

Vallarta

Real Estate

Buyers Guide

MLS Vallarta.com · VallartaRealEstateGuide.com





► Introduction / Introducción

Inside this ebook you'll find the most interesting and up-to-date articles regarding the Vallarta/Nayarit Real Estate Market. The purpose of this compilation is to help buyers on their quest to acquire a property in the Vallarta/Nayarit Area. Everything you'll need to know from real estate trends to the most popular regions to buy real estate; from important things to consider when buying a property to the real estate options available in the area.

En este libro electrónico encontrarás los artículos más interesantes y más actuales acerca del mercado inmobiliario de Vallarta y Nayarit. El propósito de esta recopilación de artículos es ayudar a los compradores en la búsqueda de una propiedad en el área de Vallarta y Nayarit. Todo lo que necesitas saber, desde tendencias hasta cuales son las regiones inmobiliarias más importantes; aspectos importantes a considerar cuando se adquiere una propiedad, además de opciones inmobiliarias disponibles que puedes encontrar en el área.

► Instructions / Instrucciones

It can be read online, downloaded to your personal computer or printed out.

Puedes leerlo en línea, lo puedes guardar en tu computadora o imprimirlo.



► Table of contents

Contenido

Why Puerto Vallarta?.....	4
Vallarta Real Estate 101	10
Principal Regions and Areas of Costa Vallarta.....	16
Home Seller’s Guide to Real Estate.....	26
Buying Real Estate in Mexico	36
In Search of the Elusive “Perfect” Condominium.....	42
Vacation Home Options.....	47
Realizing the Dream	51
Ejido Land in Mexico.....	57
The Mexican Maritime Zone Explained	64

► Why puerto Vallarta?

15 good reasons to buy Real Estate in Puerto Vallarta

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

While Los Cabos and Cancun seem to always be in the news as appealing Mexican destinations, Puerto Vallarta has been keeping a low profile in the background. And while the spotlight's on them, it is actually Puerto Vallarta that has created this country's largest resort real estate market —more Americans own homes in "PV" than in the other two cities combined! It offers mountains as well as ocean, more marinas and golf courses, the best dining of any Mexican resort, and more variety in the pricing, type and style of the real estate offered than either of the other destinations.

All that, and yet the cost of real estate is much less expensive in Puerto Vallarta!

Why Puerto Vallarta?

Since the early '60s Americans have been coming to Puerto Vallarta, not only for a holiday, but to stay in their vacation homes. And since those early years the area has grown to where the American community is now more than 35,000 strong, Puerto Vallarta much more than a sleepy little fishing village today.

Puerto Vallarta now encompasses a coastline of over 150 miles that includes many other small coastal towns, large residential resort developments and spectacular beaches.

While there are numerous reasons one should consider Puerto Vallarta for a primary or vacation home, listed below are some important ones:

Mientras Los Cabos y Cancún aparecen siempre en las noticias como destinos mexicanos atractivos, Puerto Vallarta ha mantenido un bajo perfil en segundo plano. Y mientras que los reflectores apuntan hacia ellos, es en realidad Puerto Vallarta el que ha desarrollado el mercado más grande de bienes raíces turísticos —más estadounidenses tienen casa en "PV" que en cualquiera de las otras dos ciudades ¡combinadas! Ofrece montañas así como océano, más marinas y campos de golf, mejores restaurantes que cualquier otro destino mexicano, y mayor variedad en precios, tipos y estilos de bienes raíces que cualquier otro.

Todo eso y además ¡el costo de las propiedades es mucho más bajo en Puerto Vallarta!

¿Por qué Puerto Vallarta?

Desde principios de los sesentas los estadounidenses han venido a Puerto Vallarta, no solo por unos días de disfrute, sino para pasar una temporada en su casa de vacaciones. Y desde esa época el área ha crecido y ahora alberga a una comunidad de estadounidenses de más de 35,000 y Puerto Vallarta hoy es más que un pequeño y aletargado pueblo de pescadores.

Puerto Vallarta ahora abarca una línea costera de más de 241 kilómetros que incluye a muchos otros pequeños poblados costeros, grandes desarrollos residenciales y espectaculares playas.

Mientras existen muchas razones por las cuales alguien debería considerar a Puerto Vallarta como su lugar de residencia o como el lugar para tener una casa de vacaciones, a continuación se enumeran las más importantes:



PUERTO VALLARTA
Puerto Vallarta offers mountains as well as ocean, marinas and golf courses, fantastic dining, and more variety in pricing, type and style of real estate than any other Mexican tourist destination

Puerto Vallarta ofrece montañas así como océano, además de marinas, campos de golf, los mejores restaurantes y la mayor variedad en precios, tipos y estilos de bienes raíces que cualquier otro destino turístico mexicano.

Pricing

The market is definitely hot, but pricing is still seen as very reasonable, especially when compared to similar markets such as Los Cabos or Hawaii or along the California coast. Prices start at around \$100,000 USD, which is the low end of the market, and go up to nearly \$3 million for luxury beachfront properties. With the most popular price range between \$100,000 to \$200,000. There is a lack of interest in properties above \$400,000. Even so 2013 saw activity in the \$1 million range. For properties above \$1.5 million, there has been very little activity.

Financing

Up until recently obtaining financing was virtually impossible in Mexico. However, that is quickly changing. Today there are both American and Mexican mortgage companies offering financing at reasonable rates for up to 20 years. Many real estate developers also offer financing, but it is usually short-term.

Cost of Living

It is still less expensive to live in Mexico than in the United States and most likely will continue to be. Property taxes are a fraction of what they are to the north and the cost of support staff for your home is very reasonable.

Precio

Definitivamente existe demanda en el mercado, pero los precios siguen siendo muy razonables, especialmente cuando se comparan con los precios de mercados similares como Los Cabos o Hawai o a lo largo de la Costa de California. Los precios empiezan alrededor de los \$100,000 dólares, que serían los precios más bajos del mercado, y ascienden hasta casi \$3 millones de dólares, para propiedades lujosas frente al mar. El rango de precios más popular es entre \$100,000 y \$200,000 dólares. Existe muy poco interés en propiedades de más de \$400,000 dólares. Aun así durante el 2013 se vio un poco de actividad en el rango del millón de dólares. Para propiedades de más de \$1.5 millones, ha habido muy poca actividad.

Financiamiento

Hasta hace poco obtener financiamiento en México era casi imposible. Sin embargo, eso está cambiando rápidamente. Hoy existen compañías hipotecarias mexicanas y estadounidenses que ofrecen financiamiento a precios razonables y hasta por 20 años. Muchos desarrolladores también ofrecen financiamiento, pero por lo general a corto plazo.

Location

Puerto Vallarta is just a two- or three-hour flight from most locations in the southern US, making it very accessible. Many second-home owners are known to commute for the weekend; returning on Sunday or Monday. Some people actually prefer to drive down from California, Arizona and Texas, so if you don't mind the 24-hour trip, that's an option. Puerto Vallarta is less than four hours from Guadalajara, Mexico's second largest city, which offers great home decoration shops, galleries, workshops, and a fascinating world of colonial architecture and heritage.

Topography

Situated within one of the largest bays on the Americas' Pacific coastline, the South Shore is draped in dense tropical forest as the Sierra Madre mountain range meets the coast. Properties here offer spectacular views of the city and bay and easy access to Vallarta. The North Shore is less mountainous and the climate dryer; some years little or no rainfall is recorded. Further north still, the landscape returns to tropical forest, with dramatic hillsides backdroping pristine coves and beaches.

Variety

Puerto Vallarta is blessed with a variety of real estate opportunities and there really is something for everyone. Because of its unique topography it offers homes and condominiums on the hillside overlooking the bay, beachfront properties all along the coastline to the south of Puerto Vallarta, and marina and golf homes and condominiums in the central part of the bay. The most recent expansion has taken place to the north, with small, boutique condominium projects and high-end luxury homes.

Appreciation

Real estate prices have continued to rise as demand has increased. Strong appreciation in value has been realized in nearly every market sector since the early '90s. Beachfront properties, of course, have seen the strongest growth.

Stability

Mexico's economy is strong as Mexico has one of the world's largest oil reserves. This

Costo de Vivienda

Todavía es más barato vivir en México que en los Estados Unidos y es muy probable que siga siendo así. Los impuestos de la propiedad solo son una fracción su costo al norte y el costo de personal de ayuda para tu casa es muy razonable.

Ubicación

Puerto Vallarta está ubicado a dos o tres horas, en avión, de la mayoría de los destinos del sur de los Estados Unidos, haciéndolo muy accesible. La mayoría de los propietarios de una segunda vivienda son conocidos por viajar durante los fines de semana; regresando un domingo o un lunes. Algunos incluso prefieren manejar desde California, Arizona o Texas, así que si no te importa hacer un viaje de 24 horas, esta es una opción. Puerto Vallarta se encuentra a menos de 4 horas de Guadalajara, la segunda ciudad más grande de México, que ofrece excelentes tiendas de decoración, galerías, talleres y un fascinante mundo de arquitectura colonial y cultura.

Topografía

Ubicada dentro de una de las bahías más grandes del Pacífico americano, la costa sur está cubierta por un denso bosque tropical a medida que la Sierra Madre se encuentra con la costa. Las propiedades aquí ofrecen espectaculares vistas de la ciudad y la bahía además de fácil acceso a Vallarta. La costa norte es menos montañosa y el clima es más seco; en algunos años se registra muy poca o incluso nada de lluvia. Aún más al norte, el paisaje vuelve a ser bosque tropical con espectaculares laderas como telón de fondo para caletas y playas.

Variedad

Puerto Vallarta ha sido bendecido con una variedad de oportunidades inmobiliarias y en verdad hay algo para todos. Debido a su topografía única ofrece casas y condominios en la ladera de la montaña con vistas de la bahía, propiedades frente al mar a lo largo de la costa al sur de Puerto Vallarta, y casas y condominios en la marina o en el campo de golf, en la parte central de la bahía. La más reciente expansión ha tenido lugar al norte, con pequeños proyectos de condominios y casas de lujo.



EL ANCLOTE/ PUNTA DE MITA

At the north end of the bay lies a unique peninsula which provides both upscale real estate opportunities with the development of Punta Mita or traditional real estate opportunities in the villages of Emiliano Zapata and Corral del Risco.

En el extremo norte de la bahía se encuentra una excepcional península que ofrece tanto oportunidades residenciales exclusivas dentro del desarrollo Punta Mita como oportunidades residenciales tradicionales en los poblados de Emiliano Zapata y Corral del Risco.

along with a strong trade with its neighbors to the north and a robust tourism market, have helped sustain Mexico's economic growth.

Restaurants

Puerto Vallarta is said by many to have the finest restaurants in the country outside of Mexico City. And the large full- and part-time American population supplies a strong client base. Vallarta is famous both nationally and internationally for its exceptional culinary variety and quality, the town's prestigious gourmet festival every November drawing epicures from around the globe.

Art & Galleries

The color and magic of Vallarta is a magnet for artists, allowing numerous galleries to prosper. The art from these galleries can be seen featured in many Vallarta homes. During the winter season art walks, very popular social events, are held each week and usually followed by dinner out on the town.

Society

Where Acapulco is famous for its nightlife Puerto Vallarta is more subdued, people

Apreciación

Los precios de los bienes raíces han ido aumentando mientras la demanda ha crecido. Un importante aumento en la plusvalía se ha observado en casi todos los sectores del mercado desde principios de la década de los noventas. Las propiedades frente al mar, por supuesto, han visto el mayor crecimiento.

Estabilidad

La economía mexicana es fuerte debido a que México tiene una de las reservas petroleras más grandes del mundo. Esto, aunado a la fuerte relación comercial que tiene con sus vecinos del norte y su robusto mercado turístico, ha ayudado a sostener el crecimiento económico de México.

Restaurantes

Puerto Vallarta es reconocido por tener los mejores restaurantes del país, fuera de la Ciudad de México. Y la numerosa población estadounidense, ya sea que viva en Vallarta por temporadas o de tiempo completo, garantiza una fuerte clientela regular. Vallarta es famoso, nacional e internacionalmente, por la excepcional variedad cu-



preferring to socialize over dinner at the many fine restaurants in town, relaxing afterwards at a lounge to enjoy Latin jazz or classical music.

Golf

With nine golf courses, Vallarta has become a golf destination for professionals the world over. Three are in the immediate Vallarta area, three in the central area of the bay shoreline, and three at its northern tip at Punta Mita.

Boating

There are three major marinas within the bay, with another in the building stage. Puerto Vallarta offers more dock space than any other destination in Mexico. The bay is wonderful for fishing and diving and good sailing winds are available all year round.

The People

If you were to ask Vallarta homeowners what the best reason is to choose this area, many would tell you it's because of the people. Vallartenses are happy and giving, which creates a wonderfully welcoming community atmosphere where foreigners and expats really feel like they belong.

linaria y calidad que ofrece. El prestigiado Festival Gourmet celebrado en Vallarta cada noviembre atrae aficionados de todo el mundo.

Arte y Galerías

El color y magia de Vallarta es un imán para los artistas, lo que ha favorecido a numerosas galerías. El arte de estas galerías puede encontrarse en muchas casas de Vallarta. Durante el invierno se lleva a cabo el conocido "corredor del arte" y cada semana se llevan a cabo eventos sociales muy importantes generalmente seguidos de una cena en la ciudad.

Sociedad

Mientras Acapulco es famoso por su vida nocturna Puerto Vallarta es más apagado, la gente prefiere socializar durante la cena en alguno de los muchos restaurantes de primera que la ciudad ofrece y relajarse después en un bar escuchando jazz o música clásica.

Golf

Puerto Vallarta se ha convertido en un destino de golf para profesionales de todo el mundo ya que ofrece 9 campos de golf, de los cuales tres se encuentran en el área inmediata de Vallarta, tres más en el área central de la Bahía y tres más en el extremo norte en Punta Mita.

Paseos en Bote

Existen tres marinas importantes dentro de la bahía, y una más en construcción. Puerto Vallarta ofrece más espacios para embarcaciones que ningún otro destino en México. La bahía es estupenda para el buceo y la pesca además durante todo el año hay buen viento para navegar.

La Gente

Si preguntaras a propietarios de casas en Puerto Vallarta cual es la razón más importante para escoger esta área, muchos te dirán que es debido a la gente. Los vallartenses son alegres y generosos, lo que crea una acogedora atmósfera de comunidad a la que los extranjeros y emigrantes realmente sienten que pertenecen.



► Vallarta Real Estate 101

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

Purchasing real estate in Mexico may appear to be a daunting venture. To help demystify the process, we've created this CliffsNotes-style, jargon-free guide. Providing an informative overview of this multi-dimensional topic, it includes answers to a number of the frequently asked questions that repeatedly come our way.

Should I be working with a real estate agent?

Yes, you should, whether you are buying or selling. The process is not as simple or straightforward as it is in the USA and Canada, and there are potential obstacles that a guide will help you navigate through (unless you speak Spanish, you're at an immediate disadvantage). They also have access to marketing tools, such as the MLS, that sellers are not privy to.

Is there a RE association and are realtors licensed?

AMPI, the Mexican real estate association, has three chapters in Puerto Vallarta that provide traditional real estate services and also ensure that realtors are behaving according to the highest professional standards. There is no mandatory licensing currently for realtors in Mexico; however, in Puerto Vallarta AMPI has stepped in to fulfill a similar role as best they can. More information regarding the local real estate association can be found at www.vallartanayaritmls.com.

What is the MLS system in Vallarta?

There are few systems in the region providing MLS service, one of the first and the longest running in Mexico, comprising two systems, Multi-List Vallarta (for the resale market) and Multi-Dev Vallarta (for developers), can be found at www.mlsvallarta.com, www.mlsnayarit.com or www.vallartarealestateguide.com and on many real estate company websites. The real estate

Adquirir bienes raíces en México puede parecer una aventura intimidante. Para ayudar a desmitificar este proceso hemos creado esta guía al estilo "Cliffs Notes", ofreciendo un repaso informativo sobre este tema multidimensional, e incluyendo respuestas a un buen número de preguntas frecuentes.

¿Debería trabajar con un agente de bienes raíces?

Sí, deberías, ya sea que estés comprando o vendiendo. El proceso no es tan simple o directo como en los Estados Unidos o Canadá y hay obstáculos potenciales que sería mejor sortear con la ayuda de un guía. A diferencia de los vendedores, los agentes también tienen acceso a herramientas de marketing como el MLS.

¿Hay alguna asociación de Bienes Raíces, y hay agentes con licencia?

AMPI, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, tiene tres seccionales en Puerto Vallarta, los cuales ofrecen servicios tradicionales de bienes raíces y también se aseguran que los agentes se atengan a los más altos estándares profesionales. Actualmente no existe ninguna licencia obligatoria para agentes inmobiliarios en México; sin embargo, en Puerto Vallarta, AMPI ha intervenido para ejercer una función similar de la mejor forma posible. Puedes encontrar más información sobre la asociación inmobiliaria local en www.vallartanayaritmls.com.

¿Qué es el sistema de MLS en Vallarta?

Tenemos uno de los primeros y más perdurables servicios de listado múltiple en México, el cual se compone de dos sistemas: Multi-List Vallarta (para el mercado de reventas) y Multi Dev Vallarta (para desarrolladores), que se fusionaron en nuestros sitios Web. Puedes tener acceso a es-

A Short Questionnaire to Help Focus Your Housing Search

1. Do you want to be close to town or do you want to get away from it all? More people are moving toward developments for social and security reasons and because they relish a sense of community.
2. Do you want a condo, a villa or a home? All options are readily available, so consider the pros and cons of each.
3. Amenities? If amenities and activities such as golf, surfing and shopping are important, find out where the ones you're most likely to frequent are located and investigate the housing options within reasonable proximity.
4. Is having a view important? The Puerto Vallarta area offers river, ocean and jungle views, with prime properties offering all three.
5. Which floor is best when purchasing a condo? All floors have their pros and cons. Talk to others who live in condos and find out their preferences, especially if you're coming from a single-family dwelling.
6. Will this property be primarily used by adults or entire families? Some developments cater more to adults, while others have beach clubs and children's activity programs and are suited for the entire family.
7. Do you need quick access to medical facilities? There are some excellent hospitals throughout the area. Make sure you know their locations before viewing properties if this is an essential amenity.

Un pequeño cuestionario para ayudar a enfocar tu búsqueda residencial

1. ¿Quieres estar cerca de la ciudad o lejos de todo? Cada vez más gente se está mudando a desarrollos por razones sociales y de seguridad, y porque realmente disfrutan la sensación de comunidad.
2. ¿Quieres un condominio, una casa o una villa? Todas estas opciones están disponibles, así que considera los pros y contras de cada una.
3. ¿Atractivos? Si las instalaciones y actividades como el golf, surf y compras son importantes para ti, averigua la ubicación de las que más probablemente frecuentarás y considera aquellas opciones de vivienda que estén razonablemente cerca.
4. ¿Es importante que tenga vista? El área de Puerto Vallarta ofrece vistas a ríos, al mar y a la selva, con propiedades de primera que tienen todo.
5. ¿Qué plano de distribución es mejor cuando se compra un condominio? Todas las distribuciones tienen sus pros y sus contras. Habla con personas que viven en condominios y averigua sus preferencias, especialmente si vienes de una vivienda unifamiliar.
6. ¿La propiedad será utilizada principalmente por adultos o por toda la familia? Algunos desarrollos se enfocan más en adultos, mientras que otros tienen un club de playa y programas de actividades para niños, siendo adecuados para toda la familia.
7. ¿Necesitas acceso rápido a instalaciones médicas? Hay excelentes hospitales en toda el área. Si este es un atractivo esencial, asegúrate de conocer su ubicación antes de considerar comprar una propiedad.

association AMPI also has an MLS system, which can be viewed at www.vallartanayaritmls.com.

Can I actually own land in Mexico?

Yes. Although the restricted zone specified in the Mexican Constitution prohibits a foreigner from acquiring direct ownership of land within 100 kilometers along the border or 50 kilometers along the coast, you can obtain all the rights of ownership in the restricted zone via a bank trust known as a fideicomiso. Since Vallarta lies within this zone, you need to use a trust here if you are not Mexican, but for all intents and purposes, it's just like getting title.

tos sistemas a través de www.mlsvallarta.com, www.mlsnayarit.com o en www.vallartarealestateguide.com, o en los sitios Web de muchas inmobiliarias. AMPI también cuenta con un sistema MLS que se encuentra en www.vallartanayaritmls.com.

Como extranjero ¿puedo adquirir propiedades en México?

Sí, pero la Constitución Mexicana establece una zona restringida en la cual un extranjero no puede ser el propietario directo. Dicha zona se extiende a lo largo de 100 km de la frontera y en los 50 km contiguos a la costa. Sin embargo, puedes obtener todos los derechos de propiedad incluso

What's a "trust"?

Because of the restriction mentioned above, a buyer can request a Mexican bank of his choice to act as a trustee on his behalf. The fideicomiso (trust) can be established for a maximum term of 50 years and can be automatically renewed for another 50-year period. The title is transferable to any other party. The bank becomes the legal owner of the property for the exclusive use of the buyer/beneficiary, who has all the benefits of a direct owner.

What other ways can I find information about real estate in this area?

There are a number of print publications. Two of the more popular one's are the Vallarta Real Estate Guide (free distribution all over town) and Vallarta Lifestyles (hotel rooms, newsstands and advertising clients), or check online at www.mlsvallarta.com, www.mlsnayarit.com, www.vallartarealestatguide.com or www.virtualvallarta.com.

What are the closing costs involved?

Whenever a real estate purchase takes place in Mexico, a number of additional closing costs are involved and should be taken into account. These can vary in amount and complexity, depending on the type of transaction and whether a trust is involved, and are determined by the notary office of your choice, along with the real estate agency handling the transaction.

How much are property taxes and other regular home expenses?

Property taxes are very low compared to the USA and Canada; however, condos charge additional fees, such as homeowners' association and master homeowners' association charges. Utilities are reasonably priced, and household staff, such as maid, chef and butler, is extremely affordable.

Is financing available?

Yes. This process is easier than ever, and interest rates are lower than in the past. Many banks currently have English-speaking divisions, and many realtors are bilingual. Established realtors often have their own mortgage broker who can pre-qualify purchasers.

en estas zonas restringidas a través de un fideicomiso bancario. Vallarta se encuentra dentro de esta zona, por lo que deberás utilizar un fideicomiso en caso de que no seas mexicano. Pero para todos los fines y propósitos, es casi como tener el título de propiedad.

¿Qué es un Fideicomiso?

Debido a la restricción ya mencionada, un comprador puede solicitar al banco mexicano de su preferencia que actúe como fideicomisario en su representación. El fideicomiso puede ser establecido por un plazo máximo de 50 años y puede ser renovado automáticamente por otros 50 años. El título es transferible a cualquier otra persona. El banco se convierte en el dueño legal de la propiedad, para el uso exclusivo del comprador o beneficiario, quien disfruta todos los beneficios que tendría un comprador directo.

¿De qué otra manera puedo encontrar información sobre bienes raíces en esta área?

Considera leer nuestras publicaciones: Vallarta Real Estate Guide (de distribución gratuita en toda la ciudad) y Vallarta Lifestyles (disponible en habitaciones de hotel, puestos de revistas y en las tiendas de los anunciantes). O visita: www.mlsvallarta.com, www.mlsnayarit.com, www.vallartarealestatguide.com, o www.virtualvallarta.com

¿Cuáles son los costos de cierre?

Cuando se realiza una transacción de bienes raíces en México, hay costos adicionales que debes tomar en cuenta. Éstos pueden variar en cantidad y complejidad dependiendo del tipo de transacción involucrada y son determinados por el notario de tu elección, en conjunto con la agencia de bienes raíces que maneje la transacción.

¿A cuánto ascienden los impuestos sobre la propiedad y otros gastos residenciales regulares?

Los impuestos sobre la propiedad son muy bajos comparados con aquellos de Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, los condominios cobran cuotas adicionales, como la de una asociación de propietarios



What are the advantages and disadvantages of condo living?

Advantages:

- When it's time to leave, you simply lock the door, making it more secure than a private home.
- Sharing maintenance costs with the other residents lowers monthly expenses.
- Condos often offer a better view if you live on a higher floor.
- Because 50% of the product inventory in Vallarta is condos, there are properties available at all price points, with a wide variety of locations and styles to choose from.

Disadvantages:

- Sharing your costs means living in close proximity to others.
- Decisions about the property are made by group majority and may not reflect your preference.
- Homeowners' association meetings can be challenging, particularly for those who've never lived in a condo.

What is the role of the homeowners' association (HOA)?

The HOA is responsible for maintaining and administering the common areas of any project or development. They collect maintenance fees from the owners, provide reserve funds, pay the bills and work with a board made up of homeowners. A well-run association can keep your costs down, but

and asociación general de propietarios. Los servicios tienen precios bastante razonables y el personal doméstico, como servicio de limpieza, chef y mayordomo, es extremadamente barato.

¿Hay financiamiento disponible?

Sí. El proceso es más fácil que nunca y las tasas de interés son más bajas que en el pasado. Actualmente muchos bancos tienen una división angloparlante y muchos agentes son bilingües. Los agentes establecidos a menudo tienen su propio agente hipotecario que puede precalificar a los compradores.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la vida en condominio?

Ventajas:

- Cuando llega la hora de irse simplemente cierras la puerta, y es más seguro que una casa particular.
- Compartir los costos de mantenimiento con otros residentes disminuye los gastos mensuales.
- Los condominios a menudo ofrecen una mejor vista si vives en uno de los pisos superiores.
- Debido a que el 50% del inventario de Vallarta son condominios, hay propiedades disponibles en todas las gamas de precios, con una gran variedad de ubicaciones y estilos de dónde elegir.

Desventajas:

- Compartir tus costos significa vivir muy cerca de otros.
- Las decisiones con respecto a la pro-



it's a good idea to find out how it's functioning in any property you may be interested in. This is something that is too often overlooked when prospective purchasers are considering a property.

Are maintenance fees consistent in all developments?

What the condo fee covers varies from project to project, so research thoroughly before purchasing to find out exactly what the fees include.

What are the advantages of buying pre-sale vs. re-sale?

When purchasing a re-sale property, you know exactly what you're getting; however, if it's an older home or condo, it may require maintenance or upgrading or may be missing the stylish amenities a new unit may offer. Pre-sale purchases often involve purchasing over floor plans, models and artist renditions, which may leave some aspects up for contention later. Sometimes, though, it turns out even better than the buyer expected, but not always! Also, in challenging economic times, a developer may cut back on quality of finishing, in order to save money. But with a pre-sale property, you get the advantages of sometimes better pricing and stylish, new amenities. And it's new, so serious maintenance should not be needed for some time.

piedad se hacen con el voto de la mayoría del grupo, y puede que éste no refleje tus preferencias.

- Las reuniones de condóminos pueden ser difíciles, particularmente para aquellos que nunca han vivido en un condominio.

¿Cuál es el papel de la Asociación de Propietarios?

Tiene la responsabilidad de mantener y administrar las áreas comunes de cualquier proyecto o desarrollo. Recauda cuotas de mantenimiento de los propietarios, asignando fondos de reserva, pagando los gastos y trabajando con un consejo compuesto por propietarios. Una asociación bien administrada puede ayudar a reducir los costos, pero es una buena idea saber qué tal está funcionando en cualquier propiedad que te interese. Esto es algo que a menudo es pasado por alto cuando los compradores potenciales buscan adquirir una propiedad.

¿Las cuotas de mantenimiento son consistentes en todos los desarrollos?

Los gastos cubiertos por las cuotas varían de proyecto en proyecto, así que debes investigar antes de comprar y saber exactamente qué es lo que cubren las cuotas.

¿Cuáles son las ventajas de comprar en preventa o reventa?

Cuando adquieres una propiedad de reventa sabes exactamente lo que estás obteniendo. Sin embargo, si se trata de una casa o condominio con algunos años, puede que requiera mantenimiento, mejoras o que le falten las instalaciones de moda de un condominio nuevo. Las compras en preventa a menudo consisten en realizar una compra basada en planos de distribución, modelos y representaciones gráficas, las cuales pueden dejar algunos aspectos para definir después. A menudo resultan ser mejor de lo esperado, ¡pero este no siempre es el caso! También, en tiempos económicos adversos, un desarrollador puede reducir la calidad de los acabados para ahorrar dinero. Con una propiedad en preventa a veces tienes la ventaja de obtener mejores precios e instalaciones nuevas y modernas, y al ser nuevo, no debería requerir mantenimiento importante en un tiempo.



► Principal Regions and Areas of Costa Vallarta

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

The Vallarta Lifestyles Publishing Group has established regions for the Costa Vallarta Real Estate Community. Having a good system for naming and identifying regions is essential for easy use of the MLS system, for both realtors and the public. Names have to make sense in both English and Spanish (if possible) and be easily recognizable. And borders need to make sense, or searches won't make sense.

Costa Vallarta is broken down into three primary markets: Puerto Vallarta, Riviera Nayarit and Costalegre. There are then nine regions and 39 sub-regions, all now with names that we believe are easy to understand and borders that make sense.

The best way to get to know Vallarta Lifestyles Publishing Group's real estate regions is by visiting www.mlsvallarta.com.

Vallarta Central

This is where real estate tourism began for Puerto Vallarta, with builders such as Wulff and Romero building homes for gringos on the hills behind the town and along the Cuale River (hence the nickname Gringo Gulch). Very traditional homes dot the hillside, offering wonderful views of the town and bay, along with a few small condo projects. If you like to be close to the best restaurants and nightlife, this is the place to be. Numerous condo projects are located along Los Muertos Beach to the south of town. This is the town's most popular beach, with an active day and nightlife along Olas Altas behind the beach. Central Vallarta is divided into three areas: North, South and East. The divider between North and South is the Cuale River, which runs through the center of town. North includes the popular Malecon, with restaurants, shops and nightclubs along its length, and typical Vallarta homes built into the hillside behind. South is often referred to as "Los Muertos" or "Zona Romantica." East encompasses the residential

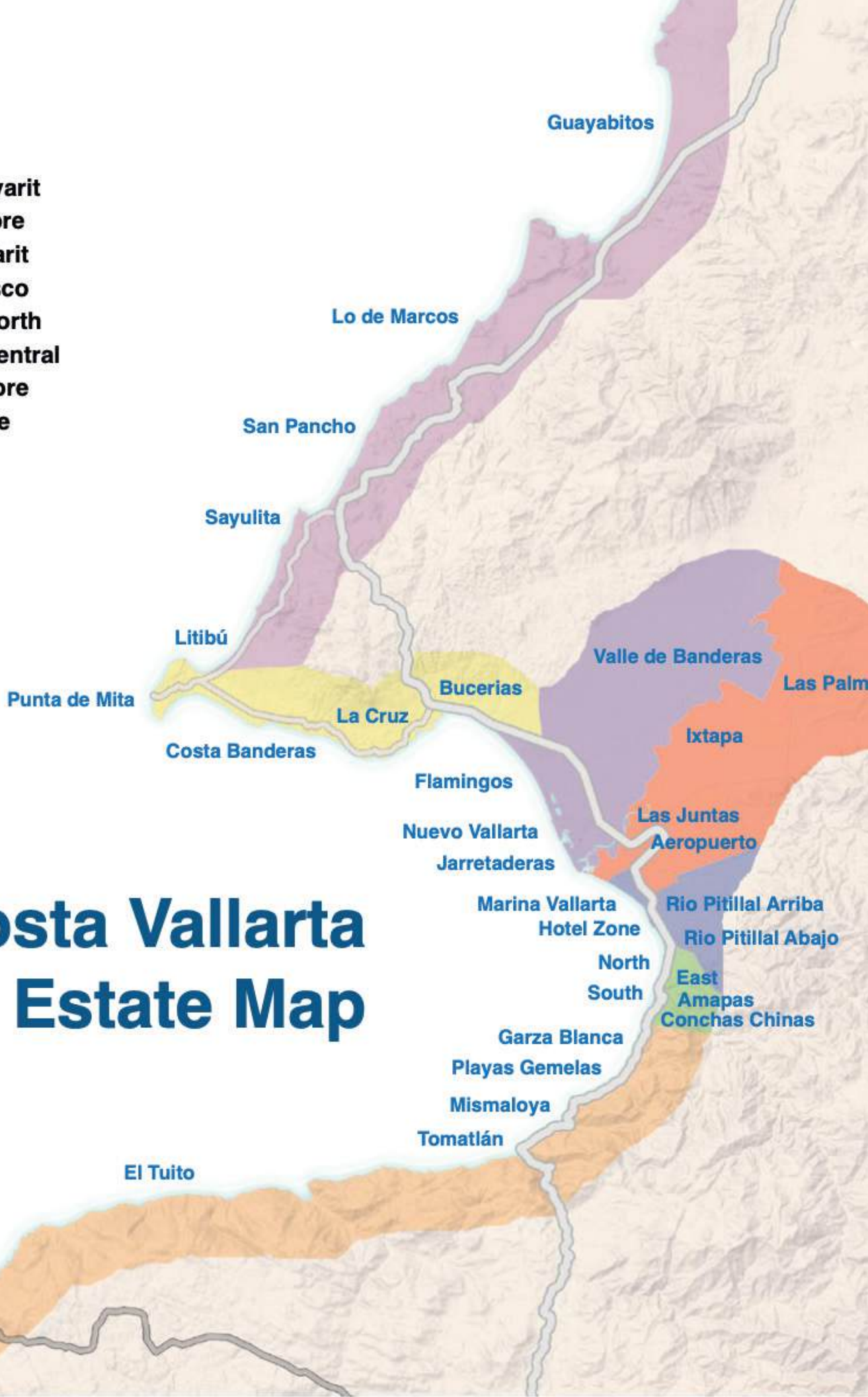
Vallarta Lifestyles Grupo Editorial ha establecido regiones para la comunidad inmobiliaria de Costa Vallarta. Tener un buen sistema para nombrar e identificar las regiones es esencial para facilitar el uso del MLS, tanto para los agentes de bienes raíces como para el público en general. Los nombres deben tener sentido tanto en inglés como en español (en la medida que sea posible) y deben ser fáciles de reconocer al igual que los límites, de otra manera las búsquedas en el sistema no serán posibles.

Costa Vallarta está dividida en tres mercados principales: Puerto Vallarta, Riviera Nayarit y Costalegre. Hay nueve regiones y 39 subregiones, todas con nombres y límites que creemos serán fáciles de entender. La mejor manera de conocer y familiarizarse con las regiones inmobiliarias de Vallarta Lifestyles Grupo Editorial es visitando la página www.mlsvallarta.com.

Vallarta Central

Es aquí donde comenzó el desarrollo turístico inmobiliario para Puerto Vallarta, con constructores como Wulff y Romero, quienes construyeron residencias para norteamericanos sobre las colinas del centro y el río Cuale (área conocida como Gringo Gulch). Aquí encontrarás residencias tradicionales sobre la colina que ofrecen excelentes vistas de la ciudad y la bahía, así como también algunos proyectos condominiales. Si te gusta estar cerca de los mejores restaurantes y vida nocturna, este es el lugar para ti. En la parte sur de la ciudad se encuentran numerosos edificios de condominios sobre la playa Los Muertos, la más popular de Vallarta, con mucha actividad diurna y vida nocturna sobre la calle Olas Altas, paralela a la playa. Vallarta Central cuenta con tres áreas: Norte, Sur y Este. El río Cuale, que pasa por el centro de la ciudad, divide las áreas Norte y

- Costa Nayarit
- North Shore
- Valle Nayarit
- Valle Jalisco
- Vallarta North
- Vallarta Central
- South Shore
- Costalegre



Costa Vallarta Real Estate Map

PUERTO VALLARTA - CENTRO

In the foreground is downtown Vallarta, while behind traditional homes and boutique condo projects dot the hillsides of Amapas and Conchas Chinas, offering panoramic views of the town and bay. If you like to be close to the best restaurants and nightlife, this is the place to be.

En primer plano está el centro de Vallarta y detrás, residencias tradicionales y proyectos boutique de condominios cubren las laderas de Amapas y Conchas Chinas, ofreciendo vistas panorámicas de la ciudad y la bahía. Si te gusta estar cerca de los mejores restaurantes y vida nocturna, este es el lugar para ti.



colonias behind downtown, La Pechuga a popular neighborhood. Important Sub-Regions of Vallarta Central: Amapas, Conchas Chinas, North, South, East.

Vallarta North

This region extends south from the airport to the beginning of downtown Vallarta. Just south of the airport, Marina Vallarta began with a dream of creating a new level of life on Banderas Bay, where sailboats, yachts and fishing craft could count on a safe harbor. Work on the marina itself, with 450 boat slips, began in 1986. And by 1990, the marina was in full swing, even though it was 1993 before it was completed (ahead of schedule). Along the coastline south of Marina Vallarta and the cruise ship terminal lies the Hotel Zone. This area is lined with hotels, of course, but a number of high-rise condominium towers offering spectacular views of the whole bay and downtown Vallarta have been added recently. As Vallarta has grown, development in this area has moved inland, as well, including developments such as Fluvial and Versailles, and towns such as Pitillal.

Important Sub-Regions of Vallarta North: Hotel Zone, Marina Vallarta, Rio Pitillal Arriba, Rio Pitillal Abajo.

Sur. Norte incluye el popular Malecón con tiendas, restaurantes y centros nocturnos sobre la playa, y casas típicas construidas sobre el cerro tras la ciudad. Sur es conocido como “Los Muertos” o “Zona Romántica”. Este, incluye las colonias residenciales que se encuentran en la parte posterior de la ciudad, entre las cuales, La Pechuga es una de las favoritas.

Subregiones importantes de Vallarta Central: Amapas, Conchas Chinas, Norte, Sur y Este.

Vallarta Norte

Esta región comienza al sur del aeropuerto y se extiende hasta el punto norte del centro de Vallarta. Justo al sur del aeropuerto, Marina Vallarta fue desarrollado como un sueño de crear un nuevo nivel de vida en Bahía de Banderas en el cual veleros, yates y lanchas pudieran disponer de un muelle seguro. El desarrollo de la Marina en sí, con espacio para 450 embarcaciones, comenzó en 1986 y para el 1990 ya estaba en operación, a pesar de que no fue concluida sino hasta 1993, antes de lo programado. Sobre la costa, al sur de Marina Vallarta y pasando la terminal marítima, se encuentra la Zona Hotelera, la cual cuenta con una gran variedad de hoteles, pero además altas torres de condominios que ofrecen vistas espectaculares de toda la bahía y la ciudad.



HOTEL ZONE

Some of Vallarta's most recent development has been along the Hotel Zone, featuring high-rise condominium towers with amazing views and easy access to shopping, the airport and downtown.

El más reciente desarrollo en Vallarta se ha dado a lo largo de la Zona Hotelera, ofreciendo torres de condominios con increíbles vistas y fácil acceso a centros comerciales, el aeropuerto y el centro.

South Shore

The South Shore is where the foothills of the Sierra Madre meet the bay, creating real estate opportunities for both homes and condominiums with fantastic views of the bay and Puerto Vallarta. The Puerto Vallarta South Shore begins where Conchas Chinas ends. From there it runs along the coast, passing the residential developments of Garza Blanca and Sierra del Mar to Boca de Tomatlan, where the highway turns east and heads up into the Sierra Madre mountains, heading to El Tuito. This is where the region's first gated hillside communities were built. Today, there are a number of them, offering mostly single-family residences or villas.

Important Sub-Regions of South Shore: Garza Blanca, Playas Gemelas, Mismaloya, Boca de Tomatlan, El Tuito.

North Shore

One of the fast-growing areas of the bay for real estate development is the region between Bucerias and Punta de Mita, often referred to as the "North Shore" because it's the northern shore of Banderas Bay. At either end of this coastline are typical Mexican towns, with large, gated residential

A medida que Vallarta ha ido creciendo, el desarrollo urbano en esta área se ha dado tierra adentro con los desarrollos en Fluvial y Versailles, y poblados como Pitillal.

Subregiones importantes de Vallarta Norte: Zona Hotelera, Marina Vallarta, Río Pitillal Arriba y Río Pitillal Abajo.

Costa Sur

La Costa Sur es donde las faldas de la Sierra Madre se encuentran con la bahía, creando oportunidades inmobiliarias tanto para casas como para condominios con fantásticas vistas de la bahía y de Puerto Vallarta. La Costa Sur de Puerto Vallarta empieza justo donde termina Conchas Chinas. De allí sigue el camino de la costa, pasando los desarrollos residenciales de Garza Blanca y Sierra del Mar, hasta Boca de Tomatlán, donde la carretera se desvía hacia el este, dirigiéndose hacia la Sierra Madre y El Tuito. Es aquí donde las primeras comunidades privadas fueron construidas. Hoy en día hay una gran variedad de ellas, y ofrecen en su mayoría residencias y villas.

Subregiones importantes de Costa Sur: Garza Blanca, Playas Gemelas, Mismaloya, Boca de Tomatlán y El Tuito.

MARINA VALLARTA
One of Mexico's earliest and most successful master-planned communities with golf, marina and beachfront real estate opportunities.

Una de las primeras y más exitosas comunidades desarrolladas en base a un plan maestro de México, con oportunidades residenciales frente a la playa, la marina o el campo de golf



communities in between. Bucerias has been a favorite area for homeowners for many years, especially since Puerto Vallarta started getting too big for some, who started heading north. La Cruz de Huanacastle features newer developments that offer homes, but most new real estate development in both La Cruz and Bucerias is condominiums.

Just outside La Cruz, gated communities of single-family dwellings or condominiums along a rugged coastline with cliffs, coves and small beaches offer enough elevation to provide spectacular views of the bay.

At the far end of the North Shore is Punta de Mita, anchored by the gated residential community of Punta Mita. Punta Mita actually surrounds the small towns of El Corral del Risco and Emiliano Zapata (also known as El Anclote), where there are a few small condominium projects along the beach and reasonably priced homes and lots situated behind.

Important Sub-Regions of Banderas Bay's North Shore: Bucerias, Costa Banderas, La Cruz de Huanacastle, Punta de Mita.

Costa Nayarit

Costa Norte

Una de las áreas con el desarrollo más dinámico en la región es el área entre Bucerias y Punta de Mita, también conocida como la "Costa Norte" por consistir en la porción superior de Bahía de Banderas. En ambos extremos se pueden encontrar pueblos típicamente mexicanos con grandes comunidades residenciales entre ellos. Bucerias ha sido un área favorita para los propietarios durante muchos años, en especial para aquellos a quienes Puerto Vallarta comenzó a sentirse como una ciudad demasiado grande. La Cruz de Huanacastle ofrece desarrollos más recientes que ofrecen casas, sin embargo, la mayoría de los nuevos desarrollos en La Cruz y Bucerias son condominios.

Pasando La Cruz de Huanacastle se encuentran varios desarrollos que ofrecen residencias y condominios sobre una costa rocosa con suficiente elevación para disfrutar de vistas espectaculares de la Bahía de Banderas, así como playitas aisladas.

En el extremo de la Costa Norte se encuentra Punta de Mita, anclado por la comunidad residencial Punta Mita. De hecho, Punta Mita rodea los pequeños poblados



LA CRUZ DE HUANACAXTLE

At beginning of the bay's scenic North Shore lies La Cruz de Huanacaxtle (or more commonly just "La Cruz"), with its state-of-the-art new marina.

Al inicio de la pintoresca Costa Norte de la bahía se encuentra La Cruz de Huanacaxtle (comúnmente llamada solo "La Cruz"), con su moderna nueva marina.

Costa Nayarit starts at the northernmost point of Banderas Bay at Punta Mita and follows the coastline northward. Coming from the south by road, you can access this coastline by following Highway 200 north from Bucerías. Alternatively, a North Shore route along Highway 200a passes through La Cruz west to Punta de Mita and then north to Sayulita before rejoining Highway 200.

Important Sub-Regions of Costa Nayarit: Costa Tortugas, Guayabitos, Litibu, Lo de Marcos, Matanchen Bay, San Pancho, Sayulita.

Valle Nayarit

Among the fastest growing, most successful real estate investment regions in the state of Nayarit, the mega-developments of Nuevo Vallarta and Flamingos are known for the full spectrum of real estate homes and condominiums offered. Including three golf courses and two marinas, they are among the more popular real estate markets in this region. Nuevo Vallarta and Flamingos homes and condominiums are situated along the longest beach in the bay, which stretches from the Ameca River

de El Corral del Risco y Emiliano Zapata (también conocido como El Anclote), donde existen varios proyectos de condominios sobre la playa, y posterior a estos, algunos lotes y residencias con precios moderados.

Subregiones importantes de la Costa Norte: Bucerías, Costa Banderas, La Cruz de Huanacaxtle y Punta de Mita.

Costa Nayarit

Costa Nayarit comienza en el extremo norte de Bahía de Banderas en Punta de Mita, y sigue la costa hacia el norte. Si vienes por carretera desde el sur, puedes tener acceso a la costa siguiendo la Carr. 200 al norte de Bucerías. También existe una ruta alterna sobre la Costa Norte, Carr. 200a, que pasa por La Cruz, hacia el oeste hasta Punta de Mita, y luego al norte hasta Sayulita para reincorporarse a la Carr. 200.

Subregiones importantes de Costa Nayarit: Costa Tortugas, Guayabitos, Litibú, Lo de Marcos, Matanchén Bay, San Pancho y Sayulita.

SOUTH SHORE
Where the hills of the Sierra Madre meet the Pacific Ocean. Lush jungle backdrop with a coast lined with estate homes and small condo developments.

Donde las montañas de la Sierra Madre se encuentran con el Océano Pacífico. Una exuberante selva como fondo con mansiones y pequeños desarrollos de condominios a lo largo de la costa.



to Bucerias, as well as the fairways of the golf courses, the canals of Nuevo Vallarta and the two marinas. Prices are mid-range, for the most part, and there's plenty to choose from. The southeast border of this area is the Ameca River and the main highway; therefore, the town of Jarretaderas is included, as well. The other towns in this region are more popular for locals than for tourism real estate.

Important Sub-Regions of Valle Nayarit: Valle de Banderas, Flamingos, Nuevo Vallarta and Jarretaderas.

Valle Jalisco

The northern and southern sides of Banderas Bay are shaped by a small mountain range that provides elevation for the towns and real estate developments built there. In the center of this coastline, a large agricultural valley extends many miles inland from the long beach where the Ameca River meets the bay. On the Jalisco side of the valley, extending from the Ameca River (the northwest border) eastward around Vallarta and Pitillal, is the region known as Valle Jalisco (since this side of the valley is in

Valle Nayarit

Entre las regiones en el estado de Nayarit registrando un crecimiento inmobiliario elevado, se encuentran los megadesarrollos Nuevo Vallarta y Flamingos, conocidos por la amplia variedad de residencias y condominios que ofrecen. Con tres campos de golf y dos marinas, son dos de los mercados inmobiliarios más populares de la región. Las residencias y condominios de Nuevo Vallarta y Flamingos se encuentran situados sobre la playa más larga de la bahía, la cual va desde el río Ameca hasta Bucerias, así como a lo largo de los campos de golf, los canales de Nuevo Vallarta y las dos marinas. Los precios son, en su mayoría, moderados, y hay una gran variedad de donde elegir. En el extremo sureste de esta área se encuentran el río Ameca y la carretera principal, por lo que el pueblo de Jarretaderas también está incluido aquí. El resto de los pueblos en esta región son más populares entre la gente local que para el turismo inmobiliario.

Subregiones importantes de Valle Nayarit: Valle de Banderas, Flamingos, Nuevo Vallarta y Jarretaderas.



PUNTA MITA

One of Mexico's most spectacular gated communities, home to the Four Seasons and St. Regis resorts, Punta Mita provides exceptional real estate opportunities.

Una de las comunidades privadas más espectaculares de México, el hogar de los hoteles Four Seasons y St. Regis, Punta Mita ofrece oportunidades residenciales excepcionales.

the state of Jalisco). It includes everything along the highway from Marina Vallarta, around the airport and back into the valley. This area encompasses mostly low-end residential homes, businesses and farms, with little tourism real estate development. The main small towns are Las Juntas, Ixtapa and Las Palmas.

Important Sub-Regions of Valle Jalisco: Aeropuerto, Ixtapa, Las Juntas, Las Palmas.

Costalegre

The coastline of Costalegre starts south of Banderas Bay, stretching from El Tuito in the mountains and Cabo Corrientes all the way south to Barra de Navidad. In between, there is not a lot of residential development taking place, although there is plenty in the planning stages. The most famous and populated foreign community is Careyes, where numerous estate homes and villas are situated along its dramatic coastline.

Valle Jalisco

Los extremos al norte y sur de Bahía de Banderas están conformados por cerros, los cuales ofrecen puntos más elevados para los poblados y desarrollos inmobiliarios que están siendo construidos allí. En el centro de esta parte de la costa existe un amplio valle dedicado a la agricultura, el cual se extiende por varias millas tierra adentro desde la playa junto al río Ameca. En el lado Jalisco del valle, que va desde el río Ameca en el punto norte y hacia Vallarta y Pitillal en el lado este, se encuentra la región conocida como Valle Jalisco (ya que este lado del valle está en el estado de Jalisco). Abarca todo entre la carretera desde Marina Vallarta, rodeando el aeropuerto y tierra adentro hacia el valle. Esta área contiene en su mayoría residencias de precio bajo, negocios y granjas, y muy poco desarrollo turístico inmobiliario. Los poblados principales son Las Juntas, Ixtapa y Las Palmas.



**CONCHAS CHINAS/
AMAPAS**

Spectacular hillside homes and boutique condo projects with panoramic view make this coastline one of the most sought over locations.

Casas espectaculares y proyectos boutique de condominios en la ladera de la montaña con vistas panorámicas, hacen de esta línea costera uno de los lugares más codiciados.

Important Sub-Regions of Costalegre: Barra de Navidad, Careyes, Costalegre.

Sierra Madre

The towns of the Sierra Madre are some of Jalisco's oldest communities. Mascota was bigger than Guadalajara at one time. San Sebastian was once a bustling silver mining town with more than 20,000 people; today, it has less than 500. Among these towns, Talpa has seen the most real estate purchased by foreigners who want a second home in the mountains, where the weather is temperate year-round. All three towns are a couple of hours from Vallarta, popular to visit, but not in great demand by expats looking for a second home, so far.

Important Sub-Regions of the Sierra Madre: Mascota, San Sebastian del Oeste, Talpa.

Subregiones importantes de Valle Jalisco: Aeropuerto, Ixtapa, Las Juntas y Las Palmas.

Costalegre

La región costera de Costalegre comienza al sur de Bahía de Banderas y va desde el Tuito, en las montañas de Cabo Corrientes, hacia el sur hasta Barra de Navidad. Entre esos puntos se han comenzado a desarrollar proyectos residenciales, aunque actualmente se encuentran en etapa de planeación. La comunidad más popular y famosa entre los extranjeros es Careyes, donde numerosas residencias y villas están situadas sobre su pintoresca costa.

Subregiones importantes de Costalegre: Barra de Navidad, Careyes y Costalegre.

Sierra Madre

Los pueblos de Sierra Madre son algunas de las comunidades más antiguas de Jalisco.

co. De ellos, Mascota fue más grande que Guadalajara en su momento. San Sebastián fue una dinámica población minera con más de 20,000 habitantes. Hoy en día tiene menos de 500. De estos pueblos, es en Talpa donde se han dado más adquisiciones inmobiliarias entre los extranjeros, quienes buscan tener una segunda residencia en las montañas, donde el clima es moderado durante todo el año. Los tres poblados se encuentra a menos de dos horas de Vallarta y actualmente son más populares entre los visitantes, que entre extranjeros en busca de una segunda residencia.

Subregiones importantes de Sierra Madre: Mascota, San Sebastian del Oeste y Talpa de Allende.



► Home Seller's Guide to Real Estate in Vallarta/Nayarit

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

So you are considering selling. This is not always an easy decision to come to, as you are selling a place that has been a home for you and family, most likely for a number of years. All the memories that go with it, the good times and the bad, originated here. Sometimes we need something smaller, or larger, or perhaps its just time to to move on.

Before your mind is made up, you need to take into consideration current market conditions. How are properties currently selling? How active is the market? Is there much competition and how has pricing held up? How long have properties been on the market? Unfortunately this information is not always easy to come by, Vallarta has never managed to have substantial statistical information available, for a number of reasons. Some of this information is available online, in publications, or talking with realtors.

Do you have title for your property?

This may seem like a silly question, but in Mexico, its not. Some people have purchased what is called "ejido" property, which cannot be owned by foreigners. If you have purchased a new condominium, title may not yet have been passed from the developer to you. You want to ensure that what you have to sell is ready to be transferred to a new owner. You don't want to run into problems at the closing that could delay or even cancel a potential sale.

Are you subject to a capital gains tax?

You need to know if you will be subject to capital gains or not, as this could certainly effect whether you can sell at this time, and at what price. This is an important calculation that can be done either by a notary, real estate lawyer or a real estate agent. Make sure whoever you are talking to know what they are doing. Your best bet is hav-

A sí que estas considerando vender. Esta no siempre es una decisión fácil de tomar, ya que estás vendiendo el lugar que fue, probablemente por muchos años, tu hogar y el de tu familia. Todos los recuerdos que lo acompañan, los buenos y los malos momentos, que se originaron ahí. Algunas veces necesitamos algo más pequeño, o más grande, o quizá simplemente es tiempo de seguir otro camino.

Antes de que hayas tomado la decisión, debes considerar las condiciones del mercado actual. ¿Cómo se están vendiendo las propiedades en estos días? ¿Qué tan activo es el mercado? ¿Qué tanta competencia hay y cómo se han mantenido los precios? ¿Cuánto tiempo han estado las propiedades en el mercado? Desafortunadamente esta información no siempre es fácil de conseguir, Vallarta nunca ha logrado tener información estadística sustancial por varias razones. Parte de esta información está disponible en línea, en publicaciones o la puedes obtener hablando con agentes de bienes raíces.

¿El inmueble cuenta con Título de Propiedad?

Esta puede ser una pregunta tonta, pero en México, no lo es. Algunas personas han comprado lo que se conoce como ejido, que no puede ser propiedad de extranjeros. Si compraste un condominio nuevo, es probable que el desarrollador aún no te haya transferido el título. Debes estar seguro de que lo que vas a vender está listo para ser transferido a un nuevo dueño. No quieres tener problemas a la hora del cierre, eso puede retrasar y en algunos casos anular una posible venta.

¿Pagarás impuestos sobre las Ganancias de Capital?

Debes saber si te corresponde pagarlo o

ing a notary take a look at your situation, as they are the one's who at the end of the day will be determining whether you pay or not.

Calculate your repairs and home improvements expenses

Are there things that need or should be repaired or improved before you put your home on the market? If you're trying to get top dollar for your home, you'll need to do some remodeling to get it into selling shape. Prioritize by choosing projects that'll give you the most return on your investment. Estimate the costs of supplies and contractors, see what projects you can afford and adjust how much you expect to get for your home. Don't give buyers a reason to haggle on price. Make necessary fixes like fixing leaky faucets and update your home with new light fixtures and hardware.

Keep up with the Joneses, but don't outdo them. You don't want to have the most expensive home in your neighborhood. If the neighborhood norm is hardwood floors and you have carpet, upgrade. Buyers these days expect stainless steel appliances and granite countertops in the kitchen.

Calculate your selling and moving costs

- Real estate agent commission: This has been typically eight percent of the sale price, but it is not fixed, fixed commission rates are not allowed in Mexico. Commissions are negotiable, especially in a slow market, an agent may be willing to accept less of a commission. But remember, you get what you pay for. There may be a very good reason one realtor is asking for a full rate commission; because of their marketing program, expertise and level of professionalism.
 - Mortgage payoff penalties: Do you have a mortgage? Are you subject to a penalty? If so, can you negotiate with your lender to reduce it?
 - Capital gains tax: Check with an expert to see if you are exempt.
 - Moving expenses: Will you be selling furnished? Or will you be moving the furniture and appliances elsewhere?
- To determine the potential proceeds from your house sale:
- Roughly estimate how much you ex-

no, ya que esto afectará el hecho de que puedas vender ahora y a que precio. Este cálculo es importante y puede hacerlo tanto un notario como un abogado especialista en derecho inmobiliario o un agente de bienes raíces. Asegúrate de que la persona con la que estés hablando sepa lo que está haciendo. Tu mejor opción es pedirle a un notario que analice tu situación, ya que ellos serán los que al final del día determinen si debes pagar o no.

Calcula los gastos de Reparación y Mantenimiento del Inmueble

¿Es necesario hacer reparaciones o mejoras antes de poner la propiedad en el mercado? Si tratas de obtener el mejor precio por tu propiedad, tendrás que hacer algunas remodelaciones y prepararla para ponerla en venta. Da prioridad a aquellos proyectos a los que les puedas sacar el mayor provecho. Calcula el costo de los materiales y contratistas, determina cuales son los proyectos en los que puedes invertir y ajusta el presupuesto de acuerdo a lo que esperas recibir por tu propiedad. No le des a los compradores una razón para regatear el precio. Haz todos los arreglos que sean necesarios, como llaves que gotean y actualiza tu casa mejorando la iluminación y los accesorios.

Sigue los pasos de los vecinos, pero no trates de superarlos. No querrás tener la casa más costosa en tu vecindario. Si es normal en tu vecindario tener pisos de madera y tu tienes alfombra, actualízate. Los compradores de hoy en día esperan electrodomésticos de acero inoxidable y granito en las superficies de la cocina.

Calcula tus gastos de Venta y Mudanza

- Comisión del agente inmobiliario: En la mayoría de los casos corresponde al 8% del precio de venta, pero no es una norma ya que las comisiones fijas no están permitidas en México. Las comisiones son negociables y especialmente en un mercado lento, el agente debe estar dispuesto a aceptar una menor comisión. Pero recuerda, la calidad del servicio será equivalente a cuanto estés dispuesto a pagar. Debe haber una muy buena razón para que un agente pida la comisión com-

pect to get for your home, based on comparable home sales and listings in your area. You can see what is currently for sale by using the “Search” function on MLSVallarta.com.

- Subtract your selling and moving expenses. If you’re lucky or live in a solid housing market, you’ll have appreciation and a potential profit.

Research the local real estate market

The best place to see what’s currently available for sale is by searching on MLSVallarta.com, where most of the re-sales and new development properties are listed for sale. The Vallarta Real Estate Guide is always full of good information and is available for free at many places through the region, including real estate office. Vallarta Lifestyles also has a real estate section and is available at real estate offices as well.

Unfortunately, sales statistics are very hard to come by, even by realtors. No all are reporting their sales so you need to ask around. Are people buying in your neighborhood? Do research on the Internet and consult with local real estate experts. If home prices have dropped significantly, you may want to wait it out. Otherwise, you’re likely to be bombarded with low-ball offers.

Consider renting your home rather than selling it

If after reviewing the market you decide that it may not be a good time to sell, you may want to rent out your home. This can be done long term or short term. Long term rentals offer a lower return but you at least know what you’ll be receiving each month. Short term rentals offer a better return (when it is rented), but there is a lot of competition, marketing costs, commissions to rental agencies and its very seasonal.

When budgeting for a renter, be sure to include the following costs:

- Mortgage payment
- Property tax
- Homeowner insurance (check to be sure your premiums won’t change if you convert your residence into a rental property)
- Homeowner association dues (if applicable)

pleta, 8%; su programa de marketing, experiencia o nivel de profesionalismo.

- Penalizaciones por el pago de la hipoteca: ¿Cuentas con una hipoteca? ¿Eres sujeto de alguna penalización? Si la respuesta es sí, ¿puedes negociar con el prestamista para reducirla?
- Impuesto sobre las ganancias de capital: Consulta a un experto para determinar si estás exento.
- Gastos de mudanza: ¿Están incluidos los muebles con la propiedad? ¿O tendrás que mover tus muebles y electrodomésticos a otro lugar?

Para determinar la ganancia potencial de la venta de tu casa:

- Haz un estimado, de manera muy general, de cuanto esperas obtener por tu propiedad, basado en las ventas de propiedades similares en el área. Puedes ver lo que está actualmente en venta en la página de “Búsqueda” de www.MLSVallarta.com.
- Resta los gastos de la venta y de la mudanza. Si tienes suerte, o vives en un mercado inmobiliario sólido, gozarás de plusvalía y una ganancia potencial.

Investiga el Mercado Inmobiliario Local

El mejor lugar para ver lo que actualmente está en venta es la búsqueda de propiedades de MLSVallarta.com, donde se listan la mayoría de las propiedades en reventa, o nuevas, que están disponibles. Vallarta Real Estate Guide siempre está lleno de información importante y está disponible sin costo en varios lugares a lo largo de la región, incluyendo oficinas de bienes raíces.

Desafortunadamente, es muy difícil obtener estadísticas relacionadas con las ventas, incluso para los agentes inmobiliarios. No todos reportan sus ventas así que será necesario que preguntes. ¿Hay gente interesada en comprar propiedades en tu vecindario? Haz una investigación en Internet y consulta a los expertos locales. Si ha habido una baja significativa en los precios, quizá sea mejor que esperes. De lo contrario, serás bombardeado por ofertas muy bajas.

Considera Rentar tu Propiedad en lugar de Venderla

Si después de analizar el mercado decides que probablemente no sea un buen mo-

- Property management company (if applicable)
- House maintenance

Warning: Not everyone is cut out to be a landlord. Prepare yourself mentally. Realize this house is no longer your home but your rental property. Consider the risks to renting.

Selling strategies

Pricing your home correctly is probably the most important decision you make and will affect your ability to sell quickly and smoothly.

Do your research and be realistic. Know your competition (previously owned homes, new construction,) and find ways to make your home stand out. Market your home strategically and effectively and consider offering incentives (this has become more and more popular). Currently, Vallarta is a buyer's market so your strategy will mean the difference between selling or not.

- The approach you choose depends on your motivation, i.e., how fast you need to get rid of the home and how much money you want to get from the sale. Keep in mind that the longer your house is for sale, the more you'll have to spend.
- If time is of the essence, a low price is the easiest way to sell fast. You might even end up with the price you want if a bidding war ensues.
- Consider offering non-price incentives such as new appliances, a furniture allowance or paying for closing costs or interest points. We've seen people throw in vehicles as incentives!
- Depending on your situation, you may be able to sell the house yourself as a "for sale by owner" (FSBO), and try to save on the real estate agent commissions. But this can be a difficult route to go if you are not regularly in town or familiar with Mexican real estate law.

Timing your sale to maximize your selling price

Activity in the Vallarta real estate market tends to be most active during the winter/spring months. The influx of visitors (potential buyers) during these periods can help

mento para vender, quizá quieras considerar el rentar tu propiedad. Puedes rentarla por corto o largo plazo. Las rentas a largo plazo ofrecen menor remuneración pero por lo menos sabrás cuanto recibirás al mes. Las ventas a corto plazo ofrecen mayor remuneración (cuando la propiedad está rentada), pero existe mucha competencia, costos de mercadotecnia, comisiones para las agencias de rentas y además el tenerla rentada depende de la temporada.

Cuando hagas el presupuesto para un inquilino, asegúrate de incluir lo siguientes costos:

- Pago de la hipoteca
- Impuesto de la propiedad
- Seguro para el propietario (verifica que tus primas no se verán afectadas si conviertes tu residencia en una propiedad en renta)
- Cuotas de la Asociación de propietarios (si aplica)
- Compañía que administra la propiedad (si aplica)
- Mantenimiento

Advertencia: No todos tienen madera de ser caseros. Prepárate mentalmente. Date cuenta de que esta propiedad ya no es tu hogar sino una propiedad en alquiler. Analiza los riesgos que tiene el rentar.

Estrategias de Venta

Determinar el precio adecuado para tu propiedad es probablemente la decisión más importante que tendrás que tomar y afectará la capacidad de vender rápido y sin complicaciones. Investiga y se realista. Conoce a tu competencia (propiedades que ya tuvieron dueño y propiedades nuevas) y encuentra maneras para hacer que tu propiedad sobresalga. Comercializa tu propiedad de manera estratégica, efectiva y considera la posibilidad de ofrecer incentivos (esto cada vez es más popular). Vallarta actualmente es un mercado de compradores así que de tu estrategia dependerá que vendas o no.

- El enfoque que elijas dependerá de tu motivación, es decir, que tan rápido tienes que deshacerte de la propiedad y cuanto dinero quieres obtener por la venta. Ten en cuenta que entre más tiempo esté tu propiedad en venta, más gastarás.

improve your chances of finding a buyer and selling at top dollar. After April the market can still be active, but its when you'll find the bargain shoppers coming into the market.

Pros and Cons of selling it yourself

Agent commissions are negotiable, but typically range from about six percent to eight percent of your sale price. Sellers who want to save money on the commission will sell the home themselves, or go FSBO. But don't expect to save the entire amount. You'll need to spend money on marketing and preparing the house yourself.

You may be able to go FSBO if:

- You already have a serious buyer
- Your local market is so strong the home can sell itself (not too much of that lately)
- You have the time to prepare, show and market the home yourself

The potential disadvantages of going FSBO include:

- No access to listing in the MLS
- Pricing your property incorrectly
- Inability to market the home effectively
- Inexperience negotiating with buyers
- Unfamiliarity with the closing process, especially in Mexico
- Potential for legal problems by not being aware of Mexican real estate laws.

What great agents have that you may not:

- Access to an insider perspective on market information not immediately available to the public, such as the current selling prices of comparable homes in the area (referred to as "comps")
- Access to the MLS
- Years of experience and extensive contacts and networks
- Access to a bank of potential buyers
- They live here and have the time to show your property, which you may not.

Selecting a real estate agent and getting in the MLS

Most sellers work with real estate brokers; real estate agents who are members of the multiple listing service (MLS), a database that only real estate professionals can access. There are two MLS services in the Val-

- Si el tiempo es esencial, ofrecer la propiedad a un precio más bajo es la mejor manera de vender rápido. Puede ser que la termines vendiendo al precio que tu quieres como consecuencia de una guerra de ofertas al tener varios interesados.
- Considera ofrecer incentivos sin costo como electrodomésticos nuevos, muebles o el pago de los costos de cierre o intereses. ¡Hemos visto gente que ofrece vehículos como incentivos!
- Dependiendo de tu situación, es probable que logres vender la propiedad por ti mismo y ahorrarte la comisión del agente inmobiliario. Pero puede ser un camino difícil si normalmente estás fuera de la ciudad o si no estas familiarizado con las leyes inmobiliarias mexicanas.

Elige el Momento Apropriado para maximizar el Precio de Venta

El mercado inmobiliario de Vallarta tiene mayor actividad en los meses de invierno y primavera. La afluencia de visitantes (compradores potenciales) durante este periodo puede aumentar tus probabilidades de encontrar un comprador y vender a un mejor precio. Después de abril puede que el mercado continúe en actividad, pero es entonces cuando encontrarás cazadores de ofertas.

Pros y Contras de Vender por ti mismo

Las comisiones de los agentes son negociables, pero comúnmente oscilan entre el 6 y 8% de tu precio de venta. Los vendedores que quieren ahorrarse el dinero de la comisión tratarán de vender la propiedad por ellos mismos. Pero nunca pienses que podrás ahorrarla en su totalidad. Deberás invertir dinero en la comercialización y en preparar la propiedad por ti mismo.

Podrás vender la propiedad por ti mismo si:

- Ya tienes un comprador serio
- El mercado local es tan fuerte que la propiedad puede venderse por si misma (algo muy extraño en la actualidad)
- Tienes tiempo para preparar, mostrar y comercializar la propiedad

Desventajas potenciales:

- No podrás poner la propiedad en el MLS
- Establecer un precio incorrecto

larta/Nayarit region: Multi-List Vallarta, the largest and longest running, and the AMPI-MLS, put out by the real estate board. The listing agent will help you determine how fast you sell and the price you get. They will represent you and look out for your best interests. Your MLS listing will have photos and details about your home, such as the address, age, square footage, number of bedrooms and baths and more.

When shopping for an agent, look for one that:

- Understands your needs
- Has experience selling homes in your area and price range
- Has a high success rate
- Has a strong marketing program
- Is well-connected (with buyers' agents, mortgage specialists, appraisers, home inspectors, insurance agents, etc.)
- Ask family and friends for referrals or find an agent through the MLV directory.

Find out these things when interviewing agents:

- Number of years in real estate
- Familiarity with your neighborhood, home type and price range.
- Number of home sales last year
- Average selling price of homes sold last year
- Length of time between listing and sale Client references

Negotiate the terms of the listing agreement

Once you've chosen a listing agent, you'll be asked to sign a legal contract with the licensed real estate broker. The listing contract outlines the broker's commitment to find a ready, willing and able buyer that satisfies your price and terms and the seller's promise to pay a commission to the broker. Terms of the contract are negotiable, including the broker's compensation. The agent is typically paid with a commission based on a percentage of the sale price.

Decide on the type of listing you want:

- An Exclusive Listing is an agreement in which the broker represents the seller and gets paid no matter who finds a buyer. This is the most common listing contract and is geared to offer the most incentives for the

- Incapacidad de comercializar la propiedad de manera efectiva
- Inexperiencia al negociar con compradores
- No estar familiarizado con los procesos de cierre, especialmente en México
- Al no estar familiarizado con las leyes inmobiliarias mexicanas, sube la probabilidad de que se presenten problemas legales

Qué tienen los buenos agentes que probablemente no tengas tú:

- Acceso a información privilegiada del mercado que no está disponible para el público, como el precio de venta de propiedades similares en el área.
- Acceso al MLS.
- Años de experiencia y una lista muy extensa de contactos y conexiones.
- Viven aquí y tienen tiempo para mostrar tu propiedad, probablemente tú no puedas hacerte cargo de esto.

La selección de un Agente de Bienes Raíces y entrar al MLS

Muchos vendedores trabajan con inmobiliarias que son miembro del servicio de listado múltiple de propiedades (MLS), una base de datos a la que solo los profesionales inmobiliarios tienen acceso. Existen dos servicios MLS en la región de Vallarta/Nayarit: Multi-List Vallarta, el más grande y longevo, y AMPI-MLS, ofrecido por el consejo inmobiliario.

El agente inmobiliario te ayudará a determinar que tan rápido venderás y el precio que obtendrás. Te representará y velará por tus intereses, incluirá fotografías y detalles acerca de tu propiedad en el MLS, como la dirección, año de construcción, tamaño, número de recámaras, baños y más.

Cuando estés buscando un agente, busca uno que:

- Entienda tus necesidades
- Tenga experiencia vendiendo propiedades en tu área y rango de precios
- Sea exitoso
- Tenga un programa de marketing fuerte
- Esté bien conectado (con agentes compradores, especialistas en hipotecas, valuadores, inspectores, agentes de seguros, etc.)
- Pide referencias entre tus familiares y

agent and benefits for the seller.

- An Open Listing is a non-exclusive agreement in which the seller pays the first broker who finds a ready, willing and able buyer. The seller is not represented by a broker and can give an open listing to as many agents as he/she wants. But because it doesn't offer any incentive or guaranteed compensation for the agent, nor access to the MLS, often minimal effort is put into advertising and marketing your home.

Exclusive contracts should include a definite termination date —most contracts outline a 90-180 day listing period, which gives the broker sufficient time to market and sell the house. After the this period you can renew the listing or list with another broker.

Determine the listing price your home

Fair market value is the price a buyer is willing to pay and a seller is willing to accept. It's the amount your house is worth in the market today, regardless of how much you paid for it.

To calculate your list price, research for, comparable homes in your area with similar square footage, construction, age and condition that sold recently or are currently on the market. If your property is situated in a region where there are not many properties, comparables may be hard to come by. Especially in a slow market. Ask your agent to prepare a Comparative Market Analysis (CMA) report. A CMA is a compilation of statistics that include "Recent Sales" information on homes sold within the past six months and "Currently for Sale" information on any "active listings" similar to yours. Recent sales are what people were willing to pay recently for a home similar to yours. Listing currently on the market are your competition; you want to be competitively priced against them.

What will be included?

It's a good idea to make up a list of what will and what will not be included in the sale of your home. Usually those things that are not fastened down or fixed to the property, do not go with the property. But to be clear, a list is best.

- Will artwork be included?
- Are you considering leaving all your

amigos o encuentra un agente con la ayuda del directorio de MLV

Cuando entrevistes a los agentes averigua lo siguiente:

- Cuantos años tiene trabajando en el ramo
- Que tan familiarizado está con tu vecindario, tipo de propiedad y rango de precio
- Número de ventas durante el año pasado
- Precio de venta promedio de las propiedades vendidas el año pasado
- Tiempo que tardaron las propiedades en venderse
- Referencias de otros clientes

Negocia los términos del Contrato de Exclusividad

Una vez que hayas elegido a un agente, te pedirá que firmes un contrato legal con el representante de la oficina para la que labora. El contrato detalla el compromiso de la inmobiliaria de encontrar un comprador dispuesto a pagar el precio y cumplir los términos, y el vendedor promete pagar la comisión a la inmobiliaria.

Los términos del contrato son negociables, incluyendo la compensación de la inmobiliaria. Al agente comúnmente se le paga una comisión basada en un porcentaje del precio de venta.

Decide de que manera comercializar tu propiedad:

- Como una propiedad exclusiva: un contrato de exclusividad es un acuerdo en el cual la inmobiliaria representa al vendedor y se le paga sin importar quien encuentre un comprador. Esta es la manera más común y está diseñada para ofrecer mayores incentivos para el agente y beneficios para el vendedor.
- Como una propiedad no exclusiva: en este caso existe un acuerdo no exclusivo en el que el vendedor paga una comisión al primer agente que encuentre un comprador listo, dispuesto y capaz. El vendedor no es representado por una inmobiliaria y puede ofrecer la propiedad de manera no exclusiva a cuantos agentes quiera. Pero como no se ofrece ningún tipo de incentivo o compensación garantizada para el agente, ni acceso al MLS, en la mayoría de los



furniture with the home?

- If not, will you be trying to sell it (not always easy) or use it in another home?

casos se pone muy poco esfuerzo en anunciar y comercializar este tipo de propiedades.

Marketing your property

There are a number of things you can do, along with your real estate agent, to help sell your home:

- Make sure your home is presentable. That it is free from clutter, walls are freshly painted and the home is clean —scrub it down!
- Let your neighbors know the home is for sale; perhaps they have a friend or relative who would like to live close by.
- Ask your agent to hold an open house.
- Get it featured in local real estate publications such as the Vallarta Real Estate Guide and Vallarta Lifestyles. These publications are very well read when people are here on vacation. And Vallarta Lifestyles is available digitally and therefore read online by people even when they aren't in Vallarta
- Ask your agent to feature your home in the Vallarta Real Estate Guide classifieds —every bit helps.
- Make sure your property is listed on Multi List Vallarta - the largest and most frequently visited MLS for Vallarta and Riviera Nayarit properties.

Los contratos de exclusividad deben incluir una fecha de terminación definida. En la mayoría de los casos los contratos son por periodos de 90 a 180 días, lo cual le da a la inmobiliaria el tiempo suficiente para comercializar y vender la propiedad. Después de este periodo puedes renovar el contrato o darle la exclusividad a otra inmobiliaria.

Determina el Precio de tu Propiedad

El valor justo del mercado es el precio que un comprador está dispuesto a pagar y que un vendedor está dispuesto a aceptar. Es el valor de tu propiedad en el mercado actual, sin importar cuanto pague por ella. Para calcular el precio de lista, busca propiedades parecidas en el área con medidas, construcción, edad y condiciones similares que se hayan vendido recientemente o estén actualmente en venta. Si tu propiedad está ubicada en una región donde no hay muchas propiedades, será difícil encontrar propiedades similares. Especialmente en un mercado lento. Pide a tu agente que prepare un Análisis Comparativo del Mercado (CMA por sus siglas en inglés). Un CMA es un



compilado de estadísticas que incluye información acerca de “ventas recientes”, propiedades vendidas en los últimos 6 meses, y “propiedades en venta” similares a la tuya. En el mercado está tu competencia; tu propiedad debe tener un precio competitivo.

¿Qué estará incluido?

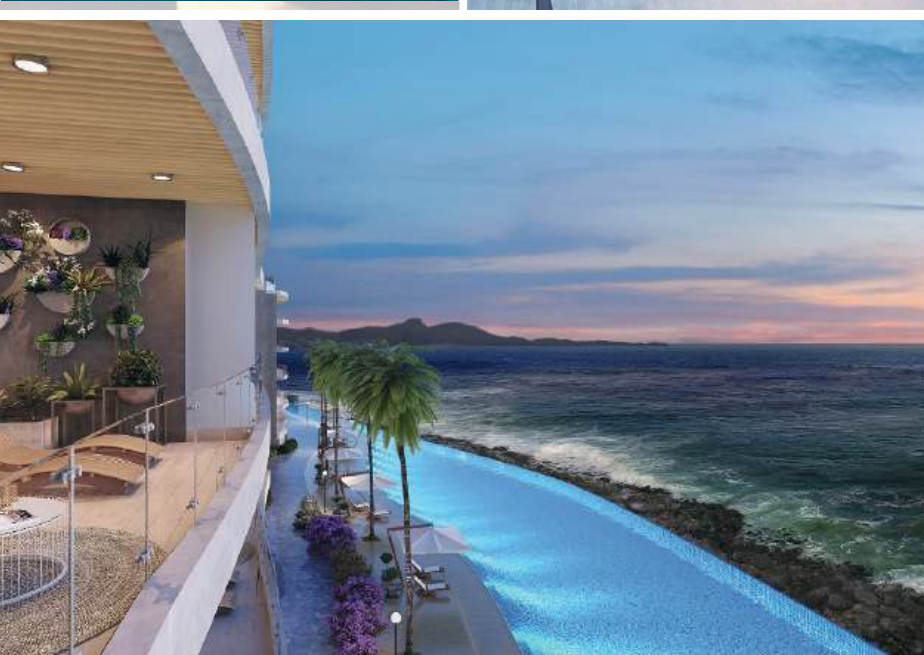
Es una buena idea hacer una lista de lo que estará incluido y lo que no, en la venta de tu propiedad. Usualmente lo que no está sujeto o fijo a la propiedad no está incluido. Pero para estar seguro, hacer una lista es lo mejor.

- ¿El arte está incluido?
- ¿Piensas dejar todos tus muebles en la propiedad?
- De no ser así, ¿tratarás de venderlos (lo cual no siempre es fácil) o usarlos en otra propiedad?

Comercializando tu Propiedad

Hay una serie de cosas que puedes hacer, junto con tu agente inmobiliario, que ayudarán a vender tu propiedad:

- Asegúrate de que la propiedad esté presentable. Es decir, ordenada, las paredes deben estar recién pintadas y la casa limpia, ¡muy limpia!
- Dile a tus vecinos que la casa está en venta; tal vez tengan un amigo o familiar que quiera vivir cerca de ellos
- Pide a tu agente que organice un “open house”
- Haz que aparezca en publicaciones locales como Vallarta Real Estate Guide y Vallarta Lifestyles. Muchos vacacionistas leen estas publicaciones mientras están aquí. Además Vallarta Lifestyles está disponible en versión digital y por tanto es leída por personas incluso cuando no están en Vallarta
- Pide a tu agente que promueva tu propiedad en la sección de clasificados de Vallarta Real Estate Guide, cualquier ayuda es buena
- Asegúrate de que tu propiedad esté en Multi-List Vallarta, el sistema MLS más completo y más visitado para propiedades en Vallarta y Riviera Nayarit.





► Buying Real Estate in Mexico

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

It is a common misconception that foreigners cannot own real estate in Mexico, but the reality is that they can. It is perfectly legal for a foreigner or foreign corporation to acquire any type of real estate, holding the property as a direct owner, with the exception of properties located in the Restricted Zone.

The Mexican Constitution regulates the ownership of land and establishes that "... in a zone of 100 kilometers along the border or 50 kilometers along the coast, a foreigner cannot acquire direct ownership of the land". These areas are known as the "Restricted Zones" or "Prohibited Zones".

Nevertheless, the latest Mexican Foreign Investment Law, enacted December 28, 1993, provides a solution. Within the Restricted Zone, a foreigner or foreign corporation can obtain all the rights of ownership with a bank trust, known as a Fideicomiso. Any foreigner or Mexican National can establish a Fideicomiso (the equivalent of an American beneficial trust) through a Mexican bank to purchase real estate anywhere in Mexico, including the Restricted Zone. For practical reasons, even in unrestricted zones, many foreigners and Mexican nationals prefer to hold their property under a Fideicomiso. To do so, the buyer requests a Mexican bank of his choice to act as a trustee on his behalf. The bank, as a matter of normal course, obtains the permit from the Ministry of Foreign Affairs to acquire the chosen property in trust.

The Fideicomiso can be established for a maximum term of 50 years and can be automatically renewed for another 50-year period. During these periods you have the right to transfer the title to any other party, including a member of your family. The bank becomes the legal owner of the property for the exclusive use of the buyer/beneficiary, who has all the benefits of a direct owner, including the possibility of leasing or transferring his rights to the property to

Es un error común el pensar que los extranjeros no pueden poseer bienes raíces en México, pero la realidad es que sí pueden. Es totalmente legal para un extranjero o una empresa extranjera adquirir cualquier tipo de bienes inmuebles, mantener la propiedad como dueños directos, a excepción de aquellas propiedades ubicadas en las "Zonas Restringidas".

La Constitución Mexicana regula la posesión de la tierra y establece que: "... en una zona de 100 kilómetros a lo largo de la frontera o 50 kilómetros a lo largo de la costa, una extranjero no puede adquirir posesión directa de la tierra". Estas zonas son conocidas como "Zonas Restringidas" o "Zonas Prohibidas".

Sin Embargo, la más reciente Ley de Inversión Extranjera (promueve y regula la inversión en México), promulgada el 28 de Diciembre de 1993, provee una solución. Dentro de las zonas restringidas, un extranjero o una empresa extranjera puede obtener todos los derechos de posesión a través del fiduciario de un banco, contrato conocido como Fideicomiso.

Cualquier extranjero o mexicano nacionalizado puede establecer un Fideicomiso (lo equivalente a un fondo benéfico Americano) a través de un banco para comprar bienes raíces en cualquier lugar de México, incluyendo la zona restringida. Por razones prácticas, mucho extranjeros y mexicanos prefieren mantener su propiedad bajo un Fideicomiso.

Para ello, el comprador solicita a un banco mexicano que actúe como un albacea en su nombre. El banco, por curso normal, obtiene el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para adquirir la propiedad elegida en Fideicomiso.

El Fideicomiso puede establecerse por un periodo máximo de 50 años y puede ser renovado automáticamente por otro pe-

a third party. The trustee is responsible to the buyer/ beneficiary to ensure precise fulfillment of the trust, according to Mexican law, assuming full technical, legal and administrative supervision in order to protect the interests of the buyer/ beneficiary. Fideicomisos are not held by the trustee as an asset of the bank.

Another alternative is to purchase non-residential property through a Mexican corporation, which under certain conditions can be 100% foreign-owned, with a provision in its by-laws that the foreigners accept being subject to Mexican laws and agree not to invoke the laws of their own country. Also, they agree that the real estate acquired be registered with the Foreign Affairs Ministry and be used for non-residential activities. In other words, under these conditions foreigners can directly acquire properties destined for tourist, commercial and industrial use.

The Real Estate Industry

The real estate industry in Mexico is similar in many ways to that of the United States, which is probably the most advanced in the world. It is developing quickly, taking advantage of today's technology; however, it seems to be paralleling the system as it exists in the US.

Licensing

The Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (Mexican Association of Real Estate Professionals), or AMPI, is a reputable national professional real estate organization with many chapters throughout Mexico. This organization is similar to the National Association of Realtors (NAR) in the US, and in fact has a joint venture with the NAR, such that AMPI membership automatically confers membership in the NAR, as well. In the Vallarta area, there are three AMPI chapters, AMPI Vallarta, AMPI Riviera Nayarita and AMPI Compostela. At this time, there are no government license laws regulating real estate brokerage and sales in Mexico. Anybody can, in effect, offer properties for sale. Therefore, caution should be taken to select an established and reputable real estate company. A potential buyer may want to have a look at www.mlsvallarta.com, which lists most of the real estate agencies in the region, as

riodo de 50 años. Durante estos periodos, se tiene el derecho de transferir el título a cualquier otro interesado, incluso a un miembro de tu familia. El banco se convierte en el dueño legal de la propiedad para uso exclusivo del comprador/ beneficiario, quien tiene todos los beneficios de un dueño directo, incluyendo la posibilidad de arrendar o transferir sus derechos de la propiedad a terceras personas.

El albacea es responsable ante el comprador/ beneficiario para asegurar el estricto cumplimiento del Fideicomiso, de acuerdo a las leyes mexicanas, debe supervisar minuciosamente las cuestiones técnicas, legales y administrativas con el fin de proteger los intereses del comprador/beneficiario. Los Fideicomisos no están en poder del albacea como activos del banco.

Otra alternativa es comprar una propiedad no residencial mediante una empresa mexicana, que bajo algunas condiciones puede ser al 100% propiedad de extranjeros, con una disposición en sus estatutos en la que los extranjeros aceptan sujetarse a las leyes mexicanas y aceptan no recurrir a las leyes de su propio país. De igual manera, aceptan que el inmueble adquirido sea registrado en la Secretaría de Relaciones Exteriores y sea utilizado para actividades no residenciales. En otras palabras, bajo estas condiciones los extranjeros pueden adquirir directamente propiedades destinadas para uso turístico, comercial o industrial.

La Industria Inmobiliaria

La industria Inmobiliaria en México es similar en muchas maneras a la de los Estados Unidos, la cual es probablemente la más avanzada en el mundo. Se desarrolla rápidamente, aprovechando las nuevas tecnologías de hoy en día, sin embargo, parece que está imitando el sistema que existe en los Estados Unidos.

Licencias

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, o AMPI, es una prestigiada asociación de profesionales de los bienes raíces con muchas agrupaciones a lo largo de México. Esta organización es similar a la Asociación Nacional de Agentes (NAR, por sus siglas en inglés) en los Estados Unidos,

well as providing access the Multiple Listing Service (MLS).

Financing

Historically, due to lack of capital markets and high Mexican interest rates, most transactions were made in cash. That is changing rapidly, however, and many local and foreign banks are now offering financing options. Loan terms can vary significantly, so it pays to shop around a bit.

Multiple Listing Service (MLS)

The Vallarta Lifestyles Publishing Group provides Multiple Listing Service that serves all of Costa Vallarta, and has been doing so since 1989. These MLS properties are available to real estate professionals in a monthly catalog and as well to the public in general at www.mlsvallarta.com. There is another site that offers both MLS searches plus searches for development properties at www.vallartarealestateguide.com. As well, the real estate association, AMPI, has an MLS service that's available at www.vallartanayaritmls.com.

Escrow, Title Insurance and Home Insurance

It is recommended to use an escrow account for real estate transactions. There are a few companies available that provide this service. They also offer title insurance, which is relatively new to Mexico. Many insurance companies provide full home coverage. Your broker can recommend some good options.

Purchase-Sale

Most real estate transactions are "opened" after a written purchase offer is accepted by the seller and when a purchase-sale agreement (promissory contract) is signed by both parties. A deposit is required by the broker to transmit the offer to the seller. (If the transaction is being conducted directly with the seller, it is highly recommended that a real estate broker or lawyer be consulted before signing any papers or handing over any money.) It is common practice to deliver to the seller, as an advance payment, the equivalent of 10-30% (including the initial deposit) of the total price upon signing the purchase-sale agreement, which should contain a penalty clause applicable

and de hecho trabaja en conjunto con la NAR, de manera que al adquirir una membresía con AMPI automáticamente se concede una membresía NAR. En el área de Vallarta se encuentran tres distintas agrupaciones de AMPI: AMPI Vallarta, AMPI Riviera Nayarita y AMPI Compostela. Hasta el momento no existen leyes establecidas por el gobierno que regulen a las comisiones de agentes inmobiliarios y las ventas en México. Cualquier persona puede, en efecto, ofrecer propiedades a la venta. Por lo tanto, debe tenerse cuidado y seleccionar una compañía inmobiliaria establecida y de renombre. Un cliente potencial podría estar interesado en visitar www.mlsvallarta.com, que muestra una lista actualizada de agencias de bienes raíces en el área con acceso al servicio Multi-List.

Financiamiento

Históricamente, debido a la falta de mercados capitales y altas tasas de interés en México, la mayoría de las transacciones se realizaban de contado. Sin embargo, esto está cambiando radicalmente y muchos bancos locales y extranjeros ahora ofrecen opciones de financiamiento. Los términos de un préstamo pueden variar significativamente, así que vale la pena investigar un poco.

Servicio de Listado Múltiple de Propiedades

Vallarta Lifestyles Grupo Editorial opera el Sistema de Listado Múltiple de propiedades (MLS por sus siglas en inglés) para toda la región de Costa Vallarta, desde 1989. Las propiedades incluidas en el MLS están disponibles para los profesionales inmobiliarios en un catálogo mensual y para el público en general a través de www.mlsvallarta.com. También existe otro sitio, www.vallartarealestateguide.com, que ofrece tanto búsqueda de propiedades de MLS como de desarrollos. Además, AMPI, la asociación inmobiliaria, cuenta con un sistema de listado múltiples disponible en www.vallartanayaritmls.com.

Garantías, Seguro de Títulos de propiedad y Seguro de Vivienda

Es recomendable contar con una garantía para las transacciones inmobiliarias. Existen algunas compañías con oficinas en

in case there is a breach of contract by any of the parties. Normally, when signing the escritura (the official deed, which needs to be certified by a Public Notary) the balance is paid and the property is delivered. This should not take more than 45 days. It is recommended that an escrow account be used for all real estate transactions.

The Notary Public

A Public Notary is a government-appointed lawyer who processes and certifies all real estate transactions, including the drawing and review of all real estate closing documents, thus ensuring their proper transfer.

Furthermore, all powers of attorney, the formation of corporations, wills, official witnessing, etc. are handled and duly registered through the office of the Public Notary, who is responsible to the government for the collection of all taxes involved.

In connection with real estate transactions, the Public Notary, upon request, receives the following official documents, which are required by law for any transfer:

- A non-lien certificate from the public property registry, based on a complete title search;
- A statement from the treasury or municipality regarding property assessments, water bills and other pertinent taxes that might be due;
- An appraisal of the property for tax purposes.

Closing Costs

It is common practice that the buyer pays the transfer of acquisition tax and all other closing costs, including the Notary's fees and expenses, while the seller pays his capital gains tax and the broker's commission.

Previously, the real estate transfer tax was 2% nationally. But in 1996, the law changed, giving individual states the right to set this tax level. The range now varies from 1-4% of the tax appraisal value. The rest of the closing costs, which exclude the transfer cost mentioned above, vary from 3-5% or more of the appraised tax value, depending on the particular state. These percentages are applied to the highest value of the following:

Puerto Vallarta que ofrecen ese servicio. Ellos también ofrecen seguro para los títulos de propiedad, lo que es relativamente nuevo en México. Muchas compañías aseguradoras ofrecen cobertura completa para la vivienda. Tu agente inmobiliario puede recomendarte las mejores opciones.

Compra Venta

La mayoría de las transacciones inmobiliarias son "abiertas" después de que una oferta de compra por escrito es aceptada por el vendedor y cuando un contrato de compra venta (contrato promisorio) es firmado por ambas partes. El agente solicita un depósito para transmitir la oferta al vendedor. (Si la transacción es dirigida de manera directa con el vendedor, es altamente recomendado que se consulte a algún agente inmobiliario o abogado antes de firmar cualquier documento o entregar cualquier cantidad de dinero). Es común que se le entregue al vendedor, un adelanto equivalente al 10 o hasta el 30% del total (incluyendo el depósito inicial) en el momento de firmar el contrato de compra venta, el cual debe contar con una cláusula de penalización aplicable en caso de incumplimiento del contrato de cualquiera de las partes. Normalmente, al firmar las escrituras (que deben ser certificadas por un Notario Público) se paga el restante del valor de la propiedad y se entrega la misma. Esto no debe tomar más de 45 días. Es recomendable contar con una garantía para todas las transacciones inmobiliarias.

El Notario Público

Un Notario Público es un abogado designado por el gobierno quien procesa y certifica todas las transacciones inmobiliarias, incluyendo la redacción y revisión de todos los documentos relativos a cierres de ventas inmobiliarias, de este modo se asegura la correcta transferencia.

Además, todos los poderes de representación, formación de las empresas, testamentos, atestiguación oficial, etc. son manejados y debidamente registrados a través de la Notaría Pública, que es responsable ante el gobierno de la recolección de todos los impuestos implicados.

En relación con las transacciones inmobiliarias, el Notario Público, sobre petición,

- The amount for which the property is sold,
- The value of the official tax appraisal,
- The value designated by the property assessment authorities.

Cost of the Fideicomiso

Based on the present tariff, the bank charges the person desiring the Fideicomiso an initial fee (\$400-500 USD) for drawing up the agreement and establishing the trust, plus a percentage based on the value of the property. In addition, the bank charges an annual fee to cover its services as a trustee.

Real Estate Broker's Commission Real estate companies charge a commission (plus tax) for an exclusive listing, calculated on the sale price of the property.

Capital Gains Tax

In Mexico, the concept of capital gains tax does not apply in the same way it is determined in the United States. Here, the gain from the sale of property is treated as normal income. To determine the gain, the following costs and expenses are deducted from the amount for which the property is officially sold:

- The original land cost and the depreciated construction cost, based on the number of years the property was held and adjusted for inflation according to the official consumer price indexes;
- Additions, modifications and improvements, but not maintenance, made on the property (construction), adjusted as above;
- Commissions paid to real estate brokers by the seller;
- The closing costs, including all expenses, taxes and fees paid by the seller.

The Notary will retain the calculated gain after deductions, forwarding it to the Mexican tax authorities. The seller will then deduct this amount against his annual tax return, which can become an adjustable tax credit in the U.S.A. The laws regarding Capital Gains have been changing on an annual basis. To ensure you are getting the right information, it is strongly advised to consult a tax lawyer and/or a professional real estate broker. In coordination with a Public Notary, these professionals can calculate the taxes due on any real estate transaction.

recibe los siguientes documentos legales, que son requeridos por ley para cualquier transferencia:

- Un certificado de que no existe ningún derecho de retención o adeudo pendiente ante el Registro Público de la Propiedad, basado en una investigación minuciosa del título;
- Una declaración de la Tesorería o la Presidencia Municipal con respecto al valor de la propiedad, recibos del agua y otros impuestos que sean pertinentes y que puedan deberse;
- Una valuación de la propiedad para efectos fiscales.

Costos de Cierre

Es común que el comprador pague el impuesto de transferencia y demás costos de cierre (conocido como Escrituración), incluyendo el pago y gastos del Notario, mientras que el vendedor paga el ISR y la comisión del agente inmobiliario.

Anteriormente el impuesto nacional de transferencia de bienes inmuebles era del 2%. Pero en el año 1996, la ley cambió, dando a los estados el derecho individual de establecer el costo de este impuesto. El rango ahora se ubica entre el 1 y el 4% del impuesto sobre el valor neto, que es generalmente menor que el valor de la venta.

El resto de los costos de cierre, que no incluye el costo de transferencia arriba mencionado, varía entre el 3 y el 5% o más del impuesto sobre el valor neto, dependiendo del estado en particular. Esos porcentajes son aplicados al mayor de los siguientes valores:

- La cantidad en la que se vendió la propiedad.
- La valuación oficial de la propiedad.
- El valor designado por las autoridades de análisis de la propiedad.

Costo del Fideicomiso

Basado en la reciente tarifa, el banco le cobra a la persona que desea un Fideicomiso una cuota inicial (de \$400 a \$500 dólares) por la redacción del contrato y el establecimiento del fondo, más un porcentaje basado en el valor de la propiedad. Además, el banco cobra una cuota anual para cubrir sus servicios como albacea.

Comisión del agente inmobiliario

Las compañías de bienes raíces cobran una comisión (más impuestos) por una propiedad en exclusiva, que es calculada sobre el precio de venta de la propiedad.

ISR

En México el concepto de impuesto sobre ganancias capitales no se aplica de la misma forma que en los Estados Unidos. Aquí, las ganancias de la venta de una propiedad son tratadas como ingresos normales. Para determinar la ganancia, los siguientes costos y gastos son deducidos del total en el que se vendió la propiedad oficialmente:

- El costo original de la tierra y la devaluación de los costos de construcción, basado en los años durante los que se ha tenido posesión de la propiedad y ajustado por la inflación de acuerdo a los índices de precios del consumidor;
- Adiciones, modificaciones y mejoras, no se toma en cuenta el mantenimiento, hechas a la propiedad (construcción), ajustado como se menciona arriba;
- Comisiones pagadas al agente inmobiliario por el comprador;
- Los costos de cierre, incluyendo los gastos, impuestos y cuotas pagadas por el comprador.

El Notario Público retendrá la ganancia calculada después de las deducciones, enviándola a las autoridades fiscales mexicanas. El vendedor deberá después deducir este monto en su declaración anual de impuestos, que puede ser considerado crédito fiscal ajustable en los Estados Unidos.

Las leyes con respecto al impuesto ISR han estado cambiando año con año. Para asegurarte de que tienes la información correcta, te recomendamos que consultes a un abogado o a un profesional inmobiliario. En conjunto con el Notario Público, estos profesionistas pueden calcular el impuesto que se debe pagar en cualquier transacción inmobiliaria.



► In Search of the Elusive “Perfect” Condominium

- Vallarta Lifestyles Publishing Group

During our nearly 20 years in Vallarta, we have lived mostly in condominiums, situated in different communities and neighborhoods around the bay. Each has been unique, offering advantages and disadvantages concerning location, layout, price and numerous other things that should be taken into consideration before moving into or purchasing a condominium. It's become somewhat of a game for us whenever we are looking for a new home, a search to find the perfect condominium. So many variables come into play when attempting to find a condo that will fit into your and your family's lifestyle. You have to take into consideration work proximity (if you do indeed work), children and their ages (if any), and what it is you and your family most enjoy doing.

With regard to location, it's sometimes nice to be outside of the downtown area where traffic and city noises are not a problem; however, you may find you have to do much more driving to go to a restaurant, attend an event or drive the kids to school. There's nothing quite like living downtown where you can walk to nearly everything, but then there are still roosters crowing at 6 am and the hustle and bustle of people, cars and buses.

One couple we know retired outside of Vallarta in a wonderful home they built themselves on the beach in the jungle. They were quite happy out there for the first few years, but then they began to miss people! At first they enjoyed the solitude and privacy; however, after a while they missed the restaurant scene, seeing their friends regularly, the art walks, and ended up selling their home and building one above Gringo Gulch. Now they can walk into town to frequent their favorite restaurants and socialize. So, that adds another dimension to this search: what may be the perfect condo for you today may not be in five or 10 years!

Durante nuestros casi 20 años en Vallarta, hemos vivido principalmente en condominios, situados en diferentes comunidades y colonias alrededor de la bahía. Cada una ha sido única, ofreciendo ventajas y desventajas con respecto a la ubicación, distribución, precio y numerosos factores que deben ser tomados en consideración antes de mudarse o de comprar un condominio. Se ha convertido en un tipo de juego para nosotros cada vez que buscamos una nueva casa: una búsqueda del condominio perfecto. Hay una infinidad de variables que entran en juego cuando se trata de encontrar un condo que encaje con tu estilo de vida y el de tu familia. Tienes que tomar en cuenta la cercanía con el trabajo (si es que todavía trabajas), los hijos y sus edades (si es que tienes), y lo que tú y tu familia disfrutan más hacer.

Con respecto a la ubicación, muchas veces es bueno estar fuera del área del Centro, donde el tráfico y los ruidos de la ciudad no son un problema; sin embargo, puedes encontrar que tienes que manejar mucho más para ir a un restaurante, asistir a un evento o llevar a los niños a la escuela. No hay nada como vivir en el área del Centro, donde uno puede caminar casi a todos lados, pero entonces puede que escuches gallos a las 6 a.m. y el bullicio de la gente, los autos y los camiones.

Una pareja que conocemos se retiró a una maravillosa casa que construyeron en la playa de la jungla cerca de Vallarta. Fueron muy felices ahí durante unos años, ¡pero entonces comenzaron a extrañar a la gente! Al principio disfrutaban su soledad y privacidad; sin embargo, después de un rato comenzaron a extrañar los restaurantes, ver a sus amigos regularmente, los recorridos del Arte y terminaron vendiendo su casa y construyendo otra sobre Gringo Gulch. Ahora pueden caminar al pueblo



You need to consider not just what your wants and needs are today, but what they will be down the line.

Considera no solo tus necesidades y deseos de hoy en día, sino lo que serán en el futuro.

So, you need to consider not just what your wants and needs are today, but what they will be down the line. As we get older, the four flights of stairs and no elevator may no longer be seen as a handy, built-in workout circuit. And I doubt the realtor, when you're ready to sell, will see it that way either. We get married and have children, the children grow up and leave home —time can play havoc when searching for the perfect condominium.

Then there's the size of the condominium. If it is just for a single person or a couple, a one- bedroom may do. Sometime, however, it's nice to have a second room for company or an office or even a separate media room, which has become increasingly popular instead of using the living room for watching television. Storage always seems to be a problem with condominiums, although some of the newer projects now address that by offering secure storage space outside the condominium. And you can never have enough closet space! The extra room is nice, but the price increases, as does the chance of relatives showing up to visit. It's sure nice when they do, but sometimes nicer when they leave!

And what about the size of the condominium project? If it's a small development, you have only a few neighbors, so noise should be minimal; however, that also means there are fewer owners to share the homeowners association's expenses, so monthly maintenance fees may be high. It also means

hacia sus restaurantes favoritos y socializar. Así que eso añade otra dimensión a esta búsqueda: ¡lo que puede ser el condo perfecto para ti el día de hoy puede no serlo en cinco o 10 años!

Así que considera no solo tus necesidades y deseos de hoy en día, sino lo que serán en el futuro. Mientras nos hacemos más viejos, los cuatro pisos de escaleras sin elevador pueden dejar de parecer un práctico circuito de ejercicio. Y dudo que el agente de bienes raíces, cuando estés listo para vender, también lo vea de esa manera. Nos casamos y tenemos hijos, y luego los hijos crecen y se van de la casa — el tiempo puede hacer estragos cuando buscamos el condominio perfecto.

Después está el tamaño del condominio. Si es solo para una persona o una pareja, un condominio de una habitación puede ser suficiente. Algunas veces, sin embargo, es bueno tener una segunda habitación para visitas, para usarlo como oficina o incluso como cuarto de entretenimiento separado, lo que se ha convertido en algo muy popular en vez de usar la sala para ver televisión. El almacenamiento siempre parece ser un problema con los condominios, aunque algunos de los proyectos más nuevos ahora toman eso en consideración al ofrecer espacio de almacenamiento seguro fuera del condominio. ¡Y nunca se puede tener suficiente espacio en los closets! El espacio adicional es bueno, pero el precio

fewer services and amenities than you'd find at a larger project. You can forget about a gym, spa, tennis courts and concierge service, but the alternative is probably living in a high rise with many other people, which isn't as personal and private and perhaps will be noisier.

Parking is something you need to take into consideration. Having covered parking is nice, but also expensive. And if you can have an extra space for a second vehicle, boat or such, that's even better. And are the parking stalls wide enough? We once had a condominium that came with a parking space, but when both of our neighbors were home the only way we could get into our SUV was through the back or the sunroof!

Today, having a swimming pool is usually part of the package, and you may want to consider its orientation. If it doesn't get much sun, it may be cold in the winter (unless it's heated, but then the heating bill starts adding up). Of course, that can be a plus, as not many people will be using it, meaning you'll have it for yourself! If it does get plenty of sun, you may find that it stays too warm in the summer months, when you really do want to cool off. Jacuzzis can be nice, but they also need a good maintenance program. Even if they are not used regularly, the cost of operation can be significant. In one project, they just kept it empty because of the cost, which looked terrible. In another, they had it running all the time and always without any cover.

If the terrace faces south, you'll have plenty of sunlight —perhaps even too much if you don't have a decent overhang to block some of it, especially during the summer. Facing west offers wonderful sunsets but no sunrises. If you face east, you get the opposite: sunrises but no sunsets. Facing north means you won't get enough sun on your terrace, but then that may be just what you want — great for the summers, but perhaps a little cool in the winter.

And what is it you'd like for a view? Beach and ocean views are nice, but they tend to cost more than the others. Golf courses are great backyards, as they are usually quiet and you have a huge lawn that someone

umenta, al igual que la oportunidad de que los parientes aparezcan para visitar. Es en verdad bueno cuando llegan, ¡pero muchas veces es mejor cuando se van!

¿Y qué hay del tamaño del proyecto? Si es un desarrollo pequeño, solo tendrás algunos vecinos, así que el ruido debe ser mínimo; sin embargo, eso también significa que hay menos dueños con quienes compartir los gastos de mantenimiento, así que las cuotas mensuales pueden ser altas. También significa que habrá menos servicios e instalaciones que las que encontrarías en un proyecto más grande. Puedes olvidarte de un gimnasio, Spa, canchas de tenis y servicio de concierge. Probablemente la alternativa es vivir en un edificio muy alto con muchas otras personas, lo cual no es tan personal ni privado y es tal vez más ruidoso. El estacionamiento es algo que debes tomar en consideración. Tener estacionamiento techado es bueno, pero también caro. Y si puedes tener espacio para un segundo vehículo, bote o similar, aún mejor. ¿Los cajones de estacionamiento son lo suficientemente anchos? Una vez tuvimos un condominio que contaba con espacio de estacionamiento, pero cuando ambos de nuestros vecinos estaban en casa, ¡la única manera de subir a la camioneta era por el quemacocos!

Hoy en día, tener una alberca es usualmente parte del paquete, y puede que desees considerar su orientación. Si no recibe mucho sol, puede que sea frío en invierno (a menos que tenga calefacción, en cuyo caso la cuenta de gas comienza a ascender). Por supuesto, eso puede ser un plus, pues mucha gente no la utilizará, ¡por lo que será toda para ti! Si recibe mucho sol, puedes encontrarla demasiado caliente durante el verano, cuando realmente desees refrescarte. Los Jacuzzis pueden ser buenos, pero también necesitan un buen programa de mantenimiento. Incluso si no se usan con regularidad, el costo de operarlos puede ser significativo. En un proyecto, simplemente lo mantenían vacío por el costo, lo que se veía terrible. En otro, lo tenían funcionando todo el tiempo y siempre destapado.

Si la terraza se orienta hacia el Sur, tendrás más que suficiente luz — tal vez dema-

else cuts for you. Hillside homes are wonderful, as they can offer spectacular views of the bay and are usually a few degrees cooler all year round, but they can be difficult to get to and there may not be many services and amenities nearby.

If you like playing golf, you probably will want to be in either Marina Vallarta or Nuevo Vallarta. Same goes if you are a boater. Having a condominium or a townhouse with a boat slip out your back door sure makes boating easier. But being near water or on a golf course can mean that bugs may be a problem, and if you are close to the ocean the salt air can affect your metalwork and appliances!

Living in a high rise will probably offer spectacular views, but then you need to take an elevator to get to your home everyday. Some developments will allow you to have a pet, but that means every other owner can also have a pet, and theirs may not be as well behaved as yours.

There are a lucky few who have gotten around some of these obstacles by having two homes in Vallarta: one on the beach outside of Vallarta, where prices aren't as expensive and it's less crowded, and another downtown, where they can drive in and spend a few days enjoying the restaurants, shopping and such. But that's only available for the few who can afford it. And with that comes twice as much maintenance work and double the costs. You have two wonderful places but you are always working on maintaining them.

And so, we've come to realize over the years that there really is no perfect condominium. Each individual, couple or family needs to consider what their wants and needs are, both today and in the future, and base their buying decisions on that. Some condos will fulfill their needs better than others, but then those others may be just right for someone else. We are fortunate that Vallarta has plenty of locations, sizes and price ranges to choose from. So, although you may not be able to find the perfect one, you certainly should be able to find something pretty close!



siada si no tienes una cubierta adecuada para bloquear algo de ella, especialmente durante el verano. Una orientación hacia el Oeste ofrece maravillosos atardeceres pero perdiéndose los amaneceres. Si está orientada hacia el Este, tendrás lo opuesto: amaneceres sin atardeceres. Orientarse al Norte implica que no tendrás suficiente luz en la terraza, pero tal vez eso es lo que quieres – genial para los veranos, pero tal vez un poco frío en invierno.

¿Y qué te gustaría tener de vista? La vista a la playa y el mar siempre son buenas, pero usualmente cuestan más que las otras. Los campos de golf son excelentes patios traseros, pues usualmente son tranquilos y tienes un enorme jardín que alguien más poda por ti. Las casas en la montaña son maravillosas, pues ofrecen espectaculares vistas de la bahía y usualmente son unos grados más frías durante todo el año, pero pueden ser difíciles de acceder y puede que no haya muchos servicios en las cercanías. Si te gusta jugar golf, probablemente querrás estar en Marina Vallarta o Nuevo Vallarta. Lo mismo va para el velero. Tener un condominio o townhouse con muelle en la parte trasera realmente facilita las cosas. Pero estar cerca del agua o en un campo de golf puede significar que los insectos pueden ser un problema, ¡y si estás cerca del mar, el aire salado puede afectar tus artículos de metal!



Vivir en un condominio alto probablemente ofrece espectaculares vistas, pero deberás tomar un elevador para llegar a casa todos los días. Algunos desarrollos te permiten tener una mascota, pero eso significa que todos los demás dueños también pueden tener una, y la suya tal vez no sea tan bien portada como la tuya.

Algunos cuantos han logrado sobrellevar estos obstáculos al tener dos casas en Vallarta: una en la playa fuera de Vallarta, donde los precios no son tan altos y hay menos gente, y otra en el Centro, donde pueden pasar varios días disfrutando los restaurantes, compras y demás. Pero eso solo está disponible para aquellos que pueden pagarlo. Y con eso viene el doble de trabajo de mantenimiento y el doble de costos. Tienes dos maravillosos lugares pero siempre estás trabajando para mantenerlos.

Y así, a lo largo de los años, nos hemos dado cuenta que en realidad no hay un condominio perfecto. Cada individuo, pareja o familia necesita considerar sus deseos y necesidades, tanto hoy como en el futuro, y basar sus decisiones de compra en eso. Algunos condominios llenarán esas necesidades más que otros, pero esos otros pueden ser perfectos para otra persona. Somos afortunados de tener en Vallarta muchas ubicaciones, tamaños y rangos de precio de dónde elegir. Así que, aunque puede que no encuentres el condo perfecto, ¡ciertamente deberías poder encontrar algo que se le asemeje bastante!

► Vacation Home Options ... redefine Leisure Travel

- Adapted from an article supplied by the American Resort Development Association, a Washington D.C.-based professional association representing the vacation ownership and resort development industries.

With today's evolving vacation home market, consumers are faced with an increasingly diverse marketplace and options in leisure travel, according to the American Resort Development Association (ARDA). To select the vacation home best suited to their lifestyle needs and vacation dreams, consumers must educate themselves about the market terminology and ownership options, and assess their vacation preferences, travel goals and budget.

"Terms such as 'deeded,' 'fractional ownership residences,' 'destination clubs' and 'timeshares' are frequently heard because of a surging interest in vacation properties that move beyond the traditional vacation accommodations or second home," said Howard Nusbaum, president and chief executive officer of ARDA. "Sorting through exactly what these products offer and for whom they are best suited can puzzle even the most sophisticated consumer."

Four out of every 10 purchases are a second home, being used for either an investment or vacation property, according to the National Association of Realtors, and this trend is expected to grow as Baby Boomers enter their peak earning years. The growing variety of vacation home options is redefining leisure travel, with the following product categories.

Timeshare / Vacation Ownership

Overview: Vacation ownership may be purchased through deeded property ownership, right-to-use, or a points-based program. Owners purchase a vacation villa for one or more weeks within a fixed or "floating time" system, which allows scheduling each year's vacation during the most convenient week within a specified sea-

Con el evolutivo mercado vacacional de hoy, los consumidores se encuentran con un cada vez más creciente y diverso mercado y opciones para vacacionar, de acuerdo con el American Resort Development Association (ARDA – Asociación Americana de Desarrollos Vacacionales). Para seleccionar la residencia vacacional que más se adecua al estilo de vida y sueños vacacionales, los consumidores deben educarse acerca de la terminología del mercado y las opciones de propiedad, así como valorar sus preferencias, expectativas de viaje y presupuesto.

"Términos como 'escriturado', 'residencias en propiedad fraccional', 'club de vacaciones' y 'tiempo compartido' se escuchan a menudo debido a un creciente interés en propiedades vacacionales que van más allá de las tradicionales instalaciones o una segunda casa", dice Howard Nusbaum, presidente y director ejecutivo de ARDA. "Elegir entre exactamente lo que estos productos ofrecen y para quién son más adecuados puede confundir hasta a los consumidores más sofisticados".

Cuatro de cada 10 compras son un segundo hogar, que se usa como inversión o como propiedad vacacional, de acuerdo con la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces, y se espera que esta tendencia siga creciendo mientras los Baby Boomers entran en sus años de mayores ingresos. La creciente variedad de opciones de casas vacacionales está redefiniendo los viajes de placer, con las siguientes categorías de productos.

Propiedades Tiempo compartido/ Vacacionales

Generalidades: El tiempo compartido puede ser adquirido a través de un régimen

To select the vacation home best suited to their lifestyle needs and vacation dreams, consumers must educate themselves about the market terminology and ownership options, and assess their vacation preferences, travel goals and budget.

Para seleccionar la residencia vacacional que más se adecua al estilo de vida y sueños vacacionales, los consumidores deben educarse acerca de la terminología del mercado y las opciones de propiedad, así como valorar sus preferencias, expectativas de viaje y presupuesto.



son. With timeshare, consumers have the opportunity to purchase time at resorts offering a wide range of amenities at different destinations. While many vacation ownership villas have two bedrooms and two baths, floor plans range from studios to three or more bedrooms.

Pricing: With vacation ownership, consumers buy in increments of one week. It is a one-time purchase, and owners also pay an annual maintenance fee, depending on the unit size, location and amenities of the resort. Timeshare is not intended to be an investment opportunity, rather an alternative to traditional vacation accommodations and a way to hedge against “vacation inflation.” According to a recently released Ernst & Young study, the weighted average price of a timeshare interval, or week, sold during 2005 was \$17,797 USD.

Fractional Ownership / Private Residence Clubs

Overview: Fractional ownership buyers typically have a recorded deed and title. Fractional ownership has the benefits of second home ownership, but for a fraction of the cost and without the maintenance responsibilities. Considering the average vacation home buyer uses the property just three to four weeks a year, fractional ownership

de propiedad escriturable, con derecho de uso, o como un programa de puntos. Los propietarios compran una villa vacacional por una o más semanas en un sistema de tiempo fijo o “flotante”, el cual les permite programar las vacaciones de cada año durante la semana más conveniente en una temporada dada. Con el tiempo compartido, los consumidores tienen la oportunidad de adquirir semanas en hoteles que ofrecen una gran variedad de instalaciones en diferentes destinos. Aunque muchas villas tienen dos habitaciones y dos baños, los planos de distribución van desde estudios hasta tres o más habitaciones.

Precios: Con el tiempo compartido, los consumidores adquieren incrementos de una semana. Es una compra única, y los propietarios también pagan una cuota anual de mantenimiento, dependiendo del tamaño de la unidad, la ubicación y las instalaciones del hotel. El tiempo compartido no está considerado como una oportunidad de inversión, sino como una alternativa a las instalaciones vacacionales tradicionales y una manera de contrarrestar la “inflación vacacional”. De acuerdo con un estudio reciente de Ernst & Young, el precio promedio de un intervalo de tiempo compartido, o sea una semana, fue de \$17,797 USD en el 2005.

tends to be commensurate with actual use of a vacation home. Additionally, fractional properties are generally affiliated with high-end hotel companies or high-end boutique operators, so owners have the benefits of personalized services and amenities.

Pricing: According to the 2006 Fractional Interests Leisure Real Estate Market Report, fractional pricing ranges from \$60,750 to \$649,564 USD per interest, based on floor plan, location and size of the fraction. In addition to the purchase price, there are annual maintenance fees, which in 2005 averaged \$5,575 USD.

Destination Clubs

Overview: Members of a destination club are not buying a specific property, but rather the right to use any of a portfolio of homes owned or operated by the club company. With few exceptions, they offer a non-equity-based membership emphasizing a broad selection of vacation home experiences. Most destination clubs also offer members concierge services.

Pricing: The Fractional Interests study also states that the average length of stay at destination clubs ranges from one to nine weeks, with costs including a one-time fee of \$20,000 to \$1.5 million USD, which is typically between 80 and 100 percent refundable if they choose to exit the program. Annual dues range from \$1,500 to \$30,000 USD. The club may also charge a nightly fee while guests are in residence.

Condo Hotels

Overview: Condo hotels offer a portion of their hotel room inventory for sale to the public. The owner may use it for vacation or corporate housing needs, or place it in a rental program, typically managed by the hotel. Owners then receive proceeds from the rentals. Buyers enjoy the benefits of owning real estate in a desirable location coupled with hotel amenities and services. Annual dues also apply.

Pricing: Condo hotel pricing varies by real estate market trends; currently there are a few options available for condo hotels in Vallarta.

Propiedad Fraccional / Clubes de Residencias Privados

Generalidades: Los compradores de propiedad fraccional típicamente tienen una escritura y un título. La propiedad fraccional tiene los beneficios de una segunda casa pero por una fracción del costo y sin las responsabilidades de mantenimiento. Considerando que el comprador promedio utiliza la propiedad entre tres y cuatro semanas al año, la propiedad fraccional tiende a ser proporcional con el uso actual de una casa vacacional. Además, las propiedades fraccionales usualmente están afiliadas con hoteles de lujo o con operadores boutique, por lo que los usuarios obtienen los beneficios de servicios e instalaciones personalizadas.

Precios: De acuerdo con el reporte de bienes raíces Fractional Interests Leisure del 2006, los precios de propiedad fraccional van desde los \$60,750 hasta los \$649,564 USD, dependiendo de la distribución, ubicación y tamaño de la fracción. Además del precio de compra, hay cuotas anuales de mantenimiento, las cuales en el 2005 promediaron \$5,575 USD.

Club Vacacional

Generalidades: Los miembros de un club vacacional no están comprando una propiedad específica, sino el derecho de utilizar cualquiera de un portafolio de casas operadas o propiedad del club. Con algunas excepciones, ofrecen una membresía no-participativa que se enfoca en la amplia selección de hogares vacacionales. La mayoría de los clubes vacacionales también ofrecen a sus miembros servicios de concierge.

Precios: El estudio de Intereses Fraccionales también menciona que la estancia promedio en los clubes vacacionales es desde una hasta nueve semanas, y los costos incluyen una cuota única de \$20,000 hasta \$1,500,000 USD, la cual es usualmente devuelta en un 80% a 100% si se decide salir del programa. Las cuotas anuales van desde los \$1,500 hasta los \$30,000 USD. El club puede cobrar una cuota por noche mientras los huéspedes ocupan la residencia.



Traditional Second Home Ownership

Overview: Viewed as a lucrative financial investment, traditional second home ownership appeals to those seeking a vacation setting to share with family and friends and/or use for business whenever they choose. Owners have full responsibility for maintaining the property, which can include hiring a management company. Homes purchased in popular tourist regions can generate revenue for the owner because of the willingness of tourists to pay high rental rates.

Pricing: In Vallarta, condominiums can range from \$100,000 to over \$1 million USD and homes commonly from \$250,000 to over \$2 million.

Vacation Assessment Questionnaire

“There are several key factors to consider when evaluating vacation home options,” explained Nusbaum. “ARDA recommends asking lifestyle assessment questions to help consumers match the best vacation home to meet their needs and budget.”

Condo Hoteles

Generalidades: Los condo-hoteles ofrecen una porción de su inventario de habitaciones a la venta al público. El propietario puede usarlo para vacacionar, para necesidades de alojamiento corporativas, o para colocarlo en un programa de rentas, típicamente administrado por el hotel. Los propietarios después reciben ingresos de las rentas, y también disfrutan los beneficios de tener la propiedad de un bien raíz en una ubicación deseable así como las instalaciones y servicios de un hotel. También aplican cuotas anuales.

Precios: Los precios de los condo-hoteles varían dependiendo de las tendencias en los mercados de bienes raíces; actualmente existen algunas opciones disponibles para condo-hoteles en Vallarta.

Propiedad Tradicional de una Segunda Casa

Generalidades: Visto como una lucrativa inversión financiera, la compra tradicional de una segunda casa atrae a aquellos que buscan un destino vacacional para compartir con su familia y/o amigos y para utilizarla como un negocio cuando lo deseen. Los propietarios tienen la responsabilidad completa de mantener la propiedad, lo cual puede requerir la contratación de una compañía de administración. Las casas adquiridas en regiones turísticas populares pueden generar ingresos para el dueño por la voluntad de los turistas de pagar altas rentas.

Precios: En Vallarta, los condominios pueden variar desde \$100,000 hasta más de \$1,000,000 USD y las casas comúnmente desde \$250,000 hasta más de \$2,000,000 USD.

Cuestionario de Valuación Vacacional

“Hay varios factores clave para considerar cuando se evalúan las opciones de residencia vacacional”, explica Nusbaum. “ARDA recomienda hacer preguntas sobre el estilo de vida para ayudar a los clientes a encontrar la mejor residencia vacacional que cumpla con sus necesidades y presupuesto”.

► Realizing the Dream: Making the Move

-Ricky Arce

So, two weeks of timeshare just wasn't enough, and even the two months in a rental left you lusting for more. Puerto Vallarta can get to you that way, and then the only thing to do is move here—trade the house up north for one with a view of the sea framed by scarlet bougainvillea! But before you embark on your idyllic new life by the bay, there are some details to consider.

Keep in mind that once you leave your home for another country, you become an alien in the new locale and must comply with its immigration laws. Instead of the familiar tourist visa, issued to short-term visitors, those planning to stay more than 180 days need an temporary resident visa, a four-year residency permit that requires proof of financial resources, either in the form of approved employment in Mexico or guaranteed income from other sources.

Mexico's immigration regulations and procedures can be a bit tricky, and, somewhat like traffic signals here, often appear to be mere guidelines rather than strict laws. The potential for bureaucratic bewilderment may seem overwhelming, but the key commandments of "patience," "photocopies" and always bringing a book along to read during the wait can help ease the process. These commandments also will come in handy when dealing with those other bastions of bureaucracy, the telephone and electric companies, not to mention banks and even video stores.

As with any move, an important consideration is what to pack. In this case, your decisions should depend not only on the laws regulating what you're permitted to bring into Mexico but also on what you can expect to find once you arrive. Thus, you'll want to chuck your sweaters and instead wrap your computer keyboard in a nice

¿Así es que dos semanas de tiempo compartido no fueron suficientes? ¿Y aun dos meses en un lugar rentado te dejaron deseando más? Puerto Vallarta puede hacer que te sientas de esa manera, y entonces lo único que puedes hacer es mudarte aquí. ¡Cambia la casa en el norte por una con vista al mar enmarcada por bugambilias escarlata! Pero antes de embarcarte en tu nueva vida idílica en la bahía, hay algunos detalles que debes considerar.

Recuerda que cuando te mudas a otro país, te conviertes en un extranjero en el nuevo lugar y como tal tienes que cumplir con sus leyes migratorias. En lugar de la conocida visa de turista que se da a visitantes por temporadas cortas, aquellos que planean quedarse por más de 180 días necesitan una residencia temporal, que es un permiso de residencia por hasta 4 años. Para poder obtenerlo, necesitas probar que dispones de recursos financieros, ya sea en la forma de un empleo en México o en ingresos garantizados por otras fuentes.

Las regulaciones y procesos migratorios en México pueden ser un tanto embrollados y algo así como las señales de tránsito aquí, que parecen simples sugerencias en lugar de leyes estrictas. El potencial de que una pesadilla burocrática ocurra puede parecer gigantesco, pero las palabras claves de "paciencia", "fotocopias" y siempre traer contigo un libro para leer durante la espera, puede ayudarte a hacer el proceso más llevadero. Estas palabras también te serán útiles cuando trates con otros embajadores de la burocracia: las compañías de teléfono y electricidad, y eso sin mencionar a los bancos e incluso las tiendas de renta de videos.

Como con cualquier mudanza, el qué empaquetar es una consideración importante. En

Keep in mind that once you leave your home for another country, you become an alien in the new locale and must comply with its immigration laws.

Recuerda que cuando te mudas a otro país, te conviertes en un extranjero en el nuevo lugar y como tal tienes que cumplir con sus leyes migratorias.



bathroom rug or a couple of luxurious bath towels —because “fluffy” is not a well-understood concept in Mexico.

You’ll also want to toss the pantyhose — they’ll disintegrate before you have a chance to wear them— and men, forget those ties and suits. Actually, you should forget any garment with a lining, as there is an exceedingly high “stick-to-the-skin” factor here, particularly during the six summer months from May through October. And while you’ve probably figured out you won’t need the fur-lined boots, you might not guess that your high-heeled sandals can become a serious handicap on cobblestone streets. Also, skip anything suede because you won’t need it and the substance has an unfortunate propensity to grow mold.

While gauzy summer clothes are for sale in scores of stores here, finding plastic wrap

este caso, tus decisiones dependerán no solo de las leyes que regulan lo que te está permitido traer a México, sino de lo esperas encontrar una vez que llegues. Así que tendrás que deshacerte de tus “sweaters” y empacar el teclado de tu computadora en un tapete para baño o en finas toallas porque “esponjoso” no es un concepto muy bien entendido en México.

Las mujeres podrán deshacerse de sus medias, las cuales se desintegrarán antes de que tengan la oportunidad de usarlas y los señores podrán olvidar esos trajes y corbatas. En realidad puedes olvidarte de cualquier prenda que tenga forro, pues se te pegará al cuerpo particularmente durante los seis meses entre mayo y octubre. Tal vez puedas adivinar que las botas forradas de piel no tendrán uso aquí, pero no te has dado cuenta que tus sandalias de tacón alto pueden ser peligrosas en calles empedradas.

that sticks to anything other than itself is impossible. Conversely, Mexican “band-aids,” even the “brand name” ones, refuse to stick to anything—including your skin. And I was startled when my dentist here recommended that I buy dental

floss on my next border crossing. Generally, manufactured items here tend to be expensive, difficult to find, or they simply “perform differently.” Thus, get wonderful coffee in any market, but bring the filters in your suitcase; buy some terrific Mexican shampoos, but pack your electric hair curlers.

The list of essentials from north of the border will grow shorter, however, the longer you’re here. I’ve found superb local products I would miss terribly—especially in the food department, always my downfall. I’ve renounced cosmetics—unless I know I’ll be socializing in air conditioning—and I no longer weigh down my suitcases with reading material since I discovered the myriad book exchanges here.

Still, tucking a couple of jars of mincemeat for Christmas dinner into your carry-on or wrapping an electric ice cream maker in your new bedspread doesn’t seem like a big deal, except that the fine print on the customs form clearly indicates that you should not be in the “Nothing to Declare” line with these treasures, whether arriving by air or land. But most people blithely ignore the fine print.

I recently returned from a five-day trip to L.A. with three bulging suitcases containing a “few” non-tourist items—like four-dozen decorative cocktail napkins and several three-way bulbs, a product unobtainable in all of Mexico. The usual procedure at any Mexican aduana is to hand the customs officer the completed card and press the button on the “traffic light.” Green means go right on through, while red means you get to open your luggage, dirty underwear and all, for inspection. In this case, the customs official clearly suspected I had more than the \$300 USD of “miscellaneous” items beyond the personal clothes allowed an air traveler and strongly suggested I make a declaration and pay up before hitting the button. But the great thing about ex-pats in PV is their spirit of adventure, so after

Asimismo, olvida cualquier cosa de gamuza, ya que no la necesitarás y este material desafortunadamente tiende a enmohecer.

Encontrar envoltura de plástico para la cocina que se pegue a algo más que ella misma es imposible. Es el mismo caso de los vendajes adhesivos o “curitas”, aun los de marca “Band-Aid”, no se pegan a nada, incluyendo tu piel.

En general, los artículos manufacturados simplemente funcionan diferente, tienden a ser caros o difíciles de encontrar. En verdad me llamó la atención cuando mi dentista me recomendó que comprara hilo dental en mi próximo viaje al norte de la frontera. Compra delicioso café en cualquier tienda, pero trae los filtros para la cafetera en tu maleta. Encuentra excelentes champúes mexicanos, pero no olvides traer tus tubos para el cabello.

La lista de elementos indispensables que debes traer del norte de la frontera se reducirá, por supuesto, entre más tiempo estes aquí. Yo he encontrado productos locales de gran calidad que de no tenerlos, extrañaría muchísimo, especialmente productos comestibles, siempre mi lado débil. He renunciado a cosméticos, a menos que la reunión se haga con la presencia de un aire acondicionado y ya no sobrecargo mis maletas con libros y revistas desde que encontré varios lugares para intercambiar libros en Puerto Vallarta.

Aunque el traer un par de latas de relleno de pavo para Navidad en tu maleta de mano o traer una heladera eléctrica envuelta en una cobija no parece gran cosa, la forma aduanal, en letras muy pequeñas, dice que no debes formarte en la fila de “Nada por Declarar” si traes contigo estos tesoros, no importa si llegas por aire o tierra. Pero la mayoría de la gente simplemente ignora estas “letras chiquitas”.

Recientemente regresé de un viaje, de cinco días, a Los Ángeles con las maletas llenas de artículos no permitidos para los turistas, por ejemplo, cuatro docenas de servilletas de cóctel y varios focos de tres intensidades, un producto imposible de encontrar en México. El procedimiento

10 minutes of verbal sparring, I politely but firmly declined her offer and gambled on the integrity of the random signal system, which apparently is truly indiscriminate because I got a green light!

So, now you're residing in "paradise" with a great view of the bay and, somehow, the days are flying by. Your friends and family are still asking, "But what do you do all day?" And it's hard to explain that what you thought would be endless lazy afternoons in a hammock with a good book and long siestas simply have not materialized. There are just too many things to do in Puerto Vallarta!

By day, there are the usual chores of living —each with its own possibility for devouring time. Take bill paying, for example, a rather mundane job in most places. The Mexican postal system can be a bit vague at times, but the consumer is required to pay the bill on time, whether or not it ever arrives. I discovered this fact the first time my telephone was turned off for non-payment, promptly on the day after the money was due.

I was mortified, not to say aggravated, to have become delinquent my second month of living in paradise, so off I went to my local Telmex office armed with copies of my bills and righteous indignation. But my representante was so gracious about the whole thing I couldn't stay angry. After apologizing for the efficiency of the telephone computer system and the inefficiency of the mail, she suggested that I stop by between the first and fifth of each month if I hadn't received the statement; and now I go to visit each month and catch up on gossip, even though I could pay the bill as easily at the bank. Some utility bills can be paid at the supermarket as well, but forget the mail.

Of course, in addition to the mundane errands of life, there will be book clubs, bridge groups, golf games, yoga classes, tennis, boating activities, sewing and writing clubs and a surfeit of really worthwhile charitable organizations clamoring for your time and energy. And set aside time for the Internet and email —a lifeline to the world around the bay as well as outside it!

usual en cualquier aduana mexicana es entregar la forma completa al oficial y apretar el botón del "semáforo". La luz verde significa que puedes pasar, la roja indica que tienes que abrir tu equipaje para inspección, ropa sucia y todo. En esta ocasión el oficial aduanal claramente sospechó que yo tenía más de \$300 dólares en mercancía aparte de ropa y otros objetos personales permitidos a cualquier viajero y firmemente sugirió que hiciera una declaración y pagara impuestos antes de oprimir el botón. Pero una cosa que compartimos los expatriados en Puerto Vallarta, es el espíritu de aventura, así es que después de diez minutos de alegatos, decliné la oferta de la declaración y me confié en la integridad del sistema de inspección aleatorio, el cual aparentemente es en realidad indiscriminado ¡puesto que obtuve "luz verde"!

Pero ahora que ya resides en "El Paraíso" con espectaculares vistas de la bahía y con días que se pasan volando, tus amigos y familiares aún preguntan: "¿Pero qué es lo que haces todo el día?" Es difícil explicar que lo que creíste iban a ser perezosas tardes en una hamaca leyendo un buen libro y siestas después de la comida, simplemente no se han materializado. ¡Hay demasiadas cosas que hacer en Puerto Vallarta!

Durante el día están las labores cotidianas, cada una de ellas con su propia posibilidad de devorar el tiempo. Por ejemplo, el pago de tus cuentas, una actividad común en casi todos los lugares. El Servicio Postal Mexicano puede ser un poco irregular en ocasiones, pero el consumidor es requerido a pagar sus cuentas a tiempo, aunque la cuenta enviada por correo llegue tarde o no llegue. Descubrí este hecho la primera vez que me cortaron el servicio de teléfono por falta de pago exactamente al día siguiente de la fecha de corte.

Estaba yo mortificada, y tal vez un poco enojada por haber incurrido en no pagar mis cuentas a tiempo, y eso que llevaba menos de dos meses viviendo en "El Paraíso", así que me dirigí a mi oficina local Telmex con copias de mis recibos y gran indignación. Pero mi representante fue tan cortés y bien humorado sobre este asunto que no pude quedarme enojada por mu-

Save the evenings for the myriad social and cultural activities: parties, book signings, dinner theater, art shows, jazz and dance concerts and music recitals under the stars. In fact, various publications over the years have listed PV as a highly recommended place to retire in Mexico because of its many artistic activities. Perhaps you'll even want to participate! All efforts are appreciated in this town, and you may find yourself onstage, as I have, in one of the wonderful local productions.

Of course, another worthwhile project might be studying Spanish, with private and group classes readily available in classrooms or your home. Certainly an understanding of Spanish enhances your life here and the Mexican people you meet will be pleased at any effort to speak their language, but it really isn't a requirement for living in PV. The foreign community is large, and PV is a tourist town so for most shops, services and restaurants, getting along in English isn't a problem and generally gringos bright enough to get through the red tape to set up a household here can manage enough Spanish to communicate the basics when necessary, especially if combined with the correct combination of grunts, nods and gestures.

Nevertheless, learning a language teaches you about the people who speak it. For example, the word "esperar" means "to hope" as well as "to wait" and "to expect." So if you're home expecting a repairman or a delivery at noon, at 1 pm you'll be anxiously waiting and by 3, it's hoping —but in Spanish there's no need to change verbs. Just don't forget the English word "patience!" In fact, don't fret at all. This is Puerto Vallarta and the bay is sparkling in the sunlight somewhere right outside your door. Maybe it's the moment to hit that hammock and just swing gently until it's time to watch another magnificent sunset. If the guy shows up, fine; if not, there's always mañana.

cho tiempo. Después de ofrecerme disculpas por la gran eficiencia de la computadora de Telmex y por la ineficiencia del correo, ella me sugirió visitar la oficina de teléfonos cada mes entre el día primero y el cinco con o sin mi recibo; así que ahora la visito mensualmente y me pone al tanto de los últimos "chismes", y la visito aunque bien pudiera pagar mi cuenta en el banco. Algunos recibos de servicios también pueden ser pagados en el supermercado, pero olvídate de hacerlo por correo.

Por supuesto, además de las diligencias mundanas de la vida, habrá clubs de lectura, juegos de bridge, de golf, clases de yoga, tenis, actividades en barco, clubs de costura y escritura, y muchísimas organizaciones de beneficencia que realmente valen la pena clamando tu tiempo y energía. Sin contar el tiempo que invertirás navegando en internet y revisando tus correos electrónicos —una tabla de salvación para el mundo alrededor de la bahía, ¡así como fuera de ella!

Reserva tiempo para las múltiples actividades sociales y culturales nocturnas: fiestas, autógrafo de libros, teatro-cena, exhibiciones de arte, conciertos de jazz y danza y recitales musicales bajo las estrellas. Por cierto, varias publicaciones a lo largo de los años han reconocido a Puerto Vallarta como uno de los lugares más recomendables para tu jubilación por su gran variedad de actividades artísticas y culturales. ¡Tal vez hasta te animes a participar! Todos tus esfuerzos son bien apreciados en esta ciudad, y a lo mejor un día te veremos en un escenario como me pasó a mí en una de las maravillosas producciones de teatro local.

Claro que siempre sería un buen proyecto el aprender o estudiar español, en clases de grupo o privadas, en escuelas o en tu casa. Ciertamente, el comprender la lengua española enriquecerá tu vida, y la gente de México apreciará grandemente tu esfuerzo por hablar español; pero esto no es un requerimiento para vivir en Puerto Vallarta. La comunidad extranjera es grande y siendo Puerto Vallarta un destino turístico, no tendrás problema alguno en la mayoría de las tiendas, restaurantes y otros servicios.



Sobrevivir en Vallarta sin hablar español no es difícil y generalmente los “gringos” que son suficientemente listos para sortear problemas burocráticos, al establecer residencia pueden hablar suficiente español para comunicarse, especialmente si se hace la combinación correcta de ademanes, gruñidos y gestos.

De todas formas, aprender un idioma nos enseña cosas de la gente que lo habla. Por ejemplo, la palabra “esperar” en español puede reemplazar a “to wait” y “to expect” en inglés, así que mientras “esperas” una entrega o a la persona que viene a hacer una reparación al mediodía, para la 1:00 p.m. estarás “esperando” con ansiedad y para las 3 de la tarde tendrás la “esperanza” de que llegue. Lo importante es no olvidar la palabra “paciencia”, aunque lo ideal sería no inmutarse, ya que esto es Puerto Vallarta y la bahía resplandece en el Sol a unos cuantos pasos de tu puerta. Tal vez ahora sea el momento de mecernos suavemente en una hamaca y esperar el momento de otra hermosa puesta de Sol. Si tu mecánico o la entrega llegan, ¡qué bueno!, y si no, ¡siempre hay un mañana!



► How realistic and reasonable is acquiring Edjido Land in Mexico?

- Ana Lilia Lozano & David Connell, Connell and Associates

Every day more people are hearing about ejidos and are getting more familiar with ejido processes and formalities. Actually, ejidos represent a very interesting topic for investors in real estate and tourism because a considerable amount of land in Mexico belongs to ejidos, and an important amount of these ejidos are located in coastal areas. This article intends to provide a general overview of ejidos in Mexico and the processes available to convert ejido land into sellable property, taking into consideration the most common inquiries I have been asked in working on ejido matters.

History - Classification of Properties

In Mexico all real estate is classified either as public, private or social property. This classification is derived from in the Mexican Constitution of 1917, which states that “the ownership of the lands and waters comprised within the limits of the national territory originally corresponds to the nation, which has the right to transfer the ownership of such (lands and waters) to individuals to constitute private property. . .”

Public property: The ownership, use and enjoyment of public property is exclusive to the Mexican nation (natural resources, minerals, seas, rivers, lakes, lagoons, etc). Ownership rights cannot be transferred to any individual, however exclusive rights to use and enjoy some types of public property can be acquired under certain restrictions via “concessions” for a given length of time, i.e. federal zone concessions. It is important to note that all individuals have the right (non exclusive) to use public property.

Private property: All individuals and entities can acquire full ownership and domain

Cada día más personas están escuchando acerca de los ejidos y se están familiarizando con los procesos y trámites ejidales. De hecho, los ejidos representan un tema muy interesante para los inversionistas en el negocio de bienes raíces y el turismo, esto se debe a que una cantidad considerable de tierra en México pertenece a los ejidos, y a que una cantidad importante de estos ejidos se encuentran en zonas costeras. Este artículo pretende dar una visión general de los ejidos en México y los procesos que permiten convertir las tierras ejidales en propiedad vendible, tomando en consideración las preguntas más comunes que me han hecho trabajando en asuntos ejidales.

Historia - Clasificación de Propiedades

En México todos los bienes inmuebles se clasifican ya sea en propiedad pública, privada o social. Esta clasificación se deriva de la Constitución Mexicana de 1917, que establece que “la propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares constituyendo la propiedad privada...”

La Propiedad Pública: El dominio, uso y disfrute de la propiedad pública es exclusivo de la nación Mexicana (recursos naturales, minerales, mares, ríos, lagos, lagunas, etc.) Los derechos de propiedad de los bienes públicos no pueden transferirse a ninguna persona; sin embargo, los derechos exclusivos de uso y disfrute de algunos tipos de bienes públicos pueden ser adquiridos bajo ciertas restricciones a través de “concesiones” por un determina-

SAYULITA
Where funky surf meet
seaside chic. Amazing
coastline with a bustling
and active seaside
village that prides itself in
community involvement.

Donde el surf “funky” se
encuentra con el estilo
“chic” playero. Una
increíble línea costera con
un pueblo muy animado
y activo que se distingue
por su participación
comunitaria.



over private property, which is transferable without any restriction except those established by the parties in such sale and by law, i.e. condominium property regime, zoning and construction ordinances.

Please note that the above is always subject to the restriction of Article 27 of the Mexican Constitution which establishes that no foreign individual or entity can acquire direct ownership of properties within the restricted zone (all lands located within 100 kilometers of any Mexican border and within 50 kilometers of any Mexican coast line).

Social property: is “held” by a group of people. Social property includes those properties held by ejidos, indigenous communities and agrarian colonies. Under this classification, members of ejidos, indigenous communities and agrarian colonies acquire use and enjoyment rights only.

At this point we will focus our attention on the ejidos and the process of converting their social property into Private Property. Thanks to reforms to the Agrarian Law made in 1992, ejido members can now acquire ownership to the land they hold via PROCEDE (procedure for ejido rights certification) and DOMINIO PLENO (full ownership) procedures. They can then transfer it to any third party, including foreigners.

do período de tiempo; como por ejemplo, las concesiones de zona federal. Es importante señalar que todos los individuos tienen el derecho (no exclusivo) de usar los bienes de propiedad pública.

Propiedad Privada: Todas las personas y entidades pueden adquirir la propiedad plena y dominio los bienes de propiedad privada, misma que es transferible sin ninguna restricción, excepto por aquellas restricciones establecidas por las partes en dicha venta y por la Ley, como por ejemplo, las establecidas para el régimen de propiedad en condominio, el uso de suelo y en materia de construcción.

Ten en cuenta que lo anterior está sujeto a la restricción del artículo 27 de la Constitución Mexicana que establece que ninguna persona o entidad extranjera puede adquirir el dominio directo de propiedades en la zona restringida (todas las tierras ubicadas dentro de una franja de 100 kilómetros a lo largo de cualquier frontera de México o 50 kilómetros a lo largo de la costa).

Propiedad Social: Es aquella “detentada” por un grupo de personas. La propiedad social incluye aquellas propiedades sujetas al régimen ejidal, comunidades indígenas y

PROCEDE - Certification of Ejido Rights

In 1992, due to generalized conflicts existing within the ejidos regarding tenancy of land, the government recognized the need to regularize and give certainty to the tenancy of the land already “granted” to ejidos. It therefore decided to stop granting more land to ejidos. Due to this circumstance a process called PROCEDE (Procedimiento de Certificación de Derechos Ejidales / Procedure for Certification of Ejido Rights) was created under the current Agrarian Law.

By means of PROCEDE each class of ejido land is surveyed, numbered and assigned to each ejido member on an individual basis via “titles” or “certificates”.

Prior to 1992 ejido members only acquired rights to use and enjoy the land, and were unable to transfer their rights to a third party as they did not “own” the property. Through PROCEDE, among other things, ejido members are now able to:

- Assign their rights to parcels between members of ejido;
- Inherit their ejido rights;
- Enter into long term (30 years, renewable) association agreements with third parties to exploit their parcels and common use land; and
- Acquire full ownership and title to solares (lots) and transfer them to any third party including foreigners, without restrictions.

For the above, PROCEDE is the process to certify ejido rights by means of which the ejido land is surveyed, classified (solares, parcels and common use land) and assigned to ejido members.

Clases of Ejido Land

PROCEDE classifies ejido land in the 3 following manners:

Parcels: Areas assigned for individual use and enjoyment. The rights to this type of land are assigned individually to each ejido member and are subject to be assigned among ejido members or subject to joint venture agreements; and can be converted

colonias agrarias. Bajo esta clasificación, los miembros de los ejidos (ejidatarios), comunidades indígenas y colonias agrarias solamente adquieren derechos de uso y goce.

En este punto centraremos nuestra atención en los ejidos y el proceso de convertir su propiedad social en propiedad privada. Gracias a las reformas a la Ley Agraria realizadas en 1992, los ejidatarios pueden ahora adquirir la propiedad de las tierras que detentan a través del PROCEDE (Procedimiento de Certificación de Derechos Ejidales) y del procedimiento de DOMINIO PLENO. Una vez hecho lo anterior, podrán transferirlos a terceros, incluyendo a los extranjeros.

PROCEDE - Certificación de Derechos Ejidales

En 1992, debido a conflictos generalizados dentro de los ejidos respecto de la tenencia de la tierra, el gobierno reconoció la necesidad de regularizar y dar certidumbre a la tenencia de la tierra que ya había sido “dotada” a los ejidos y decidió suspender la dotación de más tierras a los ejidos. Debido a esta circunstancia un proceso llamado PROCEDE (Procedimiento de Certificación de Derechos Ejidales) fue creado bajo la Ley Agraria vigente.

Por medio de PROCEDE cada tipo de tierra ejidal es delimitada, numerada y asignada a cada ejidatario individualmente a través de “títulos” o “certificados”.

Antes de 1992, los ejidatarios solo adquirirían derechos de uso y goce de tierras y no podían transferir sus derechos a un tercero ya que no “eran dueños” de las mismas. A través del PROCEDE, entre otras cosas, los ejidatarios ahora pueden:

- Ceder sus derechos parcelarios entre los ejidatarios del mismo ejido;
- Heredar sus derechos ejidales;
- Celebrar contratos de asociación de largo plazo (30 años, prorrogables) con terceros para la explotación de sus parcelas y tierras de uso común; y
- Adquirir la propiedad plena y títulos respecto de solares (lotes) y transferirlos a terceros, incluidos los extranjeros, sin restricciones.

into private property via the DOMINIO PLENO procedure.

Common use land: Areas that belongs to all or some ejido members “in common”.

Solares: These are the urban area lots granted to each ejido member. Solares are granted through “Property Titles” and the ejido members acquire full ownership and are able to transfer them to any third party without restriction (including foreign individuals and entities) as they are the “owners”. Solares do not comprise a classification of ejido land by themselves; actually they belong to a class called “Human Settlement Land”, which is the urbanized area within an ejido that guarantees the community coexistence; i.e. schools, areas reserved to community works and public services, etc.

This land, with the exception of solares, is not sellable or subject to embargo, prescription or lien.

Ejido members only acquire use and enjoyment rights to parcels and common use land, which are recognized or supported by “certificates”. However, these certificates are not “property titles” and they can only be transferred to other ejido members at this point.

Dominio Pleno (Full Ownership) - Conversion of Ejido Land to Private Property

In order to convert ejido “parcels” into private property, the ejido members should apply for the “dominio pleno” (full ownership) to the parcels they were assigned once the PROCEDE is complete. This will provide them with a property title that can be transferred to any third person, including foreign individuals or entities, and that accredits the ownership over such land.

Only members of ejidos in which the “majority” of parcels have been assigned via PROCEDE can acquire DOMINIO PLENO over their land. By means of this procedure, the “certificados parcelarios” are cancelled and substituted by “property titles” that attest to the full ownership over such land.

Por lo anterior, PROCEDE es el procedimiento de certificación de derechos ejidales a través del cual los terrenos ejidales son delimitados, clasificados (solares, parcelas y tierras de uso común), y asignados a los ejidatarios.

Tipos de Tierras Ejidales

PROCEDE clasifica las tierras ejidales en 3 tipos:

Parcelas: Tierras asignadas para uso y goce individual. Los derechos sobre este tipo de tierras son asignados individualmente a cada ejidatario y pueden ser cedidos entre los ejidatarios del mismo ejido o pueden ser sujetos a contratos de asociación en participación con terceros; y se puede convertir en propiedad privada mediante el procedimiento de DOMINIO PLENO (ver más adelante).

Tierras de Uso Común: Áreas de tierras que pertenecen a todos o algunos ejidatarios “en común”.

Solares: Estos son los lotes del área urbana otorgada a cada ejidatario. Los solares se otorgan a través de “Títulos de Propiedad” y los ejidatarios adquieren la propiedad plena de los mismos y son capaces de transmitirlos a terceros sin restricciones (incluyendo a personas y entidades extranjeras) ya que son los “dueños” de los mismos. Los solares no son un tipo de tierra ejidal por sí mismos; de hecho pertenecen a un tipo llamado “Tierra de Asentamientos Humanos”, la cual es el área urbanizada dentro de un ejido que garantiza la convivencia de la comunidad; por ejemplo, escuelas, áreas reservadas para trabajos comunitarios y los servicios públicos, etc.

Esta tierra (Asentamiento Humano), con excepción de los solares, no es vendible ni esta sujeta a embargo, prescripción o gravamen.

Los ejidatarios solo adquieren derechos de uso y goce de parcelas y tierras de uso común, que se reconocen y acreditan a través de “certificados”. Sin embargo, estos certificados no son “títulos de propiedad” y en este punto solo pueden ser transferidos a otros ejidatarios.



NORTH SHORE

In between La Cruz and Punta de Mita lies the future of North Shore development, the site of the master development Nahui.

Entre La Cruz y Punta de Mita se encuentra el futuro del progreso en la Costa Norte, el lugar del desarrollo maestro: Nahui.

The parcels converted to private properties by following the “dominio pleno” procedure are totally sellable. However, the first sale is subject to “right of first refusal” that is given to the ejido representatives (comisariado ejidal), 30 days prior the sale, in writing and before a notary and two witnesses. If this notification is not made the sale can be nullified.

None of these procedures, PROCEDE or DOMINIO PLENO are automatic; the ejido must invoke and carry out all procedures and formalities of law related and together with the respective agrarian authorities to complete them, which in some cases take years to complete.

Conclusions

According to most recent statistics published by the agrarian authorities, 52% of Mexican territory is comprised of social property, 40% of private property and 8% of public property.

Dominio Pleno – Conversión de Tierras Ejidales a Propiedad Privada

Para convertir “parcelas” ejidales en propiedad privada, los ejidatarios deben solicitar el “dominio pleno” respecto de las parcelas que les fueron asignadas una vez que el PROCEDE se haya completado. Esto les proporcionará un título de propiedad que acredite que son propietarios de las mismas, y que les permitirá transferirlo (el título) a cualquier tercera persona, incluyendo a personas o entidades extranjeras. Solo los ejidatarios de los ejidos en los que la “mayoría” de las parcelas hayan sido asignadas a través de PROCEDE podrán adquirir el DOMINIO PLENO sobre sus tierras. Por medio de este procedimiento, los “certificados parcelarios” son cancelados y sustituidos por “títulos de propiedad” que prueban la propiedad plena sobre esas tierras.

Las parcelas convertidas en propiedad privada a través del procedimiento de “dominio pleno” son totalmente vendibles. Sin

In addition to the above, an important amount of social property belongs to ejidos that are located in the coastal areas, which certainly increases the interest of real estate and tourism business investors in this type of land. For all of the above, in order to determine how realistic and reasonable acquiring ejido land in Mexico is for you, the following premises are to be considered:

1. Solares are sellable to any third party, including foreign individuals or entities, as the ejido members are the owners and “title holders”.
2. Parcels are not sellable or subject to fractioning or subdivision if they are not converted to private property, by means of PROCEDE and DOMINIO PLENO.
3. Rights to parcels not converted into private property can be assigned only between ejido members of the same ejido and the assignment is subject to various formalities.
4. All assignments of rights to parcels must be recorded before the National Agrarian Registry (RAN) and the existing parcel certificate has to be cancelled in order for a new one to be issued in favor of the new “certificate” holder.
5. No Mexican or foreign entity or foreign individual can become an ejido member.
6. Parcels converted into private property are sellable, but the first sale is subject to the notification of “right of first refusal”. If this notification is not made the sale can be nullified.
7. Parcels and common use land can be subject to long term (30 years, renewable) agreements (lease, use and usufruct, joint venture).
8. Common use and human settlement land (except for solares) are not sellable or subject to conversion into private property.
9. In dealing with an ejido the first thing that is recommended is to do the necessary background research of the ejido to determine when it was created, if it has entered PROCEDE and DOMINIO PLENO and where it lies in these procedures. Once the above information is obtained the different scenarios available for acquiring

embargo, la primera venta estará sujeta a la notificación del “derecho de tanto” que se deberá realizar a los representantes del ejido (comisariado ejidal), 30 días antes de la venta, por escrito y ante notario y dos testigos. Si esta notificación no se realiza la venta podrá ser anulada.

Ninguno de estos procedimientos, el PROCEDE o DOMINIO PLENO son automáticos; el ejido debe invocar y llevar a cabo, junto con las autoridades agrarias respectivas, todos los procedimientos y formalidades de ley para su realización, mismos que en algunos casos, toma años en completarse.

Conclusiones

Según las estadísticas más recientes publicadas por las autoridades agrarias, el 52% del Territorio Mexicano está compuesto de propiedad social, el 40% de propiedad privada y el 8% de propiedad pública.

Además de lo anterior, una cantidad importante de propiedad social pertenece a los ejidos que se localizan en las zonas costeras, lo que sin duda aumenta el interés en este tipo de tierras de los inversionistas en los negocios de bienes raíces y turismo. Por todo lo anterior, para determinar qué tan realista y razonable es para ti la adquisición de tierras ejidales en México, primeramente debes considerar las siguientes premisas:

1. Los solares son vendibles a terceros, incluyendo a las personas o entidades extranjeras, dado que los ejidatarios a quienes les fueron otorgados, son dueños y “detentan un título” sobre los mismos.
2. Las parcelas no son vendibles o sujetas a fraccionamiento o subdivisión si no se convierten en propiedad privada, esto por medio del PROCEDE y el DOMINIO PLENO.
3. Los derechos (uso y goce) de las parcelas que no se han convertido en propiedad privada solo se pueden ceder entre los ejidatarios del mismo ejido; y la cesión estará sujeta a diversas formalidades.
4. Todas las cesiones de derechos parcelarios deben ser registradas ante el Registro Agrario Nacional (RAN) y el certificado parcelario existente deberá ser cancelado a fin de que uno nuevo

se emita a favor del nuevo titular de dichos derechos.

5. Ninguna entidad Mexicana o extranjera, ni individuo extranjero puede convertirse en ejidatario.

6. Las parcelas convertidas en propiedad privada son vendibles, pero la primera venta estará sujeta a la notificación del “derecho de tanto”. Si esa notificación no se realiza la venta podrá ser anulada.

7. Las parcelas y terrenos de uso común pueden estar sujetos a contratos de largo plazo (30 años, prorrogables), tales como arrendamiento, uso y usufructo, asociación en participación, etc.

8. Las tierras de uso común y de asentamiento humano (con excepción de solares) no son vendibles ni pueden convertirse a propiedad privada.

9. Al tratar con un ejido lo primero que se recomienda es realizar una investigación de los antecedentes del ejido, esto para determinar cuándo se creó, si se ha comenzado con el PROCEDE y el DOMINIO PLENO y donde se encuentra en estos procedimientos, en su caso. Una vez que la información anterior se obtiene, las diferentes opciones disponibles para la ejidales podrán ser explorados.



► The Mexican Maritime Zone Explained

- Ana Lilia Lozano & David Connell, Connell and Associates

Recently the environmental authorities have partially released an official and general survey of all Federal Maritime Zones that border the coastal areas of Mexico. It describes the areas known as “Terrenos Ganados al Mar” or Land Gained from the Sea that exist between Federal Maritime Zones and beachfront properties.

This survey, among other things, intends to establish an official parameter in the elaboration of any individual Federal Maritime Zone or Land Gained from the Sea survey that is used to apply for concessions over such areas.

Most of our clients know what the Federal Maritime Zone is and are aware of the process of acquiring the concession rights of the Federal Maritime Zone that is adjacent to their beachfront lots. However, most of them are uncertain about the nature of this Land Gained from the Sea and if these lands can be “acquired” in any form. The purpose of this message is to briefly describe what Land Gained from the Sea is and how it can be acquired.

The Federal Maritime Zone is the 20-meter-wide strip of firm and passable land that borders beaches or natural deposits of marine water. As mentioned before, the Land Gained from the Sea is a fraction of land that may exist between such Federal Maritime Zone and the adjacent private property (beach front lot).

Both Federal Maritime Zone and Land Gained from the Sea are considered public property, which means that the Government is the owner. While the Federal Maritime Zone usage can only be “acquired” through a concession by means of which the licensee only acquires rights to “use and enjoy” such Federal Maritime Zone in an exclusive manner, the Land Gained from the Sea can

Recientemente las autoridades ambientales han publicado la planimetría o levantamiento general oficial de todas las Zonas Federales Marítimas ubicadas en las áreas costeras de México. Esta describe las áreas conocidas como “Terrenos Ganados al Mar” que existen entre la Zona Federal Marítima y las propiedades con frente de playa.

Esta planimetría, entre otras cosas, intenta establecer un parámetro oficial en la elaboración de cualquier plano o levantamiento individual de Zona Federal Marítima o Terrenos Ganados al Mar que sea utilizado para solicitar concesiones sobre dichas áreas.

La mayoría de nuestros clientes saben que es la Zona Federal Marítima y están conscientes del proceso para adquirir los derechos de concesión de la Zona Federal Marítima que esta adyacente a sus lotes frente a la playa. Sin embargo, la mayoría de ellos desconocen la naturaleza de los Terrenos Ganados al Mar y si estos terrenos pueden ser adquiridos de alguna manera. El propósito de este mensaje es describir brevemente lo que son los Terrenos Ganados al Mar y cómo se pueden adquirir.

La Zona Federal Marítimo Terrestre es una franja de 20 metros de ancho de tierra firme y transitable que limita con las playas o depósitos naturales de agua marina. Como he mencionado antes, los Terrenos Ganados al Mar son una fracción de tierra que puede existir entre la Zona Federal Marítima- Terrestre y una propiedad privada adyacente (lote frente a la playa).

Tanto la Zona Federal Marítimo Terrestre como los Terrenos Ganados al Mar son considerados propiedad pública, lo que significa que el gobierno es su propietario. Mientras que el uso de la Zona Federal Marítimo Terrestre solo puede ser “adquirido”



be “acquired” either through a concession or public sale (auction), giving the purchaser direct title over such land and converting it into private property. No further fee or tax should be payable to the Government after the price for the (public) sale is paid. The price payable for the sale will be estimated based on an official appraisal.

The process of acquiring the concession over Land Gained from the Sea is similar to the process of acquiring a Federal Maritime Zone concession. The process of acquiring the Land Gained from the Sea via public auction could certainly represent a larger and more annoying process. However, the outcome is that this land will be converted into private property and for that reason will be totally sellable. This process has several phases which must be carried out correctly. This process does take time, and we estimate that it could run as long as 2 years to complete.

An important note to consider is that the owners of lots that have acquired the concession title over the adjacent Federal Maritime Zone have the right of preference for acquiring adjacent Land Gained from the Sea via direct sale, thus completely avoiding a public auction.

Note that not all beachfront lots have gained land from the sea. It is important to check on your particular case before proceeding.

mediante una concesión a través de la cual el concesionario solo adquiere derechos para “usar y disfrutar” dicha Zona Federal en una forma exclusiva, los Terrenos Ganados al Mar pueden ser “adquiridos” ya sea por una concesión o por una venta pública (subasta), dándole al comprador un título sobre dicho terreno convirtiéndolo en propiedad privada. Ningún impuesto u honorario debe de pagarse al Gobierno después de que se haya pagado el precio de venta (pública). El precio a pagar para la venta será estimado con base a un avalúo oficial.

El proceso para adquirir una concesión sobre Terrenos Ganados al Mar es similar al proceso para adquirir una concesión de Zona Federal Marítima. El proceso para adquirir Terrenos Ganados al Mar por la vía de subasta pública puede ciertamente representar un proceso más largo y molesto. Sin embargo, el resultado es que el terreno se convertirá en propiedad privada y por esa razón también será totalmente apto para venderse. Este proceso tiene varias fases que se deben llevar correctamente. El proceso toma su tiempo, estimándose en 2 años para completarse.

Una nota importante a considerar es que los propietarios de los terrenos que han adquirido el título de concesión sobre la Zona Federal adyacente, tiene el derecho de preferencia para adquirir Terrenos Ganados al Mar por vía venta directa, evitando de este modo la subasta pública.

No todos los terrenos con frente playa tienen Terrenos Ganados al Mar. Es importante revisar cada caso en particular antes de proceder.



BOARDWALK
REALTY

"Buy a condo, get a lifestyle"

TEL. (322) 244 0014

**Bld. Francisco Medina Asencio #2216-A (Next to LANS
Caracol) Puerto Vallarta, Jal**

boardwalkrealtypv.com