

Statistics Day, es un ejercicio entre Agentes, Agencias y Desarrolladores de la Zona Costa Tijuana-Rosarito-Ensenada, quienes en conjunto con autoridades y funcionarios de Gobierno se reúnen para el intercambio de información y datos que ayuden a la **regulación y creación de políticas públicas bien dirigidas para detonar el potencial de la Mega región**. Se aplica igualmente una encuesta que nos da **indicadores de las tendencias** que ayuden a la mejor toma de decisiones, recordando como en cada edición que **-La información es poder-**.



Luis Bustamante, líder inmobiliario de la Zona Costa

Esta **quinta edición** se llevó a cabo el 28 de Febrero del 2023 en Plaza del Mar Sección Pirámide en Playas de Rosarito. Sin duda Statistics Day es el claro ejemplo del esfuerzo y trabajo en Equipo de los diferentes niveles del sector inmobiliario.

Este encuentro fue posible gracias a A.M.P.I Rosarito, CANADEVI B.C., COTUCO Tijuana y CEPI B.C., así como el liderazgo del **Sr. Luis Bustamante agente inmobiliario especializado en la Zona Costa**.

Durante las ediciones anteriores se insistía en involucrar a instituciones con las herramientas y capacidades para la **correcta aplicación de estadística**, y como resultado y fruto del esfuerzo de cada edición, este año se dio a conocer la noticia que el Centro Metropolitano de Información Económica y Empresarial (**CEMDI**) toma la batuta y comenzará la generación de **información estadística** para tener datos más atinados del sector inmobiliario, siendo más precisos del **Turismo Inmobiliario del Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada**.

El **Licenciado Aaron Victorio Escalante director de CEMDI**, anuncio que para obtener estadística e información puntual se aplicará *mensualmente* el levantamiento de información, para así al finalizar el año tener resultados



Lic. Aaron Victorio Escalante
Director de CEMDI

que se puedan **presentar de manera oficial y sean la fuente de información para la creación de regulaciones públicas que ayuden al desarrollo de la región de manera oportuna**. Su asistencia y participación fue de suma importancia para que de viva voz escuchara las inquietudes y necesidades del sector para así dirigir su proyecto de estadística a dar respuesta a esas interrogantes.

¿Por qué no se ha detonado el potencial de la región en comparación con el resto de las metrópolis líderes del país? En lo que se coincide es que ha sido debido a la mala gestión del presupuesto y falta de una buena sinergia de la iniciativa pública y privada.





Agentes, Agencias, Desarrolladores de Zona Costa y funcionarios públicos del Estado.

En cada Statistics Day se ha puesto sobre la mesa las problemáticas, cuestionantes e inquietudes no para exponer a las autoridades sino todo lo contrario para **ponerlo en la agenda y trabajar en ello de manera conjunta**, todos con un mismo objetivo que es el crecimiento y desarrollo del Estado en beneficio a la sociedad. Que con las herramientas correctas como es la información estadística podremos encaminarnos a detonar el gran potencial que se ha rezagado.

Sin duda Baja California es el Estado más dinámico de nuestro país, nuestra ventaja competitiva es la cercanía a la frontera con Estados Unidos, donde **la bi-nacionalidad es parte de nuestra identidad**. Siendo Baja California de las entidades que mayor contribución tienen al PIB Nacional, sin embargo, hay mucho trabajo por hacer para que se vea reflejada la riqueza que tiene nuestro Estado.

Se conto con la participación de la Lic. Lucia Aguirre Inzunza, Directora de **Desarrollo Económico de Ensenada**, la Arquitecta Lydia Cristina Mora, **Directora de Administración Urbana de Rosarito**, el comandante Andrés García Curiel de **Seguridad Publica de Rosarito**, el Lic. Juan Alfredo Zamudio de la **Secretaría de Turismo** del Estado, la Licenciada Luz Mariana Rivas de la **Secretaría de Economía de Tijuana** y Andrés Zúñiga en representación de **PRODEUR Rosarito**.



Arq. Lydia Cristina Mora
Directora de Administración Urbana

Durante el foro e intercambio de opiniones y propuestas, se habló sobre **el impuesto predial, su porcentaje de pago y correcta distribución**. La Arquitecta Lydia Mora directora de administración urbana comentó *“anteriormente la industria pagaba lo mismo que una casa habitación y eso en el octavo ayuntamiento cambio... en Tijuana se maneja por tasa habitacional, industrial, comercial, lote baldío, el apoyo a la tercera edad, etc. y yo creo que eso mismo debería de suceder en Rosarito para que sea más justo el pago del impuesto predial”* la

directora de administración Urbana de Rosarito se comprometió a transmitir lo anterior a la secretaría correspondiente. El impuesto predial de la zona turística del corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada da para que se suba el porcentaje de pago, pero esto va más allá del aumento, lo que se debe de atender es **la correcta distribución y aplicación del presupuesto**.

En el tema de Seguridad, **se necesita atender con urgencia la extorsión a los ciudadanos y visitantes**, siendo el ambiente de inseguridad el principal inhibidor de compra para los clientes, lo más grave es que los mismos policías son partícipes y se aprovechan del turismo y visitantes. El municipio de Rosarito cuenta con 247 elementos en comparación con Tijuana con aproximadamente 3 mil elementos de seguridad, siendo prioridad la renovación y contratación del personal de policías en Playas de Rosarito.



Andrés García Curiel
Comandante de Seguridad Publica de Rosarito

El comandante Andrés García Curiel de **Seguridad Publica de Rosarito** comento que son conscientes que se deben de mejorar los perfiles de los elementos y que ya se ha asignado personal bilingüe especialmente para la atención del área turística. También dijo que el problema se debe de atender simultáneamente desde la **cultura cívica**, es decir que los ciudadanos dejen de sobornar a las autoridades, se debe atender el problema por ambos lados.

Sabiendo el ambiente de incertidumbre e inseguridad que se vive el comandante hace la invitación a que se acerquen a ellos para entablar un dialogo y escuchar sus inquietudes, agradece que se alce la voz pues les da paso a buscar la correcta solución. Consientes que es prioridad el cuidado de los visitantes, pues es **la actividad turística en gran parte lo que sostiene económicamente a los municipios**.



Uno de los temas más destacados que se pusieron sobre la mesa, **es el estado y mantenimiento de las vialidades**. Por ejemplo, en el caso de la Carretera escénica que conecta por todo el corredor Costero a Tijuana-Rosarito-Ensenada requiere un mantenimiento constante, así como los accesos son peligrosos ocasionando constantes accidentes viales.

Aunque el mantenimiento le compete a las autoridades Federales y Estatales como la Secretaría de Comunicaciones y transportes (SCT) y Caminos y puentes federales (CAPUFE), **las autoridades municipales sin embargo si pueden coordinarse y realizar la petición de su mantenimiento a las autoridades competentes**. El cobro de casetas que se realiza para el uso de la carretera *no es el problema*, sino de nuevo: **su correcta distribución** que no se ve reflejado **¿A dónde se van esos fondos federales generados por nuestro Estado con el cobro de casetas?**

En relación con la señalización, bacheo, semáforos, etc. dentro zona urbana de Rosarito que si es competencia de las autoridades municipales como desarrollo urbano, la Arq. Lydia Mora invita a los inmobiliarios a que si tienen una petición en particular se acerquen a la Secretaría de desarrollo urbano que se encuentra en el ayuntamiento de Rosarito oficina 112 para atenderlo.

En definitiva, se debe de **aplicar una reingeniería para la mejora de la infraestructura** de los 3 municipios, cuidar el contexto y su limpieza, señalamientos, la conexión de servicios como agua, drenaje y luz, pavimentación, transporte, soluciones para los constantes cortes de agua, alumbrado público, entre otras muchas necesidades que se deben de poner en la agenda de las autoridades. Pueden consultar los comentarios realizados en el siguiente enlace: <https://drive.google.com/file/d/1fisq3a4Y-QgJYG7meYXcxn8wHHsKo7q5/view?usp=sharing>

Una inquietud que cada vez más se hace de urgencia para atender es la **contaminación de las aguas y malos olores** que además de dar una mala imagen afectan directamente a la salud de los locales y visitantes. Así como el estado de emergencia que entra el Estado en la época de lluvias, las vialidades se vuelven intransitables y atenta a la seguridad de los ciudadanos.

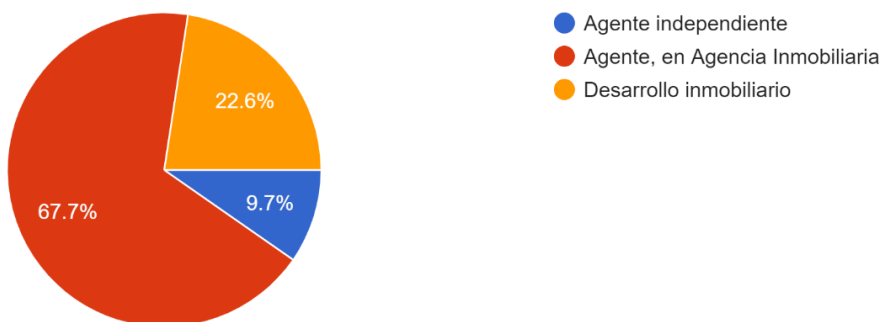
APLICACIÓN DE ENCUESTA.

Otra de las fases del evento fue la aplicación de una breve encuesta que nos dan **las tendencias de venta** de la Zona Costa. En esta edición no se entrega la cantidad aproximada de ventas anual que genero el sector inmobiliario del Corredor Costero, **esta será trabajada mes a mes en conjunto con el Centro Metropolitano de la Información Económica y Empresarial (CEMDI) para tener mejor puntualidad.**

Sin embargo, a continuación, les compartimos los resultados de la encuesta para consulta e interpretación de todos.

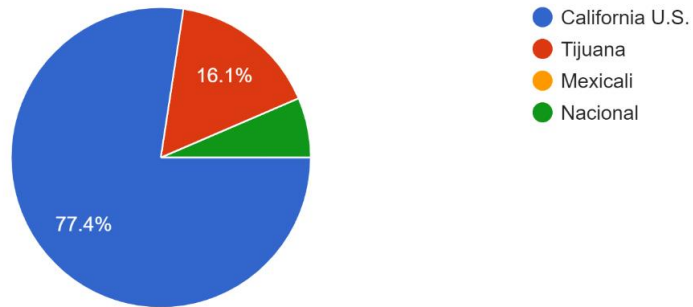
Represento/trabajo :

31 respuestas



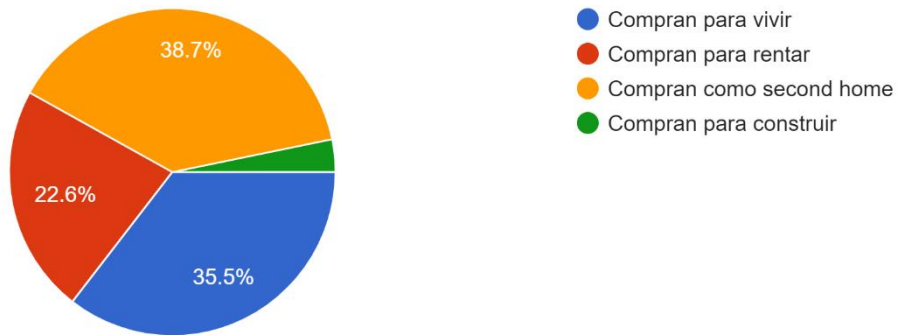
En su mayoría los compradores nos visitan de...

31 respuestas



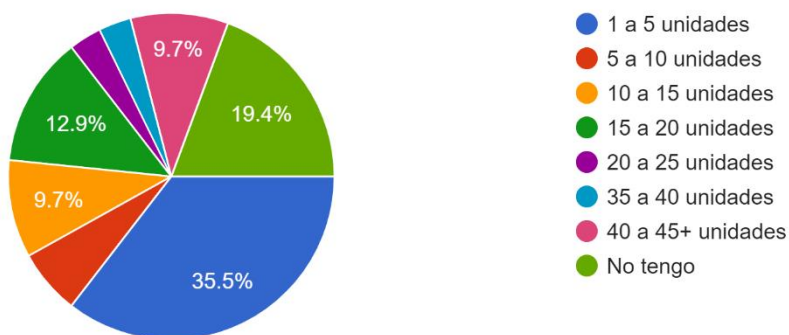
Los compradores en su mayoría...

31 respuestas



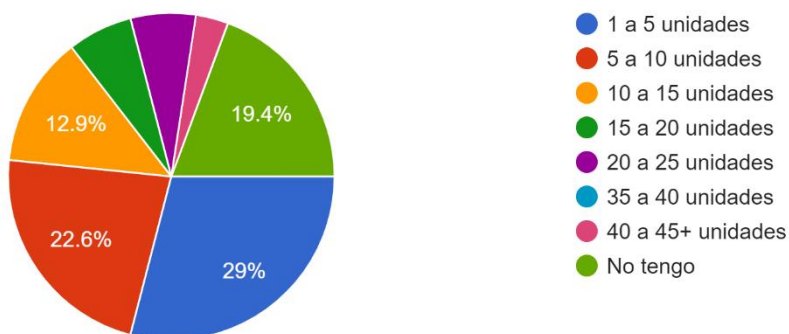
Durante el 2022 ¿Cuántas unidades de condominios vendiste?

31 respuestas



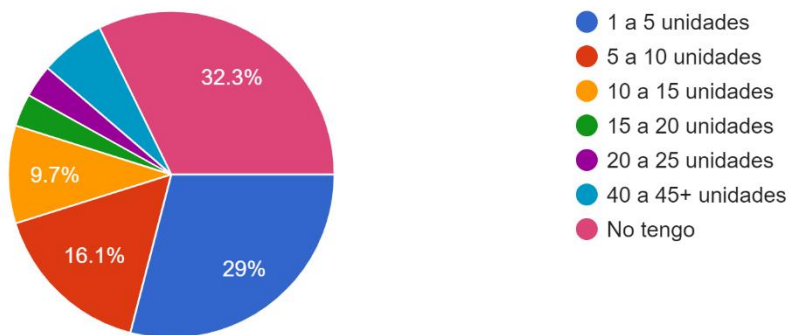
Durante el 2022 ¿Cuántas unidades de casas vendiste?

31 respuestas



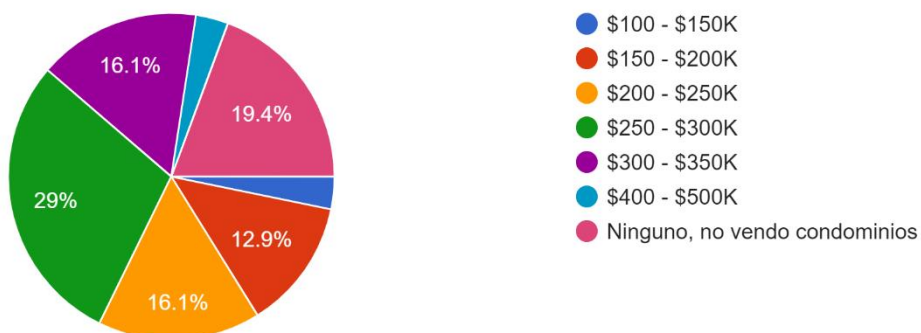
Durante el 2022 ¿Cuántas unidades de lotes vendiste?

31 respuestas



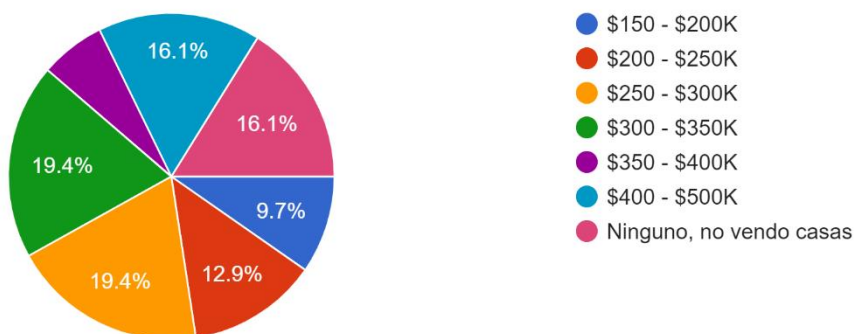
¿Cuál es el promedio de precio total de venta condominios en tu inventario?

31 respuestas



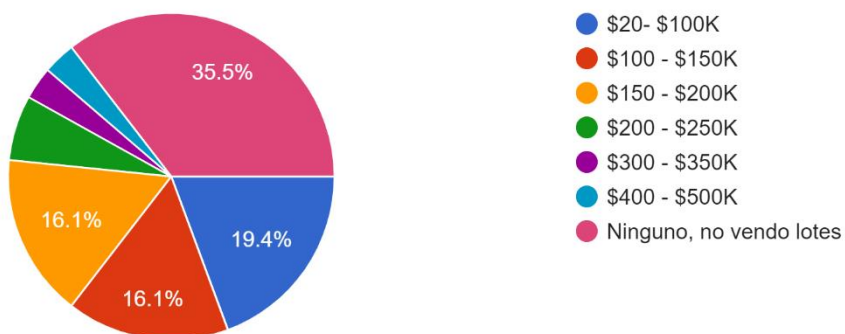
¿Cuál es el promedio de precio total de venta de las casas en tu inventario?

31 respuestas



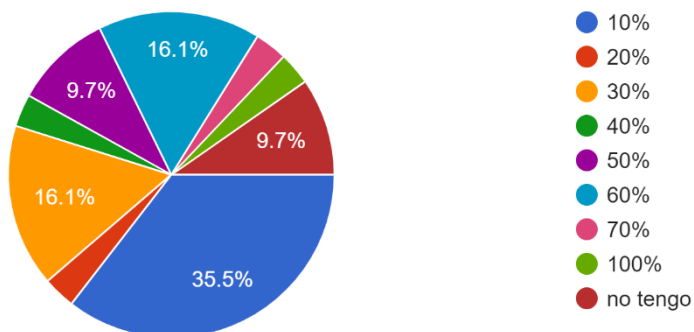
¿Cuál es el promedio de precio total de venta los lotes en tu inventario?

31 respuestas



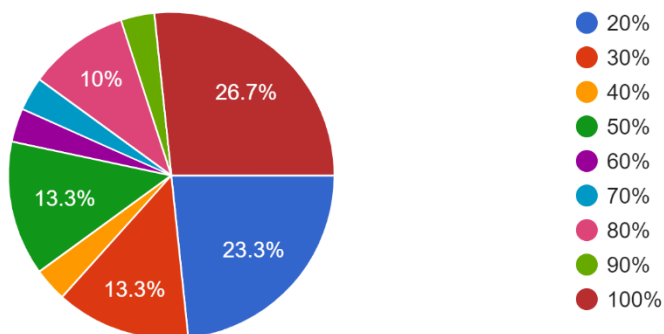
¿Qué porcentaje de tus clientes colocaron su propiedad en aplicaciones para rentas vacacionales a largo y corto plazo?

31 respuestas



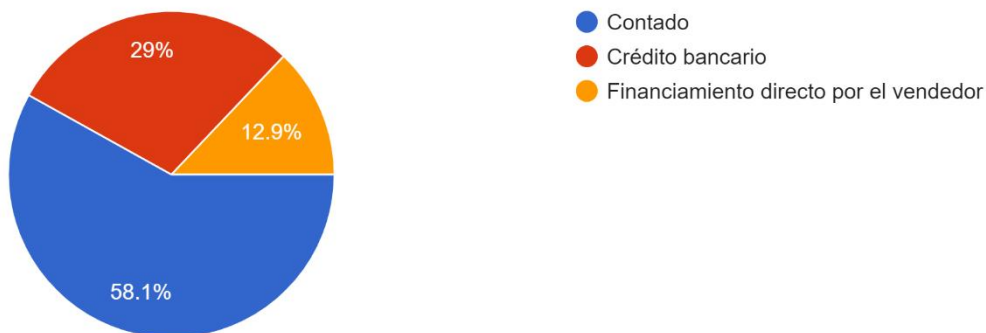
Qué porcentaje de mi inventario disponible tengo listo para entrega inmediata y escritura...

30 respuestas



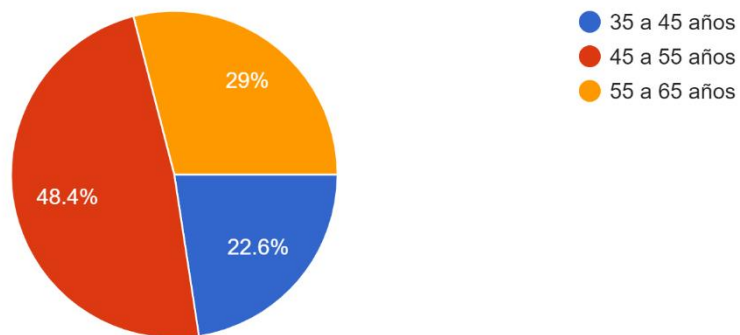
La forma de pago que más se presento este año 2022 fue...

31 respuestas



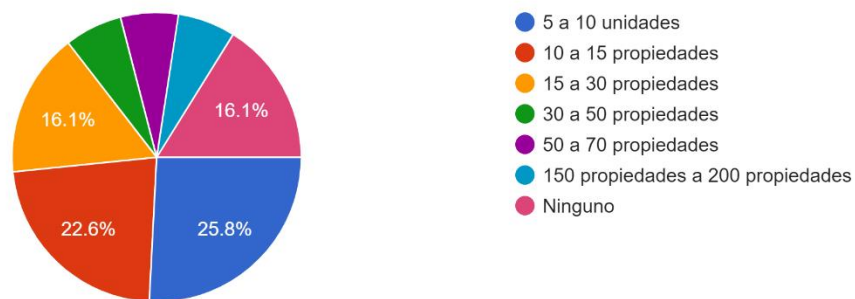
En su mayoría, durante el 2022 la edad promedio de mis clientes fue...

31 respuestas



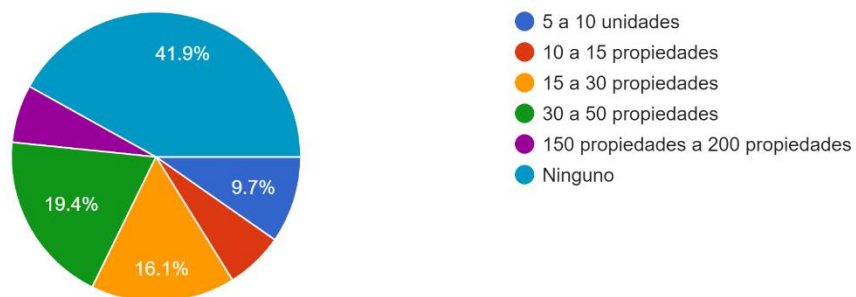
¿Cuántas casas tengo disponibles a la venta actualmente?

31 respuestas



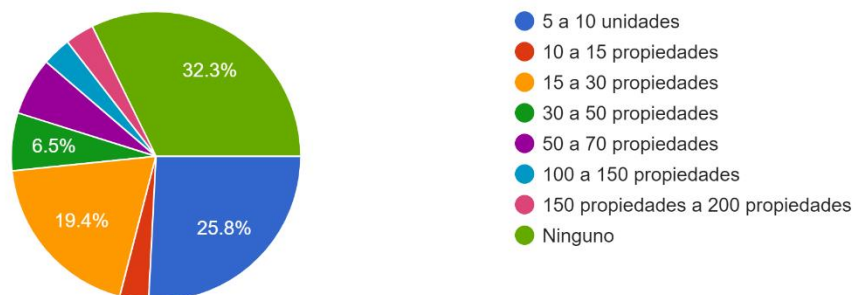
¿Cuántos condominios tengo disponibles a la venta actualmente?

31 respuestas



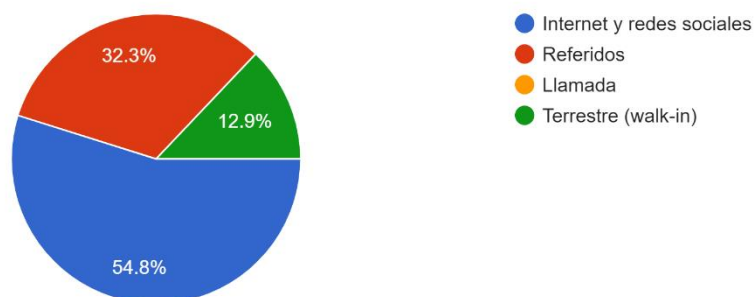
¿Cuántos lotes tengo disponibles a la venta actualmente?

31 respuestas



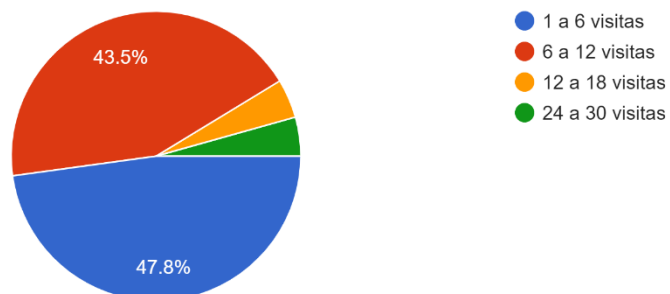
Durante el año 2022, la mayor parte de mis clientes lo he generado por...

31 respuestas



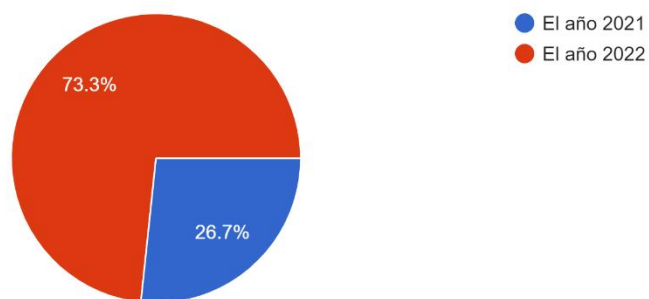
En el caso de desarrolladores o fraccionamientos, ¿Qué promedio de visitas semanales recibo en mi fraccionamiento?

23 respuestas



Considero que hubo mayores ventas durante...

30 respuestas



Considero comparado el año pasado qué...

30 respuestas

