

EDICIÓN  
140

# BOLETÍN

28 DE FEBRERO 2015



Toma de Protesta  
AMPI Saltillo

Toma de Protesta  
del nuevo presidente de  
AMPI Sección Monterrey

Reforma energética  
detonará boom  
viviendístico en Tabasco

Rinde protesta consejo  
directivo de AMPI

Afecta valor del peso  
frente al dólar  
la estabilidad en  
la vivienda

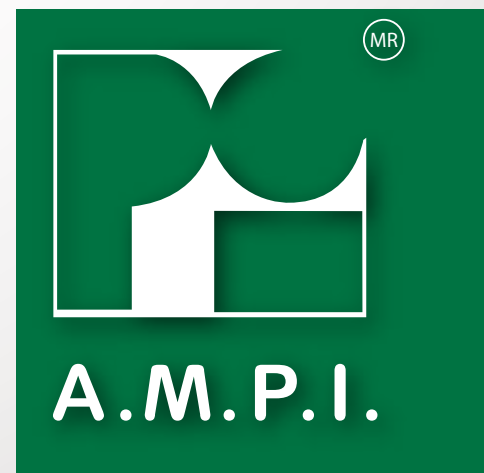
CChC: Ventas de viviendas  
cae 6,7% en 2014 en el  
Gran Santiago

Más panameños optan  
por una casa en la playa

Semáforo delictivo



## Elija la inmobiliaria que venderá mejor su casa



## Toma de Protesta AMPI Saltillo

Por: Ing. Denisse Santillana | *RE/MAX Del Norte*

Licencia de Servicios Inmobiliarios en Coahuila será prioridad para el nuevo titular de AMPI Saltillo, Héctor Aguirre Sánchez.

La expedición y aplicación de la Licencia de Servicios Inmobiliarios en el Estado de Coahuila será una de las prioridades del plan de trabajo de la **Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI)** en Saltillo, anunció el nuevo presidente de la misma, Héctor Aguirre Sánchez.

Durante su toma de protesta al frente de dicha asociación, el también Gerente y socio de la inmobiliaria Remax del Norte, mencionó que hoy en el estado de Coahuila se cuenta con un registro estatal de agentes inmobiliarios y una ley, *“gracias a la determinación y empuje de nuestra asociación, gobierno y compañeros del sector inmobiliario; sin embargo, falta que se libere la licencia de prestación de servicios inmobiliarios, misma que impulsaremos con determinación y con el apoyo de nuestro presidente nacional para lograr que esta entidad se adhiera a los nuevos tiempos que demanda nuestra sociedad”*.

Aguirre Sánchez destacó además la labor representada por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios en nuestro país, y se comprometió a impulsarla en la región coahuilense, *“trabajaremos para que AMPI sea reconocida por nuestra comunidad, como la mejor opción para realizar una transacción inmobiliaria. Dicha encomienda solo será posible a*

*través de la capacitación continua, certificaciones de nuestro gremio ante las instancias correspondientes de nuestra actividad; así como a la sinergia que logremos concretar con instituciones crediticias y dependencias de gobierno que se relacionan con nuestra profesión”*.

Ante la presencia del presidente nacional de **AMPI**, D.B.R. Antonio Hána Grayeb, además de titulares y representantes de diferentes instituciones de gobierno estatal y municipal; así como gerentes de inmobiliarias, Aguirre Sánchez mencionó también la importancia de contar con el denominado **“Libro Verde”**, *“nuestra asociación ha permanecido a la vanguardia gracias a la visión de nuestros agremiados, hemos logrado elaborar un mosaico de valores que se ha convertido en una herramienta vital para nuestra actividad; sin embargo, vamos por más, con la visión y liderazgo que nos caracteriza impulsaremos en colaboración con nuestro presidente nacional la creación del Libro Verde, mismo que nos permitirá dar mayor orden y certeza en valores a los usuarios de servicios inmobiliarios”*.

Por su parte, el presidente nacional de **AMPI**, Hána Grayeb anunció que se está haciendo lo necesario para promover la aprobación de la iniciativa de la licencia inmobiliaria federal ante



el Congreso de la Unión; además de que se tiene el proyecto de buscar la apertura de una oficina de **AMPI** en los Estados Unidos; así como se pretende editar el Libro Verde a nivel nacional.

A la toma de protesta del nuevo presidente de **AMPI**

Saltillo, asistieron el director de Fovissste Coahuila, Mario Alberto Domínguez García; Francisco García Castells, representante de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad estatal; Armando Prado Delgado, presidente del Colegio de Notarios; entre otros.

Los integrantes de **AMPI Saltillo** para el periodo 2015 son

<b>Héctor Aguirre Sánchez</b>	Presidente
<b>Jorge Arturo Burciaga (presidente saliente)</b>	Secretario
<b>Miguel Leal</b>	Tesorero
<b>Jesús Salvador de la Rosa</b>	Comisión de mosaico de valores
<b>Alejandro Espinosa</b>	Comisión de bolsa inmobiliaria
<b>Eunice Sánchez</b>	Relaciones Institucionales
<b>Elena Silva</b>	Capacitación

## Toma de Protesta del nuevo presidente de AMPI Sección Monterrey



Por **C. P. Bella Leal Maldonado**, *Directora de Medios*

El pasado viernes 30 de enero de 2015, se llevó a cabo la Toma de Protesta del nuevo Presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C., **AMPI** Sección Monterrey.

La mesa directiva estuvo encabezada por el Lic. Eduardo Cervantes Lozano, quien tomó la presidencia para el período 2015, en relevo del Ing. José Luis Garza Garza.

Como invitados especiales estuvieron presentes:

D.B.R. Antonio Hánna Grayeb, Presidente Nacional **AMPI**.

El Lic. Sergio Alejandro Alanís Marroquín, Director Ejecutivo de Fomerrey y Dir. Gral. del Instituto de la Vivienda del Estado de Nuevo León, en representación del Lic. Rodrigo Medina de la Cruz, gobernador constitucional del Estado de N.L., además de la Lic. Brenda L. Sánchez Castro, Secretaria de Desarrollo Urbano y Ecología de Monterrey.

Lic. Jesús Horacio González Delgado, Secretario del Ayuntamiento de San Pedro.

Lic. Martiniano Rueda Montelongo, Secretario de Desarrollo Urbano y Obras Públicas del municipio de Escobedo.

Lic. Gerardo Flores González, Sub-gerente de Créditos INFONAVIT.

Lic. Mauricio Vargas González, Presidente del Colegio de Arquitectos de Nuevo León.

Lic. César F. Paredes Guerra, Presidente de la Cámara de Propietarios de Bienes Raíces.

Lic. Homero Antonio Cantú Ochoa, Presidente del Colegio de Notarios de Estado de N. L.

En su primer mensaje el Lic. Eduardo Cervantes Lozano, Presidente de Sección resaltó lo siguiente:

En **AMPI** este año trabajaremos para incentivar a asesores inmobiliarios independientes a pertenecer a nuestra Asociación a través de mayor difusión de las certificaciones a nivel federal, cursos, seminarios y congresos para capacitación, alianzas con cámaras y colegios, así como muchos otros beneficios por ser miembros activos y fortalecer aun más nuestra Asociación.



### Responsabilidad Gremial:

En la Cámara Local de Diputados impulsaremos fuertemente la Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios, la cual, regulará a todas aquellas personas que se dediquen a la promoción, comercialización, intermediación o consultoría y arrendamiento de bienes inmuebles en Nuevo León.

### Impacto Social:

A través de la creación del Proyecto EMPORIO (Incubadora de Proyectos Inmobiliarios), participaremos activamente del proceso de regeneración del Centro de Monterrey, integrando los esfuerzos del gobierno, instituciones, iniciativa privada, universidades y propietarios de inmuebles. Es una iniciativa de **AMPI** Monterrey junto con el Colegio de Arquitectos.

**AMPI** busca vincular universidades en estos proyectos para que participen jóvenes creando opciones atractivas para inversionistas. Este proyecto contempla regenerar áreas que ya tienen un equipamiento urbano que no se está utilizando.

El objetivo es hacer alianza con inversionistas para crear proyectos avalados por expertos para atraer interés en la inversión y darle vida al centro de la ciudad de Monterrey.

Por su parte, el D.B.R. Antonio Hánna Grayeb comentó, *“el Presidente Nacional se compromete a dar todo su apoyo para que finalmente sea autorizada en Nuevo León la Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios, la que ya es realidad en 14 estados de la República y actualmente se está estudiando en el Congreso Local, pues se presentó en el 2013 y esperamos este año tener una respuesta definitiva por parte del Congreso”*, expresó.

Por otro lado, apoyará el proyecto de Emporio que iniciará sus trabajos en el mes de febrero.

Anunció que se instalará una oficina en San Antonio, Texas en el primer semestre de este año para trabajar de manera continua con Realtors a través de intercambio de propiedades, así como de capacitación (que por supuesto los estados del norte del país serán los más beneficiados).

También anunció que en Panamá acaba de firmar un acuerdo para la capacitación, de manera que la **AMPI** cruza fronteras y se internacionaliza hacia Latinoamérica para buscar mejores opciones de negocio y capacitación.

Pidió a los niveles de gobierno atender en forma a la Asociación en Monterrey, pues hoy el Sector Inmobiliario aporta el 14% del producto interno bruto a nivel nacional sólo por debajo de la industria manufacturera.

Asimismo, trabajaremos una nueva forma de obtener los valores sobre el valor por metro cuadrado de terrenos mínimos y máximos de las diferentes colonias, llamado **“Libro Verde”**.



## Elija la inmobiliaria que venderá mejor su casa

En promedio se paga de comisión entre 5 y 6% sobre el precio al que vendió su inmueble.

### Fuente: El Economista

Vender el valioso patrimonio que representa su casa no es algo sencillo, pues requiere de tiempo para promocionarla, además de un papeleo muy importante, que debe realizar con cautela. Sin embargo una agencia inmobiliaria le puede ahorrar tiempo, y le dará certidumbre en cuanto a que la venta de su casa sea una transacción segura en todos los trámites que se necesitan.

Vender una propiedad es un proceso lento y complejo, por lo que contar con la ayuda de un especialista es altamente recomendable.

Encuentre a alguien que pueda resolver sus dudas y que lo asesore sobre cuál es el método para sacar la mayor rentabilidad a su inmueble.

**La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI)** tiene registrados a 30,000 inmobiliarias de 2,800 empresas en todo el país; sin embargo, en México hay más de 280,000 agencias.

Vera Makarov, directora general de Lamudi, destacó que con el tiempo la profesionalización y regulación de las agencias inmobiliarias es mayor, y

ahora estas empresas deben estar registradas con el fin de asegurar que usted esté tratando con una empresa seria.

Afirmó que entre las ventajas de contratar una inmobiliaria para vender su casa está que elimina el proceso de venta que resulta un tanto abrumador, debido a los trámites y papeleos involucrados tanto para hipotecas, créditos, préstamos y la entrega de las escrituras.

Por su parte, Antonio Hánna Grayeb, presidente nacional de la **AMPI**, destacó que contar con los servicios de estas empresas para la venta de su casa le brinda seguridad; le ahorrará tiempo, pues esta empresa tendrá como meta vender su inmueble en el menor tiempo posible; también le puede generar un beneficio económico, ya que se busca vender bajo las mejores condiciones; e incluso, lo puede proteger de un fraude.

### **El punto de partida**

Si el tiempo que tiene para buscar y comparar inmobiliarias es reducido, se recomienda que busque las marcas reconocidas y que la agencia por la que opte sea parte de una asociación

como la **AMPI** y de portales reconocidos por la asociación como Lamudi, ya que con esto asegura que contratará a una empresa plenamente establecida, que toma capacitaciones o actualizaciones y que cumple con las normas de regularización. Cabe destacar que existe una ley en el Distrito Federal para el registro de las inmobiliarias.

Para identificar que la empresa que contratará sea seria, Hánna Grayeb aconsejó que se cerciore de que tenga sus oficinas bien establecidas.

Makarov añadió que una buena inmobiliaria debe contar con un gran presupuesto para la promoción de su inmueble (sobre todo que tenga una gran presencia en Internet y portales inmobiliarios), esto contribuirá a que la venta de su casa sea rápida. Si el marketing que le dará a su casa es sólo un cartel pegado a ésta, decline esta opción pues, *“este trabajo lo puede hacer usted”*.

En la actualidad, las personas interesadas en comprar un inmueble comienzan su búsqueda por Internet, aunque la mayoría de veces la venta se cierra a través de una agencia inmobiliaria.

Vera Makarov aconsejó que se acerque a la voz de la experiencia, pregunte a personas que han vendido sus inmuebles por medio de cierta agencia, para saber cómo les fue en el proceso de venta y en el papeleo que se necesita, lo que le ayudará a tener una crítica objetiva.

### La figura de quien venderá su casa

Cuando se presente su agente inmobiliario evalúe si éste tiene experiencia, pues debe estar al tanto de los precios de la zona para informarle si el dinero que espera recibir por su casa está bien, es alto o bajo. La directora general de Lamudi consideró que se vale hacer todo lo posible para saber si la persona

que la agencia le brindó realmente le ayudará; aconsejó que haga una prueba marcando a su agente en varios horarios como si fuera un potencial comprador de otro inmueble.

*“Aunque una empresa tenga muchos contactos y un gran marketing para su casa, si no tiene disponibilidad de tiempo para la venta de su casa, lo demás no tiene tanto valor”*, destacó.

Antonio Hánna añadió que debe evaluar la puntualidad que tienen los agentes inmobiliarios, el manejo de información clara para usted, la presencia que tiene y los datos de contacto.

### Papelito habla

Lo más importante en este proceso es el contrato que firme con la inmobiliaria, pues en él debe de haber obligaciones para ambas partes, por lo que es recomendable que evalúe que dicho documento sea claro y preciso. No entregue documentos personales tales como las escrituras e identificaciones, *“en ocasiones se requiere de estos documentos para la verificación de propiedad, pero sólo se necesitan copias simples”*, afirmó Grayeb.

### El punto que afecta su bolsillo

Las inmobiliarias siempre cobrarán una comisión, ésta puede variar, por lo que es un punto importante al momento de compararlas.

La directora general de Lamudi, Vera Makarov, destacó que en promedio se paga entre 5 y 6% sobre el precio al que vendió su inmueble.

Hánna Grayeb, presidente nacional de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, afirmó que éstas dependen también de la zona donde esté su casa, y del tipo de inmueble que desea vender. *“Si le cobran una comisión abajo de 4% debe considerar*

■ Elija la inmobiliaria que venderá mejor su casa

*esto no como un ahorro sino como un foco rojo pues la empresa puede no ser seria; existe la posibilidad de que cobren hasta 10% de comisión, pero esto es para inmuebles alejados y que requieren mucha inversión en viáticos”, destacó.*

Hay inmobiliarias que ponen en sus cláusulas que aunque el comprador lo consiga usted o haya llegado por otros canales que no sean de la agencia, la compañía de todos modos cobrará su comisión.



***Un agente inmobiliario debe tener una gran experiencia en el ramo, buena presencia y disponibilidad de tiempo. Foto: Shutterstock***



## Reforma energética detonará boom viviendístico en Tabasco

Constructores se están anticipando a la llegada de las empresas petroleras, quienes traerán a sus ejecutivos y a miles de empleados

**Por: Daniel Lorca / Agencia: EFE**

Derivado de los beneficios que traerá la Reforma Energética, en donde Tabasco será beneficiado por ser un productor importante de crudo, un sector que se está preparando para ello es el viviendístico (sic).

Y es que expertos señalan que independientemente del boom petrolero que habrá, Tabasco tiene una particularidad en este sector, ya que es uno

de los estados donde a pesar del costo alto de la vivienda, se vende, situación que en otros estados pasa lo contrario.

Desde hace 15 años a la fecha, se han desarrollado proyectos viviendísticos desde las casas de interés social hasta la residencial media alta y alta; estas dos últimas son las que mayormente se mueven. Los sectores que se ven involucrado en el desarrollo de estos



## ■ Reforma energética detonará boom vivendístico en Tabasco

proyectos son particularmente la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) y la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda (Canadevi); y secundariamente miembros del Colegio de Arquitectos Tabasqueños, Colegio de Ingenieros Civiles de Tabasco y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, (CMIC).

Aunque desde hace tres años se ha incrementado la promoción de desarrollos vivendísticos de tipo residencial como Onix, Haciendas, Laguna Park, Villa Altabrisa, Capitolio, Residencial Cumbres, Residencial Real Campestre y otros más.

Por ello, empresarios de la construcción, desarrolladores de vivienda y el sector hotelero se están anticipando a la llegada de las empresas petroleras como Shell, Exxon, Chevron, entre otras, quienes traerán a sus ejecutivos y a miles de empleados que requerirán desde la renta o compra de oficinas, hasta la adquisición de viviendas.

Para ello, de acuerdo a especialistas inmobiliarios y representantes de los complejos de vivienda consultados por Diario Presente, ya están invirtiendo alrededor de 100 mil millones de pesos tanto en Villahermosa como en Paraíso en la construcción de hoteles, edificios de oficinas, de departamentos y grandes desarrollos con comercios, zonas residenciales, centros deportivos, casinos, albercas y toda una serie de lujos.

Un ejemplo de ellos es que sólo en Villahermosa hay programados y en construcción ocho complejos de vivienda, comercios y oficinas, como Villa Altabrisa, en la colonia Curahueso, del Grupo Carso de Carlos

Slim, con una inversión de siete mil millones de pesos. También Haciendas Tabasco Residencial & Club Deportivo, del Grupo DG, que se desarrolla en la colonia Sabinas y donde se estima una inversión de alrededor de los 500 millones de pesos.

La presidenta de la AMPI, Mónica Álvarez Toledo, indicó que *“Tabasco tiene que entrar en la modernidad, como en las grandes urbes del mundo, para ser más competitivo, y precisamente el camino es una nueva infraestructura inmobiliaria”*.

Resaltó que la decisión de hacer edificios en Villahermosa, es porque la tendencia es a nivel nacional y *“más en Tabasco porque la tierra es muy cara”*, por lo que la AMPI en conjunto con el Colegio de Arquitectos Tabasqueños, promueven las construcciones verticales, porque hay poca reserva territorial privada en lugares altos.

Cabe destacar que como resultado de este Máster, el Invitab presentó dos proyectos vivendísticos de interés social como son Lomas Argüello ubicado sobre la carretera Villahermosa-Teapa y el otro en la ranchería Pajonal rumbo al aeropuerto.

La inversión de los dos proyectos del Invitab se tiene estimado que sea de 120 millones de pesos, pues se prevé construir aproximadamente 500 viviendas de interés social.

Entre los otros proyectos que se presentaron durante la graduación del Máster están Torres San Agustín en la colonia Atasta, San Barth Residencial en la ranchería Anacleto Canabal, Torre Terranova en Tabasco 2000, Alta Vida en la carretera a La Isla y Suites Malecón en el malecón Carlos A. Madrazo.

## Rinde protesta consejo directivo de AMPI

**Gerardo Huerta Hoyos** asume presidencia seccional de AMPI Guadalajara

Por: Mayeli Mariscal | [ironicajalisco.com](http://ironicajalisco.com)



Gerardo Huerta Hoyos rindió protesta esta mañana como nuevo presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C. (AMPI).

Uno de los principales objetivos que trabajará Huerta Hoyos en su administración, será el gestionar la aprobación de una ley que regule los bienes inmuebles en Jalisco, pues es uno de los ocho Estados rezagados en ese tema.

*"Tenemos que atraer capitales de inversión inmobiliaria y cuidar que los desarrollos sean sustentables"*, dijo en su mensaje. En esta toma de protesta se contó con la presencia del presidente nacional del organismo, Antonio Hanna Grayeb, quien dijo que se traba-

ja en concretar en la licencia inmobiliaria federal.

*"El libro verde que es una guía de referencia para conocer los valores mínimos y máximos de los inmuebles en las colonias de las ciudades, ya estamos trabajando en ello"*.

Además, Hanna Grayeb anunció que se abrirá una oficina de enlace en San Antonio Texas en Estados Unidos para facilitar a los compradores que se ubican en aquel país la adquisición y promoción de bienes inmuebles y terrenos en un mercado de más de 200 consumidores. La presidenta saliente, Teresa Sandoval Cortés, estará trabajando como consejera nacional de la asociación.

## Afecta valor del peso frente al dólar la estabilidad en la vivienda

El 2014 se caracterizó por golpear al sector de la vivienda

Por / Melisa Munguia Álvarez / [www.sexenio.com.mx](http://www.sexenio.com.mx)

Salvador Cuenca Aufrán, ex presidente de la Sección Angelópolis-Cholula, de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C., dijo que el 2014 se caracterizó por golpear al sector de la vivienda, resultado de factores como la pérdida de valor del peso frente al dólar o la reforma hacendaría.

El sector de la vivienda- señaló Cuenca Aufrán- es uno de los principales generadores de empleo. Ante ello, es necesaria una reactivación, que propicien mejores condiciones para los inversionistas y faciliten la adquisición de una vivienda.

El ex presidente de la Sección Angelópolis-Cholula, de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C., incluso mencionó que hay unidades habitacionales que se encuentran abandonadas, como consecuencia que sus moradores no pudieron pagar sus mensualidades.

Lamentó que esto siga ocurriendo y comentó que dicha situación habla de una falta de liquidez de la población que pega a muchos sectores, incluyendo al de la vivienda.



## CChC: Ventas de viviendas cae 6,7% en 2014 en el Gran Santiago

**Javier Hurtado,** señaló que la actividad inmobiliaria podría verse favorecida este 2015

Fuente: [economiaynegocios.cl](http://economiaynegocios.cl)

La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) informó este jueves que en 2014 la venta de viviendas en el Gran Santiago bajó 6,7%, desde 37.192 en 2013 a 34.689 unidades en 2014.

En el cuarto trimestre de 2014, la venta de viviendas disminuyó 11% respecto de igual periodo de 2013. Esto significa que en los meses de octubre-diciembre del año pasado se comercializaron 8.745 unidades: 2.380 casas y 6.365 departamentos. La contracción en el último cuarto de 2014 se explicó particularmente por el descenso en la venta de departamentos. Así, en el periodo se comercializaron 1.115 unidades menos que en cuarto trimestre de 2013, lo que representa una disminución de 15% en doce meses.

Los departamentos más vendidos en el periodo octubre-diciembre fueron aquellos cuyo precio fluctuaba entre UF 1.000 y UF 1.500 (25%) y entre UF 2.000 y UF 3.000. En tanto, la mayor comercialización de casas se concentró en el tramo de precios entre UF 2.000 y UF 3.000. Asimismo, la venta de verde mantuvo una alta participación, concentrando el 76% de los departamentos comercializados, mientras que en casas representó el 75%.

El Índice Real de Precios de Viviendas (IRPV) de la CChC mostró durante el trimestre octubre-diciembre un alza de 14,7% en el valor de los departamentos. En igual periodo, el precio de las casas aumentó 6,8%. Con todo, en 2014 el IRPV de las viviendas (casas/departamentos) subió 9,8%, explicado por una escases relativa de la oferta. La oferta de viviendas en el cuarto trimestre de 2014 bajó 3% en doce meses; subió 10% en departamentos, pero bajó 21% respecto a casas.

### Perspectivas

El gerente Estudios de la CChC, Javier Hurtado, señaló que la actividad inmobiliaria podría verse favorecida este 2015 por un aumento de la demanda por viviendas que busque anticiparse a los efectos de la reforma tributaria en este mercado.

Hurtado estimó que la venta de viviendas podría disminuir un 1% en 2015.



## Más panameños optan por una casa en la playa

**50%** de los clientes de las promotoras que desarrollan estos proyectos son **panameños** y **50%**, **extranjeros**

**Fuente: Panamá América ACOBIR**

Cada día más panameños y residentes se ven atraídos por las casas y apartamentos de playa, proyectos que constituyen la opción perfecta para tomar un buen descanso y pasar unas excelentes vacaciones. *“Definitivamente hay un tremendo auge, nunca ha disminuido el desarrollo en playa, a pesar de los años que hubo bajones, y vemos a muchos extranjeros y también cantidad de panameños que están comprando sus casas en el área de playa”*, señaló Elisa Suárez, directora ejecutiva del Consejo Nacional de Promotores de Vivienda (Convivenda).

Lo que confirma Katherine Shahani, presidenta de la Asociación Panameña de Corredores de Bienes Raíces (Acobir), al señalar que un 50% de los clientes de las promotoras que desarrollan estos proyectos son panameños y 50%, extranjeros. Debido a su ubicación y la proximidad de la playa, el ingreso mensual para poder obtener una propiedad de este tipo oscila entre los \$2,500 y \$3,000, con un costo de las casas que va desde los 332 mil hasta los \$650 mil, y los apartamentos desde \$88 mil. Suárez asegura que estas obras se desarrollan más en el área de las playas de Coclé, *“en las*

*provincias centrales, en Colón y también en Bocas del Toro”*.

### Proyectos

Estos proyectos ofrecen a sus clientes amenidades como áreas sociales, piscinas para adultos y niños, área de juegos, canchas de fútbol y voleibol, arenal, kayak, la piscina salada más grande de Centroamérica y lo que no puede faltar, un área de barbacoa que incluye bar.

Fontanella del Mar ofrece casas y apartamentos frente a la playa de San Carlos y a pasos del pintoresco pueblo, ese proyecto está terminado en su fase primera, con dos modelos disponibles. Los precios de las casas de este lujoso proyecto van desde los 328 mil en adelante, mientras que el de los apartamentos es de 173 mil hasta los 210 mil, con un ingreso familiar de \$3 mil, según Jimena Rival, asesora de ventas.

Bala Beach Resort Panamá, a tan solo 45 minutos de la ciudad de Panamá, es el primer proyecto en el mar Caribe, este proyecto ha sido comprado un 60% por extranjeros y el otro 32% por panameños, según Carlos Gorri, ejecutivo senior de Grupo Vivir.

## ■ Más panameños optan por una casa en la playa

### Amenidades

- Todas las casas tienen vista al mar, con una garita para la seguridad de los residentes.
- Podrás tener la oportunidad de tener la primera opción para escoger su residencia, en relación con la ubicación y comodidades.
- Los niños podrán disfrutar del parque infantil, piscina, playa y sobre todo de la terraza.
- Para los más grandes también hay piscina, canchas deportivas y servicios públicos soterrados.
- Solo a 30 minutos del Aeropuerto Internacional de Río Hato.
- 50% de quienes compran una segunda vivienda para descansar en el país son panameños.

### Construcciones

El valor de las construcciones residenciales en la provincia de Coclé ascendió a \$259 mil 166, hasta diciembre del pasado año.

Hasta esa fecha se llevaba a cabo la construcción de 1,439 metros cuadrados.

Mientras tanto, en la provincia de Colón, la cifra de las obras residenciales ascendieron a \$2 millones 263 mil 361, unos \$2 millones 4 mil 195 más que en la provincia de Coclé.

En Chitré se están desarrollando más de 25 proyectos residenciales, de los cuales el valor de estas obras se sitúa en 518 mil 426, ejecutando 2,368 metros cuadrados, según la Contraloría General de la República.



## Semáforo delictivo

Por David Lee / *Manual de Seguridad para la prevención de delitos*

Existe en México una herramienta que permite medir las tasas delincuenciales de los estados de la República plasmándolas visualmente en **El Semáforo Delictivo**

Los indicadores que surgen de los delitos cometidos en el país, a través de las denuncias, encuestas, sondeos y estudios, constituyen valiosa información para ser analizada y evaluada desde distintos ángulos y contribuir, en una u otra medida, al diseño de más y mejores políticas públicas. Si bien mucha de la información depende de los datos que arroja el gobierno, la interpretación es hecha por distintas instancias públicas, privadas, y ahora sociales, que aportan desde su propia perspectiva información que se traduce en acción para los observatorios ciudadanos. La rendición de cuentas, en este sentido, constituye uno de los principales objetivos de la ciudadanía que puede y debe conocer la circunstancia que enfrenta en su respectiva localidad.

Existe en México una herramienta

desarrollada, y financiada por ciudadanos, que a partir de la información que arroja el Sistema Nacional de Seguridad y un grupo de consultores expertos, apoyados por estudios y encuestas, permite medir las tasas delincuenciales, compararlas entre los distintos estados de la República y plasmarlas visualmente a través de lo que se ha denominado como **El Semáforo Delictivo**. Este semáforo, que a diferencia de todos los semáforos del país es controlado por ciudadanos, depende de la veracidad con la que reportan la incidencia delictiva las procuradurías estatales al propio Sistema Nacional la cual, a la vez, puede ser distinta a la realidad, puesto que la inmensa mayoría de los delitos no son denunciados. El semáforo puede presentar un color verde, amarillo o rojo, de acuerdo a la situación que prevalezca en un lugar, conforme a la información obtenida. El

reporte del Semáforo Delictivo 2014, a través de su propia encuesta, señala que en el último año el 74% de la población considera que la seguridad en México ha empeorado, no obstante que la incidencia delictiva ha bajado, aunque no en todos los estados, señalando a la corrupción como la principal causa de la violencia.

