

REAL ESTATE GUIDE

Puerto Vallarta • Riviera Nayarit

vallartarealestateguide.com

JUNIO 2026

Alana Wellness
Living de Grupo VEQ
Consolida su Master
Plan en Nuevo Vallarta
Alana Wellness
Living by Grupo
VEQ Establishes Its
Master Plan in Nuevo
Vallarta

p32



Susurros del Corazón Lanza Oceanview Residences Susurros del Corazón Launches Oceanview Residences. | p14

Litibú Bay Club Presenta Nueva Colección de Golf Villas Litibú Bay Club Introduces New Golf Villas Collection. | p16

Claudia Rodríguez Real Estate Abre Oficina en Marina Vallarta Claudia Rodríguez Real Estate Opens Marina Vallarta Office. | p18

Marina Towers Anuncia Preventa de Torre II Marina Towers Announces Presales for Tower II. | p20



Más Allá de una Venta Inmobiliaria: El Trabajo de un Agente Detrás de una Operación Exitosa Beyond a Real Estate Sale: The Work of an Agent Behind a Successful Transaction. | p36

Lock-Offs en Vallarta • Nayarit



La evolución del concepto en el mercado inmobiliario de la región.

p24

EN UN MERCADO inmobiliario cada vez más competitivo, las unidades *lock-off* se han colocado como una de las configuraciones residenciales más relevantes en Vallarta • Nayarit. Sergio Torres, director comercial de Geographica, firma desarrolladora de 105° Midtown, explica cómo han cambiado las necesidades del comprador actual, así como el impacto de la demanda híbrida y las razones por las que la flexibilidad habitacional se ha convertido en un factor clave dentro del actual desarrollo residencial.

IN AN INCREASINGLY competitive real estate market, lock-off units have positioned themselves as one of the most relevant residential configurations in Vallarta • Nayarit. Sergio Torres, commercial director of Geographica—the development firm behind 105° Midtown—explains how the needs of today's buyer have changed, as well as the impact of hybrid demand and the reasons why housing flexibility has become a key factor within current residential development.

EJEMPLAR GRATUITO
COMPLIMENTARY COPY

INFORMES Y VENTAS:
info@vallartarealestateguide.com
Año/Year 26 • Edición/Issue 6



105° MIDTOWN
The Perfect Location to Live
Departamentos de 82 a 159 m²
Desde 4,200,000* MXN.
+Info ☎ 331-893-0772

Ver / See p34



LAS NUEVAS GOLF VILLAS DE LITIBÚ BAY CLUB REDEFINEN LAS PROPIEDADES DE LUJO CON DISEÑO, PRIVACIDAD Y AMENIDADES EXCLUSIVAS.

RECIENTEMENTE, el exclusivo desarrollo residencial Litibú Bay Club anunció que ya ha superado más del 75 por ciento de unidades comercializadas en su Fase I.

Tras alcanzar este hito, el enclave privado de 21 acres frente al mar en Punta de Mita ahora presenta la Fase II de sus Golf Villas, una exclusiva colección de 14 residencias con vistas al hoyo 18 del Higuera Golf Club, el campo diseñado por Greg Norman.

Esta segunda fase contempla residencias de tres y cuatro recámaras, además de *penthouses* rediseñados, con precios que van de 1.5 a 3.1 millones de USD. Las propiedades destacan por sus amplias terrazas, interiores de concepto abierto, piscinas *infinity* privadas y vistas panorámicas hacia la Bahía de Litibú. Como valor agregado, los propietarios recibirán una membresía familiar por 10 años al Higuera Golf Club, incluyendo rondas ilimitadas de golf y acceso preferencial a las instalaciones del club.

Desarrollado por GBM Real Estate y Contact Development Company, Litibú Bay Club contempla en total 171 residencias *turnkey*, así como amenidades de alto nivel enfocadas en bienestar, deporte y vida frente al mar. Para más información o agendar una cita en el Sales Clubhouse frente a la playa, llama al 329 298-4141 o visita litibubayclub.com.

THE EXCLUSIVE oceanfront Litibú Bay Club development recently announced it has officially sold over 75 percent of its Phase I inventory. Following this major milestone, the 21-acre private enclave in Punta de Mita is now debuting Phase II of its Golf Villas—an exclusive collection of 14 residences overlooking the 18th hole of the Greg Norman-designed Higuera Golf Club.

The second phase includes three- and four-bedroom floor plans, as well as redesigned penthouses, with prices ranging from 1.5 million to 3.1 million USD. The properties stand out on the market with expansive terraces, open-concept interiors, private infinity pools, and panoramic views of Litibú Bay. As an added benefit, buyers will receive a 10-year family membership to the Higuera Golf Club, which features unlimited rounds of golf and priority access to club facilities.

Developed by GBM Real Estate and Contact Development Company, Litibú Bay Club will ultimately encompass 171 turnkey residences. The community boasts high-end amenities focused on wellness, sports, and oceanfront living. For more information or to schedule an appointment at the beachfront Sales Clubhouse, call 329 298-4141 or visit litibubayclub.com.

"Este nivel de ventas refleja la solidez de la visión detrás de Litibú Bay Club. Los compradores están respondiendo a la combinación de privacidad, diseño y acceso a amenidades de clase mundial en una de las franjas costeras más privilegiadas de la región". —Kevin Roberts, socio-director de Contact Development Company.

"This strong sales momentum reflects the strength of the vision behind Litibú Bay Club. Buyers are responding to the rare combination of privacy, design, and access to world-class amenities along one of the region's most coveted stretches of coastline." —Kevin Roberts, managing partner of Contact Development Company.