

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado



Estudio para determinar el compro no compro de un predio ubicado en Jardines en la Montaña, Tlalpan, CdMx

Elaborado por Softec

2

Introducción y antecedentes



Introducción

Antecedentes

- Se ha solicitado a realizar una evaluación de mercado que permita identificar el mejor y más rentable uso inmobiliario de un predio ubicado en Jardines en la Montaña, Tlalpan, CdMx.
- El predio se localiza sobre la carretera a Picacho-Ajusco, esquina con Anillo Periférico Sur.
- El terreno cuenta con una superficie de 1,200 m².
- El uso de suelo del predio es habitacional, con 30% de área libre y diez niveles, con un mínimo de vivienda de 80m².

Objetivos

- Los principales objetivos planteados son:
 - Establecer la zona de influencia para el proyecto bajo estudio.
 - Determinar la situación que guarda el mercado de vivienda nueva terminada.
 - Determinar si el predio cuenta con potencial para el giro de vivienda
 - Estimar el precio por m² del terreno, de acuerdo al residual

Preguntas clave

- Las inquietudes específicas que se resolverá en este estudio son:
 - Viabilidad de proyecto
 - Situación del mercado
 - Precio de la tierra

Metodología

Documento

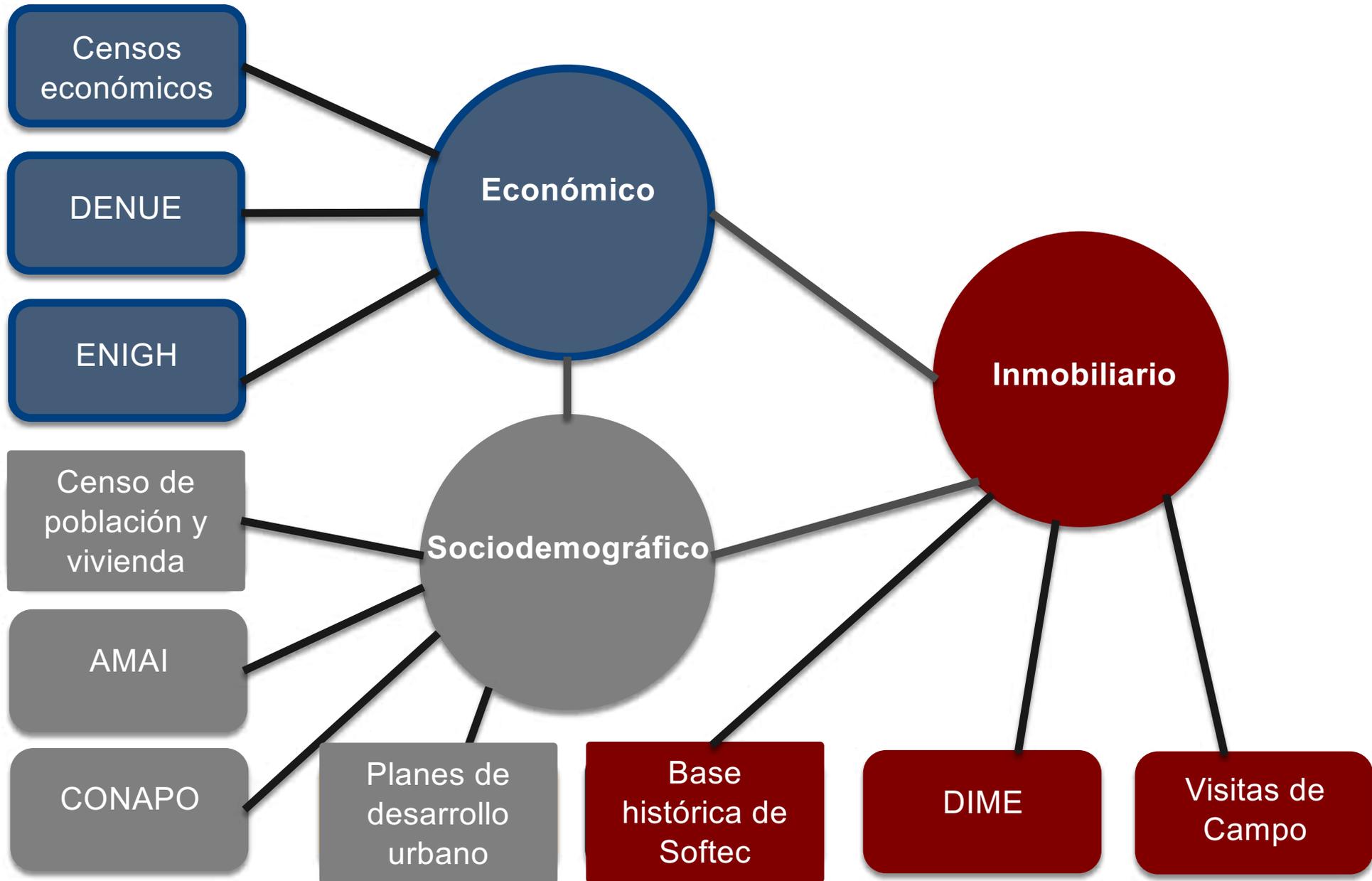
- Este documento se encuentra estructurado, con el objetivo de presentar las conclusiones partiendo de lo general a lo particular, interpretando diferentes perspectivas de la plaza y/o zona de influencia.
- El análisis demográfico contiene información pública de los Censos y Conteos de Población y Vivienda de INEGI, además de información interna y de fuentes secundarias, con las cuales se analizará la zona de influencia.
- El análisis histórico de vivienda es realizado con información de Softec, la cual se ha recopilado trimestralmente a lo largo de 30 años. En plazas donde la dinámica inmobiliaria es reciente o se encuentra en desarrollo, la información con que se cuenta es de un periodo menor o se tiene información intermitente.
- El apartado de oferta presenta información primaria levantada directamente en campo por la técnica de “Mystery Shopper”, la cual nos ayuda a identificar las características de cada producto, así como analizar los métodos que usa la competencia para comercializar su producto.
- Los modelos de demanda de vivienda son propiedad de Softec basados en información histórica y proyecciones de demanda estimada.
- Las segmentaciones, así como términos son propiedad de Softec, a menos que se indique lo contrario.

Metodología



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Fuentes de información



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Segmentación de nivel socioeconómico

- De acuerdo al nivel socioeconómico de cada familia, esta puede acceder a diferentes productos en cada giro inmobiliario.
- Cada nivel socioeconómico cuenta con diferentes perfiles de gasto y comportamientos diferentes al elegir productos en vivienda.
- Se ha tomado la clasificación de la AMAI para homogenizar los estudios de Softec, la cual se basa en el ingreso de las familias, dadas las veces el salario mínimo con el que cuentan.

Ingresos Mensuales				
SEGMENTO	VSM	MINIMO	MAXIMO	PROMEDIO
A/B	> 65	\$158,402		\$219,201
C+	26 - 65	\$63,507	\$158,159	\$110,833
C	8 - 26	\$19,709	\$63,264	\$41,486
D+	5.5 - 8	\$13,626	\$19,466	\$16,546
D	2 - 5.5	\$5,110	\$13,383	\$9,246
E	< 2	\$2,433	\$4,866	\$3,650

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Segmentación Softec de vivienda

Segmento	Valor de la vivienda		VUMA	Características del producto
	Mínimo	Máximo		
Mínima	< \$137,694		< 60	1 a 2 cuartos. Generalmente sin pisos, electricidad y en ocasiones con agua y drenaje. Mayormente autoconstrucción.
Social	> \$137,694	\$367,183	> 60 - 160	Cocina, sala-comedor, 1 a 2 recámaras, 1 baño, 1 cajón de estacionamiento. Todos los servicios. Casas y departamentos.
Económica	> \$367,183	\$688,469	> 160 - 300	Cocina, sala-comedor, 1 a 3 recámaras, 1 baño, 1 cajón de estacionamiento. Todos los servicios. Casas y departamentos.
Media	> \$688,469	\$1,721,172	> 300 - 750	Cocina, sala-comedor, 2 a 3 recámaras, 2 a 3 baños, 1 a 2 cajones de estacionamiento, todos los servicios. Casas y departamentos.
Residencial	> \$1,721,172	\$3,832,476	> 750 - 1,670	Cocina, cuarto de T.V., sala-comedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 4 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio, todos los servicios. Casas y departamentos.
Residencial Plus	> \$3,832,476		> 1,670	Cocina, cuarto de T.V., sala-comedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 5 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio, todos los servicios. Casas y departamentos.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Determinación de la zona de influencia

□ Distancia

- Uno de los primeros criterios de selección de la zona de influencia es la distancia desde el predio hacia diversos puntos de interés tales como el equipamiento e infraestructura y los proyectos comparables.
- La zona de influencia, principalmente para el análisis de la competencia, contempla distancias y tiempos de desplazamiento diferentes, que han sido determinados con base a la ubicación de las zonas en las que el mercado objeto se desplaza desde las zonas habitacionales hacia los núcleos de actividad: zonas de trabajo, escuelas, equipamiento, entretenimiento, abastecimiento, etc.

□ Vialidades

- Las vialidades y sus sentidos constituyen en este caso otras variables a tomar en cuenta para el proyecto. Ya que estas determinarán el flujo principal del mercado. Además de constituir en algunos casos de barreras físicas de desplazamiento, así como de divisiones de zonas y niveles socioeconómicos.

□ Entorno

- Buscando homogeneidad en los mercados bajo análisis, el entorno, principalmente las condiciones socioeconómicas, delimitará la extensión y forma de las zonas de influencia propuestas, tratando de que sean comparables al concepto del proyecto sugerido.

□ Políticas de desarrollo

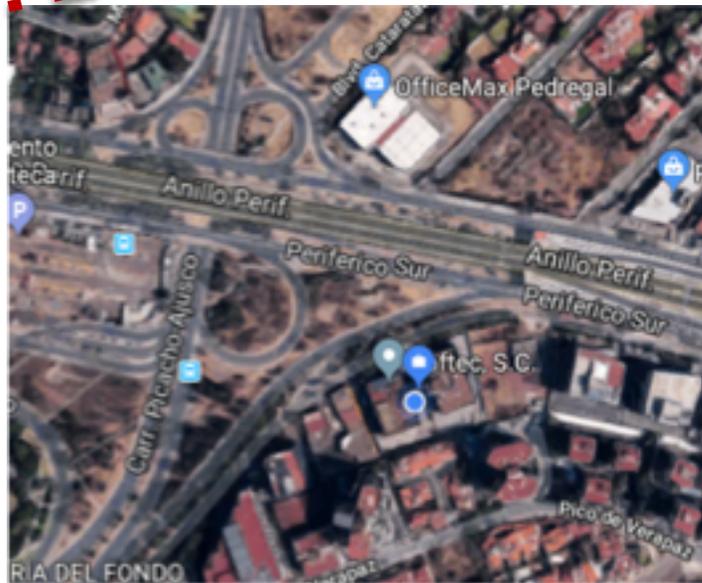
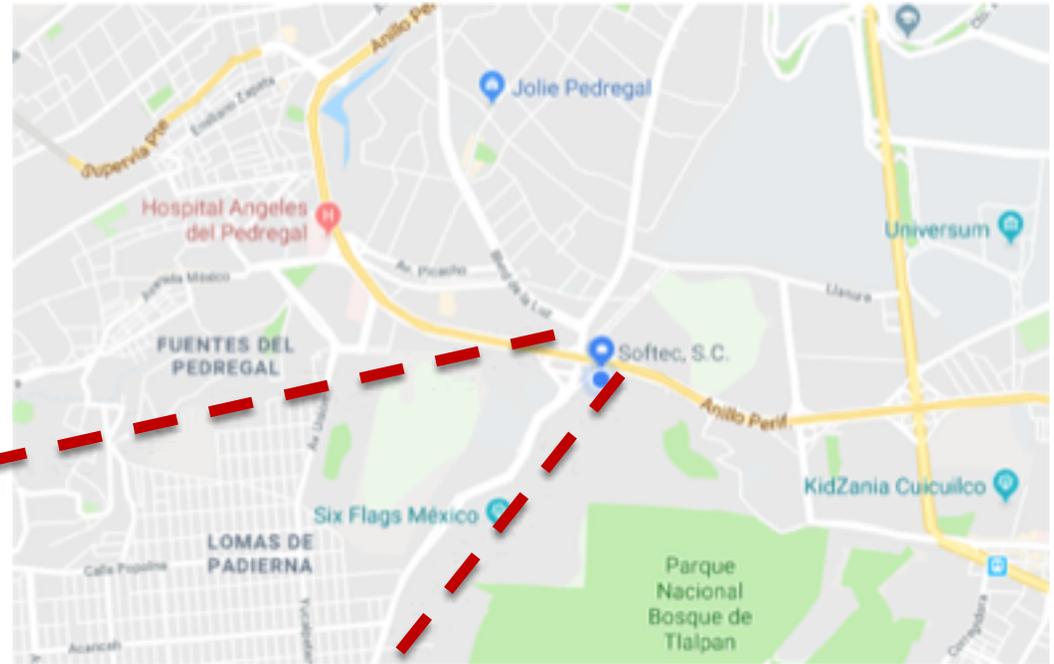
- Otra de las variables que se toma en cuenta para la homogenización de la zona, son los usos de suelo y las políticas de desarrollo. Esto con el fin de generar zonas acorde con los proyectos bajo estudio.

□ Zona de influencia:

- Para el presente estudio se tomo como zona de influencia la zona sur y sur poniente de la Zona Metropolitana de Ciudad de México.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Ubicación del predio

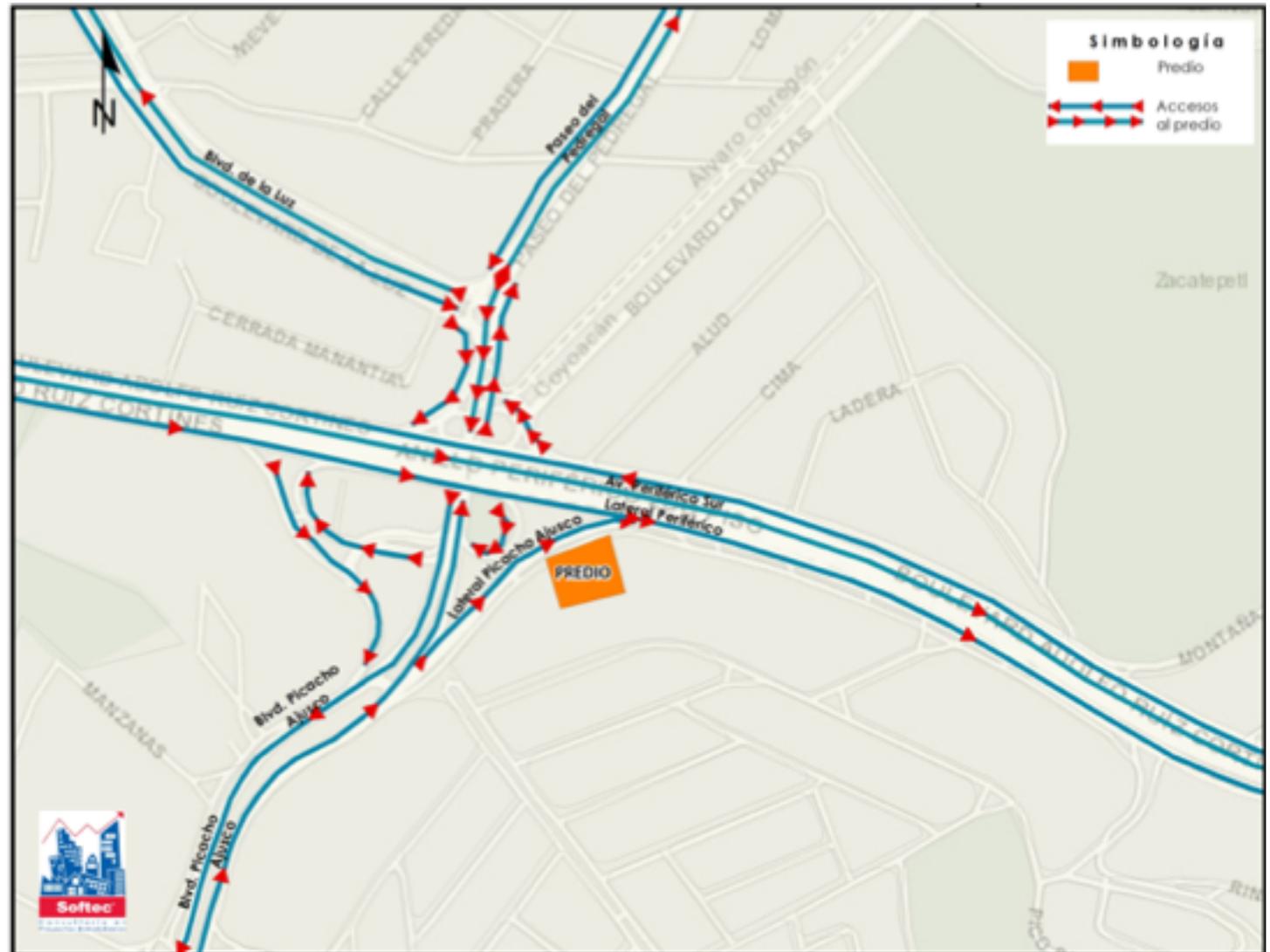


El predio se localiza en la lateral Carr. Picacho Ajusco #4249, Jardines en la Montaña, Tlalpan, en la CdMx.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Accesos al predio

- El predio se ubica sobre la lateral Carretera Picacho Ajusco #4249, Jardines en la Montaña, en dirección sur a norte, por lo cual el acceso se da de manera sencilla, ya que la lateral desacelera la velocidad.
- La carretera Picacho Ajusco tiene conectividad con el Anillo Periférico, en la parte sur.



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Descripción del predio

Predio

El predio se localiza al sur de la Ciudad de México, sobre la lateral Carretera Picacho Ajusco 4249, en la colonia Jardines en la Montaña, delegación Tlalpan.

La superficie del predio es de 1,200 m², éste cuenta con una forma trapezoidal regular.

El predio a evaluar cuenta con dos frentes, uno sobre periférico y otro sobre la lateral carretera Picacho Ajusco

El uso de suelo es Habitacional con 30% de área libre, 10 niveles y vivienda mínima de 80m²



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

14

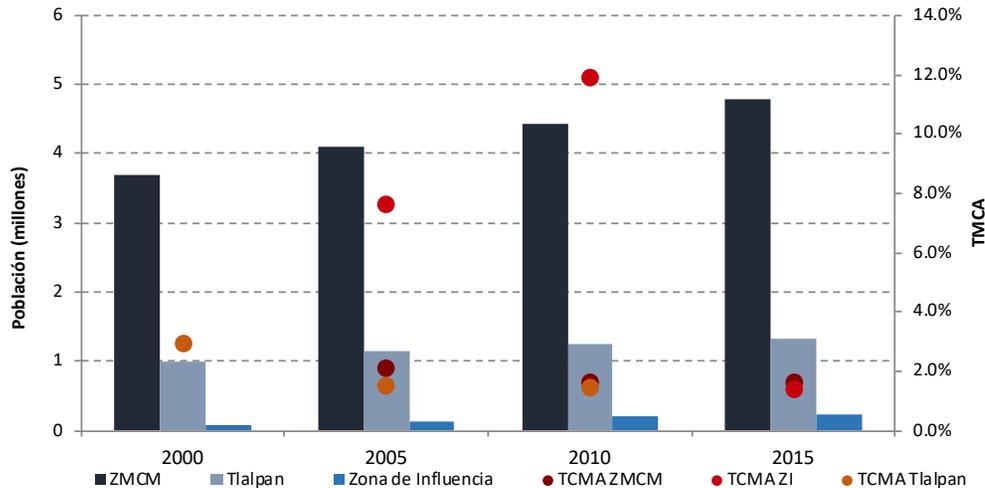
Perfil demográfico de la zona

Introducción

- El siguiente capítulo tiene como objetivo analizar la evolución de la población y vivienda en la zona de influencia delimitada para éste análisis, así como para la delegación Tlalpan, para dicho fin se obtendrá información de censos y conteos de población de INEGI para el calculo de tasas de crecimiento y tendencias que presenten dichas variables, así será posible realizar una proyección de la población y la vivienda.
- De igual forma se analizaran otras variables demográficas para entender la dinámica y estructura de los habitantes y las viviendas de los municipios, entre ellas se encuentra: la estructura de la población por edad, el nivel de ingreso de las familias, la evolución del tipo y clase de las viviendas, así como el número de integrantes en los hogares.
- Finalmente, se hará un análisis de las características económicas de la zona de influencia y el municipio en el cual se localiza, así como de los principales detonantes del crecimiento urbano.

Evolución de la población

Evolución de la población 2000-2017



Evolución histórica de la población					
	2000	2005	2010	2015	2017
ZMCM	3,697,824	4,095,853	4,434,878	4,796,603	4,964,465
Tlalpan	1,001,021	1,155,790	1,243,756	1,332,272	1,369,487
Zona de Influencia	81,699	117,712	206,046	220,304	233,016
TCMA ZMCM		2.1%	1.6%	1.6%	1.7%
TCMA Tlalpan		2.9%	1.5%	1.4%	1.4%
TCMA ZI		7.6%	11.8%	1.3%	1.1%
Proporción Tlalpan/ZI	8%	10%	17%	17%	17%

Con base en censos y conteos de población de INEGI se puede observar que la población en la zona Metropolitana de la Ciudad de México y la delegación Tlalpan han presentado una evolución positiva en su crecimiento, específicamente el Tlalpan registró una tasa de crecimiento anual promedio de 1.7 %, se estima que en 2017 alcanzó una población de 1,369,487 habitantes, por lo que su participación en la zona metropolitana es de 28%.

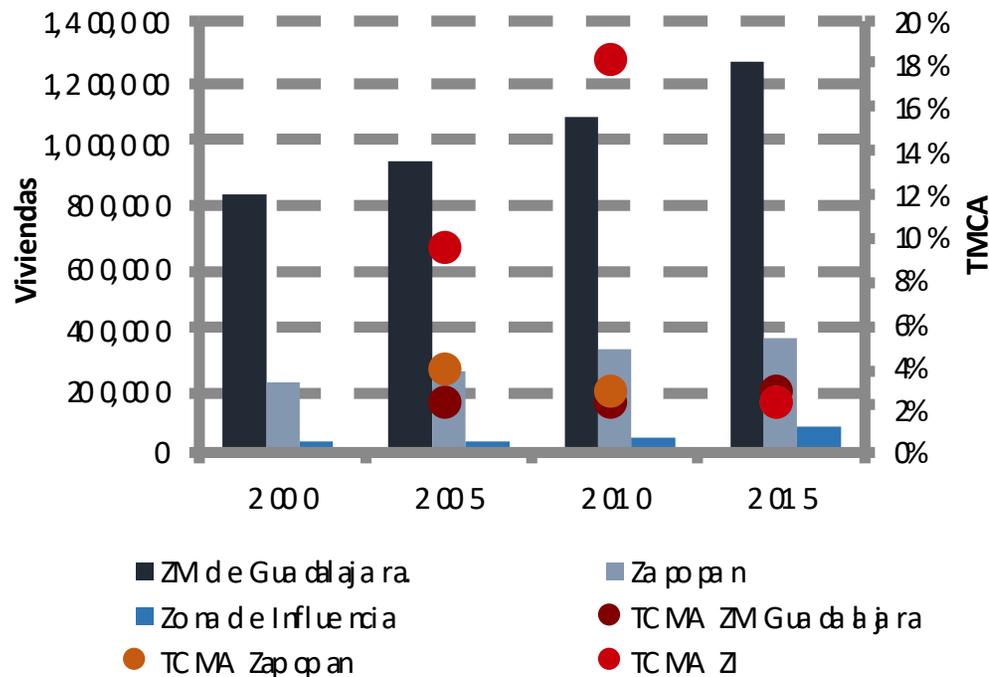
Por su parte la zona de influencia delimitada para este estudio también muestra una tendencia positiva en su dinámica poblacional, presentando un crecimiento de población con un ritmo acelerado en el periodo 2000-2010, la TCMA promedio, registrada en el periodo de análisis asciende a 5.5%, llegando a los 233,016 habitantes en 2017, con una participación de 17% a la población del municipio.

El acelerado crecimiento de la zona de influencia se explica por el incipiente desarrollo urbano que se presenta en la zona, la cual se encuentra aún en proceso de consolidación, por lo que se espera que esta tendencia positiva continúe.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución de la vivienda

Evolución de la vivienda 2000-2017

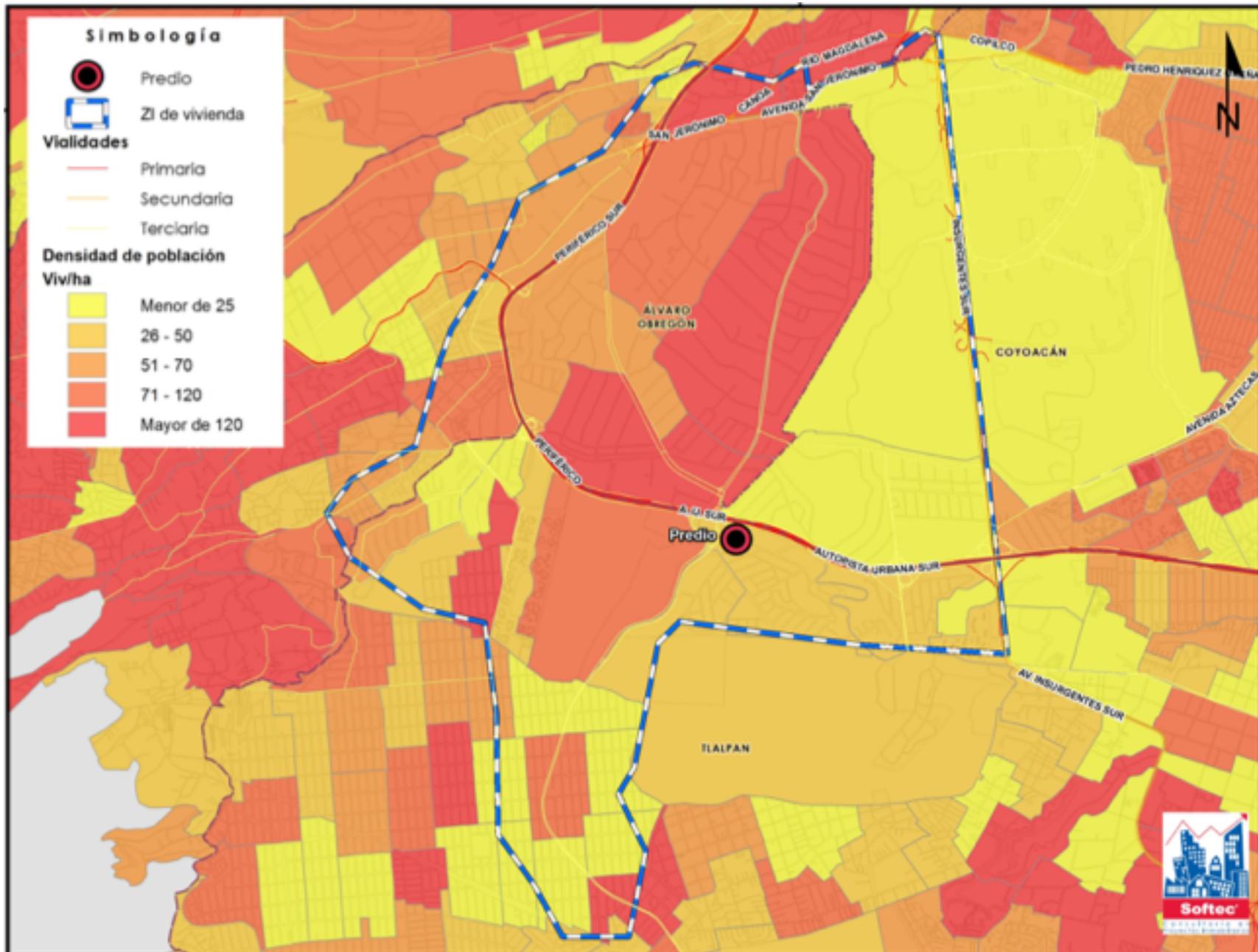


- Respecto al parque habitacional, la ZMCM presenta un crecimiento positivo con una TCMA promedio de 2.6%, llegando a 1,324,025 viviendas en 2017; mientras que Tlalpan también muestra un crecimiento de vivienda positivo, sin embargo la TCMA muestra una tendencia a desacelerarse, en 2017 se estima que Tlalpan presentó 374,899 viviendas.
- Mientras tanto, la vivienda de la zona de influencia muestra una tendencia positiva, con un crecimiento de vivienda acelerado, registrando un tasa de crecimiento anual promedio de 8.4% en el periodo de análisis. Se estima que de 2015 a 2017 la zona presentó un crecimiento promedio de 2,343 viviendas anuales. En 2017 el parque habitacional alcanzó las 78,469 viviendas.
- El acelerado crecimiento de la vivienda en la zona de influencia tiene su explicación en la existencia de tierras de reserva que han sido desarrolladas en los últimos diez años; cabe señalar que la zona aún cuenta con terreno disponible para su desarrollo por lo que se espera que continúe el crecimiento urbano.

Evolución histórica de la vivienda					
	2000	2005	2010	2015	2017
ZM de Guadalajara.	851,037	962,325	1,075,531	1,257,656	1,324,025
Zapopan	226,338	276,433	317,419	358,677	374,899
Zona de Influencia	17,754	28,033	65,651	73,783	78,469
TCMA ZM Guadalajara		2.5%	2.2%	3.2%	2.6%
TCMA Zapopan		4.1%	2.8%	2.5%	2.2%
TCMA ZI		9.6%	18.6%	2.4%	3.1%
Proporción Zapopan/ZI	8%	10%	21%	21%	21%

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Densidad de vivienda



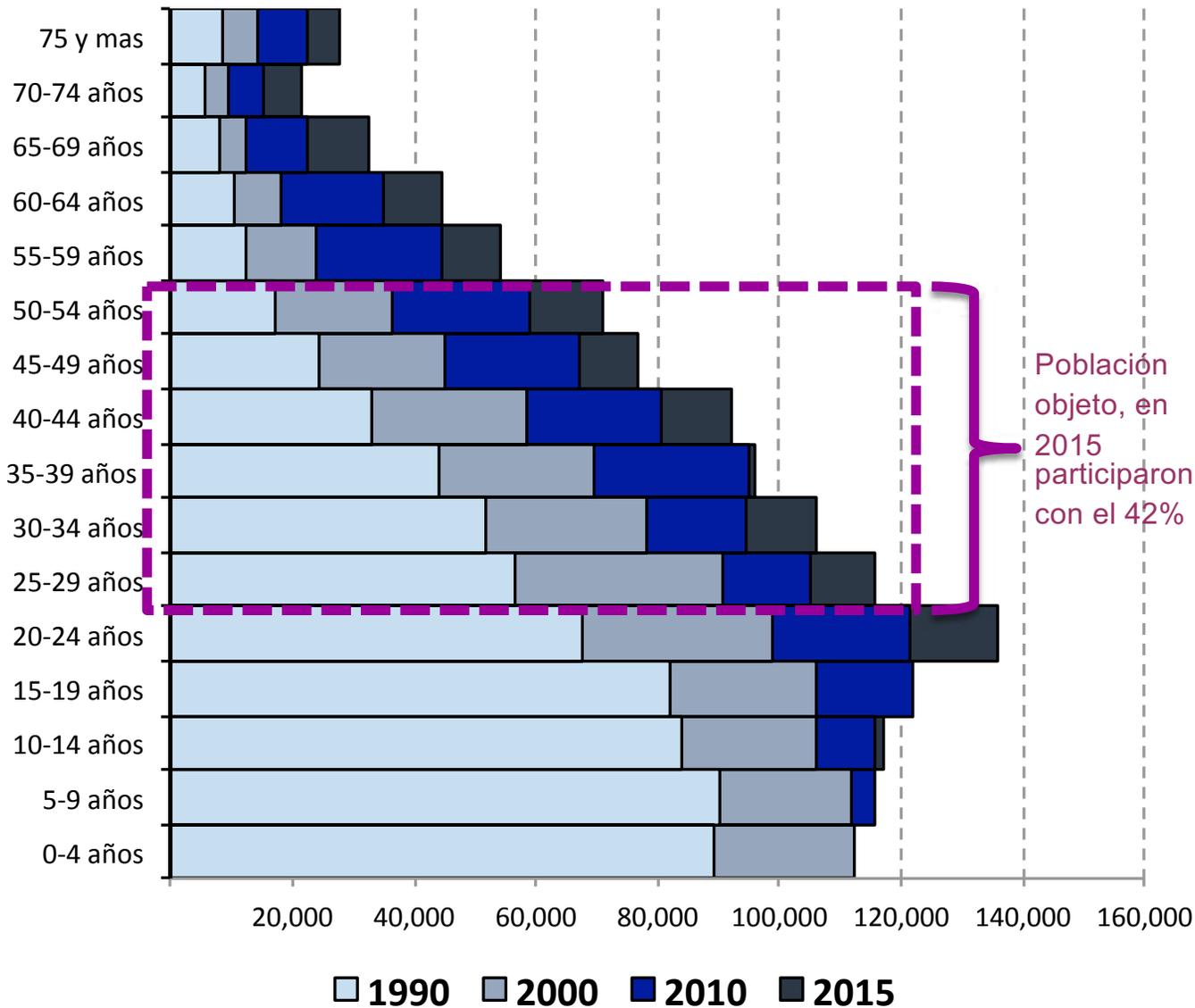
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Periférico Sur, Núm. 4249 Piso 1, Col. Jardines en la Montaña, Tlalpan. C.P. 14210, México, D.F.

Tel. +52 (55) 5063 - 8800 • www.softec.com.mx

Población por grupos de edad en Tlalpan

Evolución de la población por grupos de edad en Tlalpan

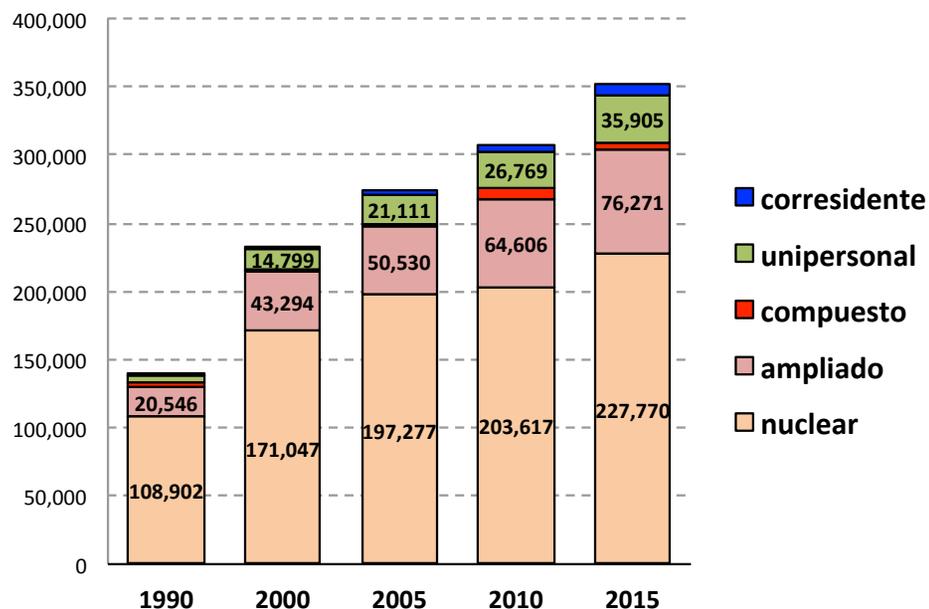


- Se observa que la población de la delegación se encuentra en una etapa de transición demográfica, es decir los nacimientos y la mortalidad registran una ligera disminución, aumentando la población joven y adulta, esto se puede notar más marcadamente en el año 2015.
- Destaca que la población en el rango de 24 a 29 años es la dominante en Tlalpan con 135,629 habitantes dentro de ese rango, representando el 10% del total de la población en 2015 esto se explica por la baja en la natalidad y el crecimiento de la población que nació en la década de 1990.
- La población entre 65 y 69 años registró el mayor incremento de 2010 a 2015 con una TCMA de 7.5%, llegando a 32,514 habitantes en 2015.
- De igual forma, los rangos que abarcan la población de 25 a 55 años presentan incrementos importantes, esto beneficia al mercado inmobiliario, ya que es la población con recursos para adquirir bienes y servicios.

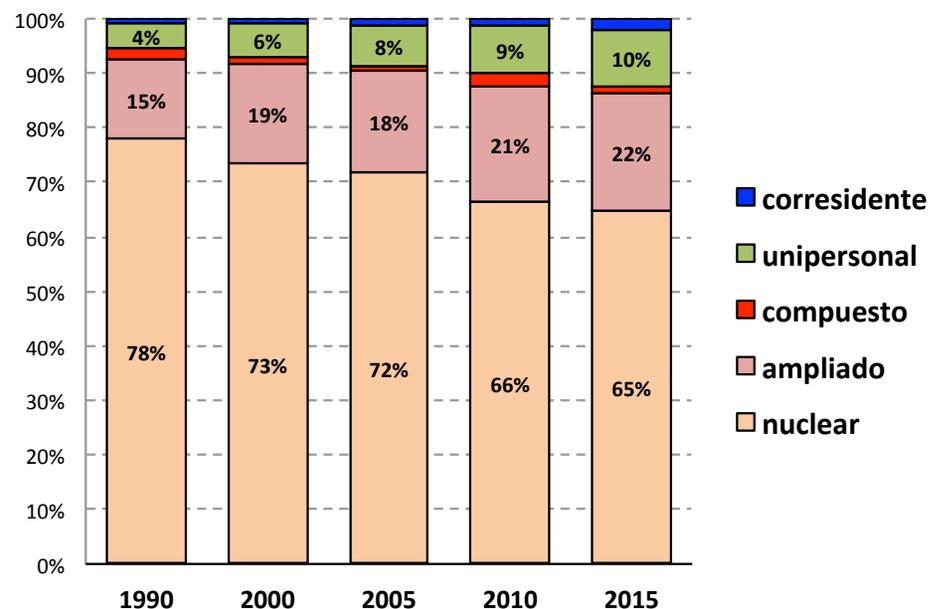
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución de hogares por tipo de vivienda en Tlalpan

Evolución del tipo de hogar.



Evolución del tipo de hogar.

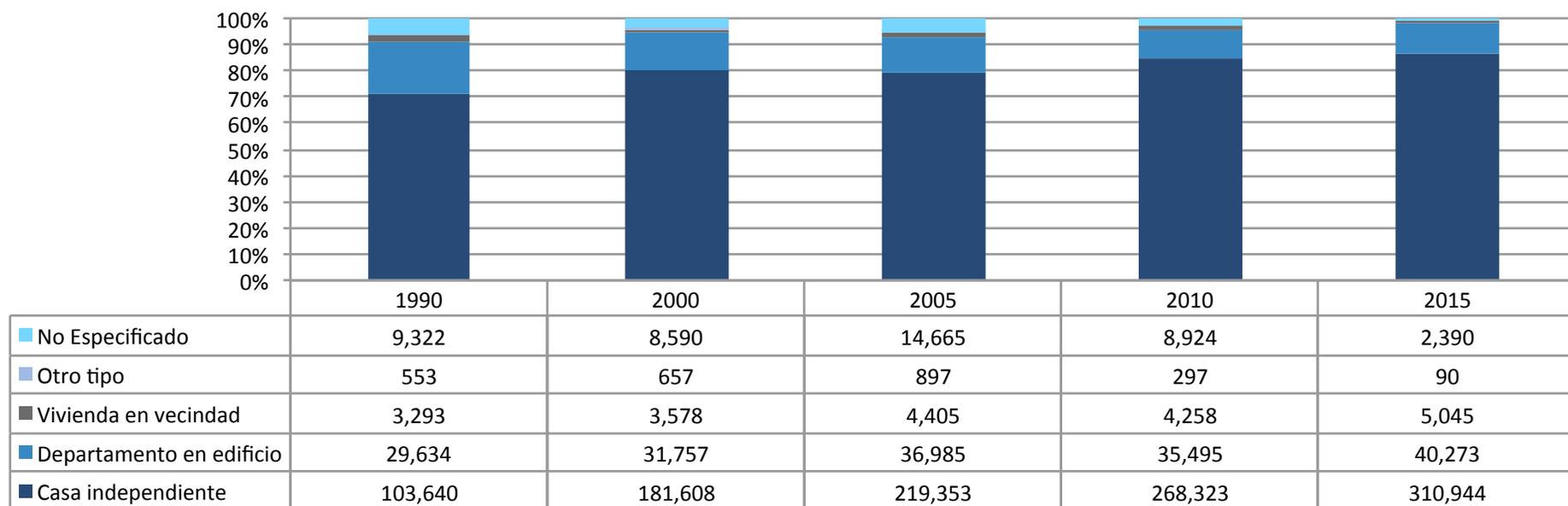


- En la delegación Tlalpan las familias de tipo nuclear registran la mayor participación, con un promedio de 71% en el periodo de análisis, alcanzando 227,770 hogares de este tipo; le siguen los hogares ampliados con un promedio de 19% y los hogares unipersonales con 7%.
- Se puede observar una tendencia a que las familias nucleares disminuyan su participación mientras los hogares unipersonales, ampliados y corresidentes registran un aumento de la misma.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución de la clase de vivienda en Tlalpan

Evolución de la clase de vivienda.

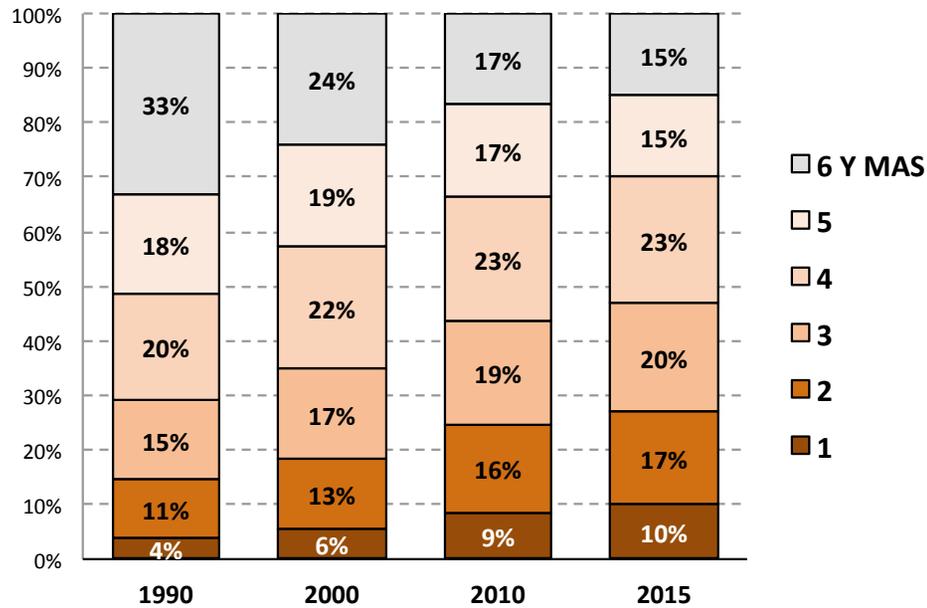


- En Zapopan las casas particulares son el tipo de vivienda dominante durante el periodo de análisis que comprende desde 1990 a 2015, con una participación mayor al 70% en todos los años, mostrando una tendencia a incrementarse, pasando de contribuir con el 70% de las viviendas en 1990 a 87% en el año 2015, llegando a 310,944 casas.
- Por su parte la vivienda vertical registra una participación promedio de 19% en los años analizados, registrando 40,273 departamentos en 2015, contrario a la vivienda horizontal, estos mostraron una tendencia a reducir su participación de 1990 a 2005, para 2010 y 2015 se mantuvo estable con una aportación del 11%.
- Por su parte, los otros tipos de vivienda que incluyen vecindades, cuartos en azoteas, refugios, locales adaptados, entre otros, han reducido notable su participación, aportando menos de 1% en 2015.

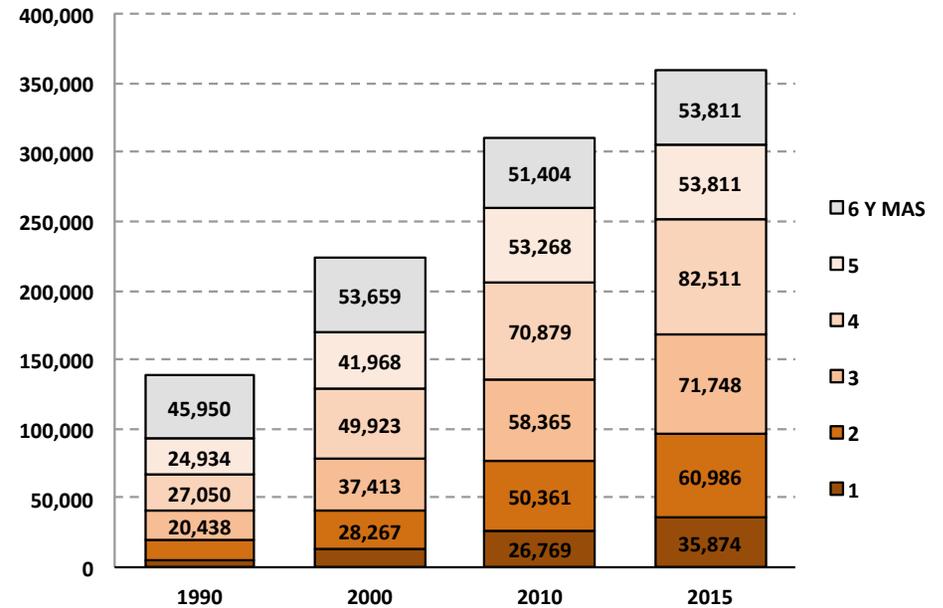
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución de ocupantes por hogar en Tlalpan

Evolución de los integrantes por hogar.



Evolución de los integrantes por hogar.

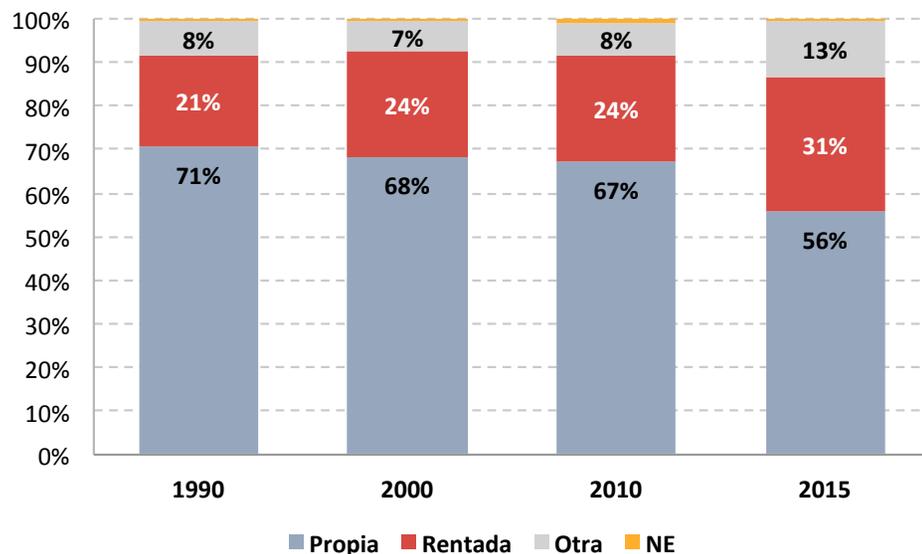


- Se puede observar que los hogares conformados por más de 6 integrantes han registrado una marcada contracción en su participación, así en 1990 aportaban el 33% del total de hogares, y para 2015 contribuyen únicamente con el 15%.
- Por otro lado, los hogares conformados por una persona han registrado la mayor tasa de crecimiento promedio con 4%, pasando de participar con el 4% en 1990 a aportar el 10% en 2015.
- Para 2015, los hogares muestran una distribución más homogénea en cuanto a número de integrantes, destacando los hogares de 4 integrantes que participan con el 23%, con un total de 82,511 hogares.

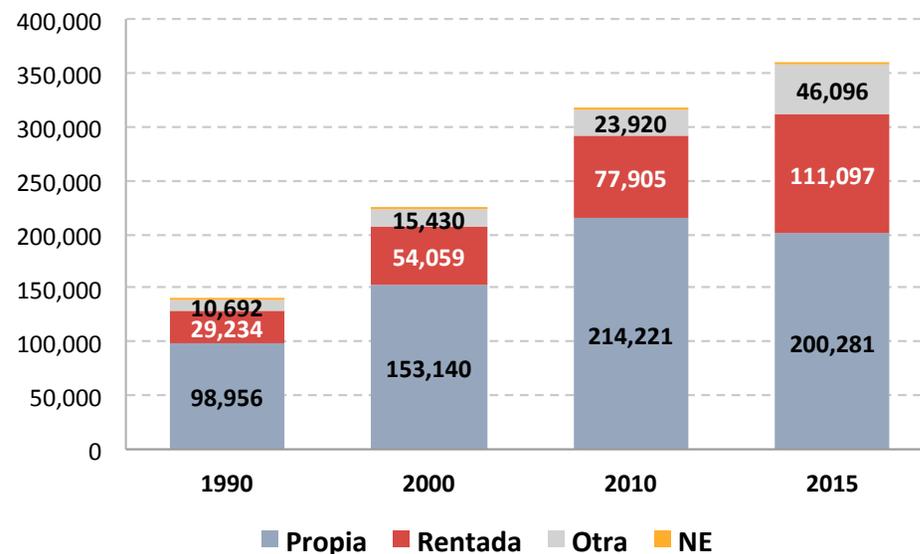
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución en la tenencia de la vivienda

Evolución en la tenencia de la vivienda en Tlalpan



Evolución en la tenencia de la vivienda en Tlalpan



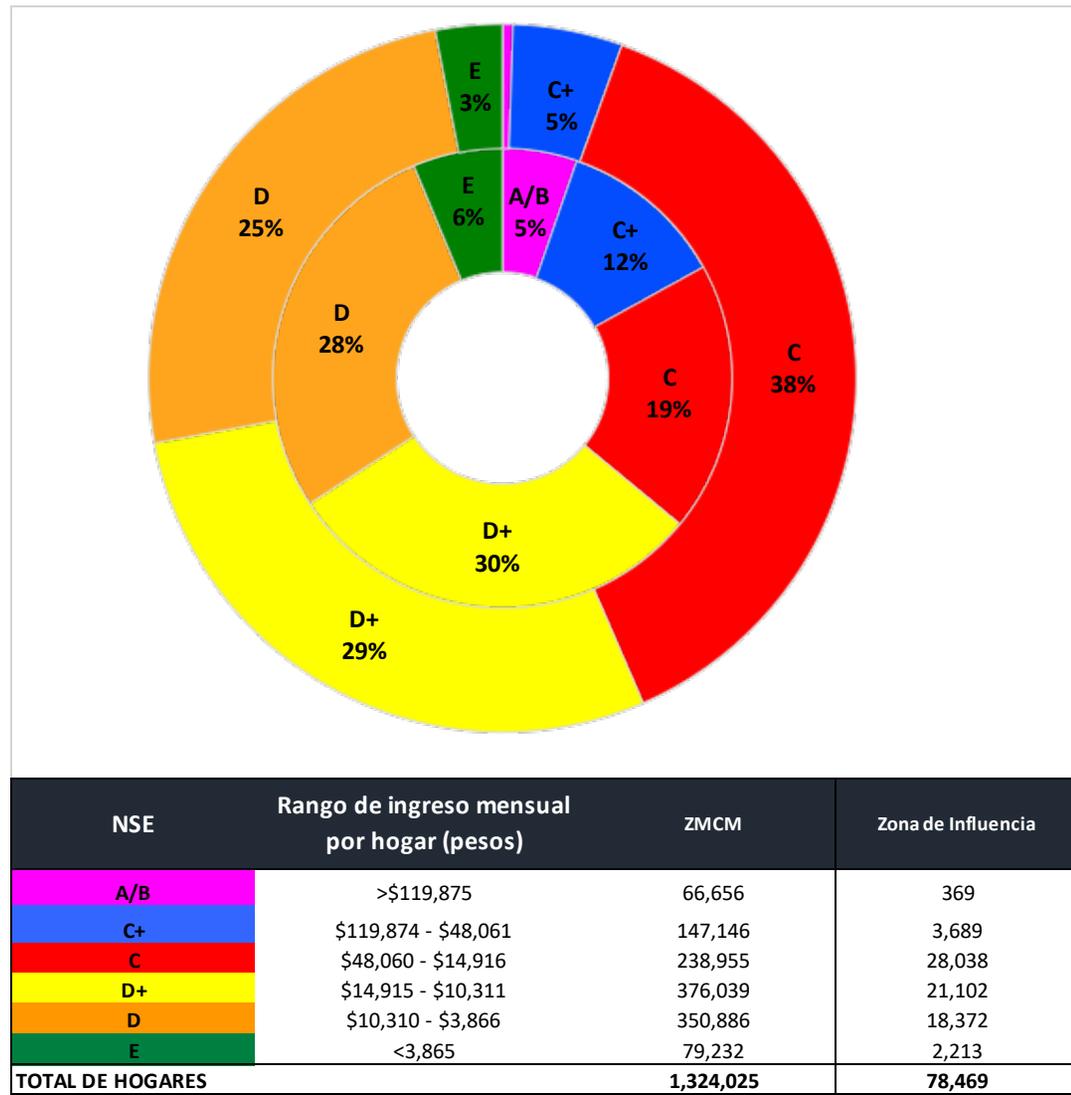
- Respecto a la tenencia de vivienda, se observa una tendencia a la disminución de la vivienda propia y el aumento de vivienda en renta y otra situación.
- De 2010 a 2015 la vivienda propia se contrajo a una TCMA de -1.3%, que implica una reducción de -13,940 viviendas propias.
- La vivienda en renta es la que muestra el mayor crecimiento, pasando de 29,234 viviendas en renta en 1990, que significaban el 21% del total a 111,097 viviendas en dicha situación en 2015, estas representaron el 31%.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Nivel de ingreso de las familias.

- En la Zona de Influencia dominan los hogares con nivel socioeconómico C, aportando el 38% de las familias, cuyo ingreso mensual va de \$19,709 a \$63,274.
- En segundo lugar se encuentran las familias de nivel D+ que portan el 28% de los hogares; esto significa que por los niveles de ingresos de la población se demandan bienes y servicios de segmentos Medio.
- Por su parte, la ZMCM, que representa a la demanda secundaria, registra el 30% de sus familias en el nivel D+ con ingresos de \$10,311 a \$14,915.

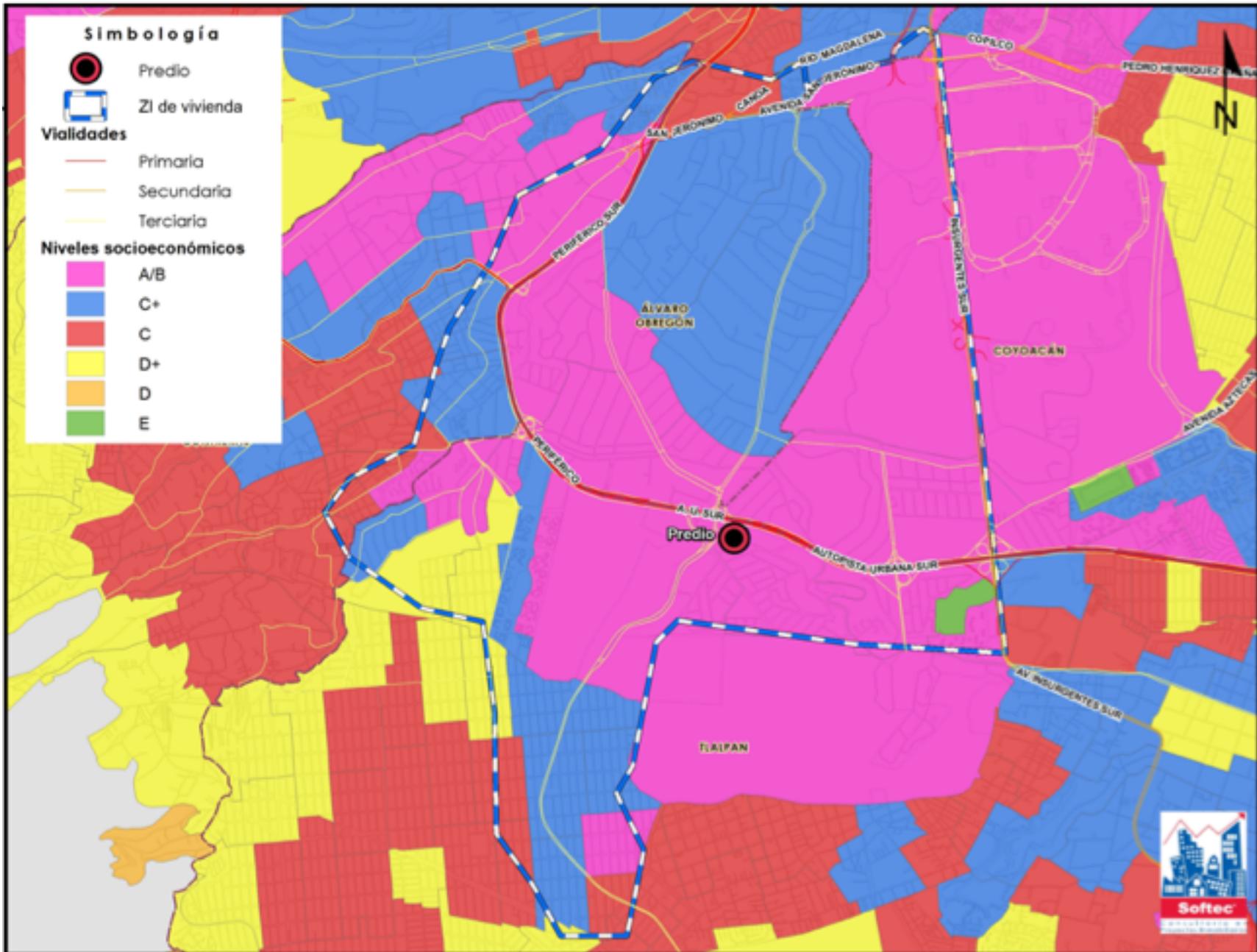
Estructura del nivel socioeconómico por familias.



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

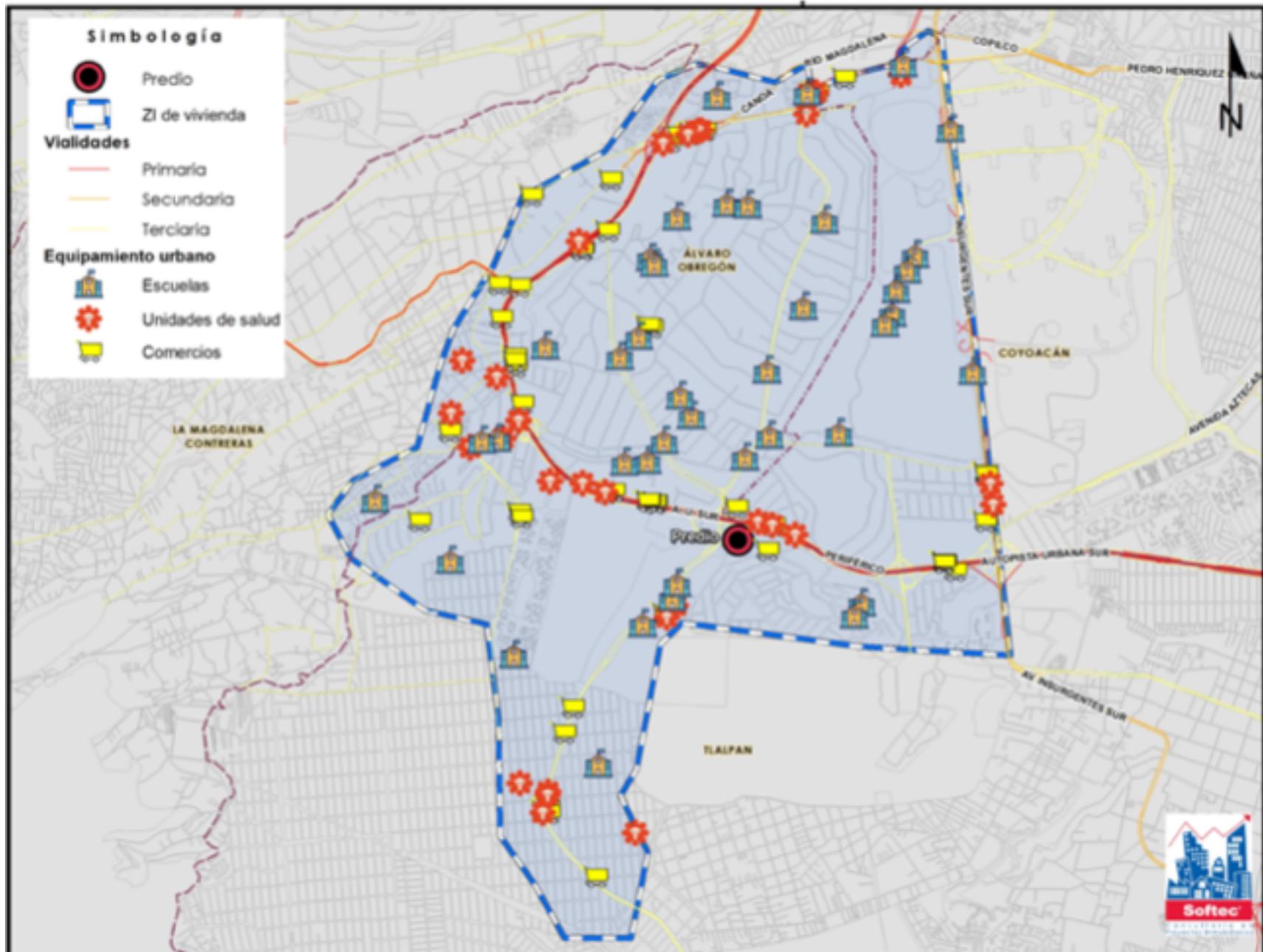
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Distribución de los niveles socioeconómicos



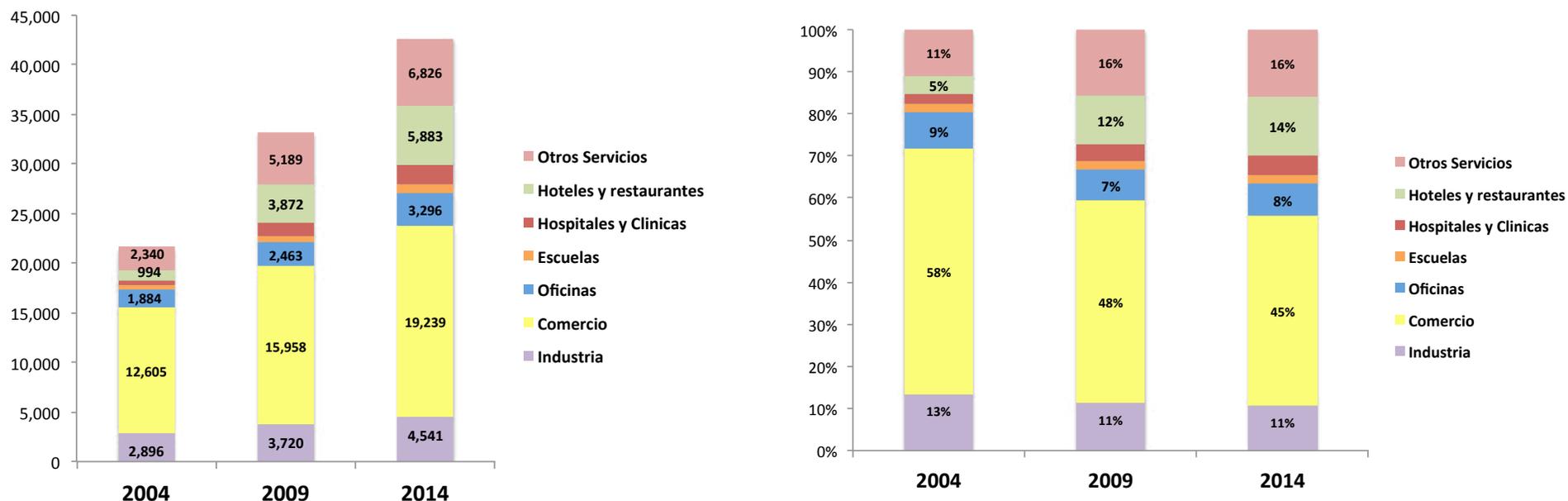
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Equipamiento



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

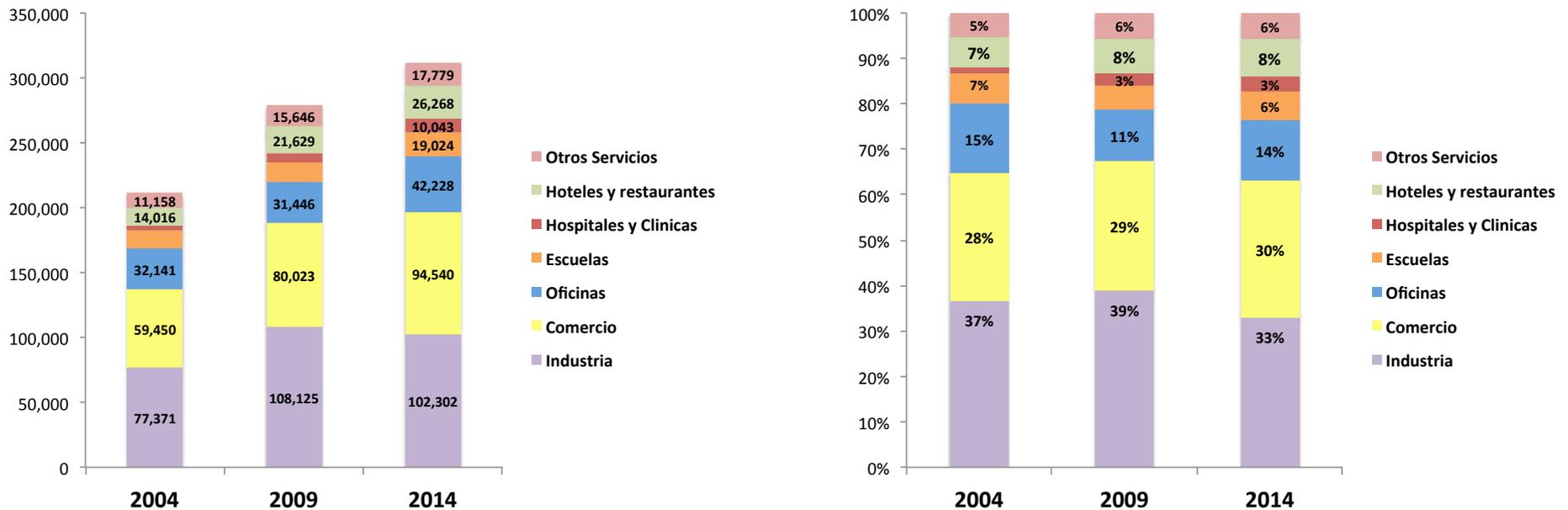
Unidades económicas por sector en Tlalpan



- De acuerdo con datos del Censo Económico, en la delegación Tlalpan, la actividad comercial registra el mayor número de unidades económicas, las cuales de 2004 a 2014 han registrado una tendencia positiva registrando una TCMA de 4.3% en los diez años bajo análisis, llegando a 19,239 unidades en 2014.
- Destacan los servicios hoteleros y de preparación de alimentos como el sector que mayor crecimiento tuvo al registrar una tasa de 19.5% en el periodo analizado pasando de 994 unidades en 2004 a 5,883 unidades en 2014.
- Los otros servicios, así como hospitales y clínicas también registraron un crecimiento importante, con tasas de crecimiento mayores al 10%.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Población económica por sector en Tlalpan



- Respecto al personal ocupado, la mayor participación se registra en las personas empleadas en el sector industrial, las cuales aportaron un promedio del 36% en el periodo analizado, cabe destacar que al igual que en las unidades económicas, el personal empleado de este sector registra una tendencia a disminuir su participación.
- Por su parte, el sector comercial registra una participación promedio del 29%, llegando, en 2015, a 94,540 personas empleadas en dicha actividad.
- EL mayor crecimiento en personal ocupado se presentó en los hospitales y clínicas que en 2004, empleaban 3,050 personas y en 2014 se incrementó a 10,043, con una tasa de 12.7%.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

30

Potencial de mercado



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Resumen de la evaluación del predio

Variable	Calificación	Evaluación
Tamaño del predio		El predio cuenta con un área de 1,200m ² . El área presenta una dimensión adecuada para la construcción de un proyecto vertical.
Uso de suelo		El mercado se enfoca a clientes que buscan vivienda horizontal. El uso de suelo, para el predio es para vivienda vertical, por lo cual deberá buscar su propio mercado.
Forma		El predio cuenta con una forma semejante a un trapecio. El lado más largo del predio se encuentra al norte con una dimensión de 430 metros. Presenta 2 frentes, el de mayor tamaño colinda con la carretera Picacho-Ajusco con 420 metros. Mientras que el segundo frente colinda con periférico sur, el cual cuenta con una dimensión de 380 metros.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Resumen de la evaluación del predio

Variable	Calificación	Comentarios
Acceso		<p>El acceso al predio se puede dar por dos vialidades, las cuales cuentan con la mayor relevancia la zona.</p> <p>Tanto por carretera Picacho Ajusco, como por el periférico se puede tener acceso al predio.</p>
Vialidades		<p>El periférico es una de las principales vialidades de la ciudad, ya que rodea casi en su totalidad la parte externa de la ciudad. En ella se encuentran concentraciones de vivienda, oficinas y centros comerciales. Cuenta con 5 carriles en la mayoría de la avenida (3 internos y 2 en lateral).</p> <p>La carretera Picacho Ajusco está compuesta de 3 carriles de sur a norte y 3 carriles de norte a sur.</p> <p>El predio no se encuentra sobre la lateral de periférico, ubicándose en un camino adoquinado, al cual no se puede entrar directamente por periférico.</p>
Colindancia		<p>El predio colinda al norte con terrenos de reserva, al poniente con zona habitacional. Al oriente, del otro lado de la carretera se encuentra una televisora.</p>

33

Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



34

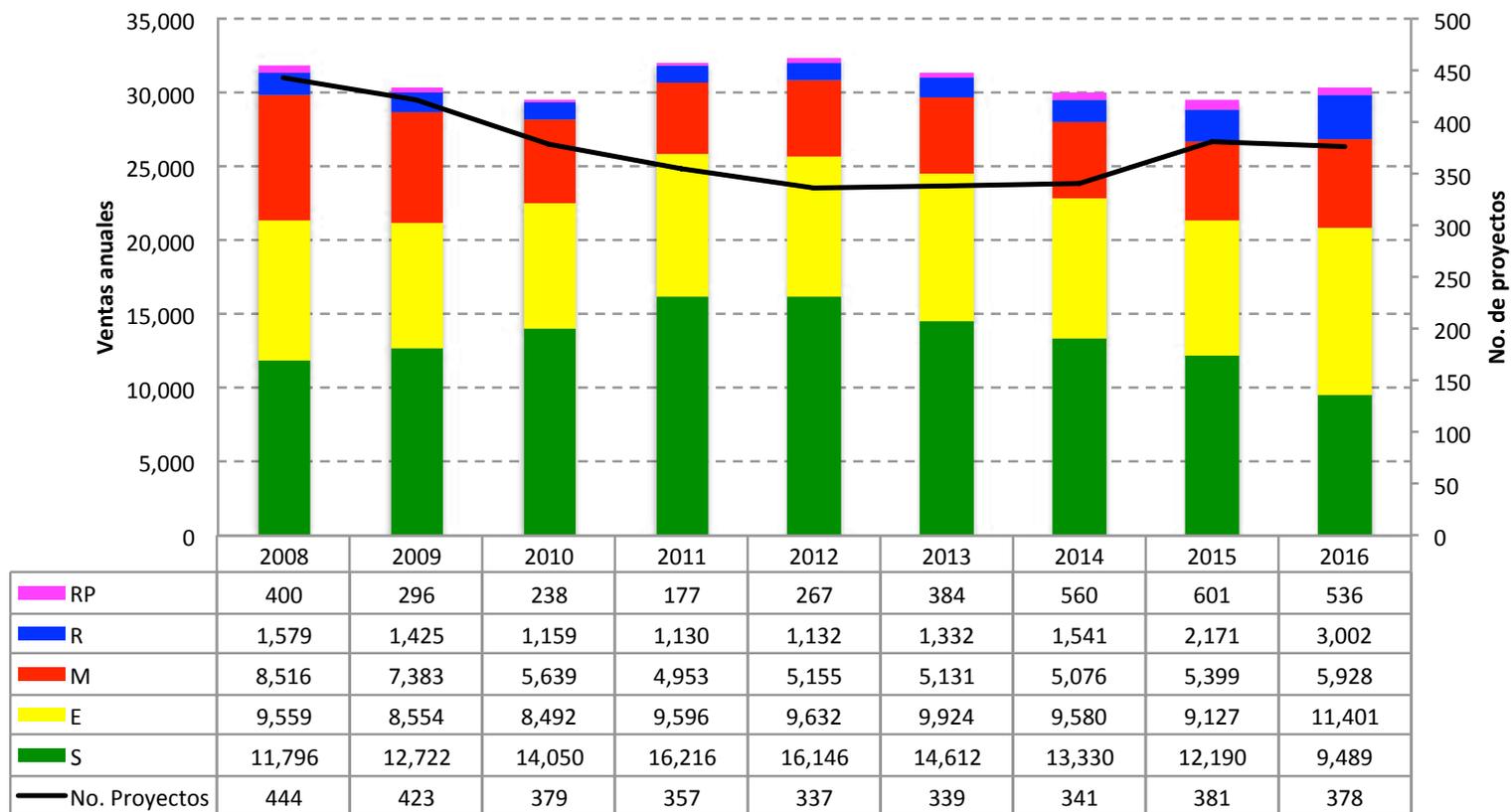
Análisis de la evolución histórica de vivienda

Introducción

- El siguiente capítulo comprende el análisis histórico de la dinámica de la vivienda en la ZMCM esto con el fin de identificar las tendencias que ha presentado el mercado de vivienda nueva terminada en dicho lugar.
- El objetivo es analizar la evolución y tendencias, en los últimos ocho años, tanto de desarrolladores como de compradores potenciales del sector inmobiliario, de esta forma es posible detectar el producto que ha dominado el mercado, así como las preferencias en cuanto a superficies y precios.
- En primer lugar se analizará el nivel de ventas del total de segmentos de la ZM de la ciudad de México, después se analizará la vivienda horizontal de la zona de influencia
- De igual forma se analizaran las ventas totales, los promedios de precios, precios por m², y superficies, así como la absorción promedio que han tenido los proyectos por segmento.

Evolución histórica de las ventas de vivienda en la zona metropolitana de la Ciudad de México

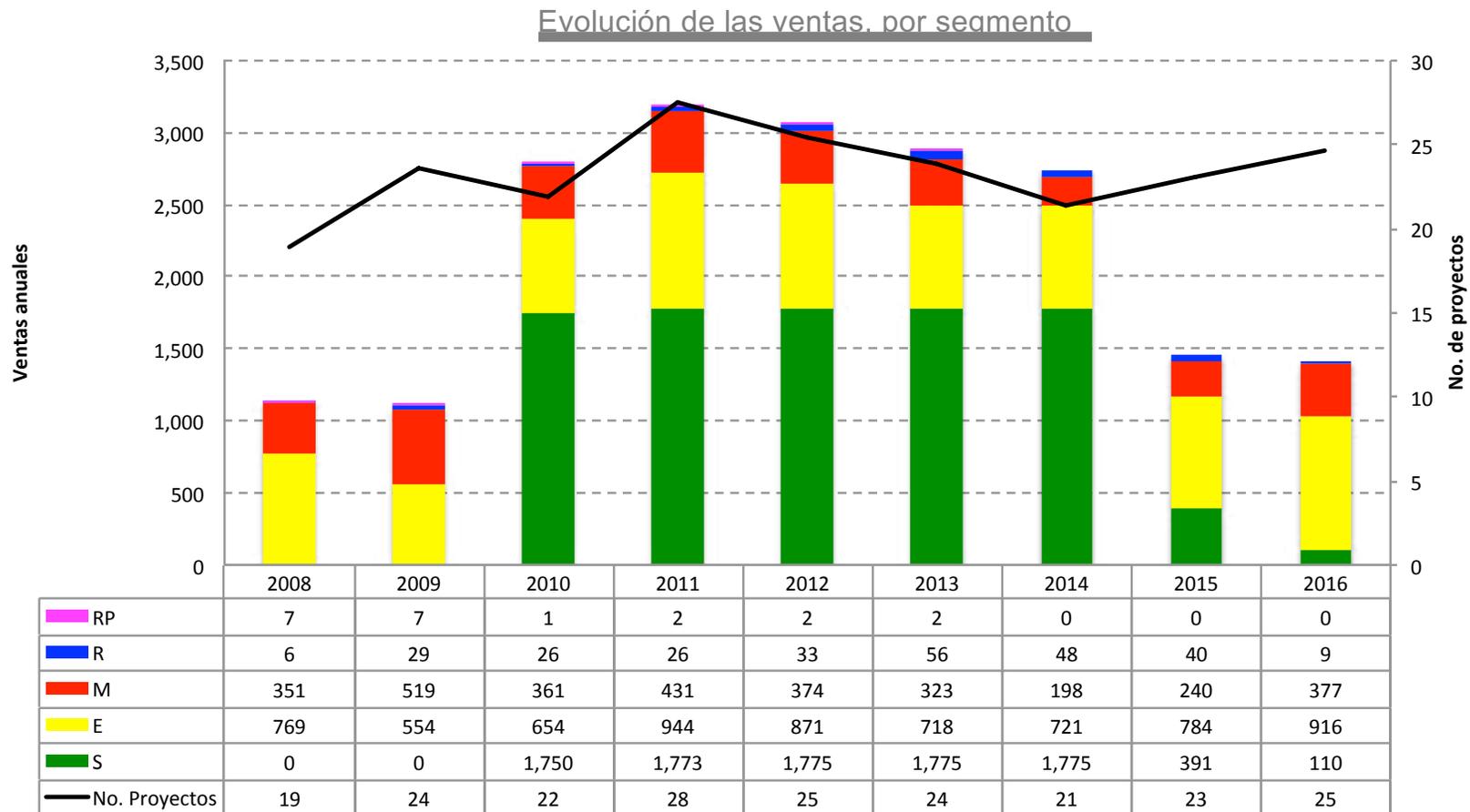
Evolución de las ventas, por segmento



- Dentro de la Zona Metropolitana de Ciudad de México, las ventas de vivienda nueva terminada han registrado diversas fluctuaciones, destaca una tendencia negativa del año 2012 a 2015, con una reducción anual promedio del 3%, para 2016 se observa una recuperación del 3% alcanzando un tamaño de mercado de 30,357 viviendas.
- En el periodo analizado, la vivienda social registró la mayor participación a las ventas con un promedio del 43%, seguida de la vivienda económica con 39% y el segmento medio con 19%.
- El segmento Residencial presentó un importante incremento en su aportación a las ventas, pasando de participar con el 5% en 2008 a contribuir con un 10% en 2016.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

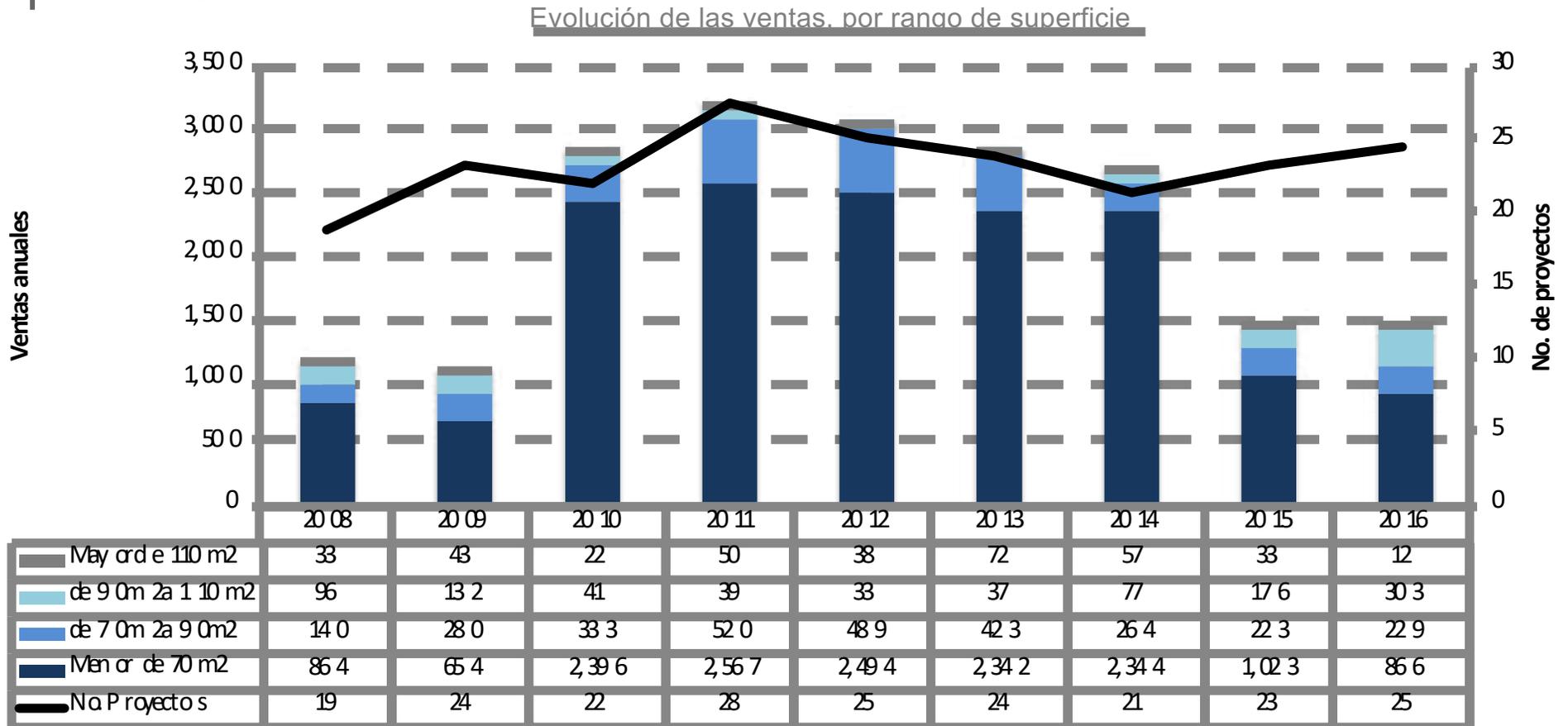
Evolución histórica de las ventas en la zona de influencia



- La ventas de vivienda nueva de la zona de influencia ha presentado diversas fluctuaciones, en 2010 se observa el mayor crecimiento, superior al 150%, lo que se explica por la entrada del proyecto de segmento económico Fracc. Ajusco que registró una absorción promedio de 145 unidades mensuales, hasta su salida del mercado a principios de 2015.
- De 2011 a 2016 se observa una tendencia negativa de las ventas, en el último año existió un decremento del 3%, por lo que en 2016 el tamaño de mercado se ubicó en 1,411 unidades.
- Durante todo el periodo de análisis la vivienda social registró la mayor participación, con un promedio de 41%, en los dos últimos años su aportación al tamaño de mercado superó el 50%. De igual forma la vivienda Media presentó un incremento en su contribución en los últimos dos años, alcanzando un 27% en 2016, desplazando 377 unidades.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

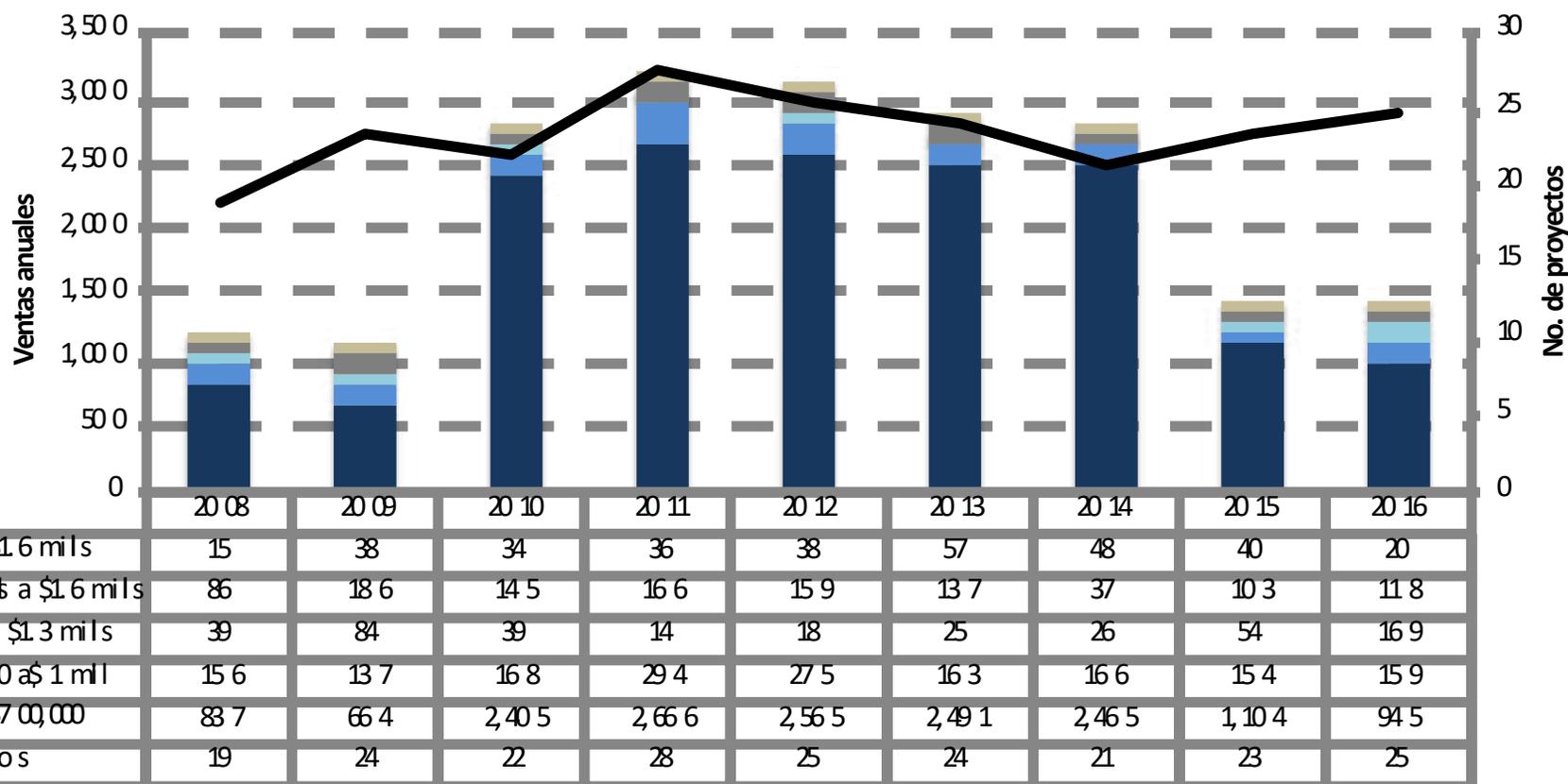
Evolución histórica de las ventas en zona de influencia, por rango de superficie.



- ❑ Las ventas de vivienda nueva de la zona, en el periodo de análisis, se basaron en productos con superficie menor a 70 m², los cuales participaron con un promedio del 76% de las ventas, no obstante, en los últimos dos años, su contribución se redujo a menos del 70%.
- ❑ Le siguió la vivienda con superficie de 70 m² a 90 m², cuya aportación promedio fue del 15% de las ventas del periodo.
- ❑ Destacan los productos con superficie de 90 m² a 110 m² que, en los dos últimos años incrementaron su participación, alcanzando una aportación del 22% en 2016, con un desplazamiento de 303 unidades.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

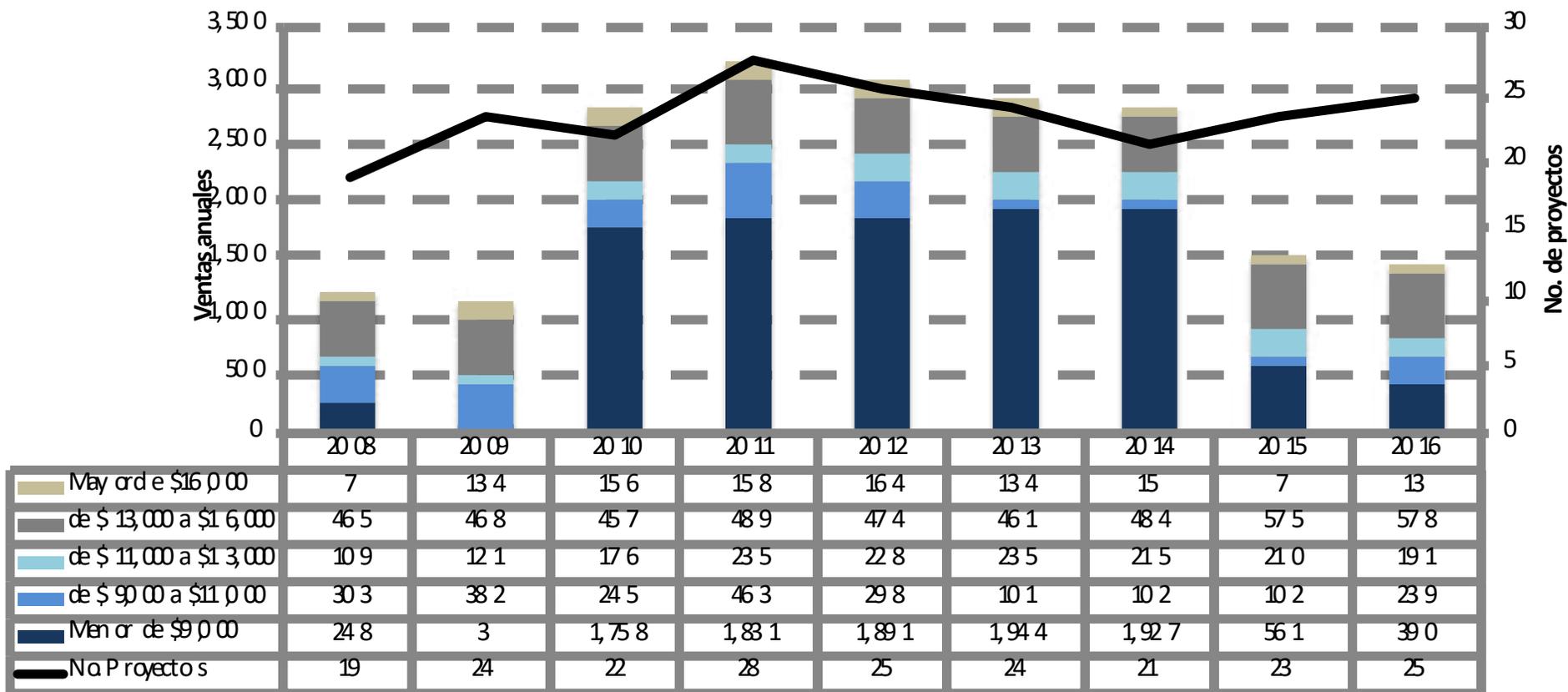
Evolución histórica de las ventas en zona de influencia, por rango de precio unitario.



- La vivienda con precio menor a \$700,000 registró los mayores niveles de ventas en la zona de influencia, contribuyendo con un promedio del 79% de las ventas del periodo, esto se relaciona con las elevadas ventas de proyectos del segmento social.
- Los productos con precio de \$700,000 a \$1 millón participaron, en promedio, con el 9% de las ventas, en los dos últimos años, esta participación se incrementó al 11%, llegando a desplazar 159 unidades.
- La vivienda en un rango de precio de \$1.3 a \$1.6 millones presentó un incremento en sus ventas de 2011 a 2016, pasando de colocar 14 unidades en 2011, a 169 en el último año.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

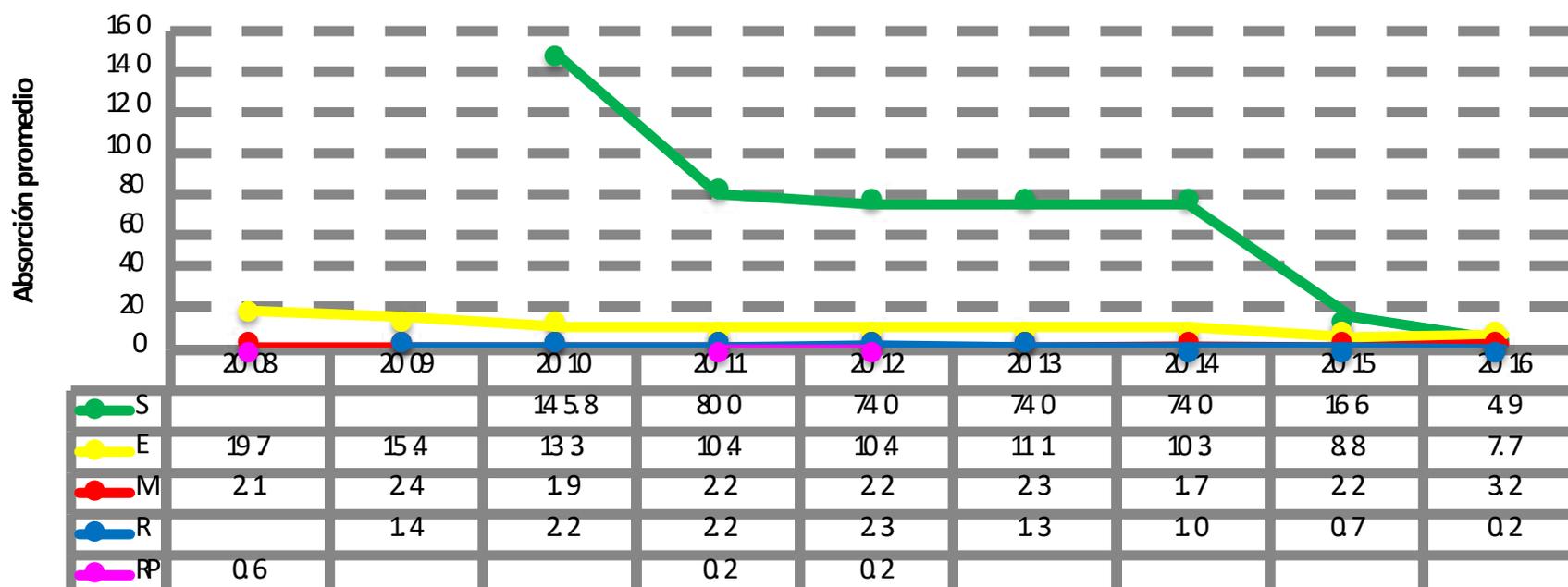
Evolución histórica de las ventas en zona de influencia, por rango de precio por m2.



- Las viviendas nuevas con precio por m2 inferior a \$9,000 presentaron la mayor aportación a las ventas de la zona, con un promedio del 45%, destacando el periodo 2010-2014, en el que participaron con más del 55% de las ventas.
- El rango de precio de \$13,000 a \$16,000 también registró un buen desempeño, al participar con el 27% de las ventas de la zona, para 2016 registró el mayor desplazamiento, de 578 unidades, es decir, e 41% del tamaño de mercado de dicho año.
- De igual forma, los productos con precio de \$11,00 a \$13,000 incrementaron su participación en las ventas, de un 10% en 20108, a 14% en 2016.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

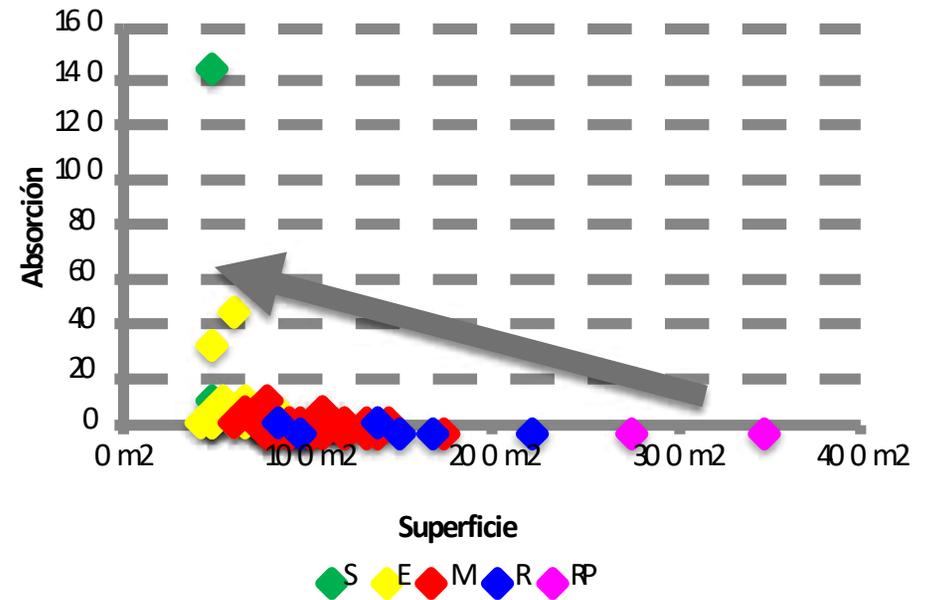
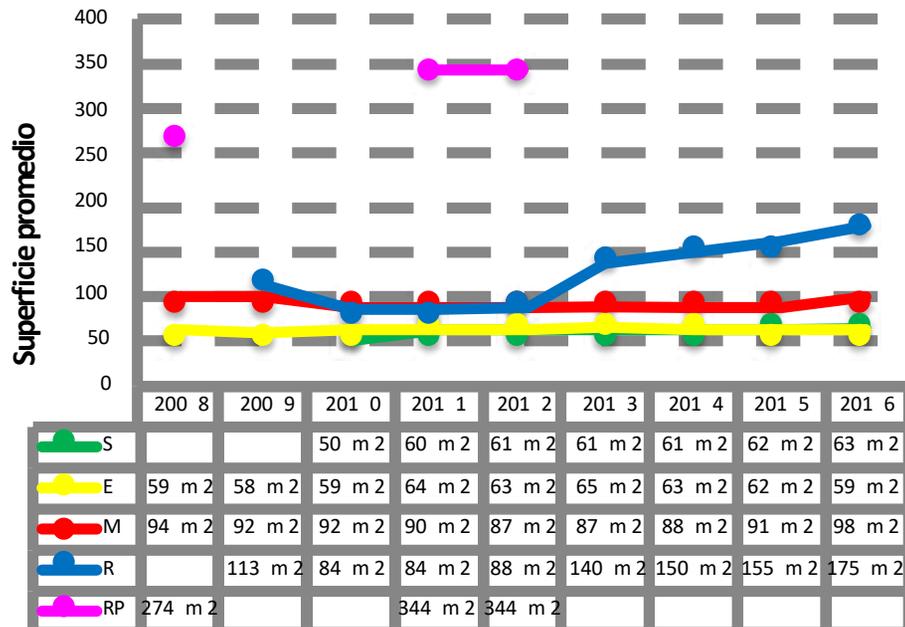
Evolución de la absorción promedio, por segmento.



- La vivienda de segmento social registró los mayores niveles de ventas con un promedio de 67 unidades mensuales, alcanzando un máximo de 145 unidades en 2010.
- Por su parte, el segmento Económico registró una absorción promedio de 12 unidades mensuales, durante los años analizados, con una tendencia negativa, llegando a colocar un promedio de 7.7 unidades mensuales en 2016.
- El segmento Medio presentó una absorción promedio de 2.2 unidades mensuales, de 2014 a 2016 registró un incremento del 36%, alcanzando una absorción promedio de 3.2 unidades mensuales.
- Finalmente, la vivienda Residencial y Residencial Plus, registraron un desplazamiento promedio de 1.4 y 0.3 unidades mensuales, respectivamente.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

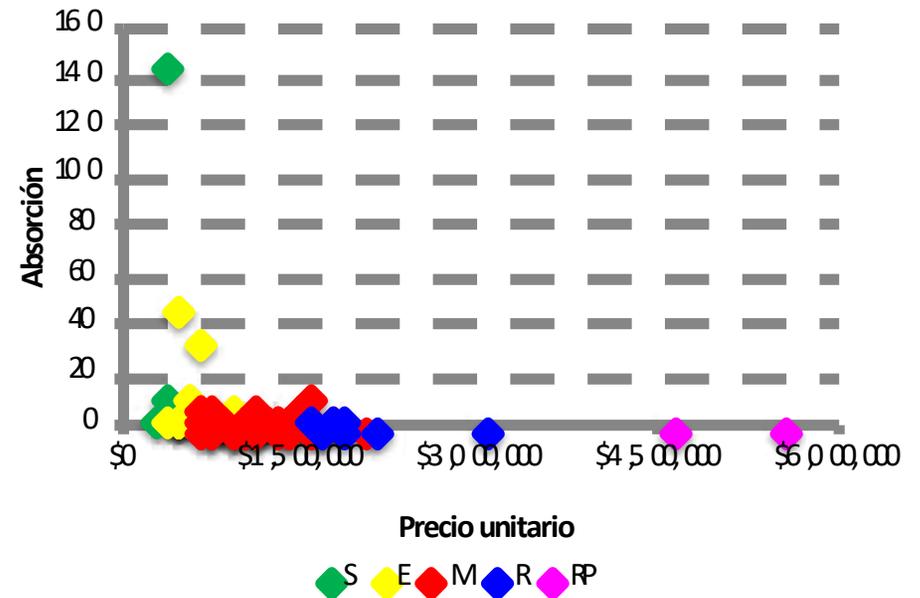
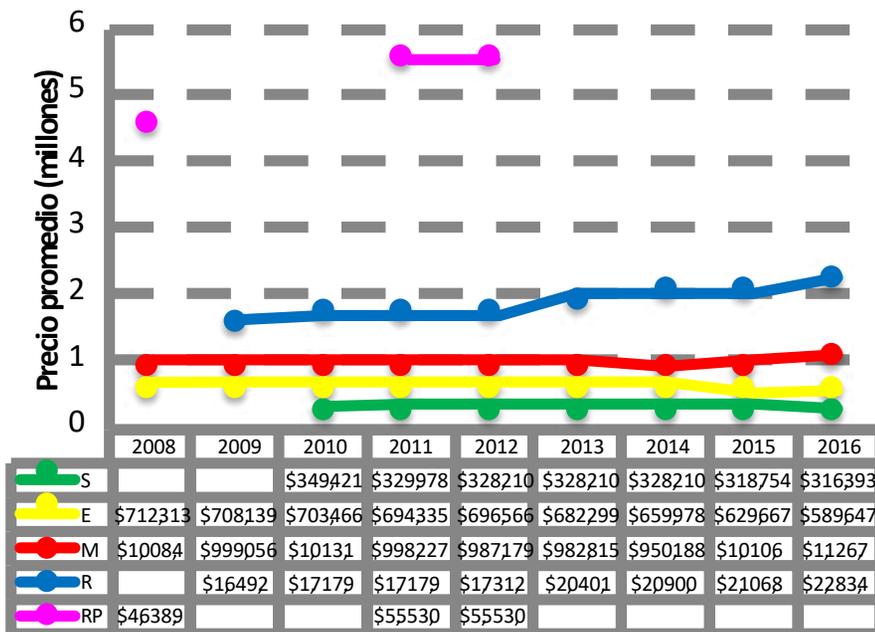
Evolución de las superficies promedio, por segmento



- La vivienda Residencial registró las mayores superficies de la zona, con un promedio de 124 m², con una tendencia a la alza en los últimos cuatro años, alcanzando un promedio de 175 m² en 2016.
- La vivienda media presentó una superficie promedio de 90 m², ésta también muestra una dinámica positiva, registrando una superficie promedio máxima de 98 m² en 2016.
- Las menores superficies se ofertaron en la vivienda social con un promedio de 60 m² y 61 m², respectivamente.
- Se observa una tendencia a que los proyectos con vivienda de menor superficie, registren mejores niveles de ventas, esto es más evidente en la vivienda social y económica, en la que las mayores absorciones se registran en desarrollos con viviendas menores a a 60 m².

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

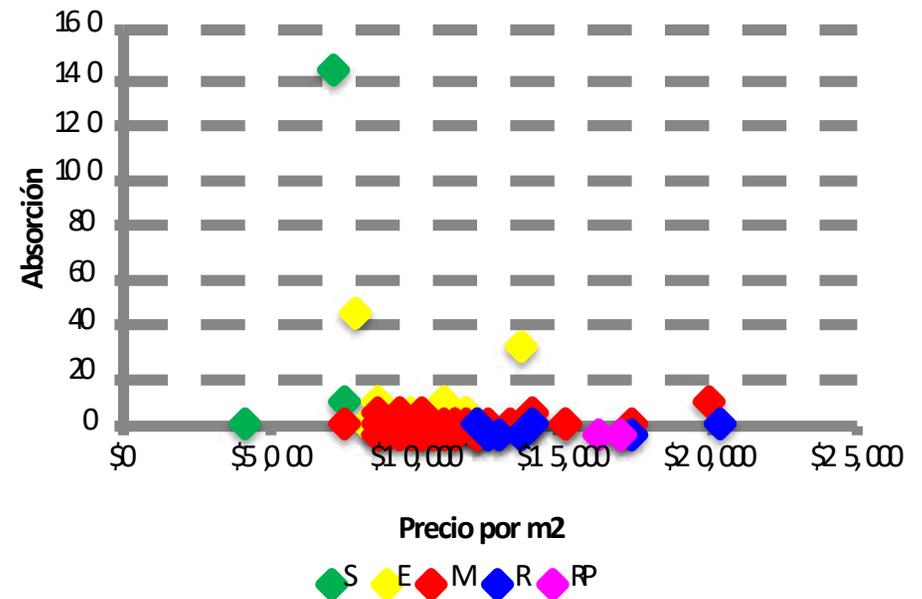
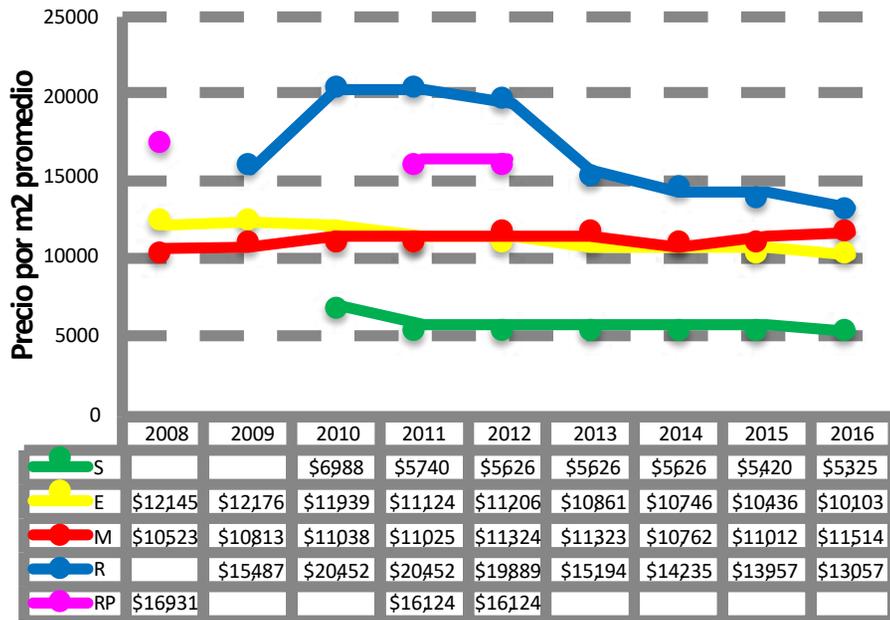
Evolución de los precios promedio, por segmento



- El segmento Residencial presentó el mayor precio, con un promedio de \$1,917,976, ésta vivienda registró los mayores incrementos en precios, con un promedio anual del 6%, de 2012 a 2016.
- Le sigue la vivienda Media con un precio de venta promedio de \$1,008,493, en los últimos dos años presentó un incremento promedio de 9%, alcanzando un precio promedio máximo de \$1,126,737, en 2016.
- Por su parte el segmento Económico presentó un precio promedio de \$675,156, seguido de la vivienda Social, que promedió \$328,453, ambos segmentos mostraron una tendencia a la baja en los últimos tres años.
- La zona muestra una tendencia a que a menores precios de venta, los niveles de ventas se incrementen.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Evolución de los precios por m2 promedio, por segmento.



- Respecto a los precios por m2, la vivienda Residencia registró un promedio de \$16,590, de 2013 a 2016 mostró una caída en sus precios llegando a un promedio de \$13,057 en 2016.
- Por su parte el segmento Medio promedio un precio por m2 de \$11,037, alcanzando un máximo de \$11,514 en 2016.
- En la vivienda Económica se promedió un precio por m2 de \$11,192, con una tendencia a disminuir; finalmente los menores precios se presentaron en el segmento Social que promedió \$5,764.
- Exceptuando a la vivienda Social que muestra una tendencia que la absorción mejore mientras el precio por m2 aumenta, los otros segmentos analizados de la zona cuentan con un precio por m2 consolidado en un rango de \$9,000 a \$16,000.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Conclusiones

□ ZMCM

- Las ventas de la ZMCM registraron una caída anual promedio del 3% de 2012 a 2015, no obstante en 2016 existió una recuperación, con un crecimiento del 3%, alcanzando un tamaño de mercado de 30,357 viviendas.
- La mayor participación en las ventas fue para el segmento Social, con un promedio del 43% durante los años analizados, seguido de la vivienda económica que aportó un promedio del 31%, en los últimos tres años éstos dos segmentos registraron una tendencia disminuir su aportación; mientras que los segmentos Medio y Residencial han ganado participación para 2016, alcanzando un 20% y 10% respectivamente.

□ Zona de influencia

- Específicamente, la zona de influencia evaluada presentó algunas fluctuaciones en las ventas de vivienda nueva terminada, en 2010 se presentó un incremento de 152%, éste se explica por la entrada del proyecto Fracc. Ajusco, de segmento Social, que colocó 145 unidades mensuales.
- De 2012 a 2016 se observó una tendencia negativa en las ventas de vivienda con una reducción anual promedio de 13%, en 2015 se registró una caída del 47% debido a la salida del mercado Fracc. Ajusco. Para 2016 el tamaño de mercado de la zona se ubicó en 1,411 unidades.
- El segmento Económico presentó la mayor participación, con un promedio de 41% durante los años analizados, por su parte la vivienda Media aportó un promedio del 20% de las ventas del periodo, destacando que los últimos tres años su aportación se incremento de 7% a 27% en 2016.

□ Superficies

- Las ventas de la zona de influencia se basaron en productos con superficie menor a 70 m², esto se relaciona con las altas ventas de vivienda económica.; a éstos le siguieron las viviendas con área entre 70 m² y 90 m², que aportaron un promedio del 15% de las ventas, finalmente, destacó la vivienda con superficie de 90 m² a 110 m², que en los últimos dos años incrementaron su aportación hasta 22%.
- La vivienda media presentó una superficie promedio de 90 m², con una dinámica positiva, registrando una superficie promedio máxima de 98 m² en 2016. Los segmentos social y económico registran una tendencia a disminuir sus superficies.

□ Precios

- Dentro de la zona de influencia, las mayores ventas se registraron en la vivienda con precio inferior a \$700,000, que participó con un promedio del 79% de las ventas de la zona, seguida de la vivienda co precio de \$700,000 a \$1 millón, que participó con un promedio del 9%.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

46

Análisis de la oferta vigente de vivienda nueva terminada

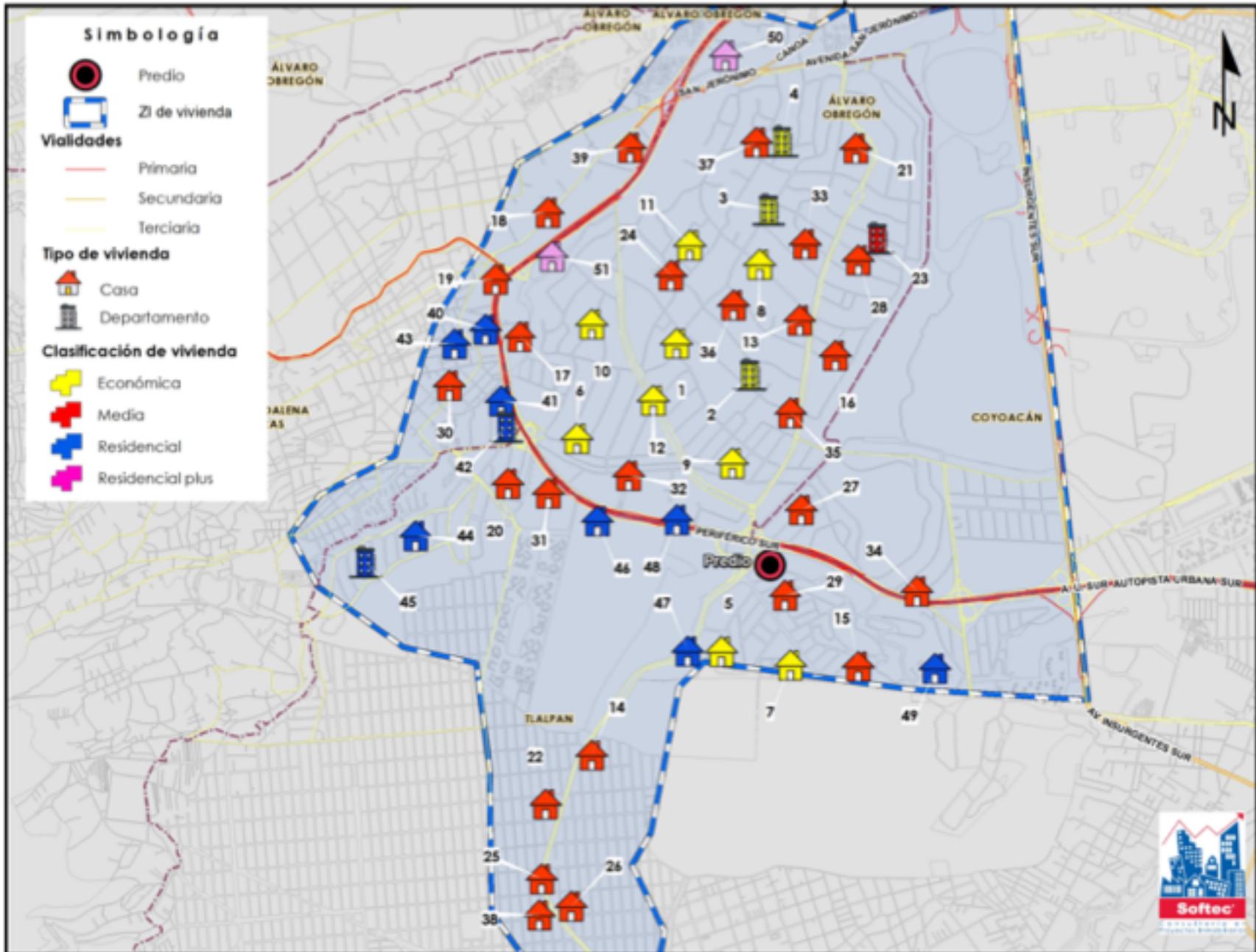


Introducción

- El presente capítulo, tiene como objetivo principal conocer los parámetros de competencia directa en la zona de influencia analizada, para identificar áreas de oportunidad, ventajas competitivas, así como zonas de riesgo del mercado.
- Se determinará la situación actual y dinámica que guardan los proyectos de vivienda nueva terminada vigentes dentro de la zona de influencia, analizando variables tales como: precios unitarios, precios por m², unidades, áreas, éxito comercial, meses en inventario, niveles de absorción, así como sus características (acabados y amenidades).
- Los proyectos analizados pertenecen a los segmentos Económico, Medio, Residencial y Residencial Plus.
- De igual forma se identificarán los principales jugadores en la zona y su participación de mercado en cuanto a su nivel de ventas, así como las unidades e inventarios en el mercado.
- También se hará un análisis del comportamiento de las principales variables en la dimensión espacial, a través de los mapas de oferta.
- El mercado de vivienda vigente se compone por los proyectos que actualmente se están comercializando y que se actualizan directamente en Campo y a través de la base de datos de vivienda propiedad de Softec.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Ubicación de los proyectos de vivienda nueva terminada



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Periférico Sur, Núm. 4249 Piso 1, Col. Jardines en la Montaña, Tlalpan. C.P. 14210, México, D.F.

Tel. +52 (55) 5063 - 8800 • www.softec.com.mx

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Resumen de mercado

Resumen de mercado por clasificación

Clasificación	E	M	R	RP	Total general
Proyectos	12	27	10	2	51
Área mínima	44 m2	60 m2	56 m2	160 m2	44 m2
Área promedio	55 m2	97 m2	146 m2	215 m2	101 m2
Área ponderada	54 m2	86 m2	145 m2	163 m2	62 m2
Área máxima	90 m2	126 m2	240 m2	270 m2	270 m2
Precio mínimo	\$386,000	\$700,000	\$2,085,000	\$4,000,000	\$386,000
Precio promedio	\$493,042	\$1,139,698	\$2,563,998	\$4,275,000	\$1,389,771
Precio ponderado	\$548,624	\$987,235	\$2,590,458	\$4,017,054	\$697,981
Precio máximo	\$672,000	\$1,810,000	\$3,100,000	\$4,550,000	\$4,550,000
Precio m2 mínimo	\$5,544	\$7,447	\$11,375	\$16,852	\$5,544
Precio m2 promedio	\$9,327	\$11,926	\$20,525	\$20,926	\$13,353
Precio m2 ponderado	\$10,546	\$11,450	\$20,658	\$24,747	\$11,068
Precio m2 máximo	\$13,400	\$17,000	\$40,179	\$25,000	\$40,179
Unidades en el mercado	18,021	3,533	656	129	22,339
Inventario en el mercado	10,110	871	210	92	11,283
Absorción del mercado	131	102	21	11	265
Proyectos	12	27	10	2	51
Absorción mínima	1.7	0.0	0.4	0.0	0.0
Absorción promedio	10.9	3.8	2.1	5.7	5.2
Absorción máxima	31.7	15.9	7.4	11.5	31.7
Meses de venta promedio	36	31	29	3	31
Meses en inventario promedio	184	31	21	8	66
Unidades promedio	1502	131	66	65	438
Inventario promedio	843	32	21	46	221
Éxito comercial promedio	1.8%	5.8%	3.0%	4.6%	4.2%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1.2	2.4	2.4	2.8	2.1
Cajones promedio	1	2	2	2	2
Niveles promedio	2	2	5	2	3
Relación Inventario / Unidades	56%	25%	32%	71%	51%

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Resumen de mercado

Resumen de mercado por rango de superficie

Rango área	Menor de 70 m2	de 70 m2 a 90 m2	de 90 m2 a 110 m2	Mayor de 110 m2	Total general
Proyectos	15	9	10	17	51
Área mínima	44 m2	70 m2	93 m2	111 m2	44 m2
Área promedio	54 m2	80 m2	101 m2	154 m2	101 m2
Área ponderada	52 m2	84 m2	104 m2	146 m2	62 m2
Área máxima	69 m2	90 m2	110 m2	270 m2	270 m2
Precio mínimo	\$386,000	\$499,000	\$700,000	\$1,215,000	\$386,000
Precio promedio	\$700,400	\$1,224,111	\$1,095,435	\$2,258,881	\$1,389,771
Precio ponderado	\$567,918	\$824,458	\$1,037,543	\$2,282,494	\$697,981
Precio máximo	\$2,250,000	\$2,621,000	\$1,550,000	\$4,550,000	\$4,550,000
Precio m2 mínimo	\$7,350	\$5,544	\$7,447	\$10,246	\$5,544
Precio m2 promedio	\$12,769	\$15,192	\$10,857	\$14,365	\$13,353
Precio m2 ponderado	\$10,996	\$10,008	\$10,024	\$15,426	\$11,068
Precio m2 máximo	\$40,179	\$30,835	\$15,500	\$25,000	\$40,179
Unidades en el mercado	17,916	2,557	763	1,103	22,339
Inventario en el mercado	9,303	1,267	271	442	11,283
Absorción del mercado	137	68	26	34	265
Proyectos	15	9	10	17	51
Absorción mínima	1.3	1.6	0.0	0.0	0.0
Absorción promedio	9.1	7.6	2.6	2.0	5.2
Absorción máxima	31.7	15.9	7.9	11.5	31.7
Meses de venta promedio	41	19	26	32	31
Meses en inventario promedio	139	22	38	37	66
Unidades promedio	1194	284	76	65	438
Inventario promedio	620	141	27	26	221
Éxito comercial promedio	2.3%	9.6%	5.0%	2.6%	4.2%
Recámaras promedio	2	2	3	3	3
Baños promedio	1.2	2.1	2.4	2.7	2.1
Cajones promedio	1	1	2	2	2
Niveles promedio	3	4	2	2	3

Relación Inventario / Unidades	52%	50%	36%	40%	51%
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Resumen de mercado

Resumen de mercado por rango de precio unitario

Rango precio	Menor de \$700,000	de \$700,000 a \$1 mill	de \$1 mill a \$1.3 mills	de \$1.3 mills a \$1.6 mills	Mayor de \$1.6 mills	Total general
Proyectos	14	9	10	5	13	51
Área mínima	44 m2	60 m2	69 m2	93 m2	56 m2	44 m2
Área promedio	58 m2	84 m2	104 m2	109 m2	155 m2	101 m2
Área ponderada	54 m2	80 m2	106 m2	109 m2	143 m2	62 m2
Área máxima	94 m2	108 m2	124 m2	126 m2	270 m2	270 m2
Precio mínimo	\$386,000	\$725,500	\$1,038,000	\$1,390,000	\$1,810,000	\$386,000
Precio promedio	\$522,607	\$898,944	\$1,198,135	\$1,498,000	\$2,769,229	\$1,389,771
Precio ponderado	\$550,940	\$865,064	\$1,203,887	\$1,504,340	\$2,645,105	\$697,981
Precio máximo	\$700,000	\$995,000	\$1,298,000	\$1,580,000	\$4,550,000	\$4,550,000
Precio m2 mínimo	\$5,544	\$8,529	\$10,246	\$11,587	\$11,375	\$5,544
Precio m2 promedio	\$9,360	\$11,034	\$11,903	\$13,925	\$20,156	\$13,353
Precio m2 ponderado	\$10,552	\$11,011	\$11,589	\$13,879	\$20,194	\$11,068
Precio m2 máximo	\$13,400	\$16,583	\$17,000	\$15,500	\$40,179	\$40,179
Unidades en el mercado	18,301	2,333	539	212	954	22,339
Inventario en el mercado	10,116	526	204	51	386	11,283
Absorción del mercado	134	61	22	13	35	265
Proyectos	14	9	10	5	13	51
Absorción mínima	1.1	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0
Absorción promedio	9.6	6.8	2.2	2.5	2.7	5.2
Absorción máxima	31.7	15.9	7.1	7.9	11.5	31.7
Meses de venta promedio	42	32	26	24	25	31
Meses en inventario promedio	158	31	48	8	21	66
Unidades promedio	1307	259	54	42	73	438
Inventario promedio	723	58	20	10	30	221
Éxito comercial promedio	1.7%	8.0%	3.7%	8.3%	3.1%	4.2%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3	3
Baños promedio	1.3	2.3	2.3	2.7	2.5	2.1
Cajones promedio	1	2	2	2	2	2
Niveles promedio	2	3	2	3	4	3

Relación Inventario / Unidades	55%	23%	38%	24%	40%	51%
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Resumen de mercado

Resumen de mercado por rango de precio por m2

Rango precio por m2	Menor de \$9,000	de \$9,000 a \$11,000	de \$11,000 a \$13,000	de \$13,000 a \$16,000	Mayor de \$16,000	Total general
Proyectos	8	16	8	9	10	51
Área mínima	46 m2	44 m2	60 m2	50 m2	56 m2	44 m2
Área promedio	76 m2	84 m2	117 m2	109 m2	130 m2	101 m2
Área ponderada	62 m2	58 m2	87 m2	55 m2	116 m2	62 m2
Área máxima	108 m2	124 m2	240 m2	164 m2	270 m2	270 m2
Precio mínimo	\$386,000	\$432,000	\$700,000	\$670,000	\$995,000	\$386,000
Precio promedio	\$592,000	\$864,522	\$1,383,125	\$1,558,889	\$2,721,498	\$1,389,771
Precio ponderado	\$458,570	\$595,104	\$1,006,476	\$749,272	\$2,629,293	\$697,981
Precio máximo	\$940,000	\$1,298,000	\$2,730,000	\$2,330,000	\$4,550,000	\$4,550,000
Precio m2 mínimo	\$5,544	\$9,368	\$11,375	\$13,125	\$16,583	\$5,544
Precio m2 promedio	\$7,874	\$10,287	\$11,827	\$14,387	\$22,934	\$13,353
Precio m2 ponderado	\$7,541	\$10,125	\$11,603	\$13,459	\$23,602	\$11,068
Precio m2 máximo	\$8,739	\$10,946	\$12,636	\$15,797	\$40,179	\$40,179
Unidades en el mercado	7,247	4,345	1,487	8,596	664	22,339
Inventario en el mercado	6,353	2,677	82	1,855	316	11,283
Absorción del mercado	56	90	30	53	36	265
Proyectos	8	16	8	9	10	51
Absorción mínima	0.5	0.0	0.2	0.7	0.0	0.0
Absorción promedio	7.0	5.6	3.7	5.9	3.6	5.2
Absorción máxima	16.2	18.3	11.0	31.7	11.5	31.7
Meses de venta promedio	27	28	49	40	17	31
Meses en inventario promedio	197	84	4	18	21	66
Unidades promedio	906	272	186	955	66	438
Inventario promedio	794	167	10	206	32	221
Éxito comercial promedio	1.5%	5.5%	2.6%	5.8%	4.4%	4.2%
Recámaras promedio	3	3	3	3	3	3
Baños promedio	1.8	1.9	2.3	2.3	2.3	2.1
Cajones promedio	1	2	2	2	2	2
Niveles promedio	2	2	2	2	5	3
Relación Inventario / Unidades	88%	62%	6%	22%	48%	51%

Resumen de mercado

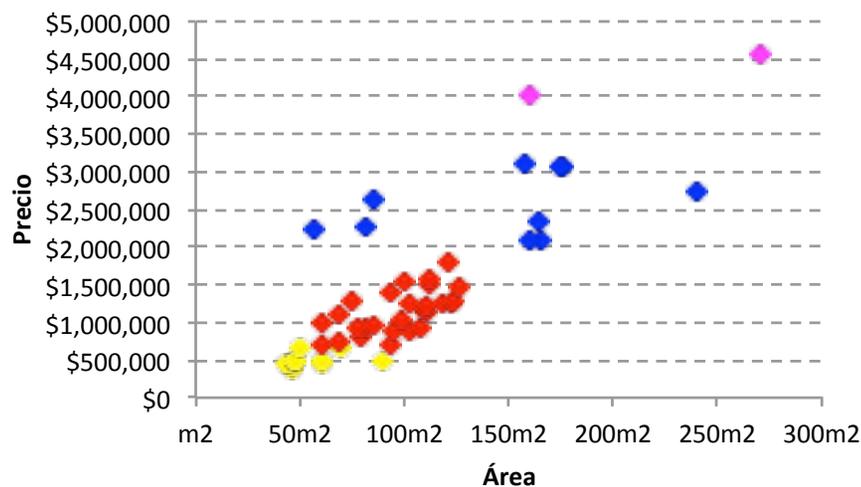
Resumen de mercado por tipo

Tipo	Casa	Depto	Duplex	Total general
Proyectos	44	6	1	51
Área mínima	44 m2	45 m2	46 m2	44 m2
Área promedio	108 m2	59 m2	46 m2	101 m2
Área ponderada	66 m2	57 m2	46 m2	62 m2
Área máxima	270 m2	85 m2	46 m2	270 m2
Precio mínimo	\$461,000	\$402,000	\$386,000	\$386,000
Precio promedio	\$1,439,803	\$1,190,167	\$386,000	\$1,389,771
Precio ponderado	\$788,508	\$516,776	\$386,000	\$697,981
Precio máximo	\$4,550,000	\$2,621,000	\$386,000	\$4,550,000
Precio m2 mínimo	\$5,544	\$7,350	\$8,375	\$5,544
Precio m2 promedio	\$12,713	\$18,881	\$8,375	\$13,353
Precio m2 ponderado	\$12,018	\$8,977	\$8,375	\$11,068
Precio m2 máximo	\$28,148	\$40,179	\$8,375	\$40,179
Unidades en el mercado	15,689	5,004	1,646	22,339
Inventario en el mercado	5,436	4,246	1,601	11,283
Absorción del mercado	196	67	2	265
Proyectos	44	6	1	51
Absorción mínima	0.0	1.3	1.7	0.0
Absorción promedio	4.4	11.2	1.7	5.2
Absorción máxima	31.7	18.3	1.7	31.7
Meses de venta promedio	33	15	27	31
Meses en inventario promedio	47	45	970	66
Unidades promedio	357	834	1646	438
Inventario promedio	124	708	1601	221
Éxito comercial promedio	4.4%	3.6%	0.1%	4.2%
Recámaras promedio	3	2	2	3
Baños promedio	2.2	1.3	1.0	2.1
Cajones promedio	2	1	1	2
Niveles promedio	2	7	2	3

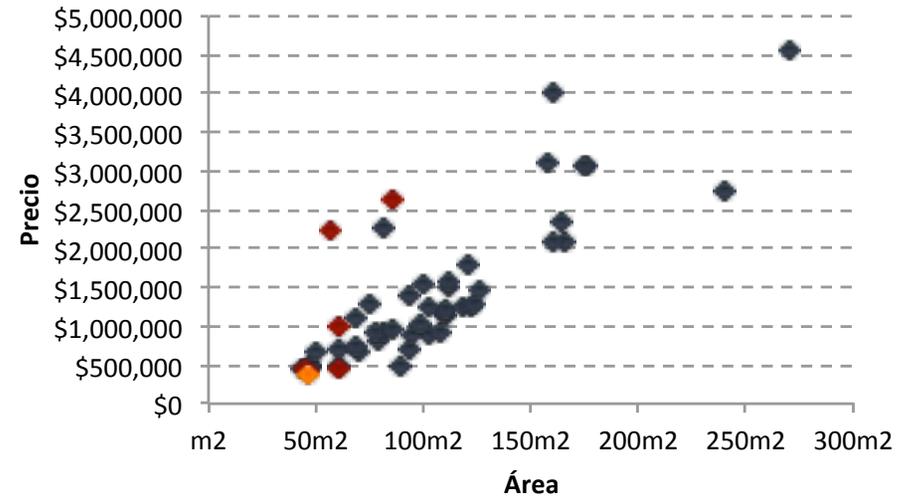
Relación Inventario / Unidades	35%	85%	97%	51%
--------------------------------	-----	-----	-----	-----

Superficie habitable de acuerdo a precio unitario

Superficie vs área habitable



◆ E ◆ M ◆ R ◆ RP

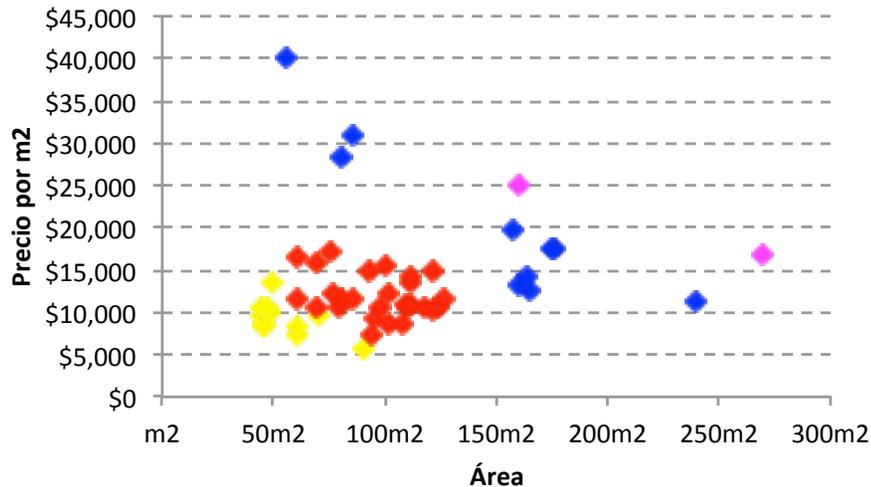


◆ Casa ◆ Depto ◆ Duplex

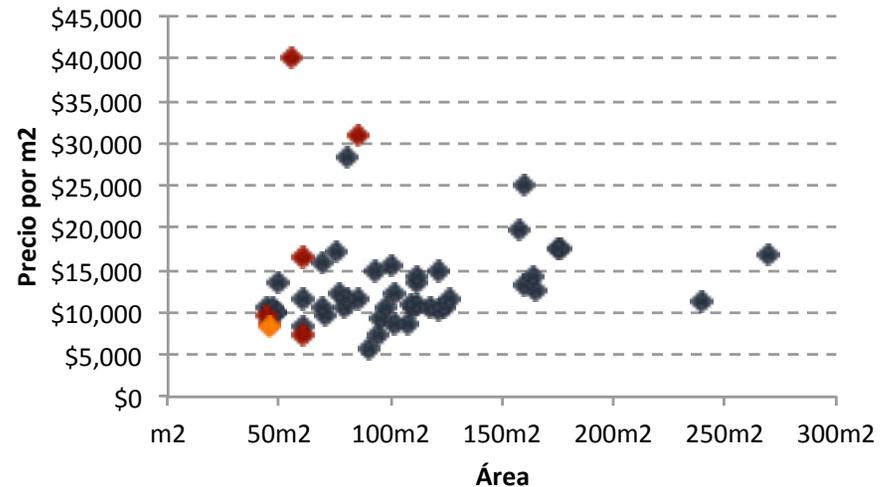
- Existe una correlación positiva respecto al precio y la superficie, lo cual quiere decir que los predios con mayor superficie representan los precios mas altos. Específicamente en la zona donde se ubica el predio hay presencia de proyectos de superficie que no rebasa los 120m² ya que al ser una zona preferentemente de vivienda Económica y Media, las viviendas horizontales no cuentan con una superficie mayor.

Superficies habitables y precios por m2

Superficie vs precio por m2



◆ E ◆ M ◆ R ◆ RP

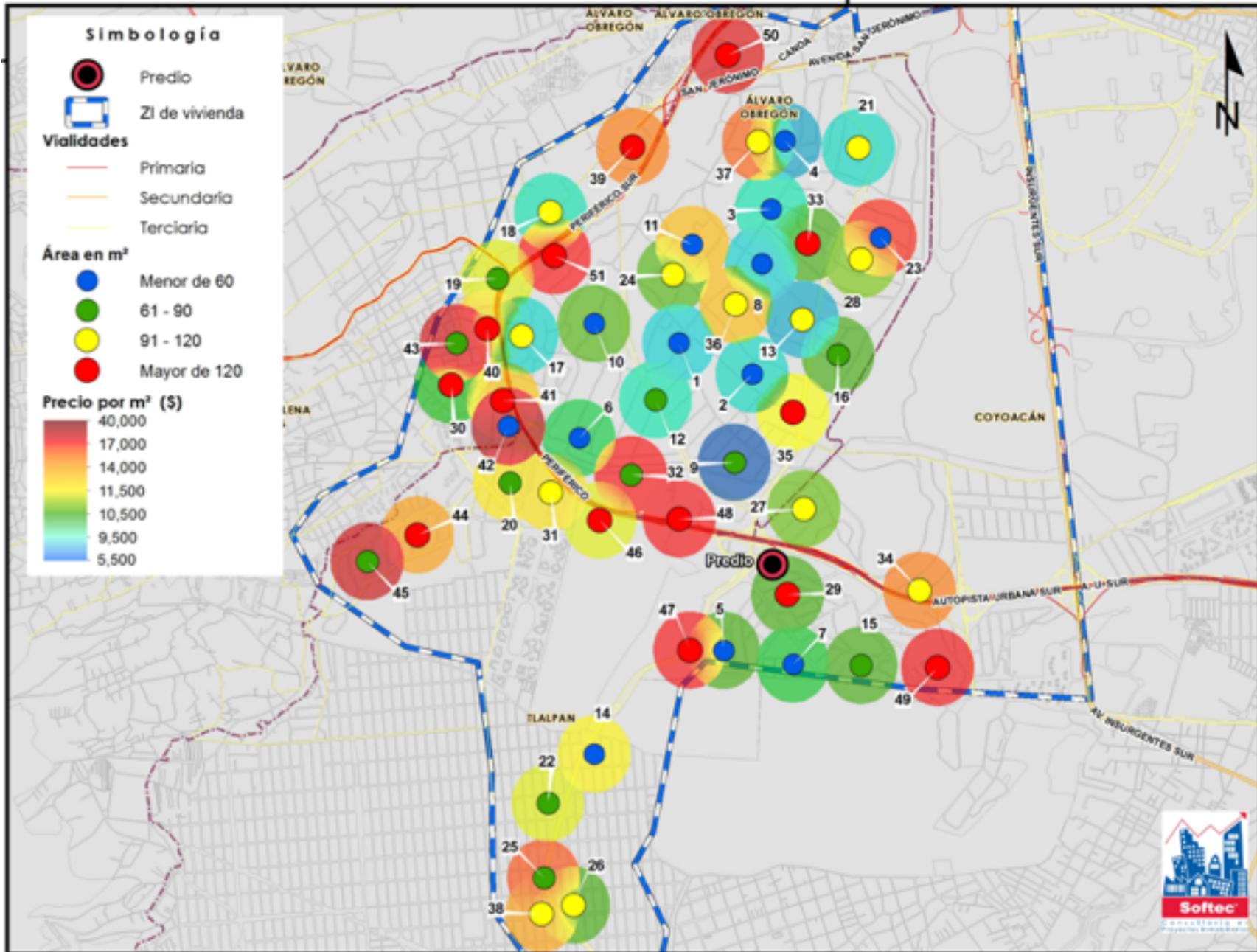


◆ Casa ◆ Depto ◆ Duplex

- En la zona de influencia del predio es predominante un precio por metro cuadrado, considerando también que los predios en la zona no superan los 120m2.
- Proyectos como Picacho Diamante que es de una superficie de 60m2 considera un precio por m2 de \$9,000 y Bosques con casi 100m2, se ubican en el mismo rango de precio unitario de \$9,000. Con esto se puede observar que la zona de influencia del predio, presenta precios unitarios menores a \$2 millones.

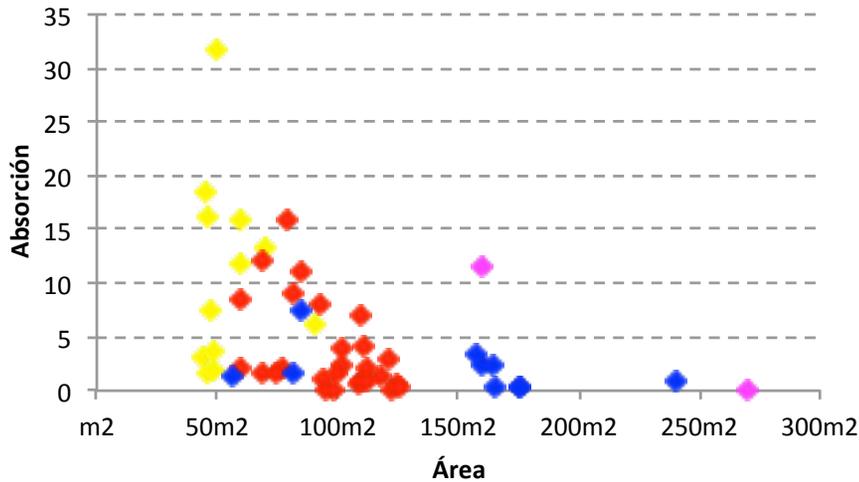
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Superficie vs precio por m²

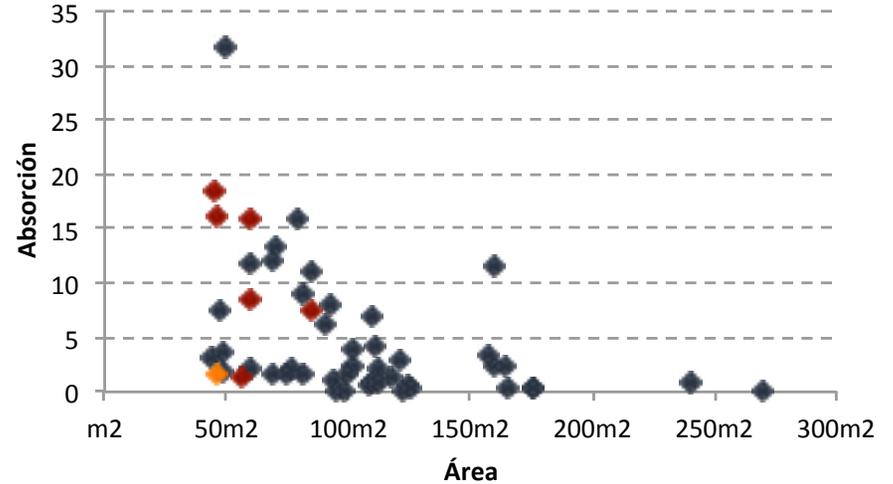


Absorción vs área habitable

Absorción vs superficie habitable



◆ E ◆ M ◆ R ◆ RP

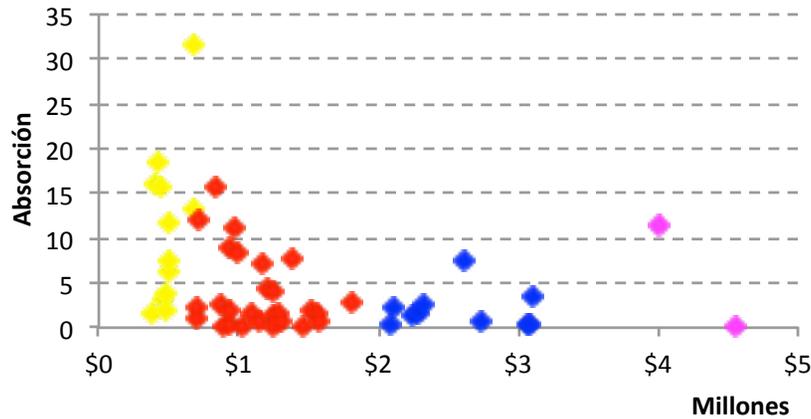


◆ Casa ◆ Depto ◆ Duplex

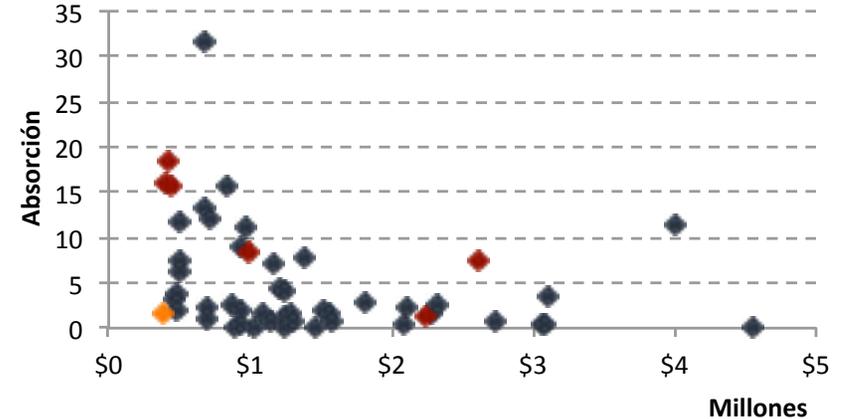
- Se observa que existe una correlación negativa entre el área del predio y la absorción correspondiente.
- En cuanto a la ubicación de los proyectos cercanos al predio, tres mantienen una cercanía considerable con diferentes niveles de absorción. Por ejemplo el mas cercano, Camino del Valle, presenta una mayor absorción con 3 unidades en inventario. En contraste con otro proyecto cercano, que tiene un nivel de absorción bajo y con mas unidades en inventario. Estas variables de ubicación de los proyectos influyen en la absorción puesto que están alrededor del predio.

Absorción según precio unitario

Absorción vs precio unitario



◆ E ◆ M ◆ R ◆ RP

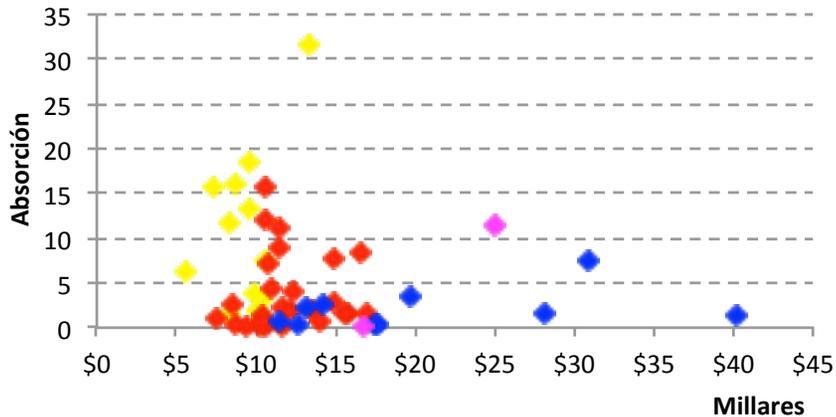


◆ Casa ◆ Depto ◆ Duplex

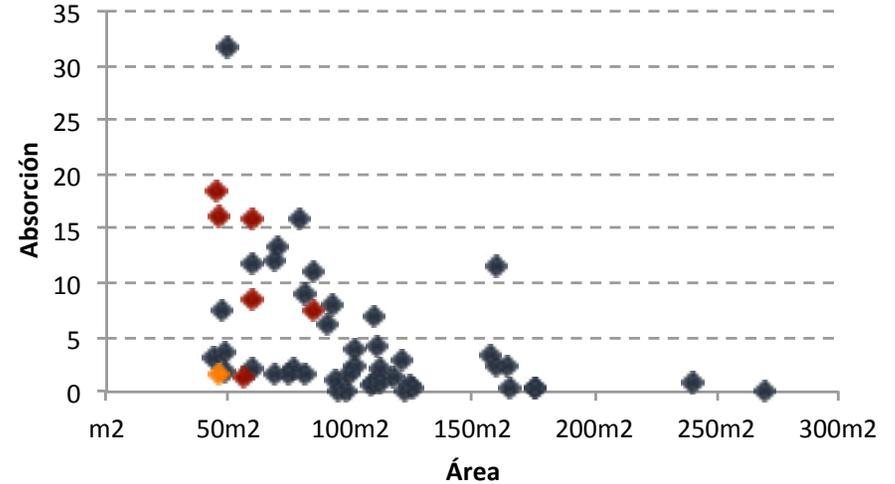
- El precio es el principal factor sobre el cual los compradores, es decir las familias e inversionistas, basan sus decisiones de compra es el precio. Se observa que hay una relación negativa entre el precio y la absorción de los proyectos. Lo anterior quiere decir que a menor precio, hay un mejor comportamiento de las ventas en predios que guardan similitud en su precio unitario.

Absorción según precio por m2

Absorción vs precio por m2



◆ E ◆ M ◆ R ◆ RP

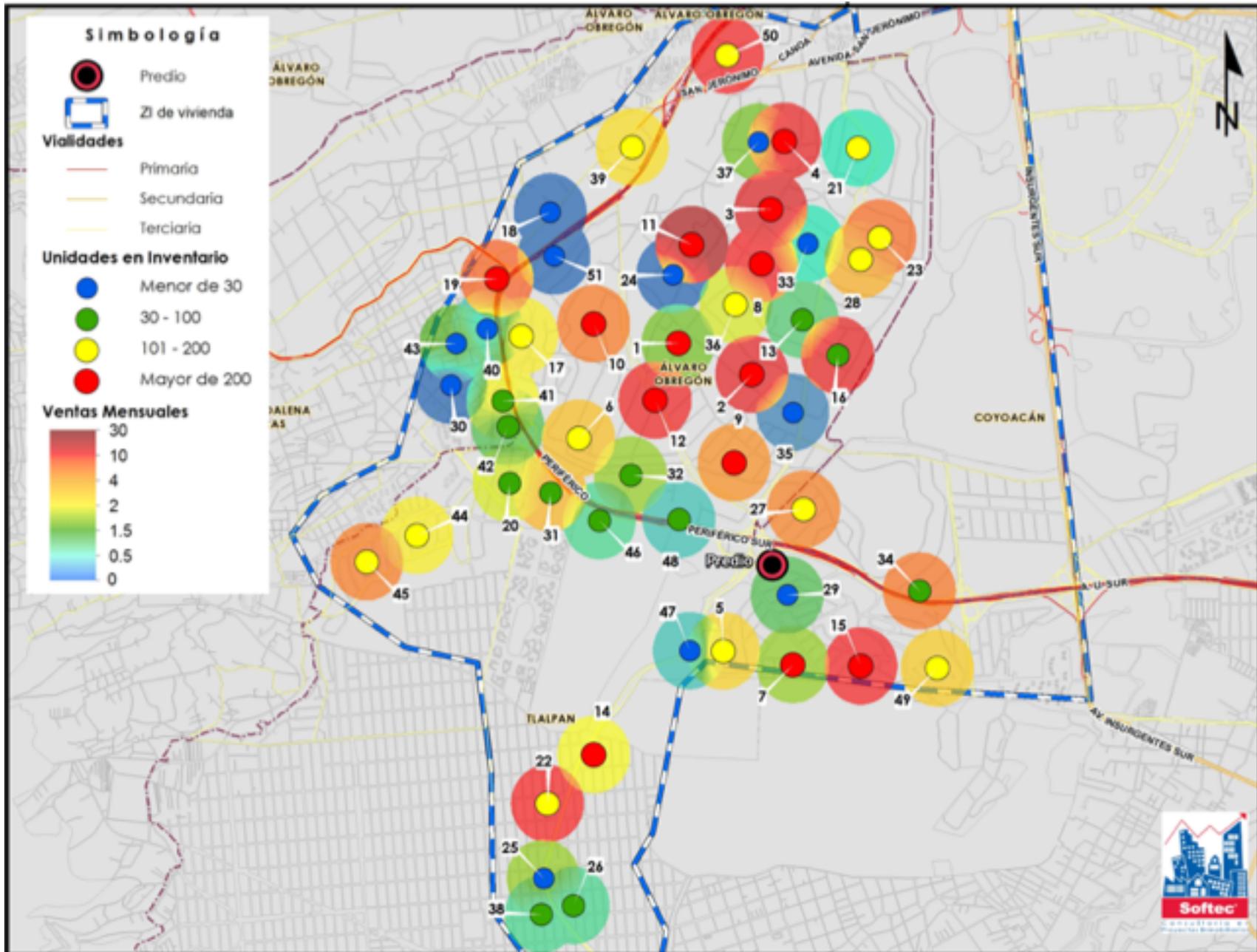


◆ Casa ◆ Depto ◆ Duplex

- Los precios por m2 mas altos se ubican hacia la zona de Periférico y considerando predios con superficies de diferentes magnitudes, desde los 60m2 hasta mas de 120 m2. Sin embargo la absorción en los proyectos de esta zona son los mas bajos.
- Los precios mas bajos se encuentran muy cerca de la carretera para predios cuya superficie es desde los 60m2 hasta los 120m2. Los niveles de absorción varían desde una baja absorción como lo es Residencial Coto Venecia con alrededor 0.2% y menos de 5 unidades en inventario. En general la zona mantiene un desempeño de ventas que alto considerando que los precios por metro cuadrado son

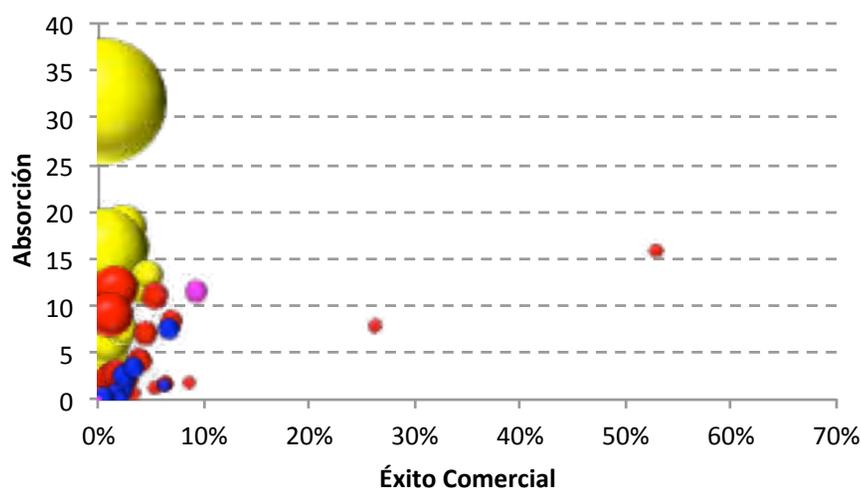
Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Unidades en inventario vs absorción

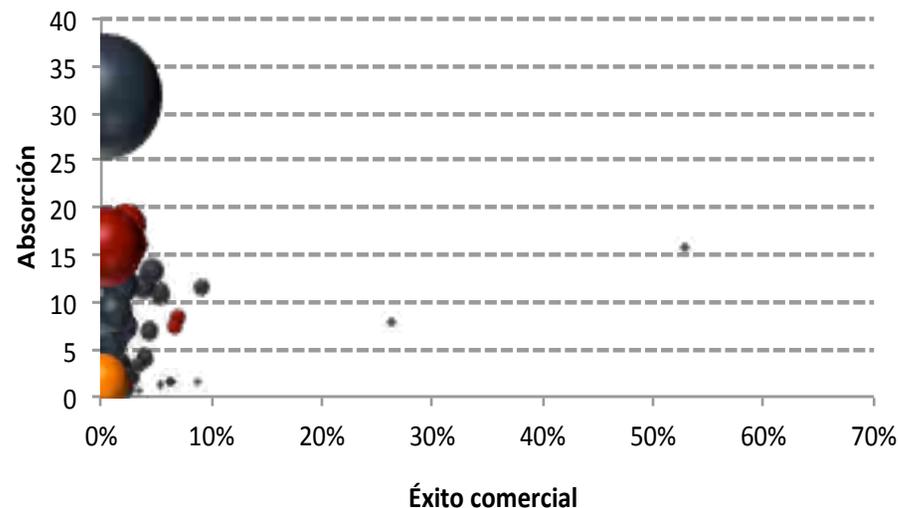


Éxito comercial por segmento y por tipo

Absorción y éxito comercial vs tamaño de proyecto



● E ● M ● R ● RP

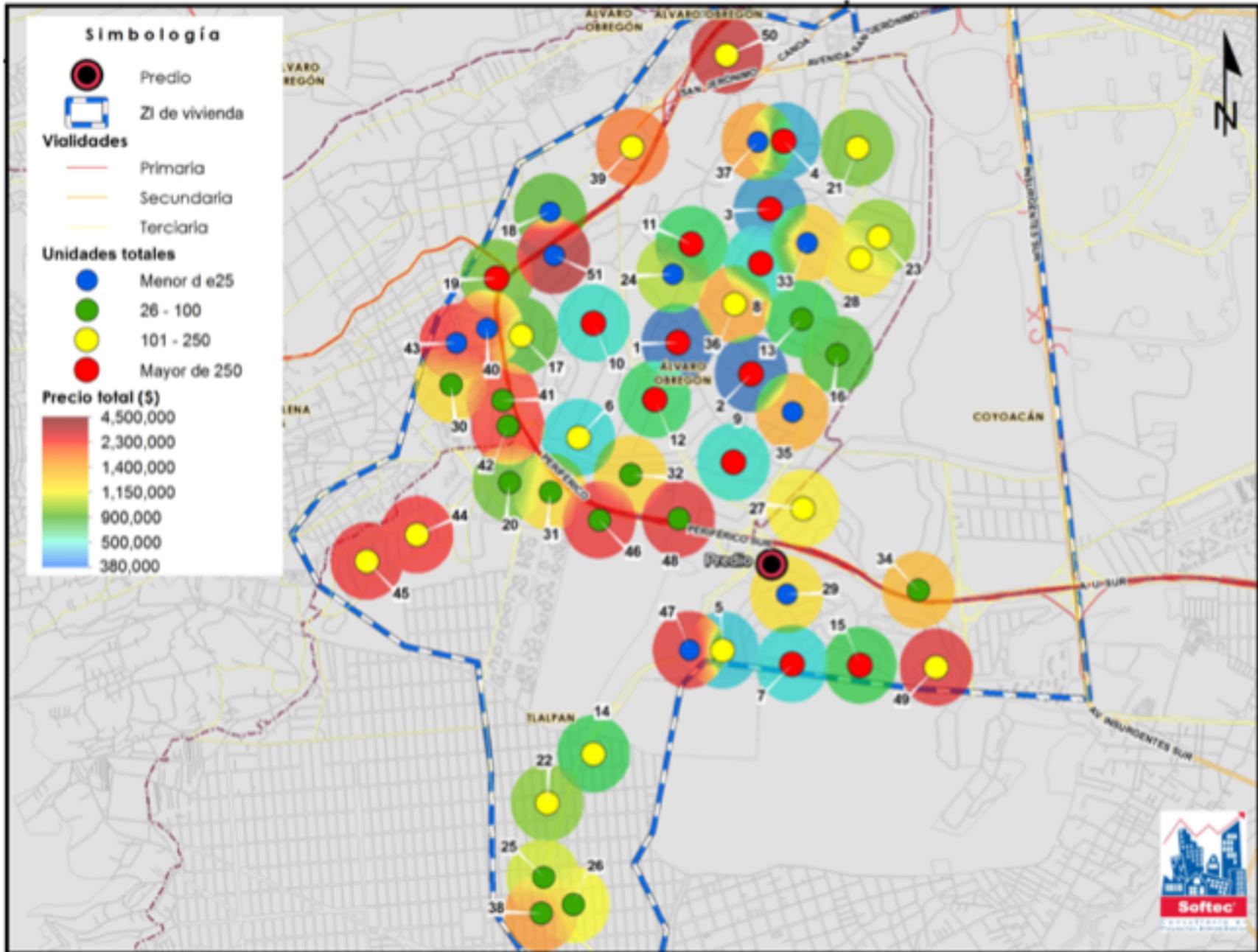


● Casa ● Depto ● Duplex

- El éxito comercial se define como el desplazamiento de unidades que registra un proyecto mensualmente en proporción al número de unidades del mismo. Se mide como la absorción entre el número de unidades con las que cuenta un proyecto, cabe destacar que un éxito comercial alto no implica un nivel de ventas alto.
- En general los proyectos con menos de 20 unidades presentan los mayores éxitos comerciales de la muestra. Esto nos indica que salir al mercado en fases de 10 a 20 unidades es lo más viable para el proyecto.
- El mayor éxito comercial lo tiene el proyecto Puerta Alegre, el cual tiene 30 unidades totales de las cuales 24 las tiene vendidas y 6 en inventario. A pesar de representar una baja participación en el mercado, se estima de 1 a 2 meses que años agote el inventario.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Unidades totales vs precio unitario

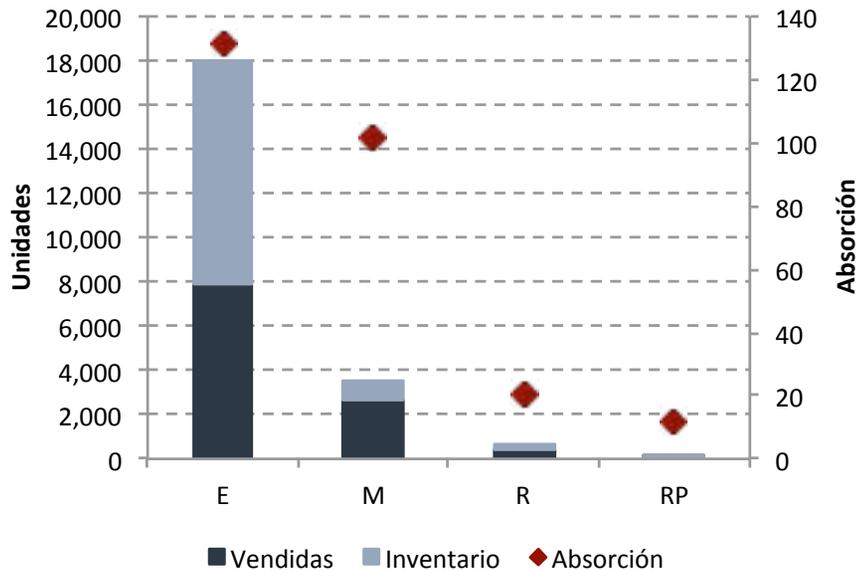


Desempeño de mercado

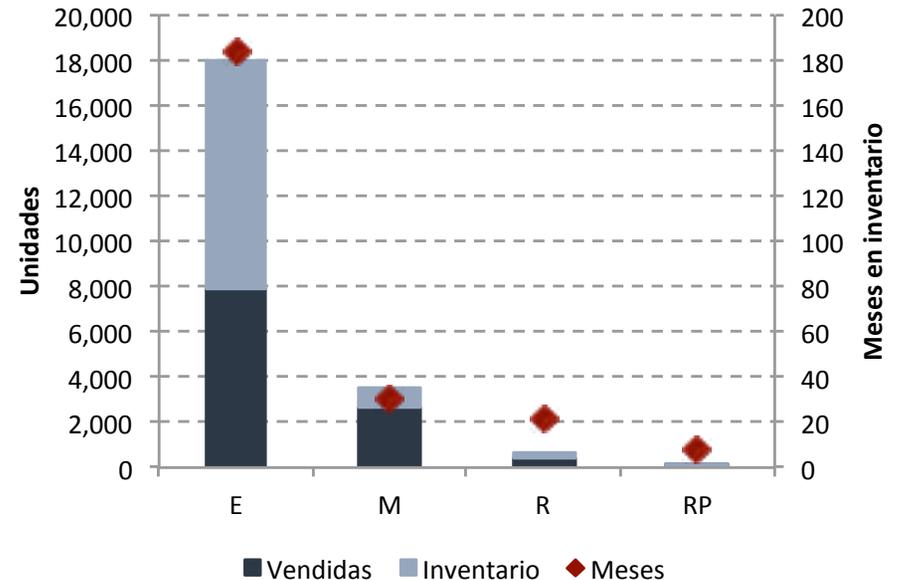
- El desempeño de un mercado se puede medir por distintos factores como:
 - La **relación entre unidades en inventario y unidades totales**, considerando como un mercado sano a aquel que presenta una relación inventario/unidades del 35%, es decir, que sus unidades en inventario no deberán sobrepasar el 35% con respecto al total, de lo contrario este mercado podría considerarse como sobre ofertado y la incursión en el mismo no es una opción viable.
 - Otro factor importante para tomar en cuenta es la velocidad con la que el producto se desplaza en el mercado, es decir, la **absorción mensual**, esto brinda un panorama sobre el nivel de ventas que se podría alcanzar si se llegase a incursionar en el mercado.
 - Por último, se encuentran **los meses que tardará en agotarse el inventario** actual, de esta forma se puede saber en que momento de la línea de tiempo, se presenta una oportunidad de mercado para incursionar en el mismo sin sobre ofertarlo.
- La combinación de estos tres factores determinan el desempeño del mercado bajo análisis, de esta forma se puede determinar en cual de ellos es más viable incursionar, evitando riesgos que puedan afectar en el mejor posicionamiento del proyecto en el mercado.

Desempeño de mercado por segmento

Desempeño de mercado, por segmento



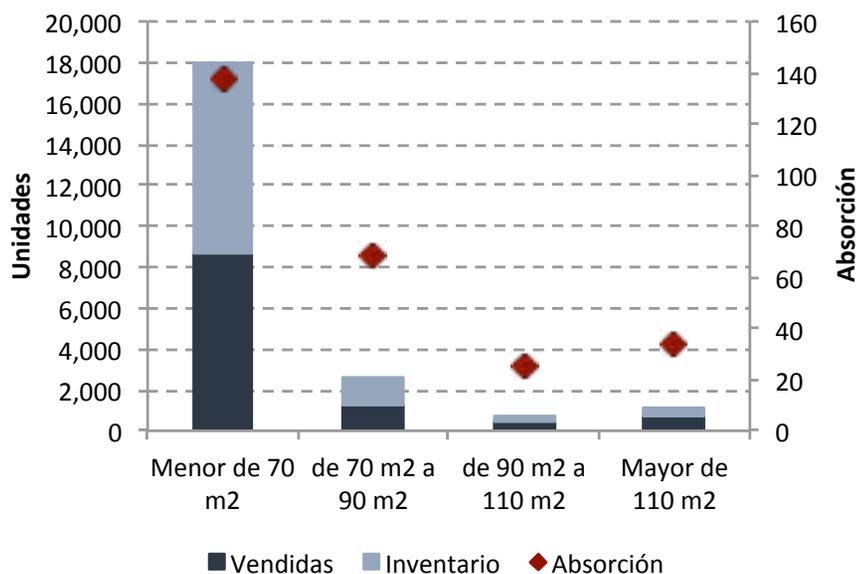
Desempeño de mercado, por segmento



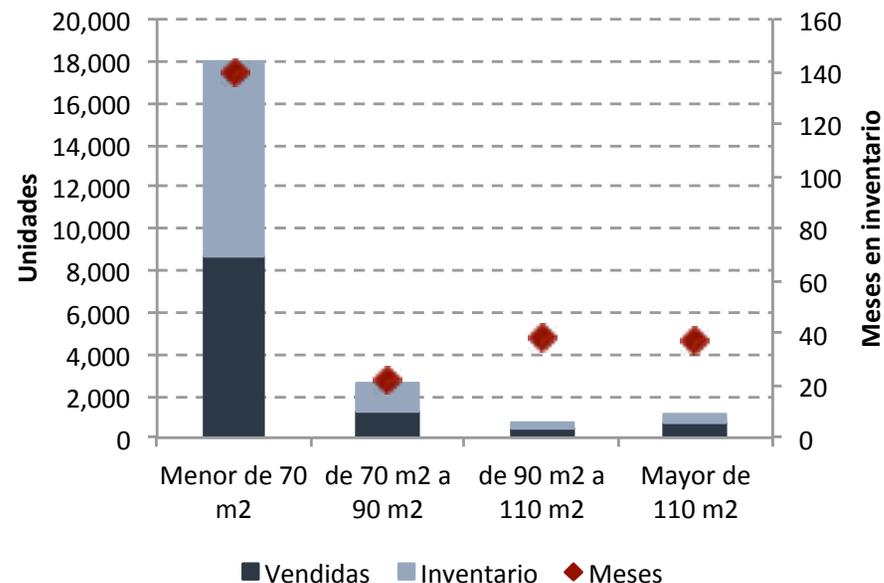
- El segmento Económico cuenta con 10,110 unidades en inventario y el tamaño de mercado correspondiente al segmento es de 131 unidades mensuales. Este comportamiento estima que le tomara 184 meses agotar el inventario.
- El segmento Medio presenta un inventario de 871 unidades y un tamaño de mercado de 102 unidades mensuales. Se estima en base al comportamiento de este segmento que en 31 meses se agotarán las unidades.
- El segmento R cuenta con un inventario de 210 unidades y un tamaño de mercado de 21 unidades mensuales, con este comportamiento el mercado se agotará en 21 meses.
- El segmento RP en inventario presenta 92 unidades y el tamaño de mercado es de 11 unidades mensuales. Con este comportamiento se estima que en 8 meses se lograra agotar el inventario.

Desempeño de mercado por rango de área

Desempeño de mercado, por rango de área



Desempeño de mercado, por rango de área



- Los proyectos con superficie menor a 70m2 cuentan con un inventario de 9,303 unidades y un tamaño de mercado de 137 unidades, con ello agotarán su inventario en 139 meses.
- Los proyectos con áreas entre 70m2 a 90m2 cuentan con un inventario de 1,267 unidades y un tamaño de mercado de 68 unidades mensuales, con este comportamiento se agotará en 22 meses, cerca de dos años.
- Los proyectos con áreas entre 90m2 a 110m2 presentan un inventario de 271 unidades y un tamaño de mercado de 26 unidades mensuales. Con este comportamiento se agotará el producto en 38 meses.
- Los proyectos con un área mayor de 110 m2 cuentan con un inventario de 442 unidades y un mercado de 34 unidades mensuales. Siguiendo este comportamiento en 37 meses agotara el inventario.

Desempeño de mercado por rango de precio unitario

Desempeño de mercado, por rango de precio



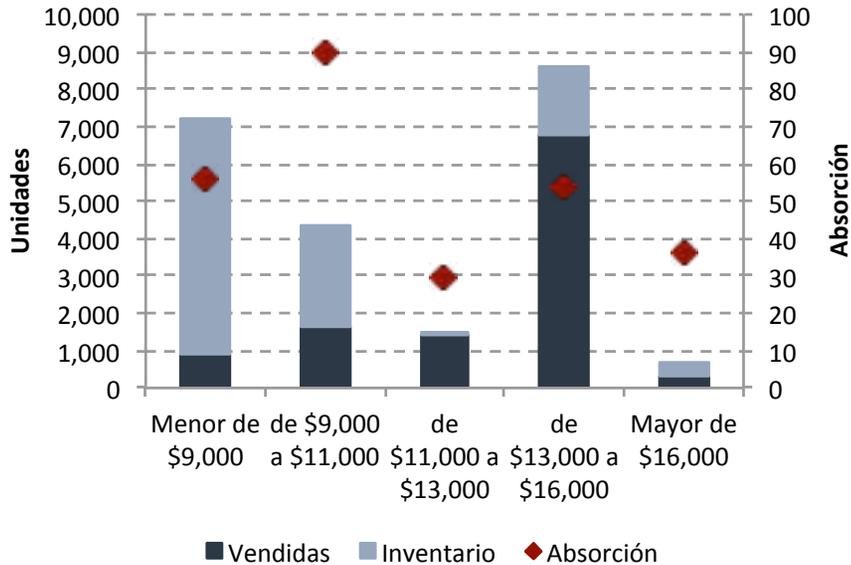
Desempeño de mercado, por rango de precio



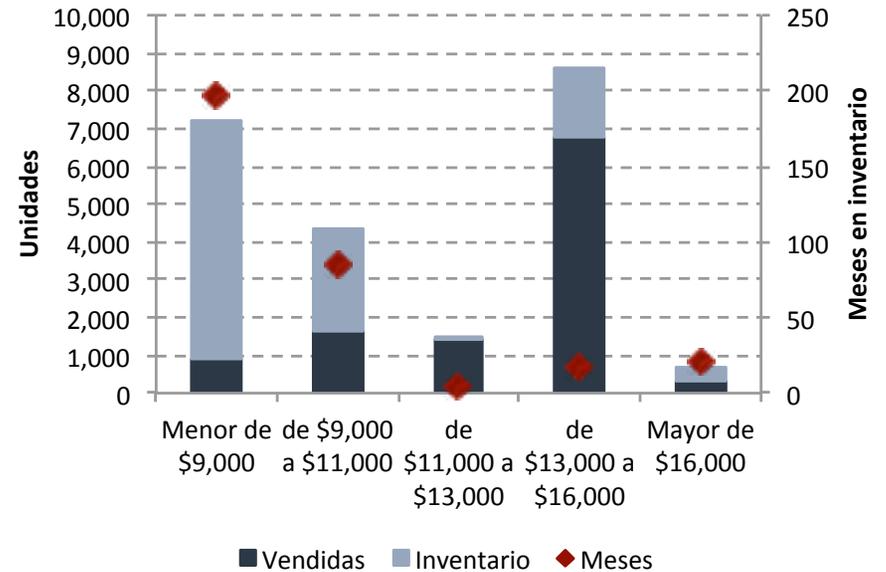
- Los proyectos con precio menor a \$700,000 cuentan con un inventario de 10,116 unidades y un tamaño de mercado de 134 unidades mensuales, con este comportamiento el producto se agotará en 158 meses.
- Los proyectos de \$700,000 a \$1 millón cuentan con un inventario de 526 unidades y ventas totales de 61 unidades mensuales, con esto agotarán su inventario en 31 meses.
- Los proyectos entre \$1 a \$1.3 millones tienen un inventario de 204 unidades y un tamaño de mercado de 22 unidades, con esto agotarán sus inventarios en 38 meses.
- Los proyectos entre \$1.3 a \$1.6 millones presentan un inventario de de 51 unidades y un tamaño de mercado de 13 unidades, con este comportamiento se agotará el producto en 8 meses.
- Los proyectos con precio mayor a \$1.6 millones presentan 386 unidades en inventario y el tamaño de mercado es de 35 unidades mensuales. Con este comportamiento en 21 meses agotará el inventario.

Desempeño de mercado por precio x m2

Desempeño de mercado, por rango de precio x m2

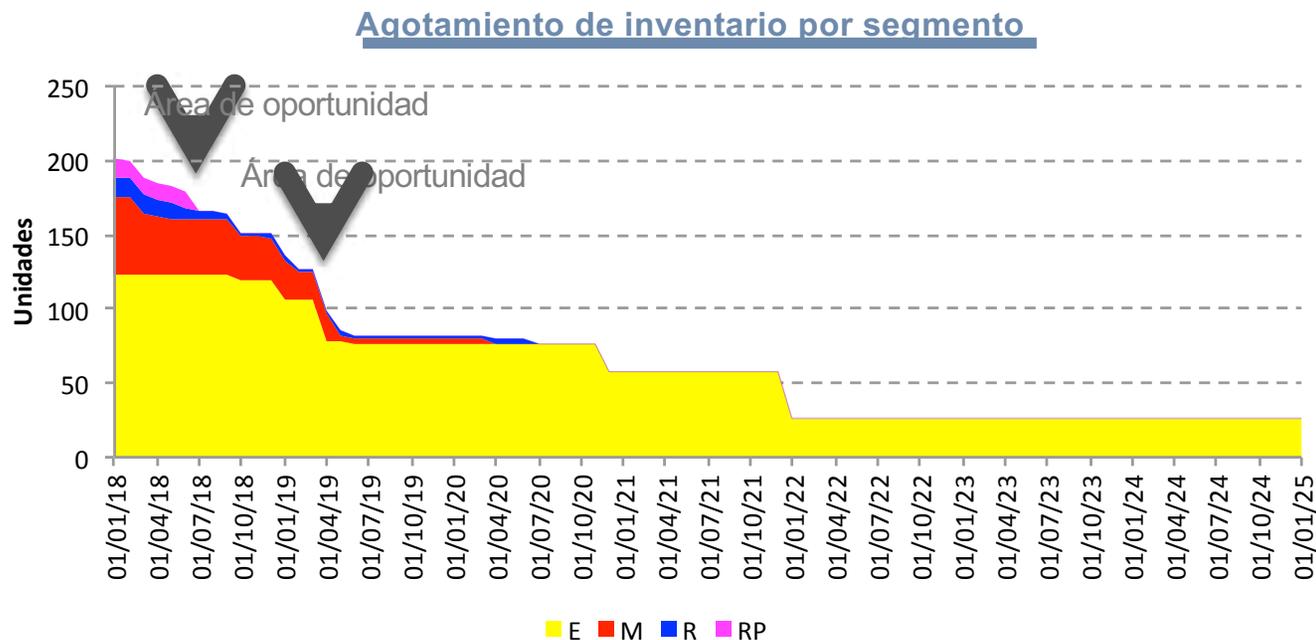


Desempeño de mercado, por rango de precio x m2



- ❑ Los proyectos con un precio por m2 menor a \$9,000 cuentan con un inventario de 6,353 unidades y un tamaño de mercado de 56 unidades mensuales. Con este comportamiento se espera que en 197 meses los proyectos.
- ❑ Los proyectos entre \$9,000 a \$11,000 cuentan con un inventario de 2,677 unidades y un tamaño de mercado de 90 unidades mensuales. Con este comportamiento el producto se agotará en 84 meses.
- ❑ Los proyectos con precios por m2 entre \$11,000 a \$13,000 presentan un inventario de unidades 82 y un tamaño de mercado de 30 unidades, con este comportamiento lograra agotar su inventario en 4 meses.
- ❑ Los proyectos con precio de \$13,000 a \$16,000 por m2, presentan en inventario 1,855 unidades y el tamaño de mercado es de 53 unidades mensuales. De esta manera en 18 meses se estima que agotara el inventario.
- ❑ Los proyectos con precio por m2 mayor a \$16,000, cuentan con un inventario de 316 unidades y el tamaño de mercado correspondiente es de 36 unidades al mes. Con este comportamiento el inventario se agotara en 21 meses.

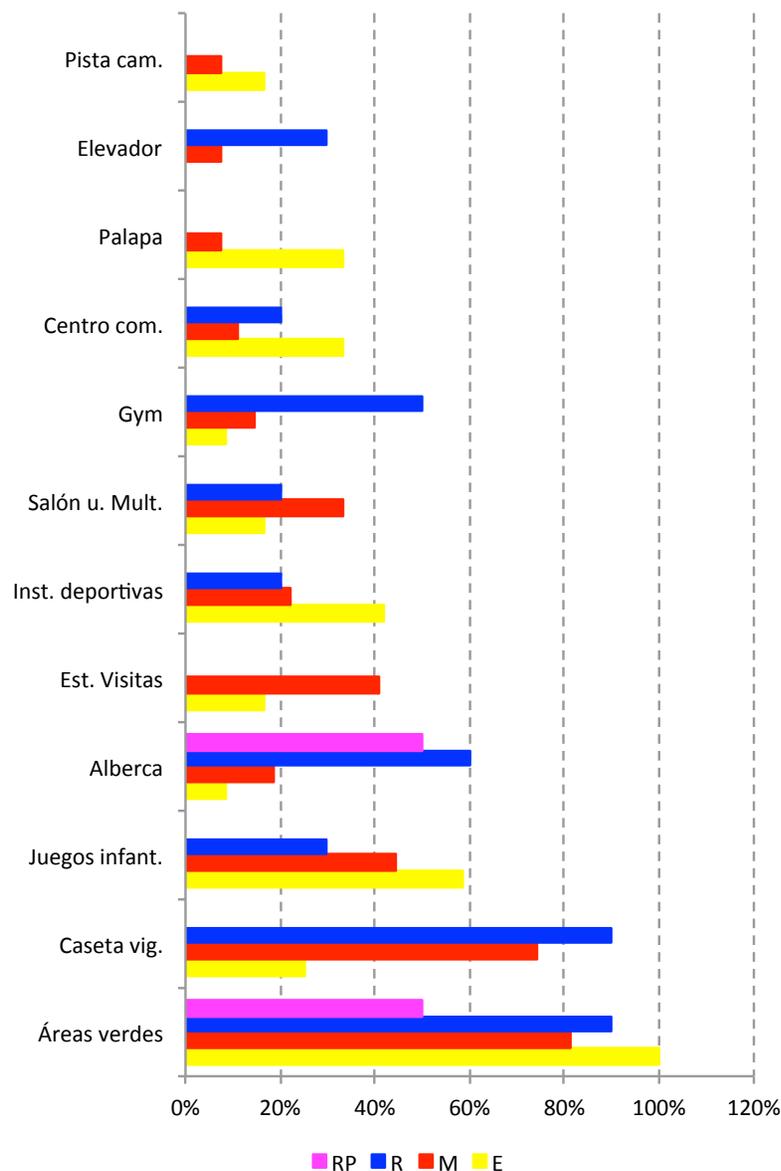
Agotamiento de inventarios



- En relación a los proyectos del segmento RP, se estima que en los próximos 8 meses se agoten. Lo cual representa un área de oportunidad en este segmento para el mes de julio de 2018.
- Se estima que algunos proyectos del segmento Residencial se agotaran durante los años 2018 y 2019 como el proyecto Valle Real que aproximadamente en abril de 2018 tendrá todas las unidades vendidas.
- Por otro lado, proyectos del segmento Medio se agotarán aproximadamente en Mayo de 2019 dejando un área de oportunidad importante.
- En el segmento Económico el agotamiento de los proyectos se estima que sea mas prolongado en comparación con el resto de los segmentos. Algunos meses en los que se puede encontrar un área de oportunidad es en el mes de abril de 2019, mes en el cual se estima que los proyectos lleguen a 79 unidades aún sin vender.

Principales servicios y amenidades

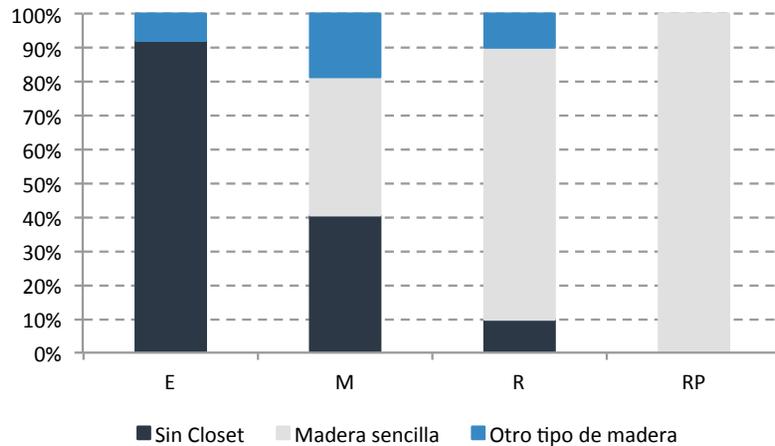
Principales amenidades por segmento



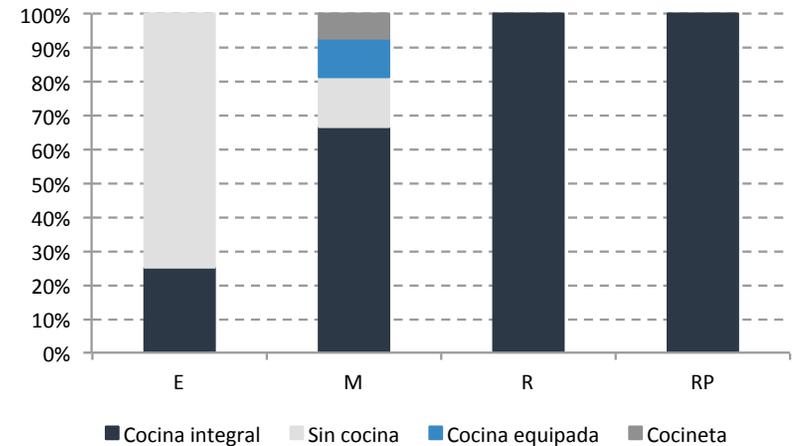
- Se puede observar que en relación a las áreas verdes de los proyectos, todos los proyectos del segmento E cuentan con área verde. Mientras que los del segmentos M y R alcanzan mas del 80%. Los proyectos del segmento RP, solo el 50% cuentan con espacios verdes.
- En cuanto a la vigilancia, mas del 70% de los proyectos de los segmentos M y R cuentan con este servicio. Mientras que en el segmento E solo el 25% y ninguno de los proyectos del segmento RP cuentan con vigilancia.
- El 60% de los proyectos del segmento R cuentan con alberca, en el segmento RP el 50% de los proyectos y en los segmentos M y E menos del 20%.
- La proporción de los proyectos del segmento R que cuentan con Gimnasio es de 50%. Mientras que los proyectos de los segmentos M y E, 15% y 8% respectivamente. Ninguno de los proyectos del segmento RP cuenta con Gimnasio.
- Los únicos proyectos que cuentan con elevador son del segmento R con el 30% de los proyectos, y el segmento M con el 7%.
- El 33% de los proyectos del segmento M cuentan con salón de usos múltiples, mientras que el 20% de los proyectos del segmento R cuentan con esta amenidad. También en el segmento E el 17% de los proyectos cuentan con salón de usos múltiples. El segmento RP ni cuenta con ningún proyecto con esta amenidad.

Acabados principales por segmento

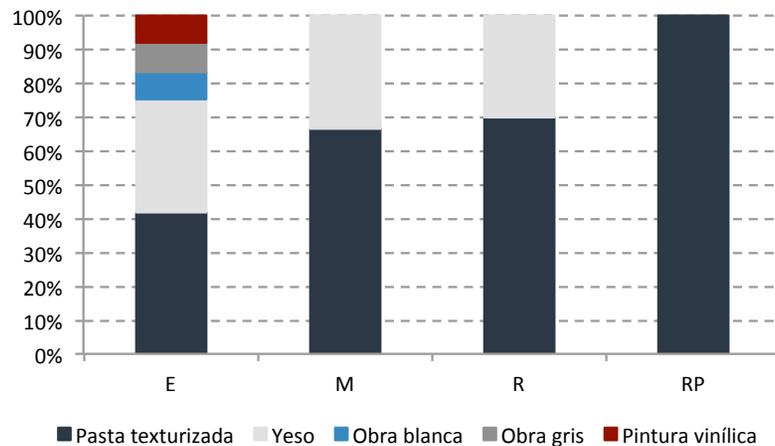
Acabados en closets



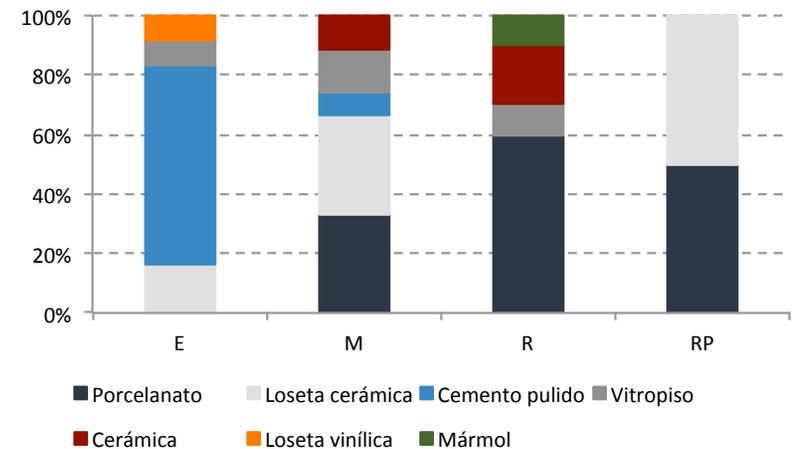
Acabados en cocina



Acabados en paredes

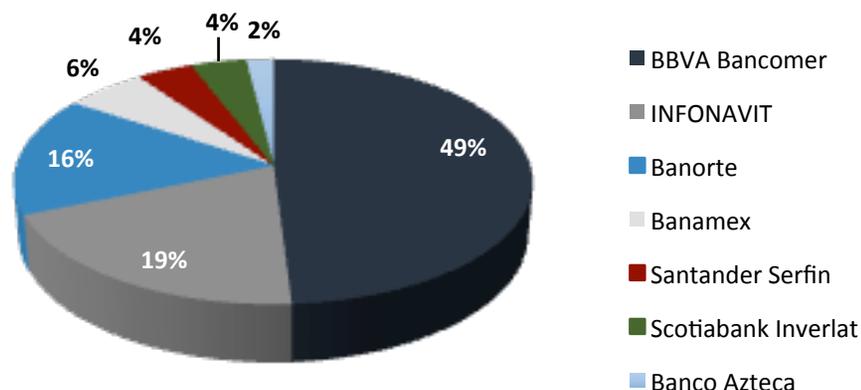


Acabados en pisos

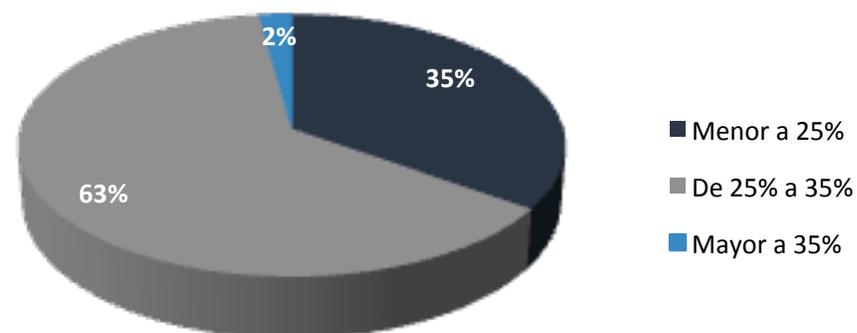


Financiamiento

Institución financiera



Encañe



- El 81% de los proyectos aceptan como primera opción de financiamiento el crédito que ofrecen las instituciones bancarias, sobre todo extranjeras, mas grandes en México.
- Sin embargo existe una alta preferencia por BBVA Bancomer que representa el 49% de la preferencia de financiamiento. El 16% se canaliza en Banorte, el 6% dan como primera opción financiamiento Banamex. La menor proporción corresponde a Santander y Scotiabank con el 4% en cada institución, y Banco Azteca con el 2%, que representa un solo proyecto.
- El 35% de los proyectos piden una aportación inicial inferior a 25%. El 63% de los proyectos piden entre el 25% al 35%, mientras que el 2% pide un monto superior a 35% de aportación inicial.

Situación del mercado

□ Tamaño de mercado

- Dentro de la zona de influencia se detectaron 51 proyectos de vivienda nueva terminada de los segmentos Económico, Medio, Residencial y RP, los cuales desplazan 265 unidades mensuales.
- El segmento Económico cuenta con 12 proyecto en la zona de influencia y esto representa el 23% de la muestra. Este proyecto desplaza el 49.53% del total de la zona, concentra casi el 50% del total de la zona.
- El segmento Medio cuenta con 27 proyectos en la zona de influencia lo que representa el 52% de la muestra, este segmento desplaza el 38% de las ventas totales.
- El segmento R cuenta con 10 proyectos, lo que representa el 19% de la muestra y este segmento desplaza 7.7% del total de ventas de la zona.
- El segmento RP cuenta con 2 proyectos en la zona de influencia del predio, lo cual representa el 3.9 de la muestra. Este segmento desplaza el 4.33% del total de ventas.

□ Desempeño por tamaño de producto

- Los proyectos con productos de menor tamaño, menor a 70m² cuentan con una absorción promedio de 9.1 unidades mensuales. en promedio tienen un buen desempeño.
- Los proyectos entre 70m² a 90m² presentan una absorción promedio también de 7.6 unidades mensuales, en tamaño de mercado representan la mayor cantidad de ventas con 68 unidades mensuales
- A medida que aumenta el rango se área de los proyectos, las ventas promedio tienden a disminuir disminuyen, hasta los que cuentan con áreas superiores a 110m², los cuales desplazan 2 unidades mensuales.

□ Desempeño por precio

- El precio es un factor determinante en las ventas de la zona de influencia, los proyectos que tienen un precio inferior a \$700,000 cuentan con una absorción de 9.6, a medida que el precio aumenta observamos una contracción en la absorción..

Características del mercado

- **Éxito Comercial**
 - La zona de influencia registra un éxito comercial promedio de 4.2%.
 - El segmento Económico cuenta con un éxito comercial de 1.8%.
 - El segmento Medio presenta un éxito comercial de 5.8%.
 - Los segmentos R y RP presentan un éxito comercial de 3% y 4.6% respectivamente.
 - Los proyectos con mayor éxito comercial cuentan con menos de 100 unidades y en general no tienen absorciones mayores a 5 unidades mensuales.

- **Participación de mercado**
 - Considerando los 5 proyectos con mayores ventas y mas cercanos al predio, 3 de estos se ubican aledaños a la Carretera.
 - Se destaca también que en los proyectos señalados los precios son los mas bajos de la zona de influencia.

- **Factores detonantes**
 - Precios: Se encontró en cuanto precio del producto que proyectos con menores precios presentan una mayor absorción sobre todo en los proyectos mas cercanos en la zona de influencia del predio y cercano a la Carretera de acceso al predio. En comparación con los proyectos ubicados cercanos a Periférico poniente que tienen una absorción menor y los precios son los mas altos.
 - Ubicación: Los proyectos que se encuentran cercanos a las dos Carreteras sobre las cuales se ubica el predio, presentan un mejor desempeño de ventas a pesar de que en unidades totales cuentan con un numero mas alto.

74

Evaluación del predio



Entorno y colindancias



- El predio bajo estudio se encuentra ubicado en la esquina de Periférico Sur y la Carr. Picacho Ajusco.
- Presenta una dimensión de 1,200m². El predio colinda al norte con terrenos de reserva, al poniente con zona habitacional. Al oriente, del otro lado de la carretera se encuentra una televisora.
- El perfil de la zona es principalmente de familias de los segmentos Medios, en los cuales radican hogares de nivel socioeconómico C y D+.
- El predio se encuentra en un área donde la mancha urbana se encuentra en crecimiento, en la cual existen predios vacíos.

Accesos y vialidades



- El acceso al predio se puede dar por dos vialidades, las cuales cuentan con la mayor relevancia la zona.
- Una es una vialidad principal para ciudad y la otra una vialidad secundaria, sin embargo, dentro de la zona es principal acceso al Ajusco.
- La Carretera Picacho Ajusco, conecta la ciudad con la zona del Ajusco, la cual en los últimos años se ha vuelto un importante eje de crecimiento de vivienda en los segmentos Económico y Medio.
- La cercanía y conectividad con la ciudad hacen que esta zona presente alta deseabilidad. En el futuro esta vialidad puede sufrir saturación, con los ritmos de crecimiento que tiene la zona.

Evaluación de cercanía con corredores inmobiliarios



- La zona sur de la ciudad, en Carr. Picacho Ajusco, ha presentado un incremento considerable en la vivienda.
- Este corredor comenzó a crecer con vivienda del segmento Económico, reconvirtiéndose en los últimos años a vivienda del segmento Medio.
- En algunas zonas cercanas la vivienda del segmento Residencial comienza a tener relevancia con precios superiores a \$2 millones.



Calificación del predio

Aspecto	Calificación	Comentario
Ubicación		<p>El predio dentro de la zona inmediata se encuentra en una ubicación excelente, ya que presenta dos frentes a avenidas importantes.</p> <p>Se encuentra en un lugar donde los segmentos Residenciales comienzan a tener presencia.</p>
Contexto		<p>La zona ha incrementado el número de familias de nivel socioeconómico Medio en la zona.</p> <p>Los NSE C y D+ se han incrementado, debido a la conectividad que existe con la ciudad y los centros de trabajo.</p> <p>Sin embargo la zona se encuentra en crecimiento y en incremento de precios, por lo cual la mayor participación sigue siendo en vivienda Media.</p>
Vialidades		<p>Una de las principales fortalezas de la zona con el predio son las vialidades que cruzan a este.</p> <p>Las dos vialidades en las que se encuentra el predio, son las principales en la zona inmediata..</p> <p>La conectividad de estas vías hacen que el acceso sea fácil al predio.</p>

Excelente 

Con potencial 

Área de oportunidad 

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Calificación del predio

Aspecto	Calificación	Comentario
Ubicación vs ejes de crecimiento		<p>El predio se encuentra en uno de los ejes principales de crecimiento del segmento Medio y Económico de la ciudad.</p> <p>Los desarrollos de vivienda de estos segmentos se han consolidado, requiriendo un mayor número de viviendas. Estas zonas se encuentran en desarrollo, por lo cual es también un área de oportunidad para el predio bajo estudio.</p>
Accesos		<p>Los principales accesos al predio son Periférico Sur, la cual cuenta con lateral con dos carriles, lo cual hace una desaceleración de autos, para entrar al predio.</p> <p>Por otro lado la carretera Picacho Ajusco en la parte que comienza el predio, también cuenta con carril de desaceleración, ventaja en el giro de vivienda.</p>
Competencia comercial		<p>Existe una importante competencia en vivienda, sin embargo como observamos los inventarios aún son altos en ese giro inmobiliario.</p> <p>Los meses en inventario que observamos, para que se agotaran los proyectos, son en promedio de 66 meses, lo cual nos indica que a pesar del crecimiento de la zona, la velocidad de ventas no logra generar una dinámica favorable.</p>

Excelente 

Con potencial 

Área de oportunidad 

Análisis FODA

Factores internos/controlables

Fortalezas

- Dimensión del predio, el cual cuenta con una superficie de 1,200m².
- El predio cuenta con un uso de suelo habitacional vertical, con ello se puede generar un nuevo producto en la zona.
- El predio es un polígono regular, parecido a un trapecio. No cuenta con pendientes, por lo cual es aprovechable totalmente.

Debilidades

- Las vistas a sus alrededores están conformadas, principalmente por predios baldíos y viviendas del segmento Medio.
- Plan de desarrollo, el predio es una zona inundable

Factores externos/no controlables

Oportunidades

- La zona sur de la ciudad es una de las que cuentan con el mayor crecimiento vivienda.
- La ubicación frente a las dos vialidades principales de la zona, hacen que este predio cuente con una fácil accesibilidad.

Amenazas

- El mercado de vivienda es principalmente del segmento Medio y Económico. Los cuales aún cuentan con un número considerable de unidades en inventario.
- Sobreofertar el mercado con vivienda vertical.

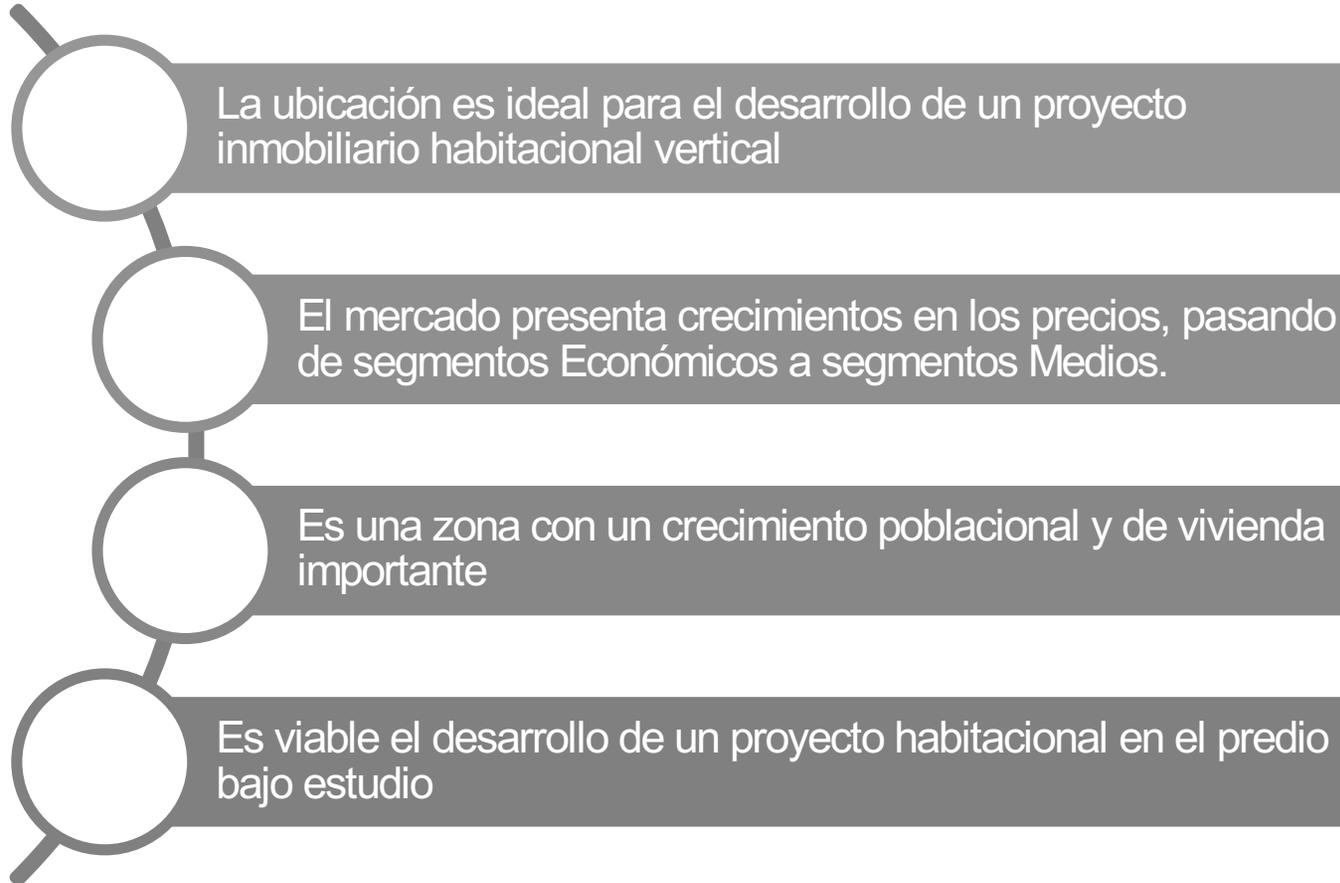
81

Conclusiones



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Viabilidad de mercado



Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Desempeño general

- El terreno cuenta con una extensión de 1,200m², de los cuales son aprovechables el 70% de este.
- El predio puede contar con 10 niveles, por lo cual se puede tener un área de construcción de 8,400m².
- Se considerarán los departamentos más pequeños permitidos, los cuales son de 80m². Con esta restricción, se puede generar 89 departamentos.
- Los precios de salida de los departamentos deberá oscilar en \$1,900,000, por lo cual el precio por m² será de \$23,750.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Proyecto

Proyecto	Unidades	Etapas	Área	Precio	Precio por m2	Valor del proyecto	Precio del terreno	Precio por m2 del terreno
Prototipo único	89	1	80m2	\$2,400,000	\$30,000	\$213,600,000	\$42,720,000	\$35,600

- Se realizó una estimación con un prototipo de 80m2 en el terreno bajo estudio.
- Un precio estabilizado de \$2,400,000, para los 89 departamentos.
- Con esto el valor del proyecto es de \$213,600,000. De acuerdo a los costos paramétricos, el valor del terreno con urbanización, representa el 20% del total.
- El valor del terreno es de \$42,720,000. Con un precio por m2 de \$35,600.

Los valores mostrados son ficticios, no corresponden a ningún estudio de mercado

Viabilidad compra terreno

- Softec observa viable la adquisición del predio ubicado en la esquina de Periférico Sur y Carr. Picacho Ajusco.
- El crecimiento de la zona, hace viable el desarrollo de un nuevo proyecto inmobiliario habitacional.
- Los incrementos de precios en la zona nos indican que se puede tener un precio estabilizado de 2.4 millones.
- El precio del terreno deberá estar fluctuando en \$35,600 por m².
- Se recomienda tener un rango de negociación del 10% arriba y 10% abajo del precio recomendado.



Periférico Sur, Núm Exterior 4249,
Piso 1, Col. Jardines en la Montaña.
Del. Tlalpán. C.P. 14210, México, D.F.

www.softec.com.mx