

Vivienda de \$2 millones ¡Si se puede!

Carr Picacho Ajusco 4249-I
Jardines en la Montaña, Tlalpan
14210, México, D.F., México



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

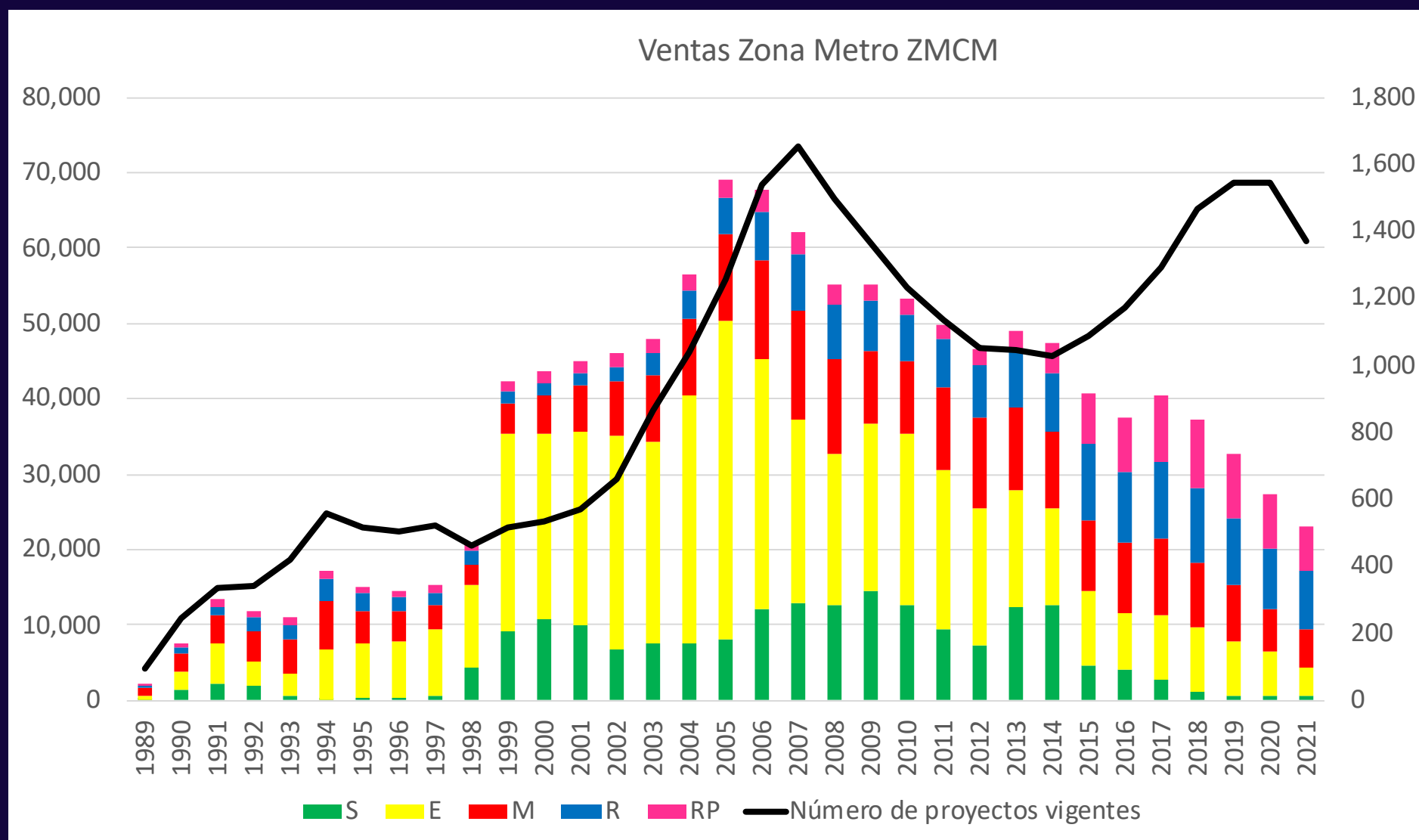
**Hagamos productos para los
clientes y dejemos de buscar
clientes para lo que nos autorizan**

- Que tal que les dijera que en la Ciudad de México hay un mercado desatendido donde hay 210,000 personas con crédito aprobado y que no lo han usado. Un mercado que crece casi 50,000 unidades por año y que solo se atiende en el 15%.
- Cuando llegué a esta industria en 1987, este era el único producto que se financiaba y por lo tanto casi el único que se hacía, pero...

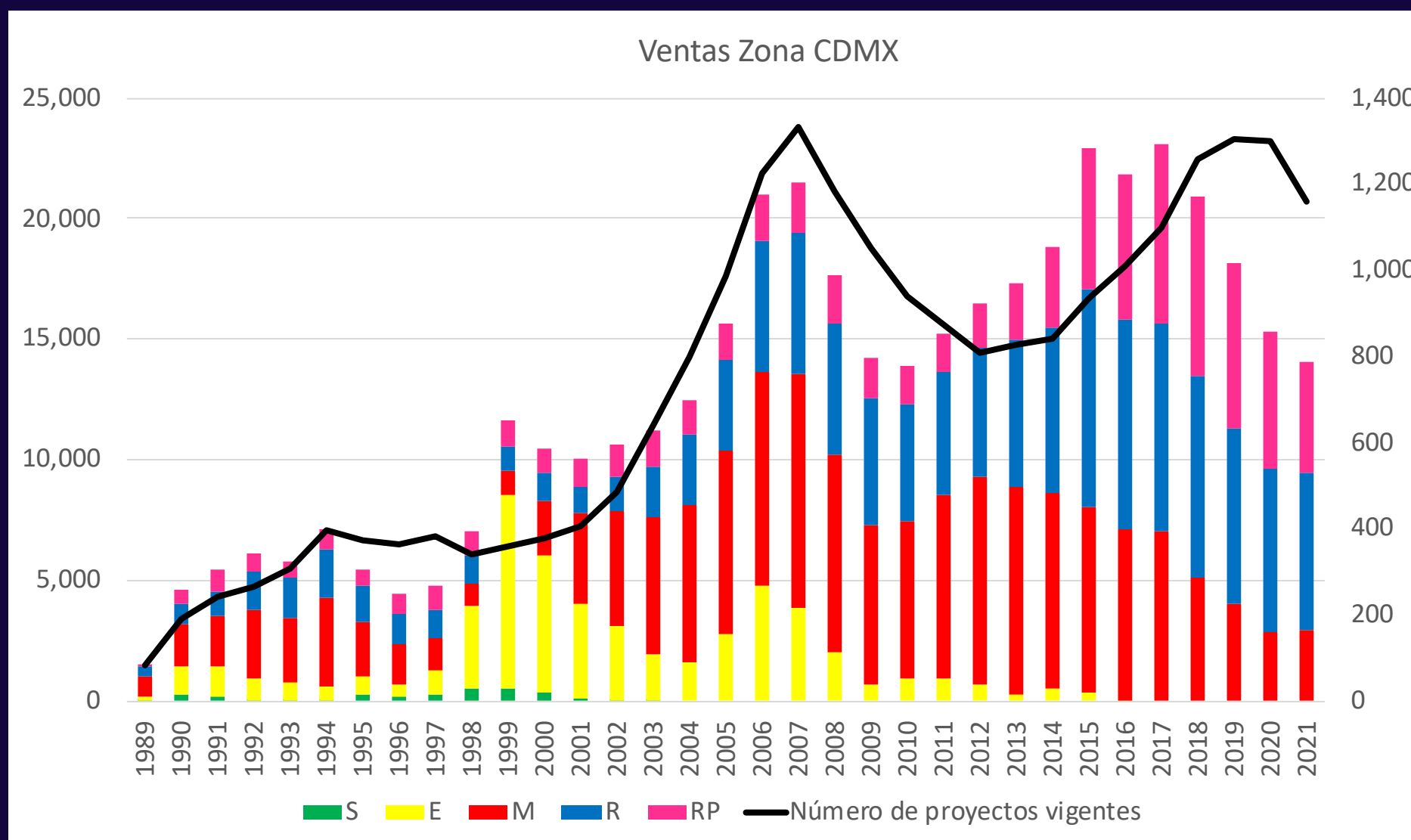
Introducción

- El mercado al que nos referimos es el de vivienda de menos de \$2 millones de pesos (o tope Infonavit-FOVISSSTE).
- Muchos de ustedes opinan que este producto no se puede producir en la Ciudad de México.
- Este taller les dará herramientas para hacer esto en la Ciudad y les enseñará que si se puede, como y les platicarán quien lo ha hecho y está haciendo.

Oportunidad

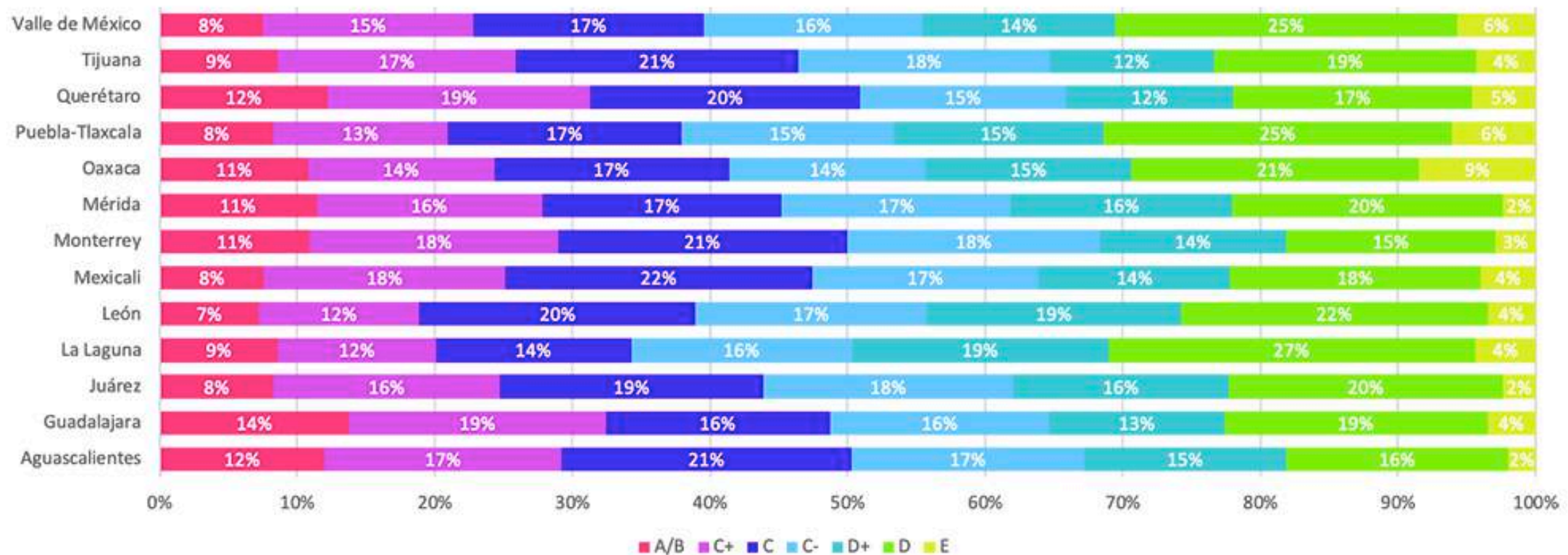


Mercado ZMCM



Mercado CDMX

Estructura del mercado



Fuente: Cálculos propios de la AMAI a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018.

Rangos de ingresos (miles de pesos)

A/B >\$170 C+ \$85-\$170 C \$45-\$85 C- \$26-\$45 D+ \$9-\$15 D \$3-\$9 E <\$3

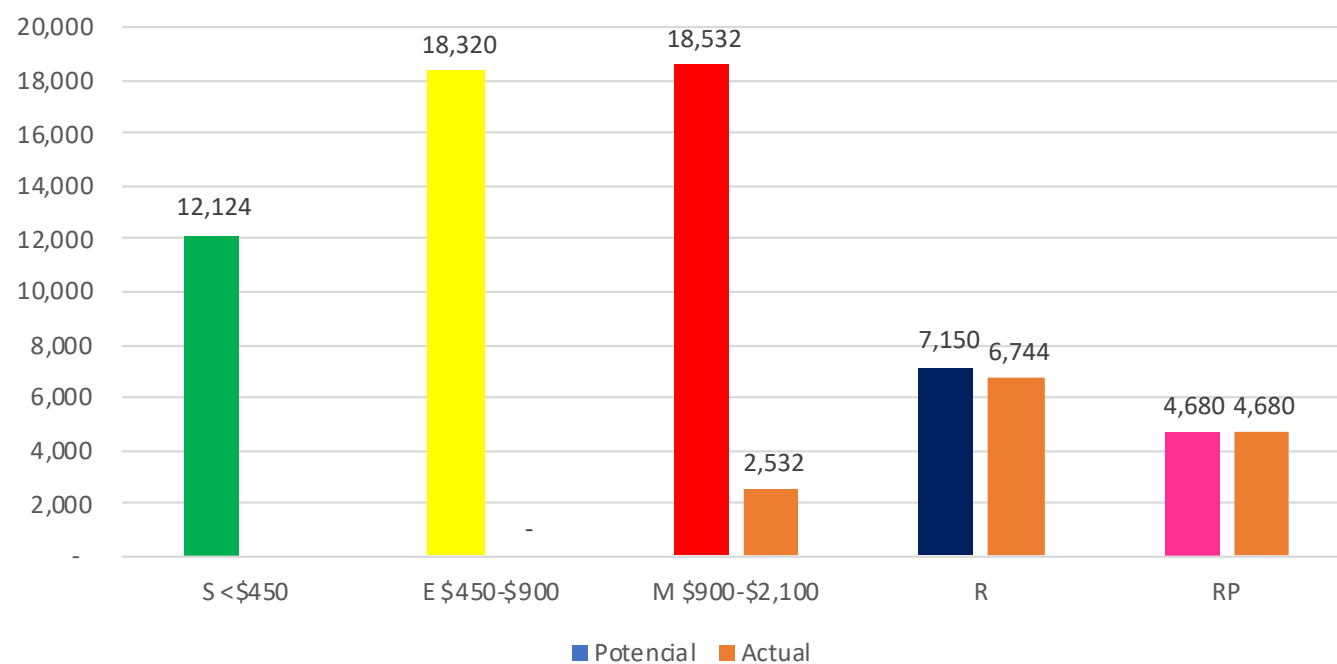
<https://amai.org/NSE/index.php?queVeo=2018>

¿Cuántos clientes hay?

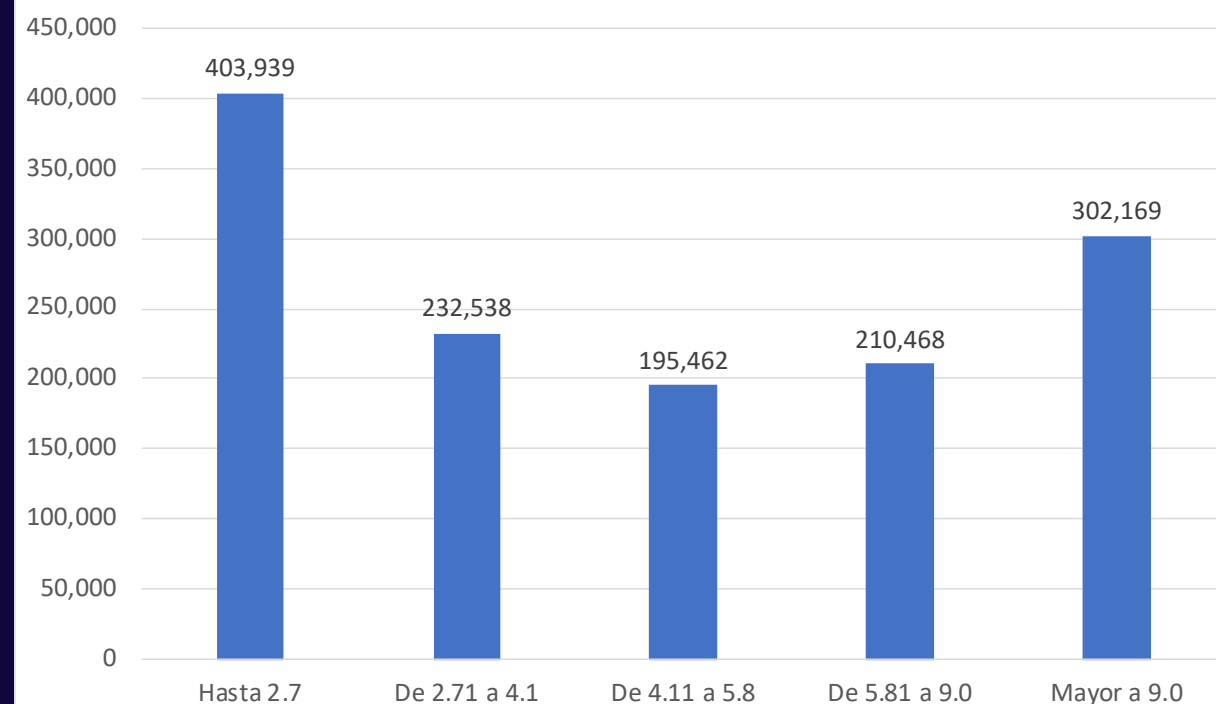
Valor casa	Enganche	Enganche	Crédito	Pago Mensual	Ingreso	NSE	Ing/Casa
\$1,000,000	10%	\$100,000	\$900,000	\$9,500	\$28,000	C-	2.8%
\$1,500,000	10%	\$150,000	\$1,350,000	\$14,000	\$35,000	C	2.3%
\$2,000,000	10%	\$200,000	\$1,800,000	\$19,000	\$45,000	C	2.3%
\$2,500,000	10%	\$250,000	\$2,250,000	\$23,000	\$60,000	C+	2.4%
\$3,000,000	10%	\$300,000	\$2,700,000	\$27,000	\$81,000	C+	2.7%
\$4,000,000	10%	\$400,000	\$3,600,000	\$36,000	\$108,000	C+	2.7%
\$4,500,000	10%	\$450,000	\$4,050,000	\$40,500	\$121,500	A/B	2.7%
\$5,000,000	10%	\$500,000	\$4,500,000	\$50,000	\$140,000	A/B	2.8%
\$6,000,000	10%	\$600,000	\$5,400,000	\$60,000	\$160,000	A/B	2.7%

¿Cuánto puede pagar?

Oportunidad CDMX

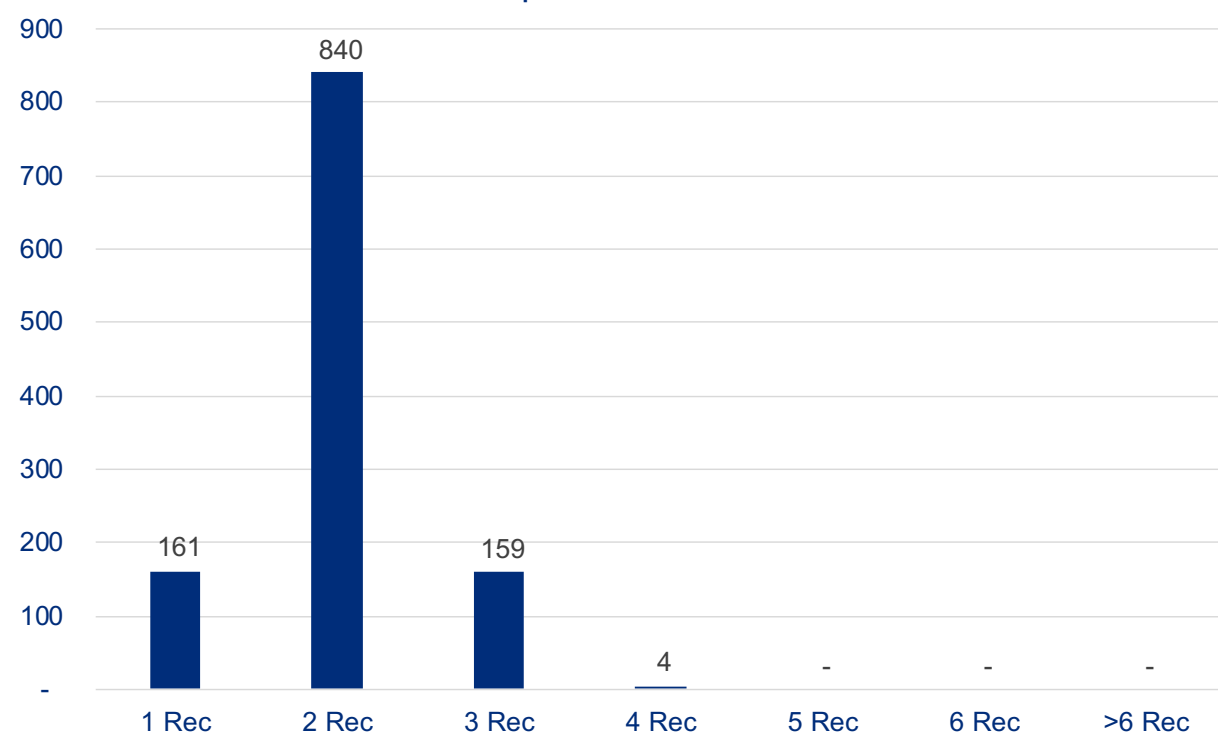


CDMX Infonavit

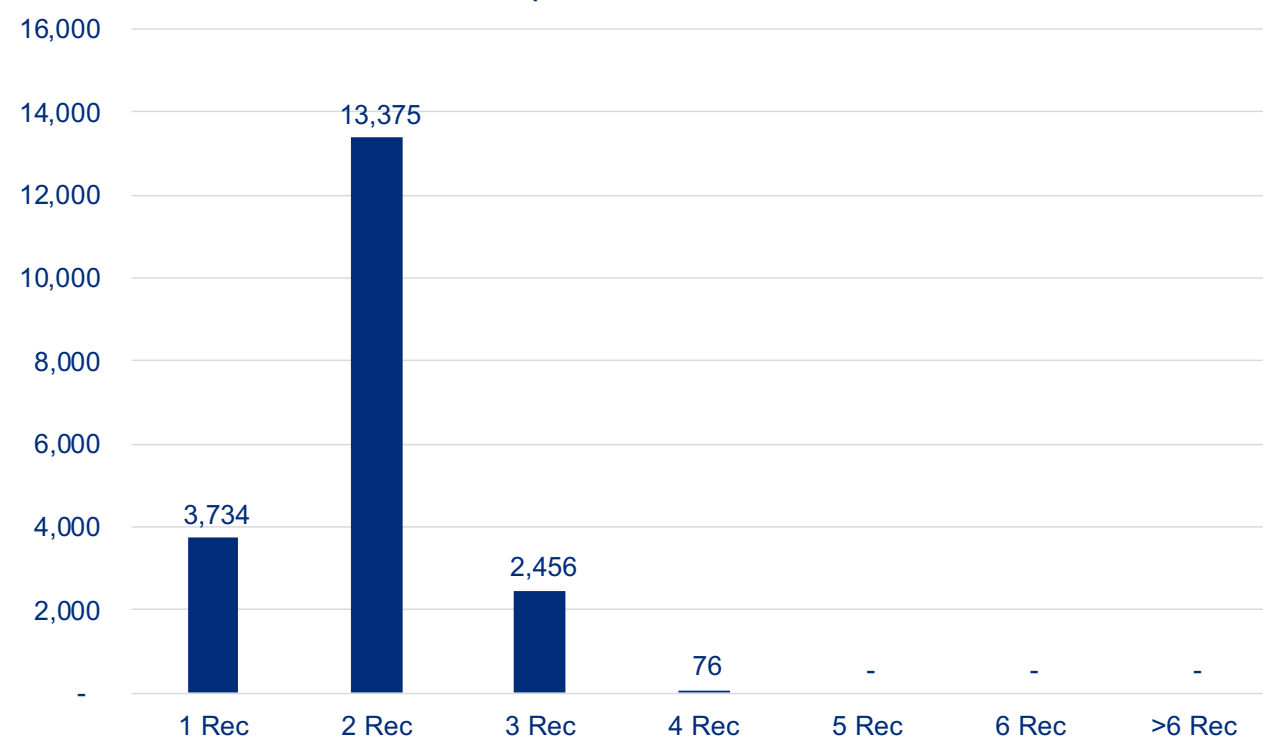


Mercado potencial

Ventas por numero de recamaras



Inventarios por numero de recamaras



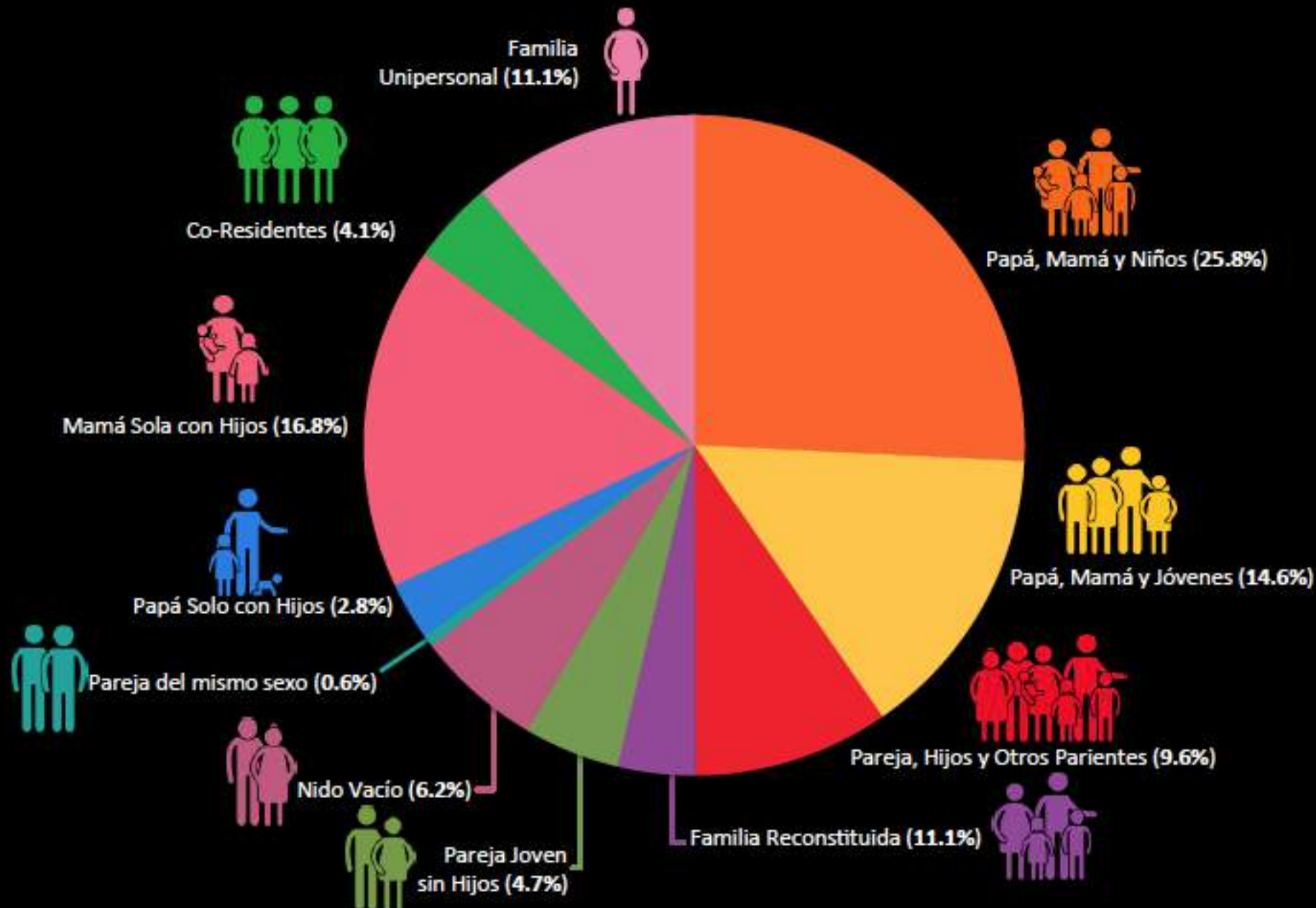
Recámaras

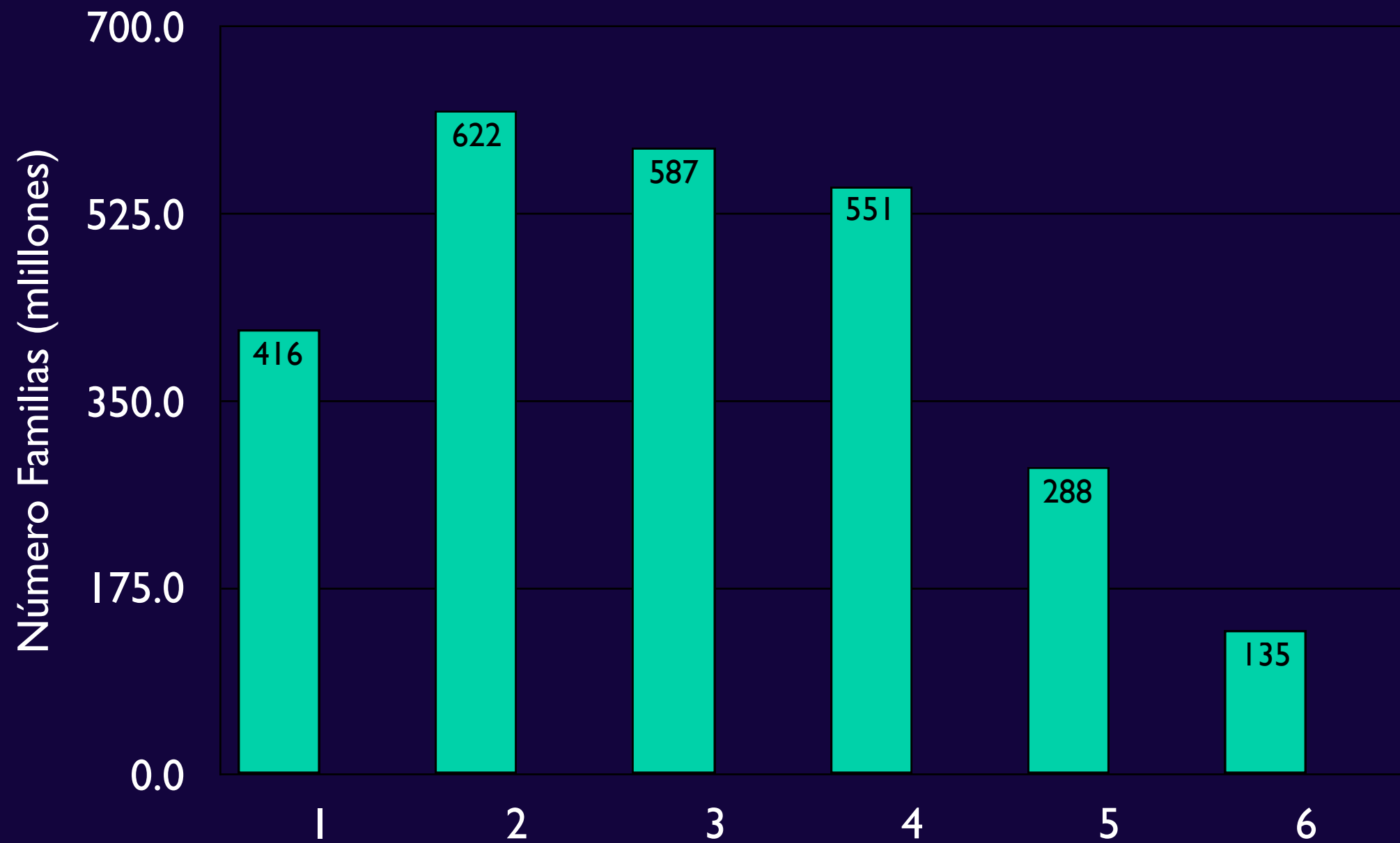
Hacemos producto en la CDMX
sólo para el 23% de los
clientes. ¿El resto? Bien gracias

El cliente

¿Para quien diseñas?

Los 11 tipos de Familias en México *El Instituto de Investigaciones*





¿Cuántas gentes van a vivir ahí?



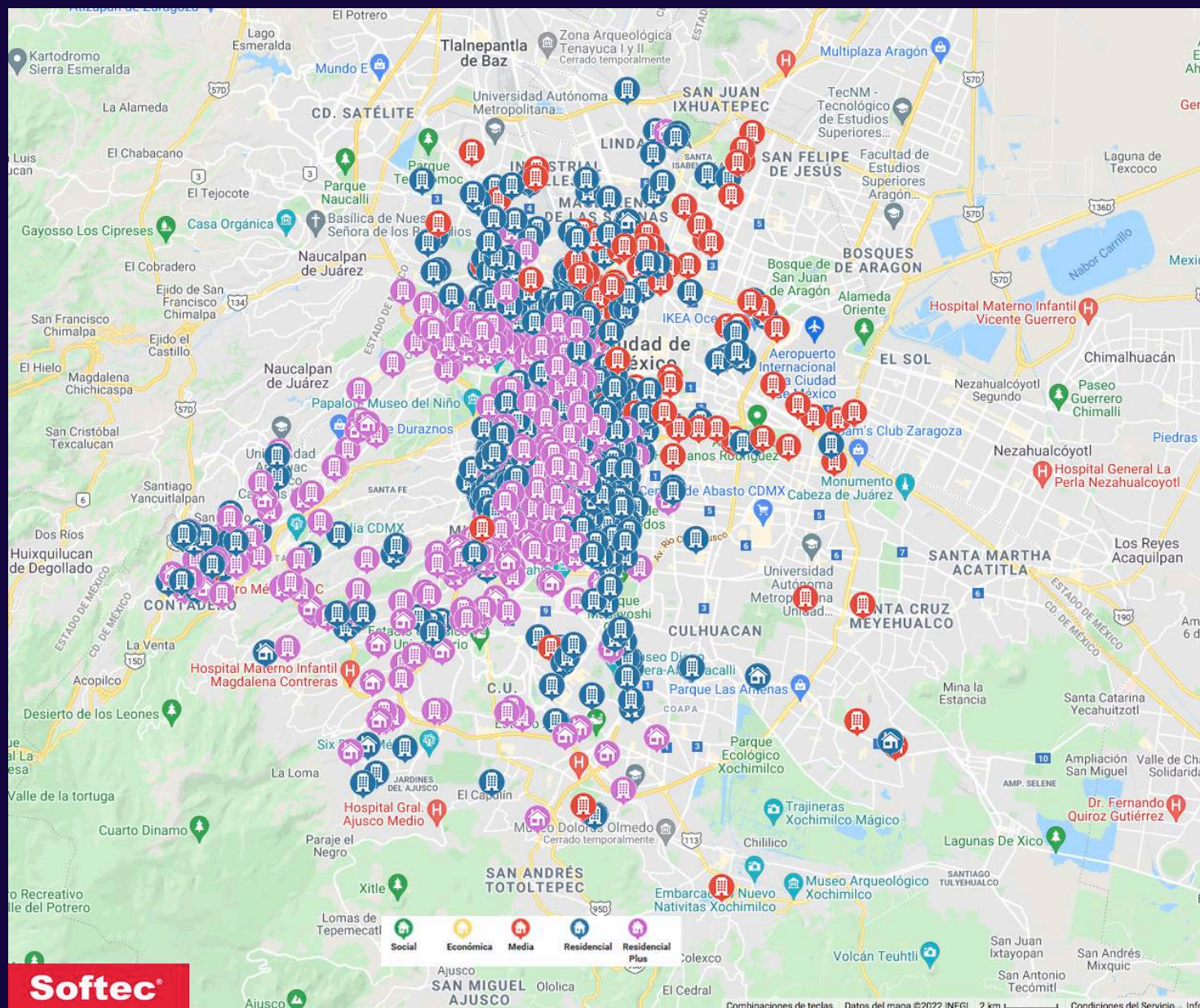
**Dejamos de hacer productos para los clientes
Nos pusimos a atender inversionistas,
municipios y financieros**

Información del proyecto			
Superficie del terreno	2,000 m2	Segmento	Vacacional
Precio x unidad	\$ 2,000,000	M	no
Numero Unidades	82	Parametros Proyecto y terreno	
Tamaño Unidad Tipo	53.0 m2	Area Libre	50%
Cajones por vivienda	1	Eficiencia Plantas	80%
Tamaño Cajón	20.0 m2		
Espacio Comercial	100 m2		
Renta Espacio comercial	\$ 150	Número sótanos	0
Precio Implícito comercio	\$ 12,600	Costo operación	30%
		Cap Rate	10%
Construcción			
Sobre nivel de banqueta	5,533 m2		
Sótanos	0 m2		
Metros construidos	5,533 m2		
Metros vendibles	4,426 m2	Niveles	6

Ejemplo

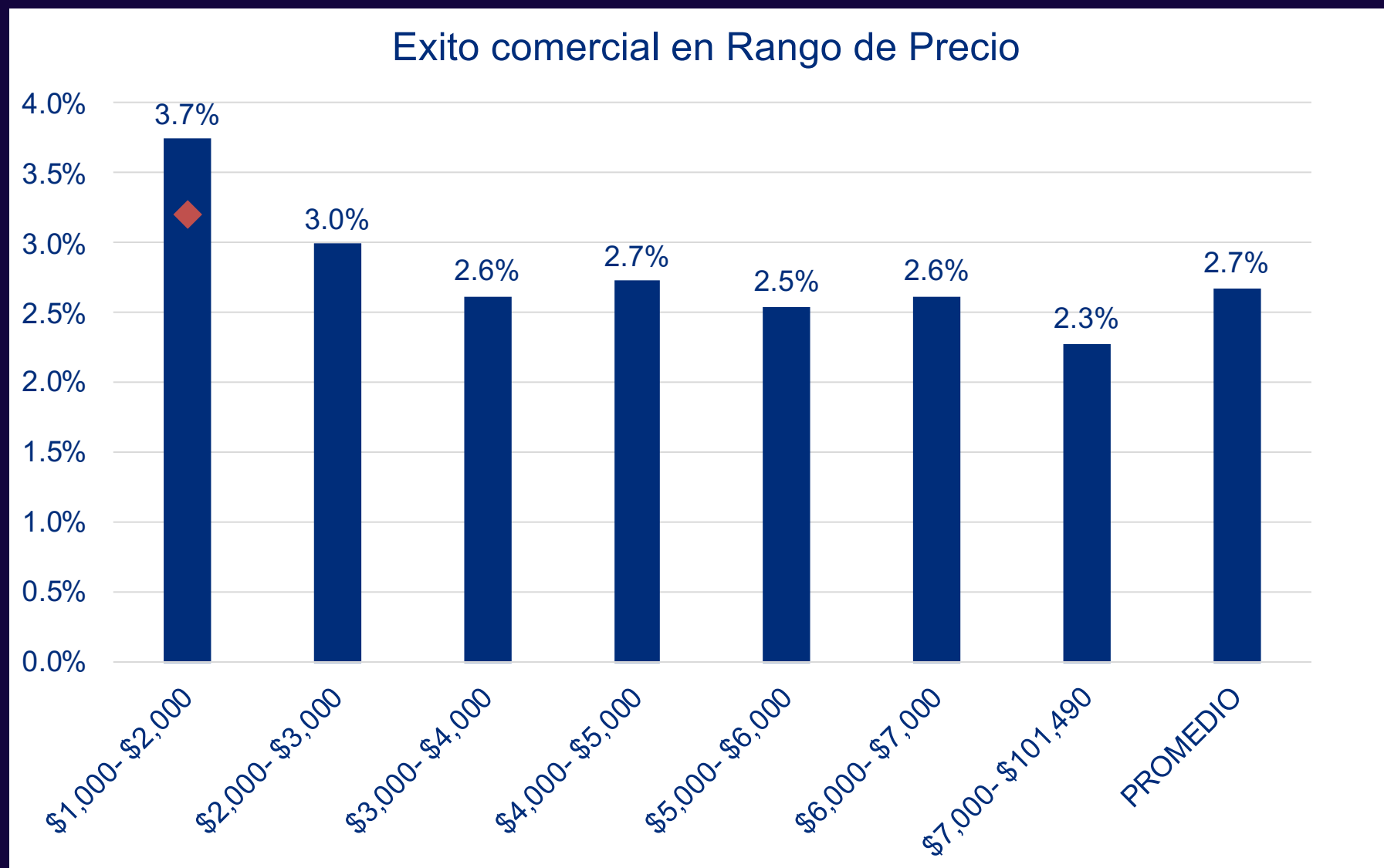
Egresos	Minimo	Máximo	Prom
Preoperativos			
Permisos y licencias	\$ 2,809,420	\$ 3,635,720	\$ 3,305,200
Proyecto	\$ 2,809,420	\$ 3,635,720	\$ 3,305,200
<i>*Planeacion</i>	\$ 140,471	\$ 181,786	\$ 165,260
Otros	\$ -	\$ -	\$ -
Total Preoperativos	\$ 5,759,311	\$ 7,453,226	\$ 6,775,660
Operativos			
Administrativos	\$ 8,428,260	\$ 10,907,160	\$ 9,915,600
Ventas y mercadotecnia	\$ 6,883,079	\$ 8,907,514	\$ 8,097,740
Urbanización (no financ x puente)	\$ 4,214,130	\$ 5,453,580	\$ 4,957,800
Construcción	\$ 58,997,820	\$ 76,350,120	\$ 69,409,200
Supervisión	\$ 2,809,420	\$ 3,635,720	\$ 3,305,200
Costos financieros	\$ 7,023,550	\$ 9,089,300	\$ 8,263,000
Imprevistos	\$ 4,957,800	\$ 8,263,000	\$ 8,263,000
Total Operativos	\$ 93,314,059	\$ 122,606,394	\$ 112,211,540
Costo del proyecto	\$ 99,073,370	\$ 130,059,620	\$ 118,987,200
Tierra	\$ 21,070,650	\$ 27,267,900	\$ 24,789,000
Margen Antes Impuestos	\$ 45,115,980	\$ 7,932,480	\$ 21,483,800
Margen Antes Imps %	27.3%	4.8%	13.0%

Ejemplo

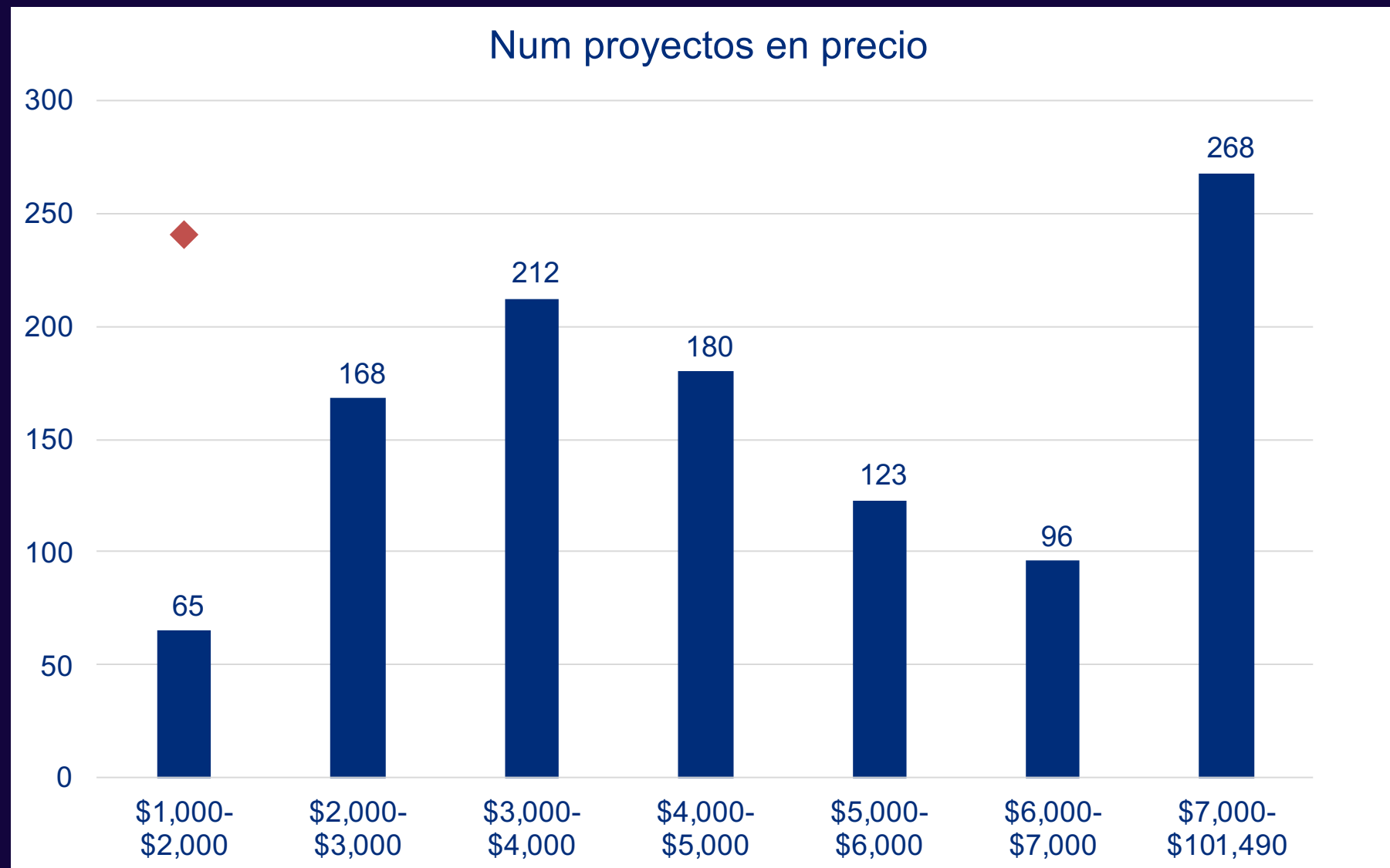


CDMX	M	R	RP	Total
Proyectos	65	496	532	1,113
Precio	\$1.8	\$3.5	\$8.5	\$4.8
Area	53m2	68m2	113m2	81m2
\$/m2	\$34.6	\$50.5	\$75.2	\$60.3
Tamaño Proy	82	50	39	47
Exito Com	3.6%	2.8%	2.4%	
En proceso	6,974	24,938	20,635	52,547
Inventario	2,290	10,024	7,327	19,641
Meses	10	18	19	17

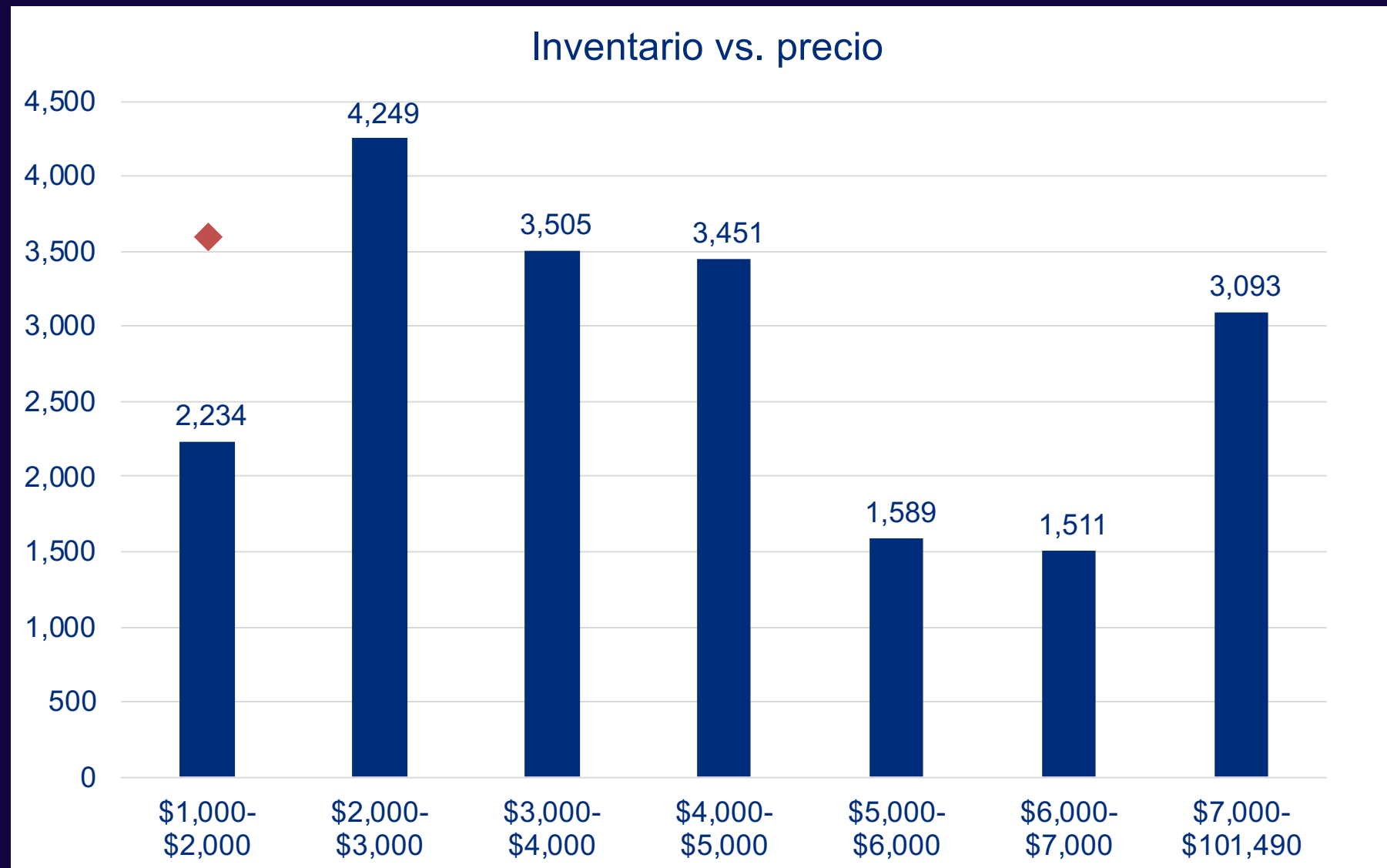
Proyectos Activos



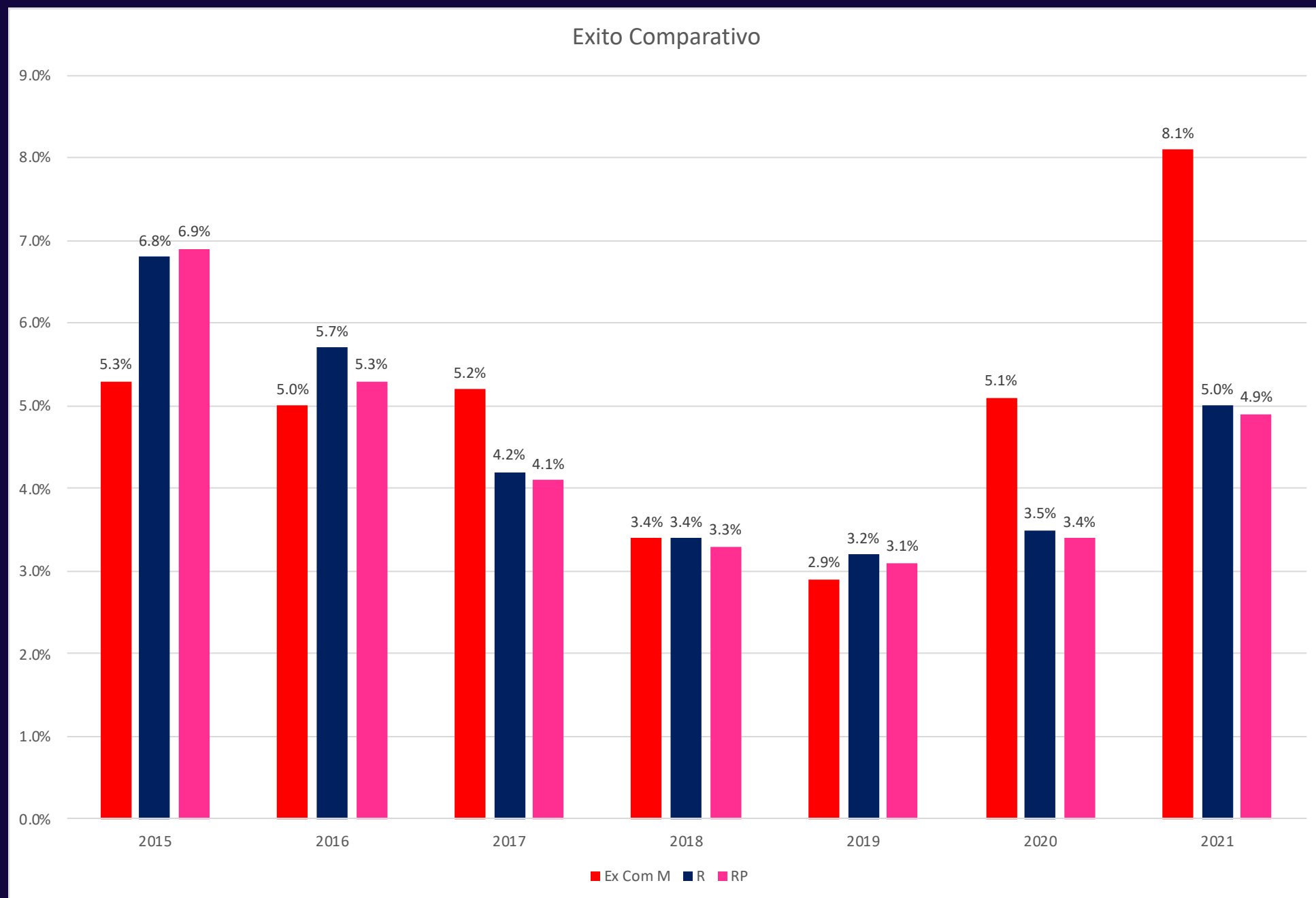
Desempeño de mercado



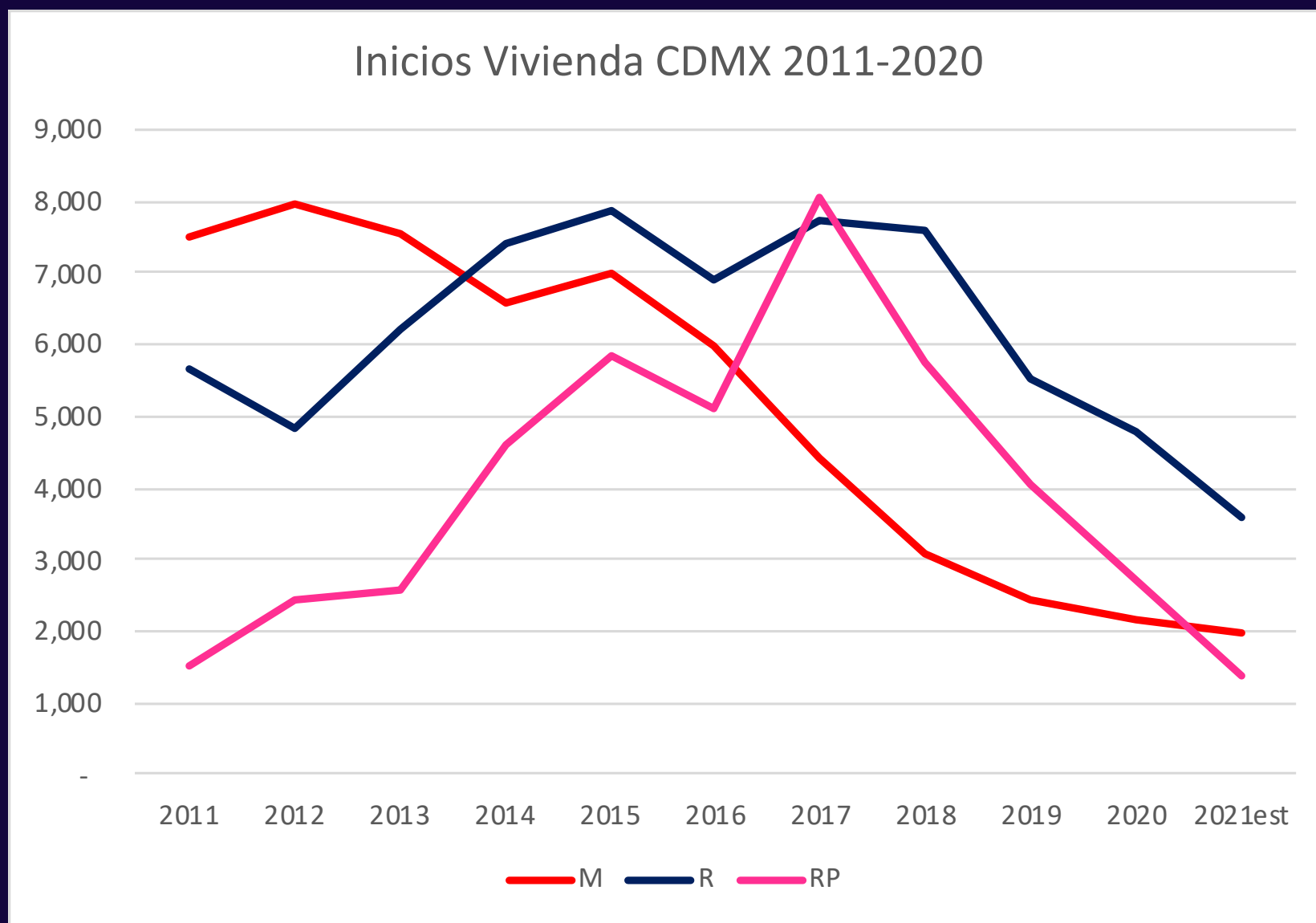
Situación de competencia



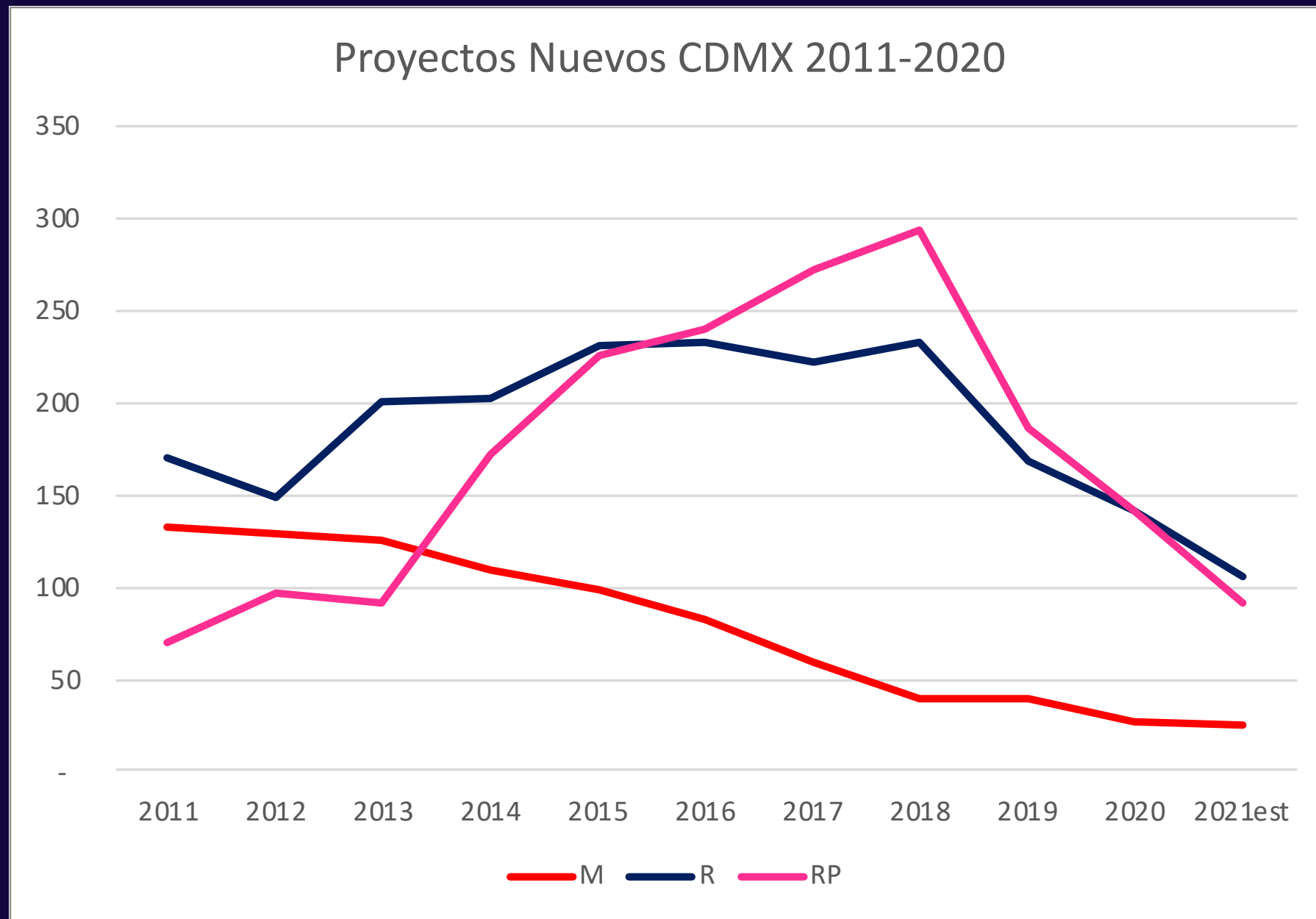
Inventarios



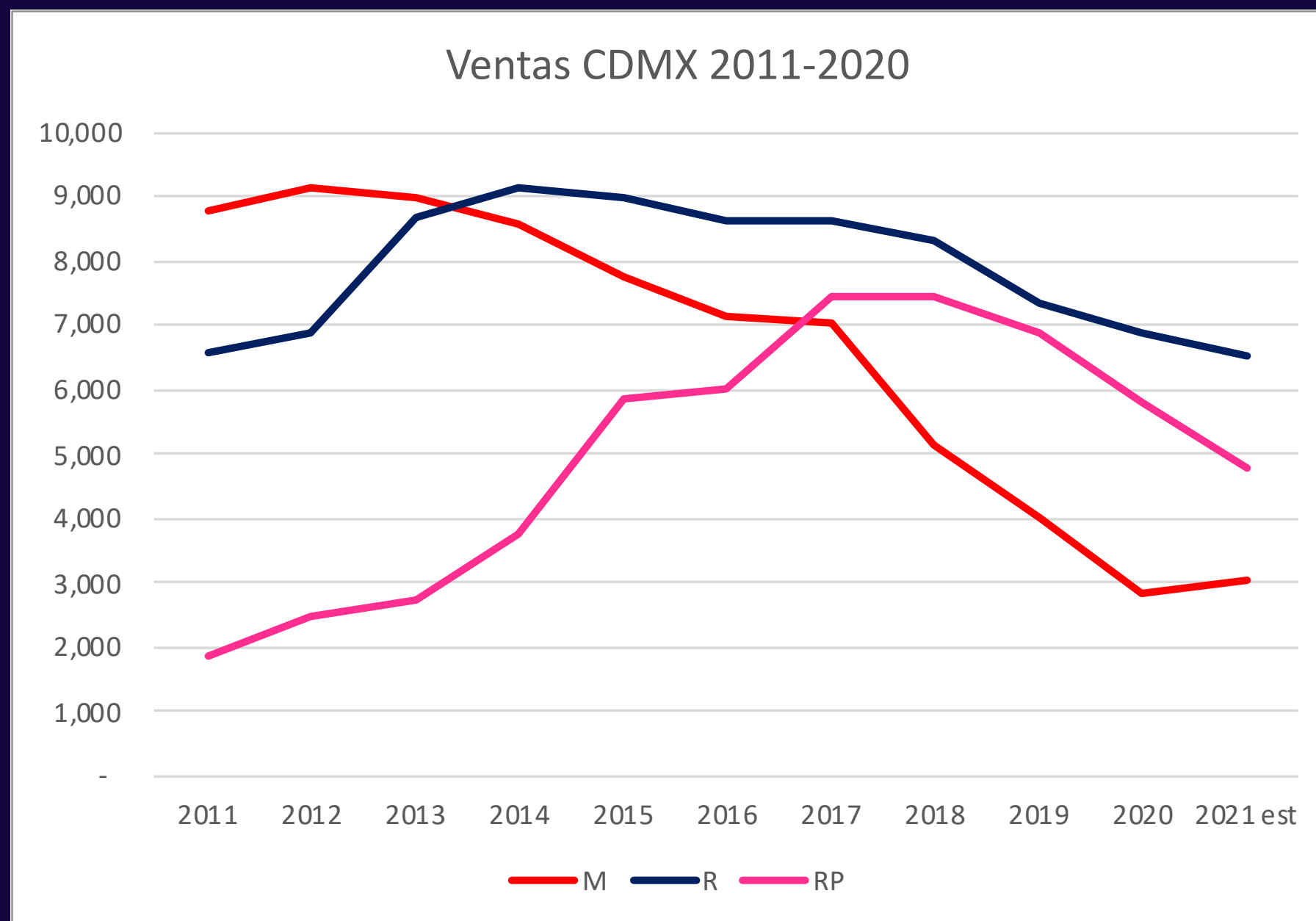
Exito histórico



Inicios de vivienda



Proyectos nuevos



Ventas



Zonas de oportunidad

- Identificar al cliente
- Hacer bien tramitología
- Hacer producto congruente con la zona
- Entender y cuidar centavos

Factores críticos de éxito

Cuadro comparativo del efecto de la aplicación de los diferentes programas de densificación

RL-	UD	47	26	RL-SA
Superficie del predio	1,000m2	1,000m2	1,000m2	1000 m2
Zonificación	H5/30/M	H5/30/M -> H6/30/Z	H5/30/M -> H6/20/Z H5/30/M -> H8/20/Z	H5/30/M -> H10/30/Z
COS	700m2	700m2	800m2	700m2
CUS	3,500m2	4,200m2	4,800m2 6,400m2	7,000m2
Densidad permitida	20	60 (CUS / 70)	92 123 (1 cada 52m2)	100 (1 cada 70 m2)
Niveles	5	6	6 8	10
Precio de venta por vivienda	\$1'980,000 (Sin Máximo)	\$1'800,000 (Máximo \$2'214,000)	\$1'656,000 (Máximo \$1'650,000)	\$2'196,000 (Sin máximo)
Superficie neta por vivienda	55 m2 (\$36,000 x m2)	50 m2 (\$36,000 x m2)	46 m2 (\$36,000 x m2)	61 m2 (\$36,000 x m2)
Ventas Totales	\$36'000,000	\$108'000,000	\$151'800,000 \$202'950,000	\$219'600,000
Precio a pagar x m2 (incidencia: 17%)	\$6,120	\$18,360	\$25,806 \$34,501	\$37,332



joel morales

Gene Towle

Humberto Chávez

Manuel González

Alejandro Orozco

Jorge Villatoro

Sergio Davila

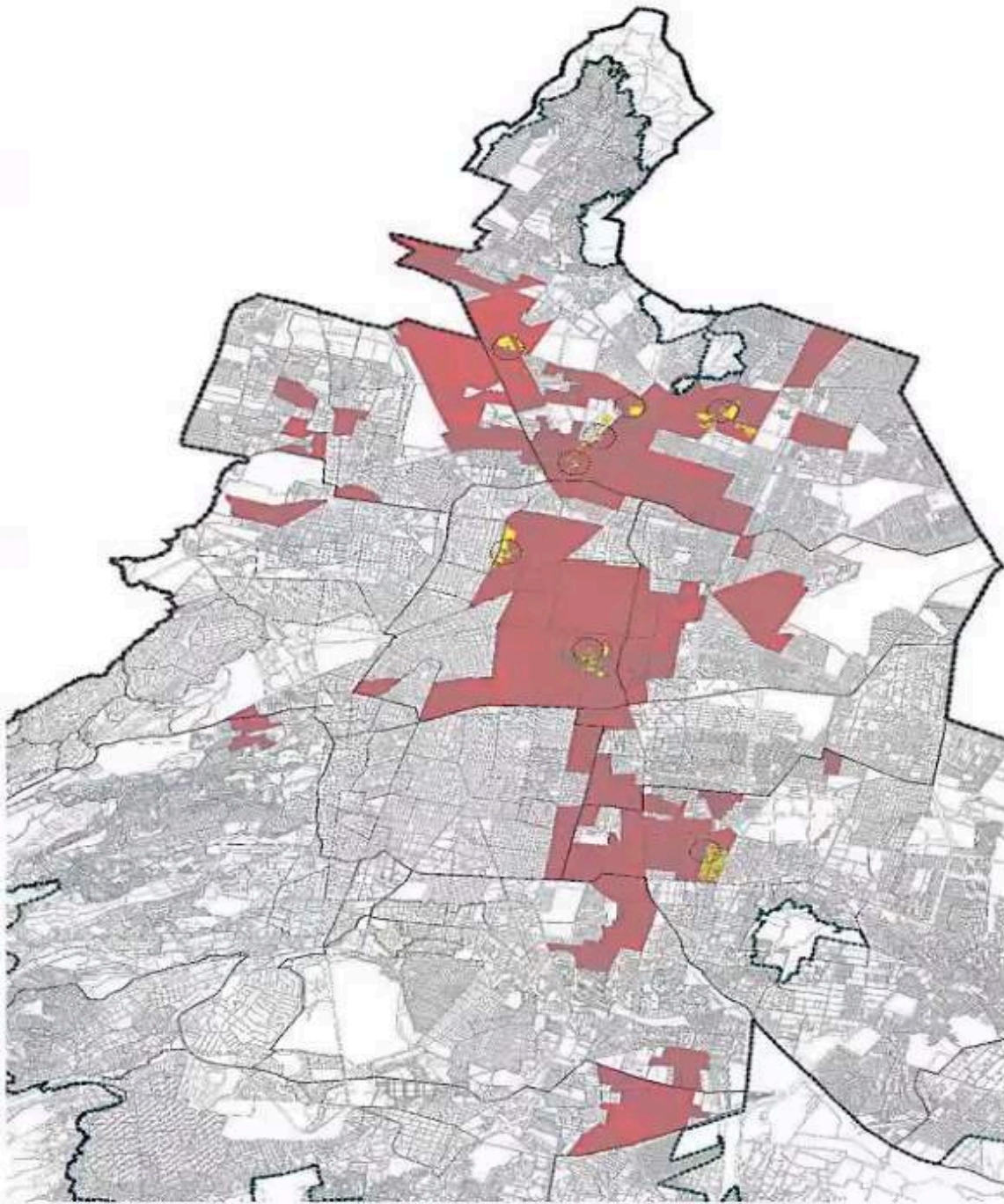
Antonio Ra...

Antonio Ramírez

Arturo Balderas

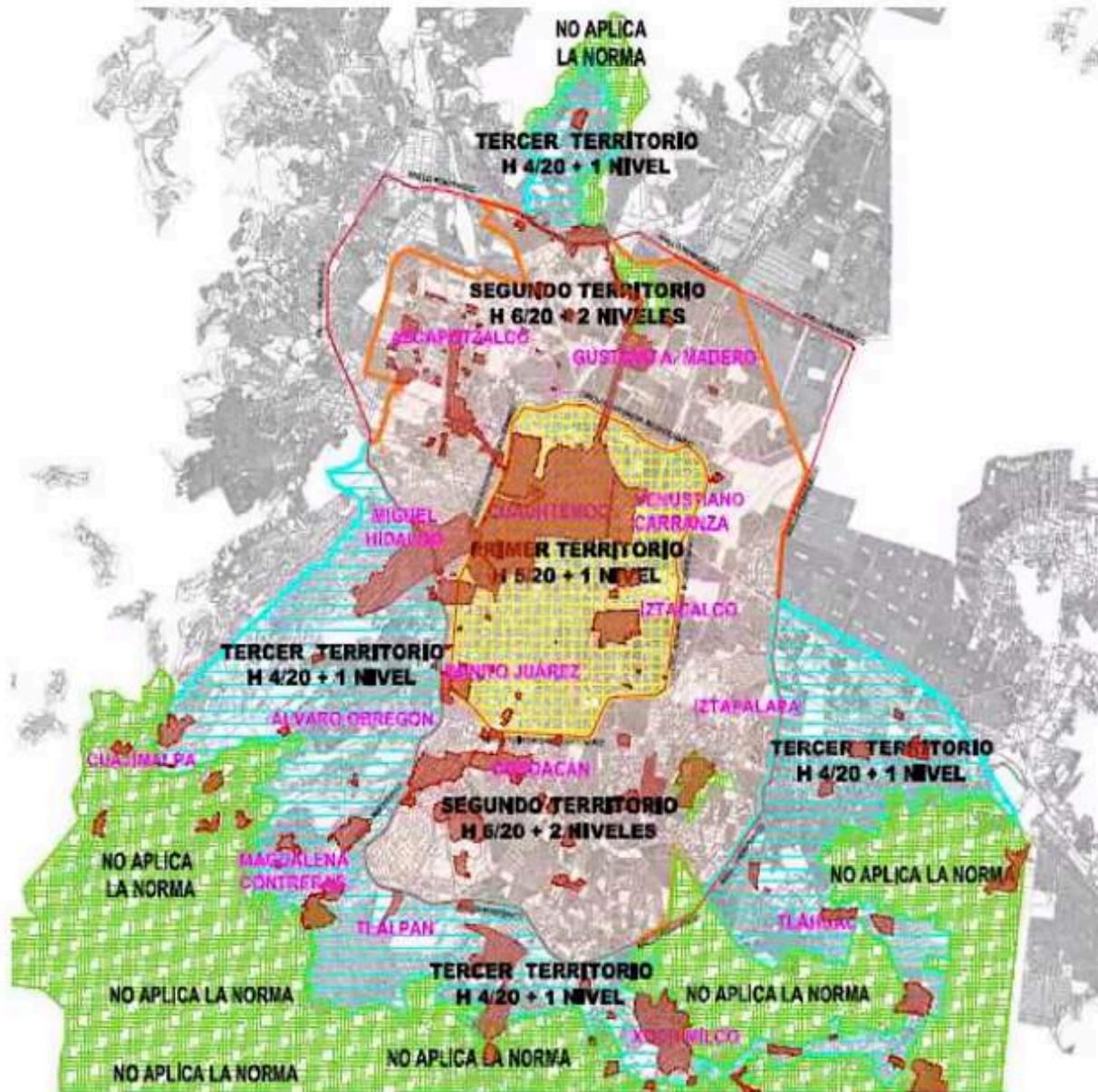
Luis Gallo

47-BIS



- Aplica en áreas geográficas puntuales.
- Valor de venta topado al monto máximo de INFO Tradicional.
- Densifica significativamente (CUS / 70).
- Incrementa un nivel sobre la zonificación actual y en “corredores”, (zonas amarillas), el uso es de 9 niveles.

NORMA 26 EN SOCIEDAD CON SERVIMET



La Norma 26 se aplica en suelo urbano en 3 territorios:

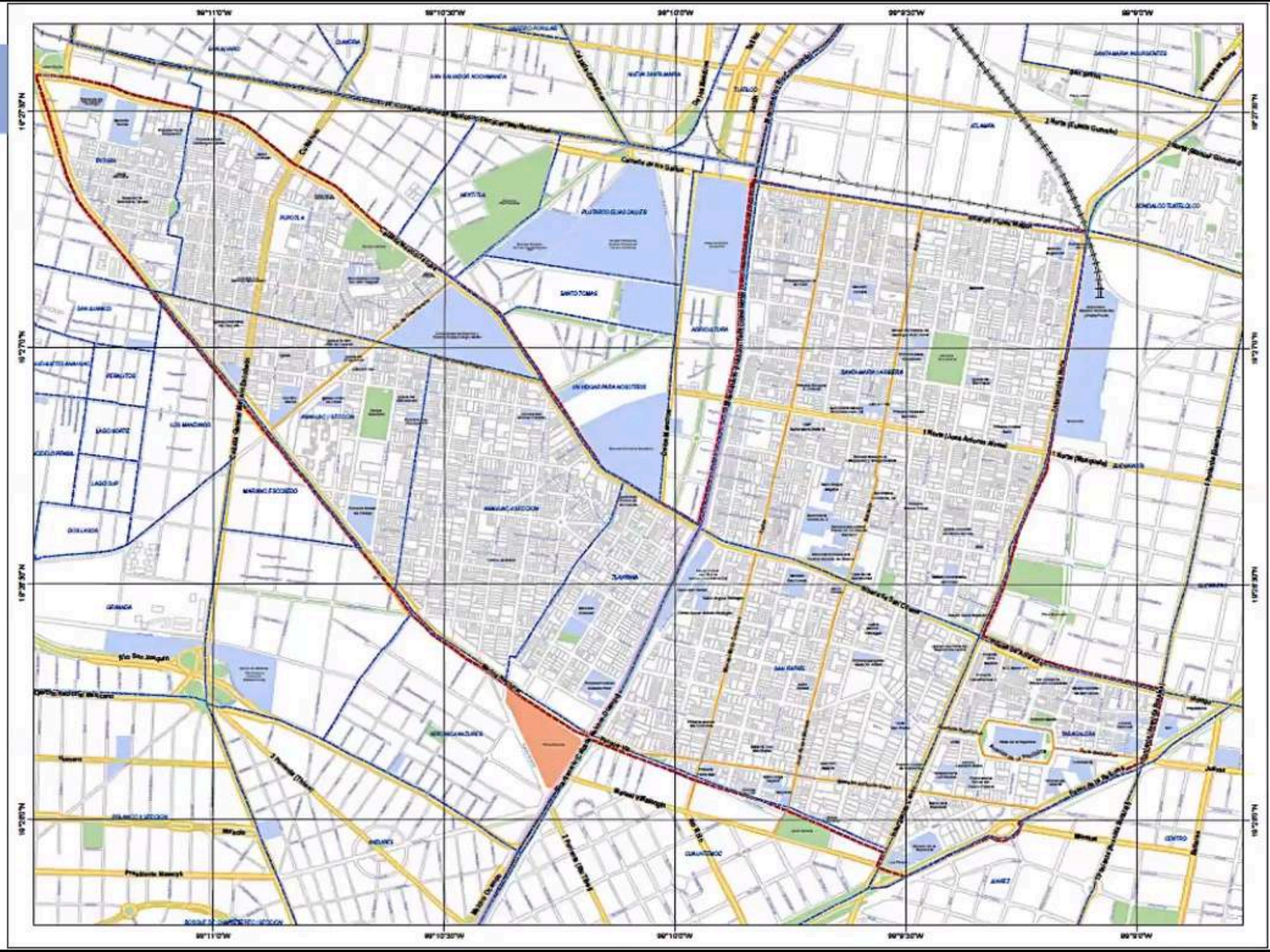
- Territorio 1: Dentro del Circuito Interior
Obtiene la Zonificación H 5/20/Z (+) 1 nivel
- Territorio 2: Entre el Circuito Interior y el Anillo Periférico
Obtiene la Zonificación H 6/20/Z (+) 2 niveles
- Territorio 3: Afuera del Anillo Periférico hacia el Límite de la CDMX con áreas de conservación excluidas.
Obtiene la Zonificación H 4/20/Z (+) 1 nivel

Se incrementan las intensidades de construcción para tornar económicamente viables las promociones.

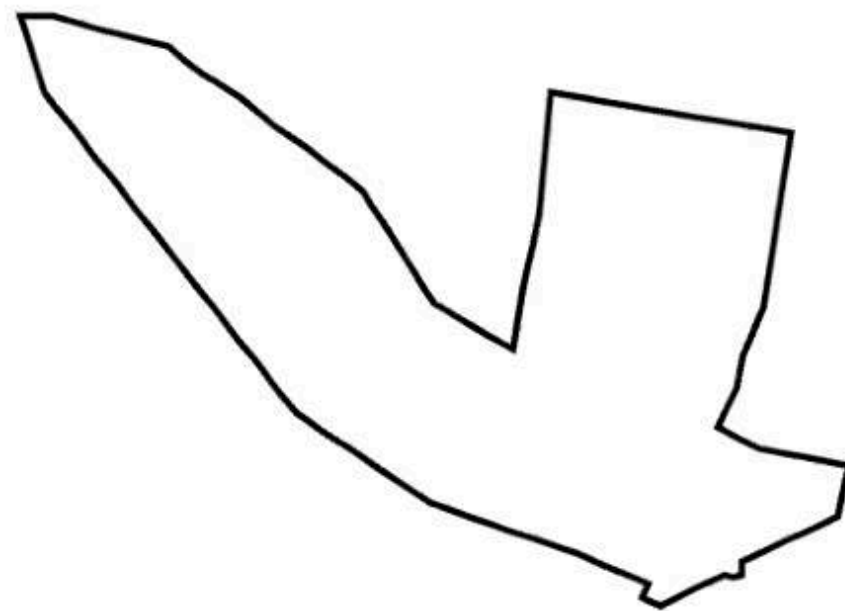
La Norma 26 se aplica en suelo urbano en zonificaciones con clasificación de uso de suelo H, HC, HO, HM y CB

Se debe observar un precio de venta máximo y en su caso medidas de sustentabilidad para obtener el máximo potencial.

AMBITO DE APLICACIÓN SAP
 OCC



POTENCIAL DE RELOCALIZACIÓN SAP



- Edificado
- NO edificado o NO Edificable

16.4 millones m2 Potencial según PDU + PPDU's

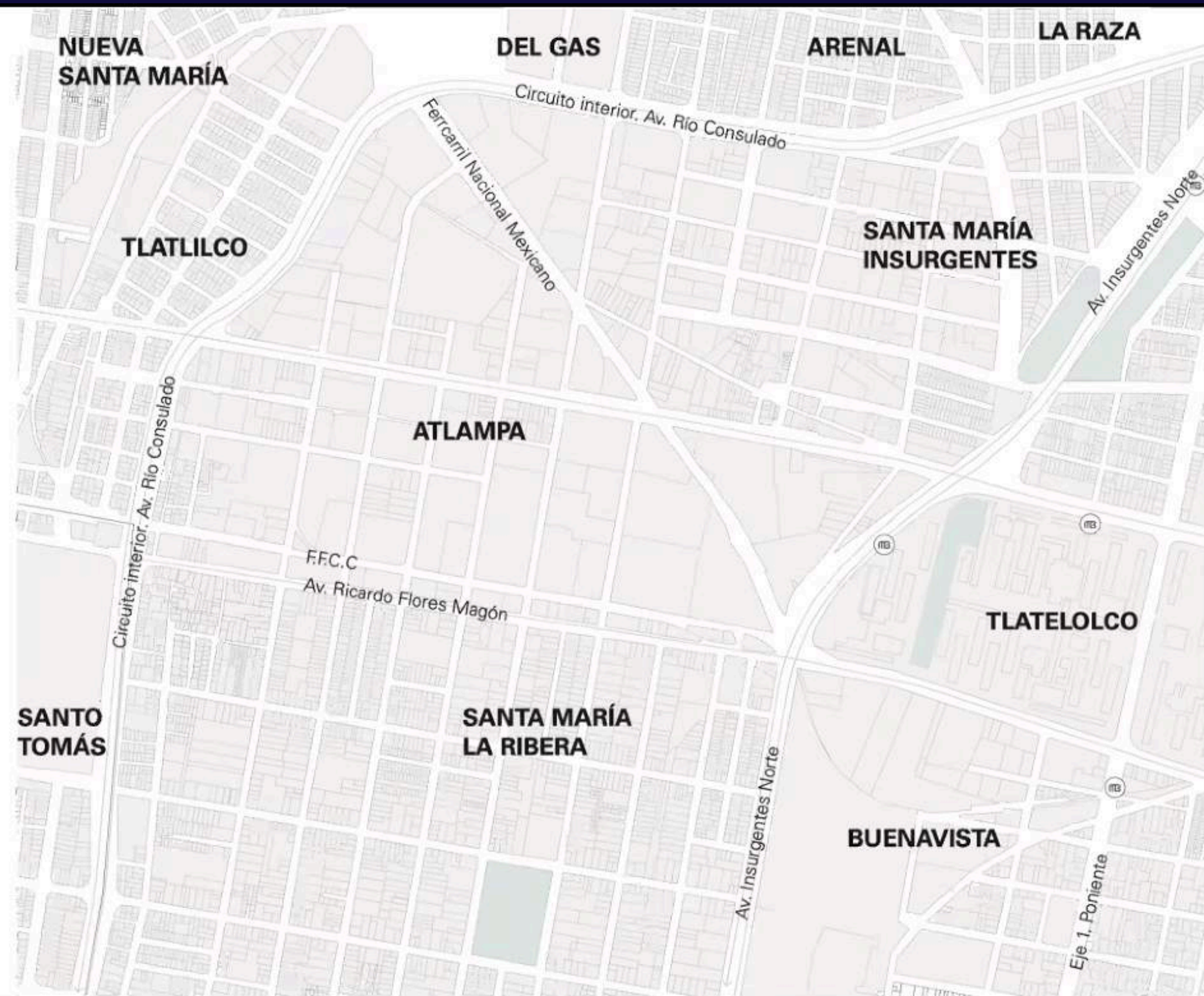
7.1 millones m2 Superficie edificada

9.3 millones m2 Potencial NO edificado o NO EDIFICABLE

Lo anterior pone de manifiesto que la Zona de Aplicación del presente Sistema de Actuación tiene un gran potencial permitido por los Programas de Desarrollo Urbano vigentes NO EDIFICADO O NO EDIFICABLE. Esta situación genera costos a la sociedad en su conjunto ya que se trata de una zona que cuenta con accesibilidad, infraestructura, equipamiento y espacios públicos.

Atlampa

Localización Regional







Atlampa y Sta María la Ribera desde Tlatelolco

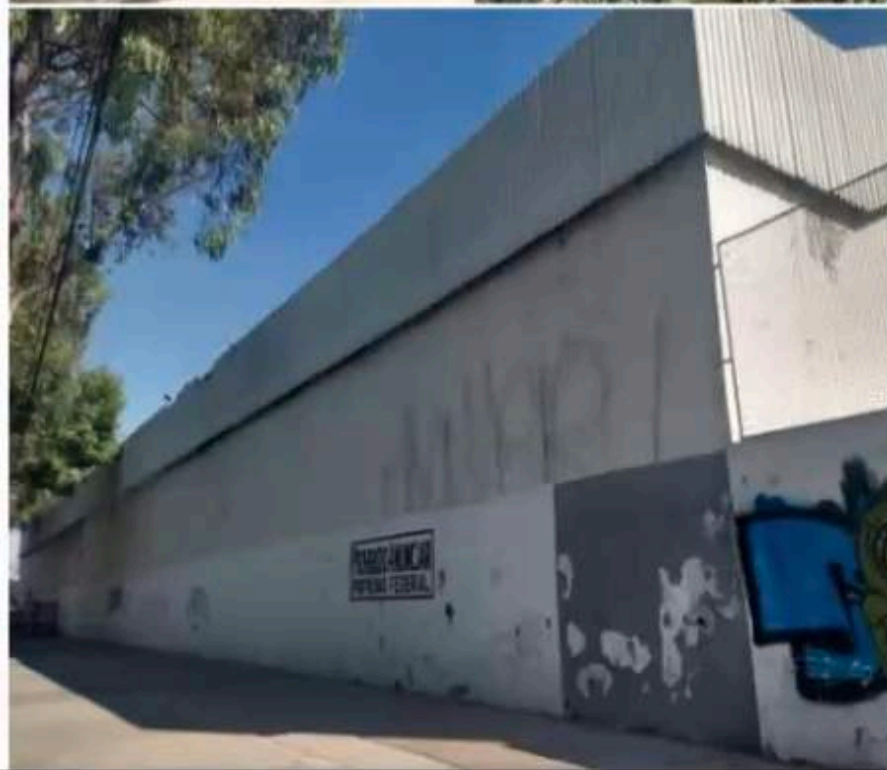


Skyline de Reforma desde Atlampa

Transformando Atlampa



Estado actual de Atlampa



Benchmarking Art District L.A.



Imágen objetivo (preliminar)



1

REDUCCIÓN DE MANZANAS

2

PLANTA BAJA ACTIVA

3

MEZCLA DE USOS

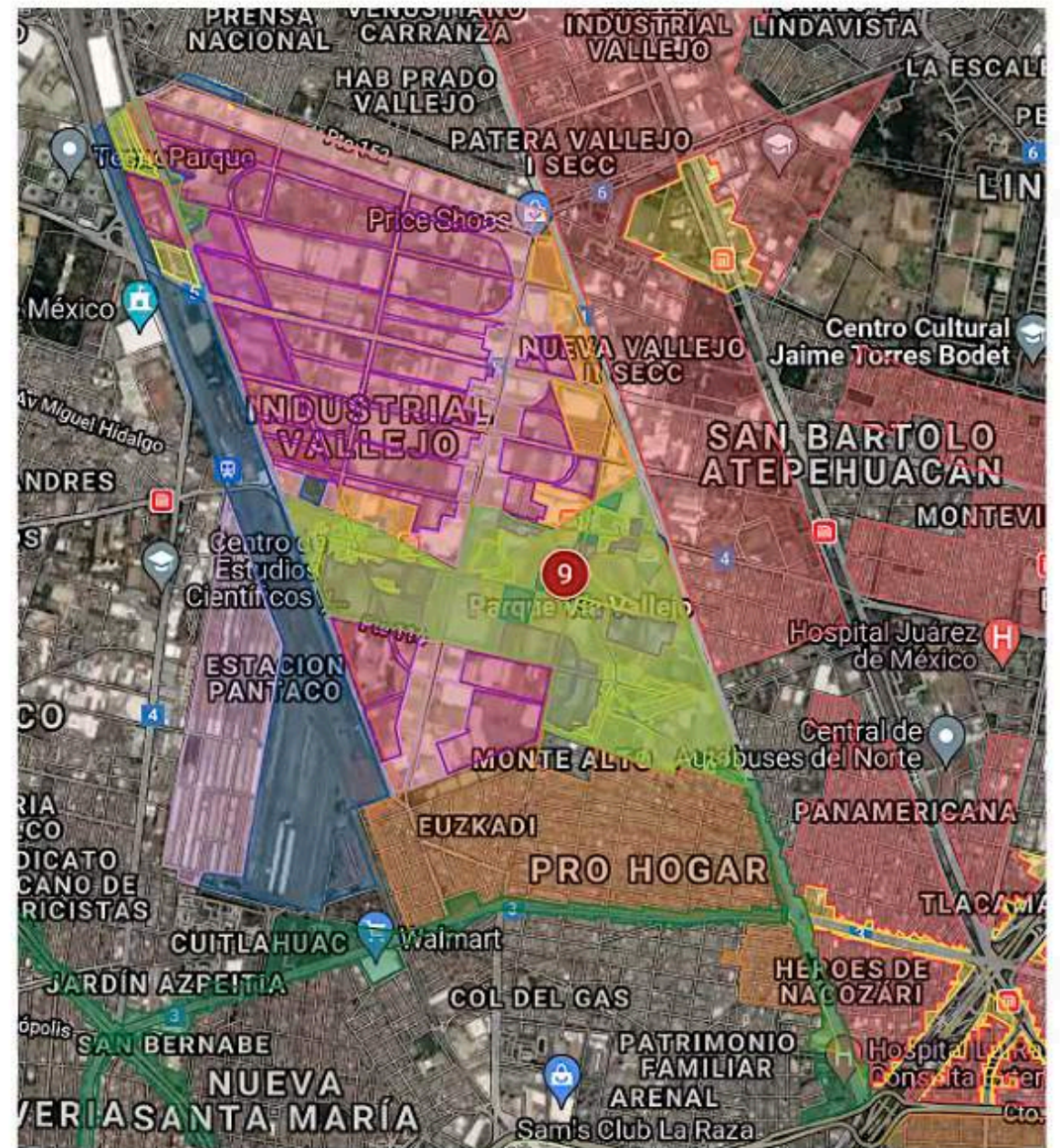
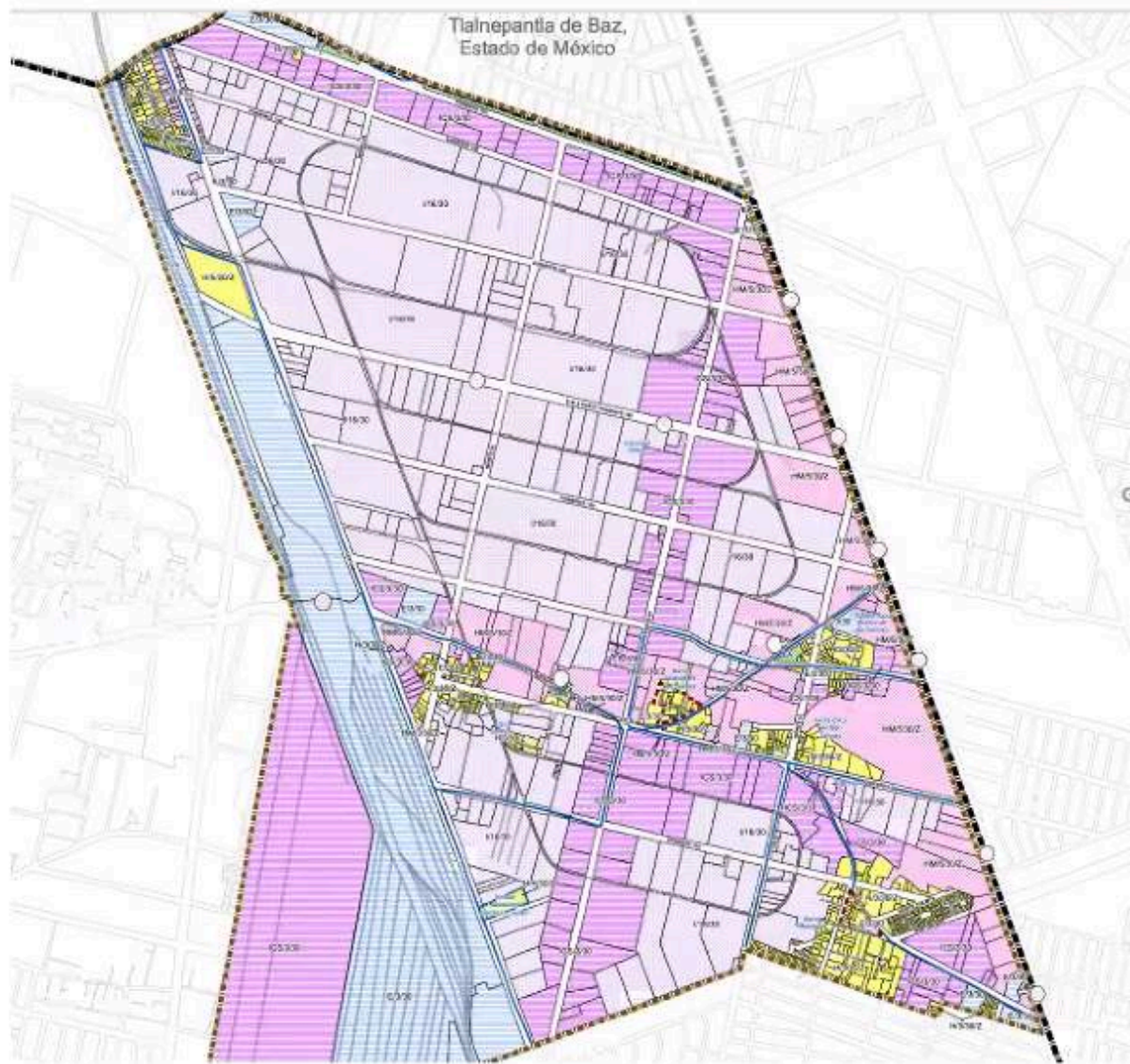
4

RESCATE PATRIMONIAL

5

MOVILIDAD

SUPERPOSICIÓN



PREVIT

En la CDMX se anunció el Programa de Reactivación Económica Ciudad de México, mismo que plantea abrir la posibilidad de desarrollar proyectos habitacionales para todos los segmentos, dando prioridad a la vivienda económica e incluyente, lo anterior a través del

- **Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente (PERUVI)**
- **Norma26**
- **Norma de Vivienda para Trabajadores de los ONAVI's. Art. 47 BIS**

La finalidad y alcance de estos programas son:

- Incentivar la oferta de tierra.
- Permitir a los trabajadores seguir viviendo en la CDMX.
- Mitigar el fenómeno de la migración.
- Generar condiciones para construir hogares cercanos a las fuentes de empleo y reducir los tiempos de traslado.

Oportunidades

1. Incorporar colonias aledañas a los corredores en Alcaldías como:
 - Cuauhtémoc
 - Miguel Hidalgo
 - Azcapotzalco
 - GAM
 - Venustiano Carranza
2. Proponer una zonificación H6/20/Z
3. Disminuir de 30% a 20% el numero de viviendas incluyentes en el proyecto.
4. Actualizar los precios de vivienda.
5. Dotar de mayores incentivos fiscales

Sello CANADEVI VM y Certificación EDGE.

Vinculación de proyectos con **SELLO CANADEVI VM**. Generar un identificador integral de proyectos afiliados a CANDEVI VM especializado en materia del cumplimiento normativo y atención vecinal.

Con la participación de un **Consejo consultivo** encargado de proponer, opinar y asesorar, integrado por representantes del gobierno de la Ciudad de México, la UNAM, el Colegio de Urbanistas y del Consejo Ciudadano para la Seguridad y Justicia.

- Proyectos promovidos cuenten con un diagnóstico **socio-vecinal** que analice las dinámicas sociales del entorno, evalúe el espacio inmediato.
- Revisión y análisis del **cumplimiento Técnico – Normativo**.
- Difusión y transparencia en las colonias sobre las medidas de integración a realizar.
- Permitir en verificaciones que los proyectos con Sello CANADEVI VM se genere un enlace de comunicación para subsanar observaciones.



En alianza con EDGE, Canadevi VM promueve entre sus empresas la construcción verde para el cuidado y protección del medio ambiente, a través de la **certificación en materia sustentable EDGE**.



OPORTUNIDADES FINANCIERAS.

- Actualmente las condiciones por las que atraviesa el mercado inmobiliario ha generado oportunidades para la adquisición de una vivienda, tanto los ONAVIS como los bancos trabajan en generar y mantener tasas de interés accesibles, así como diversos esquemas de crédito que respondan a que éstos sean más flexibles y se encuentren a la medida de las necesidades de cada trabajador.



OPORTUNIDADES FINANCIERAS.

Bancos.	Infonavit	Fovissste
Actualmente las tasas de interés se mantienen históricamente más bajas en promedio de un 8.9% y los plazos del crédito se encuentran a 20 años. Lo que se traduce en mayor accesibilidad en los pagos mensuales.	Tasas de interés fijas, de 1.91 a 10.45 %, se definen con base en el nivel salarial de cada trabajador. Esquema de Crédito en Pesos, pagos mensuales fijos durante toda la vida del crédito. Incrementó el monto máximo de crédito de 1 millón 846 mil 165 pesos hasta 2 millones 217 mil 702 pesos. Unamos crédito, en el que se potencializa la capacidad de compra de un derechohabiente al unir su crédito con padres, hermanos o incluso un amigo. Cuenta Infonavit + Crédito Bancario permite solicitar un cofinanciamiento con alguna entidad financiera. Además, se puede disponer del ahorro generado previamente en la subcuenta de vivienda, para cubrir parte del enganche de la vivienda.	Incremento en los Montos máximos de crédito de \$1,257,788.70 a partir del 01 de febrero 2022 Crédito FOVISSSTE PARA TODOS FOVISSSTE aporta una cantidad equivalente al monto del saldo de la Subcuenta de Vivienda del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR). El Banco presta un monto hasta \$4'800,000. El derechohabiente no estará sujeto al Procedimiento de Puntaje. Tasa fija preferencial del 8.35%. Costo Anual Total (CAT) del 9.3%. Plazo de pago de 5, 10, 15 o 20 años.

Campaña de comunicación “El momento ideal para comprar una vivienda.”

¿Qué queremos lograr?

- ✓ **Fortalecer la comercialización de vivienda** informando las ventajas en materia de crédito para comprar una vivienda en la Ciudad de México, mediante una campaña en redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn)
- ✓ Esta campaña busca ser **incluyente dirigida a todos los núcleos familiares potenciales** que buscan y demandan una vivienda.
- ✓ Informar lo que los bancos y Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVIS), están manteniendo las **tasas hipotecarias para que más trabajadores puedan adquirir un crédito.**
- ✓ Mostrar el trabajo de la industria de la vivienda para **coadyuvar en la reactivación** de la economía con la generación de fuentes de empleo, rescate de zonas subutilizadas para la creación de vivienda accesible y asequible.

Para reactivar una economía se necesita del trabajo de todos los sectores.



Líneas de acción.

Campaña de comunicación bajo el concepto #MomentoIdeal para comprar una vivienda en donde a través de mensajes clave, se destaquen las siguientes líneas de acción.

01

Tasas de interés

accesibles para créditos hipotecarios.

03

Inventario de vivienda.

Oportunidad para adquirir vivienda de manera INMEDIATA.

02

Certeza para la Inversión

Momento para invertir en la compra de un patrimonio, con empresas responsables.

04

Oportunidades de crédito.

Productos Infonavit Fovissste y tasas hipotecarias bancos.



Propuesta creativa

COPY OUT:

- Invierte en tu futuro, una #Vivienda te generará plusvalía. El #MomentoIdeal de comprar tu casa es ahora #InvierteYa

Mejores precios, tasas de interés bajas y nuevos proyectos de vivienda hacen el **#MomentoIdeal** para adquirir tu patrimonio.



COMPRAR CASA NUEVA SÍ ES POSIBLE

Juntos por la Reactivación

ABM ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO GOBIERNO DE LA CIUDAD DE MÉXICO INFONAVIT FOVISSSTE CANADEVI

Propuesta creativa

COPY OUT:

- Creemos que es el #MomentoIdeal para ser fuertes y seguir con las metas, construye tus sueños, crea tu futuro.



Crecemos junto
con tus sueños y
estamos listos para
brindarte el
patrimonio que
buscas.
#MomentoIdeal

COMPRAR CASA NUEVA SÍ ES POSIBLE
Juntos por la Reactivación

   GOBIERNO DE LA
CIUDAD DE MÉXICO   FOVISSSTE  CANADEVI

Propuesta creativa

COPY OUT:

- Planear el futuro es pensar en grande, aprovecha el #MomentoIdeal para lograr tus sueños. Aprovecha bajas tasas de intereses y los mejores precios para adquirir tu #casa.



Este año esta lleno de oportunidades y metas
#MomentoIdeal

COMPRAR CASA NUEVA SÍ ES POSIBLE

Juntos por la Reactivación

ABM ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

GOBIERNO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

INFONAVIT

FOVISSSTE

CANADEVI



COMPARATIVO DESARROLLO VIVIENDA MEDIA vs RESIDENCIAL

ES LO MISMO PERO NO ES IGUAL

▷ **COSTOS, COSTOS, COSTOS**

- % Terreno Sobre Ventas 15% - 17%
- Control de presupuestos \$12,500 / m²

▷ **ALTAS ABSORCIONES / BAJOS ENGANCHES**

- Absorciones 50% más altas. Media 2% - R y RP 3%
- Enganches de 0% a 10%

▷ **JUST IN TIME**

- Tramitología para Titulación / Entrega de Obra

EL CAPITAL ES EL CAPITAL

RENDIMIENTO / RIESGO

FACTORES DE RIESGO

- **Mercado**
 - El Más Grande de la CDMX
- **Costos**
 - Mayor presión en el control de costos
- **Tiempo**
 - Mayor Velocidad de Venta

ALTAS ABSORCIONES / BAJOS ENGANCHES

	APARTADO	ENGANCHE	SALDO	Éxito Comercial
MÁS DE DOS MILLONES	\$25,000 - \$100,000	10% - 50%	50% - 90%	2% / 50 Meses
MENOS DE DOS MILLONES	\$0 - \$25,000	0% - 10%	90% - 100%	3% / 33 Meses

▶ Caja Más limitada / Mayor Velocidad de Ventas

ALTAS ABSORCIONES / BAJOS ENGANCHES

	RECURSOS PROPIOS	CREDITO BANCARIO	COFINANCIAMIENTOS	INFONAVIT TOTAL	FOVISSSTE	OTROS
MÁS DE DOS MILLONES	EL FLUJO SE RECIBE EL DIA DE LA FIRMA	EL FLUJO SE RECIBE EL DIA DE LA FIRMA	EL FLUJO DEL BANCO SE RECIBE EL DÍA DE LA FIRMA Y EL DE INFONAVIT 5 DÍAS DESPUÉS DE LA TITULACIÓN			
MENOS DE DOS MILLONES			EL FLUJO DEL BANCO SE RECIBE EL DÍA DE LA FIRMA Y EL DE INFONAVIT 5 DÍAS DESPUÉS DE LA TITULACIÓN	EL FLUJO SE RECIBE 5 DIAS DESPUÉS DE LA FIRMA	EL FLUJO SE RECIBE 5 DIAS DESPUÉS DE LA FIRMA	EL PAGO DEPENDE DE CADA INSTITUCIÓN
Requiere de Trámite RUV y CUV	NO	NO	NO	SÍ	SÍ	NA

¿Cómo te
ayudamos?