



Descifrando mercados: ¿Cómo el diagnóstico de plaza potencia tus decisiones inmobiliarias?

Mayo 23 de 2024



Aportación de Softec para potenciar las decisiones inmobiliarias de nuestros clientes





Herramientas Softec para potenciar decisiones de inversión inmobiliaria

- Desde hace 44 años, Softec ha creado diversas herramientas de información del mercado inmobiliario para apoyar la toma de decisiones de desarrolladores, financieros e instituciones gubernamentales relacionadas con el sector inmobiliario.

Estas herramientas han sido creadas para apoyar a nuestros clientes en diversas etapas durante el desarrollo de un proyecto inmobiliario

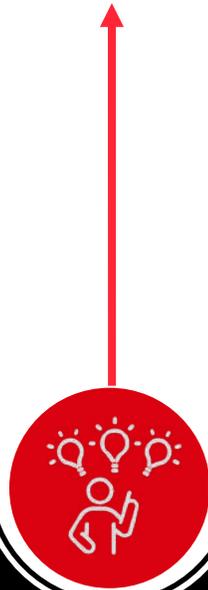




Respuestas específicas de Softec en cada etapa del desarrollo inmobiliario

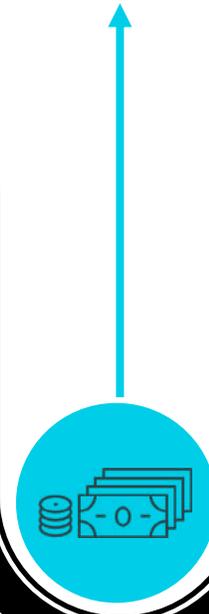
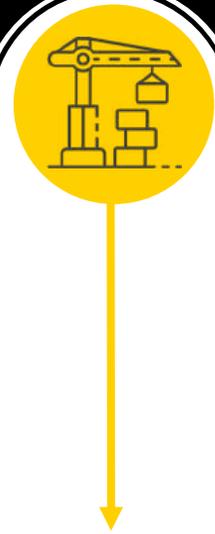
Planeación

Determinación de potencial de mercados



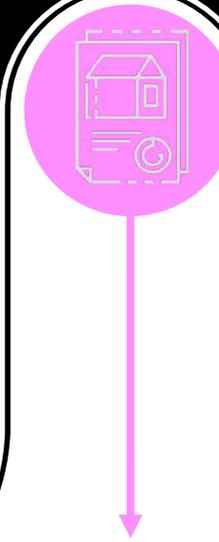
Financiamiento

Crédito para Edificación
Hipotecas para inmuebles



Ejecución

Compra de tierra
Habilitación de tierra y urbanización
Edificación



Comercialización

Venta/renta de inmuebles
Post venta



Objetivos de las herramientas Softec en cada etapa del desarrollo inmobiliarios

Planeación

- Determinación de potencial de mercados

Edificación

- Compra de tierra
- Habilitación de tierra y urbanización
- Edificación

Financiamiento

- Crédito para Edificación
- Hipotecas para inmuebles

Comercialización

- Venta/renta de inmuebles
- Post venta

Soluciones para el desarrollo inmobiliario

- Determinar la viabilidad de entrada a nuevos mercados geográficos y/o en nuevos segmentos o giros
- Evaluar la viabilidad de compra de reservas territoriales para diferentes usos inmobiliarios
- Determinar la estructura, características y atributos que deberá tener el proyecto inmobiliario en sus diferentes fases para los diferentes productos a desarrollar
- Validar que el proyecto y productos a desarrollar brinden atributos competitivos y atractivos para el mercado objeto para mejorar su desempeño de ventas y rentabilidad
- Conocer la estructura de competencia a la que se enfrenta un proyecto y determinar estrategias de comercialización de mayor impacto sobre el mercado objeto
- Establecer acciones y procedimientos para administrar y mantener la imagen de los desarrollos en venta/renta y crecer la marca



Apoyo específico de Softec con herramientas de información y consultoría inmobiliaria

Planeación

- Determinación de potencial de mercados

Edificación

- Compra de tierra
- Habilitación de tierra y urbanización
- Edificación

Financiamiento

- Crédito para Edificación
- Hipotecas para inmuebles

Comercialización

- Venta/renta de inmuebles
- Post venta

Herramientas y consultoría

- Diagnóstico de plaza / mercado
- Reporte de potencial de compra
- Reportes de oferta y competencia
- Mejor y más rentable uso
- Validación de Plan maestro de desarrollo
- Determinación del potencial comercial del proyecto
- Validación de proyecto y producto
- Seguimiento de las tendencias del mercado
- Auditoría comercial
- Determinación de las opiniones y preferencias de los compradores
- Evaluación del proceso de entrega de viviendas
- Evaluación de la calidad de la administración y mantenimiento

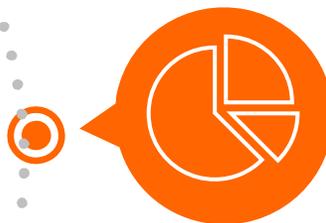


¿Por qué realizar un diagnóstico de plaza o de mercado, potencia mi inversión inmobiliaria?



Variables que impactan el mercado

Ayuda a comprender el perfil y proyecciones del mercado y las interacciones que deprimen o estimulan el mercado



Condiciones de la competencia

Identifica las condiciones de competencia, precios, oferta y desempeño de ventas de los proyectos que conforman el mercado.



Tendencias del mercado

Muestra las nuevas tendencias de proyectos y productos que van formando las barreras a la entrada para nuevos participantes



Identificar riesgos y oportunidades

Permite identificar riesgos y oportunidades inmobiliarias para nuevos proyectos e inversiones



Aspectos clave para realizar un Diagnóstico de plaza / mercado



Determinar el mercado / zona de influencia



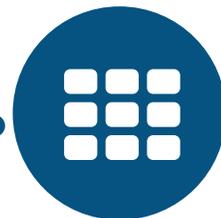
Dependiendo del giro inmobiliario, concepto, segmento, tamaño y tipo de productos en los que se desee invertir, el diagnóstico deberá acotarse a zonas en las que el Mercado conserve similitud de factores a fin de evitar sesgos

Elegir variables bajo análisis



A partir de los aspectos del mercado sobre los cuales se percibe menor control o mayor riesgo, el diagnóstico de Mercado deberá profundizar con el análisis de más variables sobre ese tema.

Identificar oferta comparable / competencia



A fin de establecer parámetros de Mercado para tipologías específicas de proyectos y productos, es necesario que el diagnóstico analice segmentos precisos del Mercado, evitando sesgos.



Herramientas de información y consultoría inmobiliaria Softec para el diagnóstico de Plaza / Mercado



Tablas de oferta



Sistema de información geográfica



Estudio de Diagnóstico de Plaza / Mercado





Tablas de oferta

¿Qué aportan para potenciar proyectos inmobiliarios?

Brinda un panorama general, mediante elementos cuantitativos, de los participantes de un mercado y los productos que comercializan

¿Cómo se enriquece la planeación de un proyecto y se dimensionan los riesgos de ejecución, financieros o comerciales?

Las tablas de oferta proporcionan información detallada sobre los proyectos inmobiliarios que cuentan con inventarios disponibles o cuentan con presencia en el mercado. Detallan las principales características de los participantes en el mercado y sus productos inmobiliarios, según zona de influencia, tipo de producto, precio y segmento. Detallan el volumen de ventas del mercado, los rangos de áreas y precios, los tiempos de venta y los meses de inventario.



Tablas de oferta - contenido

| Vivienda horizontal / vertical | Centros comerciales | Oficinas | Hoteles | Lotes habitacionales |
|-------------------------------------|---|---|------------------------------------|-----------------------------------|
| Nombre del proyecto | Nombre del desarrollo | Nombre del proyecto | Nombre de hotel | Nombre del proyecto |
| Dirección | Dirección | Dirección | Dirección | Dirección |
| Fecha de inicio del desarrollo | Desarrollador | Fecha de inicio del proyecto ** | Categoría o número de estrellas | Fecha de inicio del desarrollo |
| Fecha de inicio de la preventa | Fecha de apertura | Fecha de remodelación | Tipo de huésped | Fecha de inicio de preventa |
| Fecha de entrega de las unidades | Fecha de remodelación | Nombre del desarrollador ** | Número de habitaciones | Fecha de entrega de las unidades |
| Nombre del desarrollador | Número de locales | Clasificación de las oficinas | Tarifa habitación sencilla | Nombre del desarrollador |
| Clasificación de la vivienda | Locales ocupados | Niveles | Tarifa habitación doble | Clasificación de los terrenos |
| Superficie habitable mínima | Niveles | M2 por nivel | Ocupación estimada | Tamaño mínimo del terreno |
| Superficie habitable máxima | Superficie mínima por local | Área Neta Rentable | Restaurantes y servicios alimentos | Tamaño máximo del terreno |
| Número de edificios | Superficie máxima por local | M2 ocupados | Salón de eventos | Número de unidades totales |
| Unidades promedio por edificio | Área Neta Rentable | Tipo de estacionamiento | Servicios adicionales | Número de unidades vendidas |
| Niveles del edificio | Superficie Rentada | Número de cajones | Amenidades | Precio |
| Unidades por nivel | Precio mínimo por m2 * | Precio por m2 en renta * | Estacionamiento | Precio mínimo por m2 |
| Número de unidades totales | Precio máximo por m2 * | Precio por m2 de mantenimiento * | | Precio máximo por m2 |
| Número de unidades vendidas | Cuota de mantenimiento * | Meses de depósito * | | Enganche |
| Precio | Meses de depósito * | Plazo mínimo de contrato * | | Opciones de financiamiento |
| Precio mínimo por m2 | Plazo mínimo de contrato * | Meses para habilitar la oficina * | | Amenidades que ofrece el proyecto |
| Precio máximo por m2 | Número de cajones | Elevadores | | |
| Enganche Opciones de financiamiento | Elevadores | Amenidades | | |
| Estilo arquitectónico | Número de sótanos | Estilo arquitectónico | | |
| Tipologías de unidades | Número de anclas y nombres | Tipo de inquilinos ** | | |
| Elevador | Número de subanclas y nombres | Formato de entrega | | |
| Cajones por unidad | Número de salas de cine | | | |
| Cajones para visitas | Número de islas | | | |
| Amenidades que ofrece el proyecto | Estilo arquitectónico | | | |
| Formato de entrega | Layout | | | |
| | * Sólo para espacios disponibles | * Sólo para espacios disponibles | | |
| | ** Si la información está disponible al público | ** Si la información está disponible al público | | |



Tablas de oferta - contenido

| Industria y almacenamiento | Hospitales | Consultorios | Escuelas |
|---|-----------------------|---|------------------------------------|
| Nombre del desarrollo /inmueble | Nombre | Nombre del edificio/clínica/hospital | Nombre |
| Dirección | Dirección | Dirección | Dirección |
| Desarrollador / Administrador** | Público o privado | Clasificación: hospital, clínica, consultorio | Pública o privada |
| Fecha de apertura | Especialidades | Area rentable/vendible | Nivel atendido |
| Número de naves | Número de camas | Instalaciones en el consultorio | Tamaño en número de alumnos |
| Número de bodegas | Concepto | Espacios comunes | Alumnado mixto o de un solo género |
| Número de lotes industriales | Servicios adicionales | Baños | Concepto manejado |
| Naves/bodegas ocupados | Precios y tarifas | Cajones y/o espacios de estacionamiento | Horarios |
| Oficinas en naves/bodegas | | Costo de cajones y/o estacionamiento | Colegiaturas |
| Superficie mínima por local | | Precio por m2 en renta/venta * | Servicios y actividades |
| Superficie máxima por local | | Precio por m2 de mantenimiento * | Costos por servicios adicionales |
| Área Neta Rentable | | Meses de depósito * | Transporte escolar |
| Superficie Rentada | | Plazo mínimo de contrato * | Actividades extra escolares |
| Espacios disponibles en renta/venta | | Meses para habilitar el consultorio | |
| Precio de renta/venta por m2* | | Elevadores | |
| Precio mínimo por m2 * | | Amenidades | |
| Precio máximo por m2 * | | Servicios disponibles en el edificio | |
| Cuota de mantenimiento * | | Tipo de inquilinos ** | |
| Meses de depósito * | | Formato de entrega | |
| Plazo mínimo de contrato | | | |
| Patios de maniobras y áreas de servicio | | | |
| Espacificaciones de accesos y patios | | | |
| Número de cajones | | | |
| Layout | | | |
| * Sólo para espacios disponibles | | * Sólo para espacios disponibles | |
| ** Si la información está disponible al público | | ** Si la información está disponible al público. Se refiere a que si en el edificio sólo hay consultorios, se comparte con el hospital o cl | |



Tablas de oferta - ejemplo

| Segmento / Tipo | Área habitable | Precio por unidad | Precio por m2 | Unidades en proceso | Vendidas | Inventario | Absorción | Éxito Comercial | Meses de inventario | Recámaras | Baños | Cajones | Niveles |
|---|----------------|--------------------|-----------------|---------------------|--------------|--------------|------------|-----------------|---------------------|------------|------------|------------|------------|
| E | 48m2 | \$900,000 | \$18,750 | 80 | 30 | 50 | 2.3 | 2.8% | 22.0 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| Departamento | 48m2 | \$900,000 | \$18,750 | 80 | 30 | 50 | 2.3 | 2.8% | 22.0 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| Real Lucerna Privada Arosa | 48m2 | \$900,000 | \$18,750 | 80 | 30 | 50 | 2.3 | 2.8% | 22.0 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| M | 82m2 | \$1,707,184 | \$21,129 | 5,623 | 2,682 | 2,941 | 3.8 | 2.9% | 36.0 | 2.3 | 1.7 | 1.3 | 2.7 |
| Casa sola | 94m2 | \$1,677,680 | \$18,908 | 885 | 299 | 586 | 4.2 | 3.2% | 27.7 | 2.2 | 1.6 | 1.4 | 2.0 |
| Palmas Turquesa Privada Cica | 79m2 | \$1,338,400 | \$16,942 | 90 | 0 | 90 | | | | 2.0 | 1.5 | 1.0 | 2.0 |
| Portoalto Privada Cozumel | 162m2 | \$2,288,000 | \$14,085 | 130 | 59 | 71 | 5.8 | 4.5% | 12.2 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Portoalto Privada Tulum | 84m2 | \$1,570,000 | \$18,679 | 160 | 96 | 64 | 3.4 | 2.1% | 18.8 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 2.0 |
| Real Lucerna Privada Ageri I y II | 66m2 | \$1,570,000 | \$23,752 | 54 | 44 | 10 | 2.9 | 5.3% | 3.5 | 2.0 | 1.5 | 1.0 | 2.0 |
| Samala Residencial Etapa I | 77m2 | \$1,622,000 | \$21,081 | 451 | 100 | 351 | 4.6 | 1.0% | 76.2 | 2.0 | 1.5 | 2.0 | 2.0 |
| Condominio horizontal | 93m2 | \$2,004,246 | \$21,698 | 832 | 375 | 457 | 2.5 | 2.1% | 36.3 | 2.4 | 2.4 | 1.6 | 2.1 |
| Real Amalfi Cerrada Belizi | 101m2 | \$2,396,000 | \$23,758 | 35 | 3 | 32 | 0.7 | 2.1% | 44.6 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 3.0 |
| Real Amalfi Cerrada Campeio | 86m2 | \$1,973,000 | \$22,865 | 35 | 3 | 32 | 0.7 | 2.1% | 44.6 | 2.0 | 3.0 | 1.0 | 2.0 |
| Residencial Marsella III Privadas Las Lomas, Manglar, Pradera | 87m2 | \$1,700,000 | \$19,536 | 320 | 240 | 80 | 7.0 | 2.2% | 11.4 | 2.0 | 1.5 | 1.0 | 2.0 |
| Urbal'am Etapa I Pasaje Araat CH | 104m2 | \$2,100,000 | \$20,192 | 56 | 14 | 42 | 1.1 | 1.9% | 39.7 | 2.0 | 2.5 | 1.0 | 2.0 |
| Villas Bonanza (Coto Jade) | 97m2 | \$2,090,000 | \$21,546 | 165 | 17 | 148 | 2.0 | 1.2% | 72.7 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Villas Bonanza II | 97m2 | \$1,900,000 | \$19,588 | 115 | 53 | 62 | 2.6 | 2.3% | 23.6 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Zendala Playa del Carmen (Etapa 1 y 2) | 77m2 | \$1,870,722 | \$24,400 | 106 | 45 | 61 | 3.5 | 3.3% | 17.5 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 2.0 |
| Departamento | 71m2 | \$1,550,110 | \$21,975 | 3,586 | 1,748 | 1,838 | 4.5 | 3.5% | 42.2 | 2.2 | 1.4 | 1.2 | 3.6 |
| Akbal | 77m2 | \$1,808,000 | \$23,585 | 8 | 4 | 4 | 0.5 | 6.3% | 8.0 | 1.0 | 1.5 | 1.0 | 4.0 |
| Aldea Tulum Plus Etapa II | 71m2 | \$2,246,000 | \$31,461 | 240 | 6 | 234 | 1.4 | 0.6% | 171.9 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| Community La Selva Residences | 84m2 | \$1,946,000 | \$23,167 | 430 | 100 | 330 | 6.4 | 1.5% | 51.2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 4.0 |
| Jardines de Ciudad Mayakoba Deptos | 84m2 | \$1,959,000 | \$23,222 | 2,500 | 1,520 | 980 | 18.2 | 0.7% | 53.8 | 3.0 | 2.0 | 1.0 | 3.0 |
| Palmas Turquesa Privada Avanicio | 83m2 | \$1,202,900 | \$14,493 | 70 | 0 | 70 | | | | 3.0 | 1.5 | 1.0 | 4.0 |
| Palmas Turquesa Residencial Palma Bambú | 51m2 | \$1,048,200 | \$20,553 | 90 | 17 | 73 | 2.9 | 3.2% | 25.1 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| Real Amalfi Cerrada Angelara | 58m2 | \$1,321,000 | \$22,760 | 60 | 12 | 48 | 2.9 | 4.8% | 16.7 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 3.0 |
| Real Amalfi Cerrada Ariana | 84m2 | \$1,734,000 | \$20,609 | 40 | 8 | 32 | 1.9 | 4.8% | 16.7 | 3.0 | 2.0 | 2.0 | 3.0 |
| Real Lucerna Privada Reiden | 69m2 | \$1,260,000 | \$18,211 | 84 | 20 | 64 | 1.8 | 2.1% | 35.9 | 3.0 | 1.0 | 1.0 | 3.0 |
| Urbal'am Etapa I Pasaje Araat Deptos | 45m2 | \$976,000 | \$21,689 | 64 | 61 | 3 | 4.6 | 7.2% | 0.7 | 1.0 | 1.0 | 1.0 | 4.0 |
| Casa dúplex | 68m2 | \$1,346,000 | \$19,794 | 320 | 260 | 60 | 5.8 | 1.8% | 10.4 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 2.0 |
| Portoalto Privada Los Cabos Modelo Orión | 68m2 | \$1,346,000 | \$19,794 | 320 | 260 | 60 | 5.8 | 1.8% | 10.4 | 2.0 | 1.0 | 1.0 | 2.0 |
| R | 102m2 | \$3,389,153 | \$35,631 | 768 | 387 | 381 | 1.6 | 2.5% | 42.6 | 2.3 | 2.1 | 1.5 | 3.7 |
| Casa sola | 109m2 | \$2,936,500 | \$27,205 | 185 | 43 | 142 | 1.2 | 2.7% | 36.7 | 2.8 | 2.5 | 2.3 | 2.0 |
| Jardines de Ciudad Mayakoba CS Privada Daniel I y II | 95m2 | \$2,569,000 | \$27,002 | 51 | 0 | 51 | #iDIV/0! | #iDIV/0! | #iDIV/0! | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Jardines de Ciudad Mayakoba CS Privada Fonse I y II | 95m2 | \$2,569,000 | \$27,002 | 51 | 30 | 21 | 2.3 | 4.5% | 9.2 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Jardines de Ciudad Mayakoba CS Privada Namib | 148m2 | \$3,779,000 | \$25,534 | 58 | 8 | 50 | 0.7 | 1.3% | 68.3 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Real Lucerna Privada Basel I | 97m2 | \$2,829,000 | \$29,283 | 25 | 5 | 20 | 0.6 | 2.5% | 32.6 | 2.0 | 2.5 | 3.0 | 2.0 |
| Condominio horizontal | 142m2 | \$2,650,000 | \$18,662 | 56 | 52 | 4 | 5.1 | 9.1% | 0.8 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Urbal'am Cluster Araat Casas | 142m2 | \$2,650,000 | \$18,662 | 56 | 52 | 4 | 5.1 | 9.1% | 0.8 | 3.0 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Departamento | 92m2 | \$3,753,405 | \$42,870 | 527 | 292 | 235 | 1.2 | 1.3% | 52.6 | 1.9 | 1.9 | 1.0 | 4.9 |
| Condominios El Encuentro Edificio C | 125m2 | \$3,100,000 | \$24,866 | 40 | 27 | 13 | 0.8 | 1.9% | 17.3 | 3.0 | 2.0 | 1.0 | 5.0 |
| El Roble (Ciudad Mayakoba) Torre D | 97m2 | \$5,110,000 | \$52,443 | 82 | 12 | 70 | 0.8 | 1.0% | 82.7 | 2.0 | 2.0 | 1.0 | 8.0 |
| Kalena Riviera Maya Torre Acacia Torre A y D | 58m2 | \$3,195,000 | \$55,086 | 47 | 10 | 37 | 0.3 | 0.6% | 128.2 | 1.0 | 1.0 | 1.0 | 3.0 |
| Kuyaán Residencial Etapa I | 79m2 | \$2,759,000 | \$34,709 | 120 | 48 | 72 | 1.6 | 1.3% | 45.2 | 2.0 | 2.0 | 1.0 | 4.0 |
| La Ceiba (Ciudad Mayakoba) | 93m2 | \$4,470,274 | \$47,872 | 182 | 174 | 8 | 2.9 | 1.6% | 2.8 | 2.0 | 2.0 | 1.0 | 8.0 |
| Xhelin Village | 108m2 | \$2,980,000 | \$27,593 | 42 | 21 | 21 | 0.5 | 1.3% | 39.3 | 2.0 | 2.0 | 1.0 | 4.0 |
| Xts'unu'um | 81m2 | \$4,659,560 | \$57,525 | 14 | 0 | 14 | #iDIV/0! | #iDIV/0! | #iDIV/0! | 1.0 | 2.0 | 1.0 | 2.0 |
| RP | 97m2 | \$5,400,000 | \$55,402 | 59 | 28 | 31 | 0.7 | 1.2% | 45.2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 8.0 |
| Departamento | 97m2 | \$5,400,000 | \$55,402 | 59 | 28 | 31 | 0.7 | 1.2% | 45.2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 8.0 |
| Downtown Ciudad Mayakoba (Torre 1 y 2) | 97m2 | \$5,400,000 | \$55,402 | 59 | 28 | 31 | 0.7 | 1.2% | 45.2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 8.0 |
| Total general | 88m2 | \$2,330,677 | \$26,694 | 6,530 | 3,127 | 3,403 | 3.0 | 2.7% | 37.8 | 2.2 | 1.8 | 1.4 | 3.2 |



Sistema de Información Geográfica

¿Qué aportan para potenciar proyectos inmobiliarios?

Brinda un panorama general en forma de consulta de la información demográfica, urbana y de los participantes de un mercado, sobre el territorio. Dependiendo de los factores del mercado de mayor incidencia, permite analizar la relación causa – consecuencia entre las diferentes variables analizadas.

¿Cómo se enriquece la planeación de un proyecto y se dimensionan los riesgos de ejecución, financieros o comerciales?

Con la unión de un sistema de información geográfica con bases de datos estadísticas, demográficas e inmobiliarias, se pueden analizar al mismo tiempo diversos tipos de variables. Adicionalmente, cualquier otra variable asociada a una ubicación geográfica puede ser incluida en el sistema de información Geográfica facilitando la identificación de riesgos y oportunidades.



Estudios de diagnóstico de plaza

¿Qué aportan para potenciar proyectos inmobiliarios?

Analiza a detalle las condiciones demográficas, económicas, urbanas e inmobiliarias de una plaza o mercado a fin de brindar información detallada y profunda de las variables que determinan el comportamiento del mercado bajo análisis.

¿Cómo se enriquece la planeación de un proyecto y se dimensionan los riesgos de ejecución, financieros o comerciales?

Perfil demográfico: Tamaño y ubicación del mercado potencial y estimar su demanda.
Potencial inmobiliario, características de mercado y factibilidad de desarrollo inmobiliario: estimar la posición competitiva y desempeño de nuevos proyectos
Ejes de crecimiento del Mercado: calificar las mejores ubicaciones
Cuantificar oportunidades y riesgos por segmento y tipo

Estudios de diagnóstico de plaza

¿Cómo se enriquece la planeación de un proyecto y se dimensionan los riesgos de ejecución, financieros o comerciales?

- La evaluación del perfil demográfico del mercado permite dimensionar el tamaño y ubicación del mercado potencia, así como estimar su demanda.
- Al evaluar el potencial inmobiliario, características de mercado y factibilidad de desarrollo inmobiliario, se logra estimar la posición competitiva del proyecto en el mercado y su probable desempeño.
- Establece los ejes de crecimiento del mercado y cómo el proyecto se ubica o no en ellos para aprovechar el atractivo del mercado
- Con la medición del tamaño y desempeño del mercado inmobiliario se determina el potencial de ventas y la participación de la competencia, a fin de identificar parámetros probables de desempeño y a la competencia potencial
- Establecer cuáles son los mejores puntos de desarrollo para los segmentos y tipos de productos de interés
- Cuantificar las oportunidades de mercado por segmento y tipo para determinar en qué tipología de proyectos y productos se presentan oportunidades y riesgos.



Elementos del estudio de Diagnóstico de plaza / mercado

Recomendaciones para el aprovechamiento del potencial inmobiliaria de la plaza



Evaluación urbana de la plaza



Mercado analizado y zona de influencia



Perfil socio demográfico del mercado en la plaza



Análisis de la evolución, situación actual y perspectivas del mercado inmobiliario



1. Mercado analizado y zona de influencia

Determinar las principales características del mercado a analizar en términos de su ubicación, segmento y tipo

1. Segmentación del mercado habitacional
2. Características y definición del mercado objeto
3. Determinación geográfica de la zona de influencia a analizar.



Zona de influencia en la cual es factible el desarrollo inmobiliario en la plaza
Zona de atracción para la demanda
Zona en la que se ubica la competencia

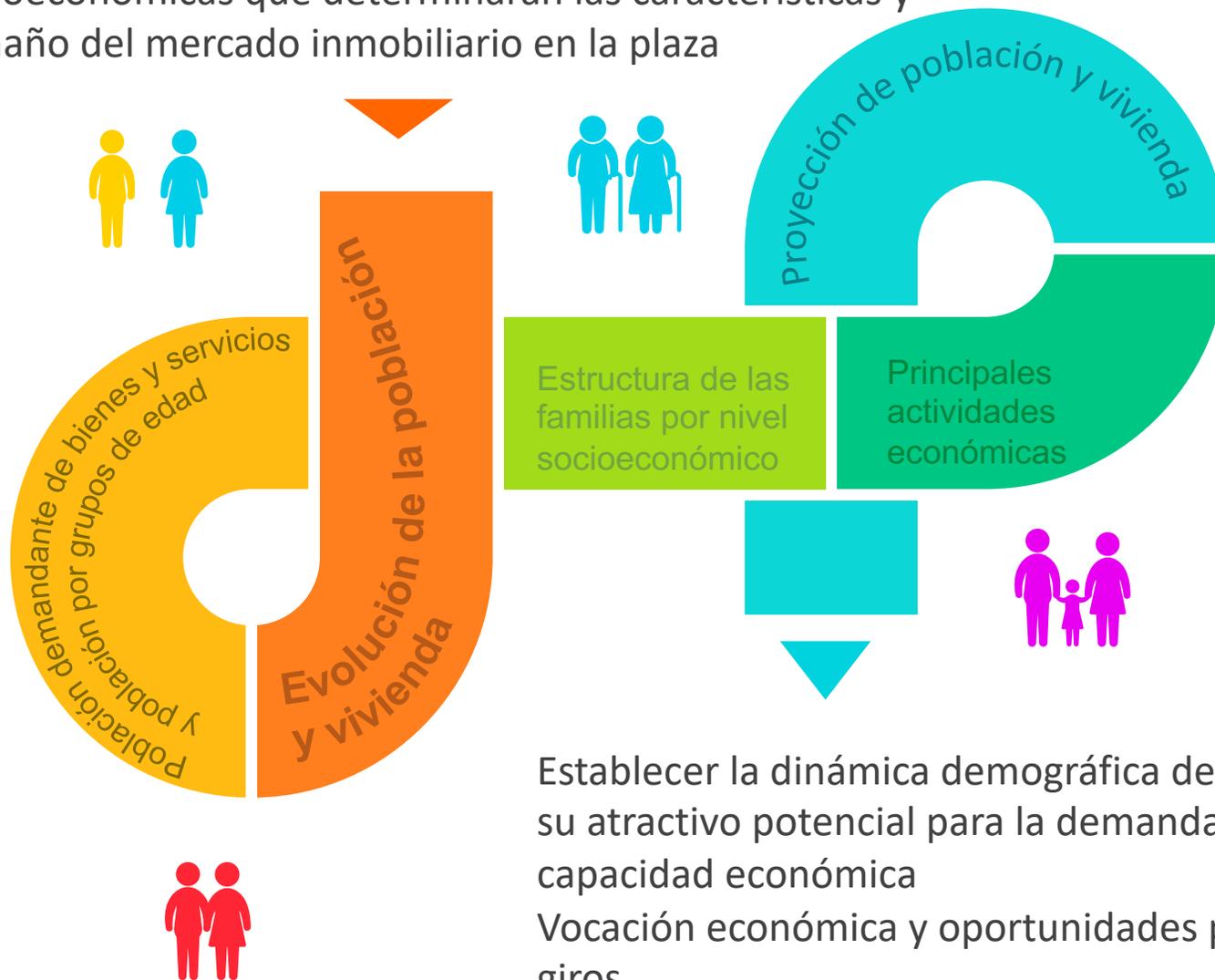




2. Perfil socio demográfico del mercado en la plaza

Identificar las variables demográficas y socioeconómicas que determinarán las características y tamaño del mercado inmobiliario en la plaza

1. Evolución de la población y vivienda
2. Población demandante de bienes y servicios y población por grupos de edad
3. Estructura de las familias por nivel socioeconómico
4. Principales actividades económicas
5. Proyección de población y vivienda



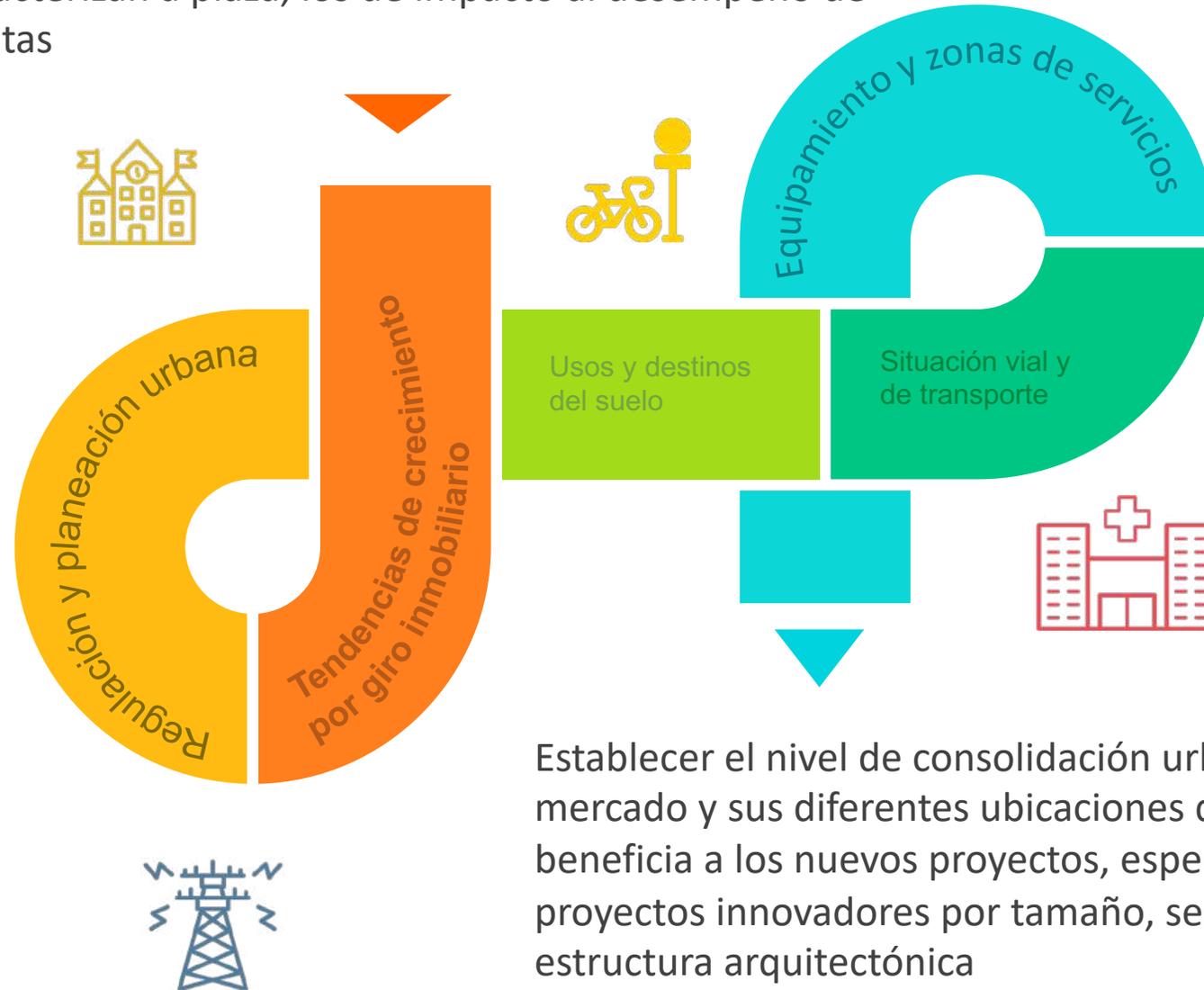
Establecer la dinámica demográfica de la plaza y su atractivo potencial para la demanda, según capacidad económica
Vocación económica y oportunidades para nuevos giros



3. Evaluación urbana de la plaza

Analizar los elementos de desarrollo urbano que caracterizan a plaza, los de impacto al desempeño de ventas

1. Regulación y planeación urbana
2. Tendencias de crecimiento por giro inmobiliario, tipo y segmento
3. Usos y destinos del suelo
4. Situación vial y de transporte de la zona de influencia
5. Principal equipamiento y zonas de servicios



Establecer el nivel de consolidación urbana del mercado y sus diferentes ubicaciones que beneficia a los nuevos proyectos, especialmente proyectos innovadores por tamaño, segmento o estructura arquitectónica



4. Análisis de la situación actual y perspectivas del mercado inmobiliario

Analizar la situación que guarda el mercado inmobiliario por segmento en la plaza, a fin de identificar oportunidades de mercado para nuevos proyectos

1. Tendencias históricas y evolución del mercado
2. Principales características y oferta de proyectos vigentes según segmento.
3. Desempeño del mercado y participantes en cada segmento
4. Proyecciones de demanda por tipo y segmento de producto
5. Oportunidades del mercado según agotamiento de inventarios
6. Oferta vs demanda



Determinar los parámetros de desempeño del mercado inmobiliario analizado en términos de ventas, precios, tipologías de productos, términos de comercialización y financiamiento, así como medición de oportunidades comparando la oferta contra la demanda potencial.



5. Recomendaciones para el aprovechamiento del potencial inmobiliaria de la plaza

Con base en los resultados de las condiciones de la plaza y los mercados, se identifican áreas de oportunidad y riesgos que afectan el potencial inmobiliario para el desarrollo de nuevos proyectos

1. Segmentos, proyectos y productos con mejor desempeño de ventas
2. Participación de mercado por segmento de producto
3. Nichos de oportunidad por agotamiento de inventarios
4. Valor del mercado y tiempos de venta en cada segmento
5. Estrategias comerciales mínimas y recomendables en la plaza



Identificar los rangos de desempeño que ofrece el mercado, cuantificando su valor a través de la estimación de la participación de mercado de los segmentos específicos.



Potenciar decisiones inmobiliarias a través del diagnóstico de plaza: Conociendo riesgos y oportunidades

Riesgos:

Clientes: Existen realmente los clientes?

Competencia: Tipo, tamaño, ubicación y número de competidores

Mercado: Equilibrio, Sub-Ofertado o Sobre-Ofertado?

Duración: Qué estructura de financiamiento tengo?

Distribución: Se tienen los canales de distribución adecuados para la comercialización?

Operación: Tengo las habilidades en el equipo de trabajo para operar todo el proyecto?

Reputacional: Cambios de percepción de la marca

Oportunidades:

Mercado no atendidos: zonas y/o segmentos sin oferta, pero con demanda

Agotamiento de inventarios: Tiempo en el que oferentes exitosos se quedan sin mercancía

Tendencias cambiantes: Según la evolución histórica de los mercados prever cambios en los productos más vendidos

Evolución de precios: Identificar si el mercado soporta futuros cambios de precios



Muchas gracias

cvelazquez@softec.com.mx