



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
LICENCIATURA EN URBANISMO**

*EVALUACIÓN DE MERCADO PARA DETERMINAR EL MEJOR Y MÁS RENTABLE USO
INMOBILIARIO PARA UN PREDIO UBICADO EN LA CALLE LAGO PÁTZCUARO #147, COL.
ANÁHUAC II SECC., ALCALDÍA MIGUEL HIDALGO. NOVIEMBRE 2018.*

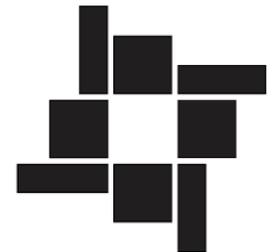
REPORTE DE TRABAJO PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
URBANISTA**

**PRESENTA:
AARÓN ADRIÁN MARTÍNEZ MEJÍA**

**ASESORA:
MTRA. VIRGINIA LAHERA RAMÓN**

OCTUBRE DE 2019





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Informe de actividad profesional

• Introducción

El presente documento se ha elaborado como un informe de actividad profesional del alumno de la Licenciatura en Urbanismo Aarón Adrián Martínez Mejía, como requisito para obtener el título de Licenciado en Urbanismo, el presente trabajo elaborado corresponde a un estudio de mercado desarrollado en la empresa Softec S.C., empresa mexicana con más de 35 años de experiencia en la consultoría inmobiliaria, sobre un predio ubicado en la colonia Anáhuac II Sección en la alcaldía Miguel Hidalgo, para el cual se buscaba determinar el mejor y más rentable uso inmobiliario. El alumno prestó sus servicios como el consultor a cargo del estudio.

De igual manera, se pretende hacer una crítica objetiva acerca del trabajo realizado, la actividad profesional y sobre el plan de estudios que llevó el alumno en su proceso académico.

1. Descripción de la actividad profesional

a. Semblanza profesional

Mi carrera profesional en la empresa Softec S.C. tuvo sus inicios en el año 2013 , donde comencé hacer mis practicas profesionales en el área de call center, actualizando la base de datos de vivienda nueva propiedad de la empresa y que se actualiza trimestralmente, al concluir mi periodo de prácticas, el primer puesto formal fue el de Investigador de Campo, donde el trabajo consistía en hacer el levantamiento de información de giros inmobiliarios como vivienda nueva, comercio, oficinas, industria, lotes habitacionales, etc., en diferentes ciudades y estados del país, recabando información de la oferta de los giros antes mencionados y elaborando tablas y reportes correspondientes a cada giro y plaza que se visitaba. En el puesto duré 16 meses aproximadamente.



El segundo puesto que desempeñe fue como Analista de Estudios de Mercado, desde octubre del 2014, donde la labor resultaba más compleja y de mayor responsabilidad, interviniendo directamente en la elaboración de los estudios de mercado contratados a la empresa por diversos clientes y de diversos giros inmobiliarios. El puesto implicaba hacer análisis demográficos, de oferta y demanda, interviniendo directamente en la elaboración del documento que se le presentaba al cliente. En dicho puesto empecé a elaborar reportes de oferta de diversos giros, lo cual implicaba interacción directa con el cliente que contrataba dichos reportes, indicando mayor grado de responsabilidad y compromiso. En el puesto duré poco más de 3 años.

La última etapa, en la cual me encuentro laborado actualmente es en el puesto de Consultor de Estudios de Mercado, desde inicios del 2018, siendo uno de los puestos de mayor jerarquía y responsabilidad dentro de la empresa, puesto que implica entrar en contacto directo con el cliente desde el proceso inicial de un estudio, hasta la presentación de los resultados. De igual manera, el puesto implica dirigir al equipo de trabajo, coordinando y planeando las actividades que se llevan a cabo durante todo el proceso del estudio con las distintas áreas internas de la empresa, implicando revisar los análisis y cartografía, finalmente elaborando las conclusiones y resultados de cada estudio para presentarlos con el cliente o empresa.

En resumen, mi carrera profesional en la empresa Softec S. C. ha conllevado el aprendizaje de toda la metodología de la elaboración de los estudios de mercado, desde la parte inicial y más básica como la obtención de la información, hasta la elaboración de los resultados y la presentación final de los estudios a los clientes solicitantes.



b. Presentación del proyecto

El estudio de mercado “Mejor y Más Rentable Uso Inmobiliario para un predio ubicado en la calle Lago Pátzcuaro #147, Col. Anáhuac II Sección” fue desarrollado por la empresa Softec S.C. a petición de un grupo de inversionistas que buscaban desarrollar un proyecto inmobiliario de usos mixtos, que pudiera maximizar la normativa del predio, considerando los giros inmobiliarios con mayor potencial, así como las características en producto ofertado, precios por unidad, precios por m², tipología de espacios, etc., que mejor desempeño hayan presentado en el mercado. Por tal motivo Softec S.C. elaboró una propuesta de servicios, la cual fue aceptada, posteriormente el trabajo se asignó al consultor Aarón Adrián Martínez Mejía, para que coordinara las actividades y al equipo de trabajo que realizó el estudio de mercado.

El estudio tiene de contenido un análisis demográfico de la zona inmediata al predio, el análisis de los mercados inmobiliarios de vivienda nueva terminada, oficinas en renta, plazas y centros comerciales con locales en renta, también un análisis de las condiciones del predio y su entorno inmediato, para finalmente determinar las características del mejor proyecto a desarrollar, basado en las mejores practicas y el mejor desempeño en el mercado inmobiliario de los giros analizados.



c. Antecedentes del proyecto

El cliente y su grupo de inversionistas tenían la necesidad de conocer el potencial de desarrollo del predio ubicado entre las calles Lago Pátzcuaro, Av. Marina Nacional y Lago Zirahuén en la colonia Anáhuac II Sección, predio de su propiedad. Dicho grupo de inversionistas se dedicaban al desarrollo de proyectos inmobiliarios en México, por tal motivo buscaban conocer el mejor proyecto factible a desarrollar según los mejores indicadores del mercado.

Por tal motivo, el cliente buscó a la empresa Softec S.C., empresa líder en la elaboración de estudios de mercado en México, gracias a su experiencia de más de 30 años en el conocimiento y análisis de los mercados inmobiliarios en México.

d. Contexto en el que se llevo a cabo

El estudio de mercado para determinar el mejor y más rentable uso inmobiliario del predio se desarrolló bajo un contexto totalmente empresarial, elaborado desde la iniciativa privada y para la iniciativa privada.

Para realizar las diversas actividades del estudio se contó con todas las herramientas y equipo técnico necesario, lo que ayudó a cumplir con las fechas programadas de todas las actividades, lo que al final daría como resultado tener el estudio en tiempo y forma.



e. Lugar donde se realizó el trabajo profesional

El estudio de mercado se llevo a cabo principalmente en trabajo de gabinete, alimentado con trabajo de campo realizado en la zona de influencia determinada para el análisis de los diversos giros inmobiliarios contemplados para el estudio.

Las primeras actividades realizadas se llevaron a cabo en las oficinas de Softec S.C., ubicadas en la calle Lateral Carretera Picacho Ajusco #4249, Col. Jardines en la Montaña, alcaldía Tlalpan.

Dentro del trabajo de campo, se realizó un levantamiento de la oferta de los giros inmobiliarios en colonias como San Rafael, Tabacalera, Anzures, Verónica Anzures, Tlaxpana y Anáhuac, es decir las colonias cercanas al predio bajo estudio, ubicado entre las calles Lago Pátzcuaro, Av. Marina Nacional y Lago Zirahuén.

Finalmente el cierre del estudio, que implica elaborar las conclusiones y determinar las recomendaciones para el cliente se elaboran en gabinete desde la oficina.

f. Duración de la actividad

El tiempo de elaboración del estudio de mercado fue de 5 semanas, comprendidas en los meses de octubre y noviembre del 2018.

Las 5 semanas de elaboración comprende las distintas etapas, desde la planeación de la actividades, los trabajos de gabinete, los trabajos de campo y la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.



g. Equipo de trabajo y rol que desempeñó el egresado en el quipo y proyecto

El equipo de trabajo que se empleo para la elaboración del estudio de mercado consiste principalmente en un analista de campo, un analista de estudios de mercado y el consultor del estudio, el cual tiene la responsabilidad de planear las actividades, coordinarlas, supervisar los trabajos, elaborar la conclusiones y presentarlas al cliente. En el caso, el rol del egresado fue el del consultor del estudio.

De igual manera, el estudio de mercado es alimentado por un equipo que opera paralelamente, encargado de elaborar la cartografía de todos los estudios de mercado que elabora la empresa Softec S.C.

Finalmente el trabajo final es supervisado por la gerencia del área de operaciones, la cual se encarga de asesorar y validar los resultados.

Es importante destacar que para la elaboración del presente estudio el quipo de trabajo es multidisciplinario, puesto que el analista de campo es urbanista, el analista de estudios de mercado de administración, el equipo de cartografía siendo geógrafos y el consultor del estudio, con perfil de urbanista.

h. Agentes públicos y/o privados involucrados

En la elaboración del presente estudio de mercado sólo intervienen actores privados, dado que el trabajo se desarrolla en una empresa privada y para una institución igualmente de la iniciativa privada.



i. Metodología aplicada

El estudio de mercado Softec “Mejor y Más Rentable Uso Inmobiliario” parte de hacer un análisis general hasta llegar a un análisis particular, con lo cual se obtienen las bases para dar las recomendaciones del mejor uso para el predio.

Dentro del análisis general se inicia determinando una zona de influencia, de la cual se elabora un diagnóstico de la situación demográfica y urbana, a fin de conocer cual ha sido el crecimiento poblacional y habitacional, de igual forma identificando la estructura urbana de la zona, identificando el equipamiento urbano, sistemas de transporte colectivo, principales vialidades y accesos, zonas y corredores comerciales, núcleos laborales, lo anterior permite identificar el contexto en el cual se desarrollará un nuevo proyecto inmobiliario.

De igual manera, dentro del análisis general se identifica el crecimiento histórico del mercado inmobiliario habitacional, con la finalidad de obtener las principales tendencias de evolución en precios por unidad, precios por m², tamaño de los productos ofertados y niveles de absorción de los proyectos, como base para entender las principales características del mercado.

Se elabora un análisis de la oferta actual de los giros habitacional, oficinas y de espacios comerciales en renta, con el propósito de conocer cuáles son los parámetros actuales de los diversos mercados inmobiliarios, tanto en precios de renta/venta, niveles de absorción, niveles de ocupación y características de los productos puestos en el mercado, con la intención de conocer cuál es el mejor desempeño actual de los productos para recomendar y elaborar la modelación de un proyecto competitivo.



Dentro del análisis particular, se identifica cual es el contexto inmediato en donde se desarrollará el proyecto, identificando la imagen urbana, colindancias y accesos al predio, con la finalidad de conocer la posición competitiva de la propiedad dentro de la zona y el mercado. De igual manera, con base en la normativa de uso de suelo, se conoce cuál es el potencial máximo de construcción, los usos permitidos y las densidad factible para desarrollar un nuevo proyecto.

Conociendo el contexto de la zona, las tendencias históricas y actuales de los mercados inmobiliarios de interés, así como el contexto inmediato del predio y la normativa de éste, se determina cuáles son los giros con mayor potencial, para este caso el giro de vivienda nueva terminada tipo departamentos, oficinas tipo back office y espacios comerciales en formato plaza comercial, después se identifica cuál es el giro ancla para el proyecto, siendo el habitacional, para después determinar la tipológica de productos que pudieran tener mejor desempeño y aceptación en el mercado, proponiendo sus características en número de unidades, tamaño de éstas, precios unitarios y precios por m², así como las amenidades sugeridas para que el proyecto sea competitivo; de igual manera, con base a modelos de demanda y participación de mercado se determina el tamaño de los componentes de oficinas y comercio, proponiendo las características que deberán tener dichos componentes, tanto en volumen, tipología de productos, precios por m² de renta y característica generales de los espacios.

Lo anterior genera las recomendaciones de un proyecto basado en las mejores prácticas y con el conocimiento histórico y actual de los mercados inmobiliarios.

La metodología anteriormente descrita es la que utiliza Softec en la elaboración de sus estudios de mercado y puntualmente para el tipo de estudio Mejor y Más Rentable Uso Inmobiliario.



j. Forma de financiamiento o sostenimiento de la actividad

El estudio de mercado se elabora a petición del cliente, al cual se le presenta la propuesta de servicios, que contiene los alcances del estudio y su contenido, así como su costo, el costo incluye el concepto de viáticos para la elaboración del trabajo de campo y demás actividades que se requieran durante el proceso del estudio.

Por lo anterior, el financiamiento del estudio es por parte del cliente, para este caso desde la iniciativa privada y con fondos propios de la empresa solicitante.

2. Producto de la actividad profesional (versión completa):



Evaluación de mercado para determinar el mejor y más rentable uso inmobiliario para un predio ubicado en la calle Lago Pátzcuaro #147, Col. Anáhuac II Secc., Alcaldía Miguel Hidalgo.

Elaborado por Softec para Mota-Engil, Noviembre 2018.

1. Introducción y objetivos
2. Perfil de la zona de influencia
3. Diagnóstico de los mercados inmobiliarios
 1. Análisis del mercado de vivienda nueva terminada
 2. Análisis del mercado de oficinas
 3. Análisis del mercado de plazas y centros comerciales
4. Análisis del predio
5. Modelación de un proyecto competitivo

13

1. Introducción y objetivos



Introducción y objetivos

□ Introducción

- Mota-Engil ha solicitado a Softec realizar una evaluación de mercado que permita identificar el mejor y más rentable uso inmobiliario de un predio ubicado en la alcaldía Miguel Hidalgo.
- El predio se ubica en la alcaldía Miguel Hidalgo, en la Col. Anáhuac II Sección.
- Se ubica entre las calles Lago Pátzcuaro, Av. Marina Nacional y Lago Zirahuén.
- El predio posee una superficie de 3,556m².

□ Objetivos

- El principal objetivo del estudio es identificar los giros potenciales de desarrollo del predio bajo estudio.
- Determinar la vocación inmobiliaria del predio bajo estudio.
- Realizar un diagnóstico de los mercados inmobiliarios identificando tendencias, tamaño y situación de mercado.
- Modelar un proyecto competitivo para el predio.

Metodología de elaboración del estudio

Determinación de la zona de análisis

- Evaluación de mercado objeto y segmento meta
- Consulta en fuentes oficiales y propias de Softec

Análisis del contexto de la zona / predio

- Observación directa en campo
- Investigación bibliográfica en fuentes de información oficiales

Medición del tamaño de mercado

- Observación directa en campo
- Consulta con expertos y desarrolladores

Estimación del potencial de demanda

- Investigación bibliográfica
- Aplicación de modelos de evaluación

Escenarios de desarrollo, modelación y validación del proyecto

- Aplicación de modelos de evaluación bajo participación de mercado de los giros bajo estudio

Segmentación de las familias por nivel socioeconómico

Ingresos Familiares				
SEGMENTO	VSM (Veces salarios mínimos)	Mínimo	Máximo	Promedio
A/B	> 65	\$174,868	\$280,000	\$227,434
C+	26 - 65	\$70,108	\$174,599	\$122,354
C	8 - 26	\$21,758	\$69,840	\$45,799
D+	5.5 - 8	\$15,042	\$21,489	\$18,266
D	2 - 5.5	\$5,641	\$14,774	\$10,207
E	< 2	\$2,686	\$5,372	\$4,029

- 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 diferenciados al elegir productos y servicios.
- Se ha tomado la clasificación de la AMAI (Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado) 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.

Segmentaciones Softec del mercado habitacional

CLASIFICACIÓN SOFTEC				
2018	Clasificación	Nombre	VUMA	En pesos
	Min.	Mínima	Hasta 60	menos de \$147,014
	S	Social	60 - 160	\$ 147,016 a \$ 392,038
	E	Económica	160 - 300	\$ 392,039 a \$ 735,072
	M	Media	300 - 750	\$ 735,073 a \$ 1,837,680
	R	Residencial	750 - 1,670	\$ 1,837,681 a \$ 4,091,901
	RP	Residencial Plus	Más de 1,670	más de \$4,091,901
Clasificación exclusiva para el manejo en base de datos			UMA Diario	\$80.60
			UMA Mensual	\$2,450.24
Clasificación homologada redondeada para efectos de presentaciones y pláticas			UMA Diario	\$80.60
			UMA Mensual	\$2,450.24
* UMA (Unidad de medida y actualización)				
*VUMA (Veces la unidad de medida y actualización)				
Nota: Las cifras expresadas en la clasificación Softec Redondeada y en la clasificación Homologada se redondearon a los miles más cercanos				

- La segmentación de vivienda Softec es una herramienta diseñada para poder clasificar los productos de vivienda nueva terminada ofertados en un mercado o plaza en específico, de acuerdo a sus principales características tales como: precios, áreas y distribución.
- Esta segmentación nos ayuda a identificar la vocación inmobiliaria que presenta la zona bajo análisis, así como las características de ésta.
- Para el presente análisis se tomarán en cuenta los segmentos de vivienda Residencial y Residencial Plus.

Clasificación de Centros Comerciales

Tipo de Centro Comercial		NSE	Concepto		Superficie Rentable		Anclas		Tiendas			Zona de Influencia	Zona de Influencia
					Rentable	Terreno	Número	Proporción	Rango	Promedio			
Super Regional	SR	AB, C+, C, D+	Mercancía General, Moda, Entretenimiento	Cerrado	Más de 75,000m2	Más de 20Has.	3 o más	60% a 70%	150	430	210	8km a 50km	12-75 min
Regional Mall	RM	AB, C+, C, D+	Mercancía General, Moda, Entretenimiento	Cerrado	35,000m2 a 75,000m2	De 15Has. a 20Has.	2 o más	60% a 70%	50	420	150	8km a 25km	12-38 min
Community Center	CC	C, D+, D	Mercancía General, Moda, Conveniencia, Entretenimiento	Abierto, Cerrado	12,000m2 a 35,000m2	De 4Has. a 15Has.	2 o más	50% a 60%	30	440	88	5km	8 min
Neighborhood Center	NC	AB, C+, C, D+, D	Conveniencia	Abierto, Cerrado	3,000m2 a 12,000m2	De 1Has. a 6Has.	1 o más	50% a 70%	30	250	70	3km	5 min
Strip Center	SC	AB, C+, C, D+, D	Conveniencia	Abierto	< 3,000m2	De 500m2 a 5,000m2	desde ninguna	30% a 50%	-	-	-	1km	12 min
Power Center	PC	AB, C+, C, D+	Anclas Dominantes	Abierto	22,000m2 a 56,000m2	De 10Has. a 20Has.	2 o más	75% a 100%	0	40	25	3km a 15km	23 min
Outlet	OC	C+, C, D+	Tiendas de Fabricantes, Saldos y Productos de Descuento	Abierto, Cerrado	5,000m2 a 40,000m2	De 5 Has. a 10Has.	n/a	n/a	70	150	130	desde 20km	30 min
Lifestyle Center	LS	AB, C+, C	Moda Nivel Alto, Entretenimiento, Restaurantes	Abierto	14,000m2 a 50,000m2	De 4Has. a 10Has.	2 o más	0 a 50%	45	240	118	n/a	
Entertainment Center	EC	AB, C+, C, D+	Entretenimiento, Restaurantes > 30 % GLA + Moda	Cerrado	7,000m2 a 25,000m2	De 4Has. 13 Has.	2 o más	> 30%	5	350	66	3km a 15km	5-22 min

- De acuerdo a la clasificación de la ICSC (International Council of Shopping Centers), se tienen diversos tipos de centros comerciales, los cuales se clasifican principalmente por área rentable y porcentaje de área anclada.

Tipos de Centros Comerciales

Súper Regional, Santa Fe, CDMX



Regional, Antea, Qro.



De Comunidad, Magno Centro, Interlomas



De Barrio, Parque Duraznos, CDMX



De Conveniencia (Strip Center), Parque Interlomas



Power Center, Chedraui Cuajimalpa



Segmentación Softec del mercado de oficinas

- Clase A+
 - Edificios diseñados con los más altos estándares arquitectónicos, técnicos, constructivos de sistemas tecnológicos y seguridad. Se encuentran en las mejores ubicaciones de la ciudad, generalmente en zonas corporativas por excelencia, cercanos o inmediatos al mejor equipamiento y servicios como restaurantes y hoteles de prestigio, pensados para albergar a grandes corporativos nacionales e internacionales.
 - En algunos mercados existe lo que se denomina Edificio Inteligente o edificios certificados (LEED). Se trata de edificios que tienen un alto grado de tecnología y valor agregado en la administración, que los diferencian del resto.
- Clase A
 - Generalmente cuentan con una excelente localización, alto nivel de diseño, amenidades, sistemas tecnológicos y administrativos.
 - El mercado de oficinas clase A lidera el mercado y atrae a clientes con gran poder económico. Los edificios que entran en esta categoría son nuevos en su mayoría.
- Clase B
 - Edificios con buena ubicación, administración y buen nivel constructivo. Se trata de edificios de generaciones pasadas que han tenido un alto grado de mantenimiento y conservación.
- Clase C
 - Generalmente son estructuras más antiguas, que no necesariamente fueron diseñadas para el uso de oficinas, pero que se han adaptado para el uso.

Definición de conceptos

- Absorción: Promedio desestacionalizado de las ventas mensuales de un proyecto.
- Agotamiento de inventario: tiempo en el cual se estima que concluirán las fases actuales, con una absorción constante.
- Amenidades: Áreas comunes de uso general, con las cuales cuenta cada proyecto analizado.
- Área Geoestadística Básica (AGEB): es un área geográfica ocupada por un conjunto de manzanas perfectamente delimitada por calles, avenidas, etc.
- Área habitable (Área): Superficie de la casa o departamento que es de uso particular. Esta área no toma en cuenta terrazas, estacionamientos, ni áreas comunes.
- Casas: Desarrollos inmobiliarios habitacionales con formato horizontal.
- Departamentos (Deptos): Desarrollos inmobiliarios habitacionales con formato vertical.
- Éxito Comercial: Se refiere a las ventas mensuales como proporción del tamaño total del proyecto.
- Inventario: Se refiere al número de unidades disponibles que se encuentran a la venta a la última actualización.
- Meses de Inventario: Es el número de meses, que de acuerdo al nivel de ventas que presenta el proyecto, se mantendrá vigente.
- Meses en venta: Número de meses que lleva vendiéndose el desarrollo a partir de la preventa.

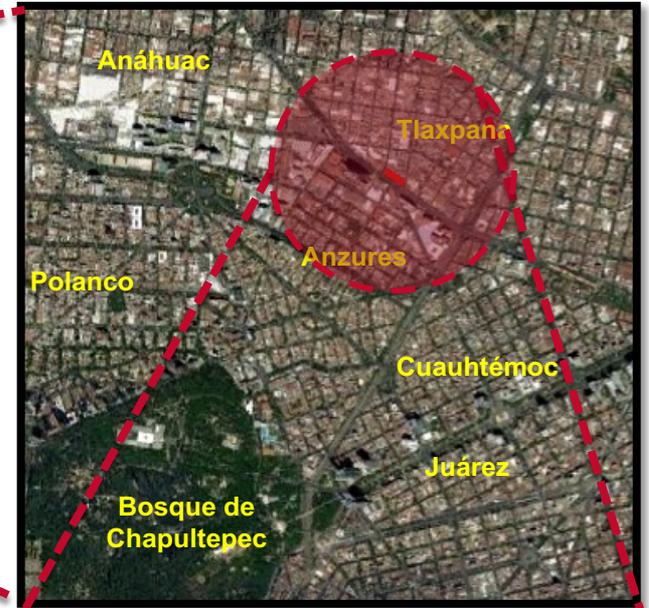
Definición de conceptos

- Precio: Es la cantidad monetaria que cuesta la vivienda. El precio que se toma es el asking price, es decir, el que el vendedor da al público en general.
- Prototipo tipo: Es el modelo de casa y/o depto de mayor presencia en un desarrollo. Prototipo con el cual se realiza el análisis de oferta.
- Tamaño de mercado: Total de ventas de la muestra.
- TCMA: Tasa de Crecimiento Media Anual, es el ritmo de crecimiento de una población, en términos de porcentaje, entre los censos que se analizan.
- Unidades en el mercado: Es el total de unidades con las que cuentan los proyectos o etapas actuales de los proyectos.
- Unidades proyectadas: tamaño del proyecto (en todas sus etapas), en términos de unidades.
- Vivienda de auto-construcción: Producto habitacional construido por medio propios.
- Vivienda nueva terminada: producto terminado que se encuentra en el mercado construido por desarrollador.
- VSMM: Veces el Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal.
- Zona de Influencia (ZI): Delimitación geográfica, acotada por isócronas, las cuales se basan en vialidades, barreras físicas y naturales, tiempos y distancias.

Principales fuentes de información

- ▣ Evaluación demográfica, económica y urbana:
 - INEGI: Censos y Conteos Nacionales de Población y Vivienda 1990-2010, Encuesta Intercensal 2015.
 - AMAI, Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión.
 - INEGI: Censos Económicos 2004, 2009 y 2014.
- ▣ Evaluación inmobiliaria
 - Base de datos de vivienda nueva terminada propiedad de Softec, la cual se monitorea desde hace más de 15 años.
 - Visita de campo a los proyectos inmobiliarios mediante un trabajo de mystery shopper.

Ubicación del predio

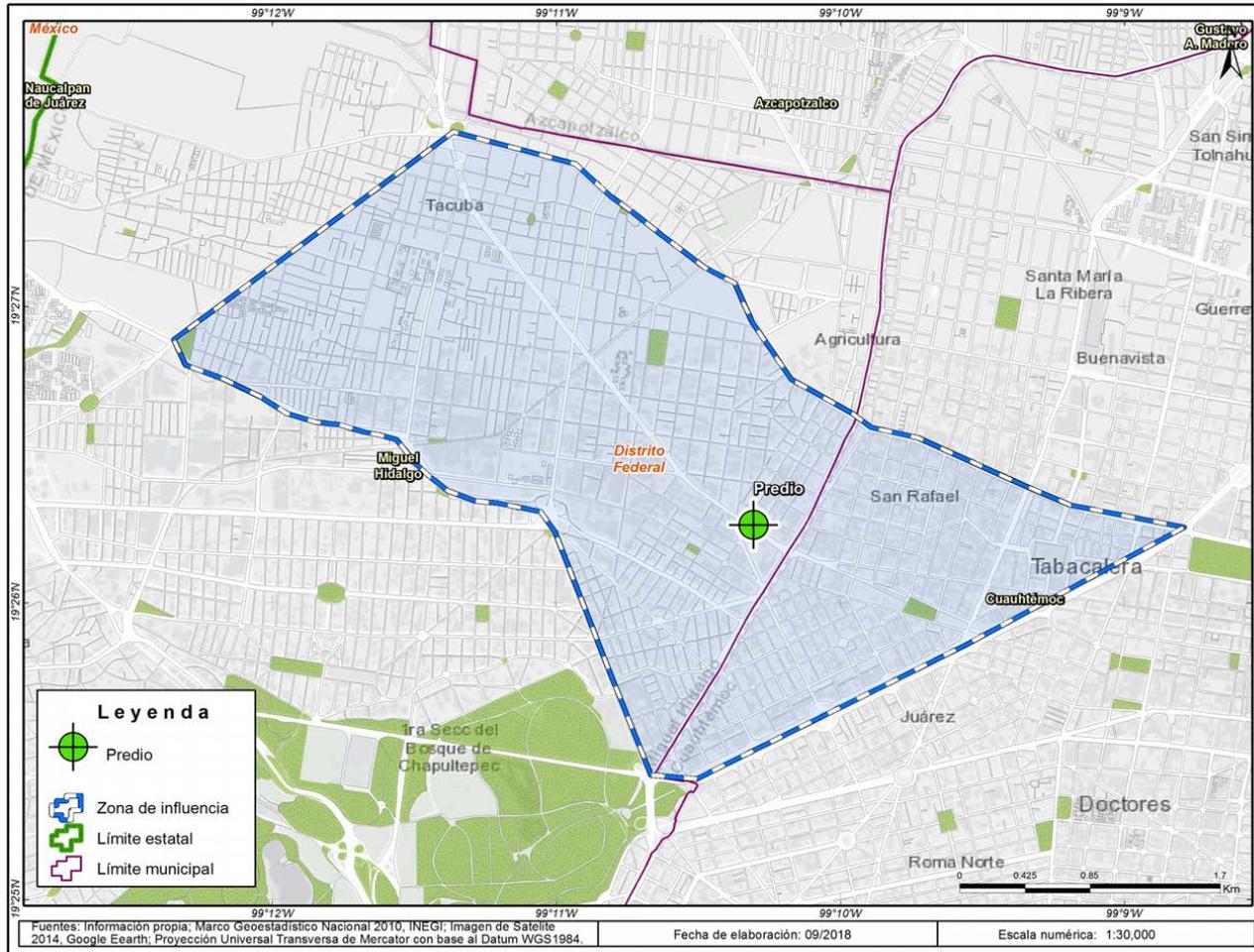


- El predio bajo estudio se ubica en la alcaldía Miguel Hidalgo, en la Col. Anáhuac II Sección.
- Se ubica en la Lago Pátzcuaro #147, Col. Anáhuac II Secc., Alcaldía Miguel Hidalgo.
- El predio se ubica entre las calles Lago Pátzcuaro, Av. Marina Nacional y Lago Zirahuén, el predio cuenta con tres frentes, siendo el principal sobre Marina Nacional.
- El predio posee una superficie de 3,556 m².

Delimitación de la zona de influencia para el levantamiento de la oferta

- 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 equipamiento urbano, infraestructura y proyectos inmobiliarios comparables.
 - La zona de influencia 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, se toma en cuenta el entorno, principalmente las condiciones socioeconómicas delimitará la extensión y forma de la zona de influencia propuesta, tratando de que sea comparable al concepto del proyecto sugerido.

Zona de influencia para el levantamiento de la oferta



- La zona de influencia corresponde a un polígono que limita al Sur-Oriente con la Av. Paseo de la Reforma, al Poniente con Río San Joaquín y al Norte con la Calzada México-Tacuba.
- La mayor parte de la zona de influencia forma parte de la alcaldía Miguel Hidalgo y en menor proporción se extiende sobre la alcaldía Cuauhtémoc.
- En dicha zona se obtendrá la oferta de los giros inmobiliarios de interés: vivienda nueva terminada, espacios de oficinas en renta y centros y plazas comerciales.

27

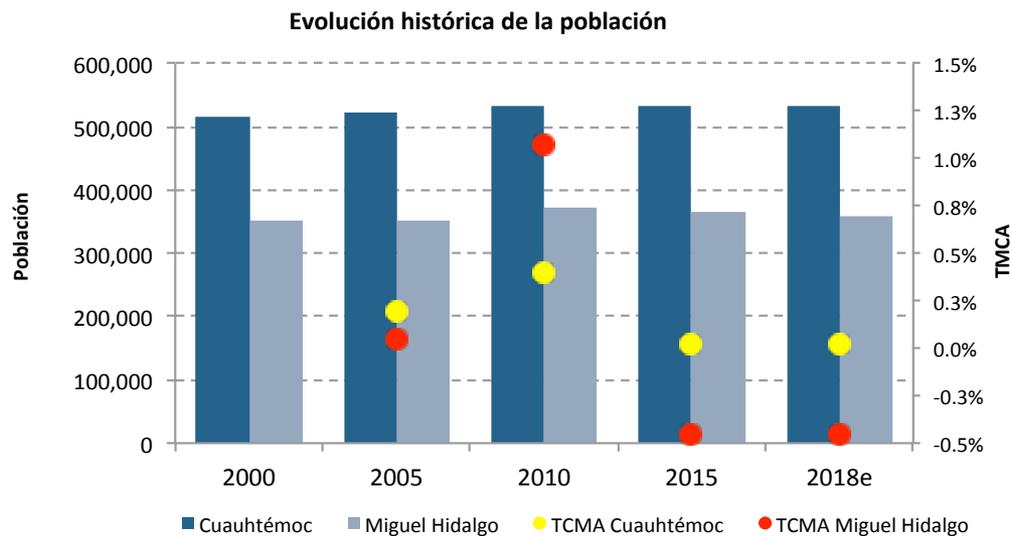
2. Perfil de la zona de influencia



Introducción

- El presente apartado tiene como objetivo analizar las tendencias de crecimiento demográfico, económico y urbano en la zona de Influencia, con la finalidad de determinar el potencial de la demanda de productos inmobiliarios, comerciales y de oficinas para un predio ubicado en la alcaldía Miguel Hidalgo.
- Los análisis demográficos, económicos y urbanos se enfocan en la población residente dentro de la zona de influencia, así como en sus características socioeconómicas, de esta forma se podrá determinar a la población considerada como el mercado potencial para el proyecto que se pretende desarrollar.
- En primera instancia se analizan las tendencias de crecimiento de población y vivienda en la zona de influencia, para tomarlo como marco de referencia para la caracterización del parque habitacional y poblacional en el entorno urbano inmediato.
- El análisis y proyecciones se llevarán a cabo con información de fuentes oficiales tales como INEGI y datos propios de Softec.

Evolución histórica de la población (2000 - 2018e)



Evolución histórica de la población					
	2000	2005	2010	2015	2018e
Cuauhtémoc	516,255	521,348	531,831	532,553	532,979
Miguel Hidalgo	352,640	353,534	372,889	364,439	359,550
TCMA Cuauhtémoc		0.20%	0.40%	0.03%	0.03%
TCMA Miguel Hidalgo		0.05%	1.07%	-0.46%	-0.45%

Crecimiento de población 2010 – 2015

722 Cuauhtémoc
-8,450 Miguel Hidalgo

Habitantes promedio por año

144 Cuauhtémoc
-1,690 Miguel Hidalgo

Número de habitantes estimados para 2018

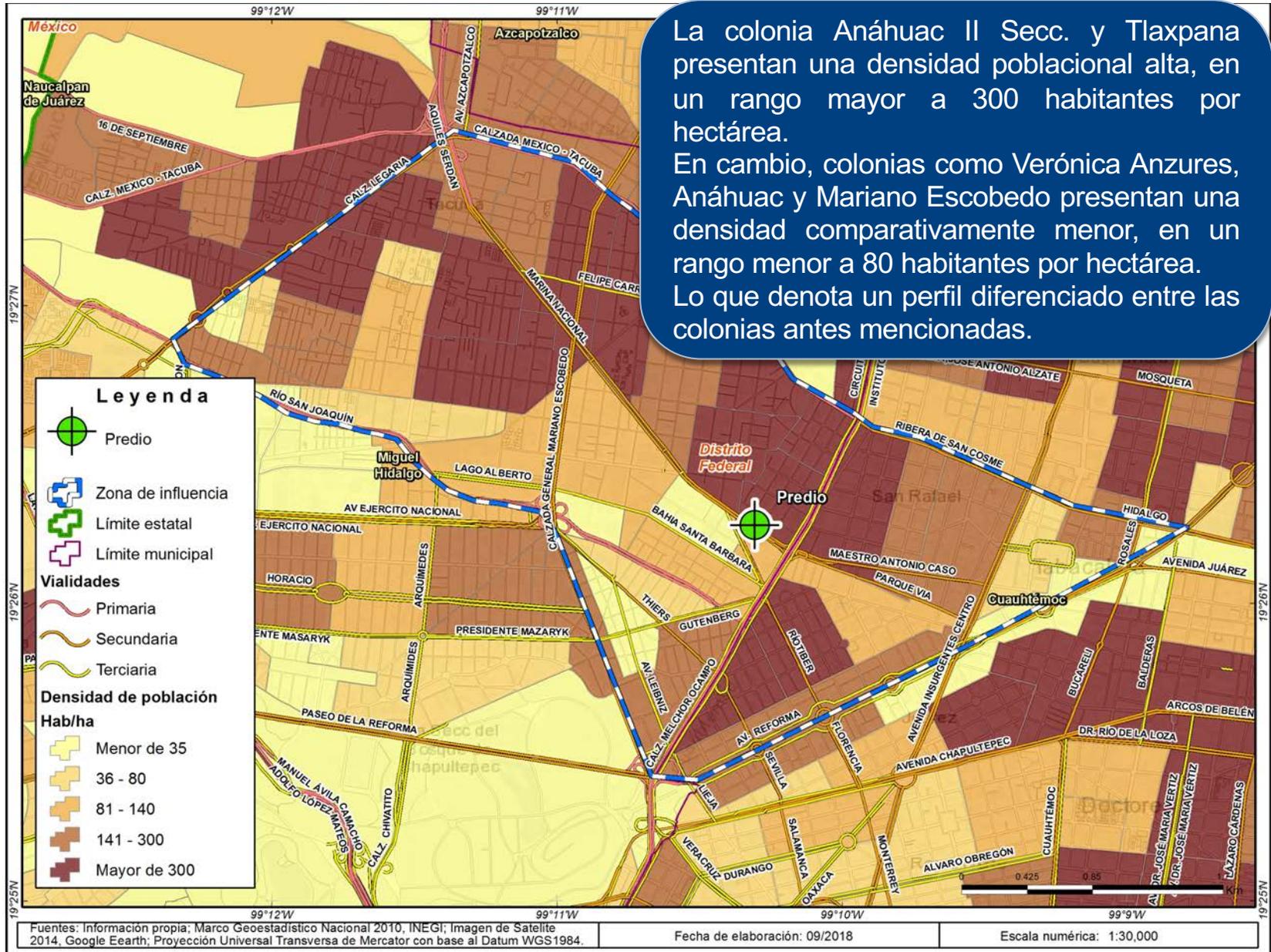
532,979 Cuauhtémoc
359,550 Miguel Hidalgo

Tasa de crecimiento 2015-2018

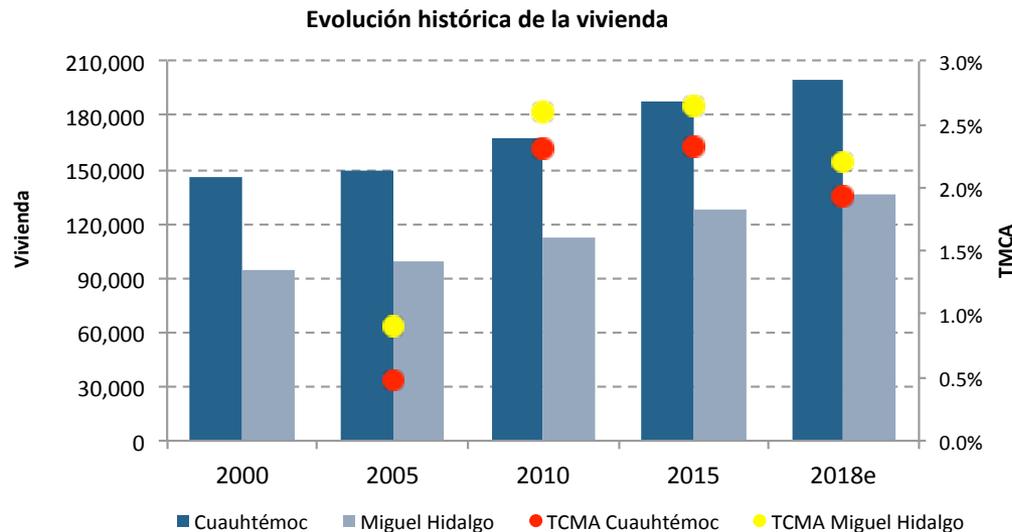
0.03% Cuauhtémoc
-0.45% Miguel Hidalgo

- La alcaldía Cuauhtémoc presentó un crecimiento poblacional sostenido durante el periodo 2010 - 2015, con un crecimiento promedio del 0.2% durante dicho periodo.
- Sin embargo la alcaldía Miguel Hidalgo presentó un crecimiento en menor proporción durante 2005 - 2010 y para el periodo 2015 tuvo un decrecimiento de 0.46%, con lo cual el volumen poblacional se redujo en casi 4,900 habitantes.

Densidad de población



Evolución histórica del parque habitacional (2000 - 2018e)



Evolución histórica de la vivienda					
	2000	2005	2010	2015	2018e
Cuauhtémoc	146,182	149,755	167,781	188,135	199,203
Miguel Hidalgo	94,475	98,868	112,353	128,042	136,679
TCMA Cuauhtémoc		0.5%	2.3%	2.3%	1.9%
TCMA Miguel Hidalgo		0.9%	2.6%	2.6%	2.2%

Crecimiento de vivienda 2010 – 2015

20,354 Cuauhtémoc
15,689 Miguel Hidalgo

Viviendas promedio por año

4,071 Cuauhtémoc
3,138 Miguel Hidalgo

Número de viviendas estimadas para 2018

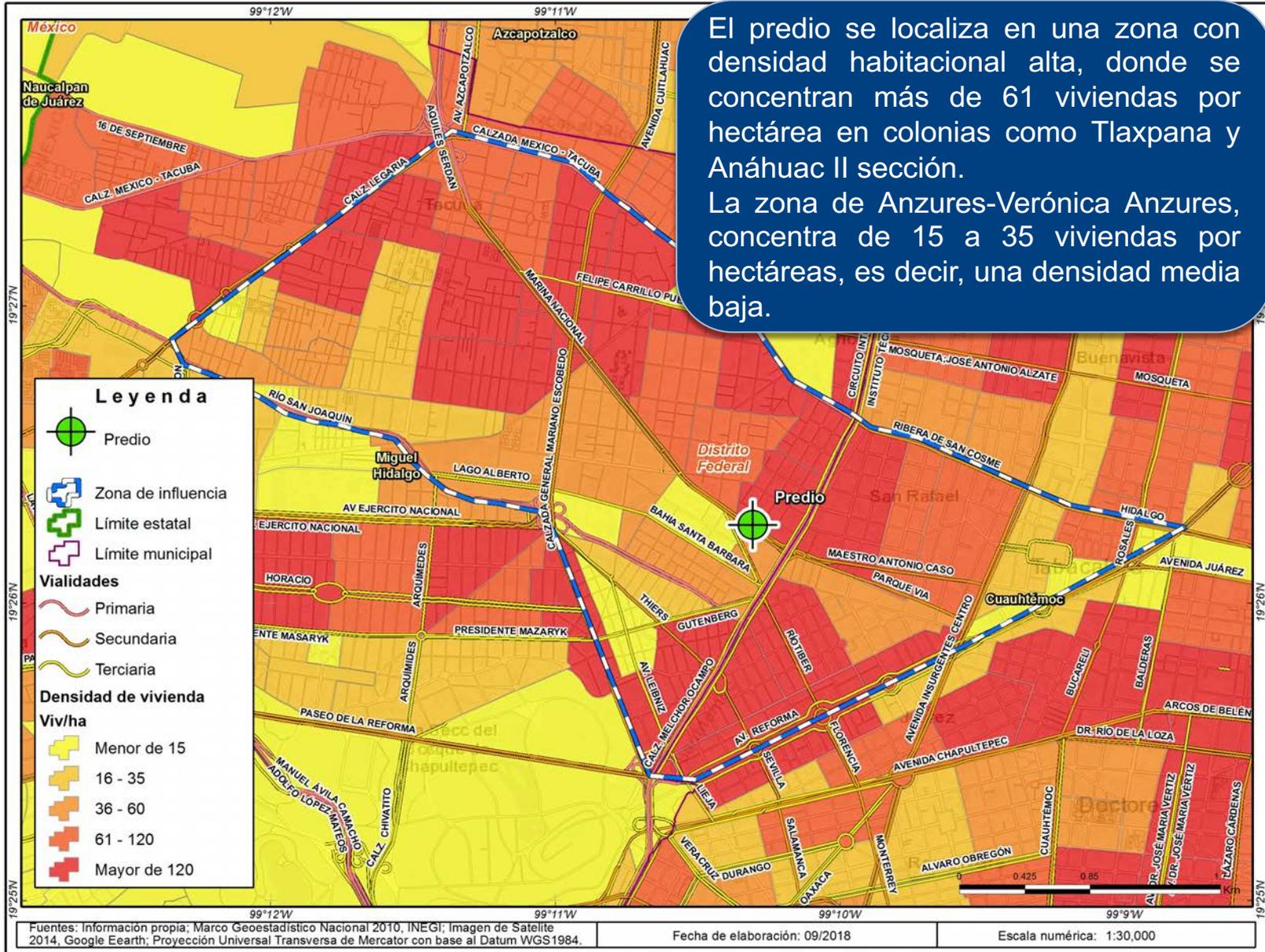
199,203 Cuauhtémoc
136,679 Miguel Hidalgo

Tasa de crecimiento 2015-2018

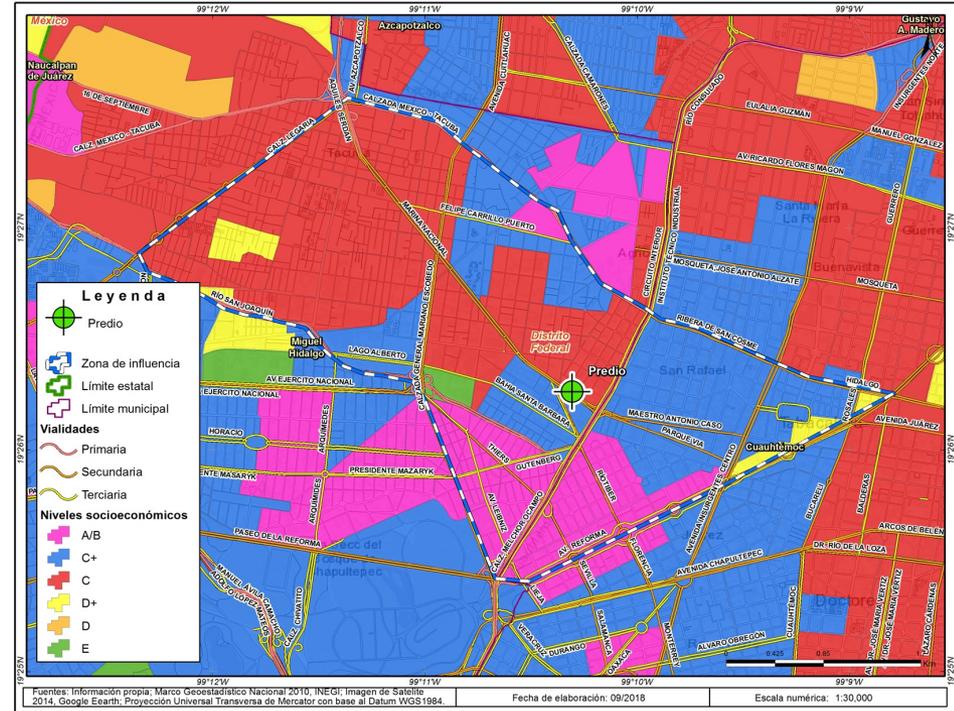
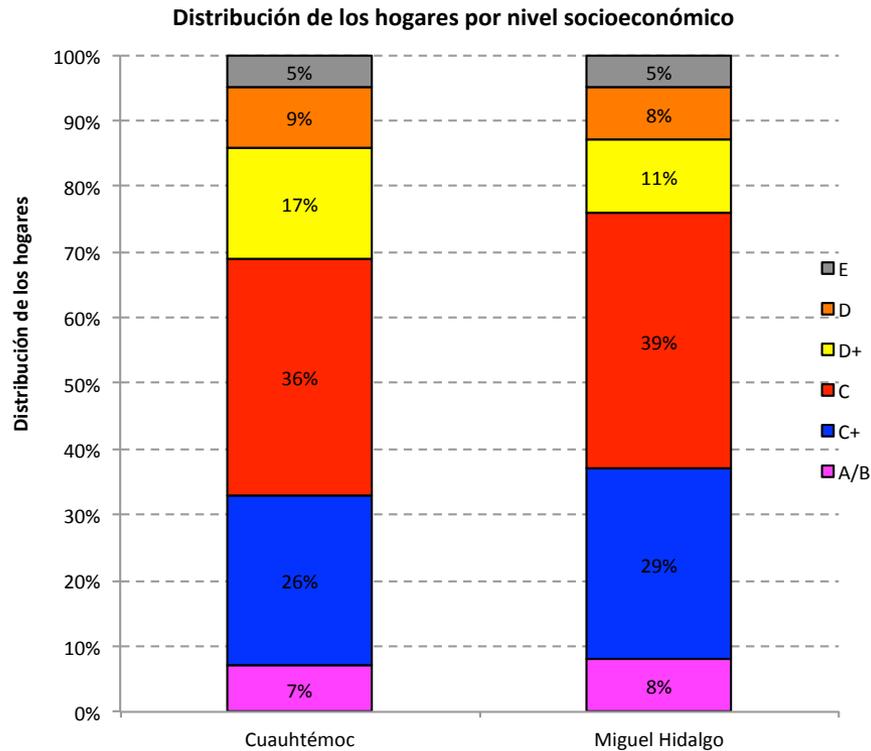
1.9% Cuauhtémoc
2.2% Miguel Hidalgo

- El parque habitacional ha presentado una tendencia a la alza en los últimos años en ambas alcaldías, llegando a 188,135 viviendas en la alcaldía Cuauhtémoc y 128,042 viviendas en la alcaldía Miguel Hidalgo para 2015, con una tasa de crecimiento anual promedio del 1.7% y 2.1% respectivamente.
- Se estima que para finales de 2018 dichas alcaldías lleguen a un total de 199,203 y 136,679 viviendas respectivamente, con una tasa de crecimiento anual promedio del 1.9% y 2.2% respectivamente.
- Sin embargo, dichas tasas de crecimiento muestran una tendencia a ser cada vez menores.

Densidad de vivienda

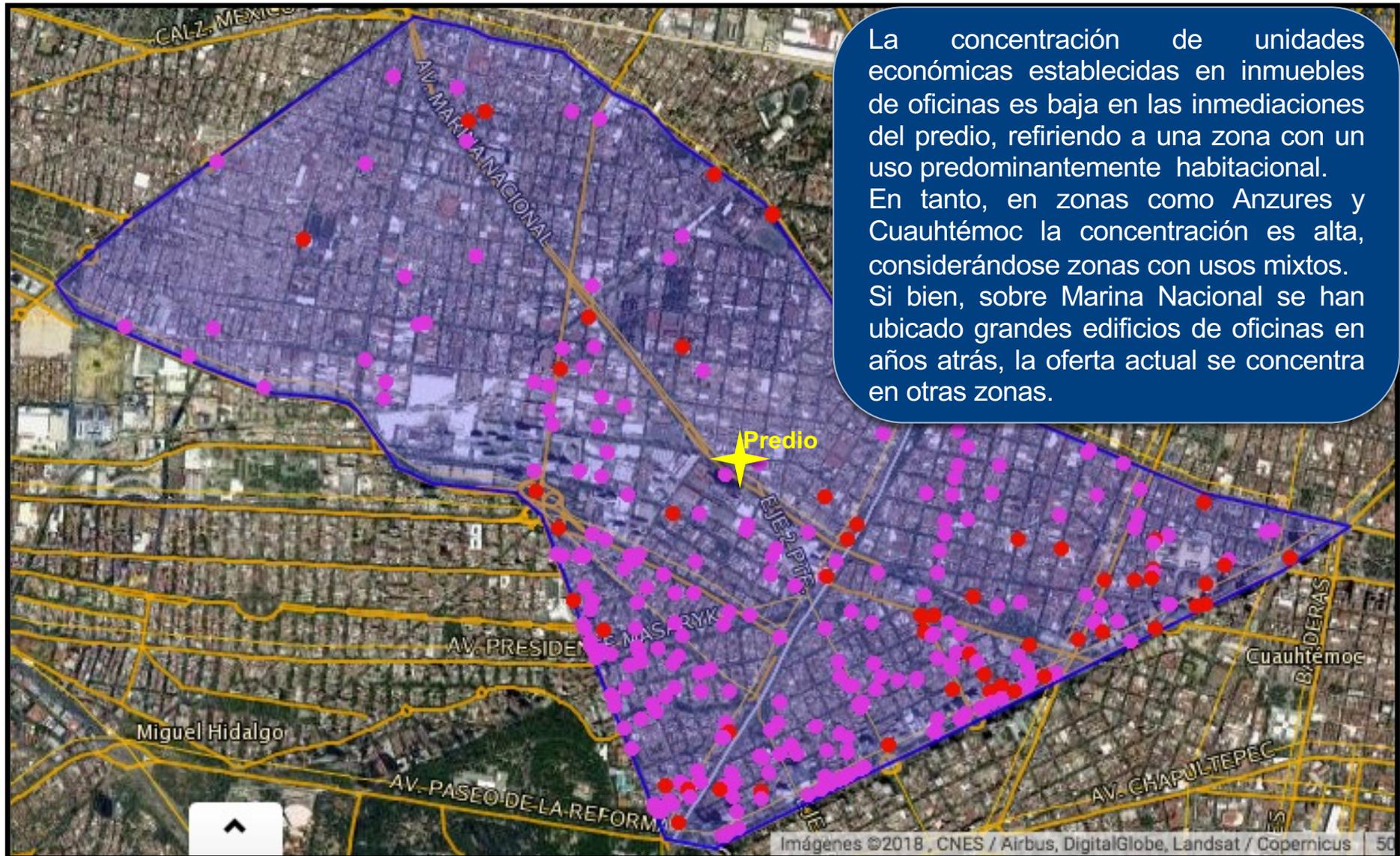


Distribución geográfica de los hogares por nivel socioeconómico



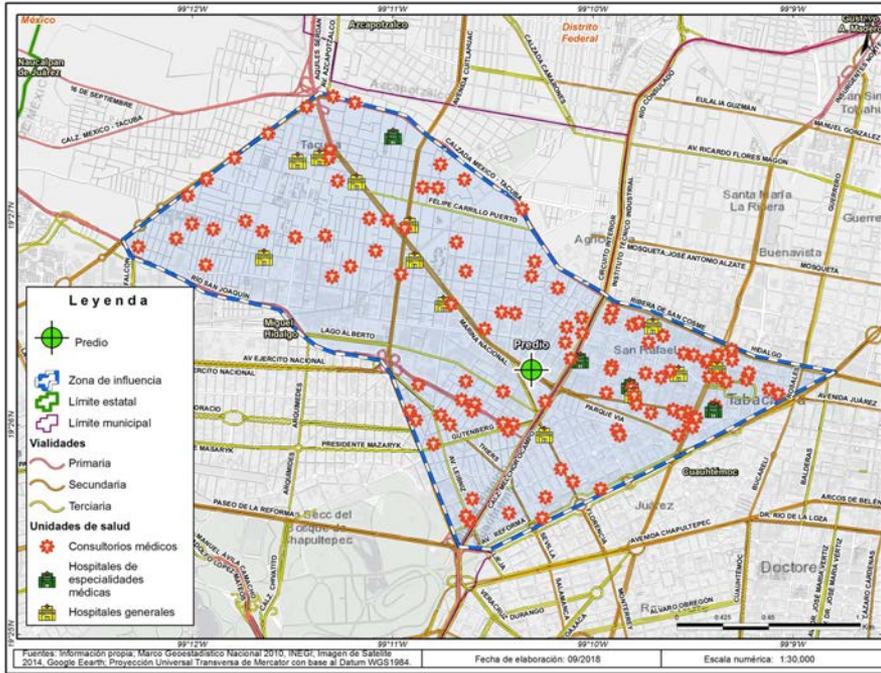
- El nivel socio económico C abarca el 36% en la alcaldía Cuauhtémoc y 39% en la alcaldía Miguel Hidalgo. El predio forma parte de una zona con familias que tienen ingresos de \$21,758 pesos a \$69,840 pesos, de igual forma la cercanía que tiene con zonas de nivel socioeconómico C+ y A/B es importante ya que dichas familias se presentan como el principal mercado potencial del proyecto a desarrollar, debido al poder adquisitivo que muestran, así como a las características y patrones de consumo de dicho segmento.

Unidades económicas de oficinas en la zona

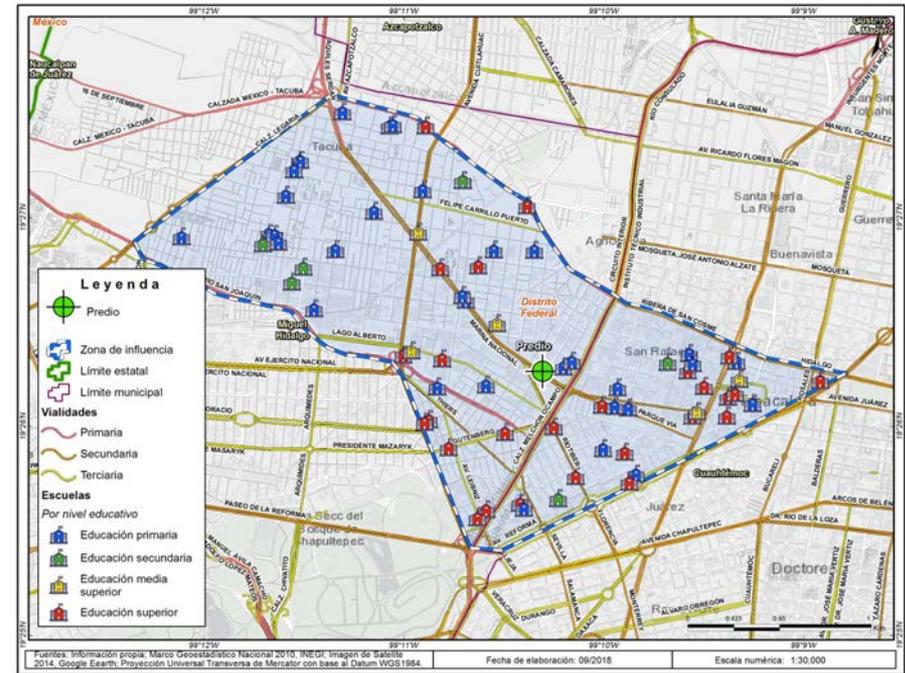


Equipamiento urbano

Servicios de salud



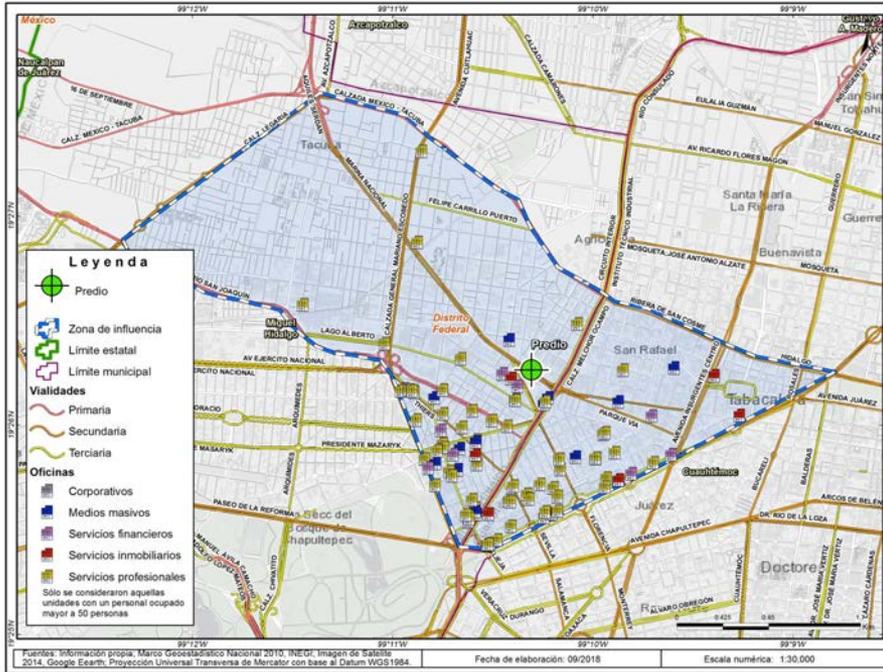
Servicios educativos



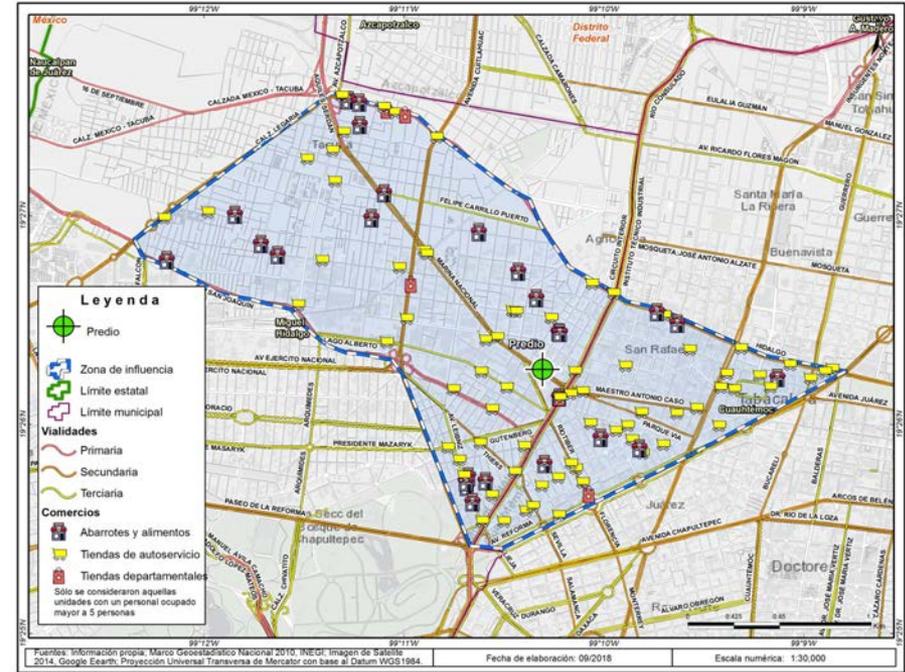
- El predio se encuentra en una zona bien abastecida de servicios de salud, principalmente consultorios médicos.
- En cuanto a servicios educativos, el predio cuenta con una excelente ubicación ya que a escasos metros existen dos centros escolares de nivel primaria, uno de nivel media superior y a una distancia menor a 1.5 km se pueden encontrar escuelas secundarias y de nivel superior.

Equipamiento urbano

Corporativos



Espacios comerciales



- Las actividades corporativas se desarrollan principalmente en el corredor Reforma y en la colonia Anzures, sobre todo de servicios profesionales.
- En cuanto a espacios comerciales, la zona de influencia ofrece principalmente tiendas de autoservicio tipo Oxxo y tiendas de abarrotes de primera necesidad.
- Lo anterior denota una gran oportunidad para desarrollar espacios comerciales que ofrezcan otro tipo de productos y servicios que cubran las necesidades de los residentes actuales y futuros.

Transporte



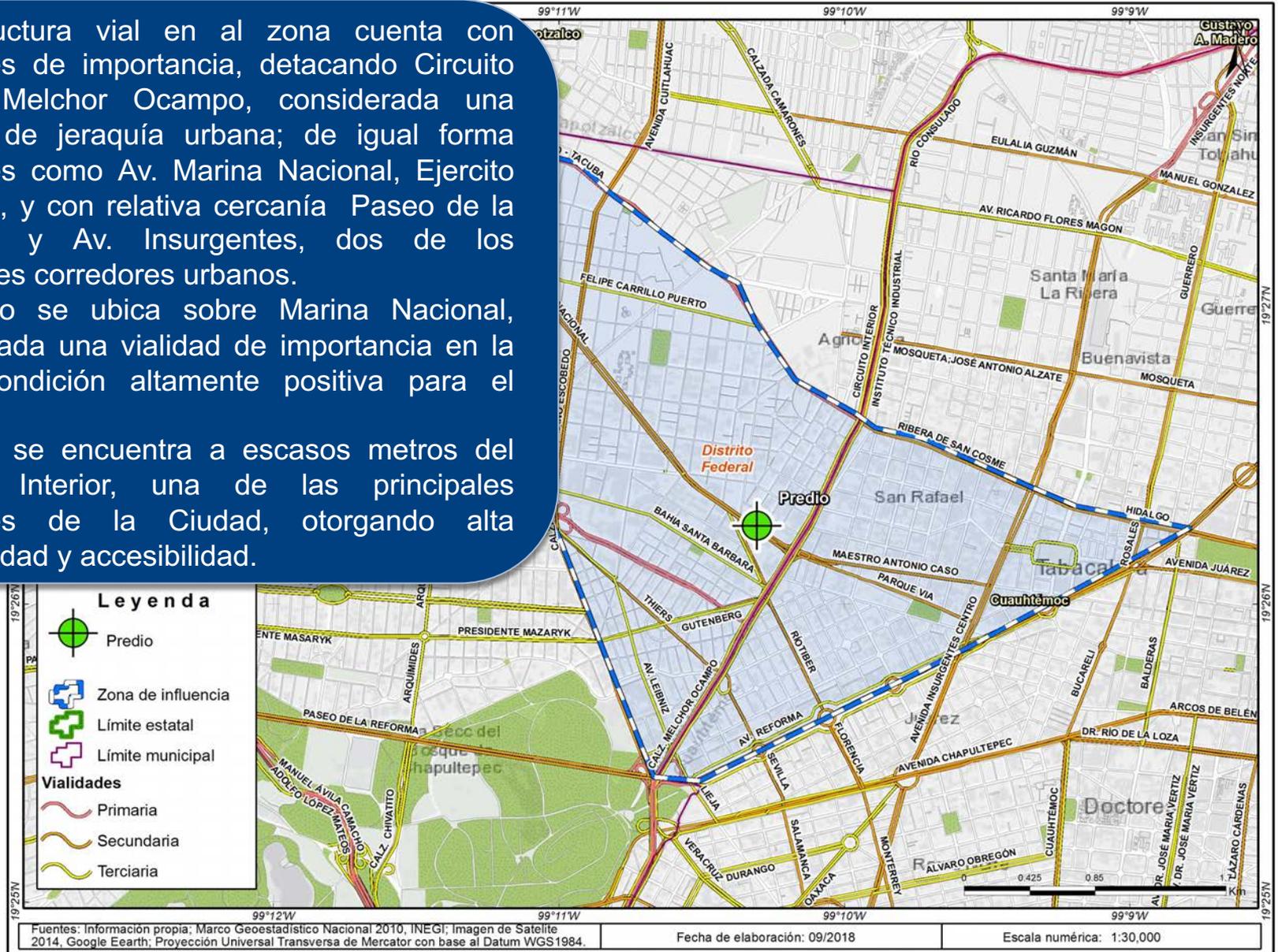
- El predio no cuenta con acceso inmediato a transporte público, sin embargo a 1.2 km al Oriente se tiene acceso a la línea 1 del metrobús que corre de Norte a Sur de la ciudad en ambas direcciones y la línea 7 del metrobús que corre de Norte a Poniente y a 1.6 km al Poniente del predio se tiene acceso a la línea I del Trolebús que corre del metro Rosario al metro Chapultepec.
- La estación del sistema Metro más próxima es Normal, ubicada sobre Av. México-Tacuba, aproximadamente a 900 metros.

Principales vialidades en la zona

La estructura vial en la zona cuenta con vialidades de importancia, destacando Circuito Interior Melchor Ocampo, considerada una vialidad de jerarquía urbana; de igual forma vialidades como Av. Marina Nacional, Ejercito Nacional, y con relativa cercanía Paseo de la Reforma y Av. Insurgentes, dos de los principales corredores urbanos.

El predio se ubica sobre Marina Nacional, considerada una vialidad de importancia en la zona, condición altamente positiva para el predio.

También se encuentra a escasos metros del Circuito Interior, una de las principales vialidades de la Ciudad, otorgando alta conectividad y accesibilidad.



Conclusiones

- Panorama general
 - Según datos del INEGI la población en la alcaldía Cuauhtémoc ha presentado un crecimiento sostenido durante los últimos 15 años, con una tasa media de crecimiento del 0.2%, siendo el quinquenio 2005 - 2010 el de mayor crecimiento con una tasa del 1.07%, situación contraria para la alcaldía Miguel Hidalgo, la cual presentó un crecimiento negativo del 0.46% durante el periodo 2010-2015.
- Población
 - Durante el quinquenio 2010-2015 la población de la alcaldía Cuauhtémoc alcanzó un total de 532,553 habitantes, con un crecimiento anual promedio de 172 habitantes.
 - La alcaldía Miguel Hidalgo, en cambio alcanzó un total de 364,439 habitantes en el mismo periodo, con un crecimiento negativo anual promedio de 1,690 habitantes.
- Vivienda
 - El parque habitacional ha presentado una tendencia de crecimiento sostenida en ambas alcaldías a una tasa promedio del 1.7% y 2.1% respectivamente durante los últimos 15 años. De acuerdo con datos del INEGI, para 2015 el parque habitacional en la alcaldía Cuauhtémoc fue de 188,135 viviendas y 128,042 viviendas en la alcaldía Miguel Hidalgo.
- Ingresos
 - El predio forma parte de una zona con familias pertenecientes al nivel socioeconómico C con ingresos de \$21,758 pesos a \$69,840 pesos, de igual forma la cercanía que tiene con zonas de nivel socioeconómico C+ y A/B es importante ya que dichas familias se presentan como el principal mercado potencial del proyecto a desarrollar, debido al poder adquisitivo que muestran, así como a las características de dicho segmento.

40

3. Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



41

Análisis del mercado de vivienda nueva terminada

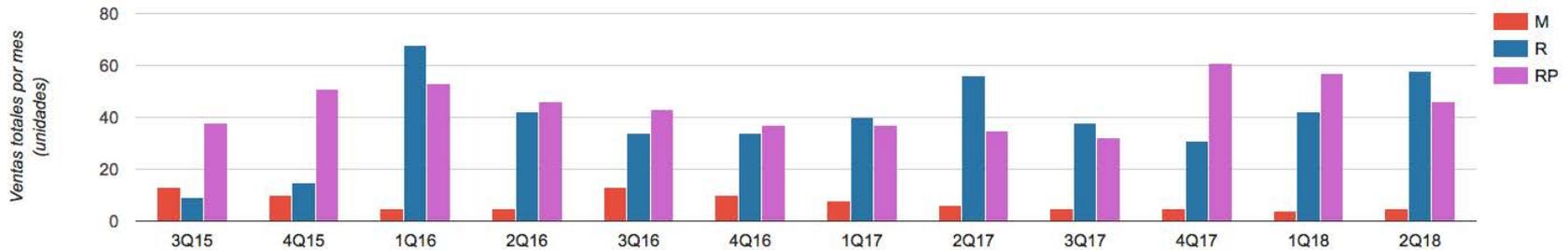
Introducción

- El siguiente apartado tiene como objetivo principal conocer los parámetros de competencia actual del mercado inmobiliario de vivienda nueva terminada en la zona de influencia propuesta, para identificar las áreas de oportunidad y ventajas competitivas que presenta el mercado.
- Se determinará la situación actual que guardan los proyectos de vivienda vigentes, analizando variables tales como: precios, precios por m², unidades, áreas habitables, éxito comercial, meses en inventario, niveles de absorción, así como sus características (acabados, amenidades y partido arquitectónico de los proyectos).
- El análisis de vivienda nueva terminada abarca los segmentos de vivienda Media (\$735,001 a \$1,838,000), Residencial (\$1,838,001 a \$4,092,000) y Residencial Plus (>\$4,092,000).
- Se muestra un resumen de los proyectos de vivienda vertical existentes en la zona de influencia.

Resumen de la evolución del mercado

Concepto	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
Proyectos vigentes	24	21	23	24	30	28	30	36	33	32	43	44
Unidades en proceso	1804	2,059	1,818	1610	1933	1906	1935	2356	2068	2544	3457	3590
Avance de ventas promedio	69	72	69	69	61	63	59	63	61	63	57	59
Total de inventarios	560	748	616	620	817	711	598	800	705	1,077	1,795	1,877
Ventas totales por mes	61	75	125	93	91	81	84	97	75	96	103	108
Meses de inventario	9	6	7.8	6.3	6.4	7.9	10	10.9	14.3	14.4	18.4	14.4
Absorción por proyecto	2.8	4.7	6.6	4.6	3.8	3.4	2.9	3	2.5	3.3	2.6	2.5
Éxito comercial	8.6%	8.3%	10.3%	9.6%	9.9%	6.9%	6.9%	6.5%	5.2%	4.6%	4.4%	5.0%
Precio promedio ponderado	\$3,515,906	\$3,701,028	\$3,257,852	\$3,368,559	\$3,262,040	\$3,309,298	\$3,330,797	\$3,362,666	\$4,074,923	\$6,757,016	\$5,423,622	\$4,615,781
Precio por metro cuadrado promedio ponderado	\$39,712	\$43,258	\$42,306	\$42,794	\$41,980	\$43,820	\$44,627	\$45,479	\$50,460	\$71,980	\$61,603	\$58,923
Área habitable promedio	89m2	86m2	77m2	79m2	78m2	76m2	75m2	74m2	81m2	94m2	88m2	78m2
Crédito	75%	72%	68%	68%	75%	75%	76%	75%	76%	75%	77%	76%

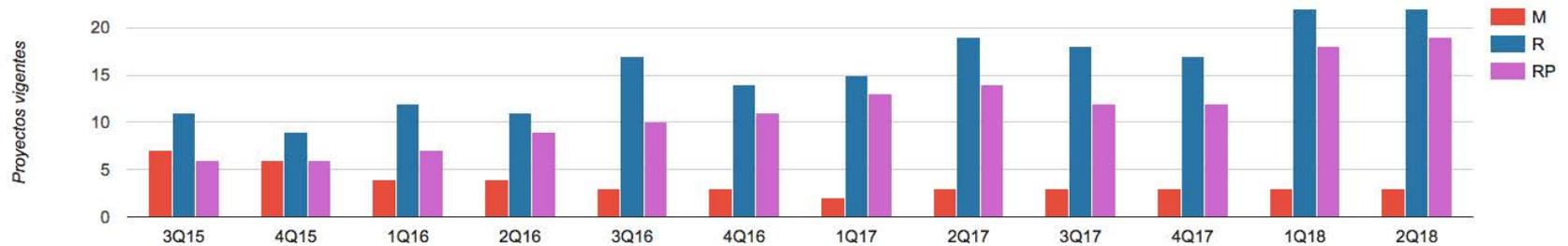
Vocación y tamaño del mercado (ventas por mes)



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	13	10	5	5	13	10	8	6	5	5	4	5
R	9	15	68	42	34	34	40	56	38	31	42	58
RP	38	51	53	46	43	37	37	35	32	61	57	46
Total general	61	75	125	93	91	81	84	97	75	96	103	108

- Durante los últimos doce meses las ventas del mercado mostraron un comportamiento a la alza, cerrando el 2Q18 en 108 unidades vendidas, lo cual representó un aumento del 77% sobre las ventas generadas durante el 3Q15.
- Durante el 1Q16 el mercado reportó el mejor desempeño, al desplazar 125 unidades, de las cuales el 54% perteneció al segmento de vivienda Residencial.
- Para el 2Q18 el 53% de las unidades vendidas fueron del segmento Residencial.

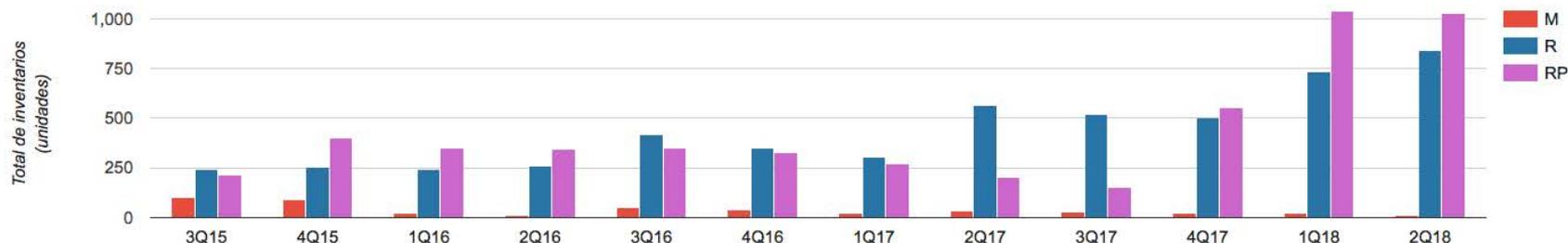
Evolución del número de proyectos en venta



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	7	6	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3
R	11	9	12	11	17	14	15	19	18	17	22	22
RP	6	6	7	9	10	11	13	14	12	12	18	19
Total general	24	21	23	24	30	28	30	36	33	32	43	44

- En cuanto al número de proyectos, se comercializaron 24 durante el 3Q15, de los cuales el 45% perteneció al segmento de vivienda Residencial y el 29% al segmento de vivienda Media.
- La integración de nuevos proyectos al mercado fue constante y durante el 1Q17 se comercializaban 30 proyectos.
- El mercado ha mostrado una respuesta positiva, lo cual se ve reflejado en el número de proyectos comercializados durante el 2Q18, en donde se reportaron 44 proyectos en vigentes, 50% de ellos pertenecientes al segmento de vivienda Residencial.

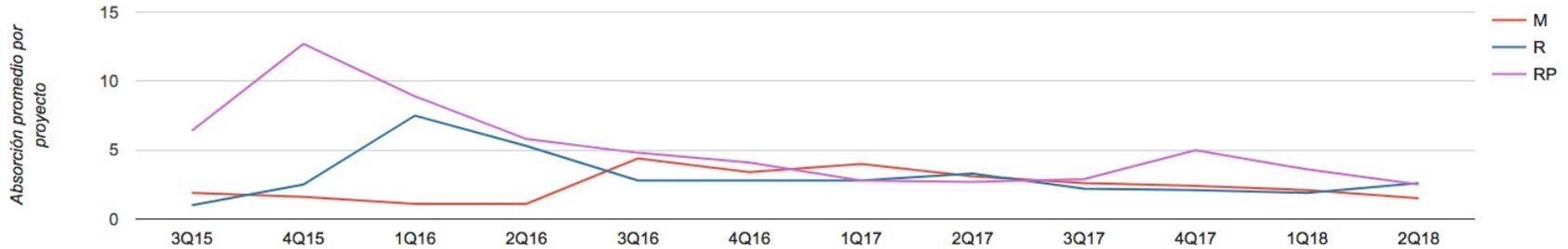
Evolución de los inventarios



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	102	93	21	11	50	37	22	34	31	24	20	9
R	244	254	245	262	419	349	304	563	522	501	736	840
RP	214	401	350	347	348	325	272	203	152	552	1,039	1,028
Total general	560	748	616	620	817	711	598	800	705	1,077	1,795	1,877

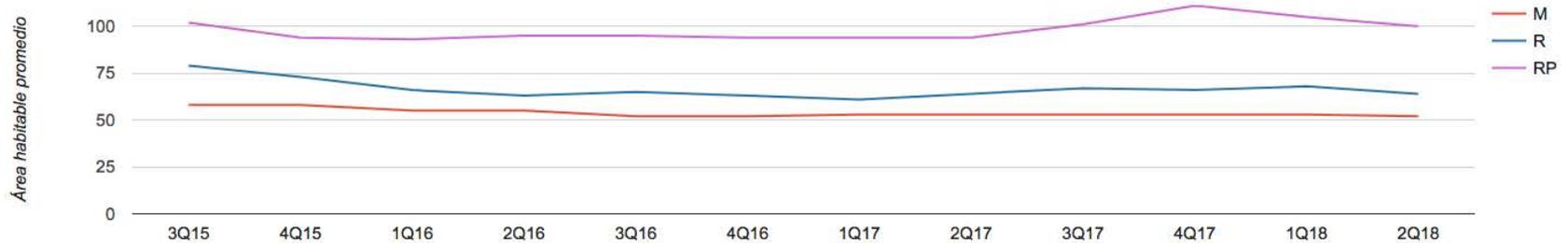
- El inventario está ligado directamente al número de proyectos existentes en el mercado y el tamaño de los mismos, por lo que este se incrementó periodo a periodo conforme se integraban nuevos proyectos al mercado.
- Durante el 2Q18 se reportaron 1,877 unidades en inventario, de las cuales el 54% perteneció al segmento de vivienda Residencial Plus, 44% al segmento de vivienda Residencial y el resto al segmento de vivienda Media.
- El incremento de unidades en inventario del 2Q17 al 2Q18 fue del 34%, lo que denota la incorporación de nuevos proyectos.

Evolución de la absorción por proyecto



- El indicador de absorción registró el mejor desempeño durante el 1Q16 al desplazar 6.6 unidades mensualmente, sin embargo a partir del 2Q16 la absorción comenzó a decrecer, situación que se mantuvo hasta el 2Q18.
- Para el 2Q18 la absorción promedio por proyectos registrada fue de 2.5 unidades desplazadas mensualmente.

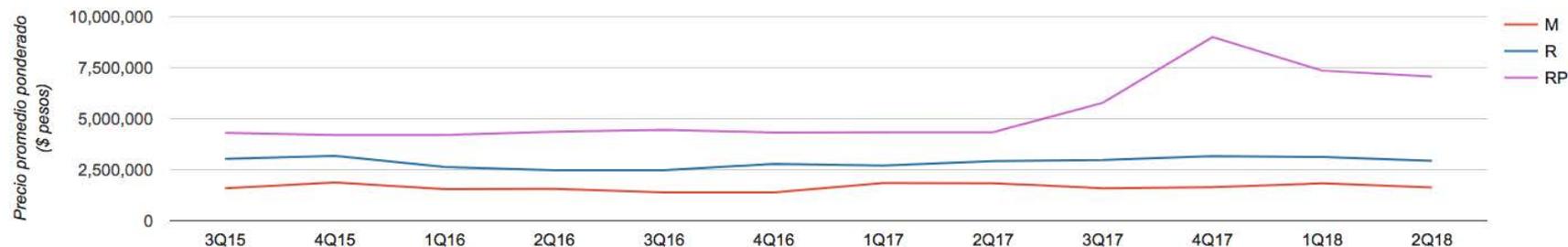
Tendencia del área habitable



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	58 m2	58 m2	55 m2	55 m2	52 m2	52 m2	53 m2	53 m2	53 m2	53 m2	53 m2	52 m2
R	79 m2	73 m2	66 m2	63 m2	65 m2	63 m2	61 m2	64 m2	67 m2	66 m2	68 m2	64 m2
RP	102 m2	94 m2	93 m2	95 m2	95 m2	94 m2	94 m2	94 m2	101 m2	111 m2	105 m2	100 m2
Total general	89 m2	86 m2	77 m2	79 m2	78 m2	76 m2	75 m2	74 m2	81 m2	94 m2	88 m2	78 m2

- En cuanto a las áreas habitables, los tres segmentos mostraron una ligera tendencia a la baja.
- El segmento de vivienda Media ofertó productos de 52 m2 habitables durante el 2Q18.
- El segmento de vivienda Residencial mostró el comportamiento a la baja más marcado de los tres segmentos, pasando de 79 m2 habitables durante el 3Q15 a 64 m2 habitables para el 2Q18, 19% menos de área habitable.
- El segmento de vivienda Residencial Plus cerró el periodo 2Q18 con áreas de 100 m2 habitables en promedio.

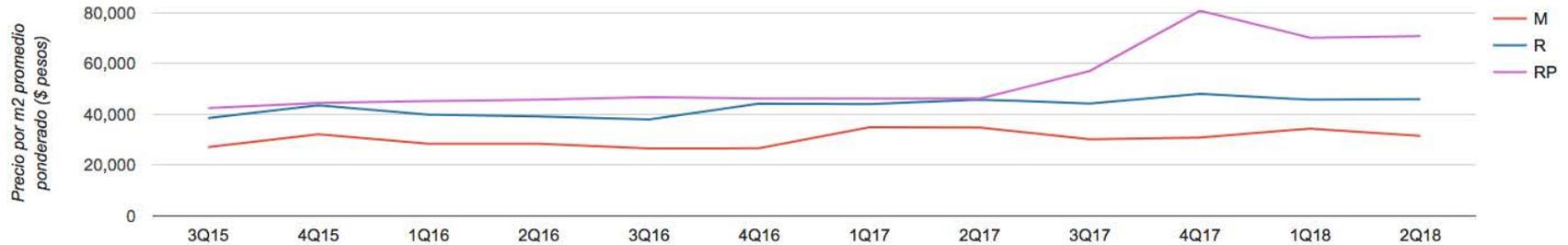
Tendencia del precio promedio por unidad



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	\$1,584,934	\$1,874,555	\$1,553,303	\$1,559,654	\$1,381,647	\$1,384,545	\$1,841,952	\$1,840,319	\$1,592,333	\$1,641,358	\$1,832,605	\$1,632,575
R	\$3,027,715	\$3,177,428	\$2,632,710	\$2,467,454	\$2,478,262	\$2,783,539	\$2,705,868	\$2,924,534	\$2,981,290	\$3,167,814	\$3,125,270	\$2,929,078
RP	\$4,310,038	\$4,195,134	\$4,197,048	\$4,367,477	\$4,454,482	\$4,324,946	\$4,334,553	\$4,340,048	\$5,778,992	\$8,999,918	\$7,357,286	\$7,060,345
Total general	\$3,515,905	\$3,701,028	\$3,257,852	\$3,368,559	\$3,262,040	\$3,309,298	\$3,330,797	\$3,362,666	\$4,074,923	\$6,757,015	\$5,423,623	\$4,615,781

- En cuanto al precio unitario la tendencia no mostró cambios relevantes en los segmentos de vivienda Media y Residencial, a pesar de que los precios han mostrado un comportamiento a la alza.
- En cambio el segmento de vivienda Residencial Plus tuvo un notable incremento de precios a partir del 2Q17, pasando de ofertar productos de \$3.3 mdp a \$4.6 mdp para el 2Q18, lo cual significó un aumento del 37% en los precios unitarios.

Tendencia del precio promedio por metro cuadrado



Segmento	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18
M	\$27,151	\$32,127	\$28,417	\$28,402	\$26,525	\$26,628	\$34,869	\$34,841	\$30,181	\$30,818	\$34,383	\$31,526
R	\$38,562	\$43,609	\$39,881	\$39,214	\$37,979	\$44,209	\$44,040	\$45,817	\$44,249	\$48,076	\$45,732	\$46,011
RP	\$42,454	\$44,466	\$45,197	\$45,759	\$46,720	\$46,213	\$46,245	\$46,166	\$57,098	\$80,777	\$70,128	\$70,840
Total general	\$39,712	\$43,258	\$42,306	\$42,794	\$41,980	\$43,820	\$44,627	\$45,479	\$50,460	\$71,980	\$61,603	\$58,923

- Finalmente, en los precios por metro cuadrado, se observó una tendencia a la alza sobre todo para el segmento Residencial Plus, durante el 3Q17 el segmento tuvo un incremento del 23% respecto al 2Q17.
- Los segmentos Medio y Residencial han mantenido los precios por metro cuadrado, con incrementos mínimos a lo largo del periodo de análisis.

Conclusiones generales

□ Mercado

- El polígono analizado incluye zonas de la Ciudad de México caracterizadas por un crecimiento constante, y en mayor medida durante los últimos 24 meses, tal es el caso de Nuevo Polanco y Cuauhtémoc.
- Hasta el 2Q18 existían en el mercado 3,590 unidades, lo cual significa 99% más comparado con las unidades que se comercializaban 2.5 años atrás, para el mismo periodo se reportaron 1,877 unidades en inventario, lo cual muestra un mercado sobre ofertado, con una relación del 52%.
- La absorción promedio del mercado fue de 108 unidades mensualmente para el mismo periodo.
- La integración de proyectos del segmento Residencial Plus al mercado tuvo una aceptación favorable, sin embargo el ritmo de ventas ha disminuido considerablemente.
- Los proyectos del segmento Medio se han rezagado a pesar de ser los últimos vigentes dentro de la zona analizada, esto debido a que son los productos más pequeños los que ofrecen los precios más bajos, esto se traduce en ventas castigadas, pues los clientes optan por un producto más caro que les ofrezca mayor espacio.

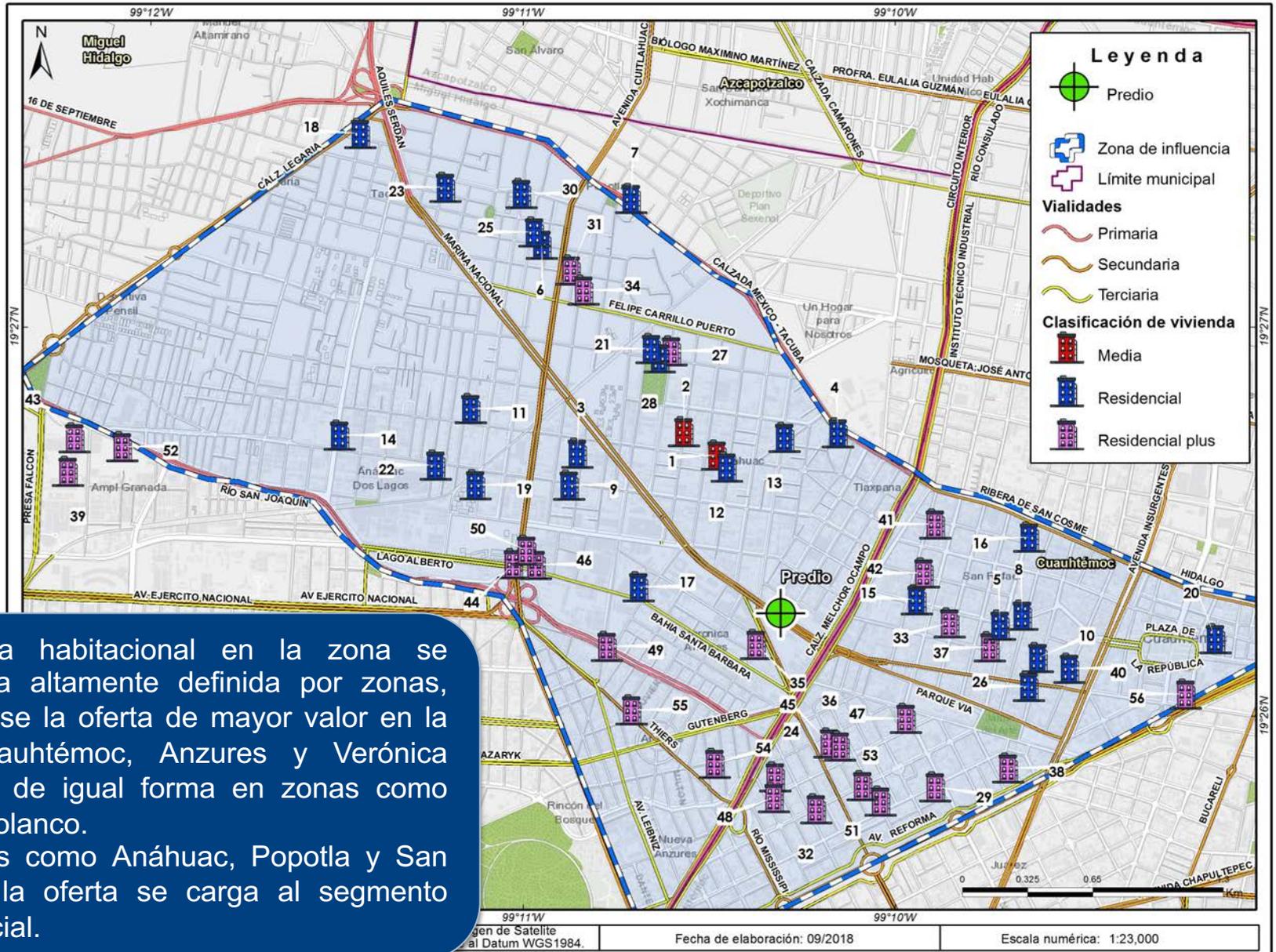
□ Áreas habitables

- El mercado ha comenzado a ofertar viviendas con áreas habitables cada vez más pequeñas, durante el periodo 2Q18 el área habitable promedio cerró en 78 m², 18% menor que lo ofrecido durante el 4Q17.

□ Precios por m² y unitarios

- Durante el 2Q18 los precios por metro cuadrado aumentaron en 42% promedio comparado con los precios por metro cuadrado del 3Q17, situación que impactó de manera directa en los precios por unidad.

Ubicación de la oferta actual por clasificación



La oferta habitacional en la zona se encuentra altamente definida por zonas, ubicándose la oferta de mayor valor en la Col. Cuauhtémoc, Anzures y Verónica Anzures, de igual forma en zonas como Nuevo Polanco. En zonas como Anáhuac, Popotla y San Rafael la oferta se carga al segmento Residencial.

Oferta actual de vivienda nueva terminada

ID Mapa	Nombre	Zona	Clasif.	Área	Rec.	Baños	Cajón	Precio	Valor m2	Abs.	Éxito comercial	U.T	Inv.	U.V
1	Laguna de San Cristóbal 104	Anáhuac I	M	51 m2	2	1	0	\$1,400,000	\$27,451	0.5	3%	18	2	16
2	Anáhuac	Anáhuac I	R	56 m2	2	1	1	\$1,988,000	\$35,500	2.7	3%	88	6	82
3	Horizonte Residencial	Anáhuac II	R	55 m2	2	1	1	\$2,131,000	\$38,745	2.2	3%	81	2	79
4	Torre Cadu Lago	Anáhuac I	R	64 m2	2	2	1	\$2,321,000	\$36,266	3.1	1%	256	226	30
5	Guillermo Prieto 40	San Rafael-Tabacalera	R	47 m2	1	1	1	\$2,445,000	\$52,021	5.5	3%	195	135	60
6	Mar Cantábrico	Popotla-Tacuba	R	65 m2	2	1.5	1	\$2,450,000	\$37,692	0.7	2%	30	7	23
7	Alto Pop	Popotla-Tacuba	R	64 m2	2	2	1	\$2,700,000	\$42,188	3.8	9%	42	33	9
8	Vértice 25	San Rafael-Tabacalera	R	63 m2	2	2	2	\$2,712,000	\$43,048	2.7	3%	80	55	25
9	Laguna de Terminos 293	Anáhuac II	R	55 m2	2	1.5	1	\$2,730,000	\$49,636	1.1	9%	12	10	2
10	San Rafael Residencial Etapa I y II	San Rafael-Tabacalera	R	65 m2	2	2	1	\$2,737,000	\$42,108	3.4	3%	105	30	75
11	Lago Mayor	Anáhuac II	R	61 m2	2	2	1	\$2,780,000	\$45,574	1.8	4%	42	9	33
12	Residencial Cuitzeo	Anáhuac I	R	112 m2	2	1.5	1	\$2,900,000	\$25,893	1.2	4%	29	5	24
13	Lago Tlahuác	Anáhuac I	R	74 m2	2	2	2	\$2,900,000	\$39,189	0.5	8%	6	1	5
14	Lago Hielmar Fase II	Anáhuac II	R	63 m2	2	2	2	\$2,960,000	\$46,984	4.6	3%	168	90	78
15	Guillermo Prieto 97	San Rafael-Tabacalera	R	65 m2	2	2	1	\$3,500,000	\$53,846	1.0	5%	20	1	19
16	Rosas Moreno 14	San Rafael-Tabacalera	R	94 m2	2	2	2	\$3,691,000	\$39,266	4.6	38%	12	9	3
17	Parques Plaza Torre II (D)	Anáhuac II	R	55 m2	1	1	1	\$3,700,000	\$67,273	4.5	4%	120	35	85
18	Golfo de San Lorenzo 21	Anáhuac II	R	111 m2	3	2	2	\$3,750,000	\$33,784	0.2	4%	5	1	4
19	Etre Polanco	Anáhuac II	R	59 m2	1	1	1	\$3,760,000	\$63,729	1.2	1%	153	123	30
20	Ramón Alcázar	San Rafael-Tabacalera	R	57 m2	1	1	1	\$3,845,000	\$67,456	1.2	6%	20	6	14
21	Lago Xochimico 8	Anáhuac I	R	116 m2	3	2	2	\$3,845,000	\$33,147	2.5	32%	8	6	2
22	Lago Constanza 174	Anáhuac II	R	92 m2	3	2.5	2	\$3,900,000	\$42,391	0.2	7%	3	2	1
23	Condominio Golfo de Vizcaya 06	Popotla-Tacuba	R	105 m2	3	2.5	2	\$3,940,000	\$37,524	0.3	4%	7	1	6
24	Urban Niagara	Cuauhtémoc	R	74 m2	1	1	1	\$3,996,000	\$54,000	0.3	4%	8	2	6
25	Pocito 37	Popotla-Tacuba	RP	110 m2	3	3	2	\$4,198,000	\$38,164	0.3	4%	7	2	5
26	Edificio San Rafael	San Rafael-Tabacalera	RP	98 m2	2	2.5	1	\$4,300,000	\$43,878	2.4	5%	44	1	43
27	CS 10	Anáhuac I	RP	122 m2	3	2	2	\$4,351,000	\$35,664	0.3	4%	8	1	7
28	Park Del Carmen	Anáhuac I	RP	121 m2	3	2	2	\$4,356,000	\$36,000	2.4	7%	33	13	20

Oferta actual de vivienda nueva terminada

ID Mapa	Nombre	Colonia	Clasif.	Área	Rec.	Baños	Cajón	Precio	Valor m2	Abs.	Éxito comercial	U.T	Inv.	U.V
29	Loft Rio Lerma	Cuauhtémoc	RP	50 m2	1	1	1	\$4,356,000	\$87,120	1.2	12%	10	4	6
30	Mar Tirreno 86	Popotla-Tacuba	RP	111 m2	2	2	1	\$4,660,000	\$41,982	0.3	4%	8	3	5
31	Mar Adriático	Popotla-Tacuba	RP	122 m2	3	3	3	\$4,700,000	\$38,525	0.4	5%	8	1	7
32	Panuco 142	Cuauhtémoc	RP	71 m2	2	2	2	\$4,777,000	\$67,434	0.4	4%	9	6	3
33	Gabino Barreda 93	San Rafael-Tabacalera	RP	132 m2	2	2	2	\$4,899,000	\$37,114	2.1	13%	16	6	10
34	China 10	Popotla-Tacuba	RP	126 m2	3	2	2	\$5,075,000	\$40,278	1.3	22%	6	1	5
35	Bahía de las Palmas 6	Anzures	RP	91 m2	2	1	1	\$5,174,609	\$56,864	0.3	2%	14	10	4
36	Po 36	Cuauhtémoc	RP	79 m2	2	2	1	\$5,311,000	\$67,228	0.8	5%	15	9	6
37	San Rafael	San Rafael-Tabacalera	RP	120 m2	2	2	2	\$5,315,000	\$44,292	0.6	4%	14	2	12
38	Río Marne 15	Cuauhtémoc	RP	98 m2	2	2	2	\$5,500,000	\$56,122	2.4	13%	18	4	14
39	Polarea Fase VI Torre Viena	Ampliación Granada	RP	75 m2	2	2	2	\$5,559,000	\$74,448	5.6	2%	237	3	234
40	Sadi Carnot 81	San Rafael-Tabacalera	RP	113 m2	3	2	3	\$5,600,000	\$49,558	0.6	2%	27	7	20
41	Icazbalceta # 86	San Rafael-Tabacalera	RP	178 m2	2	1	2	\$5,600,000	\$31,461	2.3	15%	15	13	2
42	Adagio San Rafael	San Rafael-Tabacalera	RP	117 m2	3	2	2	\$5,700,000	\$48,718	0.9	6%	15	3	12
43	Polarea Fase VII Torre Ginebra	Ampliación Granada	RP	77 m2	2	2	2	\$5,800,000	\$75,325	7.8	3%	281	80	201
44	Be Grand Alto Polanco Torre III	Anáhuac II	RP	93 m2	2	2	2	\$5,837,336	\$62,767	9.3	2%	454	84	370
45	Brezo Río Poo	Cuauhtémoc	RP	94 m2	2	2	1	\$5,880,000	\$62,553	0.8	10%	8	2	6
46	Be Grand Alto Polanco Torre II	Anáhuac II	RP	97 m2	2	2	2	\$5,954,000	\$61,381	9.1	2%	469	5	464
47	Tower Río Rhín	Cuauhtémoc	RP	128 m2	3	2.5	2	\$6,350,000	\$49,609	0.1	1%	5	3	2
48	Río Nazas 186	Cuauhtémoc	RP	90 m2	3	3.5	2	\$6,400,000	\$71,111	0.7	7%	10	6	4
49	Hares Select Torre I	Anáhuac II	RP	115 m2	1	2	2	\$6,466,000	\$56,226	1.6	2%	77	38	39
50	Be Grand Alto Polanco Torre IV	Anáhuac II	RP	93 m2	2	2	1	\$6,545,274	\$70,379	5.4	1%	430	372	58
51	Río Pánuco 102	Cuauhtémoc	RP	76 m2	2	2	1	\$6,700,000	\$88,158	1.2	14%	9	3	6
52	Neuchatel Cuadrante Polanco Torre A	Ampliación Granada	RP	82 m2	2	2	2	\$7,816,000	\$95,317	12.9	5%	273	108	165
53	Río Danubio 124	Cuauhtémoc	RP	99 m2	2	2	1	\$7,200,000	\$72,727	0.4	4%	10	8	2
54	Copérnico 45	Anzures	RP	118 m2	2	2.5	1	\$7,206,555	\$61,073	0.2	3%	5	1	4
55	Thiers 121	Anzures	RP	125 m2	2	2.5	2	\$8,875,000	\$71,000	0.5	9%	6	4	2
56	Be Grand Reforma	San Rafael-Tabacalera	RP	88 m2	2	2	2	\$8,881,230	\$100,923	6.4	1%	500	425	75

Resumen del mercado por segmento

Clasificación	M	R	RP	Total general
No. de proyectos	1	27	28	56
Área mínima	51 m2	47 m2	50 m2	47 m2
Área promedio	51 m2	80 m2	101 m2	90 m2
Área ponderada	51 m2	65 m2	90 m2	81 m2
Área máxima	51 m2	121 m2	178 m2	178 m2
Precio mínimo	\$1,235,000	\$1,710,000	\$3,996,000	\$1,235,000
Precio promedio	\$1,235,000	\$3,203,956	\$5,667,592	\$4,400,614
Precio ponderado	\$1,400,000	\$2,940,741	\$6,633,361	\$5,313,052
Precio máximo	\$1,235,000	\$5,600,000	\$8,881,230	\$8,881,230
Precio m2 mínimo	\$27,451	\$25,893	\$31,461	\$25,893
Precio m2 promedio	\$27,451	\$43,809	\$62,065	\$52,645
Precio m2 ponderado	\$27,451	\$46,503	\$74,696	\$64,586
Precio m2 máximo	\$27,451	\$67,456	\$100,923	\$100,923
Unidades en el mercado	18	1,601	2,930	4,549
Inventario en el mercado	2	819	1,204	2,025
Absorción del mercado	0.5	55.0	75.0	130.5
Proyectos	1	27	28	56
Absorción mínima	0.5	0.2	0.1	0.1
Absorción promedio	0.5	2.0	2.7	2.3
Absorción máxima	0.5	5.5	12.9	12.9
Meses de venta promedio	31	16	16	16
Meses en inventario promedio	4	13	14	13
Unidades promedio	18	59	105	81
Inventario promedio	2	30	43	36
Éxito comercial promedio	3%	7%	6%	6%
Recámaras promedio	2	2	2	2
Baños promedio	1	2	2	2
Cajones promedio	0	1	2	2
Niveles promedio	6	6	13	9
Relación inventario / Unidades	11%	51%	41%	45%

Resumen del mercado por zona

Delegación	Miguel Hidalgo					Cuauhtémoc		
Zona	Nuevo Polanco	Anáhuac I	Anáhuac II	Anzures	Popotla-Tacuba	Cuauhtémoc	San Rafael-Tabacalera	Total general
No. de proyectos	3	8	12	3	7	10	13	56
Área mínima	75 m2	51 m2	55 m2	91 m2	64 m2	50 m2	47 m2	47 m2
Área promedio	78 m2	90 m2	79 m2	111 m2	100 m2	86 m2	95 m2	90 m2
Área ponderada	78 m2	71 m2	85 m2	105 m2	81 m2	85 m2	79 m2	81 m2
Área máxima	82 m2	122 m2	115 m2	125 m2	126 m2	128 m2	178 m2	178 m2
Precio mínimo	\$5,000,000	\$1,235,000	\$1,710,000	\$4,580,000	\$2,050,000	\$3,996,000	\$2,445,000	\$1,235,000
Precio promedio	\$5,741,333	\$2,883,378	\$3,782,225	\$6,887,185	\$3,734,286	\$5,583,210	\$4,471,002	\$4,400,614
Precio ponderado	\$6,423,579	\$2,477,883	\$5,275,108	\$6,469,092	\$3,233,296	\$5,610,549	\$5,903,689	\$5,313,052
Precio máximo	\$7,145,000	\$4,530,000	\$6,466,000	\$8,875,000	\$5,075,000	\$7,200,000	\$8,881,230	\$8,881,230
Precio m2 mínimo	\$74,448	\$25,893	\$33,784	\$56,864	\$37,524	\$49,609	\$31,461	\$25,893
Precio m2 promedio	\$81,696	\$33,639	\$53,239	\$62,979	\$39,479	\$67,606	\$50,284	\$52,645
Precio m2 ponderado	\$81,962	\$35,037	\$61,339	\$61,098	\$39,983	\$67,735	\$72,487	\$64,586
Precio m2 máximo	\$95,317	\$39,189	\$70,379	\$71,000	\$42,188	\$88,158	\$100,923	\$100,923
Unidades en el mercado	791	446	2014	25	108	102	1063	4549
Inventario en el mercado	191	260	771	15	48	47	693	2025
Absorción del mercado	26.2	13.2	41.2	0.9	7.1	8.2	33.6	130.5
Proyectos	3	8	12	3	7	10	13	56
Absorción mínima	5.6	0.3	0.2	0.2	0.3	0.1	0.6	0.1
Absorción promedio	8.7	1.6	3.4	0.3	1.0	0.8	2.6	2.3
Absorción máxima	12.9	3.1	9.3	0.5	3.8	2.4	6.4	12.9
Meses de venta promedio	27	17	22	15	16	10	14	16
Meses en inventario promedio	6	12	22	18	6	12	12	13
Unidades promedio	264	56	168	8	15	10	82	81
Inventario promedio	64	33	64	5	7	5	53	36
Éxito comercial promedio	3%	8%	3%	5%	7%	7%	8%	6%
Recámaras promedio	2	2	2	2	3	2	2	2
Baños promedio	2	2	2	2	2	2	2	2
Cajones promedio	2	1	2	1	2	1	2	2
Niveles promedio	32	6	15	5	4	5	8	9
Relación inventario / Unidades	24%	58%	38%	60%	44%	46%	65%	45%

Resumen del mercado por rango de área habitable

Rango de área habitable	45 m2 a 60 m2	61 m2 a 75 m2	76 m2 90 m2	91 m2 105 m2	106 m2 a 120 m2	Mayor a 120 m2	Total general
Proyectos	9	12	6	11	10	8	56
Área mínima	47 m2	61 m2	76 m2	91 m2	110 m2	121 m2	47 m2
Área promedio	54 m2	67 m2	82 m2	96 m2	114 m2	132 m2	90 m2
Área ponderada	54 m2	67 m2	83 m2	95 m2	114 m2	133 m2	81 m2
Área máxima	59 m2	75 m2	90 m2	105 m2	120 m2	178 m2	178 m2
Precio mínimo	\$1,235,000	\$2,050,000	\$5,079,000	\$3,524,000	\$2,839,920	\$3,499,000	\$1,235,000
Precio promedio	\$2,784,867	\$3,172,962	\$6,554,980	\$4,789,882	\$4,811,848	\$5,394,750	\$4,400,614
Precio ponderado	\$2,901,047	\$3,369,197	\$7,728,077	\$6,004,289	\$5,360,517	\$5,092,680	\$5,313,052
Precio máximo	\$4,356,000	\$5,000,000	\$8,881,230	\$7,200,000	\$7,206,555	\$8,875,000	\$8,881,230
Precio m2 mínimo	\$27,451	\$36,266	\$67,228	\$37,524	\$25,893	\$31,461	\$25,893
Precio m2 promedio	\$54,326	\$48,565	\$83,010	\$55,078	\$43,283	\$42,456	\$52,645
Precio m2 ponderado	\$53,859	\$49,705	\$92,061	\$63,562	\$46,726	\$38,793	\$64,586
Precio m2 máximo	\$87,120	\$74,448	\$100,923	\$72,727	\$61,073	\$71,000	\$100,923
Unidades en el mercado	697	1003	1088	1469	195	97	4549
Inventario en el mercado	323	463	631	498	68	42	2025
Absorción del mercado	20.3	27.8	29.7	35.1	8.3	9.4	130.5
Proyectos	9	12	6	11	10	8	56
Absorción mínima	0.5	0.3	0.7	0.2	0.2	0.1	0.1
Absorción promedio	2.3	2.3	4.9	3.2	0.8	1.2	2.3
Absorción máxima	5.5	5.6	12.9	9.3	2.5	2.4	12.9
Meses de venta promedio	19	18	11	16	20	11	16
Meses en inventario promedio	17	14	18	15	8	9	13
Unidades promedio	77	84	181	134	20	12	81
Inventario promedio	36	39	105	45	7	5	36
Éxito comercial promedio	5%	4%	6%	8%	6%	10%	6%
Recámaras promedio	1	2	2	2	2	3	2
Baños promedio	1	2	2	2	2	2	2
Cajones promedio	1	1	2	2	2	2	2
Niveles promedio	9	8	21	13	5	4	9
Relación inventario / Unidades	46%	46%	58%	34%	35%	43%	45%

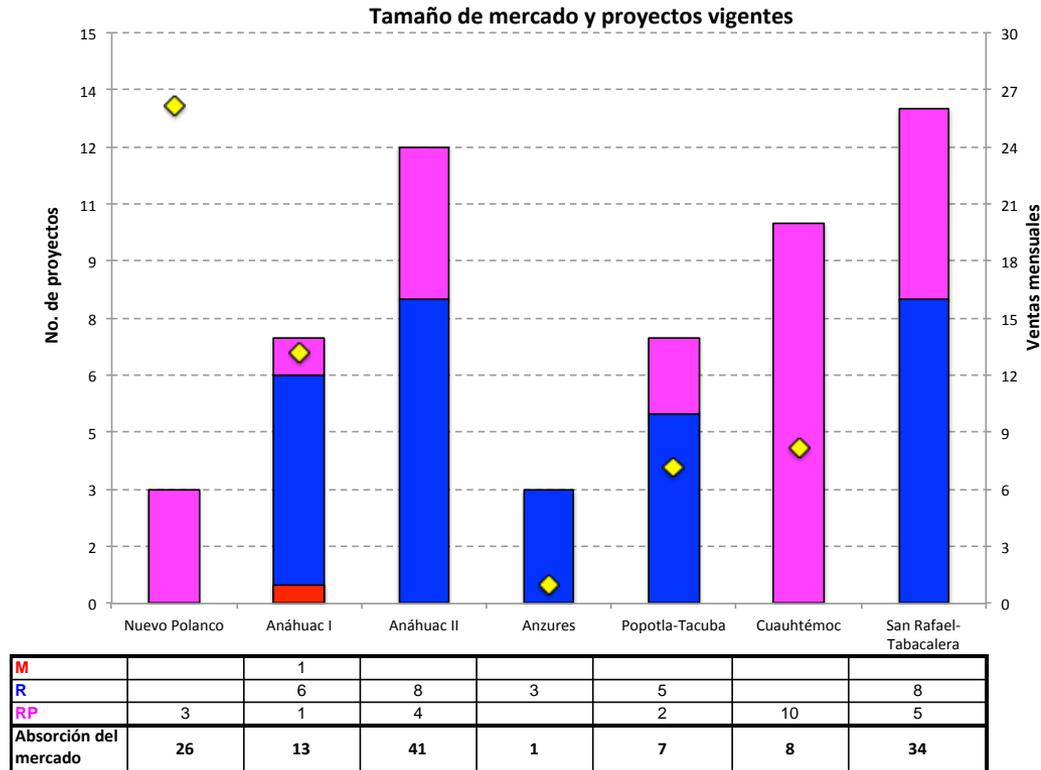
Resumen del mercado por rango de precio unitario

Rango de precio unitario	\$1.4 mdp a \$3.0 mdp	\$3.1 mdp a \$4.5 mdp	\$4.6 mdp a \$6.0 mdp	Mayor a \$6.0 mdp	Total general
Proyectos	14	15	17	10	56
Área mínima	47 m2	50 m2	71 m2	76 m2	47 m2
Área promedio	64 m2	89 m2	106 m2	101 m2	90 m2
Área ponderada	61 m2	72 m2	91 m2	90 m2	81 m2
Área máxima	112 m2	122 m2	178 m2	128 m2	178 m2
Precio mínimo	\$1,235,000	\$3,386,800	\$3,836,000	\$4,217,000	\$1,235,000
Precio promedio	\$2,406,359	\$3,833,253	\$5,067,988	\$6,909,079	\$4,400,614
Precio ponderado	\$2,502,822	\$3,868,847	\$5,768,170	\$7,701,182	\$5,313,052
Precio máximo	\$3,100,000	\$4,530,000	\$5,800,000	\$8,881,230	\$8,881,230
Precio m2 mínimo	\$25,893	\$33,147	\$31,461	\$49,609	\$25,893
Precio m2 promedio	\$40,164	\$48,883	\$53,885	\$73,652	\$52,645
Precio m2 ponderado	\$41,963	\$57,901	\$64,843	\$86,254	\$64,586
Precio m2 máximo	\$52,021	\$87,120	\$75,325	\$100,923	\$100,923
Unidades en el mercado	1152	458	1614	1325	4549
Inventario en el mercado	611	207	239	968	2025
Absorción del mercado	33.8	22.6	44.8	29.2	130.5
Proyectos	14	15	17	10	56
Absorción mínima	0.5	0.2	0.3	0.1	0.1
Absorción promedio	2.4	1.5	2.6	2.9	2.3
Absorción máxima	5.5	4.6	9.3	12.9	12.9
Meses de venta promedio	18	14	18	14	16
Meses en inventario promedio	14	11	8	26	13
Unidades promedio	82	31	95	133	81
Inventario promedio	44	14	14	97	36
Éxito comercial promedio	4%	9%	7%	5%	6%
Recámaras promedio	2	2	2	2	2
Baños promedio	2	2	2	2	2
Cajones promedio	1	2	2	2	2
Niveles promedio	6	6	12	15	9
Relación inventario / Unidades	53%	45%	15%	73%	45%

Resumen del mercado por rango de precio por m2

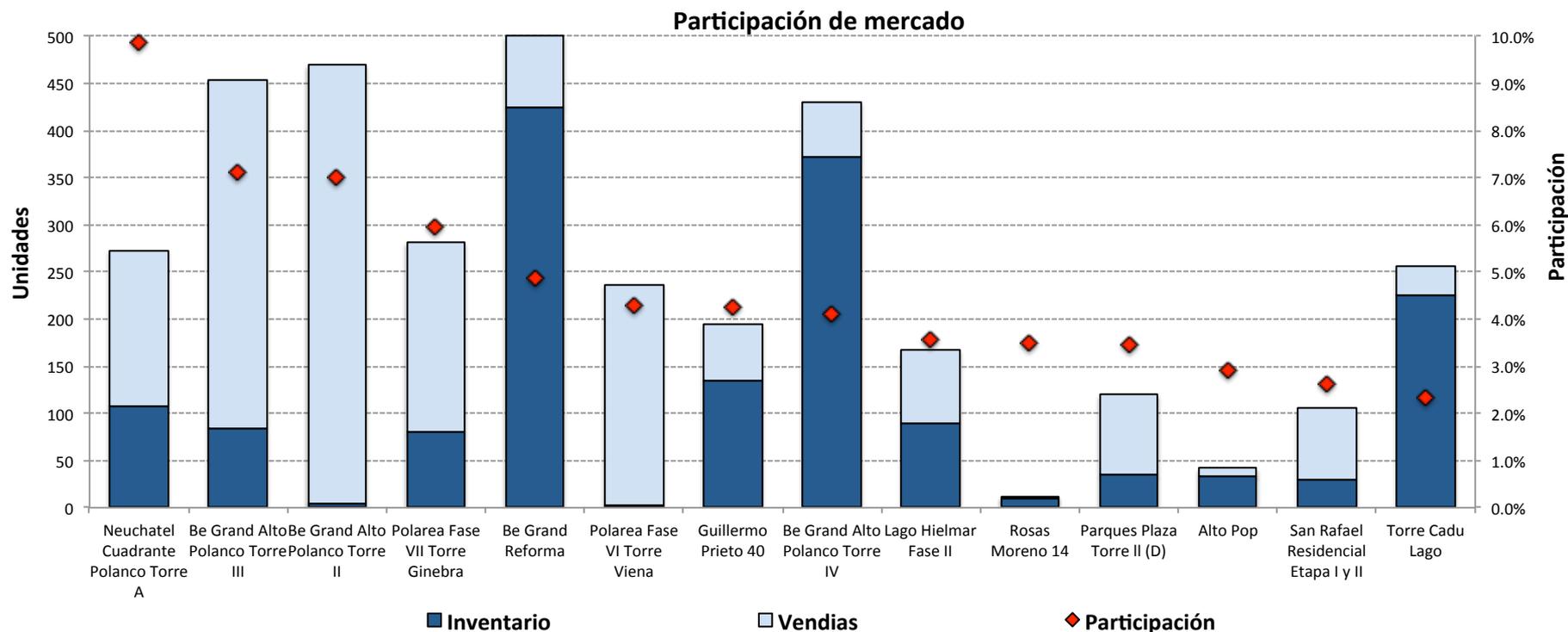
Rango de precio m2	\$25,500 a \$40,000	\$40,001 a \$55,000	\$55,001 a \$70,000	Mayor a \$70,000	Total general
Proyectos	17	17	12	10	56
Área mínima	51 m2	47 m2	55 m2	50 m2	47 m2
Área promedio	99 m2	86 m2	86 m2	85 m2	90 m2
Área ponderada	75 m2	66 m2	88 m2	85 m2	81 m2
Área máxima	178 m2	128 m2	118 m2	125 m2	178 m2
Precio mínimo	\$1,235,000	\$2,445,000	\$3,444,000	\$4,217,000	\$1,235,000
Precio promedio	\$3,346,825	\$3,851,753	\$5,017,113	\$6,385,323	\$4,400,614
Precio ponderado	\$2,665,453	\$3,091,660	\$5,443,329	\$7,151,327	\$5,313,052
Precio máximo	\$5,600,000	\$6,000,000	\$7,206,555	\$8,881,230	\$8,881,230
Precio m2 mínimo	\$25,893	\$40,278	\$56,122	\$70,379	\$25,893
Precio m2 promedio	\$35,375	\$46,477	\$62,509	\$80,651	\$52,645
Precio m2 ponderado	\$35,789	\$46,934	\$62,418	\$84,420	\$64,586
Precio m2 máximo	\$39,266	\$54,000	\$67,456	\$100,923	\$100,923
Unidades en el mercado	627	794	1362	1766	4549
Inventario en el mercado	302	387	323	1013	2025
Absorción del mercado	26.2	30.6	31.7	42.0	130.5
Proyectos	17	17	12	10	56
Absorción mínima	0.2	0.1	0.2	0.4	0.1
Absorción promedio	1.5	1.8	2.6	4.2	2.3
Absorción máxima	4.6	5.5	9.3	12.9	12.9
Meses de venta promedio	17	15	20	13	16
Meses en inventario promedio	8	11	19	20	13
Unidades promedio	37	47	114	177	81
Inventario promedio	18	23	27	101	36
Éxito comercial promedio	9%	6%	4%	6%	6%
Recámaras promedio	2	2	2	2	2
Baños promedio	2	2	2	2	2
Cajones promedio	2	2	1	2	2
Niveles promedio	5	5	13	20	9
Relación inventario / Unidades	48%	49%	24%	57%	45%

Tamaño del mercado



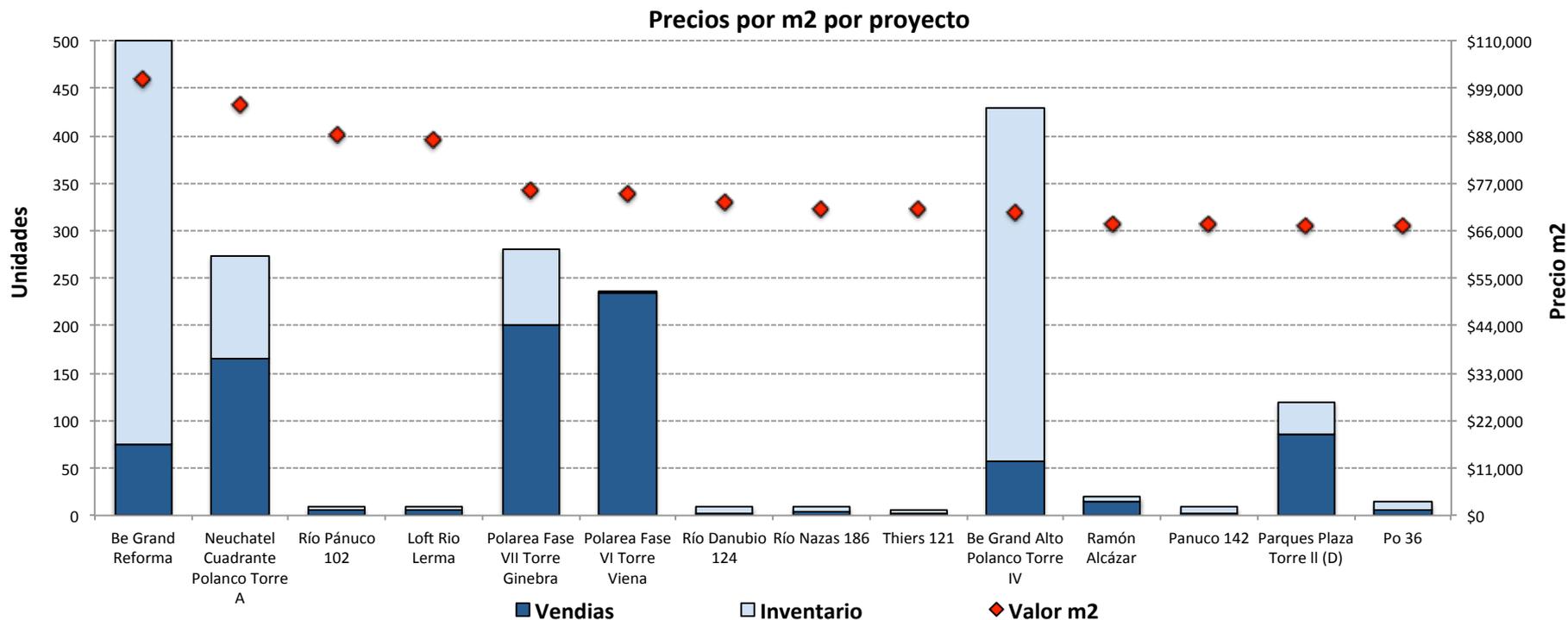
- Dentro de la zona de influencia existen 56 proyectos vigentes de vivienda vertical.
- La zona de San Rafael-Tabacalera es la de mayor concentración, con 13 proyectos y absorbe 34 unidades mensualmente, el 61% de los proyectos de esta zona son de vivienda Residencial y el resto de vivienda Residencial Plus.
- En el caso del predio se encuentra en la zona Anáhuac I, zona con 8 proyectos, de los cuales el 75% pertenecen a vivienda Residencial, el mercado en dicha zona absorbe 13 unidades mensualmente.

Participación de mercado



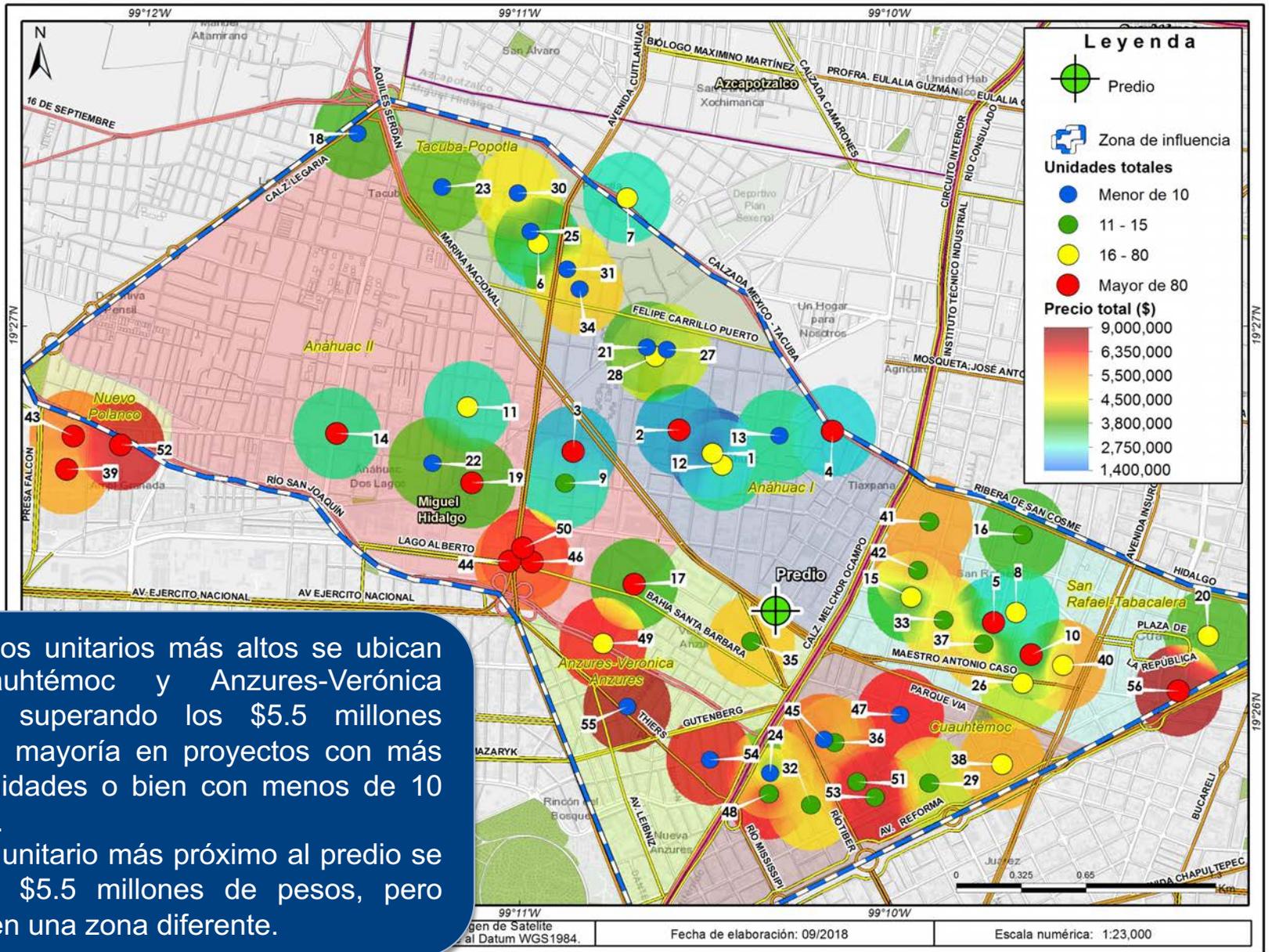
- Dentro de la oferta vertical existente en la zona de influencia, Neuchatel Cuadrante Polanco presenta la participación de mercado más alta, sumando el 10% del total de las ventas; actualmente el proyecto se encuentra al 60% de comercialización en su primer torre, por lo cual se espera pueda continuar en el mercado durante varios meses.
- La mayoría de los proyectos presentan una participación de mercado por debajo del 5%.
- En la zona, la marca Be Grand logra una participación de mercado importante, con sus dos proyectos en venta Alto Polanco y Reforma, logra un 23% del total de las ventas.

Precios por m2 por proyecto



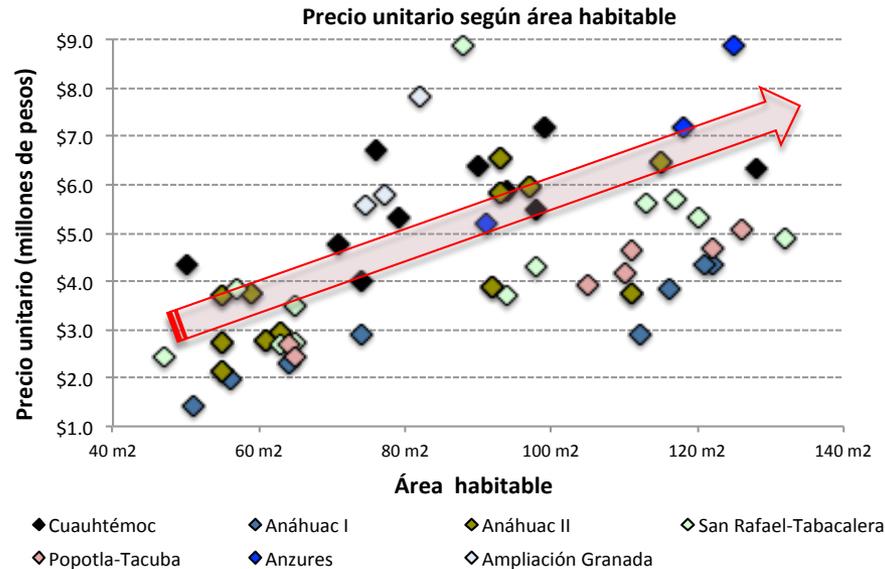
- Dentro de la muestra, Be Grand Reforma presenta el precio por m2 más alto, poco más de \$100 mil pesos, para un producto tipo 88 m2 de superficie habitable.
- Neuchatel ocupa el segundo lugar, con un precio por m2 de \$95 mil pesos, el cual es parte de un proyecto mixto desarrollado por *Mira*, desarrolladora que se autodenomina como una plataforma de inversión y desarrollo de bienes raíces que integra activos comerciales, residenciales y de oficinas en México.
- La mayoría de los proyectos con precios por m2 más altos se ubican en la zona Cuauhtémoc.

Precios unitarios



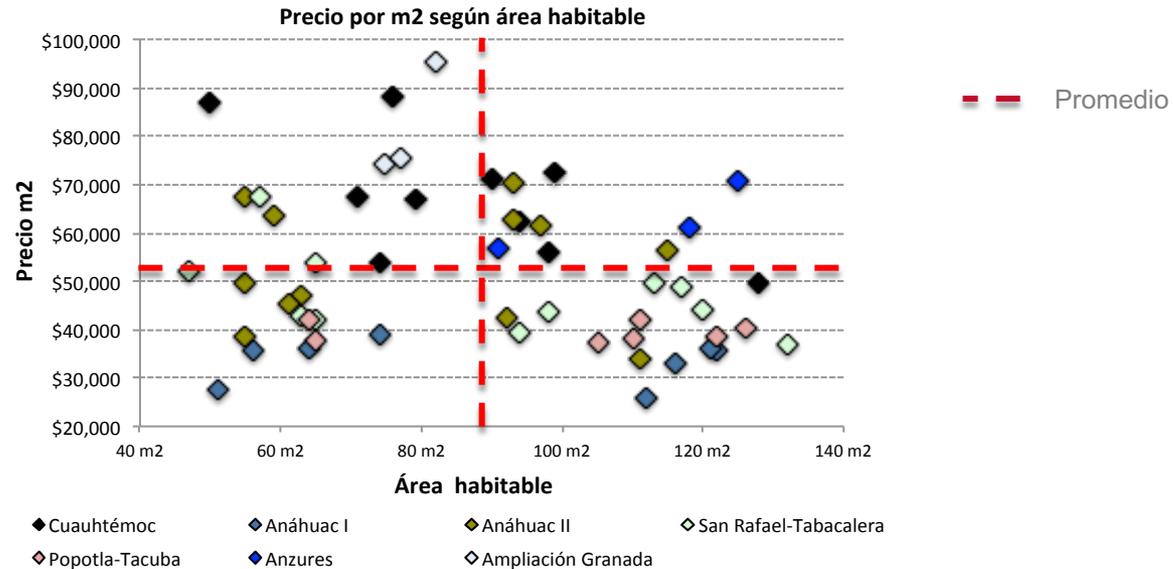
Los precios unitarios más altos se ubican en Cuauhtémoc y Anzures-Verónica Anzures, superando los \$5.5 millones pesos, la mayoría en proyectos con más de 80 unidades o bien con menos de 10 unidades. El precio unitario más próximo al predio se ubica en \$5.5 millones de pesos, pero ubicado en una zona diferente.

Precios unitarios según áreas habitables



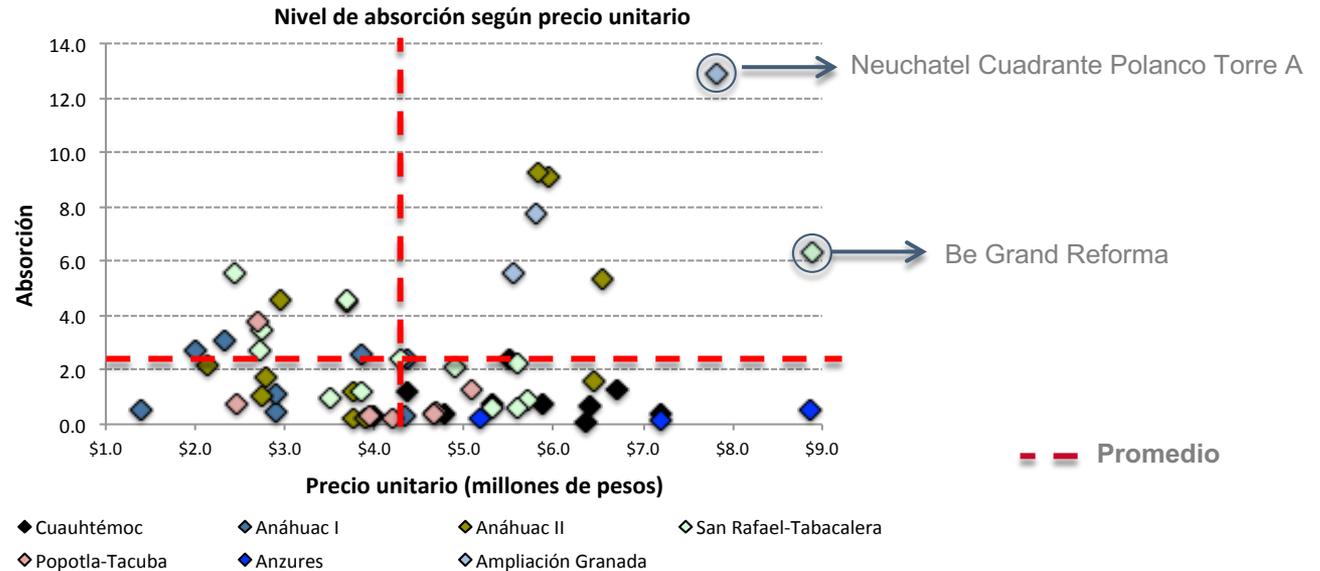
- En relación al precio frente a las áreas habitables, existe una correlación positiva, es decir, a mayor área habitable mayor precio unitario. Dicha tendencia es igual en todas las zonas analizadas.
- La zona de Anáhuac I, es la que presenta los precios unitarios más bajos aún en áreas habitables mayores a 100 m².
- Los precios unitarios más altos se ubican en las colonias Anzures y Verónica Anzures, debido a que las áreas habitables son más grandes.

Precios por m2 según áreas habitables



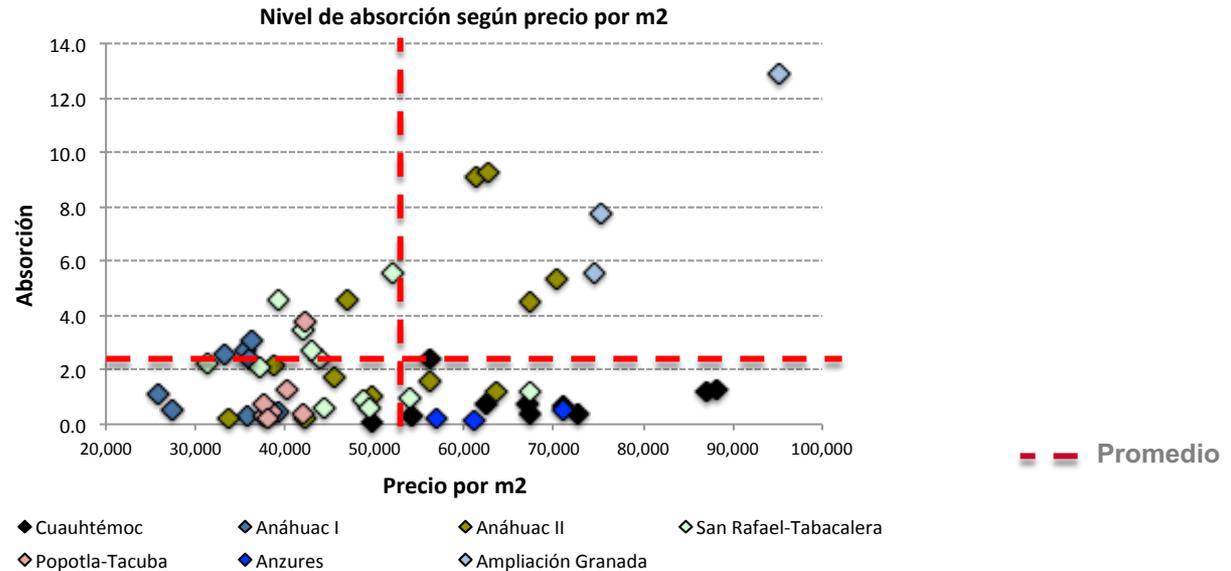
- En cuanto a precios por metro cuadrado el promedio general es de \$52,645 pesos.
- Las zonas de Anáhuac I, Anáhuac II, San Rafael-Tabacalera y Popotla-Tacuba ofrecen productos dentro del promedio a comparación de Cuauhtémoc y Nuevo Polanco, que tienen los precios por metro cuadrado más altos y áreas habitables por debajo de 82 m2.
- La oferta de Anzures – Verónica Anzures tiene precios por metro cuadrado y áreas habitables más altos que el promedio, lo que refiere una zona de alto valor con productos igualmente bien valorados.

Niveles de absorción según precios unitarios



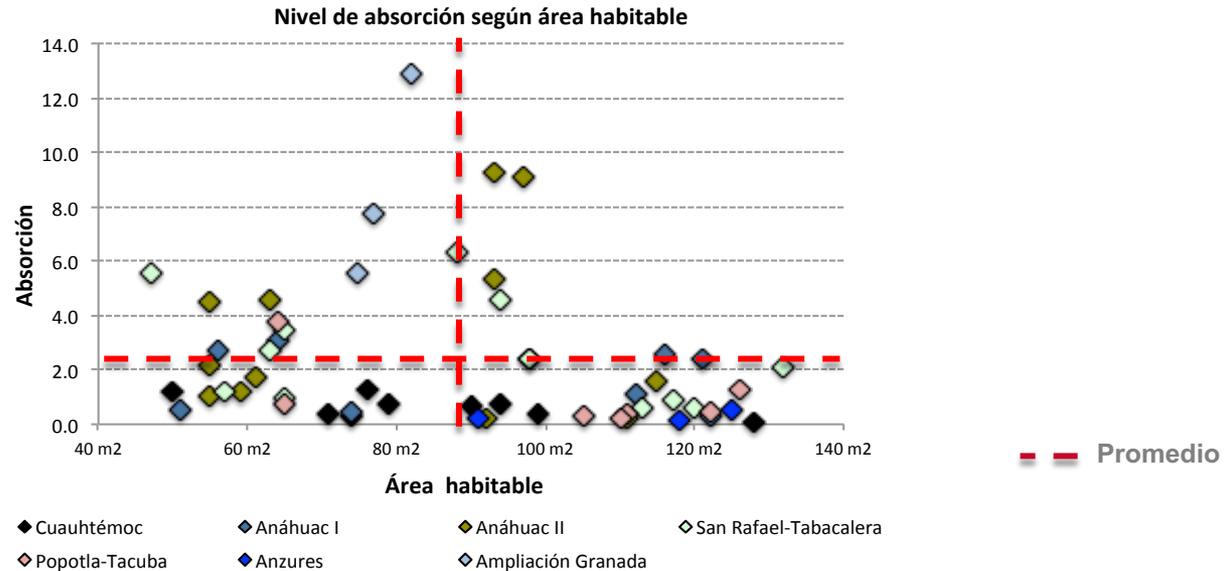
- Entre los precios unitarios y los niveles de venta, el promedio se mantiene en 2.3 unidades y precios promedio de \$4.4 millones de pesos.
- La mayoría de los proyectos presentan ventas por debajo de las dos unidades.
- Los productos con las ventas más altas, mantienen precios unitarios por arriba de los \$7.5 millones de pesos, dichos proyectos se caracterizan por ser grandes en número de unidades, con publicidad de alto impacto y que cuentan con una amplia cartera de clientes e inversionistas, considerados proyectos representativos y altamente potentes que pueden generar ventas importantes aún con productos de alto valor.

Niveles de absorción según precios por m2



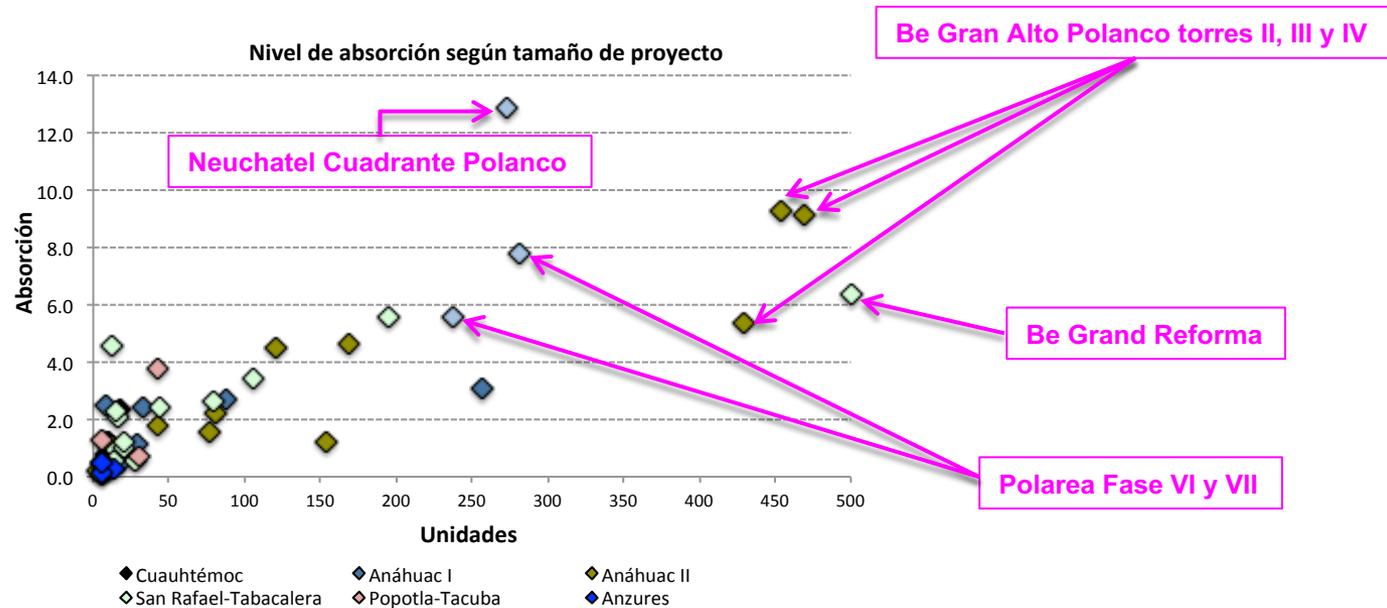
- Para los precios por m2 y los niveles de absorción, se presenta una correlación positiva, es decir que conforme los precios por m2 incrementan, las ventas se ven afectadas positivamente, generalmente productos con precios por m2 más altos, presentan mejores condiciones en ubicación, amenidades y acabados, lo que repercute en una mejor aceptación para los consumidores; lo anterior se ve claro en zonas como Cuauhtémoc y Nuevo Polanco, zonas altamente deseadas para vivir, así como proyectos atractivos en concepto, diseño y productos.

Niveles de absorción según áreas habitables



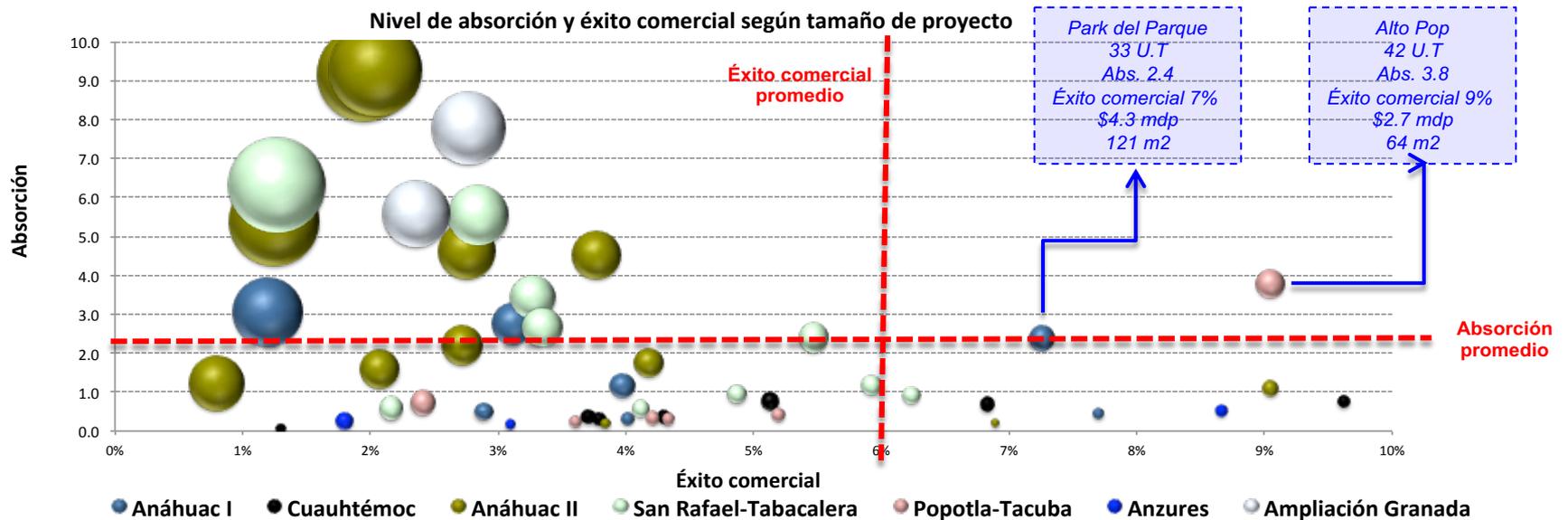
- Entre las áreas habitables y las ventas se mantiene una correlación ligeramente negativa, lo que indica que conforme los productos incrementan en tamaño, las ventas se ven castigadas, lo anterior refiere una mejor aceptación por productos con superficies por debajo de los 100 m².
- Las zonas que ofertan vivienda con áreas habitables menores a 100 m² son Cuauhtémoc, San Rafael-Tabacalera, Anáhuac I y Anáhuac II y algunos en proyectos Popotla-Tacuba.

Niveles de absorción según tamaño de proyecto



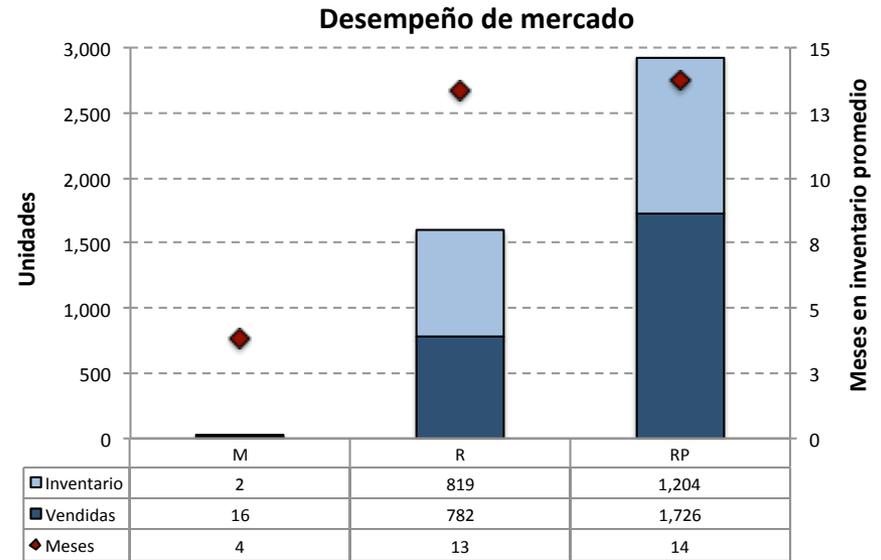
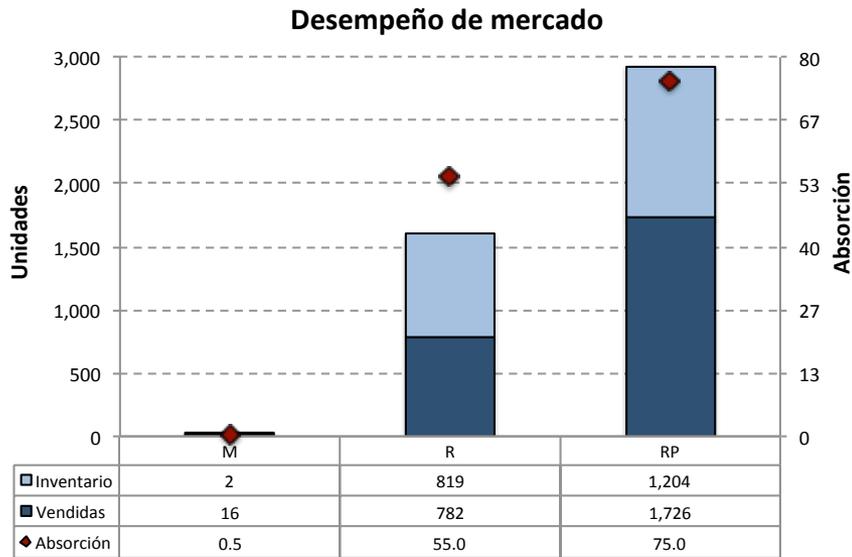
- El incremento en el tamaño de los proyectos en unidades conlleva una tendencia positiva en el incremento de las ventas, es decir, los proyectos de mayor tamaño mantienen ventas comparativamente más altas, generalmente los proyectos de mayor tamaño poseen una fuerza de ventas numerosa, mayor publicidad y difusión en distintos medios, lo cual permite una mayor captación de clientes potenciales.
- Dentro de la zona de influencia la mayoría de los proyectos presentan menos de 50 unidades, con un rango de ventas por debajo de las dos unidades mensuales en promedio.

Niveles de absorción y éxito comercial según tamaño de proyecto



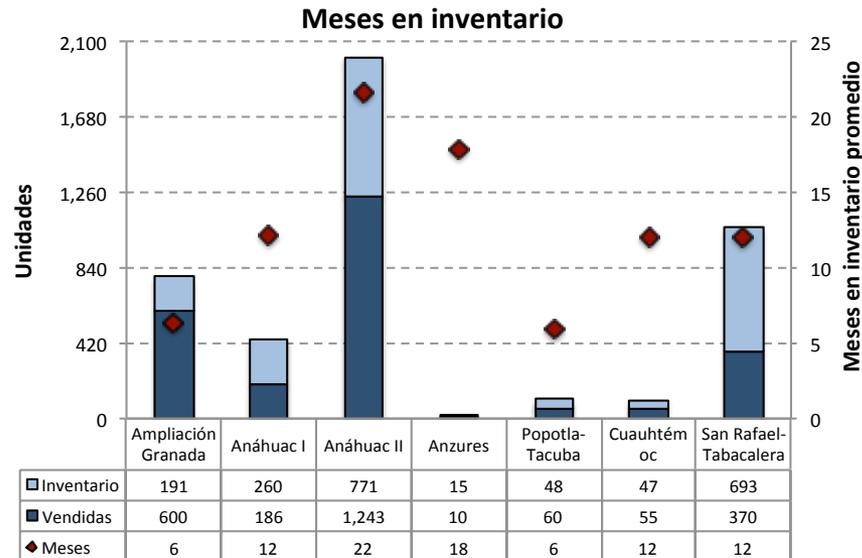
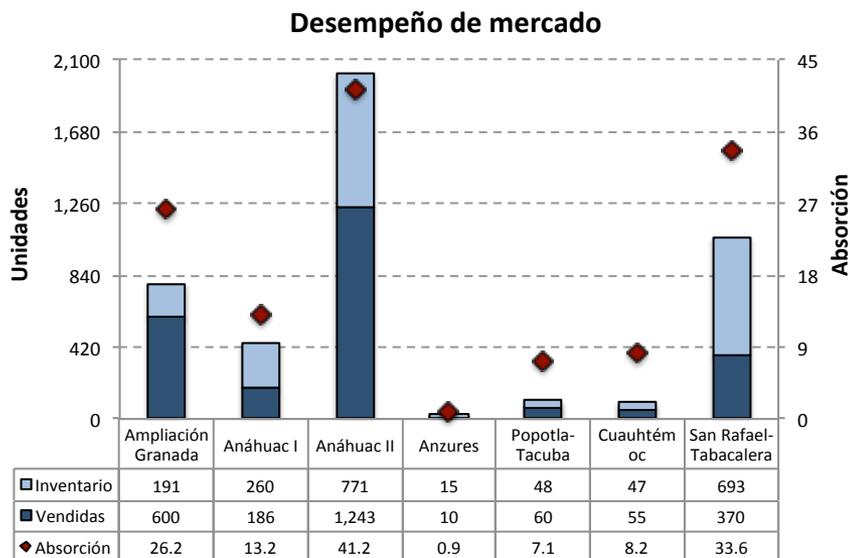
- En la grafica superior se presenta en el eje de las X al éxito comercial, en el eje de las Y a la absorción promedio y el tamaño de las esferas representa la cantidad de unidades con las que cuentan los proyectos, generalmente proyectos con menor cantidad de unidades poseen un mayor éxito comercial, mientras que los proyectos de mayor tamaño poseen un mayor volumen de ventas, con éxitos comerciales bajos.
- La absorción promedio de la oferta se mantiene en 2.3 unidades mensuales, mientras que el éxito comercial promedio en 6%, con lo cual proyectos como Alto Pop ubicado en la colonia Popotla y Park del Parque ubicado en la colonia Anáhuac mantienen ambas variables por arriba del promedio, lo que los posiciona como algunos de los proyectos con las mejores condiciones del mercado.

Desempeño del mercado por clasificación



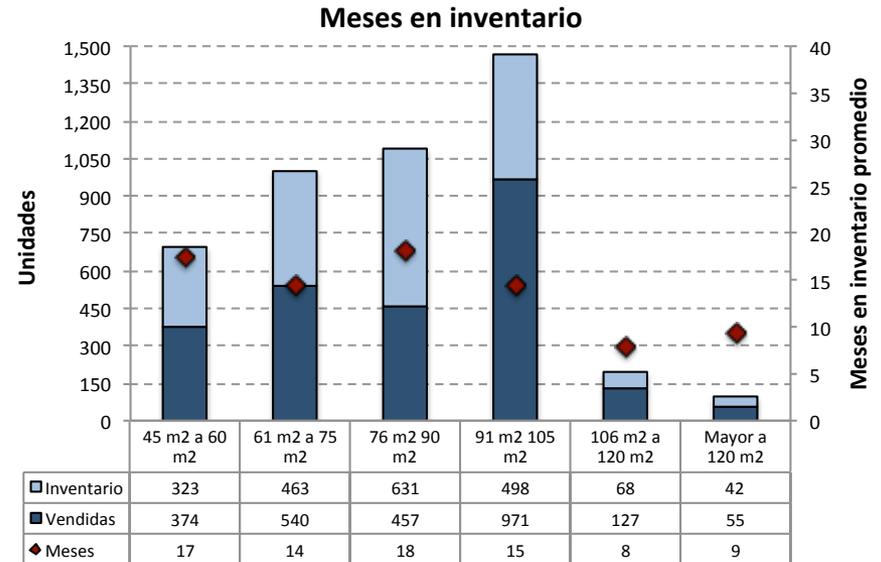
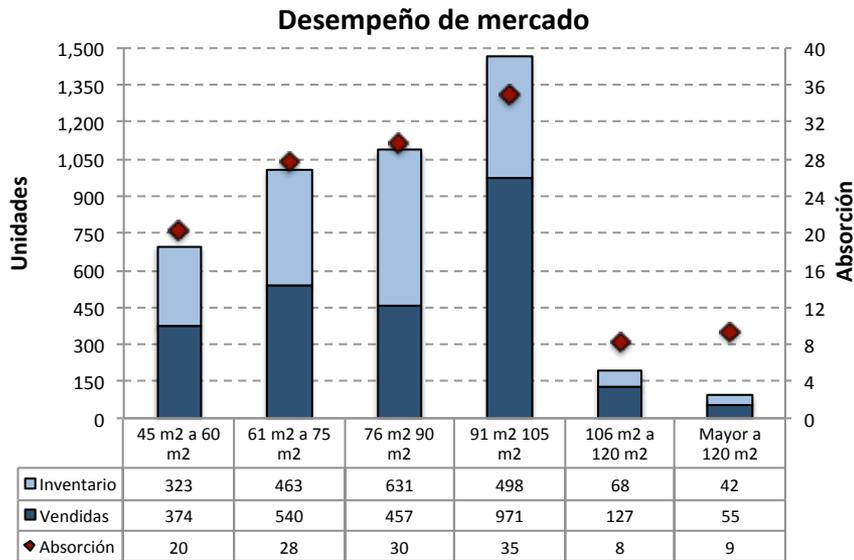
- Actualmente existen 2,025 unidades en inventario, de las cuales el 0.1% pertenece al segmento de vivienda Media, el 40.4% al segmento Residencial y el 59.5% al segmento Residencial Plus.
- Comparativamente el segmento Residencial Plus tiene el mejor desempeño de mercado al desplazar 75 unidades mensualmente con absorción de 2.7 unidades y éxito comercial de 6% en promedio por proyecto. Con dicho ritmo de ventas las 1,204 unidades en inventario tendrán un tiempo de agotamiento estimado de 14 meses, actualmente el mercado presenta una ligera sobre oferta, puesto que el inventario actual representa el 41% de unidades totales.
- Los segmentos Medio y Residencial reportan una absorción de 0.5 y 55 unidades respectivamente, con un tiempo de agotamiento de 4 y 13 meses para cada segmento.

Desempeño del mercado por zona



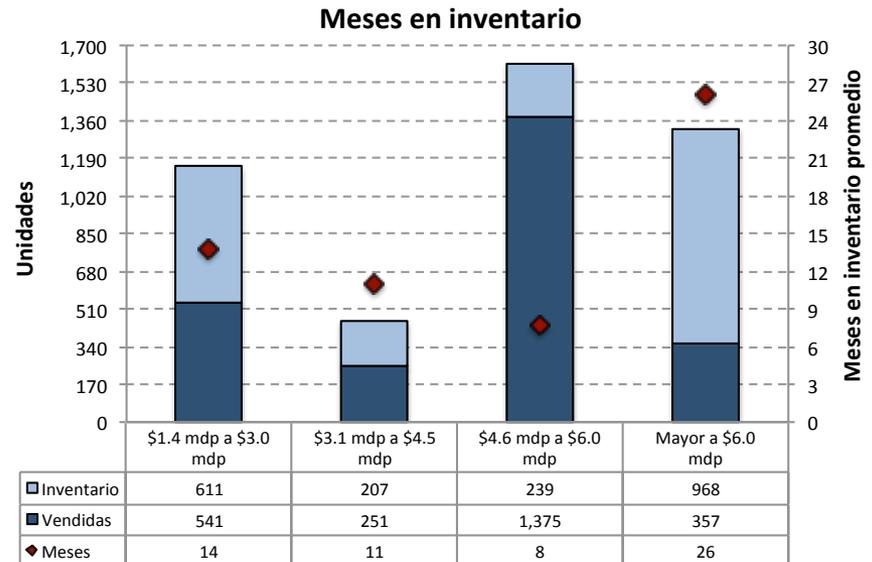
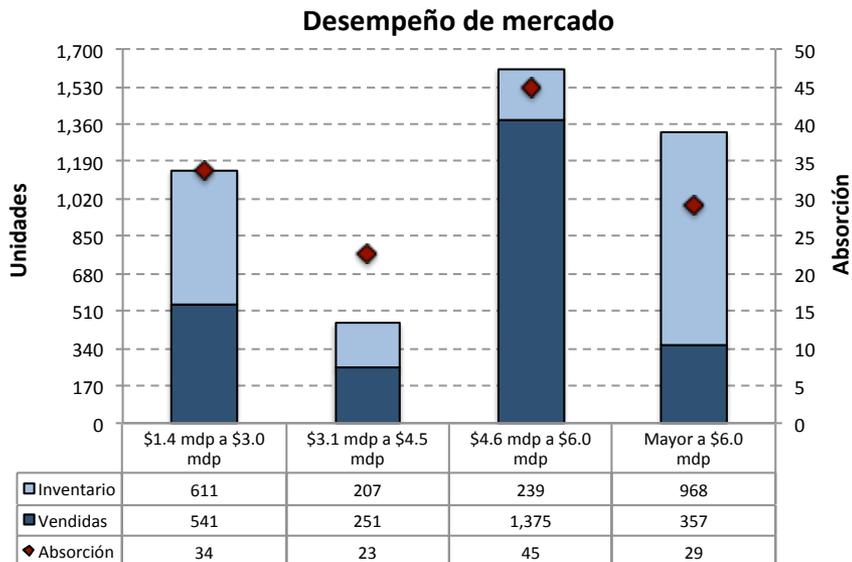
- El desempeño de mercado de acuerdo a cada zona da como resultado que la zona de Anáhuac II cuenta con la absorción más alta, pues desplaza 41.2 unidades en promedio al mes, sin embargo es la zona con mayor número de unidades en inventario y se estima que las 771 unidades se agoten en 1.8 años.
- La zona de San Rafael-Tabacalera absorbe 33.6 unidades en promedio y se estima que el inventario de 693 unidades se agote en 1 año.
- Anzures es la zona con el desempeño menos favorable al desplazar 0.9 unidades en promedio al mes y con 15 unidades en inventario se estima que se agoten en los próximos 18 meses.
- Se estima que el inventario de las zonas restantes se agote dentro de los próximos 12 meses.

Desempeño de mercado por rango de área habitable



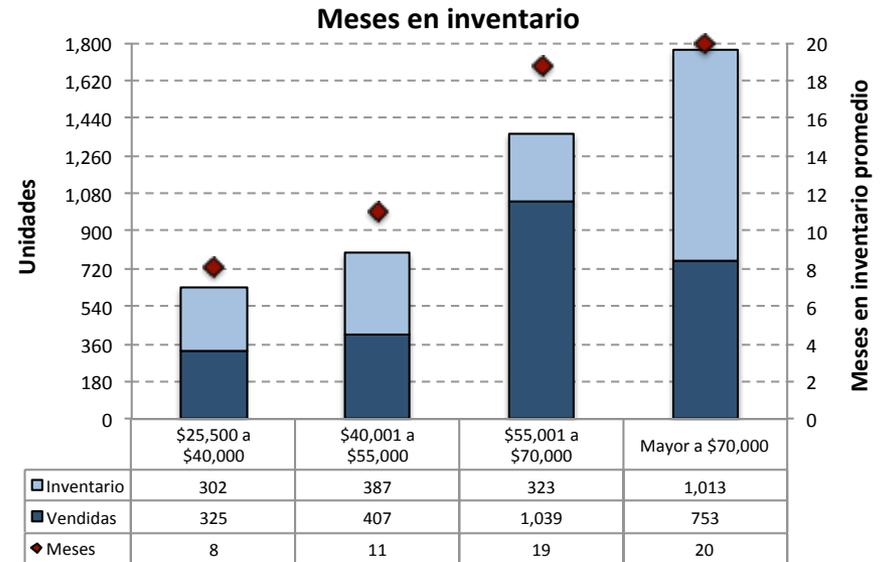
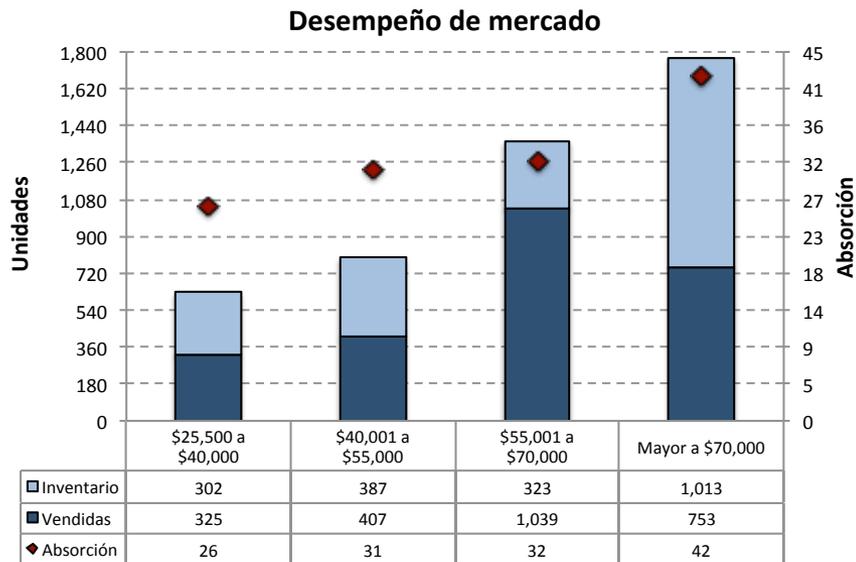
- El desempeño de mercado de acuerdo al área habitable muestra que los productos de 91 m2 a 105 m2 logran el mejor desempeño de mercado, con ventas mensuales de 35 unidades y un promedio por proyecto de 3.2, un éxito comercial promedio de 8%, se estima que las 498 unidades en inventario se agoten en 15 meses, dicho rango presenta una relación inventario/unidades del 34%, traduciéndose en un mercado sano sin problemas de sobre oferta.
- Los productos con superficies de 76 m2 a 90 m2, tienen el segundo mejor desempeño de mercado con promedio de 30 unidades desplazadas al mes, con un tiempo de agotamiento estimado de 18 meses, pero considerado un mercado sobre ofertado, con una relación inventario/unidades del 58%.

Desempeño de mercado por rango de precio unitario



- Actualmente los productos de \$4.6 millones de pesos a \$6.0 millones de pesos logran el mejor desempeño de mercado, con absorción mensual promedio de 45 unidades, absorción promedio de 2.6 unidades por proyecto y un éxito comercial promedio por proyecto de 7%, de seguir con el mismo ritmo de ventas se estima que las 239 unidades en inventario tengan un tiempo de agotamiento de 8 meses, dicho inventario representa el 15% de unidades en comercialización, lo que indica una mercado sano.
- Es importante resaltar que los proyectos con precios mayores a \$6.0 millones de pesos están sobre ofertados, pues las 968 unidades en inventario representan el 73% del total de unidades comercializadas y se estima que se agoten en 2.1 años.

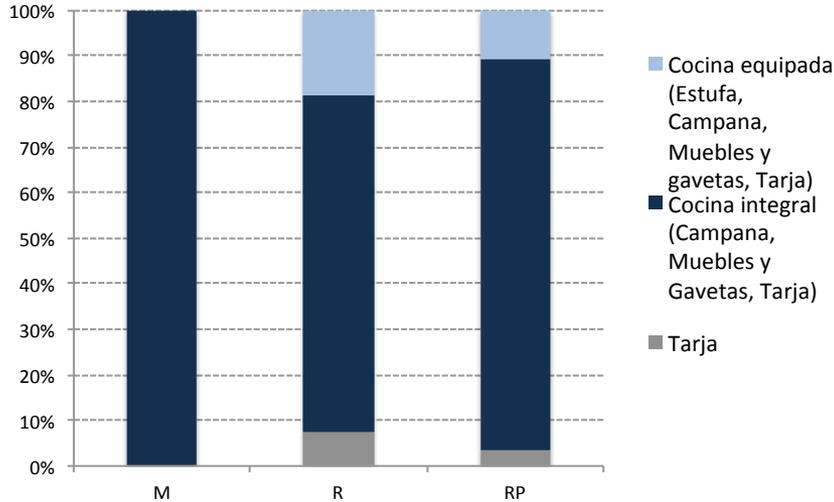
Desempeño de mercado por rango de precio por m2



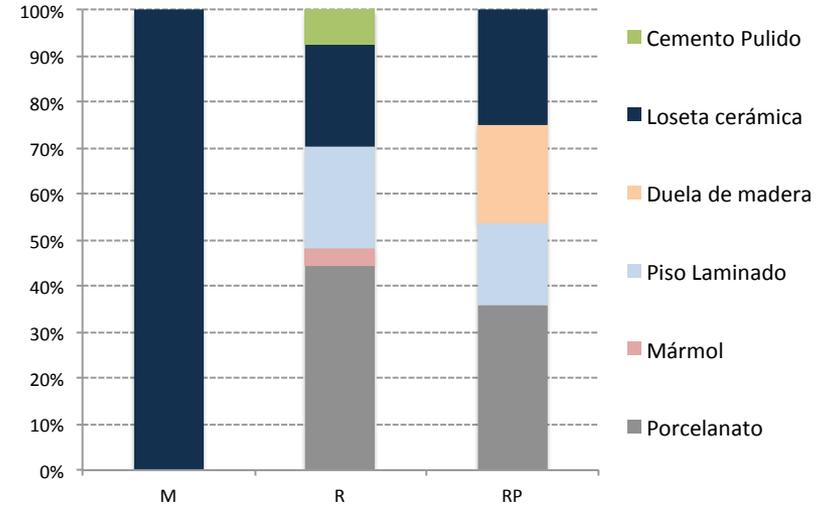
- De acuerdo al precio por metro cuadrado, el mejor desempeño de mercado se da en aquellos proyectos con precios mayores a \$70,000 pesos, al desplazar 42 unidades en promedio con un éxito comercial de 6%, se estima que el inventario de 1,013 unidades se agote en los próximos 20 meses, a pesar de lo anterior el mercado está sobre ofertado al existir el 57% de las unidades en inventario.
- Comparativamente los proyectos con precios por metro cuadrado en el rango de \$55,001 pesos a \$70,000 pesos absorben 32 unidades en promedio mensualmente y de seguir con dicho desempeño se estima que el inventario de 323 unidades se agote en los próximos 1.6 años.

Acabados

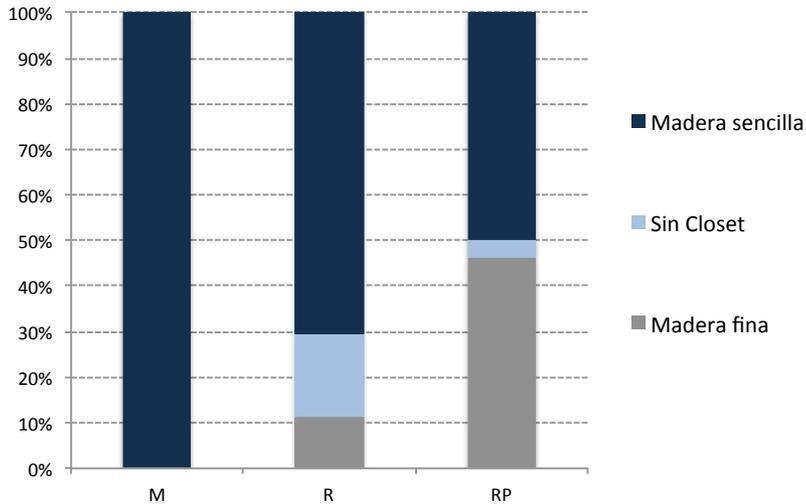
Acabados de cocinas



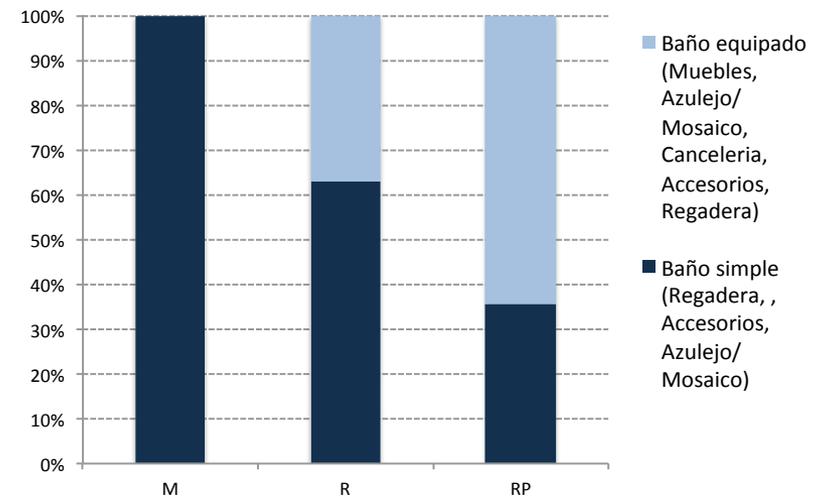
Acabados en pisos



Acabados de closets

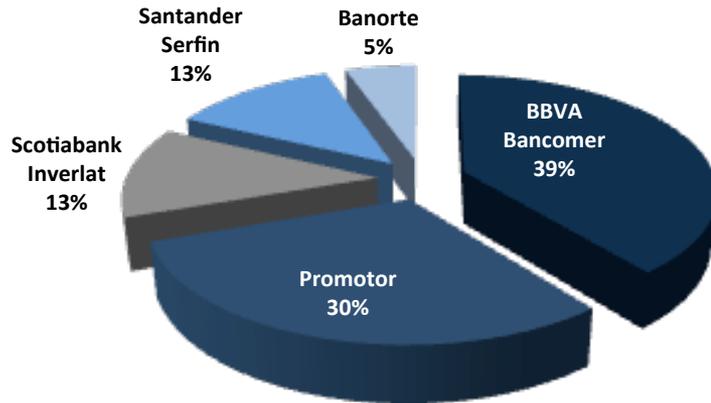


Acabados en baños

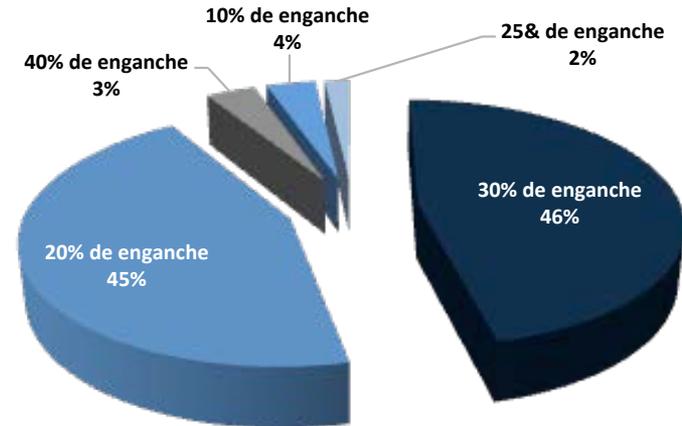


Condiciones de financiamiento

Principales instituciones financieras



Requerimiento de enganche



- Del total de la muestra se tiene que el 39% de los proyectos aceptan financiamiento de BBVA Bancomer, el 30% da financiamiento propio y en menor proporción aceptan financiamiento a través de Scotiabank Inverlat, Santander Serfin y Banorte.
- El 46% de la muestra requiere el 30% de enganche y el 45% pide el 20% de enganche.

Conclusiones generales

□ Mercado

- A nivel zona existen 56 proyectos vigentes de vivienda nueva vertical, de los cuales únicamente 1 pertenece al segmento de vivienda Media, 27 al segmento de vivienda Residencial y 28 al segmento Residencial Plus.
- Los 56 proyectos en conjunto suman un total de 4,549 unidades en proceso de comercialización, de las cuales el 2,025 están en inventario; el 0.1% del inventario pertenece al segmento Medio, el 40.4% al segmento Residencial y el 59.5% al Residencial Plus.
- La zona de influencia absorbe en promedio 130 unidades mensualmente. El segmento que más unidades coloca es el Residencial Plus con 75 unidades en promedio mensual.
- El mercado se encuentra sobre ofertado, pues del total de unidades en comercialización el 45% se encuentra en inventario.

□ Desempeño de mercado

- **Anáhuac II** conformada por colonias como Anáhuac Mariano Escobedo, Anáhuac Manzanos, Anáhuac dos Lagos, Granada, Pensil y Legaría, es la zona con mejor desempeño, al desplazar en conjunto 41.2 unidades mensualmente, con absorción promedio por proyecto de 3.4 unidades y éxito comercial de 3% en promedio, la zona está ligeramente sobre ofertada al existir 38% de unidades en inventario.
- Comparativamente **Anáhuac I**, en la cual se ubica el predio absorbe en promedio 13.2 unidades en conjunto al mes, con absorción promedio de 1.6 unidades por proyecto y éxito comercial de 8%, esta zona tiene una sobre oferta mayor pues el 58% de las unidades se encuentran en inventario.

Conclusiones generales

- Situación del mercado
 - Los precios van de \$1.2 millones de pesos específicamente en la zona Anáhuac I y se disparan hasta \$8.8 en la zona de Cuauhtémoc, esto indica que los precios están íntimamente relacionados con la ubicación, accesos, amenidades y tamaño del producto.
 - Los proyectos que suman la mayor cantidad de viviendas en la zona son Be Grand Reforma, Be Grand Polanco, Neuchatel Cuadrante Polanco y Polarea, en conjunto suman 2,407 unidades, es decir 52% del total de unidades que se comercializan actualmente en la zona de influencia analizada.
 - Dichos proyectos influyen de forma directa en los precios unitarios, precios por metro cuadrado y absorciones promedio de la zona de influencia, ya que al ser desarrollados por empresas especializadas en el ramo y con una cartera de clientes en todo país pueden conseguir ubicaciones privilegiadas y de cierta forma influir en el mercado a su favor, por lo cual será importante tener en cuenta el tipo de cliente que se busca atender y entrar al mercado de manera inteligente obedeciendo tendencias de los proyectos más cercanos al área a desarrollar.
 - En general el precio unitario promedio es de \$4.4 millones de pesos, el precio por m2 promedio de \$52,645 pesos y áreas habitables promedio de 90 m2.
 - El total de la muestra ofrecen 2 recamaras, 2 cuartos de baño y 2 cajones de estacionamiento en promedio.

82

Análisis del mercado de oficinas

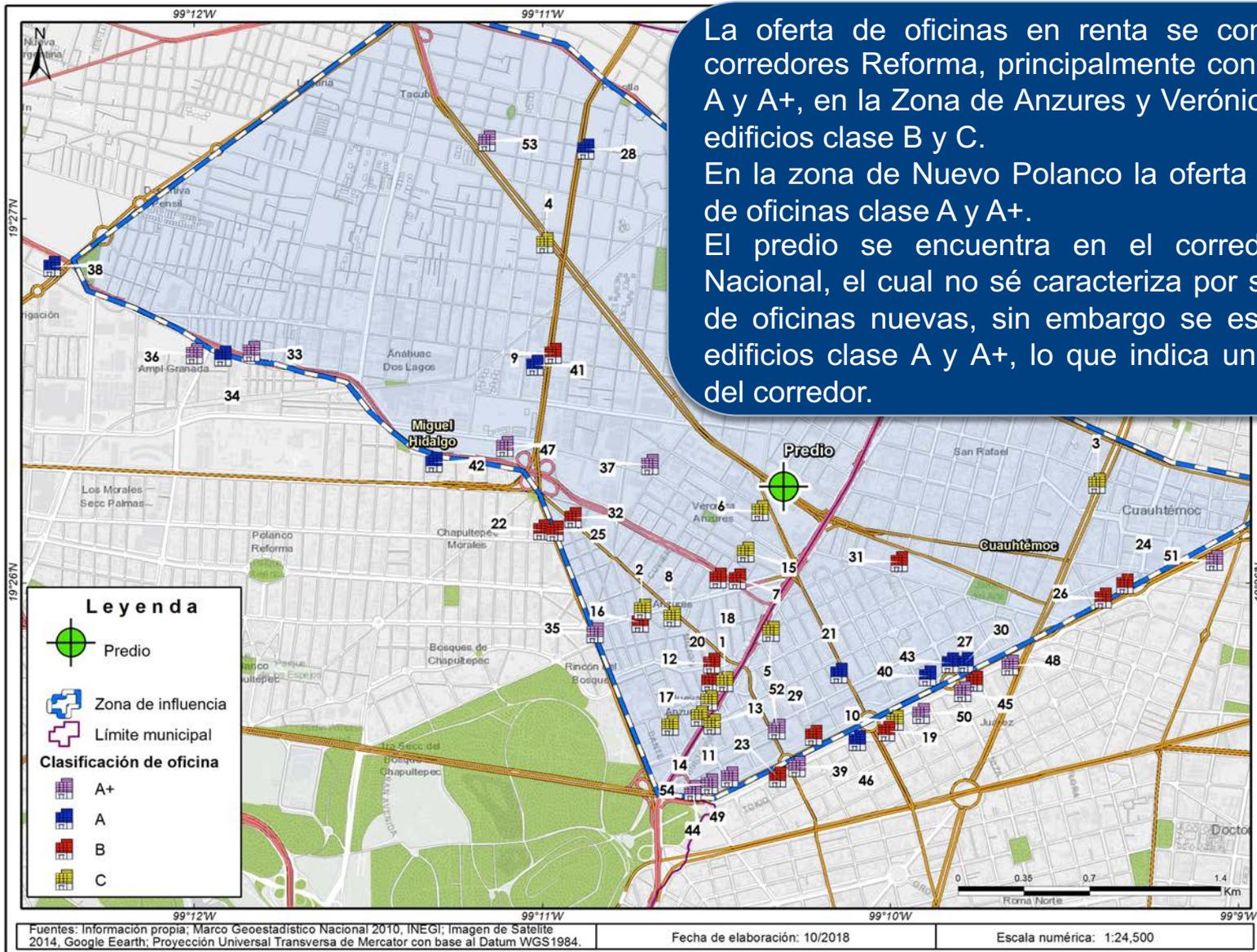
Tabla de oferta actual

ID Mapa	Nombre	Corredor	Clas.	% Ocupación	Área total rentable	Área Tipo	Precio	Precio x m2	Mtto/m2
1	Melchor Ocampo 396	Melchor Ocampo	C	54%	262 m2	60 m2	\$9,500	\$158	\$8
2	Gutenberg 187	Anzures	C	0%	300 m2	300 m2	\$75,000	\$250	\$35
3	Insurgentes 41	Insurgentes	C	71%	310 m2	90 m2	\$20,070	\$223	-
4	Marina Nacional	Marina Nacional	C	85%	324 m2	50 m2	\$9,000	\$180	-
5	Rio Balsas esq Rio Niagara	Melchor Ocampo	C	0%	414 m2	414 m2	\$107,640	\$260	\$31
6	Bahía de palma	Anzures	C	77%	427 m2	100 m2	\$15,000	\$150	\$18
7	Ejercito Nacional	Anzures	B	94%	522 m2	30 m2	\$12,990	\$433	\$25
8	Thiers # 86	Anzures	C	44%	540 m2	150 m2	\$20,000	\$133	-
9	Montepio	Mariano Escobedo	B	93%	764 m2	25 m2	\$10,167	\$407	\$30
10	Paseo de la Reforma - Amberes	Reforma	C	88%	805 m2	100 m2	\$39,000	\$390	-
11	Circuito 403	Melchor Ocampo	C	89%	907 m2	100 m2	\$26,000	\$260	\$36
12	Darwin 32	Melchor Ocampo	B	22%	921 m2	123 m2	\$29,640	\$241	\$35
13	Melchor Ocampo 414	Melchor Ocampo	C	72%	929 m2	258 m2	\$83,850	\$325	\$42
14	Leibnitz 47	Melchor Ocampo	C	92%	1,044 m2	80 m2	\$30,000	\$375	-
15	Bahía de Todos los Santos # 148	Anzures	C	67%	1,382 m2	460 m2	\$65,780	\$143	\$20
16	Gutenberg # 192	Anzures	B	68%	1,404 m2	120 m2	\$60,840	\$507	\$70
17	Victor Hugo	Melchor Ocampo	C	94%	1,688 m2	105 m2	\$26,565	\$253	-
18	Ejercito Nacional Mexicano	Anzures	B	78%	1,755 m2	390 m2	\$94,770	\$243	\$30
19	Reforma 332	Reforma	B	90%	1,980 m2	200 m2	\$40,000	\$200	\$35
20	Goethe	Melchor Ocampo	B	90%	2,079 m2	210 m2	\$44,520	\$212	\$25
21	Rio Tiber 93	Reforma	A	69%	2,160 m2	340 m2	\$119,000	\$350	\$45
22	Mariano Escobedo 373	Mariano Escobedo	B	96%	2,408 m2	40 m2	\$13,233	\$341	\$40
23	Paseo de la Reforma 344	Reforma	B	80%	2,534 m2	265 m2	\$76,850	\$290	\$40
24	Reforma 87	Reforma	B	96%	2,700 m2	118 m2	\$35,000	\$297	\$44
25	General Mariano Escobedo 388	Mariano Escobedo	B	93%	2,898 m2	200 m2	\$39,000	\$195	\$40
26	Paseo de la Reforma 107	Reforma	B	93%	3,024 m2	223 m2	\$49,729	\$223	\$32
27	Paseo de la Reforma 234	Reforma	B	96%	3,775 m2	135 m2	\$66,150	\$490	\$59

Tabla de oferta actual

ID Mapa	Nombre	Corredor	Clas.	% Ocupación	Área total rentable	Área Tipo	Precio	Precio x m2	Mtto/m2
28	Mariano Escobedo 48	Mariano Escobedo	A	69%	3,887 m2	300 m2	\$106,500	\$355	\$36
29	Reforma 389	Reforma	B	95%	6,300 m2	113 m2	\$22,667	\$200	\$40
30	Reforma 231	Reforma	A	91%	6,372 m2	590 m2	\$184,080	\$312	\$42
31	Concamin	Marina Nacional	B	97%	6,400 m2	200 m2	\$40,000	\$200	\$35
32	Thiers 251	Anzures	B	96%	6,784 m2	260 m2	\$75,500	\$290	\$30
33	Espacio 351	Polanco	A+	25%	8,069 m2	415 m2	\$166,907	\$403	\$63
34	Torre Onyx	Polanco	A	47%	8,720 m2	612 m2	\$294,372	\$481	\$83
35	Torre Concreta	Mariano Escobedo	A+	6%	10,686 m2	992 m2	\$550,560	\$555	\$83
36	Corporativo Río 436	Polanco	A+	76%	12,260 m2	121 m2	\$73,568	\$608	\$80
37	Parques Plaza A	Anzures	A+	90%	18,348 m2	608 m2	\$355,875	\$585	\$74
38	Legaria	Polanco	A	76%	19,188 m2	933 m2	\$468,533	\$502	\$60
39	Corporativo Reforma Diana	Reforma	A+	98%	19,455 m2	430 m2	\$230,695	\$537	\$85
40	Reforma 265	Reforma	A	85%	25,974 m2	200 m2	\$72,200	\$361	\$40
41	Centro de Negocios Polanco	Mariano Escobedo	A	98%	26,512 m2	180 m2	\$61,733	\$347	\$33
42	Av. Río San Joaquín	Polanco	A	20%	26,840 m2	330 m2	\$161,700	\$490	\$44
43	Torre Mapfre	Reforma	A	97%	27,360 m2	225 m2	\$116,550	\$518	\$83
44	Chapultepec Uno	Reforma	A+	7%	28,363 m2	1,270 m2	\$822,325	\$648	\$130
45	Capital Reforma	Reforma	A+	93%	30,000 m2	350 m2	\$161,875	\$463	\$93
46	Torre Del Ángel	Reforma	A	91%	31,680 m2	1,390 m2	\$633,840	\$456	\$80
47	Punto Polanco	Polanco	A+	94%	43,200 m2	703 m2	\$422,925	\$602	\$60
48	Torre Reforma 180 (Punta Reforma)	Reforma	A+	24%	44,225 m2	400 m2	\$185,000	\$463	\$83
49	Torre Reforma	Reforma	A+	78%	45,000 m2	589 m2	\$282,720	\$480	\$65
50	Torre Reforma Latino	Reforma	A+	97%	45,000 m2	1,445 m2	\$708,050	\$490	\$74
51	Torre Cuarzo	Reforma	A+	76%	62,000 m2	352 m2	\$168,960	\$480	\$74
52	Torre Diana	Reforma	A+	93%	64,000 m2	760 m2	\$449,920	\$592	\$93
53	One Marina Park	Marina Nacional	A+	70%	64,299 m2	500 m2	\$200,000	\$400	\$60
54	Torre Mayor	Reforma	A+	91%	74,147 m2	593 m2	\$351,056	\$592	\$89

Ubicación de la oferta por clasificación

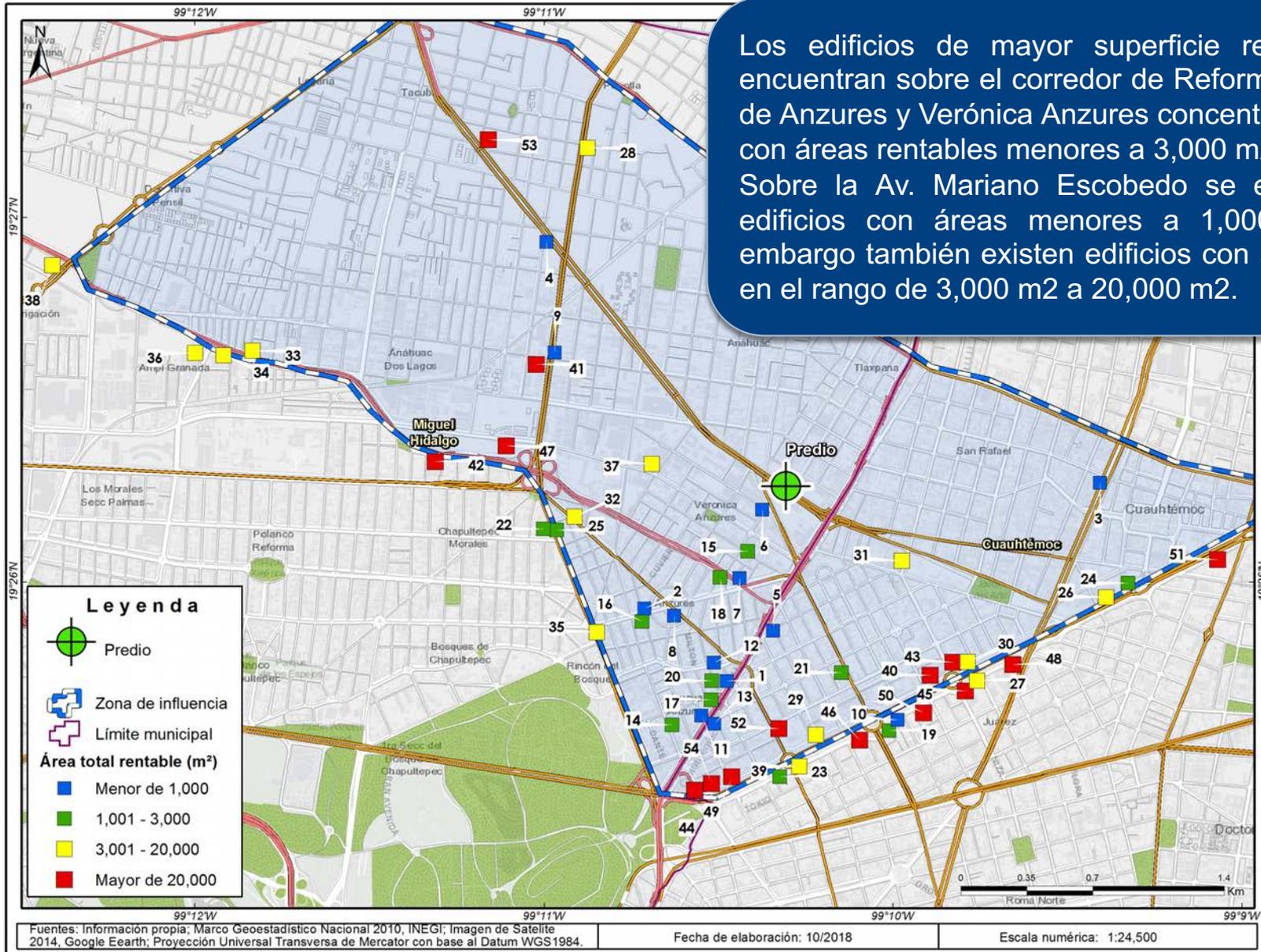


La oferta de oficinas en renta se concentra en los corredores Reforma, principalmente con edificios clase A y A+, en la Zona de Anzures y Verónica Anzures con edificios clase B y C. En la zona de Nuevo Polanco la oferta es únicamente de oficinas clase A y A+. El predio se encuentra en el corredor de Marina Nacional, el cual no sé caracteriza por ser un corredor de oficinas nuevas, sin embargo se están integrando edificios clase A y A+, lo que indica una reconversión del corredor.

Resumen del mercado por corredor

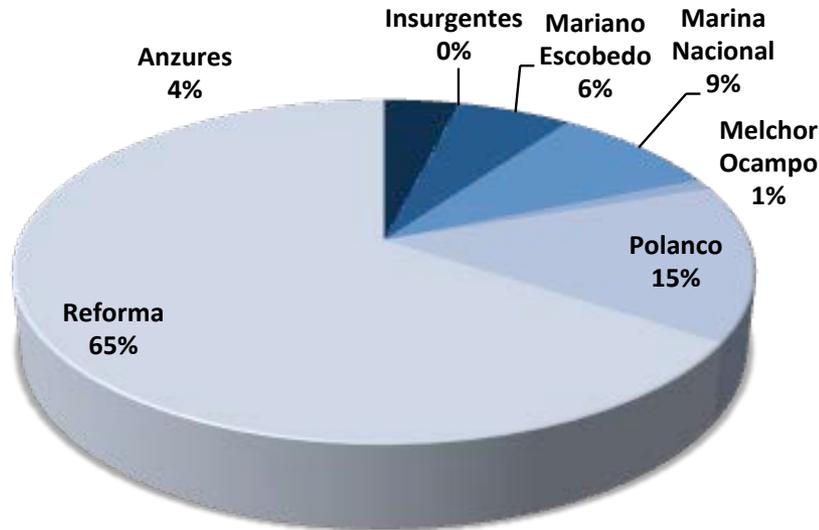
Clasificación	Anzures	Insurgentes	Mariano Escobedo	Marina Nacional	Melchor Ocampo	Polanco	Reforma	Total general
Número de proyectos	9	1	6	3	8	6	21	54
Superficie total rentable	31,462 m2	310 m2	47,155 m2	71,023 m2	8,243 m2	118,277 m2	526,854 m2	803,324 m2
Superficie ocupada	27,342 m2	220 m2	35,094 m2	51,484 m2	6,236 m2	75,611 m2	416,233 m2	612,220 m2
Superficie disponible	4,120 m2	90 m2	12,061 m2	19,539 m2	2,007 m2	42,666 m2	110,621 m2	191,104 m2
Superficie mínima rentable	300 m2	310 m2	764 m2	324 m2	262 m2	8,069 m2	805 m2	262 m2
Superficie promedio rentable	3,496 m2	310 m2	7,859 m2	23,674 m2	1,030 m2	19,713 m2	25,088 m2	14,876 m2
Superficie máxima rentable	18,348 m2	310 m2	26,512 m2	64,299 m2	2,079 m2	43,200 m2	74,147 m2	74,147 m2
Desplante mínimo del proyecto	110 m2	172 m2	283 m2	90 m2	73 m2	650 m2	220 m2	73 m2
Desplante promedio del proyecto	433 m2	172 m2	845 m2	1,727 m2	212 m2	1,403 m2	953 m2	818 m2
Desplante máximo del proyecto	1,450 m2	172 m2	2,266 m2	4,290 m2	375 m2	2,832 m2	1,960 m2	4,290 m2
Ocupación mínima	0%	71%	6%	70%	0%	20%	7%	0%
Ocupación promedio	68%	71%	76%	84%	64%	56%	82%	73%
Ocupación máxima	96%	71%	98%	97%	94%	94%	98%	98%
m2 mín. de área rentable disponible	30 m2	90 m2	50 m2	50 m2	80 m2	2,808 m2	100 m2	30 m2
m2 prom. de área rentable disponible	458 m2	90 m2	2,010 m2	6,513 m2	251 m2	7,111 m2	5,268 m2	3,539 m2
m2 máx. de área rentable disponible	1,830 m2	90 m2	10,061 m2	19,289 m2	720 m2	21,587 m2	33,781 m2	33,781 m2
Área mín. de oficina tipo	30 m2	90 m2	25 m2	50 m2	60 m2	121 m2	100 m2	25 m2
Área prom. de oficina tipo	269 m2	90 m2	290 m2	250 m2	169 m2	519 m2	480 m2	362 m2
Área máx. de oficina tipo	608 m2	90 m2	992 m2	500 m2	414 m2	933 m2	1,445 m2	1,445 m2
Precio x m2 mínimo en renta	\$133	\$223	\$195	\$180	\$158	\$403	\$200	\$133
Precio x m2 promedio en renta	\$304	\$223	\$367	\$260	\$261	\$514	\$420	\$369
Precio x m2 máximo en renta	\$585	\$223	\$555	\$400	\$375	\$608	\$648	\$648
Niveles promedio	5	2	8	9	5	15	19	12

Superficies rentables

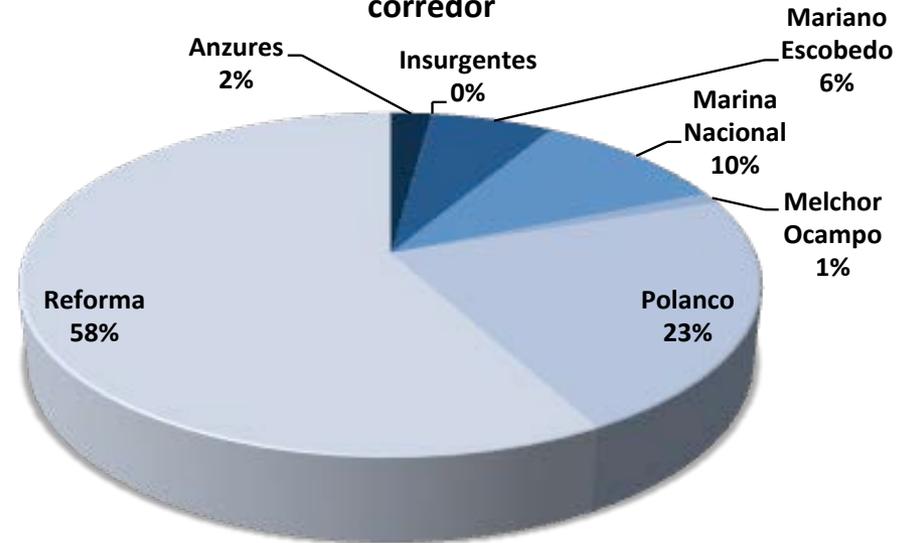


Superficie rentable por corredor

Superficie total rentable por corredor



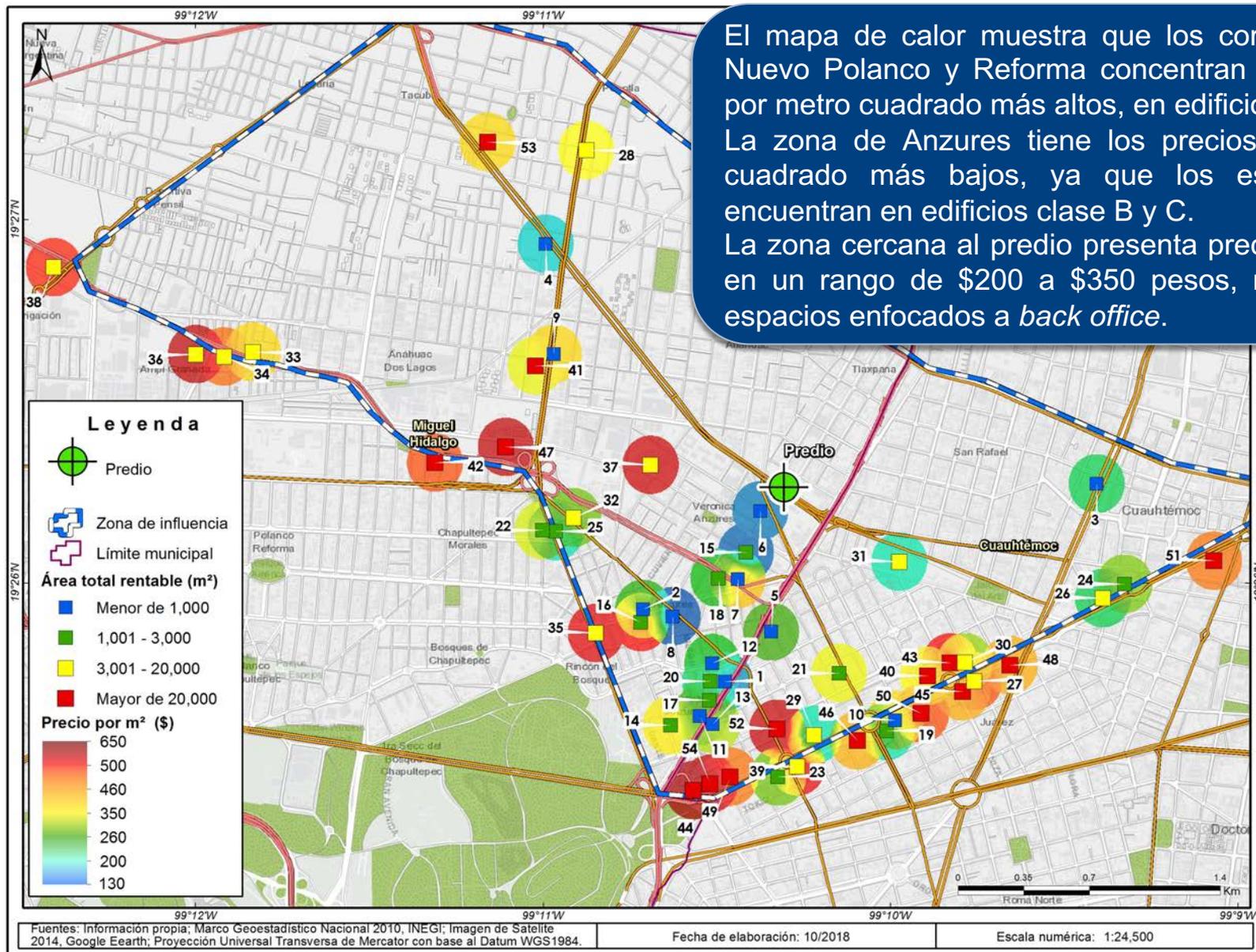
Superficie total rentable en disponibilidad por corredor



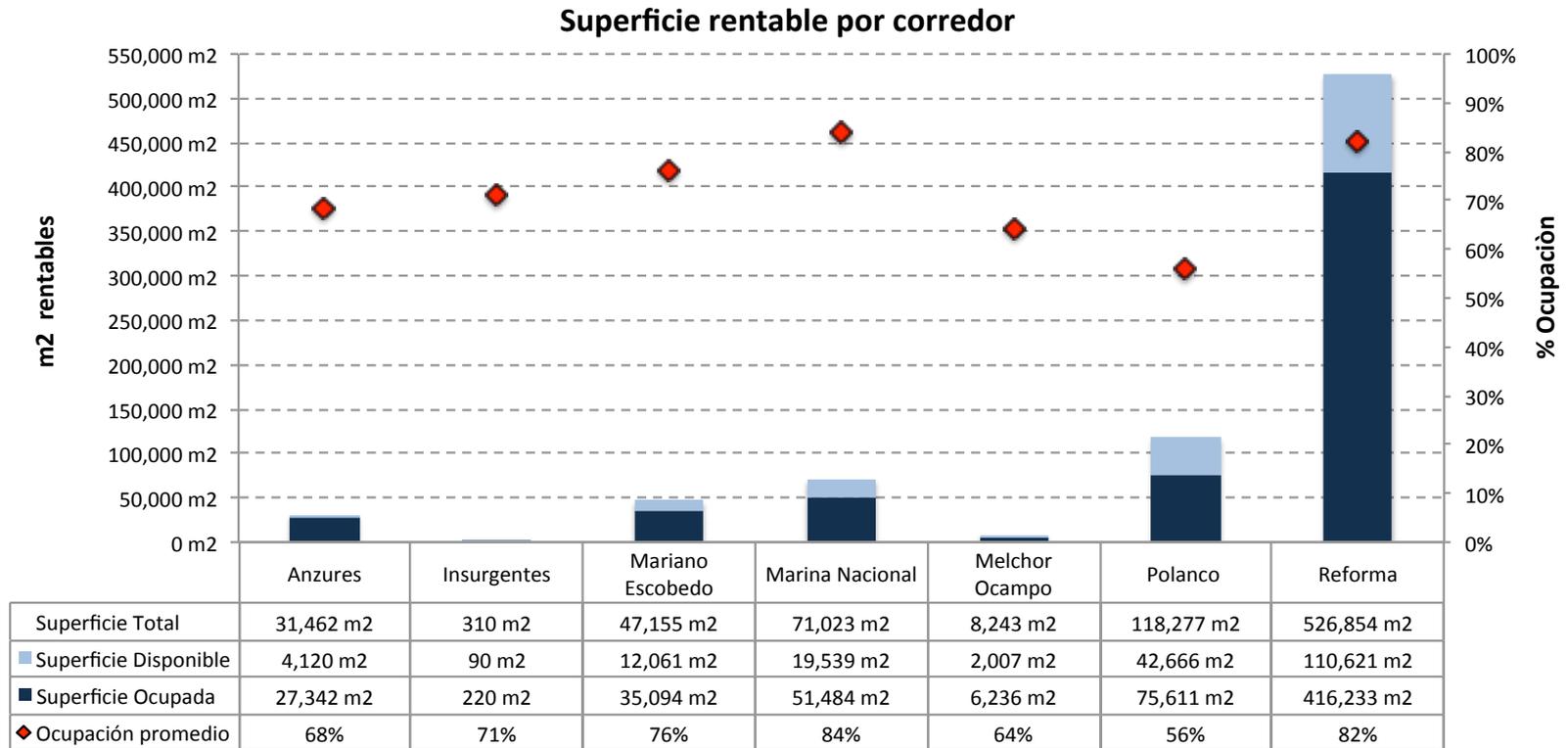
Clasificación	Total
Anzures	31,462 m2
Insurgentes	310 m2
Mariano Escobedo	47,155 m2
Marina Nacional	71,023 m2
Melchor Ocampo	8,243 m2
Polanco	118,277 m2
Reforma	526,854 m2
Total general	803,324 m2

Clasificación	Total
Anzures	4,120 m2
Insurgentes	90 m2
Mariano Escobedo	12,061 m2
Marina Nacional	19,539 m2
Melchor Ocampo	2,007 m2
Polanco	42,666 m2
Reforma	110,621 m2
Total general	191,104 m2

Precios por m2 de renta

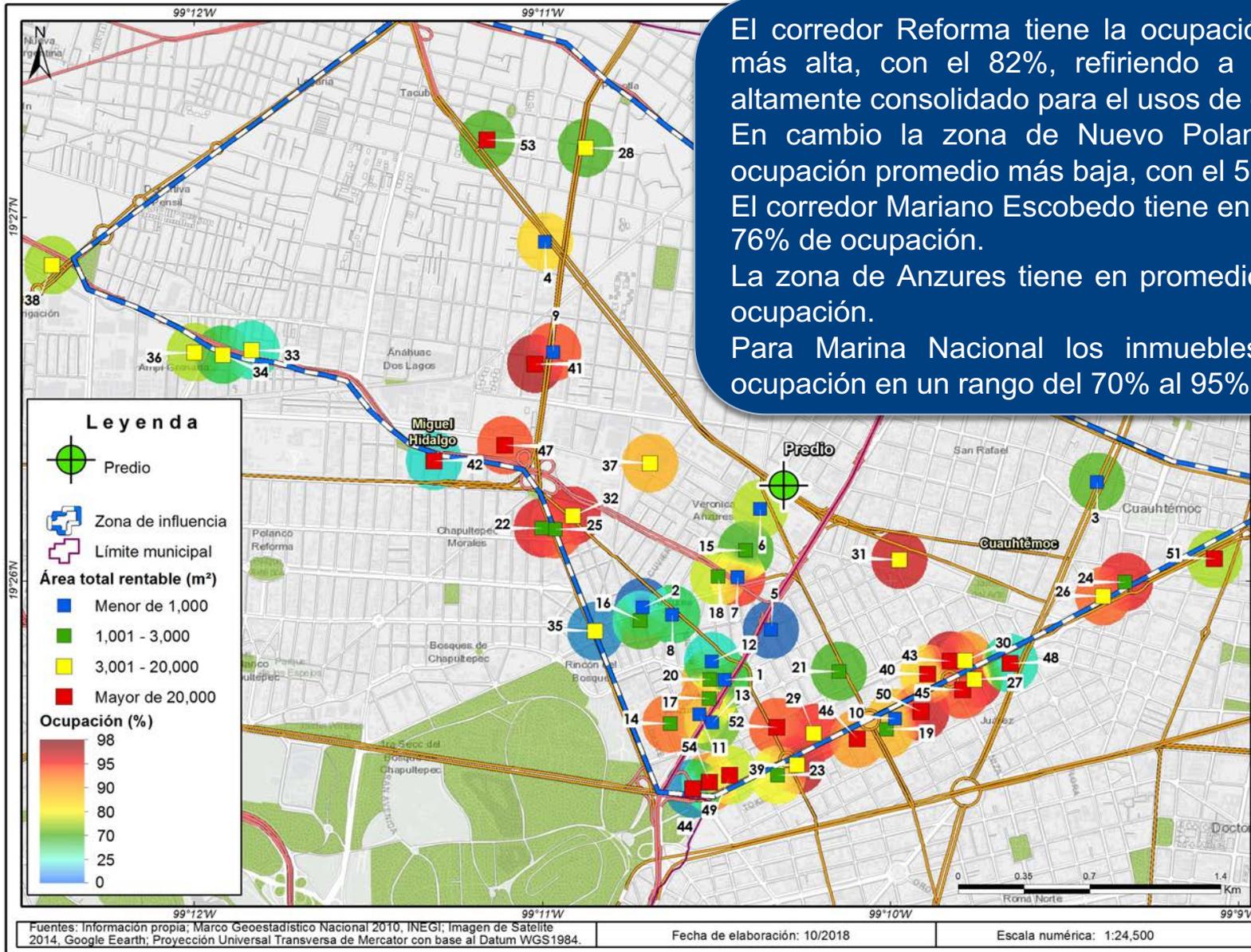


Superficie rentable por corredor

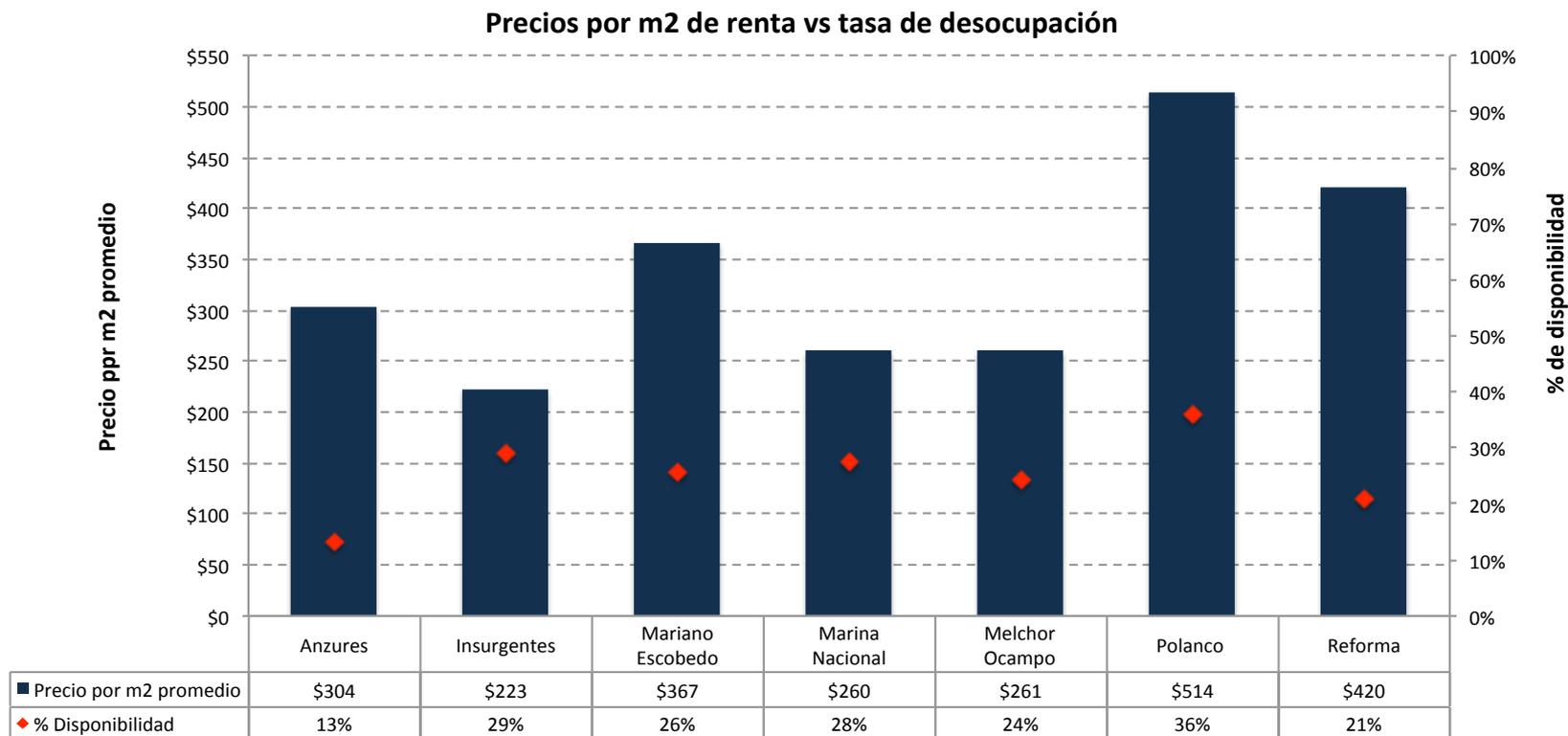


- El corredor de Reforma concentra el 65% del área total, con el 82% de ocupación promedio en sus edificios, cuenta con 110,621 m2 disponibles en renta, lo cual representa el 21% del total del corredor.
- Nuevo Polanco concentra el 15% del área total rentable, sin embargo es el corredor con mayor superficie disponible, pues los edificios reportan el 56% de ocupación promedio, indicando proyectos que recientemente entraron al mercado.
- La zona de Anzures concentra apenas el 4% del área total rentable, con el 68% de ocupación promedio.
- Marina Nacional cuenta con una superficie rentable cercana a los 71 mil m2, casi con 20 mil m2 en disponibilidad.

Niveles de ocupación



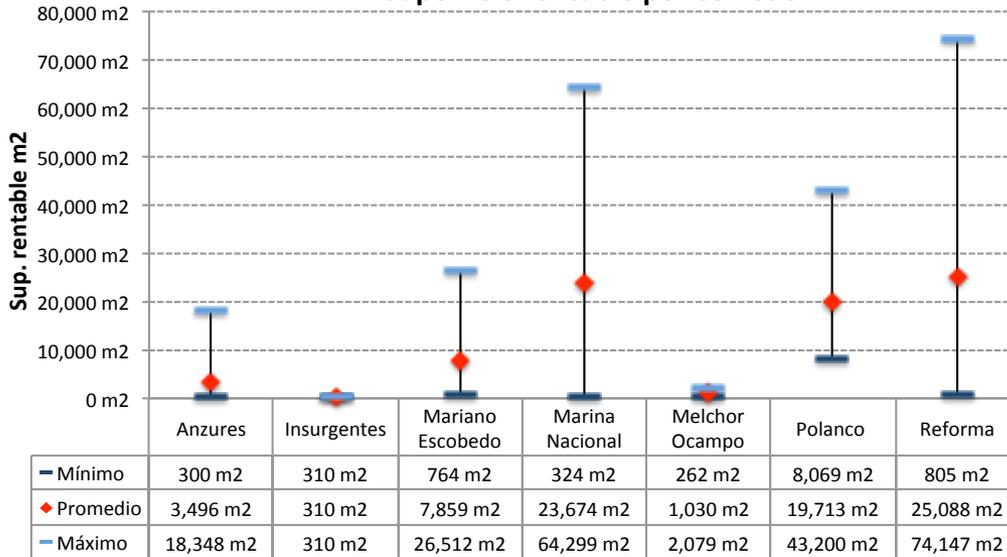
Precios por m2 de renta promedio por corredor



- Los precios promedio por metro cuadrado más bajos se encuentran sobre el corredor Insurgentes Norte, ya que se trata de edificios clase C, con el 13% de disponibilidad promedio.
- Los precios promedio más altos se encuentran en la zona de Nuevo Polanco, con \$514 pesos, lo cual se refleja en la tasa disponibilidad del 36%, la más alta de las zonas analizadas.
- En Marina Nacional los precios de renta promedio se mantienen en \$260 pesos, siendo de los precios más bajos de todos los corredores.
- Los corredores restantes no rebasan el 30% de disponibilidad.

Superficies rentables y desplantes

Superficie rentable por corredor



□ Comparativamente Reforma es el corredor con las superficies rentables más grandes, con 25,088 m² en promedio, seguido de Marina Nacional con superficies rentables de 23,674 m² en promedio.

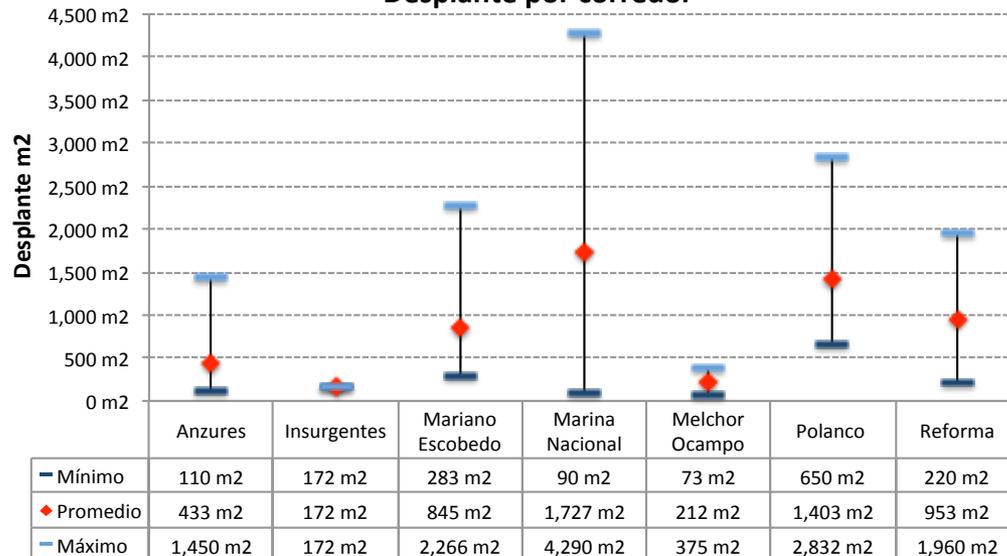
□ Los corredores de Insurgentes, Melchor Ocampo y Anzures en cambio, son los que tienen menor superficie rentable con 310 m², 1,030 m² y 3,496 m² promedio respectivamente.

□ En cuanto al desplante por piso, el corredor de Marina Nacional tiene el promedio más alto, con 1,727 m² en promedio; motivado por el proyecto One Marina Park, el cual presenta un tamaño por arriba del promedio de la oferta.

□ Le precede la zona de Nuevo Polanco, con plantas promedio de 1,403 m² y Reforma con plantas promedio de 953 m² en promedio.

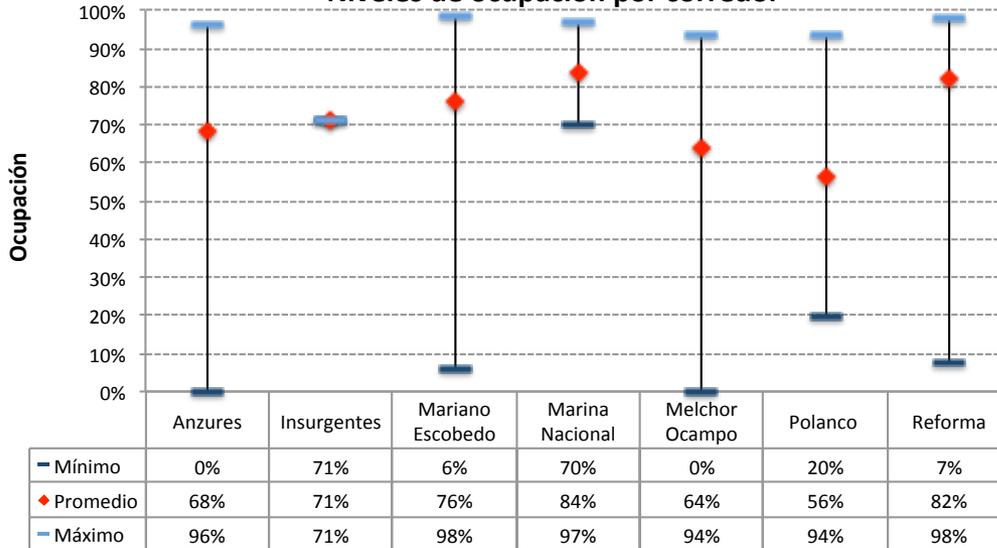
□ Insurgentes y Melchor Ocampo tienen los desplantes promedio más pequeños, con 172 m² y 212 m² respectivamente.

Desplante por corredor

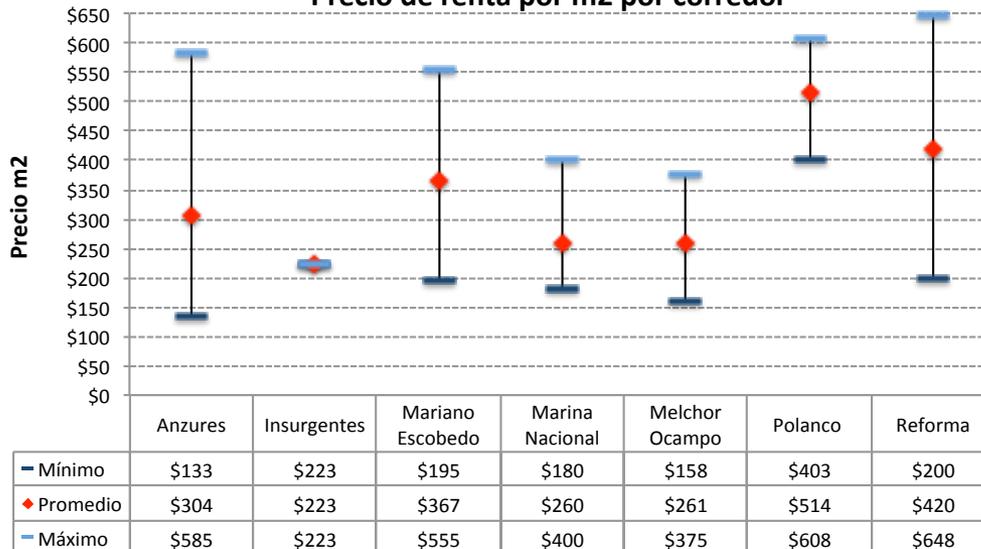


Niveles de ocupación y precios por m2 de renta

Niveles de ocupación por corredor



Precio de renta por m2 por corredor



- La ocupación promedio de la muestra analizada es de 73%, sin embargo los corredores con mejor nivel de ocupación son Marina Nacional con el 84% promedio, Reforma con el 82% y Mariano Escobedo con el 76% promedio.
- Contrario a lo anterior, Nuevo Polanco reporta la ocupación más baja de la zona de influencia analizada, con el 56% en promedio, debido a que los proyectos son más recientes.
- Ahora bien, los precios por m2 promedio más bajos de la zona se encuentran en Insurgentes, le preceden los corredores de Melchor Ocampo y Marina Nacional.
- Los precios por m2 más altos están en los corredores de Nuevo Polanco y Reforma.
- Lo anterior muestra que la ocupación está ligada al precio por m2, sin embargo la consolidación de ciertos corredores juega un papel importante para la ocupación de los espacios, tal es el caso de Reforma.

Conclusiones

- Del mercado de oficinas
 - Dentro de la zona de influencia analizada, Softec identificó 54 propiedades con uso de oficinas en renta.
 - El área total rentable de estos inmuebles asciende a 80,324 m², de los cuales, el 28% corresponde a espacios clase A+, el 19% corresponde a espacios clase A, el 30% corresponde a espacios clase B y el 24% restante corresponde a espacios clase C.
 - Existen 191,104 m² disponibles en renta, lo cual representa el 24% del área total rentable. Los corredores con mayor área rentable disponible son Nuevo Polanco y Reforma.
- De las áreas disponibles en renta
 - De manera general la zona de influencia analizada ofrece espacios de 362 m² rentables en promedio. Sin embargo, por corredores la situación cambia y son las zonas de Reforma y Nuevo Polanco las que ofrece áreas rentables promedio más grandes ya que es aquí en donde se establecen grandes firmas, que buscan conectividad, equipamiento y prestigio, refiriendo a espacios corporativos; en cambio los corredores de Marina Nacional, Melchor Ocampo y Anzures ofrecen espacios más conservadores, pues las empresas que se establecen aquí buscan espacios que les ofrezcan comodidades sin impactar en el precio, es decir, espacios tipo back office.
- De los precios por m² en renta
 - El precio promedio por m² en la zona de influencia analizada es de \$369 pesos, en los corredores de Nuevo Polanco y Reforma los precios son los más altos con \$519 y \$420 pesos, respectivamente.
 - Para Marina Nacional el precio promedio se mantiene en \$260 pesos, refiriendo espacios de oficinas fuera del tipo corporativos.

Conclusiones generales

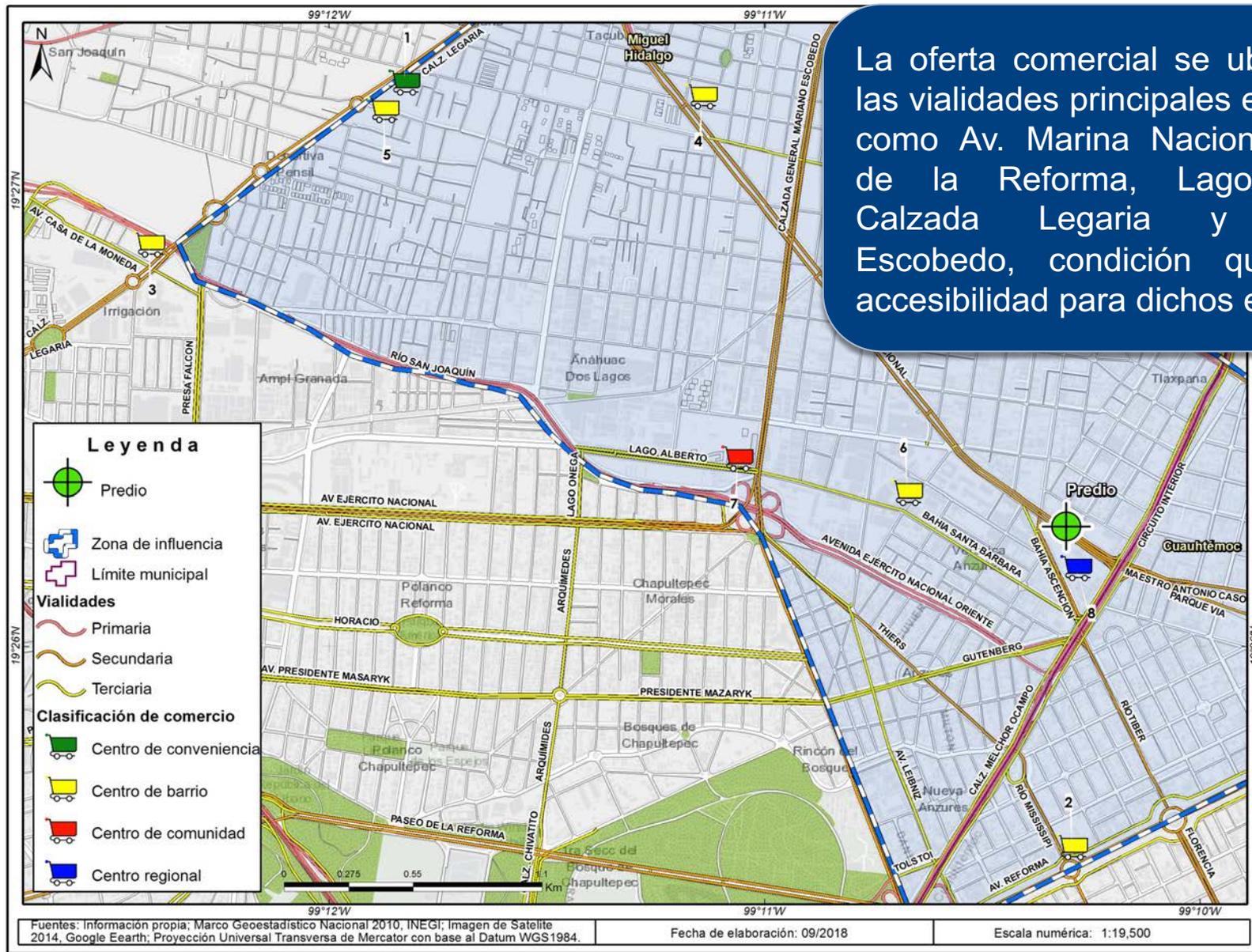
- De las condiciones de arrendamiento
 - El 57% de los proyectos en renta pide 1 depósito y el resto 2 depósitos como mínimo.
 - El 41% de los proyectos en renta pide 1 año mínimo de contrato, el 40% pide 2 años mínimos de renta.
- Panorama general
 - De acuerdo al análisis realizado se obtuvo que existen dos proyectos nuevos de oficinas cercanos al predio con espacios en renta, con precios en el orden de \$355 pesos por m2 en edificios clase A, y \$400 pesos en un edificio clase A+ para “One Marina Park”, siendo un inmueble tipo corporativo.
 - Cabe destacar que “One Marina Park” es un proyecto mixto que contempla una torre corporativa y comercio en la planta baja, se ubica sobre Av. Marina Nacional a 2.1 kilómetros en línea recta desde el predio y cuenta con el 30% de superficie disponible; logro colocar un volumen importante de su superficie rentable en pre arrendamiento, con empresas con más de 300 empleados, condición que ha ayudado a su consolidación.
 - Así mismo el edificio “Mariano Escobedo 48” es un proyecto mixto de clase A, el cual contempla oficinas, locales comerciales y vivienda en renta, se ubica sobre la Av. Mariano Escobedo a 2 kilómetros del predio y cuenta con el 31% de disponibilidad para el caso de oficinas.
 - Si bien la zona cuenta con edificios de oficinas, actualmente el mercado presenta lenta colocación de los espacios, condición a tomar en cuenta para el proyecto a desarrollar.
 - La oferta nueva de oficinas se ha desarrollado en otros corredores como Polanco, Nuevo Polanco y Reforma, que por su cercanía relativa a Marina Nacional y sus alrededores ha rezagado el desarrollo sobre estos.

Análisis del mercado de plazas y centros comerciales

Introducción

- El presente capítulo tiene como objetivo analizar la oferta comercial y de servicios dentro de la zona de influencia trazada para el estudio, lo cual ayudará a determinar el potencial comercial del proyecto a desarrollar para el predio ubicado en Av. Marina Nacional.
- Con base en la oferta actual para este giro se determinará la situación que presenta el mercado con el fin de identificar la posición competitiva que podría alcanzar el proyecto bajo estudio.
- Para determinar los parámetros de competencia se realizará un análisis teniendo como base las principales características del mercado respecto al piso de venta, la ocupación, espacios disponibles, precios de renta y giros cubiertos según la clasificación de los espacios comerciales.
- Dentro de la zona de influencia determinada para el análisis del proyecto, Softec identificó 8 espacios comerciales, oferta que se complementa con 30 espacios de stand alone.
- El piso de venta de plazas comerciales se estima en 68,517 m² distribuidos en los diferentes tipos de establecimientos, ya sea anclas, sub anclas o locales.
- El piso de venta de stand alone se estima en 73,015 m², distribuidos principalmente en tiendas ancla.

Ubicación de la oferta actual de espacios comerciales y de servicios



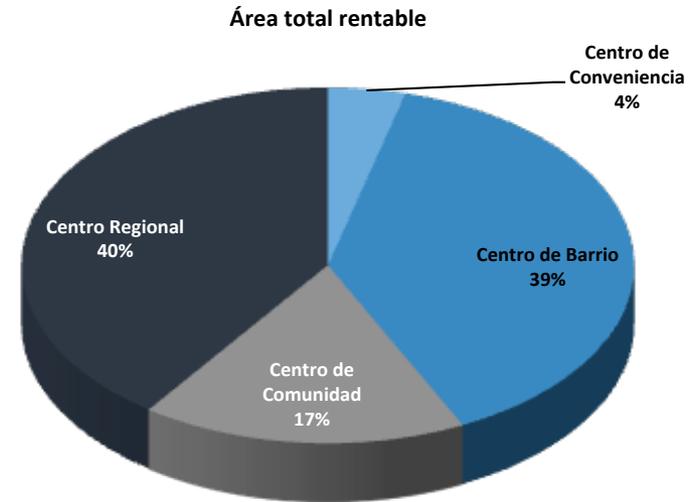
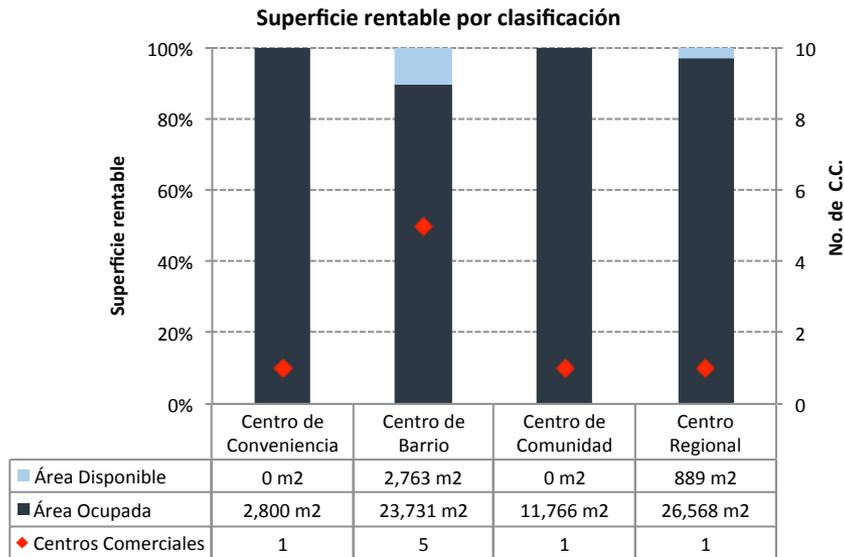
Oferta actual de espacios comerciales y de servicios

ID Mapa	Nombre	Clasificación	Operación	Área total rentable	m2 Disponibles	% Ocupación	Local tipo (m2)	Precio de renta	Precio m2
1	Plaza Legaria	Centro de Conveniencia	Ocupado	2,800 m2		100%			
2	Plaza Cinopolis Diana	Centro de Barrio	Ocupado	3,840 m2		100%			
3	Espacio Legaria 549	Centro de Barrio	Ocupado	3,892 m2		100%			
4	One Marina Park	Centro de Barrio	Ocupado	5,000 m2		100%			
5	Plaza Legaria Cinemex	Centro de Barrio	Ocupado	6,854 m2		100%			
6	Parques Plaza Polanco	Centro de Barrio	Renta	6,908 m2	2,763 m2	60%	40 m2	\$26,000	\$650
7	Plaza Parques Polanco	Centro de Comunidad	Ocupado	11,766 m2		100%			
8	Galerías Plaza de las Estrellas	Centro Regional	Renta	27,457 m2	889 m2	97%	163 m2	\$37,218	\$281

Resumen del mercado por clasificación

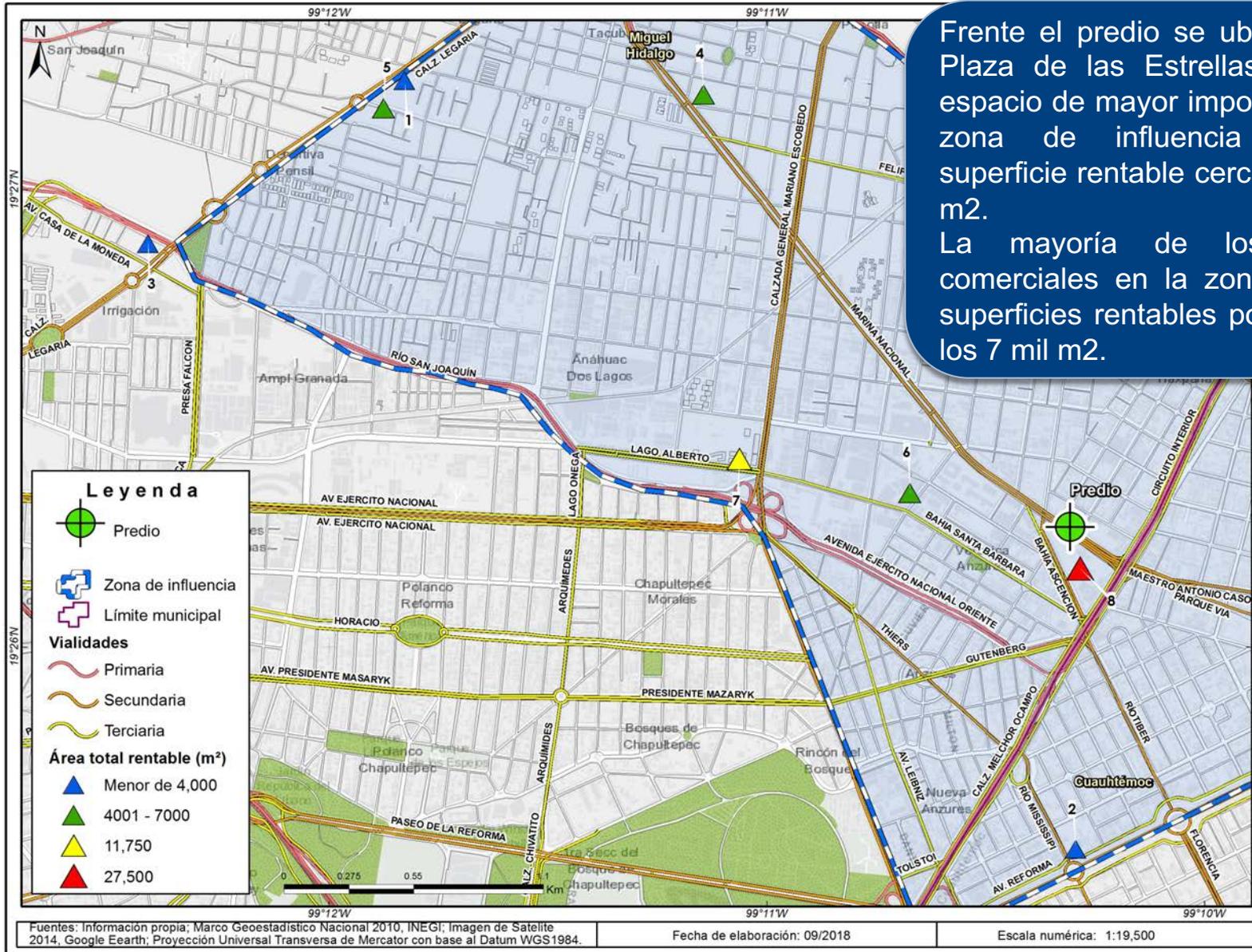
Clasificación	Centro de Conveniencia	Centro de Barrio	Centro de Comunidad	Centro Regional	Total general
Número de espacios comerciales	1	5	1	1	8
Área total rentable	2,800 m2	26,494 m2	11,766 m2	27,457 m2	68,517 m2
Área rentable ocupada	2,800 m2	23,731 m2	11,766 m2	26,568 m2	64,865 m2
Área rentable disponible	0 m2	2,763 m2	0 m2	889 m2	3,652 m2
% Mínimo de superficie ocupada	100%	60%	100%	97%	60%
% Promedio de superficie ocupada	100%	92%	100%	97%	95%
% Máximo de superficie ocupada	100%	100%	100%	97%	100%
Número de anclas	0	2	2	2	6
Número de sub anclas	0	11	6	12	29
Número de locales	8	57	37	192	294
Número de islas	-	-	-	-	-
Área total anclas	0 m2	6,084 m2	4,746 m2	5,250 m2	16,080 m2
Área total subanclas	0 m2	5,190 m2	2,800 m2	6,808 m2	14,798 m2
Área total locales	2,800 m2	12,500 m2	4,220 m2	15,399 m2	34,919 m2
Área total islas	-	-	-	-	-
Número mínimo de locales	8	3	37	192	3
Número promedio de locales	8	14	37	192	42
Número máximo de locales	8	31	37	192	192
Superficie mín por local ofertado	-	-	-	27 m2	20 m2
Superficie prom por local ofertado	-	40 m2	-	163 m2	102 m2
Superficie máx por local ofertado	-	-	-	359 m2	1,410 m2
Precio mínimo por local	-	\$705,000	-	\$80,000	\$705,000
Precio promedio por local	-	\$26,000	-	\$37,218	\$31,609
Precio máximo por local	-	\$14,000	-	\$9,542	\$9,542
Precio por m2 mínimo	-	\$500	-	\$150	\$150
Precio por m2 promedio	-	\$650	-	\$281	\$466
Precio por m2 máximo	-	\$700	-	\$684	\$700
Número de cajones promedio	36	263	533	2,142	584
Niveles promedio	3	1	2	2	2

Superficie Rentable



- De acuerdo a la información recabada por Softec, se tiene que la zona de influencia concentra 68,517 m² rentables de comercio, con disponibilidad de 3,652 m², es decir 5.3% del total.
- Del total de área rentable, el Centro Regional Galerías Plaza de las Estrellas ocupa el 40% de toda la zona de influencia, en esta plaza existen 889 m² disponibles en renta.
- Los Centros de Barrio abarcan el 39% del total, siguen los Centros de Comunidad con el 17% del total y los Centros de Conveniencia quedan en último lugar con el 4% del total.

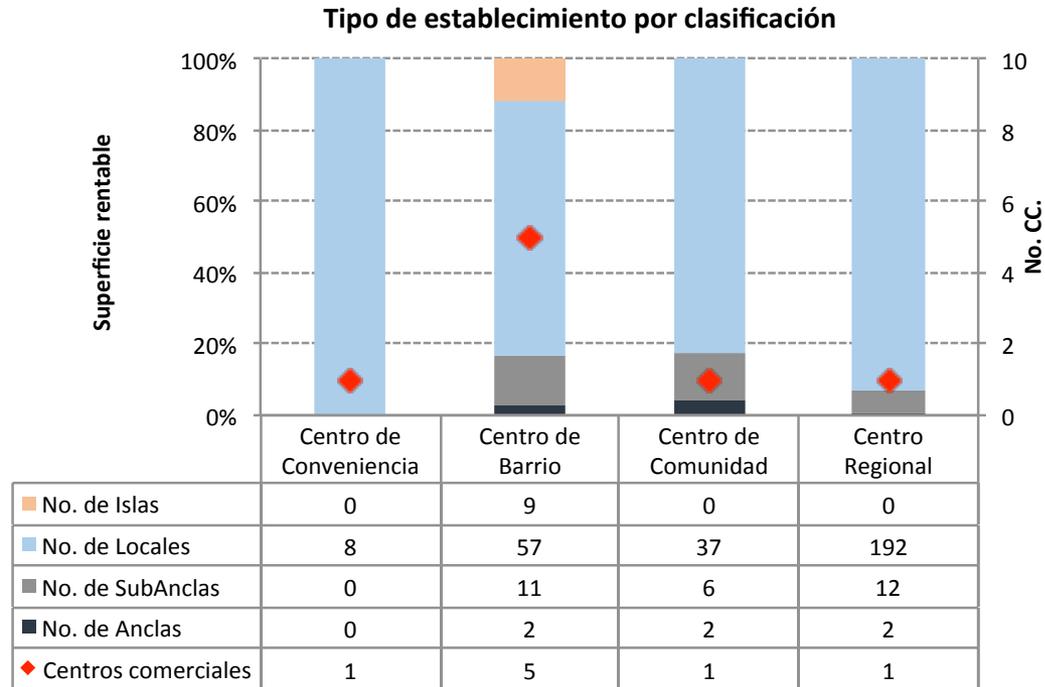
Área total rentable por espacio comercial



Frente el predio se ubica Galerías Plaza de las Estrellas, siendo el espacio de mayor importancia en la zona de influencia con una superficie rentable cercana a 27 mil m².

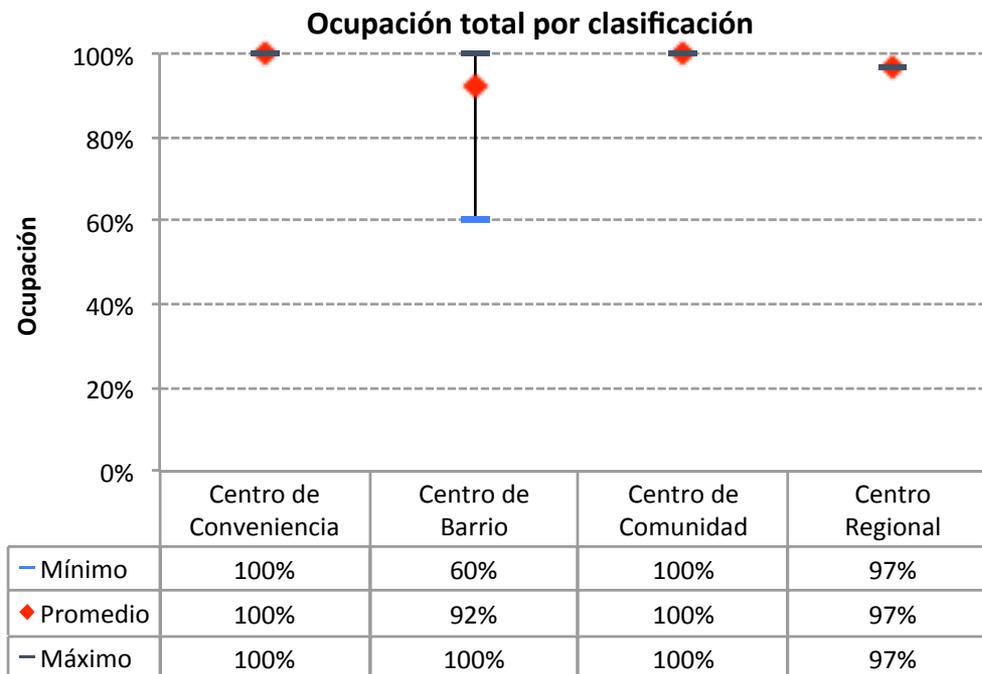
La mayoría de los espacios comerciales en la zona presentan superficies rentables por debajo de los 7 mil m².

Número de establecimientos por clasificación



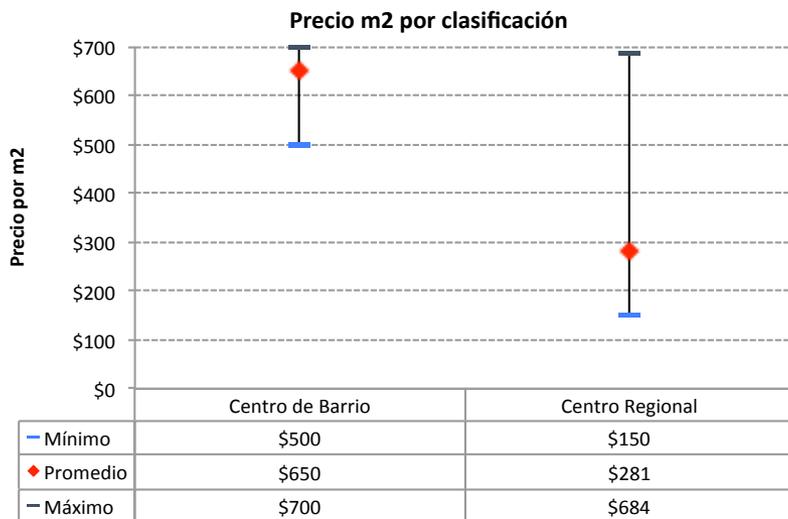
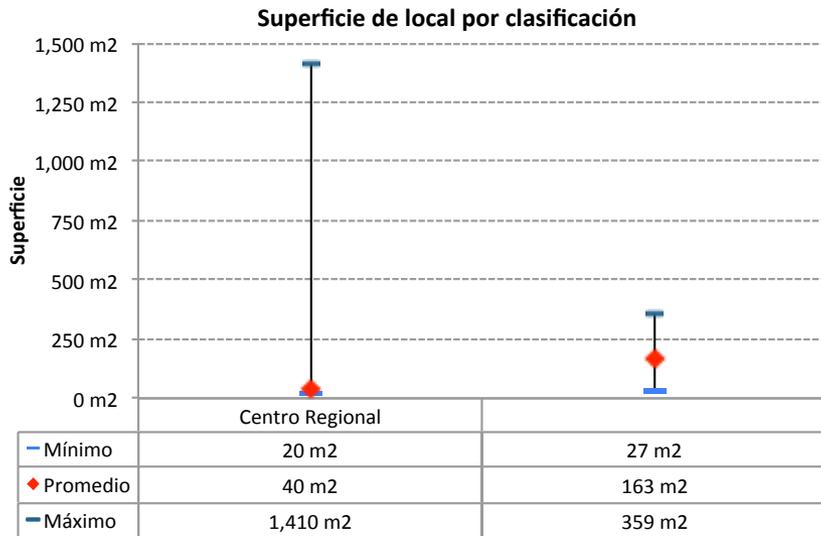
- ❑ La gráfica desglosa el número de establecimientos por tipo de centro.
- ❑ Los Centros de Conveniencia, suelen tener como tienda subancla gimnasios, tiendas de conveniencia y bancos.
- ❑ Por su parte los Centros de Barrio tienen Cines como tienda ancla y bancos como tienda subancla.
- ❑ Los Centros de Comunidad tienen como tiendas ancla, supermercados y gimnasios, como subanclas existen bancos.
- ❑ Finalmente los Centros Regionales suelen tener como ancla supermercados y cines, y como tiendas subanclas bancos, y gimnasios.

Ocupación estimada



- Los Centros de Conveniencia y Centros de Comunidad tienen en promedio el 100% de ocupación.
- Los Centros de Barrio tienen en promedio el 92% de ocupación.
- El Centro Regional tiene en promedio el 97% de ocupación.
- Lo anterior muestra un mercado saludable, ya que la ocupación promedio del mercado es de 95% y la oportunidad de incursionar con un nuevo espacio comercial es favorable.

Superficies, precios unitarios y precios por m2 de renta



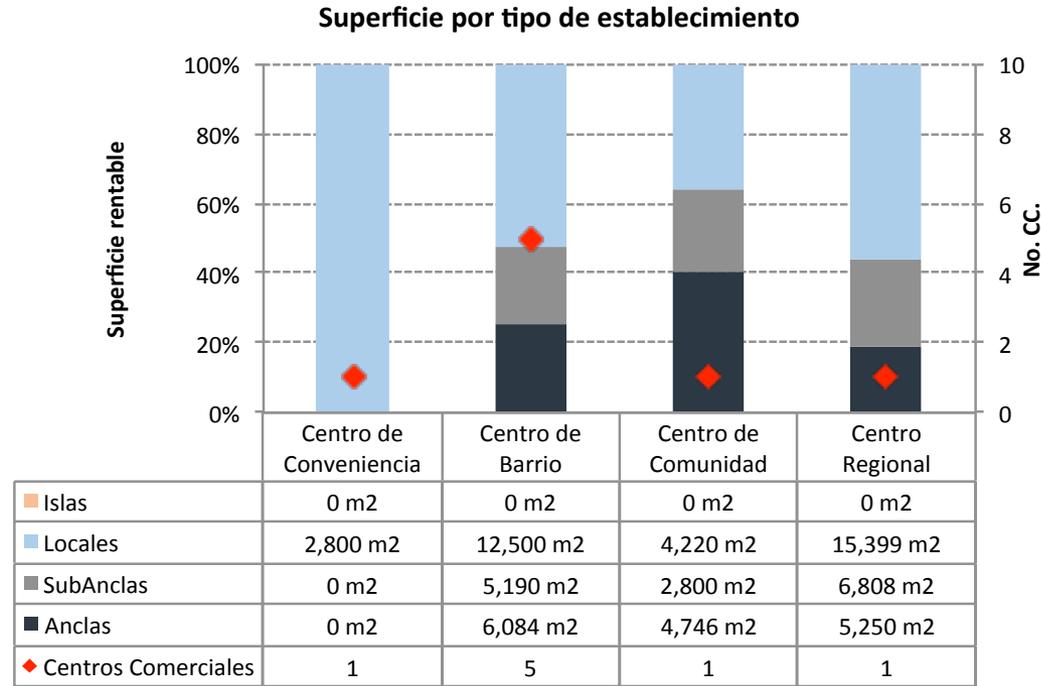
- *Galerías Plaza de las Estrellas* ofrece superficie promedio de 163 m2, con precio por metro cuadrado promedio de \$281 pesos, a comparación de *Parques Plaza Polanco* que ofrece superficies promedio de 40 m2, y precios promedio de \$650 pesos.
- Los precios varían dependiendo la zona del local dentro de la plaza y el nivel en el que se encuentren.

Precios por m2 de renta vs área total rentable



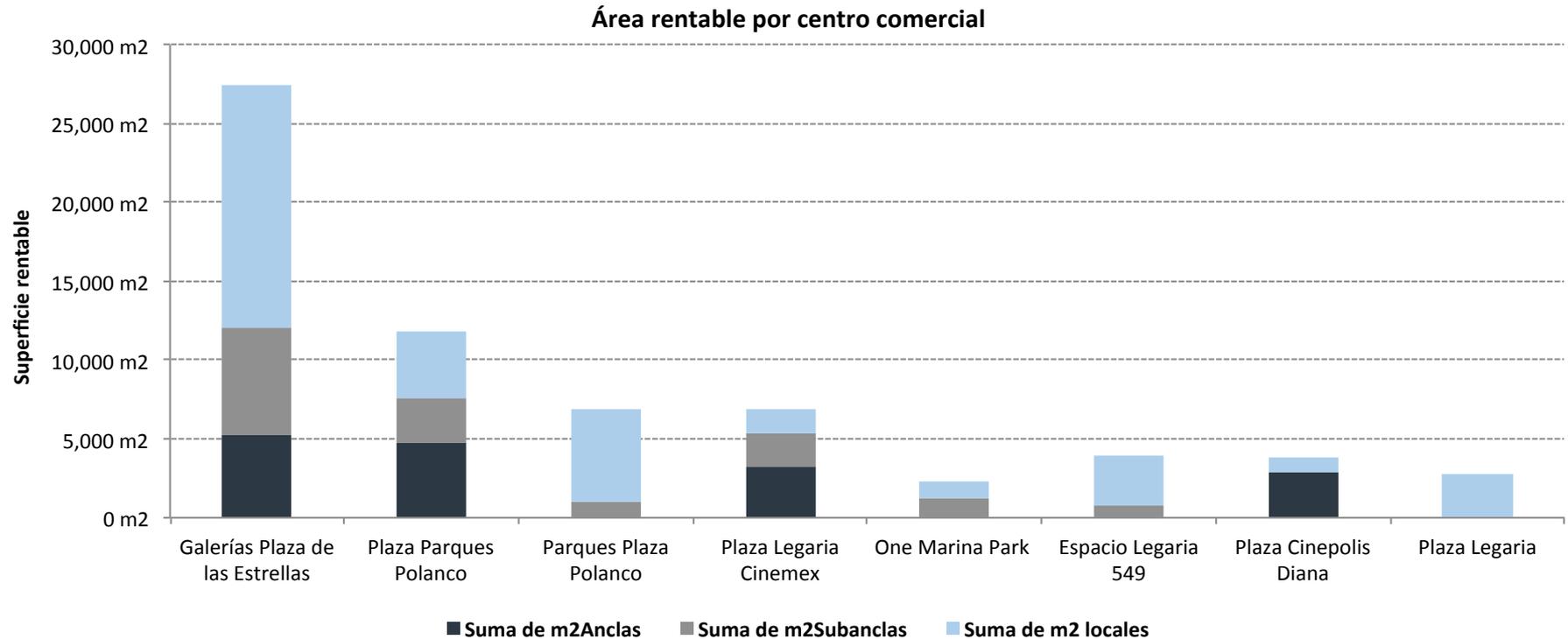
El precio de referencia en *Galerías Plaza de las Estrellas* es de \$281 pesos por metro cuadrado mas IVA, con mantenimiento promedio del 36%. El precio de referencia en *Parques Plaza Polanco* es de \$650 pesos por metro cuadrado mas IVA.

Área de piso de venta



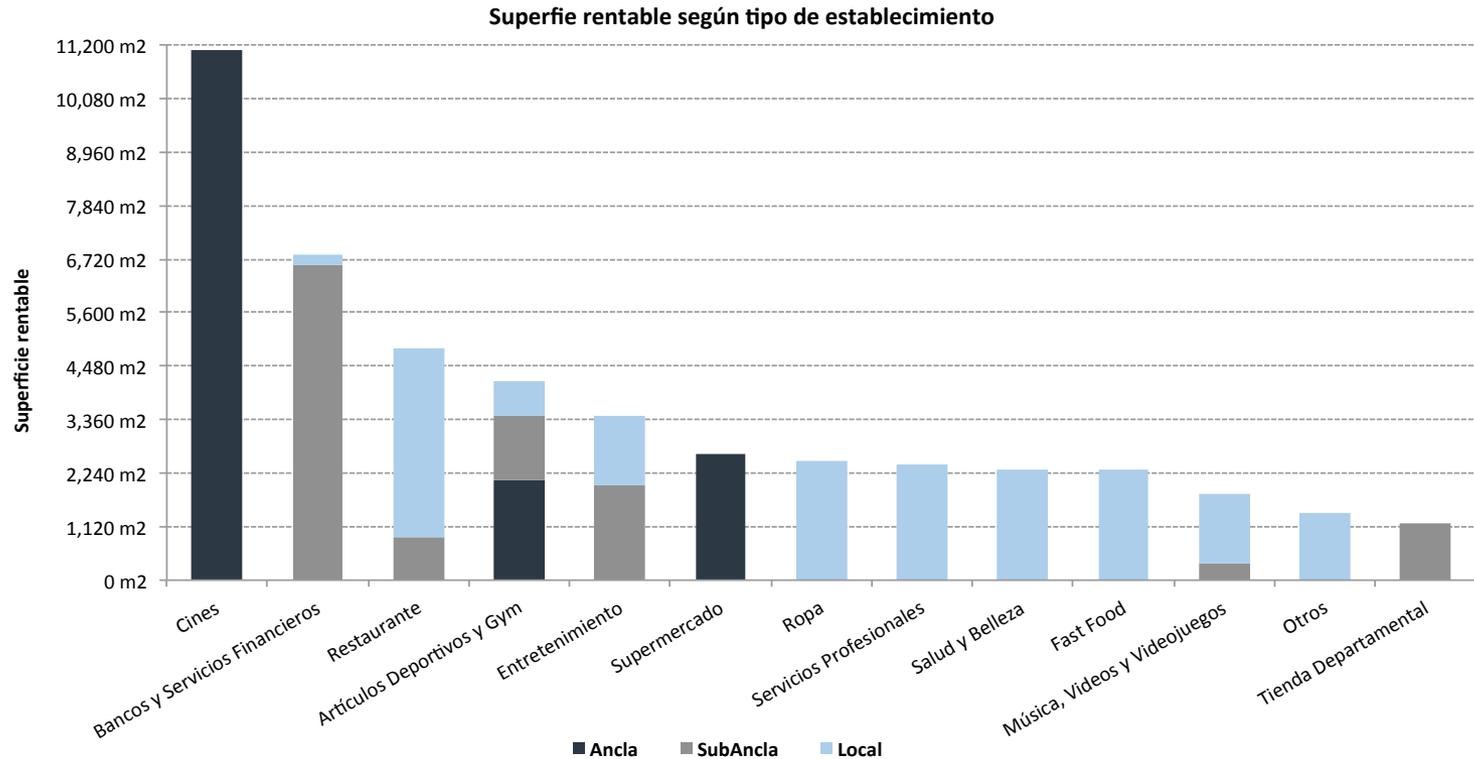
- ❑ De acuerdo al tipo de establecimiento, los Centros de Conveniencia suman 2,800 m2 rentables, con el 100% del área rentable ocupada por locales comerciales.
- ❑ Por su parte, los Centros de Barrio suman 23,774 m2 con el 26% ocupado por tiendas Ancla.
- ❑ Ahora bien, los Centros de Comunidad abarcan una superficie rentable de 11,766 m2, de la cual, el 40% pertenece a tiendas Ancla.
- ❑ Finalmente, los Centros Regionales suman un total de 27,457 m2 con el 56% de la superficie ocupada por locales comerciales.

Distribución de piso de venta por centro comercial



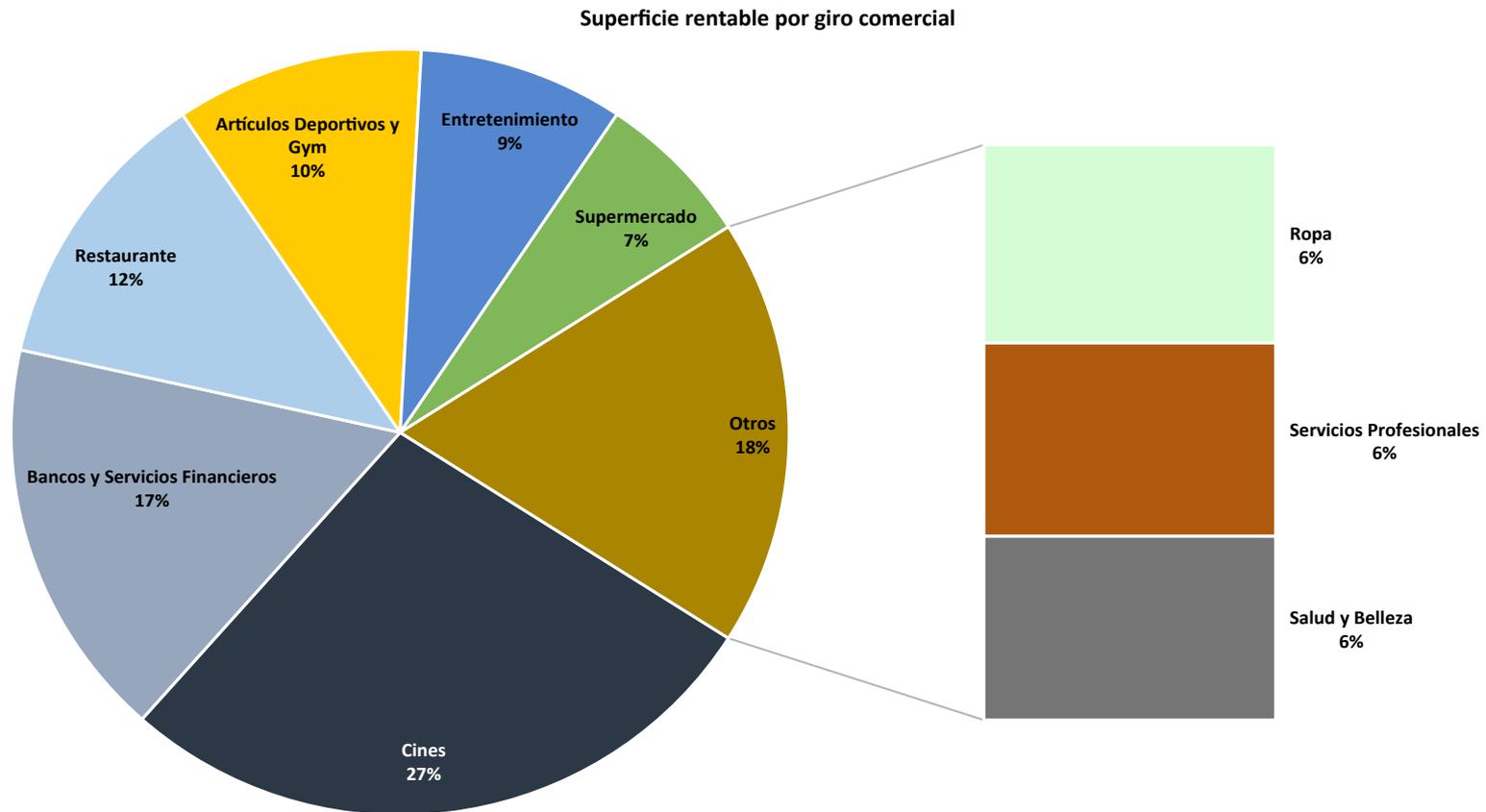
- La distribución del piso de venta varía de acuerdo al tipo de establecimiento, particularmente “Galería Plaza de las Estrellas” al ser un Centro Regional, destina el 19% a tiendas Ancla, el 25% a Sub Anclas y el 56% a locales comerciales.
- El 62% de las plazas aquí desglosadas son Centros de Barrio, los cuales destinan en promedio el 60% del área total rentable a tiendas Ancla y el 23% a tiendas Sub ancla.

Giros cubiertos por la oferta actual



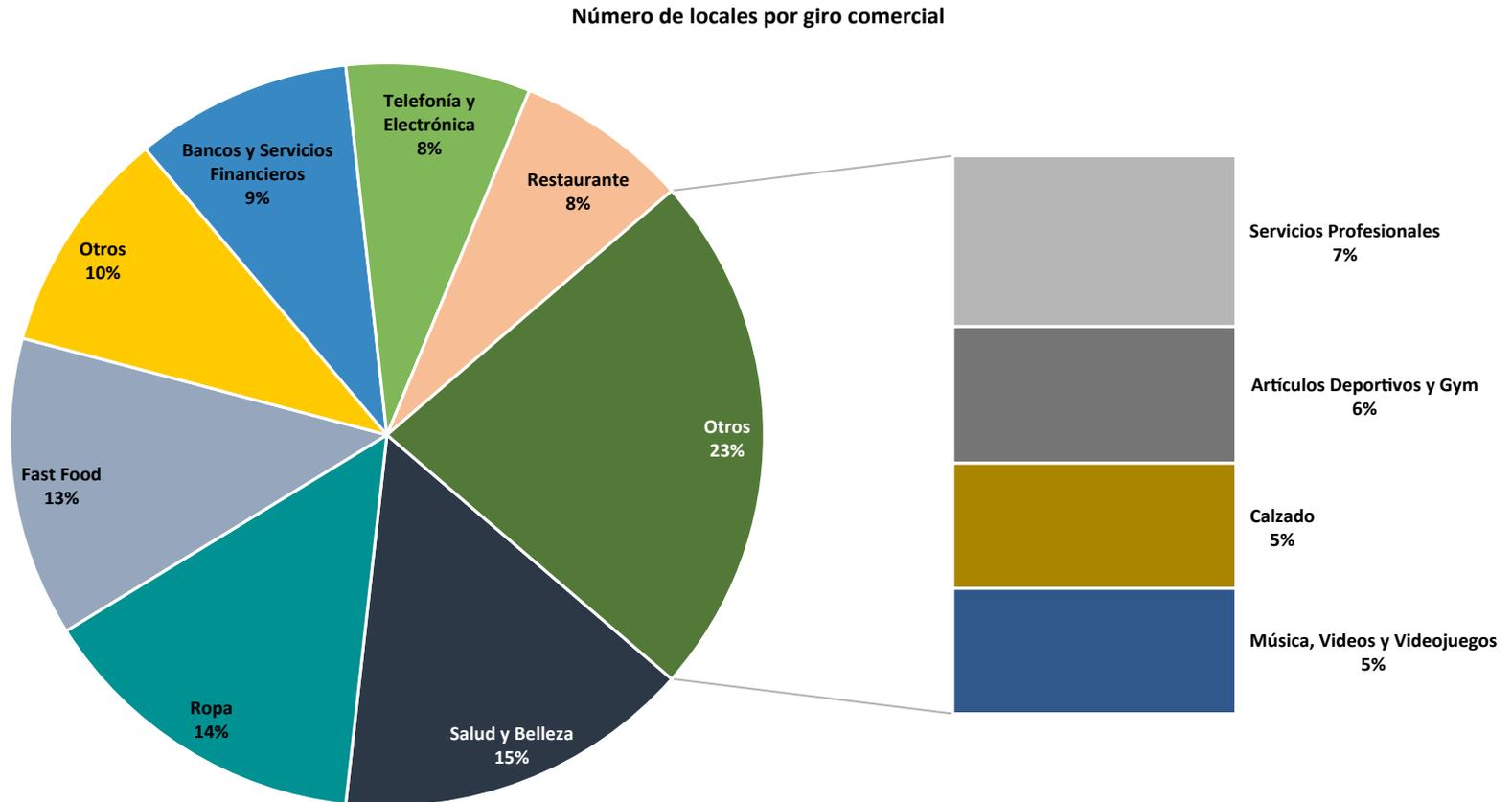
- Dentro de la zona de influencia se encontró que, de los 54,997 m2 rentables existentes, 11,084 m2 son destinados a cines como tienda sub ancla.
- Los bancos y servicios financieros concentran 6,808 m2 y fungen el papel de subancla.
- Los restaurantes concentran 4,870m2 del total.
- Los gimnasios también juegan un papel importante en la zona al concentrar 4,152 m2 del total.

Distribución de los espacios comerciales por giro



- En la zona de influencia los cines concentran el 27% del total, los bancos abarcan el 17% y los restaurantes abarcan el 12%.
- Los gimnasio abarcan el 10%, entretenimiento el 9%, supermercados el 7% del total.
- Locales de ropa abarcan el 6%, servicios profesionales el 6%, y servicios de salud y belleza el 6% del total.

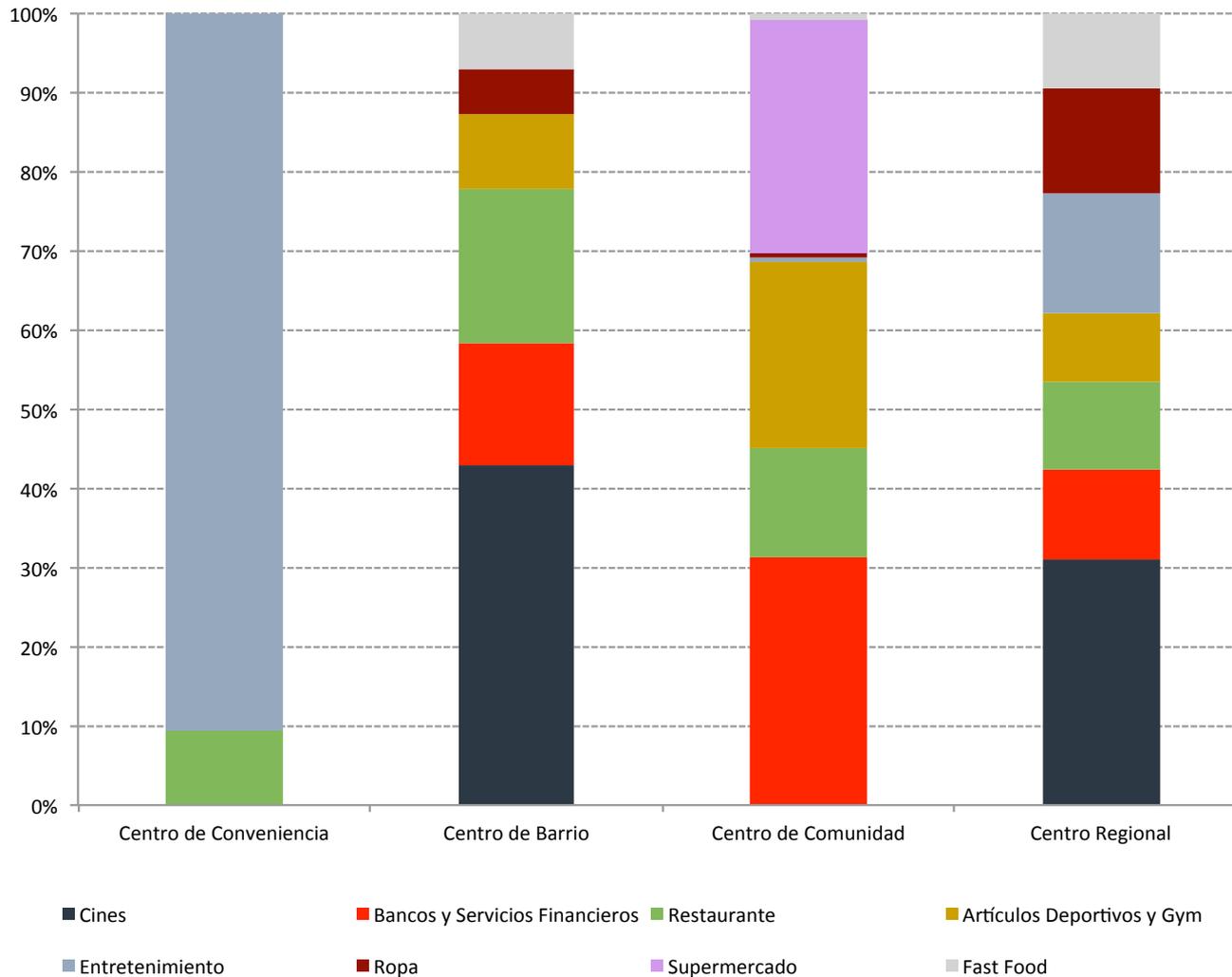
Distribución de los espacios comerciales por número de establecimientos



- En cuanto al número de establecimientos del mismo giro, predominan los servicios de salud y belleza abarcando el 15%, ropa el 14%, los establecimientos de fast food abarcan el 13% del total de establecimientos.
- Giros como bancos, telefonía y electrónica, restaurantes, servicios profesionales, calzado y música son los que tienen menor presencia.

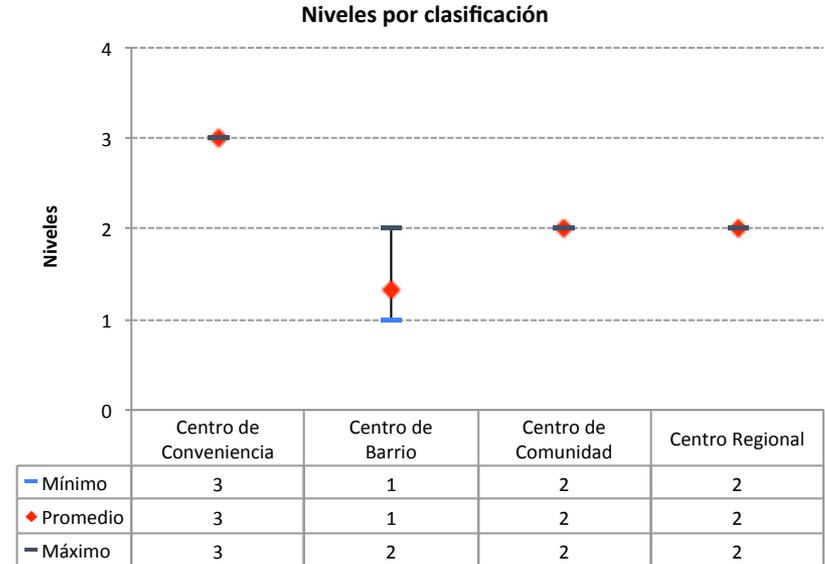
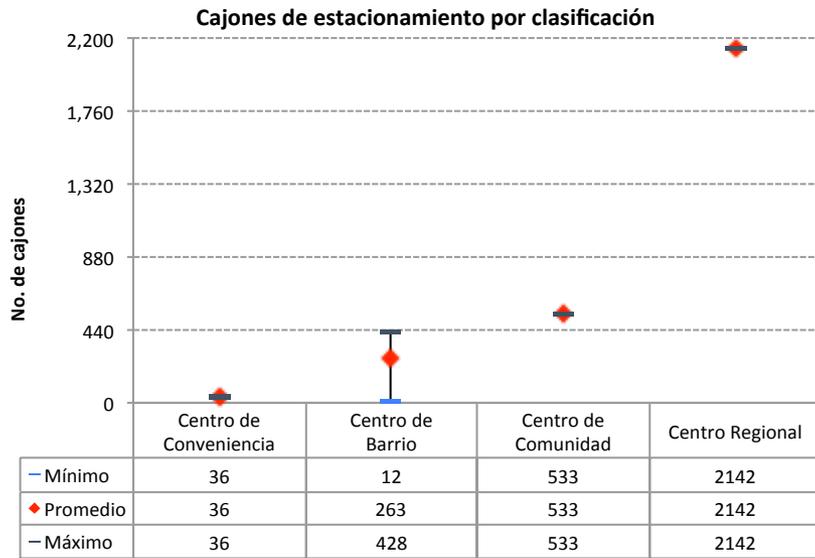
Distribución de los espacios comerciales por tipología

Superficie rentable por giro



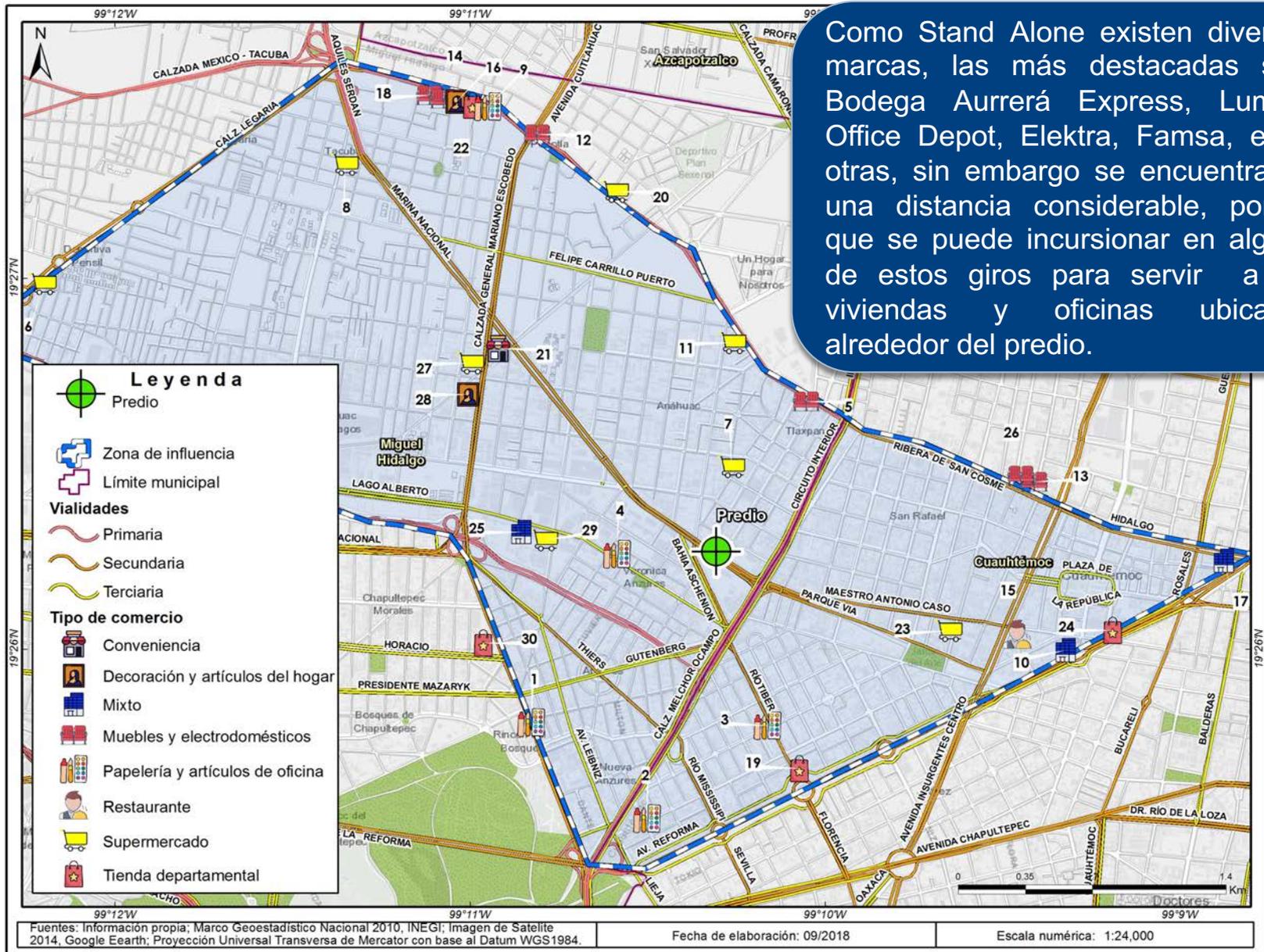
- Los Centros de Conveniencia dedican el 90% de superficie a entretenimiento
- Por su parte, los Centros de Barrio destinan el 57% de superficie a cines, el 18% a restaurantes, el 14% a cines.
- Los Centros de Comunidad destinan el 24% de superficie a bancos, el 22% a supermercados y el 18% a gimnasios.
- Finalmente, los Centros Regionales concentran el 18% a cines, el 9% al giro de entretenimiento y el 8% a ropa.

Cajones de estacionamiento y niveles por clasificación



- De acuerdo a la clasificación de espacio comercial;
 - ▣ Los Centros de Conveniencia tienen 36 cajones de estacionamiento en promedio.
 - ▣ Los Centros de Barrio tienen 263 cajones de estacionamiento en promedio.
 - ▣ Los Centros de Comunidad tienen 533 cajones de estacionamiento en promedio.
 - ▣ Los Centros Regionales tiene 2,142 cajones de estacionamiento en promedio.
- En cuanto a niveles del establecimiento;
 - ▣ Los Centros de Conveniencia llegan a tener hasta 3 niveles, los Centros de Barrio 1 nivel y los Centros de Comunidad y Regionales 2 niveles en promedio.

Ubicación de Stand Alone



Oferta actual de Stand Alone

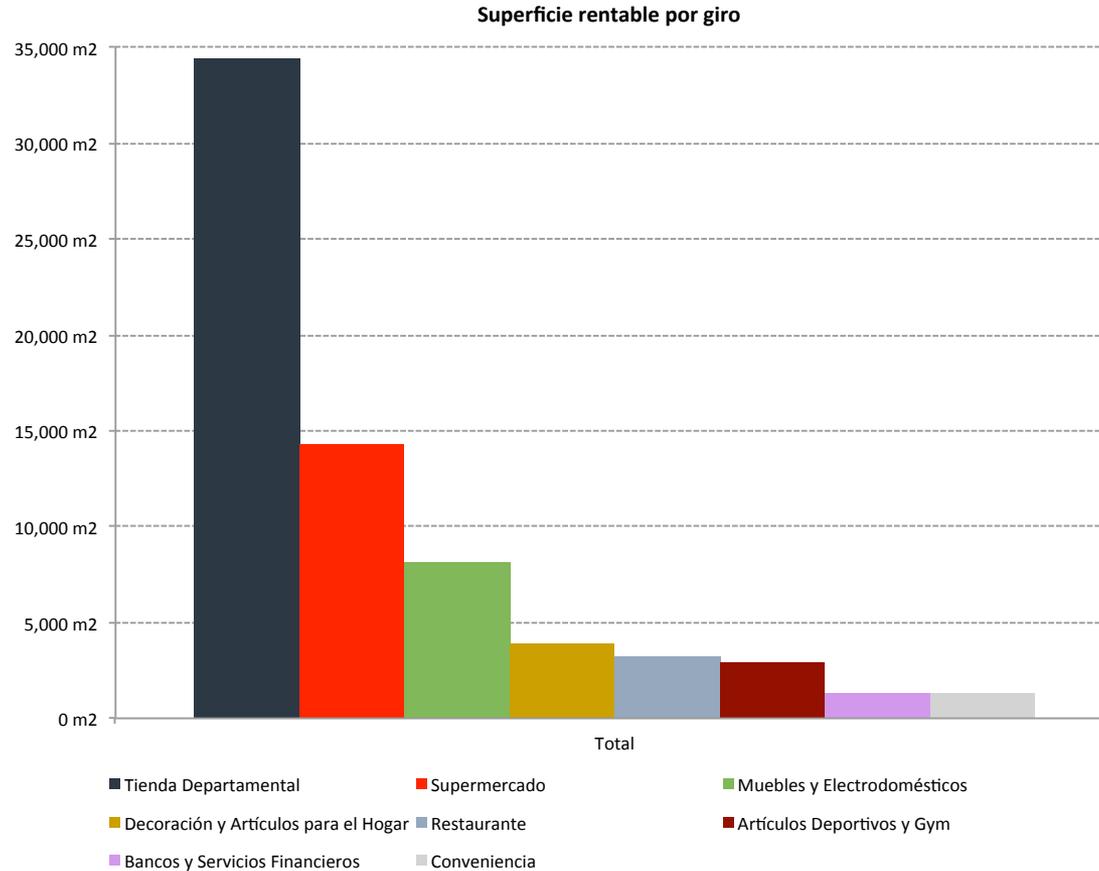
ID Mapa	Nombre	Area rentable	Tipo
1	Office Depot express Mariano Escobedo	100 m2	Papelería y artículos de oficina
2	Office Depot express Río Lerma	110 m2	Papelería y artículos de oficina
3	Office Depot express Río Panuco	150 m2	Papelería y artículos de oficina
4	Office Depot express Bahía Santa Barbara	350 m2	Papelería y artículos de oficina
5	Elektra Tacuba Miguel Schultz	382 m2	Muebles y Electrodomésticos
6	Bodega Aurrera Express.	388 m2	Supermercado
7	Bodega Aurrera Express Laguna Guzmán	396 m2	Supermercado
8	Bodega Express Aden	491 m2	Supermercado
9	Lumen-Tacuba	554 m2	Papelería y artículos de oficina
10	Paseo de la Reforma 87	700 m2	Mixto
11	Bodega Aurrera México-Tacuba	739 m2	Supermercado
12	Famsa Tacuba	760 m2	Muebles y Electrodomésticos
13	Elektra San Cosme	926 m2	Muebles y Electrodomésticos
14	Elektra Tacuba 1	970 m2	Muebles y Electrodomésticos
15	Sanborns Cafe	1,057 m2	Restaurante
16	Parisina Tacuba	1,070 m2	Decoración y artículos del hogar
17	Av. Hidalgo 120	1,200 m2	Mixto
18	Coppel Tacuba	1,206 m2	Muebles y Electrodomésticos
19	Sanborns Palacio	1,220 m2	Tienda departamental
20	Bodega Aurrera-Oxxo	1,294 m2	Supermercado
21	Waldo's Anahuac	1,736 m2	Conveniencia
22	Suburbia Tacuba - Elektra	2,228 m2	Tienda departamental
23	Bodega Aurrera San Rafael	2,237 m2	Supermercado
24	Sanborns Paseo de la Reforma	2,348 m2	Tienda departamental
25	Lago Alberto 369	3,000 m2	Mixto
26	Famsa San Cosme	4,032 m2	Muebles y Electrodomésticos
27	Bodega Aurrera mariano escobedo	4,201 m2	Supermercado
28	Fantasias Miguel	4,540 m2	Decoración y artículos del hogar
29	Comercial Mexicana Lago Xochimilco	6,026 m2	Supermercado
30	Liverpool Polanco	28,604 m2	Tienda departamental

Resumen de Stand Alone

Clasificación	Centro de Conveniencia	Centro de Barrio	Centro Regional	Total general
Número de espacios comerciales	25	4	1	30
Área total rentable	25,612 m2	18,799 m2	28,604 m2	73,015 m2
Área rentable ocupada	25,612 m2	18,799 m2	28,604 m2	73,015 m2
Área rentable disponible	0 m2	0 m2	0 m2	0 m2
% Mínimo de superficie ocupada	100%	100%	100%	100%
% Promedio de superficie ocupada	100%	100%	100%	100%
% Máximo de superficie ocupada	100%	100%	100%	100%
Número de anclas	23	3	1	27
Número de sub anclas	8	2	-	10
Número de locales	13	11	-	24
Número de islas	-	-	-	-
Área total anclas	18,694 m2	13,589 m2	28,604 m2	60,887 m2
Área total subanclas	3,232 m2	4,540 m2	0 m2	7,772 m2
Área total locales	3,686 m2	670 m2	0 m2	4,356 m2
Área total islas	-	-	-	-
Número mínimo de locales	1	4	-	1
Número promedio de locales	3	6	-	4
Número máximo de locales	4	7	-	7
Número de cajones promedio	16	172	1050	71
Niveles promedio	1	1	5	1

- Existen 30 espacios de Stand Alone, en conjunto suman un total de 73,015 m2 distribuidos 83% en tiendas Ancla, 11% en tiendas subanclas y 6% en locales comerciales.

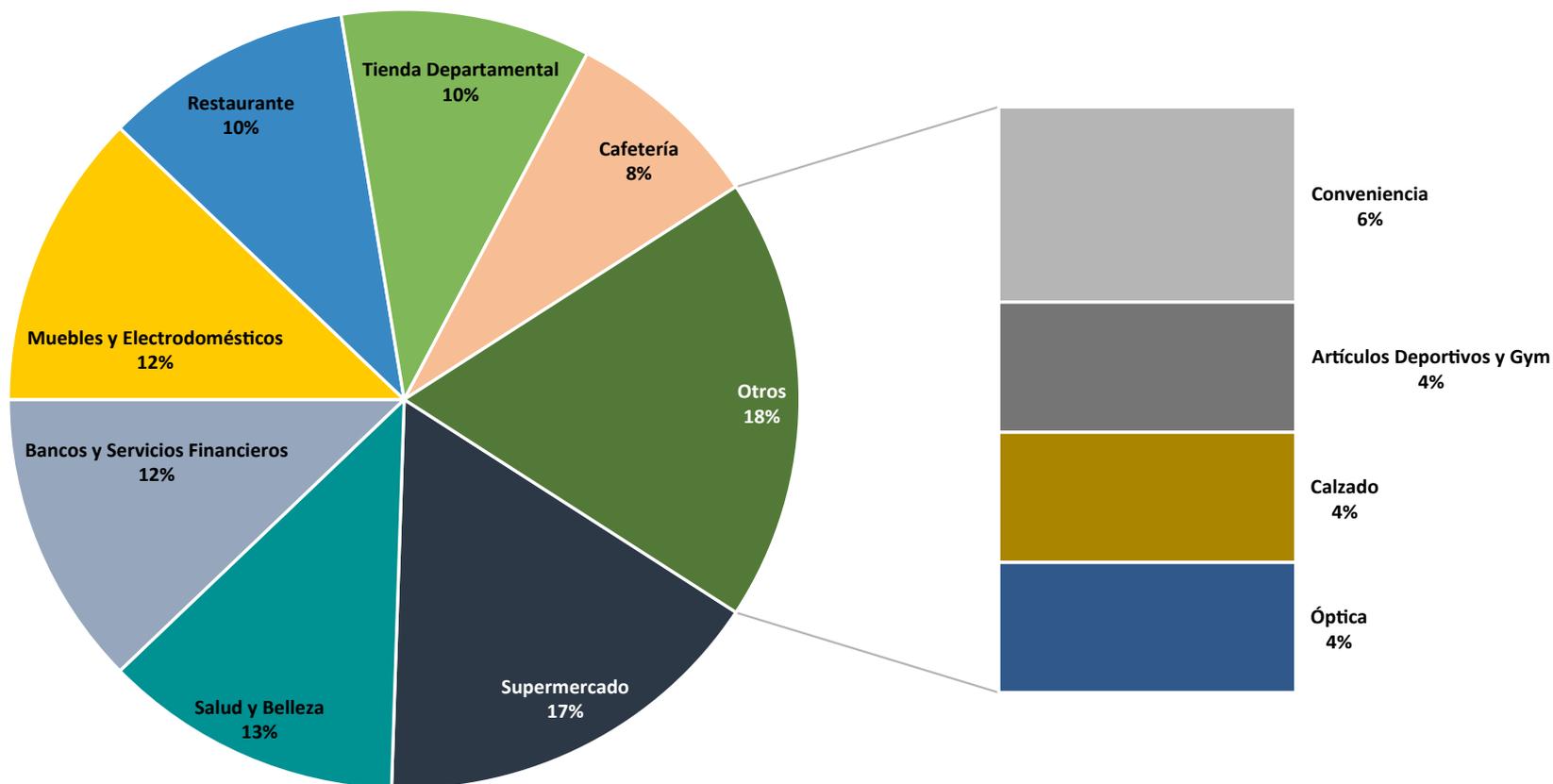
Distribución de la superficie por giro



- La tienda departamental Liverpool Polanco es el espacio que mayor superficie desplanta con el 49% del total de la superficie, en seguida los supermercados abarcan el 20% del total, los restaurantes abarcan el 11% y en menor proporción están espacios de decoración y artículos para el hogar, muebles y electrodomésticos, gimnasios, bancos y tiendas de conveniencia.

Distribución de la superficie por número de locales del mismo giro

Número de locales por giro comercial



- De acuerdo al número de locales del mismo giro, Softec encontró que los supermercados abarcan el 17% del total, los locales de salud y belleza el 13%, bancos y tiendas de muebles y electrodomésticos el 12% respectivamente, los restaurantes y las tiendas departamentales abarcan el 10% respectivamente, las cafeterías abarcan el 8%.

Conclusiones generales

- Área total rentable
 - La zona de influencia analizada está atendida con 68,517 m2 comerciales, distribuidos en 8 plazas comerciales.
 - Existen 3,652 m2 disponibles en renta, lo cual representa el 5.3% del área total rentable.
 - Las plazas comerciales se complementan con espacios de Stand Alone que suman 73,015 m2 rentables, con el 100% de ocupación, distribuidos principalmente en supermercados, tiendas departamentales, papelerías y artículos para oficina y tiendas de muebles - electrodomésticos.
- Precios por m2
 - Los precios por m2 en *Galerías Plaza de las Estrellas* son variables, los espacios son más caros en la planta baja, van desde \$223 pesos hasta \$684 pesos.
 - En la planta alta los precios van desde \$150 pesos hasta \$249 pesos.
 - Es importante destacar que los locales que tienen ubicación estratégica y con mayor circulación de personas tienen los precios más altos.
 - Los precios por promedio por m2 en *Parques Plaza Polanco* son de \$650 pesos.
- Superficie en renta
 - Existe una variedad de superficies en renta dentro de *Galerías Plaza de las Estrellas*, existen locales desde 27 m2 hasta 359 m2 en la planta baja, y 139 m2 hasta 284 en planta alta.
- Así mismo en *Parques Plaza Polanco* la disponibilidad de locales van de 20 m2 en la zona de food court y desde 40 m2 en locales en general. Requisitos:
 - Se exige 1 año mínimo de contrato, 1 depósito y 2 meses como cuota de inscripción + IVA, otorgan 30 días de gracia únicamente pagando la cuota de mantenimiento correspondiente.
- Nota:
 - El predio se encuentra a 3 minutos a pie de *Galerías Plaza de las Estrellas*, clasificado como Centro Regional debido al tamaño, cuenta con marcas como Cinemex, SRE, Smart Fit, Sanborn's, BBVA Bancomer, Scotiabank, Banamex, Inbursa, Banorte, Vips, El Portón.

122

4. Análisis del predio



Características físicas del predio

- El predio cuenta con una superficie de 3,556 m² presentando un polígono regular, en forma de romboide, lo que refiere un polígono que permite diseñar un proyecto arquitectónicamente atractivo, donde se maximicen los espacios y las vistas.
- El predio cuenta con tres frentes a calle, uno por Av. Marina Nacional con 115 m aproximadamente, siendo una de las vialidades de mayor importancia en la zona, condición altamente positiva para el predio. Los otros frentes son sobre Lago Pátzcuaro y Lago Zirahuén con 30 m aproximadamente sobre cada frente, dichas vialidades son consideradas de jerarquía local.
- Las características del predio permiten diseñar un proyecto con amplias vistas a una vialidad de importancia en la zona, lo que se traduce en amplia iluminación y visibilidad, condición positiva para cualquier giro inmobiliario.



Accesos al predio



Para llegar al predio desde Paseo de la Reforma se debe tomar la vialidad Antonio Caso la cual accede de forma directa al predio.

Si el punto de partida es el Circuito Interior se debe tomar la salida hacia Marina Nacional, dependiendo la dirección en la que se conduzca se deberán tomar uno o varios retornos.

La ubicación sobre Mariana Nacional otorga alta conectividad y accesibilidad al predio desde y hacia distintas zonas de interés en la Ciudad.

Sitios de interés



Colindancias y contexto

- El predio se ubica sobre uno de los principales corredores de la zona como es Av. Marina Nacional, siendo una de las vialidades que articula la estructura urbana de la zona.
- Sobre dicha vialidad se ubican espacios comerciales que atienden a los residentes de la zona; de igual forma algunos inmuebles de oficinas y servicios, lo que indica un corredor de usos mixtos, pero inmuebles con un periodo importante de antigüedad.
- Los predios colindantes sobre Av. Marina Nacional actualmente se encuentran sin uso, pero debido a su ubicación se considera puedan ser susceptibles de desarrollo inmobiliario en un mediano plazo, condición que reafirmaría a Marina Nacional como un corredor de usos mixtos.



Colindancias y contexto

- En contra esquina del predio se desarrolló un proyecto habitacional, si bien el proceso de desarrollo fue lento, las obras ya se encuentran avanzadas, denotando entrega a mediano plazo.
- El contexto de las calles posteriores al predio no se percibe altamente positivo, el mantenimiento en las fachadas de las construcciones es precario, con una imagen urbana poco positiva, generando un ambiente negativo, percibiéndose inseguro en las calles más próximas a Marina Nacional, es decir, las más cercanas al predio; conforme se adentra en la colonia Anáhuac el contexto mejora, derivado de los procesos de transformación urbana que presenta la zona, puntualmente la colonia Anáhuac, con la llegada de residentes de niveles socioeconómicos más altos.

Frente principal sobre Marina Nacional



Frente secundario sobre Lago Pátzcuaro



Calles posteriores con imagen urbana negativa



Marina Nacional corredor de usos mixtos



Uso de suelo

- Según la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la CDMX el predio bajo análisis presenta la siguiente normatividad:
 - Uso de suelo: habitacional mixto HM (habitacional, comercio, servicios e industria).
 - % Área libre: 30%.
 - % Superficie de desplante: 70%.
 - Niveles permitidos: 10.
 - Densidad habitacional: 1 viv x cada 50 m² de superficie de terreno.
- Bajo los criterios anteriores el predio con una superficie de 3,556 m² presenta la siguiente normatividad:
 - Área libre: 1,067 m².
 - Superficie desplante: 2,489 m².
 - Superficie máxima de construcción: 24,898 m².
 - Niveles permitidos: 10
 - Número de viviendas permitidas: 71 viviendas.

Análisis FODA del predio/proyecto

Fortalezas

- Ubicado sobre una vialidad principal en la zona.
- Posibilidad para diseñar un proyecto altamente atractivo en concepto, amenidades, espacios y precios.
- Poligonal regular del predio, maximización de espacios.
- Predio con tres frentes.
- Amplio frente sobre Narina Nacional, corredor principal en la zona.
- Accesibilidad sin complicaciones.

Oportunidades

- Crecimiento constante del parque habitacional.
- Cercanía a núcleos de trabajo.
- Zona altamente servida de equipamiento urbana y de servicios.

Debilidades

- Ubicado sobre corredor de oficinas clase B, oferta de mayor valor en otros corredores.
- Densidad habitacional media, limitación en el desarrollo del componente habitacional.

Amenazas

- Contexto poco favorable en las calles posteriores.
- Cercanía a corredores inmobiliarios de oficinas con mayor consolidación (Nuevo Polanco y Reforma).
- Inclusión de otros competidores con mejor ubicación.

Potencial inmobiliario para los giros de interés

Potencial del proyecto según sus atributos para el desarrollo	Vivienda nueva Departamentos	Centro comercial	Oficinas
Entorno	Regular	Bueno	Bueno
Ubicación	Muy Bueno	Muy Bueno	Bueno
Accesos	Muy Bueno	Muy Bueno	Muy Bueno
Dimensiones	Muy Bueno	Muy Bueno	Muy Bueno
Contexto urbano	Regular	Bueno	Bueno
Ejes de crecimiento	Bueno	Bueno	Malo
Cercanía a corredores inmobiliarios	Bueno	Bueno	Regular
Total	Muy Bueno	Muy Bueno	Bueno

- Se considera que el predio tiene un alto potencial inmobiliario para el giro de vivienda nueva tipo departamentos y espacios comerciales.
- De igual forma se considera tiene un potencial positivo para el giro de oficinas, puesto que se ubica dentro de un corredor de oficinas, pero donde la oferta se ha mantenido a un nivel comparativamente menor que otras zonas como Reforma, Polanco y Nuevo Polanco.
- Se considera que el predio tiene un amplio potencial inmobiliario para el desarrollo de un proyecto de usos mixtos, con el complemento de vivienda vertical como principal elemento, acompañado de espacios comerciales y de un componente de oficinas.

Vocación del predio por giro

Vivienda Nueva Vertical



- Giro con mayor potencial
- Características físicas aprovechable para el tipo de producto vertical
- Ubicación favorable
- Corredor de usos mixtos
- Normativa favorable y altamente aprovechable

Comercio Centro de Barrio



- Giro complementario
- Complemento de la oferta actual
- Formato comercial Centro de Barrio
- Giro complemento de vivienda y oficinas

Oficinas back office



- Giro complementario
- Corredor de oficinas clase B, precio de renta comparativamente bajos
- Ubicación y accesibilidad positiva para el giro

Sinergia entre usos

Sinergia entre usos

132

5. Modelación de un proyecto competitivo



Elementos para la modulación del proyecto

- Para modular el proyecto se toman los siguientes parámetros de desarrollo, tanto de normativa de uso de suelo del predio, desempeño de mercado habitacional y comercial, así como la demanda de espacios comerciales ejercida por los residentes inmediatos al predio; se enlistan a continuación:
 - Normativa del predio, superficie de desplante del proyecto, niveles permitidos, superficie máxima de construcción y número de viviendas permitidas.
 - Evolución histórica de los productos habitacionales con mejor desempeño.
 - Desempeño actual de los productos habitacionales, identificando los prototipos mejor aceptados en la zona.
 - Precios por m² y unitarios en proyectos cercanos y con semejanzas al posible proyecto a desarrollar como parámetros de desarrollo y desempeño para el componente habitacional.
 - Crecimiento y proyección de las unidades económicas establecidas en inmuebles de oficinas.
 - Demanda de espacios de oficinas y participación del proyecto.
 - Oferta comercial en la zona inmediata al predio.
 - Demanda de espacios comerciales en la zona inmediata al predio.
 - Cruce de demanda de espacios comerciales por parte de residentes vs oferta actual, resultando oportunidad de mercado, se otorga participación al proyecto, resultando en la superficie comercial óptima y justificada para desarrollar.
 - Suma de superficie del componente habitacional, oficinas y comercio, resultando la mezcla del proyecto, basando en parámetros de los mejores desempeños de los productos y justificando la parte comercial y de oficinas.

Datos del predio/proyecto

Datos del predio/proyecto	
Tamaño del terreno	3,556 m ²
Área libre (30%)	1,067 m ²
Área desplante (70%)	2,489 m ²
Nivel permitidos	10
Sup. Máximo de construcción	24,898 m ²
No de viviendas permitidas	71

- El predio bajo análisis con superficie de 3,556 m², con base a la normatividad se pueden desarrollar hasta 24,898 m² como superficie máxima de construcción.
- De igual forma, la normativa establece una superficie de área libre de 1,067 m², que representan el 30% del total de la superficie del terreno.
- La superficie para desplantar el proyecto deberá de ser de 2,489 m² es decir, el 70% del total de la superficie del terreno.
- La normativa permite la posibilidad de construir hasta 71 viviendas.
- A continuación se describirán escenarios de desarrollo de los componentes del proyecto (vivienda, oficinas y comercio).

Características del componente habitacional

Desempeño componente habitacional				
Tipo producto	81m2-90m2	91m2-100m2	101m2-110m2	Total/Promedio
% del Proyecto	40%	40%	20%	100%
No Unidades	28	28	14	71
Área promedio	85 m2	95 m2	105 m2	95 m2
Precio m2	\$54,000	\$52,000	\$50,000	\$52,000
Precio unitario promedio	\$4,590,000	\$4,940,000	\$5,250,000	\$4,926,667
Recamaras	2	3	3	3
Baños	2.5	2.5	2.5	3
Cajones Estacionamiento	2	2	2	142

- Para el componente habitacional, se considera oportuno prototipos en un rango de superficies de 81 m2 a 90 m2, 91 m2 a 100 m2 y de 101 m2 a 110 m2. Lo anterior permite captar diferentes perfiles de clientes, es decir mayor posibilidad de compradores.
- Se considera que la mayor parte del inventario se concentra en los productos de 81 m2 a 90 m2 y 91 m2 a 100 m2, con 40% de las unidades para cada grupo.
- Se estima un requerimiento de 142 cajones de estacionamiento para el componente habitacional.

Desempeño estimado por etapa

Desempeño componente habitacional				
Tipo producto	81m2-90m2	91m2-100m2	101m2-110m2	Total/Promedio
% del Proyecto	40%	40%	20%	100%
No Unidades	28	28	14	71
Área promedio	85 m2	95 m2	105 m2	95 m2
Precio m2	\$54,000	\$52,000	\$50,000	\$52,000
Precio unitario promedio	\$4,590,000	\$4,940,000	\$5,250,000	\$4,926,667
Recamaras	2	3	3	3
Baños	2.5	2.5	2.5	3
Cajones Estacionamiento	2	2	2	142
Absorción	1.3	1.0	0.4	2.7
Meses venta	22	29	33	26.3
Años venta	1.9	2.4	2.8	2.2
Valor ventas	\$130,356,000	\$140,296,000	\$74,550,000	\$345,202,000
Ingresos mensuales	\$5,866,020	\$4,910,360	\$2,236,500	\$13,012,880
Superficie vendible	2,414 m2	2,698 m2	1,491 m2	6,603 m2
Superficie circulaciones	483 m2	540 m2	298 m2	1,189 m2
Sup. Total Construcción	2,897 m2	3,238 m2	1,789 m2	7,792 m2
Sup. De Construcción x nivel (considerando 8 niveles)				974 m2

- Para el desempeño del componente habitacional, se estiman ventas de **2.7 unidades mensuales** en promedio, con lo cual el tiempo de vida del proyecto rondaría los 26 meses, es decir poco menos de **2 años de venta**.
- Las 71 unidades con un precio unitario promedio cercano a los \$5 millones de pesos, con un precio por m2 promedio de \$52 mil pesos, tendrían un valor de ventas por cercano a **\$345 millones de pesos a valor presente**.
- Con los prototipos propuesto, así como el espacios de circulaciones, se considera una superficie total de construcción de **7,792 m2**. Para la modelación del proyecto se recomiendan plantas cercanas a los **974 m2**, considerando 8 niveles de vivienda, en dicha superficie se deberán distribuir de forma eficiente los diversos prototipos (aproximadamente 9 unidades x nivel).

Características

CARACTERÍSTICAS ARQUITECTONICAS	81m2-90m2	91m2-100m2	101m2-110m2
SUPERFICIE PROMEDIO	85M2	95M2	105M2
RECAMARAS	2	3	3
ALCOBA/SALA T.V. O DE JUEGOS	SI	SI	SI
BAÑOS	2.5	2.5	2.5
COCINA CON BARRA DESAYUNADORA	SI	SI	SI
SALA-COMEDOR	SI	SI	SI
AREA DE LAVADO	SI	SI	SI
CAJONES DE ESTACIONAMIENTO	2	2	2
ACABADOS Y EQUIPAMIENTO	81m2-90m2	91m2-100m2	101m2-110m2
ACABADOS EN BAÑO	Baño equipado(Accesorios, Azulejo / Mosaico, Cancelería, Regadera)	Baño equipado(Accesorios, Azulejo / Mosaico, Cancelería, Regadera)	Baño equipado(Accesorios, Azulejo / Mosaico, Cancelería, Regadera)
ACABADO EN PISO	Cerámica/duela de madera/ mármol	Cerámica/duela de madera/ mármol	Cerámica/duela de madera/ mármol
ACABADO EN PARED	Pasta texturizada	Pasta texturizada	Pasta texturizada
CLOSETS	Madera fina	Madera fina	Madera fina

Amenidades

AMENIDADES	
CASETA DE VIGILANCIA	SI
ACCESO CONTROLADO	SI
ÁREAS VERDES	SI
ELEVADOR	SI
LOBBY	SI
SALON DE USOS MULTIPLES	SI
BODEGA	SI
CARRIL NADO	SI
LUDOTECA	SI
GIMNASIO	SI
ESTACIONAMIENTO DE VISITIAS	SI
FINANCIAMIENTO Y ENGANCHE	
CONTADO	SI
INFONAVIT (COFINANCIAMIENTO)	SI
FINANCIAMIENTO BANCARIO/SOFOL	SI
ENGANCHE DIFERIDO	SI
ENGANCHE	20% - 30%
INGRESOS MENSUALES PROMEDIO REQUERIDOS	\$114,720

Características sugeridas para el proyecto habitacional

- Segmento y concepto
 - Segmento Residencial Plus, con precios de \$4,590,000 a \$5,250,000 de pesos.
 - Concepto de proyecto de usos mixtos, ubicado sobre vialidad principal de la zona.
 - Productos diferenciados para distintos tipos de clientes.
- Servicios y amenidades
 - Priorizar elementos de seguridad como pilar del proyecto, bardas perimetrales, caseta de vigilancia, acceso controlado y circuito cerrado.
 - Gama de amenidades atractiva tanto para familias jóvenes, parejas sin hijos, solteros y roomies.
- Acabados
 - Acabados que remitan espacios modernos y funcionales, calores y texturas de moda.
 - Aprovechar luces naturales, espacios cálidos e iluminados.
 - Diseño arquitectónico que maximice espacios en producto y proyecto.

Recomendaciones en acabados

Cocinas integrales equipadas: materiales como granito en barras, tarjas, muebles, campana, espacios para refrigerador y centro de lavado, opción de modulación cocina abierta o cerrada.



Pisos: pisos de cerámica y pisos laminados, son aceptados para el segmento dirigido, es importante que la calidad de estos sea notable.



Recomendaciones en acabados

Baño equipado: azulejos en áreas húmedas, regaderas, accesorios, mueble de baño y cancelería. Se recomiendan elementos que refiera un espacio de calidad, ponderando la relación costo/utilidad para el desarrollador.

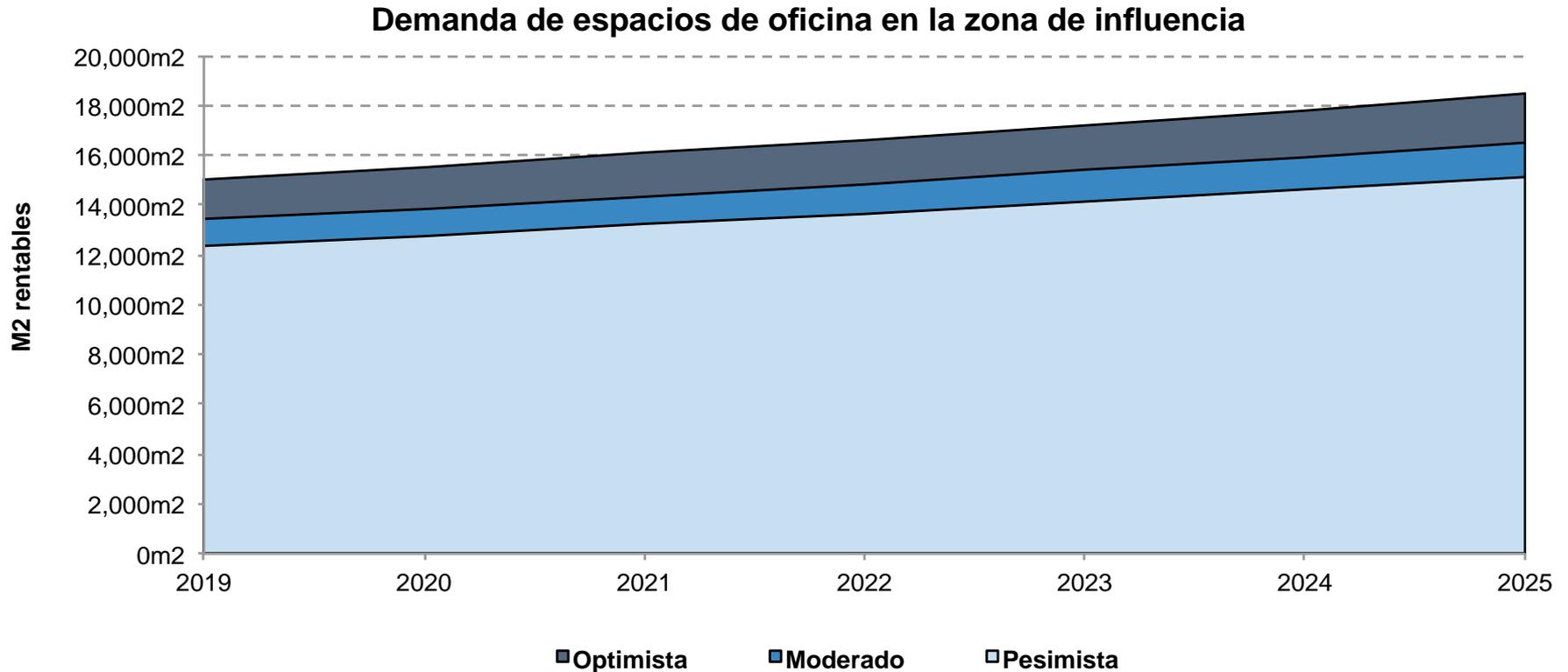


Closets: se recomienda carpintería que remita una alta calidad, enfatizando un diseño moderno, de igual forma dejar espacios pequeños tipo vestidor para las recamaras principales.



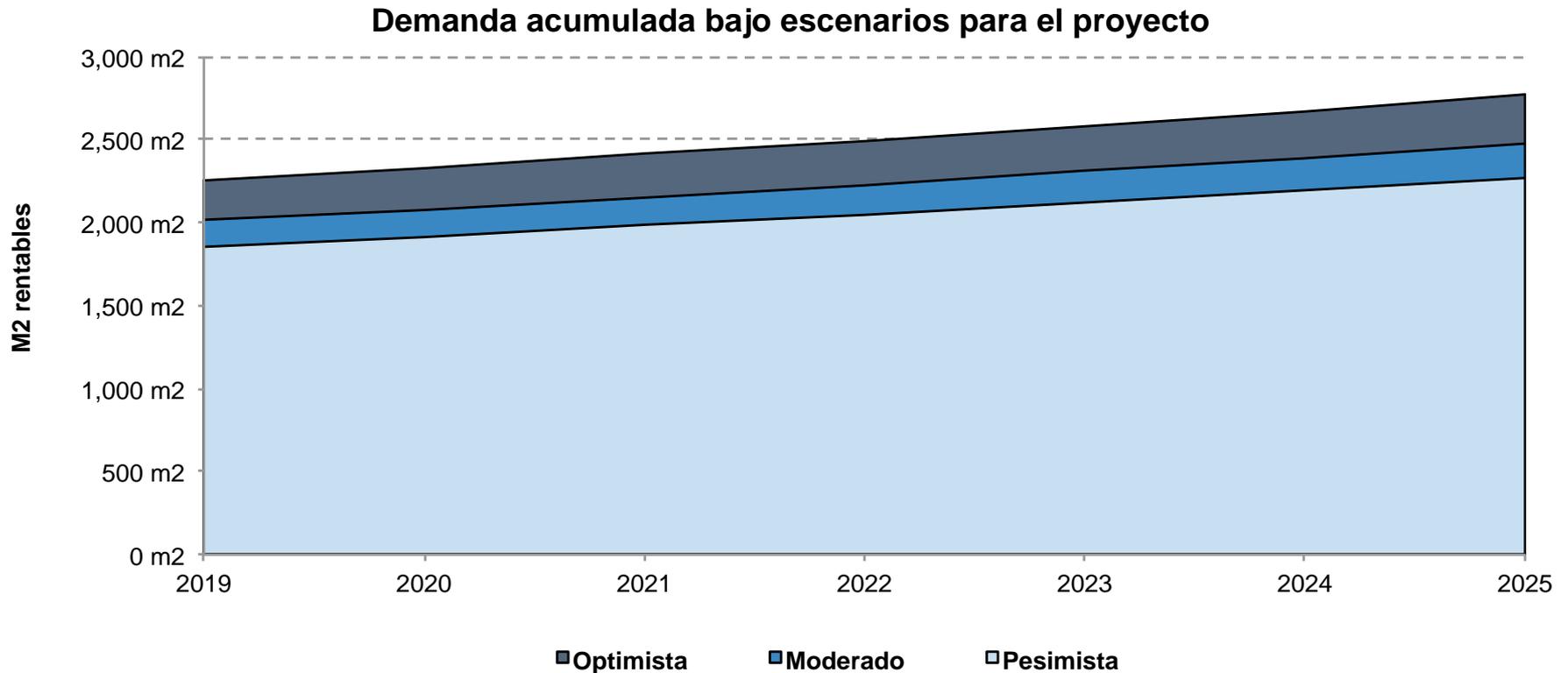
Componente oficinas

Demanda de espacios de oficinas en la zona



- Dado el crecimiento de las unidades económicas que se establecen en inmuebles de oficinas en la zona, se estima para el 2019 una demanda de poco más de 13 mil m2 rentables, pudiendo incrementar un 20% en un escenario optimista y disminuir un 20% en un escenario pesimista, con lo cual la demanda se movería en un rango de 12 mil m2 a 15 mil m2 rentables.

Demanda de espacios y participación del proyecto

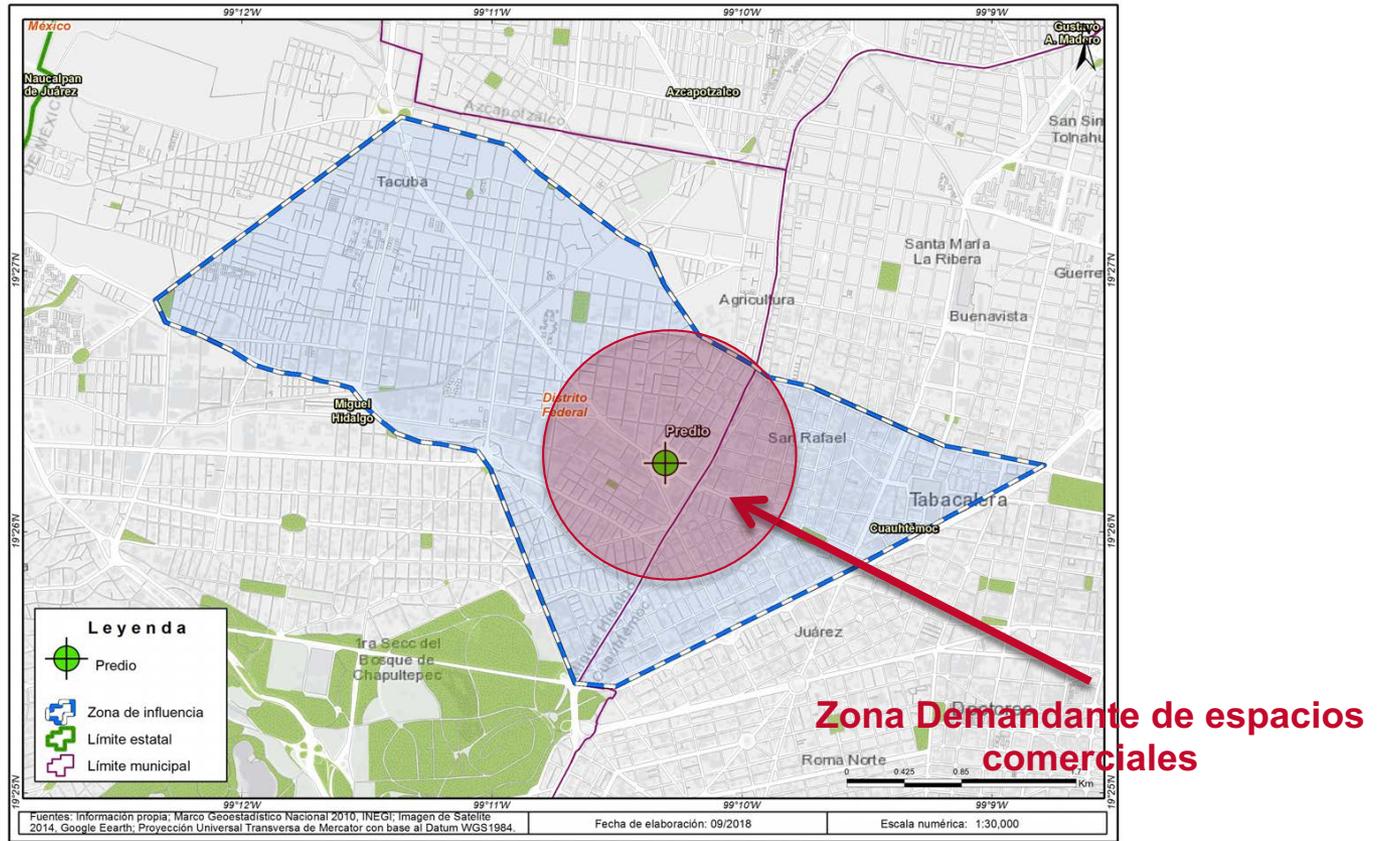


- Softec considera que el posible proyecto a desarrollar, dada su posición competitiva pudiera tener una participación del 15% sobre la demanda de espacios de oficinas, considerando un escenario acorde al mercado actual.
- Bajo dicho supuesto se estima que un componente de oficinas cercano a 11 mil m2 rentables pudiera consumirse en 5 años a partir del 2020 al 2024, debido a la poca colocación de espacios en la zona, motivado por la cercanía relativa a corredores altamente consolidados y en desarrollo como Nuevo Polanco y Reforma.

Recomendaciones para el espacio de oficinas

- La ubicación del predio remite a tipología de oficinas back office, donde los precios de renta sean menores a oficinas corporativas, se recomienda un precio de salida de \$350 pesos, incrementándolo si el nivel de ocupación es positivo.
- Formatos de entrega en obra gris.
- Instalaciones eléctricas, sanitarias, agua potable.
- Se recomienda rentar plantas tipo de 1,500 m² o bien dividir las en dos de 750 m².
- Otorgar un cajón de estacionamiento por cada 35 m² rentados.
- Con lo anterior se estima un requerimiento de 347 cajones de estacionamiento para el giro de oficinas.
- Se considera oportuno buscar clientes en pre renta, con lo cual la consolidación del proyecto sería mayor y en menor plazo, en caso contrario el proyecto podría tardar tiempo prolongado en llenarse, condición que afectaría los intereses corporativos y la imagen del proyecto.

Componente Comercial



- Para determinar la demanda de espacios comerciales en la zona, se determinó un radio de km a partir del predio, considerando las familias que pudieran ser los posibles consumidores del espacio comercial pensado para el proyecto.
- Las familias que habitan en la zona se considera la población demandante.
- Con base a los Censos y Encuesta Intercensal del INEGI, se estiman **25,277 viviendas**.

Estimación de la demanda de espacios comerciales

□ Características

- Para estimar los m2 de comercio potenciales en la Zona de Influencia (ZI) para el predio bajo estudio, partimos que la actividad comercial representa por un lado, gastos para el consumidor y por el otro, ingresos para el comerciante.
- El modelo de Softec para esta estimación, se realiza por el lado de la demanda (consumidores), para después traducirlo al lado de la oferta. Se utilizaron datos arrojados por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) del INEGI.
- El gasto en comercio y servicios de la zona de influencia, es realizado principalmente por la familias que ahí residen. En la ENIGH, se describen los ingresos y los gastos en deciles de las familias mexicanas. Para nuestro fin, tomamos el gasto de los hogares mensual y sacamos la participación de los diferentes rubros sobre el total del gasto. De acuerdo a los intervalos que determinan los segmentos socioeconómicos de la población, según su ingreso en salarios mínimos, se asignan los deciles correspondientes a estos intervalos.
- La suma total del gasto en comercio y servicios, en centros comerciales formales de las familias de la Zona de Influencia, arrojan los ingresos del comerciante, este comerciante paga generalmente entre el 4% y el 10% de su ingreso por concepto de renta, esta renta, junto con el precio por m2 vigente de la oferta de espacios comerciales determina la demanda potencial de espacios comerciales en m2.
- Para el presente estudio se tomo un precio de renta en espacios comerciales de \$400 pesos.
- Los niveles socioeconómicos se ajustan, teniendo en cuenta que el Ageb presenta el 70% de las familias con el NSE que indica el Ageb, mientras que el resto de las familias se distribuyen de manera normal.

Estructura del gasto

- Estructura de gasto de los usuarios potenciales
 - El destino de los gastos de un hogar en bienes de consumo duradero y no duradero, así como gastos en servicios, están determinados en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), realizada por INEGI
 - La gráfica muestra la composición de cada uno de los rubros de gasto de los hogares, de acuerdo a la clasificación de INEGI.



Modelación de componente comercial

Zona de Influencia	Viviendas	A/B	C+	C	D+	D	E
Zona Primaria Familias	25,277	1,264	5,055	15,166	3,792	0	0

Gasto por familias		Segmento					
		A/B	C+	C	D+	D	E
Familias		\$56,319	\$29,583	\$11,328	\$4,542	\$2,503	\$1,010

Gasto Total por Zona de Influencia	Monto	A/B	C+	C	D+	D	E
Zona Primaria Familias	\$409,752,229	\$71,178,782	\$149,554,909	\$171,797,279	\$17,221,258	\$0	\$0

Captación de gasto	Participación	Segmento					
		A/B	C+	C	D+	D	E
Zona Primaria Familias	100%	\$71,178,782	\$149,554,909	\$171,797,279	\$17,221,258	\$0	\$0
Total		\$71,178,782	\$149,554,909	\$171,797,279	\$17,221,258	\$0	\$0

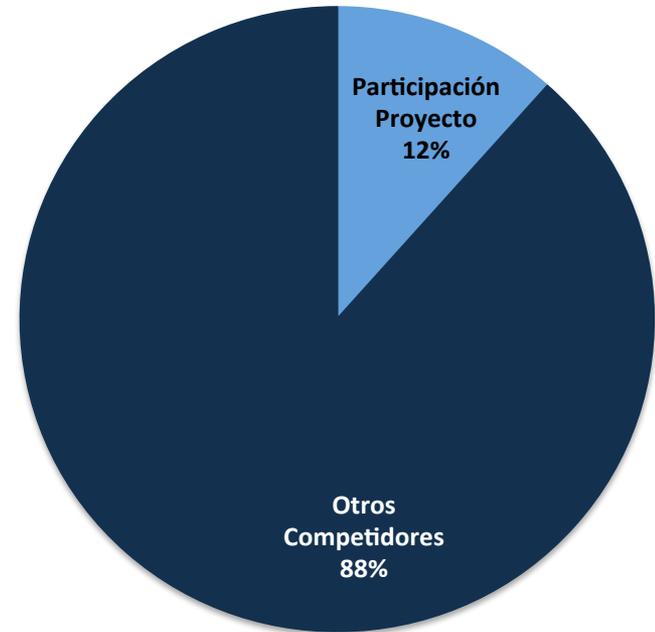
Ventas	Total						
Venta Estimada Mensual en CC	\$409,752,229						
M2 rentables Anclas		A/B	C+	C	D+	D	E
Total	24,585 m2	4,271 m2	8,973 m2	10,308 m2	1,033 m2	m2	
M2 rentables Locales		A/B	C+	C	D+	D	E
Total	63,739 m2	11,072 m2	23,264 m2	26,724 m2	2,679 m2	m2	
M2 totales de la plaza comercial		A/B	C+	C	D+	D	E
Total	88,324 m2	15,343 m2	32,237 m2	37,032 m2	3,712 m2	m2	

- La zona de influencia demandante de espacios comerciales, presentan un gasto ejercido en espacios comerciales de poco más de \$409 millones de pesos.
- Lo anterior se traduce en espacios comerciales, dando un resultado de 88,343m2 demandados en la zona; el dato se resta a la superficie rentable existente en la zona, dando la oportunidad de mercado para el desarrollador.

Oportunidad de mercado para el proyecto



Estimación demanda comercial 2019	
Concepto	m2
Familias	25,277
m2 Potenciales	88,324m2
m2 desarrollados en plazas	45,258m2
Oportunidad de mercado	43,066m2



Concepto	m2
Oportunidad de mercado	43,066m2
Participación Proyecto	4,978m2
Participación Otros Competidores	38,088m2

- La zona de influencia demanda poco más de 88 mil m2 rentables de espacios comerciales, de los cuales existen desarrollados cerca de 45 mil m2 rentables; lo que indica una oportunidad de mercado de cercana a 43 mil m2 rentables.
- Bajo un escenario de participación de mercado, se considera oportuno y justificado un espacio comercial de hasta 4,978 m2 rentables, que se distribuirán en los dos primeros niveles del proyecto, que representan el 12% de la oportunidad de mercado, reafirmando un escenario de participación positivo.

Recomendaciones para el espacio comercial

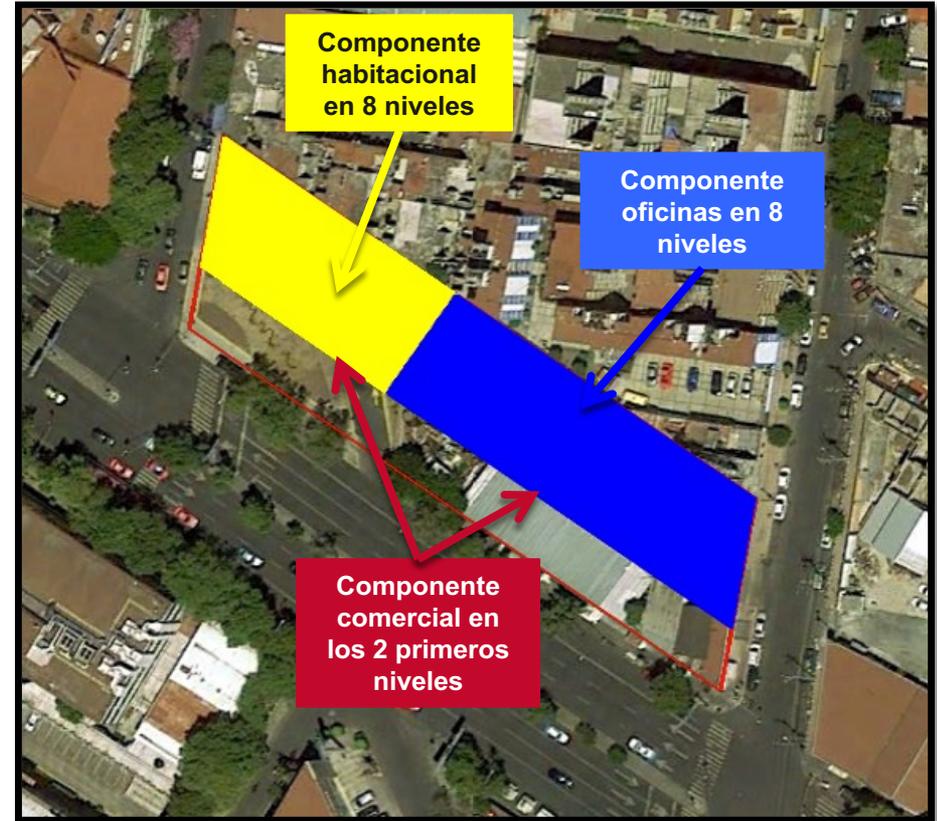
- Bajo los parámetros de desarrollo, demanda y participación de mercado se considera que el proyecto a desarrollar pueda contar con una superficie cercana a 5 mil m² rentables.
- Bajo los escenarios de desarrollo planteados para el proyecto, se considera oportuno desarrollar el proyecto en los dos primeros niveles del proyecto, con lo cual se tendría una superficie rentable de 4,978 m², con plantas de 2,489 m².
- Se considera oportuno desarrollar un 3er nivel de espacios comerciales solo si se cuenta con un cliente ancla amarrado, que pudiera utilizar la planta completa o la mayor parte, considerando cines, supermercado y gimnasios. Con un tercer nivel, el proyecto tendría una superficie rentable cercana a 7,500 m², es decir, una participación del 17%, lo cual es considerado un escenario arriesgado y agresivo, solamente viable como se menciona anteriormente, solo si se tiene amarrado un cliente ancla para el tercer nivel.
- Se recomiendan precios de salida de \$400 pesos en planta baja y \$350 pesos en 1er nivel.
- Un 10% del valor de la renta de mantenimiento.
- Se recomienda diseñar un proyecto con amplia visibilidad, aprovechando el lago frente del predio.
- Se recomienda contar con accesos cómodos y sencillos.
- Se estima un requerimiento de 166 lugares de estacionamiento para una superficie de 4,978 m² en dos niveles.

Características sugeridas

- Concepto y segmento
 - ▣ Concepto de Centro de Barrio.
 - ▣ Formato plaza, franja de locales en dos niveles.
 - ▣ Amplios frentes, accesos cómodos y ágiles.
 - ▣ Incluir giros de primera necesidad: tienda de conveniencia, farmacias, fast food, servicios profesionales y personales, bancos, gimnasio, restaurante, telefonía. Preferentemente marcas y cadenas conocidas.
 - ▣ Formatos de entrega en obra gris.
 - ▣ Precios de renta en inicio de \$400 a \$450 pesos.
 - ▣ Se estima un requerimiento mínimo de 166 cajones de estacionamiento.

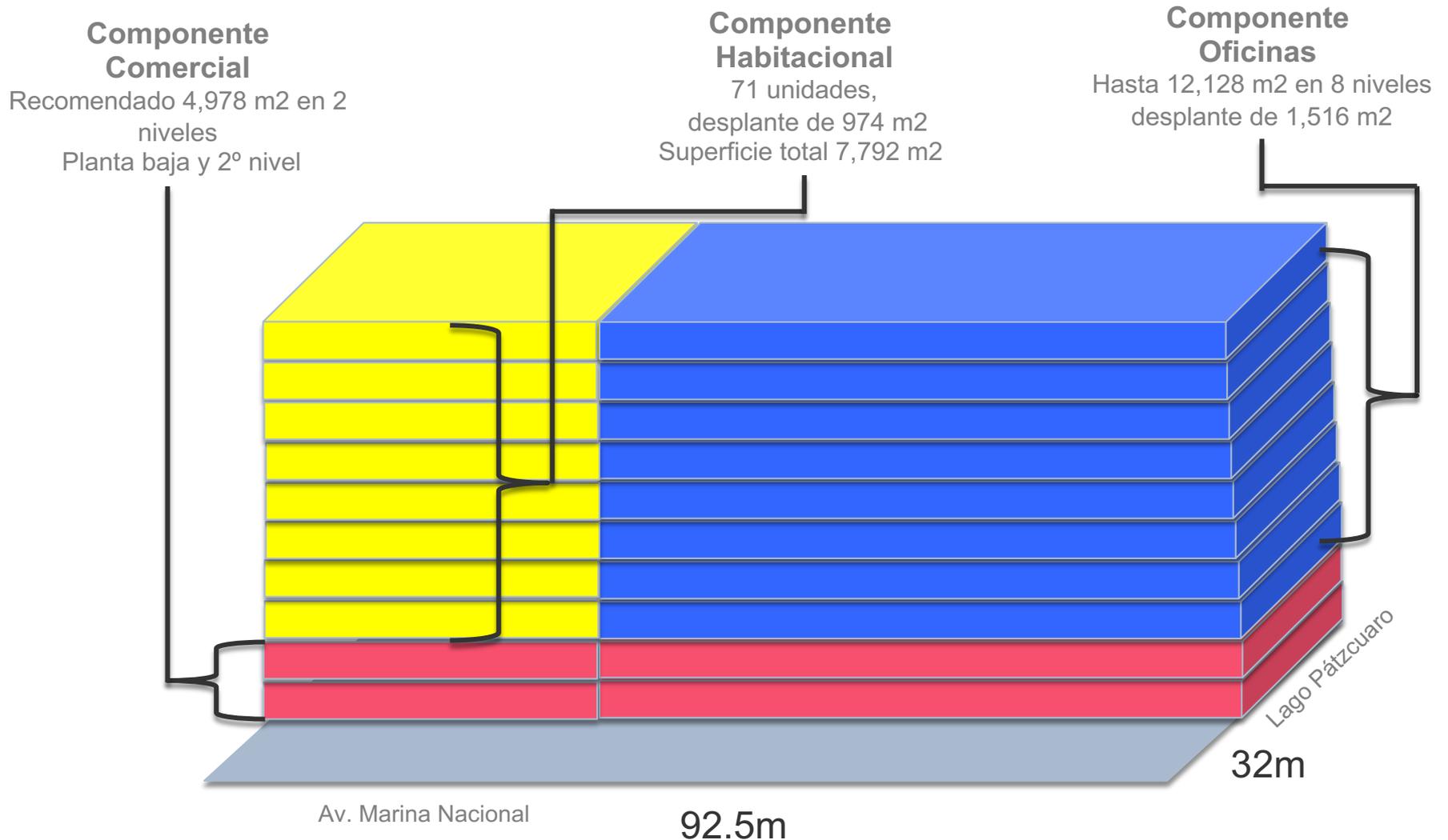
Modelación del proyecto

- Para modelar el proyecto se tiene las siguientes consideraciones:
 - Para el componente habitacional se considera oportuno una superficie de desplante de 974 m² en 8 niveles, partiendo del 3er al 10º nivel, resultando en 7,792 m² de construcción.
 - Para la parte de oficinas se considera un desplante de 1,516 m² en 8 niveles, resultando en 12,128 m² totales, partiendo del 3er nivel al 10ª nivel.
 - Se considera oportuno desarrollar 2 niveles de comercio en toda la superficie de desplante del proyecto, sumando 4,978 m², en la planta baja y el 1er nivel.
 - Se deberá aprovechar el largo del frente del predio para el componente comercial, resultando un espacio visualmente potente y atractivo.
 - Para los cajones de estacionamiento del proyecto se recomienda realizarlos en sótano, aprovechando la cimentación que se necesitan para levantar los 10 niveles del proyecto, se estima un requerimiento cercano a 655 lugares de estacionamiento, de igual forma aprovechando la parte frontal del predio para estacionamientos a nivel.



*Esquema de giros contemplados

Diseño esquemático del proyecto



Potencial de desarrollo

- Softec considera que para el predio ubicado sobre Lago Pátzcuaro #147, los giros inmobiliarios con mayor potencial de desarrollo son vivienda vertical y centros comerciales, mientras que el giro de espacios para oficinas se considera con menor potencial:
 - Vivienda nueva vertical: la normativa de uso de suelo del predio establece una densidad de 71 unidades, las cuales debido a la ubicación del predio, accesos, cercanía relativa a núcleos de trabajo y tamaño de mercado de la zona, se consideran altamente viables.
 - Espacios comerciales: las características del predio y de la zona indican que el predio tiene un potencial de desarrollo natural para el giro comercial, considerando tiendas anclas y locales comerciales; dicho giro hace compatibilidad con el habitacional, lo cual generaría un proyecto atractivo y diferenciado del resto de la competencia en la zona.
 - Espacios para oficinas: si bien la ubicación y accesibilidad del predio indican una condición positiva para el giro de oficinas, actualmente el corredor Marina Nacional se ha rezagado como eje de desarrollo del giro, puesto que otros corredores con relativa cercanía como Paseo de la Reforma y Nuevo Planco han acaparado el mercado actual; por lo cual el componente de oficinas se ve en una condición más precautoria que la vivienda y el comercio, en el cual se tendrá que poner mayor énfasis al momento de la comercialización para lograr mejores niveles de ocupación y colocación de espacios.



Aspectos a destacar del concepto inmobiliario del proyecto





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

www.softec.com.mx



3. Conclusiones

a. Resultados del estudio

El estudio de mercado realizado arrojó como principales resultados la factibilidad para desarrollar un proyecto de usos mixtos, que integra los giros inmobiliarios de vivienda nueva terminada tipo departamentos como ancla del proyecto, una plaza comercial y un componente de oficinas corporativas.

Se determinó dada la normatividad de uso del suelo del predio, el desarrollo de 71 departamentos con precios unitarios promedio de \$4.9 millones de pesos a valor presente, con un tiempo de venta de 2.2 años; una plaza comercial de 4,978 m² rentables en dos niveles, con precios por m² de renta de \$350 pesos en promedio; un componente de oficinas de 12,128 m² rentables en 8 niveles, con precios promedio de renta de \$350 pesos.

El estudio de mercado determinó la factibilidad comercial del proyecto de acuerdo al análisis de los mercado inmobiliarios.



b. Aportaciones teórica y/o prácticas a la disciplina del urbanismo

En mi experiencia, la actividad profesional de consultor de estudios de mercado es una rama que no se ha explorado por muchos urbanistas, pero que claramente se podría maximizar si desde la carrera se buscara desarrollar el perfil para dicho puesto, ya que el perfil profesional del urbanista con un conocimiento integral de los procesos urbanos aporta en demasía a la labor de consultor de estudios de mercado, los conocimientos adquiridos en la licenciatura acerca de cómo se estructuran las ciudades y a su vez como se desarrollan los mercados inmobiliarios de cada giro en específico, la aplicación de la normatividad urbana en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, la capacidad para realizar y leer cartografía especializada, el entendimiento del contexto nacional en la política de vivienda y cómo influye en el mercado inmobiliario, el entendimiento de las teorías de renta del suelo y cómo influyen en los mercados inmobiliarios ayudan a generar una visión amplia y que se relacionan ampliamente en la labor de consultor para proyectos inmobiliarios.

En mi experiencia un puesto que implica una responsabilidad muy alta como la de consultor de estudios de mercado para proyectos inmobiliarios, resalta la disciplina del urbanismo, colocándola como una profesión especializada de alto valor y grandes aportaciones al campo laboral en el sector privado.



c. Crítica o autocrítica de la actividad realizada

El estudio se basa en un juicio emitido por el equipo de trabajo, principalmente por el consultor del estudio y la gerencia del área, lo cual remite a un juicio de valor que de cierta forma es subjetivo, pues se basa en la apreciación del equipo respecto al entorno del predio, de las condiciones del mercado y de los resultados emitidos, sin basarse en un sustento teórico.

La información utilizada en bases de datos demográficas, puntualmente de los niveles socioeconómicos fue actualizada en un periodo mayor a 10 años, se ha actualizado pero sin basarse en la metodología original de la AMAI (Agencia Mexicana de Investigación de Mercados).

El principal objetivo del estudio es plantear los parámetros de desarrollo de un nuevo proyecto inmobiliario, sin tomar en cuenta aspectos de cómo se puede integrar en la estructura urbana de la ciudad, es decir, no dimensiona qué consecuencias conlleva el desarrollo de un nuevo proyecto en la zona, como afecta a los vecinos y a la ciudad.

La metodología utilizada así como el contenido de los estudios de mercado de Softec S.C. no se ha actualizada durante un período importante de tiempo, aproximadamente se ha tenido la misma estructura durante 15 años. Si bien, se actualizan las bases de datos en temas demográficos, económicos, urbanos y de giros inmobiliarios, la estructura de los estudios sigue siendo la misma, aún cuando se ha avanzado en temas de suelo con modelos territoriales econométricos de valor del suelo, lo cual podría ayudar a nutrir de diferente forma a los estudios y tener mejores resultados, con una base metodológica mejor sustentada, pero dichos cambios aún no se han planteado dentro de la empresa.



d. Recomendaciones generales para el desempeño profesional

Como parte de las recomendaciones generales que desde mi actividad profesional se pueden integrar dentro del plan de estudios están:

- Los conocimientos de la asignatura “Estructura Urbana II Suelo” deberían impartirse en semestres más adelantados, donde el alumno realmente tenga mayor conocimiento de los actores que intervienen en los procesos de transformación del suelo urbano y pueda entender la relevancia de dichos procesos. De igual forma donde se pueda enfatizar en la relevancia de las teorías de la renta del suelo, acerca de los mercados inmobiliarios y la intervención pública. La intención de que la asignatura se de en semestres más posteriores es para que el alumno ya tenga un conocimiento mas integral y pueda relacionar de mejor manera los temas de la clase con su conocimiento general en temas urbanos.
- Que el alumno tenga más talleres en el manejo de los sistemas de información geográfica, con aplicaciones practicas, semejantes a ambientes laborales.
- Que el alumno adquiera conocimientos más profundos en la normativa urbana, conocer como aplican las diversas normas de ordenamiento, con ejemplos reales, tomando de referencia las normativas de las principales ciudades o entidades de México como Ciudad de México, Estado de México, Guadalajara y Monterrey.
- Incluir una materia optativa donde se adentre en el tema del análisis de los mercados inmobiliarios, con las nociones de la importancia en el desarrollo de las ciudades, cómo impactan en la modificación de la estructura urbana, los tipos de proyectos inmobiliarios, su importancia en el tema económico de las ciudades, etc.

