



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Arquitectura

ESPECIALIZACION EN VALUACIÓN INMOBILIARIA

POSGRADO FACULTAD DE ARQUITECTURA

“PROPUESTA PARA CALCULAR EL FACTOR DE NEGOCIACIÓN”

TESINA PARA OBTENER EL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN VALUACIÓN INMOBILIARIA

PRESENTA:

PABLO RAMÍREZ HEREDIA

DIRGIDA POR:

Dra. SUSANA FERNANDÉZ AGUILA

CD. MX. JUNIO 2023





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos

A Susana Fernández Águila que ha sido una excelente tutora, a la cual le tengo mucha admiración no solo por ser una verdadera experta en su materia, sino que además es una persona que resalta por sus altos valores y gran corazón.

A Manuel, Jorge, Luis y Alberto, que me gracias a sus consejos y comprensión el trabajo presente a tenido grandes cambios con la idea de entregar un aporte a la comunidad.

A mi papá, el cual siempre me ha empujado para hacer y dedicarme a lo que más me guste y siempre ha estado ahí para apoyarme con amor incondicional.

A mis hermanos Tania y Diego que siempre están para mí cuando los necesito.

A Felipe quien por muchos años fue un buen mentor y amigo, quien además me introdujo al mundo inmobiliario.

A todos los asesores inmobiliarios que me apoyaron con sus datos, para poder realizar este trabajo.

Directora de tesina

Dra. Susana Fernández Águila

Sinodales propietarios

EVI. Act. y Mat. Luis Ignacio Hernández Vivar
Mto. EVI. Antonio Alberto Mota Villanueva

Sinodales Suplentes

Ing. Arq. EVI Manuel Ruiz Boullosa
Ing. EVI Jorge Antonio Pulido Alabarda

ÍNDICE GENERAL

Introducción

¿Qué es la Negociación?

Marco teórico

Objetivo

Capítulo 1. Importancia de la negociación en los tres enfoques del avalúo 8

- Enfoque comparativo de mercado
- Enfoque de ingresos
- Enfoque de costos

Capítulo 2. Principios de valor y leyes económicas 10

Principios de valor

- Teoría del valor
- Valor de uso
- Valor de cambio
- Valor del dinero

Principios económicos

- Principio de oferta y demanda
- Principio de competencia
- Principio de sustitución

Tipos de mercados

Monopolios

Oligopolios

Mercado perfecto

Mercado imperfecto

Capítulo 3. Retrospectiva al desarrollo de la CDMX 14

Zonas céntricas en la CDMX ejemplo Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Coyoacán.

Capítulo 4. Tipos de ofertas que se analizan 16

Casas y departamentos en CDMX Ciudad Central o alcaldías centrales (Benito Juárez, Cuauhtémoc, Coyoacán y Miguel Hidalgo)

- Oferta de Departamentos
 - Oferta de Casas
1. Benito Juárez
 2. Cuauhtémoc
 3. Miguel Hidalgo
 4. Coyoacán

Caso de preventas y remodelaciones

Inmuebles promocionados para remodelar

Tablas de datos

Capítulo 5. Inmuebles de vivienda separados por montos (En venta renta muestra de toda la CDMX). 22

Vivienda de interés social y medio bajo

Vivienda residencial

Vivienda residencial plus

Capítulo 6. Conclusiones de factores de negociación propuestos para diferentes alcaldías, montos y tipo de inmuebles dentro de las mismas 28

Departamentos

Casas

Tablas de factores calculados de acuerdo con montos y colonias

Conclusiones finales

Bibliografía

Introducción

El sector inmobiliario es uno de los más importantes en la economía mexicana en el cual convergen la oferta y demanda, como en todo mercado los precios oscilan de acuerdo con estas variantes, claro está que siempre está implícita la negociación, aunque actualmente está menos presente en algunos sectores del mercado, el sector inmobiliario la negociación existe y determina el precio final o de cierre. Por lo cual en este estudio se busca el poder calcular a través de una muestra tomada de cierres inmobiliarios proporcionados por diferentes inmobiliarias, y basados en estos datos para poder calcular el factor de negociación en porcentajes y así tener un mejor soporte del valor comercial.

¿Qué es la negociación?

Es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cual dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo.

En el caso del mercado inmobiliario (la negociación) es la actividad fundamental al momento de comprar, vender, rentar o intercambio de activos por parte del comprador y el vendedor, (arrendatario y arrendador). Digamos que la negociación es el punto de encuentro de las partes involucradas para poder cerrar el trato o intercambio, por lo cual al momento de valorar un inmueble se propone un factor de negociación, el cual debe estimar el porcentaje de negociación más probable que tenga esa transacción en el mercado.

Es importante comentar que hay negociaciones más elásticas y menos elásticas (como lo veremos en la ley de oferta y demanda), esto de acuerdo con diferentes variantes que muestran nuestros inmuebles, ubicaciones, como puede ser el caso de vivienda para un sector con ingresos más bajos, o un inmueble de productos, donde la rentabilidad buscada tiene que llegar a cubrir los intereses del inversionista.

Claro que como en todo tipo de negociaciones tenemos gente mucho más hábil al momento de negociar o con más experiencia, tal es el caso de un agente inmobiliario profesional, un inversionista, un desarrollador, los cuales a diferencia de una persona que vende por primera vez un inmueble o a vendido pocos inmuebles no tiene la misma experiencia por lo cual también será importante poder detectar estas variantes.

En este documento se analizan algunos ejemplos de variantes comunes que se pueden encontrar en el mercado, haciendo una recopilación de información de cierres (rentas y ventas) y experiencias de diferentes agentes inmobiliarios e inmobiliarias en casos más específicos (es importante mencionar que las negociaciones pueden ser muy diferentes si no existe una inmobiliaria o asesor inmobiliario interviniendo).

Marco Teórico

Históricamente se parte que el enfoque con el que se comenzó a valorar fue el enfoque de costo o físico, esto también apegado a que la mayoría de los valuadores que los han tenido una educación enfocada a la construcción. Cuando la información del mercado solo espera ayudar a que el valuador o profesionalista pueda tener más y mejor información y así poder generar una mejor estimación. Partiendo de la idea que a mejor y mayor información las estimaciones deberían estar menos sesgadas y por lo tanto ofrecer un resultado más preciso.

Esto sobre todo ya que nosotros como valuadores partimos de valores de salida por lo que se busca el poder estimar el valor de cierre del inmueble el cual es dictado por la oferta y demanda del bien.

Objetivo

Este estudio tiene como objetivo analizar e interpretar una muestra de cierres de mercado con el fin de dar un mejor soporte al factor de negociación al momento de estimar el valor comercial del inmueble valuado.

Esto para diferentes inmuebles que se pudieran llegar a valorar, así como en diferentes ubicaciones y montos de diferentes rangos, generando así una propuesta para calcular el factor de negociación conformada por 3 variantes, tipo de inmuebles, ubicación y monto.

Debido a que en ocasiones podría llegar a faltar sustento para dicho factor, se presentan algunos ejemplos recopilados con la ayuda de algunas inmobiliarias y asesores inmobiliarios con el fin de sustentar el estudio de caso.

Analizaremos diferentes tipos de inmuebles, si bien es importante entender que cada tipo de inmueble en general tiene un cliente objetivo, en este estudio se ha decidido acotar los inmuebles solamente a inmuebles habitacionales.

En este documento estudiaremos cierres de rentas y ventas de: casas, departamentos y terrenos. Aunque el estudio se enfoca en inmuebles habitacionales y una pequeña muestra sobre terrenos urbanos (habitacionales), dicha muestra se segmenta en alcaldías ubicadas en la CDMX con el fin de dividir el mercado, los tipos de clientes y así posteriormente comparar el porcentaje de negociación de dichas alcaldías con el porcentaje general de toda la ciudad así entendiendo la oferta y la demanda que se da en la ciudad.

Capítulo 1: La importancia del factor de negociación en los tres enfoques del avalúo.

Ya que la negociación, es algo que se presenta en el mercado al momento de hacer una transacción, sin hacer distinción del tipo de inmueble, ubicación o enfoques de valuación:

Enfoque comparativo de mercado: dicho factor presenta al momento de comparar inmuebles similares en venta que como en todo mercado se negocia con la finalidad de llegar el punto de encuentro entre comprador y vendedor, es importante mencionar que la negociación se ve afectada de acuerdo a la liquidez de los participantes en el mercado, es decir cuando los vendedores tienen urgencia de solvencia estos están dispuestos a recibir un monto menor al solicitado al momento de comenzar la promoción de dicho inmueble, dependiendo así que en varias ocasiones los vendedores puedan estar dispuestos a bajar hasta un 25% o 30% del precios inicial, también es importante mencionar que el estado de conservación puede influir en la negociación, ya que esto podrá ser determinante para poder vender un inmueble si es susceptible a crédito o no, por lo cual más adelante revisaremos unos casos de este tipo, pudiendo adelantar que el porcentaje de negociación normalmente es un mayor al 10% en casos donde sea inminente una remodelación del inmueble.

Enfoque de ingresos: este se presenta cuando comparamos con los inmuebles ofertados en renta afectando así el monto del ingreso, es importante mencionar que en la actualidad en tiempos (años 2021-2022) de COVID-19 las negociaciones al rentar inmuebles se han vuelto drásticas, en parte a la falta de seguridad que presentan los trabajos con los que cuenta una parte de la población haciendo que estas negociaciones sean fuertes incluso en ocasiones condonando algunos meses de renta, debido a lo difícil que ha sido para algunas personas, haciendo que los montos de renta a tomar como base para poder desarrollar dicho enfoque siempre se vea disminuido así arrojando un valor más bajo a través de este enfoque.

Enfoque de costos: al momento de evaluar el terreno este se verá afectado por dicha negociación, es importante que la gran parte de terrenos con potencial de desarrollo por naturaleza serán comprados por gente tratando de hacer un negocio, por lo cual estos normalmente hacen un residual para poder evaluar la potencialidad del negocio y a partir de ahí poder hacer una oferta por dicho terreno. Es normal esperar ofertas con un demerito de un 20% o 25%, esto también contemplando que, en muchas ocasiones, los compradores están considerando el costo de la demolición, así como el acarreo de dichos escombros por lo cual es común que la negociación en dichos terrenos logre sobrepasar el 10%. Sisi bien es cierto, esto es solo una de las partes involucradas para estimar el **enfoque de costos**, la negociación también podría estar presente al momento de estimar el valor por dicho enfoque, ya que en ocasiones el mercado no acepta o valora dichas construcciones. Esto podría ser debido, entre otras variantes, a construcciones muy antiguas u obsoletas, aunque también se puede dar el caso cuando el terreno tiene un uso de suelo con buen potencial de desarrollo, sin embargo la construcción actual no permite ser explotada porque requiere ser demolida de forma inminente, así podemos ver que dicho factor es constante, sin distinción de enfoques.

Capítulo 2: Principios de valor y leyes económicas

Principios de valor:

¿Cómo se estiman los precios?

Teoría de valor: de acuerdo con Carl Marx tiene sustento en el esfuerzo y tiempo que el trabajador, usa para crear una mercancía, ya que todas las mercancías tienen en común solamente el trabajo, ya que es la medida del trabajo abstracto (todo esfuerzo humano físico y mental).

Valor de uso: bienes útiles que tienen un fin, sirven para cubrir una necesidad, ejemplo la ropa, ya que abriga al que las usa, una casa que nos proporciona un techo, sin embargo, no tiene valor por el tiempo de trabajo que se emplea.

Valor de cambio: Es el valor que le da el comprador al bien, por lo cual deberían de tener un valor común para el mercado, ejemplo el trabajo o el dinero. (Enfoque de mercado)

Valor del dinero

Actualmente encontramos que algunos instrumentos como los cetes y bonos están dando muy buenos rendimientos, lo que hace que las inversiones inmobiliarias no se vuelvan tan atractivas, ya que estas inversiones normalmente generan una rentabilidad de un 5% o 6%, mientras que al día de hoy en el primer trimestre del 2022 tenemos que los cetes ofrecen un tasa de retorno de un 8% anual, este instrumento normalmente es considerado como el más seguro, se vuelve muy atractivo para muchos inversionistas, sobre todo para los que les gustan las inversiones con bajo riesgo.

Por otro lado la inflación está rondando los 7.5% anual, por lo cual los inversionistas comienzan a buscar retornos que pasen dicha inflación así algunos inversionistas dejan de pensar en inversiones inmobiliarias, lo cual genera impulsar las negociaciones al momento de vender inmuebles, ya que también una oferta de compra-venta que se deja pasar, después de 6 meses se logra conseguir otra oferta por el mismo monto dicho monto perdió un valor adquisitivo de 3.75% por la inflación, por lo que actualmente es más factible conseguir que los vendedores acepten ofertas más castigadas ya que el valor del dinero está aumentando.

Principios Económicos:

Principio de oferta y demanda

Dicha ley establece que en un mercado libre donde existen compradores informados se integra el principio de la oferta y la demanda, dictando así que cuando la demanda excede la oferta, aumenta el precio, inversamente cuando la oferta excede la demanda el precio baja.

Lo cual, en un mercado como la Ciudad de México, lleva a un aumento de precios en las viviendas, ya que la población (demanda) sigue creciendo y la oferta (viviendas) es cada vez más escasa, especialmente en puntos céntricos en la Ciudad de México.

En la oferta inmobiliaria normalmente intervienen 3 factores

- A) Oferta de tierra disponible y uso de suelos
- B) Oferta de construcciones (viviendas)
- C) Inversionistas (buscando invertir en inmuebles)

Será importante tener en cuenta estos 3 factores, ya que de acuerdo con el mercado que representan podrían tener comportamientos muy diferentes al momento de llevar a cabo negociaciones en el mercado.

Ya que no es lo mismo analizar un inmueble constituido con fines de obtener una rentabilidad (inmuebles de productos), como lo puede ser una plaza comercial, un edificio con varias unidades rentables, un hotel entre otros. Lo cual hará que el posible mercado de compradores lo estudie tomando un enfoque económico o de un negocio.

A diferencia de una casa construida con el fin de alojar una familia, si bien puede haber sido construido genéricamente o de acuerdo con sus necesidades y gustos, a lo cual si bien, tiene un valor de mercado no quiere decir que tenga un mercado tan grande, pero los mismos verán la casa con fines de alojamiento y no de negocio como en el caso anteriormente mencionado.

Principio de competencia

Se deriva del hecho de que la ganancia tiende a provocar la competencia y el provecho excesivo tiende a crear una competencia ruinosa (este principio es principalmente importante en los terrenos con potencial de desarrollo inmobiliario), ya que entre menos competencia (demanda), la negociación por dichos terrenos será mayor, castigando el valor comercial de estos, ya que menos constructoras estarían buscando terrenos para desarrollar (por lo que tendrían menos demanda y así lograrán tener mejores márgenes de ganancia al momento de vender su producto final, posteriormente si llega a haber más demanda por vivienda terminada, esto podría ocasionar más competencia entre desarrolladores que buscan terrenos con potencial de desarrollo con la idea de aprovechar el mercado y los buenos márgenes de ganancia).

Dando así grandes beneficios a los primeros desarrolladores en llegar, lo cual atrae más competencia acortando poco a poco los beneficios, por lo cual comienza a haber menos demanda por terrenos similares en medida que los precios del desarrollo se queden estables y el beneficio se va reduciendo, al mismo tiempo podría llegar a haber más oferta generando que el producto final desarrollado se venda a menor precio y que tenga una permeabilidad más baja y con ello una mayor negociación al momento de concretar la compra venta de vivienda ya terminada.

Principio de sustitución

El valor de una propiedad reemplazable tiende a ser indicado por el valor de otra propiedad sustituta igualmente deseable.

Tipos de mercados

Monopolios

Los monopolios son característicos de una única empresa que comercializa sus productos o servicios en un determinado mercado, por lo cual maximizan sus beneficios ya que no existe competencia real con el mercado.

Los cuales a su vez son subdivididos en monopolio artificial, natural, discriminador de precios, bilateral.

Oligopolio

En este tipo de mercado a diferencia existen pocos participantes, por lo cual cada oligopolista se encuentra al tanto de las acciones de los otros, la decisión de una empresa afecta las decisiones del resto, aprovechando su posición de privilegio para generar precios más altos, menor producción y por lo tanto una mayor ganancia.

El sector inmobiliario está encasillado en un oligopolio, ya que no son muchos los desarrolladores de vivienda a gran escala, por lo que el usuario final o cliente se ve afectado, teniendo poca oferta de donde escoger y al mismo tiempo esta misma es muy deficiente teniendo muchos vicios ocultos, lo cual recae en vivienda de baja calidad a altos precios.

Mercado perfecto

Es la situación donde las empresas carecen de poder para manipular el precio y se dé una maximización del bienestar. Esto tiene como resultado una situación ideal de los mercados de bienes y servicios, donde la interacción de la oferta y la demanda determinan el precio.

Mercado Imperfecto

Un mercado imperfecto es aquel en el que las condiciones de oferta o demanda se encuentran condicionadas o alteradas de alguna manera que impide la normal evolución, esta situación se presenta normalmente debido a situaciones de monopolios u oligopolios.

Aquí se muestra una tabla del efecto que tiene el tipo de mercado.

Compradores	Vendedores		
	Muchos	Pocos	Uno
Muchos	Concurrencia perfecta	Oligopolio Oferta	Monopolio Oferta
Pocos	Oligopolio Demanda	Oligopolio Bilateral	Monopolio limitado Oferta
Uno	Monopolio Demanda	Monopolio limitado Demanda	Monopolio Bilateral

Esta forma clásica de diferenciar los mercados según los oferentes y demandantes puede ser mejorada si elaboramos una matriz de trabajo en la que se combine la clasificación de Stackelberg con la etapa del ciclo vital del producto en que se encuentre.

Capítulo 3: Retrospectiva al desarrollo de la CDMX

Zonas céntricas en la CDMX ejemplo Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Coyoacán.

Estas zonas con alta demanda, debido a su ubicación geográfica y buenos servicios urbanos.

Anteriormente en el gobierno de López Obrador en la Ciudad de México (2000 a 2005) el incentivo la creación de vivienda a través de bando 2 dando así permiso para que pudieran hacer más vivienda en terrenos que no tenían un uso de suelo tan propenso para dicho desarrollo, esto enfocado únicamente en 4 delegaciones (alcaldías) Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc, Venustiano Carranza y Benito Juárez y así desatando una gran alza en los precios de los terrenos en estas ubicaciones.

Posteriormente dicho bando 2 cambio a ser la norma 26 en la gubernatura de Marcelo Ebrad (2006 – 2012) y así abriendo paso a construir en toda la ciudad pudiendo así construir edificios de 5 niveles prácticamente en cualquier terreno siempre y cuando tuvieran una fachada de vivienda de interés social.

Actualmente los terrenos en alcaldías como Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo y Coyoacán tienen una alta demanda, muchos de estos pueden tener buen uso de suelo, esto en parte debido a regulaciones por parte del gobierno para incentivar el desarrollo en dichas alcaldías, un fuerte ejemplo de estos son los 12 corredores publicados por la actual jefa de Gobierno Claudia Sheinbaum.

Los cuales como podemos ver están en dichas alcaldías, aunque la vivienda debería de tener los siguientes requisitos:

- Mínimo de 30% de vivienda incluyente (vivienda económica o de interés social)
- Deben ser viviendas completamente habitables y con acabados
- Deben contar con enotecnias y ecotecnologías
- Se promoverá el mínimo de cajones de estacionamiento
- Las viviendas deberían de cumplir con la norma 4 en zonas de conservación patrimonial

LOS 12 NUEVOS CORREDORES DE DESARROLLO DE LA CDMX

El Gobierno de la Ciudad de México impulsa el desarrollo inmobiliario en 12 corredores que, afirma, tienen las condiciones adecuadas para recibir nuevas construcciones. Las autoridades buscan que en esas zonas también se edifique vivienda social.

- Centro Histórico (perímetro A y B)
- Eje Central Lázaro Cárdenas
- Pino Suárez - Tlalpan
- Av. Hidalgo, México-Tacuba
- Ferrocarriles Nacionales de México-Xochimanca
- Reforma norte
- Chapultepec
- Insurgentes norte
- Atlampa
- Vallejo I
- SAC Tacubaya
- Zona Rosa

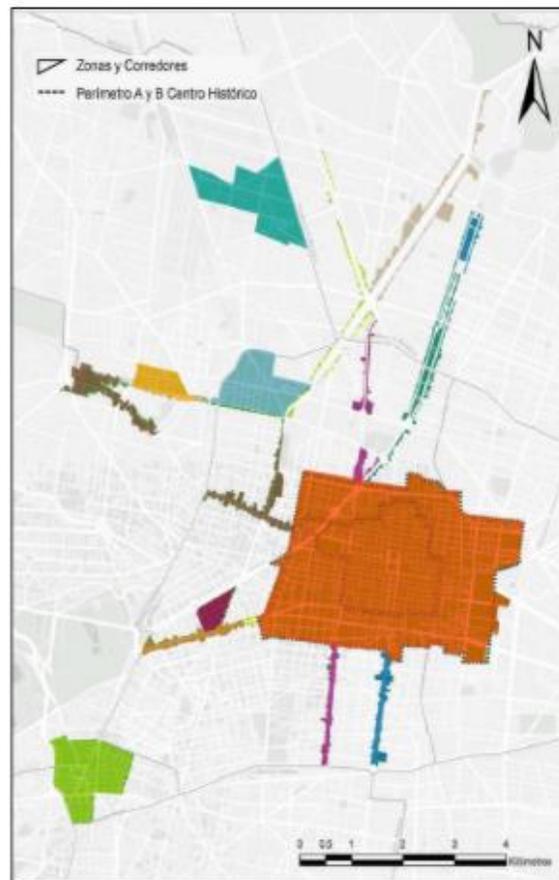


Imagen de: 2019-04-11, La CDMX lanza 12 corredores de desarrollo; deberán tener 30% de vivienda social, Expansión política. <https://politica.expansion.mx/cdmx/2019/11/04/la-cdmx-lanza-12-corredores-de-desarrollo-deberan-tener-30-de-vivienda-social>

Capítulo 4: Tipos de Oferta que se analizan

Casas, departamentos y terrenos CDMX Ciudad Central o alcaldías centrales (Benito Juárez, Cuauhtémoc, Coyoacán y Miguel Hidalgo)

Oferta de Departamentos

Clientes objetivos o más probables: (familias buscando un hogar o inversionistas conservadores)

Estos departamentos que varían mucho en precios, existiendo mayor demanda de los mismos ya que estos normalmente son de montos más bajos que las casas en las zonas similares, en parte que en muchos mercados las mismas son más grandes además de que cuentan con un terreno privativo, como podemos ver en nuestro casos de estudio los porcentajes pueden variar mucho de acuerdo al precio y la zona (alcaldía) de los mismos departamentos. Teniendo un promedio del monto de salida de venta y precio de cierre del mismo disminuye en un 5.4% el cual está debajo del promedio de la ciudad de 6.2% en ventas de vivienda en la CDMX.

Es importante mencionar que en tipo de preventas, o departamento nuevos o remodelados este porcentaje puede variar llegando a porcentajes de 2%.

Lo cual demuestra que el estado de conservación de los departamentos son un gran factor al momento que los compradores hacen ofertas, consiguiendo así un mayor descuento respecto al precio de salida.

Oferta de Casas

Clientes objetivos o más probables: (familias buscando hogar o inversionistas conservadores)

Dichas casas en el estudio varían entre los precios, ya que se denota una menor demanda de las mismas, mucho en parte ya que las familias se han vuelto cada vez más pequeñas, teniendo una menor demanda por construcciones y espacios amplios, además de que muchas de ellas tienen construcciones ya muy antiguas, por lo cual es necesaria una remodelación y debido a ello es normal que tengan una menor demanda y por lo tanto una negociación más significativa, mucho también dependiendo de acuerdo a la colonia o alcaldía ya que algunas pueden tener un terreno con un valor alto y otras tendrán un uso de suelo limitado por lo cual las construcciones son apreciadas, a comparación de otras que ubicadas en colonias céntricas son más apreciadas por la ubicación teniendo un porcentaje promedio de negociación de 7.4% el cual es mayor al porcentaje de la ciudad de 6.2% de viviendas en venta.

1. Benito Juárez

Dicho esto, de acuerdo con nuestros análisis podemos ver que en la alcaldía Benito Juárez las rentas de departamentos tienen un promedio de 7.09%.

Para ventas de inmuebles tenemos un porcentaje de negociación del 5.3%, mientras que, en departamentos nuevos, o remodelados el porcentaje de negociación llega a ser de 0%.

Existe una muestra donde había mucha urgencia de venta y se llegó a un 25% de negociación, también un departamento a ser remodelado donde la negociación llegó a un 11%.

	V=VENTA R=RENTA	C= CASA D=DEPTO			
ALCALDIA	R/V	C/D	SALIDA	CIERRE	% NEGOCIA
BENITO JUAREZ					
DEL VALLE	R	D	\$ 13,000.00	\$ 12,891.77	1%
DEL VALLE	R	D	\$ 18,000.00	\$ 15,000.00	17%
DEL VALLE	R	D	\$ 18,000.00	\$ 16,000.00	11%
NAPALES	R	D	\$ 16,500.00	\$ 15,500.00	6%
DEL VALLE	R	D	\$ 18,500.00	\$ 18,500.00	0%
NARVARTE	R	D	\$ 16,500.00	\$ 15,500.00	6%
INDEPENDENCIA	R	D	\$ 15,000.00	\$ 14,269.00	5%
INSURGENTES MXCOAC	R	D	\$ 15,000.00	\$ 13,000.00	13%
PORTALES	R	D	\$ 12,500.00	\$ 9,000.00	28%
XOCO	R	D	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	0%
INSURGENTES MXCOAC	R	D	\$ 21,500.00	\$ 21,500.00	0%
SAN SIMON TICUMAN	R	D	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00	0%
CIUDAD DE LOS DEPORTES	R	D	\$ 16,500.00	\$ 15,500.00	6%
ALAMOS	R	D	\$ 16,000.00	\$ 15,000.00	6%
DEL VALLE	V	D	\$ 2,500,000.00	\$ 2,500,000.00	0%
NAPALES	V	D	\$ 3,450,000.00	\$ 3,450,000.00	0%
VALLE	V	D	\$ 3,500,000.00	\$ 3,500,000.00	0%
PORTALES	V	D	\$ 3,500,000.00	\$ 3,250,000.00	7%
PORTALES	V	D	\$ 4,800,000.00	\$ 4,100,000.00	15%
VALLE	V	D	\$ 9,750,000.00	\$ 9,000,000.00	8%
SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$ 3,920,000.00	\$ 3,750,000.00	4%
SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$ 2,800,000.00	\$ 2,800,000.00	0%
SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$ 1,800,000.00	\$ 1,800,000.00	0%
VALLE	V	D	\$ 4,650,000.00	\$ 4,500,000.00	3%
NARVARTE	V	D	\$ 4,100,000.00	\$ 3,900,000.00	5%
PORTALES	V	D	\$ 2,650,000.00	\$ 2,530,000.00	5%
NONOALCO	V	D	\$ 4,000,000.00	\$ 3,000,000.00	25%
NONOALCO	V	D	\$ 5,000,000.00	\$ 4,820,000.00	4%
NONOALCO	V	D	\$ 3,500,000.00	\$ 3,225,000.00	8%
CUPA	V	D	\$ 2,000,000.00	\$ 1,980,000.00	1%
PORTALES NORTE	V	D	\$ 2,550,000.00	\$ 2,430,000.00	5%
NARVARTE	V	D	\$ 3,160,000.00	\$ 3,120,000.00	1%
VERTIZ NARVARTE	V	D	\$ 3,950,000.00	\$ 3,500,000.00	11%

PROMEDIO
RENTAS
7.09%

PROMEDIO
VENTAS
5.3%

PRE VENTA
PRE VENTA
REMODELADO

A REMODELAR

2. Cuauhtémoc

La alcaldía más céntrica de la CDMX, suele tener mucha demanda, además de tener colonias muy antiguas como el centro histórico, San Rafael, Santa María la Rivera, entre otras, las cuales tienen edificios y viviendas muy antiguas, por lo cual su oferta habitacional puede ser muy diversa, ofreciendo inmuebles antiguos a buenos precios, aunque no necesariamente con un buen estado de conservación, aunque eso sí con una excelente ubicación.

En este caso tenemos que para departamentos en renta tenemos un promedio de 3% en las negociaciones y para el caso de los departamentos en venta tenemos un porcentaje de solamente 4.9%, contrario a lo que muchas personas pensarían, ya que no precisamente muchas de estas colonias son conocidas por ser seguras, sin embargo, los precios son competitivos tanto en renta como en venta y han aumentado la demanda de dichos inmuebles.

	V=VENTA R=RENTA	C= CASA D=DEPTO			
ALCALDIA	R/V	C/D	SALIDA	CIERRE	% NEGOCIA
CUAUHTEMOC					
ASTURIAS	R	D	\$8,000.00	\$8,000.00	0%
CONDESA	R	D	\$20,000.00	\$19,500.00	3%
SANTA MARIA LA RIBERA	R	D	\$9,000.00	\$9,000.00	0%
CENTRO	R	D	\$10,000.00	\$9,000.00	10%
CENTRO	V	D	\$1,400,000.00	\$1,360,000.00	3%
ASTURIAS	V	D	\$1,350,000.00	\$1,290,000.00	4%
SANTA MARIA LA RIBERA	V	D	\$2,490,000.00	\$2,310,000.00	7%
SANTA MARIA LA RIBERA	V	D	\$667,000.00	\$600,000.00	10%
GUERRERO	V	D	\$1,650,000.00	\$1,650,000.00	0%
DOCTORES	V	D	\$3,950,000.00	\$3,675,000.00	7%
OBRETA	V	D	\$1,600,000.00	\$1,560,000.00	3%

PROMEDIO
RENTA
3%

PROMEDIO
VENTA
4.9%

A REMODELAR

3. Miguel Hidalgo

La alcaldía Miguel Hidalgo es conocida por tener muchas colonias con mucho prestigio, que además son muy solicitadas para temas comerciales tales como son Polanco, Chapultepec, Anzures, etc.

Dicha alcaldía, si bien, no es la más céntrica tiene mucha demanda y mucho prestigio, además de estar fuera de lo que era el antiguo lago de Texcoco, por lo cual después del sismo del 2017 la demanda y deseos de vivir en ciertas colonias se vio aumentado.

De acuerdo con nuestro análisis podemos ver que el promedio para rentas en la alcaldía es de un 4.8%, en cuanto a los porcentajes de venta de casas es de 7.4% esto, debido a los costos elevados de la vivienda, ya que dicha alcaldía tiene algunas de las colonias más exclusivas no solo de la ciudad sino de toda la República Mexicana.

ALCALDIA	V=VENTA R=RENTA	C= CASA D=DEPTO	SALIDA	CIERRE	% NEGOCIA
MIGUEL HIDALGO					
ARGENTINA PONIENTE	R	D	\$14,000.00	\$13,500.00	4%
ARGENTINA PONIENTE	R	D	\$13,000.00	\$12,500.00	4%
MARIANO ESCOBEDO	R	D	\$14,500.00	\$13,800.00	5%
POLANCO	R	D	\$22,000.00	\$21,500.00	2%
ESCANDON	R	D	\$11,500.00	\$10,500.00	9%
PENSIL NORTE	R	D	\$8,500.00	\$8,000.00	6%
PLUTARCO ELIAS CALLES	V	C	\$10,000,000.00	\$9,450,000.00	6%
LOMAS DE SOTELO	V	C	\$2,700,000.00	\$2,450,000.00	9%

PROMEDIO RENTA 4.8%

PROMEDIO VENTA 7.4%

4. Coyoacán

Una alcaldía medianamente céntrica y con mucha diversidad, ya que en colonias como el centro de Coyoacán podemos encontrar vivienda residencial plus, mientras que colonias como Pedregal de Santa Úrsula, o Los Reyes que son antiguos pueblos, los cuales tienen todavía ese aire de pueblo con vivienda a menores precios también afectados por la urbanización como las estrechas calles de acceso, las ferias de las iglesias y la seguridad, que a pesar de todo siguen estando en una ubicación céntrica, dicho esto, tenemos que el porcentaje de negociación en rentas es de 3% los cuales son bajos en especial comparados con los porcentajes de toda la ciudad, además se contempla una muestra que tiene un porcentaje alto del 18% el cual modifica hacia arriba la muestra.

Por otro lado, en cuanto a las ventas tenemos que la negociación promedio es de 8% teniendo negociaciones de hasta un 14% y un mínimo de 0% el cual se da en el inmueble en venta más económico de la muestra obtenida.

Lo cual parecería indicar, que debido a los precios bajos de las rentas mucha gente se ha movido de zonas más céntricas a alcaldías no tan céntricas, con la idea de disminuir el precio de la renta a pagar, sin embargo en la demanda para compra no ha sido alta, lo cual nos hace pensar que el mercado no está interesado en adquirir un inmueble en esta alcaldía, quizá con la vista en un futuro adquirir un inmueble en una colonia más céntrica o con mejores vías de acceso y transporte a sus trabajos o zonas de interés.

	V=VENTA R=RENTA	C= CASA D=DEPTO			
ALCALDIA	RV	C/D	SALIDA	CIERRE	% NEGOCIA
ALCALDIA	RV	C/D			
COYOACAN					
TAXQUEÑA	R	C	\$20,000.00	\$20,000.00	0%
TAXQUEÑA	R	C	\$22,000.00	\$22,000.00	0%
TAXQUEÑA	R	C	\$26,000.00	\$26,000.00	0%
TAXQUEÑA	R	C	\$29,000.00	\$29,000.00	0%
COYOACAN	R	C	\$18,000.00	\$18,000.00	0%
EDUCACION	R	C	\$17,000.00	\$14,000.00	18%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	R	C	\$23,000.00	\$21,000.00	9%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	R	C	\$23,000.00	\$21,000.00	9%
TAXQUEÑA	R	D	\$13,300.00	\$13,300.00	0%
PASEOS DE CHURUBUSCO	R	D	\$14,700.00	\$14,700.00	0%
EDUCACION	R	D	\$16,000.00	\$16,000.00	0%
COUNTRY CLUB	R	D	\$16,000.00	\$16,000.00	0%
LOS REYES	R	D	\$25,000.00	\$23,500.00	6%
COYOACAN	V	D	\$1,150,000.00	\$1,150,000.00	0%
LOS REYES	V	D	\$2,350,000.00	\$1,990,000.00	15%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	D	\$2,500,000.00	\$2,250,000.00	10%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	D	\$2,950,000.00	\$2,800,000.00	5%
CTM CULHUACAN	V	D	\$1,600,000.00	\$1,500,000.00	6%
COYOACAN	V	C	\$8,950,000.00	\$8,650,000.00	3%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	C	\$6,850,000.00	\$6,200,000.00	9%
INSURGENTES CUICUILCO	V	C	\$18,500,000.00	\$16,100,000.00	13%
INSURGENTES CUICUILCO	V	C	\$16,500,000.00	\$15,500,000.00	6%
PEDREGAL SAN ANGEL	V	C	\$19,950,000.00	\$18,750,000.00	6%
CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	C	\$6,950,000.00	\$6,000,000.00	14%

PROMEDIO RENTA 3%

A REMODELAR

A REMODELAR

PROMEDIO VENTAS 8.0%

Preventas y Remodelaciones

Este apartado quiere puntualizar que en los departamentos y casas analizados, los que se promovían como preventa, nuevos o remodelados tuvieron una negociación del 0%, lo cual podría ser muy importante al momento de contemplarlos, ya que se comportan de una manera diferente a los demás inmuebles analizados.

PREVENTAS Y REMODELADOS					
DEL VALLE	V	D	\$ 2,500,000.00	\$ 2,500,000.00	0%
NAPOLES	V	D	\$ 3,450,000.00	\$ 3,450,000.00	0%
VALLE	V	D	\$ 3,500,000.00	\$ 3,500,000.00	0%

Inmuebles promocionados para remodelar.

Sin embargo, los departamentos y casas que se anunciaban como para remodelar.

Tienen una negociación más dura teniendo un promedio de 10%, lo que es más alto que el promedio de la ciudad es importante mencionar que también dichos inmuebles no son susceptibles a venderse a crédito, por lo cual el valor del dinero toma su peso, ya que los compradores es (revisar esta parte) disminuido con mucha fuerza y por lo tanto estos tienen mayor poder de negociación, además es importante mencionar que dicho comprador tendrá que hacer una inversión post compra para remodelar o renovar dicho inmueble.

Además de que en dichas ocasiones el tiempo de absorción muchas veces llega a superar más de 1 año para poder vender dicho inmueble.

INMUEBLES A REMODELAR					
SANTA MARIA LA RIBERA	V	D	\$667,000	\$600,000	10%
EDUCACION	R	D	\$16,000	\$16,000	0%
EDUCACION	R	C	\$17,000	\$14,000	18%
VERTIZ NARVARTE	V	D	\$3,950,000	\$3,500,000	11%

Capítulo 5- Inmuebles de vivienda separados por montos (en venta y renta muestra de toda la CDMX).

De acuerdo con la Asociación Hipotecaria Mexicana (AHM), el rango de precios que corresponde a los distintos tipos de viviendas es la siguiente. Ya que en la Ciudad de México la oferta de interés social es muy limitada, tomaremos el mercado de interés social e interés medio como un solo mercado esto con el fin de tener un mejor análisis:

- Vivienda de interés social: de \$ 610,949 – \$ 1'3090,000.
- Vivienda de interés medio ente 1 a 3 millones.
- Vivienda residencial entre 3 a 7 millones.
- Vivienda residencial plus 7 a 15 millones.

Vivienda de interés social o interés medio

Cuando los inmuebles están en un rango estimado de interés social o medio que van de un rango de 1'000,000 a 3'000,000.

En estos casos debido a la poca oferta de estos inmuebles la demanda es alta, en especial en una plaza como lo es la Ciudad de México, debido a los muchos créditos de instituciones como INFONAVIT, o FOVISSTE que tienen un gran número de derechohabientes con créditos de montos con capacidad para la compra de inmuebles en estos rangos, la mayoría de inmuebles de nuestro estudio en este segmento se encontraron en las alcaldías Benito Juárez, Coyoacán, Iztacalco, Tlalpan, Iztapalapa y Cuauhtémoc.

En especial cuando los inmuebles son pequeños, pero en muy buenas ubicaciones como lo podrían ser colonias en la alcaldía Benito Juárez dado que son muy escasos y de mucha demanda estos suelen tener un tiempo de exposición corto y una negociación menor, debido a los muchos interesados por el mismo, claro, esto influye gracias a que mucha gente prefiere la ubicación sobre la amplitud de inmuebles, es decir prefieren sacrificar un poco de metros por una mejor ubicación.

De acuerdo con los casos de estudio que analizamos el porcentaje de negociación en inmuebles en este sector se encuentra en 4.8%, el cual es menor al porcentaje de la ciudad que es de 6.2% y menor a los otros segmentos divididos de acuerdo a sus precios.

VENTAS DE 1 A 3 MILLONES

1	DEL VALLE	V	D	\$2,500,000	\$2,500,000	0%
2	SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$2,800,000	\$2,800,000	0%
3	SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$1,800,000	\$1,800,000	0%
4	PORTALES	V	D	\$2,650,000	\$2,530,000	5%
5	CUPA	V	D	\$2,000,000	\$1,980,000	1%
6	PORTALES NORTE	V	D	\$2,550,000	\$2,430,000	5%
7	COYOACAN	V	D	\$1,150,000	\$1,150,000	0%
8	LOS REYES	V	D	\$2,350,000	\$1,990,000	15%
9	CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	D	\$2,500,000	\$2,250,000	10%
10	CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	D	\$2,950,000	\$2,800,000	5%
11	CTM CULHUACAN	V	D	\$1,600,000	\$1,500,000	6%
12	CENTRO	V	D	\$1,400,000	\$1,360,000	3%
13	ASTURIAS	V	D	\$1,350,000	\$1,290,000	4%
14	SANTA MARIA LA RIBERA	V	D	\$2,490,000	\$2,310,000	7%
15	SANTA MARIA LA RIBERA	V	D	\$667,000	\$600,000	10%
16	GUERRERO	V	D	\$1,650,000	\$1,650,000	0%
17	OBRERA	V	D	\$1,600,000	\$1,560,000	3%
18	LOMAS DE SOTELO	V	C	\$2,700,000	\$2,450,000	9%
19	COAPA	V	D	\$2,350,000	\$2,225,000	5%
20	GIRASOLES	V	D	\$2,175,000	\$2,025,000	7%
21	VILLA COAPA	V	D	\$2,050,000	\$1,900,000	7%
22	RAMOS MILLAN	V	D	\$2,050,000	\$2,050,000	0%
23	RAMOS MILLAN	V	D	\$2,600,000	\$2,600,000	0%
24	RAMOS MILLAN	V	D	\$2,380,000	\$2,380,000	0%
25	MARTIN CARRERA	V	D	\$1,000,000	\$800,000	20%
26	LA VIGA	V	D	\$2,350,000	\$2,350,000	0%
27	BANJIDAL	V	D	\$1,200,000	\$1,100,000	8%
28	AZCAPOTZALCO	V	D	\$1,200,000	\$1,180,000	2%
29	TLAHUAC	V	D	\$1,850,000	\$1,750,000	5%

PROMEDIO
4.8%

Vivienda residencial

Inmuebles de 3 millones a 7 millones

La mayoría de los inmuebles analizados en este tipo de vivienda estaban ubicados en alcaldías como Benito Juárez y Coyoacán, alcaldías que al día de hoy tienen mucha oferta, así como demanda, debido a su ubicación geográfica, así como sus servicios de urbanización, sin embargo, tenemos que el porcentaje de negociación en este segmento es de 7.6%, el cual es mayor al porcentaje general de la CDMX que es de 6.2%

VENTAS DE 3 A 7 MILLONES

1	NAPOLES	V	D	\$3,450,000	\$3,450,000	0%
2	DEL VALLE	V	D	\$3,500,000	\$3,500,000	0%
3	PORTALES	V	D	\$3,500,000	\$3,250,000	7%
4	PORTALES	V	D	\$4,800,000	\$4,100,000	15%
5	SANTA CRUZ ATOYAC	V	D	\$3,920,000	\$3,750,000	4%
6	DEL VALLE	V	D	\$4,650,000	\$4,500,000	3%
7	NARVARTE	V	D	\$4,100,000	\$3,900,000	5%
8	NONOALCO	V	D	\$4,000,000	\$3,000,000	25%
9	NONOALCO	V	D	\$5,000,000	\$4,820,000	4%
10	NONOALCO	V	D	\$3,500,000	\$3,225,000	8%
11	NARVARTE	V	D	\$3,160,000	\$3,120,000	1%
12	VERTIZ NARVARTE	V	D	\$3,950,000	\$3,500,000	11%
13	CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	C	\$6,850,000	\$6,200,000	9%
14	CAMPESTRE CHURUBUSCO	V	C	\$6,950,000	\$6,000,000	14%
15	DOCTORES	V	D	\$3,950,000	\$3,675,000	7%
16	LOMAS DE TARANGO	V	C	\$5,300,000	\$4,800,000	9%
17	SAN JUAN	V	C	\$5,500,000	\$5,250,000	5%
18	SAN BERNABE	V	C	\$3,750,000	\$3,550,000	5%
19	SINATEL	V	C	\$4,900,000	\$4,250,000	13%

PROMEDIO
7.7%

Vivienda residencial plus

Inmuebles de 7 millones en adelante

La mayoría de los inmuebles en este segmento se encontraron en las alcaldías, Benito Juárez, Coyoacán y Álvaro Obregón, cuentan con viviendas residenciales, en este caso su mayoría siendo casas unifamiliares, teniendo como resultado un promedio de negociación de 7.4%, a pesar de que el valor de estos inmuebles es el mayor, presentaron una negociación menor a la del 7.6% presentada para inmuebles de 3 a 7 millones, quizá esto sea debido a la menor oferta que se encuentra de estos inmuebles.

VENTAS DE MAS DE 7 MILLONES

1	DEL VALLE	V	D	\$9,750,000	\$9,000,000	8%
2	NARVARTE	V	C	\$9,100,000	\$9,100,000	0%
3	COYOACAN	V	C	\$8,950,000	\$8,650,000	3%
4	INSURGENTES CUICUILCO	V	C	\$18,500,000	\$16,100,000	13%
5	INSURGENTES CUICUILCO	V	C	\$16,500,000	\$15,500,000	6%
6	PEDREGAL SAN ANGEL	V	C	\$19,950,000	\$18,750,000	6%
7	PLUTARCO ELIAS CALLES	V	C	\$10,000,000	\$9,450,000	6%
8	PEDREGAL DE SAN ANGEL	V	C	\$23,950,000	\$21,000,000	12%
9	PEDREGAL DE SAN ANGEL	V	C	\$40,000,000	\$38,000,000	5%
10	SAN ANGEL INN	V	C	\$30,000,000	\$28,500,000	5%
11	SAN ANGEL	V	C	\$37,000,000	\$33,538,000	9%
12	PEDREGAL DE SAN ANGEL	V	C	\$22,000,000	\$20,000,000	9%
13	SAN ANGEL	V	D	\$8,500,000	\$7,900,000	7%
14	SAN FRANCISCO	V	C	\$9,100,000	\$8,000,000	12%
15	EL TORO	V	D	\$9,500,000	\$8,600,000	9%

PROMEDIO
7.4%

Inmuebles en renta separados por montos

Para el análisis de esta información se decidió dividirla en 3 segmentos, tratando de imitar los tipos de vivienda social o media, residencial y residencial plus por lo cual la propuesta es la siguiente:

- Segmento bajo, rentas de \$10,000 pesos para abajo.
- Segmento medio, rentas en rango de \$10,001 a \$19,999.
- Segmento alto, rentas mayores de \$20,000.

Segmento bajo

Podemos observar como 3 de los cuatro inmuebles de estudio tuvieron 0% de negociación, lo cual refleja la demanda de vivienda en estos rangos, aunque si observamos una oferta que llevo a tener un 10% de negociación, dando un promedio de 2.5%, el cual está por debajo del 5.2% de la CDMX.

RENTAS DE MENOS DE \$10,000 PESOS							
1	XOCO	R	D	\$9,000.00	\$9,000.00	0%	PROMEDIO 2.5%
2	ASTURIAS	R	D	\$8,000.00	\$8,000.00	0%	
3	SANTA MARIA LA RIBERA	R	D	\$9,000.00	\$9,000.00	0%	
4	CENTRO	R	D	\$10,000.00	\$9,000.00	10%	

Segmento Medio

Podemos observar un promedio superior al 5.2% de la CDMX, lo cual refleja que quizá hay una sobre oferta de vivienda en estos rangos, por lo cual los posibles inquilinos tienen más fuerza de negociación que inmuebles en rangos inferiores, obteniendo un promedio de 6.5%.

RENTAS DE \$10,001 A \$19,999							
1	DEL VALLE	R	D	\$18,000.00	\$15,000.00	17%	PROMEDIO 6.5%
2	DEL VALLE	R	D	\$18,000.00	\$16,000.00	11%	
3	NAPOLES	R	D	\$16,500.00	\$15,500.00	6%	
4	DEL VALLE	R	D	\$18,500.00	\$18,500.00	0%	
5	NARVARTE	R	D	\$16,500.00	\$15,500.00	6%	
6	CIUDAD DE LOS DEPORTES	R	D	\$16,500.00	\$15,500.00	6%	
7	ALAMOS	R	D	\$16,000.00	\$15,000.00	6%	
8	COYOACAN	R	C	\$18,000.00	\$18,000.00	0%	
9	EDUCACION	R	C	\$17,000.00	\$14,000.00	18%	
10	EDUCACION	R	D	\$16,000.00	\$16,000.00	0%	
11	COUNTRY CLUB	R	D	\$16,000.00	\$16,000.00	0%	
12	DEL VALLE	R	D	\$13,000.00	\$12,891.77	1%	
13	INDEPENDENCIA	R	D	\$15,000.00	\$14,269.00	5%	
14	INSURGENTES MIXCOAC	R	D	\$15,000.00	\$13,000.00	13%	
15	PORTALES	R	D	\$12,500.00	\$9,000.00	28%	
16	SAN SIMON TICUMAN	R	D	\$11,000.00	\$11,000.00	0%	
17	TAXQUEÑA	R	D	\$13,300.00	\$13,300.00	0%	
18	PASEOS DE CHURUBUSCO	R	D	\$14,700.00	\$14,700.00	0%	

Segmento alto

Podemos observar que a diferencia de lo que se pensaría que entre más alto el monto de precio de renta más fuerte la negociación aquí podemos observar que el porcentaje de negociación es más bajo comparado con el promedio de la CDMX, obteniendo un 2.9%, quizá reflejando que no hay mucha oferta de vivienda en estos montos.

RENTAS MAYORES A \$20,000						
1	INSURGENTES MIXCOAC	R	D	\$21,500.00	\$21,500.00	0%
2	TAXQUEÑA	R	C	\$20,000.00	\$20,000.00	0%
3	TAXQUEÑA	R	C	\$22,000.00	\$22,000.00	0%
4	CAMPESTRE CHURUBUSCO	R	C	\$23,000.00	\$21,000.00	9%
5	CAMPESTRE CHURUBUSCO	R	C	\$23,000.00	\$21,000.00	9%
6	LOS REYES	R	D	\$25,000.00	\$23,500.00	6%
7	CONDESA	R	D	\$20,000.00	\$19,500.00	3%
8	TAXQUEÑA	R	C	\$26,000.00	\$26,000.00	0%
9	TAXQUEÑA	R	C	\$29,000.00	\$29,000.00	0%

PROMEDIO
2.9%

Capítulo 6: Conclusiones de factores de negociación propuestos para diferentes colonias, precios y tipo de inmuebles dentro de las mismas

A continuación se anexa una tabla con algunas conclusiones de porcentajes de negociación propuestos dados por ubicación y montos en las alcaldías del estudio.

Departamentos y casas (porcentaje de negociaciones estimado)

Departamentos: Con un promedio de monto de salida de venta y precio de cierre del mismo disminuye en un 5.2%. Por debajo del promedio de la ciudad del 6.3% en ventas de vivienda en la CDMX.

Es importante mencionar que en tipo de preventas, departamento nuevo o remodelado este porcentaje puede variar llegando a porcentajes de un 2%.

Lo cual demuestra que el estado de conservación de los departamentos son un gran factor al momento que los compradores hacen una propuesta de compra, consiguiendo así un mayor descuento respecto al precio de salida.

Casas: tienen un porcentaje promedio de negociación de 7.4%, el cual es mayor al porcentaje de la ciudad del 6.3% en vivienda en venta, es. No se terminó la oración

En este caso es importante mencionar que en casas donde la construcción es muy antigua o con un buen terreno para desarrollar es muy probable que prácticamente el valor este dictado por el valor del terreno y contemplar el valor de la demolición dentro de la negociación.

Tabla de factores de negociación calculada de acuerdo con montos y colonias (ventas)

PORCENTAJE DE NEGOCIACION CALCULADO POR ALCALDIA Y MONTO DEL INMUEBLE			
ALCALDIA	DE 1 A 3 MILLONES	DE 3 A 7 MILLONES	MAS DE 7 MILLONES
BENITO JUAREZ	4.9%	6.4%	6.2%
COYOACAN	6.4%	7.9%	7.7%
CUAUHTEMOC	4.8%	6.3%	6.1%
MIGUEL HIDALGO	6.1%	7.5%	7.4%

Se puede observar en la tabla como de acuerdo con la alcaldía y a al monto van cambiando los porcentajes de negociación, mostrando que tienden a tener diferentes porcentajes de negociación y observando una relación directa entre monto de venta ubicación de los inmuebles.

Tabla de factores de negociación calculada de acuerdo con montos y colonias (rentas)

PORCENTAJE DE NEGOCIACION CALCULADO POR ALCALDIA Y MONTO DEL INMUEBLE			
ALCALDIA	MENORES DE \$10,000	DE \$10,001 A \$19,999	DE \$20,000 EN ADELANTE
BENITO JUAREZ	4.8%	6.8%	5.0%
COYOACAN	2.8%	4.8%	3.0%
CUAUHTEMOC	2.8%	4.8%	3.0%

Podemos observar como de acuerdo con los montos y alcaldía van cambiando los porcentajes, aunque en el caso de la alcaldía Coyoacán y Cuauhtémoc no varían entre sí, ya que tenían un porcentaje de negociación muy similar.

Conclusiones finales

El factor de negociación debería estar soportado con el promedio de los porcentajes obtenidos de diferentes cierres en el mercado actual, el cual nos está dando constantemente un reflejo de la demanda y oferta que existe en diferentes ubicaciones y tipos de inmuebles, con el fin de poder estimar lo mejor posible el factor de negociación aplicable al presente.

Con este trabajo se pretende poder utilizar el procedimiento expuesto como guía para calcular un factor de negociación. Por lo cual si bien los valores en un futuro ya no fueran cercanos a los que se presentan en este estudio, se podría volver a utilizar el procedimiento para calcular porcentajes actuales en un futuro.

Bibliografía

Fuentes de información

<https://www.marketing-xxi.com/tipos-de-mercado-en-razon-de-la-oferta-y-la-demanda-57.htm> (MARKETING, 2023)

<https://elinsignia.com/2017/11/07/tipos-de-mercado-monopoli-y-oligopolio/> (INSIGNIA, 2017)

<https://politica.expansion.mx/cdmx/2019/11/04/la-cdmx-lanza-12-corredores-de-desarrollo-deberan-tener-30-de-vivienda-social> (Navarrete, 2019)

<https://blog.vivanuncios.com.mx/bienes-raices/vivienda-de-interes-medio-caracteristicas-definicion/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20Asociaci%C3%B3n,y%207%20millones%20de%20pesos> (anuncios, 2022)

<http://129+Consideraciones+sobre+el+factor+de+negociación+en+las+tablas+de+homologación+de+avalúos+inmobiliarios%20.pdf> (Ormelas, 2021)

<https://www.eluniversal.com.mx/metropoli/cdmx/el-bando-2-detono-el-auge-inmobiliario-en-la-cdmx-hace-18-anos/> (Jiménez, 2018)

<https://heraldodemexico.com.mx/opinion/2017/10/1/bando-2-origen-de-la-tragedia-urbana-21417.html> (Pierce, 2017)