

# DOCUMENTO DEMOSTRATIVO

Diagnóstico de mercado inmobiliario

**Softec**

CONSULTORÍA EN  
PROYECTOS  
INMOBILIARIOS

# Contenido

- Introducción, objetivos y metodología de análisis
- Perfil de la plaza
- Diagnostico general de los mercados inmobiliarios:
  - Mercado de vivienda nueva terminada
  - Espacios para establecimientos productivos (Oficinas)
  - Mercado de espacios comerciales y de servicios
  - Demanda potencial de giros inmobiliarios



## Introducción y objetivos

# Introducción y objetivos

## □ Introducción

- Se ha solicitado a Softec, determinar las condiciones de los mercados inmobiliarios a fin de determinar oportunidades de desarrollo.

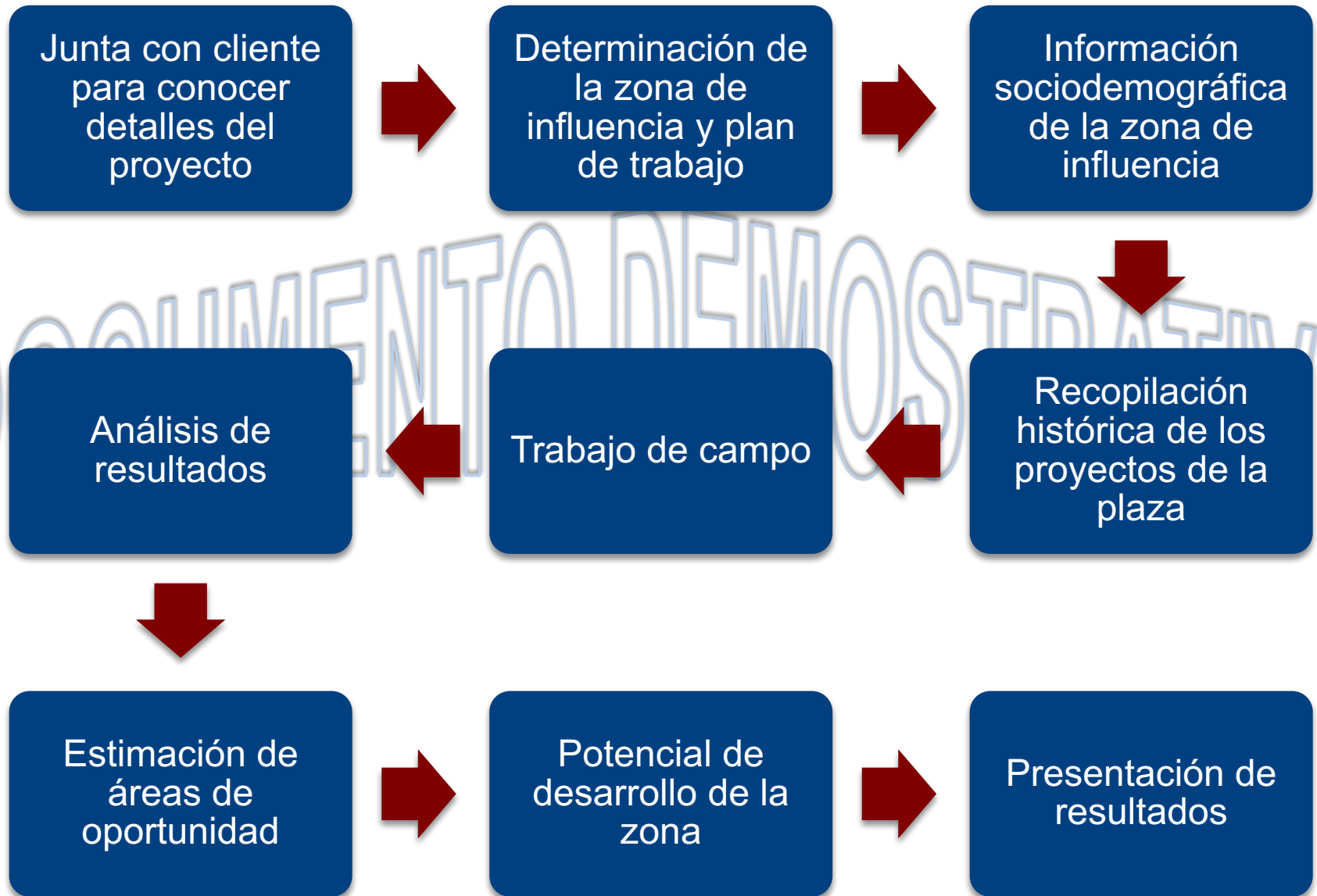
## □ Objetivo

- El objetivo primordial del presente documento es analizar la evolución de las principales variables que impactan los mercados de los productos inmobiliarios a desarrollarse en la plaza analizada, a fin de establecer el perfil del mercado, sus principales tendencias, tamaño del mercado y proyectar su comportamiento y demanda de espacios inmobiliarios.

- Para la consecución del objetivo planteado Softec realizó el presente documento cubriendo los siguientes objetivos:

- Evaluar el potencial inmobiliario de la plaza
- Establecer los ejes de crecimiento inmobiliario
- Medir el tamaño y desempeño del mercado inmobiliario
- Identificar las principales tendencias del mercado inmobiliario
- Cuantificar las oportunidades de mercado inmobiliario

# Metodología



# Segmentación Softec del mercado de vivienda

Segmento	Valor de la vivienda		VSM	Características del producto
	Mínimo	Máximo		
<b>Mínima</b>	< \$127,933		< 60	1 a 2 cuartos. Generalmente sin pisos, electricidad y en ocasiones con agua y drenaje. Mayormente autoconstrucción.
<b>Social</b>	> \$127,933	\$341,154	> 60 - 160	Cocina, sala-comedor, 1 a 2 recámaras, 1 baño, 1 cajón de estacionamiento. Todos los servicios. Casas y departamentos.
<b>Económica</b>	> \$341,154	\$639,663	> 160 - 300	Cocina, sala-comedor, 1 a 3 recámaras, 1 baño, 1 cajón de Todos los servicios. Casas y departamentos.
<b>Media</b>	> \$639,663	\$1,599,157	> 300 - 750	Cocina, sala-comedor, 2 a 3 recámaras, 2 a 3 baños, 1 a 2 cajones de estacionamiento, todos los servicios. Casas y departamentos.
<b>Residencial</b>	> \$1,599,157	\$3,560,791	> 750 - 1,670	Cocina, cuarto de T.V., sala-comedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 4 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio, todos los servicios. Casas y departamentos.
<b>Residencial Plus</b>	> \$3,560,791		> 1,670	Cocina, cuarto de T.V., sala-comedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 5 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio, todos los servicios. Casas y departamentos.

RATIVO

Segmentos bajo análisis

- 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 plaza bajo análisis. así como las características de esta.

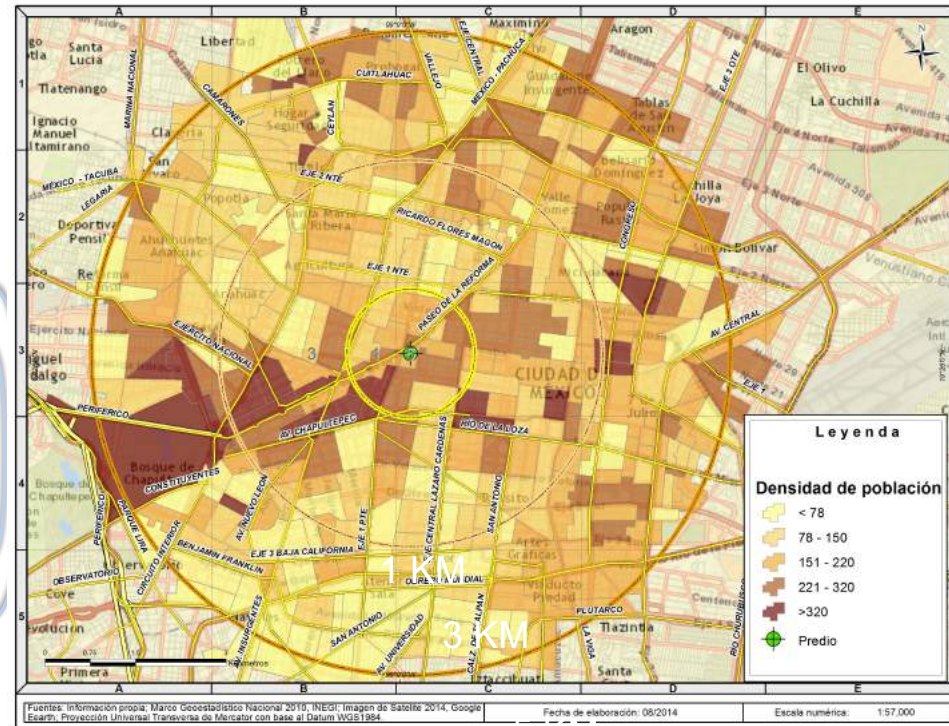
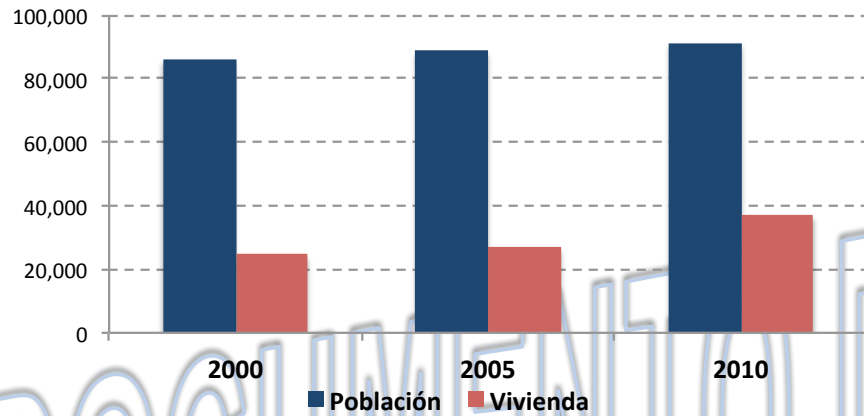


Documento DEMOSTRATIVO

Perfil demográfico, económico, urbano de la zona de influencia

# Dinámica poblacional y habitacional en la zona inmediata al predio

Evolución demográfica en 1km a la redonda del predio

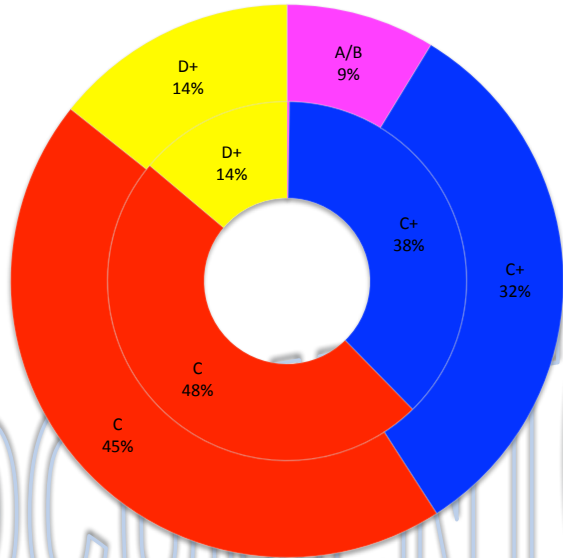


- De acuerdo con información de los Censos y Conteos de Población y Vivienda del INEGI, en un kilómetro a la redonda del predio bajo análisis, la población y el parque habitacional han presentado un crecimiento positivo en los últimos años.
- Las tasas de crecimiento promedio anual para la población rondan en el 0.6%, mientras que las tasas de crecimiento promedio anual para el parque habitacional han sido de 6.8% durante el último quinquenio.

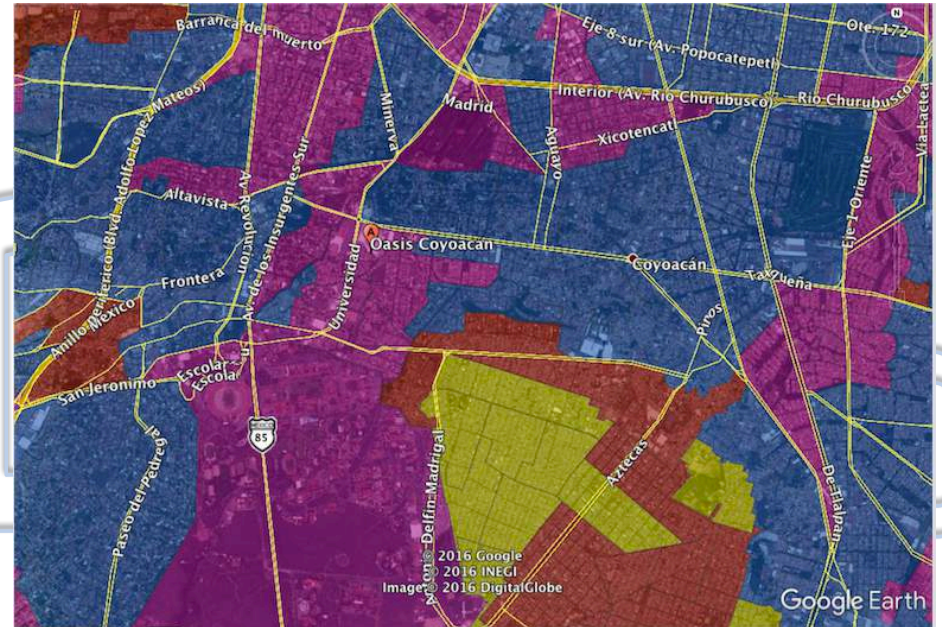


# Nivel socioeconómico de las familias en la zona colindante al predio

Estructura del ingreso de las familias

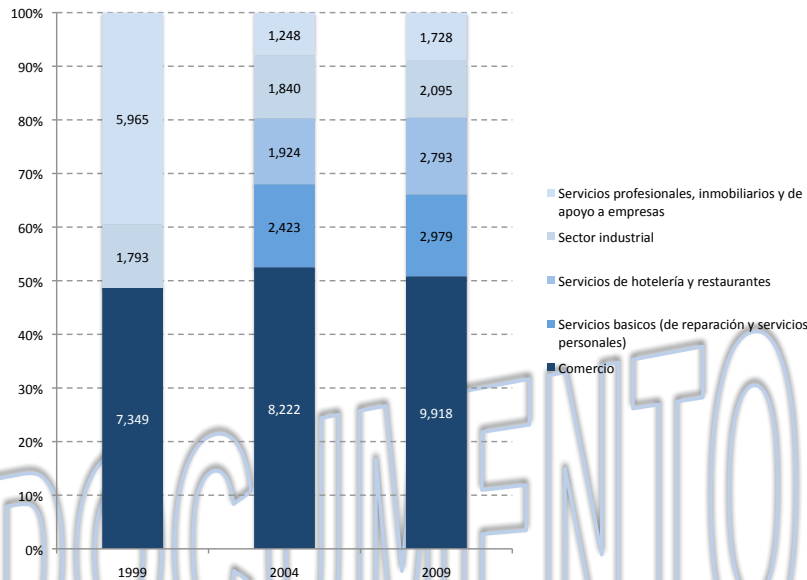


NSE	Rango de ingreso mensual por hogar (pesos)	Hogares Deleg. Cuauhtémoc	Hogares Zona de Influencia
A/B	>\$119,875	24,134	121
C+	\$119,874 - \$48,061	89,138	20,854
C	\$48,060 - \$14,916	124,058	26,975
D+	\$14,915 - \$10,311	39,609	7,719
D	\$10,310 - \$3,866	2	0
E	<\$3,865	0	0



- La zona circundante al predios bajo análisis presenta una importante concentración de familias con un nivel de ingresos medio y medio alto, pertenecientes a los segmentos C+ y C, estas familias representan un poco más del 85% del total existentes en la zona.

# Vocación económica



	UNIDADES ECONOMICAS		
	2004	2009	2013
Industria	525	709	801
Bodegas	107	58	113
Comercio	3,042	3,921	4,366
Oficinas	500	697	820
Escuelas	81	127	174
Hospitales y Clinicas	138	203	234
Hoteles	122	168	174
Restaurantes	760	994	1,216
<b>TOTAL</b>	<b>5,275</b>	<b>6,877</b>	<b>7,898</b>

- ❑ La zona donde se ubica el predio diariamente presenta una importante concentración de población que realiza algún tipo de actividad en la misma, ya sea laboral, educativa, cultural o de negocios.
- ❑ De acuerdo con el DENUE, el comercio presenta la mayor concentración de población flotante, superando las 16,000 personas, de igual forma, el comercio concentra el mayor número de unidades económicas con un poco más de 4,000 establecimientos enfocados a este giro.
- ❑ Otros sectores con una importante actividad en la zona, son las oficinas y los espacios enfocados a hotelería y restaurantes, con cerca de 10,000 empleados cada una y con un poco más de 1,000 unidades económicas.

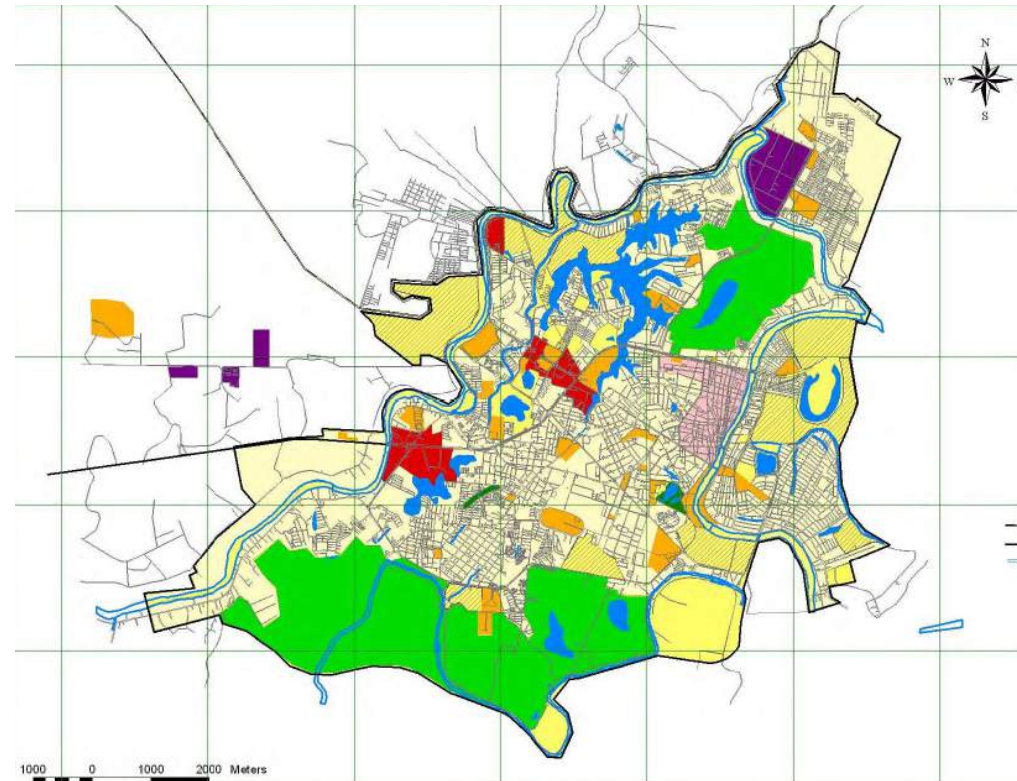
# Evolución del créditos hipotecarios

Segmento		2010	2011	2012	TOTAL
Nueva	Interes Social	5,268	4,759	3,572	13,599
	Media	272	256	333	861
	Residencial	45	55	45	145
	Residencial Plus	3	0	8	11
Usada	Interes Social	2,939	2,185	2,020	7,144
	Media	91	105	153	349
	Residencial	13	14	14	41
	Residencial Plus	1	0	5	6

- Los créditos ejercidos muestran una consistencia en la preferencia de la población por vivienda nueva sobre usada.
- La mayor proporción en la colocación de los créditos se encuentra en vivienda nueva de interés social. Sin embargo, dicha cifra muestra una tendencia a la baja mientras la vivienda media lo hace ligeramente a la alza.
- Por otro lado aun cuando se mantiene un fuerte importancia del INFONAVIT y de FOVISSSTE en el otorgamiento de los créditos, las entidades financieras han logrado poco a poco ir penetrando en el mercado de Mérida (Siguiente diapositiva).

# Usos del Suelo

- Actualmente cuenta con una superficie de 9,610 has. Este crecimiento se ha desbordado hacia la periferia, principalmente.
- El uso predominante es el habitacional representando el 40% de la superficie total de la ciudad. El suelo destinado al uso mixto (habitacional y comercial) se ha incrementado en los últimos años debido a la sustitución de usos habitacionales por comerciales y de servicios. Estos usos se ubican principalmente sobre las principales vialidades, en el centro de la ciudad y en nodos concentradores como Tabasco 2000.
- El uso industrial se concentra principalmente al noreste y de manera dispersa hacia el poniente por donde se ubican bodegas e instalaciones industriales.
- Dentro de los espacios abiertos se encuentran parques, plazas y jardines que ofrecen un agradable paisaje natural.



SIMBOLOGIA

## USO DE SUELO ACTUAL

- RESERVA
- INDUSTRIA
- EQUIPAMIENTO
- COMERCIO
- AREA VERDE
- HABITACIONAL
- HAB-COM-SER

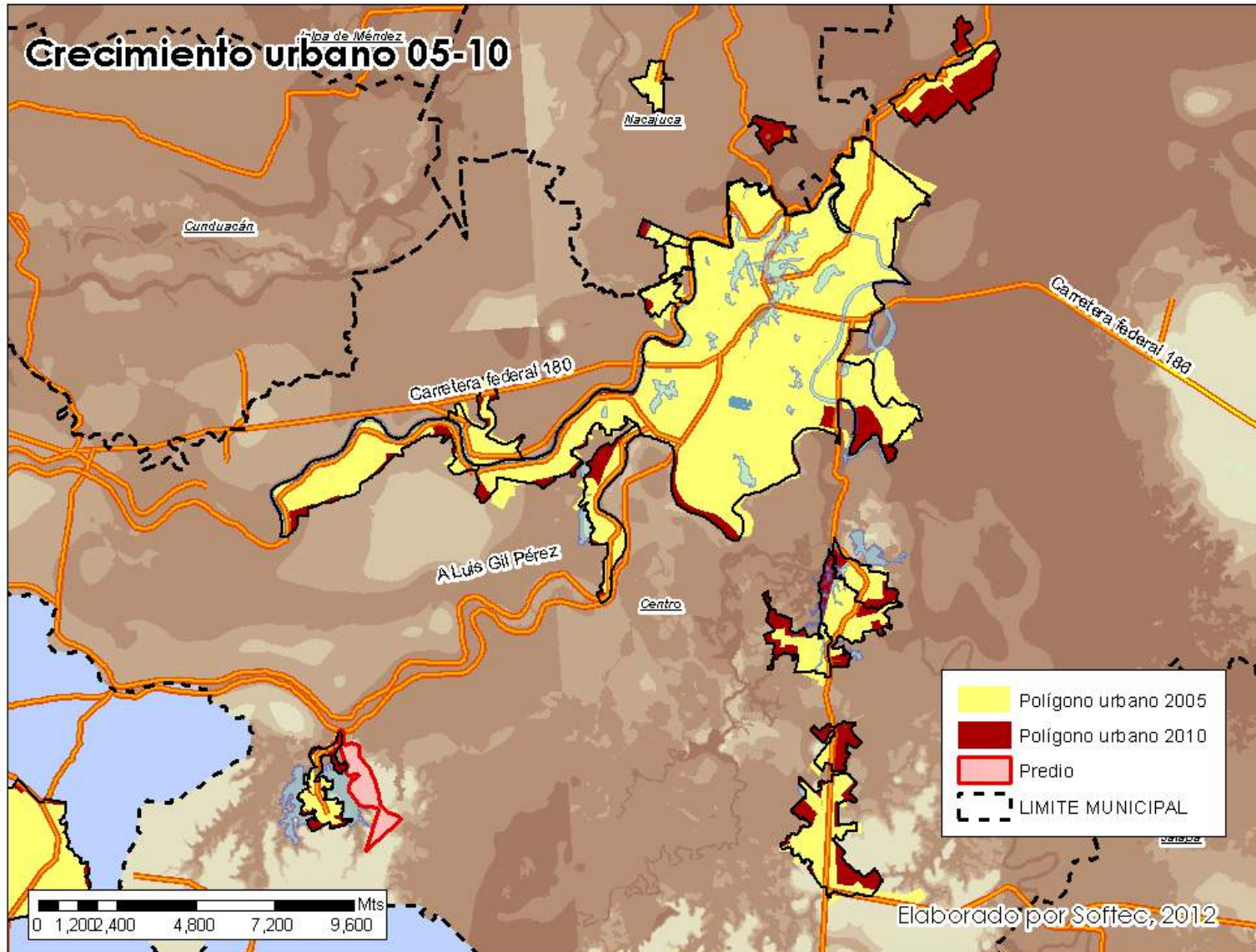
## USOS DE SUELO

- BALDIO
- CUERPOS DE AGUA

Fuente: Programa de Desarrollo Urbano del Centro de Población de la Ciudad de Centros Metropolitanos.



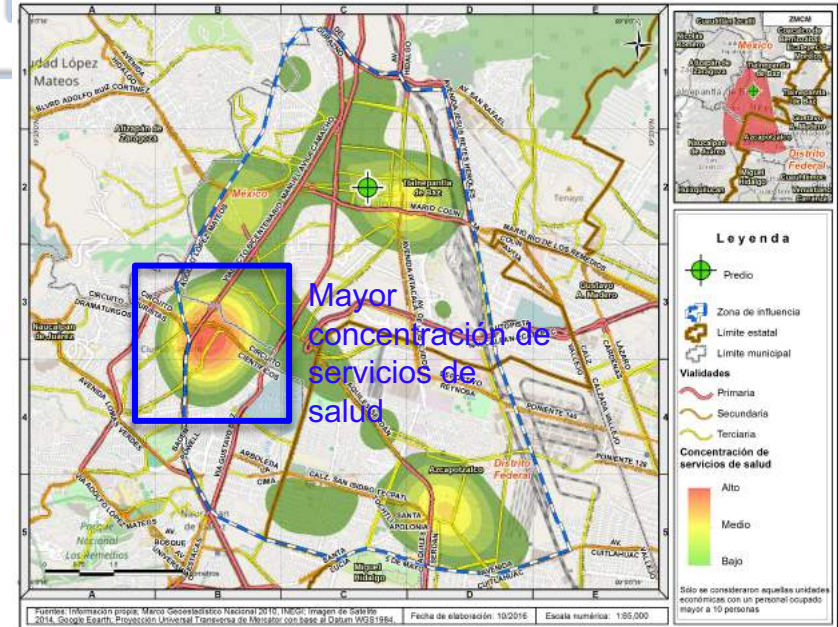
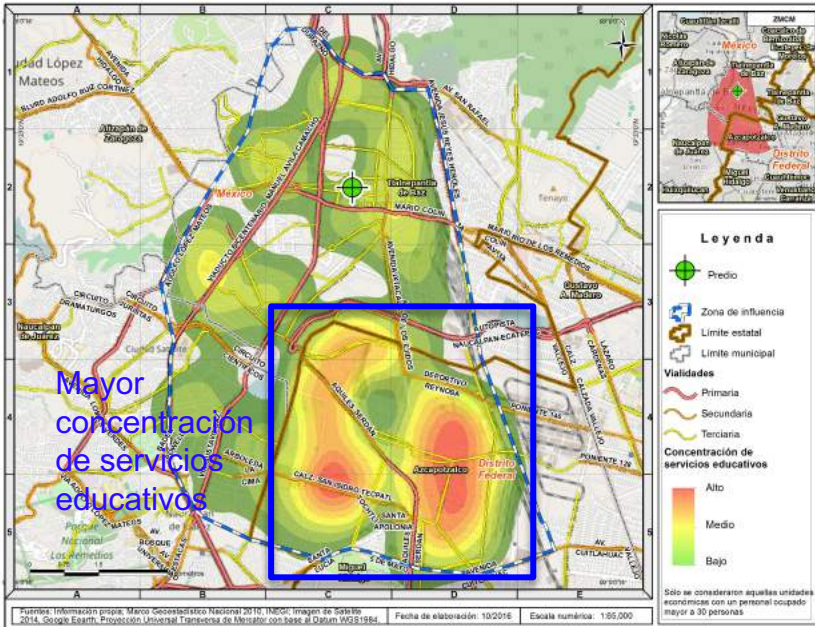
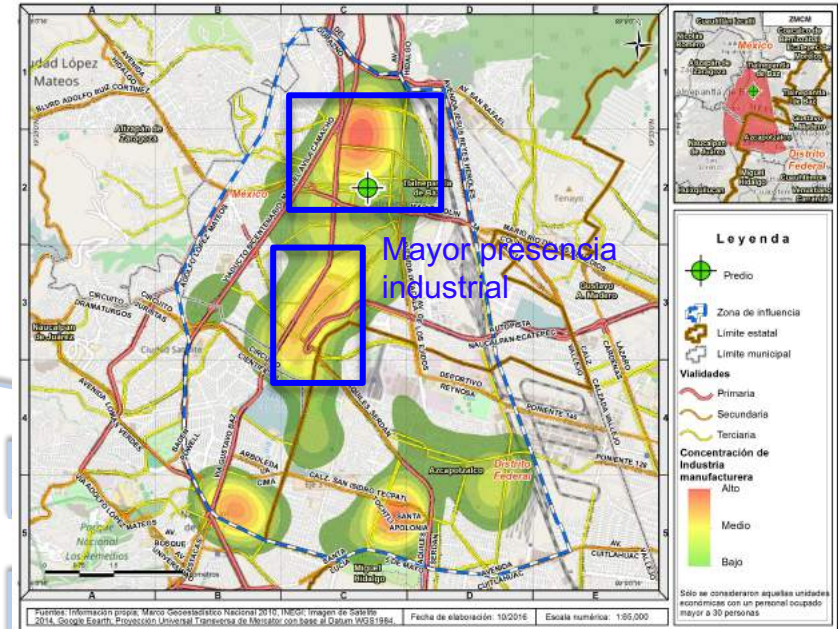
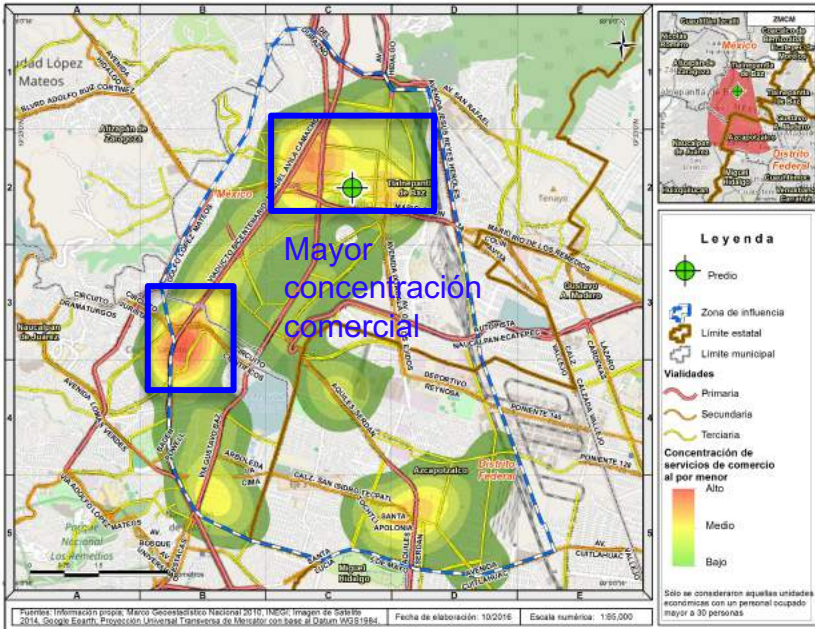
# Ejes de crecimiento



ATIVO



# Concentración de actividades





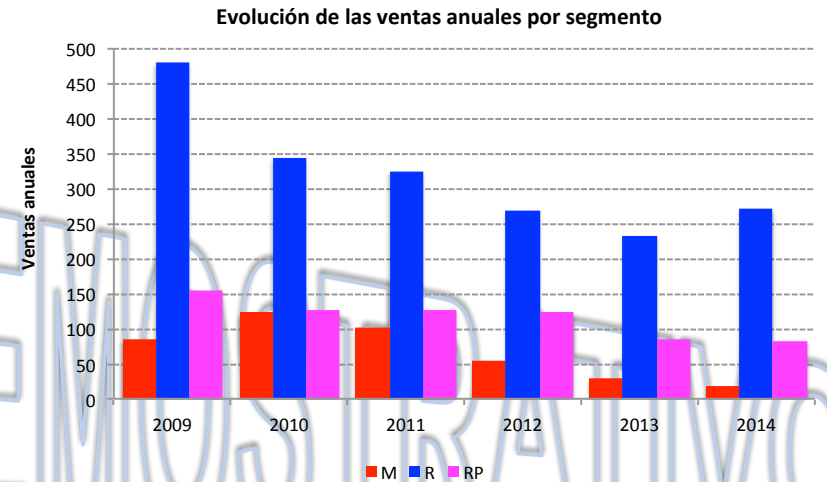
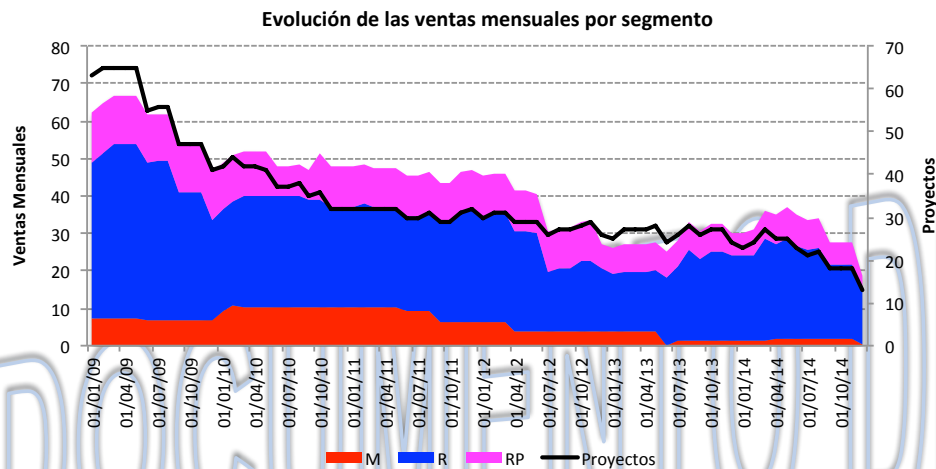
## Diagnostico de los mercados Inmobiliarios



Medición de las principales características de la oferta actual del mercado de vivienda nueva terminada

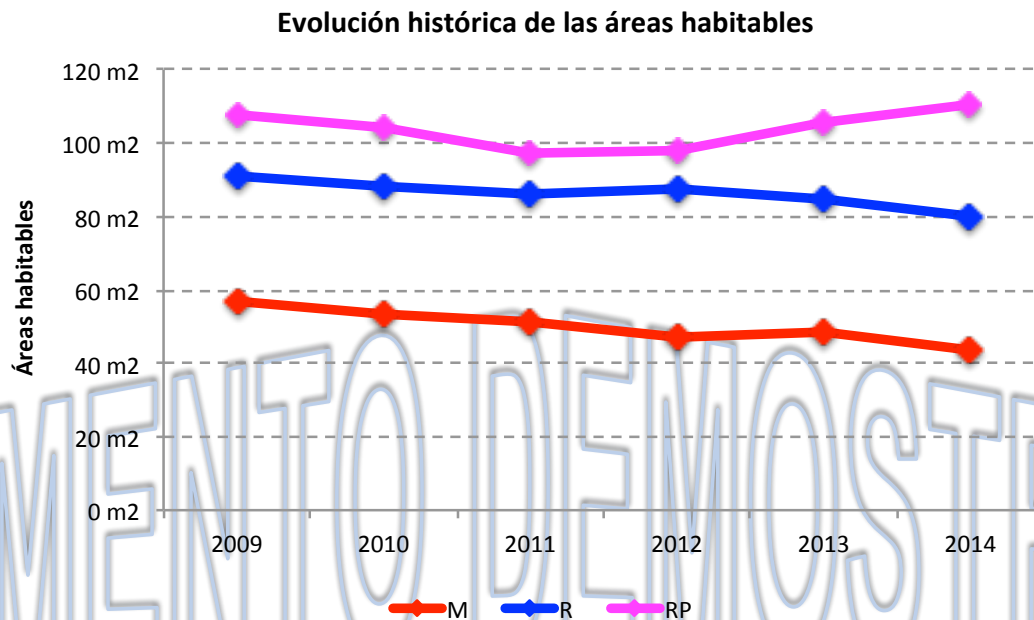


# Evolución histórica del nivel de las ventas por segmento



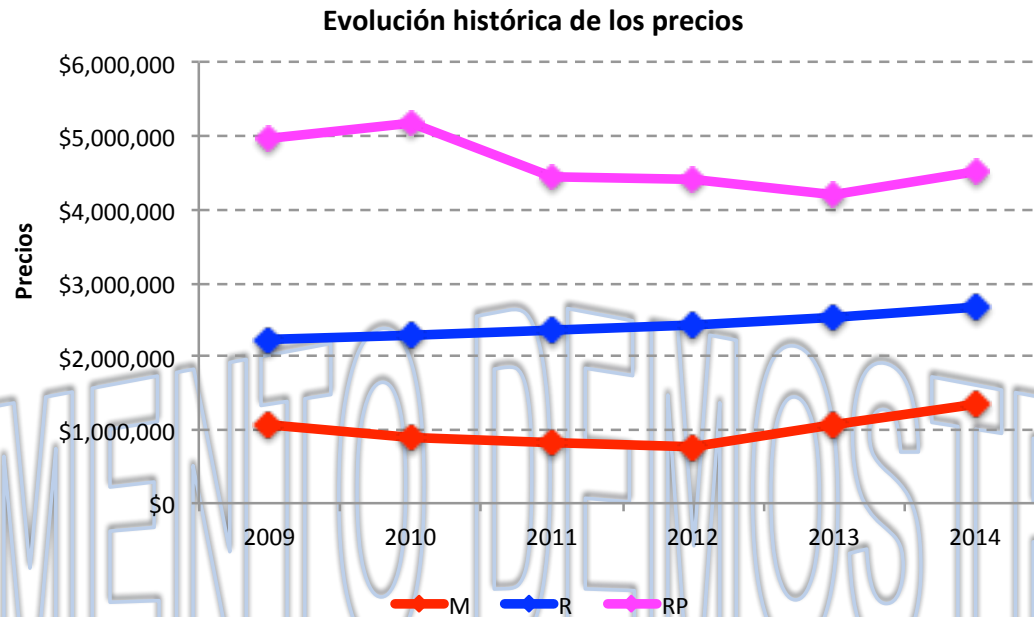
- Históricamente la vivienda de segmento Residencial ha presentado el mejor nivel de ventas en la zona, para 2014 el nivel de ventas de este segmento ascendió a cerca de 270 unidades, presentando un mejor comportamiento al observado en 2013, donde las ventas llegaron a cerca de 220 unidades.
- Sin embargo, el mercado en general ha presentado una tendencia negativa en el nivel de ventas, pasando de colocar un poco más de 60 unidades mensuales en 2009 a colocar cerca de 20 unidades mensuales en 2014.

# Evolución histórica de las áreas habitables por segmento



- En general, la zona analizada ha presentado una importante tendencia a disminuir las áreas habitables ofertadas, este fenómeno se presenta con mayor énfasis en los segmentos Medio y Residencial, donde las áreas habitables han disminuido aproximadamente entre un 20% y un 15% de 2009 a 2014.
- Sin embargo, el segmento Residencial Plus presentó una tendencia similar hasta 2011, donde, a partir de dicha fecha, las áreas ofertadas promedio, presentan una importante tendencia a incrementarse, alcanzando en 2014 superficies observadas en 2009.

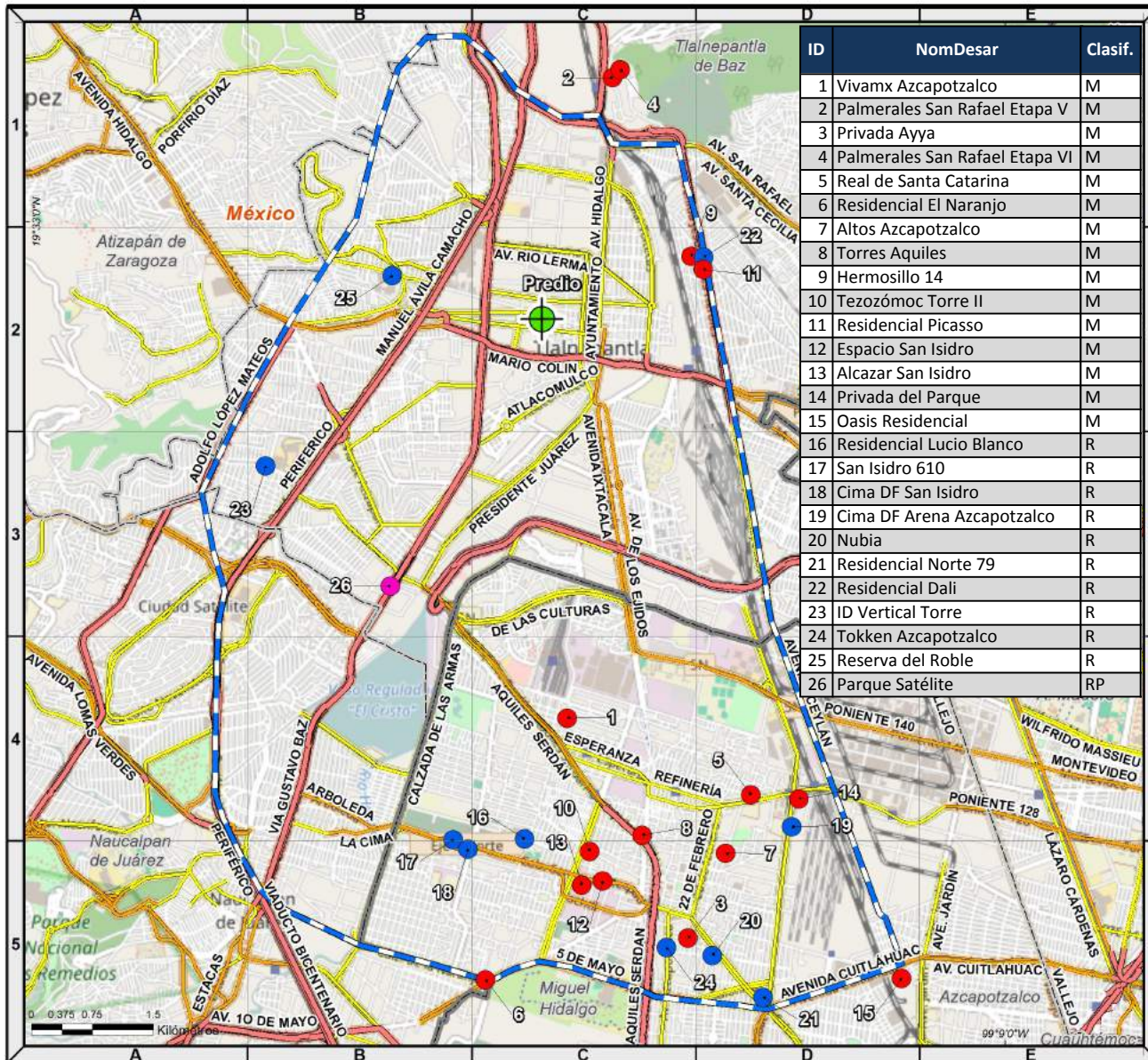
# Evolución histórica de los precios por segmento



- Por su parte, los precios unitarios para cada segmento presentan una tenencia a la inversa ya que los segmentos Medio y Residencial han presentado una tendencia a incrementar sus precios durante el periodo análisis, este incremento se ha presentado en aproximadamente un 20%, de 2009 a 2014.
- El segmento Residencial Plus ha presentado un mayor número de variaciones durante el periodo analizado, pasando de presentar precios promedio de \$5,000,000 durante 2009 y 2010 a presentar un precio promedio de \$4,000,000 y \$4,500,000 millones en 2013 y 2014.



# Oferta actual de vivienda nueva terminada



ID	NomDesar	Clasif.
1	Vivamx Azcapotzalco	M
2	Palmerales San Rafael Etapa V	M
3	Privada Ayya	M
4	Palmerales San Rafael Etapa VI	M
5	Real de Santa Catarina	M
6	Residencial El Naranjo	M
7	Altos Azcapotzalco	M
8	Torres Aquiles	M
9	Hermosillo 14	M
10	Tezozómoc Torre II	M
11	Residencial Picasso	M
12	Espacio San Isidro	M
13	Alcazar San Isidro	M
14	Privada del Parque	M
15	Oasis Residencial	M
16	Residencial Lucio Blanco	R
17	San Isidro 610	R
18	Cima DF San Isidro	R
19	Cima DF Arena Azcapotzalco	R
20	Nubia	R
21	Residencial Norte 79	R
22	Residencial Dali	R
23	ID Vertical Torre	R
24	Tokken Azcapotzalco	R
25	Reserva del Roble	R
26	Parque Satélite	RP



### Legenda

- Predio
- Zona de influencia
- Límite municipal
- Límite estatal

### Vialidades

- Primarias
- Secundarias
- Terciarias

### Clasificación

- Media
- Residencial
- Residencial plus

VO

Fuentes: Información propia; Marco Geoestadístico Nacional 2010, INEGI; Imagen de Satélite 2014, Google Earth; Proyección Universal Transversa de Mercator con base al Datum WGS1984.

Fecha de elaboración: 11/2016

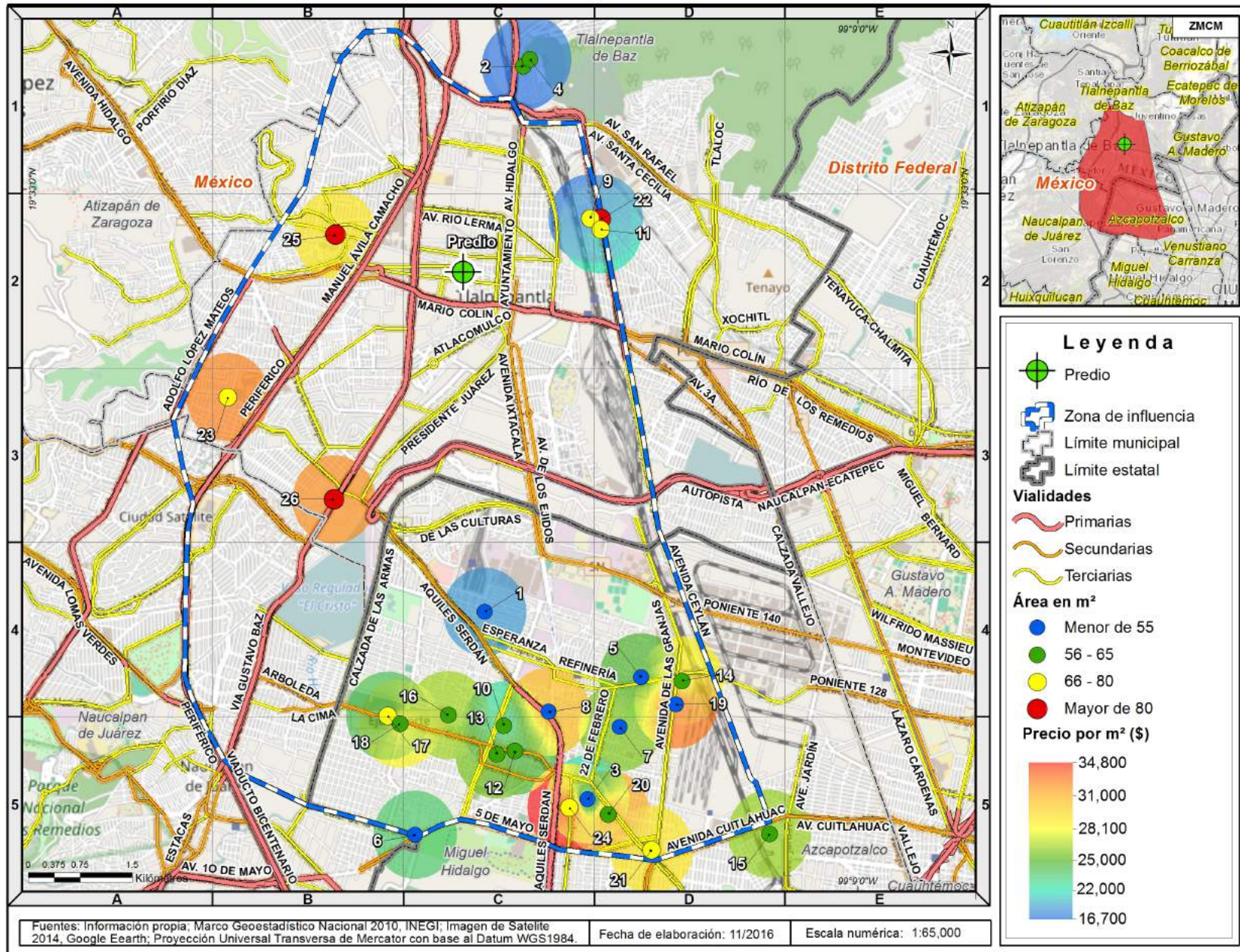
Escala numérica: 1:65,000

# Resumen de mercado, por clasificación

Clasificación	E	M	R	RP	Total general
Proyectos	1	4	10	2	17
Área mínima	54 m2	61 m2	79 m2	105 m2	54 m2
Área promedio	54 m2	67 m2	100 m2	160 m2	96 m2
Área ponderada	54 m2	65 m2	105 m2	118 m2	94 m2
Área máxima	54 m2	73 m2	170 m2	215 m2	215 m2
Precio mínimo	\$600,000	\$750,000	\$2,175,000	\$3,765,324	\$600,000
Precio promedio	\$600,000	\$992,750	\$2,779,266	\$4,627,662	\$2,448,175
Precio ponderado	\$600,000	\$919,450	\$2,882,292	\$3,961,806	\$2,381,413
Precio máximo	\$600,000	\$1,370,000	\$3,590,000	\$5,490,000	\$5,490,000
Precio m2 mínimo	\$11,111	\$10,274	\$21,118	\$25,535	\$10,274
Precio m2 promedio	\$11,111	\$14,196	\$28,696	\$30,698	\$24,485
Precio m2 ponderado	\$11,111	\$13,418	\$28,258	\$34,684	\$24,354
Precio m2 máximo	\$11,111	\$19,028	\$38,052	\$35,860	\$38,052
Unidades en el mercado	24	309	738	79	1,150
Inventario en el mercado	10	117	169	22	318
Absorción del mercado	1	14	17	3	35
<b>Proyectos</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>17</b>
Absorción mínima	1	1	0	0	0
Absorción promedio	1.3	3.5	1.7	1.3	2.1
Absorción máxima	1	6	4	3	6
Meses de venta promedio	10	15	34	56	31
Meses en inventario promedio	7	7	12	10	10
Unidades promedio	24	77	74	40	68
Inventario promedio	10	29	17	11	19
Éxito comercial promedio	5.6%	4.8%	4.3%	2.3%	4.3%
Recámaras promedio	2	2	2	2	2
Baños promedio	1	2	2	3	2
Cajones promedio	1	1	2	2	1
Niveles promedio	4	6	9	11	8
<b>Relación Inventario / Unidades</b>	<b>42%</b>	<b>38%</b>	<b>23%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>



# Mapas temáticos: Área m2 vs precio m2



VO

# Situación del mercado

- Tamaño del mercado
  - Dentro de la zona de influencia existen 15 proyectos de vivienda vertical, de los cuales 5 pertenecen al segmento Medio, 6 al segmento Residencial y 4 al Residencial Plus.
  - La zona de influencia cuenta con un total de 1,058 unidades, de las cuales 305 se encuentra aun en inventario, lo que representa cerca del 29% del total de unidades.
  - De estas 305 unidades, el 53% pertenecen al segmento Residencial, con 163 unidades, mientras que el segmento Medio cuenta con el 43%, es decir 131 unidades, finalmente el segmento Residencial Plus cuenta con tan solo 11 unidades en inventario, lo que representa el 4% del total de unidades en inventario.
- Desempeño por tamaño de producto
  - Los departamentos con superficies menores a 70 m<sup>2</sup> muestran un buen desempeño de mercado desplazando 10 unidades mensuales, su inventario asciende a 107 unidades que se desplazarán en un promedio de 10.
  - Por otro lado la vivienda vertical con superficie entre 100 y 110 m<sup>2</sup> registran una absorción alta de 8 unidades, no obstante su tiempo en inventario asciende a 11 meses.
- Desempeño por precio
  - La vivienda que presenta un precio unitario menor a \$1.5 Mills registran el mejor desempeño al absorber 16 unidades mensuales, es decir un promedio de 3 unidades por proyecto, presentando un tiempo de agotamiento de 7 meses.
  - Respecto al precio por m<sup>2</sup> el mejor desempeño se observa en productos con precios por m<sup>2</sup> menor a \$15,000, registrando la absorción más elevada, con 9 unidades mensuales, y un promedio de 3 unidades por proyecto.



# Desempeño del mercado

## □ Éxito Comercial

- La vivienda de la zona de influencia registra un éxito comercial promedio de 4.3%
- La vivienda Media cuenta con un éxito comercial promedio de 4.8%, mientras que la Residencial registra un promedio de 4.3%, y la Residencial Plus promedia 2.3%.

## □ Participación de mercado

- El desarrollo Parques, de segmento Medio, participa con el 16%, absorbiendo 5.5 unidades mensuales.

## □ Factores detonantes

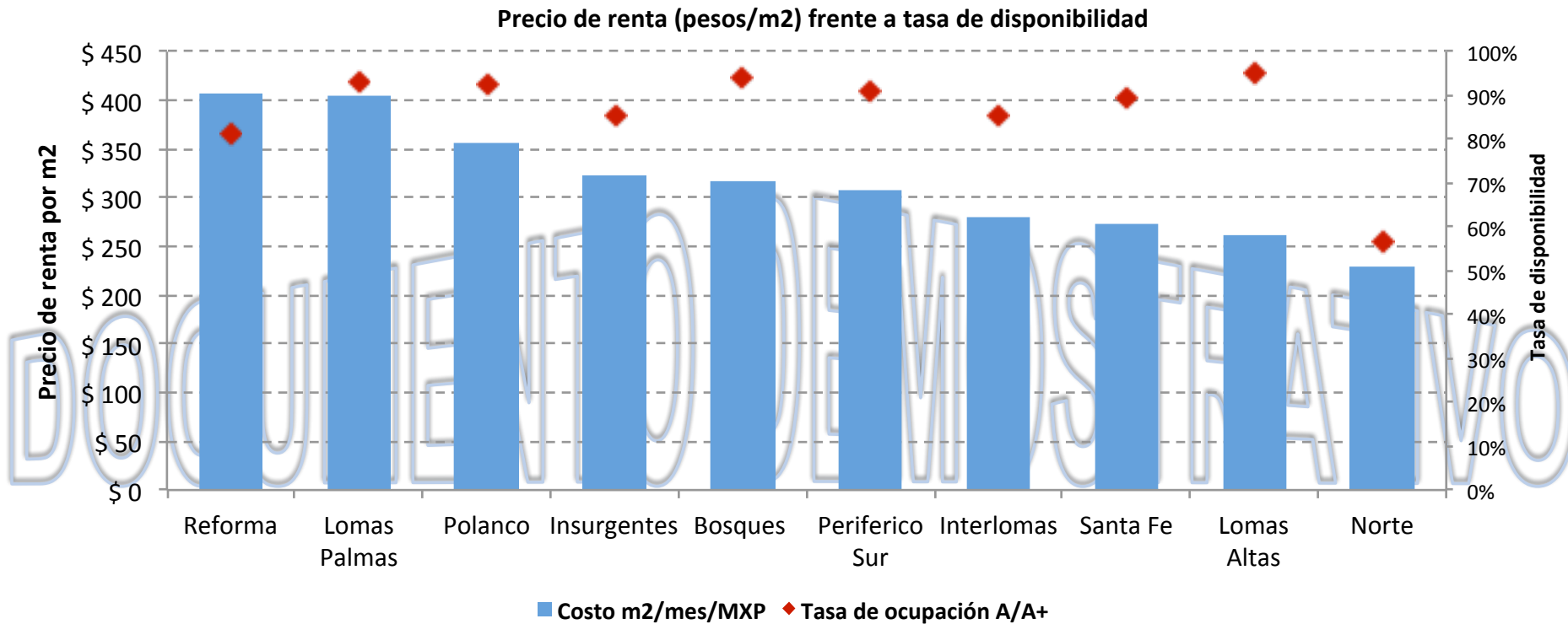
- Precios: Se observó que en la vivienda Económica y Residencial el precio si es un factor importante en la decisión de compra, ya que los proyectos con precios unitarios más bajos registran absorciones altas.
- Otros: Por otro lado, las amenidades y acabados juegan un papel importante en la vivienda de segmentos Residencial y Residencial Plus.





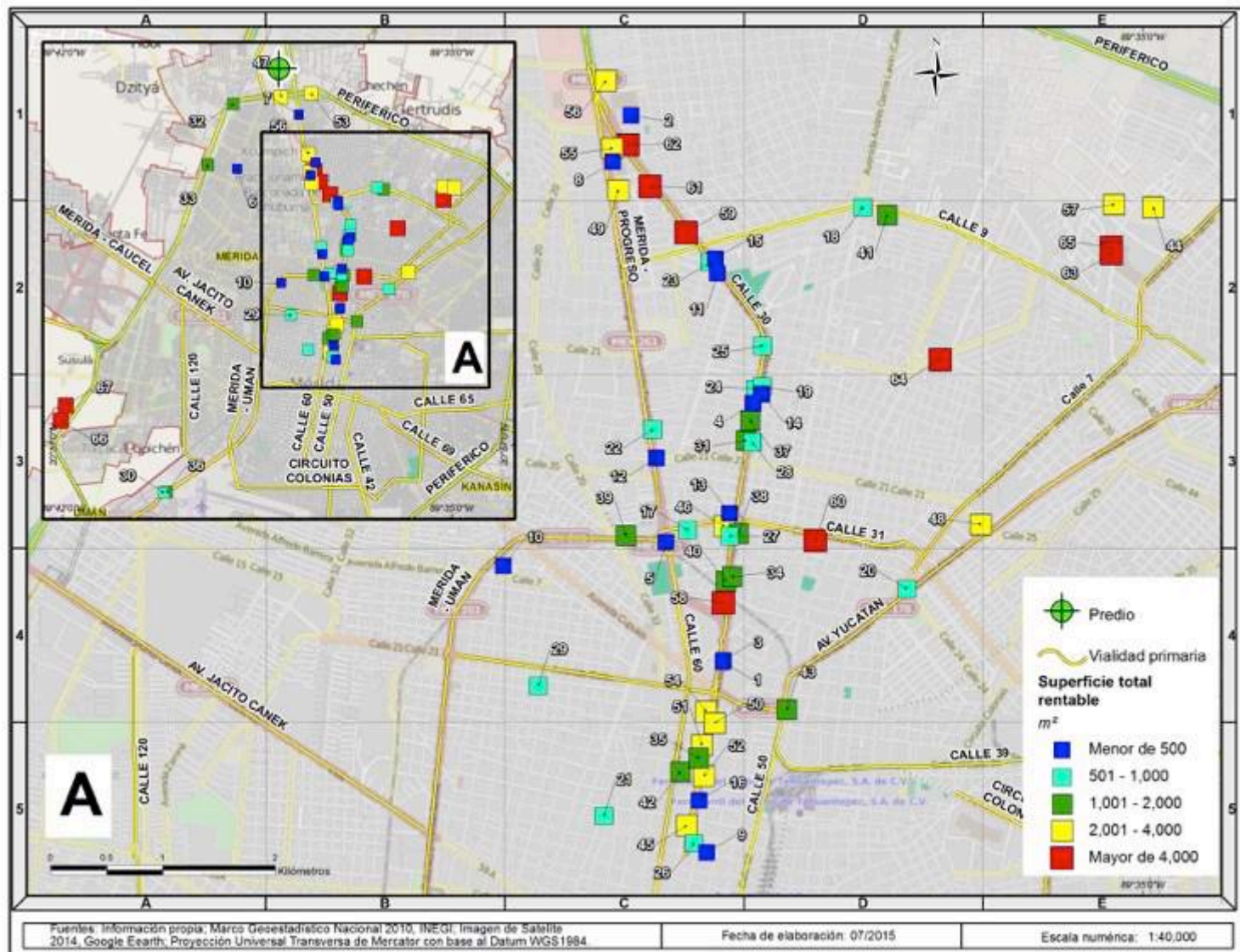
Medición de las principales características de la oferta actual del mercado de espacios para establecimientos productivos (oficinas)

# Precios de salida de renta frente a porcentajes de ocupación



- El corredor Reforma presenta el precio por m2 promedio de renta más elevado de acuerdo con el resto de los corredores, con un precio por m2 de renta promedio de \$400 pesos, sin embargo la ocupación promedio se ubica en el 80%, ubicándose apenas por debajo del resto de los corredores.
- El resto de los corredores llegan a presentar precios por m2 de renta de hasta \$250 pesos, con niveles de ocupación por arriba del 85%, salvo el corredor Norte, con un porcentaje de ocupación promedio cercano al 60%.

# Ubicación de la oferta actual de oficinas



# Resumen del mercado de oficinas por clase

Clase	A	A+	A+ Leed	Leed Gold	Total general
Proyectos	18	11	8	1	38
Superficie total rentable	284,399m2	445,858m2	400,074m2	44,750m2	1,175,080m2
Superficie total ocupada	278,863m2	378,489m2	307,720m2	40,426m2	1,005,498m2
Superficie total disponible	5,536m2	67,369m2	92,354m2	4,324m2	169,582m2
Superficie de construcción mínima	3,018m2	2,752m2	7,200m2	44,750m2	2,752m2
Superficie de construcción promedio	17,097m2	42,731m2	58,624m2	44,750m2	33,988m2
Superficie de construcción máxima	55,680m2	107,250m2	111,170m2	44,750m2	111,170m2
Superficie mínima rentable	2,569m2	2,477m2	6,581m2	44,750m2	2,477m2
Superficie promedio rentable	15,800m2	40,533m2	50,009m2	44,750m2	30,923m2
Superficie máxima rentable	50,112m2	107,250m2	100,053m2	44,750m2	107,250m2
Desplante mínimo por piso	350 m2	288 m2	483 m2	1,790 m2	288 m2
Desplante promedio por piso	984 m2	1,477 m2	1,384 m2	1,790 m2	1,232 m2
Desplante máximo por piso	2,320 m2	2,496 m2	2,066 m2	1,790 m2	2,496 m2
Ocupación mínima	46%	0%	0%	90%	0%
Ocupación promedio	94%	87%	71%	90%	87%
Ocupación máxima	100%	100%	100%	90%	100%
Área mínima oficina tipo	312 m2	70 m2	350 m2	363 m2	70 m2
Área promedio oficina Tipo	415 m2	325 m2	824 m2	363 m2	478 m2
Área Máxima oficina tipo	600 m2	610 m2	1,532 m2	363 m2	1,532 m2
Precio por m2 mínimo	\$270	\$263	\$467	\$555	\$263
Precio por m2 promedio	\$388	\$357	\$472	\$555	\$411
Precio por m2 máximo	\$475	\$583	\$482	\$555	\$583
Mtto por m2 mínimo	\$54	\$51	\$51	\$66	\$51
Mtto por m2 promedio	\$57	\$75	\$62	\$66	\$65
Mtto por m2 máximo	\$58	\$88	\$68	\$66	\$88
Niveles promedio	17	24	40	25	24
Cajones promedio	107	468	462	651	300

# Conclusiones

- De acuerdo a la muestra considerada la superficie total rentable asciende a 1,175,080m<sup>2</sup> de los cuales 445,858m<sup>2</sup> son de oficinas con categoría A+; el 34% del total pertenece a oficinas A+ Leed, cuya superficie en m<sup>2</sup> totales equivale a 400,074m<sup>2</sup>.
- Por otro lado, el total de la superficie total rentable de oficinas tipo A se estima en 284,399m<sup>2</sup>.
- Actualmente del total de la muestra, únicamente 13 inmuebles destinados a oficinas cuentan con espacios en renta, de las cuales 5 son de categoría A, 4 categoría A+; 3 son de clase A+ Leed y solo un inmueble tiene certificación Leed Gold.
- De los edificios con disponibilidad en renta, los inmuebles clase A, tienen una ocupación promedio del 79%. Por su parte, los edificios clase A+, muestran una ocupación promedio de 90%, mientras que los edificios A+ Leed, cuentan con la menor ocupación promedio con el 56%.
- Respecto a los precios por m<sup>2</sup> de los inmuebles con oferta actualmente, podemos observar que el precio promedio de las oficinas clase A se ubica en \$388 por m<sup>2</sup>, mientras que el máximo observado asciende a \$475 pesos.
- Por su parte, los inmuebles para oficina clase A+ presentan un precio por m<sup>2</sup> promedio de \$357, un mínimo de \$263 y un máximo de \$583.
- Las oficinas A+ Leed presentan un precio por m<sup>2</sup> promedio de \$472 pesos, un mínimo de \$467 y un máximo de \$482.
- La mayoría de las oficinas requieren de un mes de depósito y maneja de contrato por 12 meses principalmente.



Medición de las principales características de la oferta actual del mercado de espacios comerciales y de servicios



# Resumen del mercado por clasificación


Clasificación	Centro de Conveniencia	Centro de Barrio	Centro de Comunidad	Centro Regional	Total general
Número de Espacios Comerciales	17	10	1	2	30
Número de Anclas	9	13	0	8	30
Número de Sub Anclas	2	14	1	38	55
Número de Locales	121	330	0	241	692
Área Total Rentable	22,649 m2	62,710 m2	24,520 m2	89,310 m2	199,189 m2
Área Rentable Ocupada	22,649 m2	62,620 m2	24,520 m2	88,960 m2	198,749 m2
Área Rentable Disponible	0 m2	90 m2	0 m2	350 m2	440 m2
Área Mínima Rentable	506 m2	3,500 m2	24,520 m2	26,060 m2	506 m2
Área Promedio Rentable	1,332 m2	6,271 m2	24,520 m2	44,655 m2	6,640 m2
Área Máxima Rentable	2,550 m2	9,450 m2	24,520 m2	63,250 m2	63,250 m2
Número Mínimo de Locales	1	1	0	60	1
Número Promedio de Locales	13	37	0	121	35
Número Máximo de Locales	30	140	0	181	181
% Mínimo de Locales Ocupados	100%	97%	100%	98%	97%
% Promedio de Locales Ocupados	100%	100%	100%	99%	100%
% Máximo de Locales Ocupados	100%	100%	100%	100%	100%
% Mínimo de Superficie Ocupada	100%	99%	100%	99%	99%
% Promedio de Superficie Ocupada	100%	100%	100%	100%	100%
% Máximo de Superficie Ocupada	100%	100%	100%	100%	100%
Superficie Mín por Local Ofertado	0 m2	40 m2	0 m2	50 m2	40 m2
Superficie Prom por Local Ofertado	0 m2	40 m2	0 m2	60 m2	50 m2
Superficie Máx por local Ofertado	0 m2	50 m2	0 m2	80 m2	80 m2
Precio Mínimo por Local	\$ 0	\$ 29,000	\$ 0	\$ 37,500	\$ 29,000
Precio Promedio por Local	\$ 0	\$ 29,000	\$ 0	\$ 48,000	\$ 38,500
Precio Máximo por Local	\$ 0	\$ 32,000	\$ 0	\$ 64,000	\$ 64,000
Número de Cajones Promedio	54	195	850	2,654	301

# Conclusiones

## □ Características del mercado

- Dentro de la zona de influencia existe la presencia de 30 centros comerciales, los cuales suman una superficie rentable de 199,189 m<sup>2</sup>. Dicha superficie rentable la conforman en su mayoría dos Centros Regionales, que sumadas sus superficies logran juntar el 45% del total rentable de la zona, después los diez Centros de Barrio participan con el 31% de la superficie, después un Centro de Comunidad que aporta el 13% del total rentable y por último 17 Centros de Conveniencia que aportan el 11% faltante, siendo estos últimos los centros comerciales de menor tamaño.
- Del total de la superficie rentable de la zona, tan solo una pequeña parte se encuentra en situación de renta, lo que nos habla de una zona con una buena dinámica comercial, lo que permite a los centros comerciales presentar ocupaciones cercanas a la totalidad; tan solo el 0.2% de la superficie rentable de la zona se encuentra en renta, es decir unos 440 m<sup>2</sup>, esto nos permite decir que prácticamente la zona de influencia presenta una ocupación comercial total.
- Solo un Centro de Barrio y un Centro Regional cuentan con espacios en renta, estos pequeños espacios, presentan precios de renta por m<sup>2</sup> de \$725 pesos y de \$800 pesos, respectivamente; comparando estos precios por m<sup>2</sup> con los de otras zona de la ciudad, pueden considerarse elevados, esto debido que estos son los últimos espacios disponibles en la zona y con la gran ocupación de la zona, los espacios comerciales son altamente demandados; además, la ubicación relativa de la zona de influencia con respecto al Centro Histórico de la Ciudad de México y al Corredor Reforma, las cuales son zonas de gran importancia, con un valor cultural, histórico, económico y en épocas más recientes comercial, hacen que el precio por m<sup>2</sup> en la zona sea altamente cotizado.

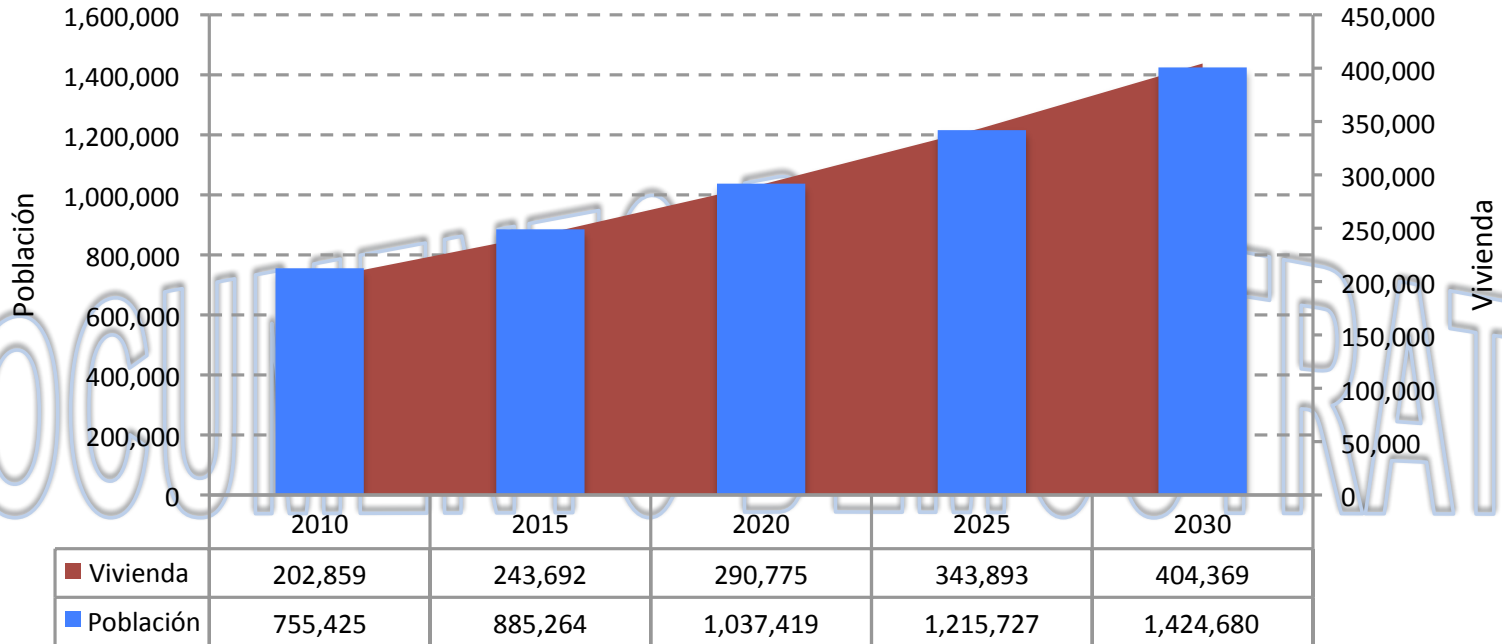




## Perspectivas y proyecciones de demanda para los mercados inmobiliarios

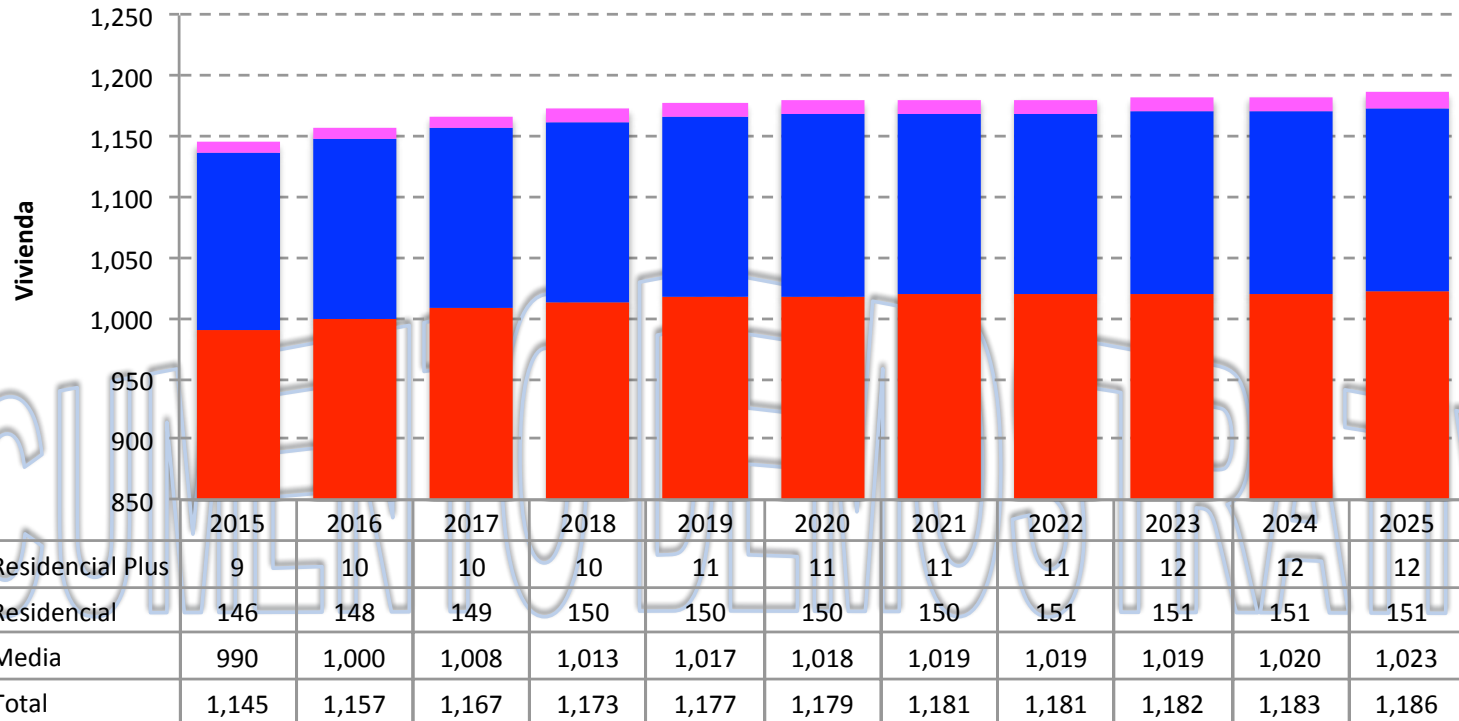
# Proyección de población y vivienda 2012 - 2022

## Proyección de población y vivienda



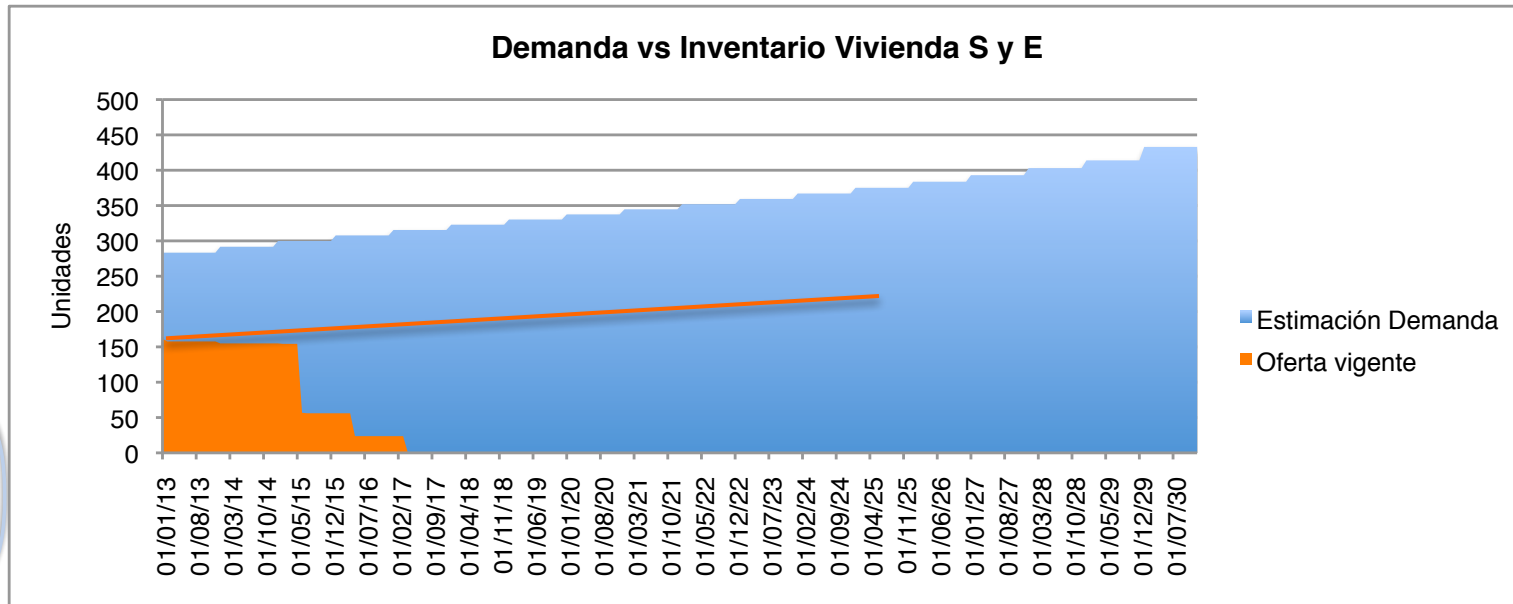
# Perspectivas y proyecciones de demanda de vivienda total

**Demanda estimada de vivienda nueva total**



- De acuerdo a la estimación del crecimiento del parque habitacional, al nivel socioeconómico y a la dinámica de mercado vigente, se estima que la demanda de vivienda nueva total dentro de la zona de influencia en los segmentos bajo análisis para el año 2015 será de 1,145 viviendas, de las cuales el 85% pertenecen al segmento Medio, 13% al segmento Residencial y solo 1% del segmento Residencial Plus.
- Para el año 2025, se estima que la demanda del parque habitacional total ascienda a 1,186 viviendas, sin cambios significativos en la participación por segmento.

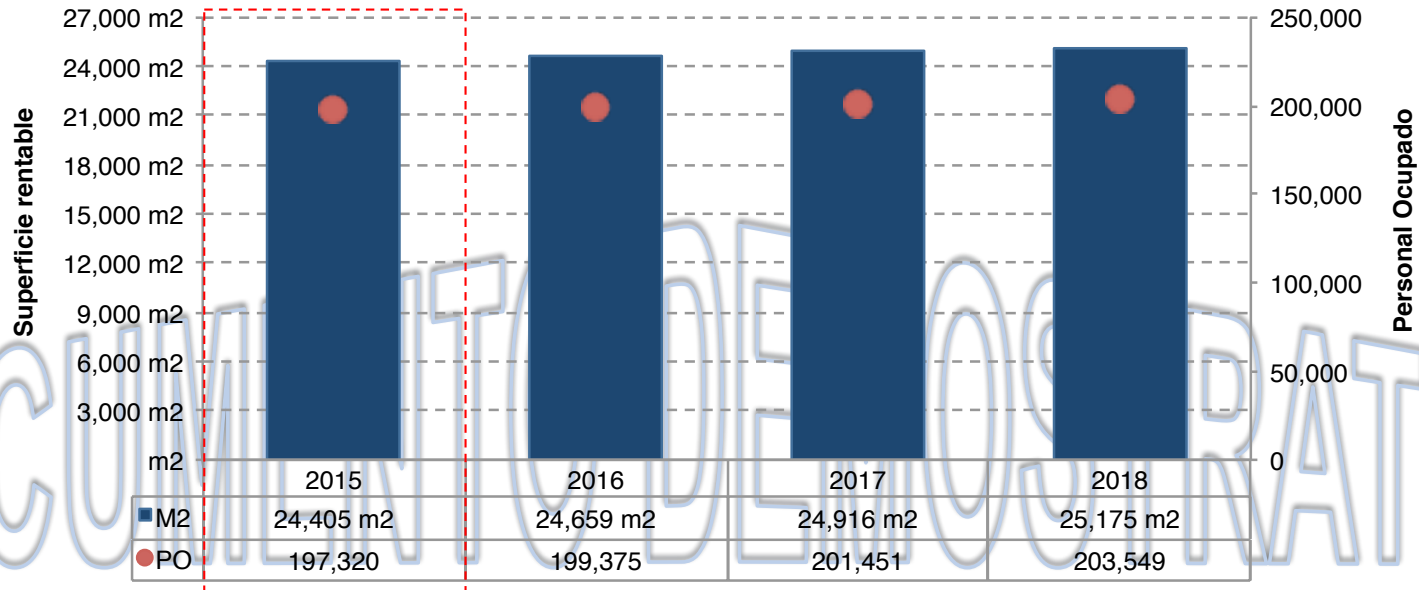
# Demanda vs Oferta



D

RIVO

# Demanda estimada de espacios para oficinas (Proyección de los posibles m2 a demandar en los próximos 5 años)

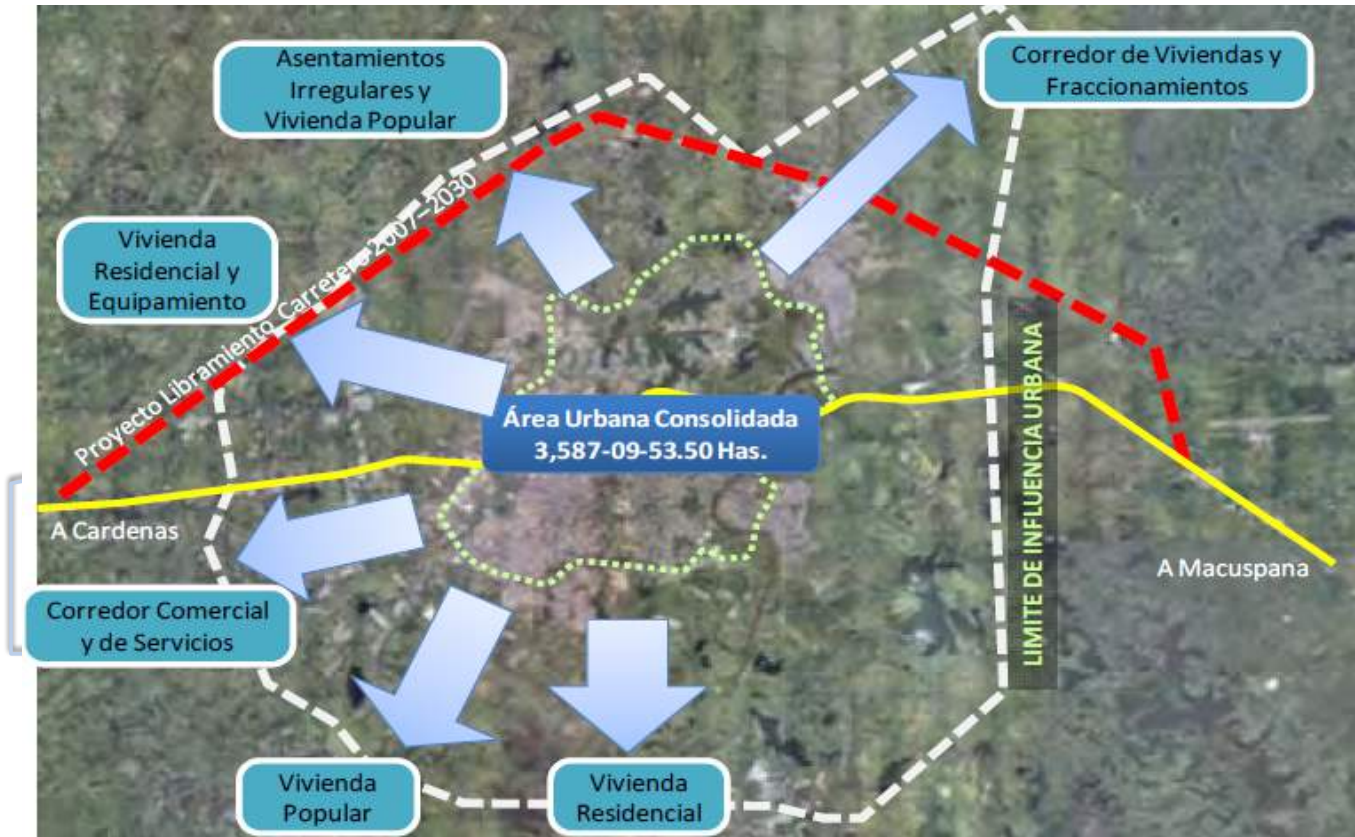


- Con base en la evolución histórica de las unidades económicas así como del personal ocupado en la Delegación, encontramos que el número de empleados que requieren de una oficina para desarrollar sus actividades crecerá en promedio 2,000 personas anualmente, entre 2015 y 2018.
- El incremento del personal ocupado en servicios de oficinas se traduce en m2 de espacios rentables, ya que, de acuerdo a las características del mercado, un empleado requiere en promedio de 12 m2 para realizar su actividad diaria dentro de una oficina.
- Con base en lo anterior, la demanda potencial de oficinas para la Delegación xx para finales de 2015 podría ascender a aproximadamente xx m2. Se estima que para 2018, la demanda de espacios de oficinas sea de xx m2, es decir, un 10% más que la demanda observada para 2015.

# Estimación de m2 potenciales de comercio para las Zonas de Influencia

<b>Masa económica mensual total para gasto en la zona de influencia</b>	<b>\$ 1,482,841,575</b>	
<b>Participación de mercado del área comercial</b>	<b>5%</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Locales</b>	<b>Anclas</b>
Distribución de la venta en % por tipo de establecimiento	40%	60%
Distribución de la venta en \$ por tipo de establecimiento	\$ 29,656,832	\$ 44,485,247
Estimación de la renta mensual como % de la venta	10%	2%
Estimación del monto total mensual por cobro de rentas por tipo de establecimiento	\$ 2,817,399	\$ 889,705
Renta mensual promedio del área de influencia por M2 por tipo de establecimiento	300 \$/m2	150 \$/m2
Estimación del área rentable por tipo de establecimiento	9,391 m2	5,931 m2
<b>Estimación del área reantable del área comercial</b>	<b>15,323 m2</b>	
Relación entre área rentable de espacio comercial con área de estacionamiento (1:1)	1	
Estimación de la superficie para el estacionamiento	15,323 m2	
<b>Cajones de Estacionamiento estimados (30 m2 por cajón; incluye vialidades)</b>	<b>511 Cajones</b>	

# Tendencias de expansión urbana



RATIVO



# Oportunidades del mercado

- La estructura demográfica de la plaza presenta grandes retos y oportunidades para el crecimiento del Estado en el corto y mediano plazo.
- Aún cuando en la plaza se observa que existe el mercado potencial, se observa un mercado comprimido, que recién vuelve a marcar tendencia a la alza.
- Hasta ahora, el desarrollo de la ciudad ha surgido a raíz de la necesidad de satisfacer espacios de vivienda y servicios o bien corrigiendo e incrementando y mejorando lo ya existente.
- Por lo anterior la plaza presenta grandes retos de planeación y desarrollo que hasta ahora no han sido satisfechos. El mercado inmobiliario es joven y necesita importantes cambios para que se potencialicen las oportunidades de desarrollo.
- Ofrecer servicios que realmente satisfagan las necesidades de los clientes, con niveles de precios acordes al mercado y con productos y mezcla de giros que cubran la gama inmobiliaria para todos los segmentos de la población.
- Mejorar las condiciones de oferta inmobiliaria necesaria para mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, esto en términos de equipamiento educativo, de salud, comerciales, incluso mejorando la oferta en cuanto a proyecciones de programas culturales y de entretenimiento.
- Concentración de giros y actividades complementarias que aprovechen el flujo de usuarios y visitantes que satisfagan las necesidades de espacios públicos que actualmente no ofrece la ciudad o que existen pero individualmente o están dispersos.
- En este sentido el desarrollo de sinergias ayudara enormemente al incrementar el éxito del proyecto, su estructura y diseño serán de gran relevancia.







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

[www.softec.com.mx](http://www.softec.com.mx)