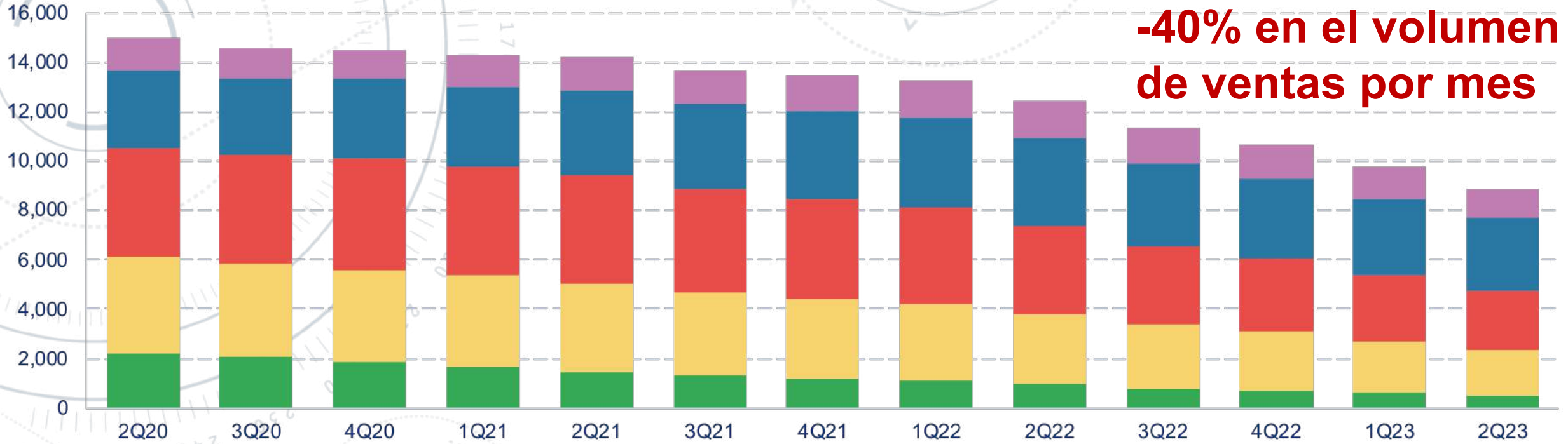


# ¿Cómo determino el Uso Mejor y Más Rentable Inmobiliario de mi predio?



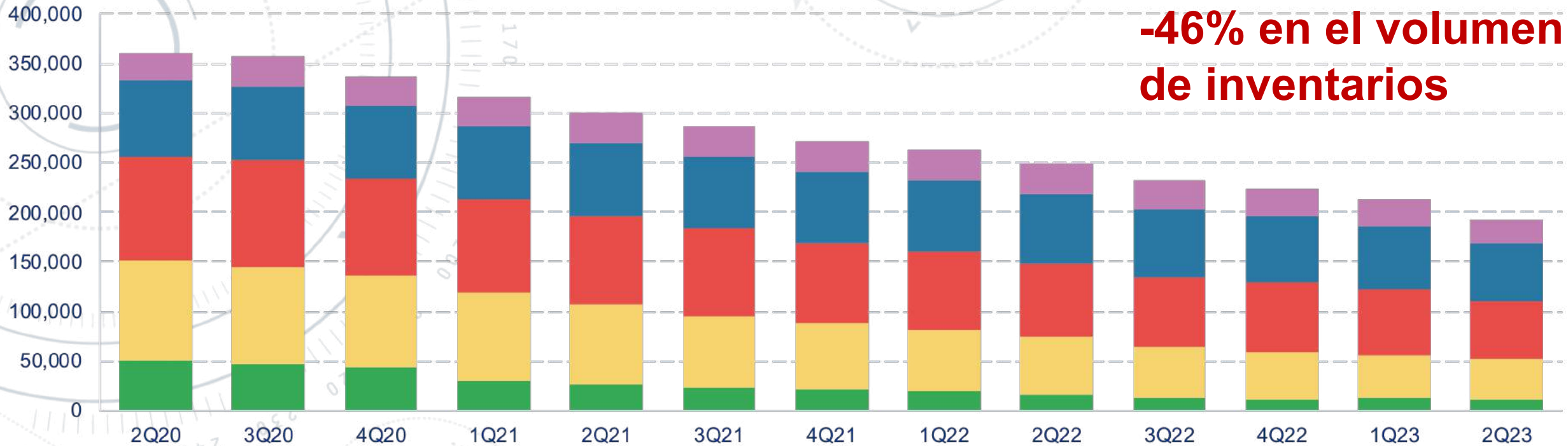
- ¿Qué le pasa al volumen de ventas/ocupación de mi proyecto si el precio al que venderé / rentaré mis productos está fuera del rango del mercado?
- ¿Qué impacto tendré en la rentabilidad de mi proyecto si los atributos de mi proyecto son excesivos frente a la competencia?
- ¿Qué pasa si el tiempo de venta / colocación de mi proyecto se incrementa por las condiciones cambiantes del mercado?
- ¿Qué tiempo de contratación debo darle a un crédito puente para no caer en mora si entraré a un mercado sobre ofertado?
- ¿Qué le pasa a las ventas / colocación de mis productos si la mezcla que ofreceré en mi proyecto no es competitiva?

# Evolución trimestral del volumen de ventas totales al mes



Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	2,211	2,065	1,898	1,687	1,478	1,296	1,153	1,128	979	762	679	606	507
E	3,901	3,807	3,691	3,711	3,581	3,369	3,278	3,103	2,841	2,630	2,414	2,089	1,849
M	4,406	4,375	4,529	4,377	4,391	4,228	4,055	3,908	3,515	3,131	2,959	2,672	2,402
R	3,196	3,099	3,204	3,254	3,426	3,396	3,571	3,639	3,583	3,352	3,226	3,079	2,927
RP	1,273	1,240	1,215	1,273	1,353	1,419	1,439	1,492	1,497	1,442	1,355	1,300	1,194
<b>Total</b>	<b>14,987</b>	<b>14,586</b>	<b>14,538</b>	<b>14,302</b>	<b>14,229</b>	<b>13,708</b>	<b>13,495</b>	<b>13,269</b>	<b>12,415</b>	<b>11,317</b>	<b>10,633</b>	<b>9,745</b>	<b>8,879</b>

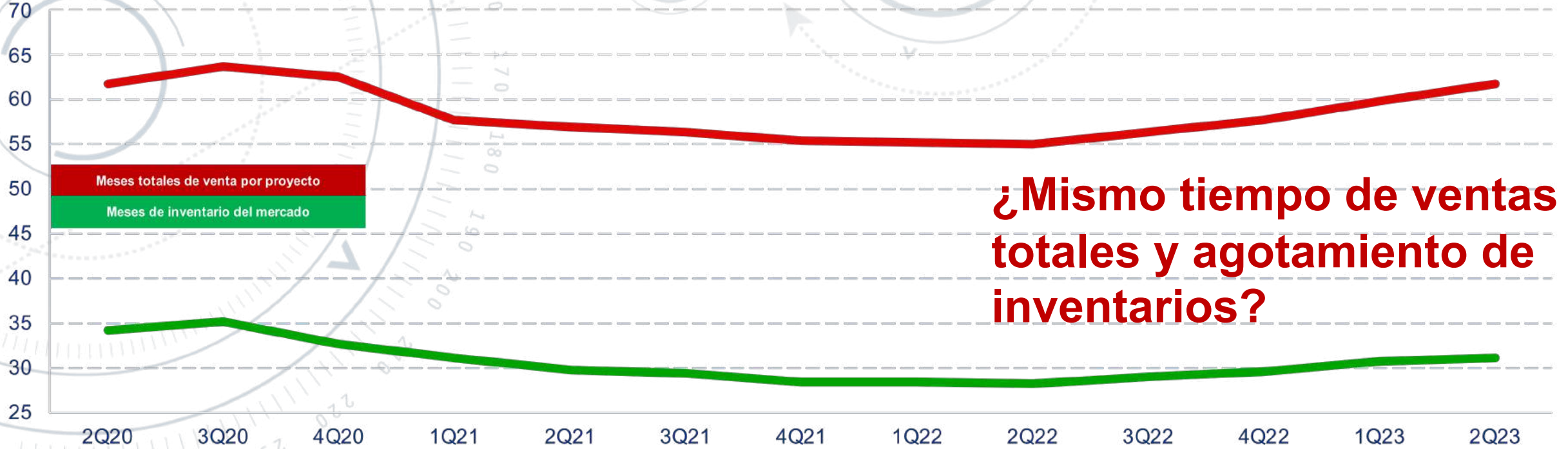
## Evolución trimestral de las unidades en inventario



Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	51,117	47,806	43,464	29,572	26,379	24,116	21,217	20,118	16,855	13,165	12,132	12,686	12,040
E	99,776	97,126	92,185	88,798	80,945	71,735	66,361	61,817	57,654	51,133	47,206	43,605	39,972
M	105,818	107,208	98,815	94,721	89,239	88,366	81,636	79,036	73,377	69,701	70,276	65,953	58,448
R	75,705	75,075	73,759	74,263	73,816	72,499	72,304	72,031	70,334	68,498	66,970	63,584	57,582
RP	28,855	30,087	28,725	29,022	29,985	29,913	30,012	30,754	30,440	29,054	27,663	26,968	24,099
<b>Total</b>	<b>361,271</b>	<b>357,302</b>	<b>336,948</b>	<b>316,376</b>	<b>300,364</b>	<b>286,629</b>	<b>271,530</b>	<b>263,756</b>	<b>248,660</b>	<b>231,551</b>	<b>224,247</b>	<b>212,796</b>	<b>192,141</b>



# Meses totales de venta y meses de inventario



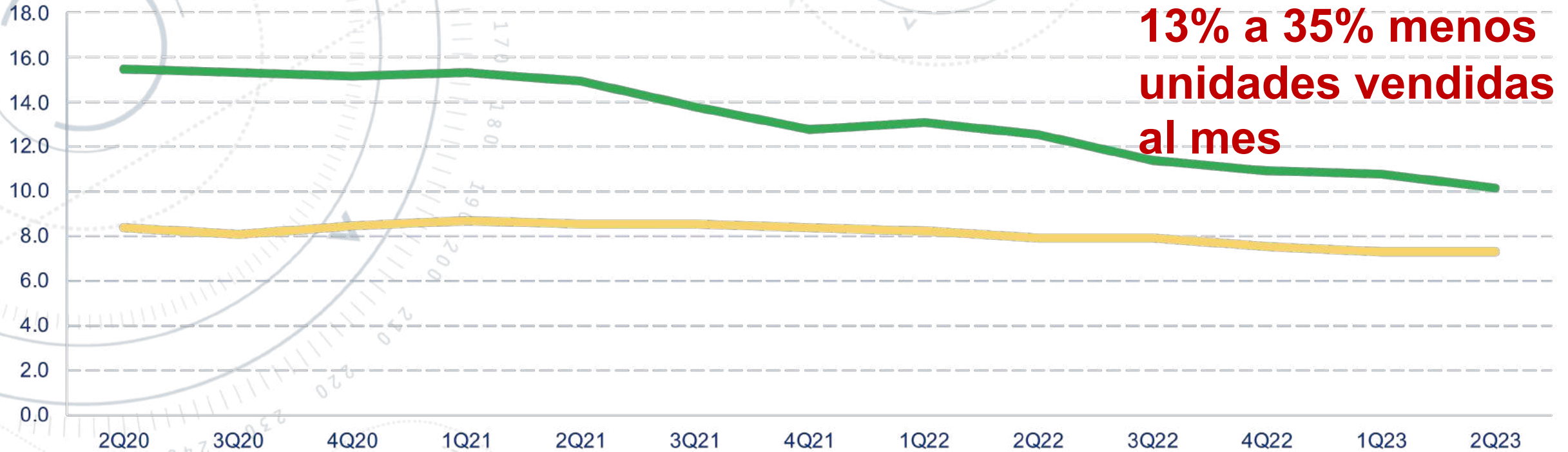
Meses totales de venta por proyecto

Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	88.2	90.9	87.2	68.6	69.0	67.7	65.1	65.2	67.4	68.2	71.0	75.5	81.5
E	67.2	67.6	78.9	61.8	60.3	61.0	57.5	56.3	56.5	55.0	55.8	56.5	59.6
M	65.3	66.0	63.5	55.4	55.8	53.7	55.3	55.0	57.5	60.6	62.8	65.2	66.1
R	57.2	59.4	57.4	55.7	54.5	54.7	53.0	53.3	52.5	53.0	54.6	56.2	58.8
RP	60.7	64.1	62.7	61.1	60.5	59.6	58.7	57.9	56.1	58.4	58.7	61.4	63.0
<b>Total</b>	<b>61.7</b>	<b>63.7</b>	<b>62.6</b>	<b>57.7</b>	<b>57.0</b>	<b>56.4</b>	<b>55.5</b>	<b>55.3</b>	<b>55.1</b>	<b>56.4</b>	<b>57.8</b>	<b>59.8</b>	<b>61.8</b>

Meses de inventario del mercado

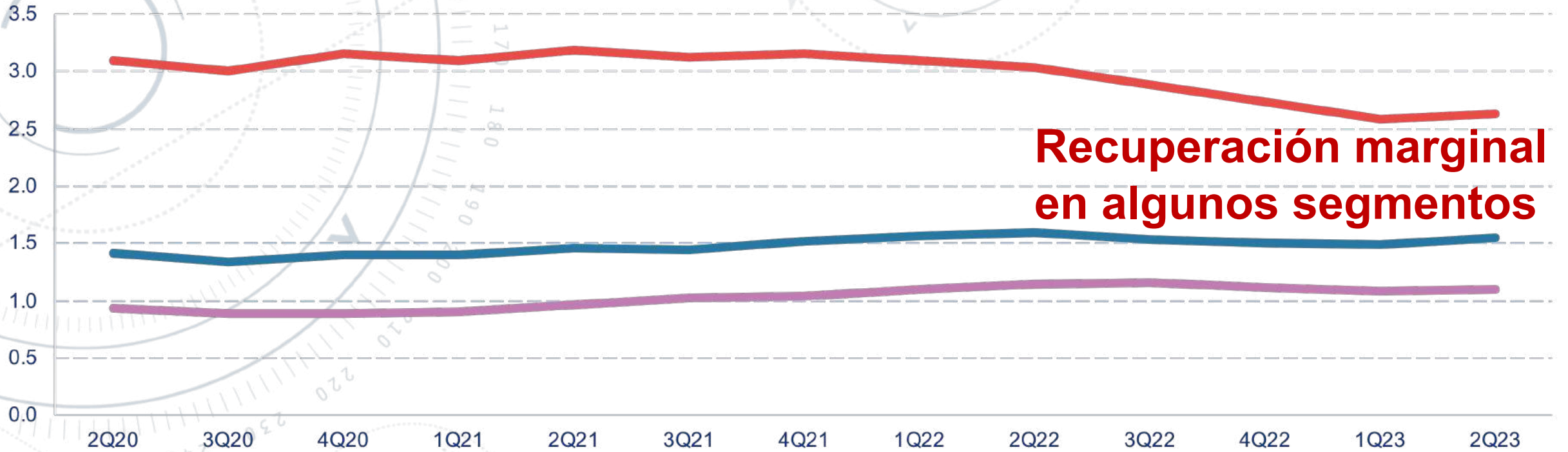
Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	40.5	41.2	36.7	26.6	24.9	26.3	25.3	24.4	26.1	26.3	26.6	28.2	31.2
E	34.9	33.6	34.6	33.9	30.8	32.9	28.9	27.9	28.9	26.9	26.8	26.7	27.9
M	34.8	35.1	32.3	30.2	29.8	28.2	29.8	29.4	31.2	33.9	35.2	37.0	36.8
R	33.1	34.2	31.1	30.0	28.5	28.7	26.9	27.7	26.9	26.9	27.7	28.3	29.2
RP	34.4	36.6	34.5	33.3	31.7	30.6	29.4	28.9	27.5	29.4	29.0	30.7	30.5
<b>Total</b>	<b>34.2</b>	<b>35.1</b>	<b>32.6</b>	<b>31.1</b>	<b>29.7</b>	<b>29.3</b>	<b>28.3</b>	<b>28.3</b>	<b>28.1</b>	<b>29.1</b>	<b>29.6</b>	<b>30.8</b>	<b>31.1</b>

# Absorción promedio por proyecto – Vivienda de interés social



Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	15.5	15.3	15.2	15.3	14.9	13.8	12.8	13.1	12.5	11.4	11.0	10.8	10.1
E	8.4	8.1	8.5	8.7	8.5	8.5	8.4	8.3	8.0	7.9	7.6	7.3	7.3
Total	2.6	2.5	2.6	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4	2.3	2.2	2.1	2.1

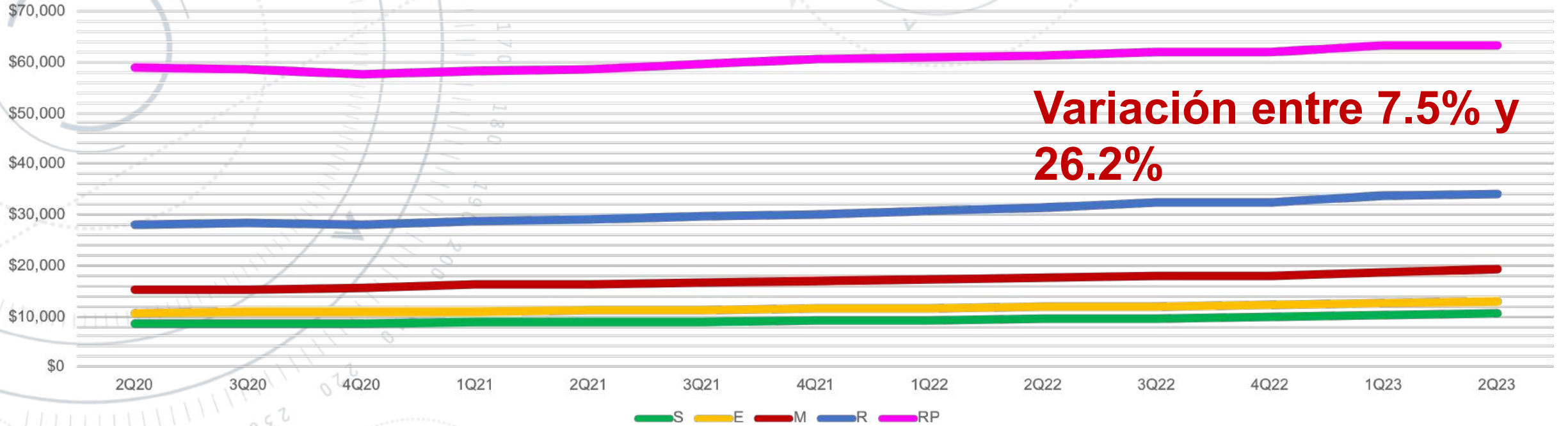
# Absorción promedio por proyecto – Vivienda Media, Residencial y Residencial Plus



Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
M	3.1	3.0	3.1	3.1	3.2	3.1	3.1	3.1	3.0	2.9	2.7	2.6	2.6
R	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5	1.4	1.5	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	1.5
RP	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.2	1.1	1.1	1.1
<b>Total</b>	<b>2.6</b>	<b>2.5</b>	<b>2.6</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>2.4</b>	<b>2.3</b>	<b>2.2</b>	<b>2.1</b>	<b>2.1</b>



# Precios nominales promedio por m2



Segmento	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
S	\$8,405	\$8,527	\$8,608	\$8,785	\$9,010	\$9,017	\$9,038	\$9,309	\$9,488	\$9,670	\$9,906	\$10,279	\$10,608
E	\$10,595	\$10,768	\$10,781	\$11,022	\$11,166	\$11,261	\$11,389	\$11,603	\$11,826	\$12,046	\$12,226	\$12,554	\$12,927
M	\$15,312	\$15,400	\$15,603	\$16,088	\$16,413	\$16,618	\$16,795	\$17,240	\$17,525	\$17,790	\$18,090	\$18,717	\$19,243
R	\$28,122	\$28,302	\$28,042	\$28,828	\$28,996	\$29,743	\$30,106	\$30,733	\$31,426	\$32,259	\$32,324	\$33,583	\$34,019
RP	\$58,980	\$58,596	\$57,606	\$58,260	\$58,640	\$59,603	\$60,561	\$60,826	\$61,350	\$61,952	\$62,015	\$63,299	\$63,404
Total	\$23,533	\$23,649	\$23,622	\$24,529	\$25,308	\$26,310	\$27,165	\$27,966	\$29,062	\$30,085	\$30,381	\$31,806	\$32,500



# ¿Qué es el Mejor y Más Rentable Uso?

- Es una evaluación inmobiliaria integral realizada por **Softec**, para determinar la mejor estrategia de desarrollo de un predio, a fin de modular un proyecto inmobiliario que alcance la mayor rentabilidad posible.

# ¿Qué es el Mejor y Más Rentable Uso?

- Softec evalúa el impacto que tiene el entorno demográfico, económico y urbano en el mercado inmobiliario de la plaza, en la zona de influencia del predio, así como en el predio y proyecto evaluado.

# ¿Qué es el Mejor y Más Rentable Uso?

- Softec evalúa el impacto que tiene el entorno demográfico, económico y urbano en el mercado inmobiliario de la plaza, en la zona de influencia del predio, así como el el predio y proyecto evaluado.
- Partimos de las restricciones y potencial constructivo del predio así como de la evolución y condiciones actuales de los mercados inmobiliarios a fin de identificar oportunidades para un nuevo proyecto.



# ¿Qué es el Mejor y Más Rentable Uso?

- Softec evalúa el impacto que tiene el entorno demográfico, económico y urbano en el mercado inmobiliario de la plaza, en la zona de influencia del predio, así como el el predio y proyecto evaluado.
- Partimos de las restricciones y potencial constructivo del predio así como de la evolución y condiciones actuales de los mercados inmobiliarios a fin de identificar oportunidades para un nuevo proyecto.
- Se determina el tamaño, estructura, giros, etapas y mezclas de productos en un proyecto factible de desarrollo que aproveche las oportunidades del mercado para alcanzar el mejor y más rentable uso inmobiliario del predio.

# Componentes indispensables en la determinación del uso mejor y más rentable de un predio

**USO  
MEJOR Y  
MÁS  
RENTABLE:**

**1. Vocación  
inmobiliaria  
del predio**

**2.  
Mercados  
con  
potencial**

**3.  
Modelación  
de un  
proyecto  
competitivo**

# 1. Determinación de la vocación inmobiliaria del predio

Vocación inmobiliaria

Evaluación de los atributos intrínsecos del predio

Calificación del entorno y contexto del predio

Tamaño, frente, fondo, topografía

Normativa y uso de suelo

Colindancias, vecinos, accesibilidad, entorno urbana

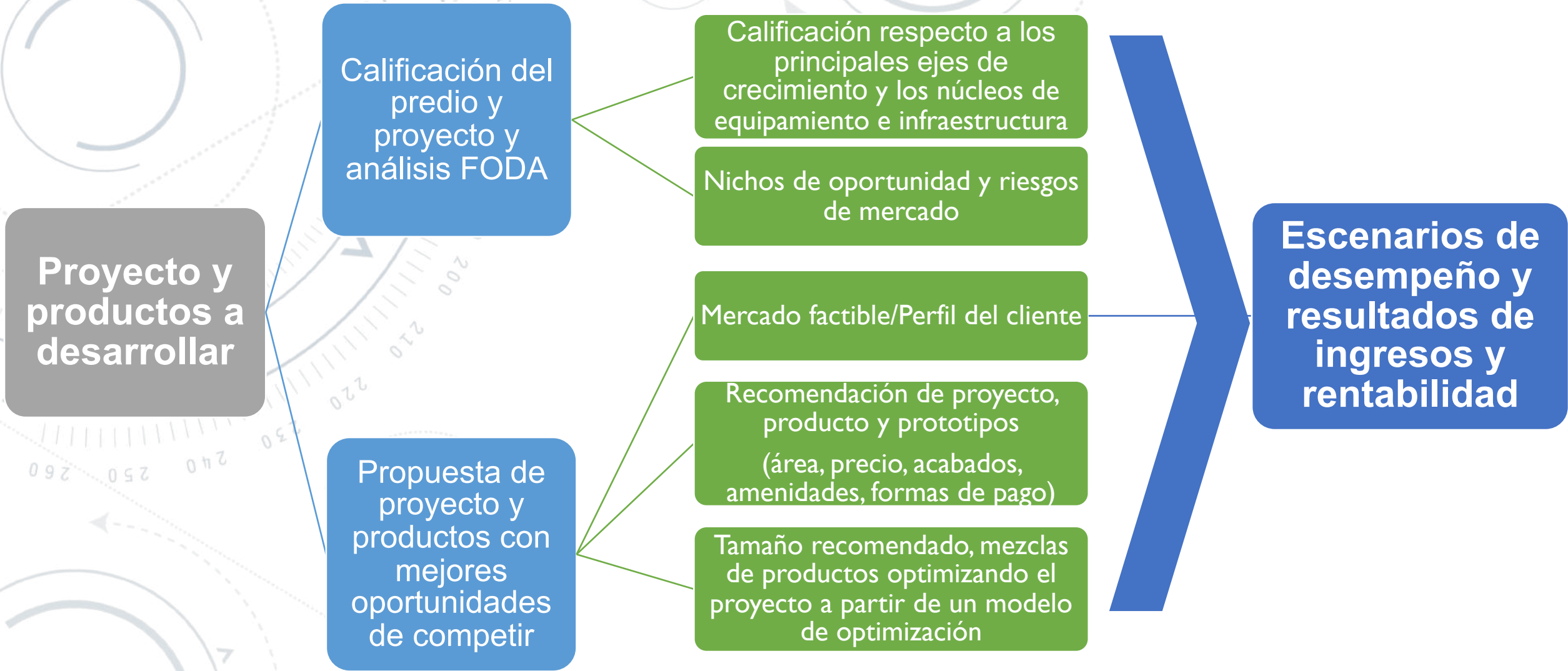
**Vocación inmobiliaria:**  
Tamaño, giro, segmento y concepto de proyecto



## 2. Diagnóstico general de los mercados inmobiliarios con potencial



### 3. Modelación de un proyecto competitivo



# ¿Cuál es el mejor momento para realizar el MyMRU?

- Para determinar el valor de venta de un terreno con base en su potencial de desarrollo inmobiliario
- Ante una evaluación seria de compra de un terreno
- Al arranque de la elaboración de un anteproyecto arquitectónico en un predio específico
- Para iniciar el levantamiento de capital o crédito puente
- Para convencer a socios capitalistas de entrar a un proyecto inmobiliario



# ¿El MyMRU me garantiza ser superior a la competencia?

- Si se prevén los riesgos identificados en el estudio de Uso Mejor y Más Rentable y se implementan las recomendaciones de proyecto, producto y promoción:

SI

# ¿El MyMRU me garantiza ser superior a la competencia?

- Sin embargo, debe considerarse que los resultados del proyecto respecto a las previsiones del estudio, dependerán también de cambios posteriores en la oferta y la demanda.

# ¿Cuántos giros se analizan en el MyMRU?

- Un estudio puede incluir uno o varios giros para determinar una estrategia final de desarrollo de un proyecto mixto, basada en el uso mejor y más rentable.
  - Sin embargo, se sugiere partir de la vocación inmobiliaria del predio para ir descartando giros no factibles o no permitidos.
  - Partiendo de los giros con vocación, se recomienda determinar su potencial de mercado para descartar giros no viables y solamente determinar el uso mejor y más rentable de un proyecto a partir de los giros con vocación y potencial en el mercado.
- Vivienda
  - Comercio
  - Hoteles
  - Oficinas
  - Industria
  - Salud
  - Educación
  - Entretenimiento
  - Equipamiento
  - +



# ¿Es obligatorio realizar un estudio de mercado?

- Si se quiere conocer que tamaño tiene el mercado potencial: SI
- Si se requiere prever cuáles son los riesgos de mercado que enfrentará un proyecto: SI
- Si se desea saber si se podrán terminar las ventas a tiempo para pagar un crédito puente: SI
- Si se partió de un cálculo de precio de venta que podría estar fuera del mercado: SI
- Si no tienes certeza que la mezcla de productos será adecuada para el mercado y para enfrentar a la competencia: SI

# ¿Por qué me recomiendan realizar el estudio de mercado con Softec?

- En 43 años de trabajo ininterrumpido evaluando los mercados inmobiliarios de México, hemos generado ventajas competitivas que transmitimos a nuestros clientes para acompañarlos en el desarrollo exitoso de sus proyectos:
  - Conocimiento y relaciones de trabajo con los principales actores en la cadena del desarrollo inmobiliario
  - Monitoreo histórico de los mercados inmobiliarios más grandes del país
  - Desarrollo de modelos, herramientas y soluciones de información inmobiliaria especializadas y a la medida de la ubicación, tamaño, giro y concepto de cada proyecto



📍 Lateral Carretera Picacho Ajusco  
No.4249-1, Jardines en la Montaña.  
Tlalpan, CDMX, México, 14210

---

🌐 [www.softec.com.mx](http://www.softec.com.mx)  
f /softec.consultoria  
t @softecmex