



Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

Uso habitacional mejor y más rentable

Elaborado por Softec

Contenido

1. Introducción y objetivos

- Objetivos del estudio
- Segmentación Softec del giro analizado
- Zona de influencia
- Descripción del predio bajo estudio

2. Perfil de la zona

- Dinámica de población y vivienda
- Estructura por nivel socioeconómico
- Actividad económica y empleo
- Infraestructura y equipamiento
- Concentración de servicios
- Crecimiento de la mancha urbana
- Ubicación vs ejes de posicionamiento y crecimiento respecto a los giros analizados

3. Diagnóstico del mercado inmobiliario

1. Análisis del mercado de vivienda

- Análisis de la evolución histórica del mercado de vivienda nueva terminada en venta
 - Tamaño de mercado
 - Tendencia de precios y área
 - Niveles de absorción promedio por proyecto
- Análisis de oferta vigente de vivienda nueva terminada
 - Ubicación de proyectos vigentes
 - Resumen del mercado
 - Precios unitarios y por m²
 - Área habitable
 - inventario vigente
 - Absorción promedio
 - Principales características (recámaras, baños, cajones, niveles)
 - Principales acabados y amenidades
 - Financiamiento y formas de pago

2. Análisis de lotes en fraccionamientos

- Ubicación de proyectos vigentes
- Precios unitarios y por m²
- Prototipos de lotes ofrecidos
- inventario vigente
- Absorción promedio
- Principales servicios y amenidades
- Financiamiento
- Tiempos de construcción

3. Muestreo de lotes unitarios

- Ubicación de la muestra
- Tamaño de los lotes
- Precios por m² y precio total
- Servicios

4. Conclusiones

- Resumen de la situación de mercado
- Tamaño de mercado estimado
- Proyecciones de mercado

4. Análisis de predio

- Entorno y colindancias
- Evaluación de cercanía a mercados objeto y corredores inmobiliarios
- Análisis del cliente objeto
- Análisis FODA
- Potencial de desarrollo del predio

5. Modelación de un proyecto inmobiliario

- Recomendación de conceptos detonadores de desarrollo
- Propuesta general de proyecto y productos con mejores oportunidades de competir
- Vivienda y/o lotes residenciales
- Número de fases

• Vivienda

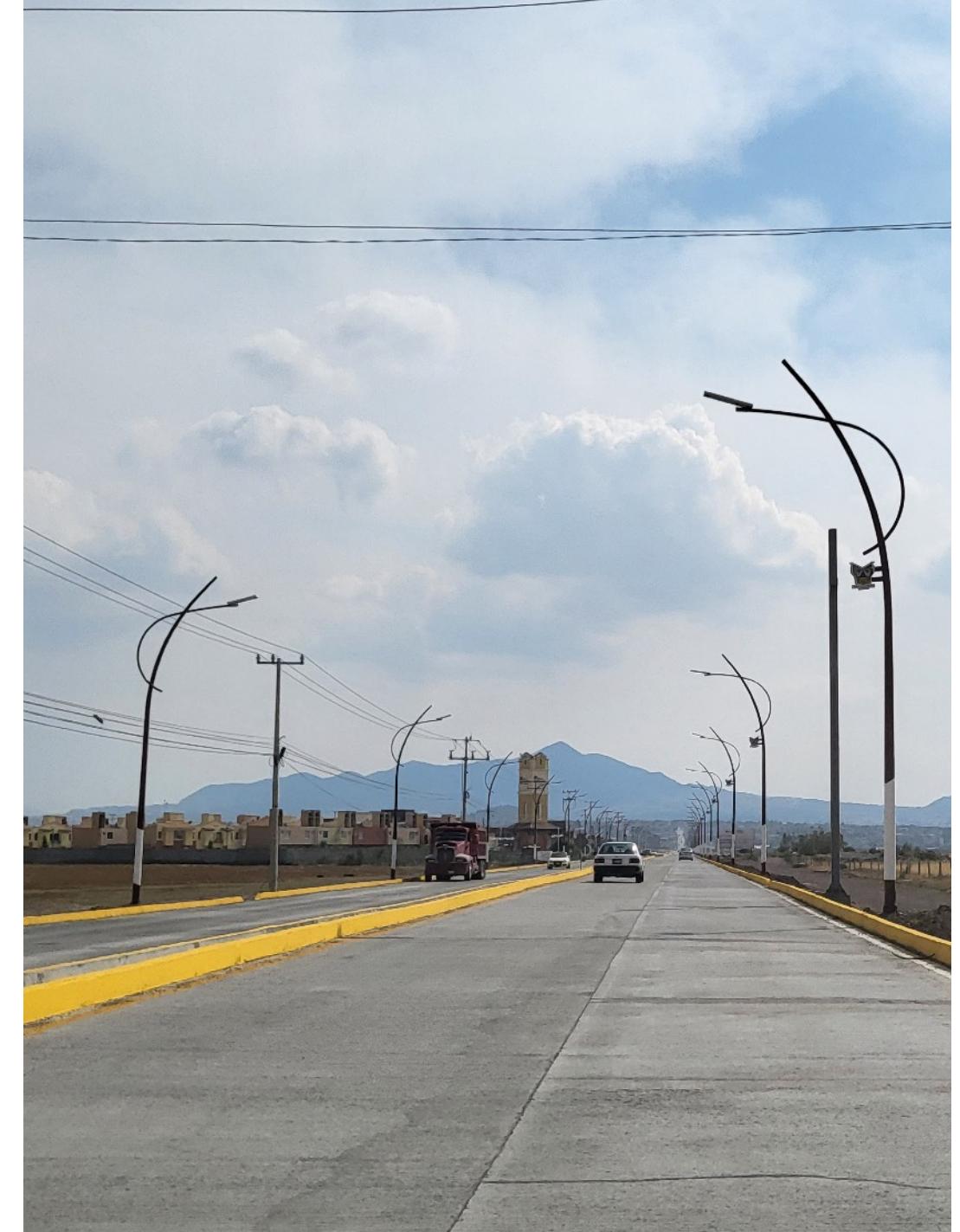
- Número de unidades
- Plantas tipo (mezcla recomendada)
- Características, amenidades
- Precios de venta (salida y curva de precios)
- Ritmos de absorción mensual (vivienda en venta)
- Perfil del cliente potencial

• Lotes

- Lote tipo recomendado (mezcla de producto, etapas)
 - Precios de venta (salida y curva de precios)
 - Características, amenidades
 - Planes de pago
 - Ritmos de absorción mensual
 - Número de unidades por fase
- Perfil del cliente Potencial
 - Estimación del valor residual del predio
 - Escenarios de desempeño

1. Introducción y objetivos

- Objetivos del estudio
- Segmentación Softec del giro analizado
- Zona de influencia
- Descripción del predio bajo estudio



Objetivos del estudio

Introducción



Se ha solicitado a Softec realizar una evaluación de mercado que permita identificar el mejor y más rentable uso inmobiliario de un predio.

- El predio se ubica en Jagüey de Téllez, Hidalgo
- Superficie del predio: 32,945m²
- Se planea vivienda en el corto plazo y comercio en un plazo más largo, por lo que sólo se estudiará el giro habitacional (vivienda y/ó lotes residenciales).

Objetivos



Objetivo general

Analizar la situación inmobiliaria de vivienda (oferta y demanda), con la finalidad de evaluar el potencial del predio (habitacional en venta y/ó lotes residenciales), tomando en cuenta la dinámica dentro de la zona de interés.

- Realizar un diagnóstico habitacional y de Lotes residenciales, identificando tamaño y situación de mercado
- Determinar la vocación inmobiliaria del predio bajo estudio
- Modelar un proyecto competitivo y precios (venta), para desarrollarlo

Segmentación Softec del giro analizado

Segmento	Valor de la vivienda		V UMA
	Mínimo	Máximo	
Mínima	< \$180,000		< 61
Social	\$180,000	< \$470,000	61 < 161
Económica	\$470,000	< \$880,000	161 < 301
Media	\$880,000	< \$2,200,000	301 < 752
Residencial	\$2,200,000	< \$4,800,000	752 < 1,641
Residencial Plus	$\geq \$4,800,000$		$\geq 1,641$

Clasificación bajo estudio

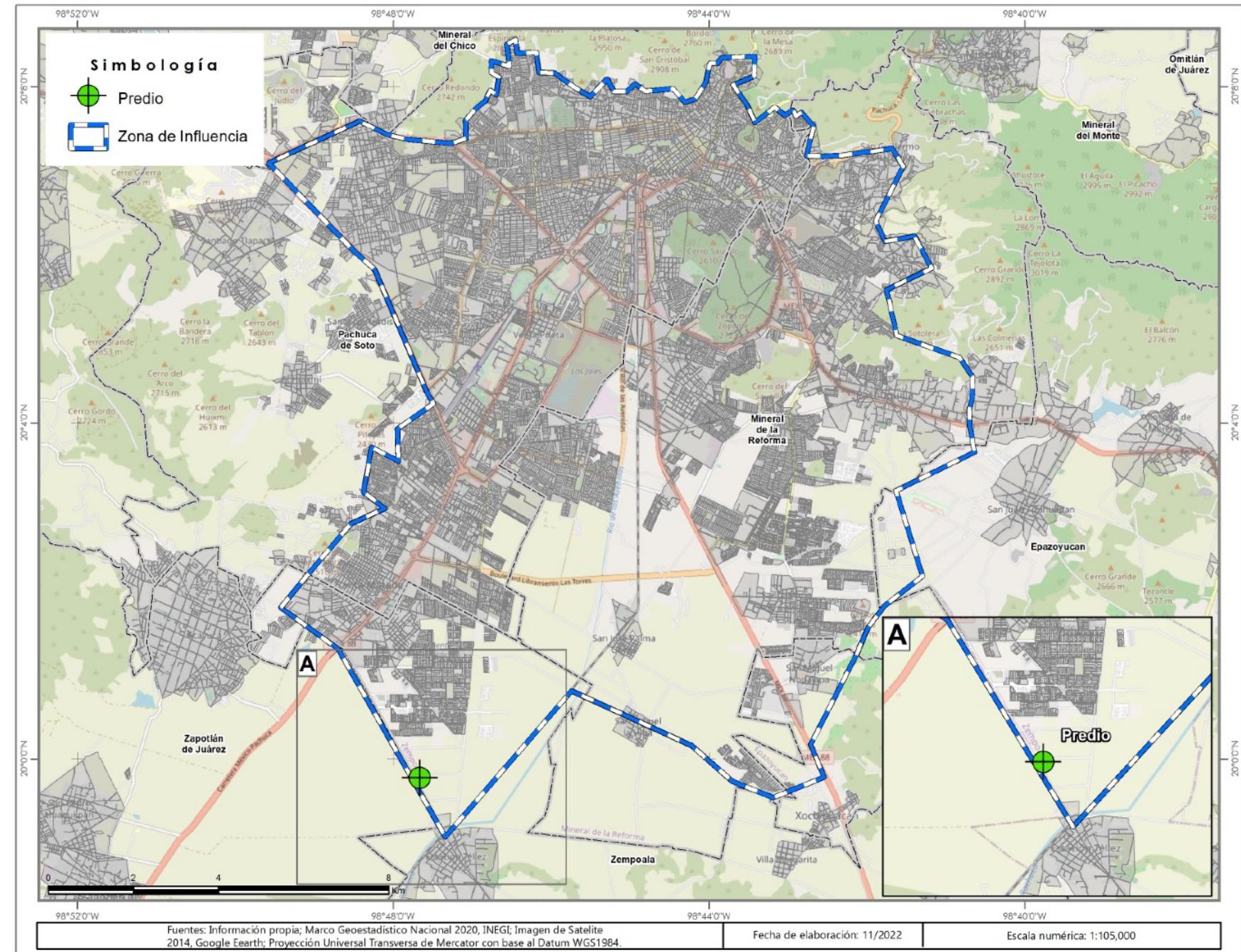
- La segmentación de vivienda Softec es una herramienta diseñada para poder clasificar los productos de vivienda nueva terminada ofertados en un mercado o plaza en específico, de acuerdo a sus principales características tales como precios, áreas y distribución.
- Esta segmentación permite identificar la vocación inmobiliaria que presenta la plaza bajo análisis, así como las características de esta.

Segmentación Softec de lotes en fraccionamiento

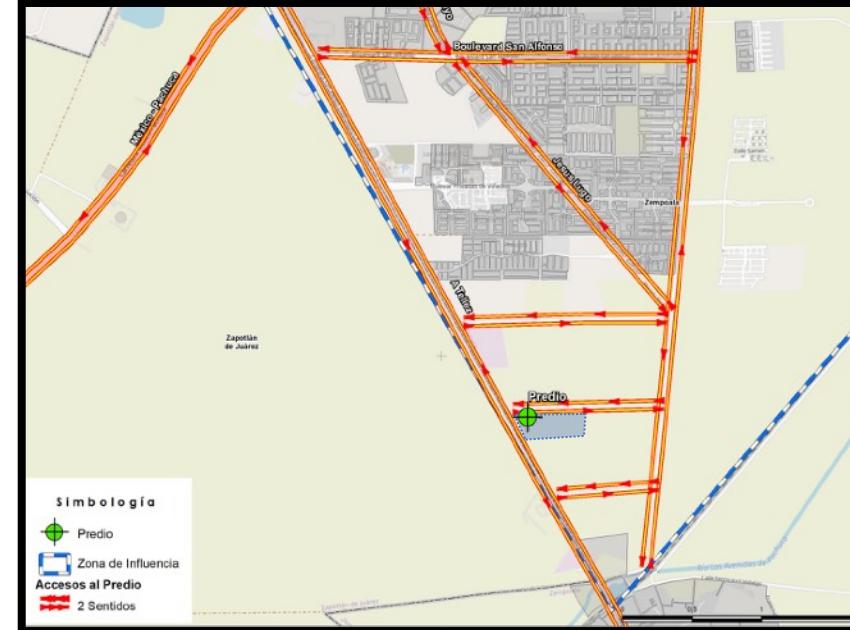
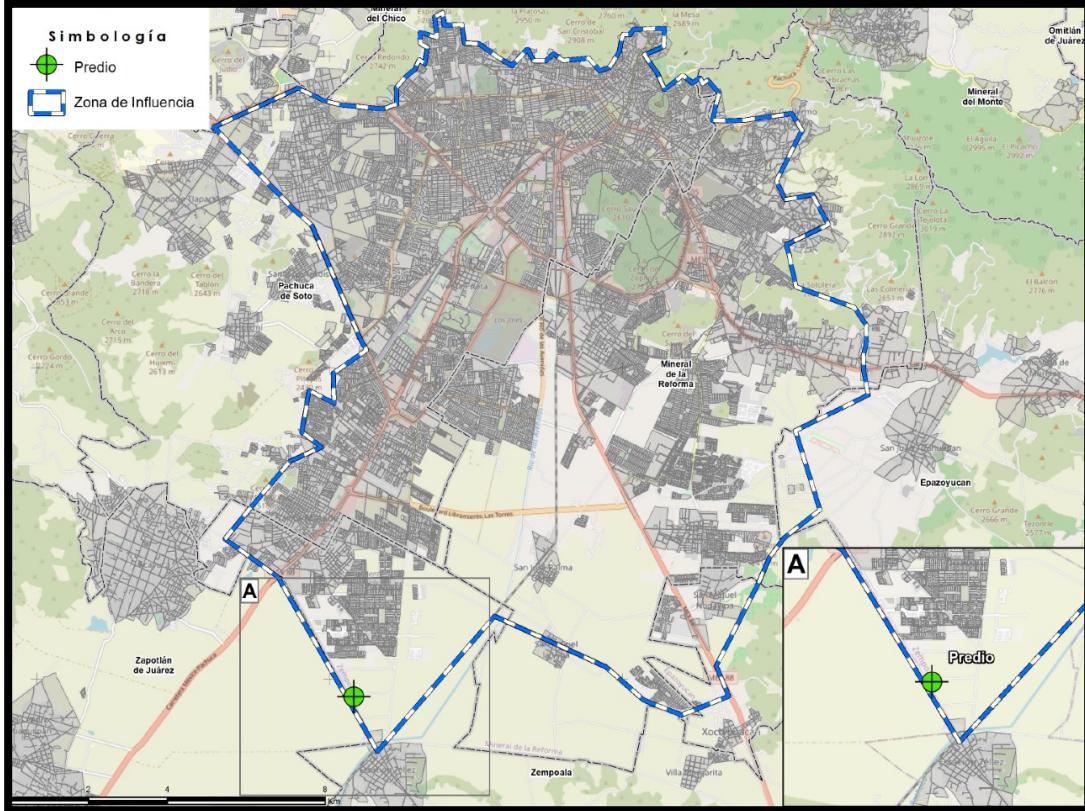
Segmento	Valor del lote		Características del fraccionamiento	Ubicación
	Mínimo	Máximo		
Mínimo o progresivo	< \$58,502		Normalmente no cuenta con ningun tipo de servicio, suelen ser terrenos ejidales, no escriturados.	Zonas marginales, lejano a la mancha urbana, normalmente sin servicios
Social	\$58,502	< \$156,005	Infraestructura básica (luz, agua potable, drenaje), calles pavimentadas e instalaciones visibles.	Zonas marginales, lejano a la mancha urbana.
Económico	\$156,006	< \$292,509	Infraestructura básica (luz, agua potable, drenaje y teléfono), calles pavimentadas e instalaciones visibles.	En las orillas de la mancha urbana, con el mínimo de equipamiento y servicios
Medio	\$292,509	< \$731,273	Infraestructura básica (luz, agua potable, drenaje y teléfono), calles pavimentadas e instalaciones visibles, pueden contar con vigilancia y estar bardeados.	Dentro de la mancha urbana aun que limitado en servicios. Ubicado en los ejes de crecimiento
Residencial	\$731,273	< \$1,628,300	Infraestructura básica (luz, agua potable, drenaje y teléfono), calles pavimentadas de concreto, adoquinadas o empedradas, instalaciones ocultas, generalmente cuentan con vigilancia y están bardeados, casa club, incluso cancha de tenis u otras.	Dentro de la mancha urbana, ubicado en zonas residenciales, cercano o colindante con zonas verdes o universidades de prestigio.
Residencial Plus	≥ \$1,628,300		Infraestructura básica (luz, agua potable, drenaje y teléfono), calles pavimentadas de concreto, adoquinadas o empedradas, instalaciones ocultas, generalmente cuentan con vigilancia y están bardeados, casa club, club de polo con alberca, cancha de tenis u otras.	Dentro de la mancha urbana, ubicado en zonas residenciales, cercano o colindante con zonas verdes o universidades de prestigio.

Zona de influencia

- El predio bajo estudio se ubica en la localidad de Jagüey de Tellez dentro del municipio de Zempoala.
- Softec elabora un polígono para la ejecución de un muestreo del giro bajo análisis, esto con el fin de evaluar las condiciones del mercado inmobiliario en la zona de estudio determinada.
- Esta zona abarca principalmente la sección urbana de la Zona Metropolitana de Pachuca y se determinó a través de la concentración de proyectos de vivienda nueva terminada vigente.



Descripción del predio bajo estudio

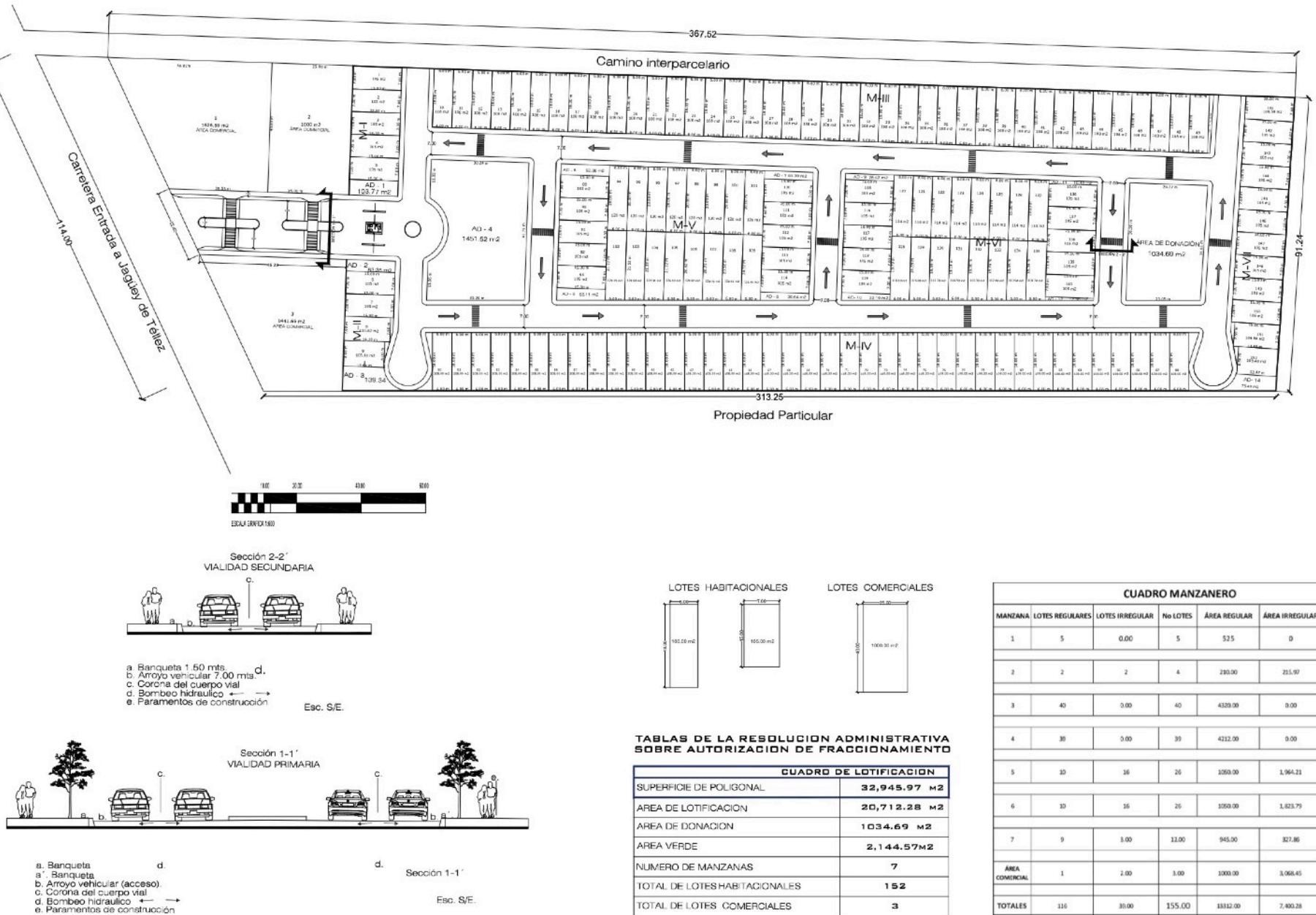


- El predio bajo estudio se ubica en la localidad de Jagüey de Tellez dentro del municipio de Zempoala.
- Softec elabora un polígono para la ejecución de un muestreo del giro bajo análisis, esto con el fin de evaluar las condiciones del mercado inmobiliario en la zona de estudio determinada.
- Esta zona abarca principalmente la sección urbana de la Zona Metropolitana de Pachuca y se determinó a través de la concentración de proyectos de vivienda nueva terminada vigente.



Uso de suelo

- El uso de suelo otorgado al predio bajo estudio permite la generación de 152 lotes habitacionales y 3 lotes comerciales.
- El total de terreno es de 32,946m², sin embargo para la recomendación del estudio se tomarán 20,712 m² que incluyen 4,068m² de superficie de terreno destinado para comercio y 16,664m² restante para únicamente vivienda.





2. Perfil de la zona

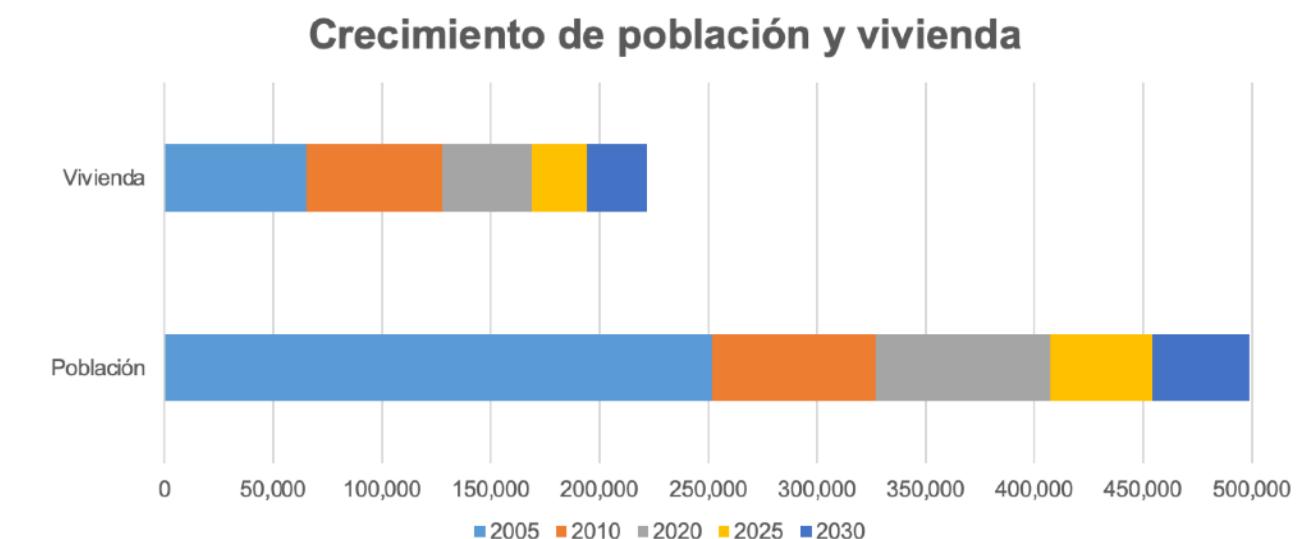
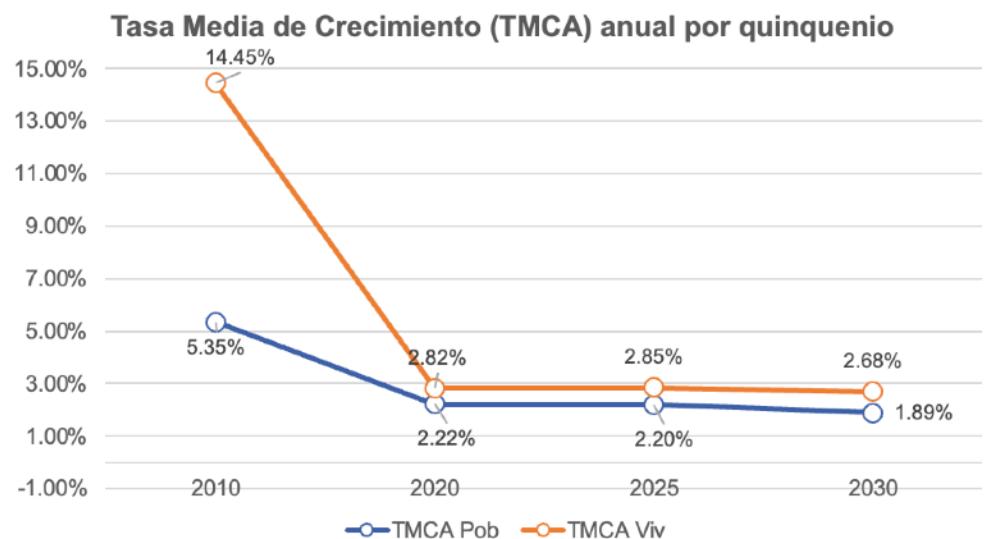
- Dinámica de población y vivienda
- Estructura por nivel socioeconómico
- Actividad económica y empleo
- Infraestructura y equipamiento
- Concentración de servicios
- Crecimiento de la mancha urbana
- Ubicación vs ejes de posicionamiento y crecimiento respecto a los giros analizados



Dinámica de población y vivienda

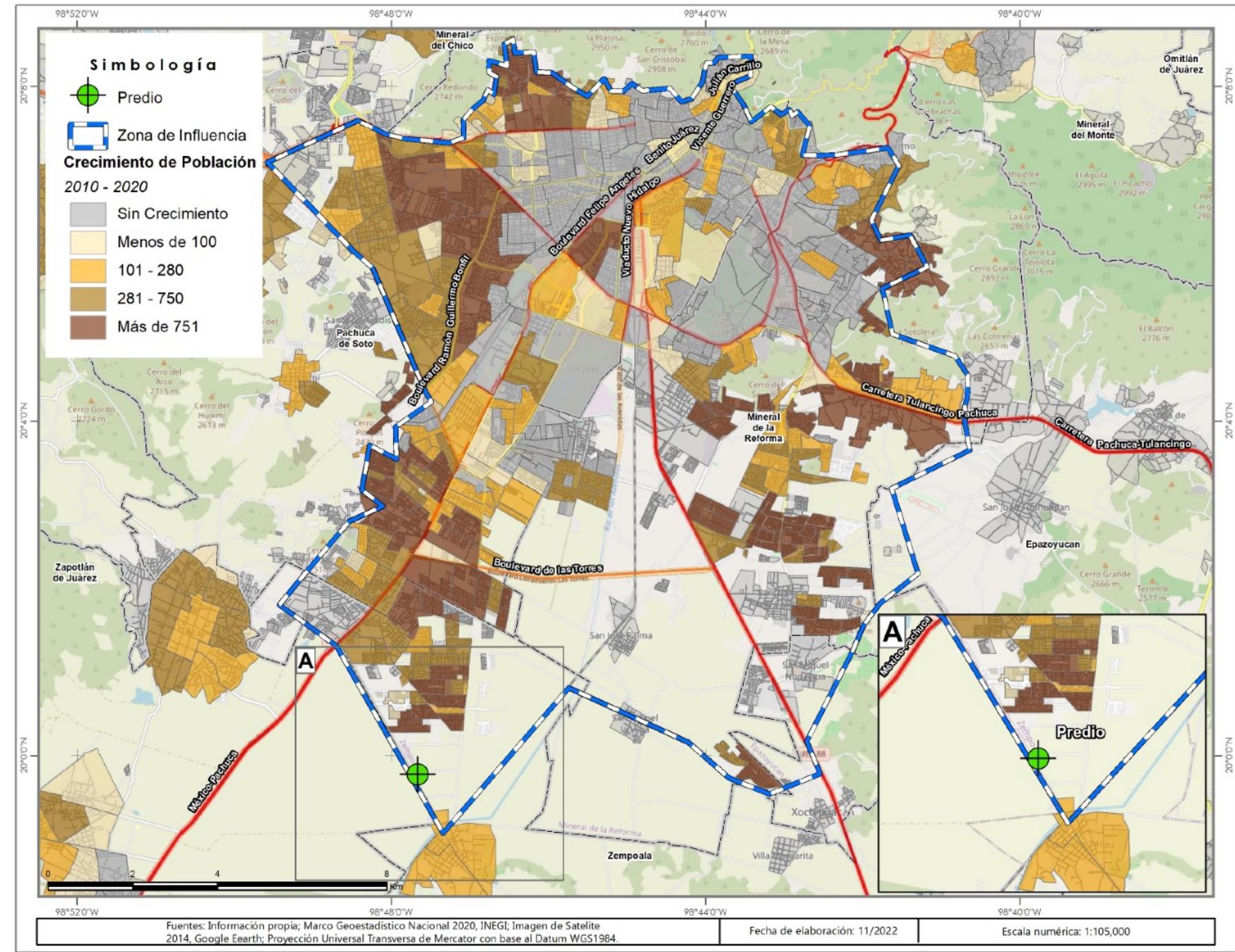
- A través de las siguientes tablas y gráficas se puede identificar la tendencia de población y vivienda en la Zona de Influencia.
- Para el desarrollo de este análisis fue necesario adquirir información de los censos y encuestas intercensales reportada por el INEGI.
- De 2005 a 2010 hubo un crecimiento de vivienda en el polígono bajo estudio de 14.45% anual, debido a que desarrolladoras como Hogares Unión, Vinte y Quma integraron proyectos de un alto número de unidades de segmento social y económico.
- De 2010 a la actualidad la zona de influencia bajo análisis ha contado con una variación de crecimiento de 2.22% en promedio en la población y una variación de 2.82% en promedio para la vivienda, esta última cuenta con dicho incremento en el número de unidades horizontales y verticales.
- Para los próximos años, Softec estima que el crecimiento de estas dos variables bajo estudio aumenten ligeramente, por los planes gubernamentales de desarrollo de la actual administración.

Evolución histórica de la Zona de Influencia					
	2005	2010	2020	2025	2030
Población	251,874	326,891	407,335	454,096	498,653
Vivienda	65,062	127,787	168,820	194,296	221,807
Hab/Viv	3.9	2.6	2.4	2.3	2.2
	Δ 00-05	Δ 05-10	Δ 10-20	Δ 20-25	Δ 25-30
TMCA Pob		5.35%	2.22%	2.20%	1.89%
TMCA Viv		14.45%	2.82%	2.85%	2.68%



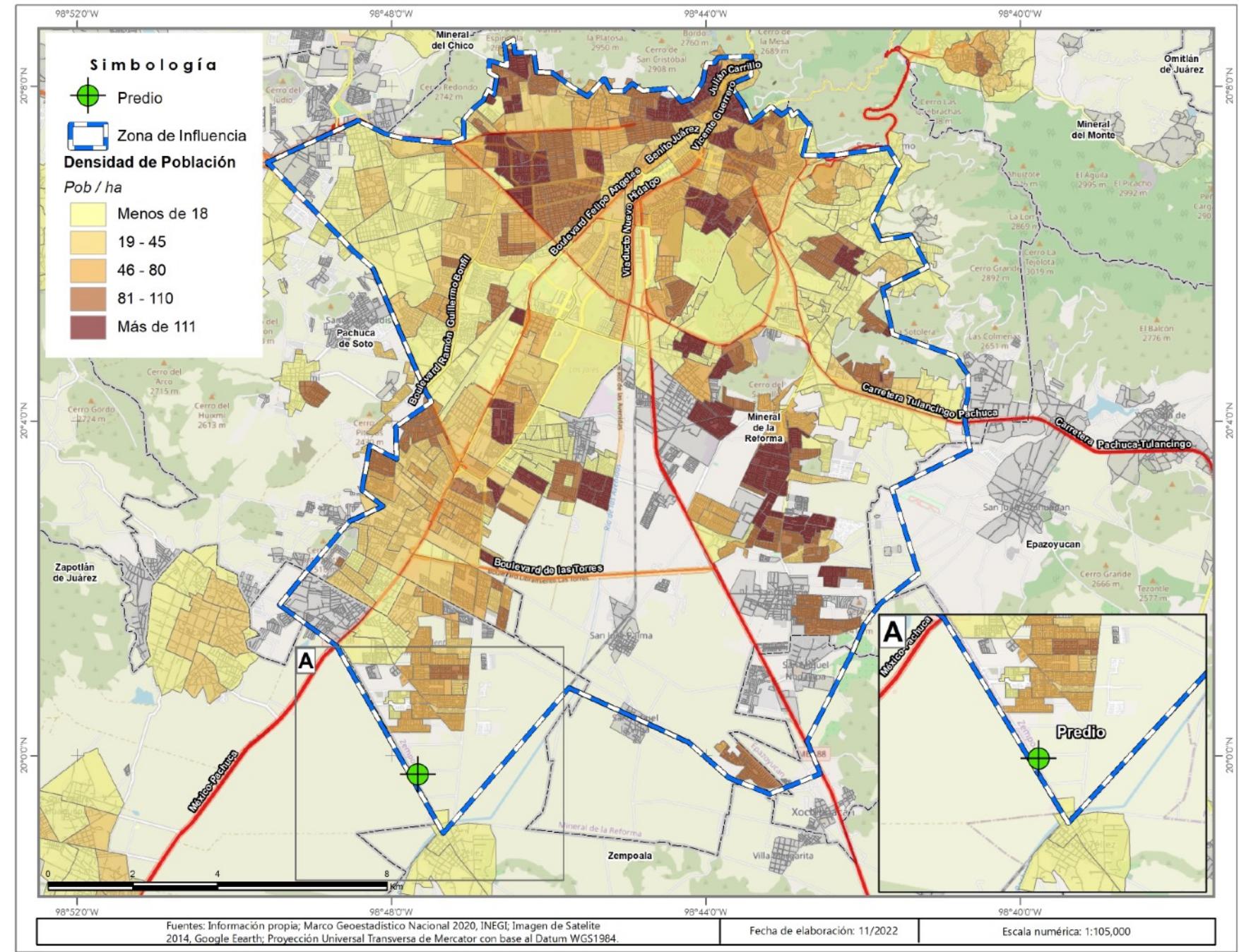
Crecimiento de población

- En el mapa, se pueden observar las Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEBS*) por crecimiento de población de 2010 a 2020, en el cual el número de habitantes dentro del AGEB pertenecen al crecimiento señalado.
 - En la zona inmediata al predio en estudio se observa un crecimiento hacia la zona norte de más de 281 habitantes por AGEB, hace referencia a un continuo crecimiento y consolidación hacia la zona, lo que justifica la necesidad de incrementar un mayor número de servicios, equipamiento e infraestructura.
 - Dicho crecimiento se ha dado debido la integración de proyectos de vivienda nueva terminada en las inmediaciones, lo que impacta positivamente en el desarrollo del predio bajo estudio.



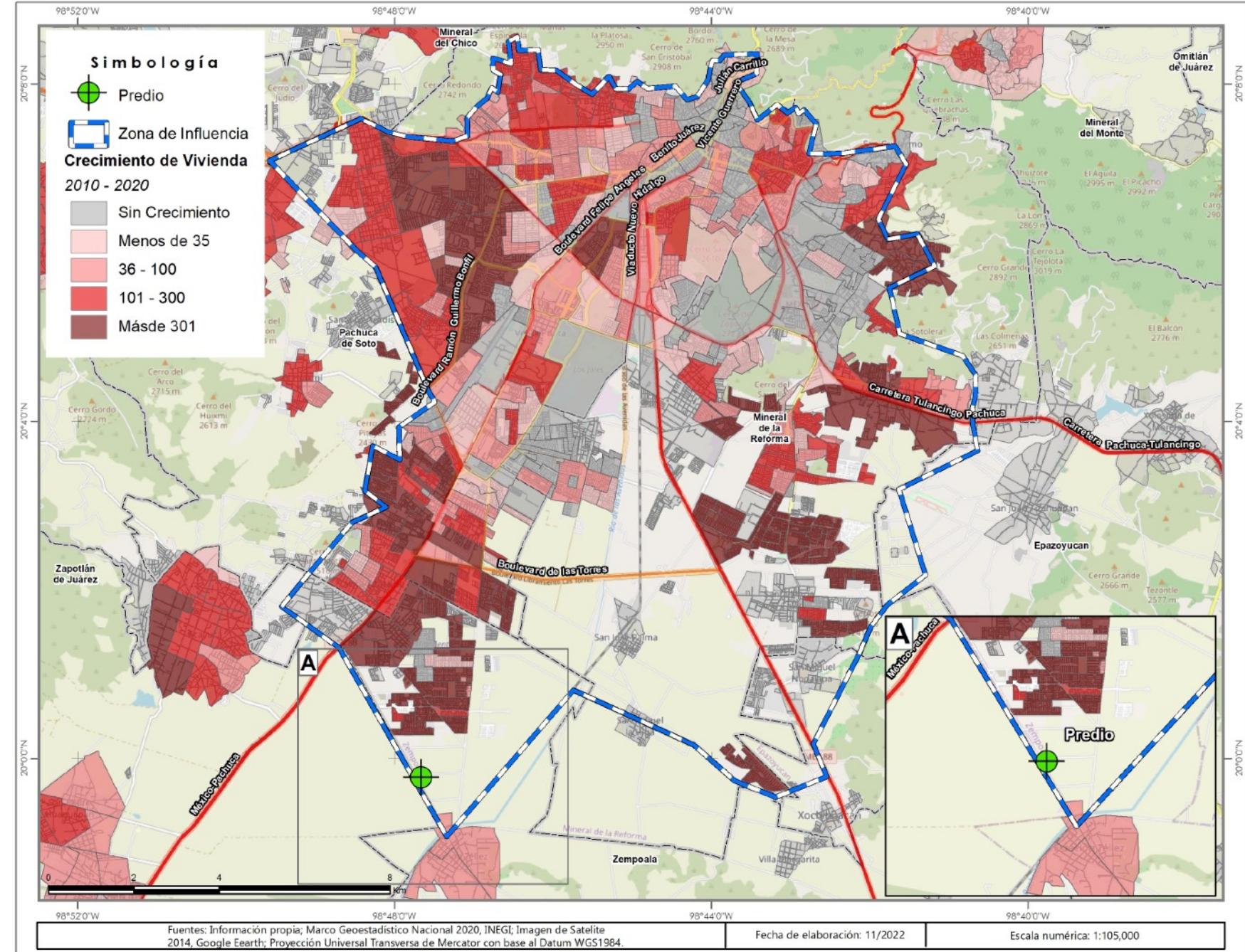
Densidad de población

- En el mapa se observa que la densidad de la población en la zona de influencia bajo estudio. Como bien se muestra, la mayor parte de se concentra en una densidad de población de más de 281 habitantes por hectárea; sin embargo, se han creado zonas de baja densidad de habitantes por el tipo de producto a desarrollar o el hecho que es una zona principalmente comercial o de equipamiento.
 - Lo más cercano al predio bajo estudio, hacia la zona urbana de la localidad de Jagüey de Tellez se observa una densidad de entre 101 a 280 habitantes por hectárea esto se debe a que posee una amplia reserva territorial en la zona y que aún cuenta con una vocación rural. Hacia la zona norte del predio se detecta una densidad de más 281 habitantes por hectárea, dicho crecimiento se refleja debido al desarrollo Real Navarra de grupo Vinte y Viñedos grupo Rico.



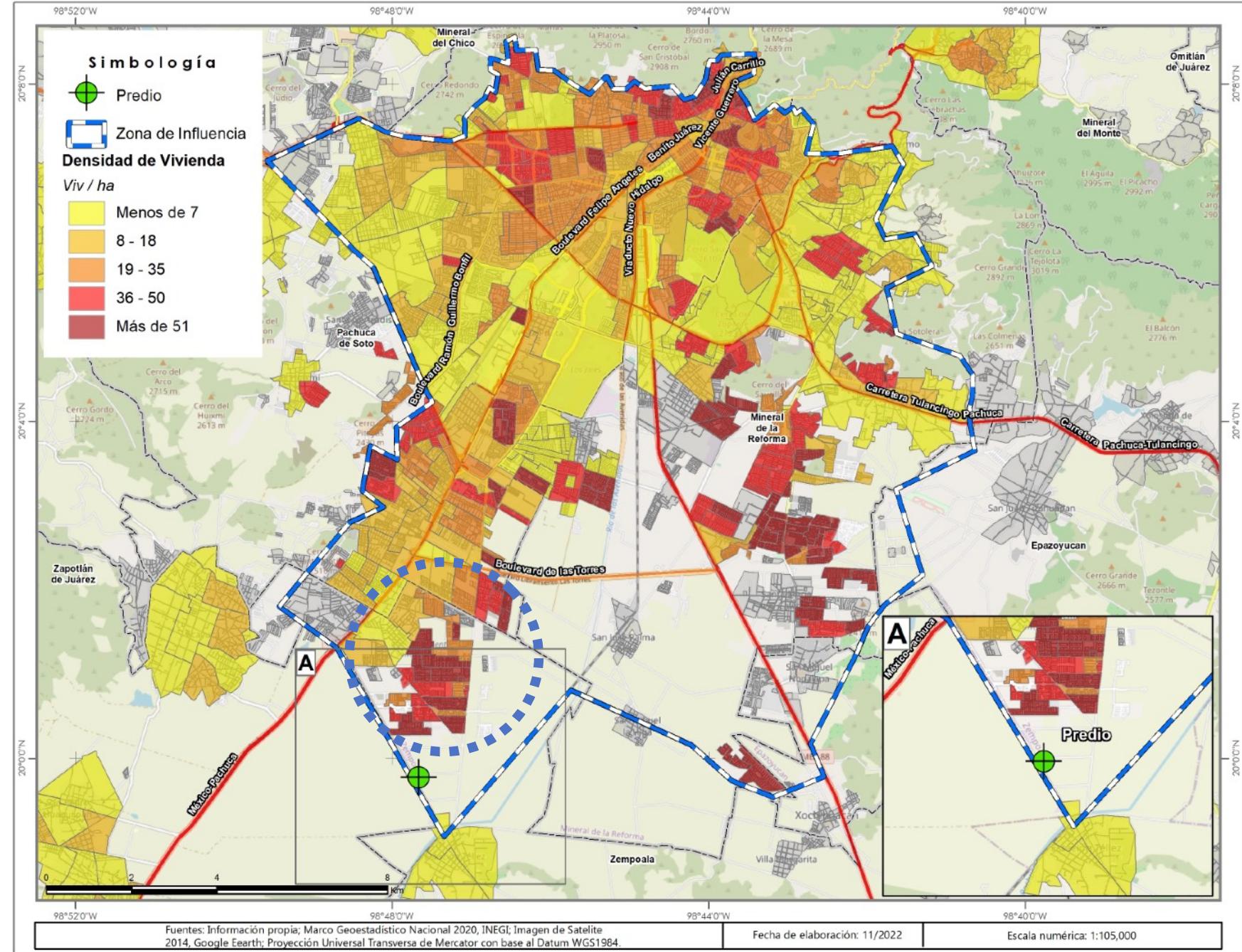
Crecimiento de vivienda

- En el mapa, se pueden observar las Áreas Geoestadísticas Básicas por Crecimiento de vivienda.
- En la zona inmediata al predio en estudio se identifica más de 101 viviendas por AGEB, lo que representa una alta densidad de vivienda gracias a los proyectos de vivienda nueva terminada que se han realizado por más de 10 años.
- Se puede observar en toda la zona de influencia que a diferencia de la población, la vivienda si tuvo un crecimiento importante en toda la ciudad, esto indica que la población existente una y la que creció en la misma década tuvo una distribución en la mayor parte de la reserva territorial de la zona.



Densidad de vivienda

- En el siguiente mapa se muestra la densidad de vivienda en la zona de influencia y sus alrededores.
- En los mapas de densidad, se puede observar una correlación de vivienda y población; ya que, como indica el mapa, la zona con mayor concentración de vivienda (al igual que la población) es la zona norte de la zona de influencia.
- En cercanía al predio bajo estudio, se observa una densidad de más de 37 viviendas por hectárea.
- La sección indicada con un círculo azul, es una zona de amplio desarrollo de vivienda nueva construida en los límites municipales entre Zempoala y Pachuca, en el que se observa que se ha generado una amplia concentración de viviendas, dichos, son un caso de éxito comercial y de desarrollo, que además de ser pionero en el producto y la zona, continua en constante crecimiento; considerando la integración de un nuevo desarrollo comercial (Explanada Pachuca), la vocación de la zona ha mantenido un cambio constante.

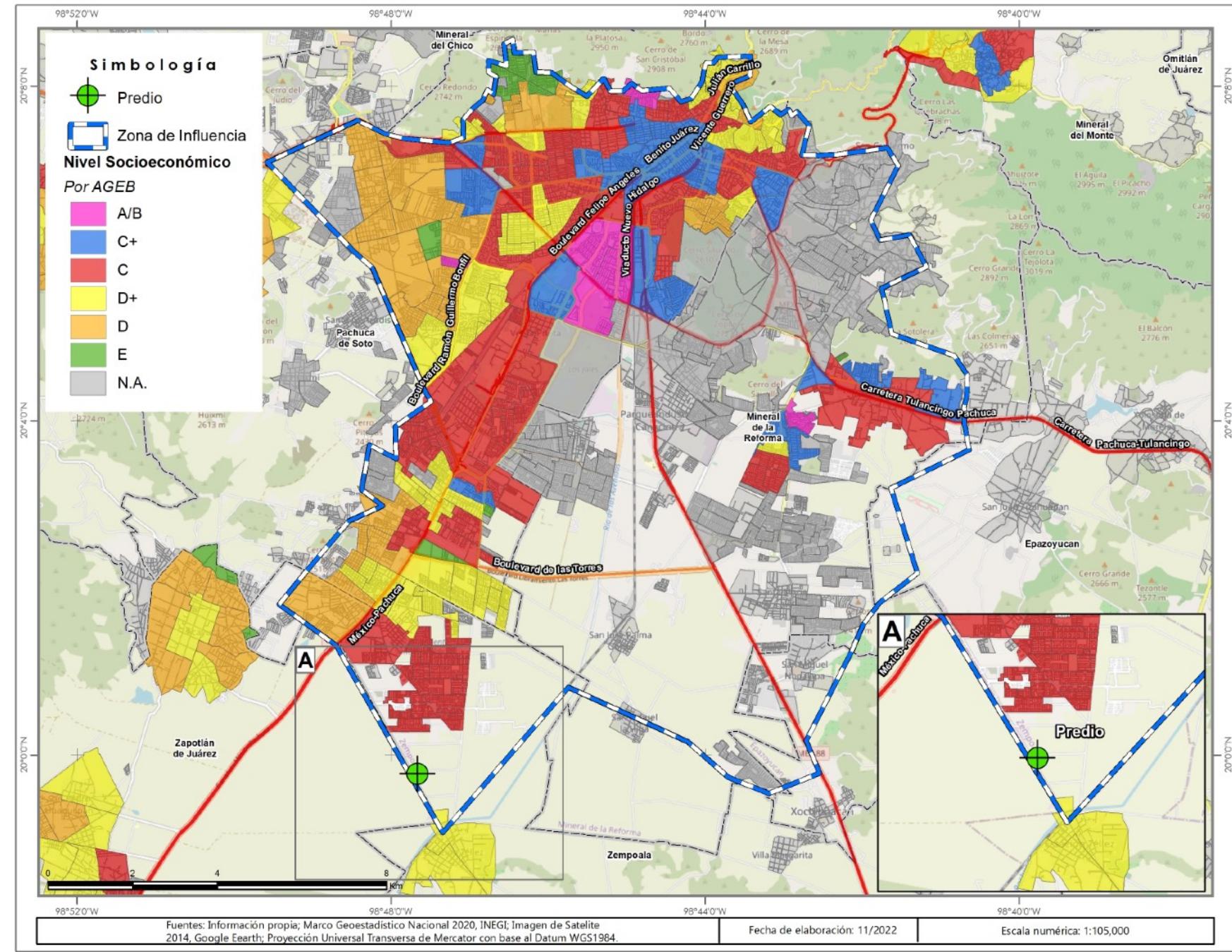


Estructura por nivel socioeconómico

- En el presente mapa, se observan las diferentes secciones de nivel socioeconómico según los colores.
 - En algunos casos se define un nivel por la mayoría de ingresos que cuente el AGEB*.
 - Se observa que en el contexto inmediato al predio destaca el nivel socioeconómico C (rojo). Aunque se observa que al norte de la zona de influencia existen zonas con ingresos ligeramente más bajo.
 - Se observa que al centro del mapa destacan los niveles socioeconómicos C (rojo) y C+ (azul). Al Poniente, Nor Poniente y Nor Oriente del mapa se distinguen los colores amarillos pertenecientes a los niveles socioeconómicos D+ y D.

*INEGI: una AGEB urbana es un área geográfica ocupada por un conjunto de manzanas perfectamente delimitadas por calles, avenidas, andadores o cualquier otro rasgo de fácil identificación en el terreno

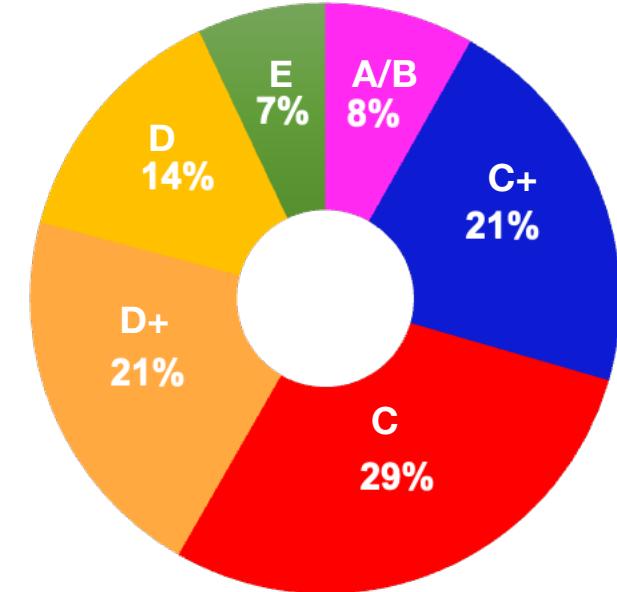
Fuente: Elaboración con base en INEGI (2010-2020).



Estructura por nivel socioeconómico

NSE	Rango de ingreso mensual por hogar (pesos)	Hogares Zona de influencia 2022p
A/B	$\geq \$190,131$	14,618
C+	$\$76,052 < \$190,131$	38,020
C	$\$23,401 < \$76,052$	51,451
D+	$\$16,088 < \$23,401$	37,280
D	$\$5,850 < \$16,088$	24,655
E	$< \$5,850$	12,559
TOTAL DE HOGARES		178,583

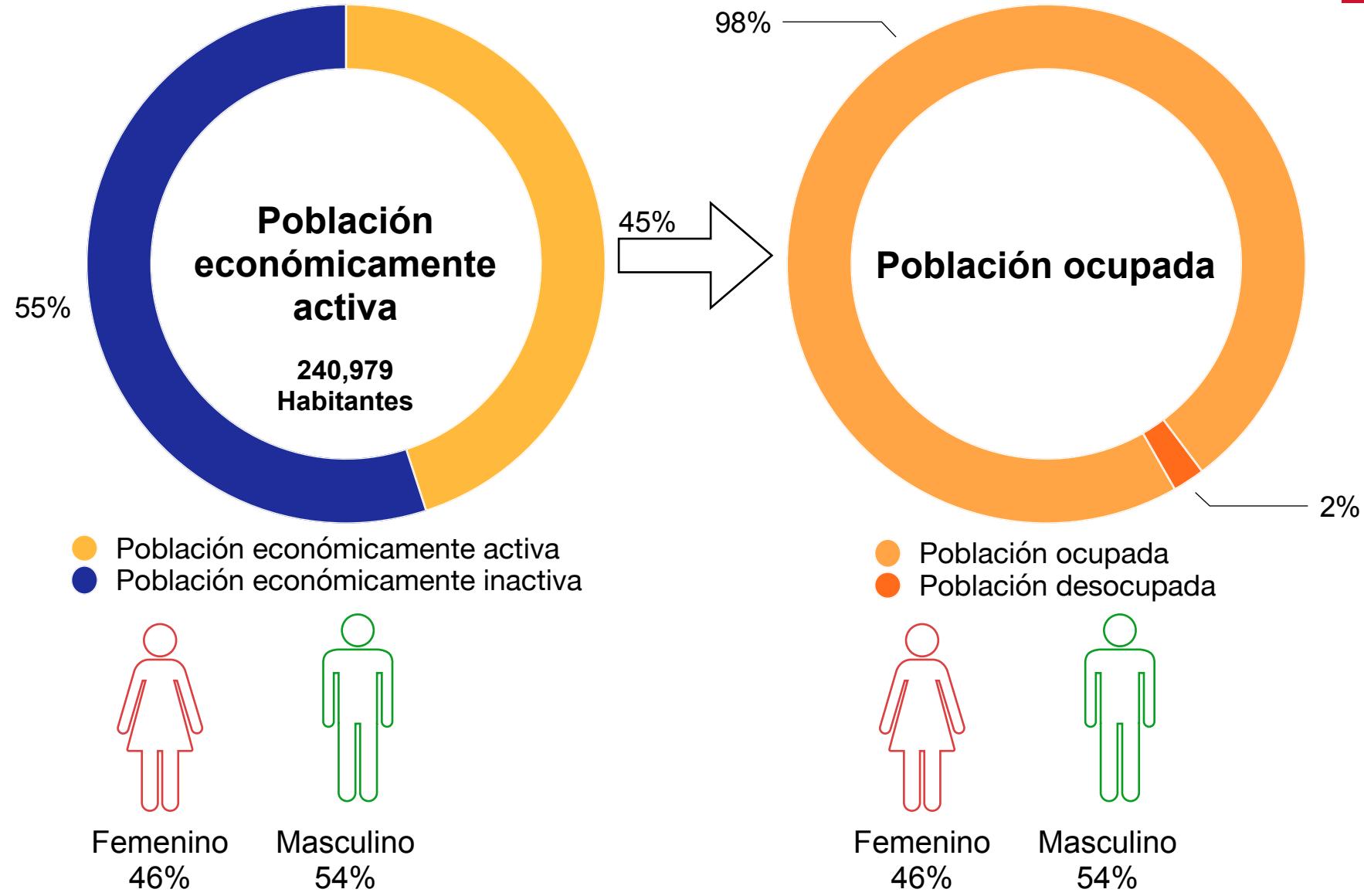
Estructura del ingreso de las familias



- En la presente hoja se muestra la distribución de ingreso mensual predio de los hogares en la Zona de Influencia. El menor porcentaje de ingreso mensual familias va desde menos \$5,850 del segmento “E”, con un 7% de participación. Seguido por un nivel de ingresos de \$5,850 a \$16,088 con un total estimado de 24,655 viviendas para el 2022p.
- El nivel socioeconómico D+ (ingresos entre \$16,088 a \$23,041) corresponde a un 21% de la población, el segmento continuo por nivel de ingreso (C con ingresos entre \$23,401 - \$76,052) cuenta con el 29% de la población, es decir, 51,451 hogares.
- Los segmento con mayor ingreso mensual por hogar, según el estimado para el 2022, corresponde para el 29% de la población. Dichas retribuciones mensuales por hogar mayor a \$76,052.

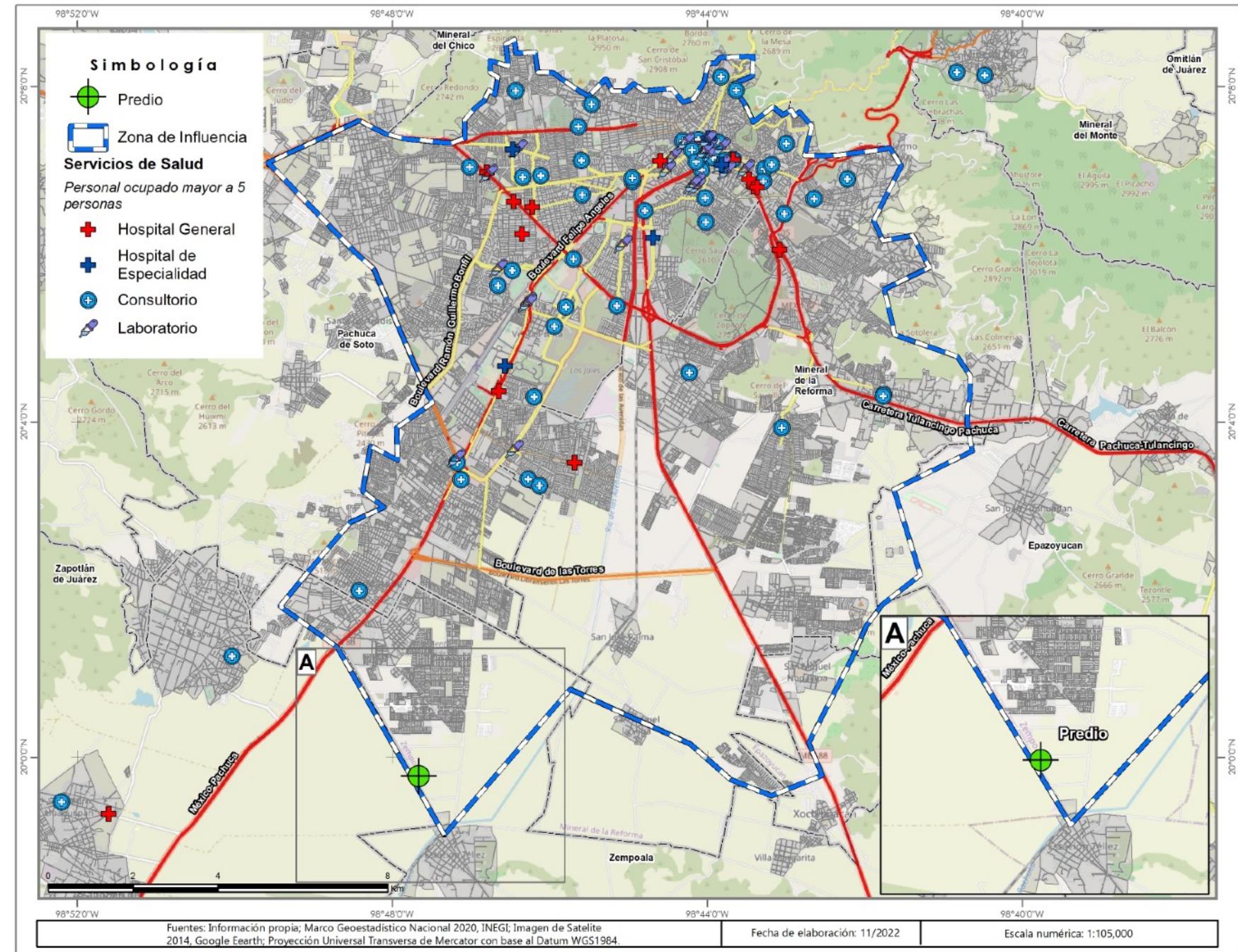
Actividad económica y empleo

- En la zona de influencia predomina la población económicamente activa con 45 % de la población total, de la cual se encuentra integrada el 98% en el mercado laboral, con una estructura casi igual entre hombres y mujeres.
- La zona destaca por un alto nivel de personas sin interés por entrar al mercado laboral formal, predominando las actividades informales y autoempleo para la generación de ingresos.



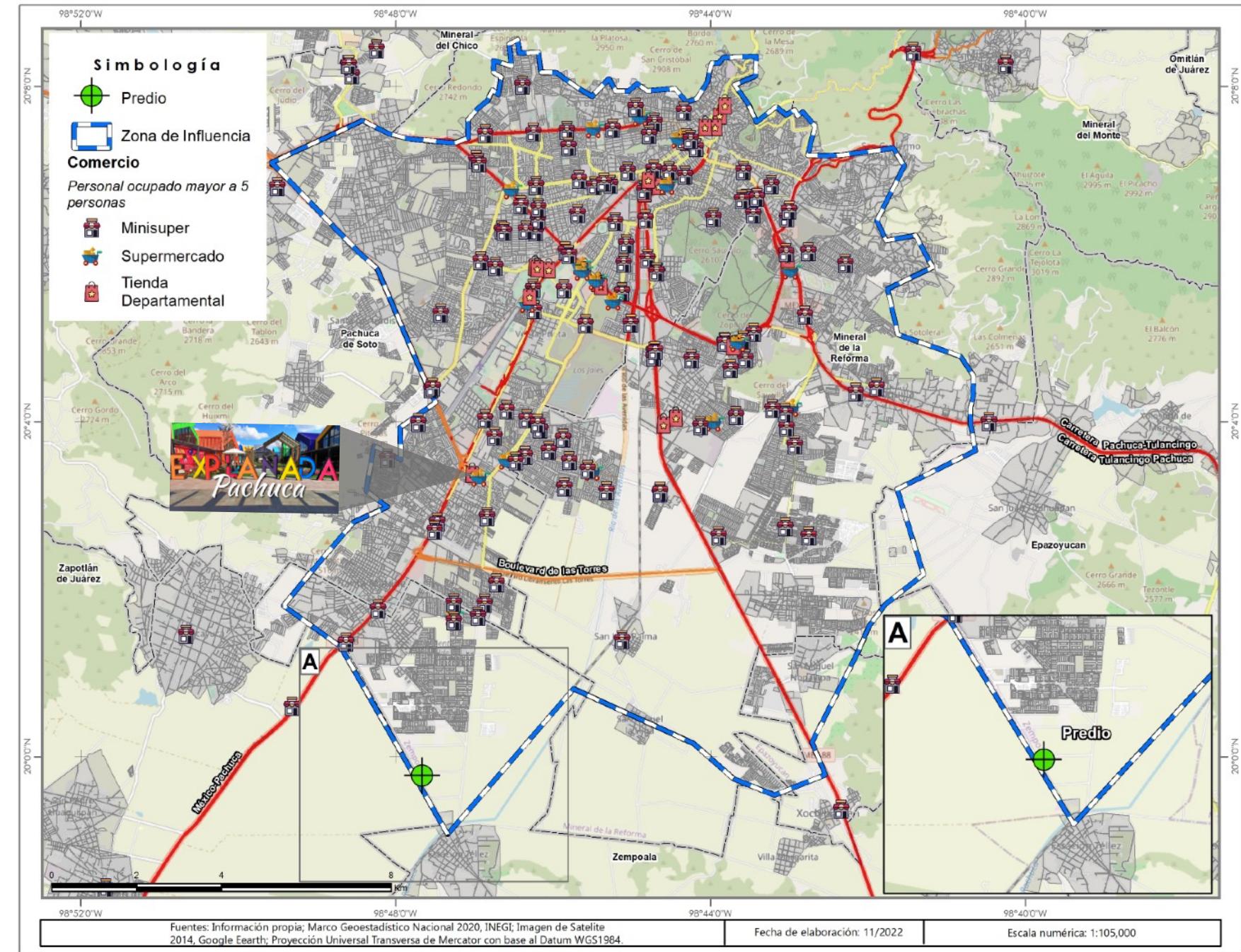
Infraestructura y equipamiento Salud

- Los servicios de salud se identificaron en su mayoría al norte de la zona de influencia.
 - La mayoría de estos centros de servicios de salud son de tipo consultorios médicos. En segundo lugar se identificaron hospitales generales o de especialidades (Hospital General de Pachuca, Centro Médico de Alta Especialidad y Unidad Médica de Alta Especialidad).
 - Los servicios de laboratorios médicos se encuentran dispersos en la zona de influencia.



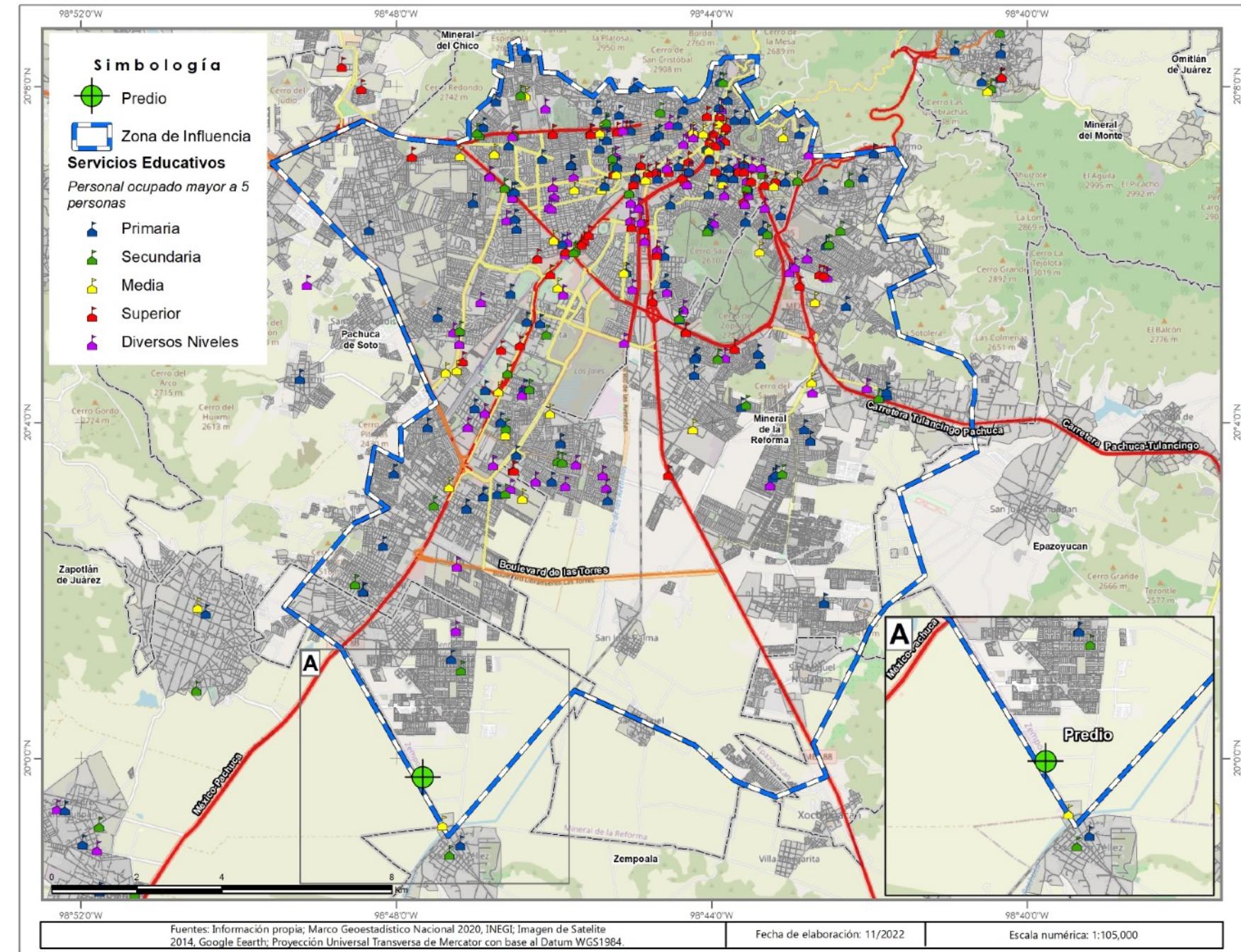
Infraestructura y equipamiento Comercio

- En el mapa se observa que la mayoría de servicios comerciales se distribuye por la parte centro y norte de la zona de influencia.
- Se observa en el mapa que la mayoría de estos negocios son servicios comerciales de tipo minisupers.
- Los servicios comerciales de tipo tienda de autoservicio en su mayoría se encuentran en el centro de la ciudad.
- En cercanía al predio bajo estudio se observa una unidad económica son minisupers, también se encuentran servicios comerciales informales.



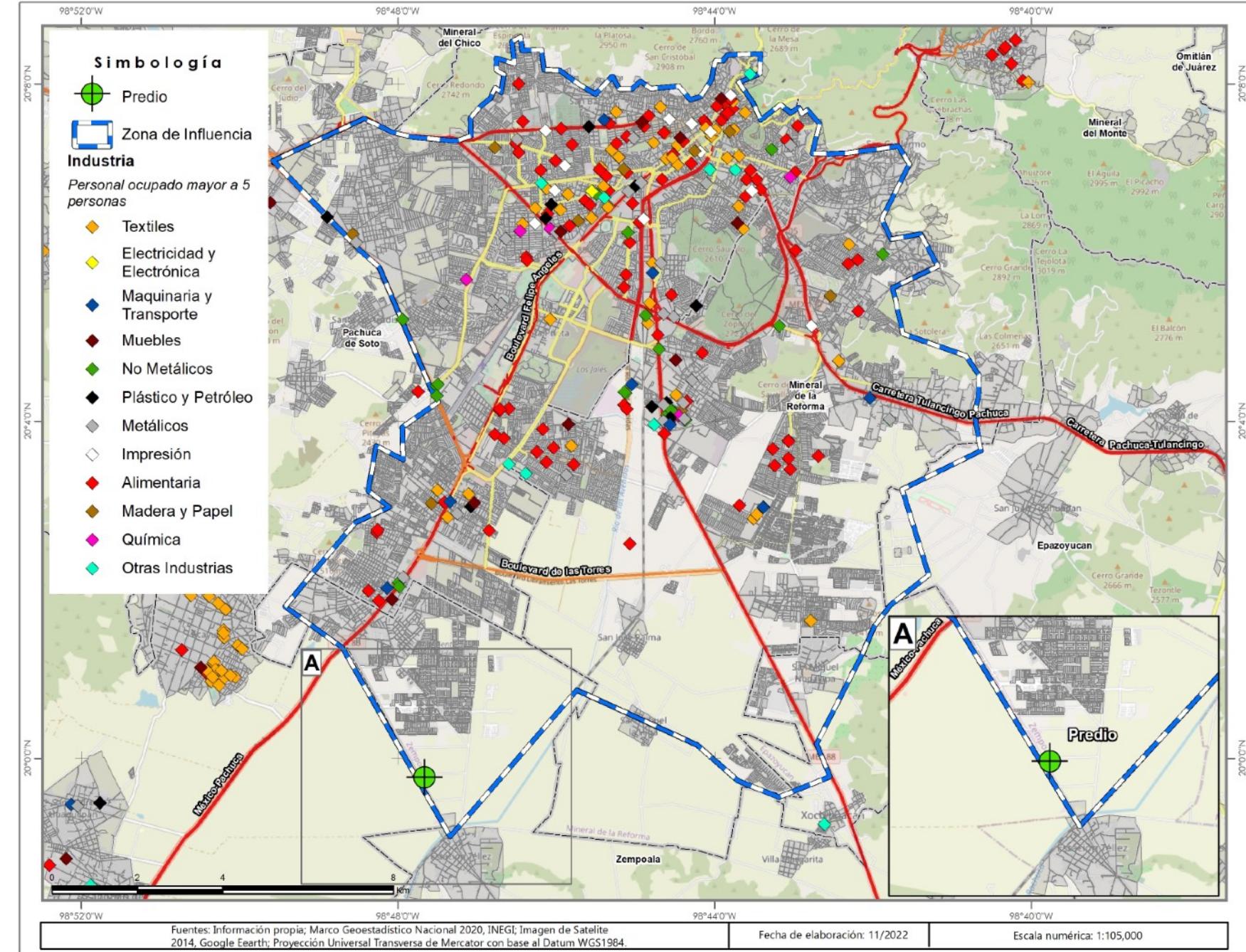
Infraestructura y equipamiento Educación

- En el presente mapa muestra el servicio educativo en la zona de influencia.
- La mayor concentración de centros de educación se ubica al norte poniente de la zona de influencia.
- Se observa que en su mayoría los servicios educativos son de nivel primaria, en segundo lugar se identificaron servicios educativos de nivel superior, posteriormente secundarias y de nivel medio superior.
- Es importante mencionar que la educación superior cuenta con una alta concentración de escuelas reconocidas nacionalmente tanto privadas como públicas, por lo que una gran parte de población flotante de municipios aledaños se trasladan a la Capital del Estado.



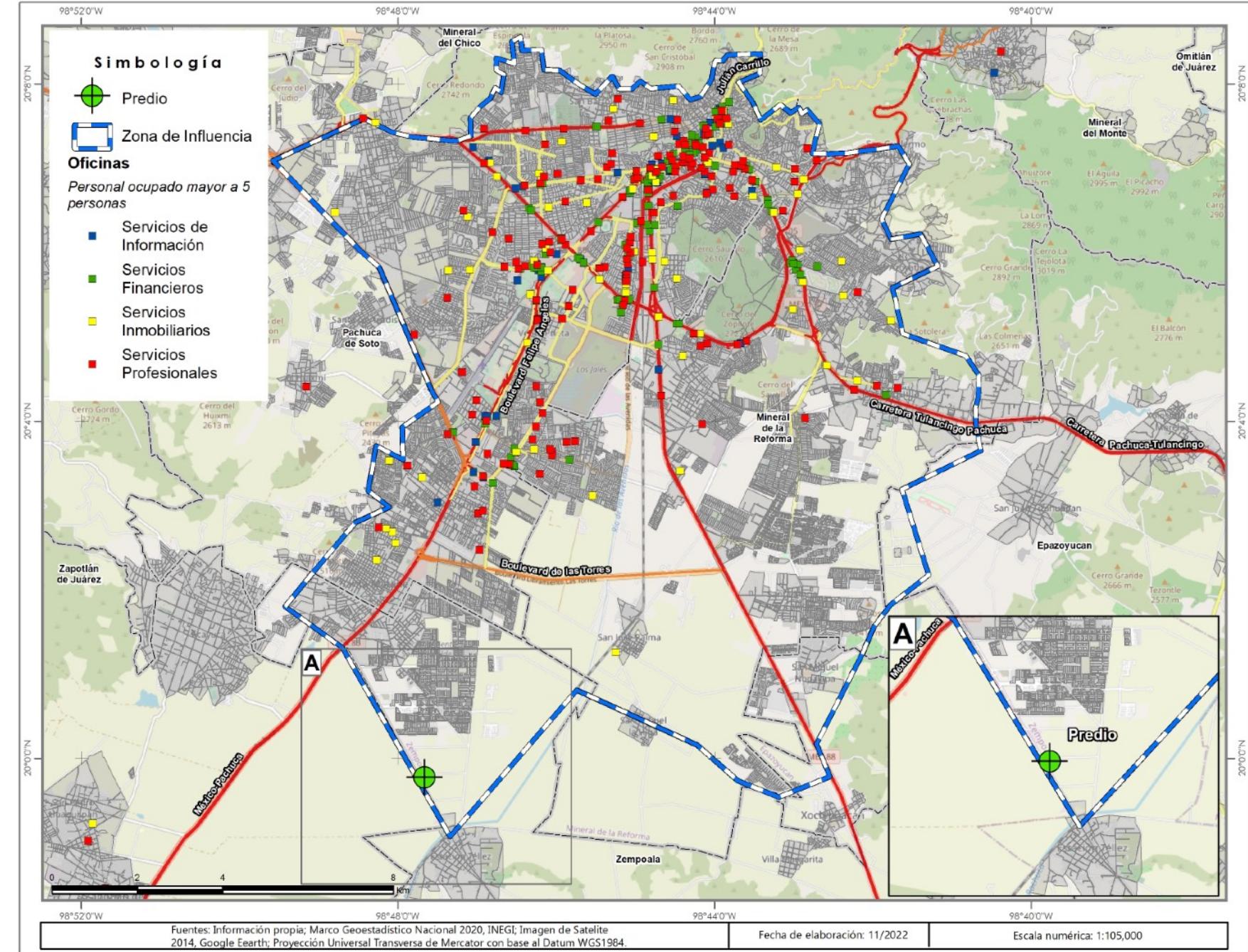
Infraestructura y equipamiento Industria

- El siguiente mapa muestra los servicios industriales por sector.
- Se observa que la mayor concentración se encuentra en la parte norte de la zona de influencia.
- Lo más cercano al predio bajo estudio se encuentra sobre la Carretera México - Pachuca y pertenece al sector alimentaria y de no metálicos.



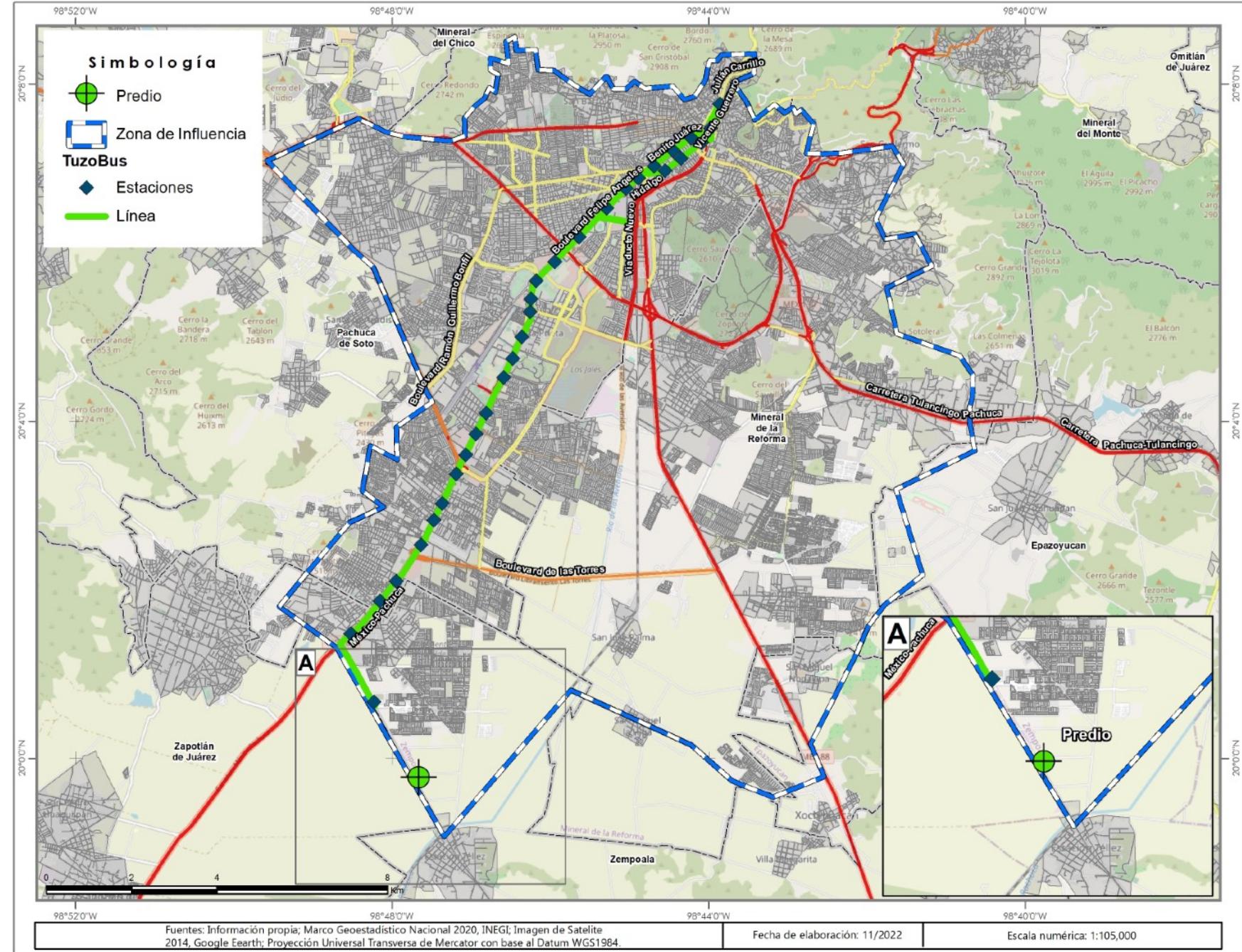
Infraestructura y equipamiento Oficinas

- El siguiente mapa muestra el equipamiento bajo servicios de oficinas.
- Se identifica que existe una aglomeración hacia el centro de la ciudad donde se ubica el predio en estudio, se observan oficinas pertenecientes a servicios profesionales principalmente, seguido de servicios financieros y en menor proporción servicios inmobiliarios y de comunicación.
- En cercanía al predio bajo estudio no se observa ningún tipo de oficina.



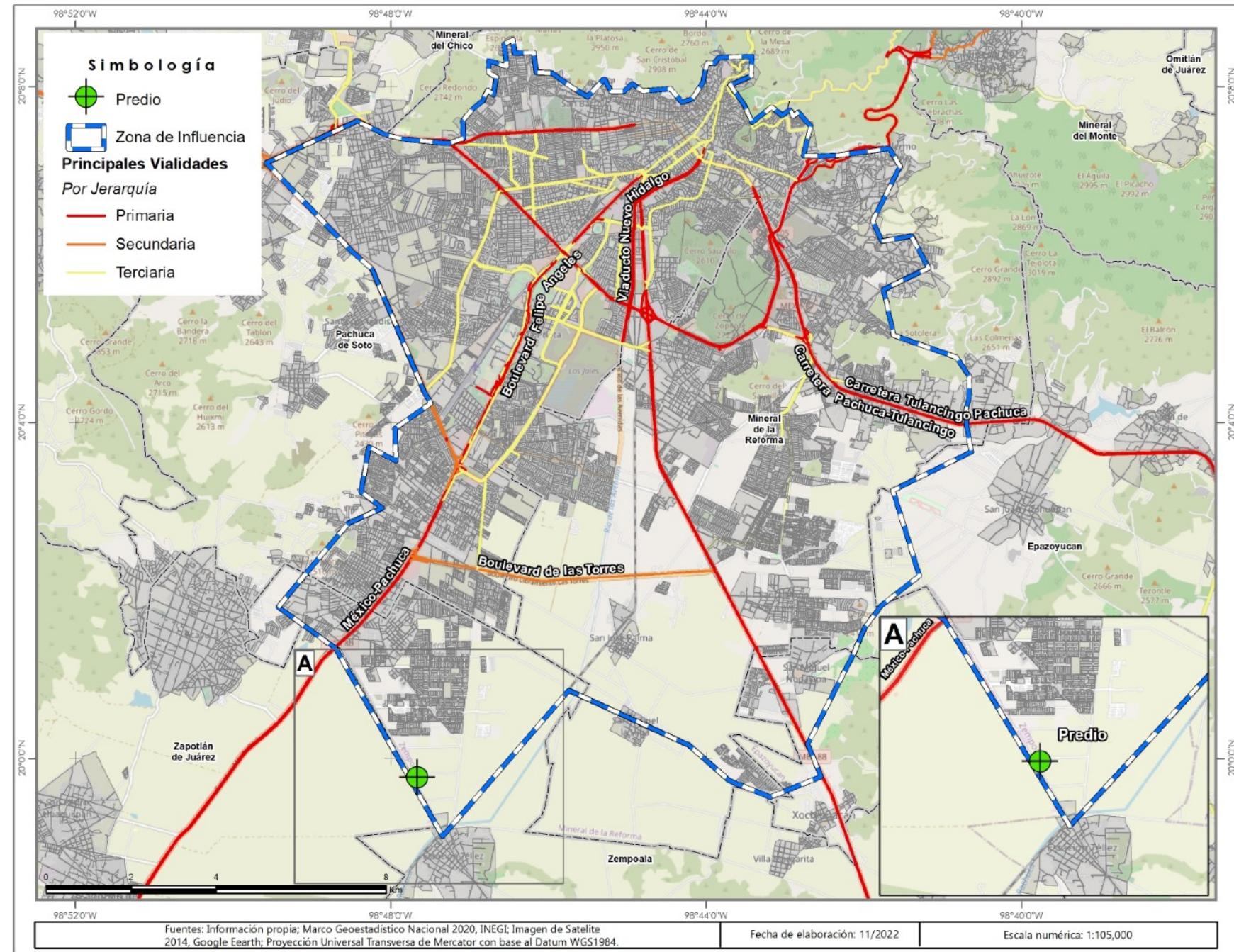
Infraestructura y equipamiento Trasporte

- El predio bajo estudio cuenta con una de las ventajas competitivas de contar con cercanía a una de las estaciones del Tuzobus, medio de transporte que permite la fácil conectividad con otra parte de la ciudad.



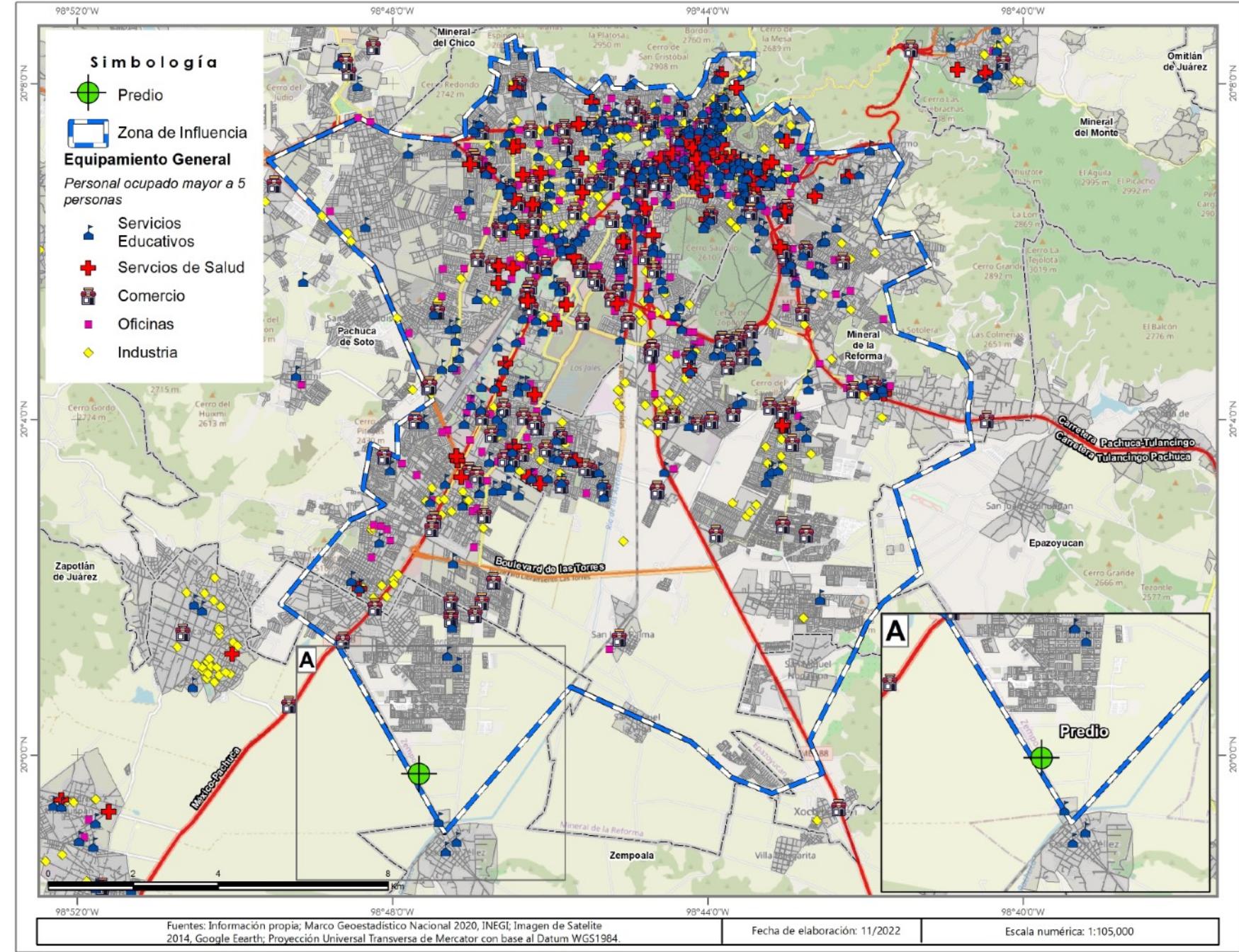
Infraestructura y equipamiento **Vialidades**

- Dentro de la Zona de Influencia primaria se encuentran los 3 tipos de vialidades (Primarias, Secundarias y Terciarias).
 - La ventaja de la accesibilidad a la Zona Metropolitana de Pachuca, es la integración de infraestructura vial sobre uno de los corredores más importantes de desarrollo de vivienda Económica y Media sobre la Carretera México-Pachuca.
 - Las vialidades primarias y de alta conectividad son México-Pachuca y Viaducto Nuevo Hidalgo.



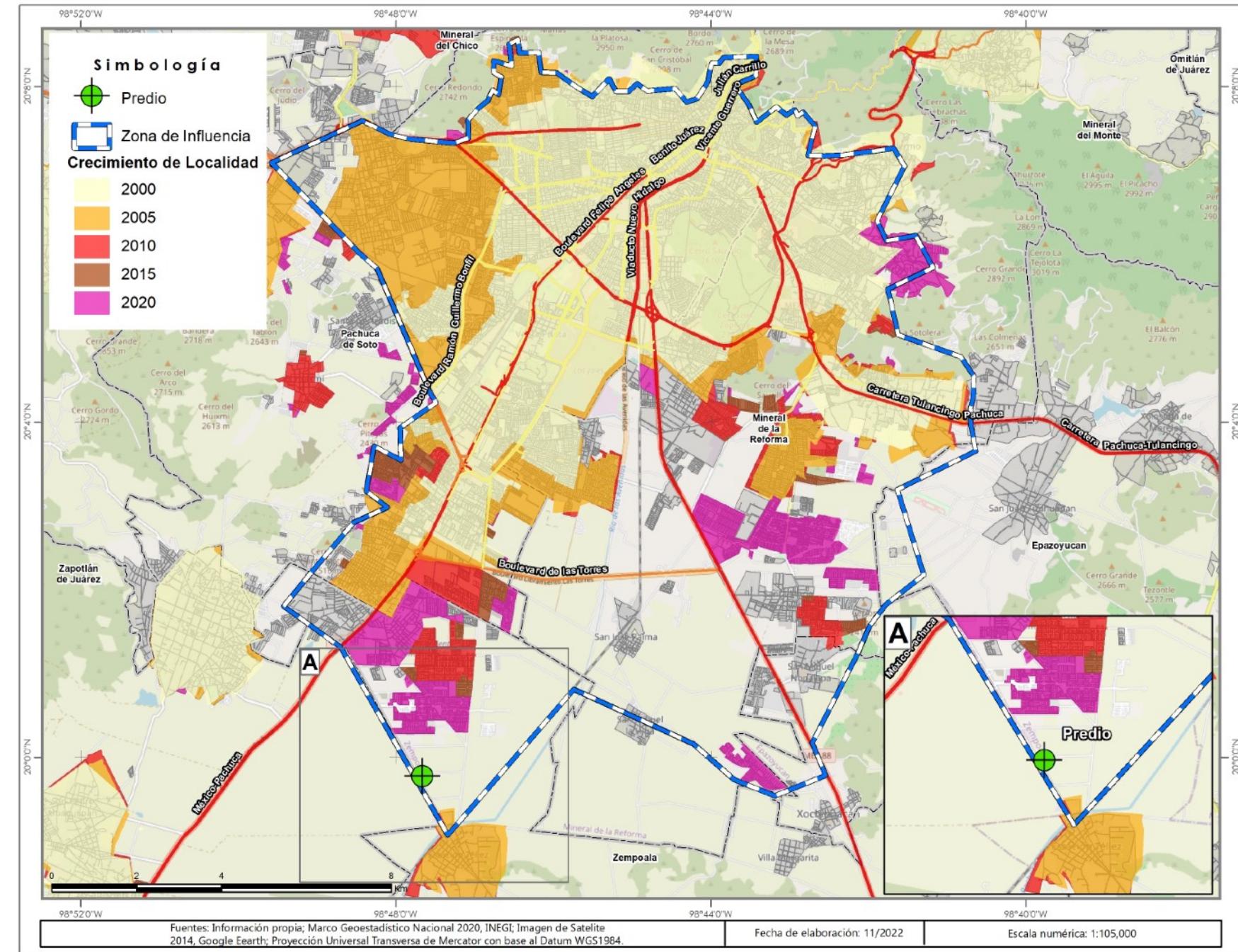
Concentración de servicios

- El mapa muestra el equipamiento general de la zona de influencia y alrededores.
- Se identifica que en su mayoría el equipamiento general en la zona centro y norponiente de la zona de influencia.
- En el mapa se muestra que cada colonia tiene equipamiento general de todos los tipos mostrados en la simbología.
- La mayor densidad que se observa en la zona de influencia es de educación y salud.
- En cercanía al predio bajo estudio se puede observar que principalmente se ofrece servicios de educación y comerciales.



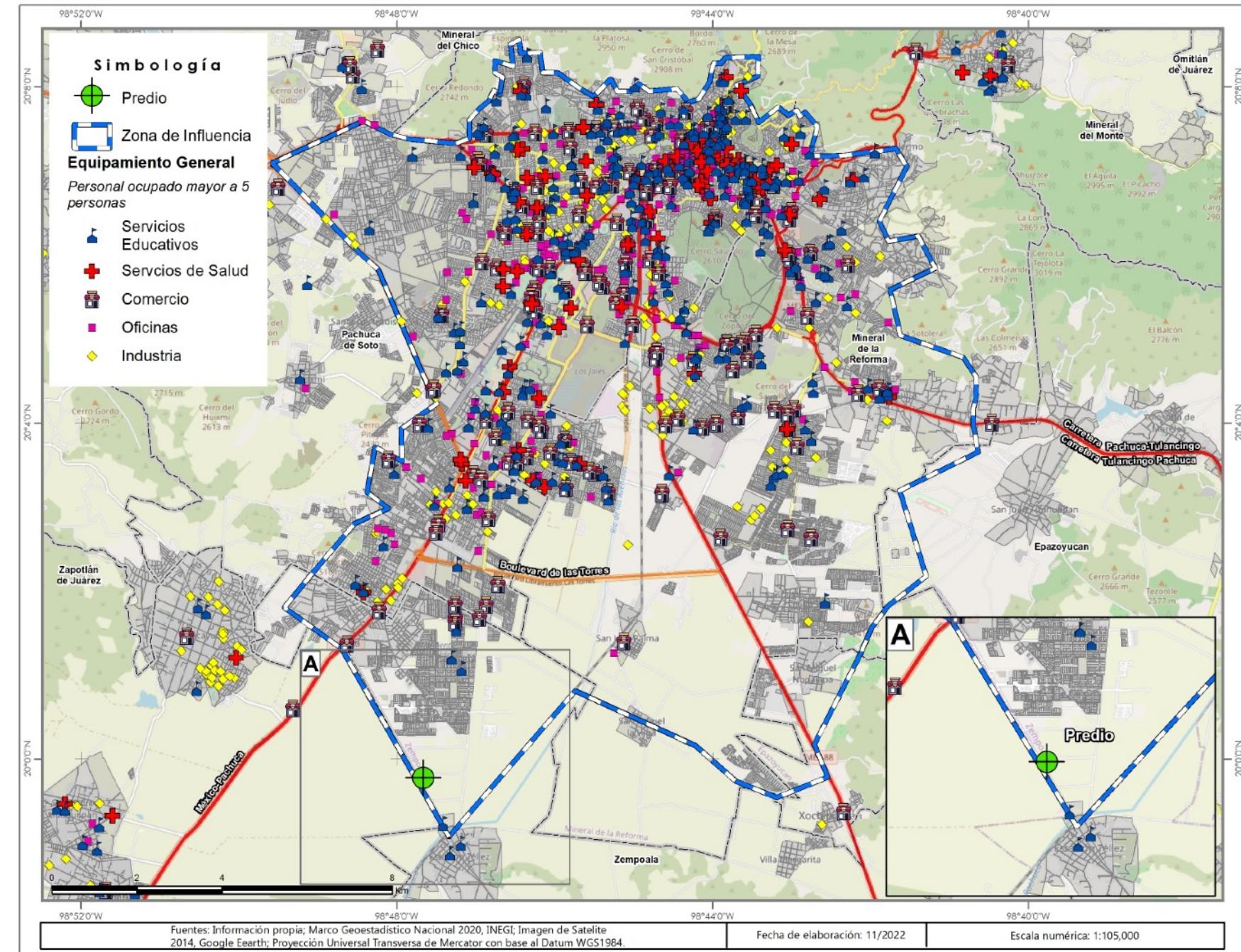
Crecimiento de la mancha urbana

- De acuerdo de información de las áreas geográfica ocupada por un conjunto de manzanas perfectamente delimitadas por calles, avenidas y andadores (AGEB) se logra conocer el crecimiento de la mancha urbana de la Zona Metropolitana de Pachuca, por quinquenio.
 - Como bien se observa por el color amarillo, el crecimiento para el 2000 concentra una extensión territorial del centro y norte de la zona de influencia, las integradas para el 2010 son las que se representan en color rojo, dicho quinquenio uno de los que menos integración de AGEB tuvo, el principal fue 2015.
 - Para el 2020, se han proyectado dichas zonas de crecimiento (marcadas en color vino).



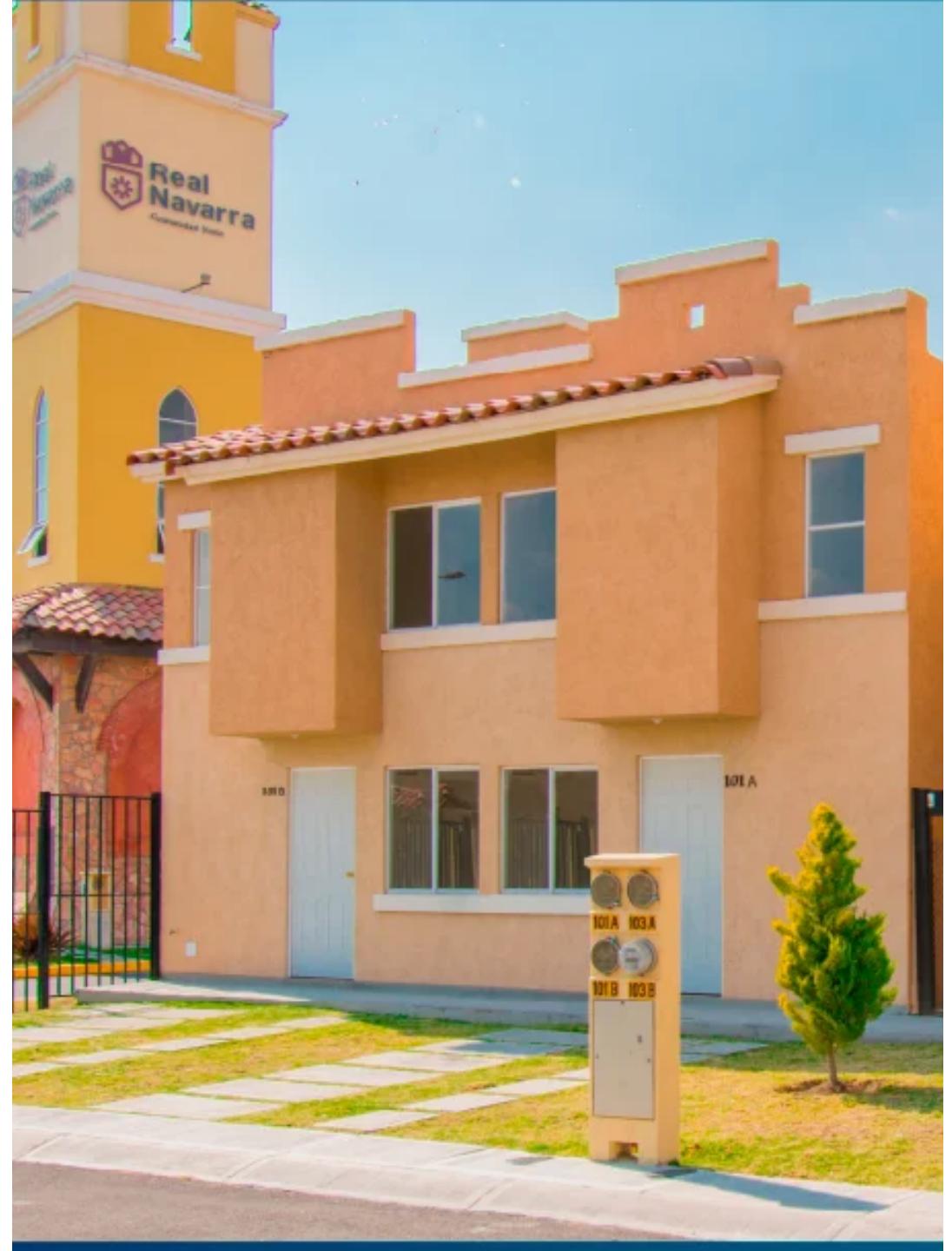
Ubicación vs ejes de posicionamiento y crecimiento respecto a los giros analizados

- En la Zona Metropolitana de Pachuca se puede observar que existen diferentes tipos de equipamiento urbano que han generado una dinámica económica y social bastante acelerada.
- En la zona centro, al norte de la zona de influencia se concentra el mayor número de unidades económicas de servicios educativos, de salud, comerciales y de oficinas.
- Hacia donde se encuentra el predio bajo estudio se está planteando un crecimiento paulatino sobre todo por los desarrollos de vivienda nueva terminada del sector medio bajo. Cabe destacar que aproximadamente tres años, se desarrolló el centro comercial y de entretenimiento Explanada Pachuca, que ha acelerado la dinámica y el deseo por residir en la zona.



3. Diagnóstico de los mercados inmobiliarios

- Vivienda nueva terminada
- Lotes en fraccionamiento
- Lotes unitarios
- Conclusiones



Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



Vivienda nueva
terminada



Lotes en
fraccionamiento



Lotes unitarios



Conclusiones de
los mercados

Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



**Vivienda nueva
terminada**



Lotes en
fraccionamiento



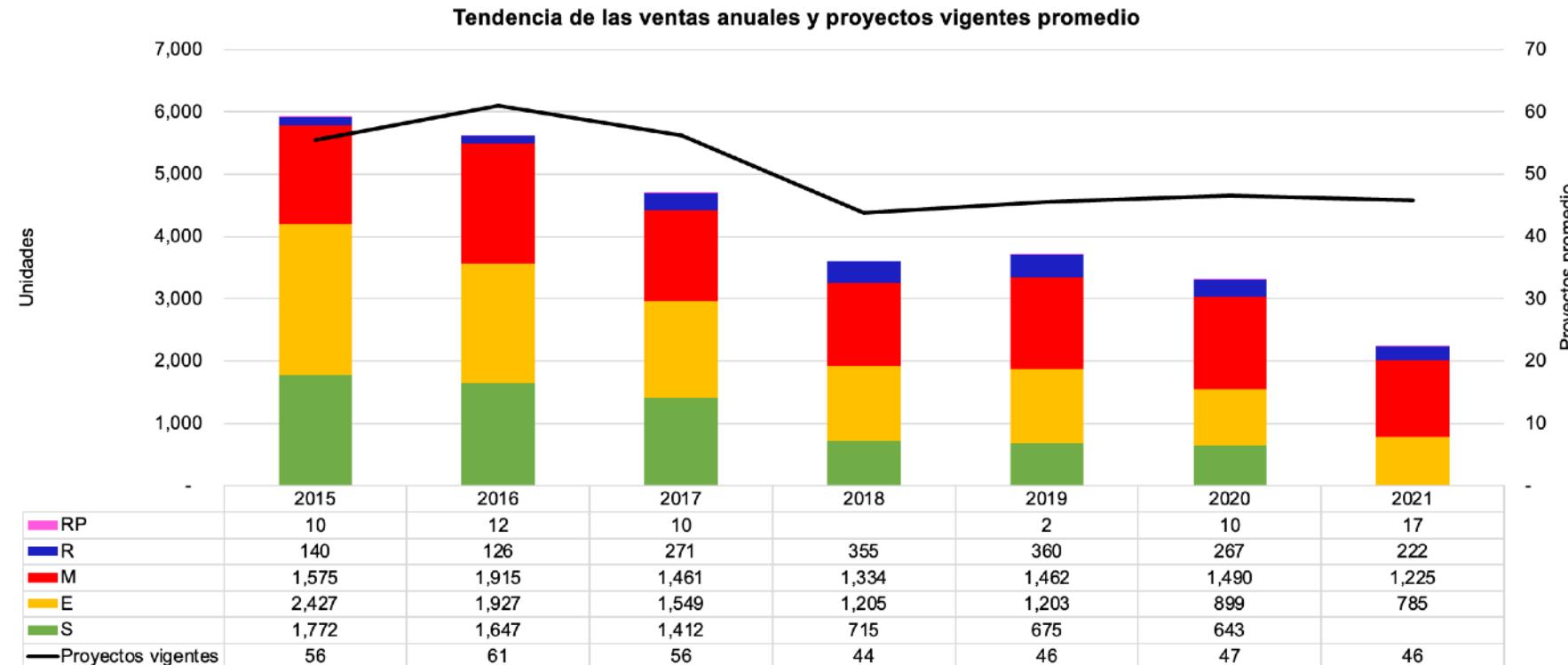
Lotes unitarios



Conclusiones de
los mercados

Análisis de la evolución histórica del mercado de vivienda nueva terminada en venta

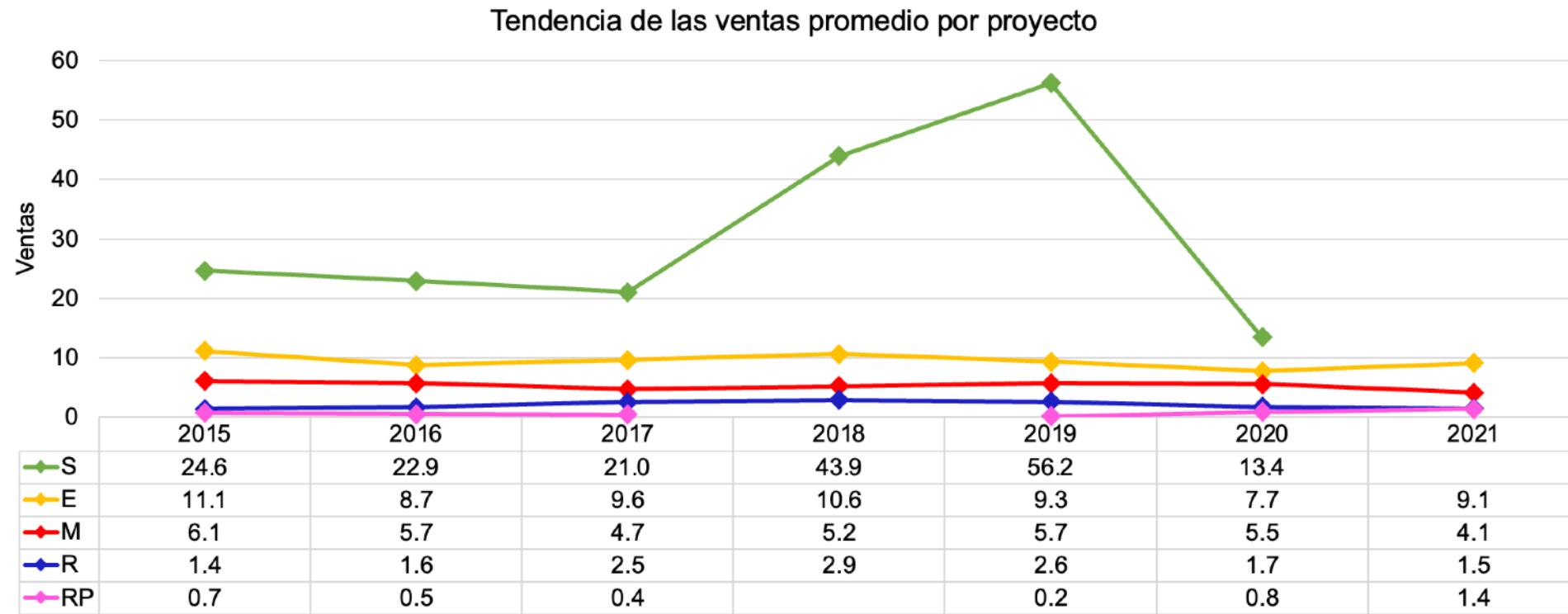
Tamaño de mercado



- En la gráfica se presentan las ventas de vivienda nueva construida a través de los años (2015 - hasta finales de 2021) en la zona de influencia bajo estudio, que corresponde a la Zona Metropolitana de Pachuca.
- Se observa que las ventas de los proyectos van en continuo decremento desde 2015 hasta 2018, contando una ligera alta en 2019 y generando el mismo comportamiento para los siguientes dos años.
- Para el 2015 las ventas anuales de estos proyectos fue de 5,923. Para el 2016 las ventas incrementaron a 5,628, en 2017 el mercado de vivienda nueva en la zona de influencia cayó a 4,702 unidades vendidas, continuando un decremento para el año posterior (2018) con un total de 3,608 viviendas vendidas, dicho número aumenta para el siguiente año (2019) llegando a 3,702 unidades habitacionales vendidas. Para el 2021 se vendieron 2,248 unidades.
- Los cambios y tendencias del mercado no se modificaron en únicamente ventas, también en el tipo de producto ofrecido.
- El número de proyectos disminuye constantemente. Para el 2015 los desarrollos en venta vigentes promedio en el año fueron de 56, para el 2016 aumentó a 61. En 2018 alcanzó un promedio de 60 desarrollos y para el 2021 el número de proyectos disminuyó a 46.

Análisis de la evolución histórica del mercado de vivienda nueva terminada en venta

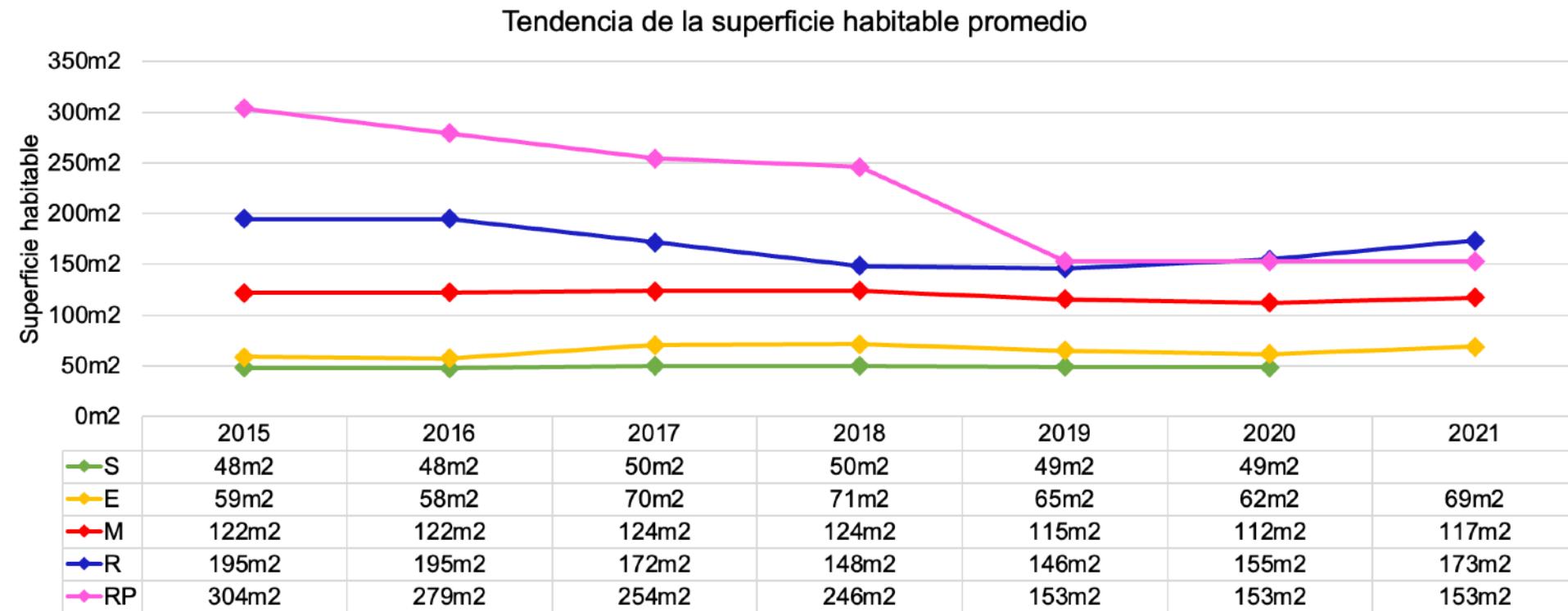
Niveles de absorción promedio por proyecto



- En la presente gráfica se muestra la tenencia de ventas mensuales promedio por proyecto, según el segmento al que pertenecen.
- Como bien lo indica la clasificación que incluye productos más baratos (Interés Social), cuenta con la absorción promedio por proyecto más alta del mercado. En promedio las ventas mensuales por desarrollo son de 30 unidades, siendo el 2017 el año con menos ventas alcanzando 21 unidades al mes, y el 2019 el de mayor ventas con 56 unidades .
- La clasificación Económica ha contado con 9.4 unidades vendidas promedio al mes durante estos casi 7 años de análisis. Para el 2015 la ventas fueron de 11 unidades y para el 2016 este número disminuyó a 8.7, para el 2021 las ventas alcanzaron un promedio de 9.1 viviendas al mes por proyecto.
- El segmento Medio es el que mayormente se ha mantenido con ventas mensuales promedio por proyecto de 5.3 unidades.
- La clasificación Residencial es la que ha tenido un crecimiento constante en las ventas, con un promedio de 2 al mes.
- El segmento Residencial Plus se ha mantenido intermitente e el mercado de la Zona Metropolitana de Pachuca, con una venta de casi una unidad al mes (0.7).

Análisis de la evolución histórica del mercado de vivienda nueva terminada en venta

Tendencia de área habitable

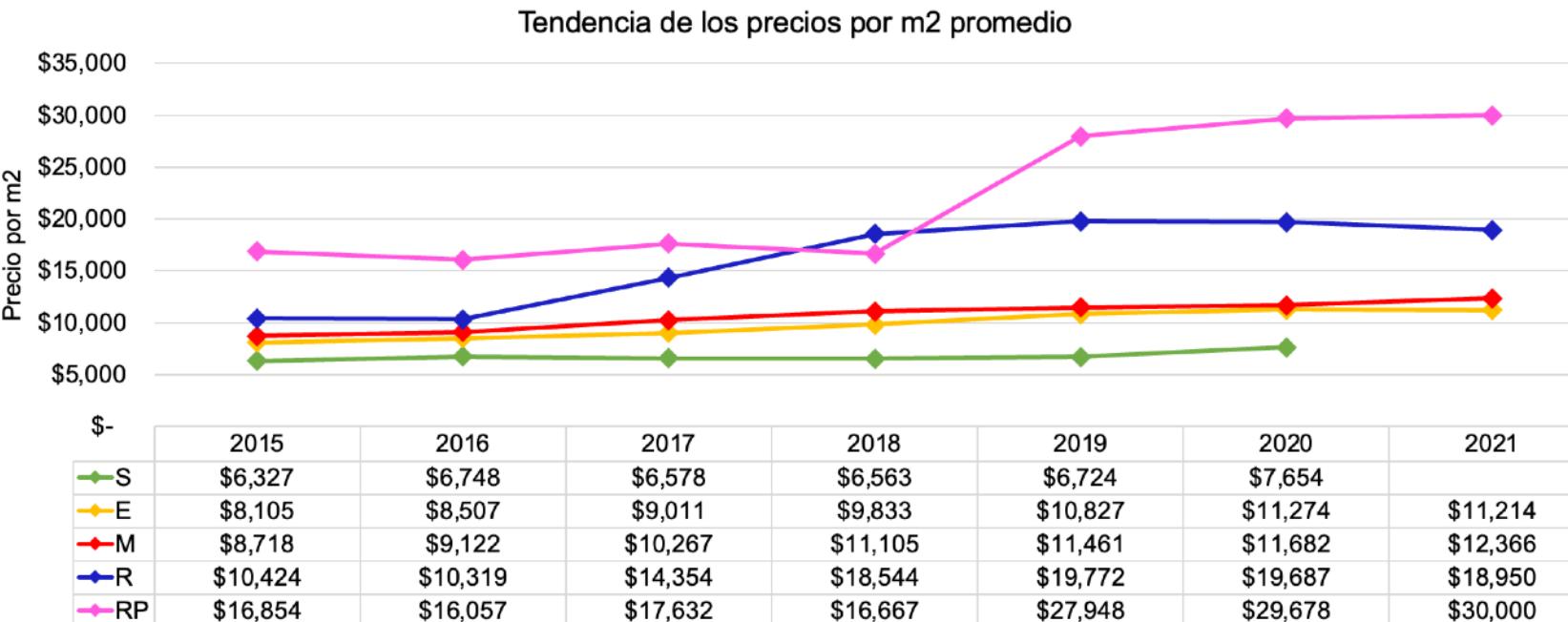
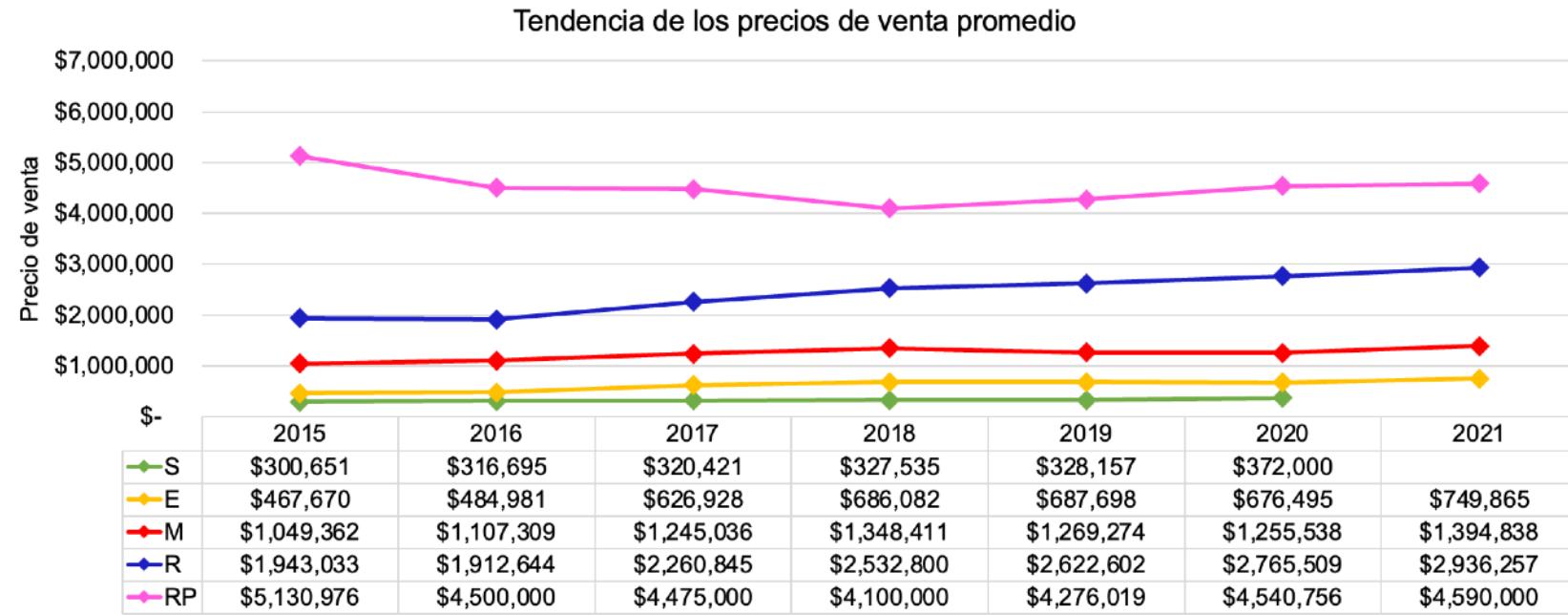


- A través de la gráfica superior se identifica la evolución del promedio de área habitable según su clasificación.
- La clasificación Social ha contado con áreas que rondan entre 48m² hasta los 50m², el promedio a través de los años ha sido de 49m². En la gráfica se observa una tendencia lineal (color verde) para este segmento.
- La clasificación Económica ha contado con áreas que rondan un rango de entre 58m² hasta los 71m², el promedio a través de los años ha sido de 65m².
- La clasificación Media ha contado con áreas que rondan un rango de entre 112m² hasta los 124m², el promedio a través de los años ha sido de 120m².
- Los segmentos Residencial y Residencial Plus han mantenido productos por arriba de 140m² en promedio

Análisis de la evolución histórica del mercado de vivienda nueva terminada en venta

Tendencia de precio unitario y valor por m²

- En las siguientes gráficas se puede identificar: la evolución histórica de precios unitarios por segmento y el valor por m² según el segmento.
- El precio promedio por unidad del periodo bajo análisis es de \$1,870,629; para el 2015 el segmento Social ofrecía un precio promedio por unidad de \$327 mil pesos y se mantuvo en incremento mínimo para los próximos años. Llegando a \$372 mil pesos en su año más alto (2020). La clasificación Económica cuenta con precio promedio de venta por unidad de \$625,674 con un mínimo de \$467 mil y un máximo de \$749 mil pesos.
- Para el 2015 el segmento Medio ofrecía un precio promedio por unidad de \$1.0 Millones de pesos. Sin embargo, para el año 2021 cerró con precios promedio de \$1.39 millones de pesos, siendo el ticket de venta más alto.
- La clasificación Residencial incrementó los precios pasando de \$1.9 millones de pesos en 2015 hasta \$2.9 millones de pesos en 2021.
- El precio por m² en el 2015 del segmento Económico fue de \$8,105 incrementando hasta \$11,274 por m² en el 2020.
- En el 2015 el segmento Medio tenía un precio por m² de \$8,718 incrementando hasta \$12,366 por m².
- La clasificación Residencial incrementó sus precios de \$10,424 en 2015 a \$19,772 reportado en promedio para el 2019. El 2021 cerró con un valor por m² 18,950.
- El promedio por m² del segmento Residencial Plus ha sido de \$22,119. Se observa un incremento importante a partir de 2019, se deduce que va de la mano con la introducción del producto vertical.



Ubicación de proyectos vigentes

- En el mapa se observa la ubicación de proyectos vigentes por clasificación y tipo de producto en la zona de influencia.
- Los proyectos Residencial Plus se encuentran principalmente al centro de la ciudad de Pachuca en la zona plateada, mientras que los Residenciales están pasando la carretera México-Pachuca y el boulevard Felipe Ángeles. En la parte sur de la zona de influencia se concentran los proyectos del segmento Medio entre la carretera México-Pachuca y la calle camino A. Tellez.
- Cerca del predio se encuentran las casas del segmento Medio "Real Navarra", "Qavalta Residencial" y "Aurora Residencial"

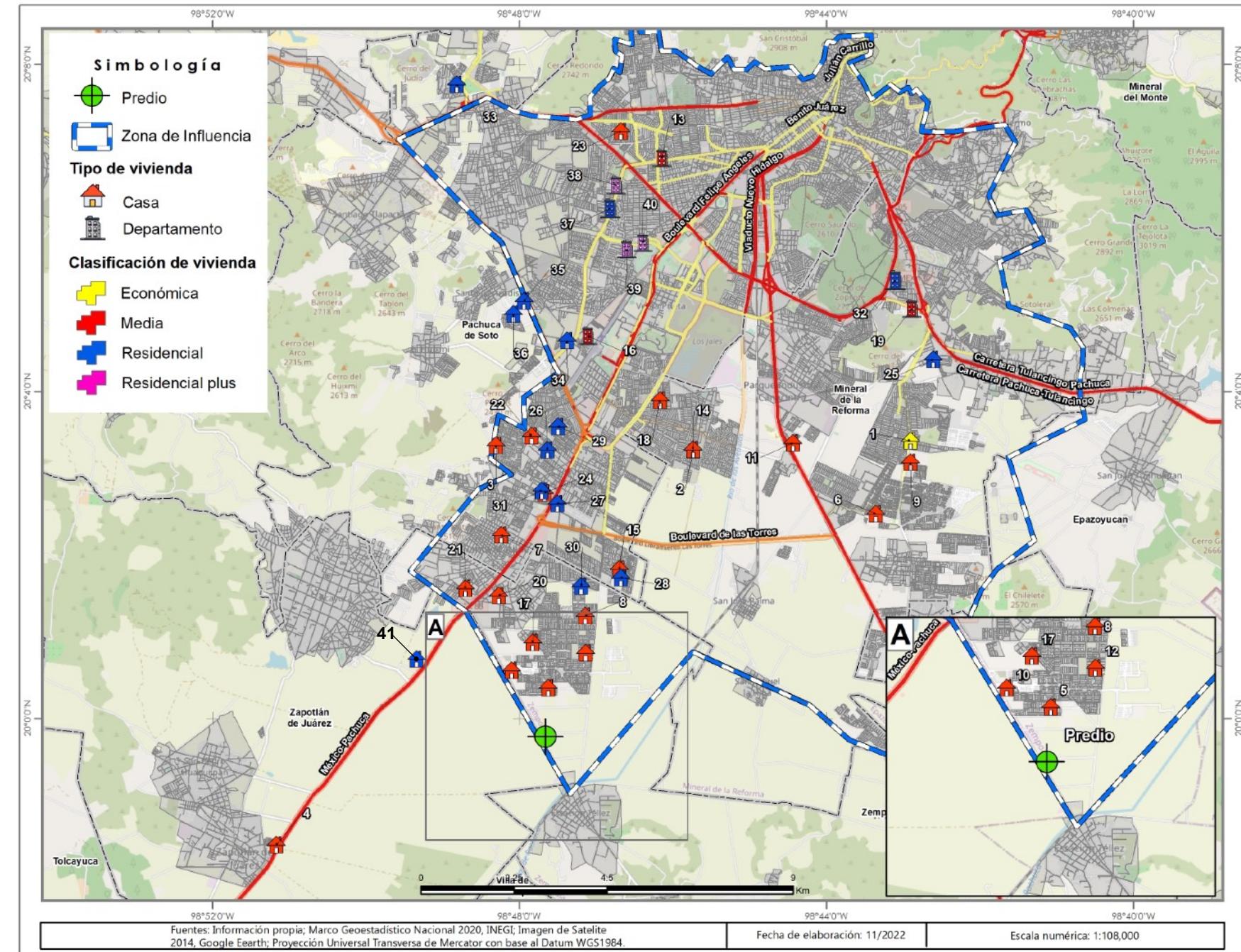


Tabla de oferta 1 de 3

ID	Segmento	Tipo	Nombre desarrollo	Producto tipo								Absorción	Éxito comercial	Unidades totales	Inventario total
				Área habitable	Superficie de terreno	Recámaras	Baños	Cajón estacionamiento	Niveles	Precio unitario	Valor por m2				
1	E	CS	Valle de Estrellas	54 m2	105 m2	2	1	1	1	\$770,000	\$14,259	2.56	1.02%	250	2
2	E	CS	Privadas del Parque	57 m2	90 m2	2	1	1	1	\$780,000	\$13,684	1.30	0.48%	272	13
3	M	CS	Lomas de la Plata Sección II	72 m2	90 m2	2	2	1	2	\$880,000	\$12,222	0.99	0.26%	387	369
4	M	CS	El Santuario	95 m2	102 m2	2	1.5	1	2	\$918,000	\$9,663	0.87	0.87%	100	25
5	M	CS	Real Navarra Etapa III y IV (Casas)	48 m2	105 m2	2	1	1	1	\$987,000	\$20,372	6.45	1.29%	500	230
6	M	CS	La Joya (Paseos de Chavarria) Privada I -VI	103 m2	105 m2	3	2	2	2	\$1,130,000	\$10,971	4.90	1.36%	360	72
7	M	CS	Quinta Victoria	105 m2	110 m2	3	2	1	2	\$1,250,000	\$11,905	0.53	5.33%	10	8
8	M	CH	Arboledas de Santa Matilde Etapa II	120 m2	90 m2	3	2.5	2	2	\$1,250,000	\$10,417	1.41	1.08%	130	105
9	M	CS	San Luis III	114 m2	121 m2	3	2.5	2	2	\$1,257,290	\$11,029	0.44	1.46%	30	27
10	M	CH	Qavalta Residencial Privada Volterra	91 m2	105 m2	3	1.5	1	2	\$1,299,000	\$14,275	5.90	1.97%	300	195
11	M	CS	Villa Roma	150 m2	105 m2	3	2.5	1	2	\$1,370,000	\$9,133	1.31	1.08%	121	2
12	M	CH	Qavalta Residencial Privada Sicilia	126 m2	105 m2	3	2.5	2	2	\$1,412,000	\$11,206	4.65	1.55%	300	250
13	M	Deptlo	Hiloche 105	83 m2	N/d	2	1.5	1	3	\$1,449,000	\$17,458	0.10	1.72%	6	2
14	M	CS	Privadas del Parque casas de 2 niveles	115 m2	105 m2	3	2	1	2	\$1,450,000	\$12,609	0.16	2.03%	8	3

CS	Casa Sola
CH	Condominio Horizontal
Deptlo	Departamento

Tabla de oferta 2 de 3

ID	Segmento	Tipo	Nombre desarrollo	Producto tipo								Absorción	Éxito comercial	Unidades totales	Inventario total
				Área habitable	Superficie de terreno	Recámaras	Baños	Cajón estacionamiento	Niveles	Precio unitario	Valor por m2				
15	M	CH	Olivenza Residencial	83 m2	105 m2	3	1.5	1	2	\$1,520,000	\$18,313	4.04	1.71%	237	7
16	M	Deptº	DOM Smart Living	62 m2	0 m2	1	1	1	7	\$1,631,000	\$26,507	0.43	0.93%	46	41
17	M	CH	Aurora Residencial Etapa I	133 m2	105 m2	3	2.5	2	2	\$1,717,000	\$12,910	1.54	3.67%	42	4
18	M	CS	Los Cerezos (Privada Cerezo Rojo,Cerecino, Cerezo Japonés)	125 m2	105 m2	3	2.5	2	2	\$1,740,700	\$13,926	0.66	0.96%	69	22
19	M	Deptº	Vista Mineral Reforma Torre SOLEA	89 m2	0 m2	2	1	1	3	\$1,850,000	\$20,819	0.51	4.23%	12	5
20	M	CS	Rinconada Villareal	127 m2	120 m2	3	2.5	1	2	\$1,890,000	\$14,882	0.73	6.06%	12	2
21	M	CS	La Reserva Residencial (Privada de las Flores)	134 m2	105 m2	3	2.5	2	2	\$1,898,000	\$14,164	3.91	4.03%	97	8
22	M	CH	Cerrada San Guillermo	140 m2	125 m2	4	3	2	2	\$1,900,000	\$13,571	0.28	1.40%	20	15
23	M	CH	Antal Residencial (CS)	120 m2	105 m2	3	3	1	2	\$1,987,000	\$16,558	0.36	1.19%	30	24
24	M	CS	Residencial La Cascada Etapa I	156 m2	120 m2	3	2.5	2	2	\$2,160,000	\$13,846	0.64	1.63%	39	1
25	R	CS	Residencias San Miguel	234 m2	105 m2	4	4.5	2	3	\$2,200,000	\$9,402	0.46	1.10%	42	7
26	R	CH	Oasis Residencial	193 m2	120 m2	3	2.5	2	2	\$2,250,000	\$11,658	1.76	2.74%	64	36
27	R	CH	Residencial E- Sur	148 m2	120 m2	3	2.5	2	2	\$2,441,250	\$16,495	0.12	1.32%	9	7

CS	Casa Sola
CH	Condominio Horizontal
Deptº	Departamento

Tabla de oferta 3 de 3

ID	Segmento	Tipo	Nombre desarrollo	Producto tipo								Absorción	Éxito comercial	Unidades totales	Inventario total
				Área habitable	Superficie de terreno	Recámaras	Baños	Cajón estacionamiento	Niveles	Precio unitario	Valor por m2				
28	R	CH	Manantial Residencial (Valle Manantial)	206 m2	120 m2	3	3.5	1	3	\$2,500,000	\$12,136	0.15	0.37%	40	34
29	R	CS	Residencial Real de Catorce	200 m2	120 m2	3	3.5	2	2	\$2,790,000	\$13,950	0.20	1.34%	15	4
30	R	CS	Jardines del Sur	136 m2	0 m2	3	2.5		2	\$2,950,000	\$21,691	1.13	1.88%	60	58
31	R	CS	Residencial La Cascada Etapa II	255 m2	130 m2	3	3.5	2	3	\$3,015,000	\$11,824	-	0.00%	64	64
32	R	Deptº	Villa Airosa Residencial (Torre I)	93 m2	0 m2	2	2	1	27	\$3,078,300	\$33,100	1.81	1.41%	128	123
33	R	CS	Monte Olimpo	184 m2	128 m2	3	3	2	2	\$3,090,000	\$16,793	2.50	1.32%	189	38
34	R	CS	Madeleine Etapa I-IV	193 m2	146 m2	3	3.5	1	2	\$3,225,000	\$16,710	1.35	1.29%	104	10
35	R	CS	Residencial Altara 164	316 m2	162 m2	3	3.5	2	2	\$3,318,000	\$10,490	1.39	2.25%	62	47
36	R	CS	Real Madeira Fases III	222 m2	158 m2	3	3.5	2	2	\$3,470,000	\$15,645	2.76	2.76%	100	40
37	R	Deptº	Altea Luxury & Living Torre II	153 m2	0 m2	2	2	2	11	\$4,481,307	\$29,290	1.07	1.72%	62	12
38	RP	Deptº	Dioon Residencial	120 m2	0 m2	3	3	2	16	\$5,027,000	\$41,892	2.37	1.76%	135	5
39	RP	Deptº	Qualia Residencias Torre A	146 m2	0 m2	2	2.5	2	20	\$5,270,870	\$36,050	0.62	0.91%	68	36
40	RP	Deptº	Hesa Suites	192 m2	0 m2	3	2.5	2	4	\$5,325,000	\$27,734	0.15	1.87%	8	4
41	R	CS	Residencial paseos de Acayuca	210	128 m2	3	3	2	3	\$2,900,000	\$13,810	0.71	0.71%	100	88

CS	Casa Sola
CH	Condominio Horizontal
Deptº	Departamento

Resumen de mercado de la vivienda nueva terminada según clasificación

- El siguiente resumen muestra la vivienda nueva terminada en Pachuca, de la cual, Softec identificó 41 proyectos en la zona de influencia. Estos proyectos aportaron al mercado 4,628 unidades, de las cuales el 44% se encuentran en inventario (2,045). En promedio, los desarrollos ofrecen 3 recámaras, 2 baños y dos cajones de estacionamiento. Los 41 proyectos cuentan con una absorción promedio por desarrollo de 1.5 unidades.
- El segmento Económico es el de menos proyectos activos, con 2 desarrollos, de los cuales cuenta con 522 unidades con el 3% disponible, al tener una absorción de 3.9 unidades, se estima que se agote en aproximadamente 4 meses.
- El segmento Medio cuenta con 22 desarrollos que suman un total de 2,856 unidades, de las cuales 1,417 se encuentran en inventario, las superficies habitables que se ofrecen van desde 48m² hasta 156m². Los precios por m² ponderado son de \$14,273. Los proyectos cuentan con ventas de 40 unidad al mes y el éxito comercial (proporción de ventas mensuales promedio de las unidades totales) de 2.1%.
- 14 desarrollos de vivienda pertenece al segmento Residencial con un total de 1,039 unidades y el 55% de dichas unidades en inventario (568), siendo la mayor oferta de unidades en la zona. Las áreas habitables ponderadas son de 191m², los precios unitarios son de \$3.0 mdp. En total se colocan 15.4 unidades, el promedio por proyecto es de 1.1 y su éxito comercial es de 1.4%.
- El segmento Residencial Plus cuenta con 3 desarrollos que suman un total de 211 unidades, de las cuales 45 se encuentran en inventario, las superficies habitables ponderada es de 131m², los precios por m² ponderado son de \$39,472. Los proyectos cuentan con ventas de 3.1 unidad al mes y el éxito comercial (proporción de ventas mensuales promedio de las unidades totales) de 1.5%.

Segmento	Económica	Media	Residencial	Residencial Plus	Total general
Número de proyectos	2	22	14	3	41
Área habitable mínima	54 m ²	48 m ²	93 m ²	120 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	56 m ²	109 m ²	196 m ²	153 m ²	139 m ²
Área habitable ponderada	56 m ²	94 m ²	191 m ²	131 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	57 m ²	156 m ²	316 m ²	192 m ²	316 m ²
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$880,000	\$2,200,000	\$5,027,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$775,000	\$1,497,545	\$2,979,204	\$5,207,623	\$2,239,700
Precio unitario ponderado	\$775,211	\$1,254,575	\$3,083,899	\$5,116,892	\$1,787,286
Precio unitario máximo	\$780,000	\$2,160,000	\$4,481,307	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m ² mínimo	\$13,684	\$9,133	\$9,402	\$27,734	\$9,133
Precio m ² promedio	\$13,972	\$14,398	\$16,642	\$35,225	\$16,668
Precio m ² ponderado	\$13,960	\$14,273	\$17,904	\$39,472	\$16,202
Precio m ² máximo	\$14,259	\$26,507	\$33,100	\$41,892	\$41,892
Unidades en el mercado	522	2,856	1,039	211	4,628
Inventario en el mercado	15	1,417	568	45	2,045
Absorción del mercado	3.9	40.8	15.4	3.1	63.2
Número de proyectos	2	22	14	3	41
Absorción mínima	1.3	0.1	0.0	0.1	0.0
Absorción promedio	1.9	1.9	1.1	1.0	1.5
Absorción máxima	2.6	6.5	2.8	2.4	6.5
Meses de venta promedio	148	33	31	44	39
Meses en inventario promedio	5	45	52	29	44
Unidades promedio	261	130	74	70	113
Inventario promedio	8	64	41	15	50
Éxito comercial promedio	0.8%	2.1%	1.4%	1.5%	1.8%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	3	2
Cajones de estacionam.	1	1	2	2	2
Niveles promedio	1	2	5	13	4
Relación inventario / unidades	3%	50%	55%	21%	44%

Resumen de mercado de la vivienda nueva terminada según rango de área habitable

- En el rango menor de 90m2, contempla 8 proyectos, los desarrollos ofrecen dos recámaras, un baño y un cajón de estacionamiento promedio. El área ponderada es de 61m2, el precio unitario ponderado es de \$997,006 y su precio por m2 ponderado es de \$16,443. Este rango tiene 1,710 unidades en el mercado de las cuales 669 siguen en inventario y colocan 16.4 unidad al mes. El rango tiene un éxito comercial de 1.5%
- El rango de 91m2 a 120m2, cuenta con 10 proyectos. El área ponderada es de 103m2, el precio unitario ponderado es de \$1.8 mdp y su precio por m2 ronda desde los \$9,663 hasta los \$41,892. Este rango cuenta con 1,231 unidades en el mercado de las cuales 587 siguen en inventario y colocan 18.8 unidades al mes (siendo el rango con el mayor número de ventas mensuales). La absorción promedio por proyecto es la mayor con 2.0 unidades y el éxito comercial es de 1.5%.
- El rango de 121m2 a 150m2, cuenta con 10 proyectos de 134m2 ponderado y un precio ponderado de \$1.9 mdp, oferta 404 unidades disponibles de las 798 creadas, siendo la mayor proporción de inventario disponible en la zona. Las ventas mensuales son de 14.9 unidades con el mayor éxito comercial de 2.3%.
- Para el rango mayor de 151m2 se identificaron 13 proyectos, siendo las mayor oferta de desarrollos, cuentan con un área ponderada de 208m2 y rondan un precio unitario que va desde los \$2.1 hasta los \$5.3 millones de pesos. La absorción promedio es de 13.1 unidades y el éxito comercial es de 1.5%.

Segmento	<90m2	91m2 - 120m2	121m2 - 150m2	>151m2	Total general
Número de proyectos	8	10	10	13	41
Área habitable mínima	48 m2	91 m2	125 m2	153 m2	48 m2
Área habitable promedio	68 m2	108 m2	137 m2	209 m2	139 m2
Área habitable ponderada	61 m2	103 m2	134 m2	208 m2	113 m2
Área habitable máxima	89 m2	120 m2	150 m2	316 m2	316 m2
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$918,000	\$1,370,000	\$2,160,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$1,233,375	\$1,864,659	\$2,258,982	\$3,132,639	\$2,239,700
Precio unitario ponderado	\$997,006	\$1,823,636	\$1,984,673	\$3,079,884	\$1,787,286
Precio unitario máximo	\$1,850,000	\$5,027,000	\$5,270,870	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m2 mínimo	\$12,222	\$9,663	\$9,133	\$9,402	\$9,133
Precio m2 promedio	\$17,954	\$17,242	\$16,403	\$15,638	\$16,668
Precio m2 ponderado	\$16,443	\$17,459	\$14,656	\$15,386	\$16,202
Precio m2 máximo	\$26,507	\$41,892	\$36,050	\$29,290	\$41,892
Unidades en el mercado	1,710	1,231	798	889	4,628
Inventario en el mercado	669	587	404	385	2,045
Absorción del mercado	16.4	18.8	14.9	13.1	63.2
Número de proyectos	8	10	10	13	41
Absorción mínima	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0
Absorción promedio	2.0	1.9	1.5	1.0	1.5
Absorción máxima	6.5	5.9	4.6	2.8	6.5
Meses de venta promedio	60	30	32	39	39
Meses en inventario promedio	68	38	32	43	44
Unidades promedio	214	123	80	68	113
Inventario promedio	84	59	40	30	50
Éxito comercial promedio	1.5%	1.8%	2.3%	1.5%	1.8%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	3	2
Cajones de estacionam.	1	1	2	2	2
Niveles promedio	3	6	4	3	4
Relación inventario / unidades	39%	48%	51%	43%	44%

Resumen de mercado de la vivienda nueva terminada según rango de precio unitario

- En el rango menor de \$1.0 mdp, contempla 5 proyectos. El área ponderada es de 60m², el precio unitario ponderado es de \$881,723 y su precio por m² ponderado es de \$15,354. Este rango cuenta con 1,509 unidades en el mercado de las cuales 639 siguen en inventario y colocan 12.2 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es de 2.4 unidades y el éxito comercial es de 0.8%, este desempeño es bajo, dado a que el número de unidades por proyecto es bastante alto (302 en promedio).
- El rango de \$1.1 a \$2.0 mdp, cuenta con 18 proyectos (la mayoría). El área va desde 62m² a 150m², el precio unitario ponderado es de \$1.4 Millones de pesos y su precio por m² ronda desde los \$9,133 hasta los \$26,507. Este rango cuenta con 1,830 unidades en el mercado de las cuales 792 siguen en inventario y colocan casi 32 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es de 1.8 unidades y el éxito comercial es de 2.3%.
- El rango de \$2.1 mdp a \$3.0 mdp integra 11 proyectos. El área ponderada es de 177m², el precio unitario ponderado es de \$2.8 mdp y su precio por m² ponderado es de \$17,832. Este rango tiene 750 unidades en el mercado de las cuales 460 siguen en inventario y colocan 9.5 unidades al mes, bajo dichos ritmos de absorción, en 61 meses en promedio estarían agotando su inventario.
- Para el rango mayor de \$3.1 mdp se identificaron 7 proyectos, cuentan con un área ponderada de 184m² y rondan un precio unitario que va desde los \$3.2 hasta los \$5.3 Millones de pesos, el precio por m² ponderado es de \$26,155 cuentan con 539 unidades en el mercado 154 unidades en inventario y colocan 9.7 unidades mensuales.
- La tabla claramente deja ver como el aumento del precio unitario se ve impactado directamente por la superficie habitable de las viviendas.

Segmento	< \$1.0 mdp	\$1.1 - \$2.0 mdp	\$2.1 - \$3.0 mdp	> \$3.1 mdp	Total general
Número de proyectos	5	18	11	7	41
Área habitable mínima	48 m ²	62 m ²	93 m ²	120 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	65 m ²	112 m ²	183 m ²	192 m ²	139 m ²
Área habitable ponderada	60 m ²	110 m ²	177 m ²	184 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	95 m ²	150 m ²	255 m ²	316 m ²	316 m ²
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$1,130,000	\$2,160,000	\$3,225,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$867,000	\$1,555,611	\$2,670,414	\$4,302,454	\$2,239,700
Precio unitario ponderado	\$881,723	\$1,405,993	\$2,829,938	\$4,166,273	\$1,787,286
Precio unitario máximo	\$987,000	\$1,987,000	\$3,090,000	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m ² mínimo	\$9,663	\$9,133	\$9,402	\$10,490	\$9,133
Precio m ² promedio	\$14,040	\$14,481	\$15,882	\$25,402	\$16,668
Precio m ² ponderado	\$15,354	\$13,302	\$17,832	\$26,155	\$16,202
Precio m ² máximo	\$20,372	\$26,507	\$33,100	\$41,892	\$41,892
Unidades en el mercado	1,509	1,830	750	539	4,628
Inventario en el mercado	639	792	460	154	2,045
Absorción del mercado	12.2	31.9	9.5	9.7	63.2
Número de proyectos	5	18	11	7	41
Absorción mínima	0.9	0.1	0.0	0.1	0.0
Absorción promedio	2.4	1.8	0.9	1.4	1.5
Absorción máxima	6.5	5.9	2.5	2.8	6.5
Meses de venta promedio	88	29	32	40	39
Meses en inventario promedio	90	31	61	22	44
Unidades promedio	302	102	68	77	113
Inventario promedio	128	44	42	22	50
Éxito comercial promedio	0.8%	2.3%	1.3%	1.8%	1.8%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	3	2
Cajones de estacionam.	1	1	2	2	2
Niveles promedio	1	2	5	8	4
Relación inventario / unidades	42%	43%	61%	29%	44%

Resumen de mercado de la vivienda nueva terminada según rango de precio por m²

- La presente tabla resumen, muestra las principales características de la vivienda nueva terminada según rango de precio por m² tipo.
- En el rango menor de \$12,000 contempla 11 proyectos. El área ponderada es de 141m², el precio unitario ponderado es de \$1,508,780 y su precio por m² ponderado es de \$11,795. Este rango cuenta con 1,283 unidades en el mercado de las cuales 643 siguen en inventario y colocan 18 unidades al mes.
- El rango de \$12,001 a \$16,000, cuenta con 15 proyectos. El área habitable va desde 64m² a 222m², el precio unitario es de \$1.3 Millones de pesos y el precio por m² ronda desde los \$12,136 hasta los \$15,645. Este rango cuenta con 1,751 unidades en el mercado de las cuales 800 siguen en inventario y colocan 22 unidades al mes.
- Los proyectos con productos tipo que tienen un valor entre \$16,001 a \$20,000 son 6, estos aportan al mercado un total de 575 unidades, de las cuales únicamente 88 se encuentran en inventario, bajo ritmos de absorción de casi 9 unidades, estarían agotando el inventario disponible en 28 meses. Los productos cuentan con un promedio ponderado de 139m² de área habitable a un precio de \$2,382,479 y un valor por m² de \$17,395.
- Para el rango mayor de \$20,001 se identificaron 9 proyectos. El área ponderada es de 84m², el precio unitario ponderado es de \$2.4 mdp y su precio por m² ponderado es de \$26,828. Por las dimensiones de los productos y el precio por m², se puede deducir que una gran parte de los desarrollos en este rango son de vivienda vertical.

Segmento	< \$12,000	\$12,001 - \$16,000	\$16,001 - \$20,000	> \$20,001	Total general
Número de proyectos	11	15	6	9	41
Área habitable mínima	95 m ²	54 m ²	83 m ²	48 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	165 m ²	136 m ²	135 m ²	115 m ²	139 m ²
Área habitable ponderada	141 m ²	101 m ²	139 m ²	84 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	316 m ²	222 m ²	193 m ²	192 m ²	316 m ²
Precio unitario mínimo	\$918,000	\$770,000	\$1,449,000	\$987,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$1,760,935	\$1,876,313	\$2,285,375	\$3,400,053	\$2,239,700
Precio unitario ponderado	\$1,508,780	\$1,397,269	\$2,382,479	\$2,472,280	\$1,787,286
Precio unitario máximo	\$3,318,000	\$3,470,000	\$3,225,000	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m ² mínimo	\$9,133	\$12,136	\$16,495	\$20,372	\$9,133
Precio m ² promedio	\$10,700	\$13,726	\$17,055	\$28,606	\$16,668
Precio m ² ponderado	\$10,705	\$13,654	\$17,395	\$26,828	\$16,202
Precio m ² máximo	\$11,905	\$15,645	\$18,313	\$41,892	\$41,892
Unidades en el mercado	1,283	1,751	575	1,019	4,628
Inventario en el mercado	643	800	88	514	2,045
Absorción del mercado	17.7	22.5	8.5	14.5	63.2
Número de proyectos	11	15	6	9	41
Absorción mínima	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0
Absorción promedio	1.6	1.5	1.4	1.6	1.5
Absorción máxima	4.9	5.9	4.0	6.5	6.5
Meses de venta promedio	35	47	43	28	39
Meses en inventario promedio	32	61	28	40	44
Unidades promedio	117	117	96	113	113
Inventario promedio	58	53	15	57	50
Éxito comercial promedio	1.7%	1.9%	1.4%	1.8%	1.8%
Recámaras promedio	3	3	3	2	3
Baños promedio	3	2	3	2	2
Cajones de estacionam.	2	2	1	2	2
Niveles promedio	2	2	2	10	4
Relación inventario / unidades	50%	46%	15%	50%	44%

Resumen de mercado de la vivienda nueva terminada según rango de unidades totales

- Con el objetivo de identificar el comportamiento por tamaño de proyecto, Softec ha generado una tabla resumen con las principales características de la vivienda nueva terminada según el rango de unidades totales por proyecto.
- Un claro comportamiento es que a mayor número de unidades a pesar que las ventas por proyecto son más altas, el desempeño comercial general (éxito comercial) tiende bajar, esto lo que reconoce es que a pesar que los desarrollos vende muchas unidades, estas no representan un alto porcentaje del total de viviendas que tiene el proyecto.
- En promedio, los proyectos con menos de 50 unidades, estarían ahora 188 viviendas en inventario, estarían terminando de vender en aproximadamente en 44 meses, estos productos son de 144m² y precios entre \$1.2 y \$5.3 Millones de pesos.
- El rango de 51 unidades a 100 cuenta con 11 proyectos. El área va desde 95m² a los 316m², el precio unitario ponderado es de \$2.8 mdp y su precio por m² ronda desde los \$9,663 hasta los \$36,050.
- El rango de 101 unidades a 150 contempla 4 proyectos. El área ponderada es de 133m², el precio unitario ponderado es de \$2.8 mdp y su precio por m² ponderado es de \$22,798. Este rango tiene 618 unidades en el mercado de las cuales 245 siguen en inventario y colocan 8.2 unidades al mes.
- Para el rango mayor de 151 unidades se identificaron 9 proyectos, cuentan con un área ponderada de 85m² y rondan un precio unitario que va desde los \$770,000 hasta los \$3.09 mdp, el precio por m² ponderado es de \$14,780 cuentan con 2,795 unidades en el mercado 1,176 unidades en inventario y colocan 33 unidades mensuales. La absorción promedio por proyecto es de 3.7 unidades y el éxito comercial es de 1.2%, el más bajo de todos los rangos.

Segmento	< 50 unidades	51 - 100 unidades	101 - 150 unidades	>151 unidades	Total general
Número de proyectos	16	11	5	9	41
Área habitable mínima	62 m ²	95 m ²	93 m ²	48 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	139 m ²	180 m ²	135 m ²	91 m ²	139 m ²
Área habitable ponderada	144 m ²	178 m ²	133 m ²	85 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	234 m ²	316 m ²	193 m ²	184 m ²	316 m ²
Precio unitario mínimo	\$1,250,000	\$918,000	\$1,250,000	\$770,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$2,112,346	\$2,928,352	\$2,790,060	\$1,318,667	\$2,239,700
Precio unitario ponderado	\$2,014,103	\$2,823,819	\$2,809,607	\$1,217,556	\$1,787,286
Precio unitario máximo	\$5,325,000	\$5,270,870	\$5,027,000	\$3,090,000	\$5,325,000
Precio m ² mínimo	\$9,402	\$9,663	\$9,133	\$10,971	\$9,133
Precio m ² promedio	\$15,738	\$17,110	\$22,250	\$14,677	\$16,668
Precio m ² ponderado	\$15,213	\$16,511	\$22,798	\$14,780	\$16,202
Precio m ² máximo	\$27,734	\$36,050	\$41,892	\$20,372	\$41,892
Unidades en el mercado	369	846	618	2,795	4,628
Inventario en el mercado	188	436	245	1,176	2,045
Absorción del mercado	6.8	14.9	8.2	33.3	63.2
Número de proyectos	16	11	5	9	41
Absorción mínima	0.1	0.0	1.3	1.0	0.0
Absorción promedio	0.4	1.4	1.6	3.7	1.5
Absorción máxima	1.5	3.9	2.4	6.5	6.5
Meses de venta promedio	28	32	47	62	39
Meses en inventario promedio	44	38	31	60	44
Unidades promedio	23	77	124	311	113
Inventario promedio	12	40	49	131	50
Éxito comercial promedio	2.2%	1.7%	1.3%	1.2%	1.8%
Recámaras promedio	3	3	3	3	3
Baños promedio	3	3	3	2	2
Cajones de estacionam.	2	2	1	1	2
Niveles promedio	3	5	10	2	4
Relación inventario / unidades	51%	52%	40%	42%	44%

Situación del mercado de vivienda nueva terminada

41
Desarrollos
habitacionales de
vivienda nueva
construida E, M, R y
RP en la ZM de
Pachuca



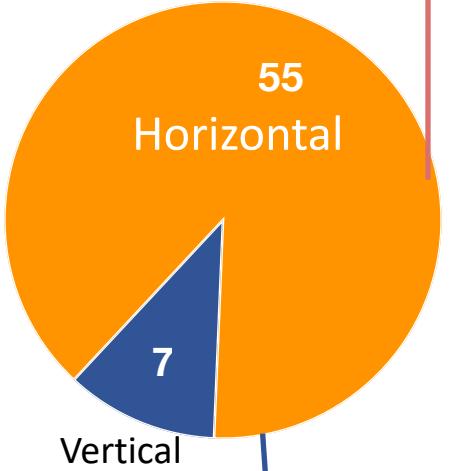
33 Proyectos de
vivienda
horizontal



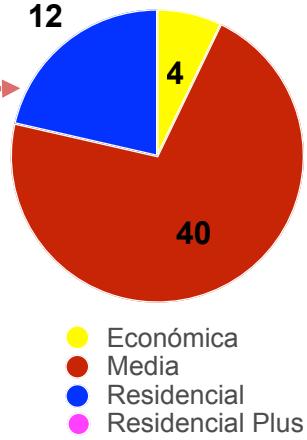
8 Proyectos de
vivienda vertical

Segmento	Valor de la vivienda	
	Mínimo	Máximo
Social	\$180,000	< \$470,000
Económica	\$470,000	< \$880,000
Media	\$880,000	< \$2,200,000
Residencial	\$2,200,000	< \$4,800,000
Residencial Plus	≥\$4,800,000	

Tamaño del
mercado



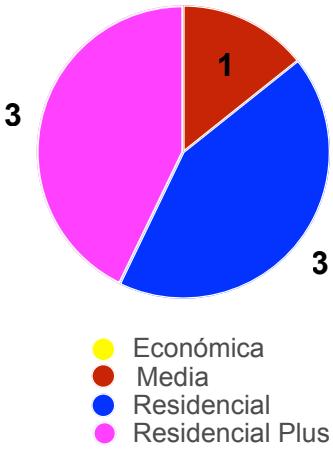
Casas



Casas

Casas		
Unidades totales	4,063	
Unidades en inventario	1,729	
Ventas mensuales	55.4	
Desempeño comercial promedio por proyecto segmento Económico	Absorción	1.9
	Éxito comercial	0.8%
Desempeño comercial promedio por proyecto segmento Medio	Absorción	2.1
	Éxito comercial	2.0%

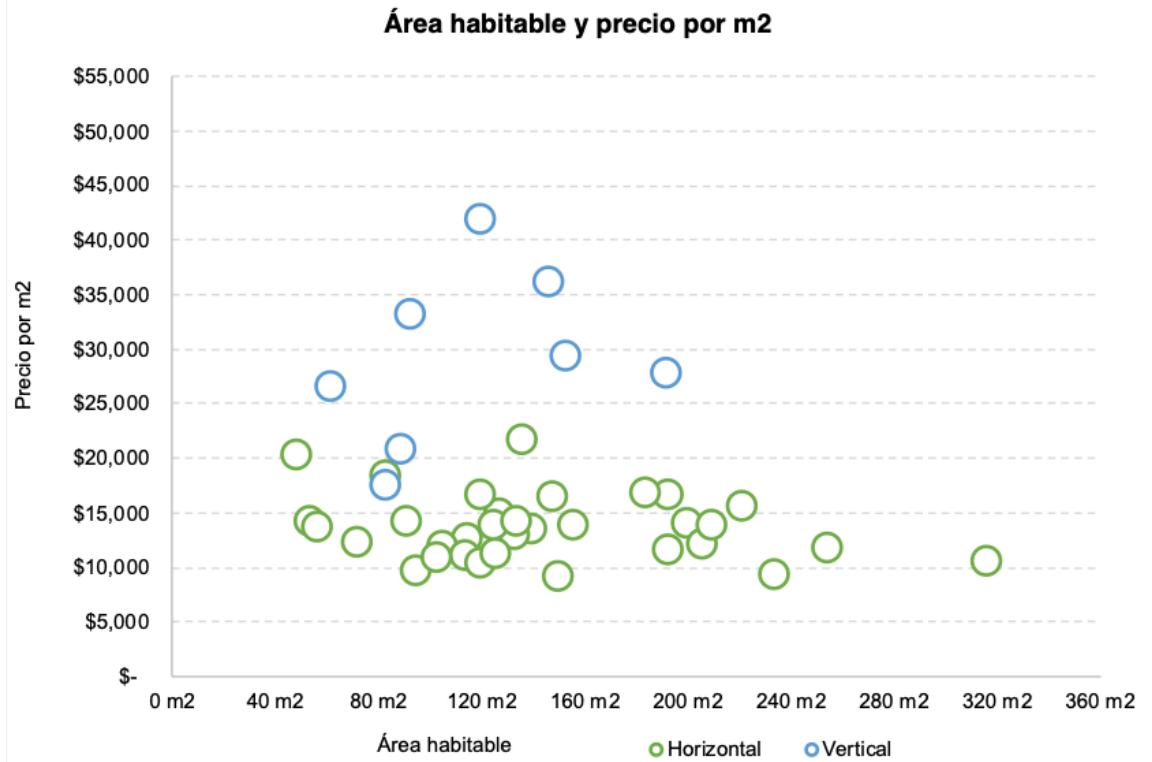
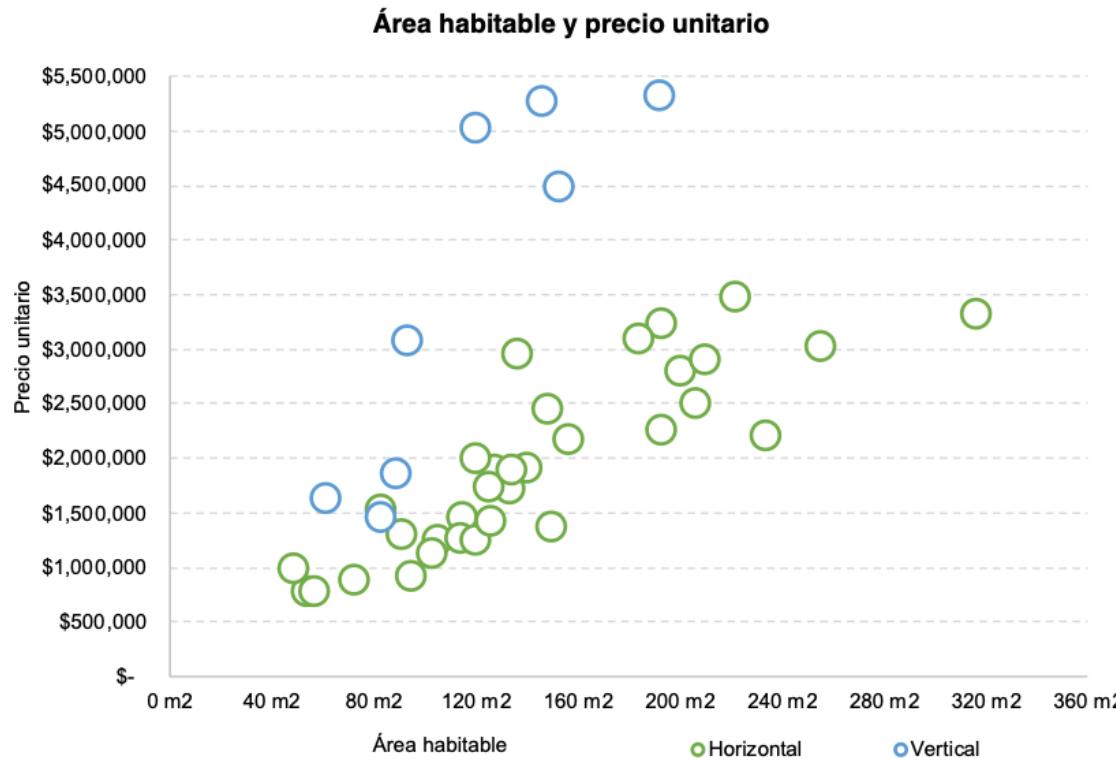
Departamentos



Departamentos

Departamentos		
Unidades totales	465	
Unidades en inventario	228	
Ventas mensuales	7.1	
Desempeño comercial promedio por proyecto segmento Medio	Absorción	0.3
	Éxito comercial	2.3%

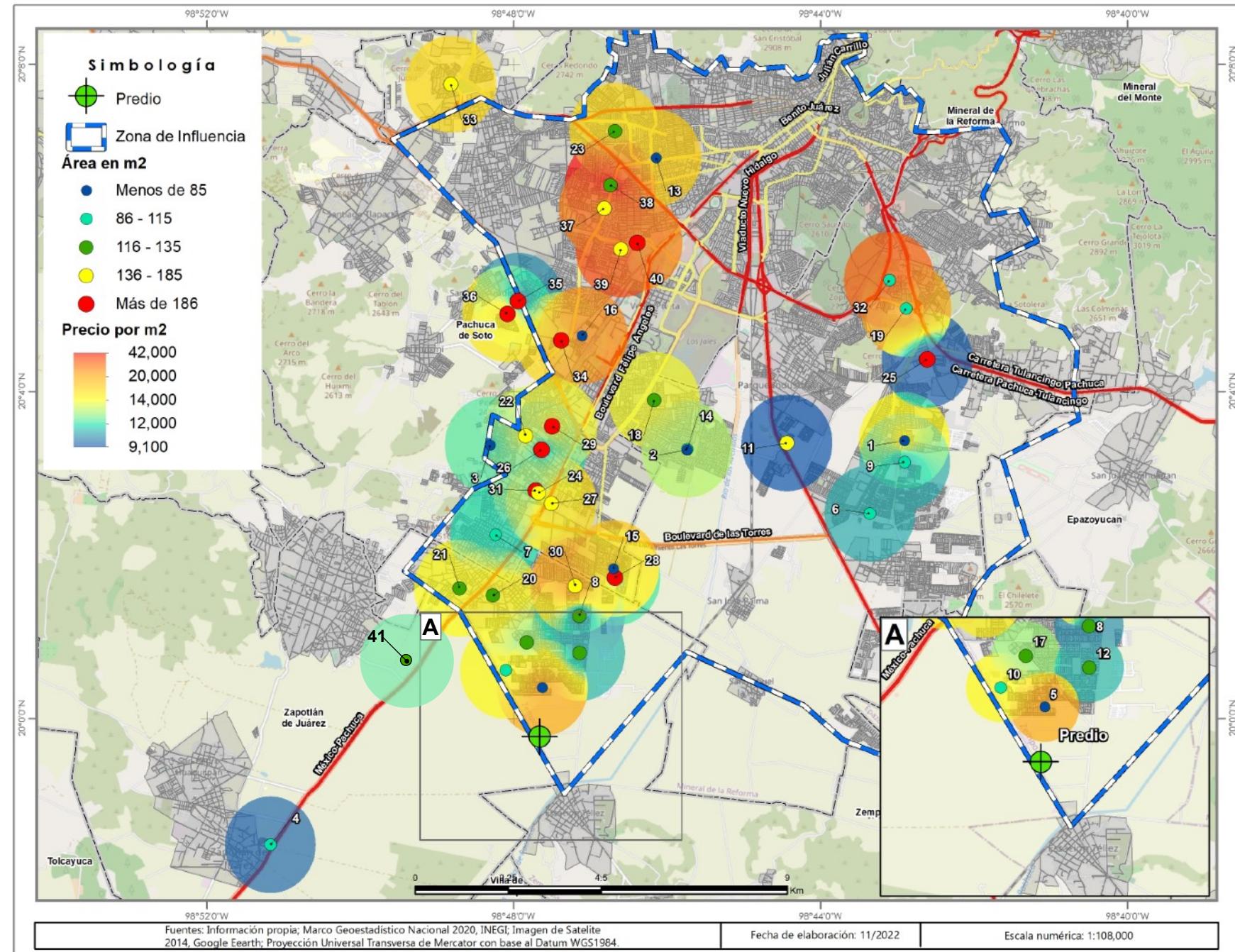
Precios según área habitable según tipo de producto



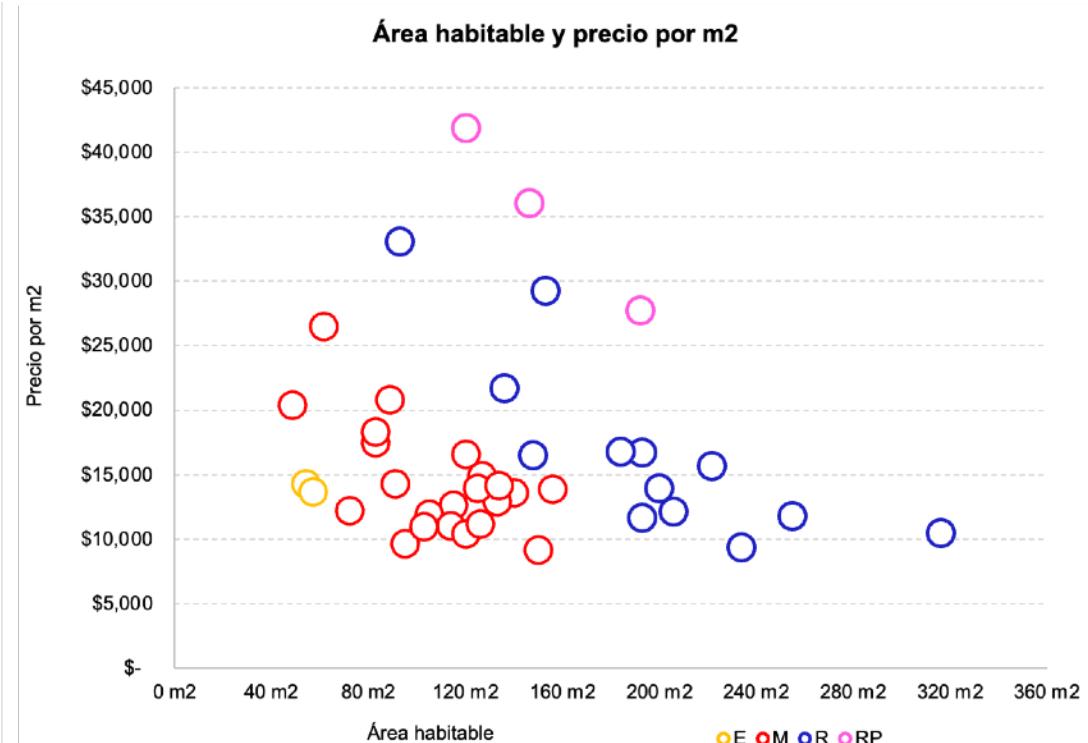
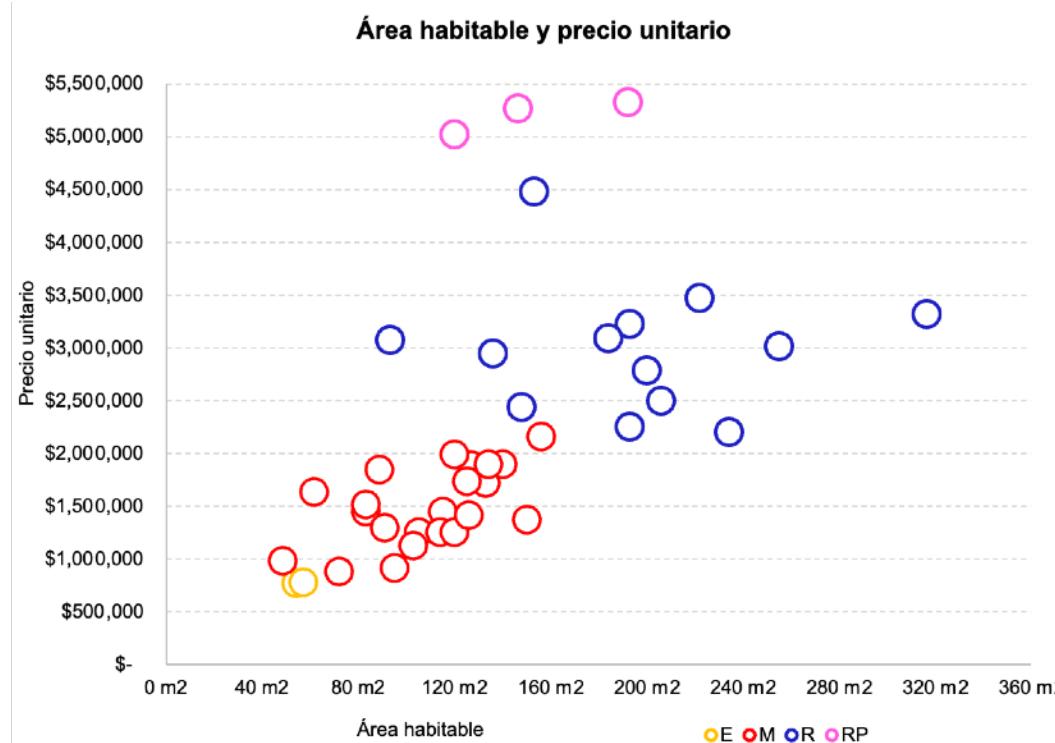
- El mercado de vivienda nueva en Pachuca presenta en su mayoría una correlación positiva entre la superficie habitable y los precios unitarios, es decir, conforme las áreas aumentan de tamaño, los precios unitarios hacen lo mismo. Esta relación tiene una mayor elasticidad en la vivienda vertical, siendo mayor el incremento de precio al aumento de superficie.
- En el caso de la relación entre área habitable y el valor por metro cuadrado de la vivienda vertical, presenta una correlación en menor medida que la vista respecto al precio unitario; en el caso de la vivienda horizontal no hay indicios de correlación, por lo que se intuye que el área habitable no tiene un efecto directo al precio por metro cuadrado, siendo este más relacionado con otros factores como ubicación, zona, amenidades, etc.

Área habitable y precio por m²

- Las esferas representan el rango de precio por metro cuadrado, siendo el rojizo los precios más elevadas y azulado los más bajos; mientras que los puntos representan la cantidad de área habitable, con mayor volumen los más grandes y más pequeños los de menor cantidad, siguiendo la misma dinámica de color que las ventas.
- La zona del centro de Pachuca tiene los mayores precios por m² en la zona de influencia, ofertando áreas mayores a 136m².
- La parte sur de la zona de influencia muestra un precio por m² debajo de los \$20,000 con menos de 185m² en los productos ofrecidos.
- El valor m² que colinda con el predio es el de rango de valor medio, con precios debajo de \$20,000 y vivienda de hasta 135m².

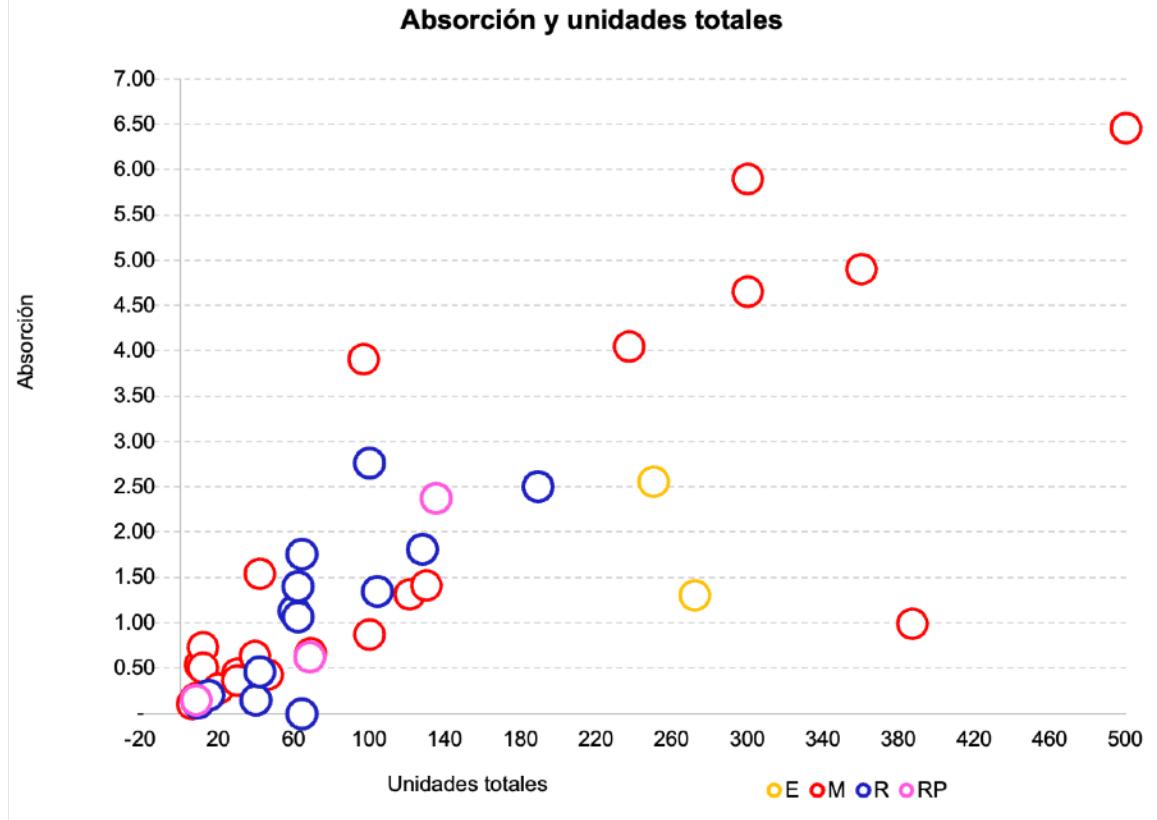
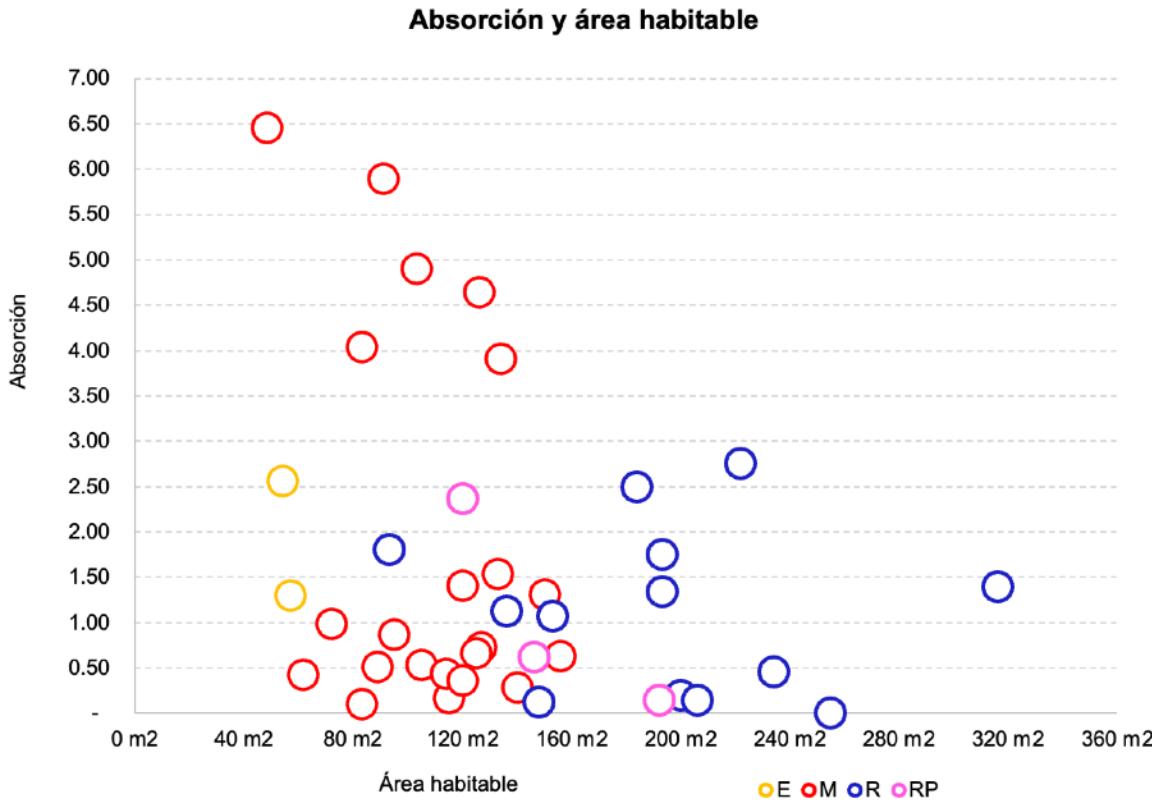


Precios según área habitable según clasificación



- El mercado de vivienda nueva en Pachuca presenta en su mayoría una correlación positiva entre la superficie habitable y los precios unitarios de los segmentos actuales, siendo la clasificación Media la que cuenta con una mayor dependencia del precio al área habitable, mientras que el segmento Residencial es el menos dependiente de esta relación, siendo más influyente otras características a su precio.
- En el caso de la relación entre área habitable y el valor por metro cuadrado, los segmentos de vivienda nueva en Pachuca muestran una correlación negativa, dando referencia a que mientras mayor sea el área habitable el valor por metro cuadrado tiende a disminuir, esto da indicio a precios más elevados en productos más pequeños, por lo que el mercado logra aumentar el valor por metro cuadrado al integrar características de valor agregado en la vivienda a pesar de tener menor área habitable.

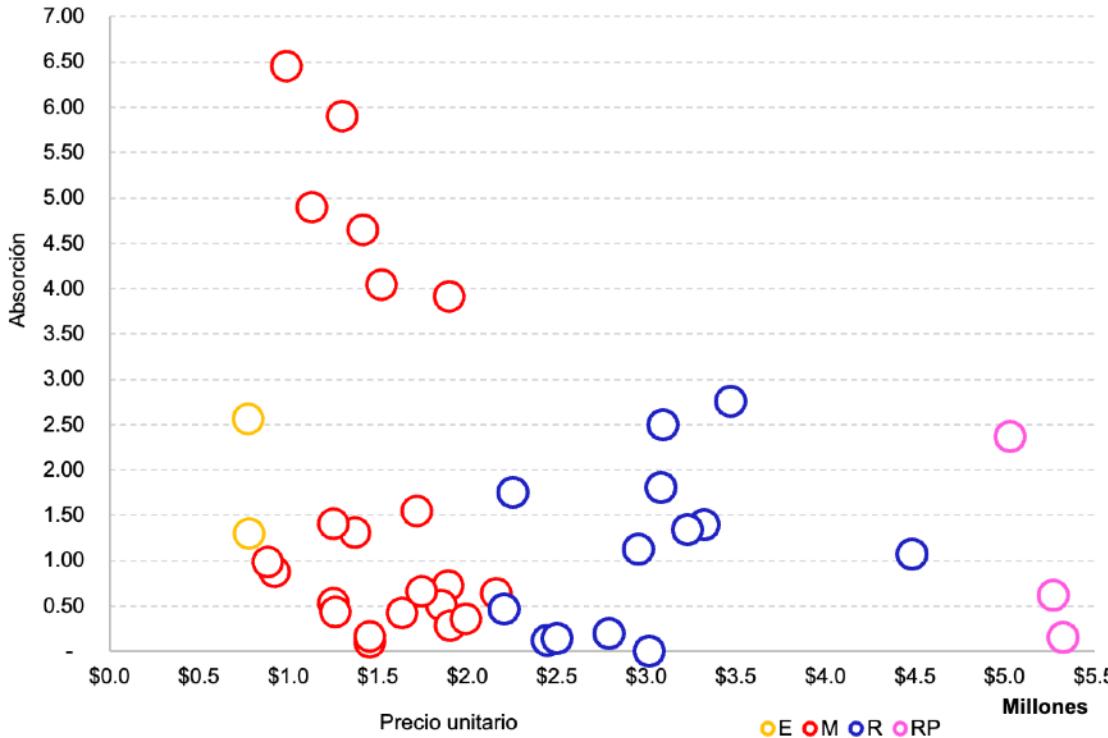
Desempeño comercial según área habitable y unidades totales



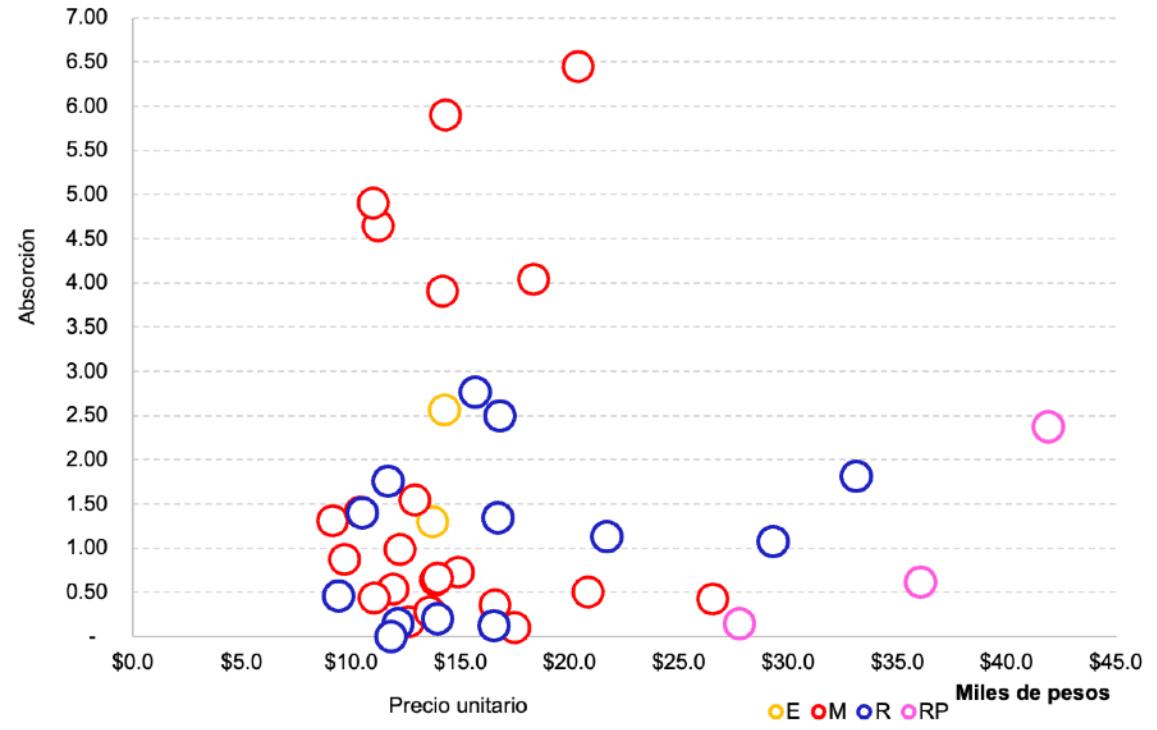
- En el primer superior derecho se observa la relación entre las ventas mensuales y las unidades totales de vivienda nueva por segmentos en Pachuca. La tendencia es al alta, es decir, entre más grande sea el proyecto las ventas tienden a subir, esto principalmente debido a que los productos que ofrecen más unidades de vivienda suelen ser de precios bajos, es por ello que las ventas son mayores, en el caso de esta zona el segmento Medio tiene el mayor número de unidades y por ende las mayores ventas mensuales, esto a pesar de ser el segmento económico más barato.
- En cuanto al cruce de la superficie del proyecto y niveles de venta mostrados en la gráfica superior izquierda, no se observa una correlación alta entre dichas variables, la poca relación que se nota es a la baja, debido a que la mayor área habitable en la mayoría de los casos tienen los precios más altos y por ello las ventas son menores. El proyecto con mayor absorción son las casas Real Navarra en su etapa III y IV con una superficie de 48m² a 90m² y 6 unidades vendidas por mes, mientras que el proyecto con menores ventas es Residencial La Cascada con 255m² de superficie ofertada en el modelo tipo, el cual no ha tenido ventas desde agosto 2022.

Desempeño comercial según precio unitario y valor por m²

Absorción y precio unitario



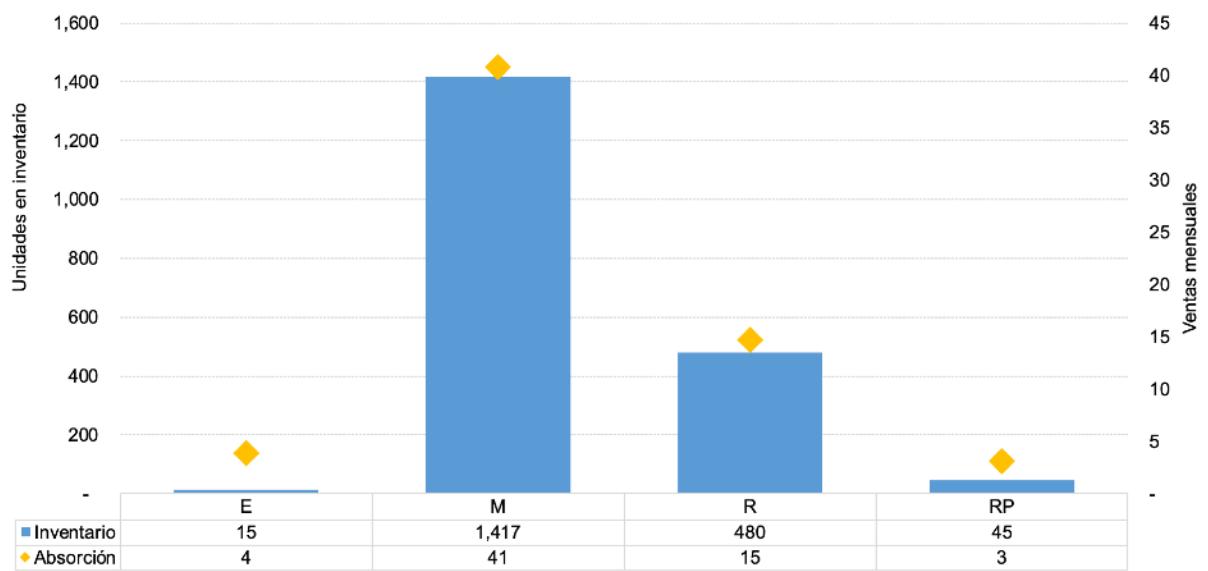
Absorción y precio unitario



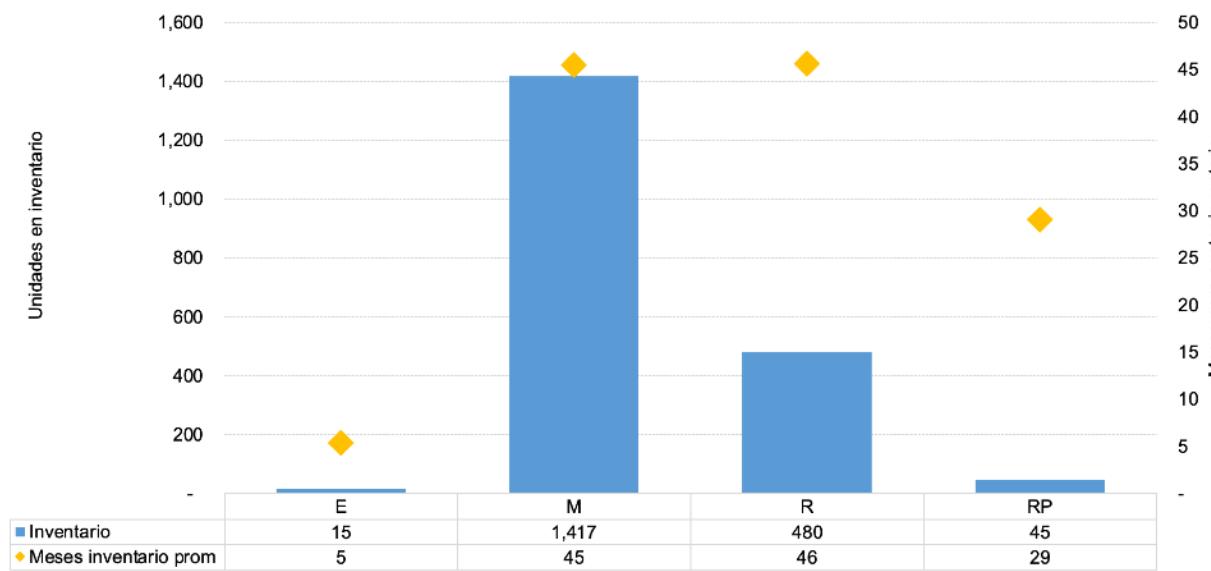
Inventario vigente y desempeño comercial según clasificación

- El segmento con mayor nivel de inventario es el Residencial con 568 unidades disponibles, las cuales se estima su agotamiento en 52 meses al vender 15 unidades al mes; por otro lado, el segmento Residencial Plus refleja el menor nivel de ventas con 3 unidades al mes, por lo que se estima el agotamiento de sus 45 unidades en 29 meses.
- El segmento Medio concentra el mayor número de ventas mensuales de 41 unidades, con 1,417 viviendas en inventario, de las cuales se estima su agotamiento en 52 meses; el segmento Económico es el menor ofertado con 15 unidades en inventario, de las cuales se estima su agotamiento en 5 meses al vender 4 mensuales.

Unidades en inventario y ventas según clasificación



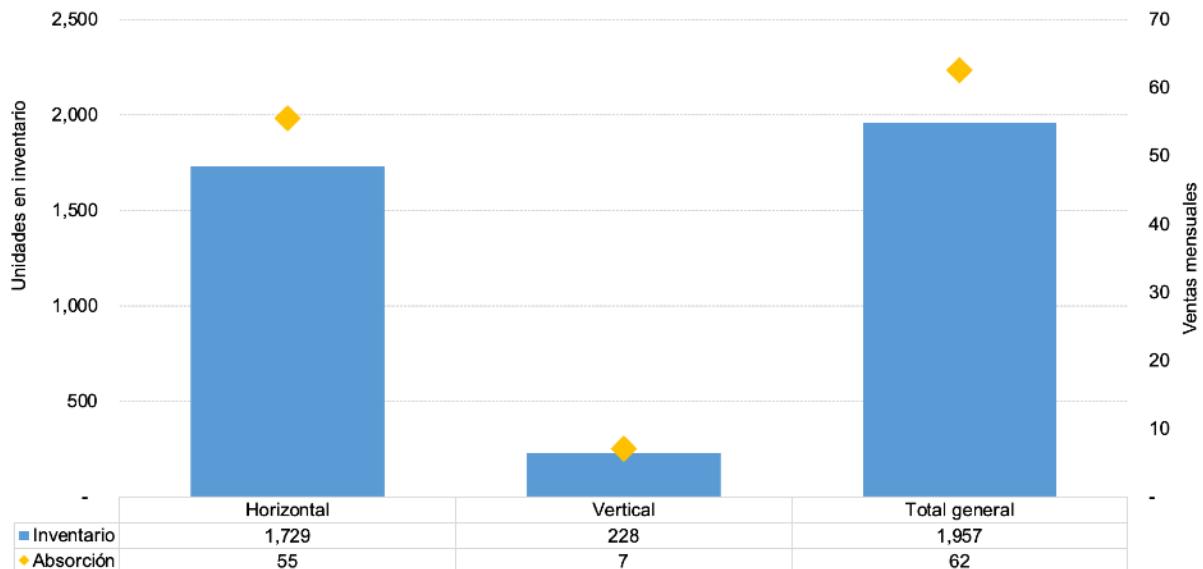
Unidades en inventario y meses para agotar inventario según clasificación



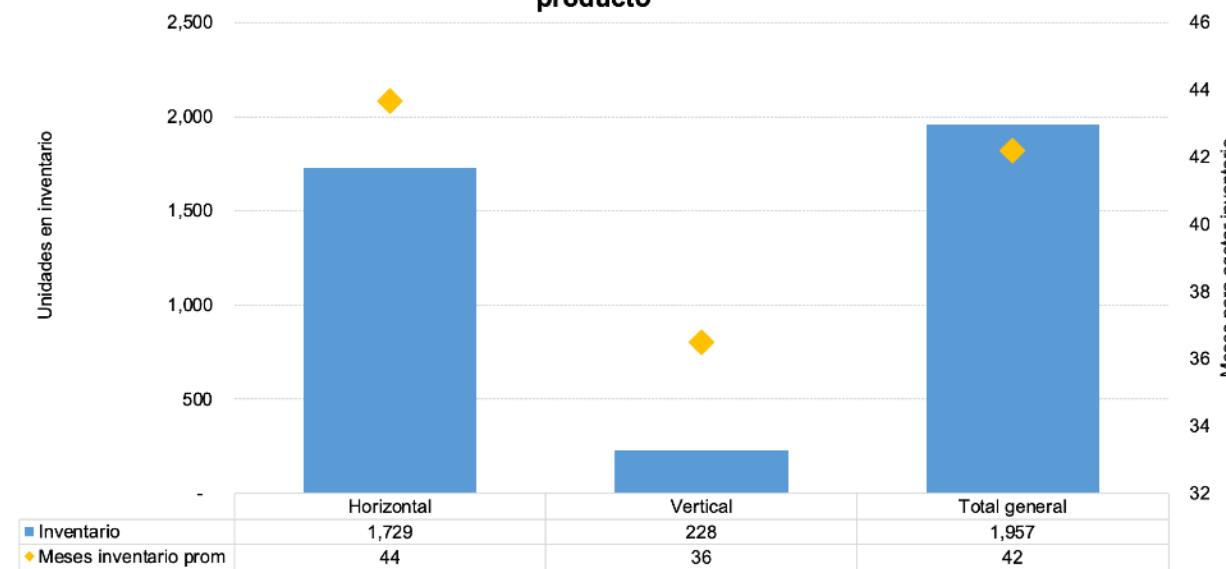
Inventario vigente y desempeño comercial según tipo de producto

- El tipo de producto con mayor nivel de inventario es de vivienda horizontal con 1,729 unidades disponibles, las cuales se estima su agotamiento en 44 meses con la mayor velocidad de ventas mensuales de 55 unidades; por otro lado, la vivienda vertical refleja el menor inventario con 228 unidades disponibles, de las cuales se venden aproximadamente 7 al mes, por lo que se estima su agotamiento en 36 meses.

Unidades en inventario y ventas según tipo de producto

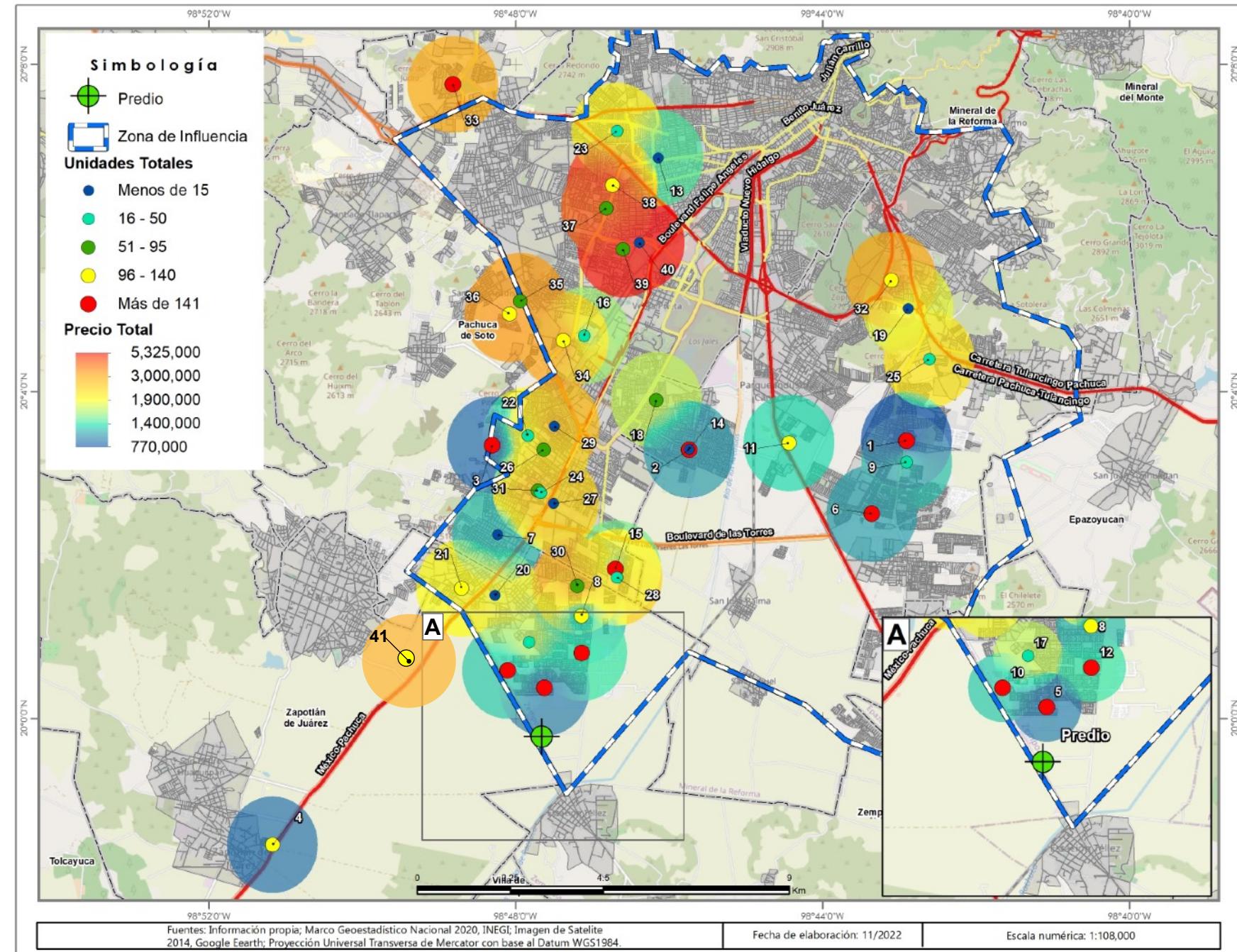


Unidades en inventario y meses para agotar inventario según tipo de producto



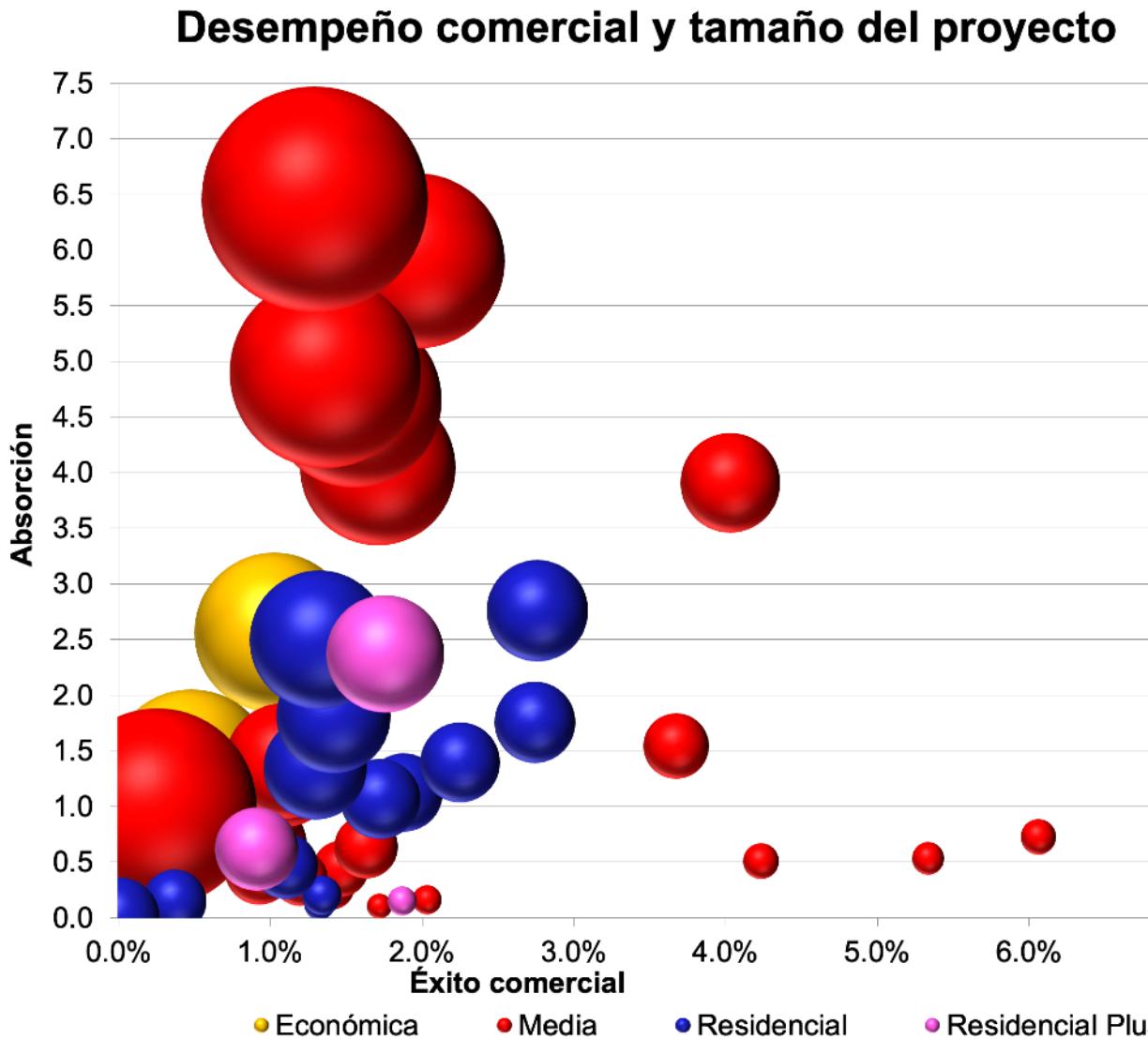
Precio unitario y unidades totales

- Las esferas representan el rango de precio total, siendo el rojizo el precio más elevadas y azulado el más bajo; mientras que los puntos representan la cantidad de unidades totales, con mayor volumen los más grandes y más pequeños los de menor cantidad, siguiendo la misma dinámica de color que las ventas.
- La zona del centro de Pachuca cerca de la zona del dorado tiene los mayores precios por vivienda, rondando entre los 5 millones de pesos con unidades debajo de 95.
- La parte sur de la zona de influencia muestra vivienda debajo de los 3 millones de pesos con unidades debajo de 95 viviendas.
- El precio que colinda con el predio es el de menor rango de precios en la zona de influencia, siendo menor a los \$1.5 mdp con más de 141 viviendas ofrecidas.



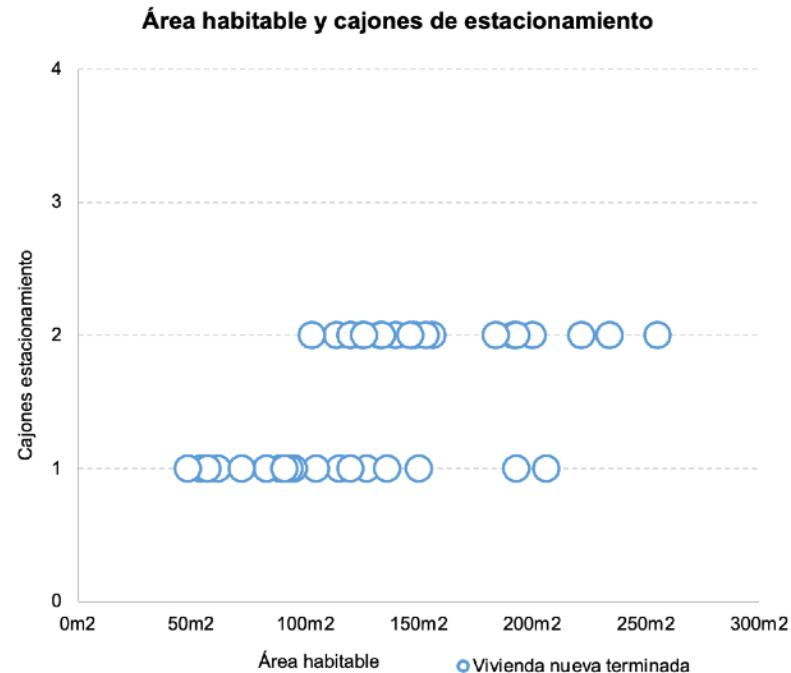
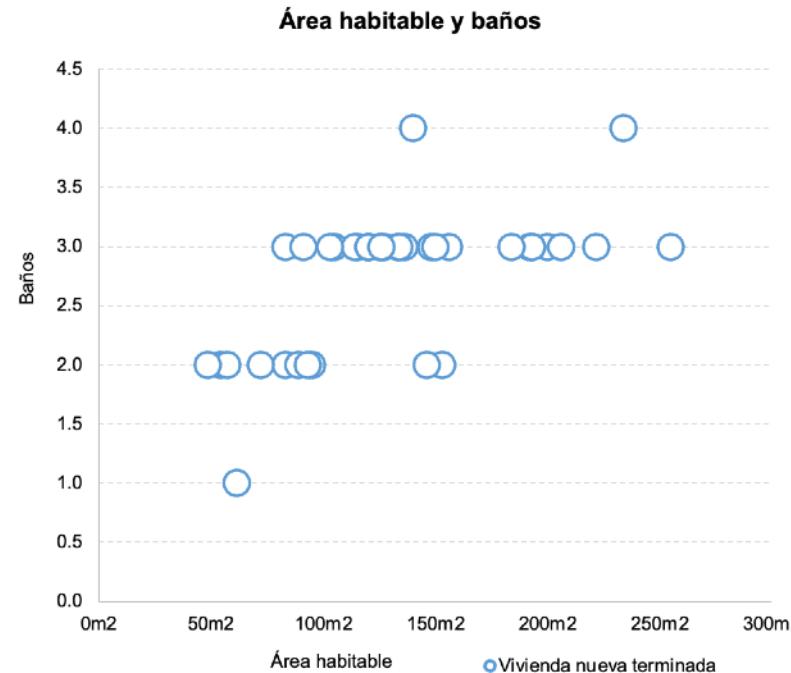
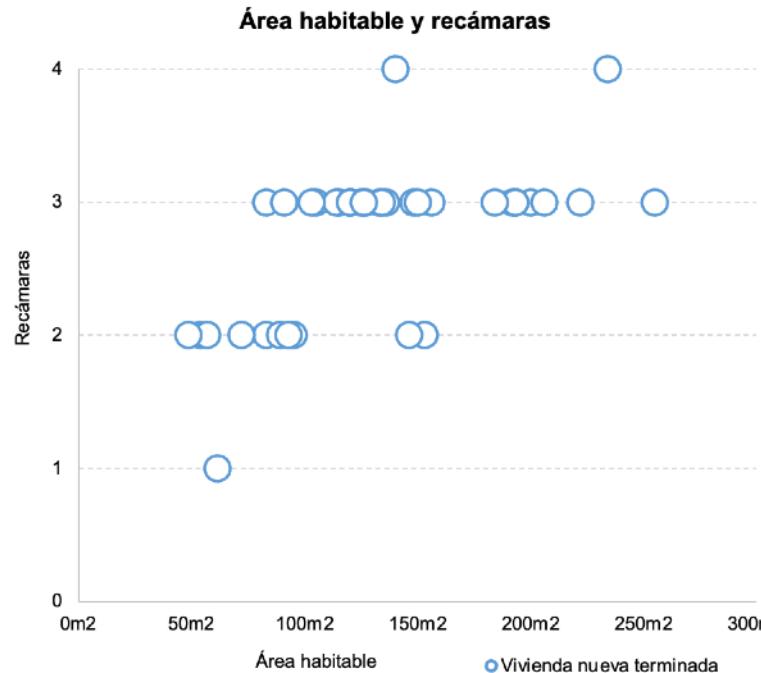
Desempeño comercial según tamaño del proyecto y clasificación

- En la gráfica se presenta en el eje de las X la variable de éxito comercial. En el eje de las Y se grafica la absorción promedio. El tamaño de las esferas representa el número de unidades con las que cuenta cada proyecto. Generalmente, los proyectos con menor cantidad de unidades poseen un mayor éxito comercial, mientras que los proyectos de mayor tamaño, poseen un mayor volumen de ventas aunque su nivel de éxito comercial es relativamente más bajo.
- La absorción promedio de la muestra es de 1.5 unidades por mes, mientras que el éxito comercial promedio es de 1.8%.
- De esta gráfica 29 proyectos permanecen abajo del promedio general de éxito comercial y 28 del nivel de absorción, destacando el proyecto “Real Madeira en su fase III” del segmento Residencial con los mayores niveles de absorción y éxito comercial contando con 100 unidades en total, esto beneficia a que pese al tener un gran número de unidades respecto a su clasificación, el nivel de ventas al mes le permitirá agotar sus inventarios de forma efectiva; por lado del segmento Medio Qavalta Residencial en su privada Volterra destaca por vender casi 6 unidades mensuales con un tamaño de 300 unidades.

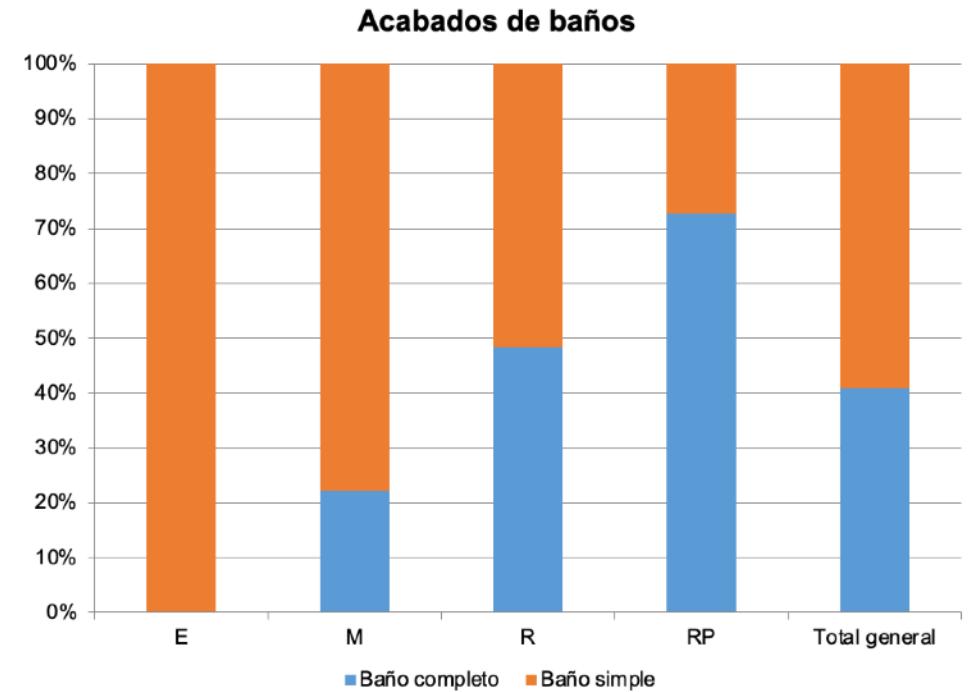
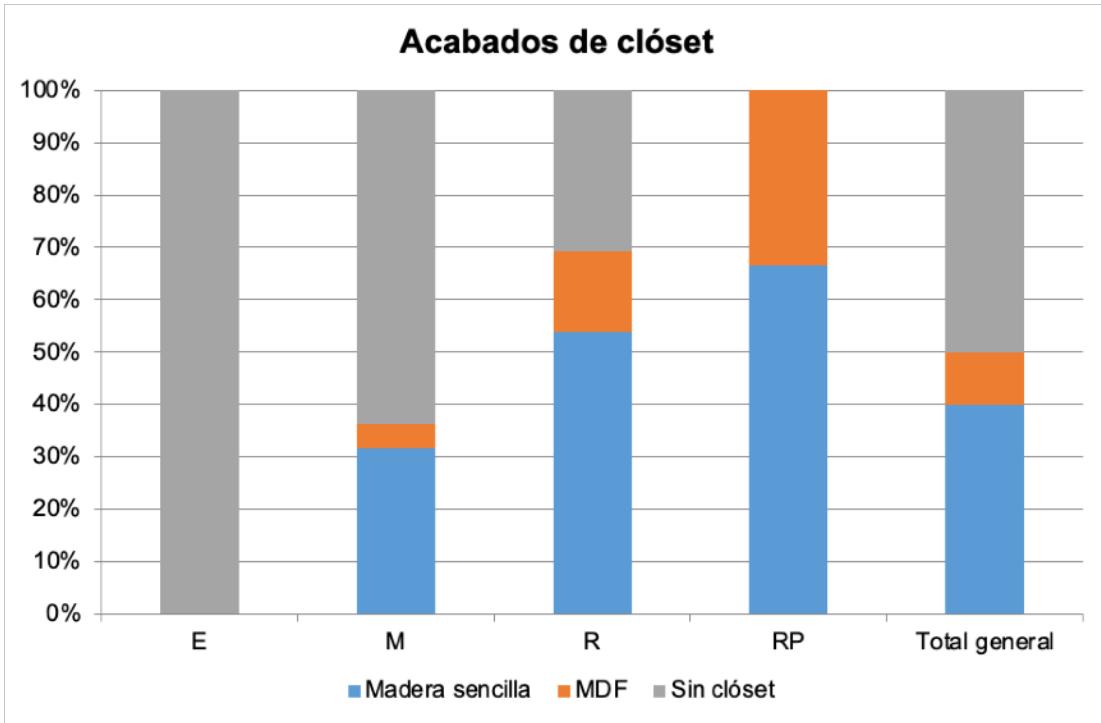


Principales características

- En cuanto al número de recámaras, la zona de influencia de Pachuca muestra una mayor concentración en 3 recámaras, que van en vivienda desde los 100m² a los 250m², mientras que las de 2 recámaras se muestran en áreas entre 50m² y 150m².
 - En el caso de baños, principalmente se ofertan 3 espacios en áreas de 100m² a 250m², llegando hasta un máximo de cuatro para las viviendas con cuatro recámaras.
 - En cajones de estacionamiento usualmente se oferta un espacio, siendo a partir de la vivienda de 100m² donde se comienzan a ofertar dos espacios de estacionamiento.



Principales acabados y amenidades



- En general los proyectos en la zona de influencia de Pachuca ofrecen clóset de madera sencillo o no lo ofrecen. Los proyectos del segmento Residencial Plus son los únicos que ofrecen clóset, ya sea madera sencilla o MDF.
- Los desarrolladores de vivienda en Pachuca principalmente ofrecen baño sencillo, predominando esta característica en el total de proyectos ofertados.



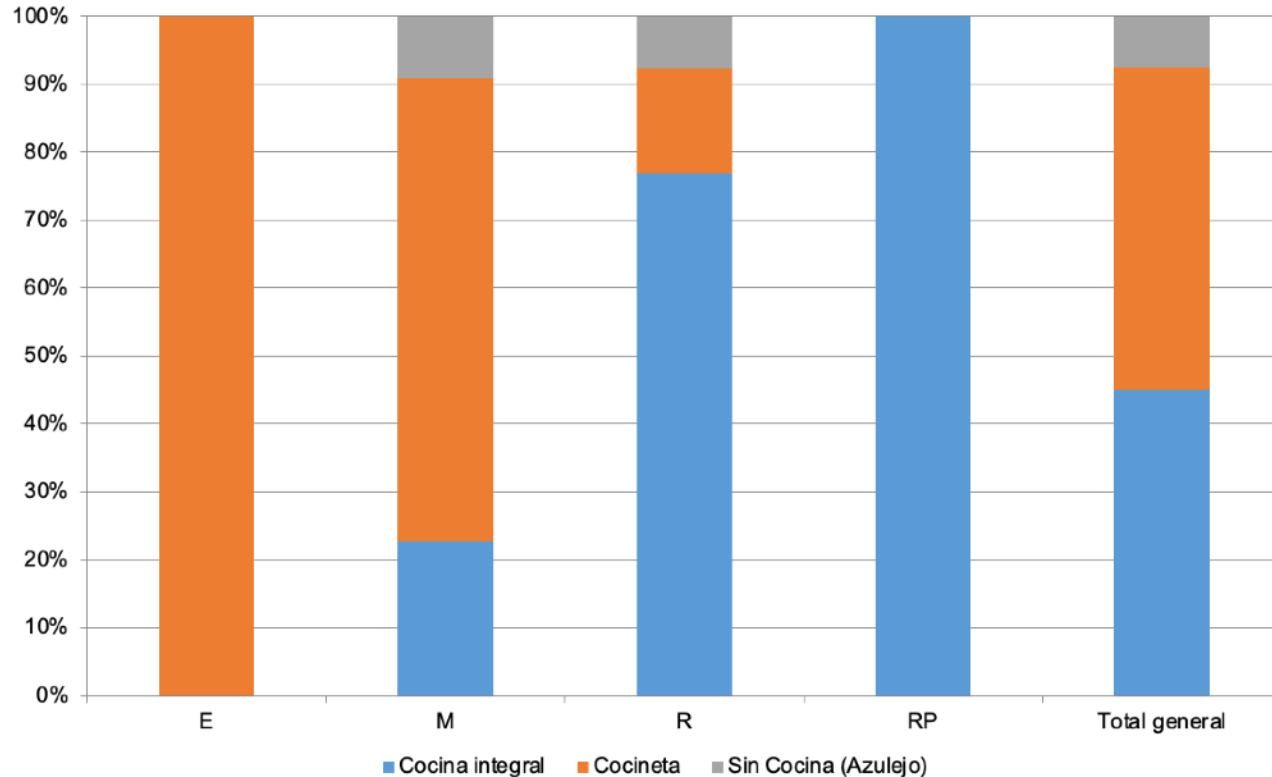
Baño sencillo



Principales acabados y amenidades

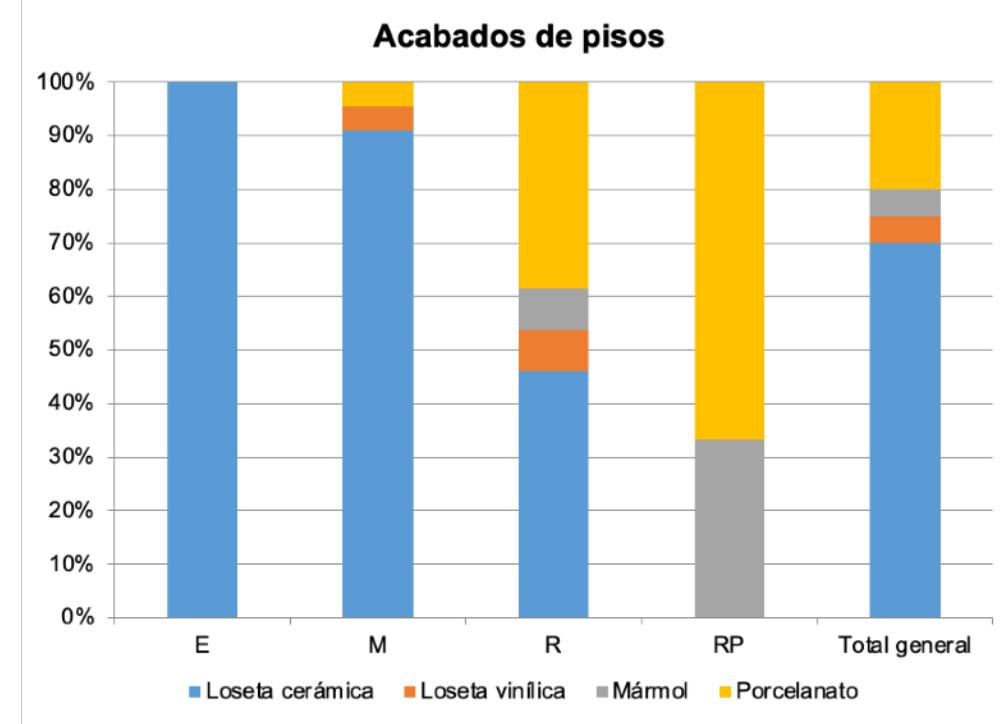
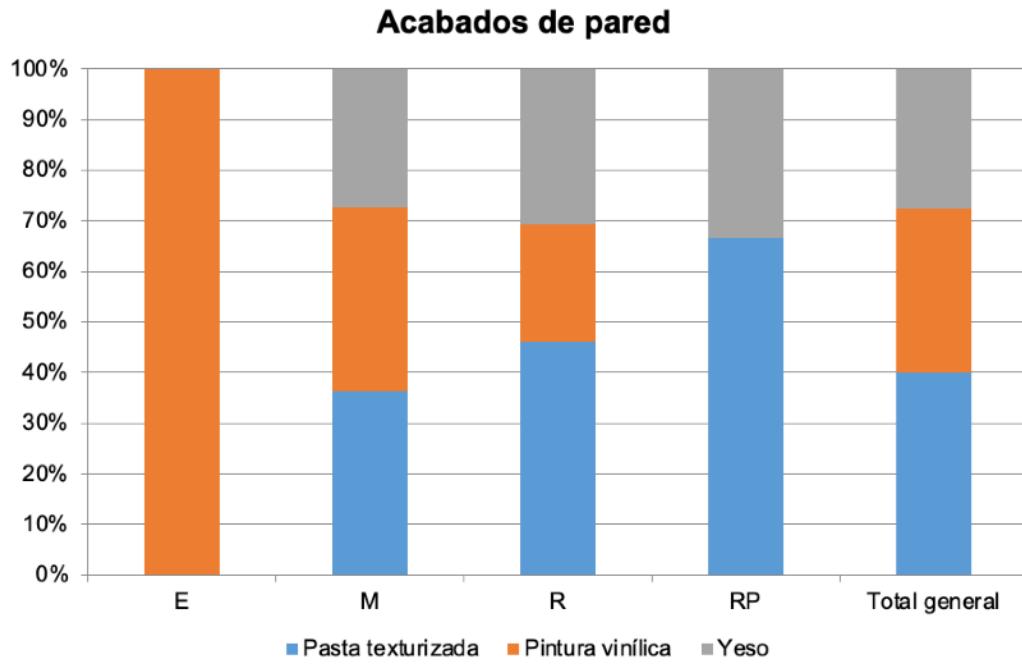
- En cocina, los segmentos con menor precio principalmente ofrecen cocineta, mientras que en los siguientes segmento con precios mayores comienzan a ofertar cocina integral; el segmento Residencial Plus y Residencial ofrecen principalmente cocina integral, mientras que las clasificaciones Económicas y Medio ofrecen cocineta.
- En general, la cocina integral y cocineta tienen la misma participación de oferta en el mercado de Pachuca.

Acabados de cocina



Cocina integral

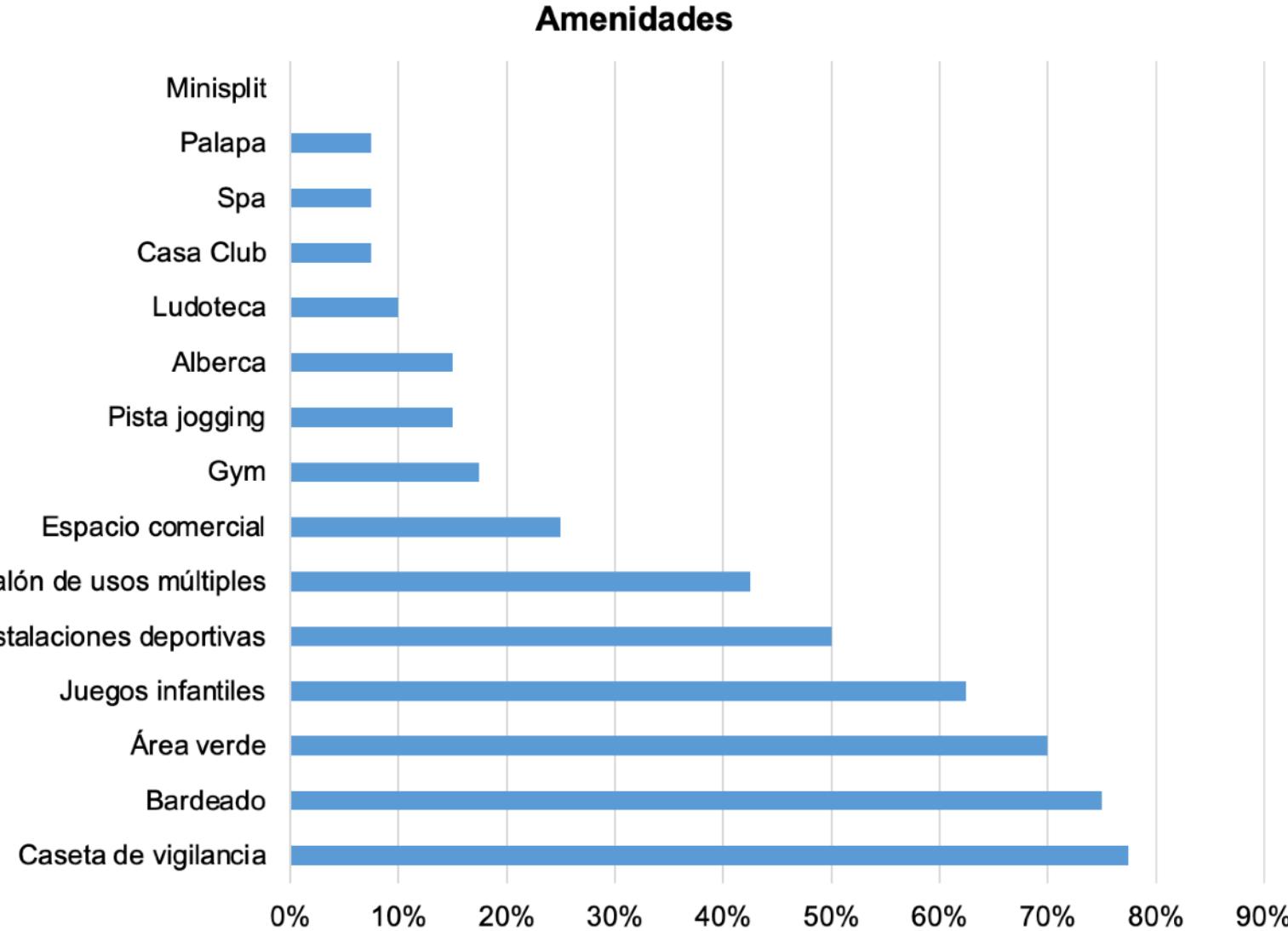
Principales acabados y amenidades



- El principal acabado en pared de la vivienda en Pachuca es Pasta texturizada, siendo el segmento Económico el único que no lo ofrece al solo dar pintura vinílica (el segundo acabado más ocupado, mientras que el yeso está presente en menor medida a partir del segmento Medio).
- En el caso de piso, los acabados que ofrecen principalmente son loseta cerámica al estar presente en la mayoría de los segmentos, exceptuando el Residencial Plus; el Porcelanato (el segundo acabado más ofertado) suele estar presente en los segmentos más caros junto al mármol.

Principales acabados y amenidades

- Las principales características en la vivienda ofrecida de la zona de influencia son:
 - Caseta de vigilancia con el 78% de los proyectos con esta característica.
 - Bardeado con el 75% de los proyectos con esta característica.
 - Área verde con el 70% de los proyectos con esta característica.
- La menor oferta de amenidades se da en equipamiento de minisplit, palapa, spa y casa club.

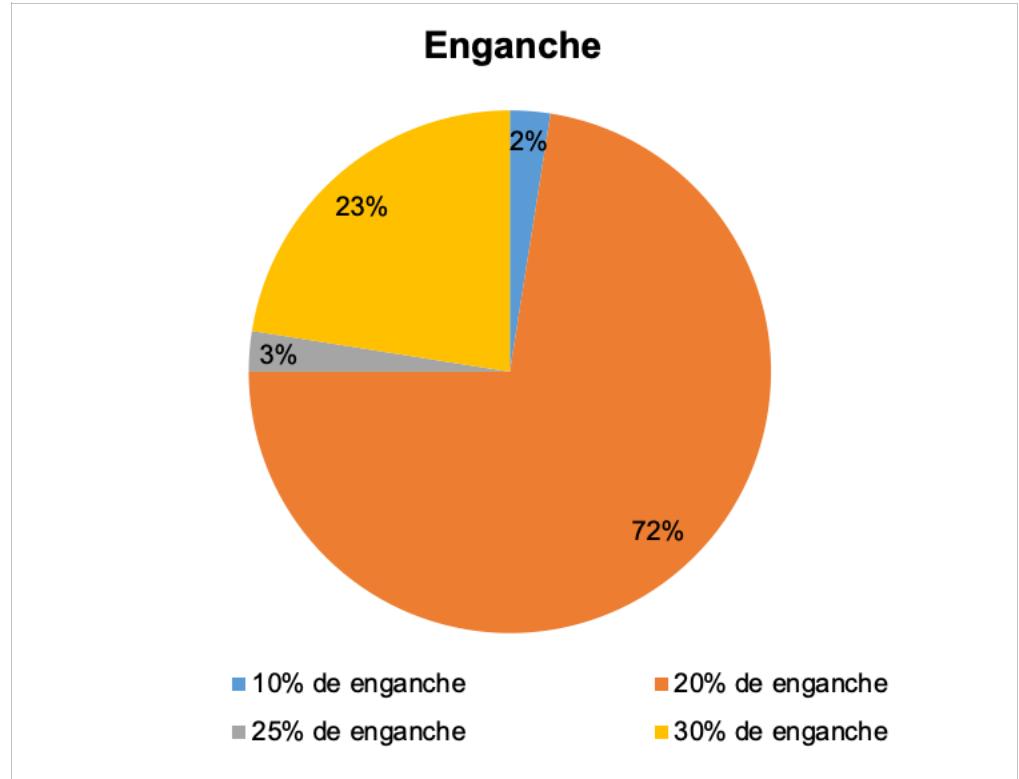
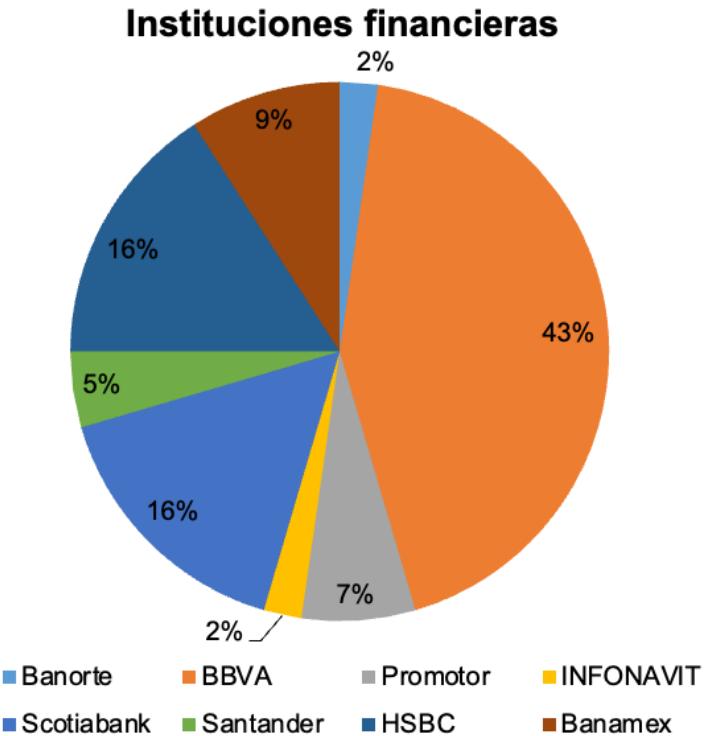


Principales acabados y amenidades

- Las principales características en la vivienda ofrecida de la zona de influencia por clasificación son:
 - El segmento Económico debido a su bajo precio no suele ofrecer amenidades de valor agregado.
 - El segmento Medio ofrece principalmente Caseta de vigilancia con el 77% de sus proyectos, bardado con el 77% y Juegos infantiles con el 68%.
 - El segmento Residencial ofrece principalmente Caseta de vigilancia con el 93% de sus proyectos, bardado con el 86% y área verde con 79%
 - El segmento Residencial Plus ofrece principalmente área verde al contar todos sus proyectos con esta característica.
- La menor oferta de amenidades se da en equipamiento de minisplit al no ofertar ningún tipo de clasificación esta amenidad.

	Casetas de vigilancia	Bardeado	Espacio comercial	Área verde	Instalaciones deportivas	Casa Club	Salón de usos múltiples	Pista jogging	Alberca	Minisplit	Spa	Gym	Juegos infantiles	Palapa	Ludoteca
E	17%	17%	33%	50%	0%	17%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	67%	0%	0%
M	78%	78%	22%	83%	39%	22%	11%	17%	50%	11%	0%	0%	78%	11%	0%
R	90%	81%	3%	68%	39%	29%	23%	16%	68%	13%	16%	32%	48%	19%	16%
RP	91%	82%	9%	82%	45%	45%	9%	36%	64%	36%	0%	45%	82%	0%	9%

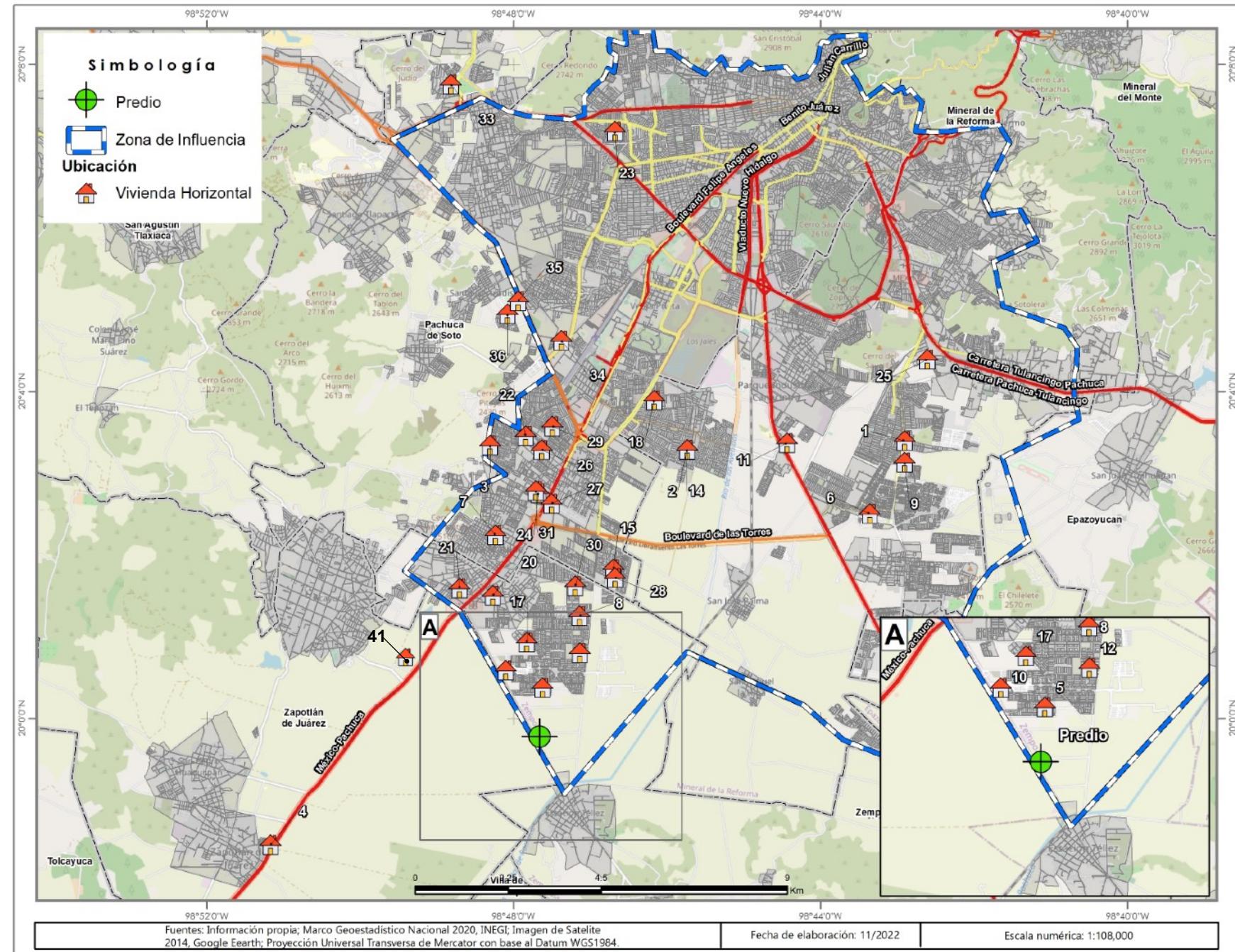
Financiamiento y formas de pago



- En cuanto al financiamiento, el 44% de los proyectos recomiendan a BBVA, el 16% a HSBC y Scotiabank cada uno, 9% Banamex, 7% Promotor y 4% a Santander. La institución con menos mención es Banorte e INFONAVIT.
- Respecto al enganche, 29 proyectos solicitan un enganche del 20%, otros 10 requieren el 30%, y los 2 restantes solicitan el 10% y 25% de enganche.

Ubicación de la vivienda horizontal nueva terminada

- En el mapa se observa la ubicación de proyectos vigentes por tipo casa en la zona de influencia.
- Los proyectos de vivienda horizontal están concentrados en la parte sur de la zona de influencia, principalmente en las localidades de Matilde, Lindavista, La isla, La palma y San Marcos.
- Cerca del predio se encuentran las casas “Real Navarra”, “Qavalta Residencial” y “Aurora Residencial”



Resumen de mercado de la vivienda horizontal nueva terminada según clasificación

- El siguiente resumen muestra únicamente la vivienda nueva terminada horizontal, de la cual, Softec identificó 33 proyectos en la zona de influencia. Estos proyectos aportaron al mercado 4,163 unidades, de las cuales el 44% se encuentran en inventario (1,817).
- En promedio, los desarrollos ofrecen 3 recámaras, 3 baños y dos cajones de estacionamiento. Los 33 proyectos cuentan con una absorción promedio por desarrollo de 1.7 unidades.
- La clasificación Media cuenta con 19 desarrollos que suman un total de 2,792 unidades, de las cuales 1,369 se encuentran en inventario. Las superficies habitables que se ofrecen van desde 48m² hasta 125m². Los precios por m² van desde \$9,133/m² hasta \$20,372/m². Asimismo los proyectos cuentan con ventas de 147 unidades al mes, el promedio de ventas por proyecto es de 2.1 unidades, el éxito comercial (proporción de ventas mensuales promedio de las unidades totales) de 2.0%.

Segmento	Económica	Media	Residencial	Total general
Número de proyectos	2	19	12	33
Área habitable mínima	54 m ²	48 m ²	136 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	56 m ²	114 m ²	208 m ²	144 m ²
Área habitable ponderada	56 m ²	94 m ²	208 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	57 m ²	156 m ²	316 m ²	316 m ²
Área terreno mínimo	90 m ²	90 m ²	105 m ²	90 m ²
Área terreno promedio	98 m ²	107 m ²	131 m ²	115 m ²
Área terreno ponderado	97 m ²	103 m ²	135 m ²	109 m ²
Área terreno máximo	105 m ²	125 m ²	162 m ²	162 m ²
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$880,000	\$2,200,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$775,000	\$1,474,526	\$2,845,771	\$1,930,765
Precio unitario ponderado	\$775,211	\$1,245,396	\$2,982,694	\$1,540,743
Precio unitario máximo	\$780,000	\$2,160,000	\$3,470,000	\$3,470,000
Precio m ² mínimo	\$13,684	\$9,133	\$9,402	\$9,133
Precio m ² promedio	\$13,972	\$13,262	\$14,217	\$13,652
Precio m ² ponderado	\$13,960	\$14,037	\$14,782	\$14,179
Precio m ² máximo	\$14,259	\$20,372	\$21,691	\$21,691
Unidades en el mercado	522	2,792	849	4,163
Inventario en el mercado	15	1,369	433	1,817
Absorción del mercado	3.9	39.8	12.5	56.1
Número de proyectos	2	19	12	33
Absorción mínima	1.3	0.2	0.0	0.0
Absorción promedio	1.9	2.1	1.0	1.7
Absorción máxima	2.6	6.5	2.8	6.5
Meses de venta promedio	148	35	32	41
Meses en inventario promedio	5	46	54	46
Unidades promedio	261	147	71	126
Inventario promedio	8	72	36	55
Éxito comercial promedio	0.8%	2.0%	1.4%	1.7%
Recámaras promedio	2	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	3
Cajones de estacionam.	1	1	2	2
Niveles promedio	1	2	2	2
Relación inventario / unidades	3%	49%	51%	44%

Resumen de mercado de la vivienda horizontal nueva terminada según rango de área habitable

- En el rango menor de 90m², contempla 4 proyectos, los desarrollos ofrecen dos recámaras, un baños y un cajón de estacionamiento promedio. El área ponderada es de 61m², el precio unitario es de \$971,422 y su precio por m² ponderado es de \$16,126. Este rango tiene 1,646 unidades en el mercado de las cuales 621 siguen en inventario y colocan 15 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es de 3.1 unidades y el éxito comercial es de 1.0%.
- El rango de 91m² a 120m², cuenta con 8 proyectos. El área ponderada es de 102m² y el terreno cuenta con 103m² de superficie ponderada, el precio unitario ponderado es de \$1.2 mdp y su precio por m² ronda desde los \$9,663 hasta los \$16,558. Este rango cuenta con 968 unidades en el mercado de las cuales 459 siguen en inventario y colocan 15 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es de 1.8 unidades y el éxito comercial es de 1.9%.
- Los desarrollos con áreas habitables tipo entre 121m² y 150m² son 9. El precio unitario va desde \$1,370,000 a \$2,950,000, el tamaño del terreno va desde 105m² a 136m² y la superficie habitable entre 125m² a 150m² con un promedio de 133m². Estos proyectos cuentan con el mejor desempeño comercial de 2.4% y ventas promedio por proyecto de 1.6 unidades al mes.
- Para el rango mayor de 151m² se identificaron 11 proyectos, cuentan con un área ponderada de 212m², superficie de terreno de 134m² y rondan un precio unitario que va desde los \$2.1 hasta los \$3.4 millones de pesos.
- Nuevamente se puede observar una clara tendencia de mayor área habitable, el precio unitario tiene aumentar.

Segmento	<90m ²	91m ² - 120m ²	121m ² - 150m ²	>151m ²	Total general
Número de proyectos	5	8	9	11	33
Área habitable mínima	48 m ²	91 m ²	125 m ²	156 m ²	48 m ²
Área habitable promedio	63 m ²	108 m ²	135 m ²	215 m ²	144 m ²
Área habitable ponderada	61 m ²	102 m ²	133 m ²	212 m ²	113 m ²
Área habitable máxima	83 m ²	120 m ²	150 m ²	316 m ²	316 m ²
Área terreno mínimo	90 m ²	90 m ²	105 m ²	105 m ²	90 m ²
Área terreno promedio	99 m ²	105 m ²	114 m ²	131 m ²	115 m ²
Área terreno ponderado	99 m ²	103 m ²	109 m ²	134 m ²	109 m ²
Área terreno máximo	105 m ²	121 m ²	136 m ²	162 m ²	162 m ²
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$918,000	\$1,370,000	\$2,160,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$987,400	\$1,317,661	\$1,924,328	\$2,810,727	\$1,930,765
Precio unitario ponderado	\$971,422	\$1,210,980	\$1,678,561	\$2,951,863	\$1,540,743
Precio unitario máximo	\$1,520,000	\$1,987,000	\$2,950,000	\$3,470,000	\$3,470,000
Precio m ² mínimo	\$12,222	\$9,663	\$9,133	\$9,402	\$9,133
Precio m ² promedio	\$15,770	\$12,178	\$14,220	\$13,297	\$13,652
Precio m ² ponderado	\$16,126	\$11,983	\$12,663	\$14,213	\$14,179
Precio m ² máximo	\$20,372	\$16,558	\$21,691	\$16,793	\$21,691
Unidades en el mercado	1,646	968	730	819	4,163
Inventario en el mercado	621	459	368	369	1,817
Absorción del mercado	15.3	14.6	14.3	11.9	56.1
Número de proyectos	5	8	9	11	33
Absorción mínima	1.0	0.2	0.1	0.0	0.0
Absorción promedio	3.1	1.8	1.6	1.1	1.7
Absorción máxima	6.5	5.9	4.6	2.8	6.5
Meses de venta promedio	83	30	30	39	41
Meses en inventario promedio	84	39	29	48	46
Unidades promedio	329	121	81	74	126
Inventario promedio	124	57	41	34	55
Éxito comercial promedio	1.0%	1.9%	2.4%	1.4%	1.7%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	3	3
Cajones de estacionam.	1	1	2	2	2
Niveles promedio	1	2	2	2	2
Relación inventario / unidades	38%	47%	50%	45%	44%

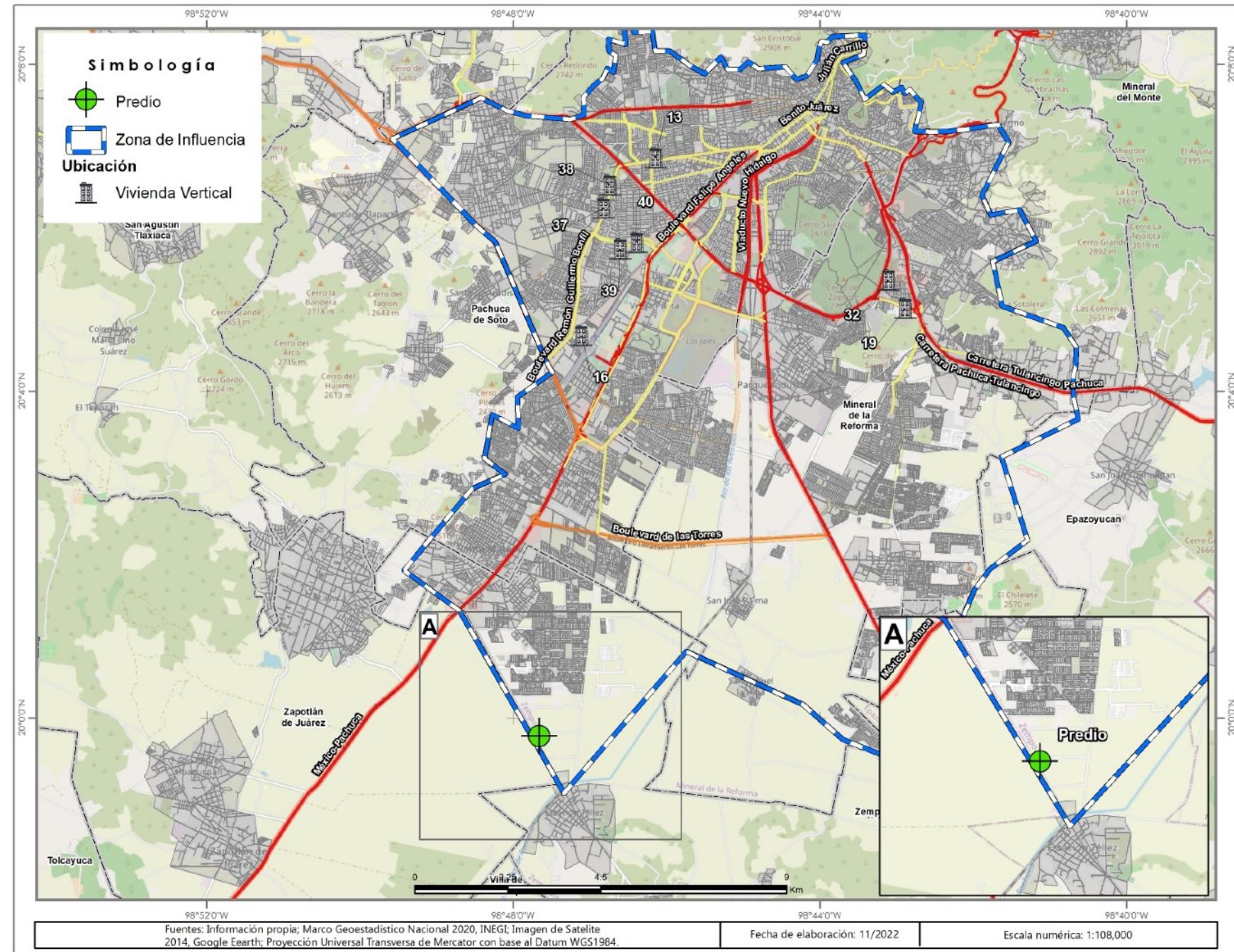
Resumen de mercado de la vivienda horizontal nueva terminada según rango de precio unitario

- En el rango menor de \$1.0 mdp, contempla 5 proyectos. El área ponderada es de 60m2, el precio unitario ponderado es de \$881,723 y su precio por m2 ponderado es de \$15,354. Este rango cuenta con 1,509 unidades en el mercado de las cuales 639 siguen en inventario y colocan 12 unidades al mes.
- El rango de \$1.1 a \$2.0 mdp, cuenta con 15 proyectos (mayor participación). El área va desde 83m2 a los 150m2, la superficie de terreno promedio es de 105m2 el precio unitario ponderado es de \$1.3 mdp y su precio por m2 ronda desde los \$9,133 hasta los \$18,313. Este rango cuenta con 1,766 unidades en el mercado de las cuales 744 siguen en inventario y colocan 31 unidades al mes.
- El rango de 2.1 a \$3.0 mdp contempla 10 proyectos. Este rango tiene 622 unidades en el mercado de las cuales 337 siguen en inventario y colocan 7.6 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es de 0.8 viviendas y el éxito comercial es de 1.2%.
- Para el rango mayor de \$3.1 mdp se identificaron 3 proyectos.

Segmento	< \$1.0 mdp	\$1.1 - \$2.0 mdp	\$2.1 - \$3.0 mdp	> \$3.1 mdp	Total general
Número de proyectos	5	15	10	3	33
Área habitable mínima	48 m2	83 m2	136 m2	193 m2	48 m2
Área habitable promedio	65 m2	119 m2	192 m2	244 m2	144 m2
Área habitable ponderada	60 m2	111 m2	195 m2	233 m2	113 m2
Área habitable máxima	95 m2	150 m2	255 m2	316 m2	316 m2
Área terreno mínimo	90 m2	90 m2	105 m2	146 m2	90 m2
Área terreno promedio	98 m2	108 m2	123 m2	155 m2	115 m2
Área terreno ponderado	98 m2	105 m2	125 m2	154 m2	109 m2
Área terreno máximo	105 m2	125 m2	136 m2	162 m2	162 m2
Precio unitario mínimo	\$770,000	\$1,130,000	\$2,160,000	\$3,225,000	\$770,000
Precio unitario promedio	\$867,000	\$1,538,066	\$2,629,625	\$3,337,667	\$1,930,765
Precio unitario ponderado	\$881,723	\$1,396,969	\$2,778,828	\$3,338,782	\$1,540,743
Precio unitario máximo	\$987,000	\$1,987,000	\$3,090,000	\$3,470,000	\$3,470,000
Precio m2 mínimo	\$9,663	\$9,133	\$9,402	\$10,490	\$9,133
Precio m2 promedio	\$14,040	\$13,058	\$14,160	\$14,282	\$13,652
Precio m2 ponderado	\$15,354	\$12,892	\$14,690	\$14,860	\$14,179
Precio m2 máximo	\$20,372	\$18,313	\$21,691	\$16,710	\$21,691
Unidades en el mercado	1,509	1,766	622	266	4,163
Inventario en el mercado	639	744	337	97	1,817
Absorción del mercado	12.2	30.8	7.6	5.5	56.1
Número de proyectos	5	15	10	3	33
Absorción mínima	0.9	0.2	0.0	1.3	0.0
Absorción promedio	2.4	2.1	0.8	1.8	1.7
Absorción máxima	6.5	5.9	2.5	2.8	6.5
Meses de venta promedio	88	31	35	34	41
Meses en inventario promedio	90	29	60	19	46
Unidades promedio	302	118	62	89	126
Inventario promedio	128	50	34	32	55
Éxito comercial promedio	0.8%	2.3%	1.2%	2.1%	1.7%
Recámaras promedio	2	3	3	3	3
Baños promedio	1	2	3	4	3
Cajones de estacionam.	1	2	2	2	2
Niveles promedio	1	2	2	2	2
Relación inventario / unidades	42%	42%	54%	36%	44%

Vivienda vertical nueva terminada

- En el mapa se observa la ubicación de proyectos vigentes por tipo departamento en la zona de influencia.
 - Los proyectos de vivienda vertical están localizados en el centro de Pachuca, sobre el boulevard Felipe Ángeles y el boulevard Ramón Bonfil.
 - Cerca del predio no hay presencia de oferta vigente del tipo departamento



Resumen de mercado de la vivienda vertical nueva terminada según clasificación

- El siguiente resumen muestra únicamente la vivienda nueva terminada vertical, de la cual, Softec identificó 8 proyectos en la zona de influencia. Estos proyectos aportaron al mercado 465 unidades, de las cuales el 49% se encuentran en inventario (228).
- En promedio, los desarrollos ofrecen 2 recámaras, 2 baños y 2 cajones de estacionamiento. Los 8 proyectos cuentan con una absorción promedio por desarrollo de 0.9 unidades.
- El segmento Medio cuenta con 3 desarrollos que suman un total de 64 unidades, de las cuales 48 se encuentran en inventario, las superficies habitables que se ofrecen van desde 62m² hasta 89m². Los precios por m² ponderado son de \$24,592. Los proyectos cuentan con ventas de 1 unidad al mes y el éxito comercial (proporción de ventas mensuales promedio de las unidades totales) de 2.3%.
- 2 desarrollos de vivienda vertical pertenece al segmento Residencial con un total de 190 unidades y el 71% de dichas unidades en inventario (135). Las áreas habitables ponderadas son de 113m², los precios unitarios son de \$3.5 mdp. En total se colocan 2.9 unidades, el promedio por proyecto es de 1.4 y su éxito comercial es de 1.6%.
- El segmento Residencial Plus cuenta con 3 desarrollos que suman un total de 211 unidades, de las cuales 45 se encuentran en inventario, las superficies habitables ponderada es de 131m², los precios por m² ponderado son de \$39,472. Los proyectos cuentan con ventas de 3.1 unidad al mes y el éxito comercial (proporción de ventas mensuales promedio de las unidades totales) de 1.5%.
- El segmento Residencial Plus es el único sub ofertado con las mayores ventas al mes, lo que genera que tenga el mayor éxito comercial de vivienda vertical.

Segmento	Media	Residencial	Residencial Plus	Total general
Número de proyectos	3	2	3	8
Área habitable mínima	62 m ²	93 m ²	120 m ²	62 m ²
Área habitable promedio	78 m ²	123 m ²	153 m ²	117 m ²
Área habitable ponderada	69 m ²	113 m ²	131 m ²	115 m ²
Área habitable máxima	89 m ²	153 m ²	192 m ²	192 m ²
Precio unitario mínimo	\$1,449,000	\$3,078,300	\$5,027,000	\$1,449,000
Precio unitario promedio	\$1,643,333	\$3,779,803	\$5,207,623	\$3,514,060
Precio unitario ponderado	\$1,655,000	\$3,536,123	\$5,116,892	\$3,994,511
Precio unitario máximo	\$1,850,000	\$4,481,307	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m ² mínimo	\$17,458	\$29,290	\$27,734	\$17,458
Precio m ² promedio	\$21,595	\$31,195	\$35,225	\$29,106
Precio m ² ponderado	\$24,592	\$31,857	\$39,472	\$34,313
Precio m ² máximo	\$26,507	\$33,100	\$41,892	\$41,892
Unidades en el mercado	64	190	211	465
Inventario en el mercado	48	135	45	228
Absorción del mercado	1.0	2.9	3.1	7.1
Número de proyectos	3	2	3	8
Absorción mínima	0.1	1.1	0.1	0.1
Absorción promedio	0.3	1.4	1.0	0.9
Absorción máxima	0.5	1.8	2.4	2.4
Meses de venta promedio	21	25	44	31
Meses en inventario promedio	42	40	29	36
Unidades promedio	21	95	70	58
Inventario promedio	16	68	15	29
Éxito comercial promedio	2.3%	1.6%	1.5%	1.8%
Recámaras promedio	2	2	3	2
Baños promedio	1	2	3	2
Cajones de estacionam.	1	2	2	2
Niveles promedio	4	19	13	11
Relación inventario / unidades	75%	71%	21%	49%

Resumen de mercado de la vivienda vertical nueva terminada según rango de área habitable

- En el rango menor de 90m2, contempla 3 proyectos, los desarrollos ofrecen dos recámaras, un baño y un cajón de estacionamiento promedio. El área ponderada es de 69m2, el precio unitario ponderable es de \$1,655,000 y su precio por m2 ponderado es de \$24,592. Este rango tiene 64 unidades en el mercado de las cuales 48 siguen en inventario y colocan 1 unidad al mes. El rango tiene el mayor éxito comercial con 2.3%
- El rango de 91m2 a 120m2, cuenta con 2 proyectos. El área ponderada es de 107m2, el precio unitario ponderado es de \$4.0 mdp y su precio por m2 ronda desde los \$33,100 hasta los \$41,892. Este rango cuenta con 263 unidades en el mercado de las cuales 128 siguen en inventario y colocan 4.2 unidades al mes. La absorción promedio por proyecto es la mayor con 2.1 unidades y el éxito comercial es de 1.6%.
- El rango de 121m2 a 150m2, cuenta con 1 proyecto de 146m2 a \$5.2 mdp, oferta 36 unidades disponibles de las 68 creadas. Las ventas mensuales son de 0.6 unidades con un éxito comercial de 0.9%
- Para el rango mayor de 151m2 se identificaron 2 proyectos, cuentan con un área ponderada de 157m2 y rondan un precio unitario que va desde los \$4.4 hasta los \$5.3 millones de pesos. La absorción promedio es de 1.2 unidades y el éxito comercial es de 1.8%.

Segmento	<90m2	121m2 - 150m2	91m2 - 120m2	>151m2	Total general
Número de proyectos	3	1	2	2	8
Área habitable mínima	62 m2	146 m2	93 m2	153 m2	62 m2
Área habitable promedio	78 m2	146 m2	107 m2	173 m2	117 m2
Área habitable ponderada	69 m2	146 m2	107 m2	157 m2	115 m2
Área habitable máxima	89 m2	146 m2	120 m2	192 m2	192 m2
Precio unitario mínimo	\$1,449,000	\$5,270,870	\$3,078,300	\$4,481,307	\$1,449,000
Precio unitario promedio	\$1,643,333	\$5,270,870	\$4,052,650	\$4,903,153	\$3,514,060
Precio unitario ponderado	\$1,655,000	\$5,270,870	\$4,078,583	\$4,577,729	\$3,994,511
Precio unitario máximo	\$1,850,000	\$5,270,870	\$5,027,000	\$5,325,000	\$5,325,000
Precio m2 mínimo	\$17,458	\$36,050	\$33,100	\$27,734	\$17,458
Precio m2 promedio	\$21,595	\$36,050	\$37,496	\$28,512	\$29,106
Precio m2 ponderado	\$24,592	\$36,050	\$37,613	\$29,112	\$34,313
Precio m2 máximo	\$26,507	\$36,050	\$41,892	\$29,290	\$41,892
Unidades en el mercado	64	68	263	70	465
Inventario en el mercado	48	36	128	16	228
Absorción del mercado	1.0	0.6	4.2	1.2	7.1
Número de proyectos	3	1	2	2	8
Absorción mínima	0.1	0.6	1.8	0.1	0.1
Absorción promedio	0.3	0.6	2.1	0.6	0.9
Absorción máxima	0.5	0.6	2.4	1.1	2.4
Meses de venta promedio	21	52	29	37	31
Meses en inventario promedio	42	58	35	19	36
Unidades promedio	21	68	132	35	58
Inventario promedio	16	36	64	8	29
Éxito comercial promedio	2.3%	0.9%	1.6%	1.8%	1.8%
Recámaras promedio	2	2	3	3	2
Baños promedio	1	3	3	2	2
Cajones de estacionam.	1	2	2	2	2
Niveles promedio	4	20	22	8	11
Relación inventario / unidades	75%	53%	49%	23%	49%

Conclusiones del mercado

- De manera histórica, desde 2015 hubo un decremento en el número de proyectos vigentes de Pachuca, siendo la disminución más relevante en los segmentos bajos, de los cuales incluso en 2021 desapareció el Social, mientras que los segmentos Residencial Y Residencial Plus han mostrado un incremento de su oferta y con ello en las ventas: El área habitable refleja una disminución en los segmentos, mientras que el precio unitario ha ido incrementando en promedio.
- Softtec identificó en total 41 proyectos de vivienda nueva en la zonas de influencia. Estos proyectos aportaron al mercado 4,628 unidades con el 44% en inventario (2,045 unidades). Los proyectos en promedio cuentan con tres recámaras, dos baños y dos cajones de estacionamiento.
- El segmento Económico cuenta con la menor oferta al ser solo 2 proyectos, con ventas de 4 unidades mensuales. Actualmente tiene 522 unidades con 15 inventarios, por lo que se estima su agotamiento en 4 meses, el producto promedio que ofrece es de 56m² de área habitable pondera a un precio ponderado de \$775,211 y valor por metro cuadrado promedio de \$13,972.
- El segmento Medio tiene el mayor número de proyectos con 22, por lo que representa la mayor oferta de unidades con 2,856 de las cuales la mitad se encuentra en inventario, la velocidad de ventas es de 40 unidades mensuales (la mayor de la zona). El producto promedio que ofrece es de 94m² de área habitable pondera a un precio ponderado de \$1.2 mdp y valor por metro cuadrado promedio de \$14,273, el éxito comercial promedio es de 2.5% y tiene la mayor absorción promedio por proyecto de 1.9 unidades mensuales.
- El segmento Residencial cuenta con un total de 14 proyectos que ofertan 1,039 de las cuales el 55% está en inventario, lo que lo coloca como el segmento con mayor inventario en Pachuca al ser el segmento más resiliente con 31 meses en venta promedio, vendiendo 15 unidades al mes. El producto promedio que ofrece es de 191m² de área habitable pondera a un precio ponderado de \$3.0 mdp y valor por metro cuadrado promedio de \$17,904
- El segmento Residencial Plus cuenta con 3 proyectos que ofertan 211 unidades, 21% en inventario, con ventas aproximadas de 3 unidades al mes por lo que se estimaría su agotamiento en 15 meses aproximadamente. El producto promedio que ofrece es de 131m² de área habitable pondera a un precio ponderado de \$5.1 mdp.
- De los 41 proyectos vigentes, 33 pertenecen a vivienda horizontal con 4,163 unidades de las cuales 1,817 están en inventario, la clasificación con mayor presencia es el Medio con 19 proyectos que suman 2,792 unidades de las cuales se venden 40 al mes; la mayor oferta de este tipo de producto es en rangos de 121m² a 150m² y precios de \$1.1 a \$2.0 millones de pesos. Para el caso de los 8 proyectos de vivienda vertical se ofertan 465 unidades, 49% en inventario con ventas al mes de 7 unidades aproximadamente y un precio promedio de \$3.9 mdp, los rangos donde más se oferta este tipo de vivienda es en áreas menores a los 90m² y precios mayores a 3.1 mdp, siendo el segmento Residencial Plus y Medio los más representantes del producto.
- Los principales acabados en la vivienda ofertada son pasta texturizada en pared, loseta cerámica en piso, baño sencillo, generalmente se entregan sin clóset o con madera sencilla y cocineta. Las principales amenidades en la zona son caseta de vigilancia, área verde y bardado; generalmente con un enganche del 20% de valor comercial financiado en su mayoría por BBVA.
- El mercado en vivienda nueva de Pachuca muestra diversos escenarios, si lo que se busca es vender rápido el segmento Medio vende 40 unidades al mes con un mínimo por proyecto de 0.1 unidades a un máximo de 6.5 unidades, si se busca menor competencia con bajos precios el segmento económico puede ser el adecuado, aunque es importante recalcar que históricamente las clasificaciones más bajas se han contraído por lo que resultaría un riesgo para el posicionamiento de marca y consumo futuro, el segmento Residencial vende 15 unidades al mes, por lo que sería una mejor retribución que el Medio, pero con un tiempo de venta más largo (aparte de ser la clasificación con mayor inventario respecto a sus unidades ofertadas), el segmento Residencial Plus tiene una oportunidad al no contar con mucha competencia, y contar con pocos inventarios, por el pequeño tamaño de proyecto se estima que lleva aproximadamente 29 meses promedio en venderse.

Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



Vivienda nueva
terminada



**Lotes en
fraccionamiento**



Lotes unitarios



Conclusiones de
los mercados

Ubicación de proyectos vigentes de lotes en fraccionamiento

- En el presente mapa se muestran las ubicaciones de los proyectos de lotes en fraccionamiento de la Zona Metropolitana de Pachucha.
 - De acuerdo al levantamiento de información existe un total de 22 desarrollos, con precios desde \$420,000 hasta \$7.0 Millones de pesos.
 - En las inmediaciones al predio se encuentran al menos 5 proyectos de los segmentos Medio y Residencial, siendo Rosso Residencial (ID 8) de los desarrollos con mejor desempeño comercial y con poco tiempo para agotar su inventario.

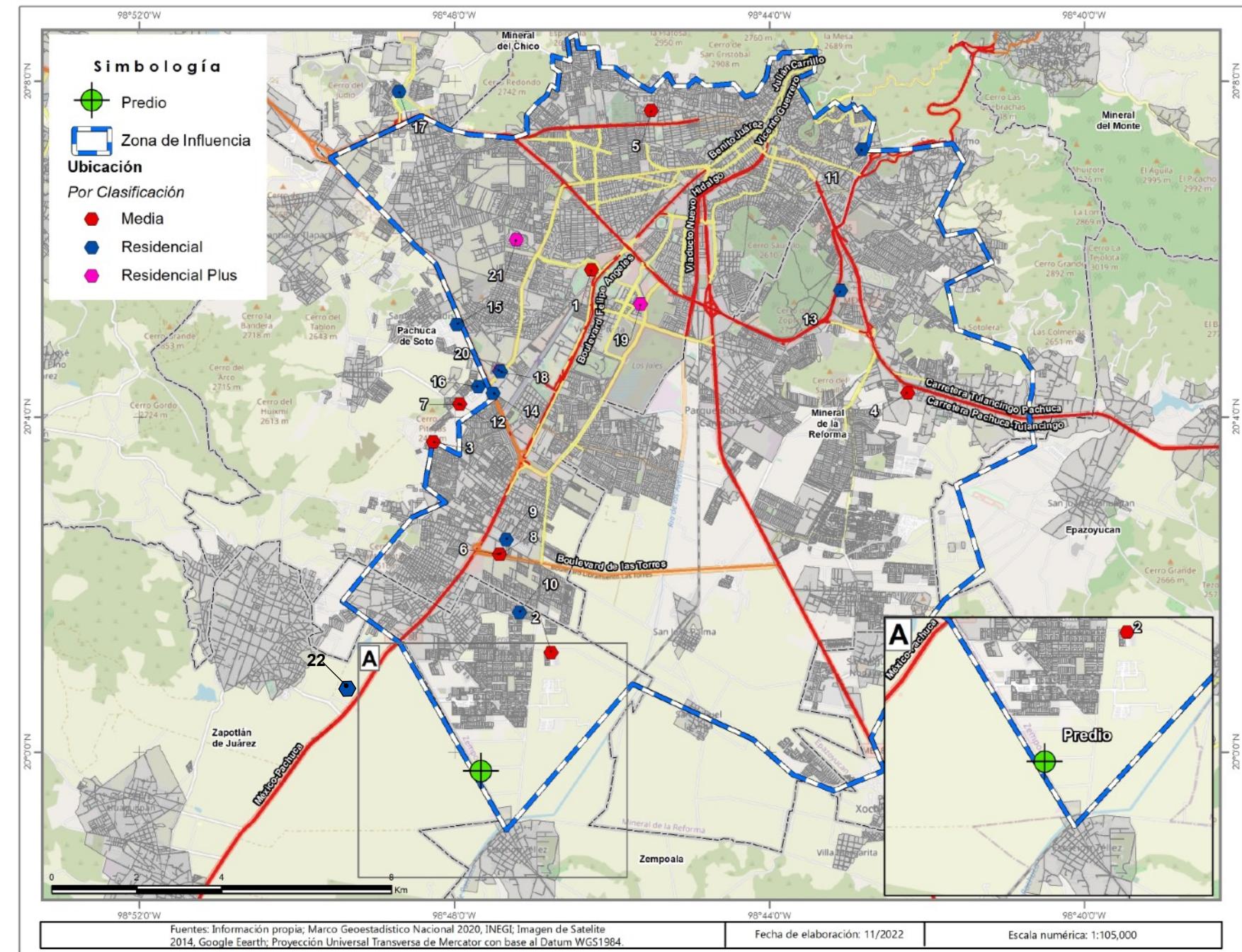


Tabla de oferta

ID	Segmento	Nombre	Superficie de terreno	Frente	Fondo	Precio unitario	Precio por m2	Unidades total	Unidades vendidas	Absorción	Éxito comercial
1	M	Fraccionamiento camino real	105 m2	7mts	15mts	\$420,000	\$4,000	900	680	16.4	1.82%
2	M	Villas San juan	105 m2	6mts	18mts	\$480,000	\$4,571	210	194	3.0	1.41%
3	M	El Dorado	99 m2	6mts	17mts	\$500,000	\$5,051	40	6	0.9	2.13%
4	M	Bosques de San Ángel	120 m2	8mts	16mts	\$504,000	\$4,200	13	2	0.4	3.18%
5	M	EL Rincón del Mayab	120 m2	8mts	15mts	\$540,000	\$4,500	120	29	3.7	3.09%
6	M	Rincón del sur	120 m2	8mts	15mts	\$576,000	\$4,800	79	62	11.3	14.29%
7	M	Antal Residencial	105 m2	7mts	15mts	\$600,000	\$5,714	30	1	0.05	0.16%
8	M	Rosso Residencial	128 m2	8mts	16mts	\$640,000	\$5,000	190	121	22.0	11.59%
9	R	Explanada Sur Etapa I a V	120 m2	8mts	15mts	\$756,000	\$6,300	422	419	7.8	1.86%
10	R	Jardines del Sur	136 m2	7mts	19mts	\$780,000	\$5,735	120	62	1.5	1.23%
11	R	Pedregal de las Haciendas	200 m2	8mts	25mts	\$840,000	\$4,200	120	113	1.3	1.11%
12	R	Gema Residencial	144 m2	8mts	18mts	\$863,856	\$5,999	326	200	14.8	4.55%
13	R	Villa Airosa Privada 2 y 3	132 m2	8mts	17mts	\$924,000	\$7,000	481	421	22.4	4.65%
14	R	Fraccionamiento Real San Miguel	145 m2	8mts	18mts	\$942,500	\$6,500	70	15	3.1	4.43%
15	R	Altara 164 Etapa I y II	140 m2	8mts	18mts	\$980,000	\$7,000	240	220	3.8	1.60%
16	R	La Cartuja	200 m2	10mts	20mts	\$1,200,000	\$6,000	246	210	5.9	2.40%
17	R	Los Frailes	298 m2	14mts	21mts	\$1,266,287	\$4,249	72	22	2.8	3.90%
18	R	Cardel Residencial	180 m2	8mts	23mts	\$1,296,000	\$7,200	53	40	3.5	6.57%
19	RP	Jardines Residencial San Francisco	240 m2	12mts	20mts	\$1,920,000	\$8,000	120	70	2.0	1.69%
20	RP	Cardell Residencial	325 m2	10mts	33mts	\$2,567,500	\$7,900	53	50	0.7	1.34%
21	RP	Reencuentro Residencial	820 m2	20mts	41mts	\$7,005,260	\$8,543	92	13	0.3	0.30%
22	R	Residencial Paseos de Acayuca	128 m2	8mts	16mts	\$998,400	\$7,800	62	58	3.4	5.50%

Resumen del mercado de lotes en fraccionamiento según segmento

- La siguiente tabla presenta el resumen de las características de los 22 proyectos de lotes en fraccionamiento vigentes identificados en el área de influencia.
- Los 22 desarrollos suman un total de 5,047 unidades en el mercado, de las cuales casi el 21% se encuentran en inventario (1,051 unidades). El precio promedio ponderado de los lotes es de \$942,066 y de \$5,661 pesos por metro cuadrado, con un superficie de terreno ponderada de 155m2.
- El segmento con menor proyectos en el mercado es el Residencial Plus al tener 3 proyectos con 567 unidades totales de las cuales el 23% se encuentran en inventario. Cuenta con una absorción en el mercado de 3 unidades por mes y un éxito comercial de 1.1%.
- El segmento con mayor presencia en el mercado es el Residencial con 2,878 unidades totales divididas en 11 desarrollos, de las cuales se han vendido cerca del 85% y ofreciendo únicamente 432 lotes disponibles. Cuenta con una absorción en el mercado de 70 unidades por mes y un éxito comercial de 3.4%.
- La clasificación Media cuenta con el 31% de sus unidades en inventario, presenta un éxito comercial del 4.7% y una absorción en el mercado de 58 unidades por mes. Cabe mencionar que el precio ponderado en este segmento es de \$477,406 y un valor por m2 de \$4,335.

Segmento	Media	Residencial	Residencial Plus	Total general
Número de proyectos	8	11	3	22
Superficie mínima	99 m2	120 m2	240 m2	99 m2
Superficie promedio	113 m2	166 m2	462 m2	187 m2
Superficie ponderada	110 m2	151 m2	458 m2	155 m2
Superficie máxima	128 m2	298 m2	820 m2	820 m2
Precio unitario mínimo	\$420,000	\$756,000	\$1,920,000	\$420,000
Precio unitario promedio	\$532,500	\$986,095	\$3,830,920	\$1,209,082
Precio unitario ponderado	\$477,406	\$930,212	\$3,814,949	\$942,066
Precio unitario máximo	\$640,000	\$1,296,000	\$7,005,260	\$7,005,260
Precio m2 mínimo	\$4,000	\$4,200	\$7,900	\$4,000
Precio m2 promedio	\$4,730	\$6,180	\$8,148	\$5,921
Precio m2 ponderado	\$4,335	\$6,309	\$8,169	\$5,661
Precio m2 máximo	\$5,714	\$7,800	\$8,543	\$8,543
Unidades en el mercado	1,582	2,212	265	4,059
Inventario en el mercado	487	432	132	1,051
Absorción en el mercado	58	70	3	131
Proyectos	8	11	3	22
Absorción mínima	0.05	1.33	0.28	0.05
Absorción promedio	7.2	6.4	1.0	6.0
Absorción máxima	22.0	22.4	2.0	22.4
Éxito comercial promedio	4.7%	3.4%	1.1%	3.6%
Meses de venta promedio	20	31	51	30
Meses en inventario promedio	92	11	105	55
Relación Inventario/Unidades	30.8%	19.5%	49.8%	25.9%

Resumen del mercado de lotes en fraccionamiento según rango de superficie

- En el área de influencia se identificaron 8 proyectos con productos tipo de una superficie menor a 120m² y un precio unitario promedio ponderado de \$525,186, el valor por m² va desde \$4,000 hasta \$6,300 y la superficie de terreno va desde 99m² hasta 120m², con un promedio de 110m². El mercado absorbe 43 unidades por mes, y el promedio de ventas por proyectos es de 5.4 unidades que genera un éxito comercial de 3.5%.
- Los lotes tipo que se ubican en el rango entre 121m² y 150m² cuentan con la mayor presencia en el mercado con 2,155 unidades de las cuales el 18.2% se encuentran disponibles, esto hace referencia a un mercado sub ofertado. Los precios unitarios van desde \$640,000 hasta \$998,400 pesos. Cuentan con un éxito comercial de 4.8% y niveles de ventas promedio por proyecto de 10 unidades por mes, bajo dichos de absorción el periodo para que se agote el inventario disponible es de menos de un año.
- Se identificaron 7 proyectos de productos tipo con áreas superiores a los 151m², presentan un precio unitario ponderado de \$2.0 Millones de pesos. Actualmente 238 unidades se encuentran disponibles lo que representa el 22.5%.
- La tabla muestra como es evidente que los productos más grandes y por ende más caros cuentan con ventas más bajas.

Segmento	<120m ²	121m ² - 150m ²	> 151 m ²	Total general
Número de proyectos	8	7	7	22
Superficie mínima	99 m ²	128 m ²	180 m ²	99 m ²
Superficie promedio	112 m ²	136 m ²	323 m ²	187 m ²
Superficie ponderada	110 m ²	136 m ²	298 m ²	155 m ²
Superficie máxima	120 m ²	145 m ²	820 m ²	820 m ²
Precio unitario mínimo	\$420,000	\$640,000	\$840,000	\$420,000
Precio unitario promedio	\$547,000	\$875,537	\$2,299,292	\$1,209,082
Precio unitario ponderado	\$525,186	\$875,982	\$2,072,516	\$942,066
Precio unitario máximo	\$756,000	\$998,400	\$7,005,260	\$7,005,260
Precio m ² mínimo	\$4,000	\$5,000	\$4,200	\$4,000
Precio m ² promedio	\$4,892	\$6,433	\$6,585	\$5,921
Precio m ² ponderado	\$4,722	\$6,434	\$6,392	\$5,661
Precio m ² máximo	\$6,300	\$7,800	\$8,543	\$8,543
Unidades en el mercado	1,814	1,489	756	4,059
Inventario en el mercado	421	392	238	1,051
Absorción en el mercado	43	71	17	131
Proyectos	8	7	7	22
Absorción mínima	0.05	1.48	0.28	0.05
Absorción promedio	5.4	10.2	2.4	6.0
Absorción máxima	16.4	22.4	5.9	22.4
Éxito comercial promedio	3.5%	4.8%	2.5%	3.6%
Meses de venta promedio	26	23	42	30
Meses en inventario promedio	105	11	49	55
Relación Inventario/Unidades	23.2%	26.3%	31.5%	25.9%

Resumen del mercado de lotes en fraccionamiento según rango de precio unitario

- La presente tabla resumen presenta los proyectos de lotes en fraccionamiento distribuidos por rangos de precios unitarios.
- 7 de los 22 proyectos cuentan con precios menores a \$600,000, con superficies desde 99m² hasta 120m², con precios unitarios entre \$420,000 y \$600,000 pesos. Cuentan con 418 unidades en inventario y una absorción en el mercado de 36 unidades al mes.
- El rango entre \$601,000 y \$800,000 oferta 972 unidades divididas en 3 proyectos, únicamente el 13.4% de las unidades totales (972) se encuentran disponibles. Presentan ventas mensuales totales de 31 unidades por mes, 10.5 ventas por proyecto y un éxito comercial de 2.9%.
- El rango entre \$800,001 y 1.0 Millón de pesos oferta 1,725 unidades de las cuales el 15.8% de las unidades se encuentran disponibles, los productos van desde 128m² hasta 200m², precios por m² entre \$4,200 y \$7,800 y precios de venta ponderados de \$916,041.
- Se identifican 6 desarrollos con productos tipo con precios mayores a \$1.1 Millones de pesos, la superficie promedio ponderada es de 317m², con un precio unitario promedio de \$2.3 Millones de pesos. Su absorción del mercado para este tipo de productos es de 15 unidades por mes.

Segmento	< \$600,000	\$600,001 - \$800,000	\$800,001 - \$1.0 mdp	> 1.1 mdp	Total general
Número de proyectos	7	3	6	6	22
Superficie mínima	99 m ²	120 m ²	128 m ²	180 m ²	99 m ²
Superficie promedio	111 m ²	128 m ²	148 m ²	344 m ²	187 m ²
Superficie ponderada	107 m ²	125 m ²	143 m ²	317 m ²	155 m ²
Superficie máxima	120 m ²	136 m ²	200 m ²	820 m ²	820 m ²
Precio unitario mínimo	\$420,000	\$640,000	\$840,000	\$1,200,000	\$420,000
Precio unitario promedio	\$517,143	\$725,333	\$924,793	\$2,542,508	\$1,209,082
Precio unitario ponderado	\$455,213	\$729,825	\$916,041	\$2,305,066	\$942,066
Precio unitario máximo	\$600,000	\$780,000	\$998,400	\$7,005,260	\$7,005,260
Precio m ² mínimo	\$4,000	\$5,000	\$4,200	\$4,249	\$4,000
Precio m ² promedio	\$4,691	\$5,678	\$6,417	\$6,982	\$5,921
Precio m ² ponderado	\$4,244	\$5,870	\$6,501	\$6,805	\$5,661
Precio m ² máximo	\$5,714	\$6,300	\$7,800	\$8,543	\$8,543
Unidades en el mercado	1,392	732	1,299	636	4,059
Inventario en el mercado	418	130	272	231	1,051
Absorción en el mercado	36	31	49	15	131
Proyectos	7	3	6	6	22
Absorción mínima	0.05	1.48	1.33	0.28	0.05
Absorción promedio	5.1	10.5	8.1	2.5	6.0
Absorción máxima	16.4	22.0	22.4	5.9	22.4
Éxito comercial promedio	3.7%	4.9%	3.6%	2.7%	3.6%
Meses de venta promedio	22	34	33	34	30
Meses en inventario promedio	105	21	7	57	55
Relación Inventario/Unidades	30.0%	17.8%	20.9%	36.3%	25.9%

Resumen del mercado de lotes en fraccionamiento según rango de precio por m²

- Se observan 8 proyectos con precios por m² menores a \$5,000, con superficies entre 105m² hasta 298m², donde los precios unitarios van desde \$420,000 hasta \$1.2 Millones de pesos. Cuentan con una absorción del mercado de 61 unidades por mes.
- En el rango entre \$5,001 y \$6,000 pesos por m² se identificaron 5 proyectos, de los cuales el 37% de sus unidades se encuentran disponibles de un total de 762 lotes, la absorción del mercado es de 23 unidades al mes y por proyecto se encuentran comercializando 7.6 unidades. Presentan superficies entre 99m² hasta 200m² y precios unitarios que van desde \$500,000 hasta \$1,200,000 pesos.
- Los desarrollos con precio por m² entre \$6,001 y \$7,000 son 4, cuentan con áreas habitables entre 120m² y 145m² y precio unitario ponderado de \$877,701.
- 5 proyectos de los 22 identificados en la zona de influencia cuentan con precios por m² mayores a \$7,001 pesos, en total suman 380 unidades de las cuales 149 se encuentran en inventario. La superficie de los lotes tipo van desde 128m² hasta 820m², el ticket de venta se encuentra en un rango desde \$998,400 hasta \$7.0 Millones de pesos.

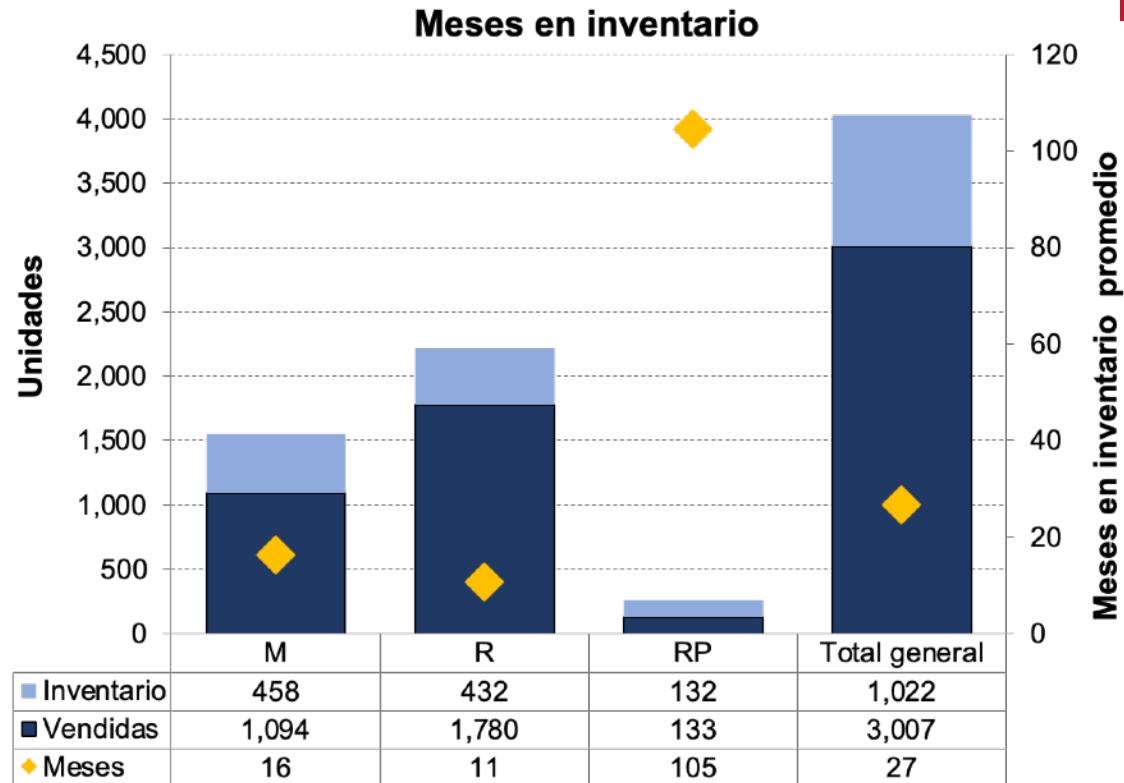
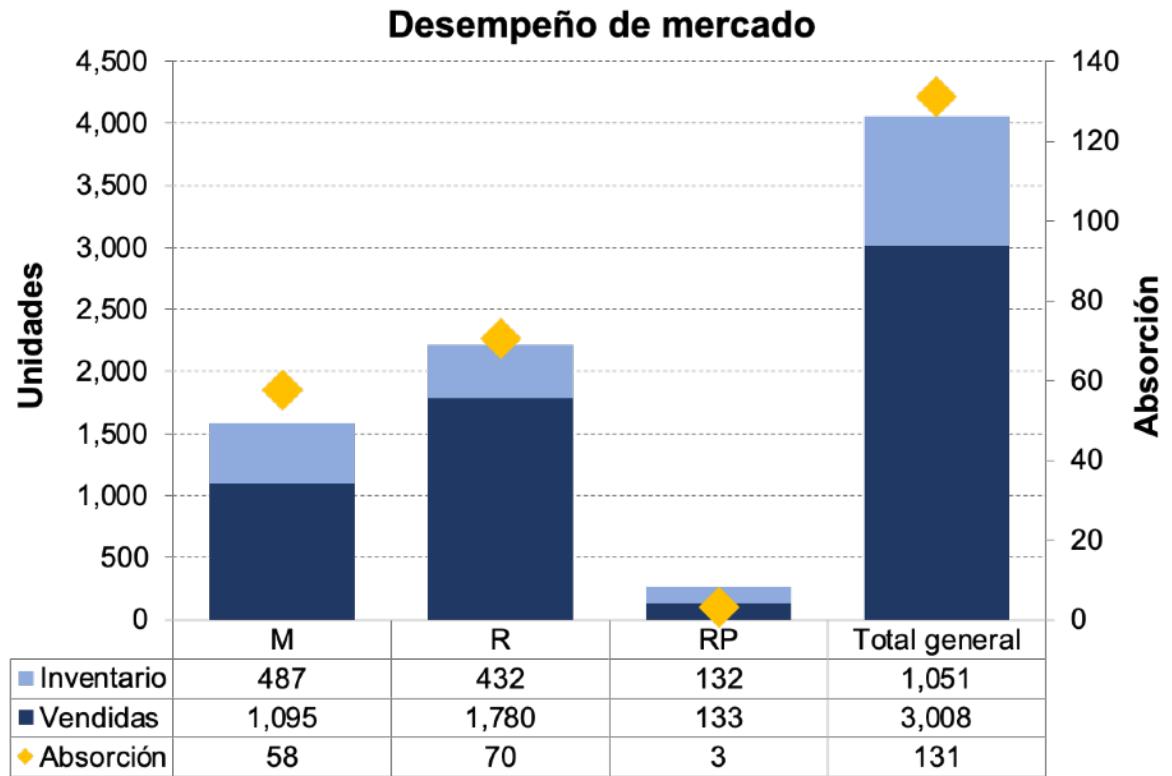
Segmento	< \$5,000	\$5,001 - \$6,000	\$6,001 - \$7,000	> \$7,001	Total general
Número de proyectos	8	5	4	5	22
Superficie mínima	105 m ²	99 m ²	120 m ²	128 m ²	99 m ²
Superficie promedio	150 m ²	137 m ²	134 m ²	339 m ²	187 m ²
Superficie ponderada	124 m ²	157 m ²	130 m ²	366 m ²	155 m ²
Superficie máxima	298 m ²	200 m ²	145 m ²	820 m ²	820 m ²
Precio unitario mínimo	\$420,000	\$500,000	\$756,000	\$998,400	\$420,000
Precio unitario promedio	\$658,286	\$788,771	\$900,625	\$2,757,432	\$1,209,082
Precio unitario ponderado	\$533,585	\$929,681	\$877,701	\$3,004,080	\$942,066
Precio unitario máximo	\$1,266,287	\$1,200,000	\$980,000	\$7,005,260	\$7,005,260
Precio m ² mínimo	\$4,000	\$5,051	\$6,300	\$7,200	\$4,000
Precio m ² promedio	\$4,440	\$5,700	\$6,700	\$7,889	\$5,921
Precio m ² ponderado	\$4,280	\$5,897	\$6,728	\$7,973	\$5,661
Precio m ² máximo	\$5,000	\$6,000	\$7,000	\$8,543	\$8,543
Unidades en el mercado	1,704	762	1,213	380	4,059
Inventario en el mercado	481	283	138	149	1,051
Absorción en el mercado	61	23	37	10	131
Proyectos	8	5	4	5	22
Absorción mínima	0.41	0.05	3.10	0.28	0.05
Absorción promedio	7.6	4.6	9.3	2.0	6.0
Absorción máxima	22.0	14.8	22.4	3.5	22.4
Éxito comercial promedio	5.0%	2.1%	3.1%	3.1%	3.6%
Meses de venta promedio	28	24	34	36	30
Meses en inventario promedio	12	143	9	64	55
Relación Inventario/Unidades	28.2%	37.1%	11.4%	39.2%	25.9%

Resumen del mercado de lotes en fraccionamiento según rango de unidades totales

- La presente tabla resumen muestra la situación del mercado de los lotes en fraccionamiento de acuerdo al rango de unidades totales.
- El 46% de los proyectos de lotes en fraccionamiento cuentan con menos de 100 unidades totales. Éstos, cuentan con superficies de terreno entre 99m² y 820m² y el valor de por m² de entre \$4,200 y \$8,543. El proyecto que eleva las variables de este rango es Reencuentro Residencial, ubicado en la Zona Plateada y se caracteriza como uno de los proyectos más exclusivos de la ciudad.
- Los desarrollos entre 101 y 175 unidades totales son 4 y cuentan con superficies entre 120m² y 240m² con un promedio de 174m², el precio unitario ponderado es de \$1,020,000 y el valor por m² desde \$4,200 a \$8,000. El promedio de ventas mensuales por proyecto es de 2.1 unidades.
- El rango entre 176 a 250 unidades incluye 4 proyectos que aportan al mercado 886 unidades, de las cuales 141 se encuentran en inventario, considerando los ritmos de absorción de 35 unidades al mes, el inventario se estaría agotando en 5 meses. Los productos cuentan con 146m² y precio de venta de \$849,661.
- Los proyectos con más de 251 unidades son 4 y suman un total de 2,129, de las cuales 409 se encuentran en inventario.

Segmento	< 100 u	101 - 175 u	176 - 250 u	> 251 u	Total general
Número de proyectos	10	4	4	4	22
Superficie mínima	99 m ²	120 m ²	105 m ²	105 m ²	99 m ²
Superficie promedio	234 m ²	174 m ²	143 m ²	125 m ²	187 m ²
Superficie ponderada	284 m ²	174 m ²	146 m ²	120 m ²	155 m ²
Superficie máxima	820 m ²	240 m ²	200 m ²	144 m ²	820 m ²
Precio unitario mínimo	\$500,000	\$540,000	\$480,000	\$420,000	\$420,000
Precio unitario promedio	\$1,625,595	\$1,020,000	\$825,000	\$740,964	\$1,209,082
Precio unitario ponderado	\$2,053,819	\$1,020,000	\$849,661	\$668,433	\$942,066
Precio unitario máximo	\$7,005,260	\$1,920,000	\$1,200,000	\$924,000	\$7,005,260
Precio m ² mínimo	\$4,200	\$4,200	\$4,571	\$4,000	\$4,000
Precio m ² promedio	\$6,196	\$5,609	\$5,643	\$5,825	\$5,921
Precio m ² ponderado	\$6,450	\$5,609	\$5,718	\$5,440	\$5,661
Precio m ² máximo	\$8,543	\$8,000	\$7,000	\$7,000	\$8,543
Unidades en el mercado	564	480	886	2,129	4,059
Inventario en el mercado	295	206	141	409	1,051
Absorción en el mercado	26	9	35	61	131
Proyectos	10	4	4	4	22
Absorción mínima	0.05	1.33	2.96	7.84	0.05
Absorción promedio	2.6	2.1	8.7	15.4	6.0
Absorción máxima	11.3	3.7	22.0	22.4	22.4
Éxito comercial promedio	4.2%	1.8%	4.3%	3.2%	3.6%
Meses de venta promedio	20	42	41	32	30
Meses en inventario promedio	102	23	5	8	55
Relación Inventario/Unidades	52.3%	42.9%	15.9%	19.2%	25.9%

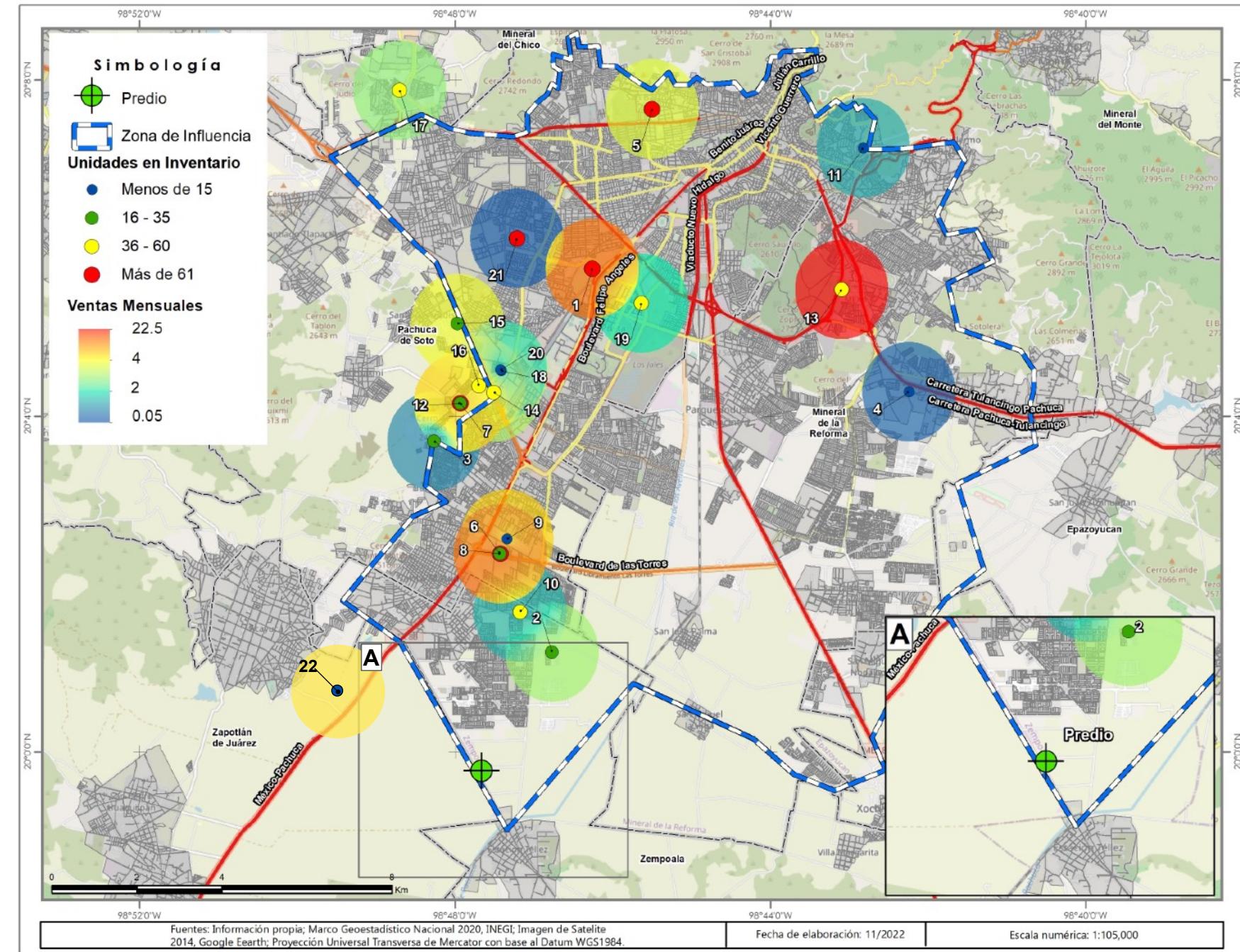
Inventario vigente según clasificación



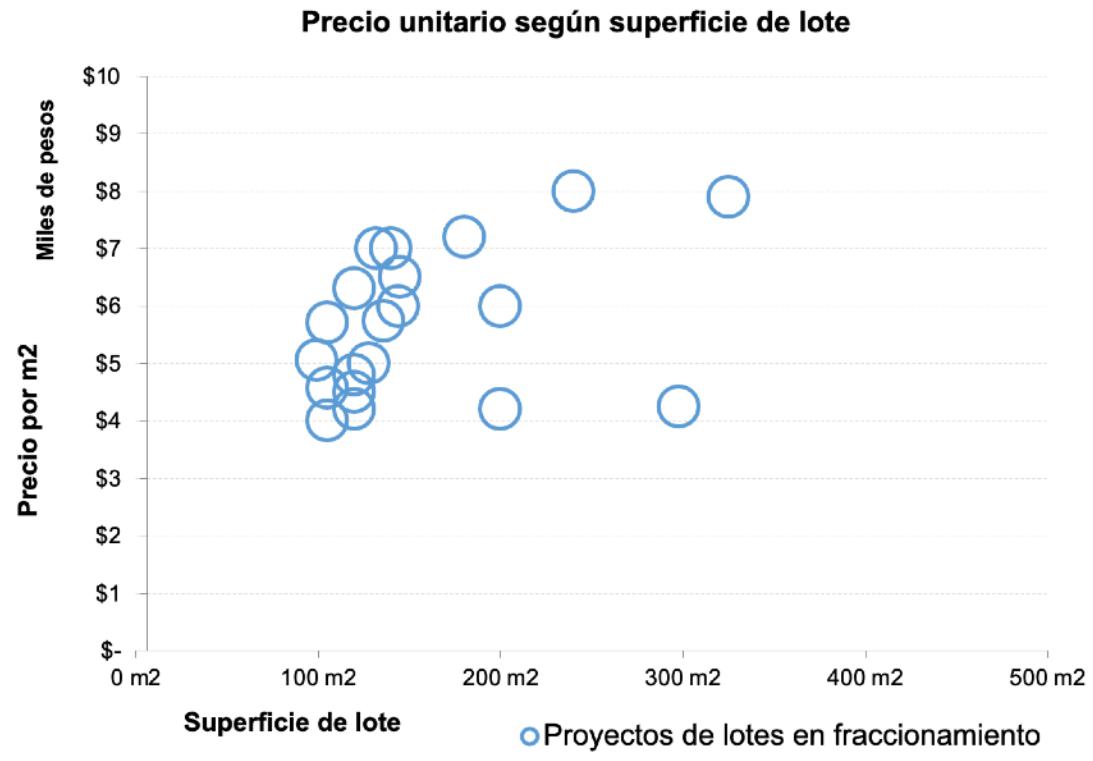
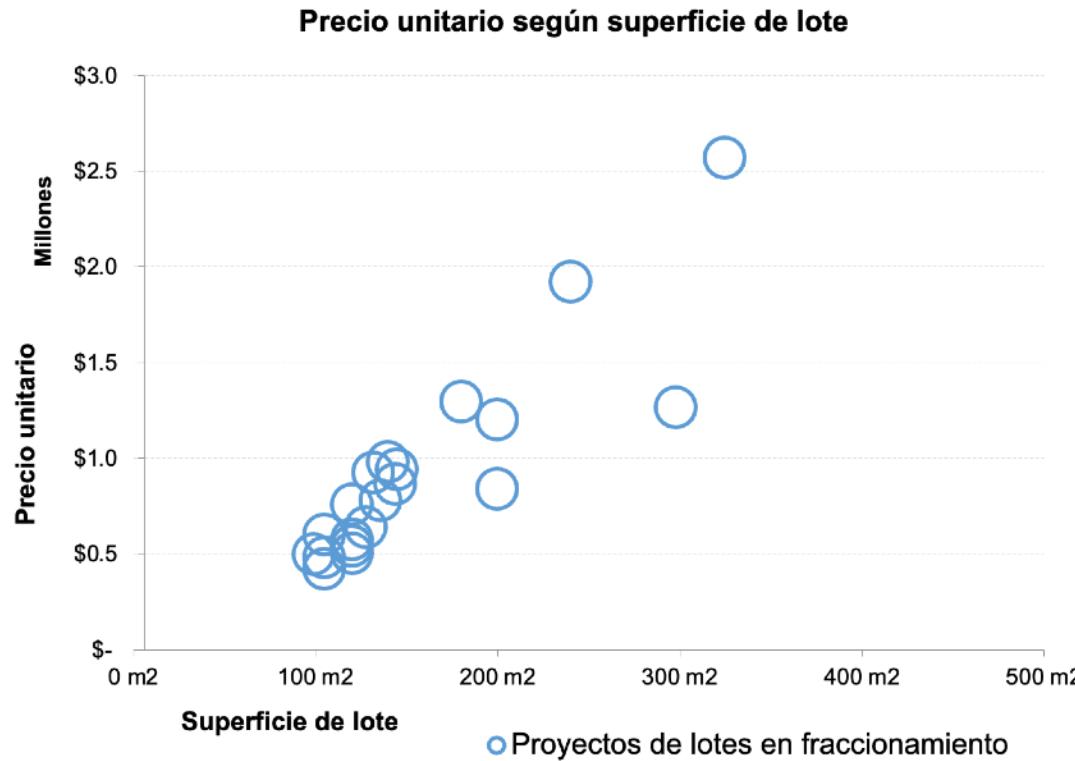
- Los productos del segmento Medio, cuentan con 487 unidades disponibles y una absorción en el mercado de 58 unidades por mes, con base en lo anterior se estima que el inventario podría terminarse en 16 meses en promedio, dejando fuera el proyecto Antal, que cuenta con un desempeño comercial muy bajo.
- Los lotes que se encuentran en el segmento Residencial presentan mayor demanda, con niveles de venta de 70 unidades por mes, aún se encuentran disponibles 432 unidades, bajo estas condiciones los proyectos con dichas características cuentan aún con 11 meses de inventario en promedio.
- Los productos Residencial plus cuentan con 132 unidades disponibles, debido a la absorción del mercado para este tipo de lotes el tiempo estimado para que se termine su inventario es de 13105meses en promedio, siendo el segmento con el menor tiempo.

Unidades en inventario y ventas mensuales

- Las esferas representan el rango de precio por metro cuadrado, siendo el rojizo los precios más elevadas y azulado los más bajos; mientras que los puntos representan la cantidad de área habitable, con mayor volumen los más grandes y más pequeños los de menor cantidad, siguiendo la misma dinámica de color que las ventas.
 - La zona del centro de Pachuca tiene los mayores precios por m² en la zona de influencia, ofertando áreas mayores a 181m² debido a la oferta del segmento Residencial Plus.
 - La parte sur de la zona de influencia muestra un precio por m² debajo de los \$6,000 con menos de 130m² en los productos ofrecidos.
 - La zona norte muestra los precios por m² más bajos de Pachuca, los cuales se localizan en la periferia y cuentan con las mayores áreas.
 - El valor m² que colinda con el predio es el de rango de valor bajo, con precios debajo de \$6,000 y vivienda de hasta menor a 180m².



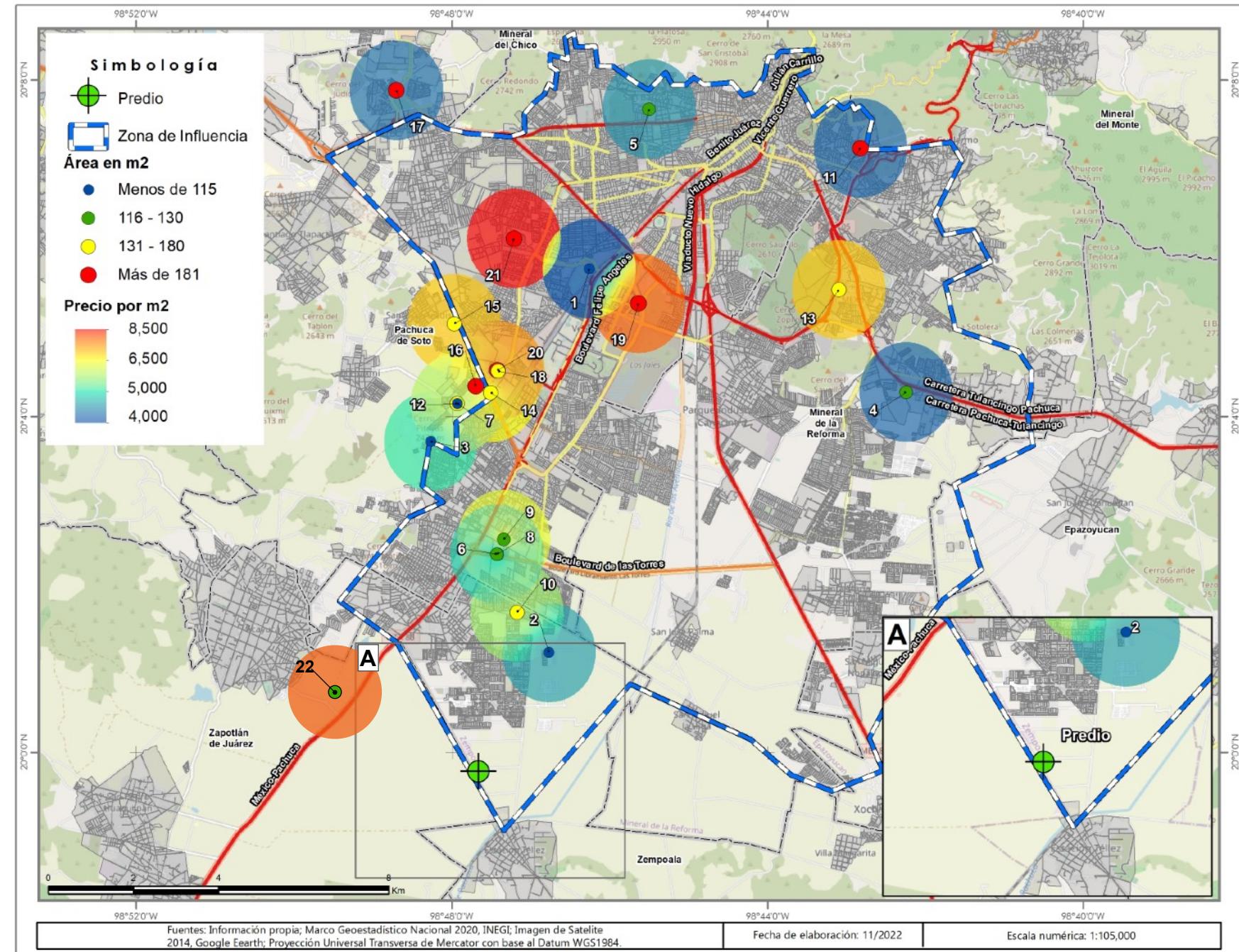
Superficie de lote según precio unitario y precio por m²



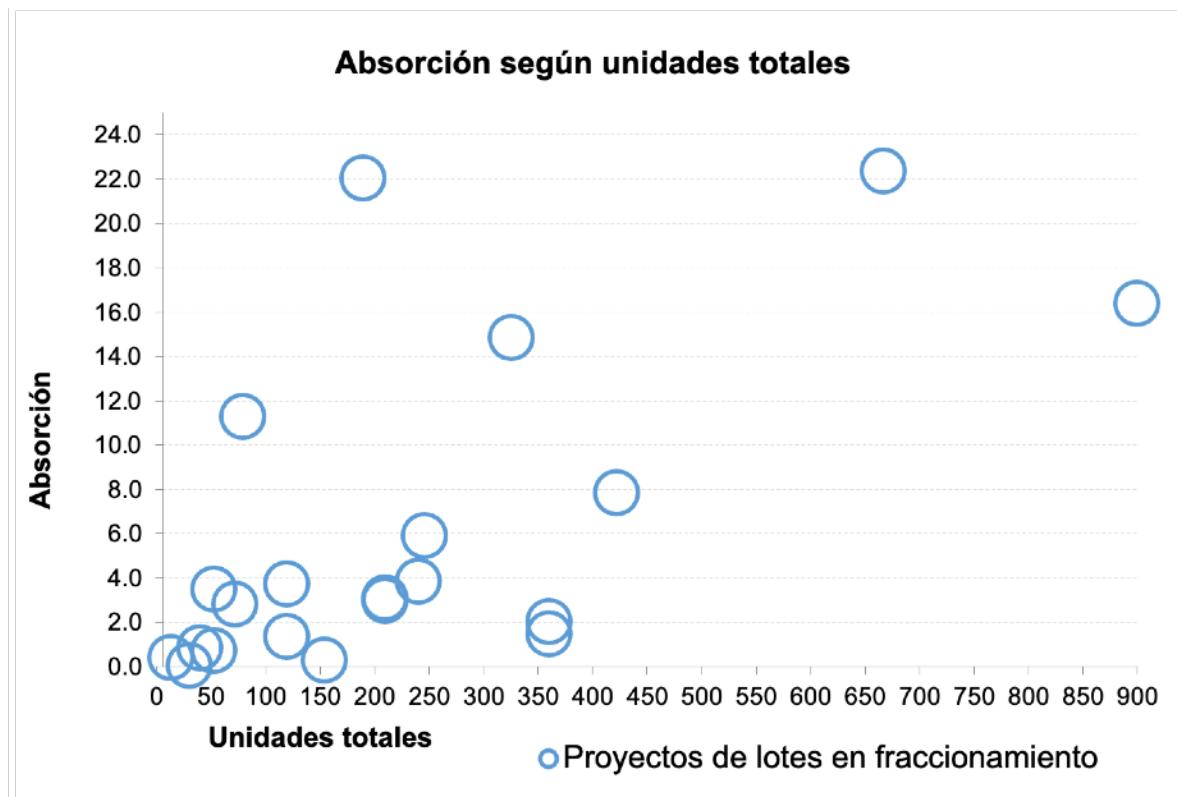
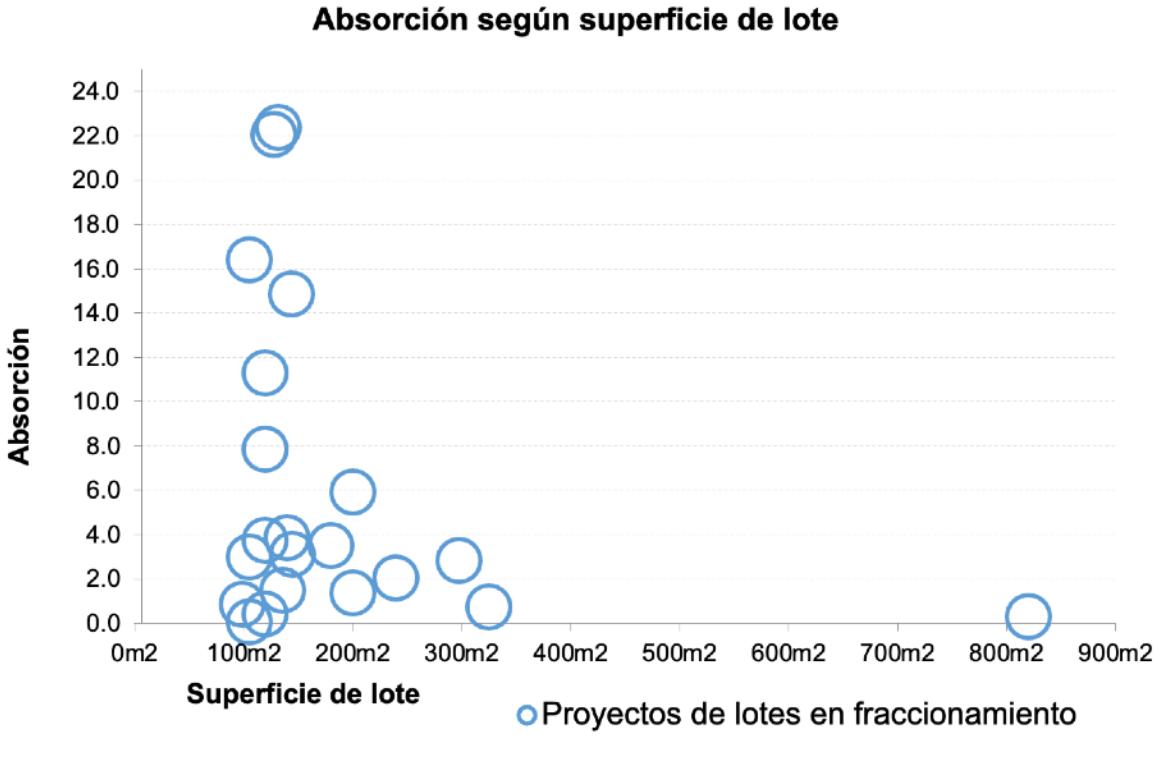
- El mercado de lotes en fraccionamiento en la Zona Metropolitana de Pachuca presenta en su mayoría una correlación positiva entre superficie de lotes y los precios unitarios, es decir conforme las áreas aumentan de tamaño los precios unitarios hacen lo mismo, siendo proporcionalmente menor en los lotes con mayor superficie.
- En el caso de la relación entre superficie y el valor por metro cuadrado no existe una correlación significativa, esto quiere decir que conforme las superficies aumentan de tamaño, los precios por m² no necesariamente tendrían que hacerlo. Para efectos de este cruce otras variables son las que impactan como lo son amenidades, ubicación, tamaño de proyectos por mencionar algunas.

Área y precio por m²

- Las esferas representan el rango de ventas mensuales, siendo el rojizo las ventas más elevadas y azulado las más bajas; mientras que los puntos representan la cantidad de inventario, con mayor unidades los más grandes y más pequeños los de menor cantidad, siguiendo la misma dinámica de color que las ventas.
- La zona del centro de Pachuca tiene un nivel de ventas bajo de hasta 2 unidades mensuales (omitiendo el Fraccionamiento camino real que debido a su precio tiene mayores ventas)
- La parte sur de la zona de influencia muestra ventas intermedias, entre 2 unidades a 4 unidades mensuales y un inventario de hasta 60 unidades.
- La parte norte de la zona de influencia refleja las mayores ventas junto a los lotes cerca del boulevard Ramón Bonfil.
- El nivel de ventas que colinda con el predio es de hasta 2 unidades con un inventario máximo de 35 lotes disponibles.



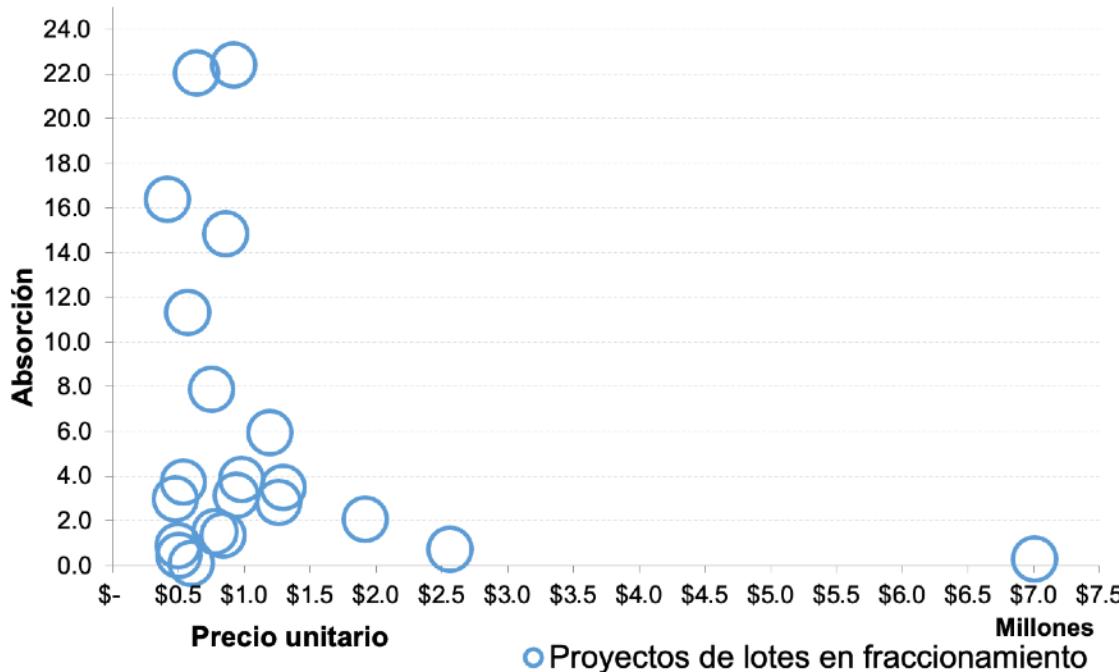
Absorción promedio según lote tipo y unidades totales



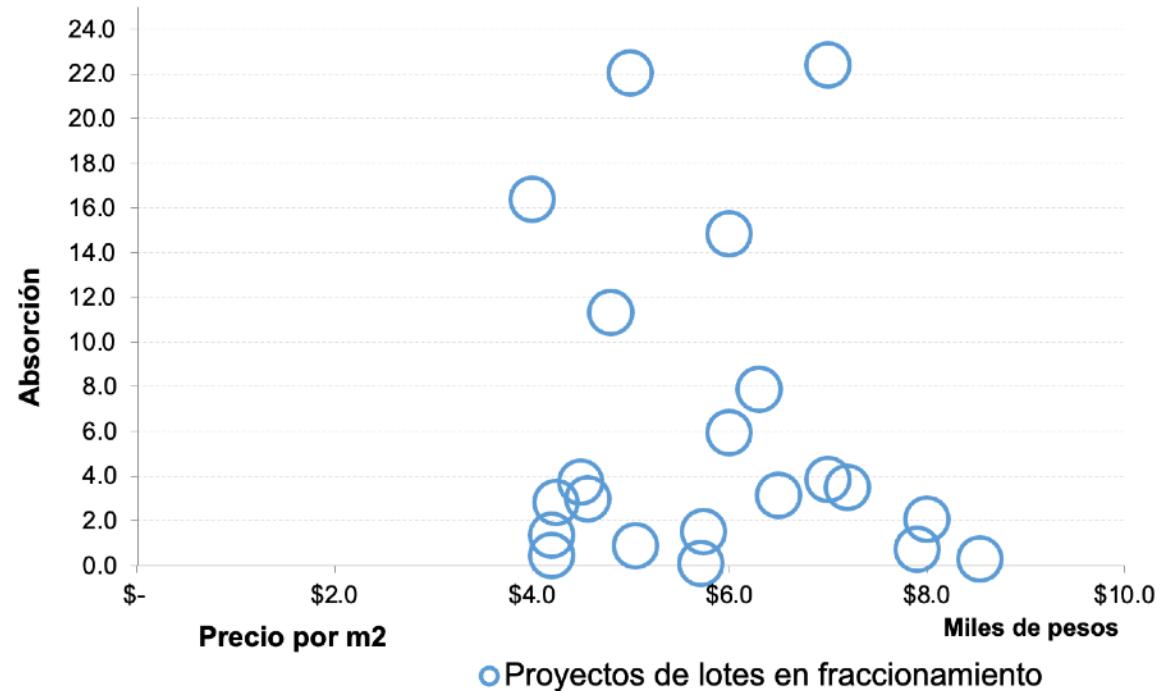
- En la primer superior derecha se observa la relación entre las ventas mensuales y las unidades totales del lote. La tendencia es a la alta, es decir, entre más grande sea la superficie del lote las ventas tienden a subir, esto lo representa claramente que los productos con más unidades también cuentan con precios unitarios más bajos
- En cuanto al cruce de la superficie del proyecto y niveles de venta mostrados en la gráfica superior izquierda, no se observa una correlación alta entre dichas variables. Los proyectos con mayor absorción son el Villa Airosa con una superficie de 132m² y precio unitario de \$924,000 con ventas de 22.4 unidades al mes y Rosso Residencial con superficie de terreno de 105m² a un precio de \$600,000, con ventas de 22 unidades al mes

Absorción promedio según precio unitario y precio por m²

Absorción según precio unitario



Absorción según precio por m²

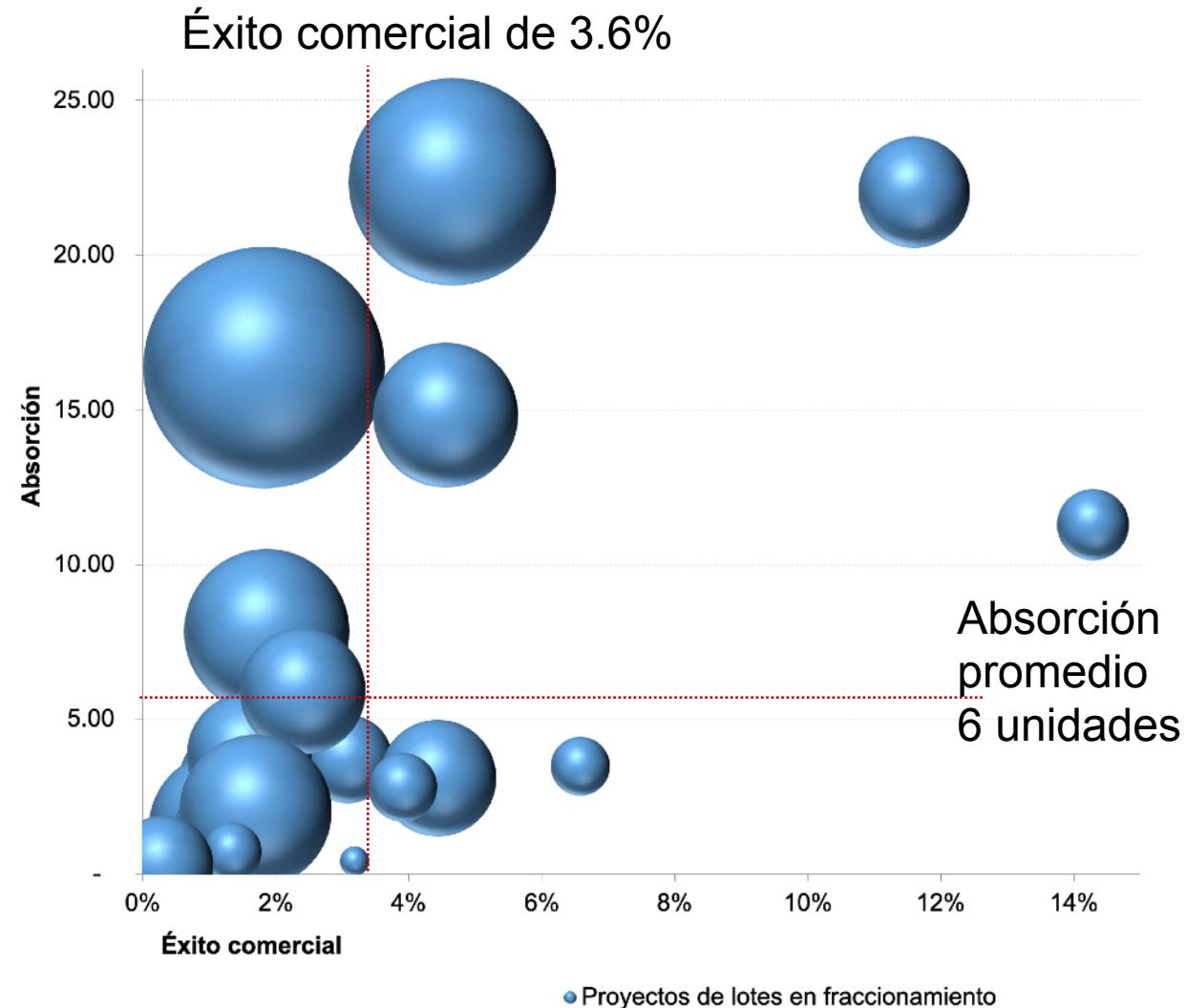


- No hay una correlación significativa entre el nivel de ventas mensuales y el precio unitario de los productos. Sin embargo en la gráfica se observa una tendencia a la baja, es decir, entre más alto es el precio las ventas tienden a bajar.
- Respecto a la relación entre la absorción mensual y el precio por m² tampoco se observa una correlación alta, aunado a esto la tendencia de dispersión si muestra ventas a la baja como va aumentando el precio por m².

Desempeño comercial

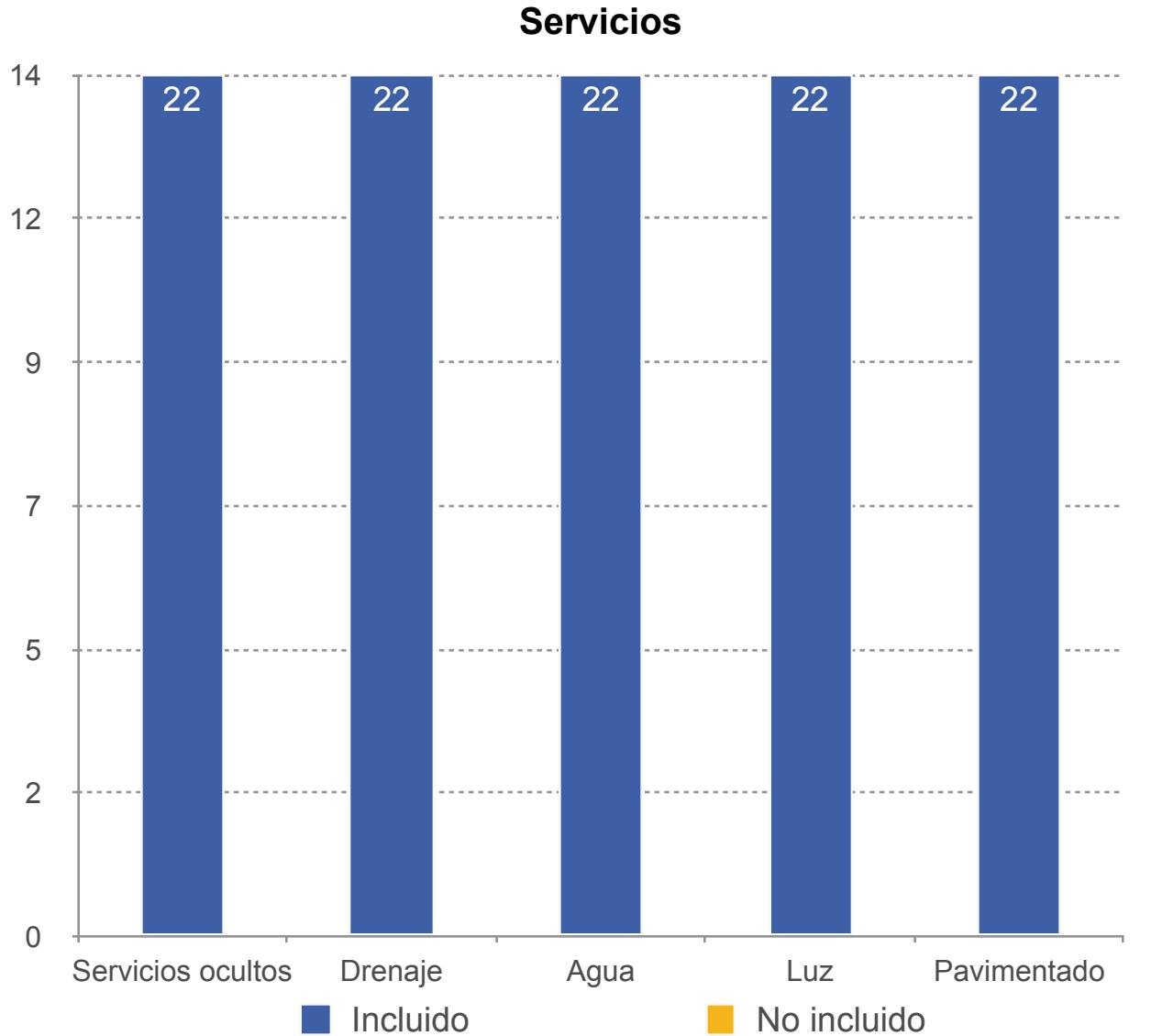
- En la gráfica se presenta en el eje de las X la variable de éxito comercial. En el eje de las Y se grafica la absorción promedio. El tamaño de las esferas representa el número de unidades con las que cuenta cada proyecto. Generalmente, los proyectos con menor cantidad de unidades poseen un mayor éxito comercial, mientras que los proyectos de mayor tamaño, poseen un mayor volumen de ventas aunque su nivel de éxito comercial es relativamente más bajo.
- La absorción promedio de la muestra es de 6 unidades por mes, mientras que el éxito comercial promedio es de 3.6%.
- De esta gráfica únicamente 4 proyectos permanecen por arriba del promedio general de éxito comercial y del nivel de absorción, destacando el proyecto “Rosso Residencial” con los mayores niveles de absorción, éxito comercial e inventario, esto indica que pese al tener gran número de ventas al mes, su tamaño le permitirá agotar sus inventarios de forma rápida, proporcionando producto de 105m² a \$600,000.

Absorción y éxito comercial según tamaño del proyecto



Principales servicios

- Los proyectos que fueron integrados en la evaluación de lotes en fraccionamiento ofrecen:
- En su totalidad servicios ocultos que proporcionan una perspectiva de paisajes más limpios. Es importante mencionar que todos los servicios que se ofrecen se promete a pie de lote.
- El drenaje es otro de los servicios que proporcionan en la compra del lote.
- La luz y el agua aunado al drenaje son otros servicios que se ofrecen a pie de lote al adquirir una propiedad.
- Y el total de los proyectos cuentan con urbanización, es decir, pavimentado.



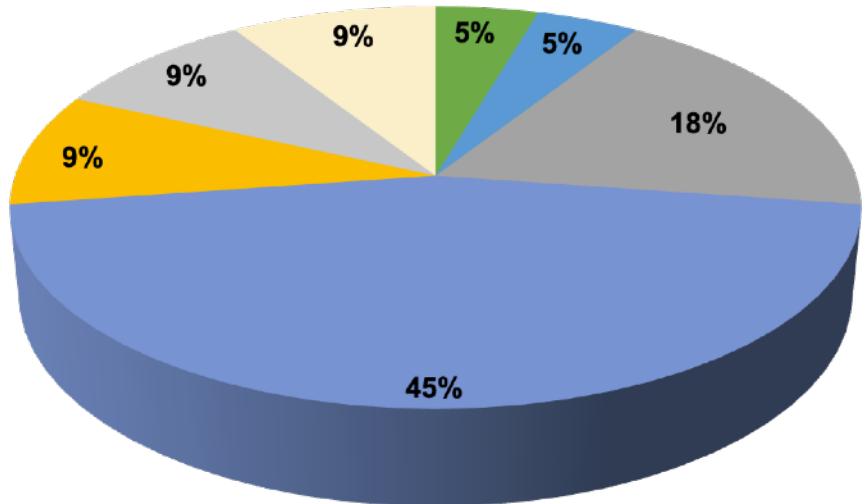
Amenidades

- Al investigar sobre las características de los proyectos que ofertan lotes en fraccionamiento se detectaron las amenidades e instalaciones que se ofrecen mayormente. Áreas verdes, caseta de seguridad y barda perimetral son las encontradas en todos los proyectos, en algunos proyectos se observa que las áreas verdes van en conjunto de juegos infantiles. Esto es una apoyo fundamental para las estrategias de precios, incrementando el valor a aquellos lotes en cercanía.
- En menor proporción se encuentran casa club, alberca, estacionamiento de visitas y área comercial.
- Es importante mencionar que muchos desarrollos se encuentran integrando innovaciones en sus instalaciones como lo son área de mascotas, fogateros y asadores.

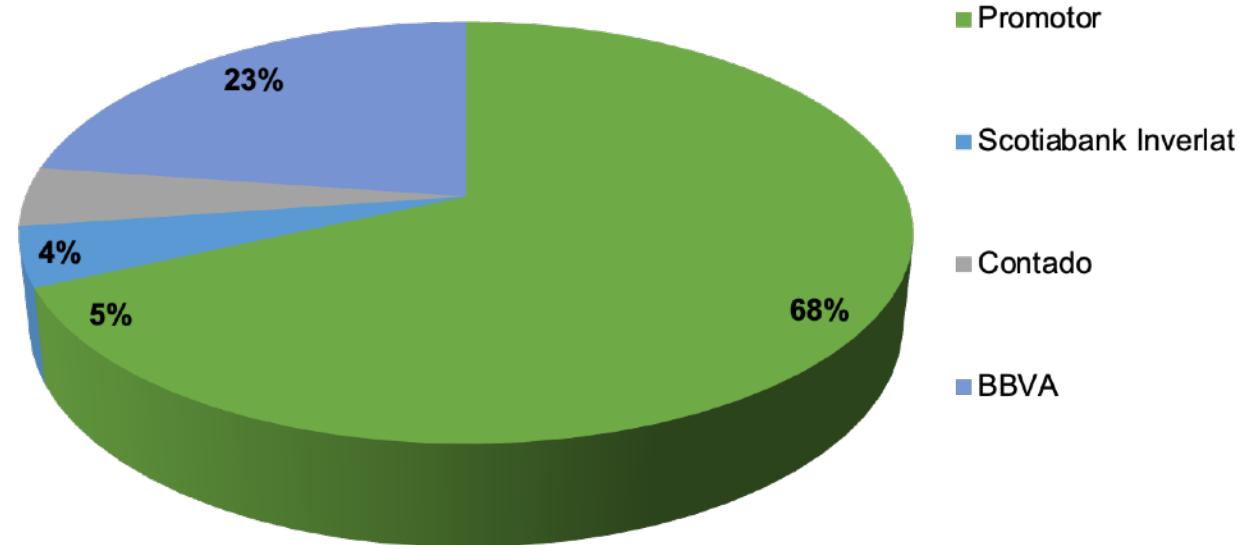
	Área verde	100%		Gimnasio	32%
	Casetas de seguridad	100%		Palapa	36%
	Barda perimetral	100%		Estacionamiento de visitas	18%
	Alberca	14%		Cancha de tenis	23%
	Juegos infantiles	68%		Jogging	36%
	Cancha de usos múltiples	68%		Área comercial	18%
	Casa club	9%		Asadores	36%

Planes de financiamiento

Opciones de enganche



Principales fuentes de crédito



- El financiamiento en lotes a diferencia de la vivienda nueva terminada se proporciona de diferente manera.
- Previamente a cambios en el financiamiento de INFONAVIT e instituciones financieras no se otorgaban créditos para la compra de un terreno, sin embargo, hoy por hoy diferentes familias pueden aplicar a la adquisición de dichos productos financieros.
- Aunado a que el crédito hipotecario no es la principal fuente de financiamiento, en la Zona Metropolitana de Pachuca, los proyectos de lotes en fraccionamiento cuentan con los promotores de venta como el medio para adquirir un crédito.
- En la oferta actual cuenta con la preferencia del 30% de enganche, seguida del 20%.
- Los proyectos cuentan con financiamiento de al menos 12 meses, al incrementar dicho periodo, al menos dos proyectos ofrecen financiamiento a 18 o 24 meses con una tasa de interés de entre 8% y 10%.

Ficha - Villas San Juan

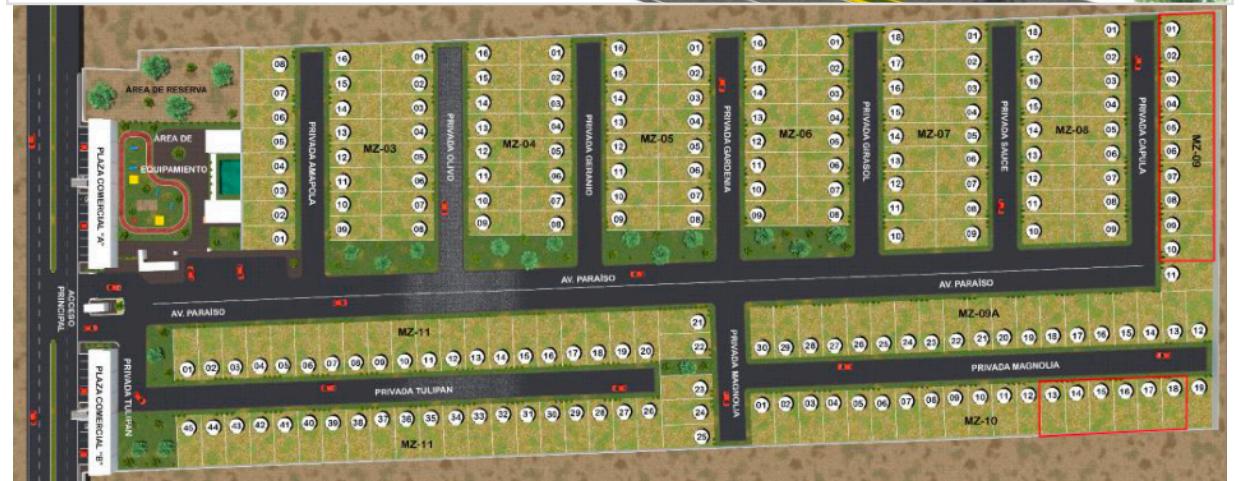
Área tipo	105m2
Precio por m2 tipo	\$4,571
Precio unitario tipo	\$480,000
Unidades totales	210
Unidades vendidas	194
Ventas mensuales promedio	3.0
Éxito comercial	1.41%
Meses para agotar inventario	5.4



Amenidades



- ✓ Alberca
- ✓ Gimnasio
- ✓ Áreas verdes
- ✓ Áreas para niños
- ✓ Zona Comercial



Ficha - Rosso Residencial

Área tipo	128m2
Precio por m2 tipo	\$5,000
Precio unitario tipo	\$640,000
Unidades totales	190
Unidades vendidas	121
Ventas mensuales promedio	22.0
Éxito comercial	11.59%
Meses para agotar inventario	3.1



Amenidades



CON ENFOQUE INTEGRAL Y SUSTENTABLE



Plano de
lotificación

Conclusiones del mercado

- El mercado de lotes en fraccionamiento muestra un tamaño de 131 unidades al mes con un total de 22 proyectos.
- Los desarrollos actualmente comercializando cuentan con un total de 4,059 lotes, de los cuales el casi 26% se encuentra en inventario, lo que representa un mercado sub ofertado, dando oportunidad a nuevos oferentes.
- El segmento Residencial cuentan con el 50% de los proyectos y únicamente el 20% de los lotes disponibles. La variabilidad en el producto de este segmento genera que las ventas por proyecto varíen, desde 1.3 hasta 22.4 unidades al mes.
- De acuerdo a las características del producto y proyecto, el precio tiende a incrementar y disminuir, sin embargo, los dos proyectos con mejor desempeño comercial son Villa Airosa y Rosso Residencial, este último ubicado muy cerca del predio bajo estudio.
- La tendencia del precio de venta va desde \$420,000 el más barato hasta \$7.0 Millones de pesos, siendo la superficie del terreno una variable que impacta directamente en dichos valores.

Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



Vivienda nueva
terminada



Lotes en
fraccionamiento



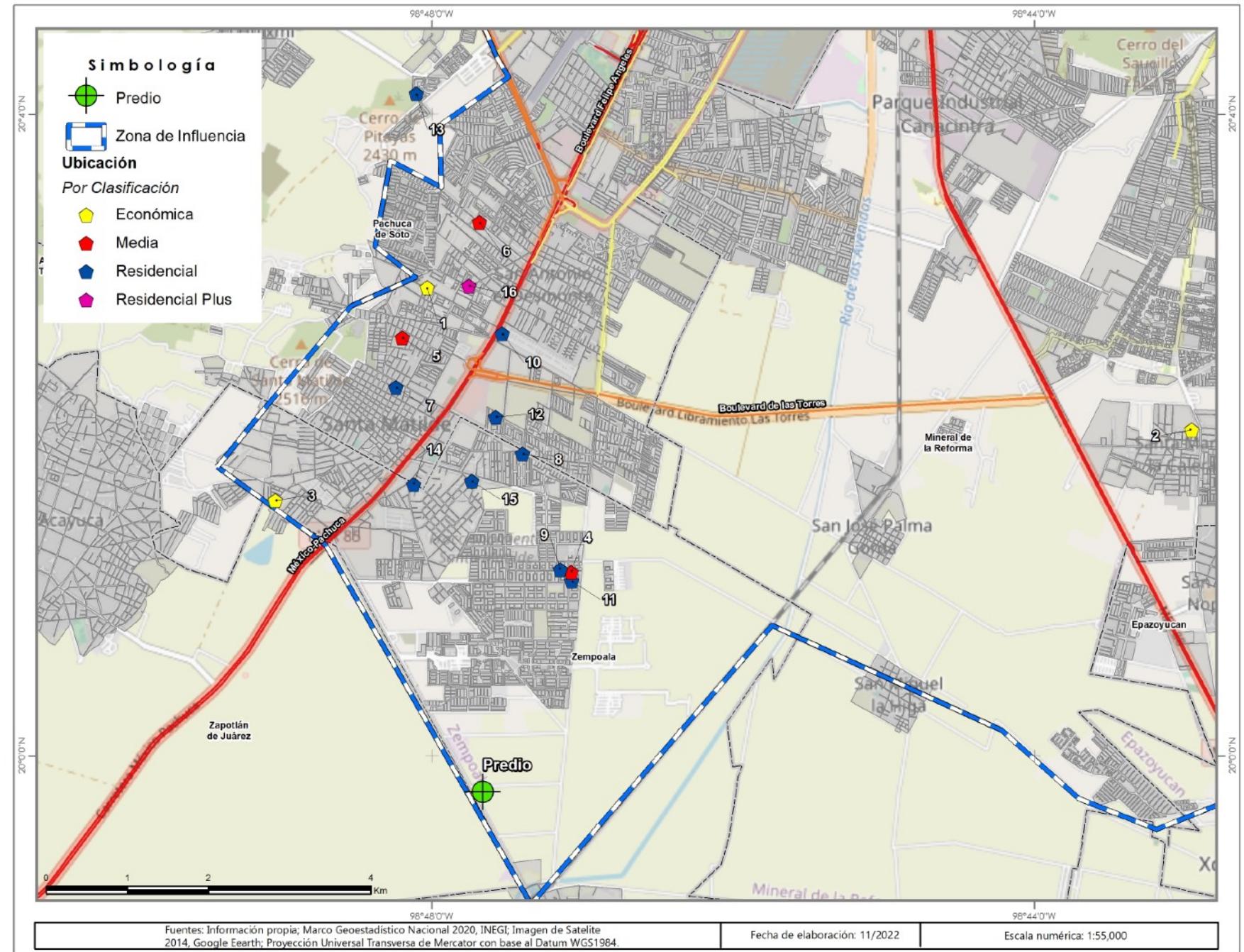
Muestreo de
lotes unitarios



Conclusiones de
los mercados

Ubicación de la muestra de lotes unitarios

- En el mapa se observa la ubicación de lotes unitarios vigentes por clasificación.
 - Los lotes se concentran entre la carretera México-Pachuca y la avenida de las Aves. Entre la carretera México-Pachuca y la avenida la torre, se concentran los lotes unitarios del segmento Residencial, mientras que pasando la carretera se encuentra otra concentración de lotes pero con clasificación variada. Cerca del predio se encuentran los lotes del segmento Medio en la Privada San Blas y del segmento Residencial en la Calle San Jorge y boulevard San Alfonso



Resumen de mercado del muestreo de lotes en fraccionamiento según tamaño de los lotes

- La siguiente tabla resumen muestra las principales características del mercado de lotes unitarios a través de una distribución en rangos de superficie de lotes.
- Se le llaman lotes unitarios a aquellos terrenos que pueden estar a pie de calle y se encuentran solos, es decir, no se tienen ninguna estructura dentro de un desarrollo o fraccionamiento, lo que los deja expuestos. Todos los productos integrados en la base cuentan con un uso de suelo unifamiliar, con el objetivo de ser comparables con el proyecto.
- El 30% de la muestra, cuentan con superficies por debajo de 150m², los precios por m² de estos van desde \$2,174 hasta \$6,696, otorgando tickets de venta desde \$250,000 hasta \$897,000 pesos.
- Cuatro productos cuentan con superficies en un rango de 151m² a 200m² con áreas desde 180m² hasta 200m² con precios desde \$250,000, hasta \$1.8 Millones de pesos. Los precios por m² rondan entre los \$1,250 hasta los \$10,000.
- Los productos entre 201m² y 250m² son 3 detectados en la muestra y cuentan con un promedio de superficie de terreno de 233m² el precio va desde \$500,000 hasta \$1.3 Millones de pesos.
- Dentro del rango mayor (superficies superiores a 251m²) se encuentra el 30% de la muestra. Las áreas que se ofrecen van desde 286m² hasta 960m² con precios desde \$750,000, hasta \$1,800,000. El valor por m² ronda entre \$1,563 hasta \$4,000 pesos.

	< 150m ²	151m ² - 200m ²	201m ² - 250m ²	>251m ²	Total general
Lotes	5	4	3	5	17
Área mínima	105 m ²	180 m ²	206 m ²	286 m ²	105 m ²
Área promedio	118 m ²	185 m ²	233 m ²	577 m ²	289 m ²
Área máxima	138 m ²	200 m ²	250 m ²	960 m ²	960 m ²
Precio de venta mínimo	\$250,000	\$250,000	\$500,000	\$750,000	\$250,000
Precio de venta promedio	\$588,900	\$801,250	\$936,170	\$1,340,000	\$921,059
Precio de venta máximo	\$897,000	\$1,800,000	\$1,381,509	\$1,800,000	\$1,800,000
Valor por m ² mínimo	\$2,174	\$1,250	\$2,000	\$1,563	\$1,250
Valor por m ² promedio	\$4,907	\$4,410	\$4,070	\$2,730	\$4,002
Valor por m ² máximo	\$6,696	\$10,000	\$5,709	\$4,000	\$10,000
Lotes con urbanización inmediata	80%	75%	100%	80%	82%
Servicios a pie de lote	5%	2%	1%	2%	16%

Resumen de mercado del muestreo de lotes en fraccionamiento según precio unitario

- El 30% de la muestra cuenta con precios de venta menores a \$500,000. Estos, cuentan con una superficie de lote promedio de 170m², con una área mínima de 105m² y máxima de 250m². El precio de venta de estos productos va desde \$250,000 hasta \$500,000 pesos.
- El 36% de la muestra ofrece productos con tickets de venta entre \$500,000 a \$1,000,000, las superficies de terreno de estos, van desde 112m² hasta 300m², el valor por m² va desde \$2,500 a \$6,696.
- Los lotes unitarios entre \$1.0 y \$1.5 Millones de pesos cuentan con áreas de terreno entre 242m² y 960m², el precio por m² promedio es de \$3,706, con un mínimo de \$1,563 hasta \$5,709.
- Los productos por arriba de \$1.5 Millones de pesos incluidos en la muestra comparable son 3, con superficies de área desde 180m² hasta 891m², el valor por m² de estos lotes va desde \$1,740 hasta \$10,000, por tal, los precios de venta de estos lotes va desde \$1,550,000 a \$1,800,000.
- La tendencia de manera general muestra como el incremento del valor de los terreno se presenta también en el promedio de la superficie de terreno.

	< \$500 Mil	\$500 Mil - \$1.0 Millones	\$1.0 - \$1.5 Millones	> \$1.5 Millones	Total general
Lotes	5	6	3	3	17
Área mínima	105 m ²	112 m ²	242 m ²	180 m ²	105 m ²
Área promedio	170 m ²	176 m ²	496 m ²	507 m ²	289 m ²
Área máxima	250 m ²	300 m ²	960 m ²	891 m ²	960 m ²
Precio de venta mínimo	\$250,000	\$680,000	\$1,100,000	\$1,550,000	\$250,000
Precio de venta promedio	\$328,500	\$814,000	\$1,327,170	\$1,716,667	\$921,059
Precio de venta máximo	\$500,000	\$927,000	\$1,500,000	\$1,800,000	\$1,800,000
Valor por m ² mínimo	\$1,250	\$2,500	\$1,563	\$1,740	\$1,250
Valor por m ² promedio	\$2,090	\$5,121	\$3,706	\$5,247	\$4,002
Valor por m ² máximo	\$3,500	\$6,696	\$5,709	\$10,000	\$10,000
Lotes con urbanización inmediata	60%	100%	100%	67%	82%
Servicios a pie de lote	5%	5%	1%	2%	16%

Resumen de mercado del muestreo de lotes en fraccionamiento según precio por m²

- El 30% de la muestra cuenta con precios por m² menores a \$2,000 pesos. Estos, cuentan con una superficie de lote promedio de 496m², con una área mínima de 180m² y máxima de 960m². El precio de venta de estos productos va desde \$250,000 hasta \$1.5 Millones de pesos.
- Otros 5 desarrollos cuentan con precios por m² entre \$2,001 a \$4,000. La superficie de terreno va desde 105m² hasta 450m² y el precio unitario promedio es de \$853,500.
- Cuatro productos de la muestra comparable pertenece a lotes con precio por m² desde \$4,001 a \$6,000, estos, cuentan áreas desde 120m² hasta 242m², el ticket de venta asignado es de \$680,000 y \$1.3 Millones de pesos.
- El 18% restante de la muestra considera productos con precios por m² por arriba de \$6,001 pesos, estos, ofrecen áreas desde 112m² hasta 180m². Los precios de venta por producto mínimo es de \$750,000 y el máximo es de \$1,800,000.

	< \$2,000	\$2,001 - \$4,000	\$4,001 - \$6,000	> \$6,001	Total general
Lotes	5	5	4	3	17
Área mínima	180 m ²	105 m ²	120 m ²	112 m ²	105 m ²
Área promedio	496 m ²	251 m ²	187 m ²	143 m ²	289 m ²
Área máxima	960 m ²	450 m ²	242 m ²	180 m ²	960 m ²
Precio de venta mínimo	\$250,000	\$250,000	\$680,000	\$750,000	\$250,000
Precio de venta promedio	\$815,000	\$853,500	\$967,127	\$1,149,000	\$921,059
Precio de venta máximo	\$1,550,000	\$1,800,000	\$1,381,509	\$1,800,000	\$1,800,000
Valor por m ² mínimo	\$1,250	\$2,174	\$4,500	\$6,500	\$1,250
Valor por m ² promedio	\$1,616	\$3,204	\$5,184	\$7,732	\$4,002
Valor por m ² máximo	\$2,000	\$4,000	\$5,709	\$10,000	\$10,000
Lotes con urbanización inmediata	60%	80%	100%	100%	82%
Servicios a pie de lote	3%	5%	3%	3%	16%

Conclusiones del mercado

- En la zona de influencia se identificaron 17 lotes unitarios, en promedio tienen un área de 289m², con un mínimo de 105 y máximo de 105m²
- Los precios de los lotes van desde \$250,000 hasta \$1,800,000 con un valor por metro cuadrado promedio de \$4,002.
- Los lotes con mayor oferta están entre los rangos menores a 150m² y mayores a 251m², con precios entre \$500,000 y \$1.0 mdp, y un valor por metro cuadrado de \$2,000 a \$4,000.
- De acuerdo a la ubicación estratégica, cerca del predio colindan lotes del segmento Residencial, por lo que la competencia directa estaría sobre este segmento, mientras que las demás clasificaciones no se encuentran cerca del predio. Si se busca una venta más rápida la competencia se puede dar por medio del precio de venta comparado al segmento Residencial; si se busca un mejor beneficio, la importancia del proyecto de desarrollo será fundamental para darle prestigio al lote y hacerlo comercializable a un precio promedio frente a su competencia.

Diagnóstico de los mercados inmobiliarios



Vivienda nueva
terminada



Lotes en
fraccionamiento

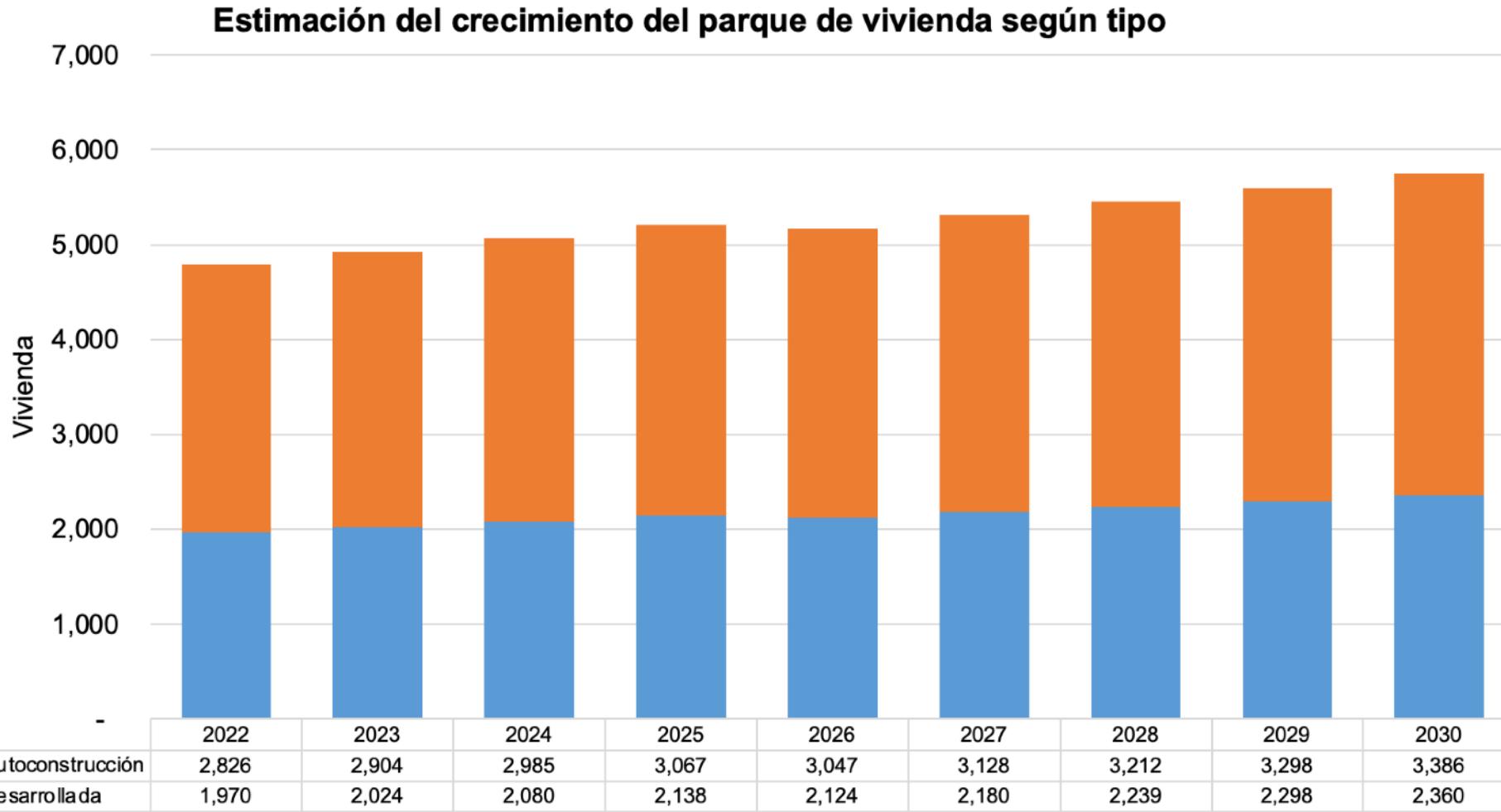


Muestreo de
lotes unitarios



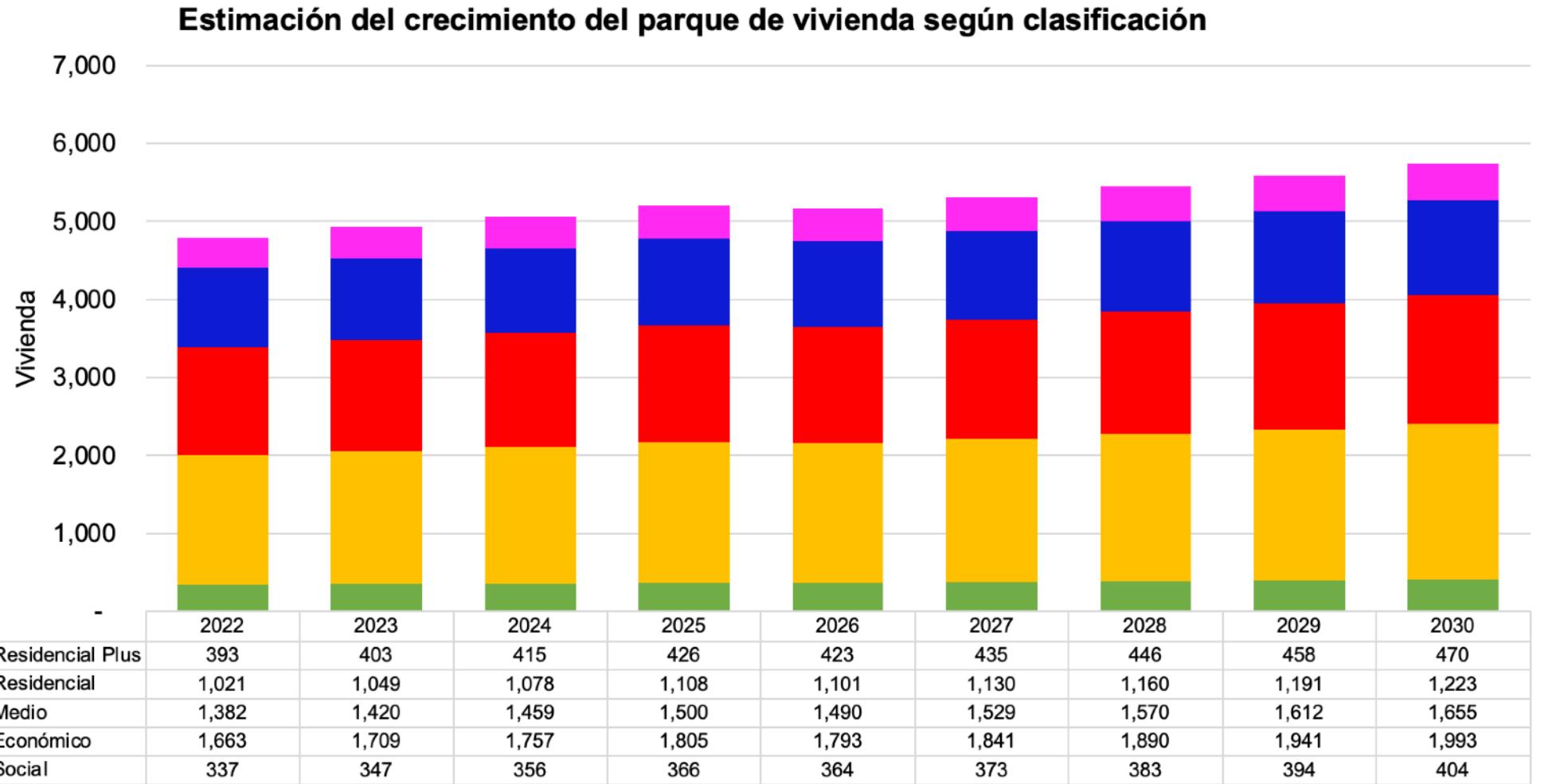
Conclusiones de
los mercados

Estimación del parque de vivienda según tipo de producto



- De acuerdo al crecimiento de la vivienda a lo largo del tiempo, se ha generado una estimación del crecimiento del parque en la Zona Metropolitana de Pachuca.
- Al año se estima que el parque crece 5,300 unidades, siendo el 41% vivienda construida por desarrollador y el 59% autoconstrucción.

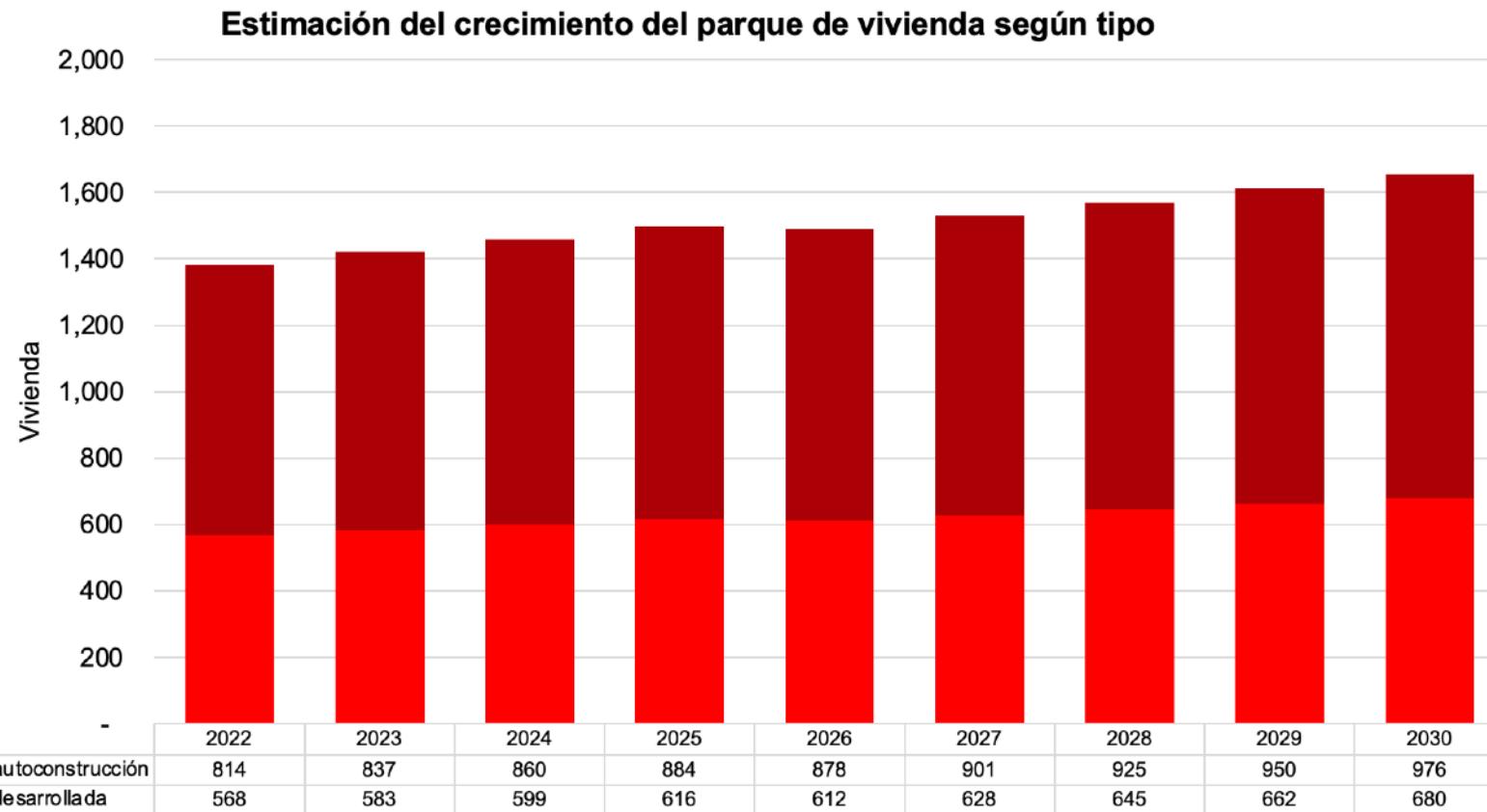
Estimación del parque de vivienda según clasificación



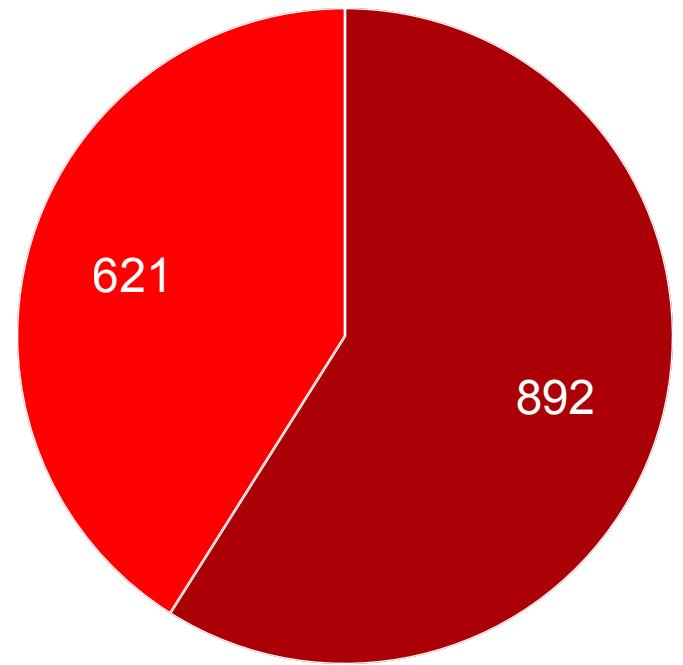
- Los productos con mayor participación son Económica y Media.
- En menor proporción el crecimiento de la vivienda es Social y Residencial Plus.

Estimación del parque de vivienda según tipo de producto en el segmento de interés

Producto entre \$880,000 y \$2,200,000



Crecimiento anual promedio

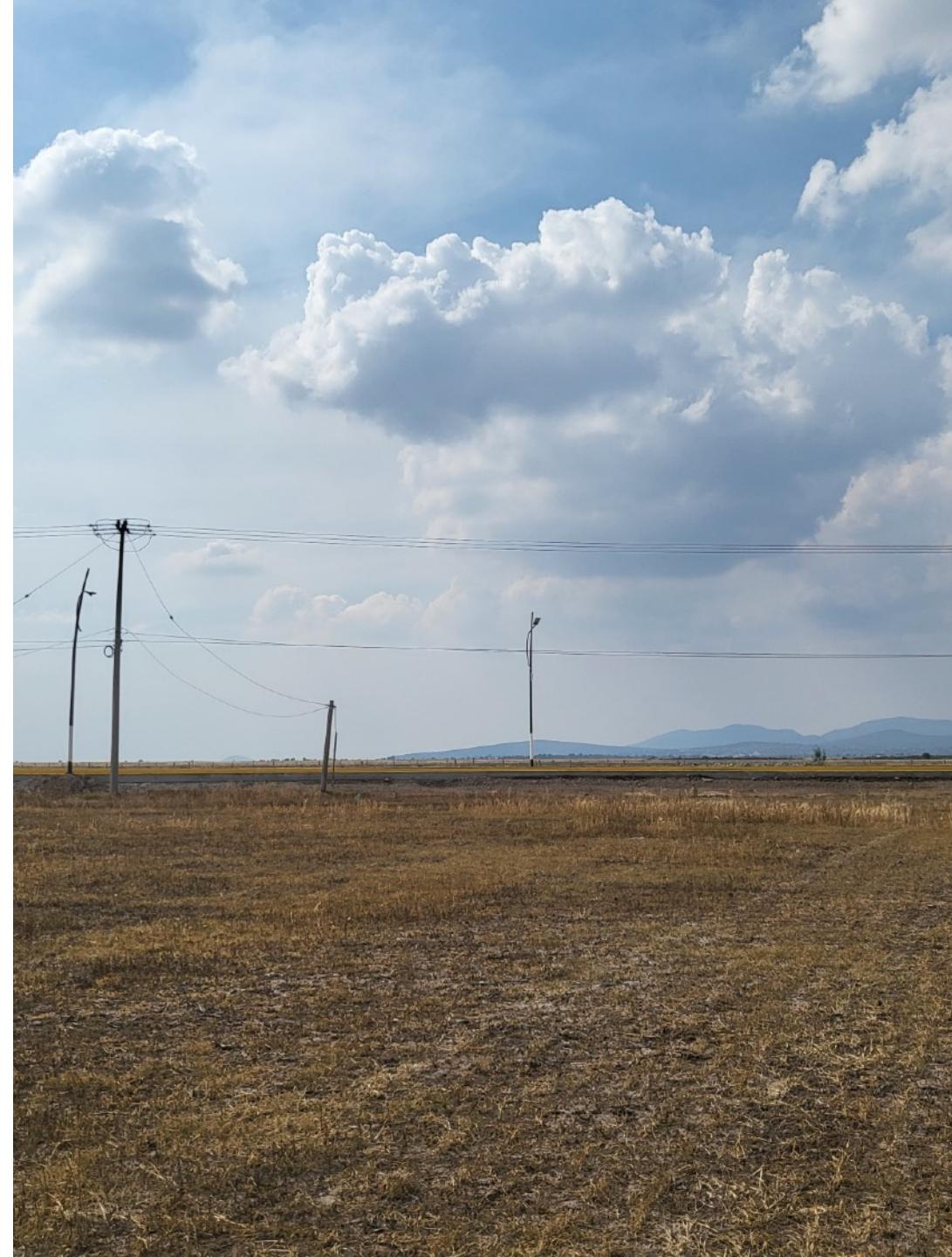


- Por las condiciones del predio y su contexto, se sugiere integrar producto de clasificación Media.
- En promedio el crecimiento anual es de 1,513 unidades, de las cuales 621 pertenecen a desarrollada y 892 a autoconstrucción.

● Autoconstrucción
● Desarrollada

4. Análisis de predio

- Entorno y colindancias
- Evaluación de cercanía a mercados objeto y corredores inmobiliarios
- Análisis del cliente objeto
- Análisis FODA
- Potencial de desarrollo del predio



Entorno y colindancias

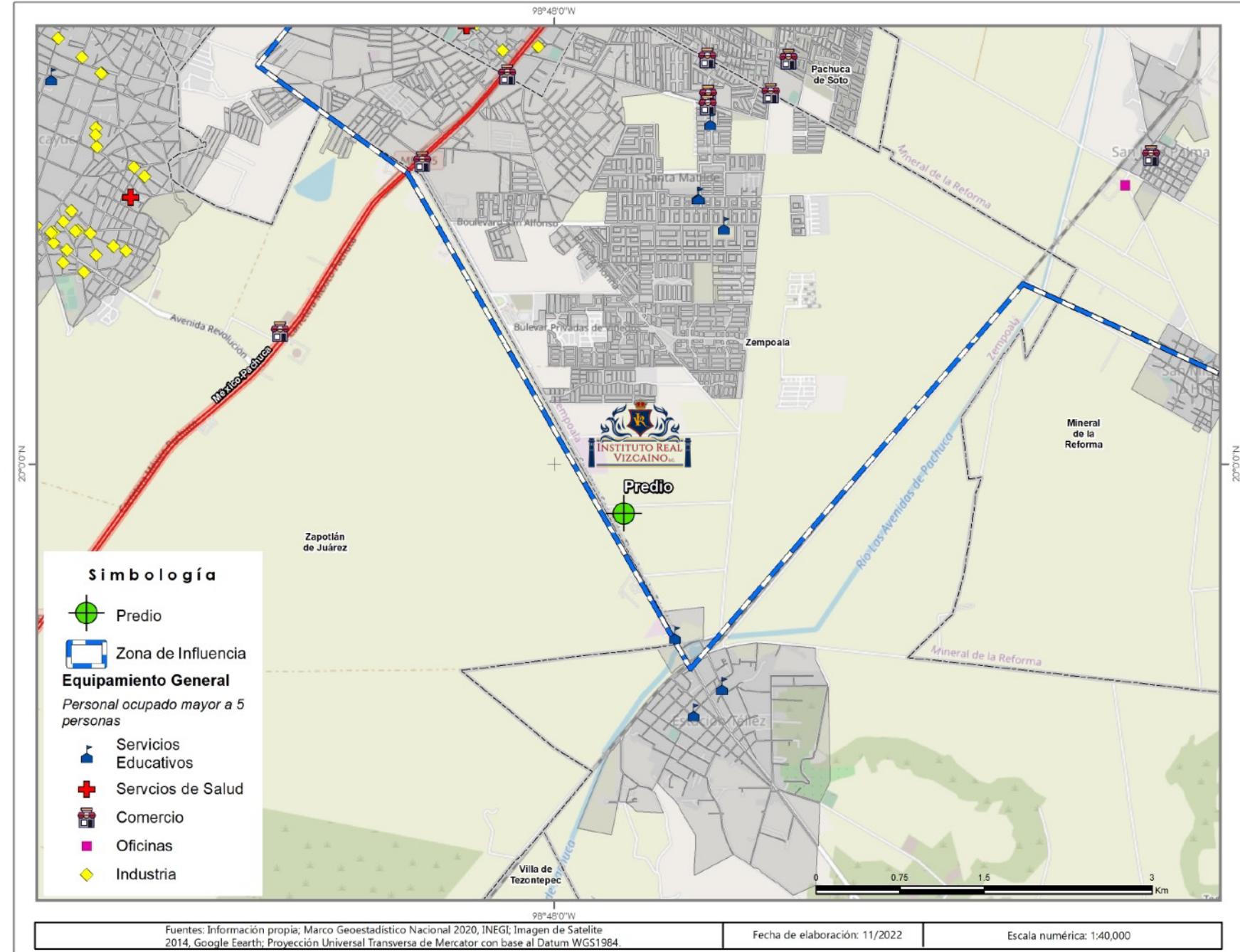


Entorno y colindancias

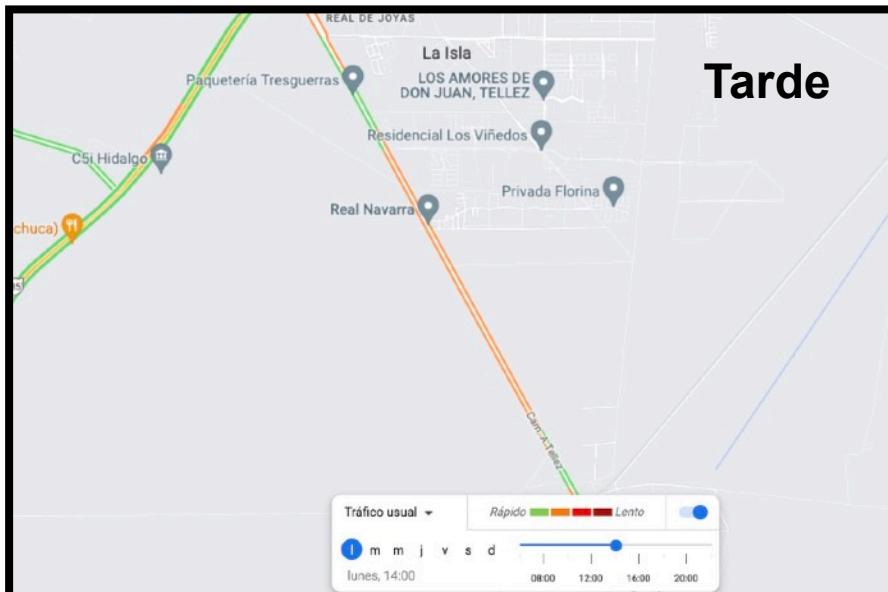
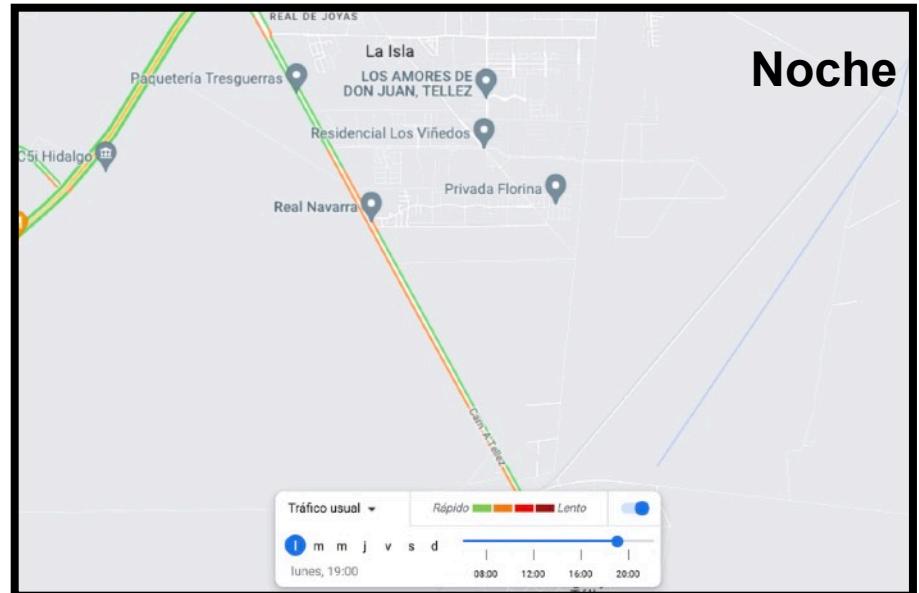
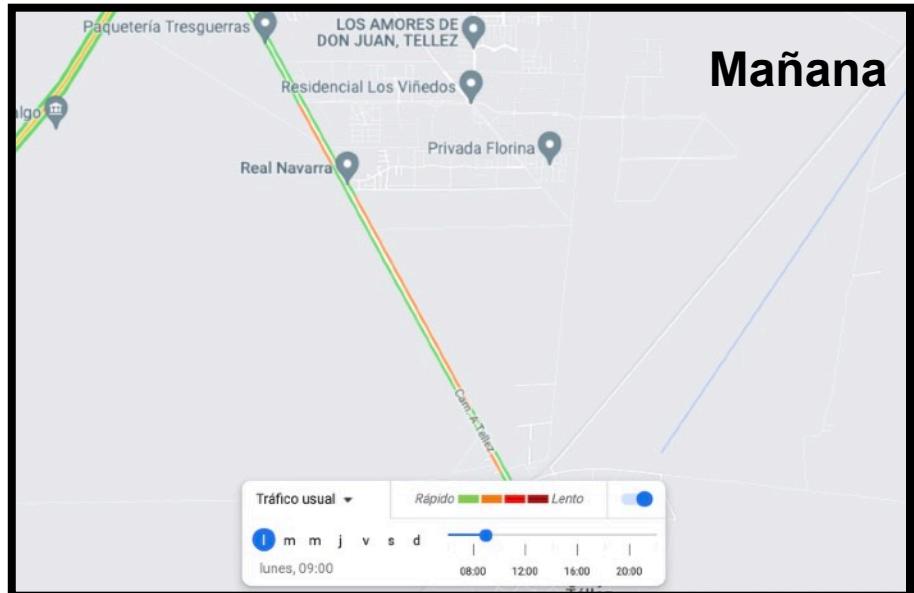


Entorno y colindancias

- El predio bajo estudio se encuentra en una zona de crecimiento y expansión de la mancha urbana gracias a la integración de nuevas etapas de proyectos de vivienda nueva terminada. Los desarrollos como Los Viñedos, ahora Qavalta y Real Navarra, han generado un corredor importante de oferta y concentración de vivienda y por ende de población.
- Dicho crecimiento ha generado la mejora urbana en cuanto a una vialidad de dos carriles por sentido, iluminación y retornos planeados para la vialidad Camino A Tellez.
- A aproximadamente 3.8km se encuentra un supermercado, aproximadamente 600 metros el Instituto Real Vizcaíno que ofrece servicios educativos de diferentes niveles y no más de 3km una estación del Tuzobus que permite conectividad con el centro de la Zona Metropolitana de Pachuca.



Evaluación de la situación del predio



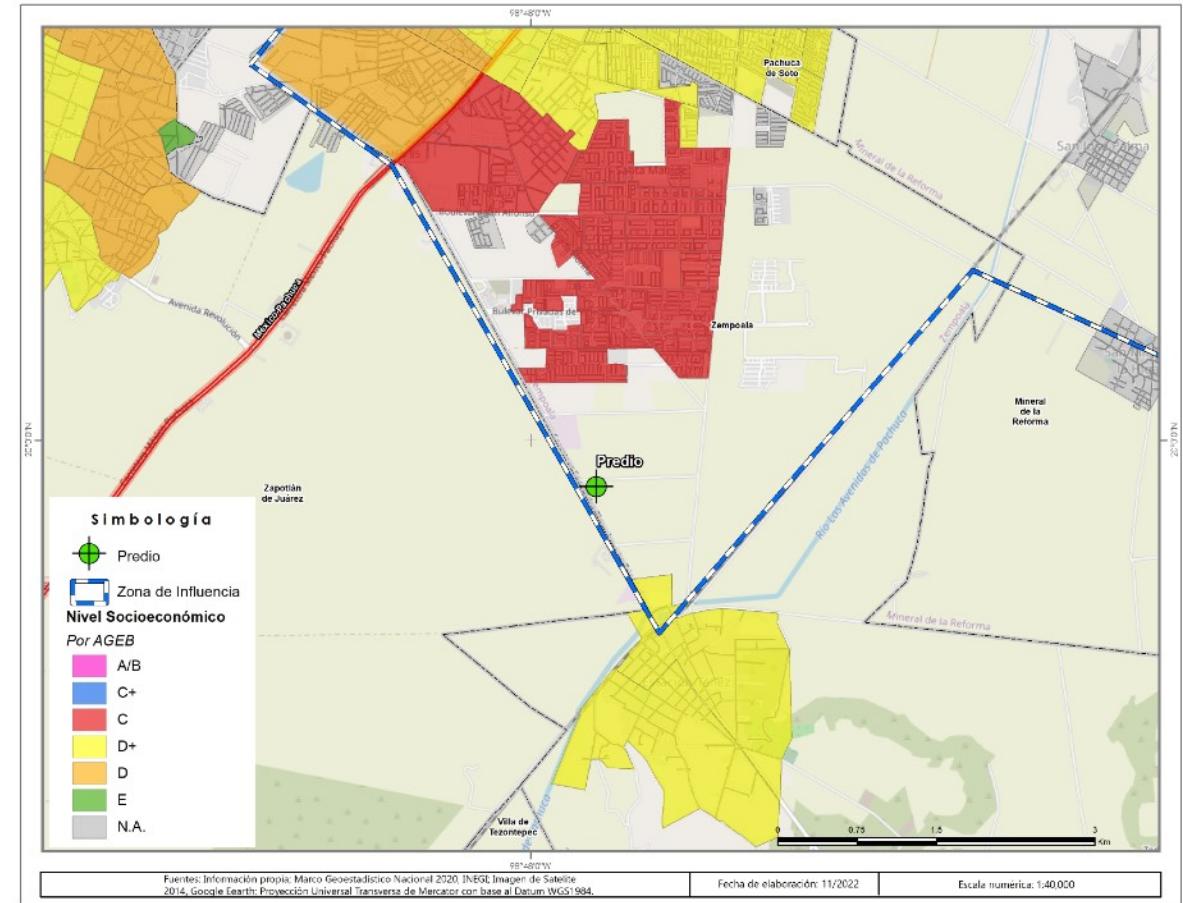
Evaluación de cercanía a mercados objeto, corredores inmobiliarios y potencial de desarrollo del predio

		Calificación del potencial inmobiliario del proyecto bajo estudio				
Atributos		Predio bajo estudio				
Entorno	Óptima	Equipamiento, infraestructura vial, zona residencial adecuada y conexión con otras partes de la ciudad es un atributo del predio				
Contexto urbano	Óptima	La zona cuenta con proyectos de vivienda nueva construida y vialidades planeadas con infraestructura nueva, sin embargo aún existe una gran sección de terrenos en breña con futuro potencial de desarrollo				
Cercanía a corredores inmobiliarios	Buena	La zona inmediata al predio bajo estudio cuenta con una alta densidad de vivienda únicamente, aún así, los corredores de fuentes de trabajo y comerciales se encuentran en cercanía gracias a la infraestructura vial de la zona e incluso el transporte público				
Cercanía a mercado objeto	Óptima	La zona ha tenido y cuenta con un auge de vivienda nueva en lotes individuales dentro de un fraccionamiento y vivienda construida desarrollada por empresas altamente reconocidos y con gran experiencia con alta plusvalía y planeación urbana, con altos ritmos de absorción por la preferencia de muchas familias del segmento medio para adquirir una propiedad				
Competencia	Buena	De manera general, la Zona Metropolitana de Pachuca cuenta con 41 proyectos de vivienda nueva construida y 22 desarrollos de lotes individuales, esto se refiere a una alta competencia, sin embargo el predio bajo estudio puede participar con un producto mucho más competitivo en tamaño a precios similares a los de la zona.				
Total	Óptima	Softtec considera un potencial Bueno para el desarrollo de un predio ubicado en Jagüey de Tellez				

Potencial de desarrollo				
Muy malo	Mala	Regular	Buena	Óptima

Análisis del cliente objeto

- En las inmediaciones al predio bajo estudio de acuerdo a información de INEGI y AMAI, las familias en los hogares inmediatos al predio bajo estudio se encuentran en ingresos medios.
- Al sur, en la localidad de Jagüey de Tellez el grueso de ingresos en las familias es de \$16,088 hasta \$23,401 al mes.
- Hacia la sección norte del predio, los desarrollos de vivienda nueva terminada aledaña integran hogares con ingresos promedio entre \$23,401 a \$76,052.
- Considerando dichas inmediaciones, el predio deberá de generar productos que se adecuen al mercado que actualmente



NSE	Rango de ingreso mensual por hogar (pesos)
A/B	≥ \$190,131
C+	\$76,052 < \$190,131
C	\$23,401 < \$76,052
D+	\$16,088 < \$23,401
D	\$5,850 < \$16,088
E	< \$5,850

Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">▪ Amplia extensión de terreno plano en breña con superficie plana▪ Todos los servicios existentes en los predios colindantes▪ Plan de ejecución de un proyecto mixto, es decir, mezcla de vivienda con comercio que proporciona una homogeneidad de giros inmobiliarios▪ Eje de crecimiento de viviendas nueva terminada Media baja (<1,500,000) con transición a Media alta y Residencial en la zona inmediata al predio▪ Comunicación y acceso por vialidades primarias que conectan al centro de la ciudad e inmediatez a la carretera México - Pachuca▪ Ubicación del terreno en zona estratégica▪ Buena exposición del terreno a mercado objeto▪ Colindancia con al menos dos proyectos muy avanzados en el desarrollo y venta y con un buen nivel de consolidación	<ul style="list-style-type: none">▪ Generar un proyecto de producto que cuente con las variables muy similares a los proyectos aledaños puede impactar negativamente competir de manera directa con los desarrollos que ya cuentan con una consolidación importante en el mercado.▪ No contar con una estrategia comercial adecuada, puede generar un impacto negativo en la participación de mercado, lo que impactará en las ventas.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">▪ En la zona se comercializa vivienda nueva terminada y lotes urbanizados.▪ La zona tiene una buen nivel de desarrollo y consolidación, por lo que el proyecto puede anclarse a los proyectos consolidados de la zona.▪ Propuesta de valor con amplia oferta para atraer a familias que requieran producto más amplio, de buena calidad a precios competitivos.	<ul style="list-style-type: none">▪ Competencia de zonas con alto potencial de desarrollo para la vivienda en Zona Conurbada de Querétaro (Oriente: Sobre Fray Junípero Serra están: Zibatá, El Refugio, Altozano; Norte: Juriquilla; Centro: Zona Centro Sur)▪ En el entorno, en algunas de las calles secundarias de deberá mejorar la iluminación y eliminar la hierba de los predios baldíos

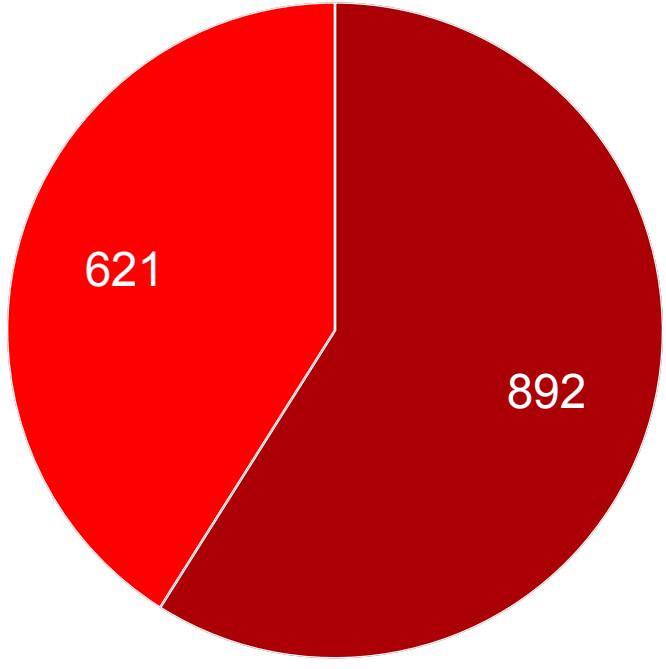
5. Modelación de un proyecto inmobiliario

- Recomendación de conceptos detonadores de desarrollo
- Propuesta general de proyecto y productos con mejores oportunidades de competir
- Vivienda y/o lotes residenciales
- Número de fases
- Vivienda
 - Número de unidades
 - Plantas tipo (mezcla recomendada)
 - Características, amenidades
 - Precios de venta (salida y curva de precios)
 - Ritmos de absorción mensual (vivienda en venta)
- Perfil del cliente potencial
- Lotes
 - Lote tipo recomendado (mezcla de producto, etapas)
 - Precios de venta (salida y curva de precios)
 - Características, amenidades
 - Planes de pago
 - Ritmos de absorción mensual
 - Número de unidades por fase
- Perfil del cliente Potencial
- Estimación del valor residual del predio
- Escenarios de desempeño



Tamaño y posicionamiento del predio

Crecimiento anual promedio



Vivienda nueva terminada	
Tamaño del mercado anual de vivienda en autoconstrucción	621
Participación del mercado mínima	3.3%
Participación del mercado máxima	4.9%
Lotes (autoconstrucción)	
Tamaño del mercado anual de vivienda en autoconstrucción	892
Participación del mercado mínima	2.0%
Participación del mercado máxima	3.6%

Recomendación de giros inmobiliarios que maximicen el potencial del predio

- Para la estimación de el uso mejor y más rentable del inmueble bajo estudio, Softtec generó cuatro escenarios de desarrollo con una mezcla habitacional de diferentes productos y comercio.
- Las principales variables sugeridas son mezcla de productos, precios y estimación de ocupación de acuerdo a los parámetros del mercado, giro inmobiliario y contexto inmediato.
- Los principales giros a evaluar para este inmueble son:



Vivienda nueva terminada

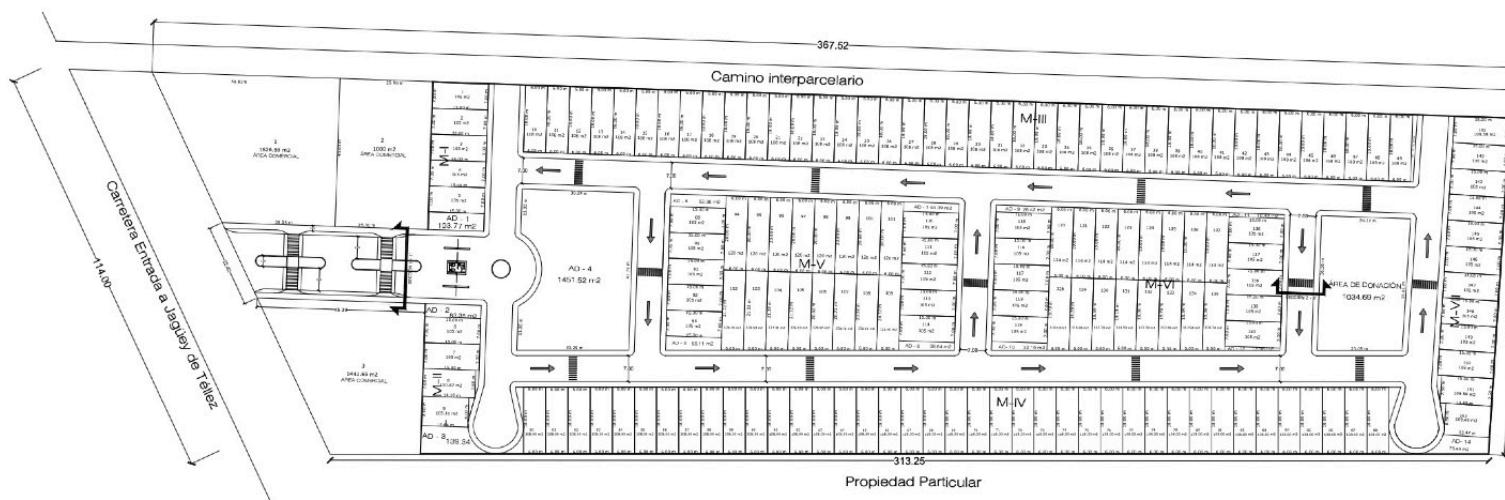


**Lotes en
fraccionamiento**

Distribución del predio bajo estudio

Predio bajo estudio	
Superficie poligonal	32,946m ²
Área de lotificación	20,712m ²
Únicamente comercio	4,068m ²
Únicamente vivienda	16,644m ²
Área de donación	1,035m ²
Área verde	2,145m ²
Número de manzanas	7
Total de lotes habitacionales	152 viviendas
Total de lotes comerciales	3

- Para la modelación del proyecto se ha tomado como base la tabla de superficies proporcionada por el cliente.
- En esta delimita cuál es la superficie de tierra destinada para únicamente lotificación y se divide en secciones de vivienda y comercio.
- Los escenarios planteados por Softec se definen con una superficie de tierra de 16,644m² y un máximo de densidad de 152 viviendas.
- Debido a que existen otras áreas que no se están evaluando en el estudio de Softec no se tomaron en cuenta ni bajo análisis.



Escenarios de mezcla de productos

Potencial de desarrollo Escenario 1

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	84 viviendas	10,080m ²	3.8 años	\$121,786,068
Lotes en fraccionamiento	52 lotes	6,588m ²	2.9 años	\$34,628,904
Total	136 unidades	16,668m ²	3.8 años	\$156,414,972

Potencial de desarrollo Escenario 2

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	66 viviendas	7,920m ²	3.2 años	\$95,735,415
Lotes en fraccionamiento	68 lotes	8,634m ²	3.1 años	\$45,353,596
Total	134 unidades	16,554m ²	3.2 años	\$141,089,011

Potencial de desarrollo Escenario 3

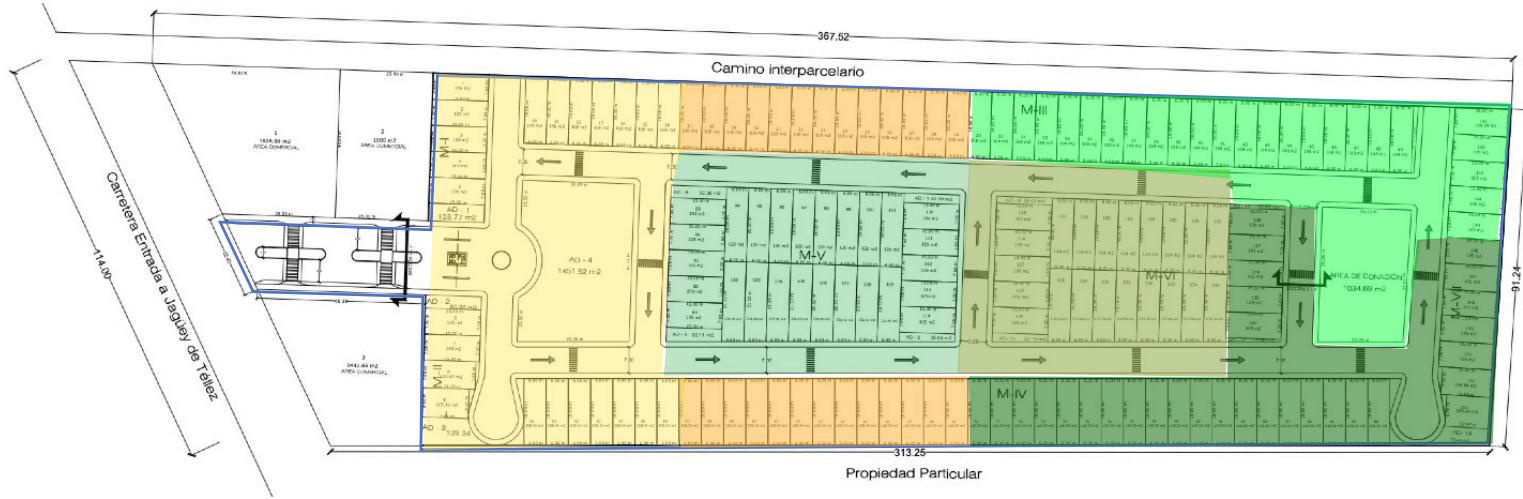
Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	138 viviendas	16,560m ²	4.5 años	\$201,236,137
Lotes en fraccionamiento				
Total	138 unidades	16,560m ²	4.5 años	\$201,236,137

Potencial de desarrollo Escenario 4

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada				
Lotes en fraccionamiento	131 lotes	16,605m ²	4.1 años	\$87,270,846
Total	131 unidades	16,605m ²	4.1 años	\$87,270,846

Escenarios adicionales

Distribución de etapas

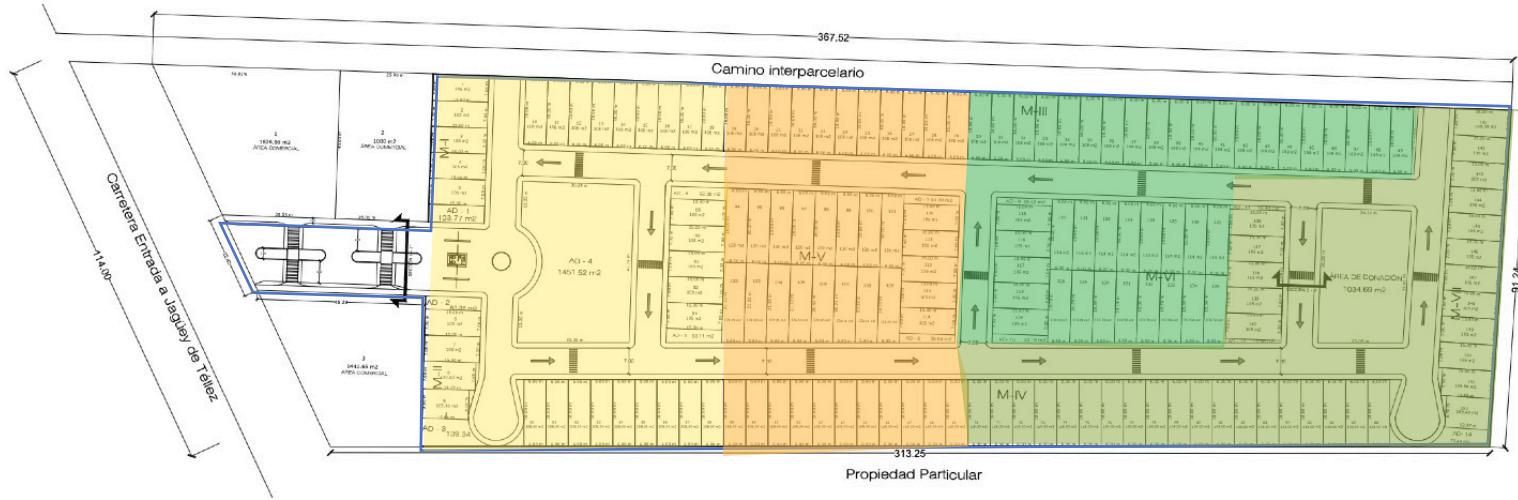


- Etapa 1 ● Etapa 3 ● Etapa 5
- Etapa 2 ● Etapa 4 ● Etapa 6

La imagen de fondo solo es utilizada para delimitar la zona del predio.

Potencial de desarrollo Escenario 1						
Giro	Etapas	Unidades por etapa	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Absorción promedio al mes	Años de venta
Vivienda horizontal nueva terminada	4 etapas	21 viviendas/etapa	84 viviendas	10,080m2	1.8	3.8 años
Lotes en fraccionamiento	2 etapas	26 lotes/etapa	52 lotes	6,588m2	1.5	2.9 años
Total	6 etapas		136 unidades	16,668m2		3.8 años

Distribución de etapas

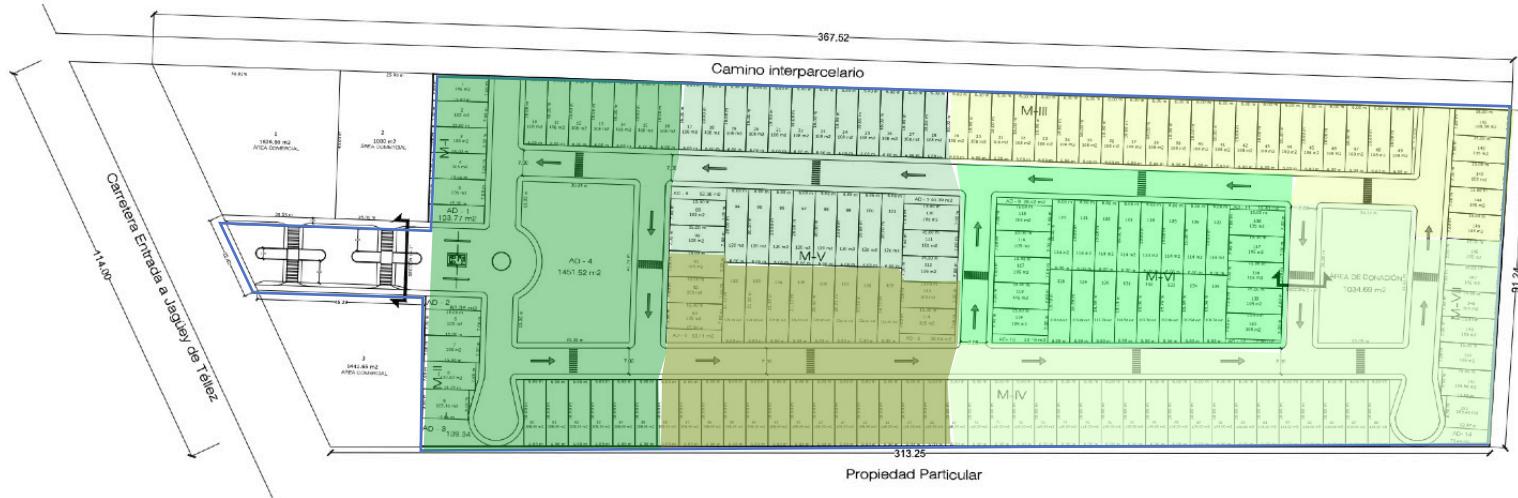


- Etapa 1 ● Etapa 3
- Etapa 2 ● Etapa 4

La imagen de fondo solo es utilizada para delimitar la zona del predio.

Potencial de desarrollo Escenario 2						
Giro	Etapas	Unidades por etapa	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Absorción promedio al mes	Años de venta
Vivienda horizontal nueva terminada	2 etapas	33 viviendas/etapa	66 viviendas	7,920m ²	1.7	3.2 años
Lotes en fraccionamiento	2 etapas	34 lotes/etapa	68 lotes	8,634m ²	1.8	3.1 años
Total	4 etapas		134 unidades	16,554m ²		3.2 años

Distribución de etapas

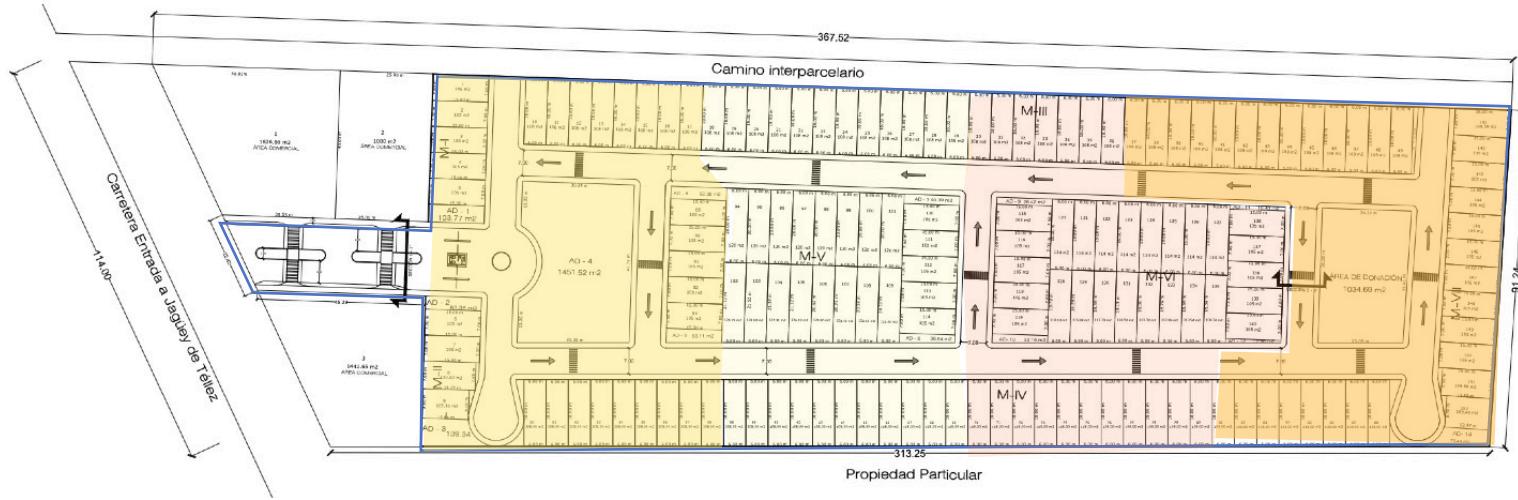


- Etapa 1 ● Etapa 3 ● Etapa 5
- Etapa 2 ● Etapa 4 ● Etapa 6

La imagen de fondo solo es utilizada para delimitar la zona del predio.

Potencial de desarrollo Escenario 3						
Giro	Etapas	Unidades por etapa	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Absorción promedio al mes	Años de venta
Vivienda horizontal nueva terminada	6 etapas	23 viviendas/etapa	138 viviendas	16,560m2	2.6	4.5 años
Lotes en fraccionamiento						
Total	6 etapas		138 unidades	16,560m2		4.5 años

Distribución de etapas



- Etapa 1 ● Etapa 3
- Etapa 2 ● Etapa 4

La imagen de fondo solo es utilizada para delimitar la zona del predio.

Potencial de desarrollo Escenario 4						
Giro	Etapas	Unidades por etapa	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Absorción promedio al mes	Años de venta
Vivienda horizontal nueva terminada						
Lotes en fraccionamiento	4 etapas	33 lotes/etapa	131 lotes	16,605m ²	2.7	4.1 años
Total	4 etapas		131 unidades	16,605m ²		4.1 años

VIVIENDA NUEVA TERMINADA

Proyectos referencia

Softtec®



Qavalta Residencial Privada Volterra



Antal Residencial



Arboledas de Santa Matilde



Aurora Residencial



Residencial El Santuario



La Joya



La Reserva Residencial



Lomas de la Plata



Los Cerezos



Olivenza Residencial



Quinta Victoria



Real Navarra



Residencial La Cascada



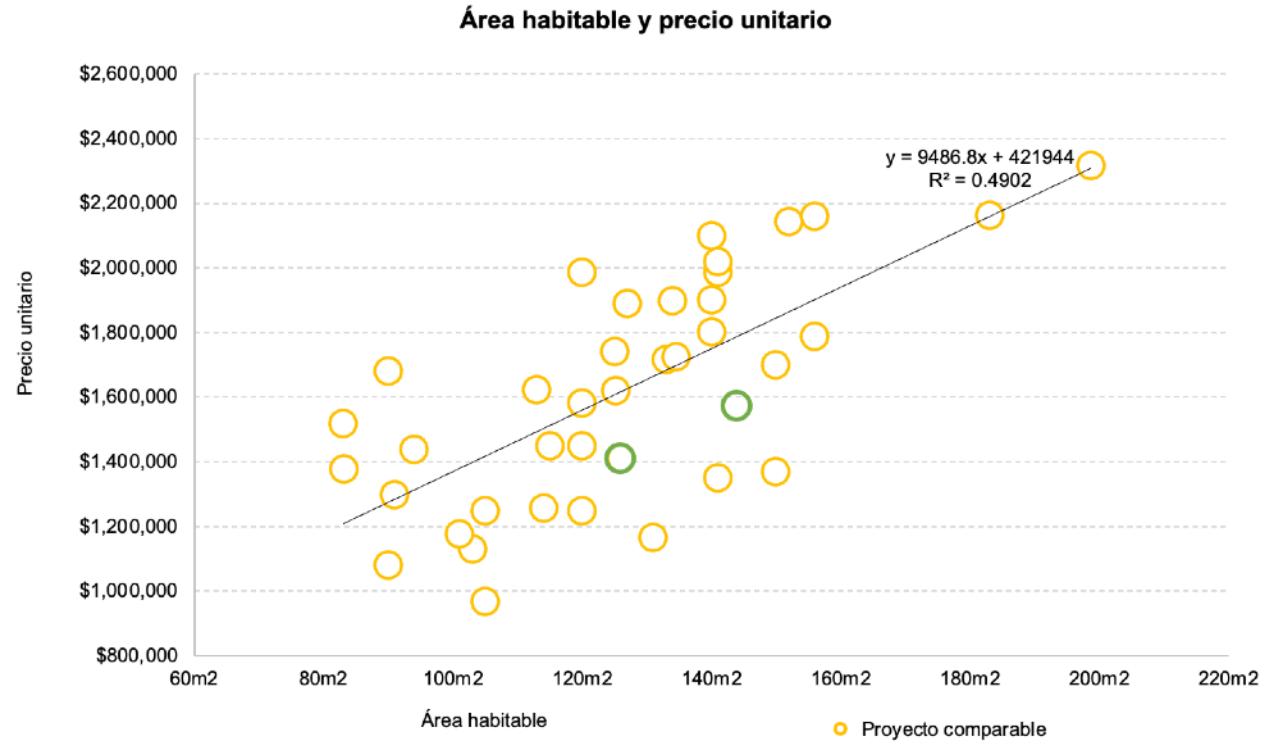
Rinconada Villareal



iDOMUS
San Luis III

Características de la vivienda nueva terminada

- Dadas las condiciones del predio, contexto y oportunidad del mercado, Softec ha generado una recomendación de productos de vivienda nueva terminada idóneos para integrarse en la modelación del inmueble bajo estudio.
- La ubicación con la que cuenta el predio es en una zona de alto crecimiento en el desarrollo de vivienda nueva terminada y lotes en fraccionamiento para autoconstrucción y familias de ingresos Medios. Asimismo, el uso de suelo permite productos horizontales con superficie de terreno de 105m² como mínimo.
- Actualmente el predio cuenta con dos desarrollos que han potencializando la zona y que día a día atraen un número importante de compradores.
- Softec considera que competir directamente con ellos puede llegar a ser mayormente arriesgado, para lo cual, se ha recomendado integrar un producto más competitivo, ofreciendo superficies más amplias a precios muy similares a los proyectos cercanos, esto, para no salirse del mercado.

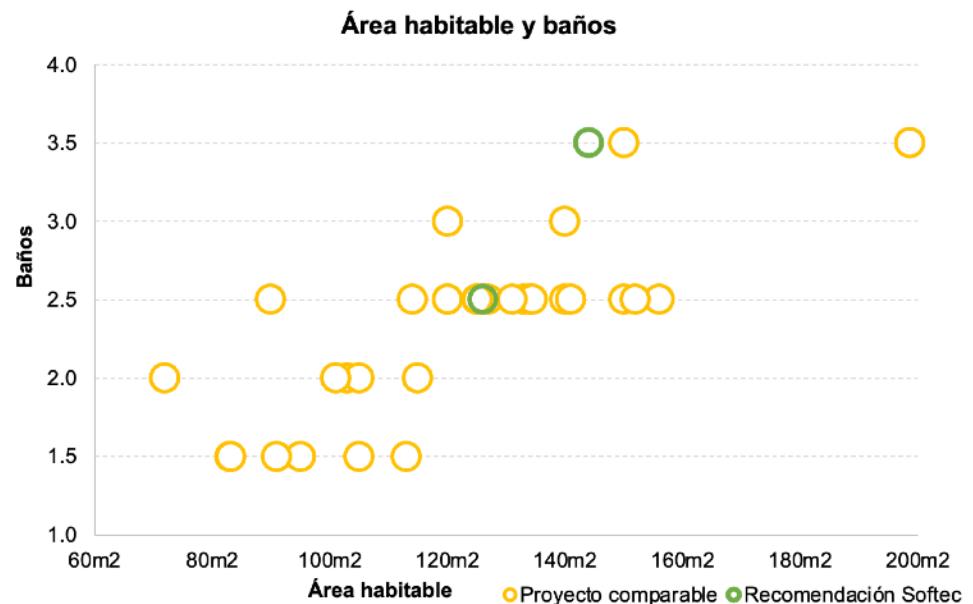
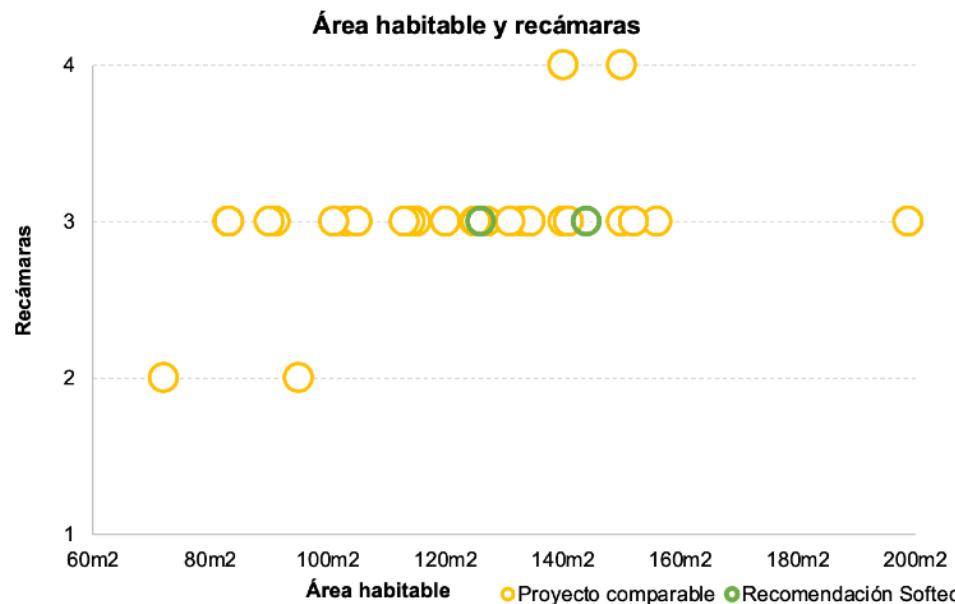


Vivienda nueva terminada											
Producto	Segmento	Niveles	Área habitable	Superficie de terreno				Precio unitario		Precio por m ²	
				Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Horizontal	Media	2	126m ²	120m ²	8x15	126m ²	7x18	\$1,411,200	\$1,439,424	\$11,200	\$11,424
Horizontal	Media	2	144m ²	120m ²	8x15	126m ²	7x18	\$1,573,463	\$1,604,933	\$10,927	\$11,145

Características de la vivienda nueva terminada

- La recomendación para vivienda horizontal nueva terminada, es de productos de 3 recámaras y 2.5, 3 baños, el prototipo 1 de 126m² de área habitable y 120m² de superficie de terreno; el prototipo 2 de 144m² de área habitable.
- Con estas dimensiones y distribución, la recomendación se coloca en el promedio del mercado, que da oportunidad a la colocación adecuada de los productos.
- Aunado a la recomendación, se sugiere contar con una flexibilidad de ampliación de la vivienda bajo un reglamento de construcción y un anteproyecto proporcionado por el propio desarrollador; esto con el fin de cuidar el diseño del desarrollo.

Vivienda nueva terminada						
Producto	Segmento	Niveles	Área habitable	Recámaras	Baños	Cajón estacionamiento
Horizontal	Media	2	126m ²	3	2.5	2
Horizontal	Media	2	144m ²	3	3.5	2

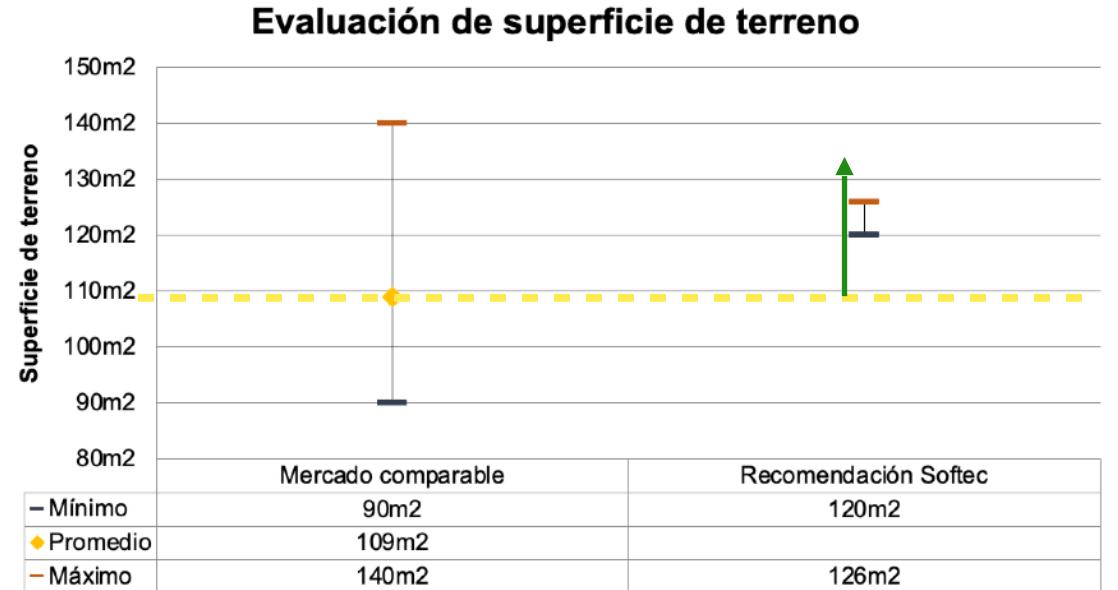
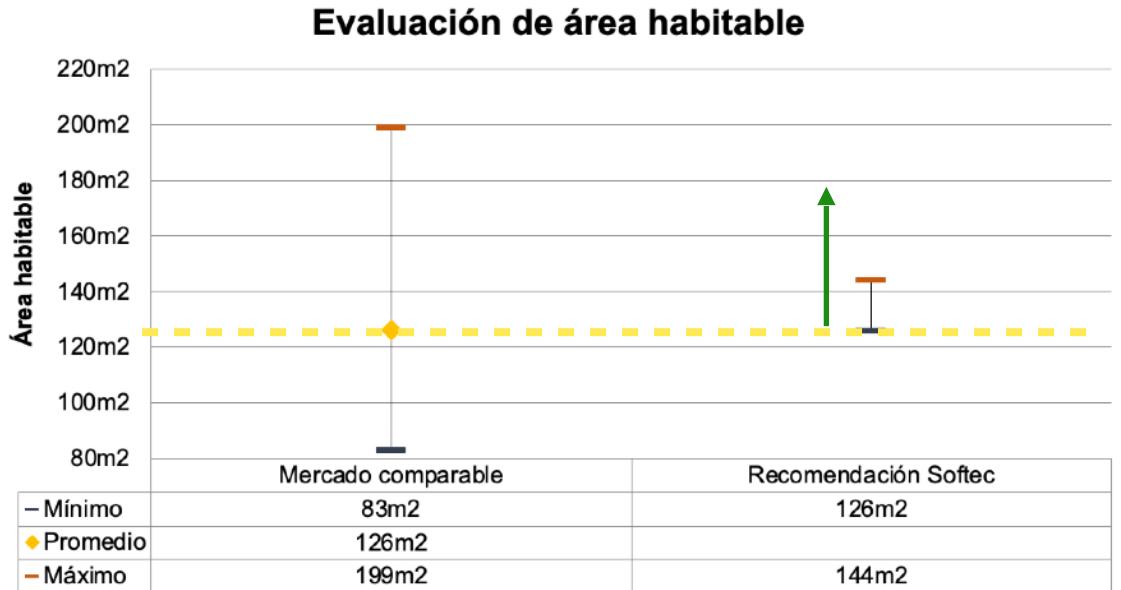


Evaluación y competitividad

Área habitable y superficie de terreno

	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable

- La recomendación del predio bajo estudio es contar con dos prototipos diferentes de vivienda con áreas habitables desde 126m² hasta 144m² en un terreno de 120m².
- En las gráficas a continuación, se muestran los parámetros del mercado comparable a través los más representativos e importantes prototipos con los que cuenta la base de datos DIME Softec, la cual se actualizó para el presente estudio. Esto ha permitido tener una referencia y conocer la situación y competitividad del proyecto a recomendar frente a sus principales competidores.
- Los proyectos comparables cuentan con áreas habitables desde 83m² hasta 199m², con un promedio de 126m².
- Las superficies planteadas en el desarrollo cuentan con productos muy cercanos al promedio del mercado, con una planeación arquitectónica que permite una buena distribución de habitaciones y baños en las viviendas, por lo que Softec califica esta característica como competitiva.
- En cuanto a la superficie de terreno, el predio ofrece áreas por arriba del promedio del mercado, esta recomendación es con el fin de mejorar las condiciones competitivas del proyecto.
- Es importante mencionar, que se considera que la distribución del proyecto bajo diferentes prototipos, es adecuada, para poder integrar productos con características comerciales (precio y tamaño) enfocado a diferentes mercados objeto, es decir, ofrece un abanico de opciones para el comprador de la zona.

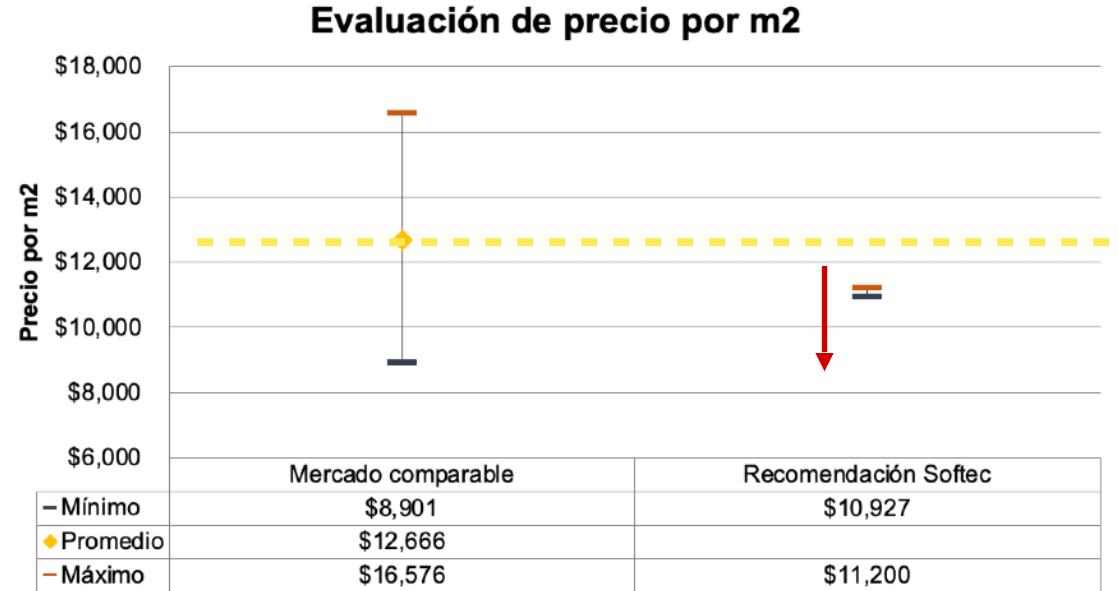
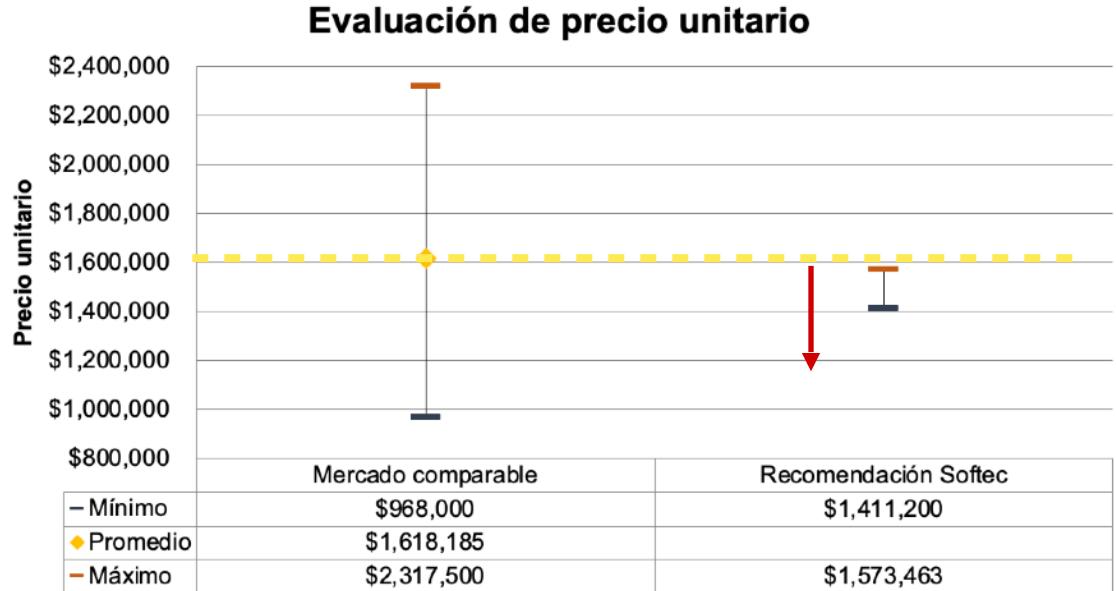


Evaluación y competitividad

Precio unitario y precio por m²

	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable

- Con base en una evaluación de los prototipos más representativos de los proyectos comparables en la zona de influencia, se generó un análisis del posicionamiento por precio de venta del proyecto recomendado por Softec, ante el mercado competidor.
- Los proyectos directamente comparables cuentan precios de venta por unidad desde \$968,000 a \$2,317,000, con un promedio de \$1,618,185 en los tres prototipos más representativos.
- En las sugerencias de producto se plantea precios promedio desde \$1.4 a \$1.5 Millones de pesos, los cuales se consideran viables para la zona. Los precios en general se observan adecuados, sin embargo que se recomienda ir aplicando un ajuste a la alta según se vayan vendiendo los productos o superen la absorción estimada para el proyecto. Asimismo integrar paquetes para la generación de acabados a un precio competitivo e incluso el desarrollo de la ampliación.
- Los desarrollos seleccionados como comparables en la zona de influencia cuentan con un rango precios por m² de venta de \$8,901 a \$16,576, generando un promedio del mercado de \$12,666.
- Para efectos de la recomendación de valor por m², con el fin de competir en un producto mayormente comercial en precio pero con mayor superficie habitable y de terreno se le han asignado precios similares a los de los proyectos inmediatos, lo que provoca que se coloque por debajo del promedio del mercado.



Recomendación

	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable

Acabados	Mercado comparable		Posicionamiento del proyecto en evaluación	
				Recomendación
Clósets	Madera sencilla	5		Se sugiere integrar al desarrollo bajo estudio ofrecer las habitaciones con closet integrado en la venta de la casa con madera sencilla tipo pino
	MDF	1		
	Sin closet	9		
Baños	Baño sencillo	13		Considerando el tipo de proyecto Medio, se considera que es viable no integrar el cancel en el baño por lo cual el proyecto se colocaría en el promedio del mercado ofreciendo baño sencillo
	Baño equipado	2		
Cocina	Cocina integral	3		Se sugiere que el predio bajo estudio, ofrezca cocineta en el proceso de venta de la vivienda. El 67% de los proyectos comparables presentan las mismas condiciones de la recomendación, por tal se posiciona en el promedio del mercado competidor y se considera como viable
	Sin cocina	2		
	Cocineta	10		
Acabados en paredes	Pasta texturizada	6		La recomendación es acabado de tipo pasta texturizada igual que el promedio del mercado.
	Pintura vinílica	6		
	Obra blanca (concreto aparente)	3		
Acabados en pisos	Loseta cerámica	13		Se recomienda que el proyecto bajo estudio ofrezca como acabado en pisos Loseta cerámica, acabado que es ocupado por más del 87% del mercado comparable, es por ello, que se considera como viable y adecuado para el desarrollo.
	Loseta vinílica	1		
	Porcelanato	1		

- Para el predio bajo estudio se recomienda entregar las viviendas igual que el promedio del mercado, con los acabados básicos.
- Se sugiere integrar paquetes con un costo adicional para la entrega de acabados como lo son cancel en baños y cocina integra. Esto permitirá una mejora en los ingresos y costos de construcción más eficientes.

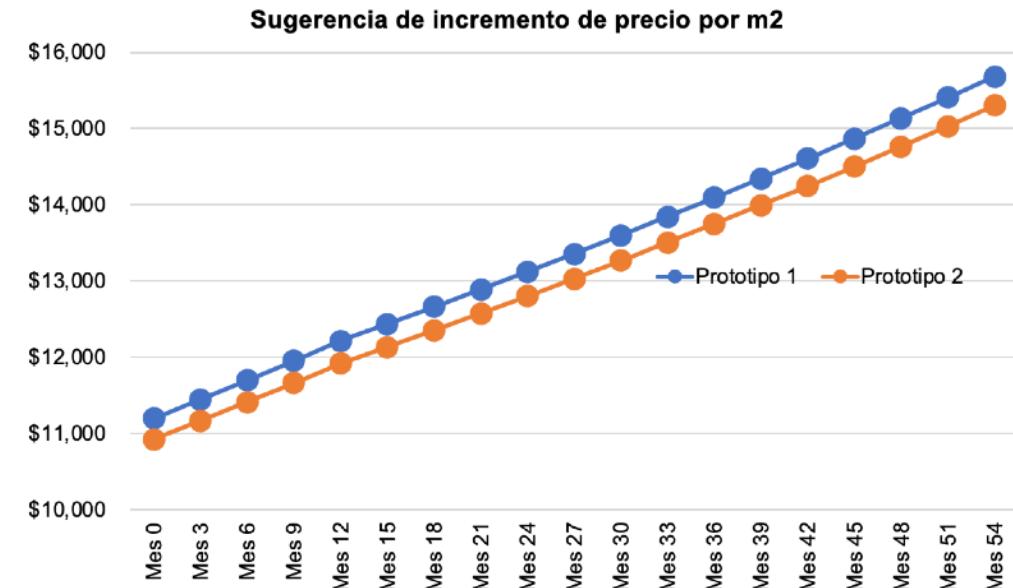
Recomendación de precio unitario

Precio de salida y curva de precio

	<12 meses	>13 meses
Inflación	7.7%	6.0%
Plusvalía	1.0%	1.0%
Anual	8.7%	7.0%
Distribución trimestral	2.2%	1.8%

- Ser realizó una estimación de evolución de precios a través de la vida de venta del proyecto, así como una recomendación en los precios de salida.
- Dado que hoy por hoy constructivamente no se cuenta con una definición de cuáles serán los prototipos de salida, se generó una sugerencia de precios de salida.
- Considerando que los precios planteados en el mes 0 pertenece a únicamente precios de salida, Softtec recomienda generar un crecimiento de precios de 8.7% anual para los primeros 12 meses y posterior un 7.0%. La tasa de crecimiento se estima según la inflación más un punto porcentual (plusvalía), en este caso, durante el desarrollo del proyecto se estima una inflación de un 7.7% para 2022 y 2023 y de un 6% posterior a estos años, permitiendo proyectar un crecimiento de entre 8.7% y 7.0% anual bajo las condiciones conservadoras de 2022.
- Por el precio de salida, se considera importante integrar un crecimiento 2.2% cada tres meses durante los próximos 12 meses y de 1.8% trimestral posterior a dicho periodo. Esta recomendación aplica siempre y cuando el proyecto logre o en su caso, supere las ventas estimadas en dicho documento.**

Periodo	Vivienda horizontal			
	Prototipo A		Prototipo B	
	Precio por m ²	Precio unitario	Precio por m ²	Precio unitario
Mes 0	\$23,320	\$4,197,600	\$22,000	\$4,840,000
Mes 3	\$23,833	\$4,289,947	\$22,484	\$4,946,480
Mes 6	\$24,357	\$4,384,326	\$22,979	\$5,055,303
Mes 9	\$24,893	\$4,480,781	\$23,484	\$5,166,519
Mes 12	\$25,441	\$4,579,358	\$24,001	\$5,280,183
Mes 15	\$25,899	\$4,661,787	\$24,433	\$5,375,226
Mes 18	\$26,365	\$4,745,699	\$24,873	\$5,471,980
Mes 21	\$26,840	\$4,831,122	\$25,320	\$5,570,476
Mes 24	\$27,323	\$4,918,082	\$25,776	\$5,670,744
Mes 27	\$27,814	\$5,006,607	\$26,240	\$5,772,818
Mes 30	\$28,315	\$5,096,726	\$26,712	\$5,876,728
Mes 33	\$28,825	\$5,188,467	\$27,193	\$5,982,509
Mes 36	\$29,344	\$5,281,860	\$27,683	\$6,090,195
Mes 39	\$29,872	\$5,376,933	\$28,181	\$6,199,818
Mes 42	\$30,410	\$5,473,718	\$28,688	\$6,311,415
Mes 45	\$30,957	\$5,572,245	\$29,205	\$6,425,020
Mes 48	\$31,514	\$5,672,545	\$29,730	\$6,540,671



Perfil del cliente según ingresos a comprobar

Simulador de crédito		Prototipo 1	
Valor promedio del inmueble:		\$1,411,200	
Enganche:	\$282,240	20%	
Monto del crédito:	\$1,128,960	80%	
Plazo:	20 años		
Ingresos a comprobar	\$34,780		

NSE	Rango de ingreso mensual por hogar (pesos)	Proporción de NSE
A/B	≥ \$190,131	10.5%
C+	\$76,052 < \$190,131	19.8%
C	\$23,401 < \$76,052	26.2%
D+	\$16,088 < \$23,401	25.3%
D	\$5,850 < \$16,088	12.4%
E	< \$5,850	5.8%
TOTAL DE HOGARES		100.0%

**** Base de cálculo noviembre 2022 ****

INSTITUCION	DESEMBOLOSO INICIAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS A COMPROBAR	PAGO TOTAL	TASA DE INTERÉS	CAT
BAJIO	\$385,935	\$15,845	\$45,273	\$3,600,510	14.20%	16.40%
BANAMEX	\$375,234	\$11,990	\$34,256	\$2,828,340	10.25%	12.20%
BANORTE FUERTE	\$383,863	\$13,365	\$26,731	\$3,154,084	11.29%	14.10%
BANREGIO	\$374,154	\$13,548	\$31,160	\$3,185,500	11.50%	14.30%
BBVA BANCOMER	\$388,154	\$13,452	\$40,355	\$3,176,454	11.70%	14.10%
BX+	\$353,110	\$12,925	\$43,084	\$3,043,747	10.80%	13.40%
HIPOTECA SANTANDER PAGOS FIJOS	\$396,195	\$14,572	\$32,598	\$3,445,795	12.65%	15.60%
HSBC PAGOS BAJOS	\$398,230	\$11,295	\$34,227	\$3,156,740	10.75%	13.00%
HSBC PAGOS FIJOS	\$398,230	\$12,585	\$35,957	\$2,982,673	10.75%	13.00%
INBURSA	\$395,588	\$12,502	\$31,015	\$3,000,383	11.00%	13.00%
MIFEL	\$396,642	\$12,710	\$36,166	\$2,995,291	9.94%	12.90%
SCOTIABANK O	\$373,041	\$12,603	\$32,772	\$2,550,112	10.70%	12.30%
SCOTIABANK VALORA	\$373,041	\$12,241	\$28,547	\$2,704,398	11.50%	13.00%
Promedio	\$383,955	\$13,049	\$34,780	\$3,063,387	11.3%	13.6%

Perfil del cliente según ingresos a comprobar

Simulador de crédito		Prototipo 2	
Valor promedio del inmueble:		\$1,573,463	
Enganche:	\$314,693	20%	
Monto del crédito:	\$1,258,770	80%	
Plazo:	20 años		
Ingresos a comprobar	\$38,734		

NSE	Rango de ingreso mensual por hogar (pesos)	Proporción de NSE
A/B	≥ \$190,131	10.5%
C+	\$76,052 < \$190,131	19.8%
C	\$23,401 < \$76,052	26.2%
D+	\$16,088 < \$23,401	25.3%
D	\$5,850 < \$16,088	12.4%
E	< \$5,850	5.8%
TOTAL DE HOGARES		100.0%

**** Base de cálculo noviembre 2022 ****

INSTITUCION	DESEMBOLOSO INICIAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS A COMPROBAR	PAGO TOTAL	TASA DE INTERÉS	CAT
BAJIO	\$430,311	\$17,639	\$50,396	\$4,007,605	14.20%	16.40%
BANAMEX	\$417,748	\$13,368	\$38,195	\$3,153,548	10.25%	12.20%
BANORTE FUERTE	\$427,914	\$14,855	\$29,712	\$3,505,736	11.29%	14.10%
BANREGIO	\$417,176	\$15,077	\$34,676	\$3,544,876	11.50%	14.20%
BBVA BANCOMER	\$433,565	\$14,994	\$44,983	\$3,540,705	11.70%	14.10%
BX+	\$394,163	\$14,372	\$47,905	\$3,384,152	10.80%	13.40%
HIPOTECA SANTANDER PAGOS FIJOS	\$441,751	\$16,201	\$36,347	\$3,830,796	12.65%	15.50%
HSBC PAGOS BAJOS	\$443,339	\$12,560	\$38,061	\$3,511,724	10.75%	12.90%
HSBC PAGOS FIJOS	\$443,339	\$13,999	\$39,997	\$3,317,577	10.75%	13.00%
INBURSA	\$441,074	\$13,938	\$34,581	\$3,345,225	11.00%	13.00%
MIFEL	\$441,763	\$14,132	\$40,325	\$3,330,203	9.94%	12.80%
SCOTIABANK O	\$416,479	\$14,052	\$36,540	\$2,843,329	10.70%	12.30%
SCOTIABANK VALORA	\$416,479	\$13,649	\$31,829	\$3,015,355	11.50%	13.00%
Promedio	\$428,085	\$14,526	\$38,734	\$3,410,064	11.3%	13.6%

LOTES EN FRACCIONAMIENTO

Proyectos referencia



Fraccionamiento Camino Real



Villas San Juan



iDOMUS Bosques de San Ángel



EL Rincón del Mavab



Rincón del Sur



Rosso Residencial



Explanada Sur



Jardines del Sur



Villa Airosa



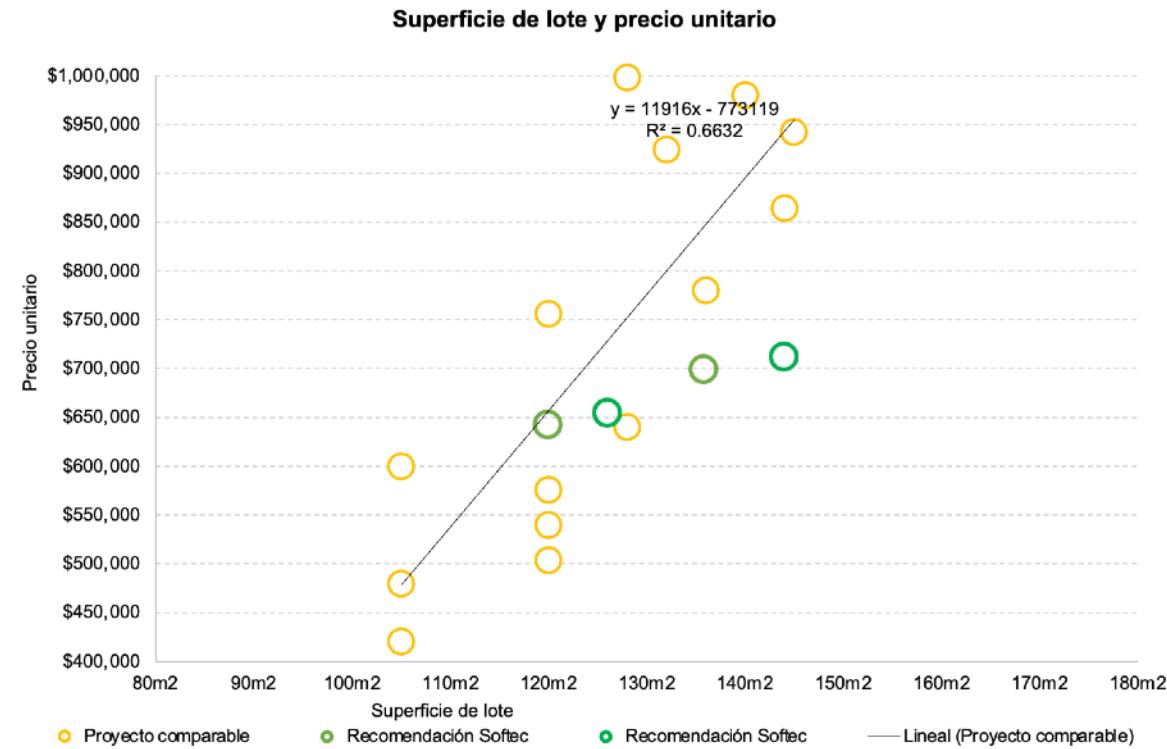
Real de San Miquel



Gema Residencial

Características de los lotes en fraccionamiento

- En la presente gráfica se presenta el cruce de la superficie de terreno y precio unitario de al menos tres prototipos de la muestra obtenida de lotes en fraccionamiento nuevos.
- Se puede observar que existe una correlación media positiva en precio y área, asimismo se observó en el análisis que los productos de lotes se encuentran dispersos en toda la ciudad con diferentes características y atributos que impactan directamente en los precios comentados previamente.
- Una de las ventajas competitivas que tiene el predio bajo estudio, es el alto incremento de desarrollos de lotes en fraccionamiento, que permite ofrecer al cliente el desarrollo del producto de acuerdo a sus necesidad y gustos o también la elección de proyecto de vivienda que ofrezca el propio desarrollador.
- Dadas las condiciones mostradas previamente, se recomienda que el proyecto genere al menos dos prototipos en la venta de lotes, con áreas de terreno entre 120m² y 136m² con frente de 7 y 8 metros como mínimo y un máximo de 126m² y máximo de 144m² dado el caso que el terreno no permita el escenario mínimo de superficie de terreno.
- El valor por m² recomendado para la superficie de terreno mínima es de \$5,350 para el lote de 120m² y \$5,144 para el de 136m².
- Dado el caso que se hagan productos de 126m² y 144m² se sugieren precios por m² desde \$4,946 para el lote más grande y de \$5,194 para el de 126m².



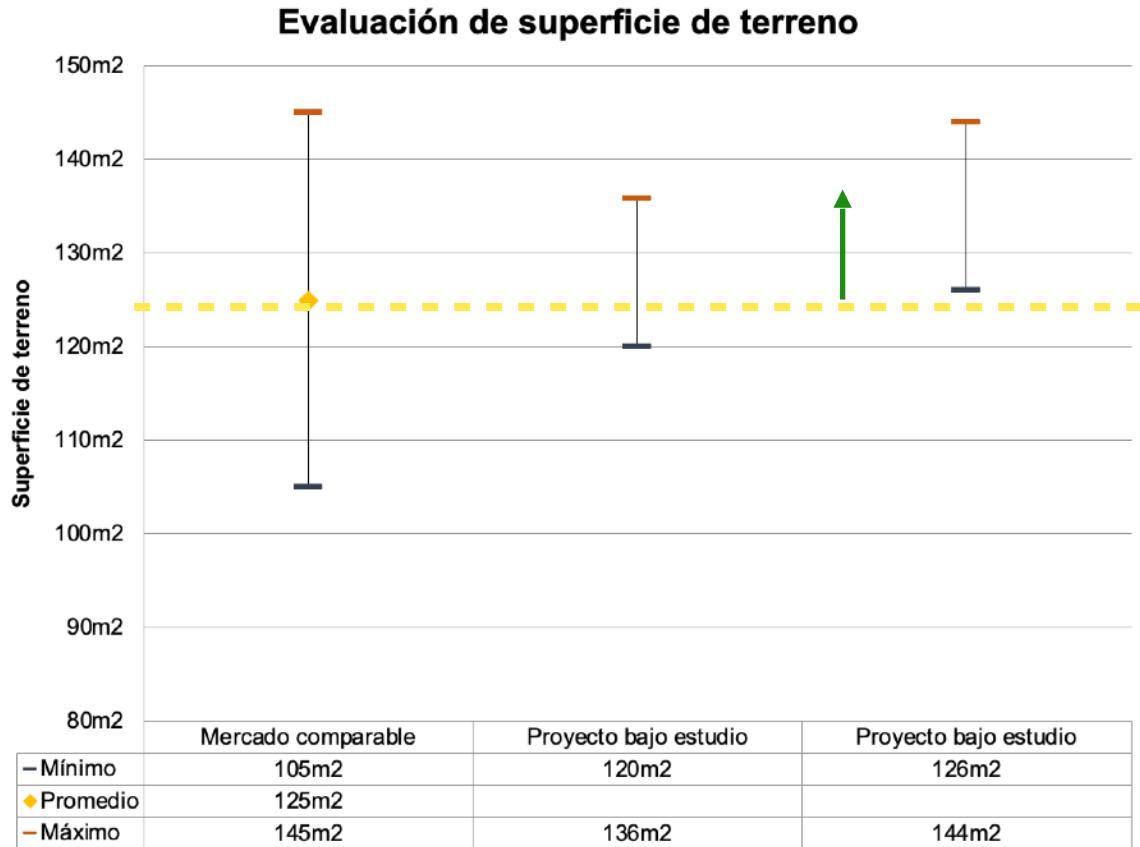
Producto	Segmento	Superficie de terreno						Precio unitario		Precio por m ²	
		Mínimo			Máximo			Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Lotes	Medio	120m ²	8mts	15mts	126m ²	7mts	18mts	\$648,173	\$654,466	\$5,194	\$5,350
Lotes	Medio	136m ²	7 - 8 mts	17 - 19 mts	144m ²	8mts	18mts	\$698,587	\$712,278	\$4,946	\$5,144

Evaluación y competitividad

Superficie de terreno

- En la presente gráfica se muestran las superficies de terreno de los tres prototipos más importantes de los proyectos determinados como referencia.
- Cabe destacar que en el mercado de Pachucha los productos de 105m² son muy ofrecidos, sobre todo en las inmediaciones del predio. Este tipo de producto está siendo muy comercial, sin embargo, para efectos de la recomendación del proyecto, Softec considera que puede llegar a ser un producto más competitivo ofrecer espacios más grandes, que permita al comprador generar viviendas con mejor distribución en la construcción de las casas.
- Los productos en los proyectos de referencia van desde 105m² hasta 145m² con un promedio de 125m².
- Por su parte en la recomendación que se ha realizado se ofrecen productos de entre 120m² y 136m², que posiciona al proyecto muy similar y por arriba del promedio del mercado, que si se integra con precios competitivos puede llegar a ser un éxito comercialmente hablando.

	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable



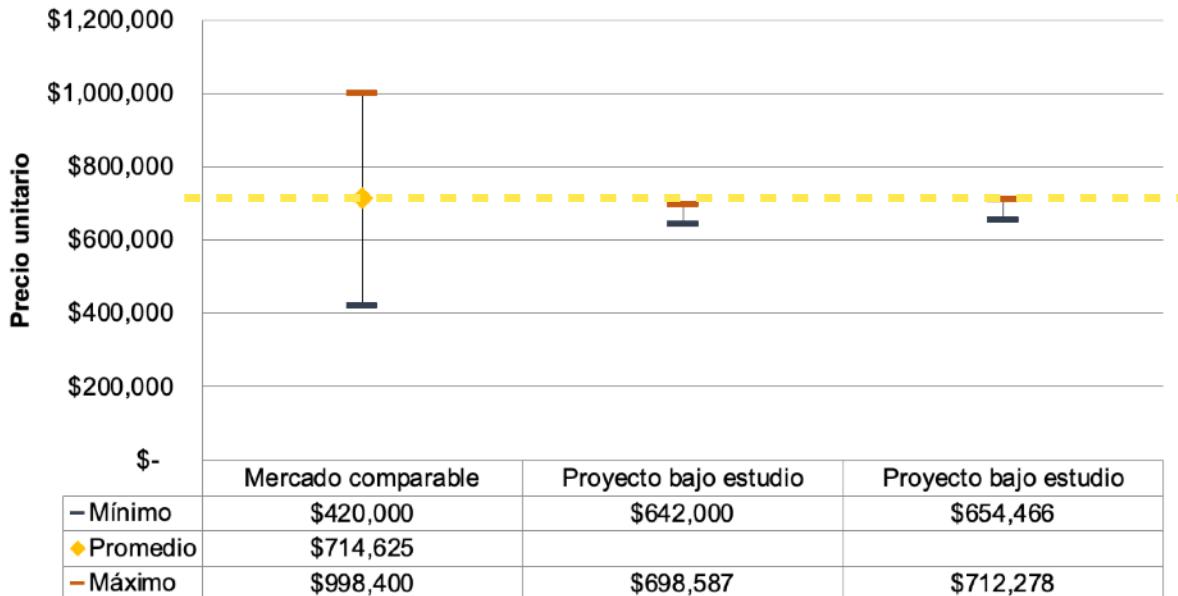
Evaluación y competitividad

Precio unitario y precio por m²

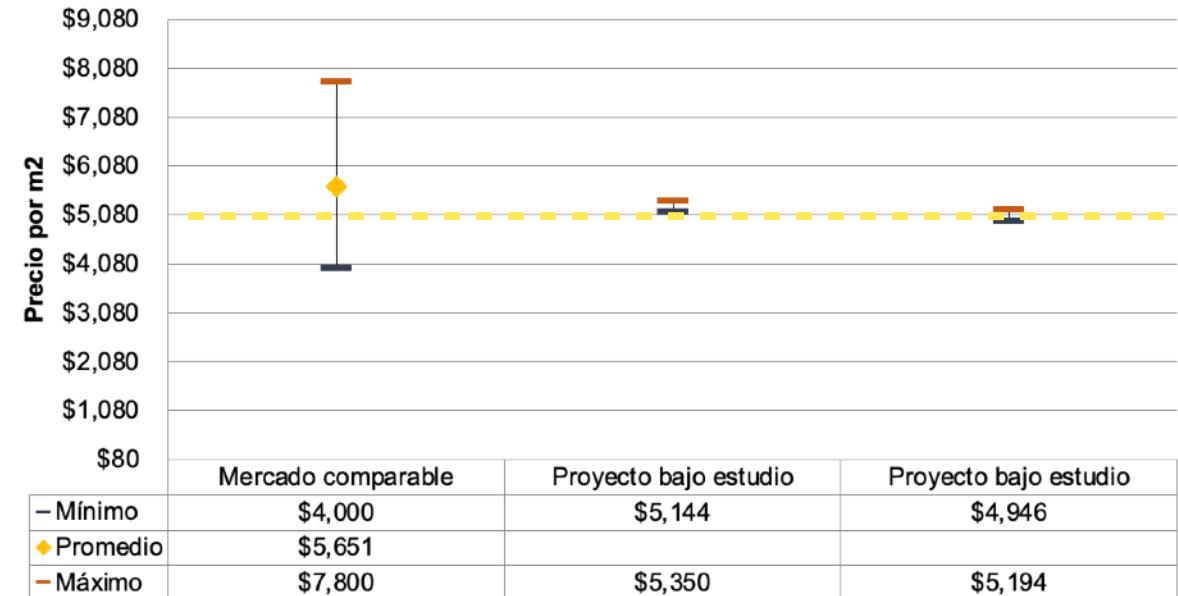
	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable

- En los tres productos más representativos de los proyectos de referencia se ofrecen lotes entre \$420,000 a \$998,400, con un promedio de \$714,625.
- Es importante mencionar que los proyectos de lotes en fraccionamiento cuentan con un producto tipo similar en área y precio y lo único que puede cambiar en el valor, es el frente o un excedente de terreno.
- Para el proyecto bajo estudio se recomienda contar con precios entre \$642,000 y \$698,000 posicionando el proyecto en tickets por debajo del promedio del mercado.
- En cuanto al valor por m² la sugerencia que se observa muy competitiva son precios de salida entre \$5,144 y \$5,130, ligeramente por debajo del promedio del mercado.
- Con el objetivo que el proyecto también se convierta en un desarrollo rentable, se hace una sugerencia de incremento de precio cada tres meses según se logre o rebase la meta de ventas.

Evaluación de precio unitario



Evaluación de precio por m²



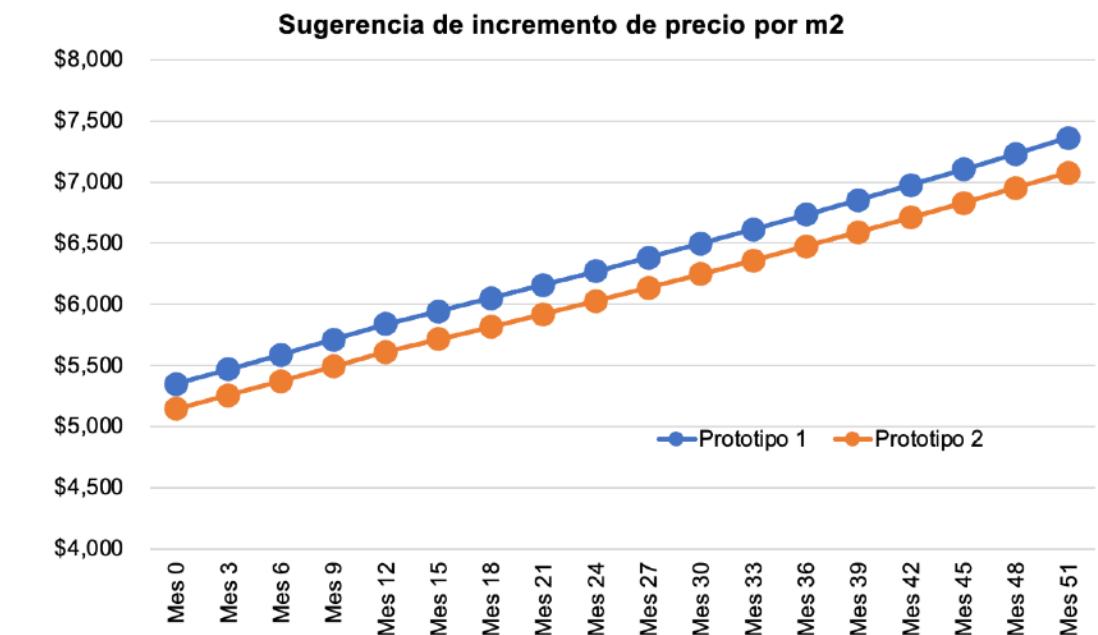
Recomendación de precio unitario

Precio de salida y curva de precio

	<12 meses	>13 meses
Inflación	7.7%	6.0%
Plusvalía	1.0%	1.0%
Anual	8.7%	7.0%
Distribución trimestral	2.2%	1.8%

- Al igual que la vivienda, se ha recomendado un incremento en precio de 8.7% anual para los primeros 12 meses y posterior un 7.0%. La tasa de crecimiento se estima según la inflación más un punto porcentual (plusvalía), en este caso, durante el desarrollo del proyecto se estima una inflación de un 7.7% para 2022 y 2023 y de un 6% posterior a estos años, permitiendo proyectar un crecimiento de entre 8.7% y 7.0% anual bajo las condiciones conservadoras de 2022.
- Por el precio de salida, se considera importante integrar un crecimiento 2.2% cada tres meses durante los próximos 12 meses y de 1.8% trimestral posterior a dicho periodo. Esta recomendación aplica siempre y cuando el proyecto logre o en su caso, supere las ventas estimadas en dicho documento.**

Periodo	Lotes en fraccionamiento			
	Prototipo A		Prototipo B	
	Precio por m ²	Precio unitario	Precio por m ²	Precio unitario
Mes 0	\$5,350	\$642,000	\$5,144	\$698,587
Mes 3	\$5,468	\$656,124	\$5,257	\$713,955
Mes 6	\$5,588	\$670,559	\$5,373	\$729,662
Mes 9	\$5,711	\$685,311	\$5,491	\$745,715
Mes 12	\$5,837	\$700,388	\$5,612	\$762,121
Mes 15	\$5,942	\$712,995	\$5,713	\$775,839
Mes 18	\$6,049	\$725,829	\$5,816	\$789,804
Mes 21	\$6,157	\$738,894	\$5,921	\$804,021
Mes 24	\$6,268	\$752,194	\$6,027	\$818,493
Mes 27	\$6,381	\$765,733	\$6,136	\$833,226
Mes 30	\$6,496	\$779,516	\$6,246	\$848,224
Mes 33	\$6,613	\$793,548	\$6,359	\$863,492
Mes 36	\$6,732	\$807,832	\$6,473	\$879,035
Mes 39	\$6,853	\$822,373	\$6,590	\$894,857
Mes 42	\$6,976	\$837,175	\$6,708	\$910,965
Mes 45	\$7,102	\$852,244	\$6,829	\$927,362
Mes 48	\$7,230	\$867,585	\$6,952	\$944,055
Mes 51	\$7,360	\$883,201	\$7,077	\$961,048



Sugerencia de financiamiento

Prototipo 1	\$642,000
Prototipo 2	\$698,587

Enganche	20%	Diferido	80%	Enganche	30%	Diferido	70%
Prototipo 1	\$128,400	Prototipo 1	\$513,600	Prototipo 1	\$192,600	Prototipo 1	\$449,400
Prototipo 2	\$139,717	Prototipo 2	\$558,869	Prototipo 2	\$209,576	Prototipo 2	\$489,011

Enganche	6 meses	Mensualidad
20%	Prototipo 1	\$85,600
	Prototipo 2	\$93,145
30%	Prototipo 1	\$74,900
	Prototipo 2	\$81,502

Enganche	12 meses	Mensualidad
20%	Prototipo 1	\$42,800
	Prototipo 2	\$46,572
30%	Prototipo 1	\$37,450
	Prototipo 2	\$40,751

Tasa	0.7% mensual	8% anual
Enganche	18 meses	Mensualidad
20%	Prototipo 1	\$28,724
	Prototipo 2	\$31,255
30%	Prototipo 1	\$25,133
	Prototipo 2	\$27,348

Enganche	24 meses	Mensualidad
20%	Prototipo 1	\$21,543
	Prototipo 2	\$23,441
30%	Prototipo 1	\$18,850
	Prototipo 2	\$20,511

Tasa	0.8% mensual	10% anual
Enganche	36 meses	Mensualidad
20%	Prototipo 1	\$14,386
	Prototipo 2	\$15,654
30%	Prototipo 1	\$12,587
	Prototipo 2	\$13,697

- Se sugiere integrar un plan de financiamiento a 6 meses y a 12 meses, siempre y cuando el enganche sea de mínimo el 20%. De acuerdo con lo detectado en la oferta, aquellas empresas que cuentan con un infraestructura y experiencia suelen contar con convenios y acepta financiamiento directamente con bancos.
- Softec recomienda agregar este método de pago, para posicionarse en el mercado y que no sea un motivo por el cual no se genere la compra, aunado a esto se proponen corridas de financiamiento de hasta 36 meses con una tasa crecimiento anual de entre 8% y 10% cuando el periodo se alarga en más de 12 meses.

Recomendación de instalaciones

Acabados	Mercado comparable		Posicionamiento del proyecto en evaluación
Servicios ocultos	Incluido	13	-----
	No incluido	0	
Drenaje	Incluido	12	-----
	No incluido	1	
Agua	Incluido	13	-----
	No incluido	0	
Luz	Incluido	13	-----
	No incluido	0	
Pavimentando	Incluido	9	-----
	No incluido	4	

	Promedio del mercado comparable
	Por arriba del mercado comparable
	Por debajo del promedio comparable

	Área verde			Gimnasio	
	Casetas de seguridad			Palapa	
	Barda perimetral			Estacionamiento de visitas	
	Alberca			Cancha de tenis	
	Juegos infantiles			Jogging	
	Cancha de usos múltiples	-		Área comercial	
	Casa club			Asadores	

	Integrar
	No integrar
-	Sujeto al escenario

Valor residual del terreno

Escenario 1	
Vivienda	Lotes
M2 Terreno	32,946 m2
M2 Vendibles	8,228 m2
Tamaño vivienda	135 m2
Número de viviendas	84
Precio m2 de vivienda	\$11,063
Precio vivienda ponderado	\$1,449,834
Ingresos	\$121,786,069
Valor del terreno (15%)	\$18,267,910
Valor del terreno (20%)	\$24,357,214

	Total	Valor por m2
Valor del terreno e1	\$23,462,246	\$712.14
Valor del terreno e2	\$31,282,995	\$949.52

Escenario 2	
Vivienda	Lotes
M2 Terreno	32,946 m2
M2 Vendibles	6,460 m2
Tamaño vivienda	135 m2
Número de viviendas	66
Precio m2 de vivienda	\$11,063
Precio vivienda ponderado	\$1,449,834
Ingresos	\$95,689,054
Valor del terreno (15%)	\$14,353,358
Valor del terreno (20%)	\$19,137,811

	Total	Valor por m2
Valor del terreno e1	\$21,145,951	\$641.84
Valor del terreno e2	\$28,194,601	\$855.78

Valor residual del terreno

Escenario 3	
Vivienda	Lotes
M2 Terreno	32,946 m ²
M2 Vendibles	18,108 m ²
Tamaño vivienda	135 m ²
Número de viviendas	138
Precio m ² de vivienda	\$11,063
Precio vivienda ponderado	\$1,449,834
Ingresos	\$200,077,113
Valor del terreno (15%)	\$30,011,567
Valor del terreno (20%)	\$40,015,423

	Total	Valor por m ²
Valor del terreno e1	\$30,011,567	\$910.93
Valor del terreno e2	\$40,015,423	\$1,214.58

Escenario 4	
Vivienda	Lotes
M2 Terreno	32,946 m ²
M2 Vendibles	6,460 m ²
Tamaño vivienda	135 m ²
Número de viviendas	0
Precio m ² de vivienda	\$11,063
Precio vivienda ponderado	\$0
Ingresos	\$0
Valor del terreno (15%)	\$0
Valor del terreno (20%)	\$0

	Total	Valor por m ²
Valor del terreno e1	\$30,533,370	\$926.77
Valor del terreno e2	\$34,895,280	\$1,059.17



6. Anexo

- Escenarios con producto más grande
- Metodología de análisis
- Fuentes de información y consulta
- Definición de conceptos
- Introducción a un proyecto inmobiliario



Escenarios de mezcla de productos más amplios

Potencial de desarrollo Escenario 1

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	80 viviendas	10,080m ²	3.7 años	\$118,463,040
Lotes en fraccionamiento	50 lotes	6,660m ²	2.9 años	\$33,877,800
Total	130 unidades	16,740m ²	3.8 años	\$152,340,840

Potencial de desarrollo Escenario 2

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	64 viviendas	8,064m ²	3.1 años	\$94,439,520
Lotes en fraccionamiento	64 lotes	8,604m ²	3.0 años	\$43,617,816
Total	128 unidades	16,668m ²	3.1 años	\$138,057,336

Potencial de desarrollo Escenario 3

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada	132 viviendas	16,632m ²	4.3 años	\$196,622,208
Lotes en fraccionamiento				
Total	132 unidades	16,632m ²	4.3 años	\$196,622,208

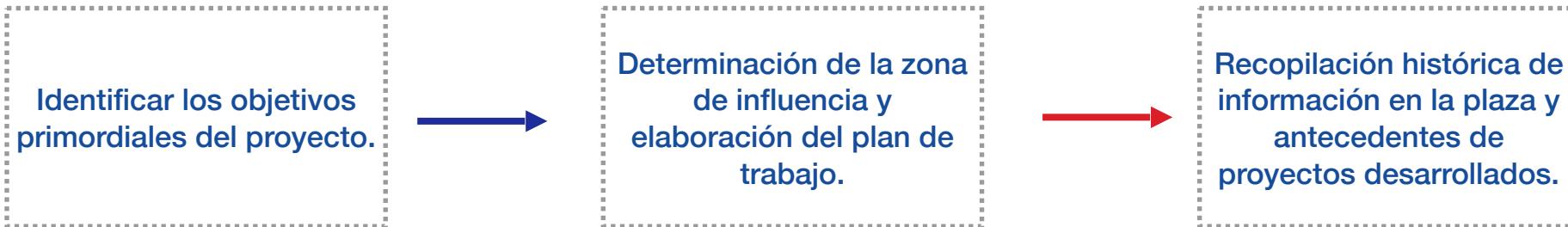
Potencial de desarrollo Escenario 4

Giro	Unidades totales	Área de lotificación Únicamente vivienda	Años de venta	Ingresos totales
Vivienda horizontal nueva terminada				
Lotes en fraccionamiento	125 lotes	16,605m ²	4.0 años	\$84,694,500
Total	125 unidades	16,650m ²	4.0 años	\$84,694,500

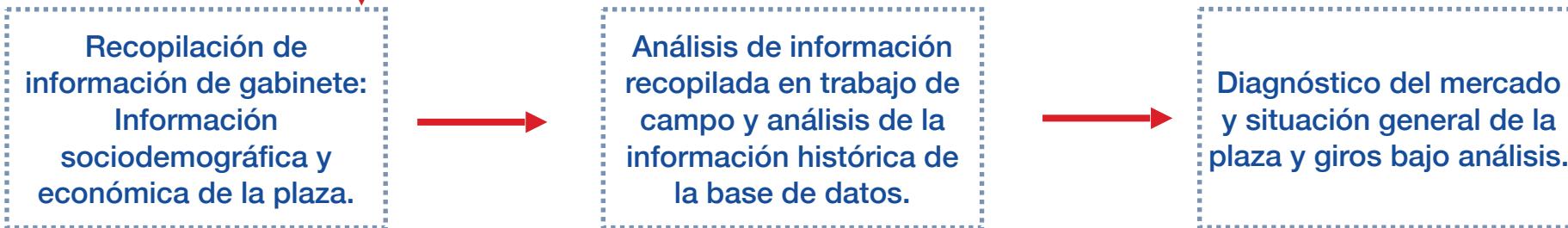
Escenarios adicionales

Metodología de análisis

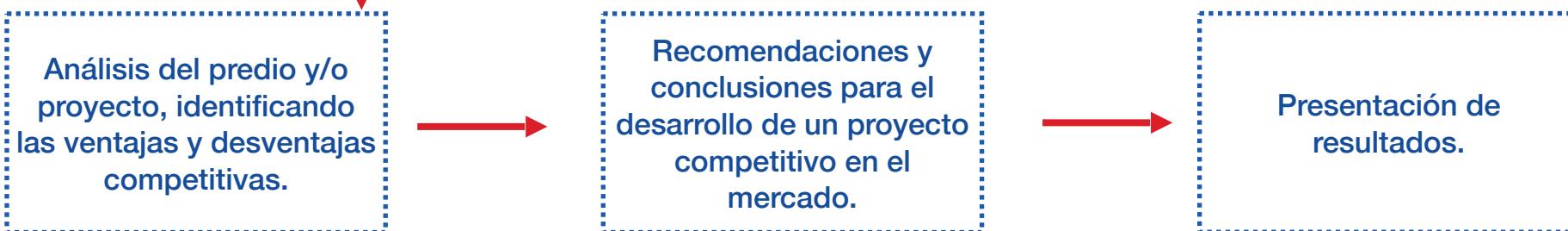
INICIO



DESARROLLO

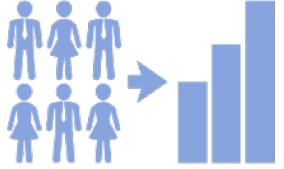


CONCLUSIONES



Fuentes información y consulta

SOCIODEMOGRÁFICO



Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI

Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado (AMAI)

Consejo Nacional de Población (CONAPO)

ECONÓMICO



Censos Económicos, INEGI

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)

Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH)

INMOBILIARIO



Bases históricas propiedad de Softec

Dinámica del Mercado Inmobiliario (DIME)

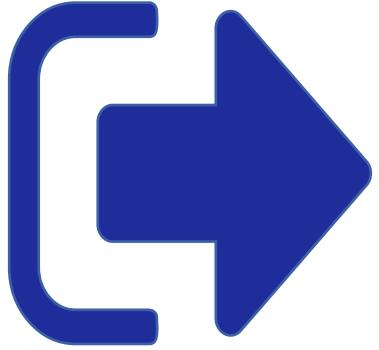
Análisis y levantamiento de información en trabajo de campo

- **Absorción:** Promedio desestacionalizado de las ventas mensuales de un proyecto.
- **Agotamiento de inventario:** Tiempo en el cual se estima que concluirán las fases actuales, es decir, el tiempo que tardarán en desplazarse las unidades con las que cuenta la fase o el proyecto, 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 y/o avenidas, la cual concentra información de población, vivienda y características de dichas variables.
- **Área habitable (Área):** Superficie de la casa o departamento que es de uso particular. Esta área no toma en cuenta áreas de 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.
- **Promedio ponderado:** El promedio ponderado es un método de cálculo que se aplica cuando, dentro de una serie de datos, uno de ellos tiene una importancia mayor.

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. Es este 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 o del parque habitacional, en términos de porcentaje, medidos entre los censos y conteos 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.
- **UMAS:** Unidades de Medida y Actualización.
- **VUMAS:** Veces las Unidades de Medida y Actualización vigente.
- **Zona de Influencia (ZI):** Delimitación geográfica, acotada por isócronas, las cuales se basan en vialidades, barreras físicas y naturales, tiempos y distancias.

Introducción a un proyecto inmobiliario



- ¿Qué es un negocio inmobiliario?
- ¿Quién participa?
- ¿Cuál es el riesgo?
- Procesos de desarrollo
- Plan de negocio
- ¿Cuál es el negocio y cuánto gano?
- Estructura de costos de la vivienda

- ¿Qué es un negocio inmobiliario?
- Un negocio inmobiliario es aquel donde la materia prima básica es la tierra y la transformamos poniéndole algo encima para hacerla:
 - Tierra agrícola, fábricas, fraccionamientos, centros comerciales, parques, museos, estadios, escuelas, calles, aeropuertos, etc.

¿Quién participa?



Dueño de la tierra
Vende o se asocia en el proyecto

Desarrollador
Planea, organiza y fabrica el producto

Vendedor
Informa y convence a los clientes

Autoridades
Regulan y norman diseño y calidad

Financiera e inversionistas
Corren el riesgo para hacer el proyecto

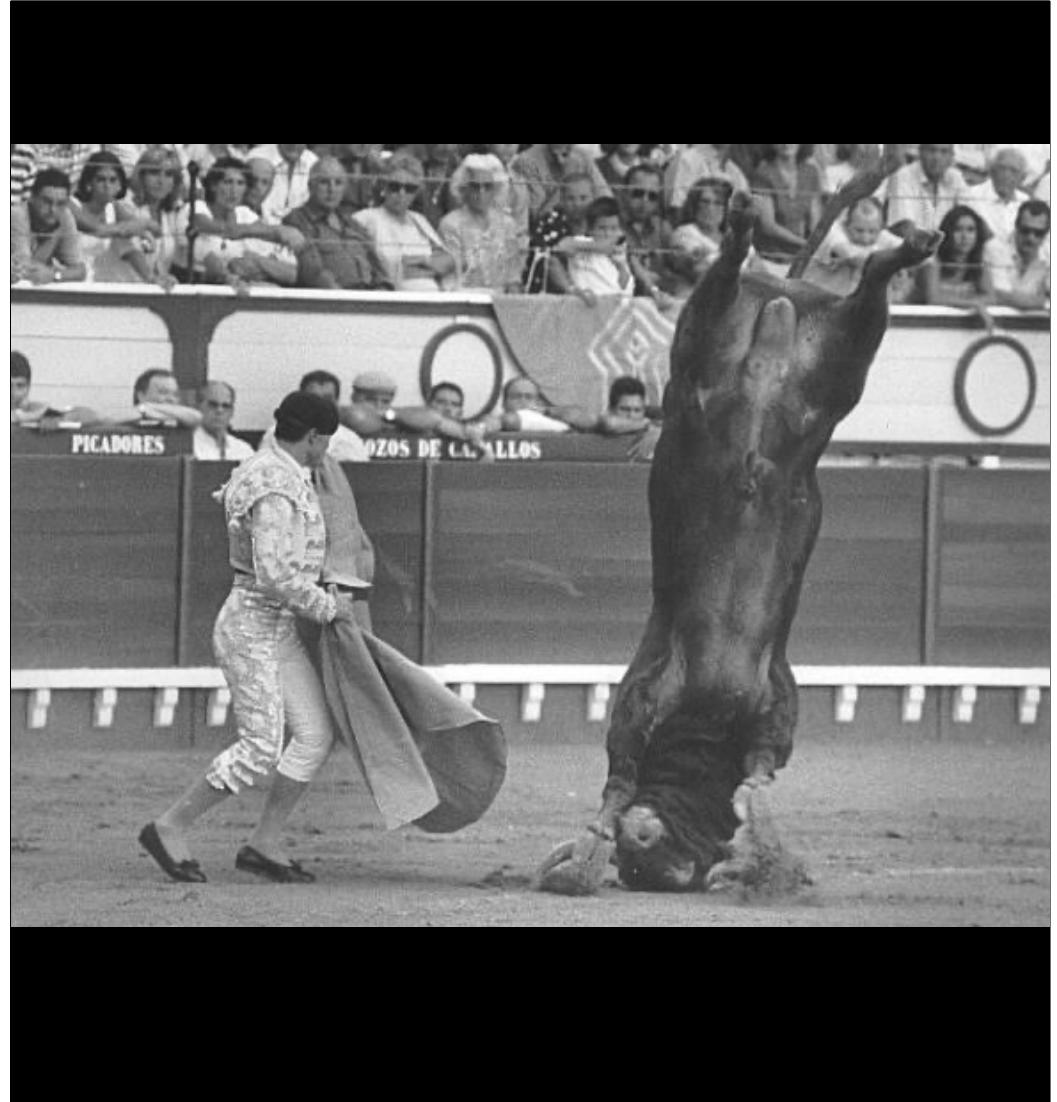
Hipotecaria
Presta dinero al cliente para comprar



El cliente

¿Cuál es el riesgo?

- Todos los negocios tienen riesgo.
- El primer riesgo es construir bien y saber vender.
- El riesgo más importante en el negocio inmobiliario es que el producto no guste y, si se pidió crédito, que la financiera se lo quede.
- La única manera de bajar el riesgo es investigando, planeando y haciendo bien las cosas.



Proceso de desarrollo

- El proceso de desarrollo parte de la identificación de una necesidad de mercado que es satisfecha en un predio particular.
- Es posible que se busque el uso para un predio (uso mejor y más rentable) ó se busque un predio para una necesidad específica (built to suit).

Proceso

1. Identificación de necesidades

2. Estudio regulatorio
(uso de suelo,
factibilidad de servicios)

3. Estudios de mercado y/o validación

4. Estudios de Factibilidad económica, legal y operativa

5. Anteproyecto arquitectónico

6. Plan de negocios

7. Formación del Equipo de trabajo

8. Estructuración financiera: capital (equity, crédito, preventas)

9. Tramitología:
proyecto ejecutivo,
permisos y lic.,
factibilidades.

10. Ejecución:
edificación,
comercialización

11. Finalización:
individualización,
ocupación, operación,
doctos.

12. Postventa:
garantías, vicios
ocultos, reparaciones

13. Operación de rentas y/o venta posterior del inmueble.

Plan de negocio

- Es poner en papel lo que quiero hacer:
 - ***Resumen ejecutivo:*** que es cuánto hay que meter, quien lo va a hacer y cuánto vamos a ganar.
 - ***1.0 Proyecto:*** De que se trata, que se va a vender
 - ***2.0 Análisis del mercado:*** Quien lo va a comprar y por que
 - ***3.0 Estrategia:*** Como le voy a hacer
 - ***4.0 Equipo de trabajo:*** Quien me va ayudar a hacer que y por que son buenos
 - ***5.0 Plan Financiero:*** Cuánto vamos a vender, cuánto va a costar, cuánto vamos a invertir, cuando nos pagan y cuanto ganamos.
 - ***6.0 Propuesta de Negocio:*** Que le ofrezco a mis socios.
- 4 de cada 5 nuevos negocios quiebran por que el fundador no conoce el negocio y no hace un plan de negocios.

¿Cuál es el negocio y cuánto gano?

Precio
de la
Cosa

Inversión

Préstamos

Enganches

Tierra

Urbanización

Edificación

Administración

Ventas

Intereses

Utilidad

Socio industrial
El que chambea

Socio capitalista
El de la lana

- La utilidad varía dependiendo del tipo y precio de lo que se construye y si es en venta o renta.
- La utilidad generalmente se divide entre los socios capitalistas y los socios industriales de acuerdo a alguna regla.
- El retorno sobre ventas es igual a:
 - $\text{Retorno sobre ventas} = \text{Utilidad}/\text{Inversión}$



Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

Carretera Picacho Ajusco 4249-1
Jardines en la Montaña,
Tlalpan 14210
CDMX, MEXICO