



# Softtec<sup>®</sup>

## Etapas del ciclo Inmobiliario

# Etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario

1- Determinación de potencial de mercados

2- Compra de tierra

3- Habilitación de tierra y urbanización

4- Edificación

5- Comercialización

6- Postventa

Softtec®

# Estudio de Mercado

Todo proyecto de inversión se sustenta en un **Estudio de Mercado** que de los elementos para definir el producto, establecer las estrategias y programas de comercialización, que asegurarán la vida y el éxito del proyecto inmobiliario.

Para elaborar un proyecto de inversión se requiere **demostrar su viabilidad** de mercado, mediante la realización de **estudios de preinversión**, sustentado por una **investigación de mercado**.

# Aplicación de los estudio de mercado

Sirve para determinar:

- ¿**De qué** tamaño es el mercado?
- ¿**Qué** características tiene el mercado?
- ¿**Cuáles** son las tendencias de mercado?
- ¿**Qué** producto se comercializará?
- ¿**Cómo** deberá comercializarse?
- ¿**Qué** nivel de desplazamiento tendrá?
- ¿**Qué** aceptación tendrá el proyecto?
- ¿**Qué** tan satisfecho quedó el cliente?

Soritec®

# Etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario

1- Determinación de potencial de mercados

- Diagnóstico de plaza

2- Compra de tierra

- Búsqueda de nueva ciudad- plaza- zona- segmento

3- Habilitación de tierra y urbanización

4- Edificación

5- Comercialización

6- Postventa

sofitec®

# Diagnóstico de Plaza

## Contesta las preguntas.

¿De que tamaño es el mercado?

¿Qué se vende?

¿Qué perspectivas tiene el mercado?

## ¿Cuándo se utiliza?

Cuando se tiene poco o nulo conocimiento de una plaza/ zona de influencia o segmento determinado.

Softtec®

# Diagnóstico de Plaza

## Crecimiento demográfico

Población

Vivienda

## Mercado

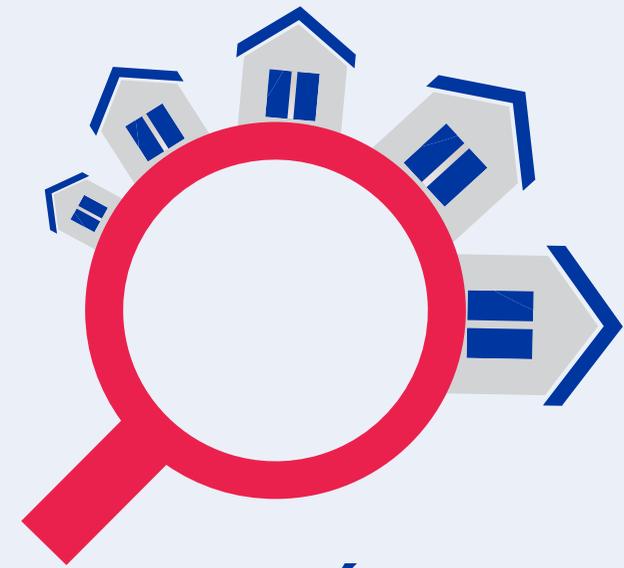
Tendencia históricas

Competencia

## Proyecciones

Ejes de crecimiento

Segmentos de oportunidad

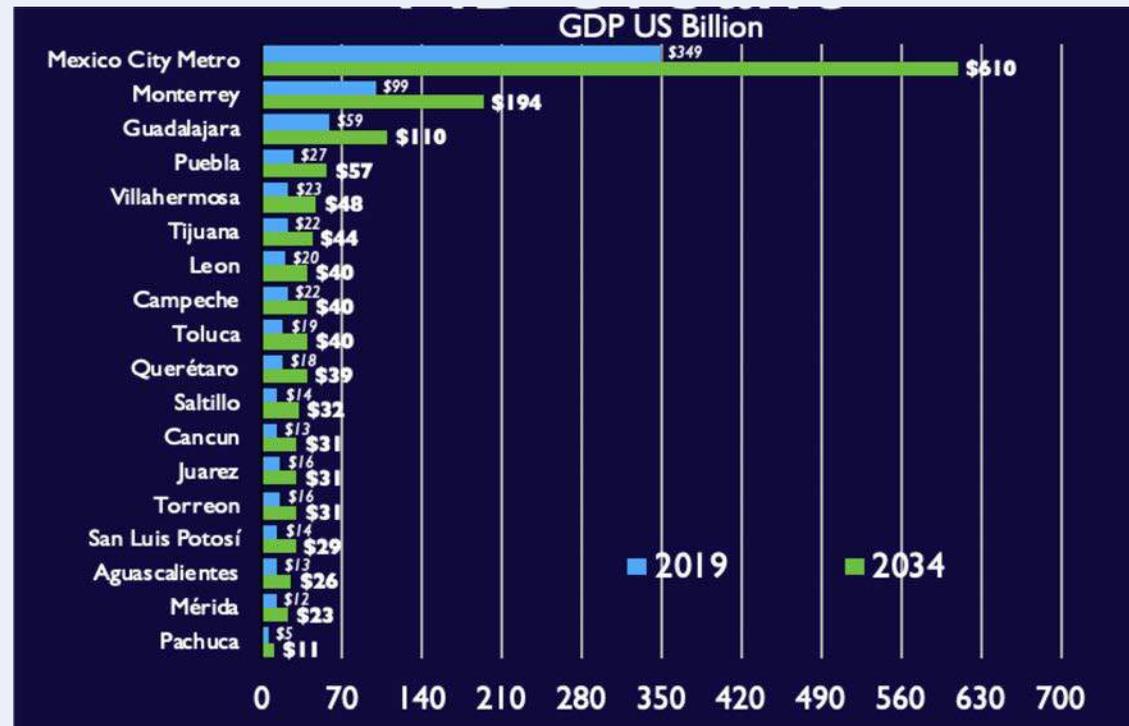


**DIAGNÓSTICO**  
Y POTENCIAL DE PLAZA

Softtec®

# Diagnóstico de Plaza

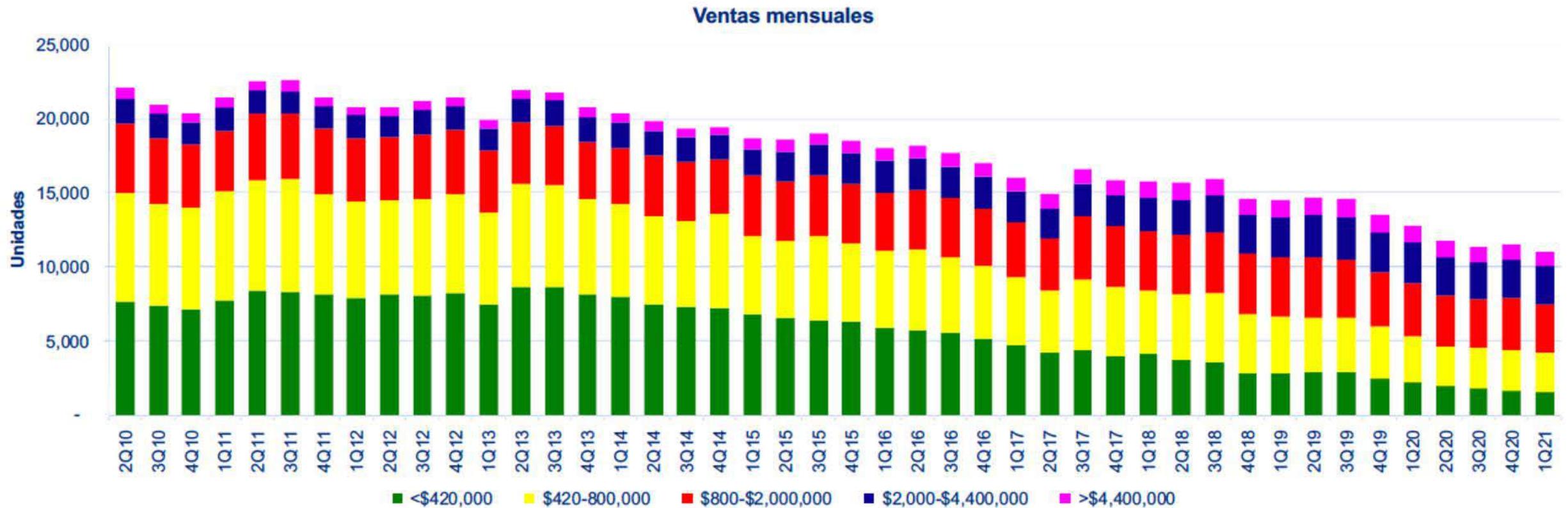
## PIB Urbano



- Las 17 ciudades que representan el 50% del PIB nacional duplicarán su economía en los próximos 15 años

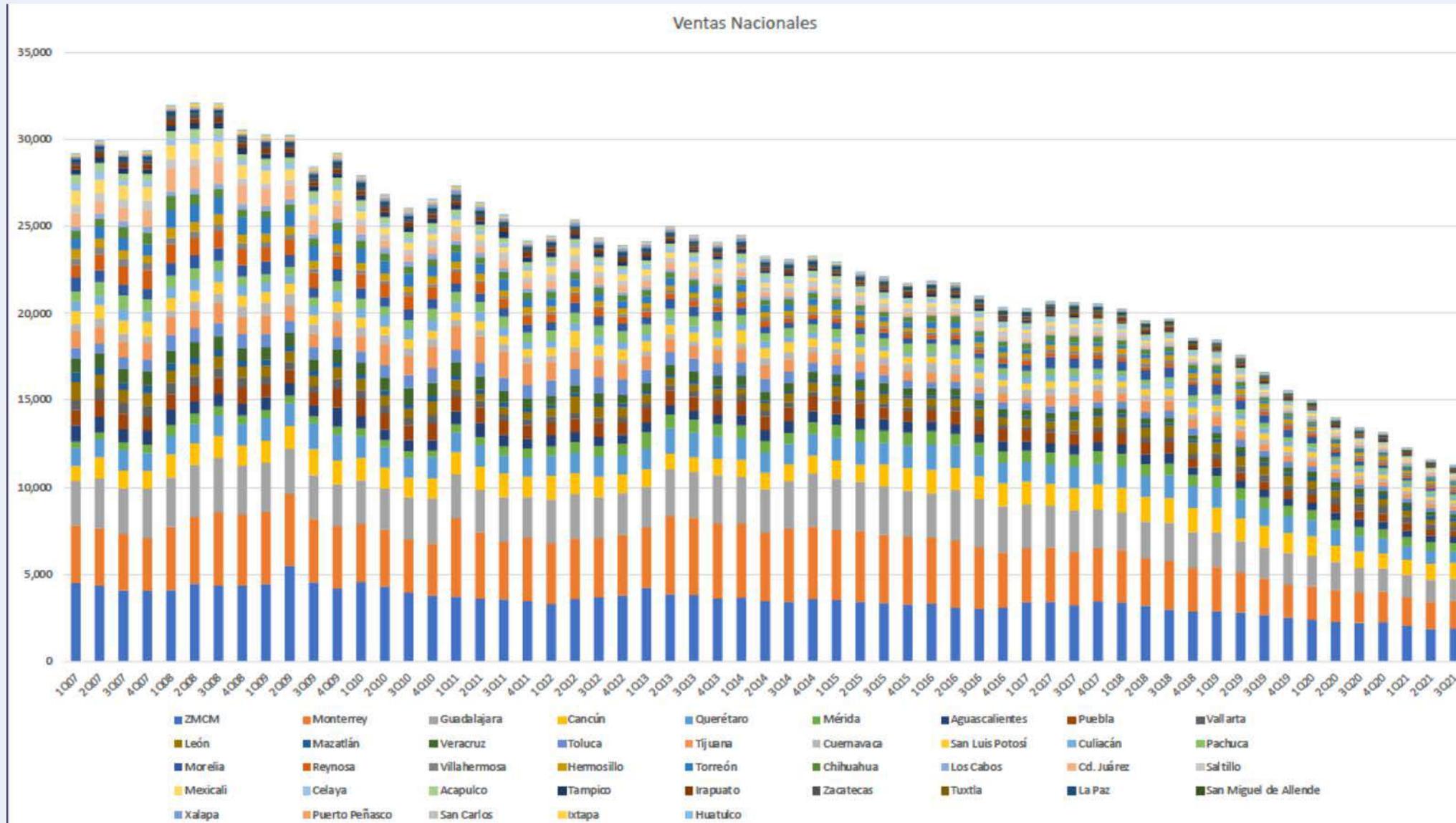
# Diagnóstico de Plaza

## Ventas mensuales



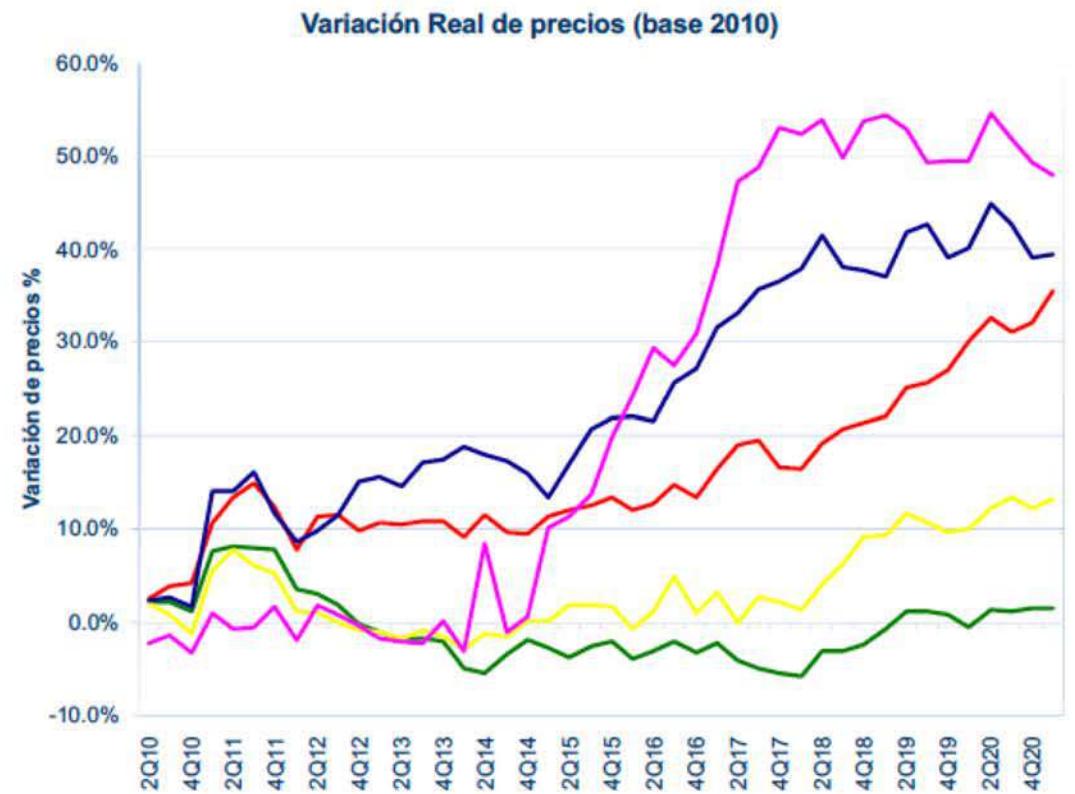
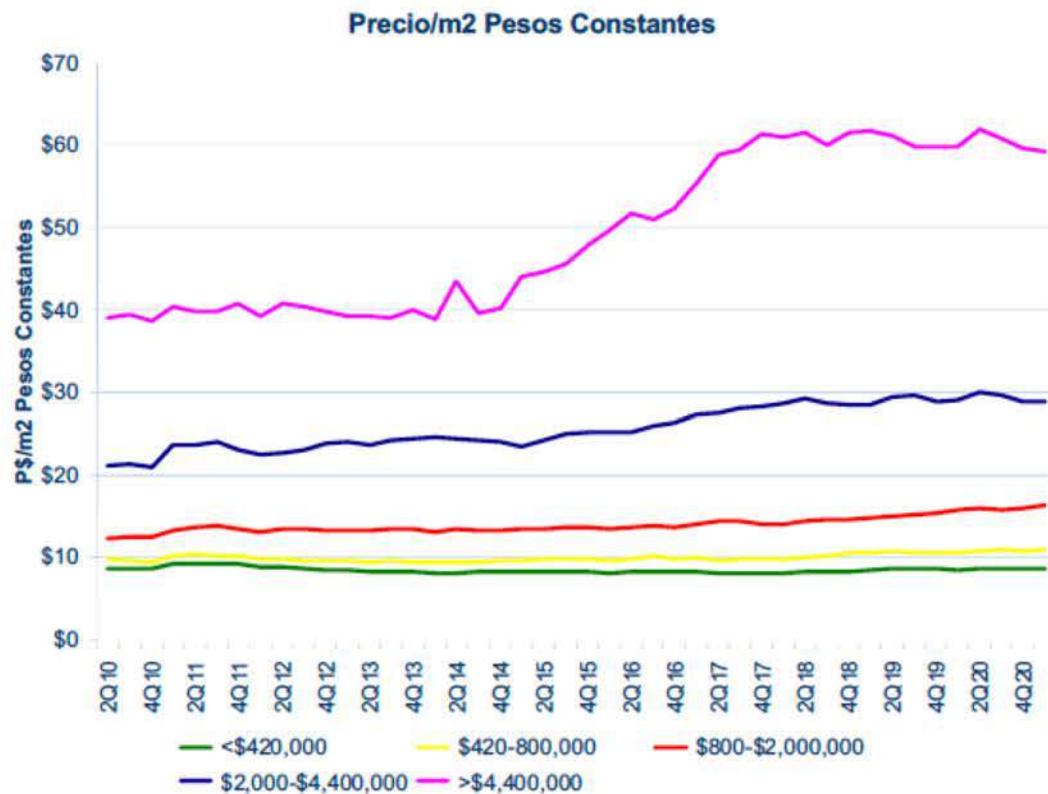
# Diagnóstico de Plaza

## Ventas mensuales



# Diagnóstico de Plaza

## Precios



# Diagnóstico

## DIME

### ZMCM- Sur



#### RESUMEN DE LA PLAZA 1Q21 - 2Q21

- ▼ -6.7%  
Número de proyectos
- ▼ -2.5%  
Número de unidades
- ▼ -6.0%  
Unidades en inventario
- ▼ -0.6%  
Unidades vendidas de la oferta agregada total
- ▼ -2.7%  
Absorción promedio
- ▲ 12  
Proyectos nuevos
- ▼ -9.2%  
Ventas totales en promedio al mes
- ▲ 4.0%  
Meses de venta
- ▲ 6.1%  
Meses de inventario
- ▼ -5.3%  
Éxito comercial

#### Número de proyectos por tipo de vivienda

Tipo de proyecto	1Q21	2Q21	Variación
Horizontal	49	37	▼ -24.5%
Vertical	146	145	▼ -0.7%
<b>Total general</b>	<b>195</b>	<b>182</b>	<b>▼ -6.7%</b>

#### Proyectos nuevos y agotados de la base DIME

Proyectos nuevos	1Q21	2Q21	Variación
Nuevos	8	12	▲ 50.0%
Vendidos	28	25	▼ -10.7%
<b>Total general</b>	<b>195</b>	<b>182</b>	<b>▼ -6.7%</b>

#### Variación de los principales indicadores del mercado

##### Precio promedio

Precio	1Q21	2Q21	Variación
M	\$1,886,281	\$2,024,945	▲ 7.4%
R	\$3,381,925	\$3,442,923	▲ 1.8%
RP	\$11,210,905	\$11,008,619	▼ -1.8%
<b>Total general</b>	<b>\$7,987,273</b>	<b>\$7,771,407</b>	<b>▼ -2.7%</b>

##### Precio por metro cuadrado promedio

Precio m2	1Q21	2Q21	Variación
M	\$33,670	\$35,924	▲ 6.7%
R	\$44,811	\$45,710	▲ 2.0%
RP	\$56,040	\$57,939	▲ 3.4%
<b>Total general</b>	<b>\$50,863</b>	<b>\$52,295</b>	<b>▲ 2.8%</b>

##### Área promedio

Área	1Q21	2Q21	Variación
M	57 m2	57 m2	▲ 0.0%
R	78 m2	78 m2	▼ -0.4%
RP	208 m2	195 m2	▼ -5.9%
<b>Total general</b>	<b>155 m2</b>	<b>145 m2</b>	<b>▼ -6.0%</b>

##### Ventas totales en promedio al mes

Ventas totales	1Q21	2Q21	Variación
M	41	33	▼ -20.5%
R	87	84	▼ -3.4%
RP	82	74	▼ -9.8%
<b>Total general</b>	<b>210</b>	<b>191</b>	<b>▼ -9.2%</b>

##### Absorción promedio

Absorción	1Q21	2Q21	Variación
M	3.4	3.3	▼ -4.6%
R	1.3	1.3	▼ -3.4%
RP	0.7	0.7	▼ -0.4%
<b>Total general</b>	<b>1.1</b>	<b>1.0</b>	<b>▼ -2.7%</b>

##### Éxito comercial

Éxito Comercial	1Q21	2Q21	Variación
M	4.9%	4.0%	▼ -19.1%
R	2.3%	2.2%	▼ -3.3%
RP	2.1%	2.0%	▼ -2.5%
<b>Total general</b>	<b>2.3%</b>	<b>2.2%</b>	<b>▼ -5.3%</b>

# Diagnóstico de Plaza

CDI

ZMCM- Sur

## Resumen del mercado general

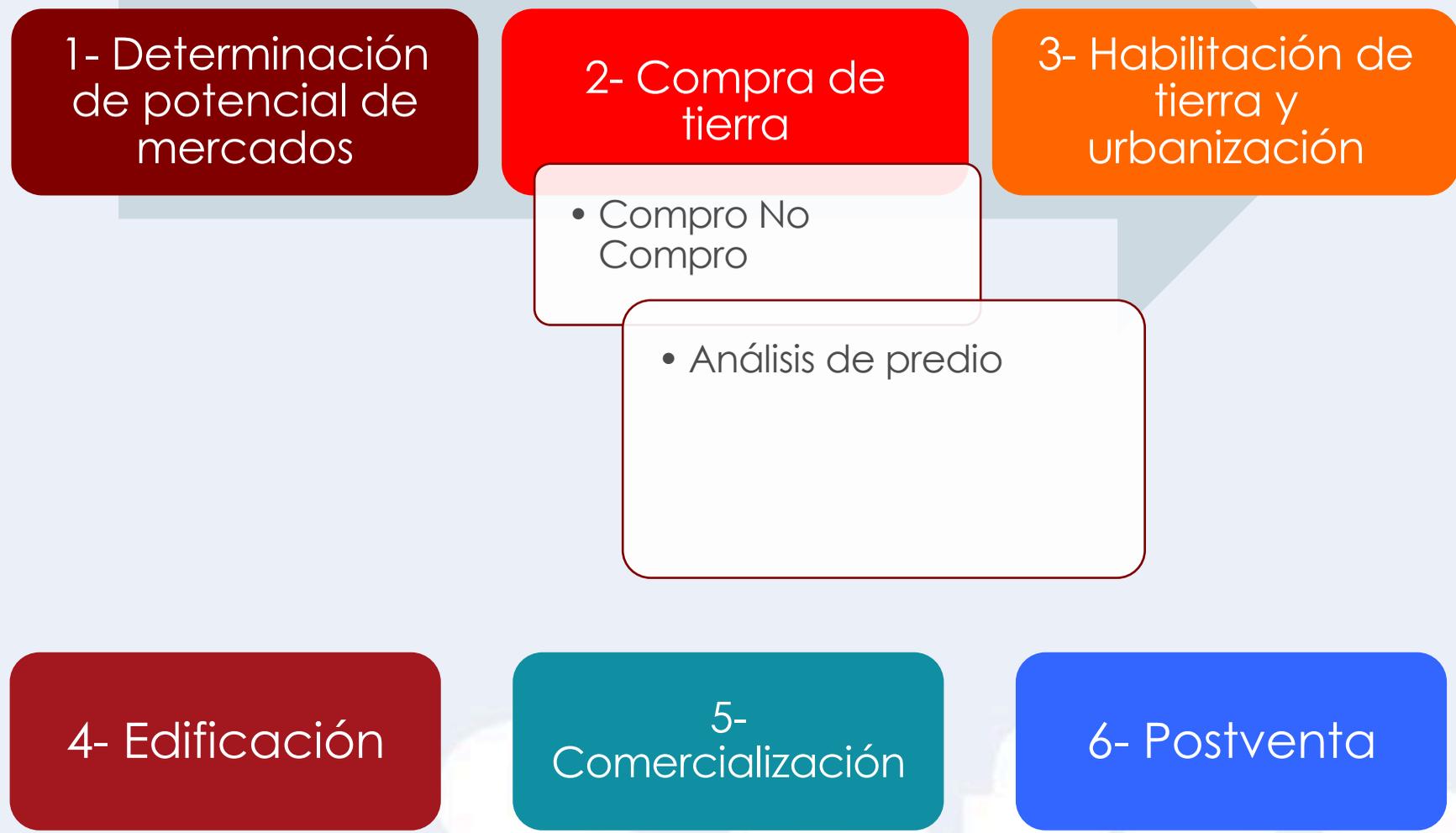
**Softec**<sup>®</sup>

Concepto	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
Proyectos Vigentes	216	214	221	220	219	199	186	197
Unidades en proceso	12,881	12,960	13,576	13,867	13,291	12,819	12,547	12,804
Avance de ventas promedio	53.8%	53.9%	54.9%	55.1%	56.9%	60.3%	59.8%	58.4%
Total de inventarios	5,131	4,799	5,061	4,960	4,749	4,034	3,824	3,920
Ventas totales por mes	256.3	249.7	252.8	249.1	243.6	246.3	225.1	236.0
Meses de inventario	27.3	29.7	29.1	33.0	27.4	27.7	29.4	28.6
Absorción por proyecto	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2
Éxito comercial	2.4%	2.4%	2.3%	2.1%	2.4%	2.3%	2.2%	2.3%
Precio promedio ponderado	\$4,089,336	\$4,053,162	\$4,182,618	\$4,003,713	\$4,291,123	\$4,222,369	\$4,259,891	\$4,297,418
Precio por m <sup>2</sup> promedio ponderado	\$46,427	\$46,637	\$48,112	\$46,952	\$48,127	\$48,587	\$50,204	\$50,107
Área habitable promedio	88m <sup>2</sup>	87m <sup>2</sup>	87m <sup>2</sup>	85m <sup>2</sup>	89m <sup>2</sup>	87m <sup>2</sup>	85m <sup>2</sup>	86m <sup>2</sup>
Crédito	75%	74%	75%	75%	75%	75%	75%	75%

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

**Softec**<sup>®</sup>

# Etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario



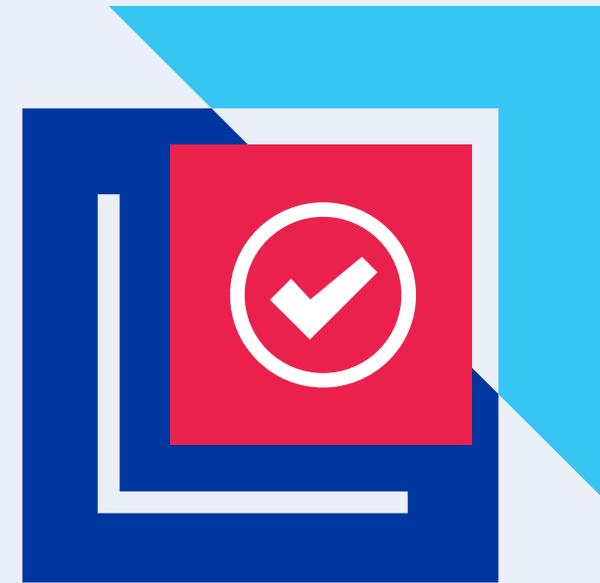
# Compra de tierra

## Contesta las preguntas.

- ¿Es adecuada la zona?
- ¿Tiene potencial la zona?
- ¿Cuál es la vocación inmobiliaria del predio?
- ¿Cuál debería ser su valor?

## ¿Cuándo se utiliza?

Incertidumbre del valor del predio.



**REPORTE DE APOYO  
COMPRA-VENTA  
DE TERRENOS**

Softtec®

# Compra de tierra

## **Análisis de predio**

Uso de suelo

Ubicación

Entorno

Vocación Inmobiliaria

Valor residual

Factibilidad de compra

Softtec®

# Entorno

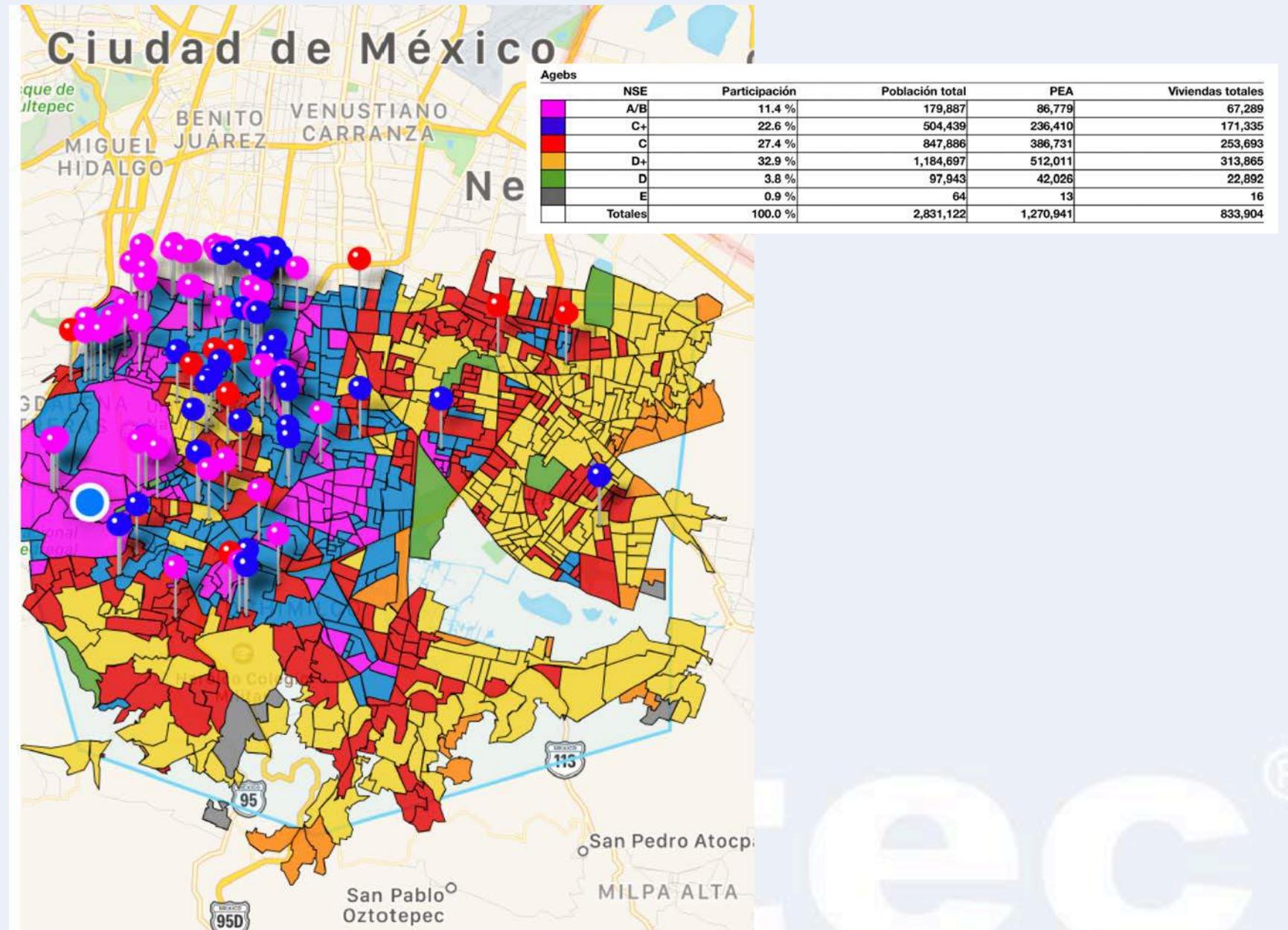


- Vías de acceso
- Vocación económica
- Servicios: medios de transporte, seguridad, limpieza
- Equipamiento: Escuelas, hospitales, mercados, parques, iglesias, etc.
- Centros comerciales

# Compra de tierra

APP

ZMCM- Sur



# Etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario

1- Determinación de potencial de mercados

2- Compra de tierra

3- Habilitación de tierra y urbanización

- Uso Mejor y más rentable

- Giro, proyecto y producto a realizar

4- Edificación

5- Comercialización

6- Postventa

# Uso Mejor y Más Rentable

## Contesta las preguntas.

¿Cuál es el potencial inmobiliario del predio?

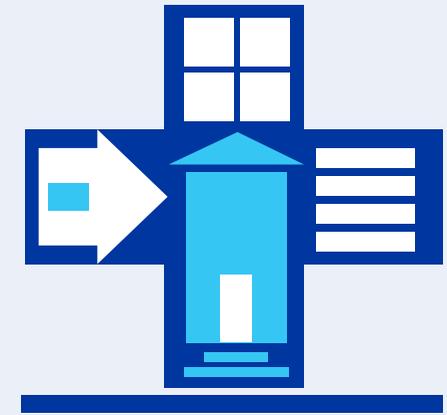
¿Qué giro inmobiliario es el de mayor potencial?

¿Cuál es el mix de producto adecuado para el mercado?

¿Qué desempeño de mercado espero?

## ¿Cuándo se utiliza?

Identificar el potencial inmobiliario



Uso mejor y más rentable

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

## Potencial de predio

Perfil de mercado – demografía/ economía/  
infraestructura, equipamiento

Diagnóstico de mercado – Tendencias /situación  
vigente/ proyecciones

Evaluación de predio

Vocación Inmobiliaria

Modelo de optimización

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

Inicio



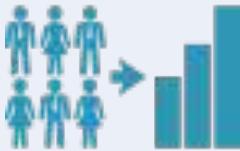
Cambios históricos



Actualidad



Futuro



Conclusiones



¿Qué queremos saber?

¿De dónde venimos?

¿Dónde estamos?

¿Qué puede pasar?

¿Qué Recomendamos?

Fase 1

Fase 2

Fase 3

Fase 4

Fase 5

# Uso Mejor y Más Rentable

**¿Qué queremos saber?.**

¿En qué negocio estoy?

¿Qué nicho puedo controlar?

¿En qué negocio quiero estar?

¿Con qué recursos cuento?

¿Cuáles son mis objetivos

inmediatos, corto, mediano, largo  
plazo?

¿Qué estructura y recursos  
requiero?

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

## ¿Dónde estoy?.

Tamaño de mi empresa

Capacidad y habilidades del  
equipo de trabajo

Tamaño del mercado

Dinámica de ventas del mercado

Precios y condiciones de  
financiamiento

Número de competidores

Barreras a la entrada

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

## ¿Qué puede pasar?.

Análisis financiero y operativo

Promociones y capacitación del personal

Mejora en tecnología de comunicación y administración

Más o menos compradores con mayor o menor capacidad de compra

Mercado más especializado, compradores más informados

Alto número de competidores

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

## Competencia

### Zona Sur

Clasificación de vivienda	M	R	RP	Total general
Número de proyectos	10	66	106	182
Unidades en el mercado	944	5,261	4,274	10,479
Inventario en el mercado	154	1,875	1,584	3,613
Ventas totales en promedio al mes	33	84	74	191
Unidades promedio por proyecto	94	80	40	58
Inventario promedio por proyecto	15	28	15	20
Absorción mensual mínima	0.3	0.0	0.0	0.0
Absorción mensual promedio por proyecto	3.3	1.3	0.7	1.0
Absorción mensual máxima	16.1	6.3	7.3	16.1
Meses de venta promedio	32	36	33	34
Meses de inventario promedio	9	26	35	30
Éxito comercial promedio	4.0%	2.2%	2.0%	2.2%
Área habitable mínima	49 m2	30 m2	65 m2	30 m2
Área habitable promedio	57 m2	78 m2	195 m2	145 m2
Área habitable máxima	67 m2	154 m2	898 m2	898 m2
Moda	#N/D	60 m2	90 m2	90 m2
Mediana	56 m2	73 m2	145 m2	99 m2
Desv Est	6 m2	22 m2	137 m2	121 m2
<b>(Precio en miles de pesos)</b>				
Precio mínimo	\$1,350	\$1,995	\$4,070	\$1,350
Precio promedio	\$2,025	\$3,443	\$11,009	\$7,771
Precio máximo	\$2,988	\$6,900	\$54,500	\$54,500
Moda	#N/D	\$2,500	\$4,500	\$2,500
Mediana	\$1,805	\$3,310	\$7,550	\$5,066
Desv Est	\$622	\$988	\$8,384	\$7,479
Precio por m2 mínimo	\$22,784	\$26,169	\$23,458	\$22,784
Precio por m2 promedio	\$35,924	\$45,710	\$57,939	\$52,295
Precio por m2 máximo	\$57,452	\$80,891	\$106,231	\$106,231
Moda	#N/D	\$38,462	\$50,000	\$38,462
Mediana	\$31,411	\$45,985	\$57,339	\$51,980
Desv Est	\$12,100	\$12,344	\$15,522	\$15,844

# Uso Mejor y Más Rentable

## Competencia

### Zona Sur

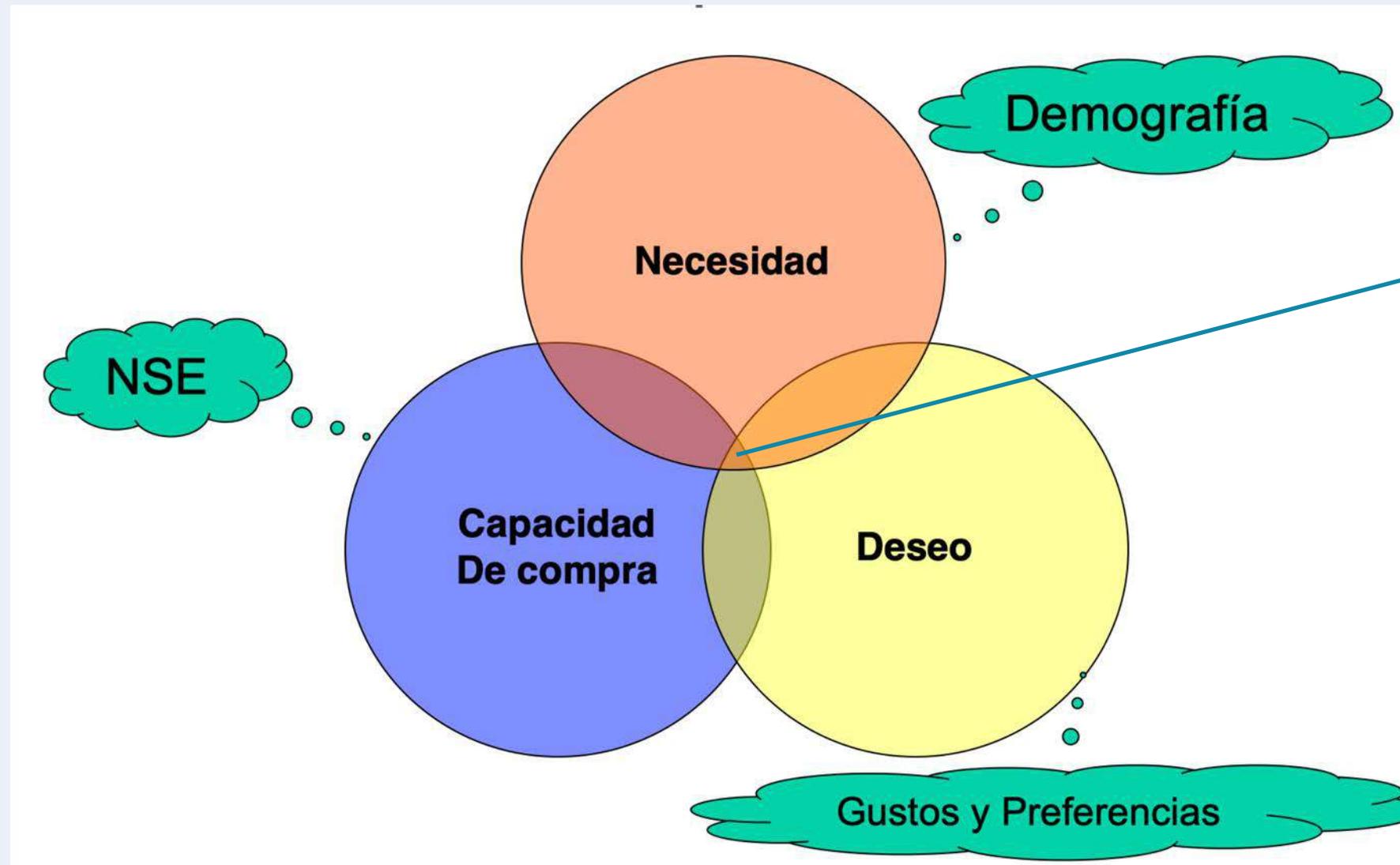
Num ID 12987	<b>Punta Museo</b>		Unidades		<b>Modelo A</b>	<b>DT-7</b>	<b>Modelo B</b>	<b>DT-1</b>	<b>Modelo C</b>	<b>2do Nivel</b>	<b>Financiamiento</b>		Fecha de actualización
Clasificación Residencial	Promotor Entidad Municipio Departamento	Yama Desarrolladora Ciudad de México Coyoacán San Pablo Tepetlapa	Proyectadas Totales Vendidas Inventario	189 189 159 30	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$2,360,000 \$1,920,000 \$49,167 48m2 0m2	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$2,990,000 \$2,560,000 \$46,719 64m2 0m2	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$3,331,000 \$3,331,000 \$45,630 73m2 0m2	1a opción 2a opción 3a opción Crédito Enganche Pago Inicial	Contado Banamex BBVA Bancomer \$2,360,000 \$0 \$30,000	Fecha Inicio de comercialización 17/2017
	División del Norte No. 3572		Desempeño del proyecto		Distribución del modelo A		Distribución del modelo B		Distribución del modelo C				Fecha Entrega 1/3/2020
	Punto Cardinal Longitud Latitud	Sur -99.139214 19.323764	Absorción Meses Inventario Exito Comercial	3.4 9 1.8%	Recámaras Baños Cajones	1 1.0 1	Recámaras Baños Cajones	2 2.0 1	Recámaras Baños Cajones	2 2.0 1	Niveles Elevador	15 2	

Num ID 11987	<b>Real de Lutecia</b>		Unidades		<b>Modelo A</b>	<b>Modelo C</b>	<b>Modelo B</b>	<b>Corona</b>	<b>Modelo C</b>	<b>Modelo E</b>	<b>Financiamiento</b>		Fecha de actualización
Clasificación Residencial	Promotor Entidad Municipio Condominio	Casa Maxhome Ciudad de México Iztapalapa Lomas Estrella 2A Secc	Proyectadas Totales Vendidas Inventario	79 79 76 3	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$4,030,000 \$3,581,000 \$26,169 154m2 70m2	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$3,900,000 \$3,000,000 \$34,211 114m2 60m2	Precio Actual Precio Inicial Valor por m2 Área Terreno	\$4,900,000 \$4,900,000 \$27,684 177m2 189m2	1a opción 2a opción 3a opción Crédito Enganche Pago Inicial	BBVA Bancomer Banorte Banamex \$3,224,000 \$806,000 \$5,000	Fecha Inicio de comercialización 1/5/2016
	Lutecia No. 42		Desempeño del proyecto		Distribución del modelo A		Distribución del modelo B		Distribución del modelo C				Fecha Entrega 1/1/2018
	Punto Cardinal Longitud Latitud	Sur -99.092056 19.31754	Absorción Meses Inventario Exito Comercial	1.2 2 1.6%	Recámaras Baños Cajones	3 2.5 2	Recámaras Baños Cajones	3 2.5 2	Recámaras Baños Cajones	3 3.0 2	Niveles Elevador	2 0	

Softtec®

# Uso Mejor y Más Rentable

## Definición de cliente

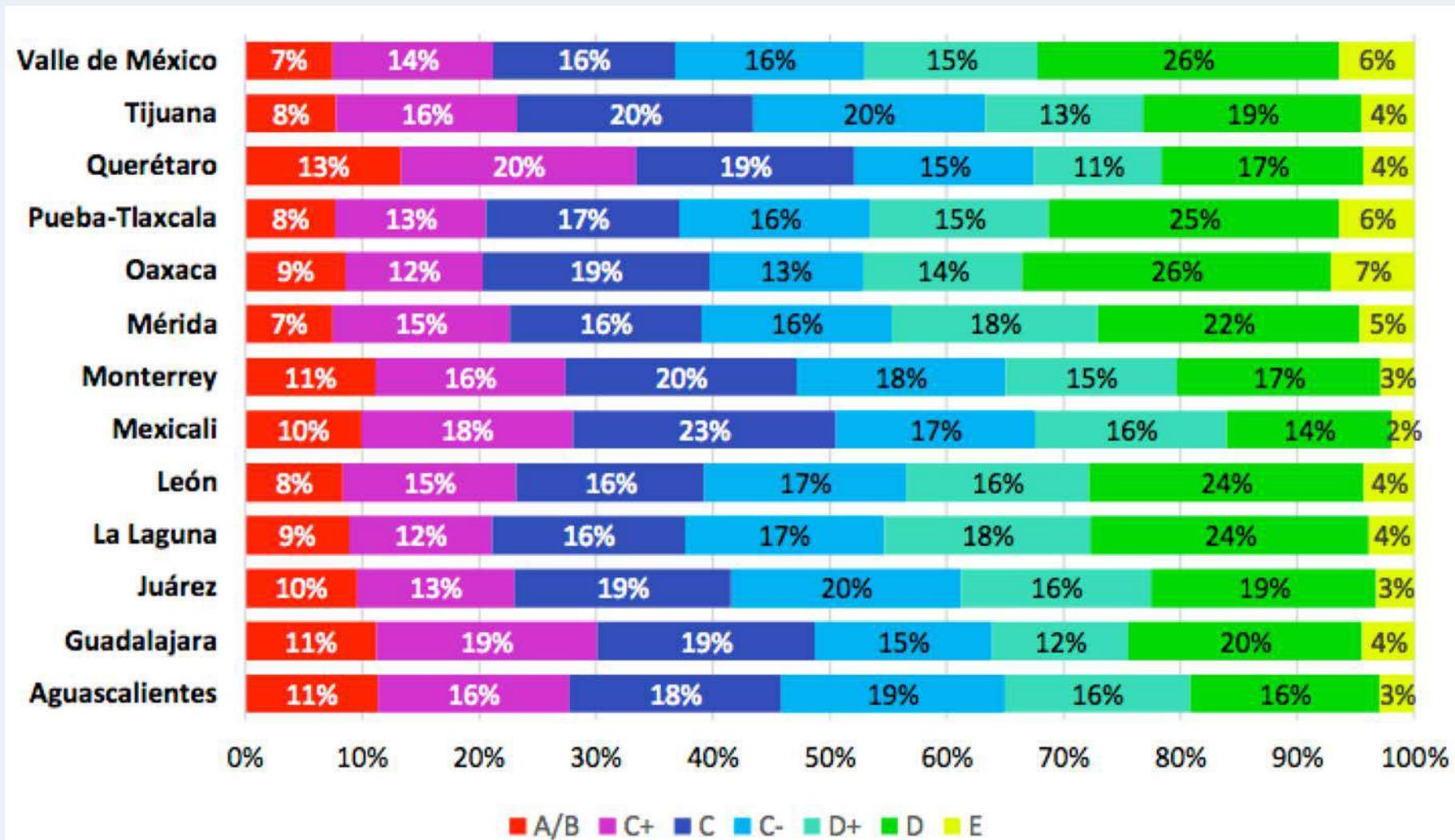


**Mi cliente  
real**

ec<sup>®</sup>

# Uso Mejor y Más Rentable

## Definición de cliente



# Uso Mejor y Más Rentable

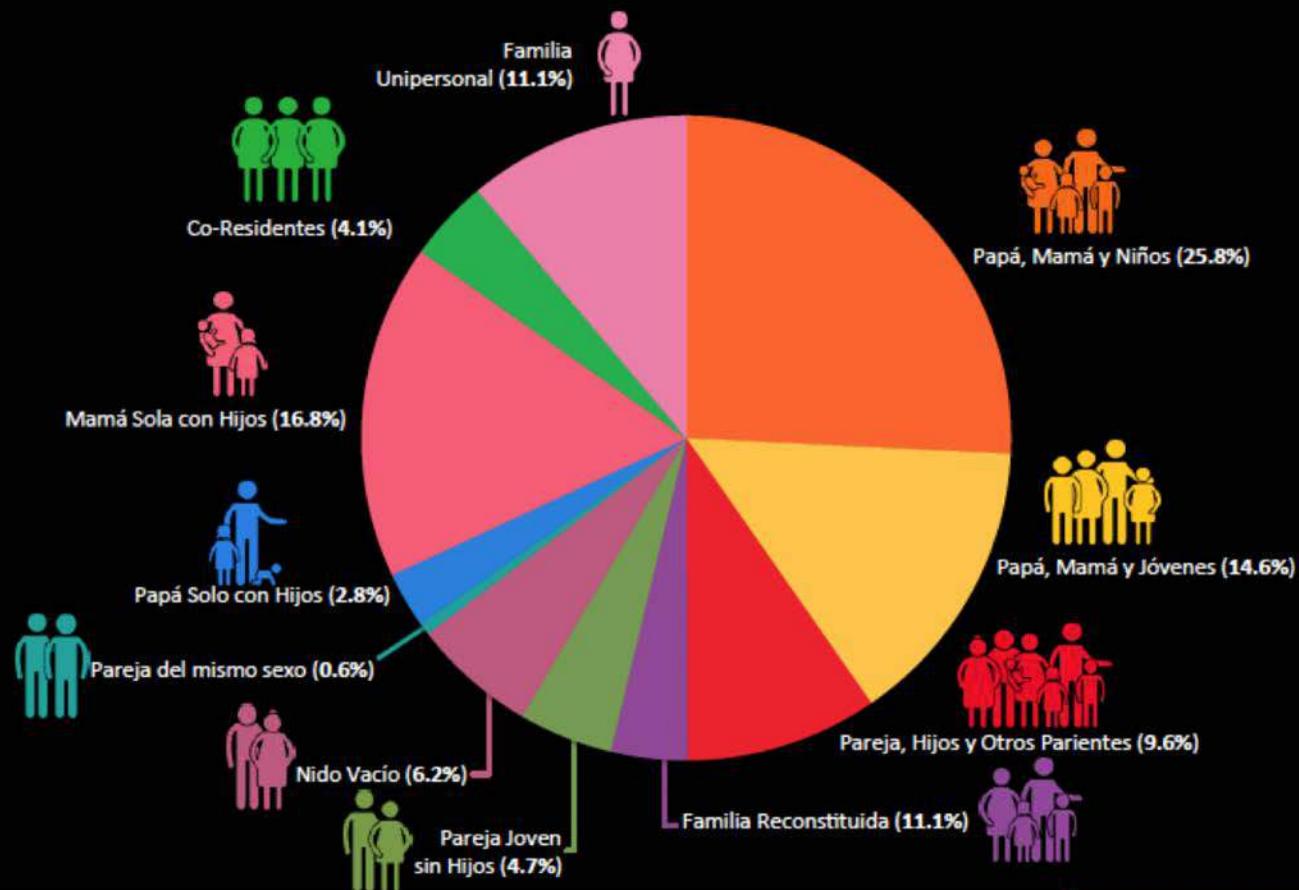
## Definición de cliente



# Uso Mejor y Más Rentable

## Definición de cliente

### Los 11 tipos de Familias en México *El Instituto de Investigaciones*



*El Instituto de Investigaciones Sociales*  
*Heriberto López Romo*



# Uso Mejor y Más Rentable

## Definición de cliente

<b>Loft</b>	<b>1 Rec</b>	<b>2 Rec</b>	<b>3 Rec</b>	<b>+ Rec</b>
<b>Buyer Persona</b> <b>¿Quién?</b>				
<b>¿Qué?</b>	<b>¿Qué?</b>	<b>¿Qué?</b>	<b>¿Qué?</b>	<b>¿Qué?</b>
<b>¿Por qué?</b>				
<b>¿Cómo?</b>	<b>¿Cómo?</b>	<b>¿Cómo?</b>	<b>¿Cómo?</b>	<b>¿Cómo?</b>

<https://www.rdstation.com/blog/es/buyer-persona/amp/>  
<https://www.buyerpersona.com/what-is-a-buyer-persona>



# Uso Mejor y Más Rentable

## Potencial de predio

- Mezcla de producto
- Curva de ventas
- Curva de precios
- Programa arquitectónico
- Perfil de cliente
- Bases para flujo

Softtec®

# Etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario

1- Determinación de potencial de mercados

2- Compra de tierra

3- Habilitación de tierra y urbanización

4- Edificación

5- Comercialización

6- Postventa

- Seguimiento
- Desempeño
- Benchmark

Sorttec®

# Seguimiento de mercado

## Contesta las preguntas.

¿Qué está pasando en mi mercado?

¿Cuál es la situación competitiva de mi proyecto?

## ¿Cuándo se utiliza?

A partir de que empieza la comercialización del proyecto hasta su terminación.

Softtec®

# Seguimiento de mercado

## Análisis de competencia.

Las 4 P's.

### Proyecto/ Producto.

- Análisis de las características del proyecto y producto.
- Evaluación de ubicación, tamaño de proyecto, producto tipo, amenidades, acabados, partidos arquitectónico.

### Precio.

- Evaluación de los precios por unidad comparados con los de la competencia directa.
- ¿Existen atributos de valor?

# Seguimiento de mercado

## Punto de venta

- Funcionalidad del punto de venta: caseta de ventas, casa muestra, presentación del proyecto a los clientes potenciales, horarios de atención

## Promoción

Evaluación de mecanismos de promoción: materiales y herramientas utilizados por el proyecto y por la fuerza de ventas.

Revisión de página web y contenido

Revisión de material impreso, folletos, etc.

Revisión de estrategia y campaña digital

Softtec®

# Seguimiento de mercado

## **Análisis de competencia.**

### Competencia

- Principales competidores del proyecto de acuerdo a sus características y nivel de precios.
- Medición de mercado: número de competidores, tamaño de los proyectos, número de unidades, avance de ventas, ventas totales del mercado, inventarios, absorción por proyecto y participación de mercado, éxito comercial y meses de inventario

Softtec®

# Seguimiento de mercado

## Cliente

- Análisis de clientes objetivo
- Análisis de clientes y visitantes para determinar razones de compra y no compra así como determinar la procedencia de los clientes y visitantes y determinación de la ubicación de sus principales zonas de actividades

Softtec®

# Seguimiento de mercado

<b>Nombre del proyecto:</b>	Proyecto
<b>Nombre del desarrollador:</b>	Softec
<b>Descripción general y ubicación del predio:</b>	Zona Sur
<b>Tamaño del terreno:</b>	1000 m <sup>2</sup>
<b>Número de unidades:</b>	50
<b>Tamaños:</b>	70m <sup>2</sup> a 90m <sup>2</sup>
<b>Precio de las unidades</b>	Desde \$5,000,000 hasta \$7,000,000
<b>Situación actual del proyecto (avance en ventas, edificación, permisos, etc.):</b>	En construcción

Softtec®

# Seguimiento de mercado

Softec®

## Información del mercado y diagnóstico del proyecto

Plaza:	ZMCM
Fecha probable del inicio de ventas:	15/07/2021
Fecha de generación del reporte:	07/10/2021

Mercado actual		Zona	Proyecto	Evaluación
<b>Precio</b>	Promedio	\$ 4,297,418	\$ 6,000,000	Dentro de rango
	Máximo	\$ 54,500,000	\$ 7,000,000	
	Mínimo	\$ 795,000	\$ 5,000,000	
<b>Precio m<sup>2</sup></b>	Promedio	\$ 50,107	\$ 57,500	Dentro de rango
	Máximo	\$ 106,231	\$ 65,000	
	Mínimo	\$ 9,000	\$ 50,000	
<b>Área</b>	Promedio	86 m <sup>2</sup>	80 m <sup>2</sup>	Dentro de rango
	Máximo	898 m <sup>2</sup>	90 m <sup>2</sup>	
	Mínimo	30 m <sup>2</sup>	70 m <sup>2</sup>	
<b>Características</b>				
Recámaras		2	2	Igual al promedio
Baños		2.0	2.0	Igual al promedio
Cajones		2	2	Igual al promedio
Acabado predominante en pisos		Porcelanato	Piso Laminado	Diferente al promedio
Acabado predominante en pared		Pasta texturizada	Pasta texturizada	Igual al promedio
Formato predominante en cocina		Integral	Cocina equipada	Diferente al promedio
Acabado predominante en closets		Madera Natural	Madera Natural	Igual al promedio
<b>Número de proyectos activos</b>		197		
<b>Tamaño de proyectos (unidades)</b>	Promedio	65	50	Dentro de rango
	Máximo	1,200		
	Mínimo	2		

Mercado actual		Zona	Proyecto	Evaluación
<b>Unidades en proceso</b>		12,804		
<b>Vendidas</b>		8,884	10	
<b>Inventario vigente</b>		3,920	40	
Ventas por mes en la zona		236.0		
Ventas por mes por proyecto	Promedio	1.2	3.6	Por arriba del promedio
	Máximo	23.7		
	Mínimo	0.0		
<b>Ventas/mes Potenciales SOFTEC</b>			1.0/mes	
<b>Éxito comercial potencial calculado por SOFTEC</b>			1.9 %	
Participación por proyecto		0.5 %	0.4 %	
Meses de inventario		16.6	41.8	

# Proceso proyecto inmobiliario



Softtec®

# Ciclo de mercado

**Búsqueda**

**Tramitología**

**Ejecución**

**Post Venta**

**6-8 Meses**

**12-36 Meses**

**12-24 Meses**

**12 Meses**

**Softtec®**

# Nuestras herramientas



softec®

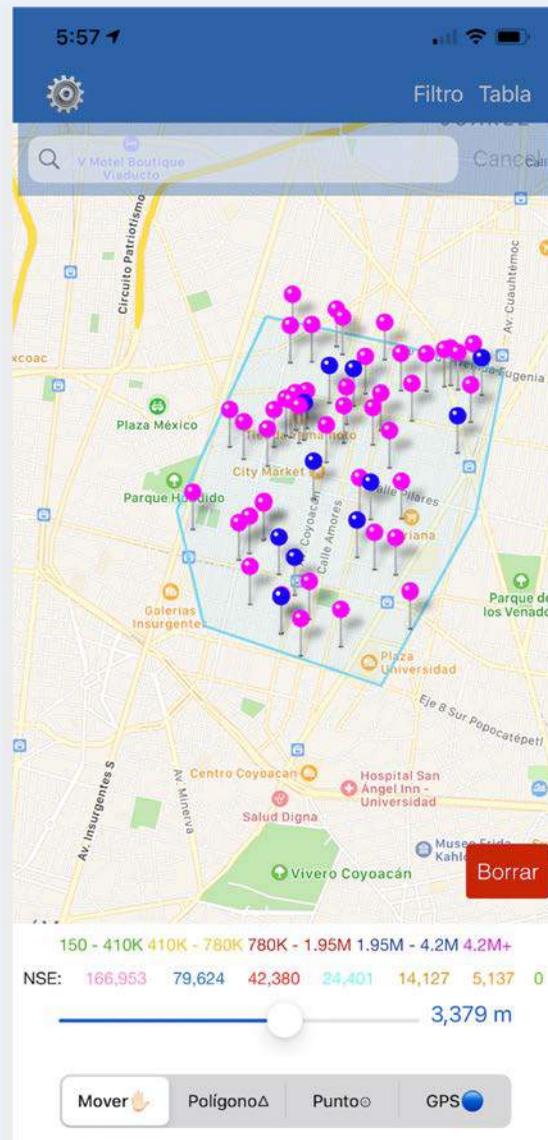
# Estudio de mercado

- **Asegura la rentabilidad de un proyecto inmobiliario**
- **Reduce riesgos**
- **Opinión objetiva de resultados**
- **Realizarse sin importar magnitud del proyecto**

Softtec®



# APP Softec



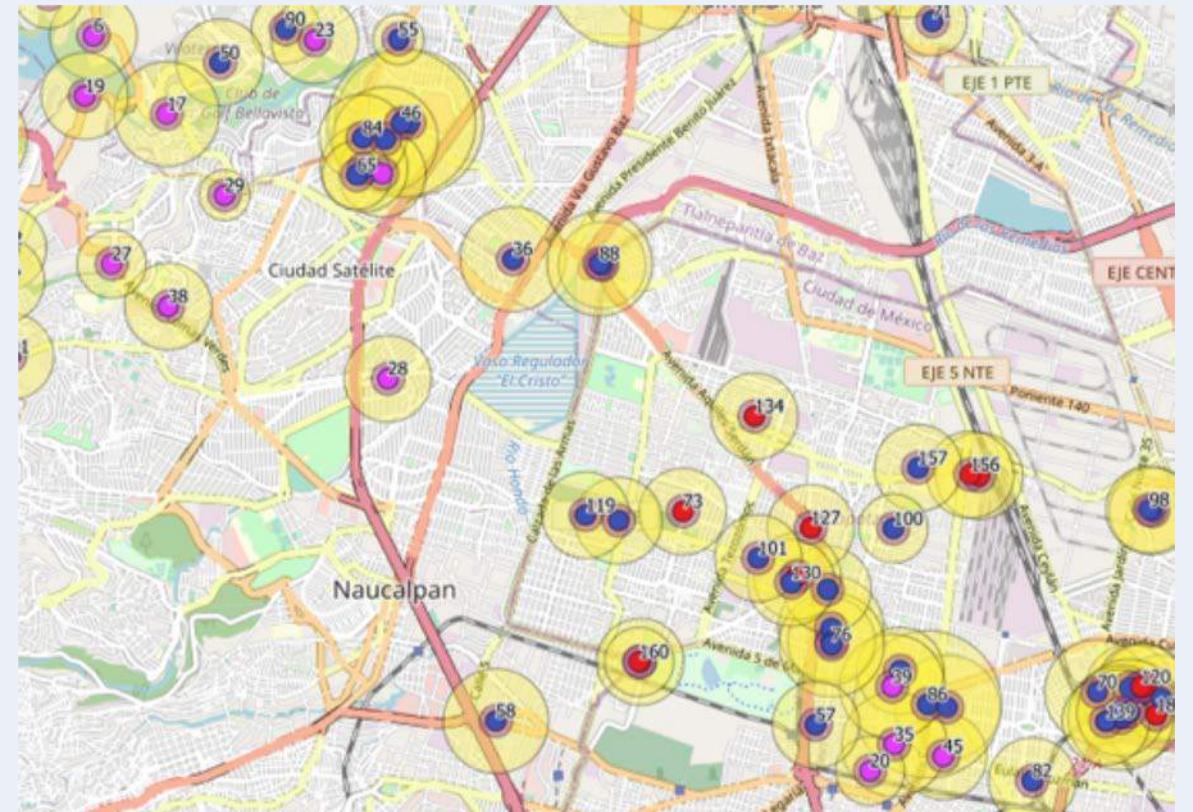
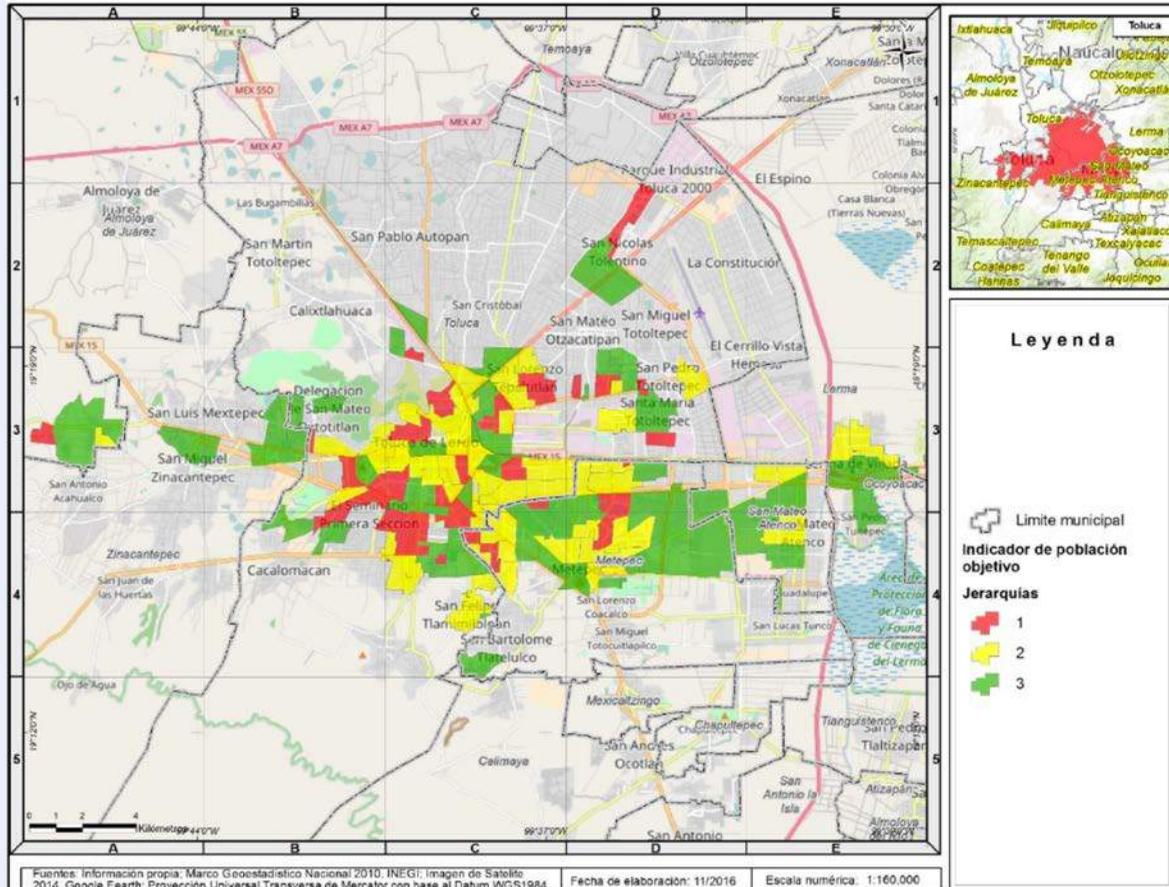
	R	P	Total General
Número proyectos	2	28	30
Área mínima	38 m2	45 m2	38 m2
Área promedio	76 m2	103 m2	101 m2
Área promedio ponderado	45 m2	89 m2	87 m2
Área máxima	114 m2	194 m2	194 m2
Precio total mínimo	\$3,700,000	\$4,973,000	\$3,700,000
Precio total promedio	\$6,030,000	\$8,241,143	\$8,093,733
Precio total promedio ponderado	\$4,105,217	\$7,571,062	\$7,424,393
Precio total máximo	\$8,360,000	\$15,225,000	\$15,225,000
Precio por m2 mínimo	\$73,333	\$56,000	\$56,000
Precio por m2 promedio	\$84,831	\$82,323	\$82,490
Precio por m2 promedio ponderado	\$94,329	\$87,847	\$88,122
Precio por m2 máximo	\$96,329	\$125,222	\$125,222
Unidades totales	46	1,041	1,087
Inventario total	18	313	331
Ventas mensuales totales	1	24	25
Ventas mensuales mínimo	0.10	0.06	0.06
Ventas mensuales promedio	0.56	0.84	0.82
Ventas mensuales máximo	1.01	4.82	4.82
Unidades promedio	23.00	37.18	36.23
Inventario promedio	9.00	11.18	11.03
Éxito comercial promedio	2.45 %	3.07 %	3.03 %
Meses en inventario promedio	0.00	0.00	0.00
Recamaras promedio	1.50	1.89	1.87
Baños promedio	1.50	1.98	1.95
Estacionamiento promedio	0.50	1.46	1.40
Niveles promedio	4.50	7.50	7.30
Relación inventario a unidades ofertadas	39.13 %	30.07 %	30.45 %

## Agebs

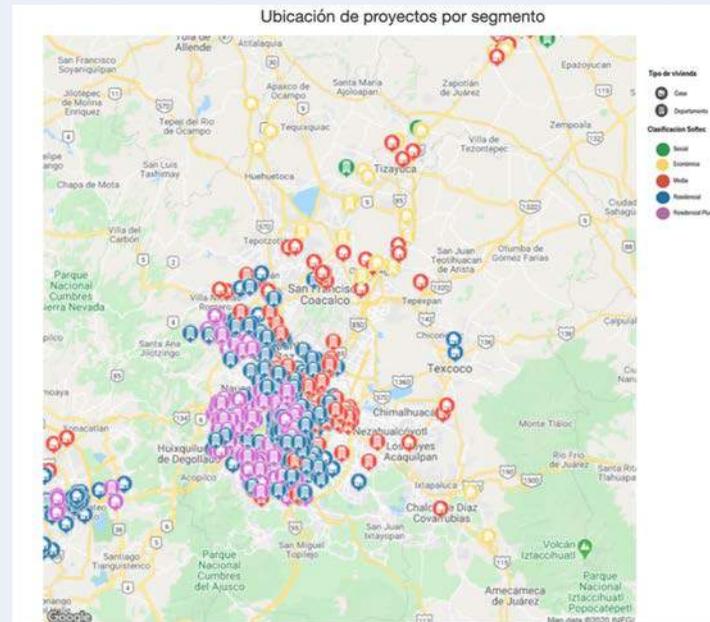
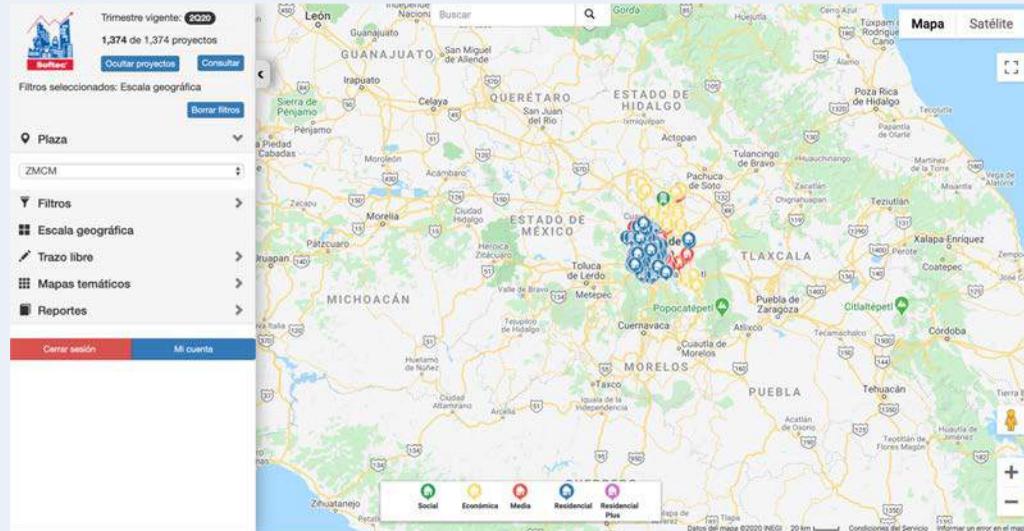
	NSE	Participación	Población total	PEA	Viviendas totales
	A/B	26.1 %	14,052	8,215	7,141
	C+	73.9 %	39,509	21,917	18,889
	C	0.0 %	0	0	0
	D+	0.0 %	0	0	0
	D	0.0 %	0	0	0

# Mapa mercadológico

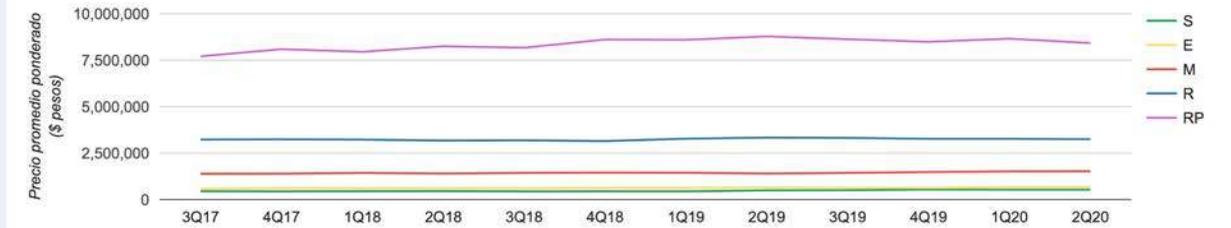
## Concentración de población objeto



# CDI



Tendencia del precio promedio por unidad



Segmento	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20
S	\$451,132	\$439,780	\$445,908	\$452,019	\$439,115	\$439,343	\$440,633	\$497,461	\$501,000	\$540,000	\$531,962	\$531,962
E	\$575,771	\$620,370	\$608,473	\$615,243	\$610,186	\$629,244	\$635,206	\$653,788	\$629,685	\$628,281	\$679,136	\$679,136
M	\$1,385,451	\$1,390,467	\$1,431,855	\$1,397,587	\$1,430,366	\$1,446,714	\$1,441,347	\$1,402,668	\$1,436,504	\$1,480,679	\$1,515,626	\$1,524,339
R	\$3,227,620	\$3,239,282	\$3,223,968	\$3,170,684	\$3,188,803	\$3,148,378	\$3,271,909	\$3,327,843	\$3,317,697	\$3,265,330	\$3,268,095	\$3,249,847
RP	\$7,701,518	\$8,090,728	\$7,947,521	\$8,247,192	\$8,164,224	\$8,608,360	\$8,594,873	\$8,778,974	\$8,629,592	\$8,484,459	\$8,653,784	\$8,419,853
<b>Total general</b>	<b>\$3,208,805</b>	<b>\$3,165,887</b>	<b>\$3,306,610</b>	<b>\$3,324,678</b>	<b>\$3,277,884</b>	<b>\$3,556,499</b>	<b>\$3,750,173</b>	<b>\$3,755,210</b>	<b>\$3,641,775</b>	<b>\$3,733,982</b>	<b>\$3,850,039</b>	<b>\$3,778,956</b>

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional



# Webinar gratuitos



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



**Softec Consultoría**  
305 suscriptores

SUSCRIBIRME

Generamos conocimiento, para que tomes las mejores decisiones inmobiliarias



**Softec Consultoría**

305 suscriptores

SUSCRIBIRME

# Gracias Gabriela Cano Directora de Comercialización y Desarrollo de Negocios gcano@softec.com.mx

☎ (55) 5063 - 8800 ext. 5025  
✉ jazmine@softec.com.mx

🌐 www.softec.com.mx  
📘 /softec.consultoria  
📺 @softec\_mex

📍 Lateral Carretera Picacho Ajusco  
No.4249-1, Jardines en la Montaña.  
Tlalpan CP14210 - CDMX, MÉXICO



**Softec**<sup>®</sup>

Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

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

 /softec.consultoria

 @softecmex

 www.softec.com.mx