

Validación de un proyecto inmobiliario mixto ubicado en la Col. Roma, Cuauhtémoc, Ciudad de México

Octubre 2024

1. Introducción y objetivos
 - Objetivos del estudio
 - Definición de conceptos
 - Segmentación Softec de los giros analizados
 - Zona de influencia
 - Descripción del predio bajo estudio
2. Perfil de la zona
 - Estructura por nivel socioeconómico
3. Diagnóstico del mercado inmobiliario habitacional
 - Análisis de la evolución histórica
 - Tamaño de mercado y absorción promedio
 - Tendencia de precios y áreas
 - Análisis de oferta vigente (con la base de datos de Softec)
 - Ubicación de proyectos vigentes
 - Resumen del mercado
 - Precios unitarios y por m²
 - Área habitable
 - Inventario vigente
 - Absorción promedio
 - Principales características (recámaras, baños, cajones)
 - Principales acabados y amenidades
 - Principales proyectos comparables en la zona
 - Financiamiento
 - Mapas temáticos
4. Muestreo de espacios comerciales
 - Características de la oferta disponible
 - Área disponible en renta
 - Precio de renta/venta por m²
 - Mapas temáticos
5. Análisis y potencial del proyecto
 - Calificación respecto ubicación, ejes de crecimiento, competencia y posicionamiento para los giros bajo análisis
 - Análisis FODA
6. Validación de proyecto
 - Ubicación y entorno
7. Conclusiones
 - Tamaño del proyecto
 - Producto tipo ofrecido
 - Precio de venta / renta
 - Estimación de absorción promedio (ventas mensuales promedio, meses de venta)
 - Estimación de ocupación promedio

Introducción y objetivos

Objetivos del estudio y metodología



Introducción:

Se ha solicitado a Softec realizar una evaluación de mercado que permita validar el desarrollo de un proyecto inmobiliario ubicado en Coahuila 52, Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

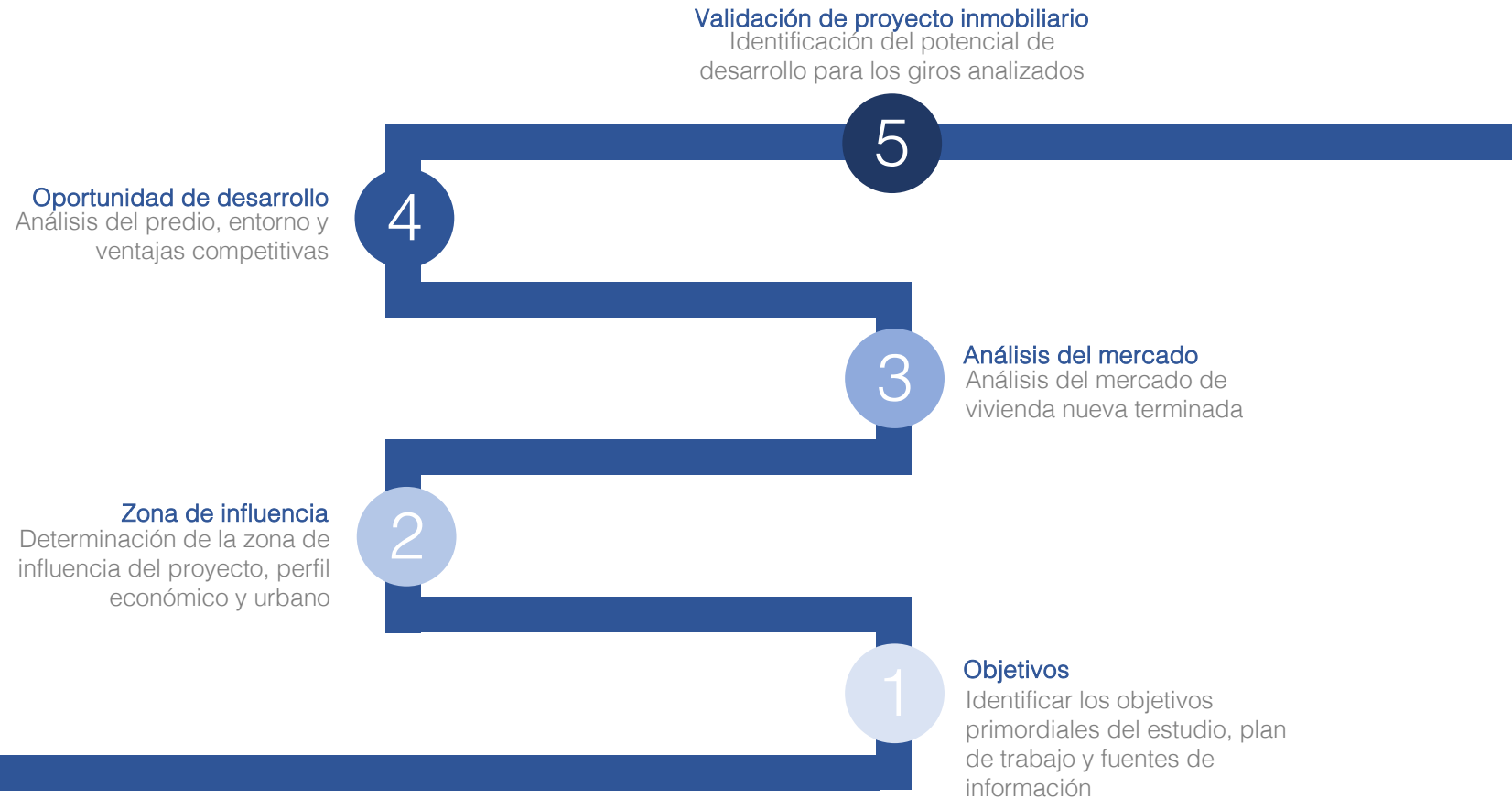
- Cuenta con una superficie de 632 m²
- El ante proyecto contempla el desarrollo de 48 departamentos entre 34 m² y 53 m²
- Contará con 2 locales comerciales en la PB de 32 m² y 103 m²

Objetivos

- Identificar las tendencias y situación actual de mercado de los giros de interés.
- Validar el proyecto bajo estudio de acuerdo con la situación actual y oportunidades de mercado
- Determinar las perspectivas de desempeño del proyecto con base en su posición competitiva

Metodología:

- El análisis de vivienda en venta se realizará con la base de datos de Softec, la cual se actualiza trimestralmente y se enfocará en el mercado residencial y residencial plus en la zona de influencia.
- El muestreo de comercio en renta se realizará con información obtenida en gabinete.



Introducción y objetivos

Definición de conceptos

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 con el 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.

Precio por unidad: Es la cantidad monetaria que cuesta la vivienda. El precio que se toma es

el *asking price*, es decir, el que se proporciona al público en general.

Promedio ponderado: Un promedio ponderado es una medida estadística que asigna pesos específicos a cada elemento dentro de un conjunto de datos, reflejando así la importancia relativa de cada elemento en el resultado final.

Prototipo tipo: Es el modelo de casa y/o departamento 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 y objetivos

Segmentación del mercado de vivienda

La segmentación de vivienda Softec es una herramienta diseñada para clasificar los productos de vivienda nueva terminada ofertados en un mercado o plaza en específico, de acuerdo con 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.

Al detectarse un proyecto en el mercado, se le asigna una clasificación según su precio inicial de venta por unidad. Esta clasificación se conserva durante toda la comercialización del proyecto, incluso, si sus precios aumentan a lo largo del periodo de ventas.

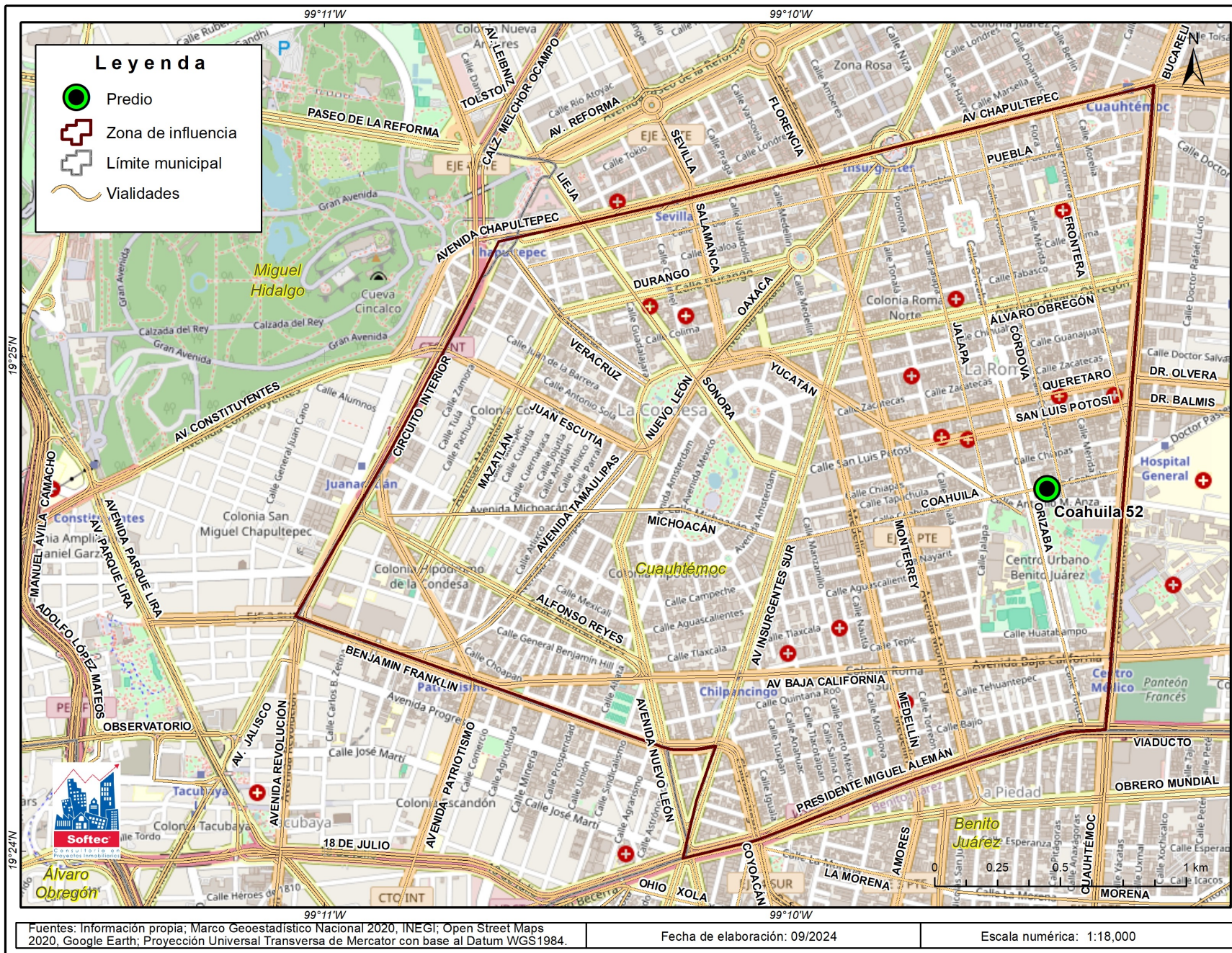
Clasificación	Nombre	V UMA	En pesos	Área construida promedio	Características generales del producto
	Social	60 - 160	\$ 200,001 a \$ 520,000	45 m2	Cocina, sala-comedor, 1 a 2 recámaras, 1 baño, 1 cajón de estacionamiento. Todos los servicios. Casas y departamentos.
	Económica	160 - 300	\$ 520,001 a \$ 990,000	50 m2	Cocina, sala-comedor, 1 a 3 recámaras, 1 baño, 1 cajón de Todos los servicios. Casas y departamentos.
	Media	300 - 750	\$ 990,001 a \$ 2,500,000	100 m2	Cocina, sala-comedor, 2 a 3 recámaras, 2 a 3 baños, 1 a 2 cajones de estacionamiento, todos los servicios. Casas y departamentos.
	Residencial	750 - 1,670	\$ 2,500,001 a \$ 5,500,000	200 m2	Cocina, cuarto de T.V., salacomedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 4 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio. Casas y departamentos.
	Residencial Plus	Más de 1,670	más de \$ 5,500,000	> 200 m2	Cocina, cuarto de T.V., salacomedor, 3 a 4 recámaras, 3 a 5 baños, 2 cajones de estacionamiento. Cuarto de servicio. Casas y departamentos.

UMA: Unidad de medida y actualización, INEGI
 UMA Diario \$108.57
 UMA Mensual \$3,300.53

La Unidad de Medida y Actualización (UMA) es la referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales, de las entidades federativas, así como en las disposiciones jurídicas que emanen de todas las anteriores.

Introducción y objetivos

Zona de influencia



La zona de influencia se encuentra delimitada al norte por la Av. Chapultepec, la cual se cruza al oriente con la Av. Cuauhtémoc, extendiéndose hacia el sur hasta llegar al Viaducto Miguel Alemán. A partir de ahí, el límite sigue un tramo de Insurgentes Sur, para posteriormente dirigirse al poniente por el Eje 4 Sur Benjamín Franklin, cerrando el polígono en el Circuito Interior José Vasconcelos.

Las colonias que forman parte de este polígono son Roma Norte, Roma Sur, Hipódromo, Hipódromo Condesa y La Condesa.

Estas colonias destacan por su homogeneidad urbana, con una trama arquitectónica característica y una alta concentración de servicios comerciales, gastronómicos y culturales, lo que las convierte en puntos de atracción para residentes y visitantes. Además, su infraestructura consolidada y su accesibilidad las posicionan como zonas de gran interés tanto para el desarrollo inmobiliario como para el comercio.

Introducción y objetivos

Descripción del proyecto – Ubicación

El proyecto está ubicado en la calle Coahuila No. 52, en la colonia Roma, Ciudad de México, sobre un terreno de 636 m².

De acuerdo con la normatividad urbana vigente, el uso de suelo es habitacional con comercio en planta baja, lo que optimiza el aprovechamiento del predio y crea una integración eficiente entre el espacio residencial y la actividad comercial en la zona.

La superficie máxima permitida para construcción es de 3,056 m², distribuidos en seis niveles, con un 20% de área libre, conforme a los lineamientos urbanos aplicables.



Ubicación

COAHUILA 52

- Fuente de Cibeles ①
- Plaza Río de Janeiro ②
- Jardín Pushkin ③
- Plaza Luis Cabrera ④
- Parque España ⑤
- Plaza Popocatepetl ⑥
- Parque México ⑦
- Jardín Ramón López Velarde ⑧

TASMAN



Introducción y objetivos

Descripción del proyecto – Características generales

Proyecto

Es un proyecto inmobiliario enfocado en atender la creciente demanda en la zona ante la llegada de una nueva ola de interés en proyectos de inversión.

Fue diseñado desde un inicio con dos motivos en mente:

- Mecanismo de inversión
- Primer hogar

UNIDADES	48 departamentos
	1 recámara
	1 baño
	Terraza (depende de la unidad)
	34 - 53 m2
AMENIDADES	2 locales comerciales (32 m2 y 103 m2)
	Rooftop
	Gimnasio
	Lavandería
	Fire Pits
	Grills
	Terraza lounge
M2 CONSTRUCCIÓN	3,677
	2,296
M2 VENDIBLES	

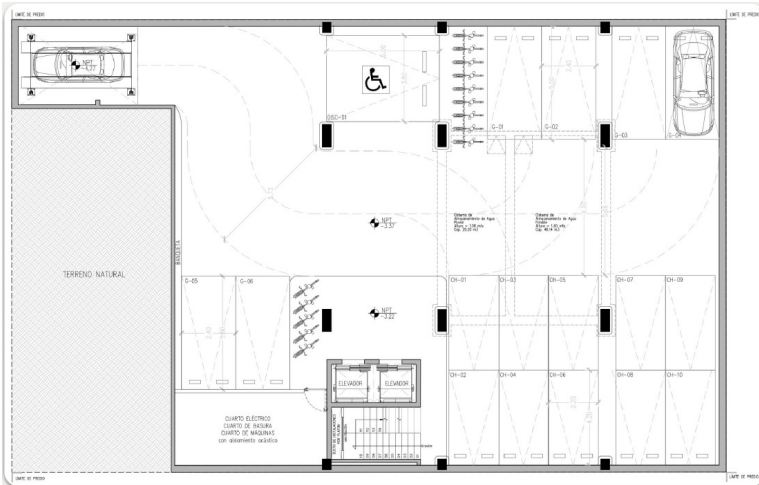
TASMAN



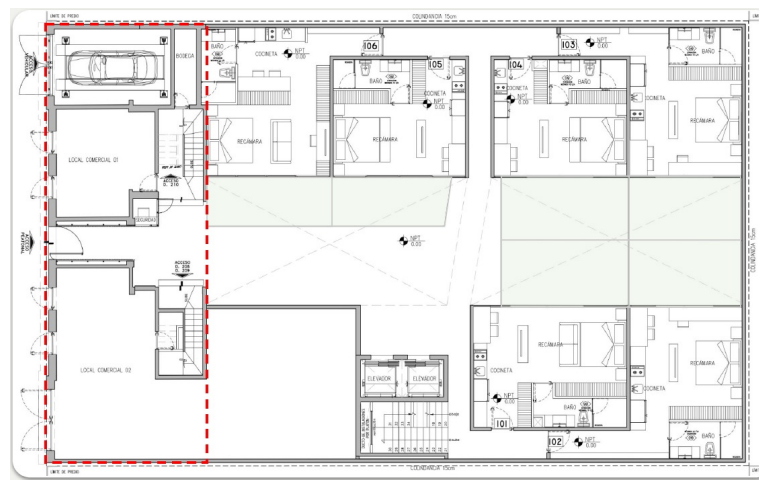
Introducción y objetivos

Descripción del proyecto – Plantas tipo

Sótano -1



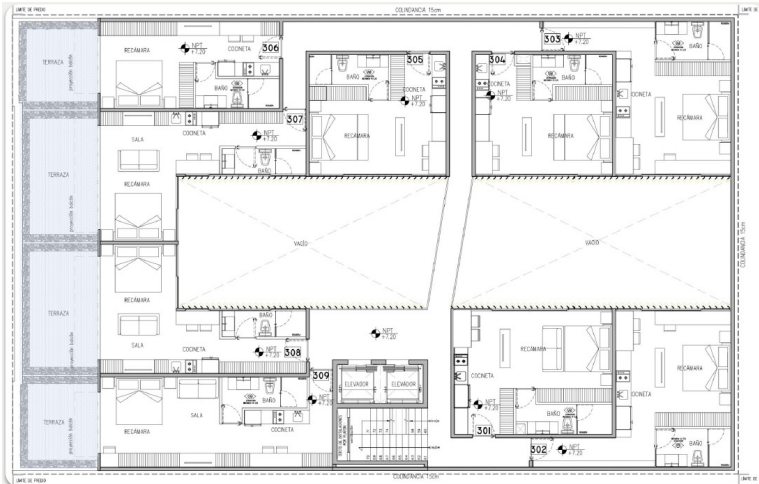
Planta Baja



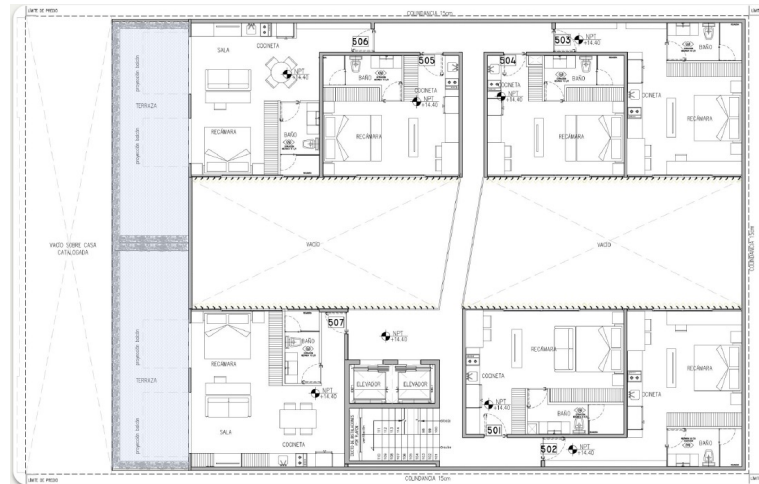
Nivel 2



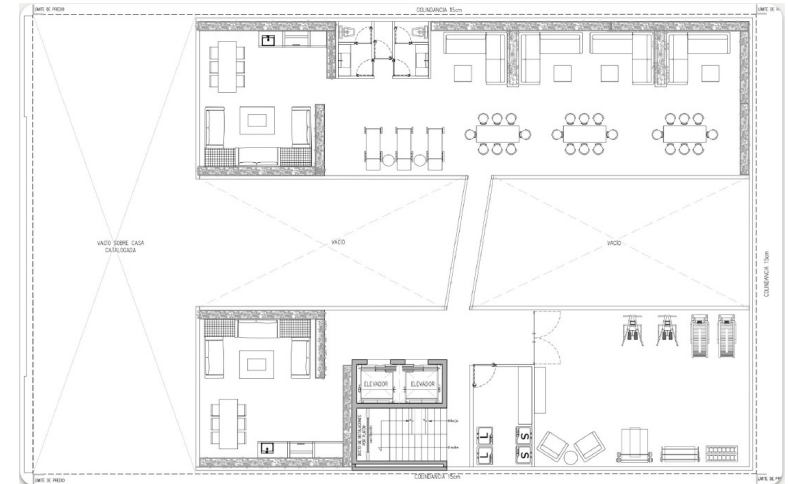
Nivel 3 y 4



Nivel 5 y 6



Rooftop



Introducción y objetivos

Descripción del proyecto – Prototipos y amenidades

Áreas del proyecto

Sótano

17 Cajones de estacionamiento

14 espacios para bicicletas

Área de servicios

Planta Baja

2 locales comerciales (39 m² y 103 m²)

6 garden studios (39 m²)

Nivel +2

10 studios (42 m² promedio)

3 unidades en casa catalogada

Nivel +3 y +4

9 studios (39 m² promedio)

2 unidades con terraza

Nivel +5 y +6

7 studios (39 m² promedio)

2 unidades con terraza

Rooftop

2 espacios privados con asador, fire pit, sala y comedor

Gimnasio

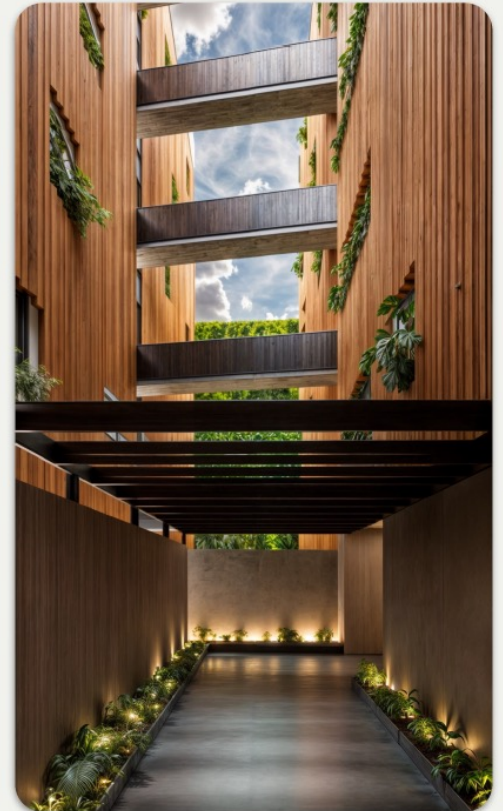
Lavandería

Espacio abierto con mesas, camastros y salas

Precios

Se plantea un precio por m² promedio base de \$86,400

Proyecto



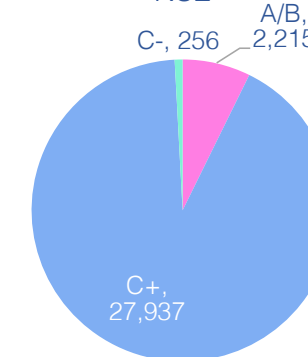
TASMAN

Perfil de la zona



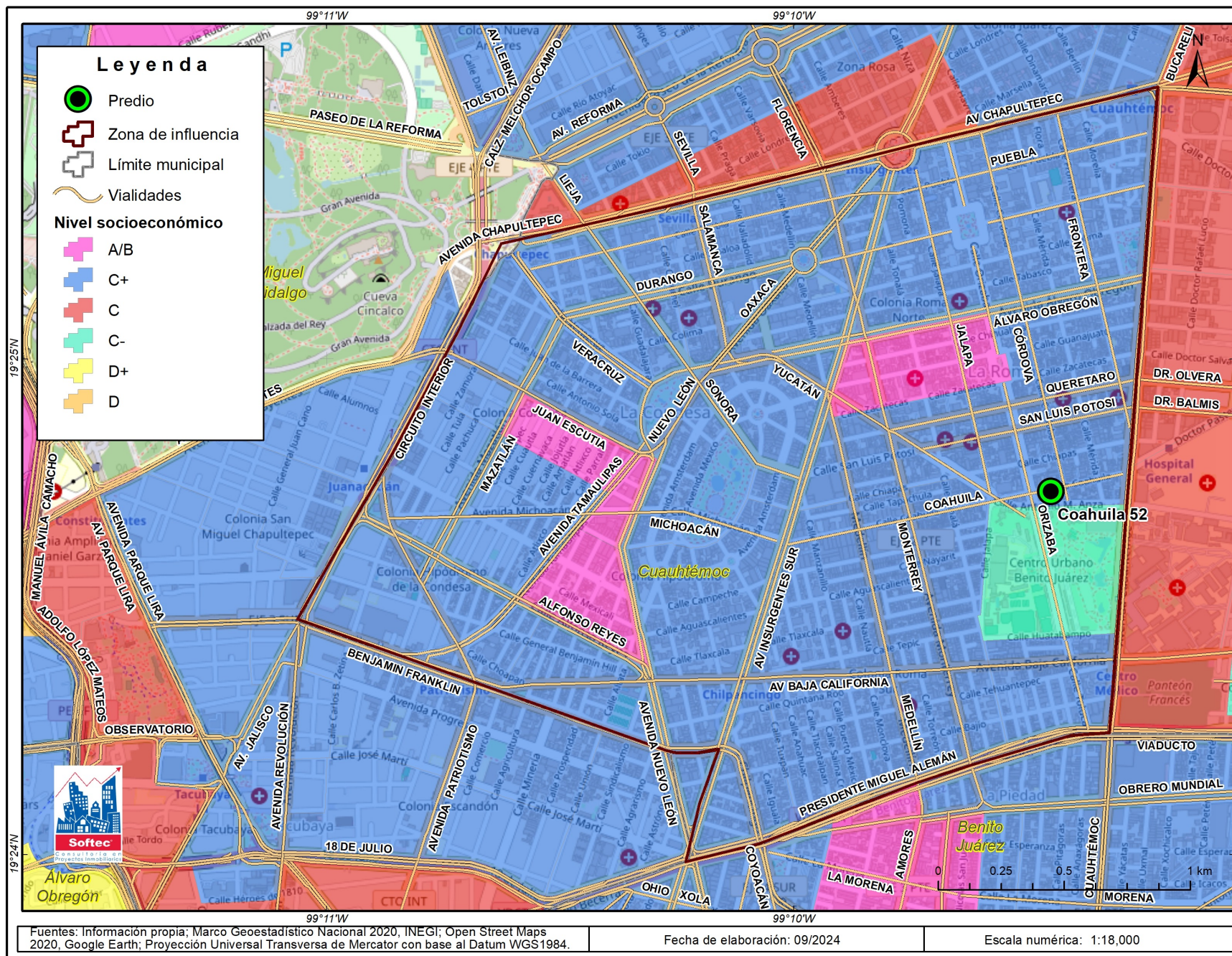
Perfil de la zona Estructura por nivel socioeconómico

Distribución de los hogares por NSE



predominio del nivel socioeconómico (NSE) C+, con ingresos promedio por hogar que pueden superar los \$100,000 pesos mensuales por hogar, lo que indica una capacidad adquisitiva notable para la adquisición de bienes y servicios de mayor valor.

En las AGEBS cercanas a la Av. Álvaro Obregón, así como en el sur de la Av. Juan Escutia, en la colonia Condesa, se observa una mayor concentración de hogares pertenecientes al NSE A/B, es decir, el segmento de más alto poder adquisitivo. De manera similar, dentro del polígono delimitado por la Av. Tamaulipas, Alfonso Reyes y Av. Nuevo León, en la colonia Hipódromo, también se ha registrado una fuerte presencia de este nivel socioeconómico.



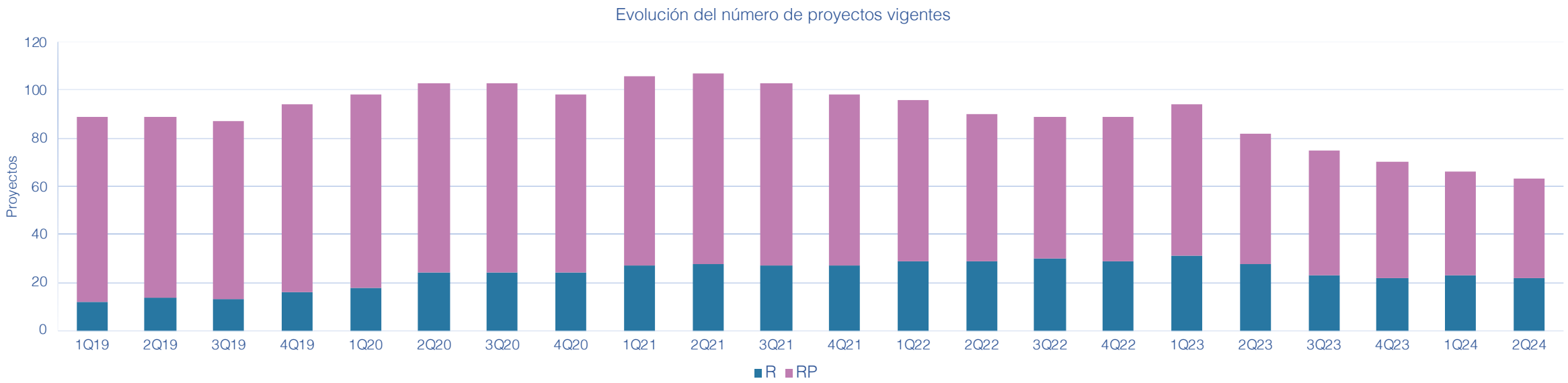
Diagnóstico de los mercados inmobiliarios

Análisis de la evolución histórica



Análisis de la evolución histórica

Tamaño de mercado – Número de proyectos al corte trimestral



CLASIF	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
R	12	14	13	16	18	24	24	24	27	28	27	27	29	29	30	29	31	28	23	22	23	22
RP	77	75	74	78	80	79	79	74	79	79	76	71	67	61	59	60	63	54	52	48	43	41
Total general	89	89	87	94	98	103	103	98	106	107	103	98	96	90	89	89	94	82	75	70	66	63

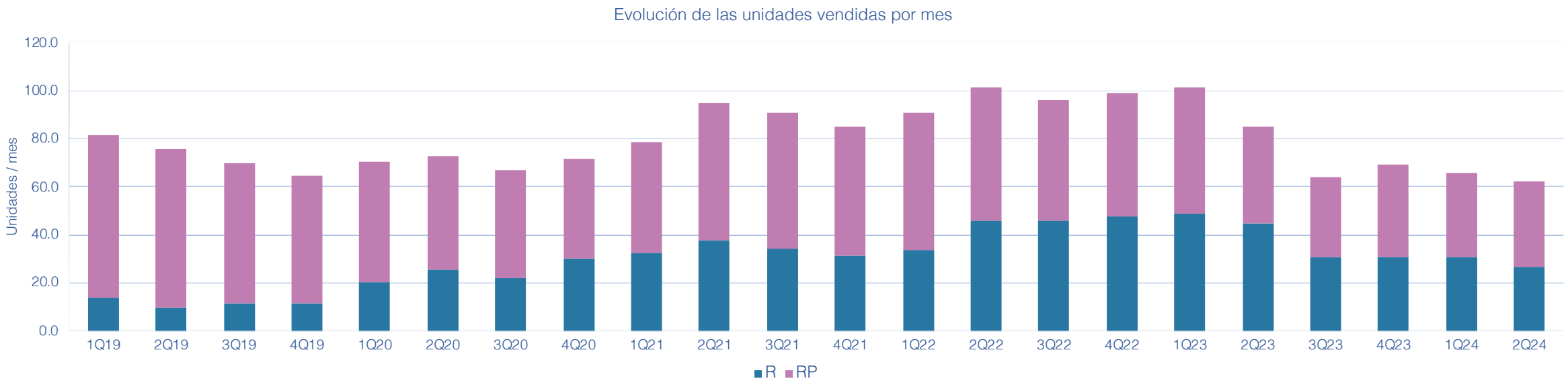
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

En 2019, se contabilizaban 89 proyectos en venta, mientras que para el año 2024, este número disminuyó a 63, lo que representa un decremento del 29.2% durante este período. Desde 2021 hasta la actualidad, el mercado de vivienda nueva terminada en la zona de influencia ha experimentado una disminución acumulada del 56% en el número de proyectos en venta,

A partir del primer trimestre de 2023, la oferta de proyectos del segmento Residencial Plus ha mostrado un descenso más acelerado. Para el segundo trimestre de 2024, dicha reducción alcanzó el 34.9%, mientras que el segmento Residencial disminuyó 29% en el mismo periodo. A pesar de lo anterior, los proyectos del segmento Residencial Plus representan el 65% de los proyectos promovidos en el mercado, consolidando su posición como una opción predominante en el desarrollo habitacional de la zona.

Análisis de la evolución histórica

Tamaño de mercado – Ventas mensuales al corte trimestral



CLASIF	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
R	13.7	10.0	11.5	11.3	20.3	25.8	22.2	29.9	32.5	37.6	34.0	31.1	33.6	45.8	45.8	47.4	49.0	44.5	30.6	30.4	30.6	26.8
RP	67.9	65.7	58.0	53.0	50.1	46.9	44.9	41.4	46.2	57.4	57.0	53.6	57.0	55.3	50.1	51.7	52.2	40.3	33.6	38.6	34.8	35.5
Total general	81.5	75.7	69.5	64.3	70.4	72.7	67.1	71.3	78.7	95.0	91.0	84.7	90.6	101.1	95.9	99.2	101.1	84.8	64.2	69.1	65.5	62.3

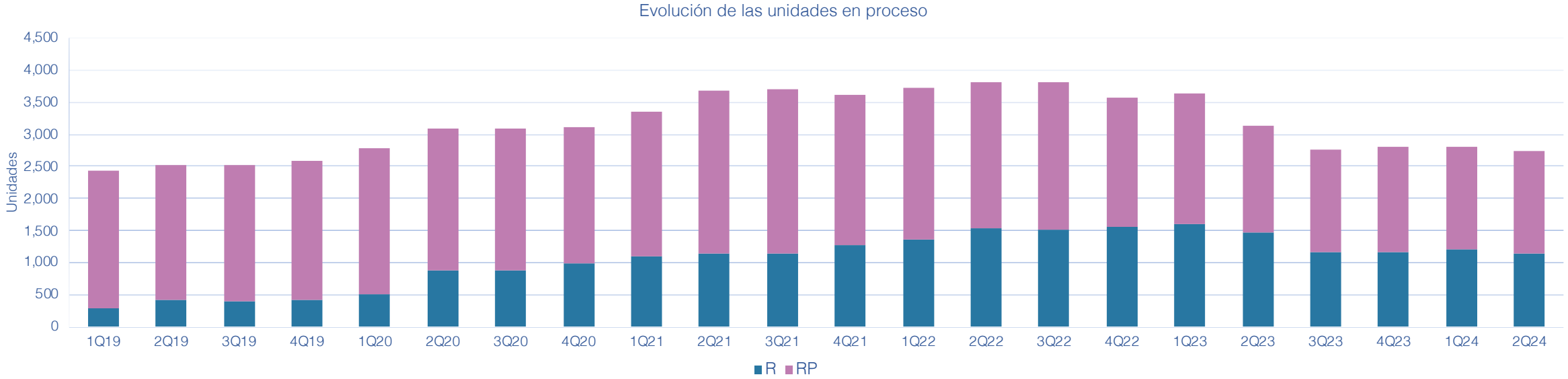
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

El análisis del volumen mensual de unidades vendidas en el mercado revela una tendencia descendente sostenida, pasando de 81.5 unidades mensuales a 62.3 unidades, lo que representa una contracción del 24%. El mayor volumen de ventas se registró en 2022, con un promedio de 101 unidades vendidas al mes. Sin embargo, para 2024, este indicador reflejó un decremento acumulado del 34.8% en los últimos dos años.

En cuanto al segmento Residencial Plus, se observa una disminución significativa del 36% en las ventas desde 2022, pasando de 55 unidades al mes a 35.5 unidades. A pesar de esta caída, el segmento Residencial Plus continúa representando la mayor proporción del total de unidades vendidas mensualmente, manteniéndose por encima del 50% desde el segundo trimestre de 2023.

Análisis de la evolución histórica

Tamaño de mercado – Unidades en proceso



CLASIF	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
R	292	419	405	428	515	875	875	986	1,101	1,150	1,153	1,275	1,364	1,543	1,526	1,553	1,595	1,464	1,162	1,160	1,203	1,147
RP	2,141	2,101	2,121	2,156	2,266	2,207	2,224	2,118	2,255	2,535	2,541	2,349	2,357	2,263	2,293	2,028	2,048	1,673	1,596	1,645	1,601	1,592
Total general	2,433	2,520	2,526	2,584	2,781	3,082	3,099	3,104	3,356	3,685	3,694	3,624	3,721	3,806	3,819	3,581	3,643	3,137	2,758	2,805	2,804	2,739

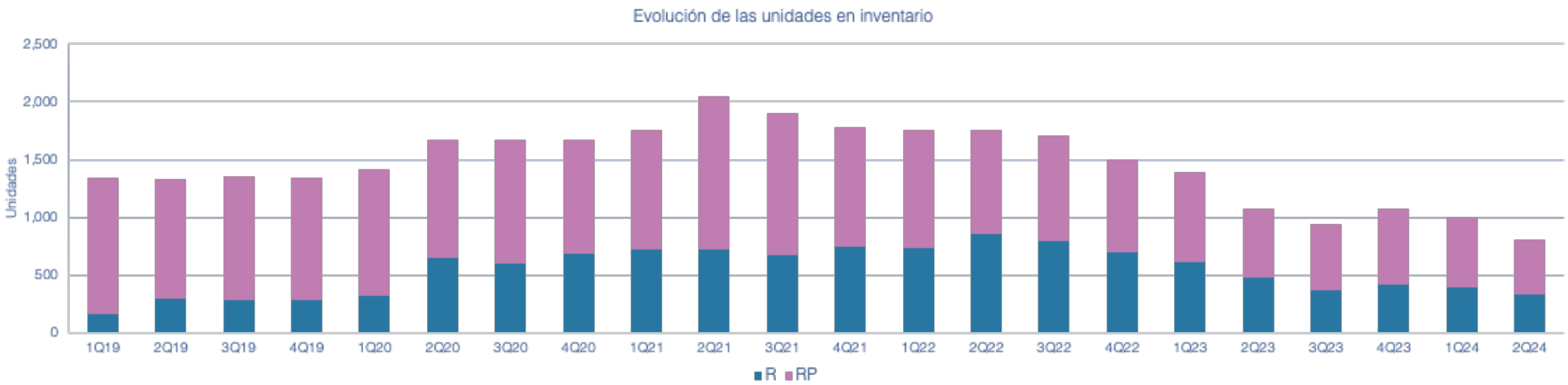
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

Desde principios de 2019, cuando se contabilizaban 2,433 unidades en proceso, hasta 2024, con 2,739 unidades registradas, se evidencia una tendencia creciente del 12.6% en el volumen de unidades en el mercado en la zona de influencia. Este aumento sugiere que los posibles compradores de vivienda tienen a su disposición una mayor variedad de opciones en el mercado.

Es importante destacar el descenso en la oferta del mercado de vivienda Residencial Plus a partir del primer trimestre de 2023, que pasó de 2,048 unidades en proceso a 1,592 unidades en 2024, lo que representa una disminución del 22.3%. Por su parte, las unidades en proceso del segmento Residencial han registrado una caída del 28.1% en lo que va de 2024 en comparación con el mismo periodo. Aunque la oferta de vivienda Residencial ha mostrado un crecimiento en relación con 2019, el segmento Residencial Plus sigue siendo el más predominante, representando el 58% del total en 2024.

Análisis de la evolución histórica

Tamaño de mercado – Unidades en inventario



CLASIF	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
R	171	297	285	292	325	648	608	683	727	722	672	751	739	855	794	704	617	486	376	425	396	333
RP	1,173	1,031	1,066	1,053	1,094	1,020	1,058	986	1,027	1,321	1,228	1,030	1,012	895	919	800	771	588	561	648	602	474
Total general	1,344	1,328	1,351	1,345	1,419	1,668	1,666	1,669	1,754	2,043	1,900	1,781	1,751	1,750	1,713	1,504	1,388	1,074	937	1,073	998	807

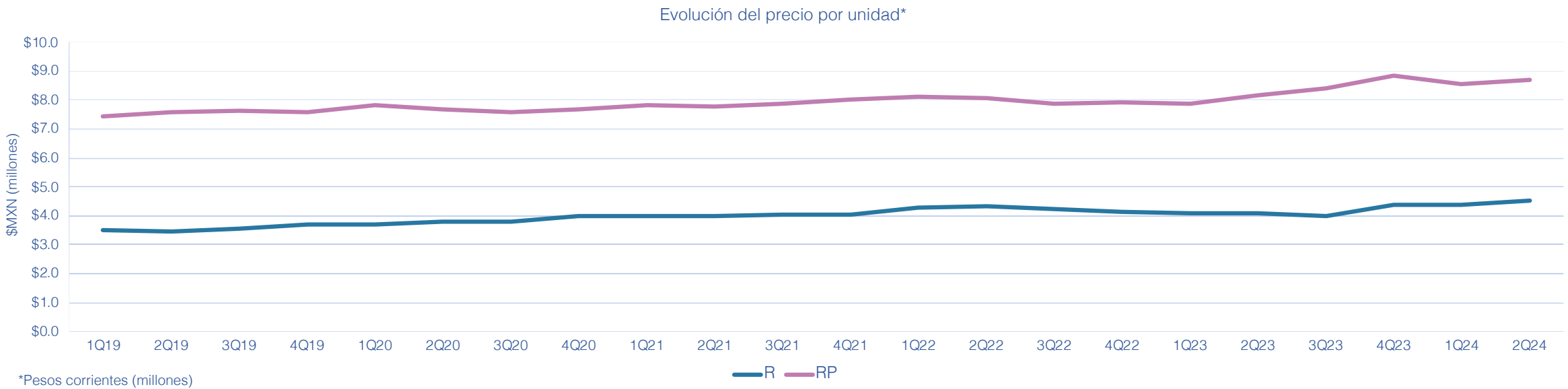
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

Al comparar el volumen de unidades en inventario en 2024 con el de principios de 2019, se observa una reducción del 40%. El mayor volumen de unidades disponibles se registró en 2021, destacando principalmente el segmento Residencial Plus.

Las unidades en inventario de los proyectos en venta del segmento Residencial Plus, al cierre de cada trimestre, pasaron de 1,321 unidades al finalizar el primer semestre de 2021 a 474 unidades en 2024. Este comportamiento refleja una tendencia decreciente en el volumen de viviendas por vender en la zona de influencia, lo que reduce las opciones disponibles para los compradores potenciales. Actualmente, el mercado muestra una mayor disponibilidad de productos del segmento Residencial Plus, los cuales representan el 59% del inventario total.

Análisis de la evolución histórica

Tendencia de precios – Precio por unidad



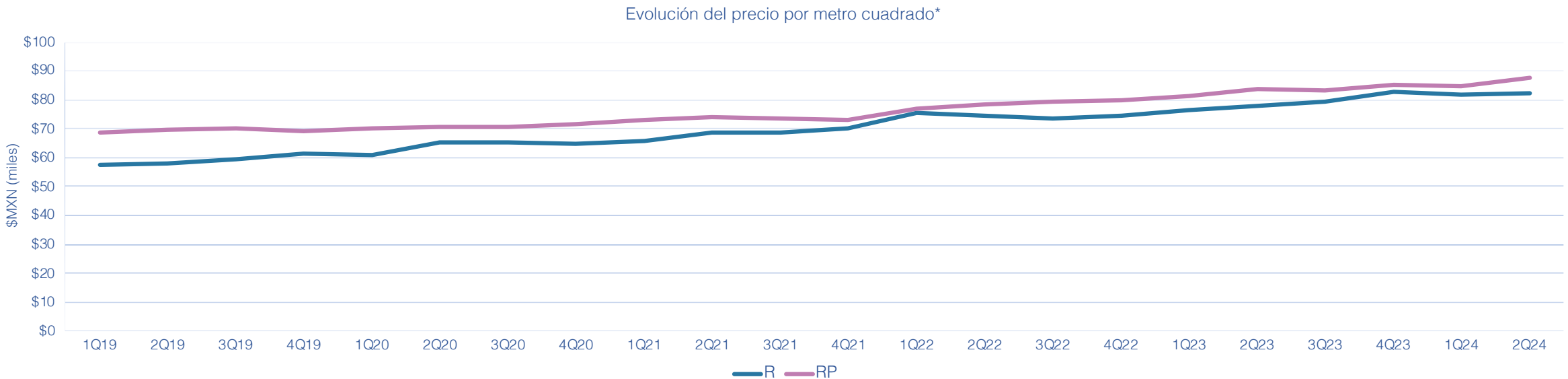
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

La evolución de los precios promedio por unidad en la zona de influencia ha mostrado un comportamiento positivo en los últimos años. Entre 2019 y 2024, los precios promedio en el mercado han incrementado de \$6.9 millones a principios de 2019 a \$7.2 millones en el segundo trimestre de 2024, lo que equivale a un aumento del 3.6%.

En términos nominales, el precio promedio por unidad en el segmento Residencial ha experimentado un crecimiento moderado, subiendo de \$3.5 millones a inicios de 2019 a \$4.5 millones en la actualidad, lo que representa un alza del 28.5% en los precios unitarios promedio en el mercado de vivienda vertical para este segmento durante el mismo período. Por otro lado, la entrada de proyectos en el segmento Residencial Plus, con precios superiores a \$16 millones de pesos, ha impulsado un incremento del 6% en los precios de este mercado durante el último año.

Análisis de la evolución histórica

Tendencia de precios – Precio por metro cuadrado



*Pesos corrientes (miles)

CLASIF	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
R	\$57.8	\$58.2	\$59.5	\$61.5	\$60.9	\$65.3	\$65.1	\$64.8	\$65.5	\$68.8	\$68.8	\$70.3	\$75.4	\$74.4	\$73.7	\$74.4	\$76.2	\$78.1	\$79.6	\$82.6	\$82.0	\$82.4
RP	\$68.7	\$69.9	\$70.3	\$69.2	\$70.4	\$70.6	\$70.7	\$71.6	\$73.3	\$74.0	\$73.3	\$73.2	\$77.0	\$78.5	\$79.1	\$79.9	\$81.5	\$83.6	\$83.2	\$85.3	\$84.9	\$87.5
Total general	\$67.2	\$68.0	\$68.7	\$67.9	\$68.6	\$69.4	\$69.4	\$69.9	\$71.3	\$72.7	\$72.1	\$72.4	\$76.5	\$77.1	\$77.3	\$78.1	\$79.8	\$81.7	\$82.1	\$84.4	\$83.9	\$85.7

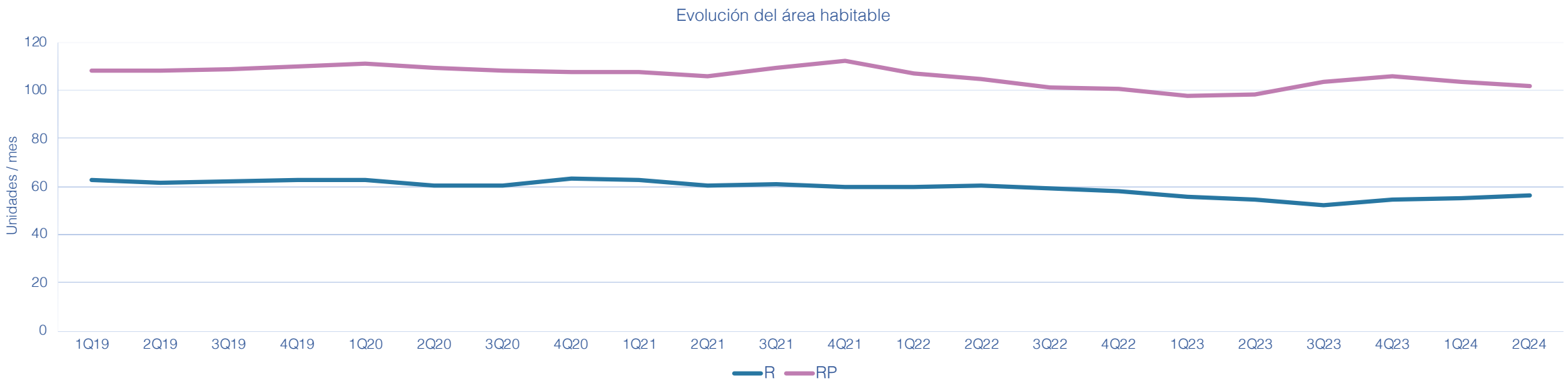
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

El precio por metro cuadrado en la zona de influencia ha registrado un incremento moderado en términos nominales, pasando de \$67.2 mil a principios de 2019 a \$85.7 mil en la actualidad, lo que representa un aumento del 27.5% en el precio promedio por metro cuadrado durante los últimos cinco años.

En el segmento Residencial, los proyectos han experimentado un crecimiento acumulado del 42.7% en el mismo periodo, destacando un comportamiento más dinámico en comparación con el mercado general. Por su parte, el segmento Residencial Plus ha mostrado una apreciación del 27.3%, alcanzando un valor de \$87,500 por metro cuadrado. Estos incrementos reflejan una tendencia positiva en la valorización de la vivienda en ambos segmentos, aunque con un ritmo de crecimiento más acelerado en el segmento Residencial.

Análisis de la evolución histórica

Tendencia en producto tipo – Área habitable



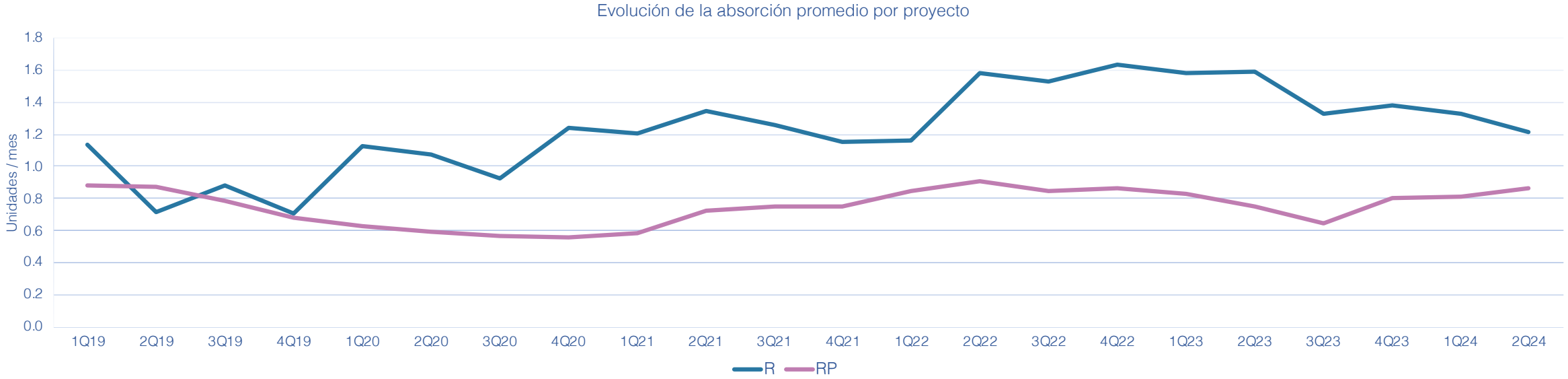
Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

La evolución del área habitable promedio en el mercado residencial vertical de la zona de influencia ha mostrado una tendencia a la baja desde 2019, disminuyendo de 102 m² a 86 m². Esta reducción acumulada del 16.1% se atribuye a la incorporación de nuevos proyectos con superficies inferiores a 90 m² y al agotamiento de unidades de mayor tamaño desde 2023.

En cuanto al segmento Residencial, el área habitable promedio disminuyó un 6.4% entre el primer trimestre de 2022 y el segundo trimestre de 2024. Por el contrario, el área promedio del segmento Residencial Plus experimentó un incremento del 5.2% en el mismo periodo. Estos cambios reflejan una tendencia en el mercado hacia viviendas más compactas, lo que responde tanto a una demanda creciente por espacios más pequeños como a la limitada oferta de unidades más amplias.

Análisis de la evolución histórica

Absorción promedio por proyecto



Fuente Softec. Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

La tendencia del promedio de unidades vendidas por proyecto al mes en la zona de influencia ha experimentado variaciones significativas durante el período analizado. En el primer trimestre de 2022, la absorción promedio era de 0.94 unidades mensuales por proyecto, mientras que en 2024 este valor ha aumentado a 0.99 unidades por mes, lo que representa un incremento del 4.8%.

La mayor caída en las ventas promedio se ha registrado en el segmento Residencial, con una disminución acumulada del 8.7% desde el tercer trimestre de 2023. En contraste, el segmento Residencial Plus ha mostrado un notable crecimiento, con un incremento del 34.3% en el mismo periodo. Este desempeño subraya la capacidad de este segmento para mantener e incluso aumentar su ritmo de ventas, reflejando la preferencia de los compradores por proyectos de mayor valor, lo que subraya la importancia de este nicho en la dinámica inmobiliaria de la zona.

Análisis de la evolución histórica

Resumen de la situación histórica del mercado

Desde 2019 hasta la actualidad, el mercado de vivienda nueva terminada vertical en la zona de influencia ha experimentado una disminución en el número de proyectos en venta, pasando de 89 proyectos en 2019 a 63 en 2024, lo cual indica un decremento del 29.2%.

Desde el primer trimestre de 2023, la oferta de proyectos en el segmento Residencial Plus ha experimentado un descenso significativo. Al cierre del segundo trimestre de 2024, esta reducción acumulada llegó al 34.9%. A pesar de esta contracción, los proyectos de este segmento siguen dominando el mercado, representando el 65% de los desarrollos en promoción. Este hecho consolida al segmento Residencial Plus como la opción predominante en el desarrollo habitacional de la zona, destacándose por su capacidad para atraer compradores de alto poder adquisitivo y mantener una sólida participación de mercado.

El volumen mensual de unidades vendidas ha mostrado una tendencia general a la baja, disminuyendo de 95 unidades por mes a inicios de 2021 a 62.3 unidades en 2024, lo que refleja una reducción acumulada del 34.5%. El mayor volumen de ventas se registró en 2022, impulsado principalmente por los productos del segmento Residencial Plus, que representaron el 52% de las ventas en la zona en dicho periodo.

El tamaño del mercado en el segmento Residencial Plus ha disminuido un 47.6% desde el primer trimestre de 2019, mientras que, el segmento Residencial ha experimentado un notable incremento en sus niveles de absorción, con un aumento del 96% en el mismo periodo. Este crecimiento ha sido impulsado por una mayor oferta de unidades en este segmento, lo que le ha permitido participar con el 43% del total de ventas en el mercado en la zona de influencia en 2024.

El volumen de unidades en el mercado de vivienda Residencial y Residencial Plus vertical ha aumentado significativamente, pasando de 2,433 unidades en 2019 a 2,739 unidades en 2024, lo que sugiere una mayor variedad de opciones para los compradores potenciales. El mayor crecimiento se ha dado en el segmento Residencial, el cual ha crecido 2.9 veces en el periodo analizado.

La oferta del mercado de vivienda Residencial Plus pasó de 2,048 unidades en proceso en

2023 a 1,592 unidades promedio en 2024, lo cual representa una disminución del 22.3%, mientras que las unidades en proceso del segmento Residencial disminuyeron un 28.1% en el mismo periodo.

El inventario en la zona de influencia ha disminuido un 40%, reduciéndose de 1,344 unidades disponibles a 807 unidades en 2024. Al cierre del segundo trimestre de 2024, el 59% del inventario total corresponde a unidades del segmento Residencial Plus, lo que refleja un ajuste del mercado orientado hacia compradores con mayor capacidad económica.

El precio promedio por unidad ha mostrado un comportamiento positivo, aumentando de \$6.9 millones en 2022 a \$7.2 millones en 2024, un incremento del 3.6%. Este crecimiento ha sido impulsado por la entrada de proyectos del segmento Residencial Plus, cuyos precios superan los \$16 millones, lo cual ha elevado los precios promedio del mercado.

El precio por metro cuadrado en la zona ha incrementado de \$ 67.2 mil a principios de 2019 a \$85.7 mil en 2024, un aumento del 27.5%. Sin embargo, la entrada del proyecto Veracruz 72 en 2020 ha provocado un aumento del 23.8% en el precio por metro cuadrado del segmento Residencial Plus, situándose en \$87.5 mil en 2024, reflejando el impacto de nuevas ofertas en el mercado.

El área habitable promedio ha disminuido de 102 m² en 2019 a 86 m² en 2024, un decremento del 16.1% acumulado. Esta disminución se atribuye a la incorporación de nuevos proyectos con superficies menores a 90 m² y al agotamiento de unidades de mayor tamaño a partir de 2023. Este cambio refleja una demanda creciente por viviendas más compactas y menos espaciosas en la zona.

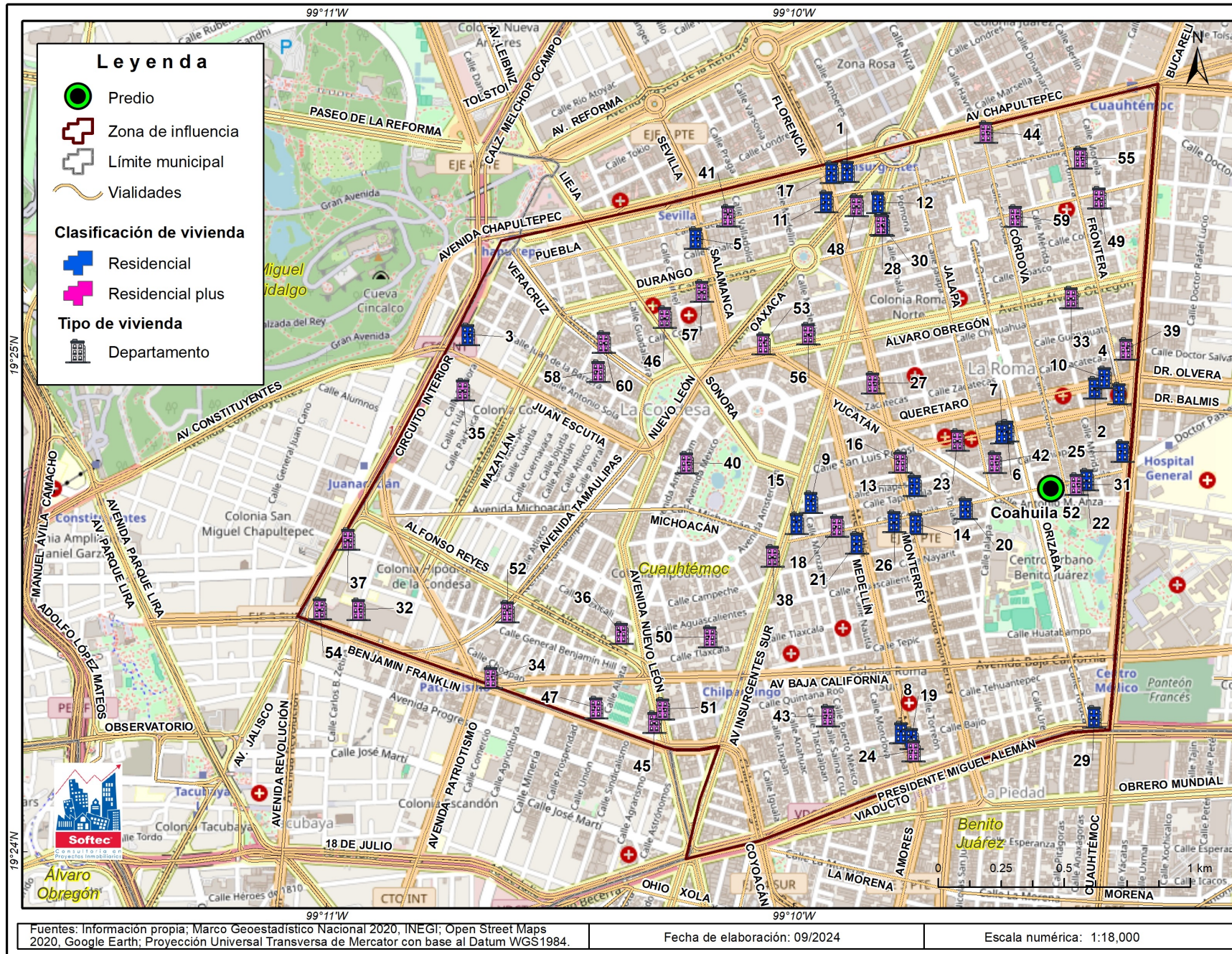
Diagnóstico de los mercados inmobiliarios

Análisis de oferta vigente



Análisis de oferta vigente

Ubicación de proyectos vigentes



ID	Clasi	Nombre desarrollo	ID	Clasi	Nombre desarrollo
1	R	Casa Roma 336	31	RP	Coahuila 34
2	R	Terralia Roma	32	RP	Carlos B Zetina 23
3	R	Girasol Condesa	33	RP	Onto Alvaro Obregón 42 Torre A-B
4	R	Frontera 191	34	RP	Benjamin Franklin 95
5	R	In Distrito Salamanca	35	RP	Zamora 110
6	R	San Luis Potosí 96	36	RP	Aguascalientes I
7	R	San Luis Potosí 100	37	RP	Menara Condesa
8	R	Medellín 335	38	RP	Soberanna Condesa
9	R	Chiapas 207	39	RP	Piso Roma
10	R	Ava Queretaro 16	40	RP	Ámsterdam 78
11	R	Nomu Communal Living	41	RP	Puebla No. 277
12	R	Icon Roma	42	RP	Código Roma
13	R	Chiapas 140	43	RP	Tehuantepec 195
14	R	Casa Roma 240	44	RP	Chapultepec 230
15	R	Insur 364	45	RP	Cova Nuevo León 219
16	RP	Privada Monterrey	46	RP	Barrio Roma
17	R	Casa Roma	47	RP	Altata 15
18	RP	Coahuila 193	48	RP	Oax 30
19	R	Bajo No.186	49	RP	D18
20	R	Coahuila 104	50	RP	Chilpancingo 57
21	R	Medellín 219	51	RP	Bitare
22	R	Único Roma	52	RP	Tamaulipas 178
23	RP	Cuadra 134P	53	RP	Be Roma by Be Grand
24	RP	Medellín 360	54	RP	Espacio Condesa
25	R	Xentral Roma Kalach Torre A B C	55	RP	San Cristóbal 13
26	R	Spot Roma	56	RP	Medellín 95
27	RP	Casa Roma 147	57	RP	Durango 262
28	R	Terralzoa Roma	58	RP	Conjunto Juan de la Barrera Fase I, II
29	R	Ummi Roma	59	RP	Durango 74
30	RP	Onto Tonalá	60	RP	Veracruz 72

Concepto	R	RP	Total general
No de proyectos	24	36	60
Unidades en proceso	1,257	1,712	2,969
Unidades en inventario	382	769	1,151
Absorción del mercado	30.85	34.50	65.35

Unidades promedio	52	48	49
Inventario promedio	16	21	19

Área habitable	Minimo	34 m2	54 m2	34.0 m2
	Promedio	52 m2	94 m2	77.2 m2
	Promedio ponderado	50 m2	83 m2	67.4 m2
	Máximo	78 m2	163 m2	163.0 m2
Precio por unidad	Minimo	\$2,994,128	\$4,710,000	\$2,994,128
	Promedio	\$4,371,666	\$8,324,711	\$6,743,493
	Promedio ponderado	\$4,413,589	\$7,682,512	\$6,139,498
	Máximo	\$5,829,847	\$17,500,000	\$17,500,000
Precio por m2	Minimo	\$57,143	\$45,153	\$45,153
	Promedio	\$86,306	\$90,114	\$88,591
	Promedio ponderado	\$88,015	\$92,821	\$91,132
	Máximo	\$114,082	\$138,889	\$138,889
Ventas mensuales promedio por proyecto	Minimo	0.00	0.02	0.00
	Promedio	1.29	0.96	1.09
	Máximo	3.77	3.51	3.77

Meses en venta promedio	27.7	31.9	30.2
Meses de inventario promedio	22.9	23.6	23.3
Éxito comercial promedio	2.9%	2.9%	2.9%

Recámaras	1.3	2.0	1.7
Baños	1.3	2.0	1.7
Cajones	0.8	1.2	1.0
Niveles	8.2	8.9	8.6

Relación inventario / unidades	30.39%	44.92%	38.77%
--------------------------------	--------	--------	--------

*Promedios ponderados por absorción

Análisis de oferta vigente

Resumen del mercado por segmento

El mercado de vivienda en la zona de influencia actualmente oferta 60 proyectos, que en conjunto suman 2,969 unidades en proceso de venta, de las cuales 1,151 se encuentran disponibles o en inventario, que representa el 38.7% del total.

Estos proyectos presentan un volumen de ventas combinado de 65.4 unidades mensuales, con un ritmo promedio de ventas por proyecto de 1.09 unidades al mes. Cabe destacar que el mayor dinamismo en las ventas totales del segmento residencial plus es propiciada por un número superior de proyectos en promoción.

El precio promedio por unidad en la zona se sitúa en \$6.1 millones de pesos, alcanzando valores máximos de hasta \$17.5 millones. En el segmento residencial, el precio promedio asciende a \$4.4 millones, con un precio por m² de \$88,015.

Con base en el ritmo actual de ventas, se proyecta que las unidades en inventario se agotarán en un promedio de 23.3 meses. No obstante, el segmento residencial exhibe una mayor velocidad de absorción, con un tiempo estimado de 22.9 meses para agotar su inventario.

Análisis de oferta vigente

Resumen del mercado por rango de precio

Los proyectos con el mayor volumen de ventas se ubican en el rango de \$5 a \$6 millones de pesos, representando el 29% de las ventas totales del mercado vertical en la zona.

En promedio, los proyectos dentro de este rango de precios desplazan 1.45 unidades por proyecto mensualmente. No obstante, los desarrollos que ofrecen precios inferiores a \$4 millones muestran una rotación de unidades más acelerada, con ventas que representan el 3.7% de sus unidades al mes.

Estos proyectos de bajo precio ofrecen superficies que varían entre 34 m² y 57 m², con un precio promedio por m² de \$85,870.

Considerando los niveles de ventas y el inventario disponible, se estima que los desarrollos con precios más bajos agotarán sus unidades en un promedio de 19.6 meses en promedio por proyecto.

Concepto	< \$4M	\$4M a \$5M	\$5M a \$6M	\$6M a \$8M	> \$8M	Total general
No de proyectos	9	10	13	13	15	60
Unidades en proceso	300	576	705	456	932	2,969
Unidades en inventario	163	123	140	140	585	1,151
Absorción del mercado	11.37	12.42	18.87	11.60	11.08	65.35

Unidades promedio	33	58	54	35	62	49
Inventario promedio	18	12	11	11	39	19

Área habitable	Minimo	34 m2	38 m2	49 m2	58 m2	64 m2	34 m2
	Promedio	41 m2	57 m2	67 m2	90 m2	110 m2	77 m2
	Promedio ponderado	41 m2	50 m2	67 m2	80 m2	102 m2	67 m2
	Máximo	57 m2	77 m2	90 m2	163 m2	147 m2	163 m2
Precio por unidad	Minimo	\$2,994,128	\$4,000,000	\$5,104,160	\$6,095,000	\$8,362,000	\$2,994,128
	Promedio	\$3,465,134	\$4,533,896	\$5,570,233	\$6,960,135	\$11,012,642	\$6,743,493
	Promedio ponderado	\$3,527,650	\$4,459,712	\$5,715,514	\$6,852,764	\$10,677,478	\$6,139,498
	Máximo	\$3,932,939	\$5,000,000	\$5,990,000	\$7,754,913	\$17,500,000	\$17,500,000
Precio por m2	Minimo	\$64,194	\$57,143	\$61,480	\$45,153	\$61,357	\$45,153
	Promedio	\$85,755	\$83,537	\$86,012	\$81,658	\$101,905	\$88,591
	Promedio ponderado	\$85,870	\$89,152	\$85,654	\$85,868	\$104,829	\$91,132
	Máximo	\$104,530	\$114,082	\$111,224	\$106,037	\$138,889	\$138,889
Ventas mensuales promedio por proyecto	Minimo	0.00	0.51	0.21	0.12	0.02	0.00
	Promedio	1.26	1.24	1.45	0.89	0.74	1.09
	Máximo	3.15	3.77	3.76	2.75	2.04	3.77

Meses en venta promedio	16.8	33.6	32.9	32.2	32.0	30.2
Meses de inventario promedio	19.6	10.4	24.1	18.8	38.3	23.3
Éxito comercial promedio	3.7%	2.7%	3.2%	3.1%	2.0%	2.9%

Recámaras	1.1	1.3	1.7	1.9	2.2	1.7
Baños	1.1	1.5	1.5	1.9	2.3	1.7
Cajones	0.6	0.8	1.0	1.2	1.3	1.0
Niveles	8.2	7.6	8.2	8.0	10.4	8.6

Relación inventario / unidades	54.33%	21.35%	19.86%	30.70%	62.77%	38.77%
--------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

*Promedios ponderados por absorción

Concepto	< \$70K	\$70K a \$80K	\$80K a \$90K	\$90K a \$100K	> \$100K	Total general
No de proyectos	11	10	13	9	17	60
Unidades en proceso	284	290	595	729	1,071	2,969
Unidades en inventario	92	68	170	429	392	1,151
Absorción del mercado	6.54	6.81	20.39	10.90	20.72	65.35

Unidades promedio	26	29	46	81	63	49
Inventario promedio	8	7	13	48	23	19

Área habitable	Minimo	57 m2	43 m2	34 m2	35 m2	34 m2	34 m2
	Promedio	93 m2	79 m2	71 m2	65 m2	77 m2	77 m2
	Promedio ponderado	87 m2	75 m2	57 m2	72 m2	66 m2	67 m2
	Máximo	163 m2	109 m2	147 m2	117 m2	140 m2	163 m2
Precio por unidad	Minimo	\$3,627,625	\$3,150,000	\$2,994,128	\$3,398,139	\$3,600,000	\$2,994,128
	Promedio	\$5,735,562	\$5,921,900	\$5,995,177	\$6,050,253	\$8,818,225	\$6,743,493
	Promedio ponderado	\$5,644,737	\$5,638,876	\$4,918,843	\$6,684,484	\$7,374,763	\$6,139,498
	Máximo	\$8,590,000	\$8,400,000	\$12,100,000	\$10,734,674	\$17,500,000	\$17,500,000
Precio por m2	Minimo	\$45,153	\$72,500	\$81,614	\$91,749	\$100,705	\$45,153
	Promedio	\$62,978	\$74,953	\$85,056	\$94,260	\$112,888	\$88,591
	Promedio ponderado	\$64,698	\$75,423	\$85,636	\$92,902	\$111,695	\$91,132
	Máximo	\$69,614	\$78,889	\$88,924	\$98,000	\$138,889	\$138,889
Ventas mensuales promedio por proyecto	Minimo	0.12	0.17	0.00	0.27	0.29	0.00
	Promedio	0.59	0.68	1.57	1.21	1.22	1.09
	Máximo	1.25	1.38	3.76	2.76	3.77	3.77

Meses en venta promedio	29.4	34.1	23.4	34.9	31.2	30.2
Meses de inventario promedio	23.8	12.8	12.6	30.9	32.2	23.3
Éxito comercial promedio	3.3%	2.9%	3.3%	2.6%	2.5%	2.9%

Recámaras	2.2	1.9	1.6	1.3	1.6	1.7
Baños	2.1	1.7	1.8	1.4	1.6	1.7
Cajones	1.1	1.1	0.9	1.0	1.1	1.0
Niveles	6.1	7.0	8.2	12.3	9.5	8.6

Relación inventario / unidades	32.39%	23.45%	28.57%	58.85%	36.60%	38.77%
--------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

*Promedios ponderados por absorción

Análisis de oferta vigente

Resumen del mercado por rango de precio por m²

Los proyectos con el mayor volumen de ventas se encuentran en el rango de precios de \$80,000 a \$90,000 por m², representando el 31% de las ventas totales del mercado de vivienda vertical.

Los proyectos dentro de este rango de precios desplazan 20.4 unidades al mes en conjunto, con una venta promedio de 1.57 unidades mensuales por proyecto.

Estos desarrollos ofrecen 170 unidades disponibles para la venta, lo que representa el 28.6% del total de unidades. Este porcentaje refleja una proporción saludable en relación con el inventario total de unidades dentro del rango.

Con ventas mensuales que representan un promedio del 3.33% de las unidades totales de los proyectos en este rango de precios, se estima que el inventario disponible se agotará en aproximadamente 12.6 meses por proyecto. Esto refleja una velocidad de ventas superior dentro de este segmento de precios por metro cuadrado.

Análisis de oferta vigente

Resumen del mercado por rango de área habitable

Los proyectos analizados con un rango de área habitable de 60 m² a 80 m² registran los mayores niveles de absorción, desplazando 21.61 unidades en conjunto, lo que representa el 33% de las ventas totales en el mercado. En promedio, cada proyecto registra ventas de 1.35 unidades al mes.

Estos proyectos ofrecen precios que van desde \$4 millones hasta más de \$8 millones, con un promedio de \$5.9 millones.

Considerando el desempeño del mercado, se estima que las unidades disponibles en los proyectos vigentes dentro del rango mencionado se agotarán en un promedio de 12 meses.

Los proyectos con superficies menores a 50 m² registran un promedio de 1.51 ventas por proyecto al mes, lo que equivale al 3.4% de sus unidades mensualmente. Sin embargo, debido al alto número de unidades disponibles en este rango, se estima que su inventario se agotará en un promedio de 33 meses, ya que estos desarrollos suelen ingresar al mercado con un mayor número de unidades.

Concepto	< 50 m²	50 m² a 60 m²	60 m² a 80 m²	80 m² a 100 m²	> 100 m²	Total general
No de proyectos	11	9	16	13	11	60
Unidades en proceso	633	377	842	538	579	2,969
Unidades en inventario	249	104	178	249	371	1,151
Absorción del mercado	16.65	10.28	21.61	11.50	5.30	65.35

Unidades promedio	58	42	53	41	53	49
Inventario promedio	23	12	11	19	34	19

Área habitable	Minimo	34 m2	50 m2	61 m2	87 m2	101 m2	34 m2
	Promedio	40 m2	54 m2	70 m2	91 m2	127 m2	77 m2
	Promedio ponderado	40 m2	54 m2	69 m2	90 m2	123 m2	67 m2
	Máximo	49 m2	60 m2	78 m2	100 m2	163 m2	163 m2
Precio por unidad	Minimo	\$2,994,128	\$3,627,625	\$4,000,000	\$5,425,000	\$7,360,000	\$2,994,128
	Promedio	\$3,782,097	\$4,983,160	\$5,870,759	\$7,738,430	\$11,238,759	\$6,743,493
	Promedio ponderado	\$3,812,314	\$5,191,191	\$5,972,986	\$7,987,645	\$11,960,162	\$6,139,498
	Máximo	\$5,450,000	\$6,095,000	\$8,362,000	\$12,474,283	\$17,500,000	\$17,500,000
Precio por m2	Minimo	\$73,052	\$64,194	\$57,143	\$61,480	\$45,153	\$45,153
	Promedio	\$94,739	\$92,673	\$83,936	\$85,038	\$90,074	\$88,591
	Promedio ponderado	\$95,434	\$96,850	\$86,381	\$88,567	\$96,863	\$91,132
	Máximo	\$114,082	\$111,026	\$131,313	\$133,415	\$138,889	\$138,889
Ventas mensuales promedio por proyecto	Minimo	0.00	0.40	0.21	0.17	0.02	0.00
	Promedio	1.51	1.14	1.35	0.88	0.48	1.09
	Máximo	3.77	2.16	3.76	1.89	2.04	3.77

Meses en venta promedio	22.4	29.1	33.2	32.6	31.9	30.2
Meses de inventario promedio	33.2	14.6	12.0	23.5	39.3	23.3
Éxito comercial promedio	3.4%	2.8%	2.8%	3.3%	2.0%	2.9%

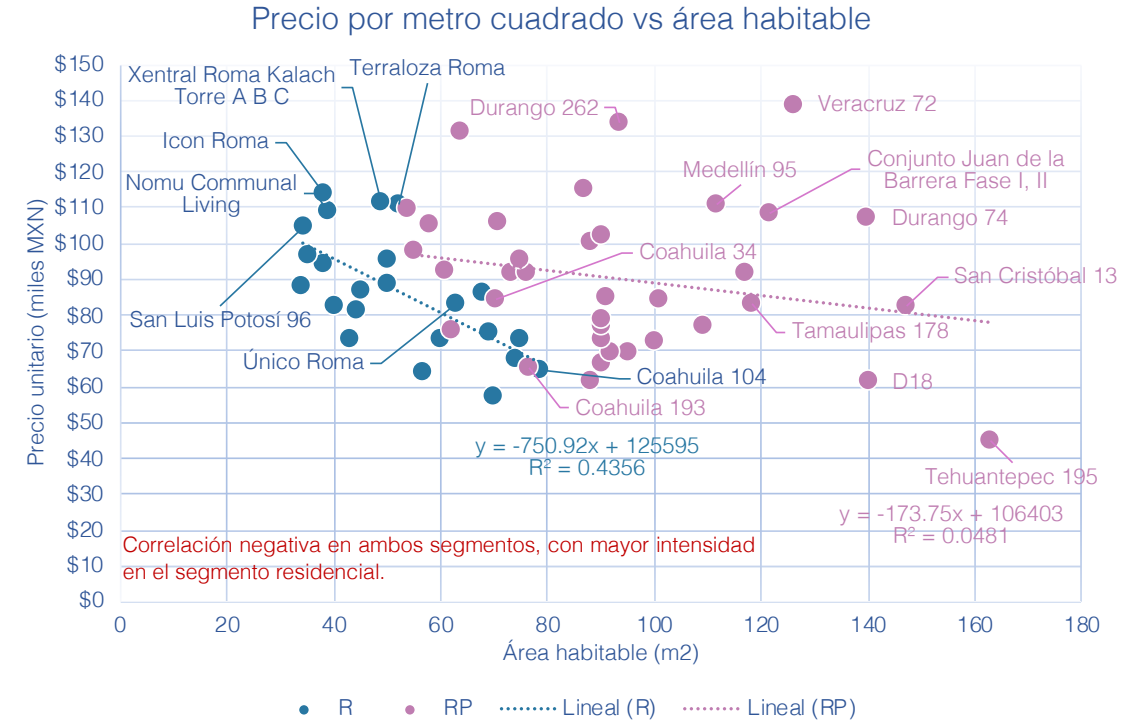
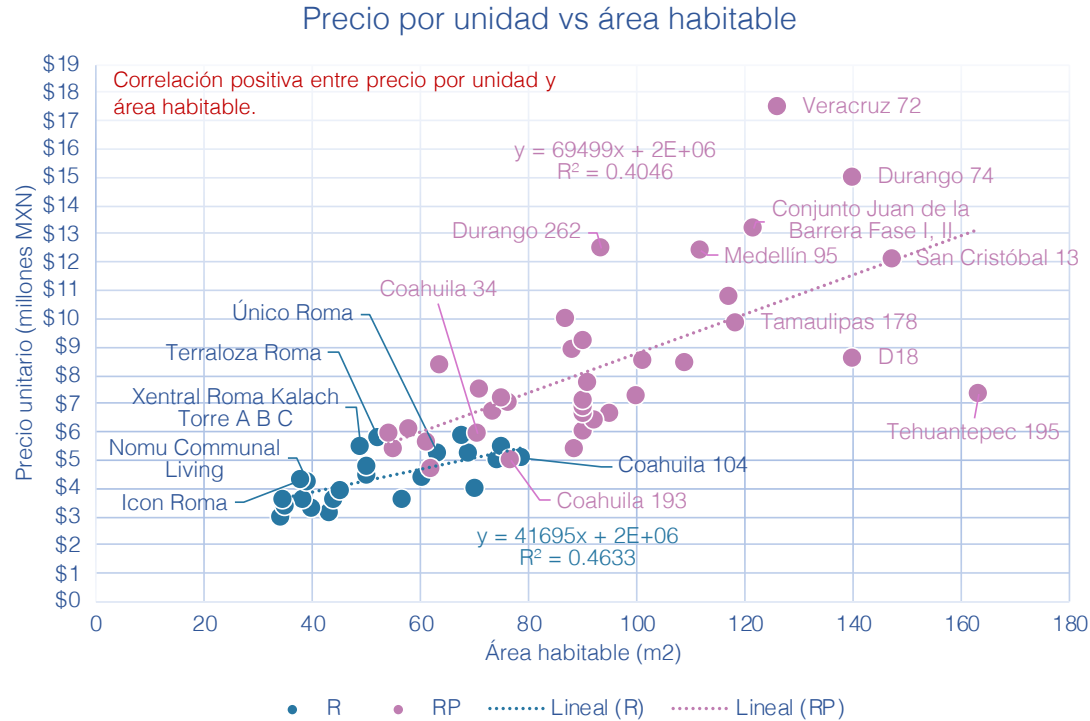
Recámaras	1.1	1.1	1.7	2.2	2.4	1.7
Baños	1.1	1.2	1.6	2.0	2.6	1.7
Cajones	0.6	0.8	1.0	1.3	1.4	1.0
Niveles	8.7	9.1	7.4	9.2	9.1	8.6

Relación inventario / unidades	39.34%	27.59%	21.14%	46.28%	64.08%	38.77%
--------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

*Promedios ponderados por absorción

Análisis de oferta vigente

Precios unitarios y por metro cuadrado



El mercado de vivienda residencial plus muestra una correlación positiva entre el precio por unidad y el área habitable, con un coeficiente de determinación (r^2) de 0.4046, esto sugiere que, a mayor área habitable, mayor es el precio por unidad, lo que refleja una tendencia clara en la valorización de los espacios más amplios en dicho segmento. De la misma forma, el segmento residencial presenta un coeficiente de 0.4633, lo cual indica una correlación medianamente fuerte entre el área habitable y el precio por unidad. Respecto al precio por m^2 , se observa una correlación más fuerte en el segmento residencial, es decir que, a mayor área habitable menor precio por m^2 , mientras que en el segmento residencial plus no se observa una variación significativa entre estas variables, por lo que otros factores como la ubicación, acabados o amenidades pueden influir en mayor medida en la fijación del precio m^2 .

La mayor concentración de proyectos se ha dado en el rango de precios mayor a \$100 mil por m^2 . Desarrollos como Veracruz 72, Durango 262, Barrio Roma, Be Roma by Be Grand e Icon Roma registran valores que superan los \$114 mil por m^2 , resaltando la presencia de productos con un alto valor en el mercado. En el segmento Residencial los precios por m^2 más altos se han dado en proyectos como Xentral Roma, Terralozza e Icon Roma, con precios que superan los \$110 mil por m^2 .

Análisis de oferta vigente

Variación de los precios

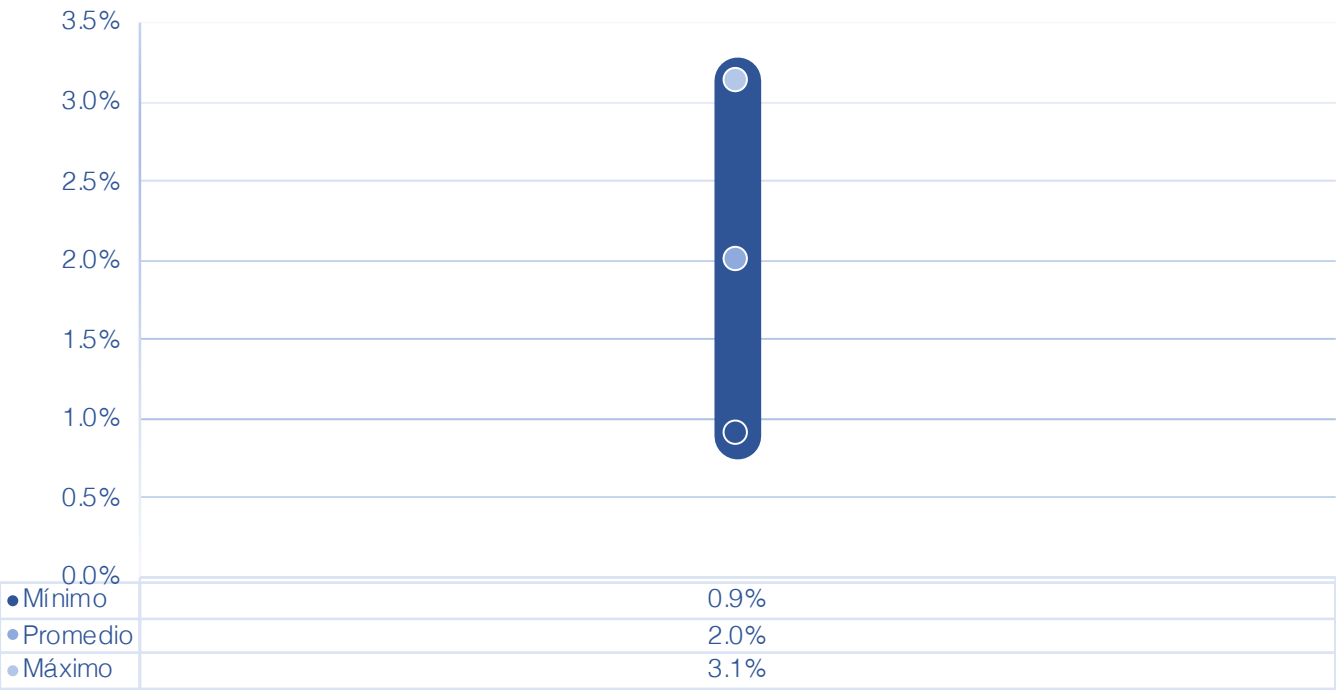
En el análisis de los proyectos de la zona, se observa una variación en los precios por nivel que oscila entre un 0.9% y 3.1%. Aunque algunos proyectos alcanzan el rango de hasta el 3.1%, el promedio general se ha establecido en un incremento del 2% por nivel. Este comportamiento responde a varios factores que influyen en la valorización de las unidades a medida que se incrementa la altura en el desarrollo.

Factores determinantes en el incremento de precios por nivel

- Vistas y privacidad: Los niveles superiores ofrecen mejores vistas y mayor privacidad, lo que justifica incrementos de entre 1% y 2.5% por nivel.
- Iluminación natural y ventilación: La mayor cantidad de luz natural y mejor ventilación en niveles altos aumenta el valor de las unidades, con un impacto del 1% al 2% en los precios.
- Reducción del ruido: Los niveles superiores presentan una menor exposición al ruido exterior, lo que agrega entre 0.5% y 1% al valor de las unidades, siendo una característica clave para quienes buscan tranquilidad en entornos urbanos.
- Terrazas, balcones y roof garden: Unidades con balcones, terrazas o acceso a roof garden tienen una valorización adicional significativa. Los balcones y terrazas pueden añadir entre 1.5% y 3%, mientras que los que cuenta con roof garden pueden aumentar hasta 5%, dependiendo del tamaño, características y formato de entrega de dicho espacio.

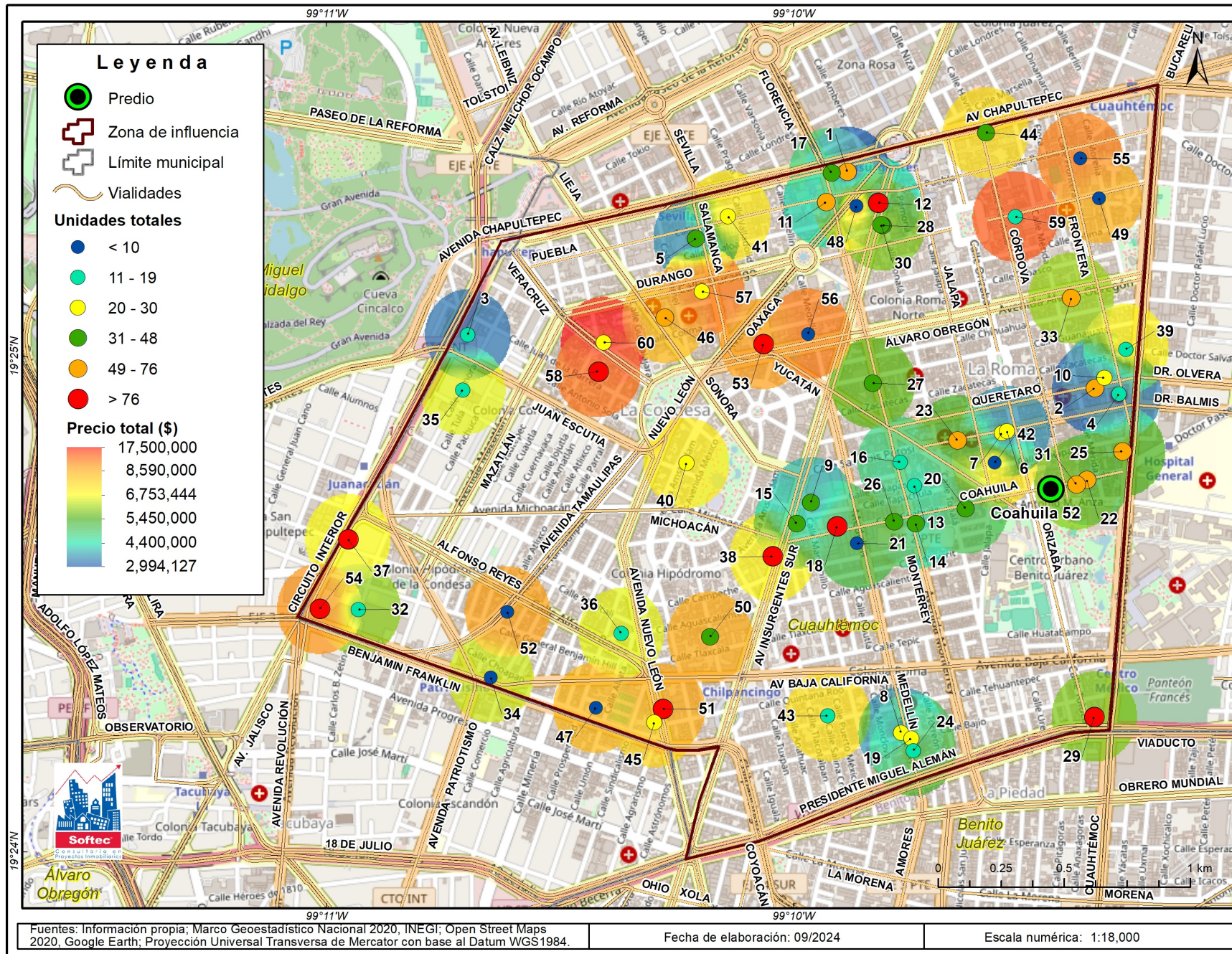
El incremento de precios por nivel debe basarse en factores como vistas, iluminación, privacidad, y la exclusividad de amenidades como terrazas o roof garden. Estos factores, combinados con la demanda del mercado y el perfil de los compradores, permiten justificar un incremento promedio del 2%, asegurando un ajuste competitivo que maximice el valor del proyecto sin comprometer su absorción.

Variación de los precios por nivel



Análisis de oferta vigente

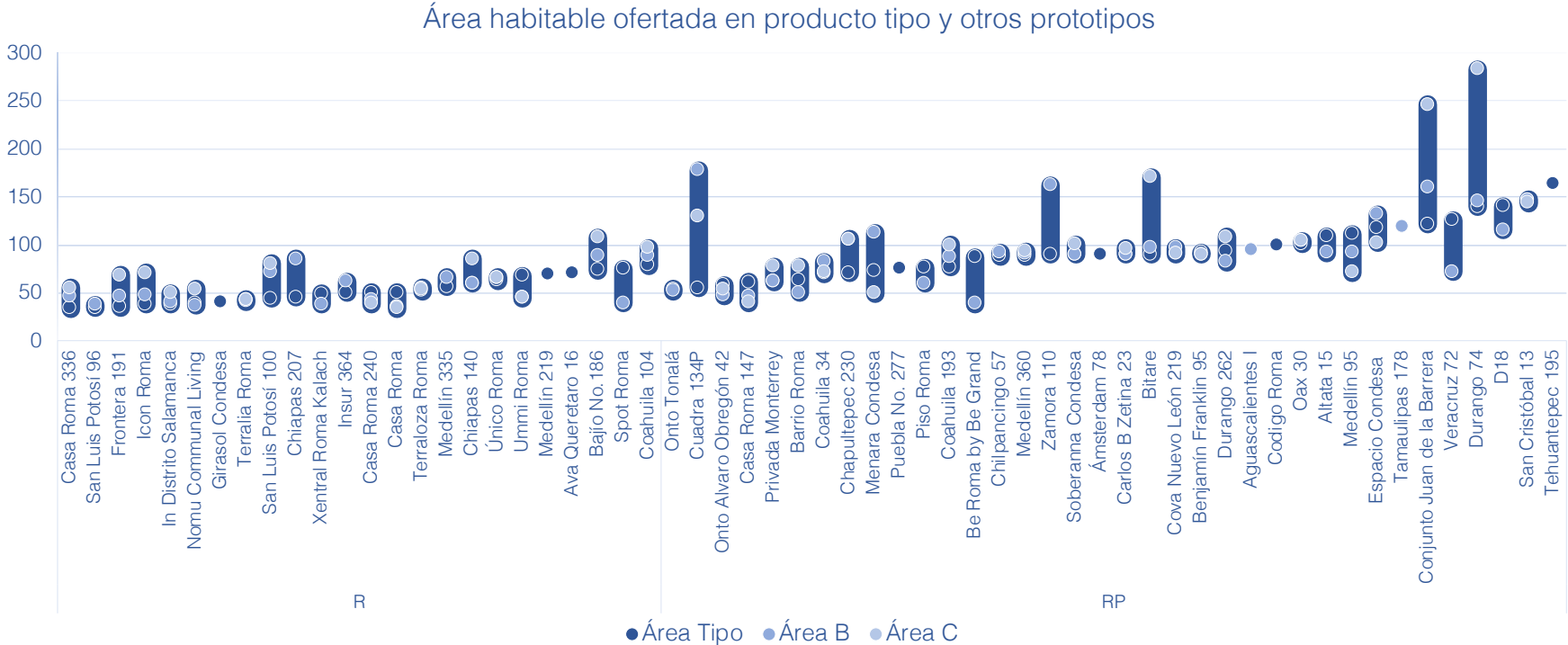
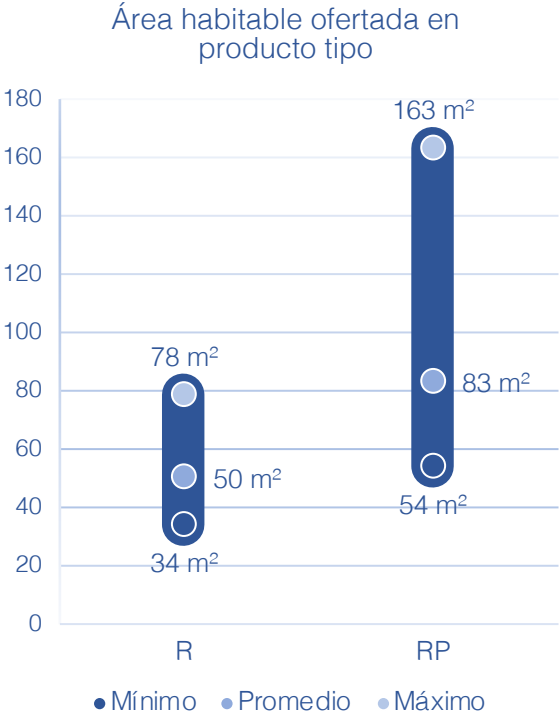
Unidades en proceso de venta y precios por unidad



ID	Clasi	Nombre desarrollo	ID	Clasi	Nombre desarrollo
1	R	Casa Roma 336	31	RP	Coahuila 34
2	R	Terralia Roma	32	RP	Carlos B Zetina 23
3	R	Girasol Condesa	33	RP	Onto Alvaro Obregón 42 Torre A-B
4	R	Frontera 191	34	RP	Benjamin Franklin 95
5	R	In Distrito Salamanca	35	RP	Zamora 110
6	R	San Luis Potosí 96	36	RP	Aguascalientes I
7	R	San Luis Potosí 100	37	RP	Menara Condesa
8	R	Medellín 335	38	RP	Soberanna Condesa
9	R	Chiapas 207	39	RP	Piso Roma
10	R	Ava Queretaro 16	40	RP	Ámsterdam 78
11	R	Nomu Communal Living	41	RP	Puebla No. 277
12	R	Icon Roma	42	RP	Código Roma
13	R	Chiapas 140	43	RP	Tehuantepec 195
14	R	Casa Roma 240	44	RP	Chapultepec 230
15	R	Insur 364	45	RP	Cova Nuevo León 219
16	RP	Privada Monterrey	46	RP	Barrio Roma
17	R	Casa Roma	47	RP	Altata 15
18	RP	Coahuila 193	48	RP	Oax 30
19	R	Bajo No.186	49	RP	D18
20	R	Coahuila 104	50	RP	Chilpancingo 57
21	R	Medellín 219	51	RP	Bitare
22	R	Único Roma	52	RP	Tamaulipas 178
23	RP	Cuadra 134P	53	RP	Be Roma by Be Grand
24	RP	Medellín 360	54	RP	Espacio Condesa
25	R	Xentral Roma Kalach Torre A B C	55	RP	San Cristóbal 13
26	R	Spot Roma	56	RP	Medellín 95
27	RP	Casa Roma 147	57	RP	Durango 262
28	R	Terralzo Roma	58	RP	Conjunto Juan de la Barrera Fase I, II
29	R	Ummi Roma	59	RP	Durango 74
30	RP	Onto Tonalá	60	RP	Veracruz 72

Análisis de oferta vigente

Producto tipo ofrecido – Área habitable



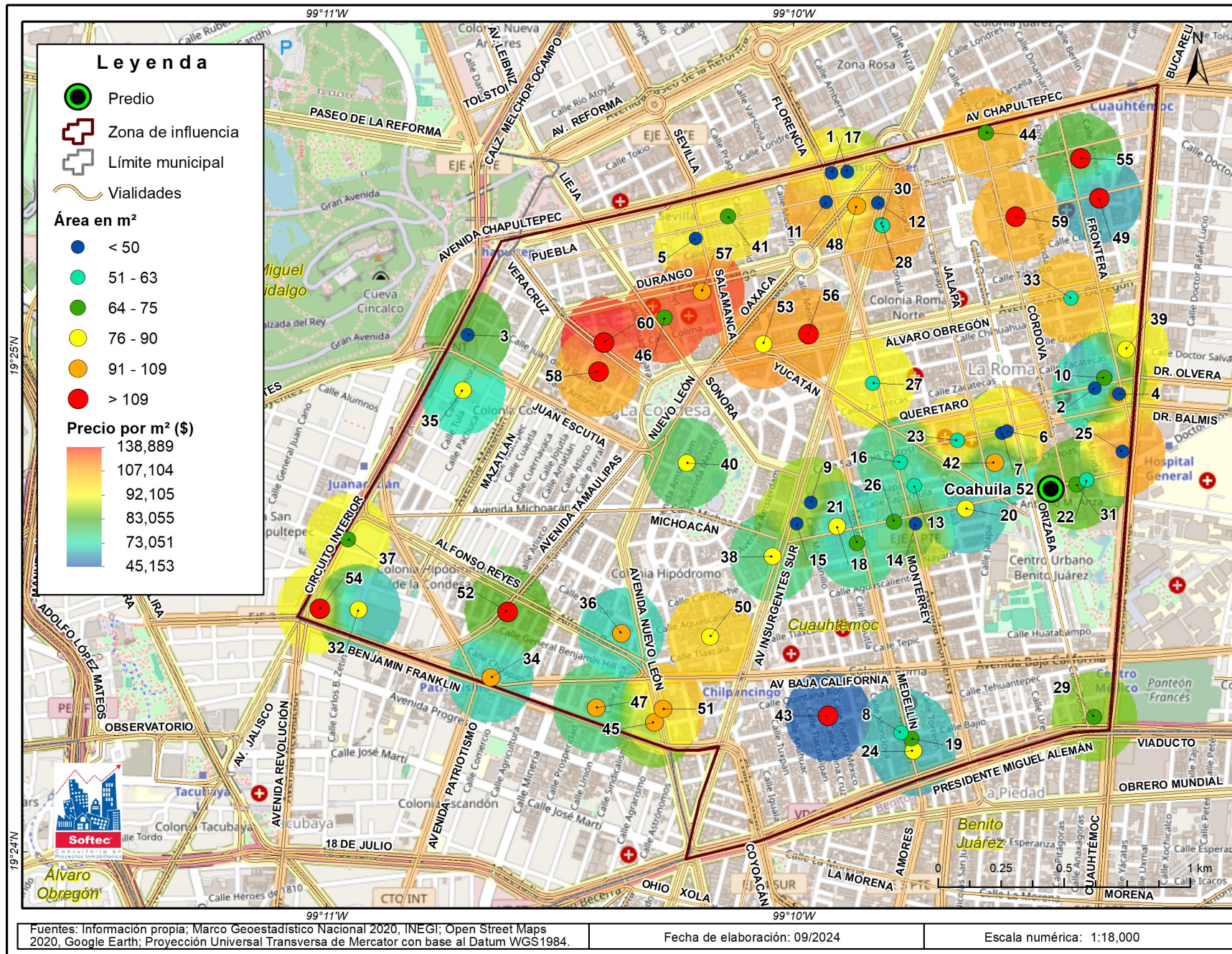
El mercado habitacional en la zona de influencia presenta una amplia diversificación en cuanto a áreas habitables. En el segmento residencial, los productos tipo varían entre 34 m² y 78 m², con un promedio de 50 m², mientras que en el segmento residencial plus, las áreas oscilan entre 54 m² y 163 m², con un promedio de 83 m².

Los proyectos de la zona además del producto tipo, ofrecen otros prototipos que no necesariamente representan la mayor proporción de las unidades del proyecto. El 27% de los desarrollos de vivienda nueva vertical ofrecen superficies habitables en el rango de 60 m² a 80 m². Sin embargo, desarrollos como Durango 74, Conjunto Juan de la Barrera, Cuadra 134P, Bitare y Zamora 110 presentan superficies que superan los 140 m², siendo los únicos en el mercado que destacan por su amplitud de departamentos.

Los proyectos que ofrecen superficies por debajo de los 50 m² se han concentrado en su mayoría dentro del segmento residencial, destacando los desarrollos Frontera 191 e Icon Roma con una mayor diversidad de productos.

Análisis de oferta vigente

Superficie habitable y precio por m²

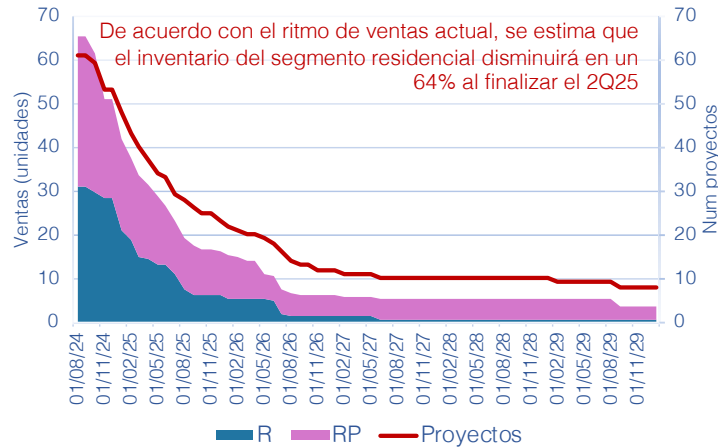


ID	Clasi	Nombre desarrollo	ID	Clasi	Nombre desarrollo
1	R	Casa Roma 336	31	RP	Coahuila 34
2	R	Terralia Roma	32	RP	Carlos B Zetina 23
3	R	Girasol Condesa	33	RP	Onto Alvaro Obregón 42 Torre A-B
4	R	Frontera 191	34	RP	Benjamin Franklin 95
5	R	In Distrito Salamanca	35	RP	Zamora 110
6	R	San Luis Potosí 96	36	RP	Aguascalientes I
7	R	San Luis Potosí 100	37	RP	Menara Condesa
8	R	Medellín 335	38	RP	Soberanna Condesa
9	R	Chiapas 207	39	RP	Piso Roma
10	R	Ava Queretaro 16	40	RP	Ámsterdam 78
11	R	Nomu Communal Living	41	RP	Puebla No. 277
12	R	Icon Roma	42	RP	Código Roma
13	R	Chiapas 140	43	RP	Tehuantepec 195
14	R	Casa Roma 240	44	RP	Chapultepec 230
15	R	Insur 364	45	RP	Cova Nuevo León 219
16	RP	Privada Monterrey	46	RP	Barrio Roma
17	R	Casa Roma	47	RP	Altata 15
18	RP	Coahuila 193	48	RP	Oax 30
19	R	Bajo No.186	49	RP	D18
20	R	Coahuila 104	50	RP	Chilpancingo 57
21	R	Medellín 219	51	RP	Bitare
22	R	Único Roma	52	RP	Tamaulipas 178
23	RP	Cuadra 134P	53	RP	Be Roma by Be Grand
24	RP	Medellín 360	54	RP	Espacio Condesa
25	R	Xentral Roma Kalach Torre A B C	55	RP	San Cristóbal 13
26	R	Spot Roma	56	RP	Medellín 95
27	RP	Casa Roma 147	57	RP	Durango 262
28	R	Terralzo Roma	58	RP	Conjunto Juan de la Barrera Fase I, II
29	R	Ummi Roma	59	RP	Durango 74
30	RP	Onto Tonalá	60	RP	Veracruz 72

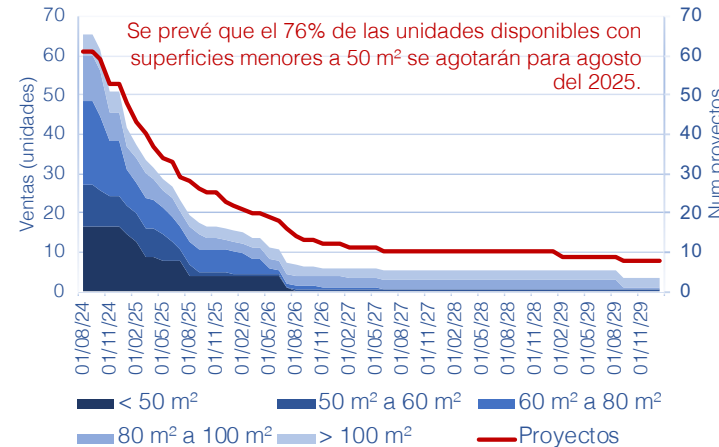
Análisis de oferta vigente

Inventario vigente

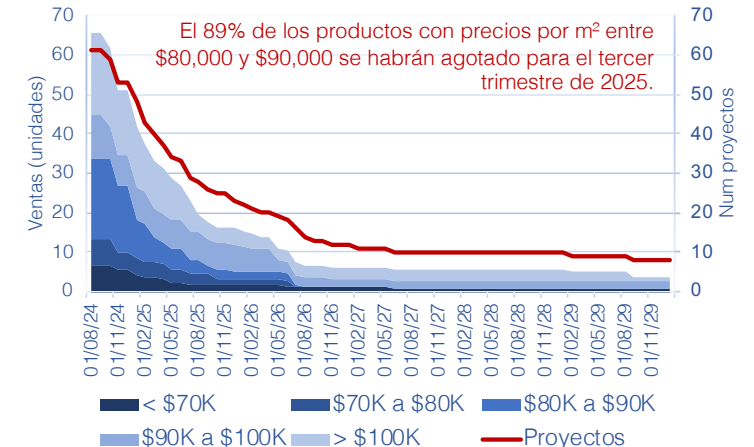
Agotamiento de inventario por ventas por segmento



Agotamiento de inventario por ventas por rango de superficie



Agotamiento de inventario por ventas por rango de precio por m²



El agotamiento de inventario por ventas es el proceso de reducción del nivel de unidades debido a las ventas esperadas en el tiempo, manteniendo el mismo nivel de absorción registrado en la medición actual. A medida que se venden los productos, los nuevos proyectos pueden aprovechar la oportunidad de insertar más unidades en el mercado para capitalizar el volumen de demanda.

El seguimiento de los niveles de inventario en el mercado permite a los desarrolladores evitar la sobreoferta de producto o la escasez, identificando los mejores momentos para ingresar al mercado.

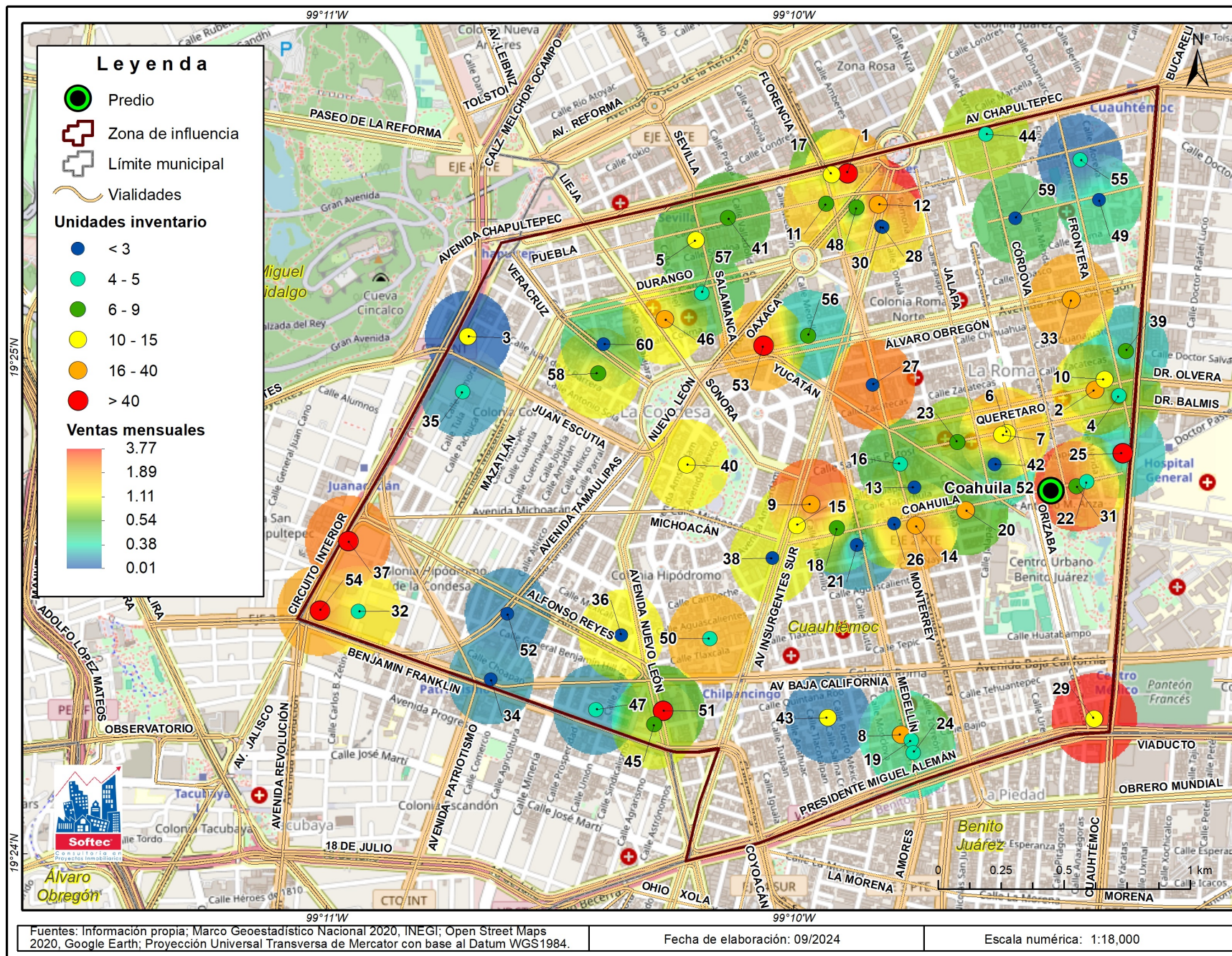
El mayor volumen de unidades en inventario se concentra en el segmento residencial plus, específicamente en superficies mayores a 100 m² y con precios por m² de entre \$90,000 y \$100,000. En el segmento residencial, la mayor concentración de unidades se encuentra en áreas menores a 50 m² y con precios por m² de más de \$100,000 y de entre \$80,000 a \$90,000.

Unidades en inventario por rango de superficie y precio por m²



Análisis de oferta vigente

Inventario y absorción

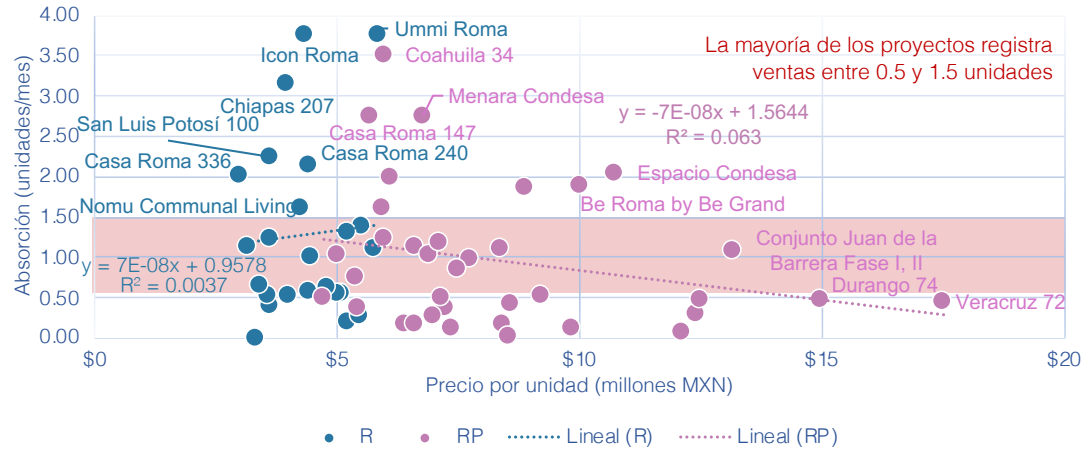


ID	Clasi	Nombre desarrollo	ID	Clasi	Nombre desarrollo
1	R	Casa Roma 336	31	RP	Coahuila 34
2	R	Terralia Roma	32	RP	Carlos B Zetina 23
3	R	Girasol Condesa	33	RP	Onto Alvaro Obregón 42 Torre A-B
4	R	Frontera 191	34	RP	Benjamin Franklin 95
5	R	In Distrito Salamanca	35	RP	Zamora 110
6	R	San Luis Potosí 96	36	RP	Aguascalientes I
7	R	San Luis Potosí 100	37	RP	Menara Condesa
8	R	Medellín 335	38	RP	Soberanna Condesa
9	R	Chiapas 207	39	RP	Piso Roma
10	R	Ava Queretaro 16	40	RP	Ámsterdam 78
11	R	Nomu Communal Living	41	RP	Puebla No. 277
12	R	Icon Roma	42	RP	Código Roma
13	R	Chiapas 140	43	RP	Tehuantepec 195
14	R	Casa Roma 240	44	RP	Chapultepec 230
15	R	Insur 364	45	RP	Cova Nuevo León 219
16	RP	Privada Monterrey	46	RP	Barrio Roma
17	R	Casa Roma	47	RP	Altata 15
18	RP	Coahuila 193	48	RP	Oax 30
19	R	Bajo No.186	49	RP	D18
20	R	Coahuila 104	50	RP	Chilpancingo 57
21	R	Medellín 219	51	RP	Bitare
22	R	Único Roma	52	RP	Tamaulipas 178
23	RP	Cuadra 134P	53	RP	Be Roma by Be Grand
24	RP	Medellín 360	54	RP	Espacio Condesa
25	R	Xentral Roma Kalach Torre A B C	55	RP	San Cristóbal 13
26	R	Spot Roma	56	RP	Medellín 95
27	RP	Casa Roma 147	57	RP	Durango 262
28	R	Terralzoa Roma	58	RP	Conjunto Juan de la Barrera Fase I, II
29	R	Ummi Roma	59	RP	Durango 74
30	RP	Onto Tonalá	60	RP	Veracruz 72

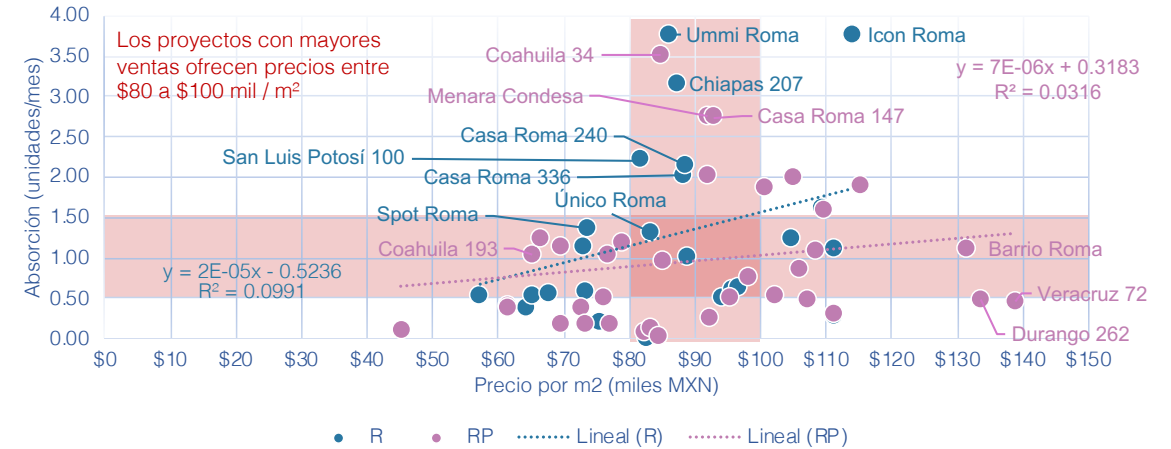
Análisis de oferta vigente

Desempeño de mercado - Absorción

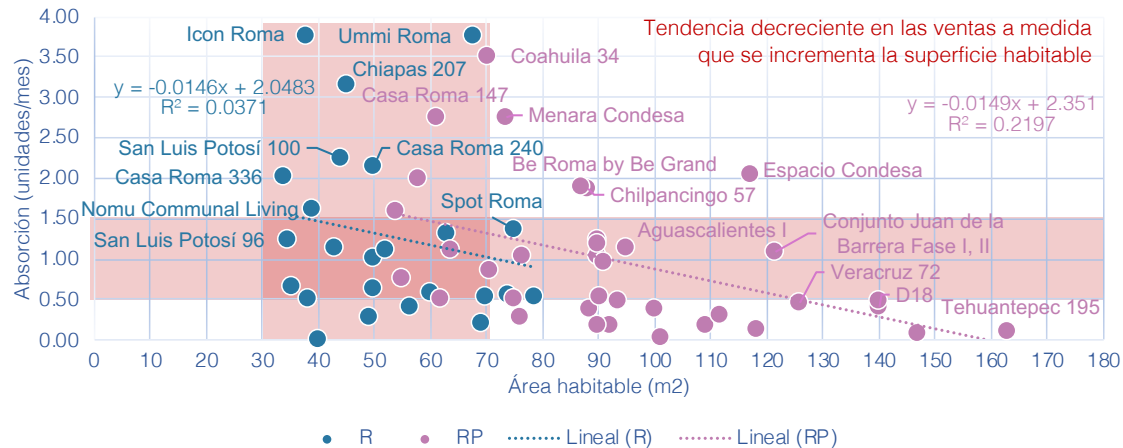
Absorción vs precio por unidad



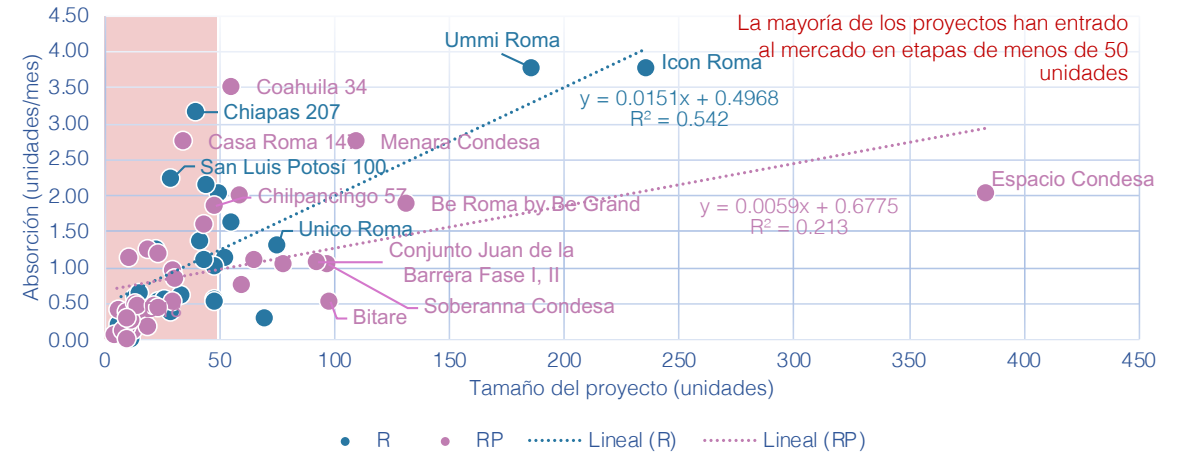
Absorción vs precio por metro cuadrado



Absorción vs área habitable



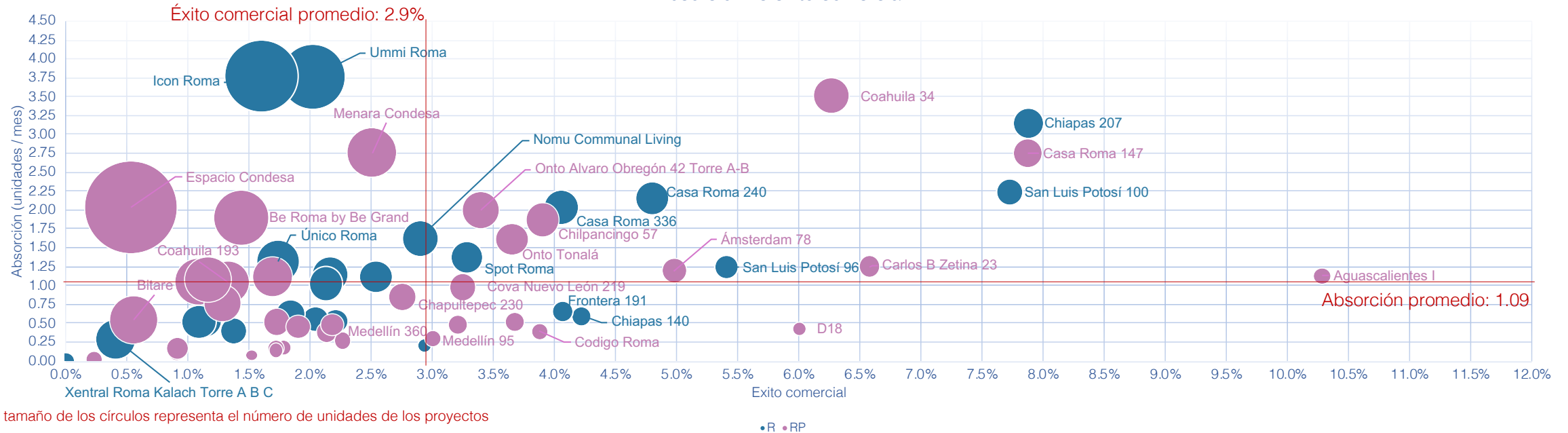
Absorción vs unidades



Análisis de oferta vigente

Desempeño de mercado – Absorción promedio y éxito comercial

Absorción vs éxito comercial



El éxito comercial se mide por el porcentaje de unidades vendidas cada mes en relación con el total de unidades ofertadas. Un valor alto en esta métrica indica una fuerte demanda del mercado y, por tanto, un mayor éxito comercial del proyecto. Por el contrario, una baja tasa de ventas mensuales puede señalar desafíos en la comercialización o una menor demanda del mercado objetivo. Por lo tanto, monitorear y mejorar continuamente esta métrica es fundamental para evaluar y optimizar el rendimiento comercial de los proyectos de vivienda.

Considerando esto, los proyectos que superan el promedio de ventas mensuales (absorción) son Ummi Roma, Icon Roma, Espacio Condesa, Menara Condesa, Be Roma by Be Grand, sin embargo, por su número de unidades totales, sus ventas representan entre el 0.4% al 2.5% de sus unidades al mes, lo que indica que, en el mejor de los casos, su duración promedio en el mercado sea de 40 meses.

Los proyectos con un menor número de unidades han registrado ventas mensuales superiores al 3% de sus unidades totales. Desarrollos como Casa Roma 240, Casa Roma 336, Chiapas 207 y San Luis Potosí 100, del segmento residencial, han superado el 4% de éxito comercial, alcanzando hasta un 7.7%. Esto refleja una mayor velocidad de ventas, con una duración promedio en el mercado que oscila entre 13 y 25 meses.

Análisis de oferta vigente

Desempeño de mercado

El desempeño en el mercado inmobiliario habitacional se puede evaluar a través de diversos factores clave que proporcionan un panorama integral de su estado y viabilidad para nuevos desarrollos. Entre los principales indicadores destacan:

- Relación inventario/unidades totales:** Este indicador mide el porcentaje de unidades disponibles en inventario en relación con el total de unidades en el mercado. Un mercado sano y equilibrado generalmente presenta una relación de entre el 30% y el 45%, lo que indica que la oferta es suficiente para satisfacer la demanda sin generar un exceso. Si esta proporción supera el 45%, el mercado puede considerarse sobre ofertado, lo que significa que hay más unidades disponibles de las que el mercado puede absorber. Esto suele ralentizar las ventas y ejercer presión a la baja sobre los precios, afectando la rentabilidad de nuevos desarrollos. En un mercado saturado, no es recomendable la incursión de nuevos proyectos, ya que el exceso de oferta podría comprometer su éxito financiero.
- Velocidad de desplazamiento del producto:** Otro factor crucial es la velocidad de absorción del mercado, es decir, el número de unidades que se venden mensualmente. Este indicador ofrece una visión clara de cuán dinámico es el mercado y qué tan rápido se mueve el inventario. Un alto ritmo de ventas sugiere una alta demanda y un mercado activo, lo que podría traducirse en una oportunidad favorable para ingresar con un nuevo desarrollo. En cambio, un ritmo de ventas lento indica que el mercado podría estar saturado o que la demanda está disminuyendo.
- Meses para agotar el inventario:** Este indicador permite conocer cuántos meses se espera que el inventario actual tarde en agotarse a las tasas de ventas actuales. Si el tiempo estimado para agotar el inventario es corto, significa que la demanda está fuerte y que pronto podría haber una oportunidad para incursionar en el mercado con nuevos productos sin riesgo de sobreoferta. En contraste, si el tiempo para agotar el inventario es prolongado, podría ser una señal de débil absorción y, por lo tanto, una advertencia sobre la viabilidad de entrar en ese mercado en el corto plazo.

La combinación de estos tres factores —la relación inventario/unidades, la velocidad de ventas y el tiempo para agotar el inventario— ofrece una visión completa del desempeño del mercado. Analizar estos elementos en conjunto permite determinar cuándo y dónde es más viable incursionar con un nuevo desarrollo, minimizando los riesgos asociados a una sobreoferta o una baja demanda. Este enfoque ayuda a optimizar la estrategia de entrada al mercado, asegurando que el proyecto se posicione correctamente para alcanzar un éxito sostenido y maximizando su potencial de ventas.

Análisis de oferta vigente

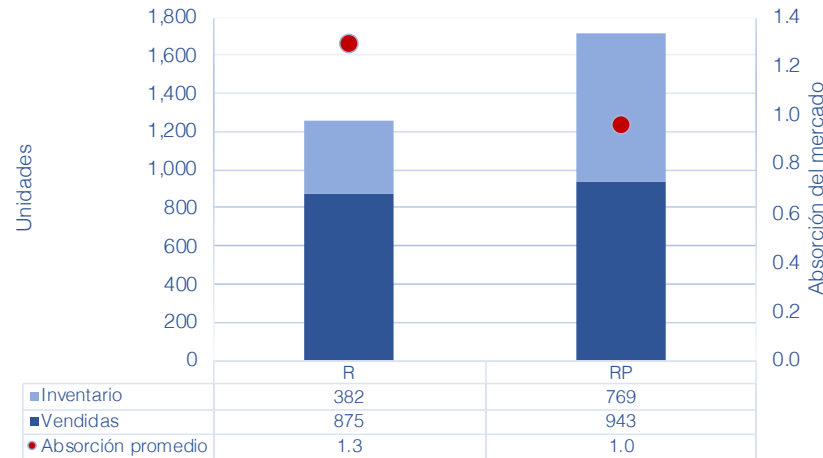
Desempeño de mercado – Absorción y meses de inventario por segmento y precio unitario

El segmento residencial registra el mayor volumen de ventas promedio por proyecto, con un desplazamiento de 1.3 unidades al mes. Al considerar el número de unidades en inventario dentro de este segmento, se estima una duración de 23 meses para agotar las unidades disponibles en los proyectos actuales, lo que representa un tiempo 3% inferior al estimado para el segmento residencial plus.

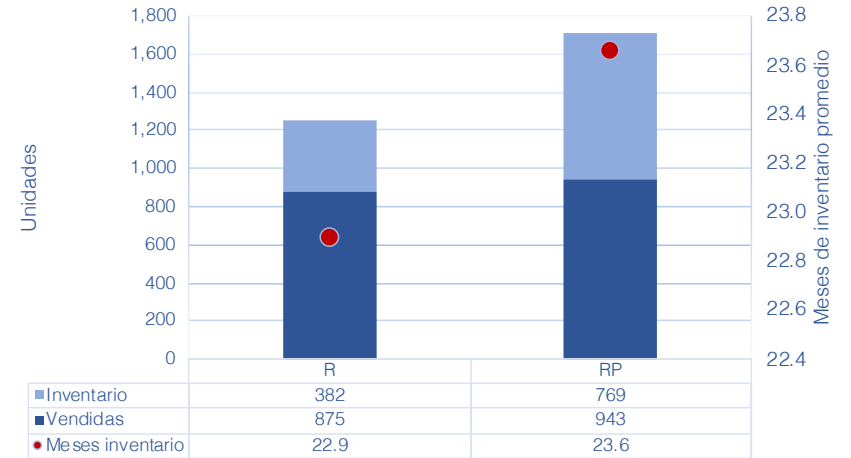
Los proyectos con los mejores resultados de ventas se encuentran en el rango de precios de \$5 a \$6 millones de pesos, aunque el tiempo estimado para agotar el inventario en este grupo es de hasta 24 meses en promedio, debido a la cantidad de unidades disponibles.

En contraste, los proyectos con precios inferiores a los \$4 millones de pesos, a pesar de registrar el segundo mejor ritmo de ventas por proyecto (1.3 unidades/mes), cuentan con un inventario de 163 unidades, lo que sugiere que podrían agotar sus unidades en aproximadamente 20 meses. Este tiempo es inferior al registrado en los proyectos con precios entre \$5 a \$6 millones y en aquellos con precios superiores a \$8 millones de pesos.

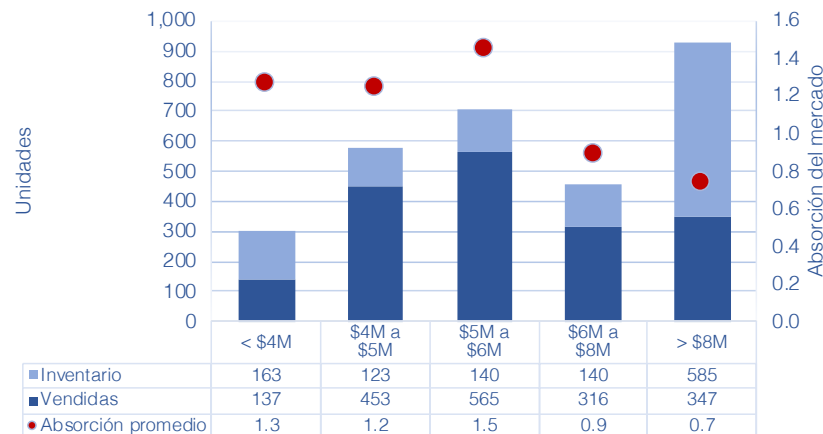
Desempeño de mercado por segmento - absorción



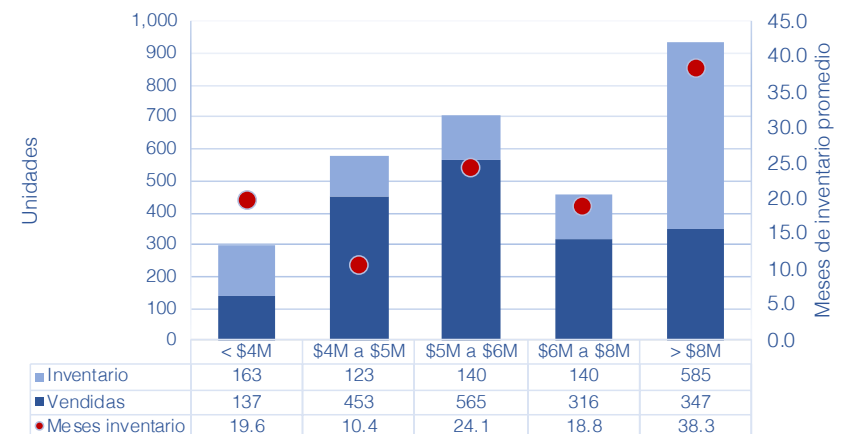
Desempeño de mercado por segmento - meses de inventario



Desempeño de mercado por rango de precio unitario - absorción



Desempeño de mercado por rango de precio unitario - meses de inventario



Análisis de oferta vigente

Desempeño de mercado – Absorción y meses de inventario por rango de precio m² y área habitable

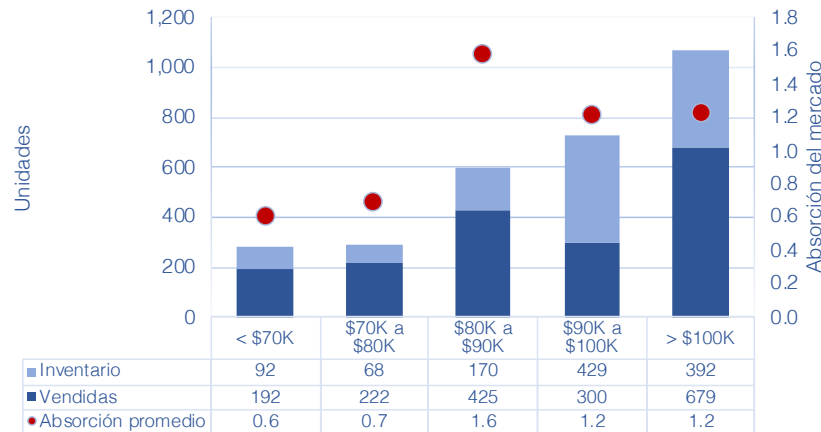
El mejor desempeño en términos de precio por metro cuadrado se ha registrado en el rango de \$80,000 a \$90,000 por m². Los proyectos en este rango logran vender, en promedio, 1.6 unidades al mes, destacándose como los de mayor absorción en la zona.

Con este ritmo de ventas y el inventario disponible, se estima que estos desarrollos agotarán sus unidades en aproximadamente 12.6 meses por proyecto, reflejando una alta demanda y una rápida rotación de inventario.

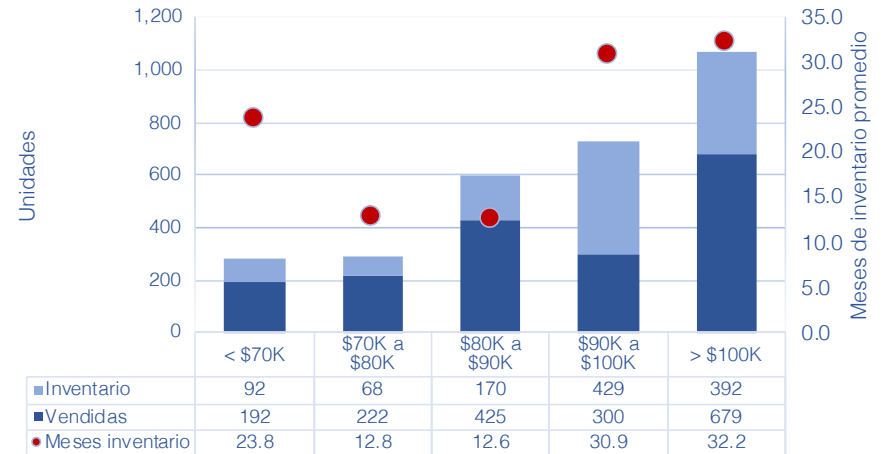
En cuanto a la superficie habitable, los proyectos que ofrecen menos de 50 m² registran el mayor volumen de ventas mensuales. Sin embargo, debido a la gran cantidad de unidades disponibles, se estima que estos proyectos tardarían alrededor de 33 meses en agotar su inventario.

Este periodo prolongado indica que la inserción de nuevos desarrollos en este rango podría enfrentar una competencia más intensa, al haber más opciones disponibles para los compradores. Para reducir la duración en el mercado, será esencial que los nuevos proyectos en este rango de superficie implementen estrategias diferenciadoras, como ofrecer amenidades atractivas o precios competitivos, que les permitan destacar y captar la atención de los compradores potenciales.

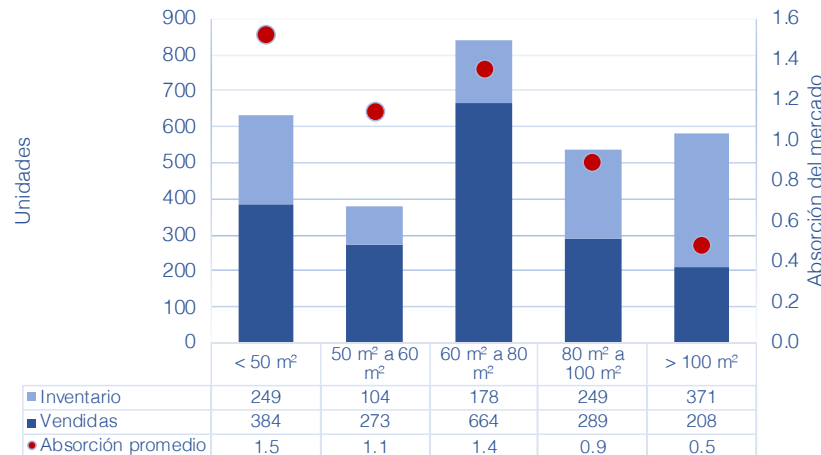
Desempeño de mercado por rango de precio por m² - absorción



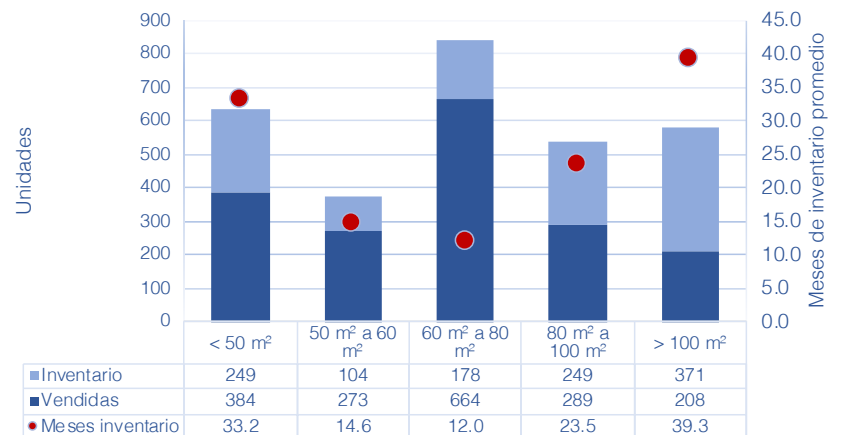
Desempeño de mercado por rango de precio por m² - meses de inventario



Desempeño de mercado por rango de área - absorción



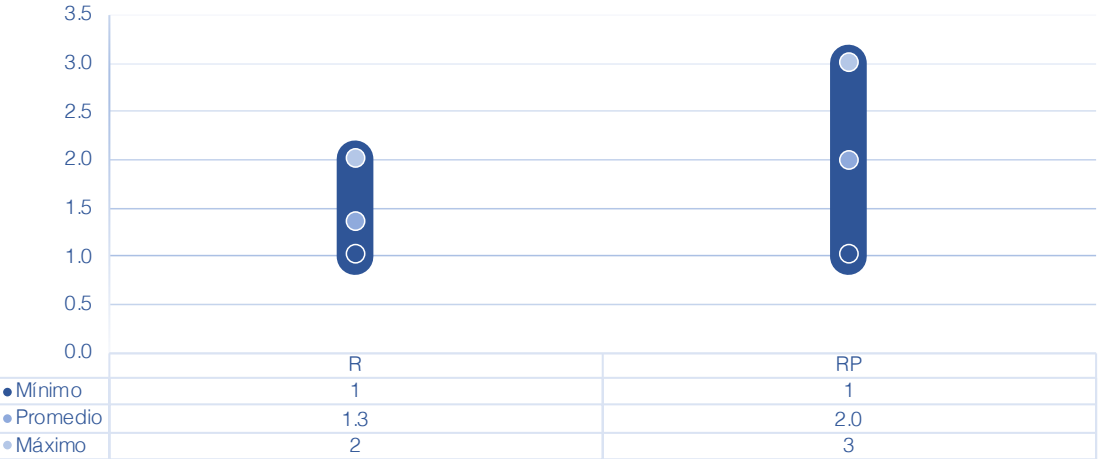
Desempeño de mercado por rango de área - meses de inventario



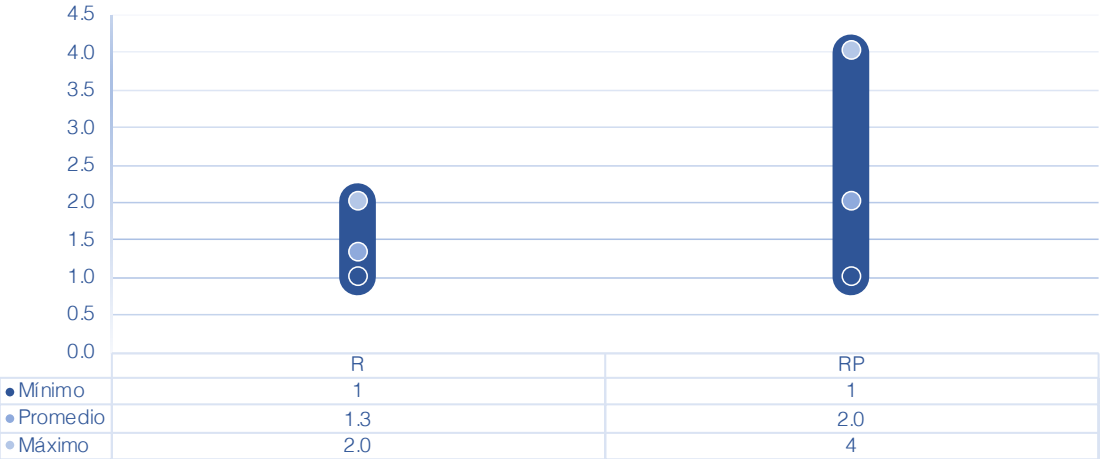
Análisis de oferta vigente

Producto tipo ofrecido – Recámaras, baños, cajones y niveles

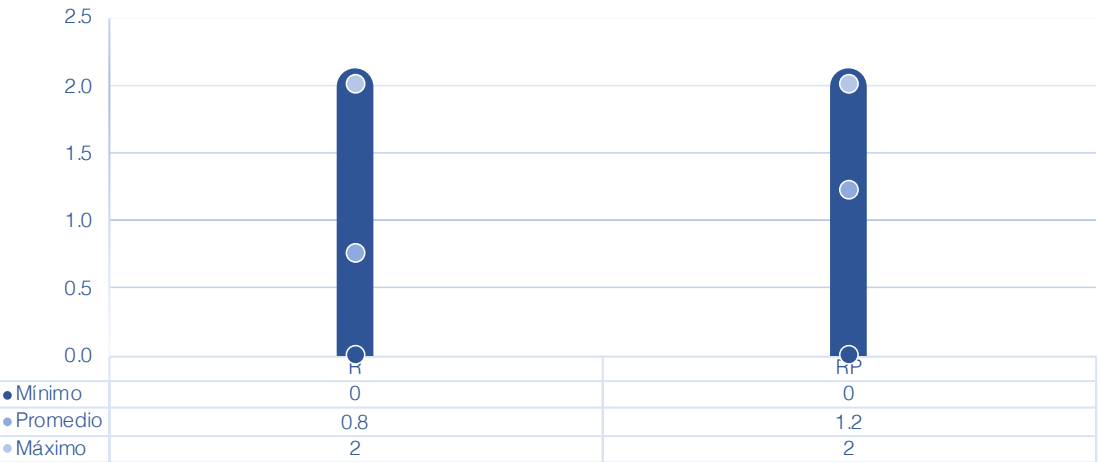
Recámaras ofertadas



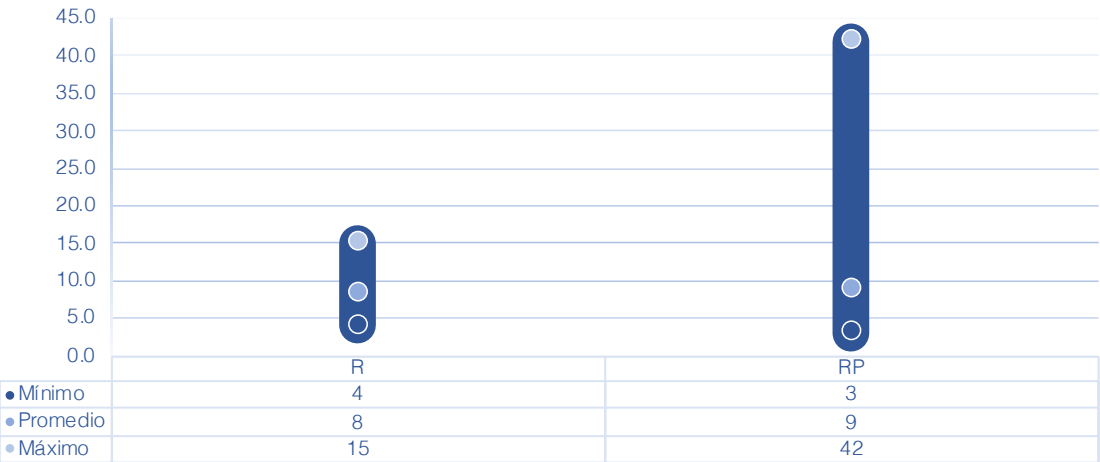
Baños ofertados



Cajones de estacionamiento ofertados



Niveles



Análisis de oferta vigente

Impacto de la oferta de cajones de estacionamiento en las ventas

Al analizar las ventas promedio por proyecto en el mercado residencial, se observa que el ritmo de absorción es de 1.29 unidades mensuales, mientras que en el segmento residencial plus esta cifra desciende a 0.96 unidades por mes.

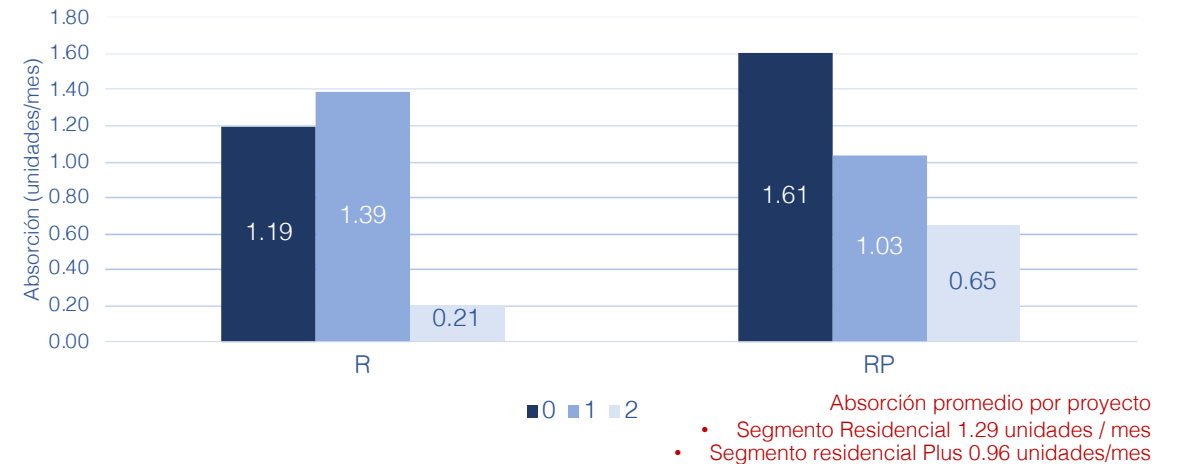
Los proyectos que ofrecen al menos un cajón de estacionamiento en el segmento residencial tienden a superar el promedio de ventas del mercado, alcanzando un promedio de 1.39 unidades vendidas por proyecto al mes, lo que representa un incremento del 8.4% con respecto al promedio general de ventas del segmento. Este comportamiento refleja que el estacionamiento es un elemento altamente valorado por los compradores en este segmento, donde la disponibilidad de un cajón se traduce en una ventaja competitiva que impulsa la absorción de las unidades.

Por otro lado, los proyectos que no ofrecen cajón de estacionamiento muestran una caída en las ventas del 7.1% respecto al promedio de la zona, lo que subraya la importancia del estacionamiento como un elemento demandado en el mercado residencial. Este dato sugiere que la disponibilidad de un cajón de estacionamiento puede influir de manera significativa en la decisión de compra de los consumidores de este segmento.

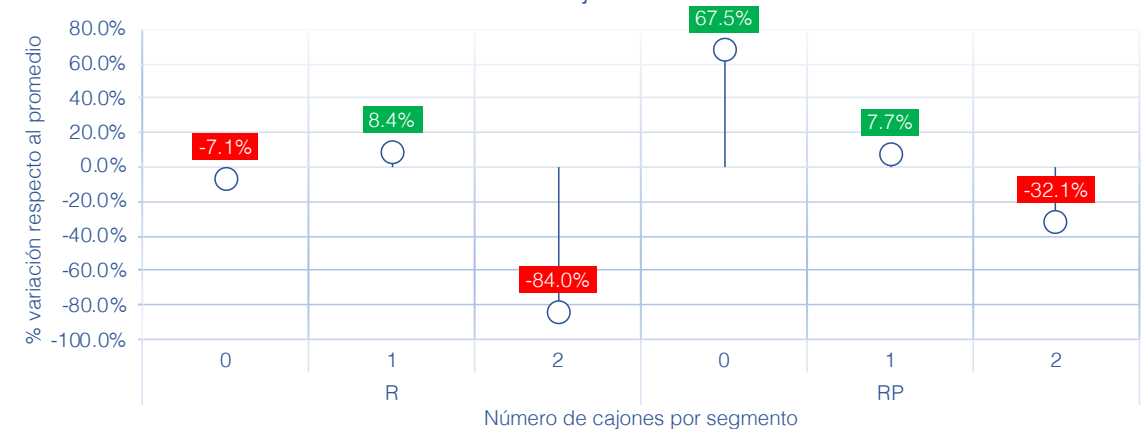
En el segmento residencial plus, la tendencia es diferente. Los proyectos que no ofrecen cajón de estacionamiento superan significativamente el promedio de ventas del segmento, alcanzando 1.61 unidades al mes, lo que supone un incremento del 65.7%. Este comportamiento puede estar relacionado con una ubicación privilegiada o características del mercado objetivo que priorizan otros atributos del proyecto. En cambio, los proyectos que sí incluyen un cajón de estacionamiento en este segmento muestran un aumento más moderado, con una variación positiva del 7.7% respecto al promedio de absorción por proyecto. Esto sugiere que, si bien el estacionamiento sigue siendo un valor agregado para algunos compradores, no es tan determinante como en el segmento residencial.

En ambos segmentos se observa una fuerte variación en las ventas promedio de aquellos proyectos que ofrecen dos cajones de estacionamiento. Este comportamiento puede atribuirse no solo al mayor valor percibido por los compradores, sino también a los precios más elevados asociados con este tipo de amenidad, lo que podría limitar su velocidad de venta en comparación con proyectos más accesibles en términos de precio y características.

Absorción promedio por proyecto respecto al número de cajones de estacionamiento



Variación de las ventas promedio en el mercado respecto al número de cajones



Análisis de oferta vigente

Precios de cajones de estacionamiento

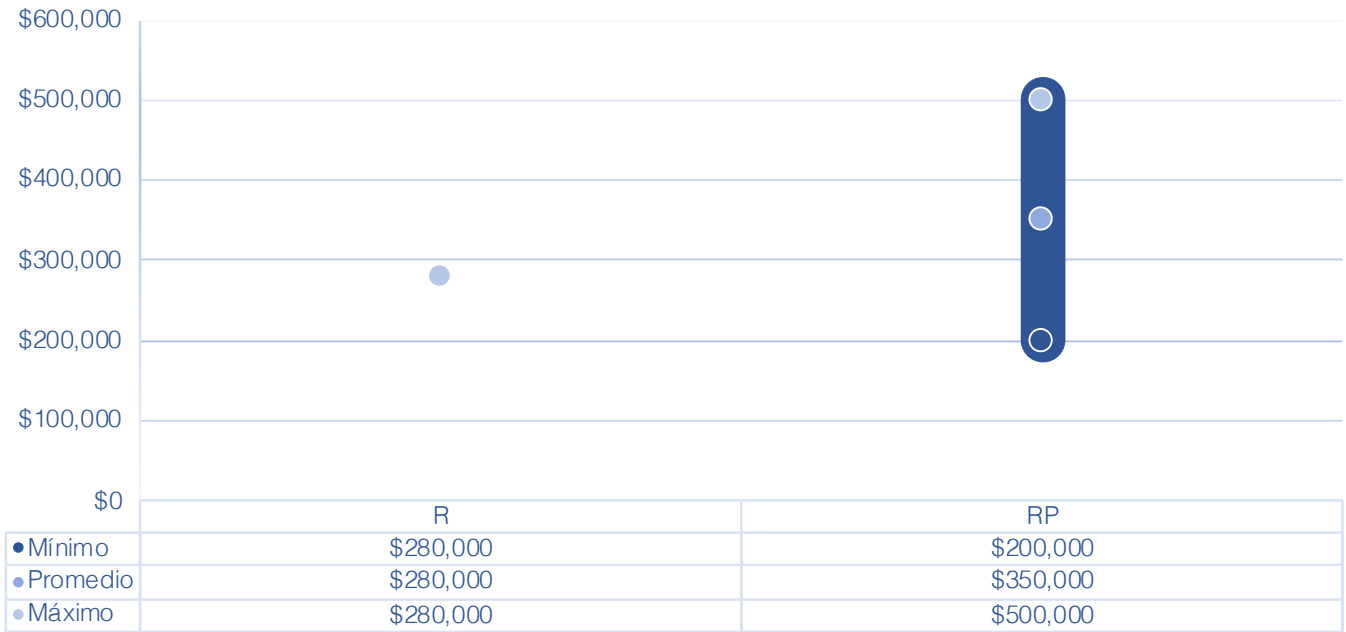
En el mercado inmobiliario de la Colonia Roma, los cajones de estacionamiento se han convertido en un recurso altamente valorado, especialmente cuando se ofertan de manera independiente. Los precios varían según el segmento y las características del proyecto, destacándose diferencias entre el segmento residencial plus y el segmento residencial.

En el segmento residencial plus, los precios de los cajones de estacionamiento oscilan entre \$200 mil y \$500 mil, con un promedio de \$350 mil. Proyectos como Chapultepec 230, que alcanza los \$500 mil por cajón, reflejan una alta demanda de estos espacios, lo que impulsa el precio al alza, mientras que, en el segmento residencial, los precios de los cajones ofertados se han establecido en \$280 mil.

Algunas de las estrategias implementadas por los proyectos en la zona de influencia para asignar los cajones de estacionamiento, cuando el número de estos es inferior al total de departamentos, han sido diversas y están diseñadas para optimizar la distribución y maximizar el valor percibido por los compradores. Entre las más comunes se encuentran las siguientes:

- **Primeras unidades vendidas:** En algunos casos, los cajones se incluyen sin costo adicional en las primeras unidades, lo que impulsa la absorción inicial del proyecto.
- **Unidades más grandes:** En otros casos, los cajones se asignan a las unidades de mayor tamaño, alineándose con las preferencias de los compradores que valoran tanto el espacio como la conveniencia de tener un estacionamiento privado.
- **Unidades con precios más elevados:** En ciertos desarrollos, los cajones se asignan a las unidades con mayor precio por m², lo que permite al desarrollador maximizar el valor percibido en las unidades más rentables y, al mismo tiempo, ofrecer un beneficio adicional para justificar el precio más elevado.

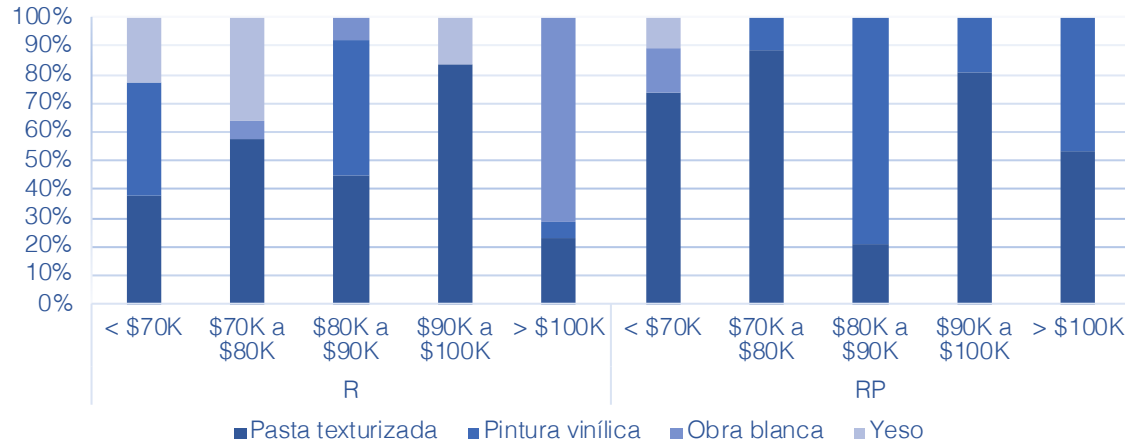
Precio cajones de estacionamiento ofertados



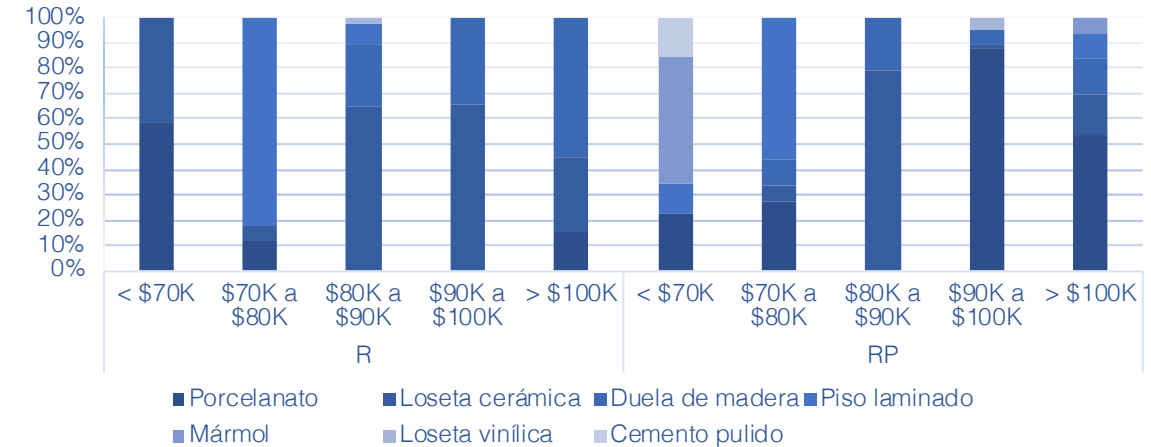
Análisis de oferta vigente

Principales acabados y formatos de entrega por segmento y rango de precio por m²

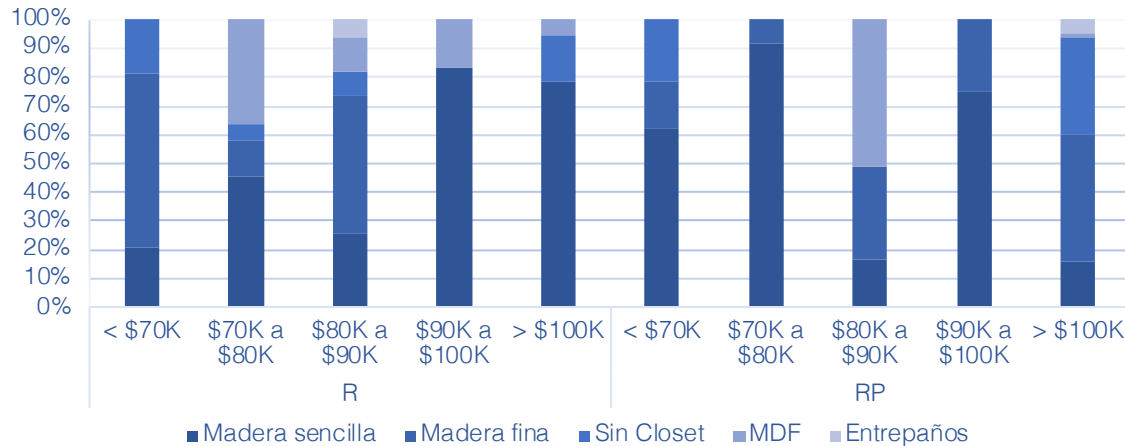
Acabado predominante en pared



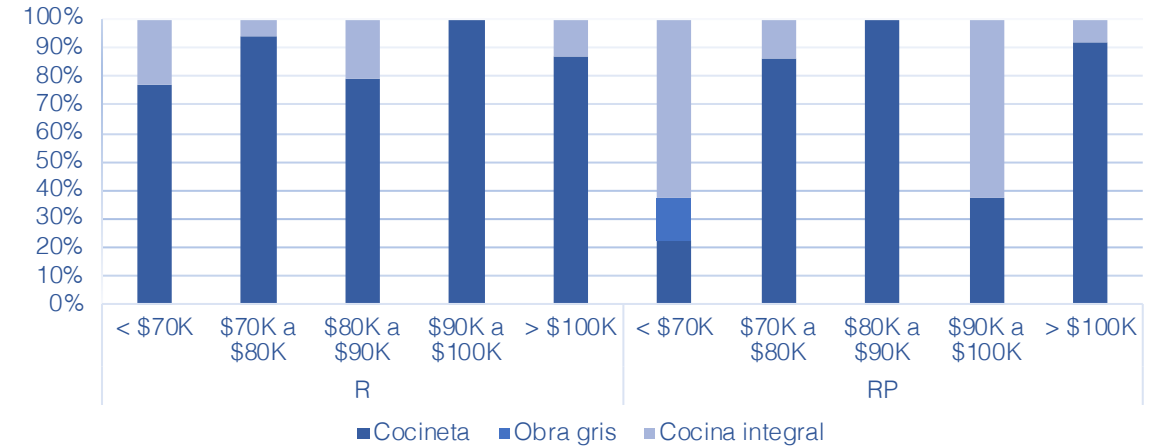
Acabado predominante en piso



Formato de entrega predominante en clóset



Formato de entrega predominante en cocina



Análisis de oferta vigente

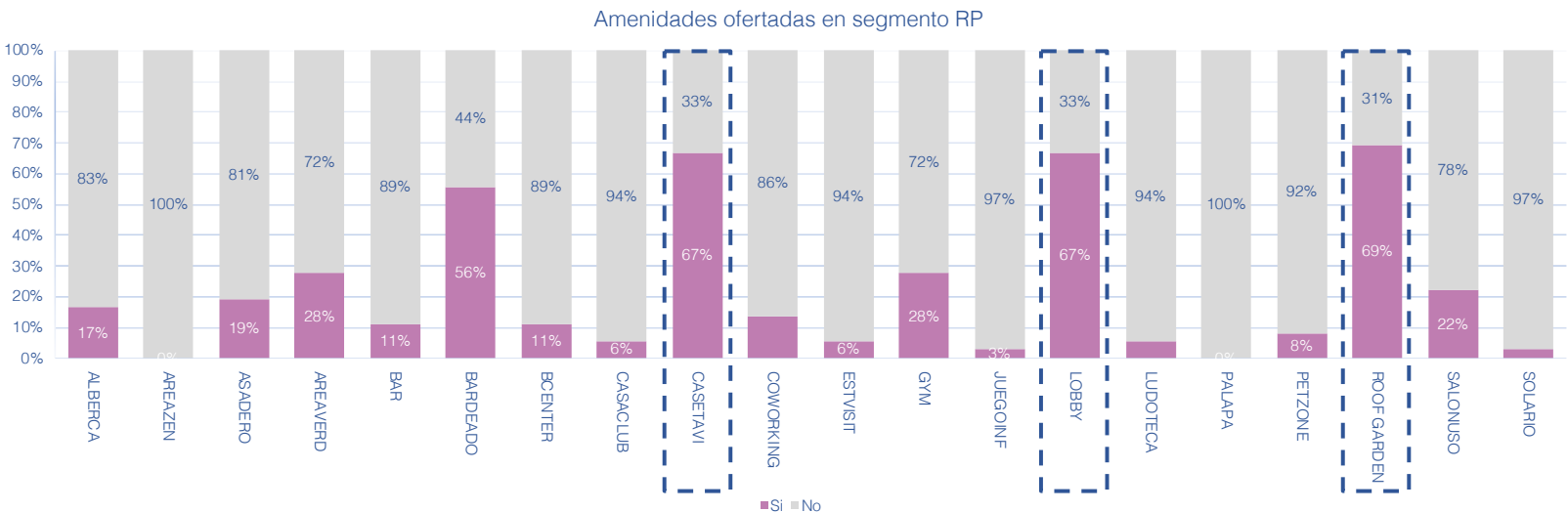
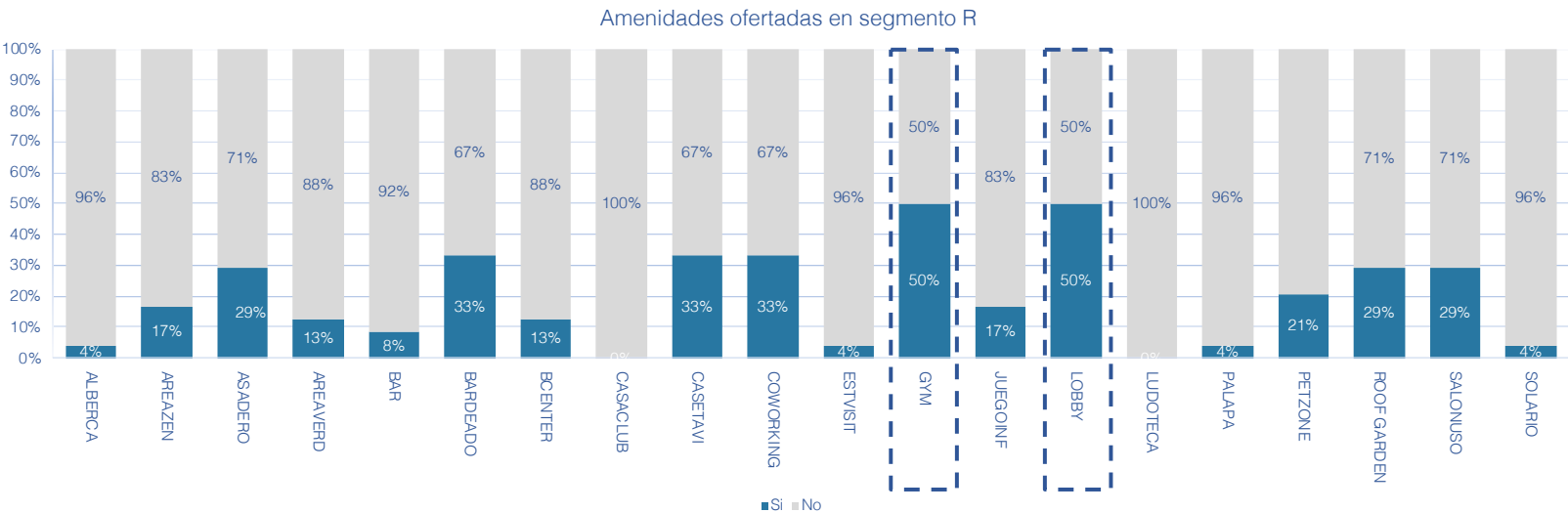
Principales amenidades ofertadas por los proyectos en el mercado

Las amenidades juegan un papel crucial en el mercado inmobiliario actual, ya que no solo agregan valor a los desarrollos, sino que también son un factor decisivo para los compradores a la hora de elegir una propiedad. La oferta de amenidades puede incrementar la atractividad y rentabilidad de un desarrollo, mejorar la calidad de vida de los residentes, y contribuir a reducir el tiempo en el mercado de las unidades disponibles.

En un entorno competitivo, las amenidades se han convertido en un diferenciador clave que influye directamente en la experiencia de vida y en la percepción del valor del proyecto.

En la zona de influencia, el mercado residencial ofrece en el 50% de los desarrollos la inclusión de gimnasio y lobby como parte de su oferta. Además, el 33% de los proyectos incluye espacios de coworking, mientras que un 29% ofrece roof garden y salón de usos múltiples, lo que indica una tendencia a integrar áreas funcionales que se adapten tanto al estilo de vida moderno como a las necesidades sociales y recreativas de los residentes.

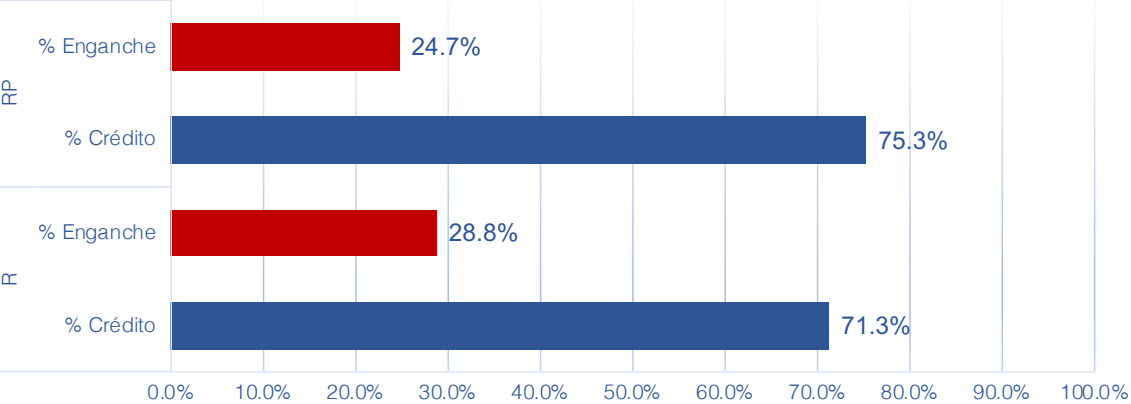
Por su parte, en el segmento residencial plus, la mayoría de los desarrollos incorpora roof garden, lobby, y caseta de vigilancia. Sin embargo, solo el 28% de los desarrollos de este segmento ofrece gimnasio, y apenas el 22% cuenta con salón de usos múltiples.



Análisis del mercado de vivienda nueva terminada – Situación vigente

Condiciones de Financiamiento

Promedio de enganche y crédito en proyectos en el mercado según segmento

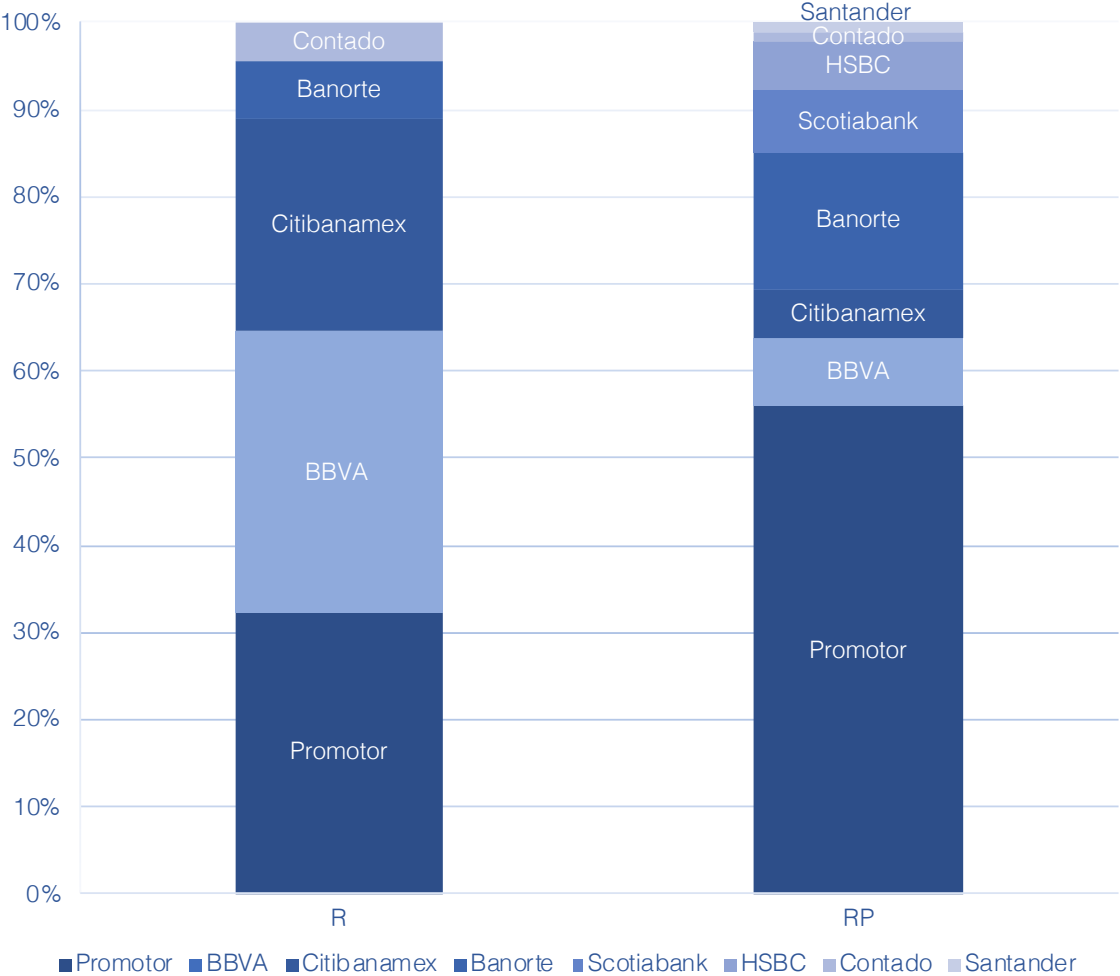


La accesibilidad del mercado para la compra de productos permite determinar el perfil del cliente al que se dirige un producto. Los ingresos, la edad, el estado civil, las expectativas de vida, el desarrollo profesional y las metas de un cliente permiten desarrollar proyectos congruentes con el mercado y, por lo tanto, con un desplazamiento más acelerado de unidades.

Clasificación	R	RP
Valor promedio de la vivienda	\$4,413,589	\$7,682,512
Enganche	\$1,268,907	\$1,899,288
% de financiamiento	71%	75%
Crédito	\$3,144,682	\$5,783,224
Pago mensual al banco	\$39,402	\$77,419
Ingresos requeridos	\$118,205	\$232,257
Pago por millar promedio	\$12.53	\$13.39

Cálculo realizado con tasas bancarias promedio a un plazo de 20 años. CONDUSEF

Instituciones recomendadas como primera opción de financiamiento



Análisis de oferta vigente

Tabla de oferta de proyectos (1 de 2)

ID	Clasif	Nombre desarrollo	Desarrollador / Promotor	Área habitable	Precio por unidad	Precio por m2	Unidades	Vendidas	Inventario	Absorción	Éxito comercial	Meses en venta	Meses de inventario	Recámaras	Baños	Cajones	Niveles
1	R	Casa Roma 336	La Haus	34 m2	\$2,994,128	\$88,063	50	6	44	2.0	4.1%	3.0	21.7	1	1	0	10
2	R	Terralia Roma	Lomelín	43 m2	\$3,150,000	\$73,052	53	28	25	1.1	2.2%	24.5	21.9	1	1	0	6
3	R	Girasol Condesa	Espacios Urbanos	40 m2	\$3,300,000	\$82,500	12	0	12	0.0	0.0%	3.8	0.0	1	1.5	1	15
4	R	Frontera 191	ABRE Promotora Inmobiliaria	35 m2	\$3,398,139	\$96,648	16	12	4	0.7	4.1%	18.5	6.2	1	1	0	6
5	R	In Distrito Salamanca	Inmo 3mil	38 m2	\$3,583,376	\$94,052	48	36	12	0.5	1.1%	69.0	23.0	1	1	1	4
6	R	San Luis Potosí 96	La Haus	34 m2	\$3,600,000	\$104,530	23	13	10	1.2	5.4%	10.5	8.0	1	1	0	6
7	R	San Luis Potosí 100	La Haus	44 m2	\$3,600,000	\$81,614	29	19	10	2.2	7.7%	8.5	4.5	1	1	1	8
8	R	Medellín 335	Kleper Inmobiliaria	57 m2	\$3,627,625	\$64,194	29	3	26	0.4	1.4%	7.5	65.3	2	1	1	8
9	R	Chiapas 207	Localty	45 m2	\$3,932,939	\$87,147	40	20	20	3.2	7.9%	6.3	6.3	1	1	1	11
10	R	Ava Queretaro 16	Gimar	70 m2	\$4,000,000	\$57,143	24	13	11	0.5	2.2%	24.6	20.8	2	2	1	6
11	R	Nomu Communal Living	Espacios Urbanos	39 m2	\$4,259,370	\$109,215	56	48	8	1.6	2.9%	29.6	4.9	1	1	1	8
12	R	Icon Roma	GDC Desarrollos	38 m2	\$4,335,112	\$114,082	236	196	40	3.8	1.6%	52.0	10.6	1	1	1	11
13	R	Chiapas 140	Azimuth Desarrollos	60 m2	\$4,400,000	\$73,138	14	11	3	0.6	4.2%	18.6	5.1	1	1	0	7
14	R	Casa Roma 240	GDC Desarrollos	50 m2	\$4,422,040	\$88,441	45	23	22	2.2	4.8%	10.7	10.2	1	2	0	6
15	R	Insur 364	La Haus	50 m2	\$4,440,000	\$88,924	48	36	12	1.0	2.1%	35.2	11.7	1	1.5	1	10
16	RP	Privada Monterrey	ESSE Grupo Inmobiliario	62 m2	\$4,710,000	\$75,968	14	9	5	0.5	3.7%		9.7	1	1	1	6
17	R	Casa Roma	Punto Destino / GDC Desarrollos	50 m2	\$4,787,440	\$95,749	34	24	10	0.6	1.8%	38.5	16.0	1	1	1	10
18	RP	Coahuila 193	Inmob+Ar / Iconic Arquitectos	77 m2	\$4,985,000	\$65,121	78	70	8	1.0	1.3%	67.6	7.7	2	2	1	6
19	R	Bajío No.186	Kepler Inmobiliaria	74 m2	\$5,000,000	\$67,586	27	23	4	0.6	2.0%	41.7	7.3	2	2	1	6
20	R	Coahuila 104	Icazamex	78 m2	\$5,104,160	\$65,029	48	30	18	0.5	1.1%	54.9	33.0	2	2	0	6
21	R	Medellín 219	GDC Desarrollos	69 m2	\$5,200,000	\$75,362	7	4	3	0.2	2.9%		14.6	2	1.5	2	8
22	R	Único Roma	GDC Desarrollos	63 m2	\$5,232,487	\$83,055	76	71	5	1.3	1.7%	53.8	3.8	2	1	1	6
23	RP	Cuadra 134P	Desarrollos Brick	55 m2	\$5,390,000	\$98,000	60	51	9	0.8	1.3%	66.5	11.7	1	1	1	10
24	RP	Medellín 360	Ubenty / Icazamex	88 m2	\$5,425,000	\$61,480	18	14	4	0.4	2.1%		10.4	3	2	2	7
25	R	Xentral Roma Kalach Torre A B C	HBG House	49 m2	\$5,450,000	\$111,224	70	6	64	0.3	0.4%	21.1	224.6	2	2	1	11
26	R	Spot Roma	Simetric Grupo Inmobiliario	75 m2	\$5,500,000	\$73,461	42	39	3	1.4	3.3%	28.3	2.2	2	2	1	6
27	RP	Casa Roma 147	GDC Desarrollos	61 m2	\$5,655,200	\$92,708	35	32	3	2.8	7.9%		1.1	1	1	0	6
28	R	Terralzoa Roma	La Haus / Avitana Real Estate	52 m2	\$5,773,333	\$111,026	44	43	1	1.1	2.5%	38.6	0.9	1	1	1	12
29	R	Ummi Roma	Cinuk	68 m2	\$5,829,847	\$86,113	186	171	15	3.8	2.0%	45.5	4.0	1	1	1	9
30	RP	Onto Tonalá	Avitana Real Estate	54 m2	\$5,913,000	\$109,500	44	41	3	1.6	3.7%		1.9	1	1	1	12

Análisis de oferta vigente

Tabla de oferta de proyectos (2 de 2)

ID	Clasif	Nombre desarrollo	Desarrollador / Promotor	Área habitable	Precio por unidad	Precio por m2	Unidades	Vendidas	Inventario	Absorción	Éxito comercial	Meses en venta	Meses de inventario	Recámaras	Baños	Cajones	Niveles
31	RP	Coahuila 34	Punto Destino	70 m2	\$5,950,000	\$84,637	56	48	8	3.5	6.3%	13.7	2.3	2	2	1	5
32	RP	Carlos B Zetina 23	Ram House Agencia Inmbiaria	90 m2	\$5,990,000	\$66,556	19	15	4	1.2	6.6%	12.0	3.2	2	2	1	8
33	RP	Onto Alvaro Obregón 42 Torre A-B	Avitana Real Estate	58 m2	\$6,095,000	\$105,086	59	41	18	2.0	3.4%		9.0	1	1	1	7
34	RP	Benjamín Franklin 95	KW México	92 m2	\$6,404,520	\$69,614	10	9	1	0.2	1.8%	50.6	5.6	2	2	1	5
35	RP	Zamora 110	Front Desk	90 m2	\$6,600,000	\$73,333	19	14	5	0.2	0.9%	81.0	28.9	2	2	2	5
36	RP	Aguascalientes I	Nolab	95 m2	\$6,604,875	\$69,525	11	9	2	1.1	10.3%		1.8	2	2.5	1	7
37	RP	Menara Condesa	Bemus Inmobiliaria	73 m2	\$6,753,444	\$91,996	110	55	55	2.8	2.5%	20.0	20.0	1	1	1	20
38	RP	Soberanna Condesa	BAITA / GBI Inmuebles	90 m2	\$6,909,000	\$76,767	97	95	2	1.0	1.1%	90.9	1.9	3	2	2	13
39	RP	Piso Roma	Diesa Desarrollos	76 m2	\$7,000,000	\$92,105	12	5	7	0.3	2.3%		25.8	2	2	1	7
40	RP	Ámsterdam 78	Sector Inmobiliario	90 m2	\$7,100,000	\$78,889	24	9	15	1.2	5.0%	7.5	12.6	2	2	1	7
41	RP	Puebla No. 277	PHia / Investe	75 m2	\$7,150,000	\$95,333	30	21	9	0.5	1.7%	40.6	17.4	2	2	2	6
42	RP	Código Roma	Particular	100 m2	\$7,250,000	\$72,500	10	7	3	0.4	3.9%		7.7	2	2	1	7
43	RP	Tehuantepec 195	Ya encontré casa Bienes Raíce	163 m2	\$7,360,000	\$45,153	13	1	12	0.1	0.9%	8.5	101.4	2	2.5	1	3
44	RP	Chapultepec 230	Eco Luxury Real Estate	71 m2	\$7,500,000	\$106,037	31	27	4	0.9	2.8%	31.6	4.7	2	2	1	9
45	RP	Cova Nuevo León 219	Kepler Inmobiliaria	91 m2	\$7,754,913	\$85,219	30	23	7	1.0	3.2%		7.2	2	2	1	8
46	RP	Barrio Roma	Lomelín	64 m2	\$8,362,000	\$131,313	66	46	20	1.1	1.7%	41.2	17.9	1	1	1	6
47	RP	Altata 15	Pulppo	109 m2	\$8,400,000	\$77,064	10	6	4	0.2	1.7%	34.9	23.3	3	2.5	1	5
48	RP	Oax 30	ASV Arquitectos	101 m2	\$8,530,944	\$84,440	10	1	9	0.0	0.2%		0.0	2	2.5	1	6
49	RP	D18	iCasas	140 m2	\$8,590,000	\$61,357	7	5	2	0.4	6.0%	11.9	4.8	3	3	2	5
50	RP	Chilpancingo 57	Punto Destino	88 m2	\$8,862,000	\$100,705	48	44	4	1.9	3.9%	23.5	2.1	2	2	1	7
51	RP	Bitare	Lomelín	90 m2	\$9,225,000	\$102,284	98	15	83	0.5	0.6%		153.1	1	1.5	1	18
52	RP	Tamaulipas 178	Capital Values	118 m2	\$9,850,000	\$83,263	8	6	2	0.1	1.7%	43.6	14.5	3	3	1	9
53	RP	Be Roma by Be Grand	Be Grand	87 m2	\$10,000,000	\$115,207	132	18	114	1.9	1.4%	9.5	60.2	2	2	1	10
54	RP	Espacio Condesa	Espacio Condesa	117 m2	\$10,734,674	\$91,749	384	64	320	2.0	0.5%		157.1	2	2.5	2	42
55	RP	San Cristóbal 13	Kepler Inmobiliaria	147 m2	\$12,100,000	\$82,313	5	1	4	0.1	1.5%	13.2	52.8	3	4	2	4
56	RP	Medellín 95	Materia Taller Inmobiliario	112 m2	\$12,395,722	\$111,142	10	3	7	0.3	3.0%	10.0	23.3	2	2	2	6
57	RP	Durango 262	Parque Reforma	94 m2	\$12,474,283	\$133,415	22	17	5	0.5	2.2%		10.4	3	2.5	2	18
58	RP	Conjunto Juan de la Barrera Fase I, II	JSA Promotora	122 m2	\$13,180,000	\$108,335	93	87	6	1.1	1.2%	80.6	5.6	2	2	2	8
59	RP	Durango 74	Shotheby's	140 m2	\$14,985,007	\$107,105	15	12	3	0.5	3.2%	24.9	6.2	2	2.5	1	4
60	RP	Veracruz 72	Vonda	126 m2	\$17,500,000	\$138,889	24	22	2	0.5	1.9%		4.4	2	2	0	8

Análisis de oferta vigente

Resumen de la situación vigente del mercado y estimación de tamaño de mercado

El mercado de vivienda vertical en la zona de influencia en los segmentos residencial y residencial plus, presenta actualmente una oferta de 60 proyectos, los cuales suman en total 2,969 unidades en proceso de venta, de las cuales 1,151 se encuentran disponibles o en inventario, esto representa el 38.8% del total de las unidades.

Los proyectos vigentes en la zona muestran un tamaño de mercado de 65.35 unidades mensuales, destacando un notable dinamismo en el segmento residencial plus, que representa el 53% del total de unidades vendidas, con un promedio de 34.5 viviendas al mes. Este comportamiento refleja una mayor actividad comercial en el segmento residencial plus, impulsada principalmente por una amplia oferta de proyectos, lo que sugiere que este sector está captando una proporción significativa de la demanda en la zona.

El ritmo de ventas promedio por proyecto en el segmento residencial supera al del segmento residencial plus, alcanzando 1.09 unidades mensuales, lo que representa un 34% más en comparación con el desplazamiento promedio de los proyectos con precios más altos. El precio promedio por unidad en la zona es de \$6.2 millones de pesos, con valores máximos que alcanzan hasta \$17.5 millones. En el segmento residencial, el precio promedio se sitúa en \$4.4 millones, mientras que en el segmento residencial plus asciende a \$7.7 millones de pesos.

El precio promedio por m² en el mercado es de \$91,132, con máximos de \$138,888 en proyectos como Veracruz 72. En el segmento residencial plus, los precios promedio por m² habitable se elevan a \$92,821, en tanto que en el segmento residencial se ubican en \$88,015. Estas cifras reflejan la diferenciación de valor entre los segmentos, con un claro énfasis en la mayor apreciación del segmento residencial plus, donde los proyectos de mayor exclusividad y calidad de acabados justifican los valores superiores.

Existe una fuerte correlación positiva entre el precio por unidad y el área habitable en proyectos del segmento residencial plus. Esto sugiere que, a mayor área habitable, mayor es el precio por unidad, reflejando una tendencia clara hacia la valorización de los espacios más amplios. Sin embargo, respecto al precio por m², la relación con el área habitable es menos significativa en este segmento. Esto indica que el precio por m² está influenciado por otros factores como la ubicación, los acabados, las amenidades y la exclusividad del proyecto.

El análisis de ventas en el mercado revela que los proyectos con superficies menores y precios más accesibles han logrado los mayores niveles de absorción, con ventas que superan una unidad mensual en promedio, alcanzando hasta más de 3 unidades mensuales en algunos de los desarrollos de mayor tamaño. Esta tendencia confirma que los productos con menores superficies y precios competitivos se posicionan como los más demandados, impulsando un ritmo de ventas significativamente superior al resto del mercado.

De manera notable, esta dinámica se refleja también en el precio por m², donde los proyectos con mayores valores por m² muestran un incremento sostenido en las ventas. Es decir, los proyectos que combinan superficies compactas, precios accesibles y precios por m² más elevados han logrado captar una parte importante de la demanda, consolidándose como los más atractivos para los compradores. Este comportamiento sugiere una clara preferencia del mercado por productos con alta rentabilidad por metro cuadrado, maximizando el valor percibido por el cliente.

El mercado muestra una amplia diversidad en cuanto a superficies habitables, adaptándose a distintas necesidades y perfiles de clientes. En el segmento residencial, los productos tipo varían entre 34 m² y 78 m², mientras que en el segmento residencial plus, las áreas oscilan entre 54 m² y 163 m², con un promedio de 83 m².

En cuanto a los cajones de estacionamiento, el análisis revela que, en el mercado de la zona de influencia, los proyectos con al menos un cajón de estacionamiento en el segmento residencial superan el promedio de ventas de la zona, alcanzando 1.39 unidades vendidas al mes, lo que subraya la importancia del estacionamiento. Sin embargo, los proyectos sin estacionamiento en este segmento ven una caída del 7.1% respecto al promedio de ventas del segmento. En el segmento residencial plus, los proyectos sin estacionamiento destacan, con un incremento del 65.7% en ventas.

Se proyecta que los desarrollos actuales en el mercado agotarán sus unidades en un promedio de 23.3 meses. No obstante, en el segmento residencial, este tiempo se reduce ligeramente a 22.9 meses, impulsado por un ritmo de ventas más acelerado. Esto refleja una mayor absorción en el segmento residencial, donde la oferta responde de manera más rápida a la demanda en comparación con otros segmentos del mercado.

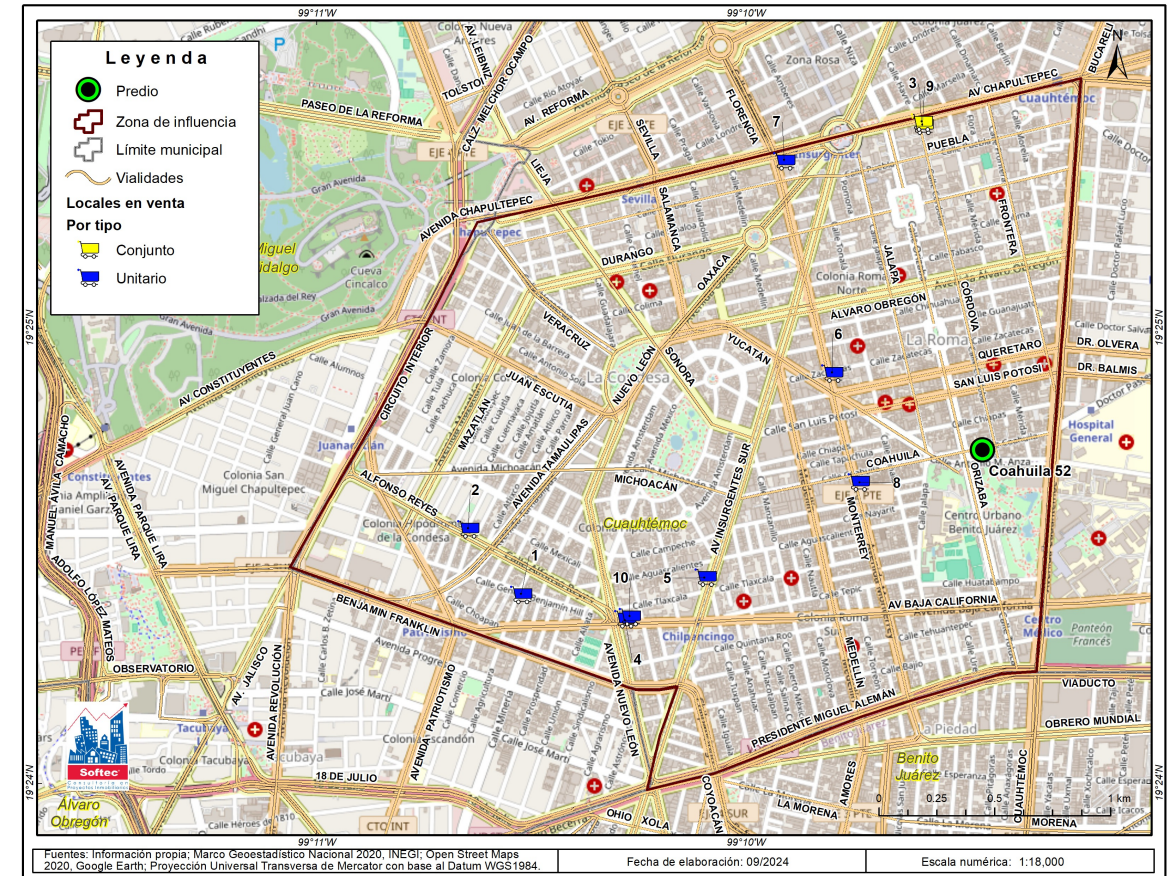
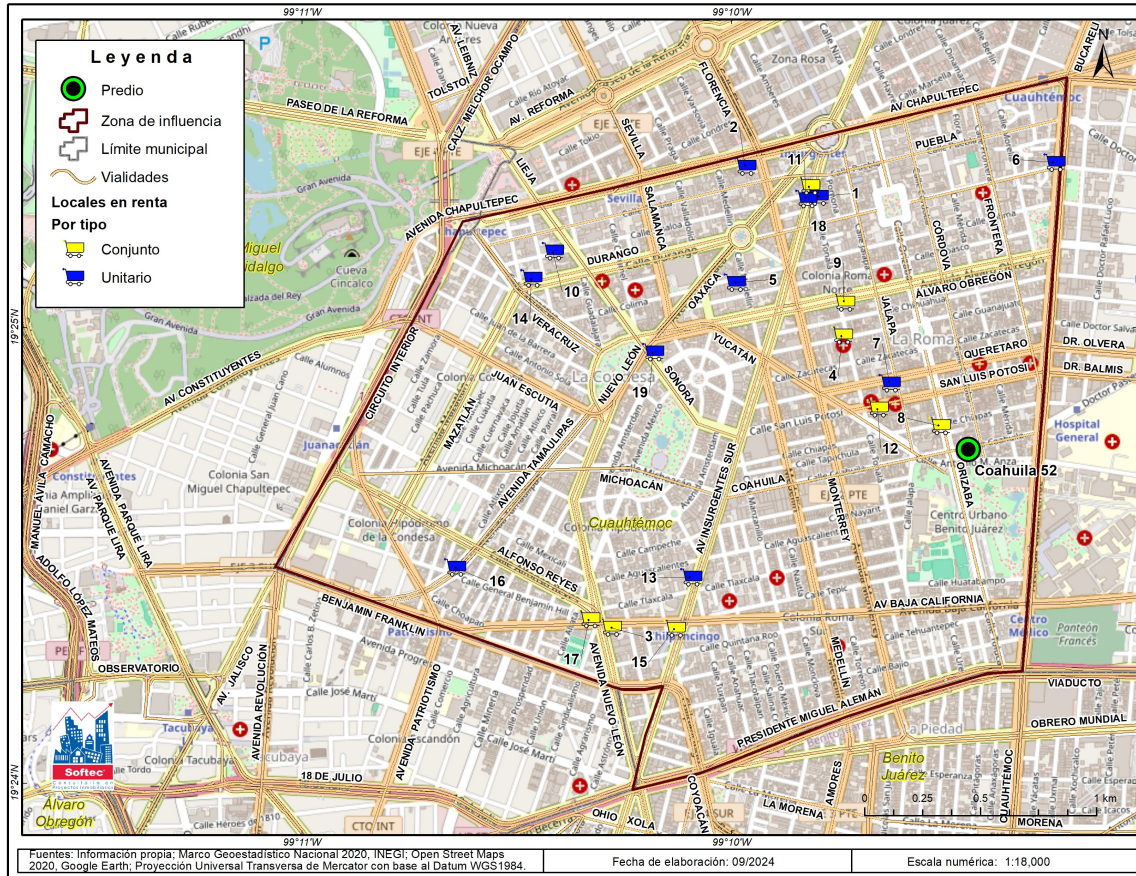
Diagnóstico de los mercados inmobiliarios

Muestreo de espacios comerciales



Muestreo de espacios comerciales

Ubicación de la oferta de locales en renta / venta



La concentración de locales en renta se ha ubicado principalmente en la zona norte del polígono de influencia, con una mayor oferta de locales unitarios en Roma Norte y de conjuntos comerciales en la calle de Tonalá y sus alrededores.

Por otro lado, la oferta de locales en venta es más limitada, concentrándose principalmente en Hipódromo e Hipódromo Condesa. Esta menor oferta puede atribuirse a la alta demanda de estos espacios y a su potencial de apreciación, además de los ingresos recurrentes que generan cuando son rentados.

Muestreo de espacios comerciales

Resumen del mercado en renta / venta

El muestreo de espacios comerciales en la zona de influencia incluye 19 inmuebles en renta y 10 espacios en venta, con una superficie total disponible para arrendamiento de 6,531 m², lo que representa 1.8 veces la superficie comercial total de los inmuebles en venta.

Las superficies de los locales en renta oscilan entre 41 m² y 654 m², con un promedio de 277 m². El precio por m² se sitúa en \$742 en promedio, aunque en ciertos casos llega a superar los \$1,300 por m², lo que refleja una variación de precios influenciada por factores como la ubicación específica, la visibilidad del local y las características particulares de cada inmueble.

Por su parte, los espacios comerciales en venta ofrecen superficies que varían entre 28 m² y 393 m², con un precio promedio por m² de \$106,046. Sin embargo, en ciertos casos, los valores pueden superar los \$120,000 por m², reflejando el alto nivel de valorización de los inmuebles comerciales en la zona. Algunos de los locales en venta han alcanzado valores máximos de hasta \$50 millones de pesos, lo que evidencia la gran demanda y el potencial de inversión de estas propiedades, especialmente en áreas de alta concurrencia y visibilidad comercial.

Concepto Tipo de local	Renta		Total Renta
	Conjunto	Unitario	
No. de Inmuebles	8	11	19
Superficie total de la muestra	3,443 m ²	3,088 m ²	6,531 m ²

Venta		Total Venta
Conjunto	Unitario	
2	8	10
318 m ²	1,967 m ²	2,285 m ²

Área	Mínimo	81 m ²	41 m ²	41 m ²
	Promedio	285 m²	271 m²	277 m²
	Máximo	654 m ²	600 m ²	654 m ²

28 m ²	54 m ²	28 m ²
80 m²	176 m²	157 m²
131 m ²	393 m ²	393 m ²

Precio	Mínimo	\$98,000	\$43,000	\$43,000
	Promedio	\$187,800	\$175,727	\$180,811
	Máximo	\$392,400	\$450,000	\$450,000

\$3,500,000	\$6,444,000	\$3,500,000
\$8,250,000	\$17,121,973	\$15,347,578
\$13,000,000	\$50,000,000	\$50,000,000

Precio m ²	Mínimo	\$516	\$433	\$433
	Promedio	\$783	\$712	\$742
	Máximo	\$1,358	\$1,462	\$1,462

\$99,237	\$50,891	\$50,891
\$112,118	\$104,528	\$106,046
\$125,000	\$128,205	\$128,205

Muestreo de espacios comerciales

Resumen del mercado en renta / venta por rango de área

Concepto		Renta				Total Renta	Venta				Total Venta
Rango de área		< 100 m²	100 m² a 150 m²	150 m² a 200 m²	> 200 m²		< 100 m²	100 m² a 150 m²	> 200 m²		
No. de Inmuebles		3	5	3	8	19	3	5	2		10
Superficie total de la muestra		269 m²	596 m²	692 m²	4,974 m²	6,531 m²	311 m²	1,191 m²	783 m²		2,285 m²
Área	Mínimo	41 m²	121 m²	182 m²	220 m²	41 m²	28 m²	105 m²	390 m²		28 m²
	Promedio	67 m²	138 m²	191 m²	474 m²	277 m²	60 m²	121 m²	392 m²		157 m²
	Máximo	81 m²	150 m²	200 m²	654 m²	654 m²	98 m²	146 m²	393 m²		393 m²
Precio	Mínimo	\$43,000	\$80,000	\$98,000	\$130,000	\$43,000	\$3,500,000	\$11,000,000	\$20,000,000		\$3,500,000
	Promedio	\$69,333	\$124,400	\$106,167	\$285,863	\$180,811	\$6,814,667	\$12,606,356	\$35,000,000		\$15,347,578
	Máximo	\$110,000	\$190,000	\$121,500	\$450,000	\$450,000	\$10,500,000	\$14,160,000	\$50,000,000		\$50,000,000
Precio m²	Mínimo	\$688	\$537	\$516	\$433	\$433	\$107,143	\$75,209	\$50,891		\$50,891
	Promedio	\$1,031	\$912	\$556	\$598	\$742	\$117,381	\$105,845	\$89,548		\$106,046
	Máximo	\$1,358	\$1,462	\$607	\$750	\$1,462	\$125,000	\$124,779	\$128,205		\$128,205

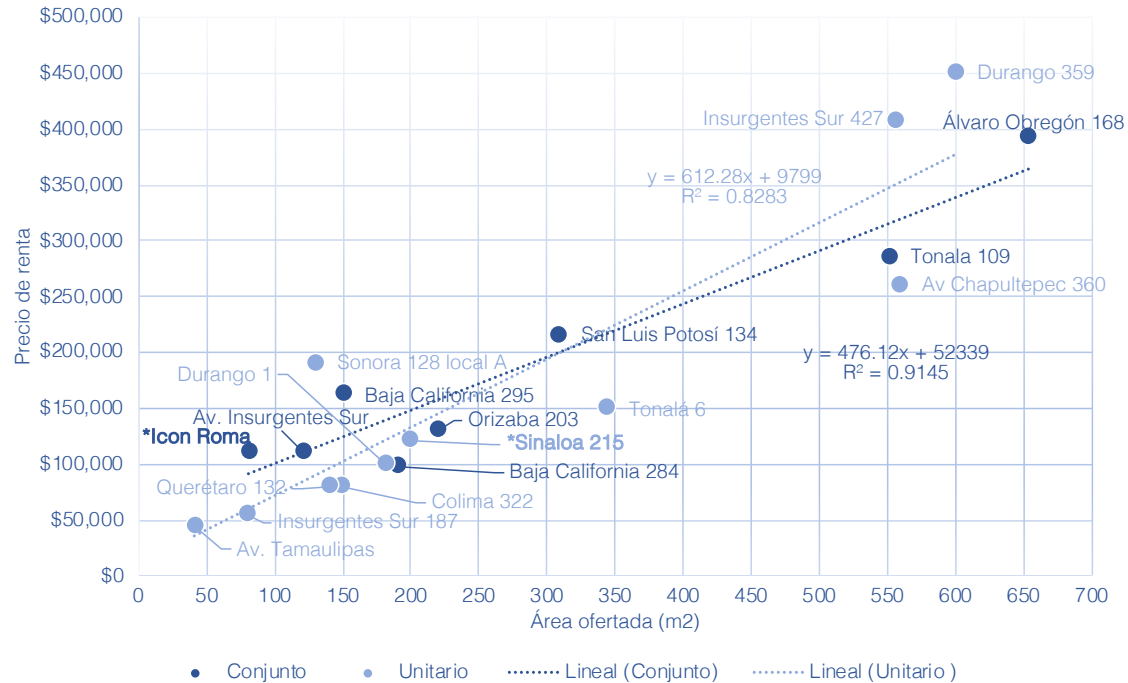
La mayor concentración de espacios comerciales, tanto en renta como en venta, se encuentra en el rango de 100 m² a 150 m². Los locales en arrendamiento dentro de este segmento tienen precios que oscilan entre \$80,000 y \$190,000 pesos mensuales, con un precio promedio por m² de \$912. En cuanto a los espacios en venta, los precios se sitúan entre \$11 y \$14 millones de pesos, con un promedio de \$12.6 millones. El precio por m² promedio de estos locales en venta es de \$105,845, alcanzando máximos de \$124,779 por m², lo que refleja una fuerte valorización del mercado en este tipo de superficies.

Los espacios comerciales menores a 100 m² presentan un promedio de 67 m² en renta y 60 m² en venta. Los precios de arrendamiento para estos inmuebles rondan un promedio de \$69,333 mensuales, mientras que los locales en venta tienen un precio promedio de \$6.8 millones de pesos. El precio por m² para estos espacios se ubica en un promedio de \$117,381, alcanzando máximos de \$125,000 por m².

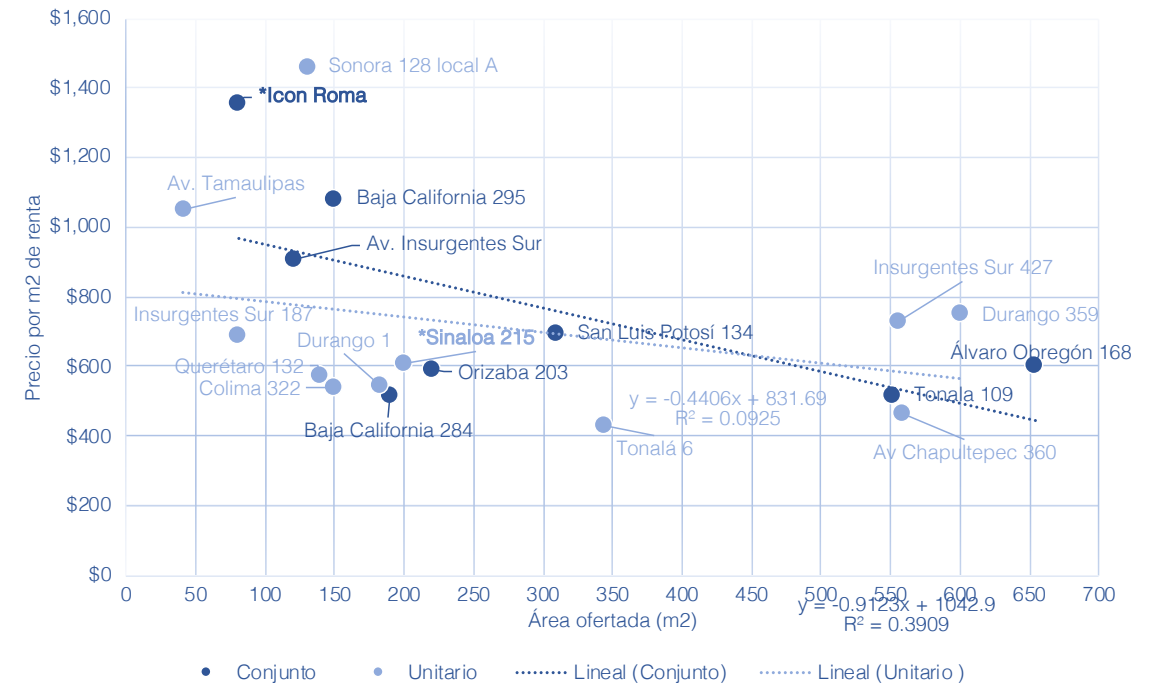
Muestreo de espacios comerciales

Área disponible y precios de renta

Precio de renta en relación con el área ofertada



Precio por m² de renta en relación con el área ofertada



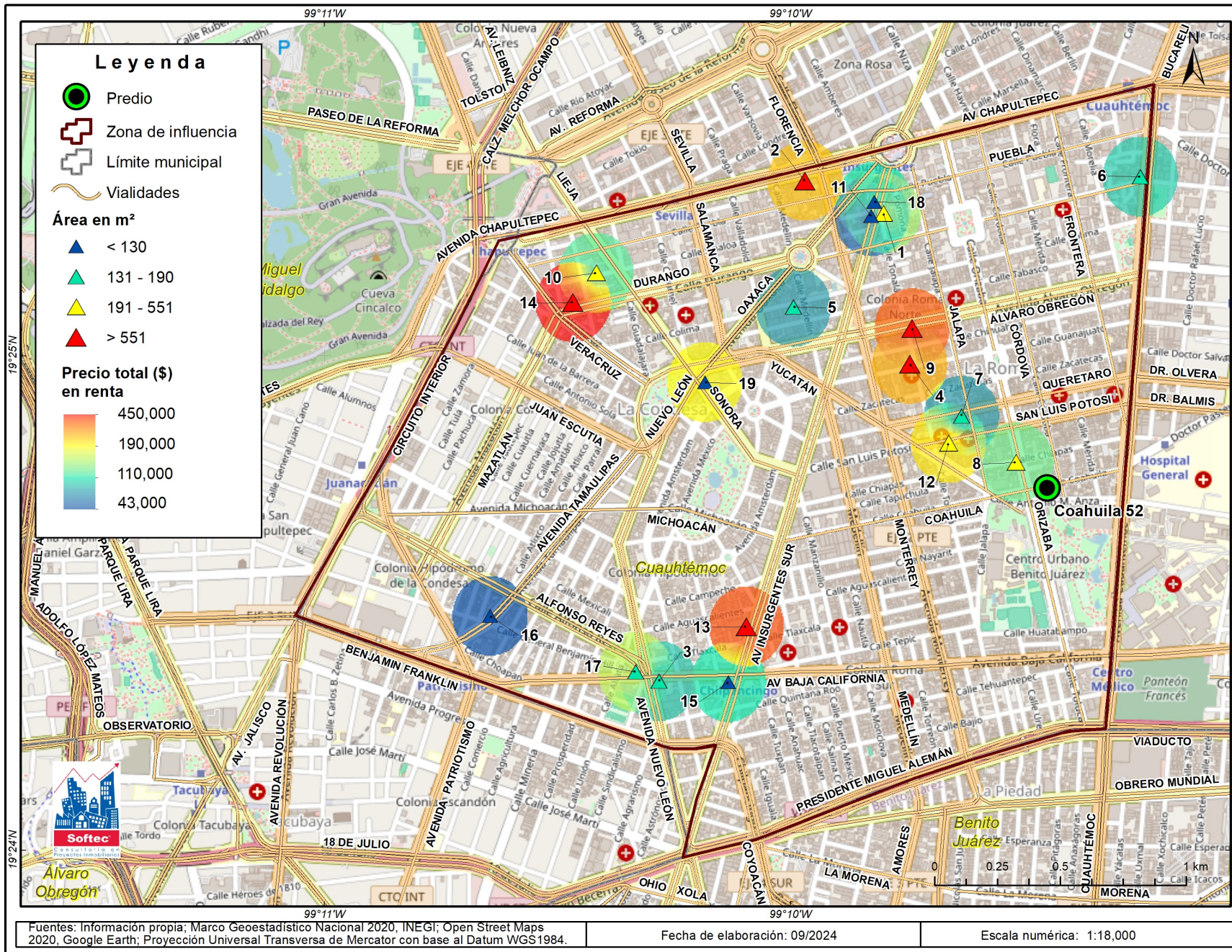
Se observa una fuerte correlación entre los precios de renta y las áreas ofertadas la zona de influencia, especialmente en los locales en conjunto, que presentan un coeficiente de determinación (r^2) de 0.9145. Este valor indica que existe una relación significativa entre el tamaño de los locales y el precio de renta, lo que sugiere que los precios están altamente influenciados por las dimensiones de los espacios. La mayoría de estos inmuebles se concentran en superficies de 100 m² a 150 m², con precios que varían entre \$50,000 y hasta casi \$200,000 mensuales.

En cuanto a los precios por m², se observa una correlación negativa con respecto al área ofertada, lo que significa que a medida que la superficie aumenta, el precio por metro cuadrado tiende a disminuir.

Los espacios disponibles en desarrollos destacados como Icon Roma y Sinaloa 215, ofrecen precios por m² que oscilan entre \$110,000 y \$121,000 por m², con superficies que van desde 81 m² hasta 200 m² en el caso de Sinaloa 215.

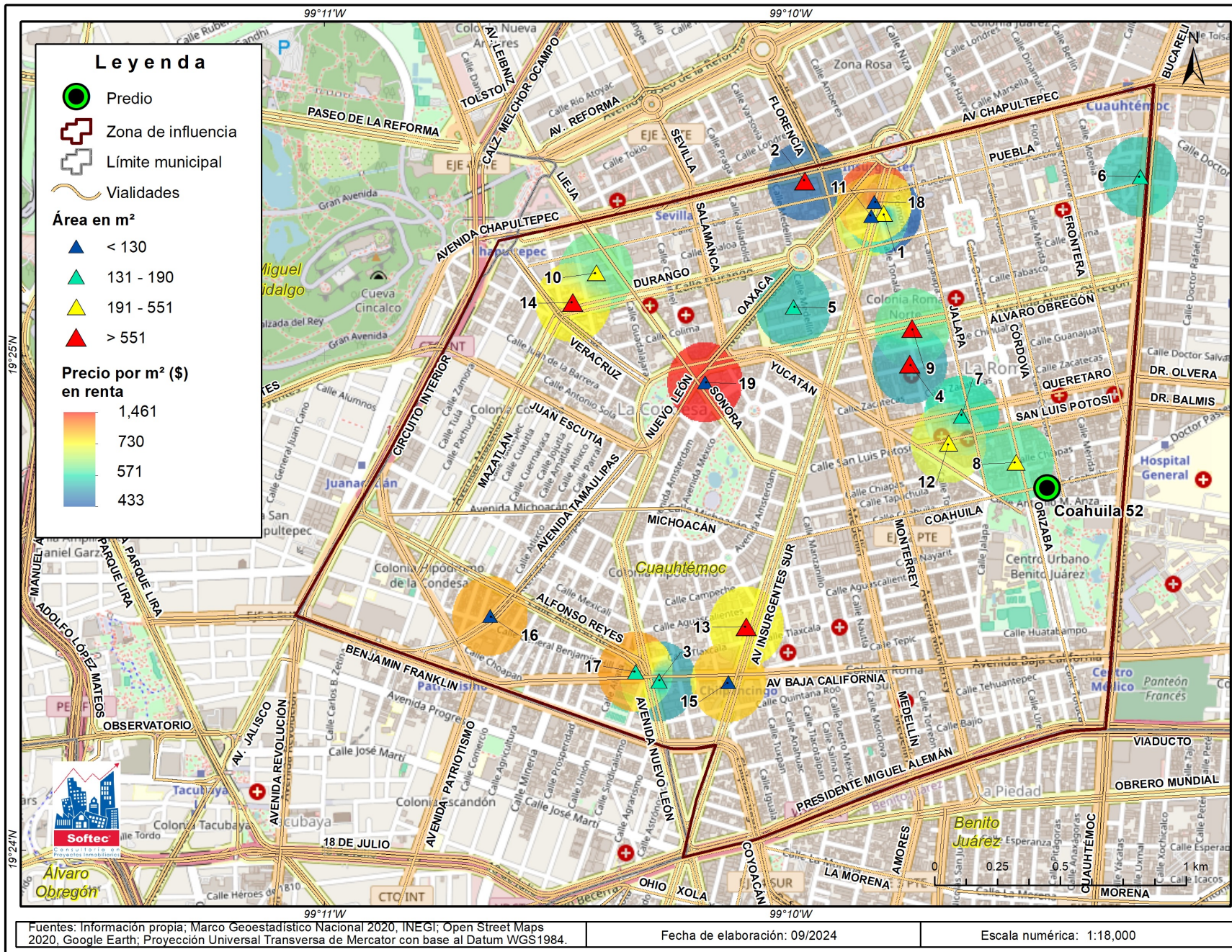
Muestreo de espacios comerciales

Área ofertada vs precio total de renta



Muestreo de espacios comerciales

Área ofertada vs precio por m² de renta

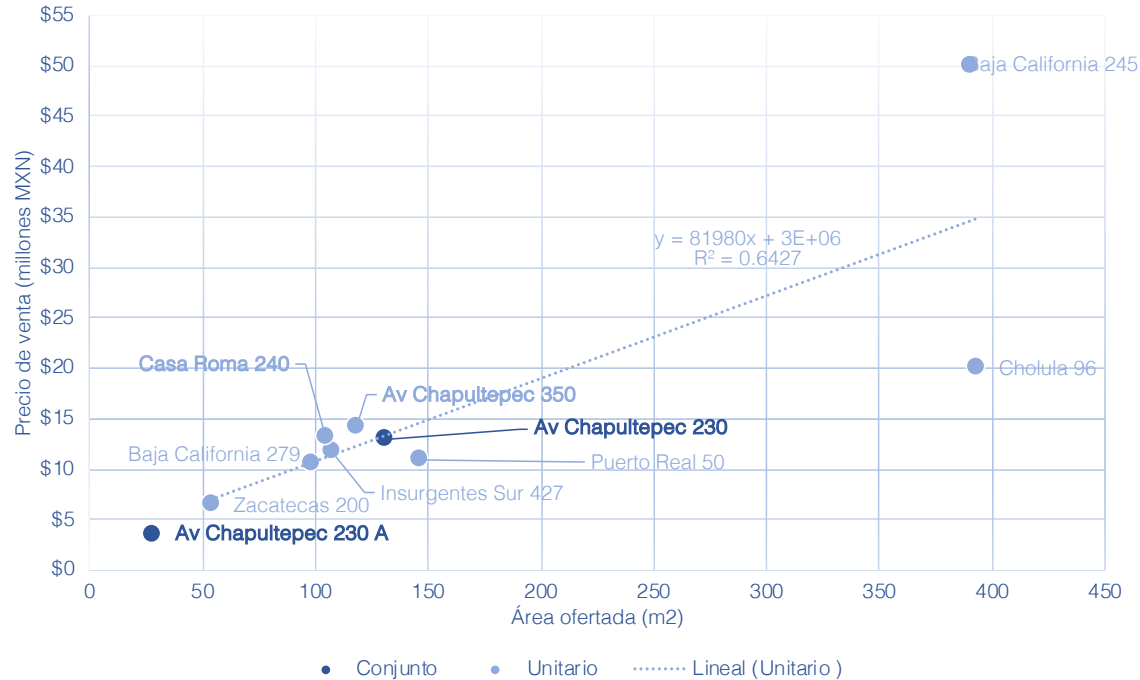


ID	NOMBRE
1	Tonalá 6
2	Av Chapultepec 360
3	Baja California 284
4	Tonalá 109
5	Colima 322
6	Durango 1
7	Querétaro 132
8	Orizaba 203
9	Álvaro Obregón 168
10	*Sinaloa 215
11	Insurgentes Sur 187
12	San Luis Potosí 134
13	Insurgentes Sur 427
14	Durango 359
15	Av. Insurgentes Sur
16	Av. Tamaulipas
17	Baja California 295
18	*Icon Roma
19	Sonora 128 local A

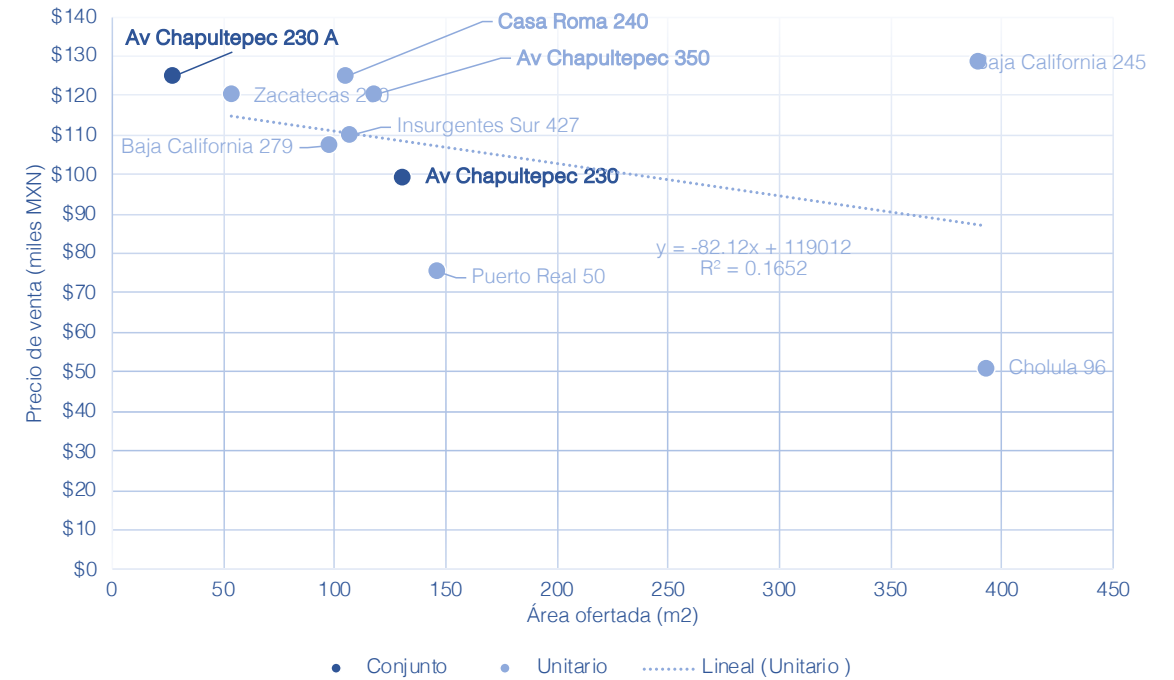
Muestreo de espacios comerciales

Área disponible y precios de venta

Precio de venta en relación con el área ofertada



Precio por m² de venta en relación con el área ofertada

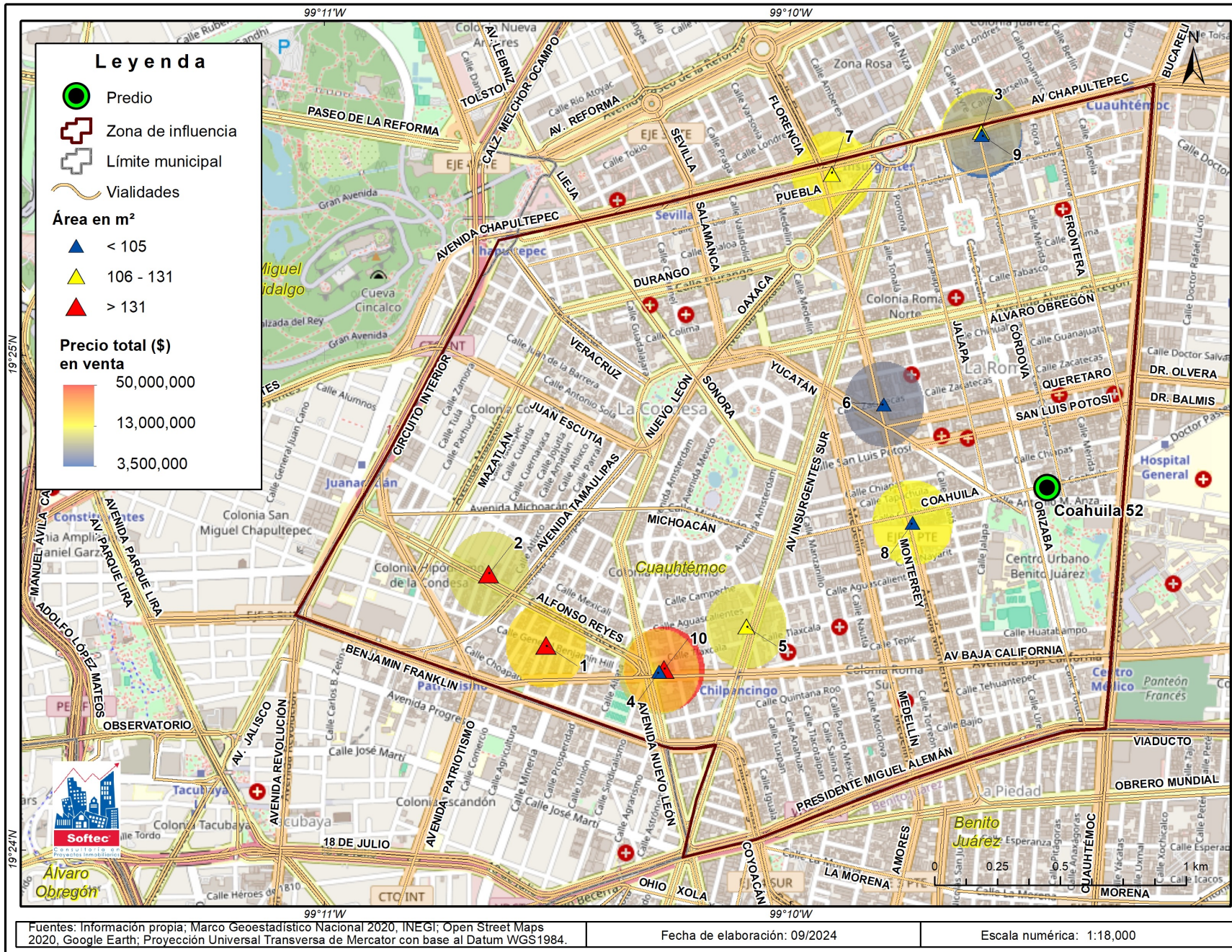


Los espacios comerciales en venta en la zona de influencia muestran una fuerte relación entre sus precios y la superficie ofertada. La mayor concentración de inmuebles se ha dado en locales con áreas entre 100 m² y 150 m² con precios que oscilan entre \$10 y \$15 millones de pesos. El espacio ubicado en el desarrollo Chapultepec 230 con una superficie de 28 m² ofrece los precios por m² más altos, los cuales superan los \$120 mil pesos por m².

La relación del precio por m² en la zona muestra una tendencia decreciente a medida que la superficie se incrementa, lo que sugiere que los locales comerciales más grandes tienden a tener un precio por metro cuadrado menor. La ecuación de la recta que describe esta relación indica que, por cada metro cuadrado adicional, el precio por m² disminuye en 82.12 pesos. Sin embargo, con un r^2 de 0.1652, esta correlación es débil, ya que solo el 16.52% de la variación en los precios está explicada por la superficie. Este bajo valor de r^2 sugiere que otros factores, como la ubicación y las características del inmueble juegan un papel mucho más relevante en la determinación de los precios.

Muestreo de espacios comerciales

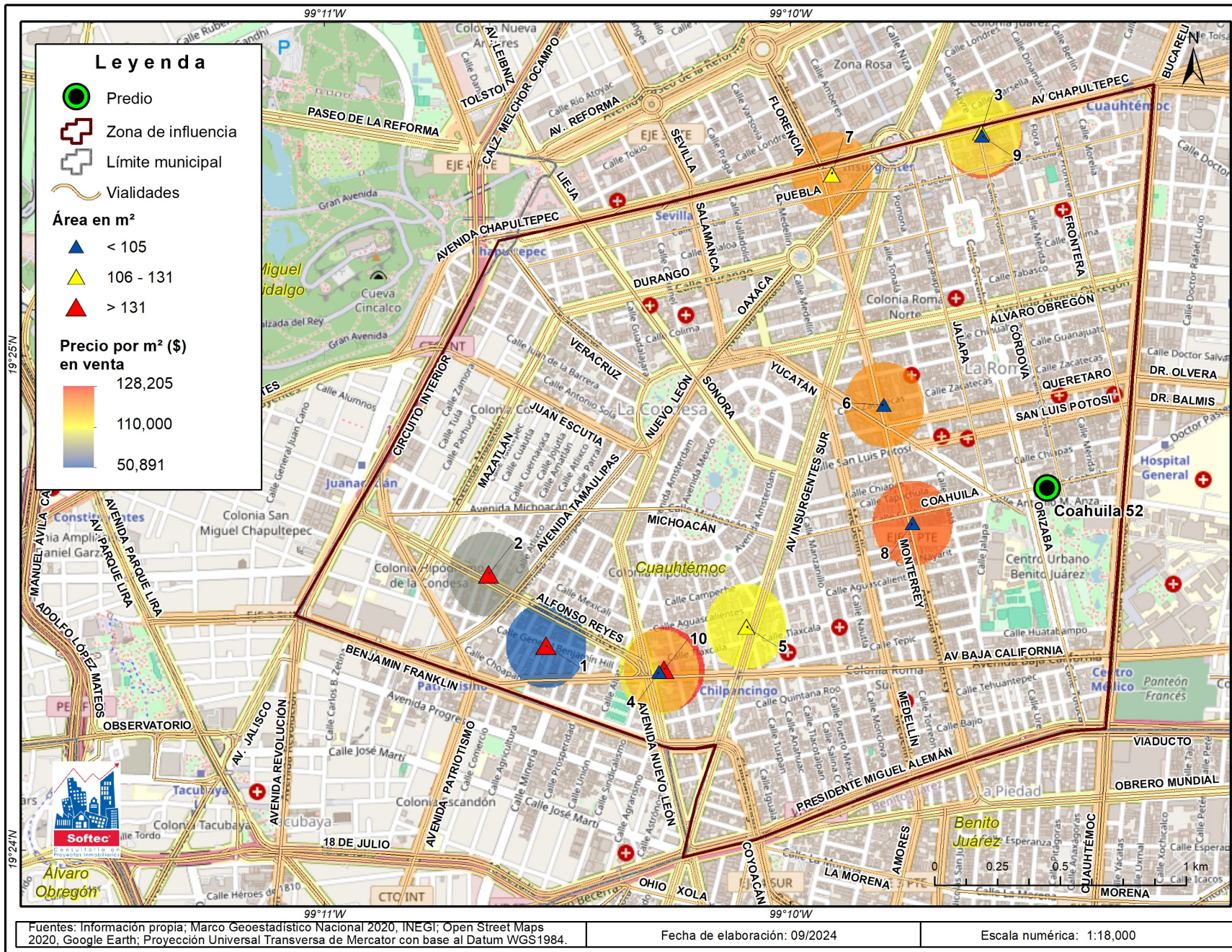
Área ofertada vs precio total de venta



ID	NOMBRE
1	Cholula 96
2	Puerto Real 50
3	Av Chapultepec 230
4	Baja California 279
5	Insurgentes Sur 427
6	Zacatecas 200
7	Av Chapultepec 350
8	Casa Roma 240
9	Av Chapultepec 230 A
10	Baja California 245

Muestreo de espacios comerciales

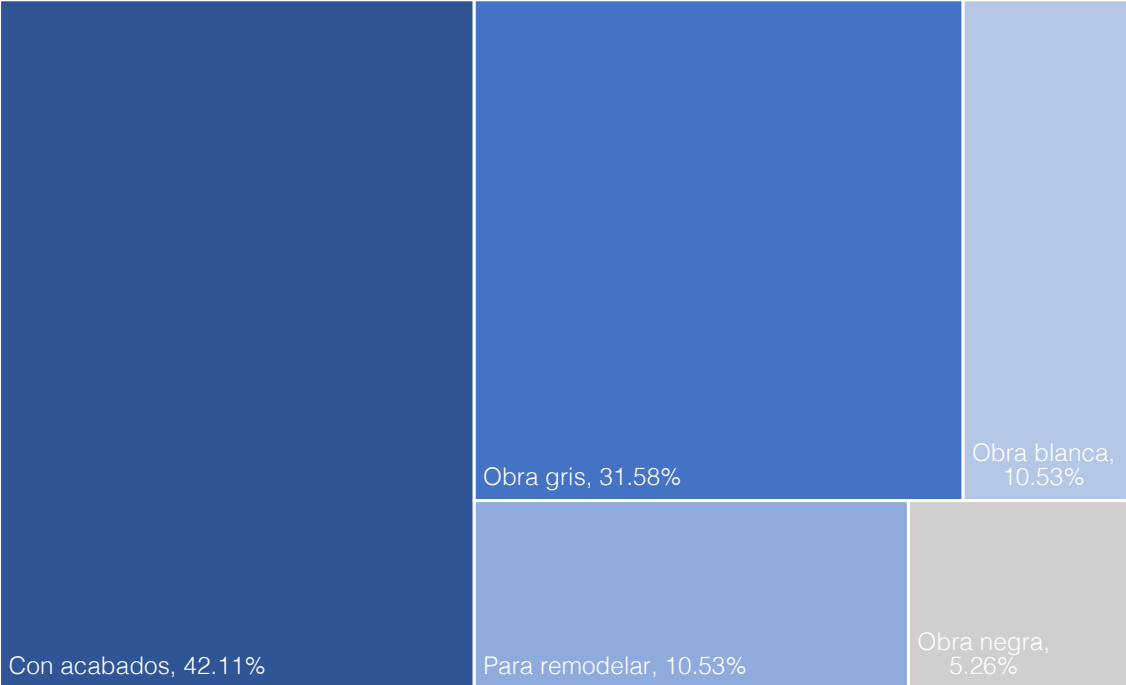
Área ofertada vs precio por m² de venta



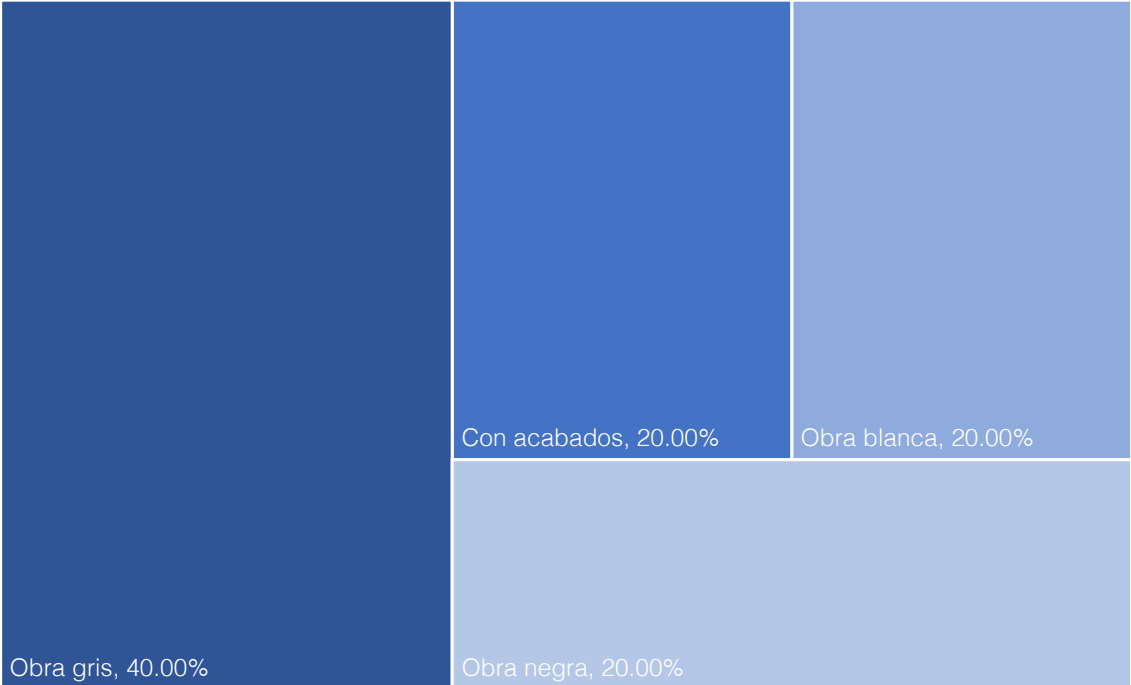
Muestreo de espacios comerciales

Formato de entrega

Formato de entrega en inmuebles en renta



Formato de entrega en inmuebles en venta



En cuanto a los locales comerciales en renta, el 42% de los inmuebles se ofrece con acabados, lo que los hace más atractivos para los inquilinos que buscan un espacio listo para operar, con instalaciones listas y elementos como pisos, iluminación y pintura ya implementados. Por otro lado, un 32% de los locales se arrienda en obra gris, lo que permite una mayor flexibilidad para la personalización por parte del inquilino, aunque requiere más intervención. El 5.3% de los locales se entrega en obra negra, donde solo se ofrece la estructura básica, lo que implica una mayor inversión inicial para acondicionar el espacio. El resto de los inmuebles se distribuye entre obra blanca y condiciones para remodelar, proporcionando diversas opciones según las necesidades del usuario.

En el caso de los locales en venta, el 40% de los inmuebles se entrega en obra gris, siendo esta la opción más común para aquellos compradores que buscan personalizar los espacios o adaptarlos a proyectos específicos.

Muestreo de espacios comerciales

Resumen de la situación de la oferta de espacios comerciales

En el mercado de locales comerciales de la zona de influencia, la oferta se concentra principalmente en el norte del polígono, con mayor disponibilidad de locales unitarios en Roma Norte y de conjuntos comerciales en las inmediaciones de la calle de Tonalá. En contraste, la oferta de locales en venta es más limitada y se concentra en Hipódromo e Hipódromo Condesa, lo cual puede atribuirse a la alta demanda y al potencial de apreciación de estos inmuebles, así como a los ingresos recurrentes generados por el arrendamiento.

El análisis de la muestra de estos espacios en el mercado incluye 19 inmuebles en renta y 10 en venta, con una superficie total disponible para arrendamiento de 6,531 m², lo que supera en 1.8 veces la superficie en venta. Los locales en renta varían en tamaño desde 41 m² a 654 m², con un promedio de 277 m², y precios que oscilan entre \$80,000 y \$190,000 pesos mensuales, con un precio promedio por m² de \$912.

Los locales en venta, con superficies entre 28 m² y 393 m², tienen un precio promedio por m² de \$106,046, alcanzando máximos de \$124,779 por m². En algunos casos, los valores por inmueble superan los \$50 millones de pesos, lo que evidencia una fuerte valorización en áreas comerciales clave.

La mayor concentración de locales comerciales, tanto en renta como en venta, se encuentra en el rango de 100 m² a 150 m², con valores de renta y venta ajustados a la demanda de la zona. Los locales menores a 100 m² tienen superficies ofertadas en promedio de 67 m² en renta y 60 m² en venta, con precios que alcanzan los \$125,000 por m² para estos últimos.

A nivel general, se observa una tendencia decreciente en los precios por m² a medida que aumenta la superficie de los locales. Sin embargo, con un r² de 0.1652, esta correlación es débil, lo que indica que factores como la ubicación y las características del inmueble tienen mayor influencia en la determinación del precio.

En cuanto al formato de entrega, el 42% de los locales en renta se ofrece con acabados, lo que facilita su uso inmediato, mientras que el 32% se entrega en obra gris, permitiendo mayor flexibilidad para los inquilinos. Un 5.3% de los locales se entrega en obra negra, lo que requiere una mayor inversión para su acondicionamiento. En cuanto a los locales en venta, el 40% se ofrece en obra gris, siendo la opción más común para compradores que buscan personalizar los espacios según sus necesidades.

Análisis y potencial de proyecto



Análisis de predio y su entorno

Situación actual



Análisis de predio y su entorno

Entorno, colindancias y contexto



El entorno inmediato del predio se caracteriza por una marcada mezcla de usos del suelo, lo que genera una dinámica urbana diversa. Esta mezcla refleja la transición entre las colonias Doctores y Roma, lo que da lugar a una variedad de usos que incluyen áreas residenciales, comerciales, de servicios, así como equipamiento médico y educativo. Esta combinación contribuye a mantener un entorno activo durante gran parte del día, fortalecido por la accesibilidad a servicios de transporte público, lo que facilita la movilidad de residentes y visitantes.

En el ámbito residencial, se observa una diversidad de tipos de vivienda, que va desde casas unifamiliares hasta edificios de departamentos de mediana altura. Por otro lado, la presencia de comercios y servicios, como cafeterías y restaurantes, aumenta notablemente hacia el norte y poniente de la zona de influencia, atrayendo un flujo constante de personas. Esta actividad comercial fortalece la economía local, promoviendo un entorno dinámico que beneficia tanto a los residentes como a los negocios en el área.



El predio ubicado sobre la Calle Coahuila, entre Orizaba y Córdoba, colinda al este y al oeste con edificios de departamentos de entre tres y cuatro niveles. Las colindancias hacia ambos lados del paramento sur, donde se encuentra el predio, muestran inmuebles que cuentan con espacios comerciales en planta baja. Sin embargo, el inmueble colindante al este presenta un deterioro moderado, visible principalmente en la fachada y las accesorias, mientras que el predio colindante al oeste muestra un menor grado de deterioro, aunque también visible en ciertos detalles.

Frente al predio, se encuentran inmuebles de entre dos y tres niveles, que mantienen la utilización de plantas bajas comerciales. Esta actividad comercial se refuerza con el inmueble ubicado en el número 59 de hasta seis niveles, que alberga una tienda de ropa deportiva con un diseño de arquitectura moderna. Este local refleja la diversidad de espacios comerciales en la zona, evidenciando la mezcla entre inmuebles antiguos y nuevas propuestas arquitectónicas que dinamizan el entorno urbano.



El predio se ubica en una de las zonas más emblemáticas de la Ciudad de México, que se ha consolidado como un referente comercial, cultural y residencial. La Roma se distingue por su arquitectura ecléctica, que combina casas porfirianas, edificios de estilo Art Deco y construcciones modernas que se integran en la imagen urbana. En las inmediaciones del predio es posible observar inmuebles con estas características, reflejando el patrimonio arquitectónico.

El contexto inmediato muestra la transformación reciente de los inmuebles, muchos de los cuales han sido restaurados y adaptados para fines habitacionales y comerciales, preservando el carácter histórico de la colonia, pero incorporando al mismo tiempo elementos contemporáneos y funcionales que responden a las necesidades de la vida moderna. Este equilibrio entre tradición y modernidad ha permitido que la Roma conserve su atractivo único, siendo una zona altamente demandada, tanto por su calidad de vida como por su proximidad a áreas clave de la ciudad.

Semáforo de calificación				
Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Óptimo

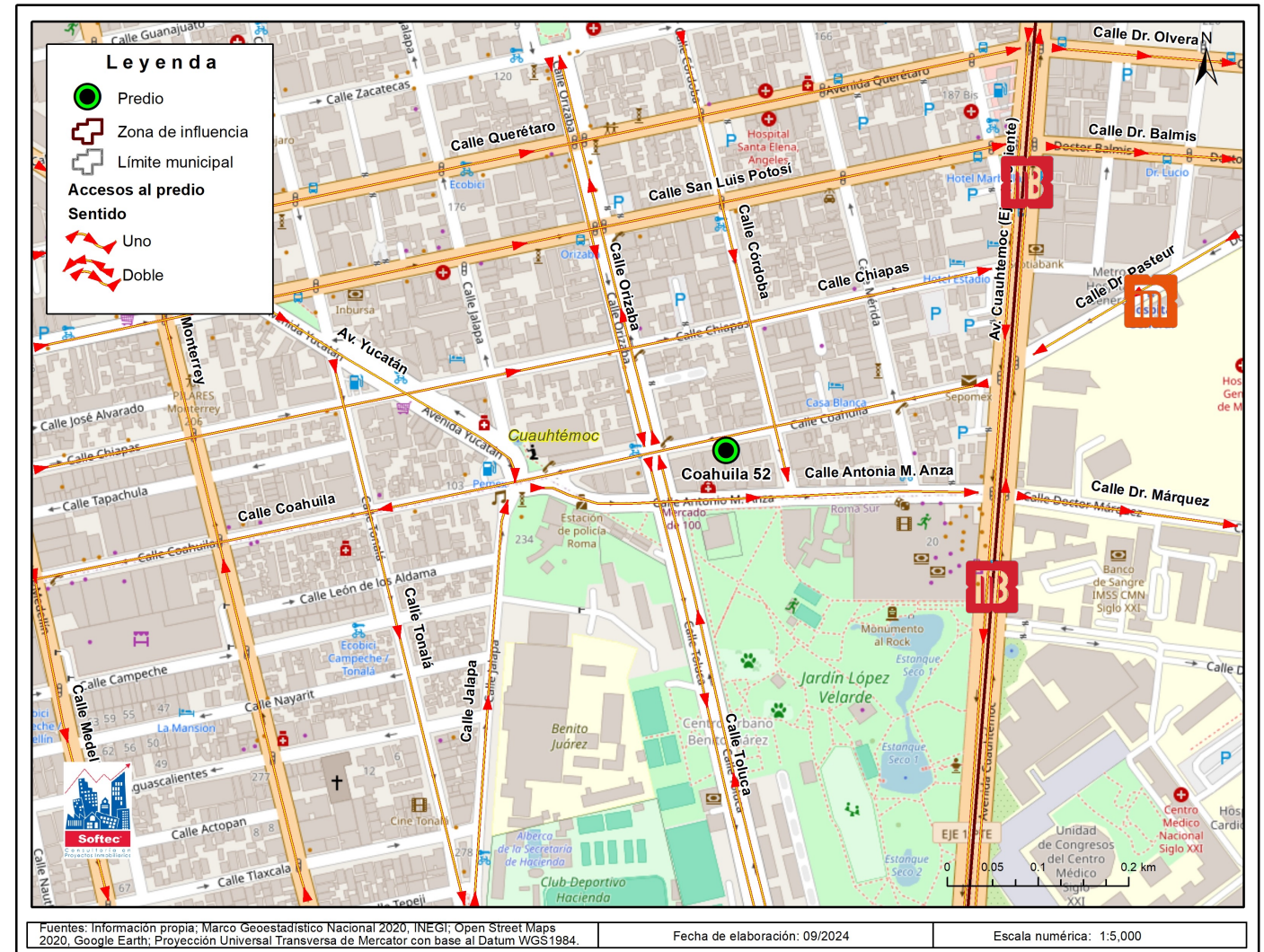
Revisión del predio y su entorno

Accesos y vialidades

El predio bajo estudio, ubicado sobre la Calle Coahuila, goza de excelentes accesos y vialidades principales cercanas que conectan la zona de manera eficiente con el resto de la ciudad. A continuación, se detallan los accesos y vialidades clave:

- **Calle Coahuila:** Es la vialidad principal en la que se encuentra el predio. Es una calle local que conecta la zona con arterias más grandes como Av. Monterrey y Orizaba para dirigirse tanto al norte como al sur.
- **Avenida Cuauhtémoc:** Situada al este del predio, es una de las vialidades que cruza la Roma y Doctores, facilitando el tránsito desde el centro y otros puntos estratégicos.
- **Eje 3 Sur Baja California:** Al sur del predio, es una vialidad de gran capacidad que conecta diversas colonias y permite una circulación más fluida hacia el poniente de la ciudad, permitiendo su conexión con la Av. Insurgentes Sur.
- **Avenida Álvaro Obregón:** Al noroeste del predio, es una importante calle de la Colonia Roma que ofrece acceso a comercios, restaurantes y centros culturales, y es también una vía peatonal importante para quienes circulan en la zona.

Estas vialidades y accesos facilitan la movilidad en automóvil y se complementa con las estaciones de transporte público cercanas como el Metro Hospital general la estación de Metrobús Dr. Márquez, proporcionando una excelente conectividad a distintas áreas de la ciudad y potenciando la atractividad comercial y residencial del predio bajo estudio.



Análisis del predio y su entorno

Calificación de ubicación respecto a zonas de servicios, equipamiento e infraestructura

El predio, con una superficie de 636 m², se encuentra en una ubicación estratégica dentro de la Colonia Roma, lo que lo convierte en una oportunidad atractiva para desarrollar proyectos inmobiliarios que combinen lo habitacional con lo comercial. La Colonia Roma, conocida por su arquitectura ecléctica, su patrimonio cultural y su dinamismo económico en constante crecimiento, se posiciona como una de las zonas de mayor valor y atractivo en el mercado inmobiliario.

El entorno inmediato del predio ofrece una mezcla de usos, con una combinación de vivienda y comercios en planta baja, creando un ambiente activo durante gran parte del día. La zona está rodeada de cafeterías, restaurantes y espacios culturales, lo que refuerza su carácter vibrante. Además, su proximidad a centros médicos, hospitales, clínicas, y equipamientos educativos lo hace especialmente adecuado para desarrollos mixtos que busquen aprovechar la infraestructura existente.

En cuanto a accesibilidad, el predio goza de conexiones privilegiadas con importantes vialidades, como Avenida Insurgentes, Álvaro Obregón, Avenida Cuauhtémoc y Monterrey, lo que permite una rápida conexión con el resto de la ciudad. Asimismo, su cercanía a estaciones del Metro y Metrobús facilita el desplazamiento tanto de residentes como de visitantes, garantizando una movilidad eficiente.

La ubicación del predio en proximidad a corredores inmobiliarios clave, como Avenida Álvaro Obregón, Avenida Insurgentes y Avenida Cuauhtémoc, lo coloca en una de las zonas más dinámicas y con mayor crecimiento inmobiliario de la ciudad. Estos corredores atraen un flujo constante de personas, lo que incrementa la demanda para proyectos residenciales y comerciales, beneficiando la actividad económica local.

Determinación del potencial inmobiliario del proyecto con base en la vocación inmobiliaria	
Potencial del proyecto según su atributos	Vivienda nueva en venta con comercio en planta baja
Ubicación	Muy Bueno
Entorno	Muy Bueno
Accesos	Muy Bueno
Dimensiones	Muy Bueno
Cercanía a servicios, infraestructura y equipamiento	Muy Bueno
Cercanía a corredores inmobiliarios	Muy Bueno
Cercanía a mercado objeto	Muy Bueno
Total	Muy Bueno

Semáforo de calificación

Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
----------	------	---------	-------	-----------

Análisis del predio y su entorno

Análisis FODA

FORTALEZAS

- Ubicación estratégica: Aunque el predio se ubica en los límites de la Colonia Roma, sigue aprovechando la cercanía a una de las zonas más cotizadas y de mayor demanda en la Ciudad de México.
- Mezcla de usos del suelo: Al estar en una zona de transición, el predio puede beneficiarse de una combinación equilibrada de usos habitacionales y comerciales, con un entorno que mantiene una actividad constante durante el día y el potencial de atraer a un perfil diverso de compradores y arrendatarios.
- Accesibilidad: El predio se encuentra cerca de importantes vialidades, como Insurgentes, Álvaro Obregón, y Cuauhtémoc, además de contar con buena conexión al Metro y Metrobús, lo que facilita el desplazamiento eficiente hacia el resto de la ciudad.
- Oportunidad de precios competitivos: El predio podría ofrecer precios más competitivos que aquellos en el centro de la Roma, lo que lo convierte en una oportunidad atractiva para aquellos que buscan proximidad a la Roma, pero con un presupuesto más accesible.

DEBILIDADES

- Competencia intensa: La alta demanda en la Colonia Roma ha atraído numerosos desarrolladores, lo que genera una competencia significativa con otros proyectos residenciales y comerciales.
- Aumento de precios en el mercado inmobiliario: El elevado costo del suelo y la gentrificación en la zona han incrementado los precios de la vivienda, lo que podría limitar el acceso a ciertos segmentos de compradores o arrendatarios.
- Competencia con proyectos mejor ubicados: El predio enfrenta desventajas al competir con proyectos inmobiliarios mejor ubicados dentro de la Colonia Roma, que pueden ofrecer mayor prestigio y valorización inmediata, lo que podría dificultar la captación de ciertos perfiles de compradores.

- Aprovechamiento de la transformación urbana: El predio puede beneficiarse de la renovación urbana de la zona, donde varios inmuebles están siendo restaurados y convertidos en proyectos mixtos, lo que podría aumentar la valorización del predio.
- Potencial de desarrollo mixto: La posibilidad de combinar espacios comerciales y habitacionales en el predio permite atraer tanto a compradores residenciales como a negocios, maximizando el uso del suelo y la rentabilidad del proyecto.
- Flujo constante de personas: La proximidad a zonas comerciales y de alto tránsito peatonal y vehicular, ofrece una oportunidad para atraer negocios minoristas o restaurantes que puedan aprovechar este tráfico.
- Mercado más amplio: El predio podría atraer tanto a compradores que buscan la proximidad a la Roma, como a aquellos que prefieren precios más accesibles o desean estar en una zona de desarrollo potencial como la Doctores.

- Posible saturación del mercado: El aumento en el número de desarrollos residenciales y comerciales en la Colonia Roma podría llevar a una sobreoferta, lo que podría afectar los precios o la velocidad de ventas en el futuro.
- Posibles fluctuaciones de demanda en los límites de la colonia: La ubicación del predio en una zona limítrofe podría generar fluctuaciones en la demanda, especialmente si el mercado inmobiliario se enfoca más en las zonas centrales y norte de la Roma, lo que podría reducir la capacidad de alcanzar precios más altos en la venta o renta de los inmuebles.
- Factores económicos y políticos: La incertidumbre económica o los cambios en políticas de desarrollo urbano podrían afectar las inversiones inmobiliarias en la zona, alterando la demanda o rentabilidad del predio.

OPORTUNIDADES

AMENAZAS

Análisis del predio y su entorno

Potencial de desarrollo

El potencial del predio ubicado en la Colonia Roma es significativo debido a las siguientes características:

1. Ubicación estratégica

El predio está situado en una zona de transición en la Colonia Roma, lo que le confiere ciertas ventajas y oportunidades únicas:

- Prestigio y demanda de la Colonia Roma: Estar dentro de la Roma, una de las zonas más demandadas y valoradas de la Ciudad de México, asegura que el predio se beneficia de la alta plusvalía y del constante interés tanto de inversionistas como de habitantes que buscan residir o invertir en una colonia con fuerte dinamismo cultural y comercial.

2. Accesibilidad y conectividad

El predio cuenta con una excelente conectividad, lo que aumenta su atractivo:

- Vialidades importantes: La cercanía con vialidades principales garantiza un acceso rápido a diversas partes de la ciudad, mejorando la movilidad tanto para residentes como para clientes de cualquier desarrollo que se construya en el predio.
- Transporte público: La proximidad a estaciones de Metro y Metrobús asegura una conectividad eficiente, lo que hace que este predio sea atractivo para proyectos que apunten a personas que se desplazan por transporte público, tanto para vivir como para trabajar o consumir en la zona.

3. Mezcla de usos en el entorno

El entorno inmediato del predio refleja una combinación de usos residenciales y comerciales, lo que genera un ambiente activo durante gran parte del día:

- Dinamismo comercial: El hecho de estar rodeado de comercios locales refuerza la vitalidad de la zona y le da un atractivo adicional al predio, tanto para proyectos residenciales como comerciales.
- Diversidad de usos: Este entorno mixto también permite que el predio se beneficie del flujo de personas atraídas por la oferta comercial, además de la proximidad a servicios

como hospitales, aumentando su valor potencial en el mercado inmobiliario.

4. Potencial de revalorización

El predio, al estar en una zona limítrofe entre dos colonias con características muy diferentes, tiene un alto potencial de revalorización:

- Revitalización urbana: La Colonia Doctores ha mostrado un crecimiento en términos de renovación urbana, lo que puede impactar positivamente en la plusvalía del predio. A medida que la Doctores continúa su transformación, el valor del predio podría incrementarse a mediano y largo plazo, haciendo que la inversión sea cada vez más atractiva.
- Demanda sostenida en la Roma: La Colonia Roma sigue siendo una de las zonas con mayor demanda inmobiliaria en la ciudad, tanto para vivienda como para comercio, lo que garantiza una valorización continua del predio al estar dentro de los límites de esta colonia.

5. Competencia y diferenciación

Si bien el predio podría enfrentar competencia con proyectos mejor ubicados dentro de la Roma, su cercanía a la Doctores podría ser una ventaja para quienes buscan un precio más competitivo sin perder los beneficios de la cercanía a la Roma:

- Mercado diversificado: El predio puede atraer a un segmento diverso de compradores o inversionistas, tanto aquellos que buscan estar en la Roma, como aquellos que valoran precios más accesibles cerca de áreas en crecimiento como la Doctores.

El predio tiene un alto potencial de desarrollo gracias a su ubicación estratégica, excelente conectividad, y las condiciones de uso de suelo que permiten la construcción de un proyecto mixto de hasta 6 niveles y 3,056 m² de superficie de construcción. La mezcla de usos habitacionales y comerciales en el entorno, junto con la capacidad de densificación y el potencial de revalorización, hacen de este predio una inversión sólida en una zona de alta demanda como la Colonia Roma.

Validación de proyecto



Validación de proyecto

Introducción

La validación del proyecto inmobiliario se llevará a cabo mediante una comparación detallada con proyectos de características similares en términos de ubicación, tamaño, tipo de producto y precios, con el objetivo de asegurar que la propuesta se ajuste adecuadamente a las condiciones actuales del mercado. Este enfoque es fundamental para determinar la viabilidad y el potencial de éxito del proyecto a desarrollar en un entorno competitivo como la Colonia Roma.

Al realizar esta validación, se analizarán proyectos que compartan similitudes clave con el planteado, lo que permitirá una comparación efectiva y precisa. Evaluar proyectos con características similares proporciona indicadores realistas sobre cómo ha funcionado el mercado en circunstancias similares, y permitirá realizar ajustes informados y estratégicos en el desarrollo, si es necesario. Además, al identificar patrones de comportamiento del mercado, como la velocidad de absorción o los precios por metro cuadrado, se podrá mejorar la capacidad para prever el rendimiento financiero del proyecto y tomar decisiones optimizadas para maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos.

El enfoque comparativo con proyectos similares es una de las mejores prácticas en el análisis del mercado inmobiliario, ya que ofrece una base sólida para:

- Validar precios de venta en relación con los niveles actuales del mercado.
- Identificar potenciales diferencias competitivas.
- Optimizar la estrategia de marketing y ventas en función de las preferencias del público objetivo.

Aspectos clave a analizar

1. Ubicación y entorno

Se analizará la ubicación del proyecto en comparación con otros desarrollos cercanos, evaluando las ventajas y desventajas.

2. Tamaño del proyecto

La dimensión del proyecto es un factor clave que debe analizarse en comparación con desarrollos similares. Se evaluará si la cantidad de unidades habitacionales es consistente con la capacidad de absorción del mercado actual. Este análisis permitirá determinar si el

proyecto a desarrollar se encuentra dentro de los rangos óptimos de tamaño en el mercado. Para ello, se considerarán proyectos con entre 10 y menos de 70 unidades, abarcando desarrollos de tamaño medio y asegurando que la comparación incluya propuestas que respondan eficientemente a la demanda del mercado.

3. Producto tipo ofrecido

El análisis del tipo de producto se enfocará en evaluar si las tipologías de departamentos ofrecidos, como el número de recámaras, baños, y el área habitable, están alineados con las tendencias del mercado.

En este análisis, se considerarán proyectos que incluyan en su oferta tipo prototipos con superficies menores a 50 m², lo que permitirá establecer una comparación directa entre departamentos de dimensiones similares y obtener un panorama más claro de su competitividad en el mercado.

4. Precio de venta

Una de las variables más importantes a analizar es el precio de venta por unidad habitacional. Se llevará a cabo una comparación de los precios por metro cuadrado y precios por unidad en relación con proyectos similares. Este análisis es clave para validar si el precio propuesto está correctamente posicionado en el mercado o si es necesario realizar ajustes para maximizar la absorción y evitar la acumulación de inventario. Entender los rangos de precios ayudará a definir la estrategia comercial del proyecto, garantizando competitividad en un mercado altamente demandado como la Colonia Roma.

Finalmente, tras realizar la comparación de las variables mencionadas, se procederá a estimar la absorción promedio del proyecto, es decir, la cantidad de unidades vendidas mensualmente. Este cálculo es esencial para determinar el tiempo estimado de comercialización (meses en venta) y nos permitirá prever de manera más precisa la duración del proyecto en el mercado, lo cual es fundamental para la planificación financiera y operativa.

Validación de proyecto

Datos del proyecto a desarrollar

Los datos proporcionados a Softec sobre el proyecto se incluyen a continuación:

Características del componente habitacional

- Unidades por desarrollar: **48 departamentos**
- Área habitable: 39 m² a 42 m² , promedio de **39.6 m²**
 - Precio por m² base: **\$86,400**
- Precio por unidad promedio base: **\$3,421,440**
 - Número de recámaras promedio: 1
 - Número de baños promedio: 1

Características del componente comercial

- 2 locales: 32 m² y 103 m²



Validación de proyecto

Oferta comparable

ID	Clasif	Nombre desarrollo	Desarrollador / Promotor	Área habitable	Precio por unidad	Precio por m2	Unidades	Vendidas	Inventario	Absorción	Éxito comercial	Meses en venta	Meses de inventario	Recámaras	Baños	Cajones
1	R	Casa Roma 336	La Haus	34 m2	\$2,994,128	\$88,063	50	6	44	2.0	4.1%	3.0	21.7	1	1	0
2	R	Terralia Roma	Lomelín	43 m2	\$3,150,000	\$73,052	53	28	25	1.1	2.2%	24.5	21.9	1	1	0
3	R	Girasol Condesa	Espacios Urbanos	40 m2	\$3,300,000	\$82,500	12	0	12	0.0	0.0%	3.8	0.0	1	1.5	1
4	R	Frontera 191	ABRE Promotora Inmobiliaria	35 m2	\$3,398,139	\$96,648	16	12	4	0.7	4.1%	18.5	6.2	1	1	0
5	R	In Distrito Salamanca	Inmo 3mil	38 m2	\$3,583,376	\$94,052	48	36	12	0.5	1.1%	69.0	23.0	1	1	1
6	R	San Luis Potosí 96	La Haus	34 m2	\$3,600,000	\$104,530	23	13	10	1.2	5.4%	10.5	8.0	1	1	0
7	R	San Luis Potosí 100	La Haus	44 m2	\$3,600,000	\$81,614	29	19	10	2.2	7.7%	8.5	4.5	1	1	1
9	R	Chiapas 207	Localty	45 m2	\$3,932,939	\$87,147	40	20	20	3.2	7.9%	6.3	6.3	1	1	1
11	R	Nomu Communal Living	Espacios Urbanos	39 m2	\$4,259,370	\$109,215	56	48	8	1.6	2.9%	29.6	4.9	1	1	1
Total general				40 m2	\$3,618,766	\$89,739	327	182	145	1.4	3.9%	19.3	12.1	1	1.1	0.6

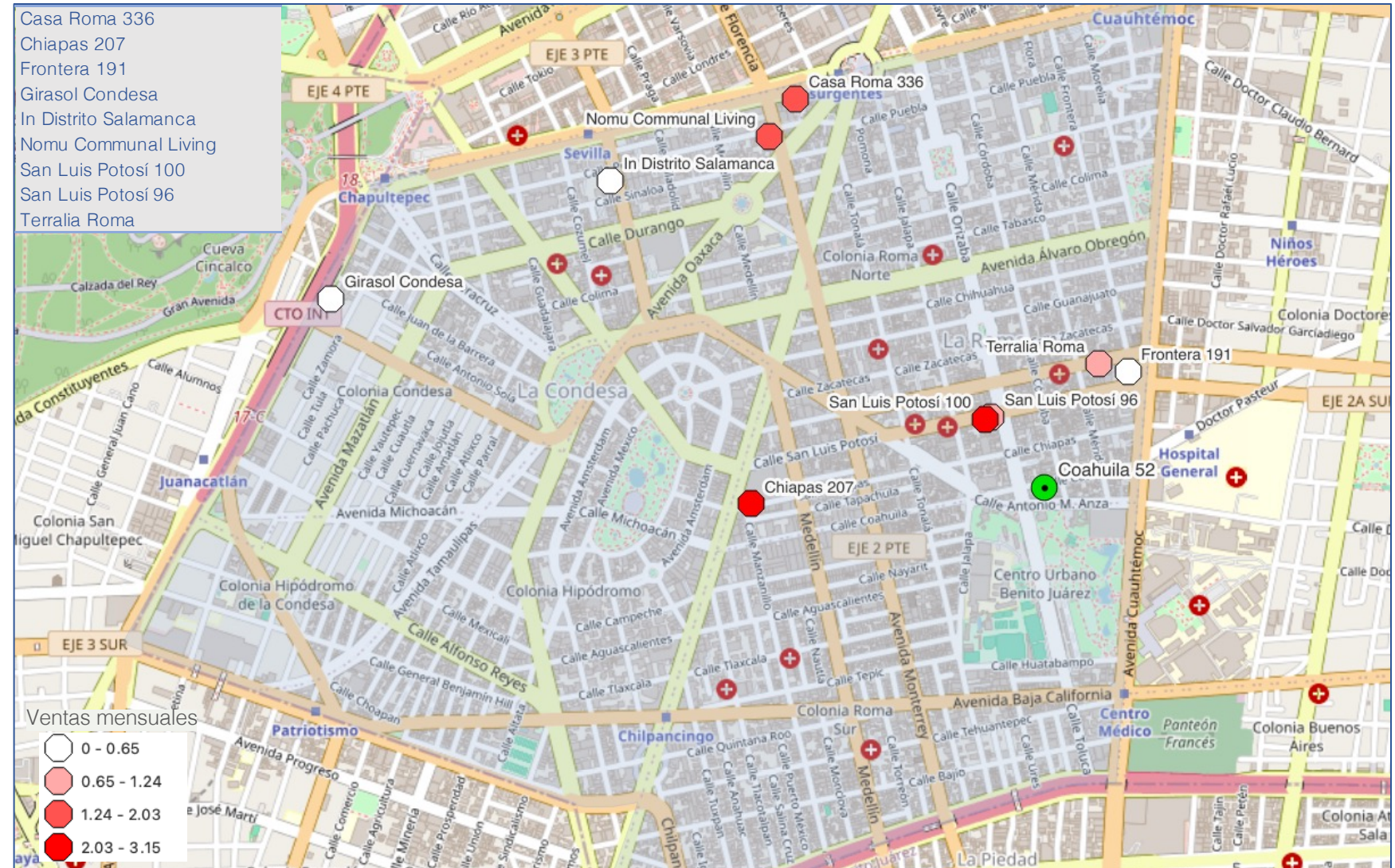
Validación de proyecto

Ubicación y entorno

El proyecto planteado para Coahuila 52 se posiciona favorablemente en comparación con otros desarrollos en la Colonia Roma gracias a su ubicación estratégica. Esta ubicación le permite capitalizar el dinamismo de la Roma, ofreciendo un equilibrio entre accesibilidad y precios competitivos. Proyectos como Chiapas 207 y San Luis Potosí 100, con altos niveles de absorción, demuestran que una buena ubicación junto a precios atractivos puede generar un alto éxito comercial, algo que Coahuila 52 también puede aprovechar.

En cuanto a entorno, Coahuila 52 destaca por su cercanía a corredores comerciales importantes y una buena conectividad a transporte público, lo que brinda una ventaja competitiva frente a proyectos más alejados o con menor accesibilidad. Su proximidad a equipamientos clave, como centros médicos y zonas comerciales, lo hace una opción ideal para quienes buscan calidad de vida sin sacrificar conveniencia.

Además, la competitividad en precios es un factor clave para Coahuila 52. Al ofrecer precios por metro cuadrado más bajos que proyectos como Nomu Communal Living o San Luis Potosí 96, Coahuila 52 se vuelve más accesible para un público más amplio, sin perder la calidad del entorno ni los beneficios de vivir en la Roma.



Validación de proyecto

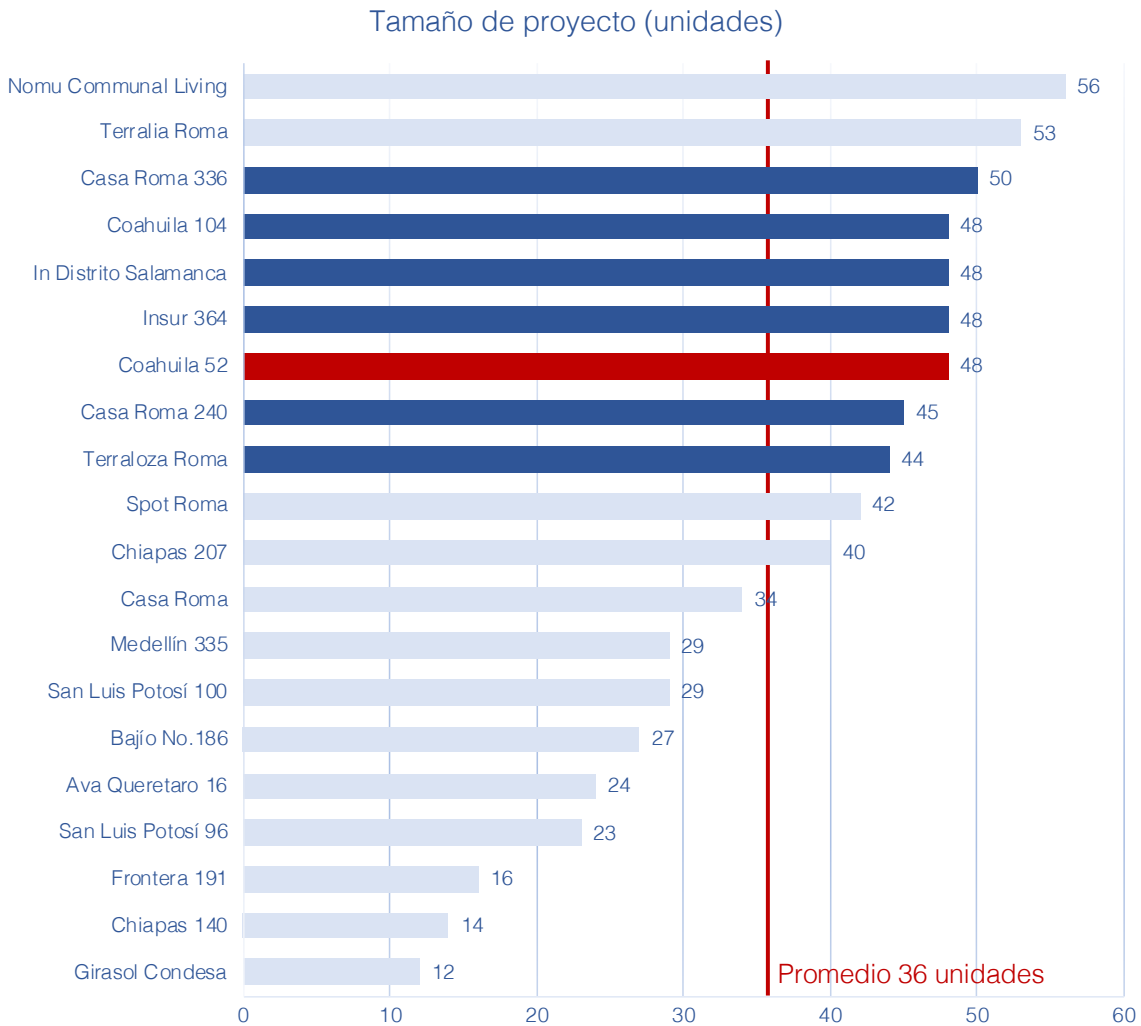
Tamaño de proyecto



En la zona de influencia, los proyectos del segmento residencial que cuentan con entre 10 y menos de 70 unidades muestran una mayor concentración en el rango de 45 a 56 departamentos, lo que refleja una tendencia hacia desarrollos de tamaño medio en la zona.

El proyecto Coahuila 52, con 48 departamentos, se mantiene competitivo en el mercado, al alinearse con este rango de concentración, incluso a pesar de superar el promedio de unidades por proyecto en la zona, que es de 36 unidades. Esta ligera diferencia en el número de departamentos no representa una desventaja, sino que le permite ofrecer mayor capacidad de vivienda en una zona de alta demanda, sin alejarse significativamente del tamaño de proyectos más comunes.

Al mantenerse dentro de este rango de 45 a 56 unidades, el proyecto sigue siendo atractivo para compradores e inversionistas, ya que cumple con las expectativas del mercado para desarrollos residenciales, ofreciendo mayor oportunidad de absorción sin comprometer la escala del proyecto ni la exclusividad asociada con desarrollos de mediana densidad.



Validación de proyecto

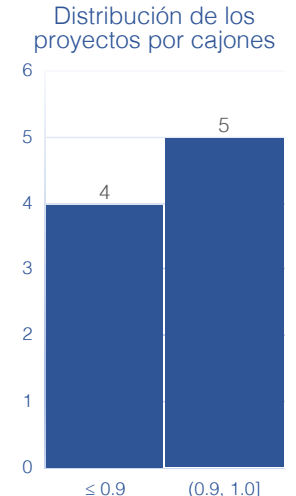
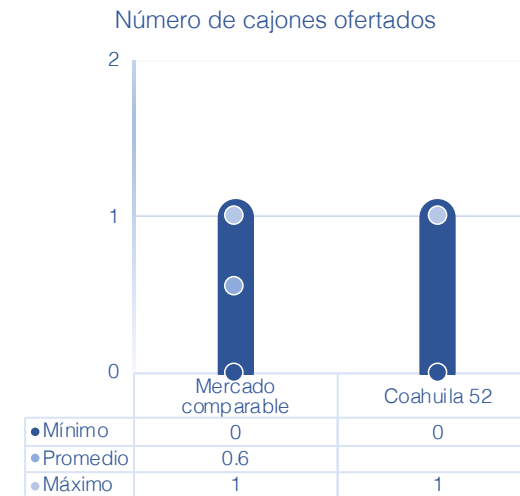
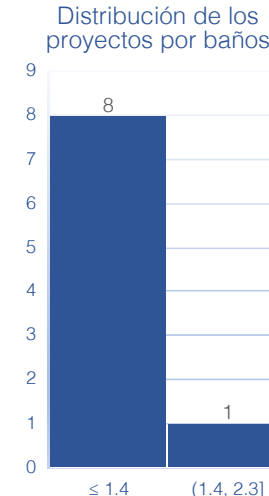
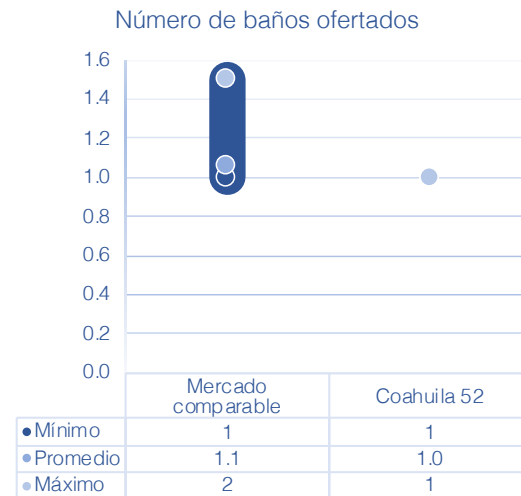
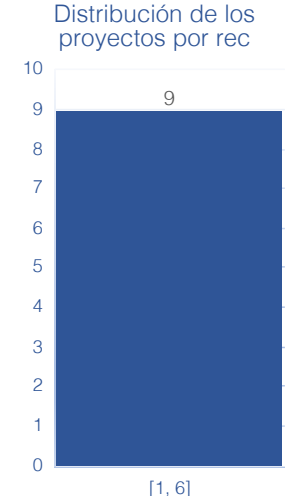
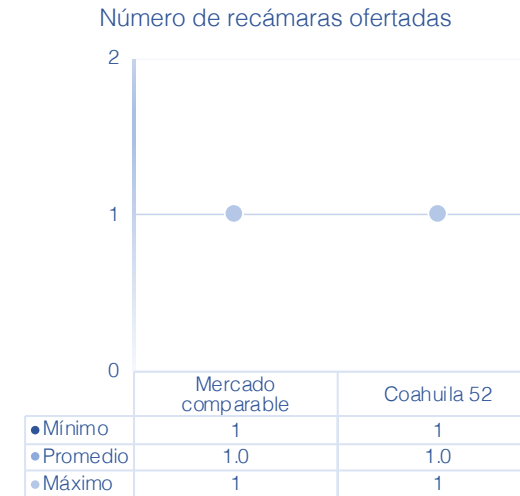
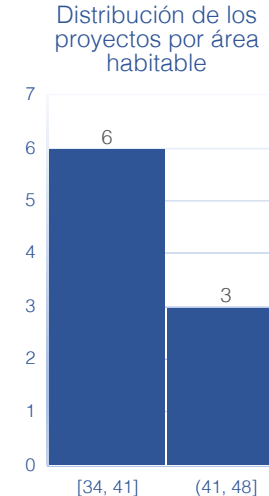
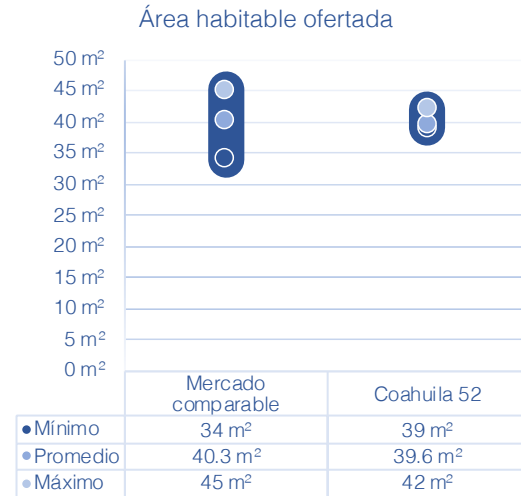
Producto tipo

Los proyectos comparables en la zona que ofrecen productos con superficies menores a 50 m², concentran su oferta en un rango de 34 m² a 45 m², con un área habitable promedio de 40.3 m². El proyecto Coahuila 52, con áreas entre 39 m² y 42 m², se encuentra dentro del rango de mercado, manteniéndose competitivo en términos de superficie, lo que asegura que se ajuste a las preferencias de los compradores en esta categoría de producto.

En cuanto al número de recámaras, el proyecto se alinea con la oferta de los desarrollos comparables que presentan una configuración similar. Esto lo mantiene competitivo al satisfacer las expectativas de los compradores que buscan departamentos compactos pero funcionales.

Respecto al número de baños, el proyecto se encuentra dentro del rango establecido por las comparables de mercado, similar al 89% de los proyectos en la zona, lo que confirma que el diseño del proyecto es coherente con la oferta de producto tipo en la zona.

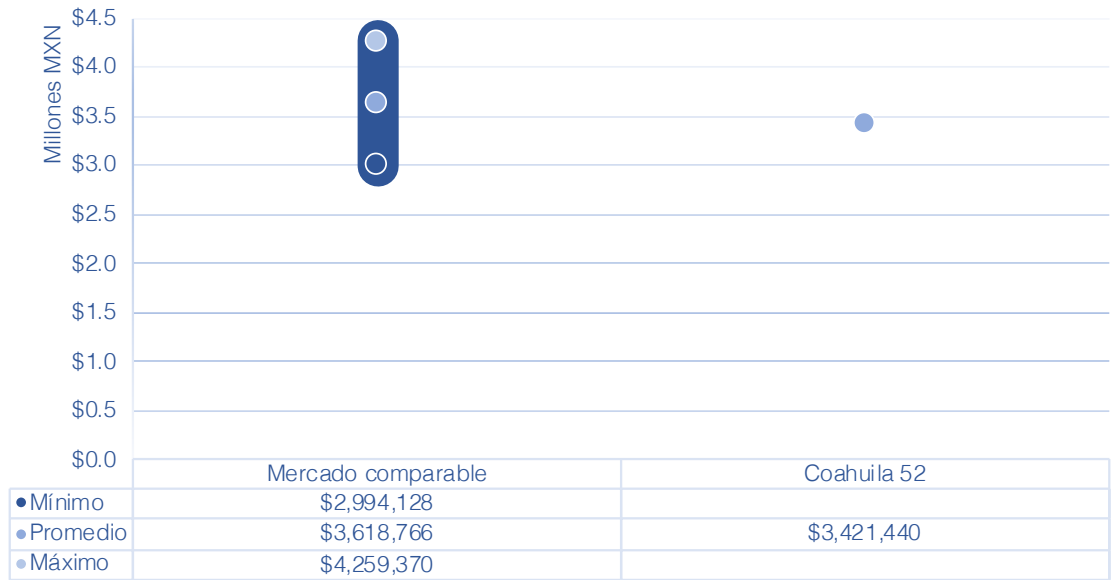
El proyecto Coahuila 52 ofrece unidades con y sin cajón de estacionamiento. Esto se ajusta a la oferta del mercado, donde el 44% de los proyectos comparables no incluyen cajón de estacionamiento. Esta flexibilidad le permite al proyecto atraer a diversos tipos de compradores tanto aquellos que priorizan precios accesibles como a los que valoran el confort de tener espacio de estacionamiento.



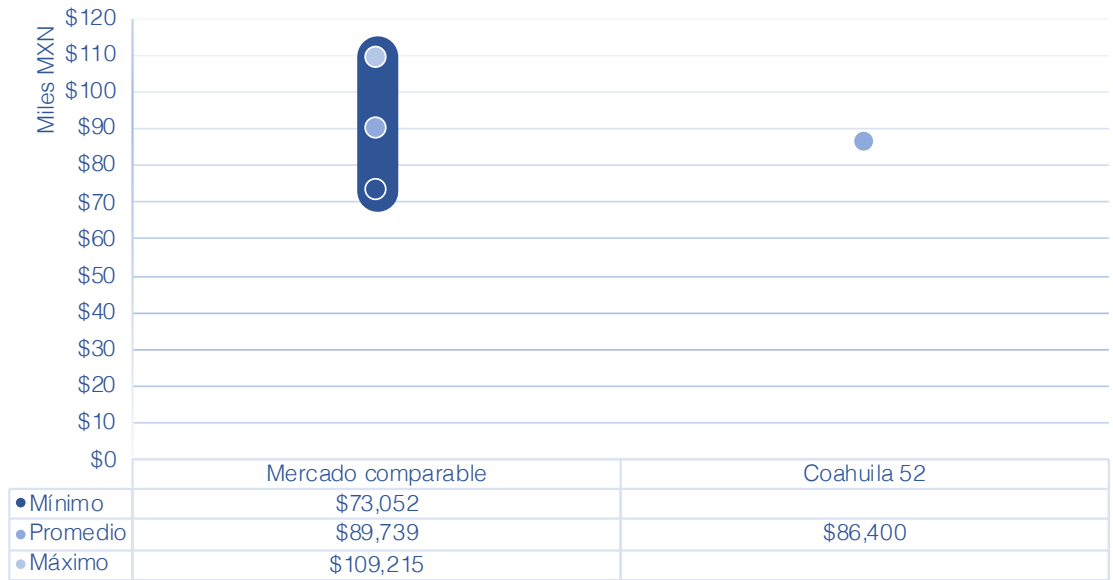
Validación de proyecto

Precios

Precio por unidad



Precio por metro cuadrado



Los precios de las unidades en el mercado comparable oscilan entre \$2,994,128 y \$4,259,370, con un promedio de \$3,618,766. El proyecto Coahuila 52 ofrece precios promedio base de \$3,421,000, lo que representa una diferencia del 5% por debajo del promedio del mercado para productos comparables. Esta diferencia otorga al proyecto una clara ventaja competitiva, al ofrecer precios más accesibles en una ubicación tan demandada como la Colonia Roma, manteniendo superficies similares a las ofrecidas por otros desarrollos. Este enfoque de precios más bajos puede atraer a un segmento más amplio de compradores, generando una mayor demanda inicial y ayudando a agilizar la absorción de las unidades.

En cuanto a los precios por metro cuadrado, los valores en los proyectos comparables varían entre \$73,052 y \$109,215, con un promedio de \$89,739 por m². El proyecto Coahuila 52 se posiciona dentro de este rango, pero con un precio por metro cuadrado 4% por debajo del promedio del mercado, lo que refuerza su competitividad. Este precio más accesible por m² convierte al proyecto en una opción atractiva para inversionistas y compradores que buscan una inversión de calidad en una de las zonas más cotizadas de la ciudad, a un costo más asequible.

Dado el posicionamiento competitivo del proyecto y la favorable relación precio-superficie, existe un potencial para incrementar los precios. Un ajuste moderado en los precios podría ser viable sin comprometer su competitividad, ya que aún seguiría ofreciendo precios más bajos que el promedio del mercado comparable, mientras se capitaliza sobre la atraktividad de la ubicación y el diseño del proyecto.

Validación de proyecto

Estimación de absorción promedio

Con base en el análisis del mercado habitacional para el segmento residencial, y considerando las características específicas del proyecto Coahuila 52, junto con su entorno competitivo, se han proyectado dos posibles escenarios de desempeño comercial.

En el Escenario 1, bajo una proyección conservadora, se estima que el proyecto podría alcanzar un ritmo de ventas promedio de 1.83 unidades por mes, lo que representaría un éxito comercial del 3.81%. Este escenario considera una campaña de comercialización enfocada únicamente en generar visibilidad en medios digitales y tradicionales.

Sin embargo, el proyecto Coahuila 52 tiene un potencial significativo para mejorar estos resultados. En el Escenario 2, de corte más optimista, se proyecta que, mediante una estrategia comercial robusta, que incluya una fuerte presencia en medios digitales y redes sociales, sumada a la creación de un showroom físico y virtual e incentivos y promociones para los primeros compradores, el proyecto podría lograr un cierre de ventas más acelerado. En este escenario, el ritmo de absorción se proyecta en 2.35 unidades por mes, lo que elevaría el éxito comercial al 4.89%, posicionando a Coahuila 52 entre los proyectos con mayor absorción en la zona.

Bajo este escenario más agresivo, se proyecta una reducción de la permanencia en el mercado de aproximadamente 22.1%, lo que reflejaría una mejora significativa en la velocidad de ventas. Este resultado sería impulsado por una estrategia de marketing sólida que no solo aumente la visibilidad del proyecto, sino que también ponga en relieve sus características diferenciadoras, como su ubicación privilegiada en la Colonia Roma, su accesibilidad en términos de precios, y la calidad del producto.

El proyecto Coahuila 52 tiene, el potencial de superar los resultados del escenario conservador si se resaltan las virtudes del proyecto.

Escenario conservador	
Unidades	48.00
Área habitable promedio	39.6 m²
Precio promedio	\$3,421,440
Precio por m²	\$86,400
Absorción mensual	1.83
Éxito comercial proyecto	3.81%
Duración total proyecto (meses)	26.2
Valor ventas mensuales promedio	\$6,258,904
Valor de las ventas totales del proyecto	\$164,229,120

Escenario optimista	
Unidades	48.00
Área habitable promedio	39.6 m²
Precio promedio	\$3,421,440
Precio por m²	\$86,400
Absorción mensual	2.35
Éxito comercial proyecto	4.89%
Duración total proyecto (meses)	20.4
Valor ventas mensuales promedio	\$8,031,791
Valor de las ventas totales del proyecto	\$164,229,120

Validación de proyecto

Locales comerciales

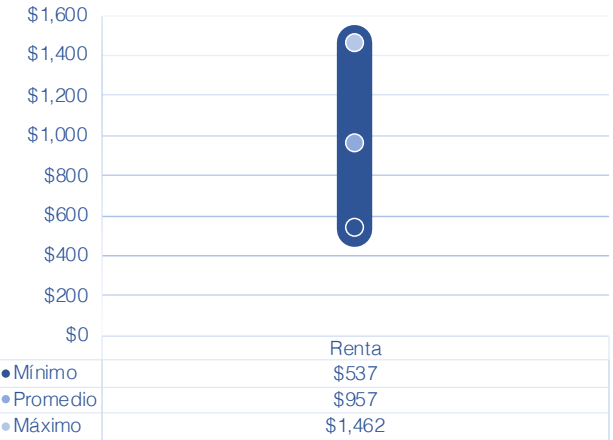
Área ofertada



La oferta de espacios comerciales en la zona de influencia, con superficies menores a 200 m², muestra una concentración en el rango de 28 m² en venta a 146 m² y de 41 m² hasta 150 m² en renta. Dentro de este contexto, el proyecto Coahuila ofrece dos locales comerciales de 32 m² y 103 m², posicionándose de manera competitiva dentro del rango de tamaño ofertado en la zona. Estas superficies cubren tanto las necesidades de pequeños comercios como de aquellos negocios que requieren mayor espacio, lo que aumenta su atractivo en un mercado diverso.

En términos de precios de renta, los valores en la zona se sitúan en un promedio de \$957 por m² para locales en arrendamiento y \$110,171 por m² para espacios en venta. El proyecto Coahuila 52 se encuentra en condiciones de ajustarse a estos valores de mercado, lo que le permite ser competitivo frente a otros desarrollos. Es importante destacar que algunos proyectos comparables, como Casa Roma 240, ofrecen precios aún más altos, superando los \$100,000 por m² en venta, lo que refleja el alto valor comercial de la zona. Este contexto brinda flexibilidad al proyecto Coahuila 52 para atraer tanto a compradores como a inquilinos, ajustándose a sus expectativas en una zona de alta demanda.

Precio por m2 de renta



Precio por m2 de venta



Dada la ubicación del proyecto, se recomienda establecer giros comerciales que puedan maximizar la rentabilidad y ocupación de los locales. Las cafeterías, tiendas boutique, espacios de coworking y tiendas de conveniencia son algunas de las opciones más atractivas, ya que responden a la demanda local de la Colonia Roma. Estos giros están alineados con los hábitos de consumo de los residentes y visitantes de la zona, quienes valoran una oferta comercial que complemente su estilo de vida. La correcta selección de estos giros comerciales podría incrementar el valor de los locales y consolidar el éxito del proyecto dentro del mercado.

Validación de proyecto

Conclusiones

De acuerdo con el análisis de mercado, el predio y su zona cuentan con importantes atributos, entre los que destacan la proximidad a vialidades principales y una excelente conectividad con transporte público, factores que incrementan su accesibilidad y atractivo tanto para residentes como para inversionistas. Además, el entorno urbano es ideal para la implementación de un nuevo proyecto habitacional, ya que combina una mezcla equilibrada de usos comerciales y residenciales, lo que asegura una demanda sostenida para el proyecto.

- **Ubicación estratégica:** El proyecto se beneficia de su ubicación en la Colonia Roma, capitalizando su dinamismo y accesibilidad. Comparado con proyectos como Chiapas 207 y San Luis Potosí 100, que tienen altos niveles de absorción, Coahuila 52 puede aprovechar su equilibrio entre precio y conectividad.
- **Entorno competitivo:** Su cercanía a corredores comerciales y transporte público le otorga una ventaja sobre otros desarrollos más alejados de la zona central de la colonia Roma. La proximidad a centros médicos y zonas comerciales lo convierte en una opción atractiva para quienes buscan calidad de vida y comodidad.
- **Precios competitivos:** Coahuila 52 ofrece precios por metro cuadrado base un 5% más bajos que el promedio del mercado, siendo más accesible que proyectos como Nomu Communal Living o San Luis Potosí 96. Esto aumenta su atractivo para un público más amplio, sin comprometer la calidad del entorno ni el valor de la inversión.
- **Estrategia de incremento de precios por nivel:** En la zona de influencia, el incremento de precios por nivel oscila entre 0.9% y 3.1%, con un promedio de 2%, justificado por vistas, privacidad y mejor iluminación en los niveles superiores. Se recomienda que el proyecto mantenga estos incrementos, alineados con el mercado local, para maximizar la atracción y rentabilidad en los niveles altos.
- **Tamaño del proyecto:** Con 48 departamentos, el proyecto se encuentra dentro del rango competitivo de 45 a 56 unidades, superando el promedio del mercado (36 unidades) sin perder la escala ni la exclusividad de los desarrollos medianos.
- **Configuración de producto:** Los departamentos, con áreas de 39 a 42 m², están alineados con la oferta de proyectos que ofrecen superficies habitables menores a 50 m². Esto garantiza que el proyecto se ajuste a las preferencias del mercado, siendo funcionales y atractivos en cuanto a recámaras y baños.
- **Estacionamiento como ventaja:** El proyecto ofrece unidades con y sin cajón de estacionamiento, lo que refleja la demanda del mercado, donde el 44% de los proyectos no incluye este espacio. La flexibilidad de elección permitirá atraer a un perfil diverso de compradores.
- **Espacios comerciales competitivos:** Los locales de 32 m² y 103 m² se posicionan competitivamente en el rango de la oferta comercial. Los precios se pueden ajustar al rango del mercado. Proyectos como Casa Roma 240 destacan por ofrecer los precios más altos, lo que respalda la oportunidad de crecimiento de Coahuila 52.
- **Potencial de estrategia comercial:** Se proyectan dos escenarios de ventas. En el escenario optimista, con una campaña de marketing sólida y presencia en medios digitales, además de la creación de un showroom, se estima un ritmo de ventas de 2.35 unidades por mes y una reducción del 22.1% en la permanencia del proyecto en el mercado, mientras que en el escenario conservador se proyectan ventas mensuales de 1.83 unidades y una duración promedio en el mercado de 26.2 meses.



Lateral Carretera Picacho Ajusco, 4249, Piso 1, Col. Jardines en la Montaña, CP. 14210,
Tlalpan, Ciudad de México
Tel. +52 55 50 63 88 00
www.softec.com.mx