

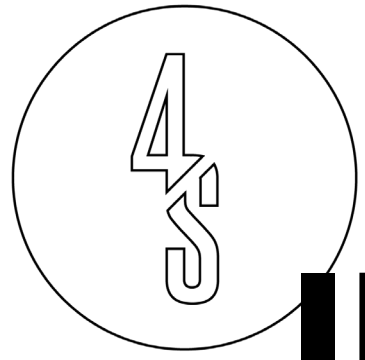
THE **INNSIGHTS**

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN

2022

IGNACIO TORRES

CEO de 4S Real Estate



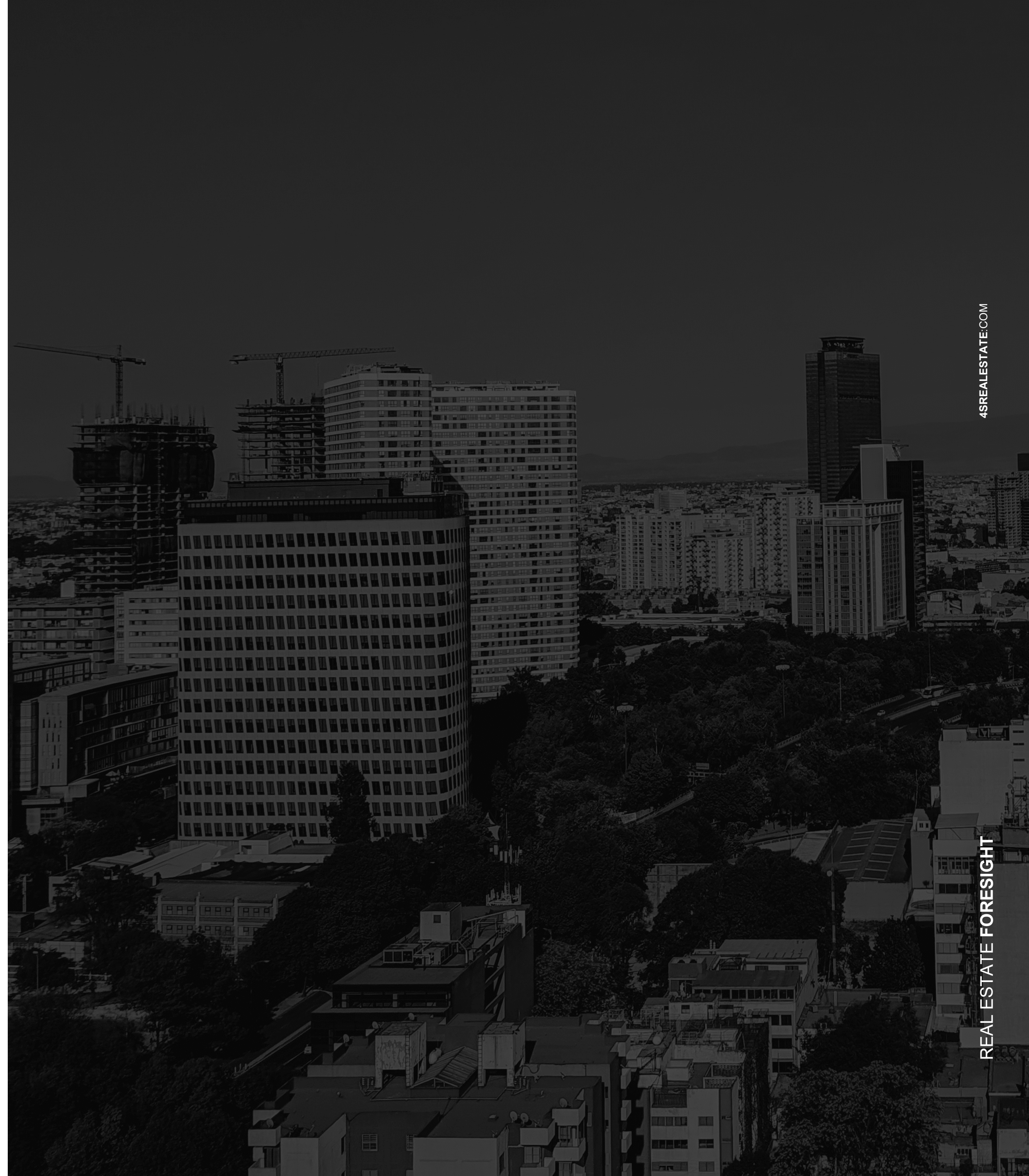
INTRODUCCIÓN

El mercado de vivienda vertical en México va a crecer de una forma acelerada en los próximos 20 años, así lo marcan las tendencias desde el punto de vista urbano, económico, social y, sobre todo, ante los cambios demográficos que presenta el país. Aunado a la necesidad del gobierno de hacer programas que mitiguen los grandes costos de la extensión de ciudades que tenemos hoy en día.

La vivienda vertical ha sido y será, sin lugar a duda, una alternativa ante la poca disponibilidad de suelo y la densidad de las ciudades. En México, en los últimos años, ya se ha visto un crecimiento sostenido. Tan solo en el 2021 (aún con la pandemia) se vendieron más unidades de vivienda vertical que en cualquier otro momento, superando las ventas del 2018 que se consideraba el mejor año.

Todas las ciudades de México están vendiendo más, sin embargo, existe una sobreoferta de producto Residencial Plus y pocas unidades habitacionales dirigidas al segmento Medio, donde se ubica el grueso de la población, por lo que habrá que desarrollar medidas para balancear la oferta y alinearla al mercado.

Por eso, 4S Real Estate, siendo pionero en Latinoamérica en el desarrollo de metodologías para el entendimiento de la demanda, presenta el Gran Reporte de Verticalización 2022, que recopila los principales indicadores para entender la evolución de la vivienda vertical en México y así apoyar la reflexión sobre este mercado para una mejor toma de decisiones y desarrollo de producto inmobiliario.



ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN.
¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

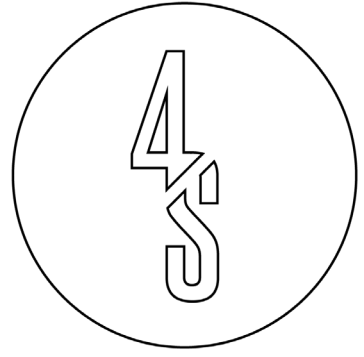
2 DINÁMICA GENERAL, CICLO DE
MERCADO Y VISIÓN DE LA DEMANDA

3 TENDENCIAS.
HACIA DÓNDE VAMOS

¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

CAMBIO GENERACIONAL

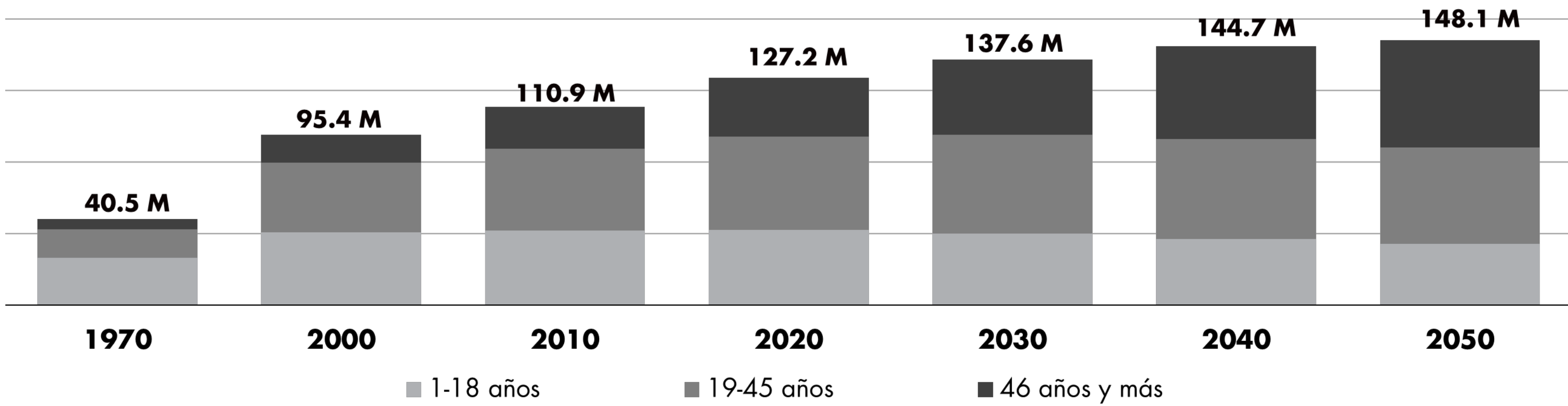
GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



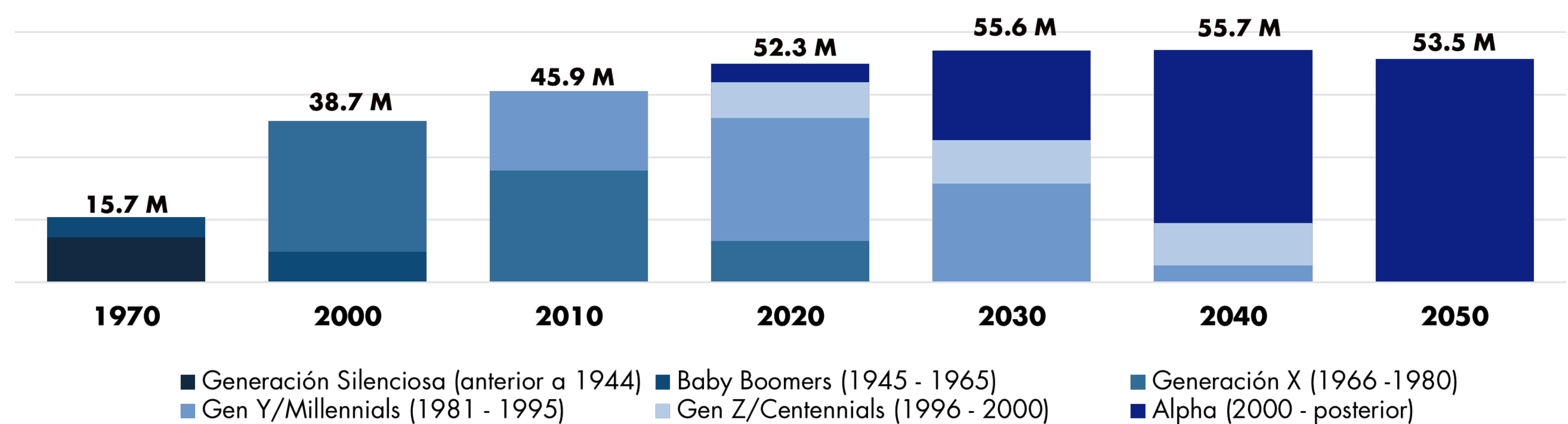
CRECIMIENTO POBLACIONAL EN MÉXICO

DINÁMICA DEL CRECIMIENTO POBLACIONAL POR GENERACIÓN

CRECIMIENTO POBLACIONAL POR EDAD



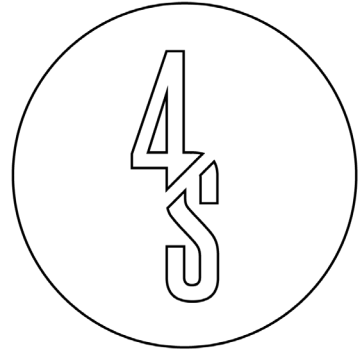
POBLACIÓN DE 19 A 45 AÑOS POR GENERACIONES / MERCADO POTENCIAL DE COMPRA DE VIVIENDA



El mercado potencial de compra de vivienda se encuentra en la edad de 19 a 45 años, donde se realiza la compra de primera vivienda, para los próximos años este mercado estará compuesto por los **MILLENNIALS, GENERACIÓN Z y ALPHA.**



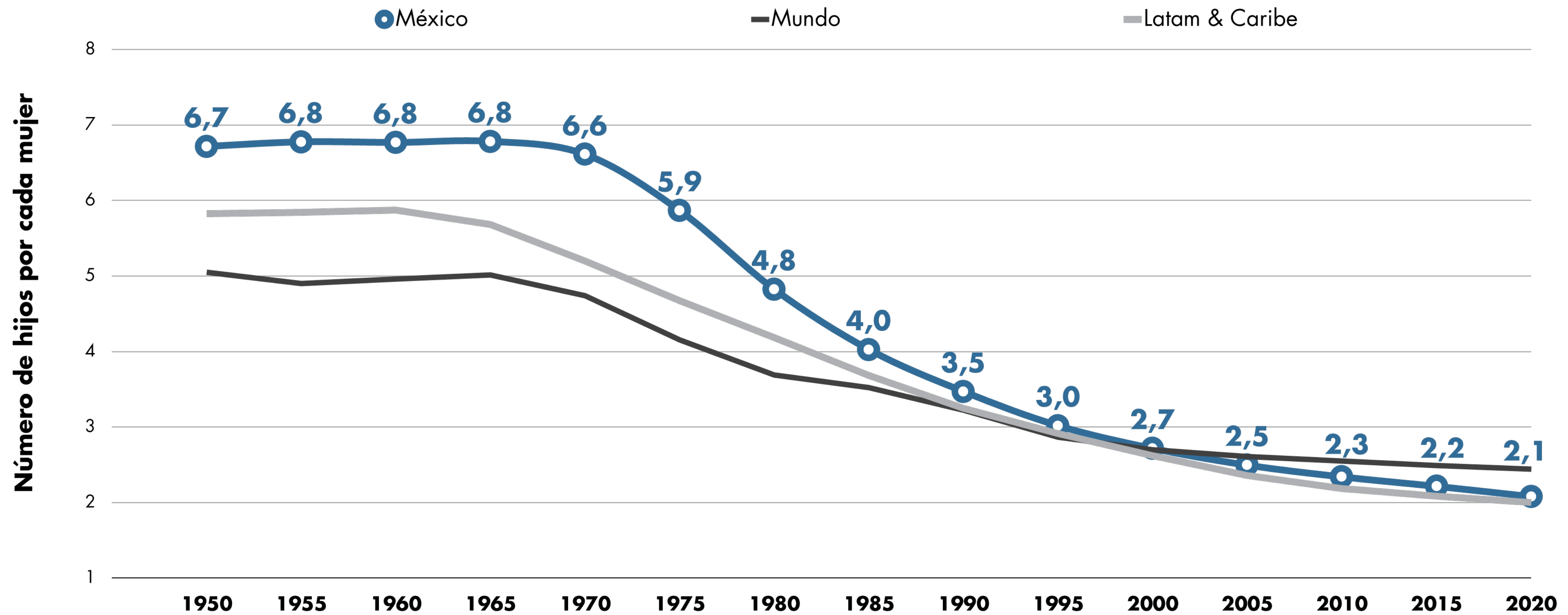
Notas:
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: INEGI Y CONAPO



CAMBIOS DEMOGRÁFICOS DEL MERCADO DE VIVIENDA

NÚMERO DE HIJOS POR MUJER 1950 - 2020

El mercado potencial de compra de vivienda se encuentra en la edad de 19 a 35 años, donde se realiza la compra de primera vivienda, para los próximos años este mercado estará compuesto por los **MILLENNIALS**, **GENERACIÓN Z** y **ALPHA**.

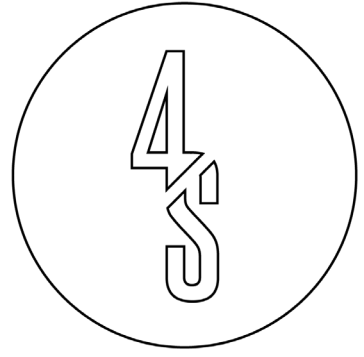


Fuente: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects: The 2019 Revision.

¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

DISMINUCIÓN DE DISTANCIAS

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



20-MINUTE NEIGHBORHOOD

INFRAESTRUCTURA CAMINABLE Y DE TRANSPORTE

LOS COSTOS DE VIVIENDA NO SE DEBEN ANALIZAR DE FORMA AISLADA A LA CALIDAD DE VIDA.

LAS NECESIDADES DIARIAS AJENAS AL TRABAJO DEBEN PODER SER SATISFECHAS **DENTRO DE 20 MINUTOS DE TRASLADO (CAMINANDO, EN BICICLETA O TRANSPORTE).**

ESTUDIOS MUESTRAN QUE SI LA VIVIENDA DE BAJO COSTO ESTÁ **FUERA DEL CENTRO Y LEJOS DE OPCIONES DE TRABAJO,** EXISTE EL RIESGO DE UNA ALTA TASA DE ABANDONO.

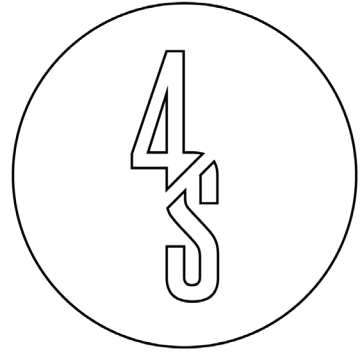


Fuente: World Economic Forum, Making Affordable Housing a Reality in Cities (2019). <https://www.weforum.org/whitepapers/making-affordable-housing-a-reality-in-cities>

¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

COSTO AMPLIAR MANCHA URBANA

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



EL COSTO DE LA CONGESTIÓN URBANA

COSTO DE CONGESTIÓN POR CIUDAD A 2030 CON EL MISMO NIVEL DE CONGESTIÓN DE 2019

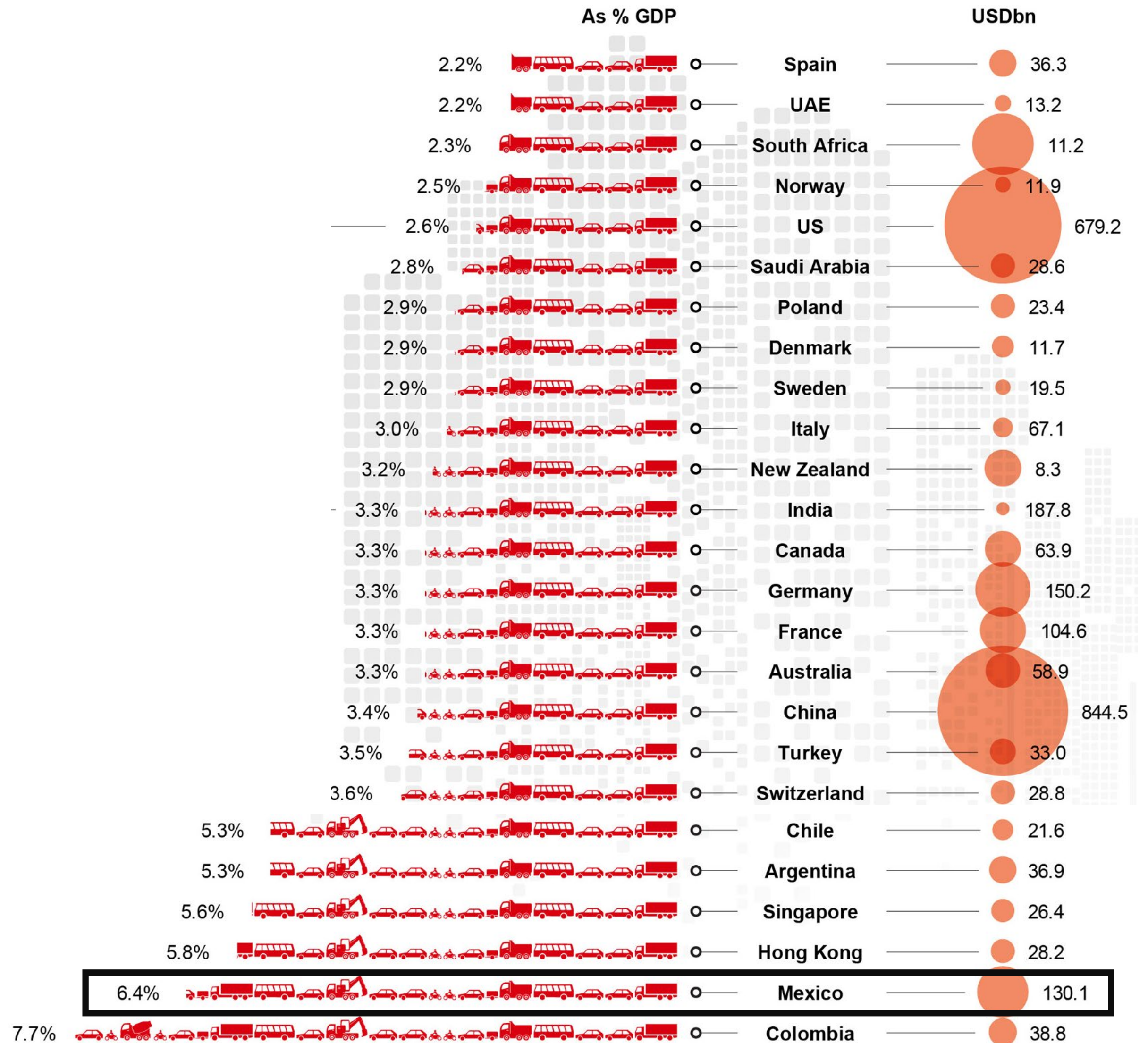
LOS TIEMPOS DE RETRASO EN LAS 50 CIUDADES MÁS GRANDES DEL MUNDO SON UN 40% MÁS ALTOS DE LO QUE DEBERÍAN SER.

LA GENTE PASA **CIENTOS DE HORAS AL AÑO** EN EMBOTELLAMIENTOS DE TRÁFICO.

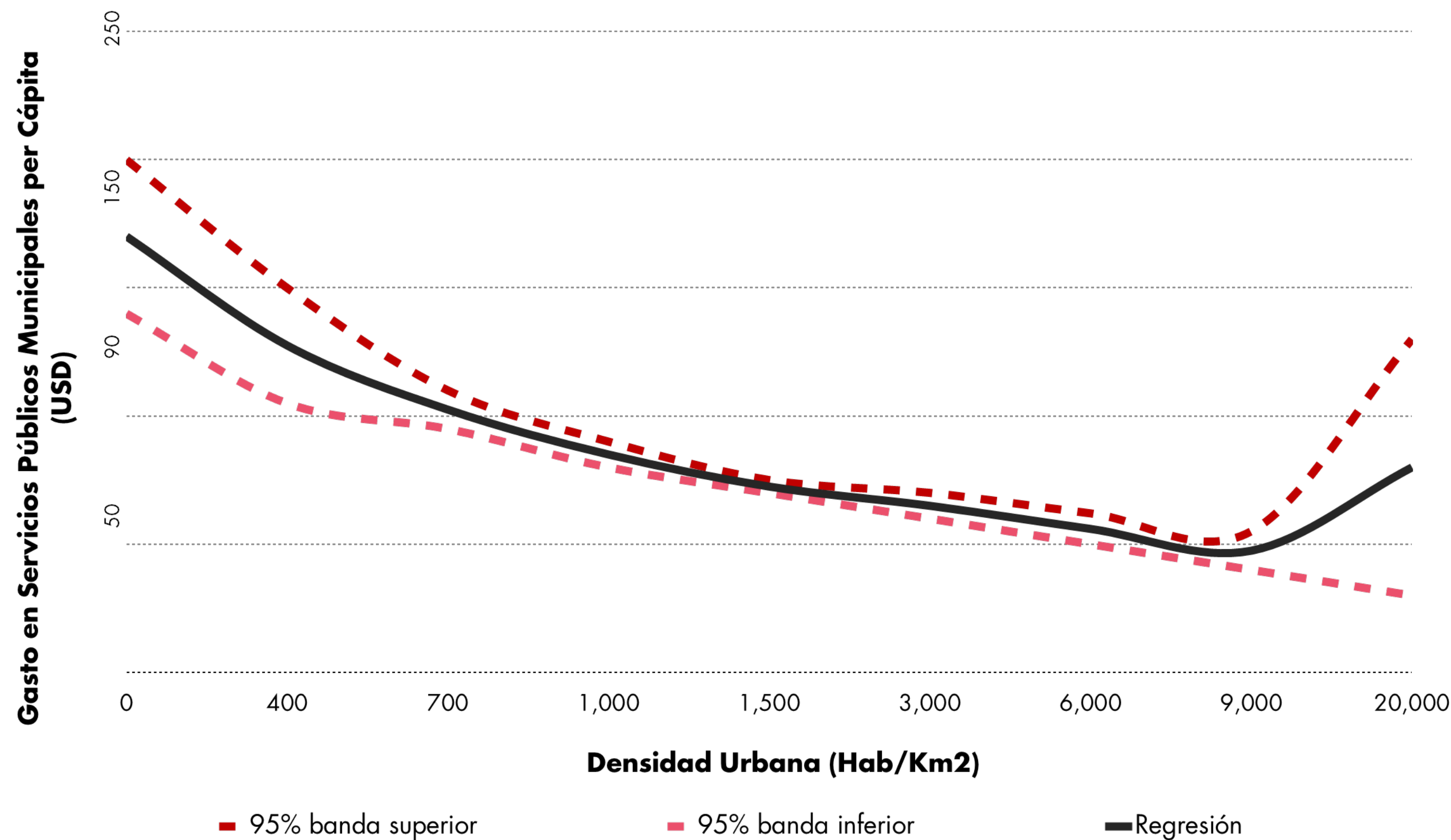
REDUCIR LAS HORAS PASADAS EN EL TRÁFICO EN UN 20% PUDIERA AUMENTAR 0.2 PUNTOS PORCENTUALES AL CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB A NIVEL MUNDIAL.

EN LA CIUDAD DE MÉXICO, EL COSTO DE LA CONGESTIÓN PROYECTADO A 2030 ASCIENDE A **6.4% DEL PIB.**

Fuente: HSBC Global Research, "Cutting congestion lifts growth" (2019). <https://www.mobilenews.hsbc.com/fr-fr/cutting-congestion-lifts-growth>



COBERTURA DE SERVICIOS MUNICIPALES DE ALTA CALIDAD PER CÁPITA POR DENSIDAD URBANA.



Fuente: Libertun de Duren, N., Guerrero C., R. (2015). Growing Resources for Growing Cities. Density and the Cost of Municipal Public Services in Brazil, Chile, Ecuador, and Mexico. Banco Interamericano de Desarrollo.

EL GASTO EN SERVICIOS PÚBLICOS PER CÁPITA DISMINUYE CON LA DENSIDAD DE LAS CIUDADES

DENSIDAD URBANA EN MUNICIPIOS SELECTOS

MUNICIPIO	DENSIDAD DE POBLACIÓN URBANA (POB/KM2)
BRASIL	
São Paulo	11,047
Rio de Janeiro	10,928
Belém	8,984
Brasilia	3544
CHILE	
Santiago	8,681
Valparaíso	6,686
Viña del Mar	6,025
Concepción	4,871
ECUADOR	
Guayaquil	7,082
Cuenca	4,395
Quito	4,059
Ambato	3,340
MÉXICO	
Benito Juárez (CDMX)	13,221
Guadalajara	10,445
Puebla	8,983
Monterrey	7,678

¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

CAMBIOS EN LA DEMANDA

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



CAMBIOS EN LA DEMANDA

Con base en los estudios de mercado de 4S Real Estate se ha identificado que las preferencias de los compradores de vivienda están evolucionando, inclinándose claramente hacia la vivienda vertical como principal opción de compra. Dicho crecimiento exponencial se atribuye a tres factores principales:

- 1.** Mayor proporción de comprador Millennial vs Generación X.
- 2.** Valoración creciente a productos que ofrezcan cercanía a servicios, centros de trabajo y lugares de entretenimiento.
- 3.** Mayor interés en amenidades y usos mixtos que sean afines al estilo de vida.



¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

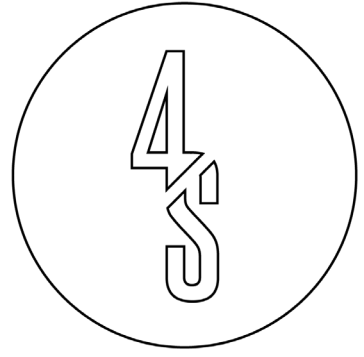
GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



EL COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022 | **THE INNSIGHTS**

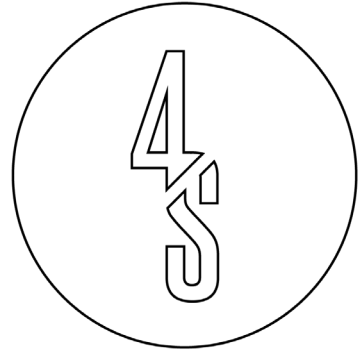
REGULACIONES ESPECIALES QUE INCREMENTAN LAS DENSIDADES MÁXIMAS LE PERMITEN AL DESARROLLADOR HACER MÁS UNIDADES Y VENDERLAS A UN MENOR PRECIO, **INCREMENTANDO EL INGRESO TOTAL DEL PROYECTO Y DISMINUYENDO EL COSTO RELATIVO DE LA TIERRA.**



EL COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

COSTO DEL TERRENO VS INGRESO TOTAL ESTIMADO

	DENSIDAD: 200 UNIDADES X HECTÁREA	DENSIDAD: 1,000 UNIDADES X HECTÁREA
Mismo terreno, en dos zonas con regulaciones distintas de densidad	<p>2,000 M² 10 m 200 m</p>	<p>2,000 M² 10 m 200 m</p>
Precio por m² Precio del terreno	\$500 USD / M2 \$1,000,000 USD	\$1,000 USD / M2 \$2,000,000 USD <small>Ubicación más céntrica de mayor costo</small>
Total de unidades Precio de venta	40 unidades \$250,000 USD	200 unidades \$150,000 USD <small>Al tener más unidades, se pueden vender más barato</small>
Ingreso total est. Inversión en terreno	\$10,000,000 USD 10%	\$30,000,000 USD 6.7% <small>Aunque el mismo terreno costó el doble, sólo representa el 6.7% de los ingresos totales del proyecto</small>



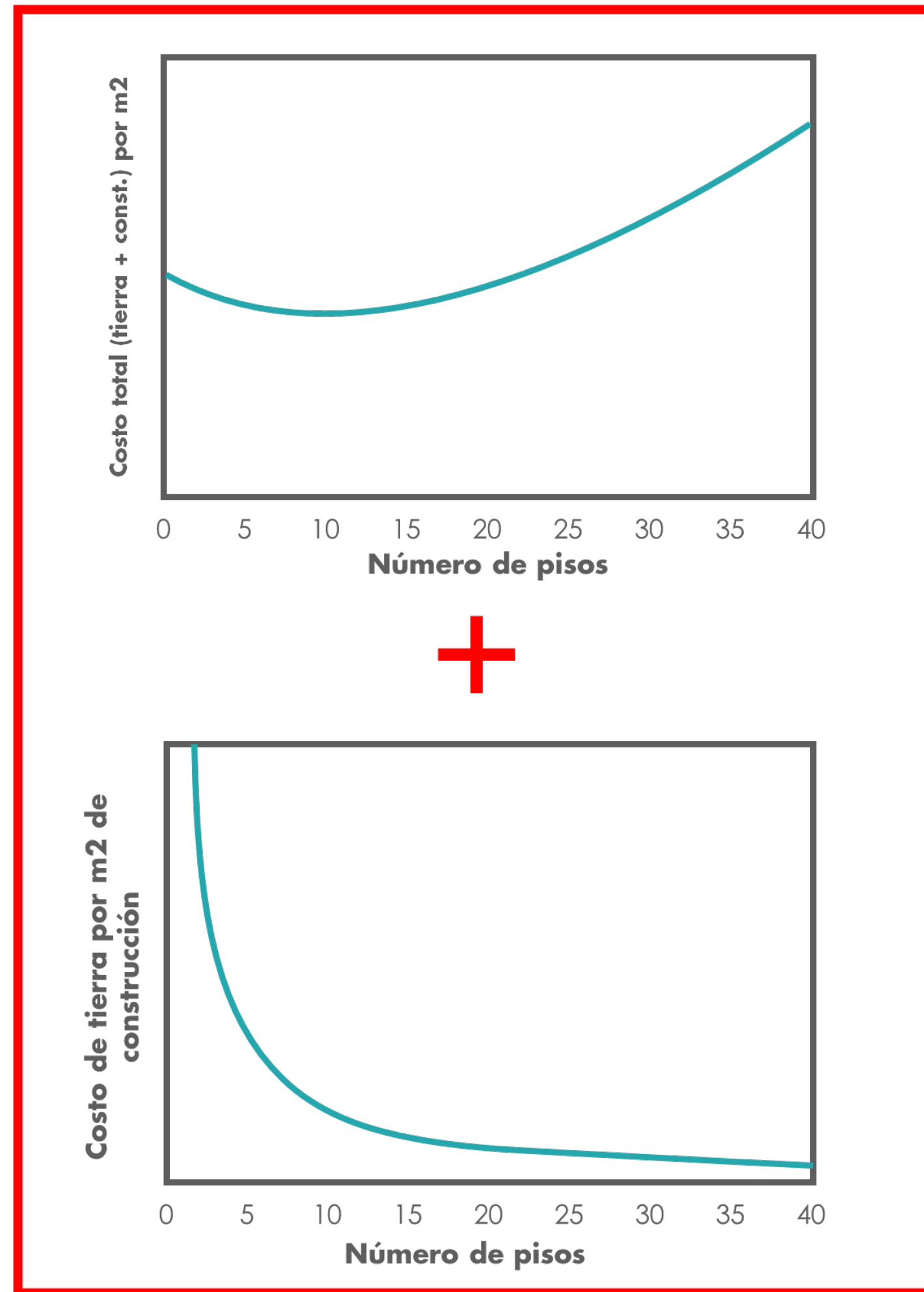
EL COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

COSTO DE TIERRA + COSTO DE CONSTRUCCIÓN POR NÚMERO DE PISOS

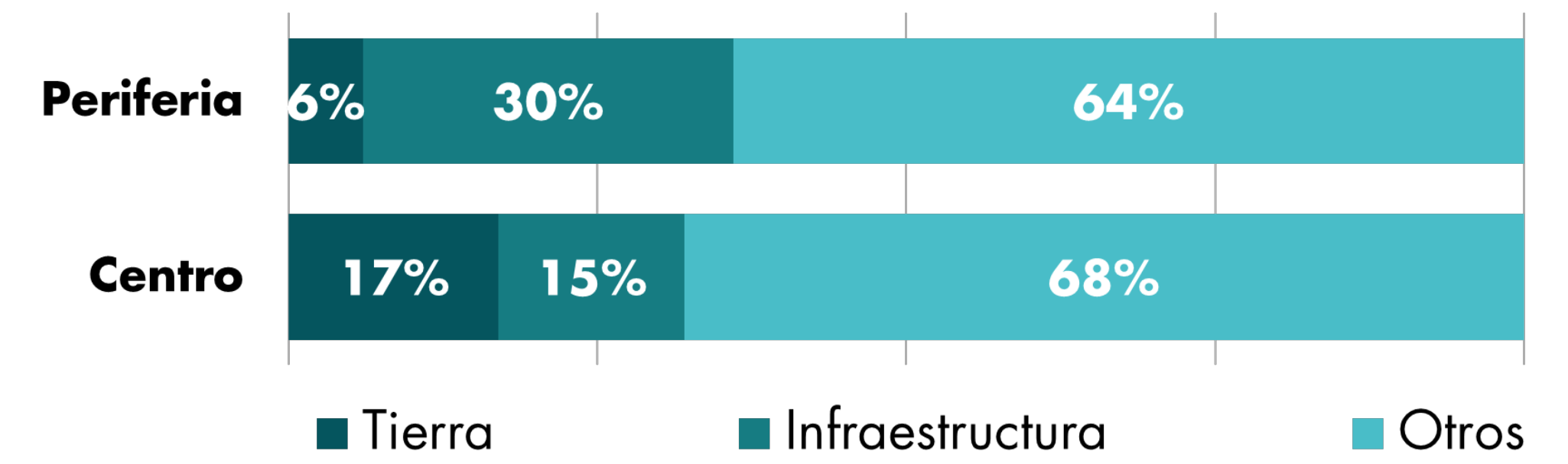
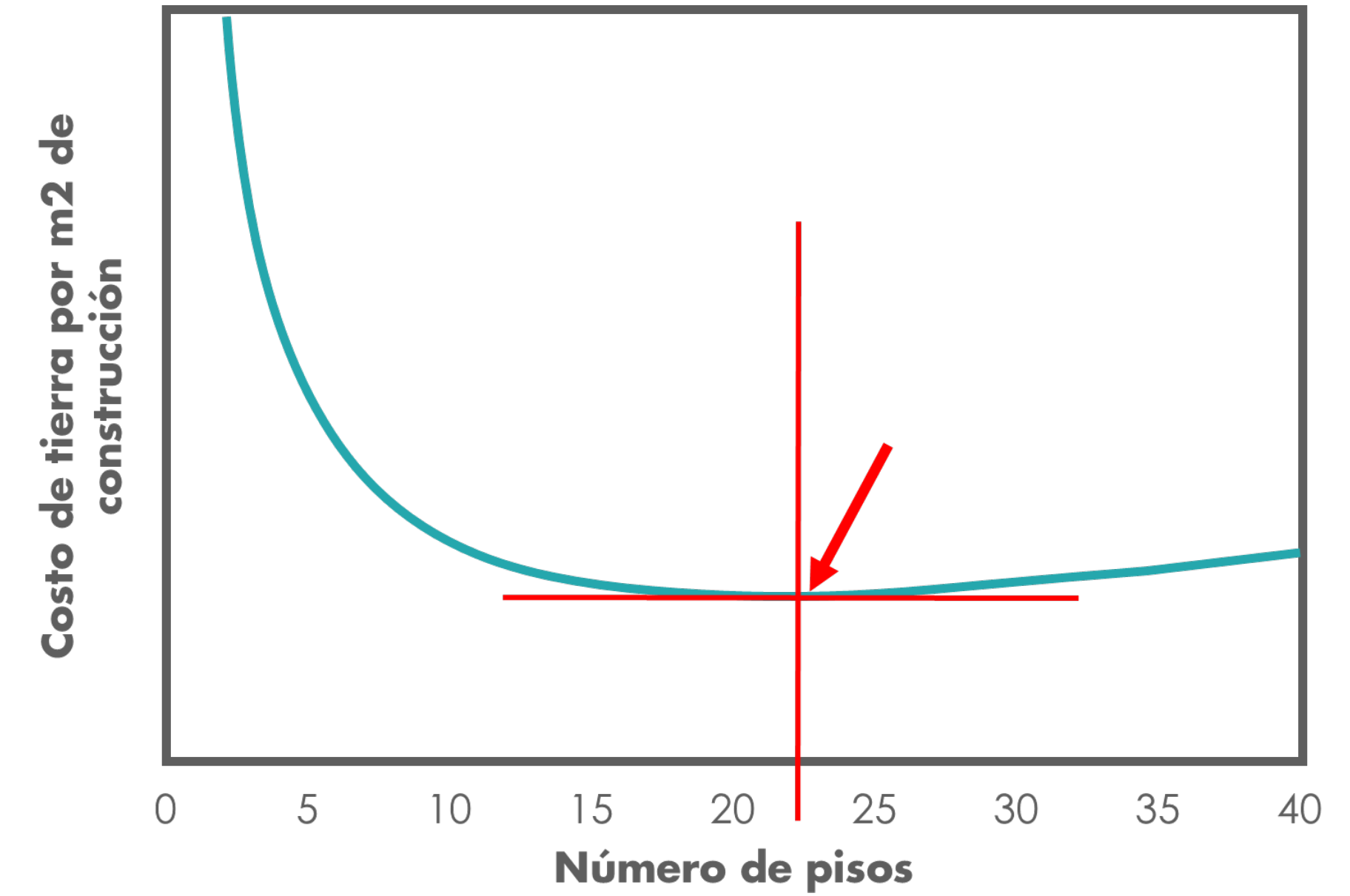
Si bien el costo de la tierra cerca del centro económico de las ciudades es más alto que en la periferia, al tener permitidas densidades y alturas mayores, el costo total de tierra + construcción se reduce al aumentar el número de pisos.

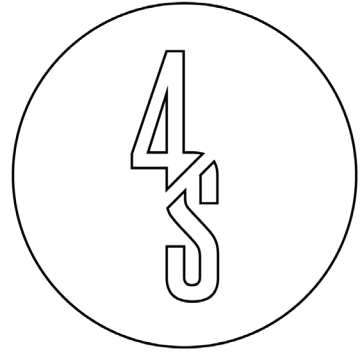


Fuente:
Bertaud, A., 2010. Land Markets, Government Interventions and Housing Affordability.[Online] / Duren, N. L. de, 2017. Why There? Developers' Rationale for Building Social Housing in the Urban Periphery in Latin America.[Online]



=





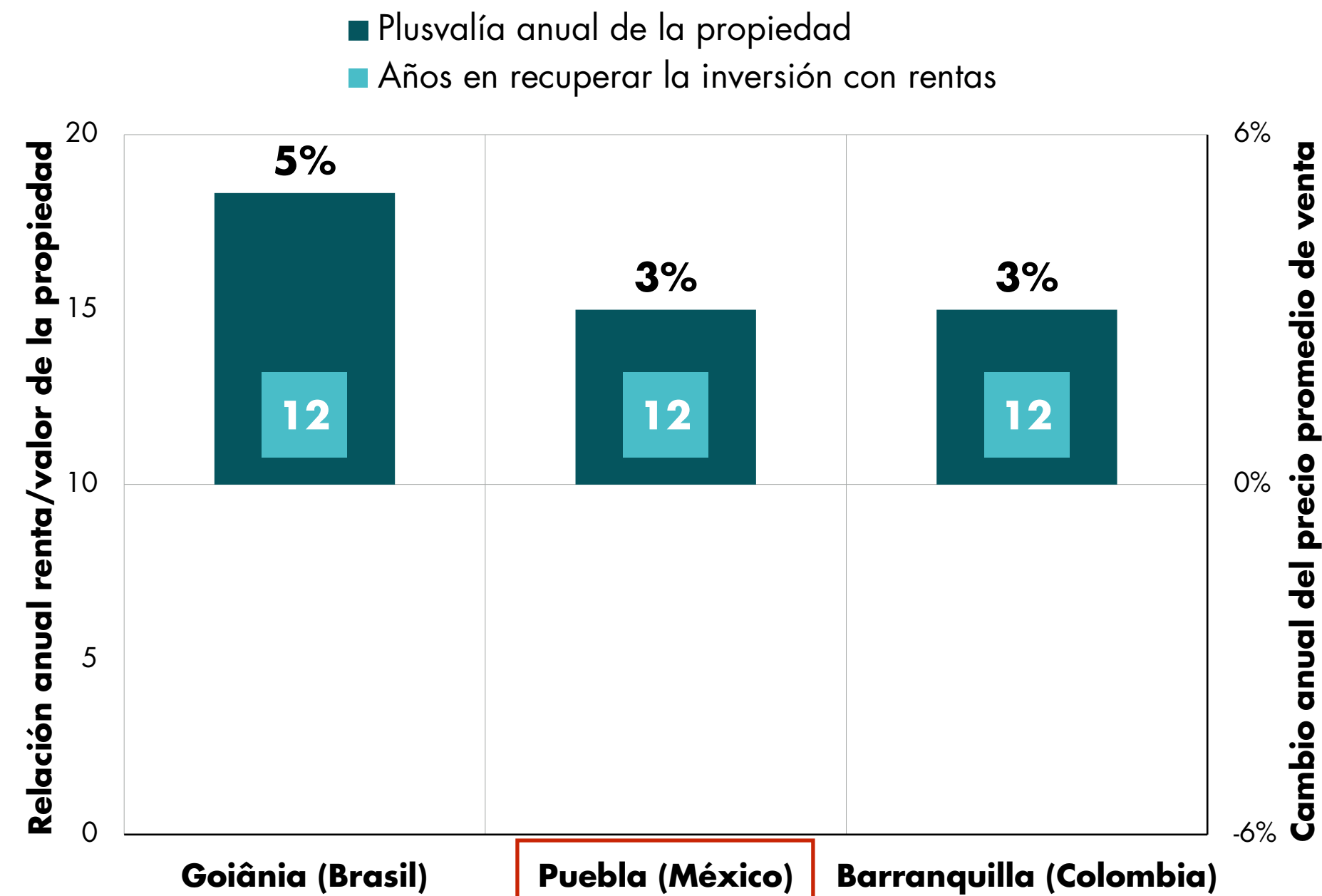
LA VIVIENDA SOCIAL EN LATINOAMÉRICA

LA PERIFERIA DE LAS CIUDADES

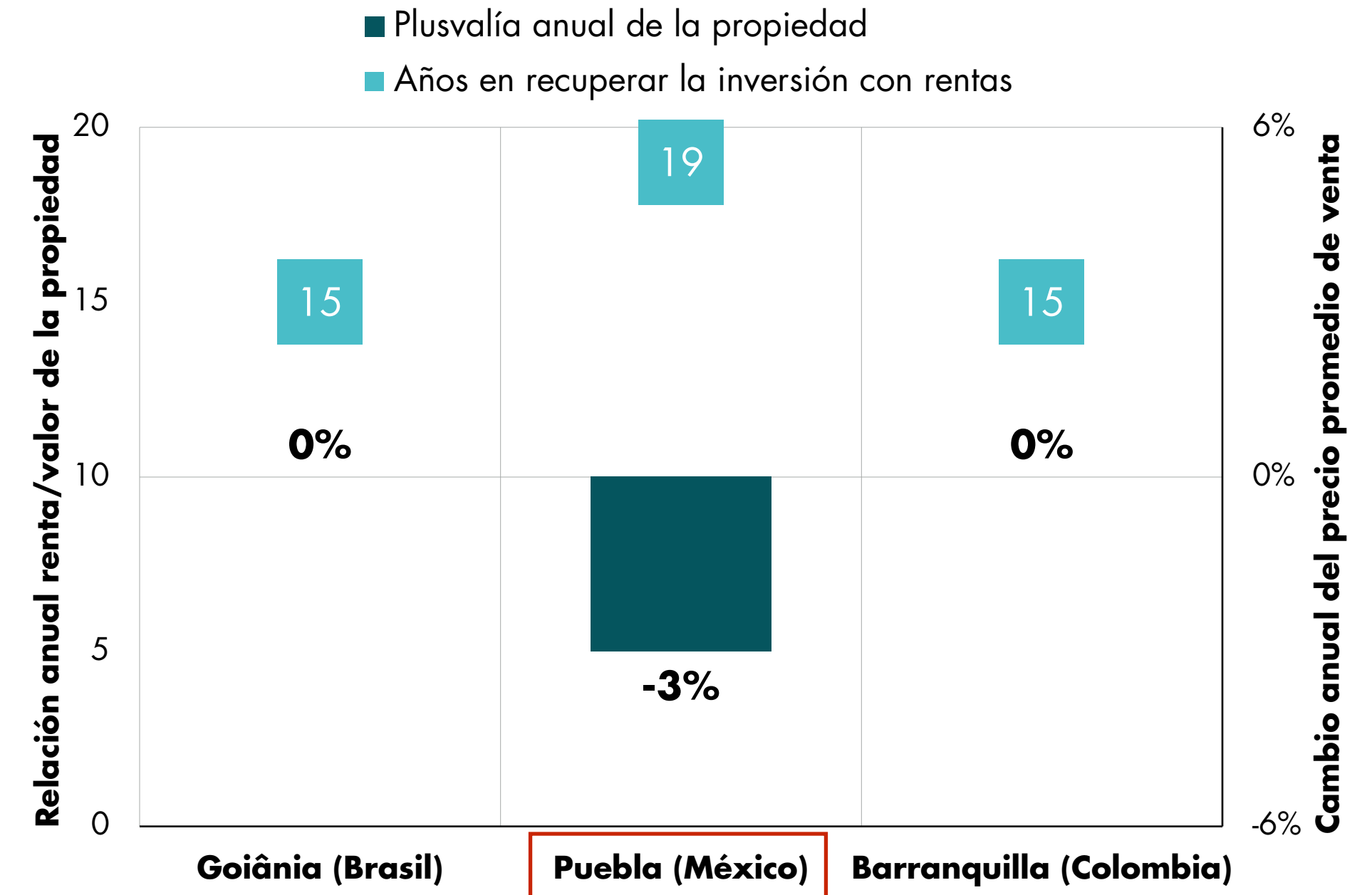
Dependiendo de la dinámica de la ciudad, es posible que las propiedades en la periferia no solo no ganen plusvalía, sino incluso pudieran perderla. Además, el tiempo que se necesita para recuperar la inversión mediante rentas aumenta en la periferia.

Por ejemplo, en la periferia de Puebla vemos que tomaría 19 años en recuperar el valor de la propiedad con rentas, y dicha propiedad tendría una pérdida anual de 3% en su valor.

CENTRO DE LA CIUDAD



PERIFERIA DE LA CIUDAD



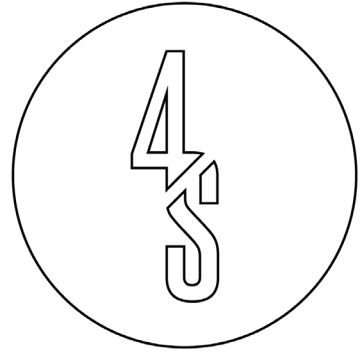
Fuente: Libertun de Duren, N. (2017). La carga de la vivienda de interés social: comparación entre hogares de la periferia y del centro en ciudades de Brasil, Colombia y México. Banco Interamericano de Desarrollo.

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN.
¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

2 DINÁMICA GENERAL, CICLO DE
MERCADO Y VISIÓN DE LA DEMANDA

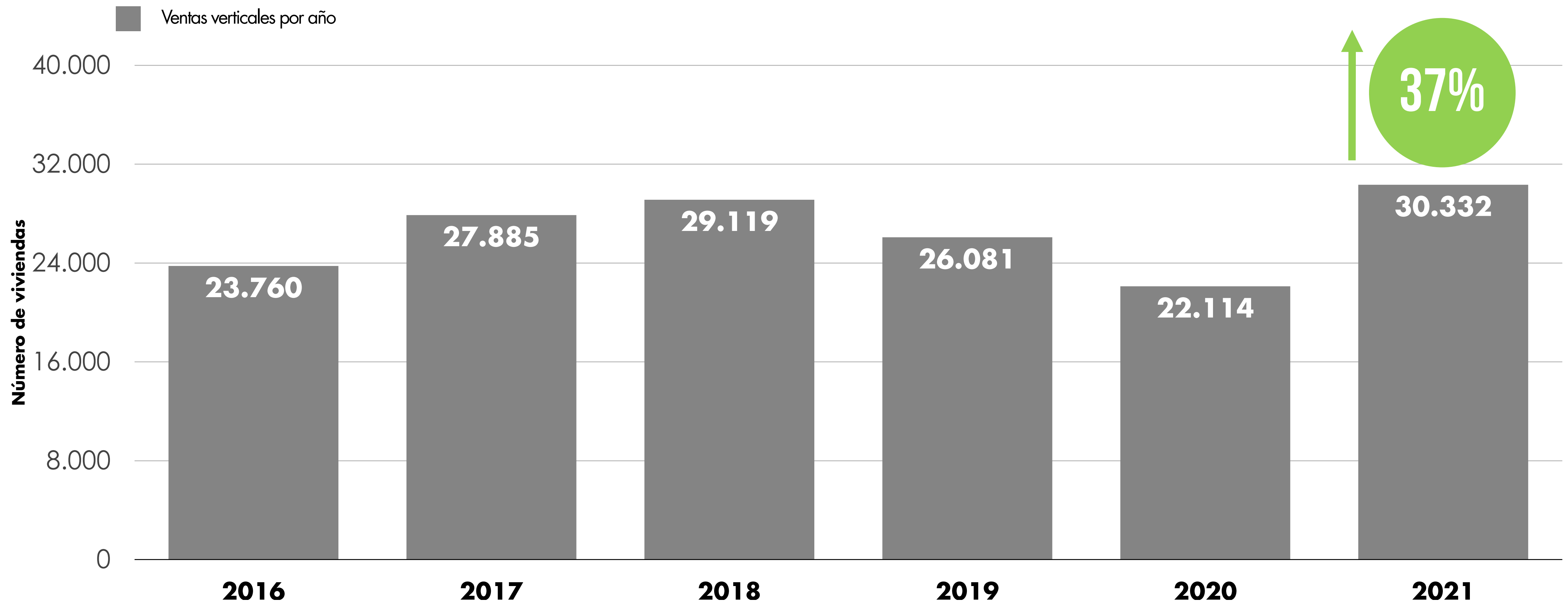
3 TENDENCIAS.
HACIA DÓNDE VAMOS



DINÁMICA DE VENTAS DE VIVIENDA VERTICAL A NIVEL NACIONAL

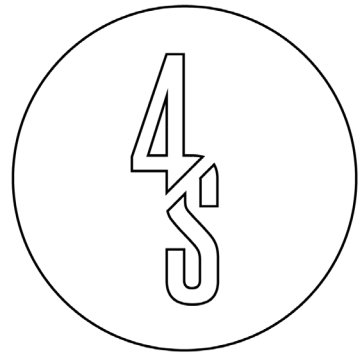
VENTAS ANUALES DE PRODUCTO VERTICAL 2016 - 2021

LAS VENTAS DE PRODUCTOS VERTICALES A NIVEL NACIONAL CONSIDERAN AQUELLAS UNIDADES DE LOS SEGMENTOS **MEDIO**, **RESIDENCIAL**, **RESIDENCIAL PLUS**, **PREMIUM** Y **PREMIUM PLUS**.



UN CLARO INDICADOR DEL **DINAMISMO** DE UN MERCADO INMOBILIARIO ES LA **CANTIDAD DE UNIDADES VENDIDAS** DURANTE EL AÑO, EN ESTE CASO, DEPARTAMENTOS. CON EL FIN DE BRINDAR UN PANORAMA DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN LAS DIVERSAS CIUDADES ANALIZADAS, PRESENTAMOS EL **TOTAL DE UNIDADES COLOCADAS** DURANTE LOS AÑOS 2020 Y 2021 PARA LOS SEGMENTOS MEDIO EN ADELANTE.





COMPARATIVA DE VENTAS ACUMULADAS AL CIERRE DE 2020 - 2021

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2021

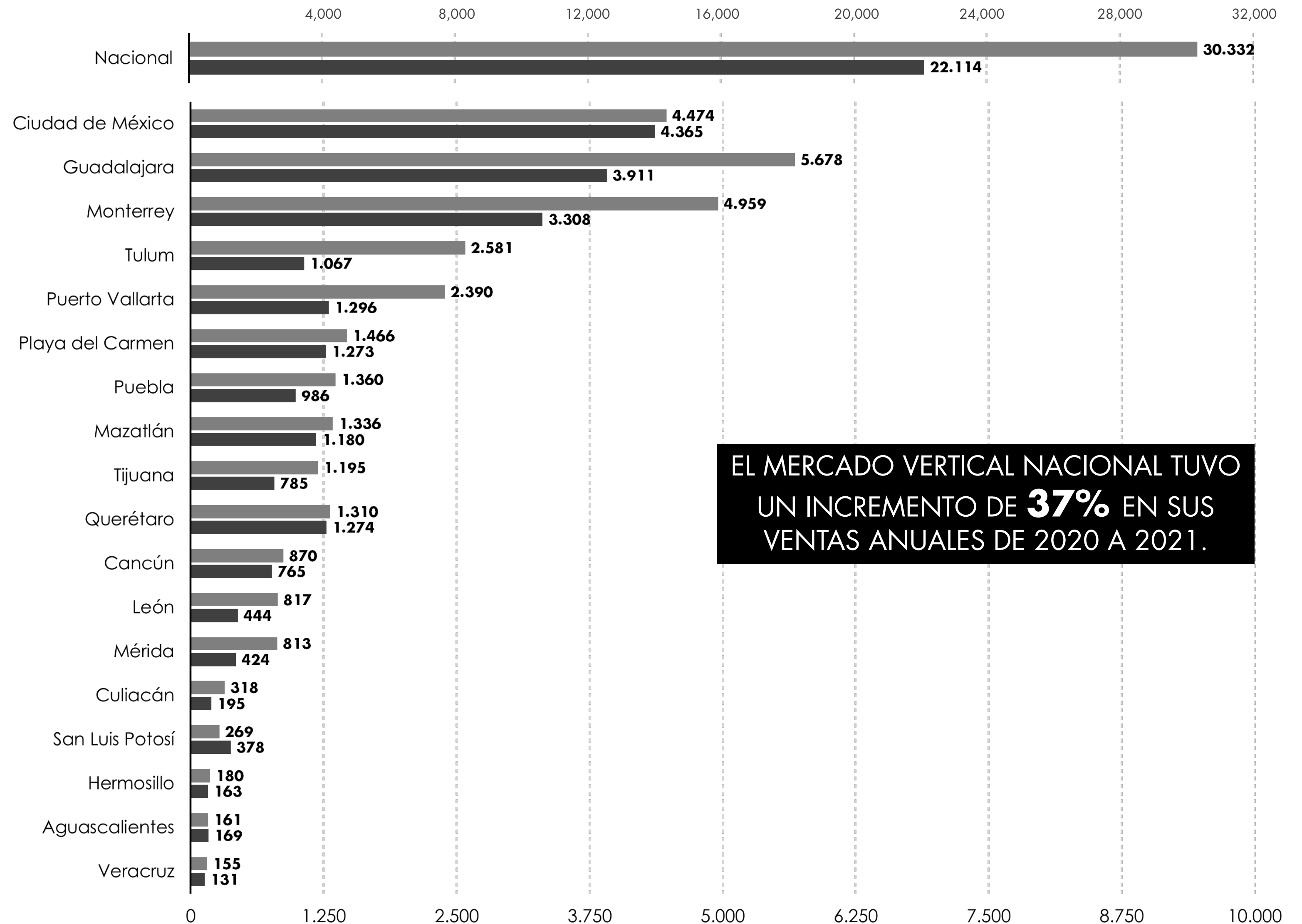
Aquí podemos ver que el mercado vertical a nivel nacional recuperó sus ventas en 37% de 2020 a 2021, superando incluso las ventas de 2019. Ciudades como Monterrey y Guadalajara presentaron crecimientos en sus ventas de 45% y 50% respectivamente, mientras que Cd. de México tuvo un incremento del 2%.

Ciudades como Tulum y Puerto Vallarta también presentaron crecimientos importantes de 142% y 84% respectivamente, mientras que Mérida y León aumentaron sus ventas en 92% y 84% de 2020 a 2021.

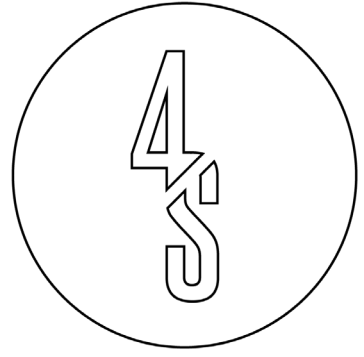


■ Ventas durante 2021 ■ Ventas durante 2020

*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre de 2020 - 2021.



EL MERCADO VERTICAL NACIONAL TUVO UN INCREMENTO DE **37%** EN SUS VENTAS ANUALES DE 2020 A 2021.



DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR SEGMENTO 2020 VS 2021

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2021

A comparar las ventas por segmento de 2021 respecto a 2020, podemos ver que a nivel nacional hubo una pequeña recuperación de los segmentos Residencial Plus y Premium, mientras que el segmento Residencial disminuyó su contribución marginalmente.

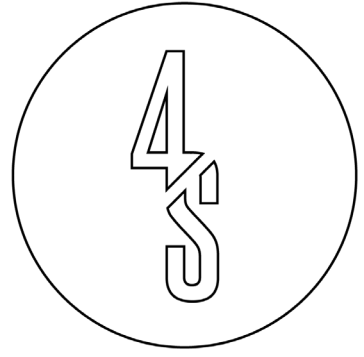
Este comportamiento varía de una ciudad a otra, con ciudades como Culiacán, San Luis Potosí, Hermosillo y Aguascalientes que tuvieron un crecimiento importante en la participación del segmento Residencial, y ciudades como Querétaro, Cancún, León y Mérida que lo presentan en Residencial Plus.



*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales.

	DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR SEGMENTO EN 2020				
	MEDIO	RESIDENCIAL	RESIDENCIAL PLUS	PREMIUM	PREMIUM PLUS
CDMX	1%	34%	41%	20%	4%
Guadalajara	7%	39%	43%	12%	-
Monterrey	8%	45%	39%	7%	2%
Tulum	-	22%	57%	21%	-
Puerto Vallarta	15%	5%	53%	24%	3%
Playa del Carmen	20%	29%	36%	14%	-
Puebla	35%	39%	25%	2%	-
Mazatlán	5%	39%	52%	4%	-
Tijuana	2%	10%	85%	5%	-
Querétaro	21%	52%	22%	2%	-
Cancún	5%	44%	23%	21%	8%
León	23%	46%	24%	6%	-
Mérida	-	54%	44%	3%	-
Culiacán	12%	33%	54%	-	-
San Luis Potosí	15%	30%	55%	3%	-
Hermosillo	-	18%	82%	-	-
Aguascalientes	9%	51%	40%	-	-
Veracruz	1%	47%	51%	2%	-
	9%	36%	42%	12%	1%

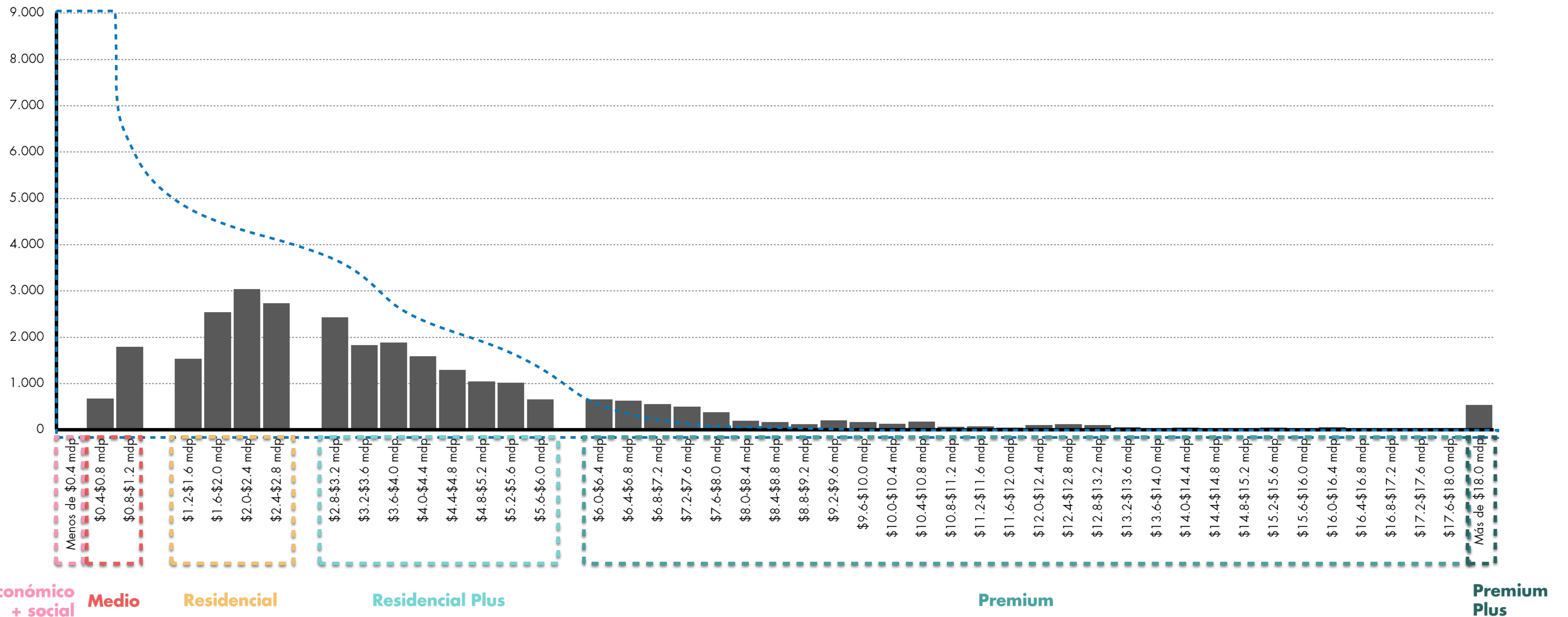
	DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR SEGMENTO EN 2021				
	MEDIO	RESIDENCIAL	RESIDENCIAL PLUS	PREMIUM	PREMIUM PLUS
	-	29%	38%	28%	6%
	11%	36%	47%	6%	-
	6%	45%	37%	9%	2%
	7%	16%	54%	23%	-
	11%	13%	39%	35%	1%
	9%	29%	50%	12%	1%
	40%	36%	20%	3%	-
	2%	39%	46%	13%	-
	-	15%	80%	5%	-
	26%	30%	40%	3%	-
	3%	41%	32%	17%	8%
	11%	48%	33%	8%	-
	-	50%	47%	3%	-
	14%	41%	46%	-	-
	41%	38%	20%	1%	-
	-	37%	63%	-	-
	-	68%	32%	-	-
	-	43%	55%	2%	-
	9%	33%	43%	14%	2%



DEMANDA DE VIVIENDA VS VENTAS VERTICALES A NIVEL NACIONAL

DEMANDA VS VENTAS NACIONALES DURANTE 2021

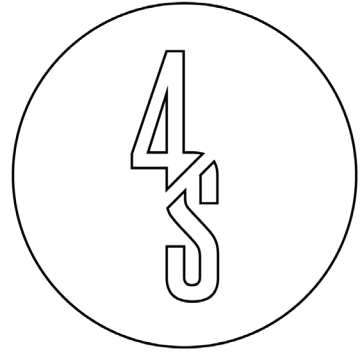
Durante 2021 hubo una recuperación en la demanda de vivienda vertical por debajo de los \$6.0 mdp. Se incrementó el GAP por debajo de los \$2.0 mdp, lo que nos indica que aún existe demanda insatisfecha de vivienda más asequible, pero también hubo una recuperación en la demanda de unidades entre \$2.0 y \$6.0 mdp, lo que se ve reflejado en el incremento de ventas de unidades de los segmentos **Residencial** y **Residencial Plus**.





ABSORCIÓN PROMEDIO DE UNIDADES POR PROYECTO POR SEGMENTO

UNA DE LAS MEDIDAS DEL **ÉXITO** DE UN PROYECTO INMOBILIARIO ES SU **RITMO DE VENTAS**, EL CUÁL SE REPRESENTA CON EL PARÁMETRO DE ABSORCIÓN PROMEDIO QUE NOS INDICA CUÁNTAS UNIDADES MENSUALES COLOCA EL PROYECTO EN PROMEDIO DURANTE SU TIEMPO EN EL MERCADO. PODEMOS EXTENDER ESTA RÚBRICA HACIA LAS CIUDADES ANALIZADAS EN ESTE REPORTE.

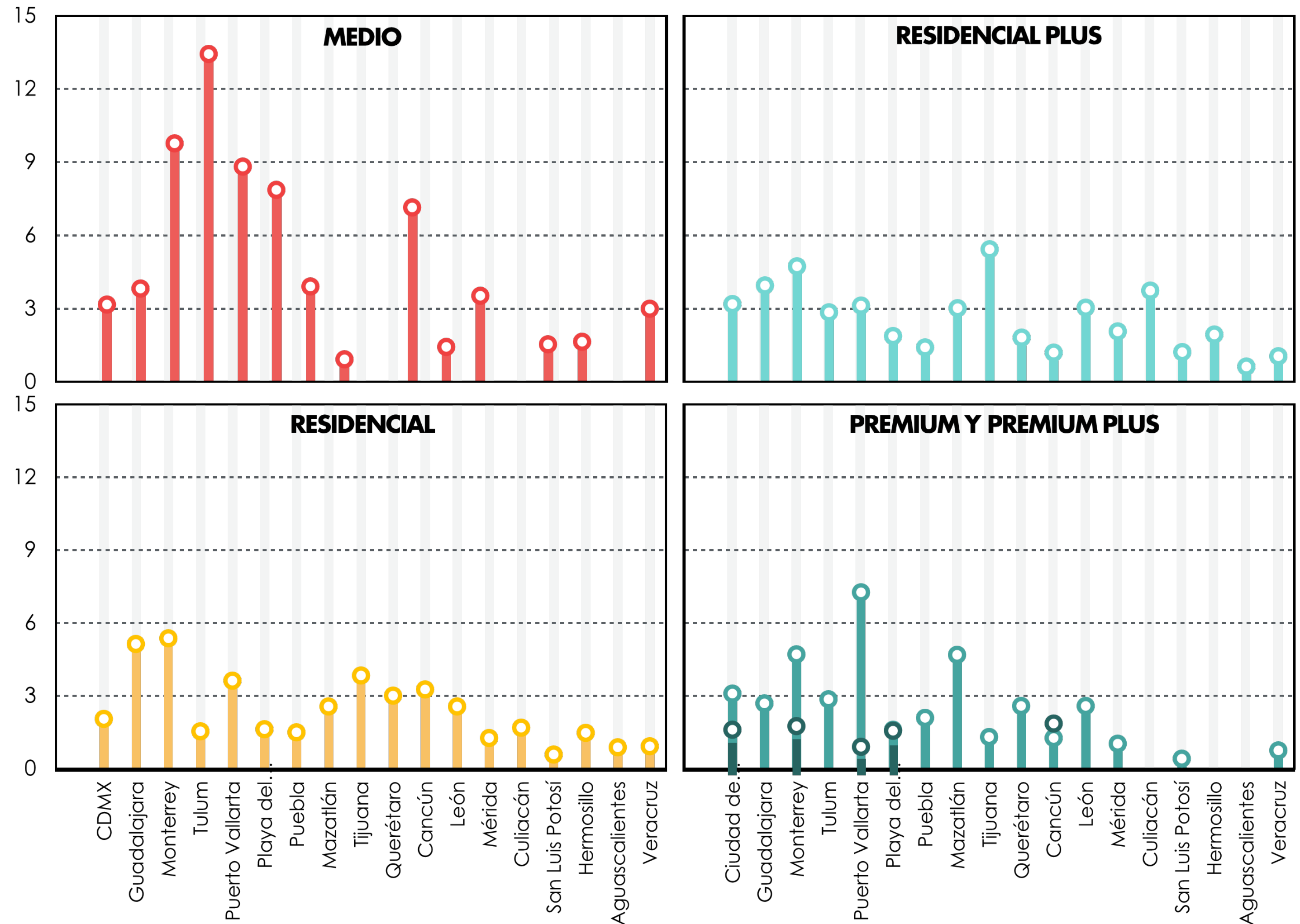


ABSORCIÓN PROMEDIO DE UNIDADES POR PROYECTO POR SEGMENTO

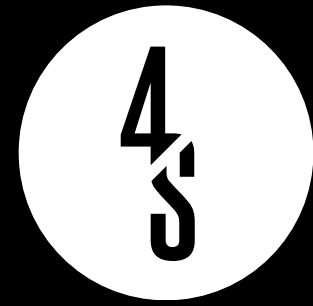
CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2021

Aquí presentamos la absorción promedio por proyecto durante 2021 de cada segmento para las 18 ciudades estudiadas. En general la absorción promedio por proyecto disminuye a medida que subimos del segmento Residencial hasta Premium Plus. La absorción promedio del segmento Medio es relativamente baja en todas las ciudades dado que el segmento está sub-ofertado.

- Medio (0.5 mdp a 1.1 mdp)
- Residencial (1.2mdp a 2.7mdp)
- Residencial Plus (2.8 mdp a 6 mdp)
- Premium (6 mdp a 18 mdp)
- Premium Plus (+18 mdp)



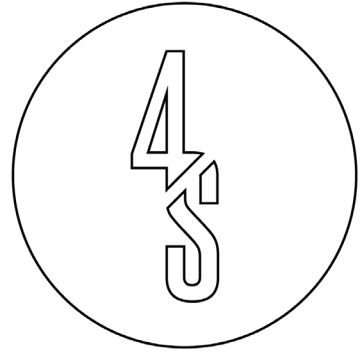
*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre 2021. Participación de segmentos calculado por número de unidades totales dentro de un proyecto del segmento.



MESES DE INVENTARIO Y PROYECTOS ACTIVOS POR SEGMENTO

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022 | **THE INNSIGHTS**

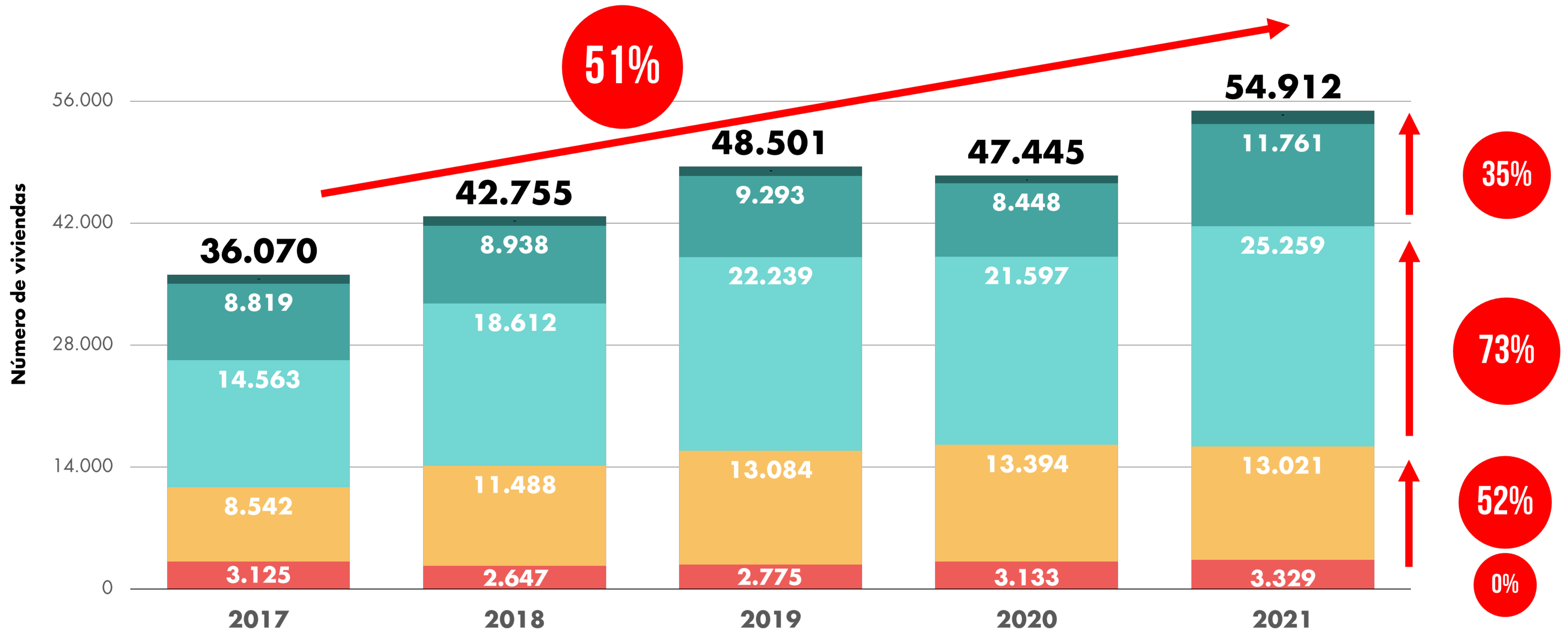
UNA DE LAS MEDIDAS DE **QUÉ TAN DINÁMICO ES UN PROYECTO INMOBILIARIO** ES LA **CANTIDAD DE MESES QUE LE QUEDAN DE INVENTARIO** PARA CADA SEGMENTO, LOS CUALES REPRESENTAN LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE EL INVENTARIO RESTANTE DEL SEGMENTO Y LAS VENTAS QUE TUVO DURANTE EL AÑO 2021. ESTA RÚBRICA PUEDE EXTENDERSE A LAS CIUDADES ANALIZADAS EN ESTE REPORTE PARA TENER UN PANORAMA DE LA SITUACIÓN DE SUS MERCADOS. MOSTRAMOS TAMBIÉN LA CANTIDAD DE PROYECTOS ACTIVOS POR SEGMENTO PARA CADA CIUDAD.

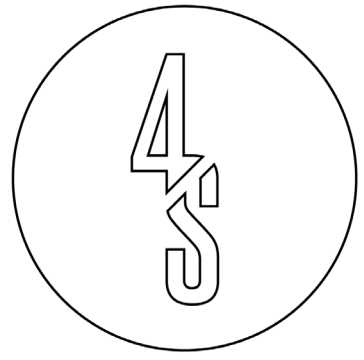


DINÁMICA DEL INVENTARIO DE VIVIENDA VERTICAL A NIVEL NACIONAL 2017-2021

CRECIMIENTO ACELERADO DEL INVENTARIO

Podemos ver que mientras el inventario del segmento **MEDIO** se ha mantenido prácticamente igual en los últimos 5 años, los segmentos **RESIDENCIAL** y **RESIDENCIAL PLUS** han incrementado su inventario en **52%** y **73%** respectivamente de 2017 a 2021.



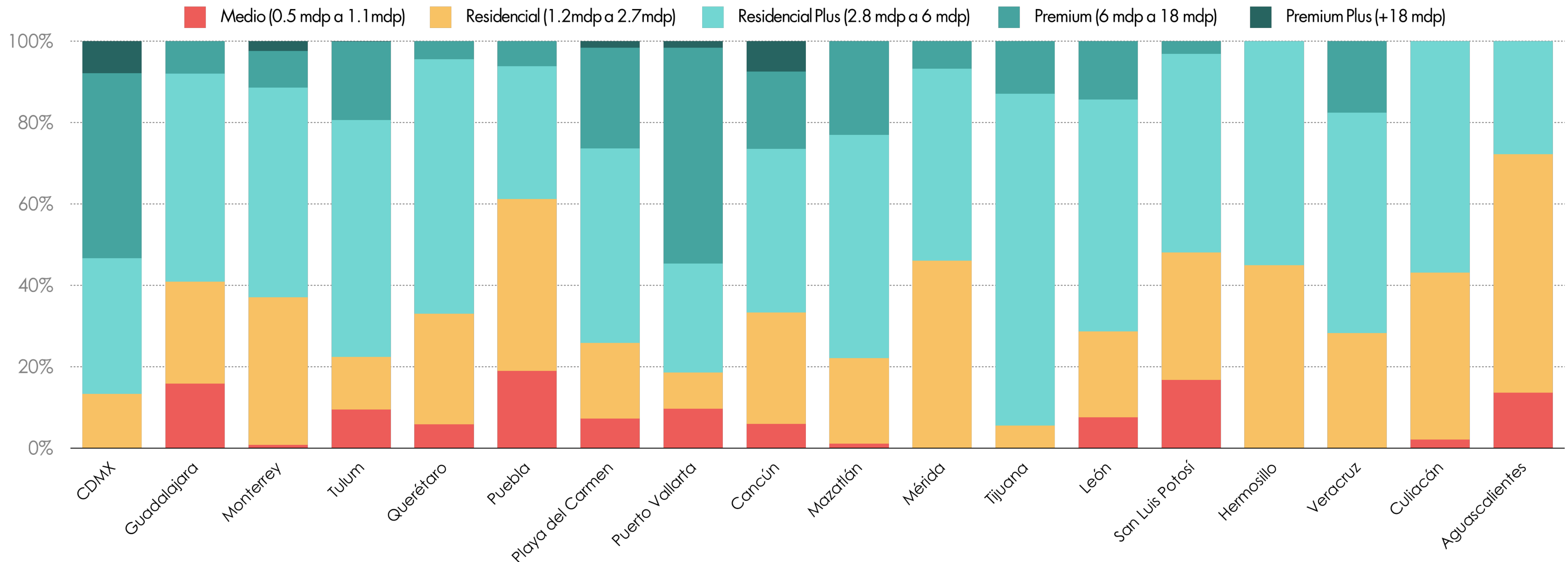


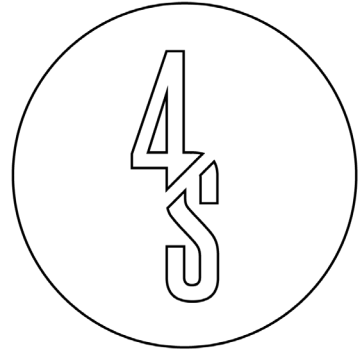
DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DISPONIBLE POR SEGMENTO

CIUDADES ORDENADAS POR UNIDADES DISPONIBLES

Cada ciudad presenta una composición distinta de su inventario disponible. Podemos ver que la mayoría de las ciudades tiene la mayor porción de su inventario en los segmentos Residencial Plus y, en segundo lugar, Residencial, a excepción de la Ciudad de México y ciudades con una fuerte orientación turística como Puerto Vallarta y Riviera Maya, las cuales tienen su principal componente de oferta en los segmentos **RESIDENCIAL PLUS** y **PREMIUM**.

Asimismo, vemos que salvo Puebla, Guadalajara, San Luis Potosí y Aguascalientes, todas las ciudades cuentan con menos del 10% de inventario en el segmento Medio, e incluso 5 de ellas no tienen inventario en ese segmento. A grandes rasgos podemos ver que la pirámide invertida de inventario, ya que en lugar de existir más unidades disponibles en los segmentos Medio y Residencial, el 70% del inventario total se concentra en los segmentos **RESIDENCIAL PLUS**, **PREMIUM** y **PREMIUM PLUS**.

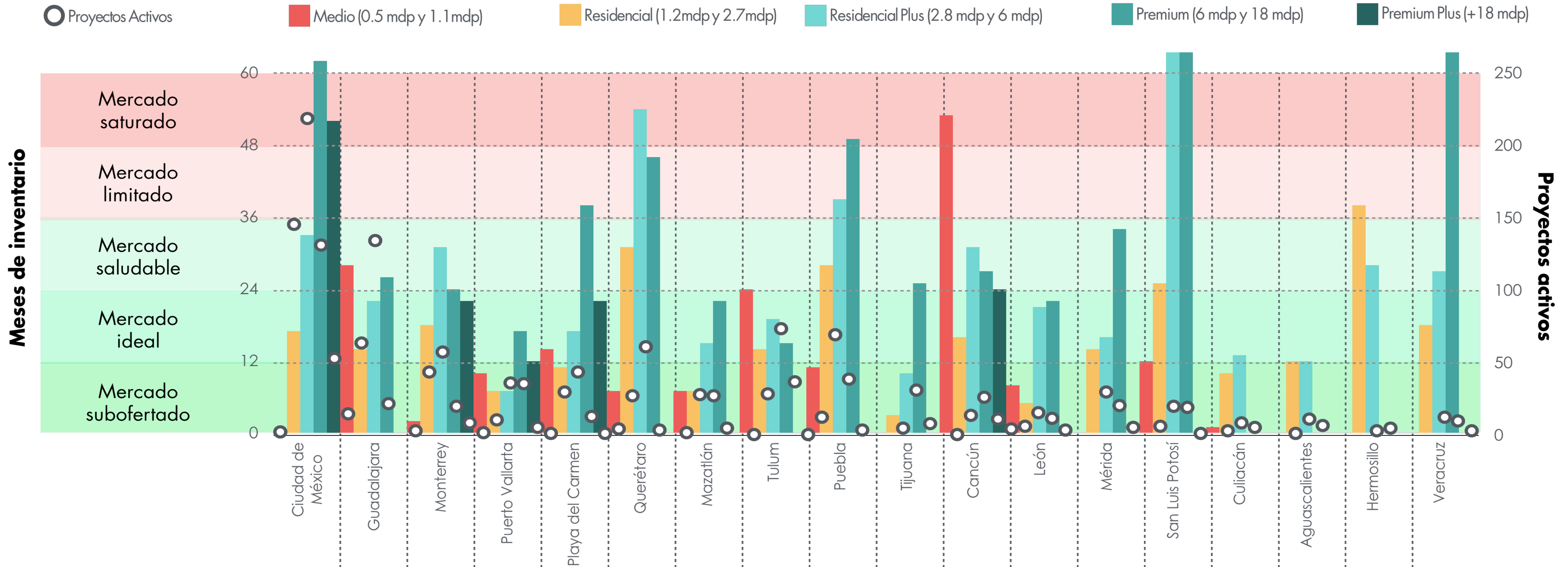




MESES DE INVENTARIO Y PROYECTOS ACTIVOS POR SEGMENTO

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2021

Al tomar en cuenta ambos parámetros podemos ver que, por ejemplo, a pesar que Guadalajara tiene buen ritmo de colocación en Residencial Plus, las ventas están pulverizadas entre 215 proyectos activos, mientras que Monterrey presenta sólo 92 proyectos en comercialización en el mismo segmento. En el caso de Puebla, podemos apreciar que si bien su segmento Residencial tiene una absorción saludable, sus segmentos Res. Plus y Premium ya se encuentra muy limitados en absorción. En general el segmento Medio está subofertado.

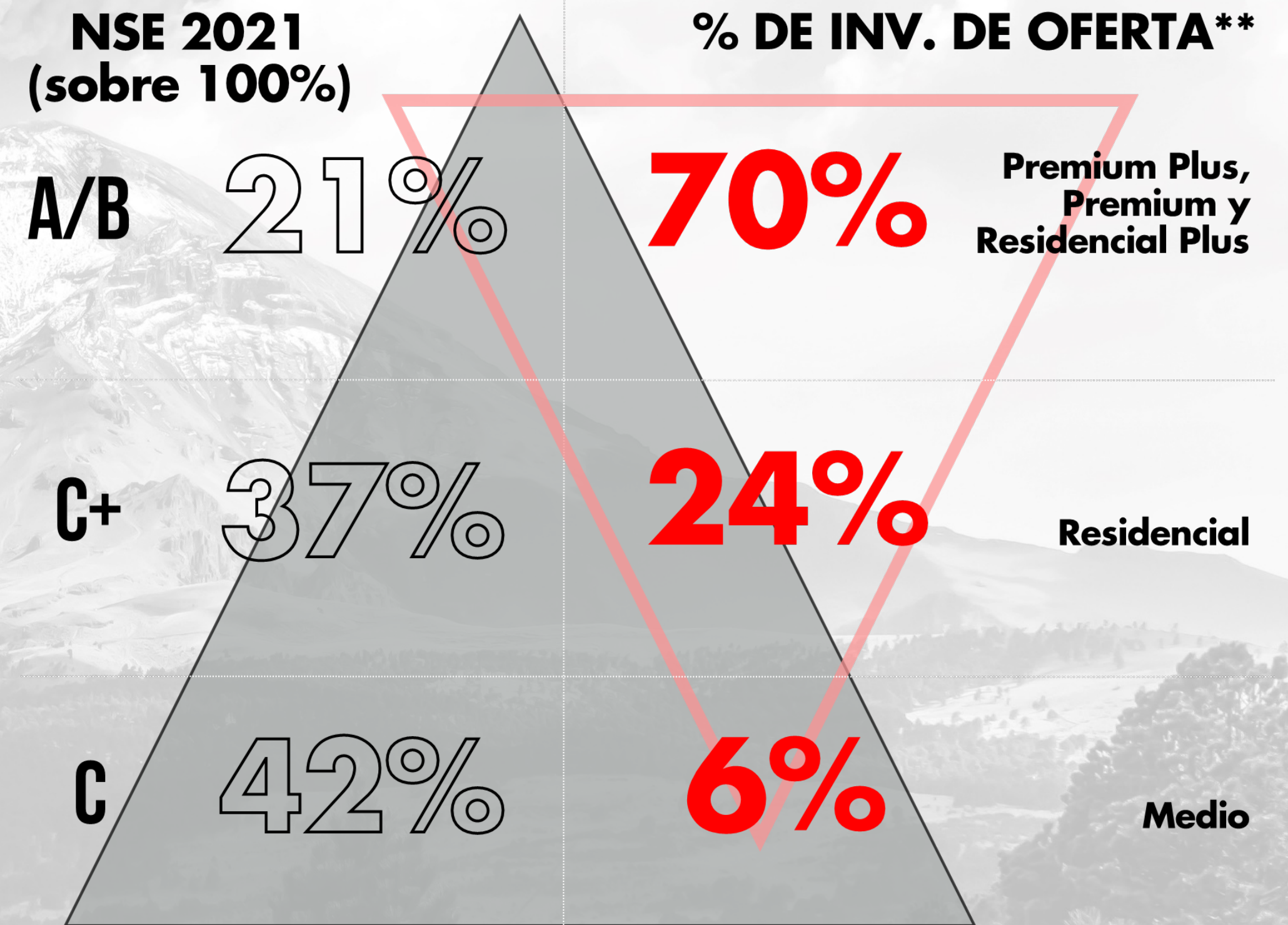




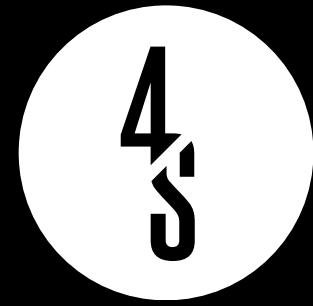
EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE
2000 - 2021*

	2000	2005	2010	2021
A/B	7%	8%	7%	9%
C+	13%	14%	14%	16%
C	17%	19%	17%	18%

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



* El nivel socioeconómico nacional considera ciudades y áreas metropolitanas con 100,000 habitantes o más. Fuente: AMAI
 ** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2021 por 4S y su red de oficinas regionales

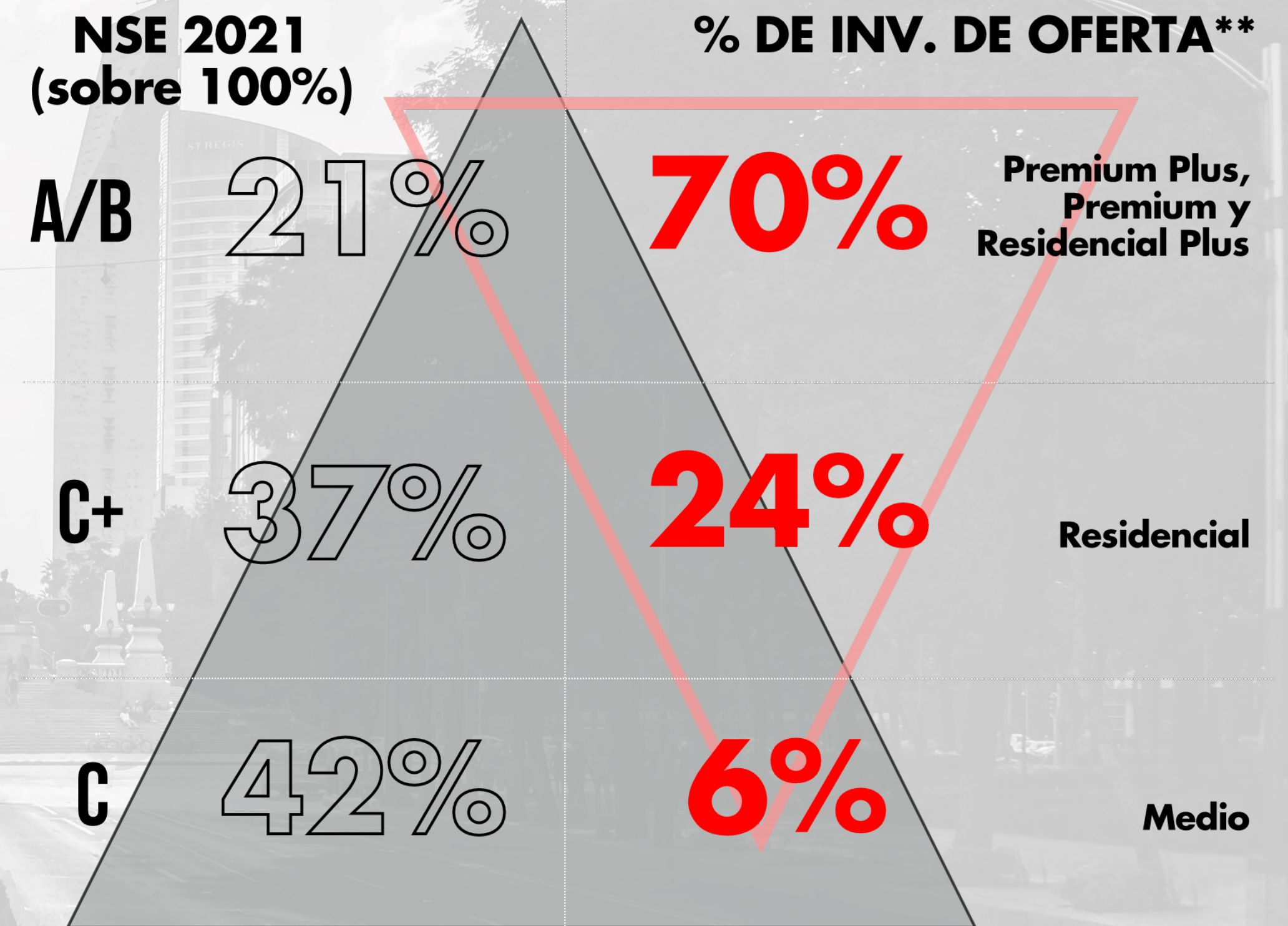


**EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE
2000 - 2021***

2021	
HOGARES	NSE
A/B	936,023 9%
C+	1,636,193 16%
C	1,818,415 18%

CIUDAD DE MÉXICO, MONTERREY, GUADALAJARA Y PUEBLA

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



* El nivel socioeconómico nacional considera ciudades y áreas metropolitanas con 100,000 habitantes o más. Fuente: AMAI
** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2021 por 4S y su red de oficinas regionales

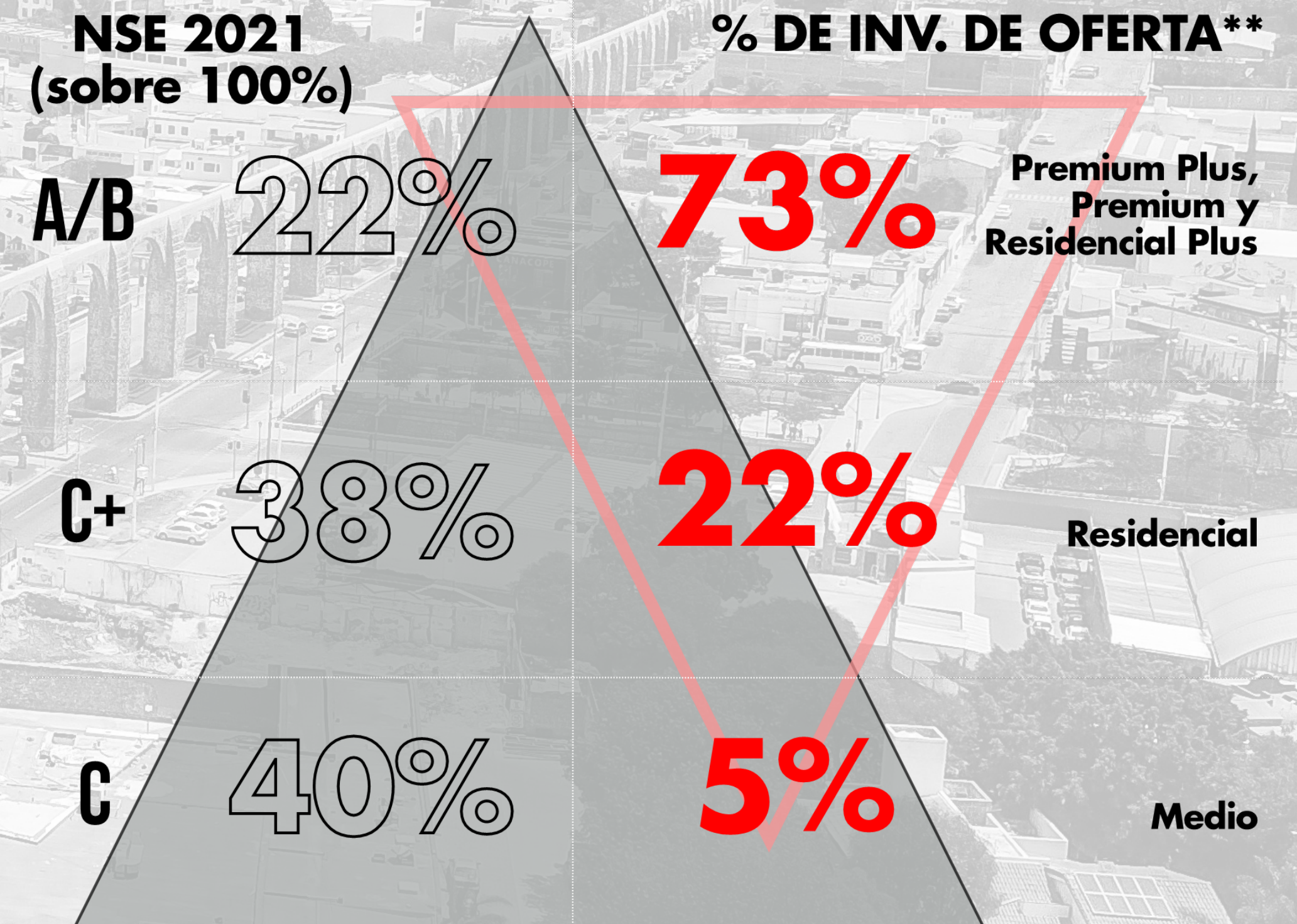


**EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE
2000 - 2021***

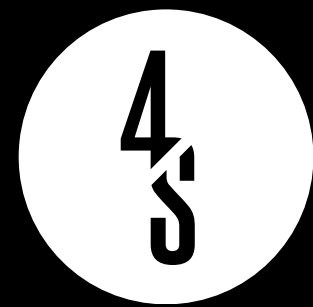
2021		
	HOGARES	NSE
A/B	162,667	10%
C+	286,751	18%
C	299,955	19%

TIJUANA, LEÓN Y QUERÉTARO

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



* El nivel socioeconómico nacional considera ciudades y áreas metropolitanas con 100,000 habitantes o más. Fuente: AMAI
** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2021 por 4S y su red de oficinas regionales



SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

ZONAS METROPOLITANAS Y CIUDADES DE 1.5 MILLONES DE HABITANTES O MENOS

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022

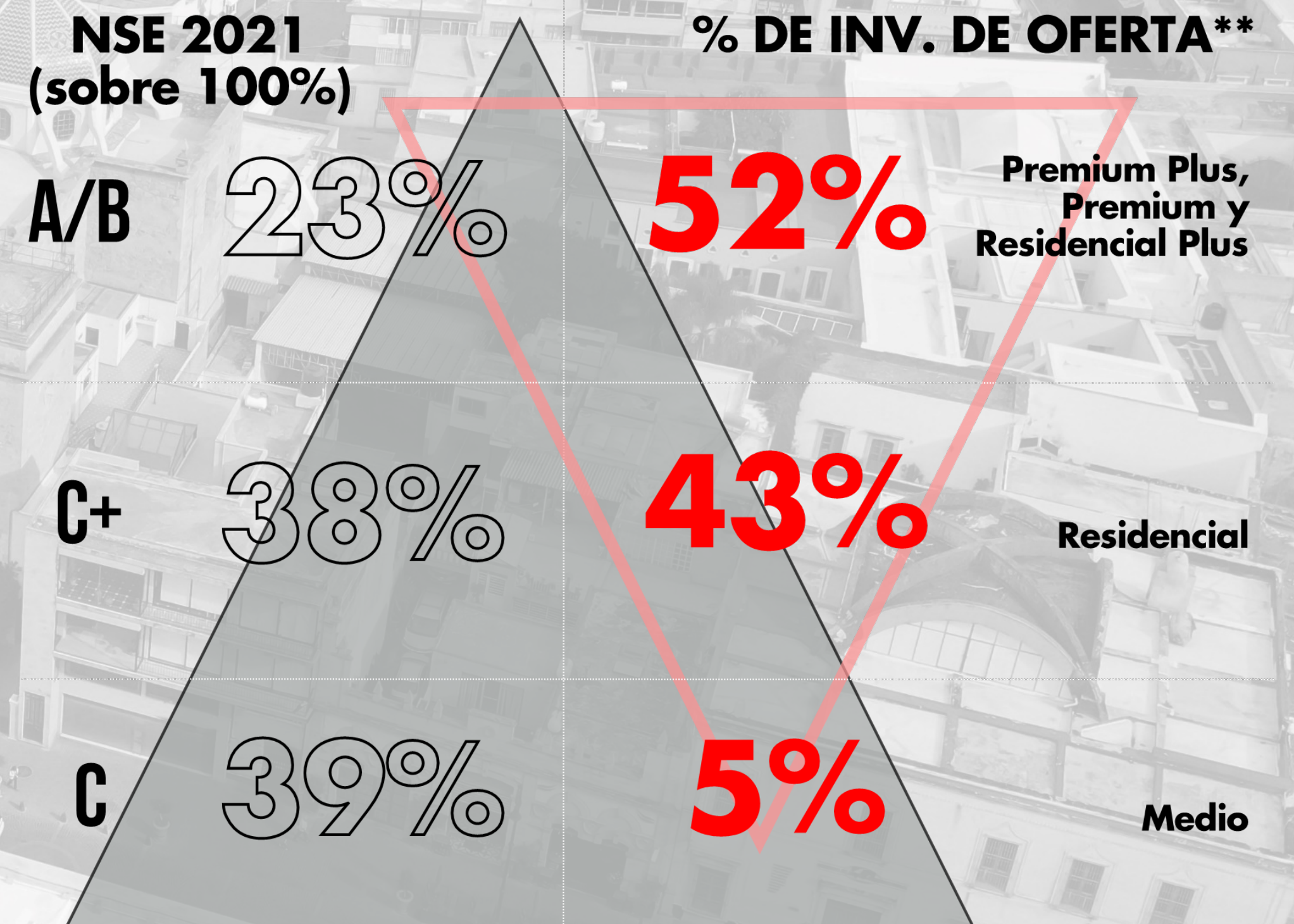


MÉRIDA, SAN LUIS POTOSÍ, AGUASCALIENTES, CULIACÁN Y HERMOSILLO

EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2021*

2021		
	HOGARES	NSE
A/B	188,046	12%
C+	309,488	19%
C	312,645	19%

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



* El nivel socioeconómico nacional considera ciudades y áreas metropolitanas con 100,000 habitantes o más. Fuente: AMAI

** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2021 por 4S y su red de oficinas regionales



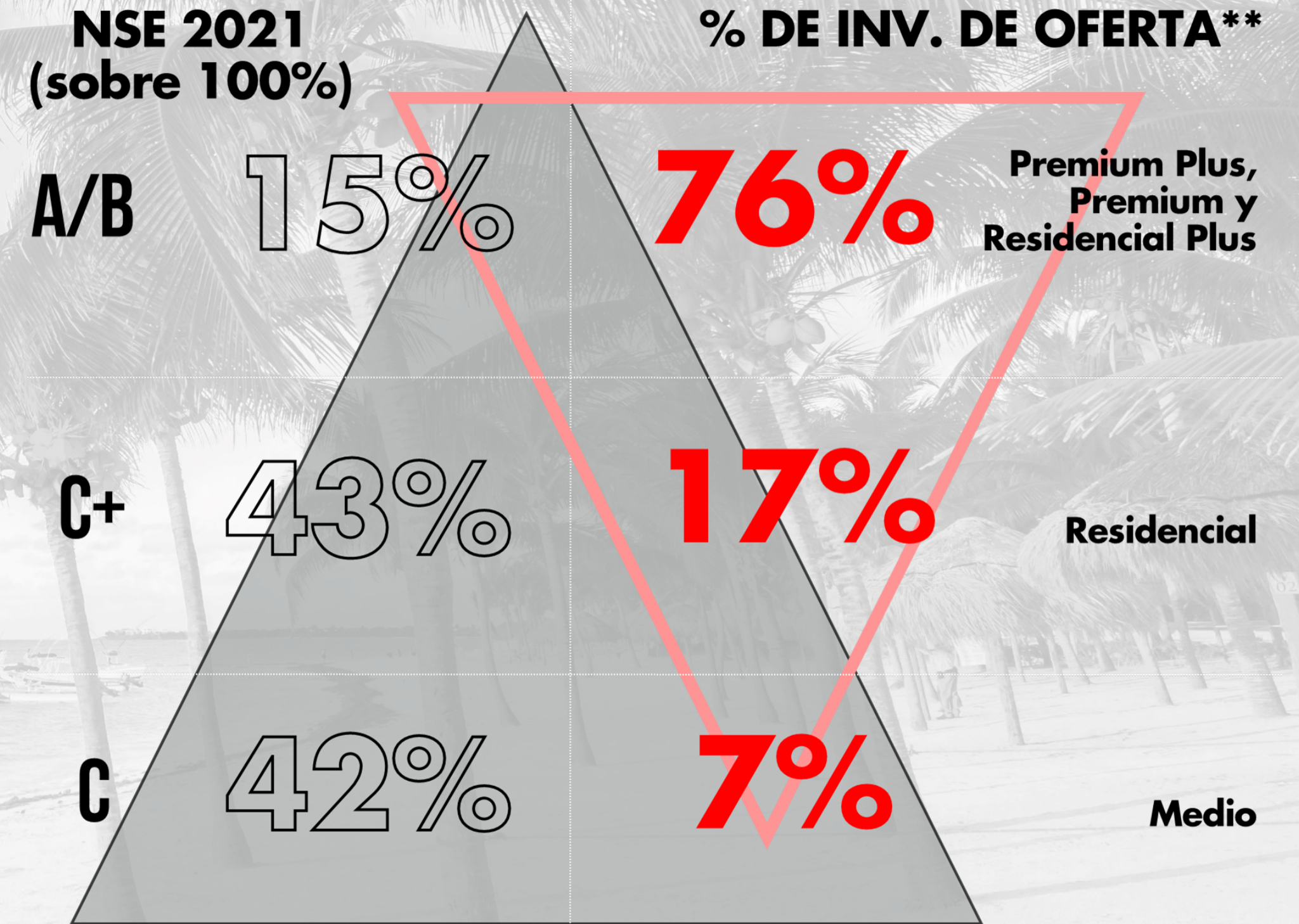
**EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE
2000 - 2021***

2021	
	HOGARES
A/B	71,876
C+	199,707
C	195,166

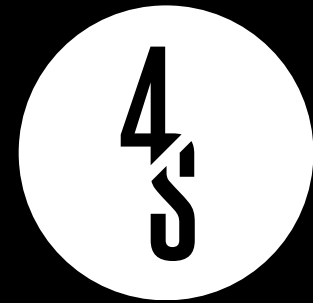
NSE

**CANCÚN, VERACRUZ, MAZATLÁN, PUERTO VALLARTA,
PLAYA DEL CARMEN Y TULUM**

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?

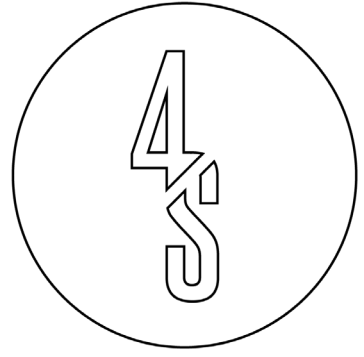


* El nivel socioeconómico nacional considera ciudades y áreas metropolitanas con 100,000 habitantes o más. Fuente: AMAI
** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2021 por 4S y su red de oficinas regionales



INCREMENTO EN PRECIOS POR M2 PROMEDIO

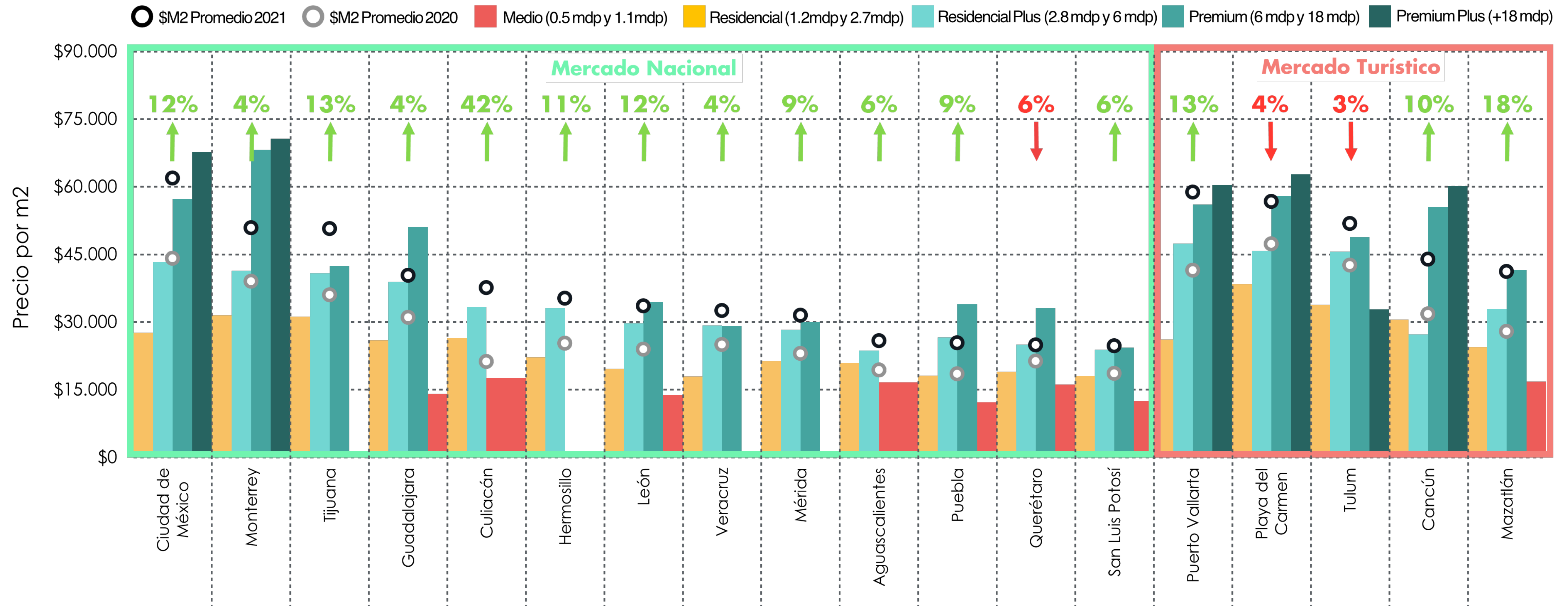
MÁS QUE EL PRECIO DE VENTA, **UN MEJOR INDICADOR DE LA CONSOLIDACIÓN** DE LA VIVIENDA VERTICAL EN UNA CIUDAD ES SU **PRECIO POR M2 PROMEDIO**. A MEDIDA QUE EL SECTOR DE VIVIENDA VERTICAL TOMA FUERZA EN UNA ZONA, EL PRECIO POR M2 PROMEDIO DE LOS PROYECTOS EN DESARROLLO DEBE INCREMENTAR. ES POR ESTO QUE LOS PROYECTOS NUEVOS PUEDEN SALIR A LA VENTA CON PRECIOS POR M2 POR ENCIMA LOS PRECIOS INICIALES DE PROYECTOS QUE YA LLEVAN VARIOS MESES EN EL MERCADO.

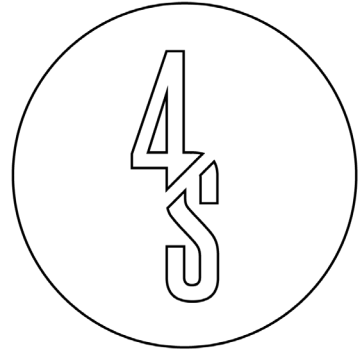


INCREMENTO EN PRECIOS POR M2 PROMEDIO

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2021

Aquí presentamos un panorama del precio por m2 por segmento para cada una de las ciudades. Respecto a 2020 podemos observar una recuperación generalizada con ciudades como Ciudad de México, Tijuana, Culiacán, Hermosillo y León incrementando más de 10%. Por otro lado en el mercado turístico vimos que Puerto Vallarta, Cancún y Mazatlán subieron 10% o más su precio por m2.





INCREMENTO EN PRECIOS POR M2 PROMEDIO POR SEGMENTO

Para poder estudiar el dinamismo de un mercado podemos utilizar el cambio en el precio por metro cuadrado de los proyectos activos en el mismo.

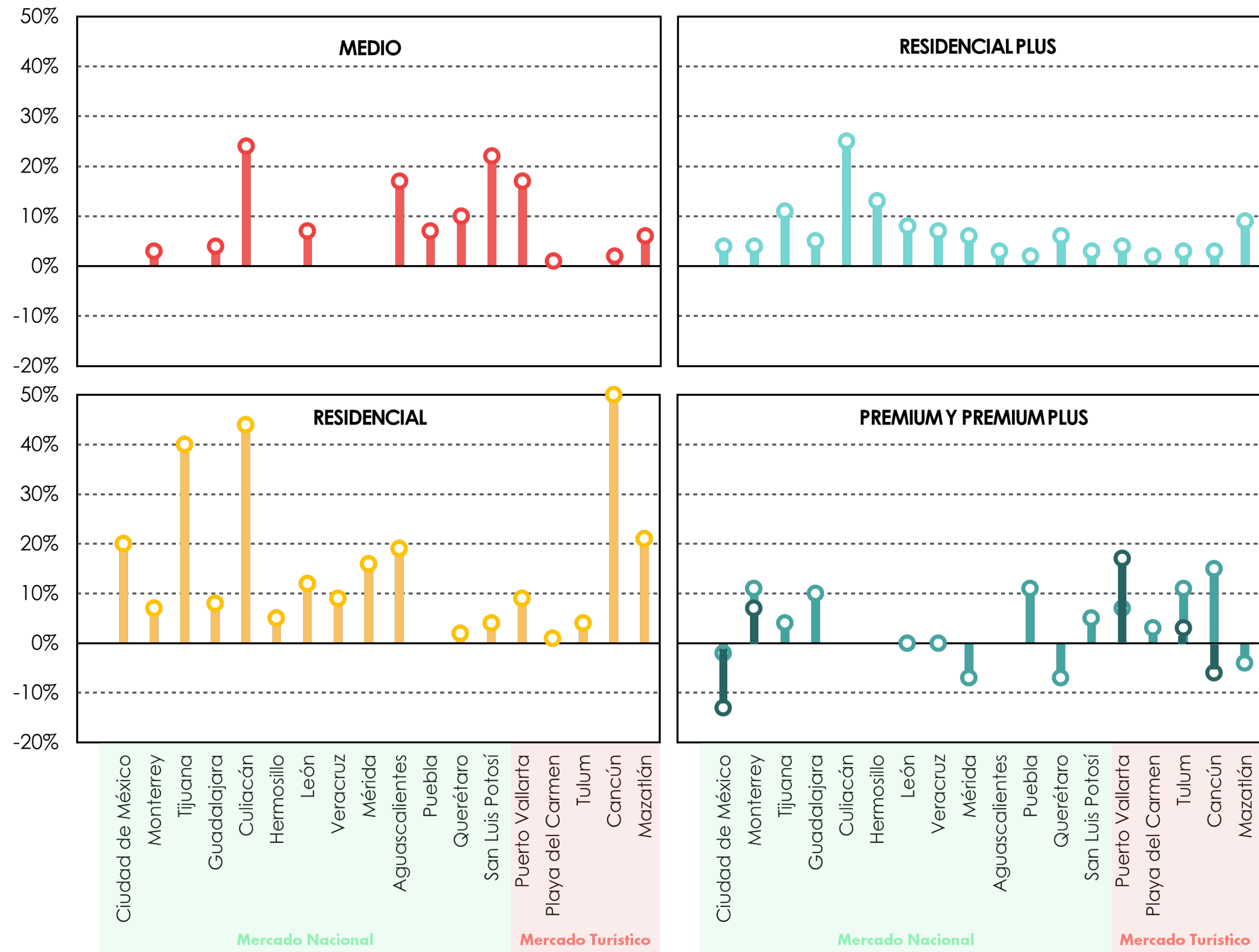
Al comparar el precio por m2 promedio por ciudad y segmento, podemos observar que en general a nivel nacional hubo una evolución favorable de los mercados de 2020 a 2021.

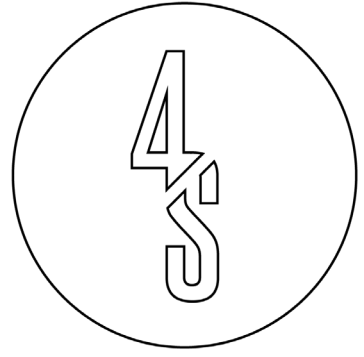
Se aprecian particularmente sólidas las ciudades consideradas como polos de desarrollo urbano como Monterrey, Guadalajara y Tijuana, así como ciudades turísticas como Puerto Vallarta y Tulum.

Asimismo, vemos que los segmentos Premium y Premium Plus se vieron menos favorecidos durante este año.

- Medio (0.5 mdp a 1.1 mdp)
- Residencial (1.2mdp a 2.7mdp)
- Residencial Plus (2.8 mdp a 6 mdp)
- Premium (6 mdp a 18 mdp)
- Premium Plus (+18 mdp)

Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre 2021. Participación de segmentos calculado por número de unidades totales dentro de un proyecto del segmento.





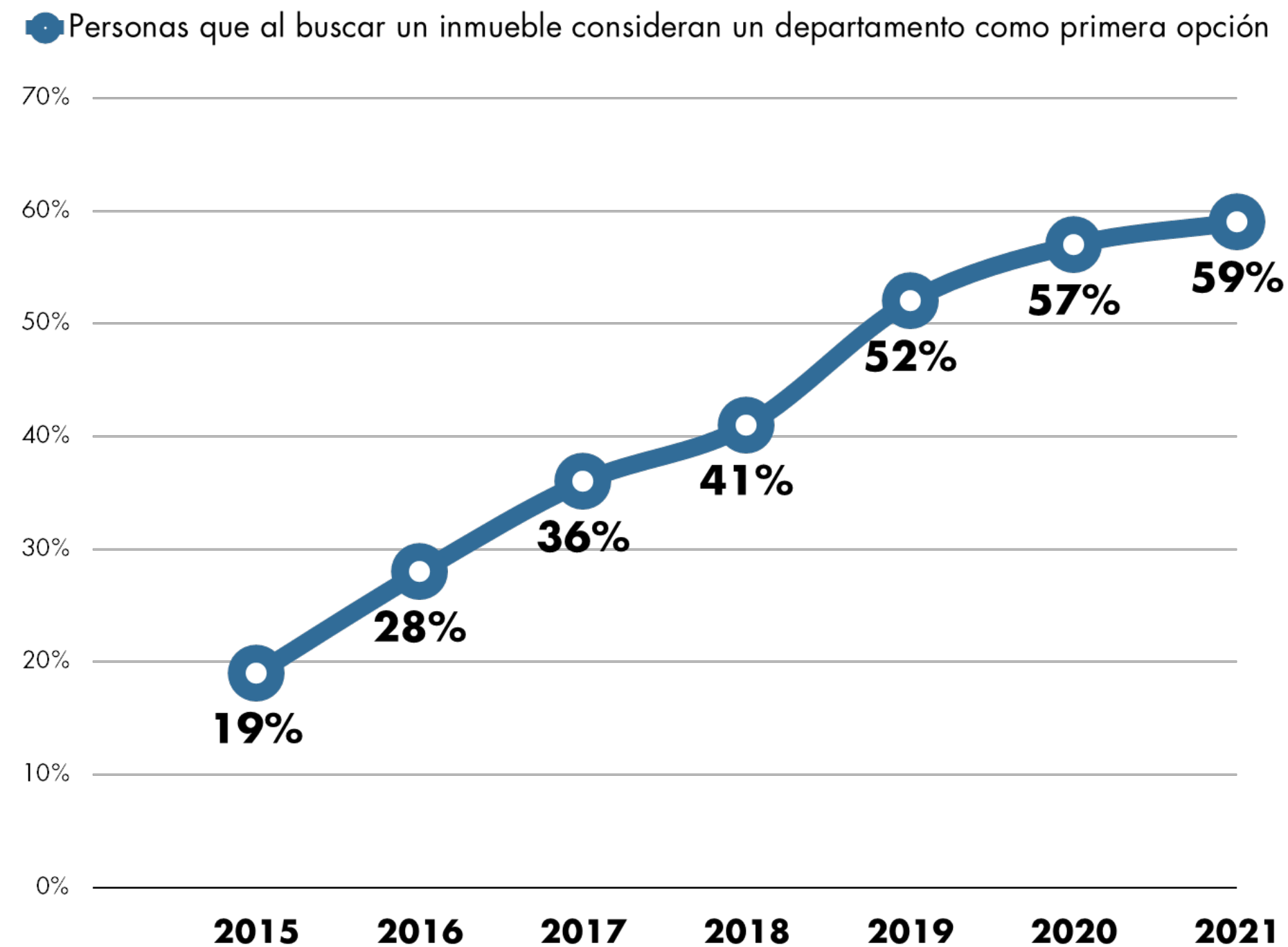
EVOLUCIÓN EN LA PREFERENCIA DE LA DEMANDA

UBICACIÓN VS ÁREA TOTAL, PRIORIDAD DE ELEMENTOS EN UN DEPARTAMENTO

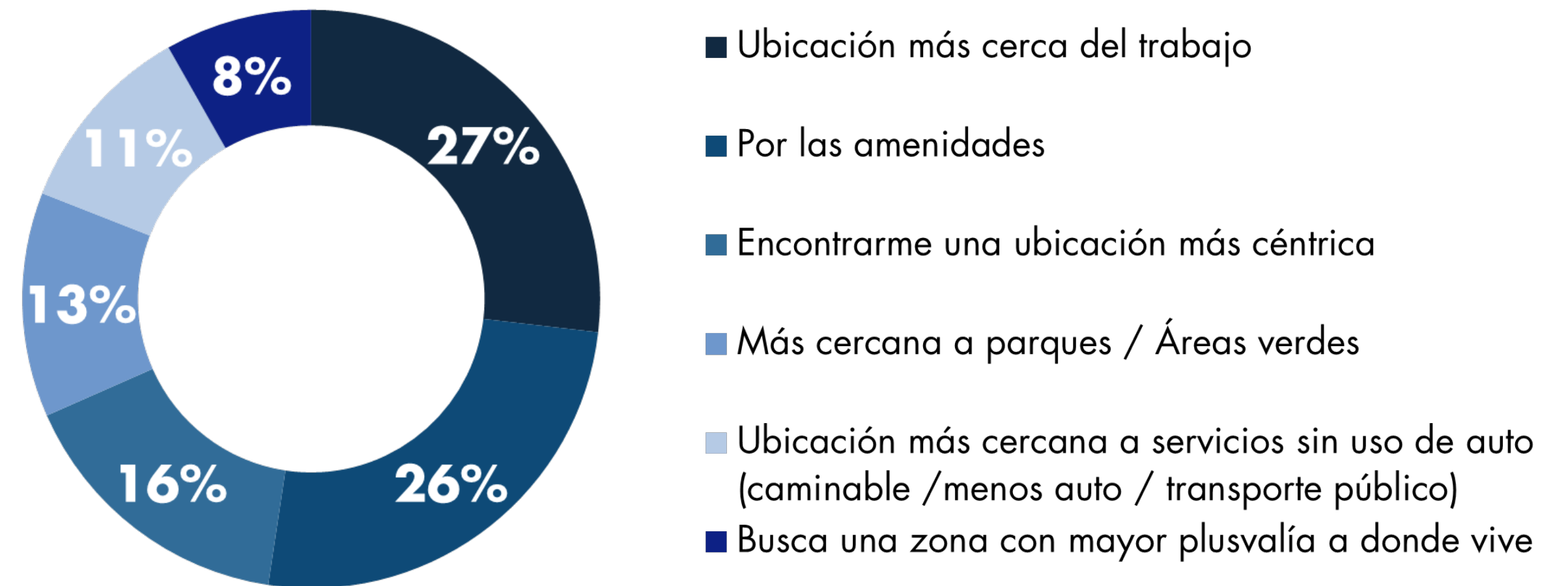
Con base en estudios de demanda hechos por 4S donde de forma cuantitativa se mide la disposición de las personas que estén buscando una vivienda para comprar se encuentra que existe una evolución en el hábito de búsqueda de un inmueble ya que a partir del año 2015 existe un incremento en la preferencia de búsqueda de un departamento y no solamente de una casa.

El enfoque de la vivienda vertical radica en la cercanía que les ofrecen los proyectos hacia el trabajo u otras ubicaciones importantes para los residentes de cada proyecto por lo que una menor distancia hacia lugares de interés supone una mejor movilidad.

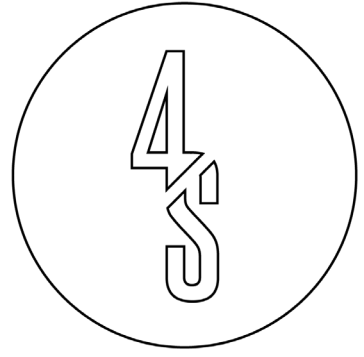
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE BUSCAN UN INMUEBLE Y CONSIDERAN UN DEPTO. COMO PRIMERA OPCIÓN DE COMPRA



¿CUÁL SERÍA LA RAZÓN PRINCIPAL DEL POR QUÉ PREFIERE COMPRAR UN DEPARTAMENTO Y NO UNA CASA?



67% buscan menor distancia / mejor movilidad

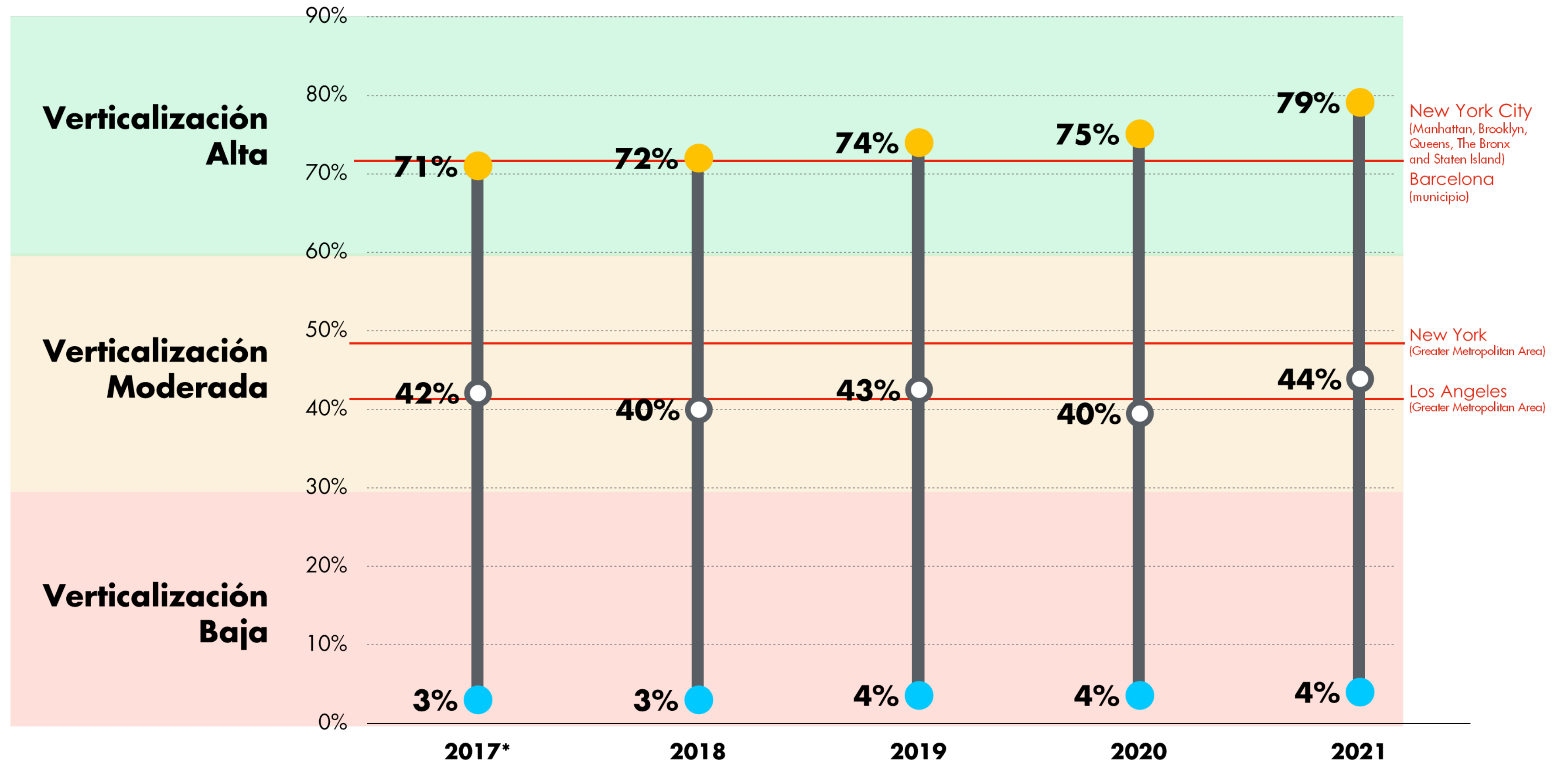


VERTICALIZACIÓN EN MÉXICO

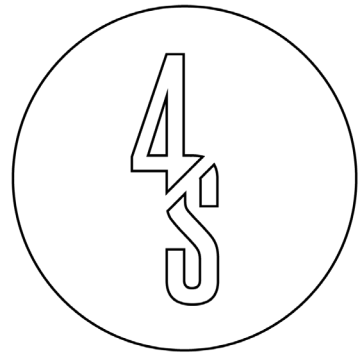
EVOLUCIÓN DE LA VERTICALIZACIÓN 2017-2021

Aquí presentamos cómo ha variado el índice de verticalización a nivel nacional de 2017 a la fecha. Vemos que el índice promedio de 2017 a 2021 se ha mantenido oscilando entre 40% y 44%, lo que nos representa una verticalización moderada. Sin embargo, aunque esto nos representa un panorama general, también debemos considerar el rango que toma el índice, con un máximo cercano al 80% en 2021, que corresponde a ciertas zonas altamente verticalizadas de la Ciudad de México y mínimos de 3-4% para zonas muy horizontales en ciudades más pequeñas del interior de la república donde existe oferta de vivienda vertical nueva.

Como puntos de referencia vemos los 5 principales boroughs conurbados de la ciudad de Nueva York y el municipio de Barcelona con una verticalización de 72%, y en contraste observamos que para la misma ciudad de Nueva York el índice promedio disminuye a 49% si incluimos la zona metropolitana extendida (NYC Greater Metropolitan Area).



*Incorporación de la Ciudad de México al Sistema de Información de Geomercados de la Industria Inmobiliaria (SIGII) desarrollado por 4S. Datos de referencia de NYC y Los Ángeles provienen del Census Bureau, y para el municipio de Barcelona del Ayuntamiento de Barcelona.

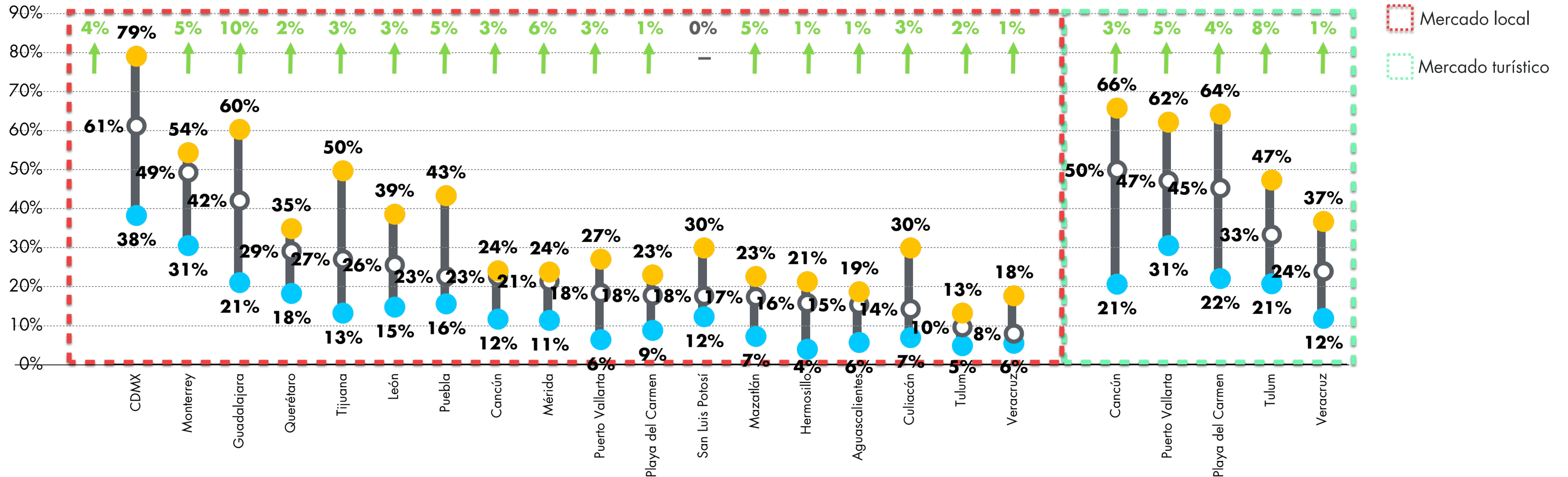


ÍNDICE DE VERTICALIZACIÓN DE LA DEMANDA

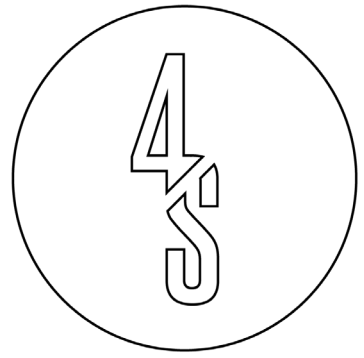
CIUDADES ORDENADAS POR ÍNDICE DE VERTICALIZACIÓN PROMEDIO

4S Real Estate ha sido pionero en Latinoamérica en el desarrollo de metodologías para el entendimiento de la demanda. Esta capacidad estratégica permite tener la capacidad para identificar necesidades desatendidas en el mercado.

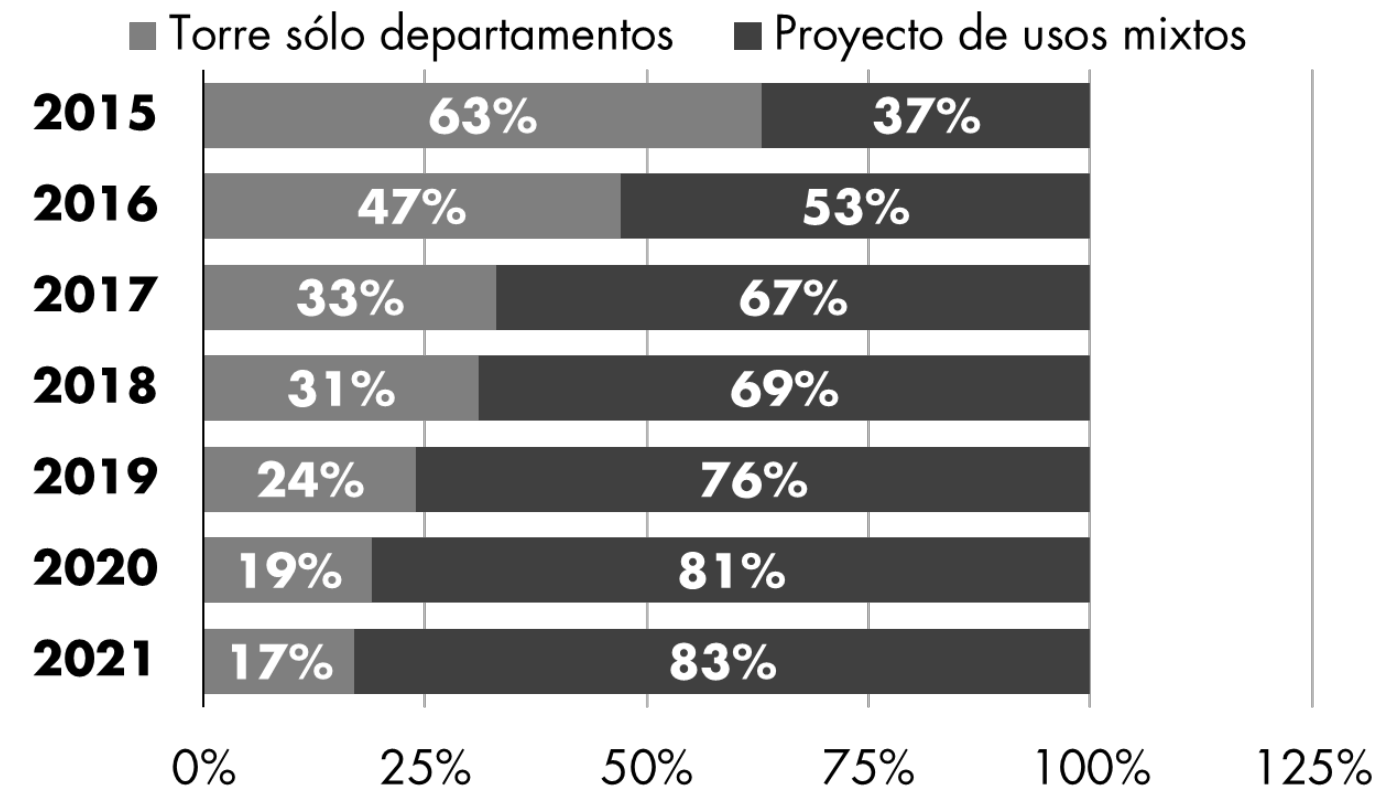
Como parte del análisis de la demanda vertical, 4S Real Estate creó el índice de verticalización de la demanda. Este índice mide la disposición del público de los segmentos A, B, C+ por considerar la posibilidad de adquirir vivienda vertical. Presentamos los hallazgos sobre dicho índice para las mismas 18 ciudades empleadas en la muestra, destacando el mínimo, máximo y promedio del índice para cada una de ellas.



*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. El índice se calcula elaborando estudios cuantitativos representativos en cada una de las ciudades



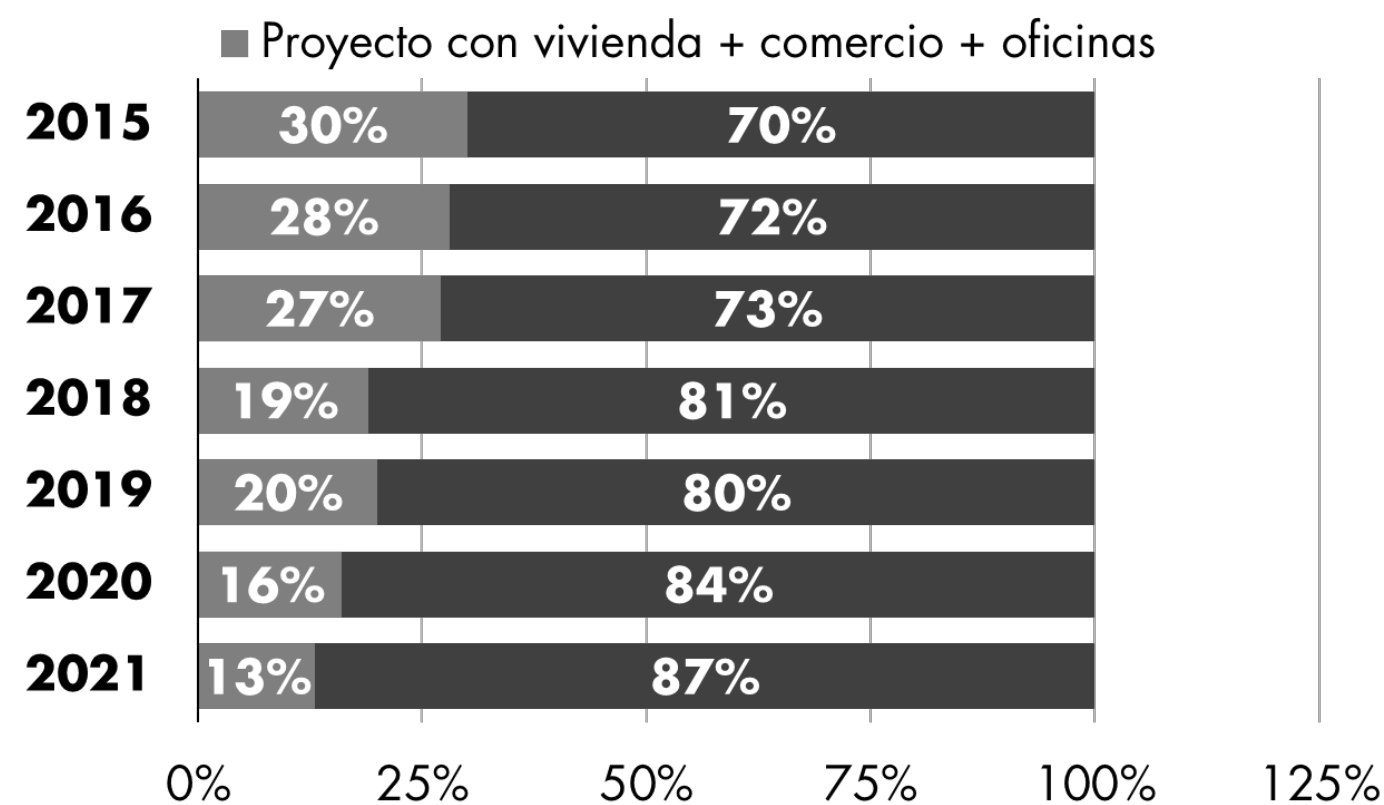
OPCIONES DE TORRES DE DEPARTAMENTOS DONDE LAS PERSONAS PREFERIRÍAN COMPRAR.



Desde 2015 a 2021 se muestra un incremento sostenido en la preferencia de comprar en un proyecto de usos mixtos, por lo que este tipo de desarrollos se han convertido en una opción atractiva para el mercado. En cuanto a la preferencia de complementos de giros a acompañar en el proyecto, mayormente existe una preferencia hacia un proyecto de vivienda con comercio.

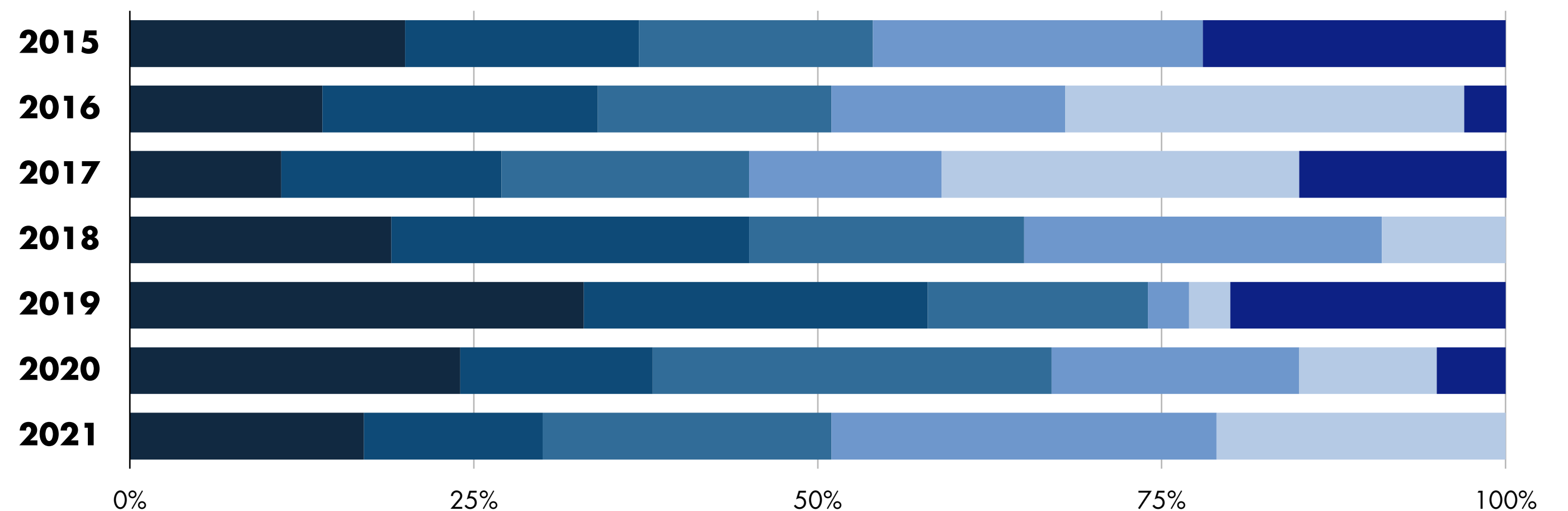
A 2021 se aprecia que los elementos que más valor aportan a un proyecto de vivienda vertical son las amenidades, los servicios ubicados alrededor y la ubicación céntrica, por lo que la cercanía a servicios importantes tiene un gran peso a la hora de tomar la decisión de compra.

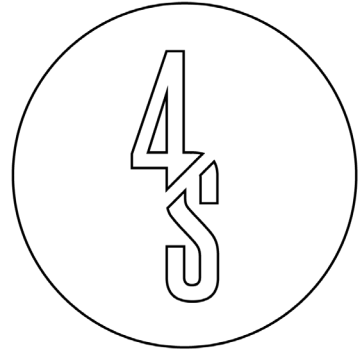
PREFERENCIAS RESPECTO A LOS GIROS A INTEGRAR EN EL PROYECTO DE USOS MIXTOS.



OPCIONES DE PROYECTO CONSIDERADAS COMO ATRACTIVAS PARA COMPRAR AHÍ.

- Departamento en el edificio con menor cantidad de vecinos
- Departamento con mejores vistas
- Departamento con ubicación más céntrica
- Departamento en edificio con más amenidades
- Departamento en el edificio con mayor cantidad de servicios a su alrededor
- Departamento con mayor lujo y estatus



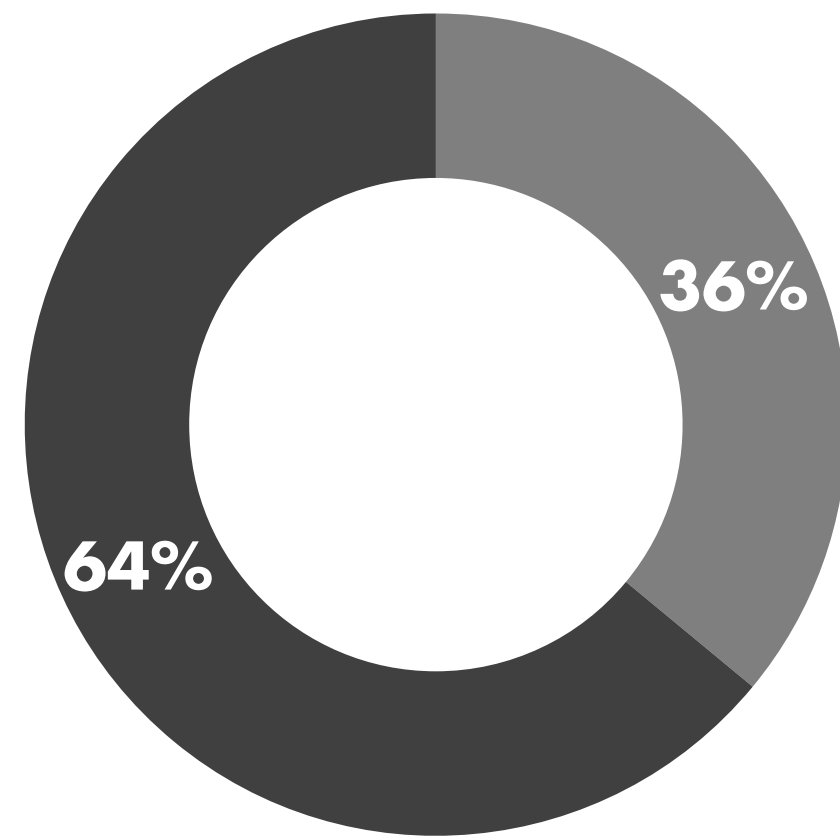


EVOLUCIÓN EN LA PREFERENCIA DE LA DEMANDA

PRESENCIA EN MEDIOS DIGITALES

Se detecta la presencia de personas que buscan información en medios digitales por lo que se destaca la importancia de tener presencia dentro de Internet. El medio que mayormente destaca en la búsqueda de información es Google (ruta a sitio web), seguido de Facebook e Instagram, por lo que no contar con una estrategia de medios digitales supone una desventaja digital considerable. Asimismo existen usuarios de internet que han visitado proyectos de forma digital, esta cuestión destaca como un área de oportunidad para contar con los elementos necesarios y brindar dicha accesibilidad.

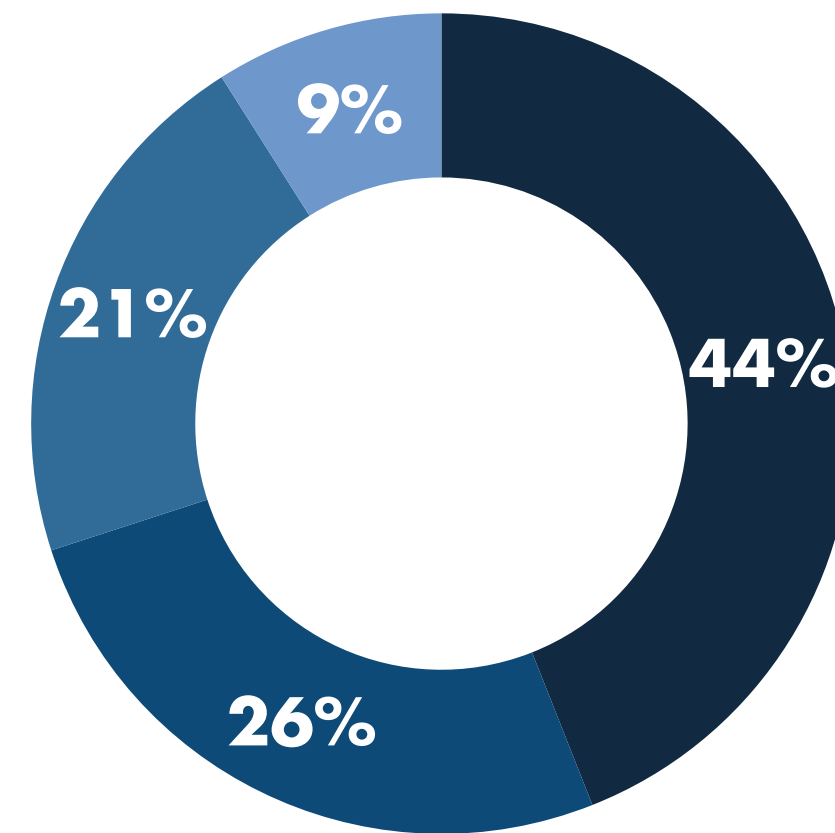
PARA LA BÚSQUEDA DE SU INMUEBLE, ¿USTED SUELE HACERLO MEDIANTE MEDIOS DIGITALES?



■ Sí ■ No, prefiero ir físicamente al punto de venta

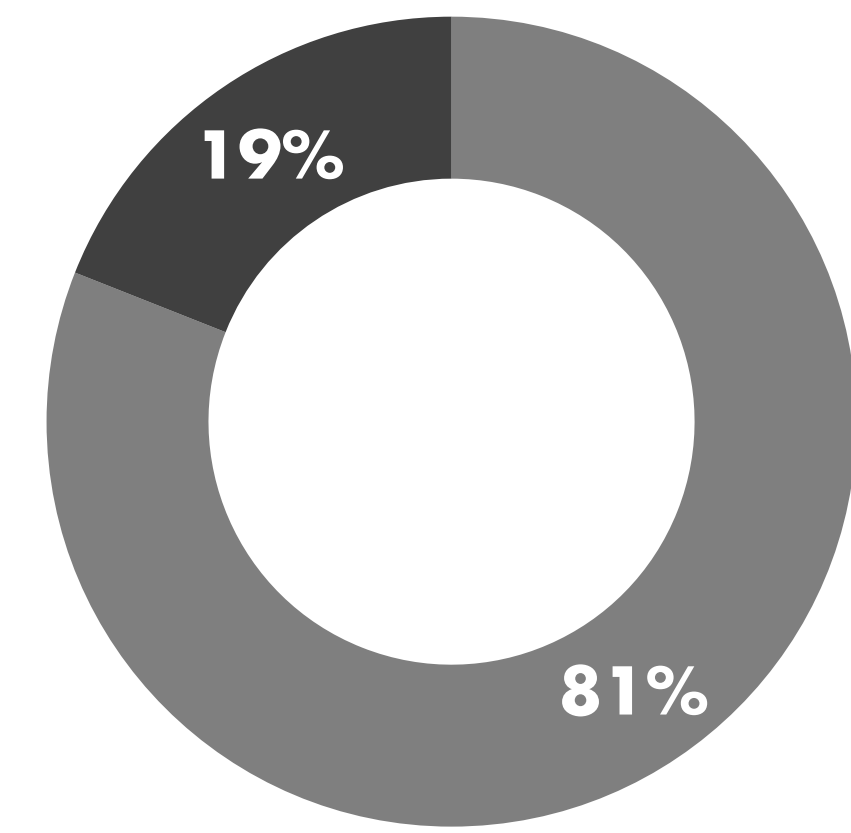
QUIÉNES SÍ USAN MEDIOS DIGITALES...

¿CUÁLES MEDIOS DIGITALES UTILIZA?



■ Buscador de Google ■ Vi publicidad en Instagram
■ Facebook Marketplace ■ Vi publicidad en Twitter

¿HA VISITADO PROYECTOS DE FORMA DIGITAL?



■ Sí ■ No

LA PRESENCIA DENTRO DEL MUNDO DIGITAL SE HA VUELTO UN DEBER.

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN.
¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

2 DINÁMICA GENERAL, CICLO DE
MERCADO Y VISIÓN DE LA DEMANDA

3 TENDENCIAS.
HACIA DÓNDE VAMOS

¿HACIA DÓNDE VAMOS?

VIVIENDA VERTICAL

ASEQUIBLE

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



VIVIENDA VERTICAL ASEQUIBLE

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022 | **THE INNSIGHTS**

La vivienda vertical asequible sigue siendo necesaria en México, el segmento medio residencial está completamente desatendido. La situación es tan dramática que solo existe un 6% del inventario Medio Residencial para el 42% de la población. Por su parte hay sobreoferta en el inventario Premium y Premium Plus, que es tres veces más grande que la población A/B con capacidad de compra.

Sin embargo, si se ofrece producto de vivienda vertical asequible, de buena calidad y cerca de las urbes y zonas de trabajo, se podrá equilibrar el inventario y la población trabajadora podrá disminuir gastos de transporte y disfrutar de una mejor calidad de vida.

¿HACIA DÓNDE VAMOS?

REGENERACIÓN DE ESPACIOS

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



REGENERACIÓN DE ESPACIOS

Tenemos que estar pensando en la regeneración de espacios. Actualmente, existen zonas cercanas a los centros urbanos que se perciben como abandonadas, viejas o inseguras, que están altamente despobladas, pero que son una gran opción de regeneración porque están equipadas. Trabajar en estos espacios hace que podamos tener una capacidad de regeneración importante donde el valor de la tierra todavía es asequible.



¿HACIA DÓNDE VAMOS?

NUEVAS REGULACIONES

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



NUEVAS REGULACIONES

Pensar en un cambio de regulaciones es necesario, principalmente en el tema del costo de la tierra y densidades. Hay que trabajar en conjunto a las autoridades para eliminar los obstáculos para generar productos alineados a la demanda del mercado.

¿HACIA DÓNDE VAMOS?

COLABORACIÓN SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



COLABORACIÓN SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO

Lo más importante para que México se verticalice adecuadamente y lograr un balance entre la oferta y demanda es la colaboración entre lo público y lo privado. Hacer productos adecuados necesita el trabajo de todos, de las instituciones y miembros de la industria inmobiliaria.

¿HACIA DÓNDE VAMOS?

PLAN INTEGRAL DE DESARROLLO

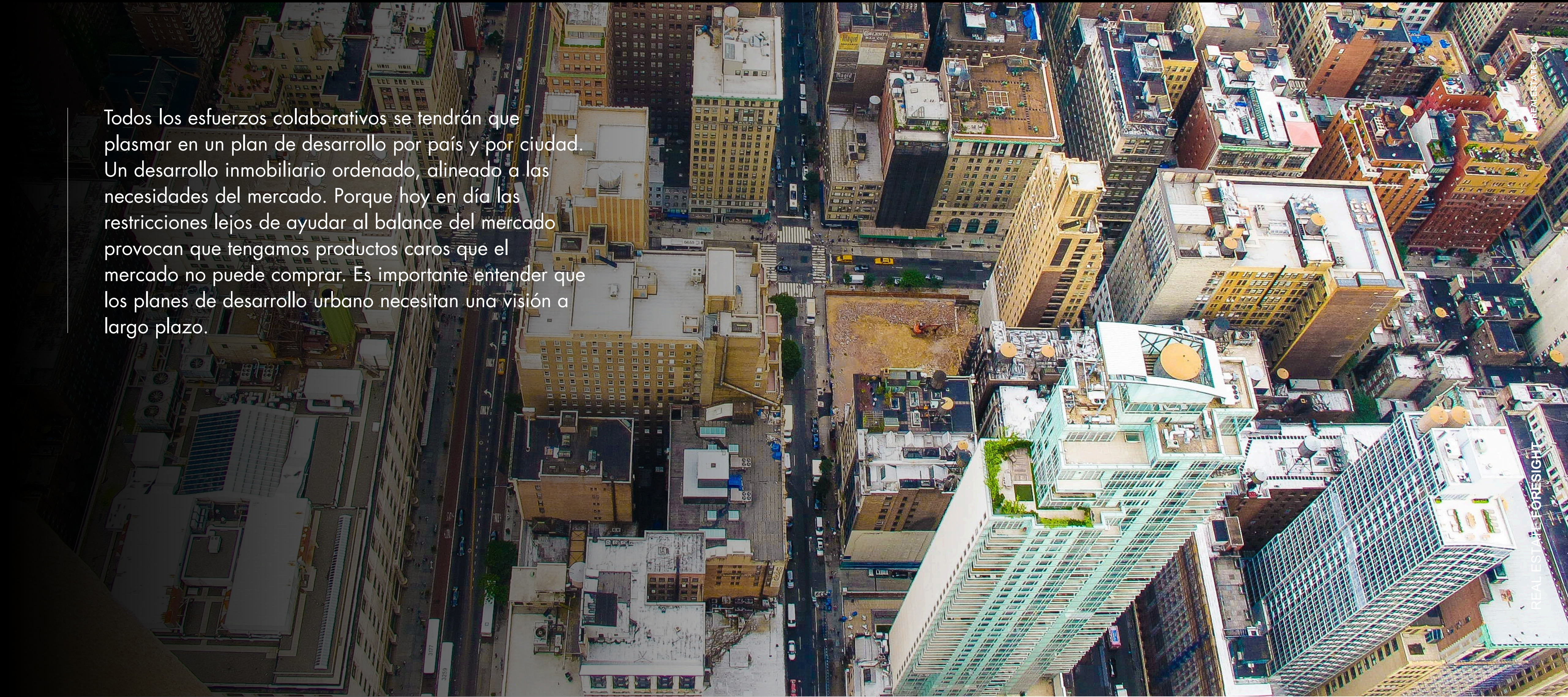
GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022



PLAN INTEGRAL DE DESARROLLO

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2022 | **THE INNSIGHTS**

Todos los esfuerzos colaborativos se tendrán que plasmar en un plan de desarrollo por país y por ciudad. Un desarrollo inmobiliario ordenado, alineado a las necesidades del mercado. Porque hoy en día las restricciones lejos de ayudar al balance del mercado provocan que tengamos productos caros que el mercado no puede comprar. Es importante entender que los planes de desarrollo urbano necesitan una visión a largo plazo.



REAL ESTATE FORESIGHT

REAL ESTATE FORESIGHT



THE INNSIGHTS



IGNACIO TORRES

CEO de 4S Real Estate

ignacio.torres@4srealestate.com

FORESIGHT BEGINS NOW



REAL
ESTATE
FORESIGHT

THE INSIGHTS

4SREALESTATE.COM

FORESIGHT BEGINS NOW