

THE INNSIGHTS

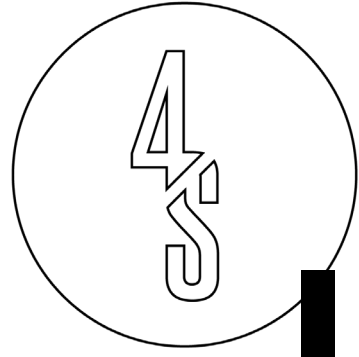
GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2023

IGNACIO TORRES
CEO



REAL
ESTATE
FORESIGHT





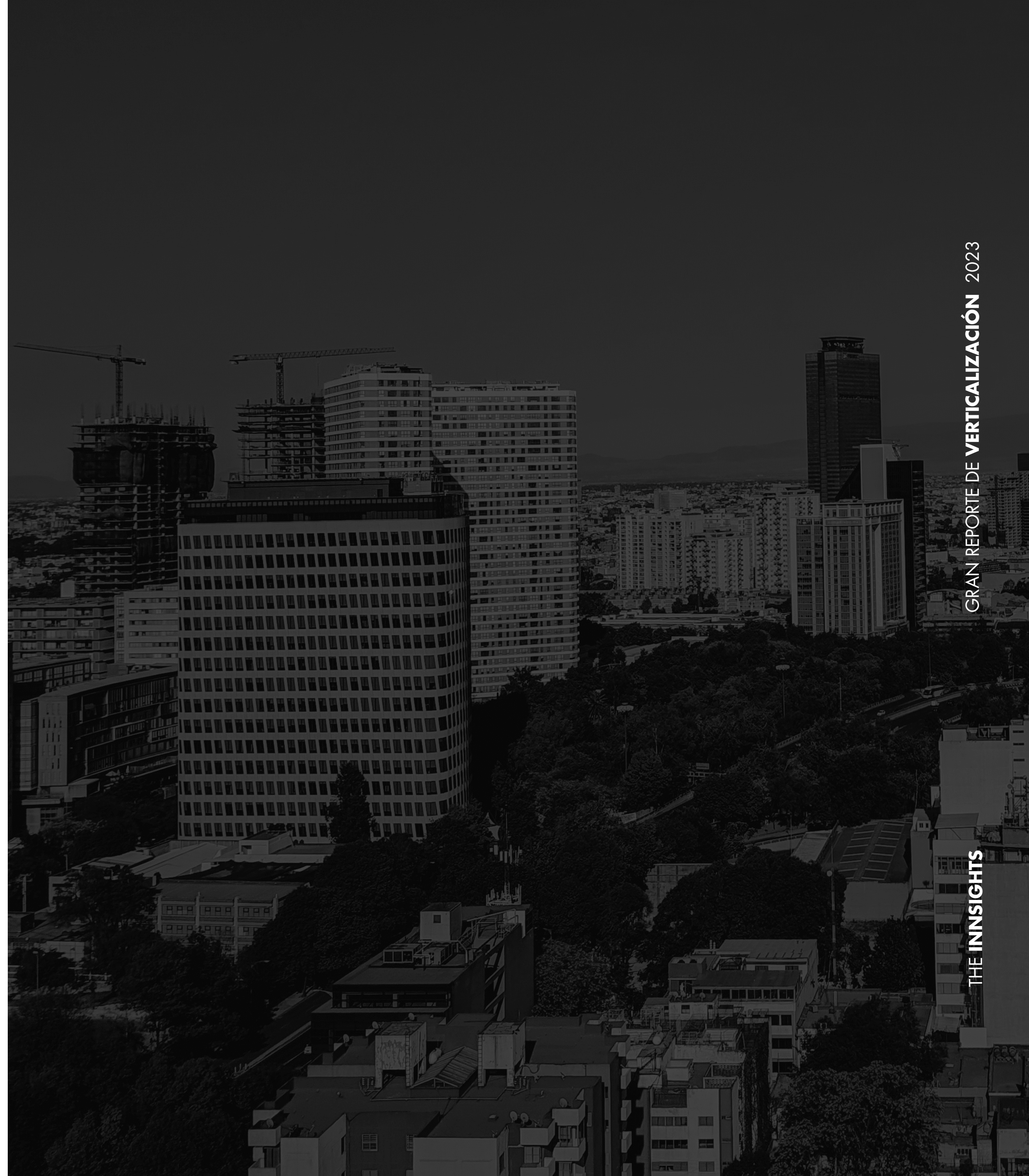
INTRODUCCIÓN

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 2022 (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 2023, 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

01. Introducción.

¿Por qué nos verticalizamos?

**02. Dinámica general, ciclo de mercado
y visión de la demanda**

03. Tendencias.

¿Hacia dónde vamos?

¿POR QUÉ NOS **VERTICALIZAMOS**?

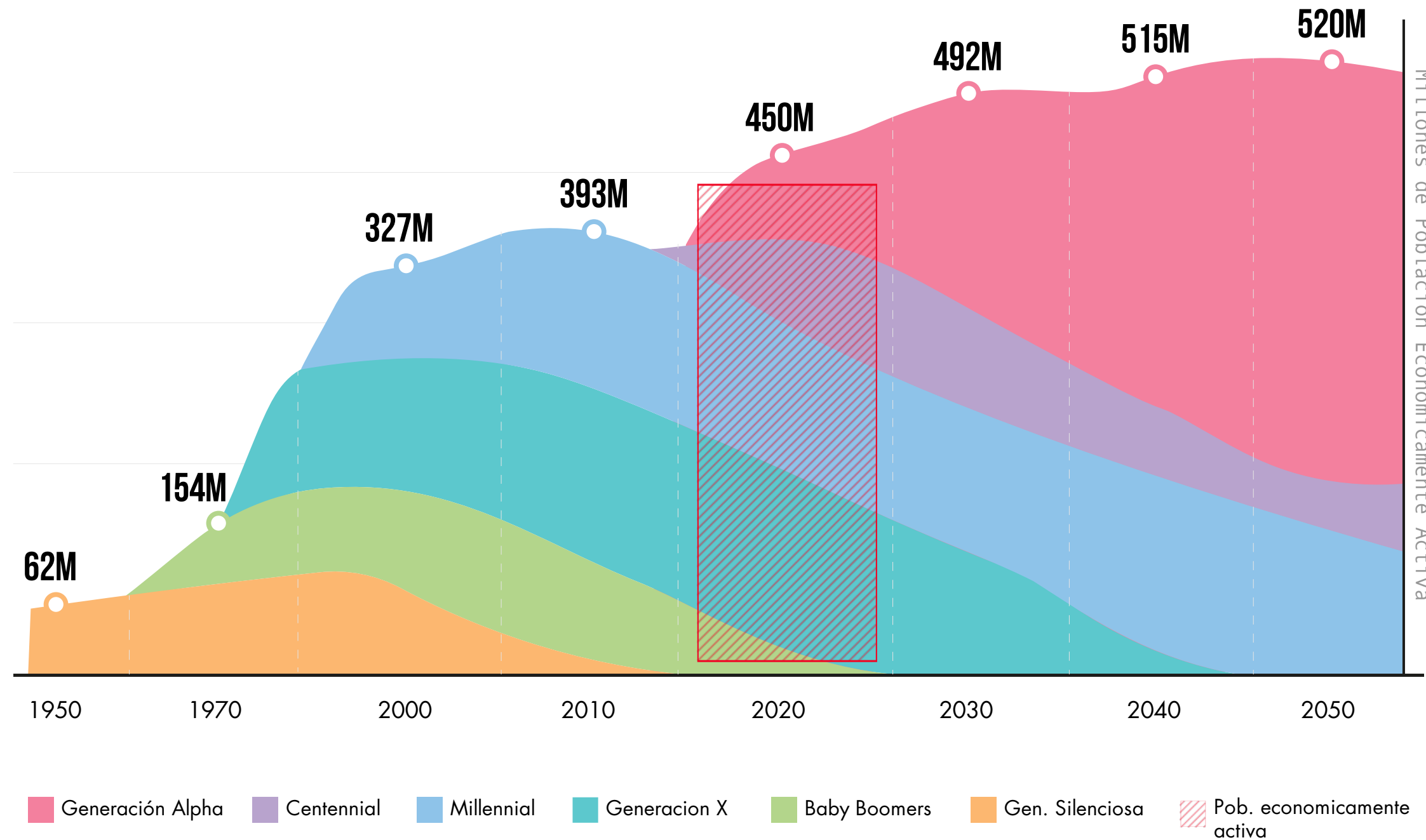
CAMBIO GENERACIONAL

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2023

CRECIMIENTO POBLACIONAL EN MÉXICO POR GENERACIÓN

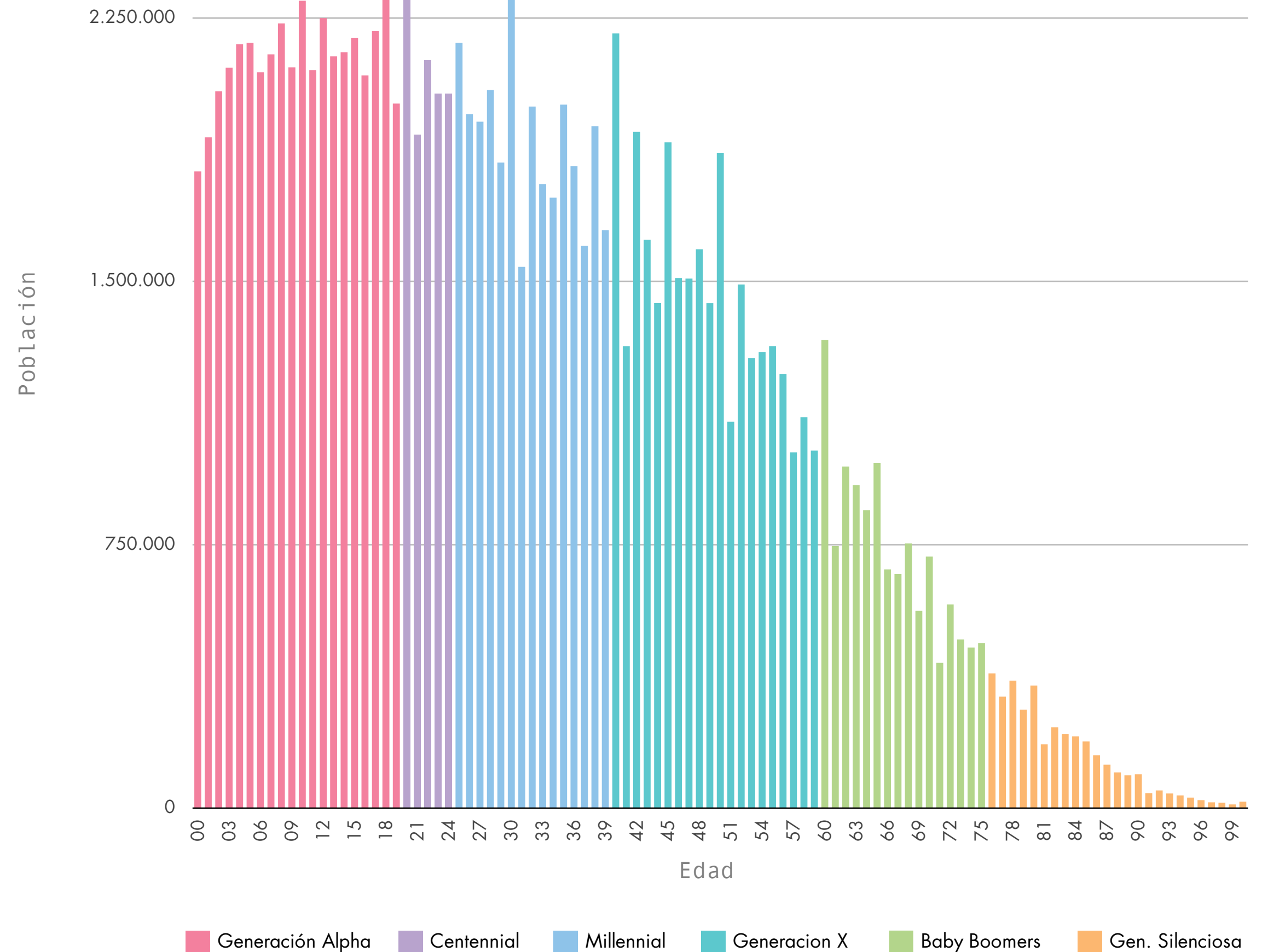
El mercado potencial de compra de vivienda se encuentra en la edad de 19 a 45 años, donde se realiza la compra de primera vivienda, para los próximos años este mercado estará compuesto por los **MILLENNIALS**, **GENERACIÓN Z** y **ALPHA**.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR GENERACIÓN



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

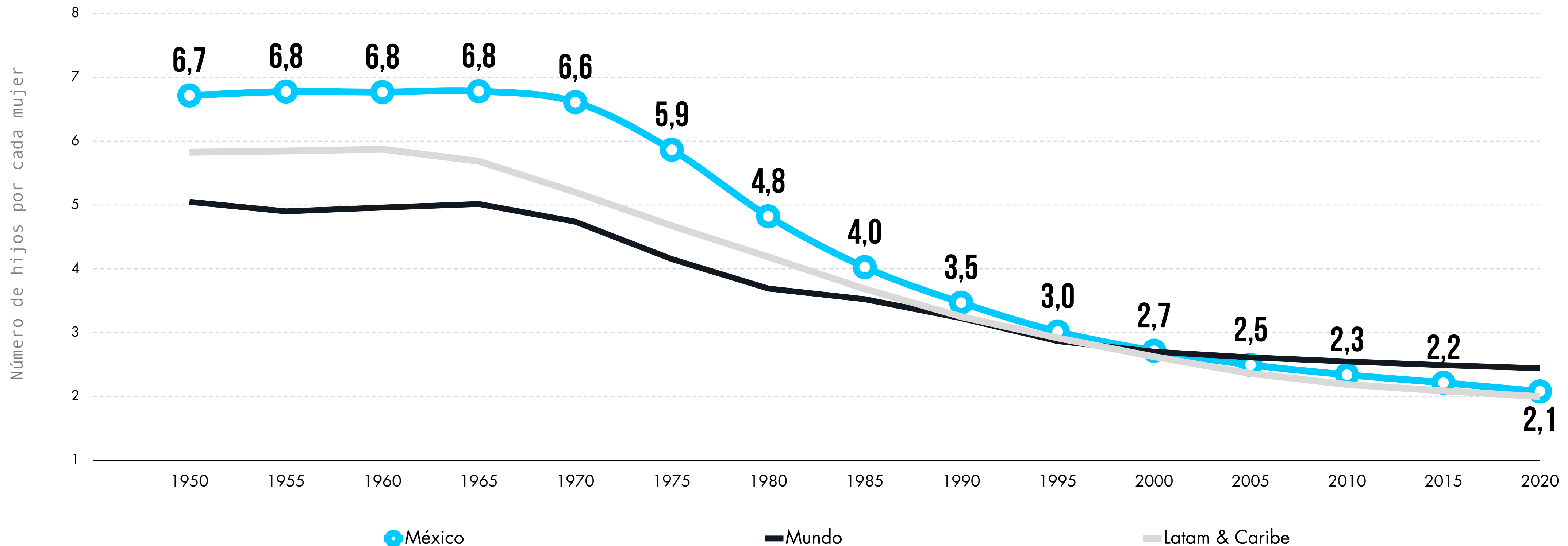
POBLACIÓN POR EDAD EN MÉXICO



CAMBIOS DEMOGRÁFICOS DEL MERCADO DE VIVIENDA

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**.

NÚMERO DE HIJOS POR MUJER 1950 - 2022



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 2023

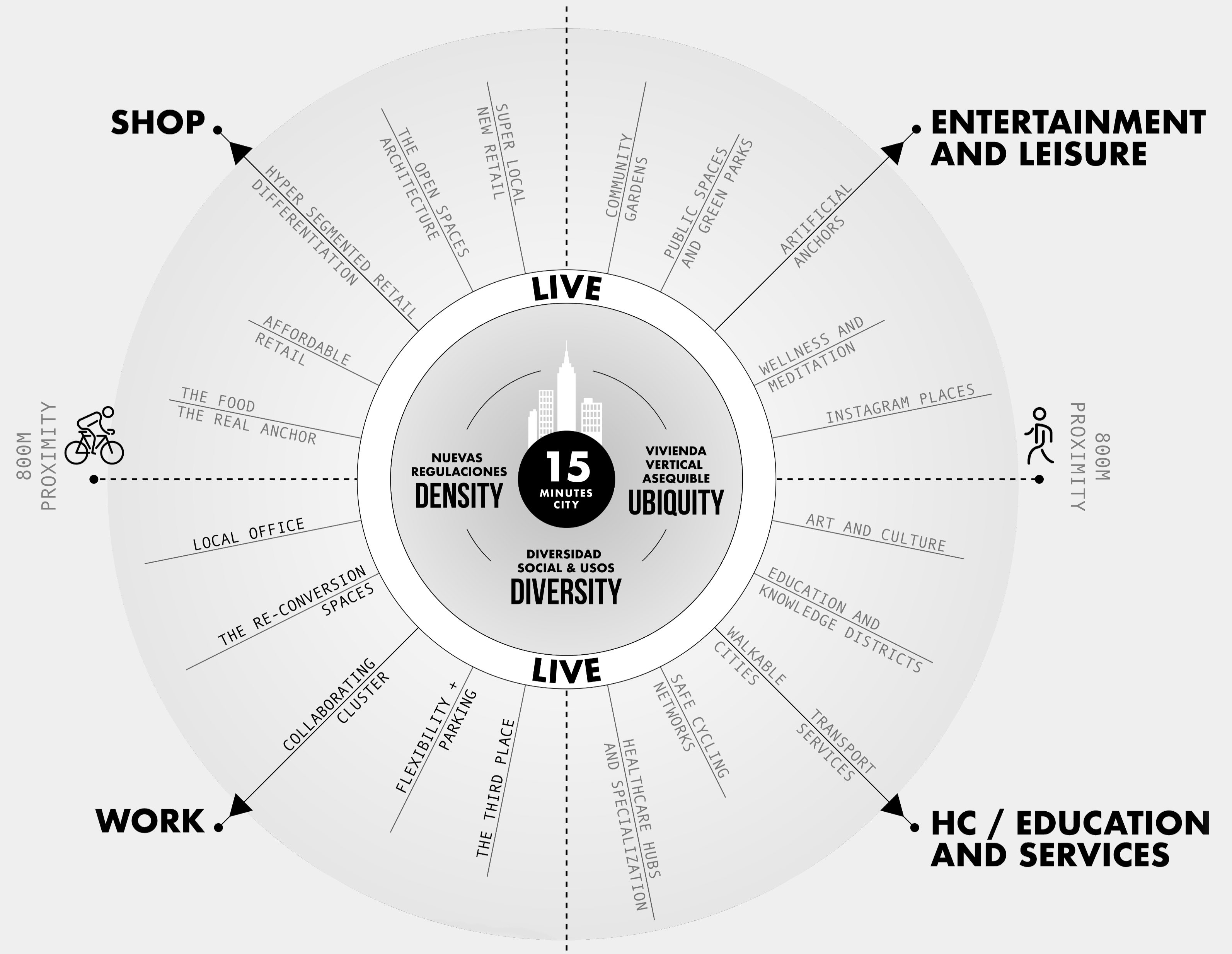
15-MINUTE NEIGHBORHOOD

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

¿POR QUÉ NOS VERTICALIZAMOS?

COSTO AMPLIAR MANCHA URBANA

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2023

EL COSTO DE LA CONGESTIÓN URBANA

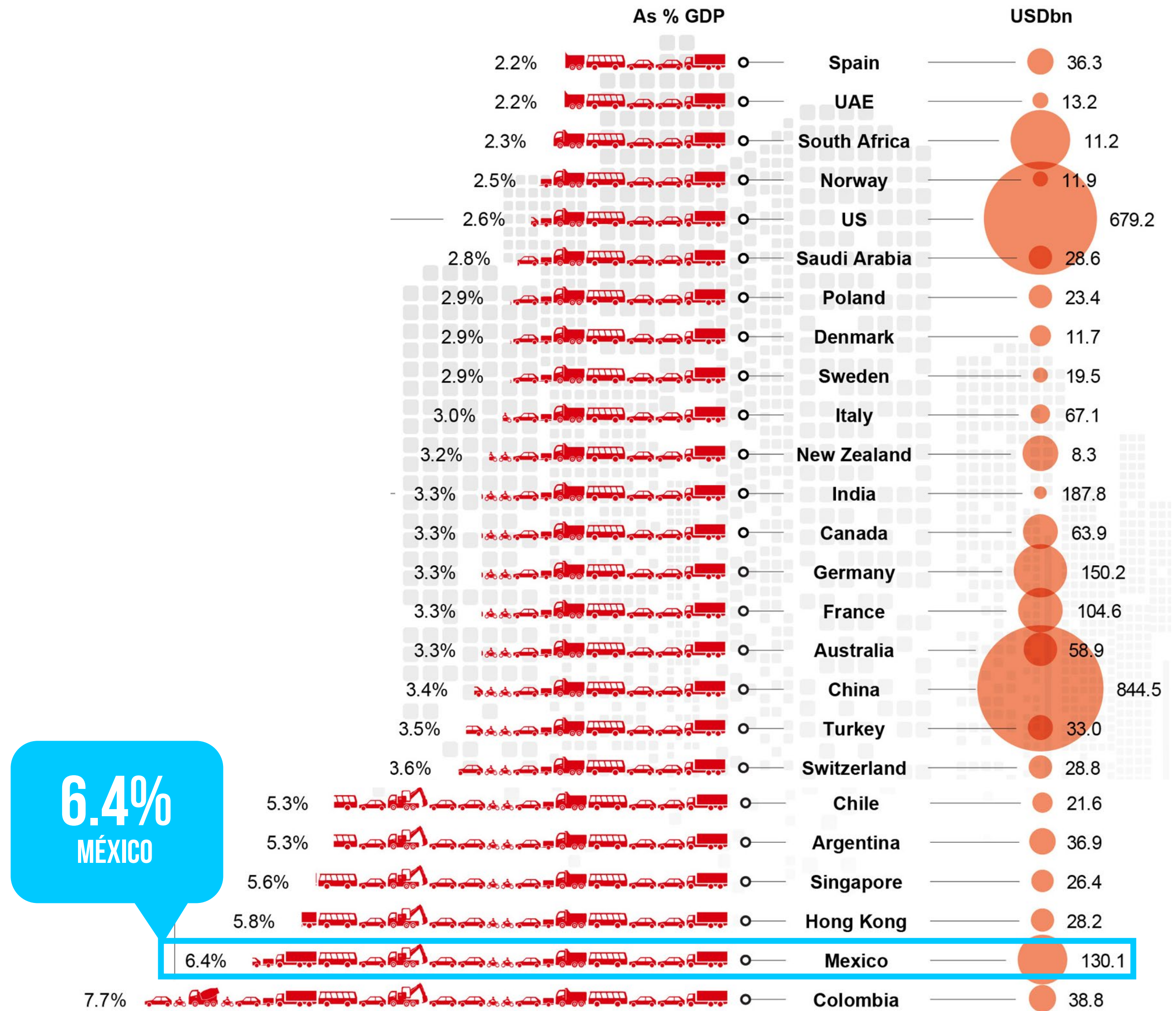
Los tiempos de retraso en las 50 ciudades más grandes del mundo son un 40% más altos de lo que deberían ser.

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.**

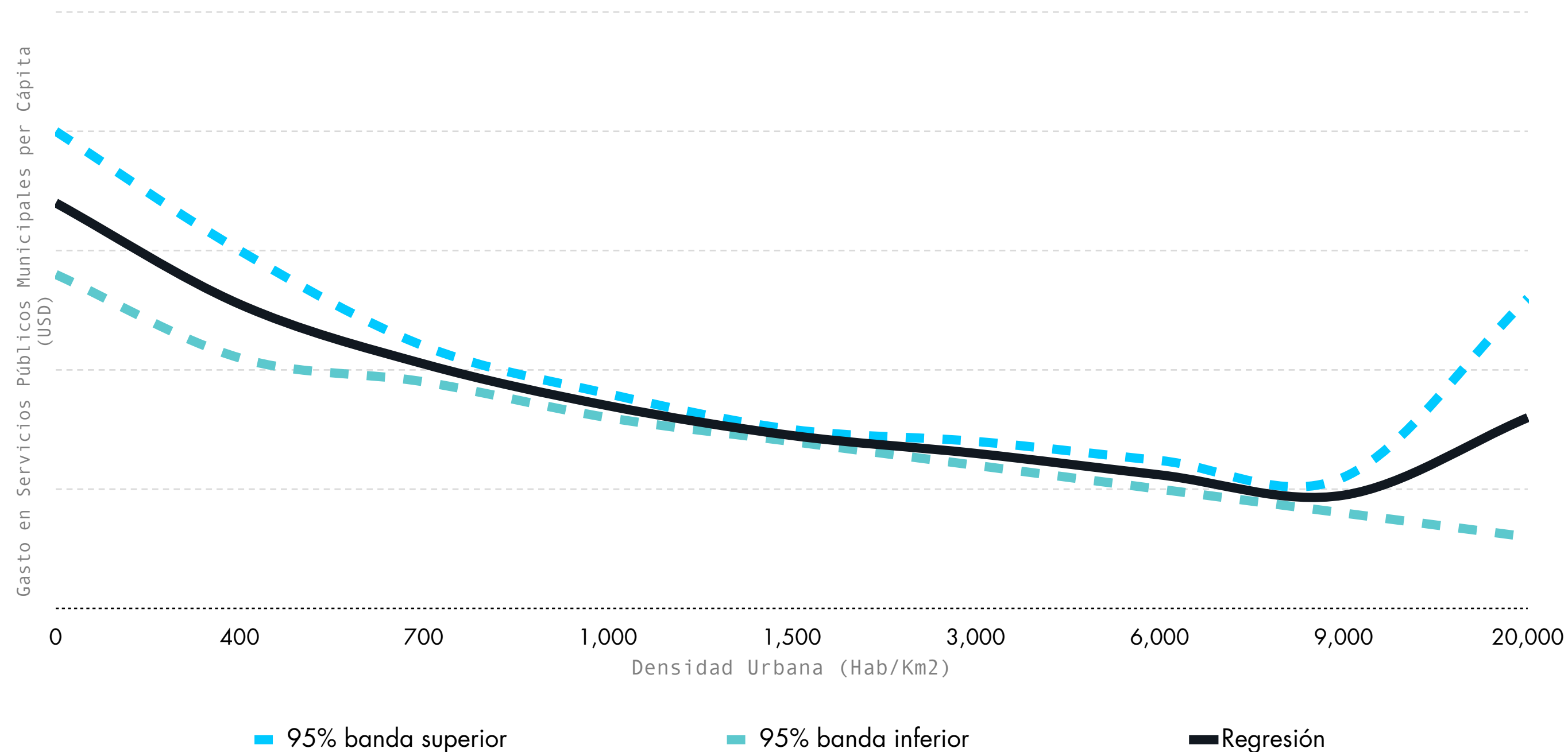
COSTO DE CONGESTIÓN POR CIUDAD A 2030 CON EL MISMO NIVEL DE CONGESTIÓN DE 2019



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

LA VIVIENDA VERTICAL GASTO EN SERVICIOS EN FUNCIÓN DE LA DENSIDAD

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 2023

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 2023


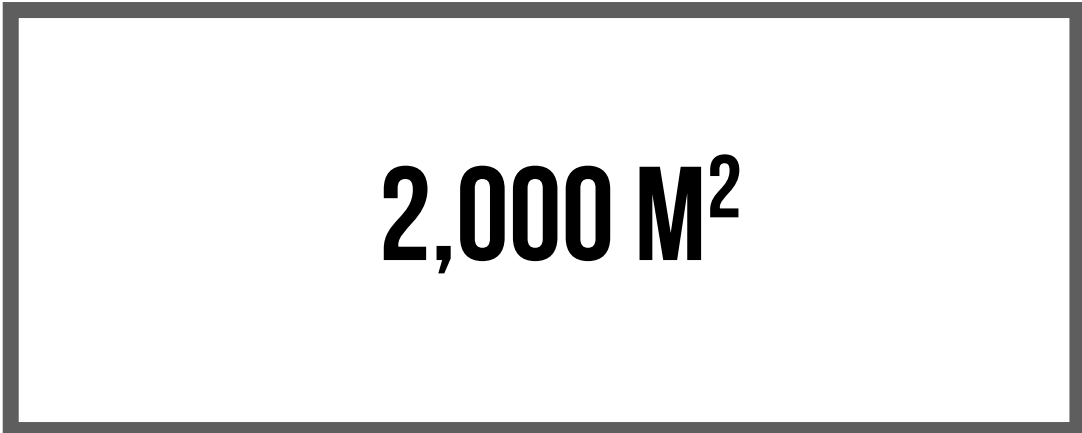
EL COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

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 m ² Precio del terreno	\$500 USD / M² \$1,000,000 USD	\$1,000 USD / M² \$2,000,000 USD	Ubicación más céntrica de mayor costo
Total de unidades Precio de venta	40 UNIDADES \$250,000 USD	200 UNIDADES \$150,000 USD	Al tener más unidades, se pueden vender más barato
Ingreso total est. Inversión en terreno	\$10,000,000 USD 10%	\$30,000,000 USD 6.7%	Aunque el mismo terreno costó el doble, sólo representa el 6.7% de los ingresos totales del proyecto

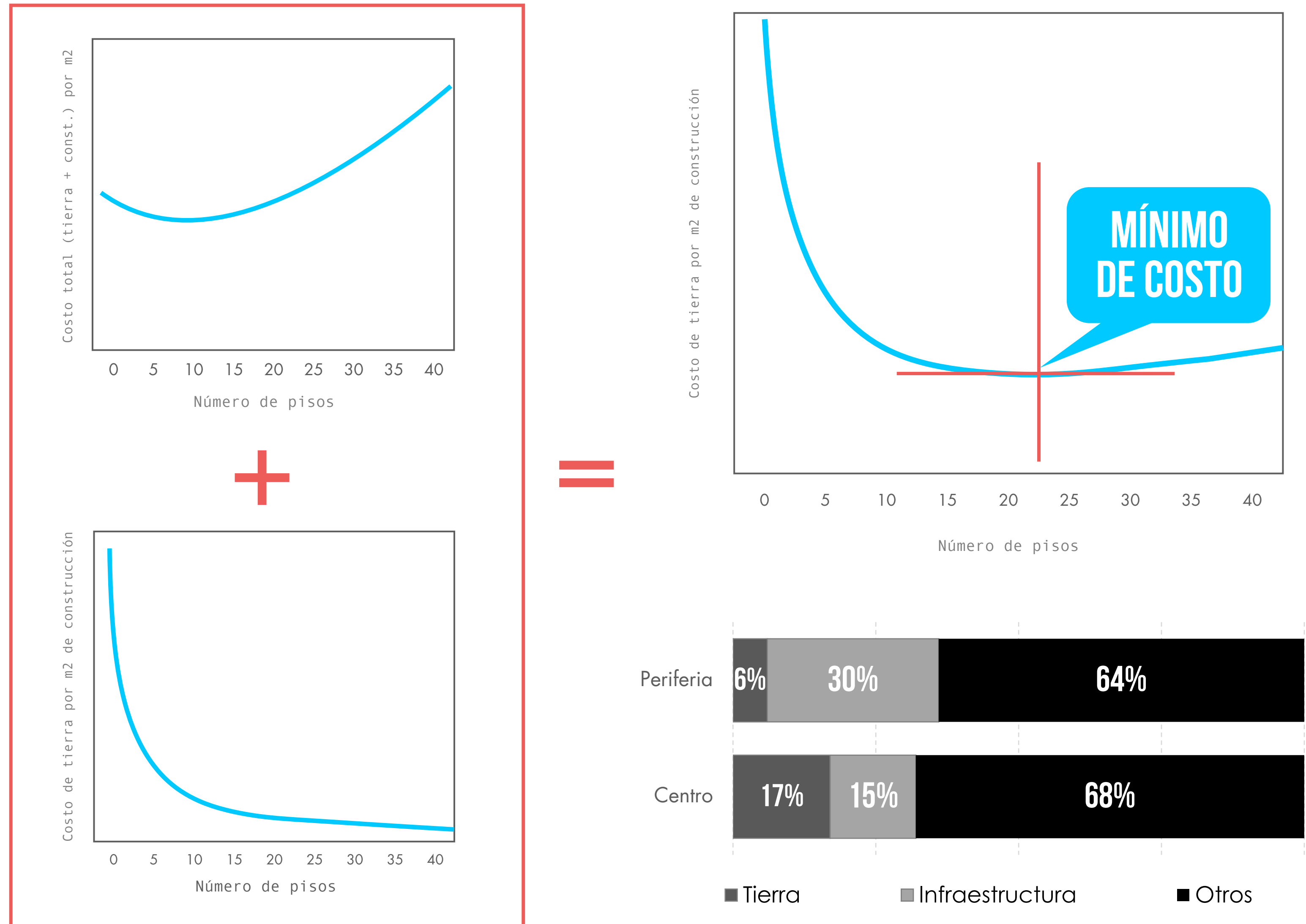
EL COSTO DE LA TIERRA PARA DESARROLLADORES

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]

COSTO DE TIERRA + COSTO DE CONSTRUCCIÓN POR NÚMERO DE PISOS





ÍNDICE

**01. Introducción.
¿Por qué nos verticalizamos?**

**02. Dinámica general, ciclo de mercado
y visión de la demanda**

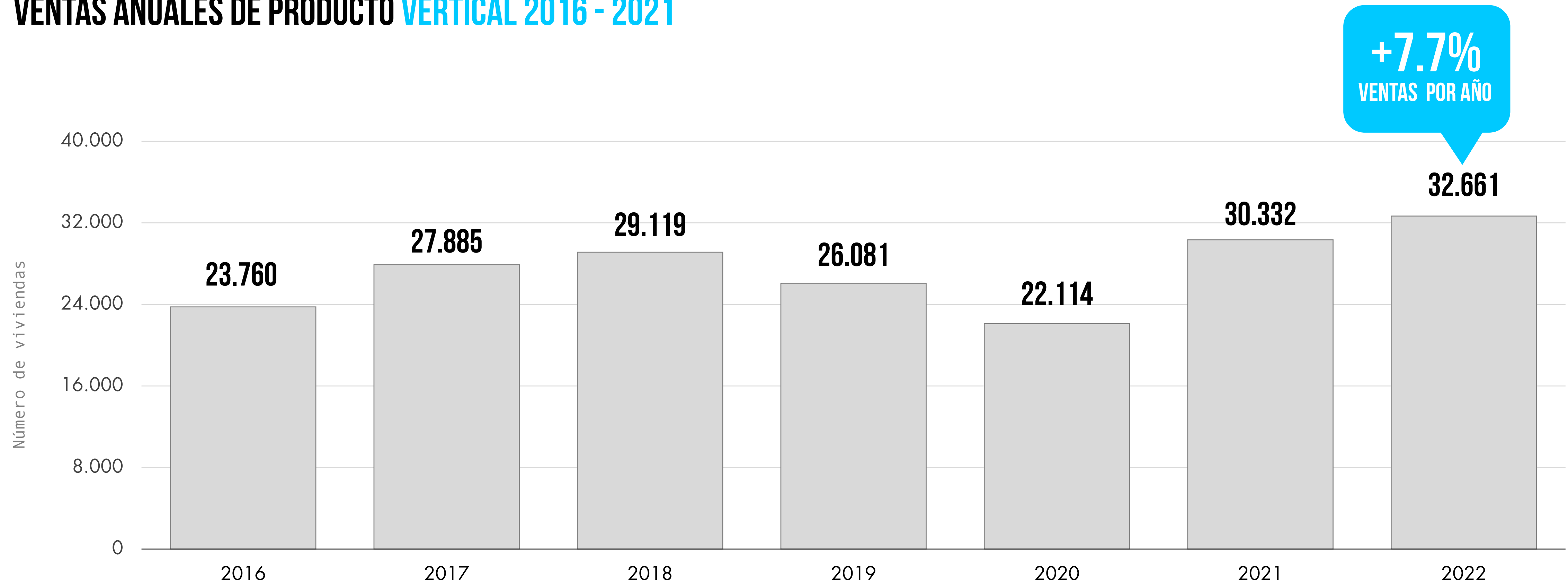
**03. Tendencias.
¿Hacia dónde vamos?**

DINÁMICA DE VENTAS DE VIVIENDA VERTICAL A NIVEL NACIONAL

Las ventas de productos verticales a nivel nacional consideran aquellas unidades de los segmentos **MEDIO**, **RESIDENCIAL**, **RESIDENCIAL PLUS**, **PREMIUM** y **PREMIUM PLUS**.

■ Ventas verticales por año

VENTAS ANUALES DE PRODUCTO VERTICAL 2016 - 2021



COMPARATIVA DE **VENTAS ACUMULADAS**

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 2021 y 2022 para los segmentos Medio en adelante.

COMPARATIVA DE VENTAS ACUMULADAS AL CIERRE DE 2021 - 2022

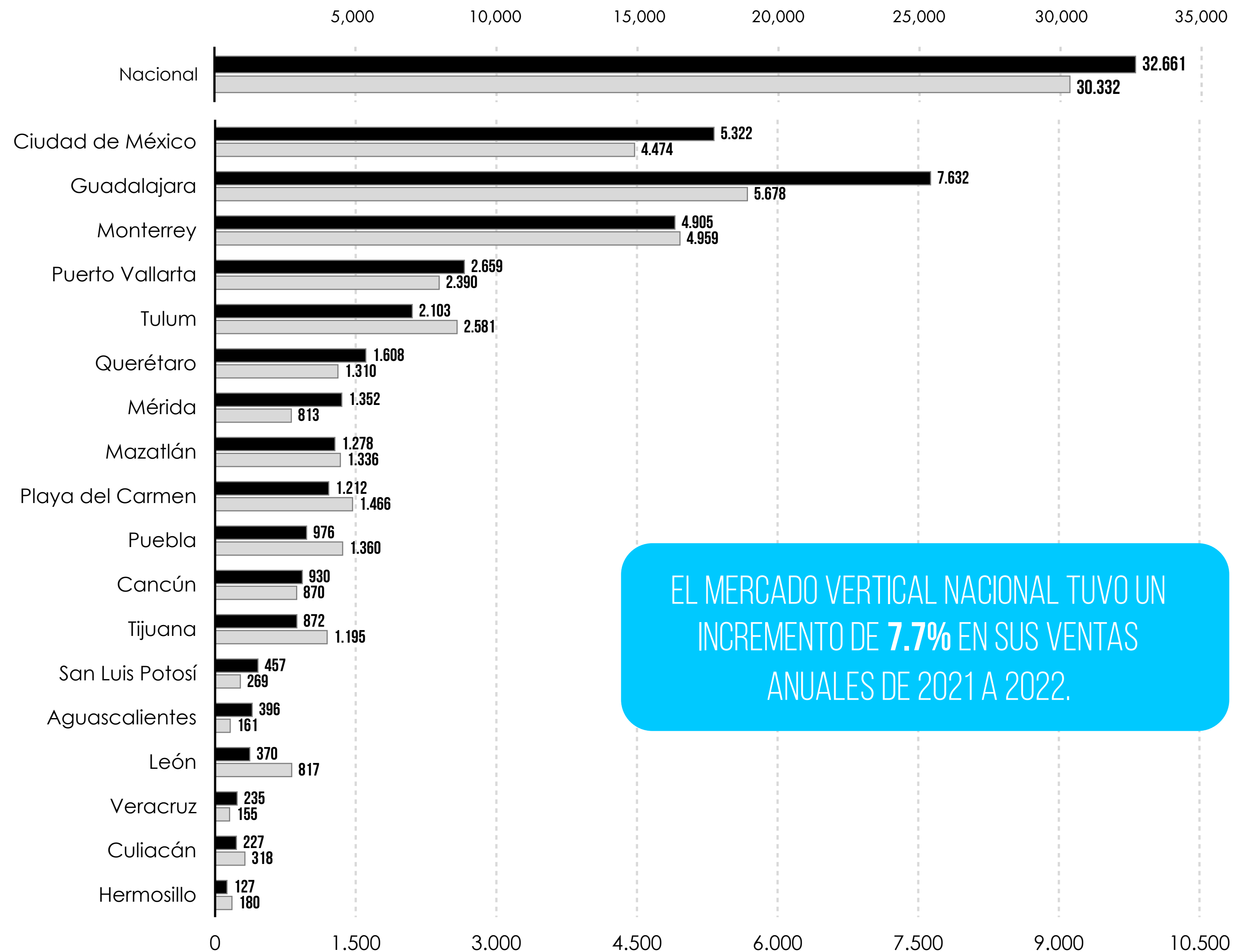
Aquí podemos ver que el mercado vertical a nivel nacional incrementó sus ventas en 7.7% de 2021 a 2022. Guadalajara presentó un crecimiento en sus ventas de 34%, mientras que Cd. de México tuvo un incremento del 19%.

Aguascalientes tuvo un aumento del 146%, mientras que mercados como Mérida y San Luis Potosí vieron incrementos del 66% y 70% respectivamente.

■ Ventas durante 2022 ■ Ventas durante 2021

*Información primaria generada por 45 Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre de 2022

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2022



EL MERCADO VERTICAL NACIONAL TUVO UN INCREMENTO DE 7.7% EN SUS VENTAS ANUALES DE 2021 A 2022.

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR SEGMENTO 2021 VS 2022

A comparar las ventas por segmento de 2022 respecto a 2021, podemos ver que a nivel nacional hubo una recuperación de los segmentos Medio, Residencial y Premium, mientras que el segmento Residencial Plus disminuyó su contribución.

Este comportamiento varía de una ciudad a otra, con ciudades como Tulum, Playa del Carmen, Hermosillo y Querétaro que tuvieron un crecimiento importante en la participación del segmento Residencial, mientras que ciudades como San Luis Potosí y Culiacán presentaron un fuerte incremento en Residencial Plus. Guadalajara, Puerto Vallarta y León fortalecieron considerablemente su segmento Medio durante 2022.

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

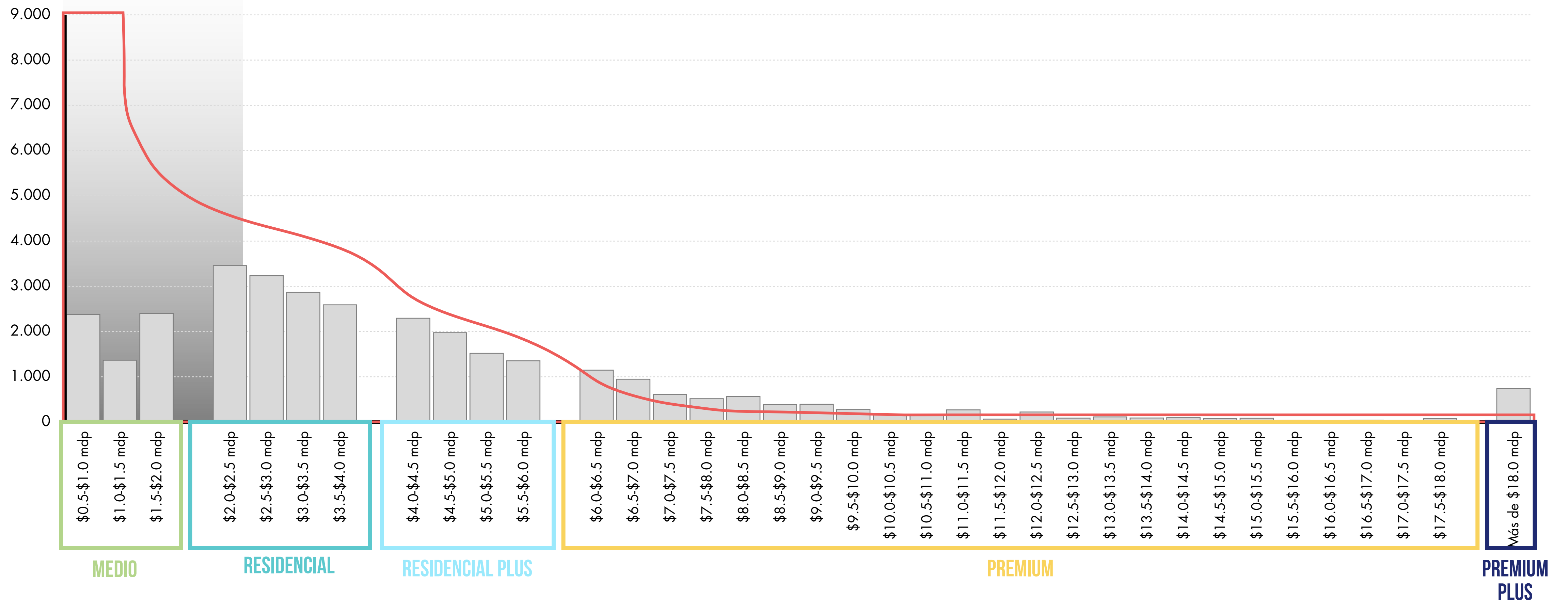
CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2022

	2021					2022				
	MEDIO	RESIDENCIAL	RESIDENCIAL PLUS	PREMIUM	PREMIUM PLUS	MEDIO	RESIDENCIAL	RESIDENCIAL PLUS	PREMIUM	PREMIUM PLUS
CDMX	0 %	29 %	38 %	28 %	6 %	5 %	31 %	22 %	36 %	6 %
Guadalajara	11 %	36 %	47 %	6 %	-	37 %	33 %	21 %	9 %	-
Monterrey	6 %	45 %	37 %	9 %	2 %	7 %	52 %	23 %	16 %	2 %
Puerto Vallarta	11 %	13 %	39 %	35 %	1 %	20 %	14 %	18 %	43 %	5 %
Tulum	7 %	16 %	54 %	23 %	-	8 %	32 %	38 %	22 %	-
Querétaro	26 %	30 %	40 %	3 %	-	26 %	44 %	25 %	5 %	-
Mérida	-	50 %	47 %	3 %	-	23 %	47 %	20 %	11 %	-
Mazatlán	2 %	39 %	46 %	13 %	-	5 %	39 %	19 %	37 %	-
Playa del Carmen	9 %	29 %	50 %	12 %	1 %	10 %	50 %	24 %	11 %	4 %
Puebla	40 %	36 %	20 %	3 %	-	52 %	38 %	10 %	1 %	-
Cancún	3 %	41 %	32 %	17 %	8 %	5 %	49 %	17 %	21 %	9 %
Tijuana	-	15 %	80 %	5 %	-	-	16 %	44 %	41 %	-
San Luis Potosí	41 %	38 %	20 %	1 %	-	25 %	31 %	44 %	-	-
Aguascalientes	-	68 %	32 %	-	-	20 %	70 %	10 %	-	-
León	11 %	48 %	33 %	8 %	-	39 %	41 %	10 %	10 %	-
Veracruz	-	43 %	55 %	2 %	-	25 %	57 %	15 %	3 %	-
Culiacán	14 %	41 %	46 %	-	-	18 %	20 %	62 %	-	-
Hermosillo	-	37 %	63 %	-	-	-	74 %	26 %	-	-
	9 %	33 %	43 %	14 %	2 %	19 %	37 %	23 %	20 %	2 %

DEMANDA DE VIVIENDA VS VENTAS VERTICALES A NIVEL NACIONAL

Durante 2022 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**.

DEMANDA VS VENTAS NACIONALES DURANTE 2022



ABSORCIÓN PROMEDIO DE UNIDADES

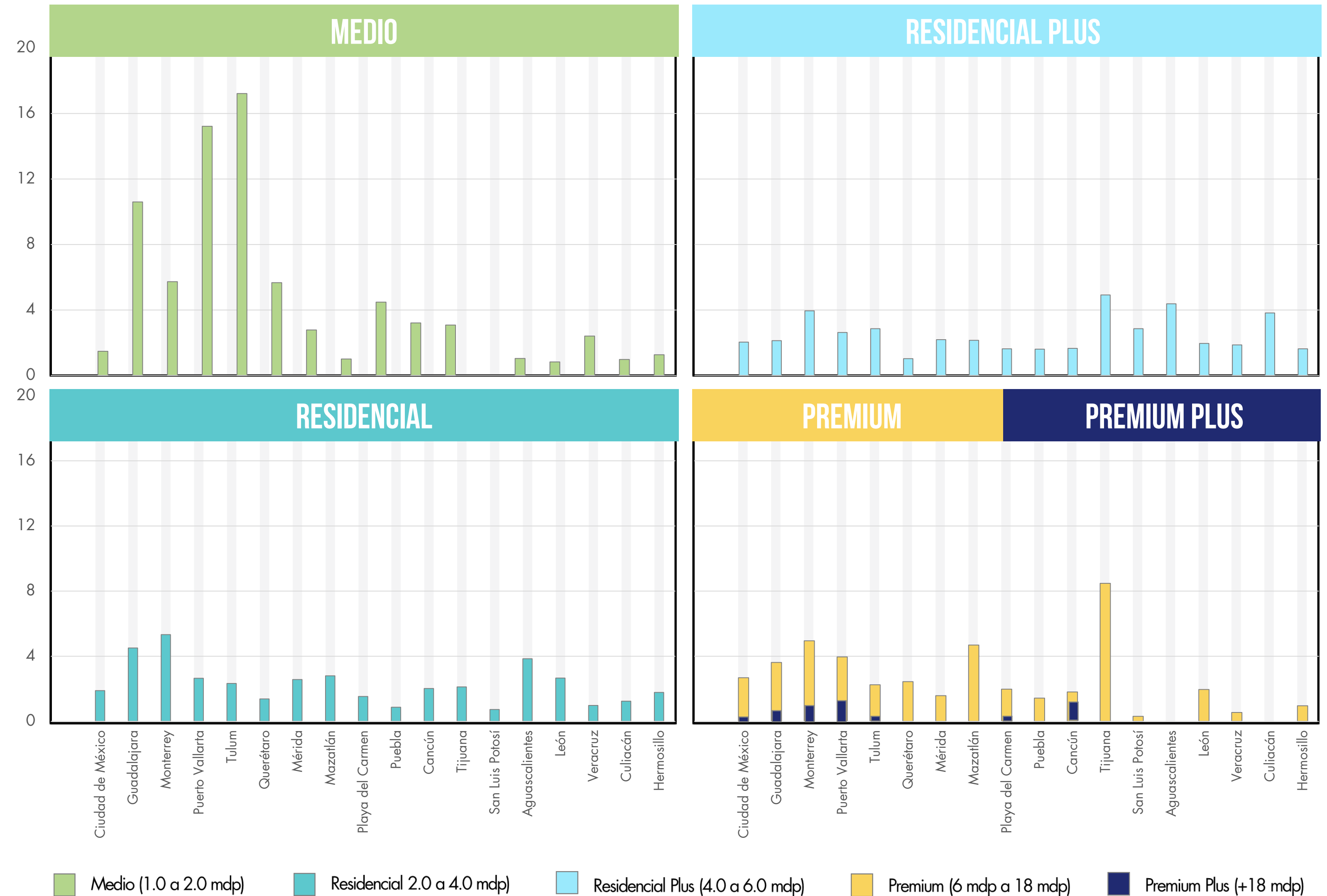
Una de las medidas del **éxito** de un proyecto inmobiliario es su **ritmo de ventas**, el cuál se representa con el parámetro de absorción promedio que nos indica cuántas unidades mensuales coloca el proyecto en promedio durante su tiempo en el mercado. Podemos extender esta rúbrica hacia las ciudades analizadas en este reporte.



ABSORCIÓN PROMEDIO DE UNIDADES POR PROYECTO POR SEGMENTO

Aquí presentamos la absorción promedio por proyecto durante 2022 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. A pesar de continuar subofertado, el segmento Medio presentó una recuperación importante en 2022.

CIUDADES ORDENADAS POR VENTAS 2022

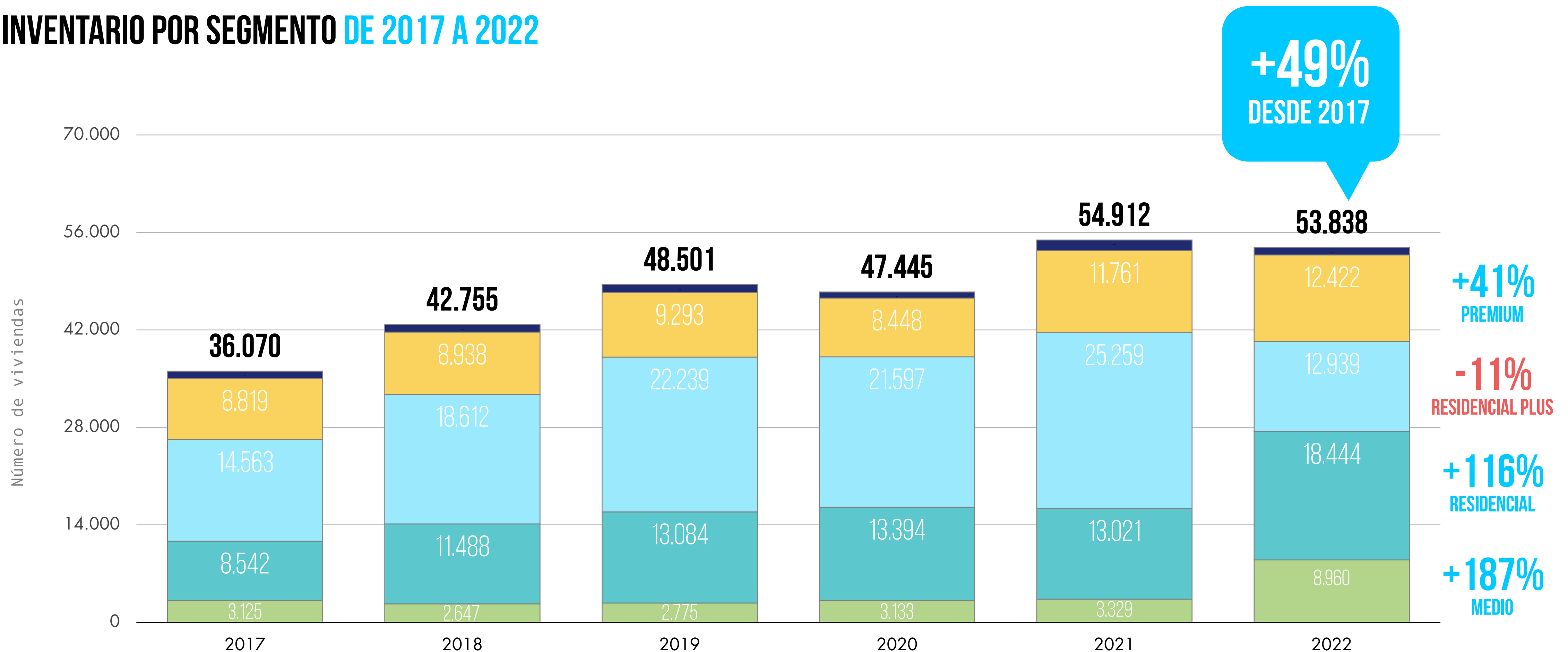


*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre 2022. Participación de segmentos calculado por número de unidades totales dentro de un proyecto del segmento.

DINÁMICA DEL INVENTARIO DE VIVIENDA VERTICAL A NIVEL NACIONAL 2017-2022

Después de mantenerse prácticamente estático de 2017 a 2021, durante 2022 el inventario del segmento **MEDIO** creció un **187%** comparado con lo existente en 2017, mientras que **Residencial** incrementó su inventario en **116%** de 2017 a 2022.

INVENTARIO POR SEGMENTO DE 2017 A 2022

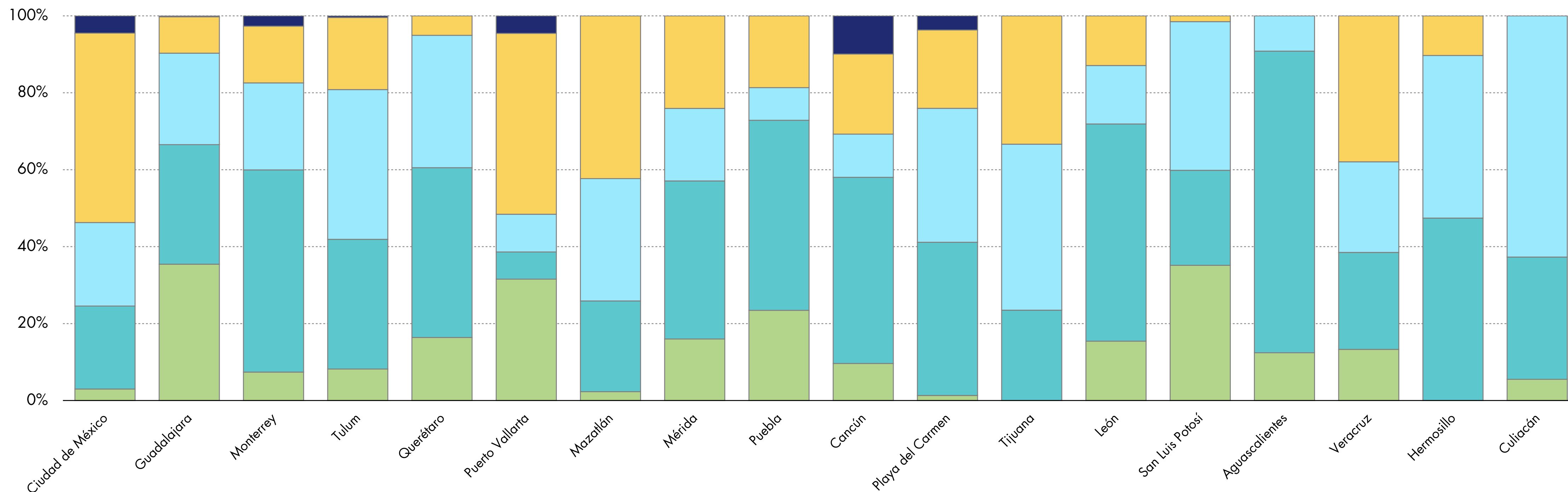


DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DISPONIBLE POR SEGMENTO

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** y, en segundo lugar, **RESIDENCIAL PLUS**, a excepción de la Ciudad de México, Tijuana por su posición geográfica, y ciudades con una fuerte orientación turística como Puerto Vallarta, Mazatlán 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 Puerto Vallarta, todas las ciudades cuentan con menos del 20% de inventario en el segmento **MEDIO**, e incluso 5 de ellas tienen menos del 5%. A grandes rasgos podemos ver que el 49% del inventario total se concentra en los segmentos **RESIDENCIAL PLUS**, **PREMIUM** y **PREMIUM PLUS**.

CIUDADES ORDENADAS POR UNIDADES DISPONIBLES



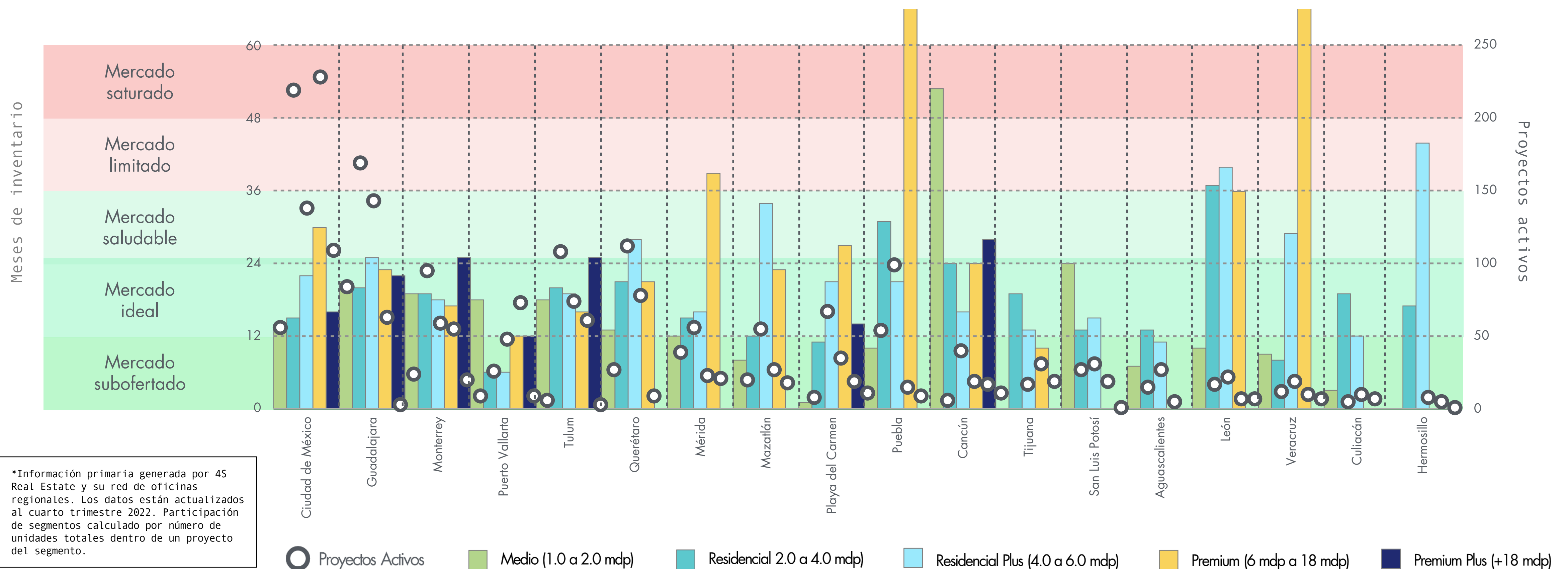
MESES DE INVENTARIO Y PROYECTOS ACTIVOS

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 2022. 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.

DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DISPONIBLE POR SEGMENTO

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 143 proyectos activos, mientras que Monterrey presenta sólo 59 proyectos en comercialización en el mismo segmento. En el caso de Puebla, podemos apreciar que si bien su segmento Residencial tiene una absorción saludable, su segmento Premium ya se encuentra saturado en absorción. En general el segmento Medio continúa subofertado.

CIUDADES ORDENADAS POR UNIDADES DISPONIBLES



*Información primaria generada por 45 Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre 2022. Participación de segmentos calculado por número de unidades totales dentro de un proyecto del segmento.

SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

NACIONAL

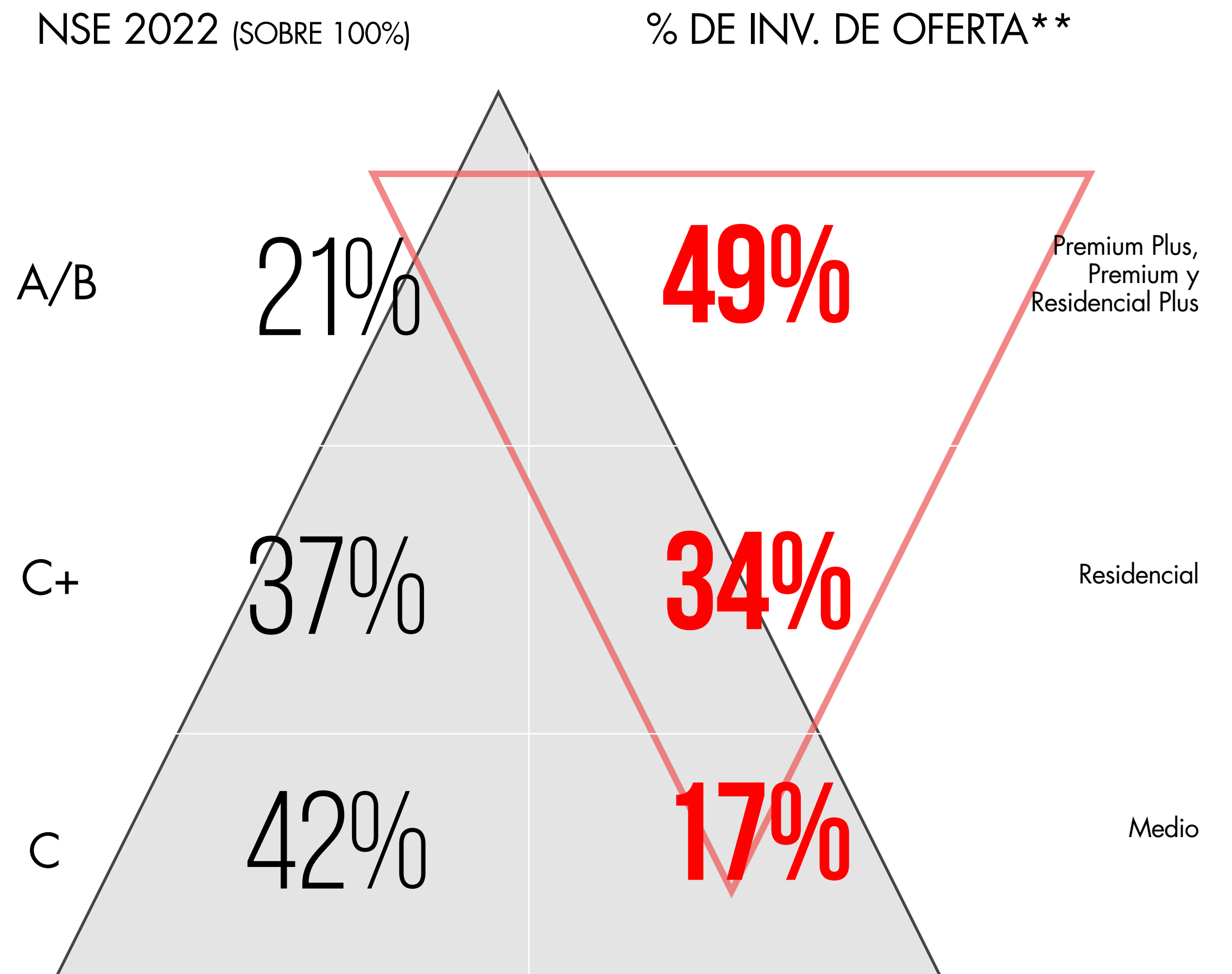
EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2022*

	2000	2005	2010	2022
A/B	7%	8%	7%	9%
C+	13%	14%	14%	16%
C	17%	19%	17%	18%

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

** Se consideran las ciudades analizadas por 45 Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2022 por 45 y su red de oficinas regionales

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

ZONAS METROPOLITANAS DE MÁS DE 3 MILLONES DE HABITANTES

EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2022*

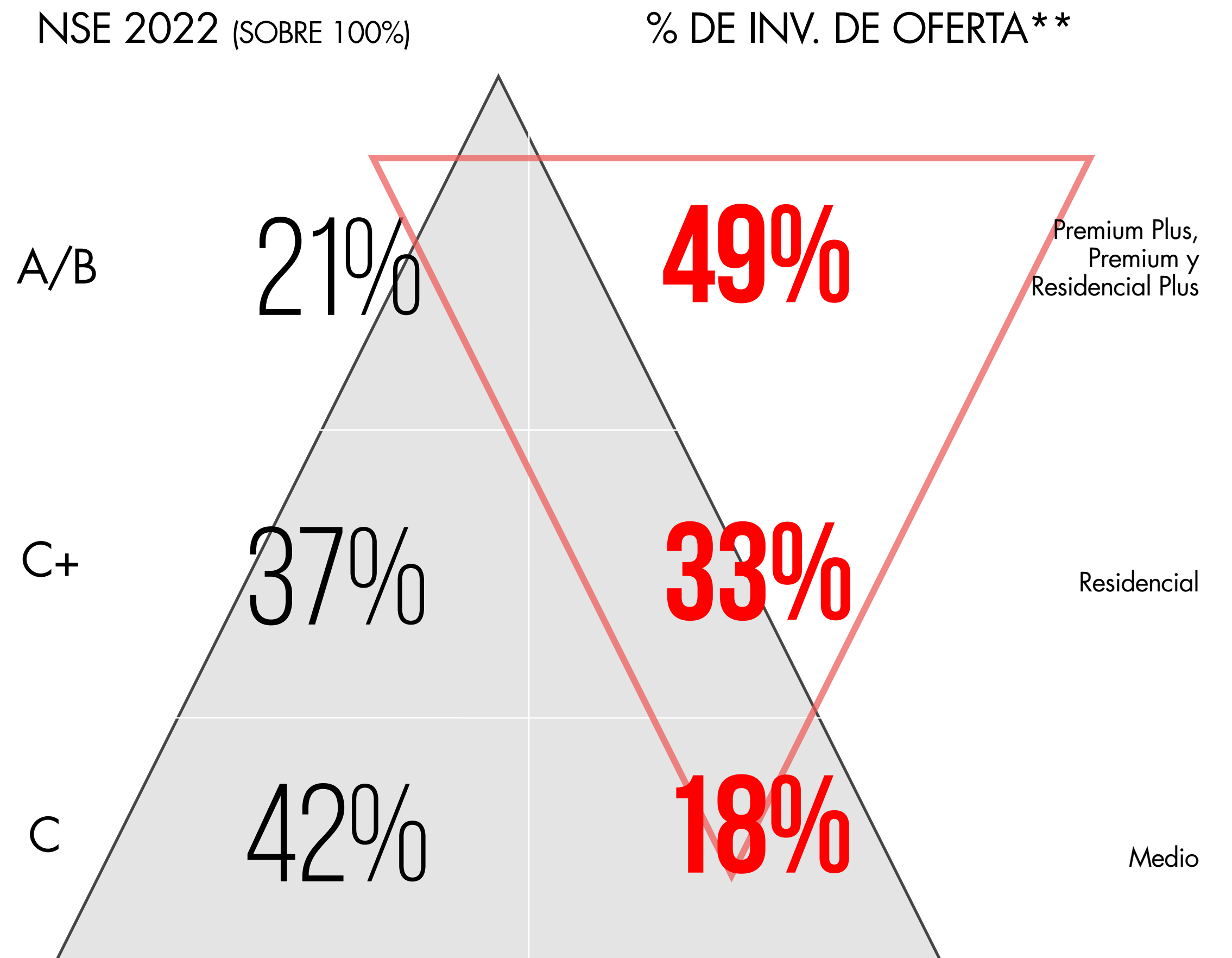
2022		
	HOGARES	NSE
A/B	936,023	9%
C+	1,636,193	16%
C	1,818,415	18%

* 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 2022 por 4S y su red de oficinas regionales

CIUDAD DE MÉXICO, MONTERREY, GUADALAJARA Y PUEBLA

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

ZONAS METROPOLITANAS DE 1.5 A 3 MILLONES DE HABITANTES

EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2022*

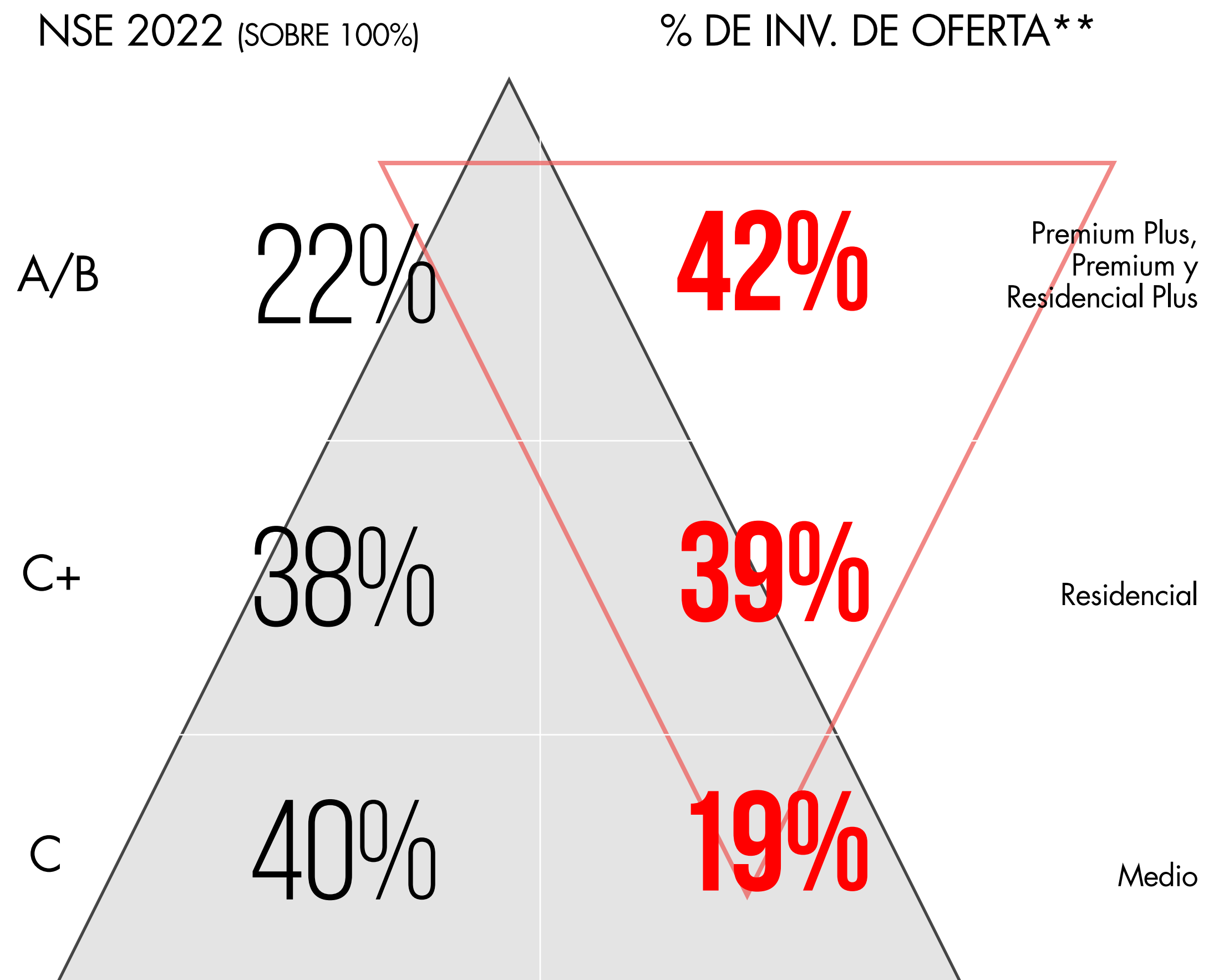
2022		
	HOGARES	NSE
A/B	162,667	10%
C+	286,751	18%
C	299,955	19%

* 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 2022 por 4S y su red de oficinas regionales

TIJUANA, LEÓN Y QUERÉTARO

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

ZONAS METROPOLITANAS Y CIUDADES DE 1.5 MILLONES DE HABITANTES O MENOS

EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2022*

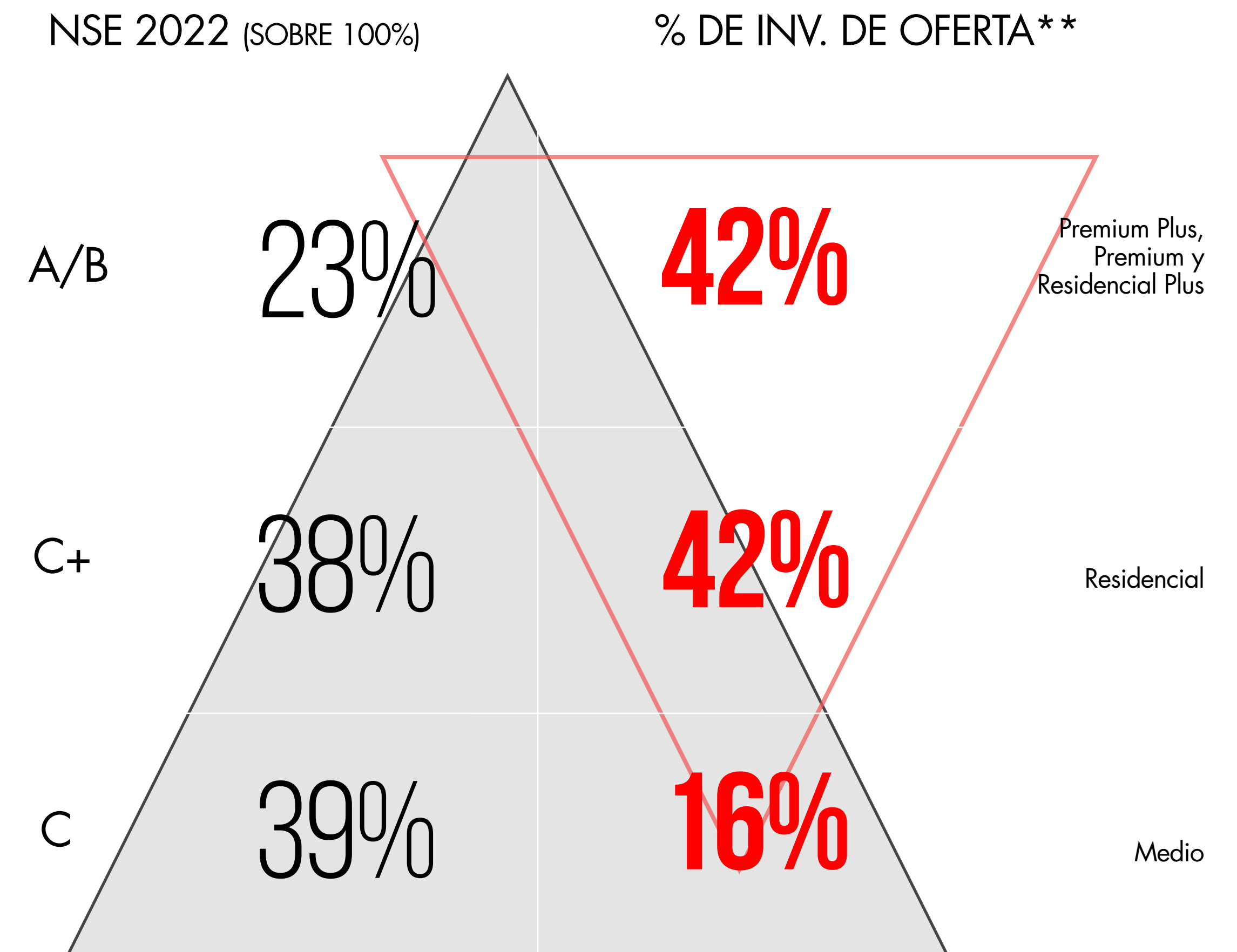
2022		
	HOGARES	NSE
A/B	188,046	12%
C+	309,488	19%
C	312,645	19%

* 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 2022 por 4S y su red de oficinas regionales

MÉRIDA, SAN LUIS POTOSÍ, AGUASCALIENTES, CULIACÁN Y HERMOSILLO

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?



SOCIEDAD DEL ROMBO EN MÉXICO

ZONAS METROPOLITANAS Y CIUDADES TURÍSTICAS

EVOLUCIÓN DE LA PIRÁMIDE DE NSE 2000 - 2022*

2022		
	HOGARES	NSE
A/B	71,876	7%
C+	199,707	21%
C	195,166	20%

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

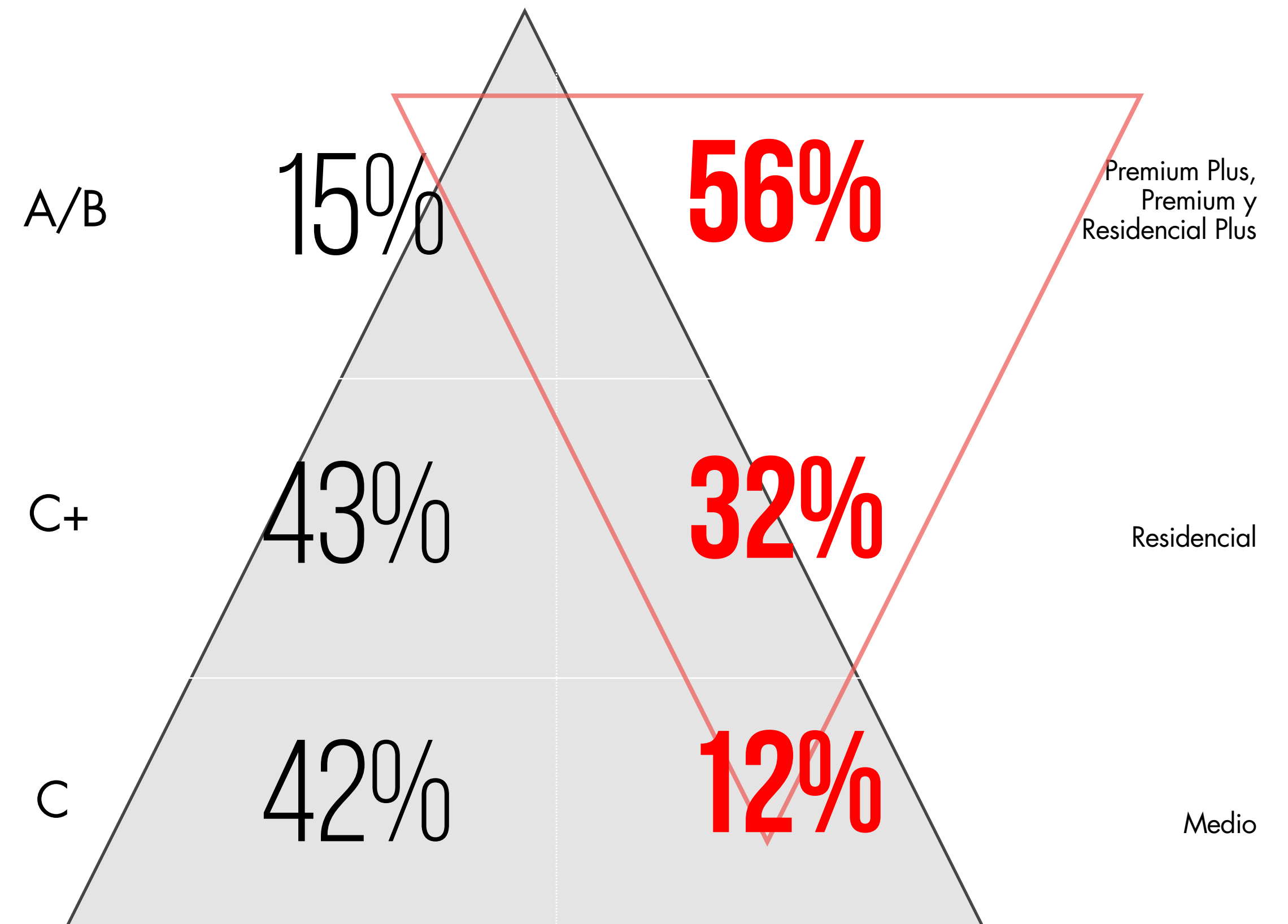
** Se consideran las ciudades analizadas por 4S Real Estate y su red de oficinas. Inventario actualizado al cuarto trimestre de 2022 por 4S y su red de oficinas regionales

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

¿CÓMO SE COMPORTA LA OFERTA DISPONIBLE?

NSE 2022 (SOBRE 100%)

% DE INV. DE OFERTA**



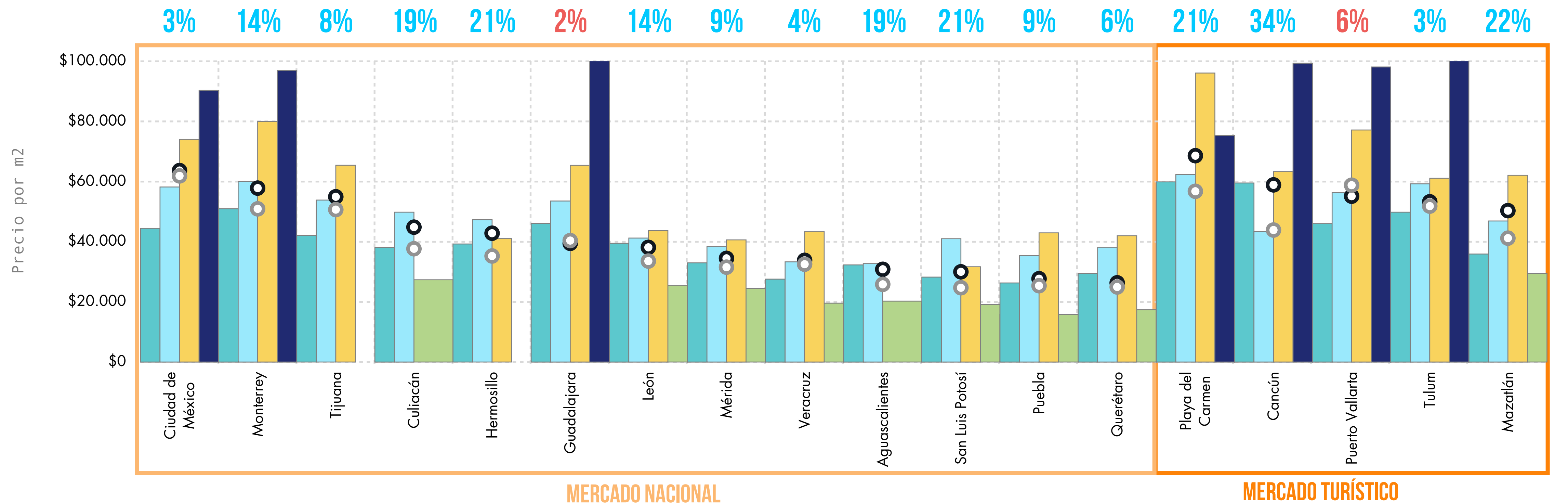
PRECIO POR METRO CUADRADO PROMEDIO

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.

PRECIO POR METRO CUADRADO PROMEDIO POR SEGMENTO

Aquí presentamos un panorama del precio por m2 por segmento para cada una de las ciudades. Respecto a 2021 podemos observar una recuperación generalizada, con ciudades como Monterrey, Tijuana, Culiacán, Hermosillo, León, Aguascalientes y San Luis Potosí incrementando más de 10%, lo mismo que ocurre en las ciudades de Playa del Carmen, Cancún y Mazatlán del mercado turístico.

CIUDADES ORDENADAS POR PRECIO PROMEDIO POR M2



● \$M2 Promedio 2022
○ \$M2 Promedio 2021
■ Medio (1.0 a 2.0 mdp)
■ Residencial 2.0 a 4.0 mdp
■ Residencial Plus (4.0 a 6.0 mdp)
■ Premium (6 mdp a 18 mdp)
■ Premium Plus (+18 mdp)

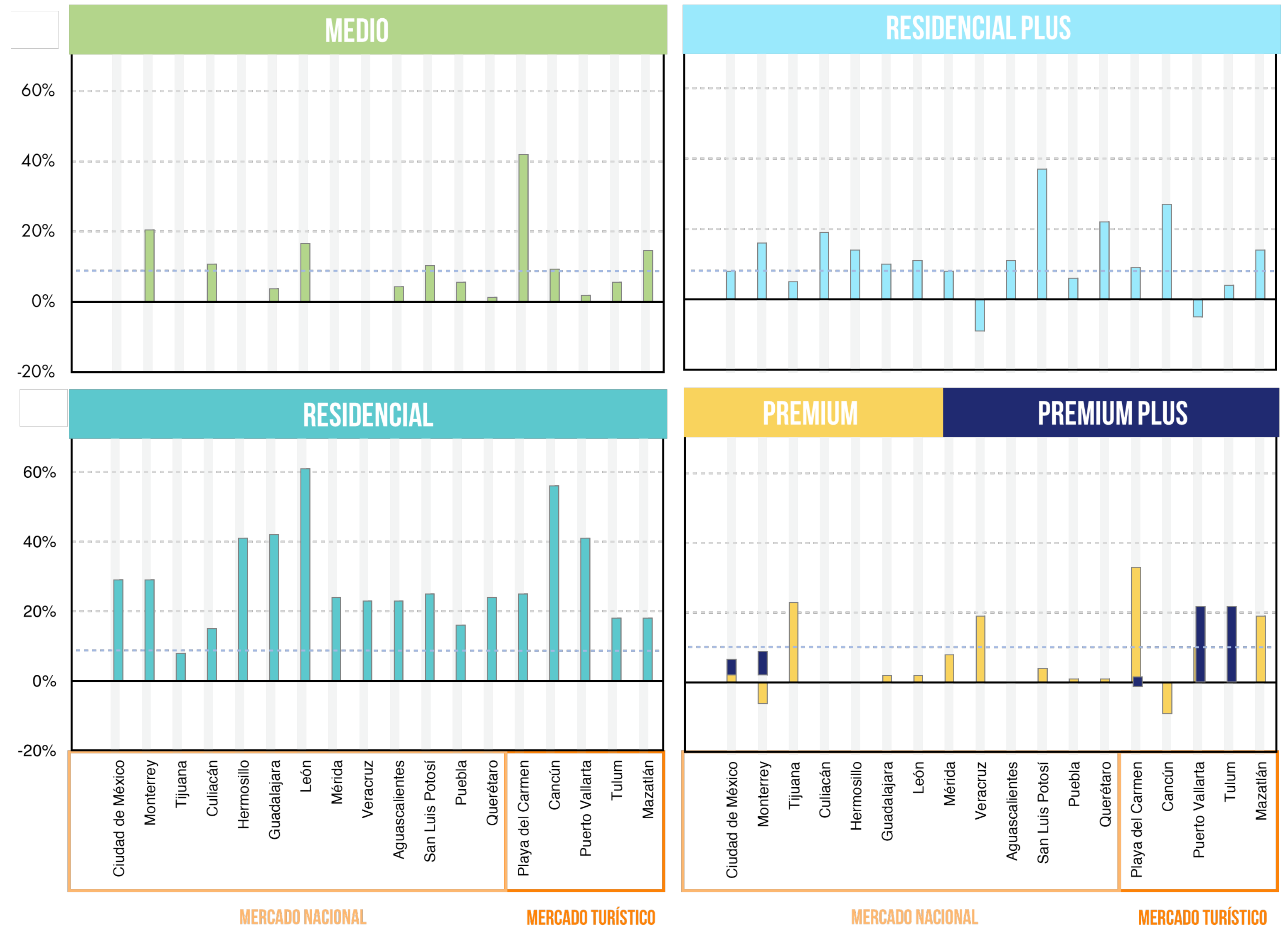
PRECIO POR METRO CUADRADO PROMEDIO POR SEGMENTO

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 2021 a 2022. Particularmente se ven incrementos de manera generalizada del precio por m2 en el segmento medio.

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

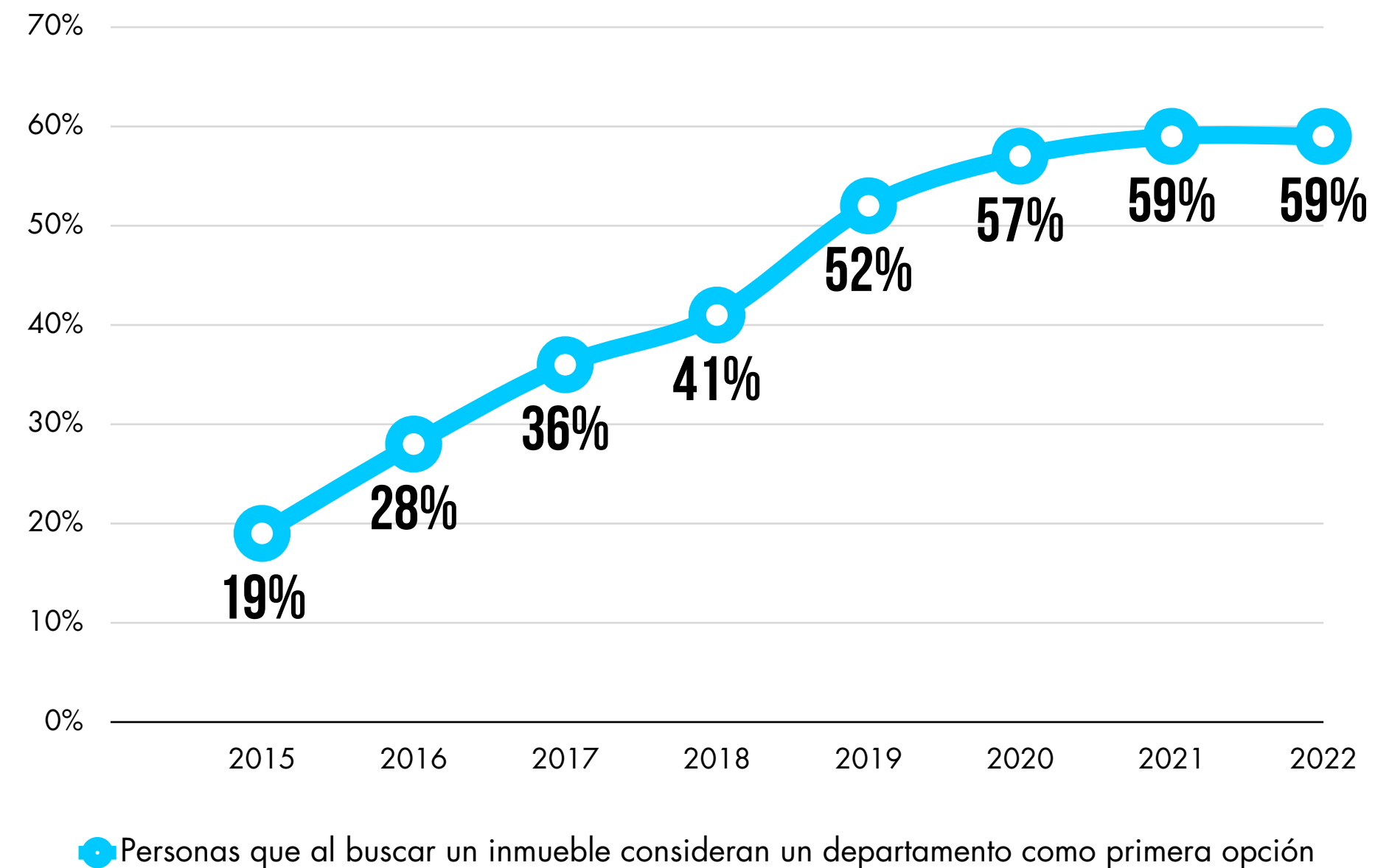
CIUDADES ORDENADAS POR PRECIO PROMEDIO POR M2



*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. Los datos están actualizados al cuarto trimestre 2022. Participación de segmentos calculado por número de unidades totales dentro de un proyecto del segmento.

EVOLUCIÓN EN LA PREFERENCIA DE LA DEMANDA

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



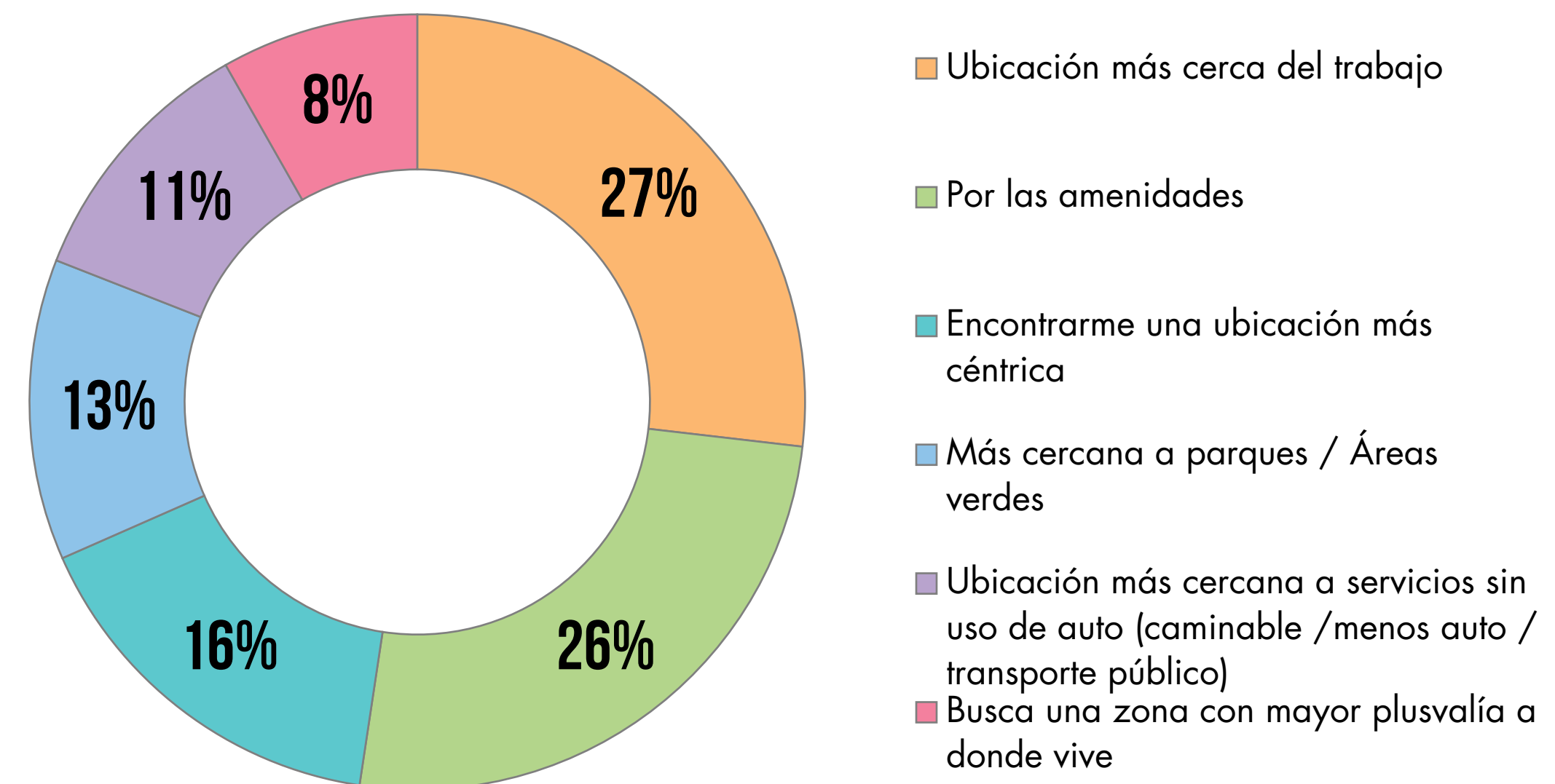
67% buscan menor distancia / mejor movilidad

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**

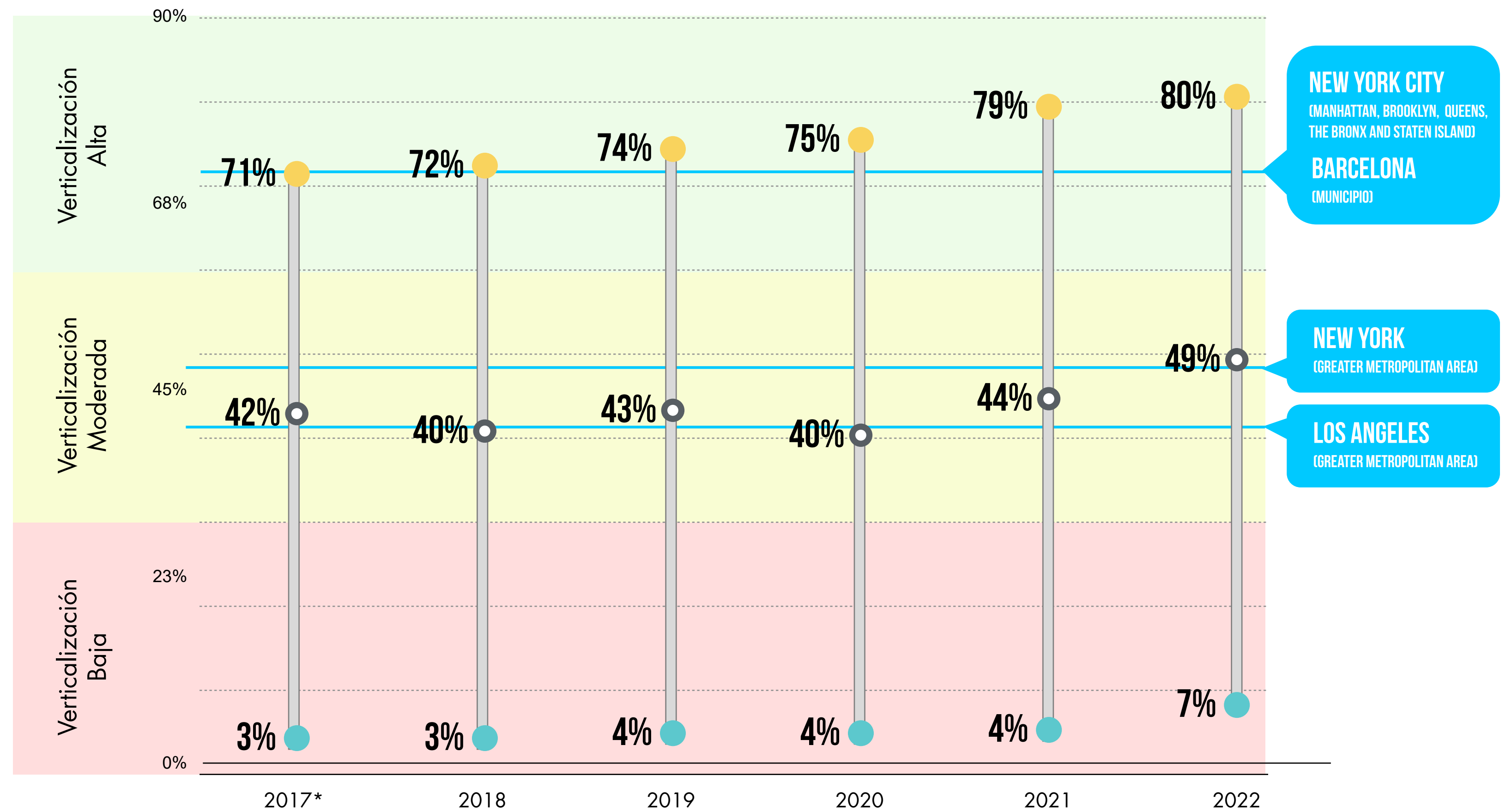


VERTICALIZACIÓN EN MÉXICO

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 2022 se ha mantenido oscilando entre 40% y 49%, 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 apenas superando el 80% en 2022, que corresponde a ciertas zonas altamente verticalizadas de la Ciudad de México y mínimo de 7% para zonas muy horizontales en ciudades más pequeñas del interior de la república donde existe poca 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).

EVOLUCIÓN DE LA VERTICALIZACIÓN 2017-2022



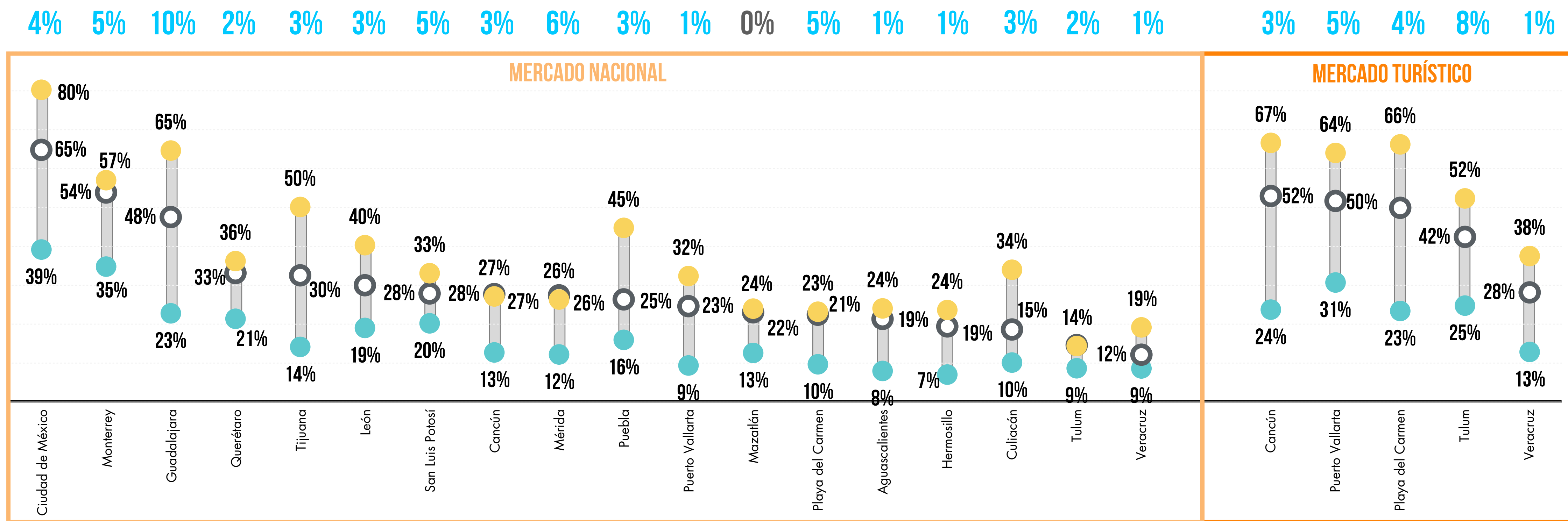
*Incorporación de la Ciudad de México al Sistema de Información de Geomercados de la Industria Inmobiliaria (SIGII) desarrollado por 45. Datos de referencia de NYC y Los Ángeles provienen del Census Bureau, y para el municipio de Barcelona del Ayuntamiento de Barcelona.

ÍNDICE DE VERTICALIZACIÓN DE LA DEMANDA

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.

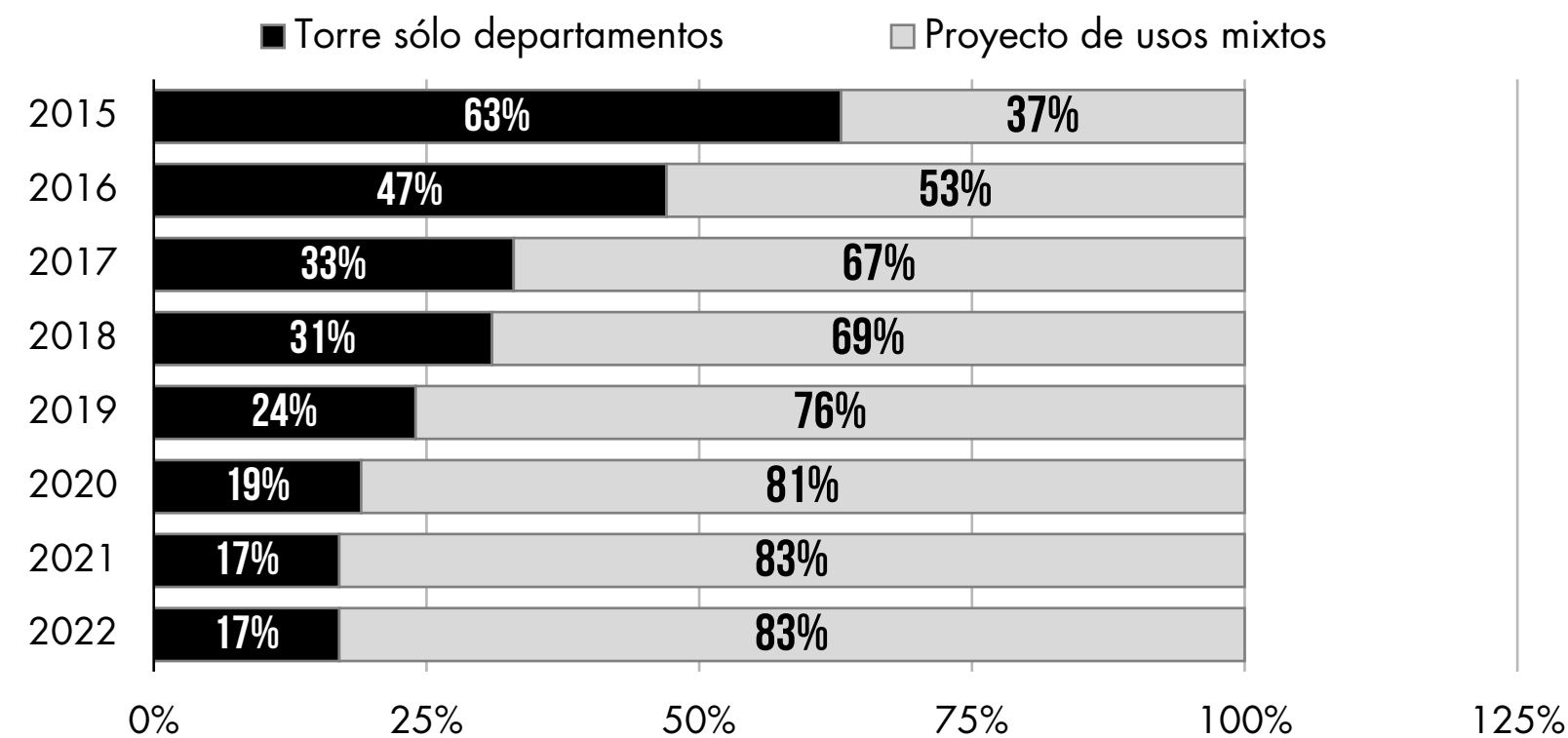
CIUDADES ORDENADAS POR ÍNDICE DE VERTICALIZACIÓN PROMEDIO



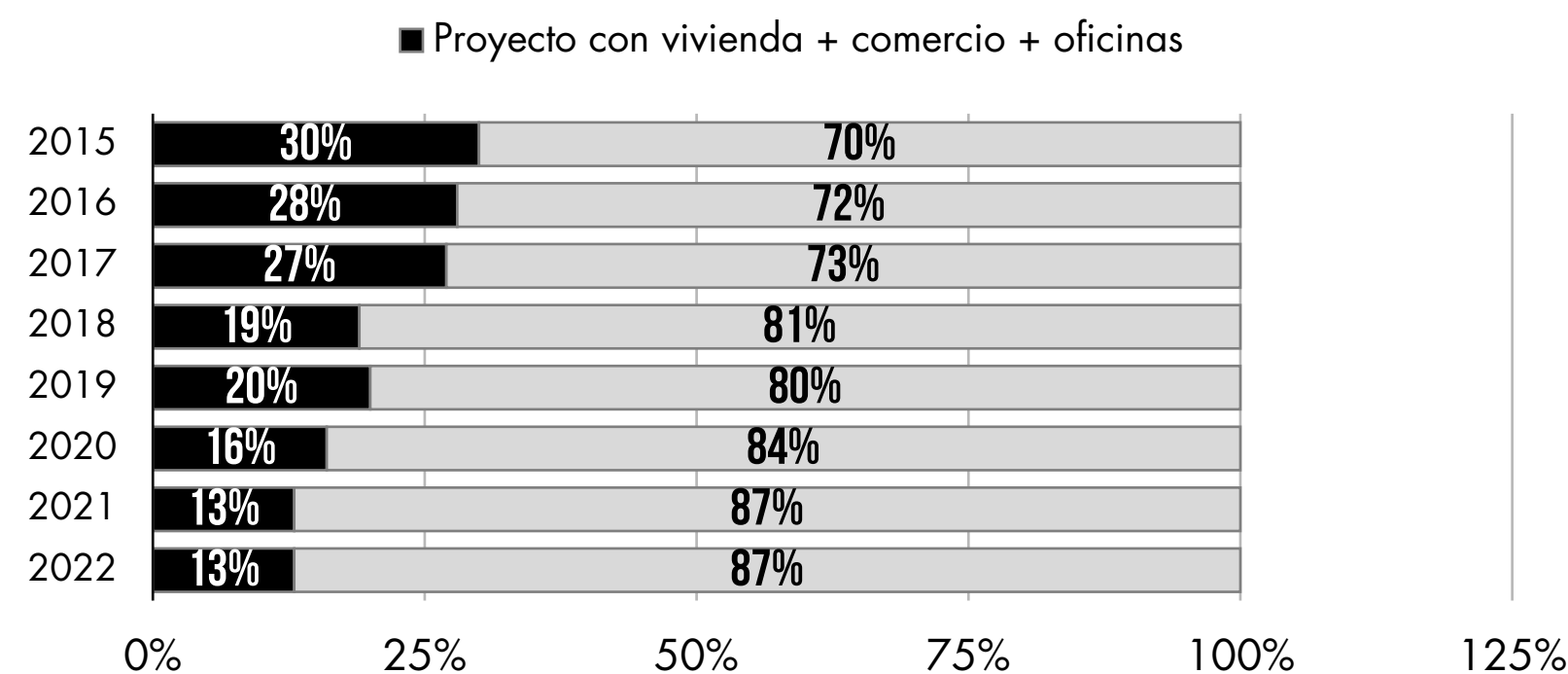
*Información primaria generada por 4S Real Estate y su red de oficinas regionales. El índice se calcula elaborando estudios cuantitativos representativos en cada una de las ciudades

EVOLUCIÓN EN LA PREFERENCIA DE LA DEMANDA

OPCIONES DE TORRES DE DEPARTAMENTOS DONDE LAS PERSONAS PREFERIRÍAN COMPRAR



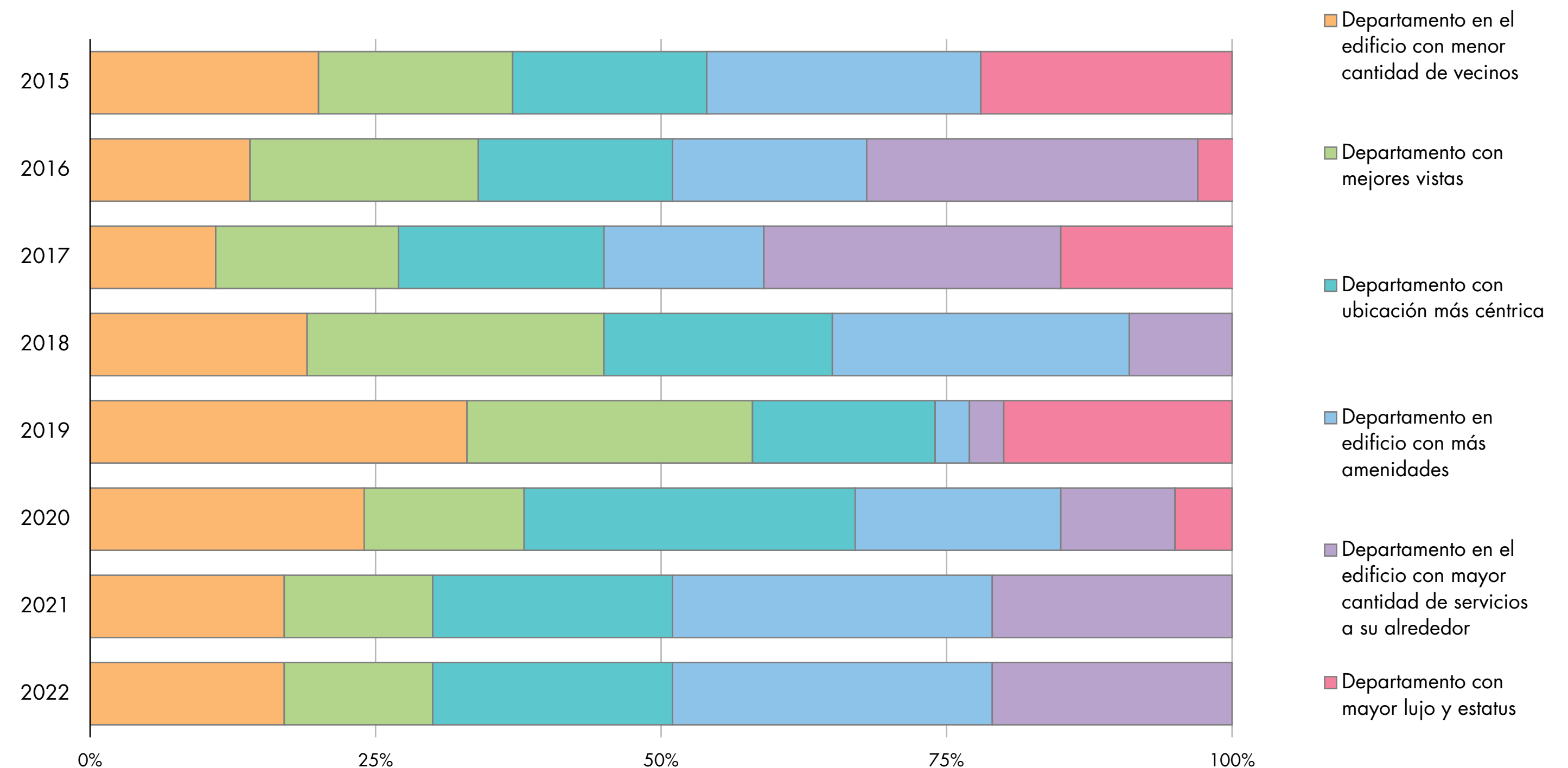
PREFERENCIAS RESPECTO A LOS GIROS A INTEGRAR EN EL PROYECTO DE USOS MIXTOS.



Desde 2015 a 2022 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 2022 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.

OPCIONES DE PROYECTO CONSIDERADAS COMO ATRACTIVAS PARA COMPRAR AHÍ.





ÍNDICE

**01. Introducción.
¿Por qué nos verticalizamos?**

**02. Dinámica general, ciclo de mercado
y visión de la demanda**

**03. Tendencias.
¿Hacia dónde vamos?**

¿HACIA DÓNDE **VAMOS?**

VIVIENDA VERTICAL ASEQUIBLE

GRAN REPORTE DE VERTICALIZACIÓN 2023

VIVIENDA VERTICAL ASEQUIBLE

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 2023

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 2023

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 2023

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 2023

PLAN INTEGRAL DE DESARROLLO

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.



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