

VENTAS Y STOCK DE VIVIENDAS NUEVAS

MERCADO HABITACIONAL CIUDAD DE MÉXICO



INCOIN: Extracto del informe de coyuntura inmobiliaria - 3^{er} trimestre de 2010

2010

 **TINSA**

LÍDER EN CONSULTORIA INMOBILIARIA

Frente a una estabilización del mercado inmobiliario. ¿Estamos generando las condiciones que permitan mejores perspectivas?

Pasados veinticuatro meses del inicio de las afectaciones que la crisis subprime provocó en el mercado inmobiliario mexicano y de 18 meses de la coyuntura económica más complicada derivada del virus H1N1. Hoy, al cierre de las cifras del tercer trimestre de 2010, podemos hablar y asegurar con dichos resultados, que estamos inmersos en un periodo de estabilización, que si bien no muestra caídas respecto a los meses anteriores, tampoco muestran signos importantes de mejoría o por lo menos de la mejoría que el sector espera.

Considerando que el mercado en el Distrito Federal, tiene muy poco peso –por no decir que nulo- en la vivienda dirigida a la población de menores ingresos, no ha sido beneficiado por el impulso o bien la dinámica que el mercado de menores ingresos ha tenido a partir del 2009 con sus principales fuentes de financiamiento, el Infonavit y el Fovissste. Por el contrario la gran importancia que la vivienda media y residencial tiene en la capital, han dado como resultado una mayor afectación. Principalmente por la restricción en los créditos hipotecarios y la mayor afectación en el poder adquisitivo que estos sectores suelen sufrir en las crisis económicas.

Las cifras muestran una estabilización de ventas, por arriba de 2,200 unidades en los nueve últimos meses, después de un mínimo de 1,751 unidades a finales de 2009, pero muy distantes de las más de 3,000 unidades de finales de 2008 y hasta inicios de 2009.

Respecto al comportamiento de la cadena de producción de vivienda y la inversión en nuevos proyectos. Observamos que el incremento en los nuevos proyectos ha sido constante, pasando de 117 proyectos iniciados en 2009, a más de 220 en los que va del 2010.

En el entorno económico a nivel nacional observamos signos positivos de crecimiento de empleo y confianza del consumidor. El empleo ha mantenido 12 meses continuos de crecimiento y el índice de confianza del consumidor en septiembre ha sido el mayor en 3 años. Estos signos de mejora económica se presentan frente a un panorama inmobiliario que observa indicadores de estabilización, no de mejora sustantiva. Obligado es preguntarnos si, estas condiciones en el sector inmobiliario son suficientes para que nuestra industria muestre en breve mejoras significativas y si las acciones tomadas hasta la fecha son suficientes.

No debemos esperar en plantearnos cuales son las situaciones que no están permitiendo o bien no permitirían que el sector tenga los mejores resultados.

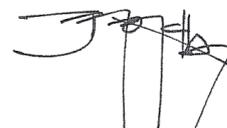


Por lo menos en lo que respecta al mercado de vivienda media y residencial, es necesaria una mayor pro actividad de los actores que atienden el crédito de dichos sectores. No podemos olvidar que el mercado hipotecario sufrió en el 2009 una disminución de los participantes, un crecimiento de las tasas y la salida de las instituciones que financiaban la mayoría de créditos a la construcción. Los signos de mejora en la económica ya se están presentando, me parece que es momento de generar mejores condiciones, que impulsen y devuelvan la dinámica del sector, solo basta ver las circunstancias de hace un par de años, para imaginar estas condiciones.

Los desarrolladores también deberían hacer su parte, imaginar, presentar y desarrollar mejores proyectos, más sustentados en lo que el mercado requiere y no solo en la inercia de lo que hemos estado haciendo. Las sustentabilidad de nuevas ideas serán fundamentales para encontrar socios que den viabilidad a sus proyectos.

No olvidemos que el factor seguridad juega y podrá jugar un papel trascendental en lo general para la economía. Pero en mi opinión, en la medida que las industrias generen mayores oportunidades, esta será una forma de contrarrestar de forma directa el problema. En especial el generar mejores circunstancias de vida, con vivienda y entornos favorables será una de las mejores oportunidades de hacerlo.

Nos encontramos con indicadores que marcan situaciones disímiles, frente a dicha coyuntura hay que buscar las circunstancias que pongan en línea las actividades que confluyen en nuestro sector hacia un objetivo coordinado. No pretendo dar una visión pesimista de la situación que estamos y estaremos enfrentando, por el contrario después de varios meses en los que nuestra visión ha sido de perspectivas más alentadoras hacia el final del 2010, la tan mencionada estabilidad debe de servir de cimiento hacia un 2011 de mejor perspectiva.



JOSÉ ÁNGEL BORBOLLA
Director General
TINSA México

Comparativo entre indicadores inmobiliarios y económicos 1T2009 - 3T2010



* Fuente: TINSA elaboración propia con datos de INEGI, IMSS e internos.
** Trabajadores Permanentes y Eventuales Urbanos.

1. Ventas al tercer trimestre de 2010	2
2. Proyectos en venta	2
3. Avance de obra de los proyectos	4
4. Stock de unidades en venta	4

5. Precios ofertados	4
6. Ritmo de ventas	5
7. Tiempo estimado de venta por proyecto.....	5

El objetivo del Informe de Coyuntura Inmobiliaria (INCOIN) es proporcionar un análisis detallado, único y exclusivo del sector, la información que se muestra es de primera fuente y está basada en el seguimiento real de todos los proyectos estudiados, reúne información del mercado inmobiliario a partir de un censo con tracking trimestral.

El INCOIN, contiene información detallada de los proyectos en venta y posee una cobertura total de la Ciudad de México. Es información estratégica en la toma de decisiones en el sector inmobiliario, permitiendo afrontar los actuales retos, en los que cada participante está inmerso. En las próximas páginas se presenta un extracto con indicadores tomados del INCOIN.

1. Ventas al tercer trimestre de 2010

Al cierre del tercer trimestre, las ventas de vivienda nueva en el Distrito Federal llegaron a 2,215 unidades, por lo que no existe un cambio significativo en la actividad del mercado. Si comparamos las ventas del trimestre anterior sólo se aprecia un incremento del 1% con respecto al segundo trimestre de 2010 en el cual se vendieron 2,204 unidades.

Tabla 1.

Las delegaciones con mayor número de proyectos y concentración de unidades -en especial dentro del sector de vivienda media- muestran una recuperación en el ritmo de venta respecto a los últimos trimestres, destacando la delegación Cuauhtémoc.

Si consideramos el número de unidades individuales, las delegaciones que presentan mayor número de ventas son Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, siendo esta última la que mayor número de unidades vendió con 606 unidades. Estas tres delegaciones representan el 73% de las operaciones realizadas en el Distrito Federal.

Analizando la evolución de las ventas observamos que 7 delegaciones reportaron disminución en sus ventas y las restantes, incrementos. Las delegaciones Azcapotzalco, Iztacalco y Venustiano Carranza incrementaron su porcentaje en ventas de vivienda nueva. Por el contrario las delegaciones que disminuyeron sus ventas en más de un 50% con respecto al segundo trimestre 2010 son Álvaro Obregón, Magdalena Contreras y Miguel Hidalgo. **Gráfico 1.**

“Existen diversos factores que han influido en la estabilización de las ventas, el incremento en los créditos y el crecimiento en el empleo. Todo esto en consecuencia ha provocado una estabilidad en el mercado y estimulado el ingreso de nuevos proyectos de vivienda, por lo que podemos percibir un buen cierre de año en nuestro sector”

José Ángel Borbolla Bolívar
Director General TINSA

2. Proyectos en Venta

Los datos al cierre del tercer trimestre nos muestran que en el Distrito Federal existen 622 proyectos activos comercializándose y distribuidos en 14 delegaciones. Dos de ellas no reportan proyectos nuevos activos.

La distribución geográfica de los proyectos nos muestra que la mayor concentración se localiza en Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, que en conjunto representan el 60% de los proyectos en la ciudad de México.

Es importante destacar que esta tendencia no ha cambiado y por el contrario estas delegaciones han incrementado su participación en el mercado.

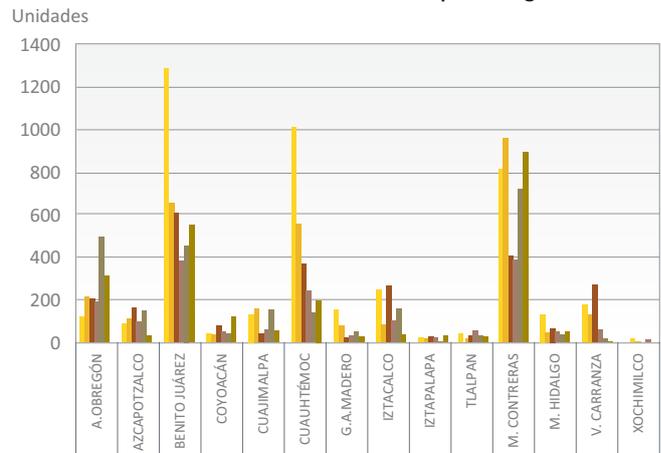
Gráfico 2.

Tabla 1. Evolución de las unidades vendidas por trimestre.

Evolución de la unidades vendidas por trimestre							
Tipo de Vivenda	1T2009	2T2009	3T2009	4T2009	1T2010	2T2010	3T2010
DEPARTAMENTOS	4,202	2,996	2,463	1,631	2,208	2,125	2,135
CASAS	78	63	72	120	96	79	80
Total general	4,280	3,059	2,535	1,751	2,304	2,204	2,215
Variación		-29%	-17%	-31%	32%	-4%	1%

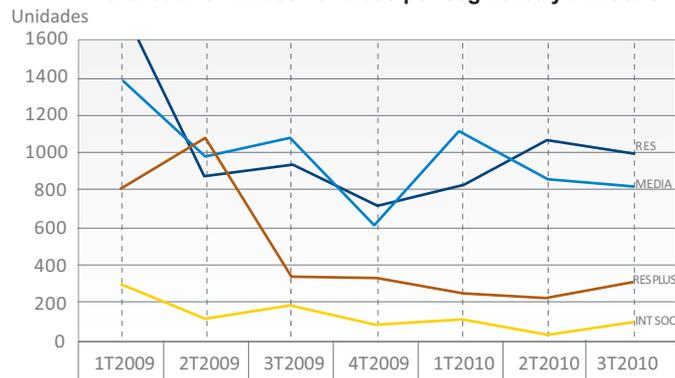
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Gráfico 1. Unidades vendidas por delegación.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Gráfico 2. Unidades vendidas por segmento y trimestre.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Evolución del número de proyectos en venta

Existe un incremento significativo respecto al número de proyectos respecto al segundo trimestre de 2010, con un 12% superior al registro anterior, esto como resultado del número de proyectos que están iniciando obra ante la demanda constante del mercado. Aún así, no hemos alcanzado los niveles de hace un año, por lo que la variación anual entre el tercer trimestre de 2009 y tercer trimestre de 2010 ha sido de 7%.

Proyectos nuevos ingresados

Durante el tercer trimestre del 2010 se iniciaron 114 proyectos en el Distrito Federal, 105 de departamentos (vivienda vertical) y 8 de casas (vivienda horizontal). Con estos proyectos se incrementó significativamente el número de proyectos activos, cambiando la tendencia que se había registrado en el segundo trimestre 2010 donde se había registrado un decremento del 1% en el inicio de proyectos.

Por otra parte durante este periodo un menor número de proyectos ha terminado de venderse, esto puede verse en los 48 proyectos que agotaron su stock, cifra 60% menor que la registrada en el segundo trimestre 2010. Esta cifra tiene una relación directa entre una actividad constante en los niveles de venta y los inventarios que empiezan a agotarse. **Gráfico 4.**

Analizando el comportamiento anualizado de los proyectos por tipo de producto, existen diferencias notables entre casas (vivienda horizontal) y departamentos (vivienda vertical). Se registra una disminución del 7% en el número de proyectos de departamentos, pasando de 610 proyectos en el tercer trimestre de 2009 a 570 proyectos en el tercer trimestre de 2010; a diferencia de los proyectos de casas donde hemos observado una disminución menor, de 10%, pasando de 58 proyectos a 52 proyectos. **Gráfico 5.**

Gráfico 5.

Mapa de proyectos activos

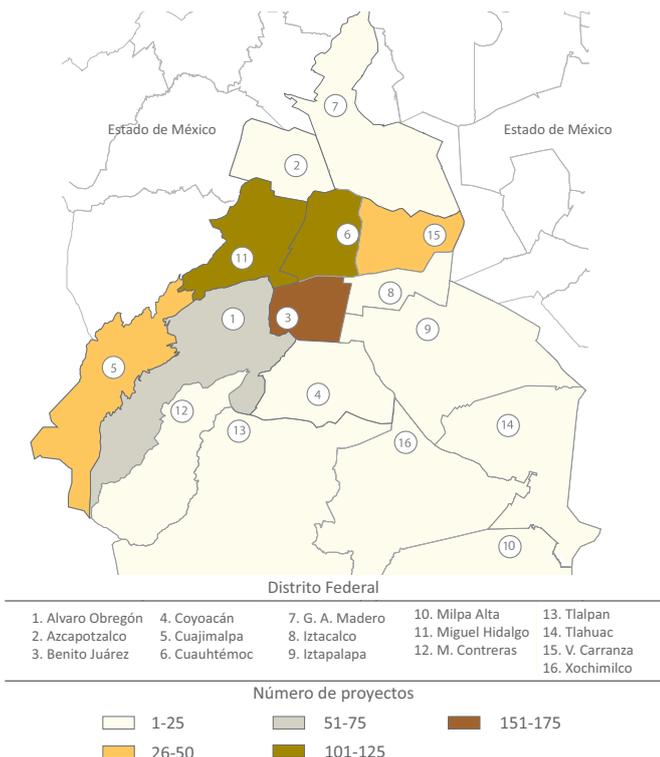
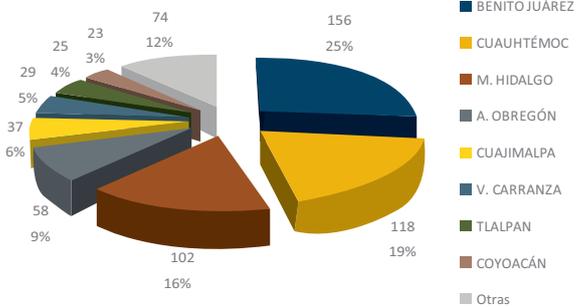
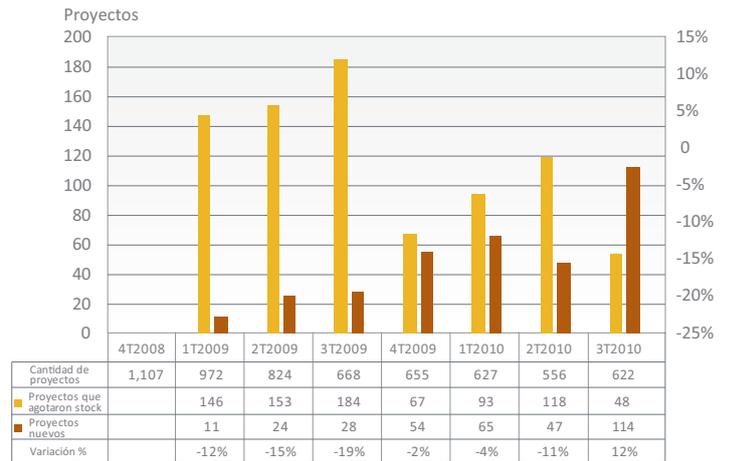


Gráfico 3. Número de proyectos en venta por delegación.



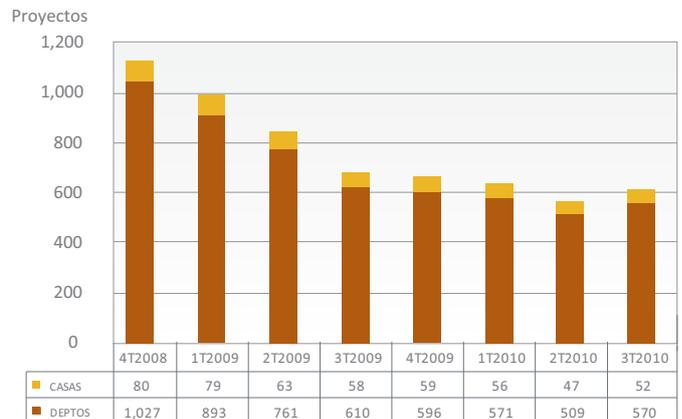
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010. *Otras: Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Iztapalapa, Magdalena Contreras y Xochimilco.

Gráfico 4. Proyectos ingresados y proyectos agotados.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Gráfico 5. Evolución trimestral del número de proyectos en venta.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

3. Avance de obra de los proyectos

La configuración del mercado de vivienda en el Distrito Federal respecto al avance de obra de los proyectos, ha cambiado en este tercer trimestre. El 53% de los proyectos se encuentran listos para entrega y un 15% en la última fase de obra. Por el contrario el 11% están en las primeras fases del proyecto, bardeados o en obras preliminares. **Gráfico 6.**

“A pesar de nuestro optimismo, siempre es un riesgo latente la inseguridad, el entorno macroeconómico y el factor político por la cercanía de la selecciones del 2012. Estos factores en conjunto pueden infuir en el ánimo de los inversionistas y compradores durante el año 2011”

José Ángel Borbolla Bolívar
Director General TINSA

4. Stock de unidades en venta

Stock de viviendas nuevas por delegación.

El total de unidades en venta para el D.F. al término del tercer trimestre de 2010 es de 10,175 unidades. Las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Benito Juárez, son las que presentan el mayor porcentaje de unidades en stock sumando 59% del total del mercado.

Las 11 delegaciones restantes concentran el 41% de unidades en venta, es decir un número de 4,465 unidades.

Evolución del stock de unidades en venta

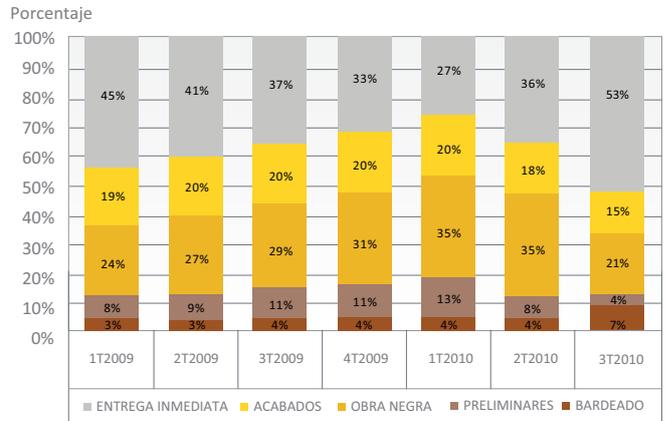
Al término del tercer trimestre, en el Distrito Federal detectamos 10,175 unidades de vivienda nueva en venta (stock disponible). Si comparamos este indicador con el segundo trimestre, podemos ver un incremento en el stock del 10%. El indicador anualizado nos muestra un incremento del 11% donde pasamos de 9,240 unidades en venta en el tercer trimestre del 2009 a 10,175 unidades al cierre de 2010. **Gráfico 7.**

Respecto al comportamiento del stock en los distintos segmentos de vivienda se observa una recuperación en el segmento media, residencial y residencial plus para el tercer trimestre de 2010 con respecto al tercer trimestre de 2009. Por el contrario observamos que en el sector interés social disminuyó el stock durante el tercer trimestre de 2010. **Gráfico 8.**

5. Precios ofertados

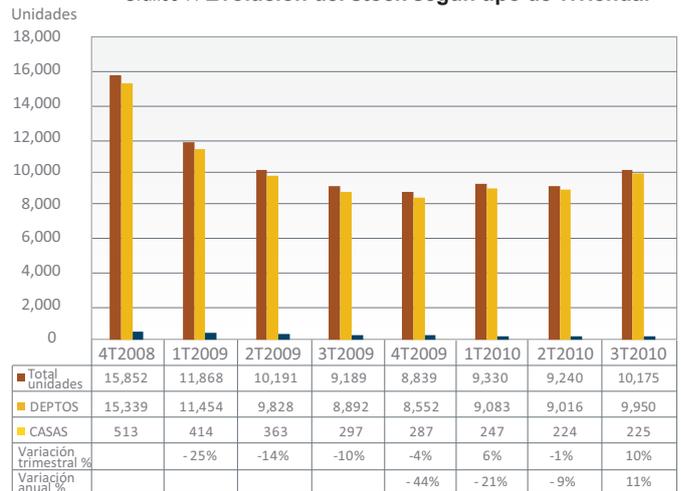
Los valores de venta ofertados de la vivienda nueva, registraron en este trimestre un incremento promedio de 4% en los diferentes sectores en el Distrito Federal, debido principalmente a la constante demanda y que los inventarios se están agotando. Los nuevos proyectos aun no se han incorporado al mercado por lo que eso también es un reflejo de este comportamiento en los precios.

Gráfico 6. Avance de obra de los proyectos.



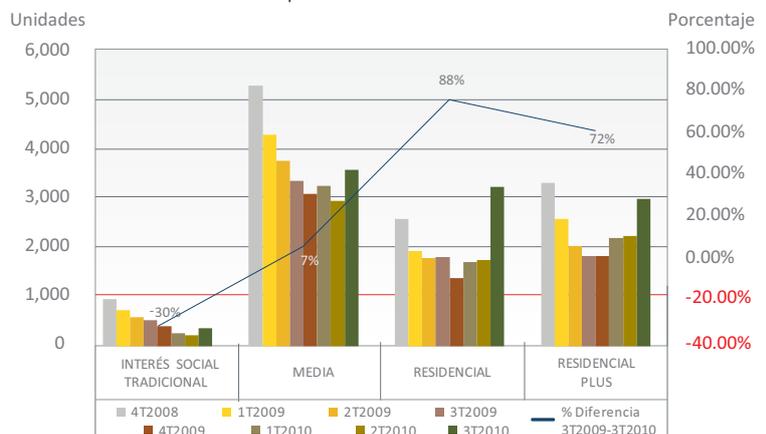
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Gráfico 7. Evolución del stock según tipo de vivienda.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

Gráfico 8. Evolución del stock por trimestre y segmento. Comparativa 3T2009 al 3T2010



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3er trimestre 2010.

El sector residencial plus presenta los mayores incrementos pero no es una constante ya que en el año aumenta o disminuye de acuerdo a los inventarios y la demanda. Los sectores interés social y media, muestran un incremento en el indicador anualizado. Por último el sector residencial muestra ligero decremento en el precio final. **Gráfico 9.**

6. Meses para agotar stock por delegación.

El Distrito Federal es un mercado muy activo y durante este trimestre se aprecia que las delegaciones de las zonas centrales se están reactivando con un importante número de proyectos nuevos. Este fenómeno influye directamente en el número de meses necesarios para agotar el stock y que en este periodo se está incrementando.

Las delegaciones que cuentan con un menor tiempo estimado para agotar su stock son Álvaro Obregón, Iztacalco, Tlalpan y Magdalena Contreras. Esto tiene una relación directa entre un escaso inventario actual y la velocidad de venta. En estas delegaciones el tiempo estimado para agotar el stock es menor a 10 meses de mantenerse el ritmo actual de ventas. Por otra parte las delegaciones Venustiano Carranza y Cuajimalpa han disminuido el ritmo de ventas en el último trimestre, razón por la cual de continuar con esta tendencia se estima que tenga stock para los próximos 30 meses. **Gráfico 10.**

*Meses para agotar stock, es un indicador que considera el stock disponible y las unidades vendidas en el último trimestre.

7. Tiempo estimado de venta por proyecto (TIEV).

El TIEV, tiempo estimado de venta por proyecto, es un indicador que estima el número de meses que un desarrollador tardará en vender un proyecto promedio en una zona específica. El indicador se obtiene considerando los ritmos de venta acumulados y el tamaño promedio de un proyecto.

El tiempo promedio de venta, TIEV en el Distrito Federal es de 14 meses para un proyecto promedio de 43 unidades.

Cada zona geográfica tiene un comportamiento muy diferente. La delegación Miguel Hidalgo con un proyecto promedio de 2463 unidades tiene un TIEV de 10 meses, Benito Juárez con un proyecto promedio de 46 viviendas, se estima un TIEV de 9 meses. En Cuauhtémoc el TIEV es 17 meses, para un proyecto promedio de 64 unidades. Es importante destacar algunas zonas como Cuajimalpa tiene variaciones debido a que frecuentemente ingresan grandes proyectos modificando los tiempos estimados de venta. **Gráfico 11.**

Segmentos económicos considerados para el INCOIN.

Clasificación Homologada de Valor de Vivienda				
Tipo de Vivienda	VSMMDF		Pesos (\$)	
	De	Hasta	De	Hasta
Interés Social				
	Económica	118	206,122	206,121
	Popular Tradicional	118.1 - 200.1	200 - 300	206,122 - 349,358
Media	305.1	750	611,375	1,310,088
Residencial	750.1	1,500	1,310,089	2,620,176
Residencial plus	Más de 1,500		Más de 2,620,176	

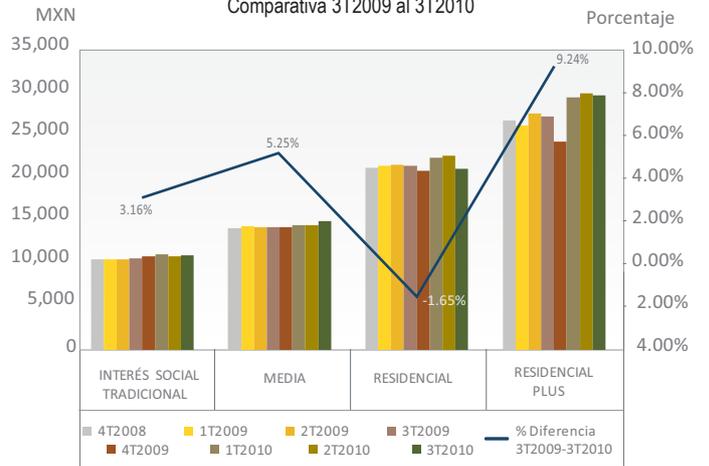
*Salario mínimo diario para el Distrito Federal vigente a partir del 1 de enero de 2010: \$ 57.46
*Fuente: Asociación Hipotecaria Mexicana

*Meses para agotar stock, es un indicador que considera el stock disponible y las unidades vendidas en el último año.

NOTA: Al cierre de la información del INCOIN 3º Trimestre de 2010, Milpa Alta y Tláhuac no reportaron actividad, por lo que no fueron incluidos. Reservados todos los derechos.

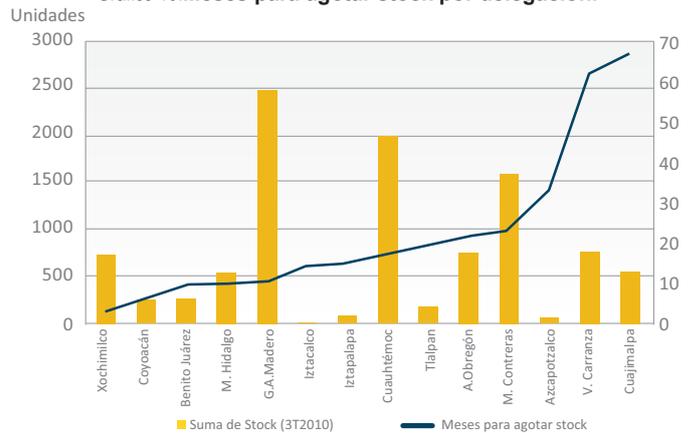
El contenido de esta obra esta protegida por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes las reprodujeren, plagieren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte una obra literaria, artística, científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio sin previa autorización.

Gráfico 9. Evolución de los valores unitarios por trimestre y segmento. Comparativa 3T2009 al 3T2010



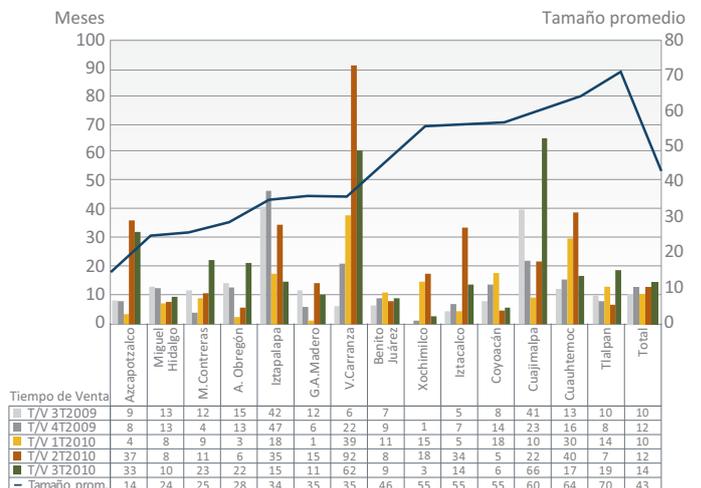
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3º trimestre 2010.

Gráfico 10. Meses para agotar stock por delegación.*



* FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3º trimestre 2010.

Gráfico 11. Tiempo estimado de venta por proyecto (TIEV).



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 3º trimestre 2010.