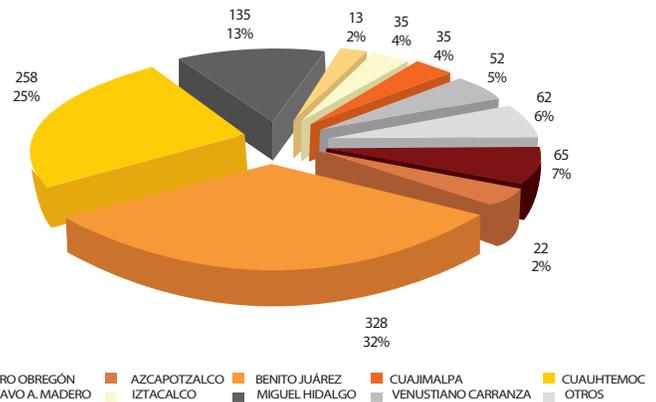


INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO
DISTRITO FEDERAL

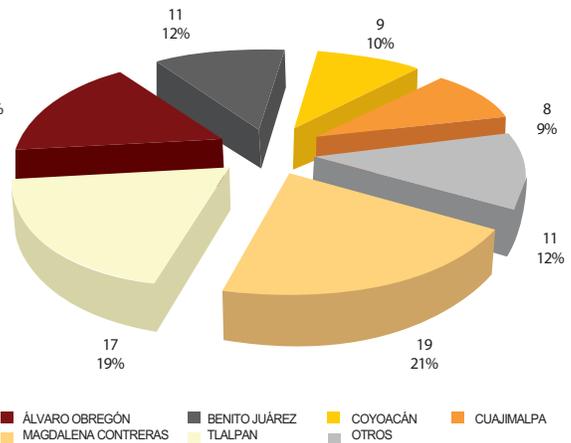
INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria
1er Trimestre 2009

Gráfico 2 Número de Proyectos en venta por Delegación (departamentos)



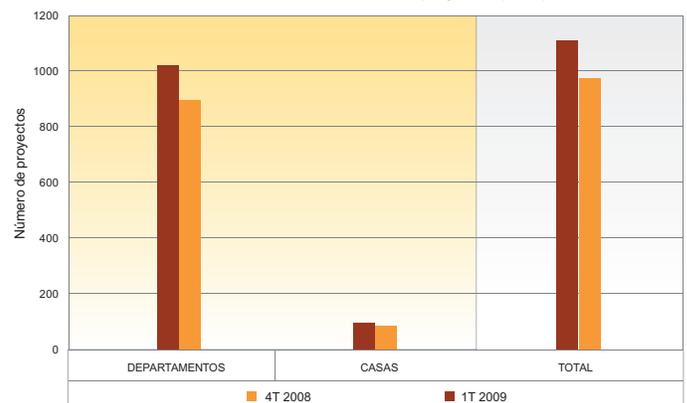
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

Gráfico 3. Número de Proyectos en venta por Delegación (casas)



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

Gráfico 4. Evolución trimestral del número de proyectos por tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

El INCOIN, Informe de Coyuntura Inmobiliaria pretende ser una herramienta que apoye la toma de decisiones en el sector inmobiliario, permitiendo afrontar los actuales retos, en los que cada participante esta inmerso.

2. Proyectos en Venta

Proyectos en venta por Delegación

Durante el primer trimestre del 2009 se contabilizaron 972 proyectos de vivienda nueva en venta dentro del Distrito Federal, considerando que 14 delegaciones son las que tienen la actividad más importante en el desarrollo de vivienda nueva. (Ver gráfica 2 y 3)

Evolución del número de proyectos en venta (4º Trimestre 2008 / 1º Trimestre 2009)

Se observa una disminución del 14% respecto a diciembre de 2008, donde el número de proyectos en venta fue de 1107.

Analizando por tipo de vivienda existen 893 proyectos de departamentos, registrándose una disminución del 14% respecto a diciembre del 2008. En vivienda horizontal (casas) se tienen 79 proyectos en venta lo cual representa un descenso del 11% con respecto a diciembre de 2008. (ver gráfica 4)

En este primer trimestre del 2009 se observa una disminución importante en el número de proyectos, será importante observar en los próximos trimestres el comportamiento de esta tendencia.

“Si la tendencia en la disminución de proyectos continua se estarán generando nuevas oportunidades de negocio en delegaciones y sectores donde el stock se agote y se mantenga la demanda”.

Baloys T. Navarro
Gerente TINSA Consultoría

Estado de avance de los proyectos.

Respecto al estado de avance que guardan los proyectos se detectó un 50% para entrega inmediata, por el contrario menos de un 10% son proyectos que están en etapa inicial (bardeado y preliminares). (Ver gráfica 5).

3. Unidades en venta

Unidades en Venta por Delegación. (Stock actual)

En relación a la concentración de unidades de acuerdo a su ubicación geográfica un 63% se concentra en 3 delegaciones: Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, por el contrario el 37% está distribuido en 8 delegaciones.

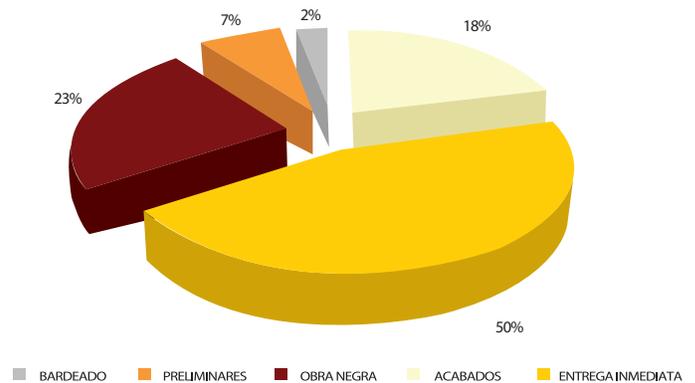
Evolución del número de unidades.

Respecto a la evolución trimestral en el número de unidades ofertadas encontramos una disminución del 25% en el total de unidades en venta, se registraron 11,862 en el primer trimestre de 2009, contrastando con 15,852 unidades a finales del 2008.

Por tipo de vivienda los departamentos se comportan de la misma forma, a diferencia de la vivienda horizontal (casas) donde se mantiene un stock similar al de diciembre de 2008. (Ver gráfica 7)

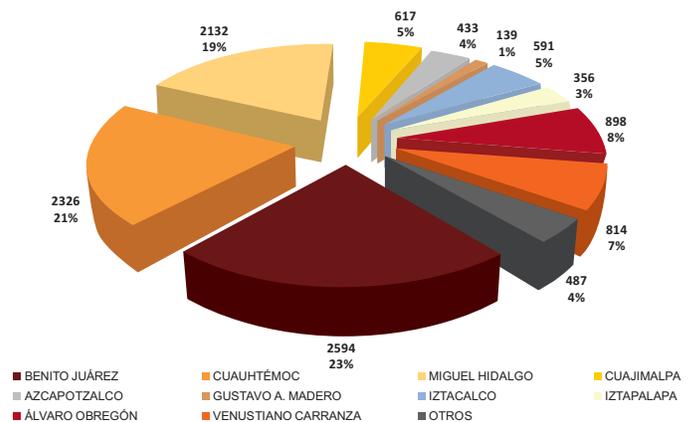
Este mismo indicador de evolución en las unidades en venta es también analizado por segmentación económica y geográfica, los resultados en todos los casos son similares a la disminución del 25% exceptuando el comportamiento en la vivienda social y la delegación Tlalpan donde se mantiene el stock. (Ver gráfica 8 y 9)

Gráfico 5. Estado de Proyectos en avance de obra (departamentos y casas)



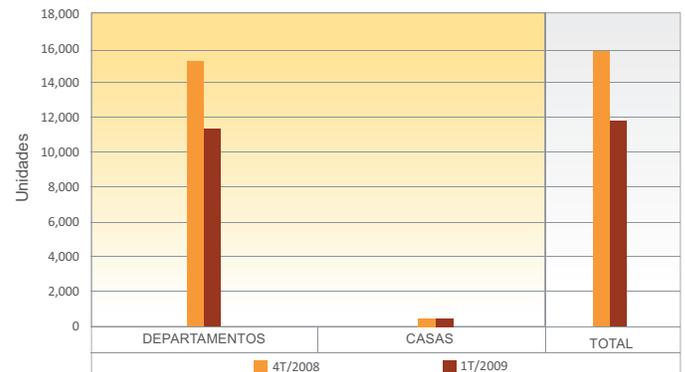
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

Gráfico 6. Número de unidades en venta por Delegación



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

Gráfico 7. Evolución trimestral de las unidades en venta según tipo de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

4. Precios ofertados.

Los promedios en los precios ofertados se mantienen sin incrementos significativos en los diferentes segmentos. En la vivienda de interés social, media y residencial se mantienen los precios sin incremento, respecto a la vivienda de semilujo y residencial plus se observó un incremento mínimo del 1%.

“Varios factores influyen en la estabilización de los precios ofertados. Los desarrolladores están haciendo esfuerzos por no incrementar sus precios de oferta, más allá de los incrementos en algunas materias primas, pesa más la intención de continuar los ritmos de venta constantes. Otro factor es que más de un 50% de los proyectos ya se encuentran en fases finales, lo que permite mantener precios del 2008.”

Jose Angel Borbolla Bolivar
Director General TINSA

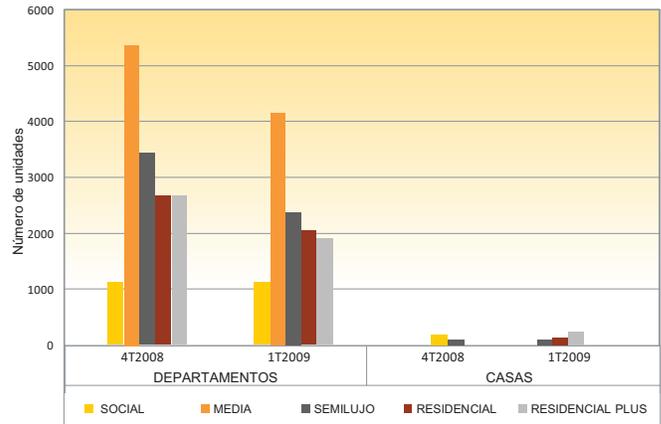
5. Ritmo de venta.

El número de unidades vendidas por mes tiene un comportamiento heterogéneo entre las diferentes Delegaciones. Gustavo A. Madero, Azcapotzalco e Iztacalco, reportan ritmos de venta mayores a 1 unidad por mes. Por el contrato Iztapalapa, A. Obregón, Cuajimalpa y Coyoacán reportan ritmos menores a 0.5 unidades por mes.

Los segmentos de vivienda media, semilujo y residencial, mantienen una mejor relación entre su velocidad de venta y meses para agotar el stock. La vivienda de semilujo con velocidades de venta cercanas al 6% y 26 meses para agotar el stock. Residencial con 5.5% y 30 meses para agotar stock.

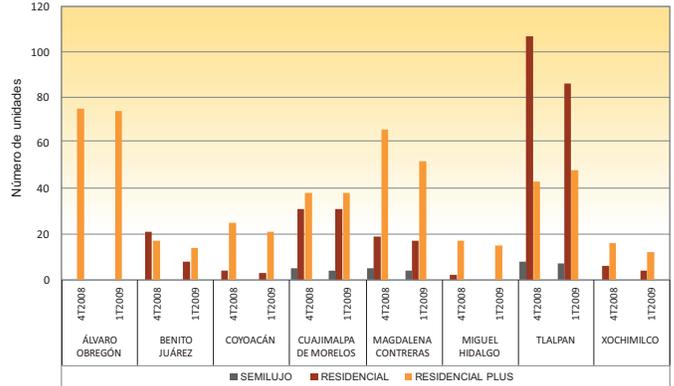
Estos segmentos representan la mayor oportunidad en lo que respecta a sus ritmos de venta, que sumado a un decremento en el stock de proyectos y viviendas, son sectores que conviene observar en un futuro cercano para identificar oportunidades para el desarrollo.

Gráfico 8. Evolución trimestral del número de unidades por trimestre y segmento



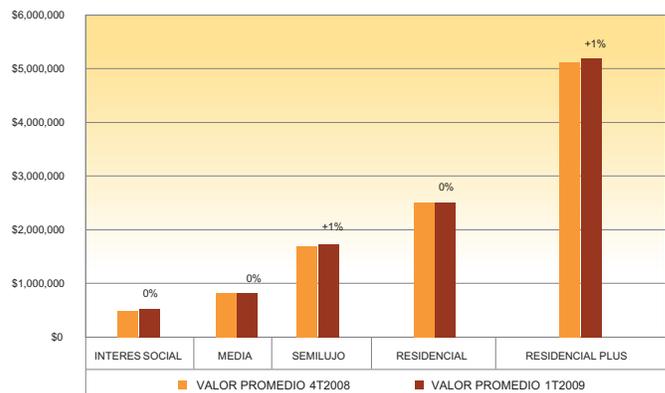
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

Gráfico 9. Evolución del número de unidades por trimestre y segmento

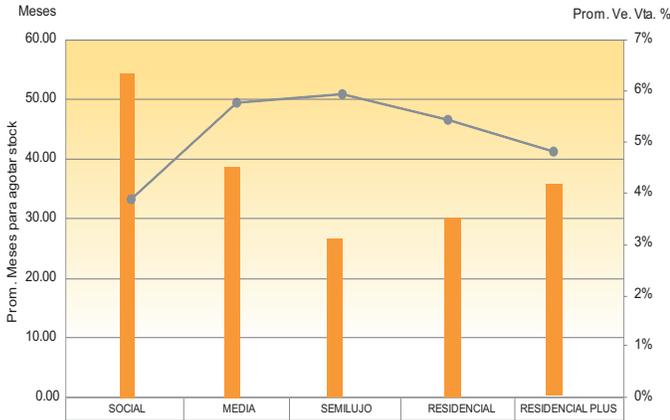


FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

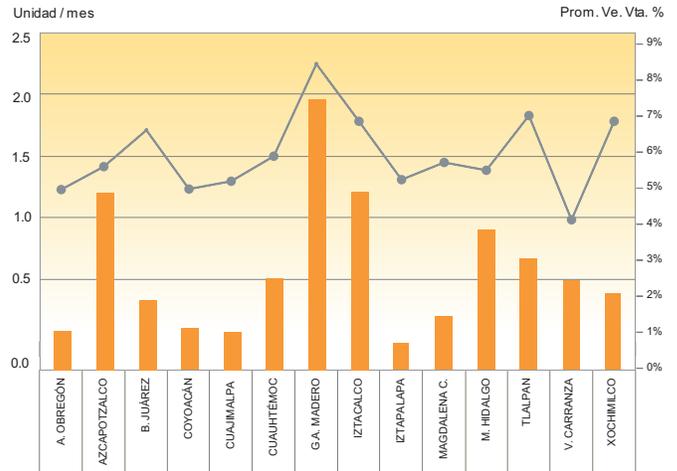
Gráfico 10. Comportamiento de valores por segmento (departamentos y casas)



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria México 1er trimestre 2009

6. Conclusiones.

Podemos mencionar los siguientes aspectos como indicadores clave en el comportamiento del primer trimestre:

1. El número de proyectos ha disminuido de manera significativa
2. Los ritmos de venta continúan agotando el stock.
3. Los precios promedio de la vivienda se han mantenido estables.

Indicadores que revelan la necesidad de atender el comportamiento de la oferta, traducido en la necesidad de iniciar proyectos en los diferentes sectores geográficos y económicos. También será importante cuidar los precios de venta, ya que serán un factor importante que determine el mejor comportamiento de la demanda, considerando que los precios se han mantenido estables, será importante una correcta planeación que permita controlar los costos y los valores ofertados.

“Un mercado como el inmobiliario, actualmente afectado por una crisis económica general, con una fortaleza en la estructura crediticia y financiera, representa oportunidades. Los indicadores confirman que será importante en un futuro inmediato identificar claramente las situaciones y evolución de cada sector, para aprovechar las oportunidades que se traduzcan en fortalezas.”

José Ángel Borbolla
Director General TINSA

