



# INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO

## DISTRITO FEDERAL

INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria  
4<sup>to</sup> Trimestre 2009

## Resultados 2009 y perspectivas 2010

En esta ocasión como preámbulo a los datos que emitimos referentes al cuarto trimestre del año pasado, me enfocaré a tres indicadores que a mi parecer reflejan el resultado del año que termina y que permiten visualizar lo que podremos esperar de este nuevo año 2010, en el que todos hemos puesto no solo el ímpetu que todo inicio de año da, sino las esperanzas de mejores perspectivas.

El primero de estos indicadores, el comportamiento de la oferta en el Distrito Federal: los proyectos de vivienda en venta. Este indicador muestra signos alentadores hacia el principio de este 2010, ya que durante la recta final del 2009 se iniciaron 54 proyectos en la capital del país. Este número corresponde a prácticamente la mitad de los proyectos iniciados en el año: 117 proyectos.

Aún cuando estos 54 proyectos los podríamos catalogar como pequeños (un promedio de 26 unidades). Estimamos que la tendencia observada durante los otros trimestres del año por iniciar proyectos mayores en algunas zonas de la Ciudad continuará y se sumará al inicio de proyectos de menores unidades en zonas donde la densidad permitida es menor, dando como resultado un inicio de proyectos en crecimiento durante este año que comienza.

El segundo indicador -ligado al anterior- es el comportamiento del stock en la Ciudad. La frase de ciencia ficción "El futuro nos ha alcanzado" podría aplicarse en este tema. Si, el agotamiento de stock de vivienda del que tanto hemos hablado desde 2008 ya es una realidad. Comenzamos este 2010 con delegaciones donde el stock de vivienda (número de unidades a la venta) es menor a lo que se vende en un semestre del año, esto ocurre en Benito Juárez, Iztacalco, G.A.Madero. De no revertir esta tendencia se convertirá en escases de producto y en una disminución en las ventas de vivienda en las delegaciones con falta de oferta.

Aún cuando hemos observado un incremento en la venta de vivienda usada, resultado de un menor dinamismo en la construcción de vivienda y una coyuntura de crisis en donde hay más personas que venden propiedades, la demanda de vivienda nueva aún cuando ha sufrido un pequeño espasmo durante estos dos últimos años, seguirá latente. Debemos seguir construyendo por lo menos 12,000 viviendas durante el próximo año, que frente a menos de 5,000 viviendas que se construyeron en 2009, se ve como un gran reto para los actores del sector en la Ciudad.

Aquí entra el tercer indicador, el comportamiento de las ventas. El año 2009 lo cerramos con un acumulado de 11,625 unidades vendidas, con un decrecimiento de las ventas constante a través del año. En definitiva el factor económico, pero en especial el factor de empleo ha sido determinante en el comportamiento de las ventas del año.

Ya hemos comentado que el empleo, es el factor más relevante en el dinamismo que mantienen las ventas de vivienda. Toda familia -o persona independiente- destina más de una cuarta parte de sus ingresos para la compra de una vivienda, ya sea por la vía del crédito o del ahorro. Con lo anterior la confianza que da el contar con un empleo fijo, la continuidad de este empleo y la capacidad económica que representa el ingreso por este, son argumentos primordiales que determinan la compra de más o menos viviendas nuevas o usadas.



Por lo tanto contemplamos que los mejores resultados observados en los indicadores de empleo en el país durante los últimos tres meses, no generarán de forma inmediata crecimiento en las ventas de vivienda. Al representar un costo muy alto la compra de vivienda, no es una de las primeras necesidades que la familia cubre al recuperar confianza en su economía, esto lo hará hasta cubrir algunas necesidades menores y primordiales. Se suma un incremento en los costos de la mayoría de los productos en este inicio de año, por lo que la recuperación en las ventas la veremos hasta pasados seis meses en los que permea la confianza.

Sin apresurarnos en augurar un buen año 2010, estos tres indicadores dan muestra de algunos factores que comienzan a conjuntarse para que tengamos un mejor año, seguramente con un primer semestre pausado y enmarcado por el interés de iniciar más proyectos y un mejor comportamiento en los indicadores económicos, que prepararán un mejor escenario para la venta de vivienda hacia el segundo semestre del año. Como siempre deberemos trabajar de inmediato en los caminos correctos, encontrar los mecanismos que impulsen la construcción de los diferentes sectores de vivienda en la Ciudad y las condiciones que generen confianza en el comprador de vivienda.

Me despido deseándoles un excelente año 2010.



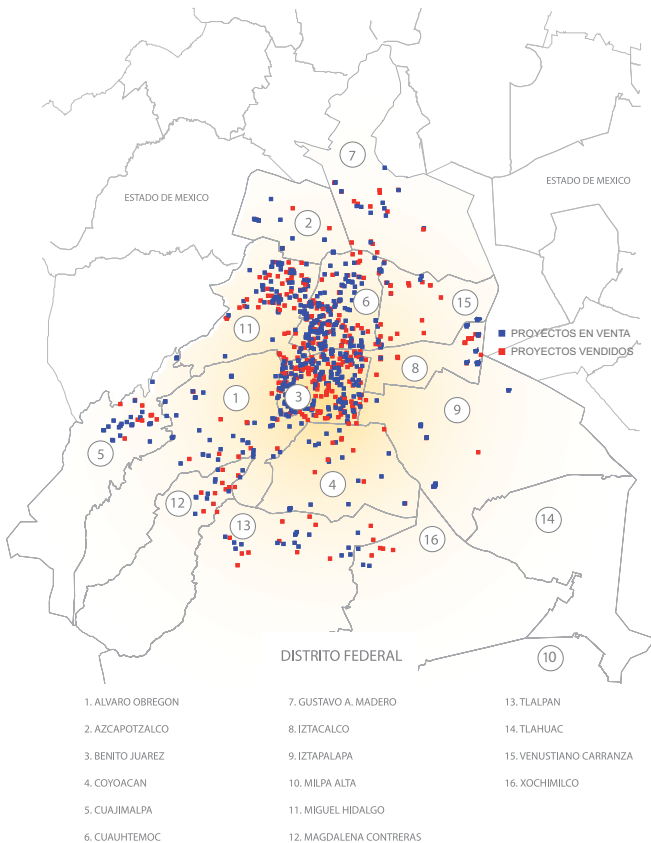
JOSÉ ÁNGEL BORBOLLA  
Director General  
TINSA México

|   |   |                                     |   |
|---|---|-------------------------------------|---|
| 1. Ventas al cuarto trimestre de 2009 ..... | 3 | 4. Stock de unidades en venta ..... | 5 |
| 2. Número de unidades vendidas .....        | 3 | 5. Precios ofertados .....          | 5 |
| 3. Proyectos en venta .....                 | 4 | 6. Ritmo de ventas .....            | 6 |

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.

### Mapa de proyectos Ciudad de México



### 1. Ventas al cuarto trimestre de 2009

En el cuarto trimestre las ventas de vivienda nueva en el Distrito Federal fueron 1,751 unidades, observándose una disminución en el ritmo de ventas de un 31% con respecto al tercer trimestre de 2009 en el cual se vendieron 2,535 unidades. **Tabla 1.**

Nuevamente las delegaciones que presentan mayor número de unidades vendidas son Cuauhtémoc, Benito Juárez y Miguel Hidalgo siendo esta última la que mayor número de unidades vendió con 390 unidades. Estas tres delegaciones representan el 58% de las operaciones realizadas en el Distrito Federal.

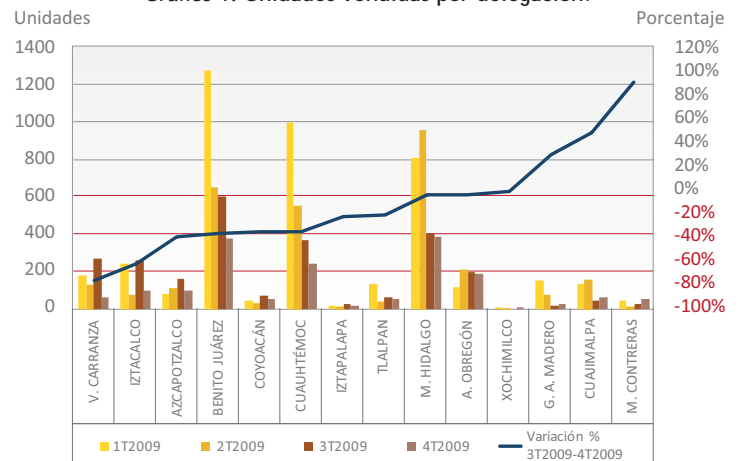
Analizando la evolución de las ventas observamos que 10 delegaciones reportaron disminución en sus ventas y las restantes incrementos. Las delegaciones Magdalena Contreras, Cuajimalpa, Gustavo A. Madero y Xochimilco incrementaron su porcentaje en ventas de vivienda nueva. Por el contrario las delegaciones que disminuyeron sus ventas en más de un 50% con respecto al tercer trimestre de 2009 son Venustiano Carranza, Iztacalco y Azcapotzalco. **Gráfico 1.**

Tabla 1. Evolución de las unidades vendidas por trimestre.

| Evolución de la unidades vendidas por trimestre |             |             |             |             |                            |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|
| Tipo de Vivienda                                | 1T2009      | 2T2009      | 3T2009      | 4T2009      | % Diferencia 3T2009-4T2009 |
| DEPARTAMENTOS                                   | 4202        | 2996        | 2463        | 1631        | -34%                       |
| CASAS   | 78          | 63          | 72          | 120         | 67%                        |
| <b>Total general</b>                            | <b>4280</b> | <b>3059</b> | <b>2535</b> | <b>1751</b> | <b>-31%</b>                |

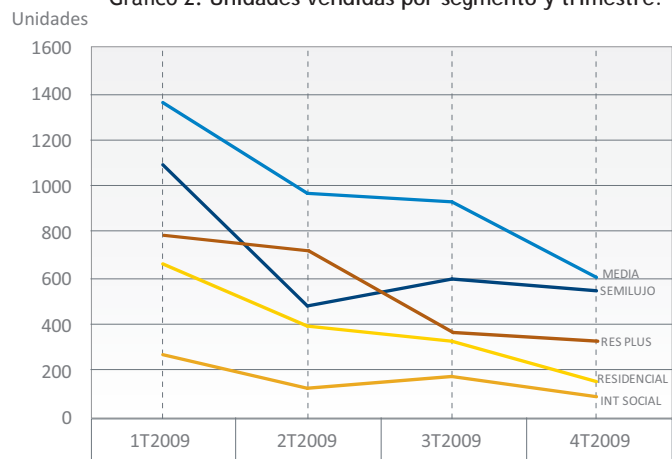
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

Gráfico 1. Unidades vendidas por delegación.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

Gráfico 2. Unidades vendidas por segmento y trimestre.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

En cuanto al comportamiento de las ventas por segmentos económicos observamos que el mayor decremento de unidades vendidas se ubica en el segmento de vivienda residencial con un -51%, mientras que los segmentos semilujo y residencial plus reportaron disminuciones del -8% y -3% respectivamente. **Gráfico 2.**

### 3. Proyectos en Venta

#### Oferta en el cuarto trimestre de 2009

En este cuarto trimestre se contabilizaron 655 proyectos de vivienda nueva para departamentos y casas, en las 14 delegaciones que presentan actividad en el mercado inmobiliario de la vivienda nueva.

Las delegaciones que lideran en cuanto al número de proyectos son Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, las cuales abarcan el 63% del mercado de la vivienda nueva en oferta, con un total de 422 proyectos.

#### Evolución del número de proyectos en venta 4º Trimestre de 2008 al 4º Trimestre de 2009

El número de proyectos registrados en el cuarto trimestre de 2008 fue de 1,107, estos disminuyeron para el primer trimestre de 2009 contabilizándose 972 proyectos en venta y finalmente en el cuarto trimestre 655 proyectos activos, lo cual significa una reducción del 40% con respecto al mismo trimestre de 2008. **Gráfico 4.**

#### Proyectos nuevos ingresados en cuarto trimestre de 2009

Para este trimestre se registró un ingreso de 54 proyectos nuevos. Por tipología de vivienda se tienen: 44 de vivienda vertical y 10 de vivienda horizontal. **Gráfico 5.**

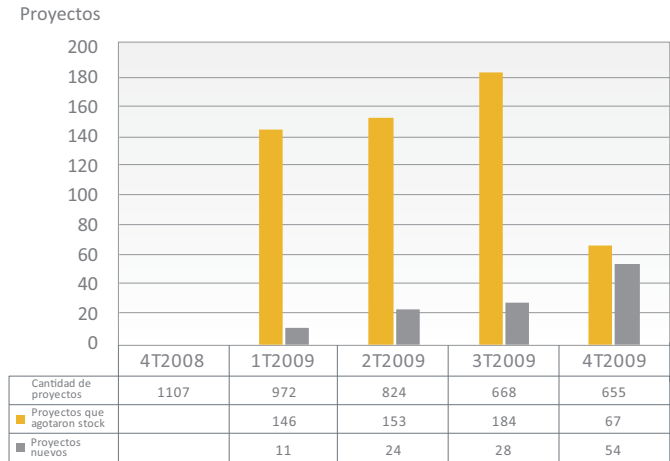
Se observó un cambio en la tendencia de desarrollos de proyectos nuevos, pues se están ingresando casi la misma cantidad que los proyectos agotados y representan casi el 50% de los proyectos ingresados en el 2009: 117 proyectos.

Los proyectos que agotaron su stock suman un total de 67 de los cuales 58 proyectos son de condominios verticales y 9 condominios horizontales.

*“Después de una caída acelerada del 40% en el stock de vivienda de la ciudad, es alentador observar un incremento en los proyectos, signo de un mayor dinamismo en el sector de la vivienda al comienzo del 2010.”*

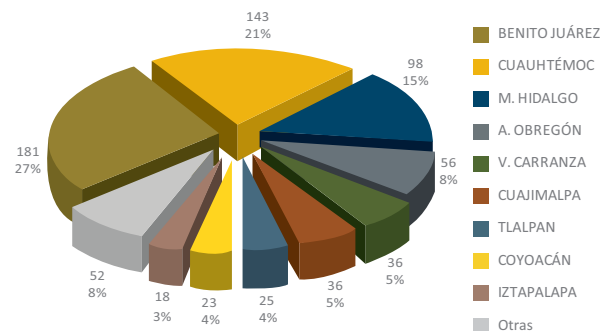
**José Ángel Borbolla Bolívar**  
Director General TINSA

**Gráfico 3. Proyectos ingresados y proyectos agotados.**



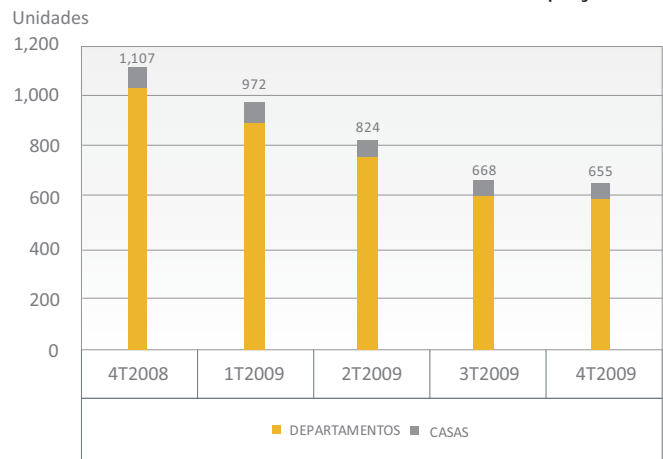
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

**Gráfico 4. Número de proyectos en venta por delegación.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009. \*Otras: Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Magdalena Contreras y Xochimilco.

**Gráfico 5. Evolución trimestral del número de proyectos.**



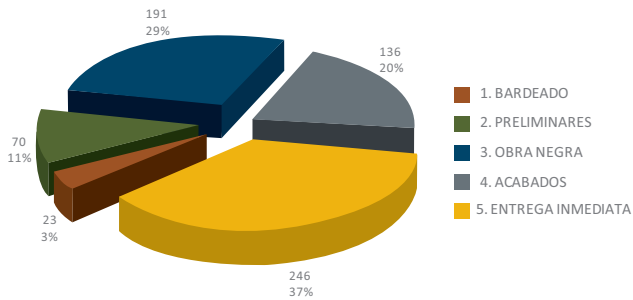
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

### Avance de obra de los proyectos

Respecto al estado de avance en los proyectos solo existe un 14% con un estatus de obra en preliminares y bardeados, al igual que en tercer trimestre de 2009. Lo cual indica que en el cuarto trimestre se iniciaron más proyectos.

En cuanto a los proyectos que se encuentran en obra negra hay un total de 29% y en acabados se encuentran un 20%. **Gráfico 6.**

**Gráfico 6. Avance de obra de los proyectos.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

### 4. Stock de unidades en venta

#### Stock de viviendas nuevas en el cuarto trimestre de 2009 por delegación.

El total en venta para el D.F. es de 5,070 unidades. Las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Benito Juárez, son las que presentan el mayor porcentaje de unidades en stock sumando 57% el cual aumentó con respecto al trimestre anterior el cual era del 56%.

Las 11 delegaciones restantes concentran el 43% de unidades en venta, es decir un número de 3,769 unidades.

### Evolución del stock de unidades en venta

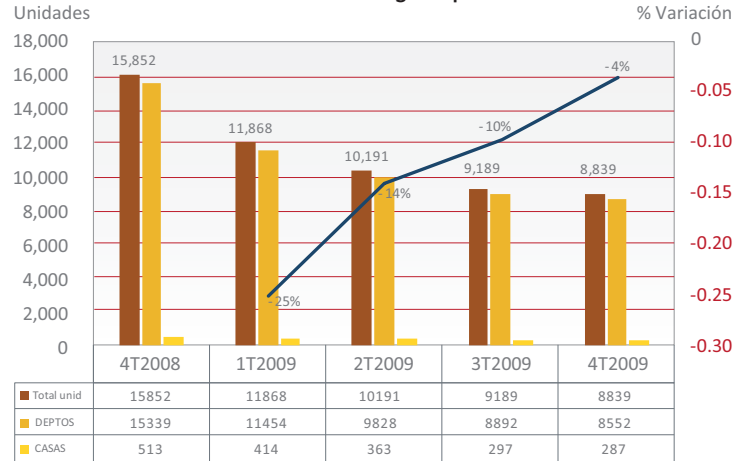
La evolución del stock para este cuarto trimestre nos muestra una disminución de casi el 4% con respecto al tercer trimestre de 2009, como consecuencia de esto la tendencia en la reducción del inventario ha pasado del 10% al cuatro por ciento. **Gráfico 7.**

Respecto al comportamiento del stock en los distintos segmentos de vivienda se observa una recuperación en el segmento semilujo y residencial plus para el cuarto trimestre de 2009. Por el contrario observamos que todos los sectores disminuyeron el stock en el 2009. **Gráfico 8.**

### 5. Precios ofertados

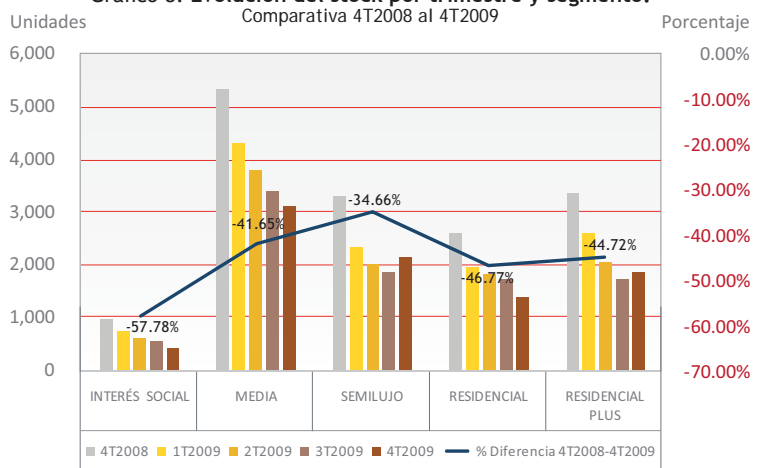
Si se toma en cuenta el dato de la inflación subyacente para el 2009 que proporciona el Banco de México el cual es de 4.46 anualizado y se descuenta a las variaciones observadas en los diferentes segmentos de vivienda social, media y residencial, se encuentra que estas no han sido significativas, caso contrario para los segmentos de semilujo y residencial plus en los que las variaciones son de -0.9% y -4.61% respectivamente. **Gráfico 9.**

**Gráfico 7. Evolución del stock según tipo de vivienda.**



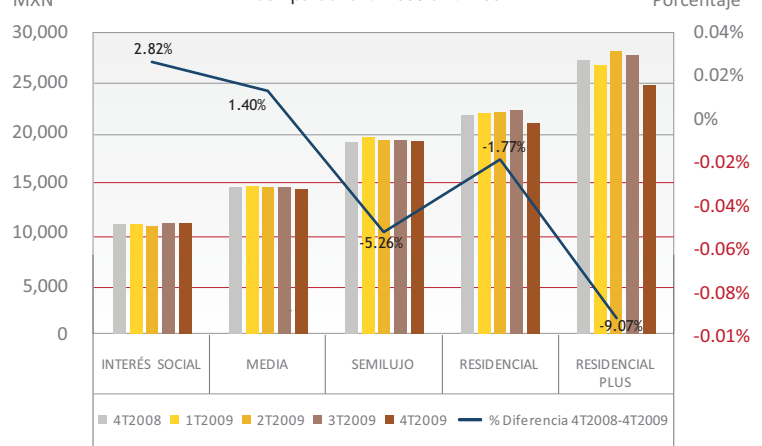
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

**Gráfico 8. Evolución del stock por trimestre y segmento.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

**Gráfico 9. Evolución de los valores unitarios por trimestre y segmento.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

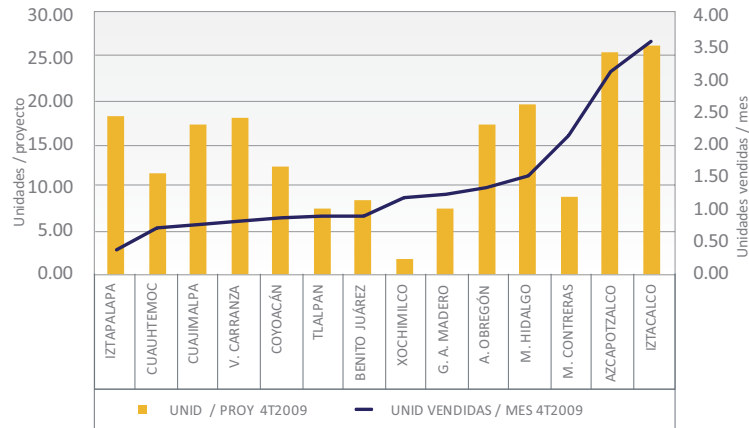
## 6. Ritmo de venta

El promedio de unidades vendidas por proyecto para el Distrito Federal es de 1.08 unidades/mes, con un tamaño promedio de proyecto de 13.49 unidades y un estimado de 12.52 meses para agotar el stock actual de un proyecto promedio. **Gráfico 11.**

La delegación Iztapalapa tiene la velocidad de ventas porcentual más baja 2%, por consecuencia tiene el mayor número de meses para agotar stock, debido a que algunos proyectos se encuentran detenidos. Las delegaciones que están proximas a agotar su stock son Xochimilco y Magdalena Contreras con 1.43 y 4.15 meses respectivamente. **Gráfico 13.**

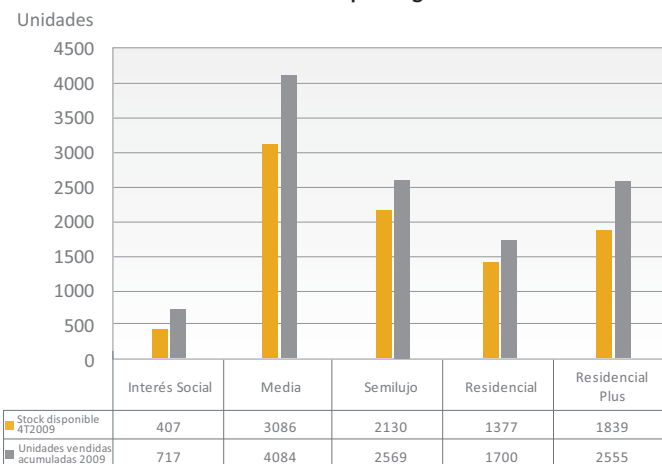
Durante el 2009, el segmento de vivienda media fue el que mas unidades al mes vendió, con un promedio de 352 unidades al mes. El caso contrario es el segmento de vivienda de interés social, con un promedio de 60 unidades al mes. **Gráfico 12.**

Gráfico 11. Unidades vendidas por proyecto.



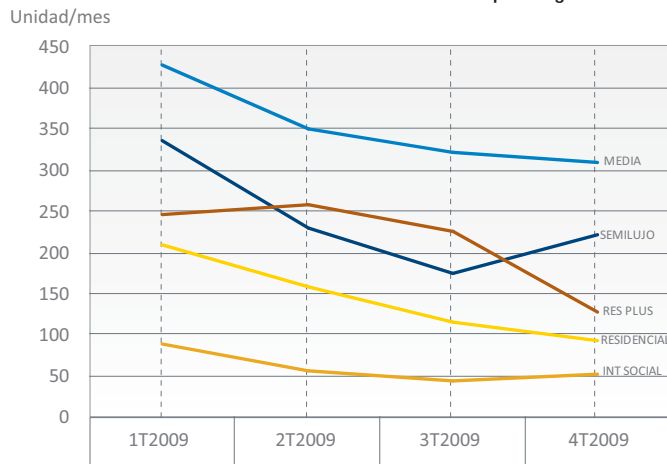
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

Gráfico 10. Ventas en 2009 por segmento vs. stock.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

Gráfico 12. Ritmo de ventas mensual por segmento.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.

Segmentos económicos considerados para el INCOIN.

| Segmentación de producto según su Valor | Inferior    | Superior    |
|---|-------------|-------------|
| 1. Económica (ECO)                      |             | \$195,247   |
| 2. Social (SOC)                         | \$195,248   | \$583,072   |
| 3. Media (MED)                          | \$583,073   | \$1,249,440 |
| 4. Semilujo (SEM)                       | \$1,249,441 | \$1,999,104 |
| 5. Residencial (RES)                    | \$1,999,105 | \$2,998,656 |
| 6. Residencial Plus (RESP)              | \$2,998,657 |             |

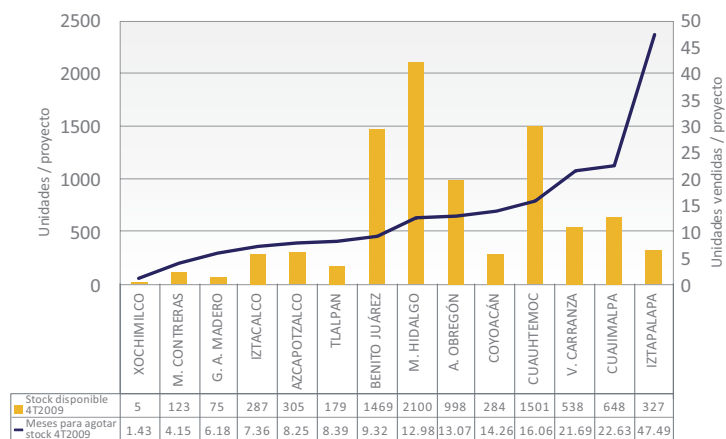
\*Meses para agotar stock, es un indicador que considera el stock disponible y las unidades vendidas en el último trimestre.

NOTA: Al cierre de la información del INCOIN 4º Trimestre de 2009, 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 13. Meses para agotar stock por delegación.\*



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 4º trimestre 2009.