

CAPITULO I

ESTUDIO DE

MERCADO

El Objetivo de éste capítulo es establecer la existencia de la demanda de casas habitación en condominio horizontal en la zona y conocer la demanda potencial y la demanda real para nuestro proyecto.

1.1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO¹³

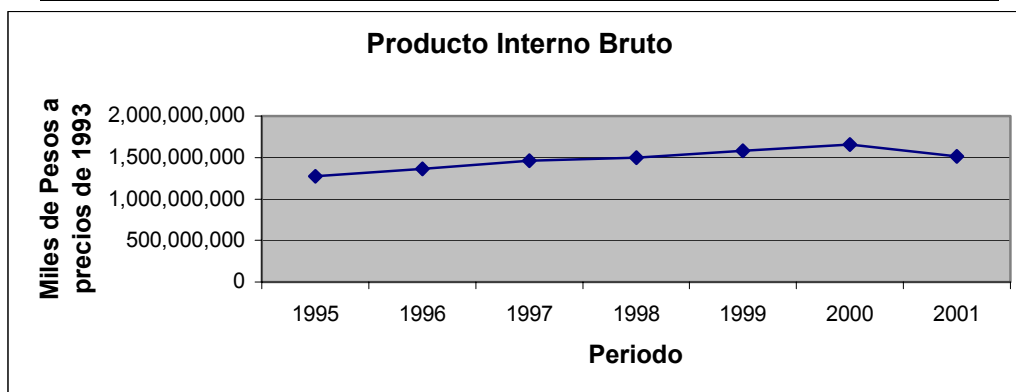
1.1.1. Análisis económico de México en el 2000 y 2001.

La actividad económica registró el crecimiento más alto del Producto Interno Bruto (PIB) de los últimos años al ubicarse en 6.9% a fines del año 2000, sin embargo disminuyó en -0.03% en el año 2001.¹⁴

Cuadro 6

Producto Interno Bruto		
PERIODO	(Miles de Pesos a Precios de 1993)	(Variación Porcentual)
1995	1,275,557,485	-6.2
1996	1,366,292,008	5.1
1997	1,457,278,334	6.8
1998	1,496,902,413	4.9
1999	1,576,989,926	3.8
2000	1,657,487,012	6.9
2001	1,511,462,534	-0.03

a/ Las cifras están referidas al año base de 1993 como nuevo periodo de referencia para los cálculos a precios constantes. Así la nueva base de ponderaciones (1993=100) sustituye a la que se venía utilizando y cuya referencia era el año de 1980.
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica
FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México

¹³ Información obtenida de la página del Banco de México www.banxico.org.mx y la página del INEGI www.inegi.gob.mx

Una de las variables que se vió favorecida por el dinamismo alcanzado por la economía mexicana ha sido el empleo. Datos preliminares del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) indican que en el año 2000¹⁵, se incorporaron un total de 397.4 miles de asegurados permanentes, lo que representó un incremento de 3.4% respecto a diciembre de 1999. Asimismo, de acuerdo a datos recientes para el 2001, dejaron de trabajar 205 mil personas, ubicando la Tasa de Desempleo Abierto (TDA) promedió 2.1%.

Cuadro 7

Trabajadores Asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (Trabajadores Asegurados)			
PERIODO	Total Trabajadores Asegurados en el IMSS a/	Permanentes b/	Eventuales b/
1998	11,506,801	10,140,860	1,365,941
1999	12,207,351	10,628,931	1,578,420
2000	12,732,430	11,026,370	1,706,060
2001	12,546,608	10,820,576	1,726,032

a/ Se refiere exclusivamente al total de los trabajadores permanentes y eventuales en activo, es decir no incluye a los asegurados de otras modalidades como seguro facultativo, para estudiantes y no estudiantes, seguro de salud para la familia y los de continuación voluntaria. b/ La diferencia entre este concepto y el anterior que se incluye en "Personal asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social", radica en que el que aquí nos ocupa está referido exclusivamente a trabajadores en activo. FUENTE: Instituto Mexicano del Seguro Social. Subdirección General de Finanzas.

Es conveniente señalar que la expansión económica se ha dado en un ambiente de abatimiento sostenido de la inflación. En el 2001 la inflación total anual fue de 6.55%, pronosticando para el 2002 una inflación anual del 4% y un incremento total del PIB del 1.7%¹⁶.

¹⁴ Ver cuadro 6 Comportamiento Histórico del Producto Interno Bruto de 1995-2001 serie mensual.

¹⁵ Ver Cuadro 7 Total de Trabajadores Asegurados Anualmente en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

¹⁶ Ver Cuadro 8 Índice Nacional de Precios al Consumidor, Variación Porcentual Anual sobre Inflación

Cuadro 8

PRECIOS E INFLACIÓN	
Índice Nacional de Precios al Consumidor	
Inflación Promedio Anual	
(Variación Porcentual)	
PERIODO	Índice General
1995	35.00
1996	34.38
1997	20.63
1998	15.93
1999	16.59
2000	9.49
2001	6.55
FUENTE: Banco de México. Índices de Precios.	

Por su parte, las tasas de interés mostraron una tendencia descendente a lo largo del año 2000, como resultado del éxito en el combate a la inflación; los CETES a 28 días pasaron de un promedio de 16.98% en el 2000 a 6.29% en el año 2001, lo que significó una disminución de 10.69 puntos porcentuales en el periodo¹⁷.

Cuadro 9

Tasas de Rendimiento en Instrumentos del Mercado de Dinero	
Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)	
(Tasas Anualizadas)	
PERIODO	28 Días
1995	48.65
1996	27.24
1997	18.89
1998	33.53
1999	16.45
2000	16.98
2001	6.29
FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., Indicadores Bursátiles.	

¹⁷ Ver Cuadro 9 Relación Histórica sobre las Tasas Anualizadas de CETES a 28 días.

Durante el año 2000, el comportamiento de las finanzas públicas estuvo determinado por la favorable evolución del precio internacional del petróleo y por el dinamismo de la actividad económica. Ambos factores permitieron obtener ingresos públicos por arriba de lo programado, lo cual generó que el déficit registrado fuera menor de lo esperado. Al cierre del año el balance público registró un déficit de 60 mil 500 millones de pesos, monto equivalente a 1.1% del PIB y superior en casi 8 mil millones de pesos a la meta original.

En lo correspondiente a la cotización del peso frente al dólar, ésta presentó un comportamiento estable debido a los siguientes factores:

- El aumento en el precio internacional del petróleo, lo que generó una fuerte entrada de divisas al país.
- Los ingresos extraordinarios recibidos por el Gobierno Federal por concepto del mayor nivel de precio promedio del petróleo, respecto de lo previsto en el presupuesto del año 2000.
- Los mayores ingresos concepto de nueva inversión extranjera.

De esta manera, al cierre del año 2000, el tipo de cambio del peso frente al dólar se ubicó en 9 pesos con 57 centavos, lo que representó un incremento en 5 centavos frente al cierre observado de 1999 y a finales de 2001 se cotiza en 9 pesos con 14 disminuyendo en 43 centavos frente al periodo anterior¹⁸.

¹⁸ Ver Cuadro 10 Relación Histórica sobre el tipo de cambio peso-dólar de 1990 a 2001 mes a mes.

Cuadro 10

TIPO DE CAMBIO DEL PESO CON RESPECTO AL DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA POR MES, 1990-2001												
(Pesos por dólar)												
Mes	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ene	2.675	2.959	3.066	3.094	3.106	5.695	7.391	7.839	8.360	10.175	9.512	9.6687
Feb	2.703	2.970	3.061	3.094	3.208	5.838	7.539	7.784	8.583	9.936	9.375	9.6618
Mar	2.733	2.981	3.084	3.098	3.360	6.818	7.548	7.891	8.517	9.516	9.233	9.5380
Abr	2.764	2.995	3.079	3.102	3.267	5.785	7.404	7.927	8.482	9.287	9.407	9.2671
May	2.795	3.007	3.113	3.123	3.315	6.178	7.410	7.909	8.880	9.750	9.533	9.0851
Jun	2.818	3.018	3.123	3.121	3.392	6.309	7.611	7.958	9.041	9.488	9.954	9.0608
Jul	2.843	3.031	3.114	3.119	3.402	6.088	7.614	7.809	8.918	9.383	9.361	9.1920
Ago	2.868	3.043	3.081	3.115	3.379	6.311	7.493	7.755	9.960	9.382	9.232	9.1438
Sept	2.891	3.056	3.116	3.118	3.404	6.420	7.537	7.820	10.106	9.358	9.409	9.5258
Oct	2.917	3.068	3.132	3.118	3.430	7.172	7.917	8.103	10.158	9.650	9.644	9.2421
Nov	2.934	3.073	3.116	3.113	3.450	7.652	7.870	8.200	9.940	9.355	9.406	9.2762
Dic	2.945	3.071	3.115	3.106	5.325	7.643	7.851	8.083	9.865	9.514	9.572	9.1423

Fuente: INEGI, México 2001

En el caso del sector externo, el saldo de la balanza comercial al final del ejercicio registró un déficit acumulado de 8,022 millones de dólares, monto mayor en 43% respecto al registrado en 1999, el cual ascendió a 5,584 millones de dólares.

No obstante los resultados alcanzados por la economía en el año 2001, en las cifras más recientes indican que durante el último trimestre del año, el ritmo de expansión económica ha iniciado una tendencia de crecimiento moderado, por el impacto que ya han registrado algunos sectores productivos debido a la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norteamérica.

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La Construcción y comercialización de un condominio horizontal de nivel medio-alto, construido al sur de la Ciudad de México, en la delegación Álvaro Obregón cuyo costo

oscila entre los \$600,000 y \$1,500,000 por casa, es el proyecto a evaluar en este estudio.

Dicho proyecto consta de 10 casas solas en un terreno de 1,360m² con acabados de lujo en estilo rústico, cada una con un área construida de 110m², las cuales cuentan con 3 recamaras, 2 ½ baños, sala comedor, cocina integral, patio de servicio y estacionamiento para dos automóviles.

1.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.3.1. VENTAS MENSUALES PROMEDIO

Para elaborar el análisis de la demanda se debe de tomar en cuenta la diferencia que existe entre la demanda potencial y la demanda real.

Demanda Potencial:

La demanda potencial podemos definirla como aquella que estimamos considerando la demanda anual de vivienda, el crecimiento de la población, el número de matrimonios que se registran, así como también los ingresos de las familias.

La demanda de vivienda a nivel nacional se estima en 3.6 millones de viviendas anuales, y el rezago acumulado es aproximadamente de 2 millones de viviendas¹⁹ lo que significa el 65% de la demanda insatisfecha.

La variación en el Índice de Población en el D. F. se analiza en el siguiente (Cuadro 11), tomando en cuenta los cambios habidos en el periodo 1950 – 2000, estimando datos al 2010, donde establecemos el total de la población, y la densidad de población es decir el número de habitantes por kilómetro cuadrado tanto a nivel nacional como en el Distrito Federal, además de la participación porcentual que tienen los habitantes entre el rango de edad de 15 a 64 años.

CUADRO 11
CARACTERÍSTICAS POBLACIONALES EN EL D.F.

AÑO	TOTAL NACIONAL	DENSIDAD POBLAC. NACIONAL	PARTIC. PORCENT. HABIT. 15-64 años	TOTAL EN EL D.F.	DENSIDAD POBLACIONAL EN EL D.F.	PARTIC. PORCENT. HABIT. D.F. 15-64 años
	1	2	3	1	2	3
1950	25,791,017	13	54.9	3,050,442	2,035	60.7
1960	34,923,129	18	52.2	4,870,876	3,249	55.5
1970	48,225,238	25	50.1	6,874,165	4,586	55.0
1980	66,846,833	34	53.1	8,831,079	5,891	59.0
1990	83,488,319	42	57.3	8,229,382	5,490	65.5
1995	91,606,154	47	60.0	8,666,648	5,621	69.2
2000	97,361,711	50	61.3	8,591,309	5,634	67.0
*2010	117,126,138	60	62.5	9,759,727	6,366	68.1

Fuente: Primer Informe de Gobierno Ernesto Zedillo, 1995 y Censo General de Población y vivienda 2000.

1.- De 1950 a 1990 son datos censales de 1995 a 2000 son datos del XII Censo de Población realizado por el INEGI, 2010* son proyecciones del CONAPO

2.- Habitantes por kilómetro cuadrado

3.- Se refiere a la participación porcentual del total de la población en cada año que tiene entre 15 y 64 años.

La participación porcentual de los habitantes entre los 15 y 64 años, resulta de suma importancia para el análisis de la demanda potencial, ya que según datos del INEGI este estrato de la población, será el mayor demandante de vivienda en los próximos años, además de ser el de mayor peso en el total de la población.

Cabe mencionar que dicha demanda se incrementará en forma importante de manera creciente, con lo que tanto el INFONAVT y el FOVISSSTE como la Iniciativa Privada deberán contemplar que esta demanda es importante por la potencialidad de crecimiento que tendrá en un futuro, lo se que ilustra con una estadística de matrimonios registrados en el D.F. entre 1970 y 2000 y una estimación al 2010 (Cuadro 12).

CUADRO 12
MATRIMONIOS REGISTRADOS EN MÉXICO 1970 – 2010

Año	Matrimonios registrados	TMC%
1970	357,080	
1980	493,151	38.10%
1990	642,201	30.22%
2000	743,856	15.82%
*2010	829,820	11.55%

Fuente: XII Censo Nacional de Población y vivienda realizado por el INEGI, *2010 proyección estimada por la autora de la Tesis

¹⁹ Fuente de Información: Instituto Nacional de Fomento a la Vivienda INFONAVIT. www.infonavit.gob.mx

Cabe mencionar que existen varios factores que se han conjugado para dar lugar a la configuración de un nuevo perfil de las familias mexicanas entre los que destacan, la postergación de la primera unión, cuya edad media aumentó, de 21.3 años en 1970 a 23.1 años en 1997 entre las mujeres y de 24.3 a 25.6 años en los hombres, respectivamente; el descenso de la fecundidad que, asociado al aplazamiento de las primeras nupcias, se tradujo en una disminución del número promedio de hijos por mujer, a lo largo de su periodo fértil, de 6.51 en 1972 a 2.65 en 1997 y a 2.4 en el año 2000.²⁰

El nivel de ingreso familiar²¹ es un aspecto muy importante en la adquisición de un bien inmueble, por lo que se debe tomar en cuenta para la medición de las ventas mensuales promedio.

Cuadro 13
POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN NIVEL DE INGRESO MENSUAL, 2000

Niveles de ingreso	Nacional		Entidad	
	Absolutos	Estructura %	Absolutos	Estructura %
Total	33,730,210	100.0	3,582,781	100.0
No recibe ingresos	2,817,566	8.35	77,419	2.16
Menos de un salario mínimo	4,154,778	12.32	301,675	8.42
De 1 hasta 2 salarios mínimos	10,228,834	30.32	1,141,054	31.85
Más de 2 hasta menos de 3 salarios mínimos	5,951,328	17.64	678,931	18.95
De 3 hasta 5 salarios mínimos	4,743,205	14.03	508,072	14.19
Más de 5 hasta 10 salarios mínimos	2,701,452	8.02	419,147	11.69
Más de 10 salarios mínimos	1,297,376	3.81	230,171	6.43
No especificado	1,835,671	5.41	226,312	6.31
FUENTE: INEGI. Tabulados Básicos. Estados Unidos Mexicanos. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. México, 2001.				

²⁰ Datos proyectados y estimados por el Consejo Nacional de Población CONAPO www.conapo.gob.mx

Demanda Real:

La demanda real es una variable que se considera como las ventas mensuales promedio por proyecto o absorción y que es una importante medición de la actividad inmobiliaria.

En el Cuadro 14 podemos observar que en el sur de la Ciudad la gente demanda vivienda en conjuntos habitacionales mayores a 100 casas en los niveles bajo y medio, en mayor proporción, por estar éstos, dentro de sus posibilidades económicas los cuales, sin embargo se encuentran en las orillas de la Ciudad²².

1.3.2. PERFIL DEL COMPRADOR

Existe una gran cantidad de proyectos inmobiliarios en el Distrito Federal, sin embargo, las principales características que las personas buscan para la compra de un inmueble en orden de importancia son:

Recámara Principal, Cocina, Baño, Closets y lugar para el automóvil.

La decisión de compra de una casa es tomada generalmente por una mujer, por lo cual es importante que tanto en ventas como en los materiales informativos se tenga en cuenta a este consumidor, analizando los gustos y preferencias respecto de los acabados principalmente, por ejemplo la información recabada nos muestra que las cocinas blancas²³ son preferidas por los consumidores además que el tamaño de los closets y baños pueden ser utilizados como estrategia de venta.

²¹ Ver Cuadro 13 Población ocupada según nivel de ingreso familiar 2000.

²² Información registrada en el Estudio de Mercado de la Zona Sur del D.F. elaborado en junio de 2001 por la Revista DIME Softec. DIME Softec: Consultoría Inmobiliaria, dedicada a la realización de Estudios de mercado sobre inmuebles para arrendamiento, construcción y venta de casa, departamentos y oficinas.

²³ Información obtenida por la Revista DIME softec. Preferencias y gustos

1.3.3. ACCESO AL MERCADO PARA LA COMPRA DEL PRODUCTO.

Para conocer el perfil del cliente y así determinar su entrada al Mercado del Producto, se deben tomar en cuenta el nivel de ingreso mensual, la seguridad del empleo, las necesidades del cliente, además de los gustos y preferencias que tiene cada uno y la satisfacción que le ofrece el bien.

CUADRO 14
DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS FAMILIARES DE LA ZONA SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Ingresos mensuales familiar	Segmento	Personas	Familias	Nuevos Hogares	I. Satisfacción*
Más de \$72,000.	R. Plus	69,347	13,300	46	32
Entre \$36,000 y \$70,800	Residencial	177,662	34,200	118	38
Entre \$12,000 y \$35,000	Medio	814,047	156,500	543	18

Fuente: Bimsa y Softec. Junio de 2001.

*Índice de satisfacción = Demanda Observada (ventas mens)/ Demanda Potencial (nuevos hogares)

El nivel de ingreso del cliente, como se observa en el Cuadro 14 oscila entre \$12,000 y \$70,800 en el segmento medio residencial, al cual pertenece este proyecto, además nos indica el número de familias que son prospectos importantes para la comercialización de las casas.

CUADRO 15
ESQUEMA TÍPICO DE VENTAS
(Miles de pesos)

	Medio	Residencial
Valor promedio de casa	\$593	\$1370
Enganche	\$178	\$548
Pago Inicial	\$15	\$55
% financiamiento	70%	60%
Crédito	\$415	\$822
Pago por millar promedio	\$16	\$16
Pago mensual al banco	\$6.64	\$13.15
Ingresos requeridos	\$26.56	\$52.60

Fuente Revista DIME Softec, Junio del 2001

En el nivel en el que se ubicará nuestro proyecto, podemos analizar (Cuadro 15) el nivel de ingreso mínimo requerido para la obtención de un crédito hipotecario, oscila entre \$26,000 y \$52,000 mensuales, y el crédito requerido por el comprador del sur del D.F. equivale entre el 65% y 70% del valor total del inmueble.²³

La mayoría de las formas para la adquisición de un inmueble se realiza con algún tipo de financiamiento bancario, actualmente las Sofoles²⁴ juegan un papel muy importante en el otorgamiento de créditos para vivienda. Los principales bancos regresaron al negocio hipotecario después de la restricción crediticia provocada por la crisis de 1995, y se están orientando al segmento de vivienda media y residencial, y a la población con ingresos superiores a los 10 salarios mínimos. Algunos están regresando a esquemas en pesos con tasas fijas del 17%.

²³ Programas de Créditos Hipotecarios :

SCOTIABANK INVERLAT: Tiene los siguientes planes de Crédito Hipotecario: **-Pagos Reducidos:** El menor pago mensual con total certidumbre en su crédito. - Pago mensual \$13.50 por cada \$1000.00 de crédito. -El pago mensual crece 1% al año -Comisión por apertura 4% -Pagos anticipados en cualquier momento y sin comisión alguna. -Tasa fija 14.90% los 3 primeros años y Tasa Fija de 17.45% el plazo restante. -Plazo a 20 años **-Tasa Fija:** -Tasa de interés fija y pagos fijos por toda la vida del crédito. -Tasa del 16.90% a un plazo de 10 años. -Con pagos fijos de \$17.32 por cada \$1,000 de crédito. -Tasa del 16.90% a un plazo de 15 años. -Con pagos fijos de \$15.32 por cada \$1,000 de crédito. -Comisión por apertura del 4%. -Comisión por pago anticipado del 10% (más IVA.) sobre el monto que anticipe.

BITAL: -Crédito en pesos con tasa de interés y pagos fijos: -El Crédito Hipotecario en pesos, es un esquema de financiamiento en Moneda Nacional en el cuál la tasa de interés y las mensualidades son fijas durante toda la vida del crédito, usted puede elegir el plazo de acuerdo a sus necesidades desde 2 hasta 15 años. Usted requiere: -Tener entre 22 y 60 años de edad. -Tener una antigüedad mínima de 3 años en su empleo ó actividad actual. -Llenar una solicitud de Crédito Hipotecario. -Copia de sus comprobantes de ingreso de los últimos 2 meses. -Identificación oficial con fotografía. -Tener buenos antecedentes crediticios -Contar con el enganche, 30% del valor del inmueble que desee adquirir. -Hasta el 70% del valor comercial. -Para plazos de 2 a 5 años es de 22.5% y -Para 10 y 15 años es de 24%. (Tasa Fija).

BANCO SANTANDER: Tasa Fija: Pagos Congelados mensuales que incluyen todo: amortización de capital, intereses y prima de seguro. -Recompensa: Premio por pago oportuno, consistente en la devolución del 20% del monto del crédito solicitado al realizar los 120 / 180 pagos puntualmente. -Las mejores condiciones del mercado. -Pago de sólo \$17.83 pesos por cada \$1,000 pesos de crédito otorgado, incluyendo los seguros. -Rapidez: Notificación del resultado en 5 días hábiles. -Precalificación de solicitud. -Para solicitar el financiamiento Usted requiere: -Ingreso familiar mayor a \$21,396 pesos mensuales -Edad entre 25 y 55 años. -El pago mensual por concepto del crédito solicitado debe ser menor al 25% del ingreso familiar del solicitante. -Los pagos mensuales por adeudos totales incluyendo el crédito solicitado deben ser menores al 35% del ingreso familiar del solicitante. -El valor de la vivienda deberá ser superior a los \$500,000 pesos

²⁴ SOFOLES: Sociedades Financieras de Objeto Limitado

1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Según la teoría de la jerarquía de necesidades propuesta por A. H. Maslow, el hombre está motivado por cinco tipos bien definidos de necesidades: necesidades fisiológicas, de seguridad, amor (afecto), estimación y autorrealización²⁶.

En este ámbito la vivienda constituye una de las necesidades más importantes para los miembros de una sociedad, en nuestro país las circunstancias recientes y las perspectivas sociodemográficas futuras nos han obligado a prestar atención prioritaria a este tema.

La construcción de vivienda en México se ha dado a través de diferentes sistemas entre los que destacan: su fomento por parte del Estado, autoconstrucción, construcción por encargo, construcción promocional privada y construcción de vivienda para arrendamiento²⁷.

La construcción promocional privada que es el caso de este proyecto, se refiere a la construcción de vivienda para su venta, este tipo de construcción por lo general aplica técnicas más complejas, con lo que se logra un mayor control sobre los costos de producción y calidad de la vivienda.

La construcción promocional privada, surgió a comienzos de los años sesenta, y se caracteriza por la construcción de viviendas en serie y en gran escala, para su venta. El

²⁶ David R. Hampton. Administración. Ed. Mc. Graw Hill. 1989

²⁷ Fomento por parte del Estado: Se refiere a las viviendas de Interés Social; Autoconstrucción: Construcción por particulares para uso personal.; Construcción por Encargo: Construcción de Vivienda por una externo para uso de otra persona con detalles personales.; Construcción Promocional Privada: Conjunto de construcción de viviendas para su venta.; Construcción de Vivienda para arrendamiento: Construcción con el objetivo de negociar mediante el arrendamiento de éstas ya sea para vivienda u oficina. Fuente: Revista DIME Softec., Consultoría Inmobiliaria

origen del terreno es diverso al igual que la formación de capital que financia la adquisición de terrenos y la construcción.

1.4.2. PRECIOS PROMEDIO

En el Cuadro 16 se ubican los distintos tipos de construcción que existen, haciendo referencia al precio por metro cuadrado en la zona sur del D.F. por ser la zona de influencia de nuestro proyecto.

CUADRO 16
PRECIOS PROMEDIO POR METRO CUADRADO SEGÚN TIPO DE CONSTRUCCIÓN. ZONA SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO

	Social	Económico	Medio	Residencial	Residencial Premier
Conjunto Horizontal	\$3,051		\$5,725	\$8,184	\$10,604
Departamento		\$5,206	\$7,440	\$11,227	\$13,759
Casa Duplex					
Casa Sola		\$5,741		\$7,900	\$13,349

Fuente: Revista DIME Softec. Junio del 2001

En todos los segmentos analizados los departamentos tienen un valor por metro cuadrado más alto que las casas ya sean solas o en condominio, esto se debe a que la mano de obra es más cara de acuerdo a la altura sobre el suelo que trabaje el obrero, además de utilizar mas maquinaria para la realización de un edificio de departamentos

En la zona sur la gente prefiere vivir en casa y especialmente en condominio, por la seguridad que esto le ofrece, al contar con vigilancia las 24hrs del día además de las comodidades que este servicio implica.

La zona sur ofrece productos con valor unitario por arriba del promedio general en la Ciudad de México. La zona sur junto con la zona centro y después la poniente forman el

área más cara de la Ciudad en habitación tipo medio alto, por cotizarse como zonas de nivel residencial en algunas de sus colonias.²⁸

CUADRO 17
PRECIO PROMEDIO POR UNIDAD VALOR TOTAL SEGÚN TIPO DE CONSTRUCCIÓN. ZONA SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO
(miles de pesos)

	S	E	M	R	RP
Conjunto Horizontal	\$180		\$448	\$1,478	\$3,184
Departamento		\$230	\$596	\$1,175	\$3,334
Casa Duplex					
Casa Sola		\$277		\$1,482	\$6,550

Fuente: Revista DIME Softec. Junio del 2001.

En los segmentos E(económico) y M(Medio) la oferta de departamentos supera a la de casas²⁹. En estos segmentos los consumidores no tienen alternativa de escoger ya que se les ofrecen solo departamentos.

La vivienda Residencial (R) y Residencial Plus (RP) ofrece un mayor número de casas en condominio. En estos segmentos los clientes prefieren pagar más pero vivir en una casa.

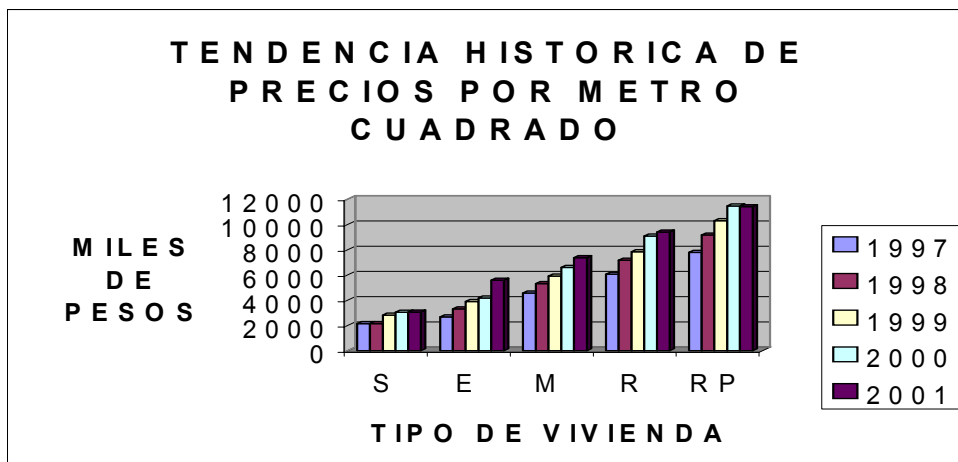
CUADRO 18
TENDENCIA HISTÓRICA DE PRECIOS POR METRO CUADRADO

	1997	1998	1999	2000	2001
Social	2,143	2,140	2,811	3,042	3,051
Económico	2,670	3,308	3,893	4,176	5,575
Medio	4,572	5,309	5,900	6,590	7,361
Residencial	6,060	7,169	7,838	9,090	9,398
Residencial Premier	7,782	9,168	10,301	11,463	11,411

Fuente: Revista DIME Softec. Junio 2001.

²⁸ Información obtenida en el Estudio de Mercado realizado por la Consultora Inmobiliaria Softec para la revista DIME Softec Zona Sur de la Ciudad de México. Junio de 2001.

²⁹ Estudio de Mercado DIME Softec junio 2001



Fuente: Revista Dime Softec. Junio 2001. Cuadro 18

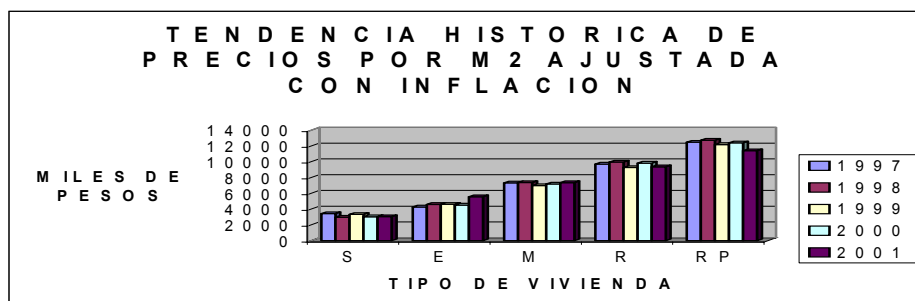
A primera vista la tabla superior (Cuadro 18) muestra que los precios de los inmuebles tuvieron una apreciación sustantiva en los últimos 5 años. Se agregan precios hasta junio del 2001.

Al ajustar los valores con la inflación como lo muestra la tabla siguiente (Cuadro 19) es posible observar el comportamiento real de los precios en el período.

**CUADRO 19
 TENDENCIA HISTÓRICA POR M² AJUSTADA CON INFLACIÓN**

	1997	1998	1999	2000	2001
Social	3,435	2,974	3,328	3,042	3,051
Económica	4,279	4,598	4,609	4,519	5,575
Media	7,327	7,379	6,986	7,191	7,361
Residencial	9,712	9,964	9,280	9,836	9,368
Residencial Premier	12,482	12,743	12,196	12,404	11,411
Inflación Acumulada	60.3%	39.0%	18.4%	8.2%	0.0%

Fuente: Revista DIME Softec. Junio del 2001.



Fuente: Revista DIME Softec junio 2001. cuadro 19

El cuadro 19 muestra la variación de precios ajustada con la inflación en los últimos 5 años. Se presentan los precios actualizados a junio de 2001, registrando cambios como en los segmentos Económico (E) y Medio (M) en donde hubo un incremento del 23 y 5% respectivamente observando una disminución en Residencial (R) y Residencial Premier (RP), y el segmento Social (S) se mantuvo constante.

Los precios de las casas, constituyen la suma de gastos, costos y el margen de utilidad; además se considera que se trata de satisfacer necesidades de vivienda para familias con nivel socioeconómico medio-alto, específicamente en este proyecto.

Estos cuadros son importantes para el análisis de la oferta ya que de aquí podemos tomar el precio de venta por metro cuadrado para hacer el cálculo del precio de venta de las casas para este proyecto.

1.4.3. VENTAS ANUALES PROMEDIO

Según el análisis del cuadro 20 a partir de las ventas han tenido variaciones en los diferentes segmentos, presentando principalmente disminuciones de un año a otro, por distintos motivos, como la restricción de créditos y la situación económica en el país.

CUADRO 20
Ventas Anuales Estimadas por Segmento
(unidades)

	1997	1998	1999	2000	2001
Social	996	3276	1400	884	360
Económico	3082	2866	6136	2680	2000
Medio	1132	728	414	718	620
Residencial	776	740	572	628	580
Residencial Premier	306	402	202	432	240

Fuente: Revista DIME Softec. Junio del 2001.

Es importante mencionar que la necesidad de vivienda es tan grande que los promotores empezaron a desarrollar en las zonas limítrofes de la Ciudad de México. Tal

es el caso de Ixtapaluca, donde se observa una fuerte proliferación de conjuntos habitacionales sobre la carretera Federal a Puebla, entre el pueblo de Ayotla y el de Ixtapaluca.

En el cuadro 20 observamos que para nuestro proyecto en el rango de nivel Medio(M) y Residencial (R) se presentó una disminución de las ventas anuales, ya que en el segmento medio lo que se estaba vendiendo en los últimos cuatrimestres, eran las viviendas que ya estaban construidas o en proceso de construcción, y en la zona Residencial, la competencia es muy fuerte en este segmento.

1.4.4. PRODUCTO OFRECIDO

Las casas en condominio horizontal de nuestro proyecto, serán de dos niveles, y tendrán una distribución funcional, con acabados tipo rústico en color amarillo, dando una sensación acogedora para la familia.

Para la zona en la que nuestro proyecto se va a realizar, el estudio de mercado nos muestra los siguientes datos:

CUADRO 21
CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS
Tamaño de casa en condominio horizontal

	Medio	Residencial
Tamaño Promedio m²	73 m ²	160 m ²
• Rango máximo	110 m ²	263 m ²
• Rango mínimo	50 m ²	93 m ²
Recamaras	2	3
Alcoba	1	no
Baños Completos	1	2
Medios Baños	1	1
Cocina Independiente	si	si
Comedor Independiente	no	si
Sala Independiente	no	si
Estacionamiento (Nº)	1 ó 2	2 ó 3
Cuarto de servicios	si	si

Fuente: Revista DIME Softec Junio 2001.

Nuestro proyecto se encuentra en este rango, por lo que analizamos la zona Media y Residencial.

Dado el nivel socioeconómico de la Colonia (Medio – Residencial) en la ubicamos el terreno, las casas tendrán lugar para 2 ó 3 lugares de estacionamiento, portón eléctrico y vigilancia las 24hrs. del día.

Además contarán con estancia para Sala comedor, 3 recámaras, 2 baños completos, 1 medio baño, cocina integral independiente y cuarto de servicio.

El Condominio Horizontal tendrá 10 casas habitación, y áreas verdes comunes en la parte central del terreno.

1.4.5. DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA EN EL SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO

El número de proyectos³⁰ e inventario³¹ disponible son indicativos de los tipos de oferta que existen en la zona y podría considerarse como una muestra de las preferencias en el mercado. Dicho inventario se presenta a continuación segmentado por tipo de construcción, así como la proporción de cada una de ellas en su tipo.

CUADRO 22
NUMERO DE PROYECTOS ACTIVOS EN LA ZONA SUR DEL DISTRITO FEDERAL

	Social	Económico	Medio	Residencial	Residencial Premier	Total
Zona Sur	1	10	31	55	41	138
C. Horizontal	1		3	33	34	71
Departamento		7	28	15	5	55
C. Duplex						
C. Sola		3		7	2	12

Fuente: Revista DIME SOFTEC S.A de C.V. junio del 2001.

³⁰ Número de Proyectos: Proyectos que se encuentran en proceso de construcción y elaboración y que pretenden realizarse el próximo año.

³¹ Inventario disponible: Se refiere al conjunto de casas ya listas para la venta.

Como se observa en el cuadro anterior la vivienda tipo condominio horizontal es preferida en el sur de la Ciudad, y observamos que en zona residencial es en donde se ofrece más este tipo de vivienda.

Cuadro 23

OFERTA DE PROYECTOS VIGENTES EN LA CIUDAD MÉXICO NIVEL MEDIO Y RESIDENCIAL TIPO CONDOMINIO HORIZONTAL

1. Las Haciendas. Domingo Sabia #350 Col. Arboledas del Sur.; 21 unidades 124 m² Costo por m² \$9,516 Costo total \$1,180,000.
2. Av. Toluca # 421 Col. Olivar de los Padres.; 50 unidades 173m² Costo por m² \$6,931 Costo total \$1,199,000
3. Mirador Granjas Coapa; 16 unidades 180m² Costo por m² \$6,667 Costo total \$1,200,000.
4. Los Girasoles. Av. México 1520 Barrio San Marcos; 6 unidades 200m² Costo por m² \$6,000 Costo total \$1,200,000
5. Privada Tecamachalco #12 Col Miguel Hidalgo ; 7 unidades 200m² Costo por m² \$6,500 Costo total \$1,316,000.
6. Villas Naranjos Calz. Romeria #65 Col Colina del Sur; 6 unidades 168m² Costo por m² \$7,833 Costo total 1,316,000

En la oferta distribuida en la zona sur podemos observar según el cuadro 23 que los proyectos con financiamiento para la adquisición del inmueble son muy pocos, por lo que en este proyecto el objetivo es ofrecer un inmueble, con un atractivo precio y opción a financiamiento.