



Estudio de mercado para identificar estrategias de mejora y oportunidades de mercado para desarrollos miembros de la ADIM



Desarrolladores Inmobiliarios
Turísticos de Mazatlán
Mazatlán Developers Association

Elaborado por Softec para ADIM
Julio-Noviembre de 2013

| jardines del pedregal | no. 428 |
tel. +52 (55) 50 63 88 00 | fax: 50 63 36 77
www.softec.com.mx

Presentación

2

- ADIM, preocupado por mejorar las estrategias de atención a los residentes en sus desarrollos inmobiliarios y mejorar su posición competitiva en el mercado Residencial Turístico de Mazatlán, ha realizado diversos estudios del mercado de la plaza.
- El presente documento, resume el último estudio realizado por Softec para la ADIM a fin identificar áreas de mejora para sus desarrollos.
- El objetivo del estudio fue conocer, de primera mano, las experiencias y expectativas de compradores y prospectos, sobre los desarrollos miembros de la ADIM.

Presentación

3

- Softec fue fundada hace 33 años y hoy es la principal empresa especializada en la consultoría e investigación inmobiliaria en México.
- Softec ha dedicado sus esfuerzos a crear herramientas de información sobre los sectores inmobiliarios e hipotecarios para ayudar a nuestros clientes a conocer y manejar el riesgo de los mercados y con ello, ayudarles a tomar mejores decisiones de inversión.
- Los clientes que han basado sus decisiones de inversión en los productos y servicios de información de Softec provienen de diversos ámbitos del desarrollo inmobiliario.

Consultoría inmobiliaria Softec

4

- Los servicios de consultoría prestados por Softec se incorporan en todas las etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario y se adaptan a la evolución y ciclo de vida de los proyectos y de los desarrolladores:
 - ▣ Determinación de potencial de mercados
 - ▣ Compra de tierra
 - ▣ Habilitación de tierra y urbanización
 - ▣ Edificación
 - ▣ Comercialización
 - ▣ Postventa



El mercado Residencial Turístico en Mazatlán

| jardines del pedregal | no. 428 |
tel. +52 (55) 50 63 88 00 | fax: 50 63 36 77
www.softec.com.mx

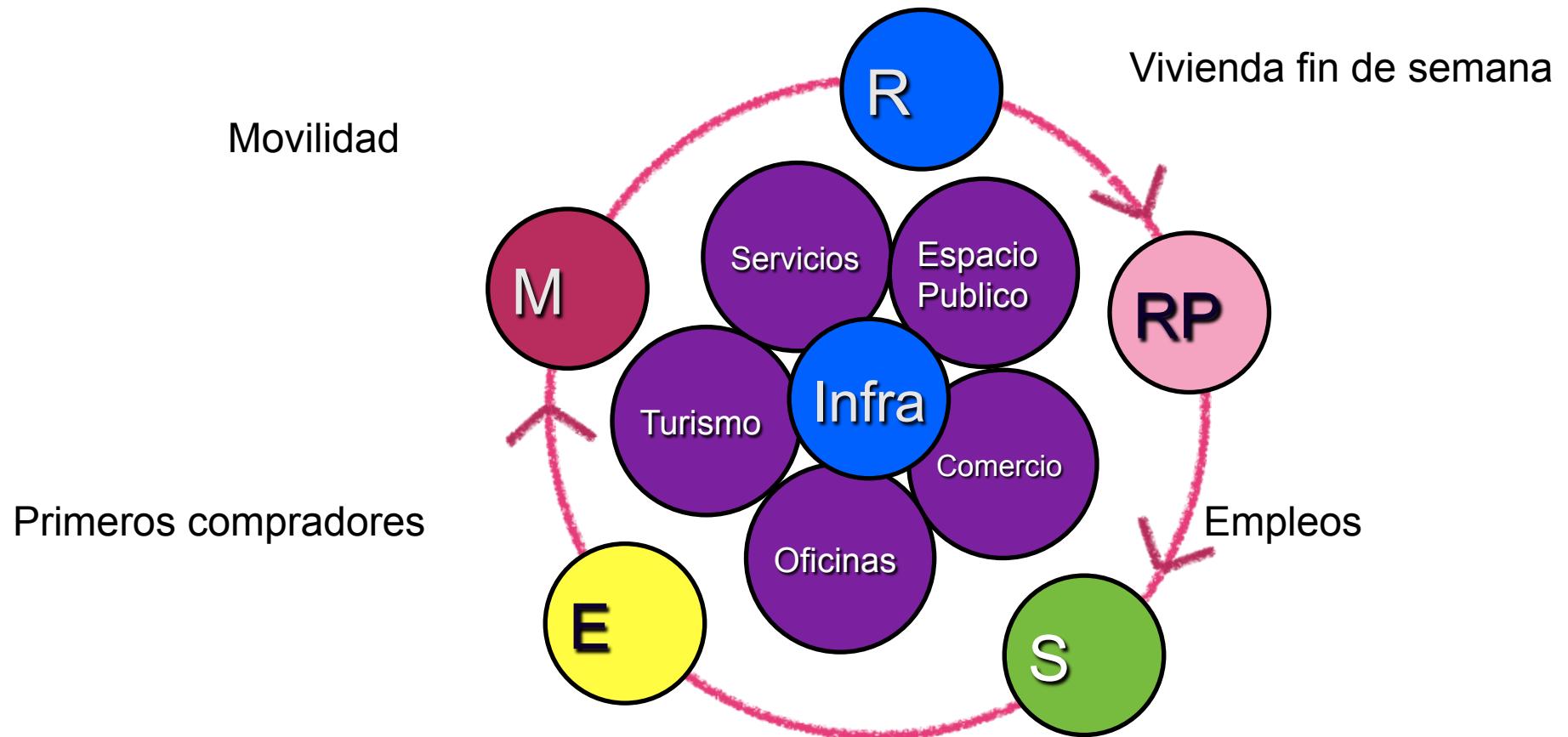
El ciclo inmobiliario virtuoso

6

- El desarrollo inmobiliario es el mecanismo para lograr que las actividades económicas se desarrollen, proporcionándoles espacios adecuados para llevarse a cabo y expandirse:
 - Fábricas
 - Oficinas
 - Comercio
 - Hoteles
 - Hospitales
 - Centros educativos y deportivos
- Como consecuencia del crecimiento económico y demográfico, la demanda de vivienda se incrementa y evoluciona.
- La infraestructura pública proporciona el marco que le da estructura y conectividad al desarrollo inmobiliario.
- El desarrollador inmobiliarios imprime dinámica y movilidad a este marco, ejecutando la política pública urbana.

Ecosistema Inmobiliario

7



- El sector inmobiliario es un ecosistema delicado, falta una parte y todo se contrae

Marco de referencia del sector inmobiliario

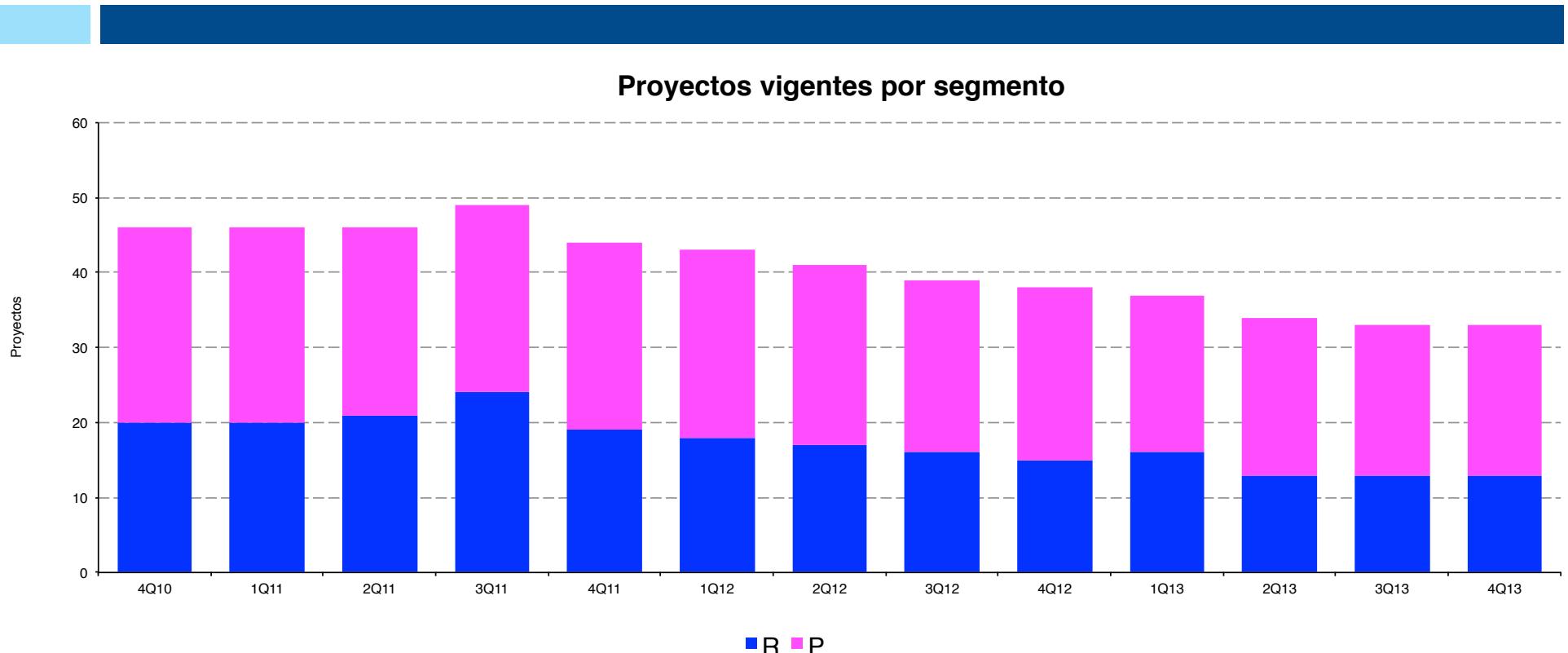
8

- La economía en México goza de una economía sana. Esto se ve reflejado en las variables macroeconómicas, como una inflación controlada, un tipo de cambio estable frente al dólar, las mayores reservas en la historia y un crecimiento constante en el PIB.
- La Población Económicamente Activa, muestra que México tienen un potencial latente en la población, para incrementar la producción, el consumo, la inversión y la demanda del país.
- La contracción en la economía mundial, principalmente en sector vivienda, ocasionó un decremento en las ventas de vivienda, principalmente en regiones turísticas, sin embargo la demanda por formación de familias y movilidad sigue su paso.
- Los proyectos de inversión y reformas pudieran mejorar el atractivo del país, incrementando el turismo.

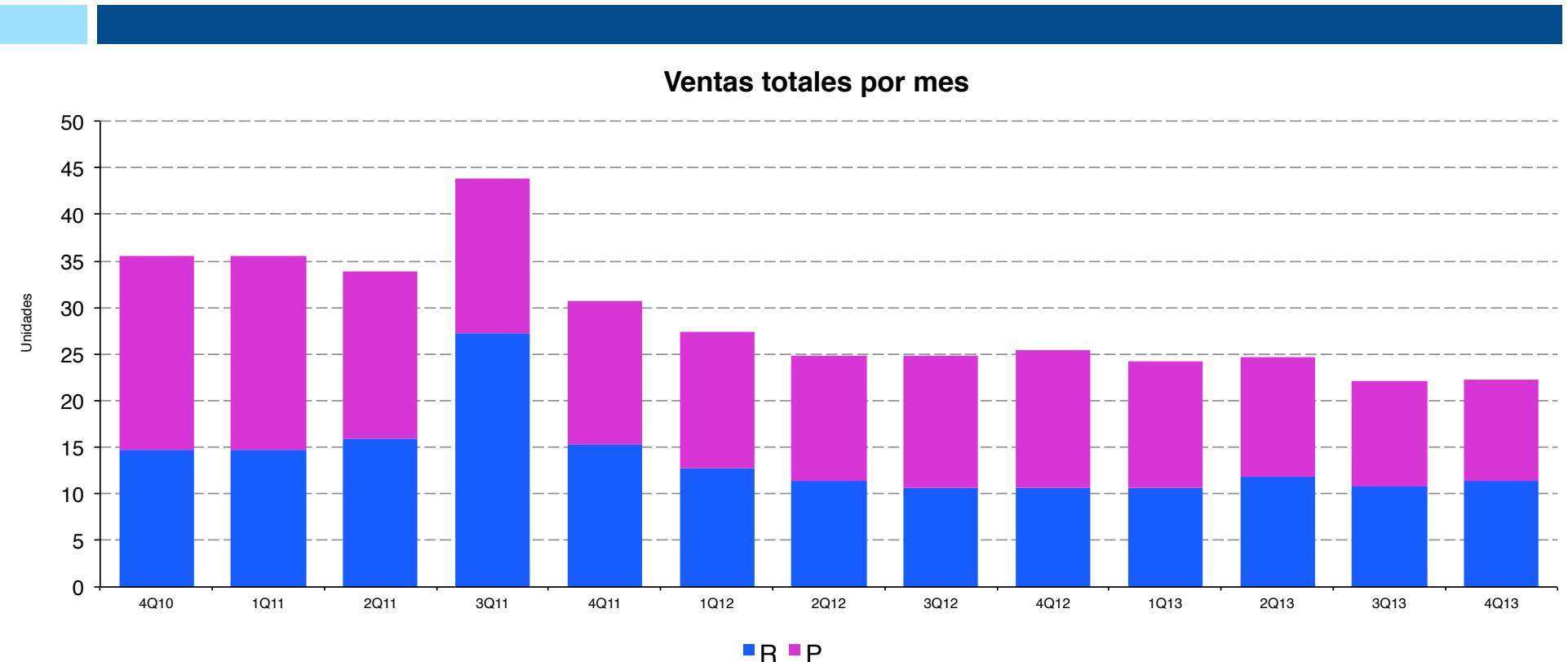
Situación actual del mercado Residencial Turístico en Mazatlán

Concepto	Residencial	Residencial Plus	Total
Número de proyectos vigentes	13	20	33
Precio			
Máximo	\$3,350,000	\$6,271,200	\$6,271,200
Mínimo	\$1,325,000	\$2,904,400	\$1,325,000
Promedio	\$2,014,593	\$4,403,489	\$3,462,409
Área habitable			
Máximo	170 m2	266 m2	266 m2
Mínimo	62 m2	90 m2	62 m2
Promedio	110 m2	173 m2	148 m2
Precio por m2			
Máximo	\$27,419	\$46,007	\$46,007
Mínimo	\$10,412	\$16,745	\$10,412
Promedio	\$19,204	\$26,513	\$23,634
Unidades por proyecto			
Máximo	163	224	224
Mínimo	2	10	2
Promedio	55	55	55
Total unidades en proceso	717	1,091	1,808
Avance de ventas promedio	69%	59%	63%
Total de inventarios	169	399	568
Ventas mensuales prom por proyecto			
Máximo	2.4	2.7	2.7
Mínimo	0.0	0.0	0.0
Promedio	0.9	0.5	0.7
Ventas totales por mes	11	11	22
Recámaras	2	3	2
Baños	2.2	2.4	2.3
Cajones de estacionamiento	1	2	2
Promedio de crédito	64%	61%	62%

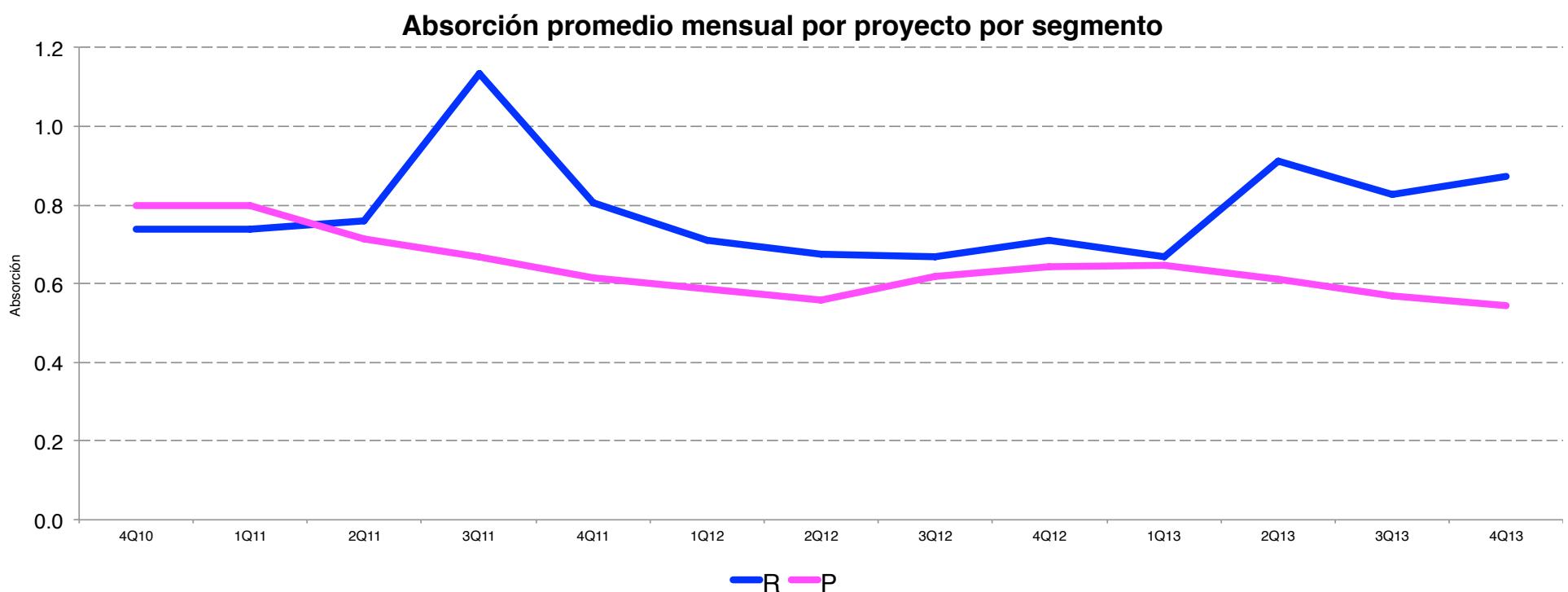
Evolución de proyectos en venta



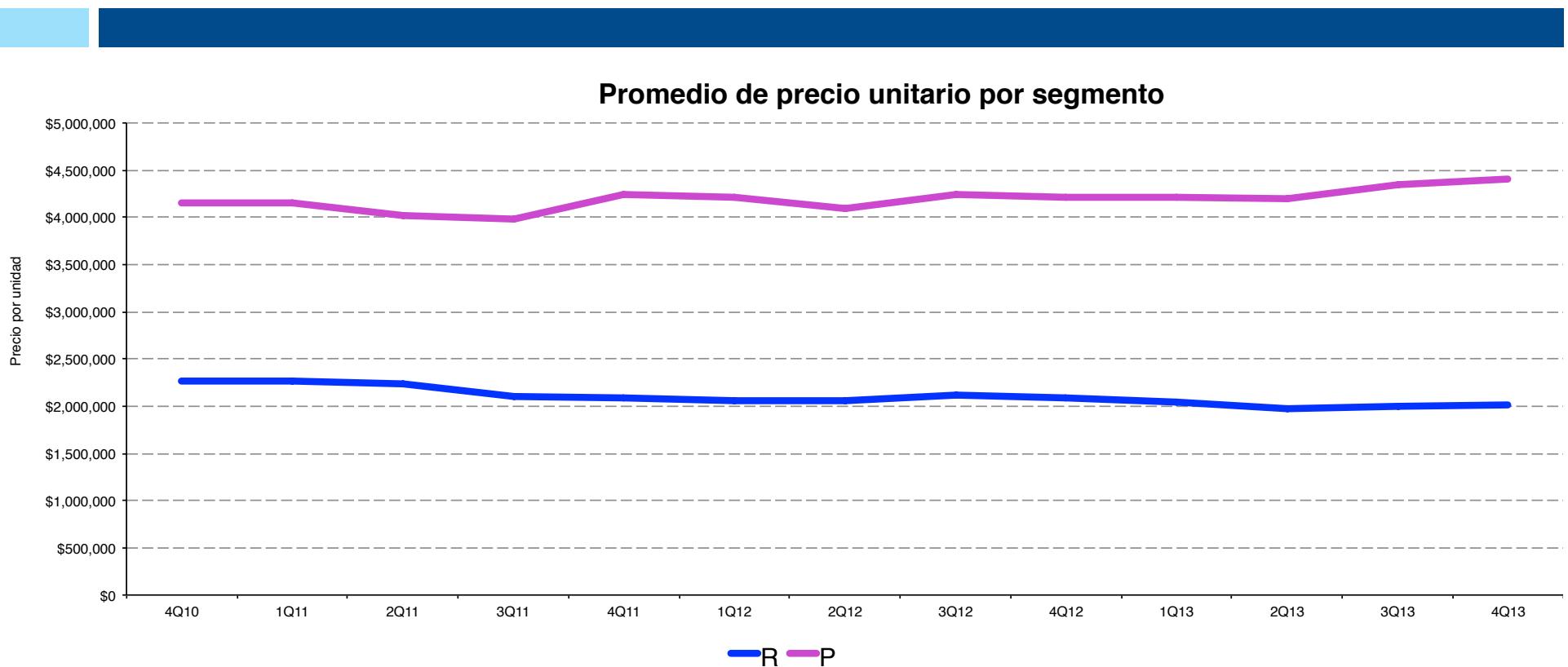
Evolución de ventas totales



Evolución de la absorción promedio por unidad



Evolución de precios por unidad



¿De qué dependerá el éxito de esta evolución?

14

- Motor económico
 - ▣ Turismo
 - ▣ Servicios
 - ▣ Manufacturas y exportación
 - ▣ Empleo formal
- Clase media creciente
 - ▣ Demandante de bienes y servicios
 - ▣ En busca de empleos mejor pagados generalmente en el sector servicios formales y semiformales
 - ▣ Califican para financiamiento hipotecario de vivienda de mayor valor
- Mejoras en la percepción del país
 - ▣ Inversión
 - ▣ Seguridad

Factores de éxito de una ciudad

15

- Dentro de un ciclo inmobiliario virtuoso, las condiciones que fomentarán la competitividad de las ciudades atrayendo a proyectos exitosos para atender demanda de empleo y vivienda requieren de que el estado fomente:
 - ▣ Creación de empleos formales
 - ▣ Vocaciones inmobiliarias congruentes con el entorno
 - ▣ Infraestructura integrada
 - ▣ Atracción de inversiones
 - ▣ Movilidad
 - ▣ Planeación de mediano y largo plazo
 - ▣ Voluntad política



Resumen del estudio

**para identificar estrategias
de mejora y oportunidades
para desarrollos miembros
de la ADIM**

Objetivos del estudio

17

- Objetivo general
 - ▣ El objetivo del estudio fue identificar elementos de mejora para los desarrolladores miembros de la ADIM a través de conocer de primera mano, los motivadores y opiniones de los habitantes, compradores y prospectos de los desarrollos turísticos residenciales ADIM.
- Objetivos específicos
 - ▣ Analizar el perfil y principales características de compradores y prospectos en los desarrollos vigentes ADIM
 - ▣ Identificar motivadores y atributos en los desarrollos turísticos residenciales vigentes de los miembros de ADIM que se perciben como atractivos para los compradores objetivo
 - ▣ Identificar aspectos de mejora en los proyectos, productos y procesos comerciales de los desarrollos vigentes ADIM
 - ▣ Establecer si existen diferencias de grado entre compradores y prospectos de compra, a fin de identificar mecanismos para motivar a los prospectos a comprar

Metodología

18

- Investigación mediante sondeo de opinión a los habitantes, compradores y prospectos de los desarrollos vigentes ADIM
 - ▣ Determinación de los objetivos de la investigación
 - ▣ Diseño de la cuestionario y estructura de la muestra
 - ▣ Aplicación de las entrevistas
 - ▣ Procesamiento y análisis
 - ▣ Recomendaciones
- Evaluaciones realizadas
 - ▣ Habitantes residentes
 - Quienes ya viven en los desarrollos
 - ▣ Nuevos compradores
 - Quienes han pasado el proceso de compra pero aún no habitan en los desarrollos
 - ▣ Prospectos no compradores
 - Quienes han visitado las casetas de ventas pero no compraron

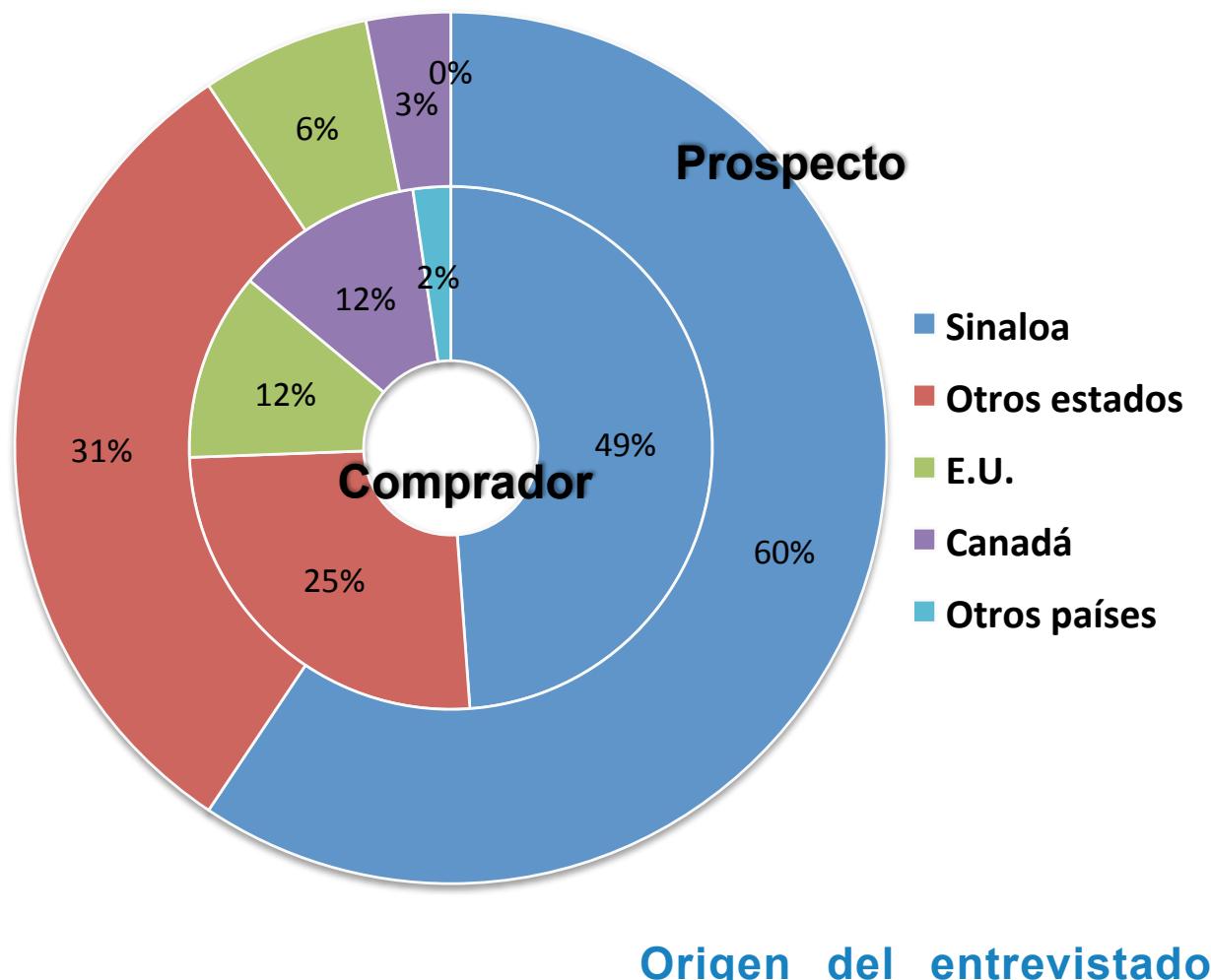


Principales resultados

- **Evaluación de la plaza**
- **Decisión de compra**
- **Evaluación del desarrollo**
- **Evaluación de la residencia**

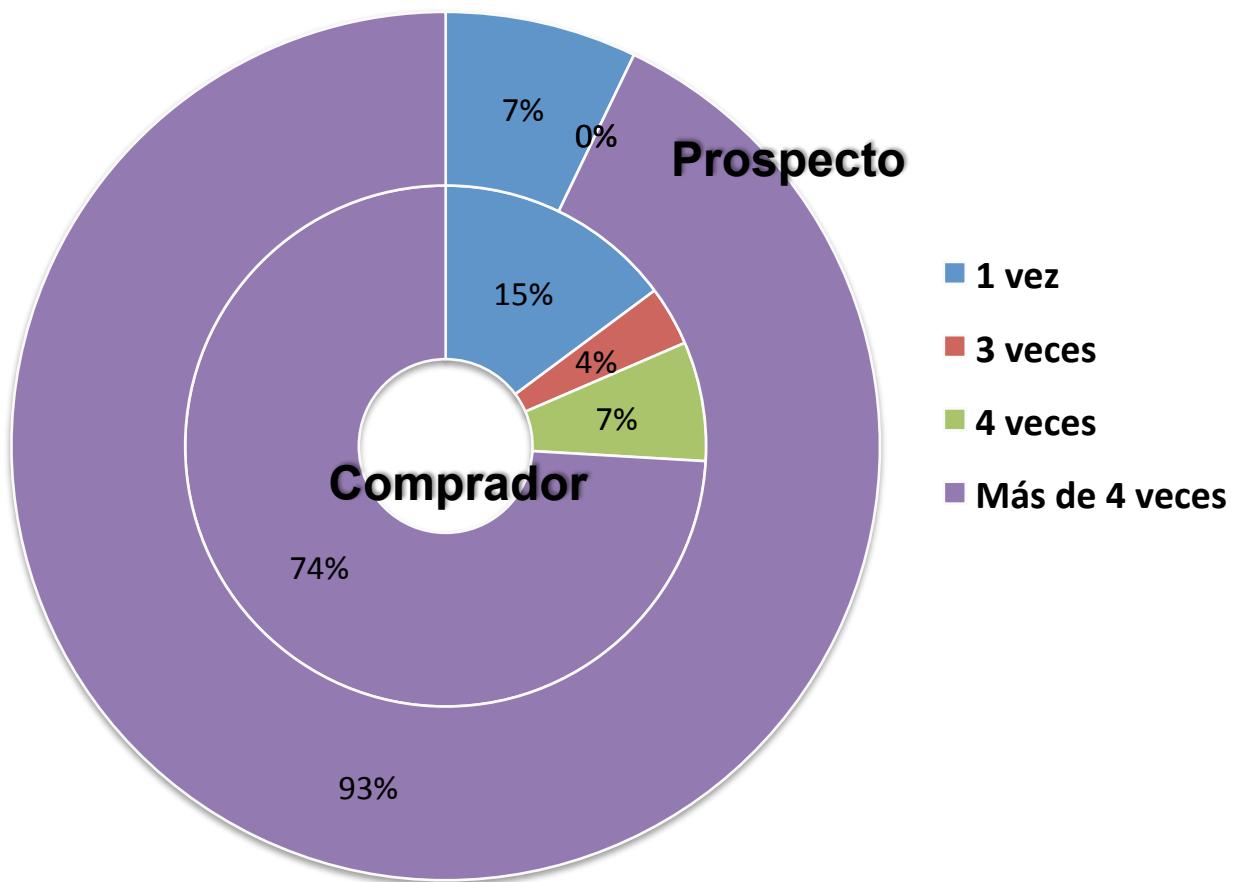
Evaluación de la plaza

El sondeo tuvo una participación mayoritaria de originarios de Sinaloa, seguida de nacionales



Evaluación de la plaza

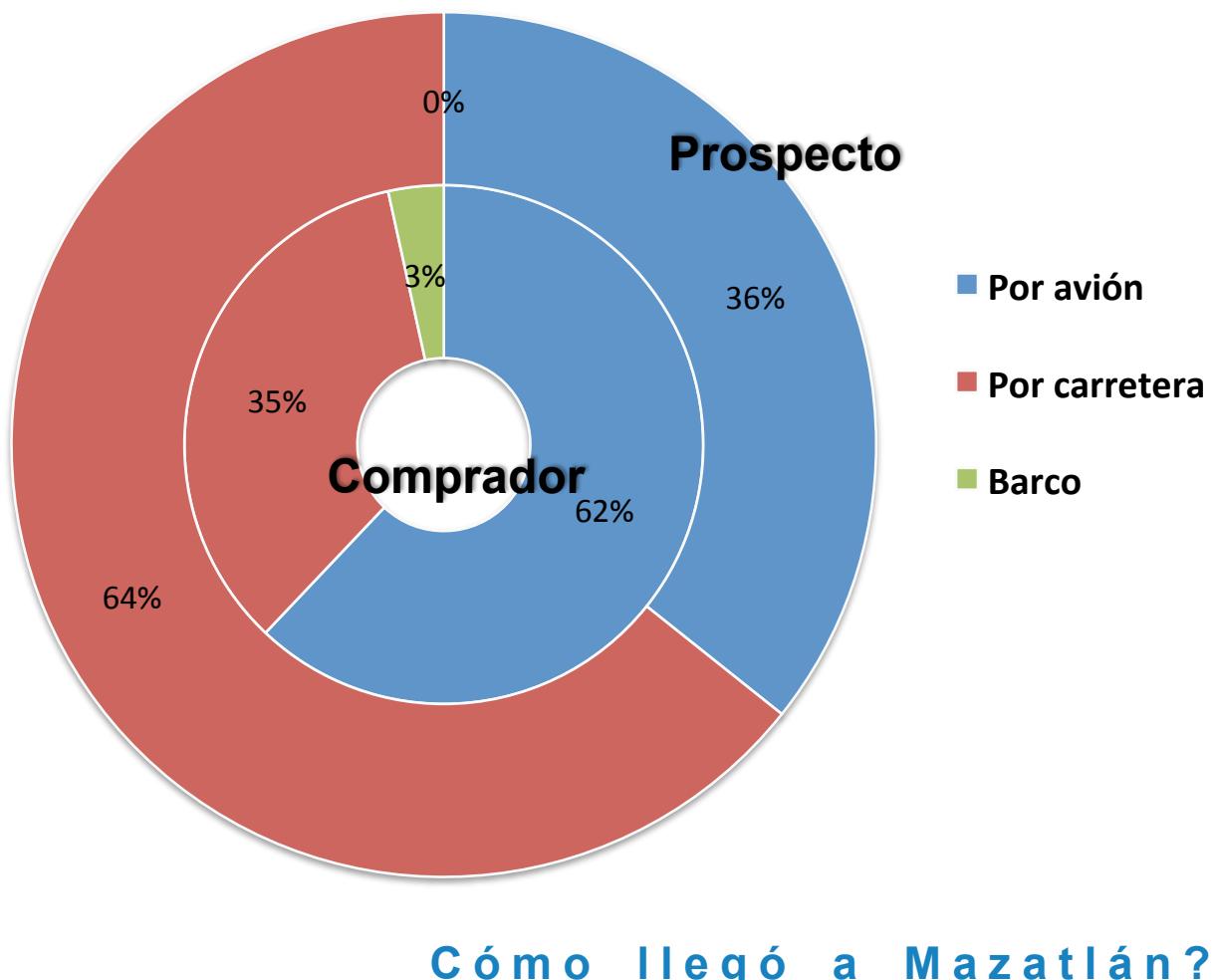
La inversión en propiedades vacacionales en Mazatlán requiere de una importante promoción turística dado que quienes compran o indagan sobre una propiedad han visitado más de 4 veces la plaza



Cuantas veces ha visitado Mazatlán?

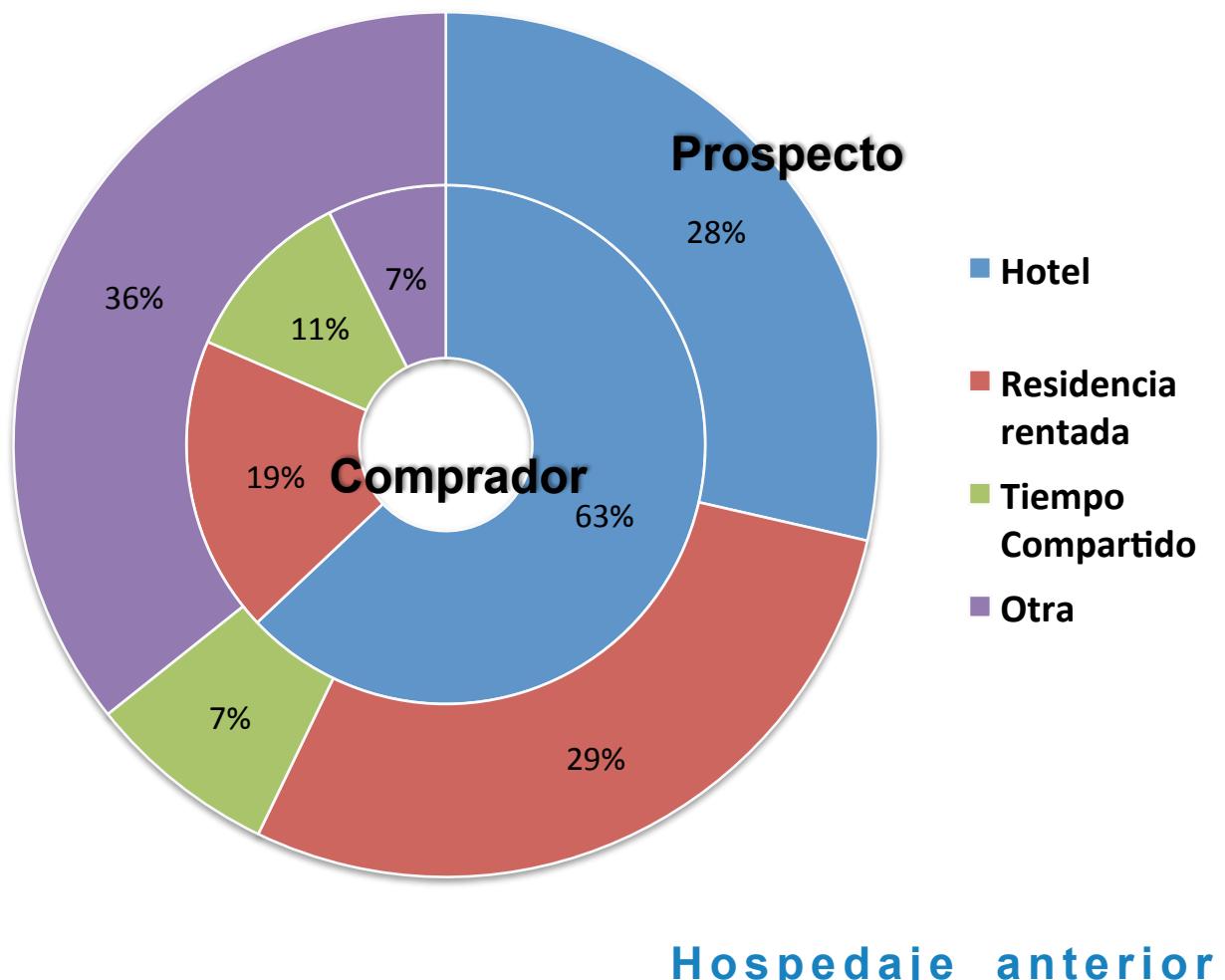
Evaluación de la plaza

Entre los compradores de propiedades vacacionales, el principal medio de transporte para llegar a Mazatlán figura el avión, aunque un 35% llega por carretera



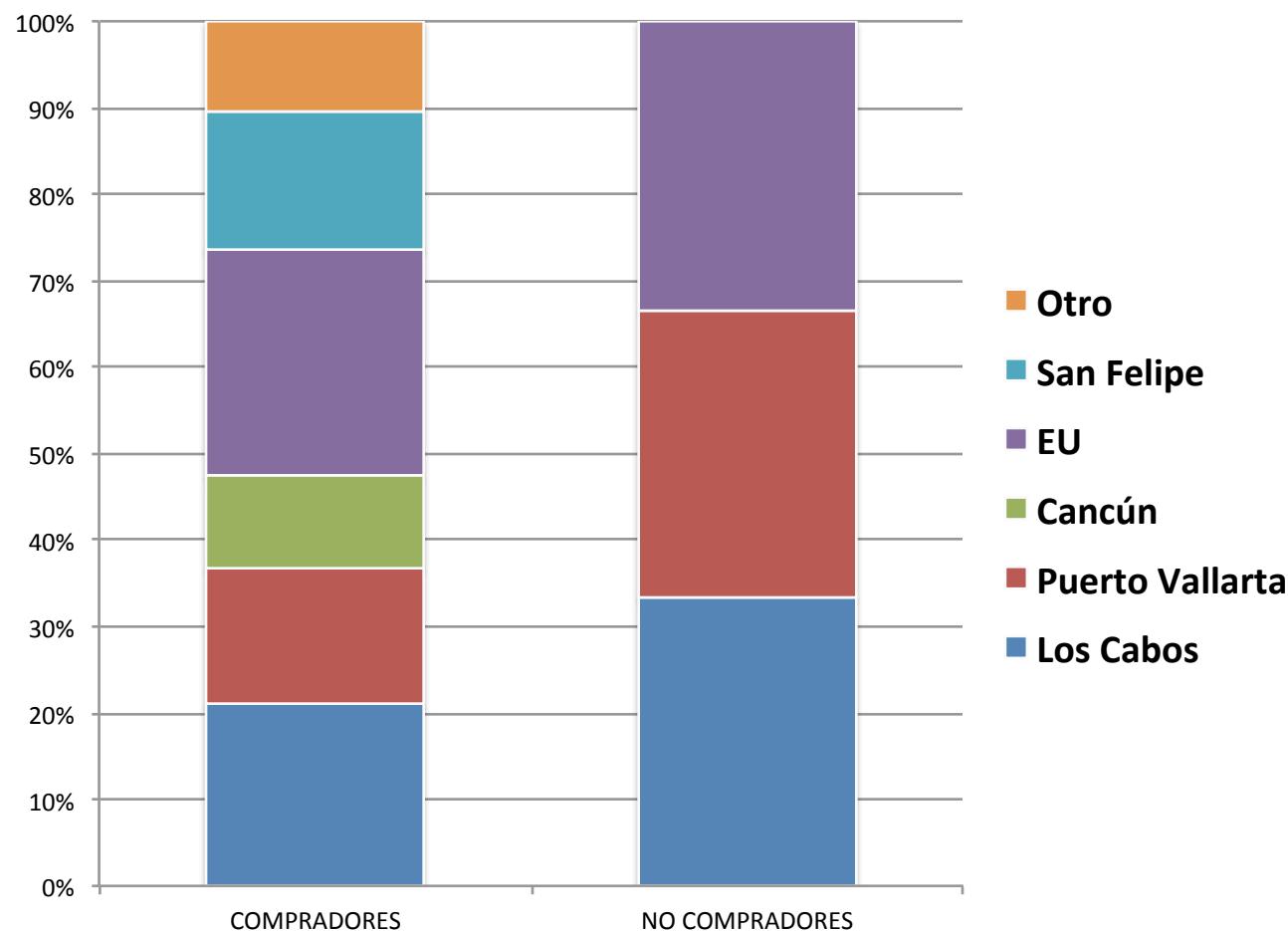
Evaluación de la plaza

La diversidad en opciones de alojamiento en la plaza juega un papel importante para atraer compradores de propiedades vacacionales. Hoteles y residencias rentadas predominan



Evaluación de la plaza

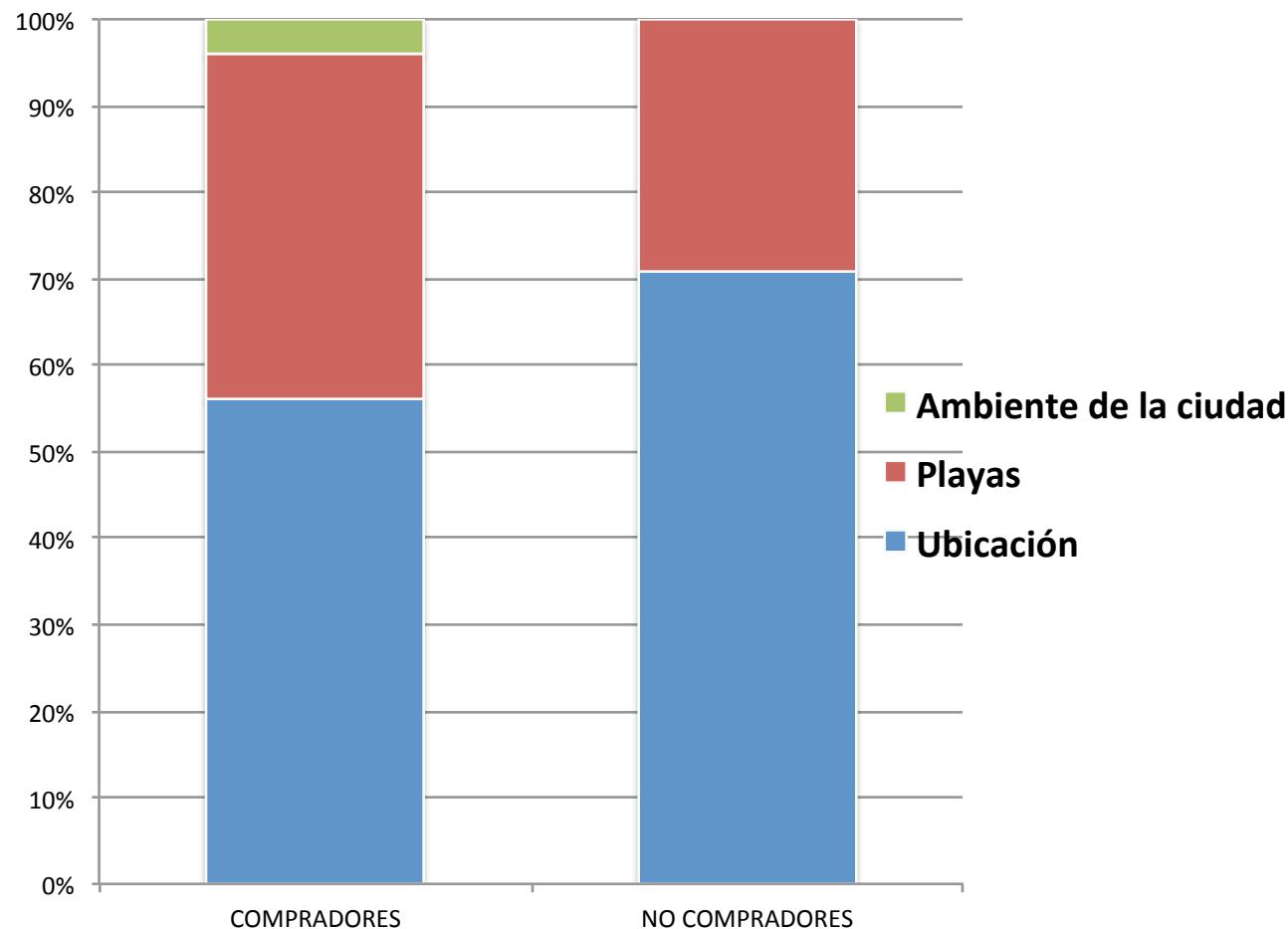
Otros destinos como ciudades de Estados Unidos, Los Cabos y Puerto Vallarta figuran entre los más considerados como alternativos



Otras plazas consideradas

Evaluación de la plaza

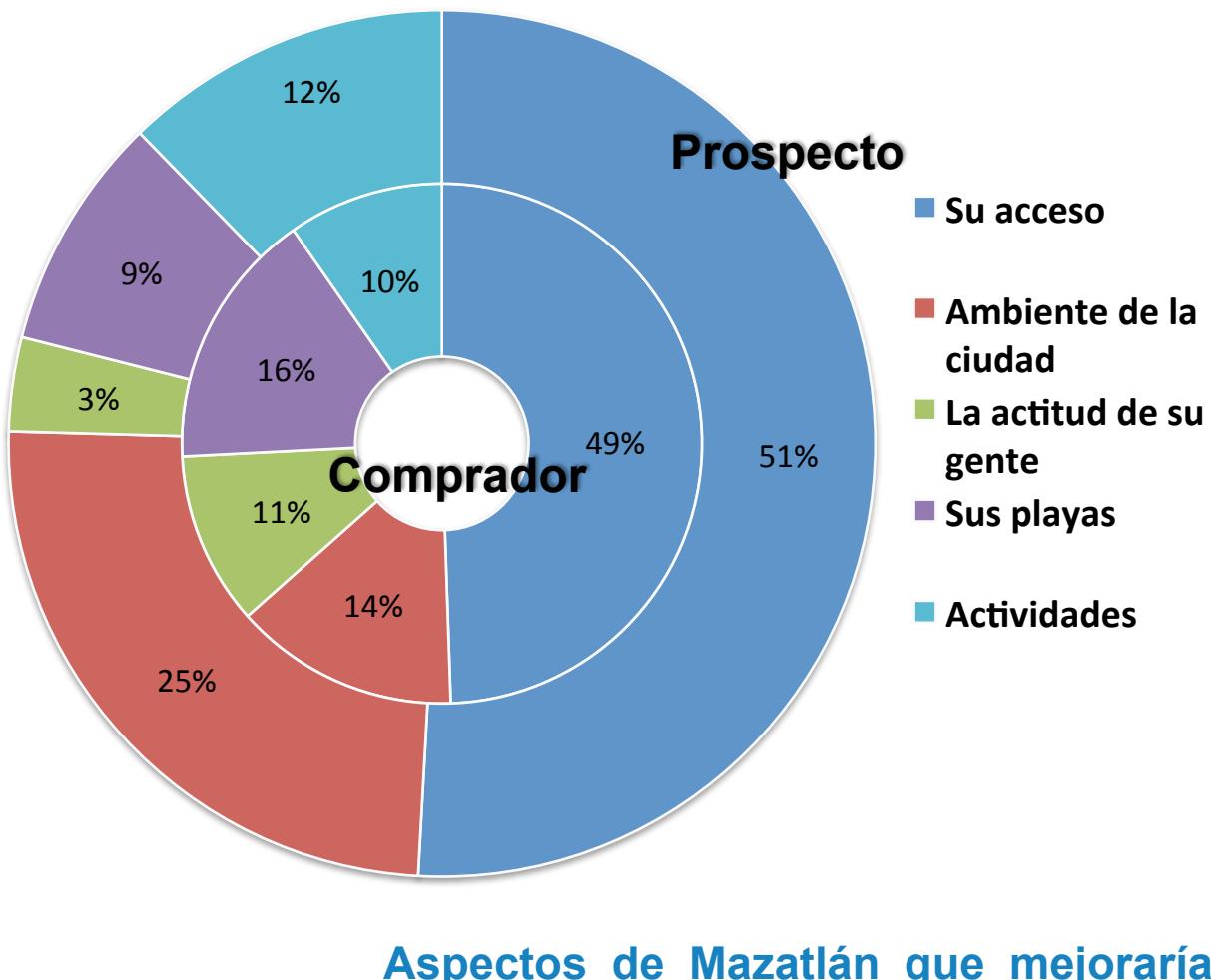
La ubicación de Mazatlán y sus playas son los mayores atractivos tanto para compradores como para quienes han evaluado comprar una propiedad vacacional



Aspectos más atractivos de Mazatlán

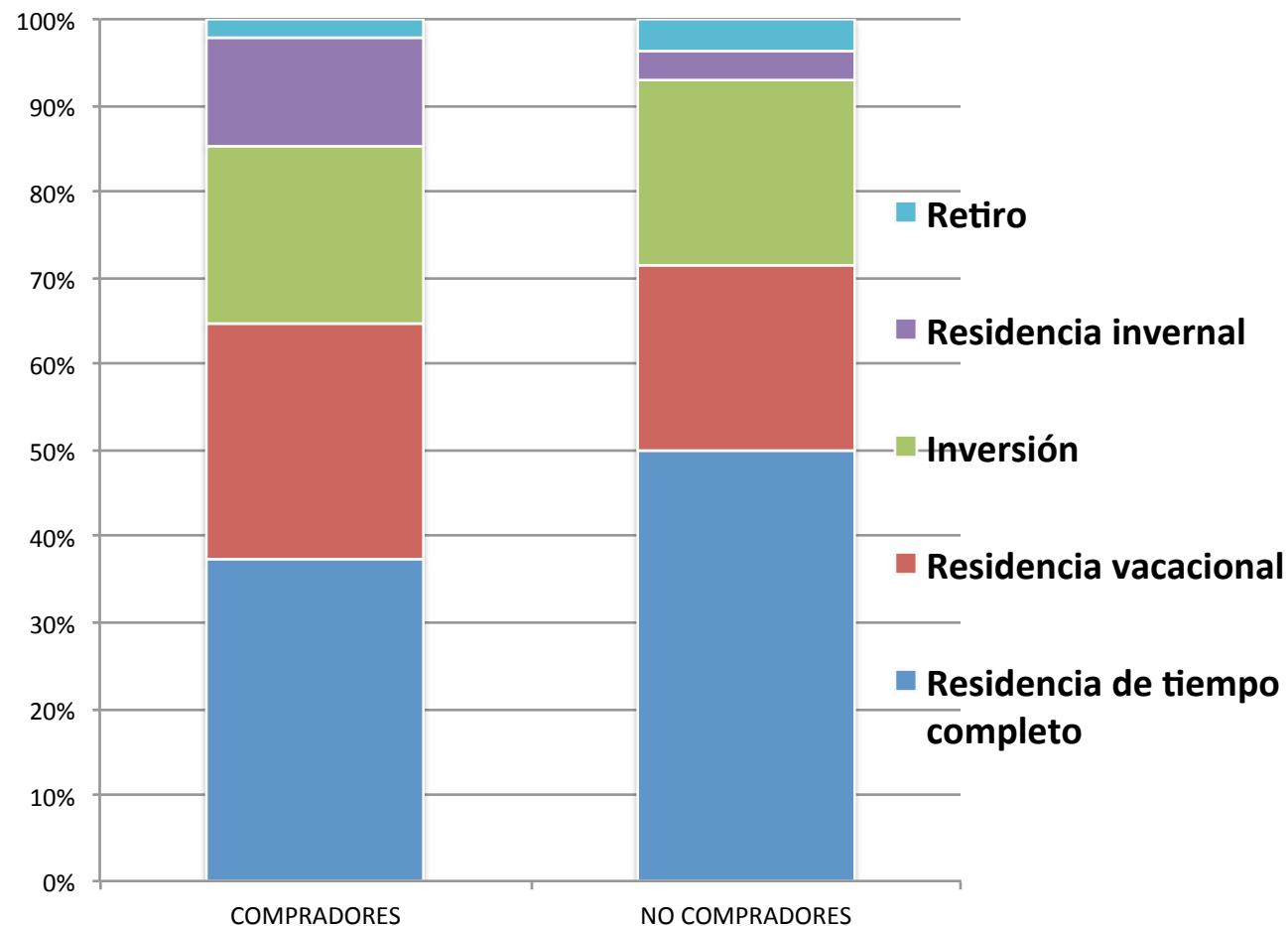
Evaluación de la plaza

Los accesos, el ambiente de la ciudad y las playas son aspectos recomendados a mejorar en Mazatlán por parte de quienes han comprado o están considerando comprar una propiedad vacacional en la plaza



Evaluación de la plaza

Aunque destacan quienes adquieren propiedades vacacionales en Mazatlán como inversión, el uso permanente y para descanso es predominante



Uso requerido para una residencia en Mazatlán

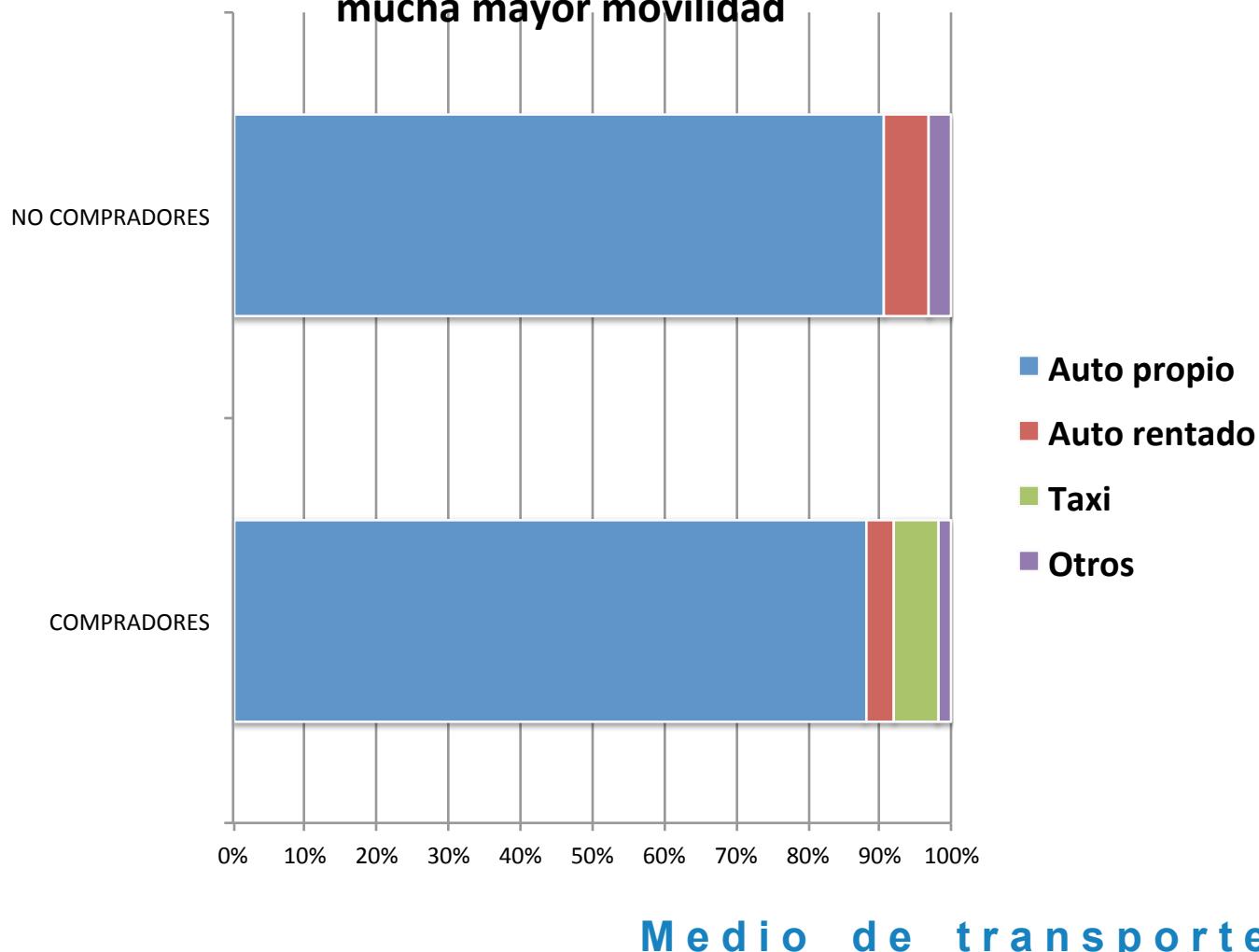
Evaluación de la plaza

Las actividades que prefieren realizar los participantes del sondeo son de tipo deportivo, espectáculos, asistir a centros comerciales, salir a comer e ir al cine



Evaluación de la plaza

Los compradores de propiedades vacacionales y quienes están evaluando comprar, usan automóvil propio para moverse en Mazatlán, lo que les da mucha mayor movilidad



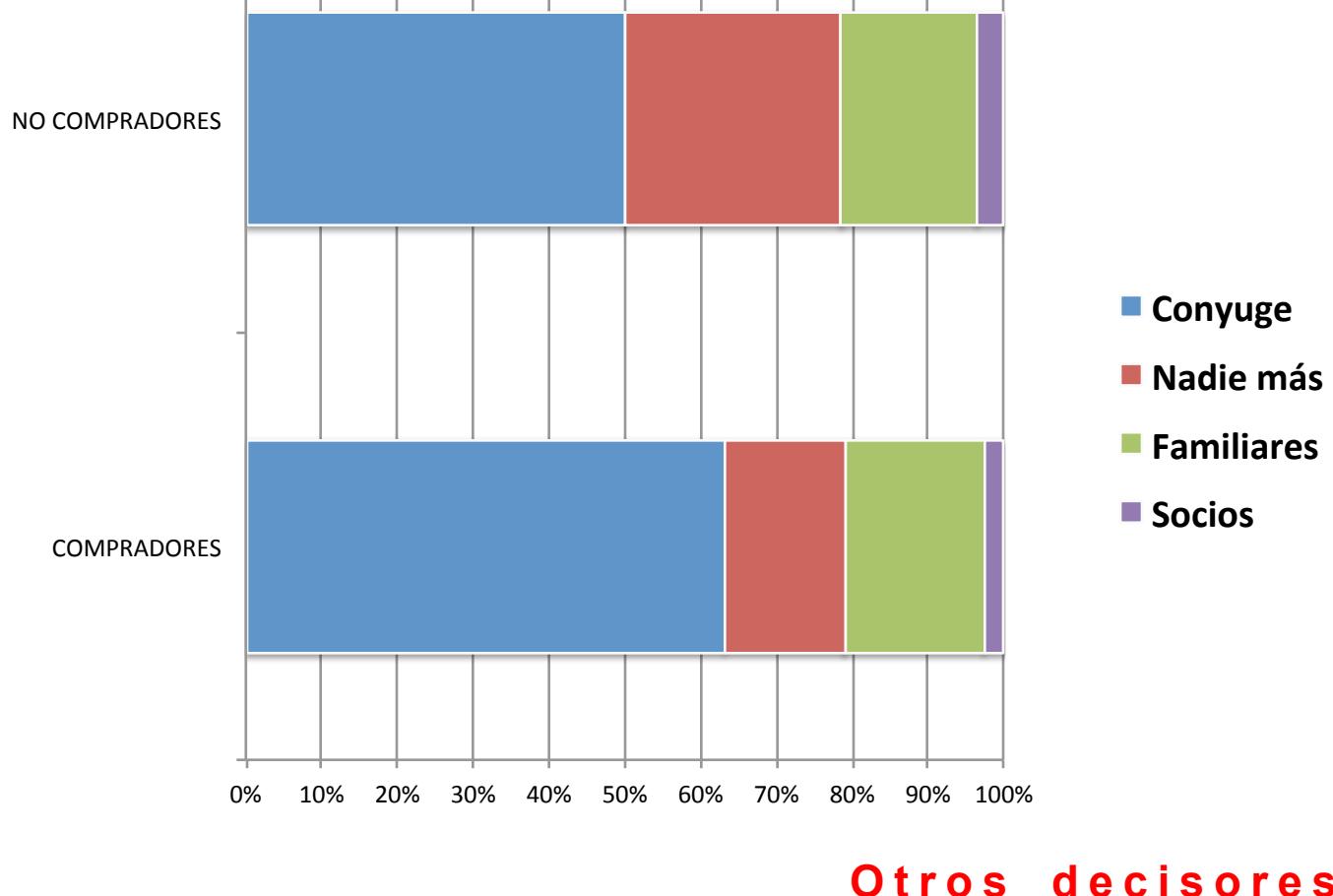
Decisión de compra

El sondeo realizado muestra una marcada importancia hacia la relación precio/valor de la residencia, principalmente entre quienes aún están evaluando comprar una propiedad vacacional



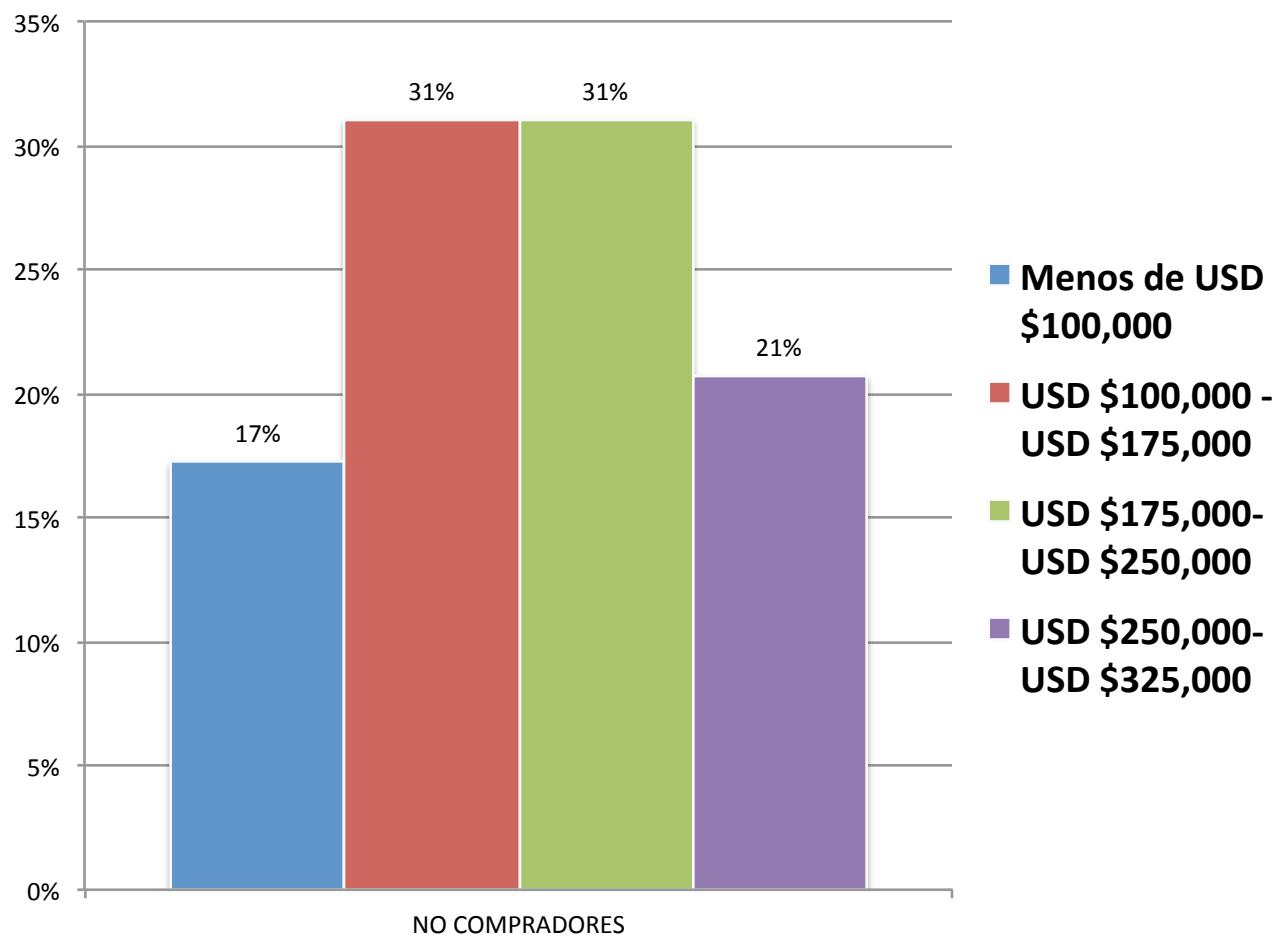
Decisión de compra

Las decisiones de compra de residentes en desarrollos de ADIM, son tomadas además del titular, por el cónyuge y otros familiares, mientras que entre los que aún no adquieren una propiedad, destaca en lugar de la familia, la decisión personal



Decisión de compra

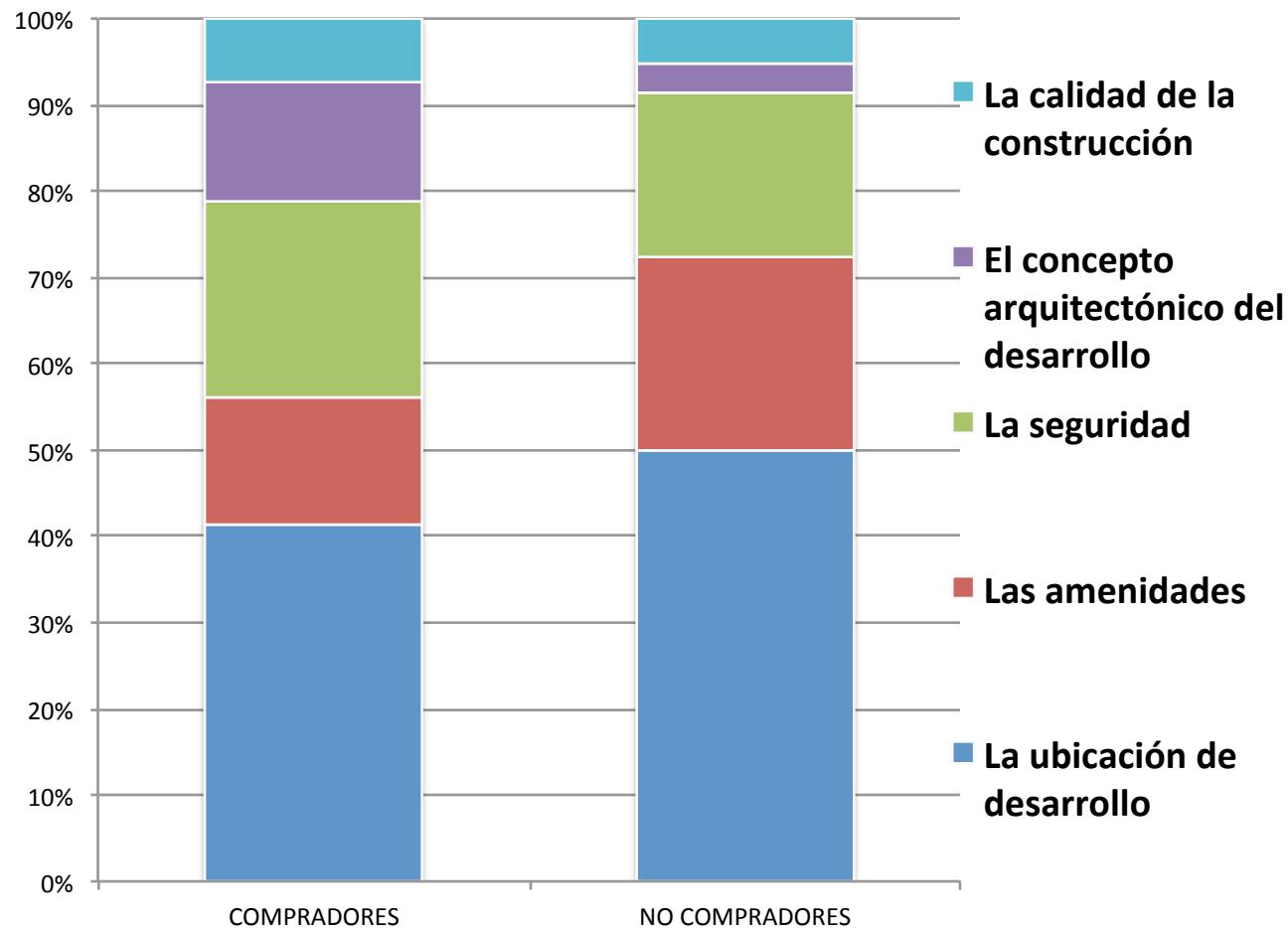
Las personas que están evaluando comprar una propiedad, tienen la expectativa de invertir entre USD \$100 mil y USD\$250 mil en una residencia vacacional



Expectativa de inversión en una propiedad

Evaluación del desarrollo

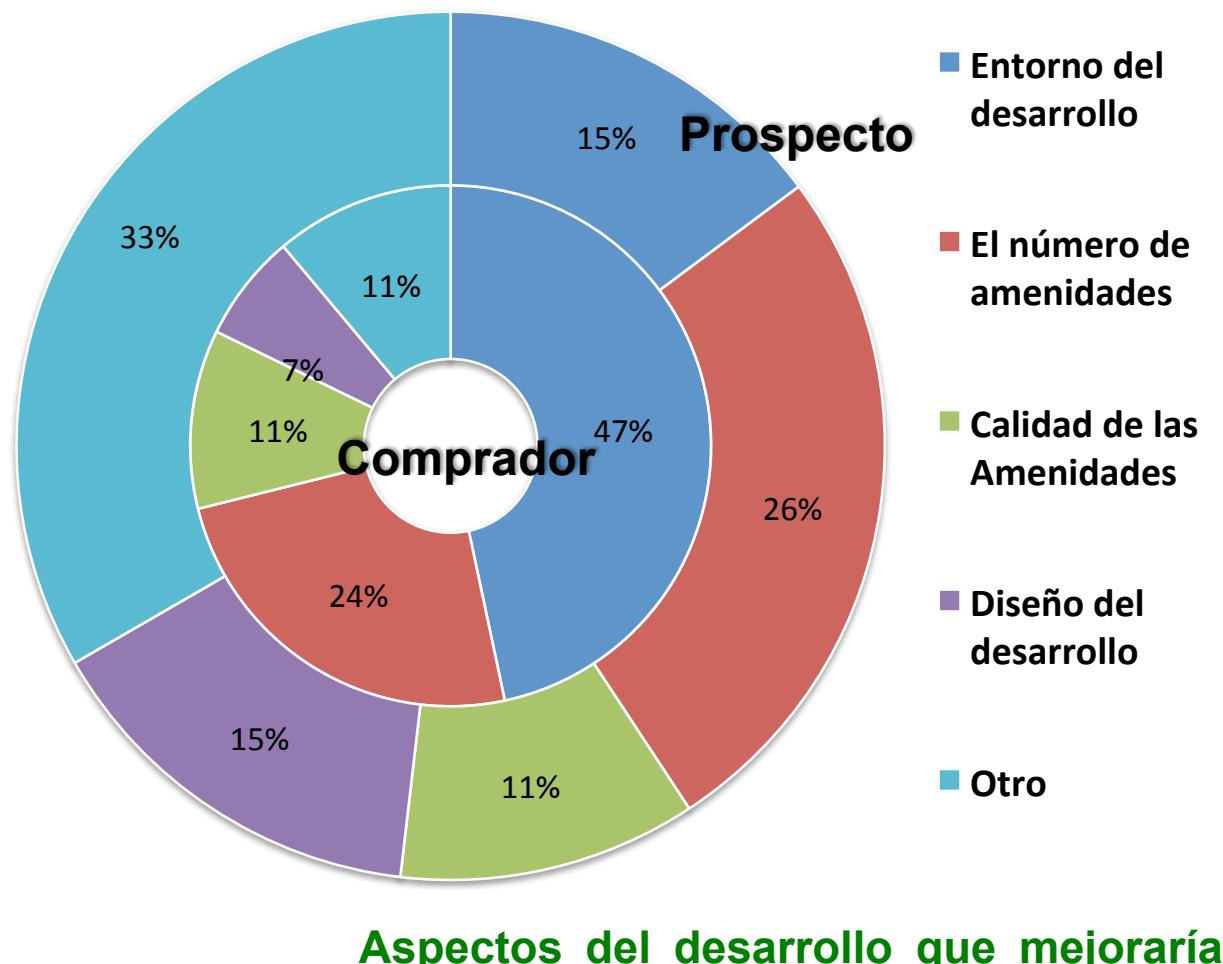
Entre compradores y potenciales compradores los atractivos mayor valorados son la ubicación de los desarrollos, las amenidades y la seguridad



Principales atractivos del desarrollo

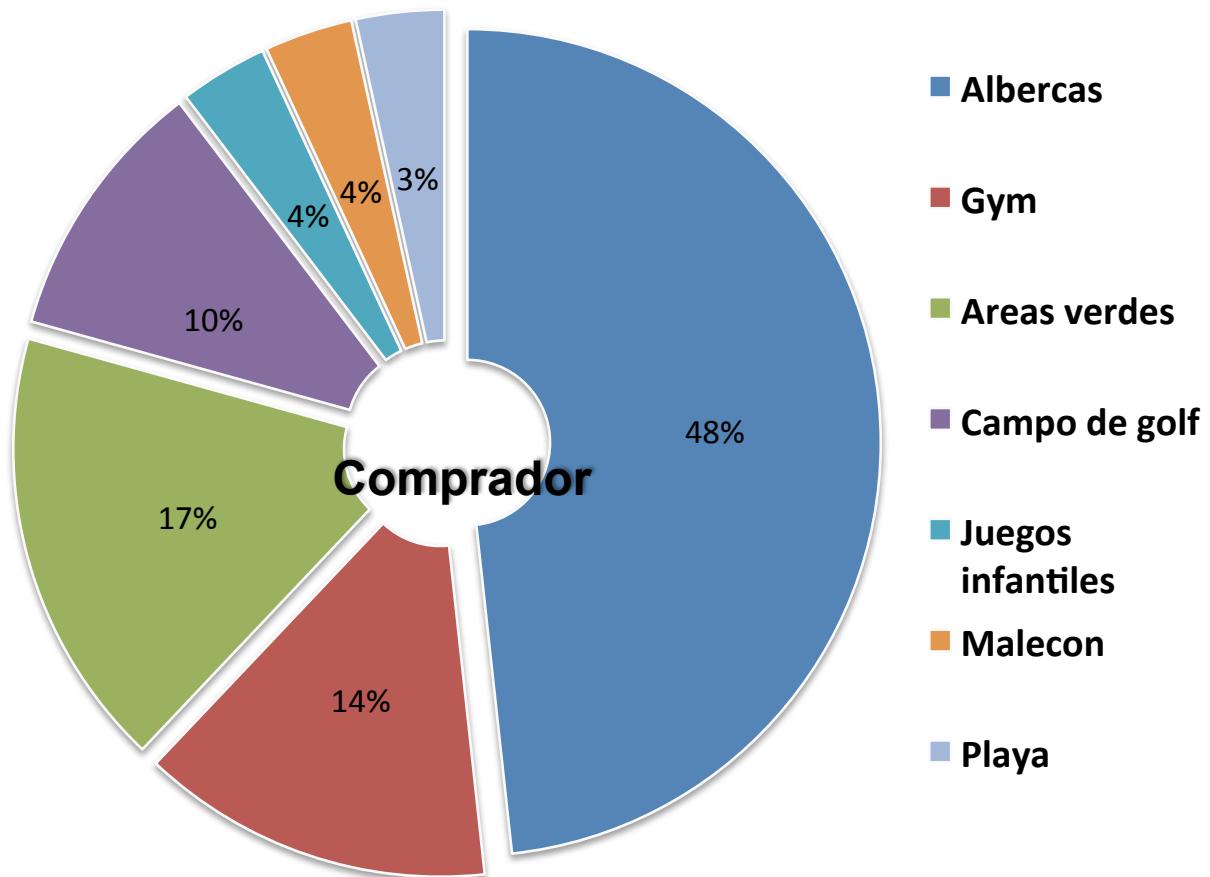
Evaluación del desarrollo

Algunos aspectos que se sugiere mejorar para incrementar el atractivo de los proyectos son el entorno del desarrollo, el número de amenidades y su calidad. Entre otros aspectos mencionados por los no compradores está el precio y el estacionamiento



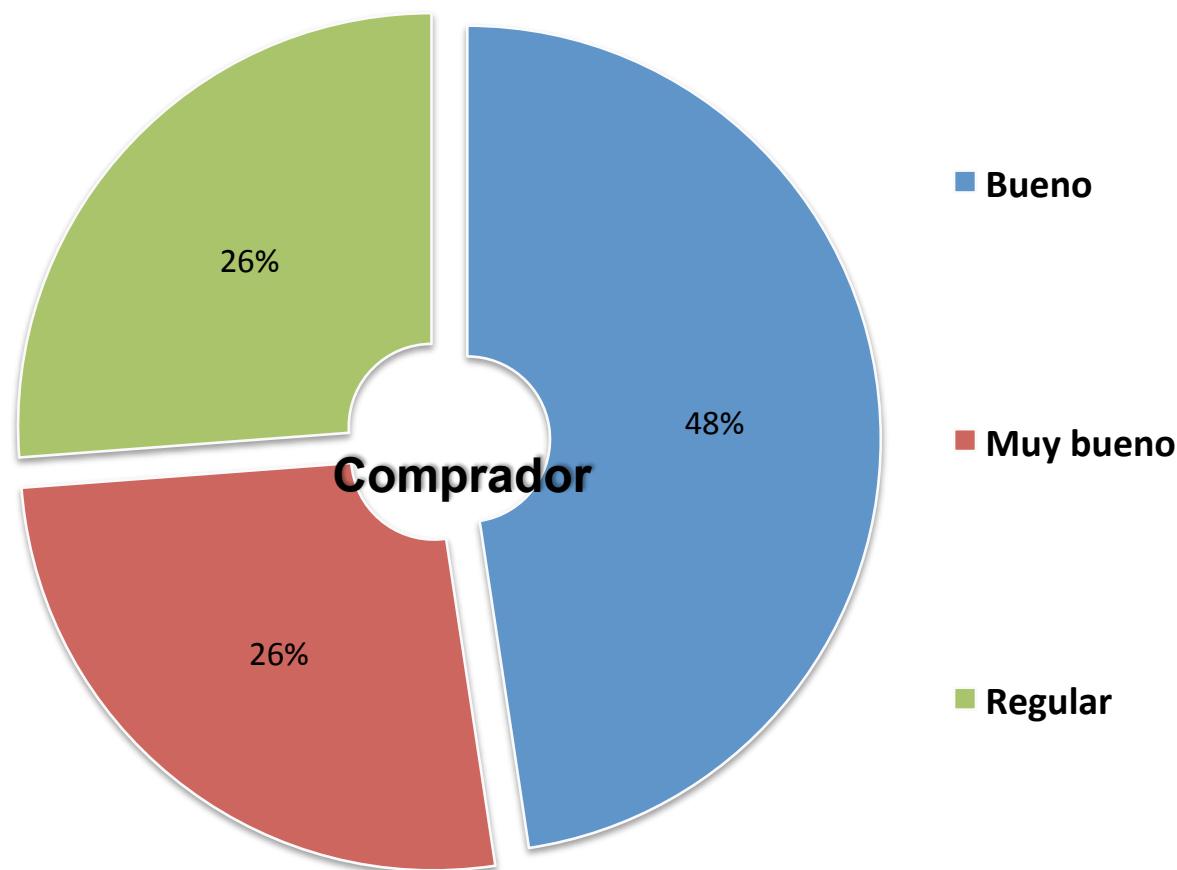
Evaluación del desarrollo

Las albercas constituyen el equipamiento más valorado por los residentes compradores en los desarrollos ADIM evaluados. Destacan además el gimnasio y las áreas verdes



Evaluación del desarrollo

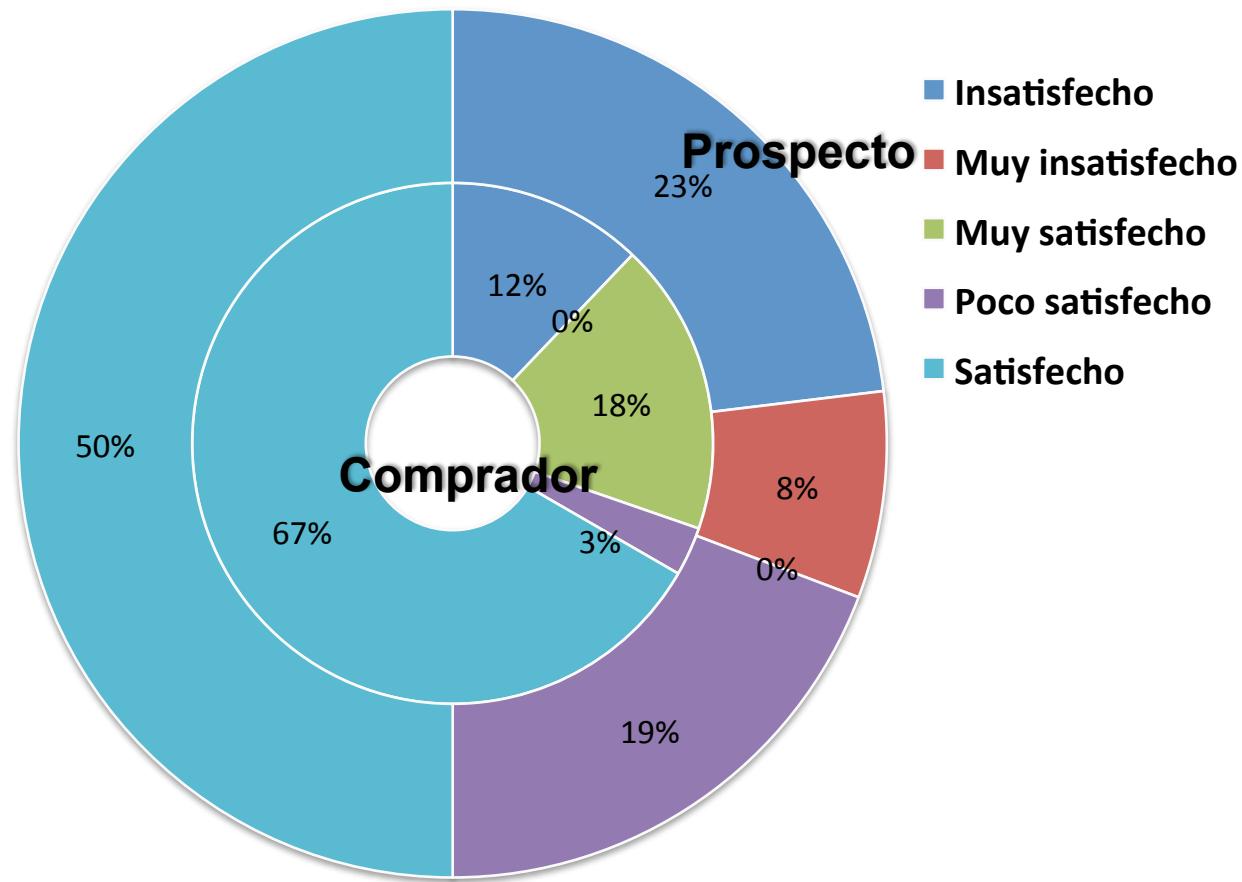
Entre los compradores existe una proporción alta que considera buena o muy buena la relación entre el costo del mantenimiento y la calidad del desarrollo



Relación costo / calidad del mantenimiento del desarrollo

Evaluación de la residencia

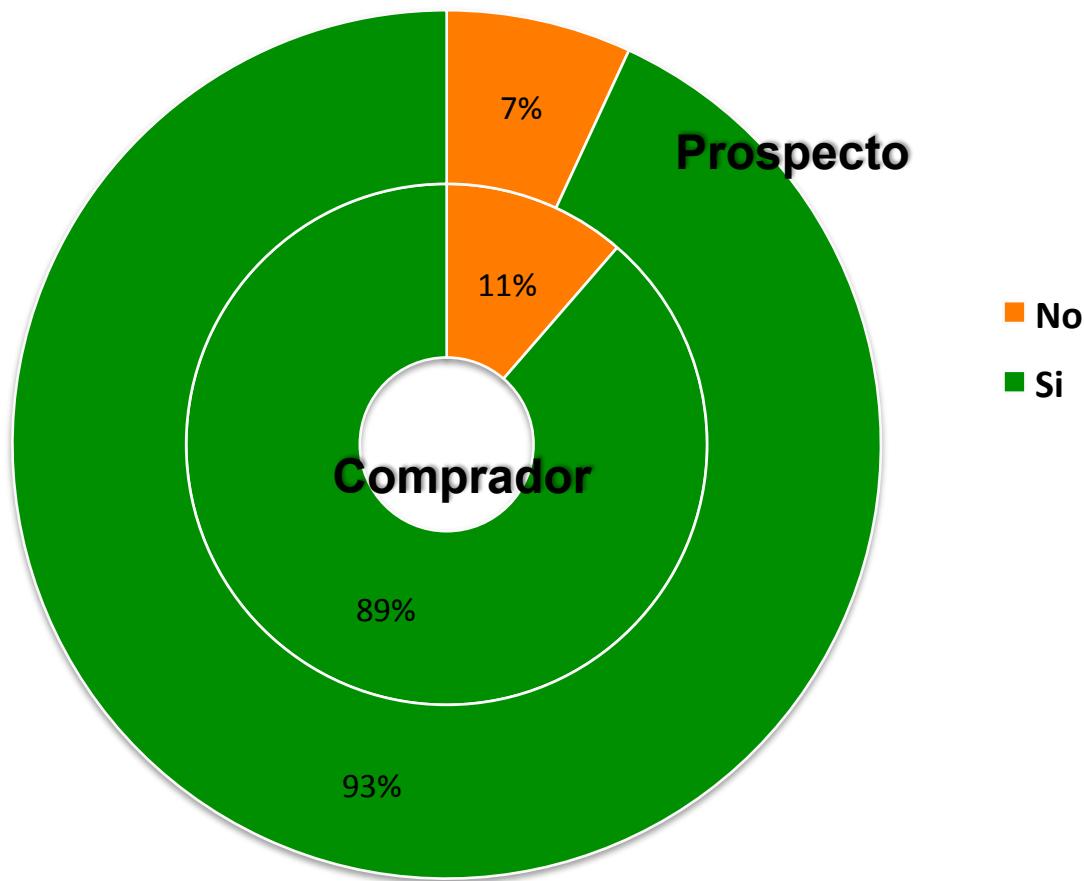
Quienes finalmente han comprado y residen en los desarrollos ADIM se presenta una proporción alta de satisfacción entre el precio de la residencia y su valor percibido



Relación precio / valor de su residencia

Evaluación de la residencia

Existe una impresión positiva entre quienes han comprado o visitado los desarrollos participantes en el sondeo de ADIM, mayoritariamente recomiendan comprar en estos proyectos



¿Recomendaría comprar una residencia en este desarrollo?

Oportunidades de mercado

39

- El mercado de vivienda vacacional cuenta con elementos para ofrecer importantes oportunidades para el desarrollo inmobiliario en el mediano plazo.
- México sigue teniendo una posición de mercado privilegiada para los mercados de retirados y vacacionistas de los Estados Unidos y Canadá.
- La diversidad de producto, ubicaciones y atributos a ofrecer por los proyectos vacacionales en Mazatlán deberán ser lo suficientemente atractivos para atraer a compradores que deseen estar en la plaza en el corto, mediano y largo plazo.

Visión del mercado

40

• Visión hacia 2022:

- Mazatlán tiene que plantear su potencial competitivo
- El proceso de evolución de Mercado es un proceso de largo plazo





Claudia Velázquez

Directora de Desarrollo de Nuevos Negocios

cvelazquez@softc.com.mx