



**INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO**  
**DISTRITO FEDERAL**

**INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria**  
2º Trimestre 2009



## Resultados de la vivienda frente a la actividad económica

El último trimestre que hemos vivido se ha caracterizado por reflejar una situación económica que se ha agudizado.

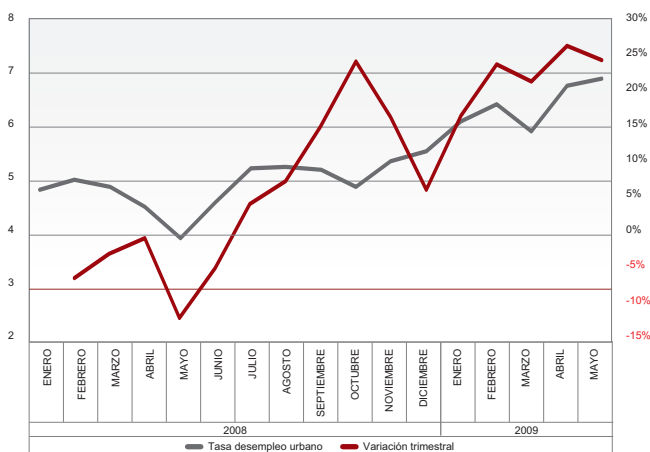
A la contracción de la economía ya observada desde finales del año 2008 y durante el primer trimestre de 2009, se han sumado algunos factores producto de la misma situación, como el crecimiento del desempleo y otros no esperados como el virus de la influenza H1N1, mismo que produjo una contracción mayor en la economía. La información de estos factores no han sido reflejados en los resultados que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) genera de forma trimestral y será hasta finales del mes de julio que se conozcan. Analistas económicos prevén que estas circunstancias aumentaron la caída del producto interno bruto en por lo menos un punto más del esperado en meses anteriores.

Más allá de los datos que se estarán generando en las próximas semanas, una realidad que afecta de forma directa el sector inmobiliario es el crecimiento del desempleo en el país y en especial en las ciudades. El indicador de desocupación urbana ha pasado de un 4.5% en abril y mayo del año pasado, a un 6.87% en mayo del presente año. Esta última cifra significa una fuerte caída del empleo de 24% en los últimos seis meses.

Los resultados de la actividad inmobiliaria en el Distrito Federal para el segundo semestre del año, nos revelan una caída en el número de ventas de vivienda nueva registradas de 27% respecto al primer trimestre del mismo año. En el sector inmobiliario de vivienda esta cifra ha sido el resultado de la situación económica, que ha manifestado una caída por factores como el brote de la influenza, un creciente desempleo y la desconfianza de los compradores por tomar algún producto crediticio en una situación económica no estable para muchos de ellos.

Como se observa, existe una relación y congruencia entre las cifras de la caída de empleo y la caída en las ventas, conforme disminuya la caída de empleo, se reactivará la demanda y la confianza en la adquisición y toma de créditos. Por lo anterior es necesario que las instituciones públicas y privadas pongan en marcha una campaña -sustentada en la fortaleza del sector- que impulse la confianza en la utilización del crédito y la compra de vivienda.

Gráfico1. Tasa de desempleo.



FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Población de 14 años y más.

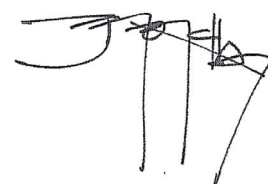


Respecto al dinamismo inmobiliario de los sectores económicos, es interesante puntualizar que el sector residencial-plus mantiene una clara diferencia, reportando un crecimiento de sus unidades vendidas a diferencia de los demás sectores. Resultado que muestra una mayor confianza y solidez de los sectores económicos más altos de la población.

Un tema recurrente que ha estado en discusión durante estos últimos meses del año ha sido la falta de inversión en nuevos proyectos, frente a una disminución constante del stock de unidades en venta. Un indicador revelador de esta situación es el inicio de 24 proyectos en el Distrito Federal, este dato sigue siendo muy inferior a los 153 proyectos que han terminado sus ventas o han agotado su stock en el mismo periodo, pero es superior -más del doble- a los 11 proyectos iniciados en el primer trimestre de 2009.

Sin duda los esfuerzos del gobierno a través de la Sociedad Hipotecaria Federal por reactivar las líneas de crédito para la construcción de proyectos se ven reflejados en estos resultados, considerando que estos esfuerzos deben continuar junto con la generación de confianza en el comprador para darle mayor dinamismo al sector en este segundo semestre que apenas inicia.

Frente a una caída en las ventas, ligada de forma directa con la situación económica a nivel internacional y un segundo trimestre con resultados económicos inferiores a los esperados en el país, el gobierno ha reaccionado en consecuencia, observándose una reactivación de los proyectos. Es previsible que continuando con los esfuerzos, la actividad del sector deberá revertirse, observando un mayor número de unidades vendidas para el segundo semestre del año.



JOSÉ ÁNGEL BORBOLLA  
Director General  
TINSA México

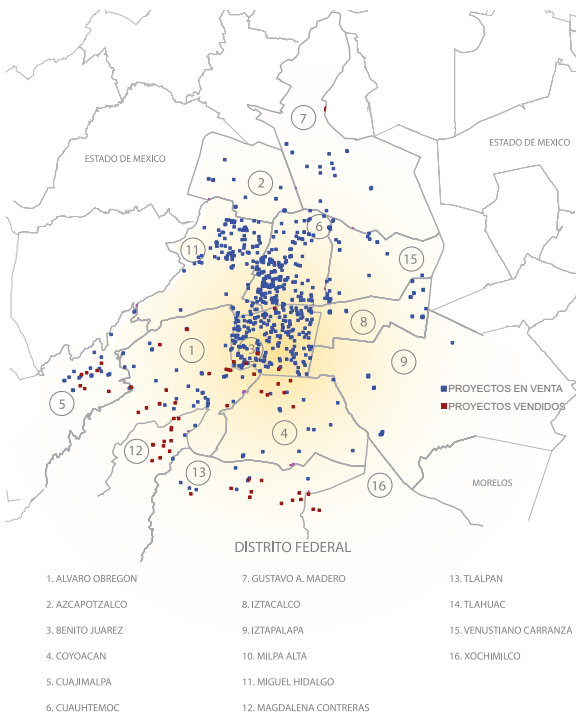
1. Mapa de proyectos Ciudad de México.....	3	5. Precios ofertados .....	5
2. Número de unidades vendidas .....	3	6. Ritmo de ventas .....	6
3. Proyectos en venta .....	4		
4. Stock de unidades en venta .....	5		

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.

### 1. Mapa de proyectos Ciudad de México



### 2. Número de unidades vendidas

#### Ventas al primer trimestre de 2009

En el segundo trimestre las ventas de vivienda nueva en el Distrito Federal fue de 3,059 unidades, observándose una disminución en el ritmo de ventas de un 28% con respecto al primer trimestre de 2009 en el cuál se vendieron 4,280 unidades. **Tabla 1.**

Nuevamente las delegaciones que presentan mayor número de unidades vendidas son Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, siendo esta última la que mayor número de unidades vendió con 963 unidades. Estas tres delegaciones representan el 71% de las operaciones realizadas en el Distrito Federal.

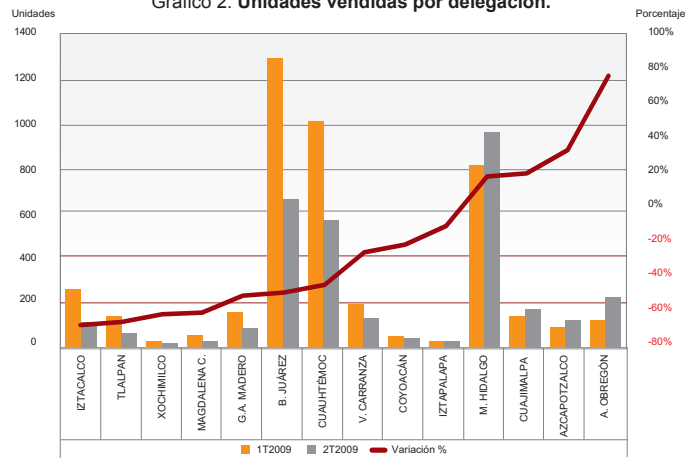
Analizando la evolución de las ventas con respecto al primer trimestre de 2009 observamos que 10 delegaciones reportarán disminución en sus ventas y solo cuatro incrementos. La delegación Álvaro Obregón presenta un aumento en las ventas de 76%, Azcapotzalco aumentó en un 33%, en cambio haciendo este análisis para Benito Juárez obtenemos un decremento del 49% con respecto al periodo anterior. **Gráfico 2.**

Tabla 1. Evolución de las unidades vendidas por trimestre.

Tipo de vivienda	1er. T2009	2o. T2009	%
Departamentos	4202	2996	-28%
Casas	78	63	-19%
<b>Total</b>	<b>4280</b>	<b>3059</b>	<b>-28%</b>

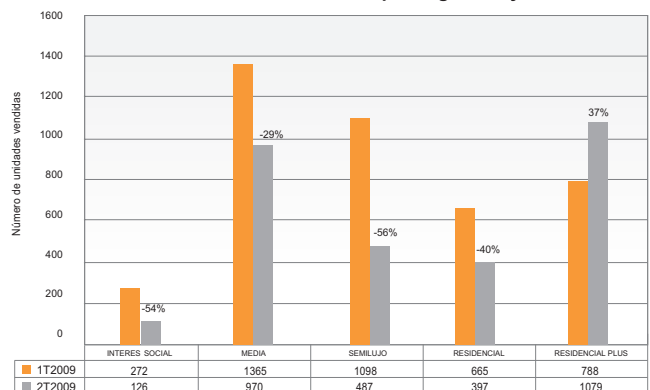
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 2. Unidades vendidas por delegación.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 3. Unidades vendidas por segmento y trimestre.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

El comportamiento de las unidades vendidas por segmento económico refleja en todos los casos una disminución porcentual por arriba del 29%, únicamente el sector residencial plus reporta un incremento del 37% en el número de unidades vendidas. **Gráfico 3.**

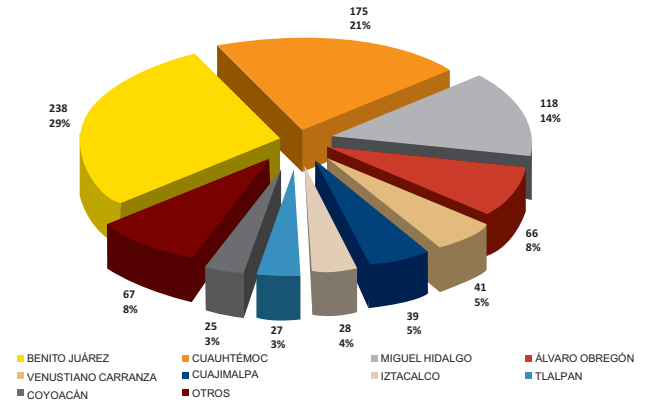
### 3. Proyectos en Venta

#### Oferta en el segundo trimestre 2009

En este segundo trimestre se contabilizaron 824 proyectos de vivienda nueva para departamentos y casas, en las 14 delegaciones que presentan actividad en el mercado inmobiliario de la vivienda nueva.

Benito Juárez continúa siendo el líder en cuanto al número de proyectos en venta con un 29%, de manera conjunta con las delegaciones Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc abarcan el 64% del mercado de la vivienda nueva en oferta.

Gráfico 4. Número de proyectos en venta por delegación.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.  
\*Otras: Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Iztapalapa, Magdalena Contreras y Xochimilco.

#### Evolución del número de proyectos en venta

4º Trimestre, 2008 al 2º Trimestre 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 para el segundo trimestre de 2009 hemos encontrado un total de 824 proyectos activos, lo cual significa una reducción del 15% con respecto al trimestre anterior.

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

Para este trimestre se registró un ingreso de 24 proyectos nuevos por tipología de vivienda se tienen: 18 de departamentos y 6 de vivienda horizontal.

Se observó un cambio en la tendencia de desarrollos de proyectos nuevos, pues se están ingresando más, a pesar de que no son suficientes para igualar los proyectos agotados.

Los proyectos que agotaron su stock suman un total de 153 de los cuales 142 proyectos son departamentos y 11 condominios horizontales.

*“Sin duda los esfuerzos del gobierno a través de la Sociedad Hipotecaria Federal por reactivar las líneas de crédito para la construcción de proyectos se ven reflejados en estos resultados, considerando que estos esfuerzos deben continuar junto con la generación de confianza en el comprador para darle mayor dinamismo al sector en este segundo semestre que apenas inicia”.*

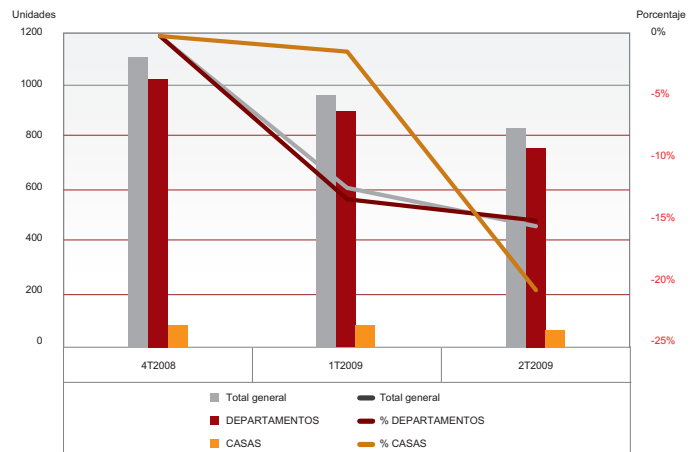
**José Ángel Borbolla Bolívar**  
Director General TINSA

#### Avance de obra de los proyectos

Respecto al estado de avance en los proyectos solo existe un 12% con un estatus de obra en preliminares ó bardeados, cifra mayor en 3% respecto al primer trimestre de 2009. Resultado de que en el segundo trimestre se iniciaron más proyectos.

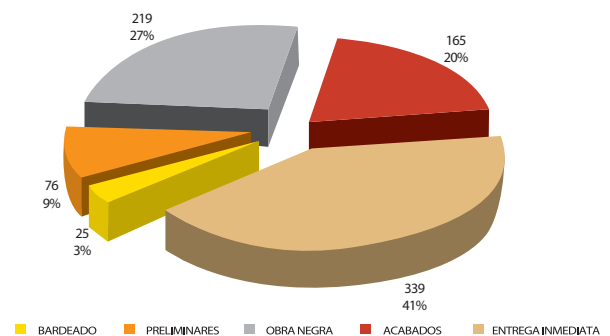
En cuanto a los proyectos que se encuentran en obra negra hay un total de 27% y en acabados se encuentran un 20%, por lo que se puede anticipar que el próximo trimestre, este 47% será de proyectos listos para entrega inmediata. **Gráfico 6.**

Gráfico 5. Evolución trimestral del número de proyectos.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 6. Avance de obra de los proyectos.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

#### 4. Stock de unidades en venta

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

Miguel Hidalgo presenta el mayor porcentaje de unidades en stock con el 21%, sumado a Benito Juárez y Cuauhtémoc se tiene el 59% de las unidades en venta para el D.F. el cual disminuyó con respecto al trimestre anterior que era del 63 por ciento.

Las 11 delegaciones restantes concentran el 61% de unidades en venta, es decir un número de 4,201 unidades.

##### Evolución del stock de unidades en venta

La evolución del stock para este segundo trimestre nos muestra una disminución de 14% con respecto al primer trimestre de 2009, como consecuencia de esto se revierte la tendencia en la reducción del inventario el cual ha pasado del 25% al 14 por ciento.

Respecto al comportamiento de los distintos segmentos de vivienda se encontró que el segmento residencial tuvo un comportamiento porcentual menor en la disminución de inventario cercano al siete por ciento.

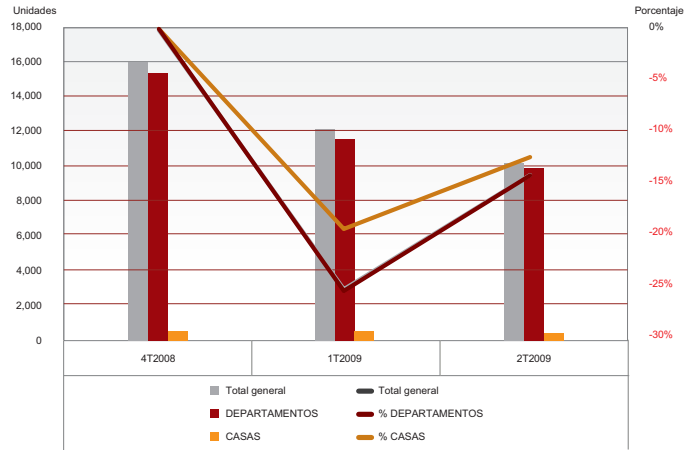
#### 5. Precios ofertados

La evolución que han tenido los valores en venta ha sido contrastante, si tomamos como referencia el cuarto trimestre de 2008 al segundo trimestre de 2009 tenemos que para el sector de interés social ha disminuido un -0.7 %, mientras que la vivienda residencial y residencial plus han tenido una plusvalía de 1.5% y 3.2% respectivamente.

*“Es evidente que el comportamiento de la oferta y demanda esta definiendo un control de precios en la mayoría de los productos ofertados. Solamente los productos que reportan un número de unidades mayor reflejan incrementos en sus precios.”*

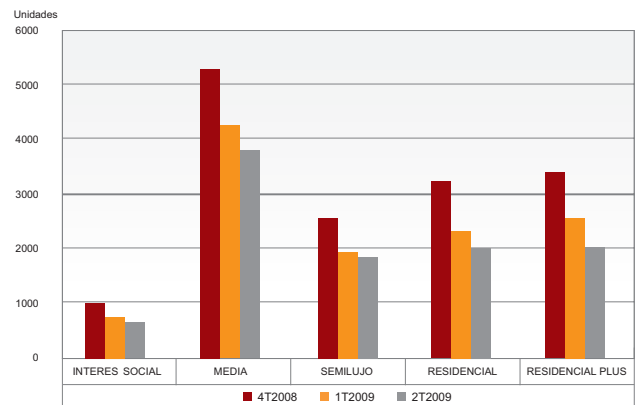
**José Ángel Borbolla Bolívar**  
Director General TINSA

Gráfico 7. Evolución del stock según tipo de vivienda.



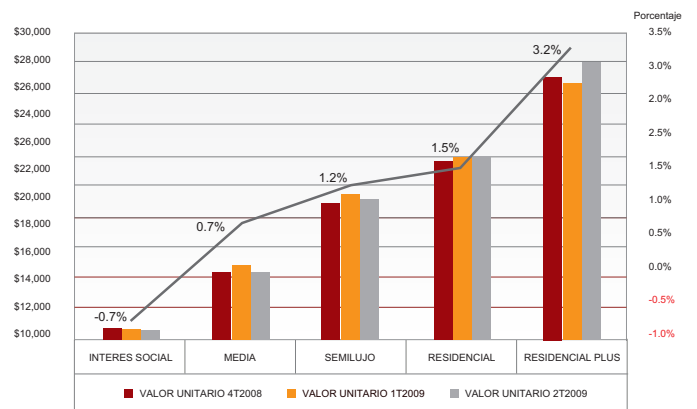
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 8. Evolución del stock por trimestre y segmento.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 9. Evolución de los valores unitarios por trimestre y segmento. Comparativa 4T2008 al 2T2009



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.



## 6. Ritmo de venta

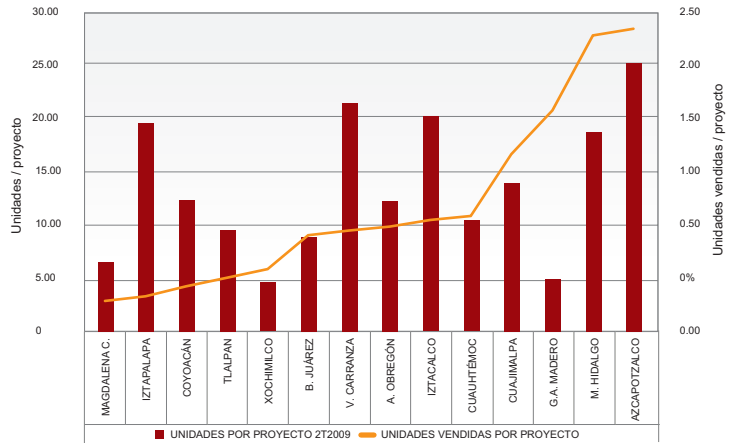
El promedio de unidades vendidas por proyecto para el Distrito Federal es de 1.07 unidades/mes, con un tamaño promedio de proyecto de 12.37 unidades y un estimado de 11.63 meses para agotar el stock actual de un proyecto promedio.

La delegación Magdalena Contreras tiene la velocidad de ventas porcentual mas baja 0.26%, en contraste Azcapotzalco tiene un 2.38% de velocidad porcentual.

Con respecto al número de meses para agotar stock se observó que el segmento de vivienda residencial plus es el que tiene una velocidad porcentual mas alta (14%) y por consecuencia menor número de meses para agotar su stock -7.25 meses-.

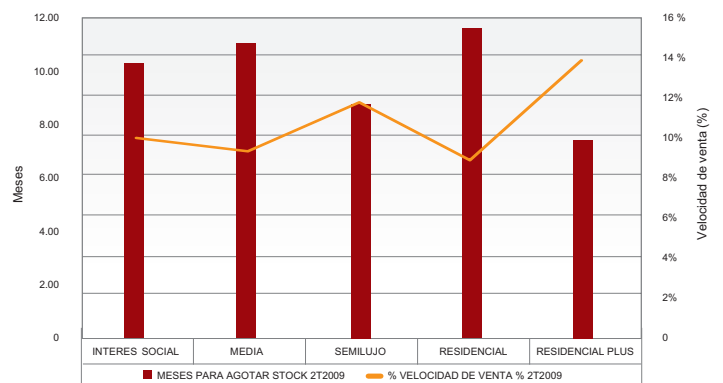
Los segmentos de vivienda media y residencial son los que promedian un número de meses por arriba de 10, estos dos segmentos cuentan con una velocidad porcentual de 9 por ciento.

Gráfico 10. Unidades vendidas por proyecto.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º trimestre 2009.

Gráfico 11. Ritmos de venta y meses para agotar stock.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria, Ciudad de México 2º 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	

NOTA: Al cierre de la información del INCOIN 2º 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