



Reporte de Perfilación **Segundo Semestre 2021**



• Introducción.

Cada semestre, Perfilan presenta un análisis detallado del **comportamiento digital de las personas** que -durante ese periodo de tiempo- se han interesado en los más de **500 proyectos inmobiliarios** que utilizan actualmente nuestra plataforma para identificar a los prospectos con mayor posibilidad de compra.

Para el segundo semestre de 2021 se analizó a 93,270 personas que se perfilaron utilizando el **algoritmo desarrollado por Perfilan**, que aplica varios filtros basados en el comportamiento y las acciones de los clientes interesados en un inmueble. A través de Perfilan se puede obtener información muy valiosa, como la veracidad de los datos proporcionados, el origen del prospecto, su nivel de ingreso, estatus crediticio, y hasta su geolocalización, entre otras variables.

• Introducción.

Estos datos pueden utilizarse no sólo para la posible adecuación de la estrategia comercial digital de un desarrollo inmobiliario. También pueden servir para que los desarrolladores inmobiliarios cuenten con información actualizada y precisa sobre **la demanda que existe en México** en términos de vivienda, y por lo tanto, que puedan utilizarla y diseñar productos inmobiliarios que realmente satisfagan las necesidades de posibles compradores, generando mayor retorno de inversión.

Esperamos que este reporte -que cubre el segundo semestre de 2021- cumpla con ese objetivo y permita a todos nuestros lectores contar con un panorama real de la demanda actual de bienes inmuebles en México, **adecuar -si es necesario- sus proyectos**, y contribuir a la **reactivación del sector inmobiliario** en el país.

Al finalizar las gráficas incluimos un caso de una empresa la cual aplicando la información de la **demand**a de clientes perfilados **creció 4 veces sus ventas**.

Resumen por segmento.

Segmento	Ingresos Familiares	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Económico	36% con ingresos de De 6,000 a 12,000 MXN	65% prefiere Infonavit	38% en Menos de 6 meses	58% buscan De 300 mil a 600 mil MXN
Medio	44% con ingresos de De 10,000 a 20,000 MXN	33% prefiere Infonavit	35% en Menos de 6 meses	81% buscan De 600,000 a 1 MDP
Residencial	38% con ingresos de De 20,000 a 40,000 MXN	33% prefiere Crédito Hipotecario	33% en Menos de 6 meses	33% buscan De 1 a 2 MDP
Plus	NA	35% prefiere Crédito Hipotecario	30% en Menos de 6 meses	61% buscan De 3.5 a 6 MDP



Análisis sobre prospectos perfilados **Segundo Semestre 2021**

- Aprendizajes por cada valor de vivienda

VALORES DE VIVIENDA	PRECIO DE PROPIEDADES
Económico	Entre \$300,000 y \$600,000 MXN
Medio	Entre \$600,000 y \$1,500,000 MXN
Residencial	Entre \$1,500,000 y \$3,500,000 MXN
Plus	Más de \$3,500,000 MXN

93,270 prospectos únicos.

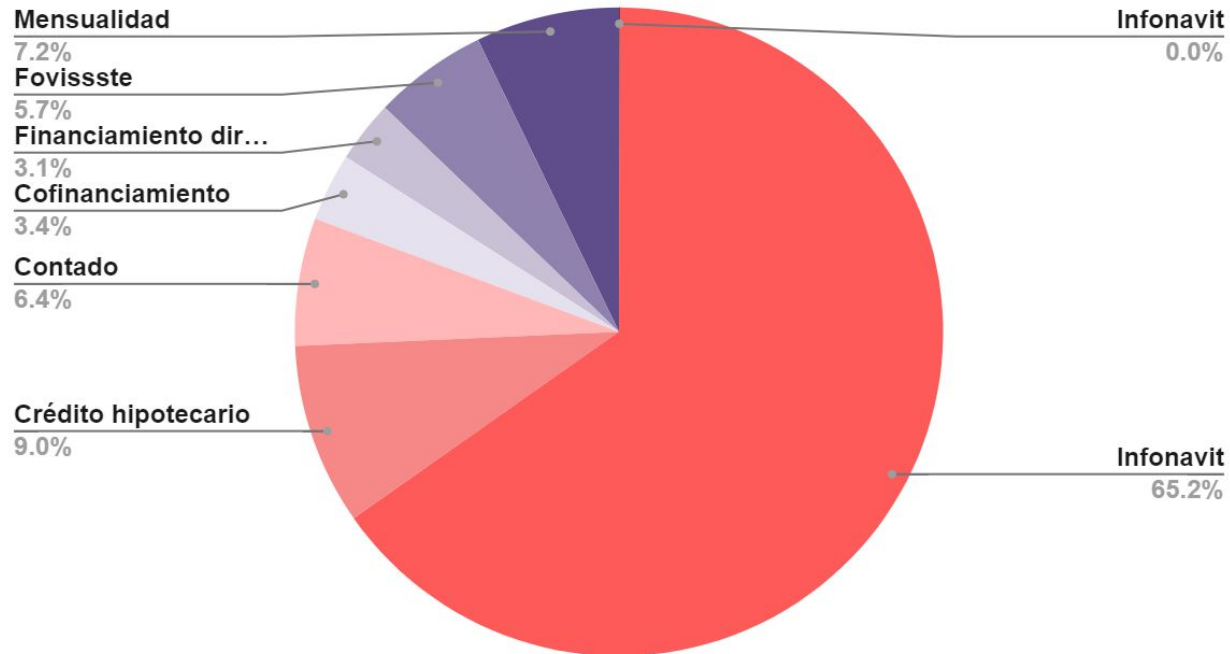
Del 1 de julio al 31 de diciembre de 2021.



ECONÓMICO
de 300,000 a 600,000 MXN.

VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?

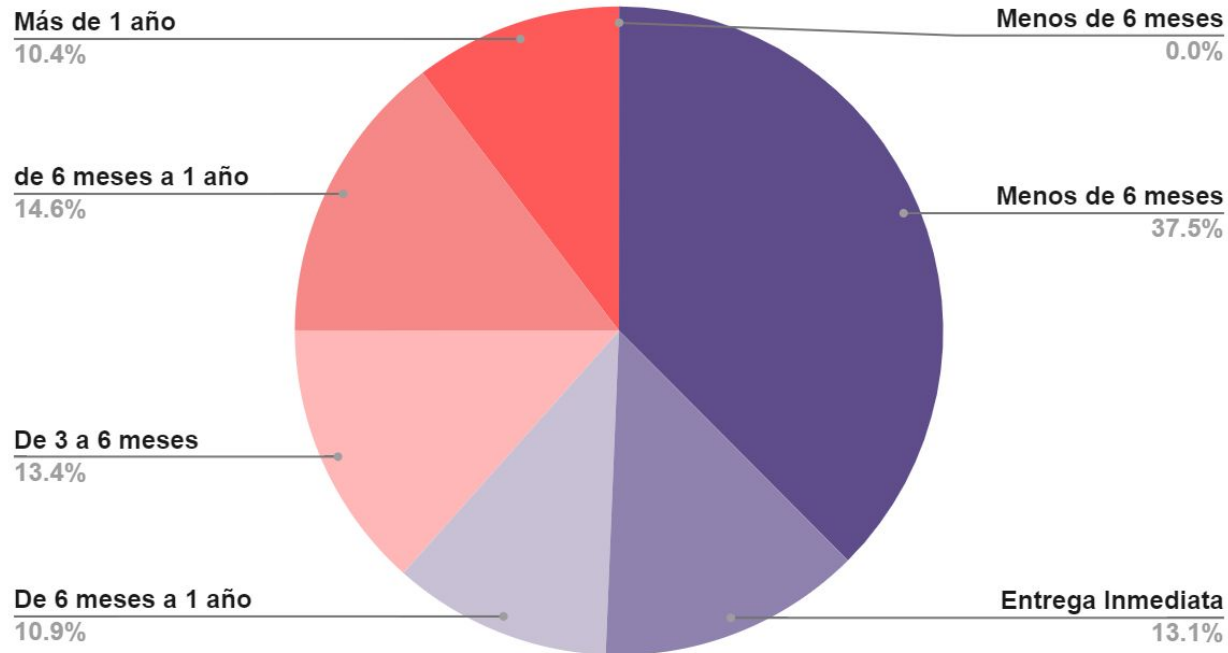


Infonavit

65%

VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

¿Cuándo te gustaría comprar?

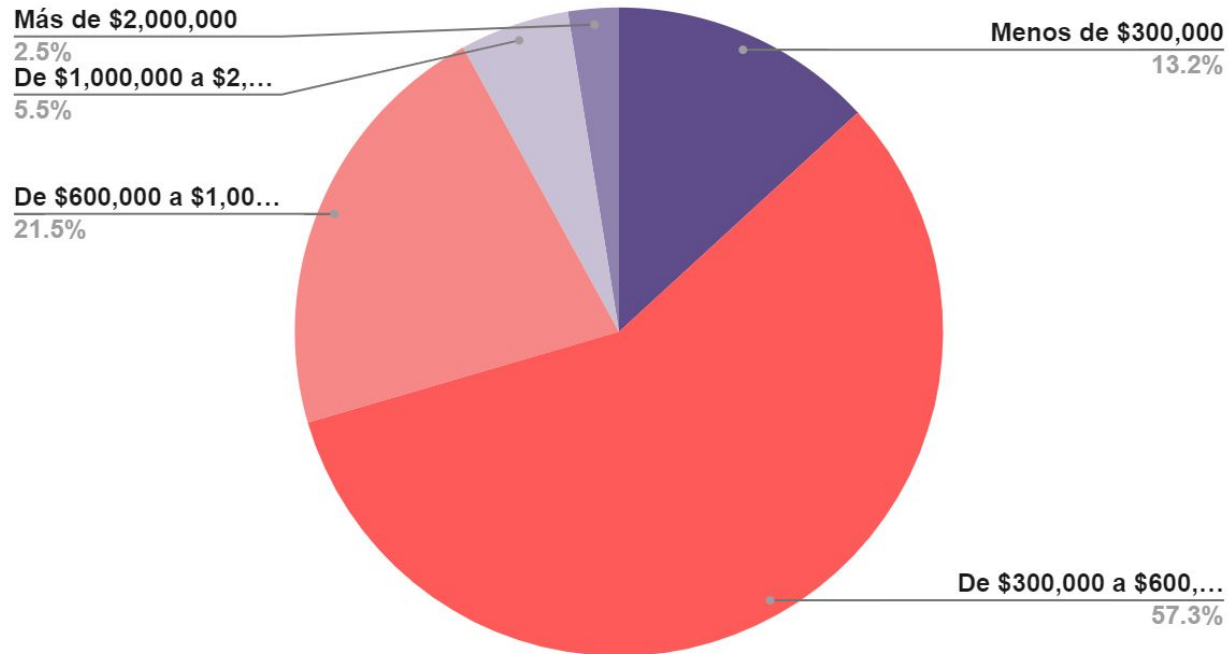


Menos de 6 meses

38%

VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

Precio de la propiedad buscada



De 300k a 600k MXN

57%

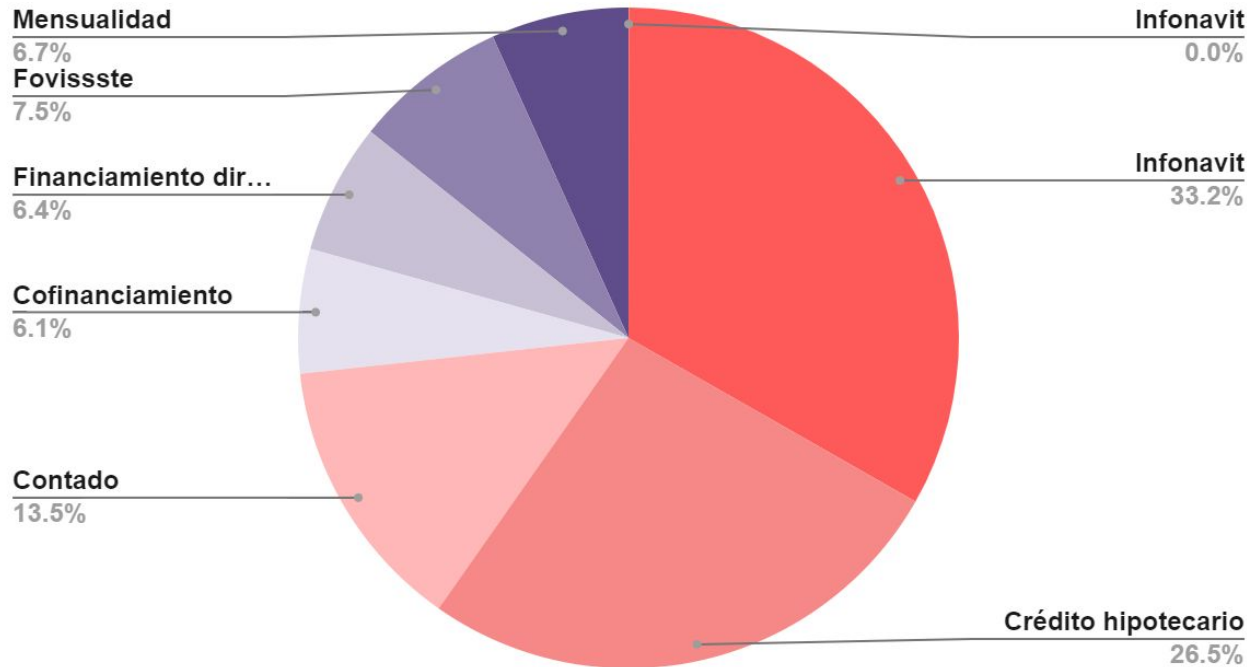


MEDIO

de 600,000 a 1,500,000 MXN

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?



Infonavit

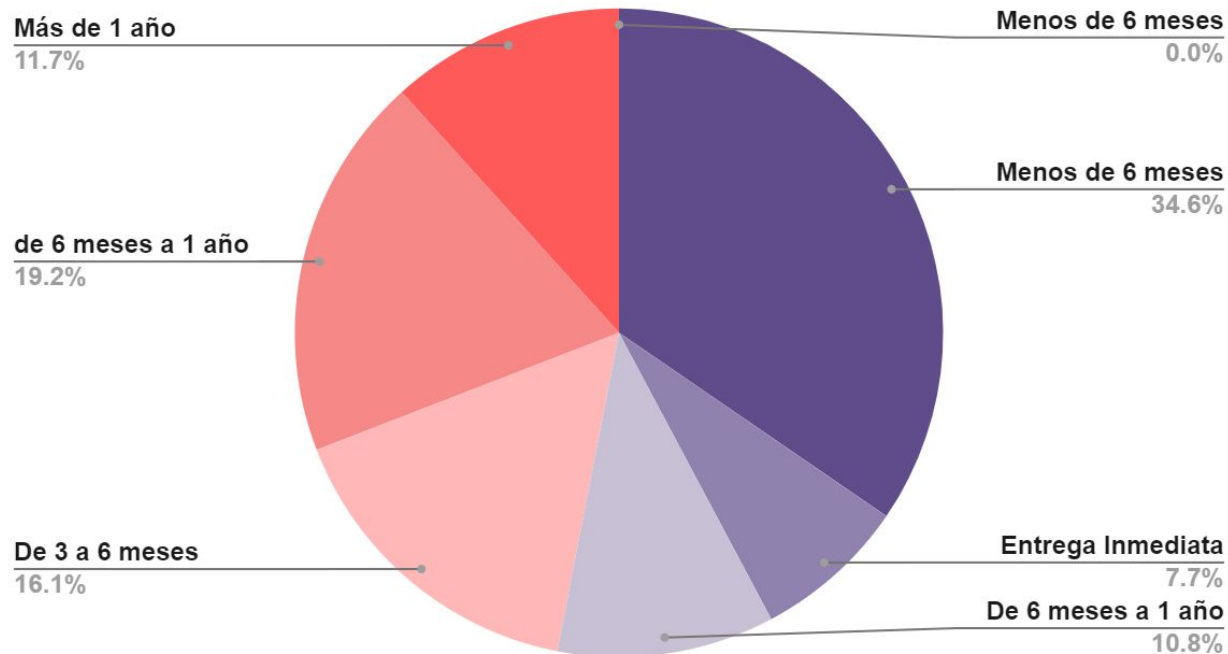
33%

Crédito Hipotecario

27%

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

¿Cuándo te gustaría comprar?

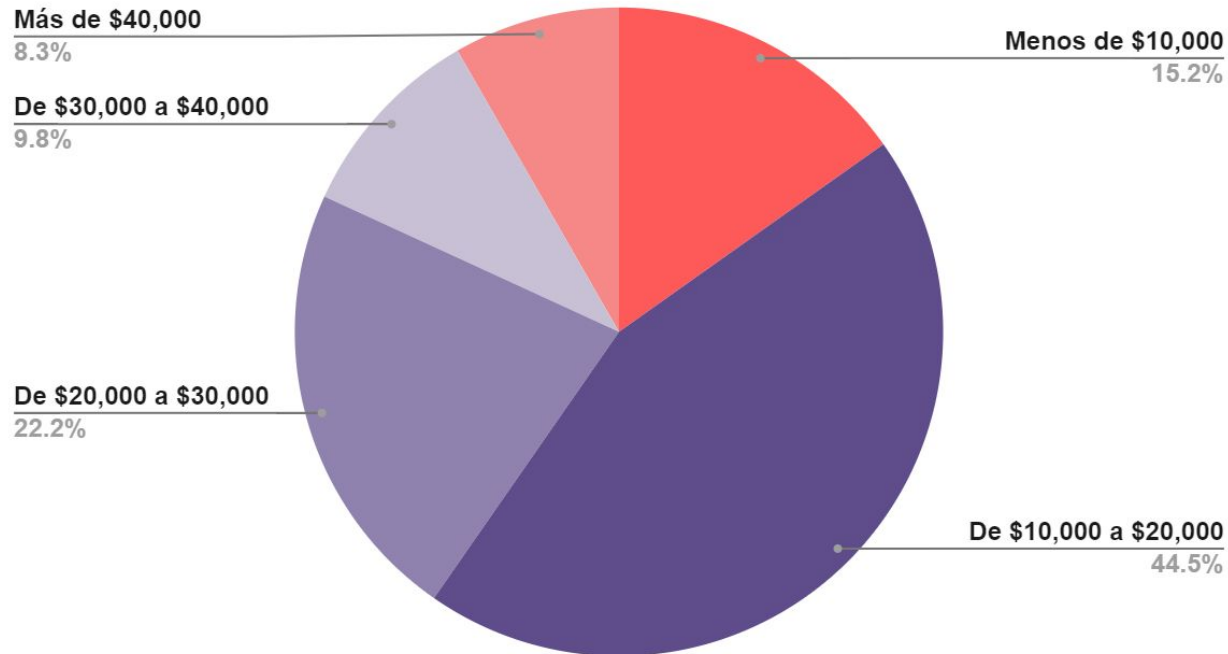


Menos de 6 meses

35%

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

Ingresos familiares mensuales



De 10k a 20k MXN

45%

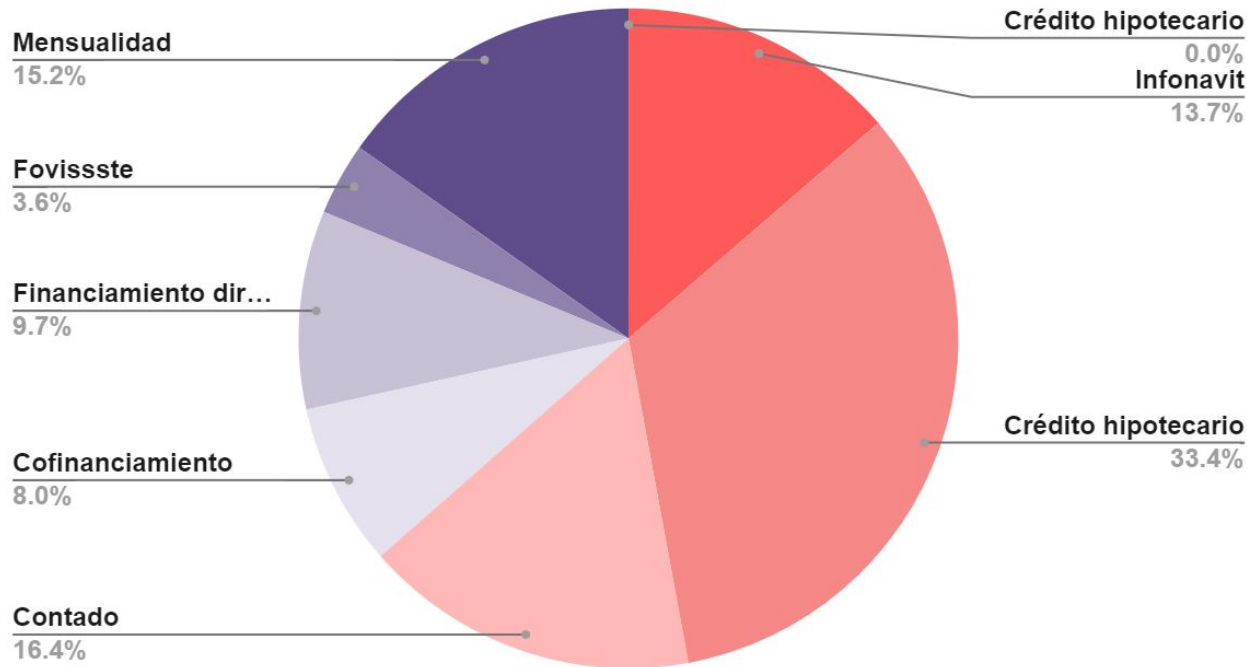


RESIDENCIAL

1,500,000 a 3,500,000 MXN

VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?



Infonavit

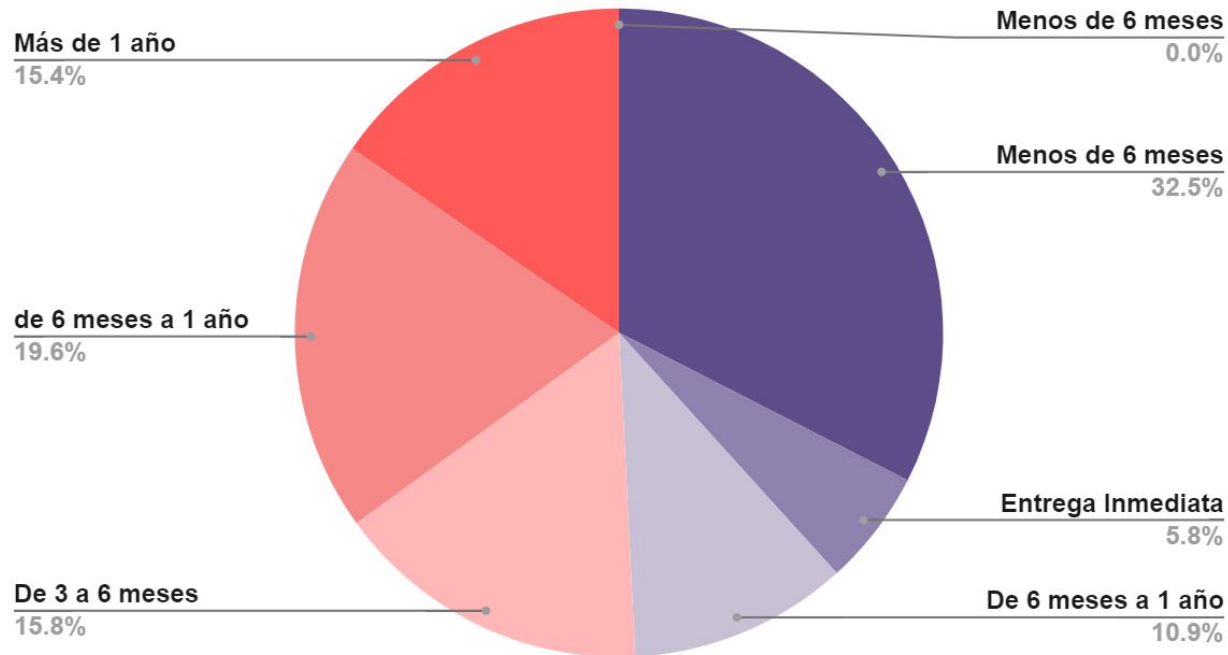
14%

Crédito Hipotecario

33%

VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

¿Cuándo te gustaría comprar?

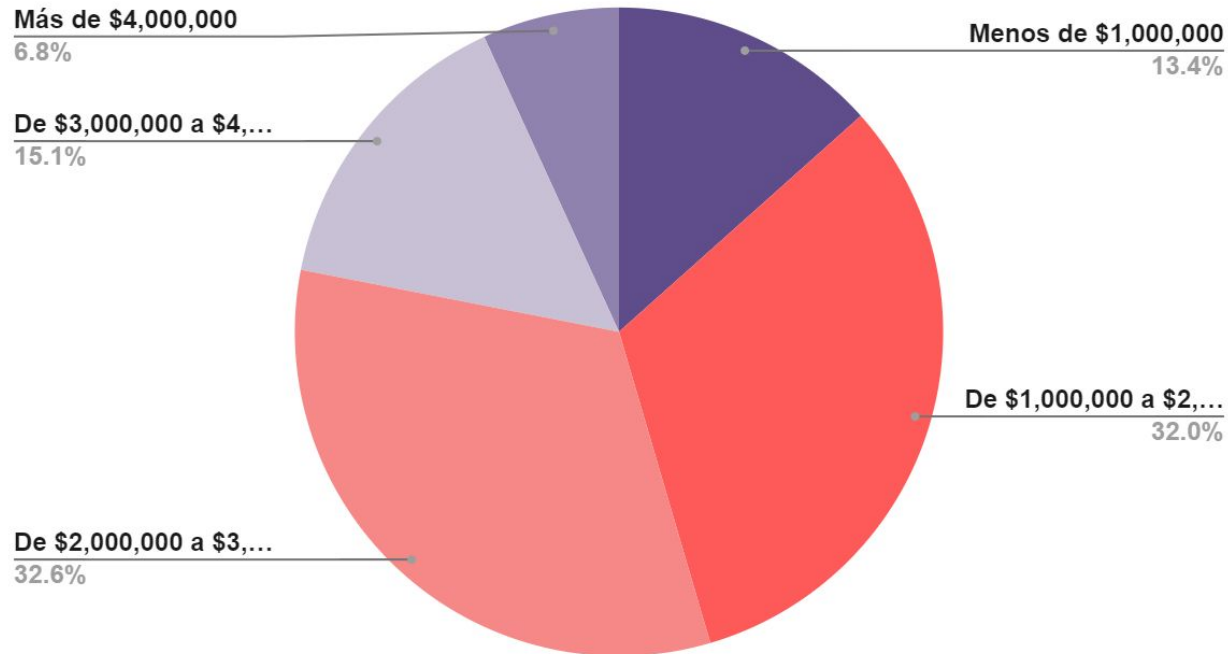


Menos de 6 meses

33%

VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

Precio de la propiedad buscada

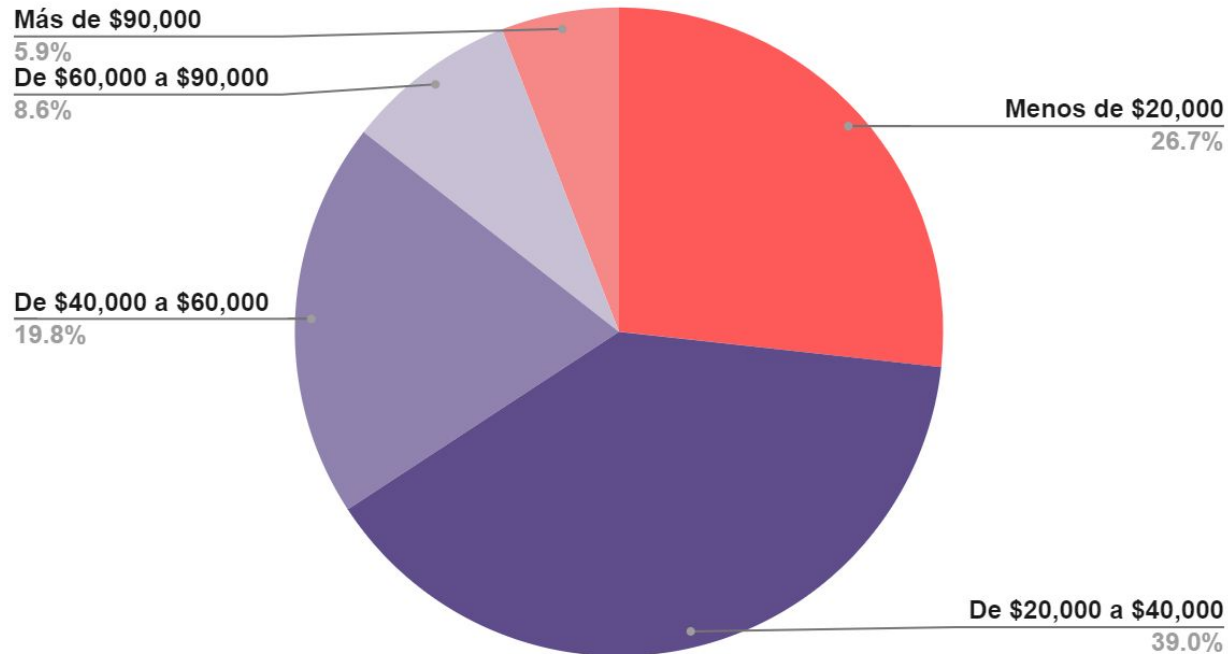


De 1 a 2 MDP

32%

VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

Ingresos familiares mensuales



De 20k a 40k MXN

39%

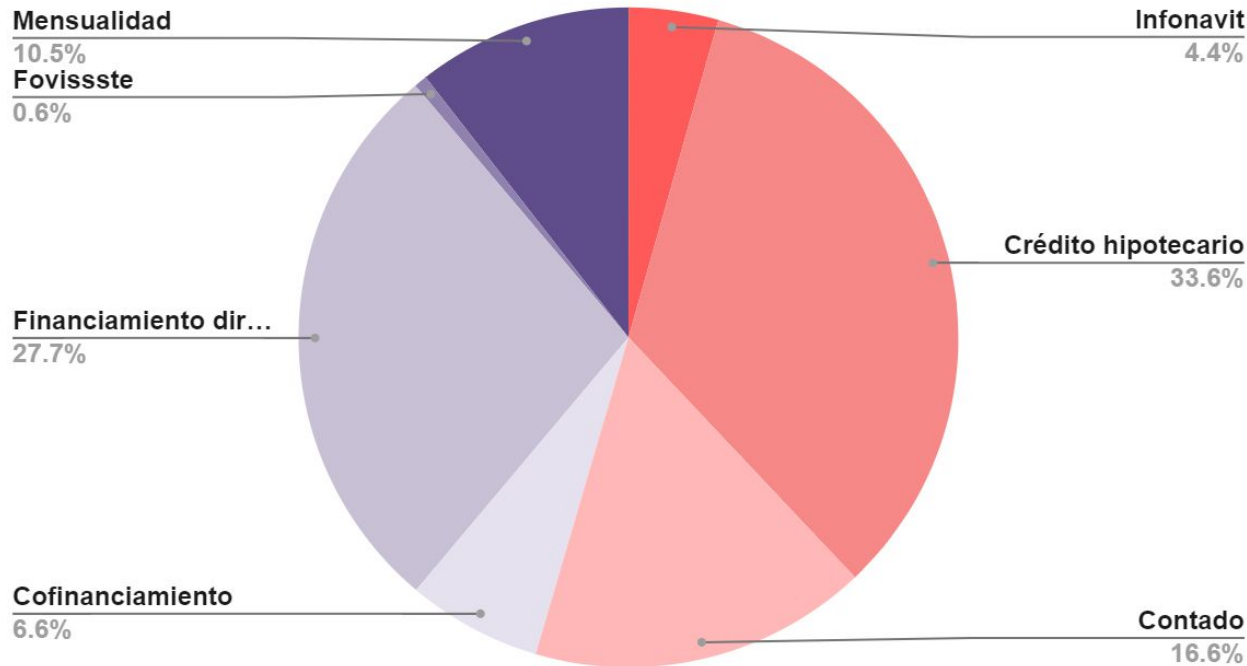


PLUS

Más de 3,500,000 MXN

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?



Contado

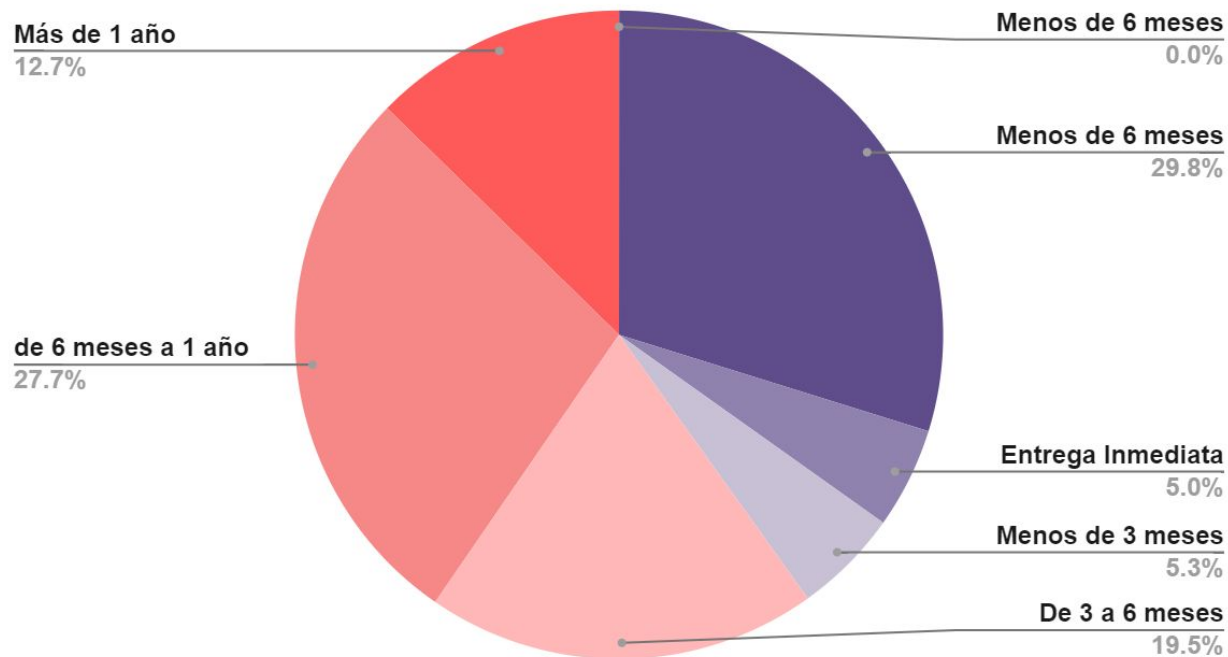
17%

Crédito Hipotecario

34%

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

¿Cuándo te gustaría comprar?

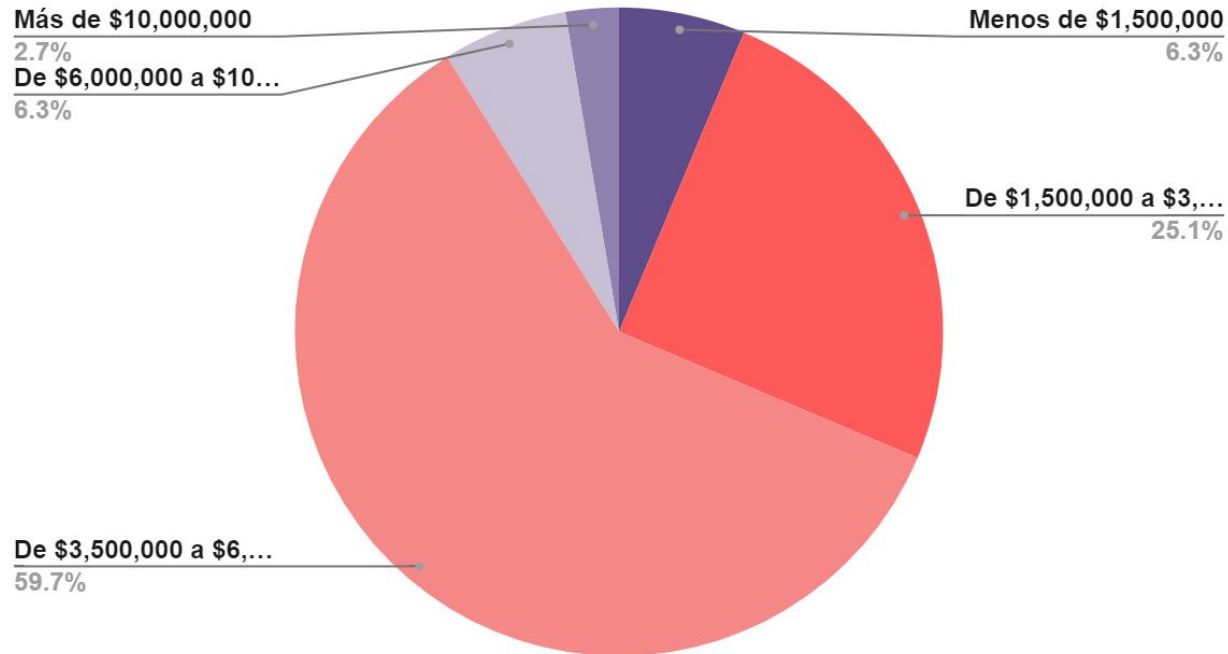


Menos de 6 meses

30%

• VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

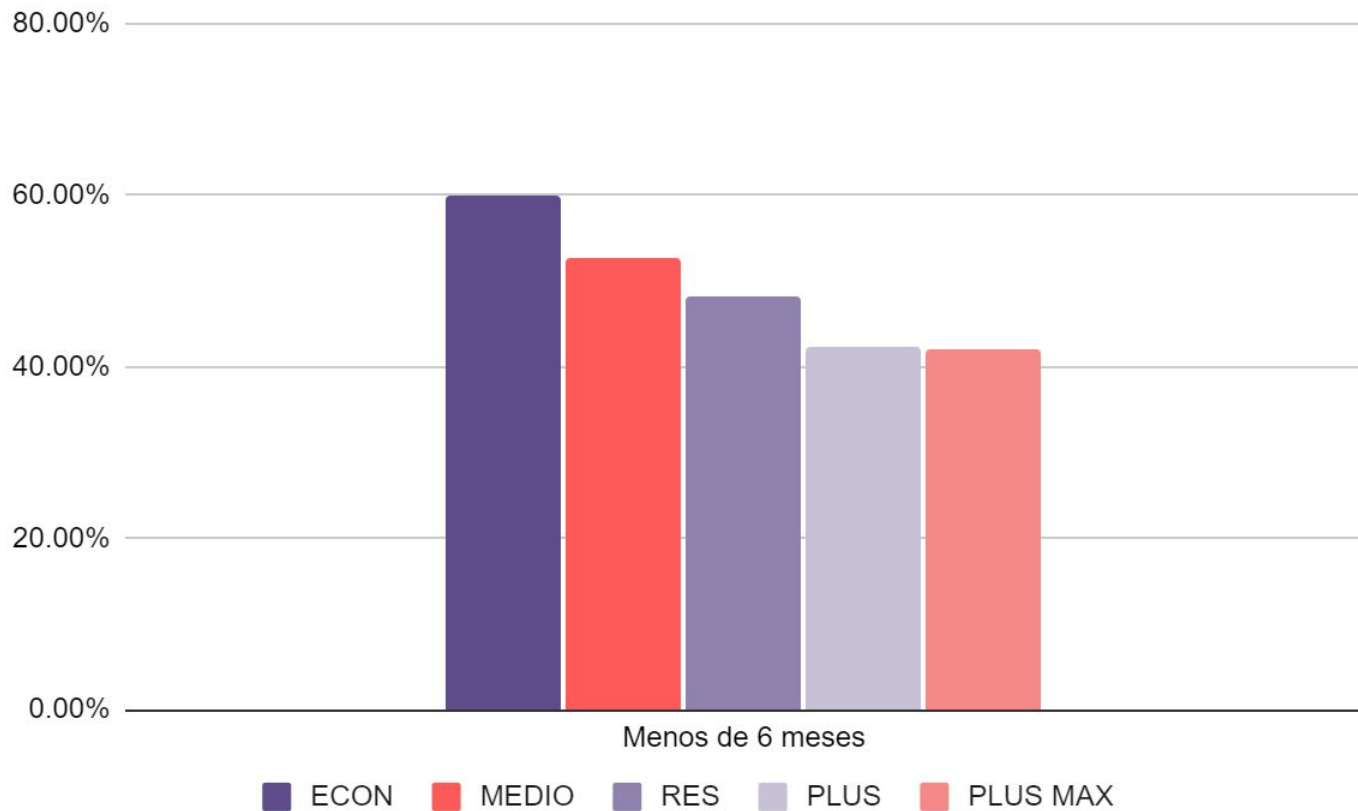
Precio de la propiedad buscada



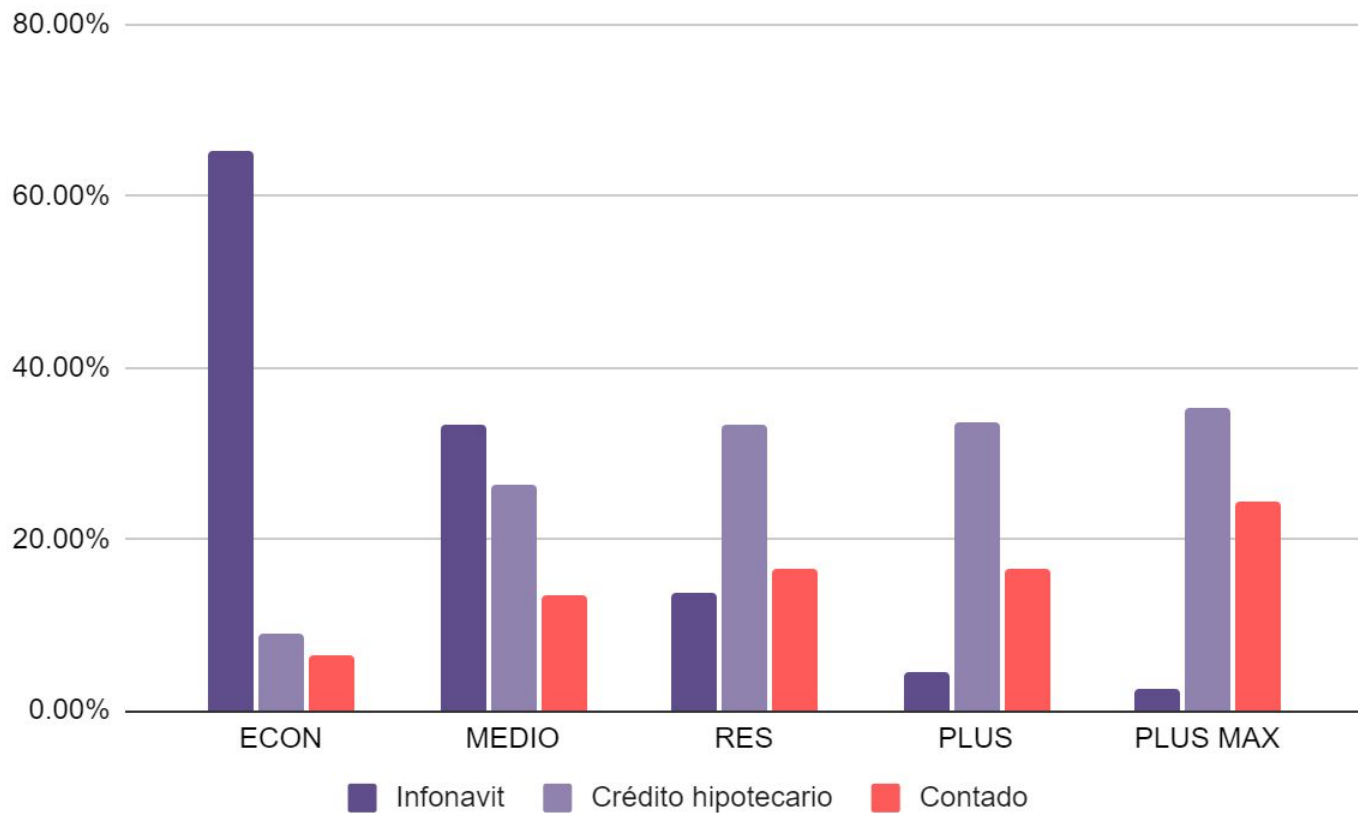
De 3.5 a 6 MDP

60%

COMPORTAMIENTO DE LA RAPIDEZ DE COMPRA



COMPORTAMIENTO DE LAS FORMAS DE PAGO





Cómo usar esta data
en un proyecto inmobiliario
CASO **ARG CONSTRUCTORA**

• Caso de Éxito con un Estudio de Mercado Digital

ARG Constructora es una desarrolladora y constructora, originaria de San Luis Potosí, México. Fundada hace 5 años, se ha enfocado en el segmento residencial, construyendo y comercializando principalmente departamentos y casas habitación, con un precio promedio de entre 1.3 millones a 2.7 millones de pesos.



• Caso de Éxito con un Estudio de Mercado Digital

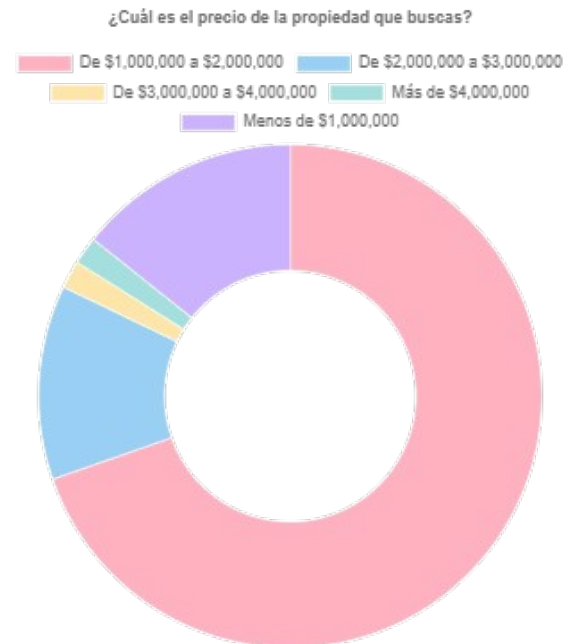
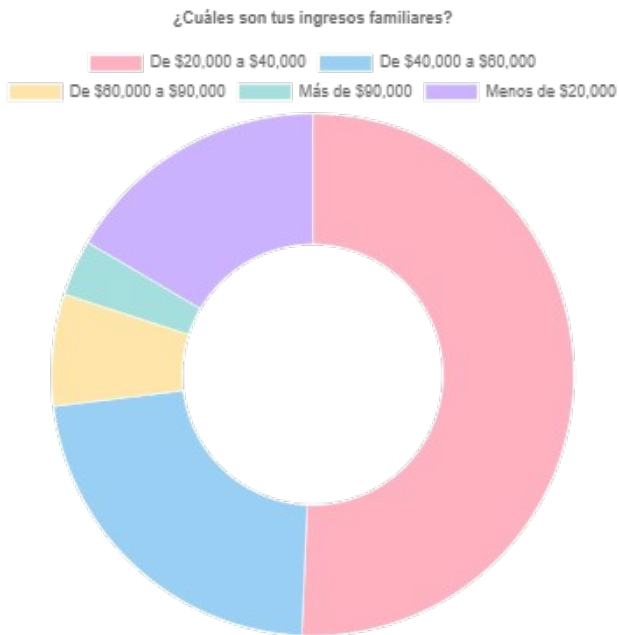
Fraccionamiento Fuerteventura

Ubicado en el poniente de la ciudad de SLP es un desarrollo habitacional enfocado en el segmento medio residencial. ARG comenzó a desarrollar vivienda unifamiliar comprando lotes urbanizados en este residencial, el producto era casas desde \$2.2 MDP. Iniciando operación en el segundo semestre del 2018, logrando una velocidad de 1 casa cada bimestre, es decir 6 por año.



Fraccionamiento Fuerteventura

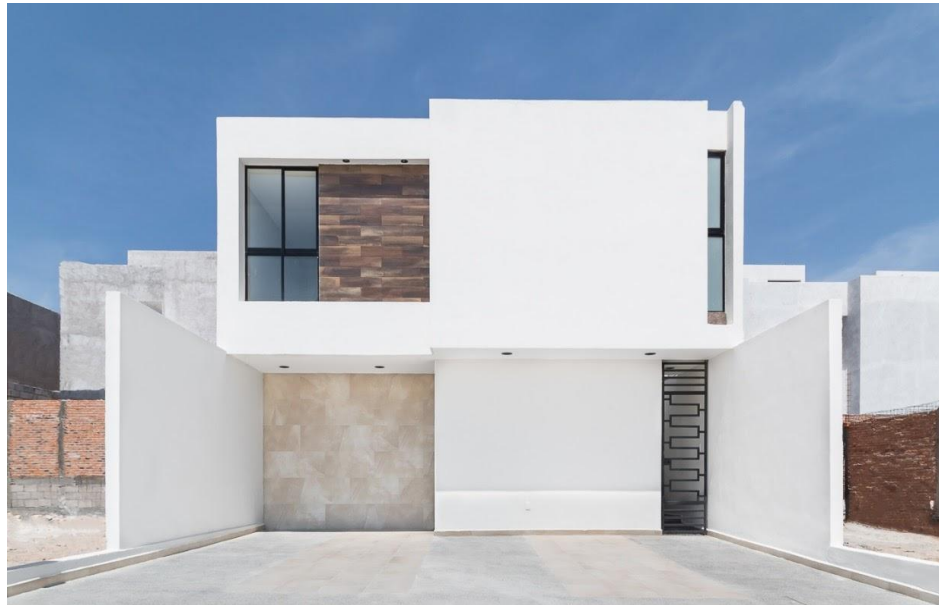
Después de 3 meses utilizando Perfilan con resultados desfavorables, analizaron datos de los prospectos debido a la baja de ventas y los resultados mostraron que la mayor parte de la demanda podía pagar un precio media de \$1.5 MDP y tenían ingresos de \$40,000 y \$60,000 al mes.



• Caso de Éxito con un Estudio de Mercado Digital

Fraccionamiento Fuerteventura

A finales de 2019, una vez **rediseñado el modelo**, se pudo ajustar el precio de venta que más demanda tenía, se hizo una preventa desde 1.6 MDP para ver la reacción del mercado. Esta preventa logró cerrar 3 casas en proyecto en los primeros 2 meses, de las cuales una recibió **77% de enganche**.



Caso de Éxito con un Estudio de Mercado Digital

Fraccionamiento Fuerteventura

Durante 2020 y 2021 han vendido **45 viviendas, entre 1 y 2 MDP**, hoy la oferta del fraccionamiento se está alineando a este precio, lo cual ya también incluye **departamentos** de \$1.0 a \$1.5 MDP. Escuchar al mercado y la demanda hizo que ARG creciera su operación **4X** en un periodo de 1 año.





¡Gracias!