



# Reporte de Perfilación **Primer Semestre 2022**



## • 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 primer semestre de 2022 se analizó a 89,508 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 primer semestre de 2022- 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**.



# Análisis sobre prospectos perfilados **Primer Semestre de 2022**

- 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

**89,508 prospectos únicos.**

Del 1 de enero al 30 de junio 2022.

## Principales Hallazgos primer semestre 2022 vs. 2021

- La preferencia por comprar una propiedad en un plazo menor a 6 meses creció en 6.6 puntos de 2022 a 2021; los niveles de vivienda Económica y Media registran los valores más altos con 60% y 53%, respectivamente.
- Aunque los valores más altos son en vivienda Económico y Medio, el mayor aumento se registra en la vivienda Residencial y Plus , con un 9.0% y un 7.4%, respectivamente.
- Los ingresos de las personas interesadas en comprar vivienda Media se mantienen muy similares de 2022 a 2021, siendo el segmento de \$10,000 a \$30,000 el más grande, con 66% del total en 2022 y 67% del total en 2021.
- Baja la preferencia de crédito hipotecario\* de 2022 a 2021: en promedio 3.0% en cada valor de vivienda. El crédito Infonavit pierde preferencia en segmento Residencial en un 5.5%, pero recupera preferencia en segmentos Económico en un 5.9%. En general perdió preferencia Infonavit y crédito hipotecario en cada segmento y lo ganaron las formas de pago contado y financiamiento directo.
- En el segmento Económico la preferencia por vivienda de precio \$600,000 a \$1,000,000, creció 1.5% en 2022 contra 2021; en el segmento Residencial la preferencia de precio de propiedad más buscada es de \$1,000,000 a \$2,000,000, bajó al 33% perdiendo 6 puntos los cuáles crecieron en la preferencia de \$2,000,000 a \$3,000,000 que se colocó en 32%.

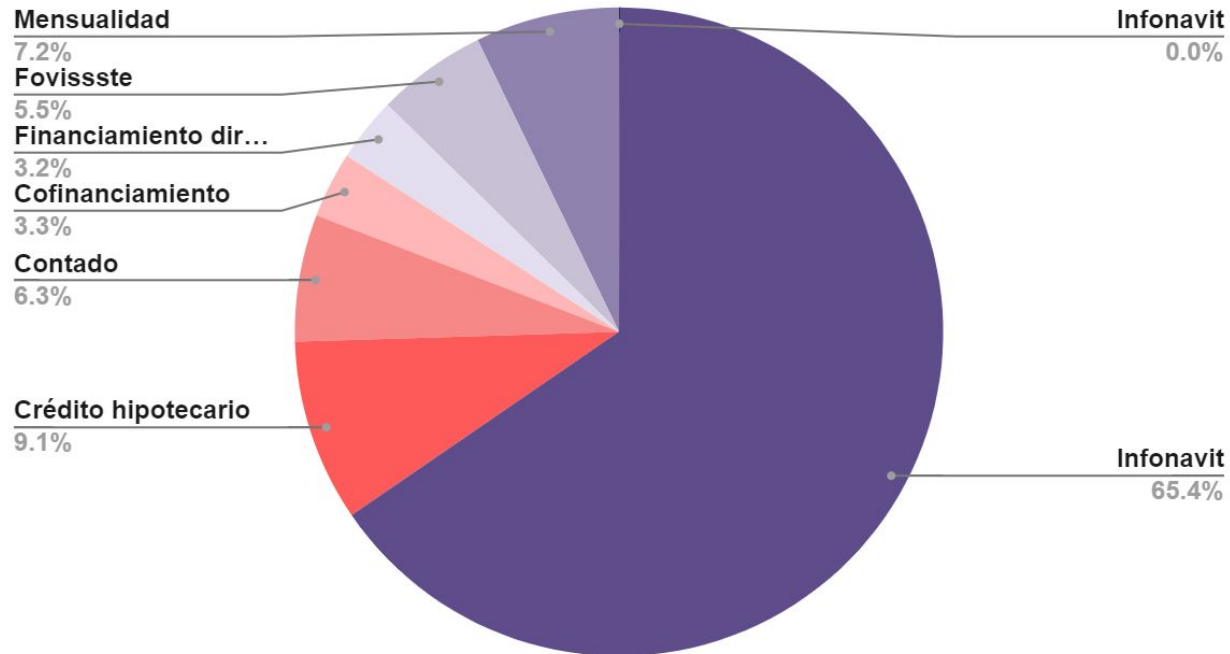
\*Crédito hipotecario es como identifican según encuestas al crédito bancario.



**ECONÓMICO**  
de 300,000 a 600,000 MXN.

VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

## ¿Cómo te gustaría comprar?



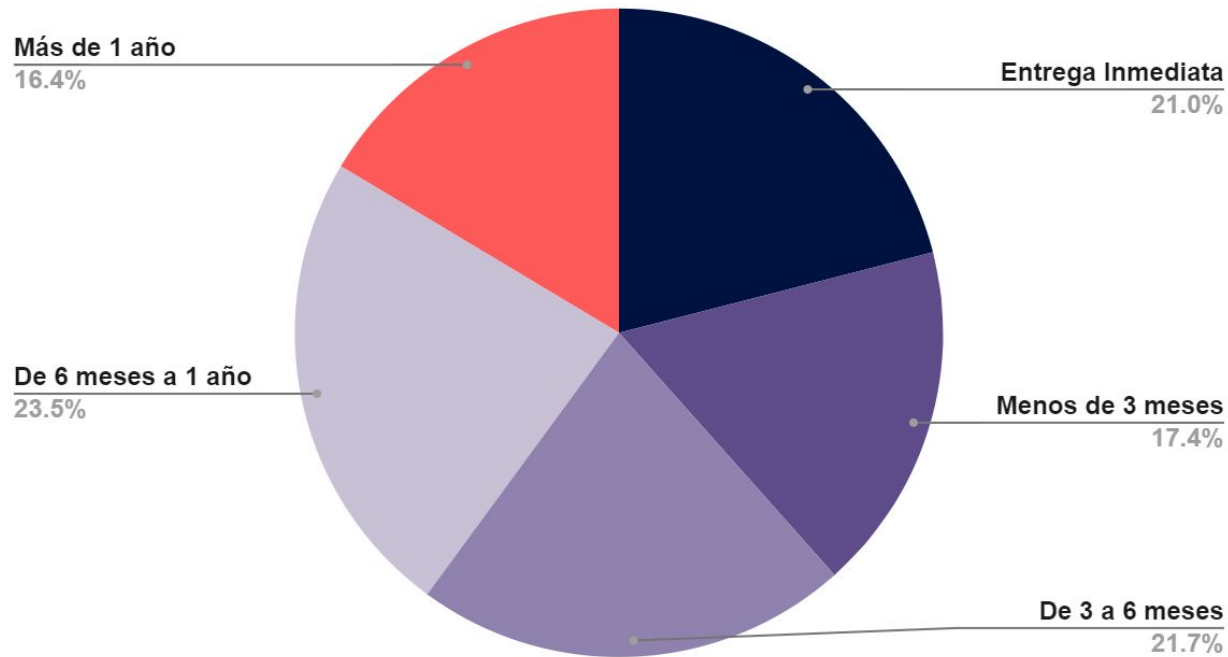
Infonavit

**65%**



VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

## ¿Cuándo te gustaría comprar?

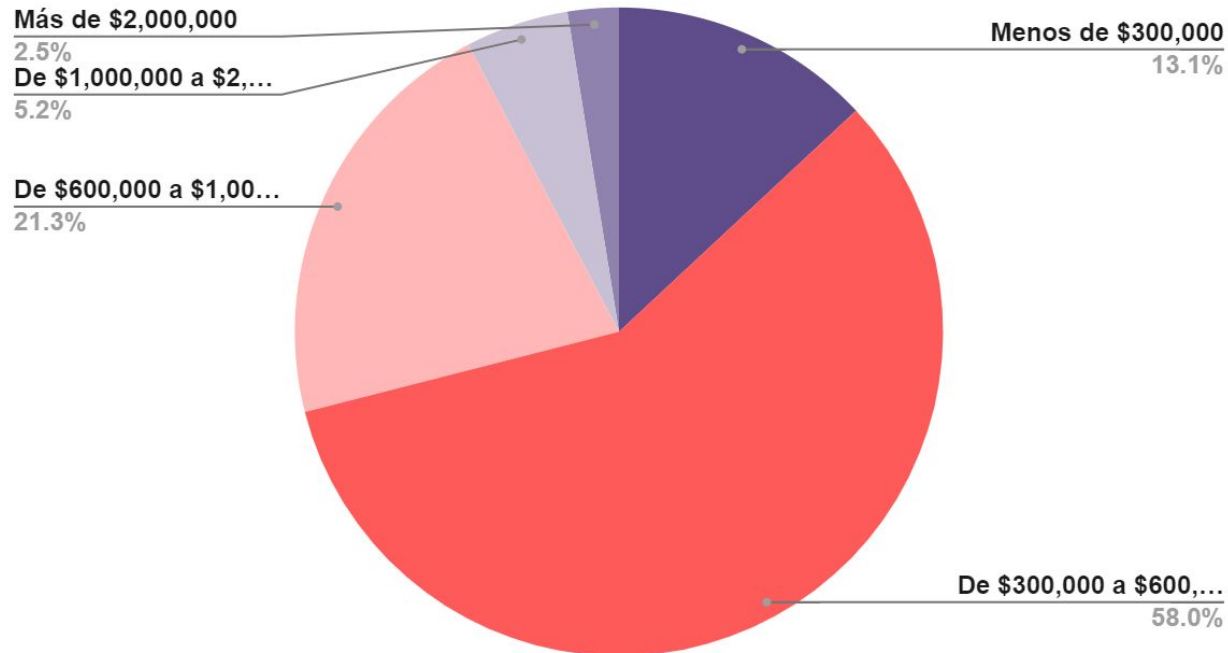


Menos de 6 meses

**60%**

## VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

### Precio de la propiedad buscada



De 300k a 600k MXN

**58%**

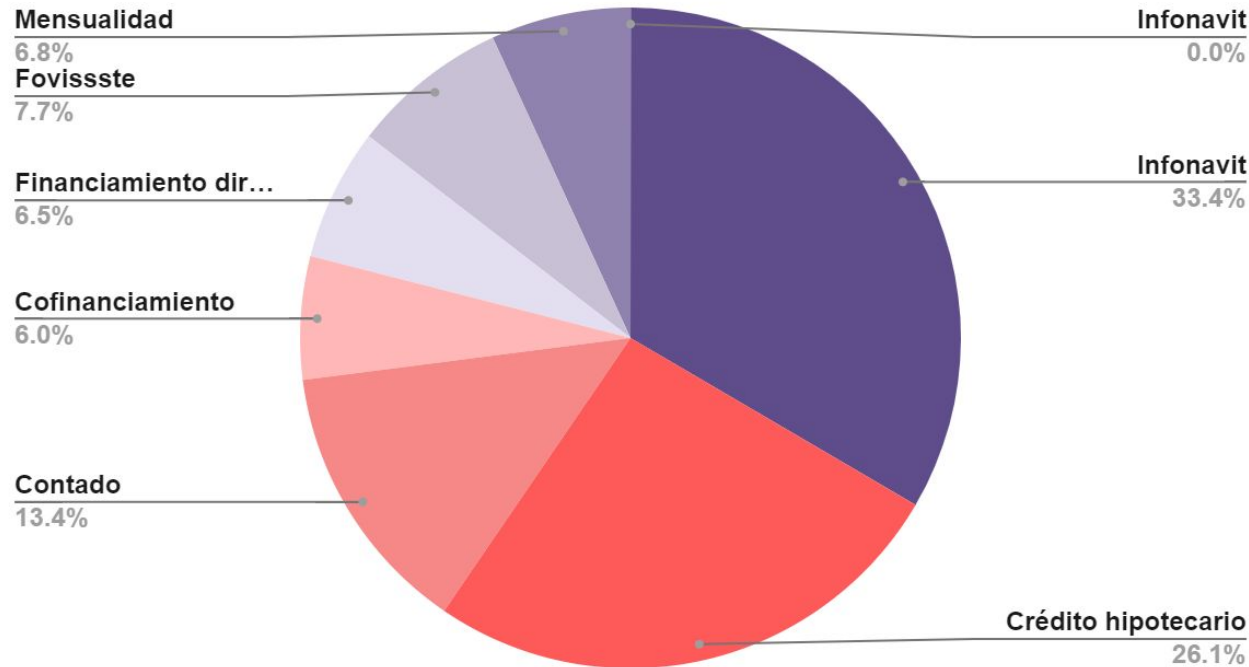


## MEDIO

de 600,000 a 1,500,000 MXN

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

## ¿Cómo te gustaría comprar?



Infonavit

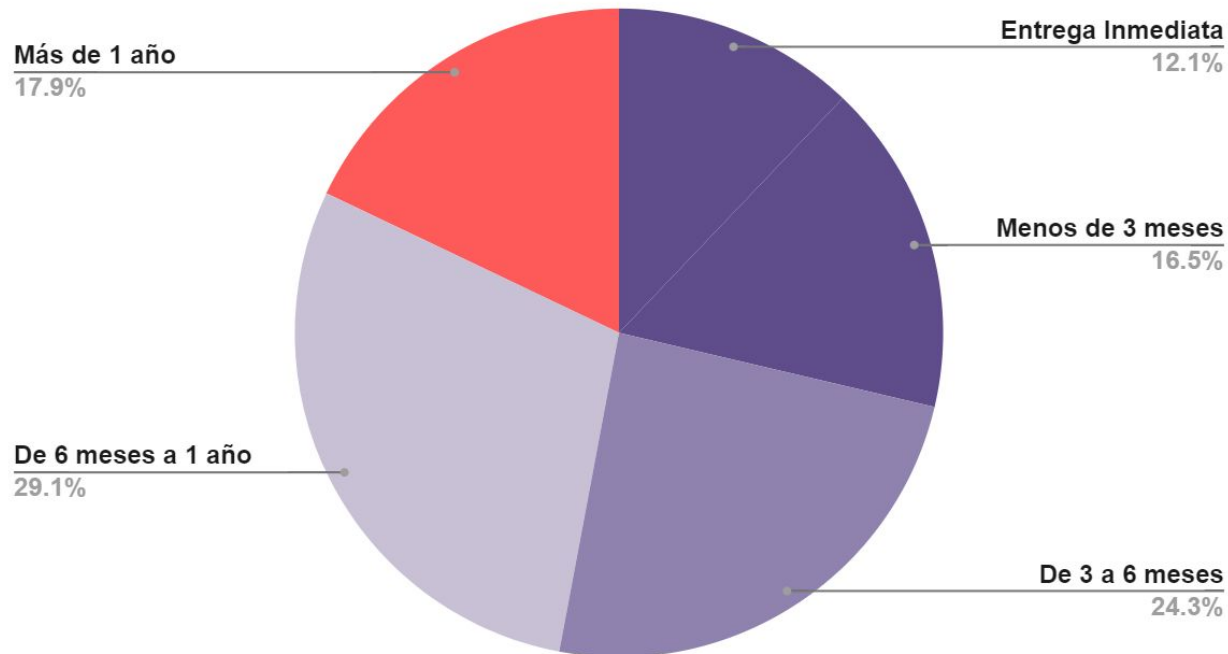
**33%**

Crédito Hipotecario

**26%**

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

## ¿Cuándo te gustaría comprar?



Menos de 6 meses

**53%**

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

## Ingresos familiares mensuales

Más de \$40,000

8.1%

De \$30,000 a \$40,000

9.8%

De \$20,000 a \$30,000

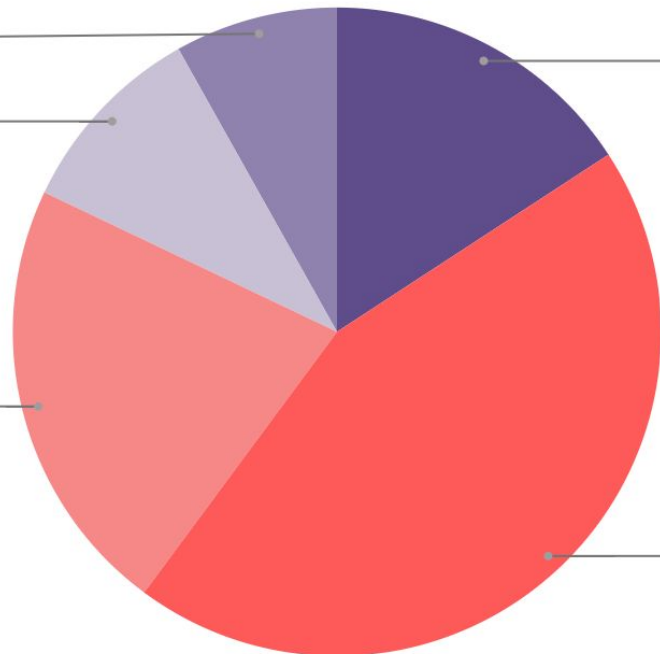
21.9%

Menos de \$10,000

15.8%

De \$10,000 a \$20,000

44.3%



De 10k a 20k MXN

**44%**

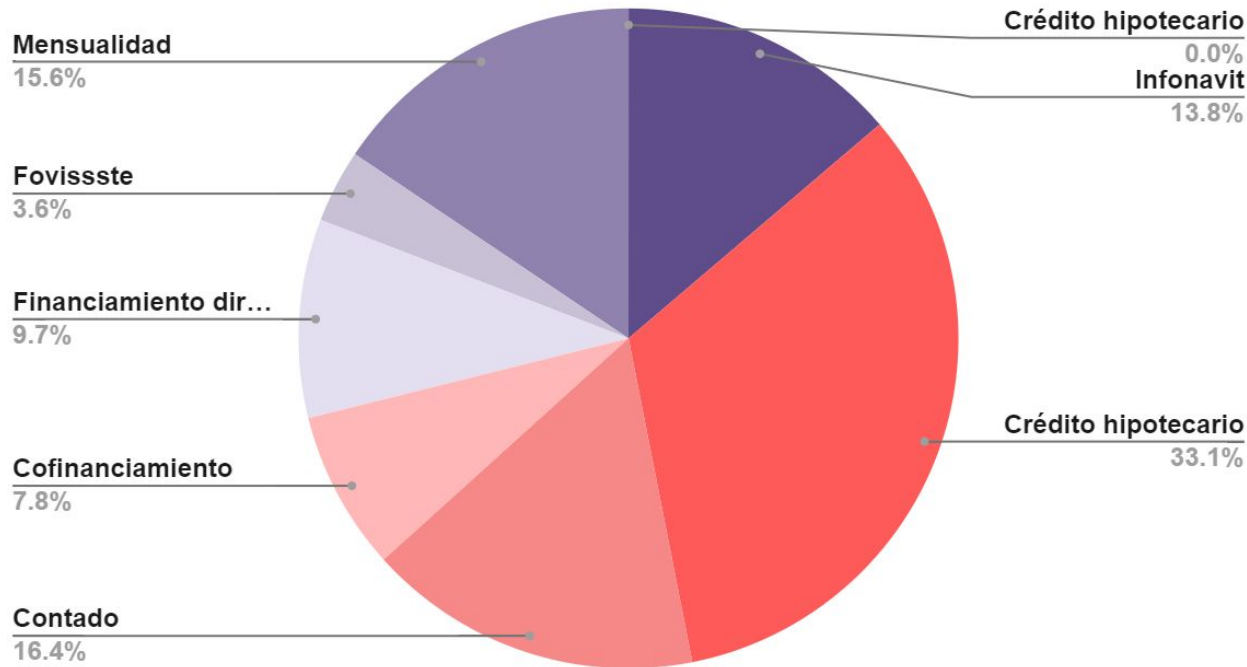


## RESIDENCIAL

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

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

## ¿Cómo te gustaría comprar?



Infonavit

**14%**

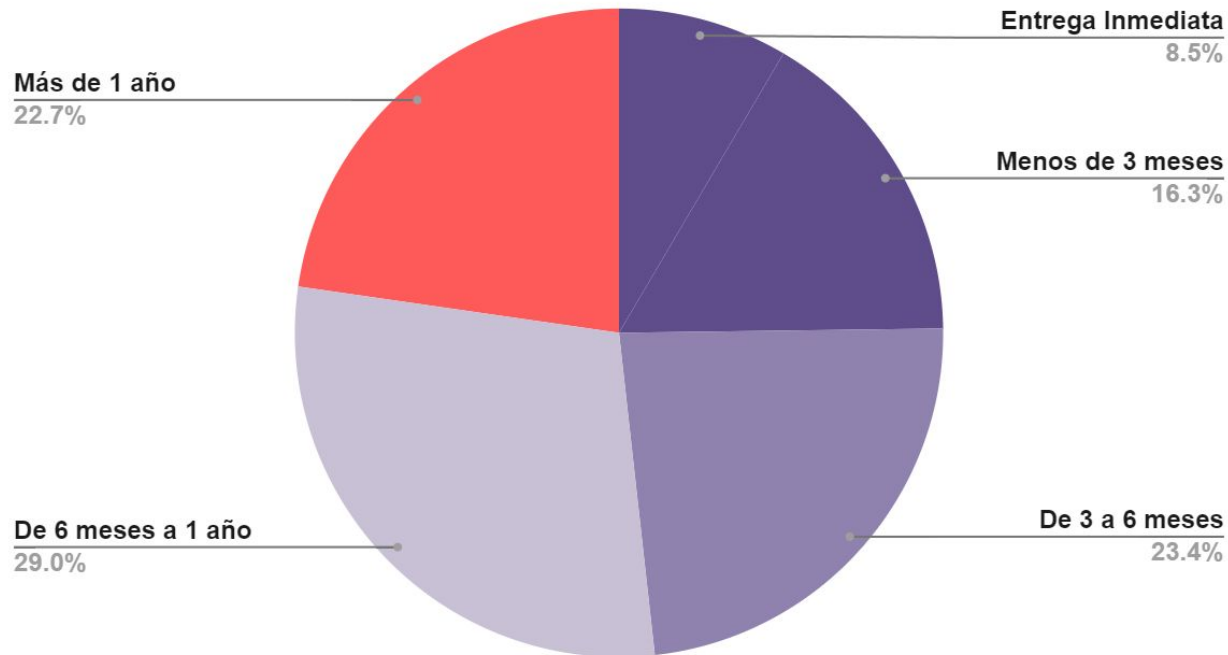
Crédito Hipotecario

**33%**



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

## ¿Cuándo te gustaría comprar?

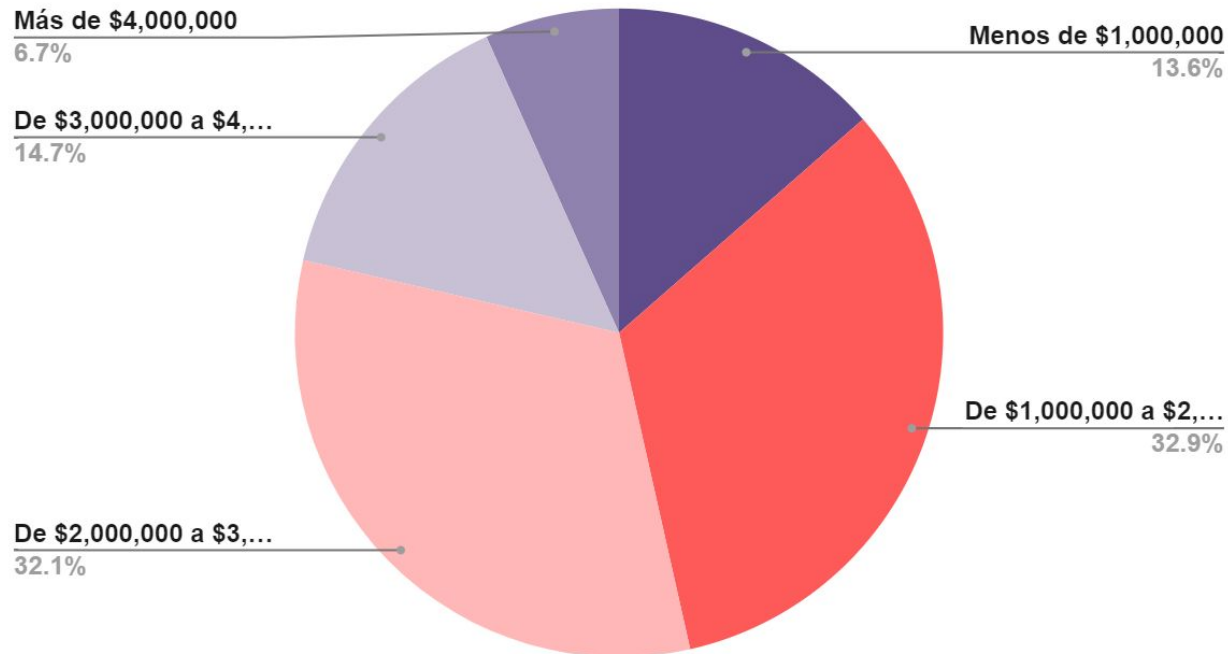


Menos de 6 meses

**48%**

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

### Precio de la propiedad buscada

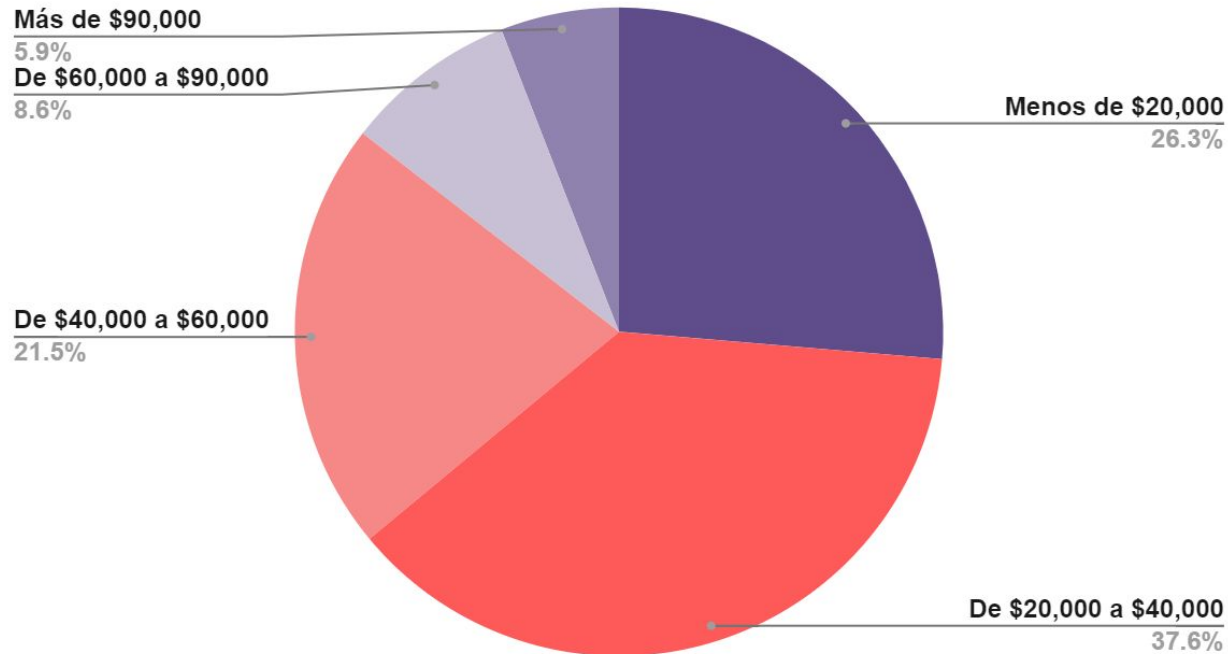


De 1 a 2 MDP

**33%**

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

### Ingresos familiares mensuales



De 20k a 40k MXN

**38%**

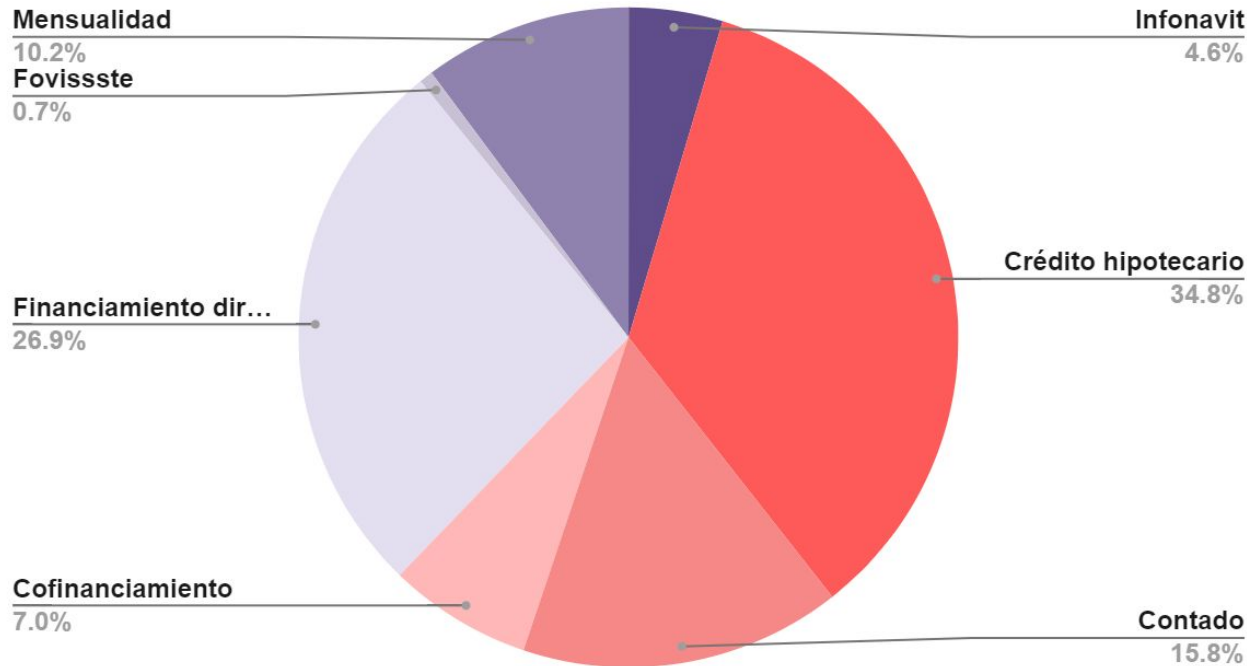


# PLUS

Más de 3,500,000 MXN

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

## ¿Cómo te gustaría comprar?



Contado

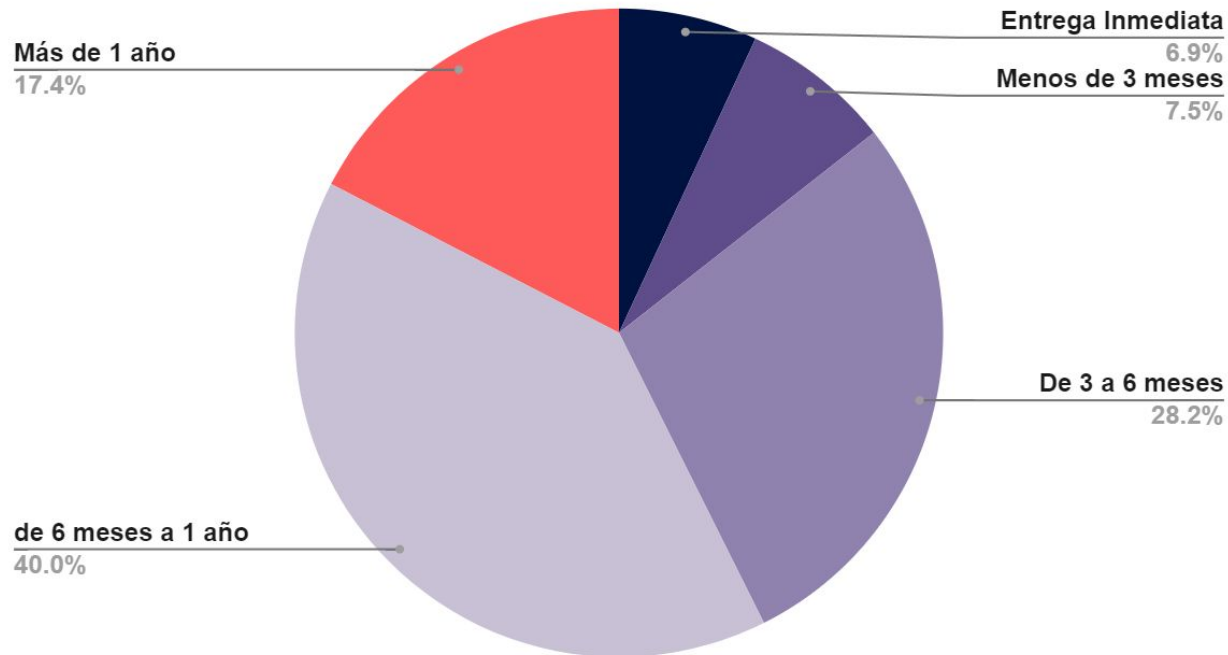
**16%**

Crédito Hipotecario

**35%**

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

## ¿Cuándo te gustaría comprar?

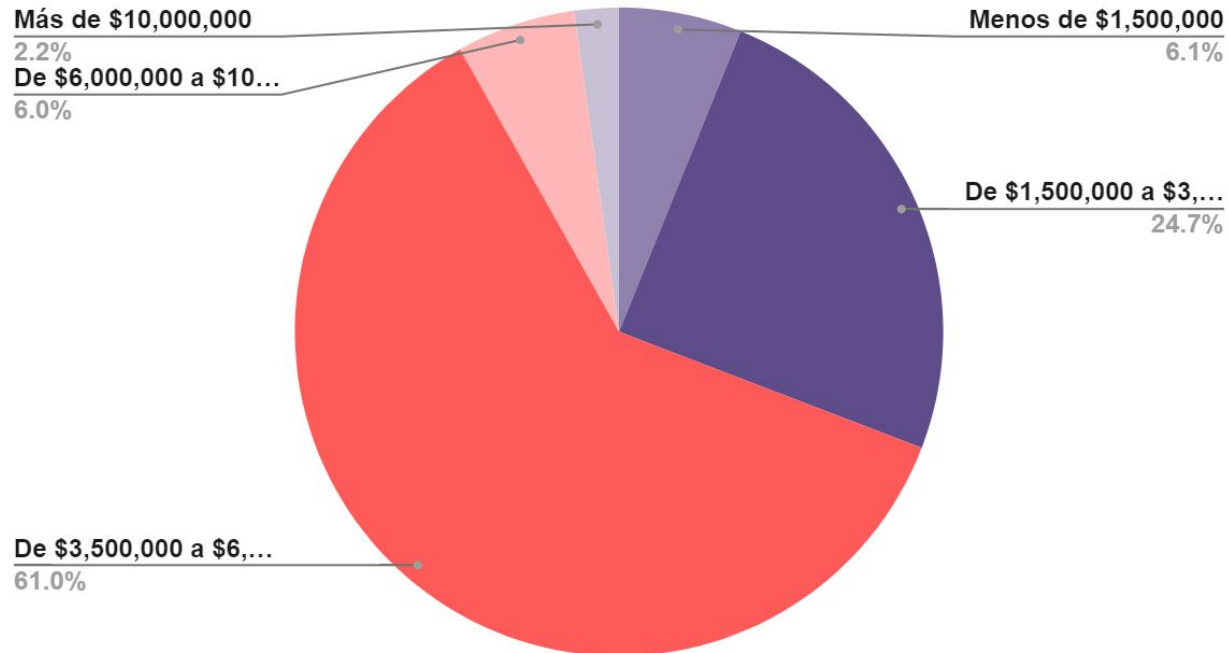


Menos de 6 meses

**43%**

• VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

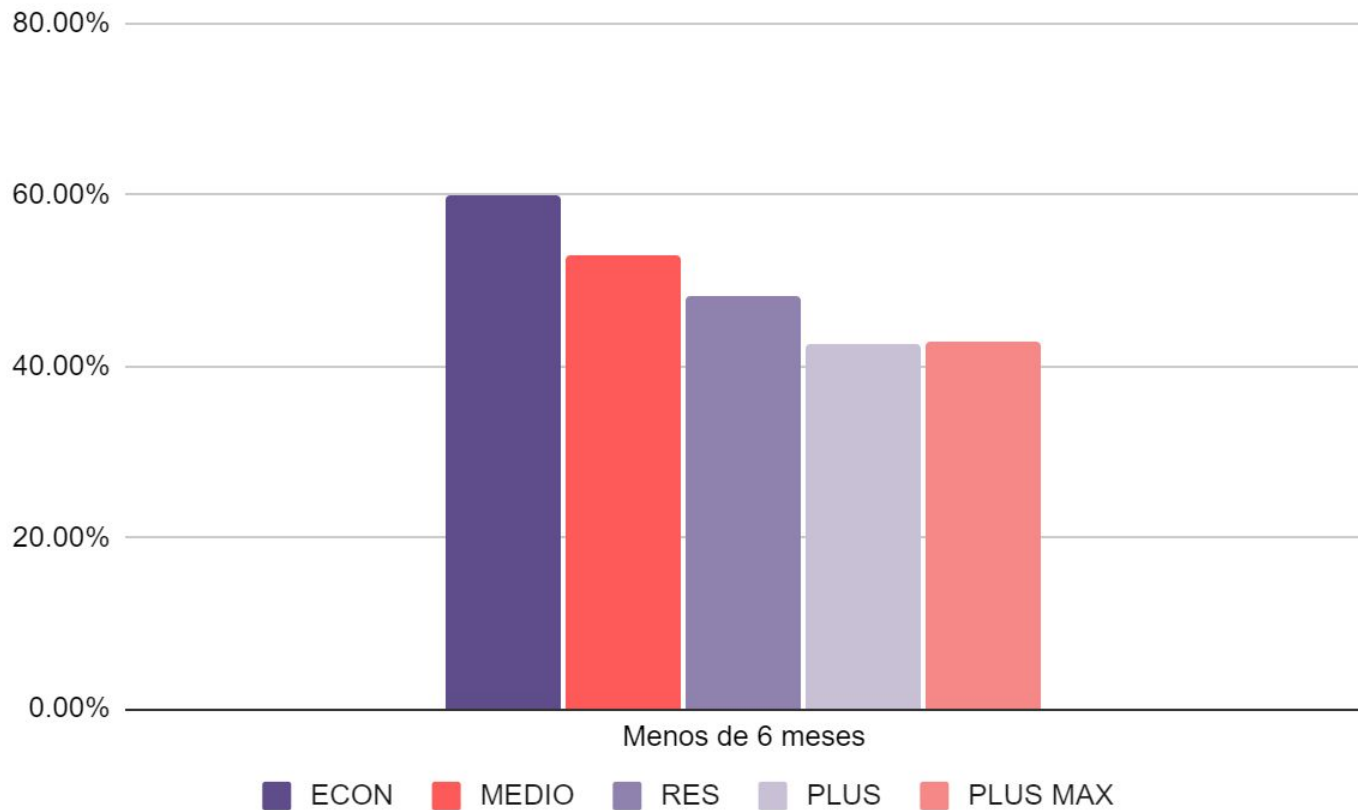
## Precio de la propiedad buscada



De 3.5 a 6 MDP

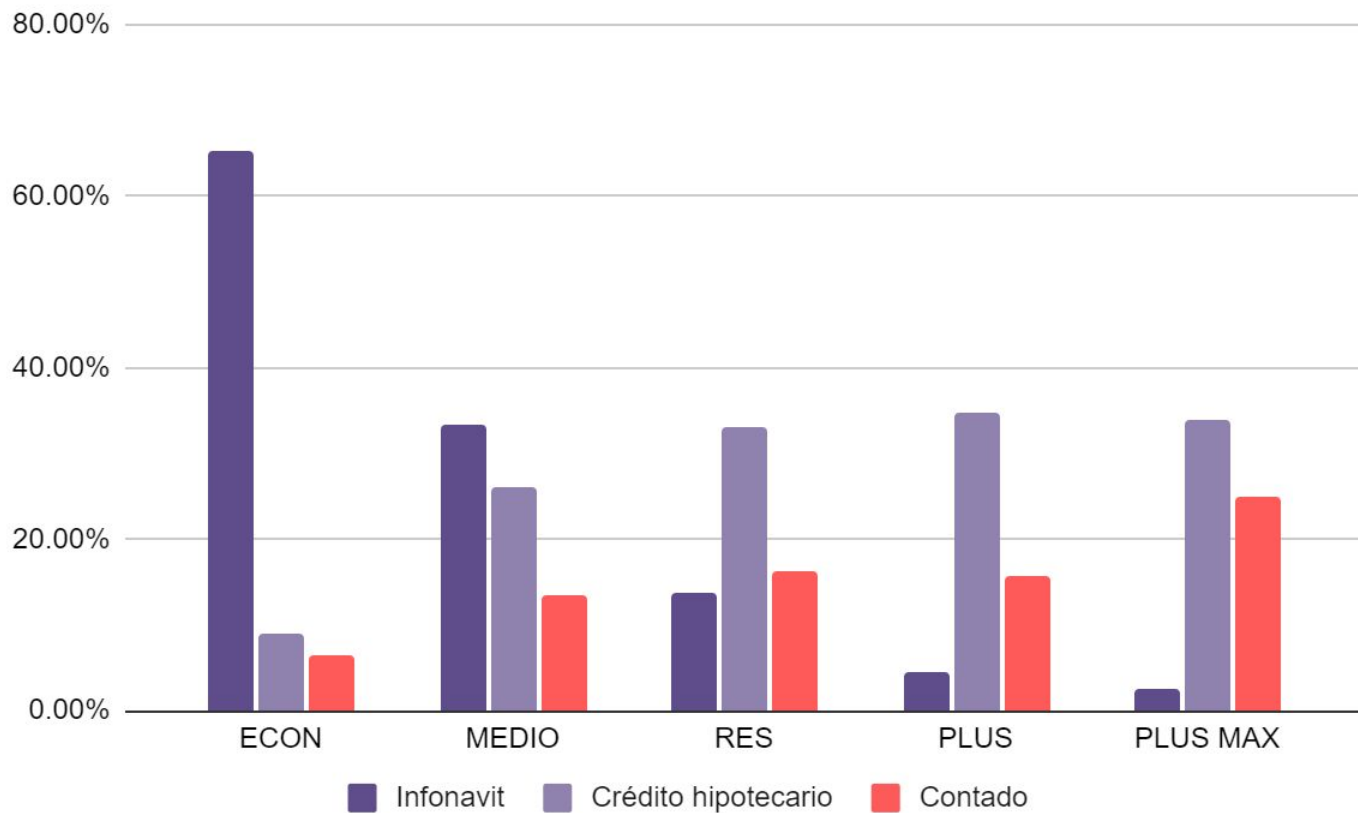
**61%**

## COMPORTAMIENTO DE LA RAPIDEZ DE COMPRA





## COMPORTAMIENTO DE LAS FORMAS DE PAGO



Resumen por segmento.

Segmento	Ingresos Familiares	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Económico	<b>36% con ingresos de</b> De 6,000 a 12,000 MXN	<b>65% prefiere</b> Infonavit	<b>60%</b> en Menos de 6 meses	<b>58% buscan</b> De 300 mil a 600 mil MXN
Medio	<b>44% con ingresos de</b> De 10,000 a 20,000 MXN	<b>33% prefiere</b> Infonavit	<b>53%</b> en Menos de 6 meses	<b>81% buscan</b> De 600,000 a 1 MDP
Residencial	<b>38% con ingresos de</b> De 20,000 a 40,000 MXN	<b>33% prefiere</b> Crédito Hipotecario	<b>48%</b> en Menos de 6 meses	<b>33% buscan</b> De 1 a 2 MDP
Plus	NA	<b>35% prefiere</b> Crédito Hipotecario	<b>42%</b> en Menos de 6 meses	<b>61% buscan</b> De 3.5 a 6 MDP



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

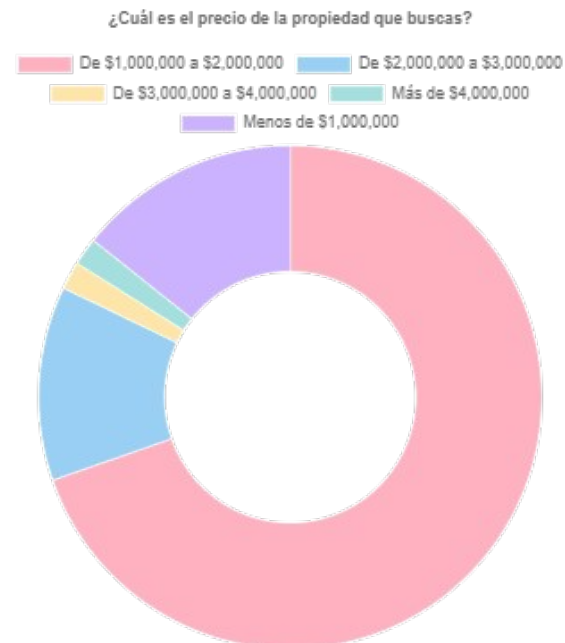
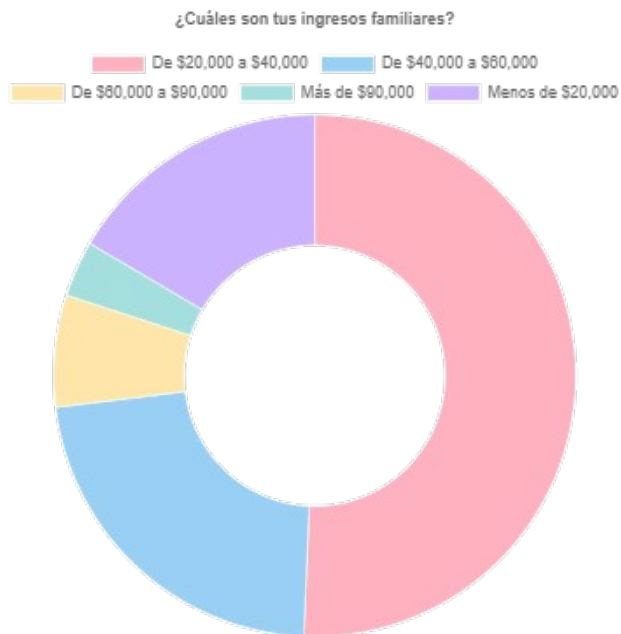
### Fraccionamiento Fuerteventura

**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

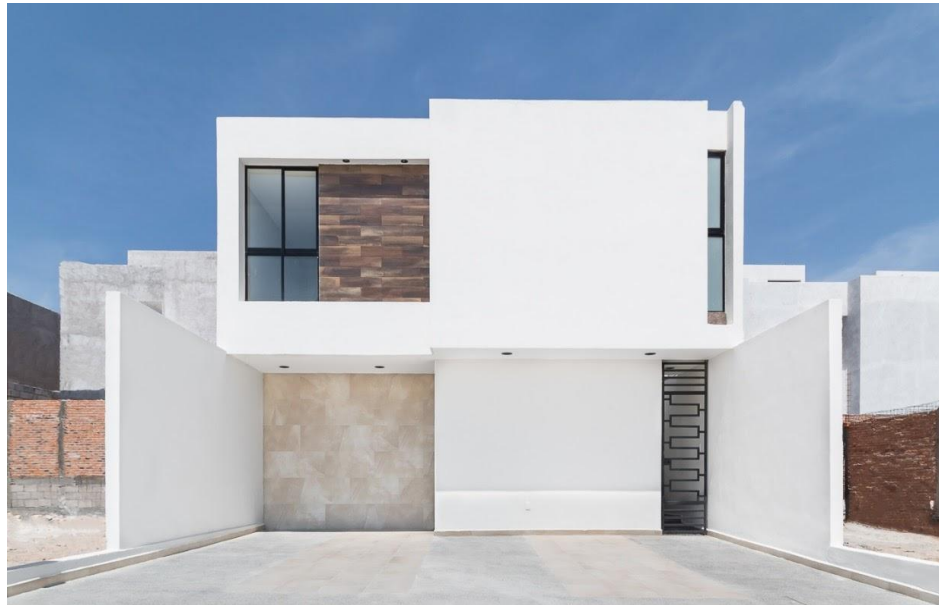
Después de 3 meses utilizando Perfilan con resultados desfavorables, analizaron datos de los prospectos debido a la baja de ventas y los resultados mostraron que la mayor parte de la demanda podía pagar un precio media de \$1.5 MDP y tenían ingresos de \$40,000 y \$60,000 al mes.



## • 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!