

\_EBOOK



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

# ¿Quién está comprando tus propiedades?



**3** ¿De dónde viene la data de nuestro Estudio de Mercado?

**4** Área Metropolitana

**7** Querétaro

**10** Baja California

**13** Quintana Roo

## ¿De dónde viene la data de nuestro Estudio de Mercado?

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.

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.

Para llevar a cabo este análisis te presentamos en la siguiente tabla, los distintos valores de vivienda que existen en el mercado y los cuales estaremos revisando.

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	Entre \$3,500,000 y \$6,000,000 MXN
Plus Max	Más de \$6,000,000 MXN

The image features a golden statue of a winged figure, likely Victory or Liberty, standing on a stone pedestal. The statue is set against a backdrop of a modern city skyline with various skyscrapers. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. On the left side, there is a vertical orange bar. The text 'Área Metropolitana' is centered in white, bold font.

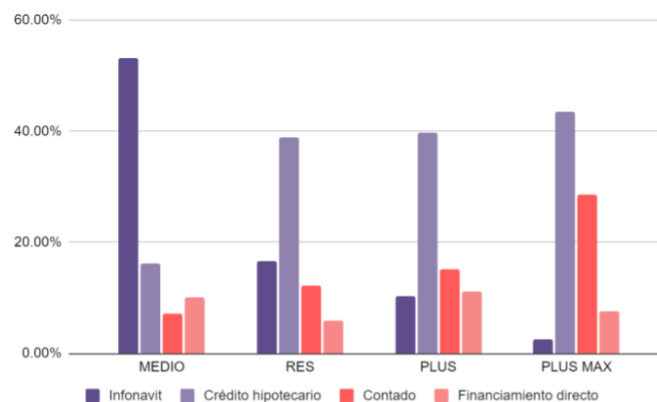
# Área Metropolitana



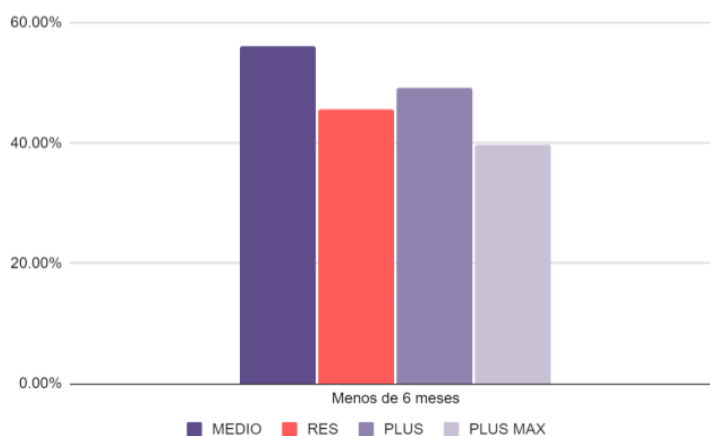
## Área Metropolitana

Parte de los múltiples fenómenos que se visualizan al revisar el Área Metropolitana, conformada por la Ciudad de México y el Estado de México, no hay propiedades en venta que pertenezcan al valor de vivienda económico, por lo que los datos que aparecen en la siguiente gráfica comienzan a partir del valor de vivienda medio.

Esta gráfica nos muestra la preferencia de la forma de pago en los distintos valores de vivienda. Podemos observar que a mayor costo de la propiedad menor es la preferencia de usar Infonavit como forma de pago; y de forma contraria pasa con el crédito hipotecario, entre más costosa es la vivienda, mayor es la preferencia de usar este método, de igual forma aunque en menor escala, se encuentra el pagar de contado; mientras que el financiamiento directo presenta oscilación entre los valores de vivienda.



Otro de los factores a revisar es la velocidad de compra, la cual como común denominador en el país, va cayendo conforme sube el precio de la propiedad, pero en el caso del Área Metropolitana es diferente, ya que no existe una constante entre los valores de vivienda, como podemos ver en la gráfica siguiente.



Por lo regular mientras el precio sea más accesible hay una velocidad de compra mayor, lo que se traduce en que las personas desean adquirir la propiedad lo más pronto posible que una persona que desea comprar una propiedad más costosa.

Con respecto al precio de la propiedad buscada, el 46% de la población que está en búsqueda de un inmueble prefiere una vivienda que ronde de los 3.5 a 6 millones de pesos, seguido de un 44% que buscan propiedades de 1 a 2 MDP, y por último las propiedades de 2 a 3 MDP y de 8 a 12, con un 38% y 37% respectivamente.

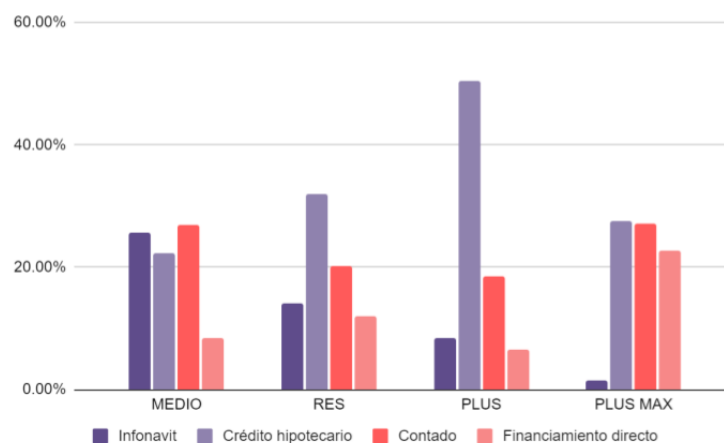
Segmento	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Medio	<b>53% prefiere</b> Infonavit <b>16% Hipotecario</b>	<b>56% en</b> Menos de 6 meses	<b>44% buscan</b> De 1 a 2 MDP
Residencial	<b>39% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>17% Infonavit</b>	<b>46% en</b> Menos de 6 meses	<b>38% buscan</b> De 2 a 3 MDP
Plus	<b>40% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>15% Contado</b>	<b>49% en</b> Menos de 6 meses	<b>46% buscan</b> De 3.5 a 6 MDP
Plus MAX	<b>43% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>29% Contado</b>	<b>39% en</b> Menos de 6 meses	<b>37% buscan</b> De 8 a 12 MDP



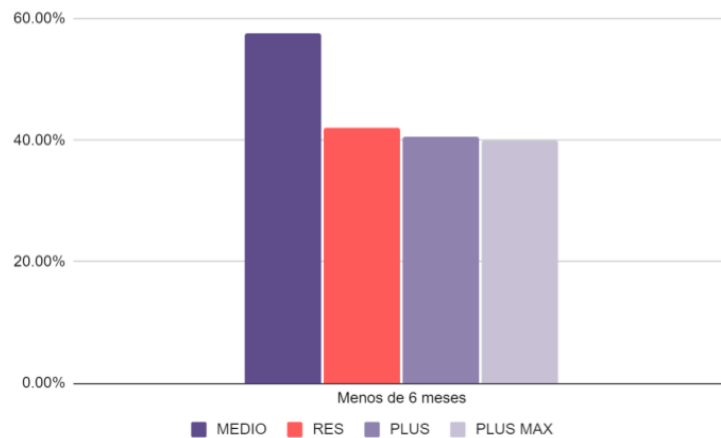
# Querétaro

## Querétaro

Al igual que el Área Metropolitana, Querétaro presenta la misma tendencia en cuanto a la preferencia de usar Infonavit como medio de pago, cuando el costo de la propiedad es más bajo sube esta tasa. En cuanto al crédito hipotecario se mantiene en incremento en los valores de vivienda medio, residencial y plus, pero al llegar a plus max podemos observar una caída; en las propiedades que se encuentran arriba de los 6 millones de pesos los medios de pago: crédito hipotecario, contado y financiamiento directo se mantienen en similar preferencia creando un contraste enorme a comparación de Infonavit.



En cuanto a la velocidad de compra confirmamos que entre más bajo es el costo de la propiedad en menor tiempo desean las personas adquirirla, notándose más en la diferencia entre el valor de vivienda medio y el residencial, y a partir del último una constante y ligera baja, como se muestra en la siguiente gráfica.



Para finalizar con la ciudad de Querétaro, encontramos que el valor de las propiedades más buscadas en el segmento plus, rondan entre los 3.5 a 6 millones con un 56% y en cuanto al segmento medio rondan entre los 600 mil a 1 millón de pesos con un 44%.

Segmento	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Medio	<b>39% prefiere</b> Infonavit <b>21% Hipotecario</b>	<b>58% en</b> Menos de 6 meses	<b>44% buscan</b> De 600,000 a 1 MDP
Residencial	<b>32% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>14% Contado</b>	<b>42% en</b> Menos de 6 meses	<b>30% buscan</b> De 2 a 3 MDP
Plus	<b>50% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>18% Contado</b>	<b>41% en</b> Menos de 6 meses	<b>56% buscan</b> De 3.5 a 6 MDP
Plus MAX	<b>28% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>27% Contado</b>	<b>40% en</b> Menos de 6 meses	<b>33% buscan</b> De 4 a 6 MDP

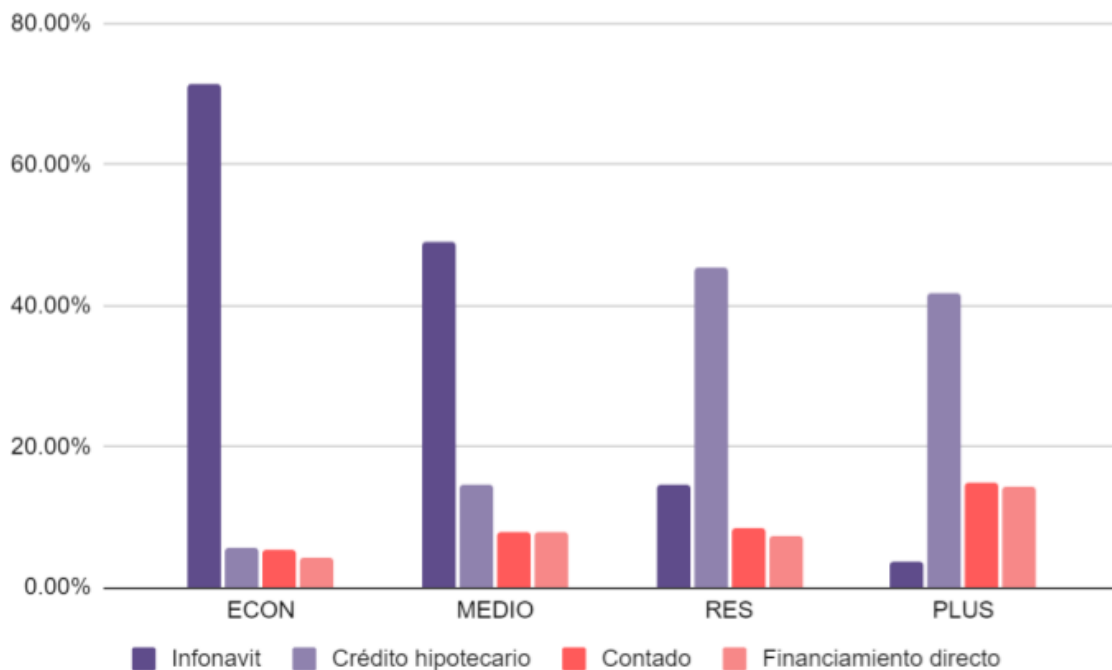




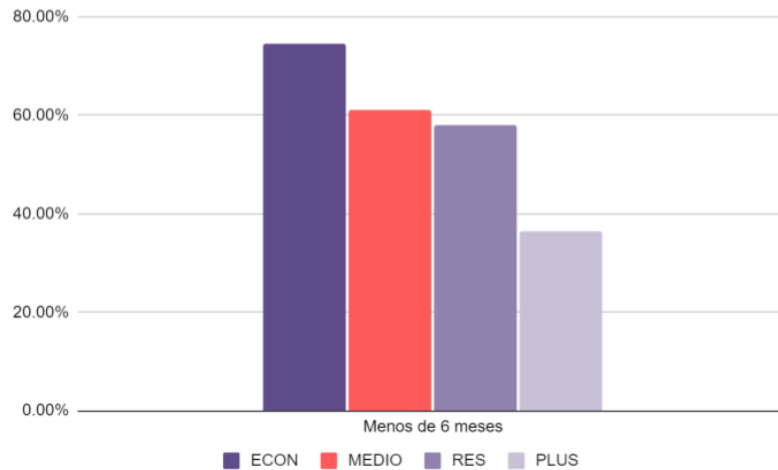
# Baja California

## Baja California

En cuanto al estado de Baja California, podemos encontrar una preferencia mayor por el uso de Infonavit como forma de pago en el sector Económico, la cual va disminuyendo cuando es más costosa la vivienda. En cuanto al crédito hipotecario, se muestra una tendencia a elevarse pero baja levemente en el segmento plus. Para el pago de contado, notamos un incremento en la preferencia cuando el precio de la propiedad es más alto, y el financiamiento directo muestra una conducta similar, por lo que concluimos que pagar de contado y el financiamiento directo son tendencias similares pero que se ven rebasadas por la preferencia del crédito hipotecario, como se muestra en la gráfica siguiente.



En cuanto a la velocidad de compra, podemos ver como casi el 75% de los prospectos que buscan propiedades de valor económico, también están interesados en comprar en menos de 6 meses, mientras que en el sector medio la métrica corresponde a un 61%, y luego baja más en el sector residencial con un 58%, para terminar con un 36% en el sector plus.



En conclusión, el precio de la propiedad buscada en el sector económico y medio se encuentran entre 1 y 2 millones de pesos con un 44% de búsquedas, para el sector residencial, el 38% buscan propiedades de 2 a 3 millones de pesos, y en el plus, el 46% busca de 3.5 a 6 millones de pesos.

Segmento	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada MXN	Precio de la propiedad buscada USD
Económico	<b>71% prefiere</b> Infonavit <b>6% Hipotecario</b>	<b>75% en</b> Menos de 6 meses	<b>44% buscan</b> De 1 a 2 MDP	NA
Medio	<b>49% prefiere</b> Infonavit <b>15% Hipotecario</b>	<b>61% en</b> Menos de 6 meses	<b>44% buscan</b> De 1 a 2 MDP	NA
Residencial	<b>45% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>15% Infonavit</b>	<b>58% en</b> Menos de 6 meses	<b>38% buscan</b> De 2 a 3 MDP	<b>38% buscan</b> De 150k a 200k USD
Plus	<b>42% prefiere</b> Crédito Hipotecario <b>15% Contado</b>	<b>36% en</b> Menos de 6 meses	<b>46% buscan</b> De 3.5 a 6 MDP	<b>33% buscan</b> De 200k a 400k USD

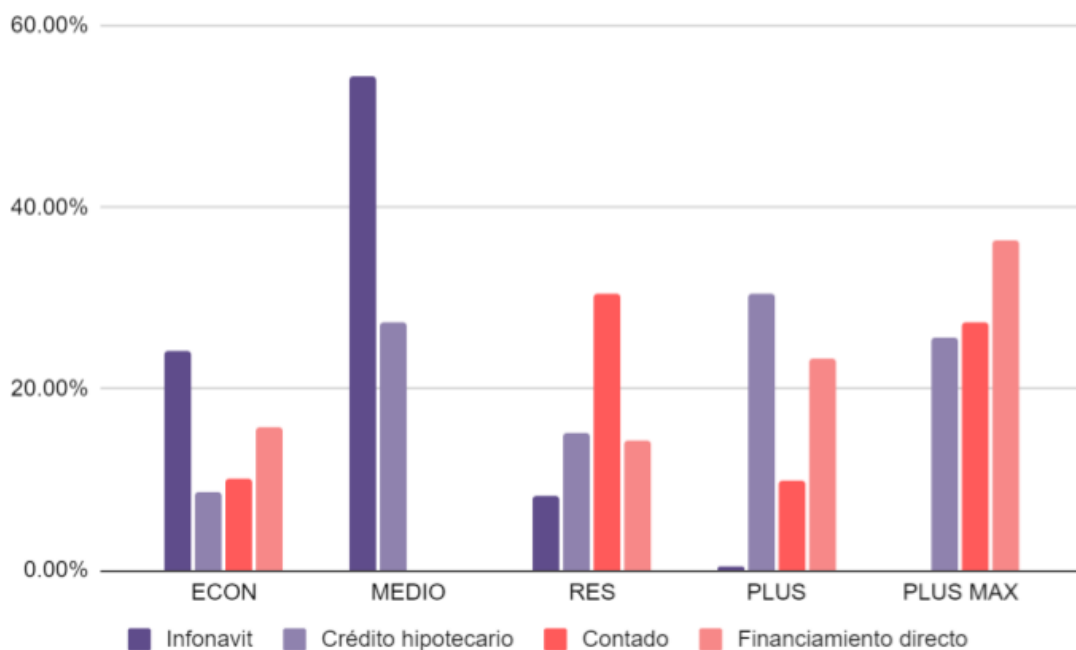


**Quintana Roo**

## Quintana Roo

En este estado sucede algo muy peculiar, ya que la mayoría de los desarrollos son más del tipo vacacional, aunque también encontramos algunos de vivienda, por lo que en sí no podemos visualizar alguna tendencia clara.

Por ejemplo, en los estados anteriores hemos enfatizado la tendencia que existe en cuanto al uso de Infonavit, pero aquí podemos observar como en el sector Económico es solicitado, luego se dispara en el sector medio, para después dar una gran baja en Residencial y termina por no existir en el sector Plus y Plus Max, en cuanto al Crédito Hipotecario su preferencia es inestable ya que baja en el sector Económico, sube en el Medio, para luego bajar en Residencial y subir en Plus y disminuir en el Plus Max. Aunque algunas de las correlaciones es que tanto en el Plus como en el Plus Max el uso de Infonavit es casi inexistente a comparación con el Económico y el Medio, que son los más preferidos. Por otro lado, en el sector Plus Max, hay una preferencia por Crédito Hipotecario, Contado y el Financiamiento Directo, mencionados en orden de importancia.





En cuanto al precio de la propiedad buscada, el 36% de los prospectos que se encuentran en el sector Residencial, buscan inmuebles de 2 a 3 millones de pesos y el 40% buscan de 100 mil a 150 mil dólares, en el sector Plus el 53% buscan de 30.5 a 6 millones de pesos y por último en Plus Max el 50% busca una propiedad de entre 8 y 12 millones de pesos.

Segmento	Forma de pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Residencial	<b>30% prefiere Contado</b> <b>21% Mensualidad</b>	<b>56% en</b> Menos de 6 meses	<b>36% buscan</b> De 2 a 3 MDP <b>40% buscan</b> De 100k a 150k USD
Plus	<b>36% prefiere Mensualidad</b> <b>31% Hipotecario</b>	<b>55% en</b> Menos de 6 meses	<b>53% buscan</b> De 3.5 a 6 MDP
Plus MAX	<b>36% prefiere Financiamiento Directo</b> <b>27% Contado</b>	<b>45% en</b> Menos de 6 meses	<b>50% buscan</b> De 8 a 12 MDP

Para finalizar, debemos mencionar que sabemos la importancia de cerrar una venta inmobiliaria, y creemos que es de vital importancia conocer el mercado para generar productos que tengan la suficiente demanda, por lo que esperamos que la información encontrada en este eBook sea de ayuda en los próximos proyectos, para que acompañado de un correcto proceso de ventas, tus cierres estén llegando a las metas establecidas.

Si deseas profundizar aún más en este tema, puedes revisar nuestro webinar gratuito [“El sector inmobiliario y los prospectos digitales en la reactivación económica”](#)



## **LA SOLUCIÓN PARA AUMENTAR LAS VISITAS**

¡Todo lo que necesitas para que los prospectos digitales se conviertan en visitas!

**Solicita tu DEMO**