

tinsa

Análisis Inmobiliario 2011
Un enfoque a la Z.M.G.

Análisis del Mercado Inmobiliario Residencial y Residencial Plus en Guadalajara y Zapopan

El mercado inmobiliario de la vivienda en la ciudad de Guadalajara, es uno de los más dinámicos del país. En él existe una amplia gama de productos inmobiliarios, que abarca todos los segmentos económicos, entre los cuales destacan el Residencial y el Residencial Plus, que tienen un desarrollo muy significativo.

Los próximos juegos panamericanos, el rumbo de la economía y una gran cantidad de factores han hecho que la zona metropolitana de Guadalajara sea una de las más dinámicas del país y eso se refleja en el mercado de vivienda dentro de los segmentos económicos Residencial y Residencial Plus.

PANORAMA INMOBILIARIO

STOCK

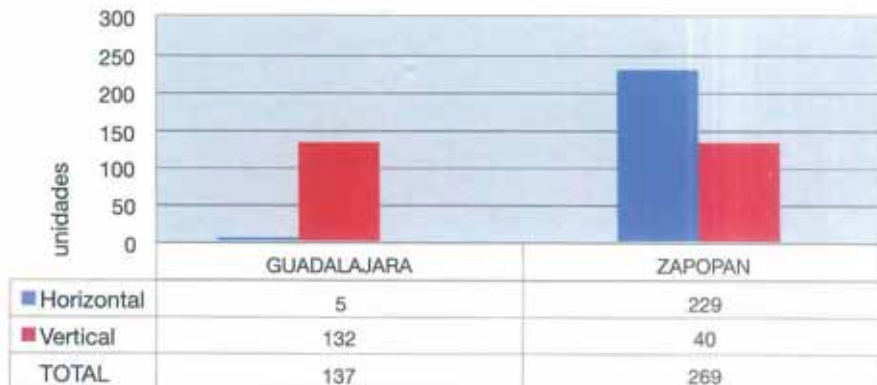
En los municipios de Zapopan y Guadalajara, en la actualidad, existen 2,358 viviendas en los proyectos activos de los segmentos Residencial y Residencial Plus en esta

zona, de los cuales el 83% se encuentra vendido y sólo el 17% está disponible, lo que representa 406 unidades a la venta.

Resulta interesante ver como dentro de estos sectores económicos (Residencial y Residencial Plus) en el municipio de Guadalajara predomina la oferta de vivienda vertical (departamentos) sobre todo en zonas cercanas al centro de la ciudad; sin embargo, en Zapopan predomina la vivienda horizontal (casas) sobre todo en la zona de López Mateos y Juan Gil Preciado.

Fuente: Tinsa, 2011 (www.tinmex.com.mx)

Unidades disponibles dentro de los municipios Zapopan y Guadalajara al segundo trimestre de 2011



VENTAS

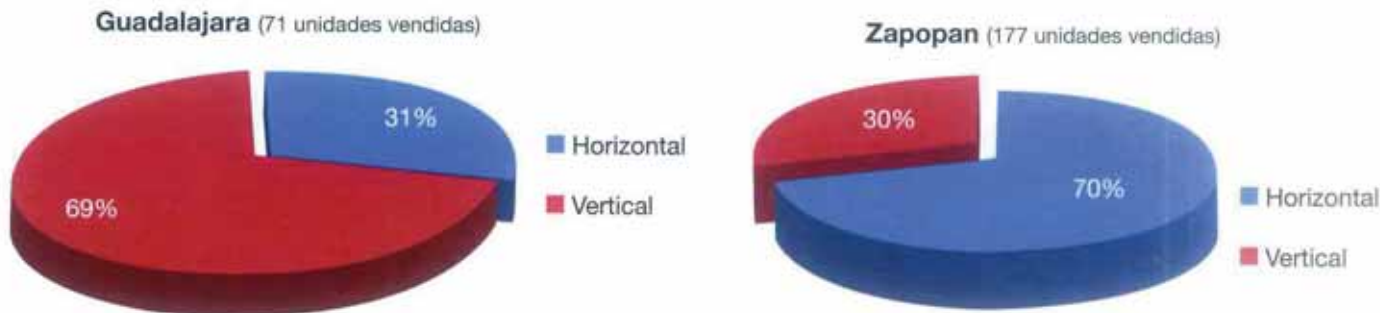
Al término del segundo trimestre del año 2011, el mercado de vivienda Residencial en la ciudad de Guadalajara mantiene una demanda constante, que si bien, es cierto no es la más alta del año por la estacionalidad, de acuerdo a nuestras expectativas, la tendencia es que a fin de año se incremente el volumen de ventas.

Durante el segundo trimestre de 2011, los segmentos Residencial y Residencial Plus registraron 248 ventas en Gua-

dalajara y Zapopan de las cuales 58% corresponde a casas y el 42% corresponde a departamentos.

El mayor número de ventas se registró en Zapopan con 177 unidades, 53 corresponden a vivienda vertical y 124 a vivienda horizontal; en el caso de Guadalajara, se detectaron 71 ventas, de ellas 49 son de vivienda vertical y 22 de vivienda horizontal.

Ventas realizadas durante el segundo trimestre en los municipios de Zapopan y Guadalajara



Fuente: Tinsa, 2011 (www.tinmex.com.mx)



PRECIO Y SUPERFICIE

Los precios promedio de la vivienda Residencial y Residencial Plus en los municipios de Guadalajara y Zapopan van desde \$1, 456,721 pesos, hasta llegar a \$4, 204,148 pesos. El costo de la tierra, la construcción, las amenidades y ubicación generalmente provocan que los costos de la vivienda vertical tengan precios más elevados.

La superficie promedio de la vivienda horizontal es de 155 m2 y la de la vivienda vertical es de 142m2; mientras que los precios promedio por m2 van de \$11,352 para la vivienda horizontal y \$24,867 para la vivienda vertical. Es una constante que en estos mercados la vivienda horizontal (casas) se desarrolle con una superficie de construcción mayor y como consecuencia los precios unitarios son menores.

Valores Unitarios dentro de los Segmentos Residencial y Residencial plus (2T - 2011)

		Horizontal		
		precio	superficie	valor m ²
RESIDENCIAL	Guadalajara	\$1'456,721	128	\$11,352
	Zapopan	\$1'624,480	133	\$12,184
		Vertical		
		precio	superficie	valor m ²
	Guadalajara	\$2'332,530	119	\$19,596
	Zapopan	\$2'517,500	106	\$23,750

		Horizontal		
		precio	superficie	valor m ²
RESIDENCIAL PLUS	Guadalajara (*1)			
	Zapopan	\$3'329,938	205	\$16,276
		Vertical		
		precio	superficie	valor m ²
	Guadalajara	\$4'204,148	169	\$24,867
	Zapopan	\$3'968,604	174	\$22,746

Fuente: Tinsa, 2011 www.tinmex.com.mx

(*1) En la actualidad (2t-2011) el stock de vivienda horizontal en el segmento Residencial Plus está agotado.



CURRICULUM

Nombre: Baloy Tiburcio Navarro
País: México

Experiencia Profesional

Dirección de Consultoría en México.
Responsable de la planeación y estrategia de los Estudios de Mercado.
Gestión de clientes nacionales e internacionales.
Conferencista en la UNAM, La Salle, con el tema: "Diseño Arquitectónico con un enfoque de mercado"

Colaboración con medios de comunicación y prensa para la difusión de los resultados y comportamiento del mercado inmobiliario en México.

Formación Académica

Máster en Proyectos Inmobiliarios Universidad Anáhuac del Norte.
Diplomado en Mercadotecnia ITESM.
Egresado de la Facultad de Arquitectura UNAM.