



**REAL  
ESTATE  
FORESIGHT**



# ESTUDIO DE MERCADO

## PIXAN

SAN JOSE, BAJA CALIFORNIA

## I. METODOLOGIA

## II. ANÁLISIS PRELIMINAR

- A. DINAMICA POBLACIONAL
- B. PANORAMA TURISTCO

## III. ANÁLISIS DE LA ZONA

## IV. ESTUDIO DE OFERTA

- A. ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL
- B. ANÁLISIS DE OFERTA INFORMAL DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA (BIG DATA)
- C. ESTIMACIÓN DE DEMANDA DE VIVIENDA
- D. ALOJAMIENTO TEMPORAR - AIRBNB

## V. ESTUDIO DE DEMANDA

- A. VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

E E E E E  
R R R R R  
U U U U U  
T T T T T  
U U U U U  
F F F F F



ESTUDIO DE MERCADO

# METODOLOGÍA

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E



4S Real Estate presenta la metodología de investigación que se lleva a cabo en el presente estudio. Es importante considerar que 4S Real Estate sólo presenta información comercial y disponible. El estudio es un análisis de la información disponible en el mercado, no representa información confidencial o interna de cada proyecto.

- Información recaudada a través de la herramienta de Mystery Shopper. Por medio del equipo consultivo de 4S se envían a expertos a cada proyecto para recolección de información.
- Variaciones entre el 5% y el 10% en las ventas, por cambio de separaciones e información confidencial propia del desarrollador.
- El estudio únicamente toma en cuenta unidades vendidas, no se toman en cuenta las unidades separadas o apartadas.
- Los metrajes son de la superficie total del departamento, incluyendo terraza. No incluye los metrajes de las áreas de servicios (pasillos y escaleras), ni estacionamiento.

4S Real Estate sólo analiza información comercial brindada por el propio desarrollador por medio de su equipo comercial. En caso de que la información sea inventada o falsa, 4S Real Estate tomará la determinación de suprimir dicho proyecto. Adicionalmente se toman en cuenta las siguientes consideraciones:

- Los datos reflejados son promedios ponderados considerando la oferta actual disponible de cada competidor.
- Únicamente se toman en cuenta unidades que están a la venta actualmente, no se toman en cuenta unidades a futuro ni unidades fantasmas.
- Si algún proyecto no cuenta con una fuerza de venta, éste queda descartado para efectos de estudio de 4S Real Estate.
- La información presentada por 4S es un reflejo de la información comercial que la competencia tiene disponible. Información interna no está reflejada en el estudio.

### Objetivo general

Identificar las necesidades, gustos y preferencias de las personas que buscan algún inmueble para comprar, así como determinar las características que debe de incluir un proyecto que se desarrolle un exclusivo master plan con casas, casas tándem, departamentos y hotel; aprovechando sus áreas verdes para la creación de amenidades tales como área para eventos al aire libre, restaurante, un huerto orgánico que sirva para cultivar productos que servirán como insumos para el restaurante y una mini mercado que ofrezca productos frescos a los residentes; y espacios wellness, ofreciendo un ambiente tranquilo y de relajación pensando en su bienestar. Las amenidades se compartirán con todos los habitantes en una zona central que contará con alberca y otras áreas, todo esto en la zona de Las Ánimas Bajas.

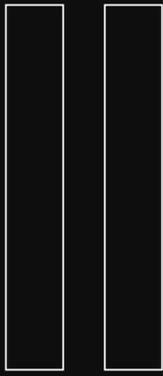
### Herramientas

El trabajo se desarrolló mediante la aplicación de encuestas dedicadas al análisis de demanda sobre las necesidades y preferencias del mercado nuclear en cuanto a vivienda horizontal venta.

Las encuestas fueron aplicadas a personas que han estado en búsqueda de un master plan para comprar en los últimos 12 meses, deben ser mayores de 25 años, con un presupuesto mayor de \$4,000,000 pesos y un ingreso mensual mínimo de \$300,000 pesos, ser prospectos foráneos y extranjeros. Las encuestas se aplicaron cara a cara durante el mes de mayo del 2024.

### Objetivos específicos

1. Conocer de cuántos días es su estancia en San José del Cabo, cuál es su principal motivo de visita a San José del Cabo y cuántas veces ha visitado San José del Cabo.
2. Identificar con quién visitó San José del Cabo, en donde se hospedó y por qué.
3. Conocer si ha escuchado o visitado de Las Ánimas Bajas, como se entero de ahí y que es lo que más le gustó.
4. Conocer qué zonas y proyectos considera atractivos para vivir y comprar su casa, qué les atrae y qué no les gusta de los mismos.
5. Identificar la intención de compra del inmueble, qué compra sería, y cuál es el principal objetivo para invertir.
6. Identificar hasta que punto influirían los siguientes aspectos en su decisión de comprar un inmueble.
7. Identificar con quién compartiría el inmueble que busca comprar, qué espacios necesita que tenga el inmueble y a qué área le gustaría que ser destinara mayor metraje.
8. Conocer si requiere de área exclusiva para cuarto de servicio.
9. Identificar de cuántos niveles prefiere su vivienda.
10. Conocer si necesita contar con un espacio exterior como terraza en su vivienda.
11. Conocer con qué tipo de acabados necesita que se le entregue su inmueble.
12. Identificar si tendría problema con que las viviendas sean de modelos iguales.
13. Conocer si le sería atractivo una casa tipo tándem.
14. Identificar qué amenidades y servicios considera que debería ofrecerle el proyecto y qué tan necesarias considera ciertas amenidades para el proyecto.
15. Conocer cuánto estarían dispuestos a pagar al mes de cuota de mantenimiento.
16. Conocer si la zona en cuestión es una buena opción que se desarrolle un exclusivo master plan que cuente con casas, departamentos, restaurante, huerto urbano, área para eventos al aire libre.
17. Identificar qué ventajas y desventajas tiene la zona en comparación a otras zonas.
18. Identificar si la zona es una buena opción para desarrollar un master plan.
19. Identificar si estarían dispuestos a comprar una vivienda en la zona en evaluación, de qué metraje y cuánto destinaría.
20. Conocer cuántos m2 necesita para el área de jardín de su vivienda.
21. Conocer el modelo de su interés.
22. Identificar si el hecho que le entreguen el inmueble equipado con llave en mano, listo para habitar, haría que se decida por este proyecto en la zona.
23. Conocer qué otras características habría que considerar para su inmueble en la zona.
24. Identificar qué diferenciadores debería tener este proyecto para que decida comprar ahí su inmueble antes que en otro proyecto.
25. Identificar qué tipo de crédito considera para la compra de su inmueble, cuánto piensa dar de enganche y qué opción de compra prefiere.
26. Identificar si en su vida diaria tiene hábitos alimenticios que implique comer alimentos orgánicos.
27. Conocer si le gustaría tener la experiencia de poder cultivar sus propios alimentos del huerto orgánico para que preparen sus alimentos en el restaurante.
28. Identificar si le sería atractivo contar con experiencias y actividades wellness como parte del desarrollo.
29. Conocer con qué comunidad se identifican más y cuáles son sus principales intereses, además de hobbies.



ESTUDIO DE MERCADO

# ANÁLISIS PRELIMINAR

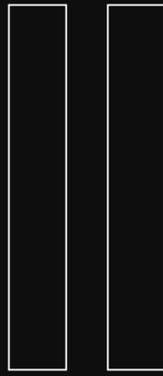
F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E



ESTUDIO DE MERCADO

# DINÁMICA POBLACIONAL

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E



# ZONA DE INFLUENCIA

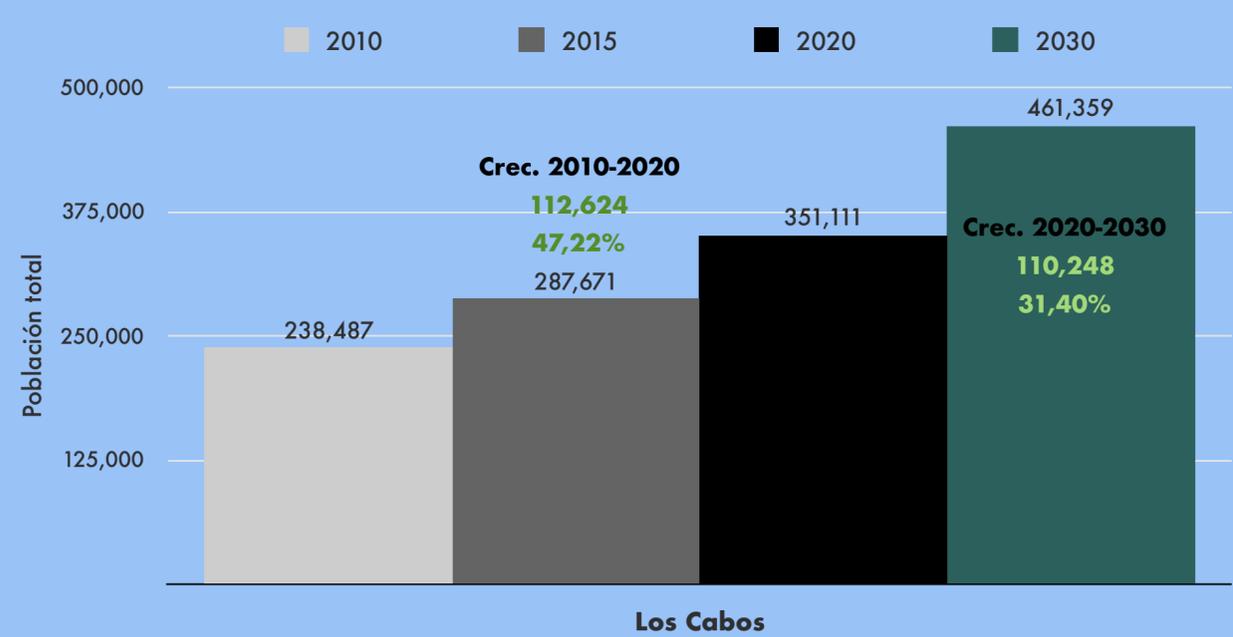
## CARACTERÍSTICAS DEL MUNICIPIO BAJO ANÁLISIS

DINÁMICA POBLACIONAL | ANÁLISIS PRELIMINAR

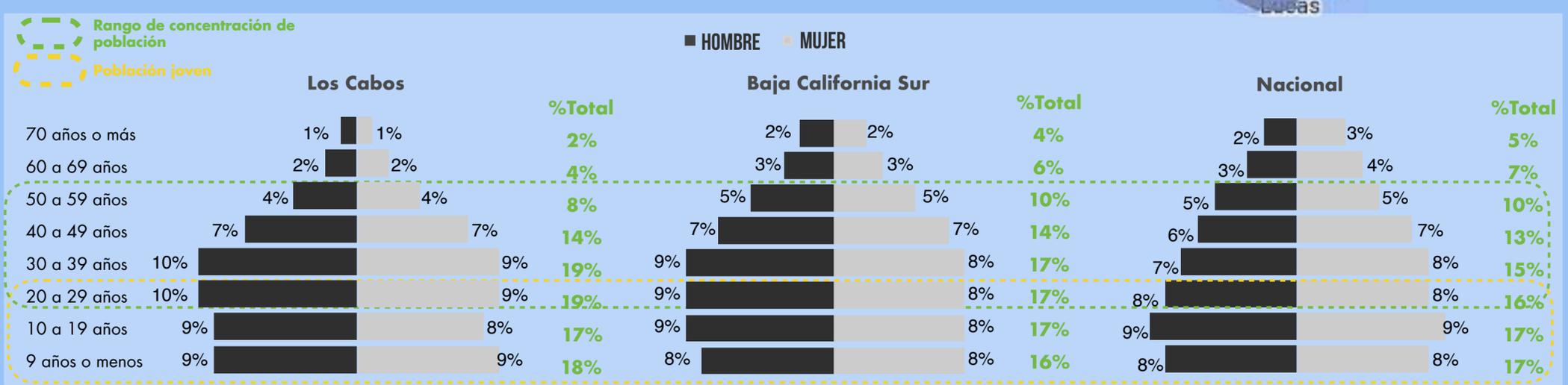
Municipio/Entidad	Superficie (km2)	Población total	Densidad (personas por km2)	Hogares	Promedio de personas por hogar
Los Cabos	3,751	351,111	93.6	101,934	3.4
Edo. Baja California Sur	73,909	798,477	10.8	239,229	3.3



**EL MUNICIPIO DE LOS CABOS PRESENTA UN CRECIMIENTO POSITIVO IMPORTANTE DE 2010 A 2020, SUMÁNDOSE 112,624 PERSONAS A SU POBLACIÓN TOTAL, LO CUAL REPRESENTA UNA TASA DE CRECIMIENTO DE 47.22%. SE ESPERA QUE PARA 2030 EL MUNICIPIO SIGA CRECIENDO EN CUANTO A POBLACIÓN, A UNA TASA IMPORTANTE, AUNQUE MENOR A LA PRESENTADA DE 2010 A 2020.**



**LA ESTRUCTURA DE LAS PIRÁMIDES POBLACIONALES DE LOS CABOS Y DE LA ENTIDAD DE BAJA CALIFORNIA SUR SON SIMILARES, NOS MUESTRAN UNA AMPLIA CONCENTRACIÓN DE POBLACIÓN EN LOS RANGOS DE EDAD DE ENTRE 20 A 39 AÑOS, QUE PUEDE TRADUCIRSE EN UN FENÓMENO MIGRATORIO, A DIFERENCIA DE LA ESTRUCTURA DE LA PIRÁMIDE DE POBLACIÓN NACIONAL, EN DONDE EL MAYOR PORCENTAJE SE DA EN EL RANGO DE EDAD DE 10 A 19 AÑOS.**



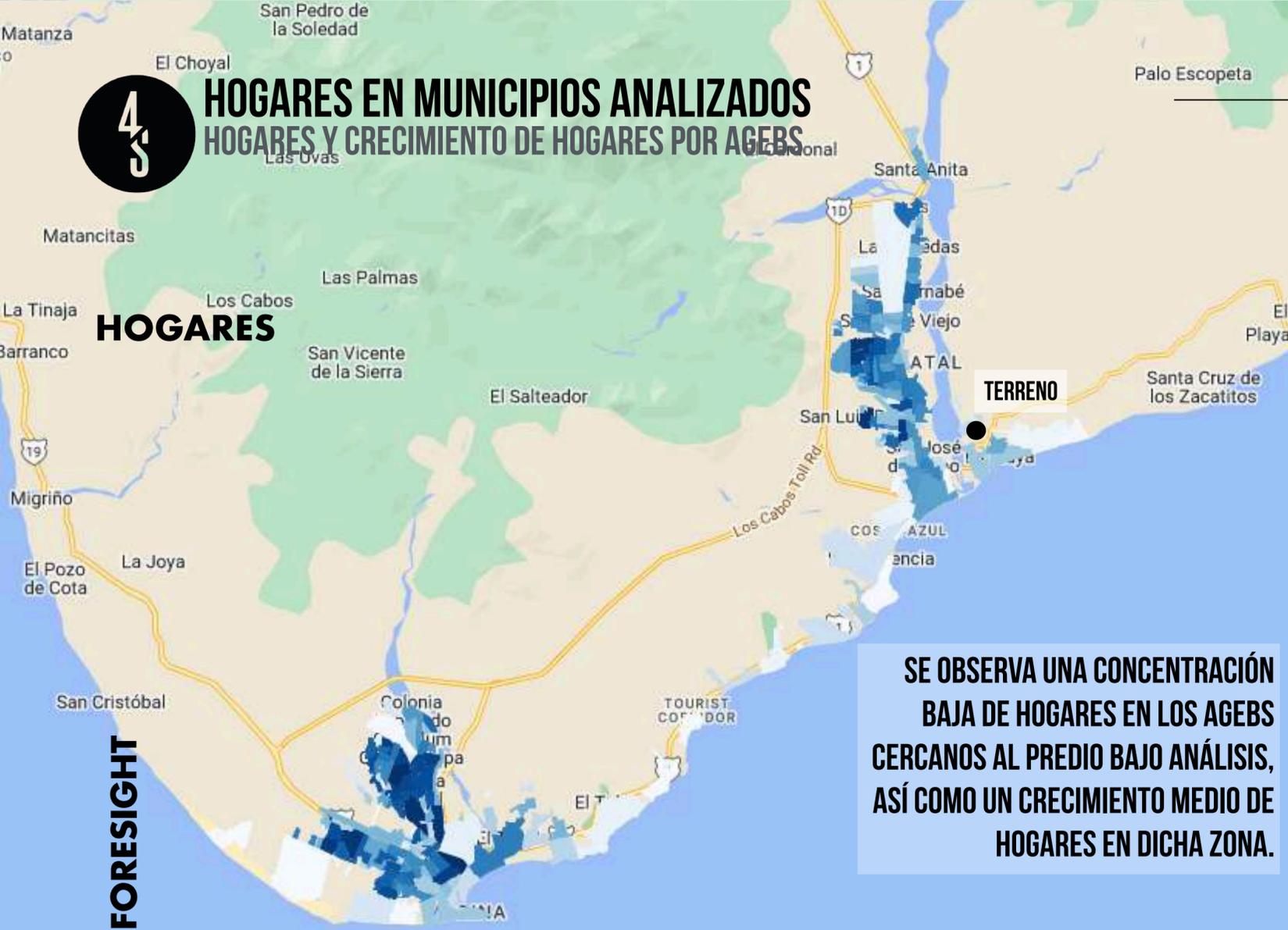
Notas: La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: Google Earth, INEGI



# HOGARES EN MUNICIPIOS ANALIZADOS

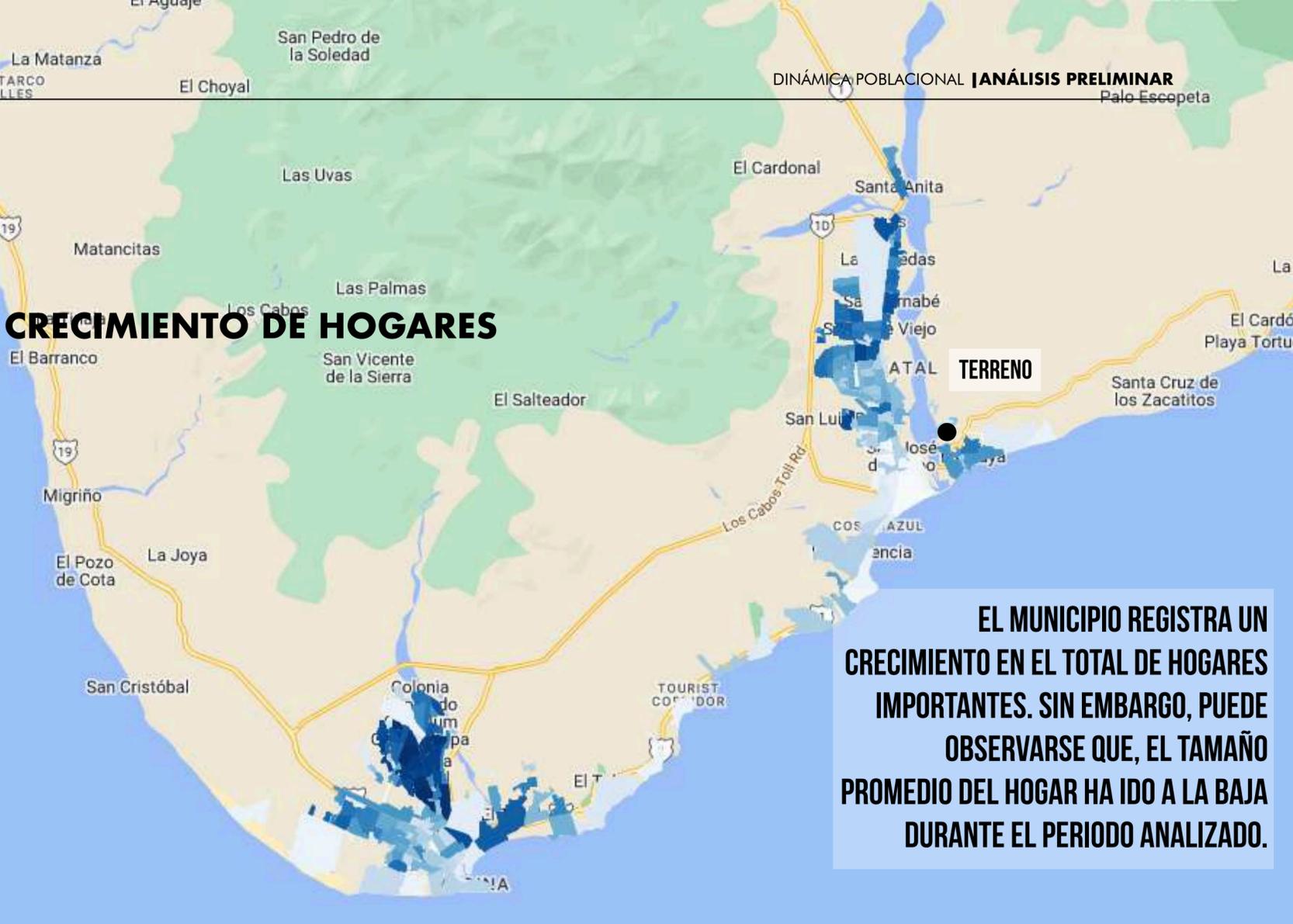
## HOGARES Y CRECIMIENTO DE HOGARES POR AGEBS

DINÁMICA POBLACIONAL | **ANÁLISIS PRELIMINAR**



**SE OBSERVA UNA CONCENTRACIÓN BAJA DE HOGARES EN LOS AGEBS CERCANOS AL PREDIO BAJO ANÁLISIS, ASÍ COMO UN CRECIMIENTO MEDIO DE HOGARES EN DICHA ZONA.**

**DENSIDAD DE HOGARES INSTALADOS A 2020**



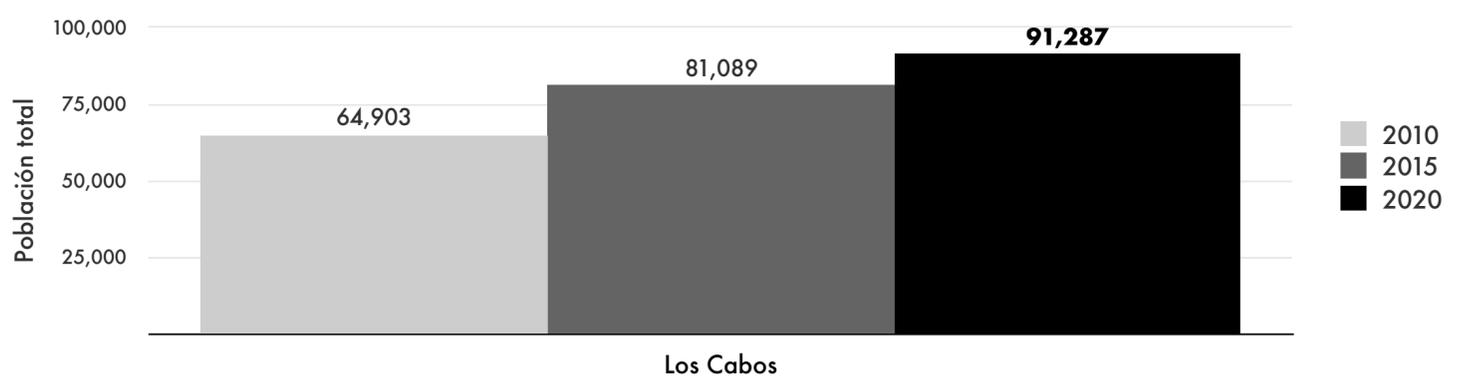
**EL MUNICIPIO REGISTRA UN CRECIMIENTO EN EL TOTAL DE HOGARES IMPORTANTES. SIN EMBARGO, PUEDE OBSERVARSE QUE, EL TAMAÑO PROMEDIO DEL HOGAR HA IDO A LA BAJA DURANTE EL PERIODO ANALIZADO.**

**CRECIMIENTO DE HOGARES (PERIODO 2010-2020)**

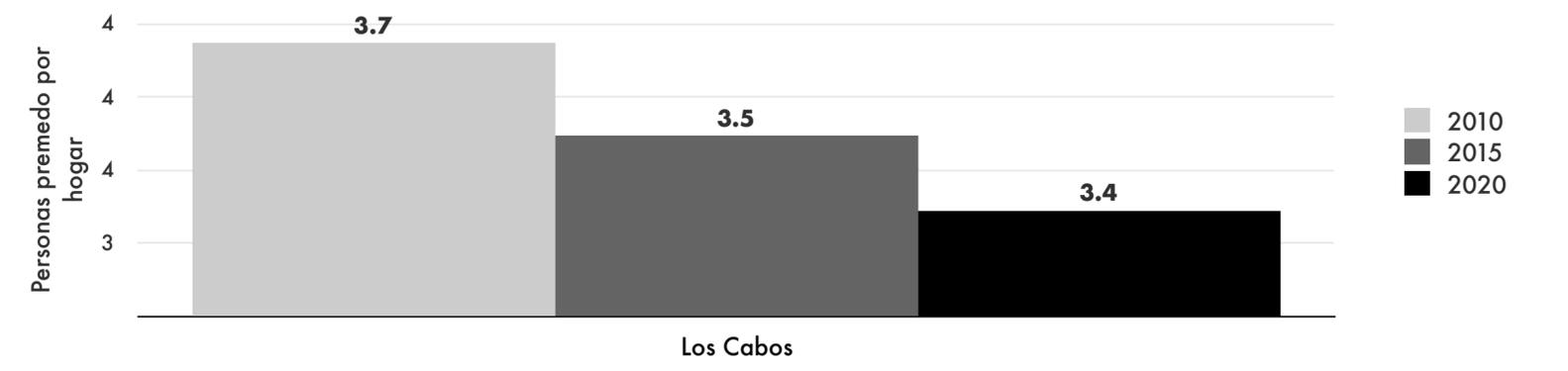


**REAL ESTATE FORESIGHT**

**Hogares y crecimiento de Hogares**



**Tamaño promedio del hogar**

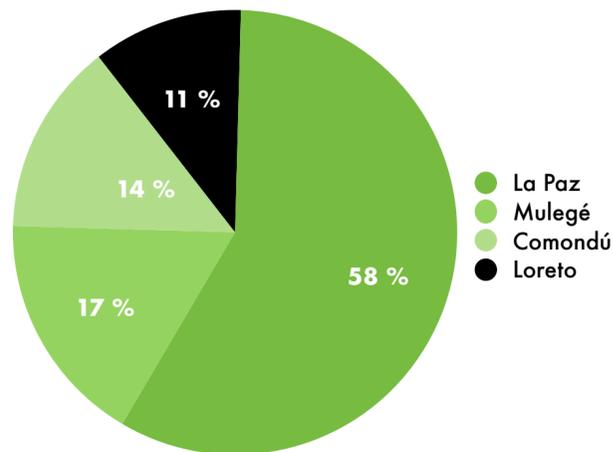


La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria y secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: INEGI

### Los Cabos

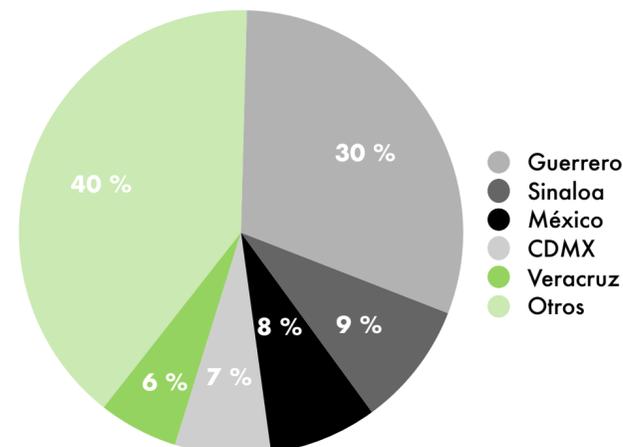
Total de migrantes: 54,887 personas

Migración Intermunicipal



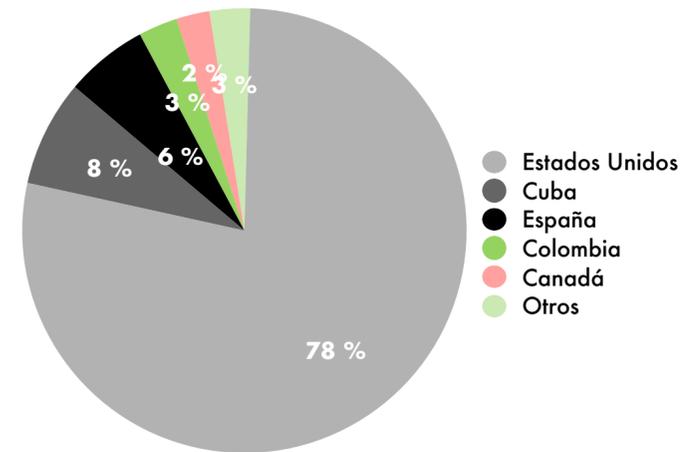
Total de migrantes:  
1,690 personas

Migración Nacional



Total de migrantes:  
51,336 personas

Migración Internacional



Total de migrantes:  
1,861 personas

LA MIGRACIÓN EN LOS CABOS ES PRINCIPALMENTE NACIONAL, CON UN TOTAL DE 51,336 MIGRANTES, QUE PROVIENEN EN MAYOR MEDIDA DE GUERRERO, SINALOA, ESTADO DE MÉXICO, ENTRE OTROS.

POR OTRO LADO, SE ANALIZA LA MIGRACIÓN HACIA LOS CABOS POR ETAPA DE VIDA Y TIPO DE MIGRACIÓN, EN DONDE SE OBSERVA QUE LAS PAREJAS CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA ES UNO DE LOS SEGMENTOS CON MAYOR PORCENTAJE TANTO EN LA MIGRACIÓN LOCAL, COMO EN LA NACIONAL E INTERNACIONAL.

### MIGRACIÓN DE FAMILIAS POR ETAPA DE VIDA Y TIPO DE MIGRACIÓN EN LOS CABOS

Tipo de Migración	Soltero joven (21 a 35 años)	Soltero Adulto (36+ años)	Adulto independiente	Pareja joven sin hijos (21 a 35 años)	Pareja adulta sin hijos (36 a 50 años)	Nido Vacío (51+ años)	Pareja con hijos pequeños en casa (0 a 10 años)	Pareja con hijos en casa (entre 11 y 20 años)	Pareja con hijos en casa (mayores de 21 años)	Padre / Madre divorciado (a) con hijos	TOTAL FAMILIAS MIGRANTES*
Local	7.5 %	6.0 %	2.3 %	17.9 %	7.7 %	3.7 %	38.8 %	0.0 %	7.7 %	8.5 %	614
Nacional	14.2 %	3.6 %	4.6 %	11.6 %	4.6 %	2.0 %	40.3 %	6.8 %	3.0 %	9.3 %	14,606
Internacional	22.8 %	15.6 %	7.2 %	6.6 %	5.7 %	8.1 %	15.3 %	3.1 %	12.2 %	3.5 %	707

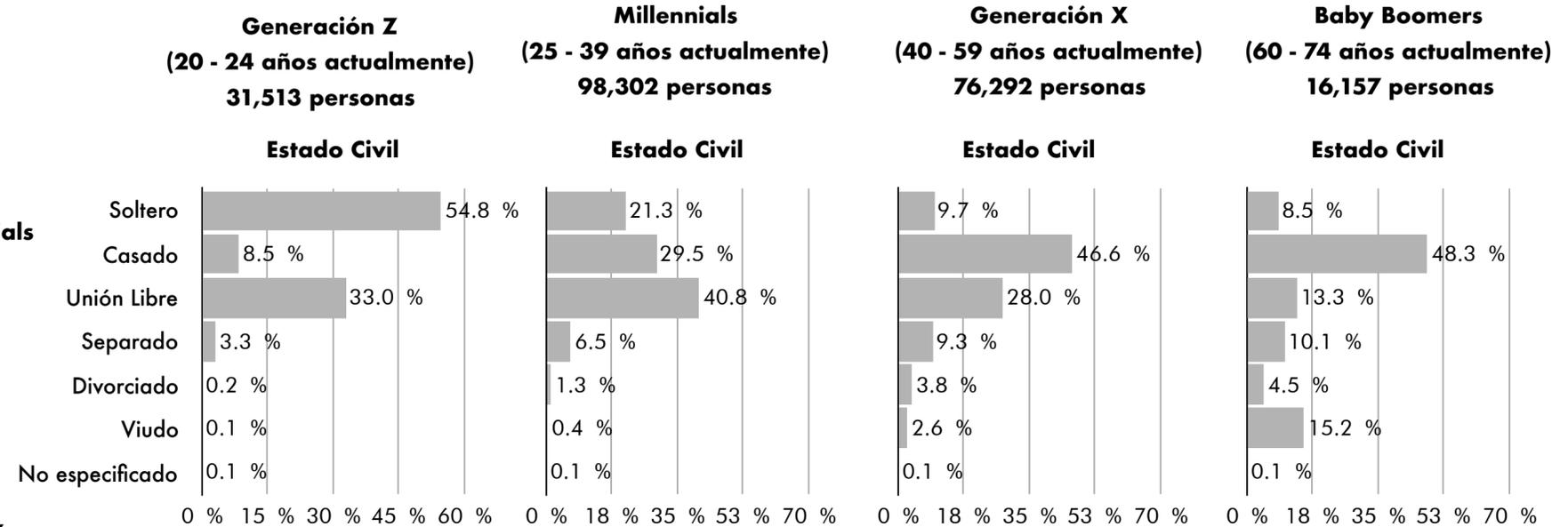
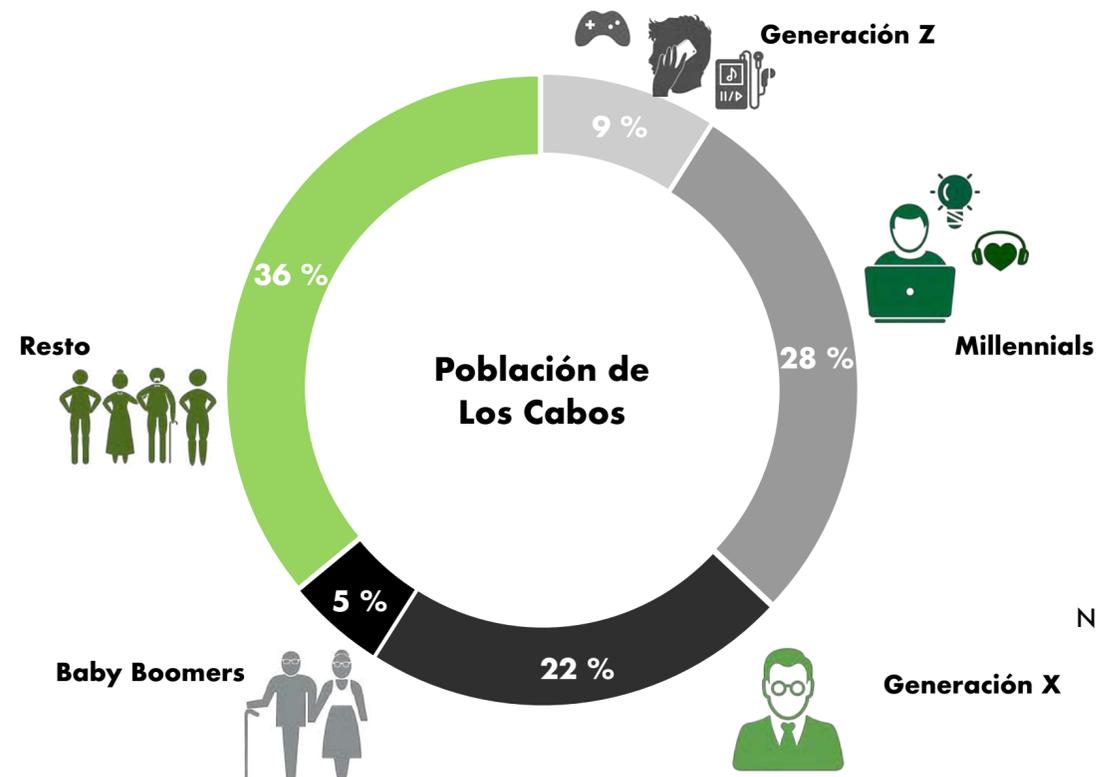
LAS PAREJAS JÓVENES SIN HIJOS COINCIDEN EN SER UNO DE LOS SEGMENTOS CON MAYOR PORCENTAJE EN MIGRACIÓN LOCAL Y NACIONAL, MIENTRAS QUE LOS SOLTEROS JÓVENES PRESENTAN UNA MAYOR PROPORCIÓN EN LA MIGRACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL.

Notas

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: INEGI - Censo 2020  
\*El total puede variar ya que no incluye a los no especificados.

Segmentos con mayor porcentaje

MOVIMIENTO MIGRATORIOS POR MUNICIPIO															
	Generación Z			Millennials			Generación X			Baby Boomers			Total*		
	Migración intermunicipal	Migración Nacional	Migración Internacional	Migración intermunicipal	Migración Nacional	Migración Internacional	Migración intermunicipal	Migración Nacional	Migración Internacional	Migración intermunicipal	Migración Nacional	Migración Internacional	Migración intermunicipal	Migración Nacional	Migración Internacional
Los Cabos	244	8,315	37	724	21,145	756	194	8,018	548	98	1,234	312	3,205	8,422	1,457



Notas  
 La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: INEGI - Censo 2020  
 \*El total es la suma de la migración de las generaciones en análisis.

Municipio (2020)	Demanda									
	Soltero joven (21 a 35 años)	Soltero Adulto (36+ años)	Adulto independiente	Pareja joven sin hijos (21 a 35 años)	Pareja adulta sin hijos (36 a 50 años)	Nido Vacío (51+ años)	Pareja con hijos pequeños en casa (0 a 10 años)	Pareja con hijos en casa (entre 11 y 20 años)	Pareja con hijos en casa (mayores de 21 años)	Padre / Madre divorciado (a) con hijos
Los Cabos	6.40 %	5.35 %	<b>6.01 %</b>	4.97 %	4.05 %	4.95 %	<b>33.69 %</b>	13.01 %	6.14 %	<b>15.43 %</b>
Baja California Sur	5.30 %	4.77 %	7.86 %	3.64 %	3.68 %	<b>8.06 %</b>	<b>28.03 %</b>	12.64 %	9.24 %	<b>16.78 %</b>
Nacional	3.25 %	4.31 %	8.12 %	2.50 %	2.50 %	<b>8.55 %</b>	<b>26.75 %</b>	14.05 %	12.22 %	<b>17.76 %</b>

**EL MUNICIPIO DE LOS CABOS Y LA ENTIDAD DE BAJA CALIFORNIA SUR, PRESENTARON UN MAYOR CRECIMIENTO EN HOGARES QUE COMPARTEN LA MISMA ETAPA DE VIDA EN LOS SEGMENTOS FAMILIARES. DICHO CRECIMIENTO, DESTACÓ EN LOS SEGMENTOS DE PAREJAS CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS) Y PADRES/MADRES DIVORCIADOS CON HIJOS EN CASA.**

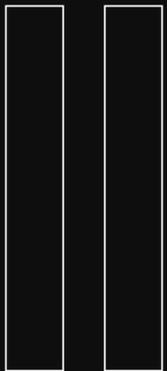
Etapa de Vida	Los Cabos		Baja California Sur		Nacional	
	Hogares**	Crecimiento (2015-2020)	Hogares**	Crecimiento (2015-2020)	Hogares*	Crecimiento (2015-2020)
Soltero joven (21 a 35 años)	6,122	676	12,135	670	1,092,788	<b>344,907</b>
Soltero Adulto (36+ años)	5,124	<b>2,399</b>	10,914	2,560	1,449,677	<b>389,719</b>
Adulto independiente	5,748	1,327	17,990	<b>4,397</b>	2,733,222	257,331
Pareja joven sin hijos (21 a 35 años)	4,754	1,321	8,320	1,433	841,855	270,535
Pareja adulta sin hijos (36 a 50 años)	3,875	1,382	8,420	2,409	840,465	167,155
Nido Vacío (51+ años)	4,739	<b>1,511</b>	18,438	<b>4,061</b>	2,878,251	99,060
Pareja con hijos pequeños en casa (0 a 10 años)	32,239	<b>6,284</b>	64,132	<b>4,657</b>	9,002,557	-153,223
Pareja con hijos en casa (entre 11 y 20 años)	12,454	1,674	28,917	734	4,727,438	-217,610
Pareja con hijos en casa (mayores de 21 años)	5,872	1,103	21,154	4,333	4,111,665	<b>311,657</b>
Padre / Madre divorciado (a) con hijos	14,766	<b>5,147</b>	38,399	<b>9,954</b>	5,976,588	<b>514,312</b>
<b>Total</b>	<b>95,693</b>	<b>22,824</b>	<b>228,819</b>	<b>35,208</b>	<b>33,654,506</b>	<b>1,983,843</b>

REAL ESTATE FORESIGHT

Segmentos con mayor crecimiento
  Segmentos no familiares
  Segmentos familiares

Notas  
 La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: INEGI  
 \* Se excluye a los no especificados, que son quienes no se ajustan a ningún segmento.  
 \*\*Número de hogares según el censo 2020, sin tomar en cuenta a los hogares con etapa de vida no especificada.

**EN CUANTO A LOS SEGMENTOS NO FAMILIARES, EL MUNICIPIO Y LA ENTIDAD COINCIDEN EN LOS HOGARES DE NIDO VACÍO COMO UNO DE LOS SEGMENTOS CON MAYOR CRECIMIENTO ABSOLUTO. SIN EMBARGO, EN LOS CABOS EL SEGMENTO NO FAMILIAR CON MAYOR CRECIMIENTO FUE EL DE SOLTEROS ADULTOS, MIENTRAS QUE EN BAJA CALIFORNIA SUR FUE EL DE ADULTOS INDEPENDIENTES.**



ESTUDIO DE MERCADO

# PANORAMA TURISTICO

F U T U R E

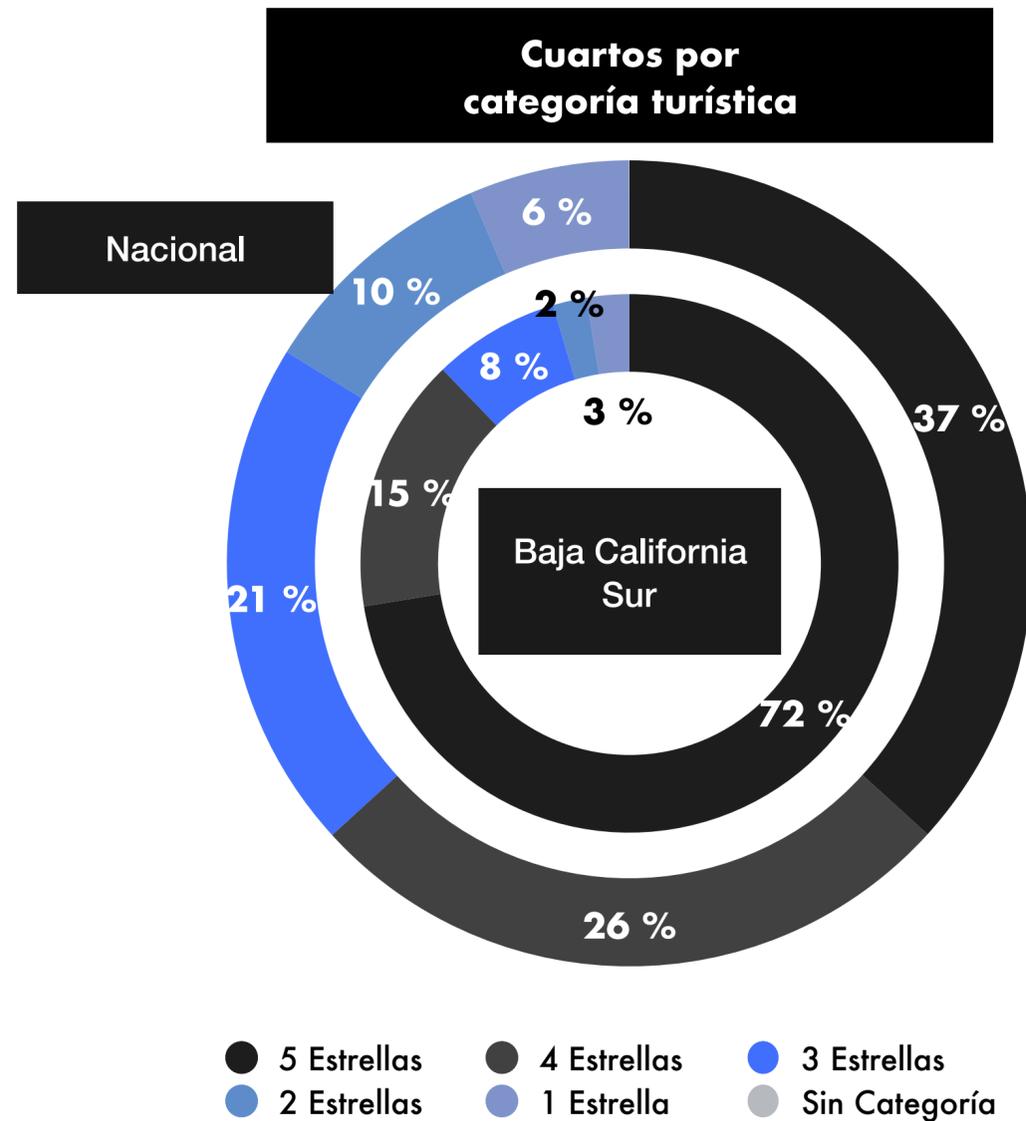
F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

Con la finalidad de observar la importancia del estado de Baja California Sur como estado receptor de turismo a nivel nacional se hace la comparación de algunos elementos de la oferta turística, se puede observar que Baja California Sur cuenta con el 1.94% a nivel nacional en cuanto a número establecimientos de hospedaje y 3.22% en cuanto a habitaciones además se observa que las categorías que predominan en las habitaciones son las de 5 y 4 estrellas. Baja California Sur cuenta con diversos destinos turísticos como: La Paz, Loreto y Los Cabos, donde se encuentra el Corredor de Los Cabos.



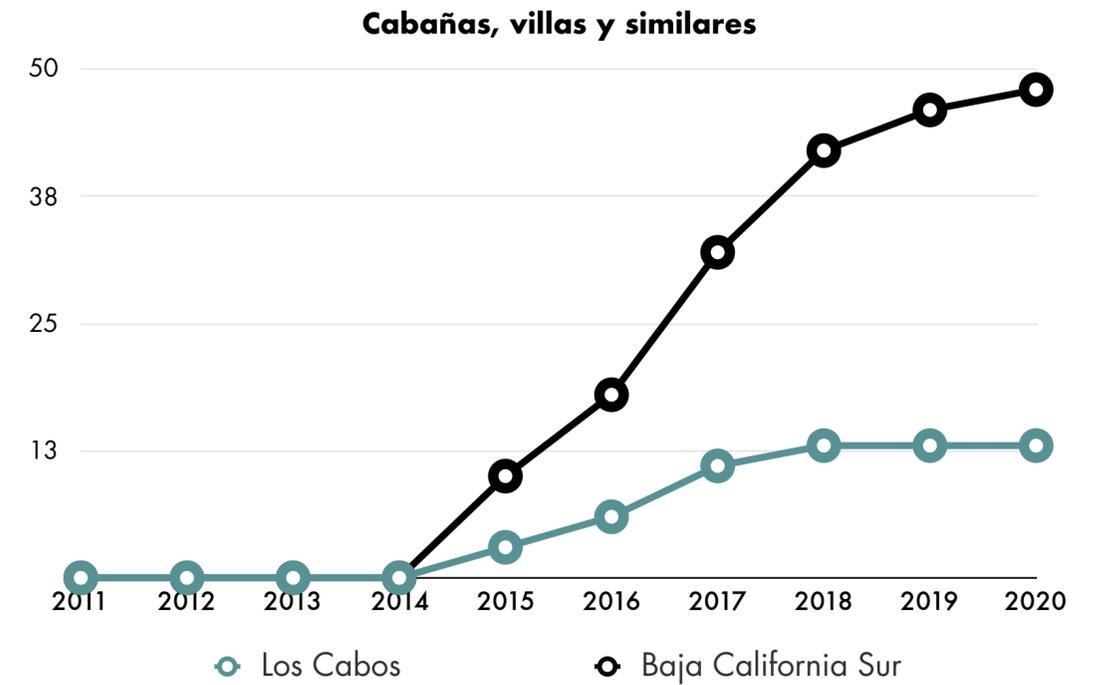
	Baja California Sur	Nacional	%BCS/Nacional
<b>Establecimientos de hospedaje</b>	495	25,497	1.94 %
<b>Cuartos</b>	28,375	881,022	3.22 %
<b>Discotecas/centros nocturnos</b>	20	917	2.18 %
<b>Bares turísticos</b>	102	6,438	1.58 %
<b>Restaurantes turísticos</b>	1,012	64,843	1.56 %
<b>Agencias de viajes</b>	160	8,403	1.90 %

25 % 50 % 75 % 100 %

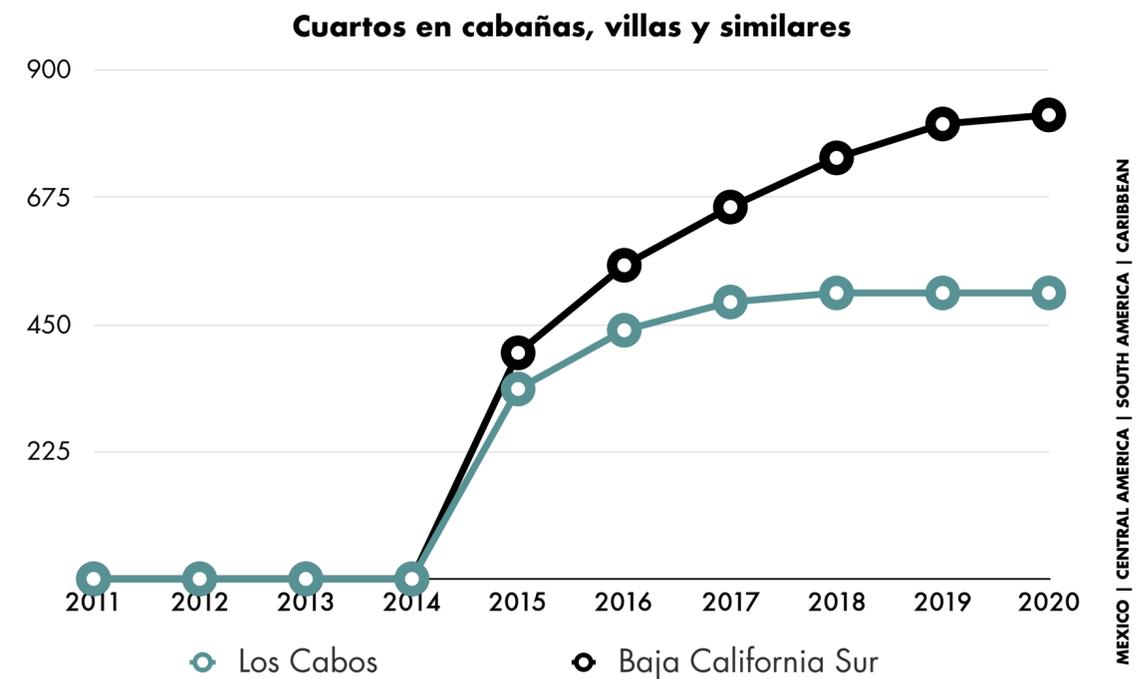
# OFERTA TURÍSTICA

## EVOLUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y CUARTOS DE HOSPEDAJE EN LOS CABOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO

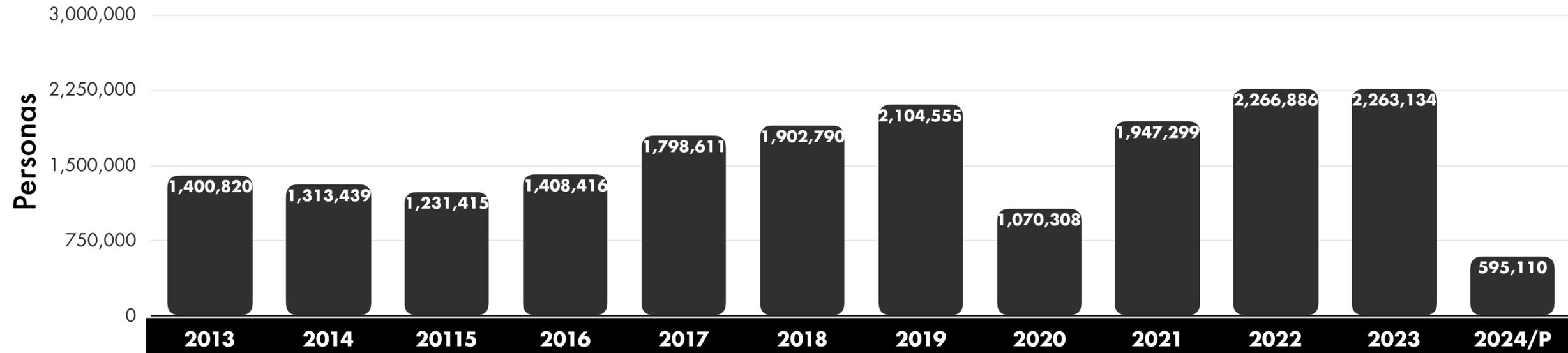
Establecimientos de hospedaje en Los Cabos										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>121</b>	<b>121</b>	<b>99</b>	<b>134</b>	<b>152</b>	<b>154</b>	<b>164</b>	<b>173</b>	<b>176</b>
Hoteles	117	118	117	96	123	138	133	139	140	143
Moteles	0	0	1	0	2	2	4	3	5	5
Cabañas, villas y similares	0	0	0	0	3	6	11	13	13	13
Campamentos y albergues recreativos	0	0	0	0	3	1	1	0	0	0
Pensiones y casas de huéspedes	0	0	0	0	2	4	4	5	7	7
Departamentos y casas amuebladas con servicio de hotelería	0	0	0	0	1	1	1	4	8	8
Trailer parks	3	3	3	3	ND	ND	ND	ND	ND	ND



Cuartos en establecimientos de hospedaje en Los Cabos										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Total</b>	<b>14,445</b>	<b>14,753</b>	<b>15,569</b>	<b>11,052</b>	<b>15,882</b>	<b>17,365</b>	<b>17,578</b>	<b>18,898</b>	<b>20,816</b>	<b>20,807</b>
Hoteles	14,223	14,571	15,369	10,870	15,271	16,764	16,903	17,959	19,830	19,821
Moteles	0	0	18	0	36	54	64	154	88	88
Cabañas, villas y similares	0	0	0	0	336	440	490	506	506	506
Campamentos y albergues recreativos	0	0	0	0	171	35	35	0	0	0
Pensiones y casas de huéspedes	0	0	0	0	38	42	56	64	113	113
Departamentos y casas amuebladas con servicio de hotelería	0	0	0	0	30	30	30	215	279	279
Trailer parks	222	182	182	182	ND	ND	ND	ND	ND	ND



Notas  
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: Anuario Estadístico INEGI



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024/P	
<b>%Market share respecto total de huéspedes</b>	44.0 %	44.2 %	41.9 %	40.2 %	33.2 %	31.8 %	30.8 %	31.5 %	33 %	ND	ND	ND	
<b>Establecimientos registrados</b>	332	311	340	357	369	378	377	389	ND	ND	ND	ND	
<b>Cuartos disponibles</b>	4,463,214	4,410,370	4,052,161	4,478,623	5,550,664	5,760,012	6,264,474	6,639,189	6,684,301	6,277,164	6,194,259	1,548,145	
<b>Cuartos ocupados</b>	2,951,149	2,880,110	2,857,006	3,042,817	3,662,947	3,766,405	4,276,020	2,160,733	3,852,242	4,451,581	4,398,874	1,216,524	
<b>Ocupación prom.</b>	66.12 %	65.30 %	70.51 %	67.94 %	65.99 %	65.39 %	68.26 %	32.55 %	57.63 %	70.92 %	71.02 %	78.58 %	
<b>Estadía promedio</b>	<b>Nacionales</b>	3.56	3.67	3.52	3.83	4.11	3.86	4.25	3.66	4.95	4.64	3.75	3.96
	<b>Extranjeros</b>	4.92	4.87	5.40	5.00	4.80	4.65	4.88	4.96	4.71	4.65	4.78	4.87
<b>Densidad promedio</b>	<b>Nacionales</b>	2.28	2.06	2.13	2.14	2.01	2.07	2.20	1.93	2.22	2.16	2.25	2.21
	<b>Extranjeros</b>	2.16	2.12	2.18	2.27	2.24	2.26	2.29	2.06	2.31	2.32	2.33	2.24

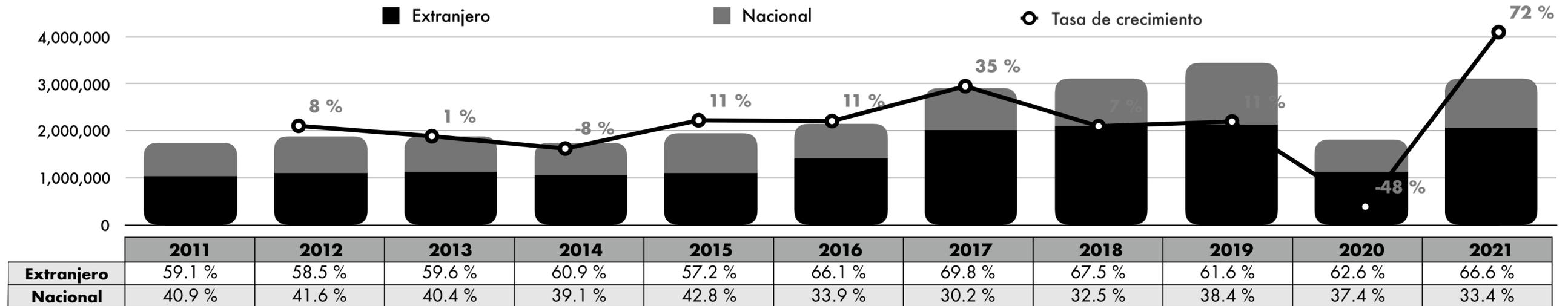
Notas  
 La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: DATATUR y Anuario Estadístico  
 ND: No hay datos disponibles  
 /P: Datos preliminares hasta marzo de 2024.

# LLEGADA DE TURISTAS EN B.C.S Y LOS CABOS

## COMPARATIVA (HOTELES Y MOTELES)

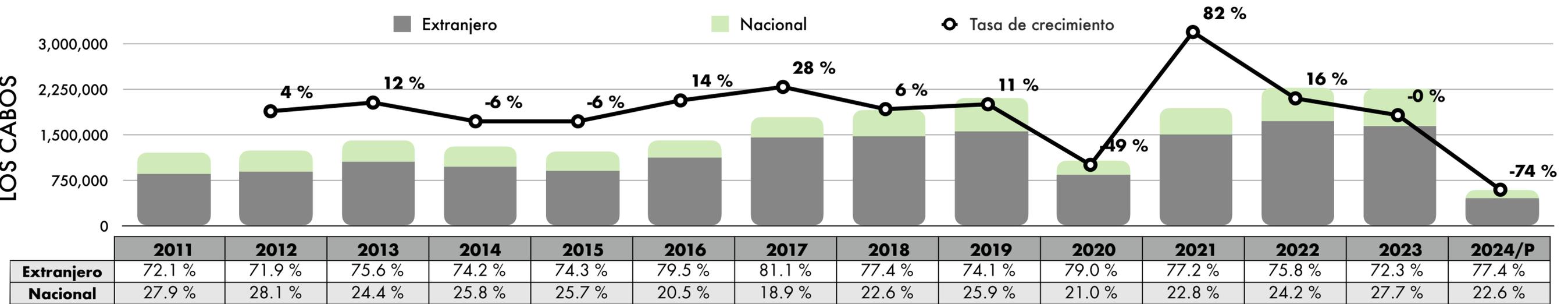
Se hace un análisis de los turistas que se hospedan en Baja California Sur y Los Cabos, en Baja California Sur se puede notar un crecimiento estable con respecto a la llegada de turistas, siendo los años con mayor tasa de crecimiento 2017 y 2019, en el 2020 cayó 48% y posteriormente en 2021 tuvo una recuperación del 72%. De igual manera, Los Cabos han tenido tasas de crecimiento positivas, y en el 2020 hubo una caída del 49% en la llegada de turistas a este municipio, al igual que el Estado, tuvo una recuperación en 2021 del 82%. En el periodo analizado, Baja California Sur ha mantenido los niveles de turistas extranjeros por encima del 59%, y en Los Cabos arriba del 71%.

BAJA CALIFORNIA SUR



REAL ESTATE FORESIGHT

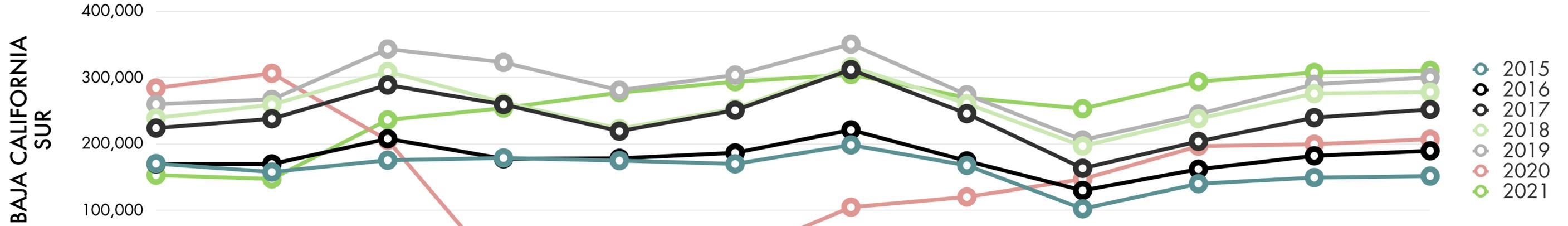
LOS CABOS



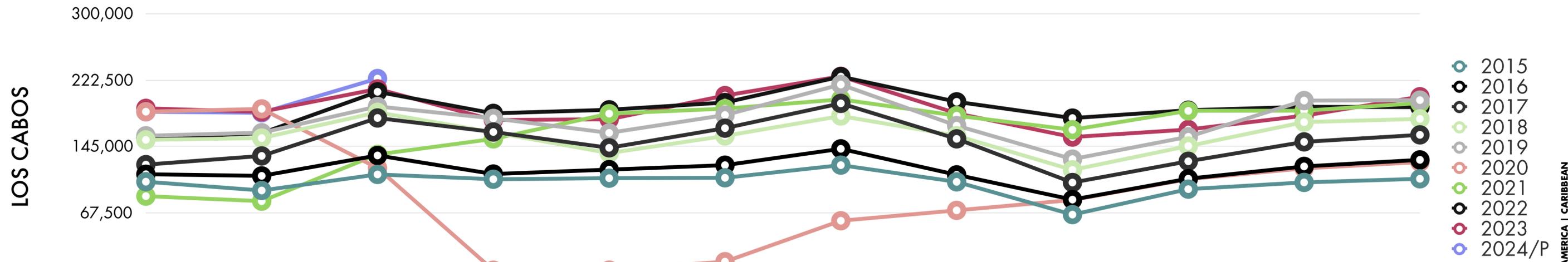
Establecimientos	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>B.C.S Hoteles</b>	323	332	311	340	357	369	378	377	389	ND	ND	ND	ND
<b>Los Cabos Hoteles</b>	118	118	96	125	140	137	142	145	148	ND	ND	ND	ND

Cuartos	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>B.C.S Hoteles</b>	19,351	20,504	16,324	20,913	22,601	22,894	24,139	25,891	25,934	ND	ND	ND	ND
<b>Los Cabos Hoteles</b>	14,571	15,414	10,870	15,307	16,818	16,967	18,113	19,918	19,909	ND	ND	ND	ND

Notas  
 La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: DATATUR y Anuario Estadístico.  
 ND: No hay datos disponibles  
 /P: Datos preliminares hasta marzo 2024.



2015 - 2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Nacional</b>	30 %	34 %	31 %	35 %	34 %	33 %	39 %	40 %	43 %	35 %	34 %	34 %
<b>Extranjero</b>	70 %	66 %	69 %	65 %	66 %	67 %	61 %	60 %	57 %	65 %	66 %	66 %
<b>Total</b>	1,502,022	1,547,178	1,767,574	1,458,101	1,357,861	1,491,523	1,809,173	1,514,440	1,200,076	1,481,367	1,645,797	1,691,145



2015 - 2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Nacional</b>	20 %	20 %	20 %	24 %	24 %	22 %	25 %	28 %	31 %	24 %	23 %	23 %
<b>Extranjero</b>	80 %	80 %	80 %	76 %	76 %	78 %	75 %	72 %	69 %	76 %	77 %	77 %
<b>Total</b>	1,454,535	1,456,277	1,704,948	1,235,966	1,217,328	1,338,978	1,572,723	1,330,075	1,081,142	1,279,082	1,427,491	1,489,979
<b>Market Share % (2015-2021)</b>	34 %	32 %	32 %	32 %	35 %	36 %	35 %	34 %	33 %	37 %	35 %	35 %

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

Notas  
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: DATATUR y Anuario Estadístico.  
/P: Datos preliminares hasta noviembre del 2022

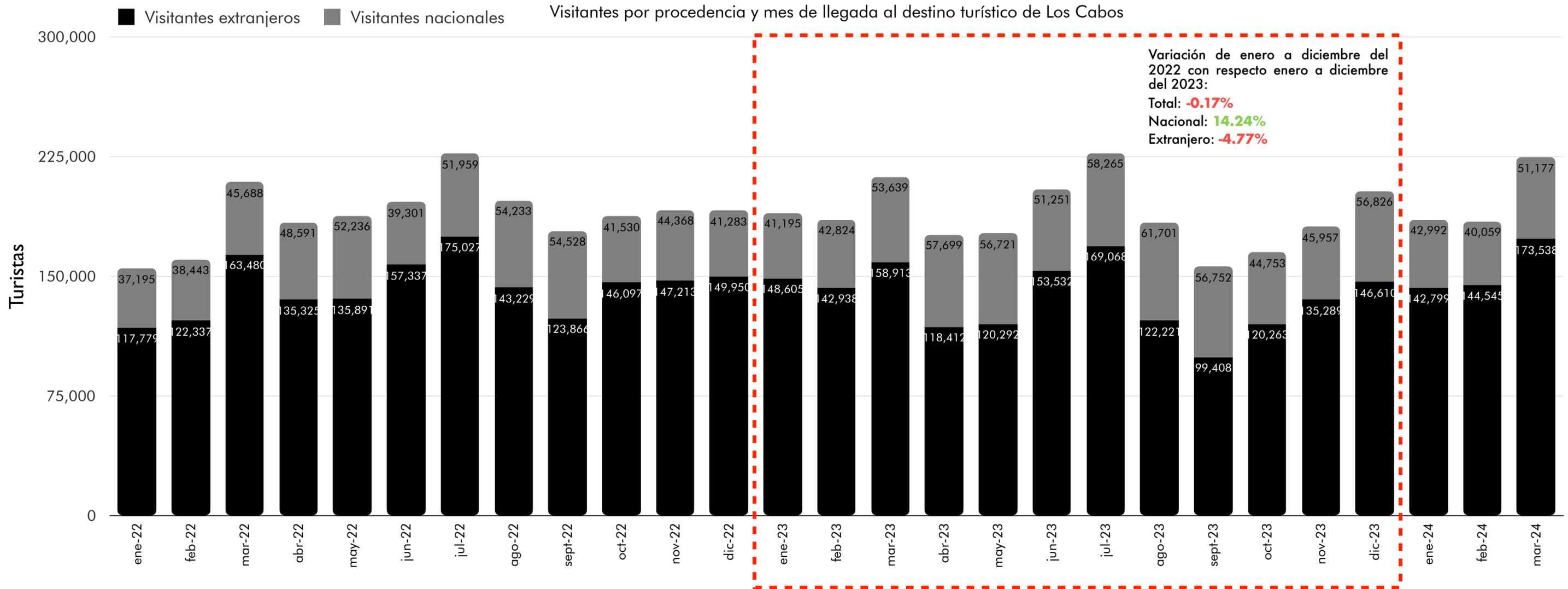


# LLEGADA DE TURISTAS

## COMPARATIVA DE LA LLEGADA DE TURISTAS AL DESTINO (2022-2024/P)

Se compara el flujo turístico 2022 y 2023. Para observar la variación se utiliza el periodo de enero a diciembre del 2022 y del 2023, en el cual se observa una ligera disminución en las visitas totales de 0.17%, el segmento nacional creció en 14.24% mientras que el extranjero disminuyó en 4.77% durante el periodo analizado.

REAL ESTATE FORESIGHT



Notas

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: DATATUR.

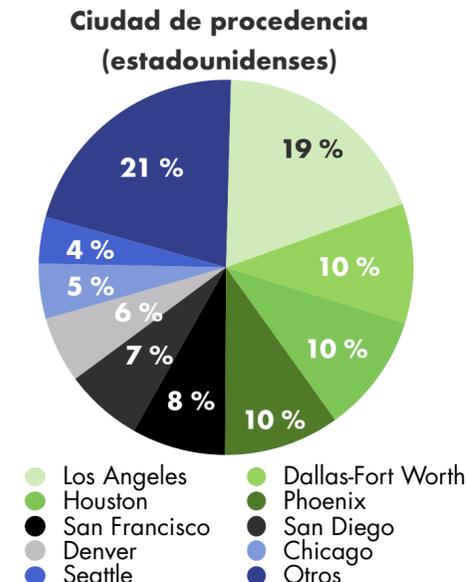
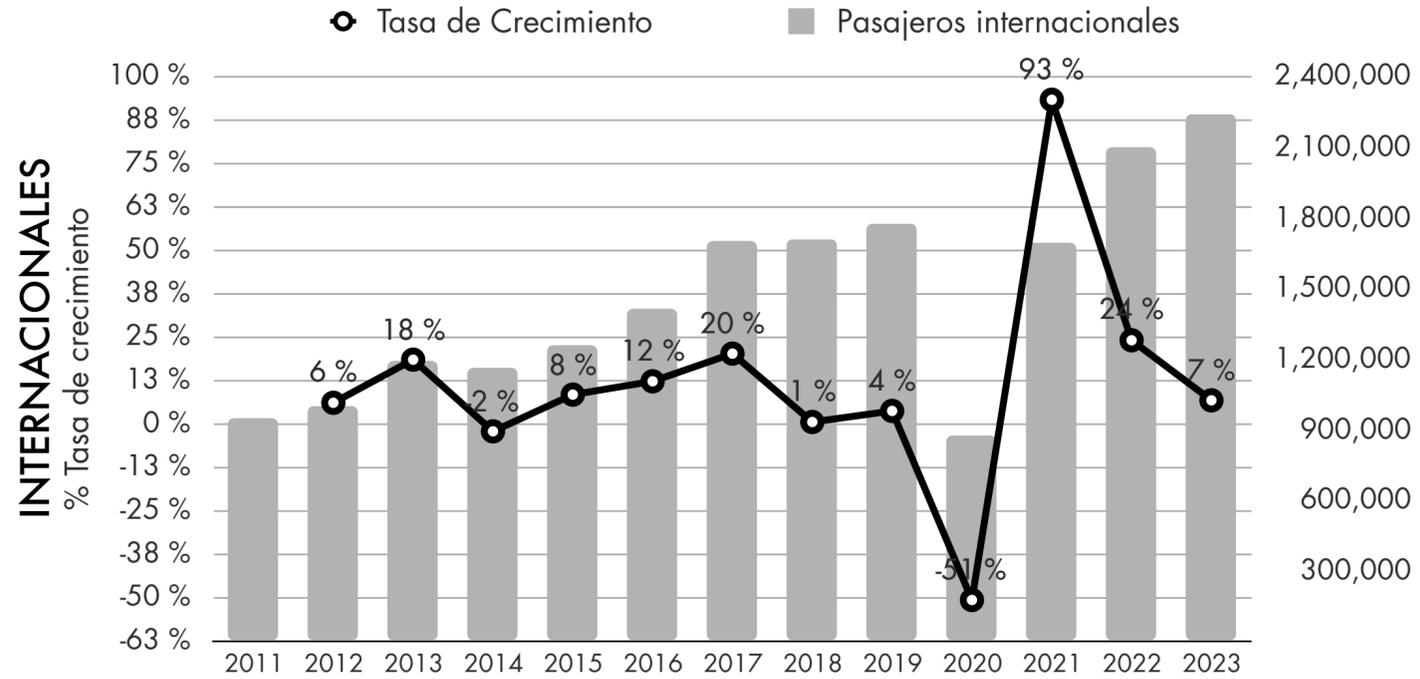
\*Solo incluye moteles y hoteles

/P: Datos preliminares hasta noviembre del 2022.

# MOVIMIENTO AEROPORTUARIO EN LOS CABOS NÚMERO DE PASAJEROS NACIONALES E INTERNACIONALES

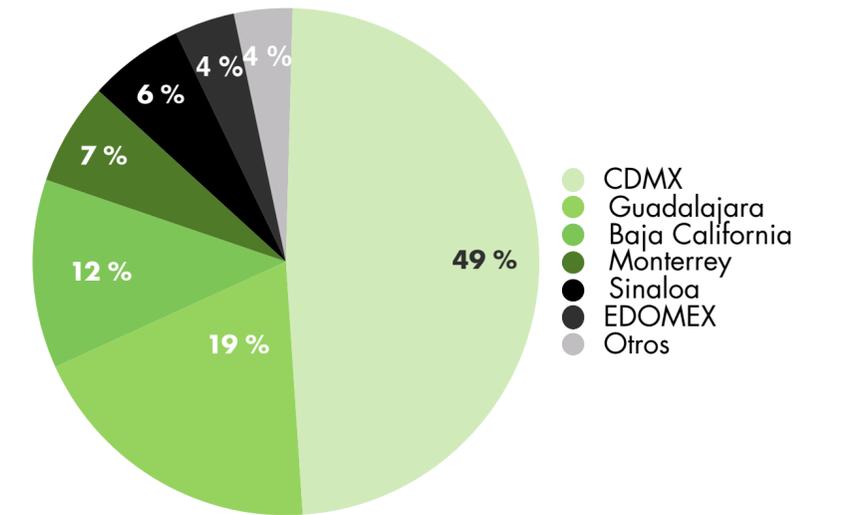
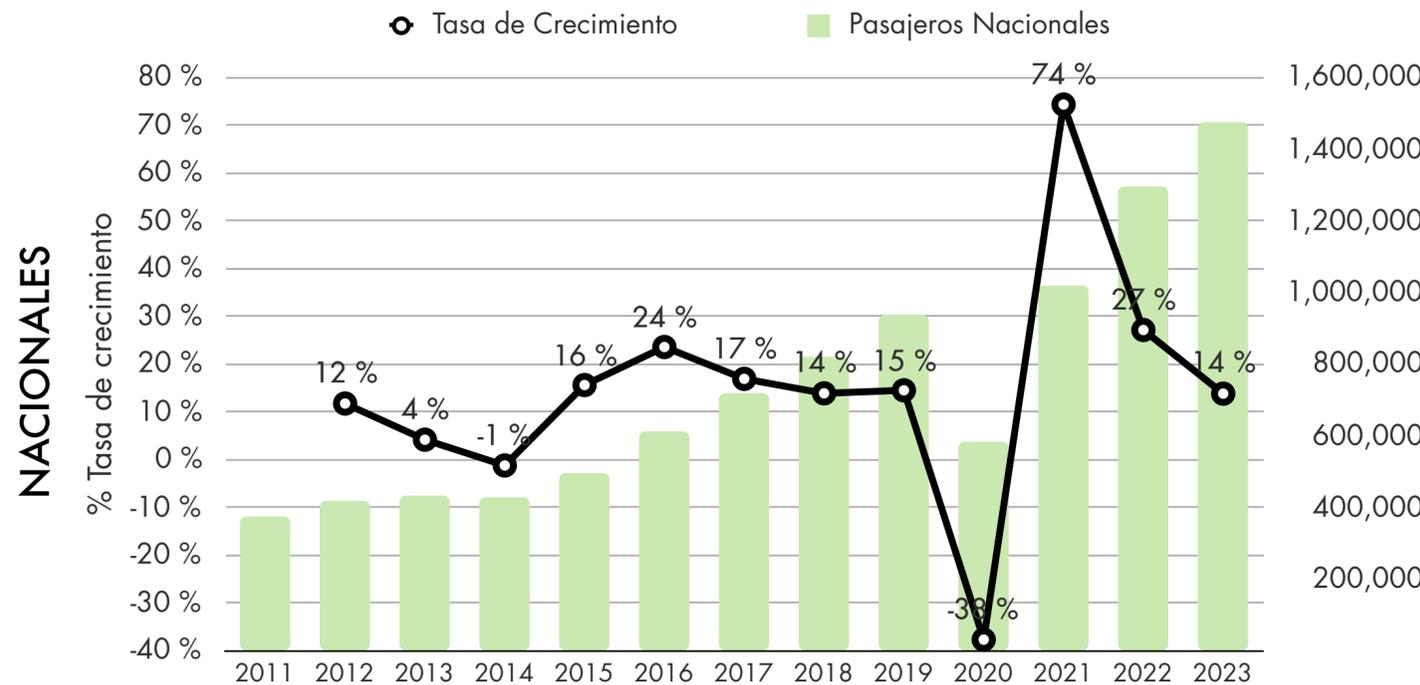
Se analiza el tráfico aéreo nacional e internacional que recibe Los Cabos, los pasajeros nacionales muestran tasas de crecimiento positivas en el periodo analizado, exceptuando el 2020 (-38%), en el caso de los pasajeros internacionales podemos observar que en el 2014 cayó un 1% y en el 2020 cayó un 38%, el resto del periodo analizado presenta tasas de crecimiento positivas. De manera nacional e internacional se observa una recuperación en el 2021 del 93% y 71% respectivamente.

Los pasajeros internacionales visitan Los Cabos principalmente de Estados Unidos (93%), procedentes en su mayoría de Los Angeles, Dallas, Houston, Phoenix, entre otros. Por su parte, los nacionales provienen principalmente de Ciudad de México (49%), Guadalajara (19%), Baja California (12%), entre otros.



**Pasajeros por procedencia (2013-2023)**

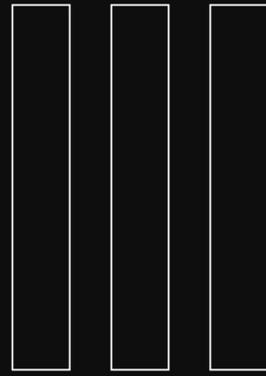
País	Pasajeros
<b>Estados Unidos</b>	<b>15,853,654</b>
Los Angeles	3,024,976
Dallas-Fort Worth	1,634,016
Houston	1,632,810
Phoenix	1,582,377
San Francisco	1,281,267
San Diego	1,061,528
Denver	905,145
Chicago	752,686
Seattle	636,901
Otros	3,341,948
<b>Canadá</b>	<b>1,235,952</b>
<b>España</b>	<b>7,432</b>
<b>Reino Unido</b>	<b>4,991</b>



**Pasajeros por procedencia (2013-2023)**

Ciudad	Pasajeros
CDMX	4,282,738
Guadalajara	1,699,532
Baja California	1,062,329
Monterrey	576,060
Sinaloa	538,567
EDOMEX	338,151
Otros	329,184

Notas  
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45. Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transporte



ESTUDIO DE MERCADO

# ANÁLISIS DE LA ZONA

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

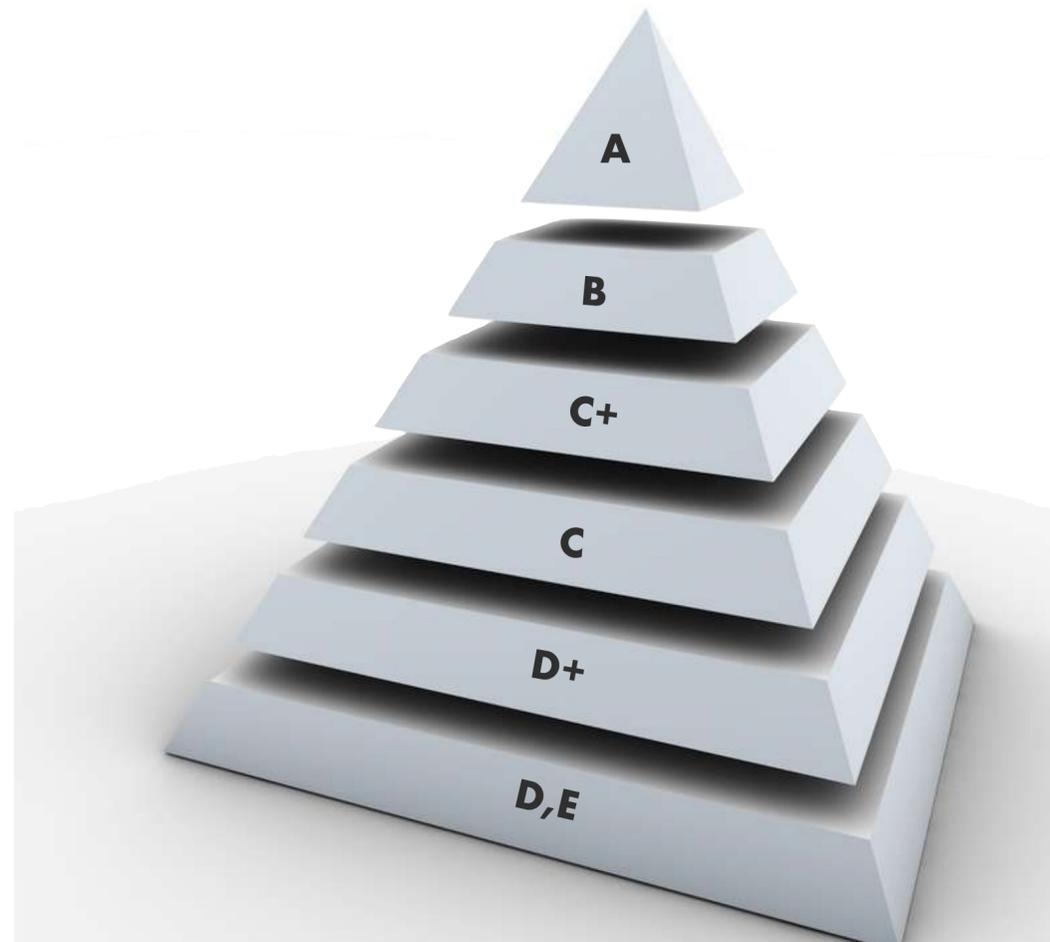


# INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO PRELIMINARES SOBRE LA SEGMENTACIÓN

4S Real Estate® emplea referencias secundarias para estimaciones comparativas con fines de aportar una proyección clara de equipamiento urbano necesario.

Una de las variables clave en este análisis se refiere a la población y sus niveles socioeconómicos. En la tabla se detallan inicialmente las referencias de niveles socioeconómicos aplicables al día de hoy para Los Cabos, Baja California Sur.

Para temas de vivienda vertical y comercio son de particular importancia los segmentos A, B y C+.



Análisis de Segmentos Socioeconómicos para Los Cabos							
NSE	Ingreso mes-fam	%Nacional	%BJS	%Los Cabos	Hogares**	Valor viv	Vivienda
A	+\$500,001					+6 mdp	Premium
B	\$200,001 - \$500,000	7 %	9.8 %	13.6 %	12,442	4 - 6 mdp	Res Plus
C+	\$80,001 - \$200,000	11 %	15.1 %	9.0 %	8,188	2 - 4 mdp	Residencial
C	\$40,001 - \$80,000	14 %	19.1 %	19.5 %	17,837	1 - 2 mdp	Media
D+	\$14,001 - \$40,000	31 %	32.6 %	28.6 %	26,099	0.5 - 1 mdp	Económica
D,E	-14,000	38 %	23.4 %	29.3 %	26,729	- 0.5 mdp	Social
H*	91,287	100 %			91,296		

Notas

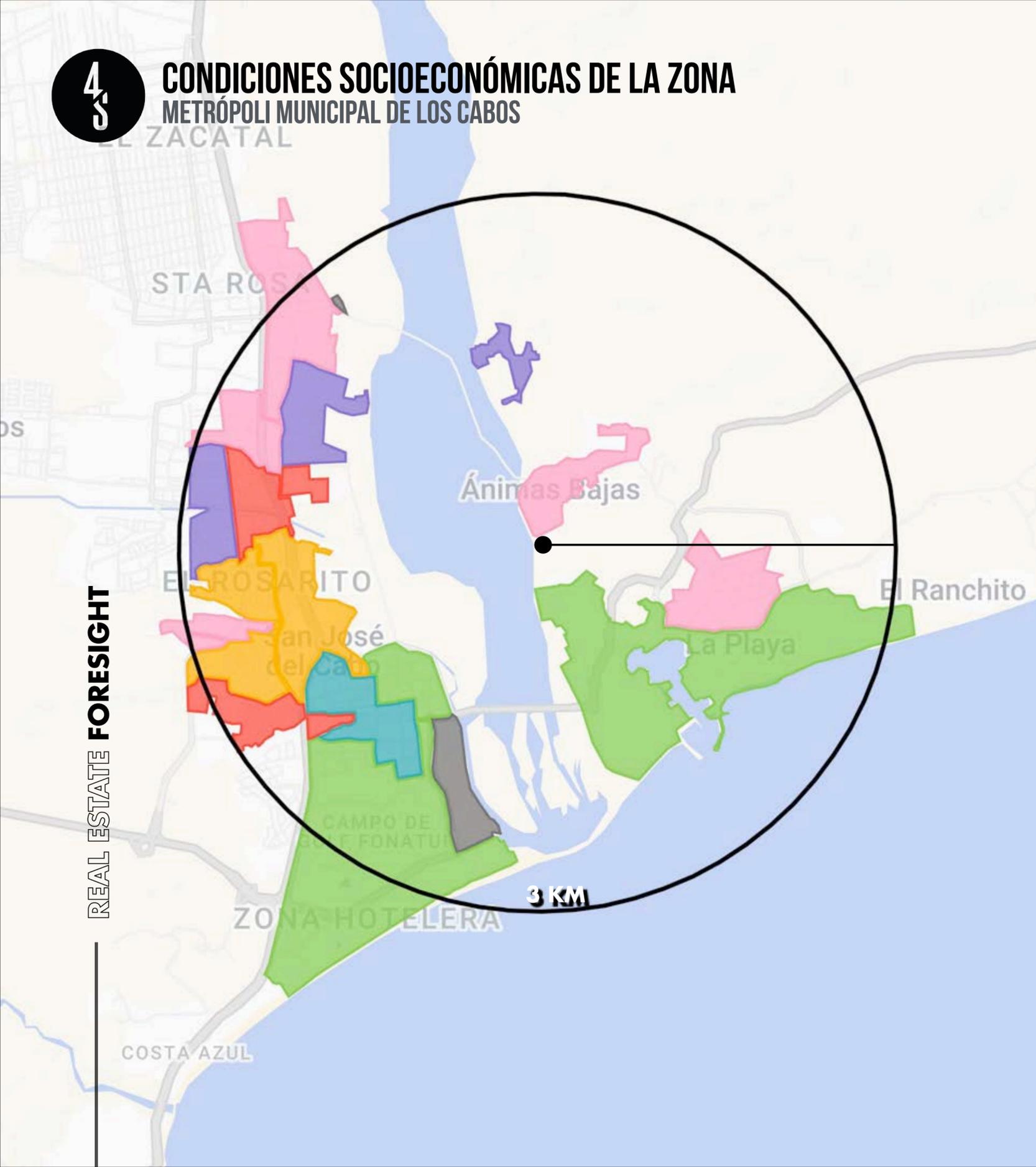
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S. Fuente: INEGI y AMAI

\*Las estimaciones se calcularon con la regla AMAI 8x6 actualizada al 2020, utilizando de referencia la ENIGH 2020. Se toman en cuenta las localidades con más de 100,000 habitantes

\*\*Hogares correspondientes a Los Cabos.

# CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA ZONA

## METRÓPOLI MUNICIPAL DE LOS CABOS



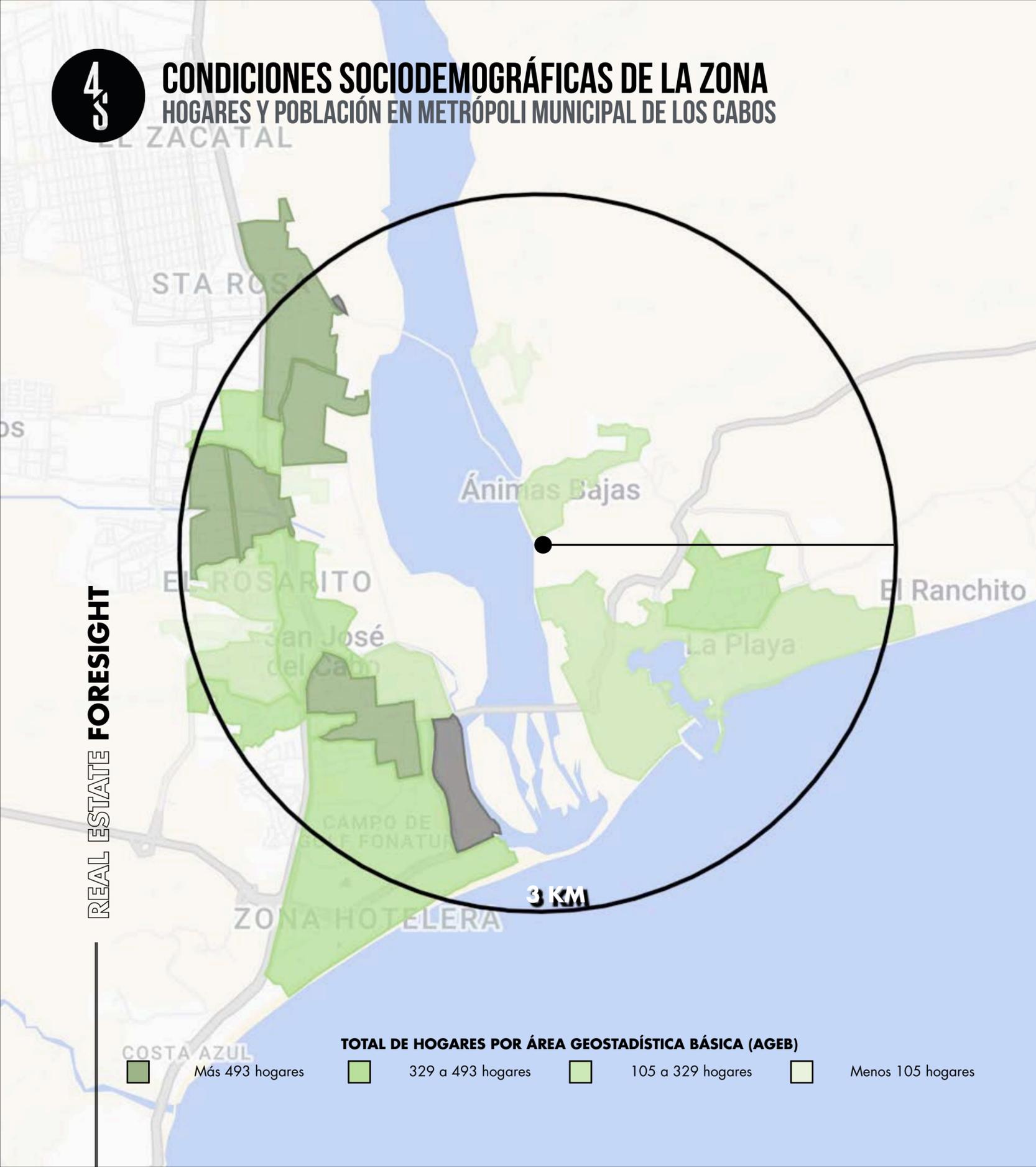
Para realizar el análisis de niveles socioeconómicos se delimitó un radio de 3 Km en la Metrópoli municipal de los Cabos, tomando como referencia el predio marcado con un punto negro en el mapa. Con base en el Censo Población y Vivienda 2020, se muestra un total de **6,805 hogares**, de los cuales **1,770 hogares (26%)** representan el segmento **Social**, seguido de **1,515 hogares (22%)** que representan el segmento **Económico**.

ANÁLISIS DE SEGMENTO SOCIOECONÓMICOS EN MÉXICO					
NSE	SEGMENTO	PRECIO DE VIVIENDA (MXN)	INGRESO MENSUAL FAMILIAR (MXN)	HOGARES	%
A+	Premium Plus	+ \$18,000,000	+ \$1,500,000	-	-
A	Premium	\$6,000,001 - \$18,000,000	\$500,001 - \$1,500,000	815	12.0 %
B	Residencial Plus	\$4,000,001 - \$6,000,000	\$200,001 - \$500,000	556	8.2 %
C+	Residencial	\$2,000,001 - \$4,000,000	\$80,001 - \$200,000	1,063	15.6 %
C	Medio	\$1,000,001 - \$2,000,000	\$40,001 - \$80,000	1,086	16.0 %
D+	Económico	\$500,000 - \$1,000,000	\$14,000 - \$40,000	1,515	22.3 %
D/E	Social	- \$500,000	- \$14,000	1,770	26.0 %
TNH	Área de Usos mixtos (Comercio, Oficinas, Industria)			6,805	

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: INEGI. Distribución de los niveles socioeconómicos fueron realizados por 4S Real Estate con metodología propia.

# CONDICIONES SOCIODEMOGRÁFICAS DE LA ZONA

## HOGARES Y POBLACIÓN EN METRÓPOLI MUNICIPAL DE LOS CABOS

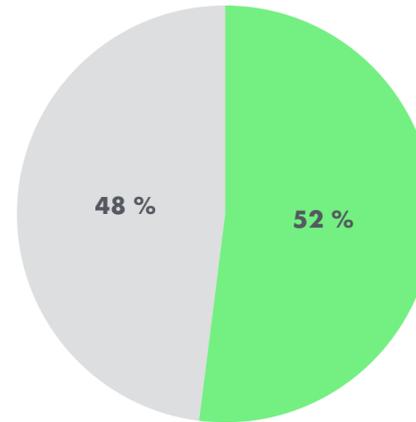


**TOTAL DE HOGARES POR ÁREA GEOSTADÍSTICA BÁSICA (AGEB)**

Más 493 hogares	329 a 493 hogares	105 a 329 hogares	Menos 105 hogares
-----------------	-------------------	-------------------	-------------------

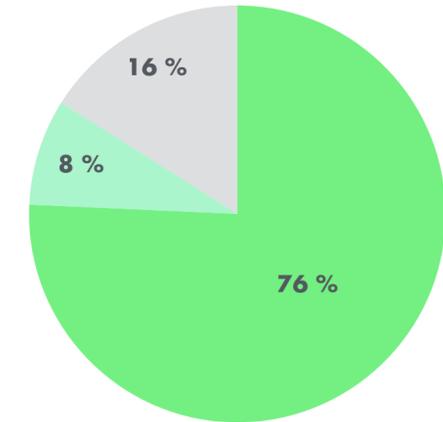
En el siguiente mapa se observa la densidad de hogares por Área Geostadística Básica (AGEB). Existe un total de **8,756 viviendas particulares** de las cuales el **76%** se encuentra habitado. Dentro de estos hogares, habita un total de **21,531 personas** de las cuales el **53%** tiene una edad que va de los 25 a los 59 años.

**POBLACIÓN POR SEXO - 2020**



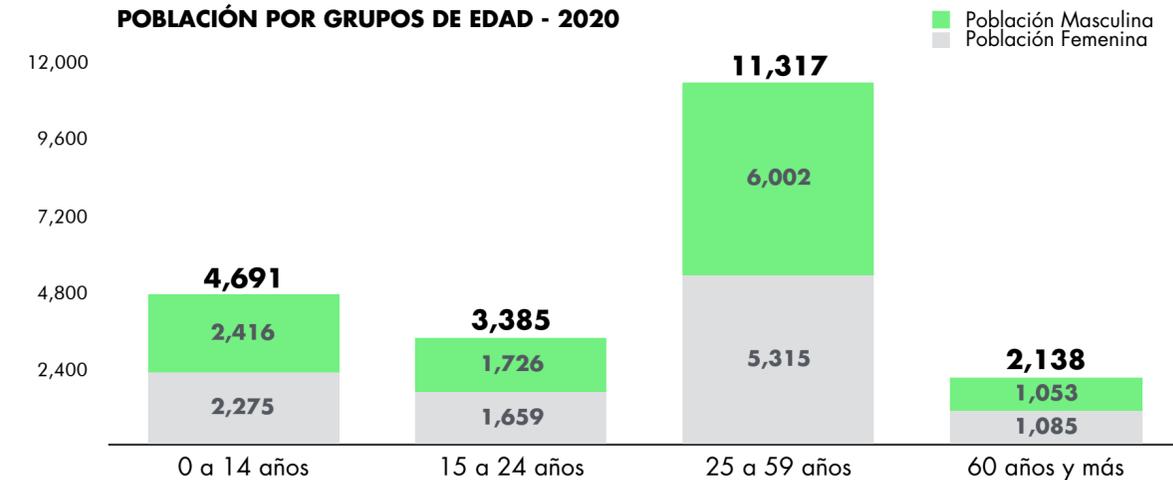
Población Masculina	11,197
Población Femenina	10,334
<b>Población Total</b>	<b>21,531</b>

**CONDICIÓN DE OCUPACIÓN - 2020**



<b>Total de Viviendas</b>	<b>8,940</b>
<b>Viviendas Particulares</b>	<b>8,756</b>
Viviendas Part. Habitadas	6,626
Viviendas Desocupadas	723
Viviendas de Uso Temporal	1,403

**POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD - 2020**



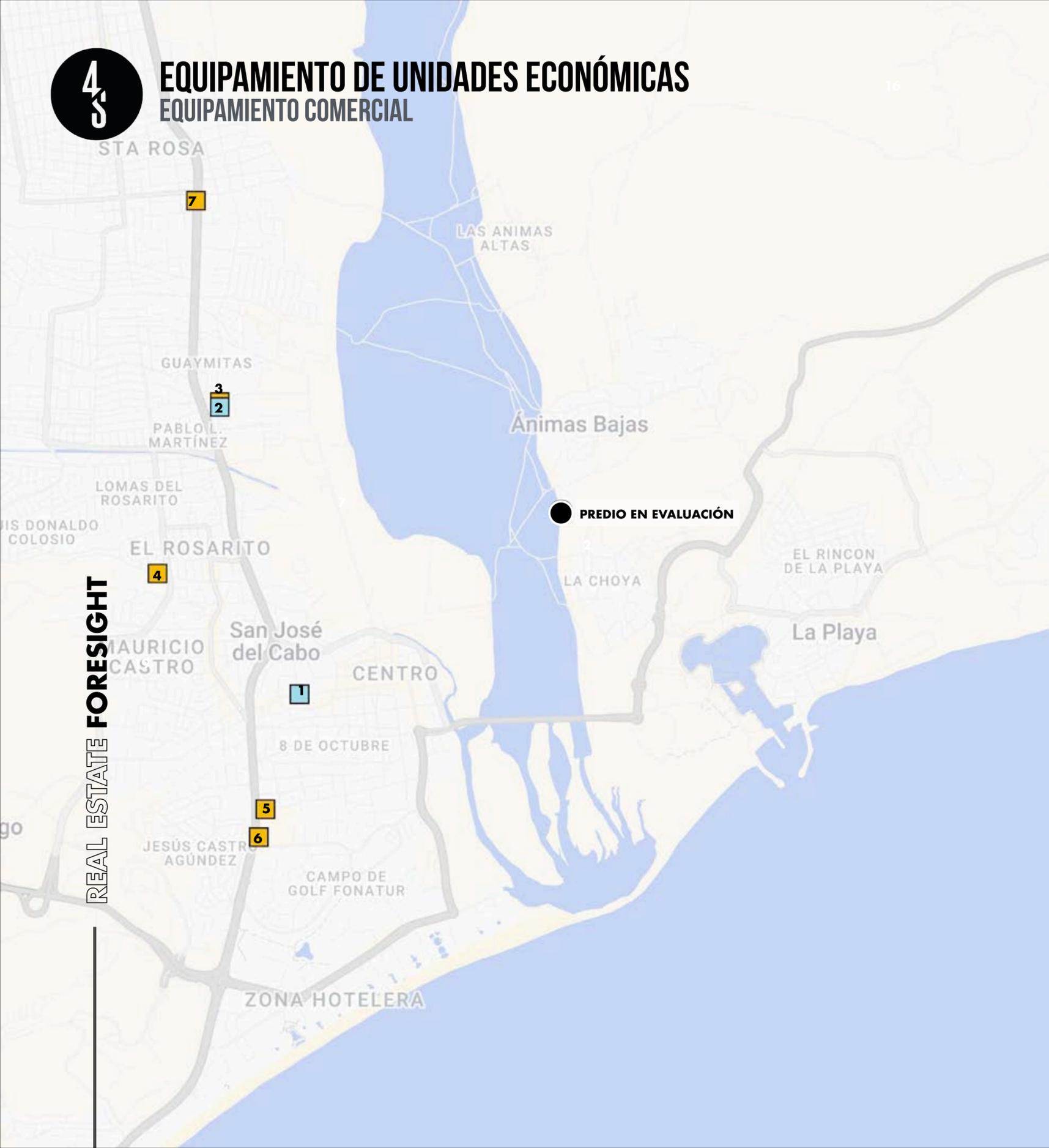
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45 Real Estate. Fuente: INEGI. Distribución de los niveles socioeconómicos fueron realizados por 45 Real Estate con metodología propia.

\* No se toman en cuenta las observaciones con información no disponible



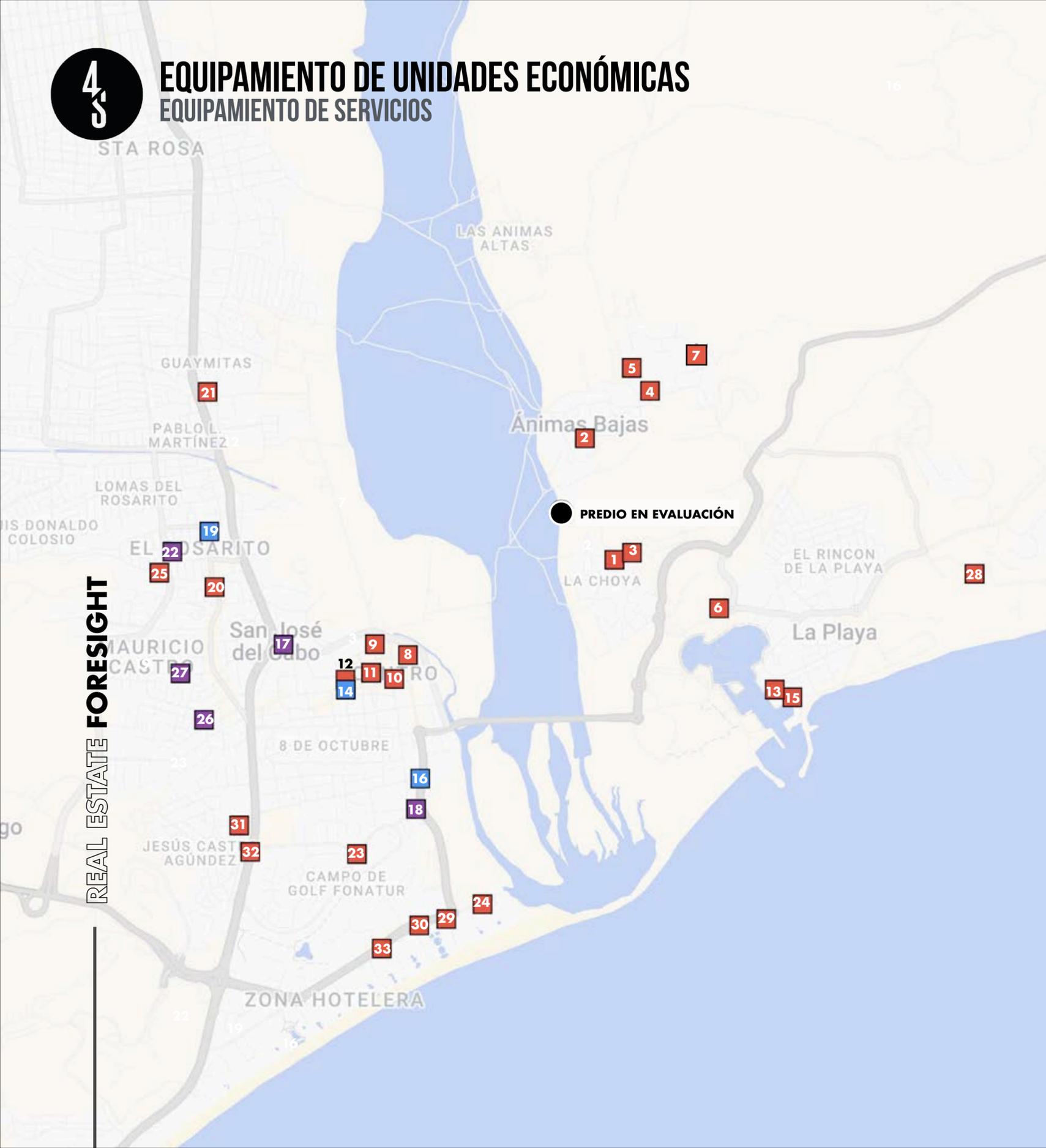
# EQUIPAMIENTO DE UNIDADES ECONÓMICAS

## EQUIPAMIENTO COMERCIAL



En el siguiente mapa se desglosa el equipamiento comercial en un radio de 3 Km. Se muestra en la zona un total de, 2 tiendas departamentales, 5 supermercados. En la tabla se presentan las unidades, así como la distancia lineal con respecto al predio.

EQUIPAMIENTO COMERCIAL				
		GIRO	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DISTANCIA (KM)
2 KM	1	Tiendas departamentales	Coppel Manuel Doblado	2.00
	2	Tiendas departamentales	Coppel Transpeninsular	2.24
3 KM	3	Supermercados	Soriana San José Del Cabo	2.25
	4	Supermercados	Aliser Felix Ortega	2.56
	5	Supermercados	Supercenter San José Del Cabo	2.63
	6	Supermercados	Waldos San José Del Cabo	2.78
	7	Supermercados	Waldos	2.99



En el siguiente mapa se desglosa el equipamiento de servicios en un radio de 3 Km. Se muestra en la zona un total de, 3 universidades, 5 hospitales, y 25 hoteles. En la tabla se presentan las unidades, así como la distancia lineal con respecto al predio.

EQUIPAMIENTO DE SERVICIOS				
		GIRO	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DISTANCIA (KM)
1 KM	1	Hoteles	A&B Developments House	0.45
	2	Hoteles	Los Tamarindos	0.48
	3	Hoteles	Garambullo	0.51
	4	Hoteles	La Vista Encantada Hostel	0.92
	5	Hoteles	Acre Resort	0.98
2 KM	6	Hoteles	La Playita Hostel	1.16
	7	Hoteles	Flora Famrs	1.31
	8	Hoteles	Hotel Casa Natalia	1.32
	9	Hoteles	Hotel El Encanto Inn	1.44
	10	Hoteles	Hotel Colli	1.49
	11	Hoteles	Hotel Diana	1.57
	12	Hoteles	Hotel Posada Terranova	1.72
	13	Hoteles	Hotel El Ganzo	1.73
	14	Universidades	Universidad Alfa Lambda	1.76
	15	Hoteles	La Marina Inn	1.85
3 KM	16	Universidades	Universidad Mundial	1.89
	17	Hospitales	Hospital Saint Lukes	1.94
	18	Hospitales	Saint Lucks Hospitals Walk In Urgent	2.07
	19	Universidades	Universidad Pedagógica Nacional Sede San José Del	2.21
	20	Hoteles	Hotel Y Suites J Y M	2.23
	21	Hoteles	Hotel Carolina	2.34
	22	Hospitales	ISSSTE	2.45
	23	Hoteles	Alegranza	2.49
	24	Hoteles	Holiday Inn Resort Los Cabos	2.50
	25	Hoteles	Hotel Renata	2.55
	26	Hospitales	Clinica San José	2.60
	27	Hospitales	Hospital General Dr Raul A Carrillo	2.60
	28	Hoteles	Secrets Puerto Los Cabos Golf & Spa Resort	2.62
	29	Hoteles	The Grand Mayan Los Cabos	2.64
	30	Hoteles	Cabo Azul Resort And Spa	2.73
	31	Hoteles	Last Resorts Vip	2.82
	32	Hoteles	Suites Las Palmas	2.89
	33	Hoteles	Hoteles Solaris De México	2.95

IV

ESTUDIO DE MERCADO

# ESTUDIO DE OFERTA

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

IV

ESTUDIO DE MERCADO

# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## UBICACIÓN DE LOS PROYECTOS ACTUALES POR SEGMENTO

El análisis de Geomercados de la Industria Inmobiliaria muestra la ubicación de los 26 proyectos de la oferta horizontal activa cercanos al terreno en evaluación. Todos los proyectos son monitoreados por 4S Real Estate.



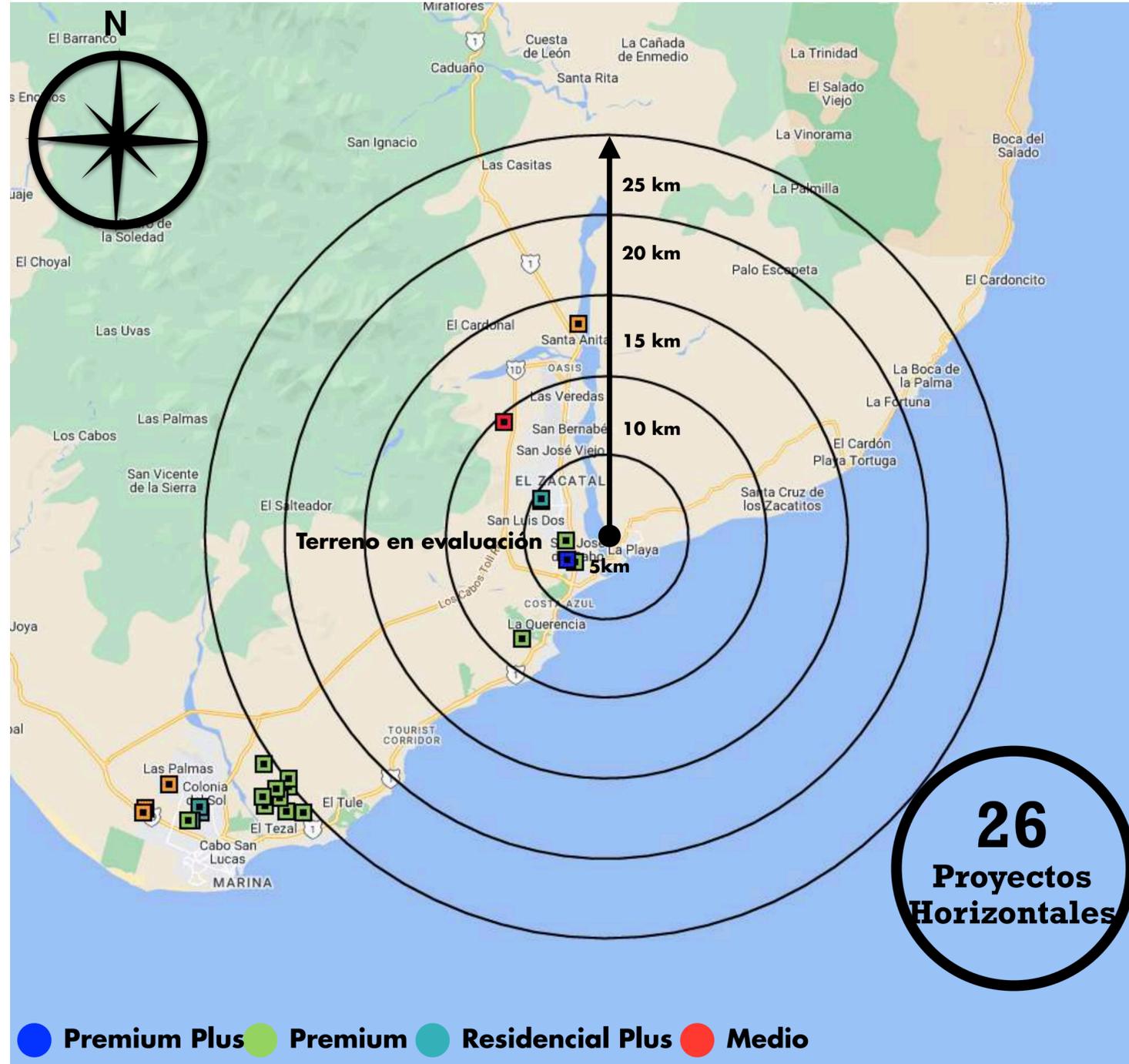
#	Proyecto	Absorción Historica	Precio inv
<b>Premium Plus</b>			
1	Solesta Phase 1	0.47	\$40,588,865
2	Solesta Phase 2	0.00	\$23,240,500
<b>Premium</b>			
3	Las Misiones Fase 2	2.50	\$8,721,000
4	Rivieri	2.46	\$6,152,146
5	Cumbres del Tezal Ultima Fase	2.44	\$7,300,000
6	Monte Cabo	2.40	\$8,674,384
7	Camino del mar	2.39	\$7,588,800
8	La Mar Boutique Community Los Cabos	1.40	\$11,383,460
9	Vista Vela Sunset	1.33	\$12,810,047
10	Duara	1.24	\$8,822,620
11	Punta Mirante	1.08	\$10,747,080
12	Palma Real Fase 2	1.00	\$8,290,000
13	Ladera San Jose	0.91	\$17,811,528
14	Casa Nima	0.30	\$10,874,800
15	Velero Residencial	0.00	\$8,855,000
<b>Residencial Plus</b>			
16	Palma Real Fase 1	1.63	\$4,650,000
17	San Jose Residencial	1.50	\$5,990,000
18	Santa Cecilia	0.53	\$4,099,000
19	Hemisferia	0.50	\$4,312,500
20	St. Grace	0.24	\$4,476,550
<b>Residencial</b>			
21	Las Brisas	2.17	\$3,950,000
22	El Tesoro Residencial	1.80	\$2,200,000
23	Altezza Residencial	1.00	\$2,450,000
24	Residencial Buenaventura	0.20	\$2,799,000
25	Cangrejos	0.11	\$3,766,253
<b>Medio</b>			
26	San Lázaro	9.75	\$1,329,000

REAL ESTATE FORESIGHT

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

Dentro de un radio de 25 km al terreno en evaluación, existen 26 desarrollos de vivienda horizontal. Todos los proyectos son monitoreados por 4S Real Estate. A continuación se muestran las características principales de cada segmento.



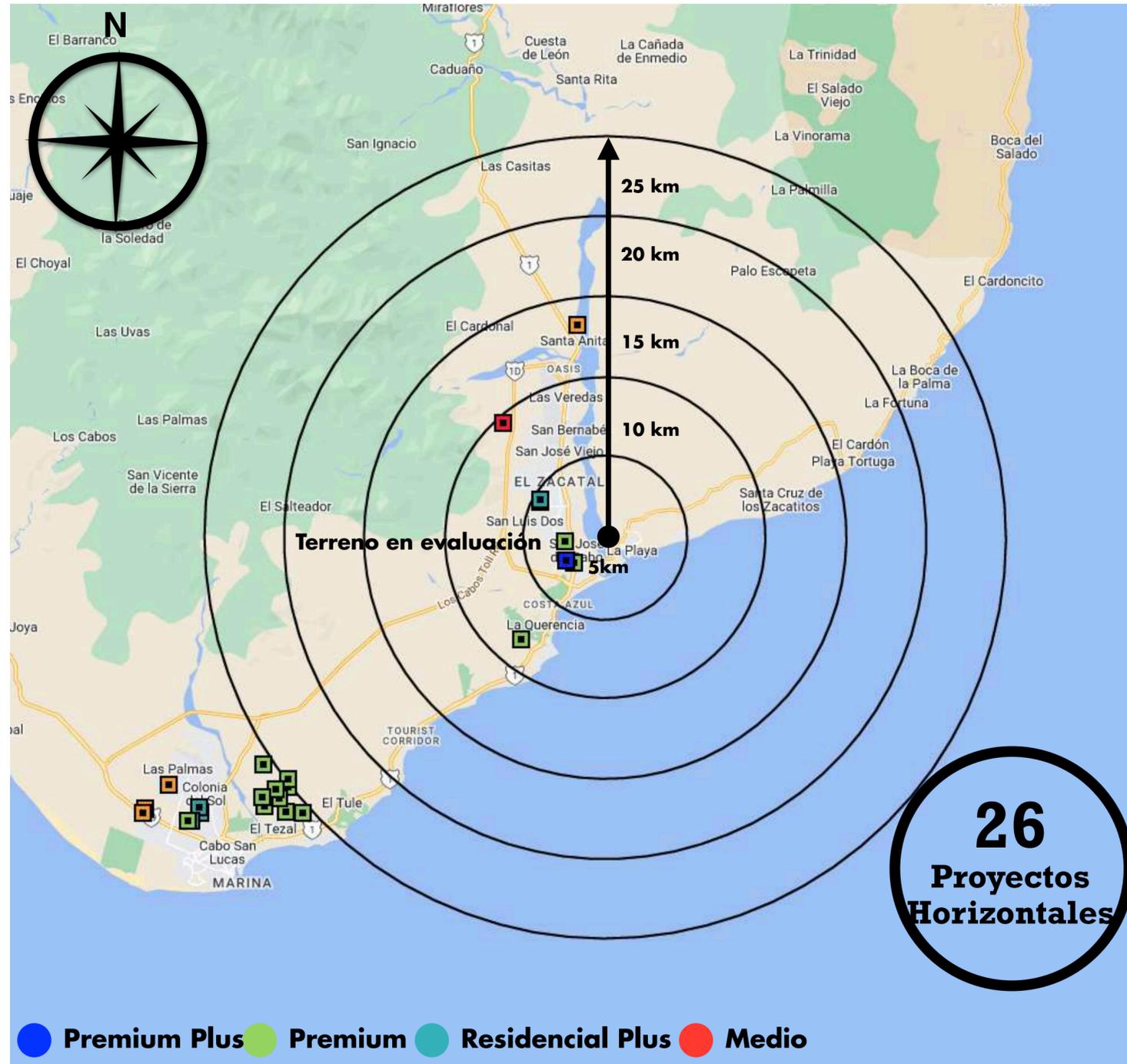
Premium Plus	5 km	10 km	15 km	20 km	25 km	+25 km	Total
Total de proyectos	2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
Absorción total	0.47	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	0.47
Unidades totales	33	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	33
Unidades vendidas	8	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	8
Unidades en inventario	25	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	25
Precio promedio	\$31,914,683	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$24,628,369
M2 promedio	268	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	242
\$M2 promedio	\$118,455	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$116,621
Proyectos	Solesta Phase 1, Solesta Phase 2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	

Premium	5 km	10 km	15 km	20 km	25 km	+25 km	Total
Total de proyectos	2	1	N/A	N/A	N/A	10	13
Absorción total	0.30	0.91	N/A	N/A	N/A	18.25	19.45
Unidades totales	11	54	N/A	N/A	N/A	337	402
Unidades vendidas	6	52	N/A	N/A	N/A	196	254
Unidades en inventario	5	2	N/A	N/A	N/A	141	148
Precio promedio	\$9,864,900	\$17,811,528	N/A	N/A	N/A	\$9,048,954	\$9,485,190
M2 promedio	171	362	N/A	N/A	N/A	182	198
\$M2 promedio	\$68,458	\$49,203	N/A	N/A	N/A	\$50,656	\$49,862

Proyectos	Casa Nima, Velero Residencial	Ladera San Jose	N/A	N/A	N/A	Las Misiones Fase 2, Rivieri, Cumbres del Tezal Ultima Fase, Monte Cabo, Camino del mar, La Mar Boutique, Community Los Cabos, Vista Vela Sunset, Duara, Punta Mirante, Palma Real Fase 2	
-----------	-------------------------------	-----------------	-----	-----	-----	---	--

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

Dentro de un radio de 25 km al terreno en evaluación, existen 26 desarrollos de vivienda horizontal. Todos los proyectos son monitoreados por 4S Real Estate. A continuación se muestran las características principales de cada segmento.



Residencial Plus	5 km	10 km	15 km	20 km	25 km	+25 km	Total
Total de proyectos	2	N/A	N/A	N/A	N/A	3	5
Absorción total	2.03	N/A	N/A	N/A	N/A	2.36	4.40
Unidades totales	52	N/A	N/A	N/A	N/A	81	133
Unidades vendidas	14	N/A	N/A	N/A	N/A	34	48
Unidades en inventario	38	N/A	N/A	N/A	N/A	47	85
Precio promedio	\$5,044,500	N/A	N/A	N/A	N/A	\$4,479,683	\$4,942,469
M2 promedio	159	N/A	N/A	N/A	N/A	143	150
\$M2 promedio	\$31,918	N/A	N/A	N/A	N/A	\$31,809	\$34,009
Proyectos	San Jose Residencial, Santa Cecilia	N/A	N/A	N/A	N/A	Palma Real Fase 1, Hemisferia, St. Grace	

Residencial	5 km	10 km	15 km	20 km	25 km	+25 km	Total
Total de proyectos	N/A	N/A	1	N/A	N/A	4	5
Absorción total	N/A	N/A	0.20	N/A	N/A	5.08	5.28
Unidades totales	N/A	N/A	6	N/A	N/A	70	76
Unidades vendidas	N/A	N/A	1	N/A	N/A	24	25
Unidades en inventario	N/A	N/A	5	N/A	N/A	46	51
Precio promedio	N/A	N/A	\$2,799,000	N/A	N/A	\$3,091,563	\$3,074,633
M2 promedio	N/A	N/A	110	N/A	N/A	105	107
\$M2 promedio	N/A	N/A	\$25,445	N/A	N/A	\$29,115	\$29,056
Proyectos	N/A	N/A	Residencial Buenaventura	N/A	N/A	Las Brisas, El Tesoro Residencial, Altezza Residencial, Cangrejos	

Medio	5 km	10 km	15 km	20 km	25 km	+25 km	Total
Total de proyectos	N/A	1	N/A	N/A	N/A	N/A	1
Absorción total	N/A	9.75	N/A	N/A	N/A	N/A	9.75
Unidades totales	N/A	653	N/A	N/A	N/A	N/A	653
Unidades vendidas	N/A	39	N/A	N/A	N/A	N/A	39
Unidades en inventario	N/A	614	N/A	N/A	N/A	N/A	614
Precio promedio	N/A	\$1,329,000	N/A	N/A	N/A	N/A	\$1,329,000
M2 promedio	N/A	66	N/A	N/A	N/A	N/A	66
\$M2 promedio	N/A	\$20,115	N/A	N/A	N/A	N/A	\$20,115
Proyectos	N/A	San Lázaro	N/A	N/A	N/A	N/A	

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

A continuación se muestran imágenes de las fachadas que conforman la oferta de vivienda Horizontal analizada.

Premium



Las Misiones Fase 2



Rivieri



Cumbres del Vizcaíno Última Fase



Monte Cabo



Camino del mar



La Mar Boutique Community Los Cabos



Vista Vela Sunset



Duara



Punta Mirante



Palma Real Fase 2



Ladera San Jose



Gran N...



Velero Residencial



Palma Real Fase 1



San Jose Residencial



Santa Cecilia



Hemisferia



St. Grace



Las Brisas



El Tesoro Residencial



Altezza Residencial



Residencial Buenaventura



Cangrejos

Medio



San Lázaro

REAL ESTATE FORESIGHT

Residencial Plus

Residencial

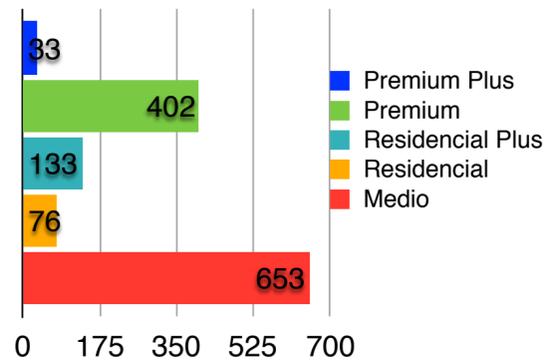
MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

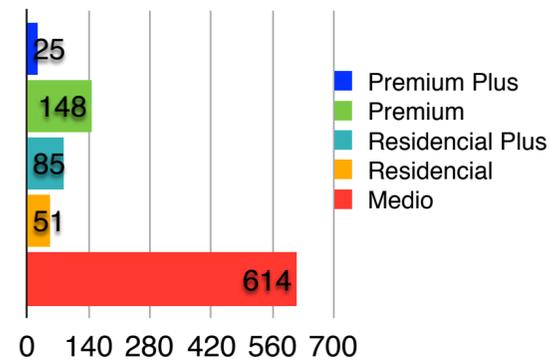
A continuación las siguientes gráficas generales muestran las unidades totales, en inventario y ventas de la oferta analizada por segmento y por tipo de entrega.

### Composición

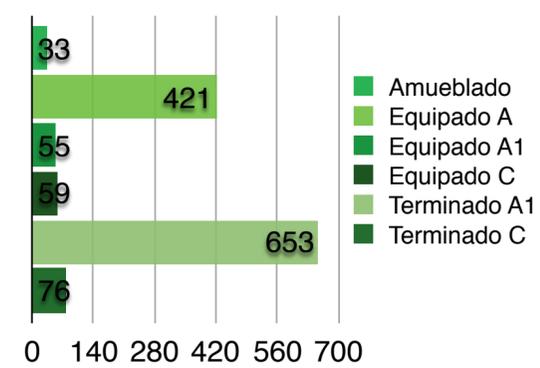
UNIDADES TOTALES por segmento



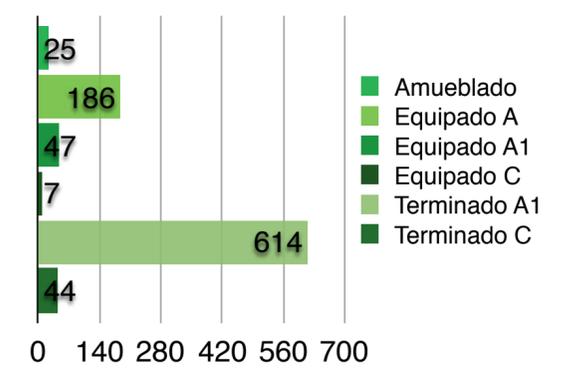
UNIDADES INVENTARIO por segmento



UNIDADES TOTALES por tipo de entrega

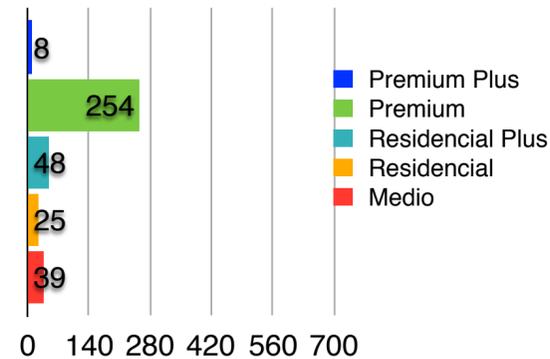


UNIDADES INVENTARIO por tipo de entrega

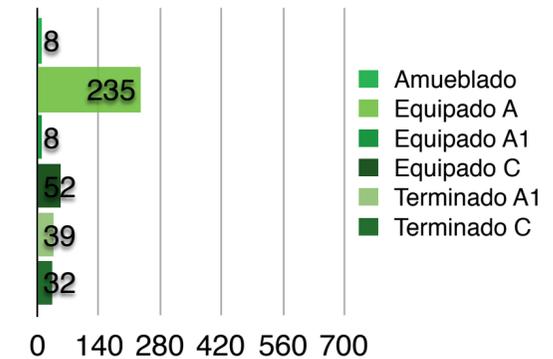


### Ventas

UNIDADES VENDIDAS por segmento



UNIDADES VENDIDAS por tipo de entrega



Unidades totales  
**1,297**

Unidades en Inventario  
**923**

Proyectos actuales  
**26**

Unidades vendidas  
**374**



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## TABLA GENERAL DE PROYECTOS

La tabla resumen muestra la totalidad de proyectos registrados por el sistema de Geomercados de la Industria Inmobiliaria desarrollado por 4S Real Estate. Los proyectos están ordenados por segmento y según su absorción histórica registrada hasta el momento.

Rank Abs.	Segmento	Proyecto	Abs. Hist.	Unidades Totales	Unidades Vendidas	Unidades en Inventario	Precio Prom Inv.	M2 Prom. Const.	\$M2 Prom	M2 Prom. Terreno	M2C/M2T	Tiempo en el mercado	Entrega
1	Medio	San Lázaro	9.75	653	39	614	\$1,329,000	66	\$20,115	115	0.59	4	Terminado A1
2	Premium	Las Misiones Fase 2	2.50	39	30	9	\$8,721,000	142	\$61,255	215	0.66	12	Equipado A
3	Premium	Rivieri	2.46	45	32	13	\$6,152,146	120	\$53,076	148	0.80	13	Equipado A
4	Premium	Cumbres del Tezal Ultima Fase	2.44	25	22	3	\$7,300,000	190	\$38,421	212	0.90	9	Equipado A
5	Premium	Monte Cabo	2.40	32	12	20	\$8,674,384	154	\$55,951	184	0.85	5	Equipado A
6	Premium	Camino del mar	2.39	50	43	7	\$7,588,800	139	\$54,412	190	0.73	18	Equipado A
7	Residencial	Las Brisas	2.17	22	13	9	\$3,950,000	130	\$30,385	150	0.87	6	Terminado C
8	Residencial	El Tesoro Residencial	1.80	11	9	2	\$2,200,000	82	\$26,842	126	0.65	5	Terminado C
9	Residencial Plus	Palma Real Fase 1	1.63	26	26	0	\$4,650,000	155	\$30,000	195	0.79	16	Equipado A
10	Residencial Plus	San Jose Residencial	1.50	38	6	32	\$5,990,000	191	\$31,304	152	1.26	4	Equipado A
11	Premium	La Mar Boutique Community Los Cabos	1.40	9	7	2	\$11,383,460	207	\$54,939	193	1.08	5	Equipado A
12	Premium	Vista Vela Sunset	1.33	17	4	13	\$12,810,047	244	\$52,501	277	0.88	3	Equipado A
13	Premium	Duara	1.24	47	31	16	\$8,822,620	173	\$51,249	202	0.85	25	Equipado A
14	Premium	Punta Mirante	1.08	57	14	43	\$10,747,080	223	\$48,238	267	0.84	13	Equipado A
15	Premium	Palma Real Fase 2	1.00	16	1	15	\$8,290,000	227	\$36,520	290	0.78	1	Equipado A
16	Residencial	Altezza Residencial	1.00	23	1	22	\$2,450,000	85	\$28,611	141	0.60	1	Terminado C
17	Premium	Ladera San Jose	0.91	54	52	2	\$17,811,528	362	\$49,203	390	0.93	57	Equipado C
18	Residencial Plus	Santa Cecilia	0.53	14	8	6	\$4,099,000	126	\$32,532	140	0.90	15	Terminado C
19	Residencial Plus	Hemisferia	0.50	43	3	40	\$4,312,500	115	\$37,449	117	0.97	6	Equipado A1
20	Premium Plus	Solesta Phase 1	0.47	10	8	2	\$40,588,865	337	\$120,637	610	0.55	17	Amueblado
21	Premium	Casa Nima	0.30	6	6	0	\$10,874,800	110	\$98,862	203	0.54	20	Equipado A
22	Residencial Plus	St. Grace	0.24	12	5	7	\$4,476,550	160	\$27,978	208	0.77	21	Equipado A1
23	Residencial	Residencial Buenaventura	0.20	6	1	5	\$2,799,000	110	\$25,445	105	1.05	5	Terminado C
24	Residencial	Cangrejos	0.11	14	1	13	\$3,766,253	123	\$30,620	155	0.80	9	Equipado A
25	Premium Plus	Solesta Phase 2	0.00	23	0	23	\$23,240,500	200	\$116,272	329	0.61	5	Amueblado
26	Premium	Velero Residencial	0.00	5	0	5	\$8,855,000	233	\$38,053	128	1.82	2	Equipado C
		Promedio	1.51				\$3,697,118	122	\$29,272	209	0.85	11	
		Total	39.35	1,297	374	923							

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## TABLA GENERAL DE PROYECTOS

La tabla resumen muestra la totalidad de proyectos registrados por el sistema de Geomercados de la Industria Inmobiliaria desarrollado por 4S Real Estate. Los proyectos están ordenados por segmento y según su absorción histórica registrada hasta el momento.

Rank Abs.	Segmento	Proyecto	Abs. Hist.	Unidades Totales	Unidades Vendidas	Unidades en Inventario	Precio Prom Inv.	M2 Prom. Const.	\$M2 Prom	M2 Prom. Terreno	M2C/M2T	Tiempo en el mercado	Entrega
1	Premium Plus	Solesta Phase 1	0.47	10	8	2	\$40,588,865	337	\$120,637	610	0.55	17	Amueblado
2	Premium Plus	Solesta Phase 2	0.00	23	0	23	\$23,240,500	200	\$116,272	329	0.61	5	Amueblado
		Promedio	0.24				\$24,628,369	242	\$116,621	470	0.58	11	
		Total	0.47	33	8	25							
1	Premium	Las Misiones Fase 2	2.50	39	30	9	\$8,721,000	142	\$61,255	215	0.66	12	Equipado A
2	Premium	Rivieri	2.46	45	32	13	\$6,152,146	120	\$53,076	148	0.80	13	Equipado A
3	Premium	Cumbres del Tezal Ultima Fase	2.44	25	22	3	\$7,300,000	190	\$38,421	212	0.90	9	Equipado A
4	Premium	Monte Cabo	2.40	32	12	20	\$8,674,384	154	\$55,951	184	0.85	5	Equipado A
5	Premium	Camino del mar	2.39	50	43	7	\$7,588,800	139	\$54,412	190	0.73	18	Equipado A
6	Premium	La Mar Boutique Community Los Cabos	1.40	9	7	2	\$11,383,460	207	\$54,939	193	1.08	5	Equipado A
7	Premium	Vista Vela Sunset	1.33	17	4	13	\$12,810,047	244	\$52,501	277	0.88	3	Equipado A
8	Premium	Duara	1.24	47	31	16	\$8,822,620	173	\$51,249	202	0.85	25	Equipado A
9	Premium	Punta Mirante	1.08	57	14	43	\$10,747,080	223	\$48,238	267	0.84	13	Equipado A
10	Premium	Palma Real Fase 2	1.00	16	1	15	\$8,290,000	227	\$36,520	290	0.78	1	Equipado A
11	Premium	Ladera San Jose	0.91	54	52	2	\$17,811,528	362	\$49,203	390	0.93	57	Equipado C
12	Premium	Casa Nima	0.30	6	6	0	\$10,874,800	110	\$98,862	203	0.54	20	Equipado A
13	Premium	Velero Residencial	0.00	5	0	5	\$8,855,000	233	\$38,053	128	1.82	2	Equipado C
		Promedio	1.50				\$9,485,190	198	\$49,862	223	0.90	14	
		Total	19.45	402	254	148							
1	Residencial Plus	Palma Real Fase 1	1.63	26	26	0	\$4,650,000	155	\$30,000	195	0.79	16	Equipado A
2	Residencial Plus	San Jose Residencial	1.50	38	6	32	\$5,990,000	191	\$31,304	152	1.26	4	Equipado A
3	Residencial Plus	Santa Cecilia	0.53	14	8	6	\$4,099,000	126	\$32,532	140	0.90	15	Terminado C
4	Residencial Plus	Hemisferia	0.50	43	3	40	\$4,312,500	115	\$37,449	117	0.97	6	Equipado A1
5	Residencial Plus	St. Grace	0.24	12	5	7	\$4,476,550	160	\$27,978	208	0.77	21	Equipado A1
		Promedio	0.88				\$4,942,469	150	\$34,009	162	0.94	12	
		Total	4.40	133	48	85							
1	Residencial	Las Brisas	2.17	22	13	9	\$3,950,000	130	\$30,385	150	0.87	6	Terminado C
2	Residencial	El Tesoro Residencial	1.80	11	9	2	\$2,200,000	82	\$26,842	126	0.65	5	Terminado C
3	Residencial	Altezza Residencial	1.00	23	1	22	\$2,450,000	85	\$28,611	141	0.60	1	Terminado C
4	Residencial	Residencial Buenaventura	0.20	6	1	5	\$2,799,000	110	\$25,445	105	1.05	5	Terminado C
5	Residencial	Cangrejos	0.11	14	1	13	\$3,766,253	123	\$30,620	155	0.80	9	Equipado A
		Promedio	1.06				\$3,074,633	107	\$29,056	135	0.79	5	
		Total	5.28	76	25	51							
1	Medio	San Lázaro	9.75	653	39	614	\$1,329,000	66	\$20,115	115	0.59	4	Terminado A1
		Promedio	9.75				\$1,329,000	66	\$20,115	115	0.59	4	
		Total	9.75	653	39	614							

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

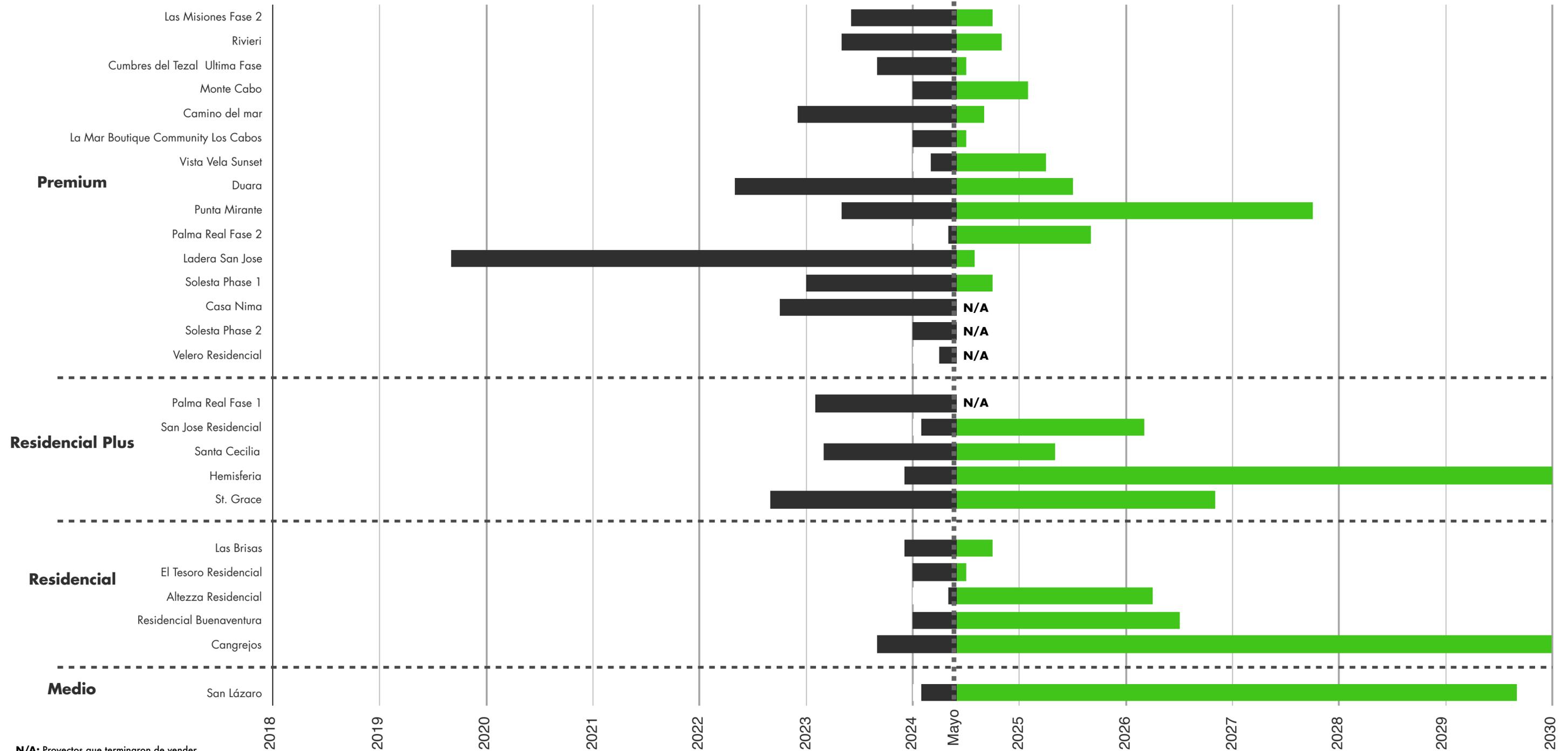


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## TIEMPO EN EL MERCADO Y MESES DE INVENTARIO

Se estiman los meses de inventario con el ritmo de ventas de los proyectos, y con las unidades que tiene cada uno en inventario. Se estima que la mayoría de los proyectos agoten su inventario en el transcurso del año 2024 y 2025.

REAL ESTATE FORESIGHT



N/A: Proyectos que terminaron de vender

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



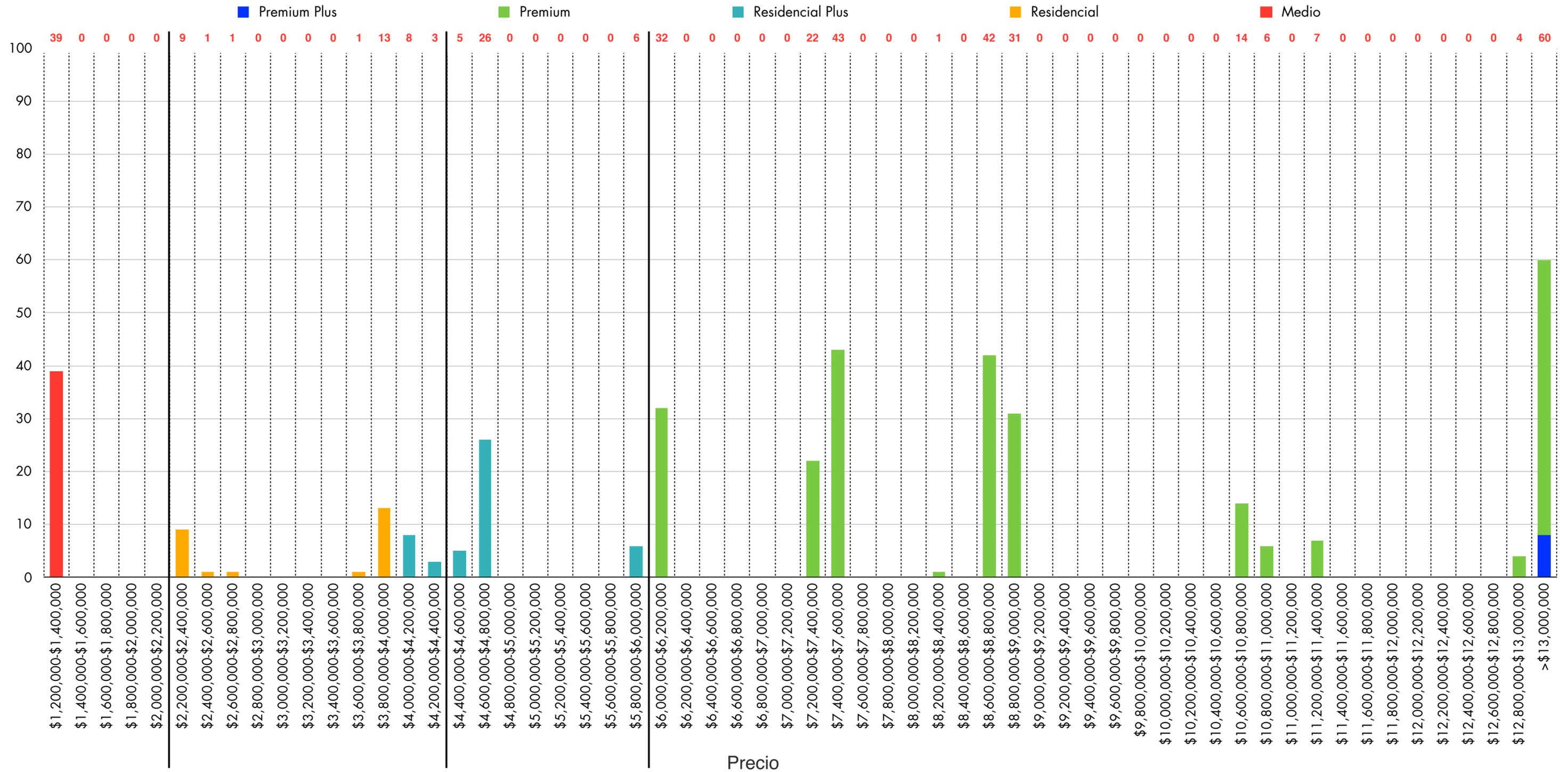


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS TOTALES POR SEGMENTO

Considerando las unidades vendidas, separamos las unidades por segmento y rango de precio. Podemos apreciar picos de ventas en los rangos de \$1.2 a \$1.4 mdp en unidades del segmento Medio, \$7.4 a \$7.6 mdp, \$8.6 a \$8.8 mdp y por arriba de los \$13.0 mdp, principalmente en unidades del segmento Premium.

REAL ESTATE FORESIGHT



La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

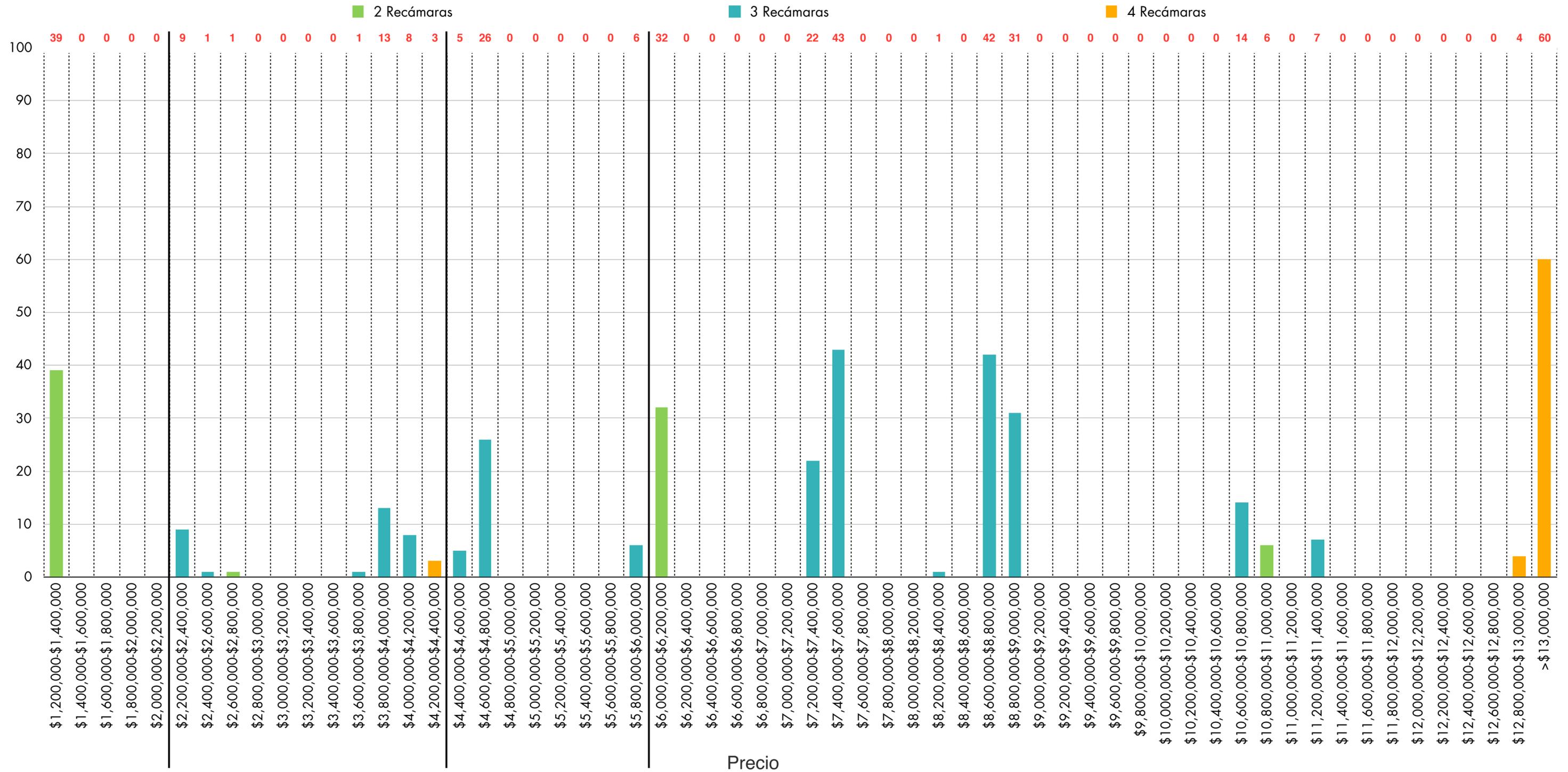


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS TOTALES POR FUNCIONALIDAD

Considerando las unidades vendidas, separamos las unidades por funcionalidad y rango de precio. En total tenemos 374 unidades vendidas. Donde la funcionalidad de 3 Recámaras es la que muestra mayores ventas con 229 unidades.

REAL ESTATE FORESIGHT



La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



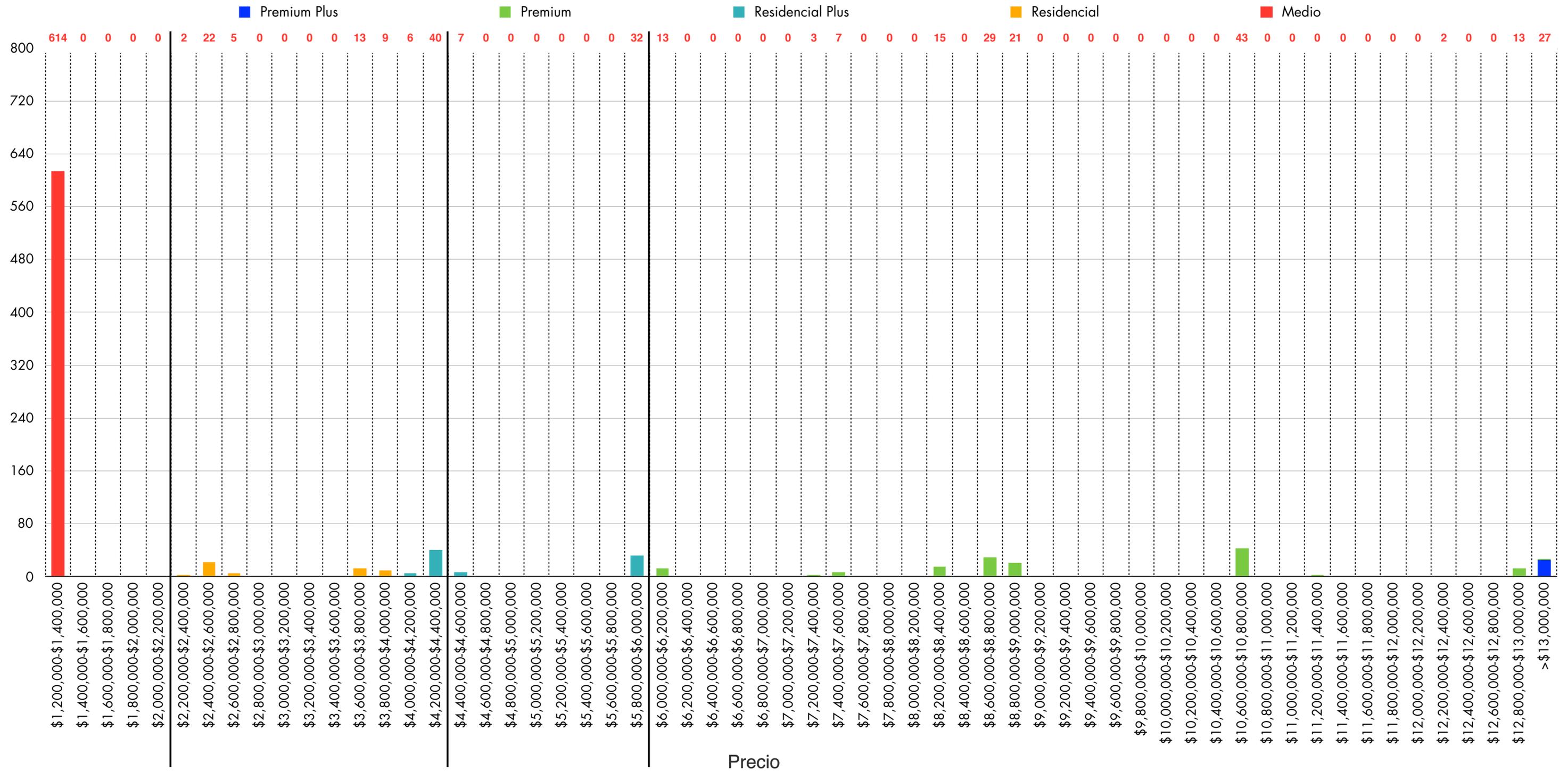


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## INVENTARIO TOTAL VS SEGMENTO

Considerando el inventario, precio y el segmento al que pertenece cada proyecto, se puede apreciar una concentración de unidades dentro del rango de precios que va \$1,200,000 a los \$1,400,000 pesos con 614 unidades en inventario.

REAL ESTATE FORESIGHT



La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

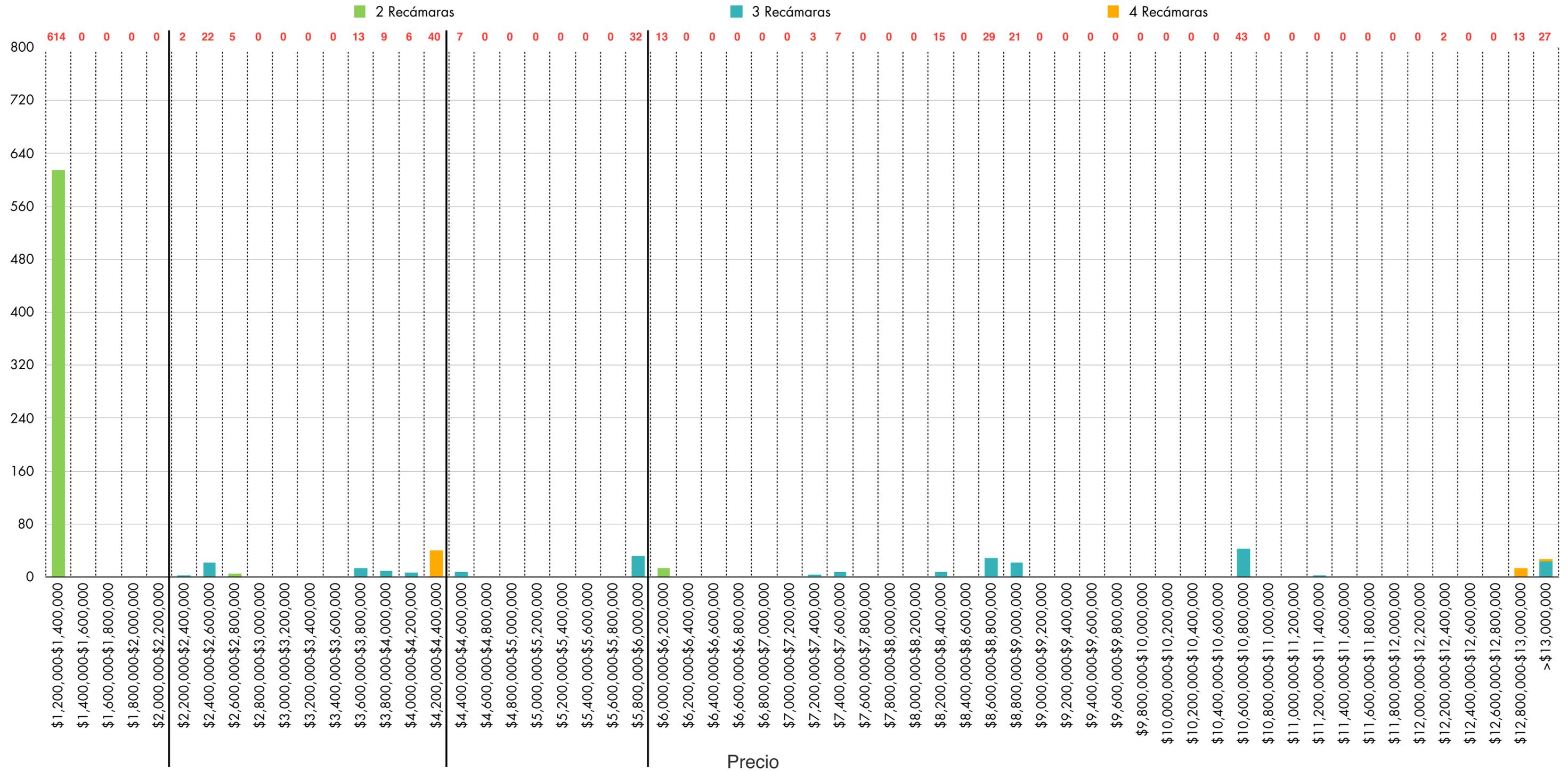


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## INVENTARIO TOTAL POR FUNCIONALIDAD

Considerando las unidades en inventario, separamos las unidades por funcionalidad y rango de precio. En total tenemos 923 unidades en inventario. El rango con mayor inventario es \$1,200,000 a \$1,400,000 pesos con 614 unidades y presenta la funcionalidad de 2 recámaras como predominante.

REAL ESTATE FORESIGHT



La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS X PROYECTO Y RANGO DE M2

	Proyectos	M2 x Ventas								Total
		60-80	80-100	100-120	120-140	140-160	160-180	180-200	>200	
Premium Plus	Solesta Phase 1								8	8
	Solesta Phase 2							0		0
Premium	Camino del mar				43					43
	Casa Nima			6						6
	Cumbres del Tezal Ultima Fase							22		22
	Duara						31			31
	La Mar Boutique Community Los Cabos								7	7
	Ladera San Jose								52	52
	Las Misiones Fase 2					30				30
	Monte Cabo					12				12
	Palma Real Fase 2								1	1
	Punta Mirante								14	14
	Rivieri				32					32
	Velero Residencial								0	0
Vista Vela Sunset								4	4	
Residencial Plus	Hemisferia			3						3
	Palma Real Fase 1					26				26
	San Jose Residencial							6		6
	Santa Cecilia				8					8
	St. Grace						5			5
Residencial	Altezza Residencial		1							1
	Cangrejos				1					1
	El Tesoro Residencial		9							9
	Las Brisas				13					13
	Residencial Buenaventura			1						1
Medio	San Lázaro	39								39
	Total ventas	39	10	10	97	68	36	28	86	374

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## INVENTARIO X PROYECTO Y RANGO DE M2

	Proyectos	M2 x Inventario								Total
		60-80	80-100	100-120	120-140	140-160	160-180	180-200	>200	
Premium Plus	Solesta Phase 1								2	2
	Solesta Phase 2							23		23
Premium	Camino del mar				7					7
	Casa Nima			0						0
	Cumbres del Tezal Ultima Fase							3		3
	Duara						16			16
	La Mar Boutique Community Los Cabos								2	2
	Ladera San Jose								2	2
	Las Misiones Fase 2					9				9
	Monte Cabo					20				20
	Palma Real Fase 2								15	15
	Punta Mirante								43	43
	Rivieri				13					13
Velero Residencial								5	5	
Vista Vela Sunset								13	13	
Residencial Plus	Hemisferia			40						40
	Palma Real Fase 1					0				0
	San Jose Residencial							32		32
	Santa Cecilia				6					6
	St. Grace						7			7
Residencial	Altezza Residencial		22							22
	Cangrejos				13					13
	El Tesoro Residencial		2							2
	Las Brisas				9					9
	Residencial Buenaventura			5						5
Medio	San Lázaro	614								614
	Total vendidas	614	24	45	48	29	23	58	82	923

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

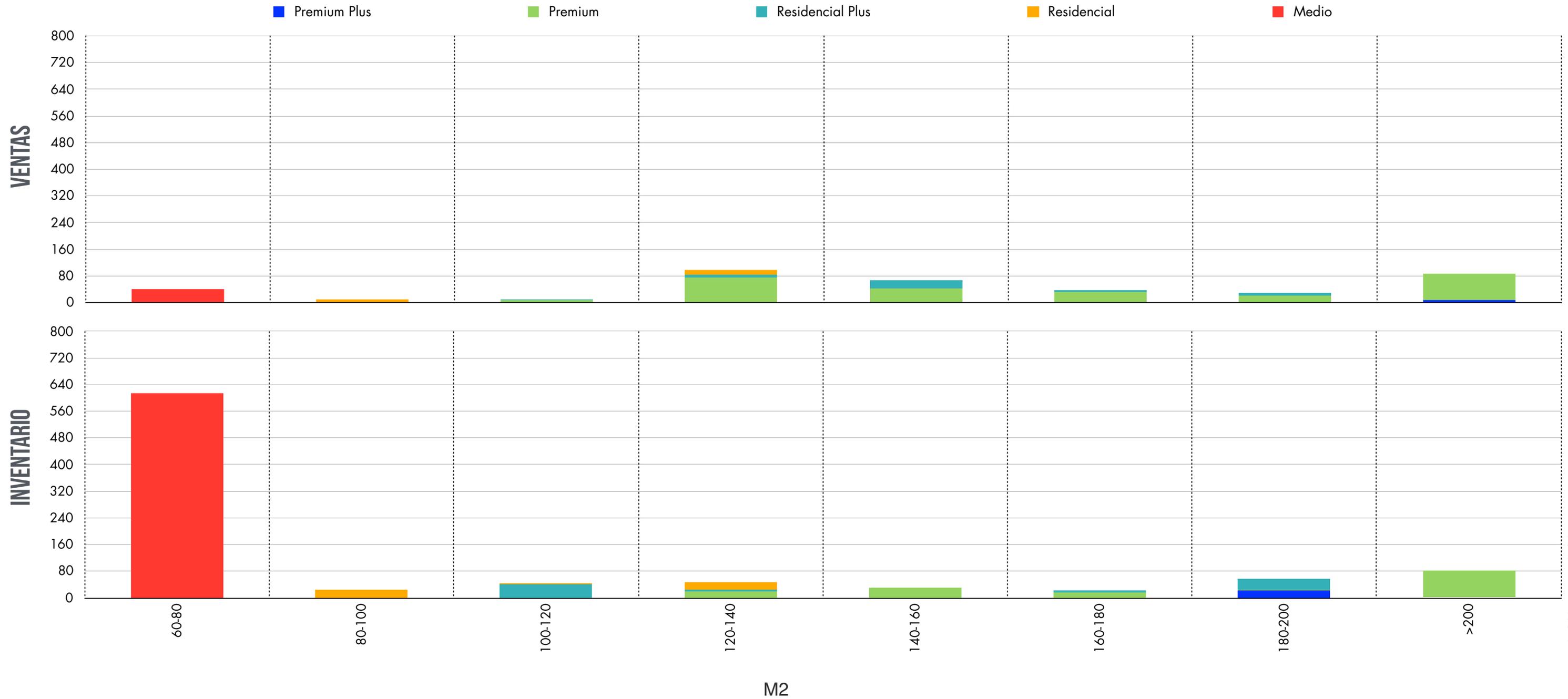
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



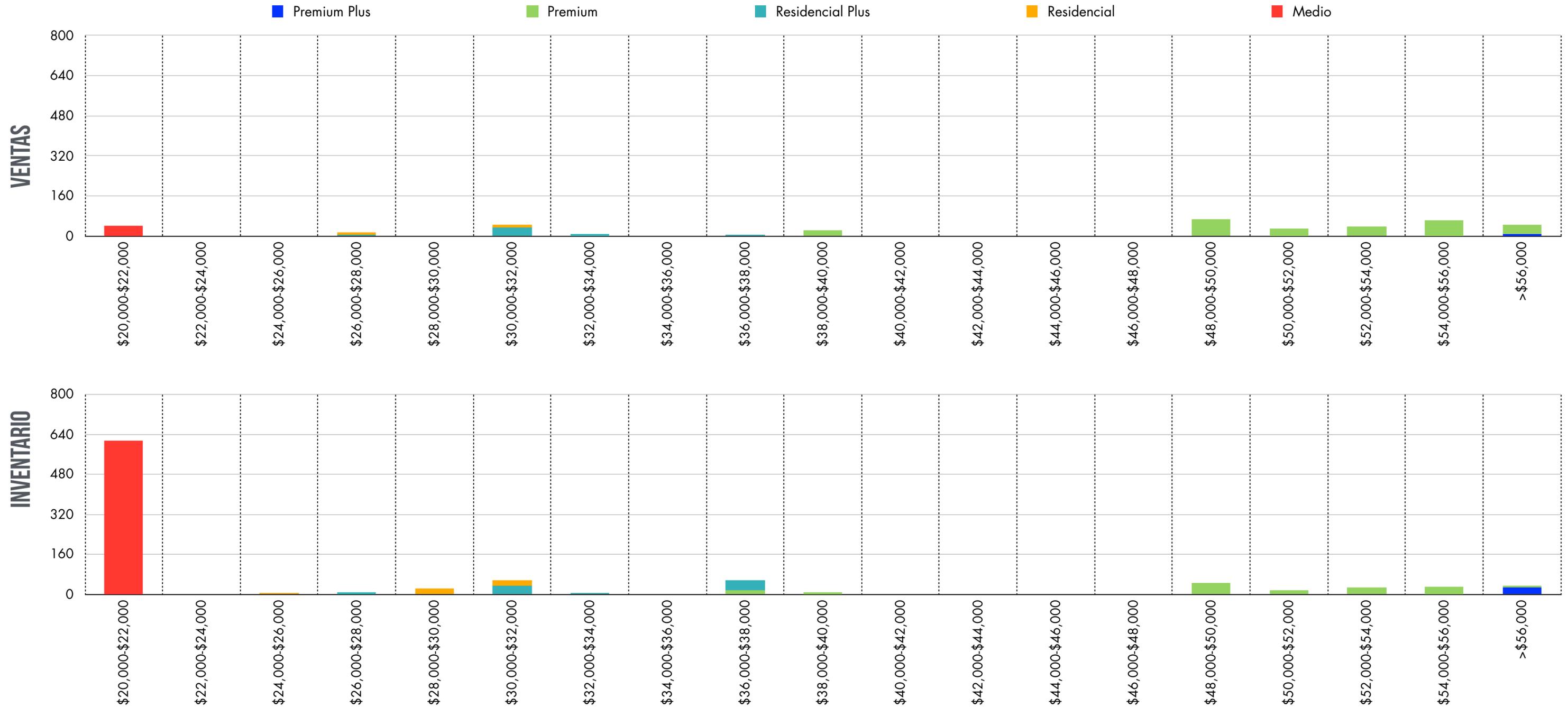
# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS E INVENTARIO TOTALES VS SEGMENTO VS M2

Considerando las unidades vendidas, m2 y el segmento al que pertenece cada proyecto, se puede apreciar una concentración de unidades vendidas del segmento Premium en el rango que esta de los 120 a 140 m2, mientras que las unidades en inventario se ubican en un rango de 60 a 80 m2.



Considerando las ventas totales, \$m2 y el segmento al que pertenece cada proyecto, se puede apreciar una concentración de unidades vendidas en el rango de precios que va de \$48,000 a \$50,000 pesos, en dónde se encuentran principalmente unidades del segmento Premium. El inventario se concentro en el rango de precios que que va de \$20,000 a \$22,000 pesos.



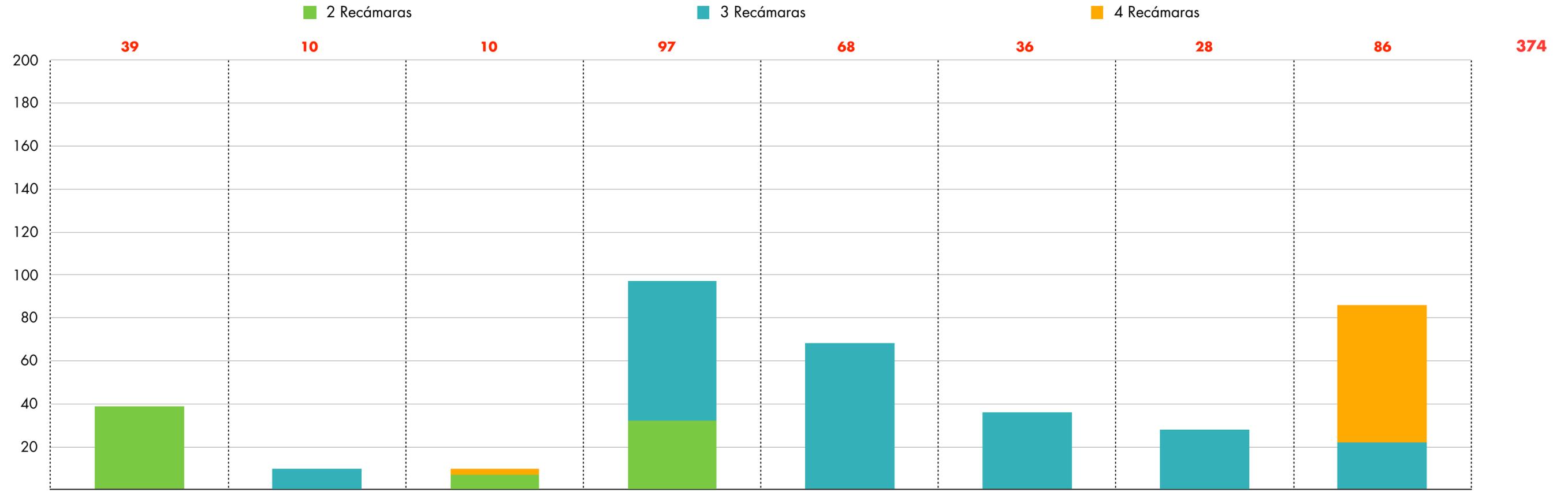
La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS VS FUNCIONALIDAD VS M2

A continuación se muestran las ventas, la funcionalidad y sus metrajes. Podemos observar un pico de oferta, se encuentra en un rango de 120 a 140 m2 con 97 unidades, predominando la funcionalidad de 3 recámaras.



REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

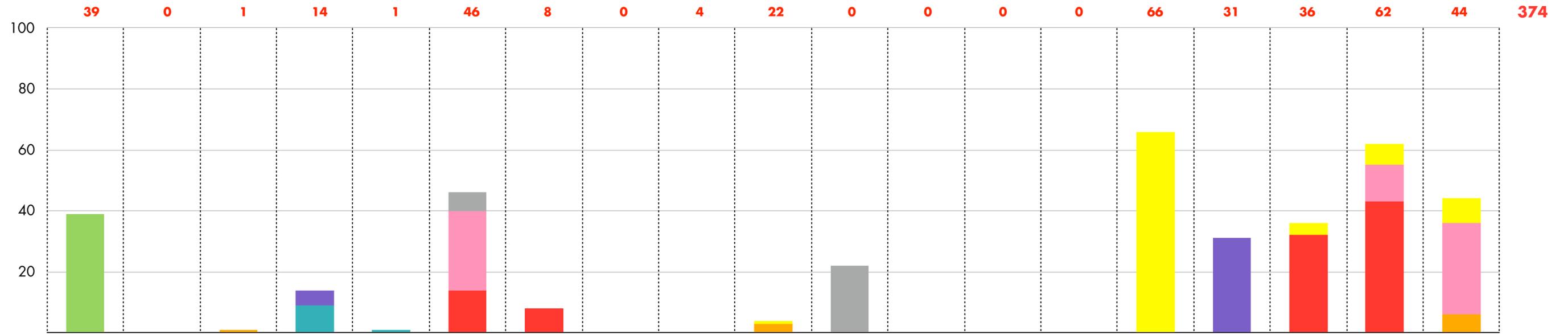


# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## VENTAS VS \$M2 VS M2

A continuación se muestran las ventas, los precios por m2 y sus metrajes. Se puede observar el pico de ventas en cuanto metrajes de los modelos, el rango de \$48,000 a \$50,000 pesos es el que mayor ventas registró con 66 unidades, esto en su mayoría con modelos de metrajes que están por encima de los 200 m2.

60-80 80-100 100-120 120-140 140-160 160-180 180-200 >200



REAL ESTATE FORESIGHT

	\$20,000-\$22,000	\$22,000-\$24,000	\$24,000-\$26,000	\$26,000-\$28,000	\$28,000-\$30,000	\$30,000-\$32,000	\$32,000-\$34,000	\$34,000-\$36,000	\$36,000-\$38,000	\$38,000-\$40,000	\$40,000-\$42,000	\$42,000-\$44,000	\$44,000-\$46,000	\$46,000-\$48,000	\$48,000-\$50,000	\$50,000-\$52,000	\$52,000-\$54,000	\$54,000-\$56,000	>\$56,000	T	
60-80	39																			39	
80-100				9	1																10
100-120			1						3										6		10
120-140						14	8										32	43			97
140-160						26												12	30		68
160-180				5												31					36
180-200						6				22										0	28
>200									1	0					66		4	7	8		86
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>46</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>66</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>62</b>	<b>44</b>	<b>374</b>	

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

\*Rangos en millones de pesos COP



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## TABLA GENERAL DE PROYECTOS POR SEGMENTOS

Se muestran las unidades vendidas de los proyectos analizados, su éxito comercial en el mercado, así como meses en inventario según su ritmo de ventas. Además, los valores mínimos, máximos y promedios para metros cuadrados de composición e inventario, y para precios por metros cuadrados.

Rank	Segmento	Proyecto	Absorción Histórica	Unidades Vendidas	Avance Comercial	Meses en Inventario	M2 Mínimo	M2 Máximo	M2 Promedio	\$M2 Mínimo	\$M2 Máximo	\$M2 Promedio
1	Premium Plus	Solesta Phase 1	0.47	8	80 %	4	318	356	337	\$117,171	\$124,104	\$120,637
2	Premium Plus	Solesta Phase 2	0.00	0	0 %	N/D	135	237	200	\$99,911	\$135,220	\$116,272
		Promedio	0.24		40 %	4			242			\$116,621
		Totales	0.47	8			135	356		\$99,911	\$135,220	
1	Premium	Las Misiones Fase 2	2.50	30	77 %	4	141	144	142	\$60,774	\$61,737	\$61,255
2	Premium	Rivieri	2.46	32	71 %	5	86	181	120	\$45,972	\$59,769	\$53,076
3	Premium	Cumbres del Tezal Ultima Fase	2.44	22	88 %	1	190	190	190	\$38,421	\$38,421	\$38,421
4	Premium	Monte Cabo	2.40	12	38 %	8	142	169	154	\$52,412	\$61,437	\$55,951
5	Premium	Camino del mar	2.39	43	86 %	3	125	152	139	\$50,510	\$58,314	\$54,412
6	Premium	La Mar Boutique Community Los	1.40	7	78 %	1	207	207	207	\$54,939	\$54,939	\$54,939
7	Premium	Vista Vela Sunset	1.33	4	24 %	10	238	249	244	\$52,477	\$52,546	\$52,501
8	Premium	Duara	1.24	31	66 %	13	153	193	173	\$49,076	\$53,422	\$51,249
9	Premium	Punta Mirante	1.08	14	25 %	40	190	239	223	\$48,139	\$48,287	\$48,238
10	Premium	Palma Real Fase 2	1.00	1	6 %	15	227	227	227	\$36,520	\$36,520	\$36,520
11	Premium	Ladera San Jose	0.91	52	96 %	2	342	385	362	\$49,203	\$49,203	\$49,203
12	Premium	Casa Nima	0.30	6	100 %	0	110	110	110	\$98,862	\$98,862	\$98,862
13	Premium	Velero Residencial	0.00	0	0 %	N/D	233	233	233	\$38,053	\$38,053	\$38,053
		Promedio	1.50		58 %	9			198			\$49,862
		Totales	19.45	254			86	385		\$36,520	\$98,862	
1	Residencial Plus	Palma Real Fase 1	1.63	26	100 %	0	155	155	155	\$30,000	\$30,000	\$30,000
2	Residencial Plus	San Jose Residencial	1.50	6	16 %	21	191	191	191	\$31,304	\$31,304	\$31,304
3	Residencial Plus	Santa Cecilia	0.53	8	57 %	11	126	126	126	\$32,532	\$32,532	\$32,532
4	Residencial Plus	Hemisferia	0.50	3	7 %	80	100	129	115	\$35,750	\$39,147	\$37,449
5	Residencial Plus	St. Grace	0.24	5	42 %	29	160	160	160	\$27,978	\$27,978	\$27,978
		Promedio	0.88		44 %	28			150			\$34,009
		Totales	4.40	48			100	191		\$27,978	\$39,147	
1	Residencial	Las Brisas	2.17	13	59 %	4	130	130	130	\$30,385	\$30,385	\$30,385
2	Residencial	El Tesoro Residencial	1.80	9	82 %	1	82	82	82	\$26,842	\$26,842	\$26,842
3	Residencial	Altezza Residencial	1.00	1	4 %	22	67	102	85	\$26,923	\$31,419	\$28,611
4	Residencial	Residencial Buenaventura	0.20	1	17 %	25	110	110	110	\$25,445	\$25,445	\$25,445
5	Residencial	Cangrejos	0.11	1	7 %	117	123	123	123	\$28,740	\$33,700	\$30,620
		Promedio	1.06		34 %	34			107			\$29,056
		Totales	5.28	25			67	130		\$25,445	\$33,700	
1	Medio	San Lázaro	9.75	39	6 %	63	62	70	66	\$18,710	\$21,514	\$20,115
		Promedio	9.75		6 %	63			66			\$20,115
		Totales	9.75	39			62	70		\$18,710	\$21,514	



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## TABLA GENERAL DE AMENIDADES

La tabla resumen muestra las amenidades de los proyectos analizados, se encuentran ordenados según su absorción histórica registrada hasta el momento y su segmento de mercado.

Segmento	Proyecto	Absorción Histórica	Precio	Áreas Verdes	Control de Accesos	Gym	Salón de usos múltiples	Alberca	Área para niños	Palapas	Canchas	Vitapista	Asadores	Pet Park	Jacuzzi	Gimnasio al aire libre	Ludoteca	Bar	Campo de Golf	Casa Club
Premium Plus	Solesta Phase 1	0.47	\$40,588,865																	
	Solesta Phase 2	0.00	\$23,240,500																	
Premium	Las Misiones Fase 2	2.50	\$8,721,000																	
	Rivieri	2.46	\$6,152,146																	
	Cumbres del Tezal Ultima Fase	2.44	\$7,300,000																	
	Monte Cabo	2.40	\$8,674,384																	
	Camino del mar	2.39	\$7,588,800																	
	La Mar Boutique Community Los Cabos	1.40	\$11,383,460																	
	Vista Vela Sunset	1.33	\$12,810,047																	
	Duara	1.24	\$8,822,620																	
	Punta Mirante	1.08	\$10,747,080																	
	Palma Real Fase 2	1.00	\$8,290,000																	
	Ladera San Jose	0.91	\$17,811,528																	
	Casa Nima	0.30	\$10,874,800																	
	Velero Residencial	0.00	\$8,855,000																	
Residencial Plus	Palma Real Fase 1	1.63	\$4,650,000																	
	San Jose Residencial	1.50	\$5,990,000																	
	Santa Cecilia	0.53	\$4,099,000																	
	Hemisferia	0.50	\$4,312,500																	
	St. Grace	0.24	\$4,476,550																	
Residencial	Las Brisas	2.17	\$3,950,000																	
	El Tesoro Residencial	1.80	\$2,200,000																	
	Altezza Residencial	1.00	\$2,450,000																	
	Residencial Buenaventura	0.20	\$2,799,000																	
	Cangrejos	0.11	\$3,766,253																	
Medio	San Lázaro	9.75	\$1,329,000																	

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 45 Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.



# ANÁLISIS DE OFERTA DE VIVIENDA HORIZONTAL

## UNIDADES DISPONIBLES POR ZONA VS SEGMENTO VS PRECIO

INVENTARIO HORIZONTAL

MEDIO	RESIDENCIAL				RESIDENCIAL PLUS				PREMIUM																PREMIUM PLUS										
614	51				85				148																N/A										
614	N/A	24	5	N/A	22	53	0	N/A	32	13	N/A	3	7	15	50	N/A	N/A	N/A	43	2	N/A	N/A	13	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2	25	<b>TOTAL 923</b>

REAL ESTATE FORESIGHT

	\$1.0 - \$1.5	\$1.5 - \$2.0	\$2.0 - \$2.5	\$2.5 - \$3.0	\$3.0 - \$3.5	\$3.5 - \$4.0	\$4.0 - \$4.5	\$4.5 - \$5.0	\$5.0 - \$5.5	\$5.5 - \$6.0	\$6.0 - \$6.5	\$6.5 - \$7.0	\$7.0 - \$7.5	\$7.5 - \$8.0	\$8.0 - \$8.5	\$8.5 - \$9.0	\$9.0 - \$9.5	\$9.5 - \$10.0	\$10.0 - \$10.5	\$10.5 - \$11.0	\$11.0 - \$11.5	\$11.5 - \$12.0	\$12.0 - \$12.5	\$12.5 - \$13.0	\$13.0 - \$13.5	\$13.5 - \$14.0	\$14.0 - \$14.5	\$14.5 - \$15.0	\$15.0 - \$15.5	\$15.5 - \$16.0	\$16.0 - \$16.5	\$16.5 - \$17.0	\$17.0 - \$17.5	\$17.5 - \$18.0	\$18.0	TOTAL	
1 Recámara	\$19,069	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$19,069																
2 Recámaras	\$20,806	\$24,504	N/A	\$25,445	N/A	N/A	N/A	\$53,487	\$59,769	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$54,004	N/A	N/A	N/A	N/A	\$98,862	N/A	\$113,685	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$56,320								
3 Recámaras	N/A	N/A	\$26,882	N/A	\$31,419	\$31,074	\$31,403	\$30,000	N/A	\$31,304	\$50,510	N/A	\$45,417	N/A	\$45,305	\$54,720	\$48,607	N/A	\$61,437	N/A	\$54,939	\$48,287	N/A	\$119,745	\$47,403												
4 Recámaras	N/A	\$39,147	N/A	N/A	N/A	N/A	\$48,287	N/A	\$52,512	\$52,479	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$49,203	N/A	N/A	\$49,203	\$83,187	\$53,431																
	\$19,938	\$24,504	\$26,882	\$25,445	\$31,419	\$31,074	\$31,403	\$41,744	\$49,458	\$31,304	\$50,510	N/A	\$45,417	N/A	\$49,655	\$54,720	\$48,607	N/A	\$61,437	\$98,862	\$54,939	\$48,287	N/A	\$52,512	\$52,479	N/A	N/A	N/A	N/A	\$49,203	N/A	N/A	\$49,203	\$101,466	\$47,103		
	\$1.0 - \$1.5	\$1.5 - \$2.0	\$2.0 - \$2.5	\$2.5 - \$3.0	\$3.0 - \$3.5	\$3.5 - \$4.0	\$4.0 - \$4.5	\$4.5 - \$5.0	\$5.0 - \$5.5	\$5.5 - \$6.0	\$6.0 - \$6.5	\$6.5 - \$7.0	\$7.0 - \$7.5	\$7.5 - \$8.0	\$8.0 - \$8.5	\$8.5 - \$9.0	\$9.0 - \$9.5	\$9.5 - \$10.0	\$10.0 - \$10.5	\$10.5 - \$11.0	\$11.0 - \$11.5	\$11.5 - \$12.0	\$12.0 - \$12.5	\$12.5 - \$13.0	\$13.0 - \$13.5	\$13.5 - \$14.0	\$14.0 - \$14.5	\$14.5 - \$15.0	\$15.0 - \$15.5	\$15.5 - \$16.0	\$16.0 - \$16.5	\$16.5 - \$17.0	\$17.0 - \$17.5	\$17.5 - \$18.0	\$18.0	TOTAL	
1 Recámara	66	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	66																	
2 Recámaras	62	69	N/A	110	N/A	N/A	N/A	93	86	N/A	N/A	N/A	N/A	152	N/A	N/A	N/A	N/A	110	N/A	135	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	102									
3 Recámaras	N/A	N/A	84	N/A	102	119	136	155	N/A	191	125	N/A	166	N/A	187	167	192	N/A	169	N/A	207	239	N/A	261	167												
4 Recámaras	N/A	129	N/A	N/A	N/A	N/A	239	N/A	242	249	N/A	342	N/A	359	371	276																					
	64	69	84	110	102	119	136	124	108	191	125	N/A	166	N/A	170	167	192	N/A	169	110	207	239	N/A	242	249	N/A	N/A	N/A	135	N/A	N/A	342	N/A	359	316	172	

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información primaria llevado a cabo por 4S Real Estate. La muestra fue obtenida por medio del monitoreo de medios comerciales; no deberá ser considerada como un censo global de la plaza. Toda la información fue obtenida a través de la herramienta de Mystery Shopper y visitas específicas a cada proyecto. Pueden existir errores en la información provocados por el manejo de información del equipo comercial.

IV

ESTUDIO DE MERCADO

# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL INFORMAL (BIG DATA)

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

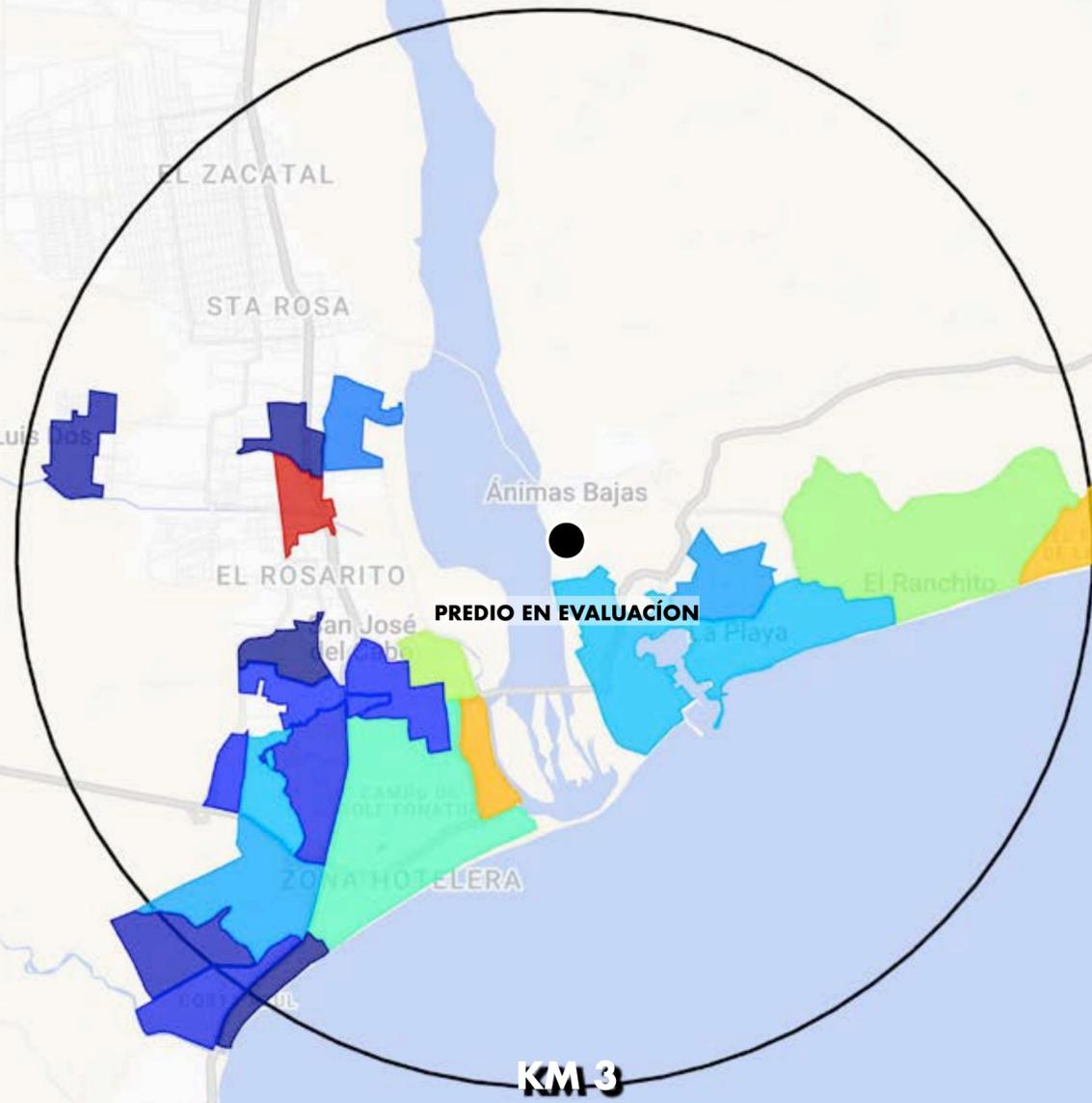
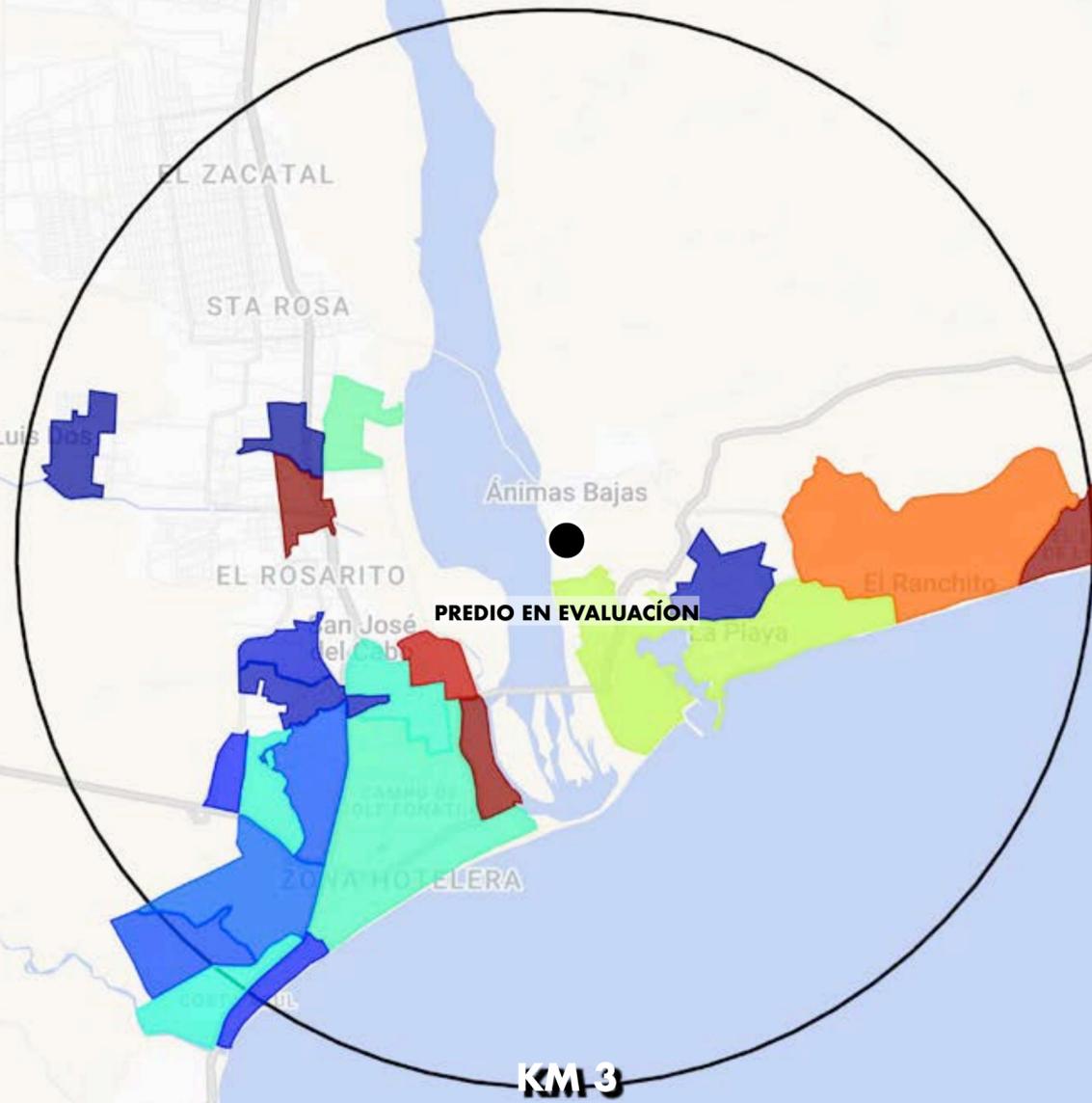
F U T U R E



# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## MAPA DE CALOR DE PRECIO DE VENTA Y PRECIO POR METRO CUADRADO

En el siguiente mapa se presentan los mapas de calor de las propiedades en venta, mostrando el precio de venta y precio por metro cuadrado. Las propiedades se clasifican por Área Geoestadística Básica (AGEB).



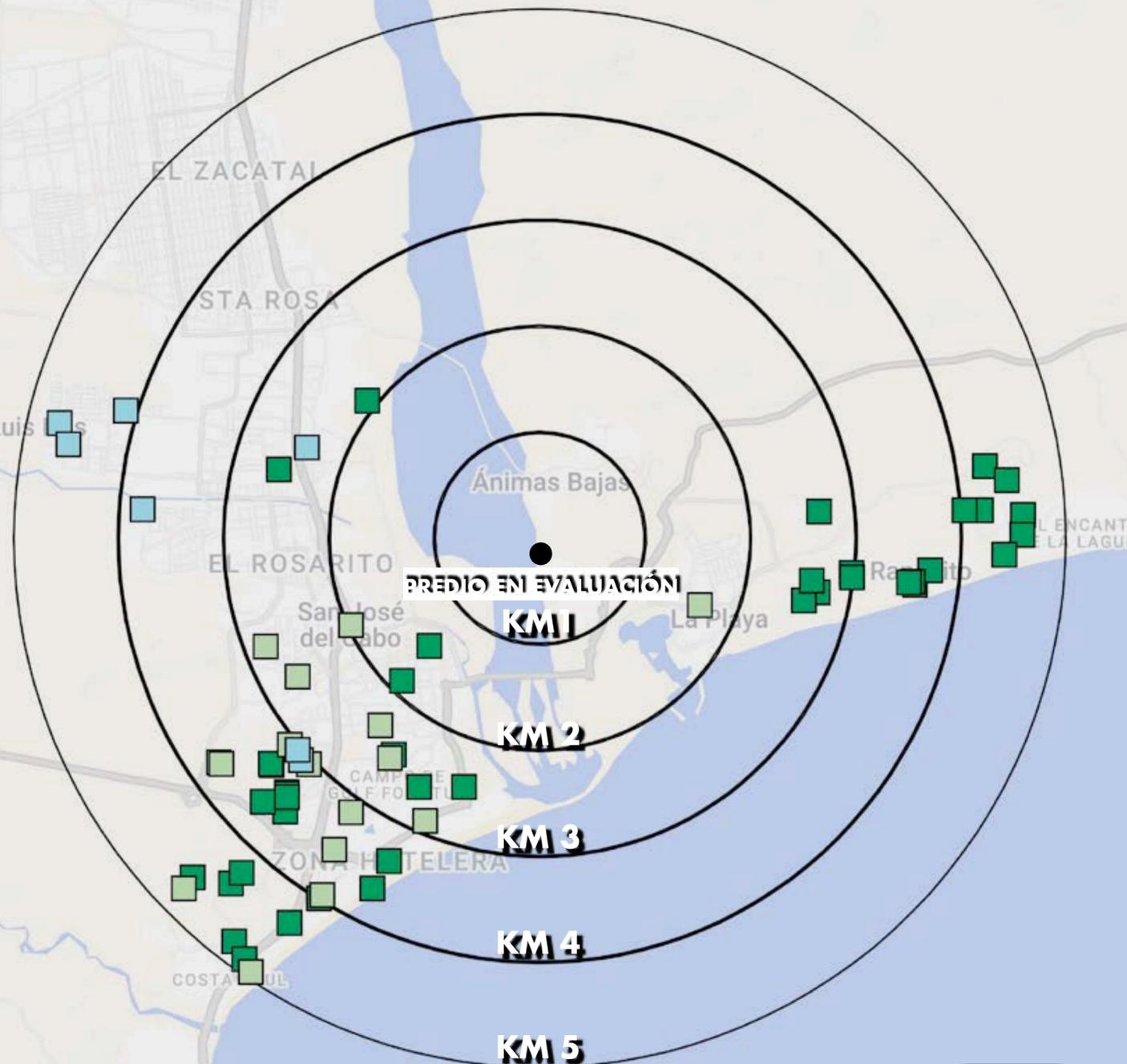
\$4,000,000 (\$220,386)	\$28,000,000 (\$1,542,700)	\$52,000,000 (\$2,865,014)	\$76,000,000 (\$4,187,328)	\$100,000,000 (\$5,509,642)
----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

\$30,000 (\$1,653)	\$72,500 (\$3,994)	\$115,000 (\$6,336)	\$157,500 (\$8,678)	\$200,000 (\$11,019)
-----------------------	-----------------------	------------------------	------------------------	-------------------------

La síntesis presentada proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: INEGI  
 La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea.  
 \* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD

# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## ANUNCIOS PUBLICADOS POR KILÓMETROS



**122**  
propiedades  
anunciadas

En el siguiente mapa se muestra el total de vivienda horizontal en venta en **San José del Cabo** en un radio de 5 kilómetros. Se presentan las propiedades publicadas en sitios de bienes raíces nacionales para el mercado local. Existe un total de **122 unidades**, donde el **Km 3** presenta la mayor cantidad de unidades en la zona, mientras que el **Km 2** presentan un precio promedio de **\$74.9M de pesos (\$4.1M de dólares)** y un precio por metro cuadrado de **\$101,638 pesos (\$5,600 dólares)**.

VIVIENDA	#	PRECIO PROMEDIO (MXN)	PRECIO POR M2 (MXN)	PRECIO PROMEDIO (USD)	PRECIO POR M2 (USD)	SUPERFICIE (M2)
<b>KM 1</b>	<b>0</b>	-	-	-	-	-
Premium Plus	0	-	-	-	-	-
Premium	0	-	-	-	-	-
Residencial Plus	0	-	-	-	-	-
<b>KM 2</b>	<b>12</b>	<b>\$74,914,467</b>	<b>\$101,638</b>	<b>\$4,127,519</b>	<b>\$5,600</b>	<b>661</b>
Premium Plus	9	\$96,707,654	\$118,022	\$5,328,245	\$6,503	814
Premium	3	\$9,534,907	\$52,485	\$525,339	\$2,892	203
Residencial Plus	0	-	-	-	-	-
<b>KM 3</b>	<b>64</b>	<b>\$94,879,834</b>	<b>\$153,570</b>	<b>\$5,227,539</b>	<b>\$8,461</b>	<b>603</b>
Premium Plus	56	\$106,817,659	\$164,992	\$5,885,270	\$9,090	656
Premium	7	\$12,252,929	\$79,671	\$675,093	\$4,390	239
Residencial Plus	1	\$4,750,000	\$31,250	\$261,708	\$1,722	152
<b>KM 4</b>	<b>26</b>	<b>\$44,628,989</b>	<b>\$90,612</b>	<b>\$2,458,898</b>	<b>\$4,992</b>	<b>459</b>
Premium Plus	16	\$66,541,548	\$119,988	\$3,666,201	\$6,611	568
Premium	7	\$11,718,527	\$54,572	\$645,649	\$3,007	273
Residencial Plus	3	\$4,553,086	\$18,031	\$250,859	\$993	310
<b>KM 5</b>	<b>20</b>	<b>\$55,560,673</b>	<b>\$74,737</b>	<b>\$3,061,194</b>	<b>\$4,118</b>	<b>712</b>
Premium Plus	15	\$71,174,709	\$88,531	\$3,921,472	\$4,878	862
Premium	2	\$13,951,410	\$34,542	\$768,673	\$1,903	411
Residencial Plus	3	\$5,230,000	\$32,565	\$288,154	\$1,794	161
<b>PROMEDIO / TOTAL</b>	<b>122</b>	<b>\$75,761,067</b>	<b>\$122,121</b>	<b>\$4,174,163</b>	<b>\$6,728</b>	<b>596</b>

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea. \* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD  
\*El Km 1 no registra anuncios



# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## INDICADORES DE PRECIOS SEGÚN SEGMENTO

La siguiente gráfica muestra el total de unidades disponibles por segmento, así como el precio por metro cuadrado promedio según el precio de venta de la unidad así como la ubicación. Se observa que la mayor cantidad de unidades se encuentran en el segmento **Premium Plus**, los cuales se concentran en el rango de **\$51,000 a \$151,000 pesos por metro cuadrado (\$2,800 a \$8,300 dólares)**.

	RES PLUS		PREMIUM											PREMIUM PLUS											TOTAL			
	7		19											96														
	4	3	-	2	3	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	-	2	1	1	-	-	1	-	6	-	-	84	122
PRECIO POR M2 (USD)	\$220K-\$275K	\$275K-\$330K	\$330K-\$385K	\$385K-\$440K	\$440K-\$495K	\$495K-\$550K	\$550K-\$606K	\$606K-\$661K	\$661K-\$716K	\$716K-\$771K	\$771K-\$826K	\$826K-\$881K	\$881K-\$936K	\$936K-\$991K	\$991K-\$1.04M	\$1.04M-\$1.10M	\$1.10M-\$1.15M	\$1.15M-\$1.21M	\$1.21M-\$1.26M	\$1.26M-\$1.32M	\$1.32M-\$1.37M	\$1.37M-\$1.43M	\$1.43M-\$1.48M	\$1.48M-\$1.54M	\$1.54M-\$1.59M	\$1.59M-\$1.65M	>\$1.65M	TOTAL
Km 2	-	-	\$4,125	\$4,125	\$1,943	-	-	\$2,607	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$2,527	-	-	\$7,639	\$5,600
Km 3	\$1,722	-	-	-	\$2,927	\$2,767	-	\$758	\$4,404	\$6,000	\$6,022	-	\$7,849	-	-	-	\$3,563	-	\$8,045	-	-	-	-	\$3,342	-	-	\$9,682	\$8,461
Km 4	\$1,200	\$581	\$1,141	\$1,141	\$918	-	\$4,983	-	\$4,318	\$2,629	-	-	-	\$2,739	-	-	-	\$5,363	-	-	-	-	-	-	-	-	\$6,694	\$4,992
Km 5	\$1,653	\$1,865	-	-	-	-	-	-	\$2,088	-	-	\$1,718	-	-	\$3,458	-	\$2,092	-	-	-	-	-	\$6,624	-	-	-	\$5,083	\$4,118
	\$1,444	\$1,437	\$2,633	\$2,633	\$1,929	\$2,767	\$4,983	\$1,682	\$3,782	\$4,314	\$6,022	\$1,718	\$7,849	\$2,739	\$3,458	-	\$2,827	\$5,363	\$8,045	-	-	\$6,624	-	\$3,070	-	-	\$8,321	\$6,728
PRECIO POR M2 (MXN)	\$4.0M-\$5.0M	\$5.0M-\$6.0M	\$6.0M-\$7.0M	\$7.0M-\$8.0M	\$8.0M-\$9.0M	\$9.0M-\$10.0M	\$10.0M-\$11.0M	\$11.0M-\$12.0M	\$12.0M-\$13.0M	\$13.0M-\$14.0M	\$14.0M-\$15.0M	\$15.0M-\$16.0M	\$16.0M-\$17.0M	\$17.0M-\$18.0M	\$18.0M-\$19.0M	\$19.0M-\$20.0M	\$20.0M-\$21.0M	\$21.0M-\$22.0M	\$22.0M-\$23.0M	\$23.0M-\$24.0M	\$24.0M-\$25.0M	\$25.0M-\$26.0M	\$26.0M-\$27.0M	\$27.0M-\$28.0M	\$28.0M-\$29.0M	\$29.0M-\$30.0M	>\$30.0M	TOTAL
Km 2	-	-	-	\$74,876	\$35,258	-	-	\$47,321	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$45,861	-	-	\$138,639	\$101,637
Km 3	\$31,250	-	-	-	\$53,125	\$50,228	-	\$13,750	\$79,934	\$108,903	\$109,301	-	\$142,458	-	-	-	\$64,662	-	\$146,022	-	-	-	-	\$60,650	-	-	\$175,725	\$153,570
Km 4	\$21,776	\$10,539	-	\$20,717	\$16,667	-	\$90,449	-	\$78,373	\$47,710	-	-	-	\$49,717	-	-	-	\$97,342	-	-	-	-	-	-	-	-	\$121,498	\$90,612
Km 5	\$30,000	\$33,848	-	-	-	-	-	-	\$37,902	-	-	\$31,181	-	-	\$62,763	-	\$37,970	-	-	-	-	-	\$120,222	-	-	-	\$92,250	\$74,737
	\$26,201	\$26,078	-	\$47,796	\$35,016	\$50,228	\$90,449	\$30,536	\$68,645	\$78,306	\$109,301	\$31,181	\$142,458	\$49,717	\$62,763	-	\$51,316	\$97,342	\$146,022	-	-	\$120,222	-	\$55,720	-	-	\$151,026	\$122,121
SUPERFICIE (M2)	\$4.0M-\$5.0M	\$5.0M-\$6.0M	\$6.0M-\$7.0M	\$7.0M-\$8.0M	\$8.0M-\$9.0M	\$9.0M-\$10.0M	\$10.0M-\$11.0M	\$11.0M-\$12.0M	\$12.0M-\$13.0M	\$13.0M-\$14.0M	\$14.0M-\$15.0M	\$15.0M-\$16.0M	\$16.0M-\$17.0M	\$17.0M-\$18.0M	\$18.0M-\$19.0M	\$19.0M-\$20.0M	\$20.0M-\$21.0M	\$21.0M-\$22.0M	\$22.0M-\$23.0M	\$23.0M-\$24.0M	\$24.0M-\$25.0M	\$25.0M-\$26.0M	\$26.0M-\$27.0M	\$27.0M-\$28.0M	\$28.0M-\$29.0M	\$29.0M-\$30.0M	>\$30.0M	TOTAL
Km 2	-	-	-	103	253	-	-	253	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	595	-	-	877	661
Km 3	152	-	-	-	160	188	-	800	156	120	135	-	116	-	-	-	319	-	156	-	-	-	-	484	-	-	687	603
Km 4	225	480	-	350	480	-	113	-	162	293	-	-	-	349	-	-	-	220	-	-	-	-	-	-	-	-	591	458
Km 5	140	171	-	-	-	-	-	-	338	-	-	484	-	-	300	-	531	-	-	-	-	210	-	-	-	-	990	712
	186	274	-	227	298	188	113	527	204	207	135	484	116	349	300	-	425	220	156	-	-	210	-	521	-	-	729	596

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea. \* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD

\*El Km 1 no registra anuncios

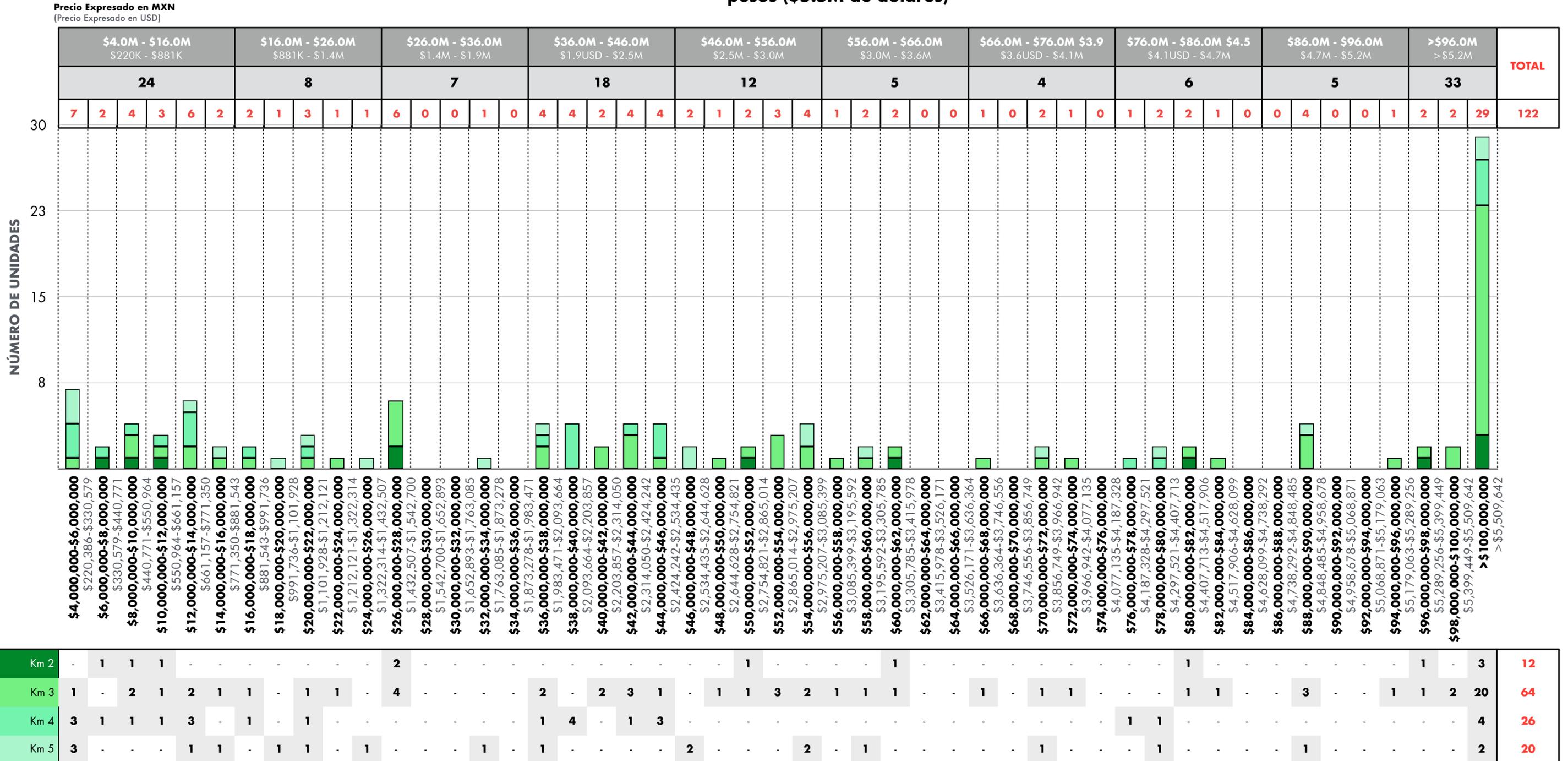


# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## UNIDADES VS KILÓMETRO VS PRECIO DE VENTA

En la siguiente gráfica se muestra la distribución de las propiedades según el precio de venta y kilómetro de ubicación. La mayor cantidad de unidades del **Km 3** se encuentran en el rango de **\$4.0M a \$24.0M de pesos (\$220K a \$1.3M de dólares)** a su vez también registra una concentración de unidades en el rango de más de **\$100.0M de pesos (\$5.5M de dólares)**

REAL ESTATE FORESIGHT



La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea.

\* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD/\*El Km 1 no registra anuncios

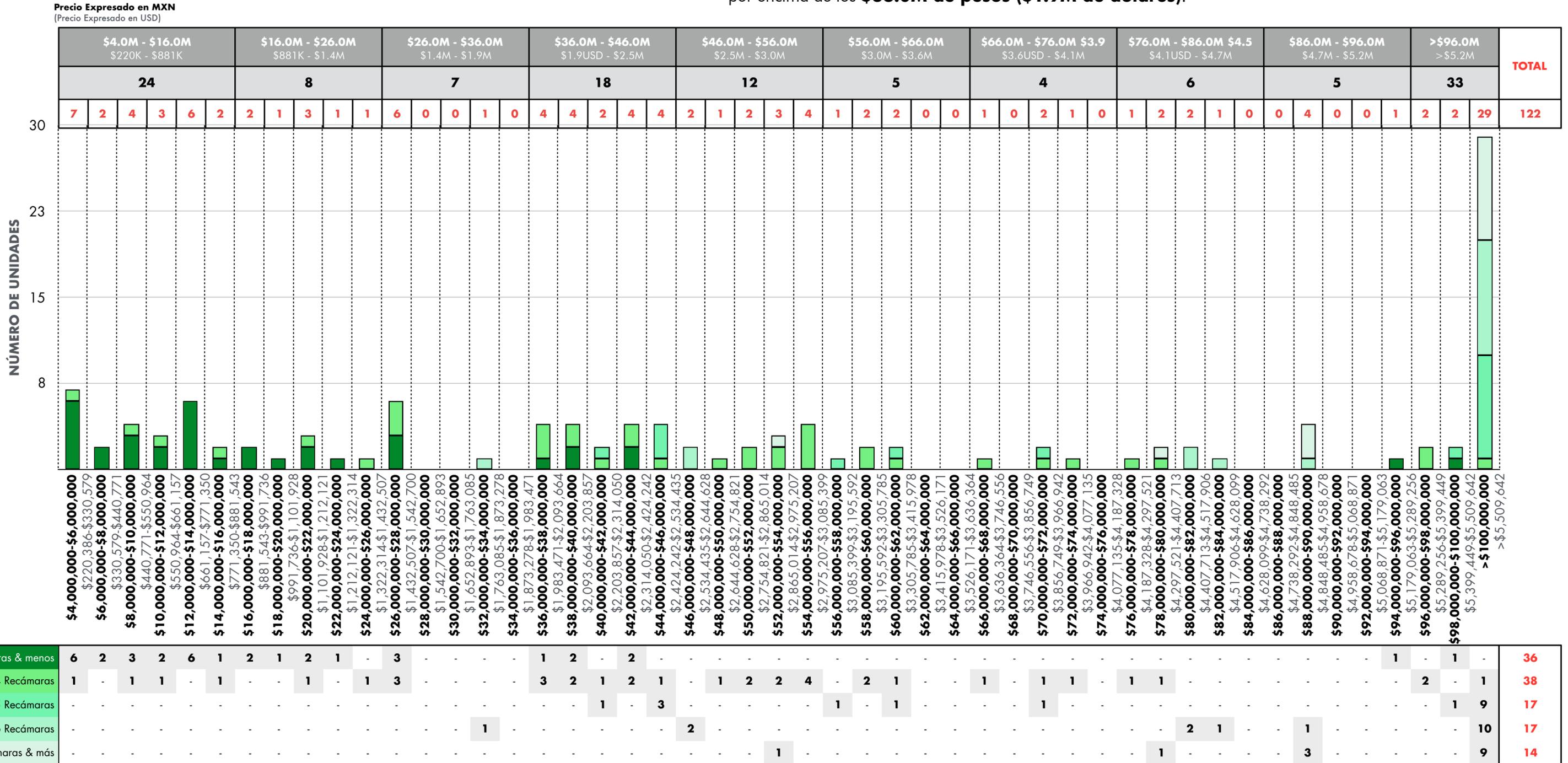


# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## UNIDADES VS RECÁMARAS VS PRECIO DE VENTA

En la siguiente gráfica se muestra la distribución de las propiedades según el precio de venta y número de recámaras. Las unidades en el rango de **\$4.0M a \$24.0M de pesos (\$220K a \$1.3M de dólares)** tienen en su mayoría una distribución que va de **3 recámaras & menos** por unidad. En tanto, las unidades con **4 recámaras** se encuentran por encima de los **\$36.0M de pesos (\$1.9M de dólares)**.

REAL ESTATE FORESIGHT



La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea.

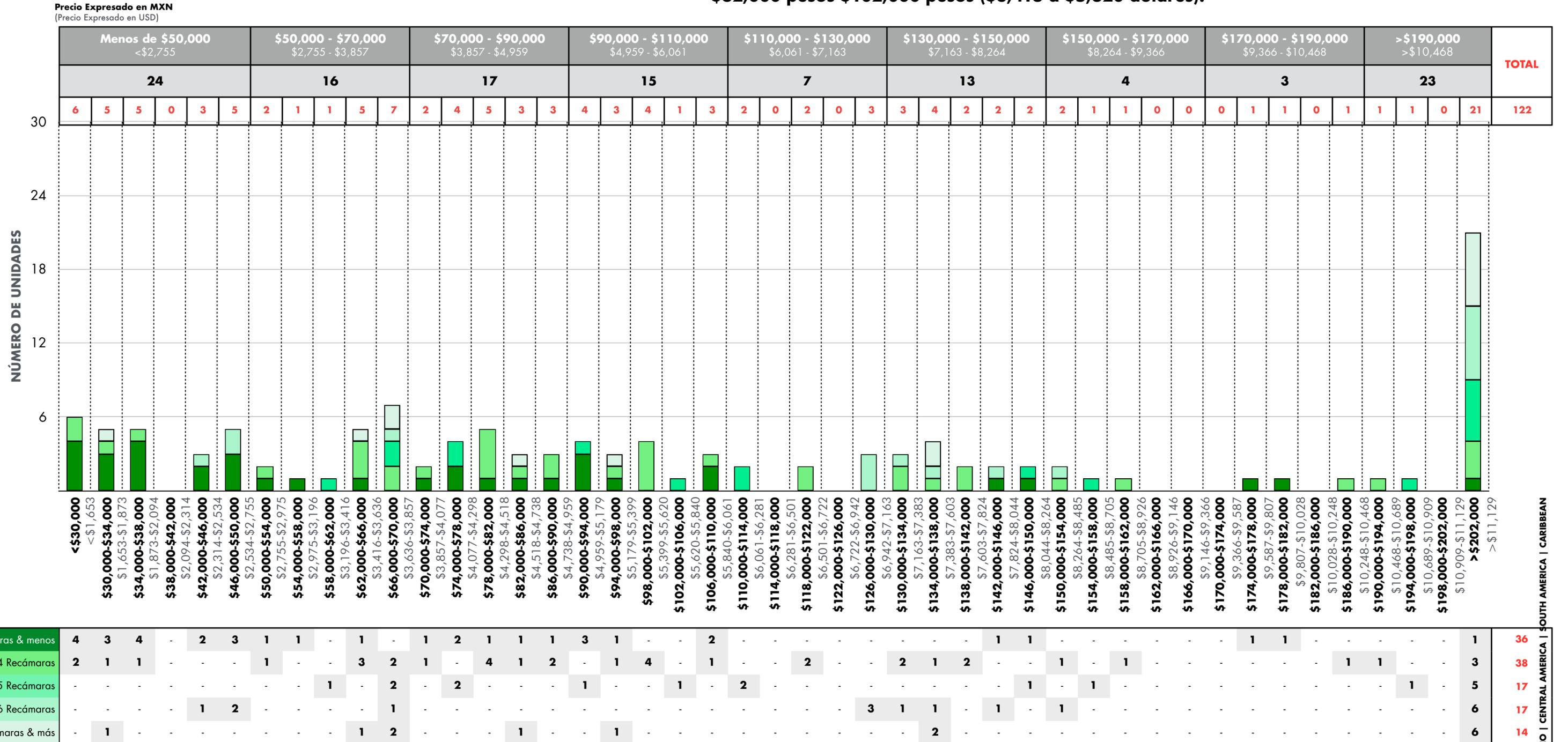
\* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD



# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## UNIDADES VS RECÁMARAS VS PRECIO POR METRO CUADRADO

En la siguiente gráfica se muestra la distribución de las propiedades según el precio por metro cuadrado y número de recámaras. Las propiedades con **3 recámaras & menos** se concentran en el rango de menos de **\$30,000 pesos a \$98,000 pesos (\$1,653 a \$5,399 dólares)** por metro cuadrado mientras que las de **4 recámaras** se ubican de **\$62,000 pesos a \$102,000 pesos (\$3,416 a \$5,620 dólares)**.



REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea.

\* Tipo de Cambio: 18.15 MXN / USD

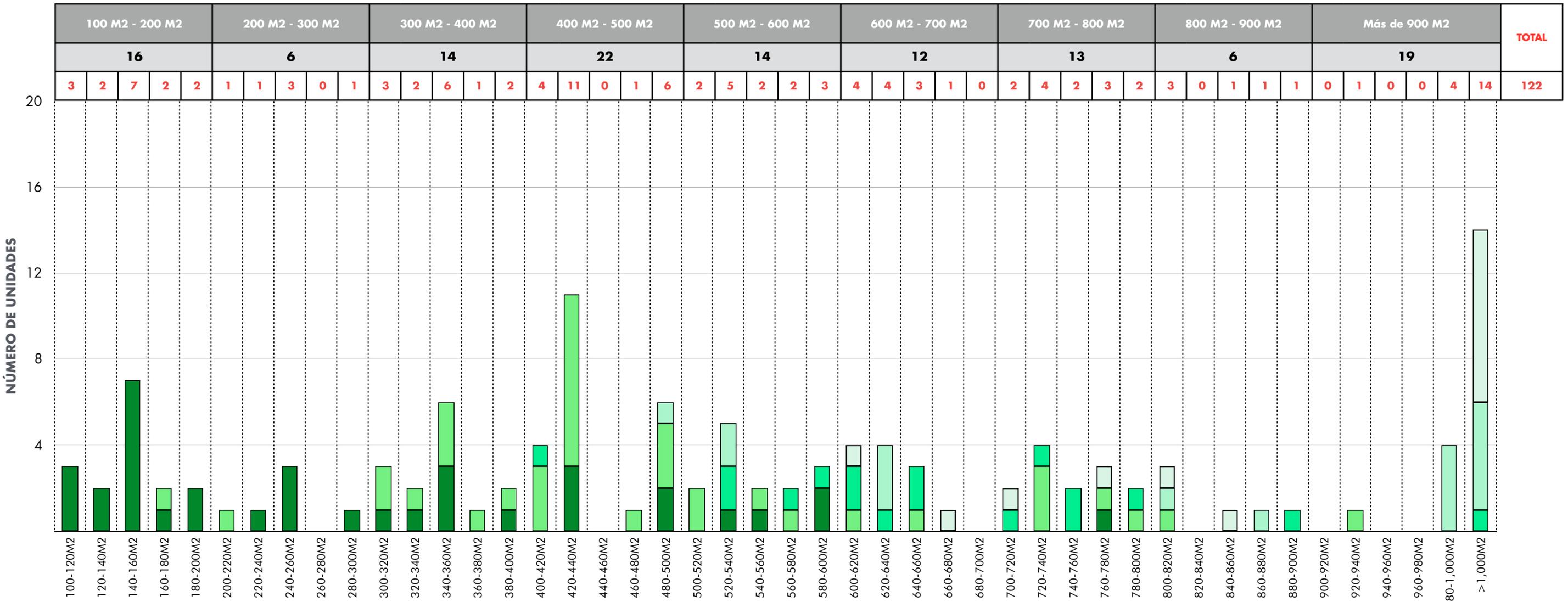


# ANÁLISIS DE VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

## UNIDADES VS RECÁMARAS VS SUPERFICIE

En la siguiente gráfica se muestra la distribución de las propiedades según el metro cuadrado y número de recámaras. Se puede apreciar que la mayoría de las propiedades de **3 recámaras & menos** se distribuyen desde **100 m2 a 360 m2** y las de **4 recámaras** de por encima de los **300 m2**.

REAL ESTATE FORESIGHT



	100-120M2	120-140M2	140-160M2	160-180M2	180-200M2	200-220M2	220-240M2	240-260M2	260-280M2	280-300M2	300-320M2	320-340M2	340-360M2	360-380M2	380-400M2	400-420M2	420-440M2	440-460M2	460-480M2	480-500M2	500-520M2	520-540M2	540-560M2	560-580M2	580-600M2	600-620M2	620-640M2	640-660M2	660-680M2	680-700M2	700-720M2	720-740M2	740-760M2	760-780M2	780-800M2	800-820M2	820-840M2	840-860M2	860-880M2	880-900M2	900-920M2	920-940M2	940-960M2	960-980M2	980-1,000M2	>1,000M2	TOTAL			
3 Recámaras & menos	3	2	7	1	2	-	1	3	-	1	1	1	3	-	1	-	3	-	-	2	-	1	1	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36	
4 Recámaras	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	2	1	3	1	1	3	8	-	1	3	2	-	1	1	-	1	-	1	-	1	-	-	3	-	1	1	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	38	
5 Recámaras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	2	-	1	1	2	1	2	-	-	1	1	2	-	1	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	17
6 Recámaras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	4	5	17
7 Recámaras & más	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	1	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	14		

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate a través de sitios de bienes raíces en línea.

IV

ESTUDIO DE MERCADO

# ESTIMACIÓN DE DEMANDA DE VIVIENDA

F U T U R E

F U T U R E

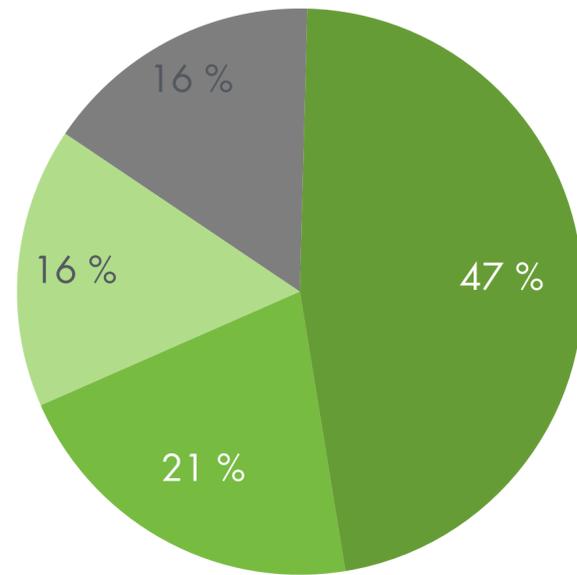
F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

Al analizar el comportamiento de la demanda de vivienda, es importante señalar que la demanda de vivienda anual proviene principalmente de cuatro componentes: la formación de nuevos hogares, la reubicación y movilidad social, la adquisición de segunda vivienda y aquella vivienda que se requiere a partir de los nuevos hogares que se instalan provenientes de otros destinos.

**Composición de la demanda de vivienda EPRAV\***



- Crecimiento Demográfico
- Reubicación y movilidad social
- Segunda vivienda
- Migración

**Crecimiento Demográfico**

Considera la estimación paramétrica de requerimientos anuales de vivienda nueva, ya sea vertical u horizontal. La intención de compra de este tipo de vivienda es para residir en ella a largo plazo.

**Reubicación y movilidad social**

Considera las viviendas que son adquiridas con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la familia. Principalmente este tipo de vivienda se encuentra dentro de una zona de referencia cercana a donde ha vivido con anterioridad.

**Segunda vivienda**

Considera las viviendas que por sus características y ubicación, están destinadas a un uso de residencia temporal dónde no existe una intención concreta de residir de manera permanente o como inversión.

**Migración**

Se refiere a las viviendas que son adquiridas por personas que por sus condiciones de vida (principalmente por trabajo), tienen que cambiar de residencia a la que actualmente tienen. La intención en este tipo de vivienda es para residir permanentemente.

Elaboración propia con datos del estudio de oferta, CONAPO, e INEGI.  
\*Estimación paramétrica de requerimientos anuales de vivienda.

Con la finalidad de estimar el ritmo de ventas que podría tener un proyecto nuevo se realiza la estimación de demanda de vivienda. La estimación se encuentra desagregada por nivel socioeconómico, así como por componente de la demanda, y con ello se obtiene un total de requerimientos anuales por segmento. Después se presenta el estimado anual proyectado para cada uno de los siguientes años, para finalmente obtener el total de unidades necesarias para los próximos 5 años, por segmento.

Estimación de demanda de vivienda residencial anual 2025 - 2029														
NSE	Segmento	Valor de la Vivienda	Ingreso mensual familiar	Crecimiento Demográfico (47%)	Reubicación y movilidad social (21%)	Segunda Vivienda (16%)	Migración (16%)	Total Estimado anual	2025	2026	2027	2028	2029	Total 2025 - 2029
A	Premium	Más de \$6,000,001	Más de \$500,001	172	58	36	11	277	313	354	400	452	511	2,030
B	Residencial Plus	\$4,000,001 - \$6,000,000	\$200,001 - \$500,000	213	72	45	14	344	413	495	595	713	856	3,072
				<b>385</b>	<b>130</b>	<b>81</b>	<b>25</b>	<b>621</b>						<b>5,102</b>

Elaboración propia con datos del estudio de oferta, CONAPO, e INEGI.  
\*Estimación paramétrica de requerimientos anuales de vivienda.



# ESTIMACIÓN DE DEMANDA INVENTARIO VS. DEMANDA ESTIMADA

Estimación de Demanda de Vivienda 2025 - 2029									
NSE	Segmento de vivienda	Ingreso mensual familiar	Demanda estimada Mercado Local 2025 - 2029 (37%)	Demanda estimada Mercado Extranjero 2025 - 2029 (67%)	Índice de verticalización	Demanda de vivienda horizontal estimada	Demanda de lotes estimada	Inventario de Vivienda horizontal	GAP Horizontal
A	Premium	Más de \$500,001	2,030	1,360	45 %	678	35 %	32	646
B	Residencial Plus	\$200,001 - \$500,000	3,072	2,059	2,309	1,026	1,796	38	988

Unidades Estimadas de Vivienda Horizontal						
NSE	Unidades totales estimadas 2025 - 2029	Unidades de vivienda anual estimada	Unidades de vivienda mensuales estimadas	Escenario de unidades mensuales bajo un market share del 10 %	Escenario de unidades mensuales bajo un market share del 15 %	
A	646	129	11	1	2	
B	988	198	16	2	2	

REAL ESTATE FORESIGHT

Elaboración propia con datos del estudio de oferta, CONAPO, e INEGI.  
\*Estimación paramétrica de requerimientos anuales de vivienda.

IV

ESTUDIO DE MERCADO

# ALOJAMIENTO TEMPORAL AIRBNB

F U T U R E

F U T U R E

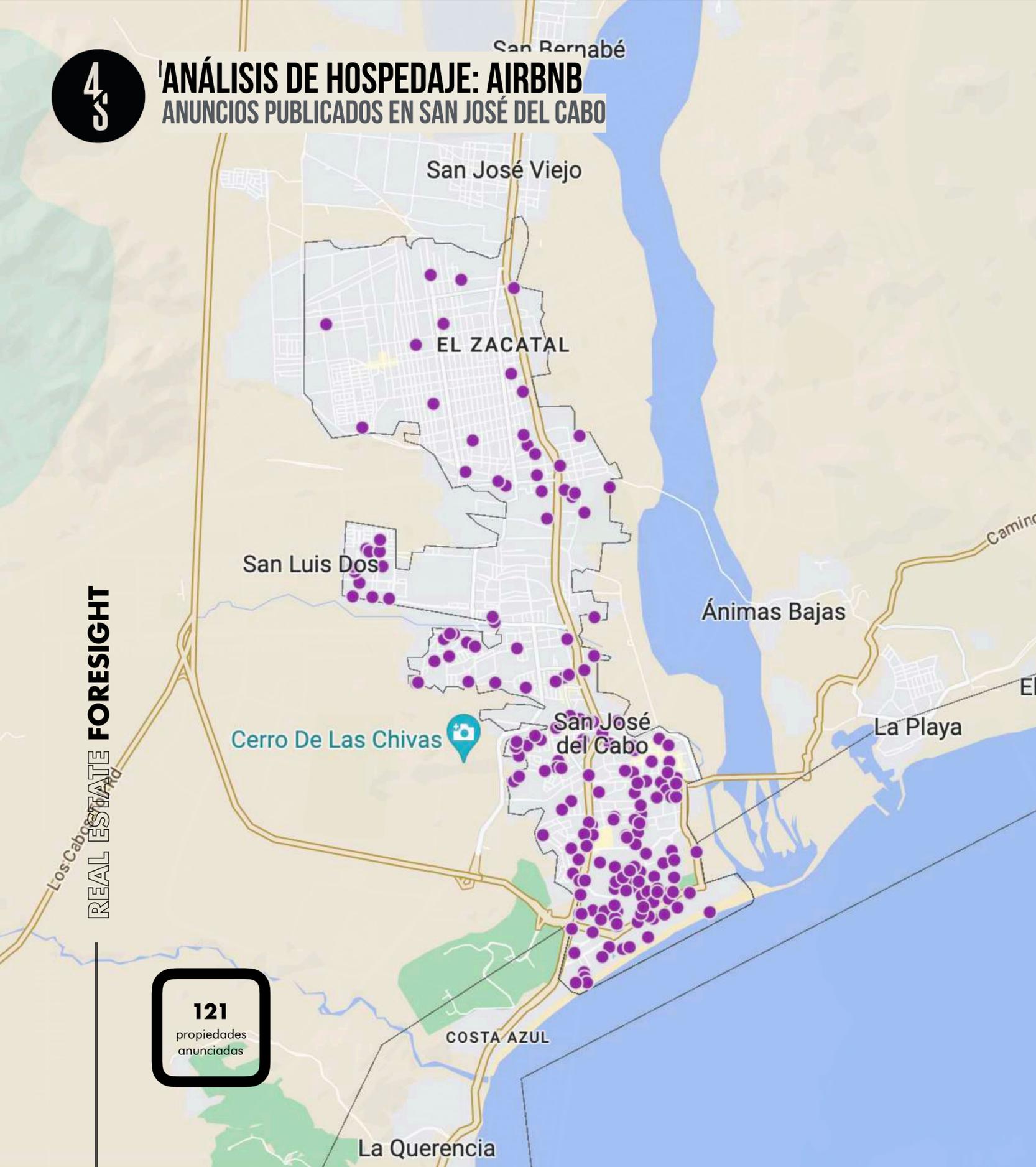
F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## ANUNCIOS PUBLICADOS EN SAN JOSÉ DEL CABO



**121**  
propiedades  
anunciadas

A continuación se presenta la información de propiedades de alojamiento en el mercado de **San José del Cabo**. Utilizando como referencia la información disponible en AirBnB, se presenta el total de anuncios publicados, específicamente las **casas y alojamientos especiales (cabañas, villas, rancho)**. Se muestra un total de 121 anuncios en la zona

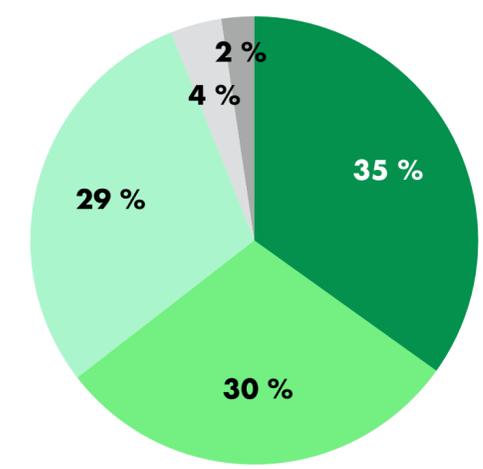


REVPAR Medio por día  
**\$3,381 MXN**

Ocupación Promedio en el mercado  
**42%**

Tarifa promedio por Noche  
**\$6,900 MXN**

NÚMERO DE CUARTOS POR UNIDAD



- 1 Dormitorio
- 2 Dormitorios
- 3 Dormitorios
- 4 Dormitorios
- 5 Dormitorios & Más

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 45 Real Estate. Fuente: AirDNA



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## ANÁLISIS DE MERCADO DE ALOJAMIENTO TEMPORAL EN CIUDADES

En la siguiente gráfica se presenta una comparativa de los principales destinos de ciudad, mostrando el total de unidades disponibles para renta, tanto habitaciones privadas como alojamientos enteros. El **Grado de Competitividad** compara los mercados nacionales entre si para determinar cual es el mejor mercado como atractivo de inversión.

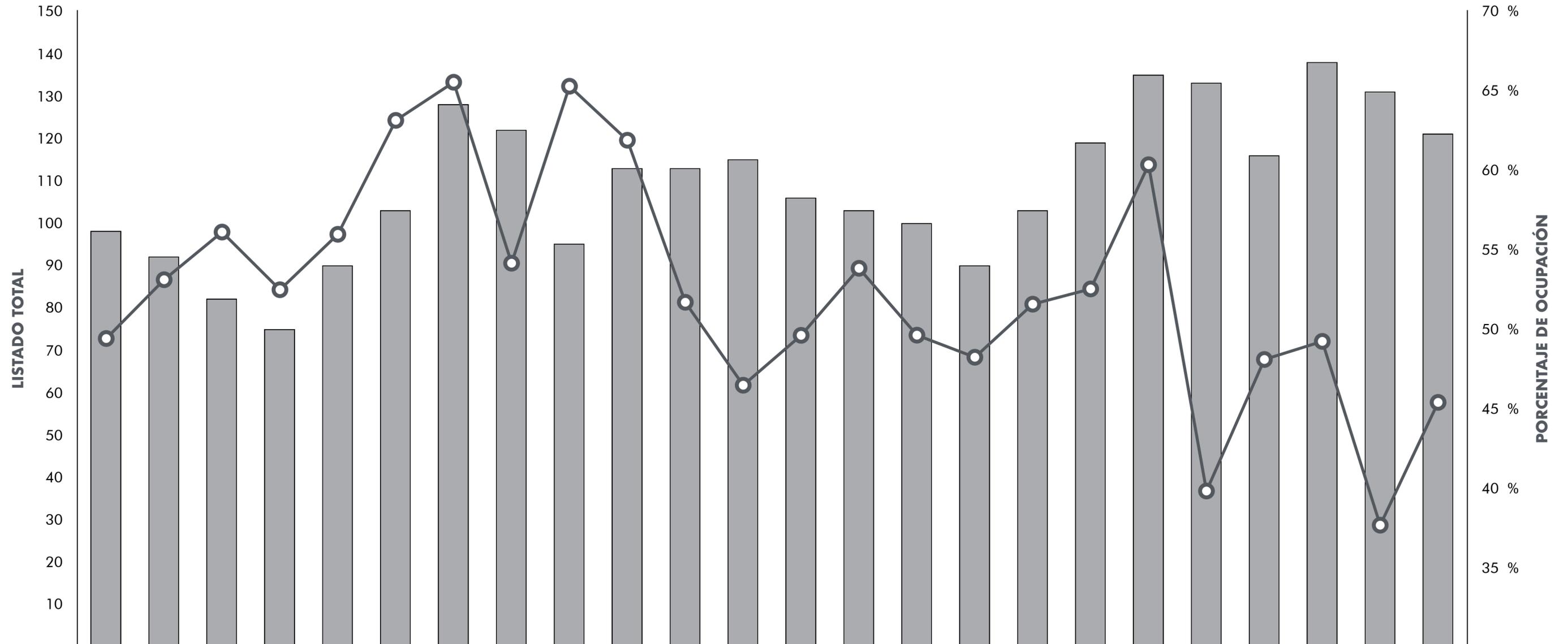
	GRADO DE COMPETITIVIDAD	TASA DE OCUPACIÓN	NÚMERO DE ANUNCIOS	ANUNCIOS CAMBIO ANUAL 2023 - 2024	TARIFA PROMEDIO POR NOCHE	REVPAR ANUAL	REVPAR CAMBIO ANUAL 2023 - 2024
La Paz	<b>98.13</b>	53.5 %	1,541	24 %	\$2,124	\$1,137	9 %
Cancún	<b>89.69</b>	55.9 %	8,570	5 %	\$3,402	\$1,900	5 %
Mazamitla	<b>87.07</b>	28.4 %	1,410	20 %	\$2,965	\$843	35 %
San Miguel de Cozumel	<b>87.02</b>	52.6 %	1,251	10 %	\$3,060	\$1,609	4 %
Puerto Vallarta	<b>86.93</b>	56.1 %	8,096	13 %	\$4,879	\$2,738	-13 %
Sayulita	<b>82.87</b>	57.0 %	1,016	6 %	\$5,039	\$2,874	-5 %
Playa del Carmen	<b>82.26</b>	52.8 %	12,430	-3 %	\$2,785	\$1,470	3 %
Santa Maria Huatulco	<b>76.7</b>	45.7 %	1,073	19 %	\$3,732	\$1,707	10 %
Nuevo Vallarta	<b>74.14</b>	44.9 %	1,634	18 %	\$5,755	\$2,583	-8 %
Cabo San Lucas	<b>70.52</b>	50.9 %	6,113	18 %	\$11,311	\$5,752	-17 %
Zihuatanejo	<b>68.17</b>	39.1 %	2,401	10 %	\$4,330	\$1,694	2 %
Tulum	<b>67.98</b>	46.1 %	8,918	16 %	\$3,884	\$1,792	-4 %
<b>San José del Cabo</b>	<b>65.38</b>	53.1 %	877	35 %	\$3,929	\$2,086	-19 %
Mazatlan	<b>60.42</b>	40.7 %	6,690	24 %	\$2,737	\$1,115	6 %
Manzanillo	<b>55.21</b>	39.1 %	1,175	1 %	\$3,269	\$1,278	9 %
Bahia de Banderas	<b>54.62</b>	46.1 %	5,858	24 %	\$8,043	\$3,706	-10 %
Acapulco	<b>27.86</b>	35.4 %	6,816	-1 %	\$3,363	\$1,190	-9 %
Playas de Rosarito	<b>25.8</b>	32.6 %	2,309	12 %	\$4,344	\$1,414	-9 %
Puerto Peñasco	<b>13.43</b>	37.9 %	3,790	10 %	\$5,355	\$2,030	-8 %



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## NÚMERO DE ANUNCIOS Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN EN SAN JOSÉ DEL CABO

En la siguiente gráfica se presenta el total de anuncios publicados, así como el porcentaje de ocupación en un periodo de 24 meses. La tabla presenta los resultados, así como el cambio anual. Para Mayo 2024, las casas y alojamientos especiales presentaron una ocupación promedio de 45%, con un aumento de unidades de 5% en un año.



	JUN 2022	JUL 2022	AGO 2022	SEP 2022	OCT 2022	NOV 2022	DIC 2022	ENE 2023	FEB 2023	MAR 2023	ABR 2023	MAY 2023	JUN 2023	JUL 2023	AGO 2023	SEP 2023	OCT 2023	NOV 2023	DIC 2023	ENE 2024	FEB 2024	MAR 2024	ABR 2024	MAY 2024	CAMBIO ANUAL
Número de Propiedades	98	92	82	75	90	103	128	122	95	113	113	115	106	103	100	90	103	119	135	133	116	138	131	121	5 %
Porcentaje de Ocupación	49 %	53 %	56 %	52 %	56 %	63 %	66 %	54 %	65 %	62 %	52 %	46 %	50 %	54 %	50 %	48 %	52 %	53 %	60 %	40 %	48 %	49 %	38 %	45 %	-1 %

REAL ESTATE FORESIGHT

MEXICO | CENTRAL AMERICA | SOUTH AMERICA | CARIBBEAN

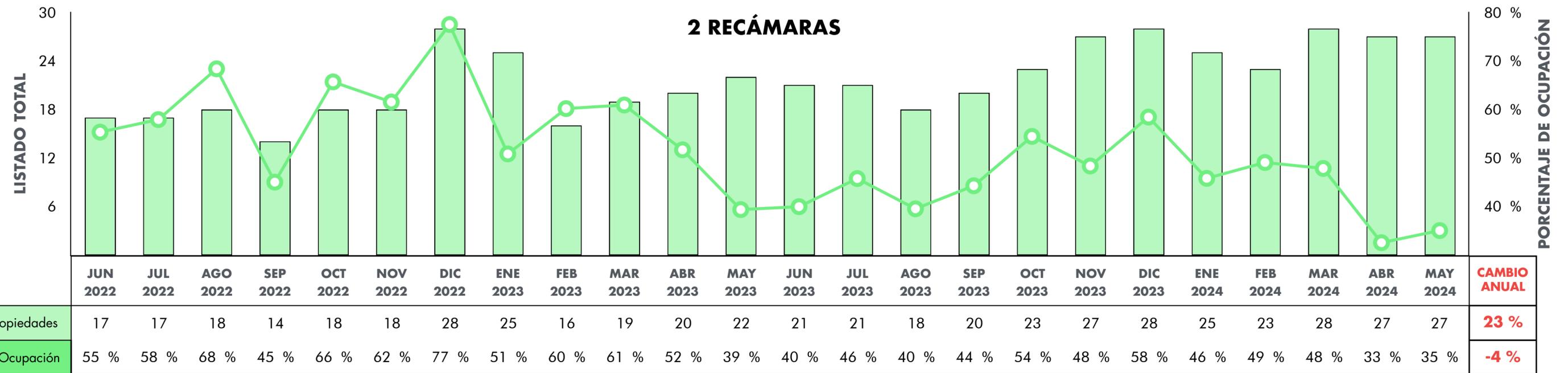
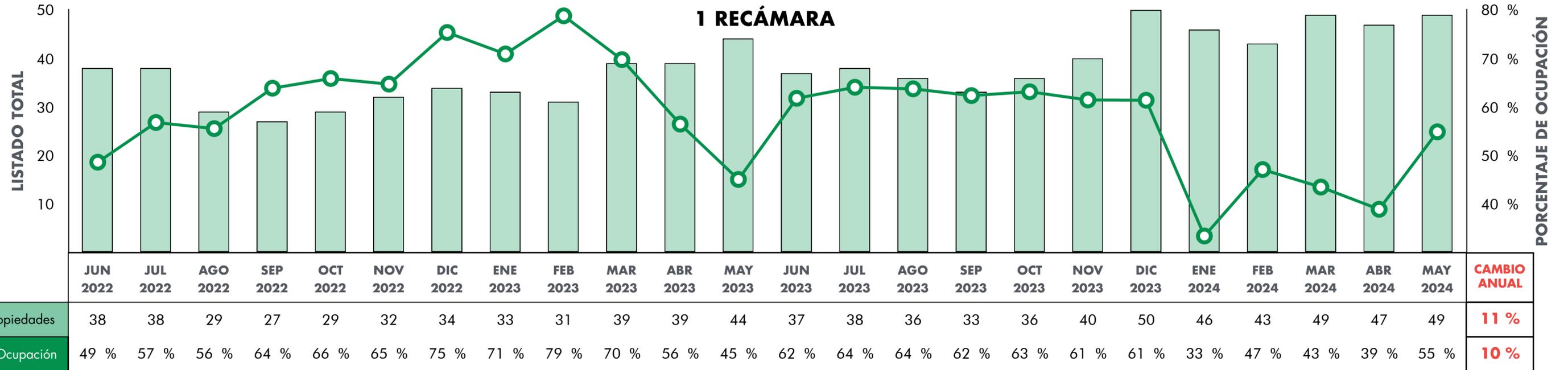
La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: AirDNA



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## NÚMERO DE ANUNCIOS Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN POR RECÁMARA

Continuando con la dinámica anterior, se presenta el total de anuncios y porcentaje de ocupación según número de recámaras por unidad. Las unidades de 1 recámara fueron las que más crecieron con 11% de cambio anual, con una ocupación promedio de 55%. En tanto, las unidades de 2 recámaras representan la mayor cantidad de unidades en la zona con una ocupación del 35%.



REAL ESTATE FORESIGHT

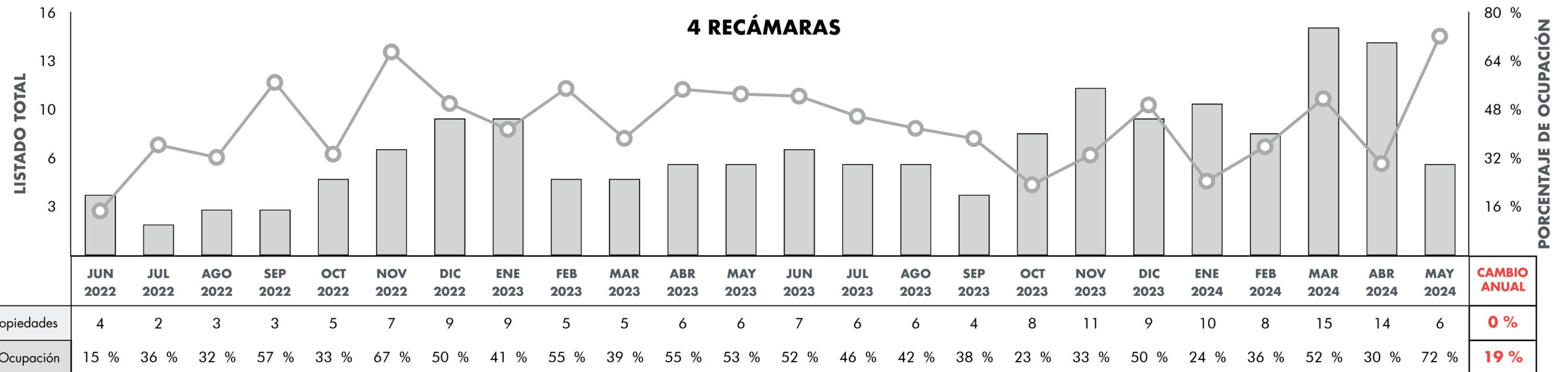
La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: AirDNA



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## NÚMERO DE ANUNCIOS Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN POR RECÁMARA

Continuando con la dinámica anterior, se presenta el total de anuncios y porcentaje de ocupación según número de recámaras por unidad. Las unidades de 3 recámaras presentaron una ocupación promedio de 35%, mientras que las unidades de 4 recámaras presentaron una ocupación promedio de 72%.



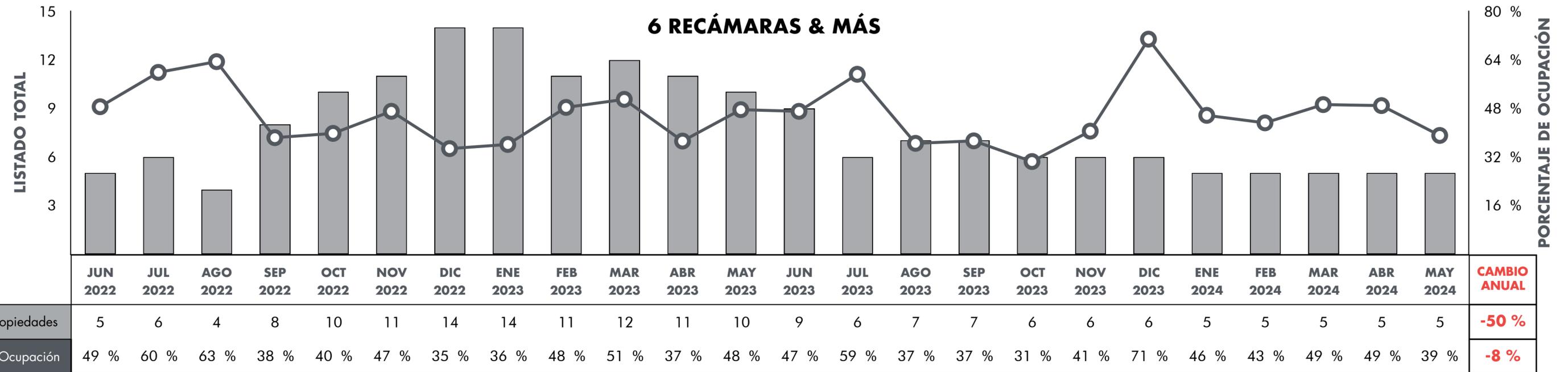
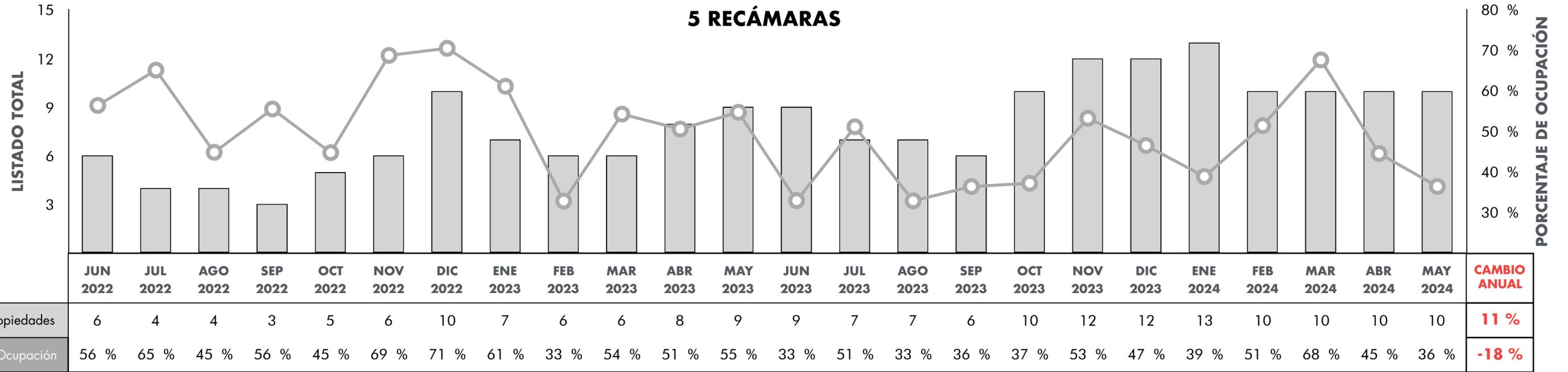
REAL ESTATE FORESIGHT



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## NÚMERO DE ANUNCIOS Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN POR RECÁMARA

Continuando con la dinámica anterior, se presenta el total de anuncios y porcentaje de ocupación según número de recámaras por unidad. Las unidades de 5 recámaras presentaron una ocupación promedio de 36%, mientras que las unidades de 6 recámaras o más presentaron una ocupación promedio de 39%.



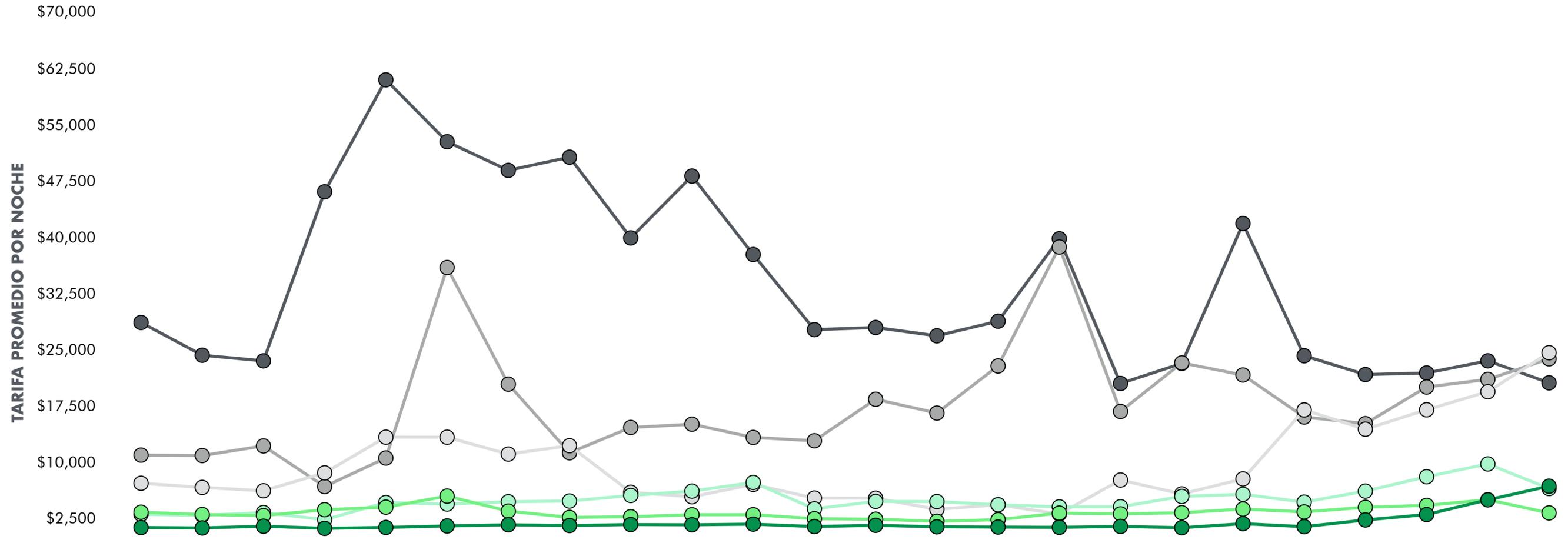
REAL ESTATE FORESIGHT



# ANÁLISIS DE HOSPEDAJE: AIRBNB

## TARIFA DIARIA PROMEDIO POR TIPO DE PROPIEDAD POR RECÁMARA

En la siguiente gráfica se presenta la tarifa diaria promedio en un periodo de 24 meses para la zona de análisis. Las unidades con **2 recámaras** presentan un precio promedio de **\$3,148**, mientras que las unidades con **3 recámaras** presentan un precio promedio de **\$6,403 pesos**. En tanto, las unidades con **4 recámaras y más** presentan un precio promedio superior a los **\$20,000 pesos**.



	JUN 2022	JUL 2022	AGO 2022	SEP 2022	OCT 2022	NOV 2022	DIC 2022	ENE 2023	FEB 2023	MAR 2023	ABR 2023	MAY 2023	JUN 2023	JUL 2023	AGO 2023	SEP 2023	OCT 2023	NOV 2023	DIC 2023	ENE 2024	FEB 2024	MAR 2024	ABR 2024	MAY 2024	CAMBIO ANUAL
1 Recámara	\$1,199	\$1,143	\$1,377	\$1,092	\$1,210	\$1,411	\$1,570	\$1,467	\$1,597	\$1,567	\$1,653	\$1,331	\$1,498	\$1,297	\$1,264	\$1,224	\$1,351	\$1,174	\$1,717	\$1,314	\$2,210	\$2,929	\$4,890	\$6,713	<b>404 %</b>
2 Recámaras	\$3,246	\$2,937	\$2,788	\$3,579	\$3,913	\$5,391	\$3,390	\$2,554	\$2,640	\$2,906	\$2,913	\$2,377	\$2,311	\$2,034	\$2,245	\$3,126	\$3,015	\$3,176	\$3,665	\$3,281	\$3,900	\$4,157	\$4,907	\$3,148	<b>32 %</b>
3 Recámaras	\$2,961	\$2,822	\$3,200	\$2,243	\$4,532	\$4,330	\$4,642	\$4,733	\$5,477	\$6,056	\$7,212	\$3,697	\$4,684	\$4,665	\$4,239	\$3,956	\$3,973	\$5,344	\$5,633	\$4,590	\$6,055	\$7,974	\$9,676	\$6,403	<b>73 %</b>
4 Recámaras	\$7,107	\$6,550	\$6,106	\$8,490	\$13,249	\$13,244	\$10,992	\$12,118	\$5,903	\$5,305	\$6,952	\$5,130	\$5,111	\$3,634	\$4,234	\$3,001	\$7,535	\$5,678	\$7,687	\$16,883	\$14,316	\$16,904	\$19,314	\$24,509	<b>378 %</b>
5 Recámaras	\$10,860	\$10,801	\$12,085	\$6,667	\$10,471	\$35,868	\$20,319	\$11,171	\$14,544	\$14,979	\$13,213	\$12,773	\$18,306	\$16,465	\$22,749	\$38,600	\$16,680	\$23,151	\$21,541	\$15,941	\$15,051	\$19,944	\$20,959	\$23,702	<b>86 %</b>
6 Recámaras & Más	\$28,540	\$24,176	\$23,427	\$45,966	\$60,895	\$52,639	\$48,823	\$50,578	\$39,816	\$48,064	\$37,602	\$27,585	\$27,873	\$26,766	\$28,714	\$39,710	\$20,408	\$23,081	\$41,729	\$24,106	\$21,600	\$21,814	\$23,430	\$20,495	<b>-26 %</b>

La información de anuncios proviene de un levantamiento de información secundaria llevado a cabo por 4S Real Estate. Fuente: AirDNA

## Referencias selectas de AIRBNB

Proyecto: Acre Resort

Ubicación: Calle Rincón de las Animas S/N, Animas Bajas, 23407, San José del Cabo, BCS, México



### Descripción

Escondido en las estribaciones de San José del Cabo se encuentra ACRE, un exuberante santuario ubicado en 25 acres de abundante vegetación. Con elegantes casas en los árboles, granjas orgánicas, espacios para eventos privados y un bar y restaurante galardonados. Las primeras cosas que existieron en nuestra propiedad personifican nuestro espíritu gastronómico de la granja a la mesa.

### Unidades en Alquiler

Nombre	Tarifa por noche (USD)	Ocupación Promedio
Hacienda at Acre	\$543.0	50.00 %
2B 2B Hacienda	\$708.1	34.00 %

## Referencias selectas de AIRBNB

Proyecto: Flora Farms

Ubicación: Animas Bajas, San Jose del Cabo, Baja California Sur, Mx



**Descripción**

Flora Farms es una granja orgánica de 25 acres. Hoy en día, es el orgulloso hogar de Flora's Field Kitchen, Farm Spa, Farm Bar, Flora Farms Grocery y Flora Farms Celebrations. La granja también abarca Shoppes at Flora Farms, Culinary Cottages y The Haylofts, nuestras casas de lujo hechas a mano con fardos de paja y diseñadas para entusiastas culinarios.

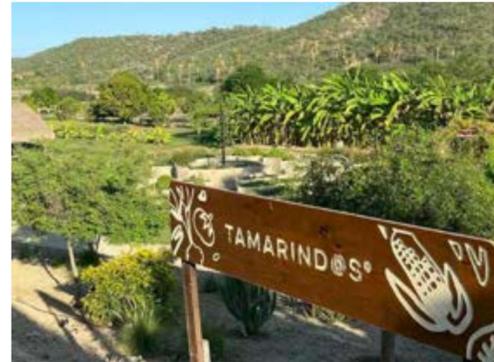
**Unidades en Alquiler**

Nombre	Tarifa por noche (USD)	Ocupación Promedio
Cottage	\$2,300	83.00 %
Hayloft Suite	\$1,500	45.00 %
Cottage 2 Bedrooms	\$1,200	72.00 %
Lavander Cottage	\$1,010	100.00 %
Cottage 2 Bed	\$988	57.00 %
Hayloft 1 Bedroom	\$716	95.00 %
Hayloft Studio	\$445	100.00 %

## Referencias selectas de AIRBNB

Proyecto: Los Tamarindos

Ubicación: C. de Las Animas s/n, Animas Bajas, 23407 San José del Cabo, B.C.S.



### Descripción

Estos bungalows junto a la granja están ubicados en las granjas de Tamarindos entre los campos. Cada bungalow tiene un techo de palapa que se mantiene fresco incluso durante el verano. Los bungalows son de 1 dormitorio y 1 baño con espacio para guardar tus objetos de valor. Cada cabaña tiene un ventilador de techo y aire acondicionado, una caja fuerte, una estación de café y té y un salón en el patio para relajarse al aire libre.

### Unidades en Alquiler

Nombre	Tarifa por noche (USD)	Ocupación Promedio
Bungalow Tamarindo's	\$221.5	19.00 %

V

ESTUDIO DE MERCADO

# ESTUDIO DE DEMANDA

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

V

ESTUDIO DE MERCADO

# VIVIENDA HORIZONTAL EN VENTA

F U T U R E

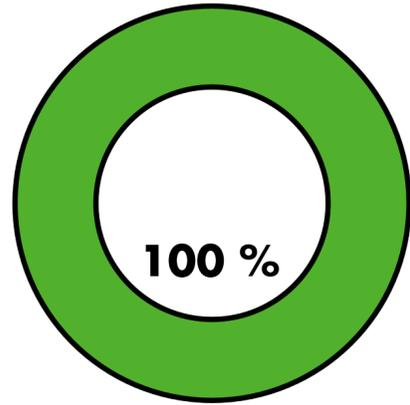
F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

F U T U R E

¿En los últimos 12 meses ha estado en busca de un 2do inmueble para comprar en San José del Cabo?

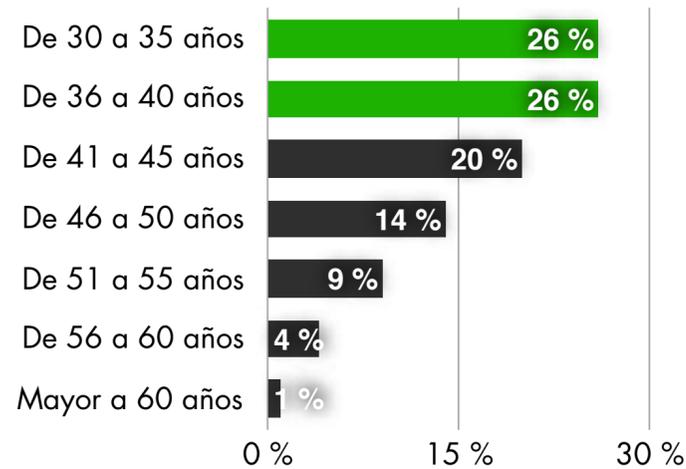


● **Sí, casa/cabaña**

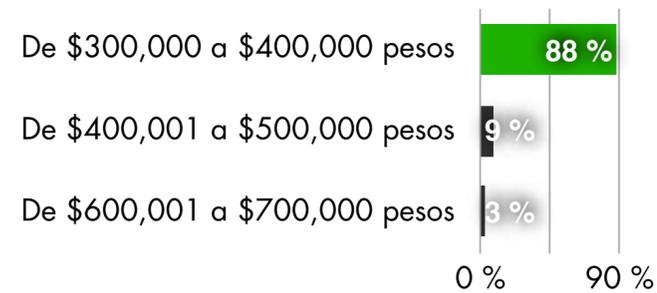
Punto de afluencia:

Foráneo	
Downtown San José	22 %
Plaza del pescador	15 %
Marina San Jose	12 %
Plaza Puerto Paraíso	10 %
Bonita Mall	9 %
Plaza Costa Azul	9 %
Plaza San Lucas	9 %
Plaza del Mar	7 %
Old Town México	6 %
Plaza Malecón BCS	1 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

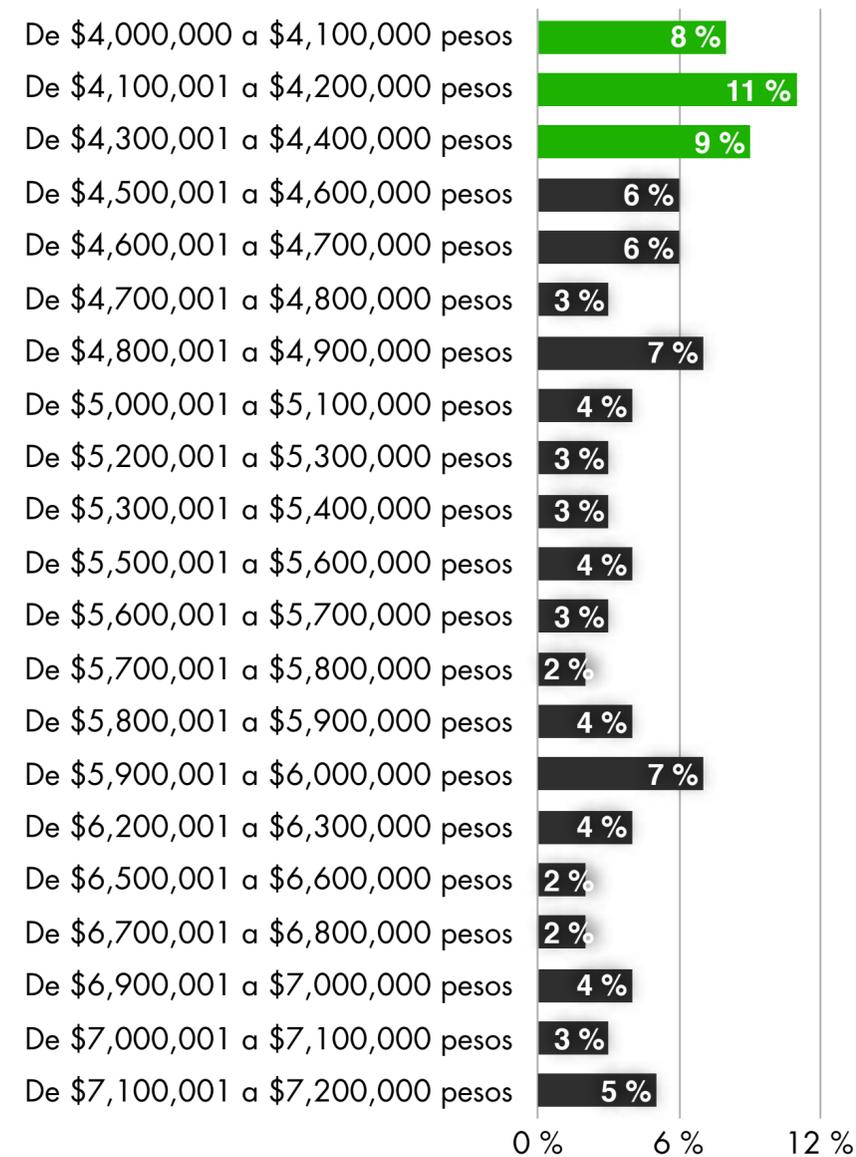
¿Cuál es su edad?



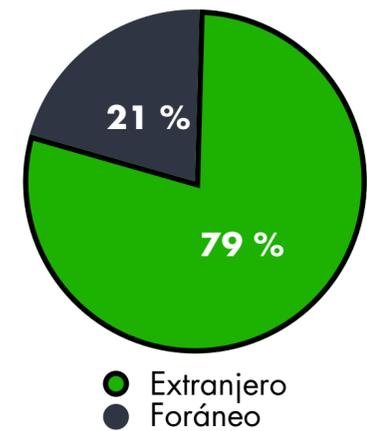
Aproximadamente, ¿En qué rango se encuentra su ingreso mensual promedio familiar?



¿Cuál es su presupuesto para la compra de una vivienda?



Usted es originario...



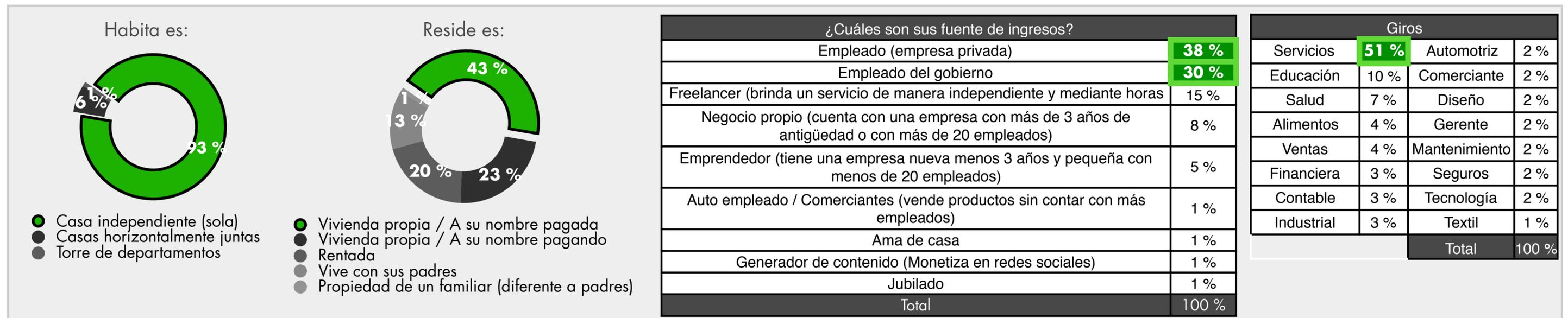
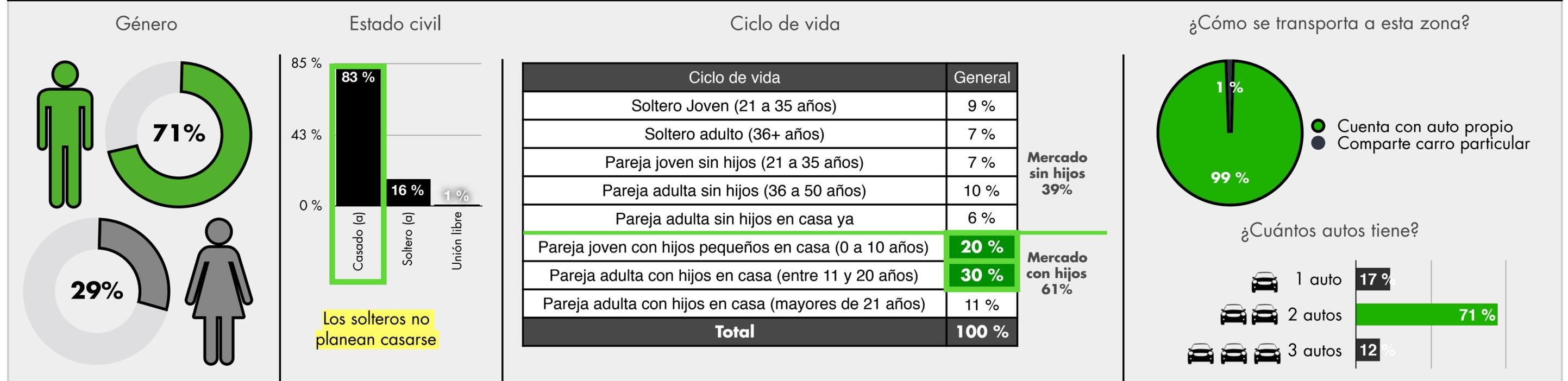
Extranjero	
Estados Unidos	57 %
Canadá	22 %
Colombia	7 %
Argentina	7 %
Costa Rica	7 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>
Foráneo	
Sonora	29 %
Baja California	29 %
Sinaloa	18 %
Chihuahua	7 %
Guadalajara	5 %
CDMX	4 %
Nuevo León	4 %
Durango	2 %
Michoacán	2 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

De manera inicial se lleva a cabo una evaluación de los prospectos. El estudio refleja que todos los entrevistados han estado en búsqueda de un inmueble para comprar en San José del Cabo, tienen una edad principal de entre 30 y 40 años, tienen un ingreso mensual de \$300,000 a \$400,000 pesos. El presupuesto que tienen es se gasta \$4,900,000 pesos. La mayor parte de ellos son extranjeros de Estados Unidos y Canadá.

	Mercado sin hijos 39%					Mercado con hijos 61%			TOTAL
	SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	
De \$4,000,000 a \$4,100,000 pesos	4 %	1 %	1 %	-	-	1 %	-	1 %	8 %
De \$4,100,001 a \$4,200,000 pesos	-	1 %	4 %	-	-	3 %	2 %	1 %	11 %
De \$4,300,001 a \$4,400,000 pesos	1 %	1 %	-	1 %	-	4 %	2 %	-	9 %
De \$4,500,001 a \$4,600,000 pesos	-	-	1 %	1 %	-	1 %	3 %	-	6 %
De \$4,600,001 a \$4,700,000 pesos	-	-	-	2 %	-	-	4 %	-	6 %
De \$4,700,001 a \$4,800,000 pesos	-	1 %	-	1 %	-	-	1 %	-	3 %
De \$4,800,001 a \$4,900,000 pesos	-	1 %	-	2 %	-	-	4 %	-	7 %
De \$5,000,001 a \$5,100,000 pesos	-	-	-	-	-	2 %	-	2 %	4 %
De \$5,200,001 a \$5,300,000 pesos	-	-	-	-	-	1 %	2 %	-	3 %
De \$5,300,001 a \$5,400,000 pesos	-	1 %	-	-	-	-	2 %	-	3 %
De \$5,500,001 a \$5,600,000 pesos	-	-	1 %	-	-	-	3 %	-	4 %
De \$5,600,001 a \$5,700,000 pesos	-	-	-	1 %	-	2 %	-	-	3 %
De \$5,700,001 a \$5,800,000 pesos	-	-	-	-	-	1 %	-	1 %	2 %
De \$5,800,001 a \$5,900,000 pesos	-	-	-	-	-	1 %	-	3 %	4 %
De \$5,900,001 a \$6,000,000 pesos	-	-	-	-	-	3 %	3 %	1 %	7 %
De \$6,200,001 a \$6,300,000 pesos	3 %	-	-	-	1 %	-	-	-	4 %
De \$6,500,001 a \$6,600,000 pesos	1 %	-	-	-	-	1 %	-	-	2 %
De \$6,700,001 a \$6,800,000 pesos	-	-	-	1 %	1 %	-	-	-	2 %
De \$6,900,001 a \$7,000,000 pesos	-	-	-	-	-	-	2 %	2 %	4 %
De \$7,000,001 a \$7,100,000 pesos	-	-	-	-	1 %	-	2 %	-	3 %
De \$7,100,001 a \$7,200,000 pesos	-	1 %	-	1 %	3 %	-	-	-	5 %
	<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>

En cuanto al presupuesto considerado para la compra de su casa y el ciclo de vida del que pertenecen, se puede observar que las parejas adultas con hijos en casa de entre 11 y 20 años tienen un presupuesto de hasta \$6,000,000 pesos, mientras que las parejas jóvenes con hijos pequeños en casa de 0 a 10 años tienen un presupuesto principal de \$4,100,001 a \$4,500,000 pesos.

## Características



Gran parte de los participantes son hombres. En su mayoría están casados. De manera general, un 61% corresponde al mercado con hijos y el resto a los que no tienen hijos. La casa que habitan es en su mayor parte una casa independiente, la cual ya se encuentra pagada. Se transportan en auto propio y suelen tener hasta 2. Su principal fuente de ingresos es ser empleados en empresas privadas o de gobierno, en el giro de servicios.

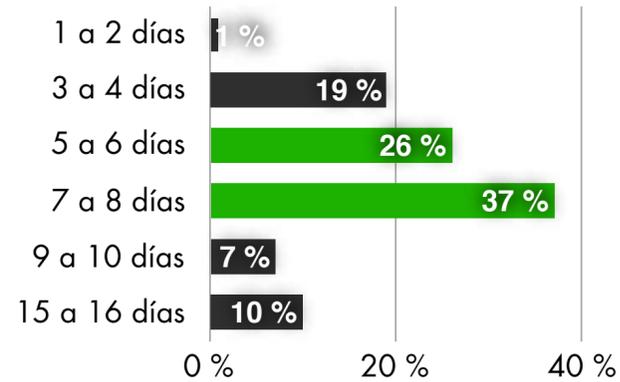
**Mercado sin hijos**  
39%

**Mercado con hijos**  
61%

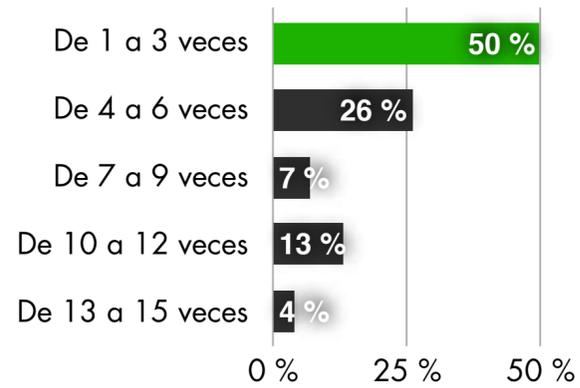
										
		<b>SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)</b>	<b>SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)</b>	<b>PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA</b>	<b>PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Estado civil</b>	Casado (a)	-	-	7 %	9 %	6 %	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	11 %	83 %
	Soltero (a)	9 %	7 %	-	-	-	-	-	-	16 %
	Unión libre	-	-	-	1 %	-	-	-	-	1 %
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>
<b>Vivienda donde reside</b>	Vivienda propia / A su nombre pagada	-	3 %	-	1 %	6 %	2 %	<b>20 %</b>	11 %	43 %
	Vivienda propia / A su nombre pagando	-	1 %	3 %	6 %	-	6 %	7 %	-	23 %
	Rentada	-	-	4 %	3 %	-	<b>10 %</b>	3 %	-	20 %
	Vive con sus padres	9 %	3 %	-	-	-	1 %	-	-	13 %
	Propiedad de un familiar (diferente a padres)	-	-	-	-	-	1 %	-	-	1 %
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>

En cuanto al estado civil de los prospectos y la vivienda donde residen con respecto al ciclo de vida al que pertenecen, se puede observar que la mayoría de los entrevistados se encuentran casados. Las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años, viven principalmente en un inmueble propio pagado, mientras que un 10% de las parejas jóvenes con hijos pequeños en casa de 0 a 10 años viven en un inmueble rentado.

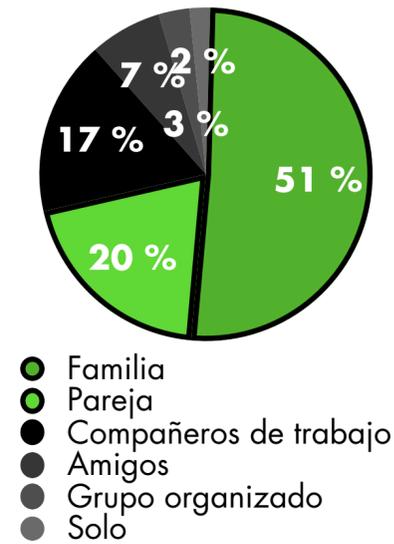
En promedio, ¿De cuántos días es su estancia en San José del Cabo?



¿Cuántas veces ha visitado San José del Cabo?



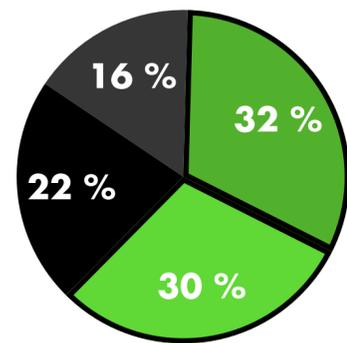
¿Con quién visitó San José del Cabo?



¿En dónde se hospedó?

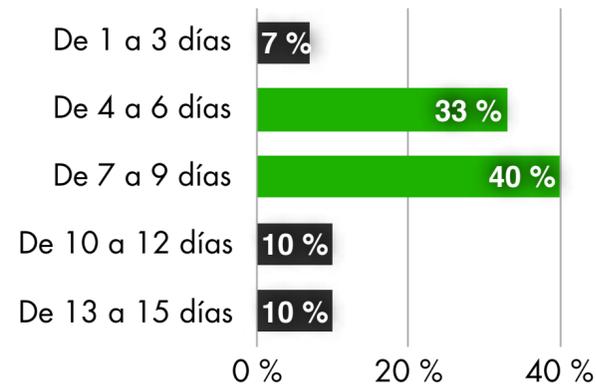
Opciones	
<b>El Encanto In &amp; Suites Hotel Boutique</b>	<b>12 %</b>
<b>Hotel Resort en Cabo San Lucas</b>	<b>12 %</b>
<b>JW Marriott Los Cabos Beach Resort &amp; Spa</b>	<b>12 %</b>
Grand Fiesta Americana Los Cabos	8 %
Flamboyant Hotel and Residences	8 %
Gamma Los Cabos	8 %
Hotel Krystal Grand	8 %
Zadún, a Ritz-Carlton Reserve	8 %
Las Ventanas al Paraíso	8 %
Barceló Gran Faro Los Cabos	4 %
Hotel Jazuli	4 %
Las Ventanas al Paraíso	4 %
Marquis Los Cabos Resort & Spa	4 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

En promedio, ¿De cuántos días es su estancia en San José del Cabo?

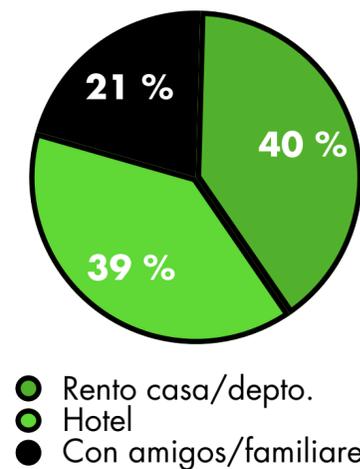


- Asiste a reuniones familiares/amigos
- Turista / Conoce
- Descanso y relajación
- Trabajo

¿De cuántos días fue si estancia?



¿En dónde se hospedó?



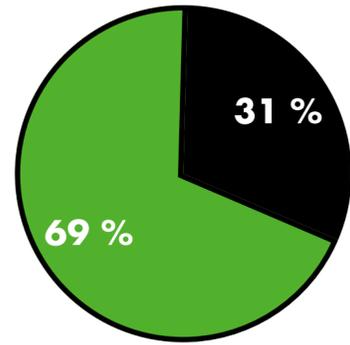
- Rento casa/depto.
- Hotel
- Con amigos/familiares

¿Por qué razón elige esta opción?

Opciones	
<b>Precios y promociones</b>	<b>25 %</b>
<b>Ubicación</b>	<b>21 %</b>
Es a donde siempre llega (costumbre)	14 %
Lo reservaron por mí	11 %
Por las amenidades con las que cuenta	9 %
Recomendación	9 %
Por el servicio que ofrece	8 %
Prestigio y reputación de la marca	3 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

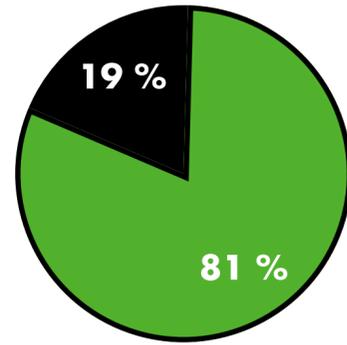
En promedio, suelen quedarse hasta 8 días en San José del Cabo, suelen asistir a reuniones o a conocer. Han visitado hasta 3 veces el lugar y su estancia fue de hasta 9 días. Visitaron San José del Cabo por con su familia y un 40% rento vivienda, mientras que otro 39% se hospedó en hoteles como El Encanto In & Suites Hotel Boutique, Hotel Resort en Cabo San Lucas y JW Marriott Los Cabos Beach Resort & Spa. La razón por la que eligen dichos lugares es por el precio y ubicación.

¿Usted ha escuchado o visitado de Las Ánimas Bajas?



● Sí  
● No

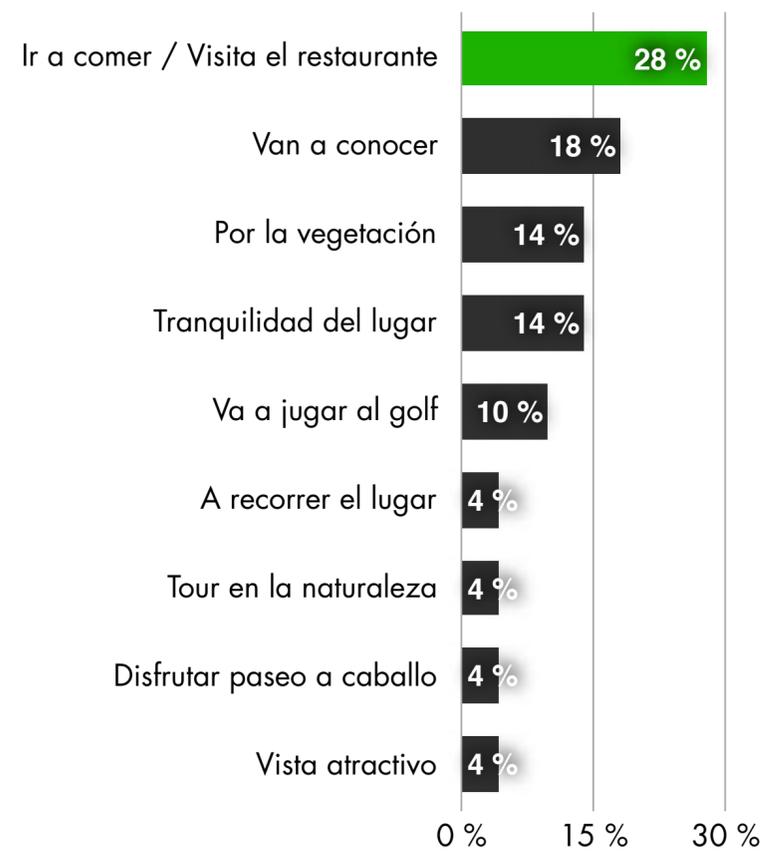
¿Cómo se enteró de Las Ánimas Bajas?



● Recomendación  
● Búsqueda en Google

Recomendación, ¿quienes?	
Familiares	34 %
Amigo	24 %
Guía de turistas	24 %
En el hotel	6 %
Supervisor del trabajo	6 %
Es hermano	6 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

¿A qué fue a Las Ánimas Bajas?



¿Qué fue lo que más le gustó de Las Ánimas Bajas?

Opciones	
Vegetación	31 %
Zona tranquila	24 %
Cercano a la playa	17 %
Zona virgen	8 %
Vista atractiva	8 %
Aire pueblerino	4 %
Restaurante Tamarindo	4 %
Mucha naturaleza	4 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Gran parte de los prospectos no han escuchado ni visitado Las Ánimas Bajas. Los que sí, es porque se enteraron por recomendación de familiares, amigos o los mismos guías turísticos. Cuando fueron a Las Ánimas Bajas es porque fueron al restaurante de la zona y a conocer. Lo que más les gustó del lugar fue la vegetación y que es una zona tranquila.



Considerando su presupuesto, ¿En qué zonas de San José del Cabo está interesado para comprar su vivienda?



En general, ¿Por qué?

Opciones	
Vías rápidas de acceso	13 %
Alta plusvalía	12 %
Centros comerciales	12 %
Zona segura	12 %
Cerca de escuelas	6 %
Cerca de playa	6 %
Cerca de restaurantes	6 %
Fácil acceso	4 %
Más vegetación	4 %
Menos contaminación	3 %
Zona tranquila	3 %
Está iluminado	2 %
Rondines policíacos	2 %
Supermercado	2 %
Áreas verdes	2 %
Céntrico	2 %
Cerca de country Club	2 %
Entretenimiento	2 %
Hospitales	1 %
Menos tráfico	1 %
Mucha naturaleza	1 %
Prestigio	1 %
Turismo	1 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Tomando en cuenta la primeras menciones: ¿Por qué?

Carr. Transpeninsular	
Vías rápidas de acceso	67 %
Fácil acceso	17 %
Centros comerciales	8 %
Supermercado	8 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Centro	
Cerca de escuelas	26 %
Centros comerciales	17 %
Restaurantes cerca	17 %
Céntrico	8 %
Cerca de playa	8 %
Hospitales	8 %
Plusvalía	8 %
Turismo	8 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

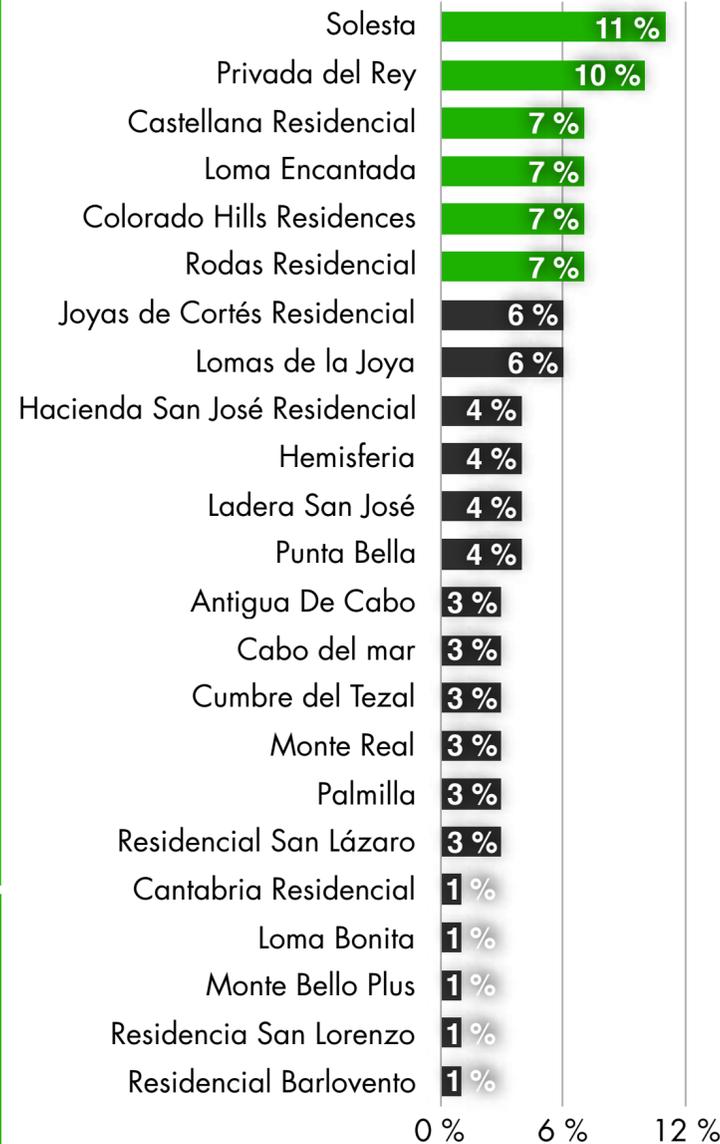
  

El Tezal	
Alta plusvalía	60 %
Prestigio	20 %
Zona segura	20 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Considerando su presupuesto, los participantes refieren que están interesados en comprar una vivienda en la carretera transpeninsular porque tiene rápidas vías de acceso, otros buscan en el centro por la cercanía a escuelas, comercios y restaurantes y en tercer lugar, mencionan El Tezal, el cual está más retirado del predio en evaluación, pero lo eligen por su plusvalía.



Considerando su presupuesto, ¿Qué proyectos le parecen atractivos para comprar su segunda vivienda en San José del Cabo?



Tomando en cuenta la primeras menciones: ¿Por qué?

Solesta	
Acabado de lujo	22 %
Áreas verdes	22 %
Área de relajación	7 %
Área para mascotas	7 %
Casa amplia	7 %
Club campestre	7 %
Gimnasio al aire libre	7 %
Paneles solares	7 %
Vista atractiva	7 %
Vitapista	7 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

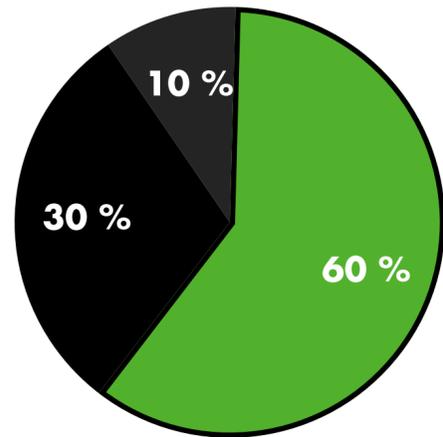
Privada del Rey	
Áreas verdes	19 %
3 dormitorios amplios	18 %
Alberca privada	9 %
Amenidades para todos	9 %
Casa amplia	9 %
Cuarto de servicio	9 %
Terraza panorámica	9 %
Terrenos planos	9 %
Vista atractiva	9 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

¿Qué es lo que menos gustó del proyecto?

Opciones	
Faltan áreas verdes	30 %
Muchas viviendas	30 %
Precio elevado	20 %
Vías rápidas de acceso	10 %
Estacionamiento para visitas	10 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Los principales proyectos que los entrevistados consideran atractivo para comprar su inmueble son Solesta porque cuenta con acabados de lujo y áreas verdes, seguido de Privada del Rey por sus áreas verdes y que cuenta con 3 dormitorios amplios, además mencionan otros proyectos como Castellana Residencial, Loma Encantada y Colorado Hills Residences. Lo que no les gustó de algunos proyectos es que no cuentan con áreas verdes y son demasiadas viviendas.

La intención de comprar un inmueble es para...



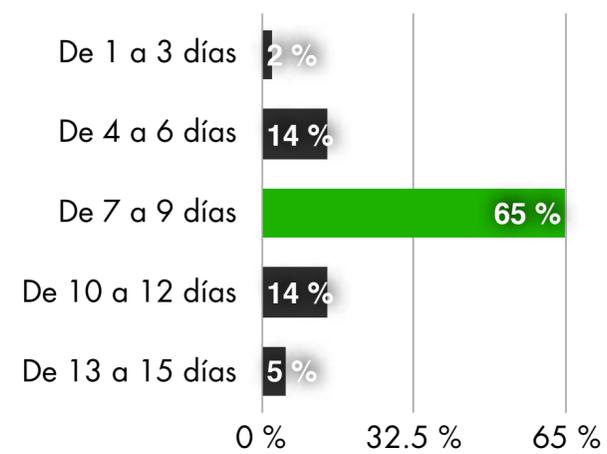
- Uso de fin de semana / descanso
- Mi retiro
- Como inversión

**Uso de fin de semana / descanso**

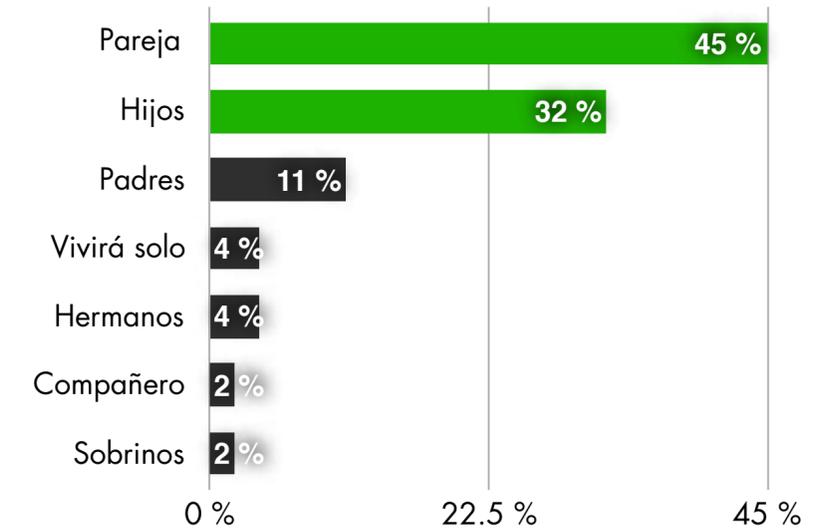
¿Con qué frecuencia lo utilizaría?

Opciones	
1 vez al año	2 %
<b>2 veces al año</b>	<b>40 %</b>
<b>3 veces al año</b>	<b>34 %</b>
4 veces al año	22 %
6 veces al año	2 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Uso de fin de semana / descanso



¿Con quién piensa compartir el inmueble que busca?

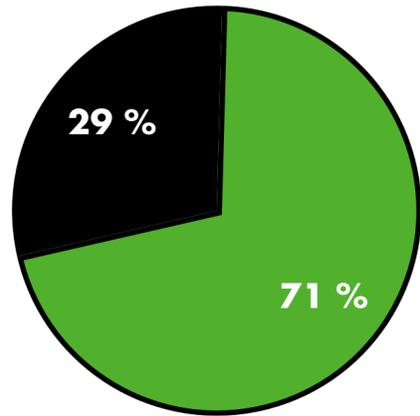


	1 participante	2 participantes	3 participantes	4 participantes	Total
Pareja	-	<b>45 %</b>	-	-	45 %
Hijos	-	8 %	19 %	5 %	32 %
Padres	-	9 %	2 %	-	11 %
Vivirá solo	4 %	-	-	-	4 %
Hermanos	-	2 %	2 %	-	4 %
Compañero	-	-	1 %	1 %	2 %
Sobrinos	-	-	1 %	1 %	2 %
<b>Total</b>	<b>4 %</b>	<b>64 %</b>	<b>25 %</b>	<b>7 %</b>	<b>100 %</b>

La mayor parte de los entrevistados consideran la compra de un departamento para uso de fin de semana, mencionando que lo utilizarían de 2 a 3 veces al año y su estancia sería de hasta 9 días. Ellos piensan compartir el inmueble con sus parejas e hijos.

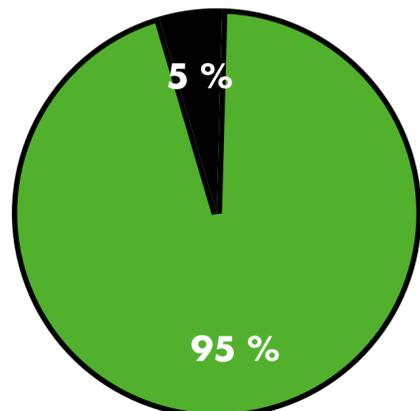
**Inversión**

Esta compra sería su...



- 1era inversión
- 2da inversión

¿Consideraría rentar mediante la plataforma Airbnb?



- Sí
- No

¿Cuál es su principal objetivo de inversión?

Opciones	
Quiero que sea patrimonio para hijos	71 %
Quiero que se rente y de ahí se pague el inmueble	14 %
Quiero que genere más plusvalía a futuro y vender más caro	14 %
<b>Total</b>	<b>99 %</b>

¿Hasta que punto influirían los siguientes aspectos en su decisión de comprar un inmueble?

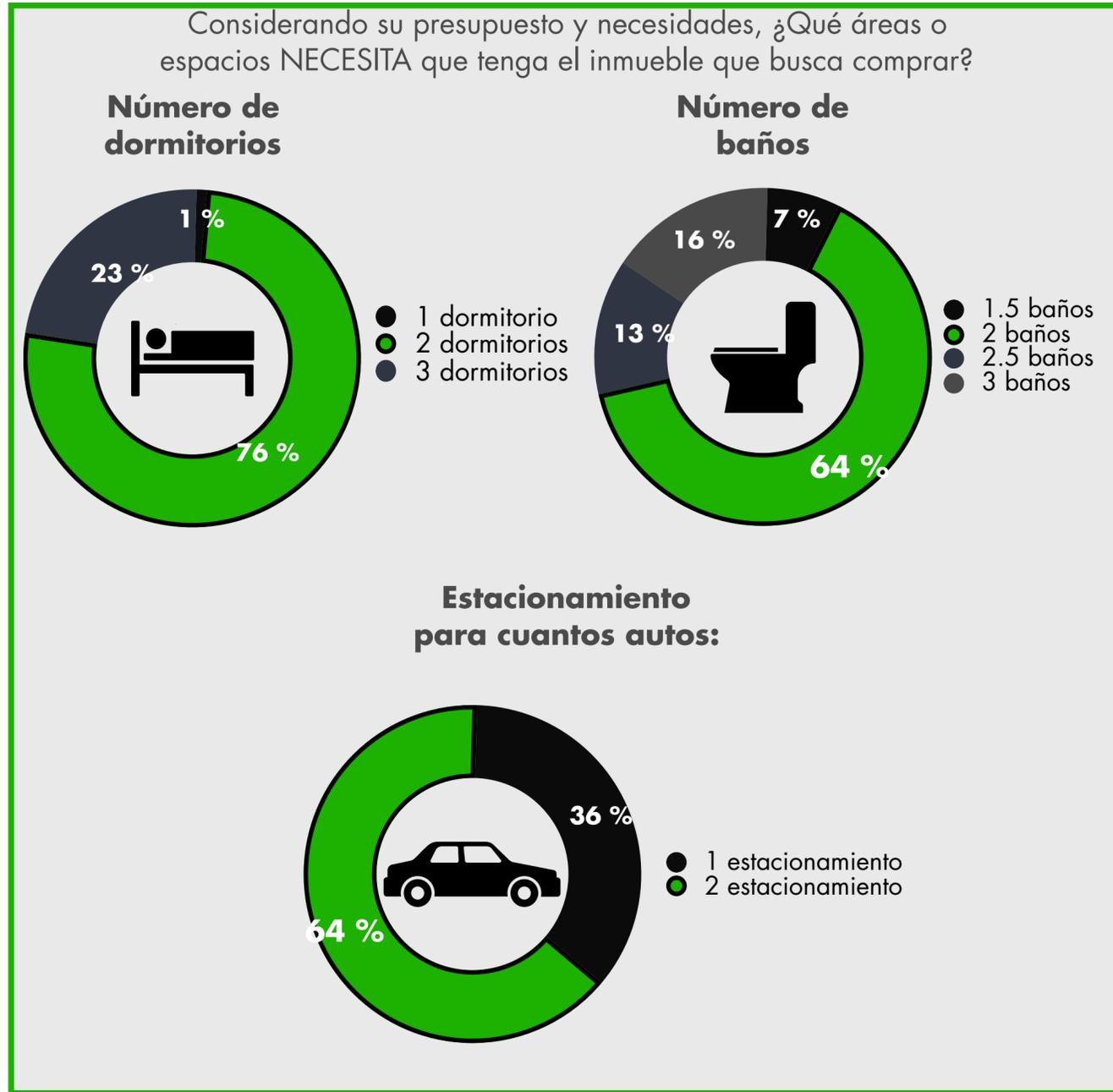
	No tiene influencia en mi decisión de comprar	Importante, influye en mi decisión de comprar	Sería el motivo principal de mi compra	Total
Experiencias y actividades outdoor como parte del desarrollo	7 %	39 %	54 %	100 %
Experiencias y actividades wellness como parte del desarrollo	7 %	43 %	50 %	100 %
Cuenta con restaurante que ofrezca experiencias gastronómicas y degustación de platillos	17 %	46 %	37 %	100 %
Que cuente con un huerto orgánico que servirá como insumos para el restaurante	13 %	43 %	44 %	100 %
Que sea un proyecto rodeado de áreas verdes	-	31 %	69 %	100 %
Amenidades innovadoras y diferentes a la de otros desarrollos	1 %	39 %	60 %	100 %
Precio accesible de la vivienda (dentro de mi presupuesto)	3 %	20 %	77 %	100 %
Que cuente con las características que necesito (recámaras, baños, etc.)	-	24 %	76 %	100 %
Que mi inmueble cuente con más m2 de construcción habitables	-	21 %	79 %	100 %
Que cuente con una cuota de mantenimiento mensual accesible	-	21 %	79 %	100 %

Quienes buscan el inmueble para inversión, señalan que sería la primera que realicen y considerarían rentar mediante la plataforma Airbnb. La razón principal por la que buscan invertir es para tener un patrimonio para sus hijos. Los motivos principales por los que comprarían en el proyecto es que tenga experiencias y actividades outdoor, actividades wellness, además de huertos orgánicos y áreas verdes, además de amenidades innovadoras y que tenga precio accesible, además que cuente con las características que necesitan y tenga más m2 de construcción habitable y con una cuota de mantenimiento accesible.

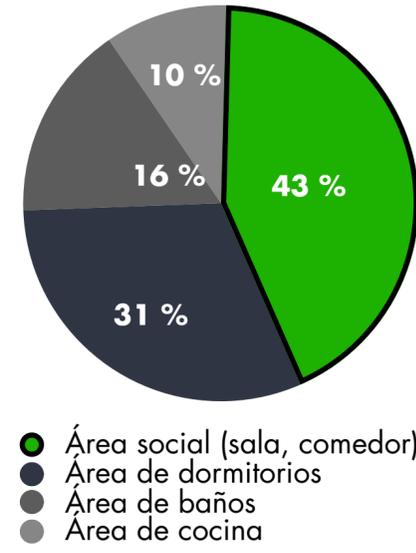
PRESUPUESTO INICIAL	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
De \$4,000,000 a \$4,100,000	-	14 %	-
De \$4,100,001 a \$4,200,000	10 %	8 %	-
De \$4,200,001 a \$4,300,000	-	5 %	-
De \$4,300,001 a \$4,400,000	10 %	2 %	-
De \$4,400,001 a \$4,500,000	-	5 %	14 %
De \$4,500,001 a \$4,600,000	5 %	5 %	14 %
De \$4,600,001 a \$4,700,000	5 %	6 %	14 %
De \$4,700,001 a \$4,800,000	5 %	2 %	-
De \$4,800,001 a \$4,900,000	-	6 %	30 %
De \$4,900,001 a \$5,000,000	5 %	-	-
De \$5,000,001 a \$5,100,000	10 %	2 %	-
De \$5,100,001 a \$5,200,000	-	2 %	-
De \$5,200,001 a \$5,300,000	5 %	-	-
De \$5,300,001 a \$5,400,000	5 %	-	-
De \$5,400,001 a \$5,500,000	-	2 %	-
De \$5,500,001 a \$5,600,000	10 %	2 %	-
De \$5,600,001 a \$5,700,000	-	5 %	-
De \$5,700,001 a \$5,800,000	4 %	-	-
De \$5,800,001 a \$5,900,000	-	6 %	14 %
De \$5,900,001 a \$6,000,000	4 %	2 %	14 %
De \$6,000,001 a \$6,100,000	4 %	-	-
De \$6,100,001 a \$6,200,000	-	2 %	-
De \$6,200,001 a \$6,300,000	-	2 %	-
De \$6,300,001 a \$6,400,000	-	2 %	-
De \$6,400,001 a \$6,500,000	-	2 %	-
De \$6,500,001 a \$6,600,000	-	2 %	-
De \$6,600,001 a \$6,700,000	-	2 %	-
De \$6,700,001 a \$6,800,000	-	2 %	-
De \$6,800,001 a \$6,900,000	-	2 %	-
De \$6,900,001 a \$7,000,000	10 %	2 %	-
De \$7,000,001 a \$7,100,000	-	2 %	-
De \$7,100,001 a \$7,200,000	4 %	2 %	-
De \$7,200,001 a \$7,300,000	-	2 %	-
De \$7,300,001 a \$7,400,000	-	2 %	-
De \$7,400,001 a \$7,500,000	4 %	-	-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

INGRESO	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
De \$300,000 a \$400,000	81 %	98 %	71 %
De \$400,001 a \$500,000	14 %	2 %	29 %
De \$600,001 a \$700,000	5 %	-	-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
DORMITORIOS	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
1 dormitorios	5 %	-	-
2 dormitorios	57 %	86 %	71 %
3 dormitorios	38 %	14 %	29 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
BAÑOS	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
1.5 baños	5 %	7 %	14 %
2 baños	52 %	71 %	57 %
2.5 baños	14 %	10 %	29 %
3 baños	29 %	12 %	-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
CASA TIPO TÁNDEM	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
Sí	95 %	88 %	100 %
No	1 %	7 %	-
<b>Total</b>	<b>96 %</b>	<b>95 %</b>	<b>100 %</b>
COMPRARÍA EN PREDIO	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
Sí, casa tradicional	48 %	64 %	90 %
Sí, casa tipo tándem	52 %	36 %	10 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

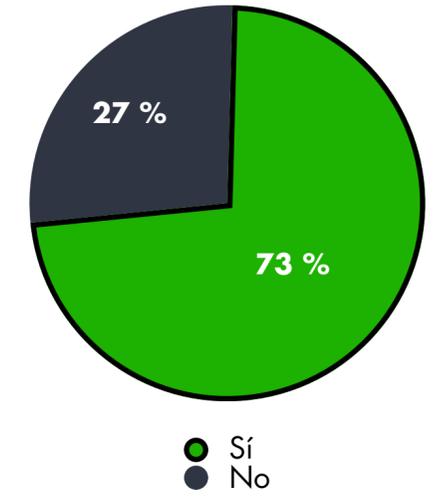
METRAJE	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
De 70 a 100 m2	29 %	21 %	14 %
De 101 a 150 m2	18 %	39 %	43 %
De 151 a 200 m2	24 %	26 %	29 %
De 201 a 250 m2	29 %	12 %	14 %
De 251 a 300 m2	-	2 %	-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
ESQUEMA DE PAGO	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
Crédito Hipotecario bancario Personal	24 %	19 %	43 %
Crédito Hipotecario bancario Conyugal	29 %	54 %	29 %
Financiamiento inmobiliario (no bancario)	33 %	17 %	14 %
Ninguno, planeo pagar de contado	14 %	10 %	14 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
CICLO DE VIDA	Mi retiro	Uso de fin de semana / descanso	Como inversión
Soltero Joven (21 a 35 años)	5 %	12 %	-
Soltero adulto (36+ años)	10 %	7 %	-
Pareja joven sin hijos (21 a 35 años)	-	12 %	-
Pareja adulta sin hijos (36 a 50 años)	10 %	12 %	-
Pareja joven con hijos pequeños en casa (0 a 10 años)	19 %	24 %	-
Pareja adulta con hijos en casa (entre 11 y 20 años)	23 %	26 %	71 %
Pareja adulta con hijos en casa (mayores de 21 años)	14 %	7 %	29 %
Pareja adulta sin hijos en casa ya	19 %	-	-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>



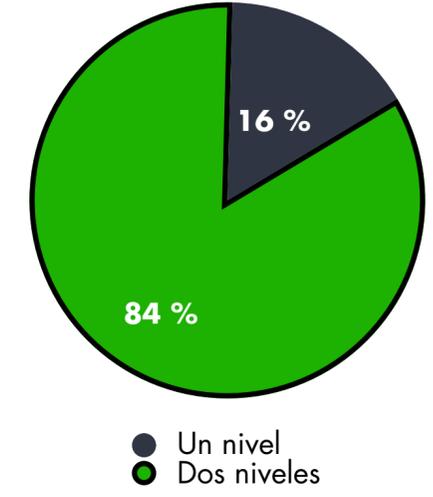
¿A cuál de estas áreas le gustaría que se destinaran más metros?



¿Requiere de área exclusiva para cuarto de servicio?



Tomado en cuenta su presupuesto, ¿De cuántos niveles busca que sea su vivienda?

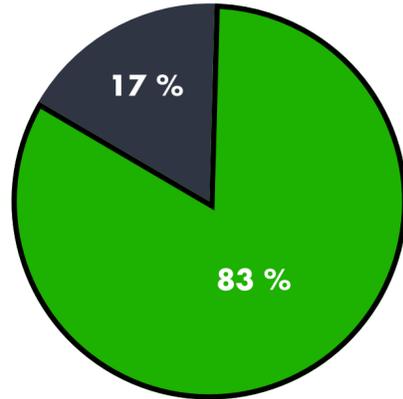


Los participantes necesitan que su vivienda cuente con al menos dos dormitorios, dos baños y 2 estacionamientos, además de un mayor metraje para el área social. Ellos requieren un área exclusiva para cuarto de servicio y les gustaría que su vivienda sea de 2 niveles.

		Mercado sin hijos 39%					Mercado con hijos 61%				
											
		SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	TOTAL	
<b>Dormitorios</b>	1 dormitorio	-	1 %	-	-	-	-	-	-	1 %	
	2 dormitorios	9 %	6 %	6 %	10 %	3 %	<b>16 %</b>	<b>23 %</b>	3 %	76 %	
	3 dormitorios	-	-	1 %	-	3 %	4 %	7 %	8 %	23 %	
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>	
<b>Baños</b>	1.5 baños	2 %	3 %	1 %	-	-	-	-	1 %	7 %	
	2 baños	6 %	4 %	4 %	10 %	2 %	<b>16 %</b>	<b>19 %</b>	3 %	64 %	
	2.5 baños	1 %	-	2 %	-	2 %	-	4 %	4 %	13 %	
	3 baños	-	-	-	-	2 %	4 %	7 %	3 %	16 %	
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>	
<b>Estacionamiento</b>	1 estacionamiento	6 %	6 %	3 %	4 %	3 %	3 %	6 %	5 %	36 %	
	2 estacionamientos	3 %	1 %	4 %	6 %	3 %	<b>17 %</b>	<b>24 %</b>	6 %	64 %	
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>	
<b>Área de mayor metraje</b>	Área social (sala, comedor)	3 %	3 %	3 %	1 %	6 %	<b>7 %</b>	<b>11 %</b>	9 %	43 %	
	Área de dormitorios	3 %	3 %	1 %	4 %	-	<b>6 %</b>	<b>13 %</b>	1 %	31 %	
	Área de baños	-	1 %	3 %	5 %	-	4 %	3 %	-	16 %	
	Área de cocina	3 %	-	-	-	-	3 %	3 %	1 %	10 %	
<b>Total</b>		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>	

Continuando con las características que buscan para su departamento y haciendo énfasis en el ciclo de vida al que pertenecen, se puede observar que las parejas jóvenes con hijos pequeños en casas de 0 a 10 años y las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años buscan hasta 2 dormitorios, 2 baños y 2 estacionamientos. Además de preferir mayor metraje en el área social o de dormitorios.

¿Necesita contar con un espacio exterior como terraza en su vivienda?

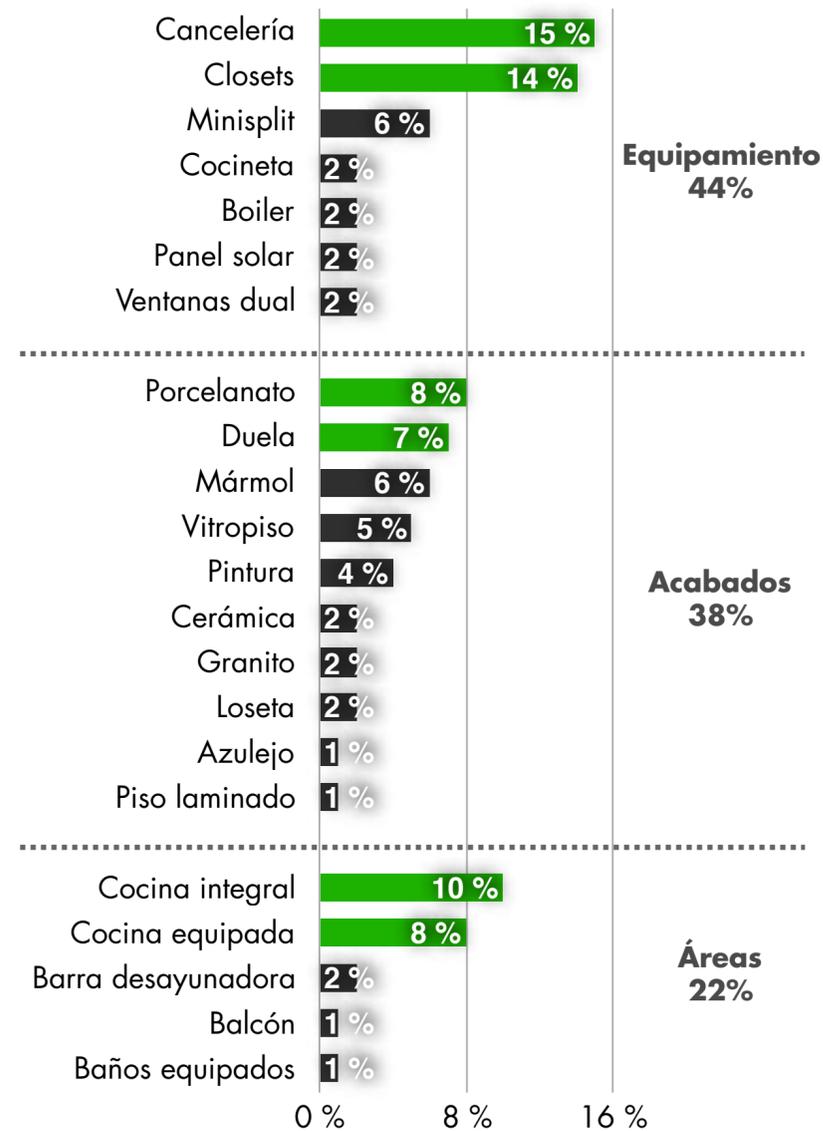


● Sí  
● No

¿En qué área de su vivienda la prefiere?

Opciones	
Área social	60 %
Dormitorio principal	28 %
Me es indiferente	12 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

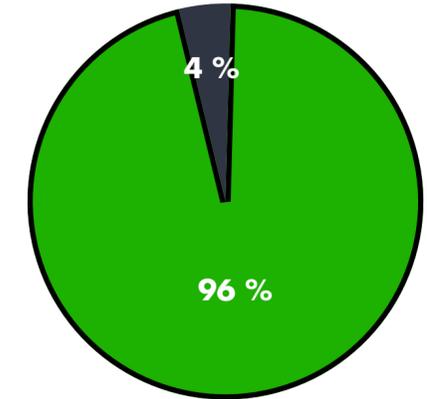
¿Con qué tipo de acabados necesita que se le entregue su inmueble?



¿Con qué tipo de acabados necesita que se le entregue su inmueble?

Opciones	
Si, prefiero que mi vivienda cuente con un modelo independiente y a mi gusto, aunque eleve mi presupuesto	17 %
No tengo problema con que el modelo de mi vivienda sea igual a varias viviendas del desarrollo y cuente con un precio más accesible	83 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

¿Le sería atractivo una casa tipo tándem?



● Sí  
● No



La mayor parte de los participantes necesitan contar con terraza en su vivienda y la prefieren en el área social. Los acabados que buscan para su vivienda es que cuente con cancelería, closets, cocina integral, porcelanato, cocina equipada y duela. No tienen problema con que el modelo de la vivienda sea igual a varias viviendas y contar con un precio más accesible. A la gran mayoría de ellos les sería atractivo tener una casa tipo tándem.

PENSANDO EN LAS AMENIDADES PARA EL PROYECTO RESIDENCIAL EN LA ZONA MENCIONADA Y QUE TUVIERAN UN COSTO MENSUAL DE MANTENIMIENTO

Tomando en cuenta su presupuesto, ¿Qué amenidades necesita que le ofrezca el proyecto, que sino las encuentra en el desarrollo no compraría?

	Opciones	Total
Deportivas	<b>Gimnasio</b>	<b>21 %</b>
	<b>Canchas deportivas</b>	<b>8 %</b>
	Vitapista	5 %
	Yoga	3 %
	Ciclovia	1 %
<b>Total</b>	<b>38 %</b>	
Diversión / Infantiles	<b>Piscina</b>	<b>19 %</b>
	Juegos infantiles	2 %
	Salón de juegos	2 %
	<b>Total</b>	<b>23 %</b>
Descanso	<b>Áreas verdes</b>	<b>17 %</b>
	Terraza	2 %
	Área de camping	1 %
	Casa de árbol	1 %
	Jacuzzi	1 %
	Huerto	1 %
	Picnic	1 %
<b>Total</b>	<b>23 %</b>	
Sociales	<b>Área para mascota</b>	<b>6 %</b>
	Casa club	5 %
	Fogateros	2 %
	Coworking	1 %
	Salón de eventos	1 %
	<b>Total</b>	<b>15 %</b>

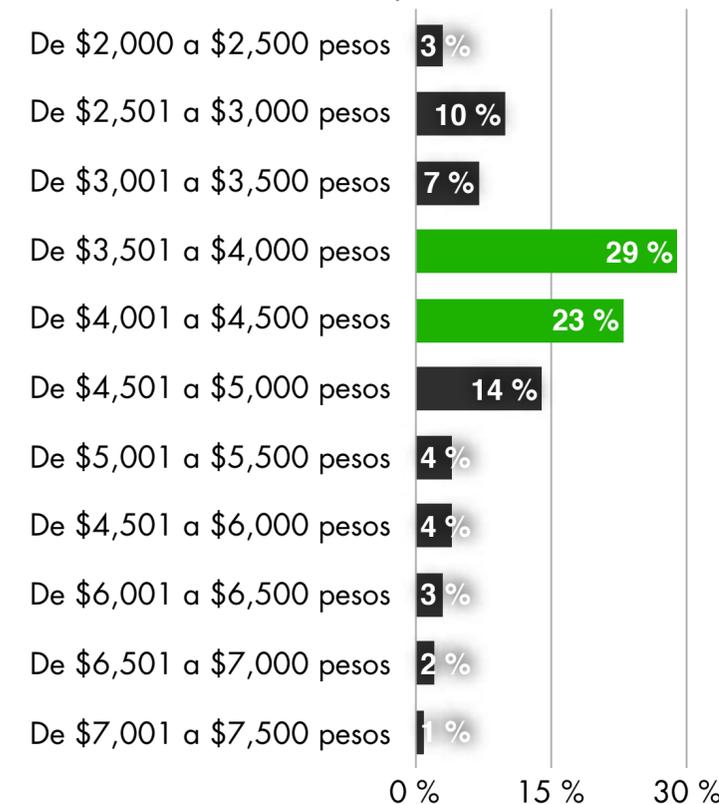
¿El contar con las siguientes amenidades le haría comprar en el desarrollo?

	Sí	No	Total
Piscina	<b>100 %</b>	-	100 %
Gimnasio campestre	<b>97 %</b>	3 %	100 %
Área de picnic al aire libre	<b>91 %</b>	9 %	100 %
Fire pits	<b>89 %</b>	11 %	100 %
Sala de masajes	<b>87 %</b>	13 %	100 %
Área de camping	<b>86 %</b>	14 %	100 %
Centro holístico para meditación	<b>84 %</b>	16 %	100 %
Outdoor bar	<b>83 %</b>	17 %	100 %
Área de eventos al aire libre	<b>83 %</b>	17 %	100 %
Yoga deck al aire libre	<b>79 %</b>	21 %	100 %
Senderos para bici	<b>74 %</b>	26 %	100 %
Casa del árbol para niños	<b>74 %</b>	26 %	100 %
Jacuzzi	<b>70 %</b>	30 %	100 %
Huerto	<b>69 %</b>	31 %	100 %
Jardín botánico	<b>67 %</b>	33 %	100 %
Restaurante	<b>66 %</b>	34 %	100 %
Senderos para hiking	<b>61 %</b>	39 %	100 %
Beer Garden (artesanal)	<b>61 %</b>	39 %	100 %

¿Qué servicios necesita que le ofrezca el desarrollo?

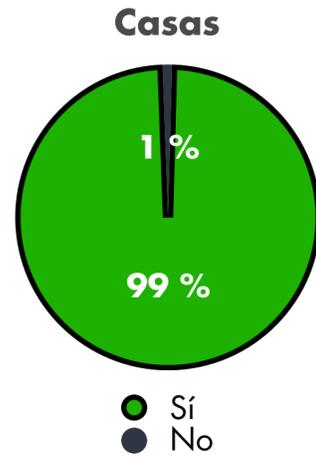
	Opciones	Total
Servicios	<b>Vigilancia</b>	<b>24 %</b>
	<b>Acceso controlado</b>	<b>11 %</b>
	Barda perimetral	9 %
	Portón eléctrico	8 %
	Cámaras de seguridad	5 %
	Caseta de vigilancia	1 %
	Guardias 24 hrs	1 %
	Salida de emergencia	1 %
<b>Total</b>	<b>60 %</b>	
Conveniencia	<b>Mantenimiento</b>	<b>10 %</b>
	Cisterna	6 %
	Paneles solares	6 %
	Internet	4 %
	Recepción paquetes	4 %
	Servicios subterráneos	3 %
	Boiler solar	2 %
	Hidrantes	2 %
	Iluminación	2 %
	Conserje	1 %
<b>Total</b>	<b>40 %</b>	

Tomando en cuenta las amenidades y los servicios que mencionó, ¿Qué precio está dispuesto a pagar al mes de cuota de mantenimiento en su próxima vivienda?

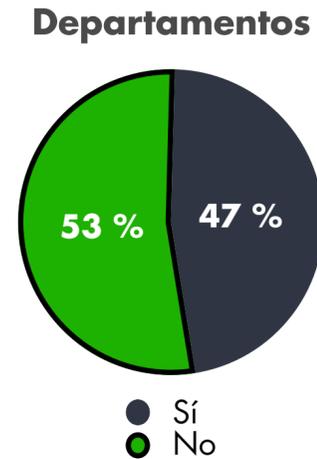


Las principales amenidades que les interesan encontrar en el desarrollo son un gimnasio, piscina, áreas verdes, canchas deportivas y área para mascotas. Para decidir comprar en el desarrollo, debería contar con piscina, gimnasio campestre, área de picnic al aire libre, fire pits, sala de masajes, camping y centro holístico para meditación, etc. Necesitan que el desarrollo cuente con servicios de vigilancia y acceso controlado, además de mantenimiento. El precio que pagarían de cuota de mantenimiento mensual en su próxima vivienda sería de hasta \$4,500 pesos.

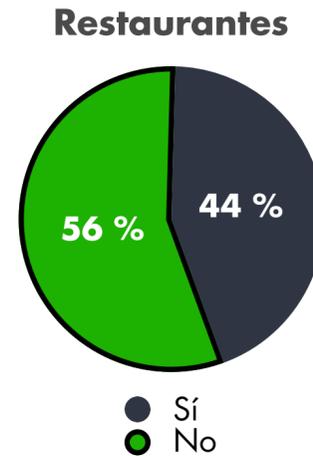
¿Considera buena opción que se desarrolle un exclusivo master plan que cuente con los siguientes giros?



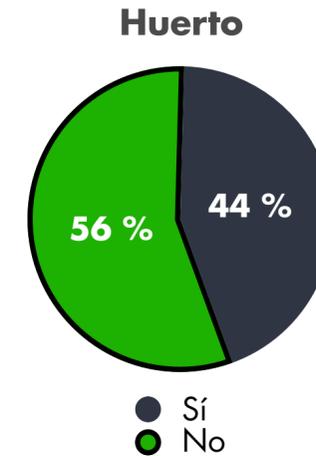
¿Por qué no?	
Se ocupa más espacio	100 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



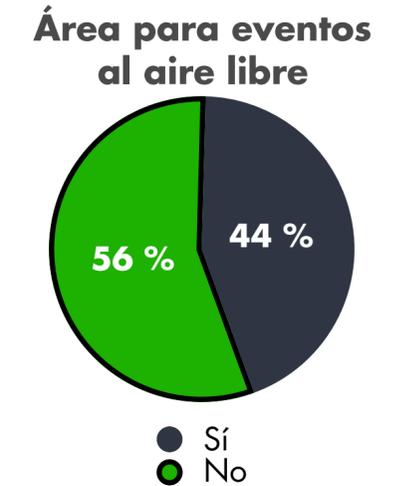
¿Por qué no?	
Habría mucha gente	38 %
Perdería el concepto	30 %
No habría privacidad	10 %
Se quedan abandonados	8 %
Estaría amontonado	5 %
Nunca los habitan	3 %
Dejaría de ser exclusivo	3 %
No se verían bien	3 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



¿Por qué no?	
Habría plagas	35 %
Se genera mucha basura	16 %
Habría gente extraña	13 %
Prefiere salir a otro restaurante	11 %
Mucha gente en un solo lugar	11 %
No habría privacidad	11 %
Ya hay por la zona	3 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



¿Por qué no?	
No hay espacio para eso	38 %
No están capacitados para eso	18 %
Utilizarían muchos químicos	8 %
No es indispensable	6 %
Prefiere comprar	6 %
Se busca terreno más fértil	6 %
Es complicado	3 %
Mejores amenidades	3 %
Mucho ruido	3 %
No llama la atención	3 %
No se le daría el mantenimiento	3 %
Habría plagas	3 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



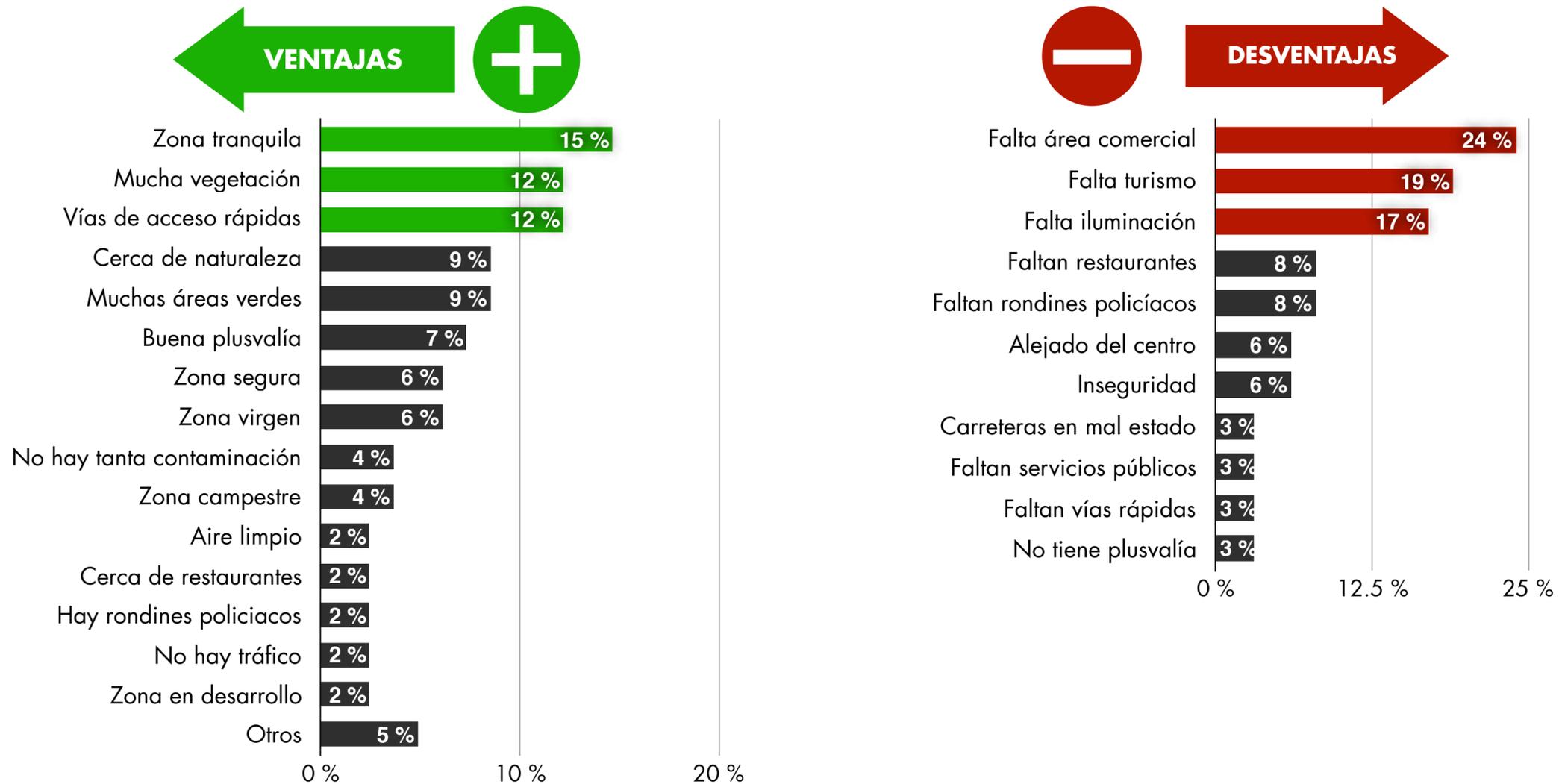
¿Por qué no?	
Demasiado ruido	68 %
Aglomeración de gente	11 %
Deja de ser exclusivo	6 %
Entrarían personas ajenas	6 %
Inseguridad	6 %
Le gusta salir a otros lugares	3 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

A la gran mayoría de ellos les parece buena opción que se desarrollen casas. Casi la mitad de ellos les atrae la idea de tener departamentos, restaurantes, huertos y áreas para eventos al aire libre. No les gusta la idea porque habría mucha gente, perdería el concepto, habría plagas, no hay espacio para tener un huerto y no están capacitados para eso y generaría aglomeración de gente.

# PERCEPCIÓN DE LA ZONA

SUPONIENDO QUE SE DESARROLLE UN EXCLUSIVO MASTER PLAN CON CASAS, CASAS TÁNDEM, DEPARTAMENTOS Y HOTEL; APROVECHANDO SUS ÁREAS VERDES PARA LA CREACIÓN DE AMENIDADES TALES COMO ÁREA PARA EVENTOS AL AIRE LIBRE, RESTAURANTE, UN HUERTO ORGÁNICO QUE SIRVA PARA CULTIVAR PRODUCTOS QUE SERVIRÁN COMO INSUMOS PARA EL RESTAURANTE Y UNA MINI MERCADO QUE OFREZCA PRODUCTOS FRESCOS A LOS RESIDENTES; Y ESPACIOS WELLNESS, OFRECIENDO UN AMBIENTE TRANQUILO Y DE RELAJACIÓN PENSANDO EN SU BIENESTAR. LAS AMENIDADES SE COMPARTIRÁN CON TODOS LOS HABITANTES EN UNA ZONA CENTRAL QUE CONTARÁ CON ALBERCA Y OTRAS ÁREAS, TODO ESTO EN LA ZONA DE LAS ÁNIMAS BAJAS

¿Qué ventajas y desventajas considera usted que tiene la ubicación mencionada, en comparación con otras zonas de Baja California Sur para la compra de su 2da vivienda?



Las ventajas que tiene el predio en evaluación es que se encuentra en una zona tranquila, mucha vegetación y vías de acceso rápidas. Por otro lado, las desventajas que tiene el predio es la falta de área comercial, falta de turismo y de iluminación.

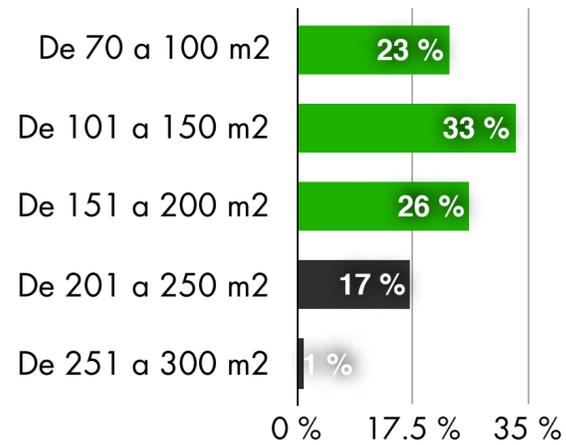
# HIPÓTESIS DE VILLAS

SUPONIENDO QUE SE DESARROLLE UN EXCLUSIVO MASTER PLAN CON CASAS, CASAS TÁNDEM, DEPARTAMENTOS Y HOTEL; APROVECHANDO SUS ÁREAS VERDES PARA LA CREACIÓN DE AMENIDADES TALES COMO ÁREA PARA EVENTOS AL AIRE LIBRE, RESTAURANTE, UN HUERTO ORGÁNICO QUE SIRVA PARA CULTIVAR PRODUCTOS QUE SERVIRÁN COMO INSUMOS PARA EL RESTAURANTE Y UNA MINI MERCADO QUE OFREZCA PRODUCTOS FRESCOS A LOS RESIDENTES; Y ESPACIOS WELLNESS, OFRECIENDO UN AMBIENTE TRANQUILO Y DE RELAJACIÓN PENSANDO EN SU BIENESTAR. LAS AMENIDADES SE COMPARTIRÁN CON TODOS LOS HABITANTES EN UNA ZONA CENTRAL QUE CONTARÁ CON ALBERCA Y OTRAS ÁREAS, TODO ESTO EN LA ZONA DE LAS ÁNIMAS BAJAS

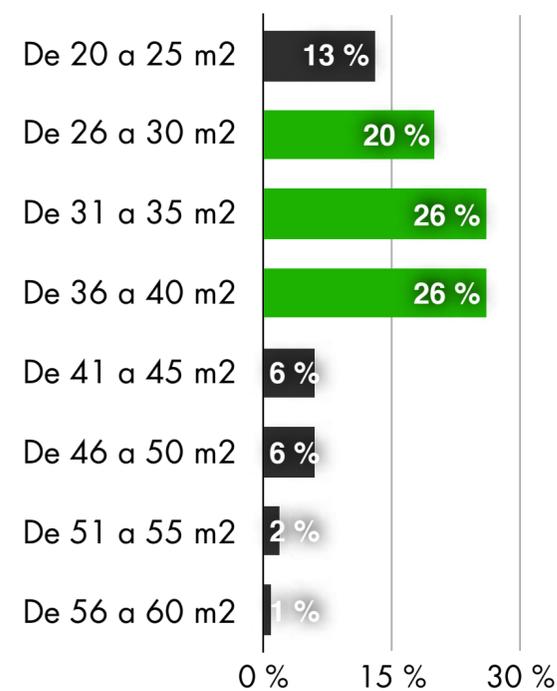
¿Estaría dispuesto a comprar su inmueble en esta zona?



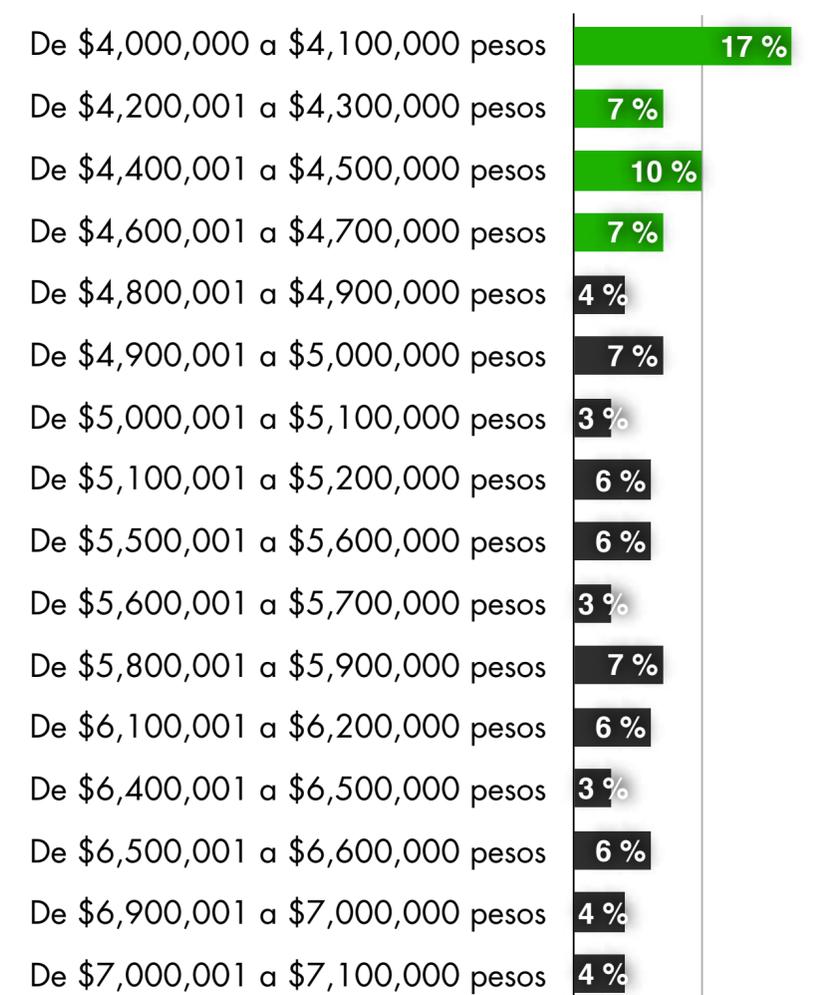
¿De cuántos m2 de construcción buscaría que fuera su vivienda en la zona?



¿Cuántos m2 necesita para el área de jardín de su vivienda?



¿Qué presupuesto consideraría destinar para la compra de su vivienda en esta zona?



Gran parte de los prospectos están dispuestos a comprar en la zona una casa tradicional. El metraje que buscan de construcción fuera de su vivienda es de 70 a 200 m2. Buscan que el metraje de jardín que necesitan es de 26 a 40 m2. El presupuesto que piensan destinar en el predio para la compra de su vivienda es de hasta \$4,000,000 a \$4,700,000 pesos.

# HIPÓTESIS DE VILLAS

SUPONIENDO QUE SE DESARROLLE UN EXCLUSIVO MASTER PLAN CON CASAS, CASAS TÁNDEM, DEPARTAMENTOS Y HOTEL; APROVECHANDO SUS ÁREAS VERDES PARA LA CREACIÓN DE AMENIDADES TALES COMO ÁREA PARA EVENTOS AL AIRE LIBRE, RESTAURANTE, UN HUERTO ORGÁNICO QUE SIRVA PARA CULTIVAR PRODUCTOS QUE SERVIRÁN COMO INSUMOS PARA EL RESTAURANTE Y UNA MINI MERCADO QUE OFREZCA PRODUCTOS FRESCOS A LOS RESIDENTES; Y ESPACIOS WELLNESS, OFRECIENDO UN AMBIENTE TRANQUILO Y DE RELAJACIÓN PENSANDO EN SU BIENESTAR. LAS AMENIDADES SE COMPARTIRÁN CON TODOS LOS HABITANTES EN UNA ZONA CENTRAL QUE CONTARÁ CON ALBERCA Y OTRAS ÁREAS, TODO ESTO EN LA ZONA DE LAS ÁNIMAS BAJAS

	Mercado sin hijos 39%					Mercado con hijos 61%			TOTAL
	SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	
De 70 a 100 m2	4 %	4 %	1 %	5 %	-	3 %	6 %	-	23 %
De 101 a 150 m2	3 %	3 %	4 %	4 %	2 %	7 %	7 %	3 %	33 %
De 151 a 200 m2	2 %	-	2 %	1 %	-	7 %	9 %	5 %	26 %
De 201 a 250 m2	-	-	-	-	4 %	3 %	7 %	3 %	17 %
De 251 a 300 m2	-	-	-	-	-	-	1 %	-	1 %
	<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>

En cuanto al metraje que buscan en un departamento en la zona en cuestión y el ciclo de vida al que pertenecen, se puede observar que las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años se interesan en un metraje de hasta 140 m2, mientras que los solteros jóvenes requieren de 80 a 90 m2.

Mercado sin hijos  
39%

Mercado con hijos  
61%

									
	SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (CENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	TOTAL
De \$4,000,000 a \$4,100,000 pesos	5 %	1 %	4 %	-	1 %	2 %	1 %	3 %	17 %
De \$4,200,001 a \$4,300,000 pesos	1 %	-	1 %	-	-	4 %	1 %	-	7 %
De \$4,400,001 a \$4,500,000 pesos	-	1 %	1 %	1 %	-	4 %	3 %	-	10 %
De \$4,600,001 a \$4,700,000 pesos	-	3 %	-	1 %	1 %	-	1 %	1 %	7 %
De \$4,800,001 a \$4,900,000 pesos	-	-	-	-	-	1 %	3 %	-	4 %
De \$4,900,001 a \$5,000,000 pesos	1 %	-	-	-	1 %	1 %	3 %	1 %	7 %
De \$5,000,001 a \$5,100,000 pesos	-	-	-	2 %	-	-	1 %	-	3 %
De \$5,100,001 a \$5,200,000 pesos	-	-	1 %	1 %	-	1 %	1 %	2 %	6 %
De \$5,500,001 a \$5,600,000 pesos	-	1 %	-	2 %	-	2 %	1 %	-	6 %
De \$5,600,001 a \$5,700,000 pesos	-	-	-	-	-	2 %	1 %	-	3 %
De \$5,800,001 a \$5,900,000 pesos	1 %	-	-	2 %	-	-	2 %	2 %	7 %
De \$6,100,001 a \$6,200,000 pesos	1 %	-	-	-	-	1 %	4 %	-	6 %
De \$6,400,001 a \$6,500,000 pesos	-	-	-	-	-	1 %	2 %	-	3 %
De \$6,500,001 a \$6,600,000 pesos	-	1 %	-	-	-	-	4 %	1 %	6 %
De \$6,900,001 a \$7,000,000 pesos	-	-	-	1 %	1 %	1 %	1 %	-	4 %
De \$7,000,001 a \$7,100,000 pesos	-	-	-	-	2 %	-	1 %	1 %	4 %
	9 %	7 %	7 %	10 %	6 %	20 %	30 %	11 %	100 %

De acuerdo al presupuesto que tienen pensando para la compra de un departamento en la zona y el ciclo de vida al que pertenecen, se puede observar que las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años cuentan con un presupuesto de hasta \$6,600,000 pesos, mientras que las parejas jóvenes con hijos pequeños en casa (0 a 10 años) destinarían de \$4,200,000 a \$4,500,000 pesos.

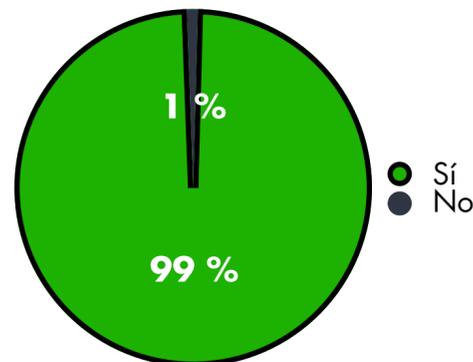
# HIPÓTESIS DE VILLAS

SUPONIENDO QUE SE DESARROLLE UN EXCLUSIVO MASTER PLAN CON CASAS, CASAS TÁNDEM, DEPARTAMENTOS Y HOTEL; APROVECHANDO SUS ÁREAS VERDES PARA LA CREACIÓN DE AMENIDADES TALES COMO ÁREA PARA EVENTOS AL AIRE LIBRE, RESTAURANTE, UN HUERTO ORGÁNICO QUE SIRVA PARA CULTIVAR PRODUCTOS QUE SERVIRÁN COMO INSUMOS PARA EL RESTAURANTE Y UNA MINI MERCADO QUE OFREZCA PRODUCTOS FRESCOS A LOS RESIDENTES; Y ESPACIOS WELLNESS, OFRECIENDO UN AMBIENTE TRANQUILO Y DE RELAJACIÓN PENSANDO EN SU BIENESTAR. LAS AMENIDADES SE COMPARTIRÁN CON TODOS LOS HABITANTES EN UNA ZONA CENTRAL QUE CONTARÁ CON ALBERCA Y OTRAS ÁREAS, TODO ESTO EN LA ZONA DE LAS ÁNIMAS BAJAS

Suponiendo que tuviera los siguientes modelos de vivienda tipo tándem en la zona mencionada, ¿Cuál le gusta más?

Opciones	
Modelo a: 85m2 de 1 recámara, 1.5 baños, estancia-comedor y cocina. Precio \$4,000,000	20 %
Modelo b: 150 m2 de 2 recámaras, 2.5 baños, estancia-comedor y cocina. Precio \$5,200,000	47 %
Modelo c: 250 m2 de 3 recámaras, 3.5 baños, estancia-comedor, cocina y cuarto de máquinas. Precio \$6,800,000	33 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

¿El hecho que le entreguen el inmueble equipado con llave en mano, listo para habitar, haría que se decida por este proyecto en la zona?



¿Qué otras características habría que considerar para su inmueble en la zona?

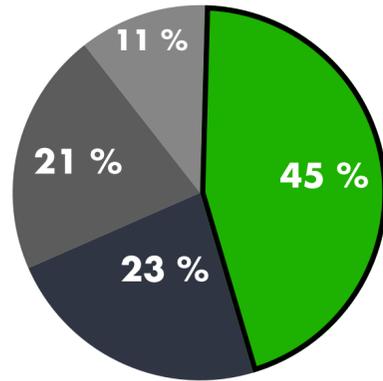


¿Qué diferenciadores debería tener este proyecto para que decida comprar ahí su inmueble antes que en otro proyecto?



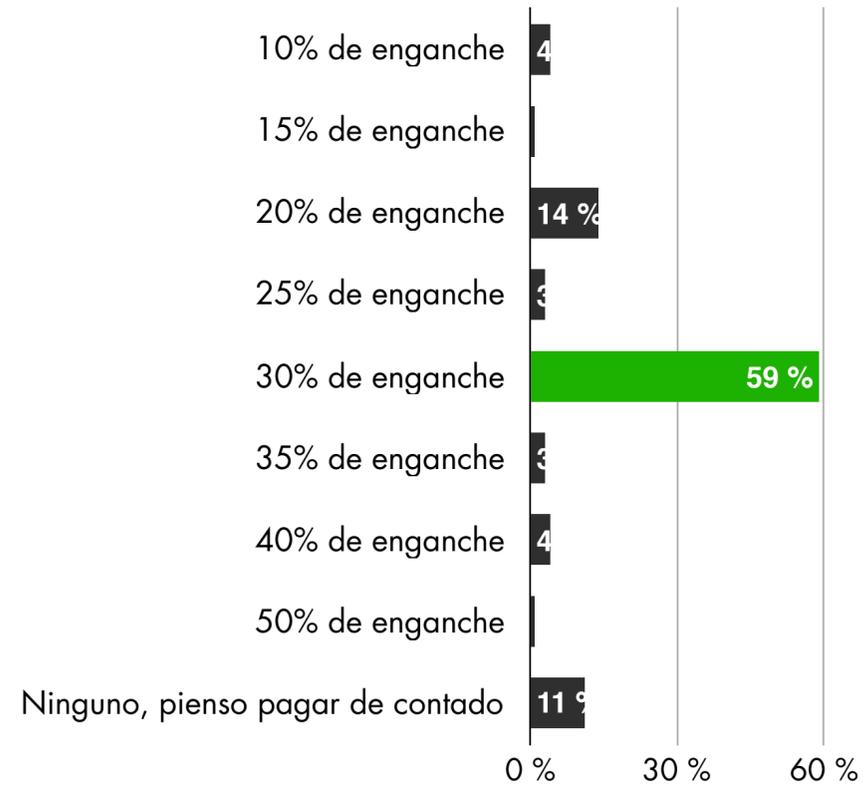
Los participantes prefieren el modelo b, el cual consiste en tener 150 m2, con 2 recámaras, 2.5 baños y estancia comedor, a un precio de \$5,200,000 pesos. La gran mayoría de ellos indican que el hecho de que les entreguen el inmueble equipado con llave en mano, listo para habitar, harían que se decidan por ese proyecto en la zona. Para decidir comprar en un inmueble debe contar también con seguridad, rondines policíacos, y vías de accesos rápidos. Los diferenciadores que debería tener el proyecto para optar por él antes que otro es tener áreas verdes, amenidades para todos, seguridad 24 hrs, cisterna, exclusividad y privacidad.

¿Qué tipo de crédito está considerando para la compra de su vivienda?



- Crédito Hipotecario bancario Conyugal
- Crédito Hipotecario bancario Personal
- Financiamiento inmobiliario (no bancario)
- Ninguno, planeo pagar de contado

¿Qué porcentaje del total de su presupuesto piensa dar de enganche para su vivienda?



De las siguientes opciones para la compra de su inmueble, ¿Cuál prefiere?

Opciones	
Comprar mi vivienda en pre-venta a un precio más barato (se compra en papel)	44 %
Comprar mi vivienda en construcción	40 %
Comprar mi vivienda ya terminada, para entrega inmediata	16 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

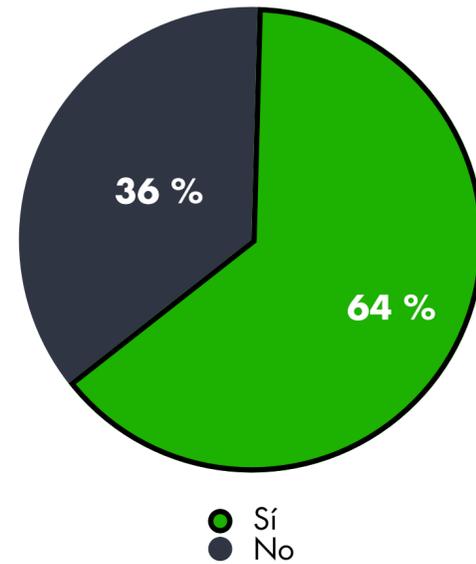
Casi la mitad de los entrevistados considera un crédito hipotecario bancario conyugal para la compra de su vivienda, además de un 30% de enganche. Buscan comprar su vivienda en pre-venta a un precio más barato.

¿Qué tipo de crédito está considerando para la compra de su vivienda?

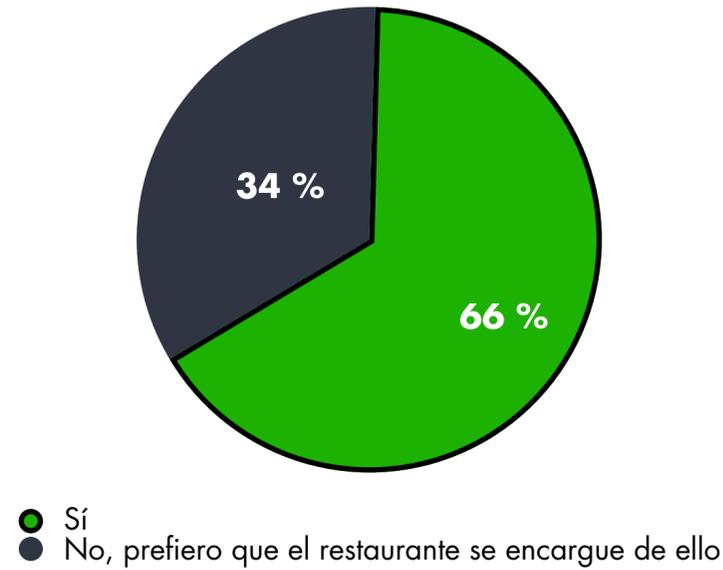
	Crédito Hipotecario bancario Conyugal	Crédito Hipotecario bancario Personal	Financiamiento inmobiliario (no bancario)	Ninguno, planeo pagar de contado	Total
De \$4,000,000 a \$4,100,000 pesos	9 %	7 %	-	1 %	17 %
De \$4,200,001 a \$4,300,000 pesos	4 %	2 %	-	1 %	7 %
De \$4,400,001 a \$4,500,000 pesos	6 %	1 %	2 %	1 %	10 %
De \$4,600,001 a \$4,700,000 pesos	3 %	1 %	1 %	2 %	7 %
De \$4,800,001 a \$4,900,000 pesos	1 %	-	3 %	-	4 %
De \$4,900,001 a \$5,000,000 pesos	4 %	1 %	2 %	-	7 %
De \$5,000,001 a \$5,100,000 pesos	-	1 %	2 %	-	3 %
De \$5,100,001 a \$5,200,000 pesos	4 %	-	2 %	-	6 %
De \$5,500,001 a \$5,600,000 pesos	2 %	2 %	1 %	1 %	6 %
De \$5,600,001 a \$5,700,000 pesos	-	-	3 %	-	3 %
De \$5,800,001 a \$5,900,000 pesos	1 %	4 %	2 %	-	7 %
De \$6,100,001 a \$6,200,000 pesos	1 %	2 %	2 %	1 %	6 %
De \$6,400,001 a \$6,500,000 pesos	3 %	-	-	-	3 %
De \$6,500,001 a \$6,600,000 pesos	3 %	-	-	3 %	6 %
De \$6,900,001 a \$7,000,000 pesos	3 %	-	-	1 %	4 %
De \$7,000,001 a \$7,100,000 pesos	1 %	2 %	1 %	-	4 %
	<b>45 %</b>	<b>23 %</b>	<b>21 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>

Con respecto al tipo de crédito que tienen considerando y el presupuesto con el que cuenta. Se observa que un 6% de los prospectos que buscan un crédito hipotecario bancario conyugal tienen pensando un presupuesto de \$4,000,000 a \$4,500,000 pesos.

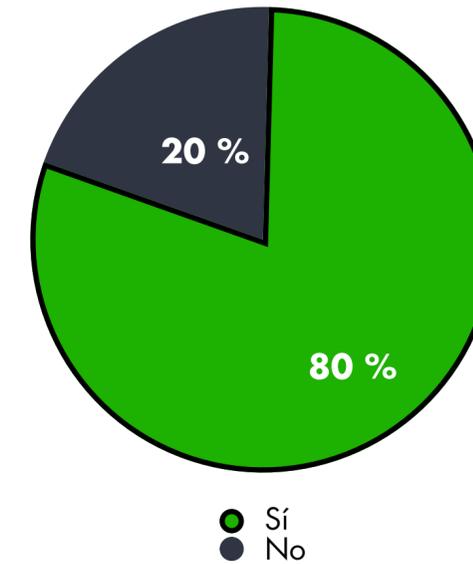
¿En su vida diaria tiene hábitos alimenticios que implique comer alimentos orgánicos?



¿Le gustaría tener la experiencia de poder cultivar sus propios alimentos del huerto orgánico para que preparen sus alimentos en el restaurante?

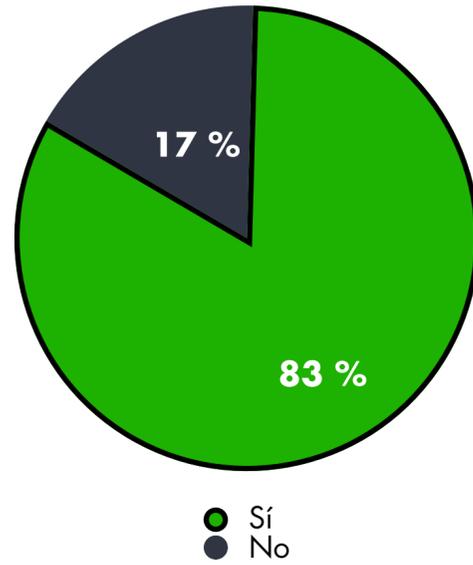


¿Le sería atractivo que el proyecto cuente con un mini mercado orgánico que funcione como proveedor de alimentos frescos para los residentes del desarrollo?

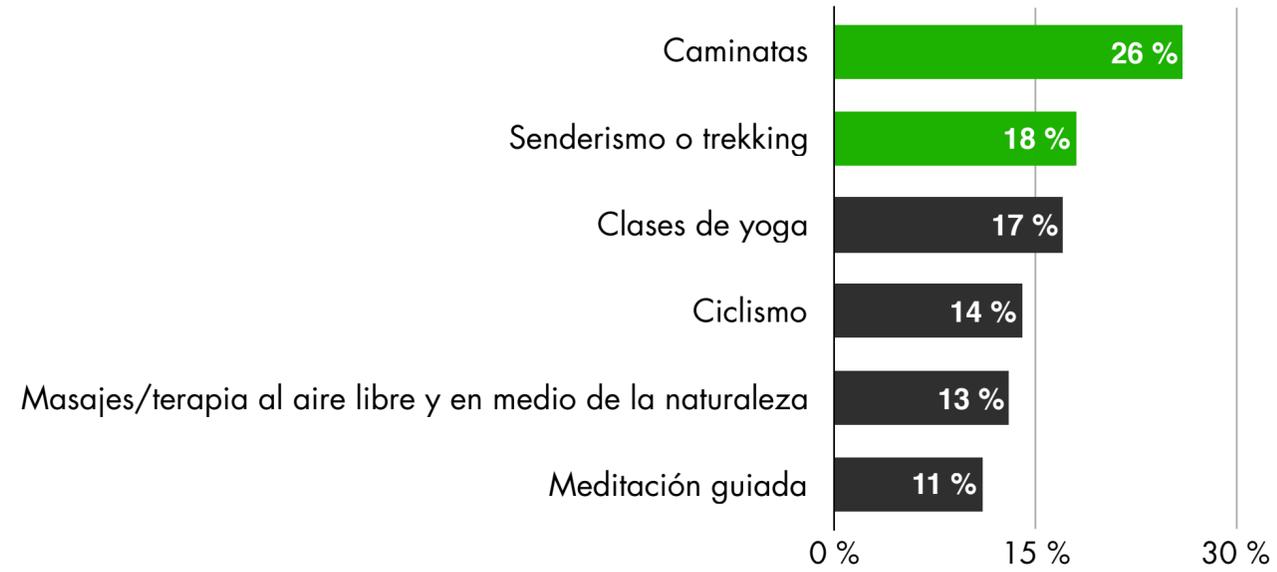


La mayor parte de los prospectos indican que en su vida diaria tienen hábitos alimenticios que impliquen comer alimentos orgánicos. A un 66% les gustaría tener la experiencia de poder cultivar sus propios alimentos del huerto orgánico para que preparen sus alimentos en el restaurante. A la mayor parte de ellos les sería atractivo que el proyecto cuente con un mini mercado orgánico que funcione como proveedor de alimentos frescos.

¿Le sería atractivo contar con experiencias y actividades wellness como parte del desarrollo?



¿Qué tipo de actividades o experiencias naturales y para su bienestar le gustaría que le incluyera el desarrollo?



A la mayor parte de ellos les sería atractivo contar con experiencias y actividades wellness como parte del desarrollo. Las actividades o experiencias naturales que les gustaría que se incluyeran en el desarrollo son caminatas, senderismo y clases de yoga.

¿Con qué tipo de comunidad (es) se identifica más?

**Mercado sin hijos**  
39%

**Mercado con hijos**  
61%

		<b>SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)</b>	<b>SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)</b>	<b>PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA</b>	<b>PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)</b>	<b>PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)</b>	<b>TOTAL</b>
Viajes y aventuras	17 %	2 %	2 %	1 %	4 %	1 %	2 %	4 %	1 %	17 %
Comida y gastronomía	13 %	2 %	1 %	1 %	-	-	4 %	4 %	1 %	13 %
Espectador de deportes	13 %	1 %	2 %	1 %	2 %	-	3 %	3 %	1 %	13 %
Fitness and estilo de vida activo	12 %	1 %	-	1 %	2 %	1 %	3 %	3 %	1 %	12 %
Emprendimiento y freelancing	12 %	1 %	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	3 %	1 %	12 %
Cinéfilo	10 %	1 %	1 %	1 %	-	1 %	2 %	3 %	1 %	10 %
Gamers y tecnología	10 %	1 %	-	1 %	-	1 %	2 %	4 %	1 %	10 %
Arte y diseño	7 %	-	-	-	-	-	-	5 %	2 %	7 %
Yoga and mindfulness	6 %	-	-	-	1 %	-	2 %	1 %	2 %	6 %
		<b>9 %</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>	<b>10 %</b>	<b>6 %</b>	<b>20 %</b>	<b>30 %</b>	<b>11 %</b>	<b>100 %</b>

Las principales comunidades con las que los entrevistados se identifican son de viajes y aventuras, comida y gastronomía y espectador de deportes, mismas comunidades que se ven reflejadas en las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años y en las parejas jóvenes con hijos pequeños en casa de 0 a 10 años.

¿Cuáles son sus principales intereses?

		Mercado sin hijos 39%					Mercado con hijos 61%				
		SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (ENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	TOTAL	
Música	13 %	2 %	1 %	-	1 %	1 %	3 %	4 %	1 %	13 %	
Animales / mascotas	10 %	3 %	-	1 %	1 %	-	2 %	3 %	-	10 %	
Moda y belleza	8 %	-	1 %	1 %	-	1 %	1 %	3 %	1 %	8 %	
Coches / motos	7 %	-	2 %	2 %	1 %	-	-	2 %	-	7 %	
Negocios	7 %	1 %	1 %	-	-	-	2 %	2 %	1 %	7 %	
Películas / series	6 %	1 %	1 %	-	1 %	1 %	-	2 %	-	6 %	
Deportes	6 %	-	1 %	1 %	1 %	-	2 %	1 %	-	6 %	
Política	6 %	-	-	1 %	1 %	-	2 %	2 %	-	6 %	
Fitness / yoga	5 %	-	-	-	1 %	-	1 %	1 %	2 %	5 %	
Viajes	5 %	-	-	-	1 %	-	1 %	2 %	1 %	5 %	
Fotografía / arte	5 %	-	-	1 %	-	-	1 %	1 %	2 %	5 %	
Tatuajes	5 %	1 %	-	-	1 %	-	1 %	2 %	-	5 %	
Còmics / anime	4 %	1 %	-	-	-	-	1 %	1 %	1 %	4 %	
Comida / cocinar	4 %	-	-	-	-	-	1 %	2 %	1 %	4 %	
Celebridades del espectáculo	3 %	-	-	-	-	-	1 %	2 %	-	3 %	
Videojuegos / juegos para PC	2 %	-	-	-	-	1 %	1 %	-	-	2 %	
Caza / pesca	2 %	-	-	-	-	1 %	-	-	1 %	2 %	
Diseño gráfico	1 %	-	-	-	-	1 %	-	-	-	1 %	
Religión	1 %	-	-	-	1 %	-	-	-	-	1 %	
		9 %	7 %	7 %	10 %	6 %	20 %	30 %	11 %	100 %	

Los principales intereses de los entrevistados están relacionados con la música, animales y mascotas, así como moda y belleza. Respecto al ciclo de vida al que pertenecen, se puede observar que las parejas adultas con hijos en casa entre 11 y 20 años se interesan principalmente por la música, animales y moda y belleza.

¿Cuáles son sus principales hobbies?

**Mercado sin hijos**  
39%

**Mercado con hijos**  
61%

										
		SOLTERO JOVEN (21 A 35 AÑOS)	SOLTERO ADULTO (36+ AÑOS)	PAREJA JOVEN SIN HIJOS (21 A 35 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS (36 A 50 AÑOS)	PAREJA ADULTA SIN HIJOS EN CASA YA	PAREJA JOVEN CON HIJOS PEQUEÑOS EN CASA (0 A 10 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (CENTRE 11 Y 20 AÑOS)	PAREJA ADULTA CON HIJOS EN CASA (MAYORES DE 21 AÑOS)	TOTAL
		1 %	2 %	1 %	1 %	1 %	3 %	5 %	2 %	16 %
Ejercicio	16 %	1 %	2 %	1 %	2 %	1 %	2 %	6 %	1 %	16 %
Viajar	16 %	2 %	-	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	1 %	10 %
Ver películas o series	10 %	2 %	1 %	2 %	-	-	2 %	2 %	1 %	10 %
Hacer deporte	10 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	3 %	-	9 %
Escuchar música	9 %	1 %	-	-	2 %	-	1 %	2 %	1 %	7 %
Pintar / dibujar	7 %	-	-	-	1 %	1 %	2 %	2 %	-	6 %
Servicio comunitario	6 %	-	-	1 %	1 %	-	1 %	2 %	-	5 %
Tomar fotos	5 %	1 %	-	-	1 %	1 %	2 %	-	-	5 %
Leer libros	5 %	-	-	-	-	-	1 %	1 %	1 %	3 %
Cocinar / hornear	3 %	-	-	-	-	-	2 %	1 %	-	3 %
Escribir	3 %	-	-	-	-	-	1 %	2 %	-	3 %
Coleccionar artículos	3 %	-	-	-	-	-	-	1 %	1 %	2 %
Bailar / cantar	2 %	-	1 %	-	-	-	-	-	1 %	2 %
Caza / pesca	2 %	-	-	-	-	-	-	1 %	1 %	2 %
Craft art	2 %	-	-	-	-	-	-	-	1 %	1 %
Jugar videojuegos / juegos de PC	1 %	9 %	7 %	7 %	10 %	6 %	20 %	30 %	11 %	100 %

Con respecto a los hobbies, se puede observar de manera general, que los entrevistados disfrutaban en sus tiempos libres de hacer ejercicio, viajar, ver películas o series y hacer deporte, además de escuchar música.



## **REAL ESTATE FORESIGHT**

A new vision on extraordinary real estate projects

4S is the largest real estate consulting firm in Latin America. We collaborate with developers and investors to create extraordinary real estate projects.



## OFICINAS CENTRALES

CIUDAD DE MÉXICO  
MONTERREY

## OFICINAS REGIONALES

GUADALAJARA | OCCIDENTE  
PUEBLA | SUR  
QUERÉTARO | BAJÍO  
TIJUANA | NOROESTE  
CANCÚN | SURESTE

## REPRESENTACIONES

GUATEMALA  
COSTA RICA  
PANAMA  
COLOMBIA  
PERU  
PARAGUAY  
ARGENTINA  
URUGUAY  
ECUADOR  
REPÚBLICA DOMINICANA

OUR  
VENUES  
S



**FORESIGHT**



**4SREALESTATE.COM**