



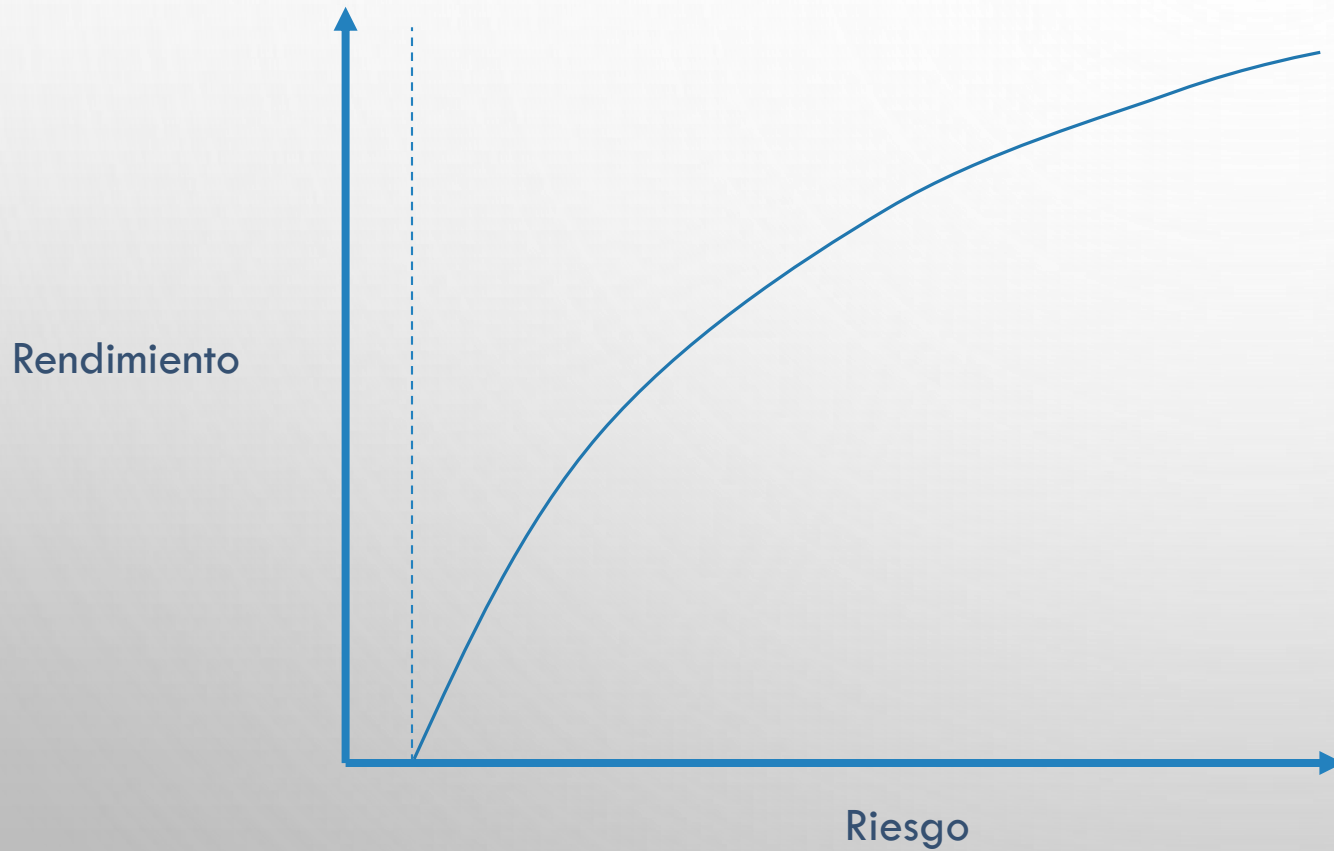
# CONTRIBUYE A QUE TUS CLIENTES TOMEN BUENAS DECISIONES INMOBILIARIAS

RENTABILIDAD, PLUSVALÍA Y OTRAS CONSIDERACIONES QUE DEBES  
AYUDARLE A COMPRENDER

# CONTENIDO

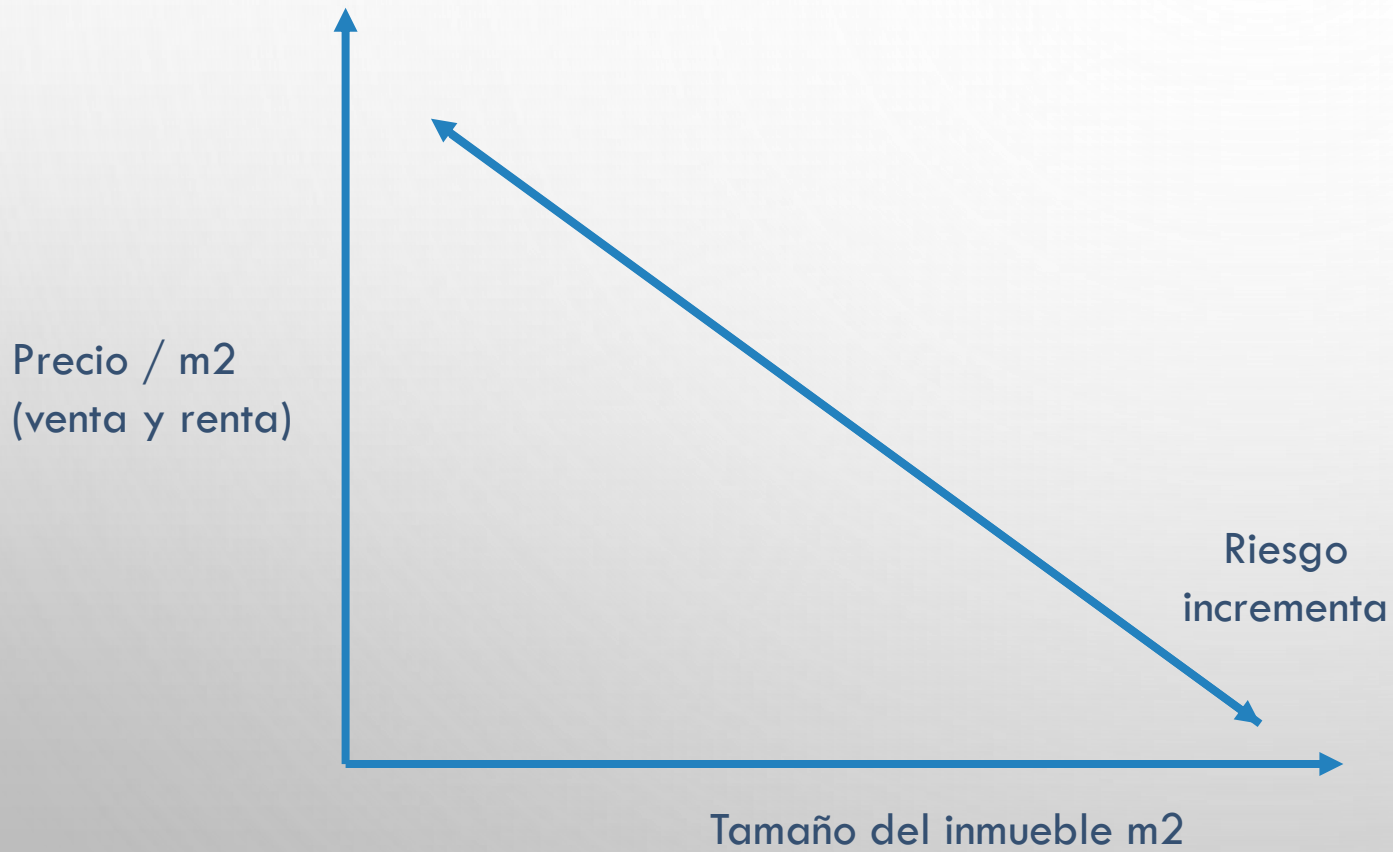
- RIESGO VS. RENDIMIENTO
- TAMAÑO VS. PRECIO (RENTA Y VENTA)
- LA PLUSVALÍA VS RENTABILIDAD LÍQUIDA
- MOTIVACIÓN A LA COMPRA Y MOMENTO FINANCIERO
- ANALIZA EL CONCEPTO INMOBILIARIO - CUMPLIMIENTO DE EXPECTATIVAS FINANCIERAS
- MOMENTO MACROECONÓMICO
- MOMENTO MICROECONÓMICO
- ESTRATEGIAS DE SALIDA

# RIESGO VS RENDIMIENTO



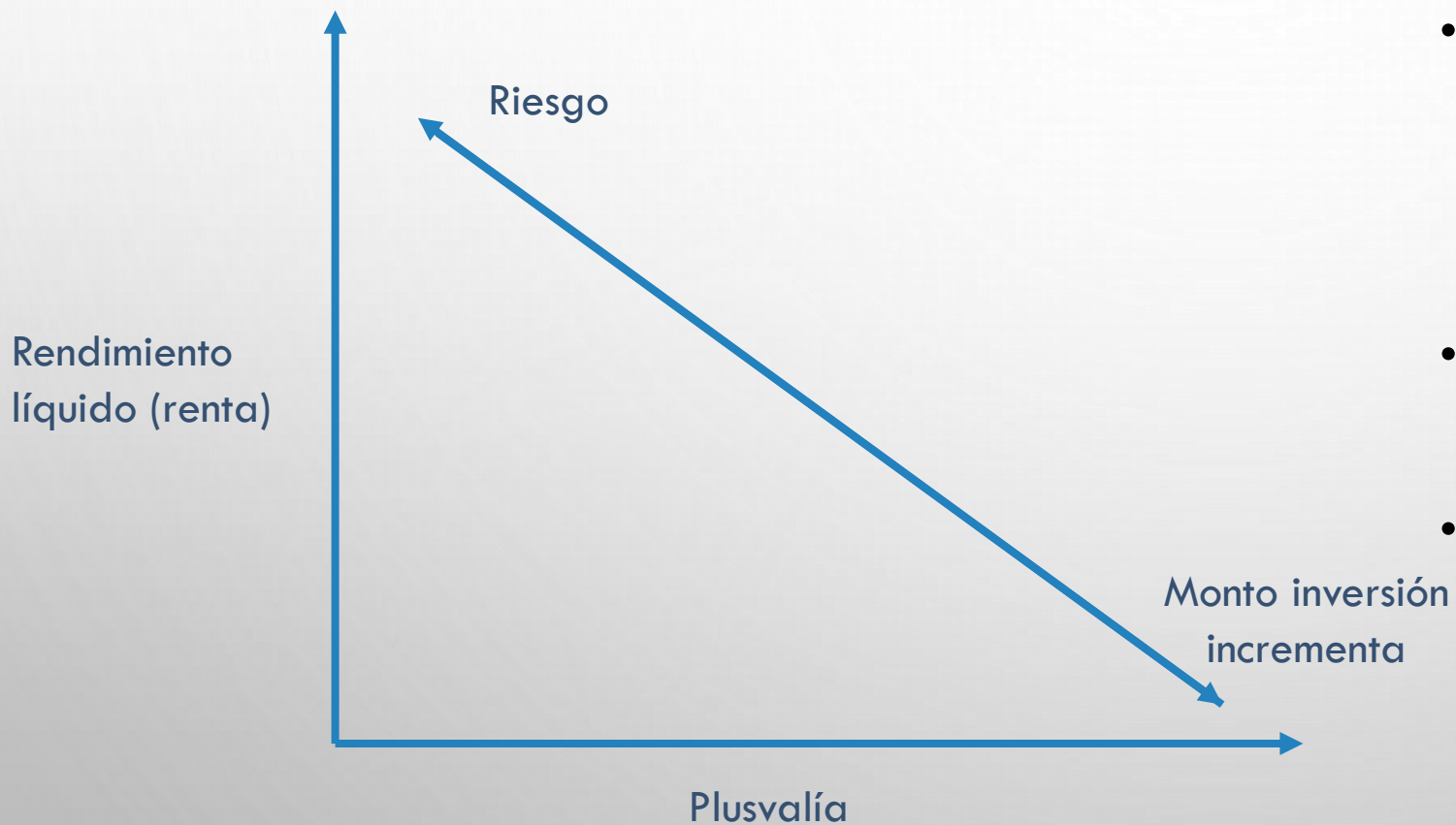
- INVERSIÓN INMOBILIARIA TRADICIONAL EN CDMX TIENE UN RENDIMIENTO BRUTO ENTRE 10 Y 13% EN PESOS Y ESTO SE TRADUCE EN UN RENDIMIENTO NETO DE ENTRE 8 Y 11% (RENTA + PLUSVALÍA)
- LA PREVENTA OFRECE UN MAYOR RENDIMIENTO PERO SE TRADUCE EN MAYOR RIESGO.
- NO EXISTE EL RIESGO CERO

# TAMAÑO VS. RENDIMIENTO EN RENTAS



- A MENOR TAMAÑO SIEMPRE HAY MAS DEMANDA Y POR TANTO MAYOR POSIBILIDAD DE VENDER O RENTAR MAS CARO
- SOLO 20% DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MÉXICO ES DE RENTAS
- 95% DE LA OFERTA ESTÁ DIRIGIDA A SEGMENTOS B Y A

# PLUSVALÍA VS. RENDIMIENTO EN RENTAS



- RENDIMIENTO LIQUIDO – DESCUENTA GASTOS OPERATIVOS Y ADMINISTRATIVOS, MANTENIMIENTO, DESOCUPACIÓN, BROKERING FEES, IMPUESTOS, ETC
- PLUSVALÍA CONSIDERA VALOR INTRÍNSECO A LA UBICACIÓN / RENDIMIENTO LIQUIDO
- EJEMPLO: POLANCO VS ATIZAPAN

# MOTIVACIÓN A LA COMPRA Y MOMENTO FINANCIERO

TÚ CLIENTE:

- EN QUÉ ETAPA DE SU VIDA FINANCIERA ESTÁ?
- QUÉ TANTO DEPENDE DEL INGRESO POR RENTAS PARA CUBRIR SUS NECESIDADES FIJAS?
- QUÉ TAN ADVERSO AL RIESGO ES?
- CÓMO PRETENDE PAGAR EL INMUEBLE?
- LA UBICACIÓN LA ESCOGIÓ PORQUE....?
- EL INMUEBLE LO QUIERE COMO INVERSIÓN DE CORTO / MEDIANO / LARGO PLAZO?



# ANALIZA EL CONCEPTO INMOBILIARIO

- UBICACIÓN
- ARQUITECTURA
- HABITABILIDAD DE ESPACIOS PRIVATIVOS
- AMENIDADES / ÁREAS COMUNES
- VIDA EN EL INMUEBLE UNA VEZ HABITADO
- SERVICIOS
- REGLAMENTOS DE CONVIVENCIA
- VOCACIÓN DEL TERRENO / INMUEBLE
- SOSTENIBILIDAD Y COSTOS DE MANTENIMIENTO

**¿EL INMUEBLE REALMENTE TIENE  
EL POTENCIAL PARA CUMPLIR  
CON LAS EXPECTATIVAS  
FINANCIERAS QUE ESTÁN  
DETONANDO LA COMPRA?**

# MOMENTO MACROECONÓMICO

- TASAS DE INTERÉS / INFLACIÓN
- TIPO DE CAMBIO
- RIESGO PAÍS
- ESTABILIDAD POLÍTICA
- POLÍTICAS FISCALES
- POLÍTICAS DE IMPULSO A LA INVERSIÓN
- POLÍTICA SOBRE SUSTENTABILIDAD

**¿EXISTEN CONDICIONES  
PROPICIAS A NIVEL MACRO  
PARA QUE LA INVERSIÓN  
FLOREZCA?**



# CONTEXTO MICROECONÓMICO

- OFERTA INMOBILIARIA ACTUAL Y FUTURA EN LA ZONA
- PLUSVALÍA HISTÓRICA DE LA ZONA
- INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS
- AUTORIDADES LOCALES
- INSEGURIDAD
- PRECIO PROMEDIO DE LA ZONA
- PRECIO PROMEDIO DEL TIPO DE INMUEBLE

**¿EL MOMENTO QUE SE ESTÁ  
VIVIENDO EN LA ZONA ES  
SOSTENIBLE?**

# ESTRATEGIAS DE SALIDA / PLAN B

POSTERIOR A ANALIZAR POR QUÉ NO SALIERON LAS COSAS, QUÉ OPCIONES TENGO:

- ADMINISTRADORAS DE INMUEBLES
- ADAPTACIÓN A CONCEPTO INMOBILIARIO DISTINTO
- PLATAFORMAS DE PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
- VENTA

**¿SI LA INVERSIÓN NO FLORECE COMO SE ESPERABA, QUÉ OPCIONES TENGO?**