

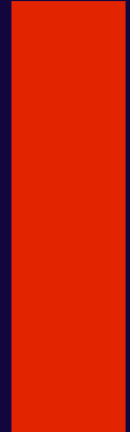
Perspectivas del mercado inmobiliario

Agosto 2026

Carr Picacho Ajusco 4249-1
Jardines en la Montaña, Tlalpan
14210, México, D.F., México



www.softec.com.mx
+52 (55) 5063 8800



*“Un pesimista ve un problema en cada
oportunidad,*

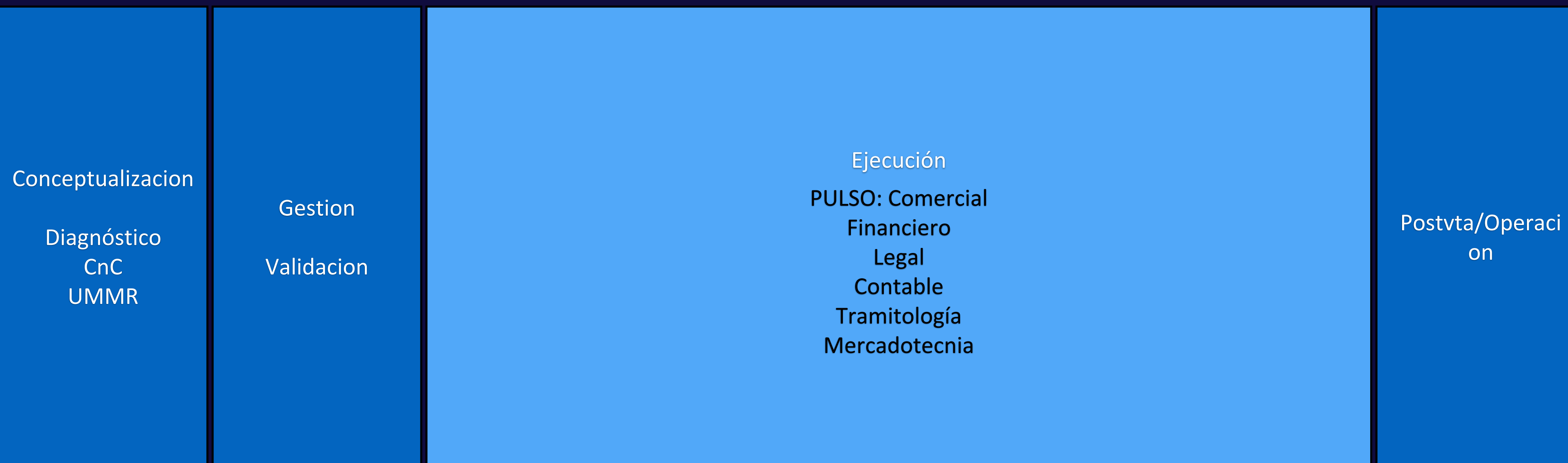
*Un optimista ve una oportunidad en cada
problema”*

Winston Churchill

Planeacion

Ejecucion

PV



Encontrar clientes
para tus productos
(Proyectos activos)

Hacer productos
para los clientes
(Proyectos nuevos)

2 Estrategias

Encontrar clientes
para tus productos
(Proyectos activos)

Estrategias

¿Cómo corres un maratón en 4 horas?

- Son 42 Km
- ¿Cuánto debes correr por hora?
- Si corres 10Km la primera hora...
- Si corres 3 km la primera hora...
- Si corres 3 km la primera y 3km la segunda...



PROYECTOS EN EL MAPA (4407, TODAS LAS PLAZAS)

Dibujar zona

Aplicar zona de influencia

Limpiar zona



Selecciona una sola plaza para habilitar el dibujo de zona de influencia.

● Social ● Económico ● Medio ● Residencial ● Residencial Plus

SEGMENTADORES

Plaza

4407

PROYECTOS ACTIVOS

413,324

UNIDADES EN PROCESO

174,104

INVENTARIO

7,659.0

ABSORCIÓN TOTAL U/MES

Pulso Comercial



Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

S O F T E C

Diagnóstico Exprés de

PULSO COMERCIAL

Estudio para Desarrolladora ABC

2do Trimestre 2026

Escala geográfica:

C A N C Ú N



Selección de oferta competitiva

Zona de influencia y segmento del proyecto



Proyecto evaluado

Datos clave del proyecto analizado



Resumen de diagnóstico

8 indicadores de salud comercial con semáforo

Sin costo · Por tiempo limitado



Pulso comercial

ES PARA PROYECTOS EN OPERACIÓN

Información requerida

Datos generales del proyecto

1. Nombre
2. Dirección
3. Municipio o Alcaldía
4. Colonia

Datos de la ejecución

1. Fecha de inicio de ventas
2. Tiempo de ventas (absorción promedio por mes)

comprometida

3. Fecha de entrega (para que los residentes se cambien)
4. Fecha de vencimiento del puente
5. Fecha de vencimiento de prórroga posible del puente

Descripción del proyecto y producto

1. Total de unidades
2. Unidades vendidas a la fecha
3. Precio promedio por unidad
4. Superficie promedio por unidad
5. Número de recámaras promedio
6. Número de baños promedio



PULSO GRATIS

egallejos@softec.com.mx

Segmentos y ventas A/B y C+

	Segto	Hogares	Compra Viv	Segto	Hogares	Compra Viv
	A/B	12.5%	1.4%	C+	13.0%	1.7%
Papá Mama Hijos	24.6%	52,767	739	24.9%	69,266	970
Papá Mama Jovenes	22.9%	49,121	688	16.4%	45,621	639
Pareja, hijos, otros familiares	7.1%	15,230	213	7.3%	20,307	284
Familia Reconstituida	1.4%	3,003	42	1.4%	3,894	55
Pareja Joven Sin Hijos	5.2%	11,154	156	7.1%	19,750	277
Nido Vacío	9.2%	19,734	276	6.4%	17,803	249
Pareja del mismo sexo	0.8%	1,716	24	0.8%	2,225	31
Papá solo con hijos	3.2%	6,864	96	3.0%	8,345	117
Mamá sola con hijos	10.7%	22,952	321	13.0%	36,163	506
Corresidentes	6.1%	13,085	183	8.2%	22,810	319
Familia unipersonal	8.8%	18,876	264	11.7%	32,546	456
Total		214,500	3,003		278,175	3,902

- En condiciones estables, los mercados A/B y C+ han comprado alrededor de 7,000 viviendas por año en la ZMM

Houston we have a problem!

A/B				\$10.5MM
	Producto m2	Rec	Demanda	Inventario
Familia unipersonal	<100	1	264	2498
Pareja Joven Sin Hijos	100-140	2	156	
Nido Vacío	100-140	2	276	
Pareja del mismo sexo	100-140	2	24	
Corresidentes	100-140	2	183	
			903	1254
Papá solo con hijos	140-200	3	96	
Mamá sola con hijos	140-200	3	321	
			417	214
Papá Mama Hijos	200+	3	739	
Papá Mama Jovenes	200+	3	688	
Pareja, hijos, otros familiares	200+	4	213	
Familia Reconstituida	200+	4	42	
			1682	371

Houston we have a problem!

C+				\$4.1MM
	Producto m2	Rec	Demanda	Oferta
Familia unipersonal	40-60	1	456	1659
Pareja Joven Sin Hijos	60-100	2	277	
Nido Vacío	60-100	2	249	
Pareja del mismo sexo	60-100	2	31	
Corresidentes	60-100	2	319	
			1332	2631
Papá solo con hijos	100-140	3	117	
Mamá sola con hijos	100-140	3	506	
			623	234
Papá Mama Hijos	>140	3	970	
Papá Mama Jovenes	>140	3	639	
Pareja, hijos, otros familiares	>140	4	284	
Familia Reconstituida	>140	4	55	
			1948	4469



Monterrey actual

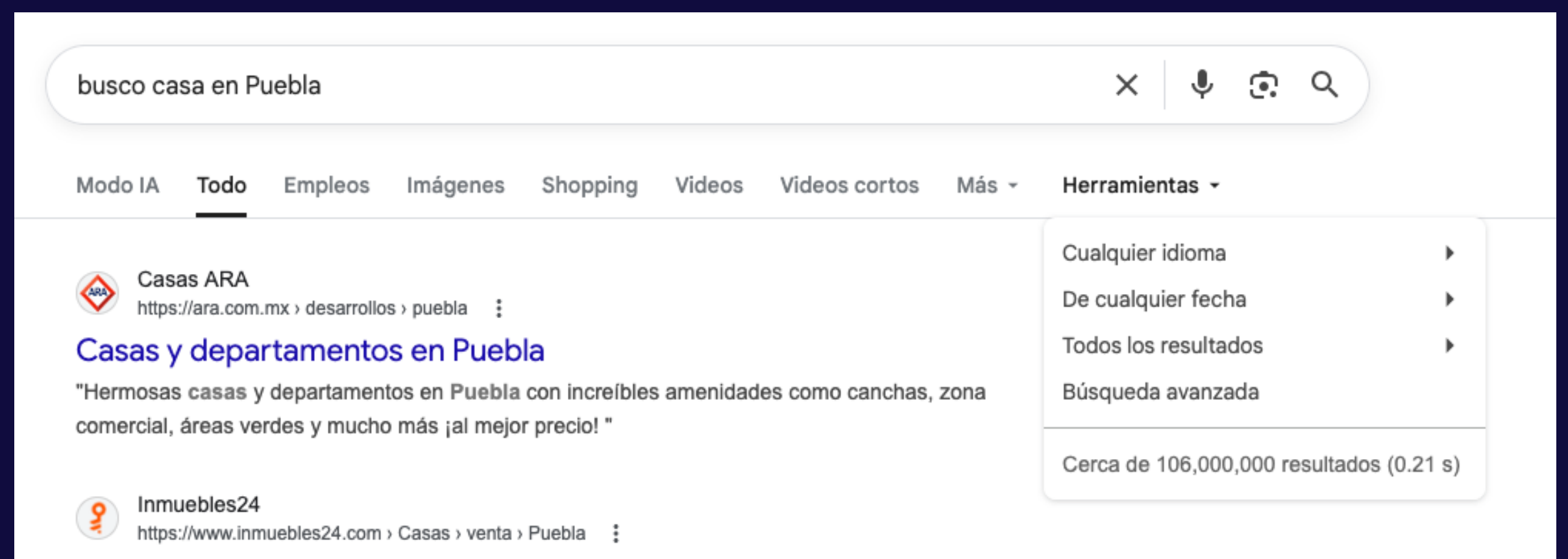
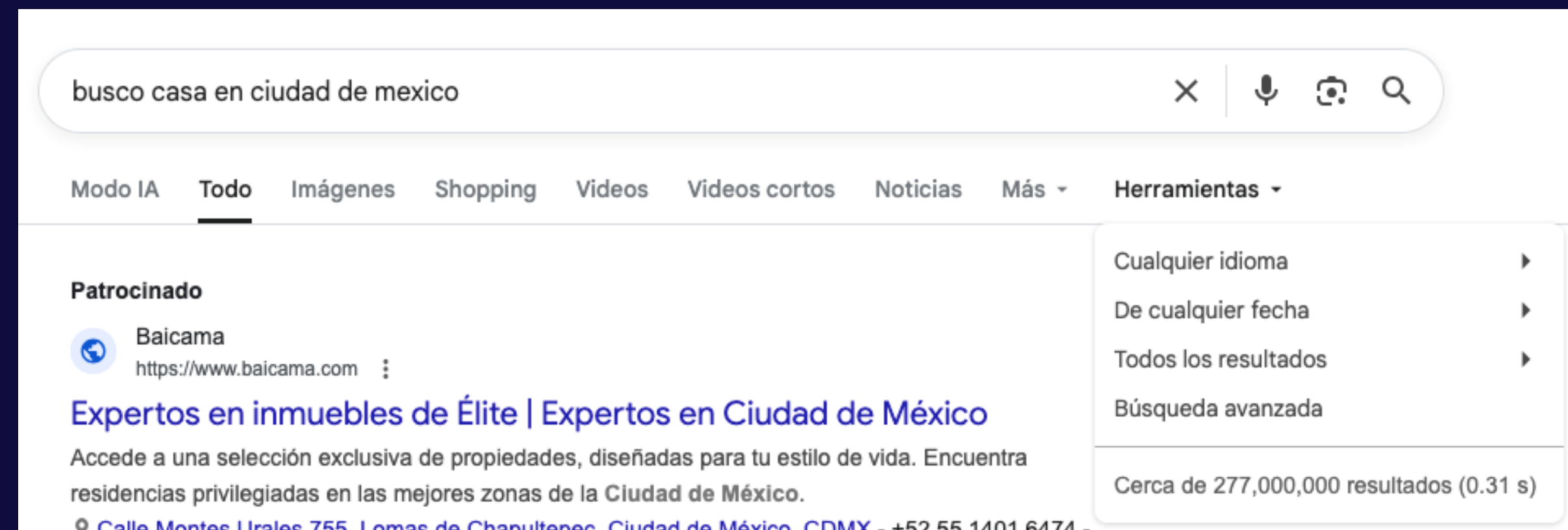
Lo que no se mide,
No se administra



Cambios en la estructura del
mercado

¿Hace sentido esto?

- Ciudad de México 277 MILLONES de opciones
- Monterrey 58.9 MILLONES
- Puebla 106.0 MILLONES
- Una persona puede revisar 10 proyectos diarios, ¿en cuánto tiempo crees que revisaría 106 millones de alternativas?

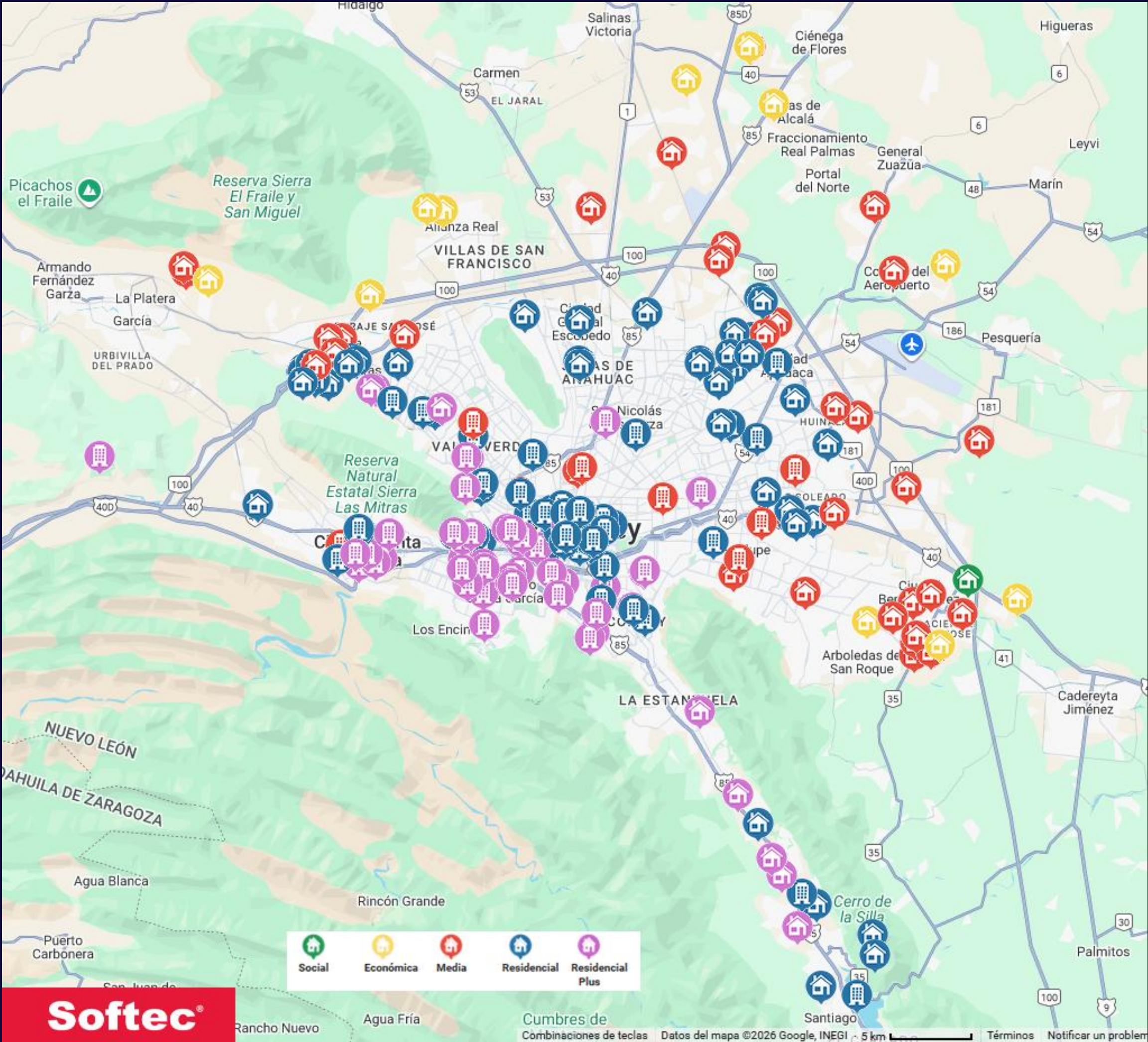


¿Cuánto puede pagar tu cliente?

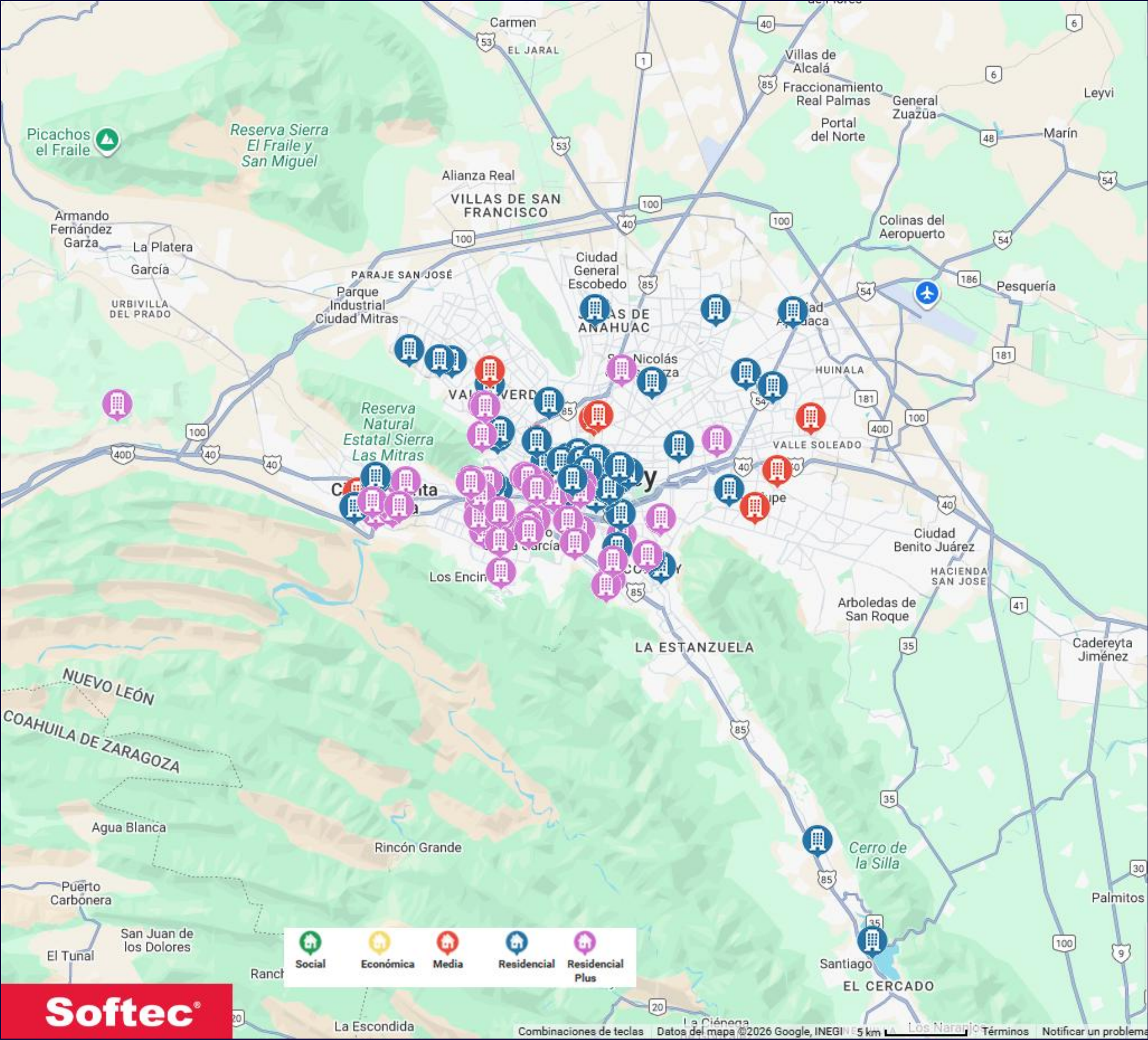
- El valor de la casa es proporcional al ingreso del cliente.
- Regla de dedo: el ingreso es el 3% del precio de la casa
- Dependiendo de la disponibilidad de crédito hipotecario es la relación entre ingreso y valor de la casa

Valor casa	Enganche	Enganche	Crédito	Pago Mensual	Ingreso	NSE	Ing/Casa
\$1,000,000	10%	\$100,000	\$900,000	\$9,500	\$28,000	C-	2.8%
\$1,500,000	10%	\$150,000	\$1,350,000	\$14,000	\$35,000	C	2.3%
\$2,000,000	10%	\$200,000	\$1,800,000	\$19,000	\$45,000	C	2.3%
\$2,500,000	10%	\$250,000	\$2,250,000	\$23,000	\$60,000	C+	2.4%
\$3,000,000	10%	\$300,000	\$2,700,000	\$27,000	\$81,000	C+	2.7%
\$4,000,000	10%	\$400,000	\$3,600,000	\$36,000	\$108,000	A/B	2.7%
\$4,500,000	10%	\$450,000	\$4,050,000	\$40,500	\$121,500	A/B	2.7%
10,000,000	20%	\$2,000,000	\$8,000,000	\$80,000	\$320,000	A/B	2.5%
20,000,000	40%	\$8,000,000	\$12,000,000	\$120,000	\$480,000	A/B	2.5%

Mercado general		
Proyectos Activos		210
Unidades en Proceso		41,615
Inventario		20,593
Absorción total		620
Ventas mensuales (Millones)	\$	2,712.5
Promedio por proyecto		
Unidades promedio por proyecto		198
Superficie promedio por unidad		126
Precio Promedio Ponderado	\$	4,377,279
Precio por m2 Ponderado	\$	39,354
Absorción promedio proyecto		2.95
Éxito comercial prom proyecto		1.7%
Meses inventario		55.7
Duración promedio proyecto		93.0
Ventas promedio por mes	\$	12,916,438
Proyectos <= de 30% inv		88
% inf al prom Éxito Com		130

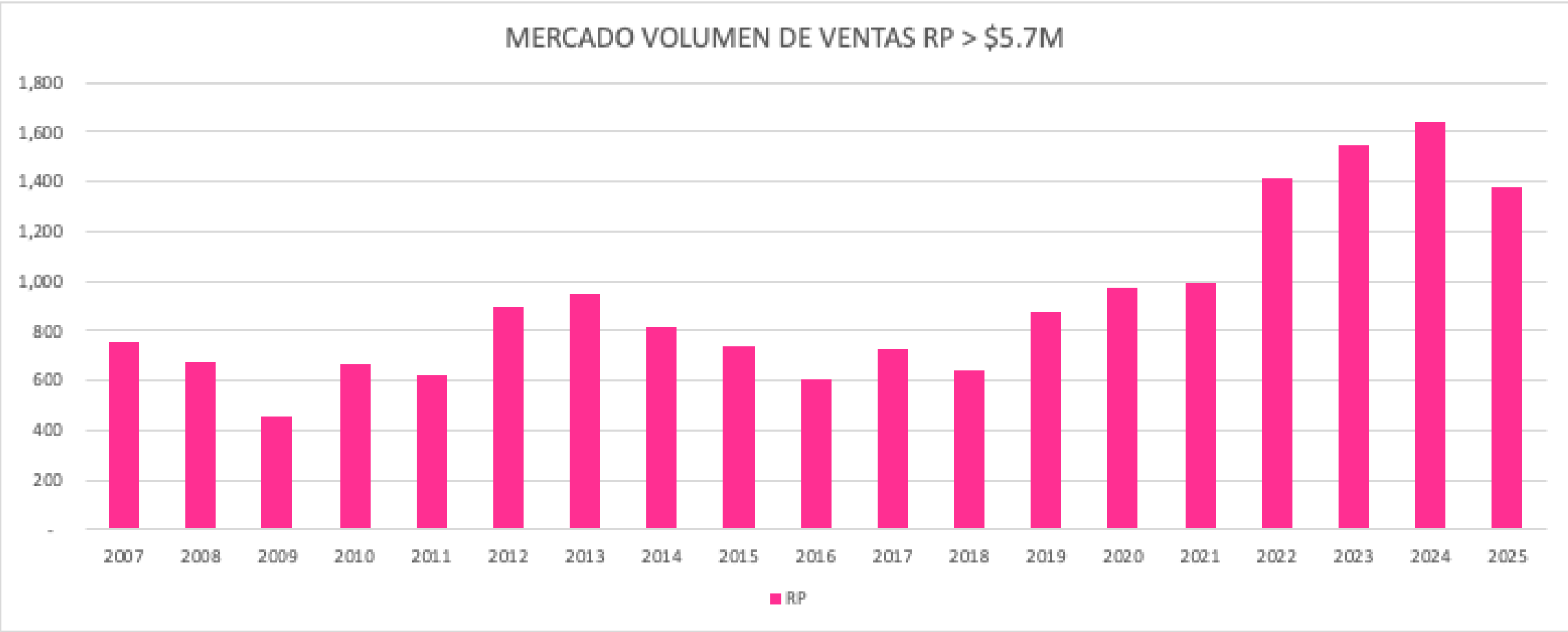
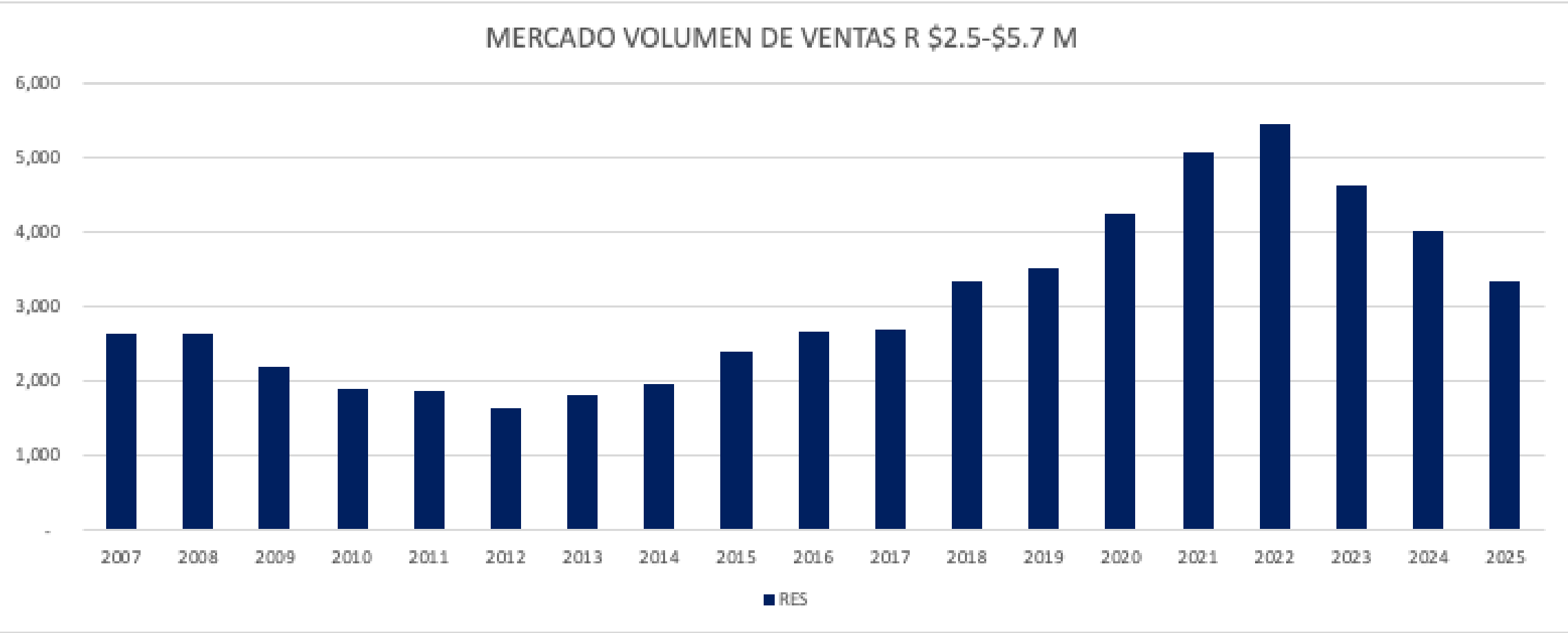
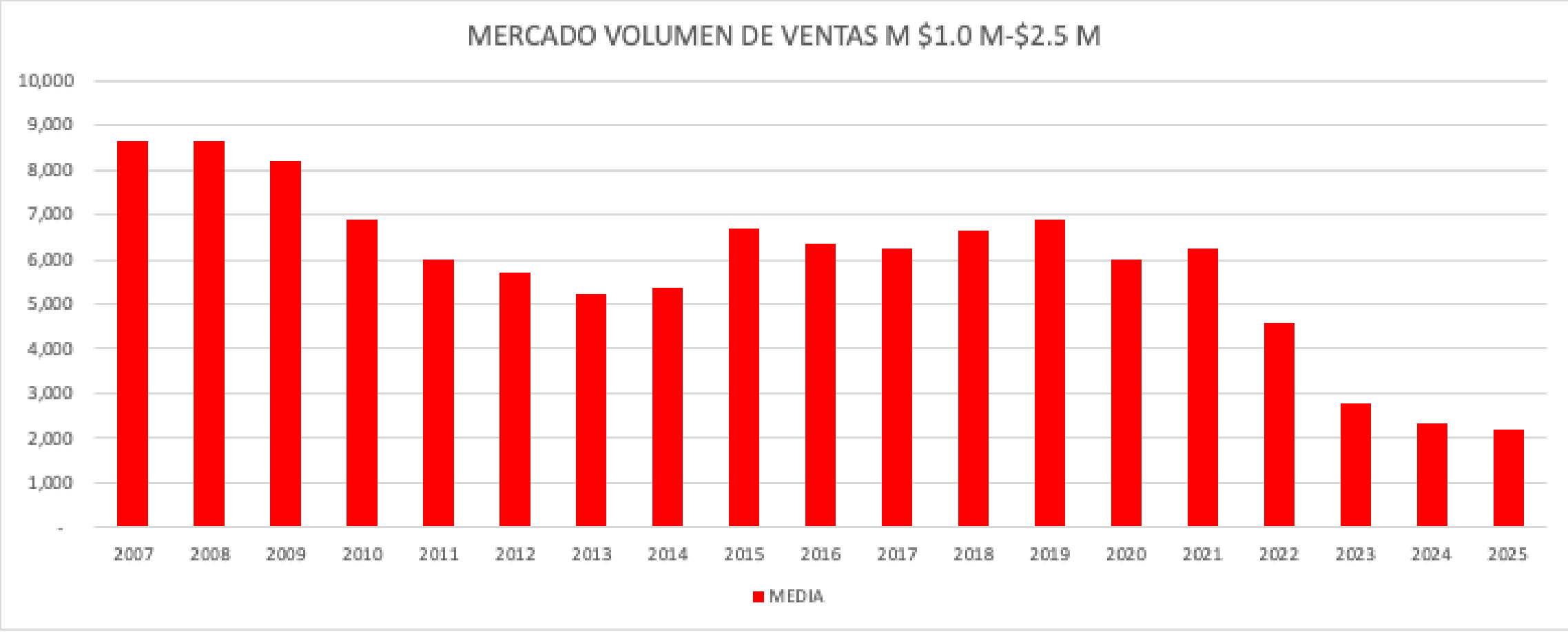
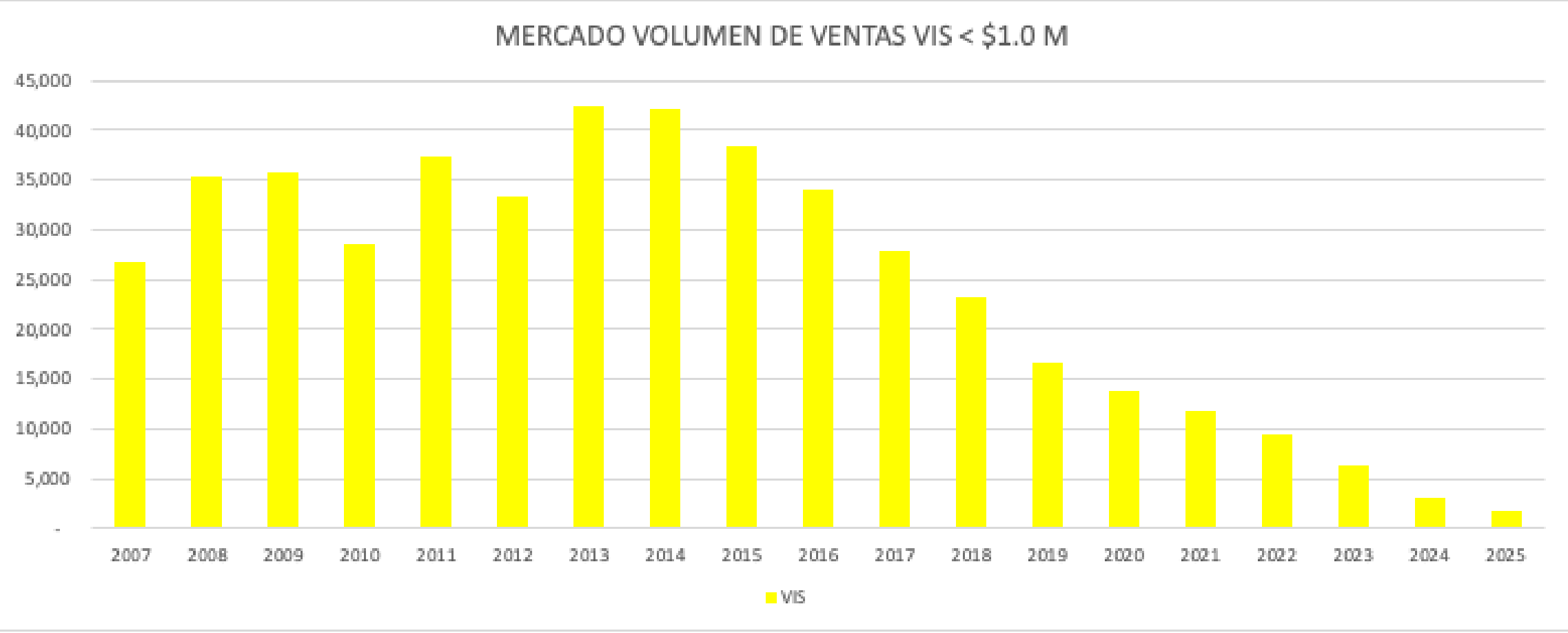


Mercado general		
Proyectos Activos		116
Unidades en Proceso		16,245
Inventario		6,808
Absorción total		233
Ventas mensuales (Millones)	\$	1,779.0
Promedio por proyecto		
Unidades promedio por proyecto		140
Superficie promedio por unidad		104
Precio Promedio Ponderado	\$	7,648,256
Precio por m2 Ponderado	\$	87,129
Absorción promedio proyecto		2.01
Éxito comercial prom proyecto		1.6%
Meses inventario		41.7
Duración promedio proyecto		82.6
Ventas promedio por mes	\$	15,336,261
Proyectos <= de 30% inv		58
% inf al prom Éxito Com		71

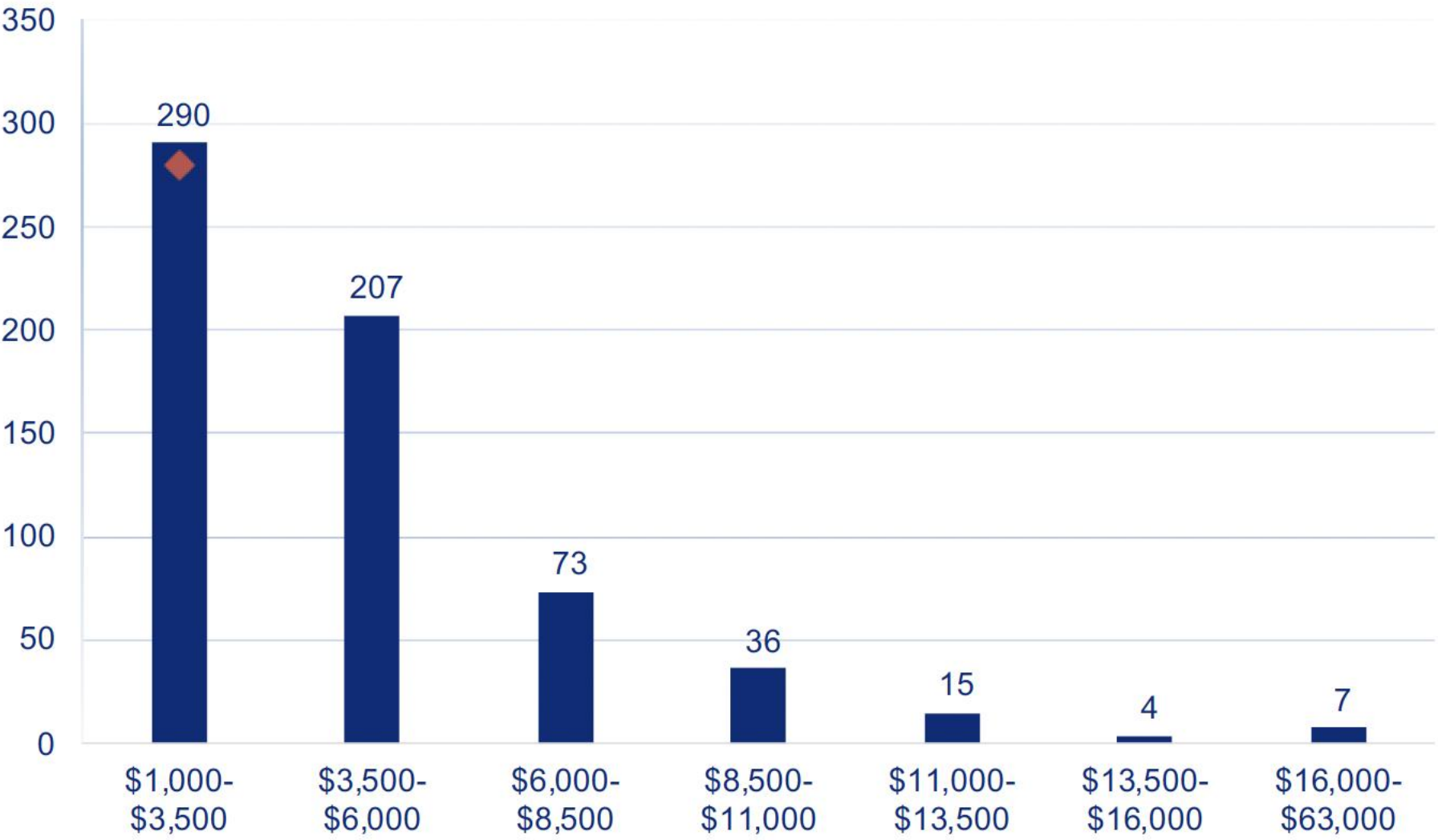


Monterrey vertical

Mercado de vivienda en la Ciudad de Monterrey

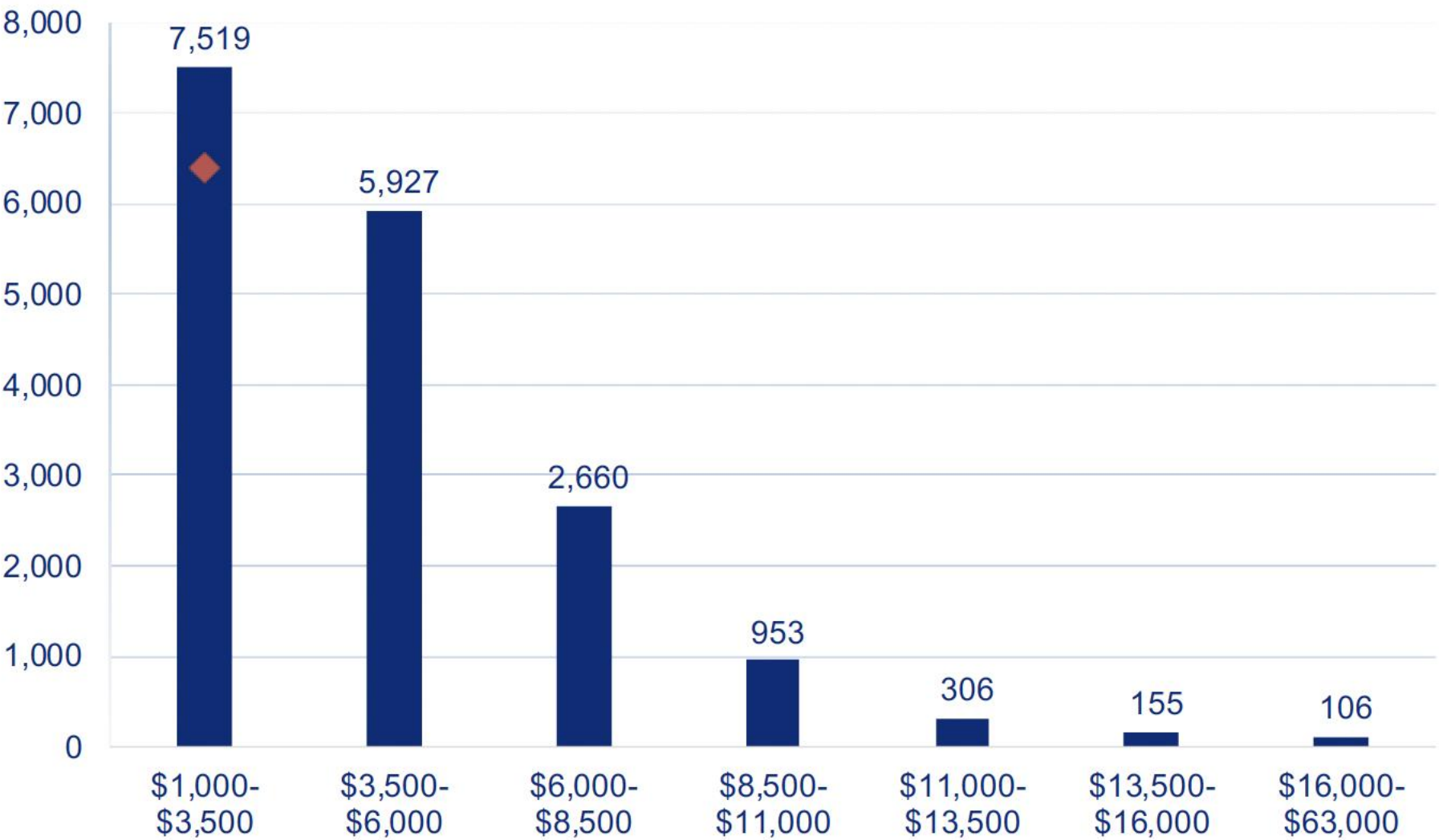


Ventas mensuales totales por rango de precio



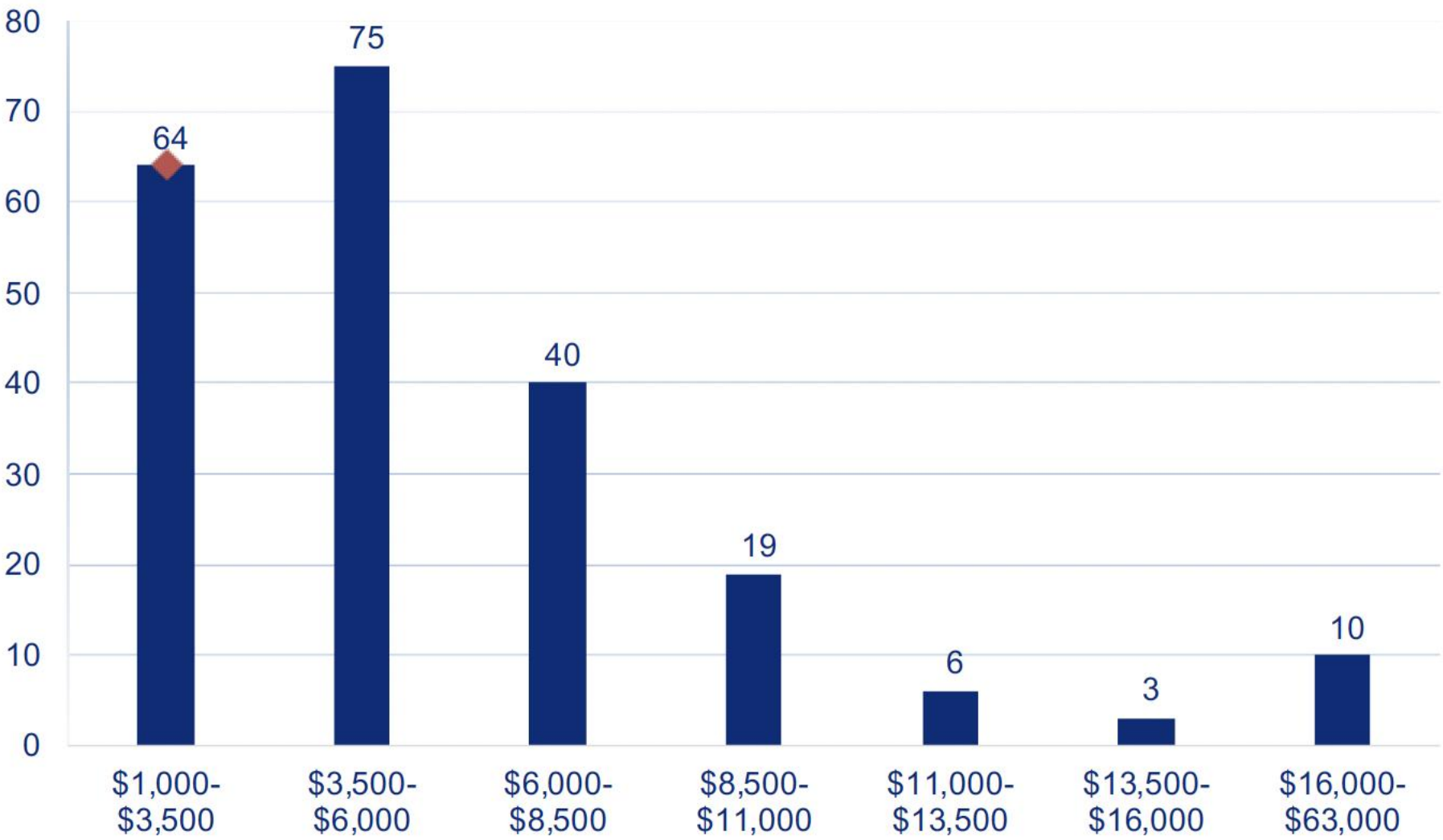
Precio	\$1,000- \$3,500	\$3,500- \$6,000	\$6,000- \$8,500	\$8,500- \$11,000	\$11,000- \$13,500	\$13,500- \$16,000	\$16,000- \$63,000	Total
Proyecto	\$ 2,000,000							
Vtas por mes	290	207	73	36	15	4	7	632
Mes Inv	25.9	28.6	36.4	26.5	21.0	40.1	14.7	
Mínimo	\$ 1,000,000	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	
Máximo	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	\$ 63,000,000	

Inventario vs. precio



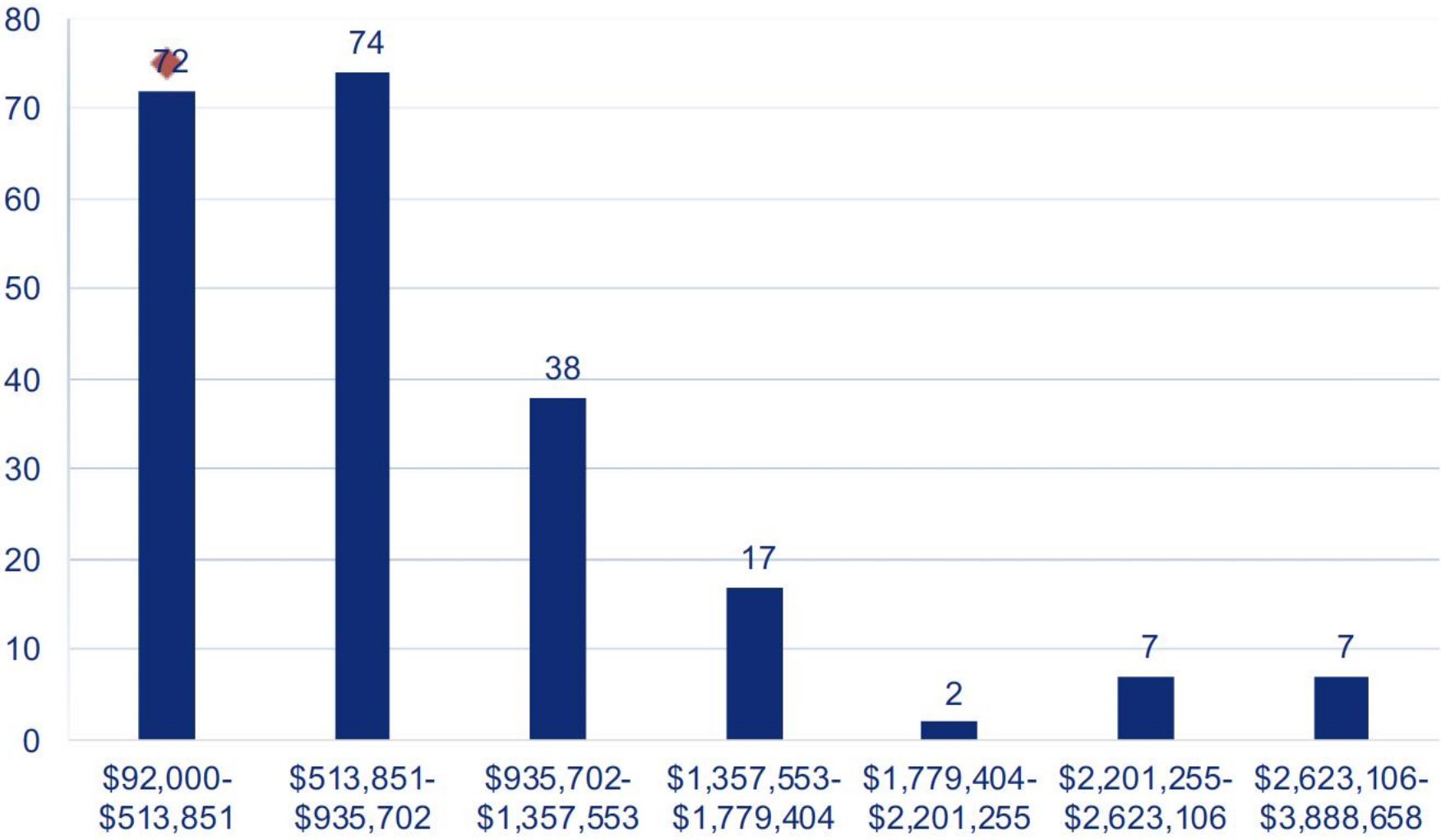
Precio	\$1,000- \$3,500	\$3,500- \$6,000	\$6,000- \$8,500	\$8,500- \$11,000	\$11,000- \$13,500	\$13,500- \$16,000	\$16,000- \$63,000	Total
Proyecto	\$ 2,000,000							
Inventario	7,519	5,927	2,660	953	306	155	106	17,626
Mínimo	\$ 1,000,000	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	
Máximo	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	\$ 63,000,000	

Num proyectos en precio



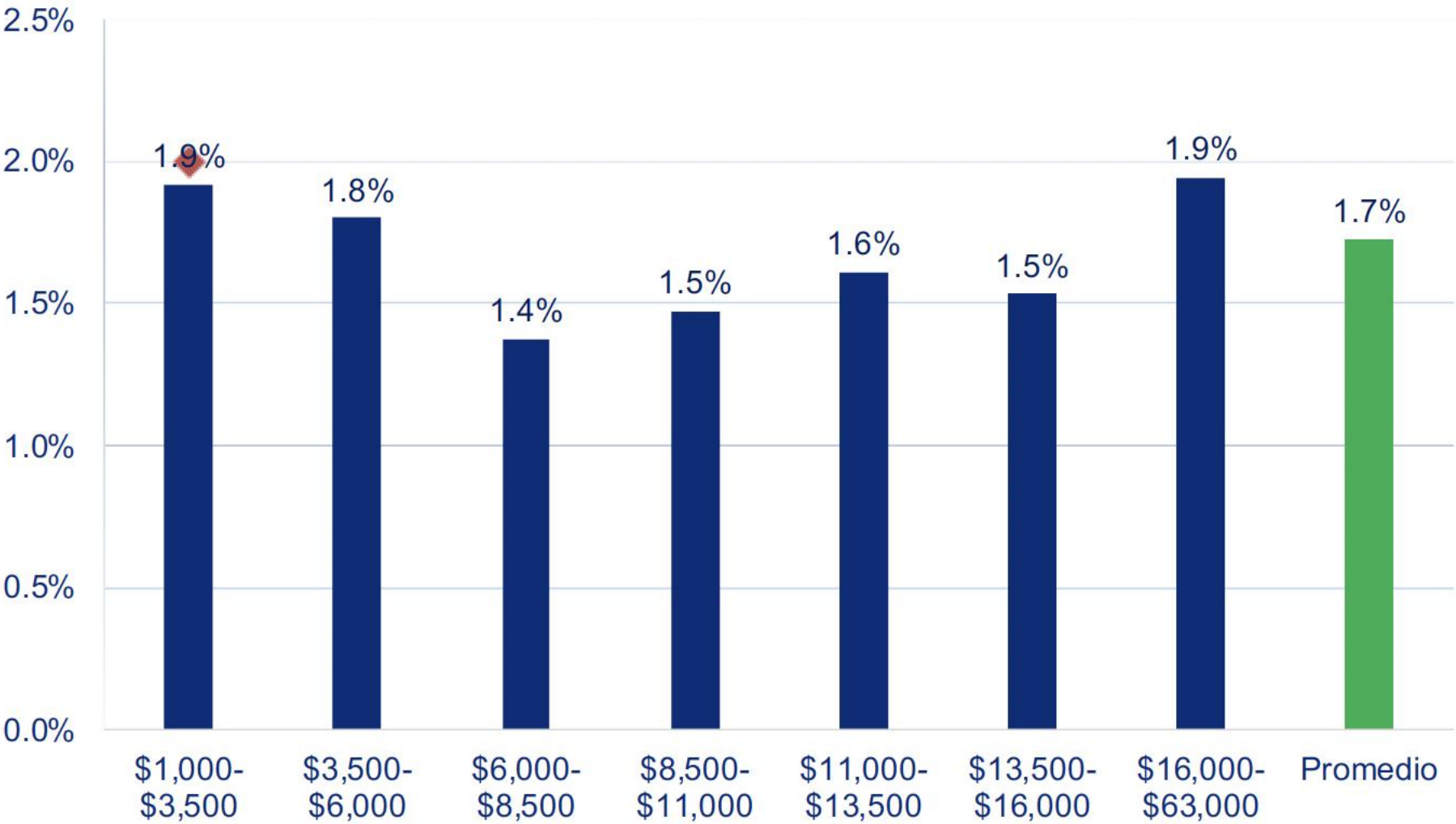
Precio	\$1,000-\$3,500	\$3,500-\$6,000	\$6,000-\$8,500	\$8,500-\$11,000	\$11,000-\$13,500	\$13,500-\$16,000	\$16,000-\$63,000	Total
Proyecto	\$ 2,000,000							
Proys en \$\$\$	64	75	40	19	6	3	10	217
Mínimo	\$ 1,000,000	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	
Máximo	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	\$ 63,000,000	

Num proyectos valor de ventas (P\$ mill)



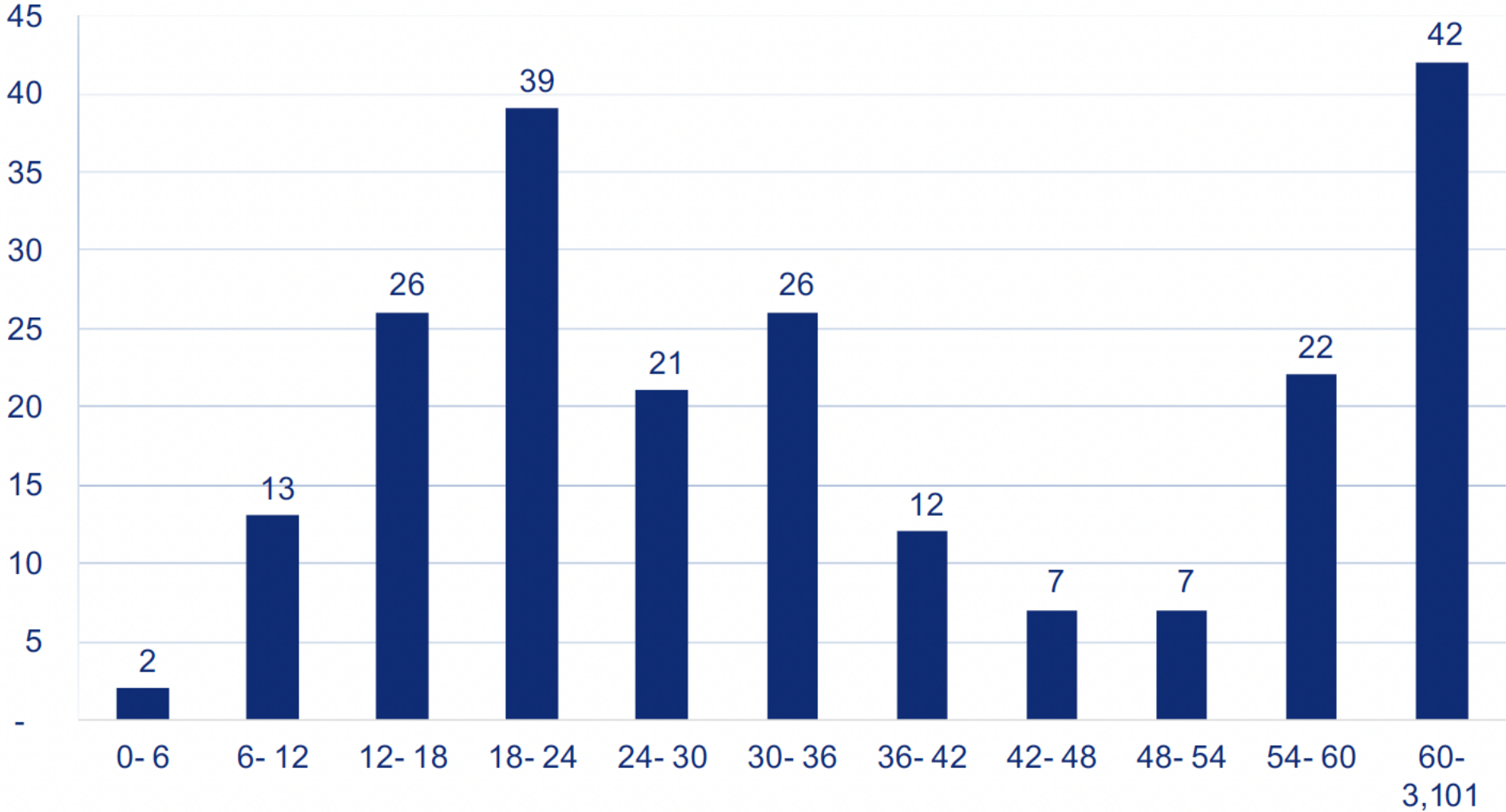
Valor Ventas	\$92,000-\$513,851	\$513,851-\$935,702	\$935,702-\$1,357,553	\$1,357,553-\$1,779,404	\$1,779,404-\$2,201,255	\$2,201,255-\$2,623,106	\$2,623,106-\$3,888,658	Total
Proyecto	\$150,000,000							
Proyectos \$\$\$	72	74	38	17	2	7	7	217
Mínimo	\$ 92,000,000	\$ 513,850,917	\$ 935,701,834	\$ 1,357,552,751	\$ 1,779,403,668	\$ 2,201,254,585	\$ 2,623,105,502	
Máximo	\$ 513,850,917	\$ 935,701,834	\$ 1,357,552,751	\$ 1,779,403,668	\$ 2,201,254,585	\$ 2,623,105,502	\$ 3,888,658,252	

Exito comercial en rango de precio



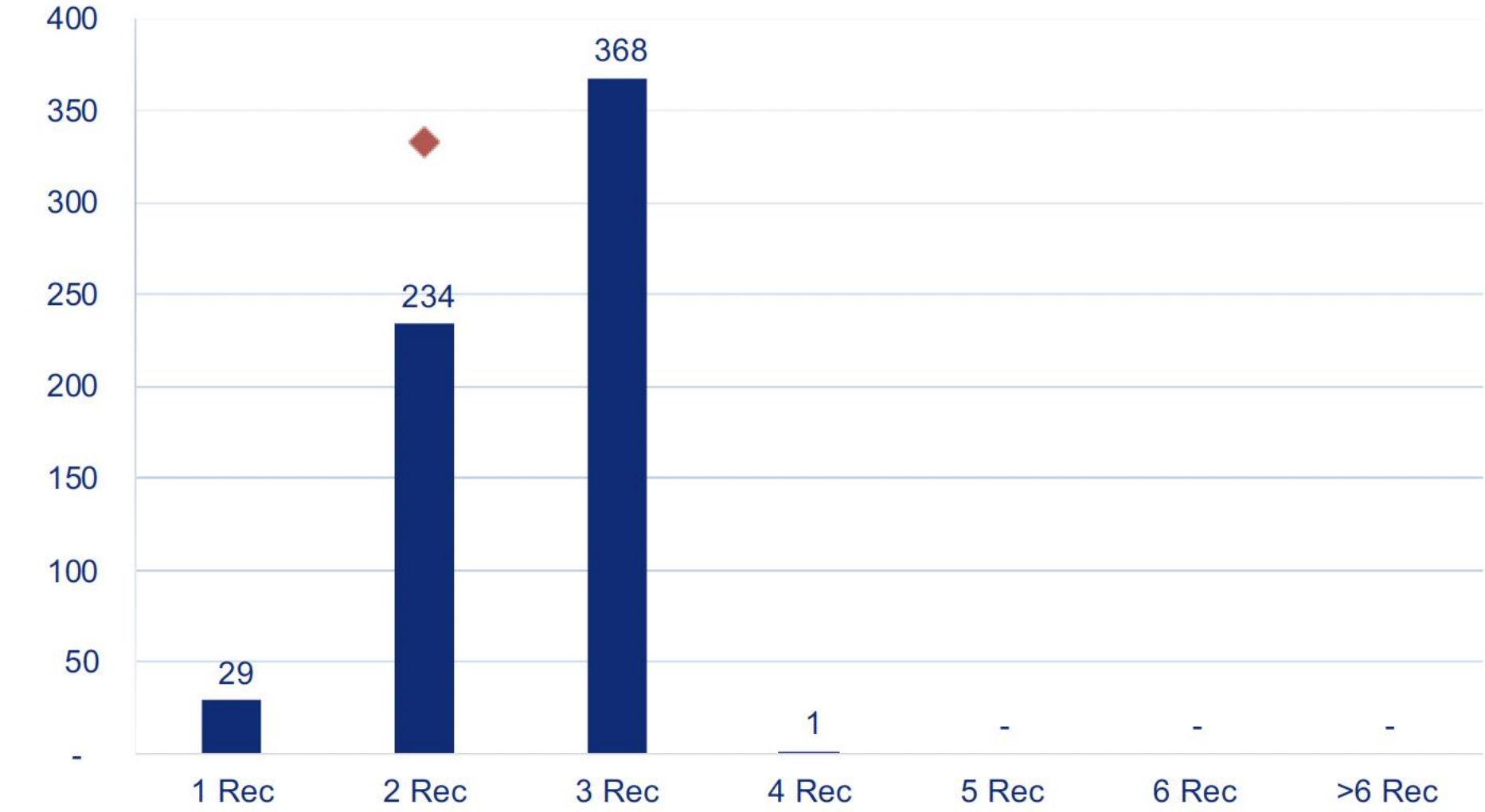
Precio	\$1,000- \$3,500	\$3,500- \$6,000	\$6,000- \$8,500	\$8,500- \$11,000	\$11,000- \$13,500	\$13,500- \$16,000	\$16,000- \$63,000	Promedio
Proyecto								
	1.9%	1.8%	1.4%	1.5%	1.6%	1.5%	1.9%	1.7%
Mínimo	\$ 1,000,000	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	
Máximo	\$ 3,500,000	\$ 6,000,000	\$ 8,500,000	\$ 11,000,000	\$ 13,500,000	\$ 16,000,000	\$ 63,000,000	

Número de proyectos por tiempo en el mercado



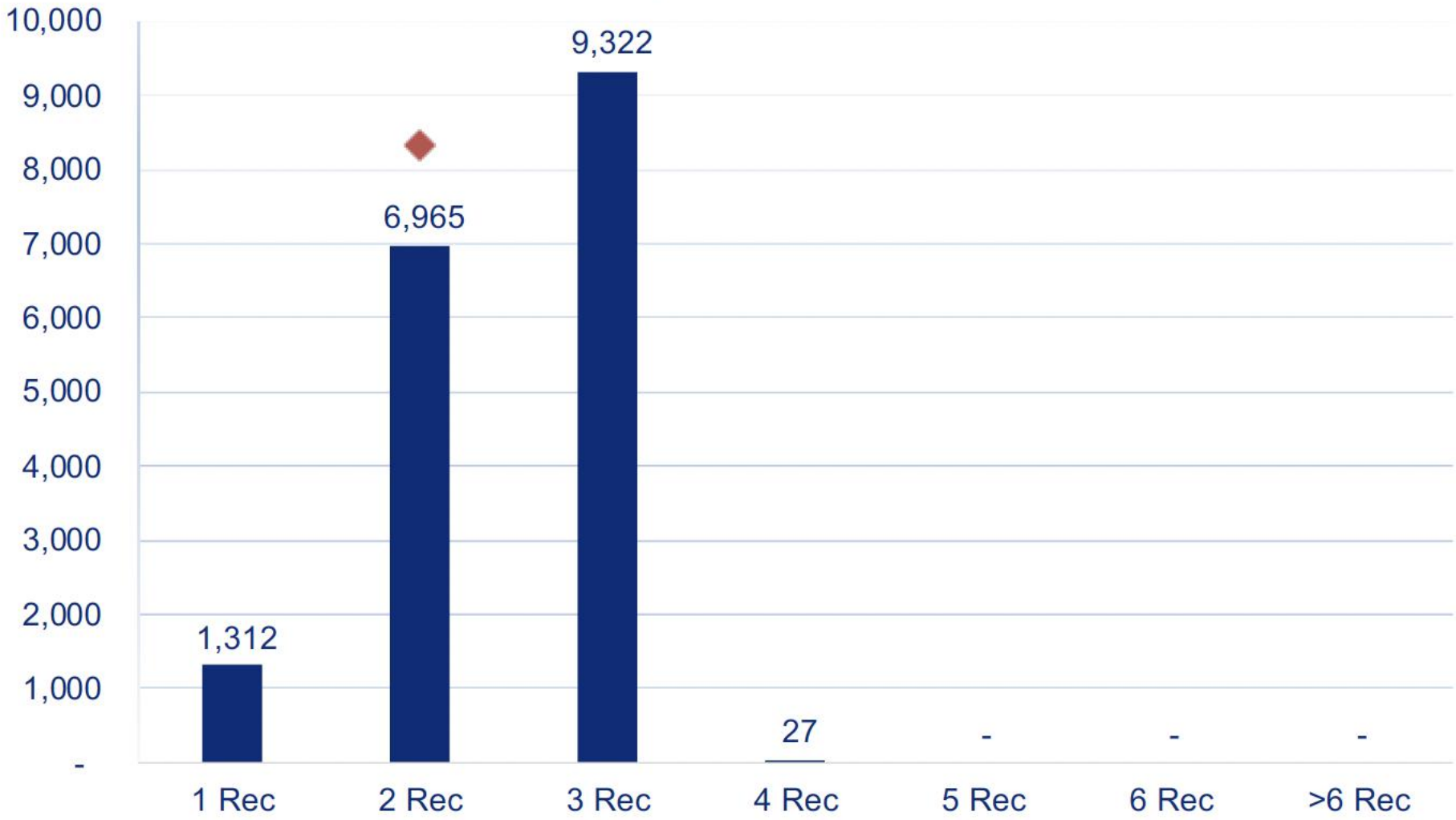
Meses Op	0- 6	6- 12	12- 18	18- 24	24- 30	30- 36	36- 42	42- 48	48- 54	54- 60	60- 3,101	Total
Proyectos	2	13	26	39	21	26	12	7	7	22	42	217
	2	15	41	80	101	127	139	146	153	175	217	

Ventas por numero de recamaras



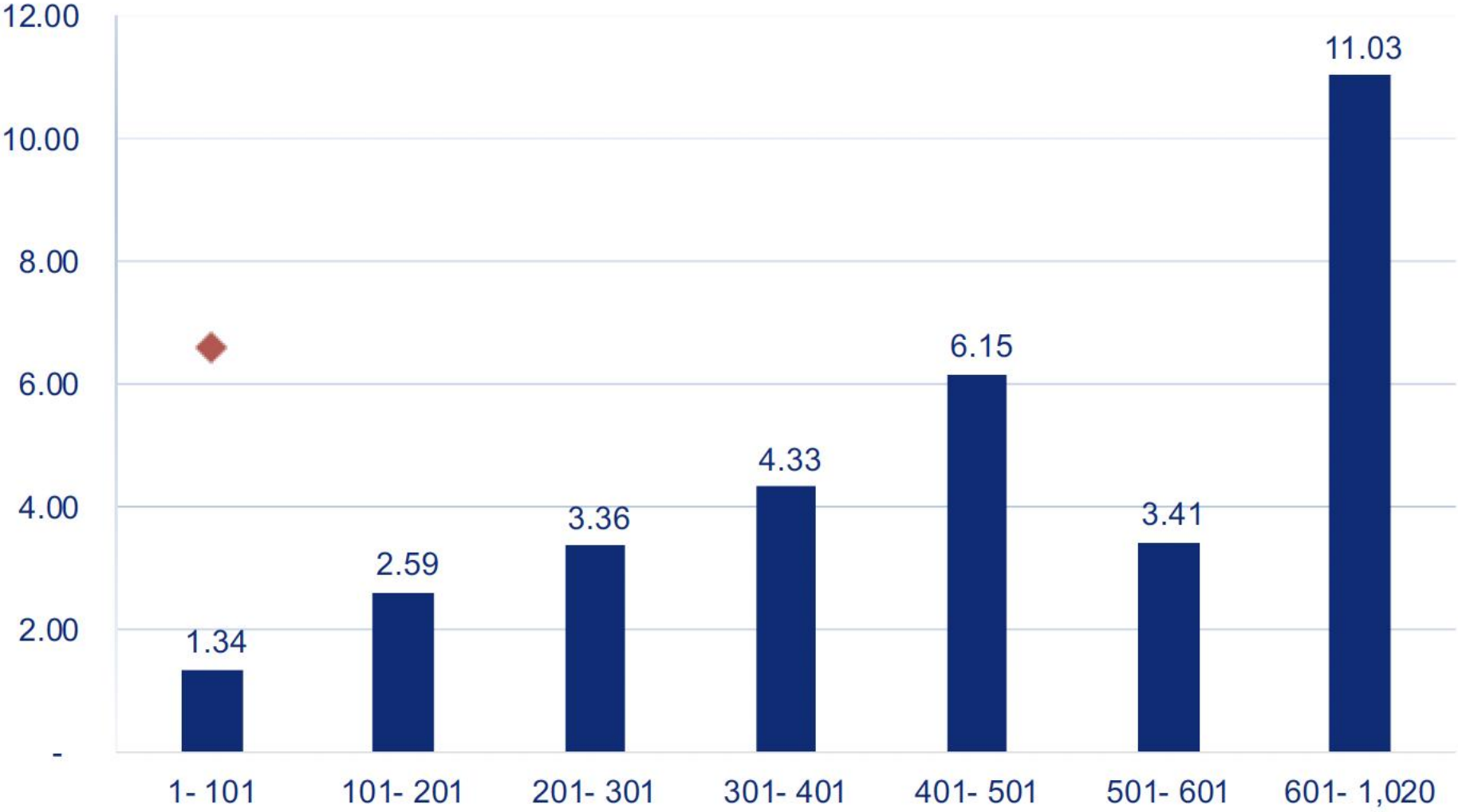
Recámaras	1 Rec	2 Rec	3 Rec	4 Rec	5 Rec	6 Rec	>6 Rec	Total
Proyecto	2							
Vtas por mes	29	234	368	1	-	-	-	632
Meses inv	45.2	29.8	25.3	18.0				
Recámaras	1 Rec	2 Rec	3 Rec	4 Rec	5 Rec	6 Rec	>6	

Inventarios por numero de recamaras



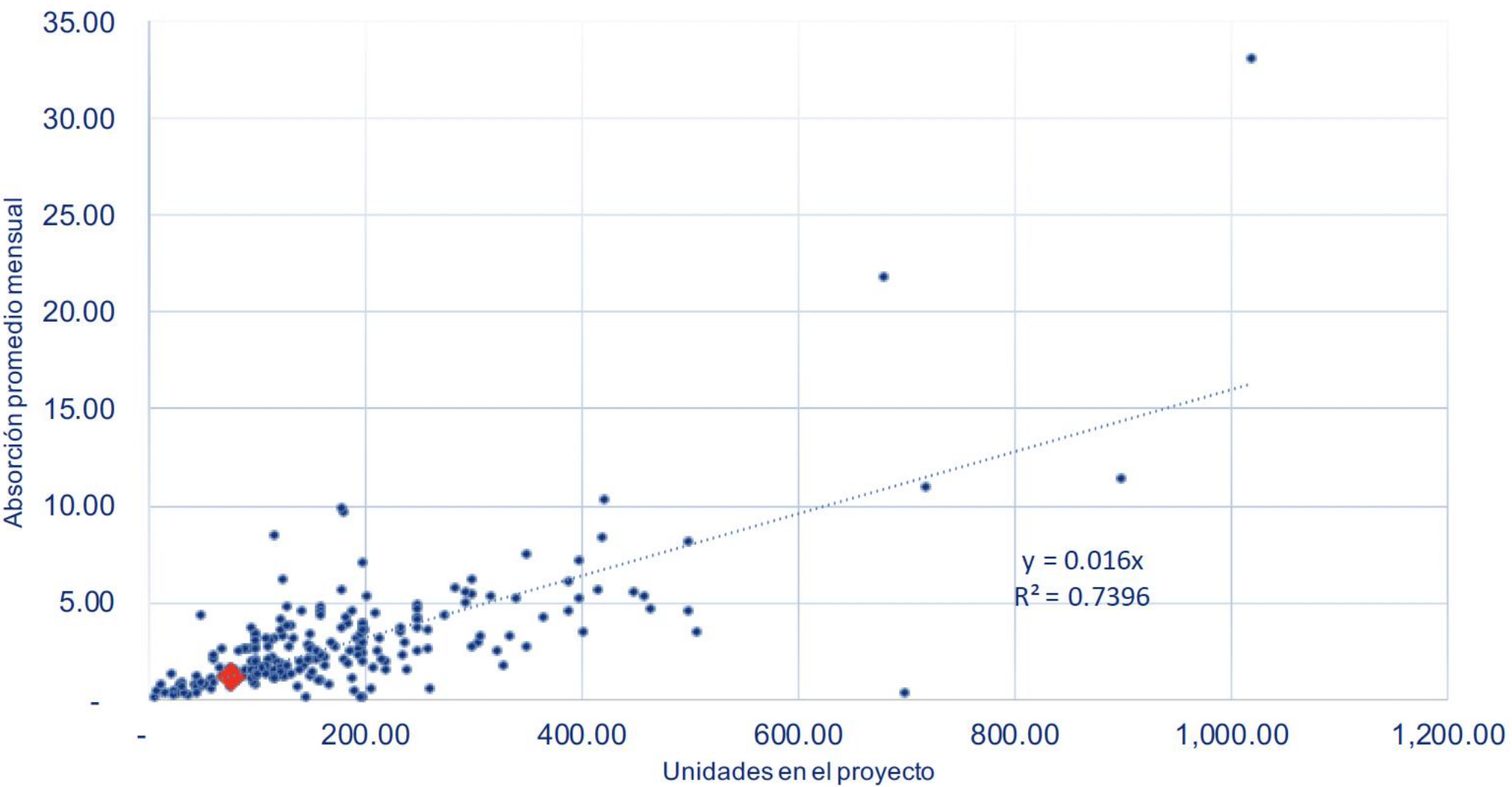
Recámaras	1 Rec	2 Rec	3 Rec	4 Rec	5 Rec	6 Rec	>6 Rec	Total
Proyecto	2							
Inventario	1,312	6,965	9,322	27	-	-	-	17,626
	1 Rec	2 Rec	3 Rec	4 Rec	5 Rec	6 Rec	>6	

Ventas Mensuales por tamaño de proyecto (unidades)



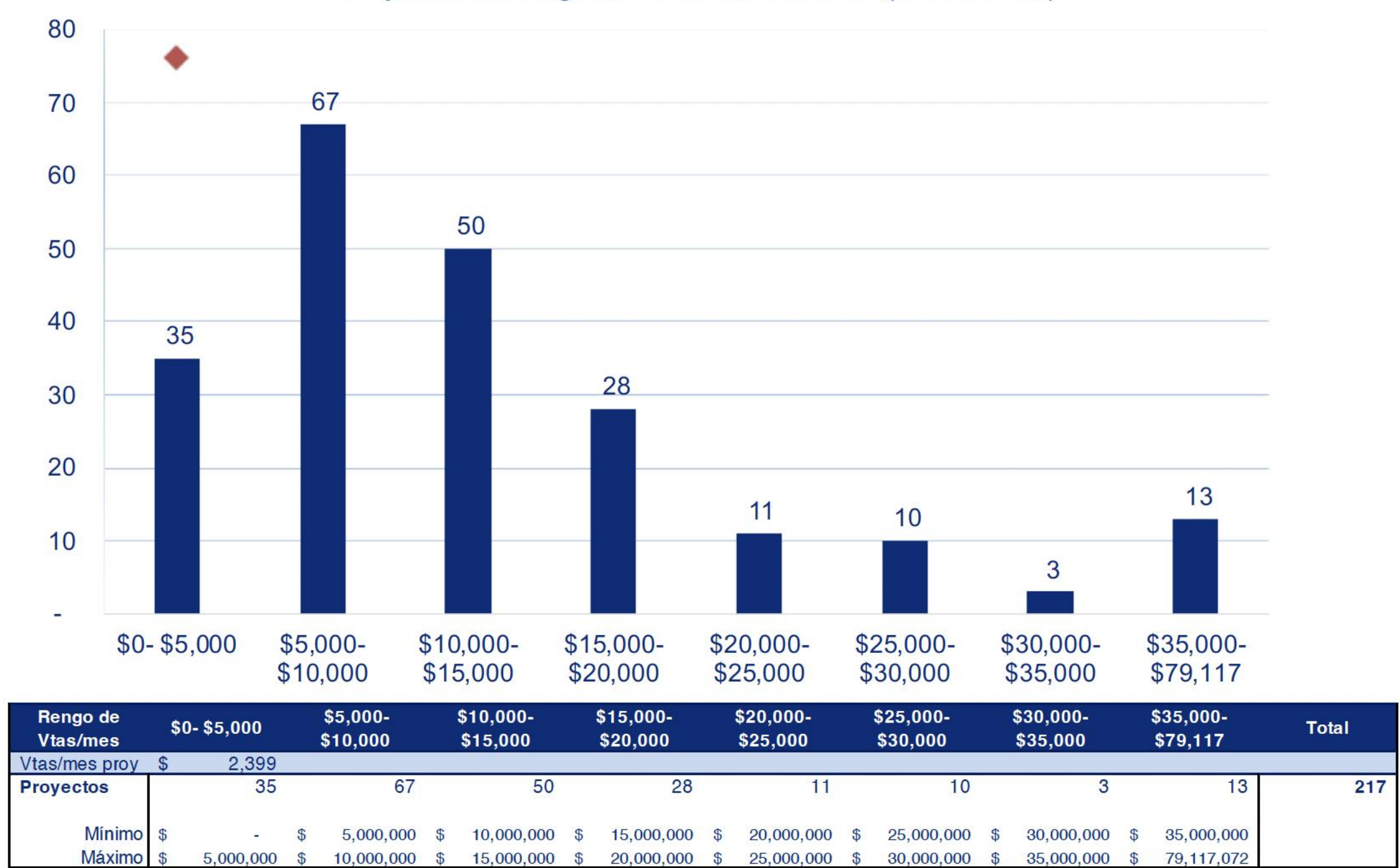
Unidades	1- 101	101- 201	201- 301	301- 401	401- 501	501- 601	601- 1,020	Total
Proyecto	1.20							
Abs Prom	1.34	2.59	3.36	4.33	6.15	3.41	11.03	32
Mínimo	1	101	201	301	401	501	601	
Máximo	101	201	301	401	501	601	1,020	

Velocidad de ventas vs. Tamaño de Proyecto (unidades)

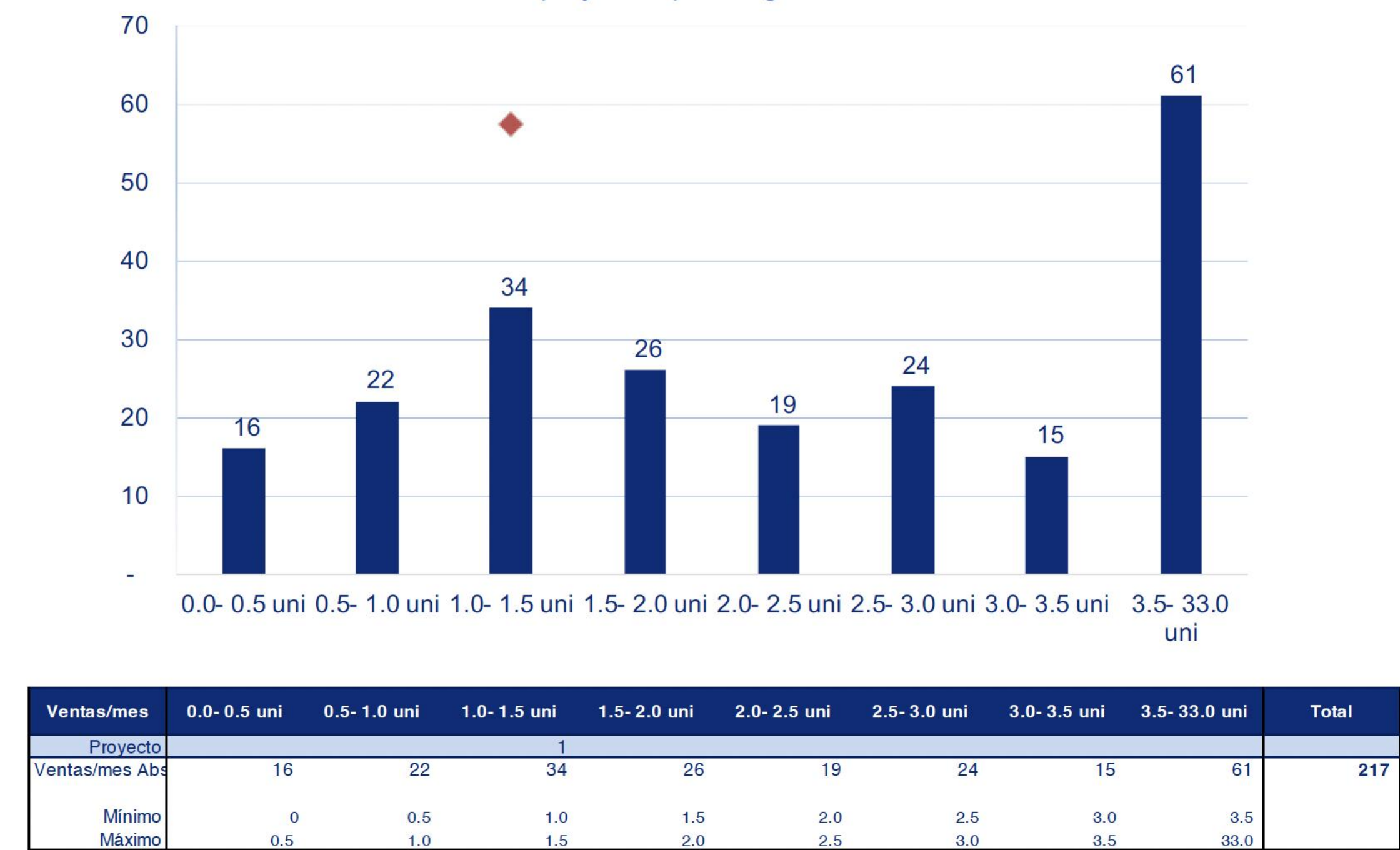


	Proyectos	Uniddes	Inventario	Abs	Meses Inv	Precio	Area	Valor/m2
Total	217	39,709	17,626	632	59			
Promedio Proy	183	81	2.91		6,532,234	135	53,393	
Proyecto (#uni)	75	abs teórica	1.20					

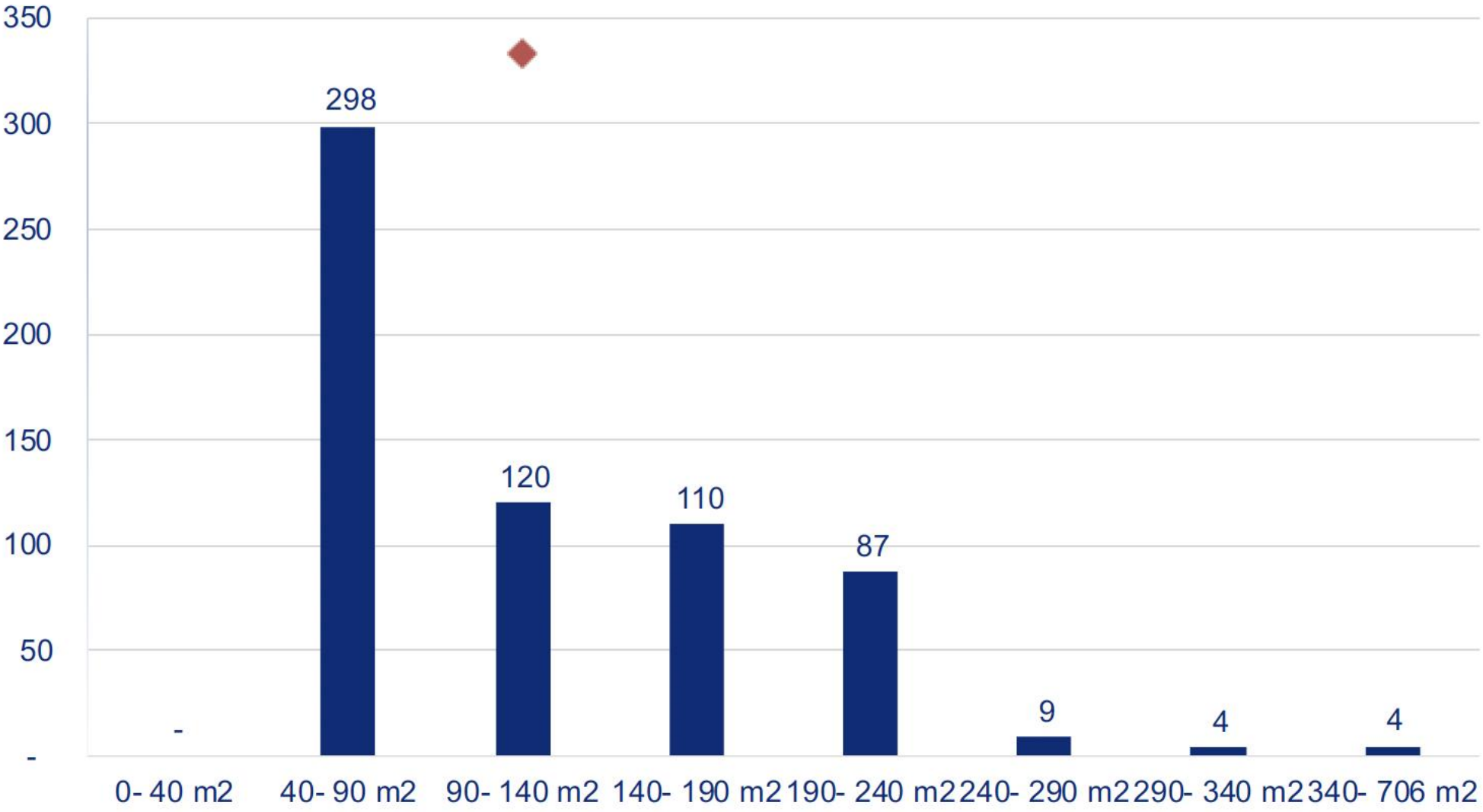
Proyectos en rango de ventas Mensuales (miles de P\$)



Num proyectos por rango absorcion

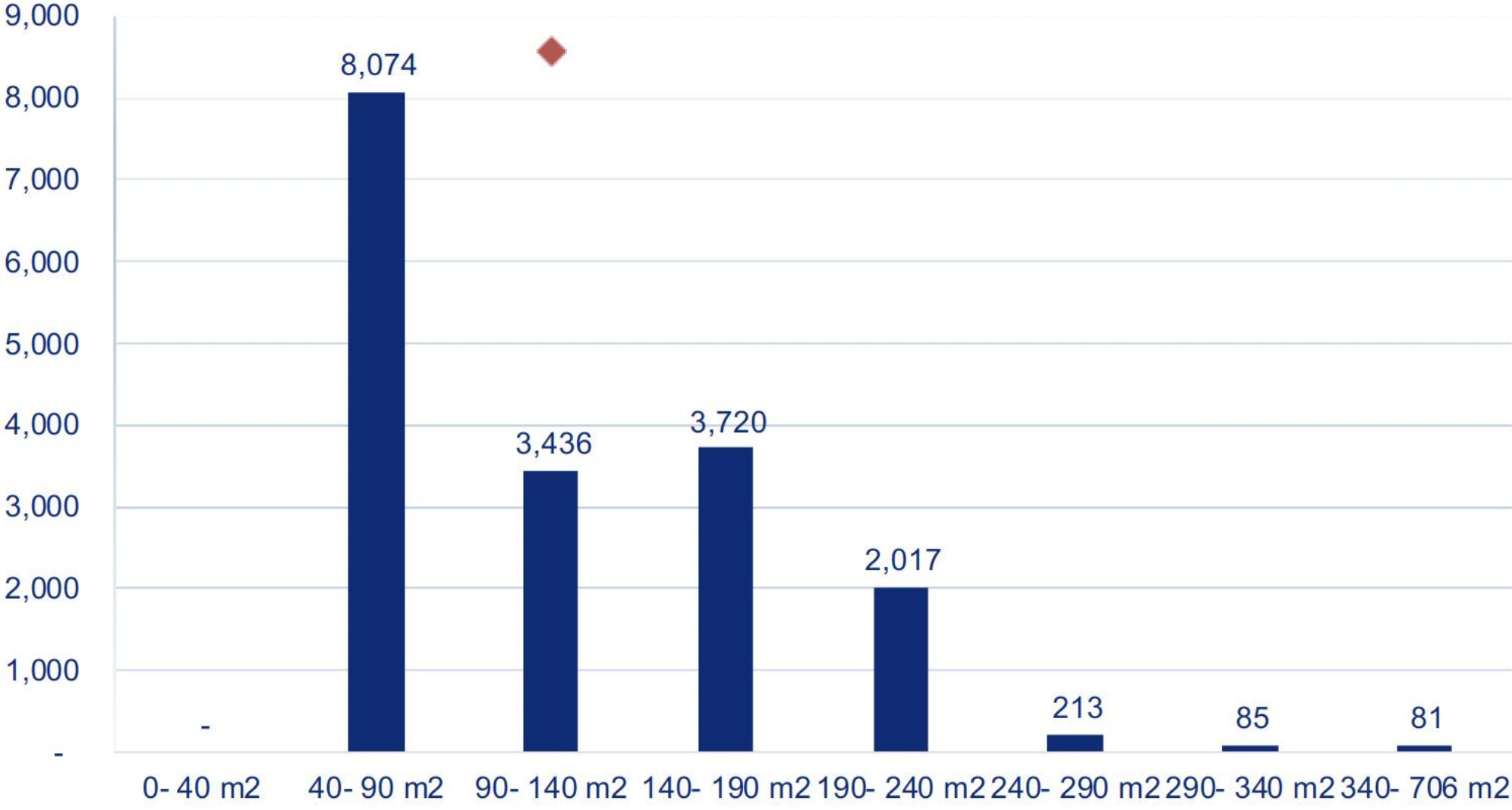


Ventas mensuales por rango de superficie



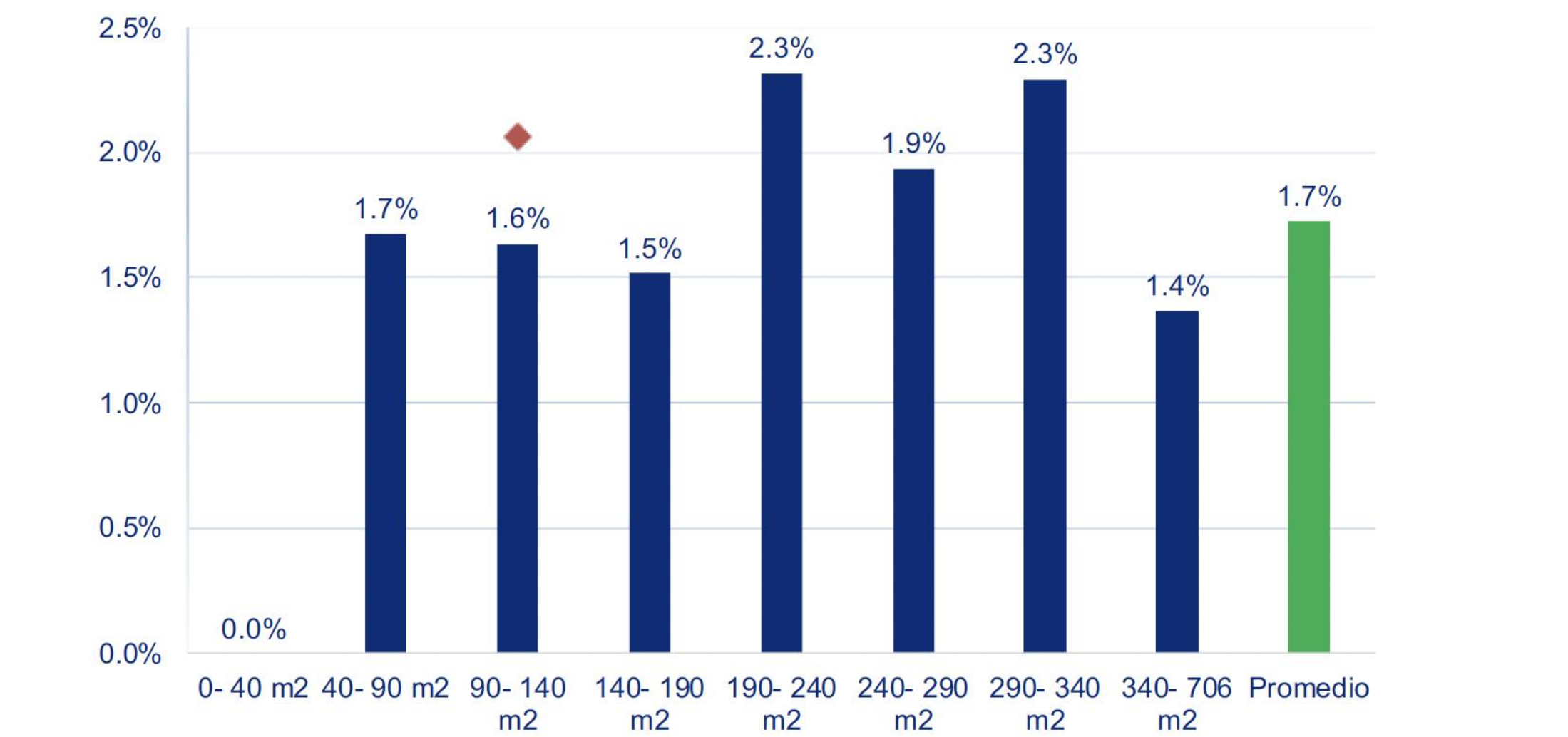
Superficie	0- 40 m2	40- 90 m2	90- 140 m2	140- 190 m2	190- 240 m2	240- 290 m2	290- 340 m2	340- 706 m2	Total
Proyecto	100								
Ventas/mes Su	-	298	120	110	87	9	4	4	632
Meses Inv		27.1	28.7	33.9	23.2	24.1	21.7	18.2	
Mínimo	m2	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	
Máximo	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	706 m2	

Inventarios Sup



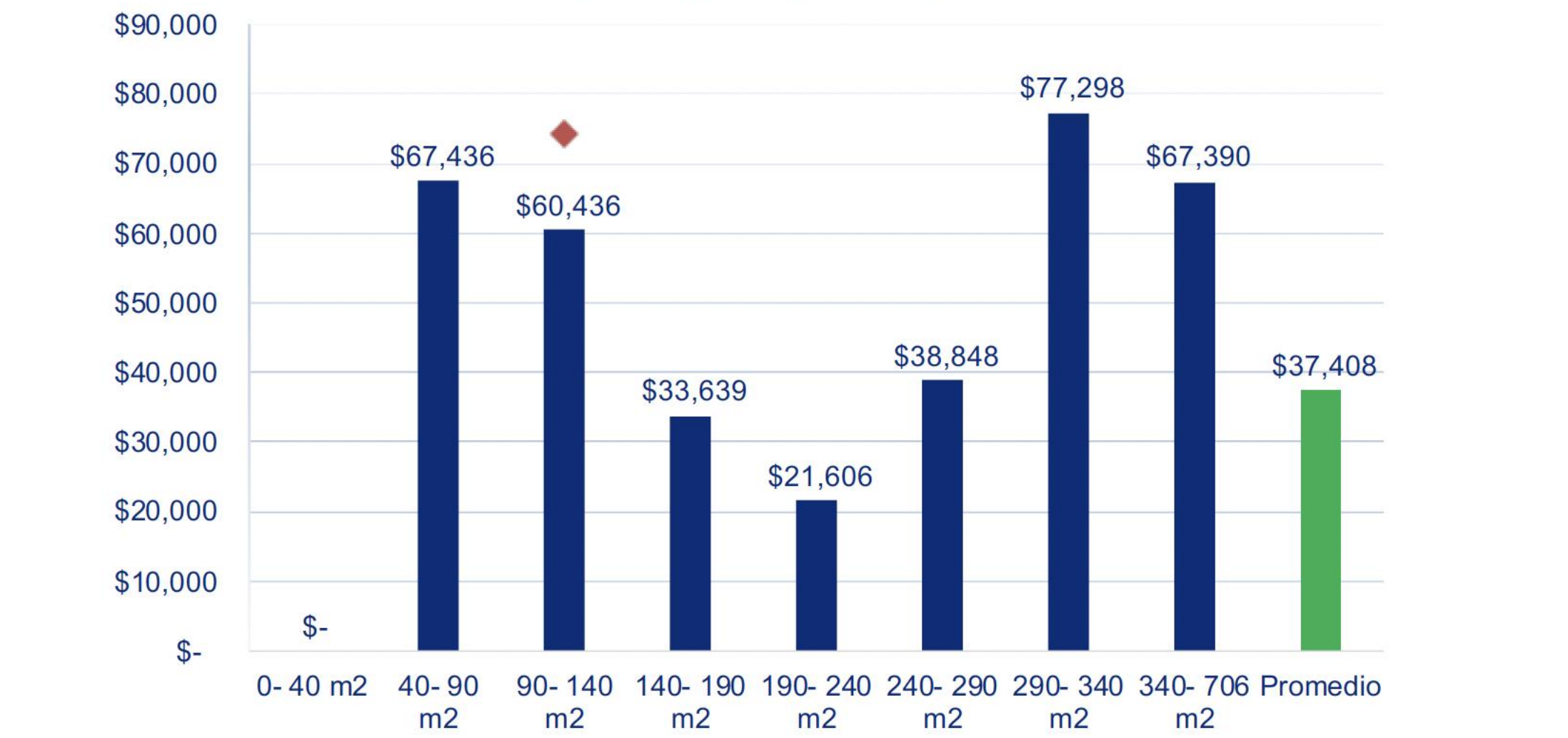
Superficie	0- 40 m2	40- 90 m2	90- 140 m2	140- 190 m2	190- 240 m2	240- 290 m2	290- 340 m2	340- 706 m2	TOTAL
Proyecto	100								
Inv Sup	-	8,074	3,436	3,720	2,017	213	85	81	17,626
Mínimo	m2	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	
Máximo	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	706 m2	

Exito comercial por rango de superficie



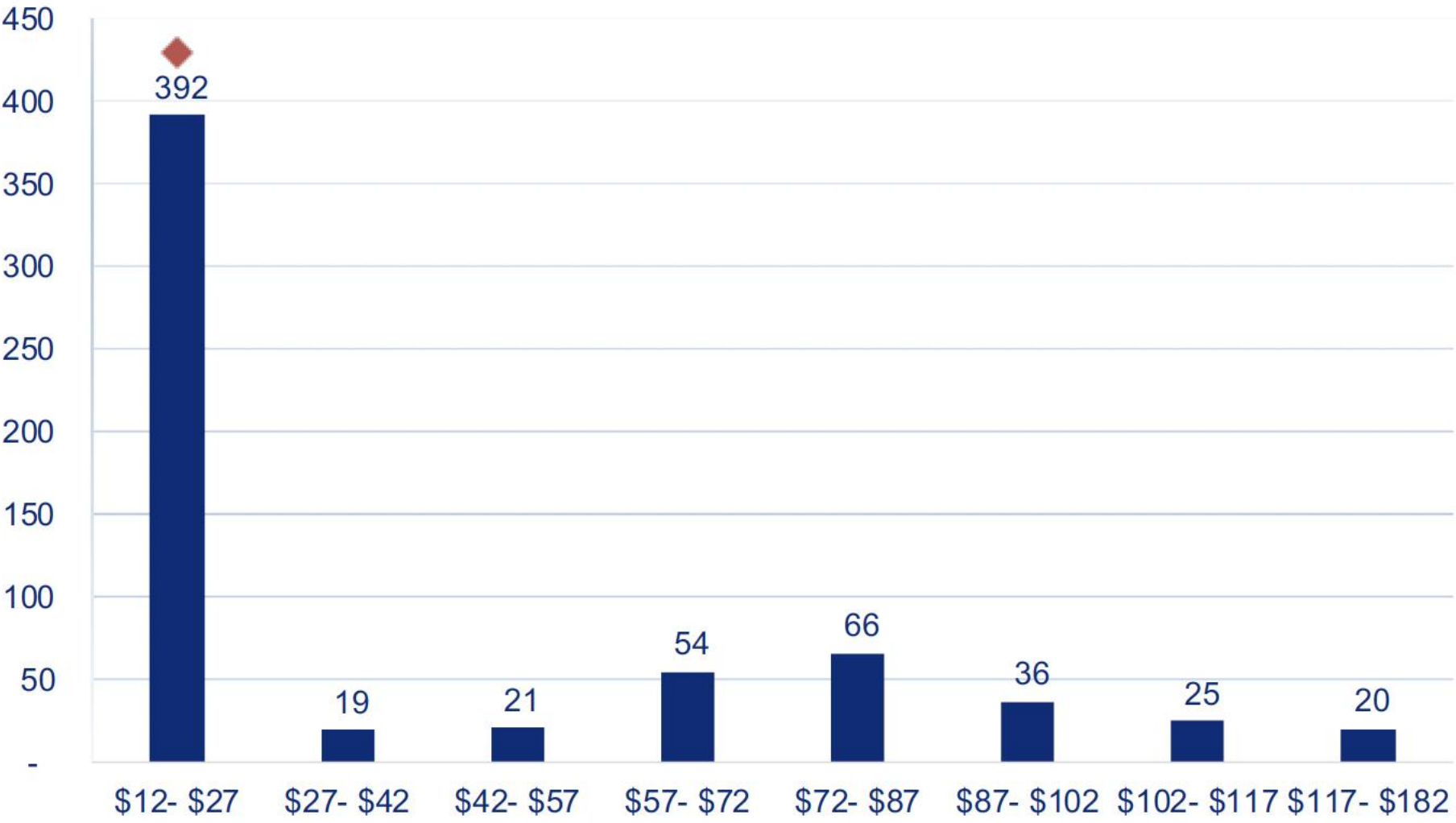
Superficie	0- 40 m2	40- 90 m2	90- 140 m2	140- 190 m2	190- 240 m2	240- 290 m2	290- 340 m2	340- 706 m2	Promedio
Proyecto	100								
Éxito Com/Sup	0.0%	1.7%	1.6%	1.5%	2.3%	1.9%	2.3%	1.4%	1.7%
Meses Inv		27.1	28.7	33.9	23.2	24.1	21.7	18.2	
Mínimo	m2	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	
Máximo	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	706 m2	

Precio por m2 por rango de superficie



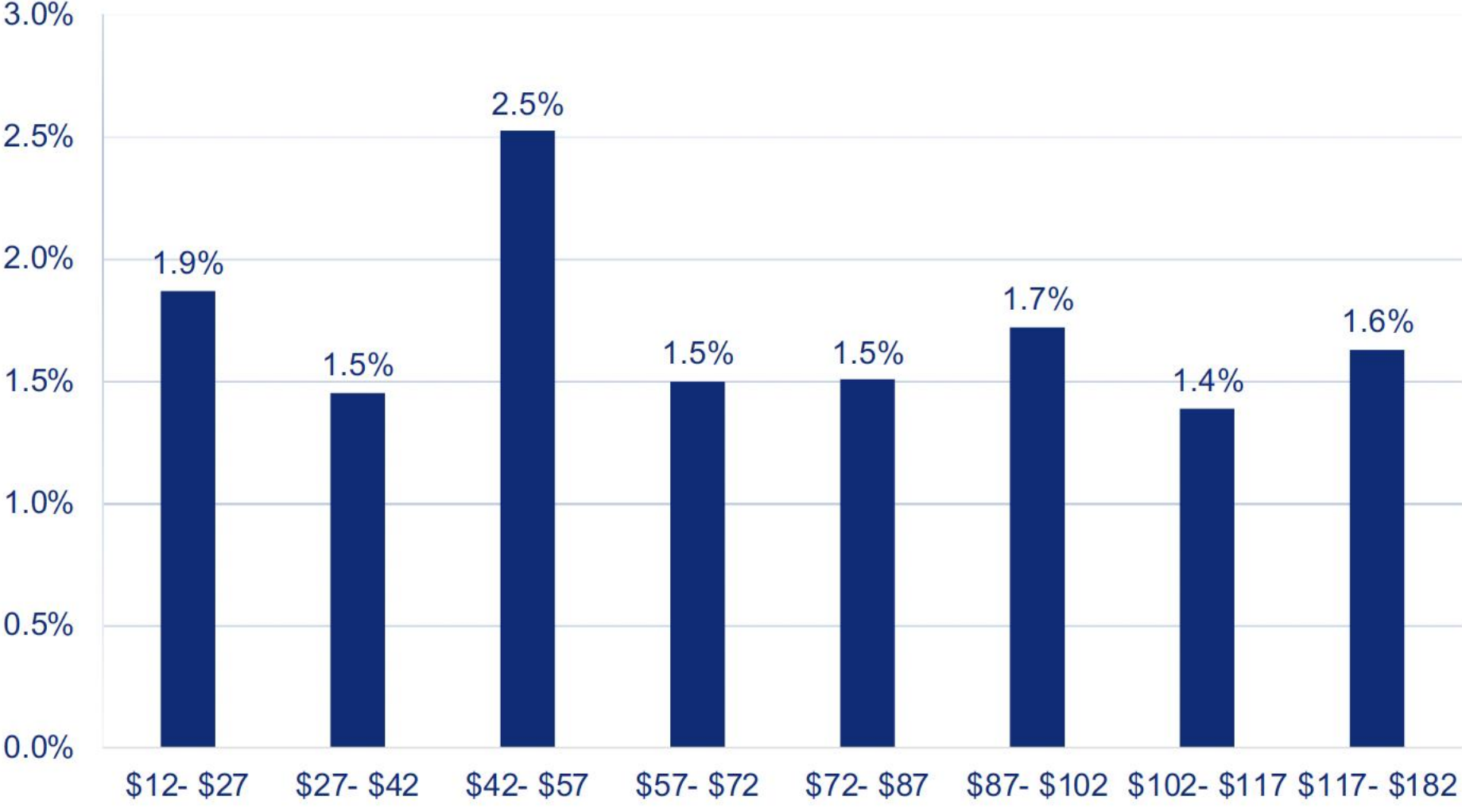
Superficie	0- 40 m2	40- 90 m2	90- 140 m2	140- 190 m2	190- 240 m2	240- 290 m2	290- 340 m2	340- 706 m2	Promedio
Precio/m2 Sup	\$	\$ 67,436	\$ 60,436	\$ 33,639	\$ 21,606	\$ 38,848	\$ 77,298	\$ 67,390	\$ 37,408
Mínimo	m2	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	
Máximo	40 m2	90 m2	140 m2	190 m2	240 m2	290 m2	340 m2	706 m2	

Ventas mensuales por rango precio/m2

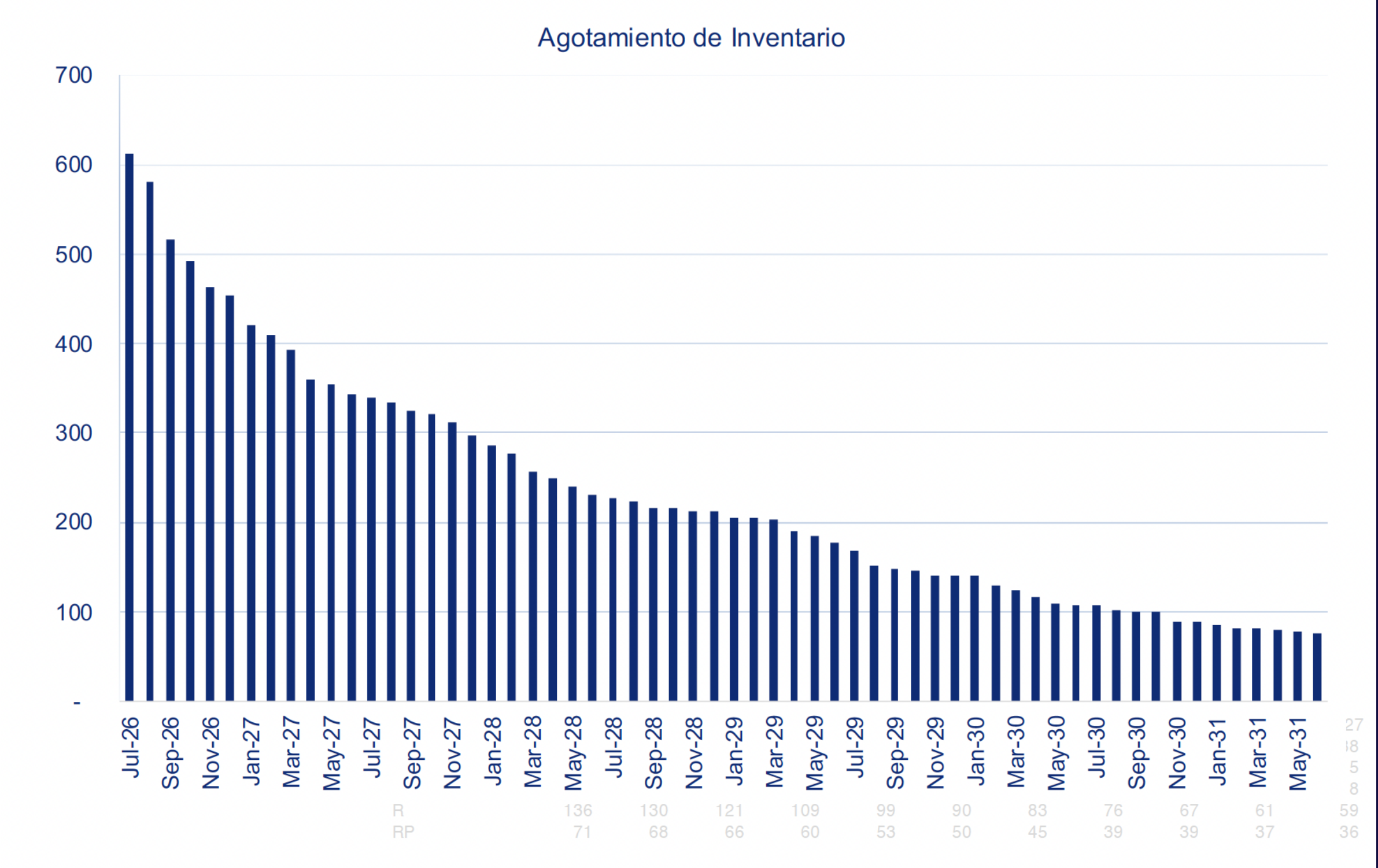


\$/m2	\$12- \$27	\$27- \$42	\$42- \$57	\$57- \$72	\$72- \$87	\$87- \$102	\$102- \$117	\$117- \$182	
Proyecto	\$ 20,000								
Ventas/mes \$/M2	392	19	21	54	66	36	25	20	632
Minimo	\$ 12,000	\$ 27,000	\$ 42,000	\$ 57,000	\$ 72,000	\$ 87,000	\$ 102,000	\$ 117,000	
Máximo	\$ 27,000	\$ 42,000	\$ 57,000	\$ 72,000	\$ 87,000	\$ 102,000	\$ 117,000	\$ 182,116	

Exito comercial rango precio/m2

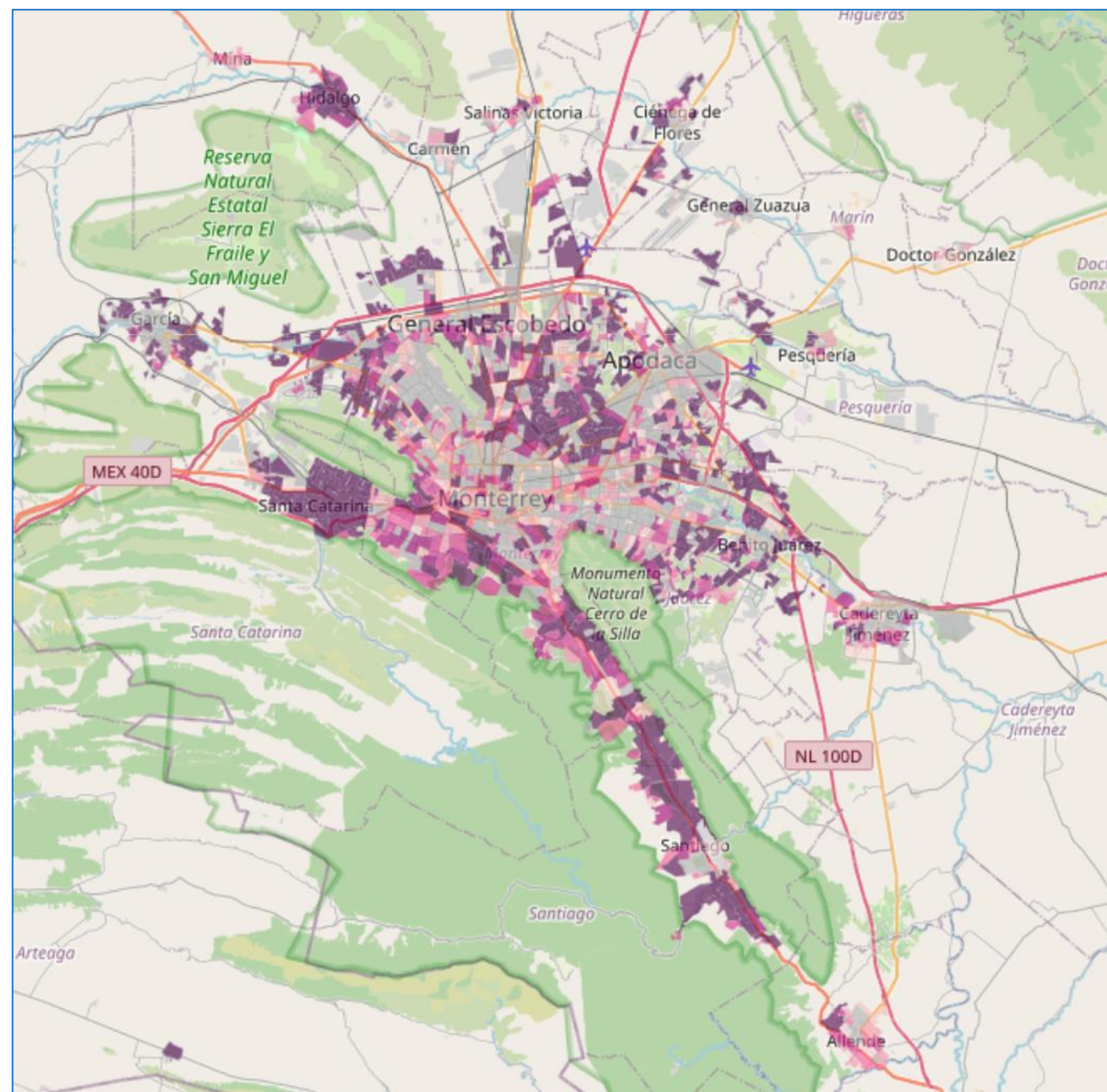


\$/m2	\$12- \$27	\$27- \$42	\$42- \$57	\$57- \$72	\$72- \$87	\$87- \$102	\$102- \$117	\$117- \$182	Promedio
Proyecto	1.6%								
Éxito Comercial \$/M2	1.9%	1.5%	2.5%	1.5%	1.5%	1.7%	1.4%	1.6%	1.7%
Minimo	\$ 12,000	\$ 27,000	\$ 42,000	\$ 57,000	\$ 72,000	\$ 87,000	\$ 102,000	\$ 117,000	
Máximo	\$ 27,000	\$ 42,000	\$ 57,000	\$ 72,000	\$ 87,000	\$ 102,000	\$ 117,000	\$ 182,116	

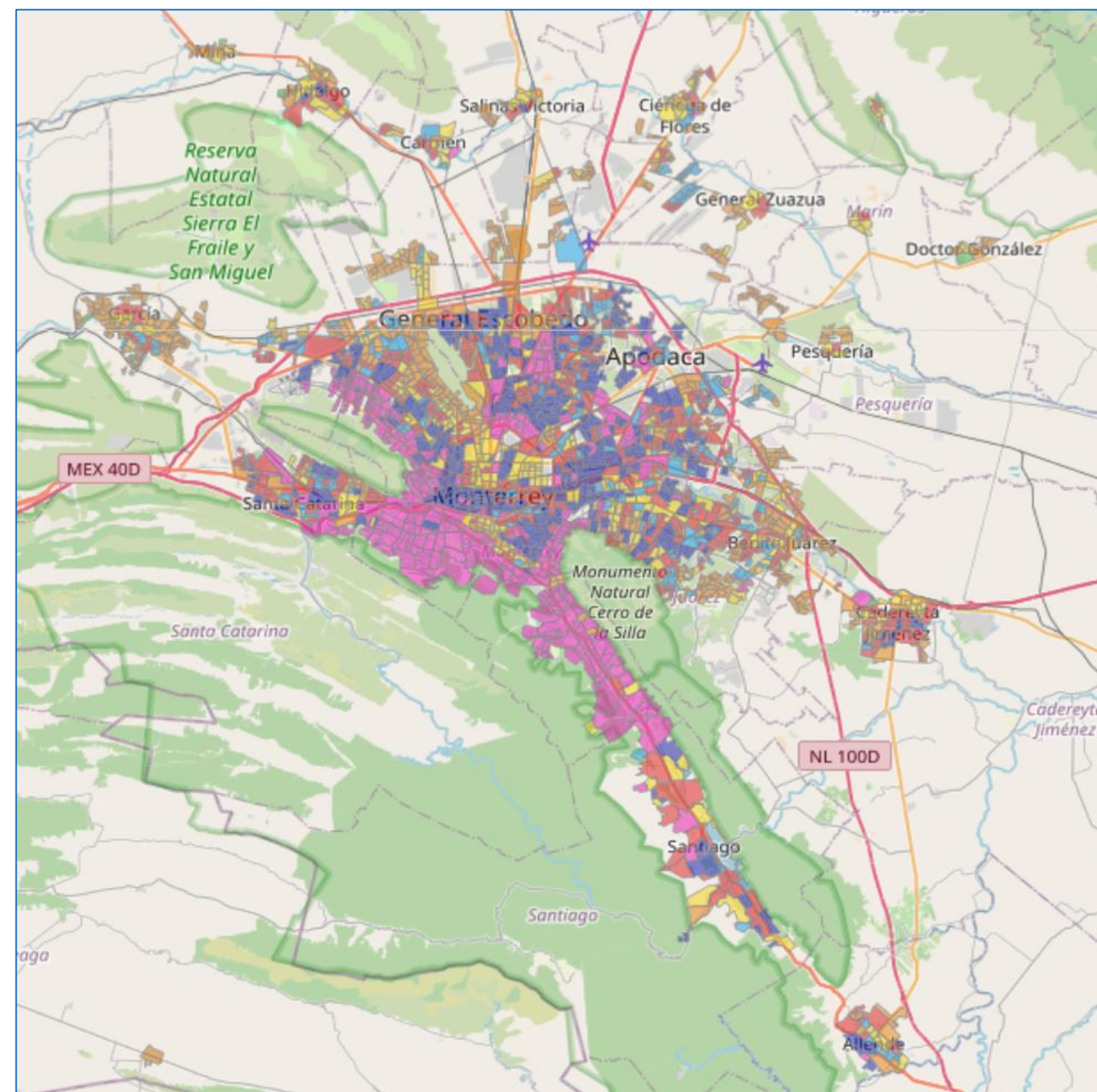


Crecimiento en la Ciudad de Monterrey

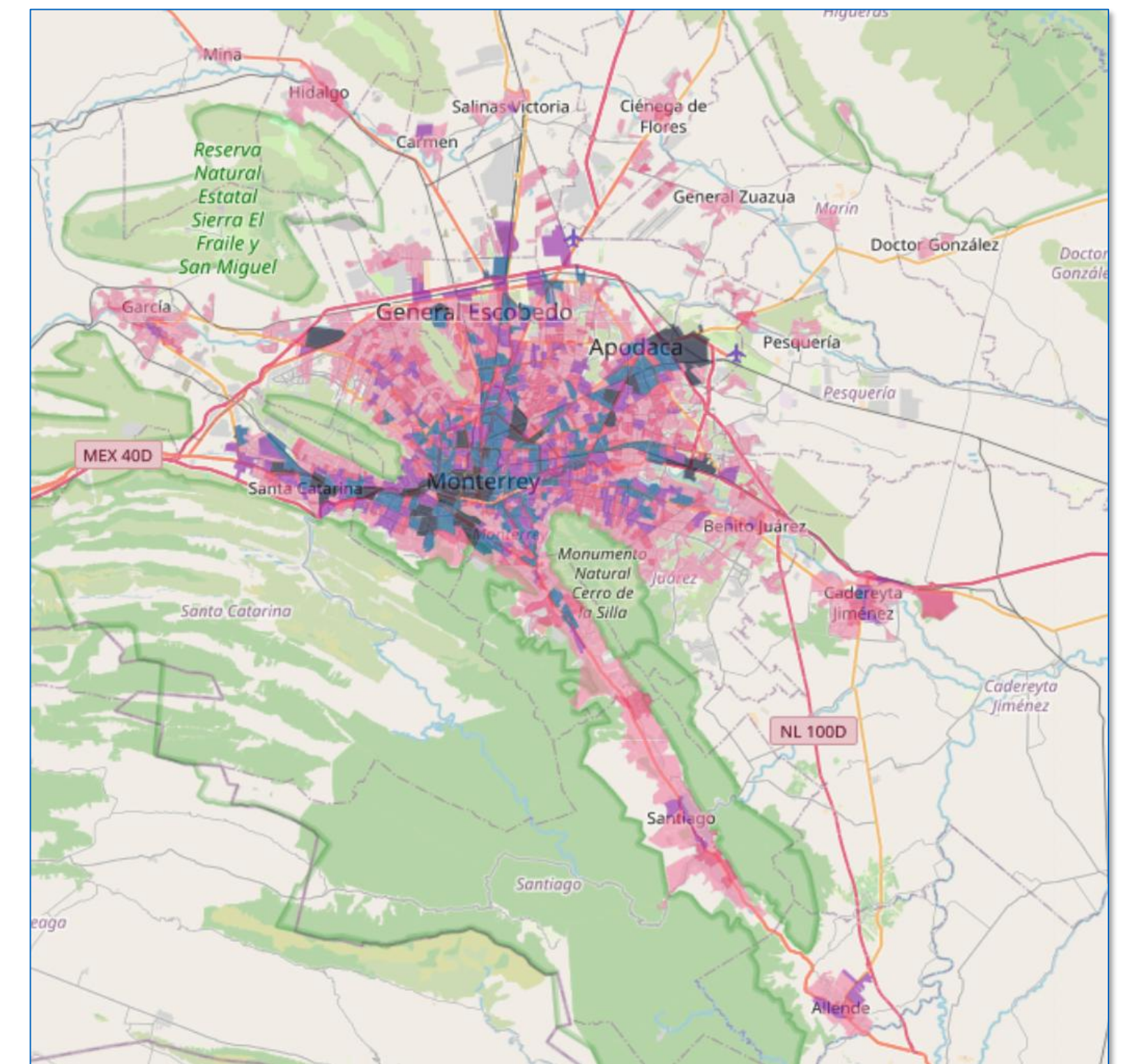
Crecimiento Vivienda



NSE

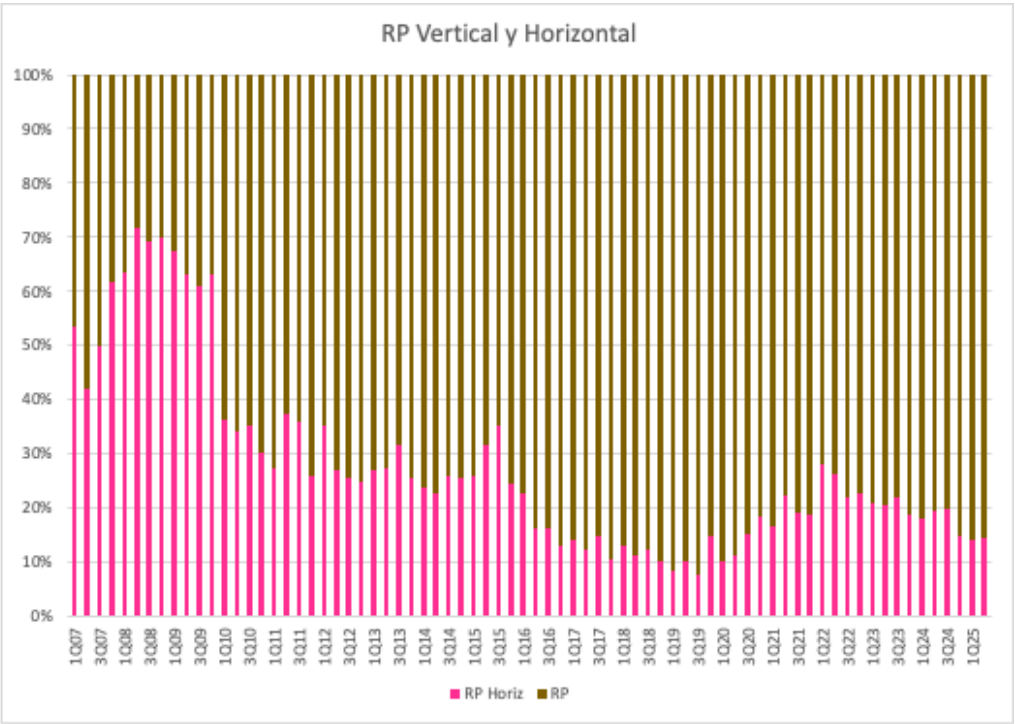
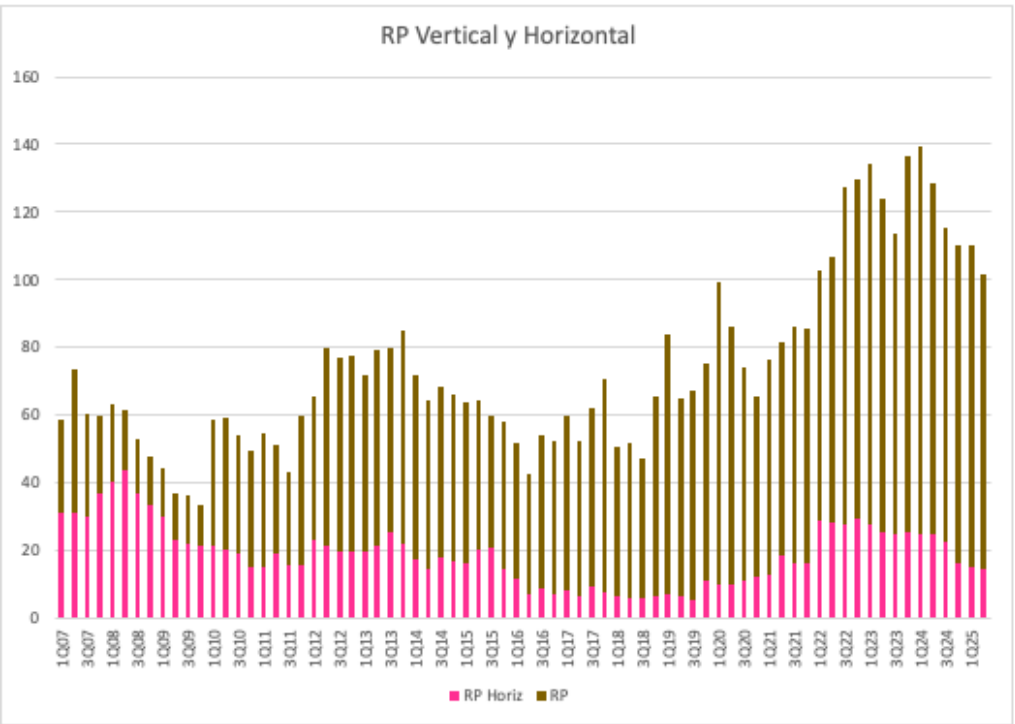
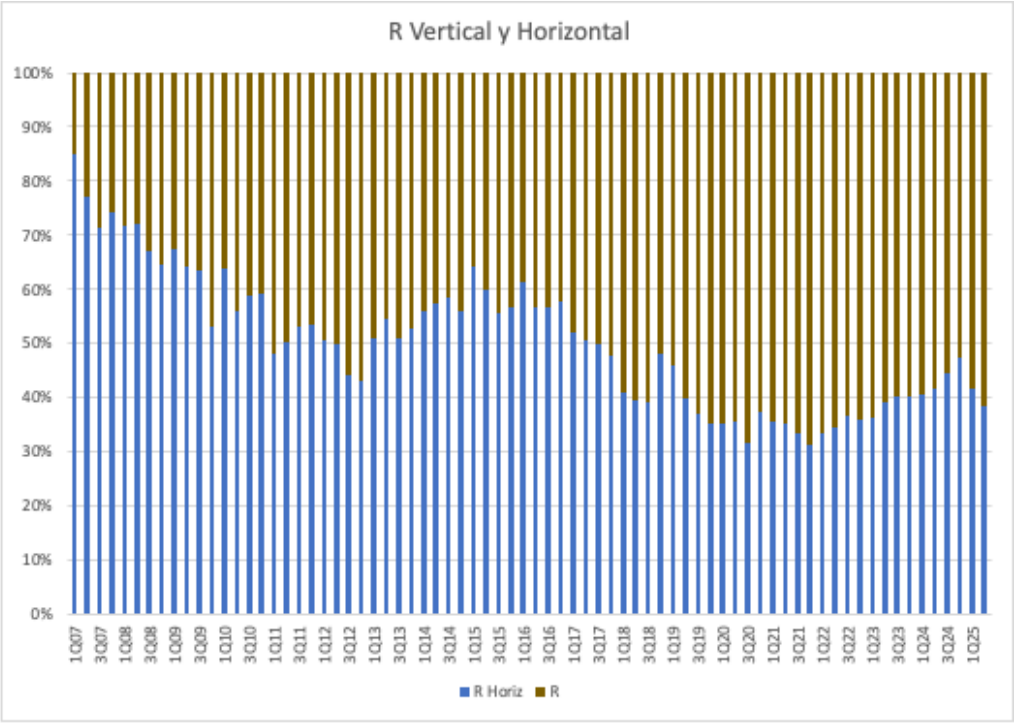
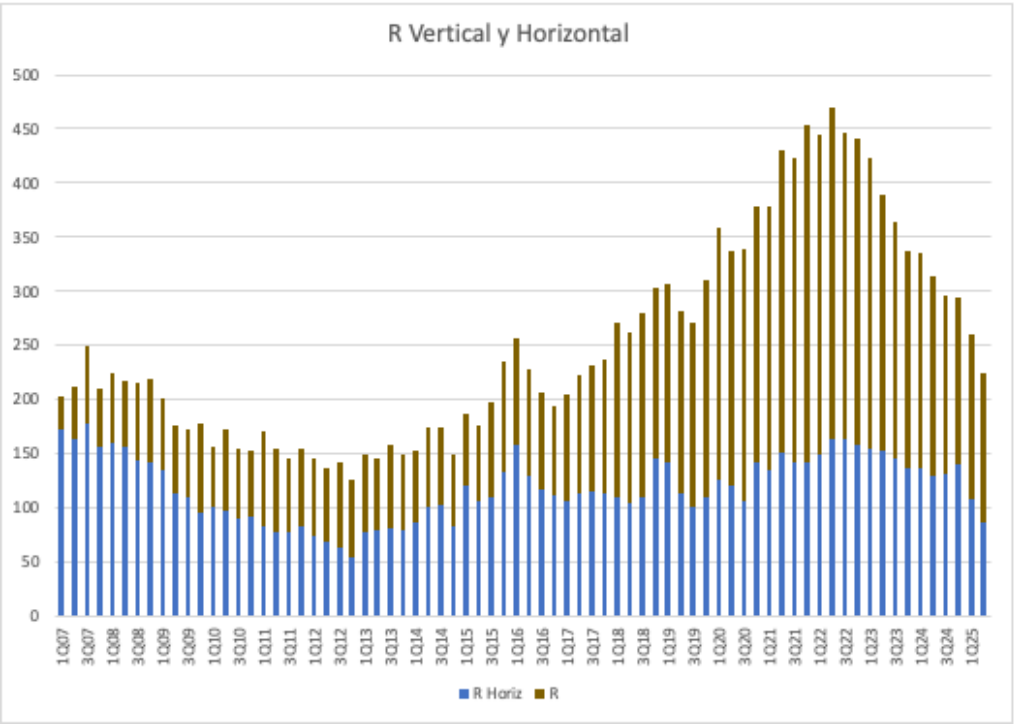
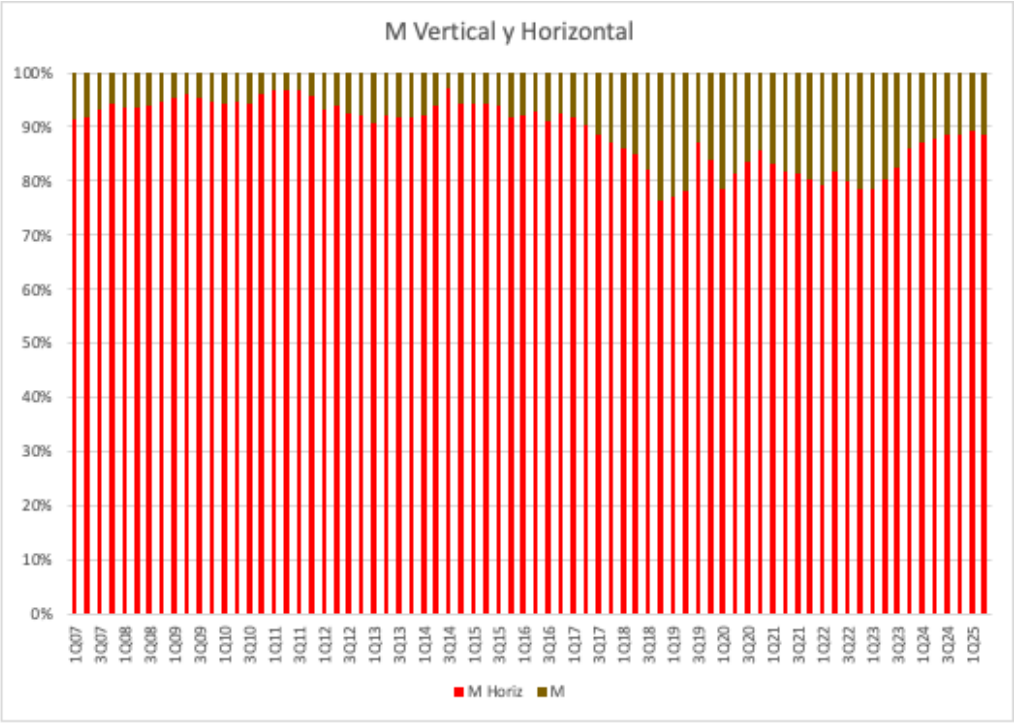
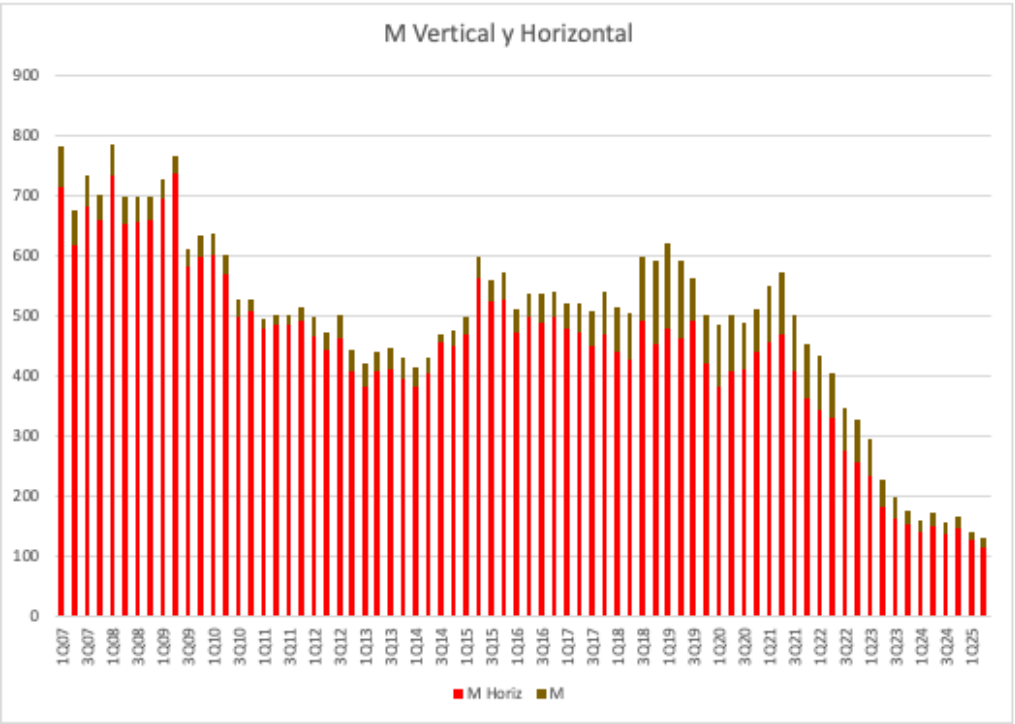
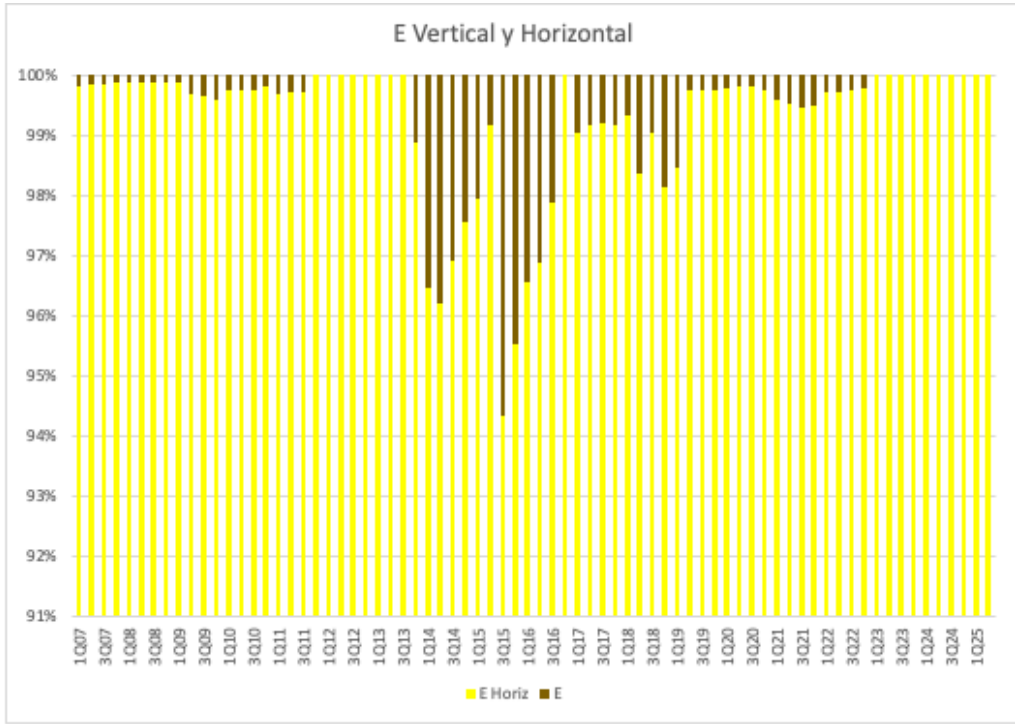
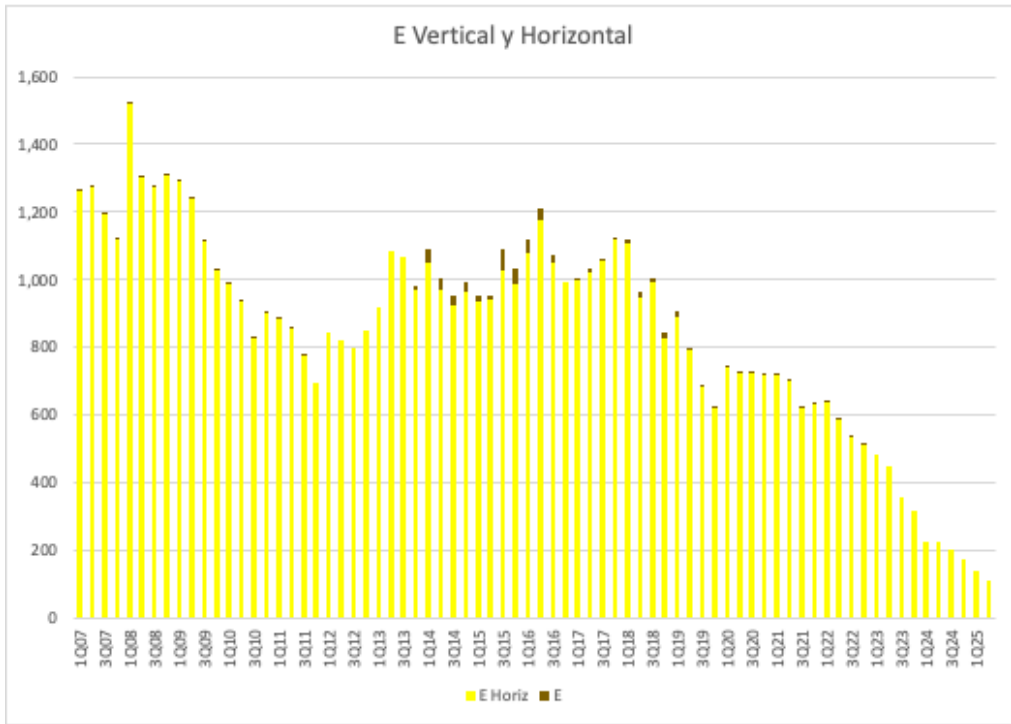
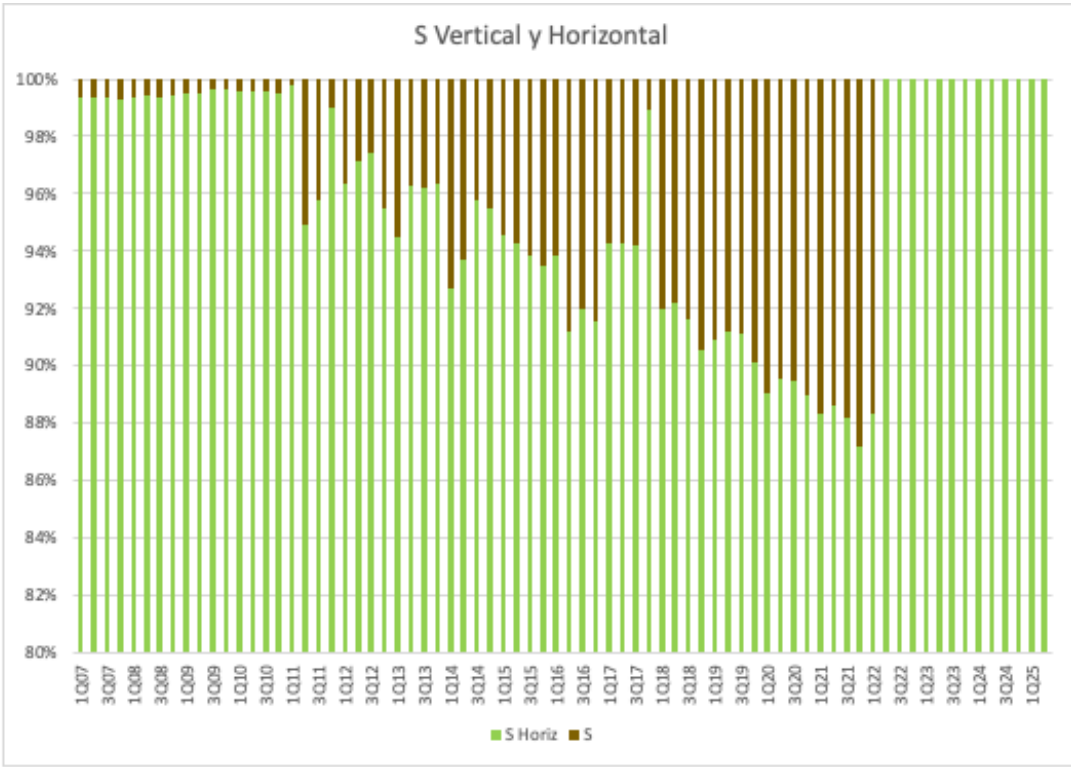
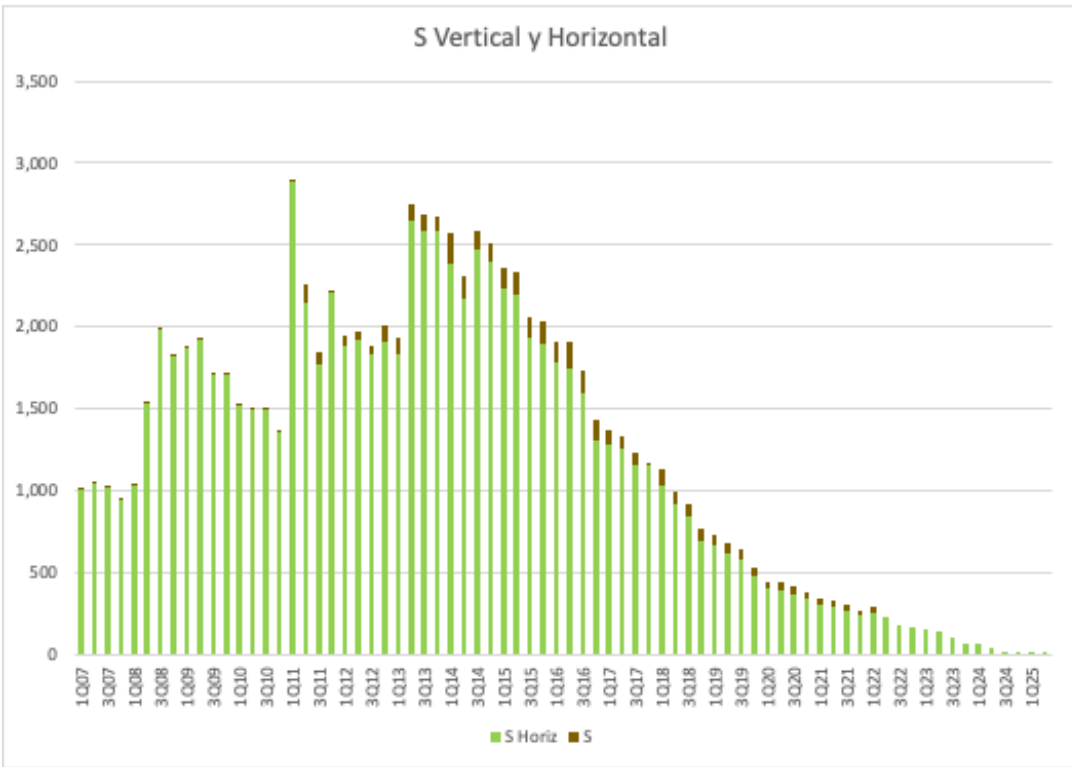


Densidad de empleo



Monterrey

Penetración Vertical



Resumen de la situación de mercado por segmento



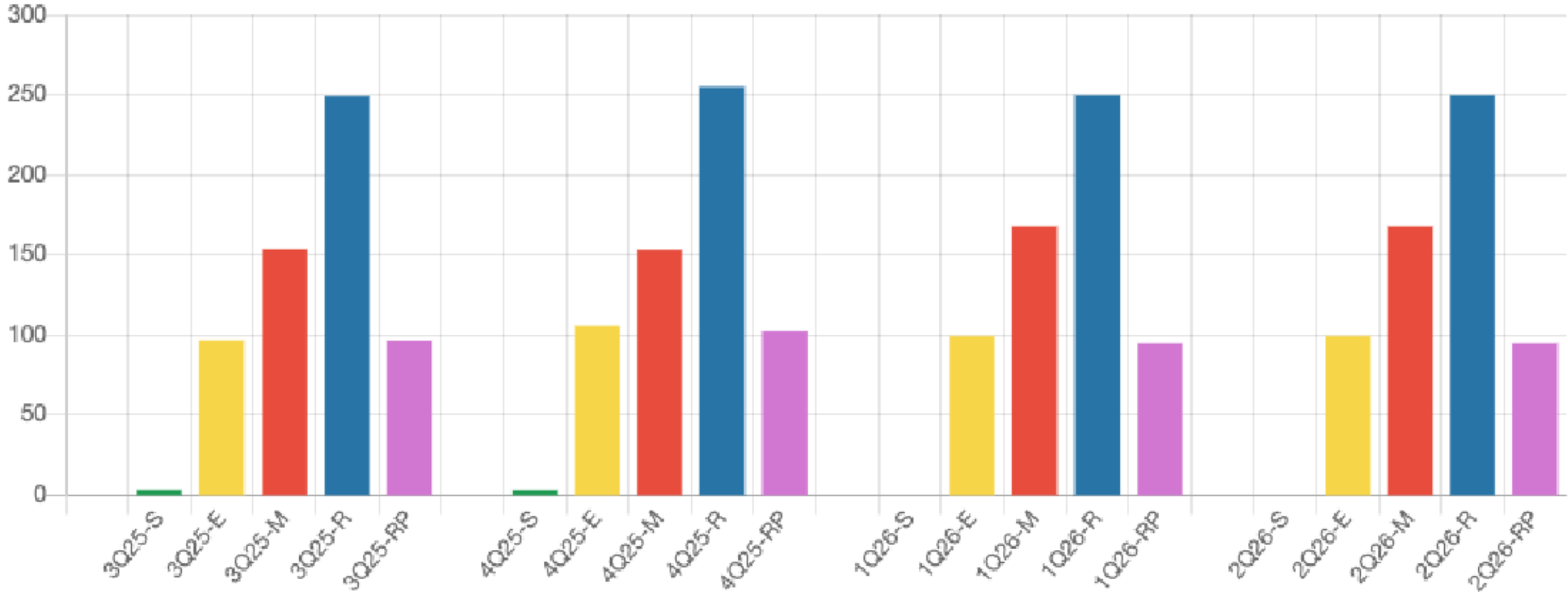
Concepto	Económica	Media	Residencial	Residencial Plus	Total general
Proyectos vigentes	10	41	98	58	207
Precio					
Máximo	\$1,071,000	\$4,110,000	\$9,087,561	\$60,000,000	\$60,000,000
Mínimo	\$770,000	\$1,081,000	\$2,650,000	\$5,929,045	\$770,000
Promedio	\$923,838	\$1,913,090	\$4,649,485	\$10,527,741	\$4,201,488
Área habitable					
Máximo	90m ²	178m ²	282m ²	669m ²	669m ²
Mínimo	44m ²	43m ²	35m ²	57m ²	35m ²
Promedio	61m ²	96m ²	133m ²	128m ²	110m ²
Precio por m ²					
Máximo	\$17,560	\$89,348	\$122,883	\$182,116	\$182,116
Mínimo	\$10,922	\$12,329	\$11,348	\$20,915	\$10,922
Promedio	\$15,180	\$19,831	\$35,054	\$82,355	\$38,096
Unidades por proyecto					
Máximo	2,850	900	450	404	2,850
Mínimo	200	26	23	6	6
Promedio	734	287	164	122	204
Total de unidades en proceso	7,338	11,776	16,042	7,077	42,233
Avance de ventas promedio	56%	57%	57%	48%	54%
Total de inventarios	4,607	5,482	7,021	3,937	21,047
Ventas mensuales promedio por proyecto					
Máximo	17.4	12.3	6.2	6.1	17.4
Mínimo	4.6	0.3	0.0	0.0	0.0
Promedio	10.0	4.1	2.5	1.6	3.0
Promedio de éxito comercial	2.0%	1.6%	1.7%	1.5%	1.7%
Ventas totales por mes	100	168	250	95	612
Recámaras	2	2	2	2	2
Baños	1	2	2	3	2
Cajones de estacionamiento	1	2	2	2	2
Promedio de crédito	88%	78%	77%	76%	77%

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Tamaño del mercado



Unidades promedio por proyecto



Segmento	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
S	3.3	3.2	0.0	0.0
E	96.9	105.8	99.6	99.6
M	153.5	153.1	168.0	168.0
R	249.2	255.0	249.8	249.8
RP	96.8	102.6	94.7	94.7
Total general	599.6	619.7	612.0	612.0

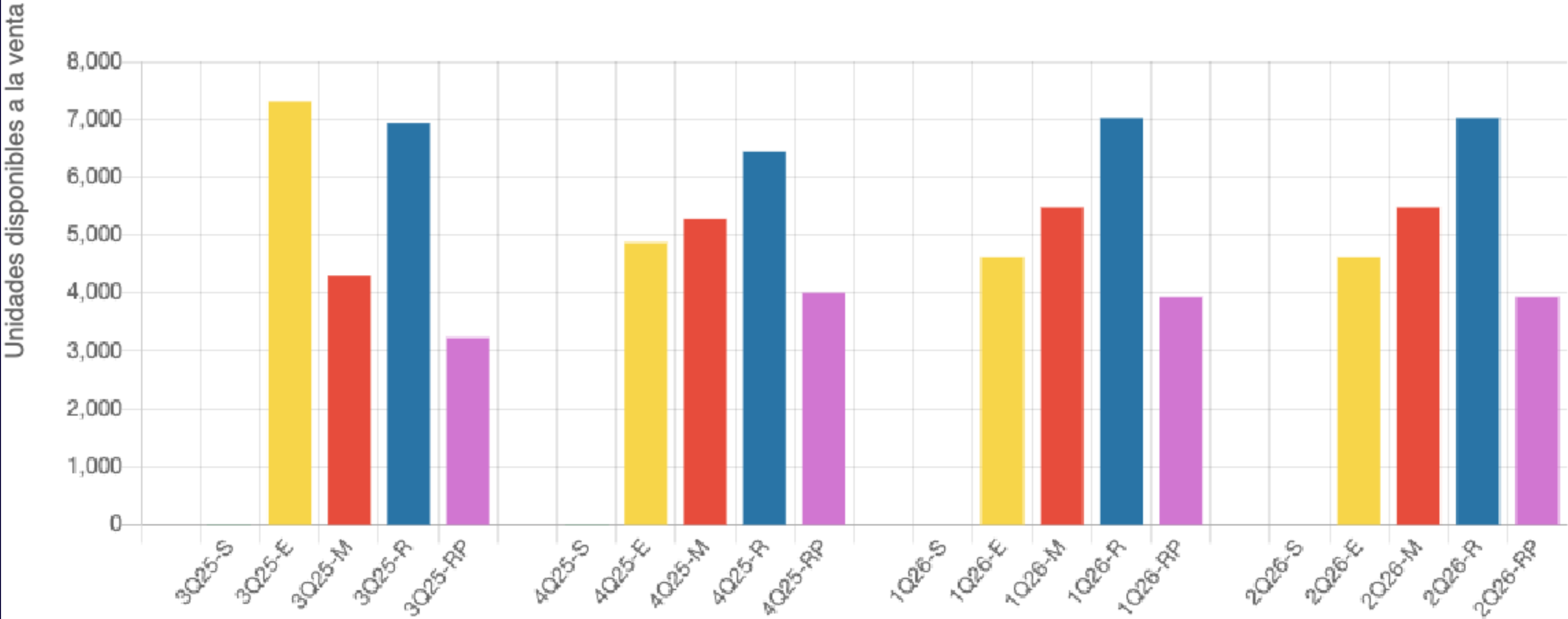
Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Concepto	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Proyectos Vigentes	202	210	207	207
Unidades en proceso	43,761	41,615	42,233	42,233
Avance de ventas promedio	57.0%	56.4%	54.2%	54.2%
Total de inventarios	21,795	20,593	21,047	21,047
Ventas totales por mes	599.6	619.7	612.0	612.0
Meses de inventario	45.7	55.1	59.7	59.7
Absorción por proyecto	3.0	3.0	3.0	3.0
Éxito comercial	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%
Precio promedio ponderado	\$4,301,687	\$4,377,279	\$4,201,488	\$4,201,488
Precio por m² promedio ponderado	\$39,037	\$39,337	\$38,096	\$38,096
Área habitable promedio	110m²	111m2	110m2	110m2
Crédito	78%	78%	77%	77%

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Unidades en inventario

Softec®

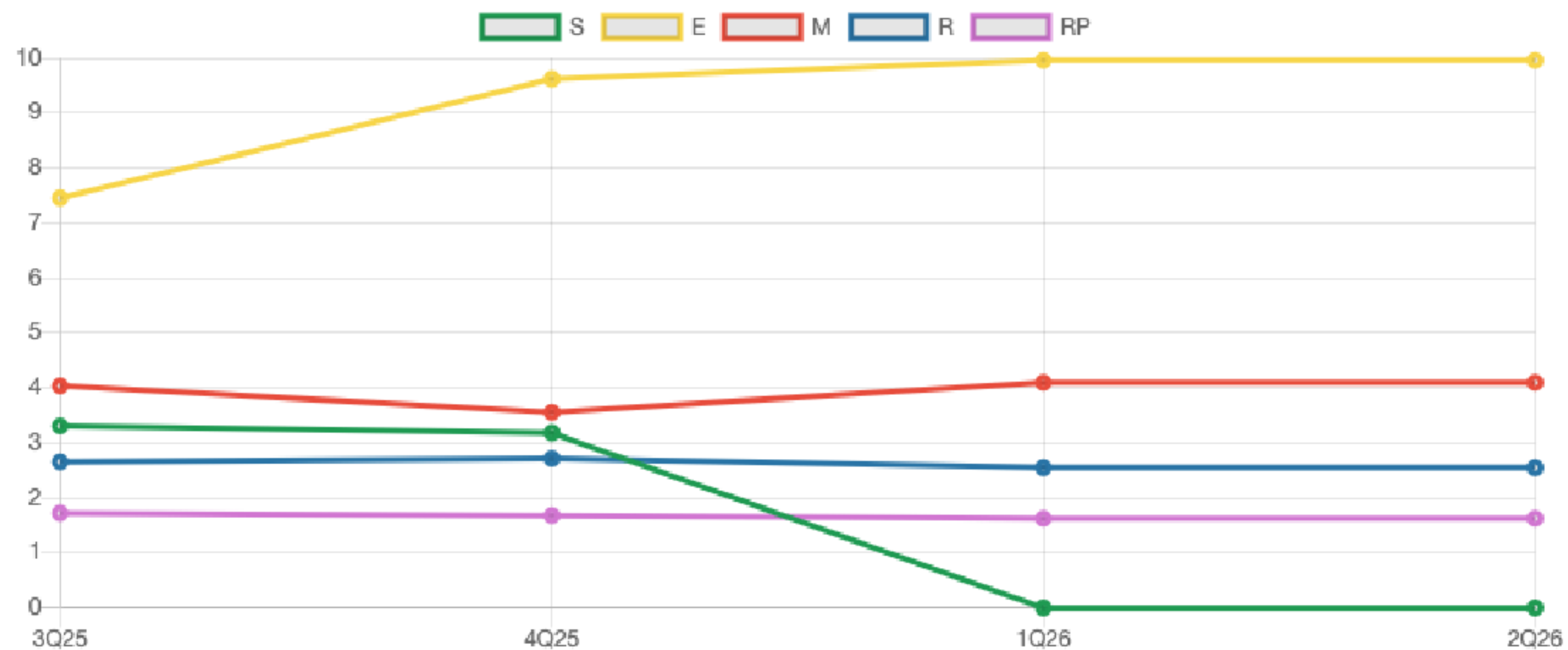


Segmento	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
S	6	6	0	0
E	7,313	4,871	4,607	4,607
M	4,307	5,278	5,482	5,482
R	6,938	6,433	7,021	7,021
RP	3,231	4,005	3,937	3,937
Total general	21,795	20,593	21,047	21,047

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Absorción promedio por proyecto

Softec®



Segmento	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
S	3.3	3.2	0.0	0.0
E	7.5	9.6	10.0	10.0
M	4.0	3.6	4.1	4.1
R	2.7	2.7	2.5	2.5
RP	1.7	1.7	1.6	1.6
Total general	3.0	3.0	3.0	3.0

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional



Monterrey Vertical

Resumen de la situación de mercado por segmento



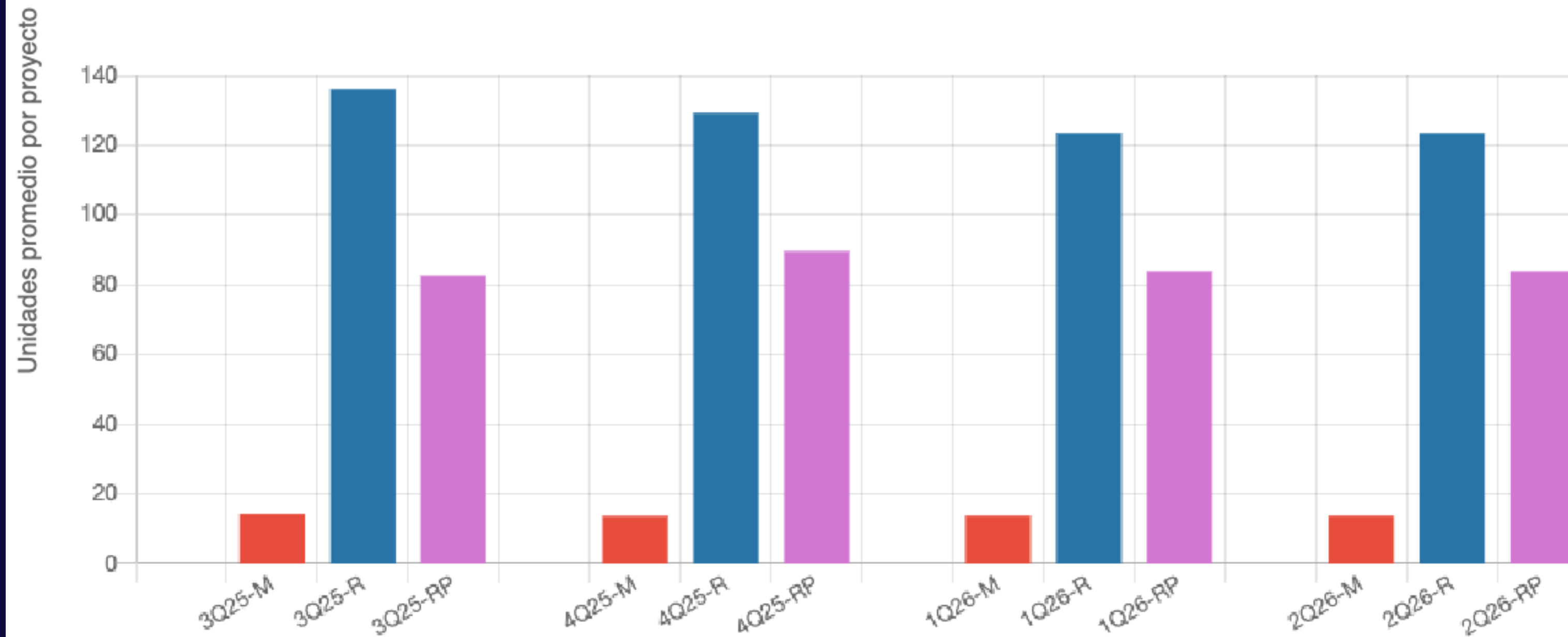
Concepto	Media	Residencial	Residencial Plus	Total general
Proyectos vigentes	7	54	50	111
Precio				
Máximo	\$4,110,000	\$9,087,561	\$60,000,000	\$60,000,000
Mínimo	\$2,175,000	\$3,000,000	\$5,929,045	\$2,175,000
Promedio	\$3,262,628	\$5,292,017	\$10,894,271	\$7,288,774
Área habitable				
Máximo	75m ²	171m ²	669m ²	669m ²
Mínimo	43m ²	35m ²	57m ²	35m ²
Promedio	59m ²	73m ²	110m ²	86m ²
Precio por m ²				
Máximo	\$89,348	\$122,883	\$182,116	\$182,116
Mínimo	\$29,000	\$36,840	\$54,573	\$29,000
Promedio	\$54,849	\$72,097	\$99,172	\$84,411
Unidades por proyecto				
Máximo	250	389	404	404
Mínimo	26	32	6	6
Promedio	153	154	125	141
Total de unidades en proceso	1,069	8,340	6,244	15,653
Avance de ventas promedio	67%	66%	46%	57%
Total de inventarios	253	2,749	3,580	6,582
Ventas mensuales promedio por proyecto				
Máximo	4.2	6.2	6.1	6.2
Mínimo	0.5	0.3	0.0	0.0
Promedio	2.0	2.3	1.7	2.0
Promedio de éxito comercial	1.3%	1.6%	1.5%	1.5%
Ventas totales por mes	14	123	84	221
Recámaras	2	2	2	2
Baños	2	2	2	2
Cajones de estacionamiento	1	1	2	1
Promedio de crédito	72%	77%	75%	76%

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Vertical

Tamaño del mercado

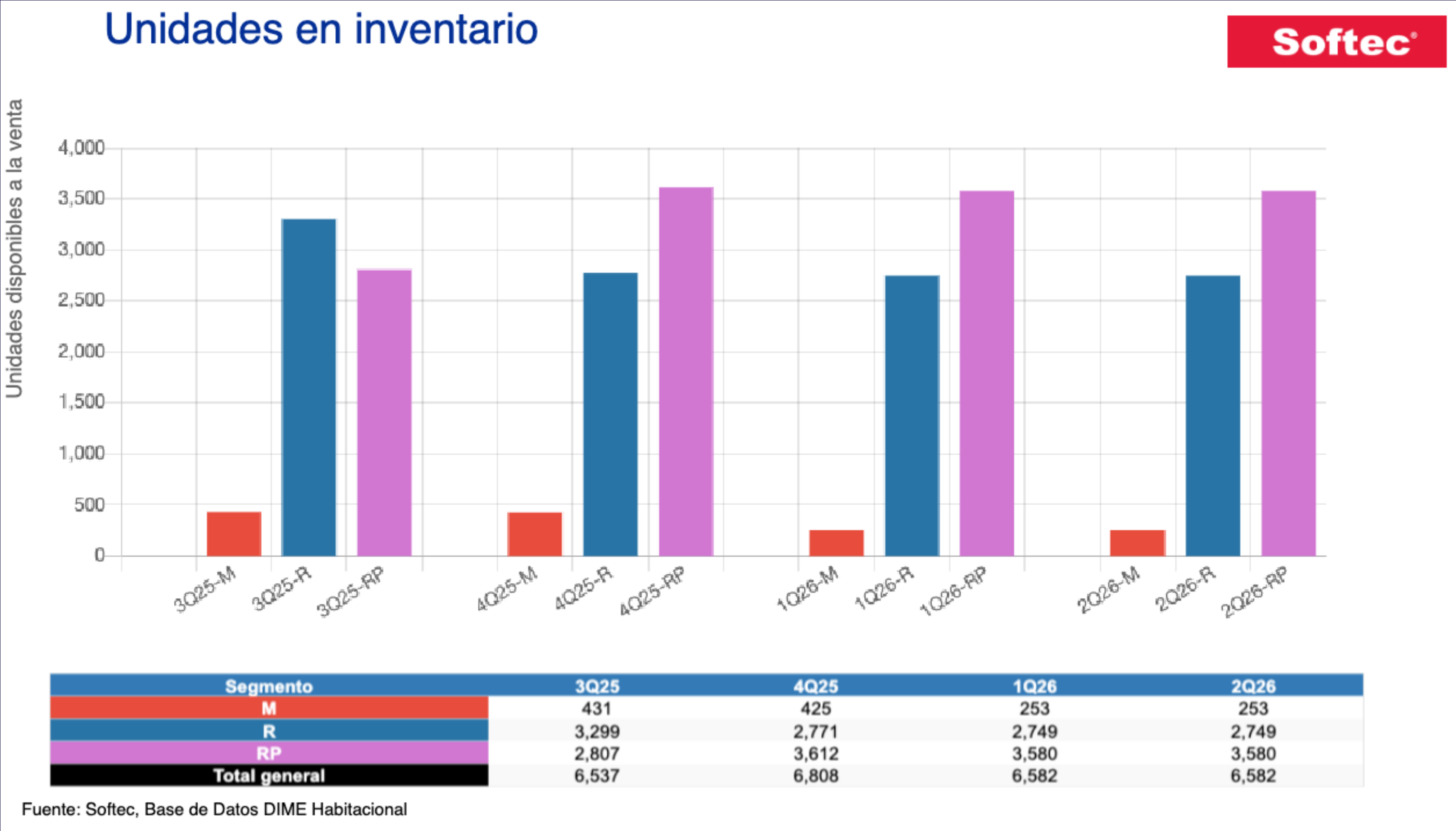
Softec®



Segmento	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
M	14.4	13.8	13.8	13.8
R	136.1	129.2	123.3	123.3
RP	82.6	89.6	83.7	83.7
Total general	233.1	232.6	220.8	220.8

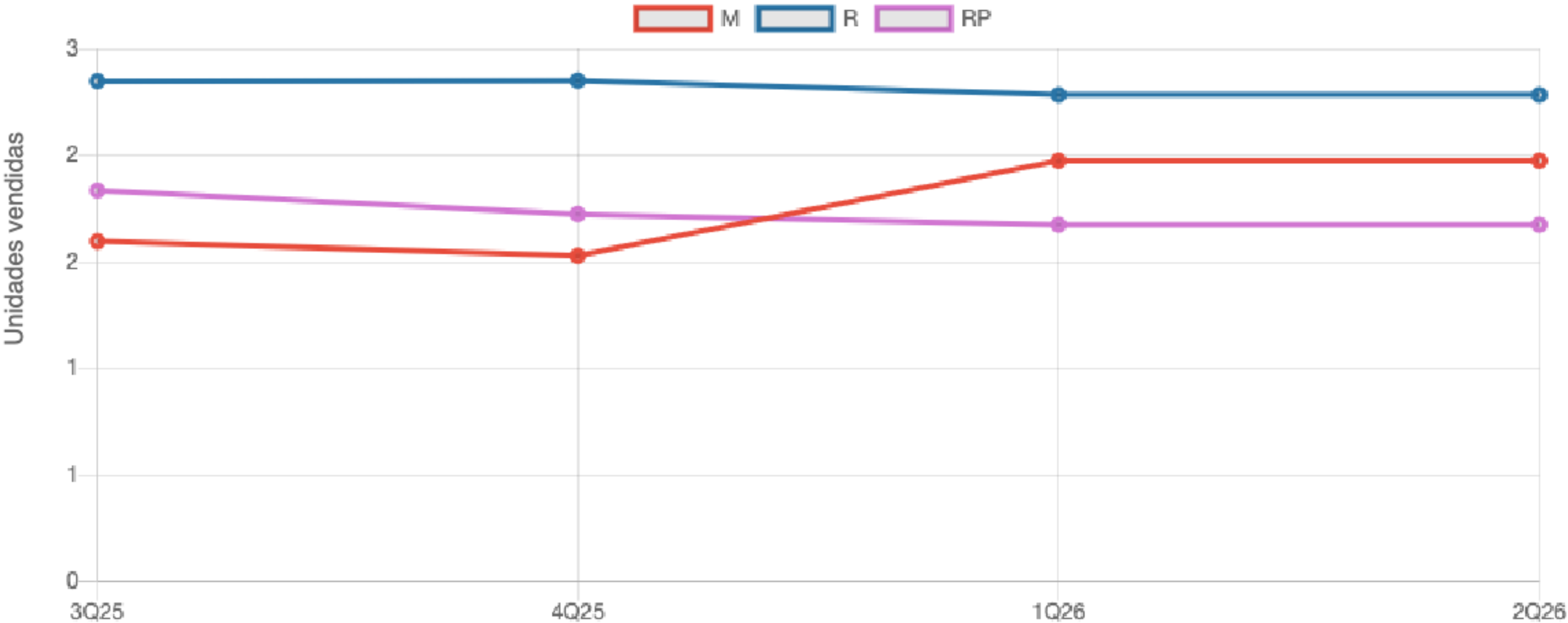
Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

Inventarios



Absorción promedio por proyecto

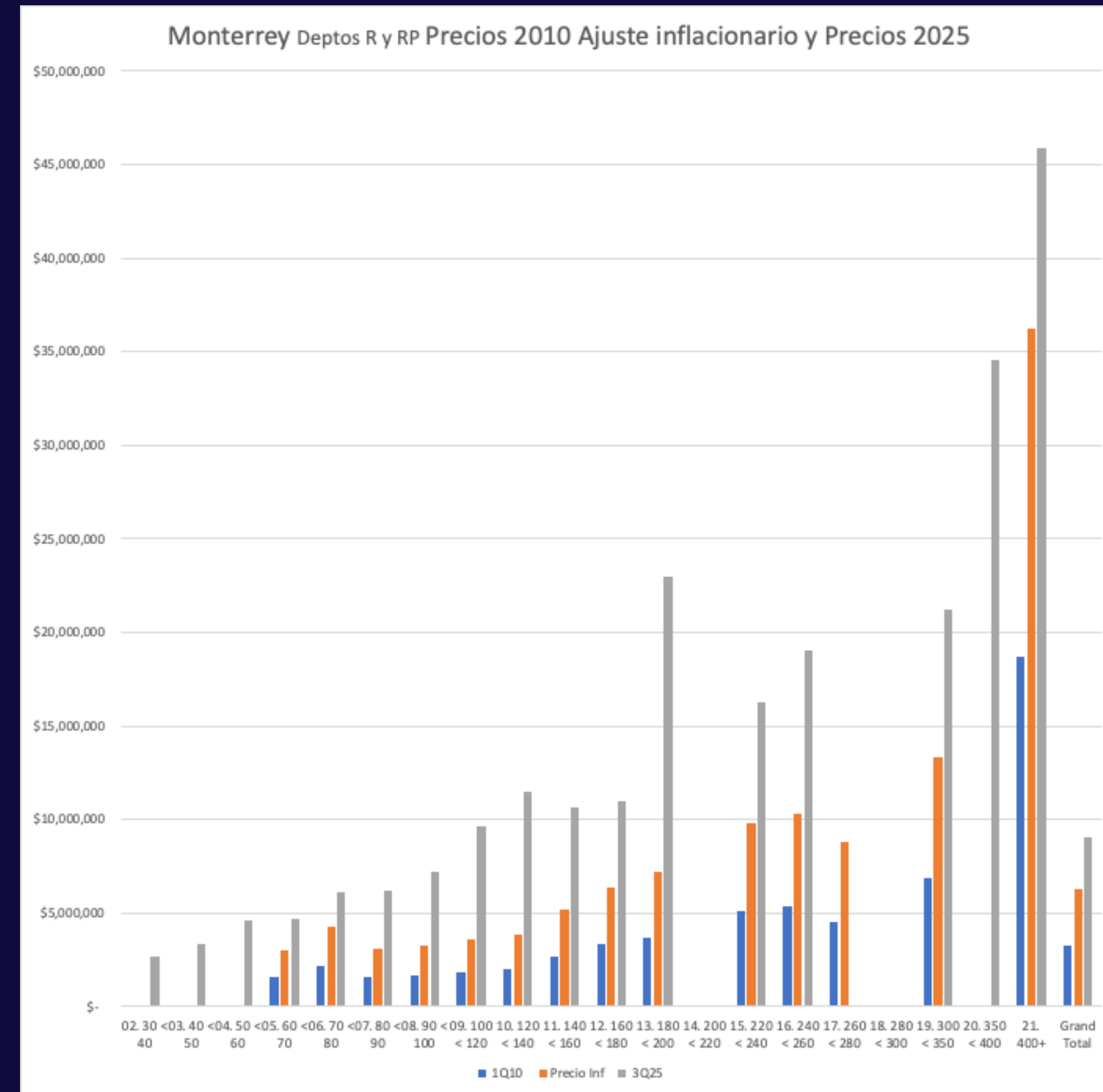
Softec®



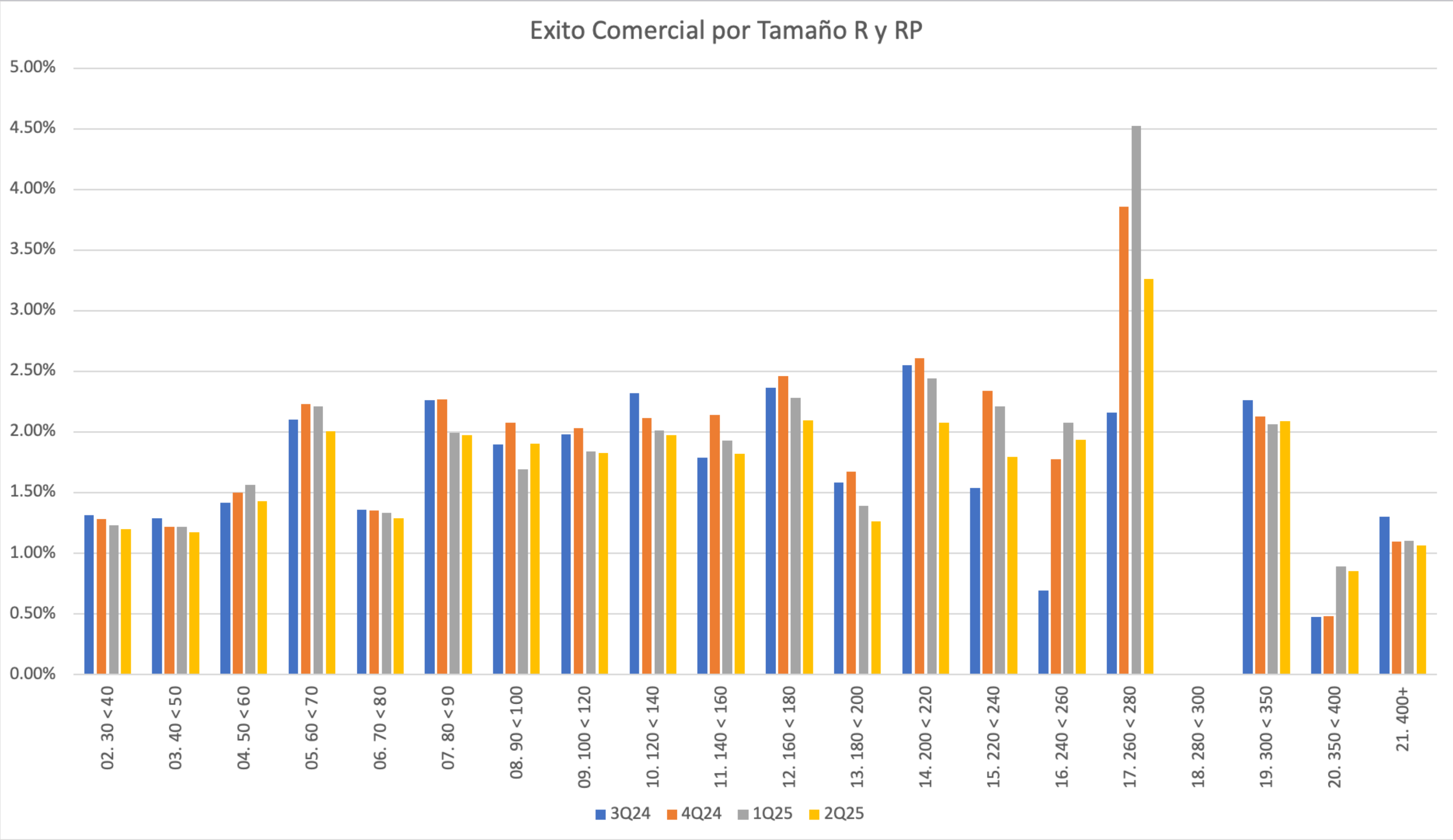
Segmento	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
M	1.6	1.5	2.0	2.0
R	2.3	2.3	2.3	2.3
RP	1.8	1.7	1.7	1.7
Total general	2.1	2.0	2.0	2.0

Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

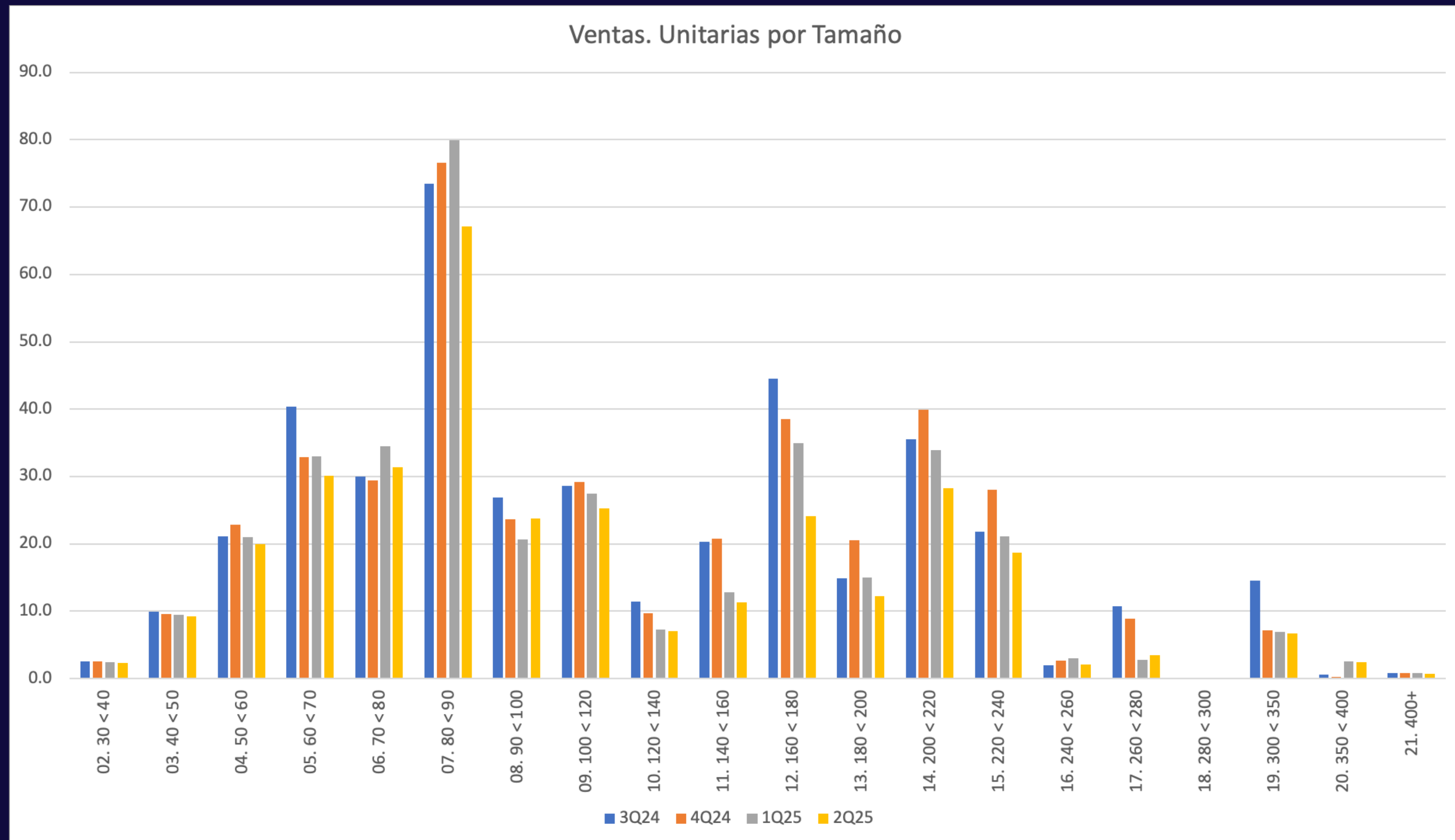
Variación de precios



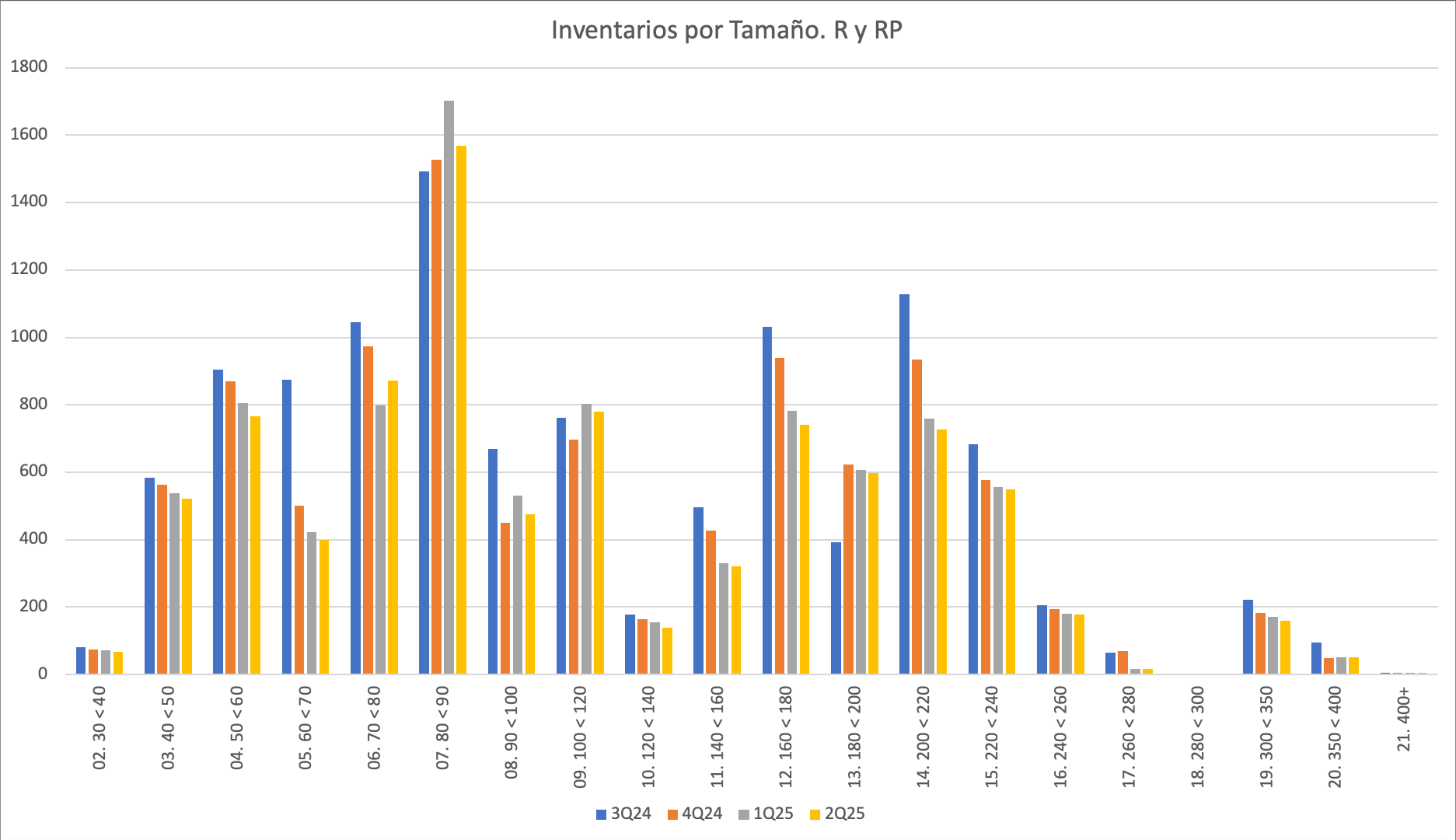
Exito Comercial R y RP



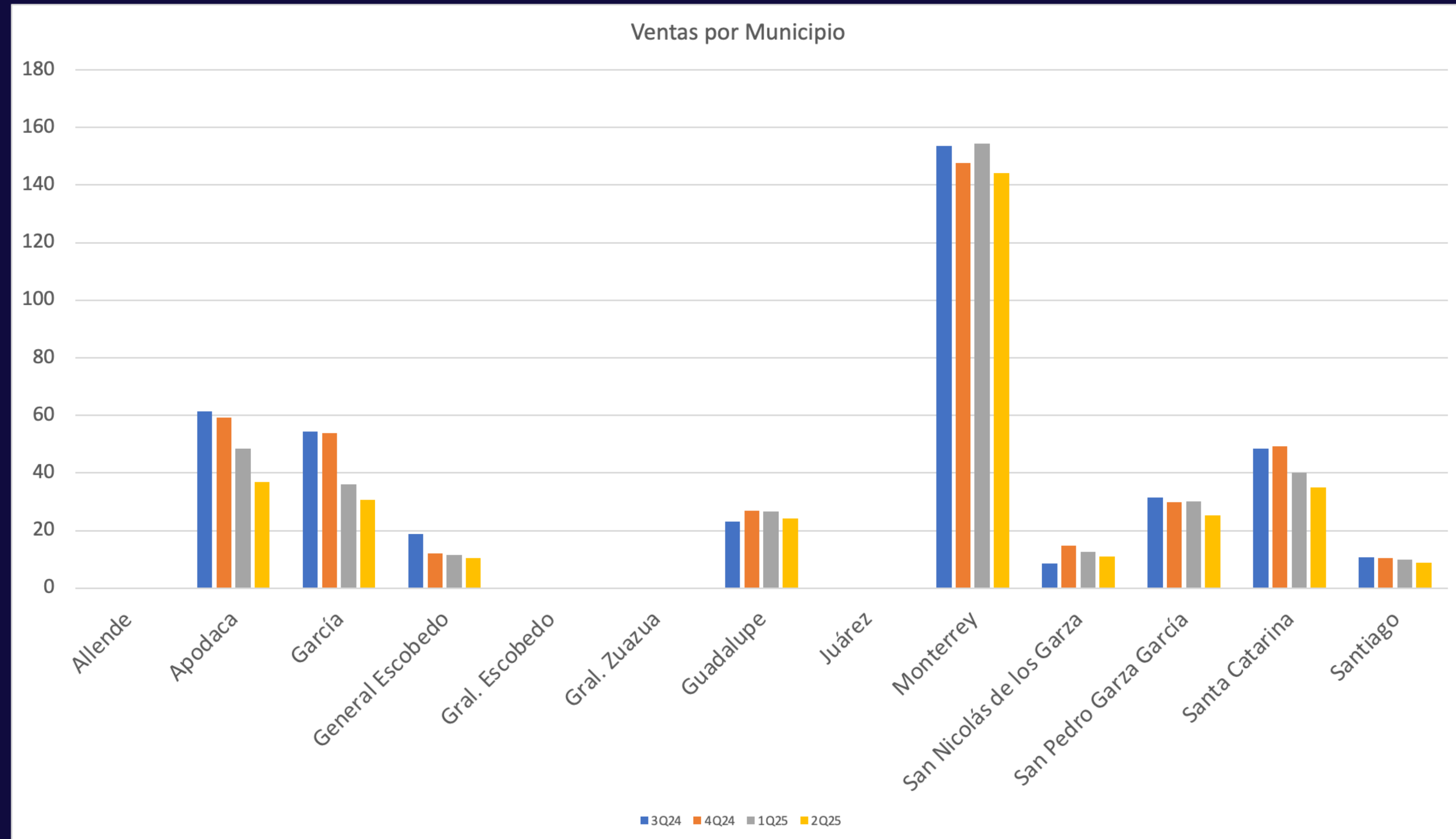
Ventas Unitarias por tamaño R y RP



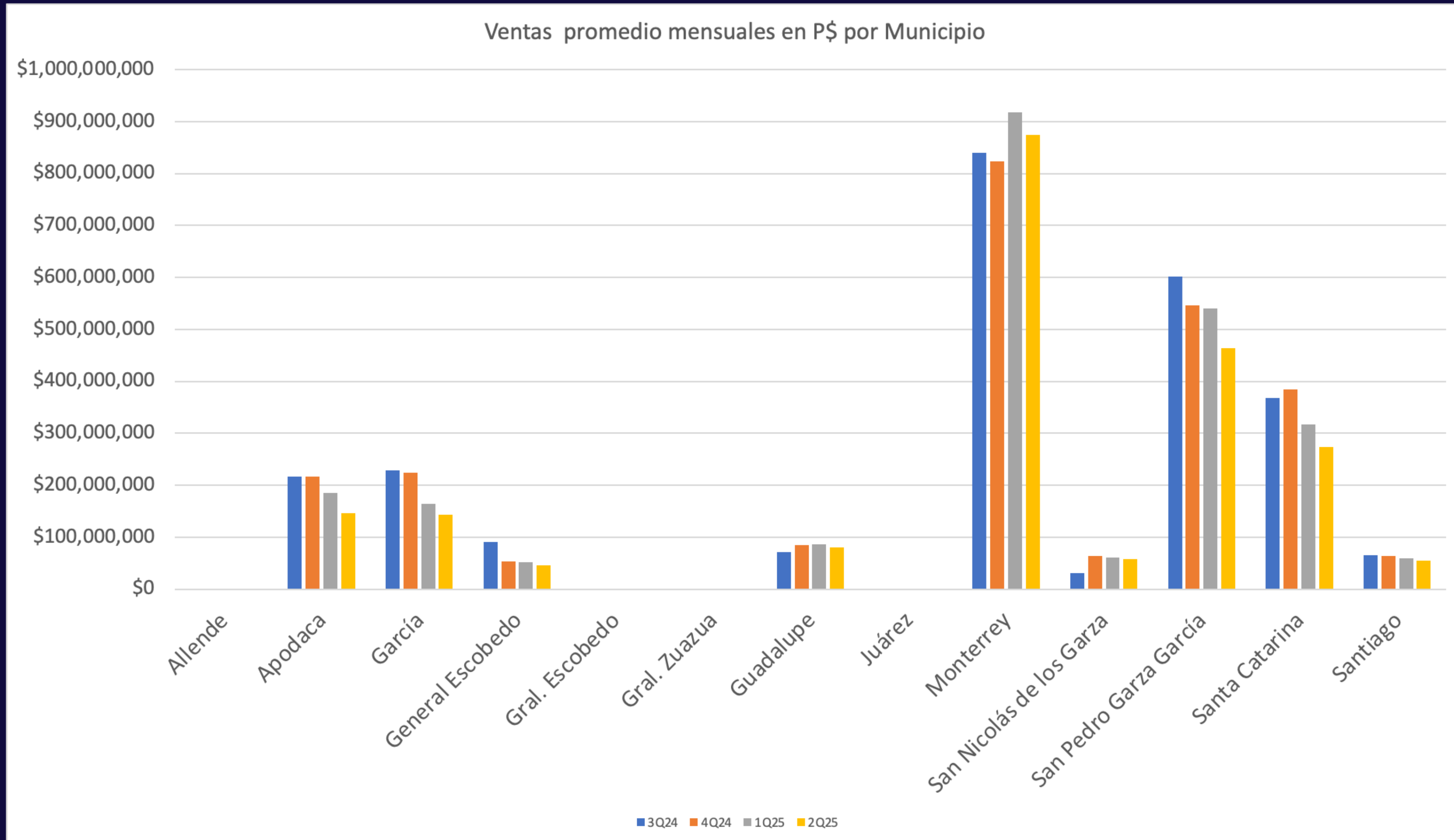
Inventarios por tamaño R y RP



Ventas por municipio

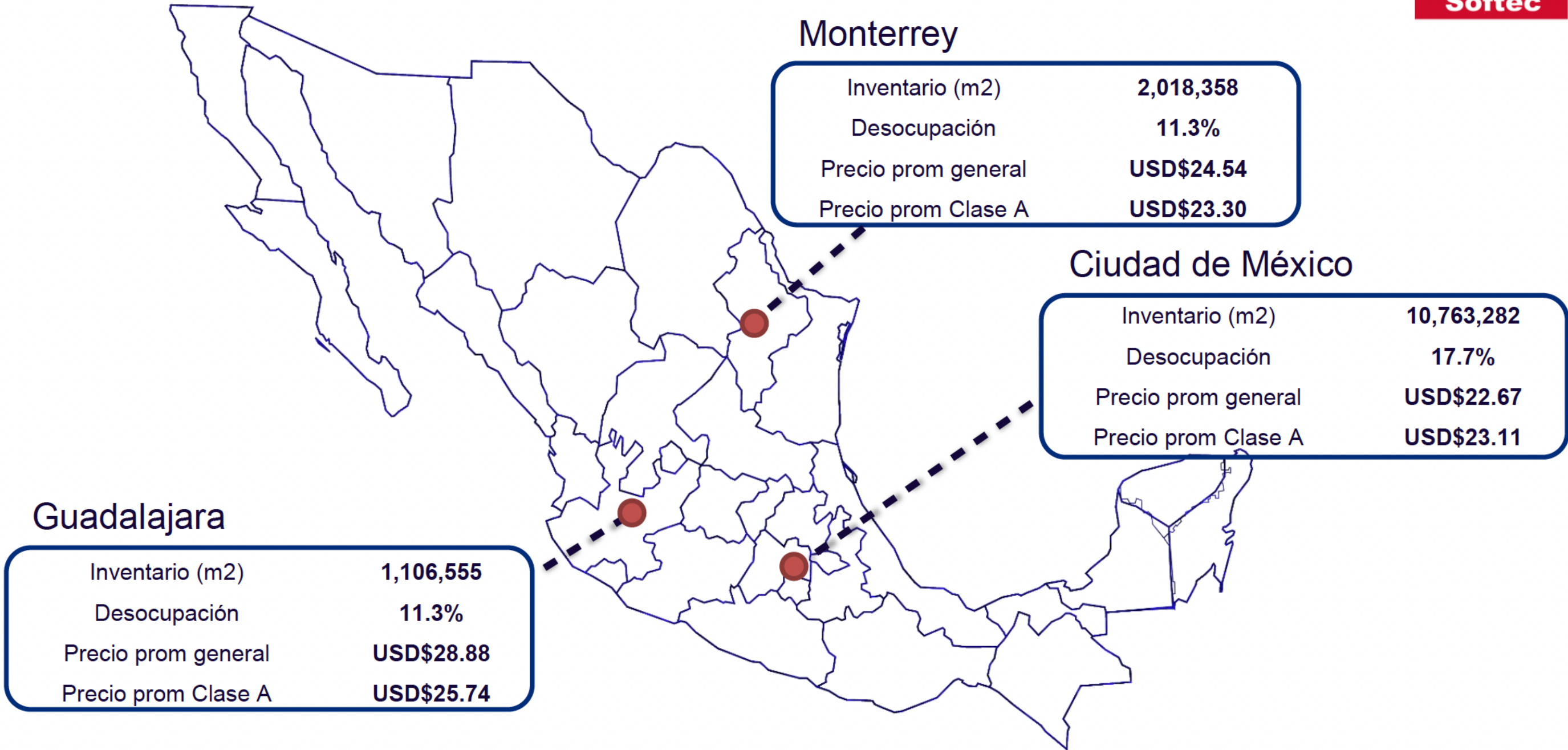


Ventas por municipio



Principales mercados

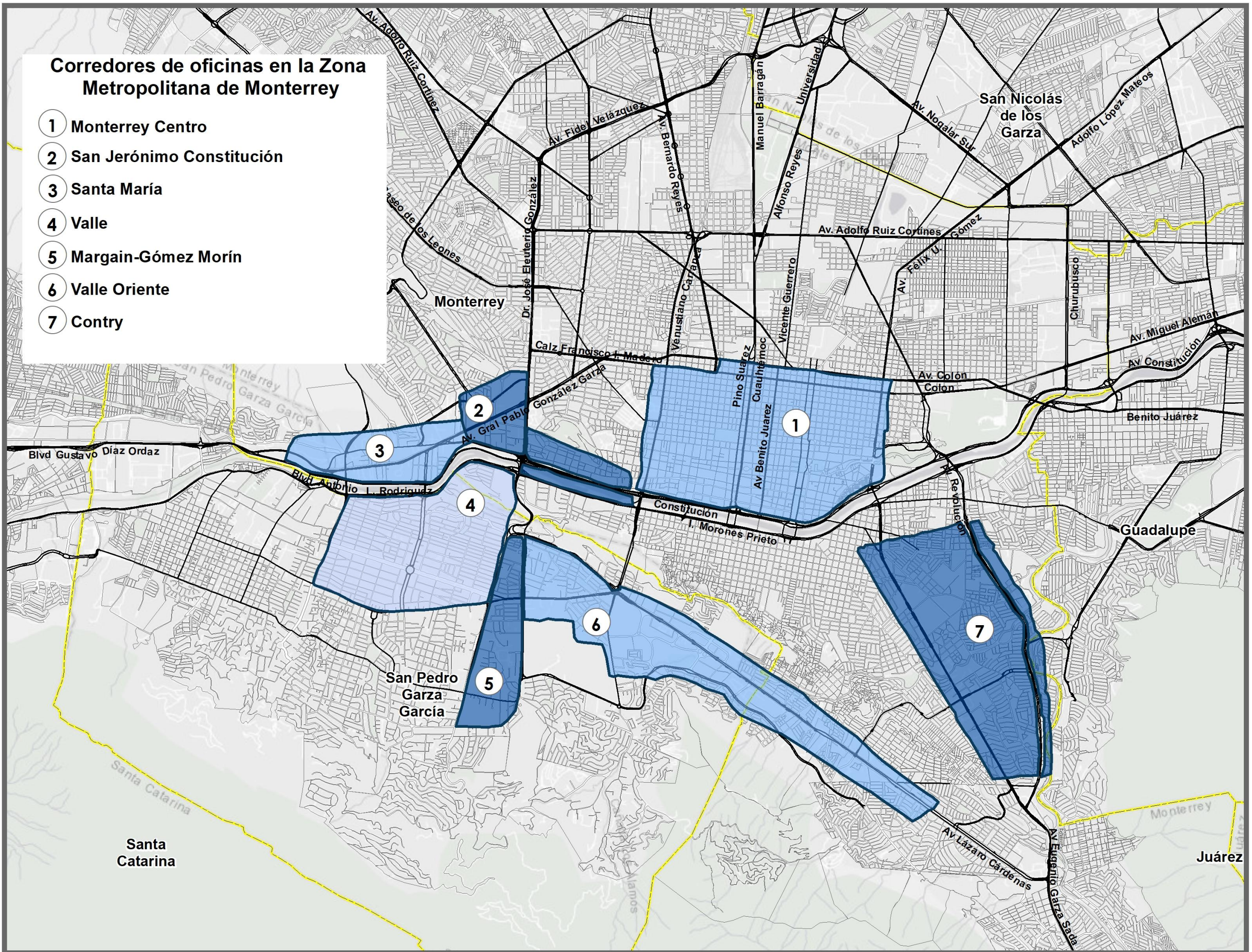
2Q26



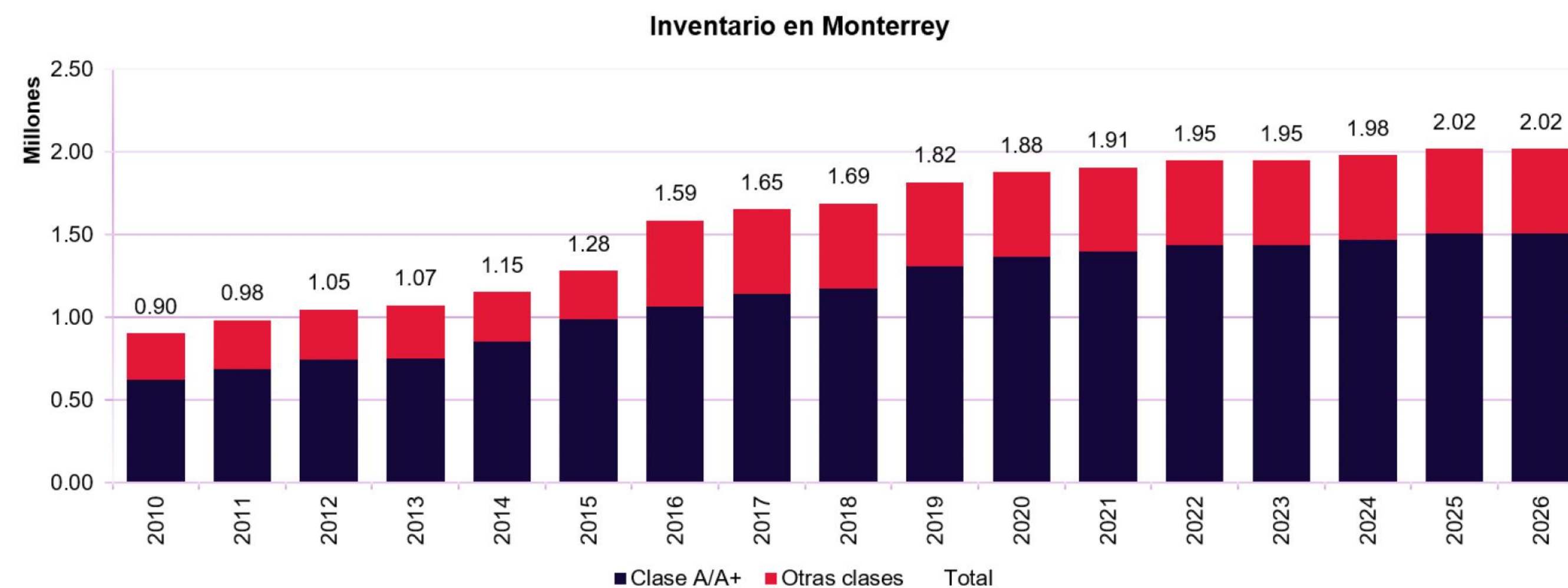
- Las principales ciudades donde hay oficinas en renta y suficientes transacciones para generar un mercado dinámico son la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, que en conjunto aportan un total de 13,888,194 m² de inventario en todas las clases, con un precio general de USD\$25.4 y un precio promedio clase A de USD\$24.1.



Corredores inmobiliarios Monterrey



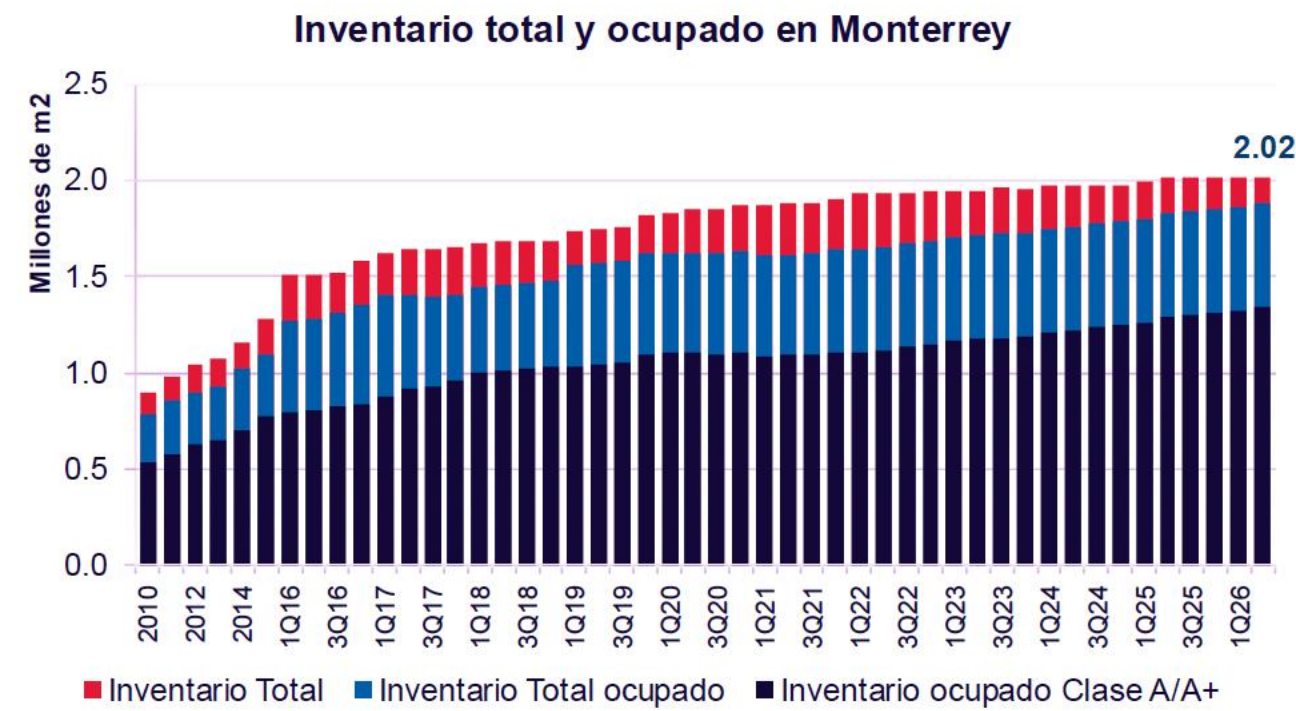
Evolución anual del inventario Monterrey



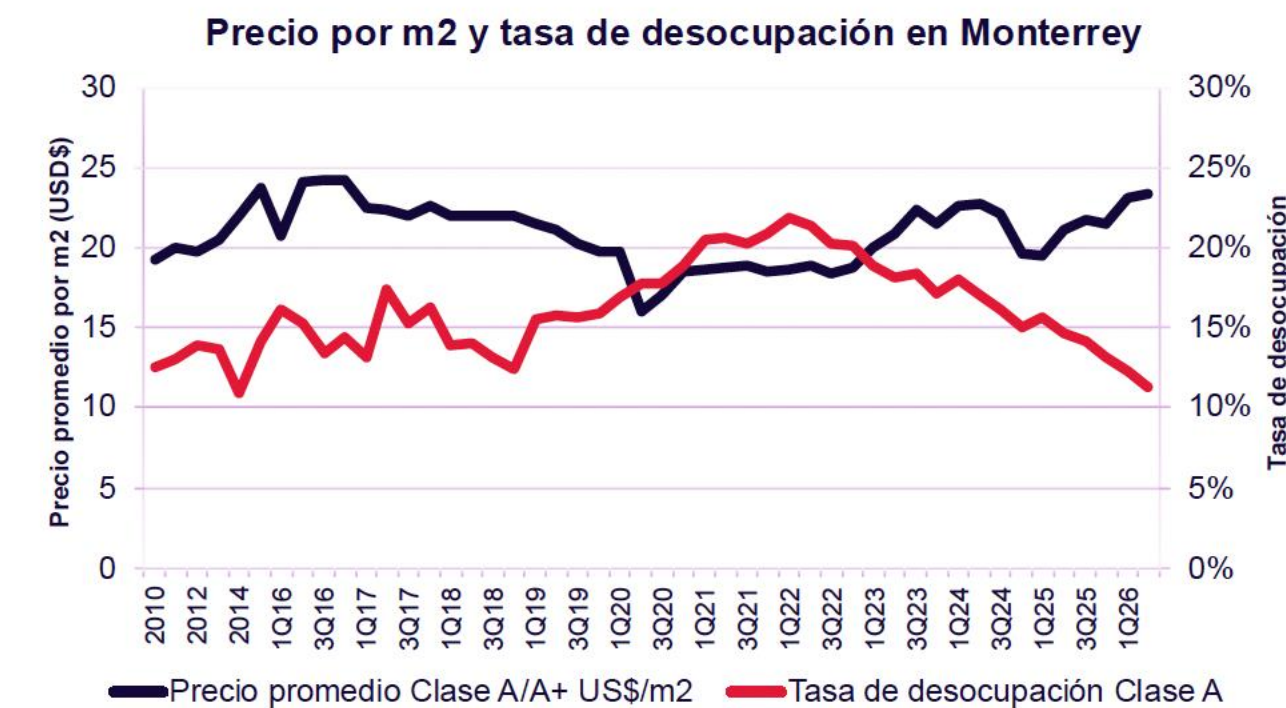
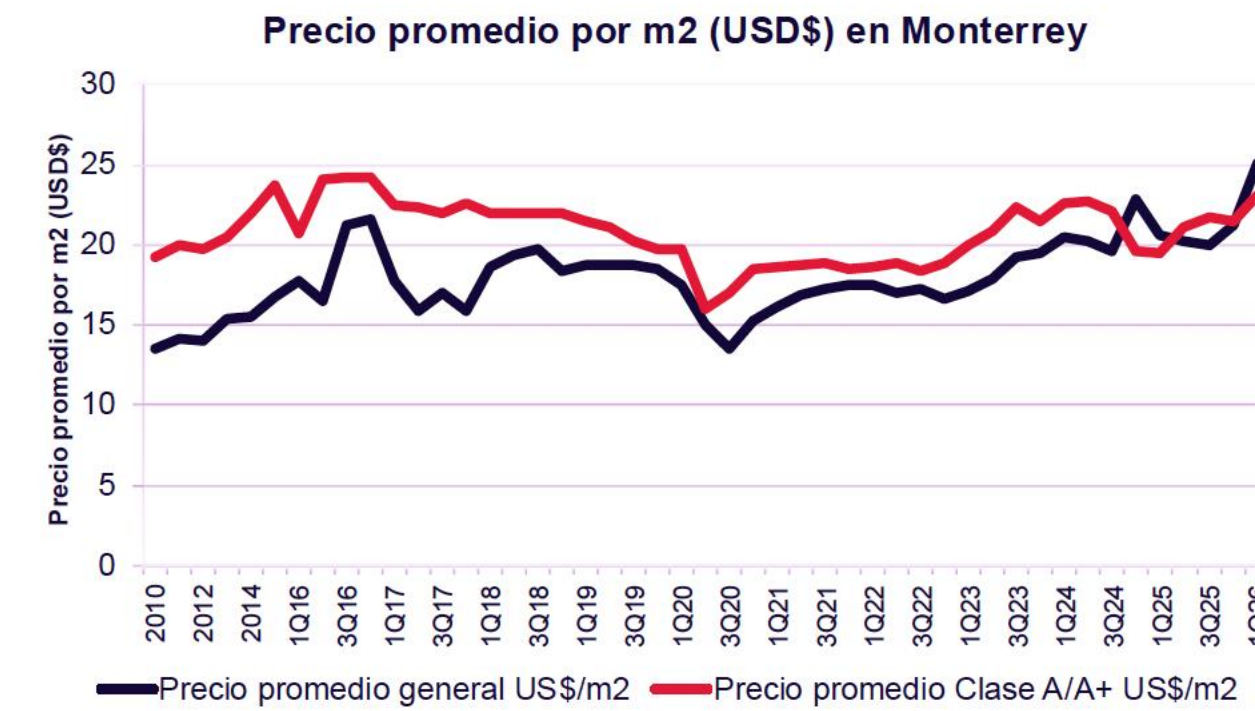
- En el segundo trimestre del año 2026 , el inventario presenta una tasa de crecimiento del 1.2%, registrando un aproximado de 2,018,358 m², de los cuales el 74.7% son inmuebles de clase A/A+.

Monterrey

2Q26



- Del total de inventario, el 93.1% se encuentra ocupado para todas las clases, cuyo crecimiento en el último año fue del 2.8%, mientras que le inventario clase A/A+ cerró el trimestre con 1.19 millones de m² ocupados.
- El precio promedio general por m² y de clase A/A+ presentan un aumento considerable en el último año, siendo del 21.0% y 10.2%, respectivamente.
- La baja incorporación de inventario clase A, ha generado una disminución en la tasa de desocupación y un aumento el precio promedio clase A/A+.



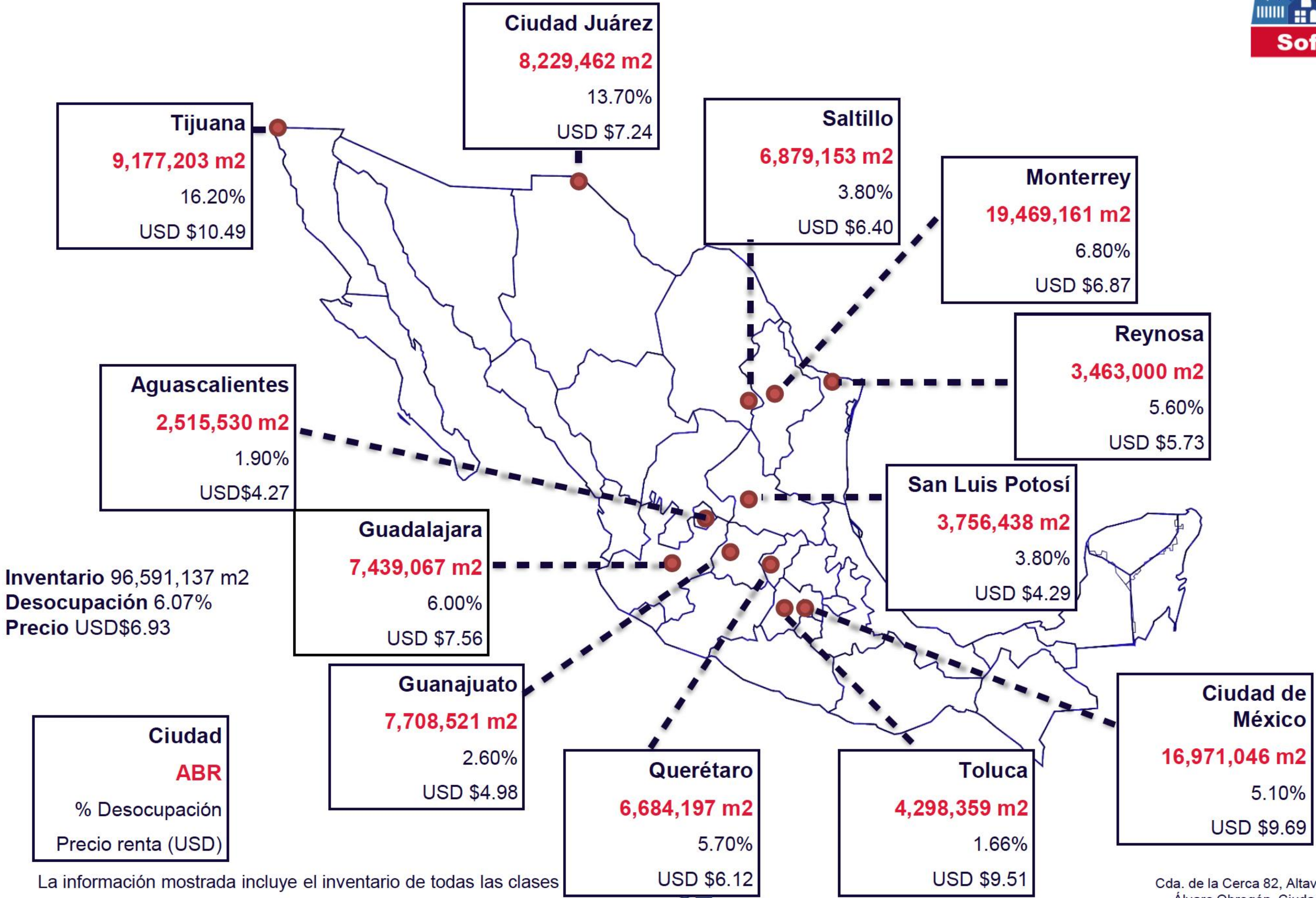


Resumen por corredor A/A+ 2Q26



Corredor	Inventario	Ocupado	Absorción 2Q25 - 2Q26	Precio/m2 (USD)	Desocupación Promedio
Contry	62,687 m2	57,906 m2	2,318 m2	\$29.29	7.6%
Margáin-Gómez Morín	279,900 m2	264,267 m2	11,486 m2	\$32.07	5.6%
Monterrey Centro	197,900 m2	179,663 m2	2,398 m2	\$21.04	9.3%
San Jerónimo Constitución	137,900 m2	123,770 m2	6,206 m2	\$24.08	10.2%
Santa María	272,000 m2	208,841 m2	22,550 m2	\$21.39	23.2%
Valle	55,739 m2	52,932 m2	-351 m2	\$20.43	7.3%
Valle Oriente	482,703 m2	439,837 m2	6,695 m2	\$23.70	9.2%
Valle Poniente	18,800 m2	13,962 m2	m2	\$18.34	25.8%
Total	1,507,629 m2	1,341,178 m2	51,302 m2	\$23.30	11.3%

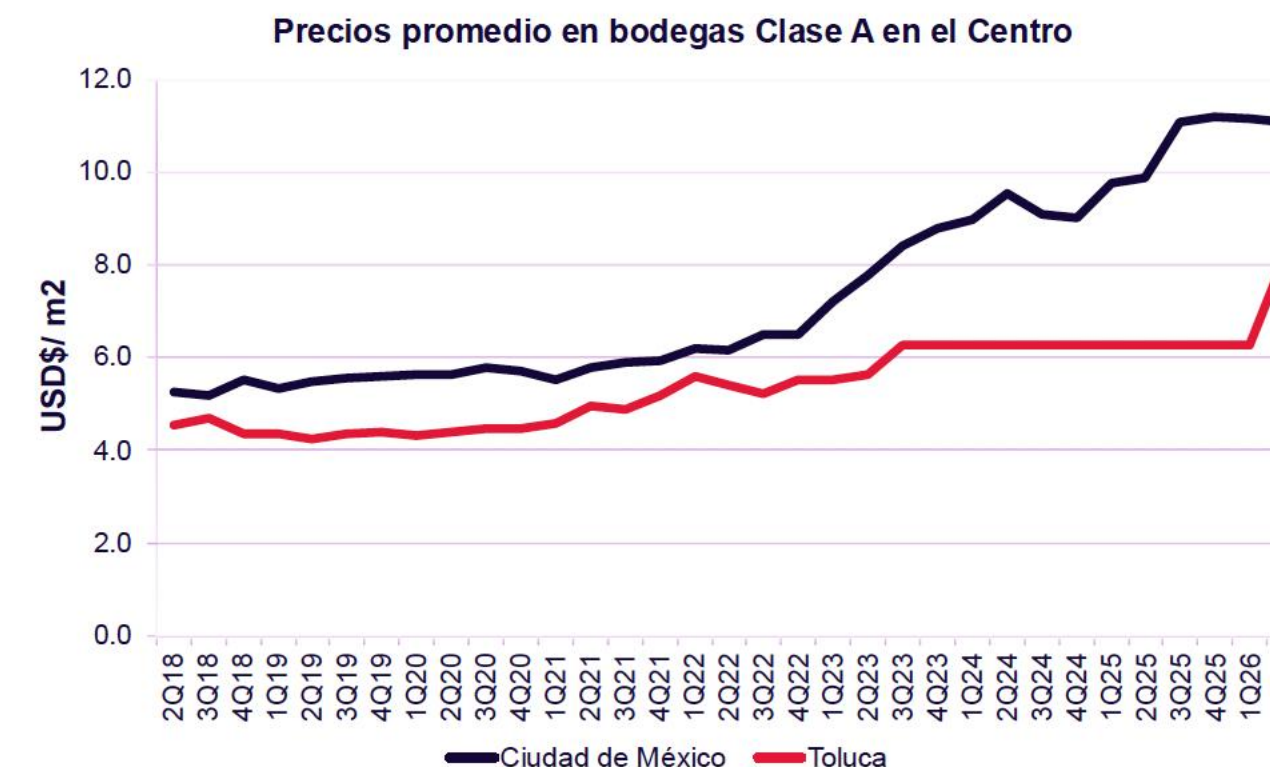
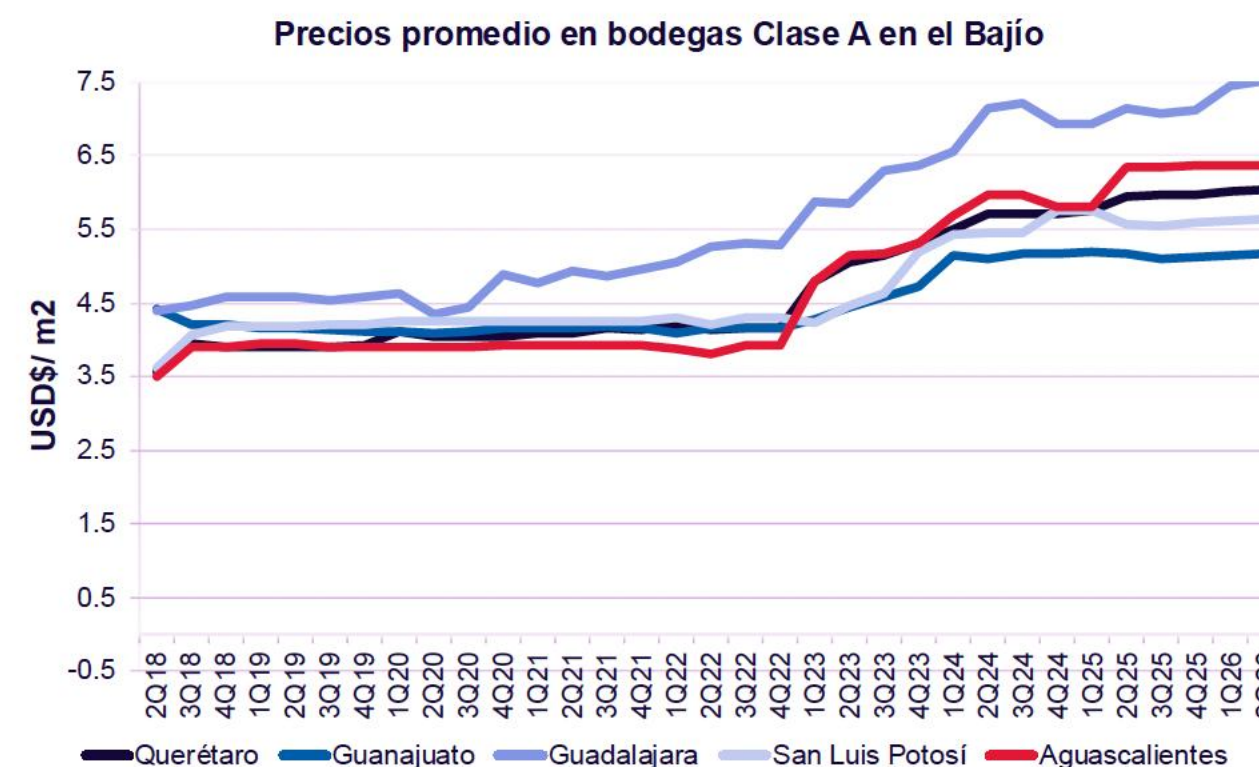
Principales mercados



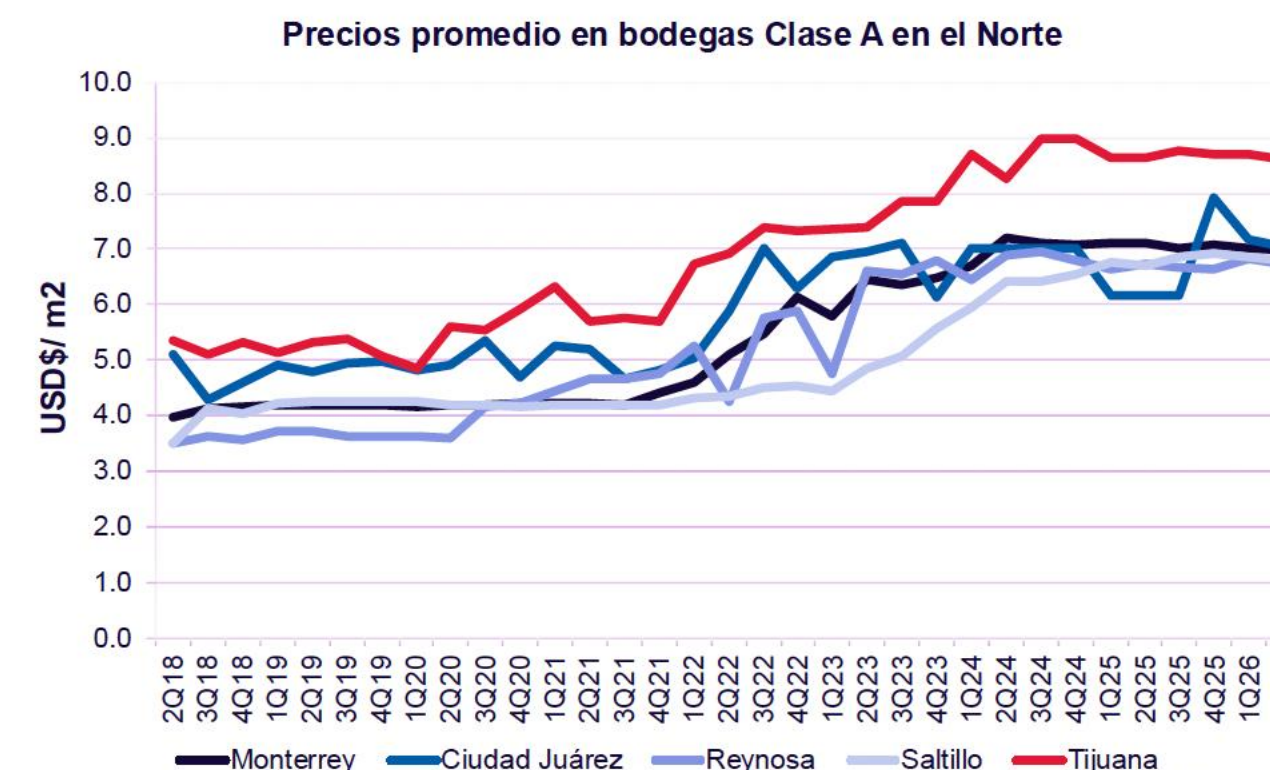
La información mostrada incluye el inventario de todas las clases
Fuente: Fuente: CBRE, Cushman & Wakefield, Colliers, NAI México, NEWMARK

Cda. de la Cerca 82, Altavista, 01060,
Álvaro Obregón, Ciudad de México
+52 55 50 63 88 00
www.softec.com.mx

Precios en los principales mercados Inmuebles Clase A



- Los precios promedio en bodegas clase A, aumentaron en el último año en un 5.5% cerrando en el segundo trimestre del 2026 en un promedio de USD\$7.2 por m².
- El mercado del Bajío es la región con los precios más bajos, pero, que en el último año aumentaron en más de un dólar por m² (2Q25, USD\$6.04 – 2Q26, USD\$6.15).
- La región Centro obtuvo un crecimiento anual en los precios promedios del 1.9%, la CDMX y Toluca registraron precios de USD\$11.08 y USD\$8.62, respectivamente.
- El mercado del Norte tuvo un aumento en el último año del 2.3% en los precios promedio por m², el mínimo es de USD\$6.73 (Reynosa) mientras que el máximo es de USD\$8.62 (Tijuana).



Fuente: Fuente: CBRE, Cushman & Wakefield, Colliers, NAI México, NEWMARK

Cda. de la Cerca 82, Altavista, 01060,
Álvaro Obregón, Ciudad de México
+52 55 50 63 88 00
www.softec.com.mx

Precios en los principales mercados

Clase A



Evolución del precio promedio de renta en espacios industriales de clase A (USD\$)																								
	2020		2021				2022				2023				2024				2025				2026	
Mercado	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
Bajío	4.15	4.25	4.24	4.27	4.28	4.28	4.31	4.32	4.37	4.36	4.80	4.99	5.17	5.38	5.67	5.87	5.90	5.87	5.89	6.04	6.01	6.04	6.12	6.15
Querétaro	4.04	4.05	4.10	4.10	4.15	4.13	4.20	4.14	4.16	4.16	4.80	5.05	5.15	5.30	5.51	5.71	5.72	5.71	5.75	5.95	5.98	5.98	6.01	6.05
Guanajuato	4.11	4.15	4.15	4.15	4.18	4.15	4.09	4.16	4.15	4.15	4.29	4.45	4.59	4.72	5.14	5.11	5.18	5.18	5.20	5.16	5.09	5.12	5.15	5.17
Guadalajara	4.45	4.88	4.76	4.93	4.87	4.95	5.06	5.27	5.31	5.28	5.88	5.86	6.30	6.38	6.55	7.14	7.21	6.93	6.93	7.15	7.07	7.13	7.46	7.51
San Luis Potosí	4.26	4.26	4.26	4.26	4.26	4.26	4.31	4.21	4.31	4.31	4.22	4.47	4.64	5.20	5.44	5.45	5.45	5.75	5.75	5.58	5.54	5.59	5.61	5.64
Aguascalientes	3.90	3.92	3.92	3.92	3.92	3.92	3.88	3.80	3.92	3.92	4.80	5.14	5.18	5.30	5.69	5.96	5.96	5.80	5.80	6.34	6.35	6.37	6.38	6.38
Centro	5.14	5.07	5.06	5.36	5.40	5.56	5.89	5.79	5.87	6.01	6.36	6.71	7.35	7.53	7.63	7.91	7.69	7.64	8.03	8.08	8.68	8.74	8.72	9.63
Ciudad de México	5.79	5.70	5.51	5.77	5.90	5.94	6.20	6.17	6.49	6.49	7.21	7.79	8.43	8.79	8.99	9.54	9.10	9.01	9.79	9.88	11.08	11.20	11.16	11.08
Toluca	4.48	4.45	4.60	4.94	4.90	5.17	5.58	5.40	5.24	5.52	5.51	5.63	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	6.27	8.17
Norte	4.69	4.65	4.89	4.79	4.70	4.78	5.19	5.30	6.03	6.03	5.84	6.45	6.59	6.56	6.96	7.15	7.30	7.28	7.06	7.07	7.10	7.45	7.32	7.24
Monterrey	4.20	4.23	4.21	4.22	4.21	4.41	4.61	5.10	5.47	6.14	5.80	6.46	6.37	6.47	6.71	7.21	7.12	7.07	7.11	7.12	7.03	7.07	7.00	6.98
Ciudad Juárez	5.34	4.71	5.27	5.19	4.66	4.83	5.04	5.90	7.00	6.29	6.85	6.94	7.10	6.14	7.00	7.00	7.00	7.00	6.18	6.18	6.18	7.92	7.18	7.04
Reynosa	4.16	4.22	4.43	4.65	4.66	4.75	5.26	4.24	5.75	5.87	4.76	6.61	6.55	6.78	6.45	6.89	6.96	6.80	6.63	6.72	6.66	6.65	6.82	6.73
Saltillo	4.20	4.17	4.20	4.19	4.19	4.19	4.31	4.35	4.52	4.54	4.44	4.86	5.07	5.57	5.95	6.41	6.42	6.54	6.75	6.71	6.85	6.92	6.87	6.81
Tijuana	5.55	5.90	6.32	5.71	5.76	5.70	6.74	6.93	7.40	7.32	7.36	7.38	7.86	7.86	8.70	8.26	9.00	9.00	8.65	8.63	8.76	8.70	8.72	8.62

Fuente: Fuente: CBRE, Cushman & Wakefield, Colliers, NAI México, NEWMARK



¿Qué ciudad quieres?

“Sin propuesta
no se vale protesta”
Anayantzin Contreras

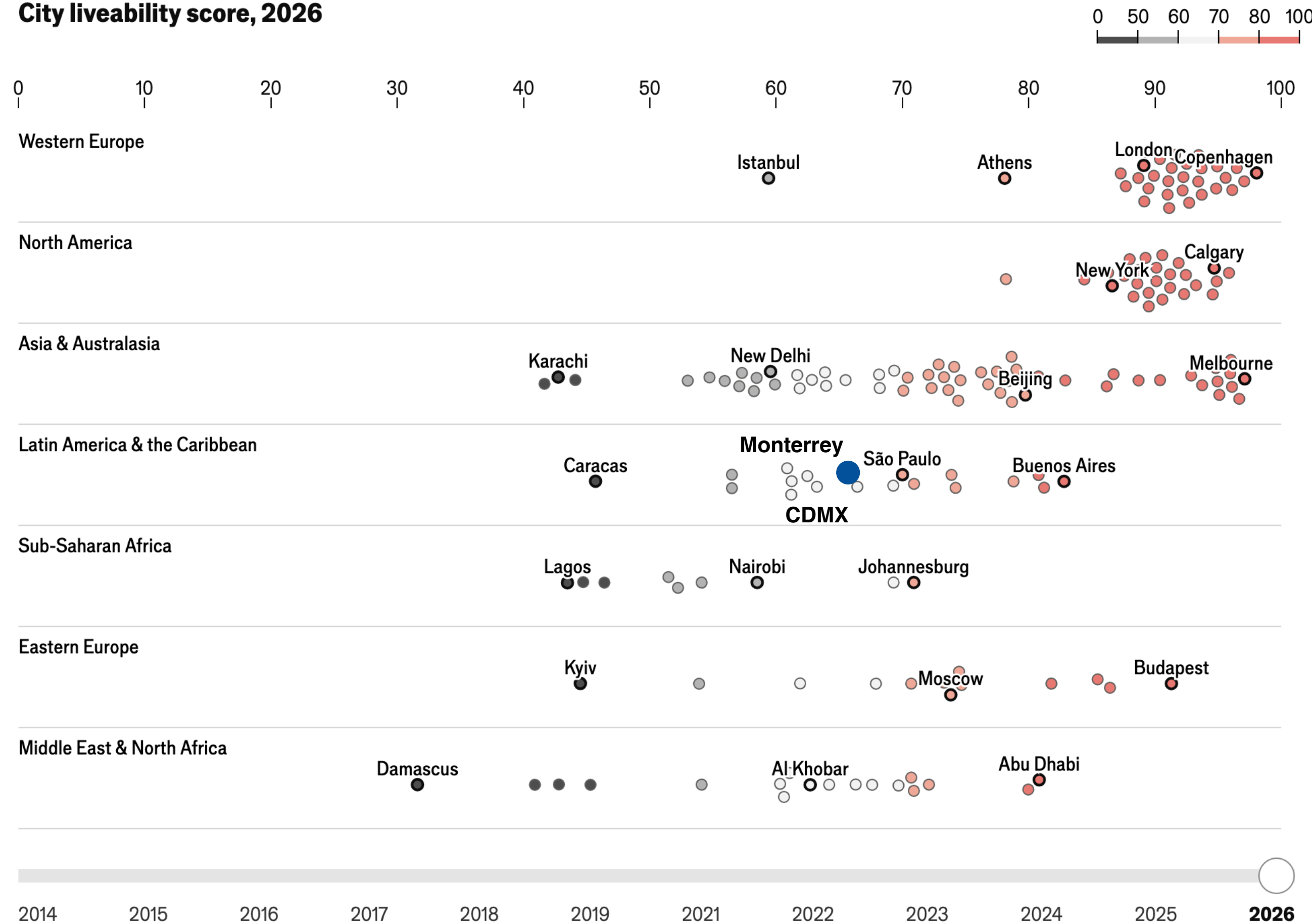


Monterrey

#	City	GDP (PPP)	Metro pop.	GDP per capita	...
1	 Monterrey Mexico	\$190.3B	5.2M	\$36,631	
2	 Panama City Panama	\$65.8B	2.0M	\$32,639	
3	 Torreón Mexico	\$54.9B	1.8M	\$30,843	
4	 Santiago Chile	\$192.3B	7.0M	\$27,665	
5	 Tijuana Mexico	\$61.0B	2.3M	\$26,556	
6	 Brasília Brazil	\$123.4B	4.9M	\$25,005	
7	 São Paulo Brazil	\$531.3B	22.8M	\$23,295	
8	 Buenos Aires Argentina	\$356.8B	15.6M	\$22,845	
9	 Guadalajara Mexico	\$123.8B	5.5M	\$22,509	
10	 Curitiba Brazil	\$77.8B	3.9M	\$20,197	

Monterrey es la ciudad más
rica de América Latina

City liveability score, 2026



No data for 2020. Source: EIU

La más vivible de México

PROGRAMA URBANO MONTERREY 2026-2046

Key market metrics that define the opportunity

870,000
viviendas

Viviendas adicionales en la ZMM

S	<\$500K	121,250
E	\$500-\$1000K	134,250
M	\$1,000-\$2,500K	307,959
R	\$2,500-\$6,000	175,161
RP	>\$6,000K	131,403

Workspace	38 mill m2
Comercio	12 mill m2
Oficinas	4 mill
m2	
Industria	10 mill m2
Servicios	12 mill m2

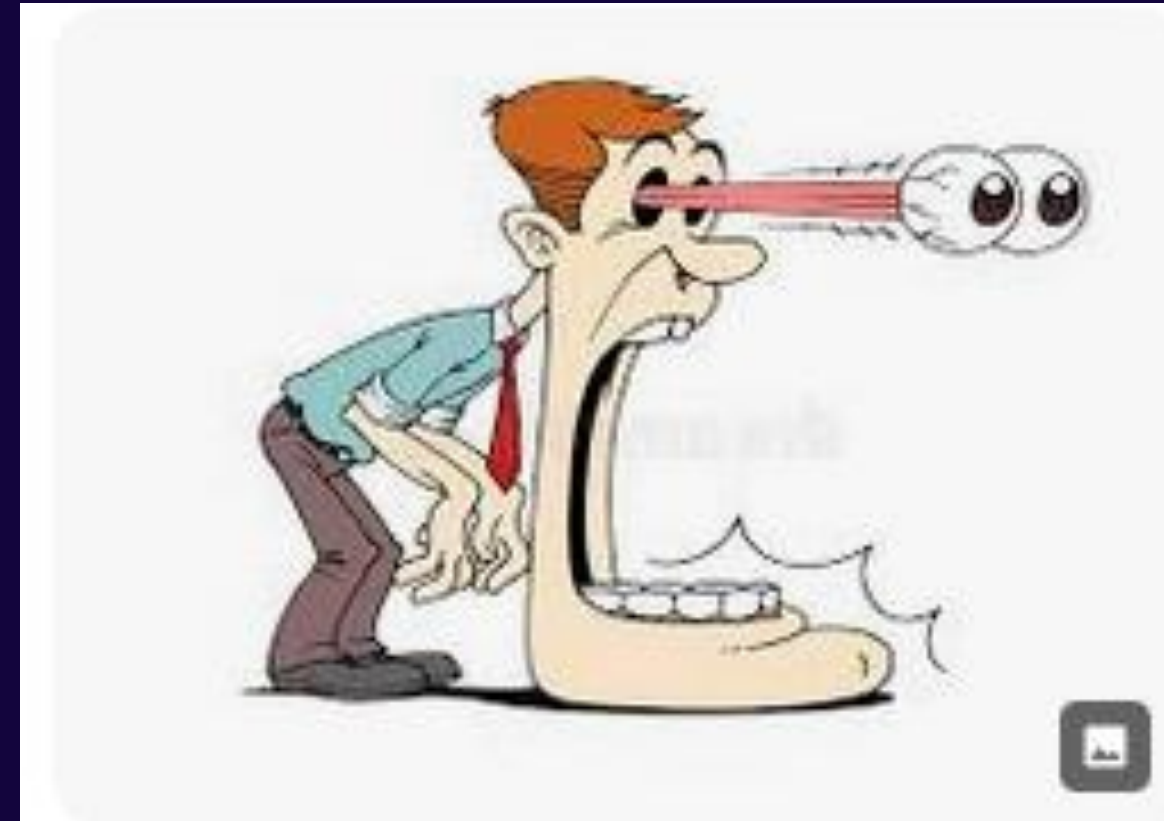
42,500 Ha

Necesario urbanizar

Regeneracion
Densificación
Expansión

2% al 8%

Motivar la movilidad urbana



A ver si ya me creen y
actuan en consecuencia.



Estrategias para Monterrey 2026-2050

Recuerden, no es opcional, los niños ya nacieron.

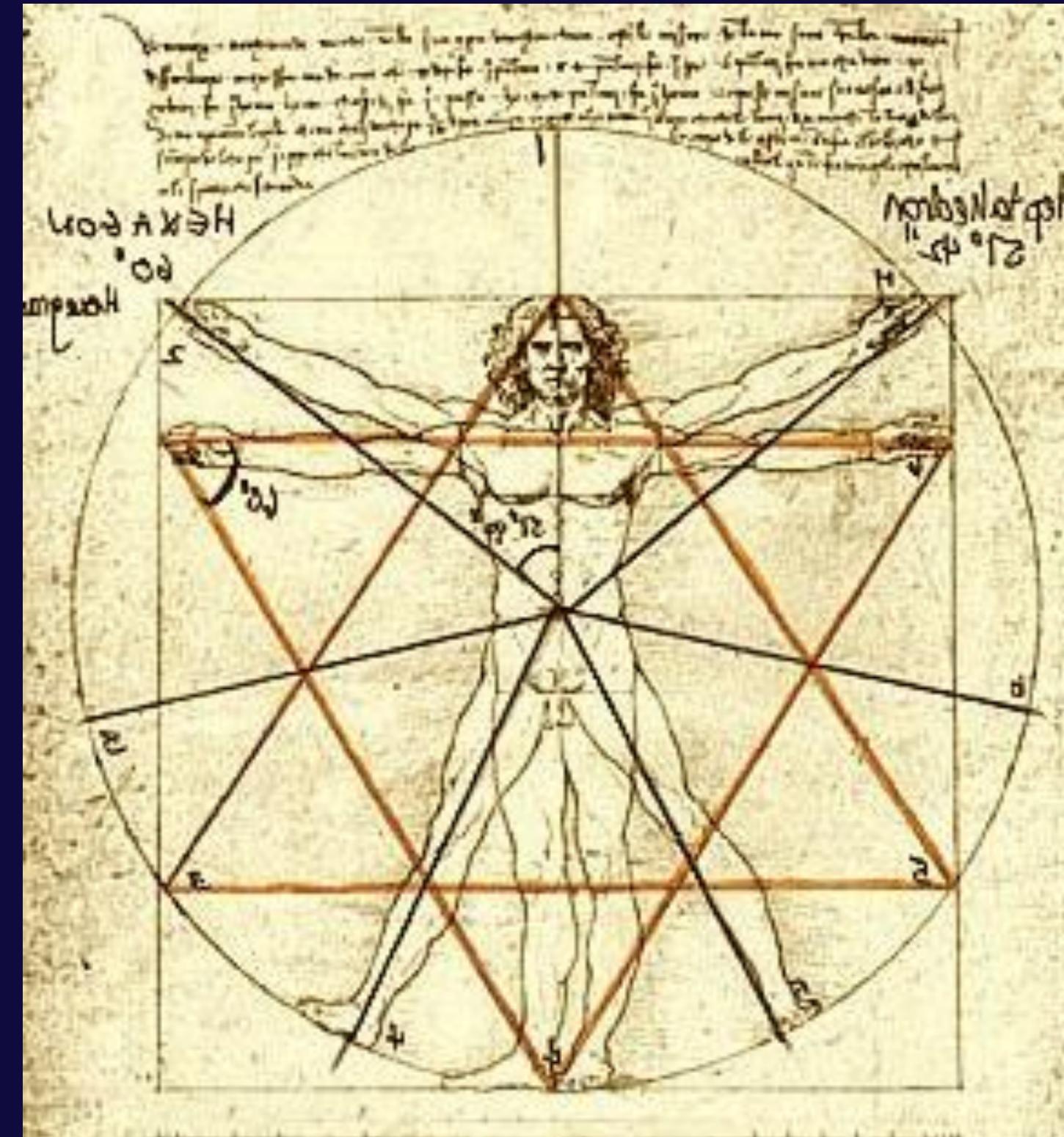
- Opciones
 - 1. Matar a los niños
 - 2. Que se vayan a otra parte
 - 3. Resolver nuestro reto

Estrategias posibles

- Extensión de la ciudad
 - Creación de suburbios
 - Motorización ascendente
 - Pérdida de la base fiscal
- Regeneración y Densificación inteligente del centro
 - Mejor calidad de vida
 - Uso mejor del ingreso
 - Transporte más efectivo
 - Consolidación de la base fiscal
- Lo más probable: LAS DOS

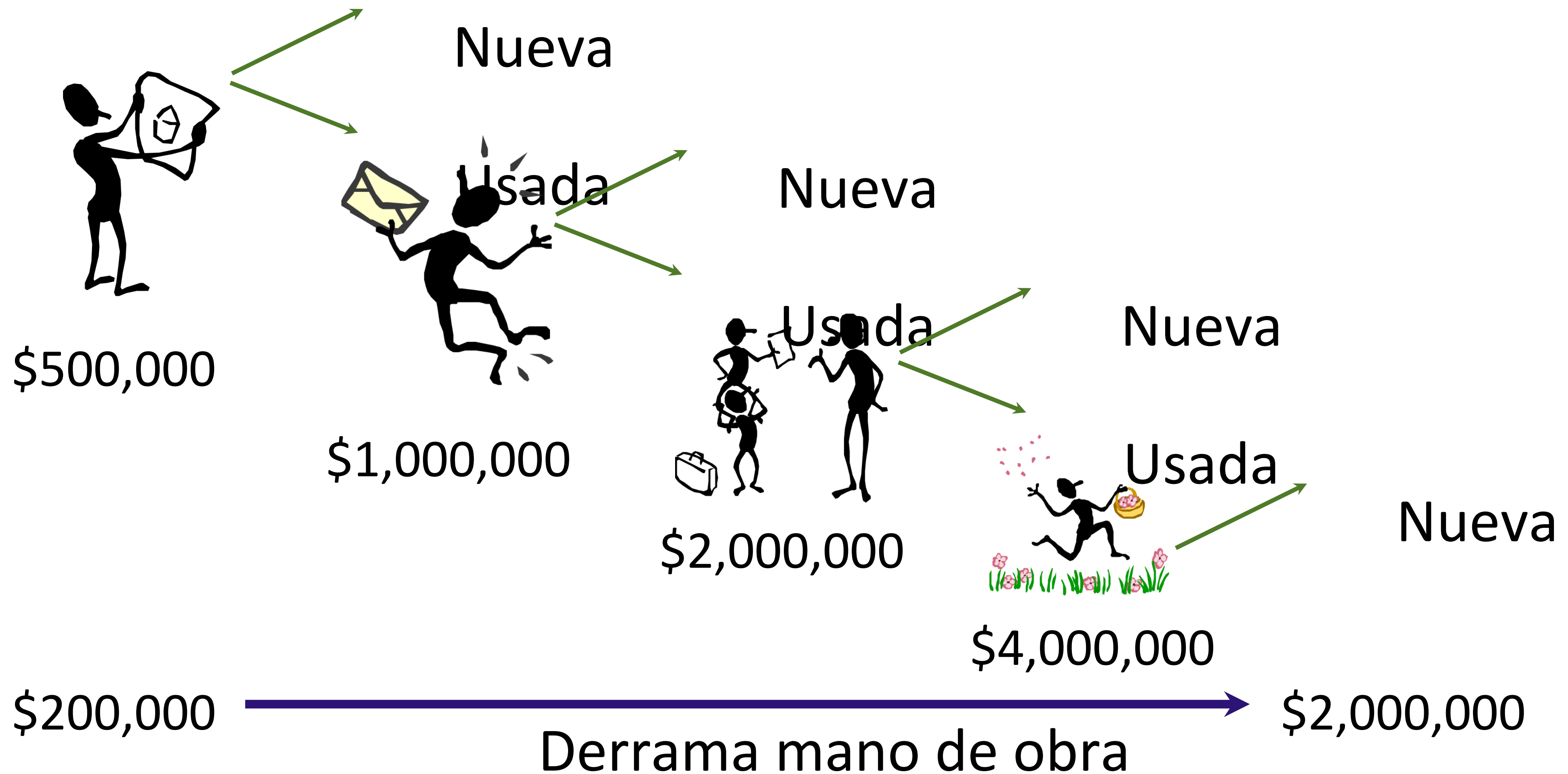
El desarrollo inmobiliario

- El desarrollo inmobiliario es el mecanismo para lograr un futuro posible y deseable.
- La infraestructura pública: vialidades, transporte, servicios son el esqueleto y el sistema circulatorio.
- El desarrollador es el músculo. El desarrollador es el ejecutor de la política pública urbana.



Si no tenemos que hacer tantas casas baratas ¿que hay que hacer?

¡Fomentar la movilidad!



Adecuación al mercado de la vivienda

- Hemos hecho viviendas en las primeras etapas del ciclo de generación de riqueza
- Estas son el cimiento de la riqueza familiar:
 - Iguales, masivas, enfoque a precio
- **Sigue:**
 - Movilidad, servicios
 - Personalizadas, diferentes, enfocadas al uso y funcionalidad.

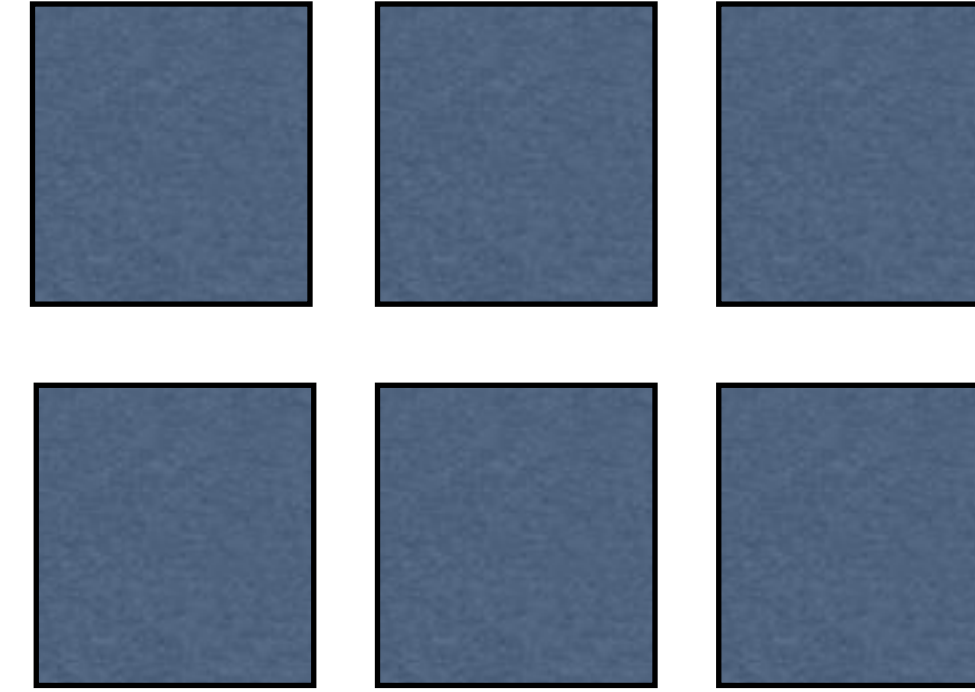
3 miedos municipales

- 3. Infraestructura no da
- 2. Densidad no entiendo
- 1. Uso de suelo no quiero

Densidad



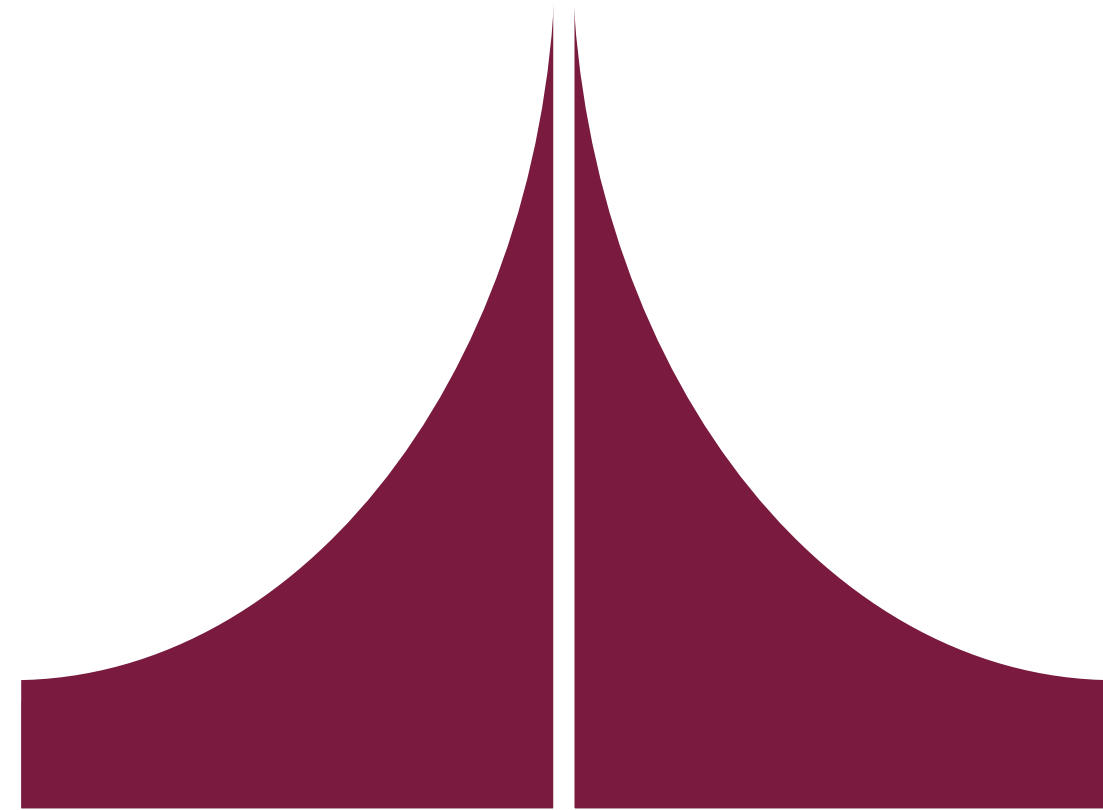
300 V/Ha
1 Policía
4 Luminarias
400m calle
Costo \$



60 V/Ha
4 Policías
12 Luminarias
1,700 m calle
Costo \$\$\$\$\$\$

- Una ciudad más densa es más barata de administrar y tiene mejores servicios

Verticalización y densidad



Londres

París

Nueva York

Shanghai

Singapore



México

- Necesitamos evaluar la lógica al cliente de las políticas.
- En el mundo la gente compra o renta departamentos en los centros urbanos y compra o renta casas en la periferia

Densidades

Londres



Paris



Madrid



- Las principales ciudades capital del mundo tienen densidades autorizadas en sus zonas centrales de 250-350 Viviendas/Ha.

¿Por qué importa dónde están las zonas residenciales?

Caso Bombardier

Monterrey

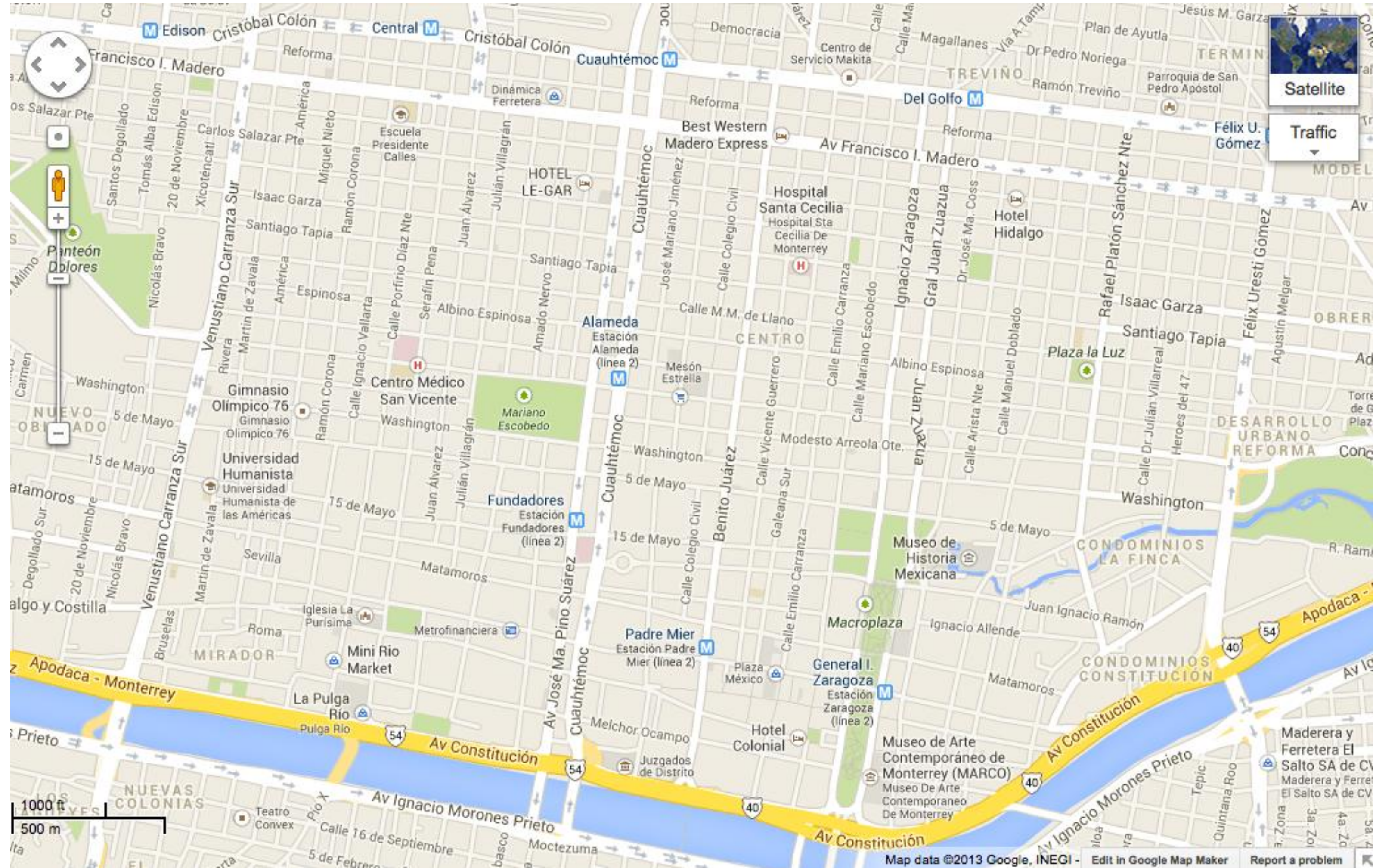


Querétaro

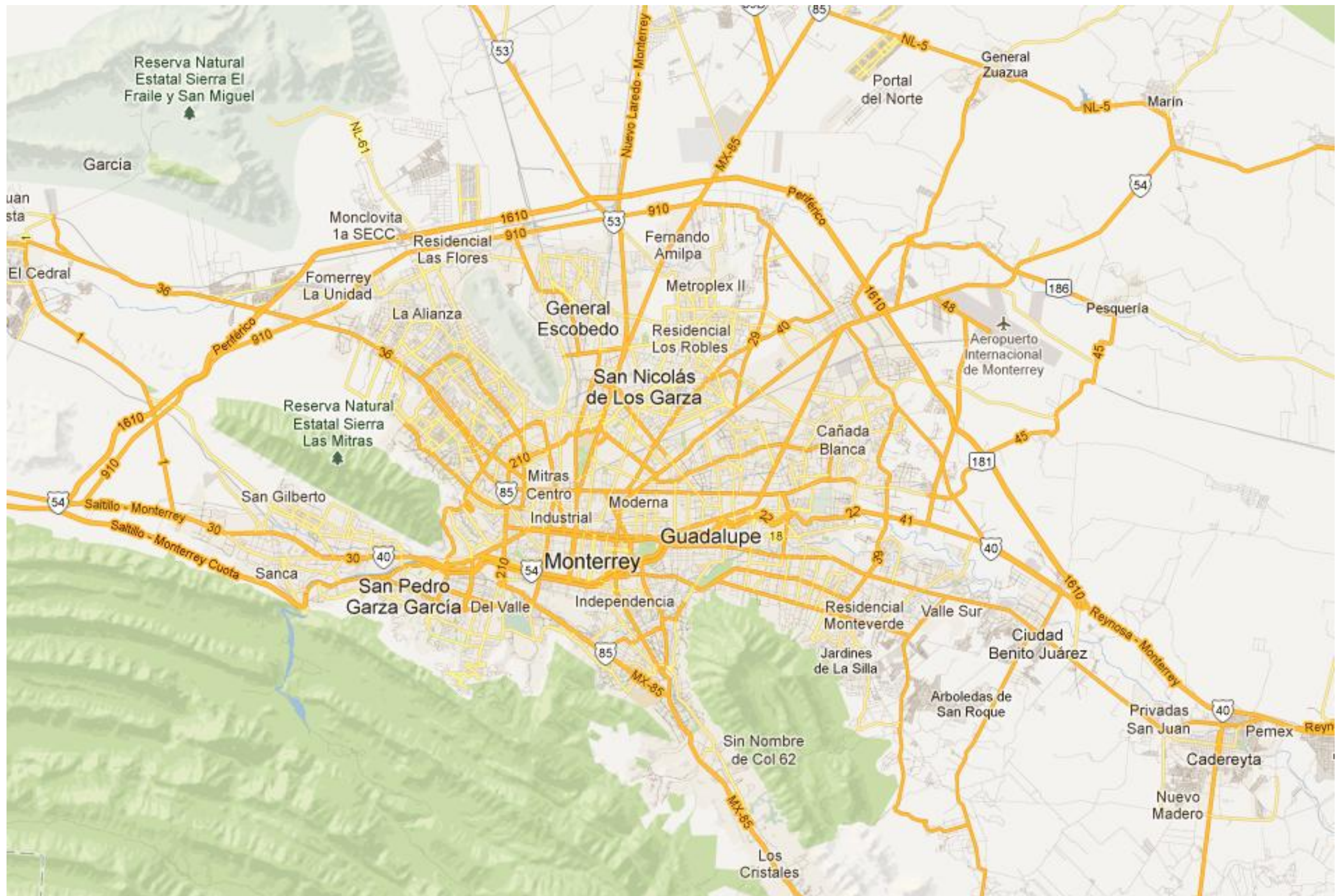


- En la selección de Bombardier de dónde poner su fábrica, el criterio final fue la proximidad de la zona habitacional de los ingenieros a la fábrica.

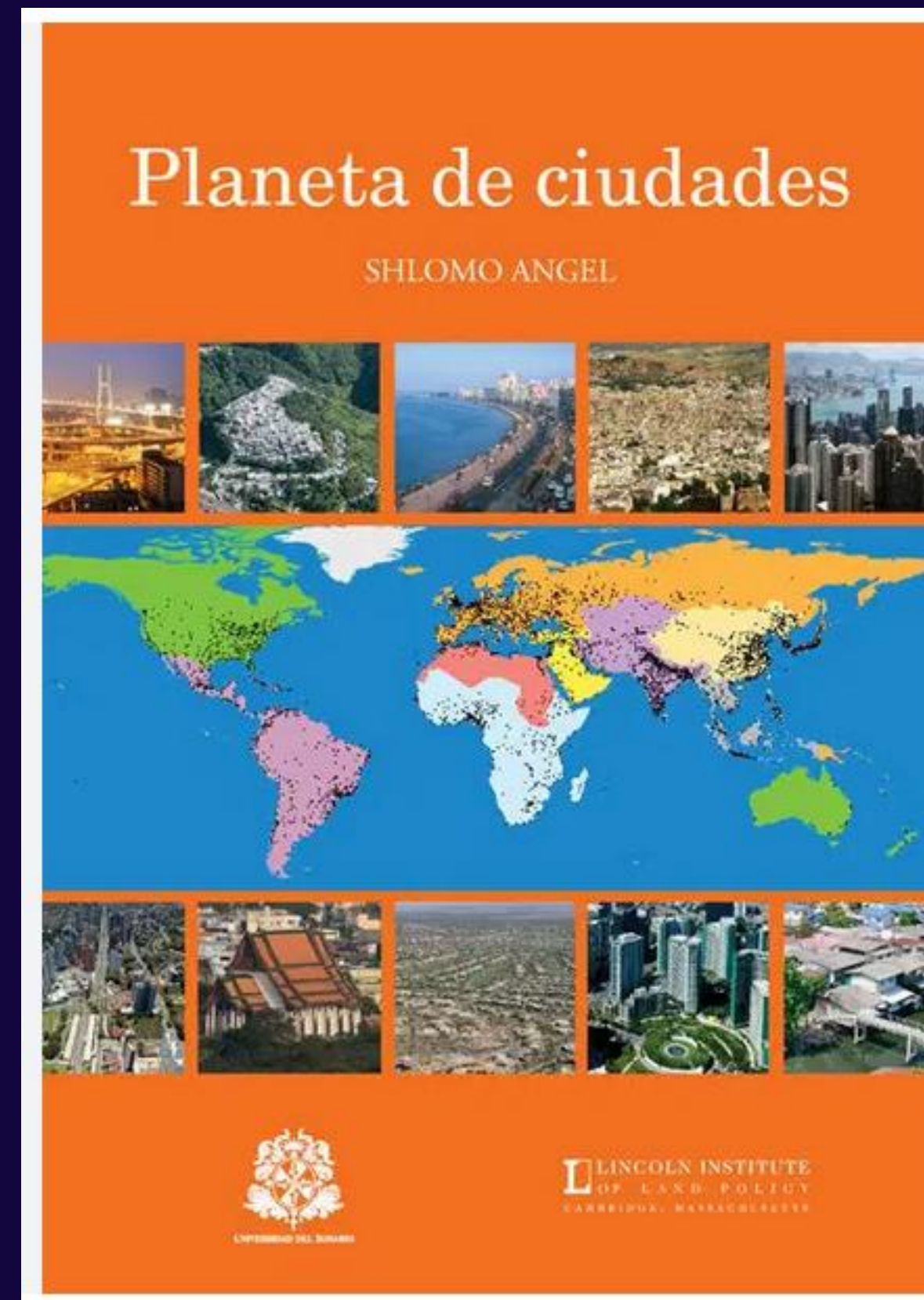
Centro Monterrey



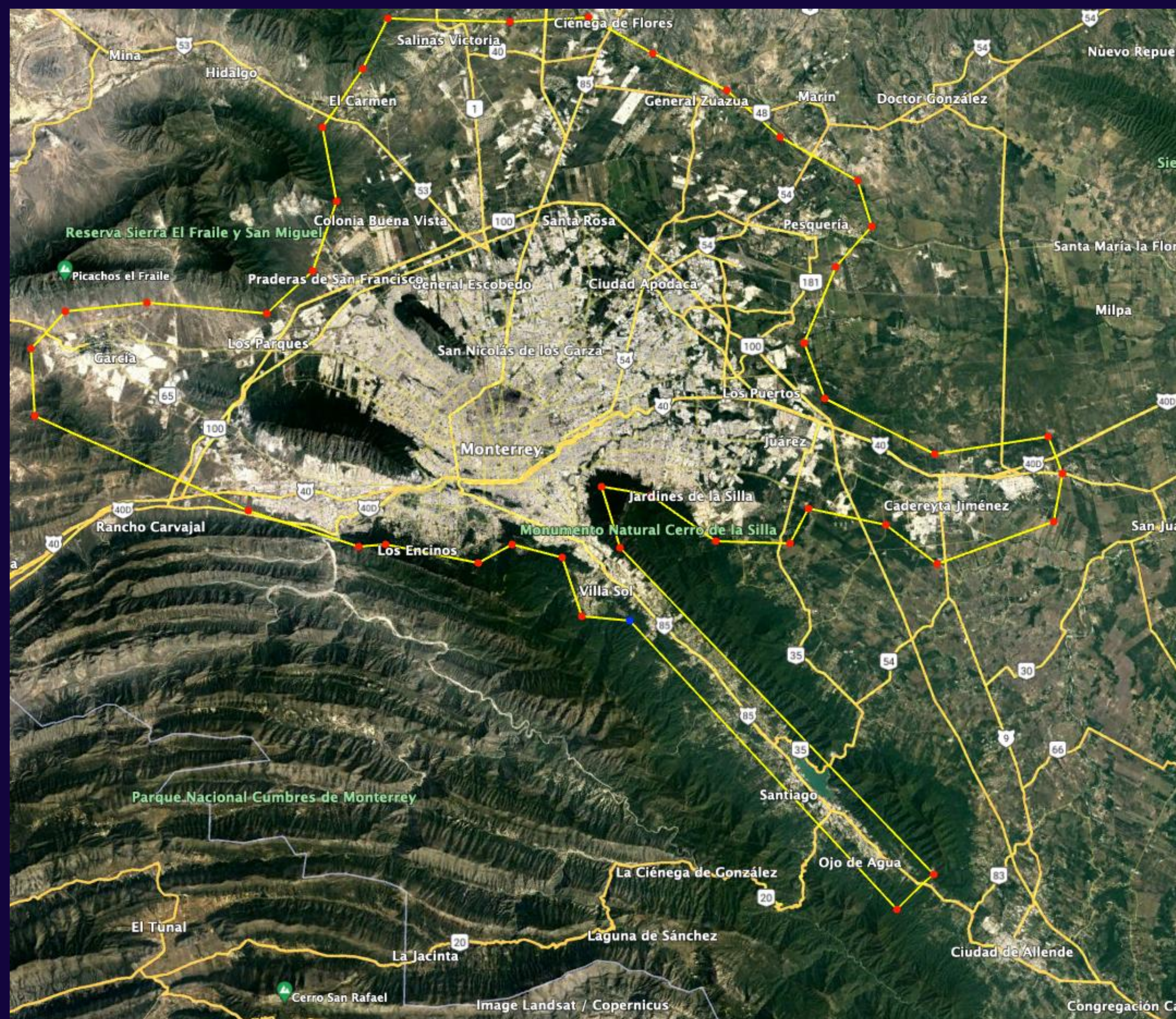
- Hay ± 300 manzanas. Aumentando densidad a 6 pisos con uso mixto: caben 90,000 viviendas 12,000 locales de comercio y 30 edificios de oficinas. ¿Y lo demás?



- ¿Cual será Campos Eliseos o la Castellana de Monterrey?

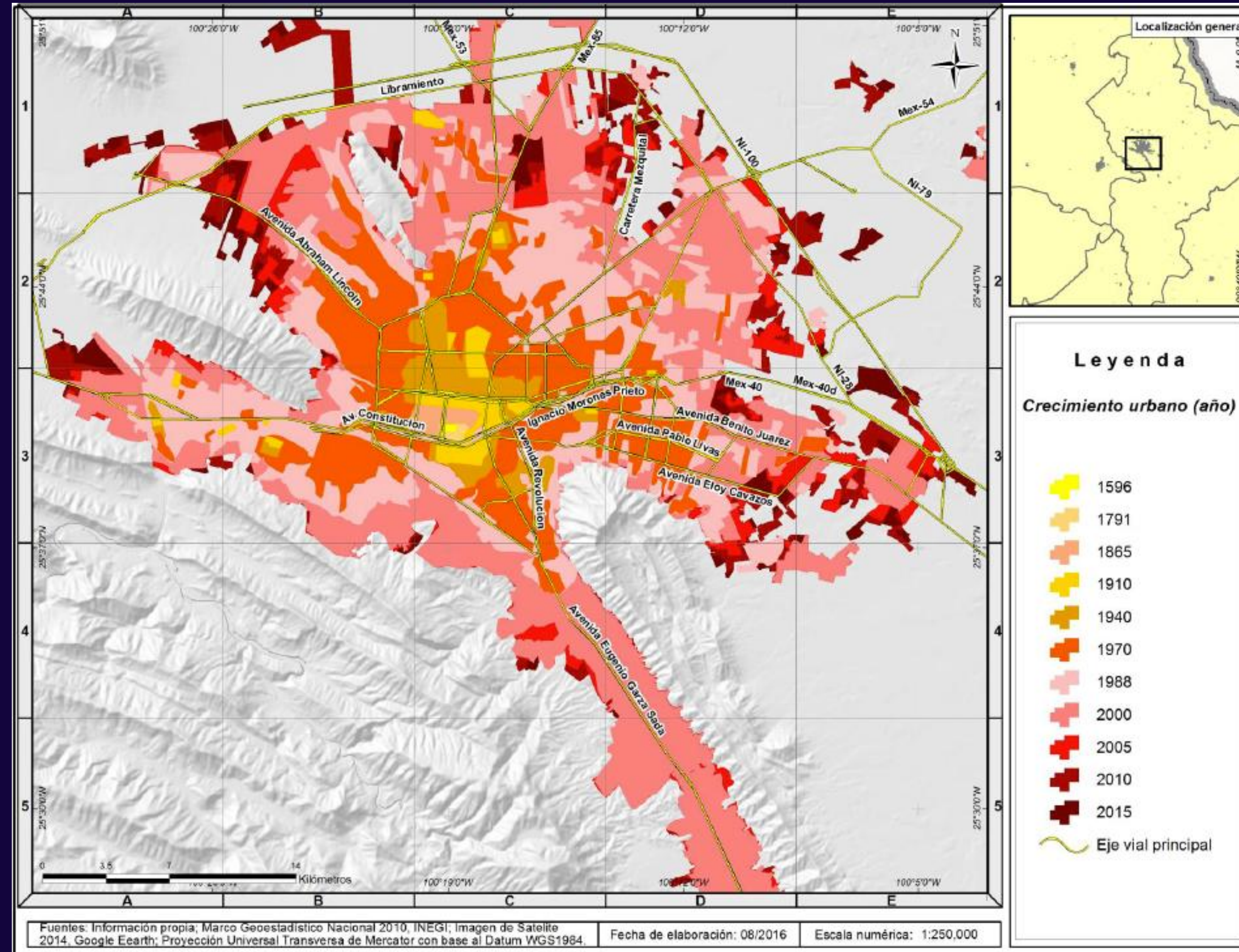


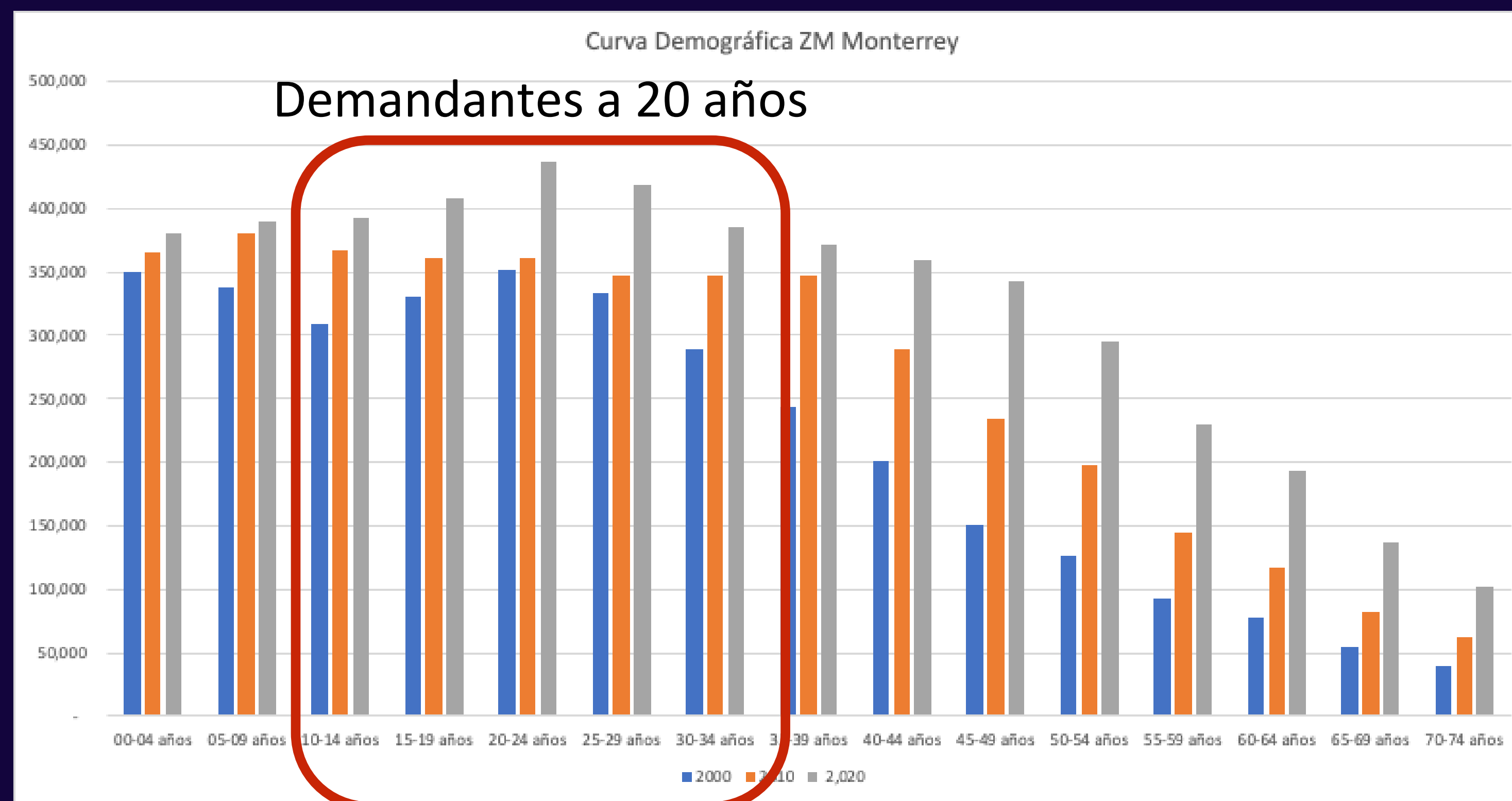
¿Que modelo?



La ZM de Monterrey ocupa en 2022
aproximadamente 193,400Ha

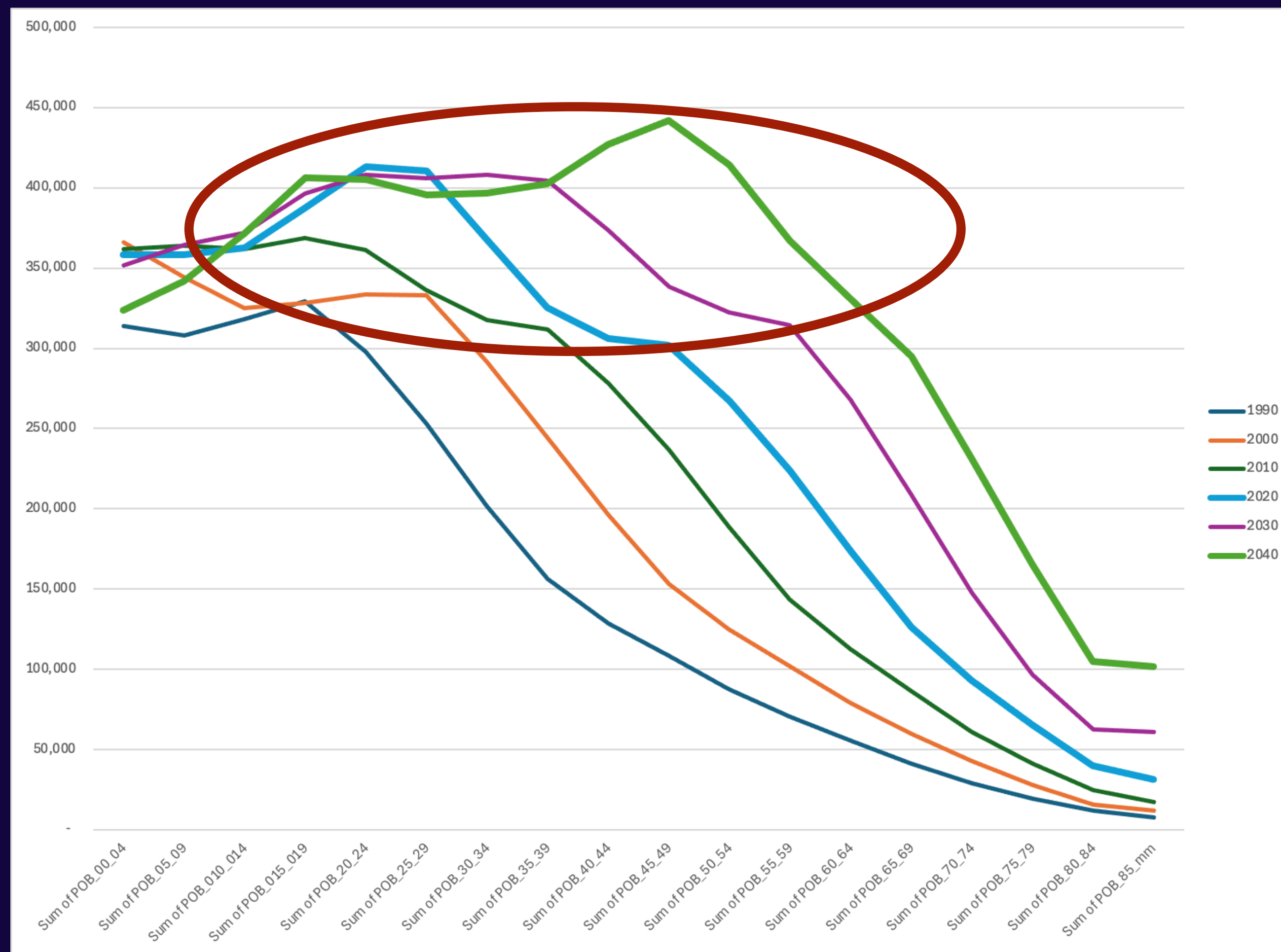
Crecimiento mancha urbana





Fuente INEGI

Variación Curva Demográfica ZM Monterrey



Fuente CONAPO

Variación Curva Demográfica

ZM Monterrey

Estructura de ingresos

Monterrey			2020		2040
Poblacion			5,001,268		7,427,732
A/B >	\$180,000/mes	11.8%	588,637	13.0%	965,605
C+	\$90-180,000/mes	15.2%	758,576	17.0%	1,262,715
C	\$45-\$90,000/mes	19.0%	949,740	19.0%	1,411,269
C-	\$25-\$45,000/mes	17.4%	868,364	17.0%	1,262,715
D+	\$15-\$25,000/mes	14.7%	737,595	15.0%	1,114,160
D	\$7-\$15,000/mes	18.6%	931,480	17.0%	1,262,715
E <	\$7,000 /mes	3.3%	166,876	2.0%	148,555
Ingreso Medio Familiar USD/año		100.0%	US\$22,000	100.0%	US\$25,000

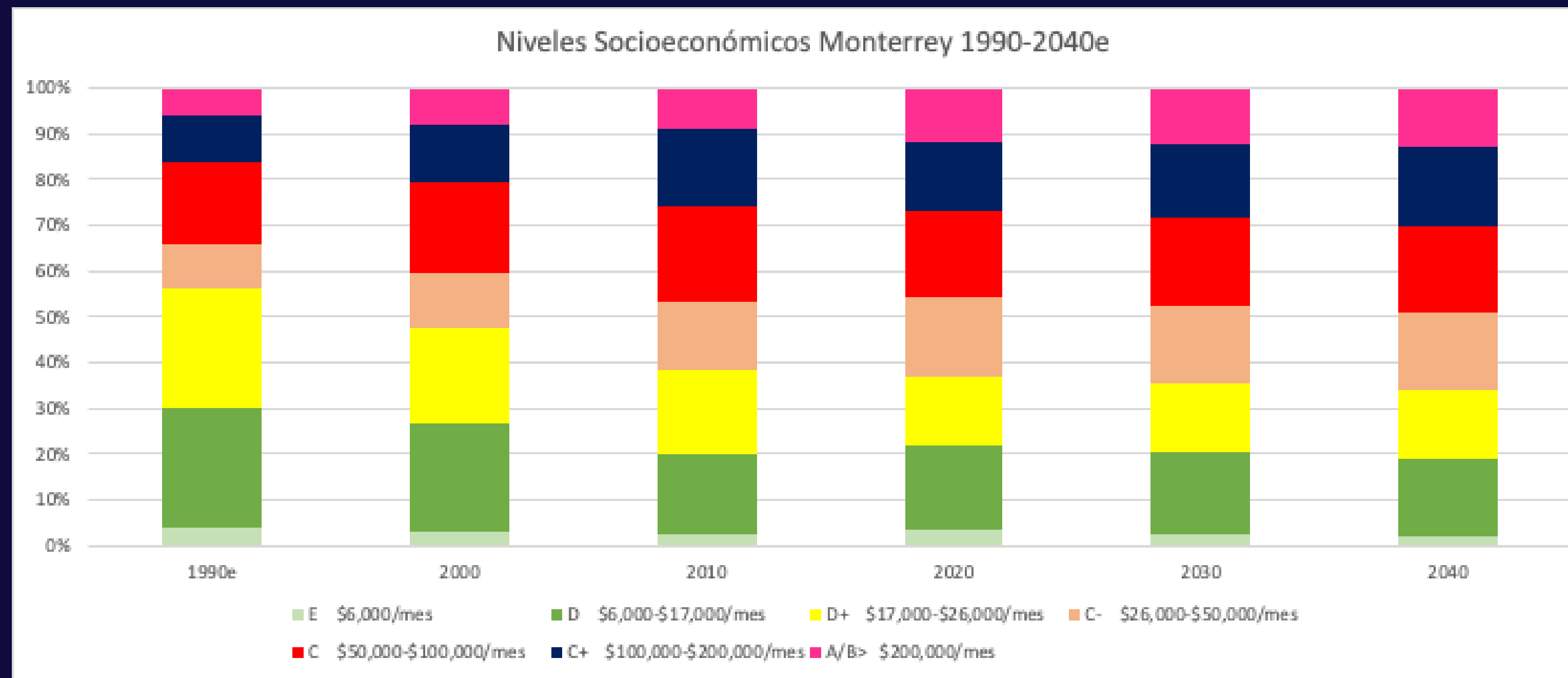
- La clase media (segmentos C-, C y C+), representa el 51.5% de la población en 2020 y llegará a 53.0% en 2040

Formación de demanda vivienda

El comprador de vivienda primaria compra:

	Vivienda Tipo
A/B> \$200,000/mes	RP >\$5,500
C+ \$100,000-\$200,000/mes	R \$2,500-\$5,500
C \$50,000-\$100,000/mes	M+ \$1,500-\$2,500
C- \$26,000-\$50,000/mes	M- \$950-\$1,500
D+ \$17,000-\$26,000/mes	E \$500-\$950
D \$6,000-\$17,000/mes	S <\$500
E \$6,000/mes	S <\$500

Evolución de los ingresos



Fuente AMAI con proyección Softec

En los últimos 30 años, el nivel de ingresos en Monterrey ha crecido de manera sostenida y constante.

De acuerdo a datos de la AMAI (Asociación Nacional de Agencias de Investigación) la clase media y superior (C- en adelante) es ahora el 63.3% de los hogares.

La proyección supone que los hogares en clase media y superior se mantendrán a los niveles del 2020.

Empleos, edificación y vivienda

- El empleo genera demanda de vivienda en diferentes proporciones:
 - Cada 1,000m² de nave industrial genera demanda por 30 viviendas de menos de \$500,000
 - Cada 10m² de oficina genera demanda de 1 vivienda
 - Cada vivienda genera demanda de 4-8 m² de comercio y cada 40m² de comercio genera demanda de una vivienda
 - Cada cuarto de hotel genera demanda de 2 viviendas
 - La siguiente tabla muestra la demanda marginal anual generada por el empleo y en ciudades seleccionadas por la construcción y ocupación de nuevas naves industriales.

Cada 1,000m² de nave industrial genera demanda por 30 viviendas

Cada 10m² de oficinas genera demanda por 1 vivienda

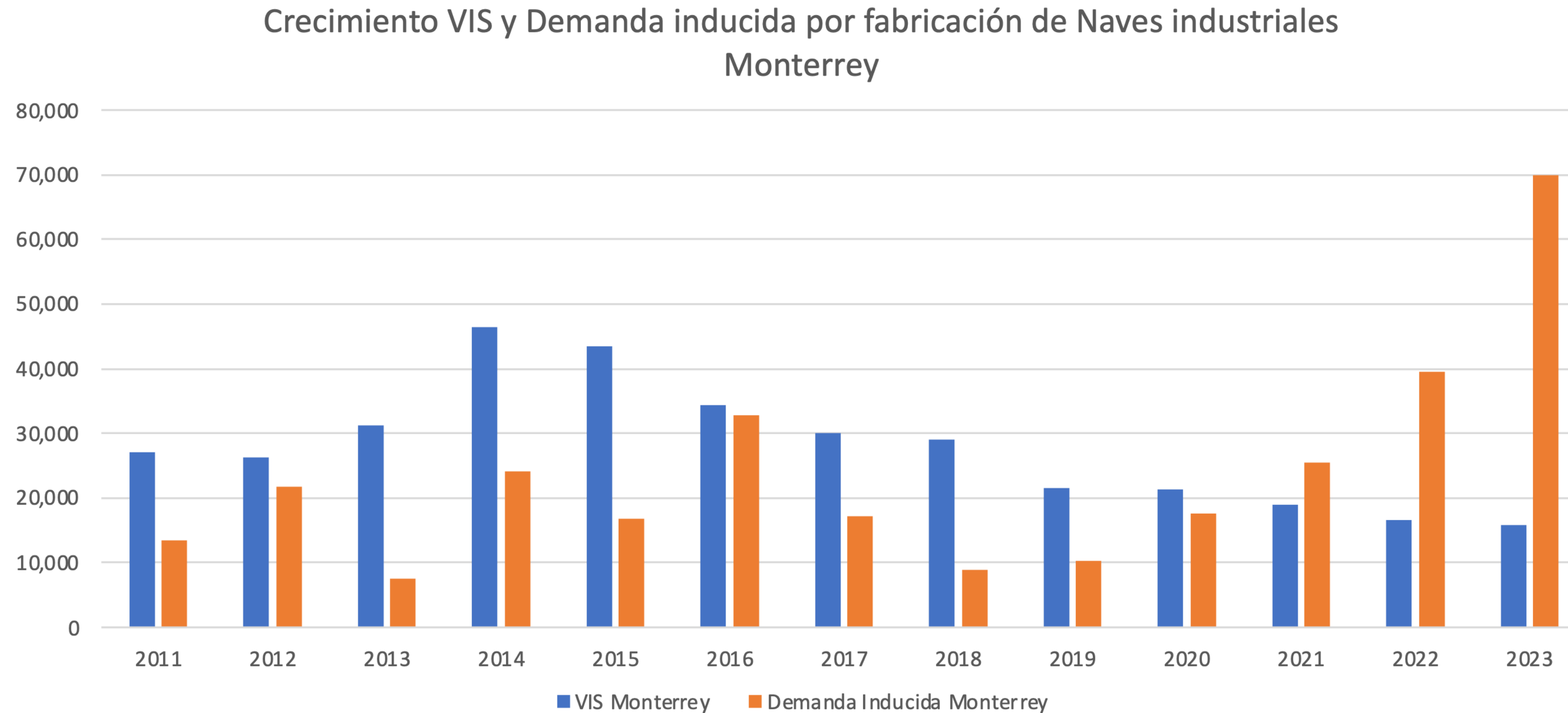
Cada vivienda genera de 4-8m² de comercio y cada 40m² de comercio demanda 1 vivienda

Cada cuarto de hotel genera demanda de 2 viviendas

Tipo	Sup/Empleado	Precio/m2 USD	Costo US/empleado	M2	Viviendas
Oficina	10 m2	\$2,000	\$20,000	50,000 m2	5,000
Comercio	40 m2	\$1,500	\$60,000	120,000 m2	3,000
Industria	30 m2	\$700	\$21,000	1,700,000 m2	56,667
Hotel	40 m2	\$3,000	\$120,000	120,000 m2	3,000
Total				1,990,000 m2	67,667

Empleos, edificacion y
vivienda Monterrey

Demanda generada por el crecimiento industrial



Monterrey 2020-2040

Unidad/Densidad	Unidades		Expansión Ha
Crecimiento Urbano			42,500 Ha
Vivienda	870,023	viviendas	22,000 Ha
	Unidades	Locales 80 m2	
Comercial	11,310,300 m2	141,400	2,000 Ha
	Unidades	Edif 10,000m2	
Oficinas	3,866,900	400	400 Ha
	Unidades	Bodegas 5,000m2	
Industrial	8,628,400 m2	1700	1,700 Ha
Otros	12,146,200 m2		2,400 Ha
Servicios			14,000 Ha

La ZM Monterrey crecerá de 193,400Ha a 235,900 en 20 años.

Reflexiones

- La demografía no se negocia y no perdona.
- Monterrey tiene la posibilidad de utilizar el gran desarrollo inmobiliario que viene como un catalizador para:
 - Generar riqueza con equidad
 - Construir una ciudad con mejor viabilidad futura, servicios y calidad.
 - Crear una imagen urbana bonita y moderna

Nuevos mercados

- Movilidad
- Renta para jóvenes
- Casas para nidos vacíos
- Casas para jubilados nacionales y extranjeros
- Turismo médico

Pronóstico del Clima Inmobiliario

- El desarrollo inmobiliario y las ventas serán diferentes en distintos lugares del país en los próximos 2-3 años



¡Dejemos de planear para el pasado!

© Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



Softec

- Softec tiene **46 años** realizando investigación de mercado y brindando asesoría estartégica a los principales bancos, desarrolladores, inversionistas e instituciones financieras.
- **BASE DE DATOS DE VIVIENDA**| Softec cuenta con la base de datos de vivienda nueva terminada más completa de México monitoreando 54,000 proyectos con 20 millones de viviendas en 42 plazas a nivel nacional
- **AMPLIA EXPERIENCIA** Conociemiento profundo del mercado en México de todos los giros inmobiliarios
- **CLIENTES INSTITUCIONALES** Bancos, Afores, Fontdos Nacionales e internacionales, Desarrolladores consideran a Softec como referente de la industria inmobiliaria.

\$150 mdd

Vslor de mercado de proyectos evaluados

60,000

Proyectos evaluados
(1989-2026))

14,000

Monitores de proyectos de vivienda

20,000,000

Base de datos con 20 milloes de viviendas en 54,000 proyectos

Conclusiones

- **Grandes oportunidades por falta de inventario y demanda estable.**
- **Mercado en contracción hasta el '27 por falta de mercancía**
- **Pero: proyectos de calidad en proceso podrán tomar ventaja del momento.**
- **Continuada complicación de trámites de electricidad, agua y servicios.**
- **Momento de entender al mercado e iniciar proyectos.**
- **Mercado vacacional pudiera crecer exponencialmente con productos hipotecarios adecuados**

**¡Hagan casas
que sus
clientes
quieran y
puedan
pagar!**



**Lo grandioso del futuro es
que depende de uno**

¡ Muchas Gracias !

**Gene Towle
Socio Director**

gene@softec.com.mx

Tipos de estudios de mercado

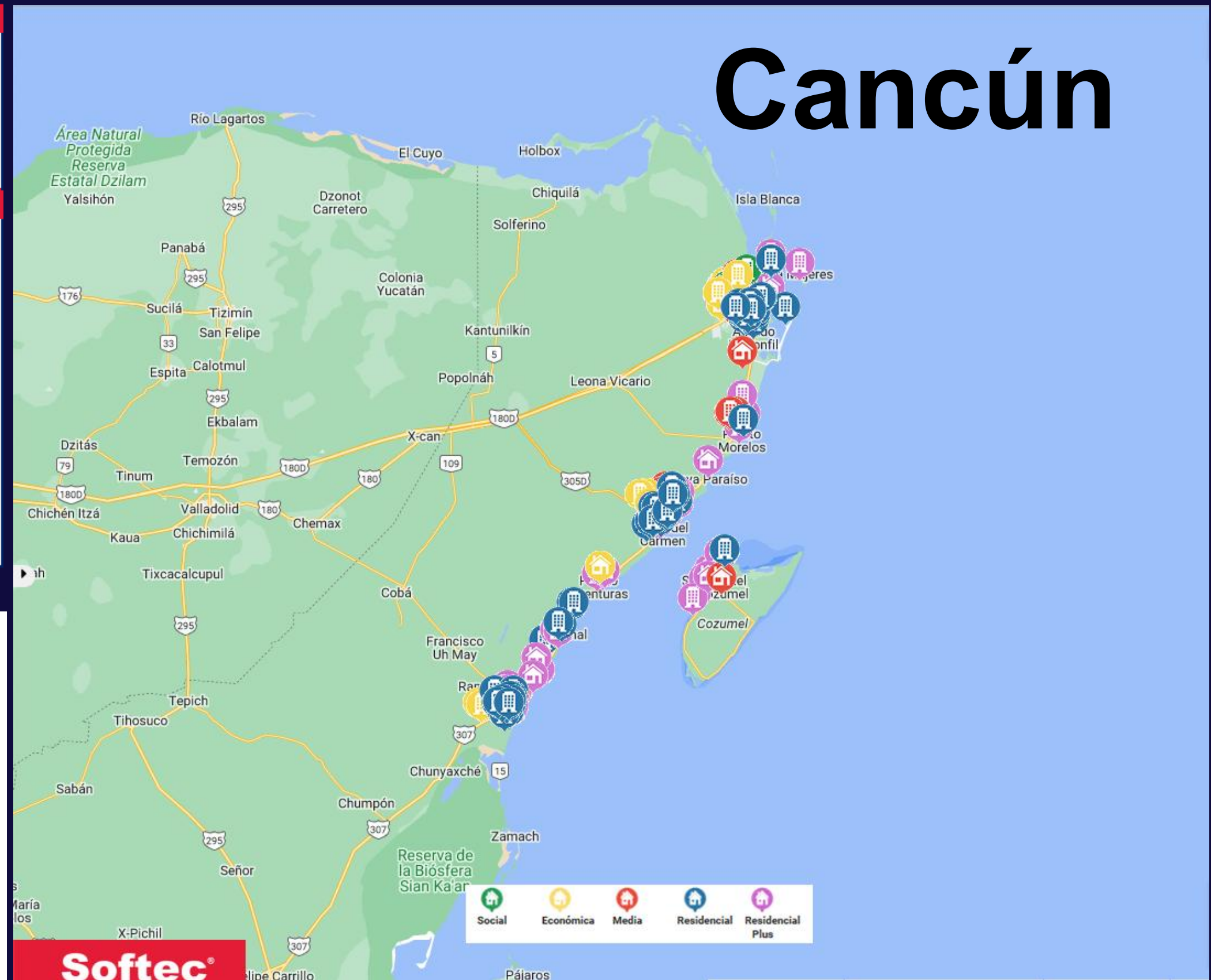
- Para el segmento inmobiliario hay 5 tipos de estudio:
 - Diagnóstico de plaza
 - Compro no compro
 - Uso mejor y más rentable
 - Validación comercial
 - Rescate/Optimización



Diagnóstico de plaza

- Sirve para saber que esta pasando en un mercado, su tamaño tendencias y dinámica
- ¿De que tamaño es el mercado?
- ¿Qué se vende?
- ¿Qué perspectivas tiene el mercado?

Mercado general	
Proyectos Activos	472
Unidades en Proceso	38,492
Inventario	14,967
Absorción total	918
Ventas mensuales (Millones)	\$ 3,430.1
Promedio por proyecto	
Unidades promedio por proyecto	82
Superficie promedio por unidad	101
Precio Promedio Ponderado	\$ 3,734,940
Precio por m2 Ponderado	\$ 45,032
Absorción promedio proyecto	1.95
Éxito comercial prom proyecto	3.0%
Meses inventario	26.6
Duración promedio proyecto	50.4
Ventas promedio por mes	\$ 7,267,199
Proyectos <= de 30% inv	182
% inf al prom Éxito Com	291



Compro no compro

- Sirve para definir si vale la pena invertir en este predio.
- Incluye
 - Diagnóstico de plaza más
 - Visita al predio
 - Definición de área de influencia
 - Evaluación
 - Levantamiento de oferta
 - Potencial del predio
 - Recomendación de invertir o no invertir



Uso mejor y más rentable

- Sirve para hacer el programa arquitectónico del proyecto, definir la mezcla de productos para maximizar objetivos y generar la línea de ventas del proforma.
- Diagnóstico de plaza +
- Evaluación de predio+
- Definición área de influencia+
- Levantamiento de oferta+
- Análisis histórico, vigente y proyecciones+
- Modelo de optimización basado en:
 - Mercado: #Unidades, m2 construcción, tiempo, rentabilidad, ventas, etc.
 - Regulación: Con las restricciones de: densidad, tamaño, etc.
 - Objetivos empresariales: tiempo, rentabilidad, producto, etc.



Sadro Residencias



Central Park

Validación comercial

- Sirve para hacer el modelo financiero definitivo y solicitar financiamiento o inversión de capital.
- Incluye
 - Evaluación del producto y proyecto contra el mercado, benchmarking, mejores prácticas, market share posible, competidores, estrategia de precios (curva precios) y comercial.
 - Diagnóstico de plaza +
 - Evaluación de predio+
 - Definición área de influencia+
 - Levantamiento de oferta+
 - Análisis histórico, vigente y proyecciones+



Le Reve Boutique
Beachfront Hotel



Distrito La Perla

Rescate/Optimizacion

- Sirve para ver nuestra posición competitiva y para hacer ajustes a estrategias comerciales y/o de producto en base a cambios en el mercado.
- Se hace una evaluación del proyecto:
 - Regulatoria
 - Jurídica
 - Operativa
 - Mercadológica
 - Financiera
- En base a los resultados se hacen recomendaciones para salvar el proyecto, desecharlo u optimizar la inversión

