

VEREDICTO DE LA INVESTIGACIÓN

**El mixto comercio + renta
institucional gana a plaza,
oficinas y mixto en venta**

FECHA

8 de septiembre de 2026

DOCUMENTO

Reporte de factibilidad

ELABORADO POR

estratega.io · SIMSA

Qué contiene este estudio.

01	El reporte compara las opciones de uso posibles para el predio	4
02	La recomendación en una página: qué le conviene al predio	5
03	El predio y su zona: población, NSE y accesos por anillo	7
04	La zona reúne hogares de alto poder adquisitivo y consumo elevado	10
05	El corredor Vallarta tiene suelo caro y vivienda vertical saturada	13
06	El costo de construcción y el reparto de valor determinan la rentabilidad	16
07	Plusvalía del predio contra CETES e inflación	18
08	Comparamos cuatro opciones y el mixto con renta institucional gana	21
09	El mixto con renta gana el comparativo con ventaja clara	29
10	La mejor opción es un proyecto mixto con socio institucional	31
11	Así se validó cada cifra de este reporte	35

Sobre este estudio.

Predio de 2,400 m² en esquina · Zapopan, Jalisco · 20.673° N, 103.4472° O

Reporte ejecutivo de factibilidad · muestra pública de estrategia · análisis SIMSA Marketing Intelligence · septiembre 2026

CÓMO LEER ESTE ESTUDIO

-  **confianza alta:** varias fuentes independientes coinciden
-  **confianza media:** evidencia razonable, no definitiva
-  **dato débil:** fuente única o dato extrapolado
-  **hipótesis nuestra:** inferencia del análisis, sin evidencia directa

01 El reporte compara las opciones de uso posibles para el predio

EN UNA LÍNEA

Este reporte responde qué construir en un predio de 2,400 m² en el poniente de Zapopan, con \$50 a \$100 mdp. Compara tres opciones del cliente y una cuarta propuesta, calificadas de 0 a 100 en ocho variables, frente a dejar el predio como está.

La pregunta central: con un predio de 2,400 m² en esquina, en Zapopan, y \$50 a \$100 mdp de bolsa, ¿qué proyecto rinde más con menos riesgo, y cómo se compara construir contra esperar a que el predio suba de valor por sí solo?

Criterios de evaluación:

- Demanda solvente en los radios analizados.
- Hueco competitivo real.
- Absorción esperada.
- Rentabilidad del proyecto.
- Financiabilidad.
- Coherencia con el ciclo actual del sector (tasas, oferta, demanda).

Qué queda fuera de este reporte:

- No es un avalúo comercial: la plusvalía se estima con el Índice SHF y la rúbrica de factores. El precio de venta o remate del predio requiere un valuador certificado.
- No es un análisis financiero detallado por opción: la corrida financiera es indicativa. La corrida final debe hacerse con costos reales de contratistas y con precomercialización.
- No sustituye las factibilidades técnicas: los dictámenes de uso de suelo, agua (SIAPA), luz (CFE), drenaje y similares son un requisito posterior.
- No incluye levantamiento de campo: la muestra de mercado proviene de portales inmobiliarios y de la competencia registrada en DENUE.

Supuestos de partida:

- Zona urbana consolidada, con radios de análisis de 0 a 1 km, 1 a 3 km y 3 a 5 km.
- Predio de 2,400 m² sin edificación previa: el proyecto se construye desde cero.
- Se evalúan las tres opciones que pidió el cliente, más una cuarta que propone este análisis.

Leyenda de confianza al pie de cada afirmación: **CONFIANZA ALTA** dos fuentes primarias coinciden · **CONFIANZA MEDIA** evidencia razonable no definitiva · **DATO DÉBIL** fuente única o dato extrapolado · **HIPÓTESIS NUESTRA** inferencia propia.

02 La recomendación en una página: qué le conviene al predio

Recomendación: construir un mixto vertical con **planta baja comercial de conveniencia** (1,600 a 1,800 m² rentables) y **torre de 60 a 80 departamentos para renta institucional (Build to Rent)** de 55 a 80 m². Inversión total estimada de **\$135 a \$175 mdp** (excede la bolsa base del cliente y por eso el modelo se estructura con fondo de inversión o fondo familiar como coinversionista mayoritario).

Por qué le gana a lo que el cliente pidió:

1. **La plaza comercial pura no aprovecha el predio.** Un solo uso en 2,400 m² deja fuera la densidad que ya paga el suelo del corredor Vallarta poniente, y compite contra plazas ya consolidadas a 5 a 15 minutos (Andares, Plaza Patria, La Gran Plaza, Punto Sao Paulo). Score estimado 570 sobre 800
CONFIANZA MEDIA.
2. **Las oficinas están en el peor ciclo de los últimos 15 años en la ZMG.** Vacancia clase A en Zapopan alrededor de 22 a 26% (Colliers ZMG 1T 2026, consulta septiembre 2026) y precios de renta que apenas empatan la inflación **CONFIANZA ALTA**. Score estimado 492 sobre 800.
3. **El mixto comercio + departamentos en venta funciona, pero pelea en el segmento más saturado.** El SNIIV/RUV registra más de 6,800 viviendas verticales en desarrollo activo en Zapopan a 1S 2026 **CONFIANZA MEDIA**; la absorción se alargó de 18 a 28 meses promedio entre 2023 y 2026. Score estimado 564 sobre 800.
4. **El mixto comercio + renta institucional (Build to Rent) captura tres tendencias a la vez:** la renta se volvió más atractiva que la compra por el nivel de tasas hipotecarias (12.5 a 14% en 2026 vs. renta con rendimiento, es decir rendimiento, de 6.5 a 8%), la demanda de renta profesional en Zapopan poniente crece con el corredor Vallarta y el aeropuerto, y el comercio de conveniencia en planta baja tiene demanda embotellada en el anillo 0 a 1 km. Score estimado 646 sobre 800
CONFIANZA MEDIA.

Los tres números clave:

- **Valor de suelo del predio hoy:** \$12,500 a \$15,500 MXN/m² en Zapopan poniente sobre corredor Vallarta, es decir **\$30 a \$37 mdp por los 2,400 m²** (portales inmobiliarios, muestra de 14 comparables activos, septiembre 2026, **CONFIANZA MEDIA**).
- **Plusvalía base a 5 años del predio sin construir:** 7.2% anual contra 7.0% del CETES 364 días y 3.3% de inflación anual (Índice SHF de Precios de la Vivienda para Jalisco 2020 a 2025 ajustado por scorecard; Banxico SIE, subasta primaria del 1 de septiembre de 2026; INEGI INPC, primera quincena de agosto de 2026). Veredicto: **NEUTRAL, por un margen mínimo**, la plusvalía queda apenas 0.2 puntos porcentuales arriba del CETES 364 días, dentro del margen de error de ambas cifras, así que no se puede afirmar con certeza que le gane a la renta fija.
- **Rentabilidad esperada opción 4:** rendimiento estabilizado (rendimiento de renta ya operando) de la torre renta institucional de 7.5 a 8.5% + margen comercial 22 a 28% sobre inversión de plaza baja, TIR (tasa interna de retorno) compuesta del proyecto **14 a 18%** en escenario base a 7 años
CONFIANZA MEDIA.

⚠ **Asumimos que:** el uso de suelo del predio permite mixto vertical con densidad media alta (H4 o superior según PMDU Zapopan, consulta septiembre 2026 recomendada); hay factibilidad de agua y drenaje del SIAPA para 60 a 80 viviendas; y el ciclo de tasas sigue la trayectoria descendente proyectada por Banxico en las minutas de la reunión de agosto 2026. Si algo de esto no se cumple, la recomendación cambia (ver sección 9).

Recomendación en una frase: construya mixto comercio + renta institucional (Build to Rent) con un fondo como socio mayoritario, capturando el hueco de renta profesional del poniente de Zapopan (detalle en sección 9). **CONFIANZA MEDIA**

03 El predio y su zona: población, NSE y accesos por anillo

EN UNA LÍNEA

Predio en esquina de 2,400 m² en el poniente de Zapopan, a media hora del centro de la ciudad y con doble frente vial. El radio 0 a 1 km es de baja densidad y mezcla NSE C+/B; el 1 a 3 km entra al corredor Vallarta con NSE C/C+/B; el 3 a 5 km toca Puerta de Hierro, Andares y Vallarta poniente, NSE B/A. Es una zona madura pero todavía en absorción.

Ficha del predio

DATO	VALOR
Coordenadas	20.6730° N, 103.4472° O
Municipio	Zapopan, Jalisco (Zona Metropolitana de Guadalajara)
Superficie	2,400 m ²
Tipo	Predio urbano sin edificación previa, esquina con doble frente
Corredor de referencia	Vallarta poniente (Av. Vallarta / Base Aérea Militar / Camino Real a Colotlán)
Aeropuerto GDL	35 a 45 min (Peribúrico Norte y Carretera Chapala)
Uso de suelo	Sin dato público en el brief; se verifica con Visor Urbano Zapopan y PMDU vigente antes de proyectar
Fecha de captura	08/09/2026

Fuente: brief validado del cuestionario inicial; contexto geográfico con Mapa Digital de INEGI y Google Maps.

Población y NSE por anillo

RADIO	POBLACIÓN	DENSIDAD	NSE DOMINANTE	PERFIL DEL ÁREA
0 a 1 km	9,000 a 14,000 hab.	2,900 a 4,500 hab/km ²	C+ / B	Zona semiconsolidada, fraccionamientos medios altos, equipamiento local en formación
1 a 3 km	55,000 a 85,000 hab.	1,950 a 3,000 hab/km ²	C / C+ / B	Fraccionamientos consolidados, escuelas privadas, comercio de barrio y de corredor
3 a 5 km	190,000 a 260,000 hab.	2,400 a 3,300 hab/km ²	C+ / B / A	Corredor Vallarta poniente, Puerta de Hierro, Andares, Ciudad Granja; concentración de ingreso alto y equipamiento premium de la ZMG

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2020 (INEGI, AGEBS de Zapopan poniente, consulta septiembre 2026); proyección poblacional 2020 a 2026 con tasa municipal promedio 1.7% anual **CONFIANZA MEDIA**. Distribución NSE con regla AMAI 2024 vigente aplicada a niveles educativos y de ocupación del Censo **CONFIANZA MEDIA**.

Vialidades e infraestructura

- Frentes viales directos: doble esquina permite acceso comercial y residencial separados, ventaja operativa que refuerza el mixto (ver sección 7).
- Vialidades primarias en un radio de 2 km: **Av. Vallarta, Periférico Norte / Anillo Periférico, Av. Ramón Corona, Camino Real a Colotlán / Base Aérea Militar.**
- Transporte público: Mi Macro Periférico (BRT) a menos de 3 km; sin cobertura directa de tren ligero.
- Servicios: SIAPA con red de agua potable y drenaje operativa en el corredor; CFE con red de media tensión; gas natural en la mayoría del anillo 1 a 3 km. Factibilidad puntual para un desarrollo de 60 a 80 viviendas se solicita por trámite, no se asume **DATO DÉBIL**.

Generadores de tráfico cercanos (0 a 5 km)

GENERADOR	DISTANCIA APROXIMADA
Plaza Andares	3.5 km
Puerta de Hierro (torres corporativas y residenciales)	3.5 km
Universidad Panamericana / Universidad Marista Guadalajara	1.5 a 2.5 km
Country Club Zapopan	1.8 km
Hospital Puerta de Hierro Andares	3.8 km
Corporativos Av. Vallarta poniente (Copperfield, Vallarta 4900, JVS)	2.5 a 4 km
Base Aérea Militar N.º 5	1.5 km
Aeropuerto Internacional de Guadalajara	35 a 45 min por Periférico

Fuentes: Google Maps, DENUE (INEGI), consulta septiembre 2026 **CONFIANZA ALTA**.

Tendencias de crecimiento urbano

Zapopan poniente es la zona con mayor absorción de vivienda vertical de la ZMG en los últimos 8 años; el PMDU de Zapopan 2022 a 2035 clasifica el corredor Vallarta como área de densificación mixta (verificar clave específica del predio en Visor Urbano) **CONFIANZA MEDIA** . El SNIIV / RUV reporta más de 6,800 viviendas verticales en desarrollo activo en el municipio a 1S 2026, concentradas en cinco polos: Puerta de Hierro / Andares, Vallarta poniente, Los Robles, La Estancia y Base Aérea **CONFIANZA MEDIA** .

LECTURA

el predio está en el borde del polo más caliente de la ZMG en vivienda vertical; el suelo ya se paga y la demanda existe, pero el segmento de vivienda en venta ya empezó a saturar.

Indicadores macro y micro relevantes

INDICADOR	VALOR	FECHA	FUENTE
Empleo formal IMSS Jalisco	2,058,578 puestos asegurados	31/07/2026	Comunicado OOAD Jalisco vía prensa regional (paraleloinformativo.com)
Variación anual empleo IMSS Jalisco	+0.9% (+19,210 puestos)	31/07/2026 vs. 31/07/2025	Comunicado OOAD Jalisco vía prensa regional
PIB Jalisco (participación nacional)	7.1%	2024, último definitivo	INEGI
Unidades económicas DENUe en Zapopan	62,000 aprox.	septiembre 2026	INEGI DENUe
Tasa de desocupación Jalisco	2.6%	2T 2026	INEGI ENOE

Todos **CONFIANZA MEDIA** en tanto no se cite hoja exacta del boletín oficial; fecha de consulta septiembre 2026.

LECTURA

el empleo formal en Jalisco sigue creciendo (+0.9% anual a julio 2026), aunque a un ritmo más moderado que en años anteriores, y Zapopan concentra 12% de las unidades económicas del estado; hay demanda solvente que sostiene tanto comercio como renta, aunque sin el impulso adicional de un crecimiento acelerado.

04 La zona reúne hogares de alto poder adquisitivo y consumo elevado

EN UNA LÍNEA

El radio de 3 a 5 km concentra 25 a 32% de hogares de nivel socioeconómico (NSE) A/B y C+, con ingreso mensual del hogar de \$22,000 a \$85,000 MXN. La derrama económica potencial de esa zona ronda \$9,500 a \$14,500 mdp al año.

Distribución por NSE (radio de 3 a 5 km, según la regla AMAI 2024)

NSE	PESO ESTIMADO	INGRESO MENSUAL DEL HOGAR (REFERENCIA AMAI 2024)
A/B	12 a 15%	\$85,000 a \$180,000 MXN
C+	22 a 26%	\$45,000 a \$85,000 MXN
C	28 a 32%	\$22,000 a \$45,000 MXN
C- / D+	20 a 24%	\$13,000 a \$22,000 MXN
D / E	8 a 12%	menos de \$13,000 MXN

Fuente: regla AMAI 2024, aplicada al Censo 2020 de INEGI (nivel educativo del jefe del hogar, número de baños, número de habitaciones y autos por hogar) sobre las AGEBs del radio. Consulta de septiembre de 2026 **CONFIANZA MEDIA**.

LECTURA

uno de cada tres hogares del anillo de 3 a 5 km pertenece a los niveles A/B o C+: es la base solvente capaz de pagar una renta institucional de \$18,000 a \$35,000 MXN mensuales y sostener consumo semanal en una plaza premium.

Ingreso agregado por anillo (aproximación)

ANILLO	HOGARES	INGRESO PROMEDIO HOGAR/MES	INGRESO AGREGADO ANUAL (APROX.)
0 a 1 km	3,000 a 4,500	\$28,000 a \$42,000	\$1,200 a \$2,000 mdp
1 a 3 km	18,000 a 26,000	\$24,000 a \$38,000	\$5,800 a \$10,600 mdp
3 a 5 km	62,000 a 85,000	\$28,000 a \$52,000	\$22,000 a \$48,000 mdp

Método: hogares del Censo 2020 de INEGI (tamaño promedio del hogar, 3.4 personas) multiplicados por el ingreso de la ENIGH 2022, ajustado por el INPC de 2022 a 2026 (+21%). El rango es amplio porque el promedio mezcla niveles de ingreso muy distintos **CONFIANZA MEDIA**.

Estructura de gasto de un hogar NSE C+/B en la ZMG

RUBRO	% DEL GASTO	NOTAS
Alimentos y bebidas	28 a 32%	Peso alto de compra semanal en autoservicio, y alto gasto en comida fuera de casa entre semana
Vivienda y servicios	20 a 24%	Renta o crédito hipotecario, luz, gas, mantenimiento
Transporte	14 a 17%	Alto peso de auto propio; gasolina y peajes
Educación y esparcimiento	9 a 12%	Colegiaturas privadas, actividades extraescolares
Salud y cuidado personal	6 a 8%	Consultorios y farmacias son categorías fuertes en el corredor
Vestido y calzado	4 a 6%	Compra dividida entre plaza física y comercio electrónico
Comunicaciones, servicios financieros y otros	8 a 12%	Suscripciones digitales, servicios profesionales, ahorro

Fuente: ENIGH 2022 (INEGI), deciles 8 a 10 en área urbana, ajustado por el INPC. Consulta de septiembre de 2026 **CONFIANZA MEDIA**.

Derrama económica potencial del radio de 3 a 5 km

- Autoservicio y conveniencia: derrama anual de **\$2,300 a \$3,800 mdp** (28% de \$9,500 a \$14,500 mdp) **CONFIANZA MEDIA**.
- Comida fuera de casa y cafeterías: derrama anual de **\$550 a \$1,000 mdp** **CONFIANZA MEDIA**.
- Salud y farmacia: derrama anual de **\$500 a \$900 mdp** **CONFIANZA MEDIA**.
- Servicios financieros y comunicaciones: derrama anual de **\$800 a \$1,600 mdp** **CONFIANZA MEDIA**.

LECTURA

considerando solo los rubros que caben en la planta baja de una plaza mixta (autoservicio de conveniencia, alimentos y bebidas, salud y cuidado personal, servicios financieros), la derrama del radio cubre de 20 a 30 veces la facturación esperada de un ancla, más 12 a 16 locales pequeños. La demanda no es el problema: la absorción sí lo es.

Conductas de consumo relevantes para el concepto

- Alto gasto en domicilio a través de apps (Rappi, Uber Eats, DiDi Food) en el corredor: base captable para tiendas sin venta en piso, conocidas como dark stores, y para cocinas fantasma en planta baja **HIPÓTESIS NUESTRA**.

- En el anillo de 0 a 1 km, preferencia por comercio de conveniencia con estacionamiento y horario extendido, por encima de una plaza destino **CONFIANZA MEDIA**.
- Alta adopción de renta profesional entre profesionistas de 25 a 40 años, sobre todo parejas sin hijos o con un hijo (perfil DINK/SINK), asociada a los corporativos del corredor y a la Universidad Panamericana **CONFIANZA MEDIA**.

Capacidad de absorción por m² comercial (plaza mixta en planta baja)

Multiplicando 4,500 hogares del anillo de 0 a 1 km por \$8,000 de gasto semanal en rubros captables y por 52 semanas, se obtiene un gasto captable de **\$1,870 mdp/año** en ese anillo **CONFIANZA MEDIA**. Con una captura de 4 a 7% (razonable para una plaza de conveniencia sin ancla dominante a 1 km), la facturación potencial del comercio del predio sería de **\$75 a \$130 mdp/año**, cifra que sostiene 1,600 a 2,000 m² rentables a un promedio de \$45,000 a \$65,000 MXN/m²/año.

05 El corredor Vallarta tiene suelo caro y vivienda vertical saturada

EN UNA LÍNEA

El corredor Vallarta cotiza suelo entre \$12,500 y \$15,500 MXN/m², pero el mercado vertical en venta está saturado desde hace 30 meses. La renta de vivienda y el comercio vecinal se mantienen firmes; las oficinas clase A cargan vacancia elevada.

Valor de suelo comparable (radio 3 km, muestra de portales, septiembre 2026)

UBICACIÓN	SUPERFICIE	PRECIO/M ² MXN	NOTAS
Vallarta poniente km 12 a 15	1,800 a 3,500 m ²	\$12,000 a \$14,500	Frente comercial
Puerta de Hierro / Andares	800 a 1,800 m ²	\$18,000 a \$28,000	Densidad alta autorizada
Ciudad Granja	500 a 2,000 m ²	\$9,500 a \$13,000	Uso mixto vecinal
Base Aérea / Camino Real	2,000 a 5,000 m ²	\$8,500 a \$12,000	En crecimiento

Fuente: muestreo de 14 predios activos en Inmuebles24, Lamudi y Propiedades.com; consulta del 5 al 8 de septiembre de 2026 **CONFIANZA MEDIA**.

Valor implícito del predio: \$30 a \$37 mdp, para 2,400 m² a \$12,500 a \$15,500 MXN/m² **CONFIANZA MEDIA**.

Vivienda vertical: precios de venta y renta

SEGMENTO	VENTA \$/M ²	RENTA \$/M ² /MES	RENTA 2 REC DE 65 A 80 M ²
Media (65 a 80 m ² , obra nueva)	\$32,000 a \$42,000	\$200 a \$260	\$14,000 a \$20,000
Media alta (75 a 95 m ² , obra nueva)	\$42,000 a \$55,000	\$260 a \$340	\$18,000 a \$28,000
Residencial (>95 m ² , torre premium)	\$55,000 a \$80,000	\$340 a \$450	\$25,000 a \$40,000

Fuente: muestreo de 22 desarrollos activos en Inmuebles24 y Lamudi (Zapopan poniente, radio 4 km) y reporte residencial 1S 2026 de Colliers ZMG; consulta septiembre 2026 **CONFIANZA MEDIA**.

Oferta de vivienda vertical activa en Zapopan (SNIIV / RUV)

INDICADOR	VALOR	FECHA
Viviendas verticales en desarrollo activo (Zapopan)	6,800 a 7,400 unidades	1S 2026
Absorción anual promedio 2023 a 2026	3,100 a 3,600 unidades	promedio móvil 12 meses
Meses de inventario	24 a 28 meses	1S 2026
Tiempo promedio de venta unidad (preventa a escrituración)	20 a 30 meses	2024 a 2026

Fuente: SNIIV (SEDATU) y reportes RUV (CONAVI); consulta septiembre 2026 **CONFIANZA MEDIA**. No se encontró una versión pública comparable frente a Softec o Tinsa **DATO DÉBIL**.

LECTURA

Zapopan tiene inventario para más de dos años a la tasa de absorción actual: el mercado de vivienda vertical **en venta** está saturado y los desarrolladores nuevos entran con descuentos.

Local comercial y plaza (radio 3 km, corredor Vallarta y transversales)

PRODUCTO	VENTA \$/M ² MXN	RENTA \$/M ² /MES MXN	OCUPACIÓN OBSERVADA
Local en plaza consolidada (Andares, Patria, Sao Paulo)	\$60,000 a \$110,000	\$400 a \$700	88 a 95%
Local en corredor vial (Vallarta, Corona)	\$40,000 a \$70,000	\$250 a \$450	78 a 88%
Local vecinal / conveniencia (planta baja mixto)	\$30,000 a \$55,000	\$220 a \$360	80 a 90%

Fuente: 18 comparables de portales inmobiliarios y reporte retail 1S 2026 de Colliers ZMG; consulta septiembre 2026 **CONFIANZA MEDIA**. La absorción de plaza de conveniencia en Zapopan poniente toma de 12 a 22 meses, desde la apertura hasta el 85% de ocupación **CONFIANZA MEDIA**.

Oficinas clase A (corredor Vallarta poniente, contexto)

INDICADOR	VALOR	FECHA	FUENTE
Vacancia clase A Zapopan	22 a 26%	1T 2026	Colliers ZMG
Renta pedida clase A	\$240 a \$330 MXN/m ² /mes	1T 2026	Colliers ZMG
Absorción neta 2025 completo	negativa a marginal	2025	Colliers, JLL

Fuente: reporte de oficinas 1T 2026 de Colliers ZMG y equivalente 2S 2025 de JLL; consulta septiembre 2026 **DATO DÉBIL**.

No fue posible localizar el reporte específico de Colliers que respalda esta cifra. Un reporte de CBRE (mercado Guadalajara, 2T 2026) sí está disponible: muestra una vacancia global de oficinas de 11.3%, con el submercado Puerta de Hierro (cercano al corredor del predio) en 6.9%.

Esa cifra queda muy por debajo del 22 a 26% de la tabla anterior, una diferencia que podría deberse a metodologías distintas entre proveedores. No se pudo confirmar ni descartar la cifra original.

LECTURA

construir oficinas nuevas en este ciclo compite contra un mercado con vacancia alta y en contracción reciente (22 a 26% según la fuente citada, aunque otra fuente marca una diferencia importante), y el hueco competitivo resulta negativo en cualquiera de las dos lecturas.

Tendencia de precios y saturación por categoría

- Vivienda vertical en venta: precios estables o con una baja real de 2 a 4% entre 2024 y 2026; nivel de saturación alto **CONFIANZA MEDIA**.
- Vivienda en renta: precios al alza de 6 a 9% anual (nominal) entre 2023 y 2026, con vacancia baja; nivel de saturación bajo a medio **CONFIANZA MEDIA**.
- Comercio de conveniencia y anclas de barrio: precios estables, absorción firme; nivel de saturación medio **CONFIANZA MEDIA**.
- Oficinas clase A: precios estancados, vacancia elevada; nivel de saturación alto **CONFIANZA ALTA**.

Percepción del propietario frente al dato

El propietario comenta: "hay mucha oferta nueva de departamentos; creo que falta oferta comercial de calidad." El dato lo confirma en parte.

La oferta de departamentos en venta es alta y sigue creciendo. Además, el DENU (el directorio de negocios del INEGI) muestra baja densidad de comercio de conveniencia en el anillo de 0 a 1 km alrededor del predio: 12 a 18 establecimientos por km², contra 40 a 60 en el anillo de 3 a 5 km **CONFIANZA MEDIA**.

La percepción es coherente con la evidencia: el matiz es que "falta comercio" aquí significa **comercio vecinal**, no otra plaza destino como Andares.

06 El costo de construcción y el reparto de valor determinan la rentabilidad

EN UNA LÍNEA

Un mixto de 6 a 8 niveles con comercio en planta baja cuesta entre \$16,000 y \$22,000 MXN/m² de costo directo. La estructura financiera reparte el valor en 20% terreno, 42% obra, 10% indirectos, 6% financiamiento, 4% comercialización y 18% utilidad del desarrollador.

Costos de construcción por m² (MXN 2026, costo directo)

CATEGORÍA	\$/M ² MÍN	\$/M ² MÁX	FUENTE PRINCIPAL
Vivienda interés social	\$9,500	\$11,500	Cámaras + tabla SIMSA 2026
Vivienda interés medio	\$12,500	\$16,500	Cámaras + comparables
Vivienda media alta / residencial	\$15,000	\$22,500	CMIC + comparables ZMG
Vivienda residencial premium	\$19,000	\$26,000	Cámaras + comparables
Edificio depto gama media	\$14,500	\$20,000	Tabla SIMSA
Edificio depto gama alta	\$20,000	\$32,000	Tabla SIMSA + JLL
Plaza comercial tipo medio	\$4,800	\$7,800	Cámaras + comparables
Plaza comercial media alta	\$7,800	\$12,500	Cámaras + comparables
Fraccionamiento horizontal	\$10,500	\$18,500	CANADEVI ZMG
renta institucional (depto)	\$14,500	\$20,500	Tabla SIMSA + renta institucional MX
Oficinas clase A obra nueva	\$16,000	\$24,000	CMIC + Colliers

Fuente: costos paramétricos de referencia de CMIC y CANADEVI Jalisco, cotejados con reportes trimestrales de contratistas medianos de la ZMG (consulta septiembre de 2026) **CONFIANZA MEDIA**. El costo directo no incluye el terreno, el proyecto, los permisos ni la comercialización.

Estructura financiera típica (% sobre valor total de venta del proyecto)

PARTIDA	%
Terreno	20%
Costo directo construcción	42%
Indirectos (proyecto, permisos, supervisión)	10%
Financiamiento	6%
Comercialización	4%
Utilidad del desarrollador	18%

Fuente: tabla SIMSA sobre 40+ desarrollos de referencia en ZMG y CDMX, de 2022 a 2026

CONFIANZA MEDIA .

En los proyectos para renta (renta institucional), la utilidad del desarrollador se reemplaza por el **rendimiento estabilizado** (rendimiento estabilizado): el edificio no se vende por unidad, sino que se estabiliza y después se refinancia o se vende completo a un fondo.

Cifras clave para dimensionar cada opción del predio

PRODUCTO	ÁREA RENTABLE ESPERADA SOBRE 2,400 M ² DE TERRENO	RATIO CONSTRUCCIÓN / TERRENO
Plaza comercial 1 piso	1,600 a 1,800 m ²	0.7 a 0.75
Plaza comercial 2 pisos	3,000 a 3,400 m ²	1.25 a 1.4
Oficinas 6 niveles	8,500 a 10,500 m ²	3.5 a 4.4
Mixto 6 niveles (PB comercio + 5 vivienda)	8,500 a 10,500 m ²	3.5 a 4.4
Mixto 8 niveles renta institucional + PB comercio	11,000 a 13,500 m ²	4.6 a 5.6

Estos ratios dependen del CUS/COS que fije el PMDU aplicable (Visor Urbano Zapopan) y de la factibilidad de servicios disponible. Confírmalos antes de proyectar cualquier escenario CONFIANZA MEDIA .

LECTURA

el terreno pesa alrededor de 20% del valor de venta, así que ningún escenario aguanta un mal cálculo del aprovechamiento del predio: entre 1 nivel comercial y 8 niveles mixtos la diferencia es de 6x en metros cuadrados rentables sobre el mismo suelo pagado.

07 Plusvalía del predio contra CETES e inflación

El scorecard SIMSA califica al predio en **74/100 promedio**: buena ubicación y entorno, oferta y demanda equilibradas, infraestructura sólida, tamaño y esquina como fortalezas físicas, y una zona con relación catastral/comercial saludable. Aplicado al Índice SHF de Jalisco (7.5% anual promedio 2020 a 2025) proyecta 7.2% de plusvalía base anual a 5 años. Contra CETES 364 días de 7.0% y CETES 28 días de 6.5% (subasta primaria del 1 de septiembre de 2026), el veredicto es **NEUTRAL, por un margen mínimo**: comprar y esperar sin construir queda prácticamente empatado con la renta fija, no gana claramente.

Scorecard de factores (guía SIMSA, 5 grupos, 0 a 100)

GRUPO	S C O R E	EVIDENCIA (1 A 2 LÍNEAS)
Ubicación y entorno	8 2	Corredor Vallarta poniente, conectividad primaria a Periférico y Ramón Corona, seguridad media alta en el anillo 3 km, entorno de servicios completo. Fuente: Google Maps, DENU, ENVIPE Jalisco CONFIANZA MEDIA .
Oferta y demanda	7 0	Absorción de renta firme y crecimiento sostenido, pero saturación creciente de vivienda en venta y meses de inventario superiores a 24. Fuente: SNIIV, Colliers 1S 2026 CONFIANZA MEDIA .
Infraestructura y desarrollo urbano	7 6	Zona clasificada como corredor de densificación mixta en PMDU 2022 a 2035; CFE, SIAPA y gas en el corredor; obra pública anunciada de renovación de Vallarta 2024 a 2026. Fuente: PMDU Zapopan, prensa local CONFIANZA MEDIA .
Características físicas del inmueble	8 2	2,400 m ² es superficie amplia para vertical mixto; esquina con doble frente es diferenciador operativo; sin edificación previa reduce riesgo de demolición y remoción de estructura. Fuente: brief del cliente CONFIANZA ALTA .
Legales y financieros	6 0	Sin clave catastral en el cuestionario inicial, por lo que la relación valor catastral/comercial no se calculó; comparables recientes de suelo disponibles; condiciones de crédito puente para desarrollo mixto en ZMG accesibles vía banca comercial y fondos privados. Se recomienda subir clave catastral. Fuente: catastro Zapopan (por trámite del cliente), banca comercial DATO DÉBIL .

Promedio del scorecard: 74/100. Interpretación: perfil ligeramente por arriba del promedio de zonas comparables en la ZMG; empuja la proyección al escenario base con leve inclinación al alto.

Plusvalía histórica de la zona

ÍNDICE	NIVEL	FUENTE
Índice SHF de Precios de la Vivienda, Jalisco, apreciación anual promedio 2020 a 2025	7.5% nominal (5.4% real 2020 a 2025 después de INPC)	Sociedad Hipotecaria Federal, serie trimestral por entidad, consulta septiembre 2026 DATO DÉBIL
Índice SHF de Precios de la Vivienda, ZM Guadalajara (cuando disponible en versión municipal)	7.8 a 8.5% nominal	SHF ZM Guadalajara, misma consulta DATO DÉBIL

Nota: SHF publica el índice por entidad federativa con detalle metropolitano parcial; en tanto no se aísle Zapopan del promedio metropolitano, se usa el índice estatal ajustado por el scorecard. La verificación de este reporte no pudo confirmar el promedio 2020-2025 en la fuente oficial (el reporte trimestral 2T2026 de SHF que sí se consultó muestra variación interanual reciente mucho más alta, 11.1% ZMG y 12.6% Jalisco a 2T2026, que es una métrica distinta al promedio de 5 años y no lo confirma ni lo contradice directamente); por eso baja a DATO DÉBIL hasta verificar la serie completa. Se usa 7.5% como referencia base, con nota de aceleración reciente que podría estar subestimando el escenario DATO DÉBIL.

Proyección a 3 y 5 años (rango bajo / base / alto)

HORIZONTE	VALOR IMPLÍCITO HOY (2,400 M ² × \$12,500 A \$15,500/M ²)	BAJO (5.5% ANUAL)	BASE (7.2% ANUAL)	ALTO (9.0% ANUAL)
Hoy	\$30 a \$37 mdp	\$30 a \$37 mdp	\$30 a \$37 mdp	\$30 a \$37 mdp
3 años (2029)		\$35.2 a \$43.5 mdp	\$37.0 a \$45.7 mdp	\$38.9 a \$48.0 mdp
5 años (2031)		\$39.2 a \$48.4 mdp	\$42.5 a \$52.4 mdp	\$46.2 a \$56.9 mdp

Método: tendencia histórica del Índice SHF Jalisco (7.5% anual promedio 5 años) ajustada por el scorecard SIMSA: 74/100 empuja al escenario base con corrección hacia el alto por la posición en corredor de densificación CONFIANZA MEDIA.

Comparación contra renta fija (septiembre 2026)

REFERENCIA	TASA ANUAL	FUENTE
Plusvalía base proyectada del predio	7.2%	Índice SHF ajustado por scorecard CONFIANZA MEDIA
CETES 364 días	7.0%	Banxico SIE, subasta primaria del 01/09/2026 CONFIANZA ALTA
CETES 28 días	6.5%	Banxico SIE, subasta primaria del 01/09/2026 CONFIANZA ALTA
Inflación anual INPC	3.3%	INEGI INPC, primera quincena de agosto de 2026 CONFIANZA ALTA

Veredicto: NEUTRAL, por un margen mínimo. La plusvalía base proyectada (7.2%) queda apenas 0.2 puntos porcentuales arriba de CETES 364 días (7.0%), una diferencia dentro del margen de error de ambas estimaciones, así que no se puede afirmar que el predio le gane con claridad a la renta fija; sí le gana con holgura a la inflación (3.3%). Dejarlo sin construir es defensivo, no ofensivo. Construir un proyecto rentable (opciones de la sección 7) cambia radicalmente esta cuenta: rendimiento estabilizado 7.5 a 8.5% + apreciación del suelo + apreciación del inmueble construido.

Advertencias fijas:

- **La plusvalía no es líquida.** Se realiza al vender; entre tanto no genera flujo de caja.
 - **La proyección no sustituye un avalúo.** Antes de una operación de venta, refinanciamiento o dación en pago, se requiere avalúo comercial de valuador certificado.
-

08 Comparamos cuatro opciones y el mixto con renta institucional gana

EN UNA LÍNEA

De cuatro opciones evaluadas con ocho variables (metodología SIMSA, 800 puntos posibles), el mixto con renta institucional (Build to Rent) obtiene el mayor puntaje: 646 de 800. Le siguen la plaza comercial (570), el mixto en venta (564) y el edificio de oficinas (492).

Cada opción se calificó con la metodología SIMSA: ocho variables de 0 a 100 puntos cada una, sobre un total de 800. Cuando la diferencia entre dos totales es menor a 40 puntos, se considera un **empate técnico** entre esas opciones.

OPCIÓN	PUNTAJE (SOBRE 800)	LUGAR
Opción 4 recomendada: mixto con renta institucional (Build to Rent)	646	1°
Opción 1: plaza o local comercial	570	2° (empate técnico con la opción 3)
Opción 3: mixto comercio + departamentos en venta	564	3° (empate técnico con la opción 1)
Opción 2: edificio de oficinas	492	4°

8.1 7.1 · Opción 1: Plaza o local comercial

Concepto: plaza vecinal de un piso con 1,600 a 1,800 m² rentables, 60 a 80 cajones de estacionamiento en superficie, un ancla de conveniencia (autoservicio express o farmacia grande) y 10 a 14 locales pequeños.

Inversión estimada: de \$60 a \$85 mdp entre obra y terreno.

Modelo: venta de locales a inversionistas desde el arranque, o el propietario retiene el inmueble y cobra renta.

Scoring (0 a 100)

VARIABLE	PUNTAJE	JUSTIFICACIÓN
Accesibilidad	78	La doble esquina y los frentes a vialidades primarias favorecen la llegada; buena para una plaza de paso.
Demanda del segmento	68	Hay un hueco real de comercio vecinal en el anillo de 0 a 1 km; la densidad, sin ser altísima, limita el ticket promedio.
Atracción de inversión	62	El modelo de venta de locales tuvo bajo dinamismo entre 2024 y 2026 en la ZMG; retener el inmueble implica capital pesado.
Oportunidad competitiva	78	Hay 12 a 18 comercios por km ² en el anillo de 0 a 1 km, contra 40 a 60 en el de 3 a 5 km: un hueco documentado.
Estacionamiento	82	60 a 80 cajones en superficie sobre 2,400 m ² es holgado; es una ventaja frente a una plaza vertical.
Contexto macroeconómico	64	El consumo formal en retail es moderado; el ciclo de tasas a la baja ayuda a la apertura de anclas.
Claridad del concepto	76	La plaza vecinal es un formato probado y financiable.
Rentabilidad esperada	62	El aprovechamiento del suelo es bajo (1 piso sobre 2,400 m ²), lo que reduce el techo de retorno.
Total	570 / 800	

Ventajas

- Se puede ejecutar con el capital propio del cliente, sin necesidad de un fondo institucional.
- Ciclo corto: de 12 a 18 meses de obra, más 12 a 22 meses para vender o rentar todo el inventario (lo que en el sector se llama **absorción**).
- Se diferencia claramente si se ancla con una tienda de conveniencia grande o un formato tipo Wall-mart Express.

Riesgos

- Con 1 piso sobre 2,400 m² y un costo de suelo de \$12,500/m², el terreno pesa 22 a 26% del valor de venta, contra el 20% que se usa como referencia. Esto hace que el proyecto pierda margen desde el inicio.
- Las franquicias ancla que piden entre 500 y 1,000 m² imponen condiciones que dejan menos espacio de mercado para los locales pequeños.
- La vacancia propia del ciclo puede alargar la absorción hasta 24 a 30 meses.

LECTURA

la plaza comercial se puede construir con capital propio, pero un solo piso sobre 2,400 m² limita cuánto puede rendir el suelo.

8.2 7.2 · Opción 2: Edificio de oficinas

Concepto: torre de 5 a 6 niveles con 8,500 a 10,500 m² rentables y 240 a 320 cajones de estacionamiento (entre sótano y superficie), pensada para inquilinos corporativos clase A o A- del corredor Vallarta.

Inversión estimada: de \$180 a \$250 mdp, un monto que excede el capital propio del cliente y requeriría crédito puente o un fondo.

Modelo: renta a empresas con contratos de 5 a 10 años, y venta del edificio como paquete una vez estabilizada la ocupación.

Scoring (0 a 100)

VARIABLE	PUNTAJE	JUSTIFICACIÓN
Accesibilidad	76	El corredor Vallarta poniente es de los mejores de la ZMG para oficinas.
Demanda del segmento	48	La vacancia (los espacios sin ocupar) en oficinas clase A de Zapopan es de 22 a 26% (Colliers, 1T 2026), y la absorción neta de 2025 fue negativa.
Atracción de inversión	60	El modelo institucional es financiable, pero el ciclo actual desalienta a los fondos, que arrastran una experiencia difícil entre 2020 y 2025.
Oportunidad competitiva	42	El hueco competitivo es negativo: hay 300,000 m ² vacíos en oficinas clase A del corredor.
Estacionamiento	78	Entre sótano y superficie suman 240 a 320 cajones, por encima del promedio local.
Contexto macroeconómico	58	El regreso a la oficina tras la pandemia se estabilizó de forma incompleta; las empresas siguen reduciendo los metros cuadrados por empleado.
Claridad del concepto	78	Las oficinas clase A son un formato bien definido, aunque hoy atraviesan el peor ciclo desde 2010.
Rentabilidad esperada	52	El rendimiento (rendimiento) de 5 a 7% en Zapopan compite mal contra los CETES a 364 días, que pagan 7.0% en el corto plazo; la tasa interna de retorno (TIR) del proyecto sería de 8 a 12% a 7 años DATO DÉBIL .
Total	492 / 800	

Ventajas

- Aprovecha bien el corredor Vallarta de cara a un ciclo futuro. Es una opción defensiva a 10 años si el mercado se recupera.
- Una renta institucional larga (5 a 10 años) da un flujo predecible una vez que el edificio se estabiliza.
- Se diferencia por ser un edificio nuevo frente a un inventario existente de entre 15 y 20 años.

Riesgos

- Llegar al 85% de ocupación puede tardar de 30 a 48 meses, lo que reduce la TIR.
- Los contratos con las anclas piden meses de gracia (3 a 6) y adecuaciones para el inquilino (en inglés, *fit out*), cuyo costo asume el propietario en un 30 a 60%.
- Si el ciclo se alarga 24 meses más, cerrar la preventa institucional se vuelve muy costoso.

LECTURA

las oficinas tienen el mejor corredor de las cuatro opciones, pero hoy son las más riesgosas por la vacancia en Zapopan.

8.3 7.3 · Opción 3: Mixto comercio + departamentos en venta

Concepto: planta baja comercial (1,400 a 1,600 m² rentables) y una torre de 6 a 7 niveles con 55 a 70 departamentos de 60 a 95 m² en venta, de gama media alta.

Inversión estimada: de \$150 a \$210 mdp entre obra, terreno y comercialización. Parte de la obra se financia con la preventa.

Modelo: venta de los departamentos por unidad, a través de preventa. El comercio en planta baja se vende como paquete o se conserva en renta.

Scoring (0 a 100)

VARIABLE	PUNTA JE	JUSTIFICACIÓN
Accesibilidad	82	La doble esquina permite un acceso separado para la parte residencial y la comercial.
Demanda del segmento	68	La demanda de vivienda propia se mantiene, pero las tasas hipotecarias de 12.5 a 14% frenan la absorción CONFIANZA MEDIA .
Atracción de inversión	74	Es un modelo probado con inversionistas de preventa, y los canales de intermediación ya funcionan.
Oportunidad competitiva	58	Hay más de 6,800 unidades verticales en desarrollo activo en Zapopan; el segmento medio alto es el más competido de todos.
Estacionamiento	72	Un sótano estándar de 1.2 a 1.4 cajones por departamento es viable en la superficie disponible.
Contexto macroeconómico	62	El ciclo actual es desfavorable para la venta unitaria; las tasas a la baja ayudan al final de la obra, pero no al inicio.
Claridad del concepto	78	Es el formato dominante en Zapopan, con procesos claros para permisos, preventa y comercialización.
Rentabilidad esperada	70	Un margen de 15 a 22% es viable con preventa a \$42,000 a \$50,000 MXN/m ² , pero es sensible al tiempo que tarde en venderse.
Total	564 / 800	

Ventajas

- Es el producto con más comparables en la zona, lo que reduce el riesgo de mercado del segmento.
- Se financia en parte con la preventa (30 a 50% del valor total).
- La venta libera capital para un nuevo proyecto.

Riesgos

- La absorción se alarga (24 a 36 meses) por la saturación del segmento en Zapopan.
- Hay riesgo de precio: pueden necesitarse descuentos de 5 a 10% para mover el inventario final.
- El comercio en planta baja depende del ritmo con que se habite el edificio; los primeros 12 meses tendrán ocupación baja.

LECTURA

el mixto en venta es el formato con más referencias en Zapopan, pero compite en el segmento más saturado del mercado.

8.4 **7.4 · Opción 4 recomendada: Mixto comercio + renta institucional institucional ★**

Concepto: planta baja comercial (1,600 a 1,800 m² rentables) y una torre de 7 a 8 niveles con **60 a 80 departamentos en renta institucional** (en inglés, renta institucional o renta institucional), con unidades de 55 a 80 m² (la mayoría de 1 a 2 recámaras). El proyecto no vende los departamentos por unidad: los estabiliza en renta y después se refinancia o se vende completo a un fondo inmobiliario o a un fondo familiar.

Inversión estimada: de \$135 a \$175 mdp entre obra y terreno.

Modelo: un fondo de inversión o fondo familiar entra como coinversionista mayoritario, con 60 a 70% de la inversión. El propietario aporta el terreno como capital propio (25 a 30%; en inglés, *equity*). El paquete se refinancia al estabilizarse la renta, o se vende completo en un plazo de 5 a 7 años.

Scoring (0 a 100)

VARIABLE	PUNTAJE	JUSTIFICACIÓN
Accesibilidad	84	La doble esquina permite un acceso separado para la parte residencial y la comercial, y el corredor Vallarta cuenta con transporte y servicios.
Demand a del segmento	84	La renta entre profesionistas de 25 a 40 años en Zapopan poniente crece 8 a 12% anual; el corredor tiene parejas sin hijos con doble ingreso (DINK) y profesionistas solteros con buen sueldo (SINK), además de expatriados corporativos CONFIANZA MEDIA .
Atracción de inversión	82	El renta institucional fue el vehículo institucional inmobiliario con mayor captación de 2024 a 2026 en México, con jugadores como Nexxus, Meor, GreyStar, Fibra HD y Balam CONFIANZA MEDIA .
Oportunidad competitiva	80	Hay poca oferta formal de renta institucional en Zapopan poniente; es un competidor emergente frente a un mercado de renta multifamiliar fragmentado.
Estacionamiento	78	Un ratio de 1.0 a 1.2 cajones por unidad, menor que en venta, es viable en un sótano estándar.
Contexto macroeconómico	84	Las tasas hipotecarias de 12.5 a 14% empujan hacia la renta, y el rendimiento (rendimiento) de renta institucional de 7 a 8.5% supera a los CETES en un horizonte de 5 años.
Claridad del concepto	76	Es el modelo institucional más nuevo en México y requiere un operador especializado.
Rentabilidad esperada	78	Un rendimiento estabilizado de 7.5 a 8.5%, más la plusvalía del inmueble, llevaría la TIR compuesta a 14 a 18% a 7 años CONFIANZA MEDIA .
Total	646 / 800 ★	

Ventajas

- Genera flujo predecible desde que se ocupa, entre el mes 18 y el 30.
- El rendimiento estabilizado supera a los CETES a 364 días en el escenario base.
- El modelo está alineado con el ciclo de tasas y con la demanda de renta profesional que existe en el corredor.
- Es un modelo que los fondos institucionales sí financian: el propietario aporta el terreno como capital y participa sin descapitalizarse.
- El comercio en planta baja se estabiliza más rápido que en un mixto de venta, porque los residentes ya son ocupantes desde el mes 18 (en el mixto de venta, la escrituración y mudanza de cada com-

prador ocurre en momentos distintos).

Riesgos

- Requiere un operador profesional de renta institucional, es decir, una administración institucional del inmueble (en inglés, *property management*). Si se opera de forma tradicional, el rendimiento cae 100 a 150 puntos base, entre \$1.35 y \$2.6 mdp menos de ingreso operativo al año sobre una inversión de \$135 a \$175 mdp.
- La rotación de inquilinos (25 a 35% anual) exige un presupuesto constante de mantenimiento y de búsqueda de nuevos inquilinos (*remarketing*).
- La renta media alta compite con el auge de la renta corta por plataformas como Airbnb en el corredor; se mitiga exigiendo un contrato mínimo de 12 meses.
- El modelo depende de que las tasas se mantengan bajas o estables: si Banxico vuelve a subirlas, el margen entre el rendimiento y los CETES se reduce.

LECTURA

el mixto con renta institucional obtiene el mejor puntaje de las cuatro opciones, siempre que se opere con un administrador profesional de renta institucional.

09 El mixto con renta gana el comparativo con ventaja clara

EN UNA LÍNEA

El mixto con renta (renta institucional) supera a la plaza por 76 puntos y a oficinas por 154. En la sensibilidad, lo que más mueve la rentabilidad es la tasa de rendimiento al vender (rendimiento anual) de salida, luego el costo de obra y la absorción.

Comparativo de las 4 opciones en 8 variables

VARIABLE	1. PLAZA	2. OFICINAS	3. MIXTO VENTA	4. MIXTO EN RENTA INSTITUCIONAL *	GANADOR
Accesibilidad	78	76	82	84	4
Demanda del segmento	68	48	68	84	4
Atracción de inversión	62	60	74	82	4
Oportunidad competitiva	78	42	58	80	4
Estacionamiento	82	78	72	78	1
Contexto macroeconómico	64	58	62	84	4
Claridad del concepto	76	78	78	76	2/3
Rentabilidad esperada	62	52	70	78	4
Total	570	492	564	646 *	4

La diferencia entre la Opción 4 y la Opción 1, la más cercana, es de 76 puntos: más del 5% del máximo posible (40 puntos), así que **no es un empate técnico**.

LECTURA

la Opción 4 gana en 6 de 8 variables (pierde por 4 puntos solo en Estacionamiento y empata en Claridad del concepto), con la ventaja concentrada en demanda del segmento, oportunidad competitiva y contexto macroeconómico.

Sensibilidad de la Opción 4: TIR del proyecto (%)

Cruza el costo de obra, en columnas, con la tasa de rendimiento al vender (rendimiento anual) de salida, en filas.

RENDIMIENTO ANUAL SALIDA \ COSTO OBRA	-10% (\$16.5K/M ²)	BASE (\$18.5K/M ²)	+10% (\$20.5K/M ²)
6.5% (BULL)	22.0	19.5	17.5
7.5% (BASE)	18.0	15.5	13.5
8.5% (BEAR)	14.0	12.0	10.0

Por debajo de 12% de TIR, es decir en la celda de 10.0, el proyecto se acerca al límite que suelen exigir los fondos institucionales, así que ahí el diseño financiero tendría que reajustarse o el proyecto no se concreta **CONFIANZA MEDIA**.

LECTURA

la tasa de rendimiento al vender (rendimiento anual) de salida es lo que más mueve el resultado, con la TIR en 15.5% en el escenario base, hasta 19.5% en el escenario optimista (BULL) y 12.0% en el pesimista (BEAR), donde el proyecto ya necesita una estructura financiera más agresiva.

010 La mejor opción es un proyecto mixto con socio institucional

EN UNA LÍNEA

Construir un proyecto mixto de comercio y renta institucional (Build to Rent), con un fondo de inversión o fondo familiar como socio mayoritario, es la opción con mejor puntaje y mejor equilibrio riesgo-retorno. La bolsa del cliente (\$50 a \$100 mdp) no alcanza sola: falta sumar un socio institucional.

Recomendación principal: un proyecto de uso mixto, con comercio en planta baja y una torre de renta institucional (Build to Rent), estructurado así:

COMPONENTE	DETALLE
Niveles totales	7 a 8
Planta baja (comercio)	1,600 a 1,800 m ² : ancla de conveniencia, 10 a 14 locales pequeños y 60 a 80 cajones de estacionamiento
Torre (renta institucional)	60 a 80 departamentos de 55 a 80 m ² , operados por un administrador profesional
Aporte del terreno	Como capital (equity): 25 a 30%
Socio institucional	Fondo o fondo familiar como socio mayoritario: 60 a 70%
Resto	Crédito puente

Contracasos (el argumento más fuerte en contra): el renta institucional en México todavía es un mercado joven.

MERCADO	UNIDADES RENTA INSTITUCIONAL OPERADAS (2026)
México	Menos de 15,000
Estados Unidos	2 a 3 millones
Chile	250,000

Los operadores especializados (Meor, GreyStar, Nexxus renta institucional, Fibra HD, Balam) están concentrados en Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara centro. Expandir a Zapopan poniente con un proyecto de 60 a 80 unidades puede exigir al operador una primera curva de aprendizaje, con riesgo operativo.

Existe además un riesgo de tasas: si Banxico se ve obligado a volver a subir tasas (por un choque externo o un disparo del tipo de cambio), el rendimiento (rendimiento) del renta institucional, de 7.5 a 8.5%, se comprime frente a CETES por encima de 9%.

Por qué la recomendación se sostiene:

- Meor, GreyStar y Nexxus ya operan en Guadalajara (ZMG).
- El proyecto se estructura con contrato de operación desde el inicio, no después de la obra.
- El escenario pesimista de la sensibilidad todavía deja una TIR de 10 a 12%, por encima de CETES.
- La alternativa más cercana (una plaza comercial pura) tiene un techo de retorno menor por peor aprovechamiento del suelo.

Qué evitar:

- No arrancar oficinas nuevas en el ciclo actual: la vacancia de oficinas clase A en Zapopan supera el 22%, una señal de alerta.
- No entrar a mixto en venta como plan A: el segmento de vivienda vertical media alta en Zapopan tiene más de 24 meses de inventario y descuentos de 5 a 10% para vender lo que queda. Es el plan B si no se logra cerrar el socio renta institucional en 4 a 6 meses.
- No dejar el predio sin construir: la plusvalía base de 7.2% empata, por margen mínimo, con los CETES a 364 días (7.0%) y no genera flujo de caja mientras tanto. Construir para rentar gana con claridad; dejarlo quieto no.

Verificaciones en orden de ejecución

MOM ENT O	VERIFICACIÓN	DÓNDE	COSTO APROXIMAD O	REGLA DE SALIDA
Día 1 a 15	Uso de suelo, CUS y COS del predio	Visor Urbano Zapopan y ventanilla municipal	\$0 a \$3,000 MXN	Si no permite densidad mixta con al menos 7 niveles y COS 60%, se replantea el proyecto.
Día 15 a 45	Factibilidad de SIAPA (agua y drenaje) y CFE (energía)	Trámite formal	\$8,000 a \$25,000 MXN	Si SIAPA niega la factibilidad, no se puede construir un renta institucional de 60 o más unidades; se replantea.
Día 30 a 60	Avalúo comercial de un valuador certificado	Valuador Sociedad de Peritos, ISNAC	\$60,000 a \$120,000 MXN	Si el valor comercial resulta menor al 85% del rango del reporte, se renegocia la estructura de aportes con los socios.
Día 45 a 90	Presentación a fondos e inversionistas institucionales (memorándum con estructura de aportes, TIR objetivo y plazo de salida)	4 a 6 fondos institucionales renta institucional (Nexus, Meor, GreyStar, Fibra HD, Balam, Value Advisors)	\$150,000 a \$300,000 MXN (honorarios de asesor)	Si en 90 días no hay 2 cartas de interés (LOI) con condiciones ejecutables, se pasa al plan B (mixto en venta).
Sem ana 12 a 20	Diseño ejecutivo esquemático (volumetría, número de unidades, mezcla comercial)	Despacho de arquitectura renta institucional	\$400,000 a \$800,000 MXN	Si el número de unidades queda por debajo de 55 (por restricciones normativas), el rendimiento estabilizado baja y se replantea.

Regla de salida: si en 6 meses no hay uso de suelo confirmado, factibilidad de SIAPA y al menos 1 carta de interés (LOI) de un fondo institucional con condiciones aceptables, se pasa al plan B (mixto en venta) o se congela por 12 meses y se revisa contra el ciclo de tasas.

Pago o inversión por etapas del cliente (aporte del terreno)

ETAPA	MOMENTO	APORTE / GASTO	CONDICIÓN DE LIBERACIÓN
0. Prefactibilidad	Mes 0 a 3	\$0.5 a \$1.5 mdp (trámites, avalúo, asesor de socios)	Uso de suelo, SIAPA y carta de interés (LOI) de un fondo
1. Cierre de sociedad	Mes 3 a 6	Terreno aportado como capital	Contrato de sociedad firmado
2. Proyecto ejecutivo	Mes 4 a 8	\$2 a \$4 mdp (arquitectura, ingenierías)	Cubierto por la sociedad ya constituida
3. Obra	Mes 9 a 30	Sin aporte adicional del terreno (los socios financian la obra)	Hitos de obra según contrato
4. Estabilización	Mes 30 a 48	Sin aporte adicional	Ocupación mayor al 85%
5. Salida	Mes 60 a 84	Reparto de utilidades, venta del paquete o refinanciamiento	Rendimiento (rendimiento anual) de salida según mercado

Si no hay base para recomendar (regla honesta): no es el caso aquí. La rúbrica muestra una ventaja de 76 puntos de la Opción 4 sobre la siguiente, y los riesgos están enumerados y son manejables. La incertidumbre real está en cerrar al socio institucional, no en si conviene construir.

011 Así se validó cada cifra de este reporte

EN UNA LÍNEA

Todas las cifras del reporte vienen de fuentes oficiales (INEGI, Banxico, IMSS) o de portales inmobiliarios contrastados entre sí; dos datos, la vacancia de oficinas y el promedio histórico del índice SHF, no se confirmaron de forma directa y conviene revisarlos antes de decidir.

De dónde viene cada fuente

FUENTE	RESPALDA	FECHA DE CONSULTA	CONFIANZA
INEGI Censo de Población y Vivienda 2020	Población, hogares, NSE por AGEB	septiembre 2026	ALTA
INEGI ENIGH 2022 (ajustada por INPC 2022 a 2026)	Ingreso y gasto por rubro	septiembre 2026	MEDIA
INEGI ENOE 2T 2026	Desocupación y estructura laboral Jalisco	septiembre 2026	ALTA
INEGI DENUÉ	Establecimientos por giro alrededor del predio	septiembre 2026	ALTA
INEGI Mapa Digital	Vialidades, manzanas, mancha urbana	septiembre 2026	ALTA
INEGI INPC	Inflación anual (3.3%)	primera quincena agosto 2026	ALTA
IMSS (vía comunicado OOAD Jalisco, fuente secundaria)	Empleo formal Jalisco (2,058,578 puestos, +0.9% anual)	31/07/2026	MEDIA
Banxico SIE (subasta primaria)	CETES 28 días (6.5%), CETES 364 días (7.0%)	01/09/2026	ALTA
Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)	Índice de Precios de la Vivienda Jalisco, 7.5% anual promedio 2020 a 2025 (solo se confirmó la variación reciente de 2T 2026, no el promedio de 5 años)	septiembre 2026	BAJA
SNIIV (SEDATU)	Viviendas verticales en desarrollo activo Zapopan (6,800 a 7,400)	1S 2026	MEDIA
RUV / CONAVI	Producción de vivienda registrada Zapopan	1S 2026	MEDIA
Colliers ZMG 1T 2026 (Retail y Oficinas)	Renta y venta \$/m ² , vacancia clase A, absorción	septiembre 2026	Retail MEDIA; vacancia de oficinas BAJA (no se localizó el reporte específico para confirmarla)
JLL Guadalajara 2S 2025	Contrastar Colliers para oficinas	septiembre 2026	BAJA (mismo motivo que Colliers: no se confirmó el reporte)

FUENTE	RESPALDA	FECHA DE CONSULTA	CONFIANZA
Inmuebles24, Lamudi, Propiedades.com	Muestra vigente de suelo, venta y renta (14 comparables suelo, 22 vivienda, 18 comercial)	05/09/2026 a 08/09/2026	MEDIA
AMAI (regla NSE 2024)	Distribución NSE por AGEB	2024 vigente	MEDIA
CMIC, CANADEVI Jalisco	Costos paramétricos de construcción \$/m ² 2026	septiembre 2026	MEDIA
PMDU Zapopan 2022 a 2035 + Visor Urbano	Uso de suelo, densidades permitidas	septiembre 2026 (falta confirmar el dato puntual)	BAJA
ENVIPE Jalisco	Percepción de seguridad	2025	MEDIA
Prensa local (Informador, Milenio, Mural Jalisco)	Corredores en desarrollo, obra pública anunciada	2024 a 2026	MEDIA

Cruce de las cifras más importantes

AFIRMACIÓN	VÍA A	VÍA B	CONVERGENCIA
Valor de suelo predio (\$12,500 a \$15,500/m ²)	Muestra de 14 comparables activos en portales	Reporte Colliers 1T 2026 (rango corredor Vallarta poniente \$11,000 a \$16,000)	Rango convergente en \$12,500 a \$15,500; MEDIA
Vacancia oficinas clase A Zapopan 22 a 26%	Colliers ZMG 1T 2026 (reporte específico que no se pudo localizar para confirmarlo)	JLL Guadalajara 2S 2025 (24 a 27%, misma limitación); CBRE Guadalajara 2T2026 (11.3% global, Puerta de Hierro 6.9%) no confirma ni descarta directamente, por posible diferencia de metodología o submercado	No fue posible confirmarla con las fuentes disponibles; BAJA
Precio venta vivienda vertical media alta \$42,000 a \$55,000/m ²	Muestra de 22 desarrollos activos en portales	Reporte Colliers Residencial 1S 2026 (rango \$40,000 a \$58,000)	Convergente; MEDIA
Índice SHF Jalisco 7.5% anual promedio 5 años	SHF serie estatal 2020 a 2025 (no se confirmó de forma directa)	SHF nacional (7.9%) y comparativos con ZM Guadalajara (BAJA); el reporte SHF 2T2026 sí se confirmó, pero mide la variación interanual reciente (11.1 a 12.6%), no el promedio de 5 años	No fue posible confirmarla con las fuentes disponibles; BAJA a nivel Jalisco y ZMG hasta confirmar la serie completa
Absorción vivienda vertical Zapopan (3,100 a 3,600/año)	SNIIV agregado	Softec (la fuente de referencia habitual del sector, pero sin acceso)	Solo la vía A pudo confirmarse; MEDIA, con la salvedad de no contar con el contraste de Softec

Qué información falta

- **Clave catastral y valor catastral del predio:** no se recibió este dato al inicio del encargo. Sin ella no se calcula la relación catastral/comercial, que es parte del factor legal y financiero de la tabla de puntuación (scorecard). **Cómo obtenerla:** portal de catastro municipal de Zapopan (tesoreriamunicipaldezapopan.mx) o Visor Urbano; también aparece en cualquier recibo de predial reciente. Con la clave se recalifica el grupo legal y financiero.
- **Uso de suelo específico del predio:** no se consultó Visor Urbano para el dato puntual del predio, así que el reporte usa el criterio general del PMDU 2022 a 2035 (corredor de densificación mixta). **Confírmalo entre los días 1 y 15 de la recomendación.**
- **Softec y Tinsa (absorción fina de vivienda nueva):** son servicios de paga a los que no se tuvo acceso; los rangos de absorción de este reporte usan SNIIV y una estimación con metodología explícita **CONFIANZA MEDIA**.
- **Ingreso agregado del anillo:** ENIGH agrega por decil y por área geográfica amplia; el nivel de anillo se estimó cruzando los hogares del Censo con el ingreso de ENIGH ajustado.
- **Paneles de consumo Kantar, NielsenIQ y GfK:** son de paga y no se usaron; se sustituyeron por ENIGH y DENU.

Corrección de cifras (08/09/2026)

Se confirmaron contra la fuente primaria las cifras de CETES a 364 y 28 días, la inflación del INPC y el empleo IMSS de Jalisco citadas en la versión anterior de este reporte. Las tres estaban desactualizadas y se corrigieron aquí: CETES 364 días de 8.0% a 7.0%, CETES 28 días de 7.5% a 6.5%, INPC de 4.0% a 3.3%, empleo IMSS de 1,955,000 puestos con +2.1% anual a 2,058,578 puestos con +0.9% anual.

La corrección de CETES a 364 días redujo el margen del veredicto de plusvalía: pasó de "NEUTRAL cómodo" a "NEUTRAL por margen mínimo" en la sección del veredicto de plusvalía. No fue posible confirmar de forma concluyente el promedio histórico del índice SHF Jalisco 2020 a 2025 (7.5%) ni la vacancia de oficinas clase A en Zapopan que reporta Colliers (22 a 26%); ambas cifras bajaron su etiqueta de confianza y quedan pendientes de confirmar directamente con la fuente primaria antes de usarse en una decisión de inversión.

Qué haría cambiar esta recomendación

QUÉ TENDRÍA QUE PASAR	QUÉ CAMBIARÍA EN LA RECOMENDACIÓN
El uso de suelo permitido resulta en menos de 6 niveles o un CUS menor a 2.5	El proyecto Mixto en renta institucional pierde viabilidad por bajo aprovechamiento del predio; la recomendación pasa a una plaza vecinal más una torre pequeña de vivienda en venta
Banxico se ve obligado a subir la tasa objetivo por arriba de 9.5% (por un choque externo) y los CETES a 364 días superan el 10%	El rendimiento (rendimiento) del proyecto renta institucional pierde atractivo frente a otras opciones; la recomendación pasa a plaza pura más retención del inmueble
Dos operadores renta institucional institucionales del país rechazan formalmente la propuesta durante la ronda de presentaciones a inversionistas (roadshow)	La escala del proyecto se replantea a 40 a 50 unidades con un operador local, o se pasa a un esquema mixto en venta como plan B

Sesgos y límites del método

- Los rangos de valor de suelo, venta y renta vienen de portales inmobiliarios (precios pedidos), no de operaciones cerradas; los precios pedidos suelen sobrestimar entre 4 y 8% frente a los precios reales.
- La distribución NSE por regla AMAI, aplicada al Censo 2020, tiene margen de error a nivel de AGEB fina; los rangos de este reporte ya absorben esa incertidumbre.
- La proyección de plusvalía base de 7.2% asume que el Índice SHF Jalisco 2020 a 2025 (7.5% promedio) representa la tendencia mediana futura; es una hipótesis de trabajo, no un pronóstico confirmado.
- No se hizo un levantamiento de campo (visita física al predio, revisión de la ocupación real de los comercios cercanos). En una fase de proyecto ejecutivo (diseño detallado) se recomienda una visita al sitio y un estudio de tráfico.

Metodología usada

Tabla de puntuación (scorecard) de 5 grupos de factores de plusvalía (guía SIMSA), rúbrica de 8 variables sobre 800 puntos, sensibilidad en dos variables entre el rendimiento bruto anual (rendimiento anual) y el costo de obra, y comparación entre el índice SHF, los CETES y el INPC.

Cómo leer las etiquetas de confianza

CONFIANZA ALTA : dos o más fuentes primarias coinciden · **CONFIANZA MEDIA** : evidencia razonable, no definitiva · **DATO DÉBIL** : fuente única o dato extrapolado de otro lugar · **HIPÓTESIS NUESTRA** : inferencia de este reporte, no un dato medido.

Reporte de factibilidad · muestra pública de estrategia · análisis SIMSA Marketing Intelligence · 8 de septiembre de 2026.

estratega

Cada cifra de este estudio tiene fuente pública, fecha de consulta y nivel de confianza.

Lo que no se sabe está dicho como tal.

REVISADO Y FIRMADO POR

Analista de estrategia

CON EL RESPALDO DE

SIMSA Marketing Intelligence

CONTACTO

soporte@estratega.io