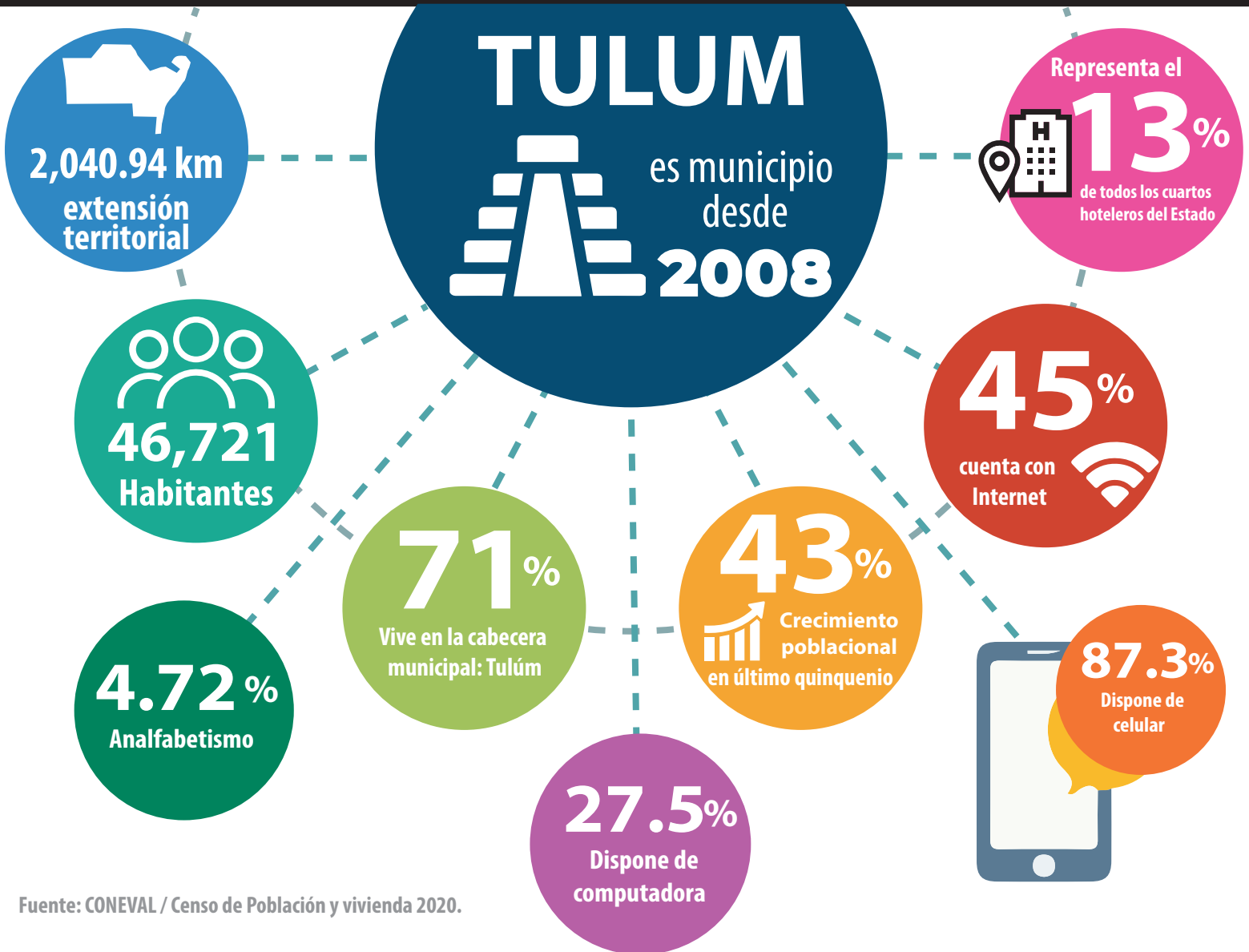
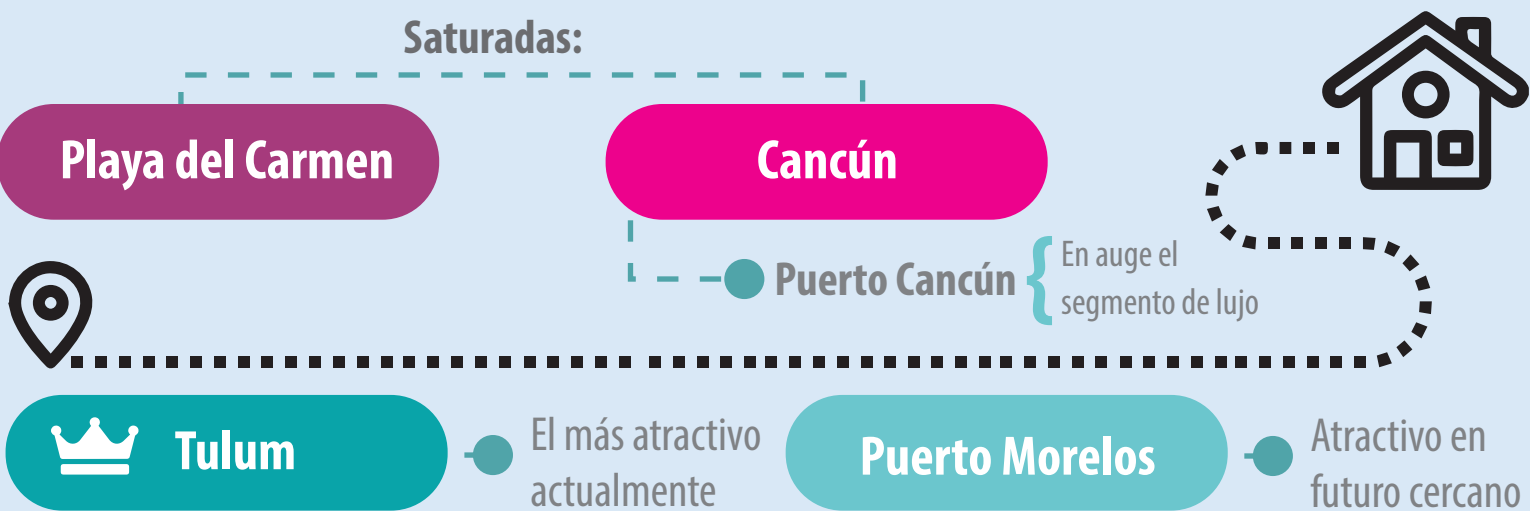


Tulum: ¿Boom inmobiliario o un mito?*

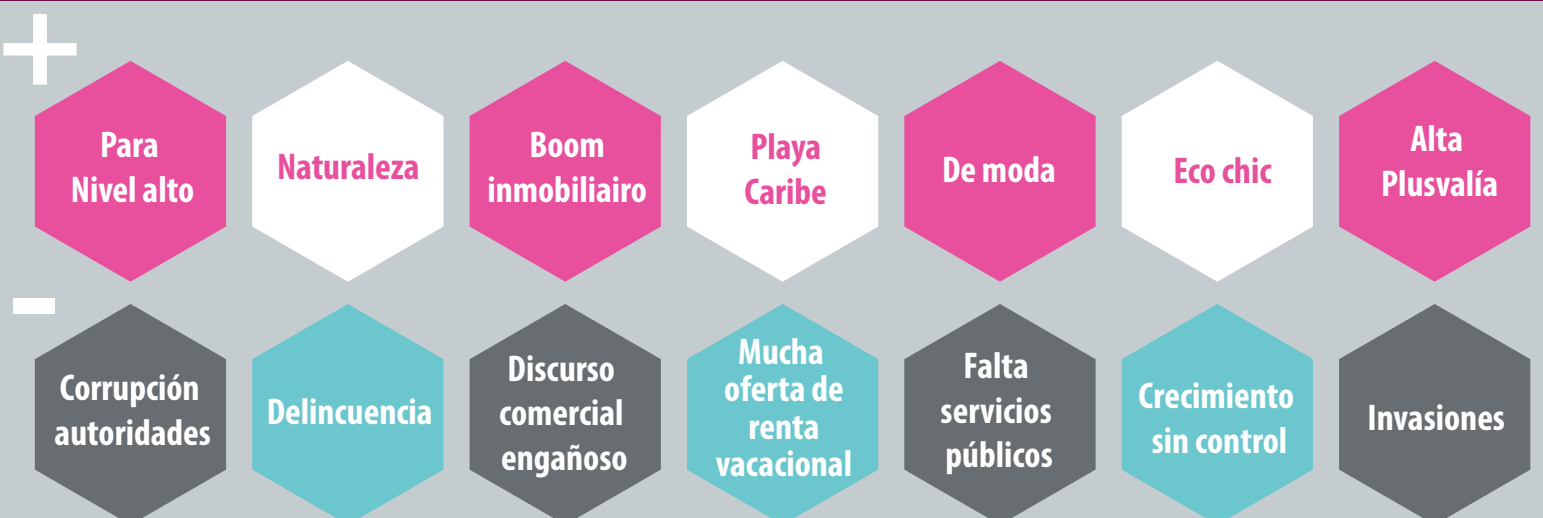


LOS DESARROLLADORES E INVERSIONISTAS OPINAN:

• Zonas más atractivas para inversión inmobiliaria residencial



• ¿Con qué se asocia Tulum actualmente?



*Estudio cualitativo realizado en el 3er trimestre 2021 por MAS Marketing en Cancún y Playa del Carmen a Inversionistas inmobiliarios y desarrolladores de vivienda nivel residencial a más.

LA OFERTA INMOBILIARIA

a) Lotes con Infraestructura

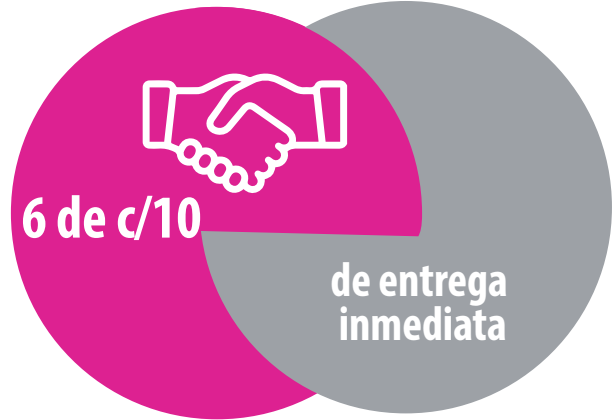
Composición de los desarrollos

Lotes unifamiliares	TODOS
Condominales, comerciales y macrolotes	ALGUNOS
Residenciales y Comerciales	MAYORÍA

Desarrollos conformados desde 28 lotes hasta más de 1000 lotes:

47%
conformado hasta 100 lotes

37%
de 101 hasta 200 lotes



Servicios y facilidades:



4 de c/10 no cuentan con calles



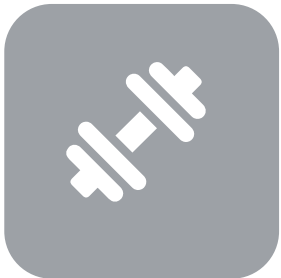
7 de c/10 con acceso controlado



Diferentes medidas de lotes



Internet 1 de cada 4



Amenidades	
Alberca Gym	Son lo más común pero presente en menos de la mitad de los desarrollos

Comercialización



Todos

- Apartado
- Financiamiento propio



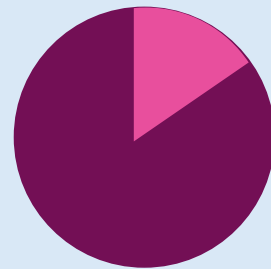
Absorción:
promedio

• 3.07 por mes



Precios

- Diferenciados según la región donde se encuentren \$4,000 m2 aprox promedio



80%
De la oferta está disponible

“Los que más se venden no son necesariamente los de menor precio ni los que ofrecen amenidades”

b) Departamentos

Los proyectos



Es común que en un mismo condominio encontremos tipologías variadas

- Lofts
- Estudios
- 1 Recámara
- 2 Recámaras
- 3 Recámaras
- 4 Recámaras
- P.H.
- Lock off

La mayoría de los condominios son de tres niveles



Modalidad CONDOHOTEL común en el segmento

Dato Curioso

En los condominios podemos encontrarnos con P.H. de grandes dimensiones y con dimensiones muy reducidas.



Región 15

Concetra la mayoría de la oferta y tiene la mayor de absorción



Servicios y facilidades:



92% ofrecen seguridad



Mayoría cuenta con Lobby/recepción



Sin estacionamiento según la zona



Para visitas, casi nulo

Es común que tengan menos cajones disponibles que número de departamentos



La quinta parte ofrece bodegas



TODOS ofrecen renta vacacional

Equipamiento departamentos



Cocina Integral y Closets equipados casi la totalidad



Áreas comunes heterogéneas

Lo menos común:



Pet friendly



Casa Club, Casi nulo



Gimnasio, los menos



Área de niños

Sobresale Región 15

Lo más común



Alberca

la minoría cuenta con chapoteadero

Comercialización



- 55% de la oferta vendida
- 24% financiamiento propio
- 21% pide cuota de equipamiento
- Absorción de menos de 1 a poco más de 6, según la zona donde esté el proyecto.
- R.O.I.: Promesas del 13 al 30% anual

• Datos resumen extraídos del Estudio de Oferta Seleccionada realizado por MAS Marketing en el último trimestre del 2021 en Tulum, a través de investigación mixta y recolección presencial de campo en Región 15 y zonas específicas. Se estudiaron 19 desarrollos de lotes y 54 proyectos de producto residencial vertical.