



## IDENTIFICANDO NICHOS DE MERCADO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO INMOBILIARIO

### ¿Sabes cómo identificar los nichos de mercado más rentables para tus proyectos inmobiliarios?

Frecuentemente, los desarrolladores se concentran en ciudades y zonas “de moda” (Ej Mérida o Tulum), pero pasan por alto que las **oportunidades reales** suelen hallarse en **mercados menos saturados**.

**La clave está en identificar y aprovechar los nichos de mercado desatendidos.** Comprender dónde y cómo buscar estas oportunidades únicas, en **lugares donde la demanda aún no ha sido satisfecha**, puede ser lo que marque la diferencia entre un proyecto exitoso y otro que pase desapercibido.

En este artículo, abordaremos las **estrategias para identificar estos nichos**, el análisis de **tendencias actuales en el mercado** y cómo se pueden aprovechar las oportunidades en **zonas con un equilibrio diferente entre la oferta y la demanda**.

### EXPLORANDO MÁS ALLÁ DE LOS MERCADOS TRADICIONALES INMOBILIARIOS

Con frecuencia, los desarrolladores se nos acercan para preguntarnos cuáles son los **nuevos nichos o tendencias de mercado** en los que deberían **empezar a desarrollar proyectos**.

Nuestra respuesta suele ser que, aunque **hay ciudades** con un mayor dinamismo en su crecimiento y que se han convertido en “**moda**” para desarrollar, las oportunidades pueden **encontrarse en muchos otros lugares**.

Centrar la atención en **una sola ciudad** puede ser interesante, ya que refleja el crecimiento de esta, pero también conlleva **desafíos y aspectos negativos**, tales como:

- El valor de la tierra se encarece.
- La competencia entre productos similares se intensifica.
- La disponibilidad de mano de obra disminuye.
- En el tiempo, la utilidad de los proyectos se ve mermada por incremento de costos, disminución de precios y ajuste en los esquemas comerciales generadores de flujo de ingresos (enganche y pagos parciales).

### ENFOQUE EN MERCADOS CON DEMANDA INSATISFECHA

Para nosotros, la clave está en **identificar nichos de mercado que están desatendidos**, los cuales **se pueden encontrar en prácticamente todas las ciudades**.

Los **nichos de mercado desatendidos** son aquellos **segmentos donde la demanda supera a la oferta**, abriendo así una oportunidad para generar proyectos con una **alta tasa de éxito** en su ejecución por parte de los desarrolladores.

### OPCIÓN DE DESARROLLOS ÚNICOS

También existe la opción de **desarrollar proyectos únicos en zonas específicas**; por ejemplo, **proyectos nuevos que aún no se han desarrollado en ciertas ciudades** y que podrían tener un mercado, tales como:

Viviendas verticales

Usos mixtos

Naves industriales

### ¿POR QUÉ EVITAR LAS ZONAS SATURADAS?

**La clave no está en buscar las zonas solicitadas** donde

todos los desarrolladores están dirigiendo sus esfuerzos, porque, si bien hay una demanda potencial, también la oferta se vuelve mucho más amplia y con una **competencia agresiva**; por lo que hay que **buscar nichos desatendidos**.

Esto no solo ayuda a llenar un vacío en el mercado sino también a **maximizar el éxito** y la **rentabilidad de un proyecto inmobiliario**, evitando las áreas donde la saturación y la competencia pueden limitar significativamente las posibilidades de éxito.

### ANÁLISIS DE MERCADO EN LA CIUDAD DE MÉRIDA: CASO DE ESTUDIO DE CONSULTA

Hace unos meses, en **Consulta**, realizamos un estudio de mercado sobre la **Ciudad de Mérida**, del cual podemos señalar: Se identificó que Mérida contaba con **más metros cuadrados (m<sup>2</sup>) comerciales por habitante que otras ciudades de gran tamaño**. A pesar de este hallazgo, **encontramos un campo de oportunidades**.

Al examinar la situación más detalladamente, descubrimos:

- El 80% de la oferta comercial de Mérida se localiza en la zona norte.
- Lo anterior, genera un alto nivel de sobresaturación.
- Esto se refleja en locales comerciales vacíos y una disminución de precios de renta debido a la competencia.

Contrastando con lo anterior, en la **zona sur solo existía un 20% de comercios**, pese a contar con una **población mayor**. Esta disparidad reveló un **nicho de oportunidad atractivo: el desarrollo de espacios comerciales en la zona sur de la ciudad**, enfocados en negocios **para los segmentos C y D**.

### IMPORTANCIA DE ENTENDER LA DINÁMICA MACROECONÓMICA Y DE CRECIMIENTO

Como se ha demostrado en el caso de Mérida, hemos logrado **identificar una amplia gama de oportunidades aún sin explotar** en diversos mercados. La clave para descubrir estos nichos radica en un **análisis profundo y meticulado de la dinámica macroeconómica y las tendencias del mercado**.

**Estudiar minuciosamente cada zona** permite entender de manera más profunda **sus necesidades y caracte-**

**ísticas particulares**, y proporciona una visión clara de la interacción entre la oferta y la demanda actuales.

Esta comprensión facilita **anticipar cambios y tendencias**, permitiéndonos así estar un **paso adelante en la satisfacción de necesidades futuras** y en la adaptación a nuevos escenarios económicos y sociales.

### DECISIONES ESTRATÉGICAS CON EL APOYO DE CONSULTA

En **Consulta**, **participamos activamente** en la realización de **estudios de mercado** que permiten comprender claramente la situación actual de una zona, ciudad o predio específico.

Con esto se logra **entender el contexto completo de la evolución** y las **tendencias que explican el crecimiento**, a qué se debe y su proyección a futuro (no solo en términos de expansión territorial, sino también en relación con la demanda potencial en determinados segmentos).

La contribución de **esta información es fundamental para la toma de decisiones**. La calidad del estudio de mercado resulta crucial para poder **tomar decisiones basadas en información clara, precisa y confiable**.

### CONCLUSIÓN

**Identificar nichos de mercado desatendidos en el sector inmobiliario ofrece una notable ventaja competitiva para los desarrolladores**. Este enfoque no solo implica una **mayor rentabilidad**, sino también **la oportunidad de ser pioneros y líderes en segmentos nuevos o poco atendidos**.

El éxito depende de un **análisis detallado y la capacidad de interpretar y anticipar las tendencias y necesidades del mercado**, permitiendo **sobresalir en un entorno competitivo**, marcando la diferencia entre seguir las rutas establecidas y **liderar con innovación y visión de futuro**.

En **Consulta** te brindamos **asesoría especializada para integrar esta visión de nicho en tu estrategia de búsqueda**, brindándote las herramientas para destacar y **garantizando el éxito de tus proyectos inmobiliarios**.

