

Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria
Zona de Influencia | ZM del Valle de México



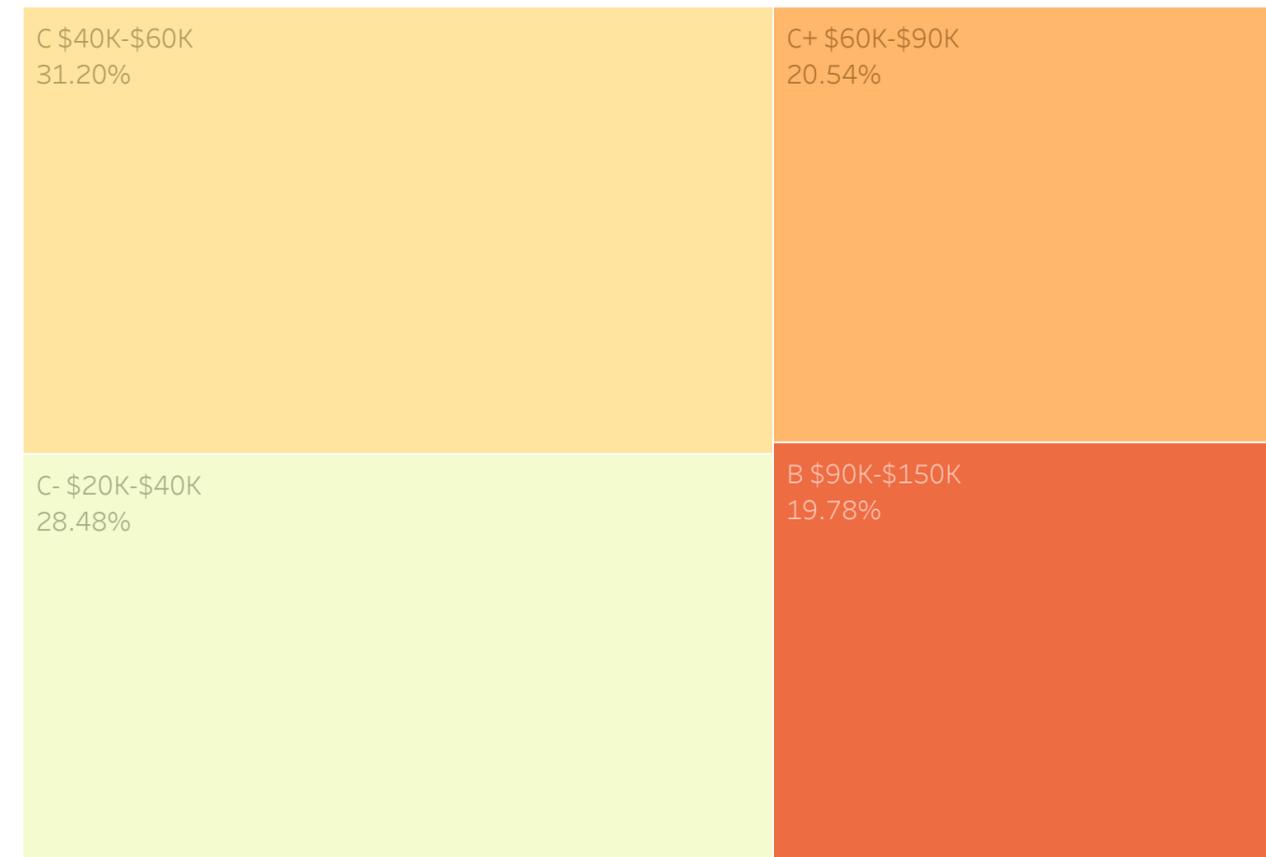
Zona de Influencia 2020

NSE MAC	Ingreso Promedio	Población 2020	Hogares 2020	Hog %	Ingreso Total	Ing. Total %
B \$90K-\$150K	\$110,980	60,111	25,689	19.78%	\$2,851,012,058	37.39%
C+ \$60K-\$90K	\$68,585	65,457	26,682	20.54%	\$1,829,983,073	24.00%
C \$40K-\$60K	\$48,174	100,329	40,526	31.20%	\$1,952,277,928	25.60%
C- \$20K-\$40K	\$26,816	97,992	36,989	28.48%	\$991,887,952	13.01%
Total general	\$58,707	323,888	129,886	100.00%	\$7,625,161,011	100.00%

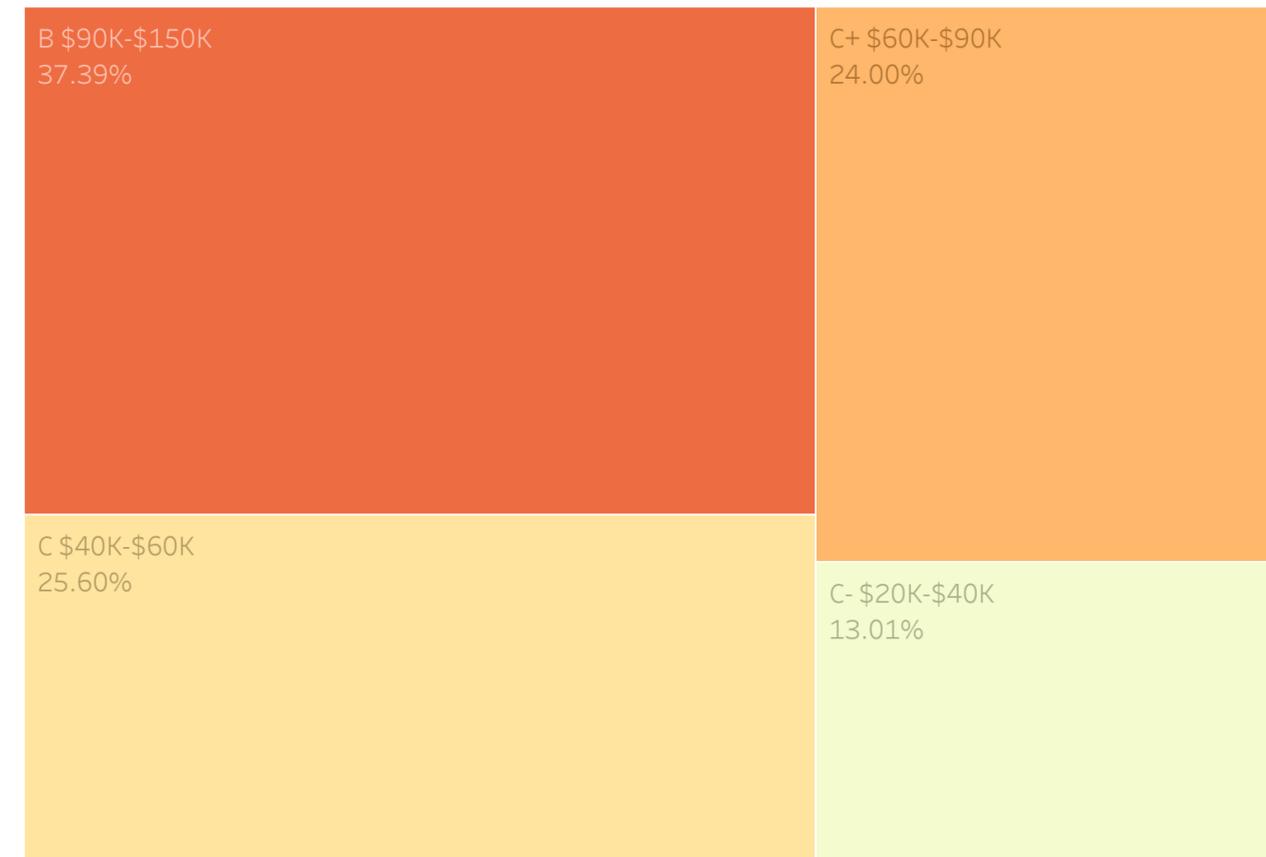
Zona de Influencia 2025

NSE MAC	Ingreso Promedio	Población 2025	Hogares 2025	Hog %	Ingreso Total	Ing. Total %
B \$90K-\$150K	\$110,980	57,839	25,553	19.78%	\$2,835,855,092	37.39%
C+ \$60K-\$90K	\$68,585	62,984	26,540	20.54%	\$1,820,254,251	24.00%
C \$40K-\$60K	\$48,174	96,537	40,310	31.20%	\$1,941,898,943	25.60%
C- \$20K-\$40K	\$26,816	94,289	36,792	28.48%	\$986,614,733	13.01%
Total general	\$58,707	311,649	129,195	100.00%	\$7,584,623,019	100.00%

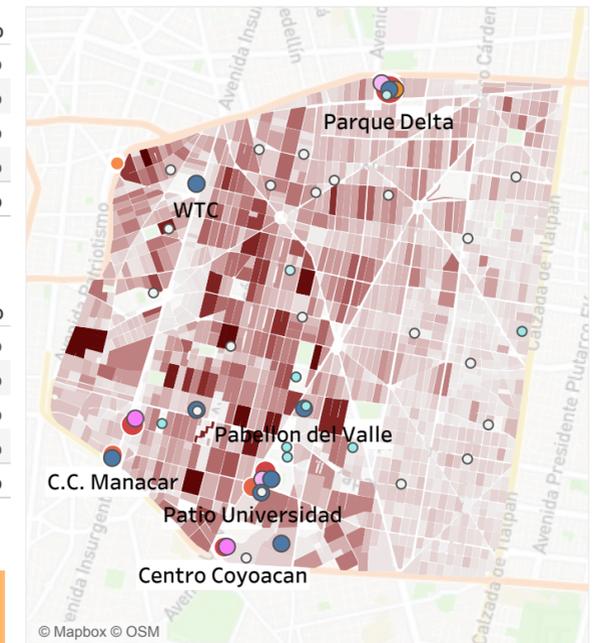
Distribución de Hogares



Distribución del Ingreso Total



Ingreso Total por Manzana



Mercado 2025

311,649 personas
 129,195 hogares
 -0.11% TCA hogares
 \$58,707 ingreso promedio
 Ingreso Corriente Monetario
 \$7,584,623,019 mn/mes

[Ir al Reporte de Demanda | Ingreso-Gasto](#)



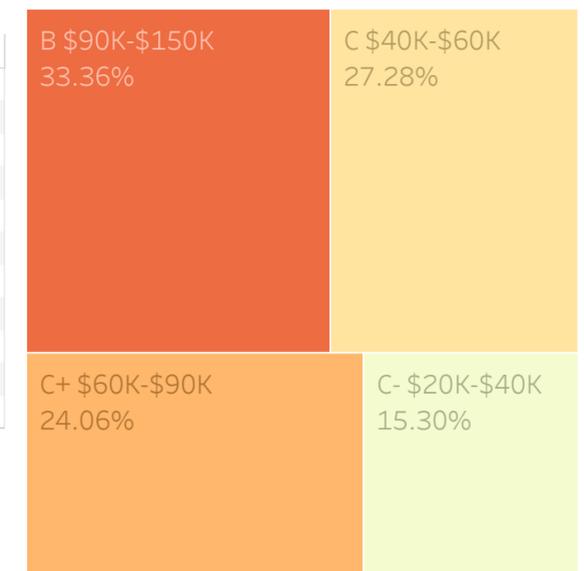
Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria
Ingreso - Gasto | ZM del Valle de México



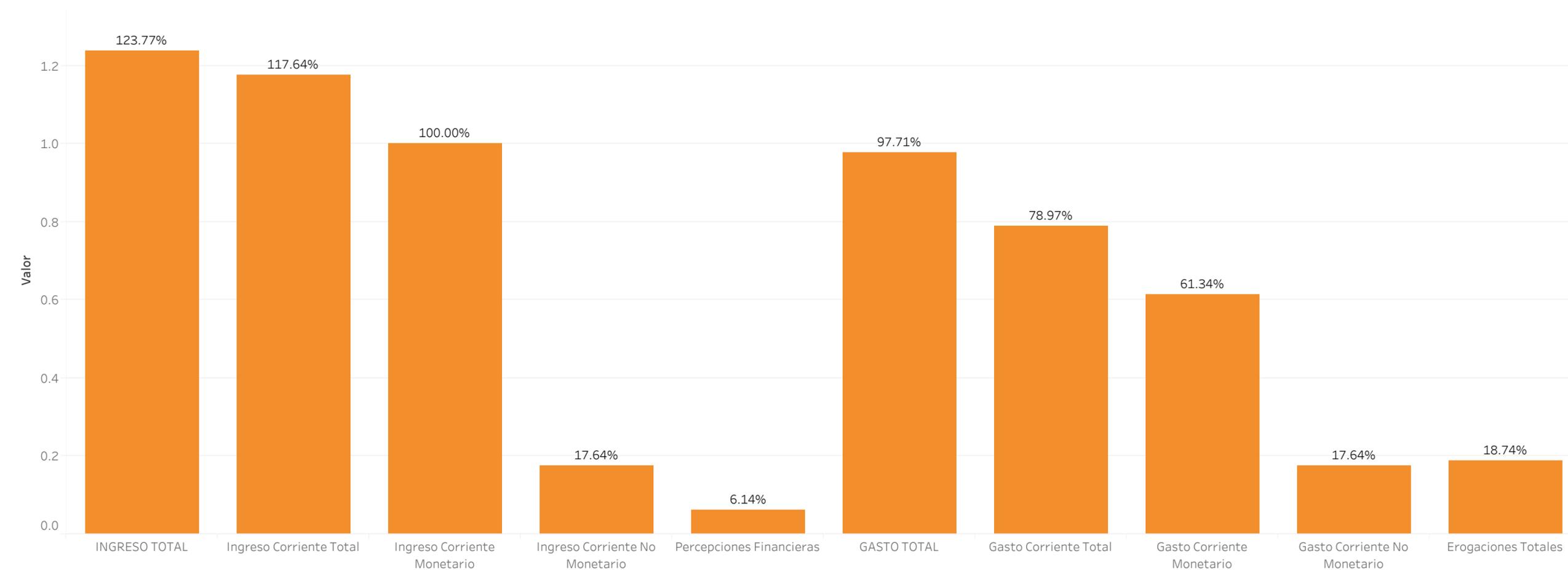
Ingreso - Gasto 2025

	B \$90K-\$150K	C+ \$60K-\$90K	NSE MAC		Total general
			C \$40K-\$60K	C- \$20K-\$40K	
Hogares 2025	25,553	26,540	40,310	36,792	129,195
INGRESO TOTAL	\$3,461,852,561	\$2,237,599,041	\$2,463,759,741	\$1,224,402,321	\$9,387,613,663
Ingreso Corriente Total	\$3,362,625,111	\$2,121,889,825	\$2,271,293,213	\$1,166,372,330	\$8,922,180,479
Ingreso Corriente Monetario	\$2,835,855,092	\$1,820,254,251	\$1,941,898,943	\$986,614,733	\$7,584,623,019
Ingreso Corriente No Monetario	\$526,770,019	\$301,635,574	\$329,394,270	\$179,757,597	\$1,337,557,459
Percepciones Financieras	\$99,227,449	\$115,709,217	\$192,466,528	\$58,029,991	\$465,433,184
GASTO TOTAL	\$2,636,816,628	\$1,812,215,104	\$1,945,276,727	\$1,016,900,548	\$7,411,209,006
Gasto Corriente Total	\$2,078,823,130	\$1,420,891,276	\$1,598,470,729	\$891,458,909	\$5,989,644,044
Gasto Corriente Monetario	\$1,552,053,112	\$1,119,255,702	\$1,269,076,459	\$711,701,312	\$4,652,086,585
Gasto Corriente No Monetario	\$526,770,019	\$301,635,574	\$329,394,270	\$179,757,597	\$1,337,557,459
Erogaciones Totales	\$557,993,497	\$391,323,828	\$346,805,998	\$125,441,639	\$1,421,564,962

Gasto Corriente Monetario



Distribución del Ingreso - Gasto (base Ing. Corr. Monetario)



Relación de Gasto

\$7,584.6M ingreso corr. mon.
 \$4,652.1M gasto corr. mon.
 61.34% relación gasto/ingreso

[Ir al Reporte de Demanda | Composición del Gasto](#)



Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria
Composición del Gasto | ZM del Valle de México

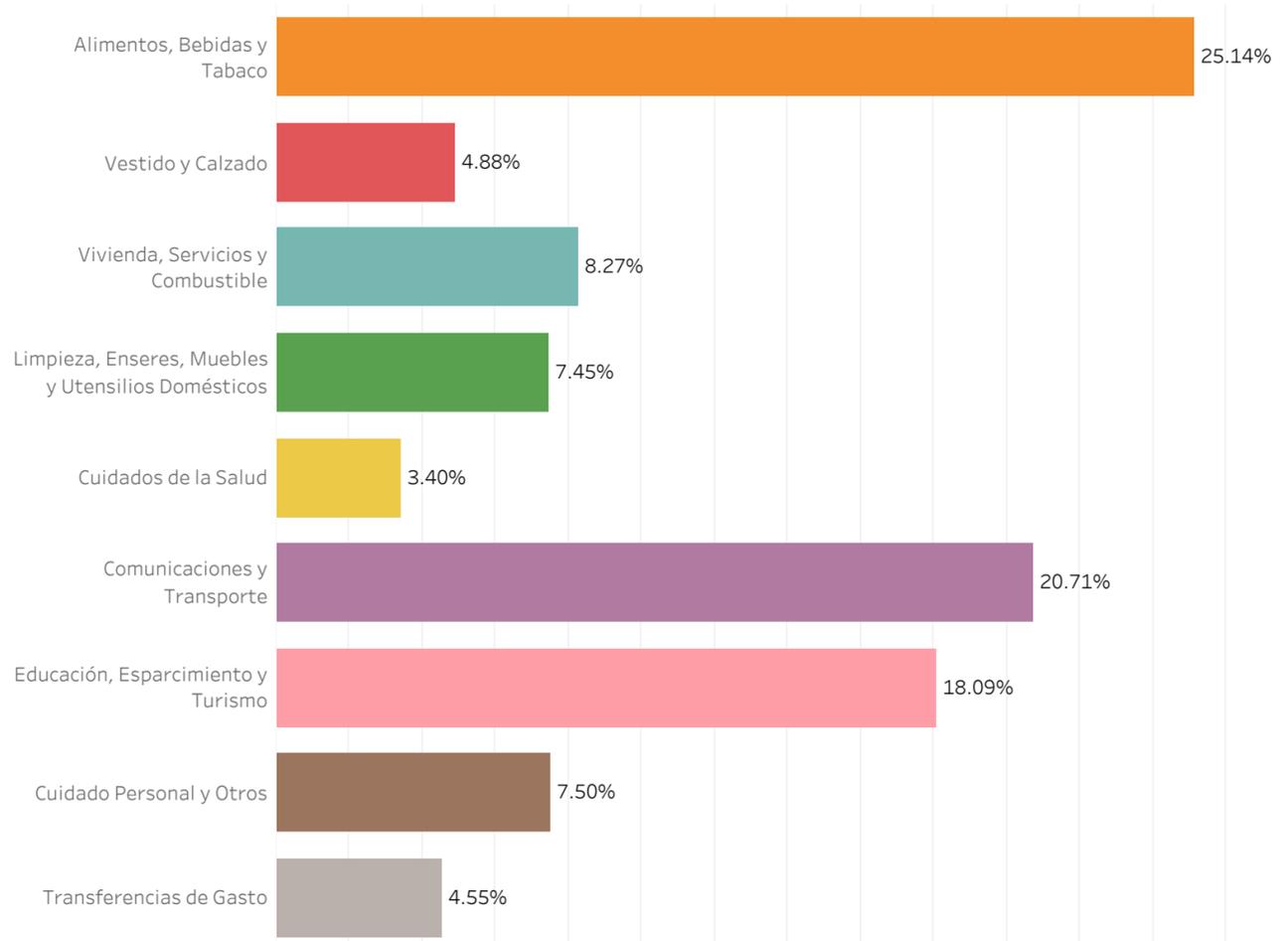


Composición del Gasto Corr. Monetario

	B \$90K-\$150K	C+ \$60K-\$90K	NSE MAC		Total general
			C \$40K-\$60K	C- \$20K-\$40K	
Gasto Corriente Monetario	\$1,552,053,112	\$1,119,255,702	\$1,269,076,459	\$711,701,312	\$4,652,086,585
Alimentos, Bebidas y Tabaco	\$351,426,931	\$253,426,933	\$335,189,363	\$229,403,682	\$1,169,446,910
Vestido y Calzado	\$73,996,152	\$55,270,467	\$63,877,424	\$33,998,843	\$227,142,886
Vivienda, Servicios y Combustible	\$119,479,499	\$100,156,904	\$102,196,796	\$62,904,858	\$384,738,057
Limpieza, Enseres, Muebles y Utensilios	\$135,712,244	\$84,930,395	\$85,782,665	\$40,205,325	\$346,630,628
Cuidados de la Salud	\$60,840,826	\$40,009,078	\$38,055,292	\$19,491,387	\$158,396,583
Comunicaciones y Transporte	\$268,435,031	\$248,827,934	\$287,121,909	\$159,049,652	\$963,434,526
Educación, Esparcimiento y Turismo	\$342,210,273	\$201,522,018	\$206,597,243	\$91,025,305	\$841,354,840
Cuidado Personal y Otros	\$116,575,627	\$83,871,489	\$94,601,021	\$54,004,283	\$349,052,419
Transferencias de Gasto	\$83,376,528	\$51,240,485	\$55,654,746	\$21,617,977	\$211,889,737

El Gasto Corriente Monetario se divide en 9 grandes categorías, y la distribución de éstas puede cambiar considerablemente según la mezcla socioeconómica de la zona en cuestión.

Distribución del Gasto Corr. Monetario



Gasto Corr. Monetario por NSE



[Ir al Reporte de Demanda | GAFO](#)



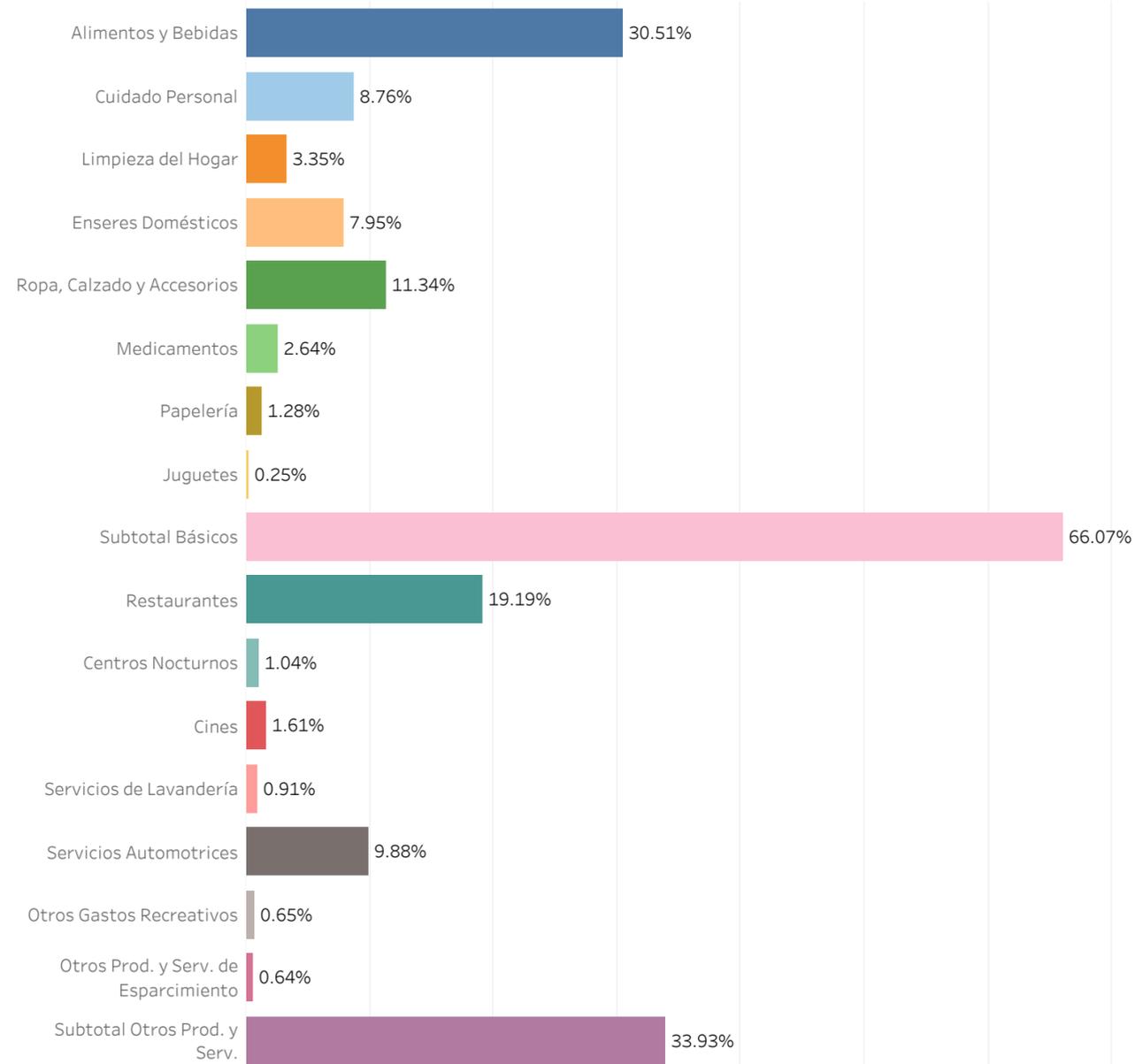
Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria

Derrama GAFO | ZM del Valle de México

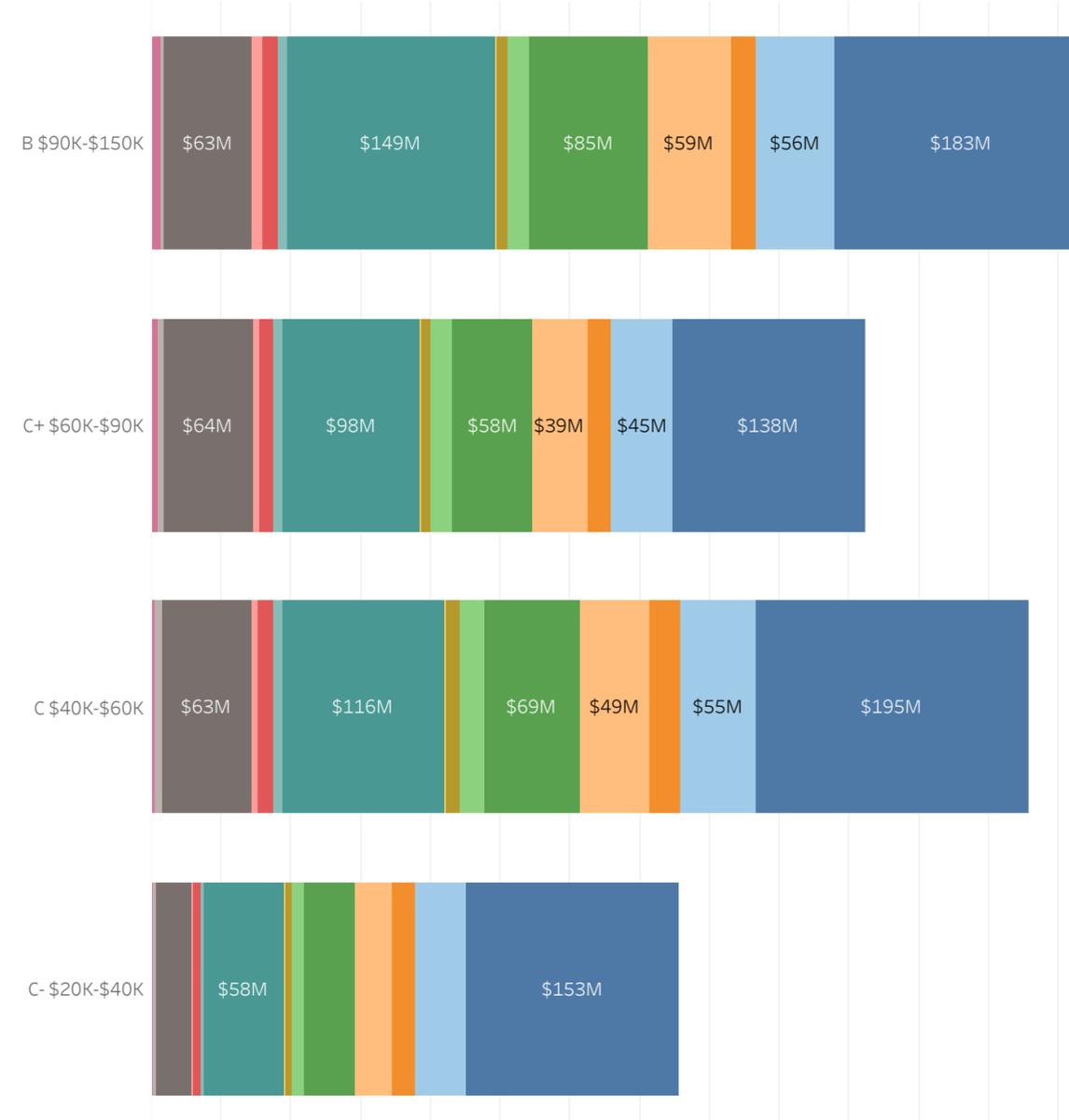


	NSE MAC				Total general
	B \$90K-\$150K	C+ \$60K-\$90K	C \$40K-\$60K	C- \$20K-\$40K	
Gasto Corriente Monetario	\$1,552,053,112	\$1,119,255,702	\$1,269,076,459	\$711,701,312	\$4,652,086,585
GAFO	\$672,578,346	\$511,597,005	\$628,353,487	\$377,994,715	\$2,190,523,552
% del Gasto Corr. Mon.	43.33%	45.71%	49.51%	53.11%	46.48%
Otros Productos y Servicios	\$879,474,766	\$607,658,698	\$640,722,972	\$333,706,597	\$2,461,563,033

Distribución GAFO



GAFO por NSE



GAFO son las siglas que en inglés representan al término General Merchandise, Apparel, Furniture, and Others. En la industria de los centros comerciales, la derrama GAFO se refiere al gasto ejercido en productos susceptibles de adquirirse en locales comerciales y/o tiendas de autoservicios.

Para determinar dicha derrama, como parte del Modelo de Estimación de la Capacidad Comercial de MAC Arquitectos Consultores, seleccionamos dichos productos susceptibles de adquirirse en Centros Comerciales dentro de los cerca de 750 productos considerados en la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de INEGI.

[Ir al Reporte de Demanda | Gasto en CC's](#)



Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria
Derivación a Centros Comerciales | ZM del Valle de México

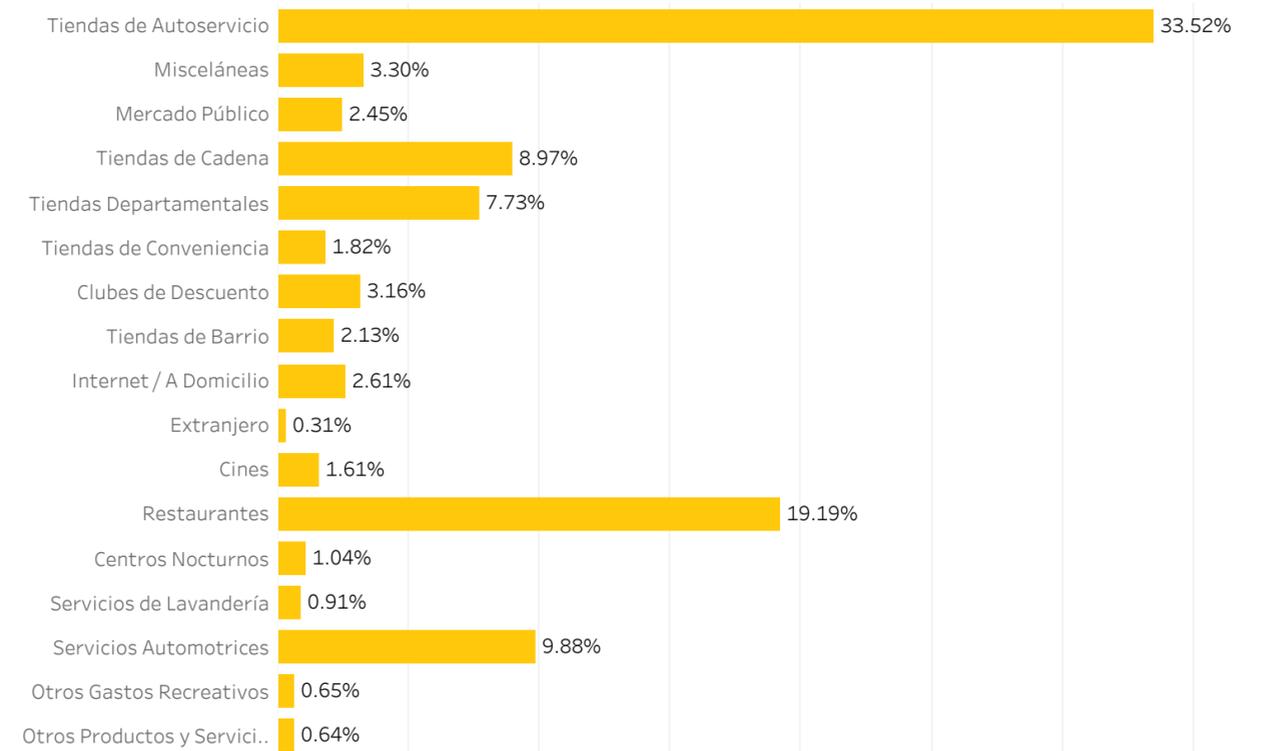


Gafo por Tipo de Tienda		% L CES	Derivación a L CES	% TAS	Derivación a TAS
Tiendas de Autoservicio	\$734,329,050	0.00%	\$0	100.00%	\$734,329,050
Misceláneas	\$72,217,802	0.00%	\$0	15.00%	\$10,832,670
Mercado Público	\$53,573,955	8.00%	\$4,285,916	8.00%	\$4,285,916
Tiendas de Cadena	\$196,427,619	100.00%	\$196,427,619	0.00%	\$0
Tiendas Departamentales	\$169,297,545	100.00%	\$169,297,545	0.00%	\$0
Tiendas de Conveniencia	\$39,761,725	15.00%	\$5,964,259	0.00%	\$0
Clubes de Descuento	\$69,286,951	0.00%	\$0	100.00%	\$69,286,951
Tiendas de Barrio	\$46,554,281	10.00%	\$4,655,428	5.00%	\$2,327,714
Internet / A Domicilio	\$57,224,711	0.00%	\$0	0.00%	\$0
Extranjero	\$6,778,986	0.00%	\$0	0.00%	\$0
Cines	\$35,230,947	0.00%	\$0	0.00%	\$0
Restaurantes	\$420,348,666	50.12%	\$210,696,014	0.00%	\$0
Centros Nocturnos	\$22,888,375	30.07%	\$6,883,616	0.00%	\$0
Servicios de Lavandería	\$19,932,713	30.07%	\$5,994,650	0.00%	\$0
Servicios Automotrices	\$216,445,162	30.07%	\$65,095,252	0.00%	\$0
Otros Gastos Recreativos	\$14,292,340	30.07%	\$4,298,404	0.00%	\$0
Otros Prod. y Serv. de Esparcimiento	\$14,085,592	30.07%	\$4,236,188	0.00%	\$0
GAFO	\$2,190,523,552	30.94%	\$677,834,891	37.48%	\$821,062,302

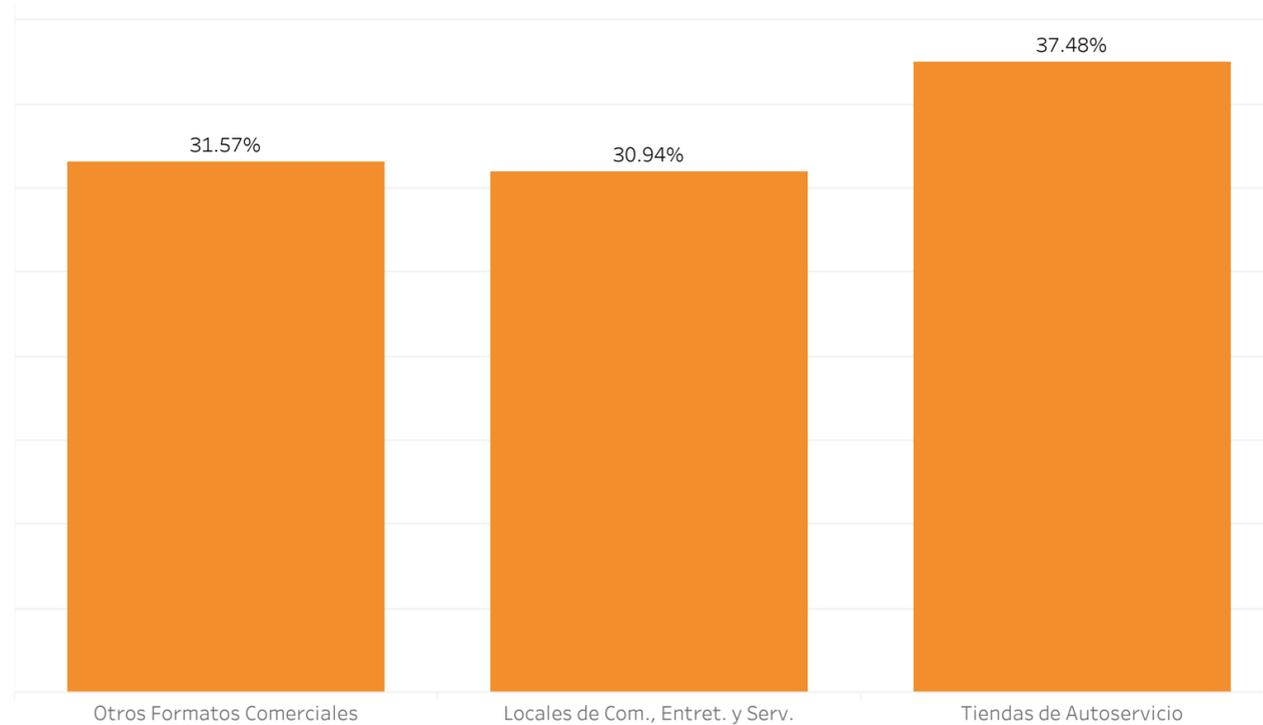
No toda la derrama GAFO se dirige a locales comerciales, de entretenimiento y servicios (L CES) o hacia tiendas de autoservicio (TAS), ya que gran parte de esta se gasta en otro tipo de formatos comerciales.

Por lo tanto, para determinar la derrama potencial a centros comerciales, se seleccionan la derrama GAFO que se dirige a las tiendas que estos establecimientos ofrecen, además de estimar la redistribución de la derrama desde otros formatos, misma que se genera cuando abre un nuevo centro comercial.

Distribución GAFO por Formato



Derivación del Gasto GAFO



Derrama Mensual a Centros Comerciales

\$677.8M a L CES
 \$821.1M a TAS
 \$1,499M Gasto en CC's

Ir al Reporte de Demanda | Capacidad Comercial



Capacidad Comercial 2025 | ZM del Valle de México

Para convertir la derrama a metros cuadrados de ABR o Piso de Venta hay que dividirla entre la venta promedio de cada giro.

Para mercados altamente competidos nuestra recomendación es la de tomar un escenario con una baja participación de mercado (5%) y dimensionar si el potencial derivado para un nuevo proyecto es factible y de interés para el desarrollador.

En mercados menos competidos podría considerarse una mayor participación de mercado, por lo que recomendamos tener en consideración el número de competidores en la zona a fin de dimensionar las posibilidades del proyecto.

Capacidad de Mercado para Locales de Comercio, Entretenimiento y Servicios

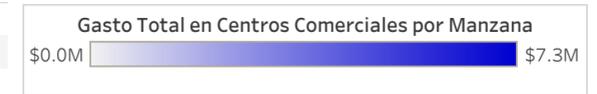
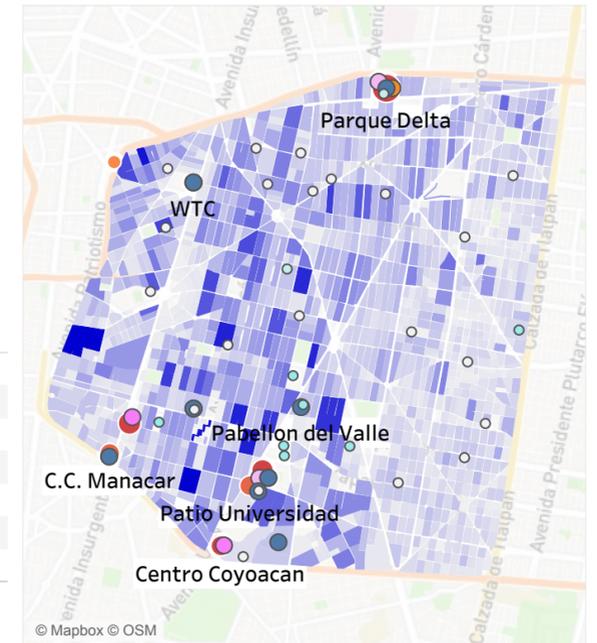
Locales de Com. Entret. y Serv.	\$677,834,891
+20% por conceptos no considerados en la ENIGH	\$813,401,869
Venta Promedio	\$2,535 mn/m ²
Capacidad de Mercado para L CES	320,869 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 5%	16,043 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 10%	32,087 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 15%	48,130 m ²

Capacidad de Mercado para Tiendas de Autoservicio

Tiendas de Autoservicio	\$821,062,302
Venta Prom. Nacional	\$6,004 mn/m ²
Capacidad de Mercado para TAS	136,753 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 5%	6,838 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 10%	13,675 m ²
Potencial de Desarrollo con Market Share del 15%	20,513 m ²

Si mediante estas estimaciones* se determina que el proyecto es factible de desarrollarse, recomendamos profundizar en el análisis con un estudio de mercado ad hoc, con encuestas de hábitos, preferencias y distribución del gasto específicas de la zona, así como la estimación del potencial comercial por afectación a la oferta y proximidad, además del estudio y valoración del proyecto desde un enfoque cualitativo.

*Las estimaciones de esta reporte están dadas por indicadores paramétricos promedio y su principal función es la de dar entendimiento sobre la zona y hacer comparaciones, aunque podría no tener la precisión suficiente para definir programas, razón adicional por lo que se recomienda un análisis específico en caso de pre validar algún proyecto mediante esta herramienta.



Capacidad Total de la Zona

321K m² de ABR para L CES
137K m² de PV para TAS

Potencial por Market Share 10%

32,087 m² de ABR para L CES
13,675 m² de PV para TAS



Reporte de Demanda | MAC Analítica Inmobiliaria

Capacidad Cines 2025 | ZM del Valle de México

Para la estimación de la capacidad de mercado para salas de cine, se toman en cuenta estimaciones de visita per cápita por nivel socioeconómico, así como promedios de ocupación de cines y de butacas por sala nacionales.

Para mercados altamente competidos nuestra recomendación es la de tomar un escenario con una baja participación de mercado (5%) y dimensionar si el potencial derivado para un nuevo proyecto es factible y de interés para el desarrollador.

En mercados menos competidos podría considerarse una mayor participación de mercado, por lo que recomendamos tener en consideración el número de competidores en la zona a fin de dimensionar las posibilidades del proyecto.

Capacidad de Mercado para Cines

	NSE MAC				Total general
	B \$90K-\$150K	C+ \$60K-\$90K	C \$40K-\$60K	C- \$20K-\$40K	
Población 2025	57,839	62,984	96,537	94,289	311,649
Visita Per Cápita Anual a Cines	12.1	10.1	8.2	6.3	8.6
Visitantes Anuales	698,198	638,835	792,986	592,671	2,722,691
Ocupación Vis/But	288	288	288	288	288
Capacidad de Butacas	2,424.3	2,218.2	2,753.4	2,057.9	9,453.8
But/Sala	174	174	174	174	174
Capacidad de Salas	13.9	12.7	15.8	11.8	54.3
Potencial de Desarrollo con Market Share 5%	0.7	0.6	0.8	0.6	2.7
Potencial de Desarrollo con Market Share 10%	1.4	1.3	1.6	1.2	5.4
Potencial de Desarrollo con Market Share 15%	2.1	1.9	2.4	1.8	8.1

Si mediante estas estimaciones* se determina que el proyecto es factible de desarrollarse, recomendamos profundizar en el análisis con un estudio de mercado ad hoc, con encuestas de hábitos, preferencias y distribución del gasto específicas de la zona, así como la estimación del potencial comercial por afectación a la oferta y proximidad, además del estudio y valoración del proyecto desde un enfoque cualitativo.



Capacidad Total de Salas

54 salas totales

Potencial por Market Share 10%

5.4 salas de cine

*Las estimaciones de este reporte están dadas por indicadores paramétricos promedio y su principal función es la de dar entendimiento sobre la zona y hacer comparaciones, aunque podría no tener la precisión suficiente para definir programas, razón adicional por lo que se recomienda un análisis específico en caso de pre validar algún proyecto mediante esta herramienta.