



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

FACULTAD DE INGENIERÍA

“Panorama de la vivienda medio residencial en el Mercado
Inmobiliario de la Zona Metropolitana de Querétaro”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

Maestro en Valuación de Bienes

PRESENTA

María Fernanda Valeria Solano Martínez

DIRIGIDA POR

M.C. Verónica Leyva Picazo

SANTIAGO DE QUERÉTARO, QUERÉTARO, 2021



Universidad Autónoma de Querétaro

Facultad de Ingeniería

Maestría en Valuación de Bienes

"Panorama de la vivienda medio residencial en el Mercado Inmobiliario de la Zona Metropolitana de Querétaro"

Tesis

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de Maestro en Valuación de Bienes

Presenta

Maria Fernanda Valeria Solano Martinez

Dirigido por

M.C. Verónica Leyva Picazo

M.C. Verónica Leyva Picazo

Presidente

Dr. Luis Osvaldo Gutiérrez Aceves

Secretario

M.C. Wilfrido Jacobo Paredes García

Vocal

M.V.B. Álvaro Darío De los Cobos Ordaz

Suplente

M.V.B. Wendy Alejandra Quintas Frías

Suplente



Firma



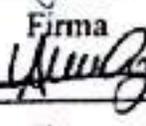
Firma



Firma



Firma



Firma

Centro Universitario, Querétaro, Qro.

Fecha de aprobación por el Consejo Universitario (Octubre 2021)

México

RESUMEN

En la presente investigación, se analiza de una manera explicativa, a partir de la aplicación de una encuesta y el análisis comparativo con variables específicas, la actual situación en la oferta de vivienda medio residencial en la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ) de manera general, así como la responsabilidad que tiene el mercado inmobiliario en la expansión de la mancha urbana, además de las estrategias mercadológicas usadas a lo largo de los años para ofrecer un nivel de satisfacción a los usuarios, las cuales presumiblemente no cumplen actualmente con las necesidades reales de la sociedad en general, privilegiando a la clase media y media alta y dejando fuera de este mercado al nivel socioeconómico bajo. Estas estrategias mercadológicas provocan una notable desigualdad que deja a flote varios problemas económicos, al no brindar los mínimos satisfactores requeridos y oportunidades de vivienda para todos los sectores que realmente demanda. Asimismo, se sobreofertan viviendas de nivel medio residencial que cada vez provocan una mayor demanda especulativa en la ZMQ y por lo tanto, generan, sobreprecios de las viviendas, dando lugar a la explosión de la actual burbuja inmobiliaria.

Palabras clave: mancha urbana, mercado inmobiliario, Zona Metropolitana de Querétaro, demanda especulativa, sobreprecios.

SUMMARY

In this research, it is analyzed in an explanatory way, from the application of a survey and the comparative analysis with specific variables in order to give an overview of the current situation in the supply of mid-level residential housing in the Queretaro Metropolitan Area (ZMQ) and the responsibility that the real estate market has in the expansion of the urban area, as well as the marketing strategies used over the years to offer a level of satisfaction to the users, but that currently do not meet the real needs of society in general, privileging the middle and upper-middle class and leaving the low socioeconomic level out of this market. These marketing strategies provoke a notable inequality that leaves a number of economic problems uncovered, as they do not provide the minimum required satisfactions and housing opportunities for all the sectors that are really in demand. Likewise, there is an oversupply of mid-level residential housing, which increasingly provokes a greater speculative demand in the ZMQ and, therefore, generates overpriced housing, leading to the bursting of the current real estate bubble.

Key words: expansion of the urban area, real estate market, Queretaro Metropolitan Area, speculative demand, overpricing.

DEDICATORIAS

A mi familia, por apoyarme en todo momento.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

AGRADECIMIENTOS

A mis papás, por siempre motivarme y darme ánimos cuando más lo necesito.

A mi hermano, por siempre sacarme una sonrisa.

A Ricardo, por siempre estar a mi lado.

A los maestros y doctores que contribuyeron con su experiencia en mi educación académica y profesional y me apoyaron constantemente para lograr este proyecto, por sus revisiones y comentarios que fortalecieron estos resultados.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por la oportunidad durante todo este proceso.

Y por último, a mis compañeros y todas las personas que formaron parte de esta etapa de mi vida.

ÍNDICE

	Página
Resumen	3
Summary	4
Dedicatorias	5
Agradecimientos	6
Índice	7
Índice de Tablas	9
Índice de Figuras	10
I. INTRODUCCIÓN	11
II. JUSTIFICACIÓN	12
III. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	13
Pregunta de investigación	14
Hipótesis	15
Objetivo general	15
Objetivos particulares	15
IV. MARCO REFERENCIAL	15
Antecedentes	15
Crecimiento de la Zona Metropolitana de Querétaro	16
Migración de México a Querétaro	18
Incidencia de la mercadotecnia en la compra de vivienda	18
Detonantes de las burbujas inmobiliarias en el mundo	19
Especulación en el mercado inmobiliario	23
V. MARCO TEÓRICO	25
Proceso mercadológico	25
La mercadotecnia y la economía urbana	26
Tipo de oferta y demanda en inmuebles	27
Oferta y demanda en la ZMQ	28
Mercado inmobiliario en la ZMQ	31

	Demanda especulativa en la ZMQ	35
	Burbuja inmobiliaria en Querétaro	36
	Precios de la vivienda en Querétaro	36
VI.	MARCO CONCEPTUAL	37
	La vivienda	37
	Vivienda de interés social	37
	Vivienda media – residencial	38
	Condominios	38
	Fraccionamientos	39
	Burbuja económica	40
	Burbuja inmobiliaria	40
	Mercado	40
	Mercado inmobiliario	41
	Mercadotecnia	41
	Las 4'Ps de la mercadotecnia	42
	Principales conceptos en la valuación	43
	Demanda especulativa inmobiliaria	44
VII.	METODOLOGÍA	44
	Enfoque explicativo	45
	Tipo de investigación	46
	Población y muestra	46
	Variables a analizar	47
VIII.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
	Análisis descriptivo de la encuesta	49
	Discusión de resultados	57
	Conclusiones	62
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
	ANEXOS	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla		Página
IV.1	Historia de las burbujas inmobiliarias	20
IV.2	Abandono de las viviendas en México	22
VII.3	Variables a analizar en la investigación	48

Dirección General de Bibliotecas UAQ

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Página
IV.1	Crecimiento de la mancha urbana 1970-2017	17
IV.2	Localidades con menos de 5,000 habitantes en la ZMQ	17
V.1	Demanda y oferta por delegación, 2010	28
V.2	Tipología de viviendas habitadas en la ZMQ	29
V.3	Distribución de las unidades de vivienda horizontal y vertical en la ZMQ	30
V.4	Sobre oferta de bienes inmuebles Querétaro 2016-2019	31
V.5	Oferta de vivienda en Querétaro a julio 2020	32
V.6	Porcentaje de distribución de vivienda en Querétaro por municipio	32
V.7	Distribución de tipo vivienda en Querétaro a julio 2020	33
V.8	Rango salarial Querétaro 2020	33
V.9	Distribución de vivienda en Querétaro 2020	34
V.10	Organismos de crédito Querétaro	34
V.11	Querétaro. Distribución de créditos individuales para vivienda nueva por organismo, rango de salario y valor de la vivienda	35
VII.1	Diagrama de la metodología	45
VII.2	Distribución de encuestados	47
VIII.1	Rango de edad de encuestados	49
VIII.2	Municipio en el que labora	50
VIII.3	Residencia en los últimos 10 años	51
VIII.4	Tipo de vivienda que habita	51
VIII.5	Prestaciones laborales	52
VIII.6	Obtención de vivienda	53
VIII.7	Plazo de crédito	54
VIII.8	Promedio de ingresos mensuales	55
VIII.9	Motivo de compra	56
VIII.10	Inmuebles en renta	57
VIII.11	Cartera hipotecaria total en Querétaro	58
VIII.12	Demanda especulativa en Querétaro	59
VIII.13	Sobrepuestos	60
VIII.14	Índice de precios construcción residencial Querétaro	61

I. INTRODUCCIÓN

Los municipios de Querétaro, Corregidora, El Marqués y Huimilpan, los cuales conforman la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ), han presentado un crecimiento no solo industrial, sino habitacional, y que en su mayoría se infiere crecieron en extensión por su reducida densidad poblacional (CONCYTEQ, 2013).

En suma, el crecimiento de la industria queretana, así como la llegada de familias a la ciudad de Santiago de Querétaro, a partir del terremoto de 1985 que tuvo lugar en la Ciudad de México, fue uno de los principales fenómenos responsables del inicio de la expansión de la mancha urbana, acompañada de la actividad inmobiliaria. Que generó una gran cantidad de desarrollos inmobiliarios residenciales de nivel medio-alto; este crecimiento habitacional se vio apoyado a través de estrategias mercadológicas de acuerdo al mercado inmobiliario.

La mencionada actividad inmobiliaria produjo una expansión urbana superior a la requerida, tratándose de un importante crecimiento especulativo, que además, “se efectuó en torno a fraccionamientos residenciales o campestres sin generar ofertas de carácter popular” (Peralta, 1986).

En diversas ocasiones, se puede observar que varios de estos desarrollos de nivel medio residencial cuentan con viviendas desocupadas, ya sea porque no fueron compradas o simplemente, en un principio fueron consideradas como inversión. De ahí surgió la duda de si la oferta de vivienda para estos desarrollos era realmente la necesaria para la demanda existente o incluso, si es que la mercadotecnia ha afectado en la toma de decisiones para la compra de los bienes inmuebles.

Además de este incremento de población y vivienda, mediante la comparación de los índices de precios de la vivienda de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y el índice nacional de precios del productor del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se mostró que este crecimiento en la construcción de viviendas de nivel residencial provocó en Querétaro “un alto crecimiento en los precios de la vivienda desde 2005 con un incremento aproximado del 93% hasta 2016” (Godínez, 2017).

La anterior situación, marca la existente desigualdad social, privilegiando a aquellos que pueden adquirir sus viviendas en zonas residenciales, planeadas de la mano con el ritmo de urbanización y afectan, de alguna manera, al resto de la población que compra en desarrollos habitacionales del sector popular, teniendo que cubrir los altos costos del suelo como resultado de la urbanización para adquirir cada día viviendas de peores características. Este fenómeno lo explica Herce (2005) de la siguiente manera:

Los efectos perniciosos de las políticas aparentemente inocuas, e incluso igualitarias, de generalización de la accesibilidad o extensión indiscriminada de las redes (que a menudo sólo esconden la extensión de plusvalía urbana), llevan a una clara especialización del espacio, donde son los costes de conexión a las redes, y no su simple existencia, los que actúan de discriminadores; (...) esa indiscriminada ocupación del territorio se traduce (...) en un incremento del precio del suelo y en un consecuente incremento del precio de la vivienda que deja a amplias capas de la población fuera del mercado (p.50).

Por lo tanto, el crecimiento de la oferta de vivienda como respuesta a este tipo de negocio inmobiliario, ha provocado la construcción de nuevas vías de acceso, equipamiento e infraestructura urbana, y espacios recreativos, tanto públicos como privados, alejados de la original mancha urbana (Montes & Franco, 2007); dando como resultado una ciudad policéntrica, dispersa y sectorizada. Este tipo de ciudad, a pesar de trabajar para su mejora, se ha visto afectada por una marcada desigualdad social que ha empeorado con el aumento de costos de suelo, que se traslada al precio de viviendas, dándole prioridad a los desarrollos inmobiliarios residenciales.

II. JUSTIFICACIÓN

El crecimiento de la ZMQ en los últimos diez años, ha generado que en sus municipios se sigan construyendo diversos desarrollos inmobiliarios de todo tipo, pero en su mayoría de nivel medio residencial, siendo estos mismos los que ocupan las zonas mejor conectadas o cercanas a los nodos de la ciudad y dejando que los desarrollos de interés social se construyan

cada vez más lejos de la mancha urbana, en la periferia de la ciudad, debido al costo del suelo urbanizado (Jiménez, 2010).

Es así como un exceso de oferta hacia el nicho equivocado puede generar problemas económicos a futuro. Además, puede crear un mercado inmobiliario que da lugar a la expansión de la mancha urbana sin necesidad, elevando cada día más el costo del suelo para vivienda, y por ende el costo de viviendas, provocando una burbuja económica, o incluso dando pie a la explosión de una burbuja inmobiliaria (Godínez, 2017).

Es por ello, que el objetivo de esta investigación es analizar el mercado inmobiliario que ha provocado la expansión de la mancha urbana innecesariamente, su oferta y demanda local. Asimismo, cómo la demanda especulativa y su mercadotecnia podría ser responsable de una burbuja inmobiliaria en la ZMQ.

III. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El mercado inmobiliario en la ZMQ ha ido a la alza a partir del inicio de este siglo, evolucionando de la mano del crecimiento de la ciudad, debido al turismo y a la industria, que han traído consigo un incremento de empleos en la zona (Gómez, Querétaro metropolitano, una lectura sobre su nuevo crecimiento, 2012). Debido a lo anterior, se ha generado una gran cantidad de desarrollos inmobiliarios residenciales de nivel medio-alto; este crecimiento habitacional se ha visto apoyado a través de estrategias mercadológicas de acuerdo al mercado inmobiliario, las cuales en los últimos años, han apostado por la creación de fraccionamientos y condominios de este mismo tipo.

Dado que todo tipo de negocio nace de una demanda por los clientes, la venta de inmuebles no es la excepción, se trabaja a partir de las necesidades de los clientes potenciales o de la idea de venta existente en el mercado, como la idea de unir un sector parecido, siendo en la actualidad una opción los desarrollos habitacionales cerrados, denominados condominios.

Es aquí donde la creación de desarrollos inmobiliarios no solo afecta a la sociedad que vive dentro de ellos, sino a la ciudad en general. Lo anterior, afecta la economía urbana de la ciudad al generar ciudades satélites, que compiten entre sí para tener una mejor calidad de

vida que se ve nublado por la falta de control de costos de suelo, con un valor fuera de lo razonable en el mercado local (Gutiérrez & Higuera, 2014); además, deja fuera de rango a varios sectores o está creando deudas muy difíciles de cubrir.

Por otro lado, tal como menciona Alava (2013), comúnmente se ha conocido a la inversión en bienes y raíces como una de las maneras más seguras y rentables de invertir el capital. Por lo que muchas personas dentro de la ZMQ han tomado la decisión de comprar bienes raíces desde esta perspectiva, incluyendo externos, lo que ha aumentado la demanda especulativa.

Sin embargo, debido a las estrategias mercadológicas generadas durante los últimos años, se podría decir que el mercado de bienes y raíces ha tenido mundialmente un enorme tropiezo con la burbuja inmobiliaria. Desde hace muchos años, la inversión local y extranjera ha sido de gran importancia para el desarrollo inmobiliario, y es la misma inversión la que avanza y crece mientras se mantengan altos índices positivos en cuanto a lo político, económico, y social (Alava, 2013). El mercado inmobiliario, al seguir ofreciendo variantes del producto de vivienda, que no satisface las necesidades de un nicho y que en muchas ocasiones deja en espera de los satisfactores publicitados, los cuales al no ser cumplidos o al tardar en hacerlo, provoca el abandono de viviendas y por ende, crisis en el financiamiento (López & Peña, 2016). Además, las políticas económicas que se ven afectadas debido a las necesidades creadas de los desarrollos inmobiliarios, generan también una marcada diferencia entre el costo y el precio de las viviendas de nivel residencial o dan opciones más baratas, alejadas a los nodos de la ciudad, carentes de servicios básicos y con materiales de baja calidad que lo único que ha dejado es un alto costo social (Blas, 2015).

Pregunta de investigación

¿La oferta actual de vivienda medio residencial en la ZMQ es la adecuada según sus características físicas de acuerdo con las necesidades de sus habitantes queretanos o es la consecuencia de una demanda especulativa?

Hipótesis

Los compradores de vivienda medio residencial actualmente pagan sobre-precios por sus viviendas, debido a la demanda especulativa.

Objetivo general

Comparar la oferta de los desarrollos inmobiliarios de nivel medio residencial, con la demanda local de este tipo de viviendas en la Zona Metropolitana de Querétaro para conocer si la oferta es la requerida por la sociedad.

Objetivos particulares

- Analizar el crecimiento de la mancha urbana en los últimos 30 años y determinar qué cantidad corresponde a vivienda del nivel medio residencial.
- Analizar la oferta de los principales desarrollos inmobiliarios de la ZMQ, así como la manera en la que realizan su publicidad y a quiénes va dirigida.
- Calcular el porcentaje de la demanda especulativa de los principales desarrollos inmobiliarios de la ZMQ, así como el origen de los principales compradores, con el fin de comprobar que la oferta de inmuebles no está dirigida al mercado local.
- Analizar la influencia que tienen las estrategias mercadológicas de publicidad en la toma de decisión para la compra de un bien inmueble con base en la oferta actual dentro de la ZMQ y cuáles son los satisfactores que la población solicita actualmente.
- Evaluar si la situación actual puede ser responsable de la explosión de la burbuja inmobiliaria en la ZMQ.

IV. MARCO REFERENCIAL

Antecedentes

A partir de 1970 hasta la actualidad, la zona conurbada de Querétaro ha crecido tanto y lo continúa haciendo que tal vez, dicho crecimiento no ha podido ser del todo planeado,

afectando directamente a su población, al tener mayores problemas de movilidad y empeorando más con el aumento de costos de suelo, al brindar únicamente opciones económicas en las periferias. Tal como lo menciona Gómez (2012) en su trabajo “Querétaro metropolitano, una lectura sobre su nuevo crecimiento”, a partir de los años setenta, el crecimiento industrial, comercial y en gran parte residencial, se dio hacia la zona norte de la Ciudad de Santiago de Querétaro, a pesar de que en el ordenamiento del plano regulador de 1947, la zona residencial se tenía planeada hacia la zona sur y sureste de la Ciudad de Santiago de Querétaro, esto impulsado por el consorcio Ingenieros Civiles Asociados (ICA), que prácticamente monopolizó el desarrollo inmobiliario y apostó por los fraccionamientos cerrados; lo cual fue un detonante para cambiar la morfología de la ciudad. Por ello, ahora que el mercado inmobiliario está obteniendo más fuerza, se debe evaluar si se están cubriendo las necesidades reales de la sociedad y encontrar la manera para detener el crecimiento de la mancha urbana actual, careciente de densidad. Por lo tanto, en la presente investigación se evalúa el efecto que tienen diversos factores empleados en el ámbito inmobiliario.

Crecimiento de la Zona Metropolitana de Querétaro

De acuerdo con los datos obtenidos en las diferentes fuentes de consulta, se puede constatar que el crecimiento de los desarrollos inmobiliarios en la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ), ha sido participe de la expansión de la mancha urbana; lo anterior se observa en la Figura IV.1, la cual representa el crecimiento de la ciudad desde 1970 al 2017. El problema en los últimos años es la baja densidad que se maneja y que históricamente ha ido bajando cada vez más. En 1970 la densidad era de 156 hab/ha, en 1990 de 72 hab/ha (Herrera & Salinas, 2008), y en 2017 bajó aún más, se estimó en 46.90 en la ZMQ, por lo que obtuvo un valor de 36.3 en el indicador de densidad poblacional, el cual que es considerado como débil. Lo antes descrito, deja en "una situación crítica a la Ciudad de Querétaro, ya que un valor referencia de densidad estará en 150 hab/ha" (ONU Habitat, 2018). En la Figura IV.2, se muestran las localidades con densidades bajas y se observa que estas se encuentran principalmente en las periferias.

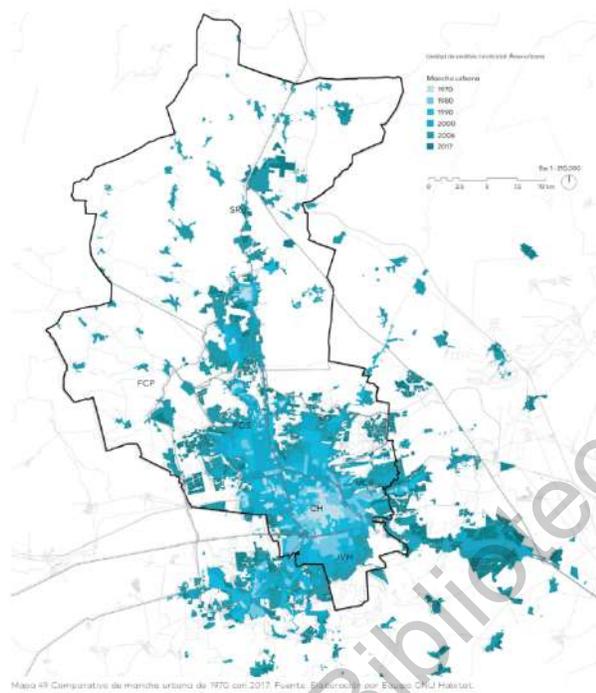


Figura IV.1. Crecimiento de la mancha urbana 1970-2017. Fuente: (ONU Habitat, 2018).

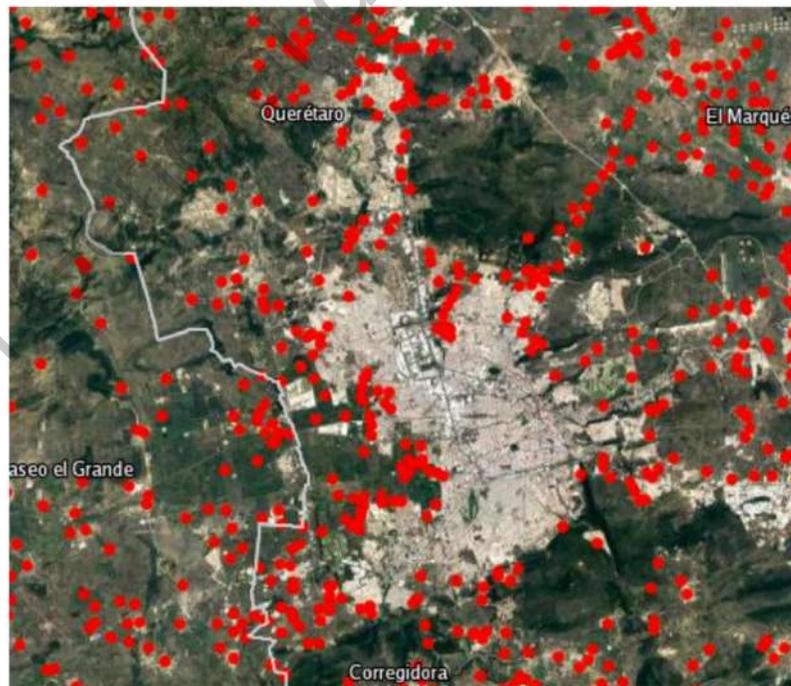


Figura IV.2. Localidades con menos de 5,000 habitantes en la ZMQ. Fuente: (Vázquez, 2018).

Aunado a lo anterior, para el 2009, Querétaro estaba en la lista de estados donde la oferta de créditos hipotecarios era superior a la demanda, de la misma manera que Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Colima, Distrito Federal y Durango (Hernández, 2009), de esta forma, se puede ver, que desde hace varios años se presente una sobreoferta en la ZMQ y con ello se ha propiciado el aumento de los costos del suelo, al construir vivienda cada vez más lejos de la infraestructura urbana ya generada en la ciudad, empezando con el sector popular y posteriormente el medio residencial. Y no solo afectando a la sociedad con los gastos del costo de suelo, sino también provocando mayores gastos en su movilidad.

Migración de México a Querétaro

Posterior al terremoto de 1985, la migración de la zona metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) hacia Querétaro continuó, simplemente de 1995 al 2000, llegaron poco más de 22 mil personas. Lo cual, representó el 41% de inmigrantes hacia la ZMQ, convirtiéndose en una variable importante para el crecimiento de la mancha urbana. De esta población, gran mayoría contaba con bachillerato o licenciatura e incluso algún posgrado, por lo que se considera que gran parte de la migración provenía de la clase media (Campuzano, 2007).

Igualmente, Campuzano (2007) describe las razones por las cuales se dio principalmente la migración de población y cómo se sigue dando cada año; entre las varias razones se encuentra la inseguridad, violencia, falta de opciones laborales, mejor calidad de vida, tráfico, contaminación ambiental y acceso a la vivienda en propiedad.

Incidencia de la mercadotecnia en la compra de vivienda

Otra variable fundamental en el desarrollo de la ZMQ es la mercadotecnia en el ámbito inmobiliario, renovándose constantemente, ya que su objetivo era captar inmuebles al fijar precios accesibles, “mientras que en la actualidad es encontrar solución a las necesidades del cliente inmobiliario, donde la principal razón es cumplir con las exigencias y deseos” (Carpio, 2017, pág. 47). Debido a lo anterior, es necesario generar estrategias para satisfacer al consumidor y mejorar la rentabilidad del bien inmueble.

A pesar de las estrategias propuestas para lograr la satisfacción del consumidor, esto se ha complicado cada día más, ya que se satura al consumidor con opciones relativamente similares, todo ello por la oferta que ofrecen los desarrollos, debido a la creación de un estilo de vida llamativo y nuevo, a partir de la formulación de decisiones de localización o de la forma en la que introducen innovaciones al producto, a lo que Maturano & Rosas (2016) definen como imponer un *mark up* urbano.

El objetivo de estas estrategias de mercadotecnia, así como las modificaciones de diseño de los nuevos desarrollos, la adición de nuevos servicios y su publicidad, es crear pequeñas diferencias entre los bienes inmuebles que sean responsables del cambio de preferencia en las familias, dejando fuera de la competencia los inmuebles “pasados de moda”, un proceso normal que sucede con estos inmuebles cuando dejan de ser preferidos por el usuario final (Levi & Chumillas, 2004).

Detonantes de las burbujas inmobiliarias en el mundo

Lo preocupante, al ver un crecimiento en la mancha urbana de la ZMQ sin cumplir con la densidad adecuada según los valores de referencia, es el tener varias similitudes con casos que al no ser tratados a tiempo, dejaron una crisis económica en varias ciudades como Florida y California de Estados Unidos, y en países como Japón y principalmente España, debido a un gran boom inmobiliario que se generaba a través de atractivas opciones de vivienda, y que dieron origen a la explosión de la denominada burbuja inmobiliaria, creada por una sobre oferta de inmuebles que eran comprados a través de créditos, los cuales fueron fáciles de adquirir sin importar realmente la capacidad de pago de ellos. Lo anterior, generó que los adquirentes de las viviendas se endeudaran con estos créditos y, peor aún, no tener la solvencia para liquidarlos; asimismo, esto dio lugar a que estas zonas con viviendas hipotecadas cambiaran el estatus de las ciudades en desarrollo a ciudades en retroceso e incluso abandonadas, dejándolas en medio de un crisis económica, en donde la solución fue el despojo o aumento del precio de las viviendas ya construidas (Blas, 2015). En la Tabla 1, se resumen los ejemplos más importantes de estos casos:

Tabla IV.1

Historia de las burbujas inmobiliarias.

Casos	Antecedentes	Explosión de la burbuja	Consecuencias
Japón (1980-1990)	<p>La crisis económica del país en 1991 generó una inestabilidad en la economía del país.</p> <p>Provocando la bancarrota de varios japoneses y la reducción de empleos.</p>	<p>Para que el país tuviera mayor liquidez incrementó el número de créditos, los cuales debido a la fluctuación de los precios de las viviendas eran imposibles de pagar.</p>	<p>La deuda se volvió impagable y el bien ya no recuperaba el valor inicial invertido por lo que los compradores terminaron perdiendo sus casas.</p>
España	<p>Entre los años 1999 y 2007 el sector vivienda tuvo un “boom” y los precios por m² comenzaron a subir de forma continua, volviendo más atractivo el comprar una casa a rentarla y creando la idea de que era una buena inversión, a lo que la gente con posibilidades económicas adquirió una segunda casa en hipoteca como inversión a largo plazo.</p>	<p>La sobreproducción en el número de nuevas viviendas, sobrepaso la demanda real y generó una caída en los precios.</p>	<p>Desequilibrio financiero al no implementar regulaciones que permitieran sanar el curso de la burbuja en el sector inmobiliario.</p>
California EU (1880-1887)	<p>La competencia en tarifas entre dos empresas, contribuyeron a dar más facilidades para viajar al estado y motivaron la</p>	<p>Se convirtió en una ciudad llena de promotores y compradores, propiciando una caída</p>	<p>Generó una ola de violencia económica y afectó a los más vulnerables que tuvieron poca información de</p>

		promoción de ventas en los precios de los inmobiliarias de una bienes raíces. manera excesiva.	la inestabilidad del mercado inmobiliario.
Florida (1920-)	EU	Se permitió la compra de lotes con apartados mínimos y la enmienda constitucional que prohibía los impuestos sobre la renta y las herencias influyeron en las decisiones de los jubilados adinerados.	Las promesas de ventas terminaron y se dieron cuenta de la dificultad en la movilidad personal y de los materiales de construcción, además del huracán de 1926.
EU (2000-2009)		Aumentaron los préstamos suprime, pero en esta ocasión se daban principalmente a personas inmigrantes y de escasos recursos. Dichos créditos hipotecarios abarcaban más del 90% del valor del inmueble teniendo tasas de interés mayores a las que podían cubrir.	Los precios reales de la vivienda se incrementaron en un 85% llegando a su punto más alto y después caer en picada. Los créditos no pudieron ser cubiertos y muchos perdieron sus casas, mientras que los bancos tuvieron que ser rescatados por el gobierno federal.

Nota. Fuente: Elaboración propia a partir de Godínez (2017)

Así mismo, debido especialmente a la crisis de 2009, se impulsó a inversionistas a comprar en América Latina y se inyectó tanto dinero, aumentando tanto los créditos hipotecarios en la región, especialmente en México, prestando la situación para un nuevo ciclo de auge, y posteriormente explosión de una nueva burbuja inmobiliaria (Yunqueira & Rodríguez, 2011). Esta situación de auge y explosión, cada día se nota más, al existir varias viviendas en desarrollos relativamente nuevos en condiciones de abandono (ver Tabla 1.2).

Tabla IV.2

Abandono de las viviendas en México.

Casos	Antecedentes	Principales problemas	Abandono de viviendas
Conjuntos urbanos Estado de México (Rosete, 2017)	Bajo la política de vivienda social 2001-2006, se generó una sobreoferta de viviendas, en las cuales las mismas desarrolladoras eran las encargadas de abastecer de infraestructura la zona, vendiendo la idea de pertenencia a una zona que cumplía con las necesidades.	La compra de vivienda popular tuvo un auge debido a las facilidades en créditos, ya sea para vivienda nueva y ampliación de las mismas. Nublando las decisiones de los acreditados que no evaluaron su capacidad de pago.	El abandono de viviendas comenzó a partir de los 2 años, cuando los habitantes vieron que las desarrolladoras no cumplieron o tardaban en cumplir con la infraestructura que prometieron y años posteriores, al darse cuenta que los créditos eran impagables para ellos.
Ciudad Juárez, Chihuahua (Panza & Flores, 2009)	Con el apoyo a la iniciativa privada para participar en la producción de viviendas sociales, los aspectos sociales de este nivel se vieron más afectados al volverse un producto inmobiliario de muy alta rentabilidad en lugar de un apoyo social para la clase no tan favorecida.	La producción de vivienda se dio entorno a fraccionamientos cerrados, los cuales carecían de accesibilidad, equipamiento y servicios urbanos por lo que no lograron habitarse en los porcentajes aceptables. Además de que se dieron este tipo de créditos a personas que no lo	La poca demanda real comparada con la sobreoferta y la expansión territorial han generado el abandono de viviendas dentro de zonas ya consolidadas, tal vez por la facilidad de obtención de créditos y las promesas del mercado y en dichas zonas ya se ha presentado el abandono por sus carencias. Que a solo 7 años dejaron una ciudad segregada, desarticulada y con varios vacíos urbanos que dan la sensación de una ciudad abandonada.

		necesitaban y lo veían como inversión.	
Zona Metropolitana de Guadalajara. (Blas, 2015)	Con los altos costos de suelo, las desarrolladoras adquirieron hacia la periferia grandes cantidades de terrenos baratos para producir casas de forma masiva y de la mano con los pequeños subsidios federales dar opciones a personas con ingresos menores a cuatro salarios mínimos.	Muchos ciudadanos usaron sus créditos y compraron sus viviendas en la periferia, donde no contaban con equipamiento, servicios de transporte, e incluso agua o electricidad ni espacios públicos adecuados.	Los problemas generaron que muchos de los que adquirieron vivienda las abandonarán y dejarán de pagar los créditos, lo cual ha provocado una mayor inseguridad en las zonas y la ocupación ilegal de muchas de las viviendas en las cuales los vecinos deben hacer frente solo a esta problemática mayor.

Nota. Fuente: Elaboración propia a partir de Rosete (2017), Panza & Flores (2009) y Blas (2015).

Como se observa en la Tabla 1.2, en México ya se han presentado varios casos de abandono de vivienda y de deterioro de las mismas, probablemente debido a la sobreoferta y a la facilidad de obtención de créditos, trayendo consigo crisis en el financiamiento de inmuebles. Otros estados que presentan más del 18% de vivienda deshabitada son Baja California, Zacatecas y Tamaulipas y, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el 2016, existían “11 municipios con al menos 40% de viviendas particulares deshabitadas; tres de ellos se ubican en Chihuahua, dos en Oaxaca, dos en Puebla, uno en el Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Zacatecas, respectivamente” (López & Peña, 2016, pág. 88).

Especulación en el mercado inmobiliario

Un punto fundamental para poder evitar una crisis económica derivada del mercado inmobiliario, es tener en cuenta que los precios de las viviendas reaccionan de manera asimétrica en un ajuste de corto plazo, esto se explica de tal manera que los precios rara vez se reducen cuando la demanda baja, lo que provoca que los inmuebles sean retirados del mercado; mientras es más fácil que los precios sean mayores ante el aumento de la demanda

en un corto plazo, e incentivan a una mayor construcción, así mismo, el equilibrio no es fácil de alcanzar y las principales variables responsables de ello, son los precios, la cantidad de oferta y la demanda. “Esta asimetría en su comportamiento se refleja en reacciones rápidas de los precios ante cambios en la demanda y prolongados periodos de crecimiento, y contracciones rápidas cuando las condiciones económicas cambian” (De La Paz, 2017, pág. 5).

Hasta ahora, el poder evaluar el nivel especulativo en el mercado inmobiliario es complicado, en gran parte se debe a que el estudio proviene de una forma racional con variables que dependen de la percepción del mercado. En el estudio de Bedoya (2015), “Burbujas especulativas en los precios de la vivienda en Colombia”, se evalúa la especulación por medio de una correlación entre los índices de precios de la vivienda nueva y el índice de la calidad de la cartera hipotecaria, explicando que a lo largo de la historia, se han presentado deterioros en la cartera hipotecaria durante la formación de burbujas inmobiliarias, causados por la falta de control y el fácil acceso a créditos hipotecarios.

Mientras que, De La Paz (2017) afirma que en el caso de los mercados residenciales es aún más complejo, debido a la heterogeneidad y a la poca información del mercado. Por lo cual considera una función de precios “especulativos” que incluye los siguientes componentes:

- La temporalidad y la aceleración sobre una reacción “normal” del mercado residencial, el cual considera dentro del crecimiento común, la aceleración de la velocidad de expansión sobre su tendencia normal, por medio de los fundamentos de mediano plazo y las expectativas de corto plazo.
- Los activos revendidos para obtener beneficios adicionales en un período corto.
- Los precios y transacciones relacionados temporalmente.
- La inexistencia de ganancias de capital.

V. MARCO TEÓRICO

Para la realización de esta investigación fue necesario conocer varias partes que conforman el proceso mercadológico, puesto que para el mercado inmobiliario como para cualquier otro mercado, es necesario tener estrategias que guíen o den la pauta de lo que actualmente necesita la sociedad y esto se desarrolla por medio de varios pasos o procesos.

Proceso mercadológico

Primeramente, es necesario dejar claro los objetivos de la mercadotecnia, los cuales están relacionados con el incremento de ventas o clientes e incluso con el posicionamiento de una marca (Bermeo, 2018), lo cual parte de las necesidades de los clientes potenciales por lo que son el principal estudio de la mercadotecnia en el ámbito inmobiliario. De esta manera, la finalidad de la mercadotecnia es lograr un margen de utilidad claro, como retribución a satisfacer de manera oportuna y adecuada las necesidades de sus clientes (Tapia, 2014).

Así mismo, es relevante conocer que la mercadotecnia forma parte de un entorno y que habrá factores que siempre causarán un impacto positivo o negativo. Este entorno se compone de dos partes, el microentorno, cuyas acciones tienen un impacto directo e indirecto en la estrategia de mercadeo, según se trate del microentorno interno o externo; y el macroentorno, el cual está formado por fuerzas de la sociedad que no pueden ser controladas y que influyen con el microentorno como la demografía, economía, naturaleza, tecnología, política, cultura, entre otras (Bermeo, 2018).

Ahora se definirá el proceso mercadológico que normalmente se implementa en el mercado; por lo que se tratará de resumir dicho proceso. De acuerdo con Elena (2017), el proceso tiene tres etapas: la primer etapa es de planeación, que consiste en el establecimiento de metas y el diseño de estrategias para lograrlas, la cual incluye cinco pasos fundamentales: realizar el análisis de la situación, establecer los objetivos del proceso, determinar el posicionamiento y la ventaja diferencial, elegir los mercados meta y medir la demanda del mercado y diseñar una mezcla estratégica de la mercadotecnia a partir de las 4 P's; la segunda etapa de implementación, en la que se asigna al personal para dirigir la operación de acuerdo

al plan; y la última etapa de evaluación, para analizar el desempeño en relación con las metas planteadas en la primer etapa.

La mercadotecnia y la economía urbana

En la actualidad, las necesidades reales o creadas para el bienestar y comodidad de la sociedad, son la principal razón y fuente de estudio de la mercadotecnia; sin embargo, ésta ha pasado por diversas etapas desde su concepción como disciplina. Anteriormente, su enfoque principal era la producción en masa, debido a la escasez de productos, en donde al no existir oferta, la demanda era mayor y hacía no necesaria la investigación de las necesidades, por lo que no había contacto con el cliente o consumidor final (Carpio, 2017).

A pesar de lo anterior, el comercio continuaba en desarrollo, pero conforme han pasado los años, las opciones han evolucionado y cada vez ha sido más necesario establecer nichos de mercado de acuerdo a las condiciones y necesidades del posible cliente (Levi & Chumillas, 2004).

En el caso del sector inmobiliario, el cambio de mentalidad hacia el establecimiento de nuevos nichos de mercado es producto de estrategias eficientes de la mercadotecnia que ha creado una nueva forma de percibir los bienes inmuebles. Anteriormente, los inmuebles no solo se consideraban como un bien que de acuerdo a sus características brindaban cierto estatus social, sino que cualquiera de ellos se consideraba una buena forma de inversión., que incluso esa era una de las principales razones por la cual el tema del financiamiento estuvo presente en los anuncios publicitarios por varios años, de acuerdo a un estudio presentado por Maturano & Rosas (2016), en el año 1990 el 70% del financiamiento de las casas lo respaldaban los bancos, respaldando las premisas anteriores.

Conforme al paso de los años, el crédito y la mercadotecnia siguen siendo factores importantes para la adquisición de inmuebles, de esta manera es más fácil adquirir viviendas más costosas y, al mismo tiempo, dan la oportunidad a estratos más bajos de entrar “en la lógica y en la vorágine del consumo” (Levi & Chumillas, 2004). Sin embargo, la compra desmedida de inmuebles, no por la necesidad de ellos, sino por la idea de modernización, inversión o inclusión, puede generar riesgos económicos como una fragilidad financiera y

económica en el sistema, anteriormente presentados en países como España y Japón (Godínez, 2017).

Vázquez (2018) señala como posibles riesgos la sobrevaloración del precio de la vivienda y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria hasta el 2018, cuando realizó su estudio “Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la Ciudad de Querétaro”, debido a la gran demanda especulativa, ante el actual modelo económico-residencial, derivados del funcionamiento del mercado de vivienda, y los directamente relacionados con el consumo de suelo para fines residenciales.

Tipo de oferta y demanda en inmuebles

Maturano & Rosas (2016) mencionan que, se identifica una tendencia a la consolidación de una ciudad privada para algunos y de una ciudad pública para el resto de la sociedad, en donde la misma práctica de ello, segmenta a la sociedad y crea un control en los espacios urbanos. En algunos casos, la mercadotecnia inmobiliaria promueve esta segmentación, debido a que vende la idea de pertenencia a urbanizaciones cerradas entre familias del mismo nivel socio-económico, a través de frases o anuncios publicitarios que persuaden a la compra en ellos, con la idea de exclusividad, mejora o en este caso, la necesidad creada de la seguridad.

De esta manera, “los promotores inmobiliarios han sabido aprovechar en su favor la dinámica metropolitana, así como su cultura; magistralmente han puesto a la inseguridad pública, una de las mayores preocupaciones ciudadanas, de su lado y han hecho de ella un agente justificador de lo que, concluimos, es una gran simulación” (Levi & Chumillas, 2004, pág. 29). Al basar la oferta de las viviendas por medio de las ventajas que tienen estos desarrollos habitacionales cerrados, pero más que nada, de la idealización de una pequeña ciudad, dentro de la ciudad, que cubre todas o la gran mayoría de las necesidades de los clientes, vendiendo áreas verdes y espacios de uso común como espacios de uso público para los condóminos, que a la vez son privados y exclusivos con comodidades que se adaptan al cliente aumentando significativamente el consumo.

Estas urbanizaciones cerradas, denominadas condominios, son espacios habitables con una infinidad de satisfactores que antes los ofrecía la ciudad abierta o que nunca los ofreció. Esta dinámica inmobiliaria tiene como secuela el detrimento de la ciudad pública, en este sentido, debido a que se retraen las actividades dentro de estos espacios y como consecuencia se deja abandonada la ciudad pública (Maturano & Rosas, 2016).

Oferta y demanda en la ZMQ

A partir de los cambios demográficos, la demanda de vivienda en la ZMQ ha determinado la expansión de la mancha urbana con base en la sobreoferta de vivienda. Para el 2010, la ZMQ presentaba más oferta de vivienda que demanda, principalmente en el municipio de Querétaro, ya que, dentro de este, cuatro de sus seis delegaciones en crecimiento, tuvieron una mayor producción de vivienda de la requerida (Gómez, Querétaro metropolitano, una lectura sobre su nuevo crecimiento, 2012). Esto se muestra en la Figura V.1.

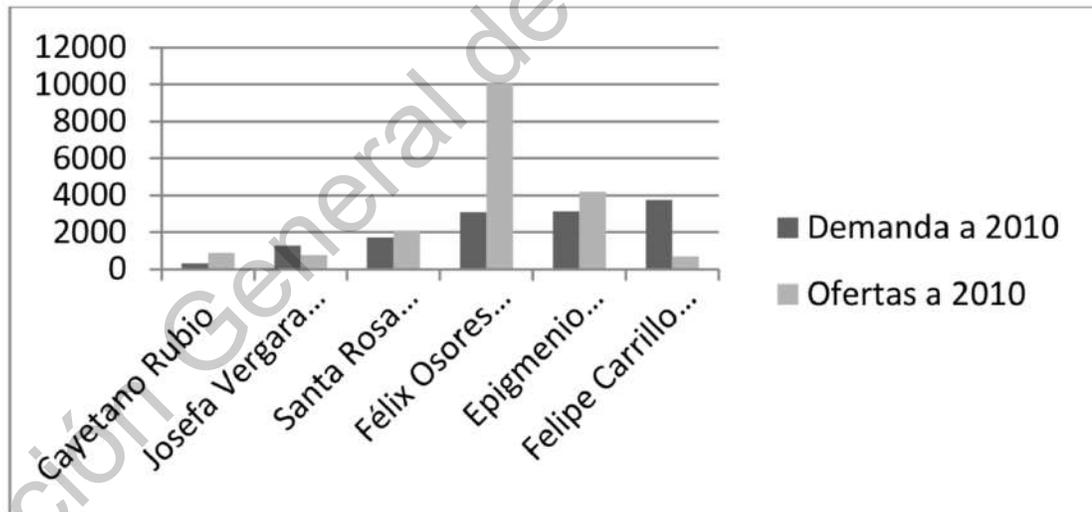


Figura V.1. Demanda y oferta por delegación, 2010. Fuente: (Gómez, Querétaro metropolitano, una lectura sobre su nuevo crecimiento, 2012).

Para 2018, de 339.485 viviendas ubicadas en la ZMQ predominaban las viviendas particulares (unifamiliares) y siendo más del 90% de las viviendas independientes, por lo

tanto, ocupan un lote individual, apoyando el desplazamiento horizontal de la ciudad. (Vázquez, 2018). La morfología de la ciudad se explica mejor en la Figura V.2.

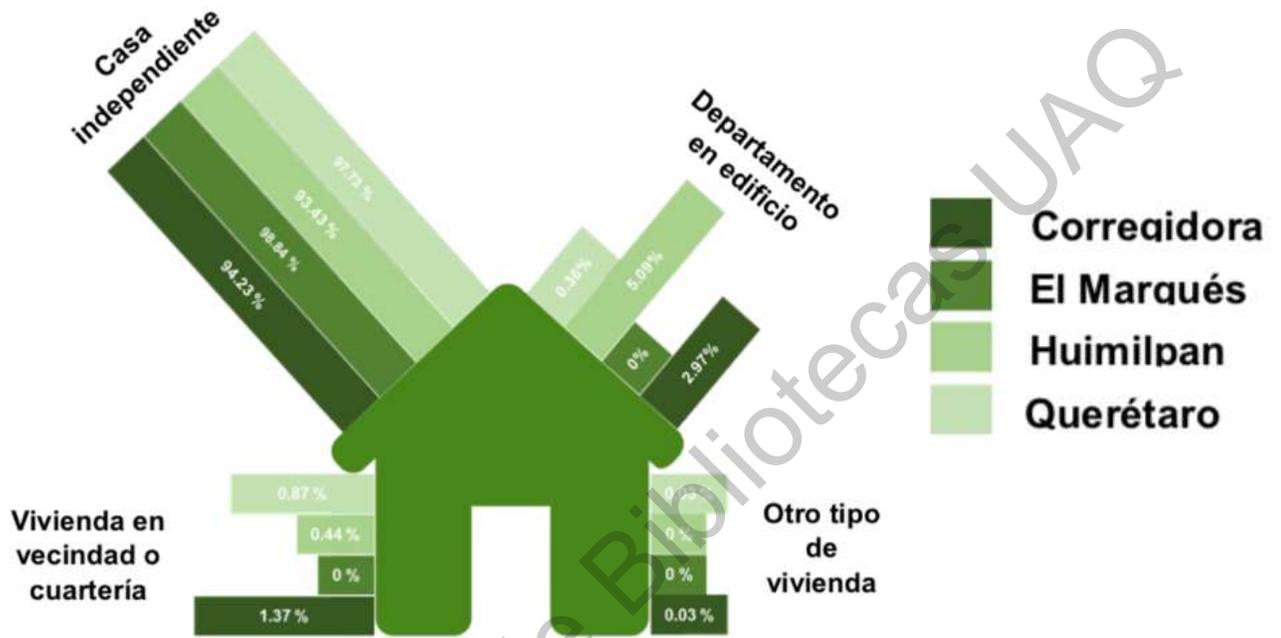


Figura V.2. Tipología de viviendas habitadas en la ZMQ. Fuente: (Vázquez, 2018).

A pesar de que se ha intentado densificar en el centro de la ciudad por medio de desarrollos verticales, principalmente en el municipio de Querétaro y de El Marqués, como se observa en la Figura V.3, los altos precios dejan un nicho de mercado muy pequeño y el resto de la población continúa buscando, alternativas más lejanas y con costos más accesibles.

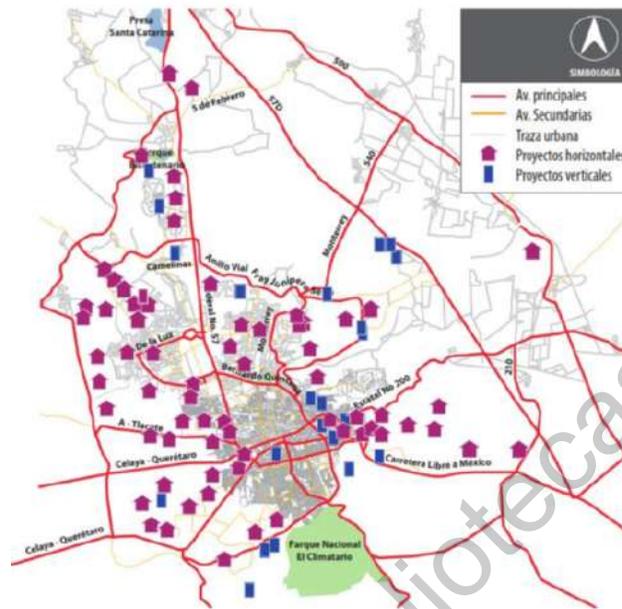


Figura V.3. Distribución de las unidades de vivienda horizontal y vertical en la ZMQ. Fuente: (Tinsa/Consultoría, 2020).

Como se muestra en la Figura V.4, hasta 2019, la oferta de vivienda en la ZMQ seguía por encima de la demanda, aunque en el transcurso de ese mismo año el escenario se invirtió, comparado a los años anteriores; no se puede confirmar que se deba al estudio del mercado, sino a la baja economía que ha manejado desde mediados del 2018 por la incertidumbre que se ha dado con el gobierno actual, y que hoy en día se acrecentó debido a la crisis sanitaria resultante por la pandemia COVID-19 (CANADEVI, 2020).

PRODUCCIÓN DE INMUEBLES EN QRO



Figura V.4. Sobre oferta de bienes inmuebles Querétaro 2016-2019. Fuente: Elaboración propia con datos de terceros (SNIIV, 2020).

Mercado inmobiliario en la ZMQ

Al mes julio de 2020, la oferta de vivienda en el Estado de Querétaro era de 9,724 viviendas de las cuales 2,817 pertenecen a nivel medio, 23 a residencial y 1,912 de nivel popular o interés social y que en su gran mayoría se trata de vivienda horizontal, esto se representa mejor en la Figura V.5; En la Figura V.6 se puede observar la distribución de estas viviendas por municipio, siendo evidente que casi la mitad de estas viviendas pertenecen al municipio de El Marqués.

Segmento

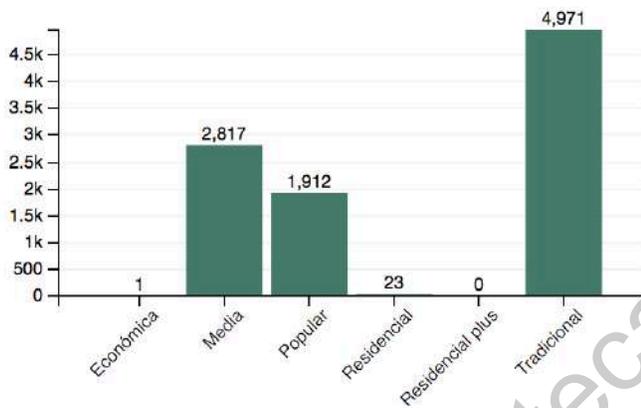


Figura V.5. Oferta de vivienda en Querétaro a julio 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

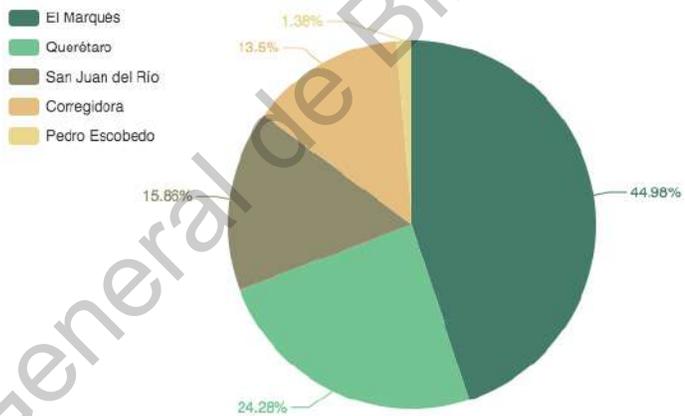


Figura V.6. Porcentaje de distribución de vivienda en Querétaro por municipio. Fuente: (SNIIV, 2020).

Tipo de Vivienda

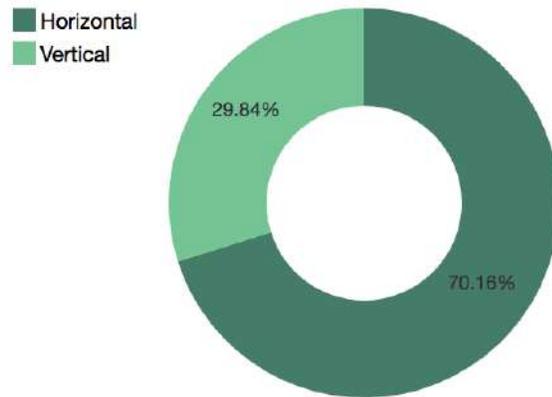


Figura V.7. Distribución de tipo vivienda en Querétaro a julio 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

Como principales fuentes de vivienda se encuentran grandes desarrolladoras dentro del Estado de Querétaro, las cuales no se mencionan debido a la confidencialidad (CANADEVI, 2020).

Por otro lado, referente a la demanda donde su principal medio de compra o adquisición, es a través de créditos, se ha dirigido mayormente a vivienda de tipo medio y residencial, lo cual se muestra en la Figura V.8, el rango salarial no va de la mano con las decisiones de compra en sus viviendas, rigiendo la vivienda media, como se observa en la Figura V.9.

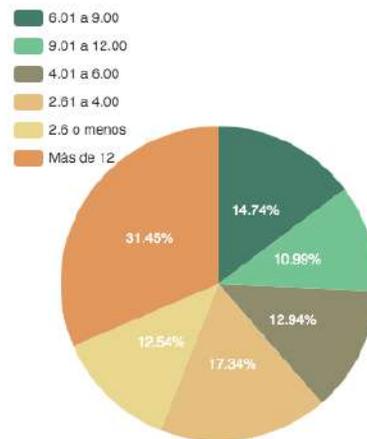


Figura V.8. Rango salarial Querétaro 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

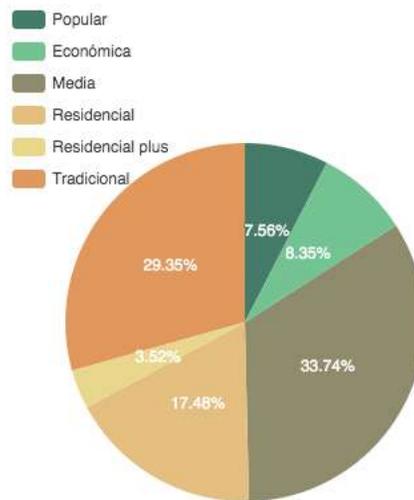


Figura V.9. Distribución de vivienda en Querétaro 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

Asimismo, en el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV) se puede observar que el principal organismo para créditos es el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) por lo que, parte importante de ello, es contar con un trabajo estable que proporcione las prestaciones.

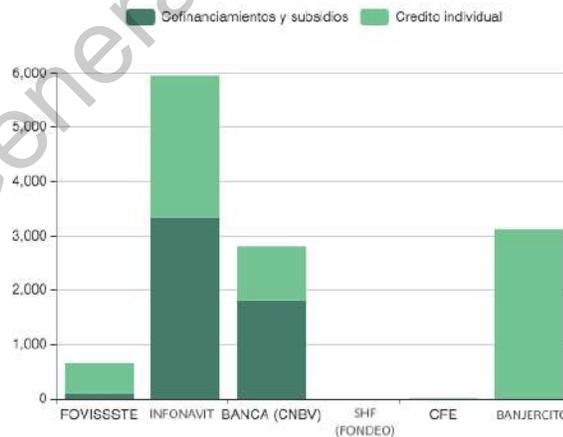


Figura V.10. Organismos de crédito Querétaro. Fuente: (SNIIV, 2020).

En la Figura V.11 se puede observar cómo se distribuyen los créditos hipotecarios de cada organismo.

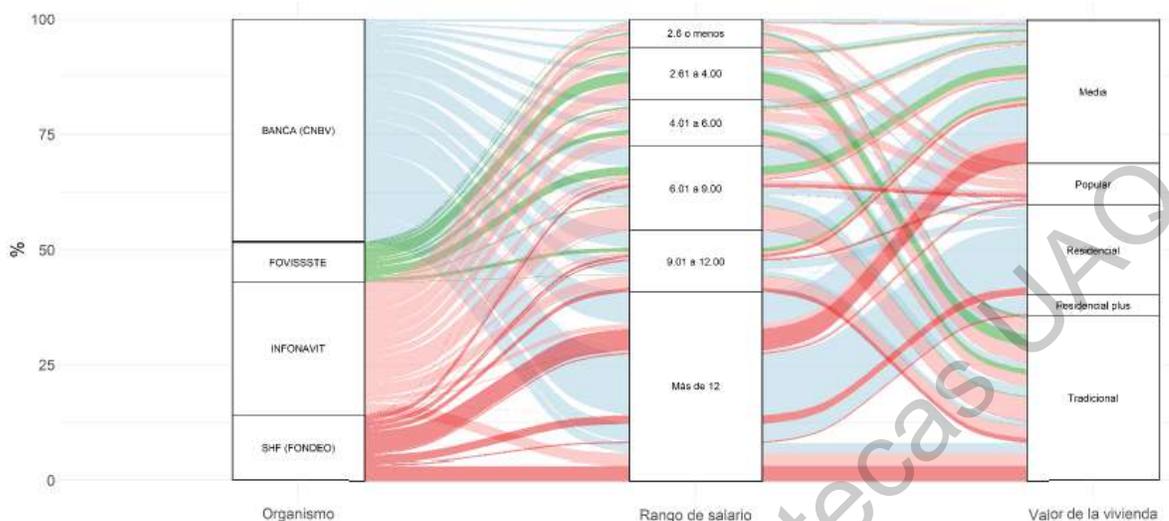


Figura V.11. Querétaro. Distribución de créditos individuales para vivienda nueva por organismo, rango de salario y valor de la vivienda (enero-mayo 2020). Fuente: (CANADEVI, 2020).

Demanda especulativa en la ZMQ

Actualmente en la ciudad de Santiago de Querétaro, el mercado inmobiliario sigue creciendo a grandes pasos. Dejando graves consecuencias económicas, de política territorial y movilidad (Vázquez, 2018).

Un ejemplo de lo anterior, es la demanda especulativa que se da por migrantes de la ZMCM e incluso por propósitos de inversión. A pesar, de que buena parte de la clase media podría adquirir una vivienda en la ZMCM, los precios superan el monto promedio de lo que podría pagar para tener un inmueble óptimo, dando opciones con buena ubicación pero demasiado pequeñas o por el contrario cada vez más lejanas y accesibles a su nivel económico y necesidades de vivienda; un caso es comprar bienes inmuebles en la ZMQ para tener un ingreso extra en rentas o trasladarse a su actual trabajo diariamente e incluso formar parte del porcentaje migratorio (Campuzano, 2007).

Este tipo de escenarios son los que están dejando fuera del mercado a los queretanos y dándoles opciones igualmente carentes en la periferia, fijando los precios de vivienda con base en la demanda especulativa e incrementando el costo de suelo y expendiendo la mancha

urbana. Dando pie, a una situación igual a la de grandes ciudades que por su falta de intervención provocaron el estallido de las burbujas económicas e inmobiliarias.

Burbuja inmobiliaria en Querétaro

De acuerdo con lo descrito en los capítulos anteriores, se puede comparar la actual situación del país en general, y especialmente con la ZMQ, en donde actualmente se está presentando una sobreoferta en el nivel medio residencial de acuerdo a los datos presentados en la sección de “Oferta y demanda en la ZMQ”, a partir de una mayor promoción y construcción de fraccionamientos en los municipios de Querétaro, Corregidora y El Marqués, los cuales han tenido el mayor aumento de precios (Godínez, 2017). Como justificación a dicha sobreoferta, se genera la migración dentro del estado, dando mayores oportunidades de crédito para que poco a poco se vaya dejando atrás la vivienda de interés social o al menos disfrazar los altos costos de las viviendas que carecen de una calidad digna (Maturano & Rosas, 2016).

Precios de la vivienda en Querétaro

De acuerdo con datos de la SHF, el precio de vivienda en Querétaro tuvo un incremento del 93% de 2005 a 2016, arriba del porcentaje nacional que fue del 87.7%, a lo que se puede decir que un incremento fuera de lo normal en los precios de vivienda sobre los costos de construcción pueden ser responsables de una burbuja (Godínez, 2017) por lo que un factor importante en el análisis de la vivienda medio residencial debe partir del costo de construcción, el cual se divide en materiales, maquinaria y mano de obra. A lo que se considera como lo más variable, los materiales, por lo que se decidió dar una visión general de cómo el aumento de los materiales de construcción también pueden influir en el aumento de precios de vivienda.

Según datos de INEGI para 2017 algunos materiales de construcción como cables, alambres, conductos eléctricos, cal, grava, productos a base de concreto y concreto premezclado, presentaron un “incremento de precios de casi el doble que el año anterior, y muchos de ellos registraron su mayor alza en al menos siete años” (Valle, 2018). Sin

embargo, de acuerdo a una comparativa de Godínez (2017) entre el índice de costos de construcción y el índice de precios de la vivienda en Querétaro, se mostró que el crecimiento de ambos es continuo pero desproporcionado, al ver que el índice de precios de la vivienda crece más se podría considerar la premisa de la existencia de sobrepuestos en los bienes inmuebles, “ya que el crecimiento debería de ser si pensamos racionalmente directamente proporcional para ambas variables” (Godínez, 2017). Por lo que deben existir otras variables que afectan el precio de los bienes inmuebles.

VI. MARCO CONCEPTUAL

A continuación, se presentan los principales conceptos que se manejan en la investigación, así como algunos temas de relevancia para comprender mejor el fenómeno actual en la ZMQ, y que resumen de una mejor manera la situación del tema y que será la principal base teórica en la investigación.

La vivienda

Se define como vivienda, el espacio que generalmente está delimitado por muros y techos de cualquier material, con entrada propia y que se utiliza para habitar o albergar a un integrante o grupo social, conformada por varios espacios destinados para dormir, para la limpieza personal y un área para cocinar. El concepto de vivienda se considera desde el proceso parcial capaz de ser habitado hasta el producto terminado. La vivienda “es el componente básico y generador de la estructura urbana y satisfactor de las necesidades básicas del hombre, por lo cual no se considerará aisladamente, sino como elemento del espacio urbano” (Atenco, 2013, pág. 14).

Vivienda de interés social

“Se entiende por vivienda de interés social aquella cuyo valor, al término de su edificación, no exceda de la suma que resulte de multiplicar por diez el salario mínimo general elevado al año, vigente en la zona de que se trate” (LEYCO, 2020).

Es el tipo de vivienda dirigida al sector económico menos favorecido, en donde el Estado busca la manera de ayudar, brindando oportunidades de vivienda o créditos que hacen más accesibles la compra de este tipo de inmuebles a través de subsidios.

Vivienda media - residencial

Vivienda que satisface las necesidades del usuario pero que se complementa por contar con áreas y locales complementarios provistos de antemano como parte de la urbanización de la zona.

Vivienda media: “es la vivienda con una superficie de construcción variable entre 101 y 200 metros cuadrados. Su precio de venta es de 350.1 a 750 VSM” (Atenco, 2013).

Vivienda residencial: “es la vivienda con una superficie de construcción mayor a 200 metros cuadrados. Aquella cuyo valor al término de la edificación, no excede de la cantidad que resulta de multiplicar por 140 el salario mínimo general elevado al año de la zona económica” (Atenco, 2013).

Condominios

Los condominios se pueden definir como un grupo de bienes inmuebles ya sea de uso habitacional, comercial, servicios, industrial o mixto sin importar si son verticales, u horizontales, los cuales tienen derecho al aprovechamiento independiente de ese bien, pero con salida a un elemento en común, contando con un derecho singular de esa propiedad exclusiva de la unidad condominal y un derecho de copropiedad sobre las áreas comunes, necesarios para su adecuado uso o disfrute. Y regidos por las leyes aplicables (De Pina, 2019).

De acuerdo al artículo 213 apartado IV del Código Urbano del Estado de Querétaro (2019) se define como condominio:

El conjunto de edificios, departamentos, pisos, viviendas, casas, locales, naves de un inmueble, lotes de terreno, así como terrenos delimitados en los que haya servicios de infraestructura urbana, construidos en forma vertical, horizontal o mixta,

susceptibles de aprovechamiento independiente por tener salida propia a un elemento común de aquel o a la vía pública y que pertenecen a distintos propietarios, los que tendrán un derecho singular y exclusivo de propiedad sobre una unidad privativa, y además, un derecho de copropiedad sobre los elementos y partes comunes del inmueble, necesarios para un adecuado uso, goce y disfrute; (Ref. P. O. No. 21, 16-III- 18).

Fraccionamientos

Se refiere a las fracciones o partes en las cuales se divide un bien inmueble que cuente con las características necesarias para hacerlo. “En la ley de la materia, para la localización, deslinde y fraccionamiento de las zonas de urbanización dentro del asentamiento humano de ejidos y comunidades, se requerirá la intervención de las autoridades municipales correspondientes y se observará la normatividad aplicable” (López J. , 2019).

Y según el artículo 178 del Código Urbano del Estado de Querétaro (2019):

Se entiende por fraccionamiento la división de un terreno en lotes, cuando para dar acceso a estos, se requieran una o más calles que conformarán vías de comunicación locales y éstas, a su vez, se comuniquen con una vía de jurisdicción federal, estatal o municipal.

Las calles o vialidades locales que se generen al interior de un fraccionamiento, tendrán el carácter de vías públicas de libre acceso a la población y deberán ser transmitidas gratuitamente por el desarrollador en favor del Municipio que corresponda, mediante escritura pública, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del Estado.

En caso de establecer casetas de vigilancia con controles de acceso al fraccionamiento, deberán contar con el permiso o licencia correspondiente por parte del municipio y deberán ser transmitidas al municipio bajo la misma modalidad que establece el párrafo anterior.

De igual manera un punto importante referente a la vivienda, el cual es tratado en el artículo 144 (2019) menciona:

Sólo se aprobarán los proyectos de desarrollos inmobiliarios para uso habitacional, cuando éstos garanticen el enlace e integración a zonas ya urbanizadas de la ciudad o población de que se trate o de algún otro desarrollo urbanizado, conforme a lo dispuesto en la fracción V del artículo que antecede; a excepción de los fraccionamientos de tipo campestre, en los que se estará a lo que determine la autoridad federal, estatal o municipal competente.

Burbuja económica

Una burbuja económica trata de situaciones económicas en donde el precio de los bienes se ve afectado y aumenta de manera desmedida, dejando de lado el costo real que debería tener de acuerdo a sus características. “La formación de una burbuja corresponde a una valuación equivocada de los activos, explicada por un optimismo que no es consistente con los fundamentales macroeconómicos de un país y que es asociada a la especulación” (RUV, 2019).

Así mismo, se explican conceptos básicos referentes a vivienda, apoyados de la normativa aplicada por el Estado, la cual está marcada en el Código Urbano.

Burbuja inmobiliaria

Se define burbuja inmobiliaria a un incremento injustificado en el costo de los bienes inmuebles, los cuales están en riesgo de un detrimento en el precio de las viviendas debido a la falta de regulación, y con consecuencias a mediano y largo plazo (RUV, 2019).

Como menciona Godínez (2017) las burbujas inmobiliarias tienen su origen generalmente en la especulación del mercado, siendo los excesos que se producen en el mercado inmobiliario las circunstancias necesarias para la aceleración o estallido de estas. Presentado primeramente un estado de auge con el incremento de precios o sobrevaloración de los bienes que genera interés entre la sociedad y estimulan el entusiasmo como inversionista, muchos

de ellos sin tener la solvencia económica y por lo tanto al solicitar créditos, los cuales se vuelven difíciles de pagar.

Mercado

Para Gutiérrez e Higuera (2014), el mercado es “el conjunto de todos los compradores reales y potenciales” que buscan cubrir una determinada necesidad, lo cual corresponde a la demanda, por otro lado, están los que ofrecen un determinado producto que satisface “las necesidades o deseos de los demandantes mediante procesos de intercambio,” correspondiente a la oferta. Es el medio, por el cual operan los determinantes de los precios. De otra manera, se entiende también como la oferta y demanda.

Mercado inmobiliario

Se entiende como mercado inmobiliario a todas las actividades involucradas para la venta de un bien inmueble. Incluyendo el conjunto de inmobiliarias, constructoras, entidades o personal naturales, así como servicios que están directamente relacionadas (Gutiérrez & Higuera, 2014), conducidas por la demanda y oferta de inmuebles.

Para la venta de inmuebles es necesario generar una estrategia de publicidad, no se trata de la venta de cada uno de los inmuebles si no las acciones necesarias para lograr un plan para conseguir el objetivo fijado, lo que corresponde a la mercadotecnia inmobiliaria,

Los cambios en la demografía, como migraciones externas e internas así como las inmigraciones y los cambios económicos, son la razón por la cual el mercado produce la expansión de la mancha urbana, al tratar de actualizarse en los productos que ofrece, de la mano de los créditos que se otorgan, hacen la actividad mercadológica cada vez más difícil (Gutiérrez & Higuera, 2014).

Mercadotecnia

La mercadotecnia parte de las necesidades del consumidor o usuario, pero también de la sociedad. Determinada por la competencia presente en el mercado, esto puede afirmarse

como “cuanto mayor es el grado de competencia existente, mayor es la posibilidad de aplicación de la mercadotecnia” (Mestre, Villar, & Guzmán, 2014, pág. 28).

A pesar de que la mercadotecnia se apoye en varias especialidades, la dirección de la misma, no puede estar separada en diferentes departamentos, ya que podrían variar las necesidades reales de los clientes.

Una forma de definirla según Stanton, Etzel y Walker sería que “es un sistema total de actividades de negocios ideado para planear productos satisfactorios de necesidades, asignarles precios, promover y distribuirlos a los mercados meta, a fin de lograr los objetivos de la organización” (2007, pág. 23).

Las 4'Ps de la mercadotecnia

La mezcla de las cuatro Ps son los medios por los que la mercadotecnia llega a su mercado meta, consiste en cuatro puntos, los cuales son: producto, precio, plaza y promoción (Tapia, 2014). A continuación, se describirá cada uno de ellos:

- **Producto**

Son los bienes y servicios que las empresas ofrecen a sus mercados meta, a partir de las estrategias con las que deciden que productos se introducen o retiran del mercado (Elena, 2017), y que de manera relativa incluye la marca, el empaque, calidad, usos, garantías, etc (Bermeo, 2018).

- **Precio**

Es la cantidad monetaria con la que se realizará el intercambio del producto o servicios ofertado en el mercado. El precio base es decisión y parte del estudio de la mercadotecnia, para ello se toman en cuenta las necesidades del consumidor, el mercado, los costos, la competencia, entre otros, sin dejar de lado la ganancia del negocio (Bermeo, 2018).

- **Plaza**

Se define como el lugar apropiado para comercializar el bien y comprende las actividades que la empresa debe desarrollar para poner el producto a disposición de los clientes. Estas

estrategias de distribución van de la mano con los canales y medios por los que los bienes llegan al comprador final (Elena, 2017).

- **Promoción**

Es el medio por el cual se lanza el producto para incrementar las ventas, abarca las actividades que dan a conocer las ventajas del producto, con el fin de convencer al mercado meta de adquirirlo, como las ventas personales, la publicidad y la promoción de ventas en campañas de comunicación (Elena, 2017).

Principales conceptos en la valuación

- **Valor**

Es el concepto económico que se refiere a la cantidad monetaria más probable fijada por compradores y vendedores por un bien o servicio en el mercado. “El valor no es un hecho sino un estimado del precio probable en un momento dado, de acuerdo con una definición particular de valor” (Velasco, 2020).

- **Costo**

Es la cantidad requerida para crear o producir un bien o servicio, esto incluye el monto necesario para su comercialización (Velasco, 2020).

- **Precio**

Cantidad que se paga por el bien o servicio, la cual puede tener o no relación con el valor que otros asignan. “El precio generalmente es un indicador de un valor relativo que el comprador y/o vendedor particular le dan a los bienes o servicios bajo circunstancias particulares” (Velasco, 2020).

Además de varios conceptos relacionadas a la vivienda para las variables a analizar en la hipótesis y objetivos.

- **Valuación de inmuebles**

La valuación es la acción de valorar o dar el reconocimiento de valor de un bien, en tema de inmuebles, se refiere a determinar el valor de un bien inmueble mediante un análisis de

elementos tangibles e intangibles, principalmente para determinar el valor de adquisición de este, tomando como factor determinante la oferta y demanda (Tafoya, 2021).

Demanda especulativa inmobiliaria

La demanda especulativa inmobiliaria o especulación inmobiliaria se basa en un pronóstico de acuerdo al estudio de los diferentes precios de las viviendas, para intentar predecir el rendimiento futuro de alguna inversión con ganancias a corto plazo. “Cuando la especulación impulsa la demanda, los precios se disparan y viceversa. Los costos de la vivienda no solo dependen de la demanda especulativa, sino también de la oferta y las tasas de interés” (Editorial Metroscubicos, 2020).

“La especulación permite el aumento de los precios de los activos, de la sobre-estimación de los rendimientos futuros y el apalancamiento excesivo” (Godínez, 2017), a lo que se puede explicar cómo que los precios son el reflejo del comportamiento especulativo, al tratar de obtener un mayor beneficio en la compra de un bien al revenderlo en un período corto de tiempo esperando encontrar nuevos compradores que acepten precios más altos e incluso irracionales (De La Paz, 2017).

VII. METODOLOGÍA

La presente investigación se llevó a cabo dentro de la zona metropolitana de Querétaro (ZMQ), la cual cubre los municipios de Querétaro, Corregidora, El Marqués y Huimilpan; sin embargo, se excluirá de la investigación Huimilpan por ser un municipio con menor crecimiento inmobiliario.

El desarrollo de este proyecto de investigación se dividió en las siguientes etapas (Ver Figura VII.1.)



Figura VII.1. Diagrama de la metodología. Fuente: Elaboración propia.

Enfoque explicativo

El proyecto de investigación tiene un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo, dado que está orientado a la comprobación y relación de las variables cualitativas y cuantitativas para llegar a los resultados de la manera más fiable. Se trabajó con datos secundarios para procesar y analizar características de bienes inmuebles, igualmente la percepción y observación formó parte de la metodología; con los resultados obtenidos se pudo analizar lo referente a la pregunta de investigación, si la oferta actual de la vivienda medio residencial en la ZMQ es la adecuada de acuerdo con las necesidades de los habitantes de Querétaro o es la consecuencia de una de demanda especulativa y de esta manera poder aceptar o rechazar la hipótesis que asegura que los compradores de vivienda medio residencial actualmente pagan sobre-precios por sus viviendas, debido a la demanda especulativa ocasionada por la aplicación de estrategias publicitarias.

Tipo de investigación

La investigación fue de tipo exploratorio porque se reconocieron las variables de interés investigativo, para ayudar al planteamiento del problema, formular la hipótesis y decidir la metodología aplicada; también de tipo descriptivo al detallar las características del problema en un determinado tiempo y de tipo explicativo al detectar los factores determinantes del comportamiento del mercado y así lograr comprobar la hipótesis propuesta del problema planteado.

De acuerdo con el objetivo general de la investigación que fue el comparar la oferta de los desarrollos inmobiliarios de nivel medio residencial, con la demanda local de este tipo de viviendas en la Zona Metropolitana de Querétaro para conocer si la oferta es la requerida por la sociedad, se siguieron varios pasos para ir trabajando cada objetivo particular, se empezó por analizar el crecimiento de la mancha urbana y de la existencia de la burbuja inmobiliaria en la ZMQ, por medio de la recopilación de datos teóricos en diversas fuentes, principalmente por datos de INEGI y otros autores que han investigado sobre el tema.

Posteriormente, al tratarse de una investigación que requería de la percepción de la población para analizar la influencia que tiene la mercadotecnia en la toma de decisión de compra de bienes inmuebles, se decidió aplicar una encuesta, de la cual también se obtuvieron datos para poder calcular el porcentaje de demanda especulativa en un nicho de mercado de nivel medio y medio alto y algunos otros datos, como ingresos de la población, prestaciones laborales requerimientos de vivienda, entre otros, que posteriormente se contrastaron con indicadores como la inflación, la calidad de la cartera hipotecaria, la tasa de interés y el índice de precios de vivienda para analizar la demanda especulativa y los sobrepuestos en la vivienda.

Población y muestra

Según el SNIIV, durante el año 2020 la oferta de vivienda en ZMQ fue de 3,373, de las cuales 629 pertenecen al nivel medio residencial; por lo que se determinó que era necesario para el estudio realizar una encuesta (Anexo 1) en los principales desarrollos inmobiliarios del nivel medio residencial en la ZMQ, para ello se mandó la encuesta de manera digital a

diversos habitantes de varios desarrollos inmobiliarios, resultando 150 encuestados totales distribuidos de la siguiente manera:

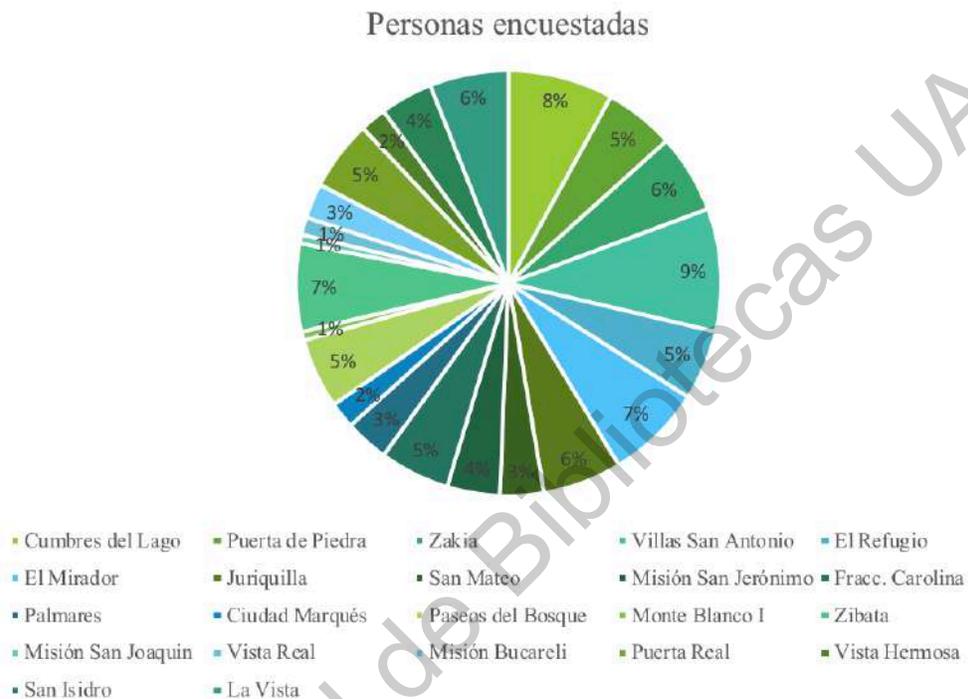


Figura VII.2. Distribución de encuestados. Fuente: Elaboración propia.

La encuesta se realizó a propietarios de vivienda en la ZMQ, logrando una comparativa del tipo de vivienda en la que habitan de acuerdo con los parámetros establecidos en el prototipo de encuesta para observar la manera en que se desarrolla el mercado inmobiliario, según sus ingresos mensuales, residencia y prestaciones laborales, y cómo estas variables están afectando el mercado inmobiliario actual. De la misma manera, se evaluó la incidencia de la mercadotecnia en la toma de decisión de compra de un bien inmueble, a partir de factores determinantes como el tipo de inmueble, la ubicación, la comunicación dentro de la zona, entre otros.

VARIABLES A ANALIZAR

Para el análisis de variables, se tomó como referencia el estudio “burbujas especulativas en los precios de la vivienda en Colombia” (Bedoya) y “Precios de las viviendas y

componente especulativo. Una estimación” (De La Paz, 2017). Para la realización de la investigación que se llevó a cabo; se trabajó con las siguientes variables independientes para poder analizar las variables dependientes de precio de vivienda y demanda especulativa, por medio de un análisis descriptivo (ver Tabla 1.3).

Tabla VII.3

Variables a analizar en la investigación

Indicador	Variables independientes	Fuente
Índice	Inflación IPC	BANCO DE MÉXICO (BANXICO)
Rango	Ingresos de la población	Encuesta
Índice	Índice de Precios de Vivienda	Sociedad Hipotecaria Federal (SFH)
Población	Tamaño de la población migratoria	INEGI/ENCUESTAS
Índice	Tasa de interés hipotecaria	BANXICO
Porcentaje	Arrendamiento	INEGI/ENCUESTAS
Índice	Índice de calidad de la cartera hipotecaria	BANXICO

Nota. Elaboración propia con base en Bedoya (2015) y De La Paz (2017).

El primer paso fue analizar el nivel especulativo en el mercado inmobiliario, lo cual no es sencillo, debido a que todo parte de una forma racional con variables que dependen de la percepción del mercado, por lo que se trabajó con el indicio que da Bedoya (2015) donde menciona que para poder evaluar la especulación es necesario partir de los índices de precios de la vivienda nueva y el índice de la calidad de la cartera hipotecaria, a lo que en este caso se agregó la tasa de interés de crédito a los hogares para realizar un análisis partiendo de ello.

De igual manera, se analizaron nuevamente ciertas variables, entre ellas, la cartera hipotecaria total en Querétaro, que por medio de un contraste entre la cartera vigente desde

el año 2010 con la cartera vencida, se pudo estimar si existe un deterioro en los créditos hipotecarios, razón que afecta la calidad de la cartera.

VIII. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Análisis descriptivo de la encuesta

De acuerdo con los resultados arrojados por la encuesta, la gran mayoría de los encuestados se encuentran por encima de los 35 años de edad (ver Figura VIII.1.), formando parte del sector de personas económicamente activas, las cuales laboran principalmente en el municipio de Querétaro, seguido por el municipio de Corregidora y aunque no de manera tan común, al trabajar fuera del mismo Estado (ver Figura VIII.2.).

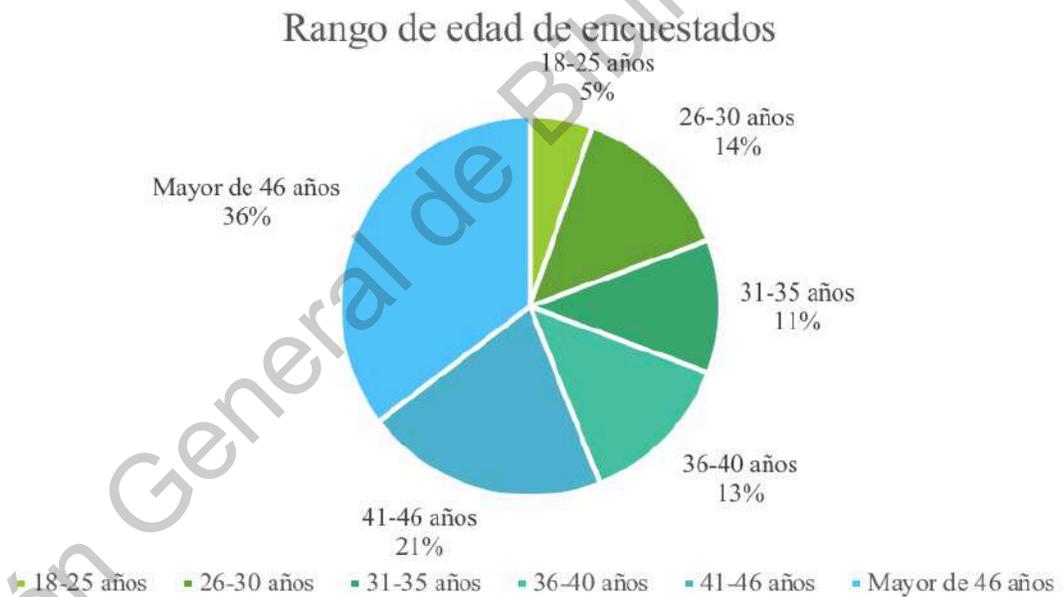


Figura VIII.1. Rango de edad de encuestados. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

Municipio en el que labora

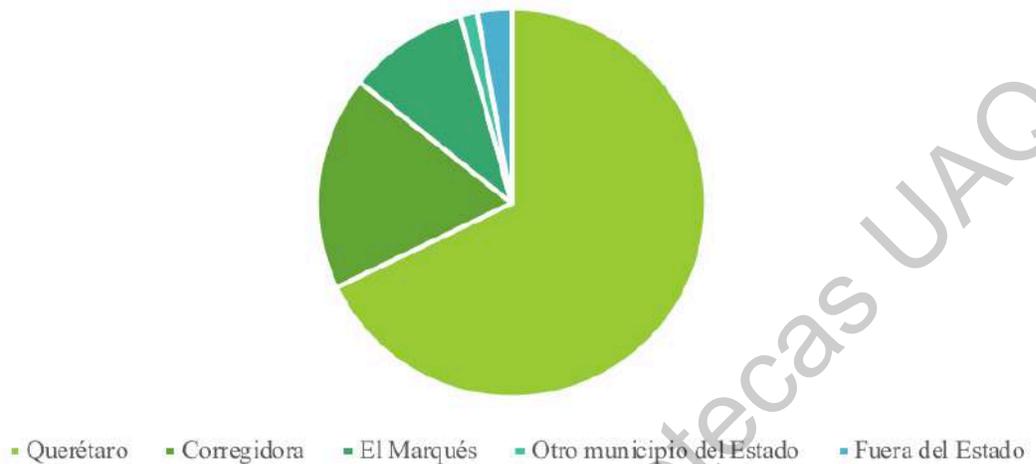


Figura VIII.2. Municipio en el que labora. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

A pesar de que la mayoría de los encuestados son personas que llevan más de 10 años residiendo en el Estado (ver Figura VIII.3.), se observa un porcentaje de casi el 19 % procedentes de otros estados, los cuales contestaron que anteriormente rentaban una vivienda o la compartían con familiares y que en la actualidad ya cuentan con una casa propia en la ZMQ. Lo cual permite ver que el mercado inmobiliario de la zona resulta atractivo incluso para foráneos (ver Figura VIII.4.).

Residencia en los últimos 10 años



Figura VIII.3. Residencia en los últimos 10 años. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

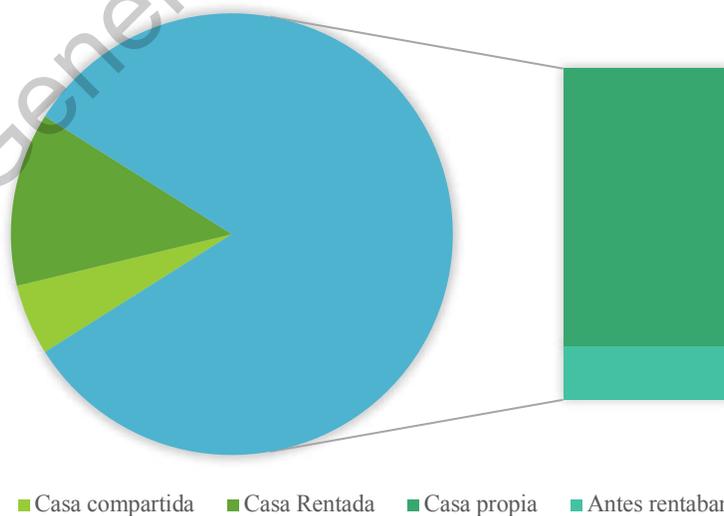


Figura VIII.4. Tipo de vivienda que habita. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

Se observó que el 40% de los encuestados no reciben las prestaciones de ley en sus trabajos para adquirir vivienda (ver Figura VIII.5.), cifra superior al 18.9% que se estimó en el 2020 en el país (Notimex, 2020), y a pesar de ello, la gran mayoría ha obtenido vivienda por medio de algún tipo de crédito, principalmente el bancario (ver Figura VIII.6.).

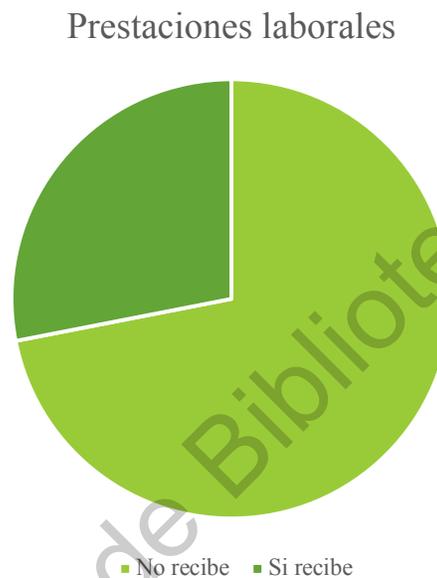


Figura VIII.5. Prestaciones laborales. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

De igual manera, se pudo observar que más del 20% de las personas que obtuvieron vivienda lo hicieron al comprar o construir con dinero propio, en un solo pago. A lo que nuevamente, se observó que existe una buena capacidad económica en el sector encuestado y se reafirma al ver su respuesta, referente a si ya contaban con una vivienda anterior propia, a lo que casi el 50% afirmó, marcando un nicho de mercado actual en la ZMQ.

Obtención de vivienda

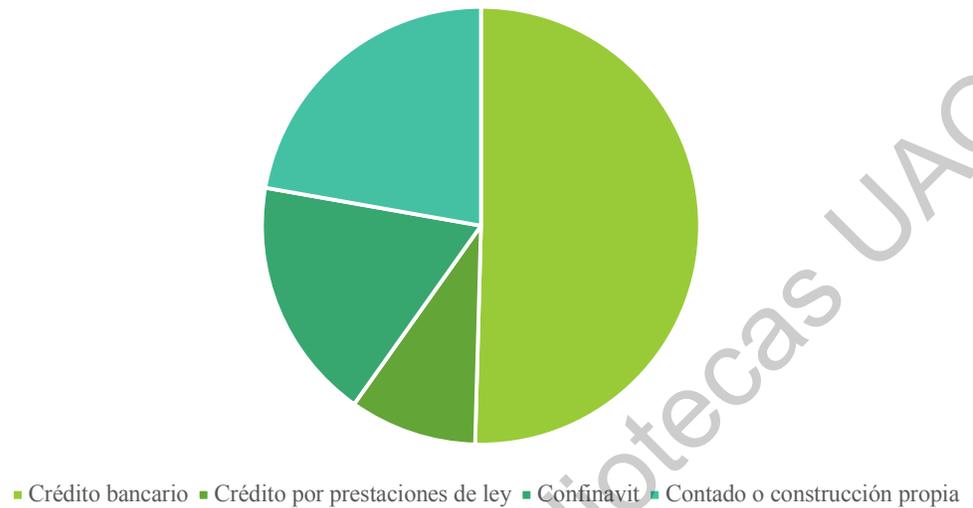


Figura VIII.6. Obtención de vivienda. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

De igual manera se observó que casi el 50% compró su vivienda a un plazo 20 años y solo el 8 % lo hizo a 10 años y el 5% a 5 años (ver Figura VIII.7.), lo que corresponde a las personas que anteriormente compartían casa con familiares o ya contaban con una casa propia, teniendo la segunda vivienda como una inversión.

Plazo de crédito

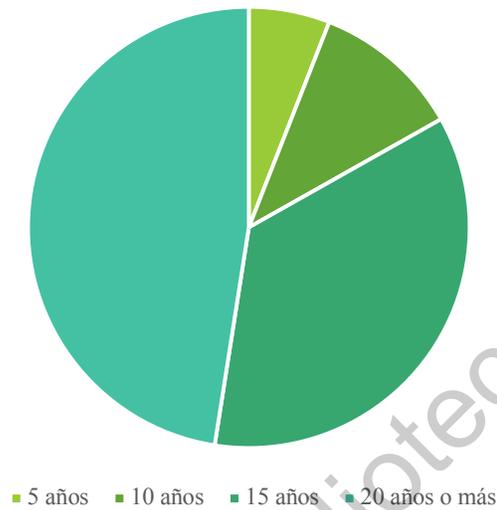


Figura VIII.7. Plazo de crédito. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

En cuanto al salario (ver Figura VIII.8.), el 39.8% tiene ingresos mensuales familiares que van desde los \$32,000.00 a los \$84,999.00 y el 32.7% de \$16,000.00 a \$31,999.00, ingresos muy superiores al promedio que afirmó la Secretaría de Desarrollo Social del Estado de Querétaro (SEDESOQ) en el año 2020 que apenas alcanzaba los \$13,245.00 (Nieto, 2020), lo cual da una idea clara que los encuestados de acuerdo con sus ingresos, y a lo que el 49% afirmó en la encuesta, cuentan con una vivienda que cumple con las características de una vivienda de interés medio. Lo que permite ver que en realidad sí existe un nicho de mercado al que se le está ofreciendo vivienda según sus necesidades; sin embargo, esta afirmación solo se puede dar hacia las personas con el mismo perfil de los encuestados, puesto que la realidad en la ZMQ no es igual para aquellos que no han podido obtener una vivienda y con la oferta actual les es muy complicada.

Promedio de ingresos mensuales

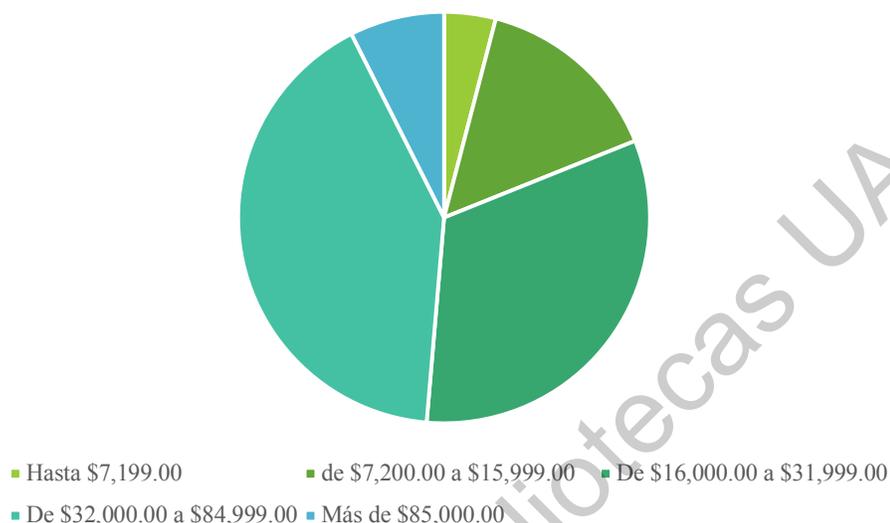


Figura VIII.8. Promedio de ingresos mensuales. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

En relación con lo que la sociedad requiere actualmente para considerar la compra de una vivienda, la mayoría de los encuestados considera como indispensable entre sus necesidades externas lo siguiente:

- Las vías de acceso y entre ello la cercanía a las salidas de la ciudad.
- Que la vivienda se encuentre dentro de un fraccionamiento o condominio cerrado.

Mientras que el transporte público no fue tan significativo en la búsqueda de vivienda, en la mayoría de los casos lo consideran como suficiente en cuanto a lo cercano de su vivienda, y así se pudo notar que la oferta que el mercado está ofreciendo actualmente sí está relacionada a lo requerido por los compradores en este nicho de mercado.

Aunque la publicidad como tal no se nota como un punto fundamental en la toma de decisión de la compra, el hecho de que se esté manejando el concepto de fraccionamientos y condominios cerrados sí es una característica que llama la atención, así como la disponibilidad casi inmediata a aquellos ya interesados en la compra de un bien inmueble,

acompañado de un poco de publicidad por redes sociales, sin embargo, la casa muestra y las recomendaciones personales son la principal forma de venta según los encuestados.

Por otro lado, los principales motivos de compra de una vivienda fueron (ver Figura VIII.9.) por “Asegurar vivienda familiar”; sin embargo, la inversión (22.9%) a largo plazo y con intención de arrendar, así como para asegurar el patrimonio de hijos (15.6%) fueron respuestas fuertes dentro de la encuesta, posicionando al municipio de Querétaro como el mejor para vivir dentro del Estado.

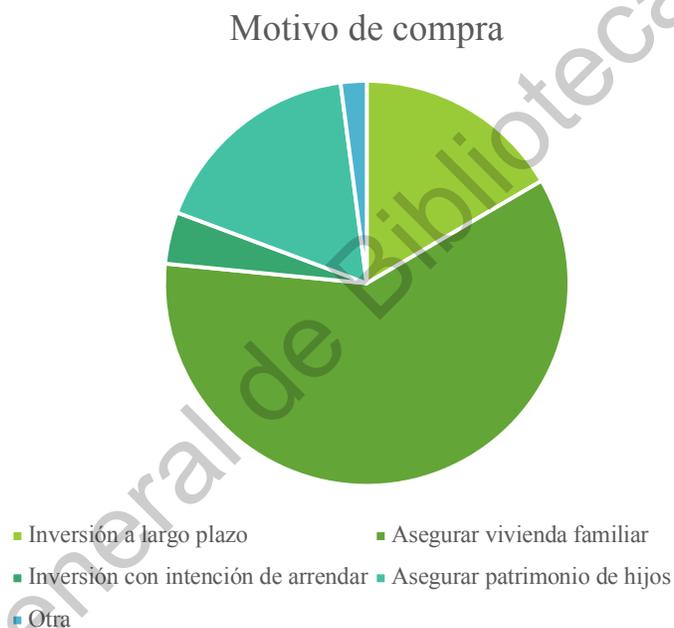


Figura VIII.9. Motivo de compra. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

Asimismo, contestando a la pregunta de investigación en cuanto a la demanda especulativa, se pudo observar que en temas de ser propietario de más de una vivienda (ver Figura VIII.10.), el 33.6% son propietarios de más de una vivienda, del cual el 28.94% la tienen vacía y el resto en renta, obteniendo un ingreso mensual extra a sus salarios. A lo que se puede ver que casi una cuarta parte de los encuestados, considera al mercado inmobiliario actual aun atractivo para ser otra fuente de ingresos a corto plazo, rentándola o largo plazo,

como inversión para posteriormente venderla, optando por diversificar su inversión o posteriormente poder adquirir una casa más grande.

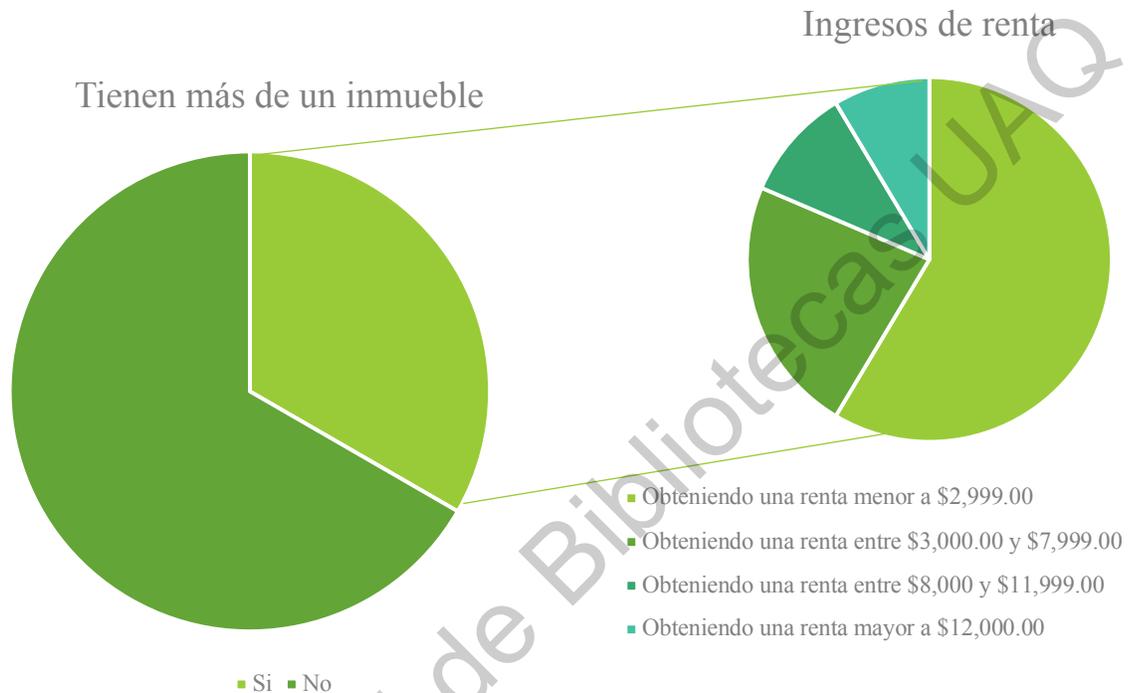


Figura VIII.10. Inmuebles en renta. Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de la encuesta.

Discusión de resultados

De acuerdo con los datos obtenidos de la encuesta, se puede constatar que la vivienda medio residencial sigue siendo considerada como un bien necesario para la familia en la ZMQ, al tratar de tener, de ser posible, más de una vivienda en la zona por diversos motivos, ya sea el de asegurar una vivienda a la familia o como patrimonio para hijos, así como una manera de inversión, la cual aún consideran como inversión segura. Sin embargo, el que cada familia llegará a tener más de una vivienda, va acelerando la especulación del mercado. Ya que se genera un incremento de demanda en el mismo nicho, para usuarios que pasan de esta perspectiva de tener más de una vivienda, a ser inversionistas a corto plazo y provocan la construcción de más bienes inmuebles de los que la sociedad puede consumir,

especialmente en vivienda media residencial (RUV, 2019). Así mismo, se pudo observar que en la Zona Metropolitana de Querétaro existe un nicho de mercado con ingresos mensuales correspondientes a un nivel socioeconómico medio y medio alto, razón por la cual el mercado está generando opciones para ellos. El problema a esto, viene a partir de que este *mark up* solo es viable para una parte del mercado, el cual sí puede cubrir el sobreprecio de la vivienda y que al ser la opción más atractiva, muchos otros intentan conseguirla por medio de créditos hipotecarios que no logran pagar, principalmente bancarios.

A razón de lo anterior, se analizaron nuevamente ciertas variables como la cartera hipotecaria total en Querétaro, contrastando la cartera vigente desde el año 2010 con la cartera vencida, como se muestra en la Figura VIII.11. y, aunque los créditos otorgados por la banca comercial se han mantenido estables, se puede ver como la cartera vencida sí ha tenido cambios drásticos, teniendo su peor año en el 2011 con un índice de 2.56%, superior al 1.5% que la banca puede aprovisar (Casillas, 2021); sin embargo, el índice de la cartera vencida, nuevamente va a la alza a partir del año 2016, y se puede estimar que la actual crisis sanitaria ha empeorado esta situación.



Figura VIII.11. Cartera hipotecaria total en Querétaro. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BANXICO (2021).

Como se mencionó previamente, para evaluar la especulación es necesario el análisis de dos variables, los índices de precios de la vivienda nueva y el índice de la calidad de la cartera hipotecaria, adicional a ellos en este caso se agregó la tasa de interés de crédito a los hogares; al realizar el análisis partiendo de la Figura VIII.12., se pudo observar cómo la tasa de interés y la calidad de la cartera se han mantenido estables a pesar de que el índice de precios a la vivienda ha tenido una gran variación en los últimos diez años, y cómo con el índice de precios a la vivienda se ha visto afectado la calidad de la cartera hipotecaria, premisa que asegura la formación de burbujas inmobiliarias “causados por la falta de control y el fácil acceso a créditos hipotecarios” (Bedoya, 2015).



Figura VIII.12. Demanda especulativa en Querétaro. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BANXICO (2021) y SHF (2021).

Aún más complejo es analizar los precios especulativos de la vivienda medio residencial, de acuerdo con De La Paz (2017), afirma que un componente que se considera especulativo en la vivienda residencial, son los activos revendidos para obtener beneficios adicionales en un período corto, y aunque en la encuesta esta respuesta no fue la más indicada, si se encontró repetida en varias respuestas de los encuestados, confirmando nuevamente de esta manera la posible existencia de una especulación en el mercado inmobiliario queretano.

Asimismo, con base en el análisis de los resultados de la encuesta, se vio que para la sociedad encuestada los sobreprecios ya son una realidad aceptada de manera racional, desde el momento en el que se aceptan mayores precios de las viviendas en fraccionamientos o condominios cerrados con características necesarias para la búsqueda de vivienda. Ya que como se puede observar en la Figura VIII.13., el índice de precio de vivienda se coloca por encima de la inflación a partir del 2013, por lo que se puede deducir que hay sobrecostos adicionales que no dependen directamente de la inflación sino del mercado inmobiliario, el cual ha aceptado estos sobrecostos por pertenecer a un nicho y obtener ventajas que en otras zonas no se ofrecen, tales como: conexión con cierto tipo de vialidades, vigilancia, mayor número de áreas verdes dentro de los condominios, entre otras.



Figura VIII.13. Sobreprecios. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BANXICO (2021) y SHF (2021).

Cabe mencionar que desde 2017 se ha presentado un aumento en el costo de ciertos materiales (Valle, 2018), que empeoró para el 2020 debido a la pandemia y las restricciones del comercio internacional, afectando principalmente en este caso a los materiales de construcción derivados del acero (Hernández, 2021) tal como se muestra en la Figura VIII.14., sin embargo estos costos no se observa que tengan relación directa con el índice de precios de vivienda, mostrado en la Figura VIII.13.



Figura VIII.14. Índice de precios construcción residencial Querétaro. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INEGI (2021).

Lo preocupante a lo anterior, es que cada vez son más las necesidades creadas por el usuario de la vivienda, y actualmente con la crisis sanitaria por el coronavirus (COVID-19), se han agregado un mayor número de requisitos al espacio de la vivienda (Cruz & Pérez, 2020) que los desarrolladores inmobiliarios no están dispuestos a cubrir, en los cuales la condiciones que afectan a la población, tienen que ver directamente con las clases sociales. Y la publicidad así como los bancos están tomando ventaja al ofrecer facilidades de obtención de créditos hipotecarios con tasas de interés cada día más bajas, los cuales en su mayoría se destinan a viviendas de tipo medio y residencial.

La realidad es que, gran parte de la sociedad, más que la obtención de un crédito hipotecario para una vivienda nueva, necesita la mejora de la que tiene actualmente y del contexto inmediato. Sin embargo, como se describió anteriormente, la publicidad se ha encargado de crear un *mark up* urbano, que tiene como propósito seguir con el consumo de la demanda especulativa.

Debido a lo anterior es que actualmente urge trabajar en un ordenamiento territorial que deje de ser parte de un instrumento de negocios inmobiliario que supuestamente trata de impulsar el desarrollo social (Nemecio & Tobón, 2021).

Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos, se puede inferir que la sobre oferta de bienes inmuebles en la ZMQ puede considerarse como la principal causa de la expansión de la mancha urbana, sin embargo, también puede deberse a la necesidad de opciones de precios del suelo e incluso de la construcción más bajos que los actuales. Los costos de la construcción se han disparado, en parte, por la falta de regularización en el mercado inmobiliario de acuerdo con Godínez (2017), lo cual da libertad a las desarrolladoras para tomar la decisión de aumentar costos a partir del estudio mercadológico que realizan para la promoción de las viviendas en un nicho de mercado específico, el cual, se ve afectado por la demanda especulativa que no responde a las necesidades de la sociedad de la ZMQ, sino que responde a los factores externos. Así mismo, además de las grandes facilidades de créditos otorgados por parte de los bancos, que con la actual situación sanitaria solo han empeorado con el aumento de desempleo e incertidumbre que se comenzó a vivir no solo en el país sino en el mundo en general.

Es así como al comparar la oferta ofrecida por los desarrollos inmobiliarios de nivel medio residencial con la demanda de viviendas en la ZMQ se llegó a la conclusión de que principalmente se está considerando la demanda de un nicho medio y medio alto y si se están dejando fuera a otros sectores.

Igualmente de acuerdo al análisis realizado se pudo concluir que la mancha urbana creció en los últimos años más que nada en expansión, ya que pasó de tener una densidad de 72 hab/ha en 1990 (Herrera & Salinas, 2008) a 36.3 hab/ha en los últimos años (ONU Habitat, 2018), esto debido a que aún se sigue prefiriendo la compra de vivienda horizontal y por lo mismo hay un mayor número de desarrolladores que siguen con esta oferta (SNIIV, 2020).

Asimismo, se pudo inferir que los principales desarrollos inmobiliarios de la ZMQ van dirigidos a un nicho de mercado medio y medio alto y la principal forma de captar a este, es por publicidad en redes sociales, visitas a casas muestra y por recomendaciones. Pero que igualmente deja un porcentaje de demanda especulativa en estos desarrollos inmobiliarios

debido al perfil del usuario que más que esto, es un nuevo inversor, al tener la capacidad económica de comprar más de una vivienda en la ZMQ y con estos fines a corto plazo.

Aunque las estrategias de publicidad no se consideran determinantes para la toma de decisión en la compra de un bien inmueble, si se pudo inferir que el pertenecer a fraccionamientos y condominios cerrados si son parte fundamental para la población debido a los satisfactores de vigilancia, áreas verdes y recreativas, entre otros.

Las estrategias publicitarias las que empeoran la situación de la ya existente burbuja inmobiliaria que describen Godínez (2017) y Vázquez (2018), que responde a tres condiciones riesgosas: el aumento de los precios, el aumento excesivo de la demanda especulativa y el aumento del endeudamiento de riesgo.

Por lo que, con el análisis de la investigación se puede concluir que, efectivamente los compradores de vivienda medio residencial aceptan el pago de sobre precios de viviendas, debido a los satisfactores que las estrategias publicitarias han ofrecido en la actualidad, y de esta manera se acepta la hipótesis de la investigación.

Es por ello, que urge poner un límite al costo del suelo y a regularizar incluso las estrategias para ofrecer un proyecto duradero que realmente considere las necesidades del usuario y no que sea una oferta estándar para cierto nicho y hacer más accesibles las oportunidades de créditos hipotecarios para mejora de viviendas ya existentes, más que de nuevas viviendas e ir de acuerdo con los planes de desarrollo para lograr redensificar las zonas metropolitanas.

Debido a lo antes descrito, es que la presente investigación deja la puerta abierta a futuras líneas de investigación como la valuación, construcción, urbanismo, economía, mercadotecnia, entre otras; en relación con la burbuja inmobiliaria, las estrategias publicitarias, la migración, los costos de construcción, el ordenamiento territorial con base a la vivienda medio residencial en la ZMQ, entre muchas otras, las cuales puedan partir de este panorama de la vivienda medio residencial en el Mercado Inmobiliario de la Zona Metropolitana de Querétaro, para continuar con un nivel más específico y práctico de cada área de investigación.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alava, A. O. (2013). *Estudio de prefactibilidad de la inversión en bienes y raíces en Perú en comparación con Ecuador y la creación de una empresa inmobiliaria*. Lima: Universidad de especialidades Espiritu Santo.
- Aliat Universidades. (28 de noviembre de 2019). *UNEA*. Obtenido de 8 tipos de mercadotecnia: <https://www.unea.edu.mx/blog/index.php/tipos-de-mercadotecnia/>
- Atenco, M. R. (2013). *Análisis de la oferta de vivienda de interés social en la ciudad de Chetumal*. Chetumal, Quintana Roo: Universidad de Quintana Roo.
- Banco de México (BANXICO). (25 de Agosto de 2021). *Sistema de información económica*. Obtenido de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF246&locale=es>
- Bedoya, P. V. (2015). *Burbujas especulativas en los precios de la vivienda en Colombia*. Medellín: Universidad EAFIT.
- Bermeo, D. E. (2018). *Propuesta de nuevas estrategias de marketing para la empresa "Espinoza bienes raíces" para el periodo 2018*. Guayaquil: Instituto superior tecnológico bolivariano de tecnología.
- Blas, P. (01 de Junio de 2015). *Las ruinas que dejó el boom de la vivienda popular en México*. Guadalajara, Jalisco, México.

Campuzano, E. P. (2007). Transformación urbano-regional y migración de clases medias de la Ciudad de México hacia Querétaro. *Alteridades*, 93-104.

CANADEVI. (2020). *Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda*. (CANADEVI) Recuperado el 19 de Agosto de 2020, de <https://www.canadevi.com.mx/#>

Carpio, S. C. (2017). *Marketing inmobiliario para incrementar las ventas en una empresa urbanizadora con sede en Lima Norte*. Lima: Universidad Norbert Wiener.

Casillas, G. (16 de Marzo de 2021). *Convención bancaria 84*. Obtenido de El Financiero: <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/gabriel-casillas/convencion-bancaria-84/>

Clasificación de. (2019 de noviembre de 2019). *Clasificación de*. Obtenido de Tipos de mercadotecnia ¿Cuál es la tipología de la Mercadotecnia?: <https://www.clasificacionde.org/tipos-de-mercadotecnia/>

CONCYTEQ. (2013). *TRANSFORMACIÓN DE LA MOVILIDAD EN CIUDADES MEXICANAS INTERMEDIAS EN RECIENTE PROCESO DE DISPERSIÓN: Caso de la Zona Metropolitana de Querétaro (1995-2010)*. Querétaro: CONACYT.

Obtenido de <http://www.concyteq.edu.mx/concyteq/uploads/publicacionArchivo/2017-06-762.pdf>

Cruz, S. G., & Pérez, E. M. (2020). Habitar la vivienda en cuarentena. Quédate en casa. *RUA Red Universitaria de Urbanismo y Arquitectura*, 59-69.

De La Paz, P. T. (2017). *Precios de las viviendas y componente especulativo. Una estimación.*

Logroño: RUA Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante.

De Pina, R. (28 de noviembre de 2019). *Enciclopedia del Derecho: El equivalente a una enciclopedia impresa de 178 volúmenes.* Obtenido de Condominio: <https://mexico.leyderecho.org/condominio/>

Editorial Metrocubicos. (25 de Marzo de 2020). *Metrocubicos.* Obtenido de ¿Qué es la especulación inmobiliaria?: <https://www.metrocubicos.com/articulo/busqueda-de-inmuebles/2018/01/24/que-es-la-especulacion-inmobiliaria>

Elena, M. A. (2017). *Incidencia del marketing digital en A&B servicios inmobiliarios.* Córdoba: Repositorio Institucional Universidad siglo 21.

Godínez, G. R. (2017). *ANÁLISIS DE PRECIOS DEL MERCADO INMOBILIARIO EN EL ESTADO DE QUERÉTARO POR EL PERÍODO 2005-2016.* Santiago de Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.

Gómez, C. G. (2012). *Querétaro metropolitano, una lectura sobre su nuevo crecimiento.* Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.

Gutiérrez, M. S., & Higuera, M. D. (2014). *Influencia del desarrollo urbano en el mercado inmobiliario de la Ciudad de Santiago.* Chillá, Chile: Universidad del Bío-Bío.

Herce, M. (2005). Urbanización, precios del suelo y modelo territorial: la evolución reciente del área metropolitana de Barcelona. *EURE (Santiago)*, 31(93), 35-51.

Hernández, J. A. (2009). *Crisis económica y la política contracíclica en el sector de la construcción de vivienda en México*. México, D.F.: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados, LX Legislatura.

Hernández, N. (4 de febrero de 2021). *Desbordan precios de la construcción*. Obtenido de Reforma:

https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?__rval=1&urlredirect=https://www.reforma.com/desbordan-precios-de-la-construccion/ar2118554?referer=--7d616165662f3a3a6262623b727a7a7279703b767a783b786d3a--

Herrera, J. C., & Salinas, F. G. (2008). Visión de ciudad: generalidades, planeación, acciones programadas en los instrumentos de planeación, administración de instrumentos de planeación y normatividad urbana. *Cuadernos de Arquitectura y Nuevo Urbanismo (Edición Especial)(2)*, 70-76.

IMarketing. (28 de noviembre de 2019). *IniciaMarketing*. Obtenido de Marketing inmobiliario: <http://www.iniciamarketing.com/que-es-y-como-hacer-marketing-inmobiliario/>

Jiménez, A. S. (2010). Regiones y procesos urbano-rurales en el estado de Querétaro, 1960-2005. *Estudios demográficos y urbanos, vol. 25, Núm. 2*, 317-361.

Levi, L. L., & Chumillas, I. R. (2004). Miedo y consumo: El encerramiento habitacional en México y Madrid. *Departamento de Política y Cultura. Departamento de Geografía*.

Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco, México. Universidad Autónoma de Madrid, España , 21-32.

LEYCO. (23 de Septiembre de 2020). *Ley Federal de Vivienda*. Obtenido de LEYCO Leyes Correlacionadas: <http://leyco.org/mex/fed/121.html#a3>

López, J. (28 de noviembre de 2019). *Enciclopedia del Derecho: El equivalente a una enciclopedia impresa de 178 volúmenes*. Obtenido de Fraccionamiento: <https://mexico.leyderecho.org/fraccionamiento/>

López, V., & Peña, L. (2016). "Solares baldíos", la problemática actual de la vivienda de interés social en Juárez, México. *Economía Creativa*, 74-92.

Maturano, R. G., & Rosas, C. A. (2016). Tres décadas del mercado inmobiliario y las urbanizaciones cerradas en la Zona Metropolitana Querétaro 1990-2008, México . *Trabajo social, Universidad Pontificia Bolivariana*, 87-105.

Mestre, M. S., Villar, F. V., & Guzmán, A. S. (2014). *Fundamentos de mercadotecnia*. México: Grupo editorial patria.

Montes, C. I., & Franco, L. O. (2007). La relación periferia-centro en la ciudad de Querétaro mediante las prácticas de movilidad y consumo. *Alteridades*, 17(33), 21-41.

Nemecio, L. J., & Tobón, S. (2021). *Urbanización sustentable y resiliente ante el covid-19: Nuevos horizontes para la investigación de las ciudades*. Obtenido de Revista Universidad y Sociedad: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202021000100110&script=sci_arttext&tlng=en

Nieto, A. (04 de Febrero de 2020). *Salario promedio en Querétaro es de 13 mil pesos al mes:*

Sedesoq. Obtenido de QUADRATIN Querétaro:

<https://queretaro.quadratin.com.mx/salario-promedio-en-queretaro-es-de-13-mil-pesos-al-mes-sedesoq/>

Notimex. (28 de Febrero de 2020). *En México, el 65% de los trabajadores tienen bajas*

prestaciones. Obtenido de El Economista:

<https://www.economista.com.mx/empresas/En-Mexico-el-65-de-los-trabajadores-tienen-bajas-prestaciones--20200228-0099.html>

ONU Habitat. (2018). *Implan Querétaro*. (Q500, Estrategia de Territorialización del Índice

de Prosperidad Urbana en Querétaro) Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de

<http://implanqueretaro.gob.mx/q500-descargas>

Panza, E. M., & Flores, E. S. (2009). Ciudades dispersas, viviendas abandonadas: la política

de vivienda y su impacto territorial y social en las ciudades mexicanas. *International*

Conference Virtual City and Territory. "5th International Conference Virtual City

and Territory", Barcelona, 2,3 and 4 June 2009 (págs. 599-610). Barcelona: Centre

de Política de Sòl i Valoracions.

Peralta, B. G. (1986). La lógica de las grandes inmobiliarias en la ciudad de Querétaro.

Estudios Demográficos Y Urbanos, 1(3), 375-397.

Raffino, M. (28 de noviembre de 2019). *Concepto de*. Obtenido de ¿Qué es la mercadotecnia?:

<https://concepto.de/mercadotecnia/>

Rosete, J. H. (2017). El habitar en los conjuntos urbanos en el Estado de México en el marco de la Política habitacional 2001-06, y el abandono de la vivienda. *URBS. Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales*, 137-143.

RUV. (28 de noviembre de 2019). *Registro único de vivienda*. Obtenido de Qué es una burbuja inmobiliaria: <http://portal.ruv.org.mx/wp-content/uploads/2019/09/REVVOL4.pdf>

SNIIV. (Junio de 30 de 2020). *Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda*. (CONAVI) Recuperado el 24 de Julio de 2020, de <http://sniiv.conavi.gob.mx/inicio/index.aspx>

Sociedad Hipotecaria Federal. (25 de Agosto de 2021). *Índice SHF de Precios de la Vivienda en México*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/shf/articulos/indice-shf-de-precios-de-la-vivienda-en-mexico-cuarto-trimestre-de-2020-263700?idiom=es>

Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw Hill. Obtenido de Marketing-Free.com.

Tafoya, J. S. (7 de Septiembre de 2021). *El Modelo de Valuación Inmobiliaria en México*. Obtenido de RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo: <https://www.redalyc.org/pdf/4981/498150318003.pdf>

Tapia, N. G. (2014). *Incidencia del marketing social, en los programas de vivienda del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) Cantón Ambato Provincia de Tungurahua*. Ambato: Universidad técnica de Ambato.

Tinsa/Consultoría. (24 de Septiembre de 2020). *Querétaro un nuevo polo de desarrollo*.

Obtenido de Tinsa: https://www.tinsamexico.mx/wp-content/uploads/2016/10/T_WP_queretaro.pdf

Tribunal de Querétaro. (2019). *Código Urbano del Estado de Querétaro*. Querétaro.

Valle, A. (16 de enero de 2018). *Los 5 materiales de construcción que más subieron de precio en 2017*. Obtenido de Expansion: <https://expansion.mx/empresas/2018/01/16/los-5-materiales-de-construccion-que-mas-subieron-de-precio-en-2017>

Vázquez, J. L. (2018). *Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la Ciudad de Querétaro*. Sevilla: Universidad de Sevilla. Departamento de Urbanística y Ordenación del Territorio.

Velasco, I. (24 de Marzo de 2020). *Instituto de la Valuación*. Obtenido de Diferencia entre valor, precio y costo.: <https://institutedevaluacion.com/diferencia-valor-precio-costo/>

Yunquera, R. F., & Rodríguez, S. A. (2011). *Noticias: burbuja inmobiliaria en América Latina*. Madrid: Boletín CF+S 50. La inercia agota su camino.

Anexos

1. ¿Da su autorización para iniciar con la encuesta y acepta ser mayor de edad?

Si

No

2. Rango de edad al que pertenece.

18 a 25 años

26 a 30 años

31 a 35 años

36 a 40 años

41 a 45 años

Mayor de 46 años

Nota: Requisito ser mayor de 18 años.

3. Actualmente en que Colonia/Fraccionamiento/Condominio reside.

4. La propiedad en la que reside actualmente es:

Propia

Rentada

Otra

5. En los últimos 10 años usted ha vivido en:

El Estado de Querétaro

El extranjero

Ciudad de México, Nueva León, Jalisco, Baja California Sur

Sonora, Aguascalientes, Baja California, Coahuila

Guanajuato, Hidalgo, Michoacán

Otro Estado.

6. Actualmente, ¿en qué municipio de Querétaro labora? (¿en caso de usted no hacerlo, contestar de acuerdo al responsable del hogar?)

Querétaro

Corregidora

El Marqués

Otro

7. ¿En su trabajo recibe prestaciones, como el derecho al sector salud y a créditos de vivienda?

Si

No

8. Si su vivienda fue comprada, ¿a través de cuál de los siguientes medios?

Crédito bancario

Crédito por prestaciones de ley

Confinavit

Pago de contado

Otro

No

9. En caso de que su respuesta anterior haya sido por algún tipo de crédito, ¿a qué plazo se estableció?

5 años

10 años

15 años

20 años o más

10. De acuerdo con el siguiente tabulador, ¿Podría indicar cuál es su promedio de ingresos mensuales familiares? (Basado en el salario mínimo del 2020)

Hasta \$7,199.00

De \$7,200.00 a \$15,999.00

De \$16,000.00 a \$31,999.00

De \$32,000 a \$84,999.00

Más de \$85,000.00

11. Su vivienda anterior a la que adquirió actualmente, era:

Propia

Rentada

Prestada

Compartida con familiares

Heredada

12. ¿Con cuáles de las siguientes características cumplía su vivienda anterior?

Todas las habitaciones tienen baño propio completo

La vivienda cuenta con un medio baño para las áreas comunes, un baño completo por cada 2 habitaciones.

La vivienda cuenta con un medio baño para las áreas comunes, un baño completo por cada 3 habitaciones.

La vivienda cuenta con un baño completo que se comparte con toda la familia

13. Antes de comprar su vivienda, ¿Cuántas habitaciones buscaba que tuviera (incluye espacios para estudio, sala tv, cuarto de huéspedes, etc)?

8 o más habitaciones

6 a 7 habitaciones

4 a 5 habitaciones

3 habitaciones

2 habitaciones

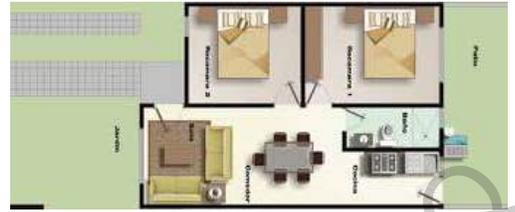
14. ¿Qué necesidades externas contempló antes de comprar su vivienda? Calificar con 3 puntos las de mayor importancia, con 1 las de menor y 0 las que no fueran relevantes para usted

	3 Puntos	1 Punto	0 Puntos
Transporte público	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vías de acceso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cercanía al centro de la ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cercanía a su lugar de tr...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cercanía a escuelas y ho...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cercanía a las salidas de...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que fuera un fraccionam...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parques o plazas públicas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que cuente con amenida...		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. ¿Considera suficiente el equipamiento e infraestructura urbana cercano a su vivienda?

	Muy suficiente	Suficiente	Indiferente	Insuficiente	Muy insuficiente
1. Transporte público	<input type="radio"/>				
2. Tiendas de abasto	<input type="radio"/>				
3. Escuelas	<input type="radio"/>				
4. Servicios médicos	<input type="radio"/>				
5. Iglesias o centros de culto	<input type="radio"/>				

16. Su vivienda se identifica con cuál de las siguientes opciones (seleccione una letra y un número):



D



4



17. Antes de su compra, ¿cómo consideró el nivel de impacto en ventas de las siguientes opciones? Siendo 1 muy bajo y 5 el más alto

	5	4	3	2	1
1. Promoción de ventas	<input type="radio"/>				
2. Ventas personales	<input type="radio"/>				
3. Relaciones públicas	<input type="radio"/>				
4. Publicidad en general	<input type="radio"/>				

18. ¿Qué tipo de publicidad captó más su atención? Siendo 1 muy bajo y 5 el más alto

	5	4	3	2	1
1. Televisión	<input type="radio"/>				
2. Radio	<input type="radio"/>				
3. Espectadores	<input type="radio"/>				
4. Periódicos, revistas, volantes	<input type="radio"/>				
5. Redes sociales	<input type="radio"/>				

19. ¿Qué tipo de publicidad lo convenció?

Discurso de venta

Maqueta

Render

Publicidad

Recomendaciones

Casa Muestra

20. ¿Qué motivó su compra?

Inversión a largo plazo

Asegurar vivienda familiar

Inversión con intención de arrendar

Asegurar patrimonio de hijos

21. ¿Qué municipio de la Zona Metropolitana de Querétaro considera mejor para vivir?

Querétaro

Corregidora

El marqués

Huimilpan

Otro

22. ¿Es propietario de otra vivienda en Querétaro?

Si

No

(Si su respuesta fue “sí”, contesté las siguientes preguntas)

23. ¿Esa vivienda esta rentada?

No

Si, obteniendo una renta menor a \$2,999.00

Si, obteniendo una renta entre \$3,000.00 y \$7,999.00

Si, obteniendo una renta entre \$8,000.00 y \$11,999.00

Si, obteniendo una renta mayor \$12,000.00

24. Actualmente, ¿consideraría venderla?

Si

No

25. Si su respuesta anterior fue si, indique el motivo ¿por qué?

Recuperar inversión

Diversificar inversión

Problemas de salud

Pérdida de trabajo

Ampliación de casa propia

Compra de casa más grande

Otro

26. Actualmente ¿en qué rango de años se encuentra el tiempo que ha sido propietario de esta vivienda?

Igual o menor a 5 años

6 a 10 años

11 a 15 años

16 años o más

Hemos llegado al fin de la encuesta, se agradece su tiempo y participación en esta investigación. En caso de querer conocer los resultados de la investigación, esta será publicada como trabajo de grado en la Maestría de Valuación de Bienes en la Universidad Autónoma de Querétaro en los próximos meses.