



Análisis de la percepción del impacto del envejecimiento poblacional en el futuro del mercado inmobiliario residencial del área metropolitana de Monterrey

(An analysis on the perception of the impact of population aging in Monterrey's metropolitan area residential real-estate future market)

Sergio Valdés Naude¹

¹ Universidad Autónoma de Nuevo León (México), sergio.valdesn@uanl.edu.mx,
<https://orcid.org/0000-0001-7752-2315>

Información del artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: junio 2022

Fecha de publicación en línea: Enero-2023

DOI: <https://doi.org/10.29105/vtga9.1-221>

Resumen

La población mexicana ha sufrido una serie de cambios en las últimas décadas, que han sido provocados por dos fenómenos: el envejecimiento poblacional, y la decreciente fecundidad en las nuevas generaciones. Se analizó la percepción del impacto de estos fenómenos en el mercado inmobiliario residencial del área metropolitana de Monterrey. Con este análisis se pretendió entender la situación actual del mercado y prever los cambios que pudieran darse en un futuro para poder satisfacer las necesidades de una población, en su mayoría, de edad avanzada.

Para este trabajo se empleó una muestra de doscientas personas a lo largo de los dos primeros trimestres del año 2022. Mediante la utilización de estadística descriptiva, se realizó un análisis de la percepción que tiene la población que se encuentra económicamente activa, y con capacidad de hacer una inversión para comprar un bien inmueble. Los resultados del análisis muestran que estos fenómenos y cambio drástico en la distribución de la población tendrán un impacto considerable en el mercado inmobiliario residencial, debido a que, por una parte, las necesidades de los futuros clientes no serán las mismas que las que se están atendiendo en la actualidad, y, por otra, la cantidad de clientes irá disminuyendo durante las próximas décadas.

Palabras clave: envejecimiento, mercado inmobiliario residencial, vivienda.

Códigos JEL: P23, P25, R31

Abstract

The Mexican population has undergone a series of changes in recent decades, which have been caused by two phenomena: population aging, and declining fertility in new generations. The perception of the impact of these phenomena on the residential real estate market in the Monterrey metropolitan area was analyzed. This analysis was intended to understand the current market situation and anticipate changes that could occur in the future to meet the needs of a population, mostly elderly.

For this work, a sample of two hundred people was used throughout the first two quarters of the year 2022. Using descriptive statistics, an analysis was carried out of the perception of the population that is economically active, and with the capacity to make an investment to buy real estate. The results of the analysis show that these phenomena and a drastic change in the distribution of the population will have a considerable impact on the residential real estate market, because, on the one hand, the needs of future clients will not be the same as those that are being currently serving, and, on the other, the number of customers will decrease over the coming decades.

Keywords: population aging, residential real estate market, Monterrey metropolitan area, housing.

JEL Codes: P23, P25, R31

Introducción

A lo largo de las últimas décadas, la población de México ha sufrido una transformación; ha pasado de ser una población mayormente joven, para empezar a convertirse en una de mayor edad. Este cambio se debe a la combinación de dos situaciones: un descenso constante en la tasa de natalidad, así como un descenso en la tasa de mortalidad, dando pie a un fenómeno conocido como envejecimiento poblacional (Castillo y Vela, 2005). Este fenómeno se ha identificado no sólo en México, sino también en otros países como Japón, Alemania e Italia; estos tres son los países con mayor porcentaje de personas ubicadas en el rango de edad de 65 años y más, con un 23%, 21% y 20% de la población respectivamente (Bloom et al. 2015). Dicho fenómeno cambia la proporción de la población, lo que se refleja en una mayoría poblacional de adultos mayores.

No cabe duda alguna de que el hecho de que la población cuente con mejores expectativas de vida, así como una mejor calidad de vida de los adultos mayores, es uno de los más grandes logros de la humanidad e indudablemente representa un avance significativo en materias de salud y desarrollo humano en el país (Partida, 2005). No obstante, Ruiz (2011) señala que estos logros traen consigo una serie de retos nuevos que superar debido a que habrá que dar respuestas a nuevas necesidades de empleo, vivienda, educación y salud para una población que poco a poco se torna mayor.

De acuerdo con proyecciones del Consejo Nacional de Población, en el año 2015 un 27.6% de la población era menor de 15 años, y un 10% era mayor de 60 años; sin embargo, se prevé que para el año 2050 esta proporción cambiará drásticamente, y sólo un 20.7% de la población será menor de los 15 años y un 21.5% sería mayor de los 65 años (CONAPO, 2012). Esta situación puede dar lugar a una visión alarmista; en un futuro más adultos mayores, con una mayor expectativa de vida, y una reducción en el porcentaje de la población económicamente productiva que pueda soportar la carga social de la creciente población de adultos mayores.

A partir del año 2010, aproximadamente, Moreno y Alvarado (2011) señalan que el mercado inmobiliario residencial en el área metropolitana de Monterrey (AMM) ha mostrado dos estrategias principales: la construcción de desarrollos de vivienda en fraccionamiento cerrados o condominios horizontales con áreas comunes y jardines, y la construcción de grandes edificios de departamentos, con características hedónicas o amenidades que aumentan la plusvalía, como distancias o ubicaciones cercanas a escuelas, centros recreativos, parques, vialidades relevantes, piscinas, cuartos de juegos, cines en casa, etcétera. Sin embargo, estos desarrollos han tenido como mercado meta un tipo de cliente que con el tiempo comenzará a desaparecer: las personas y familias jóvenes.

En este sentido, se debe empezar a considerar al adulto mayor y sus necesidades para garantizar

su calidad de vida, con un enfoque más holístico, teniendo en cuenta las características de la vivienda, las condiciones económicas y el entorno (OMS, 1995). De igual manera se deberá contemplar que investigaciones demuestran que el envejecer en casa es de gran relevancia para las personas de edad avanzada, sin importar las limitantes que esto pudiera traer consigo (Rojo et al. 2001).

De acuerdo con lo anterior, el objetivo de este estudio es intentar responder una de las preguntas principales que rodean a estos fenómenos: ¿qué cambios tendrían que realizar los desarrolladores inmobiliarios residenciales en sus modelos de negocio para poder crear soluciones que atiendan las necesidades de esta creciente población? La hipótesis a probar es que el mercado inmobiliario residencial deberá saber aprovechar la ventana actual, donde la mayoría de la población es económicamente activa, para crear proyectos y desarrollos con las necesidades básicas del adulto mayor como punto central del diseño, espacios con mayor accesibilidad, con distancias más cortas, y otro tipo de amenidades, para, así, poder mantenerse competitivos en un mercado cada vez más complicado.

En la primera sección de este trabajo se mostrará a detalle la metodología, los procedimientos de recopilación de datos, la población, participantes, la técnica y el procedimiento del estudio. Posteriormente, se mostrarán los resultados de dichos estudios, para luego analizarlos a profundidad, evaluarlos e interpretarlos, para llegar a las conclusiones. Por último, con las conclusiones se intentará responder la pregunta postulada con anterioridad, así como la comprobación de la hipótesis.

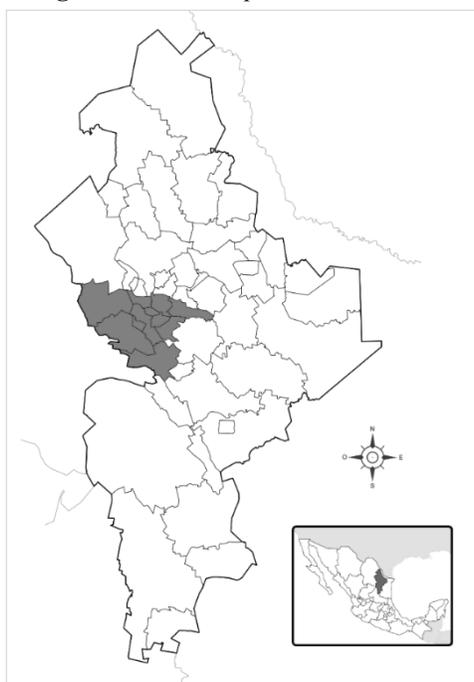
Metodología

El estudio desarrollado se considera de tipo descriptivo con un enfoque en lo cualitativo, ya que buscaba conocer cuáles serían las necesidades que habría que satisfacer con el paso del tiempo en el mercado inmobiliario residencial del AMM, así como las cualidades con las que deberá contar un desarrollo habitacional para mantenerse competitivo y diferenciarse de otros desarrollos.

Para la obtención de los datos, se decidió aplicar un método de muestreo no probabilístico y por conveniencia. Con esto en consideración se generó una encuesta electrónica utilizando la plataforma Google Forms, y se puso al alcance de los residentes del AMM (Figura 1) para poder ser respondida mediante diferentes plataformas electrónicas como Facebook, WhatsApp, Reddit, entre otras.

La encuesta estuvo habilitada para los participantes durante todo el mes de marzo y la primera quincena de abril de 2022, periodo en el que se logró recabar 182 respuestas. Por lo tanto, con esta investigación se pretende conocer los perfiles de los habitantes del AMM, su situación socioeconómica, escolaridad, cultura del ahorro e inversión, así como sus necesidades en torno a la vivienda.

Figura 1. Área de aplicación del estudio.



El cuestionario constó de 16 preguntas, las cuales se dividieron en cinco secciones que tenían el objetivo de determinar diferentes variables; estas últimas se pueden apreciar en la Tabla 1. La primera sección se enfocaba en la obtención de datos personales, la segunda sección en salud, la tercera en temas laborales y económicos, la cuarta definía el lugar actual de residencia del participante, por último, la quinta sección se enfocaba en las cualidades deseadas en una vivienda.

La base de datos resultante de la encuesta fue introducida en el programa computacional IBM SPSS Statistics 26, un paquete estadístico para las ciencias sociales. Por medio de este programa se analizaron los datos recabados con la encuesta, para así generar las tablas y gráficas mostradas y poder comprender con mayor facilidad los resultados obtenidos.

Los procesos por los cuales se analizaron los datos resultantes fueron: tablas cruzadas y correlación de Pearson. Las tablas cruzadas son un desglose completo que se muestra en formato de filas y columnas, donde se analizan y miden las interacciones entre dos o más variables. Esto para facilitar la identificación de patrones, tendencias y correlaciones. Por otra parte, la correlación de Pearson mide la relación estadística entre dos variables continuas, su resultado puede tomar un valor entre -1 y 1, donde 0 indica que no hay asociación entre las variables. Un valor mayor a 0 representa una asociación positiva mientras que una menor a cero representa una negativa.

Tabla 1. Descripción de variables del estudio.

Variables del estudio		
VARIABLES	DESCRIPCIÓN	VALORES
Edad	Muestra la edad del participante en años cumplidos.	Es el número de años cumplidos
Sexo	Variable binaria para indicar el sexo del participante.	0 – Mujer 1 – Hombre
Estado civil	Indica el estado civil de participante.	0 – Soltero 1 – Casado 2 – Divorciado 3 – Viudo
Escolaridad	Indica el último grado de estudios completado por el participante.	0 – Sin estudios 1 – Primaria 2 – Secundaria 3 – Preparatoria 4 – Licenciatura 5 – Maestría 6 – Doctorado
Salud	Indica el estado de salud percibido del participante.	0 – Malo 1 – Regular 2 – Bueno
Situación motriz	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con alguna restricción motriz.	0 – No 1 – Sí
Condición médica especial	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con alguna condición médica.	0 – No 1 – Sí
Situación laboral	Variable para indicar el tipo de empleo o situación laboral del participante.	0 – Desempleado 1 – Empleado de tiempo completo 2 – Empleado de medio tiempo 3 – Emprendedor / Autoempleado
Ingreso promedio	Indica el ingreso promedio mensual del participante.	0 – Menor a \$15,000 1 – Entre \$15,000 y \$29,999 2 – Entre \$30,000 y \$59,999 3 – Entre \$60,000 y \$119,999 4 – \$120,000 o más
Ahorros en efectivo	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con ahorros en efectivo.	0 – No 1 – Sí
Cuenta bancaria de ahorros	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de cuenta bancaria destinada a ahorros.	0 – No 1 – Sí
Inversiones en deuda	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de inversión en CETES, bonos, o deuda gubernamental.	0 – No 1 – Sí
Pensiones y Afores	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de ahorro en pensiones o Afores.	0 – No 1 – Sí
Inversiones en Bolsa Nacional	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de inversión en la Bolsa Mexicana de Valores.	0 – No 1 – Sí
Inversiones en Bolsa Americana	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de inversión en las bolsas americanas como NYSE, AMEX, NASDAQ, etc.	0 – No 1 – Sí
Inversión en propiedades	Variable binaria para indicar si el participante cuenta con algún tipo de inversión en propiedades como terrenos, casas, locales, etc.	0 – No 1 – Sí
Inversión en	Variable binaria para indicar si el participante	0 – No

sociedades o participaciones	cuenta con algún tipo de inversión participación o sociedad en empresas y/o negocios.	1 – Sí
No cuenta con ahorros e inversiones	Variable binaria para indicar si el participante no cuenta con algún tipo de ahorro.	0 – No 1 – Sí
Jubilación	Indica la preferencia de actividad después de la jubilación del participante.	0 – Continuar trabajando 1 – Empezar un proyecto personal 2 – Viajar 3 – Estudiar 4 – No sabe
Tipo de residencia actual	Variable para indicar el tipo de vivienda en la que reside actualmente el participante.	0 – Departamento en edificio pequeño 1 – Departamento en edificio grande 2 – Casa de un nivel 3 – Casa de dos niveles 4 – Casa de tres niveles o más
Situación de vivienda	Variable binaria para establecer la propiedad de la vivienda donde reside el participante.	0 – Propia 1 – Rentada 2 – Prestada
Valor de la vivienda	Variable que indica el valor aproximado de la vivienda expresado en pesos mexicanos.	0 – Menor a \$1'499,999 1 – Entre \$1'500,000 y \$2'999,999 2 – Entre \$3'000,000 y \$5'999,999 3 – Entre \$6'000,000 y \$9'999,999 4 – \$10'000,000 o más
Preferencia de vivienda	Indica la preferencia del participante entre distintos tipos de vivienda.	0 – Departamento en edificio pequeño 1 – Departamento en edificio grande 2 – Casa de un nivel 3 – Casa de dos niveles 4 – Casa de tres niveles o más
Importancia seguridad	Indica la importancia que le asigna cada participante la importancia de elementos de seguridad*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante
Importancia vehicular	Indica la importancia que le asigna cada participante al espacio para estacionar un vehículo*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante
Importancia áreas sociales	Indica la importancia que le asigna cada participante al espacio de área sociales en la vivienda*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante
Importancia recámaras	Indica la importancia que le asigna cada participante al tamaño de las recámaras*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante
Importancia patio privado	Indica la importancia que le asigna cada participante al tener un jardín o patio de uso privado*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante
Importancia áreas verdes públicas	Indica la importancia que le asigna cada participante de tener un área verde o parque público*.	1 – Nada importante 5 – Muy importante

*En una escala de Likert, donde el 1 es nada importante y 5 es muy importante.

Fuente: Elaboración propia.

Resultados

Una vez realizado el estudio se pudo conocer con mayor detalle el perfil de los participantes, su nivel socioeconómico, grado máximo de escolaridad, género, ingresos, cultura financiera, vivienda y

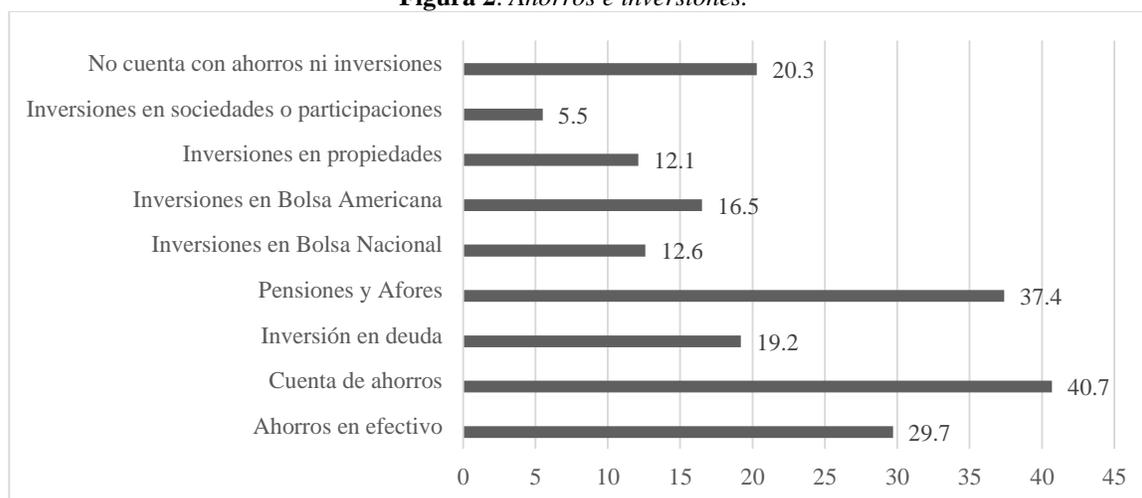
preferencias. Los resultados de la encuesta se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2. Resultados de la encuesta.

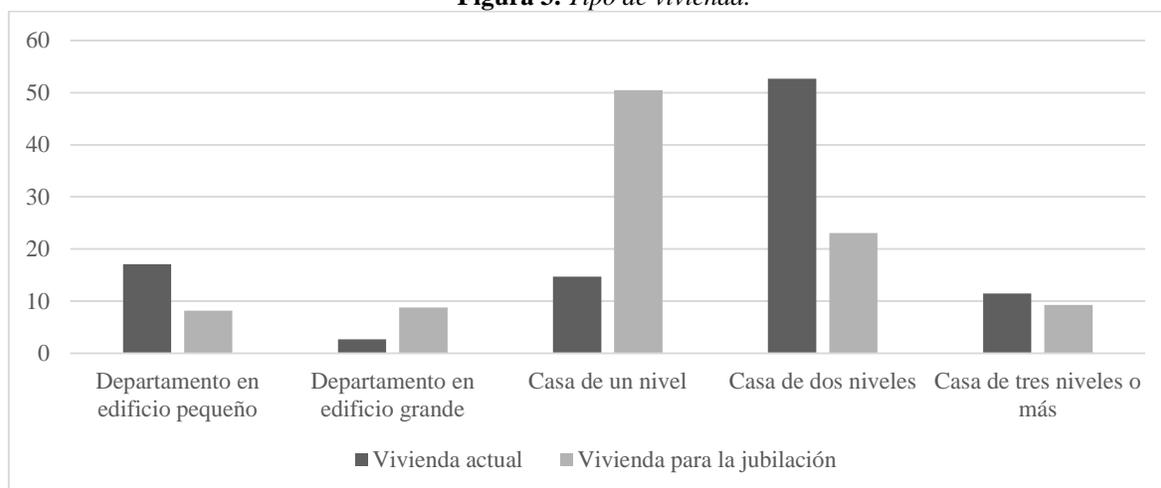
Factores socioeconómicos y demográficos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Edad (agrupados por rangos de edad)		
18 a 25	46	25%
26 a 35	89	49%
36 a 45	36	20%
46 a 55	6	3%
56 a 65	4	2%
66 o más	1	1%
Género		
Masculino	139	76.4%
Femenino	43	23.6%
Estado civil		
Soltero	112	61.5%
Casado	65	35.7%
Separado	2	1.1%
Divorciado	2	1.1%
Viudo	1	0.5%
Escolaridad		
Primaria	0	0%
Secundaria	1	0.5%
Preparatoria	21	11.5%
Licenciatura	117	64.3%
Posgrado	40	22%
Doctorado	3	1.6%
Estado de salud		
Muy malo	3	1.6%
Malo	2	1.1%
Regular	14	7.7%
Bueno	99	54.4%
Muy bueno	64	35.2%
Ingreso promedio		
Sin ingresos	3	1.6%
Menor a \$15,000	51	28%
Entre \$15,000 y \$29,999	48	26.4%
Entre \$30,000 y \$59,999	48	26.4%
Entre \$60,000 y \$119,999	23	12.5%
\$120,000 o más	9	4.9%
Tipo de residencia actual		
Departamento en edificio pequeño	33	18.1%
Departamento en edificio grande	5	2.7%
Casa de un nivel	27	14.8%
Casa de dos niveles	96	52.7%
Casa de tres niveles o más	21	11.5%
Situación de la vivienda		
Propia	102	56%
Rentada	51	28%
Prestada	29	15.9%
Valor de la vivienda		
Menor a \$1'500,000	58	31.9%
Entre \$1'500,000 y \$3'000,000	64	35.2%
Entre \$3'000,000 y \$6'000,000	40	22%
Entre \$6'000,000 y \$10'000,000	14	7.7%
Más de \$10'000,000	4	2.2%
No sabe	2	1.1%

A partir de estos datos se pueden hacer notar distintos factores de la población de estudio; por ejemplo, un 49% de la muestra se ubica en del rango de edades de 26 a 35 años y un 61% se encuentra soltero. Un 87.4% cuenta con un grado de licenciatura o superior y un 52.8% tiene un ingreso de entre \$15,000 y \$59,999 pesos mexicanos mensuales. Por otra parte, el 84% cuenta con una vivienda propia o rentada, donde el 89.1% de las viviendas de los encuestados tiene un valor de entre \$1'500,00 y \$6'000,000 de pesos mexicanos. Estos resultados indican que una parte significativa de la población de muestra estudiada cuenta con un buen nivel de estudios, así como ingresos que le permitirían acceder a facilidades de adquisición de inmuebles como créditos hipotecarios, personales, entre otros.

Figura 2. Ahorros e inversiones.



En la Figura 2 se muestra el porcentaje de participantes que cuentan con algún tipo de ahorro o inversión, así como aquellos que no tienen alguna. Un 40.7% de los participantes posee algún tipo de cuenta bancaria de ahorros, seguido por un 37.4% que tiene pensiones o Afore. El 12.6% invierte en la Bolsa Mexicana de Valores, mientras que un 16.5% también tiene inversiones en las distintas bolsas americanas. Un 12.1% posee con algún tipo de propiedad en inversión, y un 5.5% es socio o tiene alguna participación de una empresa o negocio. Por último, un 20.3% no cuenta con algún tipo de ahorro, o inversión. Se considera como punto importante la cultura financiera, ya que los hábitos y costumbres de ahorro e inversión son fundamentales para lograr mantener un nivel de consumo y bienestar adecuado en la edad de retiro (Villagómez, 2014).

Figura 3. Tipo de vivienda.

Por otra parte, como se muestra en la Figura 3, un 50.5% preferiría residir en una vivienda de un solo nivel, sin embargo, actualmente un 52.7% reside en una de dos niveles. Esta situación es indicativa de un deseo futuro de cambio de residencia, habiendo una migración de casas de dos niveles a casas de un nivel, donde los porcentajes de ocupación de estas prácticamente se intercambian. Este cambio a residencia de un nivel es beneficioso para el adulto mayor, ya que, por lo regular, requieren consideraciones importantes dentro de sus viviendas, entre ellas, la limitante de escalones a no más de cinco consecutivos, la utilización de rampas, barandales entre otros (Letelier, 1991), que se propician más en casas de un nivel.

Asimismo, al analizar los datos de preferencia de vivienda mostrados en la Tabla 3, podemos notar que aquellas personas que son propietarias de su casa, y residen en una de dos, tres o más niveles, tienen mayor preferencia por una vivienda de un nivel al retirarse. Esto, además de los ingresos promedio mensuales y la cultura financiera del ahorro e inversión, señala una posible fuente de ingresos para realizar un cambio de domicilio, es decir, se puede capitalizar la propiedad mediante venta o renta para así adquirir en un futuro la casa de su preferencia.

Tabla 3. Cruce entre tipo de residencia actual y preferencia de vivienda filtrado por situación

Situación de vivienda			Preferencia de vivienda					Total	
			Dpto. en edificio pequeño	Dpto. en edificio grande	Casa de un nivel	Casa de dos niveles	Casa de tres niveles o más		
Propia	Tipo de residencia actual	Departamento en edificio pequeño	0 (0.00%)	2 (1.96%)	3 (2.94%)	2 (1.96%)	0 (0.00%)	7 (6.86%)	
		Departamento en edificio grande	0 (0.00%)	1 (0.98%)	1 (0.98%)	1 (0.98%)	0 (0.00%)	3 (2.94%)	
		Casa de un nivel	0 (0.00%)	0 (0.00%)	9 (8.82%)	3 (2.94%)	1 (0.98%)	13 (12.74%)	
		Casa de dos niveles	3 (2.94%)	2 (1.96%)	36 (35.29%)	19 (19.62%)	5 (4.90%)	65 (63.72%)	
		Casa de tres niveles o más	4 (3.92%)	1 (0.98%)	5 (4.90%)	2 (1.96%)	2 (1.96%)	14 (13.72%)	
	Total		7 (6.86%)	6 (5.88%)	54 (52.94%)	27 (26.47%)	8 (7.84%)	102 (100%)	
	Rentada	Tipo de residencia actual	Departamento en edificio pequeño	2 (3.92%)	4 (7.84%)	16 (31.37%)	3 (5.88%)	1 (1.96%)	26 (50.98%)
			Departamento en edificio grande	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (1.96%)	1 (1.96%)	2 (3.92%)
			Casa de un nivel	2 (3.92%)	0 (0.00%)	2 (3.92%)	1 (1.96%)	0 (0.00%)	5 (9.80%)
			Casa de dos niveles	1 (1.96%)	0 (0.00%)	7 (13.72%)	4 (7.84%)	1 (1.96%)	13 (25.49%)
		Casa de tres niveles o más	0 (0.00%)	1 (1.96%)	2 (3.92%)	0 (0.00%)	2 (3.92%)	5 (9.80%)	
Total			5 (9.80%)	5 (9.80%)	27 (52.94%)	9 (17.64%)	5 (9.80%)	51 (100%)	
Prestada		Tipo de residencia actual*	Casa de un nivel	1 (3.44%)	1 (3.44%)	6 (20.68%)	1 (3.44%)	0 (0.00%)	9 (31.03%)
			Casa de dos niveles	2 (6.89%)	4 (13.79%)	4 (13.79%)	5 (17.24%)	3 (10.34%)	18 (62.06%)
			Casa de tres niveles o más	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (3.44%)	0 (0.00%)	1 (3.44%)	2 (6.89%)
		Total		3 (10.34%)	5 (17.24%)	11 (37.93%)	6 (20.68%)	4 (13.79%)	29 (100%)
Total	Tipo de residencia actual	Departamento en edificio pequeño	2 (1.09%)	6 (3.29%)	19 (10.43%)	5 (2.74%)	1 (0.54%)	33 (18.13%)	
		Departamento en edificio grande	0 (0.00%)	1 (0.54%)	1 (0.54%)	2 (1.09%)	1 (0.54%)	5 (2.74%)	

Casa de un nivel	3 (1.64%)	1 (0.54%)	17 (9.34%)	5 (2.74%)	1 (0.54%)	27 (14.83%)
Casa de dos niveles	6 (3.29%)	6 (3.29%)	47 (25.82%)	28 (15.38%)	9 (4.94%)	96 (52.74%)
Casa de tres niveles o más	4 (2.19%)	2 (1.09%)	8 (4.39%)	2 (1.09%)	5 (2.74%)	21 (11.53%)
Total	15 (8.24%)	16 (8.79%)	92 (50.54%)	42 (23.07%)	17 (9.34%)	182 (100%)

*Las variables que no se muestran no cuentan con casos válidos.

Tabla 4. *Correlación por Pearson. Ingreso promedio / Variables de preferencia.*

Variable de preferencia	Ingreso promedio		
	Correlación	Sig.	N
Seguridad	.067	.368	182
Estacionamiento privado	.294**	.000	181
Áreas sociales privadas amplias	.064	.393	181
Habitación amplia con baño vestidor	.275**	.000	181
Jardín o patio de uso privado	.122	.102	180
Áreas sociales de uso común	-.034	.647	182
Parques y/o jardines de uso común	-.104	.166	180
Acceso rápido a vialidades principales	-.020	.788	180
Cercanía a servicios	-.024	.751	180

**Fuerte correlación.

De acuerdo con los resultados del análisis de correlación por Pearson, mostrados en la Tabla 4, podemos notar que existe una relación fuerte entre el ingreso promedio contra las variables de estacionamiento privado y habitación amplia con baño vestidor. Estas últimas serán dos variables de importancia para los nuevos desarrolladores, ya que el mercado capaz de hacer la adquisición de un bien inmueble busca estas cualidades y basa su compra en ellas.

De igual manera, se realizó un análisis de estadísticos descriptivos para las variables de preferencia, los cuales se muestran en la Tabla 5. De estos podemos observar la importancia que se le asigna a cada una de las variables, por ejemplo, podemos ver que uno de los parámetros más importantes es el de cercanía a servicios, con una media de 4.28 y una desviación estándar de .965. Con estos valores podemos comenzar a definir las características que debieran cuidar por parte de los desarrollos futuros en el AMM.

Tabla 5. Estadísticos descriptivos para variables de preferencia.

	Media	Desv. Est.	N
Preferencia de vivienda	2.16	1.000	182
Seguridad	4.11	1.230	182
Estacionamiento privado	3.96	1.316	181
Áreas sociales privadas amplias	3.27	1.285	181
Habitaciones amplias con baño vestidor	3.70	1.081	181
Jardín o patio de uso privado	4.11	1.083	180
Áreas sociales de uso común	2.84	1.318	182
Parques y/o jardines de uso común	3.59	1.171	180
Acceso rápido a vialidades principales	3.95	1.140	180
Cercanía a servicios como supermercados, bancos, farmacias, etc.	4.28	.965	180

Conclusiones

De acuerdo con los resultados del estudio, se puede concluir que los desarrollos futuros deberán contar con ciertas características para poder satisfacer las necesidades de la población de adulto mayores. Los desarrolladores deben considerar que conforme pase el tiempo, estas necesidades irán cambiando.

Es importante destacar que dentro de las características más comúnmente consideradas como más deseables se encuentran la cercanía a servicios básicos, como supermercados, bancos, farmacias, etc., así como poder tener acceso a un jardín o patio de uso privado, y que el desarrollo cuente con elementos que puedan brindar seguridad a los residentes, como son bardas, cercas electrificadas, casetas de entrada o puntos de revisión, entre otros.

Por último, se destacan los puntos del acceso rápido a vialidades principales, y con esto la necesidad de tener espacios de estacionamiento privado o asignado para los residentes. Estos dos puntos son de gran importancia no sólo por temas de traslado y movilidad, sino que también tienen un gran impacto en el estado anímico del adulto mayor. Estudios han demostrado que el dejar de conducir tiene efectos serios de salud, particularmente la depresión (Chihuri, S. 2016).

Es así como podríamos hacer una predefinición de cómo sería uno de estos nuevos desarrollos enfocados en el adulto mayor, el cual deberá contar con terreno de considerable tamaño, para poder ubicar las residencias de un nivel que buscará el mercado. También, deberá contener con espacios de recreación al aire libre, y cada residencia deberá incluir su propio jardín privado. El desarrollo deberá ubicarse cerca de arterias principales, así como considerar el espacio para los vehículos de los residentes.

Dentro del desarrollo se deberán contemplar espacios que puedan satisfacer las necesidades básicas de los residentes, como bancos, tiendas de auto servicio, farmacias, unidades médicas, etc. El

desarrollo deberá estar bardeado por su seguridad, así como contar con una caseta de vigilancia en las entradas para control de acceso y salida. Estos desarrollos estarán enfocados en personas mayores con capacidad de adquisición medio a medio alto, y capacidad para cubrir costos hipotecarios.

La industria del desarrollo inmobiliario residencial aún está en un momento ideal para comenzar a cambiar sus modelos de negocio y su forma de diseñar vivienda. La tendencia futura es clara, y se deben tomar las medidas necesarias para lograr capitalizar el cambio; de lo contrario se estaría desaprovechando la oportunidad que se puede prever en este sector del mercado inmobiliario.

Referencias

- Bloom, D. E., Canning, D. & Lubet, A. (2015). Global Population Aging: Facts, Challenges, Solutions & Perspectives. *Daedalus*, 144(2), 80-92. https://doi.org/10.1162/daed_a_00332
- Castillo, D. y Vela, F. (2005). Envejecimiento demográfico en México. Evaluación de los datos censales por edad y sexo, 1970-2000. *Papeles de Población*, 11(45), 107-141.
- Chihuri, S., Mielenz, T. J., DiMaggio, C. J., Betz, M. E., DiGuiseppi, C., Jones, V. C. & Li, G. (2016). Driving Cessation and Health Outcomes in Older Adults. *Journal of the American Geriatrics Society*, 64(2), 332-341. <https://doi.org/10.1111/jgs.13931>
- CONAPO (2012). *Proyecciones de la población 2010-2050*- Consejo Nacional de Población.
- INEGI (2020). *Panorama sociodemográfico de México*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Letelier, S. (1991). La vivienda para el adulto mayor. *Revista INVI*, 6(13-14), 9-16. <https://doi.org/10.5354/0718-8358.1991.62004>
- Moreno, R. y Alvarado, E. (2011). El entorno social y su impacto en el precio de la vivienda: un análisis de precios hedónicos en el área metropolitana de Monterrey. *Trayectorias, Revista de Ciencias Sociales*, 14(33), 131-147.
- OMS (1995). The World Health Organization Quality of Life Assessment (WHO-QOL). Position paper from the World Health Organization. *Social Science and Medicine*, 41(10), 1403-1409.
- Partida, V. (2005). La transición demográfica y el proceso de envejecimiento en México. *Papeles de Población*, 11(45), 9-27.
- Rojo, F., Fernandez-Mayoralas, G., Pozo, E. & Rojo, J. M. (2001). Ageing in place: Predictors of the residential satisfaction of elderly. *Social Indicators Research*, 54(2), 173-208.
- Ruiz, J. (2011). La transición demográfica y el envejecimiento poblacional: futuros retos para la política de salud en México. *Encrucijada, Revista electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública*, (8).
- Villagómez, A. (2014). El ahorro para el retiro. Una reflexión para México. *El Trimestre Económico*, 81(323).