



Factores exógenos que influyen en el valor del mercado inmobiliario: un caso de estudio para Apodaca y Guadalupe, Nuevo León. (Exogenous characteristics that influence the value of the Real estate market: a case study for Apodaca and Guadalupe, Nuevo Leon.)

Laura Ivette Martínez Cazares¹.

*Universidad Autónoma de Nuevo León - Facultad de Arquitectura (México),
laura.martinezcz@uanl.edu.mx, <https://orcid.org/0000-0002-2766-6713>*

Información del artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: junio 2022

Fecha de publicación en línea: Enero-2023

DOI: <https://doi.org/10.29105/vtga9.1-231>

Resumen

El objetivo de esta investigación es conocer cuáles son los factores externos que influyen en el valor del mercado inmobiliario, analizando la viabilidad, el equipamiento, la urbanización, la plusvalía, las áreas verdes, etcétera. Además, se busca conocer las características de los habitantes de los municipios de Apodaca y Guadalupe en el estado de Nuevo León. Para ello, se analiza el perfil socioeconómico, así como aspectos demográficos y de seguridad de 244 habitantes. Se aplica estadística descriptiva con la finalidad de cuantificar el fenómeno de estudio. Como resultado se encuentra que un 30% de los habitantes determinan su compra por la cercanía a su lugar de trabajo, un 25% por las áreas verdes.

Palabras clave: exógenos, mercado, entorno, inmueble, compra, venta.

Códigos JEL: D1, D4, L85, R21.

Absatract

The objective of this research is to know and determine which are the external factors that influence the value of the real estate market, analyzing the viability, equipment, urbanization, added value, green areas, etcetera. In addition, we seek to understand the characteristics of the inhabitants of the municipalities of Apodaca and Guadalupe in the state of Nuevo León. For this purpose, the socioeconomic profile is analyzed, as well as demographic and security aspects of 244 inhabitants. Descriptive statistics were applied in order to quantify the study phenomenon. As a result, it is found that 30% of the inhabitants determine their purchase by the proximity to their place of work, 25% by green areas.

Key words: Exogenous, market, environment, property, buy, sale.

JEL Codes: D1, D4, L85, R21.

Introducción

El impacto al valor inmobiliario puede expresar la variante en sus precios, de tal forma que toda valuación de un inmueble debe de incluir sus características endógenas; tales como su ubicación, topografía, sus acabados, sus espacios, etcétera y así como sus factores exógenos, como son urbanización, equipamiento y accesibilidad (Sagner, 2011). La ubicación, a menudo indicada como el factor más influyente en los precios de la vivienda, también depende de las preferencias de la sociedad. Dado que el producto no puede moverse, el entorno puede mejorar o empeorar las condiciones de las propiedades.

El estado de Nuevo León ocupa el tercer lugar en búsqueda para la compra de una propiedad, lo que lo convierte en un imán inmobiliario. En el año 2020, este mercado tuvo una recesión debido a la incertidumbre de los habitantes acerca de seguir con empleo tras la pandemia de COVID-19. Sin embargo, en el 2021 aumentó la demanda en la búsqueda para adquirir un inmueble. (Flores, 2021).

Un sector importante de la economía es el mercado de vivienda. Al respecto, las preferencias se expresan básicamente en sus precios, por lo que las propiedades que ofrecen mayor número de características deseadas por los compradores tendrán precios más altos. Un proyecto que conlleve riesgos deberá ser analizado; para ello, se lleva a cabo un estudio con el propósito de determinar su aceptación o rechazo, y se aplican cuestionarios que permitirán conocer las necesidades de los clientes potenciales, así como determinar la factibilidad del proyecto a partir de la observación de dichas necesidades (Rus, 2020).

En este sentido, Salguero (2015) señala que, con el análisis de las características endógenas y exógenas del inmueble, el usuario toma la decisión de compra de una vivienda. Al momento de valorar una propiedad se consideran los componentes propios y se realizan comparativas de mercado para lograr una homologación. En esta valuación es importante incluir los factores externos que dan plusvalía y que se consideran por separado, ya que son estos los que diferencian el precio del inmueble en entornos distintos, tomando en cuenta que las características endógenas son similares.

En este contexto, del presente artículo se establece que los aspectos espaciales del territorio a nivel social, económico y urbano son componentes importantes en la formación de los valores inmobiliarios. Tal y como lo establece, García (2007) argumentando que el valor real de un bien se cuantifica económicamente de forma objetiva atendiendo al conjunto de sus características cuantitativas y cualitativas y del entorno donde se ubique.

La teoría de los precios hedónicos explica el valor como un conjunto de características; de superficie, uso de suelo, acabados, diseño, ubicación, particularidades de la zona, áreas verdes, etcétera. Lo cual permite identificar la importancia de estos factores y cómo impactan en el valor,

(Rosen, 1974). Dicha teoría constituye un significativo avance metodológico en la modelación de mercados implícitos por sus factores endógenos, proporcionando técnicas econométricas para la obtención de precios a partir de la medición del precio del bien compuesto y el contexto inmediato.

El objetivo de estudio de esta investigación es conocer cuáles son los factores externos que influyen en el valor del mercado inmobiliario, analizando el equipamiento, la urbanización, la plusvalía y las áreas verdes. Además, se pretende conocer las características de los habitantes de los municipios de Apodaca y Guadalupe en el estado de Nuevo León en lo que respecta a sus componentes sociales. Por lo que se define y analiza su perfil socioeconómico y aspectos demográficos y de seguridad, - para obtener el perfil del usuario. Para ello, se realiza y aplica un muestreo no probabilístico, y se lleva a cabo una encuesta con 244 habitantes de los municipios mencionados, con la finalidad de determinar los factores exógenos que influyen en el valor del mercado inmobiliario. Así mismo se elabora un análisis descriptivo, el cual nos permite medir de manera cuantitativa las variables de estudio.

El artículo se encuentra organizado de la siguiente manera: en la sección dos se presentan los antecedentes de los factores endógenos y exógenos, así como casos de estudio, en la sección tres se analizan los resultados obtenidos y los métodos propuestos, finalmente, se discuten las principales conclusiones del estudio.

Método

En esta sección se describe el método utilizado para llevar a cabo esta investigación, en la Figura 1 se enlistan los pasos realizados para llegar al objetivo del caso de estudio. Para la recolección de datos se estructura y aplica una encuesta a 244 habitantes de los municipios de Apodaca y Guadalupe. Estas zonas del AMM (área metropolitana de Monterrey) han reflejado un gran crecimiento como resultado de los nuevos desarrollos comerciales y habitacionales, donde se identifica el perfil socioeconómico y los factores que estas personas consideran importantes para la adquisición de un bien inmueble.

El objetivo de estudio se desarrolla a partir de la pregunta de investigación ¿cuáles son los factores exógenos que influyen en el valor del mercado inmobiliario? Al respecto, Agee (2009) señala que las preguntas son el punto inicial de partida de la investigación de manera que con esta interrogante determinamos la intención de estudio para conocer cuáles son los factores externos que influyen en el valor del mercado inmobiliario, analizando el equipamiento, la urbanización, la plusvalía, así como las áreas verdes.

Como se señaló anteriormente, con esta investigación tratamos de conocer y determinar cuáles son los factores exógenos que influyen en el valor del mercado inmobiliario, considerando como base de estudio los municipios de Apodaca y Guadalupe, en el estado de Nuevo León (Figura 2).

Figura 1. Proceso de Investigación que se llevó a cabo en este caso de estudio.

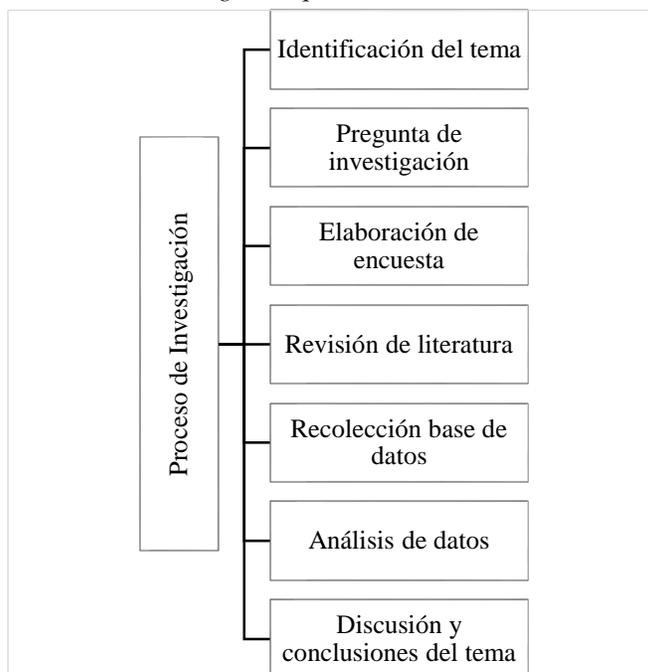


Figura 2. Mapa de ubicación de los municipios de Apodaca y Guadalupe, Nuevo León.



La encuesta se realiza mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia a los habitantes de los municipios referidos a quienes se les solicita responder a once preguntas distribuidas en cuatro

secciones: información general, percepción del entorno, factores para adquisición y afectación por la pandemia. La base de datos es analizada mediante el programa IBM SPSS (Statistical Package For Social Sciences) para la obtención de tablas y gráficos y una mejor comprensión de los resultados.

Por su parte, Moreno y Alvarado (2011) expresan que los precios hedónicos para las viviendas comprenden una serie de características divididas en tres grupos: el primero corresponde a las características estructurales, el segundo, a las características del vecindario e incluye el entorno social y la cercanía a hospitales, parques, iglesias, etcétera. Y el tercer grupo comprende las características de localización las cuales abarcan ubicación geográfica y aspectos ambientales y económicos, entre otros. Por lo tanto, se consideran dos últimos grupos para enlistar algunos factores exógenos, - como son: la viabilidad del proyecto, la distancia entre parques, hospitales, fábricas y escuelas, así como la seguridad.

Tabla 1. Descripción de variables.

Variable	Descripción	Valor de la variable
Edad	Edad del habitante al momento de la encuesta.	1=18 a 24 años 2=25 a 34 años 3=34 a 44 años 4=45 a 54 años 5=55 a 64 años
Género	Identificación del género de los encuestados.	0=Femenino 1=Masculino
Escolaridad	Nivel máximo de estudios de las personas al momento de la encuesta.	6=Primaria 9=Secundaria 12=Preparatoria 16=Licenciatura 22=Doctorado
Seguridad	Percepción de seguridad en la colonia	1=Segura 2=Poco segura 3=Insegura
Policía	¿Qué tanta confianza tiene hacia la seguridad pública?	1=Mucha confianza 2=Poca confianza 3=Nada de confianza
Vigilancia	¿Considera importante la seguridad interna de la zona?	0=No 1=Sí
Decisión	¿Cuándo usted va a adquirir un bien inmueble con quien toma la decisión?	1=Usted sólo 2=Pareja o cónyuge 3=Usted y su pareja 4=Usted y no familiares 5=Otros familiares 6=Otras personas
Factores	¿Cuál de los siguientes factores es significativo en su compra?	1=Parque 2=Viabilidad 3=Fábrica 4=Hospital 5=Escuela
Adquisición	¿Usted va a adquirir el bien inmueble en tiempos de pandemia?	0=No 1=Sí
Pandemia	Durante el tiempo que lleva a cargo del negocio o desarrollando su actividad, ¿las personas han comprado o invertido en un bien inmueble?	0=No 1=Sí

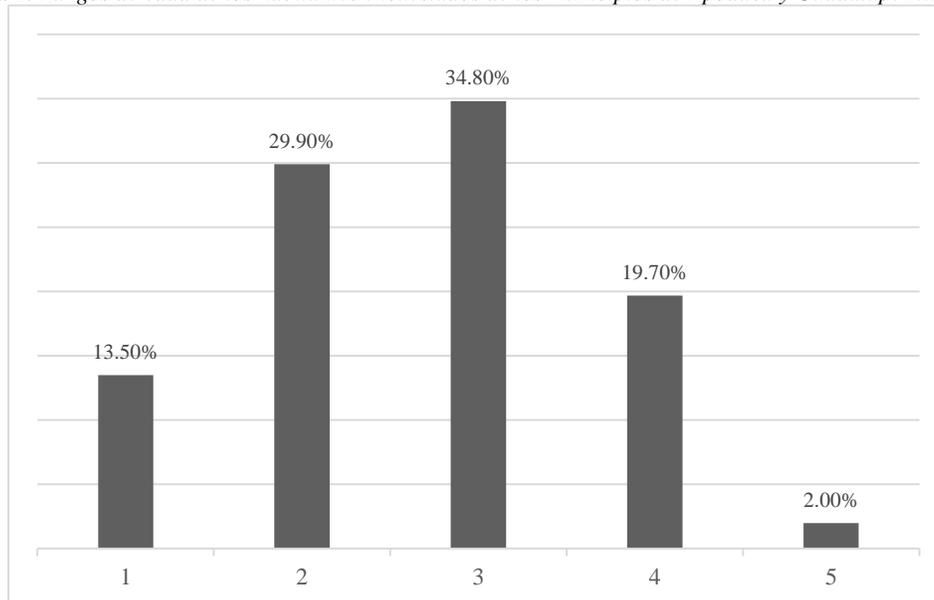
Respecto al estudio de los habitantes de Apodaca y Guadalupe, para conocer su perfil socioeconómico, la edad de estas personas es distribuida en cinco grupos que comprenden de los 18 a los 64 años, en género se contempla femenino y masculino, la escolaridad se observa de nivel primaria a doctorado, para la decisión de compra se les pide que enlisten a las personas con las cuales toma la decisión. En lo referente a la seguridad, ésta se divide en tres contextos; a nivel vivienda, colonia y municipio, se abordan también los factores exógenos; viabilidad del proyecto, cercanía del contexto urbano y área de trabajo, por último, en la sección de pandemia se localizan dos variables de compra y venta de inmuebles. - (Tabla 1).

Resultados

A continuación, se presenta en la Tabla 2 de frecuencias y porcentajes los resultados de los municipios de Apodaca y Guadalupe para las variables más relevantes y su total general. En la muestra se observa que un 57% corresponde a hombres y un 43% a mujeres, - el nivel de estudios terminado más sobresaliente es secundaria con un 41%, seguido de un 34% con preparatoria, solo un 10% concluyó estudios de licenciatura y un 4% de doctorado y el 13.9% cuenta con estudios de primaria. La importancia de la seguridad en la zona arroja que un 57% se siente poco seguro, solo un 7.4% seguro y un 35.7% inseguro, lo que refleja un aspecto importante por mejorar en los nuevos desarrollos inmobiliarios para que el comprador se sienta seguro en el lugar que habitará. El adquirir un inmueble en tiempo de pandemia muestra con un 58.6% que la población no se ve afectada por la situación y piensa en la compra de un inmueble. - (Tabla 3)

Respecto a los factores de menor impacto para los compradores que fueron entrevistados en los Apodaca y Guadalupe, N.L. ellos consideran con menor relevancia el tener cerca una institución educativa con un 2.2% y la cercanía a un hospital con un 6.6%. Existen diferencias entre los factores de mayor impacto entre ambos municipios en el caso de Apodaca un 49.54% prefiere que el estudio del sitio donde se llevará a cabo el desarrollo inmobiliario sea el adecuado para que éste cumpla con sus necesidades mientras que Guadalupe considera más importante la cercanía del lugar donde labora con un 37.4%.

Los rangos de edad de las personas encuestadas señalan que un 34.80% se encuentra entre los 35 y 44 años, un 29.90% entre los 25 y 34 años y un 19.70% de los 45 a 54 años siendo estos tres rangos correspondientes a las generaciones X, *Millennials*, y de *los baby boomers*, respectivamente, quienes se ubican como los mayores buscadores de inmuebles en Nuevo León. (Lamudi, 2019).

Gráfica 1. Rangos de edad de los habitantes encuestados de los municipios de Apodaca y Guadalupe Nuevo León.

La Tabla 3 muestra los coeficientes de relación de Pearson con la finalidad de analizar la relación que existe entre las variables de los municipios de Apodaca y Guadalupe. Como se observa en la tabla hay una correlación moderada positiva entre edad, escolaridad y factores, donde se identifica que la edad es un detonante para establecer el factor exógeno que determina la compra de un inmueble. Hay correlación moderada de signo negativo estadísticamente significativa entre la escolaridad y la seguridad, donde se comprende que a mayor nivel de escolaridad alcanzado menor es la confianza que se genera con la seguridad y policía de la zona en la que se ubica la vivienda.

Tabla 2. Coeficientes de correlación de Pearson entre las variables de estudio de los Municipios de Apodaca y Guadalupe, Nuevo León.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.-Edad	1	.138*	.117	-.125	.068	.044	-.121	-.046	.199**	-.002	-.019
2.-Escolaridad		1	.015	-.005	-.170**	-.280**	-.052	.057	.006	-.088	.028
3.-Género			1	-.040	.080	.124	.022	-.025	-.041	.009	-.031
4.-Decisión				1	-.004	-.034	-.004	.014	-.086	-.111	-.116
5.-Seguridad					1	.394**	-.144*	-.006	-.065	.049	-.083
6.-Policía						1	-.014	-.048	.048	.101	-.015
7.-Vigilancia							1	-.023	.015	-.024	-.014
8.-Adquisición								1	.001	.029	-.099
9.-Factores									1	.010	.007
10.-Pandemia										1	-.031
11.-Continuidad											1

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

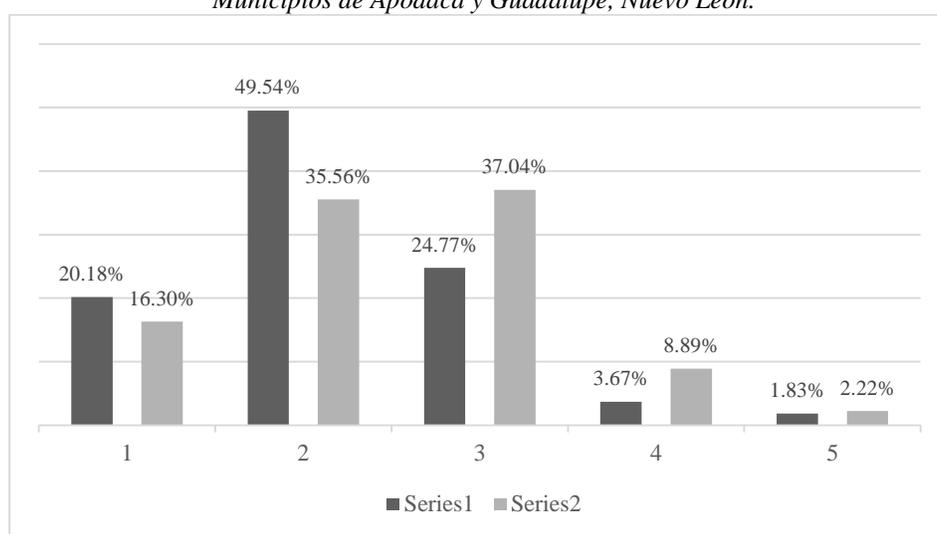
Tabla 3. Frecuencia y porcentaje de variantes.

Variables	Total, general		Apodaca		Guadalupe	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Escolaridad</i>						
Primaria	34	13.9	19	17.4	15	11.1
Secundaria	100	41.0	54	49.5	46	34.1
Preparatoria	83	34.0	28	25.7	55	40.7
Licenciatura	26	10.7	7	6.4	19	14.1
Doctorado	1	0.4	1	0.9	0	0
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0
<i>Género</i>						
Mujer	105	43.0	48	44.0	57	42.2
Hombre	139	57.9	61	56.0	78	57.8
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0
<i>Decisión</i>						
Usted solo	185	75.8	82	75.2	103	76.3
Pareja o cónyuge	13	5.3	7	6.4	6	4.4
Usted y su pareja	20	8.2	6	5.5	14	10.4
Usted y no familiares	6	2.5	2	1.8	4	3.0
Otros familiares	16	6.6	10	9.2	6	4.4
Otras personas	4	1.6	2	1.8	2	1.5
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0
<i>Seguridad</i>						
Segura	18	7.4	9	8.3	9	6.7
Poco segura	139	57.0	70	64.2	69	51.1
Insegura	87	35.7	30	27.5	57	42.2
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0
<i>Adquisición</i>						
Sí	143	58.6	62	56.9	81	60.0
No	101	41.4	47	43.1	54	40.0
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0
<i>Factores</i>						
Parque	44	18.0	22	20.2	22	16.3
Viabilidad	102	41.8	54	49.5	48	35.6
Fábrica	77	31.6	27	24.8	50	37.0
Hospital	16	6.6	4	3.7	12	8.9
Escuela	5	2.0	2	1.8	3	2.2
Total	244	100.0	109	100.0	135	100.0

La Gráfica 2 muestra los factores exógenos que influyen en la adquisición de un bien inmueble, en esta gráfica compuesta se comparan los resultados obtenidos para cada municipio la cual nos arroja que en el caso de Apodaca un 49.54% se decide por la viabilidad del proyecto en donde se encuentre el inmueble, un 24.77% por la ubicación de fábricas por ser fuentes de empleo, un 20.18% por parque, un 3.67% por un hospital y un 1.83% por una escuela.

Mientras que el municipio de Guadalupe prefiere la cercanía de fábricas con un 37.04%, un 35.56% por la viabilidad, un 16.30% por la cercanía de un parque, el 8.89% por un hospital y un 2.22% por ubicación cercana de una escuela.

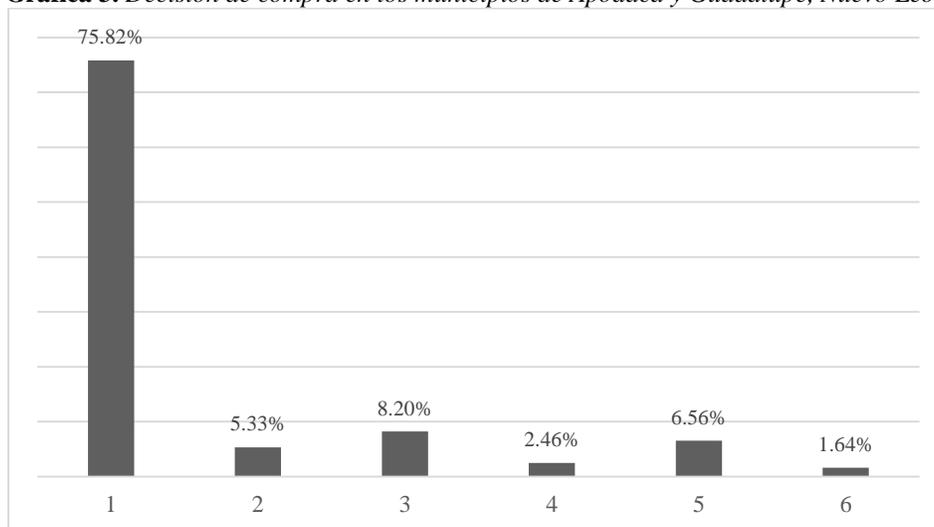
Gráfica 2. Factores exógenos que influyen en la adquisición de un bien inmueble comparativa entre los Municipios de Apodaca y Guadalupe, Nuevo León.



Para tomar la decisión de compra de un inmueble la encuesta nos muestra que un 75.82% decide sólo, un 5.33% con su pareja o cónyuge, un 8.20% menciona que su pareja decide, el 2.46% con no familiares, el 6.56% con otros familiares y el 1.64% con otras personas, siendo esto para ambos municipios: Apodaca y Guadalupe, Nuevo León (Gráfica 3).

Discusión

En el transcurso de la gestación de este artículo durante la revisión de la literatura encontramos diversos factores que influyen en el valor del mercado inmobiliario, como son los propios del inmueble que conocemos como endógenos, - topografía, acabados, espacios, etcétera, - y los factores exógenos: urbanización, equipamiento, ubicación, accesibilidad. Al respecto, encontramos que el factor más influyente es la ubicación, y partimos de este hallazgo para comenzar con nuestro objetivo de estudio que es conocer cuál es el factor externo que influye en el comprador para adquirir un inmueble.

Gráfica 3. *Decisión de compra en los municipios de Apodaca y Guadalupe, Nuevo León.*

Humarán et al. (2017), indican que es indispensable realizar una comparación entre las diferentes zonas de mercado para poder inducir prospectivas de políticas urbanas, de inversión y financiamiento, ya que con esto será posible conocer las necesidades de cada habitante y mejorar las ofertas de venta en el mercado inmobiliario.

Con base a los resultados obtenidos encontramos que el municipio de Apodaca considera como factor importante el estudio del proyecto mientras que el de Guadalupe prefiere la cercanía al área de trabajo. Asimismo, se encontró similitud con los resultados de López, et al. (2019) señalan como factor determinante la ubicación, debido a que nuestro estudio revela que la cercanía a la zona de trabajo es el determinante más relevante, así como que el impacto que se tiene con los factores varía en función del perfil del participante en la encuesta.

Conclusión

El objetivo de esta investigación es conocer el factor que más influye en el valor de mercado inmobiliario ya sea para comprar o vender, los resultados nos arrojaron que la ubicación y la cercanía a las áreas de trabajo para el municipio de Guadalupe es considerado con el de mayor relevancia, para el municipio de Apodaca la viabilidad del proyecto fue más relevante además de la viabilidad. En el tema de la pandemia por el COVID-19 y como este afecto al mercado inmobiliario se encontró que los medios digitales tomaron un papel muy importante ya que fue este el medio para la adquisición de un inmueble. De manera relevante, en el tema de percepción de seguridad encontramos que no se tiene una buena confianza del habitante hacia la vigilancia o policía de la zona, - este sería un factor importante para los desarrolladores de proyectos inmobiliarios a considerar para encontrar una mejor ubicación y ofrecer sistemas de seguridad competitivos. Otra determinante relevante es la decisión

de compra, ya que encontramos que el habitante toma la decisión de manera individual, - y el perfil del comprador varía dependiendo de su nivel socioeconómico.

Por consiguiente, este caso de estudio beneficiará tanto a los compradores como a los vendedores de inmuebles de los municipios de Apodaca y Guadalupe, para tomar las consideraciones adecuadas que se adapten a las necesidades de sus habitantes, ofreciendo una buena ubicación y mejorar los estudios de los proyectos realizando encuestas para que sea más atractivo para el comprador.

Referencias

- Agee, J., - (2009). *Developing Qualitative Research Questions, A Reflective Process*, International Journal of Qualitative Studies in Education, 22(4), 431-447, <https://doi.org/10.1080/09518390902736512>
- Flores, L. (12 de septiembre de 2021). *Sector inmobiliario residencial de Nuevo León con la mayor demanda: Lamudi*. El Economista. <https://www.economista.com.mx/estados/Sector-inmobiliario-residencial-de-Nuevo-Leon-con-la-mayor-demanda-Lamudi-20210912-0009.html>
- García, M. (2007). *Introducción a la valoración inmobiliaria*. [Tesis de posgrado, Centro de Política de Suelo y Valoraciones]. Universitat Politècnica de Catalunya. Archivo digital <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/17393/report.pdf>
<https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- Humarán I., Rojas J., Aguilar, P., y Dau L. (2017). Formación y distribución espacial de los valores inmobiliarios: el caso de Mazatlán. *Contexto. Revista de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Autónoma de Nuevo León*, 11(14). 77-113
<https://contexto.uanl.mx/index.php/contexto/article/view/65>
- Lamudi. (2019). *Reporte de mercado inmobiliario residencial Nuevo León 2019*. Lamudi. <https://www.lamudi.com.mx/reportes-del-mercado-inmobiliario-residencial-nuevo-leon-2019/>
- López L., Pérez C., Castro L., y Rodríguez, L. (2019). Estudio sobre la percepción de los factores involucrados en la estimación de precios de viviendas: el caso de Cajeme. *Información tecnológica*, 30(2), 11-24. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000200011>
- 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*, 14 (33-34), 131-147 <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60724509007>
- Ramírez D., y Valencia, L. (2013). Valoración hedónica de la vivienda. Una aplicación con variables ambientales. *Scientific Electronic Library online*, - 32(56)
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-30532013000200007
- Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*, 81(1), 34-55
<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/260169>
- Rus, E. (08 de mayo de 2020). *Viabilidad*. Economipedia haciendo fácil la economía.
- Sagner, T. (2011). Determinantes del precio de viviendas en la región metropolitana de Chile. *El Trimestre Económico*, LXXVIII (4), 813-839.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31340969004>
- Salguero, M. (31 de enero 2015). *Factores que inciden en el valor de los bienes raíces urbanos*. Prensa Libre. <https://www.prensalibre.com/economia/columna-manuel-salguero-consejos-del-consultor-ciudad-tendencias-0-1294670743/>