



El impacto del COVID-19 sobre la decisión de adquirir un bien inmueble en el área metropolitana de Monterrey (The impact of COVID-19 on the decision to acquire real estate in the Monterrey metropolitan area)

Brenda Carolina Bueno Torres¹

¹ *Universidad Autónoma de Nuevo León-Facultad de Arquitectura (México),
brendacbt.16@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-9093-8101>*

Información del artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: junio 2022

Fecha de publicación en línea: Marzo-2023

DOI: <https://doi.org/10.29105/vtga9.2-248>

Resumen

Este artículo presenta información y datos que son importantes de analizar para poder percatarnos del gran impacto que ha tenido la pandemia del COVID-19 dentro del mercado inmobiliario, específicamente al momento de tomar la decisión de comprar un bien inmueble. Sin duda alguna, el adquirir una propiedad es una de las decisiones más importantes que puede tomar cualquier persona, ya que invertir en el mercado inmobiliario le brinda seguridad para su patrimonio. El objetivo de esta investigación es poder evaluar el impacto que ha tenido la pandemia en el giro inmobiliario, así como validar que es lo que los clientes toman en cuenta antes de comprar y realizar su inversión. Para ello, analizan las diferentes variables que se obtuvieron por medio de un muestreo no probabilístico, enfocado específicamente en el área metropolitana de Monterrey, con el fin de poder concluir, con base en los resultados, si durante este tiempo de pandemia dichos clientes han optado por realizar una inversión. Como resultado, se encuentra que gran cantidad de personas efectivamente vio la pandemia como una oportunidad para invertir.

Palabras clave: covid-19, mercado inmobiliario, bien inmueble, Monterrey.

Códigos JEL: B41, H43, R21

Abstract

This article presents information and data that are important to analyze to realize the great impact that the COVID-19 pandemic has had on the real estate market, specifically when making the decision to buy real estate. Without a doubt, acquiring a property is one of the most important decisions that anyone can make, since investing in the real estate market provides security for your assets. The objective of this research is to be able to evaluate the impact that the pandemic has had on the real estate business, as well as to validate what customers consider before buying and making their investment. To do this, they analyze the different variables that were obtained through a non-probabilistic demonstration, specifically in the Monterrey metropolitan area, to be able to conclude, based on the results, if during this time of pandemic these clients have opted for make an investment. As a result, it is found that many people did see the pandemic as an opportunity to invest.

Key words: covid-19, real estate market, real estate, Monterrey.

JEL Codes: B41, H43, R21

Introducción

La pandemia del coronavirus (COVID-19) es una de las más devastadoras del siglo XXI. Originada en China en diciembre de 2019, y causada por el virus SARS-CoV-2, en menos de un mes ya había sido catalogada como “Emergencia de Salud Pública de Alcance Internacional”, teniendo México su primer caso en febrero de 2020 (Escudero et al., 2020).

En este sentido, Deloitte (2020) establece que esta pandemia se ha convertido en una de las crisis globales de mayor impacto en las últimas décadas, así como también sobre la actividad económica en nuestro país, tomando como ejemplo el sector inmobiliario, que es uno de los sectores que está siendo más impactado desde que comenzó la contingencia, debido a la situación económica de México; y que afecta, entre otras cosas, la incertidumbre y los esquemas de distanciamiento social planteados por los gobiernos.

Durante el periodo de contingencia, las personas han optado por reubicarse, incrementándose en 57% la demanda de propiedades en renta durante el primer semestre del 2021, lo que representa una menor inversión en la compra de inmuebles. Dado lo incierto que es la evolución del sector inmobiliario, las áreas de oportunidad para buscar inversiones deben ser analizadas bajo modelos estructurados y contemplando escenarios alternativos para atraer clientes (Sainz, 2021).

González (2020) menciona que las ventas de los desarrollos residenciales se han visto afectadas debido a la desconfianza en invertir, sin embargo, las rentas han mostrado una afectación leve, y durante este tiempo han existido dos ventajas al iniciar con el proceso de compra de un inmueble: la posibilidad de negociación y la prevención.

Fincamex (2021) destaca que una opción que puede brindar tranquilidad a las personas y futuros compradores en este momento de pandemia es el adquirir una propiedad. La nueva realidad que nos ha traído la pandemia nos obliga a reevaluar las decisiones más importantes, entre ellas, la inversión, con la finalidad de identificar oportunidades que permitan resguardar, de la mejor manera, el patrimonio de las personas.

Invertir en la compra de una propiedad, enfocándonos en bienes inmuebles, efectivamente puede generar incertidumbre, ya que muchas personas temen colocar su dinero en una inversión sin estar seguros de si ésta se capitalizará, perderá valor o generará las ganancias esperadas.

González (2020) también señala que ante la crisis económica global en la que la incertidumbre, volatilidad y opciones especulativas podrían derivar en pérdidas catastróficas, los bienes raíces funcionan como un “activo refugio” que garantiza rendimientos competitivos y mejora la orientación inmobiliaria de las propiedades.

Aunque invertir en medio de la pandemia parece algo contradictorio, la realidad es que la baja

en las tasas de interés y las condiciones flexibles de los bancos convierten a los bienes raíces en una opción rentable para obtener rendimientos a futuro (Galván, 2020).

Complementando el punto anterior, la pandemia brinda una gran oportunidad y facilidad para adquirir un crédito hipotecario y poder invertir el dinero en un bien inmueble que con el paso del tiempo aumentará su costo, que con el paso de los meses va a ir cambiando en conjunto con el avance de la pandemia.

En este mismo sentido, Garza (2020) afirma que la inversión en bienes inmuebles ha demostrado, a través de la historia, ser una alternativa muy efectiva para proteger y crecer el capital, que aplica en todos los tiempos y situaciones del mercado, especialmente en épocas de incertidumbre, como lo ha sido la pandemia de COVID-19.

De acuerdo con información del director de Operaciones en Internacional de Inversiones, Jorge Martínez Páez, las propiedades que se compran durante la crisis mantendrán una plusvalía de 17%, la cual sería de 3% si no hubiera esta crisis en México, concluyendo que el tiempo de pandemia representa una buena oportunidad para las personas que deseen invertir en bienes raíces (Baltazar, 2020).

Con base en lo anterior, el objetivo central de la investigación es analizar e identificar el impacto que ha tenido la pandemia de COVID-19 sobre el mercado inmobiliario y la decisión para adquirir un bien inmueble. Para ello, se realiza un muestreo no probabilístico mediante una encuesta a 635 personas que residen en el AMM con la finalidad de dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los factores que influyen en la decisión de adquirir un bien inmueble durante la pandemia de COVID-19? ¿La pandemia es un tiempo de oportunidad para realizar una inversión?

El trabajo se organiza como sigue. En la siguiente sección se presenta el método utilizado para esta investigación. En la sección tres se muestra el análisis de los resultados obtenidos. En la sección cuatro, la discusión de la información más relevante, y, por último, se presentan conclusiones y fuentes consultadas.

Método

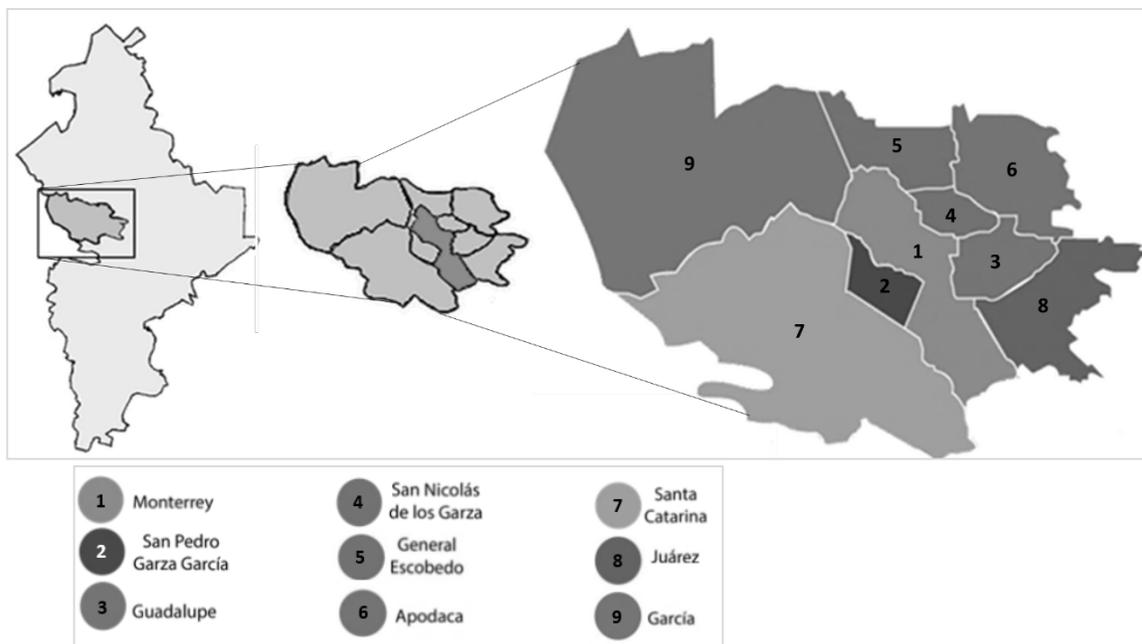
La presente investigación tiene como base una serie de respuestas a ciertos cuestionamientos, cuyo principal objetivo es analizar las posturas, opiniones y respuestas de las personas con respecto a la situación de la pandemia y cómo influye ésta en la decisión de adquirir un bien inmueble, así como los medios para adquirirlo, en caso de que su respuesta haya sido positiva.

Se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, con un total de respuestas que se recopilaron mediante una encuesta vía *Google Forms* y que se encuentran en la base de datos que se utilizó en esta investigación. Dichas respuestas corresponden a un total de 635 personas encuestadas,

de un rango de edad que va de los 18 hasta los 65 años, tanto hombres como mujeres que habitan en diversos municipios del área metropolitana de Monterrey. Con las respuestas obtenidas, se eligieron las variables a analizar, las cuales se vaciaron en una base de datos que se integró al programa de Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (*Statistical Package for the Social Sciences [SPSS]*), versión 25, utilizado para la elaboración del presente artículo, de manera precisa, para realizar un análisis de correlación para corroborar y responder las preguntas planteadas a partir de la observación del comportamiento de las variables analizadas.

La Figura 1 muestra los municipios en los que habitan las personas a quienes se les aplicó la encuesta para la muestra a analizar, los cuales corresponden a Monterrey y su área metropolitana.

Figura 1 Área Metropolitana de Monterrey



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Nuevo León, 2019.

El instrumento se divide en tres bloques; en el primer bloque podemos observar las variables sociodemográficas, como lo son edad, género y lugar de residencia. El segundo bloque corresponde a la sección de preferencias y factores que las personas toman en cuenta al adquirir un bien inmueble, como lo son características de la colonia, seguridad, estacionamiento, así como otros factores que tienen que ver con el equipamiento del lugar, como parques, vialidades, hospitales, fábricas, entre otros. Por último, la sección de decisión solo cuenta con dos variables que ayudan a saber si la persona ha comprado e invertido en un bien inmueble durante la pandemia o si piensa realizarlo en estos tiempos.

En la Tabla 1 se muestran, en la primera columna, las variables que se analizaron para la elaboración de este artículo, en la segunda columna, una breve descripción de éstas y en la tercera,

la explicación del valor que se le asignó a cada una de ellas.

Tabla 1 Descripción de variables

Variable	Descripción	Valor de la variable
Edad	Cantidad de años de las personas encuestadas.	Número de años cumplidos
Género	Identidad sexual de los encuestados. Variable <i>dummy</i>	0=Mujer 1=Hombre
Residencia	Lugar del AMM en el que viven los encuestados.	1=Apodaca 2= Escobedo 3= García 4= Guadalupe 5=Juárez 6=Monterrey 7=San Nicolás de los Garza 8=San Pedro Garza García 9=Santa Catarina
Decisión	Cómo o con quién toma el encuestado la decisión de adquirir un bien inmueble.	0=Solo 1= Con su pareja o cónyuge 2= Usted y su pareja 3= Usted y otras personas no familiares 4=Otros familiares 5=Otras personas
Colonia	Percepción de los encuestados sobre las colonias.	1=Segura 2=Poco segura 3=Insegura
Estacionamiento	Se considera el factor del estacionamiento para tomar la decisión de adquirir un bien inmueble.	0=No 1=Sí
Seguridad	Se considera el factor de la seguridad para tomar la decisión de adquirir un bien inmueble.	0=No 1=Sí
Factor	Otros factores externos o equipamiento importantes a considerar al adquirir un bien inmueble.	1=Parque 2=Viabilidad 3=Fábrica 4=Hospital 5=Escuela
Adquisición	Si el encuestado adquirirá un bien inmueble durante la pandemia.	0=No 1=Sí
Pandemia	Respuesta a si las personas ya han comprado un bien inmueble durante la pandemia.	1=Sí 2=No

Fuente: Elaboración propia con SPSS, versión 25.

Resultados

Con base en los resultados obtenidos realizamos el análisis de estadísticos descriptivos de las variables elegidas de nuestra base de datos, donde describimos y explicamos los distintos conceptos que integran este trabajo. Posteriormente efectuamos el análisis de frecuencias en el cual podemos ver a detalle el número de veces que se repiten las respuestas de los encuestados.

En la Tabla 2, de la muestra total de 635 individuos tenemos que contestaron la encuesta 267 personas del género femenino y 368 del masculino, así mismo, los municipios con mayor porcentaje en los que viven las personas encuestadas fueron Monterrey, con un 35.30%, seguido de Guadalupe con un 21.30%, posteriormente Apodaca con un 17.20%, San Nicolás de los Garza con un 7.20%, Escobedo con un 6.30%, García con un 5.80%, Juárez con un 3.80%, San Pedro Garza García con un 2.20%, hasta llegar al municipio de Santa Catarina con un 0.90%.

Tabla 2 Características sociodemográficas

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	267	42.00
Masculino	368	58.00
Total	635	100.00
Residencia	Frecuencia	Porcentaje
Apodaca	109	17.20
Escobedo	40	6.30
García	37	5.80
Guadalupe	135	21.30
Juárez	24	3.80
Monterrey	224	35.30
San Nicolás de los Garza	46	7.20
San Pedro Garza García	14	2.20
Santa Catarina	6	.90
Total	635	100.00

Fuente: Elaboración propia con SPSS, versión 25.

Hay otros factores que forman parte del equipamiento de las colonias, que las personas consideran importantes para elegir su próxima vivienda. En la Tabla 3 se puede observar que el 39.50% de los encuestados le da más importancia a las áreas viales y de comunicación, seguido de fábrica o trabajos, con un 31.80%, posteriormente, áreas verdes y parques, con un 17.80%, hospitales con un 9.10% de preferencia y, por último, escuelas con un 1.70%.

La variable de decisión nos indica que el 78.10% de las personas toman por ellas mismas la decisión de adquirir un bien inmueble, seguido del 8.20% que la toman en conjunto con su pareja. Posteriormente, con otros familiares, respuesta que representa el 3.00% y, por último, el 1.40% que refiere que toman la decisión con otras personas que no son de su núcleo familiar.

Otra variable es sobre la seguridad de las colonias, el 67.90% de las personas cataloga las

colonias en su municipio como poco seguras, seguido del 20.60% como inseguras y el 11.50% restante como seguras.

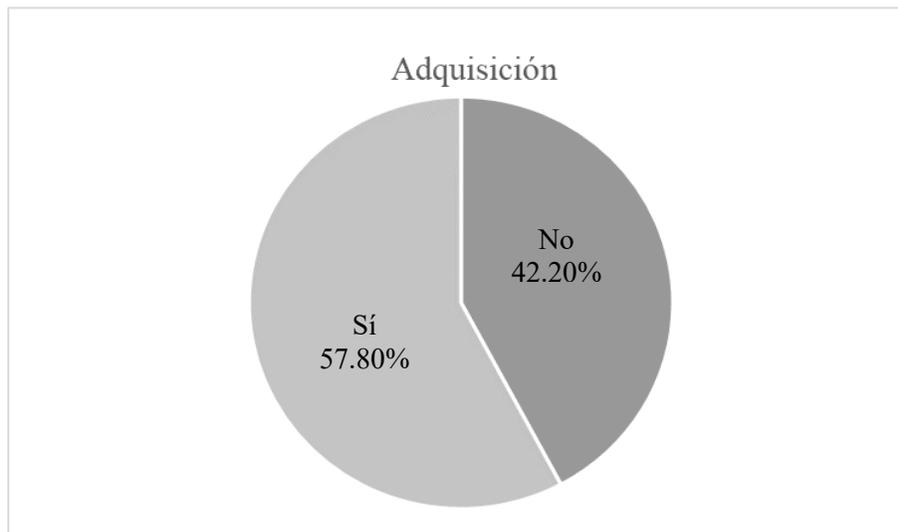
Los cajones de estacionamiento o espacio en general para estacionarse no representan tanta importancia para el 62.40% de las personas, caso contrario para el 37.60%. El 89.80% de las personas comenta que las colonias en sus municipios, en su mayoría, no cuentan con vigilancia, y el restante 10.20% menciona que sí.

Tabla 3 Preferencias

Decisión	Frecuencia	Porcentaje
Solo	496	78.10
Su pareja	21	3.30
Usted y su pareja	52	8.20
Usted y otros familiares	19	3.00
Otros familiares	38	6.00
Otras personas	9	1.40
Total	635	100.00
Colonia	Frecuencia	Porcentaje
Seguro	74	11.50
Poco seguro	431	67.90
Inseguro	131	20.60
Total	635	100.00
Estacionamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sí	239	37.60
No	396	62.40
Total	635	100.00
Seguridad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	65	10.20
No	570	89.80
Total	635	100.00
Factor	Frecuencia	Porcentaje
Parque	113	17.80
Viabilidad	251	39.50
Fábrica	202	31.80
Hospital	58	9.10
Escuela	11	1.70
Total	635	100.00

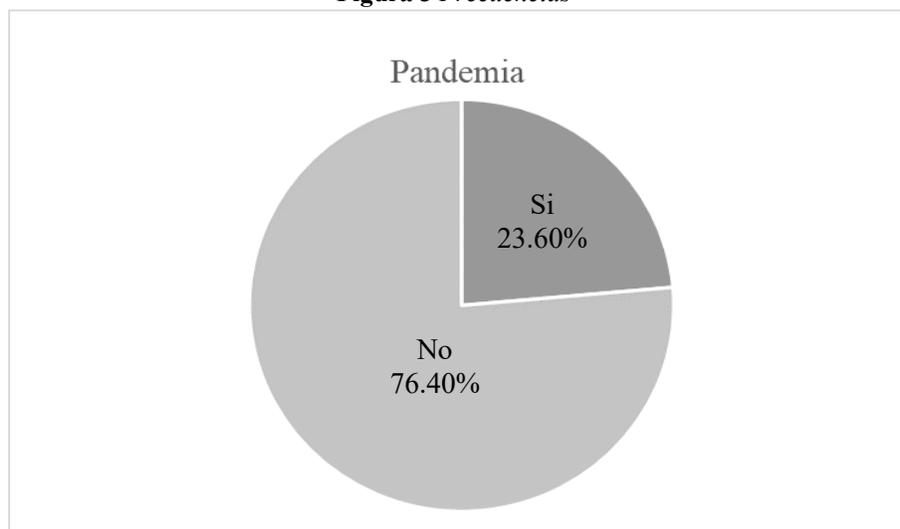
Fuente: Elaboración propia con SPSS, versión 25.

En la Figura 2 podemos observar la variable de adquisición; esta gráfica muestra que el 57.80% de las personas encuestadas sí están interesadas en adquirir un bien inmueble en tiempos de pandemia, mientras que el 42.20% restante contesta lo contrario. Es importante mencionar que adquirir un bien inmueble en tiempos de contingencia sigue generando hasta cierto punto incertidumbre en las personas, por esta razón en esta variable los porcentajes entre ambas respuestas son muy similares.

Figura 2 Frecuencias

Fuente: Elaboración propia.

Por último, otra variable analizada está enfocada en averiguar si durante este tiempo de pandemia las personas han adquirido un bien inmueble, a lo cual, el 76.40% respondió que no y el restante 23.60% dijo que sí tomó la decisión de utilizar este tiempo para poder invertir su dinero y adquirir un bien, aprovechando las atractivas oportunidades que tanto los bancos como las inmobiliarias ofrecían.

Figura 3 Frecuencias

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 4 muestra los estadísticos descriptivos de las variables analizadas, que son la media, la desviación estándar, el valor mínimo y el valor máximo. Se puede observar, en relación con la

Tabla 1, que la media de edad de las personas encuestadas es de 37 años y el género, en su mayoría, fueron masculino. En promedio, o media, el lugar de residencia de los encuestados corresponde al municipio de Guadalupe. La media de la variable decisión indica que, en promedio, los encuestados toman la decisión de adquirir un bien en conjunto con su pareja.

Analizando la característica de seguridad de las colonias, la media de esta variable indica que son poco seguras; asimismo el factor a considerar en promedio es el de la viabilidad. Por último, se puede observar que las personas sí piensan adquirir un bien inmueble, teniendo como media el 0.58 y un 1.76 en la variable pandemia, lo cual indica que, al momento de realizar la encuesta, la mayoría de las personas no había comprado o invertido en bienes inmuebles.

Tabla 4 Estadísticos descriptivos

Variable	Media	Desviación	Mín.	Máx.
Edad	36.99	9.20	18	65
Residencia	3.56	2.48	1	9
Decisión	1.60	1.26	1	6
Colonia	2.09	0.56	1	3
Estacionamiento	0.38	0.48	0	1
Seguridad	0.10	0.30	0	1
Factor	2.37	0.93	1	5
Adquisición	0.58	0.49	0	1
Pandemia	1.76	0.42	1	2

Fuente: Elaboración propia con SPSS, versión 25.

Continuando con el análisis de los datos, se muestra la Tabla 5 con el análisis de correlaciones de las variables elegidas para esta investigación, método utilizado en el presente trabajo para poder entender mejor las respuestas de las personas encuestadas. Al observar la tabla, se pueden identificar las variables que tienen una correlación, ya sea positiva o negativa, unas más débiles que otras, las cuales se mencionan y explican a continuación:

Con base en los resultados obtenidos, existe una correlación negativa entre la variable del lugar de residencia y la edad de los encuestados en un -18.00%; al ser negativa, indica que su correlación es débil, por lo que la edad no define o no influye en la toma de decisión del municipio en el que habitan las personas. Entre las variables de edad y género existe una correlación positiva del 16.10%, debido a que a cierta edad las personas empiezan a buscar formas de poder invertir su dinero, por lo que el rango de edad para la encuesta aplicada sí tiene relación con el género.

Las variables de edad y colonia también cuentan con una correlación positiva del 14.60%, esto indica que, en general, la percepción en cuanto a seguridad en las colonias, así como la elección están correlacionadas con la edad, en muchas ocasiones, las personas eligen la colonia por la cercanía a ciertos lugares que ayuden a tener mejor calidad de vida. El caso contrario ocurre entre las variables

de edad y estacionamiento, así como edad y seguridad, las cuales cuentan con una correlación negativa del -14.70% y -12.80%, respectivamente.

Las variables de decisión y pandemia cuentan con una correlación negativa del -15.50%, lo cual indica que no existe dependencia entre la situación de contingencia en el país con el hecho de decidir adquirir un bien inmueble y la forma en que se toma tal decisión, que, como se muestra en la Tabla 1, puede ser una decisión individual, en pareja o con otros familiares. Lo mismo ocurre para la variable de colonia con estacionamiento y seguridad, que tiene una correlación negativa con un -24.30% y -24.10%, respectivamente, y, por último, las variables que cuentan con mayor correlación positiva son las de estacionamiento y seguridad con un 24.20%, factores que tienen relación y son importantes a considerar al momento de realizar una inversión inmobiliaria y tomar la decisión.

Tabla 5 Correlaciones

	Lugar de residencia	Años	Género	Decisión	Colonia	Estacionamiento	Seguridad	Adquisición	Factor	Pandemia	
Lugar de residencia	Correlación de Pearson	1	-.180**	-.014	.003	.079*	-.024	-.037	-.076	-.051	-.046
	Sig. (bilateral)		.000	.725	.940	.048	.546	.356	.055	.197	.250
	N		635	635	635	635	635	635	635	635	635
Años	Correlación de Pearson	1	.161**	.002	.146**	-.147**	-.128**	-.004	.066	.027	
	Sig. (bilateral)		.000	.957	.000	.000	.001	.919	.097	.495	
	N		635	635	635	635	635	635	635	635	
Género	Correlación de Pearson		1	-.029	.076	.056	-.039	.034	.000	-.023	
	Sig. (bilateral)			.458	.054	.159	.331	.388	.995	.562	
	N			635	635	635	635	635	635	635	
Decisión	Correlación de Pearson			1	.032	.019	.001	.010	-.012	-.155**	
	Sig. (bilateral)				.419	.633	.983	.801	.761	.000	
	N				635	635	635	635	635	635	
Colonia	Correlación de Pearson				1	-.243**	-.241**	-.020	-.041	.005	
	Sig. (bilateral)					.000	.000	.614	.299	.907	
	N					635	635	635	635	635	
Estacionamiento	Correlación de Pearson					1	.242**	-.021	.047	-.012	
	Sig. (bilateral)						.000	.604	.241	.766	
	N						635	635	635	635	
Seguridad	Correlación de Pearson						1	.026	.037	-.008	
	Sig. (bilateral)							.520	.354	.843	
	N							635	635	635	
Adquisición	Correlación de Pearson							1	.008	.065	
	Sig. (bilateral)								.834	.100	
	N								635	635	
Factor	Correlación de Pearson								1	.033	
	Sig. (bilateral)									.413	
	N									635	
Pandemia	Correlación de Pearson									1	
	Sig. (bilateral)										
	N										

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). * . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral). Fuente: Elaboración propia con SPSS, versión 25.

Discusión

La pandemia ocasionada por el coronavirus SARS-CoV-2 (Covid-19) ha generado una crisis de salud y económica a nivel mundial. Durante este tiempo, la mayoría de las personas tenía cierta incertidumbre sobre la situación de salud, el estilo de vida en general y la forma en que la pandemia venía a afectar a la economía; por esta razón, invertir su dinero era algo que debían tener en consideración y, en caso de invertirlo, el objeto de dicha inversión.

Como se mencionó anteriormente, muchos sectores, entre ellos, el inmobiliario se vieron directamente afectados como consecuencia de la emergencia sanitaria; en el sector inmobiliario, las viviendas de interés medio y alta fueron las más afectadas. De acuerdo con Inmobiliare (2020), los efectos derivados de una contingencia conllevan cambios importantes y la capacidad de adaptación será factor clave para la recuperación del sector, ya que cuando hay afectaciones, a la par surgen nuevas oportunidades en beneficio de la vivienda. En este sentido, es importante considerar que el crecimiento demográfico en el país no es estático, trayendo consigo demanda de vivienda día con día.

Barros & Errázuriz (2020) menciona que, a raíz de esta pandemia, los clientes ya no buscarán necesariamente vivir en la cercanía de su lugar de trabajo y podrán buscar opciones en otras zonas de la ciudad que ofrezcan otros atractivos, con mejores escuelas, parques o espacios públicos. Asimismo, comenta que, con motivo del distanciamiento social, algunos desarrolladores inmobiliarios han mejorado sus páginas de internet y creado visitas virtuales para que los clientes potenciales conozcan los desarrollos inmobiliarios, es decir, han mejorado sus estrategias de venta para atraer clientes.

Pero ¿cuál es la percepción de los clientes con respecto a adquirir un bien inmueble durante la pandemia?, ¿cuáles son los factores que consideran más importantes para decidir y concretar la compra?, ¿ven a la pandemia como una oportunidad de inversión?

En esta investigación podemos analizar de manera breve cómo ven este panorama las personas en el municipio Monterrey y en su área metropolitana, así como su opinión acerca de comprar un bien inmueble durante este tiempo.

El 76.40% de las personas encuestadas no ha adquirido un bien inmueble durante estos últimos años en los que se ha tenido que vivir esta pandemia. Sin embargo, respecto a los precios y el comportamiento del mercado inmobiliario, y debido a la gran cantidad de oferta y facilidades que los bancos o las inmobiliarias proporcionan, el 57.80% de las personas si está interesado en adquirir uno. Esto quiere decir que las personas ven la compra de inmuebles como una buena opción para poder invertir, hacer crecer su patrimonio y tener un seguro retorno de su inversión sin importar la crisis económica que trajo consigo la pandemia.

Conclusiones

El impacto del COVID-19 generó un cambio significativo en todos los aspectos de la vida de las personas, así como crisis y problemas en la economía de todo el mundo, viéndose afectado también el sector inmobiliario, como ya ha sido mencionado.

El comprar un bien inmueble es una decisión que debe pensarse y analizarse con mucho detenimiento. Si bien tener una inversión cualquiera que sea, brinda seguridad, al invertir en el sector inmobiliario es claro que las finanzas quedan protegidas y se tendrá un retorno elevado de dicha inversión en algún momento, debido a que el costo del bien suele incrementarse con el paso del tiempo. Aunado a lo anterior, se puede concluir que una propiedad está considerada como una garantía financiera, porque la plusvalía del sector inmobiliario ocasiona que invertir en bienes raíces sea una forma de generar patrimonio.

JLL *Research & Strategy* (2020) menciona que la vivienda (bienes raíces) es el sector más resistente a los impactos inmobiliarios de la pandemia de COVID-19, es decir, que estos sectores han mantenido su reputación de resistencia y flujos de efectivo operativos estables.

Los datos analizados en esta investigación muestran que a pesar de la situación económica y social que se vive debido al COVID-19, en la que sin lugar a duda todos los sectores se han visto afectados teniendo descensos y, en algunos casos, pérdidas económicas, más del 50% las personas entrevistadas tienen interés en comprar una propiedad.

Con los resultados obtenidos después de analizar las variables que sirvieron de base para esta investigación, respecto a las preferencias de las personas que habitan en el área metropolitana de Monterrey, el 57.80% aún no ha adquirido un bien durante la pandemia, sin embargo, del total de los encuestados, el 76.40% está interesado en hacerlo.

Asimismo, en su mayoría las personas encuestadas perciben sus colonias como un tanto inseguras, por lo que adquirir una casa o departamento actualmente, brinda amenidades y plusvalía debido a los nuevos conceptos de vivienda que las desarrolladoras ofrecen en el mercado, tomando en cuenta factores, como seguridad, vialidades, fábricas, entre otros.

Aunado lo anterior de acuerdo con Moreno y Alvarado (2011), los estudios hedónicos de vivienda incluyen una amplia lista de éstas características agrupadas en tres clasificaciones: la primera de ellas son las características estructurales, las cuales agrupan las características físicas propias de la vivienda, las segundas características son las del vecindario y las terceras hacen referencia a las características de localización del inmueble, comprobándose con algunas variables analizadas en este artículo que las dichas características son importantes para el comprador.

Si bien se sabe que el sector inmobiliario se ha visto afectado durante este tiempo, poco a poco se irá recuperando de esta crisis que los diferentes desarrolladores inmobiliarios han tenido

que enfrentar, para seguir ofreciendo opciones con el propósito de que las personas puedan vivir, teniendo una inversión a futuro.

Referencias

- Baltazar, G. (14 de abril de 2020). *¿Por qué invertir en inmuebles en tiempos de Covid-19?* Obras por expansión. <https://obras.expansion.mx/inmobiliario/2020/04/14/por-que-invertir-inmuebles-tiempos-covid-19>
- Barros & Errázuriz (2020). *El impacto del COVID-19 en el sector inmobiliario en Latinoamérica*. Affinitas. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.macf.com.mx/wp-content/uploads/2020/06/202005631_RealEstate_Affinitas_COVID19-1.pdf
- Deloitte (2020). *El impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ec/Documents/strategy/Impacto-COVID19-mercado-inmobiliario.pdf>
- Escudero, X., Guarner, J., Galindo, A. Escudero, M., Alcocer, M. y del Río, C. (2020). La pandemia de Coronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19): Situación actual e implicaciones para México. *Archivos de Cardiología de México*, 90 (Supl. 1), 7-14. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-99402020000500007
- Esquivel, G. (2020). *Los impactos económicos de la pandemia en México*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>
- Fincamex (2021). *¿Por qué invertir en una propiedad durante el COVID-19?* Fincamex Hogares Fuertes. <https://fincamex.com.mx/2021/09/09/por-que-deberias-comprar-una-propiedad-durante-el-covid-19-razones-para-invertir-durante-la-pandemia/>
- Galván, M. (09 de agosto de 2020). *¿Por qué invertir en inmuebles en tiempos de Covid-19?* El Economista. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Por-que-invertir-en-inmuebles-en-tiempos-de-Covid-19-20200809-0022.html>
- Garza, A. (Julio 2020). *¿Cómo comunicarás de forma efectiva la seguridad de adquirir un bien inmueble actualmente?* Players of Life Monterrey. <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fgrupoplayer.com.mx%2Fedicionesanteriores%2Fmonterrey%2F160.pdf&cLen=15687704&chunk=true>
- González, D. (24 de abril de 2020). *Implicaciones del COVID-19 en el sector inmobiliario*. Inmobiliare. <https://inmobiliare.com/implicaciones-del-covid-19-en-el-sector-inmobiliario-2/>
- Inmobiliare [colaborador] (2020). *Panorama de la vivienda en México*. Inmobiliare. <https://inmobiliare.com/panorama-de-la-vivienda-en-mexico/>
- JLL Research & Strategy (2020). *COVID-19: Implicaciones inmobiliarias globales*. JLL <https://www.jll.com.mx/es/trends-and-insights/research/covid-19-global-real-estate-implications>
- 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*. Revista Trayectorias, 14(33), 131-147.
- Sainz, E. (22 de noviembre de 2021). *Cambios en el sector inmobiliario post Covid-19*. Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-cambios-en-el-sector-inmobiliario-post-covid-19/>