

Creciente sobreoferta de vivienda en la Zona Metropolitana de Querétaro

Growing oversupply house units in Queretaro's Metropolitan Area

María Fernanda Valeria Solano-Martínez ^a

Recibido: 11 de enero de 2021.

Aceptado: 05 de abril de 2021.

RESUMEN En este artículo se hace una revisión documental de la expansión de la mancha urbana y la responsabilidad que tiene el mercado inmobiliario, así como sus estrategias mercadológicas para sobreofertar viviendas en la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ). Datos obtenidos de fuentes como el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), entre otros, son el principal respaldo para llevar a cabo la investigación con el fin de armar un modelo teórico de antecedentes que posteriormente ayudará a la desarrollar la investigación de la sobreoferta estudiando la demanda real de la sociedad contra la demanda especulativa y como ello puede dejar a flote un mayor número de problemas económicos. Los cuáles, según la actual revisión de literatura, ya han estado sucediendo debido a la expansión de la mancha urbana con bajas densidades, afectando la calidad de vida de la sociedad de la ZMQ, al no brindar los mínimos satisfactores requeridos en oportunidades de vivienda y transporte para

todos los sectores que realmente se demandan. Situación que actualmente se ha agravado, con la situación de la emergencia sanitaria COVID-19 y que podría ser el detonante para la explosión de la actual burbuja inmobiliaria.

Palabras clave: mancha urbana, sobreoferta, demanda especulativa, vivienda, mercado.

ABSTRACT: This article makes a documentary review of the expansion of the urban area and the responsibility of the real estate market, as well as its marketing strategies to oversupply house units in the Metropolitan Area of Querétaro (ZMQ). Data obtained from sources such as the National System of Information and Housing Indicators (SNIIV) and the National Institute of Statistics and Geography (INEGI), among others, are the main support to carry out the research in order to put together a theoretical model. This will later help to develop the oversupply investigation by studying the real demand of society against speculative demand and how this can leave a greater number of economic problems afloat. Which, according to the current literary review, have already been happening due to the expansion of the urban area with low densities, affecting the quality of life of the ZMQ society, by not providing the minimum required satisfiers and housing and transportation opportunities. for all sectors that are really in demand. A situation that has currently worsened, with the situation of the health emergency COVID-19 and that could be the trigger for the explosion of the current real estate bubble.

Keywords: growth of the urban area, oversupply, speculative demand, house units, market.

Introducción

La actual investigación tiene como objetivo desarrollar un modelo teórico de los antecedentes en la oferta y demanda de vivienda en la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ), para que en una investigación posterior se puedan analizar dichos factores. Debido a que actualmente se puede considerar que Querétaro y principalmente la zona metropolitana tienen una sobreoferta de vivienda en ciertos nichos, dejando sin cubrir las necesidades de otros usuarios, los cuales el mercado no está atacando, al darle prioridad a la vivienda que genera mejores utilidades entre los desarrolladores.

Por ello, se vio necesario recaudar la información que se tiene hasta el día de hoy, de parte de la historia de crecimiento de la ciudad y como es que el mercado inmobiliario es responsable de la morfología de la mancha urbana. Para ello, se llevó a cabo una investigación cualitativa, a través de la revisión documental donde la principal herramienta fue la revisión histórica del periodo que comprende de 1970 al 2020. Empezando de una manera cronológica con las principales causas que impulsaron el crecimiento de la ciudad y cómo se fue afectando cada vez más los factores económicos, sociales y hasta político, con la construcción de nuevos desarrollos habitacionales.

Desde 1970 a la actualidad, la ciudad de Santiago de Querétaro ha crecido en gran medida. 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.

A lo que, dicha 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 campestres no ofreciéndose ninguno 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 han sido compradas o simplemente, en un principio fueron consideradas como inversión. De ahí surge la duda de que, si la oferta de vivienda para estos desarrollos es 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.

Adicional a lo anterior; además de este incremento de población y vivienda, mediante la comparación de los índices de precios de la vivienda de la Sociedad Hipotecaria Federal y el índice nacional de precios del productor del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 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, ha marcado más la ya existente desigualdad social, privilegiando a aquellos que pueden adquirir sus viviendas en zonas residenciales, planeadas de la mano con el ritmo de urbanización y afectando, 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).

De acuerdo a lo anterior, puede crear un mercado inmobiliario que provoca 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 medio residencial, generando una burbuja económica, o incluso dando pie a la burbuja inmobiliaria (Godínez, 2017).

Incluso, debido a las estrategias generadas durante los últimos años, se podría decir que el mercado de bienes y raíces ha tenido mundialmente un enorme tropiezo con la muy conocida “burbuja inmobiliaria”. Ya que, 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). Políticas económicas que se ven afectadas debido a las necesidades creadas de los desarrollos inmobiliarios, que generan también una marcada diferencia entre el costo y el precio de las viviendas de nivel residencial o que 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).

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.

1. Metodología/Materiales y Métodos

La metodología aplicada en esta investigación científica fue cualitativa, por medio de revisión documental que permitió conocer los eventos desarrollados en el período que parte de 1970 – 2020, se utilizó información científica donde se pudo observar el avance histórico de los conceptos fundamentales de la investigación, los cuales son:

1.1 Vivienda

De acuerdo a Cruz & Pérez (2020), 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 espacios habitables destinados para dormir, para la limpieza personal y 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).

1.2 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.

1.3 Mercado inmobiliario

Se entiende como mercado inmobiliario, todas las actividades involucradas para la compra-venta de un bien inmueble llevadas a cabo por inmobiliarias, constructoras, entidades o personas físicas, así como la ejecución de servicios que están directamente relacionados a dicho sector, conducidos por la oferta y demanda de inmuebles (Gutiérrez & Higuera, 2014).

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).

En el caso de Querétaro, para el año 2014, existían registradas alrededor de 110,000 hectáreas de reservas territoriales, por parte de 495 empresas de vivienda, destinadas para el uso habitacional. Razón por la cual, la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU), junto con la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), implementaron políticas de desarrollo urbano, estableciendo los polígonos de contención urbana, así como el registro de reservas territoriales (Almanza, 2014). Sin embargo, continúa siendo preocupante la cantidad de espacios intraurbanos no aprovechados en la entidad.

1.4 Demanda especulativa inmobiliaria

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).

1.5 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).

A partir de las definiciones anteriores, se observa que debe existir un equilibrio entre las variables del precio de vivienda y la demanda especulativa, aunque la vivienda es una necesidad básica, las diversas opciones que el mercado ofrece, generan una demanda especulativa que día a día va

perjudicando la económica actual y que a mediano y largo plazo podría tener consecuencias más graves si no se realiza una regulación en este ámbito.

1.6 Metodología cualitativa

La metodología cualitativa se describe como la recolección y análisis de datos en el proceso de interpretación, la acción indagatoria es resultado de un proceso “circular” entre los hechos y su interpretación, en la que no siempre sigue una misma secuencia, ya que varía de cada caso de estudio e incluso los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la obtención y estudio de los datos (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014).

Apoyado de la definición anterior, esta investigación parte del estudio de hechos históricos desde 1970 al 2020 y se da la una interpretación de los datos con la finalidad de ser el punto de partida para continuar con una investigación, la cual tome las interrogantes que estos datos brindan y así poder llegar a los resultados más adecuados en beneficio al caso de estudio, la ZMQ, y de la sociedad que en ella habita, no únicamente de la demanda especulativa que provoca variaciones en los precios de viviendas.

Durante el período 1970-2020 sucedieron varios eventos que de forma indirecta terminaron afectando la situación no solo del Estado, sino que primeramente del país, hechos que se explican de mejor manera en la parte de resultados pero que desde la metodología fueron necesarios considerar, como la crisis económica de Estados Unidos en 2009 por los créditos subprime, que terminó afectando a gran parte de Latino América, en México otro de los factores también primordiales en este tema, fue el terremoto de 1985 y la migración que generó, además de las políticas económicas de vivienda social de 2001-2006, en las que desarrolladoras privadas empezaron a encargarse de la construcción de la vivienda social y no fueron limitadas en el uso de suelo, comenzando en gran parte con la expansión de las manchas urbanas.

Después de varios datos, es así como la presente investigación se centró dentro de la zona metropolitana de Querétaro, la cual cubre los municipios de Querétaro, Corregidora, El Marqués y Huimilpan; sin embargo, se excluyó de la investigación Huimilpan por ser un municipio con menor crecimiento inmobiliario.

Para desarrollar la siguiente investigación fue necesario la recaudación de datos teóricos, normativos y estadísticos de diferentes fuentes de consulta a través de internet, tales como: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU), Municipio de Querétaro, empresas constructoras de desarrollos inmobiliarios, entre otros. Así mismo, se solicitó información y bases de datos directamente a la Secretaría de Movilidad e INEGI, las cuales fueron utilizadas para realizar mapeos de la expansión de la mancha urbana, nivel socioeconómico, creación de infraestructura, nuevos desarrollos, vacíos urbanos, densidad, vivienda desocupada, entre otros. Con la finalidad de localizar las zonas que apoyaron en la investigación.

2. Resultados y discusión

Desde hace varios años, específicamente desde 1970 al 2010, Querétaro ha crecido tanto que tal vez, dicho crecimiento no ha podido ser del todo planeado, afectando directamente a su población. 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 a pesar de que, en el ordenamiento del plano regulador de 1947, la zona residencial se tenía planeado hacia la zona sur y sureste, 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.

De acuerdo, a los datos obtenidos en las diferentes fuentes de consulta, se puede constatar que el crecimiento de los desarrollos inmobiliarios en la ZMQ, ha sido participe de la expansión de la mancha urbana. Esto se observa en la *figura 1*, la cual representa el crecimiento de la ciudad desde 1970 al 2017. Donde el problema actual es la baja densidad que se maneja y que históricamente ha ido bajando cada vez más. En 1970 era de 156 hab/ha, en 1990 era de 72 hab/ha (Herrera & Salinas, 2008), y en 2017 bajo 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, que es considerado como débil. Dejando "una situación crítica, ya que un valor referencia de densidad estaría en 150 hab/ha" (ONU habitat, 2018).

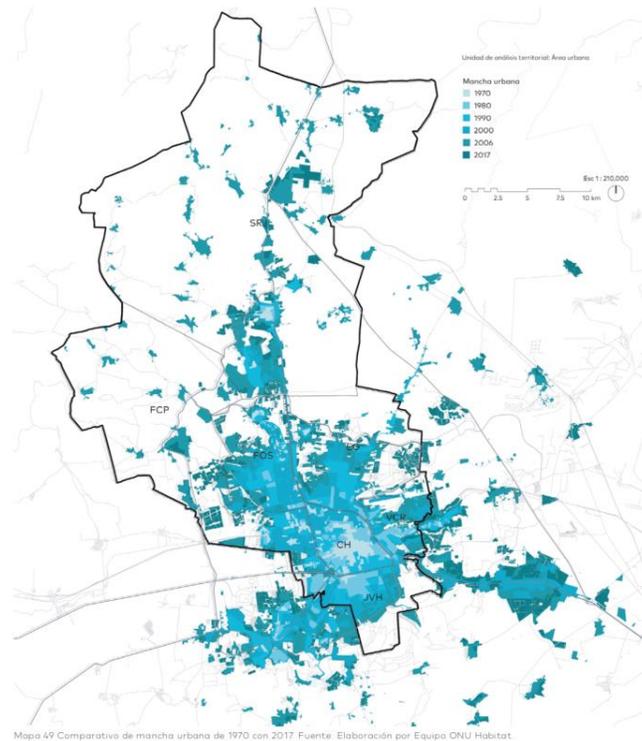


Figura 1. Crecimiento de la mancha urbana 1970-2017. Fuente: (ONU habitat, 2018).

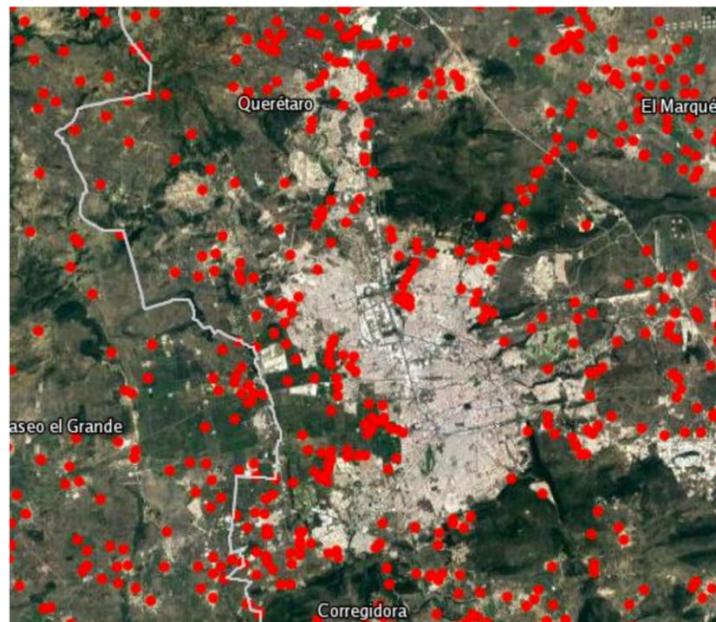


Figura 2. Localidades con menos de 5,000 habitantes en la ZMQ. Fuente: (Vázquez, *Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la Ciudad de Querétaro*, 2018).

Aunado a lo anterior, para el 2009, Querétaro estaba en la lista de estados donde la oferta de créditos era superior a la demanda, acompañando a Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Colima, Distrito Federal y Durango (Hernández, 2009). Dejando ver, que desde hace varios años la sobreoferta ha regido en la ZMQ y con ello propiciado el aumento de costos de suelo. Al construir cada vez más lejos de la infraestructura ya generada de la ciudad, empezando con el sector popular y posteriormente el medio residencial.

2.1 Tipo de oferta y demanda de inmuebles

Como hacen referencia Maturano & Rosas (2016), 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 socioeconómico, 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) fundamentando 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).

2.2 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 sobre-oferta 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, 2012). Esto se muestra en la *Figura 3*.

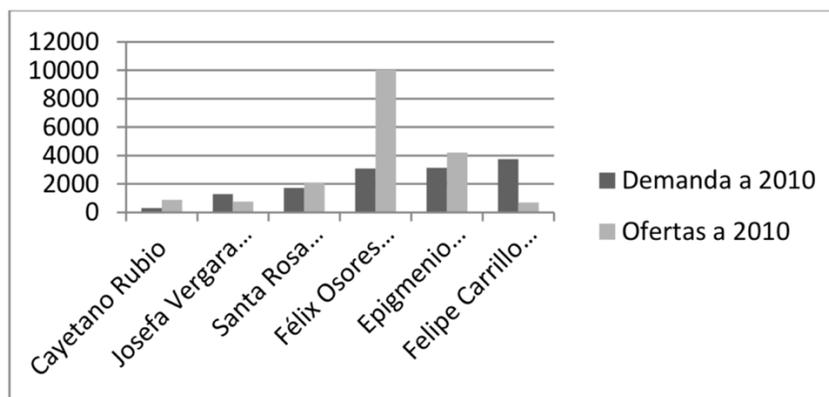


Figura 3. Demanda y oferta por delegación, 2010. Fuente: (Gómez, 2012).

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, Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la Ciudad de Querétaro, 2018).

Que 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 el Marqués, los altos precios dejan un nicho de mercado muy pequeño y el resto de la población continua buscando, alternativas más lejanas y con costos más accesibles.

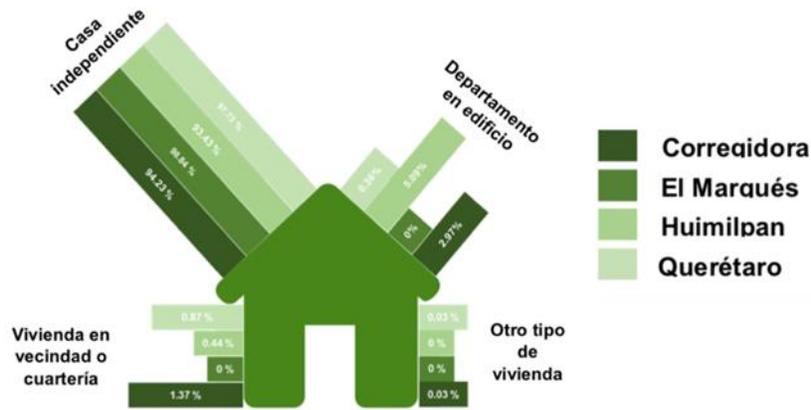


Figura 4. Tipología de viviendas habitadas en la ZMQ. Fuente: (Vázquez, Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la Ciudad de Querétaro, 2018)

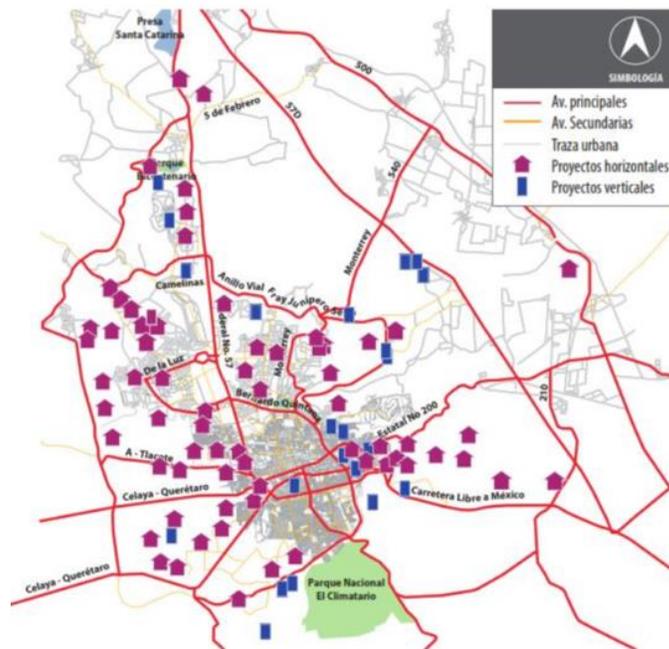


Figura 5. Distribución de las unidades de vivienda horizontal y vertical en la ZMQ. Fuente: (Tinsa/Consultoría, 2020).

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 económica que se viene manejando desde mediados del 2018 por la incertidumbre que se ha dado en el mercado inmobiliario, y que hoy en día se acrecentó debido a la crisis sanitaria resultante por la pandemia COVID-19 (CANADEVI, 2020).

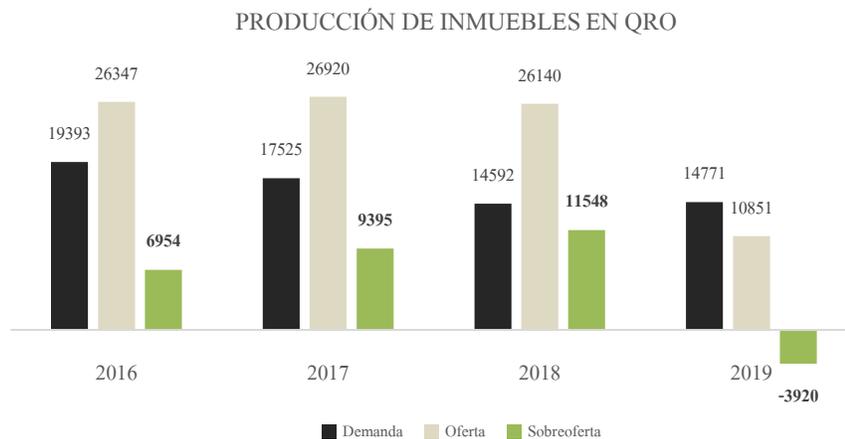


Figura 6. Sobre oferta de bienes inmuebles Querétaro 2016-2019. Elaboración propia con datos de terceros. Fuente: (SNIIV, 2020).

2.3 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 hacia no necesaria la investigación de las necesidades, por lo que no había contacto con el cliente o consumidor final (Carpio, 2017).

A pesar de ello, 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).

La mercadotecnia en el ámbito inmobiliario también ha tenido un gran cambio, ya que “anteriormente su objetivo era captar inmuebles fijando precios vendibles, 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). Por lo que se han necesitado generar estrategias para satisfacer al consumidor y más que nada 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, 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).

Este cambio de mentalidad es producto de una buena estrategia de mercadotecnia que ha creado una nueva forma de ver 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. 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.

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; Vázquez, 2018) señala como posibles riesgos la sobrevaloración del precio de la vivienda y el pinchazo de la actual burbuja inmobiliaria, 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.

2.4 Burbujas inmobiliarias

Anteriormente varias ciudades, debido al gran boom inmobiliario que se generaba a través de atractivas opciones de vivienda, 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 una 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:

Tabla 1. Historia de las burbujas inmobiliaria

Casos	Antecedentes	Explosión de la burbuja	Consecuencias
<i>Japón (1980-1990)</i>	La crisis económica del país en 1991 generó una inestabilidad en la economía del país. Provocando la bancarrota de varios japoneses y la reducción de empleos.	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.	La deuda se volvió impagable y el bien ya no recuperaba el valor inicial invertido por lo que los compradores terminaron perdiendo sus casas.
<i>España</i>	Entre los años 1999 y 2007 el sector vivienda tuvo un “boom” y los precios por m ² 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.	La sobreproducción en el número de nuevas viviendas, sobrepasó la demanda real y generó una caída en los precios.	Desequilibrio financiero al no implementar regulaciones que permitieran sanear el curso de la burbuja en el sector inmobiliario.
<i>California EU (1880-1887)</i>	La competencia en tarifas entre dos empresas, contribuyeron a dar más facilidades para viajar al estado y motivaron la promoción de ventas inmobiliarias de una manera excesiva.	Se convirtió en una ciudad llena de promotores y compradores, propiciando una caída en los precios de los bienes raíces.	Generó una ola de violencia económica y afecto a los más vulnerables que tuvieron poca información de la inestabilidad del mercado inmobiliario.
<i>Florida EU (1920-)</i>	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 vendidas terminaron y se dieron cuenta de la dificultad en la movilidad personal y de los materiales de construcción, además del huracán de 1926.	Esquemas de comercialización fraudulentos.
<i>EU (2000-2009)</i>	Aumentaron los préstamos suprimen 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.	Todos podían acceder a un crédito hipotecario, por lo tanto, las compras de viviendas y sus precios se dispararon.	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.

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 (Yunquera & Rodríguez, 2011). El cuál, cada día se nota más, al ver varias viviendas en desarrollos relativamente nuevos en condiciones de abandono.

Tabla 2. Abandono de viviendas en México

Casos	Antecedentes	Principales problemas	Abandono de viviendas
<i>Conjuntos urbanos Estado de México (Rosete, 2017)</i>	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.
<i>Ciudad Juárez, Chihuahua (Panza & Flores, 2009)</i>	Con el apoyo a la iniciativa privada para participar en la producción de viviendas sociales, los aspectos sociales de este nivel se vieron más afectado 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 necesitaban y lo veían como inversión.	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.
<i>Zona Metropolitana de Guadalajara. (Blas, 2015)</i>	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 solos a esta problemática mayor.

Fuente: Elaboración propia a partir de Godínez (2017)

Como se observa en la *tabla 2*, en México ya se han presentado varios casos de abandono de vivienda y su deterioro, debido a la sobreoferta y a la facilidad de obtención de créditos, trayendo consigo crisis en el financiamiento. Otros estados que presentan más del 18% de vivienda deshabitada son Baja California, Zacatecas y Tamaulipas y de acuerdo con 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).

2.5 Burbujas inmobiliarias

De esta manera se compara la actual situación del país en general, y especialmente con la ciudad de Santiago de Querétaro, en donde ya se está presentando una sobreoferta en el nivel medio residencial, 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).

2.6 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.

Donde las principales fuentes de vivienda son grandes desarrolladoras, tal es el caso de Promotora de viviendas integrales, S.A. de C.V., grupo SADASI y consorcio Ruba dentro del Estado de Querétaro (CANADEVI, 2020).

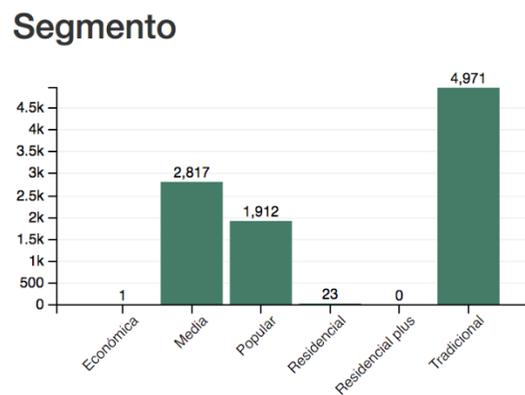


Figura 7. Oferta de vivienda en Querétaro a julio 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

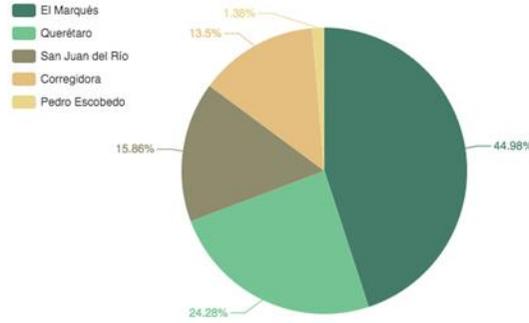


Figura 8. Porcentaje de distribución de vivienda en Querétaro por municipio. Fuente: (SNIIV, 2020).

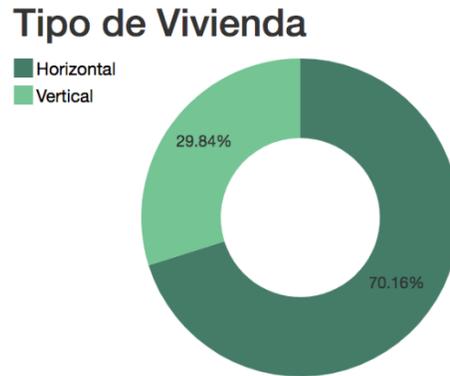


Figura 9. Distribución de tipo vivienda en Querétaro a julio 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

Por otro lado, referente a la demanda donde su principal medio, es a través de créditos, se ha estado dirigiendo mayormente a vivienda de tipo medio y residencial a pesar de como podemos observar en la *Figura 11* el rango salarial no va de la mano con las decisiones de compra en sus viviendas.}

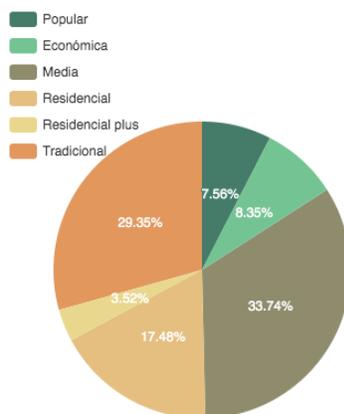


Figura 10. Distribución de vivienda en Querétaro 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

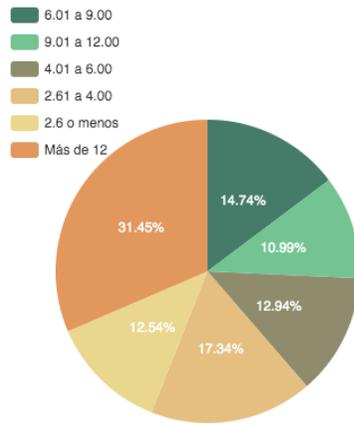


Figura 11. Rango salarial Querétaro 2020. Fuente: (SNIIV, 2020).

A pesar de lo anterior, la necesidad de vivienda sigue adelante, y no es desconocido, que la principal forma de obtener una vivienda es por medio de organismos que brinden créditos. También en el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV) podemos 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. Sin embargo, una realidad es que “en el país, 9.4 millones de viviendas presentan algún tipo de rezago habitacional y más de la mitad de dicha cifra necesitan ampliaciones y mejoramiento de infraestructura (Cruz & Pérez, 2020)”.

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

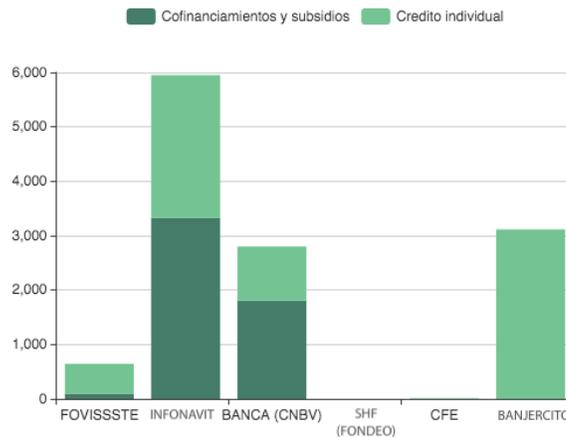


Figura 12. Organismos de crédito Querétaro. Fuente: (SNIIV, 2020).

En la siguiente figura, podemos observar cómo se distribuyen los créditos de cada organismo.

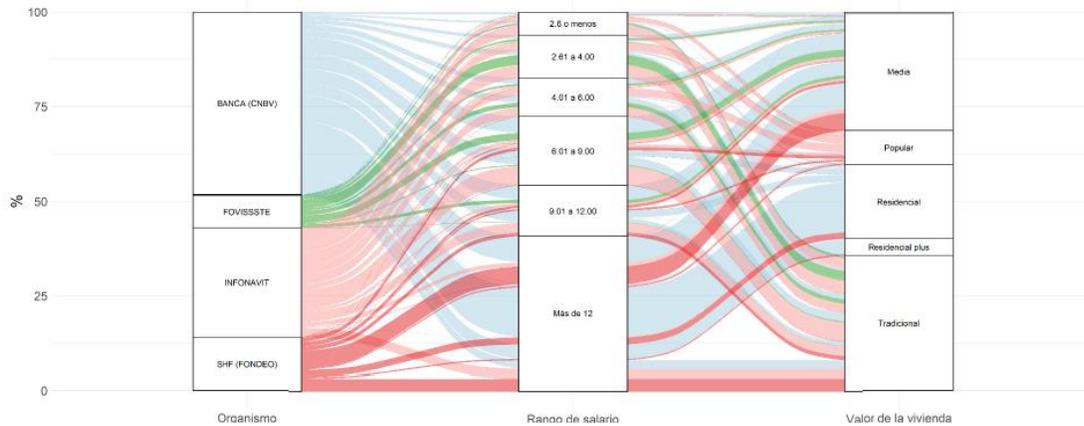


Figura 13. Querétaro. Distribución de créditos individuales para vivienda nueva por organismo, rango de salario y valor de la vivienda (enero-mayo 2020). Fuente: (CANADEVI, 2020).

Un gran problema que ha incrementado con la situación del COVID-19, es la idealización de la vivienda en estos momentos, deseando tener más espacios en las casas para cubrir las necesidades de nuevas actividades que anteriormente eran desarrolladas en otros lugares, que en los cuales las condiciones que afectan a la población tienen que ver directamente con las clases sociales. Y la mercadotecnia, así como los bancos están tomando ventaja al ofrecer facilidades de obtención de créditos con tasas de interés cada día más bajas, los cuáles como ya se había mencionado, en su mayoría se destinan a viviendas de tipo medio y residencial (*Figura 13*).

A pesar de las condiciones actuales y de una gran incertidumbre en la economía a nivel nacional. En Querétaro, se ha aprobado un número mayor de créditos para vivienda nueva, comparados con las cifras del año pasado en los mismos meses. Esta es la respuesta a las necesidades actuales de la sociedad queretana y a las grandes estrategias de mercadotecnia de los desarrollos inmobiliarios, así como de los organismos encargados de créditos.



Figura 14. Querétaro. Créditos individuales para adquisición de vivienda nueva (enero-mayo).
Fuente: (CANADEVI, 2020).

Que se han comprometido a una deuda a varios años. Sin embargo, aún queda en duda si la elección en la compra de inmuebles fue la correcta conforme a sus necesidades y aún más preocupante, con su capacidad de pago y no únicamente por el aprovechamiento de las tasas y de las opciones inmobiliarias que brindan todos los satisfactores que en estos días se han convertido en las nuevas necesidades.

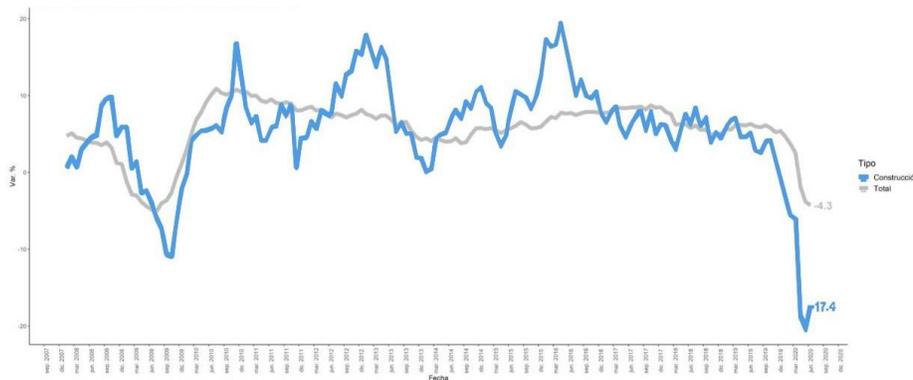


Figura 14. Querétaro. Créditos individuales para adquisición de vivienda nueva (enero-mayo).
Fuente: (CANADEVI, 2020).

Esta preocupación prevalece, ya que como se observa en la *Figura 5*, desde principios del año la pérdida de empleo o específicamente de empleados asegurados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se encuentra a la baja, situación que no se había presentado desde el 2008-2009 en la crisis financiera que afectó al país como respuesta a la crisis hipotecaria vivida en Estados Unidos.

3. Conclusiones

Como se explicó, la oferta de bienes inmuebles en la ZMQ es la principal causante de la expansión de la mancha urbana, pero esto igualmente se debe a la necesidad de opciones más baratas en suelo e incluso en construcción. Costos que se han disparado por la falta de regularización en el mercado, dejando libremente a las desarrolladoras tomar esas decisiones a partir de su estudio mercadológico. El cual, se ve afectado por la demanda especulativa que no responde a las necesidades de la sociedad de la ZMQ, sino de factores externos.

Uno de los factores que promueven más la situación, son los créditos hipotecarios y las facilidades en su otorgamiento, que, aunque revisan las condiciones económicas de los solicitantes, en gran parte de ellos la deuda rebasa la capacidad de pago de los mismos y que ahora con la situación económica que la emergencia sanitaria ha dejado, la situación puede empeorar al no prever el desempleo y la incertidumbre que se está viviendo.

Por otro lado, las promesas con los que las desarrolladoras ofertan las viviendas, igualmente deben ser reales, dejando como respuesta obvia el crear una regulación para que los desarrolladores inmobiliarios se hagan cargo de cubrir lo que promocionan, ya que como los ejemplos de abandonos en vivienda en el país, estos se han dado debido a la falta de cumplimiento de dichas características y no es más que el gobierno el que debe encargarse de regular la situación y ya no permitir la construcción de nuevos desarrollos mientras los actuales no cumplan con sus responsabilidades.

Y más que nada se debe reforzar la educación del consumidor, apoyarlos por medio de estudios a conocer su capacidad real de pago, a ver más opciones que no solo involucren la compra de un bien inmueble nuevo y conocer las realidades en beneficios y contras de vivir dentro de condominios o ciertos tipos de vivienda, que a la larga en lugar de una mejora, termina siendo un nuevo problema para ellos por lo que optan por el abandono de sus viviendas.

Finalmente, todas estas situaciones han dejado ya una existente burbuja inmobiliaria, que responde a 3 condiciones riesgosas; el aumento de los precios, el aumento excesivo de la demanda especulativa y el aumento del endeudamiento de riesgo. Es por ello, que urge poner un límite al costo de suelo y regularizar incluso las estrategias mercadológicas para ofrecer un proyecto duradero y hacer más accesibles las oportunidades de créditos para mejoramientos de viviendas ya existentes, más que de nuevas e ir de la mano con los planes de desarrollo para lograr densificar las zonas metropolitanas.

Fuentes de financiamiento

Este proyecto fue por el apoyo a investigación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y por la coordinación de becas de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Autónoma de Querétaro.

Referencias

- 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 Espíritu Santo.
- Almanza, L.** (21 de abril de 2014). En Querétaro, hay 110,000 hectáreas en reservas. La mancha urbana de la ZM ha crecido más rápido que el número de habitantes. Querétaro, Querétaro, México.
- 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.
- Blas, P.** (01 de junio de 2015). Las ruinas que dejó el boom de la vivienda popular en México. Guadalajara, Jalisco, México.
- 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.
- 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 <https://bit.ly/3v99xI7>
- Cruz, S. G., & Pérez, E. M.** (2020). Habitar la vivienda en cuarentena. Quédate en casa. RUA Red Universitaria de Urbanismo y Arquitectura (24), 59-69.
- Editorial Metroscubicos.** (25 de marzo de 2020). Metroscubicos. Obtenido de ¿Qué es la especulación inmobiliaria?: <https://www.metroscubicos.com/articulo/busqueda-de-inmuebles/2018/01/24/que-es-la-especulacion-inmobiliaria>
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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: <https://bit.ly/3gy99if>
- RUV. (2020).** Registro Único de Vivienda. (RUV) Recuperado el 24 de junio de 2020, de <http://portal.ruv.org.mx>
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014).** Capítulo 1. Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, sus similitudes y diferencias. En *Métodos y técnicas de investigación social* (págs. 2-21). México: McGraw Hill Education.
- 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>
- Tinsa/Consultoría. (24 de septiembre de 2020).** Querétaro un nuevo polo de desarrollo. Obtenido de Tinsa: <https://bit.ly/3tWldhj>
- 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.
- Vázquez, J. L. (2018).** Dispersión urbana de las zonas metropolitanas de México. Estudio de la zona metropolitana de la ciudad de Querétaro. Sevilla, España: Universidad de Sevilla.
- 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.
- Yunquera, R. F., & Rodríguez, S. A. (2011).** Noticias: burbuja inmobiliaria en América Latina. Madrid: Boletín CF+S 50. La inercia agota su camino.