

'Depas sardinas', la apuesta de las desarrolladoras de vivienda

● Son espacios hechos para quienes pasan poco tiempo en casa, pero que quieren amenidades como áreas de videojuegos, huertos urbanos y áreas comerciales.

REDACCIÓN @ElFinanciero_Mx 8:51 [f](#) [t](#) [in](#) [G+](#)



La demanda de estos espacios la impulsan los millennials -jóvenes de entre 20 y 35 años-. Fuente: kyoconstella.com

Departamentos cuyos desarrollos están equipados con dispositivos *lock-off* - que permiten bloquear la energía como en los hoteles -, salón multimedia, dos áreas de videojuegos, sala de cine cerrada y zonas de *co-working* y yoga, entre otras cosas, son las comodidades con las que sueña vivir todo profesionista en el centro de Monterrey, Nuevo León.

Son vivienda hechas para que sus inquilinos pasen el menor tiempo posible dentro de ellas, pues se trata de 'departamentos sardina' con una superficie de 35 a 60 metros cuadrados (m2) y donde su pequeñez es compensada con hasta 20 diferentes amenidades, incluidos huertos urbanos, *community closet* y dos niveles de áreas comerciales.

Esto se puede encontrar en el desarrollo KYO Constella, de Koinox, un concepto mixto de 378 departamentos, que impulsa espacios en el centro de la capital neoleonesa.

A la fecha, en Monterrey, CDMX y Guadalajara, tres de cada 10 'depas' a la venta son de 45 a 60 m2, según estimaciones de Coldwell Banker y la consultora Tinsa.

Marisol Becerra, directora técnica de Tinsa, explicó que la creciente oferta y demanda de hogares pequeños se debe principalmente al encarecimiento de la vivienda, derivada a su vez de la falta de tierra en las grandes urbes del país.

"Cada que el metro cuadrado comienza a ser más caro se busca ofertar y comprar vivienda más pequeña", coincidió David Hoffs, director corporativo de estrategia de la desarrolladora Quiero Casa.

Mientras que un 'depa' de 100 m2 en la delegación Benito Juárez (CDMX) cuesta más de 4 millones de pesos, uno de 60 m2 en la misma zona anda en poco más de 2 millones de pesos.

La demanda de estos espacios la impulsan los millennials -jóvenes de entre 20 y 35 años-, que prefieren vivir en zonas céntricas de las ciudades y tener amenidades en los complejos, al sacrificar espacio por calidad de vida, señaló Óscar Navarro, director comercial de Coldwell Banker.

Agregó que esta generación está dispuesta a pagar 2.7 millones de pesos por un departamento, lo que se ajusta con el precio de las viviendas verticales de menos de 65 metros cuadrados.

Otra razón de la mayor oferta de 'los depas sardina' es que el número de habitantes por hogar se ha reducido. Hace cinco años el promedio de personas en una vivienda era de 3.5 y ahora es de 2.5 personas, dijo Hoffs.

"La configuración familiar hace 10 años era de cinco integrantes por vivienda, hoy tenemos una participación importante de familias con sólo un hijo, sin ellos o gente que vive sola. Ya no necesitamos espacios tan amplios como antes", indicó Becerra.

Casi todos los desarrollos, añadió, tienen al menos un prototipo que atiende este tipo de producto, ya sea para el segmento medio o residencial; tal es el caso de Be Grand que además de ofertar vivienda residencial plus de hasta 500 metros cuadrados, tiene inmuebles de menos de 65 m2, al igual que Koinox, Idex y Quiero Casa.



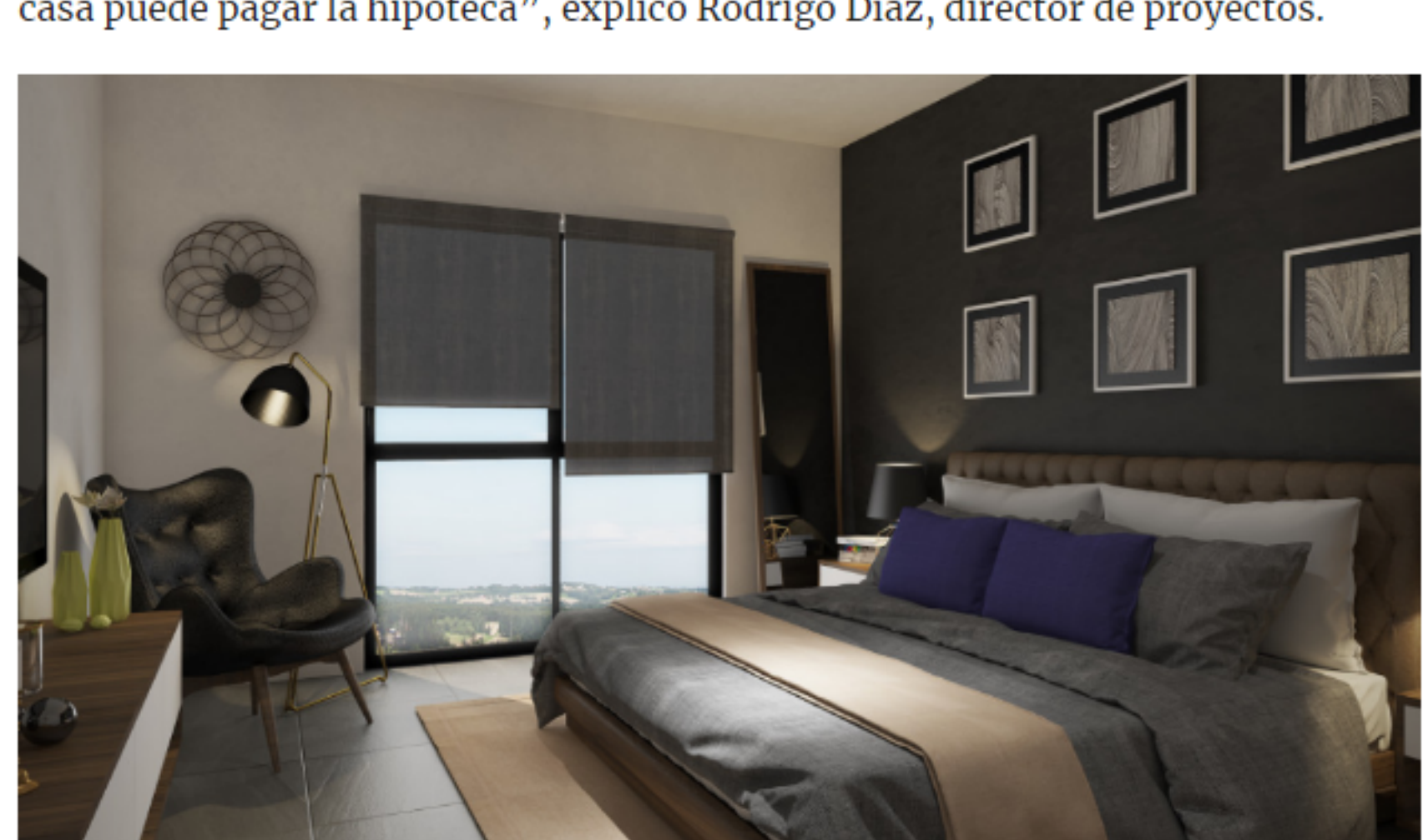
Koinox

Basada en el norte del país, Koinox tiene 18 proyectos que albergan más de mil 900 viviendas con una inversión de 760 millones de dólares.

Esta desarrolladora apostó por departamentos pequeños en Monterrey, como el mencionado proyecto KYO Constella, que tendrá 378 viviendas de 35 a 65 m2.

Incluso, albergará unidades de 65 metros cuadrados que podrán dividirse -a petición del comprador-, para tener una unidad de 20 y otra de 45 metros cuadrados.

"Está pensado para dos tipos de compradores: inversionista y para el ejecutivo millennial que quiere hacerse de un patrimonio y con la renta de la mitad de la casa puede pagar la hipoteca", explicó Rodrigo Díaz, director de proyectos.



Idex

La desarrolladora de vivienda vertical y horizontal ha orientado su oferta en unidades de menos de 65 metros cuadrados. Hace un año incursionó en este producto con el complejo Liva Friendly Living de 186 unidades e integrado en un 60 por ciento por 'depas sardina'.

Pablo Arredondo, director de Marketing, reveló que el grupo planea tres proyectos donde prevalecerá la vivienda pequeña por cuestiones de tendencia, pero también para abonar a la calidad de vida.

"Más allá del metraje, lo importante es ser funcionales. Los espacios pequeños atienden las tres áreas más valoradas: recámara, cocina y conectividad, es decir, en domótica y en movilidad", agregó.

Quiero Casa

La desarrolladora -propiedad de los hermanos Shabot Cherem- tiene presencia en la CDMX desde hace 9 años y ha enfocado su oferta a hogares de menos de 65 m2, aunque también tiene de más de 100 m2.

David Hoffs, director Corporativo de Estrategia, dijo que, aunque el promedio del espacio de sus viviendas es de 55 a 60 m2, pronto desarrollarían unas de 30 m2 con valor de menos de un millón de pesos.

"La propuesta de hacer vivienda cada vez más pequeña es importante porque la demanda es más grande y la oferta se queda corta. Esta tendencia va a continuar y se buscará cómo generar espacios habitables más pequeños", agregó.