

LAS 'DINKS' YA IMPULSAN EN MÉXICO LAS VENTAS DE VIVIENDA RESIDENCIAL PLUS

noviembre 21, 2018 02:03 PM

Las parejas con doble ingreso y sin hijos han permitido el crecimiento de la venta de casas de más de 3 millones de pesos.



Juan Tolentino

El interés de las parejas con doble ingreso y sin hijos (double income, no kids, también conocidas como 'dinks') por las viviendas de categoría residencial plus —a partir de 5 millones de pesos— ha sido uno de los principales motores del crecimiento de este segmento, que en el último trimestre fue de 6.3% en comparación con el mismo periodo de 2017.

Este tipo de inmuebles son adquiridos con recursos propios por 76% de los compradores, lo que habla de la alta liquidez de este tipo de clientes, pero también de una búsqueda por opciones seguras de inversión, según la desarrolladora especializada en vivienda residencial plus Agatha Living, con datos de un estudio elaborado por Tinsa México.

“Están buscando una opción rentable en vez de depositar su dinero en el banco, que no es atractivo contra la plusvalía que da una vivienda en la Ciudad de México, que anda entre 15% y 20% actualmente, la más alta del país”, dijo Carlos Riva Palacio, director de negocio de Agatha Premium Living en una reunión con medios.

A más costo de una vivienda, mayor es la intención de adquirirla como inversión, de acuerdo con Tinsa. Por ello, según una encuesta de esta firma, en inmuebles de 1 a 2.5 millones de pesos, hasta 89% de los compradores busca vivir en la propiedad y solo 11% es inversionista, mientras que en casas con costos mayores a 2.5 millones de pesos, seis de cada 10 compradores tiene la intención de habitar y 40% de utilizar el inmueble como inversión, principalmente mediante rentas habitacionales o a través de esquemas como Airbnb.

Cierre de ventanillas, sin afectaciones inmediatas

Por otra parte, el cierre de ventanillas para llevar a cabo nuevos trámites de construcción de proyectos inmobiliarios en la Ciudad de México no llevaría a un alza de precios en el segmento plus en el mediano plazo, por la escasez de oferta, consideró el directivo de Agatha Premium Living.

“El sector estuvo afectado por el sismo del 19 de septiembre durante seis o siete meses. Sería irresponsable subir precios para tratar de captar un mayor margen de ganancias. Lo más caro en este sector es no vender”, destacó.