

INFORMACIÓN INMOBILIARIA

# La importancia de la vivienda en las finanzas del hogar

Consejos de profesionales  
para entregar tus llaves  
en tiempo récord



Propiedades.com

## Créditos

- Daniela Saldaña | Redactora SEO
- Gabriela García | Redactora SEO
- Leonardo González | Analista Real Estate
- Elisa Villa | Editora SEO

# La importancia de la vivienda en las finanzas del hogar

Las finanzas del hogar son un pilar fundamental para lograr una mayor calidad de vida y bienestar de sus residentes; sobre todo cuando están basadas en la solidez y salud presupuestaria.

Leonardo González, analista Real Estate de [Propiedades.com](https://propiedades.com), revela que la adquisición de vivienda es una de las decisiones más importantes durante el ciclo de vida de los hogares. En México, en promedio, 1.2 inmuebles se adquieren durante este período vital.

Actualmente, la economía global vive un momento de elevada incertidumbre derivado de un proceso inflacionario, una fase de ajuste post pandemia y nuevos patrones de consumo de las viviendas.

Ahora nuestras opciones financieras son cada vez más relevantes: ¿cuánto gastar en la canasta familiar?, ¿qué activos son preferentes para realizar inversiones rentables?, o ¿cuáles son los mejores canales para maximizar nuestro ahorro?

El gasto del hogar destinado a servicio de vivienda debería representar aproximadamente el 40 por ciento del ingreso total. En el país, la vivienda principal equivale entre 59 por ciento y 67 por ciento del valor total de los activos no financieros de los hogares.

Estos activos residenciales tienen un papel de extrema importancia en la riqueza, esquemas de finanzas personales y bienestar de los hogares a lo largo de su vida.



Los servicios de vivienda son claves para potenciar la productividad de sus residentes y habitar con una mayor calidad de vida en las distintas plazas, colonias y ciudades del mercado inmobiliario.

El mecanismo tradicional para adquirir una vivienda es a través de financiamiento comercial o social mediante la contratación de una hipoteca. Durante este plazo, las finanzas de los hogares están muy relacionadas con el cumplimiento y proceso de liquidación de estos créditos hipotecarios.

Por esto es clave para que los hogares y sus residentes anclen estratégicamente sus planes financieros a su vivienda. Esto permite ordenar sus planes en el corto y largo plazo, así como incrementar su orientación inmobiliaria para adquirir nuevas y mejores viviendas, o bien, obtener plusvalías más competitivas a lo largo del tiempo de uso de estos inmuebles residenciales.

La vivienda es un activo estratégico que permite hacer crecer la riqueza personal y funge como “activo refugio” en períodos de crisis económicas, lo que podría ser una fuente de liquidez para solventar o financiar los planes de vida, la inversión o el gasto de los hogares.

Para esto es necesario tener un conocimiento preciso sobre el valor, los precios y la plusvalía de las unidades de vivienda. Esto permite lograr un plan presupuestario más ordenado y realista, que aporta un marco ideal para tomar mejores decisiones financieras y de gasto.

Marcos Kantt, CFO de Habi, hace énfasis en el papel de la tecnología en los procesos de compraventa de vivienda. Por ejemplo, la implementación de interfaces simples y amigables con el usuario en los portales inmobiliarios son cruciales para asegurar el éxito en la compraventa de inmuebles.

"Esto hace que la experiencia en general sea bastante positiva. También es importante la velocidad. Desde el sector Proptech estamos muy enfocados en que la velocidad del proceso sea mucho más rápida. Una familia de clase media o media baja, por ejemplo, no puede esperar cuatro o cinco meses a que su proceso [de compraventa] se complete", señala. "Mucho de lo que hacemos en Habi y en general en Proptech, tiene mucho que ver con el proceso, no solo abrir la cuenta, sino dar seguimiento al usuario".

Para Kantt, el sector Proptech juega un papel muy importante al atender a sectores que históricamente no han sido priorizados por la banca tradicional. El experto señala que la vivienda que apunta a sectores medios y bajos será la de mayor crecimiento en los próximos cinco a siete años.

"La razón principal es el déficit habitacional que hoy existe en países de América Latina, y México no es la excepción. Tenemos un déficit habitacional de alrededor del 35-40%. Se necesitan más viviendas para suplir toda la demanda que existe y eso no se hace de un año para otro. El sector medio-bajo es el que tiene un mayor déficit habitacional, así que esperamos que en un mediano plazo se incremente la oferta".

De acuerdo con datos oficiales, en México, el rezago de vivienda es de casi 9 millones de unidades.

## ¿Cómo se valora una vivienda?

La valoración de la vivienda suele tener un sesgo emocional, lo que induce a desviaciones en su precio de mercado o comercialización. Por esto es de suma importancia conocer cuál es su valor en cada momento del mercado, haciendo uso de herramientas de valuación o avalúos.



En nuestra experiencia, una transacción de compraventa, alquiler o comercialización es un proceso más ágil, simple y transparente, si sus precios de oferta están alineados con sus valores de mercado. Esto permite:

- Elegir entre rentar o adquirir
- Identificar el mejor momento para ofertar en venta
- Descubrir dónde invertir mejor
- Conocer qué segmento de vivienda ofrece mejores beneficios
- Establecer criterios de negociación de precios
- Monitorear la evolución del ciclo inmobiliario local de cada plaza

También tenemos que en la industria comercial de los inmuebles residenciales existen diversos mitos que se deberían tener en cuenta para lograr capitalizar mejor sus plusvalías potenciales. Uno de los principales objetivos de este ebook, es desmitificar algunos hábitos comerciales de la industria de venta de vivienda. Algunos son:

### **“Una casa propia es para habitar toda la vida”**

Una vivienda es un activo y espacio habitacional que satisface las necesidades durante las fases del ciclo de vida de cada hogar. Por ejemplo, crianza de hijos, tercera edad o fuente de ingreso por alquiler, entre otros.

### **“Se debe vender a la oferta más cara”**

En realidad, se necesita ejecutar esta venta al mejor prospecto. Se deben considerar factores adicionales como liquidez, capacidad hipotecaria, situación laboral, uso potencial del inmueble o medio de pago de la venta. Por ejemplo, para lograr una mejor transacción, se podría ajustar el precio de venta a la baja y optar por un mejor comprador respecto a una venta en efectivo.

## **“Vender tu casa es un fracaso y crisis del hogar”**

Esta debería ser una estrategia financiera y de habitabilidad del hogar. Por ejemplo, si la vivienda ya no es funcional, el gasto en mantenimiento es muy elevado o los espacios y amenidades están subutilizados.

## **“Una venta de vivienda es un proceso lento, burocrático y complicado”**

Ahora operan en el mercado múltiples opciones automatizadas, basadas en innovación y adopción de tecnologías para simplificar estos procesos de venta de casas.

## **“Los millennials no pueden adquirir una vivienda”**

Se cree que las generaciones más jóvenes tienen mayores dificultades al momento de acceder a una vivienda propia. Ahora existen nuevos instrumentos, mejores servicios, nuevas herramientas tecnológicas, más información y un mayor conocimiento del mercado que permitirán a los millennials a adquirir una casa propia, sobre todo después de la pandemia.

## **“Puedo vender mi casa sin la asesoría de un profesional”**

“Así una vivienda es, también, un activo que permite diversificar los riesgos para obtener un mejor rendimiento global del portafolio de inversión del hogar. Aunque este es un activo de baja liquidez puede ofrecer un mejor nivel de rendimiento en el largo plazo; sobre todo en períodos de incertidumbre y crisis de confianza en la economía”, concluye Leonardo González.

Este Ebook es resultado de la coordinación entre diferentes equipos dentro de **Propiedades.com**, del trabajo del área editorial y de expertos en el sector inmobiliario mexicano.

---

## Contacto



propiedades.com



propiedades.com



propiedades.com



Propiedades.com

