

“Habitantes ancla”, nueva estrategia para encarecer desarrollos inmobiliarios, afirma especialista

Esto va sumado a campañas de mercadotecnia agresivas, con lo cual, la vivienda se ha vuelto un producto de consumo al estilo neoliberal

La presencia de personalidades del espectáculo, del deporte y de la política es un imán que atrae a personas dispuestas a pagar cualquier precio por un departamento o una casa de un fraccionamiento, con tal de adquirir un supuesto “estatus”.

A esta estrategia se le conoce como “habitantes ancla”, y replica la forma en que los desarrolladores de centros comerciales o *malls* han utilizado desde mediados del siglo XX: establecer un negocio (un cine o una tienda departamental) que funcione como imán.

“Es muy sencillo. Hay desarrollos habitacionales en los que incluso se invita, se le regala el terreno o la vivienda a personas públicas conocidas. Se les llama ‘habitantes ancla’. Si en una zona tenemos ‘habitantes ancla’, desde un enfoque sociológico, la mayoría va a pretender vivir como ellos. Entonces va a aspirar a vivir en esos lugares”, explicó el Coordinador de la Maestría en Valuación, de UDGVirtual, doctor José Manuel Salas Tafoya.

Recordó que, como todos los mercados, el inmobiliario se maneja a partir de la oferta y la demanda y se plantea desde el proceso de la escasez, donde hay lugar para unos cuantos o muy pocos, al llevar “habitantes ancla” que pueden pagar o querrán estar ahí.

“Al encarecer los valores de estos inmuebles, menos población podrá acceder. Recordemos que en el mercado neoliberal la escasez es un instrumento para encarecer los precios, o los valores de los bienes”, explicó Salas Tafoya.

Esto va ligado a estrategias agresivas de mercadotecnia para presentar a esa vivienda como una señal de estatus económico, y un acuerdo entre desarrolladores para no alterar precios a la baja. De este modo, particularmente la vivienda vertical se ha olvidado de aquella misión romántica de desarrollos destinados a clases sociales de capas medias, o incluso bajas. E incluso, ya existen desarrollos de vivienda fusionados con los *malls*.

“Hoy nos ofrecen, con cierta astucia y aprovechando el caos vial, el no movernos, no desplazarnos para hacer nuestras labores y nos venden un departamento en una torre, donde hay supermercado, gimnasio, una serie de satisfactores, e incluso hay con oficinas y vivienda. No sales de aquí porque tienes todo”, detalló.

Apuntó que los precios se han vuelto exorbitantes y calificó de “increíble” que el metro cuadrado llegue a costar 40 mil pesos. Todo, a pesar de que la vivienda se sigue concentrando en las mismas zonas,

apretujando a la ciudad aún más, ya que nadie quiere vivir en otros rumbos.

“¿Cómo es posible que haya departamentos en zonas privilegiadas que valgan 40 millones de pesos? Y esto está creando polarización social, haciendo una ciudad para unos cuantos y expulsando a la gran mayoría, con problemas para el medio ambiente, problemas urbanos o de tejido social”, cuestionó Salas Tafoya.

Esta tendencia continuará durante los próximos años, estimó el especialista. Por ello, el papel del valuador deberá ser fundamental para buscar un mercado más armónico y en el que no se den estos desequilibrios. Señaló que se requiere un cambio de paradigma, pues la labor del valuador se sigue haciendo igual que hace 150 años.

“Estos valuadores están haciéndole el juego a esta sobrevaluación. (Por ello) Estamos impulsando un proceso valuatorio que sea más objetivo y certero; que para valorar un bien se tomen en cuenta todos los elementos propios del bien, tanto los que son ajenos, los que están alrededor y verlo desde diferentes disciplinas”, apuntó el doctor en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad por la Universidad de Guadalajara.

Con la publicación de la Ley General de Bienes Nacionales, el 20 de mayo de 2004, se debe tener cédula profesional de especialista para dictaminar valores, y a partir del 8 de febrero de 2008 se exige la cédula profesional de valuación.

UDGVirtual ofrece la Maestría en Valuación, única en modalidad a distancia para esta materia y dirigida a egresados de Ingeniería Civil, Arquitectura, Economía, Finanzas, Derecho, Contaduría y Administración. De este programa, creado en 2012, han egresado nueve generaciones y actualmente atiende a 50 estudiantes.

A t e n t a m e n t e

“Piensa y Trabaja”

Guadalajara, Jalisco, 26 diciembre de 2018

Texto: Julio Ríos

Fotografía: David Valdovinos | Fernanda Velázquez

Etiquetas:

[José Manuel Salas Tafoya](#) ^[1]

URL Fuente:

<https://comsoc.udg.mx/noticia/habitantes-ancla-nueva-estrategia-para-encarecer-desarrollos-inmobiliarios-afirma>

Links

[1] <https://comsoc.udg.mx/etiquetas/jose-manuel-salas-tafoya>