



3 maneras en que la pandemia reconfiguró las necesidades de los residentes de departamentos en México

- La “nueva normalidad” está llevando a las personas a buscar espacios de vivienda con amenidades que antes se consideraban de lujo, como albercas, terrazas y balcones.
- En este escenario, plataformas de gestión de condominios como Neivor simplifican la experiencia para los residentes, al facilitar los pagos, digitalizar la reserva de amenidades y mejorar la comunicación con el administrador, así como la cultura vecinal.

Ciudad de México, a 30 de septiembre de 2021.- La pandemia cambió radicalmente la forma en que habitamos nuestros espacios. Como en otros aspectos de la vida cotidiana, el confinamiento provocó que los lugares de residencia se convirtieran, a su vez, en la “oficina”, el centro de esparcimiento y en la base de operaciones. Estas transformaciones tuvieron un impacto profundo en el sector inmobiliario, sobre todo en las personas que buscan comprar y/o rentar algún departamento en edificios o condominios del país.

“La emergencia sanitaria trajo consigo nuevas reglas, donde la tecnología fungió como aliado para garantizar las actividades laborales desde casa; en adición, la sana distancia subrayó nuevas necesidades para aquellas personas que están en proceso de mudanza o de adquisición de un departamento en algún edificio, sobre todo en las grandes urbes del país”, explica **Caterine Castillo, Cofundadora y CEO de Neivor**, la plataforma de gestión de condominios que simplifica la experiencia para los residentes, al facilitar los pagos, digitalizar la reserva de amenidades y mejorar la cultura vecinal.

Con esto en mente, la experta comparte 3 maneras en que la pandemia reconfiguró las necesidades de los residentes y las personas que buscan comprar y/o rentar algún departamento en México:

1. Las nuevas amenidades

De acuerdo con los resultados de un [análisis](#) de Real Estate Market, la Nueva Normalidad está llevando a los compradores de vivienda a buscar condominios con amenidades que antes se consideraban agregados de lujo y que hoy son parte esencial en la intención de compra. Entre éstas se posicionan albercas, asadores, canchas, gimnasios y terrazas. En general, cualquier accesorio o espacio que garantice un mayor esparcimiento dentro de la vivienda.

Por su parte, el “Gran [reporte](#) de verticalización 2021”, de 4S Real Estate, ubica en el *top ten* de amenidades buscadas en los edificios de esta manera:

- Áreas verdes
- Alberca
- Gimnasio
- Espacios y cubículos de trabajo

- Área de asadores
- Áreas infantiles
- Sala de cine
- Área de mascotas

2. El futuro del *home office*

Como sabemos, el *home office* fue una de las principales respuestas de las empresas para continuar operaciones y garantizar el distanciamiento social. Esta tendencia llegó para quedarse, a medida que la relación entre las personas y la tecnología se sigue profundizando, esto de acuerdo con el [reporte](#) “Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario”, de Deloitte.

Por ello, las personas preferirán residencias en las cuales puedan contar con espacios de trabajo confortables, adecuados y conectados. Siguiendo con la investigación de 4S Real Estate, un área de *home office* inadecuada es el mayor punto de dolor para los compradores.

3. El residente y administrador 2.0

Si bien hasta hace poco permanecía en el imaginario popular la figura del portero como el administrador total del edificio, ante el aumento de viviendas verticales más complejas, así como de los nuevos hábitos y demandas de los habitantes en las grandes urbes, esta figura ha dado paso a una administración 2.0, donde soluciones digitales están ayudando a simplificar las tareas de cara a residentes más acostumbrados a la tecnología.

De esta manera, plataformas como [Neivor](#) responden a estos estilos de vida y necesidades de los residentes, quienes a través de la solución pueden simplificar la entrada de sus visitantes y repartidores a través de códigos QR; o automatizar su reservación del gimnasio y evitar encontrarlo ocupado o muy lleno. Asimismo, pueden confirmar si en la comunidad hay algún veterinario para atender a su mascota durante una emergencia sin tener que salir, entre otros beneficios de cara a una nueva cultura vecinal digital inteligente.

“Si bien es imposible aún calcular el impacto total y la profundidad que generará la Covid-19 en el sector inmobiliario, sí es posible observar ya algunos de los cambios en el comportamiento de los consumidores, en las necesidades de los residentes con estilos de vida más tecnologizados y una demanda de espacios que antes figuraban poco en la búsqueda de una vivienda. Sin duda, estamos ante nuevos paradigmas donde la tecnología ya nos está dando algunas respuestas”, concluye Caterine Castillo.

-o0o-

Sobre [Neivor](#)

Neivor es la *startup* líder en Latinoamérica que está revolucionando la forma de administrar y gestionar condominios con el *software* más completo del mercado. Fundada en Colombia en 2019 por Caterine Castillo, Paola Fuertes y Óscar Garzón, Neivor opera la administración de 3,300 condominios en Latinoamérica, con cerca de 290 mil residentes que usan la plataforma. Neivor elimina la fricción y las ineficiencias generadas actualmente por las reconciliaciones manuales y las transacciones basadas en efectivo. Con su plataforma, los administradores de edificios gestionan sus tareas de cara a los residentes dentro de una sola aplicación y los residentes pueden realizar sus pagos y mantenerse al día de todo lo que pasa en su edificio o condominio de forma fácil y sencilla. Visita: <https://neivor.com/mx/>

Síguenos en:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/neivor/about/>

Instagram: <https://www.instagram.com/neivorlatam/>

Facebook: <https://www.facebook.com/NeivorLatam>

Contacto para prensa

another

Isabel Reyes | PR Executive

isabel.reyes@another.co