

En un nuevo mundo los sectores económicos comienzan su reconfiguración, y el negocio inmobiliario no es ajeno a la ola de transformaciones. Existe consenso entre los especialistas en que se deben adaptar los planos a las nuevas necesidades de las familias, que ahora conviven más horas en determinados metros cuadrados.

De esta opinión es Cecilia Caamaño, gerente general de CCAA17, quien añade que las oficinas son un mercado incierto y todo indica que serán demandadas, en todo caso, en menores formatos. “Los coworkings, y en general espacios de uso masivo como auditorios, centros comerciales y de esparcimiento, deberán reinventarse”, añade dando un diagnóstico general del sector.

Pero, pasada la debacle inicial de marzo y abril, empieza a haber luz al final del túnel. Antonio Espinosa, gerente general de la inmobiliaria Desarrolladora, considera que el panorama ha mejorado los últimos meses.

“Tomando en cuenta que el mercado inmobiliario del Perú se mueve en un 90% en Lima, para junio ya estábamos al 88% de ventas del año pasado. Si antes se vendían 1100 departamentos por mes, hoy se están vendiendo 800 aproximadamente. Sin embargo, esta mejora se ve sobre todo en los sectores A y B, que están repuntando en compras”.

A estas afirmaciones hay que agregar el hecho de que el consumidor hoy busca diversas características a la hora de pensar en la compra de un inmueble. Si bien los distritos de Lima Top y Lima Moderna mantendrán su prevalencia, empieza a haber un nuevo interés.

“Influenciado por esta coyuntura, el comprador está valorando mucho las zonas con una menor densidad poblacional. En ese sentido, busca salir del centro de la ciudad e ir a las periferias —sostiene Manuel Vizquerra, gerente comercial de Menorca Inversiones—. Además, que se ofrezcan espacios amplios, áreas verdes, servicios completos y seguridad en las instalaciones y en el entorno, así como conectividad y rutas de acceso más rápidas. Gracias al home office y el teletrabajo, el comprador está dispuesto a sacrificar el tema de la distancia por una mayor comodidad”.

Dentro del hogar se valorará un



“GRACIAS AL HOME OFFICE Y AL TELETRABAJO, EL COMPRADOR ESTÁ DISPUESTO A SACRIFICAR EL TEMA DE LA DISTANCIA POR UNA MAYOR COMODIDAD”.

espacio libre, una terraza, un balcón o áreas verdes dentro de la propiedad. Buenos acabados y fácil mantenimiento son variables que hoy predominan frente a lo ostentoso. “Todo lo natural y orgánico es más apreciado hoy”, asegura Caamaño. Por su lado, Espinosa considera que hay mucha más atención a la marca que antes.

“El de hoy es un comprador con más ojo, que tiene más tiempo e información para revisar y hacer comparaciones. Este año, sellos como Best Place to Live, certificación que otorga la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), cobrarán aún más importancia”, señala.

HIPOTECARIOS

En cuestión de créditos hipotecarios, el panorama también cambia. Especialistas afirman que la demanda recibirá una mayor flexibilidad para el financiamiento, pero al mismo tiempo el acceso al crédito será más exigente para los finalistas, dados los riesgos de continuidad laboral, deudas personales y otras condiciones de incertidumbre que el sistema financiero, sin duda, ya está empezando a incorporar en sus evaluaciones.

“Dicho esto, con respecto a la estructuración de proyectos, se espera un nivel de exigencia financiero más estricto, por lo que los desarrolladores deberán prever mayor aporte del que se venía solicitando, con obligaciones comerciales previas a la activación de los proyectos, más estrictas y altas”, asegura Alfonso Vigil, CEO de Libre Inmobiliaria.

“Esto afectará la oferta de viviendas, ya que serán menos las empresas que puedan cumplir con este nuevo mix. El resto de participantes del sector, como inversionistas y fondos, prolongarán seguramente sus tiempos, con la finalidad de tener mayor claridad del entorno”, precisa.

Otto Regalado
PROFESOR DE ESAN GRADUATE
SCHOOL OF BUSINESS

¿Mercado recargado?

El sector inmobiliario es uno de los más afectados por la pandemia del COVID-19 debido al descenso drástico en sus ventas y a cientos de transacciones paralizadas. Los principales jugadores enfocan sus acciones a disminuir los gastos operativos, mantener el valor de sus activos y evaluar los posibles escenarios futuros. Las principales tendencias son las siguientes:

i) En edificios residenciales hay un mayor incumplimiento de las obligaciones de pago producto de la grave crisis económica, sobre todo en el sector informal.

ii) Entre las personas que buscan una nueva casa, hay una marcada preferencia por las residencias con espacios de trabajo confortables y, sobre todo, con una buena conectividad debido al trabajo remoto y a la educación virtual.

iii) El rubro de segunda vivienda (de playa o de campo) ha encontrado un nuevo impulso por la pandemia, ya que se trata de inmuebles alejados

“EN ASIA, CAÑETE Y CHACLACAYO EL ALQUILER AUMENTÓ HASTA 30% RESPECTO A PRE-COVID”.

de las grandes urbes y con entornos más relajantes. Según la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI), sólo en Asia, Cañete y Chaclacayo el precio de alquiler aumentó hasta 30%, frente al costo antes de la pandemia.

iv) Sobre el mercado de oficinas, la demanda ha caído, tanto a nivel de inmuebles como en los mercados de coworking y de oficinas prime.

En los próximos meses, los proyectos en marcha sufrirán con las colocaciones y se prevé que sus precios disminuyan 10% mientras dure la pandemia. Por ello, las empresas del sector deben ser conscientes de esta situación cuando diseñen y ejecuten sus estrategias para mitigar el impacto.