

CCL: Construcción de viviendas para segmento C muestra tendencia al alza

La construcción de viviendas en el Perú está apuntado con fuerza al segmento C, así lo sostuvo la presidenta del sector Bienes Raíces de la Cámara de Comercio de Lima, Lucy Mier y Terán, quien añadió que actualmente hay una tendencia al alza hacia el desarrollo de proyectos inmobiliarios multifamiliares para este sector.

“La tendencia es construir viviendas para el segmento C, Techo Propio o Mivivienda. Por ello, las empresas constructoras están en la búsqueda de acumular predios sea en la ciudad, campo o playa, considerando que hay menor interés en la construcción de oficinas, mercado que se encuentra saturado por el exceso de oferta”, aseveró.

Ante la escasez de terrenos, mencionó que la acumulación de predios está tomando mayor relevancia, el mismo que se efectúa uniendo dos o más inmuebles registrados de manera independiente, a fin de desarrollar una unidad inmobiliaria; por lo tanto, las constructoras buscan estos terrenos en distritos más populares por la rentabilidad que puedan obtener.

Lucy Mier y Terán explicó que la demanda inmobiliaria exige la construcción de departamentos, entre 40 metros cuadrados (m²) a 70 m², los que deben contar con áreas comunes y/o de recreación para hacerlos más atractivos.

Entre los inmuebles de mayor demanda destacan los departamentos de tres dormitorios, solicitados mayormente por familias de cuatro a más integrantes, que, entre sus consideraciones, buscan un balcón o ventanas que permitan el ingreso de la luz natural, así como la cercanía a centros de abastecimiento y medios de transporte. Estas mismas similitudes también se solicitan para departamentos de dos dormitorios.

“La diferencia de precio entre estos inmuebles puede variar en 10% aproximadamente. Sin embargo, para las familias tener tres dormitorios supone una mejor opción por su facilidad de reventa”, precisó.

Precios se mantendrían

En relación al precio de venta, indicó que no habría variaciones y que se mantendría en los siguientes seis meses, ya que los promotores inmobiliarios mantienen un stock de unidades disponibles que estaban planeados para venderse en los años 2020 y 2021. “Estos (proyectos) al estar comprometidos con determinadas fechas de entregas ya pactadas con bancos y clientes, que, de no cumplir, caerían en penalidades”, sostuvo.

Por otro lado, aseguró que en tema de inversión los distritos de Miraflores, Barranco y Surco siempre serán los más rentables porque representan en general una mejor apreciación.

No obstante, también están Lince, San Miguel y Magdalena del Mar que están convirtiéndose en distritos altamente atractivos para la adquisición de viviendas y obtener rentabilidad. “En el caso de San Isidro, este ha dejado de ser atractivo ya que el precio es elevado y el precio de rentar está a la baja”, expresó.

En otro momento, indicó que el negocio de bienes raíces está logrando una mejor performance al interior del país, en ciudades claves como Chiclayo, Trujillo, Huancayo, Piura y Arequipa.

“La economía de las ciudades al interior es distinta en su comportamiento, pues ellos (consumidores) no esperan nada del Estado y, por lo tanto, ven al promotor como una solución para resolver sus problemas de vivienda. De hecho, estos dos últimos años, han sido fabulosos para los promotores”, anotó Lucy Mier y Terán.