

Crece demanda por viviendas pese a pandemia

Desde mayo de este año, la venta de viviendas en el país viene recuperándose rápidamente. La búsqueda de la casa propia sigue siendo una necesidad pese a la pandemia, con una demanda insatisfecha de dos millones de hogares en el Perú y de un millón en Lima, según la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI).

Tras alcanzar un pico de ventas de 10% en agosto (respecto al mismo mes del 2019), la tendencia se estabilizó en septiembre, llegando a vender 1.250 unidades, similar al mismo periodo del año pasado, así se mantiene estable el sector, recalca el presidente del Comité de Análisis del Mercado de ASEI, Ricardo Arbulú.

“Esto se debe a que las ventas están lideradas por Lima Moderna (Jesús Mariá, Lince, Pueblo Libre y San Miguel). Ha habido una demanda embalsada de los meses anteriores, y, producto de las restricciones físicas, muchos no pudieron concretar la compra”, explica Arbulú.

El precio por metro cuadrado también ha tenido un comportamiento estable en Lima Metropolitana en los últimos 12 meses, con una variación anual de 3%. En Lima Moderna se ha incrementado hasta en 5%, mientras que disminuyó hasta en 8% en distritos de Lima Top como Miraflores, San Isidro, San Borja y La Molina.

El director comercial de Properati en Perú, Carlos Vourakis, refiere que, según el reciente reporte de la compañía, los precios de las propiedades en venta registran un leve crecimiento mensual del 0,08%. “En Lima Moderna el precio por metro cuadrado va de US\$ 1.491 a \$1.789”, añade.

Para el profesor de finanzas de ESAN, Arturo García Villacorta, dado que el mercado inmobiliario se viene recuperando más rápido de lo previsto, no se espera un ajuste de precios. Sin embargo, siempre hay la posibilidad que, por un tema de estrategia empresarial, alguna inmobiliaria pueda optar por ello para dinamizar sus ventas.

Lima moderna lidera ventas

A septiembre de este año, los distritos emergentes de Lima Moderna son los que presentan mayores ventas (46%) debido a su cercanía a los centros laborales, le siguen Lima Top con 24%, Lima Centro con 13% y Lima Norte con 9%.

Asimismo, la participación de la oferta en Lima Moderna es del 46%, pero en Lima Top, especialmente Miraflores, esta ha crecido del 22% al 28% en los últimos 12 meses, señala el reciente informe de ASEI.

“La Municipalidad de Miraflores acertadamente ha publicado una serie de ordenanzas premiando la altura, reduciendo el tamaño de viviendas, promoviendo el desarrollo proyectos de arquitectura sostenible y edificios de compromiso

medioambiental. Eso ha generado un mayor dinamismo y actividad constructora en el distrito”, refiere Ricardo Arbulu´ de ASEI.

Las empresas del sector ven con optimismo las expectativas para los próximos meses. Inmobiliarias como Edifica y Urbana Perú, que concentran su oferta en Lima Top y Lima Moderna, evalúan nuevas inversiones.

Según Urbana, están proyectando comprar lotes en Miraflores, San Borja, Jesús Mariá y Pueblo Libre. Mientras que Edifica acaban de lanzar un proyecto en Miraflores (Bohem) ideal para quienes deseen vivir cerca al malecón y para inversionistas que quieran obtener un retorno ideal.

Para captar a sus clientes en esta pandemia, el subgerente comercial de Inmobiliaria Edifica, Edgar Rios, anota que han optado por brindar flexibilidad en la forma de pago, con montos mínimos en la inicial, además de descuentos extraordinarios que no se veían en situaciones normales, y están potenciando la estrategia digital para que los clientes aprecien todos sus proyectos en oferta, sin salir de casa.

Mientras que para el subgerente comercial de Urbana Perú, Humberto Mariñ, la proyección es llegar al 80% del cumplimiento de las metas a fin de año, prevén vender 209 departamentos por un valor de S/ 112 millones.

A la fecha, Urbana tiene cinco proyectos en construcción

(Allegro, Homelife, Vivero, Switch y Tempo), superando lo proyectado para este año. Incluso, mantiene un stock de 1.200 departamentos.

De igual manera, ofrece facilidades para el cliente. *“Tenemos descuentos del 8 %, flexibilidad en la cuota inicial y desembolsos a cuatro meses de la entrega de departamentos. Adicional a ello, brindamos un beneficio exclusivo que permite una cuota inicial entre seis y nueve meses para que califiquen la compra con el banco”*, refiere Mariñ.

Terrazas y áreas comunes

En este contexto, las familias peruanas han evidenciado una necesidad real de tener una vivienda más amplia, funcional, moderna y mejor equipada. Por ello, buscan departamentos que sean más grandes y tengan una terraza social, para hacer deporte, o con una área específica de teletrabajo.

También prefieren cocinas más funcionales y abiertas, y, principalmente, que el edificio posea zonas recreativas, gimnasio y áreas comunes para la distracción.

Edgar Rios, de Edifica, resalta que los clientes están valorando los espacios cómodos para poder trabajar. Por eso, las terrazas, que antes se consideraban como un espacio residual, pasan a tener un protagonismo importante.

En esa misma línea, Humberto Mariñ, de Urbana Perú, agrega que la conectividad también es un punto a favor, así como contar con espacios libres para mascotas.

“Hemos incluido casilleros para recibir los productos que adquieren vía delivery los propietarios. Además de las esclusas de desinfección para el ingreso, e incluso un vestidor para el conserje del edificio”, asevera Mariñ.

Los espacios para coworking (sala de reuniones o sala de trabajo) también son valorados. A ello se suman los corredores amplios y ambientes más ventilados como pasadizos en las primeras plantas.

Para el director comercial de Properati en Perú, Carlos Vourakis, en esta coyuntura no se puede pretender tener un departamento más grande porque influiría en el presupuesto, pero sí se pueden buscar características especiales. Por ejemplo, que el departamento tenga vista externa o balcón en la medida de lo posible o un área libre.

El profesor de finanzas de ESAN, Arturo Garcíá Villacorta, prevé que surgirán nuevas ofertas de viviendas con espacios para estudios, así como con espacios exteriores, reduciendo la demanda por plantas abiertas, dado que no dan privacidad interior ni mitigan los ruidos.

“También se incrementarán proyectos inmobiliarios para segunda vivienda, fuera de la ciudad”, agrega Villacorta.

Precio de alquileres descienden

De acuerdo al portal Properati, las personas de 25 a 35 años buscan alquilar un departamentos, mientras que los de 35 a 50 años prefieren comprarlo. La mayor búsqueda por alquiler se dirige hacia distritos como Barranco y Miraflores.

“El ticket promedio de alquiler disminuyó en 6% en Barranco y Santiago de Surco, 5% en Miraflores y 1% en San Isidro. Es decir, el alquiler bajó en Lima Top desde el 2019 hasta inicios del 2020”, indica Carlos Vourakis, de Properati.

Según explica, disminuyeron los precios porque ha caído la demanda de alquiler, entonces hay mayor vacancia. Incluso, en Lima Moderna se ve esa tendencia: en Pueblo Libre descendió

19% el costo de los alquileres, seguido por Lince con -7%, y San Miguel y Surquillo con un -3%. El único distrito que incrementó el costo de su alquiler fue Jesús María con un 6%.

Incentivos para la vivienda social

La Encuesta Nacional de Hogares de 2019 arrojó que el 11,8% de hogares pobres de Perú ocupan viviendas hacinadas, lo que dificulta mantener la distancia social en casa. Al respecto,

Arturo Garcíá Villacorta, de ESAN, exhorta que es necesaria más vivienda social en el país, para que personas de menores ingresos mejoren su calidad de vida.

“El incremento de la vivienda social es un objetivo para el Estado, ello generaría crecimiento y participación del sector privado en los rubros inmobiliario, construcción y financiero”, añade.

Asimismo, indica que hay un proyecto de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), respecto a un crédito puente de S/ 500 millones, el cual produciría liquidez para las empresas inmobiliarias y permitiría sostener la oferta, este ya tiene el visto bueno del Ministerio de Vivienda y se espera que el Ministerio de Economía y Finanzas lo evalúe.