

Inmobiliarias aplican estrategias comerciales disruptivas para facilitar compra de viviendas

Los precios de las viviendas de primer uso se han venido incrementando por el alza de los materiales de construcción debido al aumento de la cotización del dólar, la subida de los combustibles, y la escasez de los contenedores.

Según el último de estudio de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI), el precio promedio de venta por metro cuadrado de una vivienda de primer uso registró un crecimiento interanual de 16,5% medido a partir de abril del 2021 hasta la fecha. Así, el precio promedio por m² se situó en S/ 6.742 en mayo del presente año.

El alza de los precios se debió al incremento de los costos de los materiales de construcción, que se ubicó en 13,88% en los últimos doce meses (julio 2021-junio 2022), según reportó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Este aumento se debe a la subida del dólar, el alza de los combustibles, y la escasez de los contenedores, que a su vez elevan el precio de las importaciones.

Estrategias para compra de viviendas

Al respecto, **el gerente general de Danfra Inmobiliaria, Bryan Meza**, señaló que el sector inmobiliario puede aplicar estrategias comerciales disruptivas para facilitar la compra de viviendas y enfrentar esta complicada coyuntura con el permanente ruido político y el consecuente encarecimiento financiero de las tasas de crédito hipotecario.

Entre las estrategias disruptivas se puede permitir que los compradores de departamentos usen la libre disponibilidad de su CTS y los retiros de sus fondos de AFP como parte de la inicial fraccionada para la compra del inmueble, de tal manera que pueda dar una cuota inicial mayor y compensar un poco la subida de la tasas de interés de los créditos hipotecarios.

Como se recuerda las tasas para créditos hipotecarios en soles vienen creciendo desde mediados del año pasado, entre junio del 2021 y junio de este año pasaron de 5,87% a 8,11%.

“La coyuntura es adversa, pero nos permite retornos, buscar alternativas fuera de lo común para poder afrontar el escenario y salir airosos”, puntualizó el ejecutivo de Danfra Inmobiliaria.

“Muchas veces el cliente paga un alquiler. Entonces, en la medida que podamos y dependiendo del proyecto, aplicamos nuestra política del desembolso postergado, de tal forma que el cliente no tenga que pagar las dos cuotas el mismo mes, la del alquiler y la del crédito hipotecario”, agregó Meza.

Finalmente, el ejecutivo indicó que Danfra Inmobiliaria

aumentó su porcentaje de proyectos en vivienda social de 40% a 60% este año.