

# ¿Por qué más limeños prefieren comprar viviendas en preventa?

La etapa de preventa ha tomado un nuevo protagonismo entre los compradores de vivienda en Lima. Hoy, cada vez más limeños optan por asegurar su propiedad antes del inicio de obra como una forma de acceder a mejores precios, mayor disponibilidad de unidades y, sobre todo, mayor proyección de valorización.

*“Lo que antes generaba dudas, hoy representa una ventaja. Comprar en preventa ya no es sinónimo de incertidumbre, sino de estrategia. El cliente sabe que accede a precios iniciales, mejor ubicación y más alternativas para elegir”,* afirma Candy Acero, Gerenta de Ventas en **Albamar Grupo Inmobiliario**.

## Tendencia respaldada con datos y comportamiento de compra

En base a un estudio interno de **Albamar**, más del 50 % de los compradores concretan su decisión entre 3 y 6 meses, lo que evidencia un proceso más racional y comparativo. Además, el 52 % indica que la ubicación es el factor decisivo, lo que explica por qué distritos en desarrollo como Jesús María, Magdalena o San Miguel concentran la demanda desde etapas tempranas del proyecto.

Esta evolución refleja un cambio en el perfil del comprador. Cada vez más limeños optan por comprar en preventa porque encuentran en esta etapa la oportunidad de asegurar precios más bajos, elegir las mejores ubicaciones y apostar por un crecimiento sostenido en el valor de su inversión.

*“Hay un perfil más racional, más conectado, que analiza valorización, ubicación, facilidades de pago y solidez de la marca antes de tomar una decisión. Los departamentos de dos dormitorios son los más solicitados en preventa, sobre todo por parejas jóvenes o personas que buscan independizarse con una inversión estratégica”, explica Acero.*



Más del 50 % de los compradores concretan su decisión entre 3 y 6 meses.

**LEA TAMBIÉN:** Primera vivienda: ¿qué se debe tener en cuenta para evitar pérdidas monetarias y problemas legales?

Según la Gerenta de Ventas, una parte importante de las unidades suele colocarse en esta etapa, especialmente en proyectos ubicados en zonas de alta demanda. *“Además de asegurar un mejor precio, el comprador valora poder elegir entre los mejores pisos, vistas o ubicaciones internas del edificio, que usualmente ya no están disponibles en etapas finales”*, comenta.

Decisión que refleja una nueva cultura de compra

Más allá de asegurar un mejor precio o una ubicación estratégica, la elección por la preventa evidencia el comportamiento del comprador inmobiliario. Se trata de personas con acceso a herramientas digitales, que entienden el valor de anticiparse a la valorización de un proyecto y que toman decisiones más comparativas y menos impulsivas.

Este giro ha obligado a las inmobiliarias a adaptarse, no solo desde lo comercial, sino también desde lo institucional. *“La preventa hoy exige transparencia, respaldo y coherencia entre lo que se promete y lo que se entrega. En Albamar hemos entendido que la confianza comienza incluso antes de que el proyecto se construya”*, concluye Candy Acero.

## **LEA MÁS:**

Ministerio de Vivienda entregará 170 bonos de arrendamiento para familias damnificadas por lluvias

INEI: actividad comercial aumentó 3.90 % durante marzo del 2025

Identifican problemáticas que amenazan el desarrollo económico de Chancay