

Lucy Mier y Terán: “La tendencia apunta a construir viviendas para el segmento C”

¿Cómo ha sido el desempeño del negocio de bienes raíces en la pandemia?

Muy complicado. Al restringirse las posibilidades de contacto directo con el cliente, libre tránsito y acceso a la propiedad por razones de seguridad de salud; el agente inmobiliario se vio en la necesidad de buscar y adaptarse a una forma diferente para llegar al cliente. Así, tuvo que cambiar en forma rápida del estilo presencial al virtual, práctica que no era usual en nuestro país.

Esto trajo como consecuencia que las posibilidades de negocio para el agente inmobiliario se redujeran drásticamente en el primer año. Recién a partir del segundo trimestre del 2021, se empieza a revertir parcialmente esta situación cuando se generaliza el trabajo remoto y el cliente final es consciente de la necesidad de contar con una mayor área y comodidad para poder pasar días y meses en su hogar en un mejor ambiente para vivir y trabajar. Eso significó una mejora en las ventas para el sector.

¿Hoy se puede hablar de una progresiva recuperación?

Es difícil definirlo considerando la actual coyuntura política, la misma que ha incidido negativamente para la venta de las propiedades del segmento alto y medio alto en Lima, que fue casi nula, pues el escenario de inestabilidad frenó la inversión.

Sin embargo, el ticket medio (entre US\$ 200.000 a US\$ 300.000) y medio bajo (entre US\$ 80.000 a US\$ 200.000) empezaron a repuntar por las facilidades de crédito ofrecidas por las constructoras y la banca, con bajos intereses; y la reducción de los precios de venta, que está fomentando la compra y el deseo de adquirir una vivienda como una necesidad inmediata.

¿Qué tipo de inversiones inmobiliarias apuestan hoy las empresas?

Las empresas constructoras cada vez apuestan más por invertir en la compra de terrenos para desarrollos de viviendas multifamiliares en la ciudad, campo o playa y menos en la construcción de oficinas, mercado que se encuentra saturado por el exceso de oferta. La tendencia es construir viviendas para el segmento C, Techo Propio o Mivivienda.

Por ello, está tomando relevancia la acumulación de predios para los nuevos proyectos.

La cantidad de unidades vendibles está en función del tamaño del área del terreno. Asimismo, la rentabilidad del proyecto y el precio de las unidades están directamente relacionados.

En ese sentido, las empresas constructoras buscan hoy acumular estos predios que se efectúa uniando dos o más inmuebles registralmente independientes, a fin de desarrollar una unidad inmobiliaria.

Por eso, buscan estos terrenos en los distritos más populares

por la rentabilidad que puedan obtener, básicamente para el caso de proyectos multifamiliares.

No se pueden construir cientos de departamentos de 40 metros cuadrados (m^2) a 60 m^2 sin contar con un área adecuada, considerando que, tales proyectos, deben contar con áreas comunes y/o de recreación para hacerlos más atractivos.

¿Qué tipo de inmuebles son los más demandados?

Los departamentos de tres dormitorios, que son muy solicitados por una familia de cuatro integrantes o más. También se busca que tengan un balcón o ventanas que permitan el ingreso de la luz en forma natural, así como la cercanía a centros de abastecimiento y medios de transporte. Estas mismas similitudes también se solicitan para los departamentos de dos dormitorios.

En relación al precio, la diferencia 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.

¿Los precios de departamentos se mantendrán estables o seguirán al alza este año?

Es posible que se mantengan los precios en los siguientes seis meses, ya que los promotores inmobiliarios se enfrentan a quedarse con stock que habían planeado vender en los años 2020 y 2021 y, estando comprometidos con determinadas fechas de entregas ya pactadas con los bancos y clientes, de no cumplir, caerían en penalidades.

¿Cuáles son los distritos de Lima más rentables para adquirir un departamento?

Los distritos de Miraflores, Barranco y Surco en temas de inversión siempre serán los más rentables porque representan en general una mejor apreciación. Sin embargo, en materia de rentabilidad debemos mencionar también a Lince, San Miguel y Magdalena del Mar. 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.

¿Qué ciudades al interior del país tienen un mejor desempeño en el negocio de bienes raíces?

Podríamos mencionar a Chiclayo, Trujillo, Huancayo, Piura y Arequipa. De hecho, son ciudades donde está creciendo este negocio, ya que como todos sabemos, la escasez de viviendas al interior del país es notoria.

En general, la economía de las ciudades al interior es distinta en su comportamiento, pues ellos 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, para los promotores han sido fabulosos en las ciudades del interior del país.