

Mercado inmobiliario se mantiene activo

La forma de hacer negocios en el país está cambiando y uno de los sectores que más ha sido afectado por la pandemia, a causa de la paralización de las actividades, es el inmobiliario. Los empresarios del sector esperan la estabilización de la economía en los próximos meses; sin embargo proyectan que la recuperación no se daría en el corto plazo.

Tan solo en el mes de mayo los desembolsos por créditos de vivienda (nueva y usada) fueron 974, cuando los seis meses previos bordeaban los 3.300 créditos (excepto marzo). Es decir, tuvieron una reducción del 70%, mientras que en el acumulado de los primeros cinco meses del año hubo una caída del 10%, según indica el director comercial de **Navent Group** (Urbania. pe y Adondevivir.com), **Eduardo González-Prada**.

Asimismo, enfatiza que volver al nivel de las 16.500 colocaciones de unidades nuevas al año podría tomar entre dos y tres años. Así, proyecta que para este 2020, el sector podría cerrar en aproximadamente 11.500 unidades nuevas vendidas, una reducción del 30% respecto de 2019.

Cabe resaltar que entre abril y mayo de este año casi no se registraron operaciones inmobiliarias en la **Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp)**, señala el presidente del **sector de Bienes Raíces** de la **Cámara de Comercio de Lima (CCL)**, **Alfredo Graf**. Pero espera que con la reanudación de actividades de las notarias, instituciones financieras, agentes inmobiliarios y entidades el Estado,

estas operaciones deberían restablecerse progresivamente.

Por su parte, el presidente del **Gremio de Construcción e Ingeniería** de la CCL, **Luis Felipe Quiroś**, advierte que aún en agosto las empresas del sector podrían operar completamente en base a los protocolos de bioseguridad. *“Recordemos que la cuarentena obligo a las empresas a parar completamente y este fue uno de los sectores más golpeados. Ahora, las medidas que se dieron para mitigar el contagio las ha obligado a reducir el número de personas en las obras. Esto implica queyanosevaapoderiralmismo ritmo”*, explica.

Créditos hipotecarios más bajos

Por otro lado, el mercado inmobiliario otorga una gran ventaja a los compradores e inversionistas por la tendencia a la baja de los créditos hipotecarios. *“Se han anunciado mejoras en las tasas de interés de los créditos hipotecarios y debería haber una expectativa positiva sobre el incremento de la disposición de las personas para adquirir una vivienda. El Gobierno ha dado algunas muestras de buscar incentivar al sector con la reducción de tasas dispuestas por el **Banco Central de Reserva (BCR)** y las garantías necesarias para los créditos de **MiVivienda**”*, sostiene **Luis Felipe Quiroś**.

González-Prada, de **Navent Group**, coincide en que las tasas de interés que se pueden conseguir en las entidades financieras actualmente son muy bajas y recalca que es un buen momento para adquirir un inmueble incluso por las condiciones que se puedan negociar con las constructoras.

En tanto, **Alfredo Graf** refiere que se necesitan incentivos para los distintos actores del sector inmobiliario como, por ejemplo, la banca, para la liberación de créditos que no asfixien el presupuesto de los hogares y empresarios que deben salir adelante en estos meses. *“Hay que adoptar una posición activa en el mercado buscando el segmento que tiene necesidad inmediata de compra y venta inmobiliaria, desde personas naturales a jurídicas”*, afirma.

De este modo, estima que la demanda de hogares a nivel residencial no debería verse afectada, salvo por la propia afectación inicial. No obstante, **Graf** advierte que en el rubro oficinas, las condiciones de necesidad del empresariado podrían cambiar por las medidas de salud ocupacional que se deben contemplar, además de la tendencia actual de afianzar el trabajo remoto.

Por su parte, **González-Prada** resalta que las preferencias de venta están tomando nuevamente su curso pero el alquiler por el momento se mantendría como la principal opción para los clientes, pues debido a que es un año complicado e incierto, muchos desean no comprometerse a largos plazos por la coyuntura. *“Cuando el alquiler comienza a despuntar o a ser la preferencia de los clientes, se reactiva la venta al cabo de ciertos meses porque salen los inversores a buscar oportunidades de negocio. Esto ayudaría a incrementar las compras de inmuebles y oficinas”*, explica.

Estrategia digital se afianza

Diversas inmobiliarias han apostado por la venta digital en medio del aislamiento obligatorio. Una de ellas es **Urbana Peru**, la cual mantiene al 100% la atención virtual. *“Tenemos una inversión en digital mucho más enfocada, brindamos asistencia través de videollamadas como Zoom y WhatsApp. Las transacciones con los clientes se dan a partir de las 9 p.m. o los fines de semana. Inclusive hemos creado una pasarela de pagos para que las personas puedan abonar la cuota inicial con tarjeta de crédito o de débito”*, detalla el subgerente comercial de Urbana, **Humberto Mariñ**.

Agrega que el mercado se ha reducido en un 40% ya que no todas las personas cumplen con las condiciones para adquirir un departamento, pero aún existe la necesidad de comprar una vivienda. *“La promoción va de la mano con la ejecución de las obras. Parte de la promoción es impulsar y se ha visto el impulso a través del Estado”*, destaca y comenta que las iniciativas del Gobierno como las facilidades para calificar a un crédito **MiVivienda**; la reducción de la cuota inicial al 7,5%; o el bono verde de S/ 5.000 incentivan a los consumidores. En ese contexto, la inmobiliaria también ofrece flexibilidad en los pagos de la cuota inicial de hasta nueve y 12 meses, además de descuentos sobre el valor del inmueble.

A pesar de la coyuntura, **Urbana Peru** espera lanzar en el segundo semestre de este año dos proyectos de vivienda que habían sido postergados por la emergencia nacional, uno ubicado en el Centro de Lima (Avenida Arequipa) y otro en la urbanización Santa Catalina (La Victoria). *“Proyectamos cerrar el año en S/ 106 millones y una colocación de 195*

departamentos. El año pasado obtuvimos S/ 156 millones con 280 departamentos vendidos. Este 2020 tendríamos una caída del 30%", puntualiza Mariñ.

Por su parte, el gerente general de Inmobiliaria Desarrolladora, Antonio Espinosa, subraya que la pandemia no los afectó tanto como a otras empresas del rubro, y en los meses de cuarentena (abril, mayo y junio) vendieron más que en el mismo periodo del año pasado. Ello responde a su estrategia digital y buen posicionamiento, pues también realizan webinars todas las semanas.

"Durante la cuarentena hemos logrado hasta 95.000 visitas mensuales en la web, en la cual los usuarios tienen acceso a recorridos de 360°, así como fotografías y vídeos de nuestros proyectos. Además, estos meses hemos invertido más en publicidad digital y ha surtido sus efectos, ya que entre abril, mayo y junio hemos vendido aproximadamente 15 y 16 inmuebles mensuales. Este año esperamos crecer en facturación entre 20% y 25% respecto al 2019", asevera el ejecutivo.

Espinosa manifiesta que acaban de lanzar un proyecto de casas de playa llamado Kalani y estiman otros tres proyectos residenciales para noviembre próximo en **San Isidro, Miraflores** y Magdalena. A ello se suma el proyecto de oficinas boutique en la avenida La Mar (Distrito 18) que empezaría su construcción en dos meses. El concepto de este edificio debió ser repensado debido a la pandemia y se adaptó tecnología smart que garantiza mejor funcionalidad, con materiales como pintura o acrílicos antimicrobianos, zona de e-commerce con smart lockers, entre otros.

Cabe señalar que el mercado de oficinas prime ha sido el más golpeado porque las empresas se han dado cuenta de que no necesitan tanto espacio por el teletrabajo y podrían reducir sus pretensiones de áreas. Sin embargo, hay otro segmento del mercado que son las oficinas boutique, de menor tamaño, que son en su mayoría demandadas por los emprendedores.

*“La demanda inmobiliaria y acumulada es enorme. Todos los años se generan 150.000 necesidades de vivienda. La gente no va a dejar de comprar. Temporalmente la gente se puede retraer, pero con el tiempo no van a dejar de comprar un departamento para vivir, para ello se tiene que saber atender las circunstancias”, aclara **Espinosa**.*