

Demanda por lotes de urbanizaciones se recupera a través de canal digital

[f Share on Facebook](#)[Share on Twitter](#)

El sector inmobiliario no fue ajeno a la paralización económica durante los meses de cuarentena estricta. Sin embargo, ante la importante demanda de familias que necesitan una vivienda formal, el sector de lotes para vivienda es uno que se ha adaptado rápidamente a la nueva normalidad, y ha empezado a ver una rápida recuperación en los últimos meses.

Una de las claves ha sido la venta a través del canal digital. “El canal digital ha llegado para quedarse. Si la tendencia a utilizarlo cada vez más para comprar un lote se observaba desde hace unos años, la situación actual ha multiplicado por 5 las consultas por esta vía” menciona Carlos Montero, Vicepresidente de Desarrollo Urbano en Grupo Centenario. “La coyuntura nos empujó a crear una experiencia de compra que brinde toda la información necesaria para la importante decisión de comprar un lote, por ejemplo, con paseos virtuales por los proyectos, video llamadas con nuestros asesores, lanzamientos virtuales de proyectos, etc. Implementamos además cambios para que la experiencia sea de muy fácil usabilidad”.

Por otro lado, la reacción de varios operadores ante la coyuntura fue brindar más facilidades para la compra. Algunos ofrecieron descuentos por plazos cortos. El financiamiento directo por parte de los desarrolladores, suele ser un diferencial importante en este mercado. En ese sentido las mayores facilidades de financiamiento vienen siendo también un camino para impulsar la recuperación. “Centenario ya venía aplicando una estrategia de diferenciación ofreciendo condiciones de financiamiento más flexibles. Con la pandemia, flexibilizamos aún más las condiciones. Hoy ofrecemos hasta un año de cuotas sin intereses, lo que ayuda a muchos a hacer frente a un corto plazo retador”, explica Carlos Montero.

Algunos aspectos, sin embargo, se han mantenido. Siguen siendo diferenciales clave elementos como la trayectoria del desarrollador, que genera confianza a los clientes, la ubicación de las urbanizaciones, que influye mucho en el potencial de revalorización de una propiedad, y la calidad de vida que ofrece la urbanización. Las casetas de venta tradicionales ya están funcionando nuevamente, con protocolos ajustados a las nuevas necesidades.

“Dada la situación, el que puede invertir en estos meses encontrará que es un muy buen momento para hacerlo. Por ello es que nosotros estamos invirtiendo en estos meses en nuevos proyectos al sur de Lima: el largo plazo del sector se mantiene muy bueno, en el Perú se necesitan aún muchas más viviendas bien planificadas, con todos los servicios y con calidad de vida. Esto genera alto potencial de incremento del valor de los terrenos a futuro”, menciona Montero. “Cuando pase esta coyuntura, el sector habrá dado grandes pasos hacia adelante en su digitalización, y mantendrá buenas perspectivas de largo plazo”.