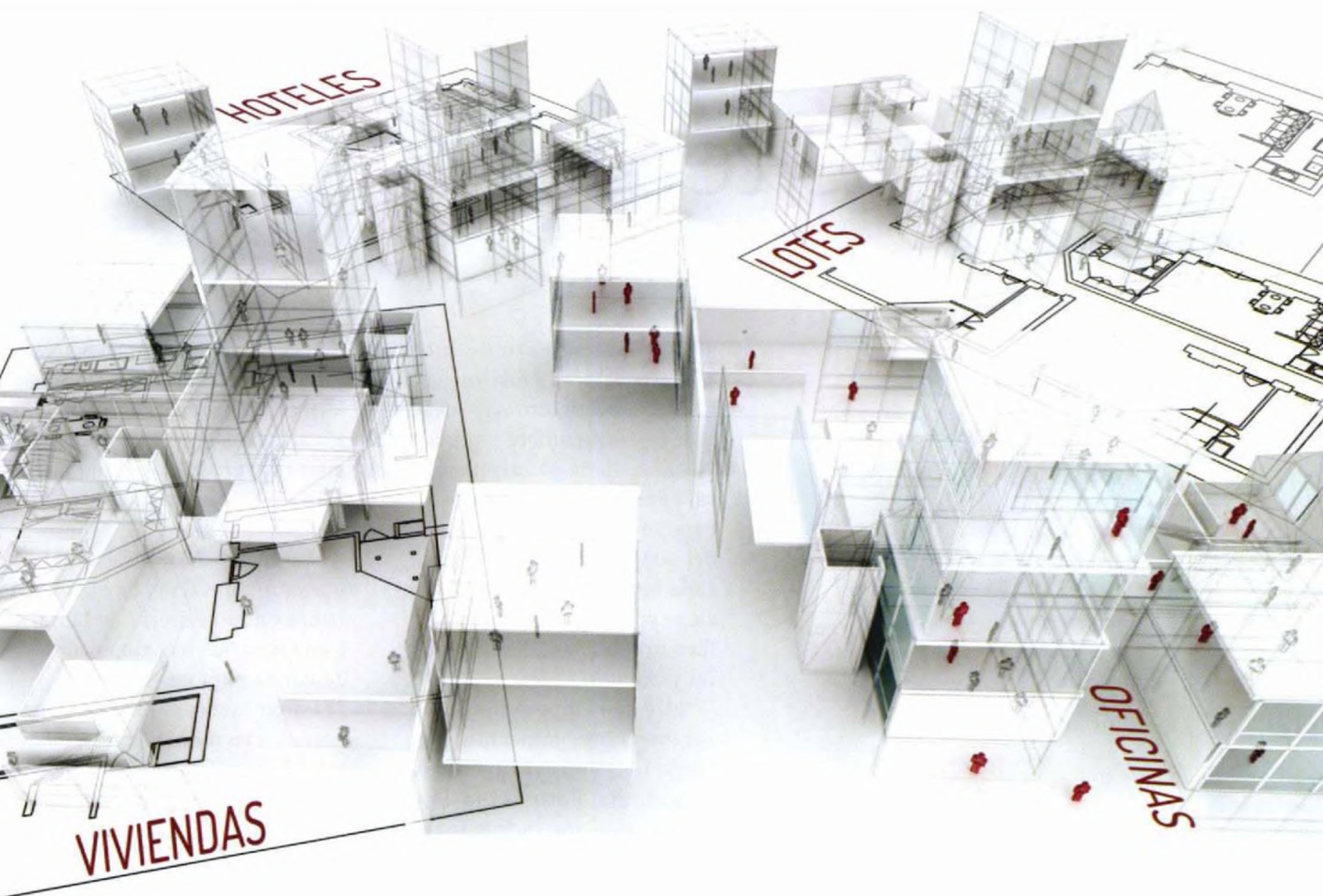


- **LOTES** La venta de lotes para vivienda gana más terreno
- **HOTELES** Desarrollo potencial en provincias
- **COMUNAL** “Vamos a cerrar el año con más de 60% de ocupación”



Resiliencia inmobiliaria

El sector inmobiliario se muestra resistente a la incertidumbre política, así como soportó el embate del Covid-19 durante el 2020 y 2021. Los negocios de lotes, oficinas de *coworking* y hoteles en provincias tienen perspectivas positivas hacia el 2022.

LOTES



La venta de lotes para vivienda gana más terreno

POR **EDUARDO PRADO**

El segmento de lotes para vivienda resiste la incertidumbre política y mantiene el dinamismo, apoyado en los nuevos focos urbanos en la periferia de Lima.

El segmento de lotes para vivienda vuelve a resistir otra etapa de incertidumbre — primero fue la pandemia, ahora la inestabilidad política —, y mantiene el dinamismo a finales del 2021. La periferia de Lima, cada vez menos lejana y erizada, se consolida como un nuevo foco urbano para desarrolladores y clientes.

“Este año empezó muy bien. Las elecciones golpearon, pero luego hubo una recuperación importante. Entre las razones por las que el mercado mantuvo su posición, están la revaloriza-

ción de la vivienda pospandemia como espacio familiar y la revalorización promedio anual del 5% al 20% del precio de nuestro metro cuadrado”, comenta José Manuel Vizquerra, gerente comercial de Menorca.

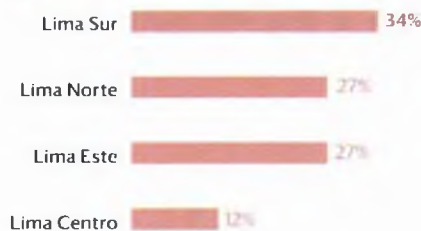
El aumento del teletrabajo y la mayor urbanización de algunas zonas en la periferia de Lima, como Lima Sur, han empujado la demanda por lotes (ver gráfico). “Ya no se ven como lugares tan lejanos, y las mismas zonas están totalmente abastecidas. Te vas hasta Santa María y ya hay agua potable”, dice Fernando Velarde, gerente general de la consultora VeMás. “Estos condominios donde se venden lotes te brindan seguridad, parques, pistas, veredas. Estos servicios que las municipalidades han tardado años en generar te lo da la inmobiliaria”, añade Carlos Vourakis, director comercial de Properati en Perú.

Además, los desarrolladores inmobiliarios aumentaron su capacidad de llegada a nuevos clientes luego de la pandemia, con la disminución de los canales tradicionales de publicidad y la migración hacia un formato digital

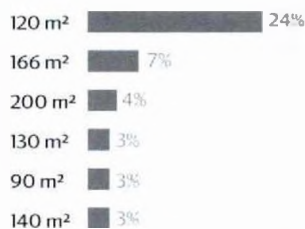
Búsqueda de lotes en portales digitales En %



Zonas con más búsquedas de lotes



Metrage más buscado





poco explorado hasta entonces. “Muy pocos de nosotros estábamos antes en redes sociales. Tuvimos un ingreso agresivo, y pasamos de recolectar 3.000 leads hasta un pico de 50.000 leads. Por eso en el 2020, en seis meses, alcanzamos el presupuesto del año y crecimos 20%”, cuenta Carlos Montero, VP de desarrollo urbano de Centenario, que vende entre 500 y 550 lotes mensuales, y proyecta crecer hasta 8% con respecto al año anterior.

Al mismo tiempo, el perfil del comprador también ha cambiado durante la pandemia. La compra de lotes para vivienda no solo se ha visto como un activo refugio durante el último año y medio, sino como una oportunidad para progresar socialmente para un segmento más joven de la población. “Nuestro grueso de clientes está entre los 35 y 45 años, y si bien se ha mantenido así, el cliente de 20 a 25 años ha ganado espacio al cliente mayor de 55 años. Entonces, hoy tenemos un cliente más joven y va de la mano con que hay más planificación familiar y financiera”, señala Vizquerra, de Menorca, que

“Apostaremos por reposición de tierras. No va a haber una reducción” - Menorca

vende un promedio de 250 lotes mensuales. “Los lotes también se han reducido, ahora ofrecen áreas comunes, a pesar de que no son muchas y es más fácil venderlas”, añade Velarde, de VeMás.

TIERRA POSPANDEMIA

A pesar de que los terrenos y lotes se compran en dólares, la volatilidad del tipo de cambio no ha representado un golpe significativo para el mercado, coinciden las fuentes. Esto se debe, en parte, a las estrategias adoptadas por algunos desarrolladores. Por ejemplo, Menorca ha fijado un tipo de cambio preferencial para sus clientes. Sin embargo, los costos de construcción de las urbanizaciones sí han aumentado, lo que no se puede trasladar del todo al

precio final. “Pueden haberse incrementado entre un 10% a 15%, dependiendo del tipo de cambio. El asfalto ha incrementado, las tuberías también”, añade Montero, de Centenario.

Las nuevas inversiones tampoco se han detenido y los desarrolladores ya ponen el ojo en nuevos proyectos de cara al próximo año. “Entre marzo y abril deberíamos estar lanzando nuestro primer proyecto de lotes de vivienda en Macrópolis. El desarrollo en Lima Sur es muy fuerte, lamentablemente no lo acompaña el de infraestructura”, dice Montero, sobre el proyecto en su parque industrial ubicado en Lurin. “Vamos a apostar por la reposición de tierras. No va a haber una estrategia de reducción, como sí están haciendo otras empresas. Hemos decidido apostar por el Perú”, añade Vizquerra.

La competencia contra la venta informal, que abarca la mayor parte del mercado, se intensificará en los siguientes años en el sur. “Toda la parte del sur chico para el otro lado de la carretera es una zona de expansión que ahora se ve como casa de campo y playa. Será mucho mejor habilitar esos terrenos antes que empiecen a ser invadidos y devalúen las demás propiedades”, dice Vourakis, de Properati. ■