

Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario peruano

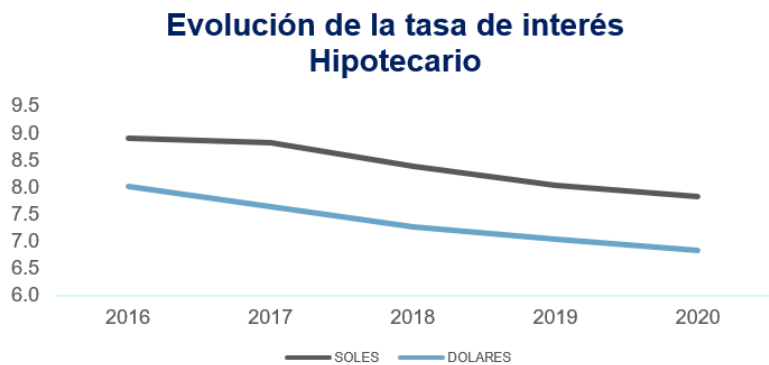
De acuerdo con el Instituto Nacional de Salud, el primer caso de Covid-19 fue detectado el 6 de marzo, por lo que el 15 de marzo el Presidente de la república decretó el estado de emergencia nacional y dio orden mediante decreto supremo el aislamiento social obligatoria hasta el 12 de abril como medida para la contención de la epidemia, la cual ralentizó de manera significativa a la mayoría de las actividades económicas de la ciudad, dándole exclusividad a las actividades asociadas a la alimentación, el abastecimiento y los servicios públicos, a la salud y la protección.

Se produjeron a partir de la tercera semana de marzo paralizaciones de obras, cierres de las salas de ventas, la cancelación de dos ferias inmobiliarias, lo que ocasionó la contracción de ventas y separaciones de departamentos.

En el marco de la actual situación, es evidente una desaceleración económica y un incremento en los niveles de desempleo, lo que podría generar una contracción sistemática de la demanda, no podemos precisar en cuanto se reducirá la demanda. En ese sentido, las prioridades de consumo, en un primer momento, se verían desplazadas hacia bienes de primera necesidad.

En este escenario, diferentes sectores han tomado partido rápidamente, a nivel gubernamental se están creando una serie de estrategias enfocadas en el sustento básico de las familias con menores recursos a través de la ampliación y el incremento en subsidios, liberación de fondos parciales de AFP. También se han generado estrategias enfocadas en la preservación del empleo a través de financiación al capital de trabajo, lo que busca contener el crecimiento inmediato del desempleo.

Por su lado, el sector financiero ha anunciado periodos de gracia de hasta tres meses en los pagos de créditos. Además, la reciente rebaja en la tasa de interés de referencia dispuesta por el BCR, podría ayudar a reactivar la economía golpeada por el coronavirus. Actualmente, ya se han reportado algunos créditos hipotecarios con una tasa de interés de menor al 6% por lo que se espera que estos casos aumenten en los próximos meses.



Fuente: Cuadros estadísticos, Banco Central de Reserva

En cuanto a los pagos para completar la cuota inicial de la vivienda, las inmobiliarias vienen empleado diferentes medidas que van desde la disminución en la cuota inicial, hasta la ampliación del plazo a partir de periodos de gracia entre uno y tres meses, así como la negociación directa con cada cliente.

Estas acciones son importantes y podrían mitigar escenarios de desistimientos de negocios ya pactados. Además, podrían generar las condiciones necesarias para ver un repunte del mercado residencial hacia el cuarto trimestre del 2020.

Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario peruano

La situación descrita no es muy alentadora a nivel general y menos para un sector tan expuesto como el inmobiliario. Sin embargo, se deben tener en cuenta las posibles ventajas de la situación y replantearse las estrategias de actuación. En primer lugar, el sector venía presentado mayor número de ventas en los últimos años en el segmento residencial, una menor tasa de vacancia en el segmento de oficinas y una estabilización moderada en precios de venta y renta de comercio y bodegas.

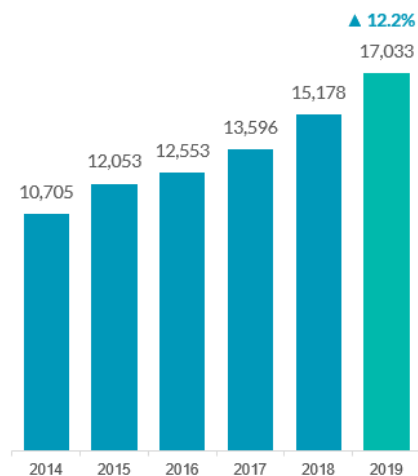
Es probable que en un primer momento, las personas prefieran no incurrir en deudas hipotecarias. Sin embargo, en el país sigue siendo una prioridad la adquisición de vivienda ya que todavía se siguen presentando niveles elevados en el déficit de esta. Ante esta situación, un plan de mayor difusión sobre los beneficios y subsidios otorgados por el gobierno para la compra de vivienda, podría incentivar a posibles compradores que no cuentan mayor información sobre estos beneficios.

Por otro lado, así como se generará la destrucción de algunos empleos, se generará la creación de otros en sectores asociados a soluciones para el nuevo estilo de vida de la ciudadanía, especialmente en sectores de tecnología, entretenimiento y soluciones digitales, así como en el fortalecimiento de la cadena de los alimentos y el abastecimiento. Estos nuevos empleos contendrían en alguna medida la disminución de la demanda residencial.

Los desarrolladores deberán seguir fortaleciendo sus estrategias de marketing digital, en donde ya han venido avanzado de manera importante, así como en la mejora de los canales virtuales como páginas web, implementación de brochure online y mantener activas las líneas telefónicas de atención y venta, mail, WhatsApp, replantearse los procesos de ventas en cuanto a la entrega de documentación y el uso de firmas digitales.

En contraste con la situación, futuros desarrolladores podrían repensar sobre la estructura de sus proyectos en cuanto a las amenidades ofrecidas. Evaluar la posibilidad de incrementar las zonas comunes de trabajo y/o estudio, pensando en la posibilidad que se abre de un incremento en el teletrabajo y cualquier otra zona que pudiera demandar una situación como la actual.

Ventas⁽¹⁾ de vivienda nueva anualizadas



* Datos al cierre del cuarto trimestre del 2019 – Lima y Callao.

(1) Se consideran unidades vendidas, separadas y bloqueadas.

Es una nueva forma de visualizar la información del Mercado Inmobiliario levantada y disponible por Tinsa.

Es una plataforma digital, articulada por medio de tecnología de Business Intelligence (BI), que permite el acceso a nuestras bases de datos.

Se accede a ella de manera online, por navegador web y cualquier dispositivo móvil conectado a internet.

Permite seleccionar los datos de forma interactiva e intuitiva, optimizando el proceso de toma de decisiones estratégicas.



¿Cómo funciona?



¿Qué información contiene?



✓ CASAS
✓ DEPARTAMENTOS
✓ TERRENOS



✓ LIMA
✓ PROVINCIAS

- ✓ Composición del mercado: Proyectos, ingresos por unidad, superficie, periodo
- ✓ Participación de venta y oferta por tipo de bien.
- ✓ Segmentación por superficie, valor y tipología.
- ✓ Valores de venta y $S/./m^2$, montos transados, medias por unidad y por m^2 en oferta, vendidos.
- ✓ Variaciones respecto a periodos anteriores.
- ✓ Velocidad de ventas y absorción.
- ✓ Ranking inmobiliario
- ✓ Posicionamiento de Bancos
- ✓ Estado de obras
- ✓ Indicadores de la construcción: Ratios de costos unitarios de construcción, plazos de construcción, incidencia de costos indirectos
- ✓ Valores comerciales de terrenos en Lima y provincias en base a las tasaciones realizadas por TINSA.
- ✓ Oferta de terrenos y en Lima metropolitana, permite identificar terrenos en venta y acceder a sus precios y características.
- ✓ Mapas de zonificación, permite conocer los parámetros urbanísticos de cada lote en los distritos de Miraflores, San Isidro y Magdalena del Mar.



CONSULTORÍA RESEARCH PERÚ
analytics@tinsa.com.pe

Vía Principal 147, Edificio Real Seis, Of. 403
San Isidro – Lima, Perú (51-1) 2223166

info@tinsa.com.pe
www.tinsa.com.pe

