EL INFORME

La **incertidumbre electoral** golpeó al sector inmobiliario. **Las ventas bajaron** y se **postergaron proyectos.** La reactivación llegará cuando se sepa **que el suelo** sobre el que se construirá, no **es de arena**

Casa asu

Escribe
ALEJANDRA COSTA
Infografía
VÍCTOR SANJINEZ

Los teléfonos de la consultora inmobiliaria Tinsa han empezado a sonar estas semanas con interlocutores inesperados al otro lado de la línea. "Promotores muy importantes cuya oferta se concentra en el segmento A y que antes jamás requerían nuestros servicios, ahora nos llaman para preguntarnos qué va a pasar con el mercado. Eso nos sorprende", comenta Gino Layseca, gerente general de Tinsa Perú. Y es que el sol que iluminaba el sector vivienda hasta marzo ha sido reemplazado por una densa neblina, que se concentra especialmente en los segmentos de ingresos altos, para quienes los resultados de la primera vuelta electoral plantean, al menos, dudas respecto a lo que podría pasar con la economía.

"Desde fines de marzo ha habido una desaceleración en los créditos hipotecarios de al menos 10% respecto al primer trimestre. Vemos que, especialmente en los segmentos altos, se están postergando las decisiones de compra hasta que se aclare el panorama electoral", comenta César Sanguineti, gerente de Productos del BCP, que coloca la tercera parte del total de hipotecas del sistema.

PROBLEMAS ARRIBA

Las más expuestas a esta caída en la demanda han sido las inmobiliarias cuya oferta está concentrada en los segmentos altos. Jesús Blanco, gerente general de Inmobiliari, por ejemplo, ve que la venta de sus departamentos de lujo va a estar, al menos, un 20% por debajo de lo que esperaba para este segundo trimestre, que debería ser uno de los más dinámicos del año, después de un siempre flojo primer trimestre. Pese a ello, aún no revisan su objetivo de vender US$100 millones en el 2011. "Ojalá no lo revisemos, tampoco", señala.

Marcan, que tiene una oferta enfocada en el A y en el B+ también ha sentido un bajón, pero dentro de lo que había previsto. "Sufren quienes no armaron un plan de contingencia. Nosotros hemos alcanzado las ventas que habíamos previsto en caso se diera la incertidumbre y no tenemos problema en nuestro flujo financiero porque decidimos no sobreendeudarnos", cuenta Humberto Martínez, gerente general de la inmobiliaria y constructora.

La caída en el segmento A, dice Layseca, se debe a que la demanda se basa en un deseo de compra o en una decisión de inversión, más sensible a la volatilidad que han mostrado los indicadores económicos, mientras que en los de menores ingresos, el adquirir una vivienda responde a una necesidad.

[INDICADOR]

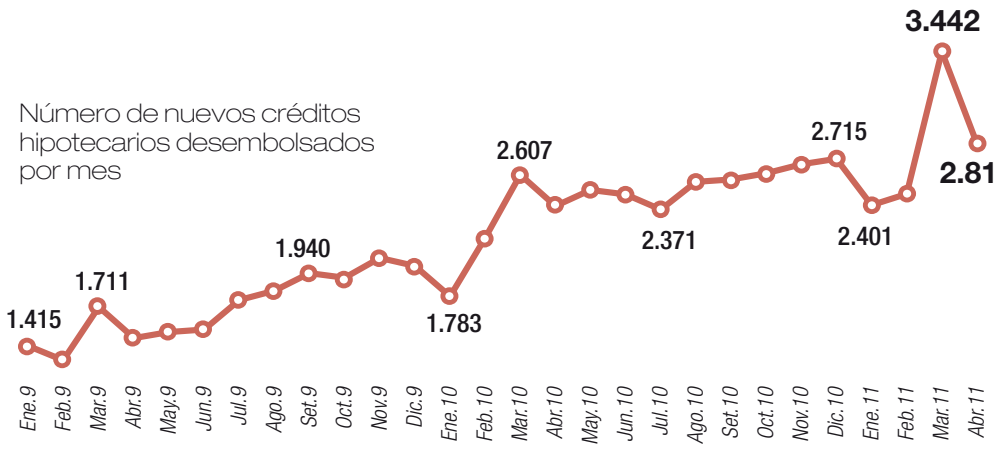
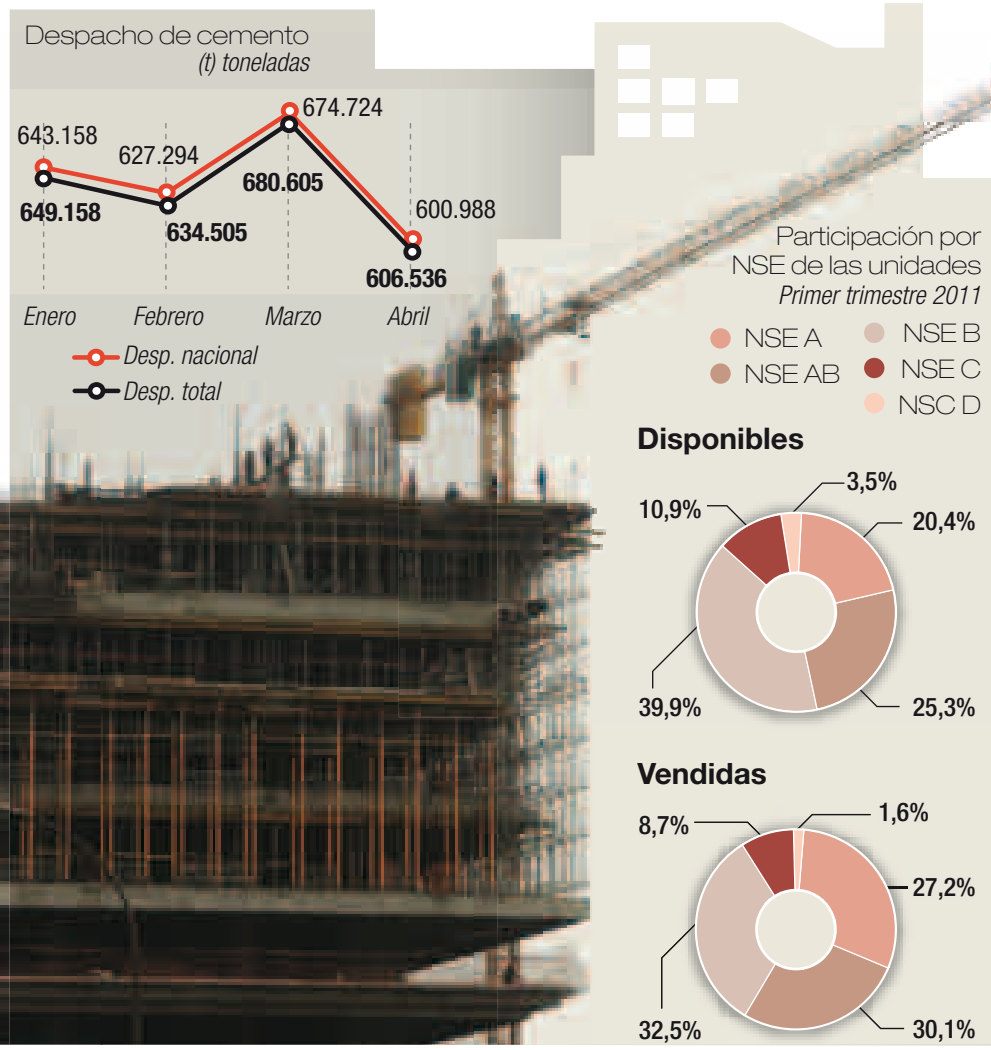
EL SECTOR INMOBILIARIO ES HIPERSENSIBLE A LAS FLUCTUACIONES DE LA ECONOMÍA.

"Estamos en una posición muy tranquila respecto a nuestras obligaciones con la banca porque ya estábamos en un nivel de preventa de 65% en nuestros proyectos. Sin embargo, hay muchos pequeños inversionistas que se juntan para armar un proyecto que, por lo general, apunta al segmento A. Ellos deben estar sufriendo", comenta Blanco.

Y esto puede ser preocupante si se mira que, según cifras de Tinsa, el 76,9% de la oferta está en manos de empresas que solo manejan un proyecto inmobiliario.

GUSTO EN LA VARIEDAD

Tampoco se confiesan ahorcados quienes tienen su oferta diversificada por niveles socioeconómicos. Besco Edificaciones –filial de la chilena Besalco, que tiene 3.000 unidades en venta en Lima, mayoritariamente de vivienda social– lo que ve es inercia por la gran demanda insatisfecha que se calcula en 400 mil viviendas en la capital.

"No hemos sentido mucha desaceleración en el segmento C. Algunos clientes han decidido esperar para comprar en nuestros proyectos en San Isidro y Surco. Es normal en una coyuntura electoral. Empero, en el Casa Show del BCP colocamos 15 departamentos de esos edificios en un fin de semana", cuenta José Amézaga, presidente del directorio de Besco.

La feria del BCP recibió del 19 al 22 de mayo a 9.200 familias y, según Sanguineti, la mayor cantidad de separaciones