

**JUAN CARLOS
TASSARA**

“EL DESARROLLO DE LA VIVIENDA CAMBIARÁ DESPUÉS DE LA CUARENTENA”



El presidente de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú – ASEI, Juan Carlos Tassara, conversó con la revista CONSTRUCTIVO acerca del panorama actual del sector inmobiliario y las acciones que viene tomando el gremio. Además, comentó sobre las tendencias que tendrán en cuenta las nuevas edificaciones frente al Covid-19.

La construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios forman parte de la Primera Fase de la reactivación económica del país; sin embargo, los procesos sanitarios y de seguridad serán más rigurosos para evitar contagios entre trabajadores.

REVISTA CONSTRUCTIVO (RC): ¿Cuál es su opinión sobre los protocolos sanitarios que se implementan en las obras?

Juan Carlos Tassara (JT): El sector construcción es uno de los sectores más regulados y con los más altos estándares de salud y seguridad. Es una costumbre hacer pruebas de salud a los obreros, alrededor de tres a cuatro pruebas al año. El estándar de control de los obreros es alta. Ahora nos han pedido que se aprueben los protocolos en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, lo cual consideramos no es lo adecuado, porque ya venía-

mos cumpliendo con una serie de lineamientos de seguridad y calidad en las obras.

Era suficiente que el Estado indique ciertos lineamientos adicionales por el escenario Covid-19, y que cada empresa tenga que cumplirlos, y no que ahora se deba presentar un protocolo particular para cada obra.

Nosotros (en el caso de la Inmobiliaria Edifica) entregamos 10 protocolos y cada uno de ellos con más de 100 hojas. El ministerio tendrá que aprobarlos en una semana ¿cómo en un semana van a revisar tal cantidad? Tal vez no los revisen en su totalidad. Los lineamientos debería ser adicionales a los que nosotros cumplimos, la regulación debería ser aleatoria, poner multas y castigos ejemplares al no cumplirlas. El procedimiento no es el que hubiéramos elegido, es burocrático y, al contrario, no genera la esencia de los que siempre hemos buscado con el ministerio: la simplificación administrativa.

(RC): La cantidad de permisos que se tendrán que revisar podría generar un “cuello de botella” para la obtención de los permisos...

(JT): De todas maneras se va tener un cuello de botella por la cantidad de expedientes que el ministerio va tendrá que revisar. Han solicitado, incluso, datos de los obreros, vemos poco práctico este procedimiento.

No han entendido como funciona el negocio inmobiliario, por ejemplo, están dando la autorización de funcionamiento de las casetas de venta que solo tienen obras de construcción, esto no tiene concordancia con sacar incentivos de ventas –como la ampliación del bono y disminución de la cuota inicial– pero no permiten abrir a las casetas de ventas que todavía no empiezan, estas casetas de ventas permanecerán paradas dos meses más.

(RC): Frente a ello, ¿será necesario el uso de “casetas virtuales” para el desarrollo de las ventas?

(JT): Ya se fueron innovando las casetas de ventas desde antes; sin embargo, si lo ponemos en línea con otros productos que pueden vender de manera digital, creemos que esto se puede dar pero estaría en la última parte. Dudo que una persona compre un departamento sin antes verlo. Nadie ve por un internet y compra un departamento.

El hecho de que exista un punto que pueda recibir ordenadamente a los posibles clientes es importante en la venta de vivienda porque puede conocer la ubicación y la sensación de la propiedad que se compra. La tecnología todavía no tiene el suficiente desarrollo para eliminar esa sensación que se siente cuando visitas el bien que estas adquiriendo.

(RC): ¿Tiene un estimado de cuál será el impacto en ventas en el sector inmobiliario frente a la paralización actual de actividades a consecuencia de la pandemia?

(JT): Medir ese impacto en ventas todavía es complicado, dependerá de distintas variables. Tampoco sabemos cuál será el nivel de contagio o si habrá una próxima cura o vacuna, es difícil pronosticar ello. Lo cierto es que normalmente después de una crisis vienen recuperaciones importantes en la economía.

(RC): ¿Cuál es la cantidad de proyectos inmobiliarios que se han paralizado?

(JT): En Lima tenemos una oferta de aproximadamente 24,000 unidades de viviendas. En todo el Perú, se estima alrededor de 45,000 viviendas.

(RC): ¿Cómo impactará en el precio final al cliente?

(JT): Aún no se sabe, ha habido efectos poco extraños. Un año después de la crisis inmobiliaria en Estados Unidos, los precios subieron; esta crisis hizo que no salieran nuevos proyectos y como la demanda era alta y el stock pequeño, produjo escases de vivienda.

Hay incentivos que pueden resultar buenos y que el mercado pueda vender mucho más en esta etapa, y quienes no han visto afectada su economía, puedan considerar que es una oportunidad invertir en una vivienda ahora.

Cabe mencionar, que durante el 2019, en Lima se han vendido 17,000 viviendas. Este es un mercado que no tiene mucho stock, sino se generan más proyectos en los próximos meses no habría stock. El Perú tiene la dificultad de establecer viviendas porque no hay mucho suelo con servicios como agua y luz.

(RC): En esta etapa, ¿se han complicado los contratos entre el dueño del proyecto y el contratista constructor?

(JT): Hay un escenario nuevo (covid-19) que no estaba previsto en los contratos y va generar una discusión: ¿quién corre con los gastos de la paralización? Definitivamente en esta crisis todos pierden, no hay ningún sector de la economía que gane, ni siquiera aquellos que no pararon sus actividades.

“El procedimiento no es el que hubiéramos elegido, es burocrático y, al contrario, no genera la esencia de los que siempre hemos buscado con el ministerio: la simplificación administrativa.”

SÍGUENOS COMO MASSA DUNDUN PERÚ

f y t

DUN DUN Massa DunDun

LLEVA LA CONSTRUCCIÓN AL SIGUIENTE NIVEL

REEMPLAZA Y SUPERA AL MORTERO TRADICIONAL EN EL ASENTADO DE LADRILLOS.

Av. Separadora Industrial 1591, Urb. San Francisco, Ate, Lima
 T: 708 2600 989 209 223
 www.contegroup.org/massadundunperu
 dundun@contegroup.org

REPRESENTANTE EXCLUSIVO
CONTE GROUP S.A.C.

Las inmobiliarias deberán implementar cambios a sus proyectos, y es que este nuevo panorama genera la necesidad de áreas comunes bajo un uso distinto y desarrollo nuevos amenities.



Creemos que en el mercado inmobiliario se van a crear oportunidades. El tema de la digitalización será una oportunidad para generar la compra-venta y la tramitología legal, de esta manera las personas no tendrán la necesidad de ir una notaría. Ese proceso definitivamente debe cambiar.

(RC): ¿Qué otros cambios prevé se van a generar en los proyectos?

(JT): Muchos paradigmas se han roto, ahora se debe comprar por internet sin necesidad de salir de casa, también se puede trabajar como home office. El desarrollo de la vivienda también va a cambiar.

Bajo esta perspectiva, una familia tendrá como meta adquirir una vivienda con espacio para un escritorio. De ahora en adelante, las inmobiliarias tendrán que implementar cambios a sus proyectos, porque el uso de la vivienda ha cambiado. Las áreas comunes tendrán un uso distinto porque se van a desarrollar nuevos amenities en los edificios donde se pueda tener espacio para un directorio o reunión. En el lobby, por ejemplo, se tendrá que poner un área de recepción de paquetes o para el delivery.

(RC): ¿Cree que seguirá la tendencia de construir más edificios de usos mixtos?

(JT): La tendencia en el mundo son los edificios de usos mixtos. Ahora, con lo suscitado por la pandemia, se va a incrementar esa tendencia. Tiene sentido que uno viva en un edificio donde también tengas tu oficina e, incluso, cuentes con una bodega o un café en los primeros niveles, sin necesidad de salir o hacer uso de una movilidad. Esta tendencia se va a potenciar y será uno de los edificios que mayor valor en la ciudad.

(RC): ¿Cambiará el metraje de los departamentos con esta nueva tendencia?

(JT): Los espacios no dependen de la necesidad de las personas, sino de su capacidad adquisitiva. Se preferirá estar en una zona más céntrica, a pesar de que la vivienda sea en un área pequeña pero con mayor número de servicios comunes. Otro cambio será la disminución del requerimiento mínimo de estacionamientos, porque la necesidad de movilizarse será menor, al igual la tecnología dará acceso a movilidad más eficiente. El escenario covid-19 también ha traído cosas buenas.

El Plan Metropolitano de Lima deberá cambiar. No es posible que el último Plan Metropolitano se haya realizado en 1990, cuando no existía el AutoCAD, es decir, el planeamiento urbano que tenemos ahora es desactualizado.



(RC): ¿La ASEI está participando de mesas de diálogo con las distintas autoridades?

(JT): Como gremio, tenemos reuniones semanales con el ministro de Construcción y Vivienda y con el viceministro de Vivienda para analizar el avance de las medidas que estamos trabajando; también tenemos una mesa de diálogo con los bancos para ver las medidas que se establecerán. En Lima, la venta inmobiliaria, a través de Mivivienda y Techo Propio, representa el 27% de la venta; sin embargo, hay un 73% de ventas que está fuera de ambos segmentos. No hay subvención del Estado, entonces habrá que ver cuáles son las condiciones con los bancos y mejorar en ese mercado. Con los bancos estamos trabajando algunos puntos: que la inmobiliaria se haga cargo de una parte de la inicial a los propietarios, simulando un bono de inicial; también estamos viendo la posibilidad de subvencionar parte de la tasa de crédito hipotecario por los primeros cinco años.

Lo otro, es que las personas que demuestren el pago del alquiler mayor a seis meses, van a tener un crédito automáticamente aprobado, similar al ahorro casa. El Perú es un país con muchos emprendedores, sin embargo, existen muchos emprendedores que no puede bancarizar sus ingresos pero tienen capacidad de pago. ■