

MILLENNIALS INFLUYEN EN LAS TENDENCIAS INMOBILIARIAS

Proyectos mixtos y personalizados son el *driver* de nuevos desarrollos del sector en la capital. En tanto, Lima Moderna gana más adeptos.

POR: RAQUEL TINEO RAMOS
RTINEO@CAMARALIMA.ORG.PE

La flexibilización de los créditos para adquirir una vivienda en Lima ha hecho que el mercado inmobiliario despegue en los últimos diez años. Ello se suma a la diversa necesidad de una nueva generación (*millennials*) que está ganando mayor poder adquisitivo y logra independizarse del hogar cada vez a más temprana edad. Por ello, los departamentos y oficinas de la capital se están ajustando a dicha demanda.

El subgerente comercial de Urbana Perú, Humberto Marín, explica que hasta hace unos años, el grueso de los créditos se daba a partir de los 30 o 35 años de edad hasta los 55 años. “Hoy existen funcionarios y ejecutivos jóvenes, entre 23 y 30 años, que están tomando una gran participación en el mercado inmobiliario y están enfocados en departamentos de 40 m² y 45 m². Quieren independizarse o están viendo una alternativa de inversión y optan por adquirir un inmueble”, señala.

En ese sentido, una opción interesante es la compra-alquiler. Al respecto, Marín sostiene que el precio de venta de un departamento de un dormitorio oscila entre S/ 200.000 y S/ 250.000 dependiendo del distrito, y se requiere una cuota inicial de S/ 20.000 aproximadamente. La diferencia se financia a través del banco y representa el valor de la cuota del alquiler. “Tu inversión es del 10%, la diferencia es financiada por el banco, pero si alquilas el inmueble ya tienes



Lima Moderna –que alberga distritos como Jesús María, Lince, Pueblo Libre, San Miguel y Barranco– es atractiva para los limeños por su cercanía al centro empresarial de San Isidro.



Áreas sociales compartidas son el foco de los proyectos inmobiliarios de vivienda en la capital.

un subsidio para pagar esa cuota mensual”, añade Humberto Marín. Así, las personas invierten en comprar departamentos para luego rentarlos.

Precisa que los clientes valoran la distribución, ambientes con áreas sociales y una buena ubicación porque les importa el tiempo de traslado de un lugar a otro. En esa línea destacan los *millennials*, quienes prefieren la contactabilidad; es decir, no solo buscan satisfacer una necesidad de vivienda sino toda una experiencia que les permita llegar rápidamente a los sitios que suelen frecuentar, como el lugar de trabajo o el centro de estudios; incluso que estén cerca de centros comerciales o vías de acceso.

ESPACIOS FUNCIONALES

Lima aún tiene mucho por crecer de manera vertical y ello va en función de la utilización de los espacios. Por lo tanto, se busca que estos departamentos sean mucho más funcionales, sencillos de mantenimiento y limpieza, con áreas sociales, centros de lavado y secado, parques internos, salas de fiesta o

hasta *business center*, gimnasio y piscina. “Toda una serie de *amenities* que no quitan espacio adicional, pues lo que se no puede manejar en un departamento se incluye en las áreas sociales del edificio”, anota Marín.

JÓVENES ENTRE 23 Y 30 AÑOS AMPLÍAN SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Por ejemplo, Edifica Inmobiliaria tiene un concepto 360°, que es lo último de las tendencias internacionales. Este edificio de uso mixto (departamentos, oficinas *boutiques* y locales comerciales) en Miraflores combina un estilo de vida minimalista y una estratégica ubicación. Está orientado a familias y parejas, pero resulta ser interesante para inversionistas por su flexibilidad, revaloración y retorno de alquiler de la zona. Edifica adelanta que este tipo de edificios marcarían la

pauta en los próximos años para cubrir la necesidad de limeños que pierden tiempo en el tráfico por traslados laborales y la contaminación por transporte, y del 90% de empresas ante la escasa flexibilidad de espacios apropiados en tamaños.

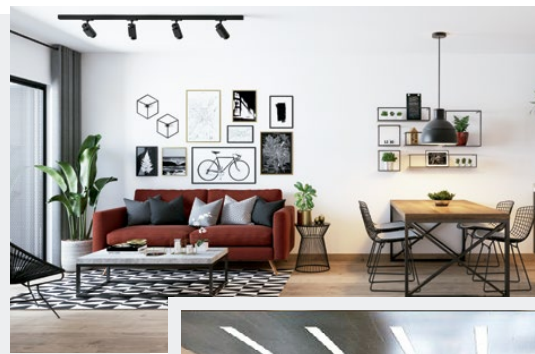
Según el gerente comercial de la Inmobiliaria Edifica, Alfonso Vigil, la tendencia es innovar en áreas comunes y optimizar áreas ocupadas, desarrollando proyectos con arquitectura sostenible, más funcionales, multiusos e integrado de actividades ecoamigables.

HACIA LA PERSONALIZACIÓN

Desde hace tres años Urbana está cambiando su metodología para los proyectos. Cada uno es personalizado. “Tenemos un proyecto en Santa Catalina (La Victoria) llamado *Tempo* por la cercanía al Centro Empresarial Financiero que permite utilizar mejor el tiempo, por la congestión que existe en la ciudad, y disfrutar con la familia o amigos haciendo lo que más gusta, ya que está cerca de todo por las vías de acceso”, sostiene Humberto Marín.



En línea con las tendencias internacionales ya se desarrollan en Lima proyectos mixtos que incluyen departamentos, oficinas *boutiques* y locales comerciales.



Uno de los distritos más tradicionales y demandados es Jesús María que tiene microzonas y donde no solo existe una oferta familiar con departamentos de tres dormitorios, sino personal para solteros con un solo dormitorio. “Tenemos un Proyecto Vivero en Jesús María. El nombre se debe a que conlleva áreas verdes.

Presenta un área social en la cual hay un vivero pequeño para que las personas puedan cultivar sus propias plantas”, agrega.

DISTRITOS MÁS ATRACTIVOS

El presidente del Comité de Análisis del Mercado de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI), Ricardo Arbulú, indica que el mayor dinamismo se está observando en la Lima Moderna, que alberga distritos como Jesús María, Lince, Pueblo Libre, San Miguel y Barranco, puesto que son zonas que están cerca al centro financiero de San Isidro o el centro laboral de Miraflores.

“Se sabe que el bono demográfico de *millennials* aún se mantendrá vigente hasta el 2025, permitiendo desarrollar productos acordes a sus gustos y necesidades”, refiere el gerente comercial de la Inmobiliaria

Edifica, Alfonso Vigil. Agrega que debido a que los limeños demandan desarrollos inmobiliarios en zonas consolidadas y de alta conectividad para disminuir el tiempo en transporte y tener todo más cerca, Lima Top (Miraflores, Barranco, San Isidro) aún mantiene su atractivo.

LAS OFICINAS PRIME EN LA CAPITAL

El mercado de oficinas de Lima se divide en siete desarrollos o submercados: “Sanhattan” (avenidas Canaval y Moreyra, Rivera Navarrete y Javier Prado), San Isidro Golf (avenidas Camino Real y Víctor Andrés Belaúnde), Miraflores, San Borja, Chacarilla, Nuevo Este (Surco y La Molina) y Magdalena, aunque este último viene desarrollándose de manera incipiente.

“Este mercado es cíclico. Actualmente está en una vacancia del 20%. Sin embargo, se ha ido absorbiendo en los últimos dos años y se estima que para el año 2020 disminuya y llegue a cifras más razonables del 15%, lo cual permitirá el lanzamiento de nuevos proyectos”, manifiesta Ricardo Arbulú de ASEI. Añade que la coyuntura política y la económica son un excelente momento

para adquirir terrenos pues se pueden comprar a precios razonables.

En esa línea, Inmobiliaria Edifica viene priorizando la profesionalización de espacios que le permitan al usuario final dar el siguiente paso en la propuesta de valor del servicio que ofrece. Su oferta de oficinas profesionales menores de 50 m² busca innovación, accesibilidad y disponibilidad de metros cuadrados suficientes para atender segmentos específicos como *mypes*, profesionales independientes, consultores, médicos y emprendedores.

“La demanda potencial de oficinas, filtrada por los segmentos de servicios sociales y de salud, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler y de intermediación financiera, permiten proyectar una demanda mayor a 3,5 millones de metros cuadrados”, puntualiza su gerente comercial, Alfonso Vigil.

Como puede verse, el cambio generacional y la falta de grandes espacios en la capital han hecho que en los últimos años, la oferta y la demanda inmobiliaria calcen, de manera tal que la venta de departamentos en Lima seguirá en ascenso en los próximos años.