

Proyectos inmobiliarios a partir de 200 viviendas son los más rentables

—En últimos tres meses, los precios de proyectos residenciales habrían aumentado de 8% a 10%. Departamentos en Santa Beatriz ya se ofrecen por encima de S/. 250,000.

WILFREDO HUANACHÍN OSORIO
whuanachin@diariogestion.com.pe

Atrás quedaron los tiempos en que una constructora podía edificar de 50 a 80 viviendas por proyecto en Lima. La fuerte competencia en proyectos inmobiliarios multifamiliares en todo Lima exige que las constructoras hagan departamentos a economías de escala y sea necesario edificar desde 200 departamentos por proyecto para ser rentable, señaló la consultora inmobiliaria Plusvalía.

Ricardo Arbulú Soto, gerente general de Plusvalía, precisó que muchas de las constructoras están en la búsqueda de terrenos de más de 5,000 metros cuadrados de extensión, que se encuentren en regla, y cuenten con la zonificación correspondiente para edificar proyectos inmobiliarios.

Comentó que los precios de terreno por metro cuadrado en distritos como Carabaylo, Comas, Puente Piedra, así como Ate o Santa Clara en Lima Este rondan entre US\$ 600 y US\$ 800, aunque el inconveniente con estos espacios es el tema de la habilitación, el saneado legal y la carencia de infraestructura (vías de transporte, desagüe).

“Ahora las inmobiliarias están creciendo en volumen y hacen tres proyectos con 500 viviendas cada uno. Este crecimiento permite a las promotoras inmobiliarias bajar sus costos y tener precios de venta más competitivos para las familias”, precisó el experto.

Características

Un punto a favor en la colocación de proyectos de vivienda de gran magnitud es una progresiva reducción de las tasas hipotecarias, con

542
PROYECTOS de vivienda multifamiliar estuvieron registrados a fines del 2011.



Ana Lia Orézzoli

Constructoras buscan terrenos de 5,000 metros cuadrados en Lima Norte para hacer proyectos inmobiliarios rentables.

proyectos de hasta 20 pisos. “En sectores altos, el terreno puede costar más porque se pueden hacer más pisos; en cambio en el sector C las zonificaciones son menores y, por tanto, se encarece el terreno”, subrayó.

Evolución de precios

Arbulú comentó que en seis distritos y jurisdicciones de Lima los precios de las viviendas en este primer trimestre aumentaron entre 8% y 10%, respecto al cuarto trimestre del 2011.

Precisó que en Ate, Breña y Pueblo Libre tuvieron a mitad del año pasado una disminución de precios, ante la aparición de más proyectos inmobiliarios con mayor cantidad de departamentos. Esta competencia en el segundo semestre del año gene-

CIFRAS

50%

DE UN TERRENO es considerado como área libre en un proyecto inmobiliario en Lima Norte.

100,000

HOGARES se forman cada año en el país y demandan una nueva vivienda, según precisa la Cámara Peruana de la Construcción.

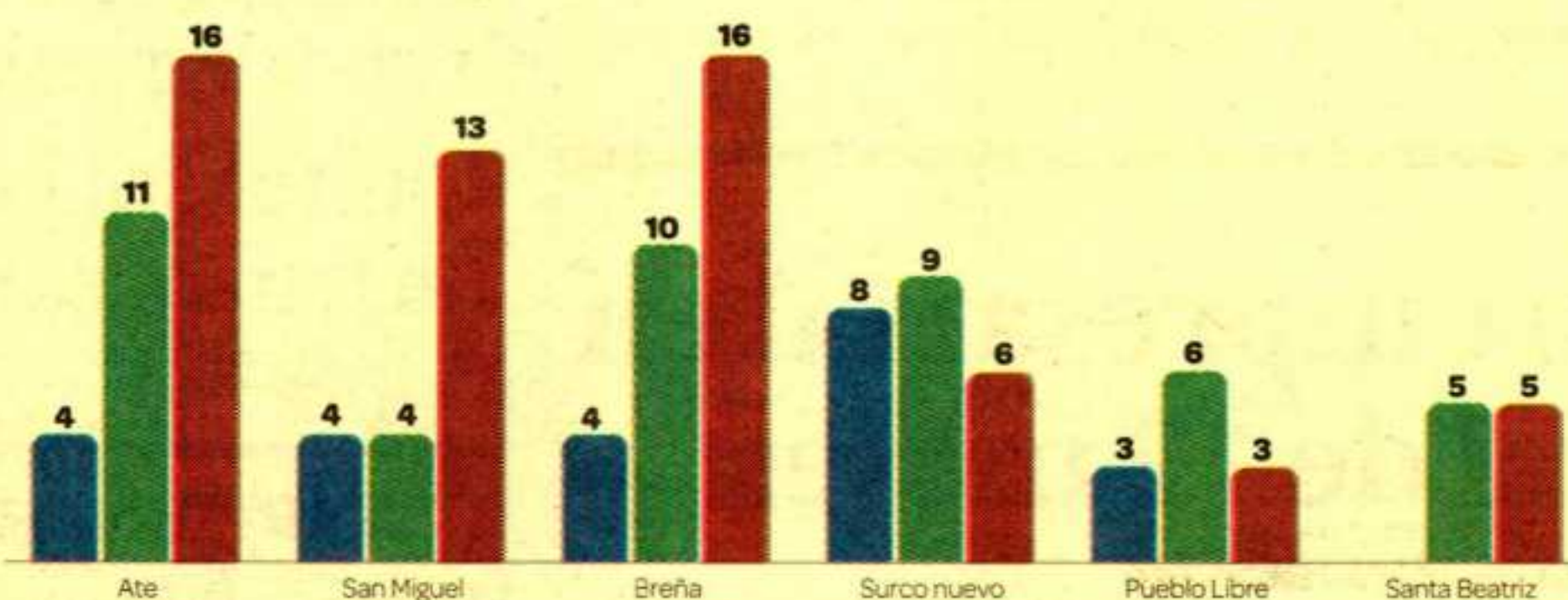
un menor costo de fondeo, por parte de los bancos.

En tal sentido, las familias del sector C buscan viviendas menores a los S/. 182,500 para calificar a un crédito Mivivienda y recibir un subsidio. Para ello las constructoras deben hacer departamentos a precios más cómodos.

Arbulú también señaló que la zonificación en Lima Norte permite alturas de hasta 5 pisos; mientras que en zonas como Jesús María o San Isidro se pueden hacer

PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES

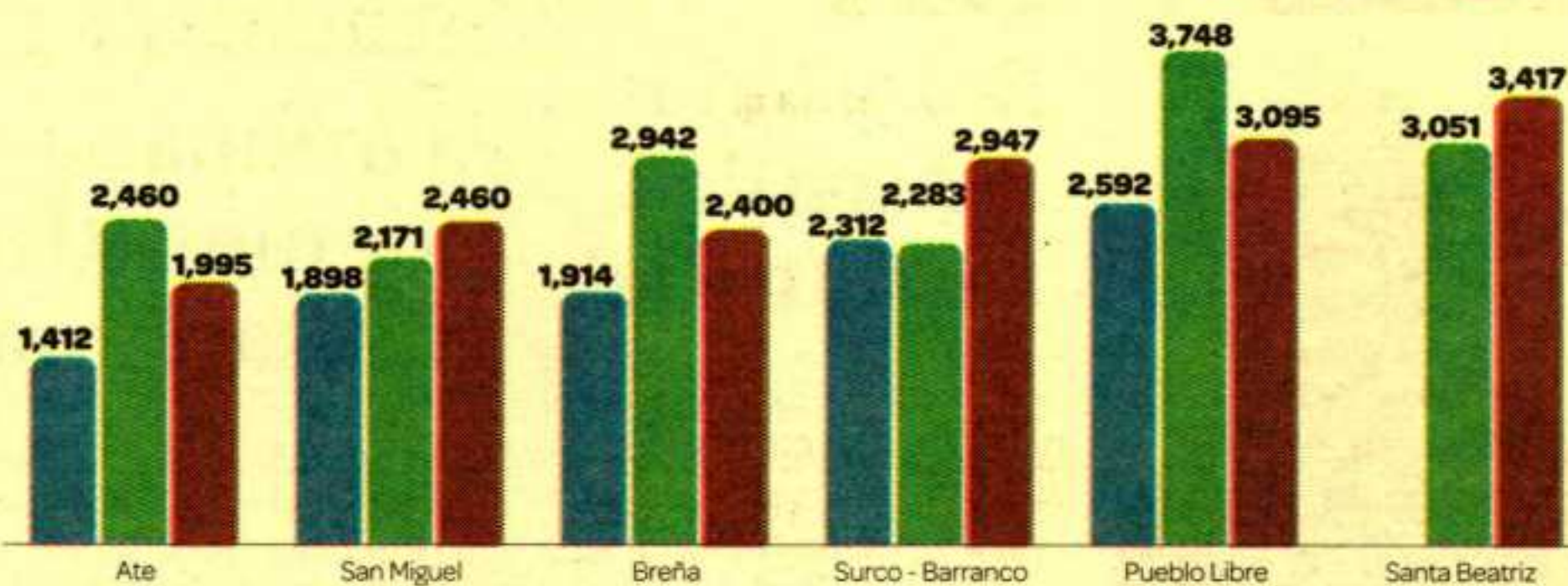
■ Número de ventas Dptos. por Dic. 2010 ■ Número de venta Dpto por Jun. 2011 ■ Número de venta Dptos. por mes Dic. 2011



FUENTE: Plusvalía S.A.

PRECIO DE VENTA POR M² EN S/.

■ Dic. 10 ■ Jun. 11 ■ Dic. 11



FUENTE: Plusvalía S.A.

Ahora las inmobiliarias construyen tres proyectos de 500 viviendas cada uno.

ro que los precios fueran menores. Una vez recuperada la velocidad de venta de departamentos, las inmobiliarias decidieron aumentar precios a comienzos de este año “El precio sube por la aceptación de los proyectos”, afirmó.

Un caso de excepción es Santa Beatriz (Lince), donde las inmobiliarias redujeron el tamaño de los departamentos y aumentaron el precio hasta por encima de los S/. 250,000. La razón: es una zona con facilidad de transporte público y diversidad de servicios a corta distancia. “Si se busca área más grande, la gente no califica, por eso los promotores hacen viviendas más pequeñas, porque el precio no es muy alto y permite que las familias califiquen”, manifestó.