

MEDIO	FECHA	SECCIÓN	PÁGINA	MEDIDAS	LECTORÍA
GESTIÓN	14/05/2012	Especial	2	9.3 x 26.1 cm	11000

ÁREA TOTAL: 242.73 CM2

# 34% de préstamos para casas se dan a menores de 35 años

**RAÚL CASTRO PEREYRA**  
rcaastro@diariogestion.com.pe

El segmento de compradores de viviendas que más ha crecido en los últimos años es el que tiene entre 25 y 35 años, que ya representa el 34% del mercado, sostiene Juan Manuel Castro, gerente de Negocio Inmobiliario de BBVA Banco Continental.

Menciona que este mismo fenómeno se dio en Chile hace algunos años, sin embargo, en el Perú todavía hay muchas personas de este

grupo etario que no llega a la cuota inicial o no tiene cultura de ahorro.

La banca los ha venido atendiendo de manera convencional, pero este segmento tiene niveles de ingresos que crecen a un ritmo del 20% año a año, tiene mayor empleabilidad y menor carga familiar, explicó.

“A ellos les entregamos un préstamo donde simulamos un 60% más de ingresos. Si gana S/. 3,500 le prestamos como si ganara S/. 5,200”.

## EN CORTO

**Destacan.** Los proyectos de vivienda que se venden más rápido se ubican en los conos norte y este. “Por ejemplo, en Santa Clara tenemos proyectos en los que se venden 25 casas al mes. Compran comerciantes o gente de la sierra central que traen a sus hijos a estudiar aquí. La otra zona que destaca es Carabayllo”, anotó.

## Prepago

Los clientes suelen tener hipotecas a plazos de 15 años, en promedio, pero hay una tendencia creciente a prepagar, y la hipoteca se cancela en siete u ocho años, reveló.

Los prepagos se realizan sobre todo en marzo, mes de utilidades, o julio o diciembre, meses de gratificaciones.

El año pasado, el BBVA Banco Continental desembolsó S/. 2,400 millones de préstamos hipotecarios y recibió S/. 455 millones de cancelaciones anticipadas.

Están prepagando trabajadores de mineras, telecomunicaciones, compañías de seguros y sistema financiero, entre otros. El prepago es una



Carolina Ulra

Hay una tendencia creciente de prepagos de hipotecas, dice Castro.

tendencia en el mercado y eso va a pasar con el segmento de jóvenes entre 25 y 35 años.

¿Y qué sucede con los segmentos altos? Pasan muy po-

co por el banco. Si entran a una hipoteca lo hacen por muy poco tiempo, porque dan iniciales muy fuertes, dio a conocer el especialista.