

SEGUNDA VIVIENDA

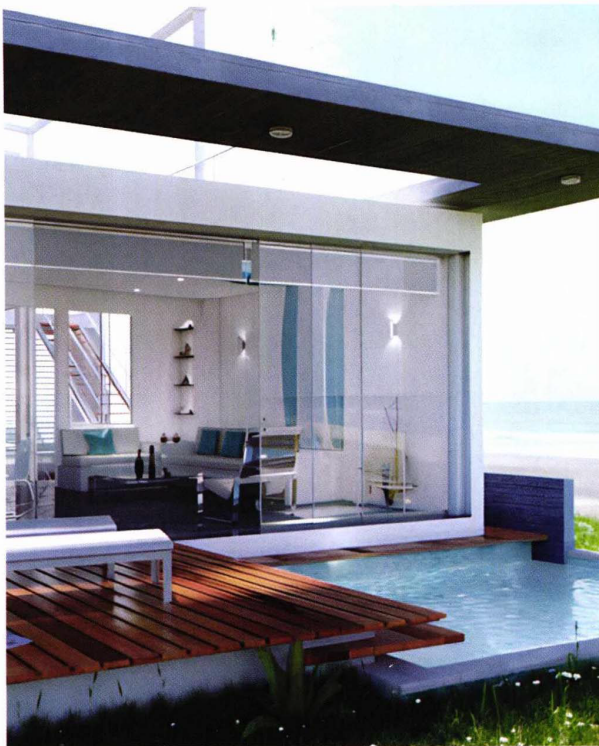
El mercado de segunda vivienda - que incluye casas de playa y casas de campo - se recuperará el 2023 por el crecimiento en la oferta disponible y la mayor demanda. Las unidades en oferta en el segmento de casas de playa experimentarían un incremento del 30% al 35%, pues "muchos arrendatarios de casas de playa están ocupando sus casas desde antes del verano, y reforzado por la facilidad de tener acceso a trabajo y estudios de manera remota", comenta Sandro Vidal, gerente de investigación de Colliers.

La mayor ocupabilidad se observa en algunos desarrolladores inmobiliarios. Ahora notan un incremento en la demanda durante todo el año y no solo en temporadas de verano. "En prepandemia, en un condominio de playa la ocupabilidad era del 100% en verano, y en invierno no era más del 8%. En pospandemia, eso se invirtió y la ocupabilidad en invierno pasó a estar cerca del 70%", añade

Antonio Espinosa, director ejecutivo de nuevos negocios en Inmobiliaria Desarrolladora, que acaba de comprar un terreno de 32 hectáreas, en las que construirá 1,000 casas de playa, y está próxima a lanzar su primer proyecto de casas de campo llave en mano.

Así también, y lejos de la dinámica de años previos a la pandemia, las desarrolladoras reportan un incremento de personas que convierten la casa de segunda vivienda en una de primera. "En nuestro proyecto en Cieneguilla, si antes teníamos un 15% de

El cierre de contratos cada vez más rápidos demuestra una recuperación en la confianza del cliente en este segmento.



Andina

clientes que compraban para vivir definitivamente, hoy tenemos un 35%", precisa José Manuel Vizquerra, gerente central comercial de Menorca Inversiones. El cierre de contratos cada vez más rápidos demuestra una recuperación en la confianza del cliente en este segmento. "El año

pasado, el cierre de compra se podía demorar dos semanas. Hoy logramos cerrar ventas en el mismo día, lo que denota una mayor confianza del cliente porque se viene una temporada de verano sin restricciones", comenta Carlos Montero, vicepresidente de Desarrollo Urbano de Centenario.

La dinámica descrita estaría retrasando la participación de los clientes inversionistas, quienes encuentran menos atractiva comprar una segunda vivienda. Otro motivo es el incremento en los precios de

los terrenos. "Puedes encontrar terrenos en los que los precios han subido 10% y otros en los que lo han hecho en un 30%. Eso lo ha hecho menos atractivo para el inversionista, pero en el fondo es sano que haya una demanda sólida del usuario final", afirma David Herrera, CEO del Grupo Norte. Este año la empresa espera cerrar con ventas superiores a US\$20 millones, lo que supone un incremento del 80% frente al 2022, debido a la venta de 1,000 terrenos de campo en sus tres condominios de campo en Calango, Cieneguilla y Huanchuy. Asimismo, algunas desarrolladoras observan un cliente inversionista más joven, ya que "hoy hay más información financiera, y tienen menos hijos, lo que hace que cambien sus prioridades", explica Vizquerra.

La mayor demanda, originada principalmente por los segmentos socioeconómicos A o B+, estaría empujando los precios de renta para arriba, entre el 13% y 20%, explica Espinosa. **(BT)**