

Resiliencia y tecnología, el futuro del Real Estate

Estos dos factores serán clave en el comportamiento del mercado de bienes y raíces en América Latina tras la crisis por el Covid-19, según señaló la firma Newmark Knight Frank.

28 ABRIL, 2020



El segmento industrial es la parte del negocio inmobiliario más sana, con aproximadamente 45 millones de m².

Aunque es prematuro señalar los impactos que habrá en cada uno de los segmentos del Real Estate, es evidente que se registrarán fuertes cambios en la industria de los bienes raíces en América Latina, que habrá de superar la prueba de la presente contingencia.

La resiliencia y la tecnología son dos factores que incidirán en el futuro de los bienes raíces en América Latina, una vez que se supere la actual coyuntura, afirmaron Giovanni D'Agostino, presidente en México y director regional para América Latina de Newmark Knight Frank (NKF) y **Jesús Ramón Orozco, director general de Tinsa.**

A través de un webinar "El Mercado Inmobiliario Latinoamericano en el año del COVID-19" D'Agostino apuntó que "a diferencia de Europa o Estados Unidos, en América Latina llevamos ventaja para superar crisis ya que tristemente estamos "curtidos" y acostumbrados a ellas, por lo que lo importante será conocer cómo será el regreso a la actividad y adaptarnos a los nuevos cambios que se han dado dentro de la contingencia en la vida personal, de trabajo y de desarrollo de la economía".

Señaló que el retail y el turismo han sido los sectores más golpeados de la presente crisis en el mundo y por lo tanto serán las más difíciles de recuperar en el corto plazo; sin embargo, en el primero el e-commerce ha sido el más favorecido y en el que se han acortado los tiempos de su implementación a nivel regional, lo que impulsará la construcción de más espacios para la logística y la distribución.



"En el caso del sector turístico, su recuperación será moderada, aun cuando pensamos que, terminado el periodo de confinamiento, mucha gente buscará salir de sus casas para viajar, con las debidas precauciones y los sectores hotelero y de aviación, seguramente ya se preparan para ello".

El segmento industrial es la parte del negocio inmobiliario más sana, con aproximadamente 45 millones de m², lo que significa que los grandes desarrolladores y las fibras transnacionales especializadas en este sector, siguen teniendo confianza; afortunadamente es el medio que se está viendo favorecido en la llamada última milla, con el comercio electrónico, la logística y la distribución, indicó el presidente de NKF en México.

En opinión del director general de Tinsa, los efectos que la presente coyuntura ha traído para el sector de la vivienda es la baja en el valor, que no se dio con los sismos de 2017, pero desde hace 2 - 3 semanas los desarrolladores han empezado a generar ciertas ofertas o desplazamientos al valor de la vivienda, lo cual no es privativo de México y este fenómeno se está dando en Santiago de Chile o Bogotá.

"La crisis como la que enfrentamos nunca nos había tocado vivirla. Es algo inédito y si queremos que el mercado se siga moviendo hay que incentivarlo, dar más facilidades para el enganche para que la gente no se descapitalice y tenga un periodo más largo para pagar los costos iniciales, y no dejar caer el mercado. También otra cosa que hemos visto es que se ha acelerado el tema de la tecnología, muy fuerte", **señaló Orozco.**