VIVIENDA

Tendencias del mercado residencial en la era del Covid-19 en LATAM

Al 1Q20, en cuatro de las principales capitales de LATAM (Santiago, Lima, Bogotá y la ZMCDMX), existe un inventario de poco más de 156 mil unidades residenciales de oferta nueva por vender, el cual ha presentado una baja del 3.8%, frente al mismo periodo del 2019, siendo la capital mexicana y la de Chile, quienes concentran el mayor stock con el 35% y 31% de participación, respectivamente; siendo estas mismas quienes en el último año mostraron las mayores afectaciones en sus ritmos de venta, con caídas muy similares sobre un 13% anual.

						LATAM
# DE PROYECTOS	1T2019	1,594	1083	647	1,145	4,469
	4T2019	1,668	939	745	1,157	4,509
	1T2020	1,633	986	742	1,128	4,489
	VAR. TRIM (%)	-2.1%	5.0%	-0.4%	-2.5%	-0.44%
	VAR. ANUAL (%)	2.4%	-9.0%	14.7%	-1.5%	-0.45%
STOCK ACTUAL	1T2019	59,529	43,137	29,457	30,125	162,248
	4T2019	55,982	41,762	37,414	29,510	164,668
	1T2020	53,943	48,506	26,203	27,482	156,134
	VAR. TRIM (%)	-3.6%	16.1%	-30.0%	-6.9%	-5.2%
	VAR. ANUAL (%)	-9.4%	12.4%	-11.0%	-8.8%	-3.8%
VENTAS	1T2019	6,107	8,075	11,929	5,448	31,559
	4T2019	6,048	8,484	13,597	5,293	33,422
	1T2020	5,283	7,009	16,184	5,153	33,629
	VAR. TRIM (%)	-12.6%	-17.4%	19.0%	-2.6%	0.6%
	VAR. ANUAL (%)	-13.5%	-13.2%	35.7%	-5.4%	6.6%
SUPERFICIE HABITABLE (M²)	1T2019	87	64	64	98	78
	4T2019	88	65	61	97	78
	1T2020	90	65	61	97	78
	VAR. TRIM (%)	-1.8%	-0.3%	0.3%	-0.1%	0.5%
	VAR. ANUAL (%)	-5.0%	1.3%	-4.2%	-1.7%	-0.3%
PRECIO (USD)	1T2019	$142,789	$119,653	$61,902	$130,135	$113,620
	4T2019	$151,292	$126,659	$51,075	$130,080	$114,777
	1T2020	$156,191	$131,159	$63,562	$129,904	$119,660
	VAR. TRIM (%)	3.2%	3.6%	24.4%	-0.1%	4.3%
	VAR. ANUAL (%)	9.4%	9.6%	2.7%	-0.2%	5.3%
PRECIO/M² (USD)	1T2019	$1,369	$1,713	$929	$1,411	$1,356
	4T2019	$1,450	$1,815	$815	$1,448	$1,382
	1T2020	$1,473	$1,890	$1,011	$1,454	$1,410
	VAR. TRIM (%)	1.6%	4.1%	24.0%	0.4%	2.0%
	VAR. ANUAL (%)	7.6%	10.3%	8.8%	3.1%	4.0%

Caso contrario a Bogotá, con un incremento trimestral del 19% en sus ventas, impulsado principalmente por el lanzamiento de proyectos para segmentos bajos, donde el 47% de sus ventas corresponden a vivienda VIS de hasta USD$35,000 y solo el 0.6% a vivienda a RP y Luxury (de más de USD$250,000).

Cada una estas ciudades presentaba retos y situaciones particulares previo al fuerte impacto que tendría la pandemia del COVID-19 en Latinoamérica; México por ejemplo ya venía de una desaceleración en el mercado inmobiliario de la capital del país desde el 2019 derivado de múltiples factores, entre ellos el freno a la construcción en el arranque de la nueva administración, y en el caso de Chile a partir de la crisis social de octubre 2019 se detectó una mayor cautela por parte de inversionistas, lo que tuvo un fuerte impacto en la compraventa y valores inmobiliarios.

Esto ha obligado a los desarrolladores a implementar nuevos canales de comercialización, donde el marketing digital es protagonista y cambiará de forma muy importante la forma en que se venden los inmuebles, por lo que las citas, recorridos e incluso el proceso de cierre debe contar con medios y facilitadores online.

CUARENTENA ABSOLUTA OBLIGATORIA	No	No, solo en ciertas comunas seleccionadas por # de contagios y densidad	Si, Nacional desde el 24 de marzo	Si, desde el 16 de marzo
INICIO DE PARALIZACIÓN	01-abr	27-mar	20-mar	16-mar
STATUS OBRAS	Paralización parcial	Paralización parcial	100% paralizadas (excepciones para la salud y transporte para cadena de suministro)	Paralización total obra pública y privada
AJUSTES EN LOS VALORES DE VENTA	Descuentos en algunos proyectos de entrega inmediata sobre todo, en general los valores se han mantenido muy estables desde el 2019 sin aumentos significativos	No al momento, baja en el 2019 de hasta 25% en arriendo por crisis social de Oct.	No, descuentos y bonos en el sector desde el 4T19	No

En el caso de Lima, por el contrario, el 2019 representó una cifra récord con ventas de aprox. 18 mil unidades de vivienda nueva y una expectativa de 20 mil para este año, la cual seguramente tendrá ajustes importantes derivados del impacto de la pandemia.

En términos generales, a partir de marzo, la región tuvo que hacer frente a una crisis sanitaria, social y financiera sin precedentes provocada por la pandemia, donde, si bien, el objetivo es el mismo, las acciones que se han llevado a cabo si presentan marcadas diferencias, donde Colombia y Perú han establecido cuarentenas obligatorias que han paralizado prácticamente la actividad inmobiliaria.

Asimismo, el tema de promociones y descuentos es una constante para incentivar al potencial comprador; en la región se han detectado descuentos de hasta un 20-25%, mayores plazos y reducciones en el pago inicial, escrituras incluidas, amueblados, pago de renta, entre otras; además de los apoyos por parte de la banca para los créditos hipotecarios.

Sin embargo, en este proceso y derivado de la incertidumbre, quienes participan en el desarrollo inmobiliario consideran que al menos durante el 2Q20 las ventas presenten una afectación del 30% al 70% en promedio, siendo México y Chile los que muestran una mayor percepción de afectación con tendencias mayoritarias del 51 al 70%.

10%-30%	21%
31%-50%	25%
51%-70%	34%
71%-100%	16%

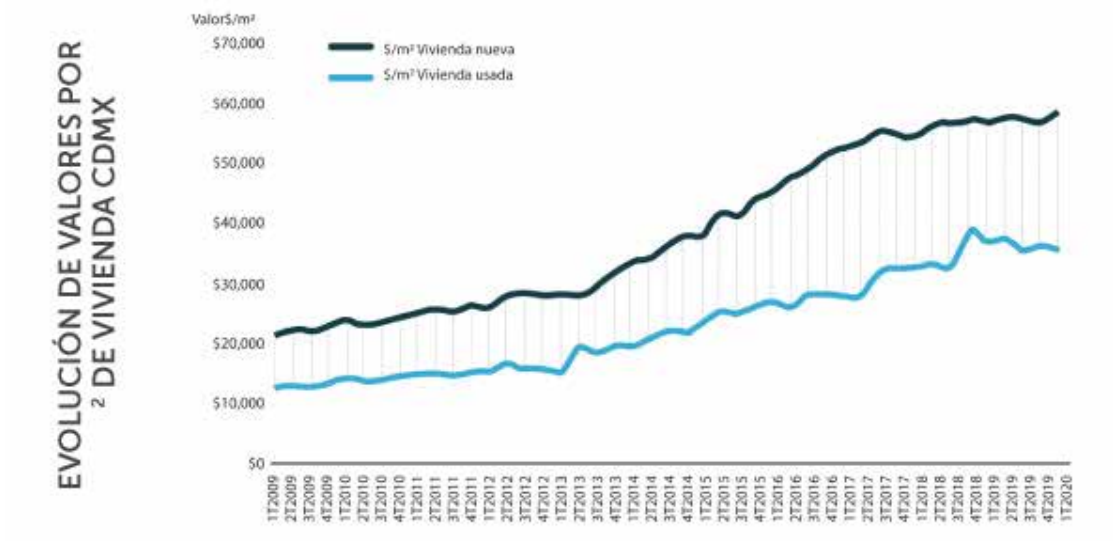
10%-30%	17%
31%-50%	21%
51%-70%	35%
71%-99%	17%

10%-30%	25%
31%-50%	34%
51%-70%	30%
71%-100%	6%

10%-30%	23%
31%-50%	27%
51%-70%	23%
71%-100%	15%

Además de la caída en ventas, la cancelación de contratos, retraso en entregas y dificultad de cobranza, encabezan las principales problemáticas a las cuales los participantes del sector se están enfrentando, lo que sin duda tendrá repercusiones en el mediano y largo plazo.

Sin embargo, hoy más que nunca la vivienda representa el activo de mayor valor en la vida, además de la contención, refugio y seguridad que brindan; históricamente es de las inversiones con mejores beneficios financieros y rendimientos a mediano y largo plazo, además de menor riesgo, por lo que se prevé que dentro del sector, la vivienda sea de los principales participantes en reactivarse, lo cual de acuerdo con las proyecciones económicas de la región podría darse entre el 4Q20 Y 1Q21.



Sin duda, el panorama es complejo, y los desarrolladores tienen retos importantes, pero la demanda juega a favor, la región suma poco más de 114 millones de habitantes económicamente activos, con un bono poblacional que mantiene una necesidad constante por atender su necesidad de vivienda, por lo que la oferta deberá alinearse con las nuevas condiciones del mercado, no solo en términos de comercialización sino en diseño de productos y esquemas de financiamiento adecuados a los diversos perfiles del consumidor.

GENERAL BASE:308	No he pensado acatualmente en comprar vivienda, ya tengo una 44%	Pensaba a inicios de año comprar una vivienda, pero cambié de parecer ante la situación 27%	Desde principio de año tengo claro que no quiero comprar una vivienda este año 15%	Pienso comprar vivienda este año 14%
Género	49%	23%	15%	13%
	39%	30%	16%	15%
Rangos de edad	20 a 30 años 21%	20 a 30 años 37%	20 a 30 años 19%	20 a 30 años 23%
	31 a 40 años 43%	31 a 40 años 29%	31 a 40 años 19%	31 a 40 años 1%
	41 a 50 años 59%	41 a 50 años 22%	41 a 50 años 10%	41 a 50 años 8%
	51 a 60 años 70%	51 a 60 años 11%	51 a 60 años 9%	51 a 60 años 10%
Ciudad	CDMX 42%	CDMX 30%	CDMX 12%	CDMX 15%
	Guadalajara 39%	Guadalajara 28%	Guadalajara 22%	Guadalajara 11%
	Monterrey 59%	Monterrey 10%	Monterrey 19%	Monterrey 12%
NSE	AB 26%	AB 32%	AB 19%	AB 23%
	C+ 54%	C+ 14%	C+ 24%	C+ 8%
	C- 44%	C- 32%	C- 8%	C- 16%

Por: Marisol Becerra / Directora de consultoría Tinsa México