

Fecha 07.07.2020	Sección Empresas	Página 16
---------------------	---------------------	--------------

VIVIENDA

El arrendamiento inmobiliario librerá el 'contagio' de Covid-19

Anticipan que habrá postergación en la decisión de compra de vivienda por el desempleo y la reducción de ingresos

Expertos prevén que se vivirá una caída en la contratación de créditos hipotecarios

FERNANDO NAVARRETE
fnavarrete@elfinanciero.com.mx

El mercado de vivienda en renta librerá el 'contagio' del impacto económico ocasionado por el Covid-19, debido a que muchas familias postergaron la decisión de compra, ante la posibilidad de perder el empleo o debido a la reducción de ingresos, advirtieron especialistas.

"En una etapa post Covid (probablemente) muchas personas no se van a animar a comprar una casa porque esto implica un compromiso de entre 15 y 20 años de tener un flujo para pagar", advirtió Arturo Rosales Orozco, director de Finanzas de Homie.

Además, el especialista señaló que se espera una caída en la contratación de créditos hipotecarios, lo que podría impulsar más al mercado de rentas, incluso animar a nuevos propietarios rentar sus inmuebles.

"Va a haber movilidad, sí o sí. Esperamos un repunte", indicó el especialista al señalar que Homie incrementó hasta 95 por ciento sus transacciones digitales desde marzo para contratos de renta, por lo que mantienen el objetivo de cerrar el año con 15 mil propiedades arrendadas.

Rodrigo Barrera, CEO de la inmobiliaria Retna, explicó que pese a que en abril y marzo cayó 15 por ciento el número de citas para rentar inmuebles por Covid, estima que la demanda de este tipo de vivienda aumentará, ante la postergación de la decisión de compra, por la crisis.

"Definitivamente estamos en un escenario que no es el mejor, en cuanto al desplazamiento de inmuebles. (Sin embargo), al haber desempleo y condiciones de inflación, no va a ser tan fácil que la gente compre vivienda y eso se va a traducir en mayor demanda de renta mayor", dijo en entrevista.

De marzo a junio de este año se calcula que se perdieron alrededor de 1.8 millones de empleos formales y para finales de 2020 cerca de 68.5 millones de mexicanos estarán en pobreza de ingresos, según estimaciones de la Concamin.

Información proporcionada por Homie destacó que en México hay alrededor de 5 millones de inmuebles disponibles para renta, de los cuales más de un millón se concentran en la Ciudad de México y área conurbada, lo que la convierte en la zona de mayor volumen y densidad para este mercado.

Según especialistas, el uso de tecnologías como firmas digitales, recorridos virtuales y portales de búsqueda han sido fundamentales para el impulso de este mercado.

"En los últimos tres años ha crecido el uso de medios digitales para

la búsqueda de propiedades", dijo Daniel Narváez, director de Marketing de Lamudi.

La firma destacó que, de enero a abril, en promedio anual, aumentó hasta 93 por ciento la búsqueda de vivienda en venta y 75 por ciento en renta.

"Lo que sí podemos ver es que en renta Ciudad de México, Quintana Roo, Coahuila, Tabasco tienen disminución en el porcentaje de búsqueda", reconoció Roberto Esses, director general de Vivanuncios.

MERCADO EN CRECIMIENTO

El mercado de vivienda en renta institucional—operada de manera profesional por firmas especializadas en renta—aún se encuentra en una etapa muy prematura de desarrollo, sin embargo, dada la situación que enfrentan otros segmentos como el de oficinas y turístico por Covid, despertaría el interés de desarrolladores para explorar este segmento con nuevos proyectos.

Actualmente empresas como Abilia, Retna, Gran Ciudad, Greystar, Nomad Rental y Homie—que a su vez forman parte de la Asociación de Vivienda en Renta (Aver)—, son algunas de las participantes en este segmento que, pese a ser muy pequeño, avanza en su institucionalización.

"Es un sistema nuevo con buenas ocupaciones, exitoso, pero faltaba tierra, hay muy pocos proyectos y muy pocas empresas", dijo Alejandro Pérez director de Capital Markets de NKF.



Al respecto, el especialista dijo que existen dos retos importantes a atender ante la contingencia por el Covid: trabajar en el diseño de los proyectos y de la estructura del negocio para proteger los contratos en medio de situaciones como la pandemia.

En el Senado se discute una iniciativa para reducir o exentar el pago de rentas a inquilinos por Covid, no obstante, expertos no ven viable el avance de la propues-

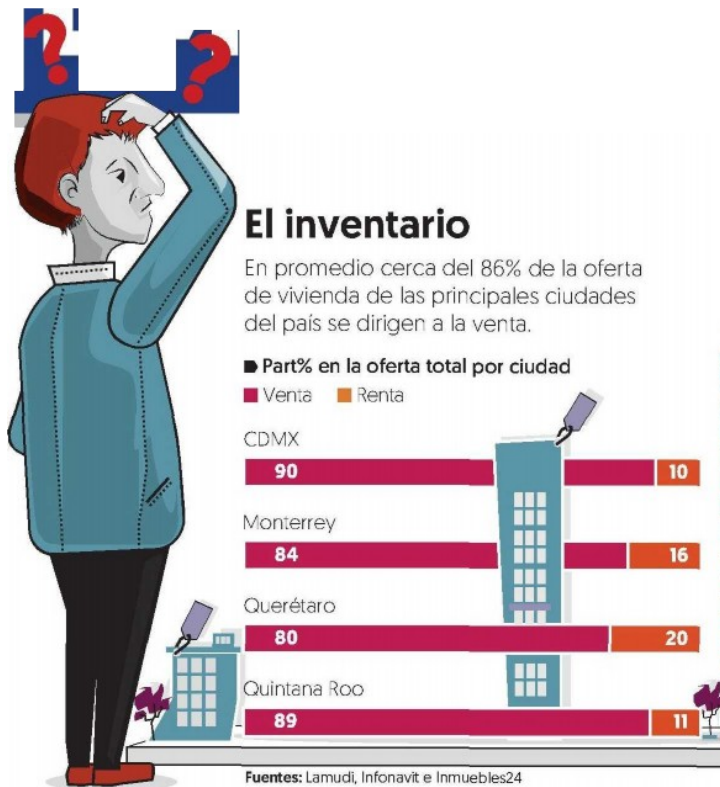
ta, pues afectaría a más del 90 por ciento de personas que se dedican al arrendamiento.

“El gobierno no tiene visibilidad de todos los contratos que hay de arrendamiento. El 41 por ciento de los hogares que están en renta tienen contrato, “lo cual deja desprotegidos a más del 50 por ciento”, dijo Arturo Rosales Orozco, director de Finanzas de Homie.

“Estamos en un

escenario que no es el mejor en cuanto al desplazamiento de inmuebles (...) no va a ser tan fácil que la gente compre vivienda”

RODRIGO BARRERA
CEO de la inmobiliaria Retna



Continúa en siguiente hoja

