

METRÓPOLIS REGIONALES

El desafío es desarrollar nuevas ciudades



Quienes lideraron el crecimiento del aún incipiente pero prometedor sector inmobiliario en las provincias desde fue el *retail*, afirmó Efraín Polar, gerente general de la promotora inmobiliaria Clasem, subsidiaria de EOM Grupo. «El *retail* invierte muchos recursos en estudios de mercado necesarios para liberar inversiones que en muchos casos superan los diez millones de dólares y quienes seguimos esa cadena fuimos las empresas inmobiliarias que promovemos viviendas», explicó el ejecutivo durante el IV Encuentro Inmobiliario Perú-Chile-Colombia, realizado en la ciudad de Arequipa, en el hotel Libertador.

No todas las ciudades más importantes de las diferentes regiones peruanas son atractivas para el sector inmobiliario. Polar afirmó que su empresa ha identificado seis urbes «en las que se puede invertir» debido al «tamaño de sus poblaciones». «Una de ellas es Arequipa, la segunda urbe más poblada del país, —profundizó el gerente general de Clasem— las otras son Chiclayo, Trujillo, tercera y cuarta respectivamente, y luego aparecen ciudades como Piura, Cusco o Chimbote, que tiene un alto potencial de crecimiento».

Ahora bien, el actual desafío para los desarrolladores inmobiliarios, advirtió el ejecutivo, «no es pensar en qué ciudades invertir sino qué nuevas ciudades desarrollar» y para ello, continuó, se necesita que tanto el sector público como el privado tengan un mismo objetivo.

A juicio de Polar, estos dos grandes segmentos «están divorciados» y esta ruptura ha tenido consecuencias en todo el país, que son más evidentes fuera de Lima. En todas las ciudades regionales más importantes, apostilló el gerente general de Clasem, «es necesario invertir en infraestructura y en instituciones, fortalecer los gobiernos locales y los colegios profesionales locales para que, al final, se consiga una visión conjunta de la ciudad que se quiere tener. Esto, a la fecha, no ocurre en ninguna de ellas».

No obstante sus desventajas, las ciudades regionales cuentan con una prerrogativa que la capital del país desperdició hace mucho. A diferencia de la caótica Lima Metropolitana, cuya población es cercana a los diez millones de habitantes y solo posee una línea de metro y dos en los próximos años, las urbes regionales, precisa Polar, tienen la oportunidad de crecer ordenadamente y siguiendo un detallado plan de desarrollo para hacer las cosas bien. «Pero hacer las cosas bien —explica— requiere tener una visión y requiere reconocer cuáles son las deficiencias de las ciudades; en este punto estamos muy atrasados».

El IV Encuentro Inmobiliario Perú-Chile-Colombia, se realizó en Arequipa los días lunes 27 y martes 28 de junio, y reunió a expertos del sector y a miembros de la Cámara Colombiana de la Construcción y de la Cámara Chilena de la Construcción, así como funcionarios del Gobierno Regional de Arequipa y a representantes de la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción.

¿Por qué Clasem se ha enfocado en proyectos inmobiliarios de edificación urbana en regiones y no en la capital?

Desde el año 2008, Clasem empresa subsidiaria de EOM Grupo, enfocó su estrategia en atender las necesidades de vivienda en las principales ciudades del Perú, luego de identificar que el importante crecimiento económico que experimentaban las ciudades de provincia no venía acompañado de una mejora o incremento de la oferta inmobiliaria.

¿Son igual de abrumadores y lentos la obtención de licencias en las ciudades de las regiones que en Lima?

Los trámites para la obtención de resoluciones de habilitación urbana y licencias de construcción son uno de los principales factores que limitan el crecimiento de la oferta inmobiliaria formal a nivel nacional. Del mismo modo, la obtención de las facultades de servicios de saneamiento genera un retraso importante en el inicio de los nuevos proyectos.

Si existieran menos trabas burocráticas, ¿los precios de los inmuebles serían menores?

Las trabas y demoras burocráticas que experimentan los inversionistas inmobiliarios en el país sin duda alguna repercuten negativamente en el precio final de los inmuebles, afectando a los clientes y retrasando el desarrollo. El Estado debe orientar su esfuerzo a la reducción de las barreras burocráticas que afectan la inversión privada en el desarrollo de nuestras ciudades. Si los procesos de la administración pública fueran eficientes, el período de preoperativos de los proyectos sería más corto, permitiendo trasladar ese ahorro al precio de las viviendas.

¿Su mercado tiene acceso a los créditos hipotecarios?

A nivel nacional observamos que en la composición de nuestros clientes existe un porcentaje importante de clientes denominados por las instituciones financieras como «informales». La evaluación crediticia de este tipo de clientes es más larga, que para aquellos clientes denominados

PROYECTOS PASADOS Y PRESENTES



PIURA	2,500 viviendas	HUANCAYO	768 departamentos
CHICLAYO	1,248 departamentos	CUSCO	134 departamentos
TRUJILLO	394 departamentos	AREQUIPA	1,300 departamentos
LIMA	1,392 departamentos	TACNA	1,160 departamentos
	3,072 departamentos	ICA	1,400 viviendas

Trabas burocráticas inflan precios de las viviendas



«formales». Esta dificultad en la evaluación impide que exista un mayor dinamismo en el mercado inmobiliario. A pesar de ello, nuestros clientes tanto «informales» como «formales» logran el acceso a créditos hipotecarios otorgados tanto por bancos, como por cajas y financieras. Creo que debemos fomentar la cultura de la formalidad en la población a fin que puedan acceder a créditos más rápidamente y con mejores condiciones.

¿El mercado de edificaciones urbanas en regiones es aún incipiente? ¿Qué ciudad es la que tiene el mayor potencial de crecimiento después de Lima? ¿Arequipa quizá por la cantidad de su población?

El potencial de crecimiento en nuestro país es enorme. Especialmente considerando la altísima concentración que existe en torno a la ciudad de Lima, que aglomera aproximadamente un tercio de la población nacional y que alberga a diez millones de personas. La siguiente ciudad más importante del país en términos de población es Arequipa, con una cantidad aproximada de un millón de personas, es decir, diez veces más pequeña que la ciudad de Lima. Esto sin duda es una oportunidad para ofrecer vivienda de calidad en las diferentes ciudades del Perú. Creemos que el futuro de nuestro país está en el crecimiento de las diversas ciudades en las que se organiza políticamente el Perú.

Con las apuestas de las inmobiliarias como Clasem en provincias, ¿las ciudades de las regiones comenzarán a crecer hacia arriba?

La elevación de las ciudades es una realidad en muchas ciudades del Perú. Los ejemplos principales de este tipo de crecimiento son Lima, Arequipa y Trujillo. Este tipo de crecimiento, si ocurre de manera planificada y ordenada, permite ser más eficiente en la provisión de servicios de saneamiento para los habitantes. Sin embargo, en muchas ciudades se mantiene aún la preferencia por viviendas unifamiliares sobre lotes individuales.