

### DEMANDA Y AUTOCONSTRUCCIÓN

**RC: ¿A cuánto está ascendiendo la demanda efectiva de vivienda?**

**RB:** Se ha dado un número de 1'200,000 entre la demanda cualitativa y cuantitativa. Se habla de un déficit de 400,000 a 450,000 unidades. Nosotros estamos vendiendo alrededor de 28,000 a 30,000 viviendas al año y son 120,000 viviendas las que se requieren en ese periodo. Si yo hago 20,000 viviendas y actualmente tengo una demanda de 400,000 y cada año ingresa una nueva demanda de 120,000 viviendas, ¿qué es lo que pasa con esta gente que no logra acceder a una casa?, ¿cuáles son las consecuencias?, pues las invasiones y el hacinamiento. La primera le cuesta al estado tres o cuatro veces más porque a estas zonas hay que construir pistas, instalar agua, luz, saneamiento y parques.

**RC: A nivel de Lima, ¿qué distrito se está enfocando más en el desarrollo inmobiliario?**

**RB:** Cuando hablamos de niveles de capacidad de consumo, y consideramos uno alto, definitivamente San Isidro, Surco, Miraflores y La Molina son los desarrollos inmobiliarios de mayor valor. Si hablamos de gente emprendedora del país y que quiere salir adelante, podemos mencionar a Lince, Jesús María, Magdalena y San Miguel. Finalmente, están Ate, San Juan de Lurigancho, Carabayllo, Comas y Los Olivos que son distritos donde se muestran los proyectos más agresivos porque aún tienen espacio donde construir.

**RC: ¿Cuál es la tendencia en cuanto a metros cuadrados?**

**RB:** Antes hablar de 100 m<sup>2</sup> era un tamaño muy pequeño; hoy en día un departamento de 65 m<sup>2</sup> no es chico, pues tiene tres dormitorios, dos baños, sala, comedor, una cocina bastante apropiada con su lavandería, y todo eso por efecto de diseño. Nuestros arquitectos han evolucionado y realizan una mejor performance en los desarrollos de los proyectos.

**RC: ¿Cómo deciden invertir en un proyecto?**

**RB:** Lo que nosotros sentimos es la realidad y también la oferta. Estamos viendo si las propuestas están disminuyendo y la sensación es bien rápida. Cuando se empieza a disminuir la oferta las casetas se empiezan a llenar. Vamos viendo el stock que hay en el mercado, en diferentes distritos. Tenemos mapeados todos los proyectos.

**RC: ¿Cuál es la diferencia de apostar en un distrito pudiente a desarrollar proyectos masivos en zonas populosas?**

**RB:** Los riesgos si bien son diferentes a la larga son riesgos; yo puedo tener un proyecto sumamente rentable en San Isidro pero el mercado no me está demandando, y puedo contar con otro muy bueno en Carabayllo y el mercado no me exige y no vendo.

Yo siempre digo que el segmento A no es el que más dinero tiene, sino el que toma una decisión cuando quiere, paga y en ese momento adquiere la vivienda. El sector B es aquel que se pone una cuota inicial muy grande, prácticamente paga 60% o 70% y el banco va a estar muy interesado en financiarlo.

El segmento C es aquel que llega solamente a la cuota inicial y la demostración para el préstamo del banco es a través de sus ingresos, con sus entradas ordinarias y extraordinarias. Pero solamente a nivel personal, familiar, su compra va a estar basada en el préstamo y en la cuota inicial que aporte.

El segmento D es aquel que tiene la cuota inicial con sueldo o sus ingresos tanto ordinarios como extraordinarios pero que no le permiten comprar la vivienda. El banco no le da el crédito y ahí es donde entra el Estado con los subsidios. Este es el segmento más importante porque dentro de la pirámide es la más grande, donde hay mayor necesidad.

Aquí se necesita el apoyo del gobierno, porque al respaldar al segmento D, el segmento C se va a sentir con obligación a comprar, entonces eso genera un mecanismo en el que todos empiezan a querer adquirir.

Finalmente, el sector E es aquel al que el gobierno o cualquier ONG le regala la vivienda. Es un segmento que tiene que ser tratado de forma diferente.

### LEASING INMOBILIARIO

**RC: ¿Qué ventajas o desventajas puede traer este mecanismo?**

**RB:** El leasing inmobiliario es una alternativa. En los países vecinos ha tomado 10 años en desarrollarse pero nosotros podríamos hacerlo más rápido por lo que se tienen que alinear los tres ejes que son el banco, el cliente y la inmobiliaria. Este mecanismo ha generado un concepto de la parte del alquiler. En el mundo inmobiliario existen dos tipos de negocios: el negocio inmobiliario patrimonial y el negocio inmobiliario de realización. Cuando hablamos que yo hago un edificio y lo vendo, ese negocio es valor de realización, o sea, construyo para vender. Pero existen otros negocios inmobiliarios donde yo pongo dinero y hago un edificio para alquilar y después otro, y con los alquileres hago uno nuevo y mi patrimonio se empieza a incrementar. En la actualidad tenemos muchos negocios inmobiliarios donde se empiezan a ejecutar para renta como tiendas, hospitales, hoteles, etc. Yo puedo efectuar negocios en grandes cantidades pero lo que no había en el Perú era uno patrimonial para alquiler de vivienda porque no teníamos una norma que lo permitiera. Hoy por hoy el reglamento permite que si yo quiero hacer un negocio para alquilar ahora sí se tienen todas las normas que me protegen.

**RC: En los próximos años, ¿el precio de las viviendas se mantendrá estable?**

**RB:** Supongamos que tenemos una economía que ha estado creciendo al 3% y entra un nuevo presidente el 28 de julio que ejecuta las medidas correctas, no tenemos una amenaza del fenómeno El Niño, y se empieza a estabilizar el dólar; así vamos a tener la misma consecuencia del 2010, 2011, 2012, o sea habrá un incremento. Si este mandatario ingresa con medidas populistas que pongan en riesgo el estado de derecho que tenemos al día de hoy no habrá buenos resultados. Está basado mucho en la realidad. Mi visión personal es que el Perú va a salir adelante y va a crecer mucho. Los proyectos que estamos haciendo tienen esa visión. ■