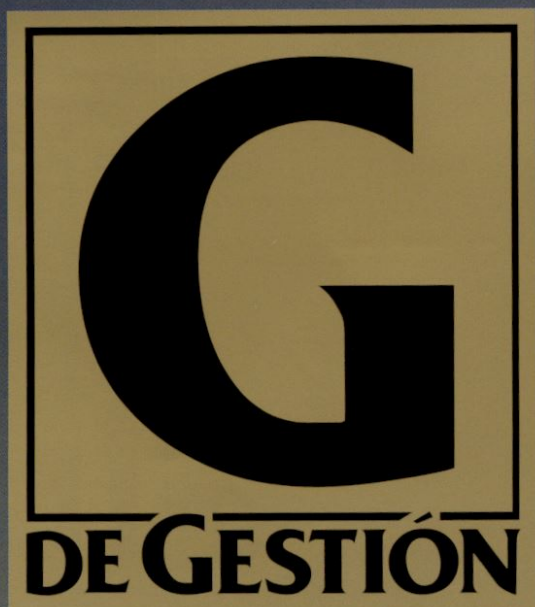




Nº 118 SETIEMBRE 2020

# LAS EMPRESAS MÁS ADMIRADAS 2020

Por noveno año consecutivo, PwC y G de Gestión reconocen el management moderno de las 10 compañías más admiradas por la comunidad corporativa. Además, sus líderes revelan los planes de reactivación y proyectos de RSE ante la pandemia.



S/ 15,00

CAMPO/PLAYA

# MODA REFUGIO

**LAS CASAS DE CAMPO Y PLAYA SE HAN HABITADO DE MANERA INDISTINTA DURANTE EL 2020, AL MARGEN DE LAS TEMPORADAS ESTACIONALES. ¿PUEDEN SOSTENERSE EL IMPULSO Y LA DEMANDA EN ESTE MERCADO?**



**L**a popularización del teletrabajo ha traído consigo un fenómeno inesperado. Las viviendas de segundo uso se han convertido en residencias permanentes, al menos mientras dure la emergencia sanitaria.

Según los especialistas consultados, las preferencias se centran en el sur y el este de Lima. Solo por mencionar algunas zonas, se puede apreciar que Cieneguilla y Huachipa, así como las playas del sur hasta Paracas, han incrementado su habitabilidad.

Antonio Espinosa, gerente general de la inmobiliaria Desarrolladora, describe de esta forma el fenómeno: “De manera atípica, las personas han estado utilizando mucho más sus casas de playa en los últimos meses, cuando esto suele restringirse al verano. Pasa lo mismo con las casas de campo, que solían ser de uso esporádico, y hoy muchas personas se han mudado a ellas. El problema que existe en este mercado es que no se encuentra condominio llave en mano, es decir, se venden lotes donde cada uno debe construir su casa”.

Para Herman Patow Arboleda, gerente general de Condominio Las Lomas de Punta Sal, el fenómeno de la pandemia ha concientizado a las personas a estar preparadas para tener otro refugio donde vivir para no sufrir un encierro en la ciudad y estar expuestas a altos riesgos de contagio. “Incluso se mudan a vivir ahí mientras alquilan su vivienda de la ciudad a manera de apoyo económico, ya que el trabajo remoto así lo permite”.

## ESTACIONAL

Sin embargo, un problema subyace. Y es que el fenómeno también ha desnudado algunas falencias que se han encontrado sobre todo en las casas de playa para poder vivir de modo confortable todo el año.

“Debido a que estas se diseñan por lo general para la época estacional de verano, con una dinámica social muy fuerte y espacios no pensados para vivir de manera permanente, los dormitorios, por ejemplo, cuentan con closets medianos y sin espacio de estudio, etc. La tipología de estas casas es muy abierta, lo que hace que en épocas de invierno se sienta más fuerte el clima frío. No cuentan con ventanas ni mamparas termoacústicas,



**“LA TIPOLOGÍA DE ESTAS CASAS ES MUY ABIERTA, LO QUE HACE QUE EN ÉPOCAS DE INVIERNO SE SIENTA MÁS FUERTE EL CLIMA FRÍO. NO CUENTAN CON VENTANAS NI MAMPARAS TERMOACÚSTICAS, ETC.”.**

etc.”, señala Bruno Ferreccio, arquitecto de Exposedo Virtual 2020.

Pero cabe resaltar que se debe diferenciar a las casas de playa de aquellas casas que se ubican en balnearios más consolidados y que, por ende, tienen una mayor infraestructura, ya que hay personas allí todo el año. Un ejemplo son aquellas que se encuentran en los distritos de San Bartolo, Punta Negra, Punta Hermosa, etc. “Las casas de campo están hechas para resistir mejor el invierno y no tienen este problema que presentan las casas de verano”, añade Ferreccio.

En ese sentido, ¿cuáles son los escenarios que se proyectan en este mercado? Para Espinosa, existe hoy una gran demanda, lo que ha dado paso a un importante incremento de valor. “Por ejemplo, si buscas alquilar una casa de playa en Asia, vas a encontrar que los precios han subido hasta en un 30%. Lo mismo en zonas como Chacacayo y sobre todo en Cieneguilla, en el caso de casas de campo”.

En cuanto a las playas hacia el norte, pensando en Lima, estas no han recibido el impacto de las playas del sur. Esto tiene que ver con el mismo fenómeno del sur chico, pero, además, estamos hablando de playas de difícil acceso versus la Panamericana Sur.

Para Patow las zonas que tenderán a aumentar con mayor rapidez su valor son las que poseen inmuebles con potencial turístico, como casas de playa y casas de campo, en el plano urbano, según el rebote que tienen los proyectos inmobiliarios aledaños o la solidez del desarrollo inmobiliario que cada promotora construya. También es un factor el estatus del público que compra el proyecto, es decir, si está orientado a público A o B. **G**

**Manuel Vizquerra**  
GERENTE COMERCIAL DE  
MENORCA INVERSIONES

## Vivienda 2.0

El segmento de segunda vivienda, es decir, las casas de campo o de playa que son utilizadas en determinados periodos del año con fines recreativos o de descanso, ha presentado un interés sorpresivo y un dinamismo particular en el contexto de la pandemia por el COVID-19.

A primera vista, parecería contradictorio que en medio de una crisis sin precedentes se evalúe la posibilidad de adquirir una segunda vivienda; sin embargo, todo esto se debe a la necesidad de seguridad y protección que están buscando las familias peruanas, impulsadas especialmente por la coyuntura.

Frente a esta situación, las familias que pueden tener acceso a una segunda vivienda valoran el contar con espacios más aislados y de mayor tamaño fuera de la ciudad, que no solo faciliten

el distanciamiento social, sino que ofrezcan servicios, áreas verdes, espacios comunes y una buena conectividad para el teletrabajo.

**“UN TERRENO O VIVIENDA SE APRECIARÁ Y CRECERÁ SU VALOR POSPANDEMIA”.**

bajo. Como consecuencia, muchas de ellas la están considerando como una vivienda permanente.

Pero la búsqueda de seguridad no es solo de salud, sino también económica. El sector inmobiliario siempre se ha caracterizado por ser una inversión segura, sobre todo en tiempos de incertidumbre, por lo que contar con un activo, como un terreno o una vivienda, que se apreciará en el tiempo y que incrementará su valor pospandemia, resulta sumamente atractivo para sectores que persiguen oportunidades de inversión.

Así, esta búsqueda de seguridad por parte de los clientes genera también oportunidades para dinamizar la economía del sector.