

ECONOMÍA | CORONAVIRUS

Carolina García Chagrin: “Desde que se restablezca cierta normalidad en el tráfico aéreo, vemos factible una recuperación bastante rápida en el sector inmobiliario”

NOELIA VIERA

Seguir

MARTES, 19 DE MAYO DE 2020



f t in p d e < >

El mercado inmobiliario no va a quedar ajeno a esta crisis y su recuperación en el sur de la isla estará muy ligado a la apertura del tráfico aéreo y a la recuperación del turismo. Así lo considera Carolina García, gerente de Inmobiliaria Cárdenas, cadena que cuenta con más de 40 años de experiencia en Gran Canaria y que ya ha adaptado dos de sus cuatro inmobiliarias donde esta operando en una primera etapa, la de Arguineguín y Puerto Rico, estrictos protocolos de seguridad.

En una entrevista con Maspalomas Ahora, García Chagrin nos cuenta que confían en una recuperación rápida del sector a medio plazo, así como el impulso de ventas de segundas residencias o alquiler vacacional debido a la nueva forma de vida post-coronavirus...

¿Qué protocolos están llevando a cabo desde las inmobiliarias para evitar que se pueda producir un contagio durante las visitas a las viviendas?

Nuestro protocolo, en Inmobiliaria Cárdenas, es aún más estricto que las recomendaciones establecidas por Sanidad. Nos tomamos muy en serio las medidas de higiene y sanitarias, porque somos conscientes de que en muchos casos, salvo que la vivienda esté vacía, estamos accediendo a los domicilios particulares de nuestros clientes vendedores, con personas extrañas y que en circunstancias normales (ojalá pronto si se restablece el tráfico aéreo) vendrán de distintas p Europa.

Por supuesto también de cara a proteger a nuestro personal, las visitas se realizan con máximo 2 posibles compradores y 1 asesor inmobiliario, intentando calificar bien el interés con anterioridad, para evitar visitas innecesarias. Con el fin de maximizar la distancia, sugerimos al propietario que salga de la vivienda durante la visita. Tanto nuestro personal como los interesados van provistos de mascarillas, se desinfectan las manos, e incluso calzan cubrezapatos sanitarios (por supuesto nuevos), justo antes de acceder a la vivienda. Hemos establecido este protocolo por escrito y se envía a todas las partes (propietarios e interesados) antes de la visita, para que estén informados.

¿Cómo está afectando la crisis del coronavirus al mercado inmobiliario?

El mercado inmobiliario no va a quedar ajeno a esta crisis. Su impacto en la zona sur de la isla va a ir muy de la mano de la recuperación del turismo, por dos razones: por un lado, porque la demanda de primera residencia en su mayoría es de personas que trabajan en el sector turístico o dependen de él, y mientras no se normalice el empleo, difícilmente podrán acceder a financiación para comprar vivienda.

Por otro lado, la demanda de no residentes se verá afectada mientras estos no puedan viajar, porque no poder visitar físicamente las viviendas dificulta la decisión de compra. No obstante, gracias a las nuevas tecnologías que ya veníamos aplicando (tours virtuales, videos de las viviendas, y ahora cada vez más visita virtual en línea con el cliente) sí estamos consiguiendo cerrar ventas aunque el comprador no visite presencialmente la vivienda. Como especialistas que somos en compradores extranjeros, estamos muy acostumbrados a ayudarles en todos los trámites de la compra incluso sin su presencia física, por ejemplo en la apertura de cuentas, otorgamiento de poderes en el extranjero, obtención del NIE, etc. La buena reputación adquirida a lo largo de 40 años que llevamos en el mercado, nos ayuda mucho en generar la confianza necesaria. Estamos ofreciendo incluso la realización de un informe técnico independiente sobre el estado de la vivienda, para ofrecer transparencia y que el comprador pueda tomar una decisión informada.

¿Cómo considera que será el horizonte a corto y medio plazo?

A corto plazo por tanto sí está habiendo una considerable reducción del volumen de ventas, aunque no un parón total. A medio plazo, desde que se restablezca cierta normalidad en el tráfico aéreo, vemos factible una recuperación bastante rápida. Creemos que esta crisis sanitaria impulsará la compra de segunda residencia, así como el alquiler vacacional, como solución para el disfrute de vacaciones, pues ofrecerá más libertad y facilidad de distanciamiento social, que alojarse en un establecimiento hotelero con estrictas medidas sanitarias.

¿Cuáles son los retos por llevar a cabo desde el sector inmobiliario para salir de esta situación?

Como en otros sectores, va a ser muy importante el uso de nuevas tecnologías. También hay que destacar el papel que tienen las asociaciones empresariales, en momentos así es fundamental colaborar y unir fuerzas. En Canarias la asociación más fuerte es ACEGI y nos hemos sentido muy respaldados por pertenecer a ella.

¿Se establecerá una bajada de precios en las viviendas?

Hay que tener muy claro que el sector inmobiliario es muy muy local, quiere decir esto que no es lo mismo Las Palmas, que Tafira, que Vecindario que el Sur. Incluso en el Sur no es lo mismo Mogán que San Bartolomé de Tirajana, no es lo mismo edificios situados a pie de playa que otros. El mercado lo determina la oferta y la demanda, y éstas puede variar según la zona, hasta según el edificio. Está claro que la demanda va a verse contraída, pero no de la misma forma en todas las zonas, tipologías o precios.

Nuestra recomendación para el propietario es que, si puede esperar a vender que espere, ahora si necesita o quiere vender que acuda a un buen gestor inmobiliario que realice una valoración profesional y lleve a cabo un plan de marketing lo más avanzado posible. Dicha valoración se debe basar en testigos de propiedades similares vendidas y otras que hay en oferta. Es muy importante conocer qué propiedades compiten con la suya. Para ello es importante que el profesional, además de tener experiencia en la zona, disponga de herramientas tecnológicas de valoración. Nuestra recomendación es ser el producto mejor de la zona y segmento en cuanto a calidad/precio, de esta forma junto con un plan de marketing adecuado se puede atraer la demanda contraída que hay. Es fundamental maximizar la difusión para

alcanzar al mayor número posible de compradores y de esta forma obtener la mejor oferta. Muchos compradores están realizando ofertas muy bajas creyendo que es momento de oportunidades, pero si en vez de un solo cliente potencial podemos tener varios candidatos, tendremos más posibilidades de obtener una oferta razonable.

Nuestros clientes en su mayoría son extranjeros y provienen de países como Noruega, Suecia, Alemania, donde la pandemia no ha afectado tanto como en España y siguen teniendo interés en tener su segunda residencia en la isla.

¿Surgirán nuevas tendencias en el mercado?

El impulso que han recibido las nuevas tecnologías y el teletrabajo durante la pandemia podrían contribuir al aumento de una tendencia que ya existía, y es que personas procedentes de otros países establezcan su residencia en la isla, aunque su actividad laboral o empresarial esté en su país de origen. Esto influiría positivamente en la demanda de inmuebles, a nivel local.

Asimismo, compañeros de profesión de península nos comentan que observan un aumento demanda de viviendas con zonas exteriores, ya que el confinamiento ha hecho valorar este aspecto. En el Sur tenemos la suerte de que muchas de las viviendas cuentan con espacios exteriores.

En el sector comercial y retail parece probable que aumente todavía más el comercio online, y que la gente vaya menos a tiendas. El resultado podría ser una tendencia a la conversión de locales comerciales en viviendas.

Esta misma tendencia es aplicable al sector inmobiliario, los usuarios intentarán hacer todo lo posible desde casa para minimizar la visita a la oficina y a las viviendas. Como profesionales debemos de estar a la última en las herramientas tecnológicas. Pero no nos equivoquemos, este sector va de relaciones humanas, es por ello que las PropTech (inmobiliarias 100% tecnológicas) no han logrado el resultado que esperaban. La confianza es fundamental y la tecnología nunca reemplazará este aspecto, un buen asesor inmobiliario debe ser un buen escuchador, entender las necesidades del cliente y haciendo un buen uso de los recursos -entre los cuales está cada vez más presente la tecnología y el big data, ayudar al cliente a tomar la mejor decisión. No hay que olvidar que la vivienda suele ser la compra más importante que hace una familia en toda su vida.

