



CORONAVIRUS:

EFFECTOS Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR INMOBILIARIO

- ¿Los precios de la vivienda bajarán o subirán?
- ¿Es buen momento para seguir con mis planes de comprar?
- ¿Qué va a pasar con las tasas de interés en los créditos hipotecarios?

Conocer el panorama completo nos permite entender los efectos del COVID-19, aprovechar las oportunidades que surgirán y tomar mejores decisiones para la formación de tu patrimonio.



tu hipoteca fácil
Asesores Patrimoniales Hipotecarios®

CONTENIDO



INTRODUCCIÓN	3
I. La casa, fuente de certidumbre durante y después del COVID-19	4
II. El panorama actual del sector inmobiliario en México	5
III. ¿Qué esperar del acceso al crédito hipotecario y de las tasas de interés?	6
IV. ¿Los precios de las viviendas en venta subirán o bajarán?	7
V. ¿Me conviene comprar casa ahora o es mejor esperar?	8
VI. Como profesional inmobiliario, ¿qué hacer para seguir generando negocios?	9
VII. Conclusiones	10

INTRODUCCIÓN



Fernando Soto-Hay Pintado

**Fundador y Director General
Tu Hipoteca Fácil**

Hoy apenas estamos entendiendo una pequeña parte de los efectos que la pandemia de COVID-19 tendrá en la economía del mundo, en el país, en el mercado inmobiliario y en nuestras familias.

Estoy convencido de que para resolver los problemas necesitamos conocer sus causas, de lo contrario, solo daremos “palos de ciego” como bien dice la sabiduría popular.

Me gustaría transmitirte certeza ante la incertidumbre, sobre todo a ti que estás viviendo tu proceso de formación de patrimonio para que tomes decisiones bien informada (o) y sin falsas expectativas.

El Coronavirus parece tenernos en jaque, pero no es así. Solo estamos en una pausa temporal que pronto nos permitirá regresar a nuestras vidas bajo una “nueva normalidad”.

Como mexicanos vamos a salir adelante, quizá nos va a costar más trabajo que a otros países, pero saldremos fortalecidos y con aprendizajes que nos ayudarán a resolver nuevos retos que se presenten en la vida.

¿Qué factores, además del COVID-19, nos han traído a este momento histórico?, ¿cómo se podría comportar el negocio inmobiliario en los próximos meses? Revisemos el escenario completo.

LA CASA, FUENTE DE CERTIDUMBRE DURANTE Y DESPUÉS DEL COVID-19



La expectativa del Fondo Monetario Internacional es que en 2020 al menos 170 países tendrán recesiones económicas, una situación nunca antes vista tanto por su nivel de profundidad, como por su simultaneidad. Además, es completamente contraria a lo que se esperaba a principios del año.

La recuperación para México podría ser mucho más prolongada, aunque cabe destacar que ya vivíamos una recesión desde antes de la [crisis del COVID-19](#). No obstante, es cierto que el aislamiento social por Coronavirus ha generado una caída inédita en la demanda de todo tipo de bienes y servicios, incluidos los inmuebles.

Uno de los aspectos positivos es que estamos siendo testigos del aprovechamiento de las plataformas tecnológicas en el sector inmobiliario para agilizar transacciones actuales y futuras. En mi opinión eso es lo que hará que la recuperación de este mercado sea más ágil.

Ante la adversidad debemos innovar para ajustar nuestros modelos de negocios a la “nueva normalidad”. Pensar que nuestras actividades económicas y sociales se conducirán de la misma forma que antes es ingenuo e irresponsable.

El ser humano es sociable, pero hoy nos toca permanecer en casa con nuestra familia, protegidos y resguardados del peligro. En ese sentido, nuestras casas reafirman su importancia al ser el centro de la certidumbre familiar y patrimonial.

Volveremos a socializar en cuanto sea responsable hacerlo, pero no debemos olvidar que ese regreso a nuestras vidas debe ir acompañado de un importante nivel de certidumbre, por ello considero que el valor de las casas y los departamentos tomarán un rol muy significativo; las familias de todos los niveles socioeconómicos buscarán dicha certidumbre y ahí estaremos quienes entendemos ese gran valor sentimental de quienes buscan tener y dar certeza a los suyos.

La temporalidad de lo que viviremos es un hecho, los daños económicos eventualmente serán superados, los aprendizajes se volverán parte de nuestra esencia y nos permitirán tener una perspectiva más completa de lo que como industria debemos corregir y lo que debemos mantener intacto para lograr que nuestra casa, nuestro patrimonio, nos siga dando la certidumbre que necesitamos para seguir adelante de forma resiliente ante los desafíos.



EL PANORAMA DEL SECTOR INMOBILIARIO EN MÉXICO

Datos del INEGI señalan que en 2018 el Producto Interno Bruto (PIB) del sector de la vivienda alcanzó un nivel de 1,327,020 millones de pesos, lo cual representó el **6% del PIB nacional**. Asimismo, el instituto indicó que las actividades asociadas con el **sector de la vivienda** ese año generaron **2,467,995 empleos** que representan 5.7% de la ocupación total del país.

El sector inmobiliario es fundamental en todas las sociedades, en el caso de México existen dos factores básicos que inciden en el futuro de la industria inmobiliaria, el primero tiene que ver con la incertidumbre que han ocasionado **las políticas públicas del presidente Andrés Manuel López Obrador**, mismas que han disminuido el ritmo de la inversión fija bruta a niveles no vistos en más de una década. El segundo es el Coronavirus que, como mencionamos al inicio, acentuará el freno del desarrollo económico nacional y global a mediano plazo.

Ante este panorama, es posible que el declive en el otorgamiento de hipotecas se observe a partir de mayo y junio debido al cese en las operaciones de venta de inmuebles, mismas que han bajado 70%, aunque más adelante **la contracción del mercado inmobiliario** podría llegar a 95%.

En China, donde el primer caso de Coronavirus se reportó el año pasado, las transacciones inmobiliarias en los meses de aislamiento social profundo representaron 1% de las realizadas en 2019.

Si bien el panorama no es alentador, es importante entender que el mercado inmobiliario no sufrirá consecuencias fatales. Se avecina una crisis, pero lo que necesitamos hacer desde ahora es redefinir estrategias y procesos que nos permitan seguir generando riqueza y, sobre todo, continuar con nuestro proceso de formación de patrimonio.

Como señalé en una de mis recientes **columnas de opinión** para Expansión, los ladrillos resisten las dificultades, así que debemos actuar con cautela y tomar las oportunidades que en tiempos de crisis siempre se generan. Quienes siguen adelante formando su patrimonio hoy ya las están tomando. El tiempo es nuestro activo más valioso y no podemos darnos el lujo de desperdiciarlo.





¿QUÉ ESPERAR DEL ACCESO AL CRÉDITO HIPOTECARIO Y DE LAS TASAS DE INTERÉS?

El sector inmobiliario está conformado por procesos de mediano y largo plazo, de modo que los ajustes generados por la actual contingencia de COVID-19 se reflejarán en algunos meses.

Sin duda habrá una disminución en su dinamismo, diversos países están tomando acciones contracíclicas para hacer frente al impacto económico de la pandemia, no obstante, quizá pueda tomar de dos a tres años recuperar el ritmo que se había alcanzado.

¿Qué podemos hacer frente a este complejo panorama que tenemos que navegar? Desafortunadamente no hay una respuesta universal, en gran medida, las acciones a tomar dependerán de tus circunstancias personales y del momento de formación de patrimonio en el que te encuentres.

Si entre tus planes estaba comprar casa o departamento utilizando los beneficios del crédito hipotecario, vale la pena recordarte que las tasas de interés están en niveles francamente atractivos para clientes con perfiles sólidos.

En los últimos años, el crédito hipotecario en México se ha mantenido estable, incluso con la incipiente [guerra de tasas](#) que inició Santander a finales de 2019 al anunciar una tasa de 7.99%, nos dejó ver que la banca comercial sigue teniendo un gran apetito por otorgar financiamiento a quienes buscan convertirse en dueños de un inmueble.

No obstante, frente a la desaceleración económica por COVID-19 se puede esperar que los bancos tomen menos riesgos y para ello sean más rígidos en cuanto a los criterios para otorgar financiamiento, pues los ingresos de los potenciales compradores de vivienda se verán afectados por la contingencia sanitaria. Sus políticas serán más estrictas y serán más cautos, pero no cerrarán la llave del crédito.

En cuanto a las [tasas de interés](#) se podría esperar que, como medida contracíclica, el Banco de México baje aún más su tasa de referencia en su reunión de mayo, la cual actualmente tiene una base de 6%. Algunos economistas muy respetados, como Carlos López Jones y Sergio Negrete, estiman que la reducción podría ser de un punto porcentual para dejarla en 5% y con ello incentivar a las personas a volver la mirada al mercado inmobiliario con mayor dinamismo.



**SUS POLÍTICAS SERÁN MÁS ESTRICTAS
Y SERÁN MÁS CAUTOS, PERO NO
CERRARÁN LA LLAVE DEL CRÉDITO.**

La buena noticia para quienes contrataron su crédito hipotecario antes del inicio de la pandemia —un crédito en pesos y tasa fija— es que tienen la certeza de que las condiciones de ese financiamiento se van a mantener tal cual están establecidas hasta el final de la vida del crédito. En el peor escenario donde la situación llegara a un punto verdaderamente crítico, el pago mensual de su crédito hipotecario seguirá igual.

Por último, para quienes ya tienen contratado un crédito hipotecario con una tasa por encima del 10% y quieren mejorar sus condiciones, siempre está la alternativa de la portabilidad hipotecaria, sobre todo ahora que podría venir este ajuste en las tasas de interés.

IV. ¿LOS PRECIOS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA SUBIRÁN O BAJARÁN?

Los precios seguramente se ajustarán a la baja a pesar de que existe una auténtica demanda de todo tipo de inmuebles a nivel nacional, en especial, casas y departamentos: sectores como el residencial y residencial plus tendrán mayores afectaciones, ya que el diferencial por incremento del tipo de cambio frenará las operaciones de más alto valor; mientras que las propiedades de interés social y medio es muy probable que se mantengan estables.

Hoy en México tenemos condiciones históricamente sólidas para aprovechar las ventajas del crédito hipotecario y usarlas para la adquisición de un patrimonio. Si bien los potenciales compradores procurarán ser prudentes e incluso postergar esa inversión, lo que sucederá es que las operaciones se concretarán, pero con mayor lentitud.

Los desarrolladores necesitan desplazar su inventario y buscar liquidez, por lo que podrían sacrificar un poco la calidad de los desarrollos para poder ofrecerlos a precios más competitivos generando muy buenas oportunidades de compra.



Por otro lado, como he señalado en diversas ocasiones, la realidad es que desde hace algunos años estamos viviendo un mercado de compradores poco común. Este normalmente se da cuando hay mucha vivienda y pocos compradores, no obstante, en la actualidad hay poca vivienda y menos compradores, lo cual es atípico pues quien tiene el control de la compraventa ahora es el comprador, no el vendedor. Este factor, aunado a los efectos del COVID-19, te dará como comprador la posibilidad de negociar en forma mucho más agresiva el precio de los inmuebles.

V. ¿ME CONVIENE COMPRAR CASA AHORA O ES MEJOR POSTERGARLO?

Así pues, es un buen momento para comprar tu casa o departamento a través de un crédito hipotecario siempre y cuando cumplas los siguientes puntos:

- 1 Tienes ahorrado por lo menos 20% del valor del inmueble que te interesa para darlo como enganche
- 2 Tienes ahorrado otro 5 o 10% extra para hacer frente a los gastos de escrituración
- 3 Tienes una fuente de ingreso estable y acreditable ante el banco.

Estas son, entre otras, las claves para [ser sujeto de crédito](#) y aprovechar la ventana de oportunidades que de alguna manera está generando el Coronavirus dentro del sector inmobiliario.

Los vendedores de vivienda están tan incentivos a vender que otorgan descuentos muy importantes, de 25% hasta 30% del valor de los inmuebles. En otros casos los descuentos son menores, pero significativos cuando hablamos de la compra de bienes raíces.

No olvides que otro aspecto de vital importancia es elegir el crédito hipotecario adecuado a tu perfil. No existe el crédito hipotecario ideal, tu situación particular (estado civil, nivel de ingresos, buró de crédito, situación laboral, entre otros) y la ase-

oría de los [asesores patrimoniales](#) de [Tu Hipoteca Fácil](#) te ayudarán a determinarlo.

Únicamente, a nivel general, es recomendable que contrates un crédito en pesos, con tasa fija y a un plazo de 15 años, en lugar de un financiamiento a 20 años. Veamos porque:

En un crédito estándar a 15 años pagarás por casa millón de pesos, cerca de \$11,500 pesos mensuales. Para un crédito a 20 años, pagarás alrededor de \$10,500 pesos al mes, sin embargo, lo que amortizas (o sea lo que pagas de capital a tu deuda original, no a intereses, seguros y otros cargos) en cada una de tus mensualidades es mucho más en el plazo a 15 años, que en el de 20.

¿Cuánto más?

Solo piensa que puede representar en un periodo de 8 años hasta 60% más capital amortizado, es decir, deberás 60% menos si obtienes una hipoteca a 15 años, que si decides pagarla en dos décadas.



COMO PROFESIONAL INMOBILIARIO, ¿QUÉ HACER PARA SEGUIR GENERANDO NEGOCIOS?

Las crisis se pueden atravesar desde dos perspectivas: desde la derrota o con visión de crecimiento a futuro y, sin lugar a dudas, van a seguir existiendo nuevas oportunidades para adquirir vivienda, así como potenciales compradores para aprovecharlas.

Las casas y los departamentos se van a seguir vendiendo, aunque a un ritmo mucho más pausado. Los inmuebles que les interesarán a las personas quizá serán más pequeños o contratarán un crédito menor al que planeaban.

La realidad es que 2020 será un año donde las utilidades no brillarán, será un periodo de reflexión profunda, de replanteamiento de procesos. Como profesional inmobiliario será necesario, hoy más que nunca, que te ocupes de conocer a detalle a tu cliente; sus intereses y aspiraciones; sus temores y preocupaciones.

Es momento de analizar a tu nicho de mercado: parejas jóvenes, con hijos o sin ellos, gente retirada y que vive el nido vacío; y adaptar tus estrategias de venta, tu asesoría, tu oferta de valor integral a satisfacer requerimientos específicos según cada perfil.

Asimismo, deberás digitalizar tus procesos. Los expertos estiman que en este periodo de trabajo remoto la reticencia a la tecnología será reemplazada con un avance súbito y prácticamente obligatorio de cinco años en el tiempo. 2025 no es el año para volverle un asesor inmobiliario digital, el momento es ahora.

Busca a tus clientes anteriores y potenciales para reiterarles tu apoyo y asesoría en estos tiempos de incertidumbre, apóyate en tus redes sociales, pero asegúrate de ofrecer en todo momento contenido de valor.



Incrementa el atractivo visual y de fondo de tus listados mostrando fotografías profesionales y contando una historia: muestra a la gente las ventajas de una propiedad tanto por sus características únicas, como por su contexto en la comunidad. Cerciórate de brindarles la información que necesitan en este periodo para que tomen decisiones correctas y financieramente adecuadas. Ese será tu valor agregado.

En tiempos de Coronavirus, quienes formamos parte del sector inmobiliario, tenemos la responsabilidad de brindar las herramientas que aseguren el cumplimiento de ese objetivo.

Te invito a que hoy actuemos con cautela, pero con absoluto conocimiento de causa. Seguir adelante en tu trayectoria profesional y con la formación de tu patrimonio es importantísimo.

Al final del día, como reza una famosa frase, el éxito surge de la lucha contra los obstáculos; sin obstáculos no hay verdadero éxito.

VII. CONCLUSIONES

A lo largo de las semanas que hemos permanecido protegidos en nuestras casas, base del patrimonio familiar, he tenido el enorme privilegio de charlar a fondo con distintas personas vinculadas a la industria inmobiliaria y de vivienda. Desde su perspectiva como compradores, vendedores, desarrolladores y asesores inmobiliarios me han compartido sus preocupaciones y algunas acciones concretas que implementarán con el fin de retomar las actividades en cuanto el botón de pausa que representa el COVID-19 sea liberado para retomar nuestras vidas en el nuevo orden que vendrá.

El negocio inmobiliario en México está temporalmente pausado, lo que por ningún motivo significa que esté destruido. No tengo la menor duda que este rubro vital para la economía de México se recuperará, pues antes del COVID-19 representaba 8% del PIB nacional y, de este, la industria de la vivienda representaba el 30%, generando seis millones de empleos directos e indirectos por su impacto en, por lo menos, 66 ramas productivas.

Entiendo las preocupaciones y frustraciones que cada uno de quienes formamos parte de esta industria sentimos porque no estamos generando los flujos de efectivo indispensables para cubrir las necesidades de nuestros negocios y de nuestras familias.

Esa sensación de incertidumbre e inseguridad nos hace sentirnos vulnerables, pero quiero transmitirte a ti que me lees en este momento que esta situación la vamos a resolver trabajando juntos tan duro como lo hemos hecho siempre, apoyándonos en nuestra experiencia y, sobre todo, confiando y utilizando las medidas que tenemos a la mano.

Algunas de ellas: el apoyo al sistema financiero anunciado por el Banco de México (Banxico) por más de \$750,000 millones de pesos, el equivalente a 3.3% del PIB nacional; las acciones innovadoras que la Iniciativa Privada está implementando con apoyos por más de \$12,000 millones de dólares para dar liquidez a PYMES a través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Consejo de Negocios de México (CNM); así como las acciones de diferimiento de pagos por hasta seis meses de créditos que la Asociación de Bancos de México (ABM) está ejecutando.

El camino a la recuperación será complejo, pero no tengo la menor duda de que nos generará grandes oportunidades al sector inmobiliario porque se ha confirmado la importancia que tiene la vivienda para las personas, desde varios puntos de vista.

En primer lugar, el físico por la seguridad y protección que nos brinda y, en segundo lugar, el patrimonial ya que, a pesar de la caída de los mercados de valores, la vivienda mantiene su valor en el tiempo siendo una fuente de tranquilidad patrimonial para sus propietarios.

En mi opinión, esto se traducirá en ventas de casas y departamentos de forma más dinámica de lo que veníamos viendo a finales del 2019 y principios del 2020 —a pesar de la desaceleración económica que viviremos— aunque es poco probable que lleguemos a niveles de lo que experimentamos en 2018 cuando teníamos un mercado inmobiliario relativamente sano.

Las personas que estaban en proceso de comprar sus casas o departamentos antes del COVID-19, lo harán con mayor dinamismo después, pues valoran hoy más que nunca lo que representa tener un activo tan importante que genera certidumbre en el día a día y, en particular, en los momentos de inseguridad.

Es importante mencionar que quienes ya son propietarios de sus casas y departamentos y son profesionistas independientes o empresarios podrán utilizar el [crédito hipotecario de liquidez](#) para aprovechar el capital que tienen invertido en esos activos e inyectarlo a sus negocios para retomar sus actividades profesionales.

Igualmente, veo importantes oportunidades para quienes luego de vivir el confinamiento en sus casas querrán mejorarlas. Para ello, cuentan con los beneficios del [crédito hipotecario de mejoras](#) y acabados.

Estamos, pues, frente a nuevas oportunidades en el sector inmobiliario que generarán más negocios, pero lo más importante es que estamos frente a la oportunidad de ser mucho más empáticos, cercanos y eficientes en beneficio de nuestros clientes, quienes están en un proceso muy importante de sus vidas formando patrimonio a través de sus casas y departamentos.

El equipo que tengo el enorme privilegio de encabezar en [Tu Hipoteca Fácil](#) estamos 100% disponibles para apoyarte en este momento, a pesar del COVID-19, despejando cualquier duda que puedas tener sobre el proceso de formación de tu patrimonio o el de tus clientes con los enormes beneficios que tienen los créditos hipotecarios.



tu hipoteca fácil

Asesores Patrimoniales Hipotecarios®

El equipo de Tu Hipoteca Fácil estamos a tus órdenes para guiarte y apoyarte en tu proceso de formación de patrimonio. Llámanos a los teléfonos 3004 3554, 3004 3555 y 5540 0632, escríbenos a info@tuhipotecafacil.com o vía WhatsApp 55 5989 6933.

ENCUENTRA MÁS CONTENIDO
EN NUESTRO BLOG



SÍGUENOS EN FACEBOOK



SÍGUENOS EN TWITTER