

HH

LUXURY REAL ESTATE
RIVIERA MAYA



CINCO RETOS DEL SECTOR INMOBILIARIO EN LA NUEVA REALIDAD



La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto considerable en el sector inmobiliario, principalmente a raíz del cierre de actividades no esenciales en los sectores comercial, construcción y hotelero. Igualmente, otros segmentos que han resentido la caída de la actividad económica son el de las oficinas corporativas –incluyendo espacios de coworking– así como el de vivienda.

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) a febrero de 2020, el producto interno bruto (PIB) de la industria de la construcción hiló 13 meses de caídas continuas a cifras desestacionalizadas, cayendo 1.4% entre enero y febrero de 2020.

El desarrollo de vivienda, ligado al sector de la construcción, ha presentado igualmente signos de debilidad que se acentúan en los meses más recientes debido al incremento en los niveles de desempleo y sus posibles repercusiones en el ingreso familiar. Algunas acciones que podrían mitigar el impacto económico de COVID-19 en esta industria son los apoyos gubernamentales, principalmente en la vivienda de interés social, así como una disminución en las tasas de interés que conduzcan a un mayor acceso a financiamiento para desarrolladores y adquirentes.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS DEL SECTOR INMOBILIARIO?

1. Incremento del trabajo a distancia

A raíz de la pandemia de COVID-19 y la implementación de home office, muchas organizaciones se están cuestionando sus inversiones en mayores espacios de oficina a cambio del incremento en las inversiones en tecnología y esquemas más flexibles como el coworking. Esta disrupción en la forma de trabajo también conlleva una disminución a largo plazo en la renta de espacios corporativos de oficinas. De acuerdo con la encuesta 2020 Global CEO Outlook, 82% de los CEOs encuestados en México está de acuerdo en que reducirá el espacio de sus oficinas a corto plazo, mientras que 88% afirma que seguirá aprovechando la colaboración digital y las herramientas de comunicación en este nuevo entorno de trabajo.

2. Incremento en la renta de inmuebles

Debido a incertidumbre económica y los niveles de desempleo, es probable que se posponga la adquisición de vivienda, favoreciendo esquemas de renta.

3. Incremento del e-commerce

Este factor está poniendo a prueba a los retailers tradicionales, impactando a largo plazo los niveles de absorción y ocupación de los centros comerciales.

4. Disrupción en las cadenas de suministro

Derivado de una mayor demanda en los servicios de entrega, es probable que se impulsen mayores espacios de almacenamiento y distribución con foco en la “última milla” en ubicaciones más cercanas a los consumidores finales, con el objetivo de reducir los tiempos de entrega.

5. Aumento en las tasas de desempleo

Esto se observará especialmente en el sector comercial y de hotelería.



¿CÓMO PUEDE TRANSFORMARSE EL SECTOR PARA RESURGIR?

El sector inmobiliario, en especial el comercial, de vivienda y hotelería, necesita renfocar sustancialmente su modelo de negocio para alinearlo con las necesidades de un consumidor que cambiará sus hábitos y, mediante esta transformación, ser capaz de resurgir. Las estrategias que pueden acelerar esta transformación incluyen:

Innovar en el modelo de negocio para satisfacer los hábitos cambiantes del consumidor, considerando inversiones significativas en tecnología.



Reconfigurar las cadenas de suministro para tener mayor agilidad, transparencia y ética.

Invertir de forma sostenida en infraestructura de colaboración, con la consiguiente adopción de tecnologías (como 5G y realidad virtual), con el fin de reducir los puntos de contacto físico.

Diferenciarse de la competencia a través de la consideración de temas de sostenibilidad y responsabilidad social.

Conservar el equilibrio entre la amortización de la deuda mientras se financia la transformación; esto se logrará por medio de la asignación de fondos de rescate para soportar la operación actual en caso de ser necesario.


Las organizaciones del sector inmobiliario deberán definir una estrategia clara, que se articule con flexibilidad y agilidad, para hacer frente a esta situación sin precedentes y mantener su competitividad. No se trata de un camino sencillo, ya que requiere de un sólido enfoque en resultados, que parta de una estrategia alineada a la nueva realidad.

Perspectivas de la Alta Dirección. KPMG México.



HH

LUXURY REAL ESTATE
RIVIERA MAYA

DA CLICK EN  PARA AGENDAR UNA CITA O SOLICITAR MÁS INFORMACIÓN
CON ALGUNO DE NUESTROS ASESORES

Homero Herrera - (984) 138 0131

www.hhluxuryinvestments.com