

**Cambian estrategia, ante baja en venta de casas**

# Van inmobiliarias por más clientes

► Deciden empresas y organismos públicos buscar compradores para reactivar el sector

**Nallely Ortigoza**

Ante la perspectiva de menores ventas en 2010 como consecuencia de la crisis, el sector inmobiliario está cambiando su estrategia para atraer más clientes.

De acuerdo con datos de la consultora Softec, en 2010 las ventas de casas se ubicarán 12 por ciento por debajo de las que se registraron el año pasado, por lo que tanto desarrolladores como organismos del sector no esperan a que lleguen compradores, van por ellos.

Tal es el caso del Infonavit, organismo que ya está planteando la creación de una nueva área de afiliación para incursionar en nuevos segmentos.

La nueva área irá a afiliarse a las personas a sus lugares de trabajo y no sólo se encargará de recibir a los trabajadores que se dan de alta en el IMSS, sino que irá a buscar empleados que carecen de seguridad social.

La desarrolladora Urbi, con su estrategia de venta "La casa va al cliente", ya realiza una tarea similar con tal de no quedarse esperando a que los compradores acudan a sus desarrollos.

Los efectos de la crisis aún se sienten en el sector, ya que las ventas no han repuntado como los desarrolladores esperaban.

"El panorama no está tan sencillo como aparenta. La gente no ha tenido la confianza, no estamos vendiendo a los ritmos que quisiéramos", afirmó Germán Ahumada Russek, presidente de Consorcio Ara, firma que recientemente lanzó una alianza con una empresa chilena para construir lagunas artificiales y así captar nuevos clientes.

Manuel González, director general de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda, delegación Valle de México, reconoció que el mercado está cambiando y ante ello las empresas que destacan son las que ofrecen un producto diferente a los clientes.

"Hay que ir a buscar al comprador, hoy es necesario salir a buscar clientes", señaló.

Por otro lado, para algunas empresas persiste el problema de obtener créditos puente.

Sare, por ejemplo, realizó una

oferta pública de acciones a través de la Bolsa Mexicana de Valores por 930 millones de pesos la semana pasada, y aumentar con ello su nivel de producción.

"Para llevar a la empresa a su

nivel óptimo de producción de vivienda en los próximos años, manteniendo una elevada eficiencia operativa y redimensionamiento de su nivel de apalancamiento, son necesarios más recursos para capital de trabajo".

"El monto de recursos líquidos disponibles para reactivar los niveles de producción de vivienda son insuficientes, provocando que se haya reportado en los últimos trimestres una menor producción de vivienda y la consecuente reducción en los niveles de ventas", señala un documento de la empresa enviado al mercado de valores.

Eugene Towle, socio director de Softec, dijo que las desarrolladoras no pueden seguir ofreciendo los mismos productos, pues después de la crisis los compradores se han hecho más exigentes.

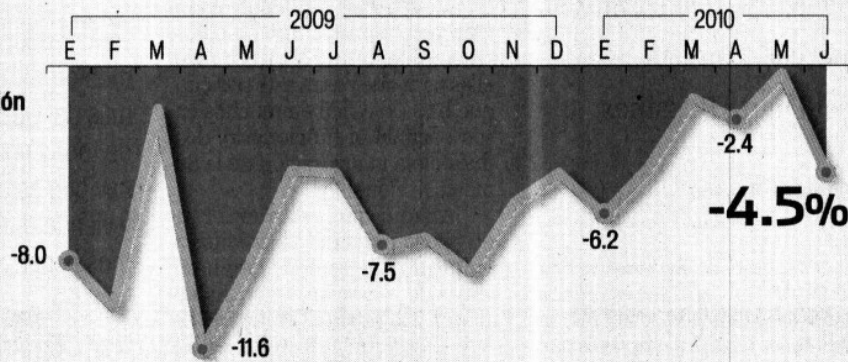
"El mercado cambia, las empresas que destacan es porque hacen algo diferente para atraer clientes", aseguró.



## Lenta recuperación

La falta de créditos puente y la caída en la demanda han provocado que la construcción de vivienda se recupere lentamente.

**ACTIVIDAD DE LA EDIFICACIÓN** (Variación anual %)



Fuente: CMIC

## No les va bien en 2010

En 2011 se espera que las ventas de vivienda crezcan 11 por ciento, pero en este año no les ha ido bien.

### 16,000

MILLONES de dólares serán las ventas de casas en 2010.

### 18,000

MILLONES de dólares se vendieron en 2009.

### 30,000

MILLONES de dólares fue lo reportado en 2007, el mejor año del sector.

Fuente: Softec