

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria - 1er Trimestre 2013

MERCADO DE OFERTA DE VIVIENDA NUEVA
LIMA METROPOLITANA Y CALLAO

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO

Quiénes somos	2
1. Unidades Inmobiliarias en Oferta	3
2. Proyectos con Oferta Inmobiliaria	3
3. Unidades Inmobiliarias Vendidas	4

4. Volumen de Ventas en Nuevos Soles	6
5. Precios ofertados	6
6. Precios ofertados	7
7. Meses para agotar stock por Delegación	7

■ QUIENES SOMOS

Grupo Internacional líder en consultoría inmobiliaria, análisis y valuación.

- Más de 27 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Más de 2000 profesionales en 7 países de fuerte presencia
- Un completo know-how del negocio, brindando calidad, servicio y garantía.
- Servicios inmobiliarios integrales con visión global y acción local.

■ DÓNDE ESTAMOS

Tenemos presencia en:

- España
- Argentina
- Chile
- Colombia
- Francia
- México
- Perú
- Portugal

■ QUÉ HACEMOS

Entre los servicios que genera esta área estratégica, destacan:

- Estudios de mercado (oferta) sistemáticos.
- Estudios de demanda (Análisis Gestión Sala de Ventas, Pulso de Opinión de Cotizantes, etc.)
- Highest and best use (Proyectos usos mixtos)
- Valorización y Tasación de Activos
- Predios urbanos y rurales
- Prendas industriales
- Valorización de Negocios en Marcha
- Valorización de Intangibles

■ ASPECTOS DIFERENCIADORES

- Imparcialidad, transparencia y especialización profesional.
- Fuentes de información primaria, con fuente directa del mercado.
- Servicios con enfoque a partir de la generación de valor.
- Menor tiempo, máxima calidad, mejor servicio.
- Cobertura nacional e internacional.
- Equipo profesional con conocimientos y experiencia en el desarrollo de los servicios.

■ CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Sistema de Administración Tinsa (SIGGEN), como herramienta de software integral, desarrollado a la medida y necesidades del corporativo de Tinsa, con la finalidad de mejorar el desempeño en la generación y administración de los encargos de nuestros clientes, principalmente de tasación.

Principales Fortalezas:

- Adaptación y desarrollo de nuevos requerimientos de manera rápida.
- Sistema basado en Tecnologías de Internet, permite el trabajo de manera remota, así como la participación dinámica de Peritos, Controladores y Clientes.

■ NUESTRO EQUIPO

Está integrado por profesionales de primer nivel, capacitados para desarrollar los servicios de Consultoría y Valorizaciones con el fin de aportar el mejor criterio para asesorarlo en las decisiones que usted o su empresa necesite.

Contamos con un conjunto de profesionales preparados para abarcar cada una de las áreas de negocios que nuestros clientes requieran.

Nuestro equipo cuenta con el respaldo de Tinsa Internacional, quien a través de sus bases de datos, metodologías y experiencias previas en la valorización de empresas en todos los sectores económicos, permite el cumplimiento de los encargos con la mayor calidad y solvencia.



■ Tinsa en el mundo

1. UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

Oferta de vivienda 1er trimestre 2013

Durante el 1T2013 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **19,969 unidades** (unidades disponibles al cierre del 2012 mas ingresadas en el 1T 2013), 10.17% más que el año anterior con 22,231 en un periodo similar. Al cierre del trimestre el total disponible -para la compra- en el mercado es de **14,777 unidades inmobiliarias**.

Solamente durante el 1er Trimestre del 2013 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **19,537 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **64.5%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 1er Trimestre del año por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (5.6%) 827 unidades.
 NSE AB*: (8.7%) 1,281 unidades.
 NSE B*: (64.5%) 9,537 unidades.
 NSE C*: (21.2%) 3,132 unidades.

2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

Proyectos con oferta inmobiliaria 1er trimestre 2013

Al termino del **primer trimestre del 2013** se registraron **574 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un decremento del **-6.05%** respecto de los **611 proyectos registrados durante el cuarto trimestre del 2012** (trimestre inmediato anterior) y del **-1.2%** respecto de los **581 proyectos** registrados durante el **primer trimestre del 2012** (año anterior).

Según lo auditado, al cierre del Trimestre, el stock inicial de cada proyecto ofertado contiene una promedio de 66 unidades inmobiliarias, el más pequeño registrado contiene 3 unidades y el más grande 1,152 unidades (medido en etapas por proyecto). En el 1er Trimestre del 2012 el Stock Inicial promedio fue de 64 unidades.

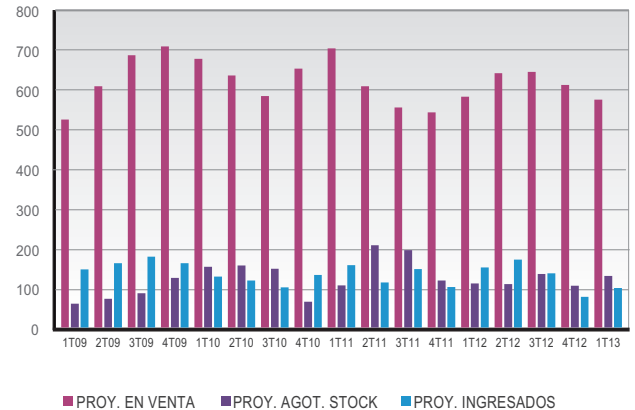
Proyectos ingresados al mercado 1er trimestre de 2013

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado **durante el primer trimestre del 2013 fue de 99 proyectos**.

Esta cantidad representa un incremento del **+28.5%** respecto de los **77 registrados durante el cuarto trimestre del 2012** (periodo inmediato anterior) y **-34.4%** respecto de los **151 proyectos** registrados durante el **primer trimestre 2012** (año anterior).

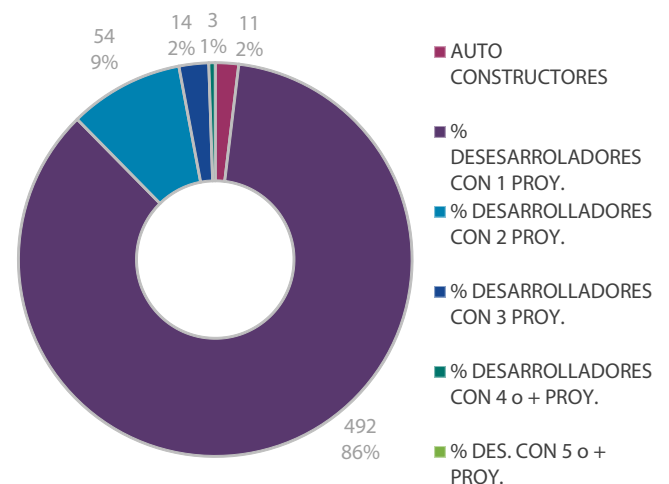
*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.590,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.370,000 a S/. 590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/.370,000; NSE C: unidades con un valor de S/.50,000 a S/144,000; y NSE D, unidades con un valor de hasta S/.50,000.

Proyectos ofertados por trimestre.



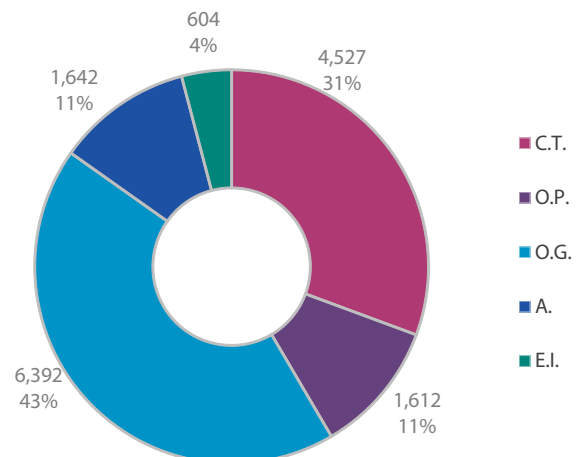
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% de participación según cantidad de proyectos por desarrollador



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% de participación de las unidades disponibles según avance de obra



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

3. UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

Unidades vendidas 1er trimestre de 2013

Durante el **Primer Trimestre del 2013**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **4,760 unidades** inmobiliarias de vivienda -nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un decrecimiento del **-30.9% respecto de los 6,762 unidades vendidas en el cuarto Trimestre 2012** (periodo inmediato anterior) y del **+21.9% respecto a las 3,902 unidades vendidas el Primer Trimestre 2012** (año anterior).

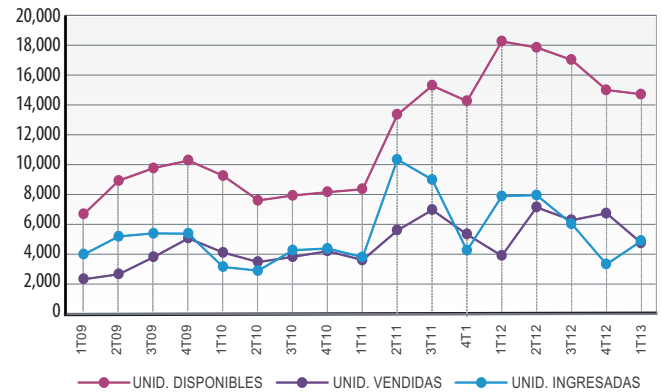
El ratio de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas sobre ingresadas** al mercado) durante el Cuarto Trimestre del 2012 fue de **0.97**, mientras que en el Segundo Trimestre del 2012 (periodo inmediato anterior) fue de **1.04**, y en el Primer Trimestre del 2012 (año anterior) fue de **0.49** (ver datos en el cuadro inferior).

Los registros de crecimiento en cuanto al número de ventas entre un semestre y otro, fueron de:

3T 2010: +10.2% (3,475 a 3,829 unidades)
 4T 2010: +10.3% (3,829 a 4,211 unidades)
 1T 2011: -14.5% (de 4,211 a 3,600 unidades)
 2T 2011: +55.8% (de 3,600 a 5,609 unidades)
 3T 2011: +24.3% (de 5,609 a 6,990 unidades)
 4T 2011: -23.5% (de 6,990 a 5,351 unidades)
 1T 2012: -27.1% (de 5,351 a 3,902 unidades)
 2T 2012: +83.8% (de 3,902 a 7,173 unidades)
 3T 2012: -12.1% (de 7,173 a 6,306 unidades)
 4T 2012: +7.23% (de 6,306 a 6,762 unidades)
 1T 2013: -29.6% (de 6,762 a 4,760 unidades)

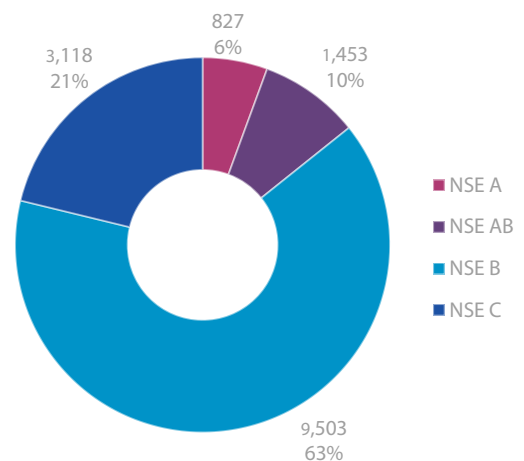
NOTA: Al 1T 2013 se detectaron 2,439 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas. De igual forma se detectaron 80 unidades pertenecientes a proyectos que se reintegran al mercado luego de tener sus ventas paralizadas trimestres anteriores, no considerándose estas como unidades ingresadas.

Evolución del stock disponible por trimestre



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% participación por NSE de las unidades disponibles en el 1T2013



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

	2009		2010				2011				2012				2013
	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930	17,096	15,068
UNID. INGRESADAS	5,396	5,388	3,147	2,896	4,264	4,384	3,801	10,378	9,024	4,262	7,910	7,980	6,045	3,322	4,901
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	13,619	15,405	13,405	11,103	11,791	12,402	11,992	19,021	22,353	19,672	22,245	25,103	23,402	21,791	19,537
UNID. VENDIDAS	3,813	5,077	4,116	3,475	3,829	4,211	3,600	5,609	6,990	5,351	3,902	7,173	6,306	6,762	4,760
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	9,806	10,328	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930	17,096	15,068	14,777
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,205	1,528	1,555	1,189	1,140	1,280	1,126	1,835	2,353	1,804	1,389	2,050	2,228	2,480	1,357
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	8.80%	9.90%	11.60%	10.70%	9.70%	10.30%	9.40%	9.60%	10.50%	9.20%	6.20%	8.20%	9.50%	11.40%	6.90%
MESES PARA AGOTAR STOCK	11.3	10.1	8.6	9.3	10.3	9.7	10.6	10.4	9.5	10.9	16	12.2	10.5	8.8	14.4
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	3.90%	3.40%	5.50%	8.50%	5.10%	5.30%	5.60%	3.40%	2.60%	1.80%	1.60%	3.10%	2.30%	3.80%	3.80%

Unidades vendidas por NSE 1er trimestre 2013

Durante el **Primer Trimestre del 2013** el comportamiento de las ventas por NSE en comparación al año anterior fue el siguiente:

NSE A: Las ventas para este sector representan un **10.86%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 517 unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un **14.6%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 695 unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un **56.3%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 2,683 unidades vendidas al cierre del trimestre.

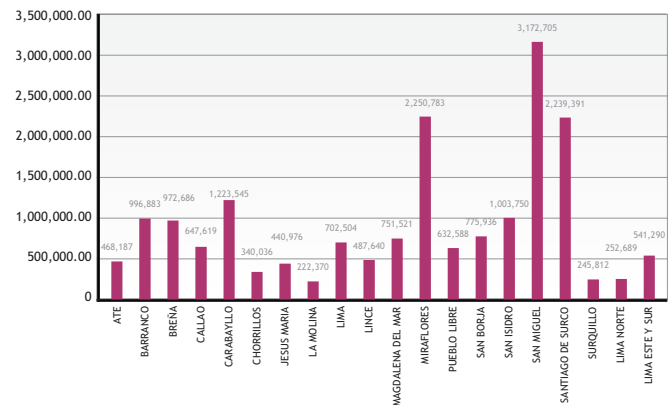
NSE C: Las ventas para este sector representan un **18.1%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **865** unidades vendidas al cierre del trimestre.

Ventas acumuladas

En el transcurso del **2013 (1T)** se vendieron en total **4,760 unidades** inmobiliarias y entraron al mercado **4,901 unidades**.

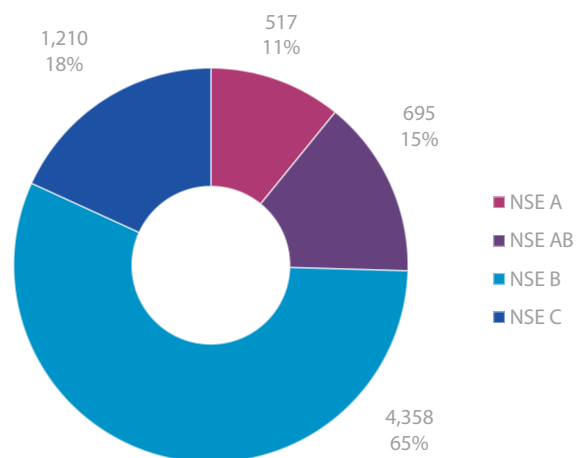
El ratio acumulado de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas e ingresadas** al mercado) de lo que va del año 2012 fue **de 0.97** (4,760 unidades vendidas sobre 4,901 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2012 (1T) fue de **0.49** (3.902 unidades vendidas sobre 7,910 unidades ingresadas al mercado).

Valor total promedio por distrito



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% participación por NSE de las unidades vendidas en el 1T2013



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

Cantidad de nuevos soles en ventas en el primer trimestre 2013

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el **Primer Trimestre del 2013** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,501.99 millones**.

Esta cifra registra un descenso del **-19.22%** frente a los **S/. 1,859.30 millones del Cuarto Trimestre del 2012** (periodo inmediato anterior) y un descenso del **+25.99%** frente a los **S/. 1,192.12 millones del Primer Trimestre 2012** (año anterior).

Los registros trimestrales por volumen de ventas en nuevos soles fueron los siguientes:

3T 2010: -3.3% S/. 986.56 millones.
 4T 2010: -6.6% S/. 921.17 millones.
 1T 2011: +24.3% S/. 1,145.28 millones.
 2T 2011: +34.4% S/. 1,539.80 millones.
 3T 2011: +24.3% S/. 1,882.41 millones.
 4T 2011: -26.7% S/. 1,401.93 millones.
 1T 2012: -15.0% S/. 1,192.12 millones.
 2T 2012: +76.1% S/. 2,098.91 millones.
 3T 2012: -11.7% S/. 1,852.60 millones.
 4T 2012: -0.3% S/. 1,859.30 millones.
 1T 2013: -19.2% S/. 1,501.99 millones.

Al cierre del 1er Trimestre del 2013, la cantidad promedio –generada en ventas– por proyecto, fue de: **S/. 2,616,715**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/. 253,069**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el NSE B.

5.- RITMO DE VENTAS

Ritmo de venta mensual 1er trimestre 2013

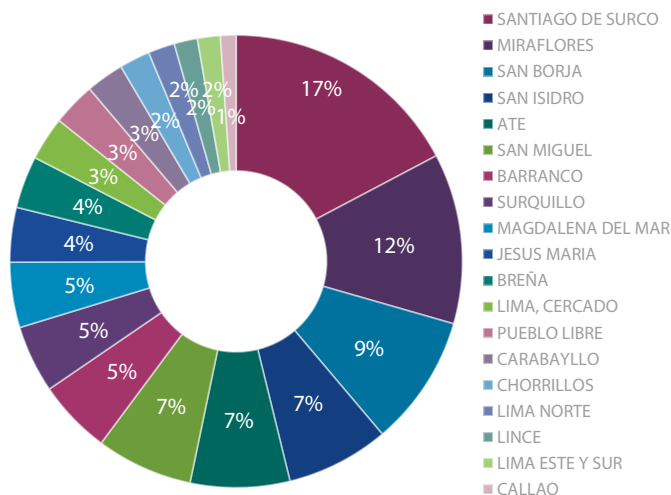
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el Primer Trimestre del 2013 fue de **1,357 unidades/mes**, cantidad inferior en **-45.2%** respecto de las 2,480 unidades/mes registradas durante el Cuarto Trimestre del 2012.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 154.9 und/mes; NSE AB, 196.3 und/mes y NSE B, 784.4 und/mes; NSE C, 221.1 und/mes.**

Las mejores **velocidades de ventas mensuales promedio por proyecto** registradas por distrito se dieron en:

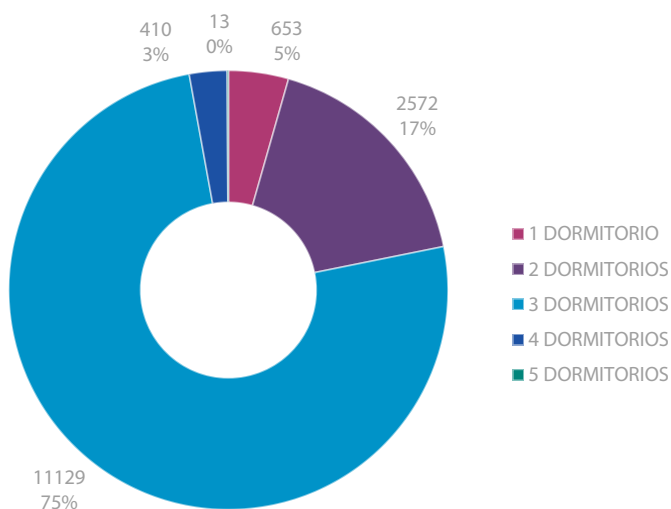
Carabayllo, 2.7 und/mes, Puente Piedra 4.4 und/mes, El Agustino 3.6 und/mes; Ate, 7.7 und/mes, San Martín de Porres 0 und/mes, Los Olivos 1.7 und/mes, Breña 4.1 und/mes, Villa el Salvador 0 und/mes, Cercado de Lima 2.6 und/mes, Lurigancho 4.0 und/mes, San Miguel 2.4 und/mes, P.C. del Callao 2.7 und/mes, Rimac 0.7 und/mes, Surquillo 2.5 und/mes, Jesús María 2.4 und/mes, Miraflores 0.8 und/mes, Chorrillos 4.6 und/mes, Pueblo Libre 1.6 und/mes, Magdalena del Mar 1.3 und/mes, Barranco 2.6 und/mes, Lince 1.0 und/mes, Santiago de Surco 1.2 und/mes, San Isidro 0.7 und/mes, San Borja 0.8 und/mes, Comas 0.0 und/mes y La Molina 0.2 und/mes.

% participación por soles vendidos en unidades de vivienda



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% participación por tipología de las unidades disponibles



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

■ 6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del **6.9% mensual** al cierre del Primer Trimestre del 2012, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Trimestre (**19,537 unidades, disponibles más ventas**) en aproximadamente **14.4 meses**, medidos desde el inicio de este.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de absorción al cierre del 1er Trimestre del 2013 es el siguiente:

Los Olivos: porcentaje de absorción de 12.1% y 8.3 m.p.a.s. 1
San Juan de Lurigancho: porcentaje de absorción de 25.9% y 3.9 m.p.a.s. 1
San Isidro: porcentaje de absorción de 7.3% y 13.6 m.p.a.s. 1
La Molina: porcentaje de absorción de 8.5% y 11.7 m.p.a.s. 1
San Borja: porcentaje de absorción de 13.8% y 7.2 m.p.a.s. 1
Breña: porcentaje de absorción de 12.2% y 8.2 m.p.a.s. 1
Rímac: porcentaje de absorción de 1.7% y 59.4 m.p.a.s. 1
Miraflores: porcentaje de absorción de 7.0% y 14.2 m.p.a.s. 1
Ate: porcentaje de absorción de 9.4% y 14.2 m.p.a.s. 1
Carabaylo: porcentaje de absorción de 6.9% y 14.5 m.p.a.s. 1
Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 11.5% y 8.7 m.p.a.s. 1
Surquillo: porcentaje de absorción de 13.4% y 7.5 m.p.a.s. 1
San Miguel: porcentaje de absorción de 6.1% y 16.4 m.p.a.s. 1
Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 12.4% y 8.1 m.p.a.s. 1
Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 7.2% y 14.0 m.p.a.s. 1
Jesús María: porcentaje de absorción de 9.4% y 10.6 m.p.a.s. 1
Puente Piedra: porcentaje de absorción de 2.2% y 46.0 m.p.a.s. 1
Barranco: porcentaje de absorción de 15.0% y 6.7 m.p.a.s. 1
Chorrillos: porcentaje de absorción de 11.5% y 8.7 m.p.a.s. 1
Lurigancho: porcentaje de absorción de 1.9% y 52.5 m.p.a.s. 1
Lince: porcentaje de absorción de 7.3% y 13.8 m.p.a.s. 1
Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 4.4% y 22.9 m.p.a.s. 1
El Agustino: porcentaje de absorción de 1.8% y 57.1 m.p.a.s. 1
Villa el Salvador: porcentaje de absorción de 2.6% y 38.0 m.p.a.s. 1
P.C. Callao: porcentaje de absorción de 1.8% y 56.1 m.p.a.s. 1

1m.p.a.s.= Meses para agotar stock.

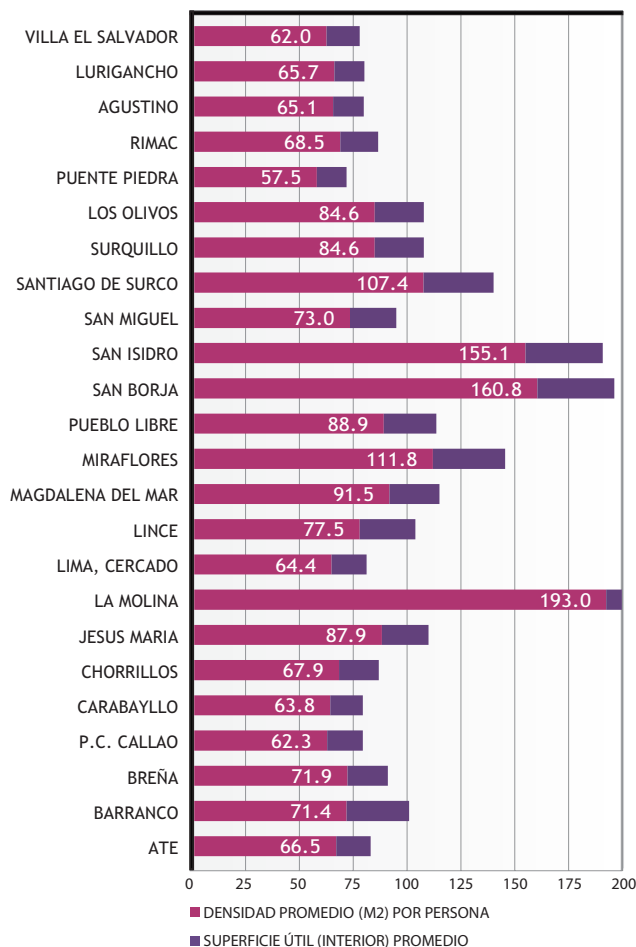
■ 7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 955,361** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 5,679/m²** y un área promedio de **168.2m²**.

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 468,472** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 4,478/m²** y un área promedio de **104.6 m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 211,170** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 2,995/m²** y un área promedio de **70.4 m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 107,114** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 1,813/m²** y un área promedio de **59.0m²**.



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC



MAYOR INFORMACION:

AV. VICTOR ANDRÉS BELAUNDE 147, REAL 6, OFICINA 401,
 SAN ISIDRO, LIMA PERU.
 TELEFONOS: (51-1) 222 3166 / (51-1) 222 3172

www.tinsa.pe
info@tinsa.com.pe