



INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria - 1er Trimestre 2014

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. Ritmo de ventas	6
6. Meses para agotar stock	7
7. Indicadores de producto por segmento NSE	7

■ QUIENES SOMOS

Grupo Internacional líder en consultoría inmobiliaria, análisis y valuación.

- Más de 27 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Más de 2,000 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 (SIGEN), 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 2014

Durante el 1T2014 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **11,755 unidades** (unidades disponibles al cierre de 4T2013 mas ingresadas en el 1T2014), lo que representa una diferencia del -45.4% respecto al periodo similar del año anterior que tuvo 21,528 unidades ofertadas. Al cierre del trimestre el total disponible-para la compra- en el mercado es de 9,129 unidades inmobiliarias.

Solamente durante el 1er trimestre del 2014 la oferta inmobiliaria de vivienda –multifamiliar nueva- fue de **11,755 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles, menos las paralizadas y reingresadas para este trimestre) y estuvo principalmente dirigida al segmento **NSE B** con un **68.9%** de participación.

La distribución del total disponible durante el 1er trimestre del año por NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (8.0%) 730 unidades.
 NSE AB*: (12.4%) 1,129 unidades.
 NSE B*: (68.9%) 6,290 unidades.
 NSE C*: (10.7%) 980 unidades.

2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

Proyectos con oferta inmobiliaria 1er trimestre 2014

Al término del **primer trimestre del 2014** se registraron **479 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un decremento del **-12.3%** respecto de los **546** proyectos registrados durante el **cuarto trimestre del 2013**.

Según lo auditado, al cierre del trimestre, el **stock inicial** de cada proyecto ofertado contiene un promedio de **62 unidades inmobiliarias**.

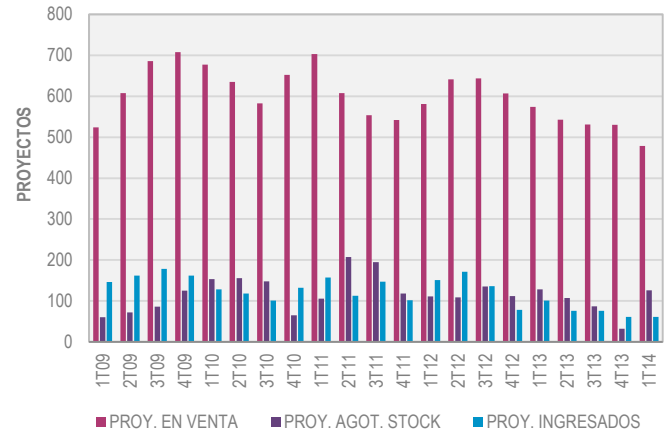
Proyectos ingresados al mercado 1er trimestre de 2014

El **número de proyectos** con producto inmobiliario a la venta que se incorporaron al mercado **durante el 1er trimestre del 2014** fue de **61 proyectos**.

Esta cantidad es igual a los **61** registrados durante el **4to trimestre del 2013** (periodo inmediato anterior) y **-39.6 %** respecto de los **101** proyectos registrados durante el **1er trimestre 2013** (año anterior).

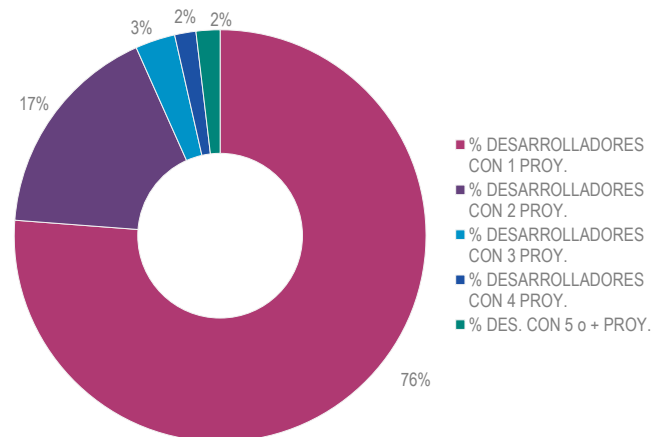
*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.590,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.370,000 a S/. 590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/.370,000; NSE C: unidades con un valor de S/.50,000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

PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



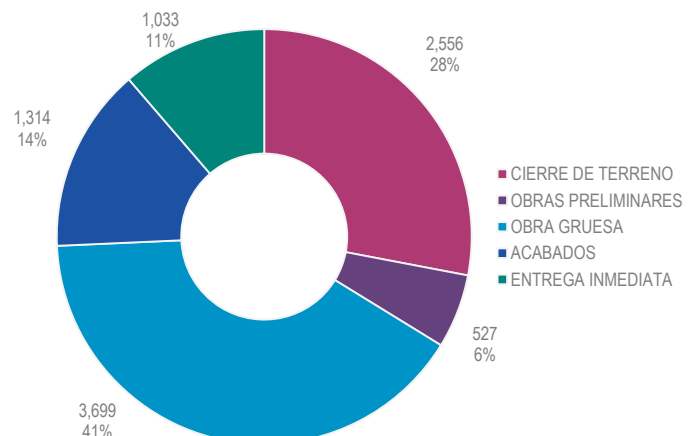
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

% DE PARTICIPACIÓN SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

% DE PARTICIPACIÓN DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN AVANCE DE OBRA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

3. UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

Unidades vendidas 1er trimestre de 2014

Durante el **primer trimestre del 2014**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron 2,626 unidades inmobiliarias de vivienda –nueva multifamiliar–.

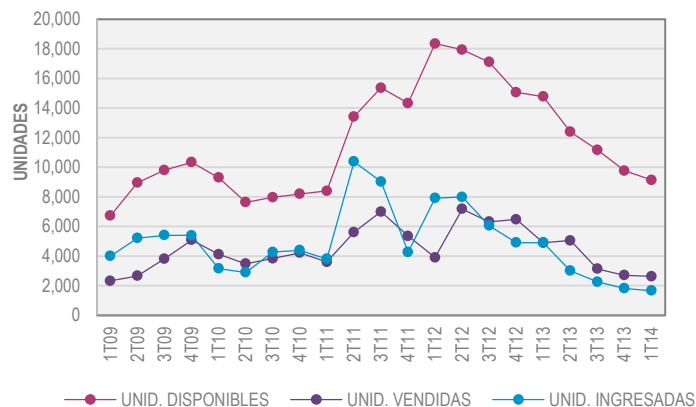
Esta cantidad representa un decremento del **-2.8 % respecto de los 2,701 unidades vendidas en el cuarto trimestre 2013** (periodo inmediato anterior) y del **-46.4 % respecto a las 4,897 unidades vendidas** el primer trimestre 2013 (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas** sobre **ingresadas** al mercado) durante el primer trimestre del 2014 fue de **1.6**, mientras que en el cuarto trimestre del 2013 fue de 1.5

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

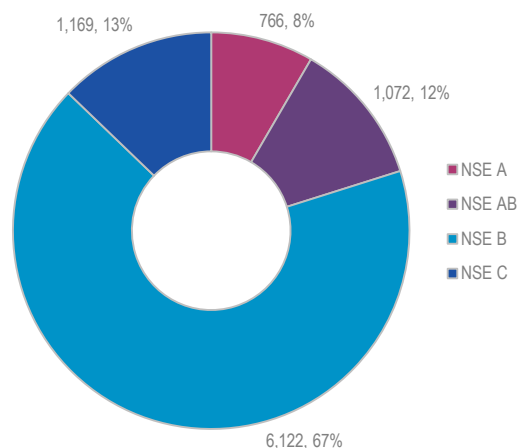
4T 2010: 10. % (de 3,829 a 4,211 unidades).
 1T 2011: -14.5 % (de 4,211 a 3,600 unidades).
 2T 2011: 55.8 % (de 3,600 a 5,609 unidades).
 3T 2011: 24.6 % (de 5,609 a 6,990 unidades).
 4T 2011: -23.4 % (de 6,990 a 5,351 unidades).
 1T 2012: -27.1 % (de 5,351 a 3,902 unidades).
 2T 2012: 83.8 % (de 3,902 a 7,173 unidades).
 3T 2012: -12.1 % (de 7,173 a 6,306 unidades).
 4T 2012: 2.7 % (de 6,306 a 6,474 unidades).
 1T 2013: -24.4 % (de 6,474 a 4,897 unidades).
 2T 2013: 2.9 % (de 4,897 a 5,045 unidades).
 3T 2013: -38.8 % (de 5,045 a 3,129 unidades).
 4T 2013: -13.7 % (de 3,129 a 2,701 unidades).
1T 2014: -2.8 % (de 2,701 a 2,626 unidades).

EVOLUCIÓN DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

% PARTICIPACIÓN POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES EN EL 1T2014



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

	2011				2012				2013				2014
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930	17,096	15,054	14,766	12,384	11,162	10,092
UNID. INGRESADAS	3,801	10,378	9,024	4,262	7,910	7,980	6,045	3,322	4,901	3,006	2,254	1,808	1,663
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	11,992	19,021	22,353	19,672	22,245	25,103	23,402	21,791	19,663	17,429	14,295	12,970	11,755
UNID. VENDIDAS	3,600	5,609	6,990	5,351	3,902	7,173	6,306	6,762	4,897	5,045	3,133	2,701	2,626
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930	17,096	15,068	14,766	12,384	11,162	10,092	9,129
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,126	1,835	2,353	1,804	1,389	2,050	2,228	2,480	1,357	1,417	1,297	958	854
VELOCIDAD % (% DE ABSORCIÓN MENSUAL)	9.4%	9.6%	10.5%	9.2%	6.2%	8.2%	9.5%	11.5%	6.9%	8.1%	9.1%	7.5%	7.3%
MESES PARA AGOTAR STOCK	10.6	10.4	9.5	10.9	16	12.2	10.5	8.8	14.5	12.3	11	13.4	13.8
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	5.6%	3.4%	2.6%	1.8%	1.6%	3.1%	2.3%	3.8%	3.8%	2.3%	6.6%	8.4%	11.3%

Unidades vendidas por NSE 1er trimestre 2014

Durante el **primer trimestre del 2014** el comportamiento de las ventas por **NSE** fue el siguiente:

NSE A: Las ventas para este sector representan un **19.31%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **507** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un **18.28%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **480** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un **58.26%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **1,530** unidades vendidas al cierre del trimestre.

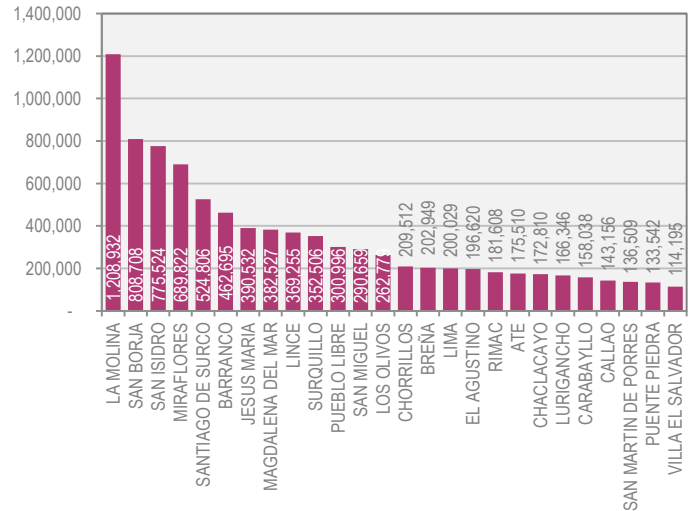
NSE C: Las ventas para este sector representan un **4.15%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **109** unidades vendidas al cierre del trimestre.

Ventas acumuladas

En el 2013 (1T, 2T, 3T y 4T) y 1er Trimestre 2014 se vendieron en total **18,402 unidades** inmobiliarias y entraron al mercado 13,632 unidades.

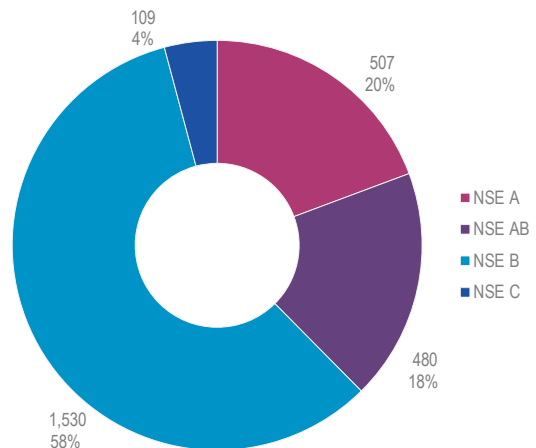
El ratio acumulado de demanda real y oferta nueva (relación entre el total de unidades de **vivienda vendidas** e ingresadas al mercado) del 2013 y 1er trimestre 2014 fue de **1.35** (18,402 unidades vendidas sobre 13,632 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2012 (1T, 2T, 3T y 4T) y 1er Trimestre 2013 fue de **0.91** (31,736 unidades vendidas sobre 28,752 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 1T 2014



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

Cantidad de nuevos soles en ventas en el primer trimestre 2014

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el **primer trimestre del 2014** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,051.23 millones**.

Esta cifra registra un incremento del **18.16%** frente a los **S/. 889.66 millones del cuarto trimestre del 2013** (periodo inmediato anterior) y un decremento del **-30.01%** frente a los **S/. 1,501.99 millones del primer trimestre 2013** (año anterior).

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

4T 2010: -12.94% S/. 889.37 millones.
 1T 2011: +28.82% S/. 1,145.71 millones.
 2T 2011: +34.4% S/. 1,539.8 millones.
 3T 2011: +22.31% S/. 1,883.36 millones.
 4T 2011: -25.33% S/. 1,406.31 millones.
 1T 2012: -14.9% S/. 1,196.82 millones.
 2T 2012: +75.37% S/. 2,098.91 millones.
 3T 2012: -11.74% S/. 1,852.6 millones.
 4T 2012: +36% S/. 1,859.3 millones.
 1T 2013: -19.22% S/. 1,501.99 millones.
 2T 2013: -2.73% S/. 1,460.92 millones.
 3T 2013: -27.08% S/. 1,065.35 millones.
 4T 2013: -16.49% S/. 889.66 millones.
 1T 2014: +84.63% S/. 1,051.23 millones.

Al cierre del primer trimestre del 2014, la cantidad promedio –generada en ventas– por proyecto, fue de: **S/. 1,737,572**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda DISPONIBLE** de **S/. 288,551**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el **NSE B**.

5.- RITMO DE VENTAS

Ritmo de venta mensual 1er trimestre 2014

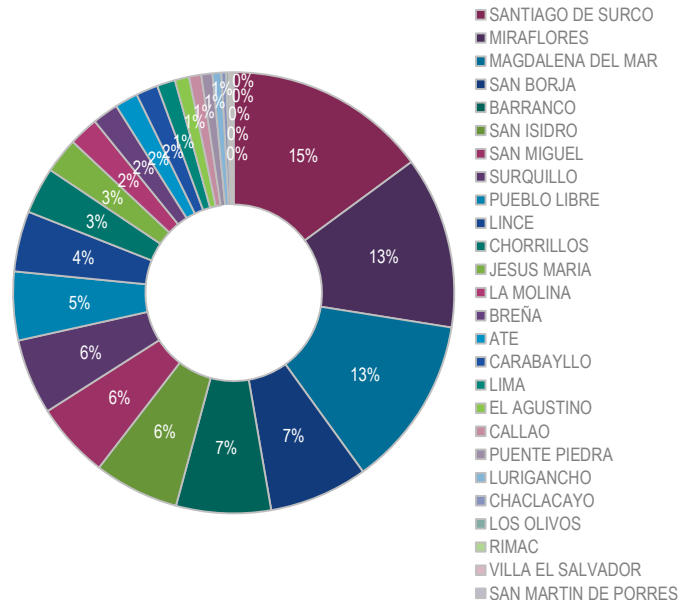
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el primer trimestre del 2014 fue de **853.8 unidades/mes**, cantidad inferior en **-8.88%** respecto de las 958.0 unidades/mes registradas durante el cuarto trimestre del 2013.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A 157 und/mes**; **NSE AB 153 und/mes**; **NSE B 512 und/mes**; **NSE C 31 und/mes**.

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

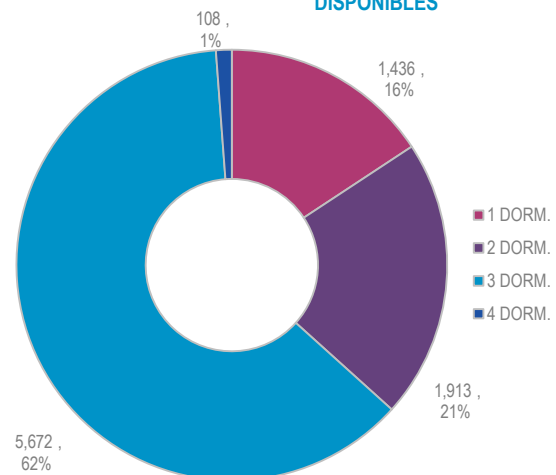
EL AGUSTINO 4.7 und/mes; **LURIGANCHO 4.5 und/mes**; **CHORRILLOS 3.8 und/mes**; **CARABAYLLO 3.6 und/mes**; **CHACLACAYO 3.4 und/mes**; **LIMA 3.2 und/mes**; **CALLAO 2.6 und/mes**; **PUENTE PIEDRA 2.5 und/mes**; **SURQUILLO 2.4 und/mes**; **LINCE 2.3 und/mes**; **MAGDALENA DEL MAR 2.2 und/mes**; **ATE 2.1 und/mes**; **VILLA EL SALVADOR 1.8 und/mes**; **BARRANCO 1.7 und/mes**; **BREÑA 1.5 und/mes**; **JESUS MARIA 1.4 und/mes**; **RIMAC 1.3 und/mes**; **SAN MIGUEL 1.3 und/mes**; **SAN MARTIN DE PORRES 1.1 und/mes**; **SAN ISIDRO 1.0 und/mes**; **SANTIAGO DE SURCO 0.8 und/mes**; **PUEBLO LIBRE 0.7 und/mes**; **LA MOLINA 0.5 und/mes**; **SAN BORJA 0.5 und/mes**; **MIRAFLORES 0.5 und/mes**; **LOS OLIVOS 0.4 und/mes**.

% PARTICIPACIÓN POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

% DE 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 **7.26% mensual** al cierre del primer trimestre del 2014, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del trimestre (**11,755 unidades, disponibles más ventas**) en aproximadamente **13.77 meses**, medidos desde el inicio de este.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de absorción al cierre del primer trimestre del 2014 es el siguiente:

MAGDALENA DEL MAR 16.74% porcentaje de absorción y 5.97 m.p.a.s. 1
LA MOLINA 15.13% porcentaje de absorción y 6.61 m.p.a.s. 1
SURQUILLO 14.39% porcentaje de absorción y 6.95 m.p.a.s. 1
SAN BORJA 14.19% porcentaje de absorción y 7.05 m.p.a.s. 1
SAN ISIDRO 13.21% porcentaje de absorción y 7.57 m.p.a.s. 1
CHORRILLOS 12.95% porcentaje de absorción y 7.72 m.p.a.s. 1
LOS OLIVOS 10.53% porcentaje de absorción y 9.50 m.p.a.s. 1
RIMAC 10.43% porcentaje de absorción y 9.58 m.p.a.s. 1
BARRANCO 10.36% porcentaje de absorción y 9.65 m.p.a.s. 1
LINCE 9.45% porcentaje de absorción y 10.58 m.p.a.s. 1
SANTIAGO DE SURCO 9.42% porcentaje de absorción y 10.62 m.p.a.s. 1
CHACLACAYO 8.36% porcentaje de absorción y 11.96 m.p.a.s. 1
LURIGANCHO 8.21% porcentaje de absorción y 12.18 m.p.a.s. 1
LIMA 7.11% porcentaje de absorción y 14.06 m.p.a.s. 1
MIRAFLORES 6.95% porcentaje de absorción y 14.38 m.p.a.s. 1
JESÚS MARÍA 6.76% porcentaje de absorción y 14.80 m.p.a.s. 1
CARABAYLLO 6.01% porcentaje de absorción y 16.63 m.p.a.s. 1
BREÑA 5.23% porcentaje de absorción y 19.13 m.p.a.s. 1
ATE 4.57% porcentaje de absorción y 21.88 m.p.a.s. 1
SAN MIGUEL 4.32% porcentaje de absorción y 23.16 m.p.a.s. 1
PUEBLO LIBRE 4.27% porcentaje de absorción y 23.40 m.p.a.s. 1
EL AGUSTINO 3.44% porcentaje de absorción y 29.08 m.p.a.s. 1
PUENTE PIEDRA 3.18% porcentaje de absorción y 31.40 m.p.a.s. 1
VILLA EL SALVADOR 3.09% porcentaje de absorción y 32.41 m.p.a.s. 1
CALLAO 2.68% porcentaje de absorción y 37.33 m.p.a.s. 1
SAN MARTÍN DE PORRES 2.26% porcentaje de absorción y 44.29 m.p.a.s. 1

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

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

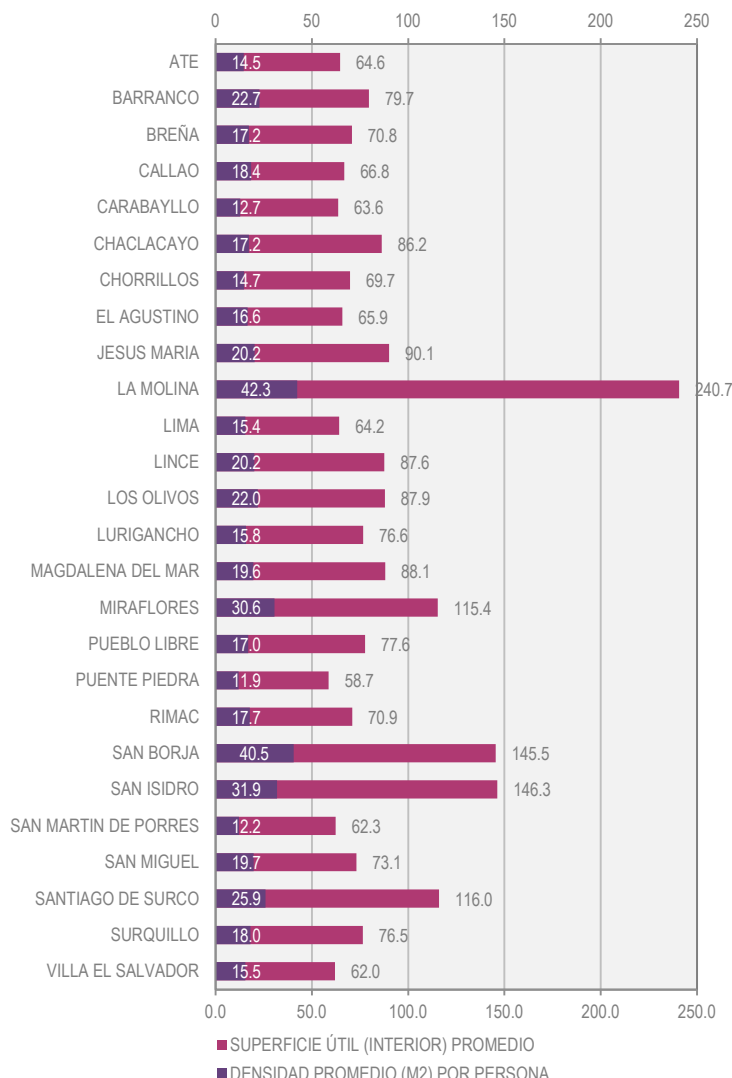
NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 882,510** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 5,620 /m²** y un área promedio de **153.1 m²**.

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 458,649** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 4,887 /m²** y un área promedio de **96.0 m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 216,845** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 3,168 /m²** y un área promedio de **69.1 m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 110,815** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 1,882 /m²** y un área promedio de **58.7 m²**.

ÁREA PROMEDIO Y ÁREA OCUPADA POR HABITANTES SEGÚN DISTRITO



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