



INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria - 2do Trimestre 2013

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 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 2do trimestre 2013

Durante el 2T2013 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **19,699 unidades** (unidades disponibles en el 1T 2013 mas ingresadas en el 2T 2013), -29.43% más que el año anterior con 25,498 en un periodo similar. Al cierre del trimestre el total disponible -para la compra- en el mercado es de **12,384 unidades inmobiliarias**.

Solamente durante el 2do Trimestre del 2013 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **17,373 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **62.6%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 2do Trimestre del año por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (6%) 779 unidades.
 NSE AB*: (11%) 1,369 unidades.
 NSE B*: (63%) 7,754 unidades.
 NSE C*: (20%) 2,482 unidades.

2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

Proyectos con oferta inmobiliaria 2do trimestre 2013

Al termino del **segundo trimestre del 2013** se registraron **541 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un decremento del **-5.74%** respecto de los **574 proyectos registrados durante el primer trimestre del 2013** (trimestre inmediato anterior) y del **-15.60%** respecto de los **641 proyectos** registrados durante el **segundo trimestre del 2013** (trimestre anterior).

Según lo auditado, al cierre del Trimestre, el **stock inicial** de cada proyecto ofertado contiene una promedio de **70 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **3 unidades** y el más grande **1,152 unidades** (medido en etapas por proyecto). En el 2do Trimestre del 2012 el Stock Inicial promedio fue de 70 unidades.

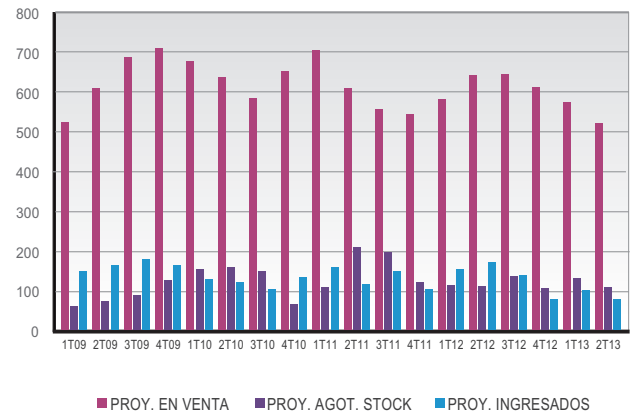
Proyectos ingresados al mercado 2do trimestre de 2013

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el **segundo trimestre del 2013** fue de **74 proyectos**.

Esta cantidad representa un decremento del **-25.25%** respecto de los **99 registrados durante el primer trimestre del 2013** (periodo inmediato anterior) y **-59.72%** respecto de los **171 proyectos** registrados durante el **segundo trimestre 2012** (año anterior).

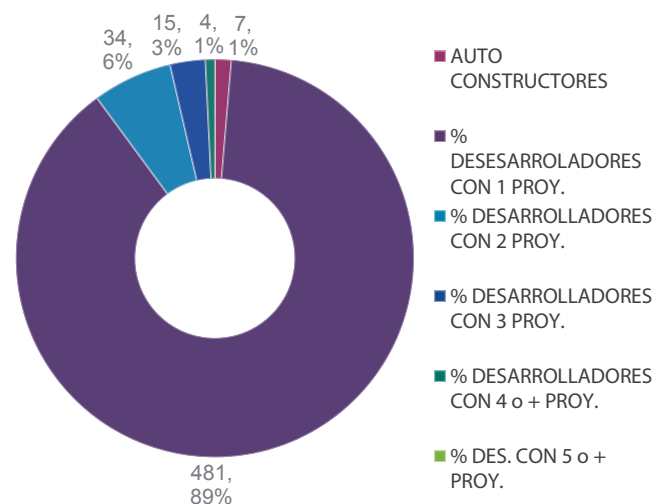
*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.590,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.370,000 a S/. 590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/.370,000; NSE C: unidades con un valor de S/.50,000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

Proyectos ofertados por trimestre.



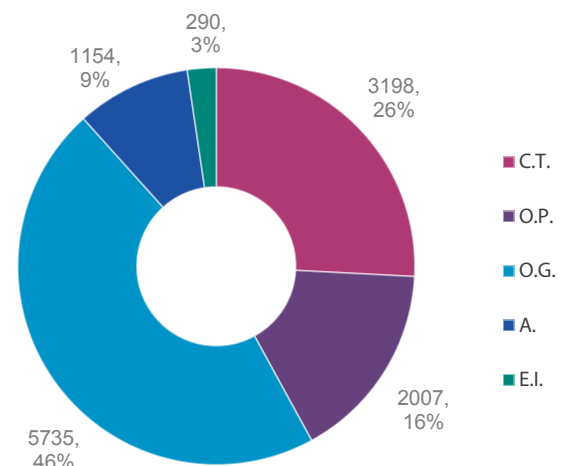
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

% 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 2do trimestre de 2013

Durante el **Segundo Trimestre del 2013**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **4,989 unidades** inmobiliarias de vivienda -nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un crecimiento del **4.81% respecto de los 4,760 unidades vendidas en el primer Trimestre 2013** (periodo inmediato anterior) y del **-30.4% respecto a las 7,173 unidades vendidas** el Segundo Trimestre 2012 (año anterior).

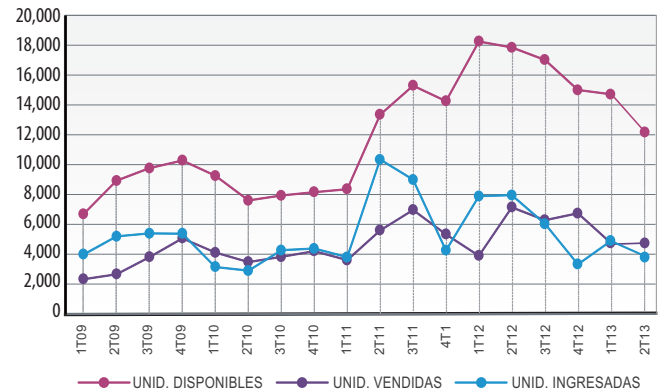
El ratio de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas** sobre **ingresadas** al mercado) durante el segundo Trimestre del 2013 fue de **1.33**, mientras que en el Primer Trimestre del 2013 (periodo inmediato anterior) fue **de 0.97**, y en el Segundo Trimestre del 2012 (año anterior) fue de **01.02** (ver datos en el cuadro inferior).

Los registros de crecimiento en cuanto al número de ventas entre un trimestre 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)
 2T 2013: +4.81% (de 4,760 a 4,989 unidades)

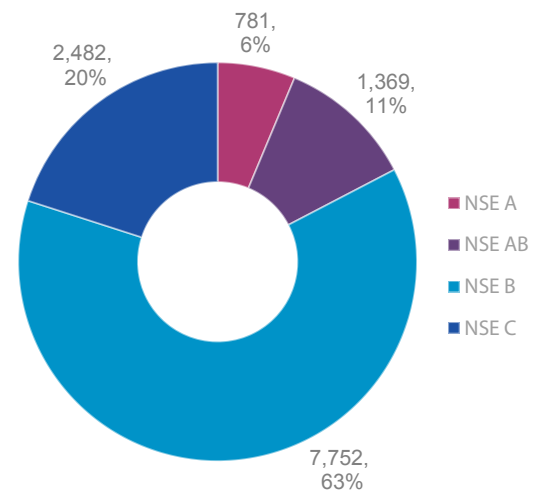
NOTA: Al 2T 2013 se detectaron 671 unidades pertenecientes a obras paralizadas y 412 obras canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas. Dando un total de 1,083 unidades.

Evolución del stock disponible por trimestre



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% participación por NSE de las unidades disponibles en el 2T2013



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	2T
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	14,777
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	3,742
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	17,373
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	4,989
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	12,384
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	1,417
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%	8.20%
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	12.3
% 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%	2.3%

Unidades vendidas por NSE 2do trimestre 2013

Durante el **Segundo Trimestre del 2013** el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas para este sector representan un **10%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **484 unidades** vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un **10%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **516 unidades** vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un **60%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **2,973 unidades** vendidas al cierre del trimestre.

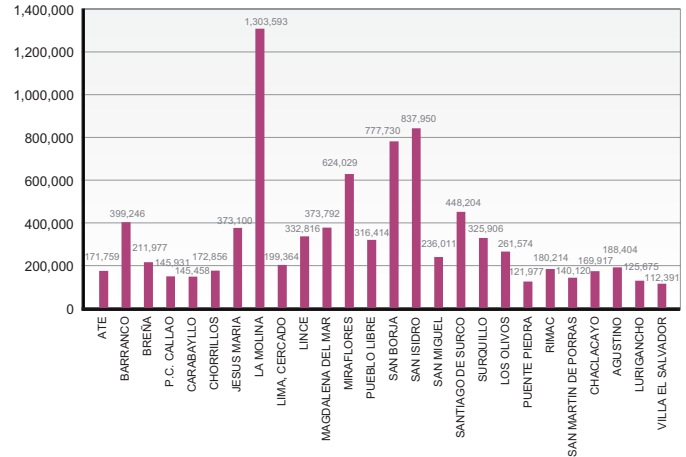
NSE C: Las ventas para este sector representan un **20%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **1,016 unidades** vendidas al cierre del trimestre.

Ventas acumuladas

En el transcurso del **2013 (2T)** se vendieron en total 4,989 unidades inmobiliarias y entraron al mercado **3,742 unidades**.

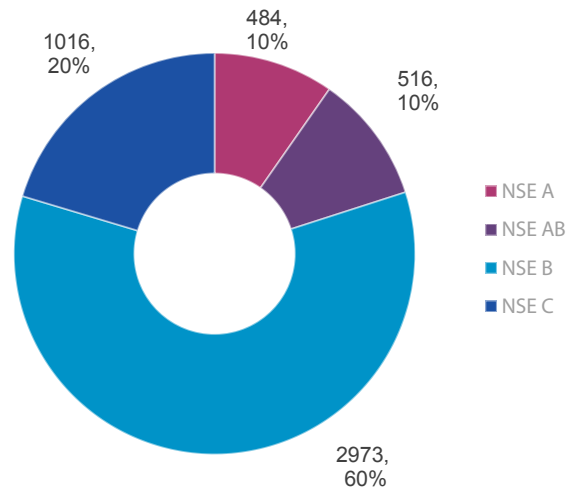
El ratio acumulado de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas e ingresadas** al mercado) de lo que va del año 2013 fue de **1.33** (4,989 unidades vendidas sobre 3,742 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2012 (2T) fue de **1.02** (7,173 unidades vendidas sobre 7,155 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 2T2013



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

Cantidad de nuevos soles en ventas en el segundo trimestre 2013

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el **Segundo Trimestre del 2013** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,460.92 millones**.

Esta cifra registra un descenso del **-2.73%** frente a los **S/. 1,501.99 millones del Primer Trimestre del 2013** (periodo inmediato anterior) y un descenso del **-30.39%** frente a los **S/. 2,098.90 millones del Segundo 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.
 2T 2013: -2.73% S/. 1,460.90 millones.

Al cierre del 2do Trimestre del 2013, la cantidad promedio –generada en ventas– por proyecto, fue de: **S/. 2,782,707**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.268,708**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el NSE B.

5.- RITMO DE VENTAS

Ritmo de venta mensual 2do trimestre 2013

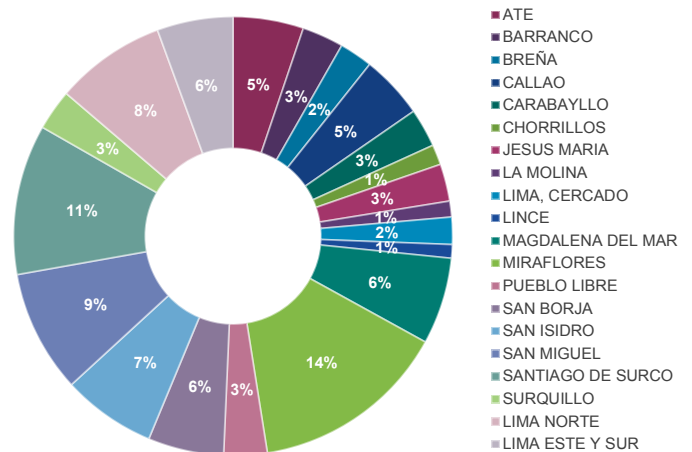
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el Segundo Trimestre del 2013 fue de **1,418 unidades/mes**, cantidad superior en **4.3%** respecto de las 1,357 unidades/mes registradas durante el Primer Trimestre del 2013.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 155.1 und/mes; NSE AB, 168.3 und/mes y NSE B, 841.1 und/mes; NSE C, 253.2 und/mes.**

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

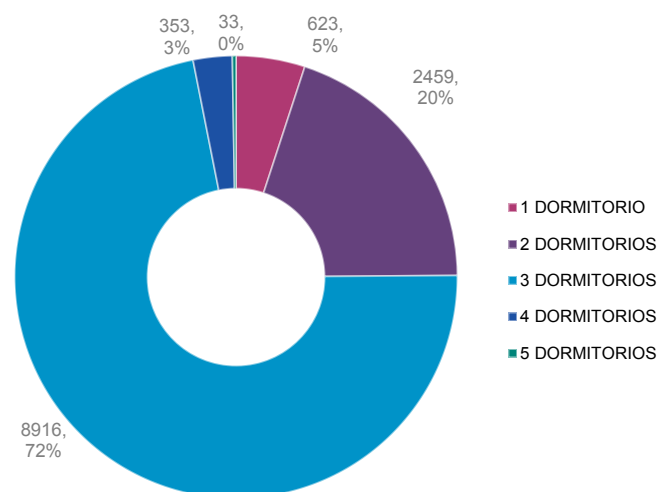
Puente Piedra 16.3 und/mes, **El Agustino** 15.6 und/mes, **Lurigancho** 11.8 und/mes, **Villa el Salvador** 9.9 und/mes, **P.C. del Callao** 7.7 und/mes, **Carabayllo** 4.9 und/mes, **San Martín de Porres** 4.8 und/mes, **Ate** 3.9 und/mes, **Chorrillos** 3.1 und/mes, **Rímac** 2.8 und/mes, **San Miguel** 2.3 und/mes, **Magdalena del Mar** 2.0 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

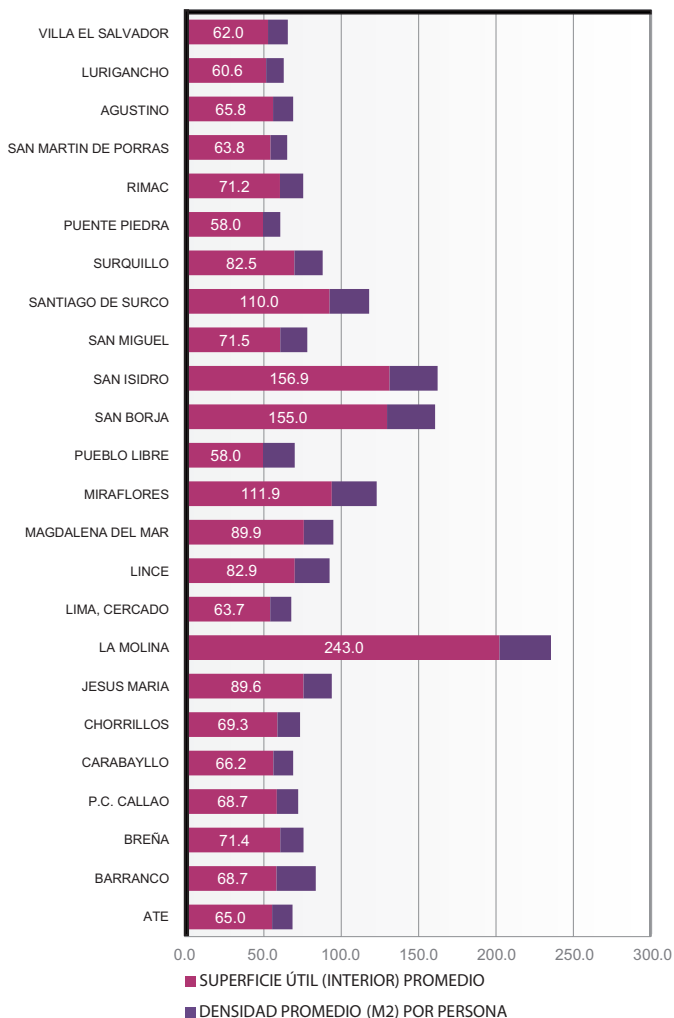
Con un porcentaje de absorción registrado del **8.2% mensual** al cierre del Segundo Trimestre del 2013, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Trimestre (**17,373 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **12.3 meses**, medidos desde el inicio de este.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de absorción al cierre del 2do Trimestre del 2013 es el siguiente:

Los Olivos: porcentaje de absorción de 13.6% y 7.4 m.p.a.s. 1
San Isidro: porcentaje de absorción de 9.9% y 10.1 m.p.a.s. 1
La Molina: porcentaje de absorción de 12.0% y 8.3 m.p.a.s. 1
San Borja: porcentaje de absorción de 10.2% y 9.8 m.p.a.s. 1
Breña: porcentaje de absorción de 6.5% y 15.4 m.p.a.s. 1
Rimac: porcentaje de absorción de 6.4% y 15.6 m.p.a.s. 1
Miraflores: porcentaje de absorción de 11.4% y 8.8 m.p.a.s. 1
Ate: porcentaje de absorción de 7.7% y 13.0 m.p.a.s. 1
Carabaylo: porcentaje de absorción de 6.2% y 16.0 m.p.a.s. 1
Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 10.5% y 9.5 m.p.a.s. 1
Surquillo: porcentaje de absorción de 10.5% y 9.5 m.p.a.s. 1
San Miguel: porcentaje de absorción de 8.0% y 12.6 m.p.a.s. 1
Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 11.5% y 8.7 m.p.a.s. 1
Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 10.3% y 9.7 m.p.a.s. 1
Jesús María: porcentaje de absorción de 5.5% y 18.3 m.p.a.s. 1
Puente Piedra: porcentaje de absorción de 6.5% y 15.3 m.p.a.s. 1
Barranco: porcentaje de absorción de 11.0% y 9.1 m.p.a.s. 1
Chorrillos: porcentaje de absorción de 6.4% y 15.5 m.p.a.s. 1
Lurigancho: porcentaje de absorción de 23.7% y 4.2 m.p.a.s. 1
Lince: porcentaje de absorción de 7.4% y 13.5 m.p.a.s. 1
Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 1.1% y 87.6 m.p.a.s. 1
El Agustino: porcentaje de absorción de 6.5% y 15.3 m.p.a.s. 1
Villa el Salvador: porcentaje de absorción de 7.5% y 13.3 m.p.a.s. 1
P.C. Callao: porcentaje de absorción de 5.9% y 16.8 m.p.a.s. 1

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

Área promedio y área ocupada por habitante según distrito



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

■ 7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 1,009,007** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 5,656/m²** y un área promedio de **178.7m²**.

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 648,841** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 6,442/m²** y un área promedio de **144.6 m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 208,572** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 2,949/m²** y un área promedio de **69.2m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 102,783** por unidad inmobiliaria, un valor promedio de **S/. 1,777/m²** y un área promedio de **54.1m²**.



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