tinsa PERÚ

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria - 2do Trimestre 2014

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura Inmobiliaria – 2do Trimestre del 2014

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO

Quienes 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 (SISGEN), 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 2014

Durante el 2T2014 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de 12,717 unidades (unidades disponibles en el 2T2014 mas ingresadas en el 2T2014), lo que representa una diferencia del -15.13% respecto al periodo similar que tuvo 10,792 unidades ofertadas. Al cierre del trimestre el total disponible-para la compra- en el mercado es de 9,456 unidades inmobiliarias.

Solamente durante el 2do Trimestre del 2014 la oferta inmobiliaria de vivienda –multifamiliar nueva- fue de 12,386 unidades (unidades vendidas más unidades disponibles, menos las paralizadas y reingresadas para este trimestre) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un 66.9% de participación.

La distribución del total disponible durante el 2do trimestre del año por NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (7.7%) 725 unidades.
NSE AB*: (13.5%) 1,274 unidades.
NSE B*: (66.9%) 6,323 unidades.
NSE C*: (12.0%) 1,134 unidades.

2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

Proyectos con oferta inmobiliaria 2do trimestre 2014

Al término del primer trimestre del 2014 se registraron 438 proyectos con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un decrecimiento del -8.56% respecto de los 479 proyectos registrados durante el primer trimestre del 2014.

Según lo auditado, al cierre del trimestre, el stock inicial de cada proyecto ofertado contiene un promedio de 60 unidades inmobiliarias.

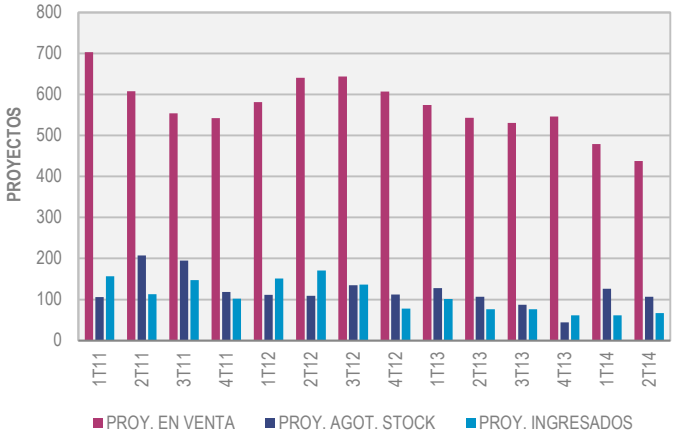
Proyectos ingresados al mercado 2do trimestre de 2014

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta que se incorporaron al mercado durante el 2do trimestre del 2014 fue de 67 proyectos.

Esta cantidad es igual a los 67 registrados durante el 1er trimestre del 2014 (periodo inmediato anterior) y -11.8 % respecto de los 76 proyectos registrados durante el 2do trimestre 2013 (año anterior).

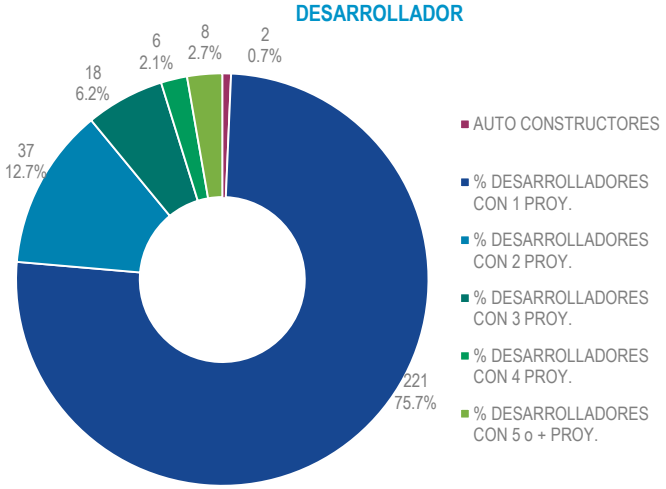
*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.590,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.370,000 a S/. 590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/.370,000; NSE C: unidades con un valor de S/.50,000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

PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



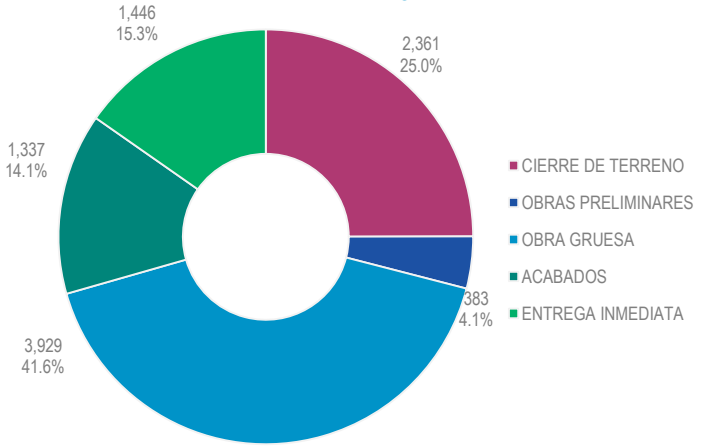
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN AVANCE DE OBRA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

3. UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

Unidades vendidas 2do trimestre de 2014

Durante el segundo trimestre del 2014, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron 2,930 unidades inmobiliarias de vivienda –nueva multifamiliar-.

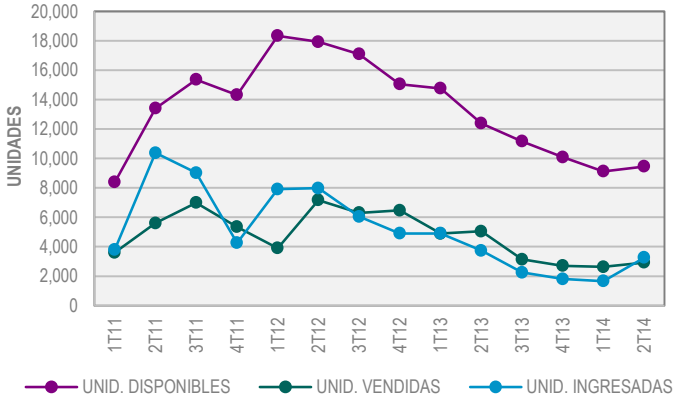
Esta cantidad representa un aumento del 11.6% respecto de los 2,626 unidades vendidas en el primer trimestre 2014 (periodo inmediato anterior) y del -41.9 % respecto a las 5,045 unidades vendidas del segundo trimestre 2013 (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda vendidas sobre ingresadas al mercado) durante el segundo trimestre del 2014 fue de 0.9, mientras que en el primer trimestre del 2014 fue de 1.6.

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

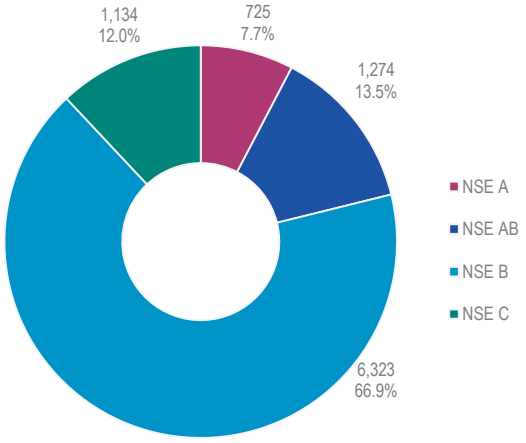
4T 2010: 10. % (de 3,829 a 4,211 unidades).
1T 2011: -14.5 % (de 4,211 a 3,600 unidades).
2T 2011: 55.8 % (de 3,600 a 5,609 unidades).
3T 2011: 24.6 % (de 5,609 a 6,990 unidades).
4T 2011: -23.4 % (de 6,990 a 5,351 unidades).
1T 2012: -27.1 % (de 5,351 a 3,902 unidades).
2T 2012: 83.8 % (de 3,902 a 7,173 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).
2T 2014: 11.6 % (de 2,626 a 2,930 unidades).

EVOLUCIÓN DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES EN EL 2T2014



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	2T
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	9,129
UNID. INGRESADAS	3,801	10,378	9,024	4,262	7,910	7,980	6,045	4,900	4,901	3,742	2,254	1,808	1,663	3,261
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	11,992	19,021	22,353	19,672	22,245	25,103	23,402	21,528	19,663	17,429	14,295	12,972	11,755	12,386
UNID. VENDIDAS	3,600	5,609	6,990	5,351	3,902	7,173	6,306	6,474	4,897	5,045	3,133	2,700	2,626	2,930
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930	17,096	15,054	14,766	12,384	11,162	10,092	9,129	9,456
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	962	854	957
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION 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%	7.7%
MESES PARA AGOTAR STOCK	10.6	10.4	9.5	10.9	16	12.2	10.5	8.7	14.5	12.3	11	13.3	13.8	12.9
% 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%	8.8%	11.3%	15.30%

Unidades vendidas por NSE 2do trimestre 2014

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

NSE A: Las ventas para este sector representan un 14.74% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 432 unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un 17.78% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 521 unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un 56.79% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 1,664 unidades vendidas al cierre del trimestre.

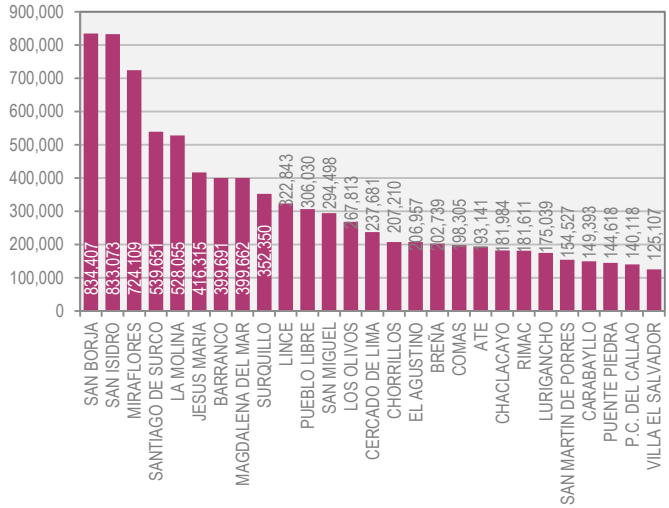
NSE C: Las ventas para este sector representan un 10.68% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 313 unidades vendidas al cierre del trimestre

Ventas acumuladas

En el transcurso del 2014 (2T) se vendieron en total 2,930 unidades inmobiliarias y entraron al mercado 3,261 unidades.

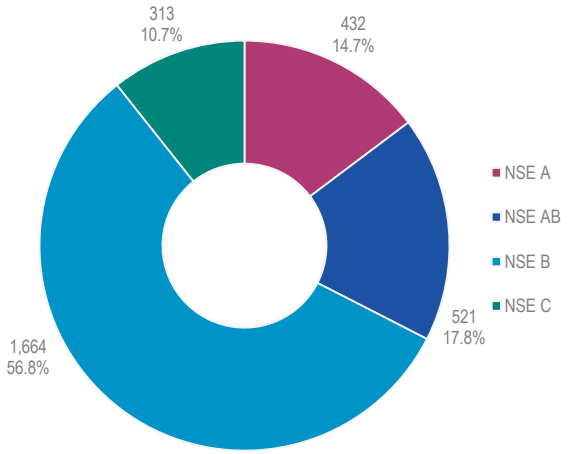
El ratio acumulado de demanda real y oferta nueva (relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado) del 2014 y 2do trimestre 2014 fue de 1.13 (5,556 unidades vendidas sobre 4,924 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2013 (2T) fue de 1.26 (9,942 unidades vendidas sobre 7,907 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 2T2014



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

Cantidad de nuevos soles en ventas en el segundo trimestre 2014

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar- vendidas durante el segundo trimestre del 2014 generaron un volumen de ventas en soles de S/. 1,062.38 millones.

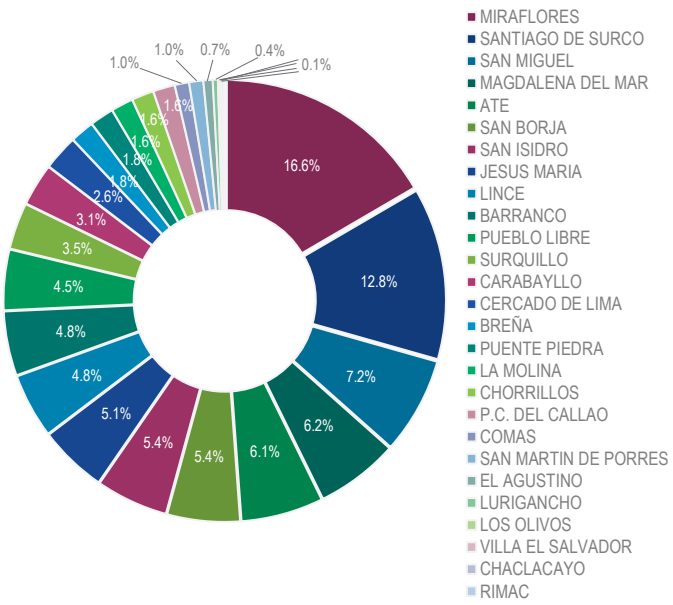
Esta cifra registra un incremento del 1.06% frente a los S/. 1,051.23 millones del primer trimestre del 2014 (periodo inmediato anterior) y un decremento del -30.01% frente a los S/. 1,501.99 millones del segundo trimestre 2013 (año anterior).

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: +42.9% S/. 1,051.23 millones.
2T 2014: +41.3% S/. 1,062.38 millones.

Al cierre del segundo trimestre del 2014, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,639,422 con un precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda DISPONIBLE de S/. 289,260, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el NSE B.

% DE PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA 2T2014



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

5.- RITMO DE VENTAS

Ritmo de venta mensual 2do trimestre 2014

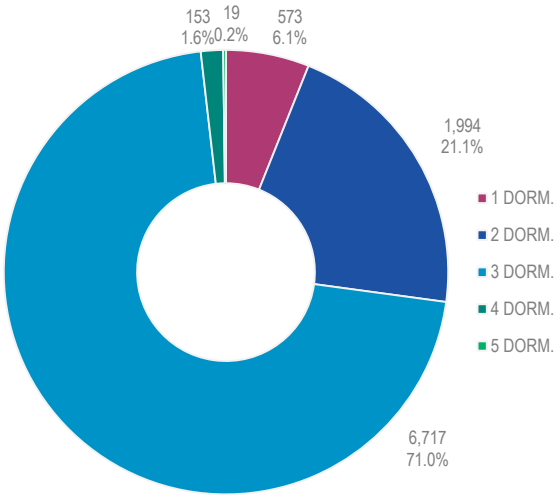
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el segundo trimestre del 2014 fue de 957.7 unidades/mes, cantidad de 12.16% respecto de las 853.8 unidades/mes registradas durante el cuarto Trimestre del 2013.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A 126 und/mes; NSE AB 155 und/mes; NSE B 538 und/mes; NSE C 105 und/mes

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

COMAS 52.5 und/mes; PUENTE PIEDRA 8.5 und/mes; SAN MARTIN DE PORRES 6.1 und/mes; ATE 4.6 und/mes; P.C. DEL CALLAO 4.4 und/mes; CERCADO DE LIMA 4.0 und/mes; EL AGUSTINO 4.0 und/mes; LURIGANCHO 3.2 und/mes; VILLA EL SALVADOR 2.7 und/mes; CARABAYLLO 2.7 und/mes; JESUS MARIA 2.5 und/mes; BARRANCO 1.9 und/mes; SAN MIGUEL 1.8 und/mes; CHACLACAYO 1.8 und/mes; MIRAFLORES 1.4 und/mes; MAGDALENA DEL MAR 1.3 und/mes; PUEBLO LIBRE 1.2 und/mes; CHORRILLOS 1.1 und/mes; BREÑA 1.1 und/mes; RIMAC 1.0 und/mes; SAN BORJA 0.9 und/mes; LOS OLIVOS 0.9 und/mes; SURQUILLO 0.8 und/mes; LINCE 0.8 und/mes; SANTIAGO DE SURCO 0.7 und/mes;SAN ISIDRO 0.7 und/mes.

% DE PARTICIPACIÓN POR TIPOLOGÍA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES 2T2014



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del 7,5% mensual al cierre del segundo trimestre del 2014, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Trimestre (12,386 unidades, disponibles más vendidas) en aproximadamente 13.39 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:

SAN BORJA 20.62% porcentaje de absorción y 4.85 m.p.a.s. 1
LOS OLIVOS 18.37% porcentaje de absorción y 5.44 m.p.a.s. 1
MAGDALENA DEL MAR 13.93% porcentaje de absorción y 7.18 m.p.a.s. 1
RIMAC 12.25% porcentaje de absorción y 8.16 m.p.a.s. 1
ATE 11.58% porcentaje de absorción y 8.63 m.p.a.s. 1
PUENTE PIEDRA 10.82% porcentaje de absorción y 9.24 m.p.a.s. 1
MIRAFLORES 10.68% porcentaje de absorción y 9.36 m.p.a.s. 1
JESUS MARIA 10.55% porcentaje de absorción y 9.48 m.p.a.s. 1
CERCADO DE LIMA 10.17% porcentaje de absorción y 9.84 m.p.a.s. 1
COMAS 10.10% porcentaje de absorción y 9.90 m.p.a.s. 1
SANTIAGO DE SURCO 8.95% porcentaje de absorción y 11.17 m.p.a.s. 1
BARRANCO 8.81% porcentaje de absorción y 11.35 m.p.a.s. 1
SAN ISIDRO 8.28% porcentaje de absorción y 12.08 m.p.a.s. 1
SAN MARTIN DE PORRES 7.84% porcentaje de absorción y 12.76 m.p.a.s. 1
LURIGANCHO 7.76% porcentaje de absorción y 12.89 m.p.a.s. 1
SAN MIGUEL 6.66% porcentaje de absorción y 15.03 m.p.a.s. 1
CHACLACAYO 6.06% porcentaje de absorción y 16.50 m.p.a.s. 1
SURQUILLO 5.49% porcentaje de absorción y 18.20 m.p.a.s. 1
PUEBLO LIBRE 5.34% porcentaje de absorción y 18.73 m.p.a.s. 1
VILLA EL SALVADOR 5.24% porcentaje de absorción y 19.07 m.p.a.s. 1
CHORRILLOS 5.07% porcentaje de absorción y 19.72 m.p.a.s. 1
P.C. DEL CALLAO 4.80% porcentaje de absorción y 20.81 m.p.a.s. 1
LA MOLINA 4.55% porcentaje de absorción y 21.98 m.p.a.s. 1
BREÑA 4.48% porcentaje de absorción y 22.34 m.p.a.s. 1
CARABAYLLO 3.73% porcentaje de absorción y 26.80 m.p.a.s. 1
EL AGUSTINO 3.27% porcentaje de absorción y 30.55 m.p.a.s. 1
LINCE 1.84% porcentaje de absorción y 54.41 m.p.a.s. 1

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

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

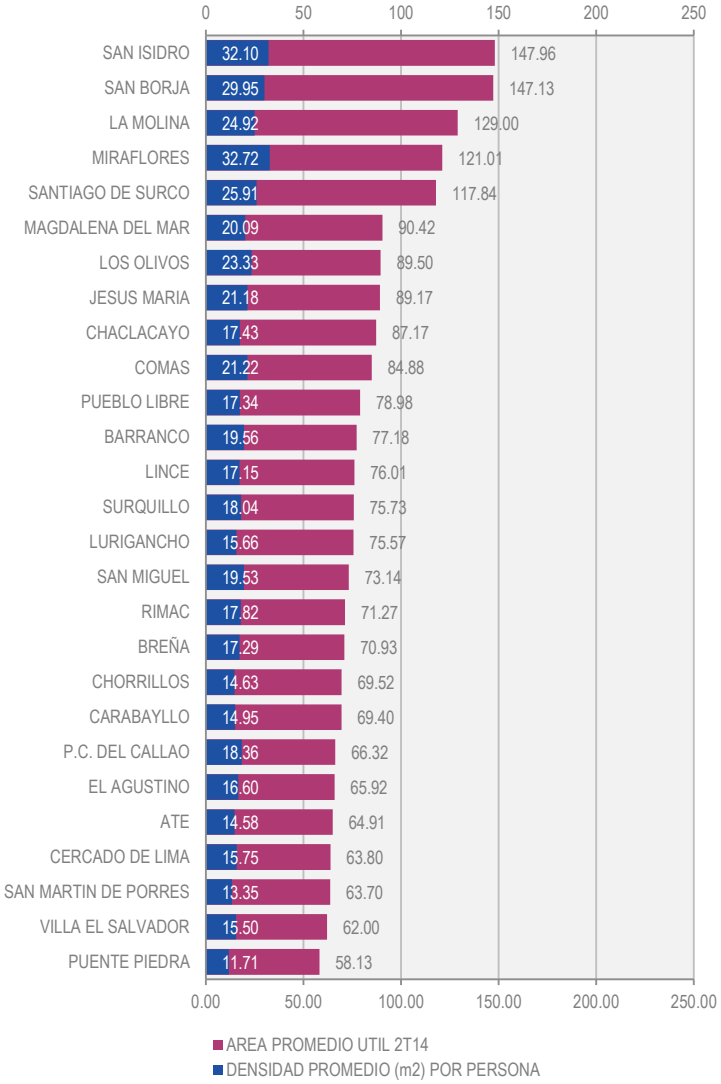
NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 994,258 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 5,544 /m2 y un área promedio de 161.2 m2.

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 474,548 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 4,614 /m2 y un área promedio de 103.1 m2.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 252,241 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 3,477 /m2 y un área promedio de 72.8 m2.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 122,927 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 2,227 /m2 y un área promedio de 56.0 m2.

ÁREA PROMEDIO Y ÁREA OCUPADA POR HABITANTE 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