

NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO



Resumen Ejecutivo del INCOIN – 1er trimestre 2010

INCOIN

 **TINSA**

LÍDER EN CONSULTORIA INMOBILIARIA

¿Cómo comenzó el 2009 y como comenzó el 2010?...

A finales del último trimestre de 2009 dijimos que el comportamiento de la economía mundial sería mejor en el año 2010, debido principalmente al fuerte crecimiento de las bolsas mundiales, la disminución en la contracción del crédito, al incremento del volumen del comercio mundial -además del crecimiento de China-, y a la venta de nuevas viviendas en el mercado inmobiliario en EEUU, luego de haber tocado fondo, entre otras razones como base de estímulo para el resto del mundo.

Y en nuestro país, el sector construcción seguiría siendo el más dinámico, impulsado por obras a ejecutarse o en ejecución vía inversión privada y/o inversión pública en las áreas de infraestructura, inversión inmobiliaria y de explotación entre otros. Y en cuanto al sector inmobiliario residencial el optimismo sería el mismo pero con la prudencia de haber afrontado un año 2009 por demás impredecible -económicamente hablando- dentro del escenario internacional.

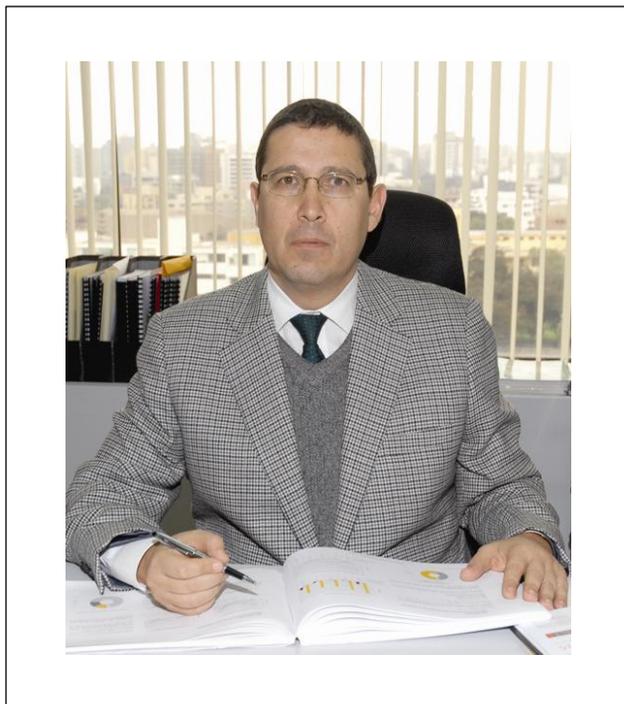
Ahora, al cabo de un año de crecimiento y recuperación de los efectos de la crisis internacional, cabe preguntarnos y reflexionar: ¿dónde estamos?... ¿hasta que punto debemos llevar el optimismo de este sector?... ¿seguimos creciendo?... ¿con qué nivel de responsabilidad vertimos, asumimos e interpretamos la información que gira a nuestro alrededor?... para ello debemos partir, sabiendo como iniciamos el 2009 y como iniciamos el 2010. Los resultados son los siguientes:

El año 2010 comenzó con una oferta inicial de 10,328 unidades inmobiliarias (stock residual del periodo anterior), 205% mas que el inicio del 2009, durante los primeros tres meses ingresaron 3,147 unidades inmobiliarias, distribuidas en 128 proyectos, 21.2% menos de las unidades inmobiliarias ingresadas en el 1er Trimestre del 2009. En metros cuadrados, en el 1er Trimestre 2010 se vendieron 407,524 m², 29.8% de todo los m² vendidos en el 2009. En montos en este 1er Trimestre se vendieron S/. 1,157 millones, 30.1% de todo lo vendido durante el 2009.

A pesar de estar en año electoral la demanda efectiva se está consolidando gracias a la mayor capacidad de obtener crédito, al poder de negociación que ha obligado al sector financiero a presentar productos flexibles dirigidos a todos los NSE y sobre todo, ante la posibilidad de optar entre una gama de productos en oferta, ahora más atractiva, con productos en disponibilidad de entrega inmediata aun bajo (5.5% de la oferta total), logrando incrementar las ventas en etapas previas a esta.

En este 1er Trimestre del 2010 se vendieron 4,116 unidades inmobiliarias, 77.4% por encima de las vendidas en el 1T 2009. La relación entre las unidades vendidas e ingresadas al mercado actualmente, se da en la venta de 1.31 viviendas por cada vivienda que ingresa en el mismo periodo de tiempo. Es decir, en lo que va del año, se ha vendido más de lo que ha ingresado al mercado.

Dentro del escenario mencionado, debemos tomar una pausa y darle un espacio a la reflexión respecto a las opiniones últimamente vertidas sobre el acontecer del sector vivienda, existen anuncios que hablan sobre el incremento de los precios de hasta el 38% de las viviendas en algunos distritos de Lima, y esto se debe básicamente, según indican, a la escasez de terrenos.



Al respecto, consideramos oportuno informar que está última es una opinión gruesa y muy generalista, que podría llevar a la especulación y a una mala interpretación de la realidad. Según la data histórica registrada por nuestra parte y aún luego del anuncio de la crisis en septiembre del 2008, tal y como lo sostuvimos en su momento, el precio de la vivienda se ha mantenido y estabilizado con ligeros incrementos. Y particularmente los precios de vivienda nueva en los NSE A y NSE B+ se han mantenido a lo largo del año 2009 y respecto del trimestre anterior, el bajo incremento se ha dado en los NSE C y NSE D, 9.5% y 5.2% respectivamente, aunque potencialmente tengan a futuro un buen valor de colocación en el mercado secundario.

En la medida que las barreras de entrada, escasez de terrenos, la demora en obtener las licencias de construcción y los productos sustitutos sean mas viables técnica y financieramente, el ingreso de proyectos nuevos se incrementara e invertirá el efecto que se ha iniciado en este trimestre, donde vendemos más unidades inmobiliarias de las que realmente ingresamos por periodo.

El mercado en la capital aún es saludable, aunque el techo respecto al precio de la vivienda parece estar cada vez más cerca, principalmente sino se da un mejoramiento en otros aspectos como poder adquisitivo, mayor bancarización, infraestructura de comunicaciones y servicios, equipamiento urbano, espacios públicos, áreas verdes, contaminación, cultura, calidad de vida entre otros, factores de base real que permitirían una re escalada y ponernos al nivel de otras capitales no solo en cuanto a precios sino en cuanto a competitividad como ciudad. Comencemos ya!!!

Cordialmente,

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú

1	Quiénes Somos.....	Pág.2	4	Volumen de Ventas en Nuevos Soles.....	Pág.6
2	Unidades Inmobiliarias en Oferta.....	Pág.3	5	Ritmo de Ventas.....	Pág.6
3	Proyectos con Oferta Inmobiliaria.....	Pág.3	6	Meses para Agotar Stock.....	Pág.7
3	Unidades Inmobiliarias Vendidas.....	Pág.4	7	Indicadores de Producto	Pág.7

QUIENES SOMOS

Tinsa Internacional

Desde 1985, en Tinsa Internacional tenemos como misión el proveer a nuestros clientes los mejores servicios y soluciones posibles en el área Inmobiliaria y la Valorización de Activos de todo tipo.

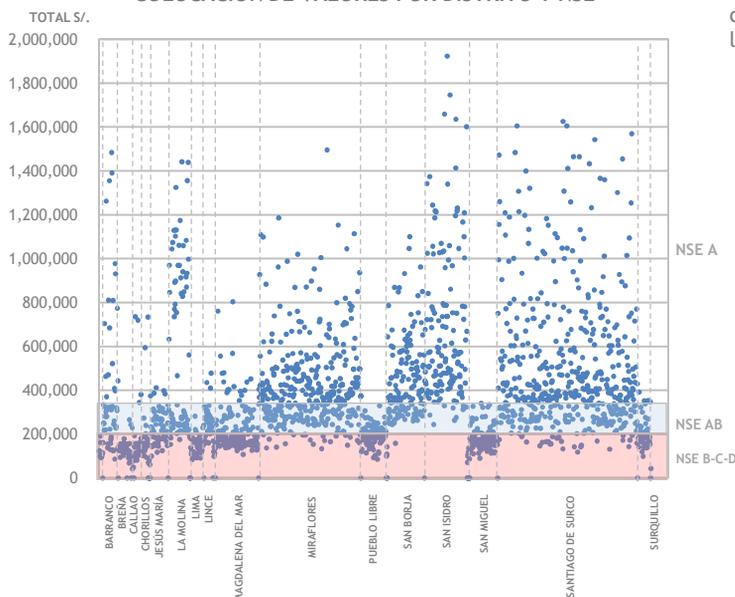
Nuestra red internacional abarca 12 países. Contamos con profesionales especializados y expertos en brindarle soluciones en cualquier lugar y donde usted nos necesite.

El desarrollo de más de 500,000 valoraciones al año, las investigaciones de mercado sistemáticas - trimestrales volcadas en Informes de Coyuntura y nuestros sistemas de control de datos, permiten que Tinsa cuente con una enorme base de información interconectada en cada una de nuestras sedes.

Este importante registro y su permanente actualización sustenta los servicios que demandan nuestros clientes con el máximo respaldo, en el menor tiempo posible y en cualquier lugar de América y Europa.



COLOCACION DE VALORES POR DISTRITO Y NSE



NOTA: En los distritos de BARRANCO, SAN ISIDRO y SANTIAGO DE SURCO existen 9, 8 y 14 unidades de vivienda, en oferta respectivamente, con valores superiores a los S/. 2,000,000 (véase capítulos de “BARRANCO, SAN ISIDRO y SURCO” en el Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010)

Tinsa Perú

Tinsa Internacional, cuya sede central se encuentra en España, desembarcó en el Perú en el año 2007 de la mano de Certival, empresa experta y con más de 10 años de trayectoria en la valoración de todo tipo de activos.

Este profundo conocimiento de mercado local, cimienta la aplicación del Know How de Tinsa Internacional, logrando una sinergia única. Tinsa integra la gran base de datos de Certival a su red internacional y la potencia mediante investigaciones sistemáticas del mercado inmobiliario, algunas publicadas trimestralmente -INCOIN (Informe de Coyuntura Inmobiliaria)- y desarrolladas a través de Tinsa Consultoría.

Es nuestra labor permanente la que nos permite brindar un soporte, hecho a la medida, para desarrollar las mejores soluciones que el mercado demande en cuanto a: estudios de viabilidad, desarrollo de producto, benchmarking, posicionamiento, estudios de oferta y demanda entre otros.

En Tinsa Perú contamos con el conocimiento, las herramientas y la información suficientes para alcanzar las mejores soluciones y servicios especializados en el ámbito inmobiliario y de la valoración de activos.

Soluciones y Servicios con un alcance y cobertura internacional que permiten tomar decisiones y realizar operaciones desde el lugar donde se sientan más cómodos nuestros clientes.

1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 1T 2010.

Durante el año 2009 (1T, 2T, 3T y 4T) y el 1er Trimestre del 2010 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **28,170 unidades**. Al cierre del 1T 2010 el total disponible -para la compra- en el mercado es de **9,289 unidades**.

Solamente durante el 1T 2010 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **13,405 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **44.1%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 1T 2010 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (19.8%) 2,653 unidades.
 NSE AB*: (23.6%) 3,167 unidades.
 NSE B*: (44.1%) 5,909 unidades.
 NSE C*: (5.4%) 719 unidades.
 NSE D*: (7.1%) 957 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 1T 2010.

Durante el 1T 2010 se registraron **677 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa una reducción del **-4.4%** respecto de los **708 proyectos** registrados durante el 4T 2009 (periodo inmediato anterior) y del **+29.2%** respecto de los **524 proyectos** registrados durante el 1T 2009 (año anterior).

Según lo auditado durante el 1T 2010, el stock inicial de cada proyecto contiene una media ponderada de **34 unidades** inmobiliarias, el más pequeño registrado contiene **2 unidades** y el más grande **1,332 unidades**.

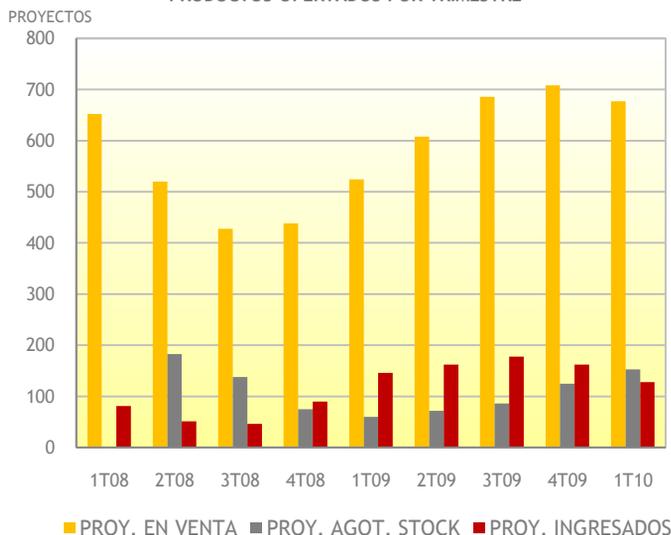
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 1T 2010.

El número de proyectos -con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el 1T 2010 fue de **128 proyectos**.

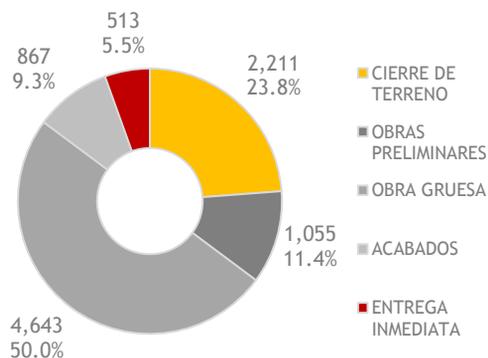
Esta cantidad representa un descenso del **-21.0%** respecto de los **162 registrados** durante el 4T 2009 (periodo inmediato anterior) y decreció en **-12.3%** respecto de los **146 proyectos** registrados durante el 1T 2009 (año anterior).

*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.350,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.200,000 a S/. 350,000; NSE B: unidades con un valor de S/100,000 a S/.200,000; NSE C: unidades con un valor de S/.50,000 a S/100,000; y NSE D, unidades con un valor de hasta S/.50,000.

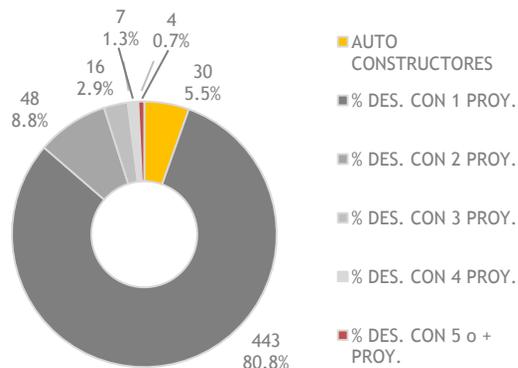
PRODUCTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



% DE PARTICIPACION SEGUN AVANCE DE OBRA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC
 DERECHOS RESERVADOS, PROPIEDAD DE TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 1T 2010.

Durante el 1T 2010, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **4,116 unidades** inmobiliarias de vivienda - nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un descenso del **-18.9%** respecto de los **5,077 unidades** vendidas en el 4T 2009 (periodo inmediato anterior) y un aumento de **77.4%** respecto a las **2,320 unidades** vendidas el 1T 2009 (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) durante el 1T 2010 fue de **1.31**, mientras que en el 4T 2009 (periodo inmediato anterior) fue de **0.94**, y en el 1T 2009 (año anterior) fue de **0.58**. (ver cuadro inferior)

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

1T 2009: +9.85% (de 2,112 a 2,320 unidades)

2T 2009: +14.57% (de 2,320 a 2,658 unidades)

3T 2009: +43.45% (de 2,658 a 3,813 unidades)

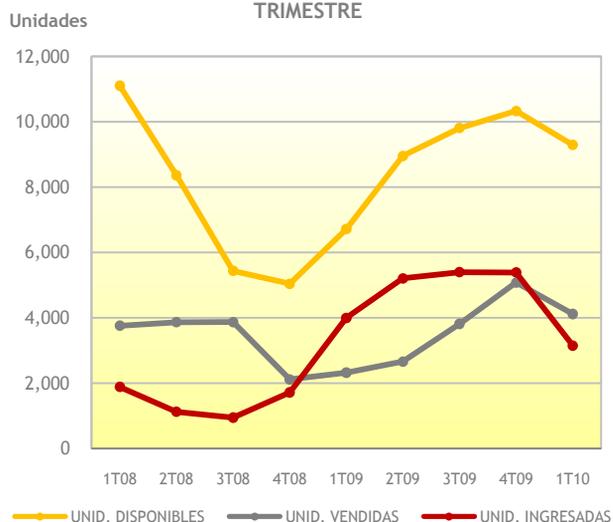
4T 2009: +33.15% (de 3,813 a 5,077 unidades)

1T 2010: -18.9% (de 5,077 a 4,116 unidades)

	2008				2009				2010
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre
STOCK INICIAL UNID. INGRESADAS	12,972	11,099	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328
OFERTA INICIAL DEL TRIMESTRE	1,886	1,125	946	1,715	3,995	5,204	5,396	5,388	3,147
UNID. VENDIDAS	14,858	12,224	9,305	7,152	9,035	11,610	13,619	15,405	13,405
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	3,759	3,865	3,868	2,112	2,320	2,658	3,813	5,077	4,116
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	11,099	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328	9,289
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	1,790	1,084	1,456	798	1,088	1,124	1,205	1,528	1,555
MESES PARA AGOTAR STOCK	12.0%	8.9%	15.6%	11.2%	12.0%	9.7%	8.8%	9.9%	11.6%
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	8.3	11.3	6.4	9.0	8.3	10.3	11.3	10.1	8.6
	9.9%	10.9%	10.9%	9.8%	4.9%	2.8%	3.9%	3.4%	5.5%

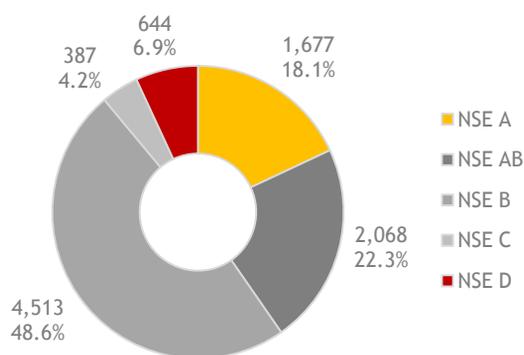
NOTA: Al 1T10 se detectaron 70 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas.

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES POR NSE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 1T 2010.

Durante el 1T 2010 el comportamiento de la ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas se incrementaron en +2.1% respecto al 4T 2009, donde se vendieron 974 unidades frente a las 976 unidades del 1T 2010.

NSE AB: Las ventas se incrementaron en +0.7% respecto al 4T 2009, donde se vendieron 1,091 unidades frente a las 1,099 unidades del 1T 2010.

NSE B: Las ventas disminuyeron en -13.1% respecto al 4T 2009, donde se vendieron 1,607 unidades frente a las 1,396 unidades del 1T 2010.

NSE C: Las ventas disminuyeron en -60.0% respecto al 4T 2010, donde se vendieron 830 unidades frente a las 332 unidades del 1T 2010.

NSE D: Las ventas disminuyeron en -45.6% respecto al 4T 2010, donde se vendieron 575 unidades frente a las 313 unidades del 1T 2010.

VENTAS ACUMULADAS.

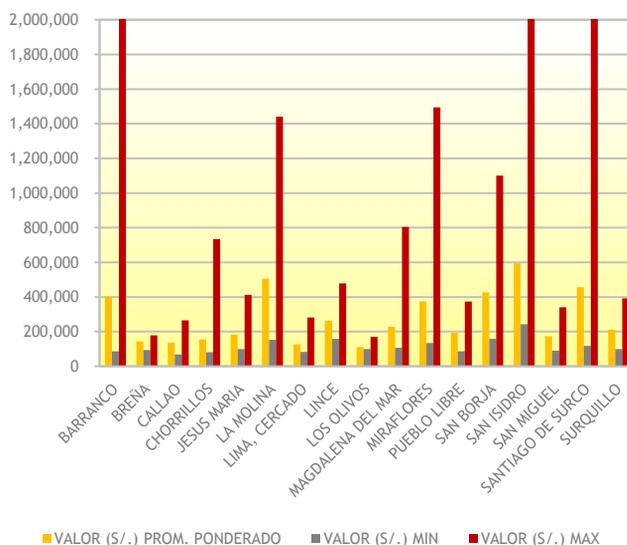
En el año 2009 y 1T del 2010 se vendieron en total 17,984 unidades inmobiliarias y entraron al mercado 23,130 unidades.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 2009 y 1T 2010 es de 0.78 (17,984 unidades vendidas y 23,130 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al cierre del año 2008 fue de 2.40 (13,604 unidades vendidas sobre 5,672 unidades ingresadas al mercado).

-De comparar la absorción de cada NSE según sus ventas con la oferta total del trimestre obtenemos que el NSE A ha absorbido 36.8% de su oferta inicial del trimestre; el NSE AB, 34.7%; el NSE B, 23.6%; el NSE C, 46.2%; y el NSE D 32.7%. Mostrando la mayor absorción en el NSE C. El porcentaje absorbido para todo Lima Metropolitana y El Callao fue del 30.7%-

S/.

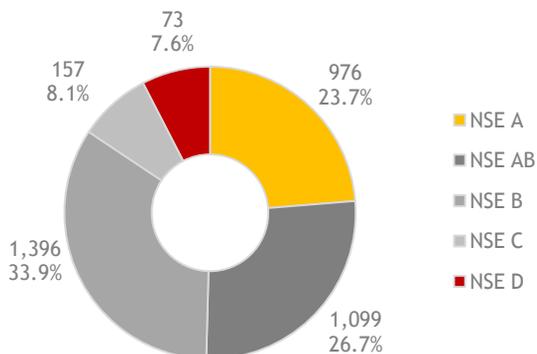
VALOR TOTAL PROMEDIO, MINIMO Y MAXIMO POR DISTRITO



NOTA: Los distritos de Barranco, San Isidro y Santiago de Surco, presentan oferta de vivienda con valores por encima de los S/2,000,000. Ver datos en Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1er Trimestre 2010.

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION DE LAS UNIDADES VENDIDAS POR NSE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 1T 2010.

Las unidades de vivienda -nueva multifamiliar- vendidas durante el 1T 2010 generaron un volumen de ventas en soles de S/ 1,157.21 millones.

Esta cifra registra un descenso del -4.7% frente a los S/. 1,214.84 millones del 4T 2009 (periodo inmediato anterior) y un incremento del 46.1% frente a los S/. 791.86 millones del 1T 2009 (año anterior).

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

1T 2009: +30.88%. S/ 791.86 millones.
 2T 2009: -1.61%. S/ 779.09 millones.
 3T 2009: +35.3%. S/ 1,053.86 millones.
 4T 2009: +15.3%. S/ 1,214.84 millones.
 1T 2010: -4.7%. S/ 1,157.21 millones.

Durante el 1T 2010, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,636,784, con un precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.281,148.

Esto ubica a la ciudad de Lima con una oferta y demanda real dirigidas principalmente al NSE AB.

5.- RITMO DE VENTAS

RITMO DE VENTA MENSUAL 1T 2010.

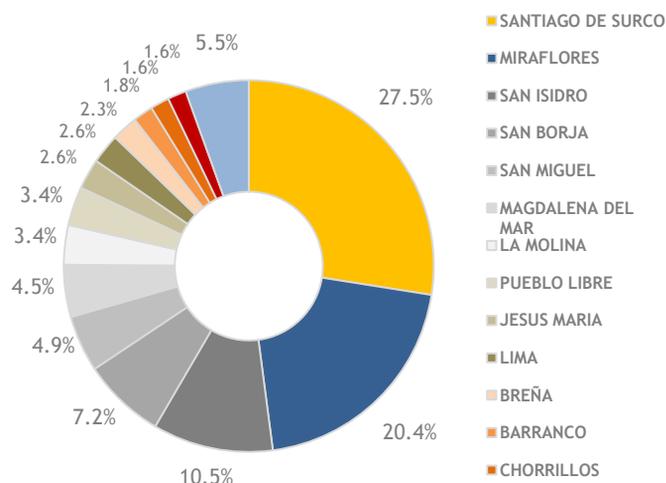
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 1T 2010 fue de 1,555 unidades/mes, cantidad superior en 1.8% respecto de las 1,528 unidades/mes registradas durante el 4T 2009.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A, 362.8 und/mes; NSE AB, 418.2 und/mes y NSE B, 543.3 und/mes; NSE C, 108.8 und/mes; NSE D, 121.7 und/mes.

Las mejores velocidades de ventas mensuales registradas por distrito fueron:

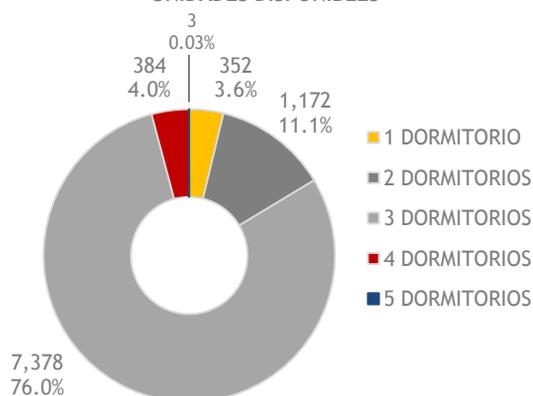
Santiago de Surco, 283.5 und/mes; Miraflores, 210.9 und/mes; San Miguel, 161.3 und/mes; Pueblo Libre, 97.7 und/mes; Cercado de Lima, 86.1 und/mes; Magdalena del Mar, 81.3 und/mes; San Borja, 70.2 und/mes; San Isidro, 66.9 und/mes; Breña, 60.1 und/mes; Jesús María, 57.0 und/mes; Surquillo, 38.4 und/mes; Lince, 26.5 und/mes; Chorrillos, 26.0 und/mes; Barranco, 22.8 und/mes; La Molina, 21.3 und/mes; Los Olivos, 19.2 und/mes; y el Callao, 4.4 und/mes.

% PARTICIPACIÓN POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del 11.6% mensual al cierre del 1T 2010, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del trimestre (13,405 unidades, disponibles más vendidas) en aproximadamente 8.6 meses, medidos desde el inicio de este.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 1T 2010 son:

Los Olivos: porcentaje de absorción de 25.2% y 4.0 m.p.a.s.¹
 San Borja: porcentaje de absorción de 15.3% y 6.4 m.p.a.s.¹
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 15.3% y 6.5 m.p.a.s.¹
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 15.1% y 6.6 m.p.a.s.¹
 Breña: porcentaje de absorción de 14.6% y 6.9 m.p.a.s.¹
 Surquillo: porcentaje de absorción de 14.1% y 7.1 m.p.a.s.¹
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 13.7% y 7.3 m.p.a.s.¹
 Miraflores: porcentaje de absorción de 13.5% y 7.4 m.p.a.s.¹
 San Miguel: porcentaje de absorción de 12.4% y 8.0 m.p.a.s.¹
 San Isidro: porcentaje de absorción de 12.4% y 8.1 m.p.a.s.¹
 Callao: porcentaje de absorción de 12.1% y 8.3 m.p.a.s.¹
 Lince: porcentaje de absorción de 11.9% y 8.4 m.p.a.s.¹
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 10.5% y 9.5 m.p.a.s.¹
 Barranco: porcentaje de absorción de 9.4% y 10.6 m.p.a.s.¹
 La Molina: porcentaje de absorción de 9.2% y 10.8 m.p.a.s.¹
 Jesús María: porcentaje de absorción de 7.8% y 12.8 m.p.a.s.¹
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 4.9% y 20.6 m.p.a.s.¹

¹m.p.a.s.= Meses para agotar stock. Contados desde inicio del trimestre.

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

NSE A: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 611,741 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 3,382/m².

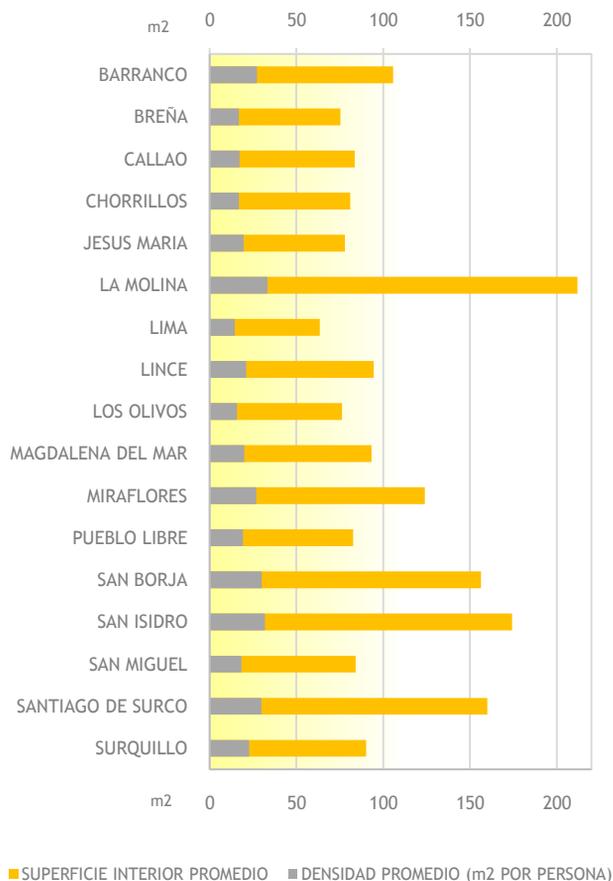
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 262,961 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 2,643/m².

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 140,559 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 1,968/m².

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 92,861 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 1,478/m².

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 42,263 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 982/m².

RELACION ENTRE EL AREA INTERIOR PROMEDIO Y LA DENSIDAD PROMEDIO DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 1T 2010. TINSA PERU SAC