

NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO



Resumen Ejecutivo del INCOIN – 2do trimestre 2010

INCOIN

 **TINSA**

LÍDER EN CONSULTORIA INMOBILIARIA

Mas Oportunidades: Perú y Negocio Inmobiliario

Durante 30 meses de investigación profunda sobre la Coyuntura Inmobiliaria en Lima Metropolitana y Callao, hemos escuchado una serie de opiniones sobre el crecimiento del sector: si existe una burbuja inmobiliaria o no?... si seguirán subiendo los precios de las viviendas?... si el alza exponencial del precio de los terrenos seguirá asegurando la rentabilidad de los inversionistas?... entre una serie de interrogantes mas.

En el año 2002 la estructura de costos de un departamento con acabados promedio se desgaba en: \$ 110 / m2 en estructura; \$ 150/m2 en acabados; \$ 20/m2 en instalaciones; para el año 2002 el valor de construcción en el Perú era de \$280/m2. Sumando el aporte del terreno y las áreas comunes, estas variaban desde \$ 50/m2 hasta \$ 100/m2 construido. El costo de inversión total en el año 2002 era de \$ 350/m2 hasta \$ 450/m2 aprox. -incluyendo impuestos y otros gastos-. El valor de venta estaba alrededor de \$ 450/m2 llegando incluso hasta los \$ 550/m2 -dependiendo de la zona- arrojando una utilidad promedio de \$100/m2. Finalmente se obtenía una rentabilidad de aprox. el 20%.

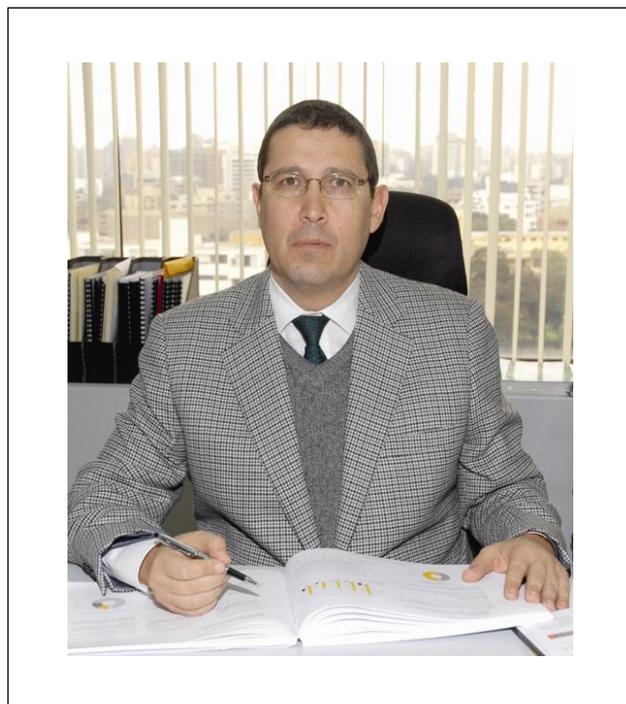
En la actualidad, el valor de construcción en el Perú es de aprox. \$550/m2, el aporte del terreno y áreas comunes es de \$ 250/m2 hasta \$ 350/m2 construido. Así, el costo total se encuentra alrededor de \$ 800/ m2 hasta \$ 900/m2 -incluyendo impuestos y otros gastos-. El valor de venta se encuentra alrededor de \$ 1,000/m2 hasta \$ 1,350/m2 dependiendo de la zona, arrojando una utilidad promedio de \$200/m2. Finalmente y en comparación al año 2002, se sigue obteniendo una rentabilidad de aprox. el 20%.

El ambiente de estabilidad y optimismo que se siente en nuestro país, ha generado un círculo virtuoso. Las condiciones macroeconómicas del país y la estabilidad generada permiten a los bancos arriesgarse más para mejorar sus condiciones crediticias, centrándose ahora en competir en el referido a calidad y precio en todos los servicios que ofrecen.

Se suma a lo anterior la demanda por créditos, la cual ha crecido gracias a la aparición de una mayor oferta de viviendas, con una consecuente reducción de los precios de venta. Actualmente la demanda potencial sobrepasa las 300,000 familias, sin embargo la oferta inmobiliaria de vivienda es de solo de 24,508 unidades, distribuidas en 635 proyectos inmobiliarios -principalmente dirigidos al NSC B-. Condiciones que presionan el alza de precios de las viviendas, que a su vez se frenan por la poca capacidad de endeudamiento de la demanda potencial, la cual sigue siendo la misma en los dos últimos años.

En relación a la oferta inmobiliaria, durante el 2º trimestre de 2010 se vendieron 3,475 unidades inmobiliarias, +30.7% por encima de las unidades vendidas en el 2º trimestre de 2009. La relación entre las unidades inmobiliarias vendidas e ingresadas al mercado en el 2º trimestre de 2010 es de 1.20, en el 2º trimestre de 2009 fue de 0.51. Así, el registro del 2º trimestre de 2010 indica que se vende más de lo que viene ingresando al mercado, retornando a un escenario similar al del año 2008. Visualizándose claramente el ciclo del comportamiento de la oferta inmobiliaria luego de 24 meses de actividad.

En el 2º trimestre de 2010 se construyeron 352,763 m2 que se vendieron en S/. 1,020.2 millones de nuevos soles, correspondiendo un valor medio de S/. 2,902/m2 nuevos soles. En el mismo periodo del año 2009 se construyeron 268,201 m2 que se vendieron en S/. 779,09 millones de nuevos soles, correspondiendo un valor medio de S/. 2,905/m2.



Si bien es cierto que estos números son gruesos, nos dan una pauta clara de lo que realmente viene sucediendo, indicando además que el precio de las viviendas tendría cierta estabilidad en lo que resta del año 2010, reafirmando lo indicado en el Informe de Situación Inmobiliaria en el Perú del BBVA Research.

Caminemos de la mano con información adecuada y a la medida, consultemos a los especialistas mirando continuamente por donde estamos caminando y sobre todo hacia donde nos dirige la tendencia, busquemos nuevos polos de desarrollo inmobiliario, nuevas zonas de expansión urbana. Descentralicemos, busquemos la inversión en ciudades con oportunidades y donde el desarrollo es una realidad: Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura y Huancayo entre otras.

A sabiendas del comportamiento del mercado inmobiliario dentro de un marco macroeconómico en crecimiento, que a pesar de la crisis europea -que a mi parecer no nos afectará- desde la región aún seguimos contribuyendo al crecimiento del PBI mundial como lo hace Argentina, Brasil, Chile y México. Tenemos una gran probabilidad y la oportunidad de convertir, nuestro aun joven mercado inmobiliario en un mercado más prospero y maduro.

Seamos optimistas, la clase media viene creciendo y esto hace que se demanden más y mejores viviendas. El sector inmobiliario no es el motor de crecimiento del país, sin embargo atrae inversión extranjera, remesas de los emigrantes y desarrollo en el sector turístico, comercial y de infraestructuras, cimentado los pilares para un desarrollo inmobiliario más profesionalizado y comprometido, ya que actualmente "Construir en el Perú es mas negocio comparado con toda la Región".

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
4	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.

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.

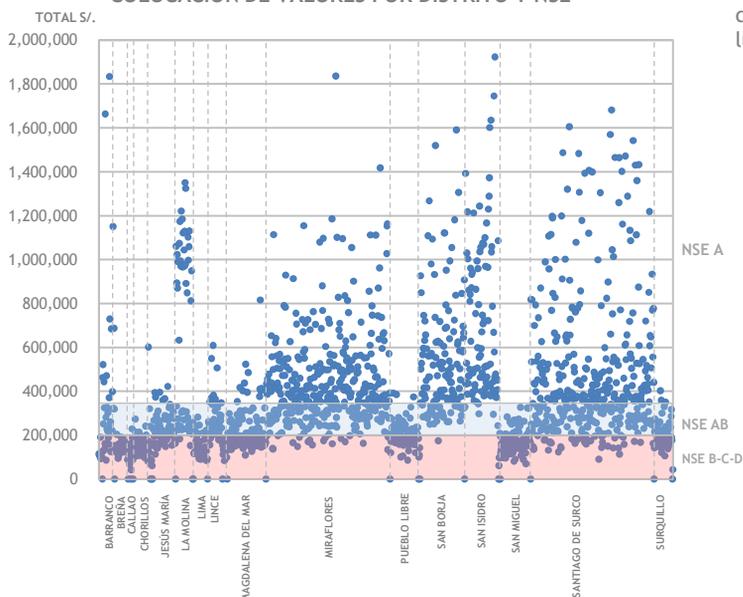
Es nuestra labor permanente la que nos permite brindar un soporte, hecho a la medida, para desarrollar las mejores soluciones que el mercado demande en cuanto a: estudios de viabilidad, desarrollo de producto, benchmarking, posicionamiento, estudios de oferta y demanda entre otros.

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.



COLOCACION DE VALORES POR DISTRITO Y NSE



1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 2T 2010.

Durante el 1er y 2do Trimestre del 2010 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **24,508 unidades**. Al cierre del 2T 2010 el total disponible - para la compra- en el mercado es de **7,628 unidades**.

Solamente durante el 2T 2010 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **11,103 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **42.7%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 2T 2010 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A*: (21.5%) 2,384 unidades.
- NSE AB*: (24.8%) 2,756 unidades.
- NSE B*: (42.7%) 4,738 unidades.
- NSE C*: (5.2%) 581 unidades.
- NSE D*: (5.8%) 644 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 2T 2010.

Durante el 2T 2010 se registraron **635 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa una reducción del **-6.2%** respecto de los **677 proyectos** registrados durante el 1T 2010 (periodo inmediato anterior) y del **+4.4%** respecto de los **608 proyectos** registrados durante el 2T 2009 (año anterior).

Según lo auditado durante el 2T 2010, el stock inicial de cada proyecto contiene una media ponderada de **35 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **2 unidades** y el más grande **1,026 unidades**.

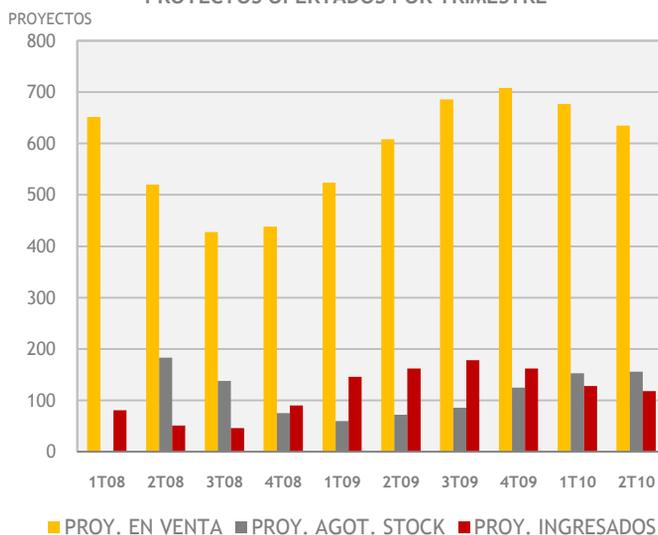
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 2T 2010.

El número de proyectos -con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el 2T 2010 fue de **118 proyectos**.

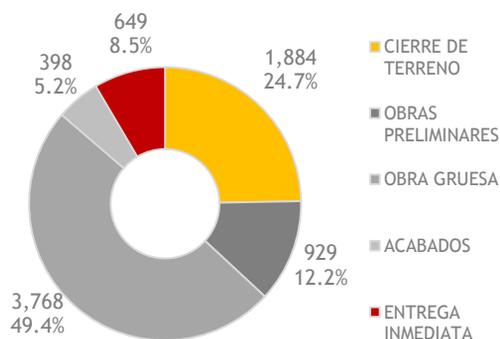
Esta cantidad representa un descenso del **-7.8%** respecto de los **128 registrados** durante el 1T 2010 (periodo inmediato anterior) y decreció en **-27.1%** respecto de los **162 proyectos** registrados durante el 2T 2009 (año anterior).

*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.350,000 a más; 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.

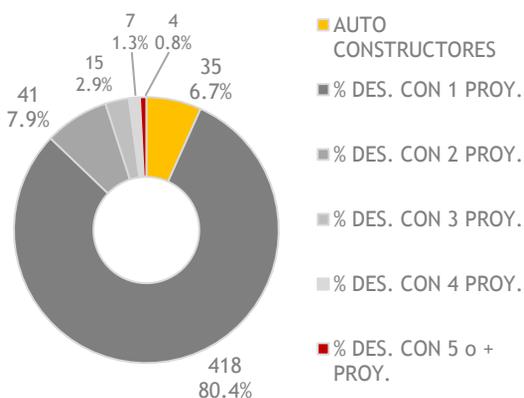
PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN ESTADO DE LA OBRA



% DE PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC
DERECHOS RESERVADOS, PROPIEDAD DE TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 2T 2010.

Durante el 2T 2010, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **3,475 unidades** inmobiliarias de vivienda - nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un descenso del **-15.6% respecto de los 4,116 unidades vendidas en el 1T 2010** (periodo inmediato anterior) y un aumento de **+30.7% respecto a las 2,658 unidades vendidas el 2T 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 2T 2010 fue de **1.20**, mientras que en el 1T 2010 (periodo inmediato anterior) fue de **1.31**, y en el 2T 2009 (año anterior) fue de **0.51**. (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)

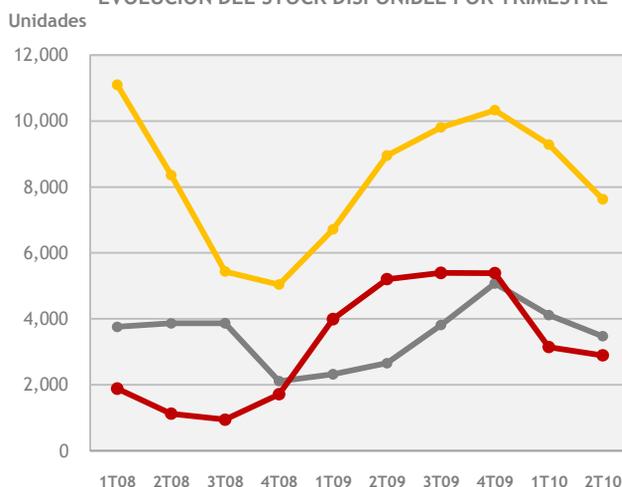
4T 2009: +33.15% (de 3,813 a 5,077 unidades)

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

2T 2010: -15.6% (4,116 a 3,475 unidades)

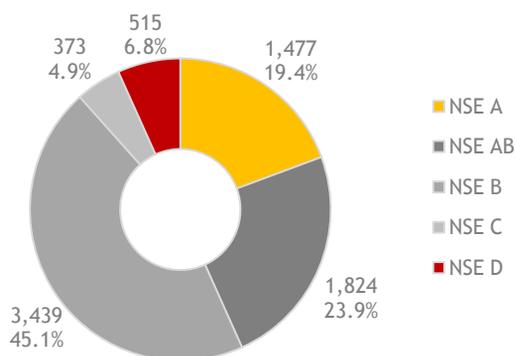
	2008				2009				2010	
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre
STOCK INICIAL	12,972	11,099	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328	9,289
UNID. INGRESADAS	1,886	1,125	946	1,715	3,995	5,204	5,396	5,388	3,147	2,896
OFERTA INICIAL DEL TRIMESTRE	14,858	12,224	9,305	7,152	9,161	11,610	13,619	15,405	13,405	11,103
UNID. VENDIDAS	3,759	3,865	3,868	2,112	2,430	2,658	3,813	5,077	4,116	3,475
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	11,099	8,359	5,437	5,040	6,731	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,790	1,084	1,456	798	1,168	1,124	1,205	1,528	1,555	1,189
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	12.0%	8.9%	15.6%	11.2%	12.7%	9.7%	8.8%	9.9%	11.6%	10.7%
MESES PARA AGOTAR STOCK	8.3	11.3	6.4	9.0	7.8	10.3	11.3	10.1	8.6	9.3
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	9.9%	10.9%	10.9%	9.8%	4.9%	2.8%	3.9%	3.4%	5.5%	8.5%

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 2T 2010.

Durante el 2T 2010 el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas disminuyeron en -7.1% respecto al 1T 2010, donde se vendieron 976 unidades frente a las 907 unidades del 2T 2010.

NSE AB: Las ventas disminuyeron en -15.2% respecto al 1T 2010, donde se vendieron 1,099 unidades frente a las 932 unidades del 2T 2010.

NSE B: Las ventas disminuyeron en -6.9% respecto al 1T 2010, donde se vendieron 1,396 unidades frente a las 1,299 unidades del 2T 2010.

NSE C: Las ventas disminuyeron en -37.3% respecto al 1T 2010, donde se vendieron 332 unidades frente a las 208 unidades del 2T 2010.

NSE D: Las ventas disminuyeron en -58.7% respecto al 1T 2010, donde se vendieron 313 unidades frente a las 129 unidades del 2T 2010.

VENTAS ACUMULADAS.

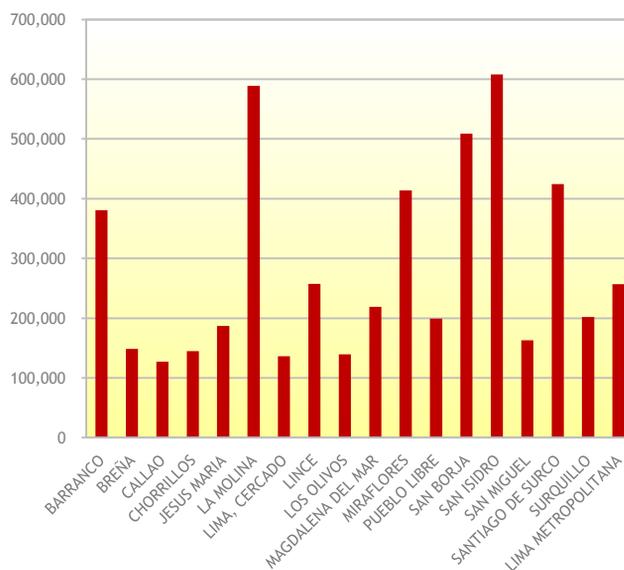
En el 1T y 2T del 2010 se vendieron en total 21,459 unidades inmobiliarias y entraron al mercado 6,043 unidades.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 1T y 2T 2010 es de 1.26 (7,591 unidades vendidas y 6,043 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al cierre del año 2009 fue de 0.69 (13,868 unidades vendidas sobre 19,983 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%-

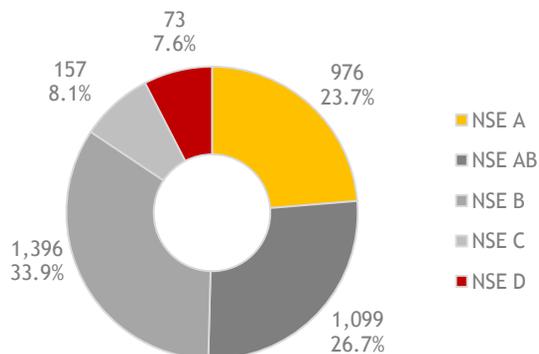
S/.

VALOR TOTAL PROMEDIO POR DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION DE LAS UNIDADES VENDIDAS POR NSE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 2T 2010.

Las unidades de vivienda -nueva multifamiliar- vendidas durante el 2T 2010 generaron un volumen de ventas en soles de S/ 1,020.2 millones.

Esta cifra registra un descenso del -11.8% frente a los S/. 1,157.21 millones del 1T 2010 (periodo inmediato anterior) y un incremento del 30.9% frente a los S/. 779.09 millones del 2T 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.
 2T 2010: -11.8% S/. 1,020.2 millones.

Durante el 2T 2010, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,289,769, con un precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/. 293,585.

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 2T 2010.

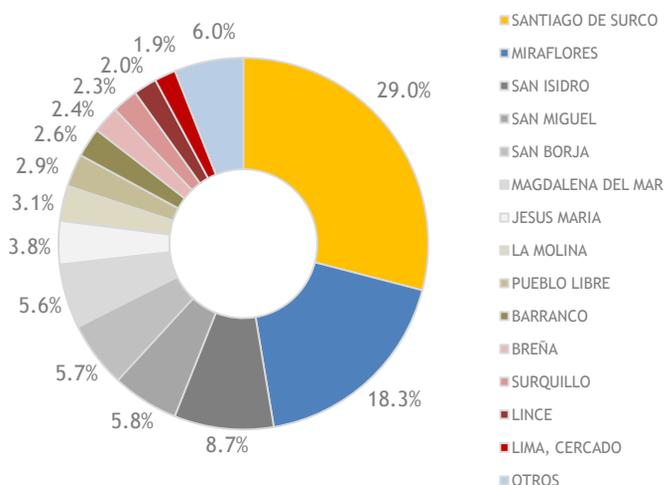
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 2T 2010 fue de 1,189 unidades/mes, cantidad inferior en 23.5% respecto de las 1,555 unidades/mes registradas durante el 1T 2010.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A, 327.3 und/mes; NSE AB, 318.7 und/mes y NSE B, 438.1 und/mes; NSE C, 63.3 und/mes; NSE D, 42.0 und/mes.

Las mejores velocidades de ventas mensuales registradas por distrito fueron:

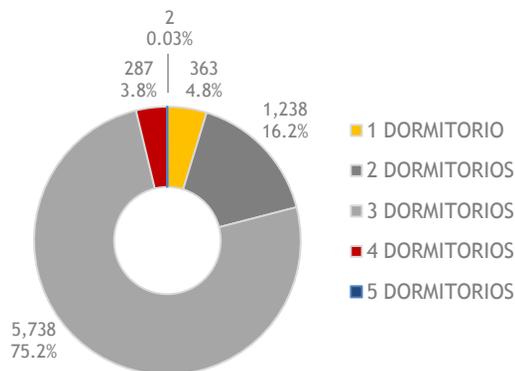
Santiago de Surco, 239.5 und/mes; Miraflores, 161.1 und/mes; San Miguel, 126.2 und/mes; Magdalena del Mar, 91.7 und/mes; Pueblo Libre, 72.8 und/mes; Jesús María, 62.3 und/mes; San Borja, 46.5 und/mes; Breña, 46.4 und/mes; San Isidro, 39.3 und/mes; Cercado de Lima, 39.3 und/mes; Lince, 34.0 und/mes; Surquillo, 28.7 und/mes; Chorrillos, 23.5 und/mes; Los Olivos, 20.8 und/mes; La Molina, 16.8 und/mes; Barranco, 16.3 und/mes; y el Callao, 3.9 und/mes.

% PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC

% 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 **10.7% mensual** al cierre del 2T 2010, la ciudad de Lima agotaría todo la oferta inicial del trimestre (**13,405 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **9.3 meses**, medidos desde el inicio de este.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 2T 2010 son:

Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 16.0% y 6.2 m.p.a.s.¹
 Lince: porcentaje de absorción de 14.1% y 7.1 m.p.a.s.¹
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 12.9% y 7.8 m.p.a.s.¹
 San Borja: porcentaje de absorción de 12.8% y 7.8 m.p.a.s.¹
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 12.6% y 8.0 m.p.a.s.¹
 Callao: porcentaje de absorción de 11.7% y 8.6 m.p.a.s.¹
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 11.3% y 8.9 m.p.a.s.¹
 Miraflores: porcentaje de absorción de 11.3% y 8.5 m.p.a.s.¹
 San Miguel: porcentaje de absorción de 9.8% y 10.2 m.p.a.s.¹
 San Isidro: porcentaje de absorción de 9.7% y 10.3 m.p.a.s.¹
 Breña: porcentaje de absorción de 9.6% y 10.4 m.p.a.s.¹
 La Molina: porcentaje de absorción de 9.5% y 10.6 m.p.a.s.¹
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 9.3% y 10.8 m.p.a.s.¹
 Barranco: porcentaje de absorción de 8.7% y 11.5 m.p.a.s.¹
 Jesús María: porcentaje de absorción de 8.4% y 11.9 m.p.a.s.¹
 Surquillo: porcentaje de absorción de 8.3% y 12.0 m.p.a.s.¹
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 3.7% y 26.8 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 en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de **S/. 612,336** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 3,500/m²**.

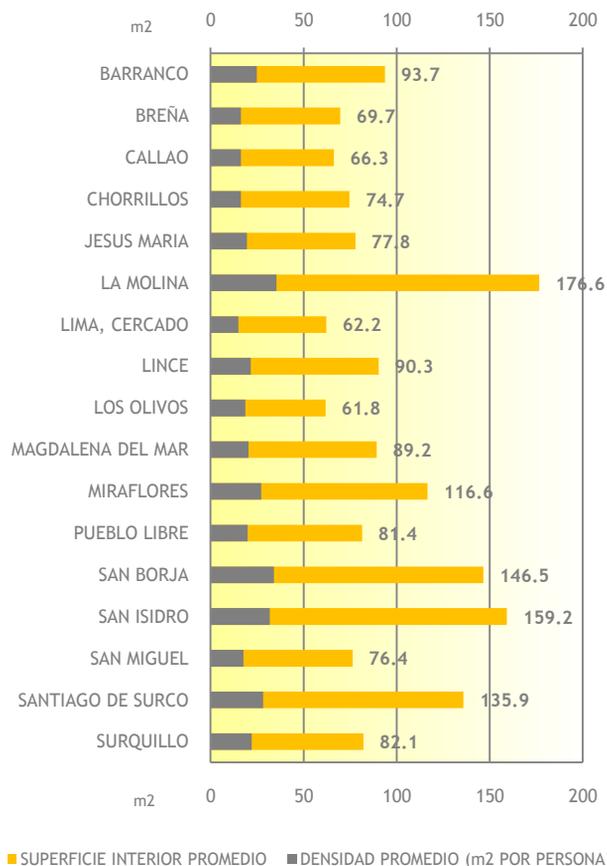
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de **S/. 258,457** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,651/m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de **S/. 153,304** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,134/m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de **S/. 91,442** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,720/m²**.

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de **S/. 42,245** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 981/m²**.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2T 2010. TINSA PERU SAC