

## ÍNDICE

- 1.- Resumen de mercado 2Q2020
- 2.- Evolución de las unidades vendidas por estado de obra
- 3.- Evolución del stock disponible por estado de obra
4. Valores en la región
- 5.- Perspectivas al 2Q20- COVID-19 en la región
- 6.- Proyecciones post COVID-19

TINSA es un grupo internacional con más de 32 años de experiencia en el sector inmobiliario, líder en consultoría, análisis y valuación inmobiliaria. Actualmente la compañía tiene presencia en España, Portugal, Holanda, Bélgica, Marruecos, Argentina, Chile, México, Perú, Colombia, Ecuador, Italia y Alemania.

En cada país TINSA cuenta con un importante conocimiento como experto dentro del mercado inmobiliario, producto de la relación de confianza, experiencia y buen servicio que mantiene con sus clientes.

El presente reporte es un recopilado con la información que se recaba en la región de Latinoamérica, dicha información se obtuvo del Informe de Coyuntura Inmobiliaria (INCOIN) que se realiza en las capitales (zonas metropolitanas) de los siguientes países: Chile, Colombia, México y Perú.

## 1.- RESUMEN DE MERCADO RESIDENCIAL

Al cierre del 2Q2020, la región analizada reportó **154,369** unidades disponibles y **17,237** unidades vendidas  
 (-48% Trimestral)  
 (-44% Anual)



**88%**

Proyectos Deptos.



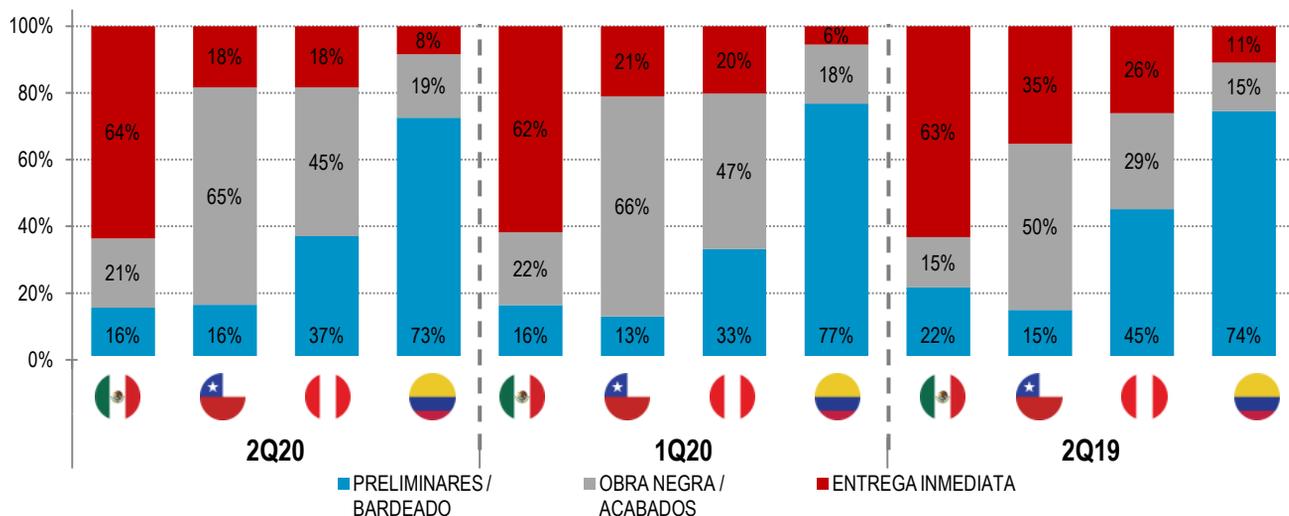
**12%**

Proyectos Casas

	TRIM / AÑO					LATAM
# DE PROYECTOS	2T19	1,645	975	720	1,248	4,588
	1T20	1,633	986	868	1,128	4,615
	2T20	1,650	1,125	869	1,191	4,835
	VAR. TRIM (%)	1.0%	14.1%	0.1%	5.6%	4.8%
	VAR. ANUAL (%)	0.3%	15.4%	20.7%	-4.6%	5.4%
STOCK ACTUAL	2T19	60,596	38,266	34,146	29,831	162,839
	1T20	53,943	48,506	27,140	27,482	157,071
	2T20	53,216	53,508	21,265	26,380	154,369
	VAR. TRIM (%)	-1.3%	10.3%	-21.6%	-4.0%	-1.7%
	VAR. ANUAL (%)	-12.2%	39.8%	-37.7%	-11.6%	-5.2%
VENTAS	2T19	5,571	10,505	9,583	5,119	30,778
	1T20	5,283	7,009	15,899	5,153	33,344
	2T20	3,516	4,697	6,628	2,396	17,237
	VAR. TRIM (%)	-33.4%	-33.0%	-58.3%	-53.5%	-48.3%
	VAR. ANUAL (%)	-36.9%	-55.3%	-30.8%	-53.2%	-44.0%
SUPERFICIE HABITABLE (M2)	2T19	87	65	62	85	75
	1T20	90	65	58	97	78
	2T20	90	62	60	84	74
	VAR. TRIM (%)	0.2%	-4.6%	3.0%	-13.3%	-4.5%
	VAR. ANUAL (%)	3.7%	-4.6%	-2.9%	-0.9%	-0.8%
TICKET PROMEDIO (USD)	2T19	\$155,375	\$143,257	\$69,893	\$122,662	\$122,797
	1T20	\$170,640	\$131,159	\$63,843	\$129,904	\$123,887
	2T20	\$174,024	\$144,820	\$69,997	\$126,871	\$128,928
	VAR. TRIM (%)	2.0%	10.4%	9.6%	-2.3%	4.1%
	VAR. ANUAL (%)	12.0%	1.1%	0.1%	3.4%	5.0%
VALOR/M2	2T19	\$1,495	\$2,048	\$1,130	\$1,445	\$1,529
	1T20	\$1,610	\$1,890	\$1,096	\$1,454	\$1,512
	2T20	\$1,641	\$2,336	\$1,166	\$1,521	\$1,666
	VAR. TRIM (%)	2.0%	23.6%	6.4%	4.6%	10.2%
	VAR. ANUAL (%)	9.8%	14.1%	3.2%	5.3%	8.9%
MESES DE INVENTARIO	2T19	22	16	3	12	13
	1T20	21	11	2	13	12
	2T20	22	13	3	14	13
	VAR. TRIM (%)	4.0%	20.0%	9.6%	6.2%	8.6%
	VAR. ANUAL (%)	0.0%	-17.5%	-24.9%	19.0%	-2.7%
VELOCIDAD DE VENTAS (%)	2T19	1.8%	3.7%	7.2%	3.5%	4.1%
	1T20	1.9%	3.4%	6.7%	2.9%	3.7%
	2T20	1.8%	3.0%	4.7%	2.7%	3.1%
	VAR. TRIM (%)	0.1%	0.4%	1.9%	0.2%	0.7%
	VAR. ANUAL (%)	0.0%	-0.7%	-2.4%	-0.8%	-1.0%

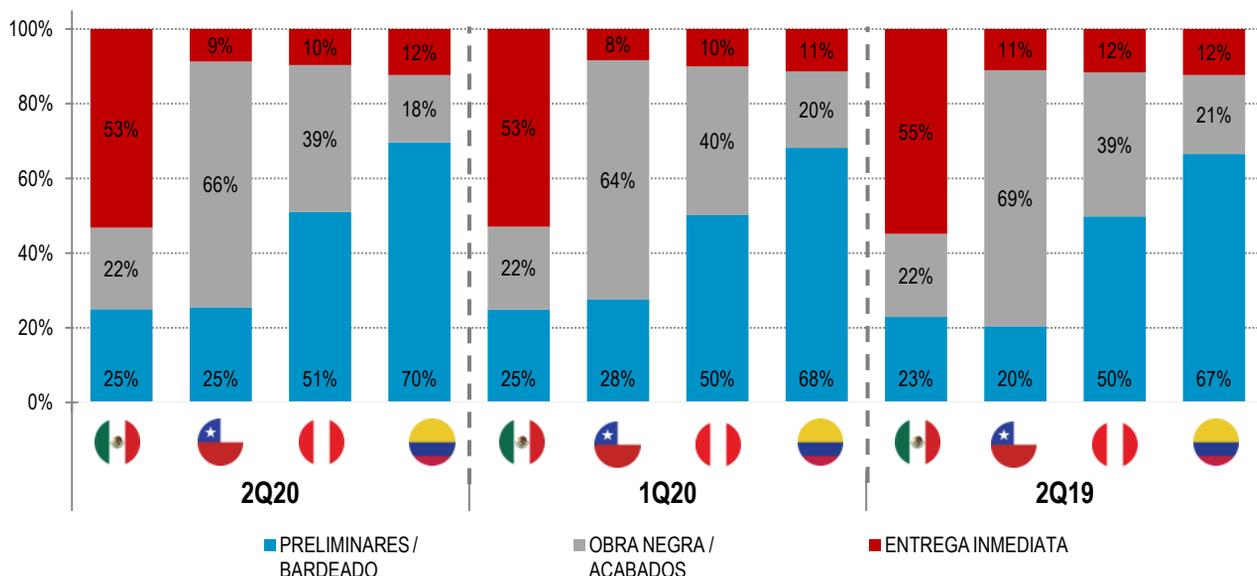
## 2.- EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES VENDIDAS POR ESTADO DE OBRA

Al 2Q20, el mayor desplazamiento de unidades en preventa se presentó en Bogotá donde el 73% de las ventas se dieron en este estado de obra, donde la mayor parte de los proyectos se orientan a vivienda VIS. Mientras que en la ZMCDMX, ocurre lo contrario con el 64% de las ventas en proyectos de Entrega inmediata.



## 3.- EVOLUCIÓN DEL STOCK DISPONIBLE POR ESTADO DE OBRA

Con respecto a las unidades en inventario, la relación es similar a las ventas, donde en Bogotá el 70% de las viviendas están en sus primeras etapas de construcción y por lo tanto en preventa, y únicamente el 12% en fase de Entrega Inmediata, mientras que en Santiago la mayor parte del inventario se encuentra en etapas intermedias en obra negra y acabados.

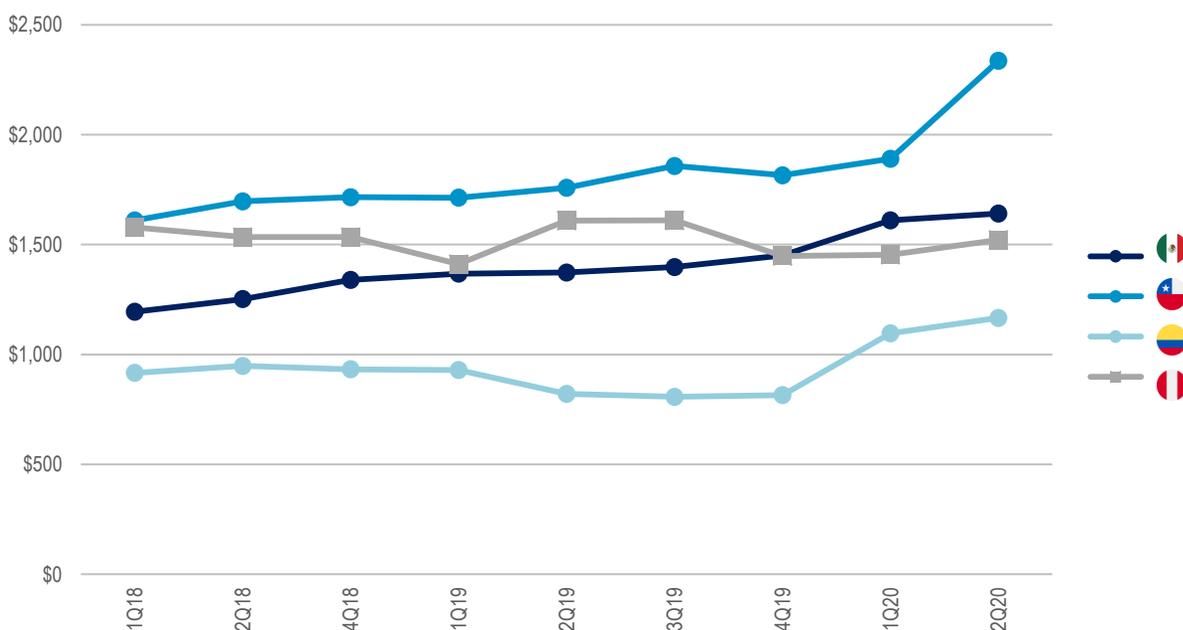


## 4.- VALORES DE VENTA EN LA REGIÓN

SEGMENTO									LATAM	
	TICKET PROMEDIO	VALOR/ M2	TICKET PROMEDIO	VALOR/ M2	TICKET PROMEDIO	VALOR/ M2	TICKET PROMEDIO	VALOR/ M2	TICKET PROMEDIO	VALOR/ M2
Vis	\$21,494	\$441	\$34,750	\$840	\$28,523	\$481	\$25,904	\$505	\$27,668	\$567
Medio Bajo	\$40,584	\$860	\$46,666	\$1,215	\$43,856	\$649	\$52,030	\$879	\$45,784	\$901
Medio	\$80,924	\$1,794	\$90,224	\$1,494	\$89,351	\$1,170	\$95,763	\$1,474	\$89,066	\$1,483
Residencial	\$126,803	\$2,245	\$155,354	\$1,839	\$183,193	\$2,339	\$172,524	\$1,863	\$159,468	\$2,072
Residencial Plus	\$243,792	\$2,951	\$293,771	\$2,349	\$315,084	\$3,165	\$301,302	\$2,116	\$288,487	\$2,645
Luxury	\$462,906	\$3,234	\$584,794	\$2,601	\$740,476	\$3,757	\$601,068	\$2,616	\$597,311	\$3,052

### Evolución del Valor/m2 promedio

En términos generales, los valores en la región presentan una tendencia estable, donde **los valores más altos están en la capital chilena, con un promedio superior a los USD\$2,000/m2**, mientras que Bogotá presenta los promedio más bajos con una fuerte tendencia a la incorporación de nuevos proyectos orientados a vivienda VIS.



## 5.- PERSPECTIVAS 2Q20 EN LA REGIÓN

Dando continuidad al análisis presentado en el trimestre previo, **durante el mes de Junio 2020**, Tinsa Research LATAM lanzó la **segunda ola de la encuesta online “Impacto del COVID-19 en el Mercado Inmobiliario”**, con la participación de los **principales players en el mercado**, con el objetivo de analizar el impacto y efectos de la situación actual y con ello identificar las áreas de oportunidad para el sector.

### Estimación en la reducción de ventas durante el 2Q20 vs. 1Q20 por COVID-19

1Q2020									
	<table border="1"> <tr><td>10% - 30%</td><td>21%</td></tr> <tr><td>31% - 50%</td><td>25%</td></tr> <tr><td>51% - 70%</td><td>34%</td></tr> <tr><td>71% - 100%</td><td>16%</td></tr> </table>	10% - 30%	21%	31% - 50%	25%	51% - 70%	34%	71% - 100%	16%
10% - 30%	21%								
31% - 50%	25%								
51% - 70%	34%								
71% - 100%	16%								
	<table border="1"> <tr><td>10% - 30%</td><td>17%</td></tr> <tr><td>31% - 50%</td><td>21%</td></tr> <tr><td>51% - 70%</td><td>35%</td></tr> <tr><td>71% - 99%</td><td>17%</td></tr> </table>	10% - 30%	17%	31% - 50%	21%	51% - 70%	35%	71% - 99%	17%
10% - 30%	17%								
31% - 50%	21%								
51% - 70%	35%								
71% - 99%	17%								

En México la estimación en la reducción de ventas al 2Q2020 muestra un mejor ánimo que en Marzo, con un índice del 31-50%, mientras que en Chile se mantiene en el rango del 50-70%.

2Q2020													
	<table border="1"> <tr><td>Menos del 10%</td><td>10%</td></tr> <tr><td>10% - 30%</td><td>22%</td></tr> <tr><td>31% - 50%</td><td>25%</td></tr> <tr><td>51% - 70%</td><td>23%</td></tr> <tr><td>71% - 100%</td><td>17%</td></tr> <tr><td>Mayor a 100%</td><td>3%</td></tr> </table>	Menos del 10%	10%	10% - 30%	22%	31% - 50%	25%	51% - 70%	23%	71% - 100%	17%	Mayor a 100%	3%
Menos del 10%	10%												
10% - 30%	22%												
31% - 50%	25%												
51% - 70%	23%												
71% - 100%	17%												
Mayor a 100%	3%												
	<table border="1"> <tr><td>Menos del 10%</td><td>6%</td></tr> <tr><td>10% - 30%</td><td>20%</td></tr> <tr><td>31% - 50%</td><td>29%</td></tr> <tr><td>51% - 70%</td><td>37%</td></tr> <tr><td>71% - 100%</td><td>9%</td></tr> </table>	Menos del 10%	6%	10% - 30%	20%	31% - 50%	29%	51% - 70%	37%	71% - 100%	9%		
Menos del 10%	6%												
10% - 30%	20%												
31% - 50%	29%												
51% - 70%	37%												
71% - 100%	9%												

### Principales sectores

1Q2020									
	<table border="1"> <tr><td>Desarrollador</td><td>36%</td></tr> <tr><td>Inmobiliaria / comercializador</td><td>30%</td></tr> <tr><td>Bancos</td><td>8%</td></tr> <tr><td>Constructor</td><td>4%</td></tr> </table>	Desarrollador	36%	Inmobiliaria / comercializador	30%	Bancos	8%	Constructor	4%
Desarrollador	36%								
Inmobiliaria / comercializador	30%								
Bancos	8%								
Constructor	4%								
	<table border="1"> <tr><td>Inmobiliaria / comercializador</td><td>65%</td></tr> <tr><td>Desarrollador</td><td>7%</td></tr> <tr><td>Bancos</td><td>5%</td></tr> <tr><td>Constructor</td><td>4%</td></tr> </table>	Inmobiliaria / comercializador	65%	Desarrollador	7%	Bancos	5%	Constructor	4%
Inmobiliaria / comercializador	65%								
Desarrollador	7%								
Bancos	5%								
Constructor	4%								

2Q2020									
	<table border="1"> <tr><td>Desarrollador</td><td>30%</td></tr> <tr><td>Inmobiliaria / comercializador</td><td>29%</td></tr> <tr><td>Unidad valuadora</td><td>10%</td></tr> <tr><td>Fondos de inversión</td><td>6%</td></tr> </table>	Desarrollador	30%	Inmobiliaria / comercializador	29%	Unidad valuadora	10%	Fondos de inversión	6%
Desarrollador	30%								
Inmobiliaria / comercializador	29%								
Unidad valuadora	10%								
Fondos de inversión	6%								
	<table border="1"> <tr><td>Inmobiliaria / comercializador</td><td>69%</td></tr> <tr><td>Desarrollador</td><td>9%</td></tr> <tr><td>Bancos</td><td>4%</td></tr> <tr><td>Valorización de bienes inmuebles</td><td>4%</td></tr> </table>	Inmobiliaria / comercializador	69%	Desarrollador	9%	Bancos	4%	Valorización de bienes inmuebles	4%
Inmobiliaria / comercializador	69%								
Desarrollador	9%								
Bancos	4%								
Valorización de bienes inmuebles	4%								

Durante el 2Q2020 en México se integró la participación de **Unidades de Valuación y fondos de inversión**, mientras que en Chile se incorporó la participación de empresas de **valorización de bienes inmuebles**

## Principales afectaciones que enfrenta su negocio durante el 2Q2020 por COVID-19



1Q2020

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Cancelación de Contratos
Desarrollador	38%	33%	-
Constructor	3%	22%	-
Unidad valuadora	2%	22%	-
Inmobiliaria / comercializador	31%	11%	33%

2Q2020

	Disminución de Ventas	Cancelación de Contratos	Dificultad de cobranza
Desarrollador	25%	14%	14%
Inmobiliaria / comercializador	26%	15%	8%
Unidad valuadora	42%	4%	13%
Fondos de inversión	20%	7%	20%



1Q2020

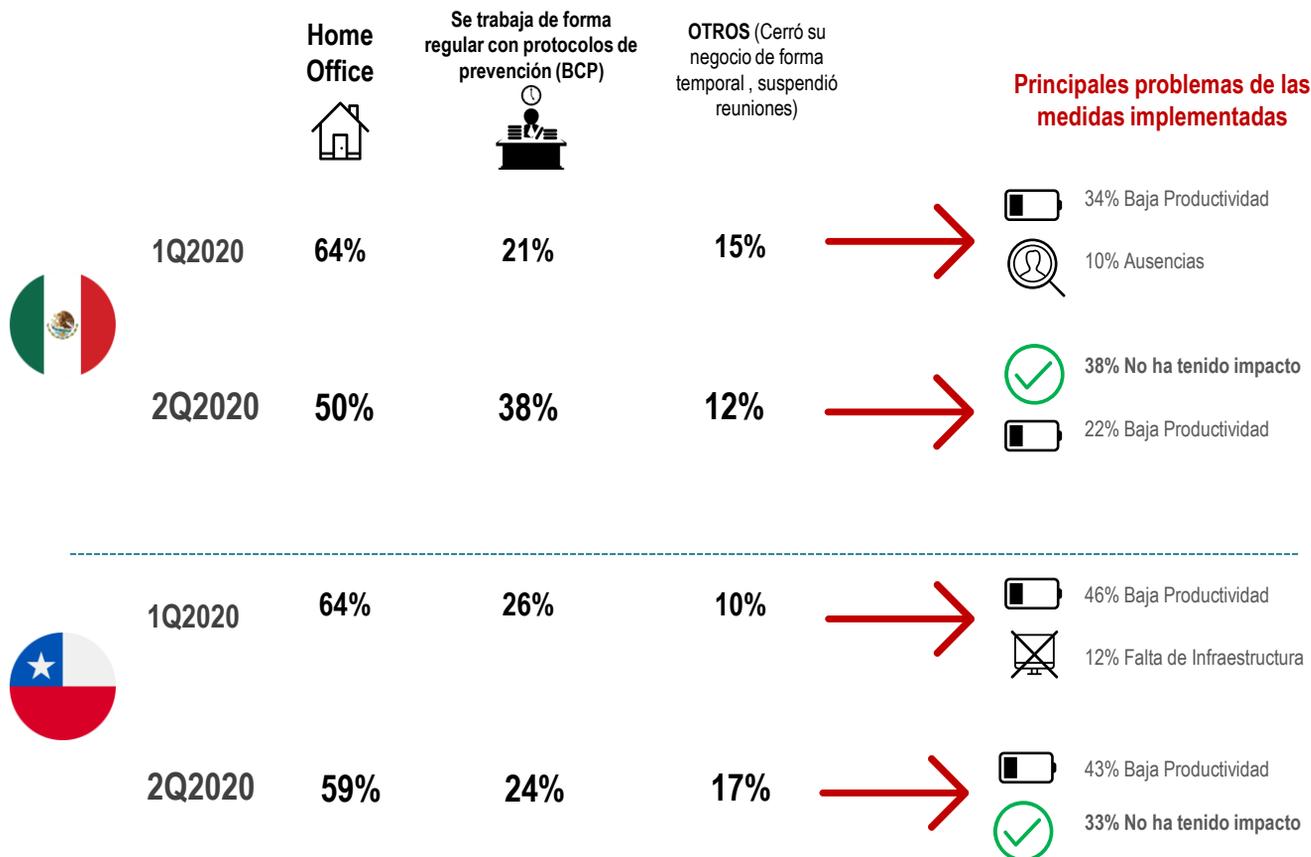
	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Cancelación de Contratos
Inmobiliaria / comercializador	68%	25%	
Desarrollador	7%		100%
Bancos	5%		
Constructor	5%		
Valorización de bienes inmuebles	3%	25%	

2Q2020

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Cancelación de Contratos
Inmobiliaria / comercializador	29%	14%	10%
Desarrollador	38%	15%	23%
Valorización de bienes inmuebles	25%	0%	25%
Bancos	13%	13%	25%

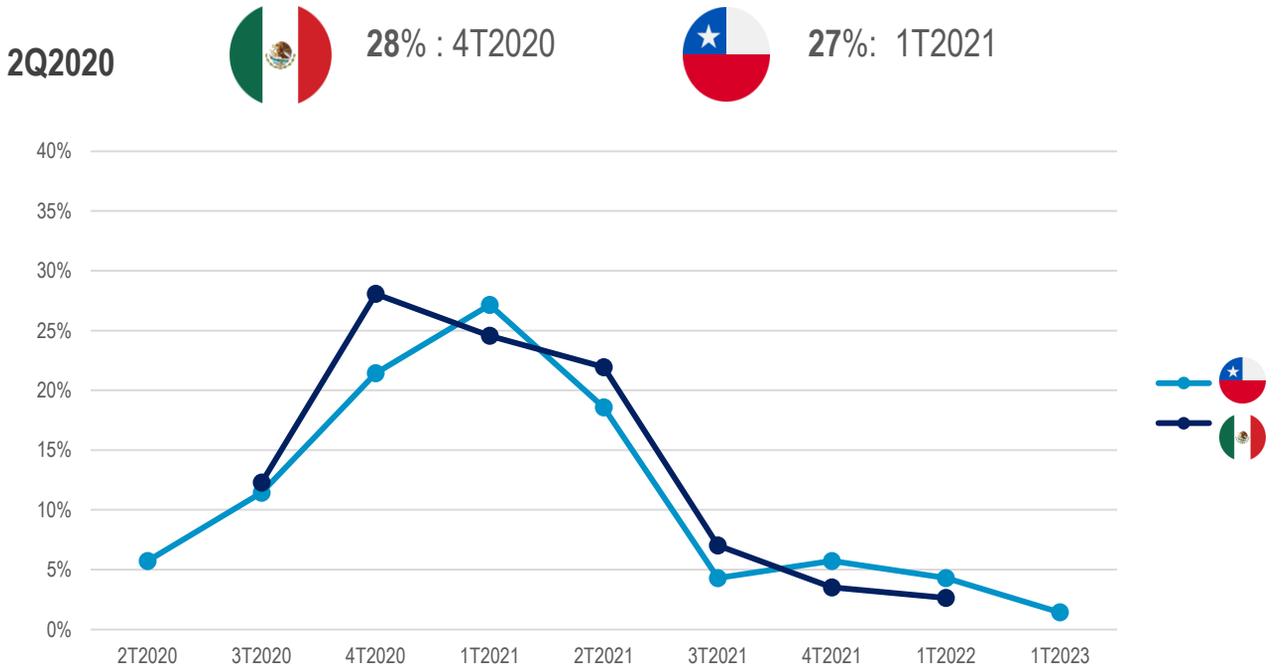
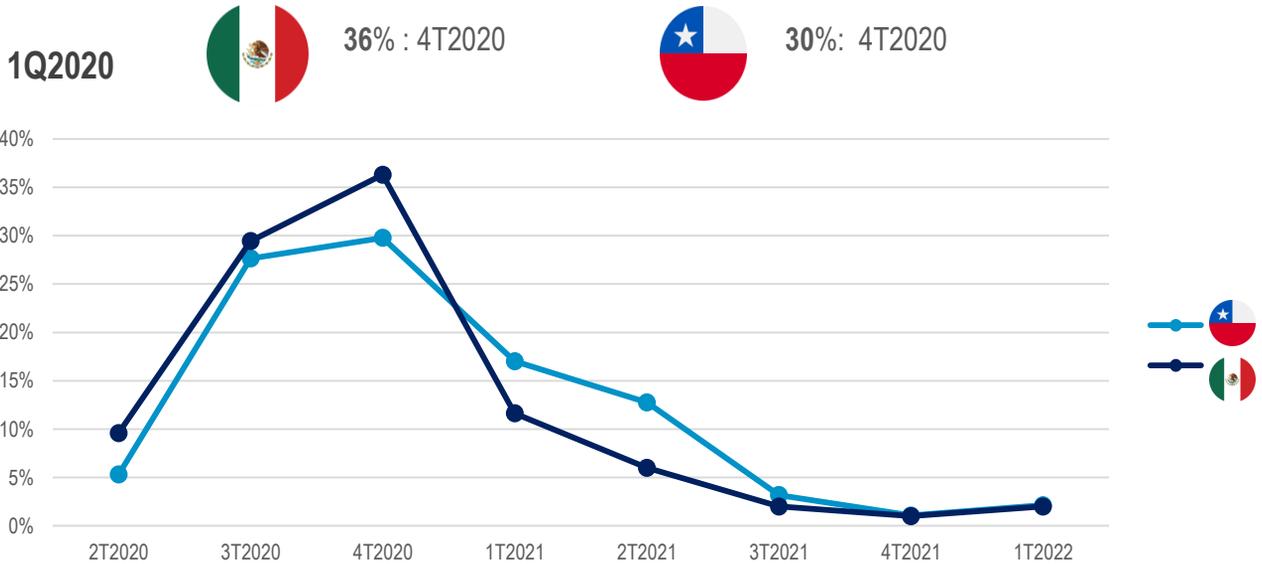
La **disminución en ventas** representa la **principal afectación**, y en Chile las empresas **Desarrolladoras** presentan la mayor afectación en este sentido.

## Medidas que siguen implementando ante el COVID-19



Más del 50% de las empresas siguen implementando el trabajo desde casa (Home Office). De forma positiva, en promedio el 35% de las empresas no ha presentado ningún impacto/ afectación con las medidas implementadas, un 11% más que lo previsto en las primeras perspectivas.

## Tiempo para restablecer las actividades dentro de la empresa



En cuanto al tiempo para restablecer las actividades, las **empresas mexicanas** mantiene su perspectiva de reiniciar en el **4T2020**, mientras que las empresa en **Chile** consideran restablecerse hasta el **1T2021**.

Encuesta Tinsa Research LATAM, Julio 2020 con 200 entrevistas con los principales participantes del sector inmobiliario.

## 6.- PROYECCIONES PARA EL SECTOR



"Mientras la contingencia sanitaria no se detenga y los confinamientos sigan siendo medida efectiva para el control de la pandemia, la destrucción del empleo deberá ser el principal indicador a seguir, ya que el positivo rendimiento del mercado laboral es el principal catalizador de la adquisición de deuda a largo plazo. Para el futuro se espera una leve recuperación de las ventas a partir de finales del 3T 2020, basada en la disminución actual de los contagios y la posibilidades de levantar parcialmente las cuarentenas, lo que permitiría retomar actividades productivas detenidas, frenar el ritmo de aumento del desempleo y motivar la deuda de largo plazo, por ende, la compra de viviendas nuevas".



"Dada la actual coyuntura, es evidente una contracción fuerte de la demanda durante el resto de 2020. Sin embargo, el buen desempeño que venía presentando el sector inmobiliario en Colombia, sumado a importantes esfuerzos del gobierno nacional, vía subsidios para incentivar la compra en segmentos VIS, medio bajo y medio, señala una recuperación progresiva en las ventas a partir del tercer trimestre del año. En cuanto a los precios de la vivienda nueva, aún cuando en este periodo no se evidenciaron cambios estructurales, los impactos económicos que tendría el coronavirus en el país, podrían llevar a una disminución en el mediano plazo".



"Una de las principales amenazas para el mercado mexicano se presenta en los segmentos de alto valor, donde además de la contingencia derivada del COVID-19, otros factores como la acumulación de inventario y encarecimiento de la vivienda han generado afectaciones importantes en los ritmos de absorción, sin embargo la sinergia entre los participantes del sector, principalmente desarrolladores y bancos, están impulsando y serán clave para la pronta recuperación".



"Teniendo en cuenta el plan de reactivación económica que ha puesto en marcha el gobierno peruano, que habilita al sector construcción operar bajo protocolos de salubridad específicos, así como ajustes en subsidios y mayores facilidades de pago en los programas de vivienda vigentes, podríamos esperar una mejora paulatina en el panorama inmobiliario de vivienda peruano de cara a finales del presente año, sobretodo en segmentos de vivienda media y media baja. De igual forma, las estrategias comerciales que vienen aplicando los distintos actores inmobiliarios y financieras, aunado a los planes para la recuperación del mercado laboral, pueden ser un aliciente suficiente para una pronta reactivación del mercado inmobiliario."

## SEGMENTACIÓN

La clasificación de vivienda se determinó tomando en cuenta todas las segmentaciones propias de cada uno de los países que forman parte de este reporte, Así se determinó una segmentación regional, la cual es homogénea y aplicable para todos los países que forman parte de la región.

2020 Segmentos LATAM	T.C. USD		21.9890 Peso Mexicano		3.679.37 Peso Colombiano		768.384 Peso Chileno		3.5260 Sol Peruano	
	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.
Luxury	USD\$ 400,001		\$ 7,467,561		\$ 1,156,172,001		\$ 254,886,801		S/. 1,308,029	
Residencial Plus	USD\$250,001	USD\$400,000	\$ 4,667,226	\$ 7,467,560	\$ 722,607,501	\$ 1,156,172,000	\$ 159,304,251	\$ 254,886,800	S/. 817,519	S/. 1,308,028
Residencial	USD\$130,001	USD\$250,000	\$ 2,426,958	\$ 4,667,225	\$ 375,755,901	\$ 722,607,500	\$ 82,838,211	\$ 159,304,250	S/. 425,110	S/. 817,518
Medio	USD\$65,001	USD\$130,000	\$ 1,213,480	\$ 2,426,957	\$ 187,877,951	\$ 375,755,900	\$ 41,419,106	\$ 82,838,210	S/. 212,556	S/. 425,109
Medio bajo	USD\$35,001	USD\$65,000	\$ 653,413	\$ 1,213,479	\$ 101,165,051	\$ 187,877,950	\$ 22,302,596	\$ 41,419,105	S/. 114,453	S/. 212,555
Vis		USD\$35,000		\$ 653,412		\$ 101,165,050		\$ 22,302,595		S/. 114,452

T.C. 27 de Julio de 2020.

Fuente: XE Corporation <http://www.xe.com>



La información contenida en este reporte, es ampliamente confiable ya que está basada en el trabajo en campo realizado por el equipo profesional de TINSA trimestralmente. Dicha información está diseñada para el uso de clientes, futuros clientes y profesionales, no puede ser difundida o duplicada sin previa autorización de TINSA.

### TINSA LATAM

 [www.tinsamexico.mx](http://www.tinsamexico.mx) / [info@tinsamexico.mx](mailto:info@tinsamexico.mx)

 [www.tinsa.cl](http://www.tinsa.cl) / [info@tinsa.cl](mailto:info@tinsa.cl)

 [www.tinsa.co](http://www.tinsa.co) / [info@tinsa.co](mailto:info@tinsa.co)

 [www.tinsa.com.pe](http://www.tinsa.com.pe) / [info@tinsa.com.pe](mailto:info@tinsa.com.pe)