

# NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO



Resumen Ejecutivo del INCOIN – 3er trimestre 2010

INCOIN

 **TINSA**

LÍDER EN CONSULTORIA INMOBILIARIA

## ¿Estamos en la cresta de la ola?... Perú y Negocio Inmobiliario

Al actual desarrollo económico de nuestro país; alentado en las últimas cifras de crecimiento global en torno al 9.2%, 14.5% en la construcción y las expectativas de superar las proyecciones de fin de año situadas en torno al 8 %; se suman las opiniones de los expertos quienes auguran que, de ser sostenible nuestro accionar, dentro de los próximos años se podría hablar del milagro peruano.

Si bien el sector construcción e inmobiliario no son la única base de nuestro desarrollo sino consecuencia natural del mismo, el impulso sostenido principalmente a este último, es fundamental, ya que permite canalizar de manera adecuada la capacidad de ahorro de las familias y conducirlos a la adquisición de un espacio de vida digno y adecuado, ampliando la frontera social de la igualdad y seguridad material.

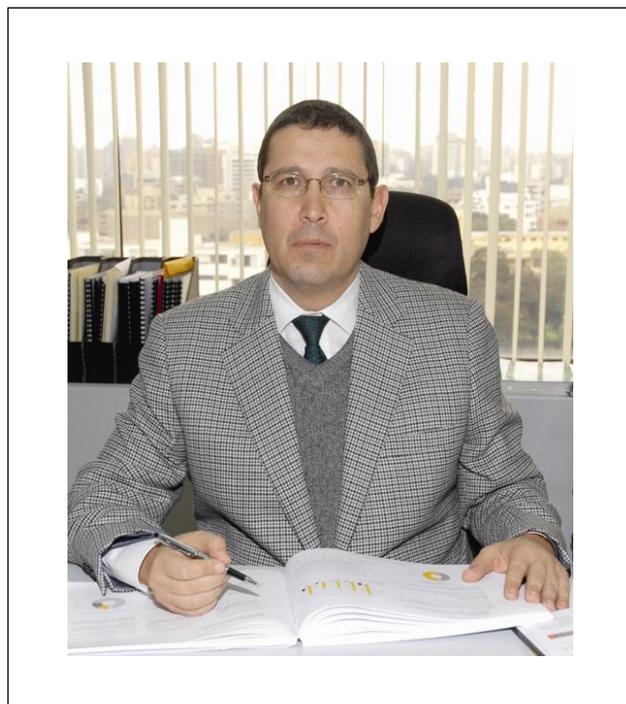
La demanda actual en nuestra capital sobrepasa las 300,000 unidades de vivienda y la oferta inmobiliaria al 3° trimestre de 2010 es de apenas 7,962 unidades en 582 proyectos inmobiliarios, principalmente dirigidos al segmento B de la población con 5,529 unidades de vivienda, equivalente a un 46.9% de la oferta inmobiliaria actual.

Este pequeño mercado en los segmentos A y B que apenas representan al 22% de la población a nivel Lima y 13.1% en el resto del país. Comparado con un 61.9% de la población en los segmentos C y D en la capital y un 62.4% en el resto del país y con un total del 78.4% en Lima y un 98.6% en el resto del país como mercado objetivo de los programas de vivienda social, abren un gran nicho de negocio. El principal desafío ahora, es ser impulsado por los programas estatales, los desarrolladores inmobiliarios y fundamentalmente dinamizado por las entidades financieras.

En este trimestre se vendieron 371,482 m<sup>2</sup> por un valor de S/. 986.56 millones de nuevos soles con un valor medio de S/. 2,656 /m<sup>2</sup>. En el mismo periodo del año 2009 se vendieron 397,450 m<sup>2</sup> por un valor de S/. 791,86 millones de nuevos soles, correspondiendo un valor medio de S/. 2,652 /m<sup>2</sup>.

Los principales actores de este nuevo ciclo inmobiliario ya están a la vista con su cartera de megaproyectos y con una proyección que abarca todo el territorio nacional, principalmente orientada en las ciudades de Lima, Trujillo, Arequipa, Piura e Ica y con productos diversificados, que van desde los lotes, módulos básicos hasta departamentos en altura, combinando grandes obras de habilitación urbana con edificación y figuras mixtas todas destinadas a ser financiadas principalmente con el programa Mivivienda y Techo Propio, actualmente se proyectan mas de 45,000 viviendas bajo estos programas.

El desarrollo inmobiliario, ahora impulsado por la expectativa potencial de la gran demanda embalsada de vivienda en los sectores C y D de la población, en tanto, los nichos de mercado tradicionales centrados en los niveles socioeconómicos A, AB y B+ se han estabilizado sin mayores incrementos manteniendo un flujo constante y sostenido, centrando su actividad principalmente en los distritos tradicionales de Lima Metropolitana.



La vivienda es un bien fundamental y básico para las personas y su desarrollo, y los gobiernos deben facilitar el derecho de acceso a la misma preservando las mejores condiciones posibles de los ciudadanos, sea por medio del alquiler, la compra o cualquier otra forma de acceso a la misma.

El aumento del PBI, los tratados de libre comercio, el incremento del consumo y endeudamiento, mayores inversiones en políticas públicas de infraestructura, estabilidad macroeconómica y las nuevas puertas del mercado inmobiliario con un ámbito y alcance nacional, con grandes oportunidades de negocio para inversionistas, desarrolladores y entidades financieras, configuran la nueva escala del desafío que abre potencialmente un nuevo “boom”, esta vez orientado a la vivienda social.

La contraparte queda ahora en manos del sector financiero y del gobierno, quienes deben lograr el acceso al financiamiento, tanto a promotores como compradores y en lograr la factibilidad y habilitación de las grandes áreas de terrenos que demandan estos emprendimientos inmobiliarios, que podrían afectar al desarrollo de la vivienda social, si no se adaptan rápidamente y de forma creativa a las necesidades y culturas de endeudamiento de los sectores demandantes.

Ahora, nuevamente podemos preguntarnos... ¿estamos al inicio, en la cresta o en la bajada de la ola?... estamos por empezar algo grande consolidando e iniciando un nuevo ciclo decisivo en nuestro país y creemos firmemente que es hora de apostar nuevamente y con mayor fuerza por él.

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.

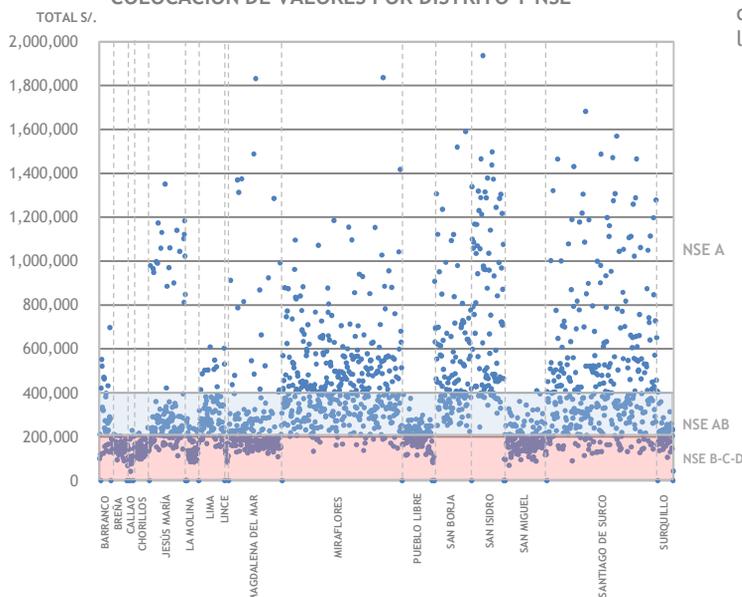
Nuestra red internacional abarca 8 países. Contamos con profesionales especializados y expertos en brindarle soluciones en cualquier lugar y donde usted nos necesite.

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 unidades de vivienda en oferta, con valores superiores a los S/. 2,000.000 (véanse capítulos de “BARRANCO, SAN ISIDRO y SURCO” en el Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010)

### Tinsa Perú

Tinsa Internacional, cuya sede central se encuentra en España, desembarcó en el Perú en el año 2007 adquiriendo 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 3T 2010.

Durante el 1er, 2do y 3er Trimestre del 2010 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **19,382 unidades**. Al cierre del 3T 2010 el total disponible -para la compra- en el mercado es de **7,962 unidades**.

Solamente durante el 3T 2010 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **11,791 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **46.9%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 3T 2010 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A\*: (18.3%) 2,158 unidades.  
 NSE AB\*: (23.8%) 2,805 unidades.  
 NSE B\*: (46.9%) 5,529 unidades.  
 NSE C\*: (6.6%) 784 unidades.  
 NSE D\*: (4.4%) 515 unidades.

## 2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

### PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 3T 2010.

Durante el 3T 2010 se registraron **582 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa una reducción del **-8.3%** respecto de los **635 proyectos** registrados durante el 2T 2010 (periodo inmediato anterior) y del **-15.2%** respecto de los **686 proyectos** registrados durante el 3T 2009 (año anterior).

Según lo auditado durante el 3T 2010, el stock inicial de cada proyecto contiene una promedio de **41 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **3 unidades** y el más grande **1,026 unidades**.

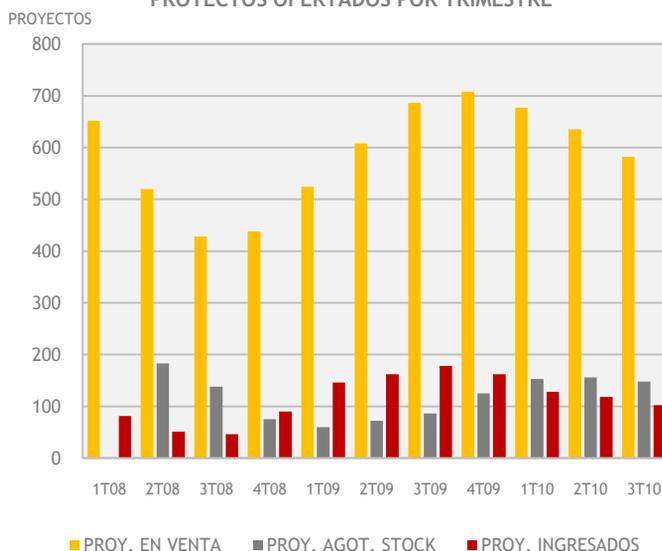
### PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 3T 2010.

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta que se incorporaron al mercado durante el 3T 2010 fue de **101 proyectos**.

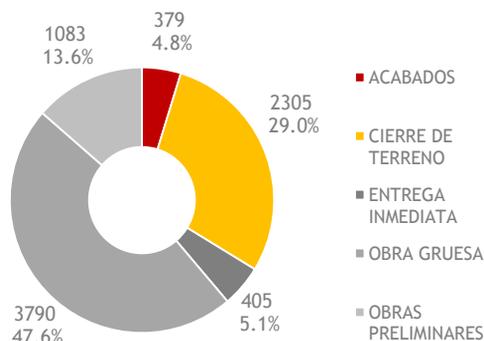
Esta cantidad representa un descenso del **-14.4%** respecto de los **118 registrados** durante el 2T 2010 (periodo inmediato anterior) y decreció en **-42.3%** respecto de los **178 proyectos** registrados durante el 3T 2009 (año anterior).

\*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.

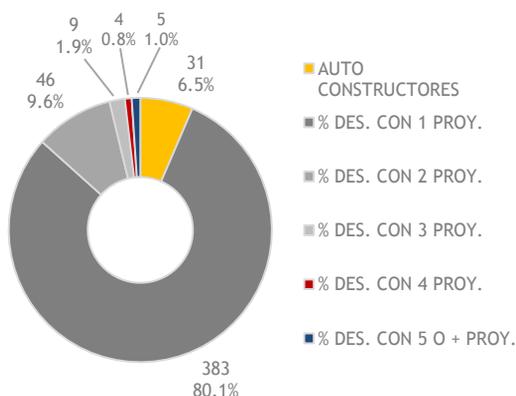
### PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



### % PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN ESTADO DE LA OBRA



### % DE PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC  
 DERECHOS RESERVADOS, PROPIEDAD DE TINSA PERU SAC

### 3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

#### UNIDADES VENDIDAS 3T 2010.

Durante el 3T 2010, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **3,829 unidades** inmobiliarias de vivienda - nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un incremento del **10.2% respecto de los 3,475 unidades** vendidas en el 2T 2010 (periodo inmediato anterior) y un aumento de **+0.4% respecto a las 3,813 unidades** vendidas el 3T 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 3T 2010 fue de **0.9**, mientras que en el 2T 2010 (periodo inmediato anterior) fue de **1.2**, y en el 3T 2009 (año anterior) fue de **0.71**. (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)

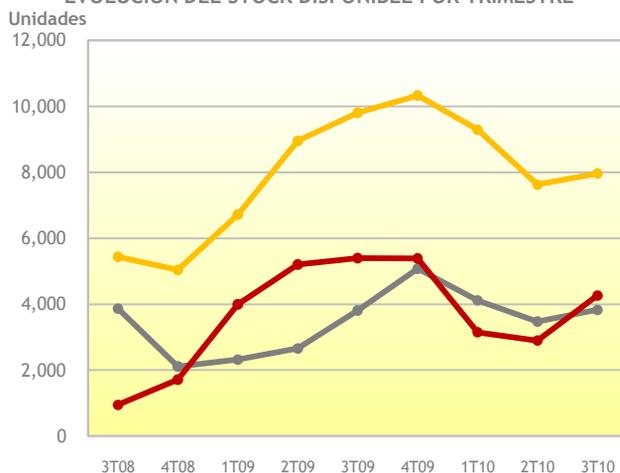
2T 2010: -15.6% (4,116 a 3,475 unidades)

3T 2010: +10.2% (3,475 a 3,829 unidades)

	2008		2009				2010		
	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre
STOCK INICIAL	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628
UNID. INGRESADAS	946	1,715	3,995	5,204	5,396	5,388	3,147	2,896	4,264
OFERTA INICIAL DEL TRIMESTRE	9,305	7,152	9,161	11,610	13,619	15,405	13,405	11,103	11,791
UNID. VENDIDAS	3,868	2,112	2,430	2,658	3,813	5,077	4,116	3,475	3,829
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	5,437	5,040	6,731	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628	7,962
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,456	798	1,168	1,124	1,205	1,528	1,555	1,189	1,140
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	15.6%	11.2%	12.7%	9.7%	8.8%	9.9%	11.6%	10.7%	9.7%
MESES PARA AGOTAR STOCK	6.4	9.0	7.8	10.3	11.3	10.1	8.6	9.3	10.3
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	10.9%	9.8%	4.9%	2.8%	3.9%	3.4%	5.5%	8.5%	5.1%

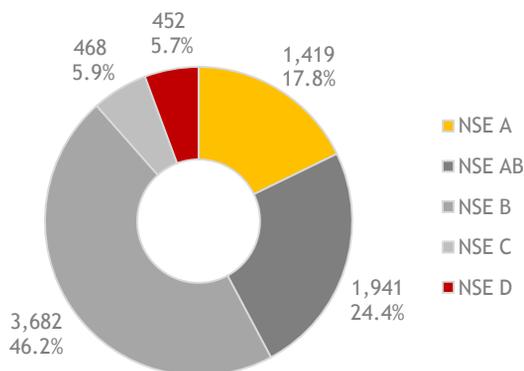
NOTA: Al 3T10 se detectaron 101 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas.

#### EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

#### % DE PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

### UNIDADES VENDIDAS POR NSE 3T 2010.

Durante el 3T 2010 el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

**NSE A:** Las ventas disminuyeron en **-18.5%** respecto al 2T 2010, donde se vendieron 907 unidades frente a las **739** unidades del 3T 2010.

**NSE AB:** Las ventas disminuyeron en **-7.3%** respecto al 2T 2010, donde se vendieron 932 unidades frente a las **864** unidades del 3T 2010.

**NSE B:** Las ventas disminuyeron en **+42.2%** respecto al 2T 2010, donde se vendieron 1,299 unidades frente a las **1,847** unidades del 3T 2010.

**NSE C:** Las ventas disminuyeron en **+51.9%** respecto al 2T 2010, donde se vendieron 208 unidades frente a las **316** unidades del 3T 2010.

**NSE D:** Las ventas disminuyeron en **+51.2%** respecto al 2T 2010, donde se vendieron 129 unidades frente a las **63** unidades del 3T 2010.

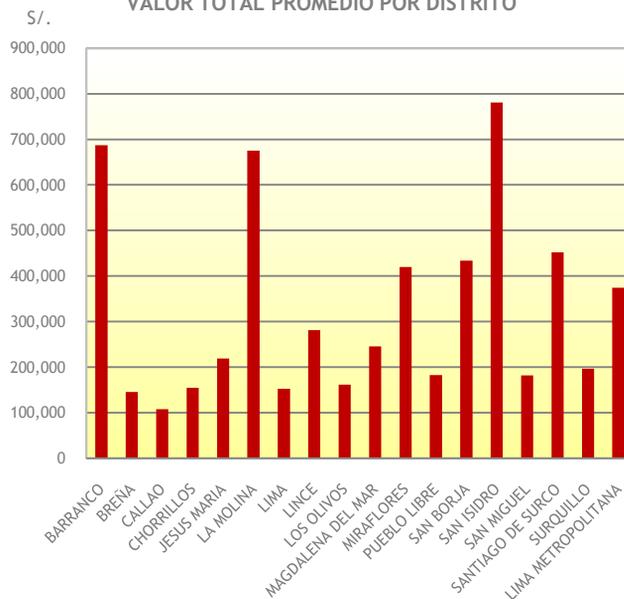
### VENTAS ACUMULADAS.

En el 1T, 2T y 3T del 2010 se vendieron en total **11,420** unidades inmobiliarias y entraron al mercado **10,307** unidades.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 2T y 3T 2010 es de **1.02** (7,304 unidades vendidas y 7,160 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).

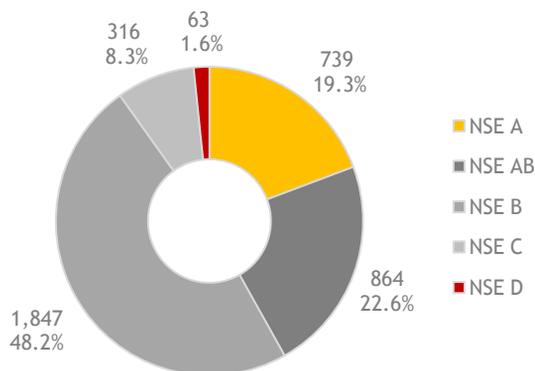
-De comparar la absorción de cada NSE según sus ventas con la oferta total del trimestre obtenemos que el NSE A ha absorbido 34.2% de su oferta inicial del trimestre; el NSE AB, 30.8%; el NSE B, 33.4%; el NSE C, 40.3%; y el NSE D 12.2%. Mostrando la mayor absorción en el NSE C. El porcentaje absorbido para todo Lima Metropolitana y El Callao fue del 32.5%.

### VALOR TOTAL PROMEDIO POR DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

### % DE PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

#### 4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

##### CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 3T 2010.

Las unidades de vivienda -nueva multifamiliar- vendidas durante el 3T 2010 generaron un volumen de ventas en soles de S/ 986.56 millones.

Esta cifra registra un descenso del -3.3% frente a los S/. 1,020.20 millones del 2T 2010 (periodo inmediato anterior) y un descenso del -6.4% frente a los S/. 1,053.86 millones del 3T 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.  
 3T 2010: -3.3% S/. 986.56 millones.

Durante el 3T 2010, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,351,453, con un precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.257,655.

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 3T 2010.

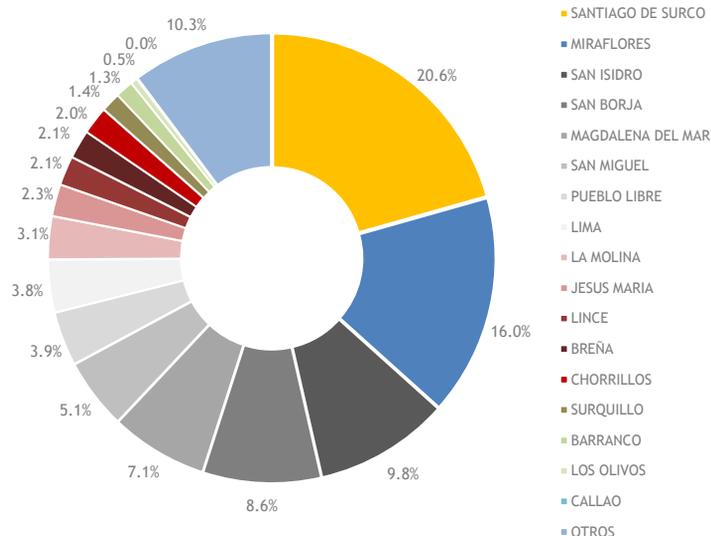
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 3T 2010 fue de 1,140 unidades/mes, cantidad inferior en -4.1% respecto de las 1,189 unidades/mes registradas durante el 2T 2010.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A, 245.2 und/mes; NSE AB, 306.2 und/mes y NSE B, 446.6 und/mes; NSE C, 118.3 und/mes; NSE D, 23.3 und/mes.

Las mejores velocidades de ventas mensuales registradas por distrito fueron:

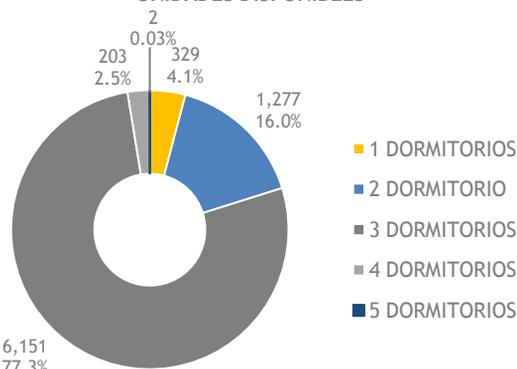
*Santiago de Surco, 162.5 und/mes; Miraflores, 123.4 und/mes; Cercado de Lima, 107.1 und/mes; San Miguel, 98.3 und/mes; Pueblo Libre, 65.6 und/mes; Magdalena del Mar, 64.3 und/mes; Lince, 62.4 und/mes; San Borja, 56.5 und/mes; Chorrillos, 46.9 und/mes; San Isidro, 43.4 und/mes; Breña, 46.4 und/mes; Jesús María, 33.9 und/mes; Surquillo, 20.2 und/mes; La Molina, 16.5 und/mes; Barranco, 15.6 und/mes; Los Olivos, 10.6 und/mes; y el Callao, 1.1 und/mes.*

% PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

%% PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

## 6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del **9.7% mensual** al cierre del 3T 2010, la ciudad de Lima agotaría todo la oferta inicial del trimestre (**11,791 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **10.3 meses**, medidos desde el inicio de este.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 3T 2010 son:

Lince: porcentaje de absorción de 16.1% y 6.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 15.8% y 6.3 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Borja: porcentaje de absorción de 15.8% y 6.3 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Isidro: porcentaje de absorción de 12.4% y 8.0 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 11.9% y 8.4 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Barranco: porcentaje de absorción de 11.7% y 8.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 La Molina: porcentaje de absorción de 11.6% y 8.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 9.7% y 10.3 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Miraflores: porcentaje de absorción de 9.3% y 10.8 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Surquillo: porcentaje de absorción de 8.4% y 11.9 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Miguel: porcentaje de absorción de 8.3% y 12.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 8.0% y 12.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 8.0% y 12.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 7.6% y 13.2 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Breña: porcentaje de absorción de 7.5% y 13.3 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Jesús María: porcentaje de absorción de 5.5% y 18.3 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Callao: porcentaje de absorción de 5.0% y 19.8 m.p.a.s.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>m.p.a.s. = Meses para agotar stock.

## 7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

NSE A: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 615,945** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 3,858/m<sup>2</sup>**.

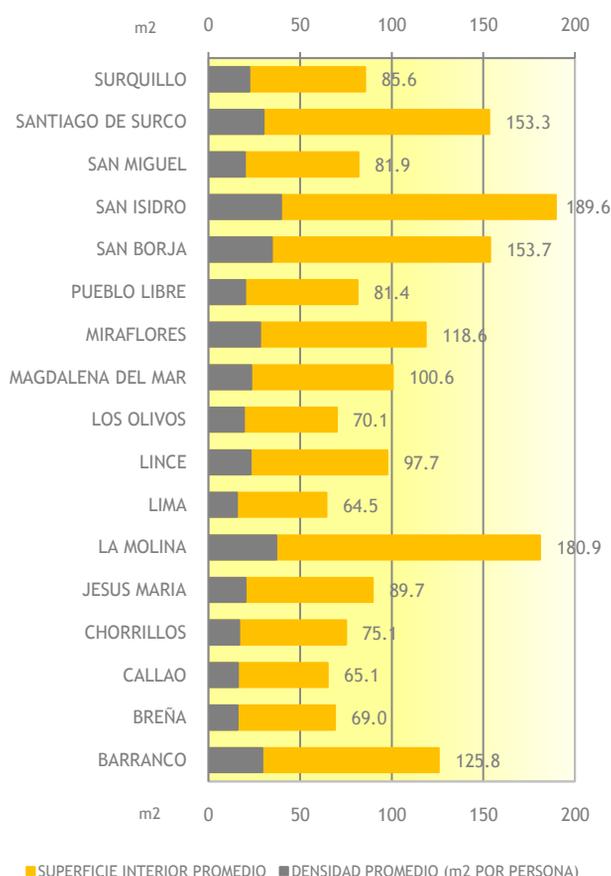
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 261,719** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,731/m<sup>2</sup>**.

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 149,312** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,116/m<sup>2</sup>**.

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 88,020** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,502/m<sup>2</sup>**.

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 42,112** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,200/m<sup>2</sup>**.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2010. TINSA PERU SAC

### MAYOR INFORMACION:

AV. CAMINO REAL 456, TORRE REAL OFICINA 1002, SAN ISIDRO, LIMA PERU.  
 TELEFONOS: (51-1) 422 13 55 / (51-1) 421 16 80

info@tinsa.com.pe



WWW.TINSA.COM