



tinasa PERÚ

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria – 4º Trimestre del 2010

**MERCADO DE OFERTA DE VIVIENDA NUEVA
LIMA METROPOLITANA Y CALLAO**

BALANCE 2010 Y PERSPECTIVAS 2011...

A finales del año 2009 me preguntaba que debíamos hacer en el 2010: "...Debemos generar más oferta inmobiliaria con el objetivo de disminuir el déficit de viviendas en el país". El 2010 se mostraba como un año propicio para hacerlo, el país desde el año 2003 muestra un crecimiento promedio de 6% y la construcción se estima crecerá un 17%.

La oferta total en el 2010 tuvo un stock de 25,019 unidades, se colocaron 15,643 viviendas a razón de 1,303 unidades / mes y se vendieron 1,498,210 m² por S/ 4,085.14 millones de nuevos soles. El 51.6% del stock total de la oferta inmobiliaria podía ser potencialmente financiadas a través del fondo Mivivienda. El año inmediato anterior 2009, la oferta total tuvo un stock de 25,023 unidades, se colocaron 13,378 viviendas a razón de 1,164 unidades / mes y se vendieron 1,369,620 m² por S/ 3,839.65 millones de nuevos soles.

Así, observamos que en ambos años 2009 y 2010, la oferta total de vivienda multifamiliar en Lima Metropolitana y Callao se mantuvo con stocks similares. Se vendieron + 16.9% viviendas en el año 2010 y se construyeron + 9.4% m² con ingresos por venta de + 6.4%.

Profundizando sobre, porque el ritmo de ventas mejora año a año. En orden de importancia considero que han aportado en primer término, el rol que vienen desempeñando las instituciones financieras con el fin de bancarizar a la demanda de menores ingresos y el rol del estado aportando mayores fondos para los programas de Vivienda Social y en segundo término, con la buena iniciativa -porque no decirlo- de privatizar terrenos que han permitido este comportamiento y mejor dinamismo.

¿Pero qué ha pasado con el indicador de referencia más importante para la demanda?: El precio de la vivienda. Por ejemplo, los precios de venta de las viviendas del NSE A y NSE B crecieron 6.3% y 18.6% respectivamente en los dos últimos años y la oferta del NSE B representó el 38.6% del stock total.

La demanda viene absorbiendo el incremento de precios y la pregunta es: ¿hasta cuándo?... si continúa "el alza de precios de los terrenos" de una forma desproporcionada se podría generar desaceleración e incertidumbre aún a pesar de seguir demostrando que somos un mercado joven, muy apetecible y con mucho por hacer.

La dimensión del problema de la vivienda alcanza a 400,000 familias existiendo actualmente tan solo oferta de 25,000 viviendas por año. Ya el 2010 muestra la tendencia de los grandes desarrolladores hacia las viviendas sociales, la media se incrementó a 42 unidades por proyecto frente a las 33 unidades por proyecto registradas en el 2009.

Rehaciendo la misma pregunta de un año atrás ¿qué debemos hacer en el 2011?... "Si tuviéramos una bola de cristal sería más fácil"... Al parecer seguimos en la cresta de la ola y por ahora sin descender, la coyuntura mundial favorece al Perú, el crecimiento de China y otros países, la balanza comercial positiva y la inversión pública y privada que se estima continuarán creciendo en por lo menos los próximos dos años.



Los desarrolladores nacionales y extranjeros siguen apostando y llegando entusiasmados con los bolsillos llenos. La presión desarrolladora, los obliga a mirar nuevas zonas para construir y promover viviendas. Ya solamente el mercado no se circunscribe a Lima Metropolitana sino que se ha direccionado a otras ciudades del país, también impulsadas por el desarrollo de nuevos Centros Comerciales con inversiones previstas de hasta US\$ 850 millones para el año 2011.

Sin embargo y frente a todo lo bueno anteriormente indicado, pienso que todos esperamos que los nuevos responsables de los gobiernos provinciales y distritales tengan la capacidad de fomentar y controlar eficientemente el desarrollo urbano e inmobiliario sin perder de vista el fin principal para el cual fueron elegidos, cual es: mejorar ante todo la calidad de vida de sus vecinos.

Cordialmente,

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú

1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 4T 2010.

Durante el año 2010 (1T, 2T, 3T y 4T) la oferta total de vivienda - multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **25,019 unidades**. Al cierre del 4T 2010 el total disponible -para la compra- en el mercado es de **8,191 unidades**.

Solamente durante el 4T 2010 la oferta inmobiliaria de vivienda - multifamiliar nueva- fue de **12,414 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento **NSE B** con un **38.6%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 4T 2010 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A*: (19.0%) 2,358 unidades.
- NSE AB*: (22.3%) 2,763 unidades.
- NSE B*: (38.6%) 4,789 unidades.
- NSE C*: (16.5%) 2,052 unidades.
- NSE D*: (3.6%) 452 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 4T 2010.

Durante el 4T 2010 se registraron **652 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un aumento del **11.8%** respecto de los **583 proyectos registrados durante el 3T 2010** (periodo inmediato anterior) y del **-7.9%** respecto de los **708 proyectos** registrados durante el **4T 2009** (año anterior).

Según lo auditado durante el 4T 2010, el **stock inicial** de cada proyecto contiene una promedio de **42 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **3 unidades** y el más grande **1,576 unidades**.

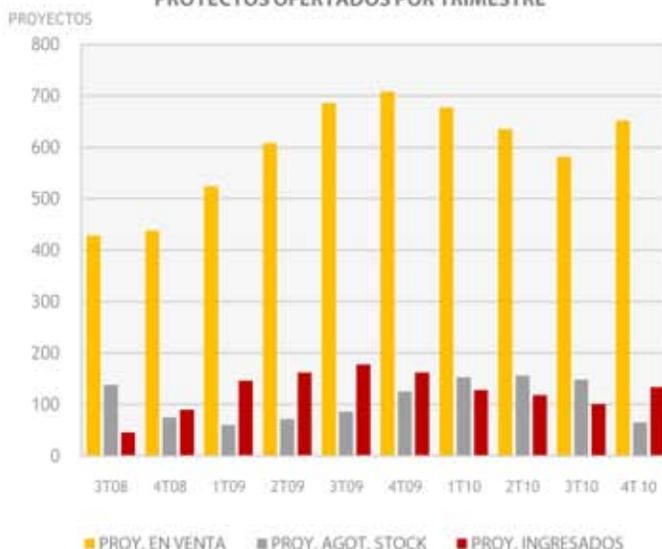
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 4T 2010.

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el 4T 2010 fue de **132 proyectos**.

Esta cantidad representa un aumento del **30.7%** respecto de los **101 registrados durante el 3T 2010** (periodo inmediato anterior) y decreció en **-18.5%** respecto de los **162 proyectos** registrados durante el **4T 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.

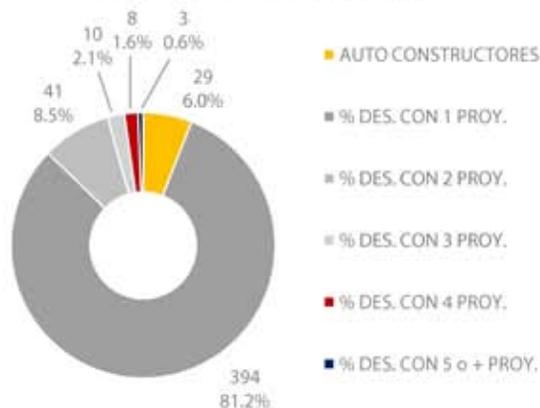
PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN ESTADO DE OBRA



% PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010. TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 4T 2010

Durante el 4T 2010, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **4,223 unidades** inmobiliarias de vivienda -nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un incremento del **10.3% respecto de los 3,829 unidades vendidas en el 3T 2010** (periodo inmediato anterior) y decreció en **-16.8% respecto a las 5,077 unidades vendidas el 4T 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 4T 2010 fue de **0.96**, mientras que en el 3T 2010 (periodo inmediato anterior) fue de **0.90**, y en el 4T 2009 (año anterior) fue de **0.94**. (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)

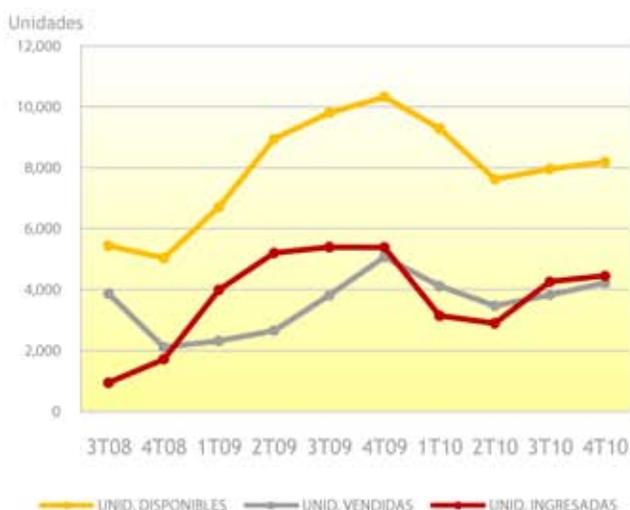
3T 2010: +10.2% (3,475 a 3,829 unidades)

4T 2010: +10.3% (3,829 a 4,223 unidades)

	2008		2009				2010			
	Jan	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct
STOCK INICIAL	8,358	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628	7,962
UNID. INGRESADAS	946	1,715	3,995	5,204	5,396	5,388	3,147	2,896	4,254	4,384
OPERA INICIAL DEL TRIMESTRE	9,305	7,152	9,161	11,810	13,629	15,405	13,405	11,103	11,791	12,414
UNID. VENDIDAS	3,668	2,112	2,430	2,658	3,813	5,077	4,116	3,475	3,829	4,223
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	5,437	5,040	6,731	8,952	9,806	10,328	9,289	7,628	7,962	8,191
VELOCIDAD VENTAS (UNID. PROM)	1,456	798	1,168	1,124	1,205	1,528	1,555	1,189	1,140	1,280
VELOCIDAD % (DE ASESORADO RESIDUAL)	15.6%	11.2%	12.7%	9.7%	8.8%	9.9%	11.6%	10.7%	9.7%	10.3%
MED. PARA ASESORADO STOCK	6.4	9.0	7.8	10.3	11.3	10.1	8.6	9.3	10.3	9.7
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	10.9%	9.8%	4.9%	2.8%	1.8%	3.4%	5.5%	8.5%	5.1%	5.3%

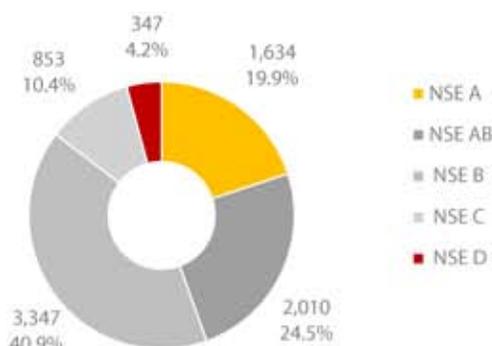
NOTA: Al 4T 2010 se detectaron 68 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas.

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010. Tinsa PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010. Tinsa PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 4T 2010

Durante el 4T 2010 el comportamiento de la ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas disminuyeron en -2.0% respecto al 3T 2010, donde se vendieron 739 unidades frente a las **724 unidades del 4T 2010**.

NSE AB: Las ventas disminuyeron en -12.8% respecto al 3T 2010, donde se vendieron 864 unidades frente a las **753 unidades del 4T 2010**.

NSE B: Las ventas disminuyeron en -21.9% respecto al 3T 2010, donde se vendieron 1,847 unidades frente a las **1,442 unidades del 4T 2010**.

NSE C: Las ventas aumentaron en +279.4% respecto al 3T 2010, donde se vendieron 316 unidades frente a las **1,199 unidades del 4T 2010**.

NSE D: Las ventas aumentaron en +66.7% respecto al 3T 2010, donde se vendieron 63 unidades frente a las **105 unidades del 4T 2010**.

VENTAS ACUMULADAS

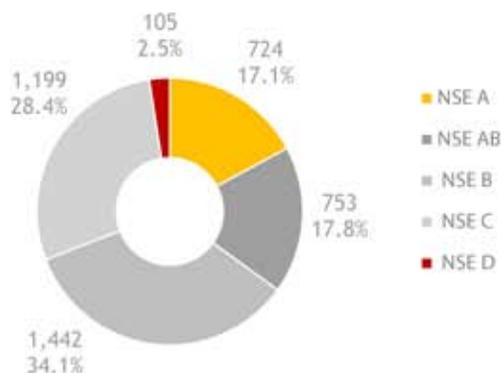
En el 2010 (1T, 2T, 3T y 4T) se vendieron en total **15,643 unidades** inmobiliarias y entraron al mercado **14,691 unidades**.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 2010 fue de **1.06**. El mismo ratio correspondiente al año 2009 fue de **0.69** (13,868 unidades vendidas sobre 19,983 unidades ingresadas al mercado).



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010, TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010, TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 4T 2010

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el 4T 2010 generaron un volumen de ventas en soles de **S/ 921.17 millones**.

Esta cifra registra un descenso del **-6.6%** frente a los **S/. 986.56 millones del 3T 2010** (periodo inmediato anterior) y un descenso del **-24.2%** frente a los **S/. 1,214.84 millones del 4T 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.
- 4T 2010: -6.6%, S/ 921.17 millones.

Durante el 4T 2010, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de **S/. 1,391,502**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.218,532**.

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 4T 2010

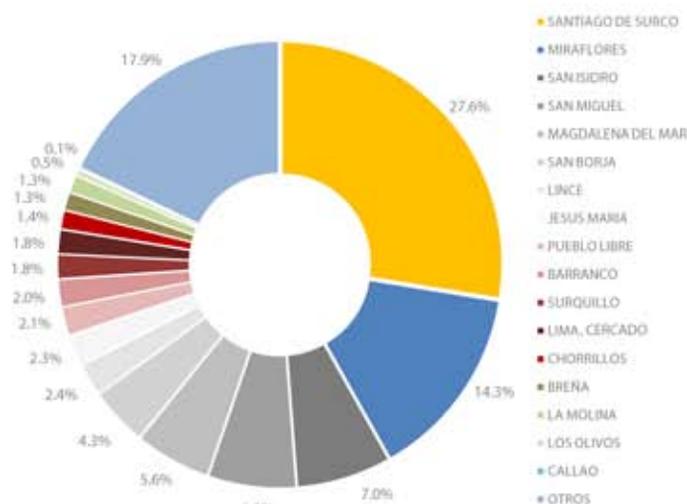
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 4T 2010 fue de **1,280 unidades/mes**, cantidad superior en **+12.28%** respecto de las **1,140 unidades/mes** registradas durante el 3T 2010.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 230.1 und/mes; NSE AB, 227.9 und/mes y NSE B, 430.6 und/mes; NSE C, 352.0 und/mes; NSE D, 39.1 und/mes.**

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

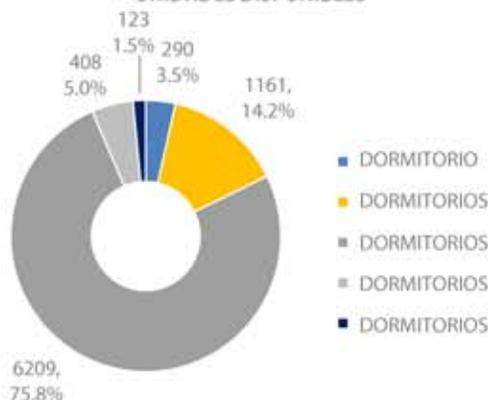
Cercado de Lima, 3.3 und/mes; San Miguel, 2.8 und/mes; Barranco, 2.4 und/mes; Los Olivos, 1.9 und/mes; Chorrillos, 1.8 und/mes; Breña, 1.6 und/mes; Jesús María, 1.4 und/mes; Lince, 1.2 und/mes; Magdalena del Mar, 1.1 und/mes; Miraflores, 1.1 und/mes; San Isidro, 1.1 und/mes; Surquillo, 1.0 und/mes; Santiago de Surco, 1.0 und/mes; Pueblo Libre, 0.9 und/mes; San Borja, 0.4 und/mes; Callao, 0.4 und/mes; y La Molina, 0.4 und/mes.

% PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2010. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del **10,3% mensual** al cierre del 4T 2010, la ciudad de Lima agotaría todo la oferta inicial del trimestre (**12,414 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **9,7 meses**, medidos desde el inicio de este.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 4T 2010 son:

Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 11.3% y 8.8 m.p.a.s.¹
 Barranco: porcentaje de absorción de 10.8% y 9.2 m.p.a.s.¹
 Surquillo: porcentaje de absorción de 10.7% y 9.3 m.p.a.s.¹
 San Miguel: porcentaje de absorción de 10.1% y 9.9 m.p.a.s.¹
 Miraflores: porcentaje de absorción de 10.0% y 10.0 m.p.a.s.¹
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 9.9% y 10.1 m.p.a.s.¹
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 9.8% y 10.2 m.p.a.s.¹
 La Molina: porcentaje de absorción de 9.3% y 10.8 m.p.a.s.¹
 Breña: porcentaje de absorción de 9.1% y 10.9 m.p.a.s.¹
 San Borja: porcentaje de absorción de 8.8% y 11.3 m.p.a.s.¹
 San Isidro: porcentaje de absorción de 8.3% y 12.1 m.p.a.s.¹
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 7.3% y 13.8 m.p.a.s.¹
 Callao: porcentaje de absorción de 6.8% y 14.6 m.p.a.s.¹
 Lince: porcentaje de absorción de 6.4% y 15.7 m.p.a.s.¹
 Jesús María: porcentaje de absorción de 5.7% y 17.6 m.p.a.s.¹
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 4.7% y 21.2 m.p.a.s.¹
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 4.7% y 21.5 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 es de un valor promedio ponderado de **S/. 581,848** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 3,571/m²**.

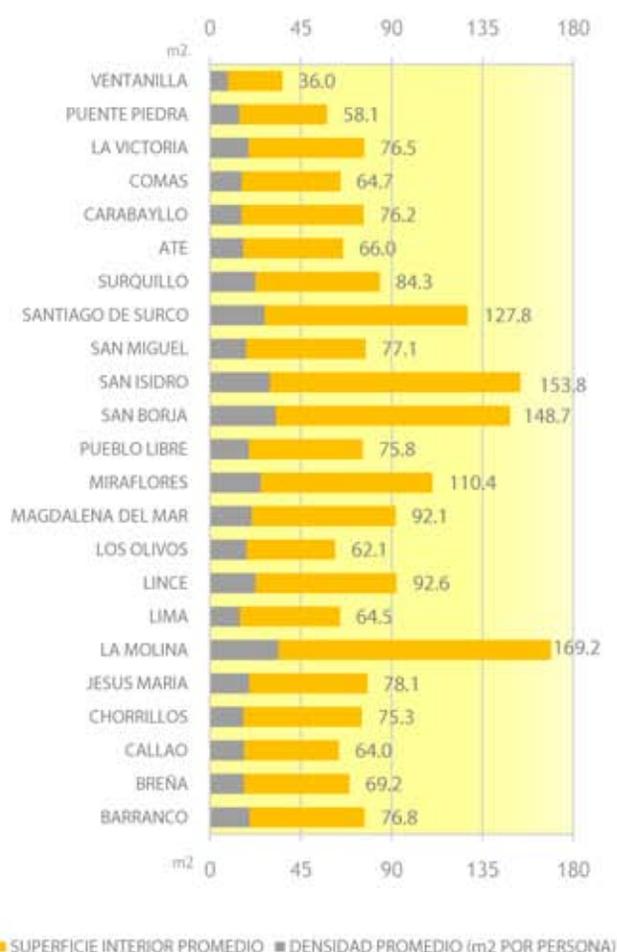
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 260,460** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,676/m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 154,461** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,143/m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 78,225** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,281/m²**.

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 42,111** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 955/m²**.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 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

www.tinsa.pe
info@tinsa.com.pe