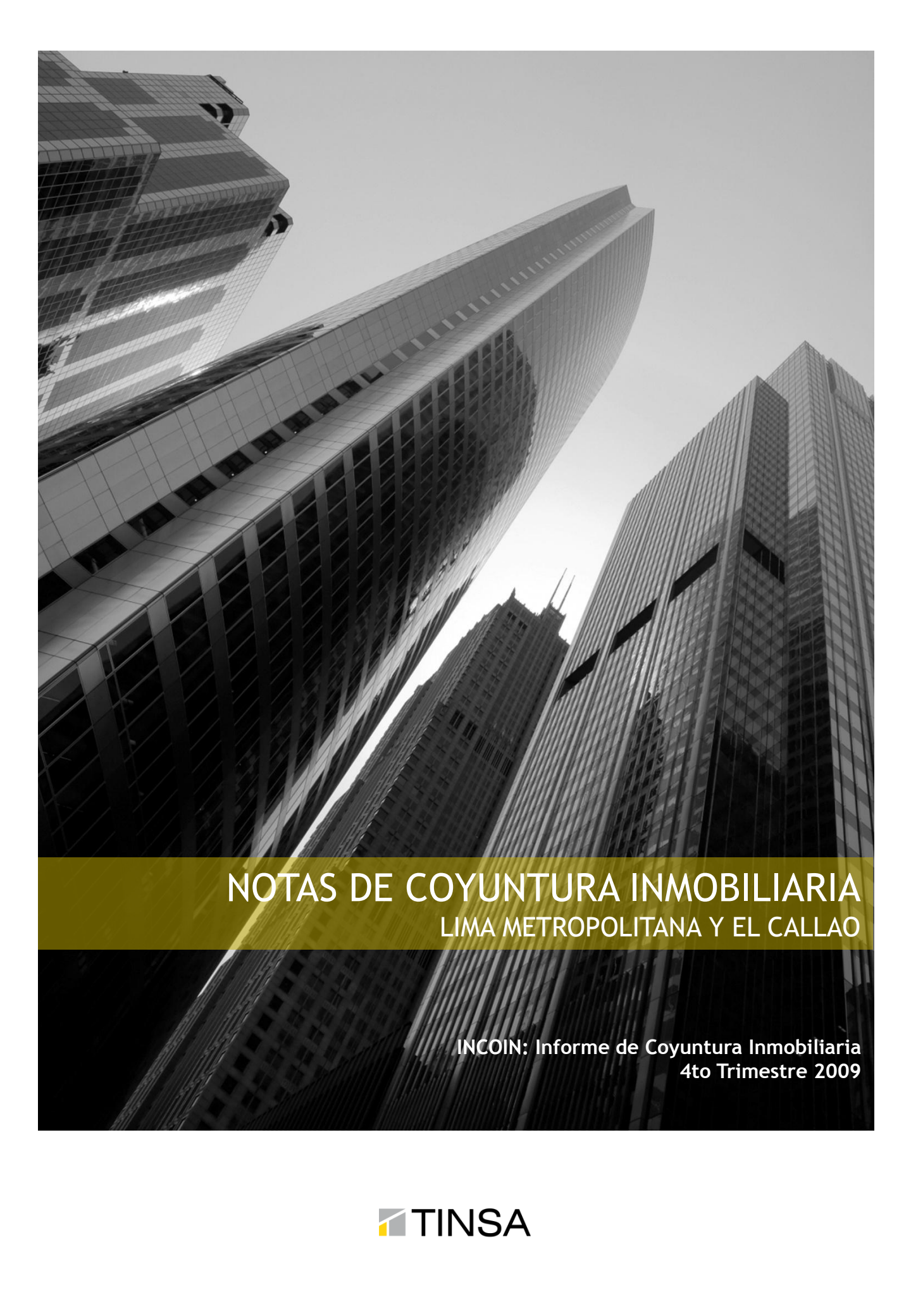




NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA

LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO

INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria
4to Trimestre 2009

¿QUE DEBEMOS HACER EN EL 2010?...

Debemos generar más oferta inmobiliaria con el objetivo de disminuir el déficit de viviendas en el país. El 2010 es un año propicio para hacerlo, será un año interesante porque la economía mundial tendrá mucho dinero, sustentado en los signos de recuperación económica y en el mayor gasto público, en el año 2010 la confianza será un factor clave en la decisión de donde y como invertir.

En este sentido auguramos por lo demostrado en los últimos años, que el Perú será y seguirá siendo un lugar atractivo y privilegiado para que los inversionistas coloquen sus recursos, pues buscan países que con antecedentes de crecimiento sostenido hayan soportado la crisis y gocen de estabilidad económica y seguridad política. Nuestro país, es uno de ellos.

Porque digo esto señores...

El dinamismo que ha demostrado el sector inmobiliario en el Perú está despertando el interés de un mayor número de inversionistas extranjeros, especialmente los provenientes de Colombia, Ecuador, Chile, España, Brasil, Estados Unidos, Bolivia y Canadá, quienes han decidido y siguen explorando posibilidades de inversión en este sector, que con ventas superiores a las 5,000 viviendas en el 4T 2009 mostró un crecimiento del +33.1% sobre el 3T 2009 y del +140.4% respecto del año anterior. De cada diez viviendas ingresadas al mercado se venden 9.4 unidades en el mismo periodo, marcando tan solo un 3.4% de unidades en condición de entrega inmediata y un promedio anual de 9,7 meses para agotar stock.

El mercado inmobiliario peruano se ve robusto, muy sano y no se detuvo aún a pesar de los efectos de la crisis financiera global. El 4T 2009, con 708 proyectos a la venta, +61,6% respecto de los 438 del 4T 2008 y con un crecimiento del +3,2% respecto del 3T 2009 ha demostrado una curva ascendente progresiva durante todo el año, muestra de que existen y existieron buenas expectativas en el negocio por parte de los inversionistas aún a pesar del temor a la crisis y su efecto contaminante.

Una mayor apuesta de producto dirigido al NSE B (32.6% de la oferta inmobiliaria) con precios entre S/ 100,000 y S/ 200,000 nuevos soles, demuestran que este sector, respaldado por el sector financiero como motor de la demanda, mantiene y genera expectativas reales de estabilidad laboral y poder adquisitivo en plazos con horizonte hipotecario. Algunas señales de proyección y salud en cuanto a cartera de clientes demostrada por las últimas cifras del sector financiero marcan tasas de morosidad de solo 1,62% y un crecimiento anual de más del 2% y con proyecciones a seguir creciendo.

Por último, el gobierno ha promovido la construcción de 127 mil 400 viviendas a nivel nacional, y el objetivo del presidente Alan García, antes de finalizar su mandato es el de entregar 250 mil viviendas en todo el territorio nacional.



Aunque alguno indicará, que los números son aún pequeños comparados con otros mercados, cabe entender que manteniendo la proporcionalidad y la historia de la industria inmobiliaria en nuestro país, las cifras son muy atractivas, sobre todo por las grandes posibilidades y el mercado potencial a atender y por desarrollar en el país, más aún dentro de un entorno de estímulo económico y político que la enmarcan con gran proyección.

Todo lo anteriormente mencionado nos hace sentir optimistas al pensar que en el año 2010, incluidos sus colores preelectorales, se logrará el crecimiento esperado y que la continuidad de los lineamientos políticos y económicos cimentará la senda del crecimiento y desarrollo en los próximos diez años.

Cordialmente,

*Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú*

Quienes Somos.....	Pág.2	4	Volumen de Ventas en Nuevos Soles.....	Pág.6
1 Unidades Inmobiliarias en Oferta.....	Pág.3	5	Ritmo de Ventas.....	Pág.6
2 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.

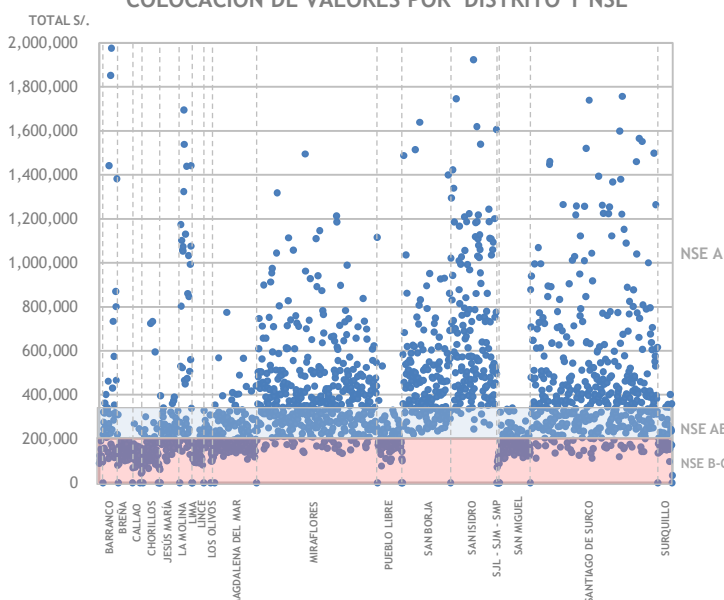
Nuestra red internacional abarca 12 países. Contamos con profesionales especializados y expertos en brindarle soluciones en cualquier lugar y donde usted nos necesite.

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, SURCO y SAN ISIDRO existen 5, 1 y 11 tipologías de vivienda, en oferta respectivamente, con valores superiores a los S/. 2,000,000 (véase capítulos de “BARRANCO, SURCO y SAN ISIDRO” en el Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009)

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, cimenta 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.

“Según reporte de Asbanc, al cierre del año 2009 los préstamos en moneda nacional marcaron 23 meses de crecimiento sostenido, marcando un record histórico de S/. 43,943 millones de nuevos soles. La suma colocada fue de +15,89% respecto de diciembre del 2008 y los cuatro bancos más importantes de Perú ahora forman parte del top 25 de la región, según América Economía. Razones que han despertado el interés de grandes bancos, tales como Itau Unibanco y Banco Do Brasil, Bancolombia y Helm Bank de Colombia y Banco Paris de Chile por entrar en el mercado peruano.”

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú.

1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 4T 2009.

Durante el año 2009 (1T, 2T, 3T y 4T) la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **25,023 unidades**. Al cierre del 4T 2009 el total disponible - para la compra- en el mercado es de **10,328 unidades**.

Solamente durante el 4T 2009 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **15,405 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **32.6%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 4T 2009 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A: (18.4%) 2,832 unidades.
NSE AB: (22.2%) 3,426 unidades.
NSE B: (32.6%) 5,018 unidades.
NSE C: (16.9%) 2,597 unidades.
NSE D: (9.9%) 1,532 unidades.*

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 4T 2009.

Durante el 4T 2009 se registraron **708 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un incremento del **+3.2%** respecto de los **686 proyectos** registrados durante el 3T 2009 (periodo inmediato anterior) y del **+61.6%** respecto de los **438 proyectos** registrados durante el 4T 2008 (año anterior).

Según lo auditado durante el 4T 2009, el stock inicial de cada proyecto contiene una media ponderada de **33 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **3 unidades** y el más grande **1,332 unidades**.

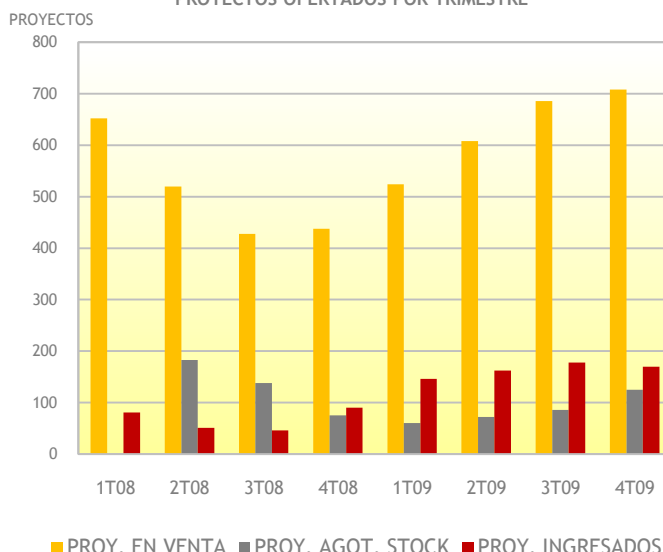
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 4T 2009.

El número de proyectos -con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el 4T 2009 fue de **170 proyectos**.

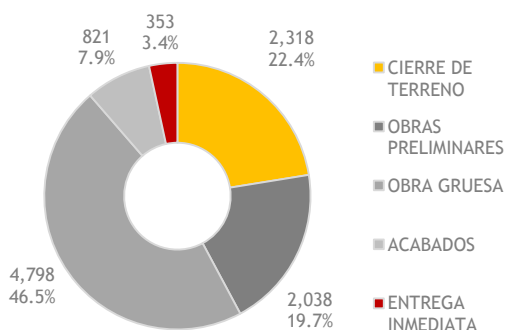
Esta cantidad representa un descenso del **-4.5%** respecto de los **178 registrados** durante el 3T 2009 (periodo inmediato anterior) e incremento del **+88.7%** respecto de los **90 proyectos** registrados durante el 4T 2008 (año anterior).

*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.

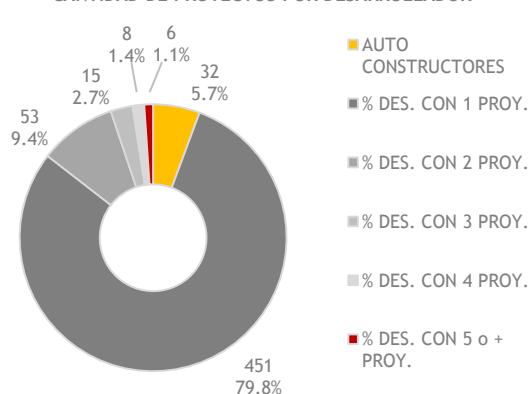
PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



% DE PARTICIPACION SEGUN AVANCE DE OBRA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC
DERECHOS RESERVADOS, PROPIEDAD DE TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 4T 2009.

Durante el 4T 2009, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **5,077 unidades** inmobiliarias de vivienda - nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un incremento del **+33.1%** respecto de los **3,813 unidades** vendidas en el 3T 2009 (periodo inmediato anterior) y un aumento de **140.4%** respecto a las **2,112 unidades** vendidas el 4T 2008 (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 2009 fue de **0.94**, mientras que en el 3T 2009 (periodo inmediato anterior) fue de **0.70**, y en el 4T 2008 (año anterior) fue de **1.23**. (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)

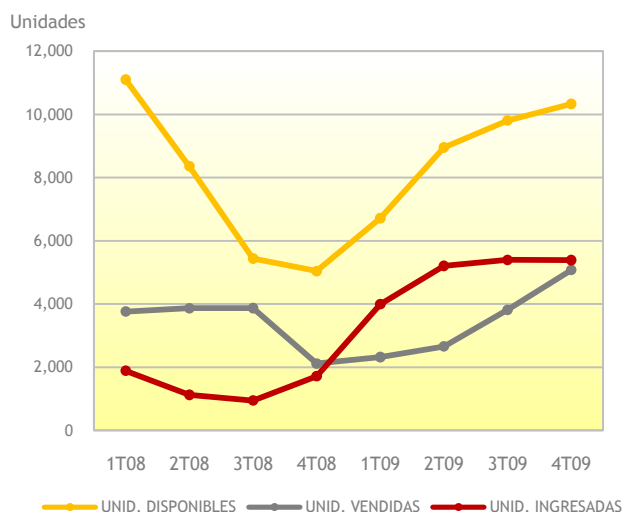
4T 2009: +33.15% (de 3,813 a 5,077 unidades)

	2008				2009			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
STOCK INICIAL	12,972	11,099	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806
UNID. INGRESADAS	1,886	1,125	946	1,715	3,995	5,204	5,396	5,388
UNID. VENDIDAS	3,759	3,865	3,868	2,112	2,320	2,658	3,813	5,077
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	11,099	8,359	5,437	5,040	6,715	8,952	9,806	10,328
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	611	1,084	1,456	798	1,088	1,124	1,205	1,708
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	4.1%	8.9%	15.6%	11.2%	12.0%	9.7%	8.8%	11.1%
MESES PARA AGOTAR STOCK	24.3	11.3	6.4	9.0	8.3	10.3	11.3	9.0
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	9.9%	10.9%	10.9%	9.8%	4.9%	2.8%	3.9%	3.4%

NOTA: Al 4T09 se detectaron 326 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas; de igual forma se detectaron 191 unidades pertenecientes a proyectos que se reintegran luego de tener sus ventas paralizadas trimestres anteriores, no considerándose estas como unidades ingresadas.

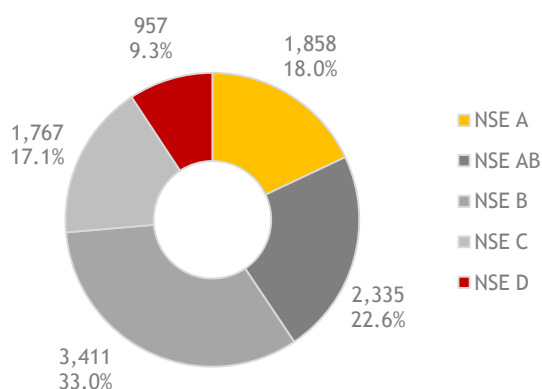
Así mismo, para todo el año 2009 se detectaron 1,555 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas.

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES POR NSE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 4T 2009.

Durante el 4T 2009 el comportamiento de la ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas se incrementaron en +6.3% respecto al 3T 2009, donde se vendieron 916 unidades frente a las **974 unidades del 4T 2009.**

NSE AB: Las ventas se incrementaron en +34.4% respecto al 3T 2009, donde se vendieron 812 unidades frente a las **1,091 unidades del 4T 2009.**

NSE B: Las ventas se incrementaron en +58.4% respecto al 3T 2009, donde se vendieron 1,201 unidades frente a las **1,607 unidades del 4T 2009.**

NSE C: Las ventas disminuyeron en -5.8% respecto al 3T 2009, donde se vendieron 881 unidades frente a las **830 unidades del 4T 2009.**

NSE D: La incorporación, en este segmento, de nuevos proyectos inmobiliarios auspiciados por fondos del estado determinó un incremento importante en la oferta de viviendas, así vemos sus colocaciones que llegaron a las 575 unidades cuando en el 3T09 esta cantidad fue numéricamente despreciable con solo 3 unidades vendidas.

VENTAS ACUMULADAS.

En el año **2009** se vendieron en total **13,868 unidades** inmobiliarias y entraron al mercado **19,983 unidades.**

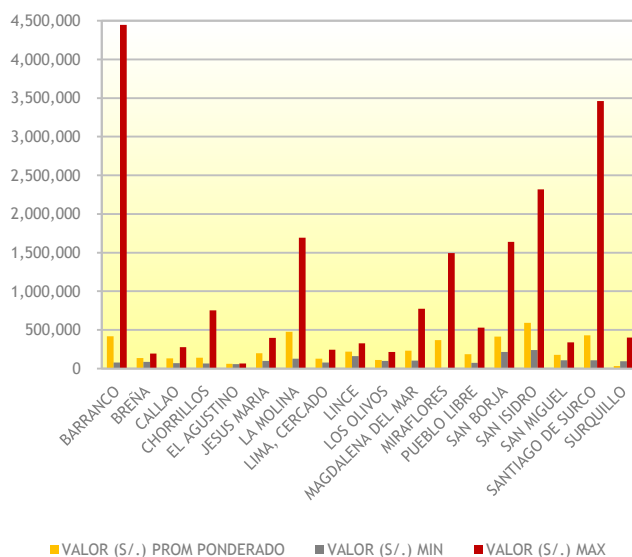
El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 1T, 2T, 3T y 4T del 2009 es de **0.69** (13,868 unidades vendidas y 19,983 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al cierre del año 2008 fue de **2.40** (13,604 unidades vendidas sobre 5,672 unidades ingresadas al mercado).

El volumen total de ventas -acumulado- en el año 2009 es de **S/. 3,839.65 millones**, cantidad superior en **37.6%** del volumen total generado en el año 2008.

-Acabamos el año con cifras bastante positivas. Hemos superado la cuota previa a la crisis en cuanto unidades vendidas y con creces. Aun así, hemos de analizar si la distribución de unidades vendidas se ha dado equitativamente por NSE. Las ventas del 2009 se han distribuido de la siguiente manera: NSE A, 3,314 unidades (23.9%); NSE AB, 3,149 unidades (22.7%), NSB 4,166 unidades (30.0%); NSE C, 2,602 unidades (18.8%); y NSE D, 637 unidades (4.6%). Representando al NSE B como el más dinámico del año.-

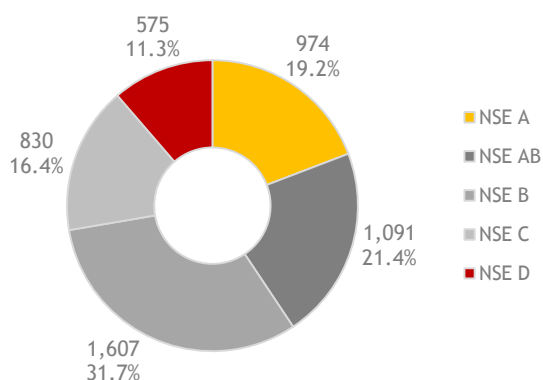
-Así mismo, de comparar la absorción de cada NSE según sus ventas con la oferta total del año obtenemos que el NSE A ha absorbido 61.3% de su oferta total; el NSE AB, 55.2%; el NSE B, 53.2%; el NSE C, 57.6%; y el NSE D 41.4%. Mostrando la mayor demanda proporcional en el NSE A.-

S/.. VALOR TOTAL PROMEDIO, MINIMO Y MAXIMO POR DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION DE LAS UNIDADES VENDIDAS POR NSE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 4T 2009.

Las unidades de vivienda -nueva multifamiliar- vendidas durante el 4T 2009 generaron un volumen de ventas en soles de S/ 1,214.84 millones.

Esta cifra registra un incremento del 15.3% frente a los S/. 1,053.86 millones del 3T 2009 (periodo inmediato anterior) y del 100.8% frente a los S/. 605.03 millones del 4T 2008 (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.

Durante el 4T 2009, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,725,621, con un precio medio por unidad inmobiliaria de vivienda de S/. 239,424.

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 2009.

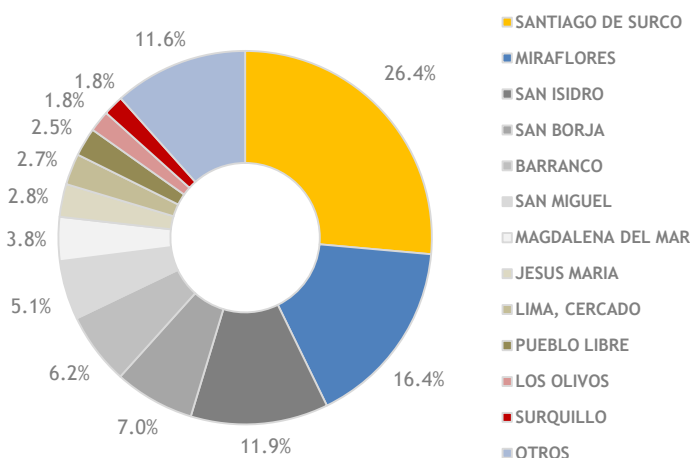
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 4T 2009 fue de 1,708 unidades/mes, cantidad superior en 41.7% respecto de las 1,205 unidades/mes registradas durante el 3T 2009.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A, 316.2 und/mes; NSE AB, 426.1 und/mes y NSE B, 586.9 und/mes; NSE C, 208.2 und/mes; NSE D, 170.9 und/mes.

Las mejores velocidades de ventas mensuales registradas por distrito fueron:

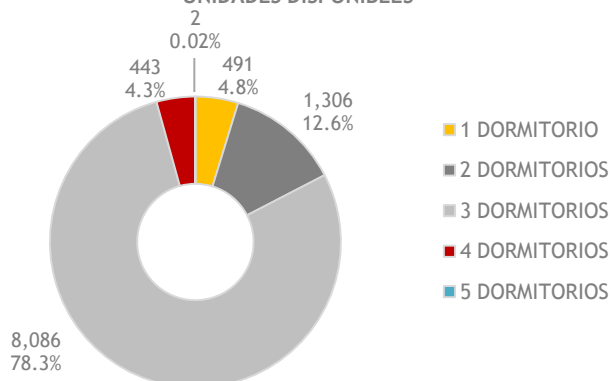
Santiago de Surco, 275.5 und/mes; Miraflores, 273.8 und/mes; San Miguel, 186.8 und/mes; Cercado de Lima, 93.5 und/mes; San Borja, 80.0 und/mes; San Isidro, 71.0 und/mes; Pueblo Libre, 68.2 und/mes; Magdalena del Mar, 67.1 und/mes; Jesús María, 58.6 und/mes; Los Olivos, 45.4 und/mes; Surquillo, 36.4 und/mes; Barranco, 36.1 und/mes; Callao, 32.3 und/mes; Breña, 24.0 und/mes; Chorrillos, 23.7 und/mes; Lince, 14.8 und/mes; y La Molina, 14.4 und/mes.

% PARTICIPACIÓN POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

% DE PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado en 11.1% mensual al cierre del 4T 2009, la ciudad de Lima agotaría todo el stock disponible actual (10,328 unidades inmobiliarias) en aproximadamente 6.0 meses, luego de terminado del trimestre.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 4T 2009 son:

San Miguel: porcentaje de absorción de 18.4% y 5.4 m.p.a.s.¹
 Callao: porcentaje de absorción de 18.4% y 5.4 m.p.a.s.¹
 Miraflores: porcentaje de absorción de 16.2% y 6.2 m.p.a.s.¹
 San Borja: porcentaje de absorción de 15.7% y 6.4 m.p.a.s.¹
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 15.0% y 6.7 m.p.a.s.¹
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 13.0% y 7.7 m.p.a.s.¹
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 12.1% y 8.2 m.p.a.s.¹
 Surquillo: porcentaje de absorción de 10.7% y 9.3 m.p.a.s.¹
 San Isidro: porcentaje de absorción de 10.5% y 9.5 m.p.a.s.¹
 Barranco: porcentaje de absorción de 10.2% y 9.8 m.p.a.s.¹
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 9.7% y 10.3 m.p.a.s.¹
 Jesús María: porcentaje de absorción de 9.7% y 10.3 m.p.a.s.¹
 La Molina: porcentaje de absorción de 9.1% y 11.0 m.p.a.s.¹
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 7.7% y 12.9 m.p.a.s.¹
 Lince: porcentaje de absorción de 6.6% y 15.2 m.p.a.s.¹
 Breña: porcentaje de absorción de 6.0% y 16.6 m.p.a.s.¹
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 5.7% y 17.4 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/. 596,727 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 3,412/m².

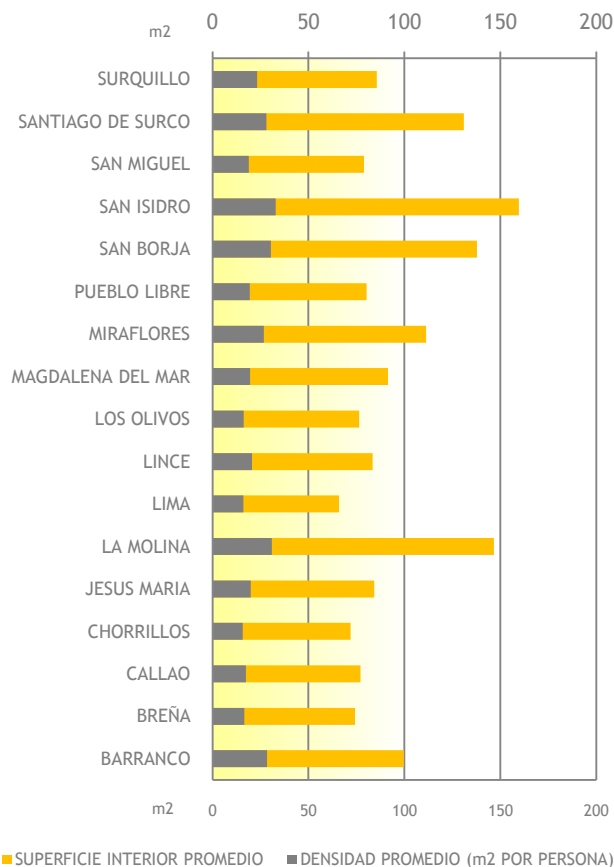
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 262,527 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 2,649/m².

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 149,457 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 2,076/m².

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 89,257 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 1,352/m².

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 40,648 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 934/m².

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T 2009. TINSA PERU SAC