



insa PERÚ

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria – 1º SEMESTRE DEL 2011

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

La incertidumbre generada durante todo el periodo electoral ofreció un amplio panorama de posiciones respecto al nuevo y potencial modelo económico y político que se avecinaba así como su impacto inmediato en el sector e industria inmobiliaria en general. Los inversionistas actuando con prudencia pusieron en espera gran parte de sus emprendimientos de corto plazo para mantener liquidez y aprovechar oportunidades. La volatilidad de la bolsa y el tipo de cambio fueron el síntoma más evidente de la incertidumbre.

Pasada la tempestad y ahora con el rigor de los números recopilados durante el 2do trimestre del 2011, sólo nos queda evaluar con la mayor objetividad posible, sin temores, las teorías y posiciones que se desataron y tuvieron real asidero.

En ese sentido, sólo por esta vez hemos considerado oportuno analizar la coyuntura inmobiliaria de manera semestral, un antes que nos permita analizar más adelante un después de.

Es bien sabido que los inversionistas buscan que el sector inmobiliario les garantice retornos más altos en relación a otras posibilidades y/o alternativas y el escenario actual de la capital y el resto de regiones sigue siendo prometedor y a la espera de 30,000 unidades de viviendas social en la capital y más de 6,000 en otras ciudades del país, que deberán entregarse los próximos dos años. En consecuencia con lo anterior, sólo en el primer semestre se han sumado 14,179 unidades inmobiliarias al mercado y se prevé que la tendencia se mantenga creciente principalmente en el producto dirigido a la base de la pirámide poblacional segmentos B, C y D.

El sector inmobiliario mantiene una gran inercia, así el registro en volumen de ventas en el 1º semestre del 2010 fue de 2,177.41 millones de soles y en el 1º semestre del 2011 de 2,658.08 millones de soles con un crecimiento equivalente a un +22.1%. En relación al área útil vendida, en el 1º semestre de 2010 se vendieron 749,325m² y en el 1º semestre de 2011 se vendieron 883,175m² con un equivalente a un +17.8%.

De las 14,179 unidades inmobiliarias en oferta se registró que más de 9,562 pertenecen a viviendas de menos de 200,000 nuevos soles y principalmente a proyectos que han iniciado nuevas etapas en Comas, Carabayllo, Ate, Cercado de Lima, Chorrillos, Jesús María, Villa El Salvador y San Miguel entre otros, siendo el restante proporcional a lo históricamente ingresado al mercado de la capital. Las ventas a la par han sido del orden de 9,209 unidades, representando un incremento del +14.5% respecto al semestre anterior y un +22.12% respecto al primer semestre de 2010 con 7,541 unidades vendidas.

En relación al ingreso al mercado de proyectos, cada vez de mayor envergadura, en el semestre anterior, ingresaron 233 proyectos frente a los 270 del periodo actual marcando un incremento importante en las cifras en los NSE B, C y D.

Sin embargo, la relación entre unidades ingresadas y vendidas para LM ha disminuido a 0.65 en el presente semestre frente al 0.93 del semestre anterior, ubicándose, además, por debajo del promedio histórico de 0.88. Concluyendo en que la proporción de unidades ingresadas al mercado y las colocaciones en ventas no se ha mantenido, produciendo un importante incremento en los stocks remanentes como indicativo de que la inercia y dinámica del sector ha sido afectada en general; un indicativo de esto se muestra en el ratio de demanda-oferta para el NSE A, que viene cayendo desde el 1º semestre de 2010, de 1.32 a 0.98 en el 2º Semestre y en el último periodo siguió cayendo a 0.94.



En el mercado dirigido al segmento A de la población y puntualmente en el producto exclusivo y de valor superior a los S/. 500,000 dirigido a los segmentos A y A+ de la población **SI** se ha producido una desaceleración respecto del ritmo de ventas esperado, quienes por tener una posición mediática más importante y mayor información financiera influyeron en generar y actuar con mayor prudencia durante el pasado periodo electoral basado en los cambios de expectativas que sustentan sus decisiones. Así, coincidiendo con el reporte del BBVA Research la demanda de viviendas de lujo, se ha desacelerado producto de la caída de confianza de las familias de los niveles socioeconómicos altos. Esta sólo se ha mantenido por el NSE A- con la demanda de viviendas entre S/. 350,000 y S/. 500,000 nuevos soles.

Por otro lado, el mayor número de ventas, en correspondencia con la cantidad de unidades ingresadas y vendidas, se ha producido en los segmentos B, C y D de la población, manteniendo su dinamismo e incrementándolo, aunque es importante considerar que algunos registros de ventas vendrían embalsados por el sistema de precalificación y estarían recién reflejados en el lanzamiento de los megaproyectos.

Para lo que resta del año 2011 se espera que los créditos hipotecarios adquieran mayor dinamismo, con la finalidad de facilitar la adquisición de vivienda a un mayor número de familias, principalmente pertenecientes a los segmentos que actualmente cuentan con una demanda de 400 mil viviendas; lográndose que continúe la estabilidad, dinamismo y fortaleza económica del país. Así mismo se prevé un incremento en el valor de los terrenos en zonas potenciales para el desarrollo de vivienda social sobre todo en la periferia de la ciudad.

De seguir la tendencia actual se espera un incremento en los precios de vivienda dirigida a los segmentos B, C y D y estabilización en los precios del segmento A. El incremento del precio de la vivienda respecto a la etapa de preventa del mismo, se a dado en torno a un 17%. La razón de que estos precios de ventas, según el avance de la obra, se venga reduciendo se debe a que la demanda ha logrado un nivel de confianza en la compra sobre plano apropiado para adelantar parte del precio final a los desarrolladores inmobiliarios.

Finalmente, ya con presidente electo la prudencia ha reemplazado al miedo en los inversionistas quienes ahora esperan que el nuevo gobierno ratifique su interés en seguir impulsando el desarrollo de la vivienda en el país, principalmente en los segmentos con mayor demanda.

Cordialmente,

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú

Quiénes 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 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.

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.

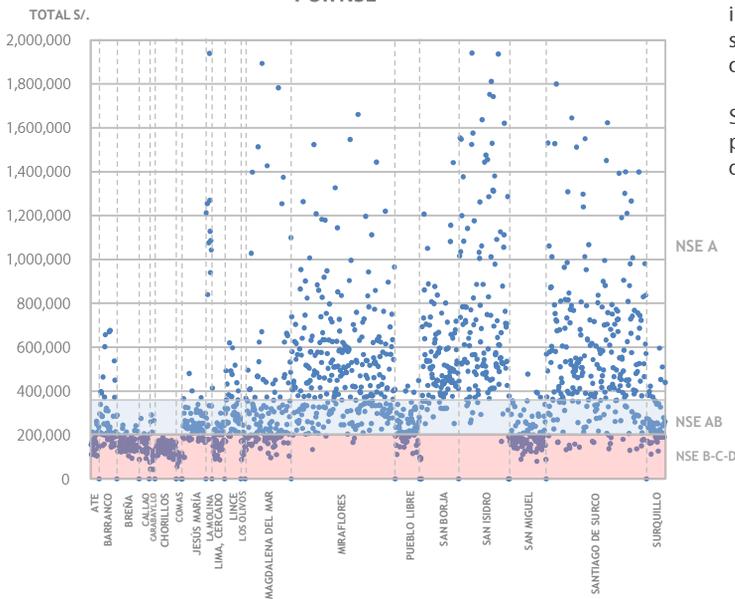
Este profundo conocimiento de mercado local, cimenta la aplicación del Know How de Tinsa Internacional, logrando una sinergia única. Tinsa integra la gran base de datos de Certival a su red internacional y la potencia mediante investigaciones sistemáticas del mercado inmobiliario, algunas publicadas 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.

DISPERSION DE VALORES DE LAS UNIDADES DISPONIBLES POR NSE



1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 1ER SEMESTRE 2011.

Durante el primer semestre del 2011 (1T y 2T) la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **22,370 unidades** (unidades disponibles al cierre del 2010 mas ingresadas en el 1er semestre 2011). Al cierre del semestre el total disponible - para la compra- en el mercado es de **13,412 unidades**.

Durante el Primer Semestre del 2011 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **22,621 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles) y estuvo principalmente dirigida al segmento **NSE B** con un **40.7%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el primer semestre del año por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

NSE A*: (18.8%) 4,264 unidades.

NSE AB*: (21.1%) 4,775 unidades.

NSE B*: (39.3%) 8,893 unidades.

NSE C*: (15.0%) 3,383 unidades.

NSE D*: (5.8%) 1,306 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 1ER SEMESTRE 2011.

Al termino del primer semestre del 2011 se registraron **607 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un descenso del **-6.9%** respecto de los **652 proyectos registrados al termino del 2010** (semestre inmediato anterior) y del **-4.4%** respecto de los **635 proyectos** registrados durante el **primer semestre 2010** (año anterior).

Según lo auditado al final del Primer Semestre del 2011, el **stock inicial** de cada proyecto contiene una promedio de **54 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **2 unidades** y el más grande **1,584 unidades** (medido en etapas por proyecto).

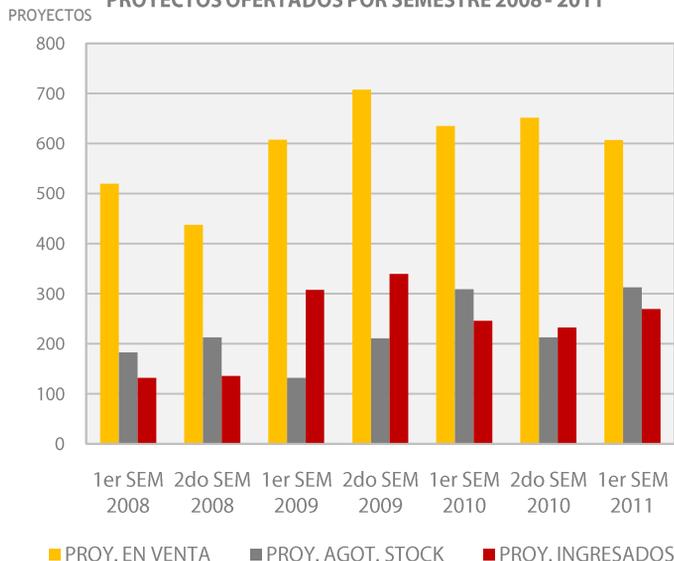
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 1ER SEMESTRE 2011.

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el primer semestre del 2011 fue de **270 proyectos**.

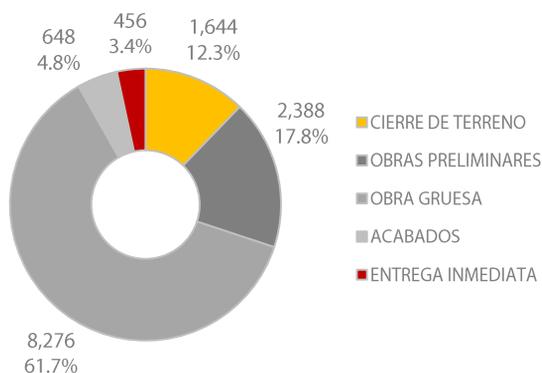
Esta cantidad representa un aumento del **+15.9%** respecto de los **233 registrados durante el segundo semestre del 2010** (periodo inmediato anterior) y **+9.8%** respecto de los **246 proyectos** registrados durante el **primer semestre 2010** (año anterior).

*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.

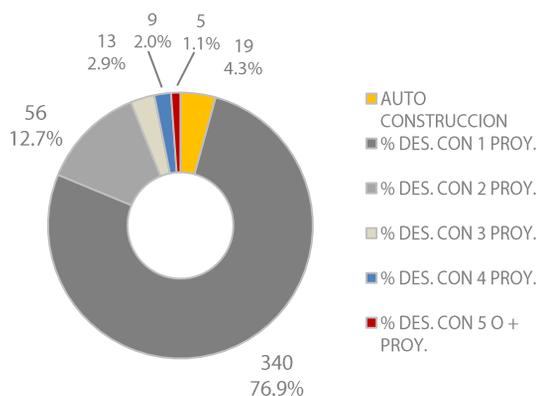
PROYECTOS OFERTADOS POR SEMESTRE 2008 - 2011



% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN ESTADO DE OBRA



% PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 1ER SEMESTRE 2011

Durante el **Primer Semestre 2011**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **9,209 unidades** inmobiliarias de vivienda-nueva multifamiliar.

Esta cantidad representa un aumento del **+14.5% respecto de los 8,040 unidades vendidas en el Segundo Semestre 2010** (periodo inmediato anterior) y del **+21.3% respecto a las 7,591 unidades vendidas el Primer Semestre 2010** (año anterior).

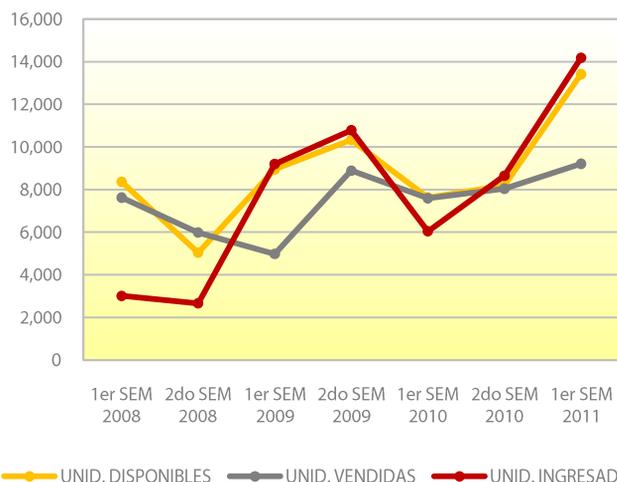
El ratio de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) durante el Primer Semestre del 2011 fue de **0.65**, mientras que en el Segundo Semestre del 2010 (periodo inmediato anterior) fue de **0.93**, y en el Primer Semestre del 2010 (año anterior) fue de **1.26**. (ver cuadro inferior)

Los registros de crecimiento en cuanto al número de ventas entre un semestre y otro, fueron de:

- 1er Semestre 2008: (7,624 unidades vendidas)
- 2do Semestre 2008: -21.6% (5,980 unidades vendidas)
- 1er Semestre 2009: -14.9% (5,088 unidades vendidas)
- 2do Semestre 2009: +74.7% (8,890 unidades vendidas)
- 1er Semestre 2010: -14.6% (7,591 unidades vendidas)
- 2do Semestre 2010: +5.9% (8,040 unidades vendidas)
- 1er Semestre 2011: +14.5% (9,209 unidades vendidas)

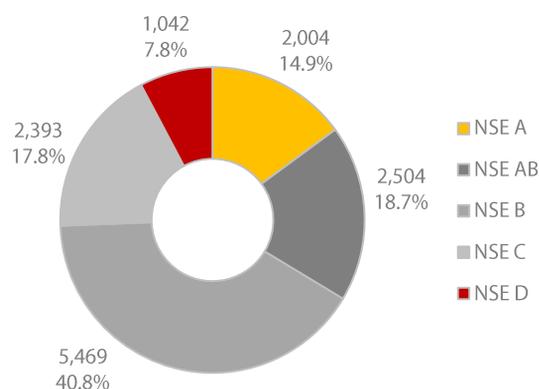
	2008		2009		2010		2011
	1er Semestre	2do Semestre	1er Semestre	2do Semestre	1er Semestre	2do Semestre	1er Semestre
STOCK INICIAL	12,972	8,359	5,040	8,952	10,328	7,628	8,191
UNID. INGRESADAS	3,011	2,661	9,199	10,784	6,043	8,648	14,179
OFERTA INICIAL DEL TRIMESTRE	15,983	11,020	14,040	19,218	15,219	16,231	22,621
UNID. VENDIDAS	7,624	5,980	5,088	8,890	7,591	8,040	9,209
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	8,359	5,040	8,952	10,328	7,628	8,191	13,412
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,346	1,128	1,145	1,370	1,363	1,209	1,473
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	8.4%	10.2%	8.2%	7.1%	9.0%	7.4%	6.5%
MESES PARA AGOTAR STOCK	11.9	9.8	12.3	14.0	11.2	13.4	15.4
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	10.9%	9.8%	2.8%	3.4%	8.5%	5.3%	3.4%

Unidades EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR SEMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 1ER SEMESTRE 2011.

Durante el **Primer Semestre del 2011** el comportamiento de las ventas **por NSE** en comparación al año anterior fue el siguiente:

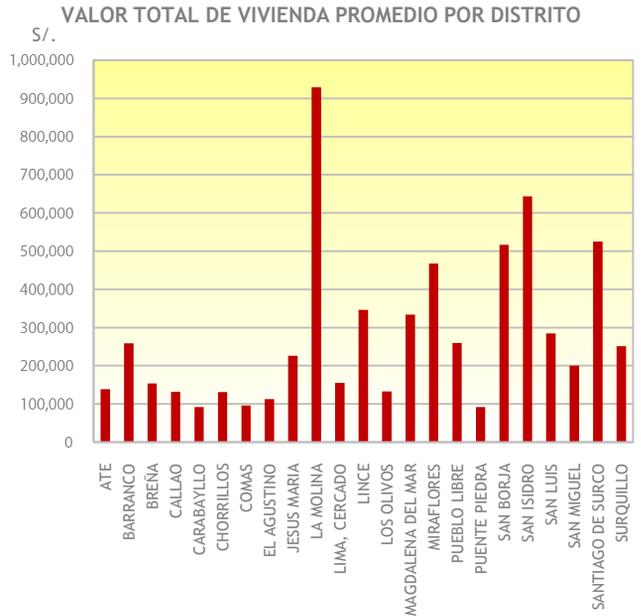
NSE A: Las ventas aumentaron en **+20.0%** respecto al Primer Semestre del 2010 (año anterior), donde se vendieron 1,883 unidades frente a las **2,259 unidades del 1er SEMESTRE 2011.**

NSE AB: Las ventas aumentaron en **+11.7%** respecto al Primer Semestre del 2010 (año anterior), donde se vendieron 2,031 unidades frente a las **2,269 unidades del 1er SEM 2011.**

NSE B: Las ventas aumentaron en **+27.1%** respecto al Primer Semestre del 2010 (año anterior), donde se vendieron 2,695 unidades frente a las **3,426 unidades del 1er SEM 2011.**

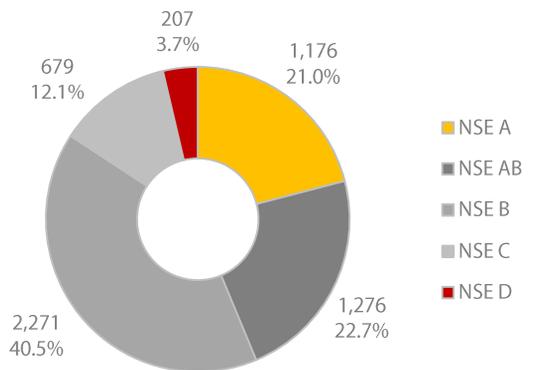
NSE C: Las ventas aumentaron en **+83.5%** respecto al Primer Semestre del 2010 (año anterior), donde se vendieron 540 unidades frente a las **991 unidades del 1er SEM 2011.**

NSE D: Las ventas disminuyeron en **-40.3%** respecto al Primer Semestre del 2010 (año anterior), donde se vendieron 442 unidades frente a las **264 unidades del 1er SEM 2011.**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS EN EL 1ER SEMESTRE 2011.

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar- vendidas durante el **Primer Semestre del 2011** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 2,685.09 millones**.

Esta cifra registra un aumento del **+40.7%** frente a los **S/. 1,907.74 millones del Segundo Semestre del 2010** (periodo inmediato anterior) y un aumento del **+23.3%** frente a los **S/. 2,177.41 millones del Primer Semestre 2010** (año anterior).

Los registros trimestrales por volumen de ventas en nuevos soles fueron los siguientes:

1er SEM 2008: S/. 1,425.67 millones
2do SEM 2008: -4.3% (S/. 1,363.84 millones)
1er SEM 2009: +15.2% (S/. 1,570.95 millones)
2do SEM 2009: +44.4% (S/. 2,268.70 millones)
1er SEM 2010: -4.0% (S/. 2,177.41 millones)
2do SEM 2010: -12.4% (S/. 1,907.74 millones)
1er SEM 2011: +40.7% (S/. 2,685.09 millones)

Al cierre del 1er Semestre del 2011, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de **S/. 1,969,059**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.274,524**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el NSE AB.

5.- RITMO DE VENTAS

RITMO DE VENTA MENSUAL 1ER SEMESTRE 2011.

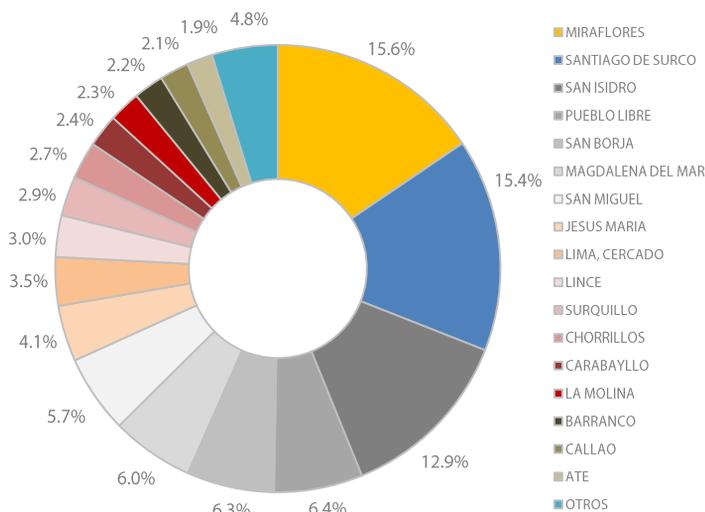
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el Primer Semestre del 2011 fue de **1,473 unidades/mes**, cantidad superior en **+21.8%** respecto de las **1,209 unidades/mes** registradas durante el Segundo Semestre del 2010.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 361.2 und/mes; NSE AB, 362.8 und/mes y NSE B, 547.8 und/mes; NSE C, 158.5 und/mes; NSE D, 42.2 und/mes.**

Las mejores **velocidades de ventas mensuales promedio por proyecto** registradas por distrito se dieron en:

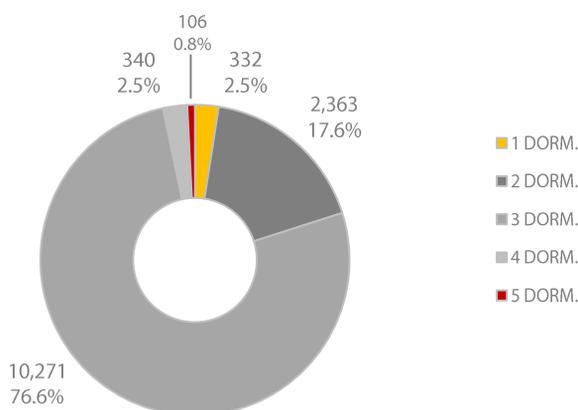
Comas, 30.6 und/mes, Carabayllo, 23.2 und/mes, El Agustino, 22.6 und/mes; Ate, 12.6 und/mes, Cercado de Lima, 7.1 und/mes, Chorrillos, 5.8 und/mes, Magdalena del Mar, 3.6 und/mes, Callao, 3.1 und/mes, Barranco, 2.8 und/mes, Jesús María, 2.7 und/mes, Los Olivos, 2.7 und/mes, San Miguel, 2.5 und/mes, Breña, 2.4 und/mes, Pueblo Libre, 2.4 und/mes, Lince, 2.1 und/mes, Surquillo, 1.5 und/mes, San Isidro, 1.4 und/mes, Miraflores, 1.4 und/mes, San Luis, 1.3 und/mes, Santiago de Surco, 0.9 und/mes, San Borja, 0.7 und/mes, La Molina, 0.5 und/mes y La Victoria, 0.3 und/mes

% PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del **6.5% mensual** al cierre del Primer Semestre del 2011, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Semestre (**22,621 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **15.4 meses**, medidos desde el inicio de este.

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 1er Semestre del 2011 son:

La Victoria: porcentaje de absorción de 32.3% y 3.1 m.p.a.s. 1
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 25.6% y 3.9 m.p.a.s. 1
 El Agustino: porcentaje de absorción de 22.1% y 4.5 m.p.a.s. 1
 San Luis: porcentaje de absorción de 18.8% y 5.3 m.p.a.s. 1
 La Molina: porcentaje de absorción de 16.7% y 6.0 m.p.a.s. 1
 Lince: porcentaje de absorción de 16.7% y 6.0 m.p.a.s. 1
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 15.0% y 6.7 m.p.a.s. 1
 Miraflores: porcentaje de absorción de 14.7% y 6.8 m.p.a.s. 1
 San Borja: porcentaje de absorción de 13.5% y 7.4 m.p.a.s. 1
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 12.6% y 7.9 m.p.a.s. 1
 Ate: porcentaje de absorción de 12.5% y 8.0 m.p.a.s. 1
 Surquillo: porcentaje de absorción de 11.7% y 8.5 m.p.a.s. 1
 San Isidro: porcentaje de absorción de 10.8% y 9.2 m.p.a.s. 1
 San Miguel: porcentaje de absorción de 10.3% y 9.7 m.p.a.s. 1
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 10.3% y 9.7 m.p.a.s. 1
 Barranco: porcentaje de absorción de 10.2% y 9.8 m.p.a.s. 1
 Jesús María: porcentaje de absorción de 9.5% y 10.5 m.p.a.s. 1
 Breña: porcentaje de absorción de 7.4% y 13.5 m.p.a.s. 1
 Carabayllo: porcentaje de absorción de 6.3% y 16.0 m.p.a.s. 1
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 5.8% y 17.3 m.p.a.s. 1
 Comas: porcentaje de absorción de 5.8% y 17.3 m.p.a.s. 1
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 3.9% y 25.7 m.p.a.s. 1
 Callao: porcentaje de absorción de 2.0% y 51.2 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 disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 629,525** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 3,981/m²**.

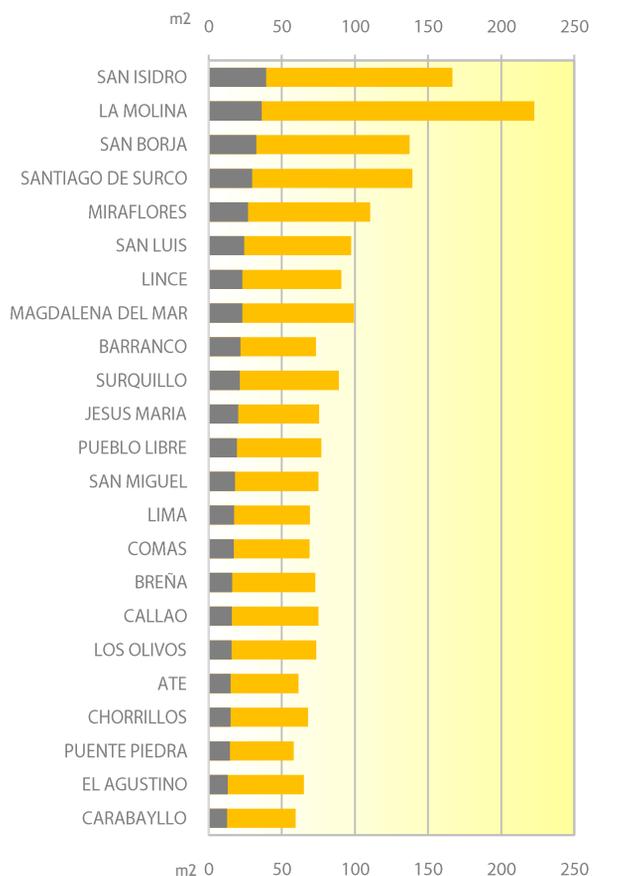
NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 255,109** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,897/m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 145,034** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,096/m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 88,507** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,366/m²**.

NSE D: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 43,377** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 947/m²**.

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa Peru SAC



MAYOR INFORMACION:

AV. VICTOR ANDRÉS BELAUNDE, REAL SEIS, OFICINA 401,
 SAN ISIDRO, LIMA PERU.
 TELEFONOS: (51-1) 222 3166 / (51-1) 222 3172

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