



# INFORME DE COYUNTURA INMOBILIARIA - 2<sup>do</sup> Trimestre 2009



**INCOIN**

INFORME DE COYUNTURA INMOBILIARIA  
2<sup>do</sup> Trimestre del 2009

TINSA PERU a través de su informe de coyuntura inmobiliaria, INCOIN, no solo entrega la posibilidad de tener a la mano una fiel interpretación de la realidad en la que actualmente se desenvuelve el sector inmobiliario en nuestro país, sino también en otros países, tales como, Chile, Argentina, México y España.

La presente edición de INCOIN -radiografía exacta de lo que viene ocurriendo en Lima Metropolitana, entre los meses de abril y junio de 2009-, es el resultado de un arduo trabajo, el cual nos permite brindar, a los interesados en el sector, la mayor cantidad de información de fuente primaria, lo mas real y actualizada posible. La finalidad se centra en percibir e identificar las tendencias más resaltantes del mercado inmobiliario de nuestra capital, para en base a su uso y consulta lograr minimizar los riesgos de inversión.

Según nuestra empresa Certival SAC, especializada en la tasación comercial de todo tipo de predios, la mayor demanda de terrenos para la construcción de viviendas multifamiliares, industrias, centros comerciales, centros empresariales, entre otros, tanto en zonas residenciales como en los conos y en la periferia de Lima Metropolitana, han ocasionado que los precios de éstos se eleven considerablemente, en algunos casos en más del 80% en periodos muy cortos.

Aún así...El fondeo de casi 500 millones de nuevos soles para el Fondo Mi Vivienda, la reducción de la tasa de interés de referencia del Banco Central de Reserva (BCR), en 100 puntos básicos, de tres a dos por ciento, y la pronta reducción de sus tasas de interés para los créditos hipotecarios... hacen que seamos optimistas al pensar en el crecimiento sostenido de la oferta inmobiliaria en los próximos dos años, principalmente en los segmentos C y D de la población -sectores de la población históricamente desatendidos- que progresivamente muestran mejores condiciones económicas y una cultura de crédito cada vez mayor, arraigada y porque no decirlo, saludable, en términos de obligación de pagos.

No quisiera terminar sin antes agradecer a todos los profesionales involucrados en el planeamiento, diagramación y elaboración del INCOIN por el esfuerzo en el trabajo, por su capacidad profesional y por el cumplimiento de los estándares de calidad internacional que han permitido y logran que nuestra empresa sea reconocida en los países donde tenemos presencia como “Referente en Consultoría Inmobiliaria”

Atentamente,

Ing. Gino Layseca Zoppi  
Gerente General  
TINSA PERÚ

**TINSA Perú S.A.C.** forma parte de un grupo empresarial Internacional con oficina central en España, con experiencia en el sector inmobiliario por más de 23 años. Luego de tener un éxito importante en tasaciones y consultoría inmobiliaria, se tomó la decisión de incursionar en varios países obteniendo resultados muy positivos. En Europa podemos mencionar a Francia y Portugal; en Latinoamérica a México, Chile, Argentina, Uruguay y Perú, con próximas operaciones en Brasil y Estados Unidos.

Gracias al auge inmobiliario y al crecimiento económico que vive el Perú en estos momentos, se creó el clima propicio para que TINSA, pusiera especial interés en nuestro país para venir a instalarse e iniciar operaciones y así ofrecer el servicio de alta calidad, que nos distingue, al igual que en los países donde se viene trabajando activamente y convertirnos en líder en asesoramiento inmobiliario.

En el Perú TINSA participa en 2 áreas de negocio:

**TINSA Tasaciones:** Se dedica a la valoración de todo tipo de bienes inmuebles para cualquier finalidad, tanto para empresas privadas y del estado, como para personas particulares, con cobertura del servicio a lo largo del todo el país.

**TINSA Consultoría:** Esta área de negocio abarca un espectro amplio en lo relacionado a las inversiones inmobiliarias, ya que ofrece diversos servicios entre los que podemos mencionar, por ejemplo, estudios de mercado del sector inmobiliario y la construcción y la evaluación de la factibilidad de proyectos relacionados al sector, todo gracias a un calificado staff de profesionales.

Gerente de INCOIN:  
Erik Jahnsen Araoz, Arq.  
Magister en Dirección y Gestión Inmobiliaria P&F

Coordinador INCOIN:  
Ricardo Daniel Quichiz Castro, Arq.

Elaboración INCOIN:  
Carlos Abarca Moran, Arq.  
César Alarcón Paiva, Arq.  
Bruno Banda Lazo, Arq.  
Diego Oviedo Rodríguez, Arq.  
Susana San Martín Díaz, Arq.  
Fernando Velarde Díaz, Arq.

Control de Calidad:  
César Alarcón Paiva, Arq.  
Diego Oviedo Rodríguez, Arq.

## DIRECTIVAS DE RESPONSABILIDAD LEGAL

*La información que contiene este informe representa una descripción general del Mercado Inmobiliario y en un momento puntual del tiempo. Si bien la mayor parte de la información es recopilada en forma directa por TINSA, parte de ella tiene su origen en antecedentes informales obtenidos de diferentes fuentes, no siempre es posible comprobar la veracidad de los mismos en el 100% de los casos, siendo esto un sesgo natural de esta actividad. Por todo lo anterior, TINSA PERÚ S.A.C. no puede asumir ninguna responsabilidad por las decisiones que terceros tomen o pudieran tomar sobre la base de la información o contenido del presente informe.*

## RESERVADOS TODOS LOS DERECHOS

*El contenido de esta obra esta protegida por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes las reprodujeren, plagieren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte una obra literaria, artística, científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio sin previa autorización.*

TINSA Perú S.A.C.

|   |     |
|---|-----|
| 1. Bienvenida .....   | 03  |
| 2. Agradecimientos .....                                    | 07  |
| 3. Índice .....   | 09  |
| 4. Introducción .....                                       | 11  |
| 5. Metodología .....  | 13  |
| 6. Análisis del mercado de departamentos por distrito ..... | 15  |
| - Descripción general del mercado de:                       |     |
| - Lima Metropolitana y Callao .....                         | 15  |
| - Barranco .....  | 35  |
| - Breña .....   | 53  |
| - Callao .....  | 71  |
| - Chorrillos .....  | 91  |
| - Jesús María .....   | 111 |
| - La Molina .....   | 129 |
| - Lima, Cercado .....                                       | 149 |
| - Lince .....   | 167 |
| - Los Olivos .....  | 185 |
| - Magdalena del Mar .....                                   | 203 |
| - Miraflores .....  | 221 |
| - Pueblo Libre .....  | 241 |
| - San Borja .....   | 259 |
| - San Isidro .....  | 277 |
| - San Miguel .....  | 297 |
| - Santiago de Surco .....                                   | 315 |
| - Surquillo .....   | 335 |
| 7. Glosario .....   | 353 |

El presente estudio, Informe de coyuntura inmobiliaria (INCOIN), demandó un arduo trabajo de campo, visitando la totalidad de los distritos donde se detectó algún tipo de oferta de proyectos de vivienda nueva. Luego, en gabinete, se realizó el procesamiento y análisis de la información levantada, en el que se invirtió tiempo y que se actualizará cada trimestre, de tal forma de darle al cliente, al empresario inmobiliario, una fotografía exacta de lo que ocurre con los proyectos de vivienda en Lima.

Dicho informe consiste en el análisis y procesamiento de la información pormenorizada de los proyectos inmobiliarios, dentro de un macro sector denominado Lima Moderna, que abarca los distritos de Barranco, Cercado de Lima, Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Miraflores, La Molina, Pueblo Libre, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco y Surquillo. También se toman en cuenta otros 9 distritos de la ciudad fuera de esta zona debido a su creciente oferta de vivienda (principalmente fondo Mi Vivienda); estos son: Breña, Chorrillos, El Agustino, Los Olivos, Rimac, Ate-Vitarte, San Juan de Lurigancho, Santa Anita, Comas y la Provincia Constitucional del Callao. En estos 22 distritos más el Callao, se encontraron un total de 608 proyectos inmobiliarios con oferta dentro del segundo trimestre del 2009.

Un aspecto fundamental a tener en cuenta, es que los proyectos de departamentos abarcan casi el 100% de la oferta de vivienda nueva en Lima, siendo una minoría muy reducida los que están compuestos por casas, que básicamente se centran en los distritos de La Molina, Chorrillos, San Borja y Ventanilla. Esto se debe a que los terrenos en las zonas céntricas de la ciudad continúan incrementando sus precios con el paso del tiempo, haciendo que el valor de venta de la casa (poca densidad poblacional en comparación con un edificio de departamentos) se incremente en demasía, y por lo tanto, los proyectos de departamentos, sean la opción más común por su alta rentabilidad en el mercado inmobiliario, además de someterse a la zonificación del sector.

Lo que se busca con este estudio es dar, al empresario inmobiliario, fondos de inversión y entidades financieras, las pautas y detalles a tomarse en cuenta para la toma de decisiones en el momento de la inversión, así el proyecto que se ejecute, resulte viable económicamente y, a la vez, otorgarles a sus clientes un producto adecuado a sus necesidades, proporcionándoles, entre otras cosas, una excelente calidad de vida.

La Metodología utilizada para el levantamiento de la información necesaria para la elaboración del INCOIN consta de 2 etapas.

En la primera se efectúa un empadronamiento total de la oferta inmobiliaria de cada distrito, registrando las características generales del proyecto, con el fin de obtener datos preliminares que nos permitan llegar al cliente con una información completa y confiable.

En la segunda etapa se analiza cada proyecto identificado en la preliminar, corroborando los datos con otras fuentes que incluye a la inmobiliaria o constructora (llamadas a sus propias oficinas o consultas a través de la web) responsable del proyecto y/o un cliente de incógnito que visite las caseta de ventas. A este grado de detalle nos permite detectar, en forma oportuna, disonancias e incompatibilidades de cualquier dato y así corregirlo antes de que forme parte del análisis del informe final.

Es bueno destacar que para el eficiente y ordenado levantamiento de la información se sectorizaron todos los distritos (actualmente 74 sectores en toda Lima Metropolitana y Callao) que contaban con oferta de proyectos nuevos, usando como criterio para ello los niveles socioeconómicos de las diversas zonas o urbanizaciones de los mismos, así como los límites distritales y las vías de comunicación con las que cuentan.

Para una adecuada toma, interpretación, análisis y posterior conclusión sobre la información recogida, nuestro equipo se encuentra integrado por profesionales (arquitectos e ingenieros) con formación y experiencia en el sector de la construcción e inmobiliario.

Los profesionales involucrados en el planteamiento, diagramación y construcción del INCOIN, son capacitados en las metodologías desarrolladas por TINSA a nivel internacional y validados previamente a través de rigurosas pruebas y seguimientos en la verificación de su aplicación cumpliendo con nuestros estándares de calidad.



# Lima Metropolitana y Callao ...

# Lima metropolitana y Callao

## Descripción General de la Ciudad

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

Para obtener la información dentro del mercado de vivienda nueva multifamiliar correspondiente a la actividad inmobiliaria del 2T 2009, se visitaron y analizaron 680 proyectos, dentro de los cuales se detectaron 608 proyectos con unidades inmobiliarias en venta.

En este estudio se presenta la información, considerada como imprescindible, para comprender la coyuntura del Sector inmobiliario. Los datos procesados incluyen: análisis de tipologías, precios, ritmo y velocidad de ventas, valores por metro cuadrado, estado de avance de obras y participación de desarrolladores entre otros.

Se desarrolló el análisis tanto por Nivel Socioeconómico por territorio, para lo cual se definieron sectores en cada distrito de la ciudad para identificar el comportamiento de los principales indicadores y sus tendencias previsible en diferentes escalas tanto cualitativas como cuantitativas; se utilizó una base gráfica para identificar territorialmente los proyectos tomando como base de comparación sus principales características urbanas, como: normativa, servicios, trama, imagen, entorno, infraestructuras, áreas verdes y niveles socioeconómicos preponderantes.

Son, la provincia constitucional del Callao y 16 los distritos analizados para el 2T 2009, que cuentan con oferta inmobiliaria disponible considerable y comparable con trimestres anteriores, estos son: Barranco, Breña, Chorrillos, Jesús María, La Molina, Cercado de Lima, Lince, Los Olivos, Magdalena de Mar, Miraflores, Pueblo Libre, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco y Surquillo. El estudio incorporará en lo sucesivo mayor número de distritos, conforme estos contengan oferta inmobiliaria relevante la cual será incluida en próximos análisis.

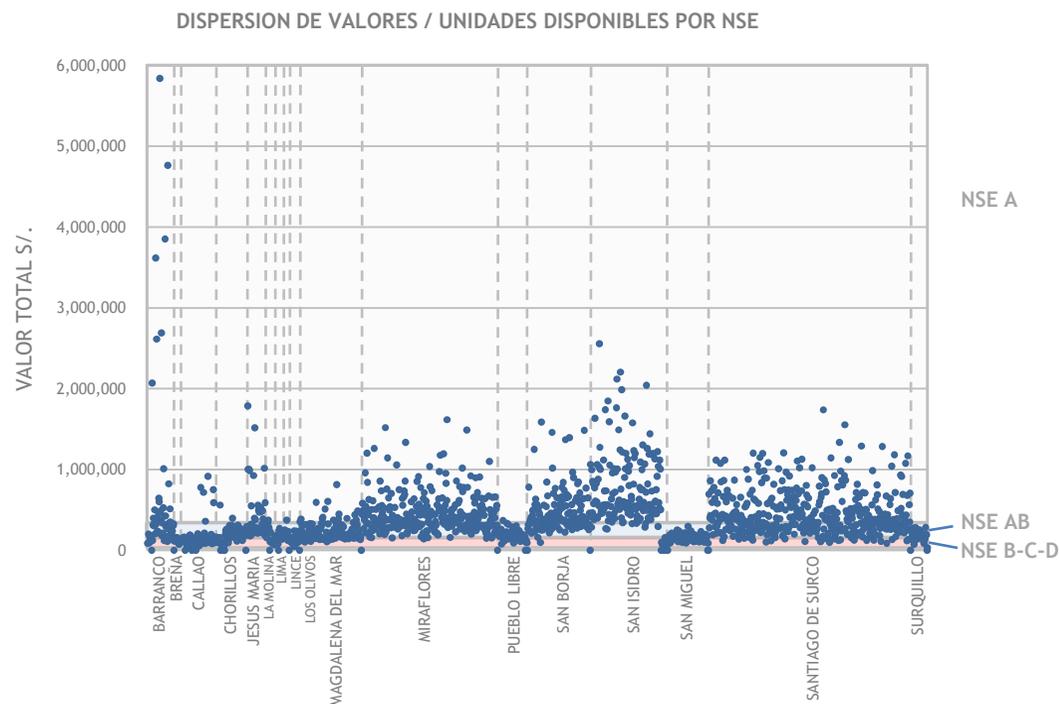
Los principales indicadores expuestos en el presente estudio son:

- Valores de venta y valores unitarios (soles/m<sup>2</sup>), por NSE y sector.
- Stock de unidades disponibles a la venta y unidades vendidas, por NSE y sector.
- Composición del mercado por tipologías, por NSE y sector.
- Composición del mercado por número de proyectos y desarrolladores.
- Avance físico de la obras.
- Ritmo y velocidad de ventas.

Los principales valores contenidos en el presente informe, son comparados con el del periodo similar anterior (1T 2009), con la finalidad de identificar el comportamiento de la oferta inmobiliaria y la tendencia en el corto plazo.

| PARTICIPACION POR NIVEL SOCIOECONOMICO DISTRITAL |           |             |             |             |             |            |
|--|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| DISTRITO   | TIPOLOGIA | NSE A       | NSE AB      | NSE B       | NSE C       | NSE D      |
| LIMA METROPOLITANA                               | 1D        | 21          | 109         | 168         | 100         | 7          |
|  | 2D        | 220         | 281         | 543         | 64          | 502        |
|  | 3D        | 1589        | 1704        | 2501        | 870         | 0          |
|  | 4D        | 132         | 49          | 91          | 0           | 0          |
|  | 5D        | 1           | 0           | 0           | 0           | 0          |
| <b>TOTAL</b>                                     |           | <b>1963</b> | <b>2143</b> | <b>3303</b> | <b>1034</b> | <b>509</b> |

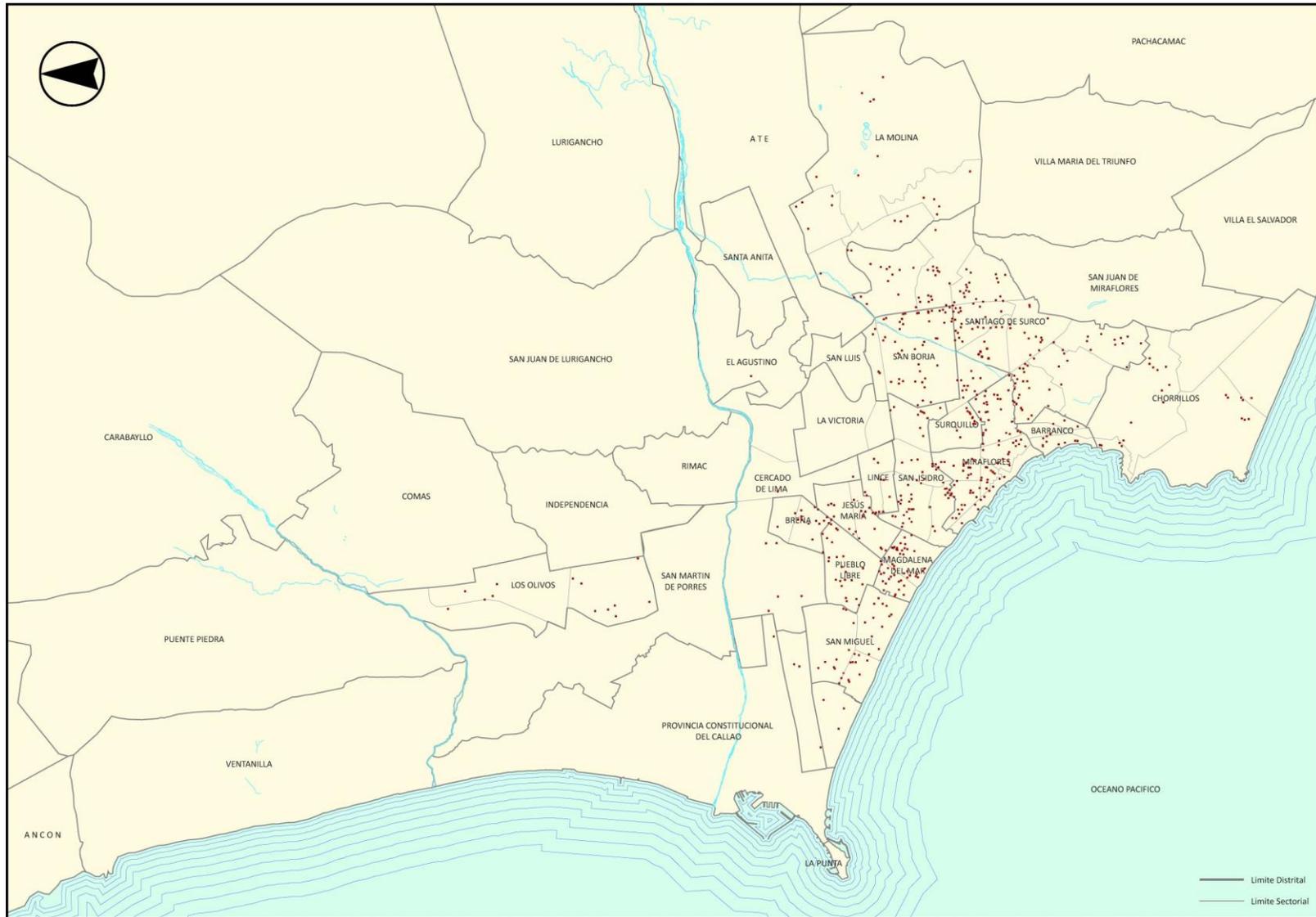
Tab. 1



Gráf. 1

# Lima metropolitana y Callao

## Ubicación de Proyectos



# Lima metropolitana y Callao

## Descripción General del Distrito

### OFERTA DE UNIDADES 2T 2009.

Durante el año 2008 (1T, 2T, 3T y 4T) y el primer semestre del 2009 la oferta total en Lima Metropolitana fue de **27,569 unidades** (12,972 unidades corresponden al cierre del año 2007), siendo **8,952 unidades**, el total disponible a la venta al cierre del **2T 2009**.

Durante el **2T 2009** la oferta inmobiliaria de Lima Metropolitana fue de **11,610 unidades** y estuvo principalmente dirigida al **NSE B** con un 35.0% del total de la oferta. Luego estarían en los **NSE AB** y **A** respectivamente.

La **distribución por NSE** se dio de la siguiente manera:

- NSE A: (22.6%) 2,623 unidades.
- NSE AB: (24.4%) 2,832 unidades.
- NSE B: (35.0%) 4,061 unidades.
- NSE C: (13.1%) 1,526 unidades.
- NSE D: (4.9%) 568 unidades.

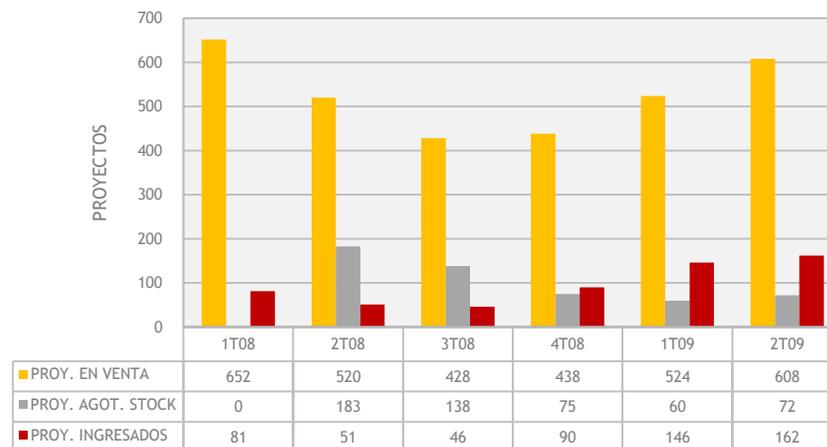
STOCK DISPONIBLE Y UNIDADES OFERTADAS POR TRIMESTRE

|                   | 1T08  | 2T08  | 3T08 | 4T08 | 1T09 | 2T09  |
|-------------------|-------|-------|------|------|------|-------|
| UNID. DISPONIBLES | 11099 | 8359  | 5437 | 5040 | 6715 | 8952  |
| UNID. VENDIDAS    | 3759  | 3865  | 3868 | 2112 | 2320 | 2658  |
| UNID. INGRESADAS  | 1886  | 851   | 946  | 1715 | 3995 | 4895  |
| UNID. OFERTADAS   | 14858 | 12224 | 9305 | 7152 | 9035 | 11610 |

Tab. 2

OFERT.: Unidades ofertadas.  
VEND.: Unidades Vendidas

PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



Gráf. 2

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE

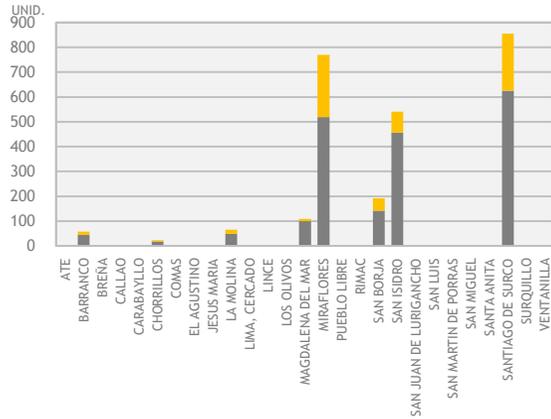


Gráf. 3

# Lima metropolitana y Callao

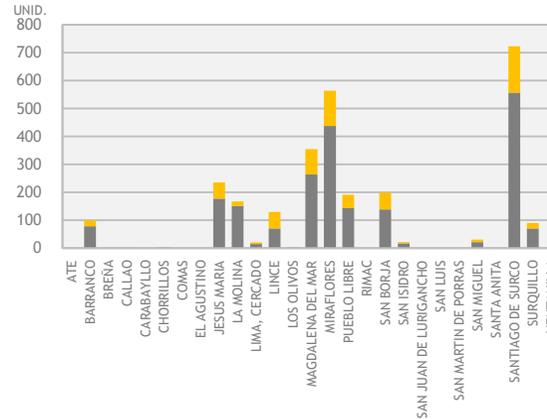
## Total Ofertado y Soles Vendidos

RELACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y VENDIDAS PARA EL NSE A



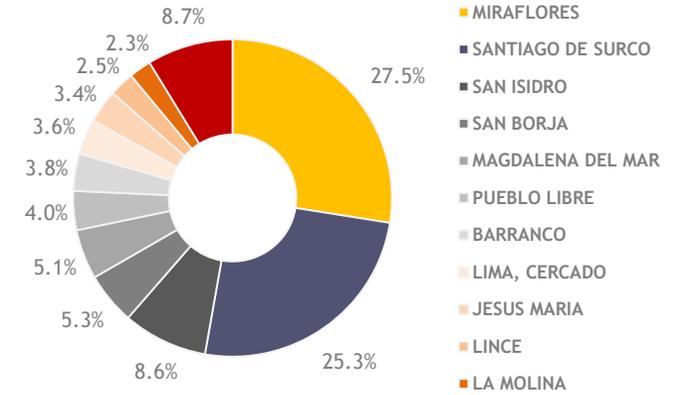
■ UNID. DISP. NSE A ■ UNID. VEND. NSE A Gráf. 4a

RELACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y VENDIDAS PARA EL NSE AB



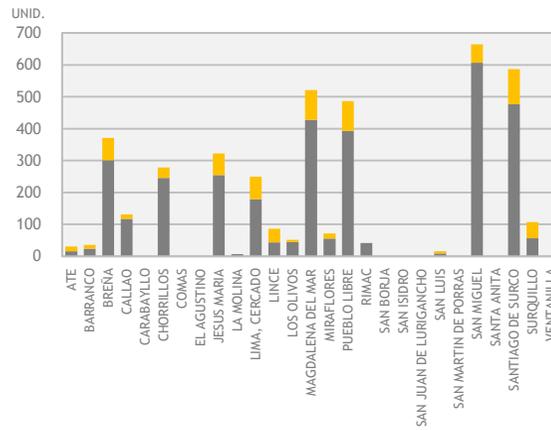
■ UNID. DISP. NSE AB ■ UNID. VEND. NSE AB Gráf. 4b

% PARTICIPACIÓN POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



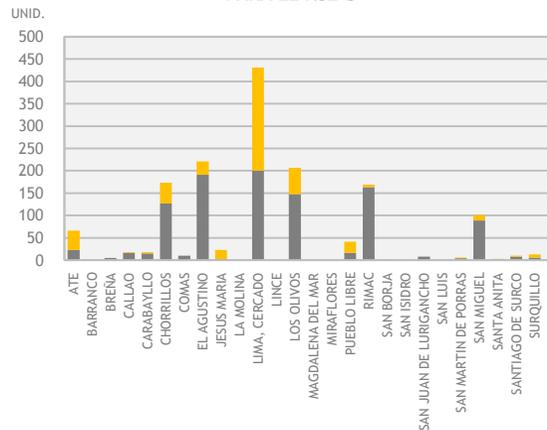
Gráf. 5

RELACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y VENDIDAS PARA EL NSE B



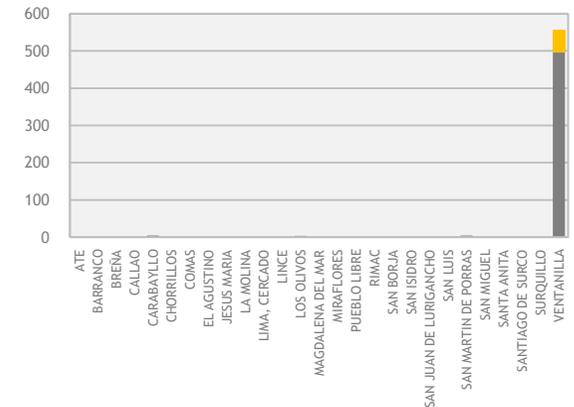
■ UNID. DISP. NSE B ■ UNID. VEND. NSE B Gráf. 4c

RELACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y VENDIDAS PARA EL NSE C



■ UNID. DISP. NSE C ■ UNID. VEND. NSE C Gráf. 4d

RELACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y VENDIDAS PARA EL NSE D



■ UNID. DISP. NSE D ■ UNID. VEND. NSE D Gráf. 4e

# Lima metropolitana y Callao

## Unidades en Oferta y Velocidad de Ventas por Distrito

| DISTRITO          | PROYECTOS                   |                             |                      |      | UNIDADES           |                     |      |                  |      | VELOCIDAD VENTAS MENSUAL |       |               |       | MESES PARA AGOTAR STOCK |
|-------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|------|--------------------|---------------------|------|------------------|------|--------------------------|-------|---------------|-------|-------------------------|
|                   | # PROJ. AGOTARON STOCK 2T09 | PROY. INICIARON VENTAS 2T09 | # PROYECTOS EN VENTA |      | # UNID. INGRESADAS | # UNID. DISPONIBLES |      | # UNID. VENDIDAS |      | RITMO DE VENTAS          |       | VEL. VENTAS % |       |                         |
|                   |                             |                             | 1T09                 | 2T09 |                    | 1T09                | 2T09 | 1T09             | 2T09 | 1T09                     | 2T09  | 1T09          | 2T09  |                         |
| BARRANCO          | 2                           | 3                           | 14                   | 15   | 56                 | 139                 | 148  | 67               | 47   | 22.3                     | 15.7  | 10.8%         | 8.0%  | 12.4                    |
| BREÑA             | 1                           | 4                           | 7                    | 10   | 155                | 222                 | 306  | 47               | 71   | 15.7                     | 23.7  | 5.8%          | 6.3%  | 15.9                    |
| CALLAO            | 2                           | 0                           | 10                   | 8    | 0                  | 150                 | 133  | 17               | 17   | 5.7                      | 5.7   | 3.4%          | 3.8%  | 26.5                    |
| CHORRILLOS        | 1                           | 3                           | 19                   | 21   | 253                | 225                 | 394  | 61               | 84   | 20.3                     | 28.0  | 7.1%          | 5.9%  | 17.1                    |
| JESUS MARIA       | 8                           | 5                           | 22                   | 19   | 238                | 343                 | 435  | 55               | 146  | 18.3                     | 48.7  | 4.6%          | 8.4%  | 11.9                    |
| LA MOLINA         | 4                           | 6                           | 20                   | 22   | 128                | 112                 | 207  | 71               | 33   | 23.7                     | 11.0  | 12.9%         | 4.6%  | 21.8                    |
| LIMA              | 3                           | 2                           | 6                    | 5    | 418                | 283                 | 394  | 203              | 307  | 67.7                     | 102.3 | 13.9%         | 14.6% | 6.9                     |
| LINCE             | 3                           | 4                           | 8                    | 9    | 64                 | 154                 | 113  | 19               | 103  | 6.3                      | 34.3  | 3.7%          | 15.9% | 6.3                     |
| LOS OLIVOS        | 2                           | 3                           | 12                   | 12   | 124                | 421                 | 190  | 45               | 67   | 15.0                     | 22.3  | 3.2%          | 8.7%  | 11.5                    |
| MAGDALENA DEL MAR | 3                           | 12                          | 44                   | 53   | 342                | 643                 | 793  | 184              | 192  | 61.3                     | 64.0  | 7.4%          | 6.5%  | 15.4                    |
| MIRAFLORES        | 10                          | 26                          | 82                   | 96   | 449                | 974                 | 1012 | 378              | 393  | 126.0                    | 131   | 9.3%          | 9.3%  | 10.7                    |
| PUEBLO LIBRE      | 2                           | 6                           | 20                   | 24   | 164                | 556                 | 553  | 133              | 167  | 44.3                     | 55.7  | 6.4%          | 7.7%  | 12.9                    |
| SAN BORJA         | 2                           | 10                          | 40                   | 47   | 127                | 272                 | 283  | 135              | 111  | 45.0                     | 37    | 11.1%         | 9.4%  | 10.6                    |
| SAN ISIDRO        | 0                           | 9                           | 35                   | 44   | 211                | 351                 | 474  | 177              | 88   | 59.0                     | 29.3  | 11.2%         | 5.2%  | 19.2                    |
| SAN MIGUEL        | 1                           | 10                          | 22                   | 31   | 644                | 130                 | 714  | 35               | 78   | 11.7                     | 26.0  | 7.1%          | 3.3%  | 30.5                    |
| SANTIAGO DE SURCO | 22                          | 45                          | 132                  | 154  | 927                | 1255                | 1255 | 405              | 509  | 135.0                    | 169.7 | 8.1%          | 9.6%  | 10.4                    |
| SURQUILLO         | 2                           | 4                           | 18                   | 19   | 59                 | 173                 | 133  | 63               | 78   | 21.0                     | 26    | 8.9%          | 12.3% | 8.1                     |
| OTROS             | 4                           | 9                           | 12                   | 19   | 347                | 312                 | 990  | 225              | 167  | 75.0                     | 55.7  | 14.0%         | 4.8%  | 20.8                    |
| LM                | 72                          | 161                         | 523                  | 608  | 4706               | 6715                | 8527 | 2320             | 2658 | 773.3                    | 886   | 8.6%          | 7.9%  | 12.6                    |

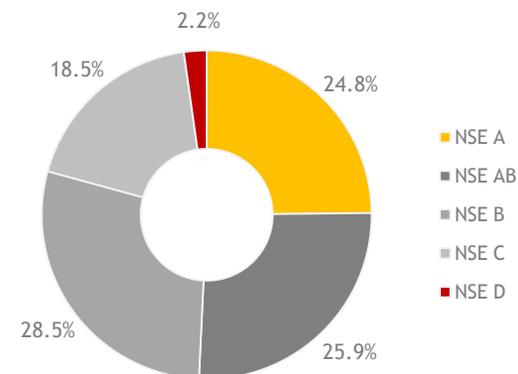
### OFERTA INMOBILIARIA 2T 2009.

La oferta registrada durante el 2T 2009 se dio en **608 proyectos**, cantidad superior en **+16.0%** respecto a los **524 registrados durante el 1T 2009** y **+16.9%** respecto de los **520 registrados durante el 2T 2008**. Los proyectos del 2T 2009 contienen una media de **31 unidades inmobiliarias** cada uno, el más pequeño registrado tiene **3 unidades** y el más grande, **500 unidades**.

### PROYECTOS NUEVOS A LA VENTA 2T 2009.

El total de proyectos nuevos, que se incorporaron a la venta durante el 2T 2009 fue de **162 proyectos**, cantidad superior en **+11.0%** respecto de los **146 registrados durante el 1T 2009** y **+217.6%** respecto de los **51 registrados durante el 2T 2008**.

% PARTICIPACION POR UNIDADES VENDIDAS 2T09



Tab. 3

Gráf. 6

P.P.: Promedio Ponderado.  
TIP.: Tipologías.

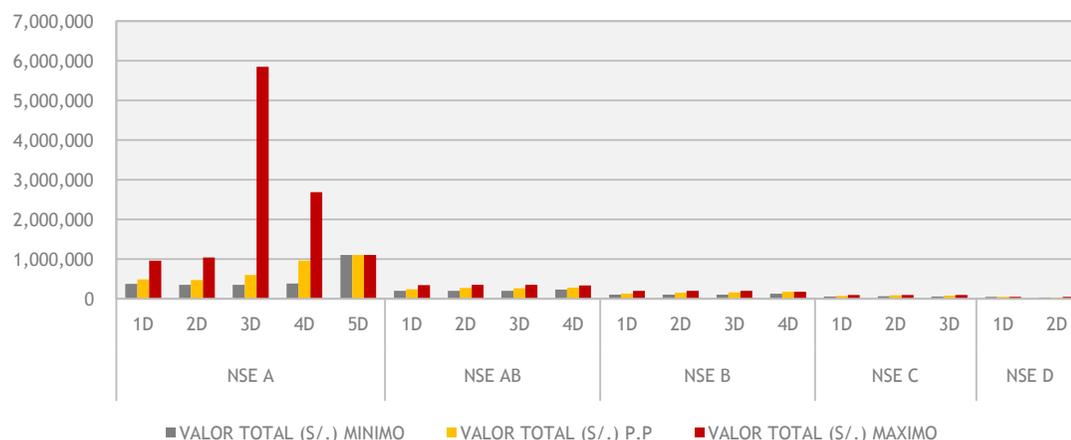
# Lima metropolitana y Callao

## Indicadores de Valor (S/.) por NSE

| INDICADORES DE LOS ASPECTOS COMERCIALES DE LAS TIPOLOGIAS |      |             |           |           |                     |        |        |
|---|------|-------------|-----------|-----------|---------------------|--------|--------|
| SECTOR  | TIP. | VALOR (S/.) |           |           | VALOR M2 (Soles/m2) |        |        |
|   |      | P. P.       | MINIMO    | MAXIMO    | P. P.               | MINIMO | MAXIMO |
| NSE A   | 1D   | 491,685     | 372,450   | 959,728   | 4,330               | 3,217  | 6,759  |
|   | 2D   | 468,557     | 352,440   | 1,036,897 | 3,714               | 1,906  | 7,433  |
|   | 3D   | 600,191     | 350,580   | 5,844,168 | 3,675               | 1,617  | 8,349  |
|   | 4D   | 961,411     | 380,360   | 2,691,576 | 4,238               | 2,917  | 7,804  |
|   | 5D   | 1,101,530   | 1,101,530 | 1,101,530 | 4,536               | 4,536  | 4,536  |
| PROMEDIO NSE A  |      | 608,823     | 350,580   | 5,844,168 | 3,724               | 1,617  | 8,349  |
| NSE AB  | 1D   | 243,333     | 202,425   | 347,914   | 3,706               | 2,089  | 5,188  |
|   | 2D   | 271,254     | 200,196   | 349,450   | 3,068               | 1,722  | 5,502  |
|   | 3D   | 260,234     | 200,196   | 349,464   | 2,584               | 1,515  | 4,123  |
|   | 4D   | 283,664     | 230,076   | 337,150   | 2,671               | 1,769  | 3,325  |
| PROMEDIO NSE AB   |      | 261,355     | 200,196   | 349,464   | 2,707               | 1,515  | 5,502  |
| NSE B   | 1D   | 130,677     | 103,600   | 196,920   | 2,540               | 1,955  | 3,557  |
|   | 2D   | 154,722     | 100,980   | 198,062   | 2,215               | 1,294  | 3,029  |
|   | 3D   | 156,045     | 100,480   | 199,900   | 1,994               | 1,021  | 2,811  |
|   | 4D   | 174,288     | 131,234   | 179,550   | 2,124               | 1,103  | 2,244  |
| PROMEDIO NSE B  |      | 155,040     | 100,480   | 199,900   | 2,062               | 1,021  | 3,557  |
| NSE C   | 1D   | 75,295      | 55,296    | 99,752    | 2,243               | 1,611  | 2,692  |
|   | 2D   | 85,942      | 61,198    | 99,495    | 1,570               | 1,155  | 2,059  |
|   | 3D   | 83,375      | 53,280    | 99,254    | 1,328               | 833    | 1,836  |
| PROMEDIO NSE C  |      | 82,752      | 53,280    | 99,752    | 1,431               | 833    | 2,692  |
| NSE D   | 1D   | 45,781      | 45,701    | 45,887    | 1,339               | 1,331  | 1,350  |
|   | 2D   | 32,957      | 32,850    | 49,000    | 915                 | 913    | 1,210  |
| PROMEDIO NSE D  |      | 33,133      | 45,701    | 45,887    | 920                 | 913    | 1,350  |
| LIMA METROPOLITANA  |      | 264,715     | 32,850    | 5,844,168 | 2,443               | 833    | 8,349  |

Tab. 4

VALOR TOTAL (S/.) PROMEDIO POR NSE



Gráf. 7

### VENTAS 2T 2009.

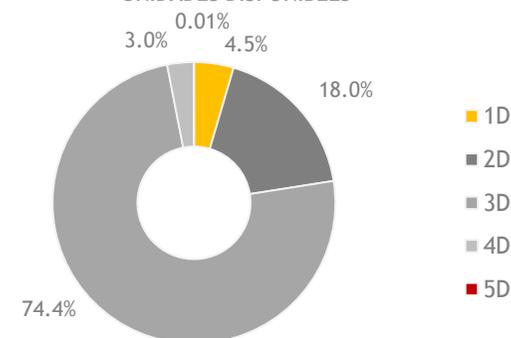
Durante el 2T 2009, en el ámbito de Lima Metropolitana y El Callao se vendieron 2,658 unidades inmobiliarias, cifra que muestra un incremento de **+14.7%** respecto del 1T 2009 y una disminución de **-40.0%** respecto a las unidades vendidas el 2T 2008.

La relación entre el total de unidades vendidas e ingresadas al mercado durante el 2T 2009 fue de **0.51 (2,658 vendidas y 5,204 ingresadas al mercado)**, el 1T 2009 fue de **0.58 (2,320 vendidas y 3,995 ingresadas al mercado)** y el 2T 2008 fue de **4.54 (3,865 vendidas y 851 ingresadas al mercado)**.

Durante el 2T 2009 el comportamiento de la oferta por NSE fue el siguiente:

**NSE A:** Las ventas se disminuyeron en **-13.6%** respecto al 1T 2009, se vendieron **660 unidades** frente a las **764 unidades** del 1T 2009.

% PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



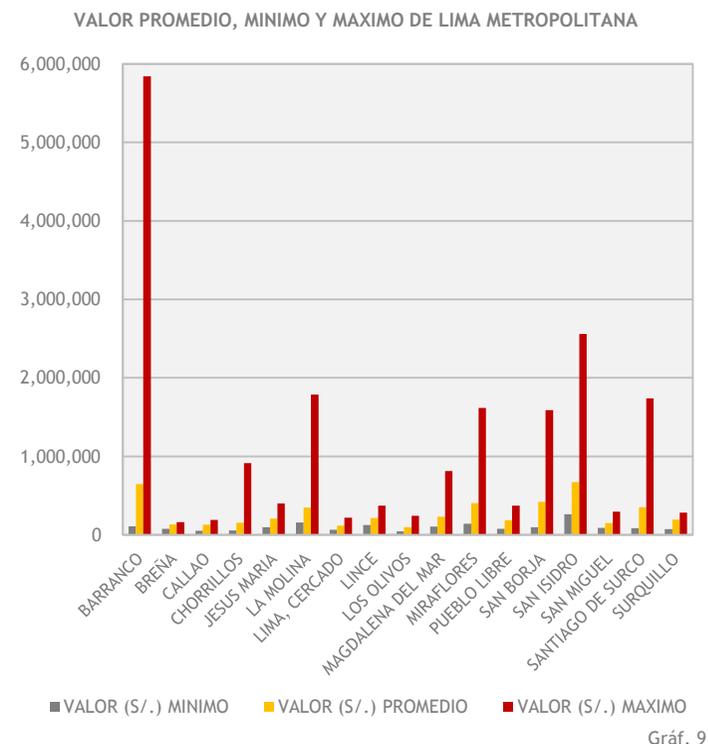
Gráf. 8

NSE.: Nivel Socioeconómico.  
P.P.: Promedio Ponderado.

# Lima metropolitana y Callao

## Indicadores de Valor (S/.) de la Oferta por Sector

| INDICADORES DE LOS ASPECTOS COMERCIALES DE LAS TIPOLOGIAS |                |               |                  |                    |            |              |
|---|----------------|---------------|------------------|--------------------|------------|--------------|
| DISTRITOS   | VALOR (S/.)    |               |                  | VALOR M2 (S/. /M2) |            |              |
|   | PROMEDIO       | MINIMO        | MAXIMO           | PROMEDIO           | MINIMO     | MAXIMO       |
| BARRANCO  | 645,252        | 108,100       | 5,844,168        | 4,108              | 1,787      | 8,349        |
| BREÑA   | 133,179        | 75,062        | 163,075          | 1,735              | 1,211      | 2,058        |
| CALLAO  | 129,002        | 53,280        | 188,900          | 1,522              | 969        | 2,079        |
| CHORRILLOS  | 153,186        | 55,296        | 915,600          | 1,924              | 1,280      | 4,284        |
| JESUS MARIA   | 205,562        | 95,126        | 398,698          | 2,483              | 1,555      | 3,283        |
| LA MOLINA   | 347,646        | 159,000       | 1,787,200        | 2,743              | 1,714      | 7,804        |
| LIMA, CERCADO   | 115,909        | 65,263        | 220,000          | 1,950              | 1,309      | 3,067        |
| LINCE   | 213,240        | 123,500       | 373,500          | 2,498              | 1,849      | 2,765        |
| LOS OLIVOS  | 97,811         | 45,887        | 242,310          | 1,277              | 1,103      | 1,976        |
| MAGDALENA DEL MAR   | 230,426        | 104,090       | 812,803          | 2,446              | 1,616      | 4,211        |
| MIRAFLORES  | 403,910        | 141,293       | 1,617,631        | 3,368              | 1,617      | 6,759        |
| PUEBLO LIBRE  | 186,035        | 76,804        | 370,000          | 2,287              | 1,626      | 3,592        |
| SAN BORJA   | 420,659        | 97,280        | 1,589,287        | 3,014              | 2,089      | 6,619        |
| SAN ISIDRO  | 671,998        | 262,140       | 2,558,500        | 3,928              | 2,120      | 7,433        |
| SAN MIGUEL  | 147,649        | 90,448        | 297,000          | 1,855              | 1,187      | 3,559        |
| SANTIAGO DE SURCO   | 350,931        | 85,956        | 1,739,130        | 2,816              | 1,255      | 6,076        |
| SURQUILLO   | 193,773        | 74,125        | 284,130          | 2,287              | 1,713      | 2,888        |
| <b>LIMA METROPOLITANA</b>                                 | <b>264,715</b> | <b>32,850</b> | <b>5,844,168</b> | <b>2,443</b>       | <b>833</b> | <b>8,349</b> |



Tab. 5

P.P.: Promedio Ponderado.  
 MIN.: Valor Mínimo encontrado en la muestra.  
 MAX.: Valor Máximo encontrado en la muestra.

**NSE AB:** Las ventas incrementaron en **+23.7%** respecto al 1T 2009, vendieron **689 unidades** frente a las 557 unidades del 1T 2009.

**NSE B:** Las ventas incrementaron en **+26.3%** respecto al 1T 2009, se vendieron **758 unidades** frente a las 600 unidades del 1T 2009.

**NSE C:** Las ventas se incrementaron en **+23.3%** respecto al 1T 2009, se vendieron **492 unidades** frente a las 399 unidades del 1T 2009.

**NSE D:** Las ventas disminuyeron en **-61.2%** respecto al 1T 2009, se vendieron **59 unidades** frente a las 152 unidades del 1T 2009.

# Lima metropolitana y Callao

## Indicadores de Superficie por NSE

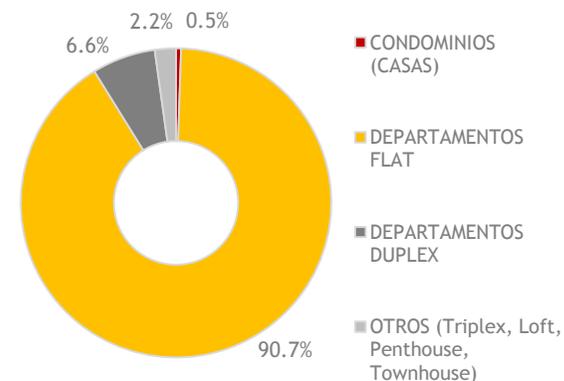
| INDICADORES DE LOS ASPECTOS FISICOS DE LAS TIPOLOGIAS |      |                     |       |       |                     |       |       |                    |       |       |          |       |      |
|---|------|---------------------|-------|-------|---------------------|-------|-------|--------------------|-------|-------|----------|-------|------|
| SECTOR  | TIP. | SUPERFICIE INTERIOR |       |       | SUPERFICIE EXTERIOR |       |       | SUPERFICIE OCUPADA |       |       | DENSIDAD |       |      |
|   |      | P.P                 | MIN   | MAX   | P.P                 | MIN   | MAX   | P.P                | MIN   | MAX   | P.P      | MIN   | MAX  |
| NSE A   | 1 D  | 116.2               | 83.2  | 142.0 | 49.2                | 5.3   | 142.0 | 144.3              | 99.2  | 284.0 | 58.1     | 71.0  | 41.6 |
|   | 2 D  | 127.4               | 87.8  | 233.0 | 41.8                | 5.0   | 182.0 | 141.1              | 94.0  | 380.0 | 35.6     | 77.7  | 20.2 |
|   | 3 D  | 159.4               | 86.2  | 700.0 | 46.7                | 0.7   | 239.5 | 175.6              | 92.0  | 720.0 | 31.9     | 175.0 | 17.2 |
|   | 4 D  | 218.4               | 97.6  | 405.0 | 70.8                | 2.9   | 285.0 | 254.9              | 97.6  | 575.0 | 36.9     | 72.6  | 18.1 |
|   | 5 D  | 242.9               | 242.9 | 242.9 | 126.2               | 126.2 | 126.2 | 369.1              | 369.1 | 369.1 | 40.5     | 40.5  | 40.5 |
| PROMEDIO NSE A  |      | 159.3               | 83.2  | 700.0 | 48.7                | 0.7   | 285.0 | 176.8              | 92.0  | 720.0 | 32.9     | 175.0 | 17.2 |
| NSE AB  | 1 D  | 67.6                | 39.5  | 158.0 | 15.5                | 2.2   | 76.7  | 72.5               | 47.6  | 208.5 | 33.1     | 79.0  | 18.0 |
|   | 2 D  | 90.3                | 55.0  | 128.9 | 14.6                | 2.3   | 94.0  | 92.7               | 55.0  | 192.3 | 27.1     | 42.7  | 15.6 |
|   | 3 D  | 101.0               | 70.5  | 200.0 | 18.4                | 1.8   | 126.0 | 104.3              | 80.4  | 260.0 | 21.5     | 39.4  | 13.6 |
|   | 4 D  | 107.7               | 84.5  | 158.0 | 30.0                | 30.0  | 30.0  | 108.3              | 84.5  | 175.0 | 20.4     | 34.3  | 12.1 |
| PROMEDIO NSE AB                                       |      | 98.1                | 39.5  | 200.0 | 17.7                | 1.8   | 126.0 | 101.3              | 47.6  | 260.0 | 22.8     | 79.0  | 12.1 |
| NSE B   | 1 D  | 52.1                | 36.0  | 77.5  | 10.6                | 5.0   | 20.2  | 52.4               | 36.0  | 84.5  | 25.6     | 38.8  | 15.3 |
|   | 2 D  | 70.0                | 48.5  | 95.0  | 17.2                | 2.9   | 67.0  | 70.9               | 48.5  | 136.9 | 21.1     | 29.2  | 13.8 |
|   | 3 D  | 78.6                | 51.0  | 154.0 | 10.8                | 1.4   | 95.3  | 80.4               | 58.0  | 190.8 | 17.2     | 38.5  | 10.2 |
|   | 4 D  | 82.9                | 80.0  | 140.0 | 8.2                 | 4.0   | 100.0 | 89.4               | 82.0  | 200.0 | 16.5     | 28.0  | 14.5 |
| PROMEDIO NSE B  |      | 76.0                | 36.0  | 154.0 | 10.8                | 1.4   | 100.0 | 77.7               | 36.0  | 200.0 | 18.2     | 38.8  | 10.2 |
| NSE C   | 1 D  | 35.7                | 28.5  | 53.0  | 8.1                 | 6.3   | 10.0  | 35.8               | 28.5  | 56.0  | 16.3     | 26.5  | 7.7  |
|   | 2 D  | 55.6                | 36.0  | 75.0  | 17.9                | 13.5  | 20.0  | 60.9               | 36.0  | 90.0  | 16.1     | 25.0  | 11.8 |
|   | 3 D  | 63.9                | 50.0  | 96.4  | 25.6                | 5.0   | 30.0  | 65.5               | 50.0  | 126.4 | 13.8     | 24.1  | 10.2 |
| PROMEDIO NSE C  |      | 60.7                | 28.5  | 96.4  | 23.1                | 5.0   | 30.0  | 62.3               | 28.5  | 126.4 | 14.2     | 26.5  | 7.7  |
| NSE D   | 1 D  | 34.2                | 34.0  | 34.3  | -                   | -     | -     | 34.2               | 34.0  | 34.3  | 17.1     | 17.2  | 17.0 |
|   | 2 D  | 36.0                | 31.4  | 42.5  | 8.0                 | 8.0   | 8.0   | 40.0               | 31.4  | 44.0  | 9.0      | 14.2  | 9.0  |
| PROMEDIO NSE D  |      | 36.0                | 31.4  | 42.5  | 8.0                 | 8.0   | 8.0   | 39.9               | 31.4  | 44.0  | 9.1      | 17.2  | 9.0  |
| LIMA METROPOLITANA                                    |      | 95.5                | 28.5  | 700.0 | 26.1                | 0.7   | 285.0 | 101.1              | 28.5  | 720.0 | 21.6     | 175.0 | 7.7  |

### VENTAS ACUMULADAS.

Durante el año 2008 (1T, 2T, 3T y 4T) y el primer semestre del 2009 (1T y 2T) se vendieron en total 18,582 unidades inmobiliarias y entraron al mercado 14,597 que hicieron un total 27,569 unidades inmobiliarias ofertadas durante el año 2008 y el primer semestre del 2009.

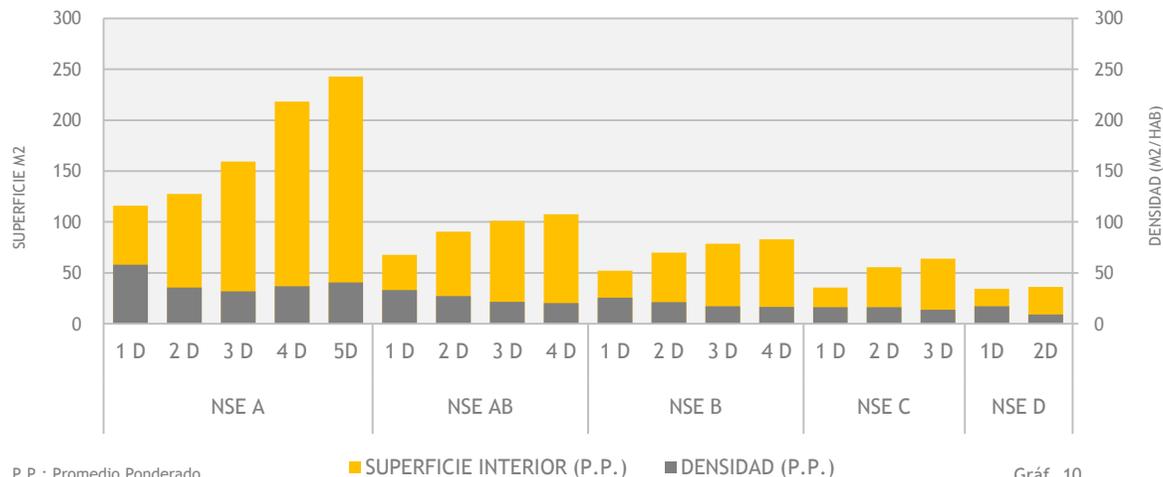
La relación entre unidades vendidas y unidades ingresadas al mercado durante el año 2008 y el primer semestre del 2009 fue de 1.27 (18,582 unidades vendidas y 14,597 unidades ingresadas al mercado) y la relación, entre unidades vendidas y cantidad ofertada, fue de 0.67 (18,582 unidades vendidas y 27,569 unidades ofertadas).

### % PARTICIPACION POR TIPO DE VIVIENDA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



Tab. 6

### RELACION ENTRE LA DENSIDAD Y EL AREA INTERIOR DE LAS VIVIENDAS



P.P.: Promedio Ponderado.  
 MIN.: Valor Mínimo encontrado en la muestra.  
 MAX.: Valor Máximo encontrado en la muestra.

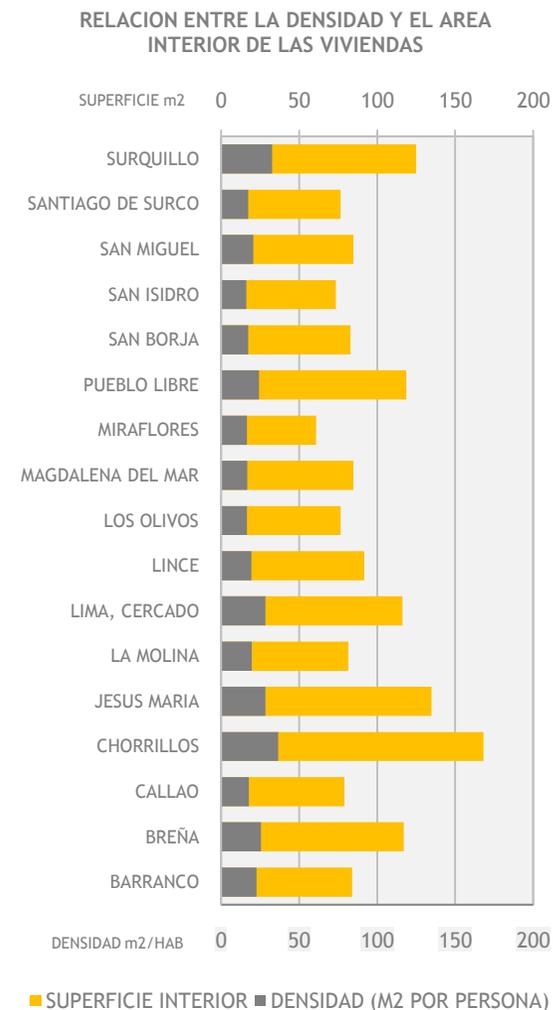
Gráf. 10

Gráf. 11

# Lima metropolitana y Callao

## Indicadores de Superficie de la Oferta por Sector

| INDICADORES DE LOS ASPECTOS FISICOS DE LAS TIPOLOGIAS |                     |      |       |                     |      |       |                    |      |       |                           |       |      |
|---|---------------------|------|-------|---------------------|------|-------|--------------------|------|-------|---------------------------|-------|------|
| DISTRITOS   | SUPERFICIE INTERIOR |      |       | SUPERFICIE EXTERIOR |      |       | SUPERFICIE OCUPADA |      |       | DENSIDAD (M2 POR PERSONA) |       |      |
|   | P.P.                | MIN. | MAX.  | P.P.                | MIN. | MAX.  | P.P.               | MIN. | MAX.  | P.P.                      | MIN.  | MAX. |
| BARRANCO  | 125.0               | 39.5 | 700.0 | 15.4                | 2.2  | 128.8 | 131.9              | 47.6 | 720.0 | 32.8                      | 175.0 | 12.0 |
| BREÑA   | 76.6                | 47.0 | 100.0 | 4.1                 | 3.4  | 100.0 | 77.8               | 47.0 | 200.0 | 17.4                      | 22.5  | 10.5 |
| CALLAO  | 84.7                | 55.0 | 154.0 | 23.0                | 10.0 | 30.0  | 85.2               | 55.0 | 154.0 | 20.6                      | 38.5  | 11.0 |
| CHORRILLOS  | 73.6                | 32.6 | 215.0 | 15.5                | 2.9  | 239.5 | 80.3               | 32.6 | 424.5 | 16.2                      | 47.5  | 7.7  |
| JESUS MARIA   | 83.0                | 54.0 | 136.3 | 25.9                | 16.0 | 63.0  | 83.7               | 54.0 | 199.3 | 17.4                      | 27.5  | 12.6 |
| LA MOLINA   | 118.6               | 75.0 | 290.0 | 22.7                | 1.4  | 285.0 | 135.0              | 85.0 | 575.0 | 24.4                      | 58.0  | 15.2 |
| LIMA, CERCADO   | 60.8                | 29.0 | 87.0  | 18.8                | 6.7  | 47.0  | 64.7               | 29.0 | 99.0  | 16.6                      | 21.8  | 14.5 |
| LINCE   | 84.7                | 65.0 | 140.0 | 15.5                | 13.4 | 17.5  | 85.0               | 65.0 | 157.5 | 16.7                      | 38.8  | 14.2 |
| LOS OLIVOS  | 76.6                | 34.0 | 142.0 | 17.8                | 10.0 | 75.0  | 77.6               | 34.0 | 160.0 | 16.5                      | 34.3  | 14.0 |
| MAGDALENA DEL MAR                                     | 91.7                | 48.5 | 242.0 | 14.5                | 4.0  | 101.0 | 93.5               | 48.5 | 242.0 | 19.4                      | 48.4  | 12.1 |
| MIRAFLORES  | 116.3               | 55.8 | 296.0 | 28.8                | 1.8  | 180.0 | 123.8              | 58.0 | 430.0 | 28.4                      | 77.7  | 13.6 |
| PUEBLO LIBRE  | 81.6                | 28.5 | 158.0 | 15.9                | 9.0  | 75.0  | 83.4               | 28.5 | 175.0 | 19.6                      | 31.6  | 12.2 |
| SAN BORJA   | 134.7               | 42.0 | 297.9 | 57.8                | 1.0  | 200.0 | 152.7              | 52.0 | 435.0 | 28.4                      | 79.0  | 17.0 |
| SAN ISIDRO  | 168.1               | 55.0 | 371.0 | 36.2                | 0.8  | 188.5 | 177.5              | 55.0 | 548.2 | 36.6                      | 91.3  | 20.7 |
| SAN MIGUEL  | 79.1                | 49.0 | 140.0 | 30.9                | 4.6  | 78.0  | 79.9               | 49.0 | 163.0 | 17.7                      | 31.0  | 12.3 |
| SANTIAGO DE SURCO                                     | 117.0               | 35.0 | 394.0 | 41.7                | 0.7  | 204.0 | 127.5              | 35.0 | 455.0 | 25.5                      | 91.3  | 11.8 |
| SURQUILLO   | 84.0                | 36.0 | 148.0 | 15.8                | 3.0  | 60.0  | 86.3               | 36.0 | 157.0 | 22.7                      | 37.0  | 12.5 |
| LIMA METROPOLITANA                                    | 95.5                | 28.5 | 700.0 | 26.1                | 0.7  | 285.0 | 101.1              | 28.5 | 720.0 | 21.6                      | 175.0 | 7.7  |



El ratio entre unidades vendidas y unidades ingresadas al mercado por trimestre fue el siguiente:

Tab. 7

1T 2008 de 1.99 (3,759 vendidas y 1,886 ingresadas al mercado)

2T 2008 de 4.54 (3,865 vendidas y 851 ingresadas al mercado)

3T 2008 de 4.09 (3,868 vendidas y 946 ingresadas al mercado)

4T 2008 de 1.23 (2,112 vendidas y 1,715 ingresadas al mercado)

1T 2009 de 0.58 (2,320 vendidas y 3,995 ingresadas al mercado)

2T 2009 de 0.30 (2,658 vendidas y 8,952 ingresadas al mercado)

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

2T 2008: +2.82%. 3T 2008: + 0.08%. 4T 2008: - 45.40%. 1T 2009: + 9.85%. 2T 2009: +14.57%.

Las ventas en número de unidades inmobiliarias, entre el 2T 2008 y 2T 2009 disminuyeron en -31.2%

Gráf. 12

P.P.: Promedio Ponderado.  
MIN.: Valor Mínimo encontrado en la muestra.  
MAX.: Valor Máximo encontrado en la muestra.

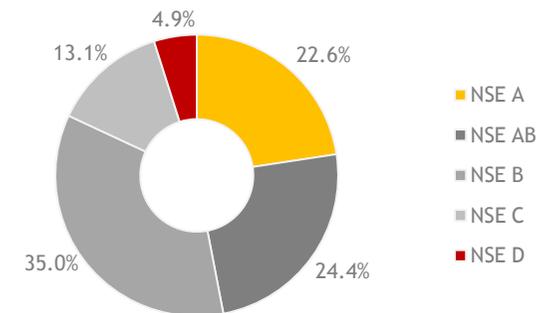
# Lima metropolitana y Callao

## Cuadro de Participación de Tipologías Según NSE por Sector

| PARTICIPACION POR NIVEL SOCIOECONOMICO |            |         |          |         |         |         |
|--|------------|---------|----------|---------|---------|---------|
| DISTRITO                               | TIPOLOGIAS | % NSE A | % NSE AB | % NSE B | % NSE C | % NSE D |
| BARRANCO                               | 1D         | 5.7%    | 94.3%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D         | 20.4%   | 51.9%    | 27.8%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 48.0%   | 34.0%    | 18.0%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D         | 100.0%  | 0.0%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| BREÑA                                  | 2D         | 0.0%    | 0.0%     | 91.7%   | 8.3%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.0%    | 0.0%     | 98.6%   | 1.4%    | 0.0%    |
|  | 4D         | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
| CALLAO                                 | 2D         | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.0%    | 0.0%     | 87.3%   | 12.7%   | 0.0%    |
| CHORRILLOS                             | 1D         | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%    | 100.0%  | 0.0%    |
|  | 2D         | 1.5%    | 0.0%     | 75.4%   | 23.1%   | 0.0%    |
|  | 3D         | 6.0%    | 0.7%     | 65.4%   | 27.9%   | 0.0%    |
| JESUS MARIA                            | 2D         | 0.0%    | 47.6%    | 47.6%   | 4.8%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.3%    | 40.1%    | 59.7%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D         | 0.0%    | 33.3%    | 66.7%   | 0.0%    | 0.0%    |
| LA MOLINA                              | 2D         | 50.0%   | 43.8%    | 6.3%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 16.8%   | 79.9%    | 3.4%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D         | 91.7%   | 8.3%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| LIMA, CERCADO                          | 1D         | 0.0%    | 0.0%     | 26.6%   | 73.4%   | 0.0%    |
|  | 2D         | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.0%    | 5.1%     | 43.1%   | 51.9%   | 0.0%    |
| LINCE                                  | 1D         | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D         | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.9%    | 65.4%    | 33.6%   | 0.0%    | 0.0%    |
| LOS OLIVOS                             | 1D         | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%    | 0.0%    | 100.0%  |
|  | 2D         | 0.0%    | 0.0%     | 0.0%    | 100.0%  | 0.0%    |
|  | 3D         | 0.0%    | 0.5%     | 23.4%   | 76.1%   | 0.0%    |
|  | 4D         | 0.0%    | 50.0%    | 50.0%   | 0.0%    | 0.0%    |

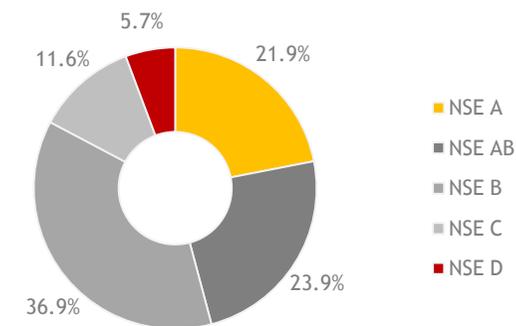
| PARTICIPACION POR NIVEL SOCIOECONOMICO |                          |         |          |         |         |         |
|--|--------------------------|---------|----------|---------|---------|---------|
| DISTRITO                               | TIPOLOGIAS               | % NSE A | % NSE AB | % NSE B | % NSE C | % NSE D |
| MAGDALENA DEL MAR                      | 1D                       | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D                       | 5.4%    | 56.8%    | 37.8%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 15.5%   | 31.7%    | 52.8%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 0.0%    | 26.1%    | 73.9%   | 0.0%    | 0.0%    |
| MIRAFLORES                             | 1D                       | 9.0%    | 54.9%    | 36.1%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D                       | 41.8%   | 52.4%    | 5.9%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 60.5%   | 39.2%    | 0.3%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 65.6%   | 34.4%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 5D                       | 100.0%  | 0.0%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| PUEBLO LIBRE                           | 1D                       | 0.0%    | 0.0%     | 56.8%   | 43.2%   | 0.0%    |
|  | 2D                       | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 0.2%    | 34.0%    | 65.8%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 0.0%    | 23.1%    | 76.9%   | 0.0%    | 0.0%    |
| SAN BORJA                              | 1D                       | 0.0%    | 33.3%    | 33.3%   | 33.3%   | 0.0%    |
|  | 2D                       | 60.0%   | 40.0%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 51.1%   | 48.9%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 40.0%   | 60.0%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| SAN ISIDRO                             | 1D                       | 57.1%   | 42.9%    | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D                       | 90.5%   | 9.5%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 100.0%  | 0.0%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 100.0%  | 0.0%     | 0.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| SAN MIGUEL                             | 1D                       | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 2D                       | 0.0%    | 0.0%     | 93.2%   | 6.8%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 0.0%    | 3.3%     | 83.6%   | 13.1%   | 0.0%    |
|  | 4D                       | 0.0%    | 0.0%     | 100.0%  | 0.0%    | 0.0%    |
| SANTIAGO DE SURCO                      | 1D                       | 0.0%    | 2.2%     | 88.9%   | 8.9%    | 0.0%    |
|  | 2D                       | 6.9%    | 19.5%    | 73.6%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 43.4%   | 39.8%    | 16.9%   | 0.0%    | 0.0%    |
|  | 4D                       | 90.9%   | 6.1%     | 3.0%    | 0.0%    | 0.0%    |
| SURQUILLO                              | 2D                       | 0.0%    | 73.9%    | 19.6%   | 6.5%    | 0.0%    |
|  | 3D                       | 0.0%    | 41.4%    | 55.2%   | 3.4%    | 0.0%    |
|  | TOTAL LIMA METROPOLITANA | 5.0%    | 21.2%    | 52.3%   | 21.4%   | 0.1%    |

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES OFERTADAS



Gráf. 13

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



Gráf. 14

NSE.: Nivel Socioeconómico.

Tab. 8

# Lima metropolitana y Callao

## Unidades Ofertadas y Velocidad de Ventas por NSE

| OFERTA INMOBILIARIA POR NSE Y SECTOR |                              |             |             |             |            |                           |            |            |            |           |                        |             |             |             |            |
|--------------------------------------|------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|---------------------------|------------|------------|------------|-----------|------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| DISTRITO                             | UNIDADES DISPONIBLES 2T 2009 |             |             |             |            | UNIDADES VENDIDAS 2T 2009 |            |            |            |           | TOTAL UNIDADES 2T 2009 |             |             |             |            |
|                                      | NSE A                        | NSE AB      | NSE B       | NSE C       | NSE D      | NSE A                     | NSE AB     | NSE B      | NSE C      | NSE D     | NSE A                  | NSE AB      | NSE B       | NSE C       | NSE D      |
| BARRANCO                             | 46                           | 78          | 24          | 0           | 0          | 13                        | 21         | 12         | 1          | 0         | 59                     | 99          | 36          | 1           | 0          |
| BREÑA                                | 0                            | 0           | 301         | 5           | 0          | 0                         | 1          | 70         | 0          | 0         | 0                      | 1           | 371         | 5           | 0          |
| CALLAO                               | 0                            | 0           | 117         | 16          | 0          | 0                         | 1          | 14         | 2          | 0         | 0                      | 1           | 131         | 18          | 0          |
| CHORRILLOS                           | 19                           | 2           | 246         | 127         | 0          | 5                         | 1          | 32         | 46         | 0         | 24                     | 3           | 278         | 173         | 0          |
| JESUS MARIA                          | 1                            | 177         | 255         | 2           | 0          | 0                         | 58         | 67         | 21         | 0         | 1                      | 235         | 322         | 23          | 0          |
| LA MOLINA                            | 49                           | 151         | 7           | 0           | 0          | 17                        | 16         | 0          | 0          | 0         | 66                     | 167         | 7           | 0           | 0          |
| LIMA                                 | 0                            | 15          | 179         | 200         | 0          | 0                         | 5          | 71         | 231        | 0         | 0                      | 20          | 250         | 431         | 0          |
| LINCE                                | 1                            | 70          | 44          | 0           | 0          | 0                         | 59         | 43         | 1          | 0         | 1                      | 129         | 87          | 1           | 0          |
| LOS OLIVOS                           | 0                            | 2           | 45          | 148         | 3          | 0                         | 1          | 7          | 59         | 0         | 0                      | 3           | 52          | 207         | 3          |
| MAGDALENA DEL MAR                    | 101                          | 264         | 428         | 0           | 0          | 9                         | 90         | 93         | 0          | 0         | 110                    | 354         | 521         | 0           | 0          |
| MIRAFLORES                           | 520                          | 437         | 56          | 0           | 0          | 250                       | 127        | 16         | 0          | 0         | 770                    | 564         | 72          | 0           | 0          |
| PUEBLO LIBRE                         | 1                            | 143         | 393         | 16          | 0          | 1                         | 48         | 93         | 25         | 0         | 2                      | 191         | 486         | 41          | 0          |
| SAN BORJA                            | 143                          | 138         | 1           | 1           | 0          | 50                        | 61         | 0          | 0          | 0         | 193                    | 199         | 1           | 1           | 0          |
| SAN ISIDRO                           | 457                          | 17          | 0           | 0           | 0          | 84                        | 4          | 0          | 0          | 0         | 541                    | 21          | 0           | 0           | 0          |
| SAN MIGUEL                           | 0                            | 21          | 607         | 89          | 0          | 0                         | 9          | 57         | 12         | 0         | 0                      | 30          | 664         | 101         | 0          |
| SANTIAGO DE SURCO                    | 625                          | 557         | 476         | 8           | 0          | 230                       | 166        | 111        | 2          | 0         | 855                    | 723         | 587         | 10          | 0          |
| SURQUILLO                            | 0                            | 70          | 57          | 6           | 0          | 1                         | 20         | 50         | 7          | 0         | 1                      | 90          | 107         | 13          | 0          |
| OTROS                                | 0                            | 1           | 67          | 416         | 506        | 0                         | 1          | 22         | 85         | 59        | 0                      | 2           | 89          | 501         | 565        |
| <b>TOTAL LM</b>                      | <b>1963</b>                  | <b>2143</b> | <b>3303</b> | <b>1034</b> | <b>509</b> | <b>660</b>                | <b>689</b> | <b>758</b> | <b>492</b> | <b>59</b> | <b>2623</b>            | <b>2832</b> | <b>4061</b> | <b>1526</b> | <b>568</b> |

Tab. 9

### VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

#### CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 1T 2009.

#### CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 2T 2009.

El total de unidades de vivienda vendidas en el 2T 2009 generó un volumen en soles de **S/ 779.09 millones**, registrando caída de **-1.61%** frente a los **S/. 791.86 millones del 1T 2009** y **+22.86%** frente a los **S/. 644.51 millones del 2T 2009**.

La curva detuvo cifras positivas de crecimiento durante el 1T 2008 y 2T 2008, seguida de una caída durante el 3T 2008 y 4T 2008, una recuperación para el 1T 2009 y una leve caída para el 2T 2009. Los registros de crecimiento fueron los siguientes:

**2T 2008: +21.2% S/. 781.15 millones.**

**3T 2008: -2.9%. S/. 758.80 millones.**

**4T 2008: -20.3%. S/. 605.03 millones.**

**1T 2009: +30.88%. S/ 791.86 millones.**

**2T 2009: -1.61%. S/ 779.09 millones.**

La cantidad promedio generada en ventas, por proyecto, fue de: **S/. 1,264,756** con un precio medio de **S/.271,246** por unidad inmobiliaria, lo cual ubica a Lima Metropolitana con una oferta y vocación dirigida principalmente al NSE AB.

La cantidad de nuevos soles -acumulada en ventas- durante el año 2008 y 1T 2009 para Lima Metropolitana y El Callao fue de: **S/. 4,359.93 millones.**

# Lima metropolitana y Callao

## Unidades Ofertadas y Velocidad de Ventas por NSE

| OFERTA INMOBILIARIA POR NSE Y TIPOLOGIA |            |                   |       |                |       |                        |             |                         |
|---|------------|-------------------|-------|----------------|-------|------------------------|-------------|-------------------------|
| SECTOR                                  | TIPOLOGIAS | UNID. DISPONIBLES |       | UNID. VENDIDAS |       | VEL. VEN. MENSUAL 1T09 |             | MESES PARA AGOTAR STOCK |
|   |            | 1T 09             | 2T 09 | 1T 09          | 2T 09 | RITMO DE VEN.          | VEL. VEN. % |                         |
| NSE A                                   | 1 D        | 38                | 21    | 7              | 3     | 1.0                    | 4.2%        | 24.0                    |
|   | 2 D        | 236               | 220   | 108            | 60    | 20.0                   | 7.1%        | 14.0                    |
|   | 3 D        | 1436              | 1589  | 566            | 518   | 172.7                  | 8.2%        | 12.2                    |
|   | 4 D        | 197               | 132   | 83             | 79    | 26.3                   | 12.5%       | 8.0                     |
|   | 5 D        | 1                 | 1     | 0              | 0     | 0.0                    | 0.0%        | -                       |
| NSE AB                                  | 1 D        | 106               | 109   | 34             | 42    | 14.0                   | 9.3%        | 10.8                    |
|   | 2 D        | 232               | 281   | 91             | 103   | 34.3                   | 8.9%        | 11.2                    |
|   | 3 D        | 1445              | 1704  | 417            | 507   | 169.0                  | 7.6%        | 13.1                    |
|   | 4 D        | 71                | 49    | 15             | 37    | 12.3                   | 14.3%       | 7.0                     |
| NSE B                                   | 1 D        | 67                | 168   | 23             | 27    | 9.0                    | 4.6%        | 21.7                    |
|   | 2 D        | 212               | 543   | 90             | 129   | 43.0                   | 6.4%        | 15.6                    |
|   | 3 D        | 1821              | 2501  | 461            | 567   | 189.0                  | 6.2%        | 16.2                    |
|   | 4 D        | 122               | 91    | 26             | 35    | 11.7                   | 9.3%        | 10.8                    |
| NSE C                                   | 1 D        | 96                | 100   | 10             | 66    | 22.0                   | 13.3%       | 7.5                     |
|   | 2 D        | 82                | 64    | 54             | 89    | 29.7                   | 19.4%       | 5.2                     |
|   | 3 D        | 553               | 870   | 335            | 337   | 112.3                  | 9.3%        | 10.7                    |
| NSE D                                   | 1D         | 0                 | 7     | 0              | 0     | 0.0                    | 0.0%        | -                       |
|   | 2 D        | 0                 | 502   | 0              | 59    | 19.7                   | 3.5%        | 28.5                    |
| TOTAL LM                                |            | 6715              | 8952  | 2320           | 2658  | 886.0                  | 7.6%        | 13.1                    |

Tab. 10

### RITMO DE VENTAS

#### RITMO GENERAL DE VENTA MENSUAL 2T 2009.

El ritmo de ventas mensual en Lima Metropolitana fue de **1,124 unidades/mes**, cantidad superior en **45.40%** respecto de las 773 unidades/mes registradas durante el 1T 2009.

La velocidad de Ventas por NSE registrado para Lima Metropolitana fue el siguiente: **NSE A, 140.0 und/mes; NSE AB, 150.7 und/mes y NSE B, 223.0 und/mes; NSE C, 234.5 und/mes ; NSE D, 41.1 und/mes.**

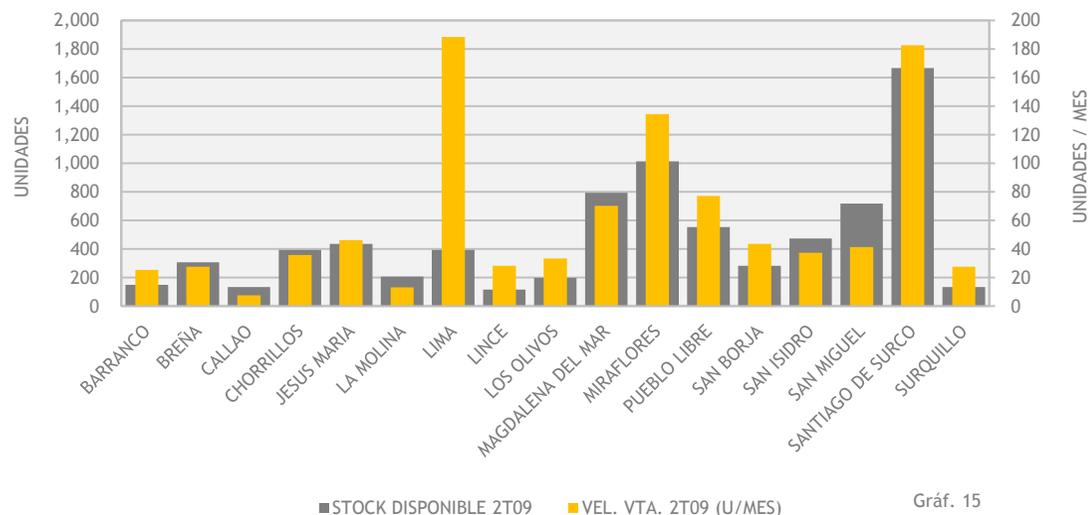
Los mejores ritmos de ventas mensuales registrados por distrito para toda Lima Metropolitana fueron:

*Cercado de Lima, 188.4 und/mes; Santiago de Surco, 182.6 und/mes; Miraflores, 134.4 und/mes; Pueblo Libre, 77.0 und/mes; Magdalena del Mar, 70.2 und/me; Jesús María, 46.3 und/mes; San Borja, 43.5 und/me; San Miguel, 41.4 und/mes; Ventanilla, 41.1 und/mes; San Isidro, 37.3 und/mes; Chorrillos, 35.8 und/mes; Los Olivos, 33.2 und/mes; Lince, 28.1 und/mes; Surquillo, 27.6 und/mes; Breña, 27.5 und/mes; Barranco, 25.4 und/mes ; El Agustino, 15.5 und/mes y La Molina, 13.1 und/mes.*

# Lima metropolitana y Callao

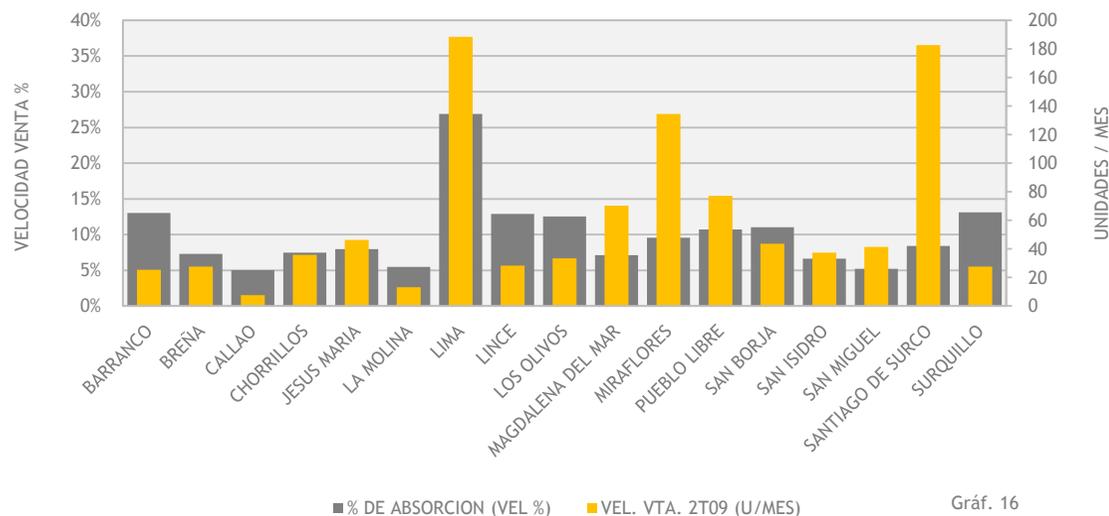
## Velocidad de Ventas por Sector

COMPARACION DE UNIDADES DISPONIBLES Y RITMO DE VENTAS POR DISTRITO



Gráf. 15

COMPARACION % DE ABSORCION Y RITMO DE VENTAS POR DISTRITO



Gráf. 16

### MESES PARA AGOTAR STOCK

Los meses para agotar stock registrados para toda Lima Metropolitana fueron de 10.3 meses con un porcentaje de absorción de 9.7% mensual aproximadamente, para un total de 9,632 unidades ofertadas desde el 2T 2009.

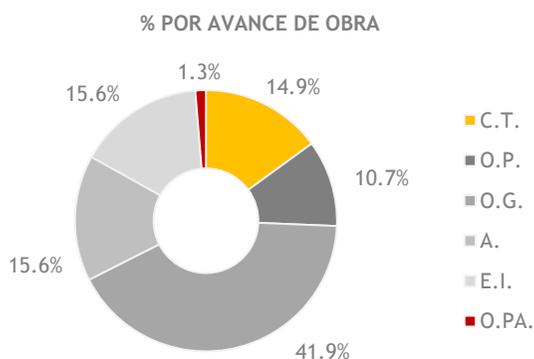
Los Distritos con un mejor comportamiento en velocidad de venta por porcentaje de absorción son: Cercado de Lima, v.v. 26.9% y 3.7 meses para agotar stock con una oferta inicial de 701 unidades; Surquillo, v.v. 13.1% y 7.6 meses para agotar stock con una oferta inicial de 211 unidades; Barranco, v.v. 13.0% y 7.7 meses para agotar stock con una oferta inicial de 195 unidades; Lince v.v. 12.9% y 7.7 meses para agotar stock con una oferta inicial de 218 unidades; Los Olivos, v.v. 12.5% y 8 meses para agotar stock con una oferta inicial de 265 unidades; San Borja, v.v. 11.0% y 9.1 meses para agotar stock con una oferta inicial de 394 unidades; Pueblo Libre, v.v. 10.7% y 9.3 meses para agotar stock con un stock inicial de 720 unidades; Miraflores, v.v. 9.6% y 10.5 meses para agotar stock con una oferta inicial de 1406 unidades; Santiago de Surco, v.v. 8.4% y 11.9 meses para agotar stock con una oferta inicial de 2175 unidades; Jesús María: v.v. 8.0% y 12.6 meses para agotar stock con una oferta inicial de 581 unidades; Chorrillos: v.v. 7.5% y 13.4 meses para agotar stock con una oferta inicial de 478 unidades; Breña: v.v. 7.3% y 13.7 meses para agotar stock con una oferta inicial de 377 unidades; Magdalena del Mar: v.v. 7.1% y 14 meses para agotar stock con una oferta inicial de 985 unidades; San Isidro: v.v. 6.6% y 15.1 meses para agotar stock con una oferta inicial de 562 unidades; La Molina: v.v. 5.5% y 18.3 meses para agotar stock con una oferta inicial de 240 unidades; San Miguel: v.v. 5.2% y 19.2 meses para agotar stock con una oferta inicial de 795 unidades y El Callao: v.v. 5.0% y 20 meses para agotar stock con una oferta inicial de 150 unidades.

# Lima metropolitana y Callao

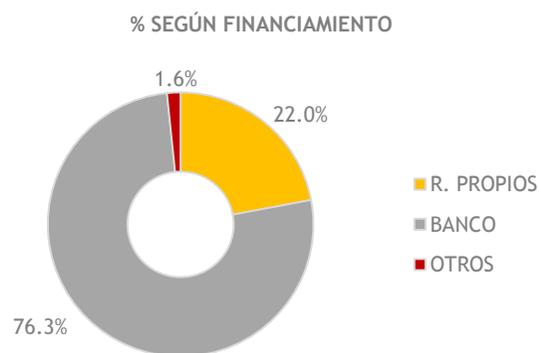
## Indicadores por Proyecto

| SECTOR            | STOCK INICIAL      |      |      | ESTADO ACTUAL DE OBRA |       |       |       |       |       | FINANCIAMIENTO |       |       | DESARROLLADORES %  |                    |                    |                    |                    | VELOCIDAD DE VENTA PROMEDIO |                 |             |                         |
|-------------------|--------------------|------|------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|-------|-------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------|-------------|-------------------------|
|                   | PROMEDIO POR PROY. | MIN. | MAX. | CT.                   | O.P.  | O.G.  | A.    | E.I.  | O.PA. | R. PROPIOS     | BANCO | OTROS | AUTO CONSTRUCTORES | % DES. CON 1 PROY. | % DES. CON 2 PROY. | % DES. CON 3 PROY. | % DES. CON 4 PROY. | % DES. CON 5 PROY.          | RITMO DE VENTAS | VEL. VEN. % | MESES PARA AGOTAR STOCK |
| BARRANCO          | 25                 | 6    | 80   | 33.3%                 | -     | 46.7% | 13.3% | 6.7%  | -     | 33.3%          | 66.7% | -     | 21.4%              | 71.4%              | 7.1%               | -                  | -                  | -                           | 1.5             | 13.0%       | 7.7                     |
| BREÑA             | 52                 | 7    | 208  | -                     | 20.0% | 60.0% | 10.0% | 10.0% | -     | 20.0%          | 60.0% | 20.0% | -                  | 88.9%              | 11.1%              | -                  | -                  | -                           | 3.4             | 7.3%        | 13.7                    |
| CALLAO            | 32                 | 5    | 168  | -                     | 12.5% | 50.0% | 12.5% | 25.0% | -     | 50.0%          | 37.5% | 12.5% | 28.6%              | 57.1%              | 14.3%              | -                  | -                  | -                           | 1.1             | 5.0%        | 20.0                    |
| CHORRILLOS        | 34                 | 3    | 160  | 14.3%                 | 19.0% | 42.9% | 4.8%  | 19.0% | -     | 19.0%          | 71.4% | 9.5%  | 14.3%              | 85.7%              | -                  | -                  | -                  | -                           | 2.4             | 7.5%        | 13.4                    |
| JESUS MARIA       | 52                 | 8    | 168  | -                     | 36.8% | 42.1% | 5.3%  | 15.8% | -     | 15.8%          | 78.9% | 5.3%  | -                  | 100.0%             | -                  | -                  | -                  | -                           | 2.0             | 8.0%        | 12.6                    |
| LA MOLINA         | 17                 | 3    | 108  | 9.1%                  | 13.6% | 31.8% | 27.3% | 18.2% | -     | 40.9%          | 59.1% | -     | 22.7%              | 77.3%              | -                  | -                  | -                  | -                           | 0.8             | 5.5%        | 18.3                    |
| LIMA              | 104                | 19   | 218  | 20.0%                 | 20.0% | 20.0% | -     | 40.0% | -     | 20.0%          | 80.0% | -     | -                  | 100.0%             | -                  | -                  | -                  | -                           | 31.4            | 26.9%       | 3.7                     |
| LINCE             | 34                 | 8    | 119  | 11.1%                 | 11.1% | 55.6% | -     | 22.2% | -     | 33.3%          | 66.7% | -     | -                  | 100.0%             | -                  | -                  | -                  | -                           | 2.8             | 12.9%       | 7.7                     |
| LOS OLIVOS        | 39                 | 5    | 216  | 7.7%                  | -     | 38.5% | 7.7%  | 38.5% | 7.7%  | 33.3%          | 66.7% | -     | 20.0%              | 60.0%              | 20.0%              | -                  | -                  | -                           | 3.3             | 12.5%       | 8.0                     |
| MAGDALENA DEL MAR | 39                 | 8    | 145  | 16.4%                 | 3.6%  | 49.1% | 12.7% | 14.5% | 3.6%  | 13.2%          | 86.8% | -     | -                  | 87.8%              | -                  | 7.3%               | 4.9%               | -                           | 1.6             | 7.1%        | 14.0                    |
| MIRAFLORES        | 27                 | 4    | 113  | 19.6%                 | 10.3% | 30.9% | 18.6% | 19.6% | 1.0%  | 14.6%          | 85.4% | -     | -                  | 89.7%              | 10.3%              | -                  | -                  | -                           | 1.7             | 9.6%        | 10.5                    |
| PUEBLO LIBRE      | 53                 | 10   | 180  | 20.8%                 | 4.2%  | 58.3% | 8.3%  | 8.3%  | -     | 12.5%          | 83.3% | 4.2%  | -                  | 85.7%              | 14.3%              | -                  | -                  | -                           | 3.5             | 10.7%       | 9.3                     |
| SAN BORJA         | 14                 | 6    | 40   | 10.2%                 | 22.4% | 49.0% | 8.2%  | 6.1%  | 4.1%  | 23.4%          | 74.5% | 2.1%  | 6.8%               | 88.6%              | 2.3%               | 2.3%               | -                  | -                           | 1.0             | 11.0%       | 9.1                     |
| SAN ISIDRO        | 25                 | 4    | 104  | 11.4%                 | 4.5%  | 40.9% | 31.8% | 11.4% | -     | 18.2%          | 81.8% | -     | -                  | 89.5%              | 5.3%               | 5.3%               | -                  | -                           | 1.1             | 6.6%        | 15.1                    |
| SAN MIGUEL        | 34                 | 5    | 336  | 15.6%                 | 21.9% | 21.9% | 12.5% | 25.0% | 3.1%  | 16.1%          | 83.9% | -     | 3.2%               | 96.8%              | -                  | -                  | -                  | -                           | 1.8             | 5.2%        | 19.2                    |
| SANTIAGO DE SURCO | 24                 | 3    | 380  | 17.5%                 | 6.5%  | 46.1% | 18.2% | 11.7% | -     | 26.0%          | 73.4% | 0.6%  | 7.5%               | 85.8%              | 3.7%               | 1.5%               | 1.5%               | -                           | 1.3             | 8.4%        | 11.9                    |
| SURQUILLO         | 22                 | 8    | 48   | -                     | 10.0% | 55.0% | 15.0% | 15.0% | 5.0%  | 31.6%          | 63.2% | 5.3%  | 16.7%              | 77.8%              | 5.6%               | -                  | -                  | -                           | 1.8             | 13.1%       | 7.6                     |
|                   | 31                 | 3    | 500  | 14.9%                 | 10.7% | 41.9% | 15.6% | 15.6% | 1.3%  | 22.0%          | 76.3% | 1.6%  | 8.7%               | 79.3%              | 9.0%               | 1.8%               | 0.3%               | 0.9%                        | 2.1             | 9.7%        | 10.3                    |

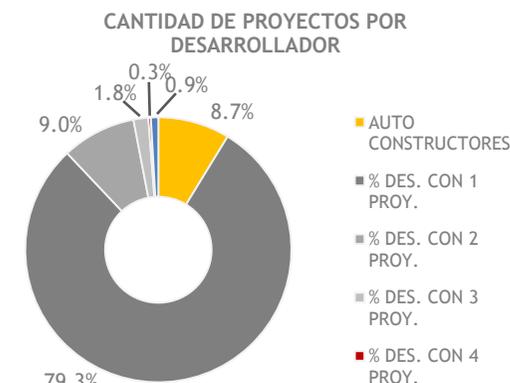
Tab. 11



Gráf. 17



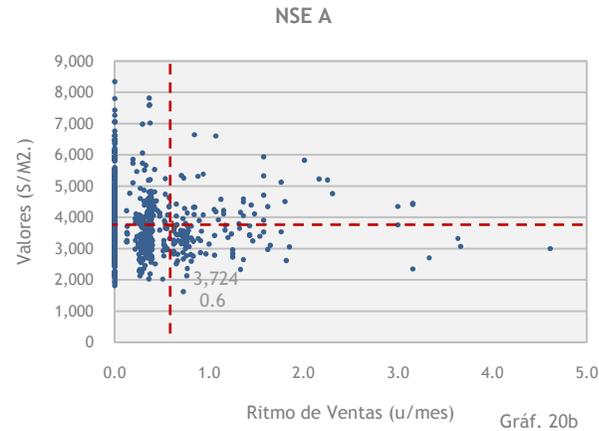
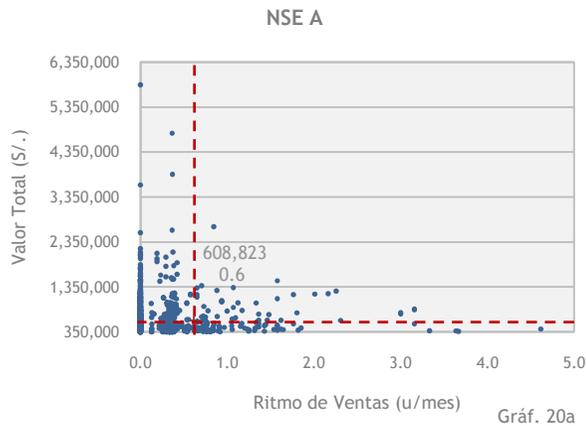
Gráf. 18



Gráf. 19

# Lima metropolitana y Callao

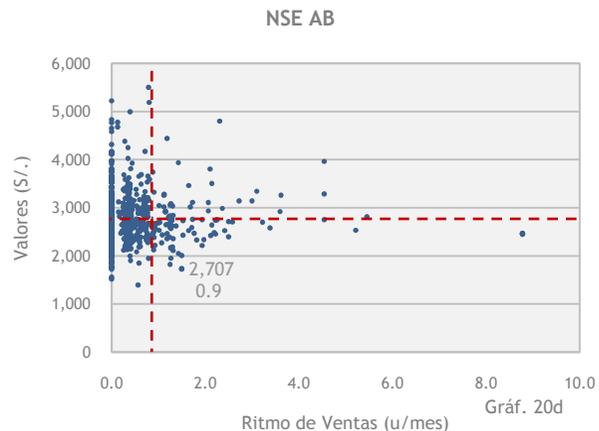
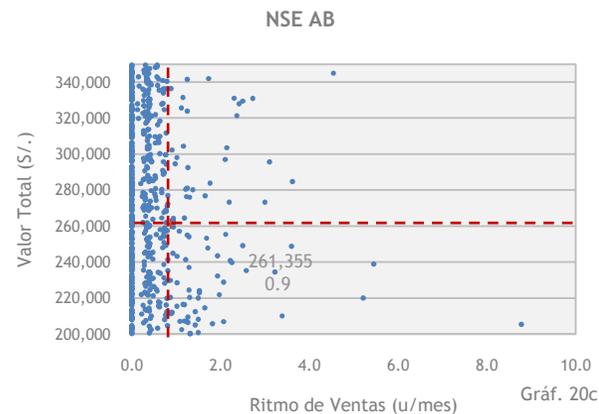
## Cuadrantes de Éxito de la Oferta Según Ritmo de Ventas por NSE



### INDICADORES DE COLOCACIONES Y PRODUCTO

Prosiguiendo con el análisis del comportamiento inmobiliario por cuadrantes y NSE registrados durante el 2T 2009, se identificó lo siguiente:

**NSE A:** La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 608,823 por unidad inmobiliaria y S/. 3,724/m<sup>2</sup>, con una superficie techada de aproximadamente 159.4 m<sup>2</sup> y un ritmo de ventas promedio de 0.7 und/mes.



**NSE AB:** La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 261,355 por unidad inmobiliaria y S/. 2,707/m<sup>2</sup>, con una superficie techada de aproximadamente 98.1 m<sup>2</sup> y un ritmo de ventas promedio de 0.9 und/mes.

# Lima metropolitana y Callao

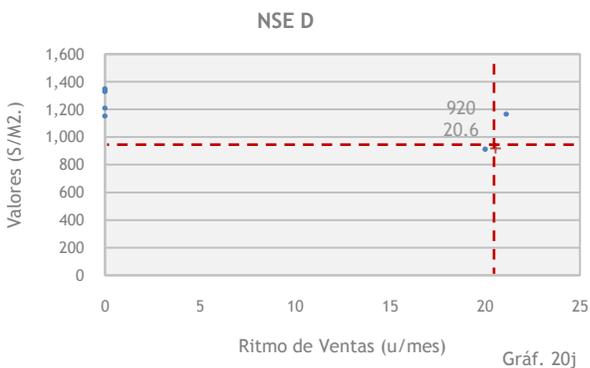
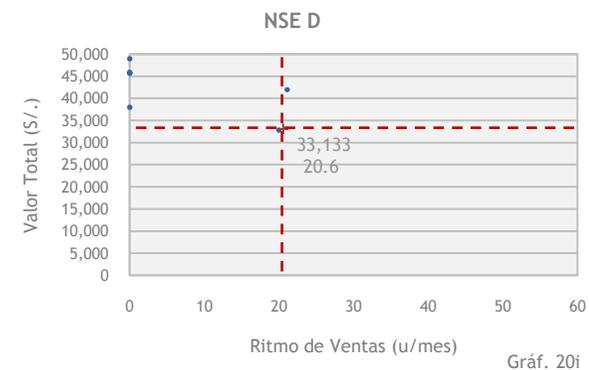
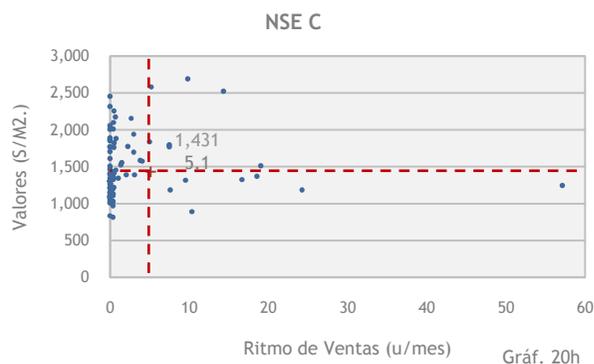
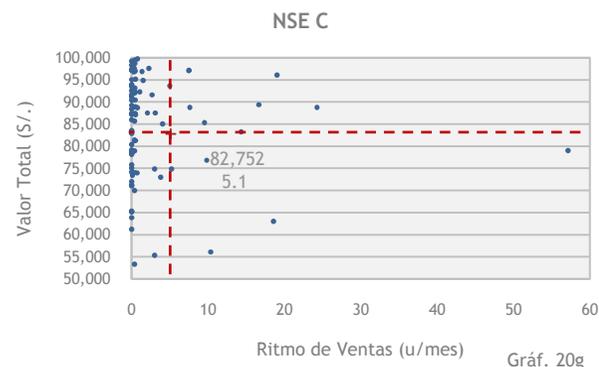
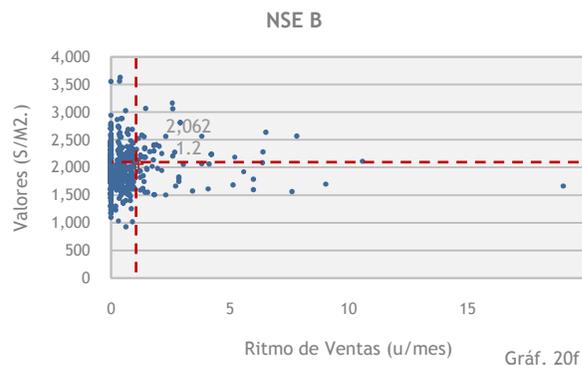
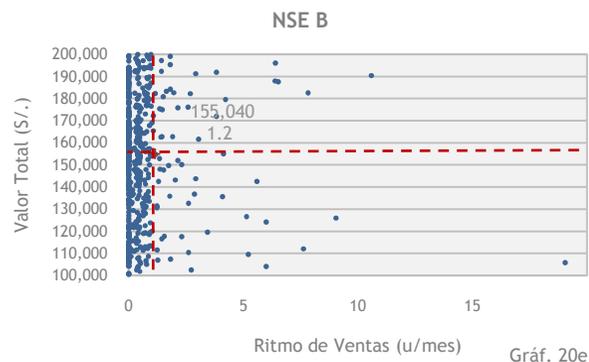
## Cuadrantes de Éxito de la Oferta Según Ritmo de Ventas por NSE

### INDICADORES DE COLOCACIONES Y PRODUCTO

**NSE B:** La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 155,040 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 2,062/m<sup>2</sup>, superficie de aproximadamente 76.0 m<sup>2</sup> y un ritmo de ventas promedio de 1.4 und/mes.

**NSE C:** La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 82,752 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 1,431/m<sup>2</sup>, superficie de aproximadamente 60.7 m<sup>2</sup> y un ritmo de ventas mínimo de 5.4 und/mes.

**NSE D:** La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 33,133 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 920/m<sup>2</sup>, superficie de aproximadamente 36.0 m<sup>2</sup> y un ritmo de ventas mínimo de 13.7 und/mes.



# Glosario...

**Autoconstrucción:**

Modalidad utilizada por personas no jurídicas que han contratado los servicios de una constructora para la realización del proyecto.

**Área libre:**

Área de la vivienda que, por no presentar un cerramiento completo, se encuentra expuesto al exterior. Interprétese como Patio, Jardín, Balcón, Terraza o Aires según se oferte la tipología.

**Departamentos por piso:**

Es un valor indicativo de la densidad de los proyectos, corresponde a la cantidad de departamentos por piso. En casos de aquellos proyectos que son compuestos por más de una etapa o edificio este valor no representa necesariamente la cantidad de departamentos que comparten un mismo hall de acceso.

**Dormitorio:**

Es el recinto privado con iluminación natural, cuyas dimensiones le permiten ser amoblado con al menos una cama y disponer de un uso de espacio mínimo.

**Fecha de entrega:**

Es la fecha establecida, en un primer momento, en la cual la obra debería de culminarse. Puede estar sujeta a cambios.

**Fecha de inicio de ventas:**

Corresponde a la fecha de inicio de ventas de los proyectos. No necesariamente esta coincide con la de inicio de obras (en este caso se le conoce como pre venta).

**LM:**

Abreviación de Lima Metropolitana.

**Plazas:**

Indica la cantidad de personas que es posible albergar en la vivienda de acuerdo a la información planimétrica proporcionada en sala de ventas.

**Promedio en soles y m2:**

Los promedios de valor y superficie de departamentos por distrito o sector, consideran la ponderación de estos indicadores en relación con el total de unidades en venta disponibles. El promedio del valor en soles no incluyen los valores de estacionamiento y depósitos.

**Promedio en soles/m2:**

Es el valor promedio que relaciona el valor del inmueble con el de la superficie útil (se define más adelante) del mismo, en cada distrito y sector.

**Proyectos antiguos:**

La muestra analizada consiste en los proyectos con oferta vigente al momento de la visita.

**Proyecto:**

Cualquier conjunto o etapa de una obra que pueda ser evaluable económicamente de forma independiente.

**Proyectos ingresados:**

Son todos los proyectos que registran un inicio de ventas dentro del trimestre considerado, que constituyen el stock de nuevos proyectos.

**Soles/m2**

Es la abreviación asignada al valor unitario del metro cuadrado. Se debe leer como “Nuevos Soles por metro cuadrado”.

**Stock disponible (o Unidades disponibles):**

Corresponde al total de unidades disponibles para venta en el trimestre actual.

**Stock inicial:**

Corresponde al total de unidades disponibles para venta al inicio del proyecto.

**Superficie techada:**

Hace referencia a la superficie construida, techada u interior.

**Superficie de terreno:**

Las superficies de terreno consignadas en el informe corresponden a las señaladas en los permisos de construcción o a las proporcionadas en obra y caseta de venta.

**Superficie ocupada:**

Hace referencia a la suma de la superficie techada más la superficie sin techar o libre.

**Tipología de departamentos:**

Es la cantidad de dormitorios por departamento, independiente de la cantidad de baños u otros atributos que estos tengan.

**Tipos de departamentos:**

Se le denomina así a todas las posibles variaciones que existan en una tipología.

**Total de departamentos:**

Corresponde al total de viviendas que consideran los proyectos, claramente separadas por etapas en los casos de existir más de una.

**Valor en soles:**

Corresponde al valor comercial obtenido a través de consultas en salas de venta que debe de ser comparado con otros que se encuentran en otros medios publicitarios del mismo proyecto para una correcta determinación del mismo. Se excluye el valor de estacionamientos y bodegas.

**Ritmo de Ventas:**

Relación entre unidades vendidas y meses en venta, expresado en unidades por mes.

**Velocidad de venta:**

Es el porcentaje que representan las unidades vendidas en un mes promedio con respecto al total de unidades.

**Unidades Ofertadas:**

Se refiere al número de departamentos y/o casas que se encuentren en oferta. Vale decir, la suma de unidades disponibles y vendidas en el trimestre.

**Estados de Obra:**

Cierre de terreno (C.T.): Cuando el terreno está despejado, se ha demolido la edificación preexistente y/o se ha encontrado cerrado.

Obras preliminares (O.P.): Etapa en la cual se realizan las labores necesarias para iniciar la obra, incluyendo las excavaciones.

Obra gruesa (O.G.): Etapa en la cual se levanta la edificación desde el suelo y a partir del desarrollo de su estructura portante.

Acabados (A): Etapa en la cual se realiza la colocación e instalación de todos los elementos funcionales y/o decorativos del inmueble una vez realizadas todas las divisiones verticales.

Entrega inmediata (E.I.): Obra concluida en un 100% o en trámites de hacerlo.

Obra paralizada (O.PA.): Cuando la obra no presenta actividad, ya sea por motivos legales o económicos.

