



ünsa PERÚ

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria – 1º TRIMESTRE DEL 2012

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

A inicios del 2008, cuando iniciamos nuestras actividades en el Perú, el sector inmobiliario pasaba por un crecimiento importante basado en la expansión de la actividad económica. La demanda efectiva de viviendas crecía debido a los mejores ingresos familiares y las condiciones favorables de financiamiento. Por el lado de los desarrolladores, también se presentaba un escenario positivo con créditos promotores flexibles que permitían obtener una rentabilidad por encima de cualquier otro emprendimiento en otros sectores. El sector inmobiliario se convertía en un mercado muy apetecible para los inversionistas locales y extranjeros, entre otros factores no menos importantes.

En ese mismo año presentamos, por primera vez, los primeros resultados sobre la Coyuntura de la oferta inmobiliaria de Lima Metropolitana y Callao a través de nuestro estudio INCOIN. Con este panorama, deseo compartir con ustedes algunos de los principales indicadores de entonces con la finalidad de comparar el comportamiento del mercado inmobiliario de los últimos cuatro años.

Durante el año 2008 la oferta de vivienda nueva fue de 18,644 unidades distribuidas en 839 proyectos. Ingresaron 5,672 y se vendieron 13,604 unidades, y la velocidad de ventas promedio fue de 1,134 unidades por mes. El 25.9% de la oferta se concentraba en los distritos Santiago de Surco y Miraflores con 2,652 y 2,170 viviendas, respectivamente. Con relación a los precios, por ejemplo, un departamento en Santiago de Surco se ofertaba en S/. 3,454/m² y un departamento en Breña a S/. 976/m²; mientras que la oferta estuvo dirigida principalmente a los NSE A y AB.

El panorama actual nos muestra que en el primer trimestre del 2012 la oferta total de viviendas fue de 22,245 viviendas distribuidas en 581 proyectos; ingresando al mercado 7,910 unidades y habiéndose vendido 3,902, con una velocidad de ventas promedio de 1,359 unidades por mes para todo Lima Metropolitana y Callao.

Del total de la oferta inmobiliaria del trimestre (unidades vendidas más unidades disponibles) se registró que el 46.9% (más de 10,429 unidades), pertenecen al NSE B, con viviendas de menos de S/. 370,000 ubicadas en los distritos del Callao, San Miguel, Cercado de Lima, entre otros.

Luego, el 36.9% de la oferta del trimestre, perteneciente al NSE C, se concentra en distritos como Carabayllo y San Miguel (con 2,551 y 2,600 unidades respectivamente). En relación a los precios, ahora un departamento promedio en Carabayllo se oferta a S/. 2,196/m² y en San Miguel a S/. 5,474/m². En niveles socioeconómicos más altos como en el distrito de Miraflores se ofertan viviendas a S/. 8,158/m² en promedio.

Hoy el Estado sigue cumpliendo su rol de impulsar el desarrollo de megaproyectos de viviendas. En este primer periodo del año ingresaron 151 proyectos frente a los 102 del último trimestre del 2011 marcando un incremento importante en las cifras en los NSE B y C con proyectos cada vez de mayor envergadura. La media en Lima Metropolitana y Callao pasó de 42 a 68 unidades inmobiliarias por proyecto.

Por el lado de la demanda en el primer trimestre se vendieron 3,902 viviendas, equivalente a un incremento del 8.38% comparado contra las unidades vendidas en el primer periodo del 2011. La relación entre unidades ingresadas y vendidas para Lima Metropolitana ha disminuido a 0.49 frente al 0.95 del mismo periodo del 2011, ubicándose, además, por debajo del promedio histórico de 0.91, concluyendo en que la proporción de unidades ingresadas al mercado y las colocaciones en ventas no se viene manteniendo, produciendo un importante incremento en los stocks.



De seguir la tendencia actual nos ratificamos en señalar que se espera un incremento moderado en los precios de las viviendas dirigidas a los NSE B, C y D, así como una estabilización en los precios de las viviendas del NSE A. El incremento del precio de la vivienda se dará entorno a un 10% y no será de un 20% a 30% dependiendo de la zona como se lee en distintos medios escritos.

Cerramos el primer trimestre 2012 con indicadores alentadores. Para los próximos dos años, las proyecciones para el sector inmobiliario continuarán mejorando, la situación macroeconómica del país y la gran demanda de viviendas con mejores posibilidades de acceder a un financiamiento nos obliga a brindar cada vez mejor información.

En ese sentido, tenemos claro que el mercado está cambiando, se están creando nuevos polos de desarrollo direccionados por una demanda efectiva que busca en la descentralización en una alternativa de solución a su necesidad de vivienda. Alineados al cambio y con el fin de brindarles mayor y mejor información. Tinsa a partir del primer trimestre de 2012 ha realizado una serie de cambios en el INCOIN actualizando criterios de segmentación de precios para las viviendas por NSE, incorporando en el estudio dos nuevos distritos, Ate y Carabayllo, más la Provincia Constitucional del Callao. Además, se han creado dos sectores más; el sector Lima Norte que contiene a los distritos de Comas, Los Olivos, Puente Piedra, Rimac y San Martín de Porres; y el sector Lima Este y Sur que abarca los distritos de El Agustino, San Juan Lurigancho, San Juan de Miraflores, Santa Anita y Villa El Salvador.

Finalmente, respecto al entorno mundial este muestra una lenta recuperación económica con tasas moderadas de crecimiento EE UU y Europa, nuestro país se mantiene en un ciclo positivo que a pesar de la crisis hipotecaria del 2009 no dejó de crecer. Coincidió de alguna manera con los expertos de distintas instituciones financieras del país en afirmar que se seguirá construyendo más m², el alza de los precios de los terrenos traerá como consecuencia un incremento aproximado del 10% en el precio de las viviendas del NSE B y C, y se superará los 3,500 créditos hipotecarios por mes, de los cuales 1,000 aproximadamente corresponderían al Programa Mi Vivienda.

Cordialmente,

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú

1	Quienes Somos.....	Pág.2	4	Volumen de Ventas en Nuevos Soles.....	Pág.6
2	Unidades Inmobiliarias en Oferta.....	Pág.3	5	Ritmo de Ventas.....	Pág.6
3	Proyectos con Oferta Inmobiliaria.....	Pág.3	6	Meses para Agotar Stock.....	Pág.7
3	Unidades Inmobiliarias Vendidas.....	Pág.4	7	Indicadores de Producto.....	Pág.7

QUIENES SOMOS

Tinsa Internacional

Desde 1985, en Tinsa Internacional tenemos como misión el proveer a nuestros clientes los mejores servicios y soluciones posibles en el área Inmobiliaria y la Valorización de Activos de todo tipo.

Nuestra red internacional abarca 8 países. Contamos con profesionales especializados y expertos en brindarles 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.

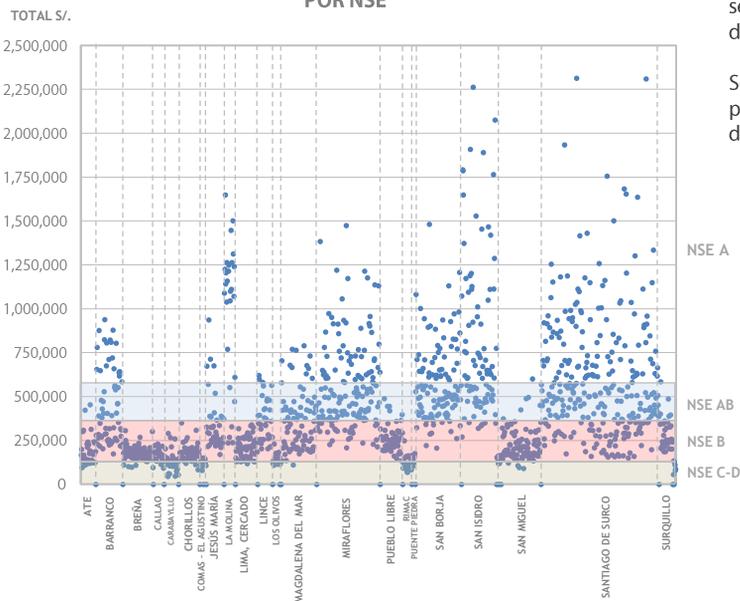
Este profundo conocimiento de mercado local, cimenta la aplicación del Know How de Tinsa Internacional, logrando una sinergia única. Tinsa integra la gran base de datos de Certival a su red internacional y la potencia mediante investigaciones sistemáticas del mercado inmobiliario, algunas publicadas 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 TRIMESTRE 2012.

Durante el 2011 (1T, 2T, 3T y 4T) y 1er Trimestre 2012 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **43,566 unidades** (unidades disponibles al cierre del 2010 más ingresadas en el 1T, 2T, 3T, 4T 2011 y 1T 2012), 51.2% más que el año anterior con 28,820 en un periodo similar. Al cierre del trimestre el total disponible -para la compra- en el mercado es de **18,343 unidades inmobiliarias**.

Solamente durante el 1er Trimestre del 2012 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **22,245 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles) y estuvo principalmente dirigida al segmento **NSE B** con un **46.9%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 1er Trimestre del año por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A*:** (5.5%) 1,214 unidades.
- NSE AB*:** (7.6%) 1,692 unidades.
- NSE B*:** (46.9%) 10,429 unidades.
- NSE C*:** (36.9%) 8,204 unidades.
- NSE D*:** (3.2%) 706 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 1ER TRIMESTRE 2012.

Al término del **primer trimestre del 2012** se registraron **581 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un incremento del **7.2%** respecto de los **542 proyectos registrados durante el cuarto trimestre del 2011** (trimestre inmediato anterior) y del **-17.4%** respecto de los **703 proyectos** registrados durante el **primer trimestre del 2011** (año anterior).

Según lo auditado, al cierre del Trimestre, el **stock inicial** de cada proyecto ofertado contiene una promedio de **68 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **2 unidades** y el más grande **1,584 unidades** (medido en etapas por proyecto). En el 1er Trimestre del 2011 el Stock Inicial promedio fue de 42 unidades.

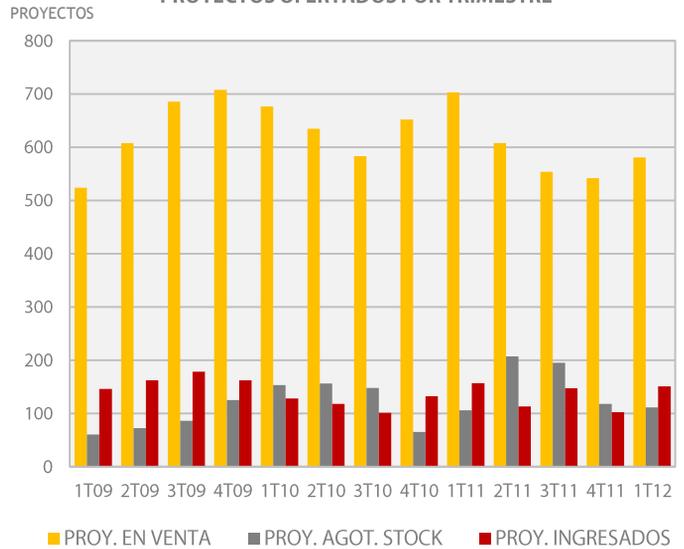
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 1ER TRIMESTRE 2012.

El número de **proyectos** con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado **durante el primer trimestre del 2012** fue de **151 proyectos**.

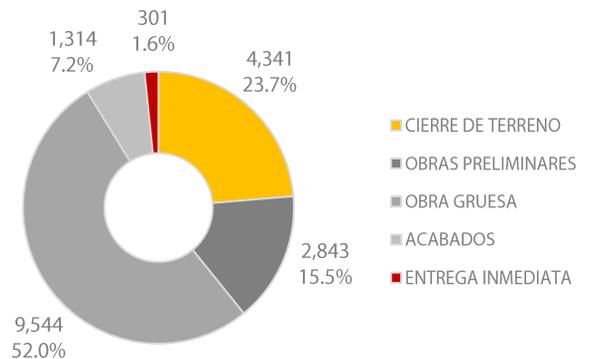
Esta cantidad representa un incremento del **48.0%** respecto de los **102 registrados durante el cuarto trimestre del 2011** (periodo inmediato anterior) y **-3.8%** respecto de los **157 proyectos** registrados durante el **primer trimestre 2011** (año anterior).

*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/590,000 a más; NSE AB: unidades con un valor de S/370,000 a S/590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/370,000; NSE C: unidades con un valor de S/50,000 a S/144,000; y NSE D, unidades con un valor de hasta S/50,000.

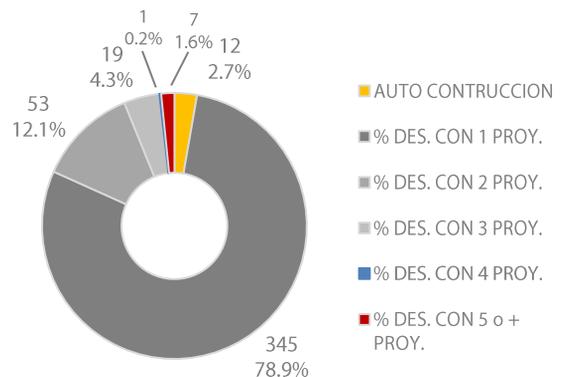
PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN ESTADO DE OBRA



% PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 1ER TRIMESTRE 2012

Durante el **Primer Trimestre del 2012**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **3,902 unidades** inmobiliarias de vivienda-nueva multifamiliar.

Esta cantidad representa un descenso del **-27.1% respecto de los 5,351 unidades vendidas en el Cuarto Trimestre 2011** (periodo inmediato anterior) y del **+8.4% respecto a las 3,600 unidades vendidas el Primer Trimestre 2011** (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas e ingresadas al mercado***) durante el Cuarto Trimestre del 2011 fue de **0.49**, mientras que en el Cuarto Trimestre del 2011 (periodo inmediato anterior) fue de **1.26**, y en el Primer Trimestre del 2011 (año anterior) fue de **0.95**. (ver cuadro inferior)

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

1T 2010: -18.9% (de 5,077 a 4,116 unidades)

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

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

4T 2010: +10.3% (3,829 a 4,211 unidades)

1T 2011: -14.5% (de 4,211 a 3,600 unidades)

2T 2011: +55.8% (de 3,600 a 5,609 unidades)

3T 2011: +24.3% (de 5,609 a 6,990 unidades)

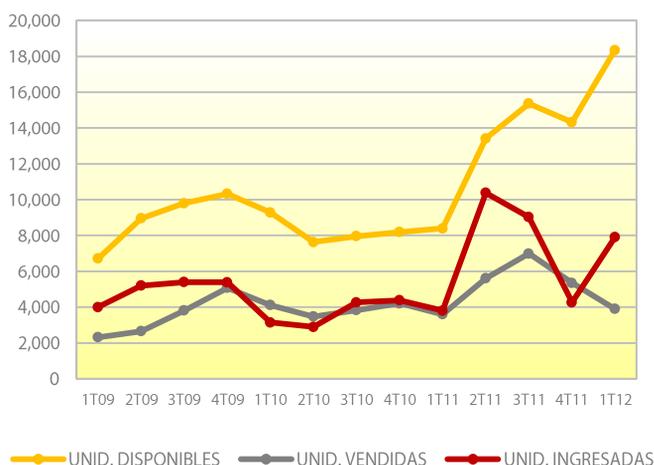
4T 2011: -23.5% (de 6,990 a 5,351 unidades)

1T 2012: -27.1% (de 5,351 a 3,902 unidades)

	2010				2011				2012
	1er Trimestre	2do Trimestre	3ro Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3ro Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	10,328	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321
UNID. INGRESADAS	3,147	2,896	4,264	4,384	3,801	10,378	9,024	4,262	7,910
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	13,405	11,103	11,791	12,402	11,992	19,021	22,353	19,672	22,245
UNID. VENDIDAS	4,116	3,475	3,829	4,211	3,600	5,609	6,990	5,351	3,902
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,555	1,189	1,140	1,280	1,126	1,835	2,353	1,804	1,389
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	11.6%	10.7%	9.7%	10.3%	9.4%	9.6%	10.5%	9.2%	6.1%
MESES PARA AGOTAR STOCK	8.6	9.3	10.3	9.7	10.6	10.4	9.5	10.9	16.4
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	5.5%	8.5%	5.1%	5.3%	5.6%	3.4%	2.6%	1.8%	1.6%

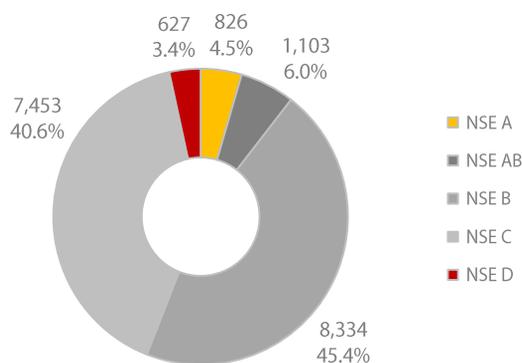
NOTA: Al 1T 2012 se detectaron 30 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración, estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas. De igual forma se detectaron 44 unidades pertenecientes a proyectos que se reintegran al mercado luego de tener sus ventas paralizadas trimestres anteriores, no considerándose estas como unidades ingresadas.

Unidades EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES EN EL 1T 2012



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 1ER TRIMESTRE 2012.

Durante el **Primer Trimestre del 2012** el comportamiento de las ventas **por NSE** en comparación al año anterior fue el siguiente:

NSE A: Las ventas para este sector representan un **9.9%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **388** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un **15.1%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **589** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un **53.7%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **2,095** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE C: Las ventas para este sector representan un **19.2%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **751** unidades vendidas al cierre del trimestre.

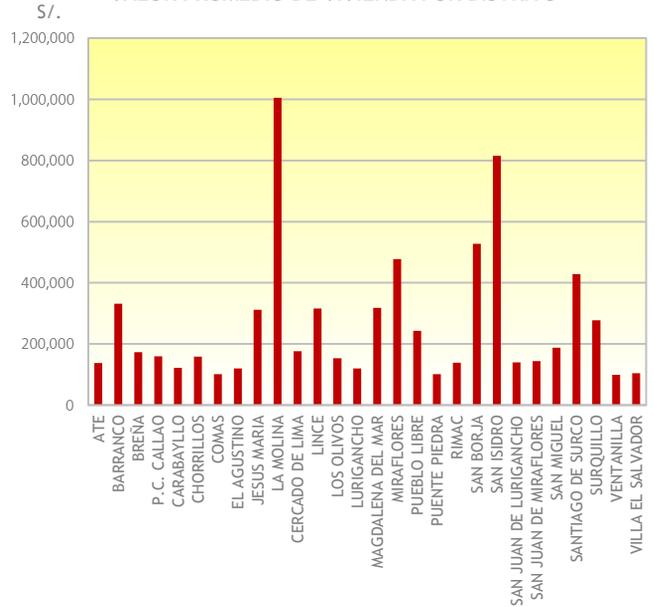
NSE D: Las ventas para este sector representan un **2.0%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **79** unidades vendidas al cierre del trimestre.

VENTAS ACUMULADAS

En el **2011** (1T, 2T, 3T y 4T) y **1er Trimestre 2012** se vendieron en total **25,452 unidades** inmobiliarias y entraron al mercado **35,375 unidades**.

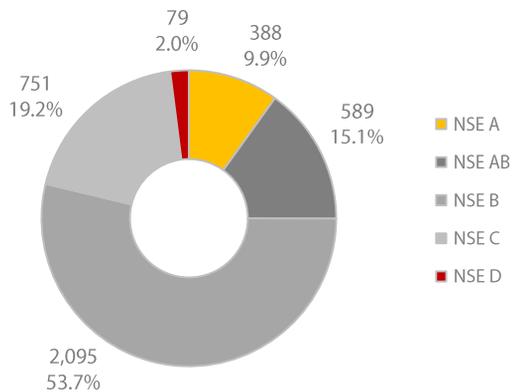
El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda **vendidas e ingresadas al mercado** del 2011 y 1er trimestre 2012 fue de **0.72** (25,452 unidades vendidas sobre 35,375 unidades ingresadas al mercado).* El mismo ratio correspondiente al año 2010 (1T, 2T, 3T y 4T) y 1er Trimestre 2011 fue de **1.04** (19,231 unidades vendidas sobre 18,492 unidades ingresadas al mercado).

VALOR PROMEDIO DE VIVIENDA POR DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS EN EL 1T 2012



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS EN EL 1ER TRIMESTRE 2012.

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar- vendidas durante el **Primer Trimestre del 2011** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,192.12 millones**.

Esta cifra registra una reducción del **-15.0%** frente a los **S/. 1,401.9 millones del Cuarto Trimestre del 2011** (periodo inmediato anterior) y un aumento del **+4.1%** frente a los **S/. 1,145.3 millones del Primer Trimestre 2011** (año anterior).

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

1T 2010: -4.7% S/ 1,157.21 millones.
2T 2010: -11.8% S/ 1,020.2 millones.
3T 2010: -3.3% S/ 986.56 millones.
4T 2010: -6.6% S/ 921.17 millones.
1T 2011: +24.3% S/ 1,145.28 millones.
2T 2011: +34.4% S/ 1,539.80 millones.
3T 2011: +24.3% S/ 1,913.34 millones.
4T 2011: -26.7% S/ 1,401.93 millones.
1T 2012: -15.0% S/ 1,192.12 millones.

Al cierre del 1er Trimestre del 2012, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de **S/. 1,750,550**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.305,516**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el **NSE B**.

5.- RITMO DE VENTAS

RITMO DE VENTA MENSUAL 1ER TRIMESTRE 2012.

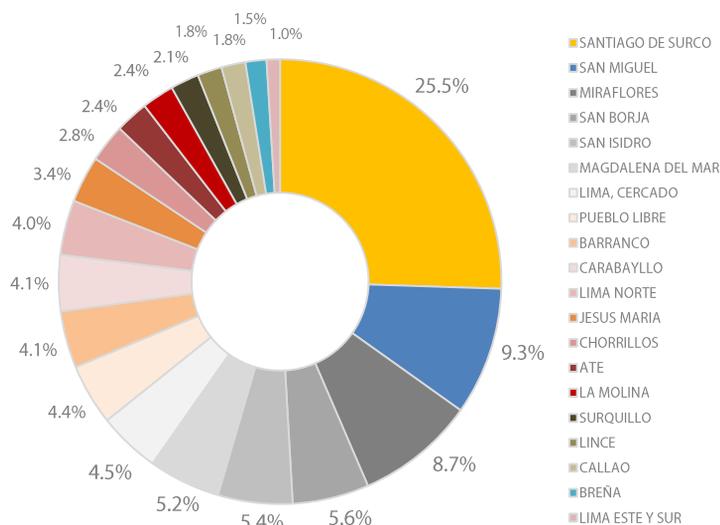
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el Primer Trimestre del 2012 fue de **1,389 unidades/mes**, cantidad inferior en **-23.0%** respecto de las 1,804 unidades/mes registradas durante el Cuarto Trimestre del 2011.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 126.8 und/mes; NSE AB, 172.6 und/mes y NSE B, 749.4 und/mes; NSE C, 304.3 und/mes; NSE D, 35.9 und/mes.**

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

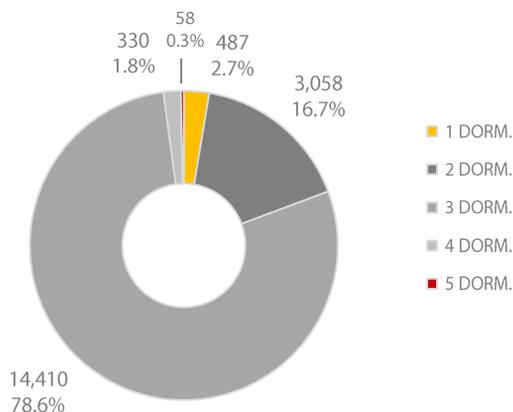
Puente Piedra, 15.8 und/mes, Comas, 9.9 und/mes, Ventanilla, 9.9 und/mes; Lurigancho, 8.1 und/mes, Villa el Salvador, 7.0 und/mes, Carabayllo, 6.6 und/mes, Cercado de Lima, 4.9 und/mes, Callao, 4.8 und/mes, El Agustino, 4.4 und/mes, Ate, 4.1 und/mes, Los Olivos, 4.1 und/mes, Pueblo Libre, 3.3 und/mes, Breña, 3.0 und/mes, San Miguel, 3.0 und/mes, Chorrillos, 2.6 und/mes, Magdalena del Mar, 2.0 und/mes, Barranco, 1.8 und/mes, Lince, 1.7 und/mes, Jesús María, 1.5 und/mes, Rímac, 1.4 und/mes, Miraflores, 1.4 und/mes, Surquillo, 1.3 und/mes, Santiago de Surco, 0.9 und/mes, San Juan de Miraflores, 0.8 und/mes, San Isidro, 0.7 und/mes, San Borja, 0.6 und/mes, Santa Anita, 0.4 und/mes y La Molina, 0.4 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 **6.1% mensual** al cierre del Primer Trimestre del 2012, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Trimestre (**22,245 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **16.4 meses**, medidos desde el inicio de este.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de absorción al cierre del 1er Trimestre del 2012 es el siguiente:

Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 21.6% y 4.6 m.p.a.s.¹
 Santa Anita: porcentaje de absorción de 21.4% y 4.7 m.p.a.s.¹
 San Juan de Miraflores: porcentaje de absorción de 14.6% y 6.9 m.p.a.s.¹
 Surquillo: porcentaje de absorción de 14.5% y 6.9 m.p.a.s.¹
 Lince: porcentaje de absorción de 13.6% y 7.4 m.p.a.s.¹
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 13.0% y 7.7 m.p.a.s.¹
 La Molina: porcentaje de absorción de 12.2% y 8.2 m.p.a.s.¹
 Miraflores: porcentaje de absorción de 11.9% y 8.4 m.p.a.s.¹
 San Borja: porcentaje de absorción de 10.3% y 9.7 m.p.a.s.¹
 Breña: porcentaje de absorción de 8.5% y 11.7 m.p.a.s.¹
 Jesús María: porcentaje de absorción de 7.9% y 12.6 m.p.a.s.¹
 San Isidro: porcentaje de absorción de 7.8% y 12.8 m.p.a.s.¹
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 7.6% y 13.1 m.p.a.s.¹
 Lurigancho: porcentaje de absorción de 7.4% y 13.5 m.p.a.s.¹
 Barranco: porcentaje de absorción de 6.7% y 14.9 m.p.a.s.¹
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 6.6% y 15.1 m.p.a.s.¹
 Ate: porcentaje de absorción de 6.5% y 15.4 m.p.a.s.¹
 Puente Piedra: porcentaje de absorción de 6.2% y 16.1 m.p.a.s.¹
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 5.8% y 17.1 m.p.a.s.¹
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 5.7% y 17.4 m.p.a.s.¹
 San Miguel: porcentaje de absorción de 5.1% y 19.4 m.p.a.s.¹
 Rímac: porcentaje de absorción de 4.3% y 23.1 m.p.a.s.¹
 Carabayllo: porcentaje de absorción de 3.9% y 25.6 m.p.a.s.¹
 Villa el Salvador: porcentaje de absorción de 3.0% y 33.1 m.p.a.s.¹
 Comas: porcentaje de absorción de 2.8% y 36.1 m.p.a.s.¹
 Callao: porcentaje de absorción de 2.3% y 44.4 m.p.a.s.¹
 El Agustino: porcentaje de absorción de 2.0% y 50.0 m.p.a.s.¹
 Ventanilla: porcentaje de absorción de 1.7% y 59.2 m.p.a.s.¹

¹m.p.a.s.= Meses para agotar stock.

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO SE

NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 904,139** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 4,777/m²**.

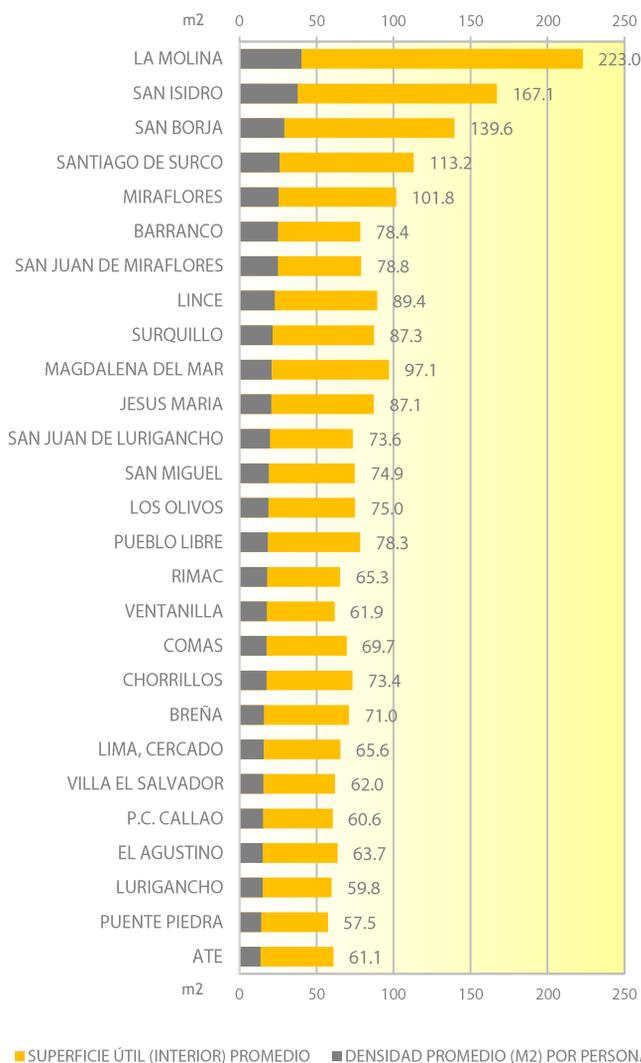
NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 467,821** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 4,009/m²**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 221,645** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,894/m²**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 113,320** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,958/m²**.

NSE D: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 46,165** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,013/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 147, REAL 6, OFICINA 401,
 SAN ISIDRO, LIMA PERU.
 TELEFONOS: (51-1) 222 3166 / (51-1) 222 3172

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