



**ünsa** PERÚ

**INCOIN**

Extracto del Informe de Coyuntura  
Inmobiliaria – 2º TRIMESTRE DEL 2012

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

**PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS DEL PAIS**

Indudablemente el actual escenario macroeconómico global no se muestra del todo favorable dado que aún no han sido superados los estragos de la crisis financiera internacional. Continuamos con cierta incertidumbre la coyuntura de la economía mundial que viene decreciendo a ritmos alarmantes, donde, en los últimos dos años, paso de 5.2% a 3.7% y en junio de 2012 cerró con 3.2%.

La contracción de los países desarrollados, y en desarrollo, no muestran signos de recuperación a marzo de 2012. El PBI de China creció solo un 8.1%, los países de la zona euro con un crecimiento igual a 0, y los EEUU creció solo 1.9%.

En contraste a lo anterior, la economía peruana se mantiene robusta y las últimas proyecciones sugieren que el ciclo positivo se mantendrá y ubicaría al país como uno de los principales referentes del crecimiento en la región.

La economía peruana creció durante el 1er trimestre 6% impulsada por la dinámica que presentan el consumo y la inversión privada. Asimismo, en relación a la inflación en los últimos doce meses bajo de 4.74% en diciembre de 2012 a 4.14% en mayo de 2012 debido básicamente al menor incremento de los precios de los alimentos.

El sector construcción continua siendo el motor de la economía del país, con un crecimiento de 12.5%. La actividad edificadora de viviendas ya representa más del 70% del total en esta actividad.

Pasando al sector inmobiliario, en el segundo trimestres del 2012 la oferta total de viviendas fue de 25,103 viviendas distribuidas en 750 proyectos (Proyectos disponibles y que agotaron stock en el 2T 2012). Ingresaron 7,980 y se vendieron 7,173 unidades, y la velocidad de ventas promedio fue de 2,050 unidades por mes para todo Lima Metropolitana y Callao.

Del total de la oferta inmobiliaria se registró que el 57.3%, 14,435 unidades, pertenecen al NSE B, viviendas de menos de S/. 370,000 ubicadas mayormente en los distritos del San Miguel, P.C. del Callao, Carabayllo y Cercado de Lima, entre otros.

Actualmente el 45.0% de la oferta disponible se concentra en otros distritos, Carabayllo y P.C. del Callao, San Miguel y Cercado de Lima con 2,547, 2,205, 1,678 y 1,642 unidades respectivamente. En relación a los precios, ahora un departamento promedio en Carabayllo se oferta a S/2,261/m2; en la P.C. del Callao a S/. 2,307/m2; en San Miguel a S/. 2,587/m2; y en Cercado de Lima a S/2,937/m2., mientras que un departamento en Miraflores se oferta a S/. 4,847/m2 en promedio.

Los distritos que "mejor venden" se pueden distinguir en aquellos que tienen una velocidad de venta promedio por proyecto y un porcentaje de absorción alto, como es el caso de Los Olivos con 5.5 viviendas vendidas por mes en promedio por proyecto y 11.1% de absorción mensual; Chorrillos con 4.7 viviendas vendidas por mes en promedio por proyecto y 12.7% de absorción mensual; y Magdalena del Mar con 3.5 viviendas vendidas por mes en promedio por proyecto y 11.1% de absorción mensual, por nombrar algunos.



El estado y el sector privado siguen cumpliendo su rol de impulsar el desarrollo de megaproyectos de viviendas. En este segundo periodo del año ingresaron 170 proyectos frente a los 151 del primer trimestre de 2012 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 es de 65 unidades inmobiliarias por proyecto.

Por el lado de la demanda en el segundo trimestre se recuperaron las ventas, 7,173 viviendas equivalente a un incremento del 27.9% de las unidades vendidas en el segundo periodo del 2011. La relación entre unidades vendidas e ingresadas para Lima Metropolitana ha recuperado sus niveles de años anteriores, con 0.90; frente al 0.54 del mismo periodo en el 2011, ubicándose, además, por encima del promedio histórico de 0.86 (2009-2012), concluyendo en que la proporción de unidades ingresadas al mercado y las colocaciones en ventas se emparejando, produciendo una disminución en los stocks.

De seguir la tendencia actual nos ratificamos en señalar que se espera un incremento moderado en los precios de la vivienda dirigida a los NSE B y C, así como, una estabilización en los precios de las viviendas del NSE A y AB. 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 segundo Trimestre 2012 con Indicadores alentadores no solo para el mercado local si para la Región. Actualmente, Lima y su área Metropolitana lideran la actividad inmobiliaria entre DF México y Santiago de Chile. Denota mayores niveles de stock y de ventas con cifras estables y en constante crecimiento. Sin embargo, no debemos menospreciar a Santiago, que sigue aumentando sus niveles de ventas y tiene un fuerte plan de concentración en la Zona Central de la capital. Por el otro lado, México ha permanecido estable y firme, con número positivos, un crecimiento paulatino y un PIB mayor que los otros dos países. Los tres países tienen un panorama favorable que deberán aprovechar.

Cordialmente,

Gino Layseca Zoppi  
Gerente General Tinsa Perú

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

#### QUIENES SOMOS

Grupo Internacional líder en consultoría inmobiliaria, análisis y valuación.

- Más de 27 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Más de 2000 profesionales en 7 países de fuerte presencia
- Un completo know-how del negocio, brindando calidad, servicio y garantía.
- Servicios inmobiliarios integrales con visión global y acción local.

#### DÓNDE ESTAMOS

Tenemos presencia en:

- España
- Argentina
- Chile
- Colombia
- Francia
- México
- Perú
- Portugal

#### QUÉ HACEMOS

Entre los servicios que genera esta área estratégica, destacan:

- Estudios de mercado (oferta) sistemáticos.
- Estudios de demanda (Análisis Gestión Sala de Ventas, Pulso de Opinión de Cotizantes, etc.)
- Highest and best use (Proyectos usos mixtos)
- Valorización y Tasación de Activos
- Predios urbanos y rurales
- Prendas industriales
- Valorización de Negocios en Marcha
- Valorización de Intangibles



TINSA EN EL MUNDO

#### ASPECTOS DIFERENCIADORES

- Imparcialidad, transparencia y especialización profesional.
- Fuentes de información primaria, con fuente directa del mercado.
- Servicios con enfoque a partir de la generación de valor.
- Menor tiempo, máxima calidad, mejor servicio.
- Cobertura nacional e internacional.
- Equipo profesional con conocimientos y experiencia en el desarrollo de los servicios.

#### CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Sistema de Administración TINSA (SISGEN), como herramienta de software integral, desarrollado a la medida y necesidades del corporativo de TINSA, con la finalidad de mejorar el desempeño en la generación y administración de los encargos de nuestros clientes, principalmente de tasación.

Principales Fortalezas:

- Adaptación y desarrollo de nuevos requerimientos de manera rápida.
- Sistema basado en Tecnologías de Internet, permite el trabajo de manera remota, así como la participación dinámica de Peritos, Controladores y Clientes.

#### NUESTRO EQUIPO

Está integrado por profesionales de primer nivel, capacitados para desarrollar los servicios de Consultoría y Valorizaciones con el fin de aportar el mejor criterio para asesorarlo en las decisiones que usted o su empresa necesite.

Contamos con un conjunto de profesionales preparados para abarcar cada una de las áreas de negocios que nuestros clientes requieran. Nuestro equipo cuenta con el respaldo de Tinsa Internacional, quien a través de sus bases de datos, metodologías y experiencias previas en la valorización de empresas en todos los sectores económicos, permite el cumplimiento de los encargos con la mayor calidad y solvencia.

#### 1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

##### OFERTA DE VIVIENDA 2DO TRIMESTRE 2012.

Durante el 2012 (1T y 2T) la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **31,211 unidades** (unidades disponibles al cierre del 2011 mas ingresadas en el 1T y 2T 2012), 35.1% más que el año anterior con 22,370 en un periodo similar. Al cierre del trimestre el total disponible -para la compra- en el mercado es de **17,930 unidades inmobiliarias**.

Solamente durante el 2do Trimestre del 2012 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **25,103 unidades** (unidades vendidas más unidades disponibles) y estuvo principalmente dirigida al segmento **NSE B** con un **57.5%** de participación.

La distribución de esta oferta durante el 2do Trimestre del año por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A\*:** (6.4%) 1,614 unidades.
- NSE AB\*:** (9.7%) 2,435 unidades.
- NSE B\*:** (57.5%) 14,435 unidades.
- NSE C\*:** (26.4%) 6,619 unidades.

#### 2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

##### PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 2DO TRIMESTRE 2012.

Al termino del **segundo trimestre del 2012** se registraron **641 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un incremento del **10.3%** respecto de los **581 proyectos registrados durante el primer trimestre del 2012** (trimestre inmediato anterior) y del **+5.4%** respecto de los **608 proyectos** registrados durante el **segundo trimestre del 2011** (año anterior).

Según lo auditado, al cierre del Trimestre, el **stock inicial** de cada proyecto ofertado contiene un promedio de **65 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **2 unidades** y el más grande **1,576 unidades** (medido en etapas por proyecto). En el 2do Trimestre del 2011 el Stock Inicial promedio fue de 54 unidades.

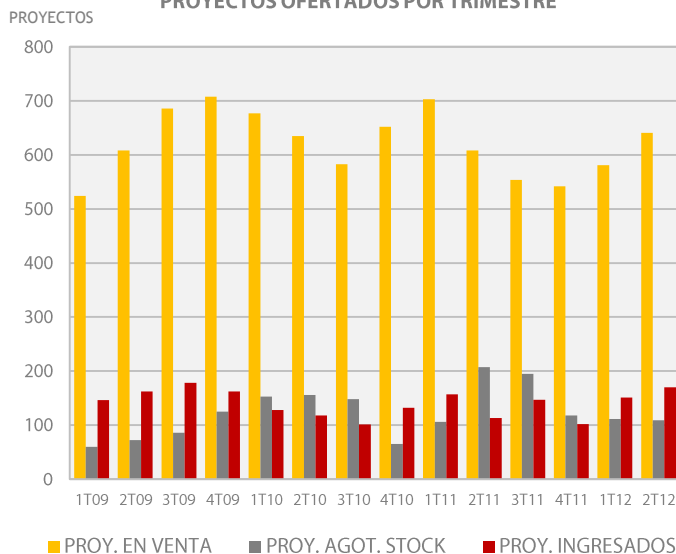
##### PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 2DO TRIMESTRE 2012.

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el **segundo trimestre del 2012** fue de **171 proyectos**.

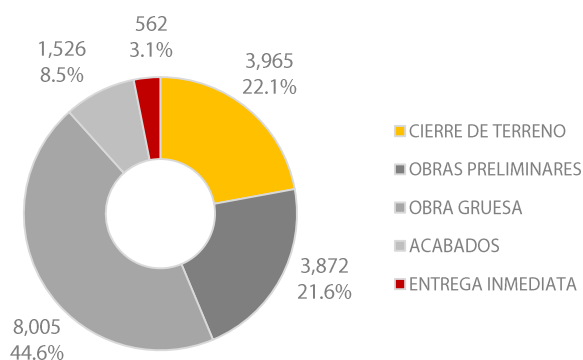
Esta cantidad representa un incremento del **13.2%** respecto de los **151 registrados durante el primer trimestre del 2012** (periodo inmediato anterior) y **+51.3%** respecto de los **113 proyectos** registrados durante el **segundo trimestre 2011** (año anterior).

\*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/590,000 a mas; 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.

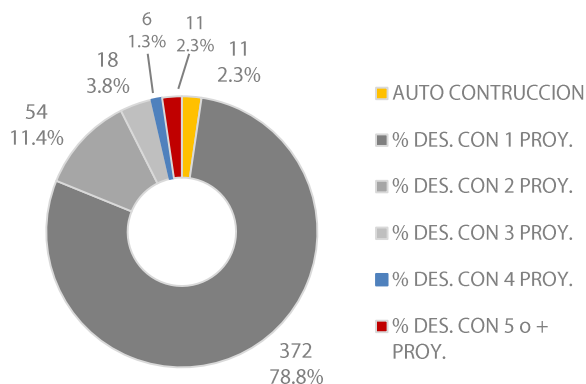
#### PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



#### % 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 2DO TRIMESTRE 2012

Durante el **Segundo Trimestre del 2012**, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **7,173 unidades** inmobiliarias de vivienda -nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un aumento del **83.8% respecto de los 3,902 unidades vendidas en el Primer Trimestre 2012** (periodo inmediato anterior) y del **+27.9% respecto a las 5,609 unidades vendidas el Segundo Trimestre 2011** (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas sobre ingresadas al mercado*) durante el Segundo Trimestre del 2012 fue de **0.90**, mientras que en el Primer Trimestre del 2012 (periodo inmediato anterior) fue de **0.49**, y en el Segundo Trimestre del 2011 (año anterior) fue de **0.54** (ver datos en el cuadro inferior).

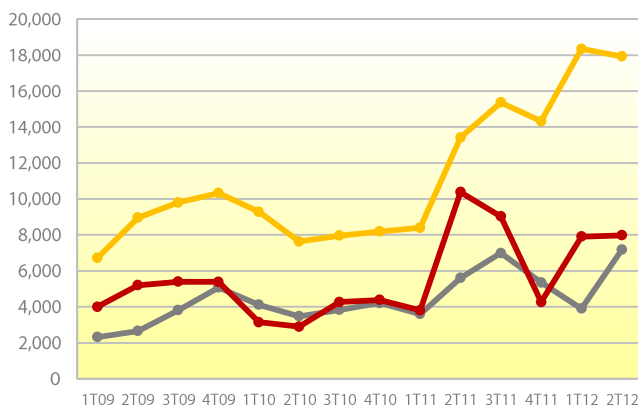
Los registros de crecimiento en cuanto al número de ventas entre un semestre y otro, fueron de:

- 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)
- 2T 2012: +83.8% (de 3,902 a 7,173 unidades)

	2010				2011				2012	
	1er Trimestre	2do Trimestre	3ro Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3ro Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	10,328	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343
UNID. INGRESADAS	3,147	2,896	4,264	4,384	3,801	10,378	9,024	4,262	7,910	7,980
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	13,405	11,103	11,791	12,402	11,992	19,021	22,353	19,672	22,245	25,103
UNID. VENDIDAS	4,116	3,475	3,829	4,211	3,600	5,609	6,990	5,351	3,902	7,173
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	9,289	7,628	7,962	8,191	8,392	13,412	15,363	14,321	18,343	17,930
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,555	1,189	1,140	1,280	1,126	1,835	2,353	1,804	1,389	2,050
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	11.6%	10.7%	9.7%	10.3%	9.4%	9.6%	10.5%	9.2%	6.2%	8.2%
MESES PARA AGOTAR STOCK	8.6	9.3	10.3	9.7	10.6	10.4	9.5	10.9	16.0	12.2
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	5.5%	8.5%	5.1%	5.3%	5.6%	3.4%	2.6%	1.8%	1.6%	3.1%

**NOTA:** Al 2T 2012 se detectaron 1,272 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 52 unidades pertenecientes a proyectos que se reintegran al mercado luego de tener sus ventas paralizadas trimestres anteriores, no considerándose estas como unidades ingresadas.

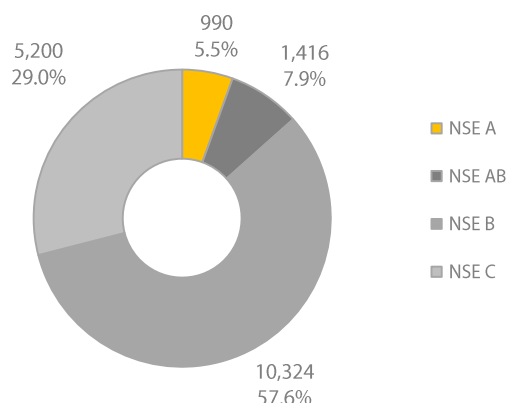
##### Unidades EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



UNID. DISPONIBLES UNID. VENDIDAS UNID. INGRESADAS

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC

##### % PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES EN EL 2T 2012



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa PERU SAC



**UNIDADES VENDIDAS POR NSE 2DO TRIMESTRE 2012.**

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

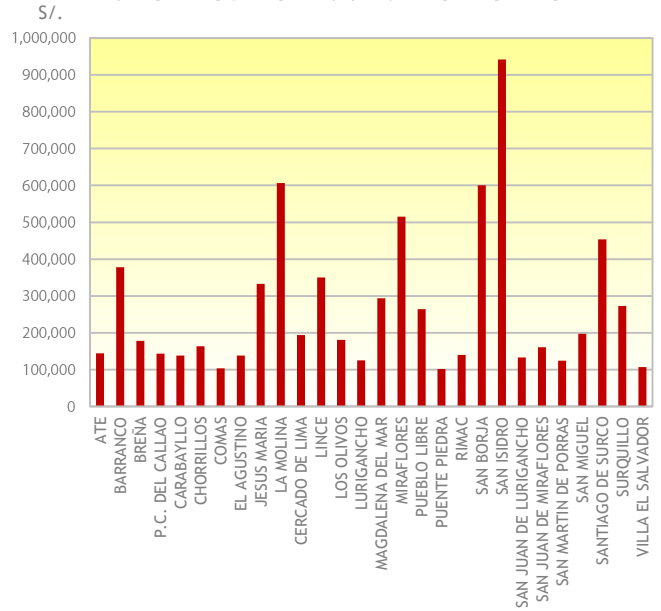
**NSE A:** Las ventas para este sector representan un **8.7%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **624** unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE AB:** Las ventas para este sector representan un **14.2%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **1,019** unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE B:** Las ventas para este sector representan un **57.3%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **4,111** unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE C:** Las ventas para este sector representan un **19.8%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **1,419** unidades vendidas al cierre del trimestre.

**VALOR PROMEDIO DE VIVIENDA POR DISTRITO**



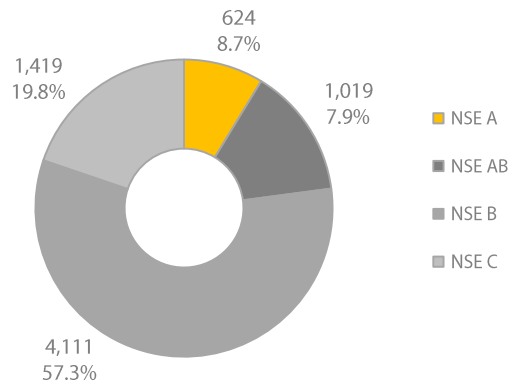
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

**VENTAS ACUMULADAS**

En el transcurso del **2012** (1T y 2T) se vendieron en total **10,075** unidades inmobiliarias y entraron al mercado **15,890** unidades.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del primer semestre del 2012 fue de **0.70** (11,075 unidades vendidas sobre 15,890 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2011 (1T y 2T) fue de **0.65** (9,209 unidades vendidas sobre 14,179 unidades ingresadas al mercado).

**% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS EN EL 2T 2012**



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC

#### 4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

##### CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS EN EL 2DO TRIMESTRE 2012.

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar- vendidas durante el **Segundo Trimestre del 2012** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 2,098.91 millones**.

Esta cifra registra un aumento del **76.1%** frente a los **S/. 1,192.12 millones del Primer Trimestre del 2012** (periodo inmediato anterior) y un aumento del **36.3%** frente a los **S/. 1,539.80 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.  
 2T 2012: +76.1% S/ 2,098.91 millones.

Al cierre del 2do Trimestre del 2012, la cantidad promedio –generada en ventas– por proyecto, fue de **S/. 2,798,545**, con un **precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda vendida de S/.292,612**, lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el **NSE B**.

#### 5.- RITMO DE VENTAS

##### RITMO DE VENTA MENSUAL 2DO TRIMESTRE 2012.

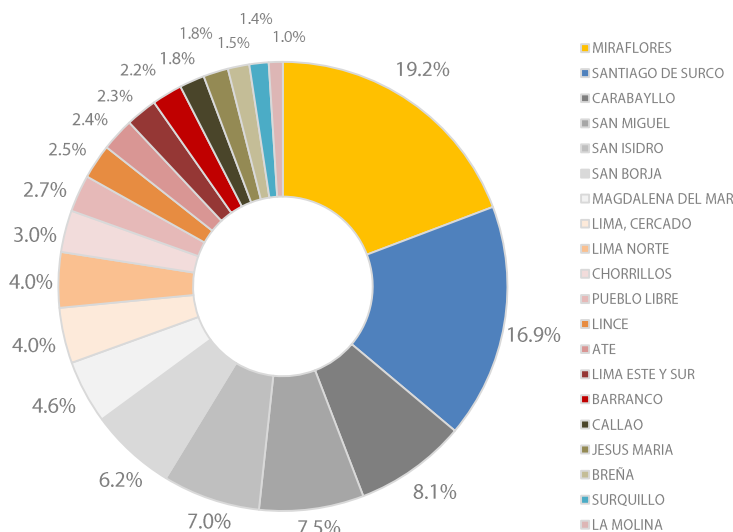
La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el Segundo Trimestre del 2012 fue de **2,050 unidades/mes**, cantidad superior en **47.6%** respecto de las 1,389 unidades/mes registradas durante el Primer Trimestre del 2012.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: **NSE A, 160.1 und/mes; NSE AB, 265.9 und/mes y NSE B, 1,219.2 und/mes; NSE C, 404.7 und/mes.**

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

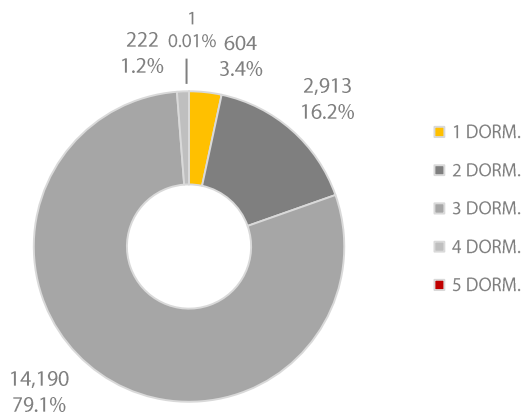
**Carabayllo, 18.8 und/mes, El Agustino, 17.3 und/mes, Villa el Salvador, 10.1 und/mes; San Martín de Porras, 8.3 und/mes, Lurigancho 7.2 und/mes, Puente Piedra 6.8 und/mes, P.C. del Callao, 6.6 und/mes, Cercado de Lima, 5.7 und/mes, Ate, 5.6 und/mes, Los Olivos, 5.5 und/mes, Chorrillos, 4.7 und/mes, San Miguel, 4.0 und/mes, Magdalena del Mar, 2.5 und/mes, San Juan de Miraflores, 2.0 und/mes, Breña, 2.0 und/mes, Lince, 2.0 und/mes, Miraflores, 1.8 und/mes, Rímac, 1.8 und/mes, Barranco, 1.8 und/mes, Jesús María, 1.7 und/mes, Pueblo Libre, 1.6 und/mes, Comas, 1.5 und/mes, Surquillo, 1.4 und/mes, Santiago de Surco, 1.3 und/mes, San Isidro, 1.2 und/mes, San Borja, 0.9 und/mes, San Juan de Lurigancho, 0.7 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 **8.2% mensual** al cierre del Segundo Trimestre del 2012, la ciudad de Lima agotaría toda la oferta inicial del Trimestre (**25,103 unidades, disponibles más vendidas**) en aproximadamente **12.2 meses**, medidos desde el inicio de este.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de absorción al cierre del 2do Trimestre del 2012 es el siguiente:

San Juan de Miraflores: porcentaje de absorción de 20.4% y 4.9 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Borja: porcentaje de absorción de 14.5% y 6.9 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Chorrillos: porcentaje de absorción de 12.7% y 7.9 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Juan de Lurigancho: porcentaje de absorción de 12.5% y 8.0 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Isidro: porcentaje de absorción de 12.2% y 8.2 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Surquillo: porcentaje de absorción de 11.3% y 8.8 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Magdalena del Mar: porcentaje de absorción de 11.1% y 9.0 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Los Olivos: porcentaje de absorción de 11.1% y 9.0 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Jesús María: porcentaje de absorción de 10.9% y 9.2 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Pueblo Libre: porcentaje de absorción de 10.5% y 9.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Lince: porcentaje de absorción de 10.3% y 9.7 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Miraflores: porcentaje de absorción de 9.9% y 10.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Santiago de Surco: porcentaje de absorción de 9.6% y 10.4 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Carabayllo: porcentaje de absorción de 9.5% y 10.5 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Martín de Porras: porcentaje de absorción de 9.0% y 11.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Ate: porcentaje de absorción de 8.8% y 11.4 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 San Miguel: porcentaje de absorción de 8.7% y 11.5 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Lurigancho: porcentaje de absorción de 7.9% y 12.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 La Molina: porcentaje de absorción de 7.1% y 14.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Barranco: porcentaje de absorción de 6.9% y 14.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 El Agustino: porcentaje de absorción de 6.8% y 14.7 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Rímac: porcentaje de absorción de 6.6% y 15.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Cercado de Lima: porcentaje de absorción de 6.3% y 15.8 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Comas: porcentaje de absorción de 6.2% y 16.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Breña: porcentaje de absorción de 6.2% y 16.2 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Villa el Salvador: porcentaje de absorción de 4.6% y 21.6 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 Puente Piedra: porcentaje de absorción de 3.6% y 27.8 m.p.a.s.<sup>1</sup>  
 P.C. Callao: porcentaje de absorción de 2.4% y 41.1 m.p.a.s.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>m.p.a.s.= Meses para agotar stock.

#### 7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

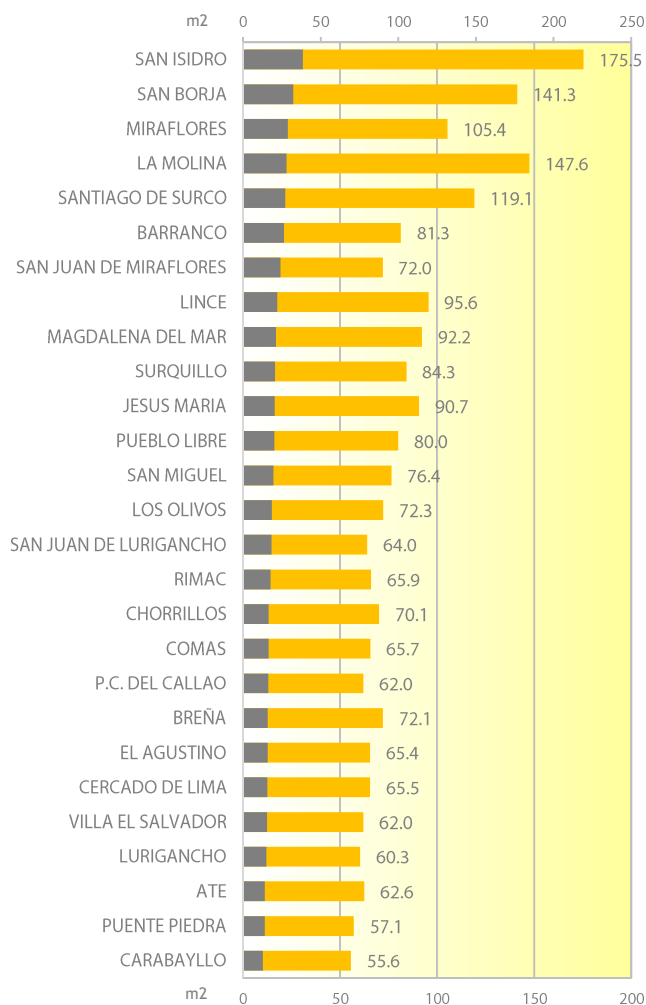
NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 917,197** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 4,852/m<sup>2</sup>**.

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 464,807** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 4,287/m<sup>2</sup>**.

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 195,968** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 2,765/m<sup>2</sup>**.

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de **S/. 114,933** por unidad inmobiliaria y un valor promedio de **S/. 1,940/m<sup>2</sup>**.

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



■ SUPERFICIE ÚTIL (INTERIOR) PROMEDIO ■ DENSIDAD PROMEDIO (M2) POR PERSONA

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA PERU SAC



#### MAYOR INFORMACION:

AV. VICTOR ANDRÉS BELAUDE 147, REAL 6, OFICINA 401,  
 SAN ISIDRO, LIMA PERU.  
 TELEFONOS: (51-1) 222 3166 / (51-1) 222 3172

[www.tinsa.pe](http://www.tinsa.pe)  
[info@tinsa.com.pe](mailto:info@tinsa.com.pe)