



NOTAS DE COYUNTURA INMOBILIARIA
LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO

INCOIN: Informe de Coyuntura Inmobiliaria
3er Trimestre 2009

A UN AÑO DEL INICIO DE LA CRISIS ¿NOS ESTAMOS RECUPERANDO?...

Luego del anuncio de la crisis internacional en el 3T 2008, la incertidumbre inicial y lo registrado en estos últimos trimestres nos condujeron a una serie de análisis sobre qué pasaría con el precio de la vivienda, más aún, cuando los argumentos para pensar con el mismo optimismo del gobierno empezaban a deteriorarse ante el impacto real de la crisis internacional.

Ahora, luego de un año, el FMI anunció que la recesión mundial ha terminado, recesión cuyos efectos en el Perú se venían sintiendo en el i) congelamiento de actividades productivas, sobre todo las vinculadas a los mercados externos, ii) el aplazamiento de proyectos de inversión ya programados, y iii) una caída importante de las ventas en el sector inmobiliario durante el 4T 2008.

Por su parte, también el Banco Central de Reserva (BCR) señaló el inicio de la recuperación, ya que, según las variaciones -entre meses- se muestra que en junio se tocó fondo y desde el mes de julio se vienen mostrando signos de mejoría en la demanda de bienes y servicios. Aspectos que se ven confirmados con el agresivo anuncio en la construcción de centros comerciales, la reactivación de los proyectos que venían siendo pospuestos, la mejora en algunos sectores exportadores y un claro crecimiento en las ventas dentro del mercado inmobiliario.

Para lo que resta del 2009 se espera cerrar la inflación en un rango no mayor al 1.68%, una tasa referencial proyectada -según el BCR- en torno al 1.25% al menos hasta fin de año y un tipo cambiario con una mayor fortaleza del nuevo sol frente al dólar US\$. El endeudamiento hipotecario que se venía dando en dólares comienza a migrar a uno en nuevos soles entre los compradores y por otro lado, entre los desarrolladores inmobiliarios empiezan a buscar deuda y líneas de crédito en dólares para acometer inversiones con ventas en nuevos soles.

En este contexto y fundada esta confianza en la proyección a la baja en los tipos de interés hipotecarios se registró que en el 3T 2009 la venta de vivienda nueva en el mercado inmobiliario capitalino regresó a niveles muy cercanos al periodo pre-crisis (2T 2008). En el año 2008 se vendieron 1,108.2 mil m² techados de vivienda nueva y en lo que va del año 2009 (1T, 2T Y 3T) se llevan vendidos 903.4 mil m² techados, cantidad equivalente al 81.53% de la cuota del año pasado, que considerando un escenario ascendente como el actual podrían permitirnos superar la cuota del año 2008, registrando un crecimiento de hasta el 5% para el sector inmobiliario de vivienda.



Así mismo, en el último trimestre también se observa un repunte en la oferta inmobiliaria para el segmento NSE. A y un incremento alentador sobre todo en los segmentos B, C y D con producto inmobiliario inferior a los S/. 200,000 nuevos soles.

Si sumamos el interés de los bancos por ofrecer crédito a sectores C y D para el financiamiento de viviendas de hasta S/. 48,000 nuevos soles, esta apuesta toma mayor relevancia considerando la transferencia de S/. 30 Millones de nuevos soles para la entrega de bonos por el programa Mi Vivienda, el aseguramiento de 300 millones de soles del presupuesto nacional para la continuación de este programa durante el 2010 y la inversión estatal de 419 millones para este año en bonos habitacionales bajo el formato de Techo Propio. Subsidios que finalmente buscan estimular a los inversores para apostar por este sector. Aunque los resultados dependerán de manera fundamental en la mejora sustancial de la capacidad de gestión y ejecución del gasto público.

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

El desarrollo de más de 500,000 valoraciones al año, las investigaciones de mercado sistemáticas - trimestrales volcadas en Informes de Coyuntura y nuestros sistemas de control de datos, permiten que TINSA cuente con una enorme base de información interconectada en cada una de nuestras sedes.

Este importante registro y su permanente actualización sustenta los servicios que demandan nuestros clientes con el máximo respaldo, en el menor tiempo posible y en cualquier lugar de América y Europa.

Tinsa Perú

Tinsa Internacional, cuya sede central se encuentra en España, desembarcó en el Perú en el año 2007 de la mano de Certival, empresa experta y con más de 10 años de trayectoria en la valoración de todo tipo de activos.

Este profundo conocimiento de mercado local, cimenta la aplicación del Know How de Tinsa Internacional, logrando una sinergia única. TINSA integra la gran base de datos de Certival a su red internacional y la potencia mediante investigaciones sistemáticas del mercado inmobiliario, algunas publicadas trimestralmente -INCOIN (Informe de Coyuntura Inmobiliaria)- y desarrolladas a través de Tinsa Consultoría.

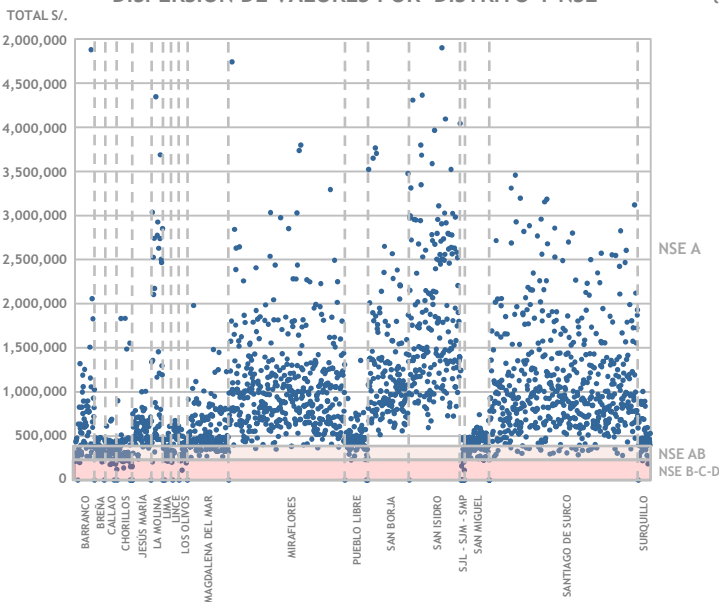
Es nuestra labor permanente la que nos permite brindar un soporte, hecho a la medida, para desarrollar las mejores soluciones que el mercado demande en cuanto a: estudios de viabilidad, desarrollo de producto, benchmarking, posicionamiento, estudios de oferta y demanda entre otros.

En Tinsa Perú contamos con el conocimiento, las herramientas y la información suficientes para alcanzar las mejores soluciones y servicios especializados en el ámbito inmobiliario y de la valoración de activos.

Soluciones y Servicios con un alcance y cobertura internacional que permiten tomar decisiones y realizar operaciones desde el lugar donde se sientan más cómodos nuestros clientes.



DISPERSIÓN DE VALORES POR DISTRITO Y NSE



“En el contexto actual y transcurrido un año de la crisis, exponemos los resultados correspondientes al tercer trimestre del 2009 sobre el escenario actual y el esperado en el corto y mediano plazo, no con una visión optimista o pesimista sino con un compromiso fundado en la imparcialidad del dato, en la disciplina, en el método y la rigurosidad del enfoque que ante un escenario como el actual nos plantea una serie de interrogantes”.

Gino Layseca Zoppi
Gerente General Tinsa Perú.

1.- UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

OFERTA DE VIVIENDA 3T 2009.

Durante el año 2009 (1T, 2T, y 3T) la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de **17,315 unidades**. Al cierre del 3T 2009 el total disponible -para la compra- en el mercado es de **9,806 unidades**.

Solamente durante el 3T 2009 la oferta inmobiliaria de vivienda -multifamiliar nueva- fue de **13,619 unidades** (unidades disponibles más unidades vendidas) y estuvo principalmente dirigida al segmento NSE B con un **37.5%** de participación.

La distribución de la oferta inmobiliaria durante el 3T 2009 por segmento NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A: (22.4%) 3,055 unidades.
- NSE AB: (23.4%) 3,189 unidades.
- NSE B: (37.5%) 5,108 unidades.
- NSE C: (16.6%) 2,256 unidades.
- NSE D: (0.1%) 11 unidades.

2.- PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA 3T 2009.

Durante el 3T 2009 se registraron **686 proyectos** con vivienda disponible a la venta.

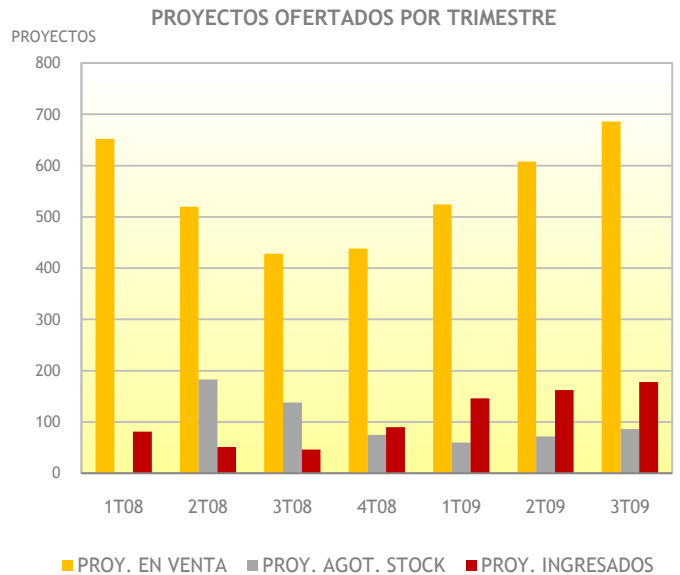
Esta cantidad representa un incremento del **+12.8%** respecto de los **608 proyectos** registrados durante el 2T 2009 (periodo inmediato anterior) y del **+60.2%** respecto de los **428 proyectos** registrados durante el 3T 2008 (año anterior).

Según lo auditado durante el 3T 2009, el stock inicial de cada proyecto contiene una media ponderada de **31 unidades inmobiliarias**, el más pequeño registrado contiene **3 unidades** y el más grande **840 unidades**.

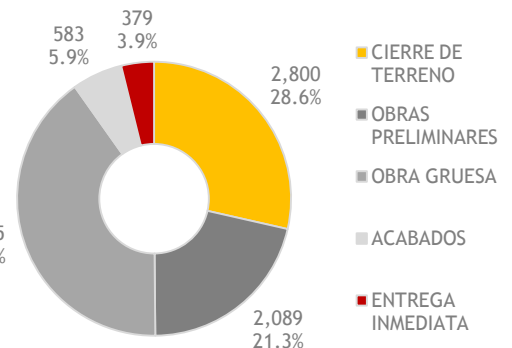
PROYECTOS INGRESADOS AL MERCADO 3T 2009.

El número de proyectos -con producto inmobiliario a la venta- que se incorporaron al mercado durante el 3T 2009 fue de **178 proyectos**.

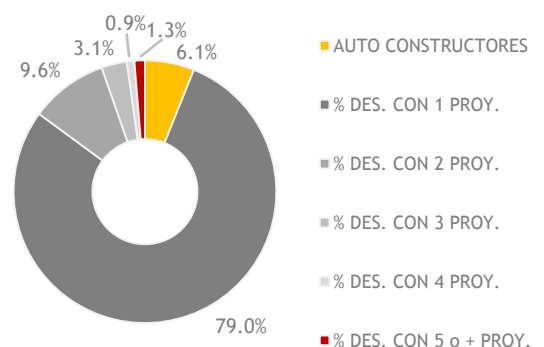
Esta cantidad representa un incremento del **+9.8%** respecto de los **162** registrados durante el 2T 2009 (periodo inmediato anterior) y del **+287.0%** respecto de los **46** proyectos registrados durante el 2T 2008 (año anterior).



% PARTICIPACION POR ESTADO DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC
DERECHOS RESERVADOS, PROPIEDAD DE TINSA PERU SAC

3.- UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

UNIDADES VENDIDAS 3T 2009.

Durante el 3T 2009, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron **3,813 unidades** inmobiliarias de vivienda - nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un incremento del **+43.5%** respecto de los **2,658 unidades** vendidas en el 2T 2009 (periodo inmediato anterior) y una reducción del **-1.4%** respecto a las **3,868 unidades** vendidas el 3T 2008 (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) durante el 3T 2009 fue de **0.70**, mientras que en el 2T 2009 (periodo inmediato anterior) fue de **0.51**, y en el 3T 2008 (año anterior) fue de **4.08**. (ver cuadro inferior)

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

1T 2009: **+9.85%** (de 2,112 a 2,320 unidades)

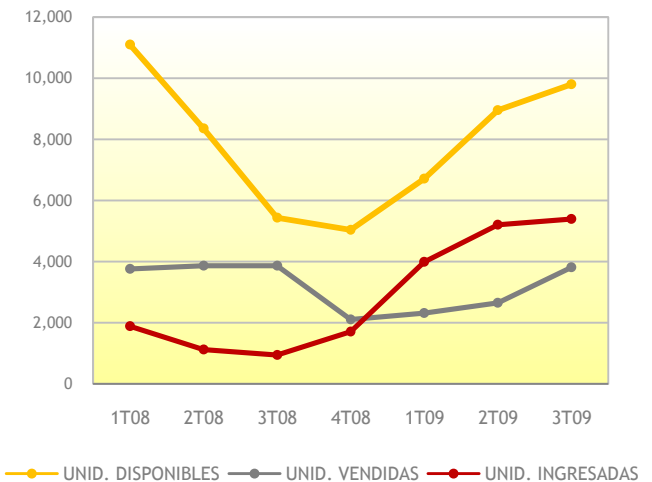
2T 2009: **+14.57%** (de 2,320 a 2,658 unidades)

3T 2009: **+43.45%** (de 2,658 a 3,813 unidades)

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

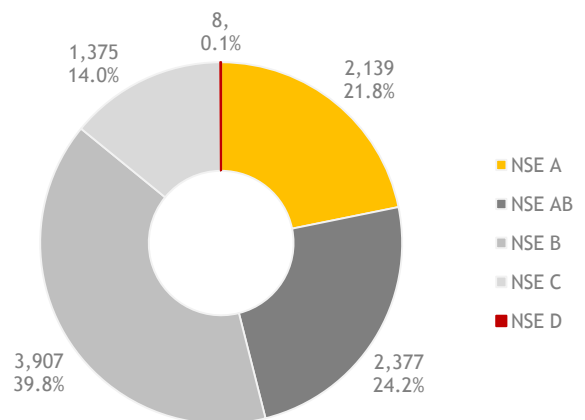
NOTA: Al 3T09 se detectaron 729 unidades pertenecientes a obras paralizadas, canceladas o en reestructuración; de estas, 95 pertenecían al NSE A, 22 al NSE AB, 114 al NSE B y 498 al NSE D; estas representan unidades que han salido del mercado temporal o permanentemente sin ser unidades vendidas.

EVOLUCION TRIMESTRAL DE UNIDADES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

UNIDADES VENDIDAS POR NSE 3T 2009.

Durante el 3T 2009 el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas se incrementaron en **+38.7%** respecto al 2T 2009, donde se vendieron 660 unidades frente a las **916** unidades del 3T 2009.

NSE AB: Las ventas incrementaron en **+17.8%** respecto al 2T 2009, donde se vendieron 689 unidades frente a las **812** unidades del 3T 2009.

NSE B: Las ventas incrementaron en **+58.4%** respecto al 2T 2009, donde se vendieron 758 unidades frente a las **1,201** unidades del 3T 2009.

NSE C: Las ventas se incrementaron en **+79.0%** respecto al 2T 2009, donde se vendieron 492 unidades frente a las **881** unidades del 3T 2009.

NSE D: Las ventas disminuyeron en **-94.9%** respecto al 1T 2009, donde se vendieron 59 unidades frente a las **3** unidades del 3T 2009.

VENTAS ACUMULADAS.

En lo que va del año **2009** se vendieron en total **8,791** unidades inmobiliarias y entraron al mercado **14,595** unidades.

El ratio acumulado de demanda real y oferta (*relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado*) del 1T, 2T y 3T del 2009 es de **0.60** (8,791 unidades vendidas y 14,595 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al cierre del año 2008 fue de **2.40** (13,604 unidades vendidas sobre 5,672 unidades ingresadas al mercado).

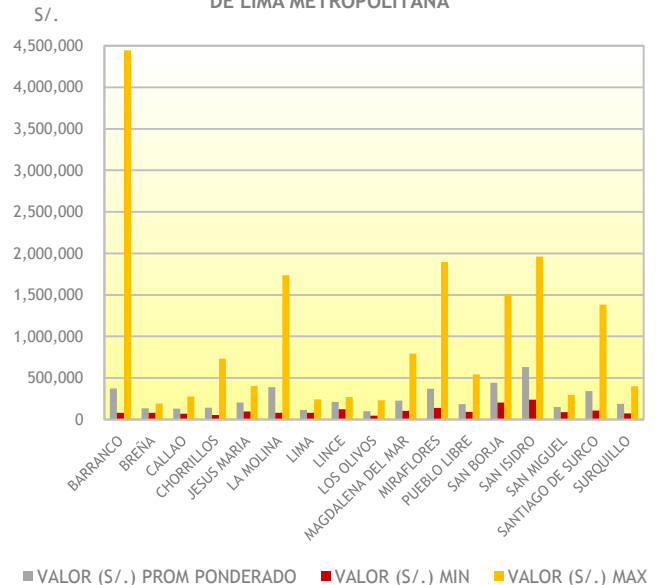
El volumen total de ventas -acumulado- en lo que va del año 2009 es de **S/. 2,624.81 millones**, cantidad equivalente al **94.1%** del volumen total generado el año 2008.

“La crisis ha repotenciado el producto inmobiliario actual; la mayor competitividad y la disminución de las ventas han hecho que se avance en este aspecto, la oferta inmobiliaria ha mejorado en la sofisticación del producto así como en las estrategias de marketing. Los actores se han posicionado con precios totales más competitivos y menor superficie de vivienda asegurando la rentabilidad bajo un m² más caro, consolidando el argumento de venta en la cuota y la forma de pago”.

“Es destacable el énfasis que se pone en la publicidad de los grandes conjuntos inmobiliarios al “plus” que se les brinda a los futuros usuarios con una serie de conceptos y servicios adicionales, como: la vida del campo dentro de la ciudad vía la incorporación de espacios tipo club o villas dentro del mismo proyecto, membrecías a otros o grandes áreas de entretenimiento para niños”.

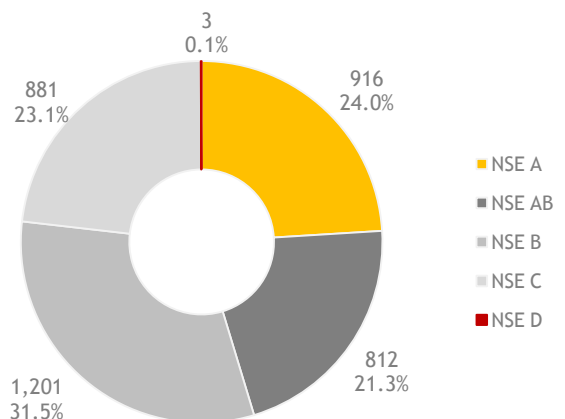
Erik Jahnsen Araoz – Gerente de Desarrollo Inmobiliario –
R.Q.C. – F.V.L. – B.B.L. – C.A.P

VALORES PROMEDIO, MINIMO Y MAXIMO POR DISTRITO DE LIMA METROPOLITANA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION DE LAS UNIDADES VENDIDAS



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

CANTIDAD DE NUEVOS SOLES EN VENTAS 3T 2009.

Las unidades de vivienda -nueva multifamiliar- vendidas durante el 3T 2009 generaron un volumen de ventas en soles de S/ 1,053.86 millones.

Esta cifra registra un incremento del 35.3% frente a los S/. 779.09 millones del 2T 2009 (periodo inmediato anterior) y del 38.9% frente a los S/. 758.80 millones del 3T 2008 (año anterior).

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

1T 2009: +30.88%. S/ 791.86 millones.
 2T 2009: -1.61%. S/ 779.09 millones.
 3T 2009: +35.3%. S/ 1,053.86 millones.

Durante el 3T 2009, la cantidad promedio -generada en ventas- por proyecto, fue de: S/. 1,536,246, con un precio medio por unidad inmobiliaria de vivienda de S/. 276,387.

Esto ubica a la ciudad de Lima con una oferta y demanda real dirigidas principalmente al NSE AB.

5.- RITMO DE VENTAS

RITMO DE VENTA MENSUAL 3T 2009.

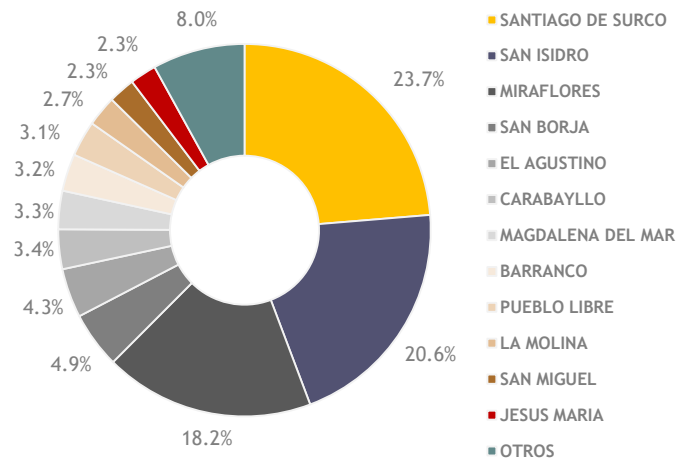
La velocidad de ventas mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el 3T 2009 fue de 1,205 unidades/mes, cantidad superior en 7.2% respecto de las 1,124 unidades/mes registradas durante el 2T 2009.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A, 166 und/mes; NSE AB, 196 und/mes y NSE B, 260 und/mes; NSE C, 161 und/mes; NSE D, 1 und/mes.

Las mejores velocidades de ventas mensuales registradas por distrito fueron:

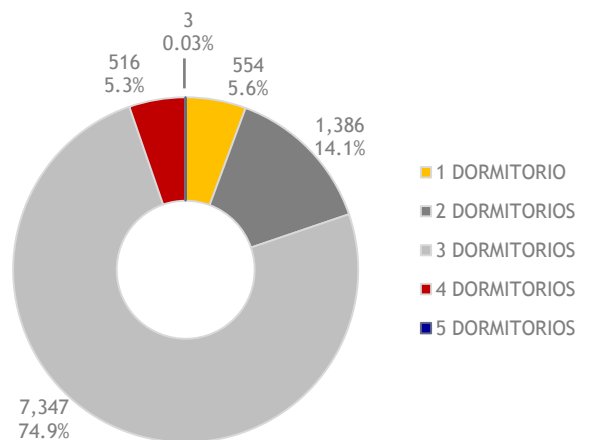
Santiago de Surco, 300 und/mes; Miraflores, 170 und/mes; Pueblo Libre, 90 und/me; Magdalena del Mar, 60 und/mes; Jesús María, 49 und/me; San Borja, 47 und/mes; Surquillo, 45 und/mes; San Isidro, 44 und/mes; Cercado de Lima, 42 und/mes; San Miguel, 41 und/mes; La Molina, 34 und/mes; Barranco, 26 und/mes; Chorrillos, 21 und/mes; Breña, 16 und/mes y Lince, 14 und/mes.

% PARTICIPACIÓN POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

% PARTICIPACION POR TIPOLOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado en 8.8% mensual al cierre del 3T 2009, la ciudad de Lima agotaría todo el stock disponible actual (9,806 unidades inmobiliarias) en aproximadamente 11.3 meses

Los Distritos que registran mejor porcentaje de absorción al cierre del 3T 2009 son:

La Molina: v.v. 14.0% y 7.1 meses para agotar stock.
 Surquillo: v.v. 14.0% y 7.1 meses para agotar stock.
 Santiago de Surco: v.v. 12.3% y 8.1 meses para agotar stock.
 Pueblo Libre: v.v. 12.3% y 8.1 meses para agotar stock.
 San Borja: v.v. 11.7% y 8.6 meses para agotar stock.
 Miraflores: v.v. 9.8% y 10.2 meses para agotar stock.
 Lince: v.v. 8.2% y 12.2 meses para agotar stock.
 Jesús María: v.v. 7.8% y 12.8 meses para agotar stock.
 Magdalena de Mar: v.v. 6.5% y 15.3 meses para agotar stock.
 Barranco: v.v. 6.4% y 15.7 meses para agotar stock.
 Cercado de Lima: v.v. 6.0% y 16.8 meses para agotar stock.
 Chorrillos: v.v. 5.3% y 19.0 meses para agotar stock.
 San Miguel: v.v. 5.2% y 19.3 meses para agotar stock.
 San Isidro: v.v. 6.6% y 15.1 meses para agotar stock.
 Breña: v.v. 4.3% y 23.4 meses para agotar stock.
 El Callao: v.v. 2.9% y 34.0 meses para agotar stock.
 Los Olivos: v.v. 2.2% y 46.5 meses para agotar stock.

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

NSE A: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 573,697 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 3,445/m².

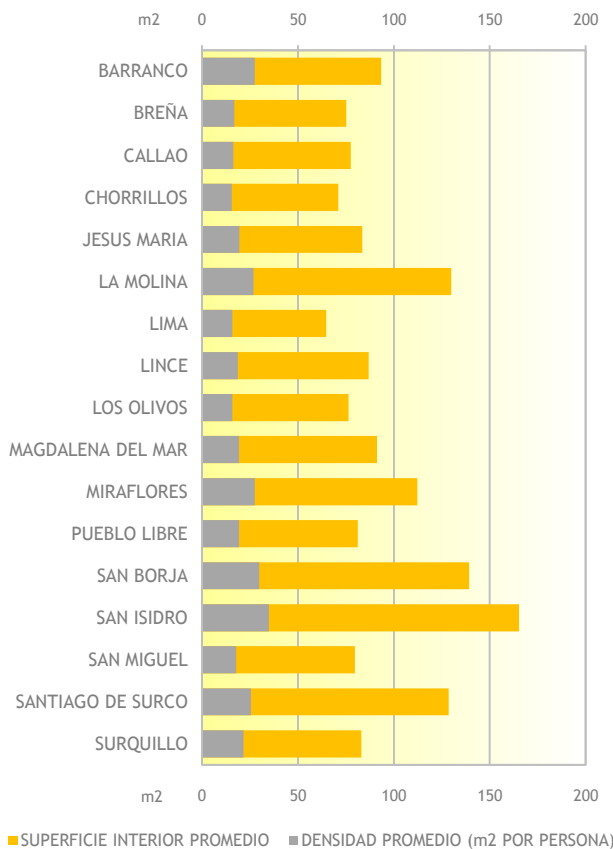
NSE AB: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 263,867 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 2,684/m².

NSE B: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 152,357 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 2,028/m².

NSE C: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 81,269 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 1,284/m².

NSE D: La oferta inmobiliaria en este segmento se dio con un valor promedio ponderado de S/. 46,757 por unidad inmobiliaria y un valor promedio de S/. 1,262/m².

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



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria 3T 2009. TINSA PERU SAC

“Aunque la vivienda se ha ganado en los últimos años el título de: Patrimonio que se revaloriza de forma constante, la experiencia de esta crisis y su alto impacto en otros mercados han dejado claro que no siempre es así. Era de esperar que los precios dejaran de subir al ritmo en que lo hacían, su estabilización dentro del los tres últimos trimestres es evidente, pero ante la expectativa anunciada sobre la reducción de los tipos de interés hipotecario, la experiencia demuestra que estos precios no bajan realmente, salvo situaciones económicas muy desfavorables, que por ahora no se han dado en nuestro contexto económico y que luego de tocar fondo, en el contexto de la crisis no se vislumbran pronósticos negativos en torno a ello, al menos en el corto y mediano plazo.

El ciclo propio del mercado inmobiliario hace esperar un escenario estable en torno al precio de la vivienda, al menos en lo que queda del 2009 y el año preelectoral 2010”.

Erik Jahnsen Araoz – Gerente de Desarrollo Inmobiliario –
R.O.C. – F.V.L. – B.B.L. – C.A.P.