



tinasa PERÚ

INCOIN

Extracto del Informe de Coyuntura
Inmobiliaria – 3^{er} Trimestre 2015
PUBLICACIÓN

LIMA METROPOLITANA Y CALLAO

Quiénes Somos.....	2
1. Unidades Inmobiliarias en Oferta.....	3
2. Proyectos con Oferta Inmobiliaria.....	3
3. Unidades Inmobiliarias Vendidas.....	4

4. Volumen de Ventas en Nuevos Soles.....	6
5. Ritmo de Ventas.....	6
6. Meses para Agotar Stock.....	7
7. Indicadores de Producto	7

QUIENES SOMOS

Grupo Internacional líder en consultoría inmobiliaria, análisis y valuación.

- Más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Más de 2000 profesionales en 9 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
- 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

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 (SIGGEN), 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.



TINSA EN EL MUNDO

1. UNIDADES INMOBILIARIAS EN OFERTA

Oferta de vivienda 3er trimestre 2015

Durante el 3T2015 la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de 11,241 unidades (unidades disponibles al cierre del 2T2015 más ingresadas en el 3T2015), lo que representa una disminución en -3.3% respecto al trimestre anterior que tuvo 11,619 unidades ofertadas. Al cierre del trimestre 3T2015 el total disponible para la compra en el mercado es de 8,858 unidades inmobiliarias.

Considerando las unidades disponibles al cierre del 3T2015 (8,858 unidades) y las unidades vendidas en el periodo 3T2015 (3,257 unidades), tenemos un total de 12,115 unidades, las cuales estuvieron principalmente dirigidas al segmento NSE B.

2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

Proyectos con oferta inmobiliaria 3er trimestre 2015

Al término del 3er trimestre del 2015 se registraron 514 proyectos con vivienda disponible a la venta.

Esta cantidad representa un incremento en 8.9% respecto de los 472 proyectos registrados durante el 2do trimestre del 2015.

Según lo auditado, al cierre del trimestre, el stock inicial de cada proyecto ofertado contiene un promedio de 63 unidades inmobiliarias.

Proyectos ingresados al mercado 3er trimestre de 2015

El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta que se incorporaron al mercado durante el 3er trimestre del 2015 fue de 70 proyectos.

3. UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

Unidades vendidas 3er trimestre del 2015

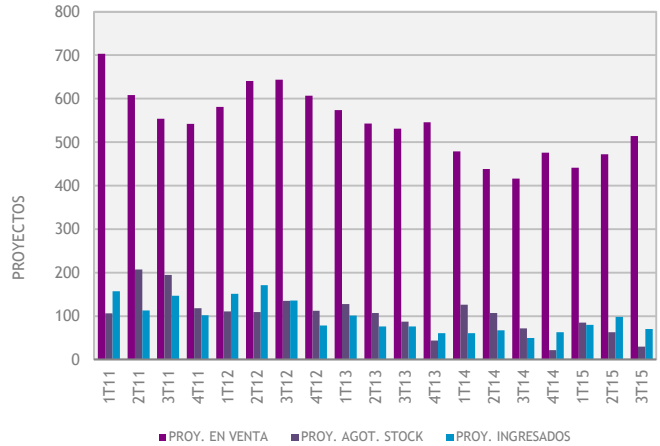
Durante el 3er trimestre del 2015, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron 3,257 unidades inmobiliarias de vivienda -nueva multifamiliar-.

Esta cantidad representa un incremento de 7.9% respecto de las 3,018 unidades vendidas en el 2do trimestre 2015 (periodo inmediato anterior) y un crecimiento de 16.9% respecto a las 2,787 unidades vendidas del 3er trimestre 2014 (año anterior).

El ratio de demanda real y oferta (relación entre el total de unidades de vivienda vendidas sobre ingresadas al mercado) durante el 3er trimestre del 2015 fue de 1.30, mientras que en el 2do trimestre del 2015 fue de 0.81.

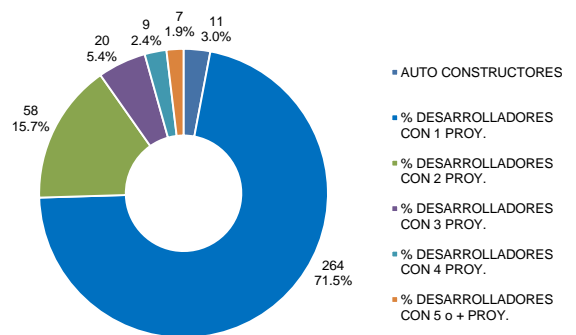
*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.590,000 a más; NSE AB: unidades con un valor de S/.370,000 a S/. 590,000; NSE B: unidades con un valor de S/144,000 a S/370,000; NSE C: unidades con un valor de S/50,000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

PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



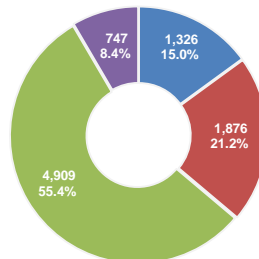
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

% DE PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR

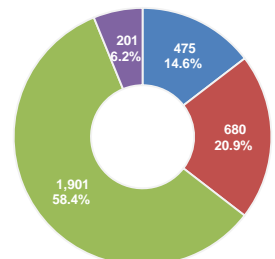


FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

% PARTICIPACIÓN POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



% PARTICIPACIÓN POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

Unidades vendidas por NSE 3er trimestre 2015

Durante el **3er trimestre del 2015** el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

NSE A: Las ventas para este sector representan un **14.6%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **475** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE AB: Las ventas para este sector representan un **20.9%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **680** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE B: Las ventas para este sector representan un **58.4%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **1,901** unidades vendidas al cierre del trimestre.

NSE C: Las ventas para este sector representan un **6.2%** de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con **201** unidades vendidas al cierre del trimestre.

4.- VOLUMEN DE VENTAS (NUEVOS SOLES)

Cantidad de nuevos soles en ventas en el 3er trimestre 2015

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el **3er trimestre del 2015** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,253.54 millones**.

Esta cifra registra un incremento del **6.08%** frente a los **S/. 1,181.66 millones del 2do trimestre del 2015** (periodo inmediato anterior) y un crecimiento del **19.18%** frente a los **S/. 1,051.74 millones del 3er trimestre 2014** (año anterior).

5.- RITMO DE VENTAS

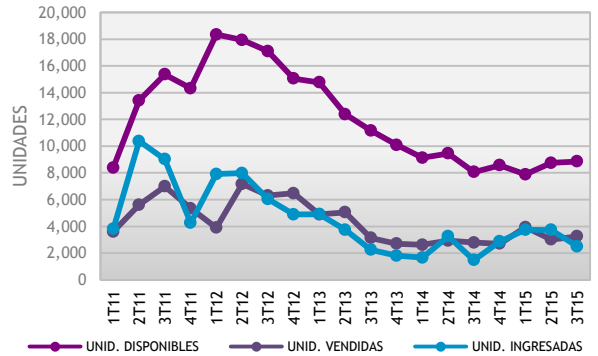
Ritmo de venta mensual 3er trimestre 2015

La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el **3er trimestre del 2015** fue de **1,034 unidades/mes**, cantidad inferior en **-13.70%** respecto de las **1,198 unidades/mes** registradas durante el **2do trimestre del 2015**.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A **149.54 und/mes**; NSE AB **202.46 und/mes**; NSE B **612.16 und/mes**; NSE C **69.68 und/mes**.

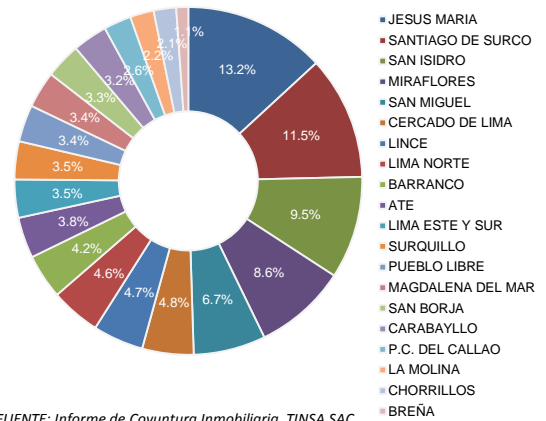
El distrito que registró la mayor **velocidad de ventas al cierre del tercer trimestre del 2015** fue: **Jesús María** con **109.5 und/mes**.

EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

% DE PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA 3T2015



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

	2014				2015		
	1er Trimestre	2do Trimestre	3ro Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	10,092	9,129	9,456	8,071	8,573	7,884	8,743
UNID. INGRESADAS	1,663	3,261	1,483	2,876	3,742	3,735	2,498
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	11,755	12,386	10,858	11,279	12,315	11,619	11,241
UNID. VENDIDAS	2,626	2,930	2,787	2,706	3,933	3,018	3,257
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	9,129	9,456	8,071	8,573	7,884	8,743	8,858
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	854	957	994	1,185	1,579	1,199	1,034
VELOCIDAD (% DE ABSORCION MENSUAL)	7.3%	7.7%	9.2%	10.5%	13.4%	10.2%	8.5%
MESES PARA AGOTAR STOCK	13.8	12.9	10.9	7.2	5.0	7.3	8.6
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	11.3%	15.3%	22.6%	20.7%	22.4%	22.2%	16.9%

* Calculado considerando las unidades disponibles al cierre del Trimestre.

6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

Con un porcentaje de absorción registrado del 8.53% mensual **al cierre del 3er trimestre del 2015**, la ciudad de Lima agotaría las unidades disponibles por vender al cierre del trimestre (8,858 unidades disponibles) en aproximadamente 8.57 meses.

El distrito que registró el mejor porcentaje de **absorción al cierre del tercer trimestre del 2015** fue: **El Agustino** con 17.88% porcentaje de absorción y 3.13 m.p.a.s. 1 (1m.p.a.s.= Meses para agotar stock).

7.- INDICADORES DE PRODUCTO POR SEGMENTO NSE

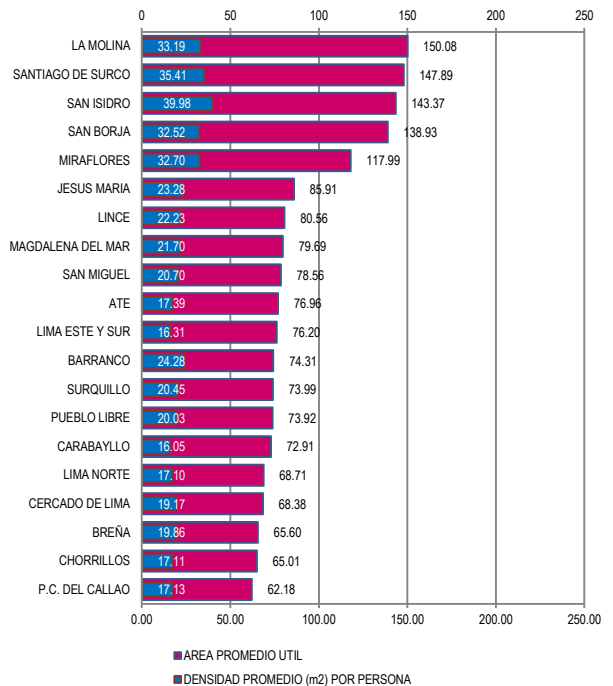
NSE A: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 936,619 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 6,484/m² y un área promedio de 140.2 m².

NSE AB: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 451,710 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 5,206/m² y un área promedio de 87.7 m².

NSE B: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 245,188 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 3,566/m² y un área promedio de 69.4 m².

NSE C: La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 113,488 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 1,814 /m² y un área promedio de 62.2 m².

AREA PROMEDIO Y AREA OCUPADA POR HABITANTE SEGUN DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC



En **TINSA** ofrecemos:

- Estudios de **Oferta Inmobiliaria:** INCOIN, PULSO INMOBILIARIO, BENCHMARKING.
- Estudios de **Demanda Inmobiliaria** CUALITATIVOS y CUANTITATIVOS.
- Estudio de Mayor y Mejor Uso (Uso Comercial, Uso Vivienda, Uso Oficinas, Uso HTL, Uso Educación).

Ing. Eduardo Fiestas Dejo

Director General Tinsa **Perú**
 efiestas@tinsa.com.pe

Ing. Katy Estrella Sinche

Jefa de Consultoría Research Tinsa **Perú**
 kestrella@tinsa.com.pe



MAYOR INFORMACION:

AV. VICTOR ANDRÉS BELAUDE 147, REAL 6, OFICINA 403,
 SAN ISIDRO, LIMA PERU.

TELEFONOS: (51-1) 222 3166 / (51-1) 222 3172

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