



**ünsa** PERÚ

**INCOIN**

Extracto del Informe de Coyuntura  
Inmobiliaria – 3<sup>er</sup> Trimestre 2016  
CLIENTES

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
- Ecuador

#### 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 2016

Durante el **3T 2016** la oferta total de vivienda -multifamiliar nueva- en Lima Metropolitana fue de 14,242 unidades (unidades disponibles al cierre del 2T2016 mas ingresadas en el 3T2016), lo que representa un incremento en 5.7% respecto al trimestre anterior que tuvo 13,472 unidades ofertadas.

Al cierre del trimestre 3T2016 el total disponible-para la compra- en el mercado es de 13,140 unidades inmobiliarias.

Considerando las unidades disponibles al cierre del 3T2016 (13,140 unidades) y las unidades vendidas en el periodo 3T2016 (2,742 unidades), tenemos un total de 15,882 unidades, las cuales estuvieron principalmente dirigidas al segmento NSE B.

La distribución del total disponible durante el 3er trimestre del año por NSE, se dio de la siguiente manera:

- NSE A\*: (15.6%) 2,046 unidades.
- NSE AB\*: (18.7%) 2,457 unidades.
- NSE B\*: (56.6%) 7,433 unidades.
- NSE B1\*\*: (28.4%) 3,731 unidades
- NSE B2\*\*: (28.2%) 3,702 unidades
- NSE C\*: (9.2%) 1,204 unidades.

## 2. PROYECTOS CON OFERTA INMOBILIARIA

### Proyectos con oferta inmobiliaria 3er trimestre 2016

Al término del **3er trimestre** del 2016 se registraron **790 proyectos** con vivienda disponible a la venta y agotaron stock 68 proyectos.

Esta cantidad representa un incremento en 1.5% respecto de los **778** proyectos con vivienda disponible a la venta registrados al término del **2do trimestre del 2016**.

Según lo auditado, al cierre del trimestre, el stock inicial de cada proyecto ofertado contiene un promedio de **56** unidades inmobiliarias.

### Proyectos ingresados al mercado 3er trimestre de 2016

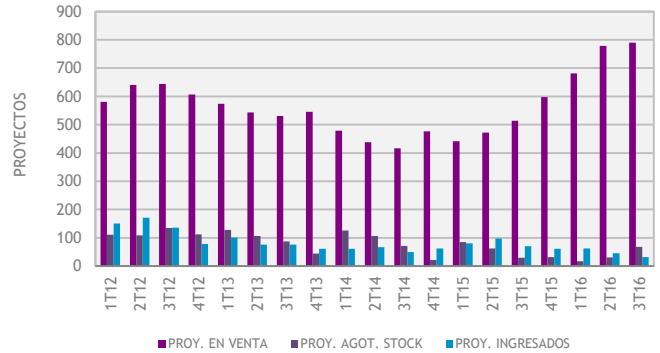
El número de proyectos con producto inmobiliario a la venta que se incorporaron al mercado durante el **3er trimestre del 2016** fue de **32** proyectos.

Esta cantidad representa un disminución en -30.4% respecto a los **46** registrados durante el **2do trimestre del 2016** (periodo inmediato anterior) y una disminución de -54.3% respecto de los **70 proyectos** registrados durante el **3er trimestre 2015** (año anterior).

\*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE A; unidades con un valor de S/.670,000 a mas; NSE AB: unidades con un valor de S/.420,000 a S/. 670,000; NSE B: unidades con un valor de S/.165,000 a S/.420,000; NSE C: unidades con un valor de S/.57,000 a S/.165,000; y NSE D, unidades con un valor de hasta S/.57,000.

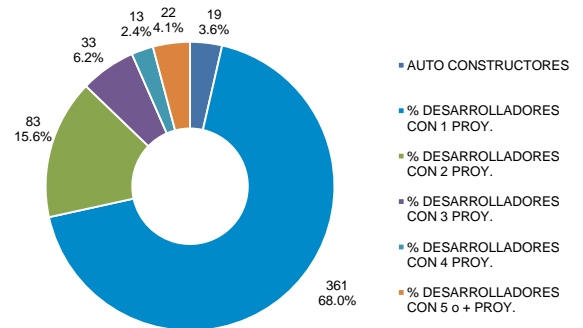
\*\*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente: NSE B1; unidades con un valor de S/.295,000 a S/. 420,000; NSE B2: unidades con un valor de S/.165,000 a S/.295,000.

### PROYECTOS OFERTADOS POR TRIMESTRE



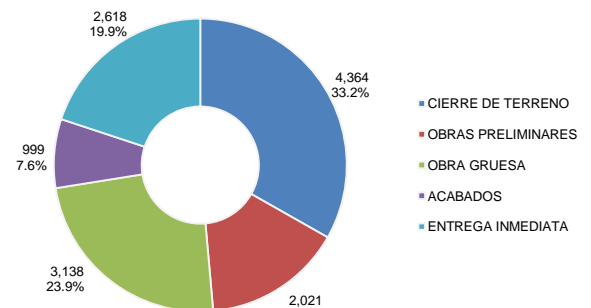
FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

### % DE PARTICIPACION SEGUN CANTIDAD DE PROYECTOS POR DESARROLLADOR



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

### % PARTICIPACION DE LAS UNIDADES DISPONIBLES SEGUN AVANCE DE OBRA



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

### 3. UNIDADES INMOBILIARIAS VENDIDAS

#### Unidades vendidas 3er trimestre del 2016

Durante el 3er trimestre del 2016, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se vendieron 2,742 unidades inmobiliarias de vivienda –nueva multifamiliar–.

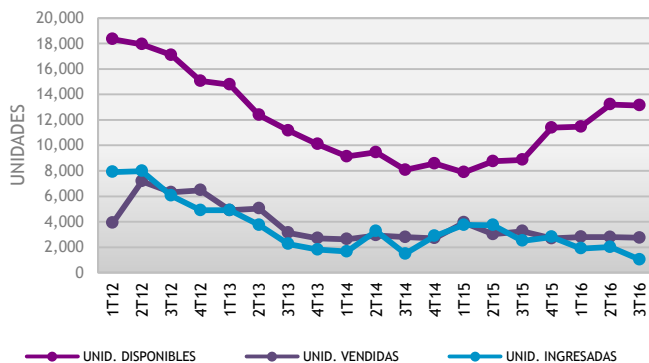
Esta cantidad representa una variación de -0.4% respecto de las 2,791 unidades vendidas en el 2do trimestre 2016 (periodo inmediato anterior) y una disminución de -15.8% respecto a las 3,257 unidades vendidas del 3er trimestre 2015 (año anterior).

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 2016 fue de 2.65, mientras que en el 2do trimestre del 2016 fue de 1.39.

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

- 1T 2011: -14.5 % (de 4,211 a 3,600 unidades).
- 2T 2011: 55.8 % (de 3,600 a 5,609 unidades).
- 3T 2011: 24.6 % (de 5,609 a 6,990 unidades).
- 4T 2011: -23.4 % (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).
- 3T 2012: -12.1 % (de 7,173 a 6,306 unidades).
- 4T 2012: 2.7 % (de 6,306 a 6,474 unidades).
- 1T 2013: -24.4 % (de 6,474 a 4,897 unidades).
- 2T 2013: 2.9 % (de 4,897 a 5,045 unidades).
- 3T 2013: -38.8 % (de 5,045 a 3,129 unidades).
- 4T 2013: -13.7 % (de 3,129 a 2,701 unidades).
- 1T 2014: -2.8 % (de 2,701 a 2,626 unidades).
- 2T 2014: 11.6 % (de 2,626 a 2,930 unidades).
- 3T 2014: -4.9 % (de 2,930 a 2,787 unidades).
- 4T 2014: -2.9 % (de 2,787 a 2,706 unidades).
- 1T 2015: 45.3 % (de 2,706 a 3,933 unidades).
- 2T 2015: -23.3 % (de 3,933 a 3,018 unidades).
- 3T 2015: 7.9 % (de 3,018 a 3,257 unidades).
- 4T 2015: -17.3 % (de 3,257 a 2,693 unidades).
- 1T 2016: 4.1 % (de 2,693 a 2,803 unidades).
- 2T 2016: -0.4 % (de 2,803 a 2,791 unidades).
- 3T 2016: -1.7 % (de 2,791 a 2,742 unidades).

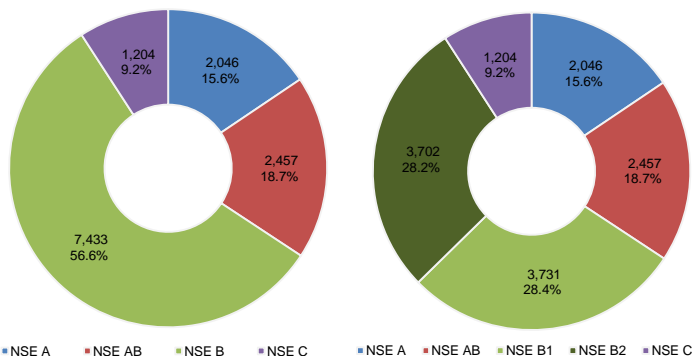
#### EVOLUCION DEL STOCK DISPONIBLE POR TRIMESTRE



UNID. DISPONIBLES UNID. VENDIDAS UNID. INGRESADAS

FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

#### % PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES EN EL 3T2016



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

	2013				2014				2015				2016		
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T
STOCK INICIAL DEL TRIMESTRE	15,054	14,766	12,384	11,162	10,092	9,129	9,456	8,071	8,573	7,884	8,743	8,858	11,382	11,466	13,207
UNID. INGRESADAS	4,901	3,742	2,254	1,808	1,663	3,261	1,483	2,876	3,742	3,735	2,498	2,802	1,894	2,006	1,035
OFERTA TOTAL DEL TRIMESTRE	19,663	17,429	14,295	12,792	11,755	12,386	10,858	11,279	12,315	11,619	11,241	11,660	13,276	13,472	14,242
UNID. VENDIDAS	4,897	5,045	3,133	2,700	2,626	2,930	2,787	2,706	3,933	3,018	3,257	2,693	2,803	2,791	2,742
STOCK FINAL (DISPONIBLE)	14,766	12,384	11,162	10,092	9,129	9,456	8,071	8,573	7,884	8,743	8,858	11,382	11,466	13,207	13,140
VELOCIDAD DE VENTAS (U/MES PROM)	1,357	1,417	1,297	962	854	957	994	1,185	1,579	1,199	1,034	915	979	838	1,090
VELOCIDAD % (% DE ABSORCION MENSUAL)	6.9%	8.1%	9.1%	7.5%	7.3%	7.7%	9.2%	10.5%	13.4%	10.2%	8.5%	6.5%	6.9%	5.2%	6.9%
MESES PARA AGOTAR STOCK	14.5	12.3	11.0	13.3	13.8	12.9	10.9	7.2	5.0	7.3	8.6	12.4	11.7	15.8	12.0
% DE UNIDADES DISPONIBLES EN ENTREGA INMEDIATA	3.8%	2.3%	6.6%	8.8%	11.3%	15.3%	22.6%	20.7%	22.4%	22.2%	16.9%	15.3%	15.1%	18.2%	19.9%

\* Calculado considerando las unidades disponibles al cierre del Trimestre.

\*\* La cifra considera: Proyectos reingresados y proyectos incluidos por ampliación de cobertura.

#### Unidades vendidas por NSE 3er trimestre 2016

Durante el 3er trimestre del 2016 el comportamiento de las ventas por NSE fue el siguiente:

**NSE A:** Las ventas para este sector representan un 18.1% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 495 unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE AB:** Las ventas para este sector representan un 19.3% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 528 unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE B:** Las ventas para este sector representan un 54.4% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 1,493 unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE B1:** Las ventas para este sector representan un 27.8% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 761 unidades vendidas al cierre del trimestre.

**NSE B2:** Las ventas para este sector representan un 26.7% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 732 unidades vendidas al cierre del trimestre.

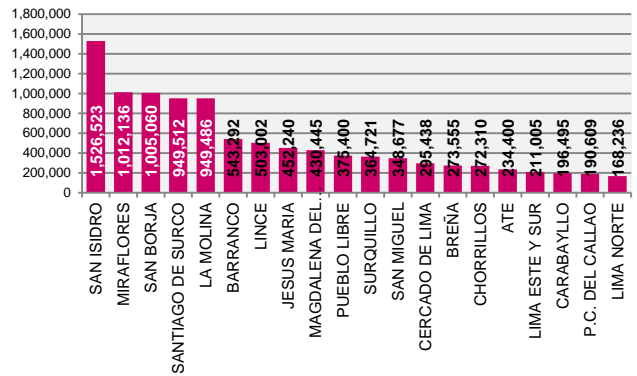
**NSE C:** Las ventas para este sector representan un 8.2% de las ventas totales del trimestre para Lima Metropolitana y Callao, con 226 unidades vendidas al cierre del trimestre.

#### Ventas acumuladas

En el transcurso del 2016 (hasta el 3er trimestre) se vendieron en total 8,336 unidades inmobiliarias y entraron al mercado 4,935 unidades.

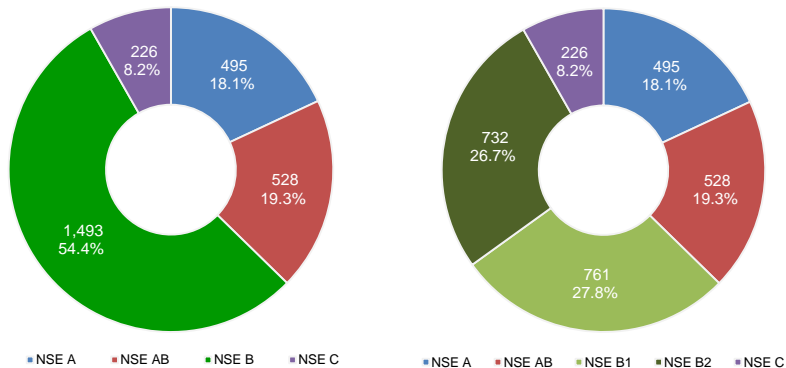
El ratio acumulado de demanda real y oferta nueva (relación entre el total de unidades de vivienda vendidas e ingresadas al mercado) en el año 2016 fue de 1.69 (8,336 unidades vendidas sobre 4,935 unidades ingresadas al mercado). El mismo ratio correspondiente al año 2015 (hasta 3T) fue de 1.02 (10,208 unidades vendidas sobre 9,975 unidades ingresadas al mercado).

VALOR TOTAL PROMEDIO POR DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

% PARTICIPACION POR NSE DE LAS UNIDADES VENDIDAS EN EL 3T2016



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

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

##### Cantidad de nuevos soles en ventas en el 3er trimestre 2016

Las unidades de vivienda –nueva multifamiliar– vendidas durante el **3er trimestre del 2016** generaron un volumen de ventas en soles de **S/. 1,317.85 millones**.

Esta cifra registra una disminución de **-4.32%** frente a los **S/. 1,377.35 millones del 2do trimestre del 2016** (periodo inmediato anterior) y un crecimiento de **1.1%** frente a los **S/. 1,253.54 millones del 3er trimestre 2015** (año anterior).

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

1T 2011:	+28.82%	S/. 1,145.71 millones.
2T 2011:	+34.4%	S/. 1,539.8 millones.
3T 2011:	+22.31%	S/. 1,883.36 millones.
4T 2011:	-25.33%	S/. 1,406.31 millones.
1T 2012:	-14.9%	S/. 1,196.82 millones.
2T 2012:	+75.37%	S/. 2,098.91 millones.
3T 2012:	-11.74%	S/. 1,852.6 millones.
4T 2012:	+3.36%	S/. 1,859.3 millones.
1T 2013:	-19.22%	S/. 1,501.99 millones.
2T 2013:	-2.73%	S/. 1,460.92 millones.
3T 2013:	-27.08%	S/. 1,065.35 millones.
4T 2013:	-16.49%	S/. 889.66 millones.
1T 2014:	18.16%	S/. 1,051.23 millones.
2T 2014:	1.06%	S/. 1,062.38 millones.
3T 2014:	-1.00%	S/. 1,051.74 millones.
4T 2014:	6.58%	S/. 1,120.90 millones.
1T 2015:	22.42%	S/. 1,372.22 millones.
2T 2015:	-13.89%	S/. 1,181.66 millones.
3T 2015:	6.08%	S/. 1,253.54 millones.
4T 2015:	-8.82%	S/. 1,142.90 millones.
1T 2016:	8.35%	S/. 1,238.35 millones.
2T 2016:	11.22%	S/. 1,377.35 millones.
3T 2016:	-4.32%	S/. 1,317.85 millones.

Al cierre del 3er trimestre del 2016, la cantidad promedio-generada en ventas por proyecto, fue de: **S/. 1,535,950** con un precio promedio por unidad inmobiliaria de vivienda DISPONIBLE de **S/. 480,615** lo cual estaría colocando a Lima Metropolitana en el NSE AB.

#### 5.- RITMO DE VENTAS

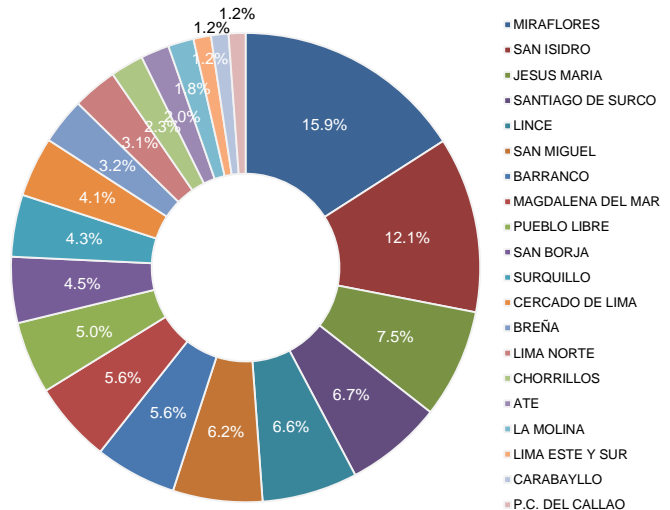
##### Ritmo de venta mensual 3er trimestre 2016

La velocidad de ventas promedio mensual de la ciudad de Lima Metropolitana para el **3er trimestre del 2016** fue de **1,090** unidades/mes, cantidad superior en **30.1%** respecto de las **838 unidades/mes** registradas durante el **2do trimestre** del 2016.

La velocidad de ventas por segmento NSE en la ciudad de Lima fue de: NSE A **185.93** und/mes; NSE AB **223.13** und/mes; NSE B **603.84** und/mes; NSE C **77.56** und/mes.

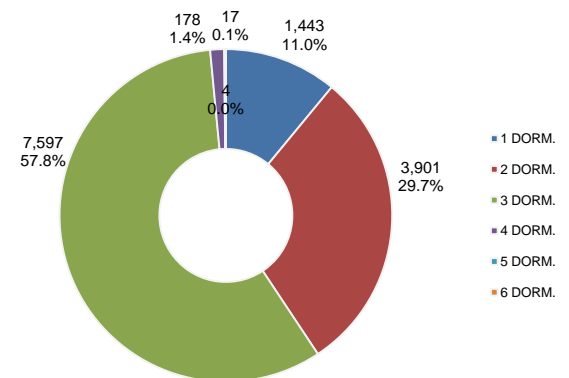
SAN MIGUEL 138.5 und/mes; JESUS MARIA 104.5 und/mes; MIRAFLORES 70.3 und/mes; LINCE 70.3 und/mes; CERCADO DE LIMA 68.6 und/mes; PUEBLO LIBRE 61.2 und/mes; BARRANCO 59.0 und/mes; SURQUILLO 58.8 und/mes; MAGDALENA DEL MAR 53.5 und/mes; COMAS 52.8 und/mes; BREÑA 49.7 und/mes; SAN ISIDRO 46.7 und/mes; CHORRILLOS 46.5 und/mes; SANTIAGO DE SURCO 35.4 und/mes; ATE 32.7 und/mes; P.C. DEL CALLAO 28.0 und/mes; CARABAYLLO 24.5 und/mes; SAN BORJA 21.7 und/mes; LURIGANCHO 18.3 und/mes; SAN MARTIN DE PORRES 12.4 und/mes; LA MOLINA 9.9 und/mes; LOS OLIVOS 7.1 und/mes; PUENTE PIEDRA 6.7 und/mes; EL AGUSTINO 5.0 und/mes; CHACLACAYO 4.8 und/mes; VILLA EL SALVADOR 2.4 und/mes; RIMAC 1.0 und/mes;

##### % DE PARTICIPACION POR SOLES VENDIDOS EN UNIDADES DE VIVIENDA 3T2016



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

##### % DE PARTICIPACION POR TIPOOGIA DE LAS UNIDADES DISPONIBLES 3T2016



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. TINSA SAC

#### 6.- MESES PARA AGOTAR STOCK

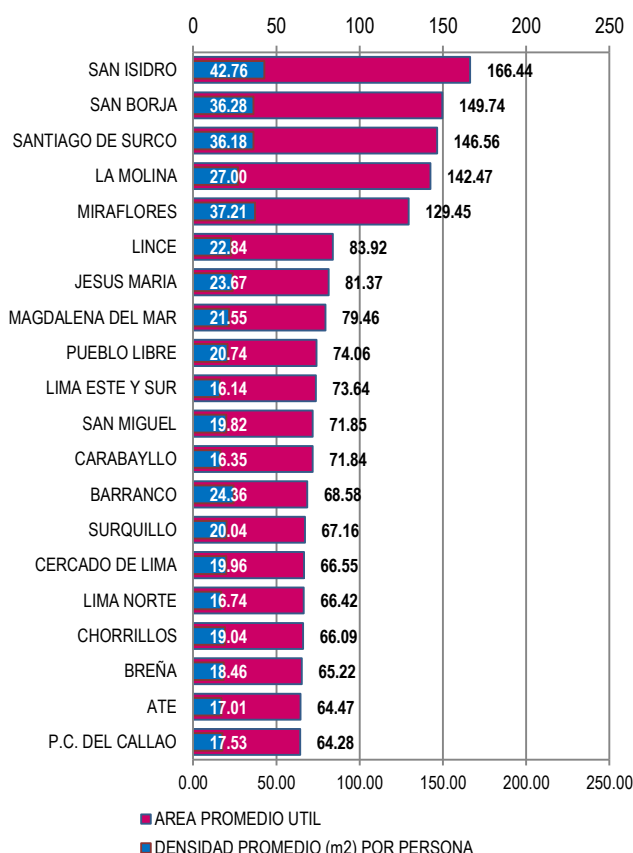
Con un porcentaje de absorción registrado del 6.9% mensual *al cierre del 3er trimestre del 2016*, la ciudad de Lima agotaría las unidades disponibles por vender al cierre del trimestre (13,140 unidades disponibles) en aproximadamente 12.0 meses.

El orden de los distritos que registraron el mejor porcentaje de *absorción al cierre del 3er trimestre del 2016* es el siguiente:

SAN BORJA	9.61%	7.50
SAN MIGUEL	9.18%	9.21
LINCE	9.14%	8.49
SAN ISIDRO	8.98%	8.63
LIMA ESTE Y SUR	8.88%	8.90
BARRANCO	7.92%	10.39
SURQUILLO	7.55%	10.66
PUEBLO LIBRE	7.18%	11.15
MAGDALENA DEL MAR	6.80%	11.81
SANTIAGO DE SURCO	6.73%	12.02
MIRAFLORES	6.57%	12.38
CERCADO DE LIMA	6.23%	13.39
P.C. DEL CALLAO	6.20%	13.23
CARABAYLLO	5.94%	13.98
CHORRILLOS	5.84%	14.71
BREÑA	5.83%	14.14
JESUS MARIA	5.81%	15.13
LIMA NORTE	5.73%	14.49
ATE	4.73%	17.98
LA MOLINA	3.90%	23.25

1m.p.a.s.= Meses para agotar stock.

#### AREA PROMEDIO Y AREA OCUPADA POR HABITANTE SEGUN DISTRITO



FUENTE: Informe de Coyuntura Inmobiliaria. Tinsa SAC

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

**NSE A:** La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 1,164,073 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 7,224/m<sup>2</sup> y un área promedio de 148.3 m<sup>2</sup>.

**NSE AB:** La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 520,320 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 5,905/m<sup>2</sup> y un área promedio de 87.8 m<sup>2</sup>.

**NSE B:** La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 294,423 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 4,433/m<sup>2</sup> y un área promedio de 67.4 m<sup>2</sup>.

**NSE C:** La oferta inmobiliaria disponible en este segmento es de un valor promedio ponderado de S/. 135,585 por unidad inmobiliaria, un valor promedio de S/. 2,375/m<sup>2</sup> y un área promedio de 58.1 m<sup>2</sup>.

**Ing. Katty Estrella Sinche**

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