MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

Reporte Económico Macroconsult

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO INMOBILIARIO

1. Introducción pp. 03
2. Mercado de viviendas pp. 05
3. Mercado de oficinas pp. 31
4. Mercado de inmuebles industriales pp. 55
5. Conclusiones pp. 78

INTRODUCCIÓN

El mercado inmobiliario, también llamado de bienes raíces o *real estate* en inglés, comprende los inmuebles destinados al uso de hogares como las viviendas y al uso de empresas como oficinas, locales industriales, almacenes, locales comerciales, entre otros.

A nivel productivo, el sector inmobiliario tiene un alto efecto multiplicador sobre la economía, ya que muestra encadenamientos con diversos sectores como la manufactura (cemento, aceros, vidrios, plásticos, químicos, entre otros), comercio (artículos de mejoramiento y limpieza del hogar, electrodomésticos, entre otros) y servicios (administración de inmuebles, corretaje, financieros, seguros, entre otros). Como activos de inversión, los inmuebles se caracterizan por apreciarse en el tiempo y generar flujo de ingresos con relativa estabilidad y poco riesgo.

En los últimos 15 años, el sector inmobiliario ha exhibido un elevado dinamismo impulsado por el alto crecimiento y estabilidad de la economía, así como por atractivas condiciones de financiamiento. A pesar de ello, el sector vivienda, especialmente, aún muestra un elevado déficit habitacional debido a una serie de factores estructurales tales como la escasez de suelo urbano, la falta de provisión de servicios públicos, la informalidad laboral, entre otros, que hacen que personas que quieren y podrían comprar una vivienda no encuentren la oferta acorde con sus posibilidades.

El presente reporte estudia la evolución reciente y las perspectivas de corto plazo del sector inmobiliario peruano, en particular de los mercados de vivienda, oficinas e inmuebles industriales (locales, terrenos y almacenes). En el primer caso, el análisis se realiza a partir de indicadores que aproximan las transacciones formales de compra y venta, las condiciones crediticias y los precios. En el segundo y tercer caso, se realiza el análisis en base a información generada por Binswanger, consultora especializada en el tema. El análisis de los factores detrás del comportamiento, riesgos y oportunidades de cada mercado se complementa con las opiniones de expertos tomadas de los medios de comunicación.

Este informe está dirigido a desarrolladores, proveedores, inversionistas y entidades financieras que estén evaluando riesgos y oportunidades de negocio vinculados al desarrollo del sector inmobiliario. En esa línea, este reporte ofrece un panorama general del sector que busca contribuir a la formación y correcta toma de decisiones empresariales. Lo hemos dividido de la siguiente manera: en la segunda sección se analiza el mercado de viviendas. La tercera sección analiza el mercado de oficinas. En la cuarta sección se presenta un análisis del mercado de inmuebles industriales. La quinta sección plantea las conclusiones.

MERCADO DE VIVIENDAS (25 páginas)

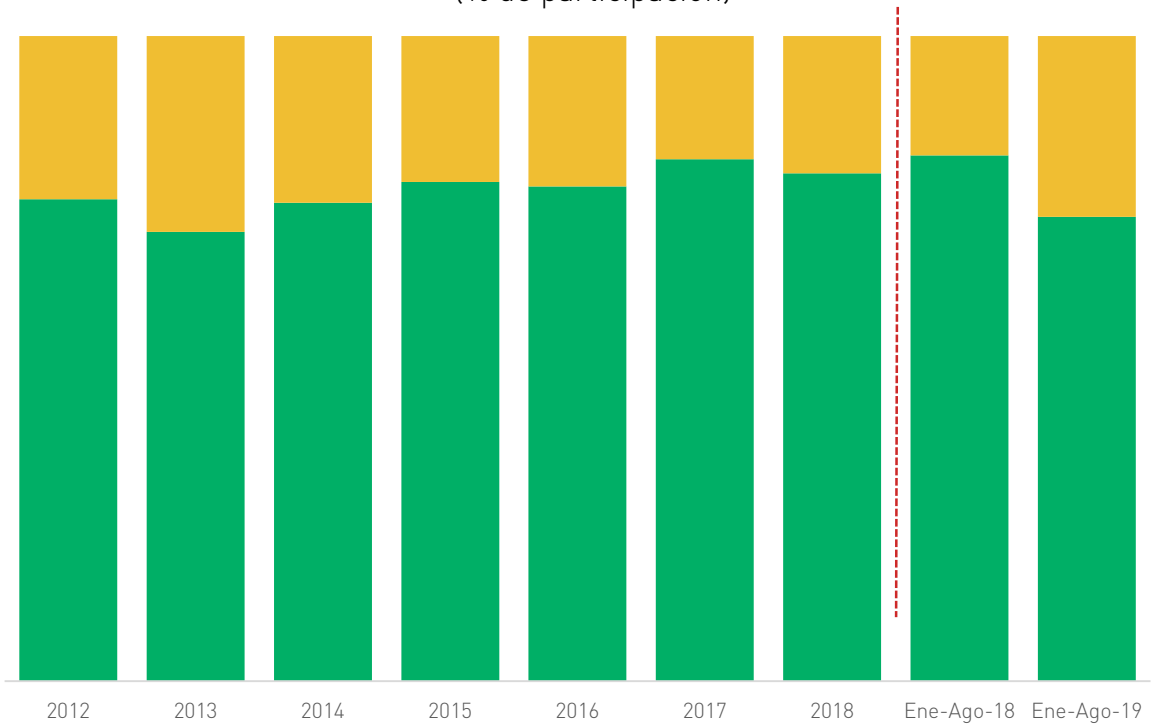
MACRO CONSULT

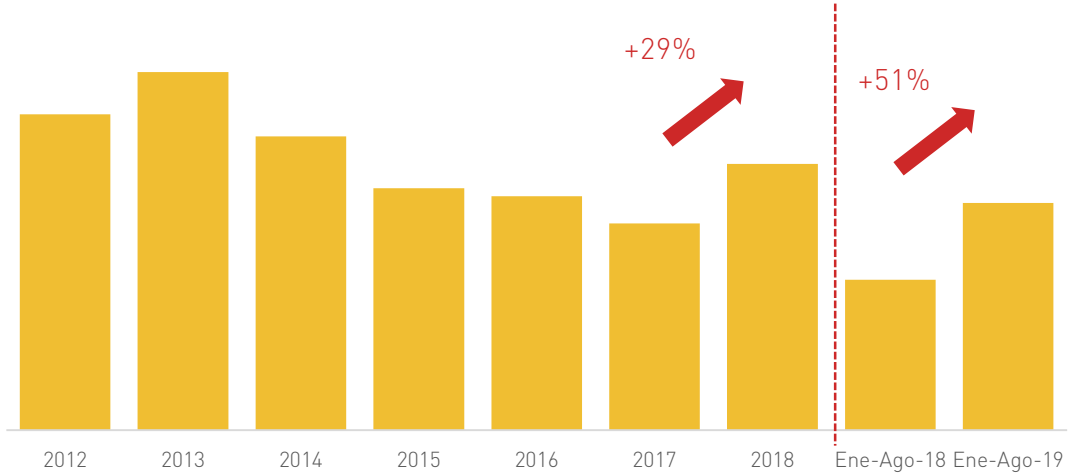
SISTEMA DE INFORMACIÓN

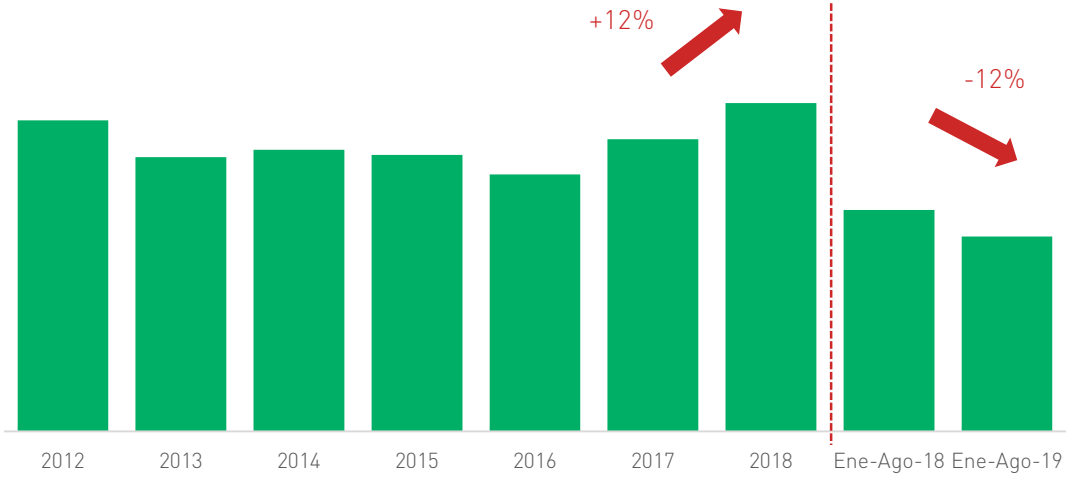
VENTAS CAYERON EN LOS SEGMENTOS _____ Y AUMENTARON EN LOS _____ Y _____

Los créditos _____, los que mayor participación tienen en el financiamiento de viviendas (XX%) y que se otorgan en su mayoría a personas de ingresos _____ y _____, se contrajeron en XX% interanual en lo va de 2019. En contraste, en el mismo periodo los créditos _____ se han elevado en XX% interanual. En particular, las créditos beneficiados con el BMV se han… y ya representan el XX% del total de créditos _____ (XX% en 2018).

Créditos hipotecarios desembolsados, por modalidad
(% de participación)







 Fuente: SBS y Fondo Mivivienda. Elaboración: Macroconsult.

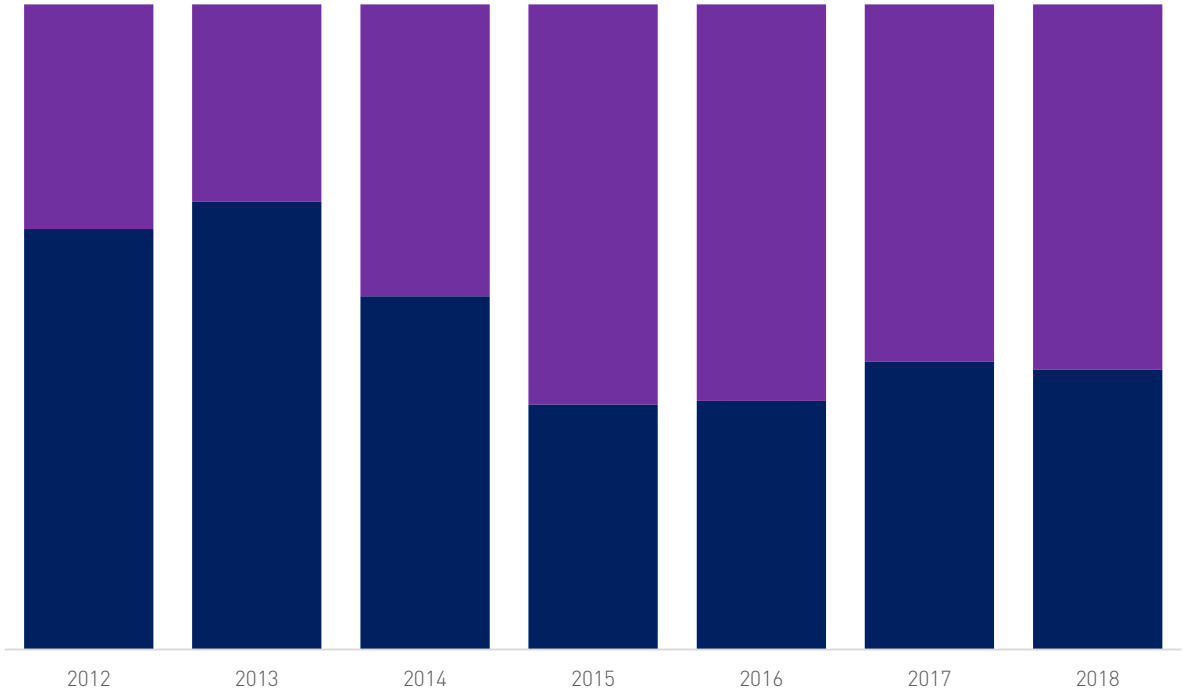
MACRO CONSULT

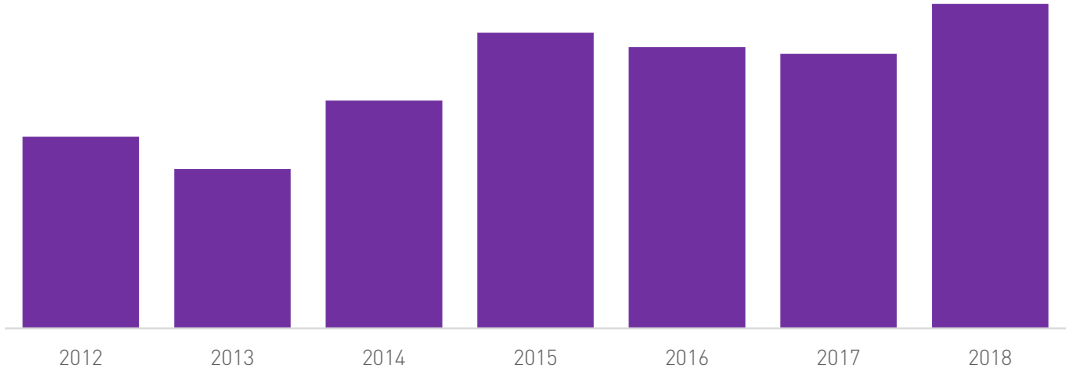
SISTEMA DE INFORMACIÓN

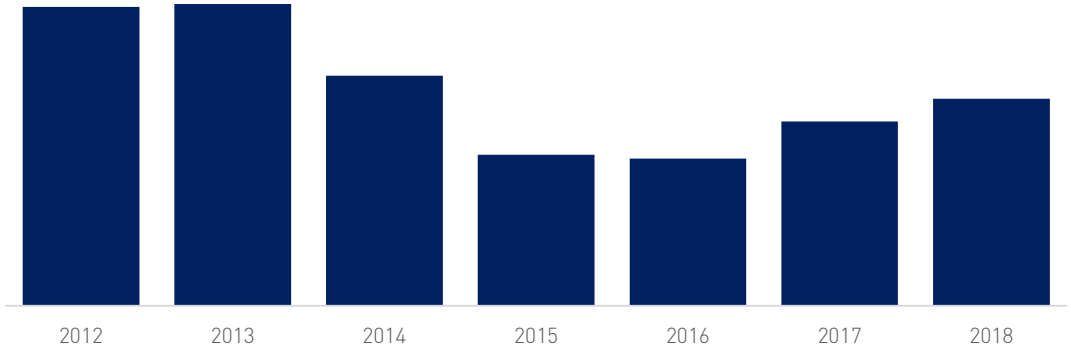
DESDE 201X SE VENDERÍAN MÁS VIVIENDAS USADAS QUE NUEVAS EN _____ Y ___

Identificamos y diferenciamos las ventas de viviendas nuevas de las usadas con la siguiente metodología: (i) asumimos que el XX% de las ventas se realizan en ___ y ____, (ii) tomamos como dato las ventas de departamentos nuevos en ___ y ____ generadas por la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y (iii) utilizamos los datos anteriores para restarlos de nuestro indicador de ventas mediante financiamiento para obtener las ventas de viviendas usadas.

Ventas de viviendas en Lima y Callao, por tipo de vivienda
(% de participación)





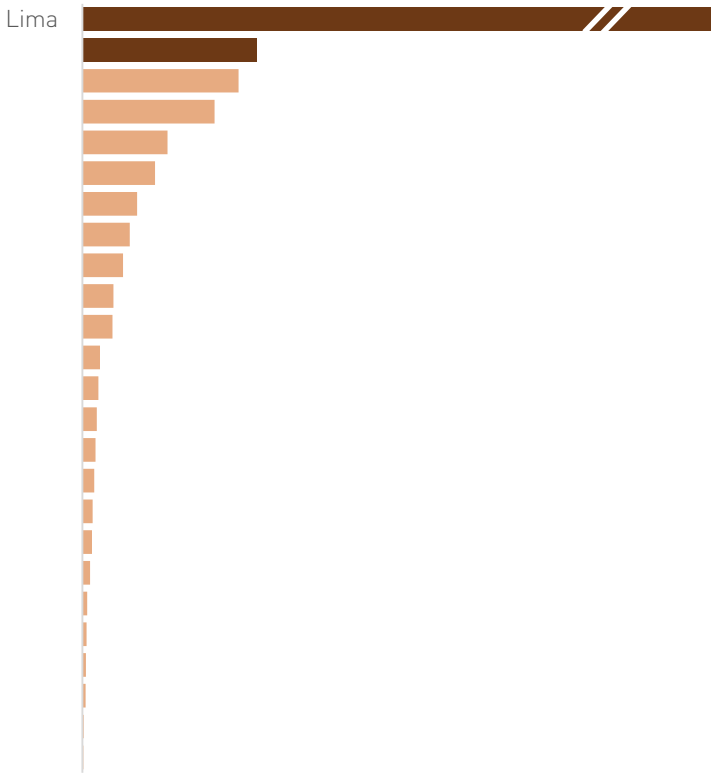


Fuentes: SBS y CAPECO. Estimación y elaboración: Macroconsult.

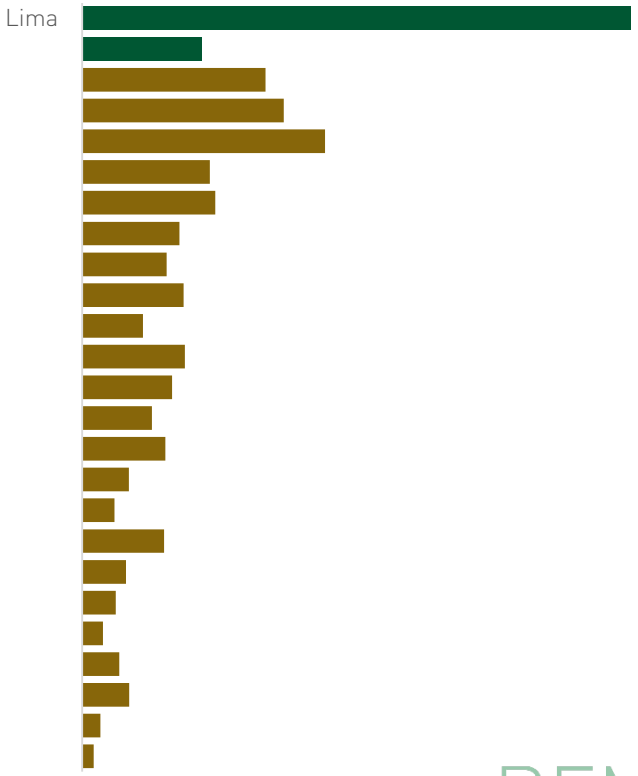
MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

LIMA REPRESENTA EL XX% DEL SALDO DE LOS CRÉDITO HIPOTECARIO, SEGUIDA DE ____, _____ Y _____

Saldo de créditos hipotecarios del sistema financiero, por región
(% del crédito hipotecario total, julio de 2019)



Saldo de crédito hipotecario del sistema financiero, por región
(% del PBI de cada región, 2017)



Fuente: SBS. Elaboración: Macroconsult.

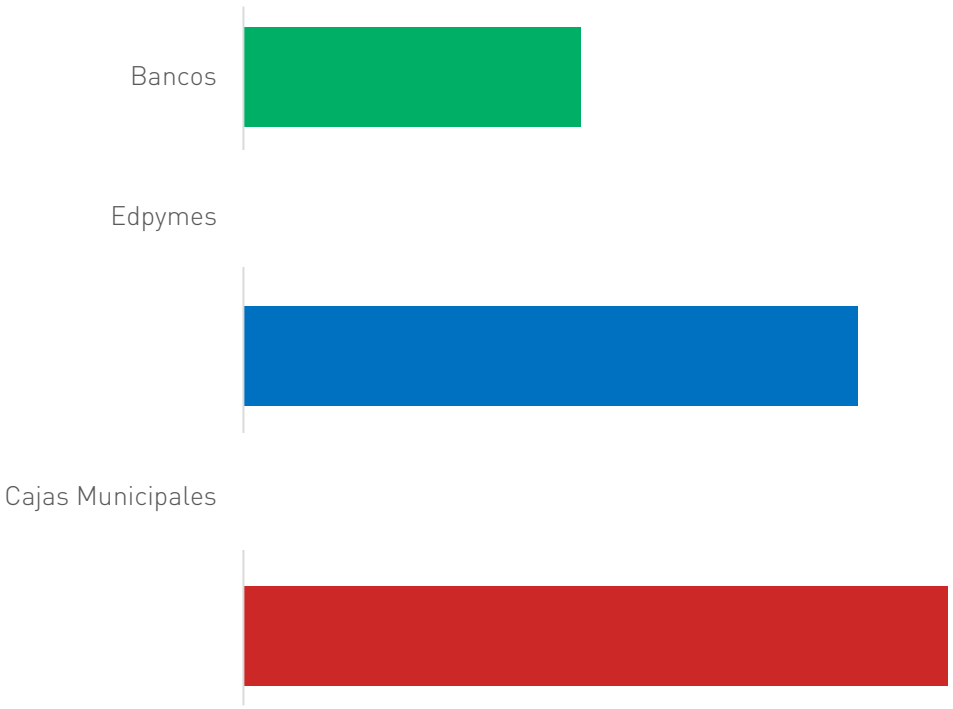
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

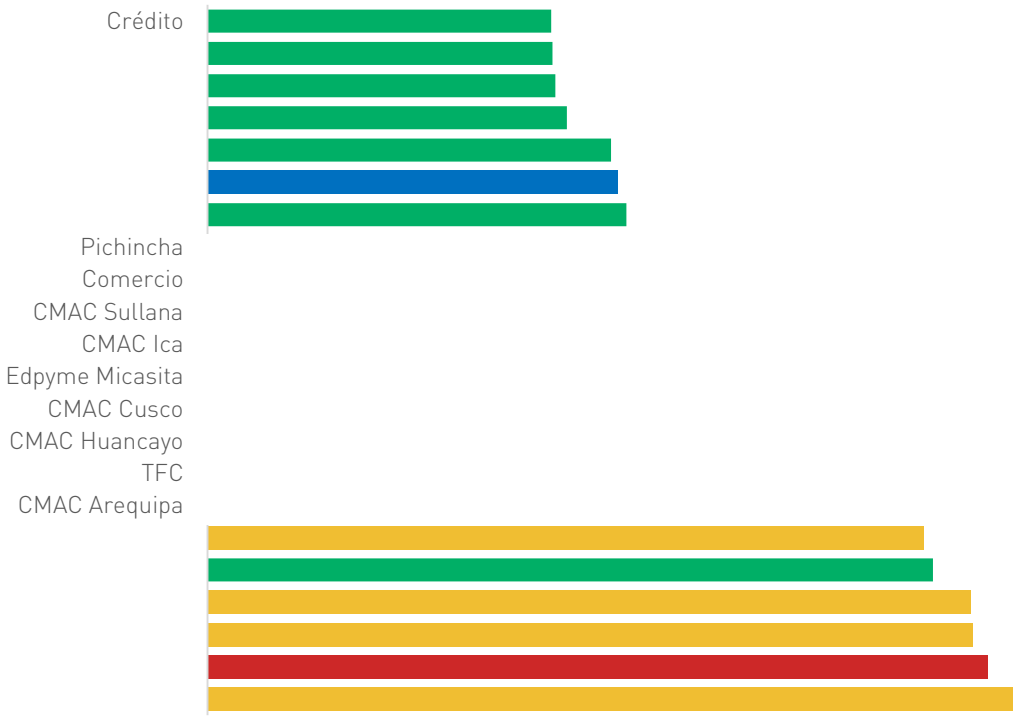
LOS BANCOS TIENEN LAS TASAS DE INTERÉS MÁS _____

Los bancos otorgan en promedio tasas de interés para los créditos hipotecarios mucho más _____ que el resto de entidades.

Tasas de interés flujo de los créditos hipotecarios en moneda nacional, por entidad financiera 1/
(%)



Tasas de interés flujo de los créditos hipotecarios en moneda nacional, por entidad financiera
(%)

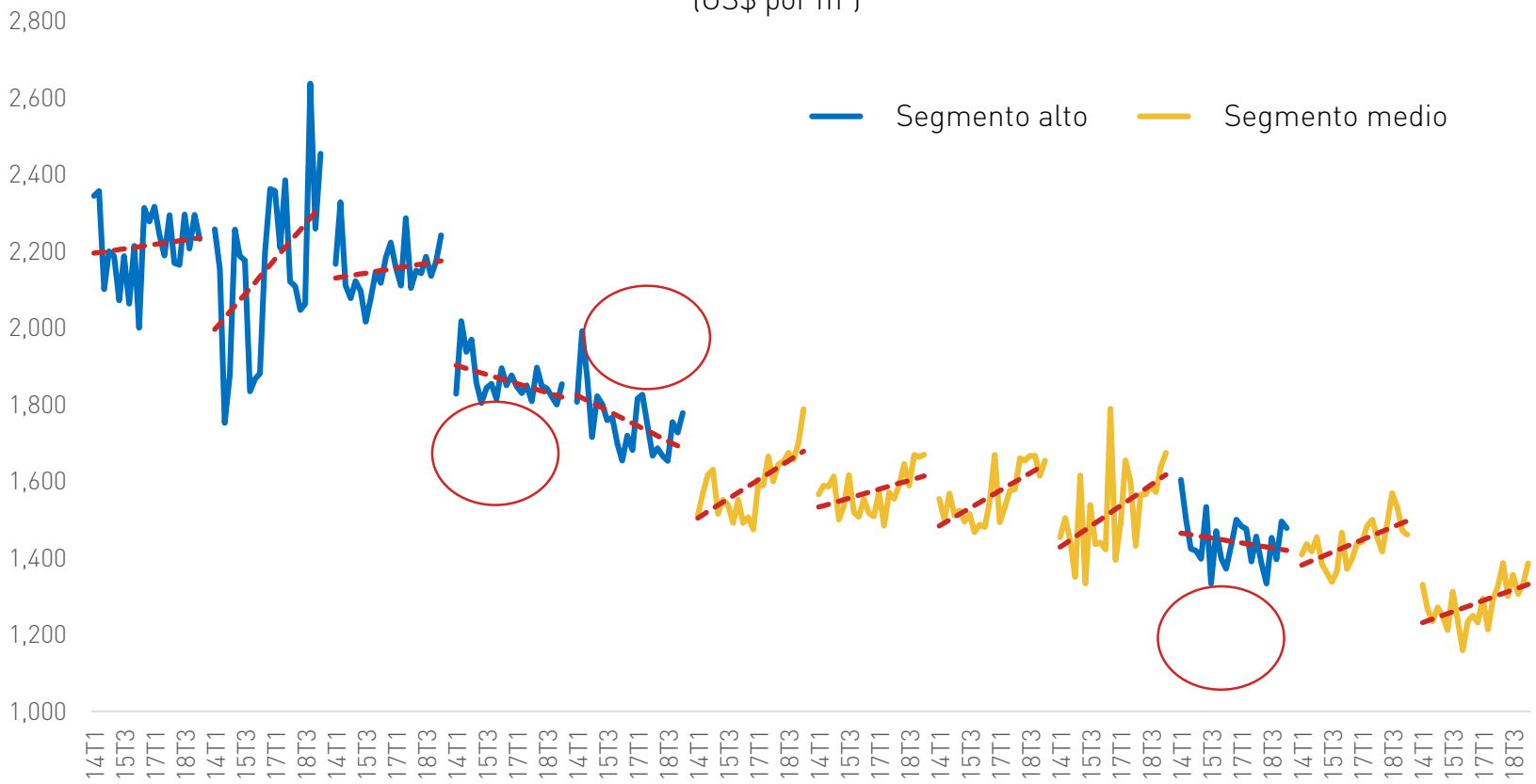


* Las tasas de interés flujos son las tasas de los créditos hipotecarios otorgados en los últimos 30 días. Para bancos y financieros corresponden a setiembre de 2019, mientras que para cajas y Edpymes a agosto de 2019.
Fuente: SBS. Elaboración: Macroconsult.

LAS DIFERENCIAS TAMBIÉN SE OBSERVARON A NIVEL DE DISTRITOS

Asimismo, existen diferencias en el comportamiento de los precios de viviendas entre distritos. Los distritos que mostraron una mayor tendencia al alza son... Mientras que los distritos que han experimentado una tendencia a la baja son... El comportamiento en estos últimos se explicaría, en parte, por los problemas de _____ y _____ a las zonas de trabajo, lo que hace que vivir en ellos sea menos atractivo.

Precios de departamentos en Lima Metropolitana, por distrito
(US$ por m^2)



Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

PERSPECTIVAS EN EL MERCADO DE VIVIENDA

Indicadores claves	Tendencia 2019-2020	Principales factores
Demanda		Esperamos que el crecimiento del PBI se ubique en X.X% en 2020, solo ligeramente por encima del X.X% de 2019, sobre todo debido al... En este contexto, el mercado laboral se...
Condiciones de financiamiento		En un entorno en que la demanda por vivienda..., los bancos..
Precio de venta		Los precios de venta se...

Fuente y elaboración: Macroconsult.

MERCADO DE OFICINAS (23 páginas)

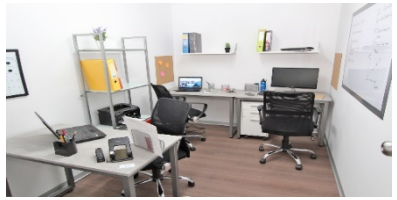
- Oficinas A
- Oficinas B
- Oficinas no tradicionales

CLASIFICACIÓN DE OFICINAS

Las oficinas se pueden clasificar en dos tipos de acuerdo a sus características físicas: oficinas A (o *prime*) y oficinas B (o *subprime*). Pueden dividirse también en tradicionales y no tradicionales o mejor conocidas como oficinas de *coworking* y/o centros de negocios). En las siguientes láminas se describen las principales características y diferencias de cada tipo de oficina.

Mercado de Oficinas

- **Oficinas A**
  - Tradicional
  - No tradicional
- **Oficinas B**
  - No tradicional
  - Tradicional



- *Coworking*
- Centros de negocios

- Oficina virtual
- Escritorio flexible
- Escritorio dedicado
- Oficinas privadas
- Grandes empresas

 Fuente y elaboración: Macroconsult.

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE OFICINAS TRADICIONALES A Y B

Oficinas A

- Llamadas también oficinas *prime*.
- Se dividen en dos categorías: X y X.
- Ubicadas en zonas XXXXXX de la ciudad,
- Áreas comunes con acabados de alta calidad
- Oficinas en pisos completos o con pocas divisiones
- Usuarios: empresas que necesiten una ubicación para potenciar su imagen
- Posee el potencial de generar XXXX
- Área mínima de XX m^2 y altura de piso al techo de más de XX m.
- Planta típica mayor a los XXXm^2.
- Exteriores de muro cortina.
- Aire acondicionado XXX.
- Grupo electrógeno con cobertura del XX % de áreas comunes.
- Más de 1 estacionamiento por cada XX m^2.
- Control de accesos peatonal y vehicular

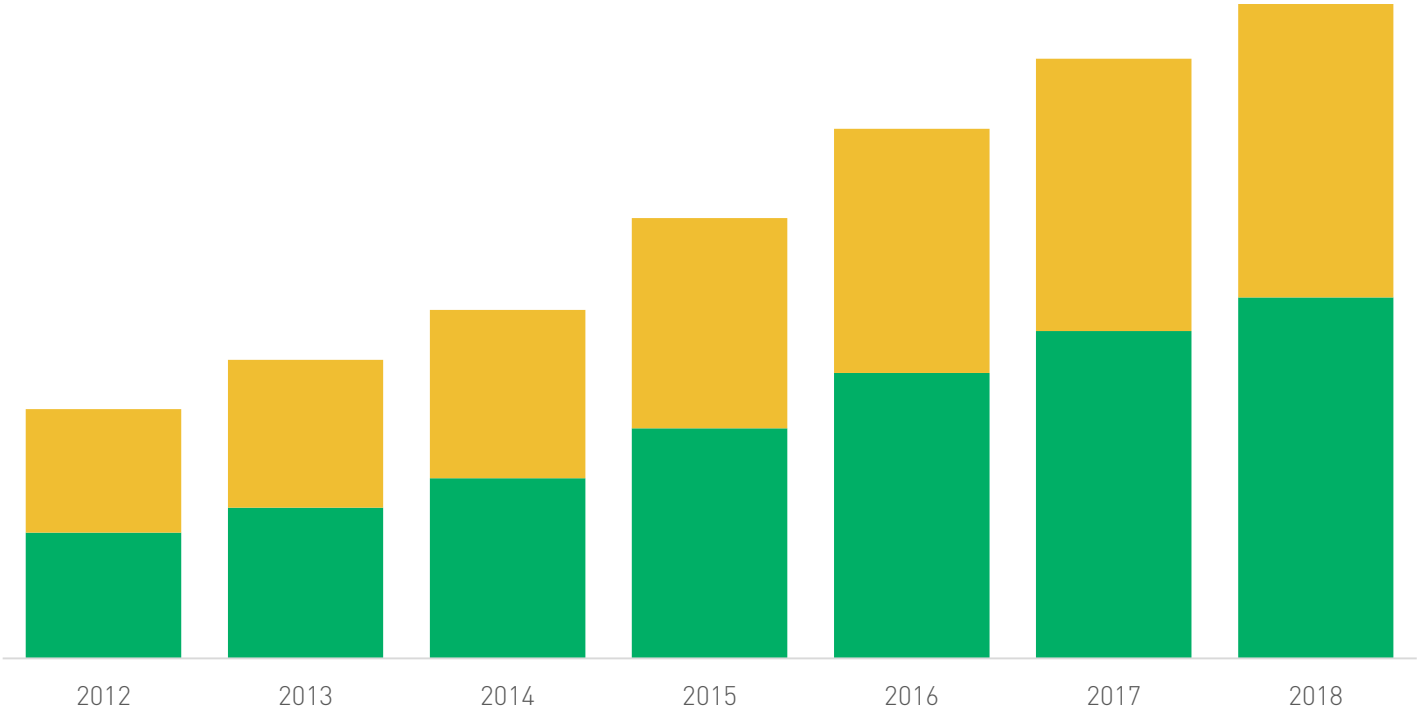
Oficinas B

- Llamadas también oficinas *subprime*.
- Se dividen en dos categorías: X y X.
- Ubicadas en una zona de XXXXacceso.
- Suele ofrecer áreas comunes, más no es regla.
- Usuarios: empresas con menos de XX trabajadores, empresas que utilizan las oficinas como *back office* (IT, *call center*, etc.) de más de XX trabajadores.
- Rentas por debajo de los edificios *prime*.
- Área mínima de XX m^2.
- Planta típica de XXX m^2.
- Exteriores con ventana o muro cortina.
- Aire acondicionado XXXX o XXXX.
- Grupo electrógeno con cobertura mínima de áreas comunes.
- Cantidad de estacionamiento de acuerdo a norma municipal por distrito.

LOS ESPACIOS DE OFICINAS MÁS QUE SE DUPLICARON DESDE 201X

El mercado de oficinas experimentó un *boom* en los últimos años sobre todo por la mayor demanda de empresas locales que buscaron mejorar la calidad de sus espacios de trabajo, así como de firmas extranjeras que empezaron a establecerse en el país. Lo anterior estuvo vinculado al fuerte crecimiento económico y de la inversión privada. Al mismo tiempo, aumentó la demanda de oficinas por parte de inversionistas debido a los retornos atractivos que ofrece, en comparación, por ejemplo, al retorno de alquiler viviendas.

Stock de oficinas en Lima Metropolitana
(miles de m^2)



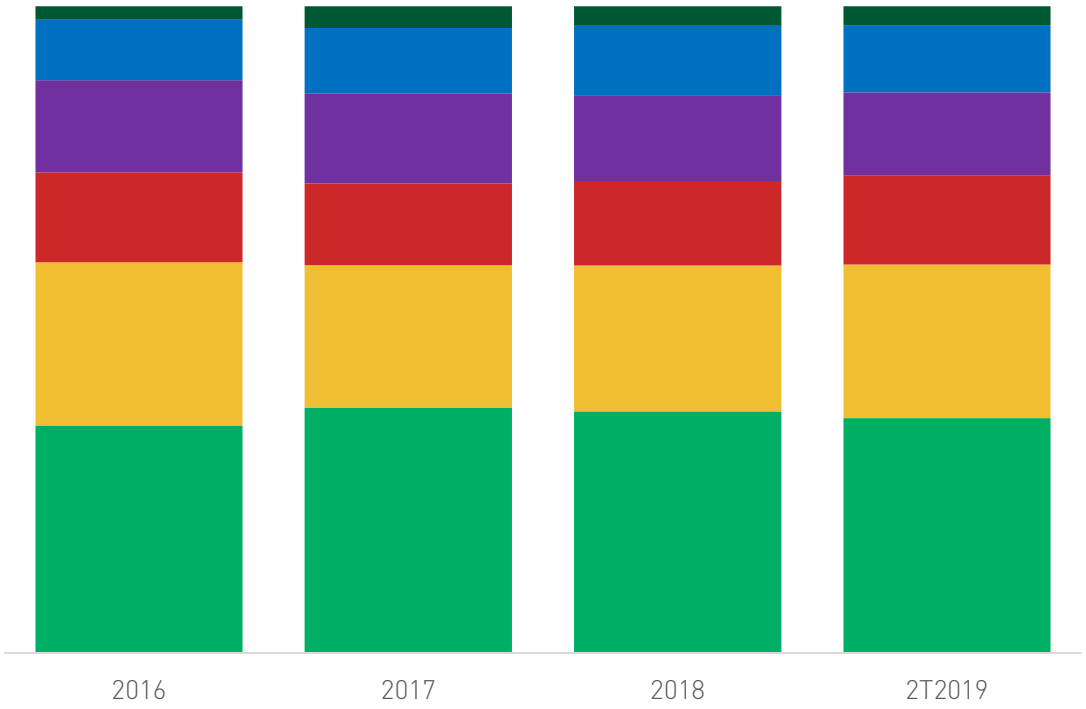
Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

OFICINAS A (5 PÁGINAS)

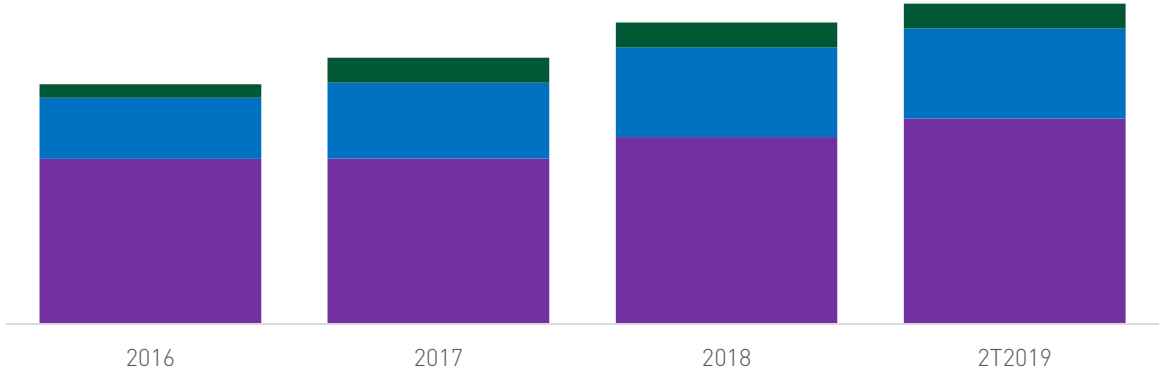
LOS EJES TRADICIONALES REPRESENTAN EL XX% DEL STOCK DE OFICINAS A

Por ejes corporativos, el eje tradicional representa el XX% del *stock* de oficinas, mientras que los ejes no tradicionales representan el XX%. En los últimos años, el *stock* de oficinas en los ejes tradicionales acumuló un crecimiento de XX%, mientras que el de los ejes no tradicionales lo hizo en XX%.

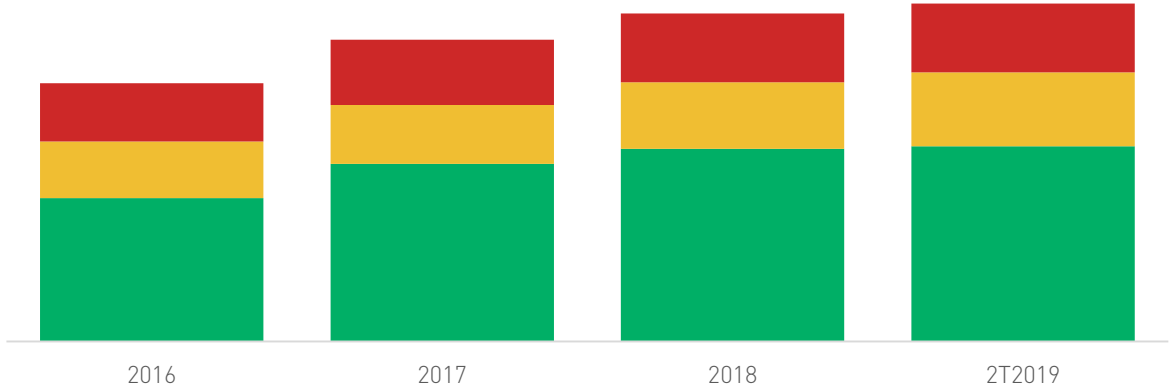
Stock de oficinas A, por ejes corporativos
(participación %)



Ejes no tradicionales (m^2)



Ejes tradicionales (m^2)



Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

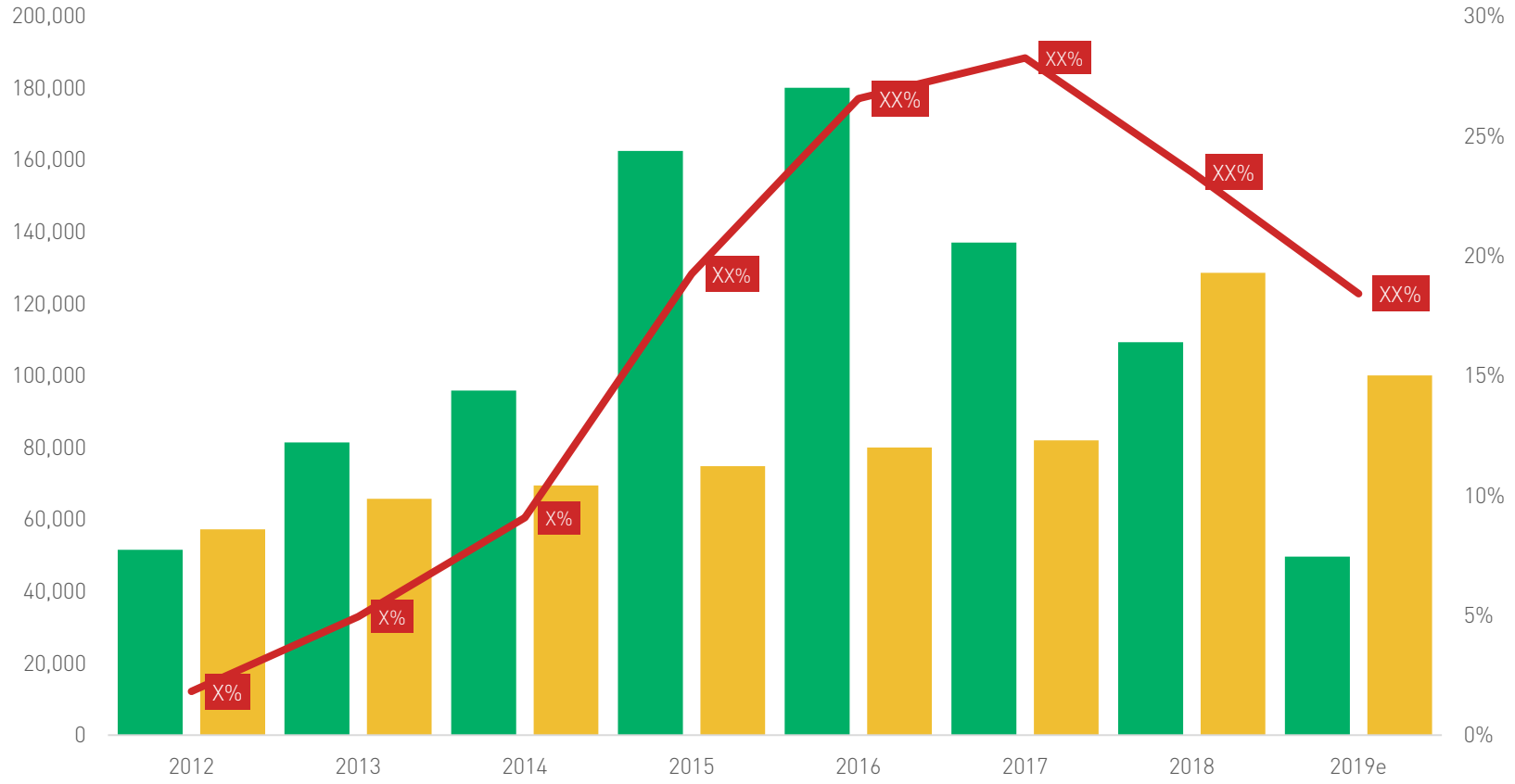
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

LA TASA DE VACANCIA SE HA _____ DEBIDO AL _____ EN EL MERCADO

La demanda por espacios de oficinas no pudo absorber la oferta de nuevos espacios al mismo ritmo, por lo que la tasa de vacancia _____ a niveles cercanos al XX% del stock de oficinas. Como consecuencia…

Oferta, demanda y vacancia de oficinas A en Lima Metropolitana



Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

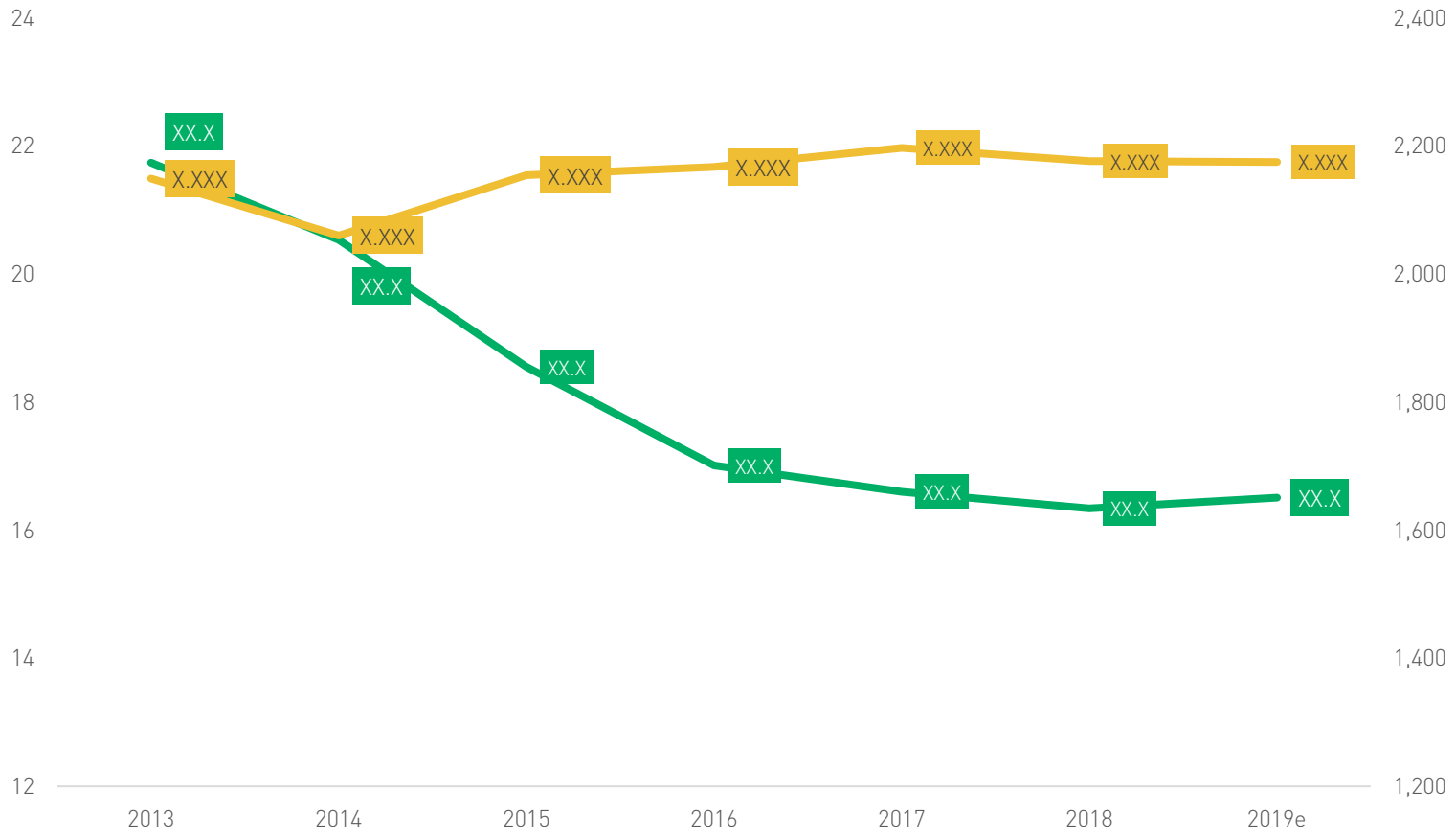
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

LOS PRECIOS DE ALQUILER SE HAN CORREGIDO _____

Como consecuencia, los precios de alquiler se han _____, mientras que los precios de venta se han _____.

Precios de lista alquiler y venta de oficinas A en Lima Metropolitana



Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

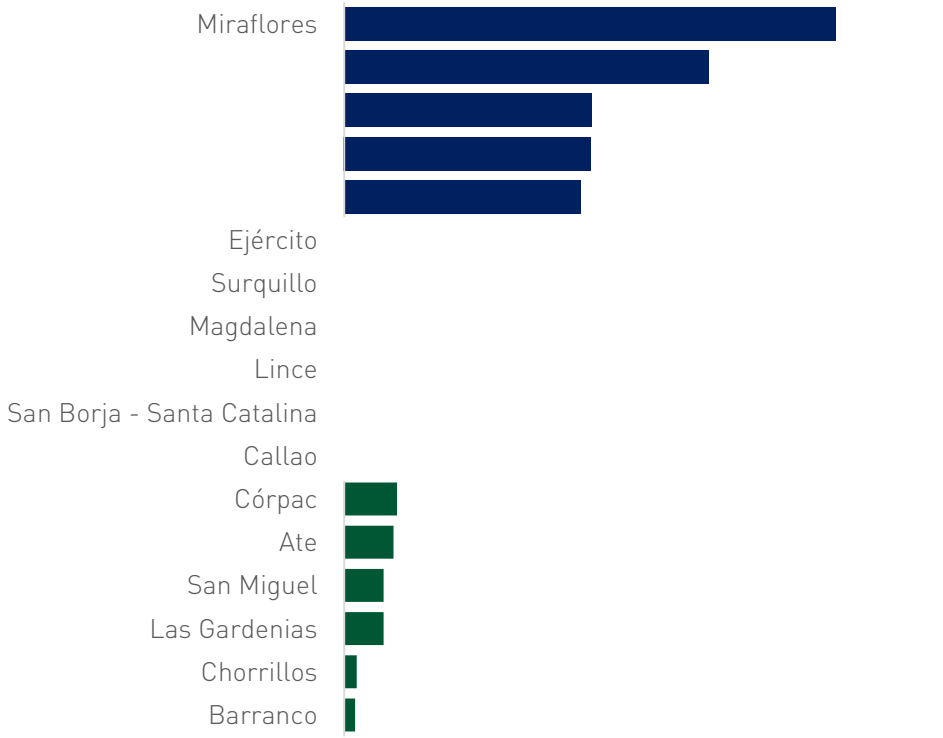
OFICINAS B (4 PÁGINAS)

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

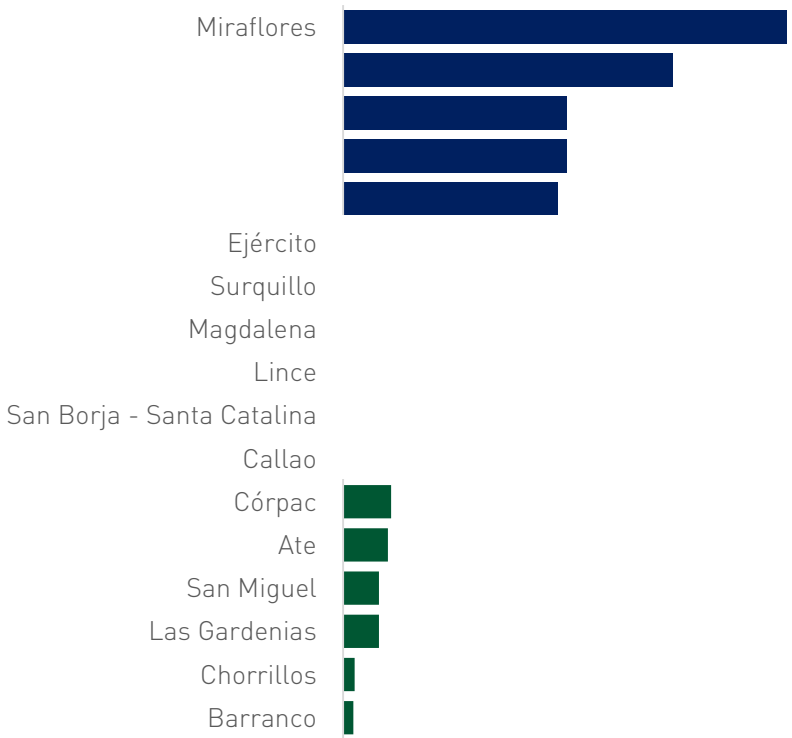
LA MAYORÍA DEL INVENTARIO DE OFICINAS B SE UBICÓ EN LOS EJES CONSOLIDADOS

Los ejes consolidados tienen el XX% del inventario de oficinas B, equivalente a XXX,XXXm^2, mientras que los ejes en desarrollo tienen el XX% del inventario de oficinas B, equivalente a XXX,XXXm^2.

Stock de oficinas B, por ejes corporativos
(% participación, 2018)



Stock de oficinas B, por ejes corporativos
(m^2, 2018)



 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

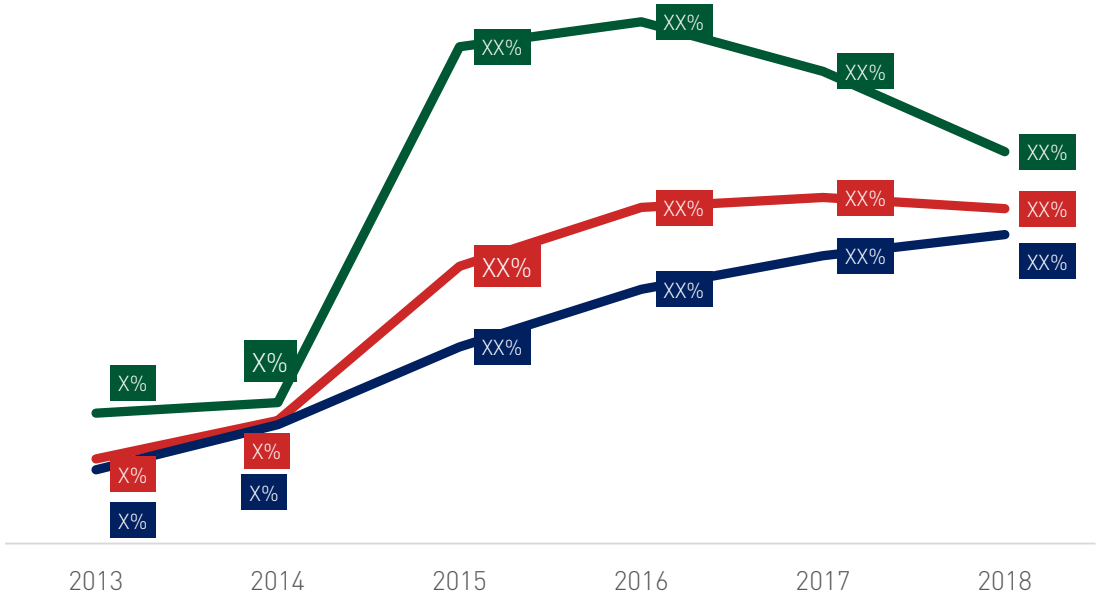
MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

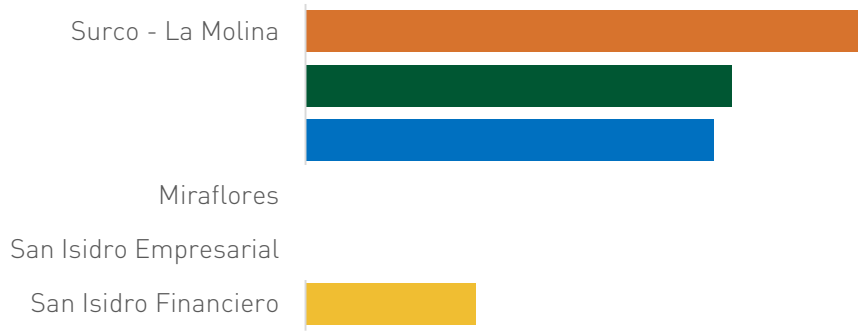
LAS TASAS DE VACANCIA MÁS ALTAS SE UBICAN EN LOS _____

La tasa de vacancia de oficinas B se ubicó en XX%, siendo la tasa de vacancia de los _____ (XX%) mayor a la de los _____ (XX%). En términos de espacios, los ejes consolidados tienen _____ m² (XXX,XXX m²) que los ejes en desarrollo (XX,XXX m²).

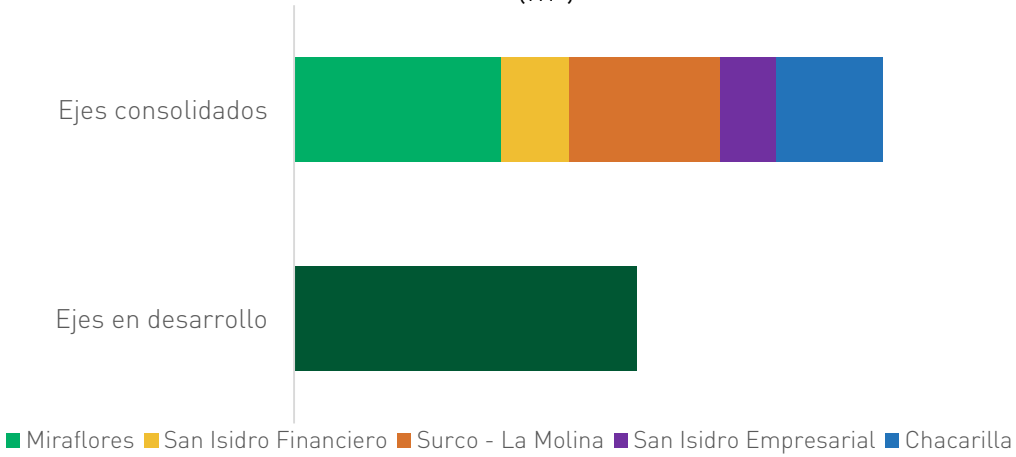
Tasa de vacancia de oficinas B, por ejes corporativos
(%)



Tasa de vacancia de oficinas B, por ejes corporativos
(%)



Vacancia de oficinas B, por ejes corporativos
(m²)

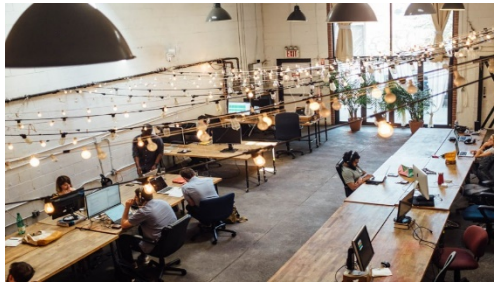


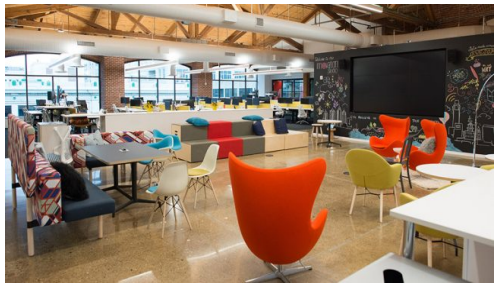
 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

OFICINAS NO TRADICIONALES (7 PÁGINAS)

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE OFICINAS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES





OFICINAS TRADICIONALES

- Ofrece solo XXXX.
- Plazo de contrato: más de XX meses.
- Se entrega la oficina en tres formatos:
  - Sin acabados
  - Implementada: acabados en piso, techo y luminarias
  - Amoblada: implementada más mobiliario
- Mayor XXXX y autonomía.
- XXXX costo a largo plazo.

OFICINAS NO TRADICIONALES

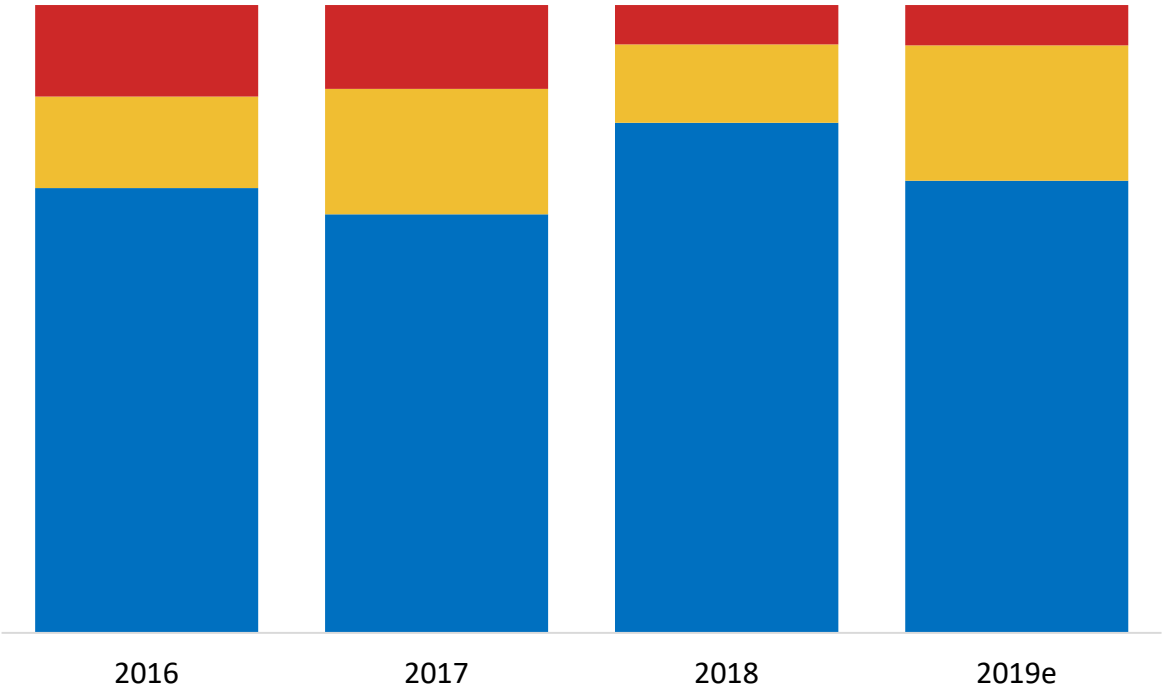
- Oficinas XXXX y centros de negocio.
- Plazo de contrato: hasta XX meses (para empresas con menos de X Xpersonas) y entre XX a 36 meses (para empresas con más de XXpersonas).
- La oficina se entrega amoblada.
- XXX interacción entre empresas (XXXX).
- Áreas comunes compartidas: cabinas telefónicas, espacios *lounge*, estaciones de impresión, sala de reunión, comedor, sala de conferencias, espacios recreativos.
- Servicios incluidos: recepción, acceso 24/7, material oficina, limpieza diaria, redes sociales, *virtual office*, soporte TI, cerveza, café, *lockers*, espacio para bicicletas.

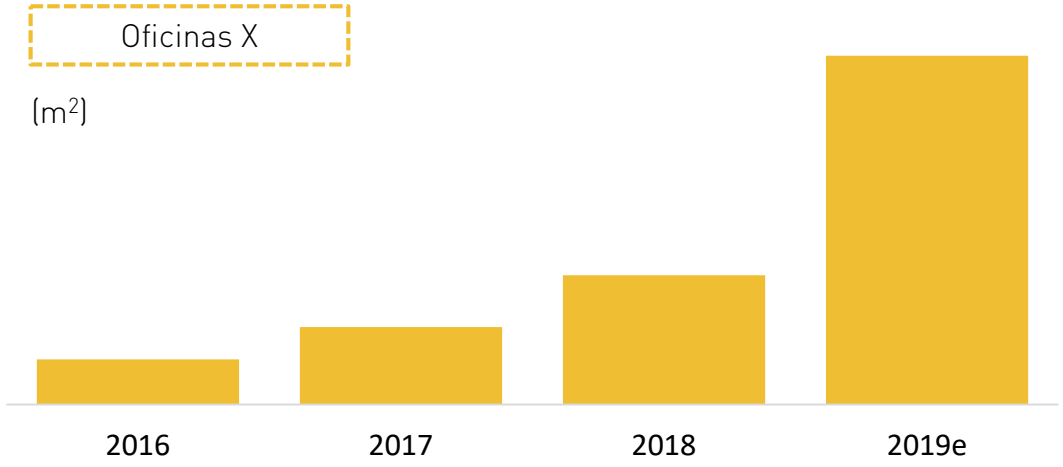
 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

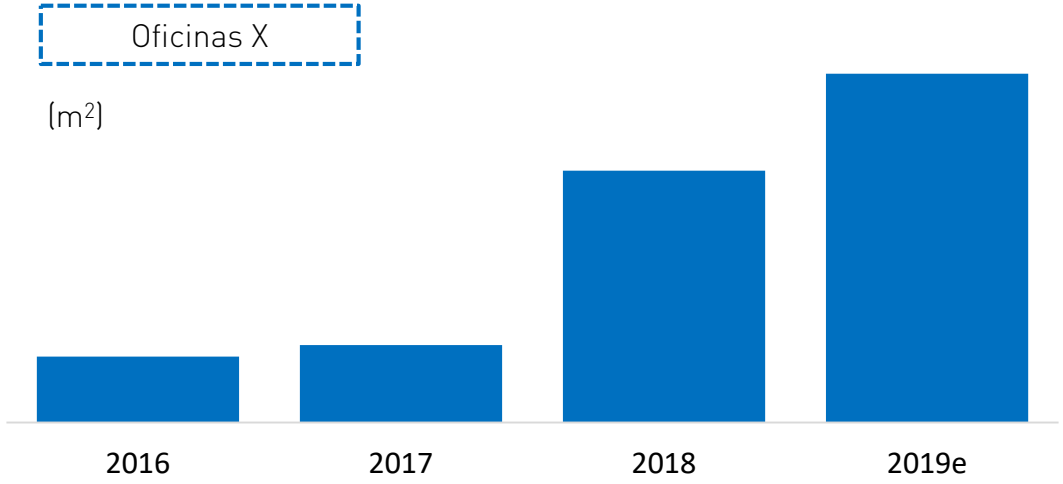
EL MAYOR AUMENTO SE DIO EN OFICINAS NO TRADICIONALES DE CLASE A

En los últimos tres años, la participación de las Oficinas A dentro del *stock* de las oficinas no tradicionales en Lima Metropolitana ha _____, alcanzando el XX% en el primer semestre de 2019. La participación de las Oficinas B ha ido _____, siendo XX% en el mismo periodo.

Stock de oficinas no tradicionales en Lima Metropolitana, por tipo de oficina
(% participación)





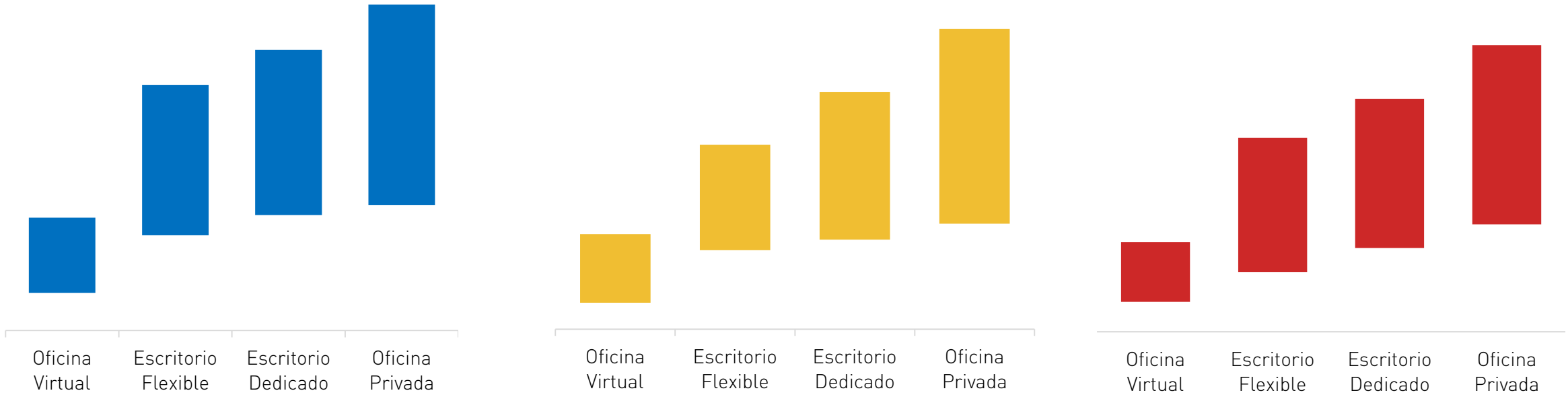


* Incluye casas. Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

MIENTRAS MAS _____ ES UNA OFICINA NO TRADICIONAL _____ ES EL ALQUILER

El precio _____ a medida que se _____ la flexibilidad por tipo de oficina. Las oficinas privadas presentan un _____ precio de lista de alquiler por m^2, siendo las Oficinas X las de mayor precio, entre US$ XXX y US$ XXX por m^2 en 2018.

Precio de lista de alquiler de oficinas no tradicionales en Lima Metropolitana, por tipo de oficina
(US$ por m^2, 2018)



*/ Incluye casas y edificios antiguos.

Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

MERCADO DE INMUEBLES INDUSTRIALES (22 PÁGINAS)

- Terrenos
- Almacenes

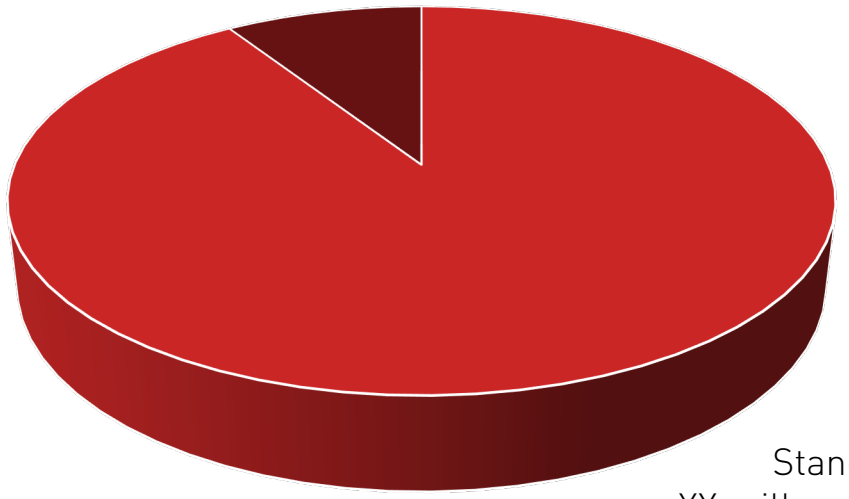
MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DE LOS INMUEBLES INDUSTRIALES

Los oficinas tradicionales representan el XX% del inventario o X.X millones de m^2, mientras que las oficinas no tradicionales el X% o XXX mil m^2.

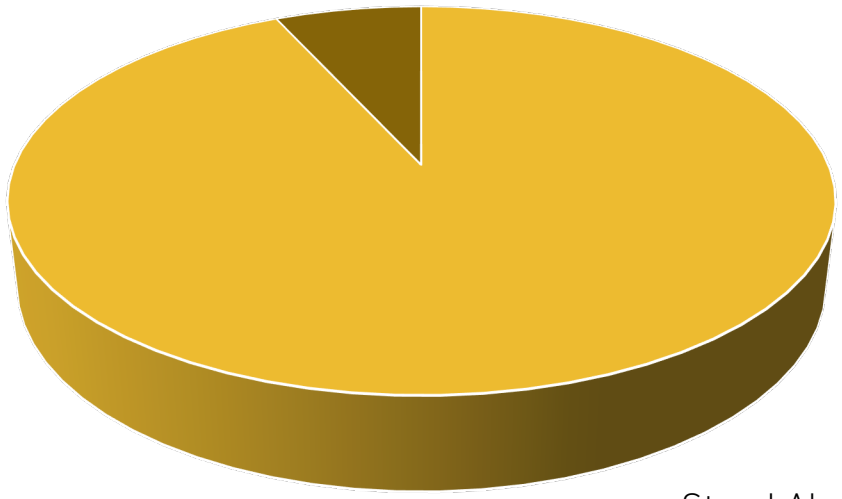
Stock de terrenos y/o locales industriales

TOTAL: XXX MILLONES M^2



Stock de almacenes

TOTAL: XX MILLONES M^2



 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult.

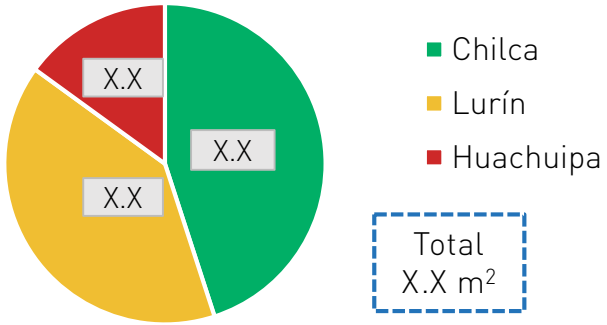
TERRENOS Y/O LOCALES INDUSTRIALES (13 PÁGINAS)

PARQUES INDUSTRIALES EN COMERCIALIZACIÓN

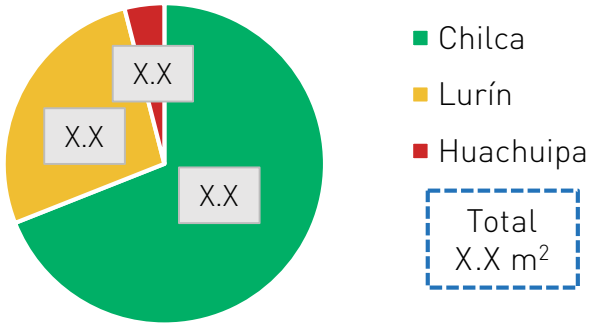
- La mayor parte de los proyectos de parques industriales se encuentran…

	Proyecto	Desarrollador	Área total (miles de m²)	Precio de lista promedio (US$/m²)
xxxx	1.	Inmobiliaria La Chutana	X,XXX	XXX
	2.	Inmobiliaria Salónica	X,XXX	XXX
	3.	Indupark	X,XXX	XXX
xxxx	4. Macrópolis		X,XXX	XXX-XXX
	5. Almonte		X,XXX	Desde XXX
	6.	Inversiones El Pino	X,XXX	
xxxxx	7.	Bryson Hills	X,XXX	XXX

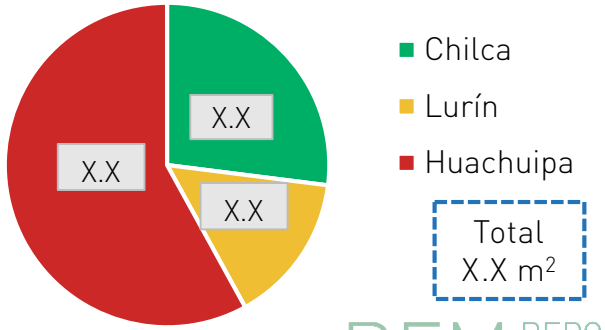
Stock de terrenos de parques industriales 2018
(% participación y millones de m²)



Disponibilidad en venta de terrenos de parques industriales 2018
(% participación y millones de m²)

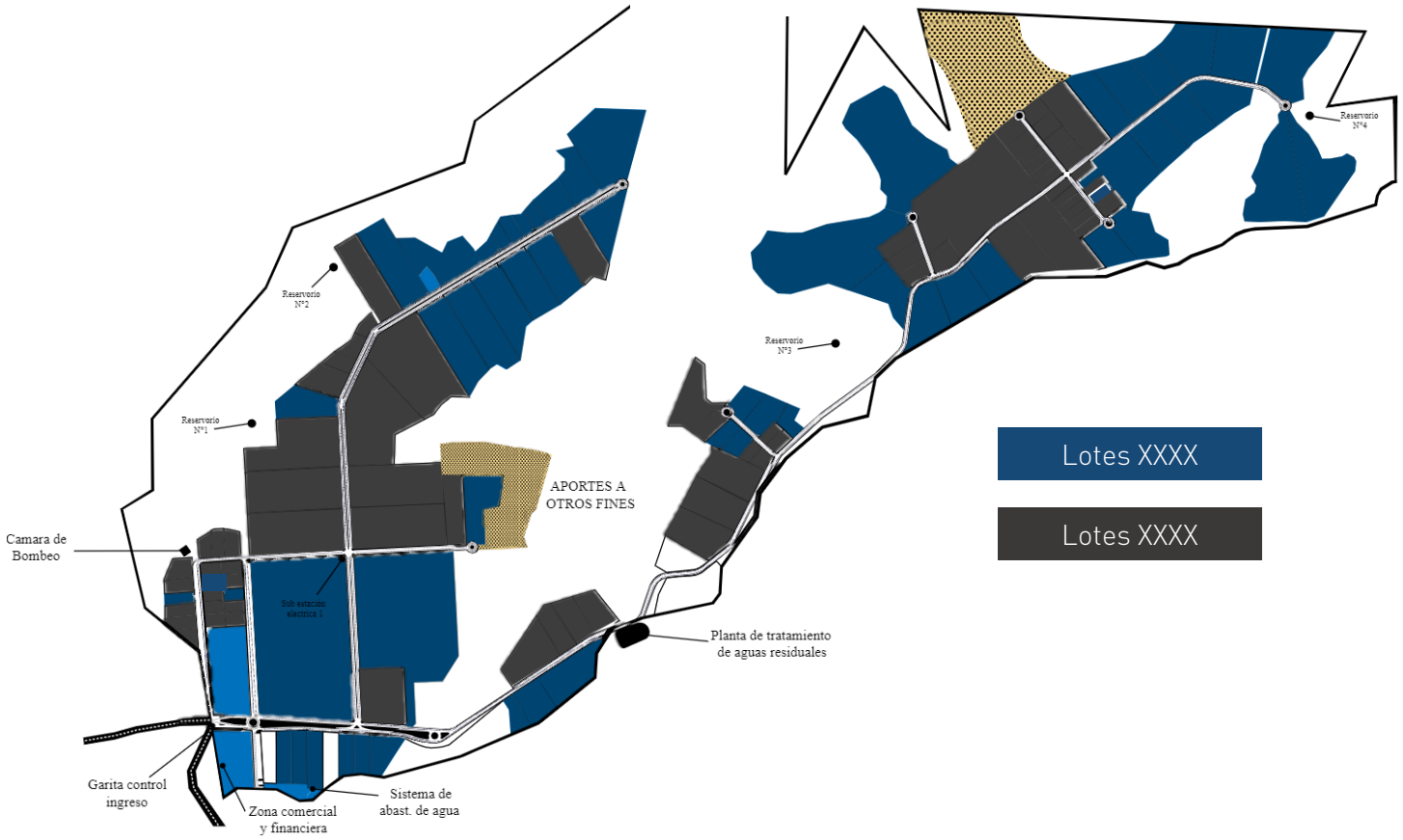


Entrega futura de terrenos de parques industriales 2018
(% participación y millones de m²)



 Fuentes: Binswanger, Colliers y medios. Elaboración: Macroconsult.

1. LA CHUTANA (CHILCA)



- Ubicación:
- Extensión:
- Uso:
- Número de lotes:
- Tamaño de lotes:
- Zonificación:
- El XX% del área...
- Cuenta con un...
- Agua y desagüe:
- Cuenta con...
- Se han habilitado X.X km de vías.

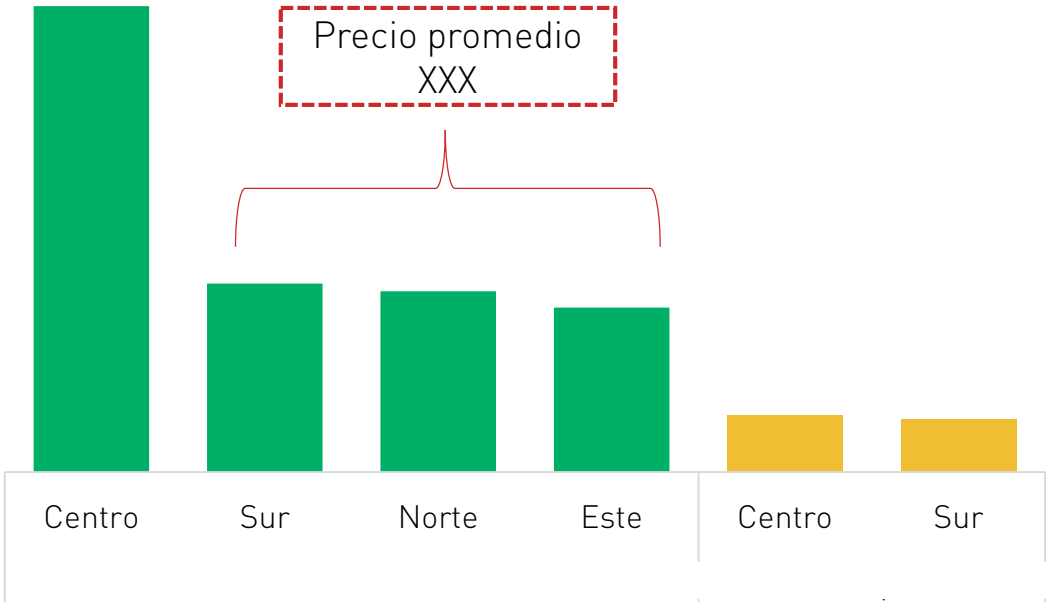
 Fuentes: La Chutuna, Colliers y medios. Elaboración: La Chutuna y Macroconsult.

LOS PRECIOS SON _____ EN LOCALES STAND ALONE UBICADOS EN _____

El precio promedio de los locales *stand alone* es de US$ XXX por m^2, _____ al precio de venta que los parque industriales en 2018. Asimismo, los locales *stand alone* ubicados en _____ tienen _____ precio promedio (US$ XXX por m^2 en 2018). A medida que se alejan del centro, los precios_____.

Precios promedio de lista de venta de terrenos por tipo
(US$ por m^2, 2018)

Precios promedio de lista de venta de terrenos a 2018, por tipo y zona
(US$ por m^2, 2018)



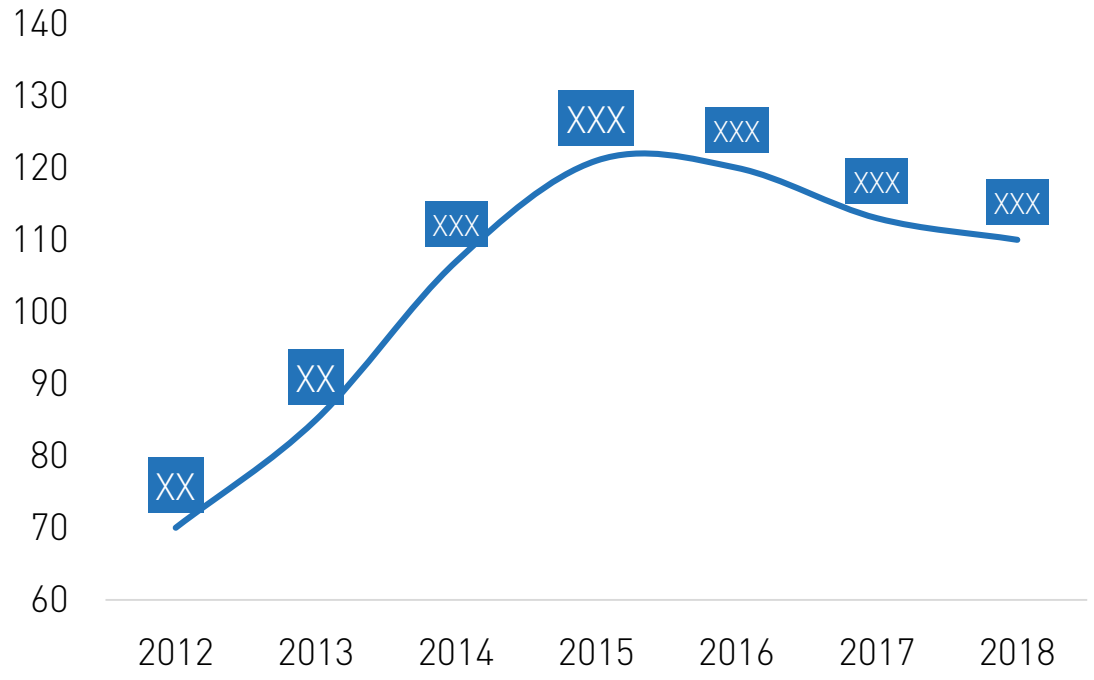
 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

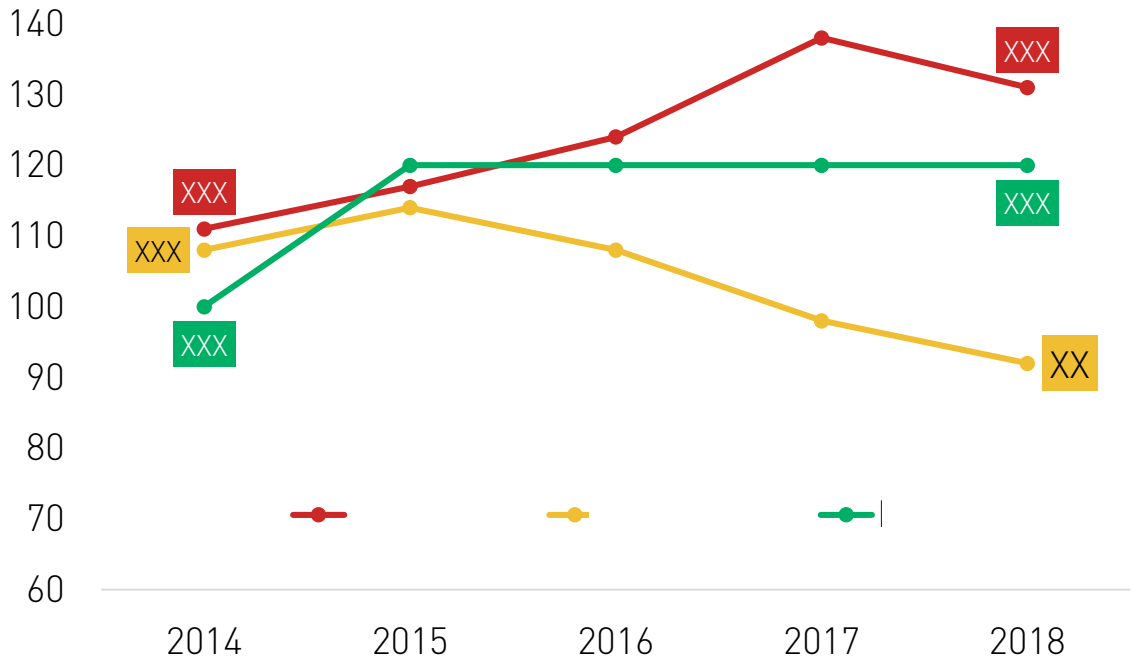
PRECIOS DE TERRENOS EN PARQUES _____ EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

En los últimos cuatro años, el precio de venta promedio de parques industriales ha tenido una tendencia _____ para los ejes industriales de _____ y _____; mientras que para _____, esta ha sido _____, alcanzando un precio de US$ XX por m^2 en 2018. En promedio, el precio de venta de los terrenos en parque ha...

Precio de venta promedio de terrenos en parques industriales
(US$ por m^2)



Precios de venta promedio de terrenos en parques industriales
(US$ por m^2)



Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult

ALMACENES (4 PÁGINAS)

EN PROMEDIO, LOS PRECIOS SON _____ EN ALMACENES DE CONDOMINIOS TIPO X

El precio de alquiler de almacenes de los condominios es _____. Asimismo, entre los dos tipos de condominios, el que presentó un mayor precio en 2018 fue el Tipo X, con un precio de US$ X.X por m^2. En cuanto a los almacenes _____, los que se encuentran en el centro presentan un precio mayor de US$ X.X por m^2.

Precios de alquiler promedio de almacenes, por tipo
(US$ por m^2, 2018)

Precios de alquiler promedio de almacenes stand alone
(US$ por m^2, 2018)

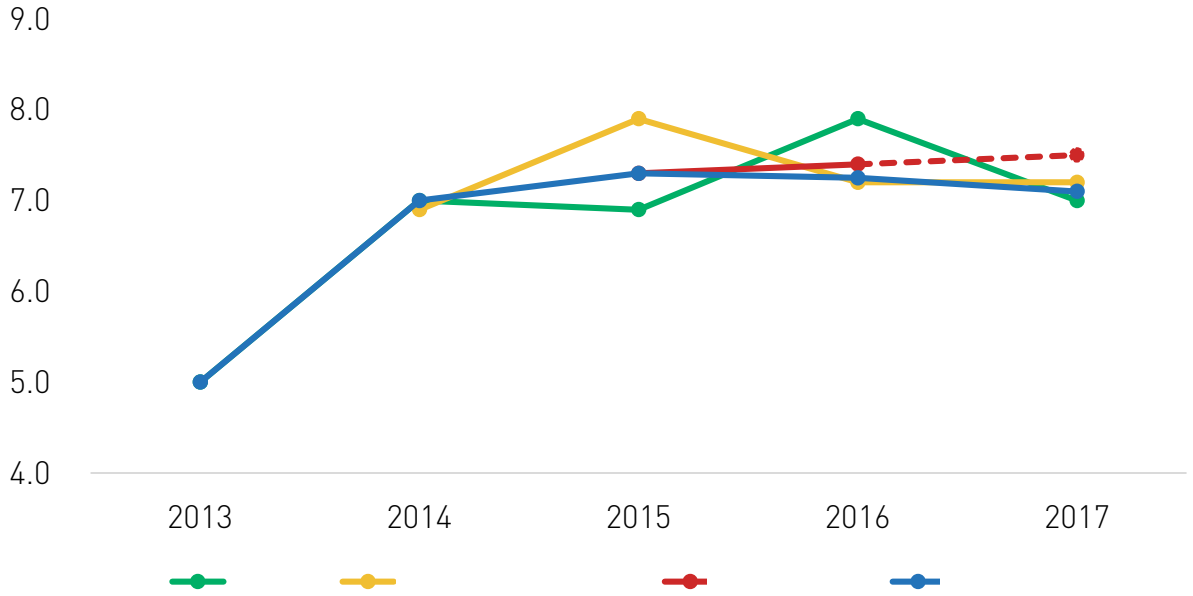
 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult

MACRO CONSULT
SISTEMA DE INFORMACIÓN

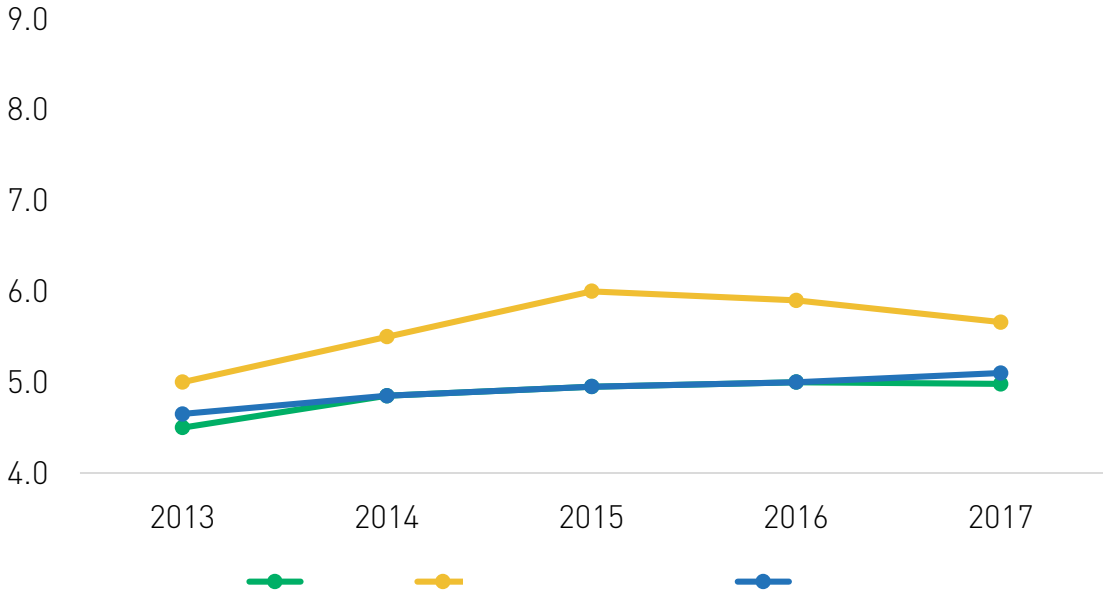
EL _____ DE PRECIOS SE HA DADO EN CONDOMINIOS CLASE X

En los últimos cinco años, el precio de lista de alquiler de almacenes en condominio ha _____. Se observa que los precios de los condominios Tipo X son _____ a los precios de los condominios Tipo X. En 201X, el precio de alquiler de condominios Tipo X se encuentra entre US$ X y US$ X.X, siendo _____ el que presenta _____ precio. Asimismo...

Precios de lista de alquiler
de almacenes en condominios clase I
(US$ por m²)



Precios de lista de alquiler
de almacenes en condominios clase II
(US$ por m²)



 Fuente: Binswanger. Elaboración: Macroconsult

CONCLUSIONES (3 páginas)

ANEXOS (11 páginas)

MACRO CONSULT

SISTEMA DE INFORMACIÓN

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Valeria Santolalla
vsantolalla@macroconsult.pe
sim.macroconsult.pe
www.grupomacro.pe
(511) 203-9800