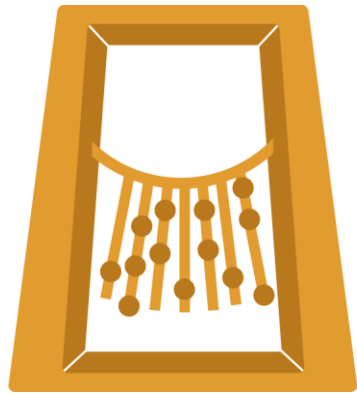




CAIRP
Cámara Inmobiliaria

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL



DOCENTE GERMAN GORDILLO ARCELLES

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

I.- EL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO

II.-CARACTERISTICAS DEL MERCADO DE VIVIENDA EN EL PERU

III.-EL CONSUMIDOR INMOBILIARIO Y EL MARKETING

IV.-PERSPECTIVAS Y DESAFIOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

I.- EL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO

I.1.CONCEPTOS DE MERCADO INMOBILIARIO

I.2.INFORMACION ESTADISTICA DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

I.1.CONCEPTOS DE MERCADO INMOBILIARIO

Conjunto de actores potenciales con necesidad de satisfacer la adquisición, venta, o disfrute de un Inmueble, mediante una transacción o acuerdo de negocio .



DOCENTE: GERMAN GORDILLO ARCELLES

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

I.1. Importante sector de la economía de una nación donde se proyecta, desarrolla, construye, promociona, avalúa, financia, administra, intermedia, y comercializa bienes raíces, el activo tangible más importante de una nación y la base del patrimonio familiar, que condiciona el desempeño y bienestar de una sociedad



EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

I.1.MERCADO INMOBILIARIO PERUANO

El mercado inmobiliario peruano , es un mercado con características propias y específicas , donde se aprecian aspectos como el centralismo, la migración , la informalidad y la aun débil presencia del sistema financiero en el conjunto de la sociedad, el crecimiento urbano- demográfico sin regulaciones adecuadas, el protagonismo de la juventud en el desarrollo urbano y del mercado interno , la exigencia de seguridad ciudadana, las demandas sociales por un techo propio ,la oferta y la demanda no atendida , etc. Todos aspectos de una misma e integrada realidad socio- económica.

I.2. INFORMACION ESTADISTICA DEL MERCADO INMOBILIARIO

- Análisis demográficos , PBI per cápita , evolución saldos migratorios.
 - Tipo de productos inmobiliarios construidos en el Peru.
 - Propiedad de las viviendas en el Peru por departamentos.
 - Viviendas en el Peru según el tipo de material predominante.
 - Formas de abastecimiento a la red de agua.
 - Registro de la propiedad inmueble en el Peru.
 - PBI Global y PBI Construcción, evolución de la pobreza monetaria.
 - Inversión Publica e Inversión Privada en el Peru.
 - Estratificación socio-económica urbana y rural.
 - Estratificación socio-económica y la oferta del sistema financiero
 - Análisis de la demanda potencial, saldos migratorios y tamaño de los hogares.
 - Evolución de los precios y de los distintos productos inmobiliarios.
 - Evolución de las ventas inmobiliarias por rango de precios y sectores.
- Esta información conforma el marco de referencia del sector





Perú 2021

Extensión superficial	1 285 215.6 Km2
Esperanza de vida	76.5 Años
PEA	16 094 964 Miles
Población con seguro de salud	77.2 %
Hogares con Agua Potable	91.3 %
Hogares con Acceso a Telefonía Móvil	95.0 %
Hogares con Acceso a Internet	38.7 %
PBI per cápita	21,640

PRODUCTO BRUTO INTERNO TRIMESTRAL POR GRANDES ACTIVIDADES ECONÓMICAS: 2007–2021																		
Estructura porcentual de los valores constantes																		
Año / Trimestre		Producto Bruto Interno	Derechos de Importación y Otros Impuestos	Valor Agregado Bruto Total (VAB)	Extractivas			Transformación		Electricidad, gas y agua	Servicios							
					Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	Pesca y acuicultura	Extracción de petróleo, gas, minerales y servicios conexos	Manufactura	Construcción		Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas	Transporte, almacenamiento, correo y mensajería	Alojamiento y restaurantes	Telecomunicaciones y otros servicios de información	Servicios financieros, seguros y pensiones	Servicios prestados a empresas	Administración pública y defensa	Otros servicios
2015		100.0	9.2	90.8	5.2	0.4	12.0	13.8	6.2	1.8	10.8	5.5	3.2	4.0	4.4	4.9	5.0	13.5
Trimestre	I	100.0	9.5	90.5	4.8	0.2	11.8	14.0	5.9	1.8	10.1	5.7	3.3	4.3	4.7	5.2	4.8	13.8
	II	100.0	9.2	90.8	6.9	0.7	11.3	14.1	5.8	1.8	10.5	5.4	3.2	3.7	4.5	5.1	4.6	13.1
	III	100.0	9.2	90.8	4.8	0.2	12.2	13.6	6.2	1.8	11.0	5.5	3.3	3.9	4.7	4.8	5.2	13.7
	IV	100.0	8.8	91.2	4.5	0.4	12.7	13.7	7.0	1.8	11.3	5.3	3.1	4.0	3.9	4.7	5.4	13.4
2016		100.0	9.1	90.9	5.2	0.3	13.0	13.3	5.8	1.9	10.6	5.5	3.2	4.1	4.5	4.9	5.0	13.5
Trimestre	I	100.0	9.4	90.6	4.7	0.2	12.6	13.2	5.8	2.0	10.1	5.7	3.3	4.5	4.9	5.1	4.8	13.7
	II	100.0	9.1	90.9	6.7	0.3	13.0	13.1	5.6	1.8	10.4	5.4	3.2	4.0	4.6	5.1	4.6	13.1
	III	100.0	9.2	90.8	4.7	0.3	13.2	13.4	5.7	1.8	10.8	5.5	3.2	4.0	4.7	4.7	5.2	13.6
	IV	100.0	8.9	91.1	4.6	0.5	13.1	13.6	6.2	1.8	11.2	5.3	3.0	4.1	3.9	4.6	5.5	13.5
2017		100.0	9.0	91.0	5.2	0.3	13.1	13.1	5.8	1.8	10.5	5.6	3.1	4.4	4.5	4.9	5.1	13.6
Trimestre	I	100.0	9.3	90.7	4.6	0.3	12.9	13.2	5.4	1.9	9.9	5.8	3.2	4.8	4.8	5.1	4.8	13.9
	II	100.0	8.8	91.2	6.6	0.6	12.9	13.3	5.4	1.8	10.3	5.5	3.2	4.2	4.5	5.1	4.7	13.2
	III	100.0	9.2	90.8	4.8	0.2	13.4	12.8	5.9	1.8	10.7	5.5	3.2	4.2	4.7	4.7	5.2	13.6
	IV	100.0	8.9	91.1	4.6	0.2	13.2	12.9	6.6	1.8	11.1	5.5	3.0	4.3	3.9	4.7	5.5	13.6
2018		100.0	9.0	91.0	5.4	0.5	12.4	13.3	5.9	1.8	10.4	5.6	3.1	4.4	4.5	4.9	5.1	13.6
Trimestre	I	100.0	9.4	90.6	4.8	0.3	12.5	12.8	5.5	1.9	9.9	5.9	3.2	4.8	4.9	5.1	4.9	14.0
	II	100.0	8.9	91.1	6.9	0.8	12.2	14.0	5.5	1.8	10.1	5.5	3.1	4.2	4.6	5.0	4.6	13.0
	III	100.0	9.0	91.0	5.0	0.2	12.7	12.7	5.8	1.8	10.7	5.6	3.2	4.4	4.8	4.8	5.3	13.8
	IV	100.0	8.8	91.2	4.6	0.6	12.3	13.7	6.8	1.8	10.8	5.4	3.0	4.4	3.9	4.7	5.5	13.5
2019		100.0	9.0	91.0	5.4	0.4	12.1	12.8	5.9	1.9	10.4	5.6	3.2	4.6	4.7	5.0	5.1	13.8
Trimestre	I	100.0	9.5	90.5	4.9	0.3	12.1	12.4	5.5	2.0	9.8	6.0	3.3	5.1	5.0	5.2	4.9	14.0
	II	100.0	8.8	91.2	7.0	0.6	11.7	13.0	5.7	1.8	10.1	5.6	3.2	4.5	4.7	5.1	4.7	13.4
	III	100.0	9.0	91.0	4.9	0.2	12.4	12.8	5.8	1.9	10.6	5.6	3.3	4.5	5.0	4.9	5.3	13.9
	IV	100.0	8.9	91.1	4.8	0.5	12.3	13.1	6.4	1.8	10.9	5.5	3.1	4.5	4.1	4.8	5.6	13.7
2020		100.0	9.0	91.0	6.1	0.4	11.8	12.5	5.6	2.0	10.1	4.6	1.8	5.4	5.9	4.6	6.0	14.2
Trimestre	I	100.0	9.4	90.6	5.2	0.2	11.8	11.5	5.0	2.0	9.7	5.8	3.0	5.4	5.3	5.4	5.4	14.9
	II	100.0	8.9	91.1	10.0	0.7	10.9	11.7	2.9	2.1	8.1	3.7	0.5	6.7	7.2	4.2	7.0	15.5
	III	100.0	8.8	91.2	5.2	0.2	12.1	13.0	6.1	2.0	11.0	4.3	1.4	5.2	6.4	4.3	6.0	13.8
	IV	100.0	8.8	91.2	4.9	0.6	12.0	13.5	7.7	1.9	11.1	4.3	2.0	4.8	5.0	4.4	5.9	13.1
2021																		
Trimestre	I	100.0	9.7	90.3	5.0	0.3	11.3	12.9	6.7	2.0	9.4	4.8	1.9	5.6	5.9	4.9	5.4	14.1
	II	100.0	9.3	90.7	7.1	0.6	10.6	13.3	6.7	1.9	10.6	4.8	1.7	5.1	5.5	4.8	5.2	12.8
	III	100.0	9.2	90.8	5.2	0.1	11.4	12.6	6.8	1.9	10.9	5.1	2.5	5.0	6.0	4.4	5.6	13.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática
Con información disponible al 15-11-2021- Actualizado con las cuentas nacionales anuales.

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTORES ECONÓMICOS, 1994-2020
Valores a precios corrientes
(Estructura porcentual)

Año	Producto Bruto Interno	Extractivo	Transformación	Servicios	Impuestos
1994	100.0	14.0	21.6	54.6	9.7
1995	100.0	13.5	21.8	54.7	9.9
1996	100.0	14.0	21.3	55.1	9.5
1997	100.0	13.6	21.7	55.1	9.6
1998	100.0	13.6	21.2	55.6	9.6
1999	100.0	14.4	20.2	56.2	9.1
2000	100.0	14.6	20.2	56.4	8.9
2001	100.0	14.2	20.4	56.8	8.6
2002	100.0	14.4	20.4	56.7	8.5
2003	100.0	14.7	20.3	56.1	8.8
2004	100.0	16.4	21.1	53.4	9.0
2005	100.0	17.9	21.3	51.9	9.0
2006	100.0	21.0	21.3	49.2	8.5
2007	100.0	21.1	21.6	49.0	8.3
2008	100.0	19.8	21.9	50.2	8.1
2009	100.0	17.9	21.2	52.6	8.3
2010	100.0	19.1	21.8	50.7	8.5
2011	100.0	21.7	20.9	49.4	7.9
2012	100.0	18.9	21.7	50.8	8.6
2013	100.0	17.1	21.7	52.2	9.0
2014	100.0	15.5	21.1	54.3	9.1
2015	100.0	14.5	20.8	56.1	8.6
2016	100.0	15.1	19.9	56.7	8.2
2017	100.0	16.2	19.5	56.3	8.0
2018	100.0	16.1	20.0	56.0	8.0
2019P/	100.0	15.1	19.6	57.0	8.3
2020E/	100.0	16.1	18.9	57.2	7.8

Nota: Las diferencias a nivel de décimas que pudiera presentarse se debe al redondeo de cifras

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO TOTAL Y POR HABITANTE, 1994-2020										
Valores a precios corrientes										
Año		Producto Bruto Interno			Población ^{1/}	Producto Bruto Interno por habitante			Tasa Anual de Crecimiento del Deflactor Implícito del PBI	
		Millones de Soles	Tasas Anuales de Crecimiento			Soles	Tasas Anuales de Crecimiento			
1994		98,579	-		23,501,974	4,194	-		-	
1995		120,263	22.0		24,242,600	4,961	18.3		13.6	
1996		135,606	12.8		24,689,213	5,493	10.7		9.7	
1997		154,905	14.2		25,145,317	6,160	12.2		7.3	
1998		162,586	5.0		25,592,876	6,353	3.1		5.4	
1999		169,859	4.5		26,013,829	6,530	2.8		2.9	
2000		180,584	6.3		26,390,142	6,843	4.8		3.5	
2001		182,527	1.1		26,714,547	6,832	-0.2		0.5	
2002		192,691	5.6		26,999,085	7,137	4.5		0.1	
2003		204,337	6.0		27,254,632	7,497	5.0		1.8	
2004		227,935	11.5		27,492,091	8,291	10.6		6.3	
2005		250,749	10.0		27,722,342	9,045	9.1		3.5	
2006		290,271	15.8		27,934,784	10,391	14.9		7.7	
2007		319,693	10.1		28,122,158	11,368	9.4		1.5	
2008		352,719	10.3		28,300,372	12,463	9.6		1.1	
2009		363,943	3.2		28,485,319	12,777	2.5		2.1	
2010		416,784	14.5		28,692,915	14,526	13.7		5.7	
2011		473,049	13.5		28,905,725	16,365	12.7		6.7	
2012		508,131	7.4		29,113,162	17,454	6.7		1.2	
2013		543,556	7.0		29,341,346	18,525	6.1		1.1	
2014		570,041	4.9		29,616,414	19,247	3.9		2.4	
2015		604,416	6.0		29,964,499	20,171	4.8		2.7	
2016		647,668	7.2		30,422,831	21,289	5.5		3.1	
2017		687,989	6.2		30,973,992	22,212	4.3		3.6	
2018		731,588	6.3		31,562,130	23,179	4.4		2.3	
2019P/		761,984	4.2		32,131,400	23,715	2.3		1.9	
2020E/		704,939	-7.5		32,625,948	21,607	-8.9		3.9	
1/ Perú: Estimaciones y Proyecciones de la Población por Departamento, 1995 - 2030.										
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.										

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO TOTAL Y POR HABITANTE, 1994-2020										
Valores a precios corrientes										
Año		Producto Bruto Interno			Población ^{1/}	Producto Bruto Interno por habitante			Tasa Anual de Crecimiento del Deflactor Implícito del PBI	
		Millones de Soles	Tasas Anuales de Crecimiento			Soles	Tasas Anuales de Crecimiento			
1994		98,579	-		23,501,974		4,194	-		-
1995		120,263	22.0		24,242,600		4,961	18.3		13.6
1996		135,606	12.8		24,689,213		5,493	10.7		9.7
1997		154,905	14.2		25,145,317		6,160	12.2		7.3
1998		162,586	5.0		25,592,876		6,353	3.1		5.4
1999		169,859	4.5		26,013,829		6,530	2.8		2.9
2000		180,584	6.3		26,390,142		6,843	4.8		3.5
2001		182,527	1.1		26,714,547		6,832	-0.2		0.5
2002		192,691	5.6		26,999,085		7,137	4.5		0.1
2003		204,337	6.0		27,254,632		7,497	5.0		1.8
2004		227,935	11.5		27,492,091		8,291	10.6		6.3
2005		250,749	10.0		27,722,342		9,045	9.1		3.5
2006		290,271	15.8		27,934,784		10,391	14.9		7.7
2007		319,693	10.1		28,122,158		11,368	9.4		1.5
2008		352,719	10.3		28,300,372		12,463	9.6		1.1
2009		363,943	3.2		28,485,319		12,777	2.5		2.1
2010		416,784	14.5		28,692,915		14,526	13.7		5.7
2011		473,049	13.5		28,905,725		16,365	12.7		6.7
2012		508,131	7.4		29,113,162		17,454	6.7		1.2
2013		543,556	7.0		29,341,346		18,525	6.1		1.1
2014		570,041	4.9		29,616,414		19,247	3.9		2.4
2015		604,416	6.0		29,964,499		20,171	4.8		2.7
2016		647,668	7.2		30,422,831		21,289	5.5		3.1
2017		687,989	6.2		30,973,992		22,212	4.3		3.6
2018		731,588	6.3		31,562,130		23,179	4.4		2.3
2019P/		761,984	4.2		32,131,400		23,715	2.3		1.9
2020E/		704,939	-7.5		32,625,948		21,607	-8.9		3.9
1/ Perú: Estimaciones y Proyecciones de la Población por Departamento, 1995 - 2030.										
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.										

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO TOTAL Y POR HABITANTE, 1994-2020										
Valores a precios corrientes										
Año		Producto Bruto Interno			Población ^{1/}		Producto Bruto Interno por habitante			Tasa Anual de Crecimiento del Deflactor Implícito del PBI
		Millones de Soles	Tasas Anuales de Crecimiento				Soles	Tasas Anuales de Crecimiento		
1994		98,579	-		23,501,974		4,194	-		-
1995		120,263	22.0		24,242,600		4,961	18.3		13.6
1996		135,606	12.8		24,689,213		5,493	10.7		9.7
1997		154,905	14.2		25,145,317		6,160	12.2		7.3
1998		162,586	5.0		25,592,876		6,353	3.1		5.4
1999		169,859	4.5		26,013,829		6,530	2.8		2.9
2000		180,584	6.3		26,390,142		6,843	4.8		3.5
2001		182,527	1.1		26,714,547		6,832	-0.2		0.5
2002		192,691	5.6		26,999,085		7,137	4.5		0.1
2003		204,337	6.0		27,254,632		7,497	5.0		1.8
2004		227,935	11.5		27,492,091		8,291	10.6		6.3
2005		250,749	10.0		27,722,342		9,045	9.1		3.5
2006		290,271	15.8		27,934,784		10,391	14.9		7.7
2007		319,693	10.1		28,122,158		11,368	9.4		1.5
2008		352,719	10.3		28,300,372		12,463	9.6		1.1
2009		363,943	3.2		28,485,319		12,777	2.5		2.1
2010		416,784	14.5		28,692,915		14,526	13.7		5.7
2011		473,049	13.5		28,905,725		16,365	12.7		6.7
2012		508,131	7.4		29,113,162		17,454	6.7		1.2
2013		543,556	7.0		29,341,346		18,525	6.1		1.1
2014		570,041	4.9		29,616,414		19,247	3.9		2.4
2015		604,416	6.0		29,964,499		20,171	4.8		2.7
2016		647,668	7.2		30,422,831		21,289	5.5		3.1
2017		687,989	6.2		30,973,992		22,212	4.3		3.6
2018		731,588	6.3		31,562,130		23,179	4.4		2.3
2019P/		761,984	4.2		32,131,400		23,715	2.3		1.9
2020E/		704,939	-7.5		32,625,948		21,607	-8.9		3.9
1/ Perú: Estimaciones y Proyecciones de la Población por Departamento, 1995 - 2030.										
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.										

^{1/} Perú: Estimaciones y Proyecciones de la Población por Departamento, 1995 - 2030.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

MAGNITUD Y CRECIMIENTO POBLACIONAL

POBLACIÓN TOTAL, CENSADA Y OMITIDA, SEGÚN CENSOS REALIZADOS, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 Y 2017

Año	Población	
	Total	Omitida
1940	7.023.111	815.144
1961	10.420.357	513.611
1972	14.121.564	583.356
1981	17.762.231	757.021
1993	22.639.443	591.087
2005 a/	27.219.264	1.066.999
2007	28.220.764	808.607
2017	31.237.385	1.855.501

a/ Censo de Derecho o De Jure. Se recopiló información de la población en su lugar de residencia.

b/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 y 2017.



POBLACIÓN TOTAL, CRECIMIENTO INTERCENSAL, ANUAL Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 Y 2017

Año	Total	Incremento Intercensal	Incremento Anual	Tasa de Crecimiento Promedio Anual
1940	7.023.111			
		3.397.246	161.774	1,9
1961	10.420.357			
		3.701.207	336.473	2,8
1972	14.121.564			
		3.640.667	404.519	2,6
1981	17.762.231			
		4.877.212	406.434	2,0
1993	22.639.443			
		4.579.821	381.652	1,5
2005 a/	27.219.264			
		1.001.500	500.750	1,6
2007	28.220.764			
		3.016.621	301.662	1,0
2017	31.237.385			

a/ Censo de Derecho o De Jure. Se recopiló información de la población en su lugar de residencia.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 y 2017.

POBLACIÓN CENSADA, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 Y 2017						
Departamento	Población Censada					
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/ 2017
Total	6 207 967	9 906 746	13 538 208	17 005 210	22 048 356	27 412 157 29 381 884
Amazonas	65 137	118 439	194 472	254 560	336 665	375 993 379 384
Áncash 1/	428 467	586 214	732 092	826 399	955 023	1 063 459 1 083 519
Apurímac	258 094	288 223	308 613	323 346	381 997	404 190 405 759
Arequipa	263 077	388 881	529 566	706 580	916 806	1 152 303 1 382 730
Ayacucho	358 991	410 772	457 441	503 392	492 507	612 489 616 176
Cajamarca 1/	482 431	731 256	902 912	1 026 444	1 259 808	1 387 809 1 341 012
Prov. Const. del Callao 2/	82 287	213 540	321 231	443 413	639 729	876 877 994 494
Cusco	486 592	611 972	715 237	832 504	1 028 763	1 171 403 1 205 527
Huancavelica	244 595	302 817	331 629	346 797	385 162	454 797 347 639
Huánuco 1/	229 268	323 246	409 514	477 877	654 489	762 223 721 047
Ica	140 898	255 930	357 247	433 897	565 686	711 932 850 765
Junín 1/	338 502	521 210	696 641	852 238	1 035 841	1 225 474 1 246 038
La Libertad 1/	395 233	597 925	799 977	982 074	1 270 261	1 617 050 1 778 080
Lambayeque	192 890	342 446	514 602	674 442	920 795	1 112 868 1 197 260
Lima	828 298	2 031 051	3 472 564	4 745 877	6 386 308	8 445 211 9 485 405
Loreto 1/	152 457	272 933	375 007	482 829	687 282	891 732 883 510
Madre de Dios	4 950	14 890	21 304	33 007	67 008	109 555 141 070
Moquegua	34 152	51 614	74 470	101 610	128 747	161 533 174 863
Pasco 1/	91 617	140 426	175 657	211 918	226 295	280 449 254 065
Piura	408 605	668 941	854 972	1 125 865	1 388 264	1 676 315 1 856 809
Puno	548 371	686 260	776 173	890 258	1 079 849	1 268 441 1 172 697
San Martín	94 843	161 763	224 427	319 751	552 387	728 808 813 381
Tacna	36 349	66 024	95 444	143 085	218 353	288 781 329 332
Tumbes	25 709	55 812	76 515	103 839	155 521	200 306 224 863
Ucayali 1/	16 154	64 161	120 501	163 208	314 810	432 159 496 459
Provincia de Lima 3/	562 885	1 632 370	2 981 292	4 164 597	5 706 127	7 605 742 8 574 974
Región Lima 4/	265 413	398 681	491 272	581 280	680 181	839 469 910 431

1/ Reconstruidos de acuerdo a la División Político Administrativa de 2007, considerando los cambios ocurridos en cada uno de los departamentos en los periodos correspondientes.

2/ Por mandato Constitucional del 22 de abril de 1857, se reconoce como Provincia Constitucional del Callao a la Provincia Litoral del Callao.

3/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

4/ Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.

a/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 y 2017.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CENSADA URBANA, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 Y 2017							
Departamento	Población Censada Urbana						
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/	2017
Total	2 197 133	4 698 178	8 058 495	11 091 923	15 458 599	19 877 353	23 311 893
Amazonas	26 648	45 977	67 357	81 973	119 517	129 534	157 560
Áncash 1/	98 673	194 578	346 635	439 597	548 028	590 310	686 728
Apurímac	36 936	57 116	75 088	83 422	133 949	134 133	185 964
Arequipa	155 144	250 746	420 801	583 927	785 858	996 995	1 268 941
Ayacucho	85 601	103 900	150 537	183 688	236 774	288 114	358 045
Cajamarca 1/	66 048	107 175	156 892	211 170	311 135	390 899	475 068
Prov. Const. del Callao 2/	81 268	204 990	313 316	440 446	639 232	876 877	994 494
Cusco	122 552	198 341	262 822	348 396	471 725	567 916	731 252
Huancavelica	37 843	57 736	79 628	85 775	100 439	85 913	105 862
Huánuco 1/	42 213	68 352	106 399	148 427	252 778	267 889	375 432
Ica	62 225	137 589	255 284	341 619	472 232	626 612	786 417
Junín 1/	137 776	255 752	414 751	510 662	678 251	752 337	884 928
La Libertad 1/	122 177	246 847	473 465	631 529	870 390	1 184 548	1 403 555
Lambayeque	98 501	211 616	373 990	518 631	709 608	880 237	971 121
Lima	630 173	1 752 277	3 241 051	4 542 911	6 178 820	8 216 143	9 324 796
Loreto 1/	49 292	100 395	179 276	255 290	398 422	558 068	606 743
Madre de Dios	1 306	3 783	8 499	15 960	38 433	75 721	116 743
Moquegua	8 342	24 638	52 107	78 391	106 601	124 488	151 891
Pasco 1/	29 950	49 113	102 017	121 802	133 383	162 862	160 269
Piura	145 276	297 828	462 865	697 191	976 798	1 223 611	1 471 833
Puno	71 079	124 147	186 160	283 222	423 253	568 350	630 648
San Martín	52 797	95 784	131 793	181 210	335 942	427 571	554 079
Tacna	19 283	45 980	77 358	122 187	195 949	248 928	296 788
Tumbes	10 698	33 794	52 729	81 837	136 287	181 002	210 592
Ucayali 1/	5 332	29 724	67 675	102 660	204 795	318 295	402 144
Provincia de Lima 3/	533 086	1 578 729	2 941 473	4 132 781	5 681 941	7 595 925	8 567 786
Región Lima 4/	97 087	173 548	299 578	410 130	496 879	620 218	757 010

Nota: Para el censo de 2007 y 2017 se consideró centros poblados urbanos a aquellos con 2 mil y más habitantes, definición concordante con la utilizada en las encuestas de hogares y encuestas especializadas.

1/ Reconstruidos de acuerdo a la División Político Administrativa de 2007, considerando los cambios ocurridos en cada uno de los departamentos en los periodos correspondientes.

2/ Por mandato Constitucional del 22 de abril de 1857, se reconoce como Provincia Constitucional del Callao a la Provincia Litoral del Callao.

3/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

4/ Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CENSADA RURAL, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 Y 2017							
Departamento	Población Censada Rural						
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/	2017
Total	4 010 834	5 208 568	5 479 713	5 913 287	6 589 757	7 534 804	6 069 991
Amazonas	38 489	72 462	127 115	172 587	217 148	246 459	221 824
Áncash 1/	329 794	391 636	385 457	386 802	406 995	473 149	396 791
Apurímac	221 158	231 107	233 525	239 924	248 048	270 057	219 795
Arequipa	107 933	138 135	108 765	122 653	130 948	155 308	113 789
Ayacucho	273 390	306 872	306 904	319 704	255 733	324 375	258 131
Cajamarca 1/	416 383	624 081	746 020	815 274	948 673	996 910	865 944
Prov. Const. del Callao 2/	1 019	8 550	7 915	2 967	497	-	-
Cusco	364 040	413 631	452 415	484 108	557 038	603 487	474 275
Huancavelica	206 752	245 081	252 001	261 022	284 723	368 884	241 777
Huánuco 1/	187 055	254 894	303 115	329 450	401 711	494 334	345 615
Ica	78 673	118 341	101 963	92 278	93 454	85 320	64 348
Junín 1/	200 726	265 458	281 890	341 576	357 590	473 137	361 110
La Libertad 1/	273 056	351 078	326 512	350 545	399 871	432 502	374 525
Lambayeque	94 389	130 830	140 612	155 811	211 187	232 631	226 139
Lima	198 125	278 774	231 513	202 966	207 488	229 068	160 609
Loreto 1/	103 165	172 538	195 731	227 539	288 860	333 664	276 767
Madre de Dios	3 644	11 107	12 805	17 047	28 575	33 834	24 327
Moquegua	25 810	26 976	22 363	23 219	22 146	37 045	22 972
Pasco 1/	61 667	91 313	73 640	90 116	92 912	117 587	93 796
Piura	263 329	371 113	392 107	428 674	411 466	452 704	384 976
Puno	477 292	562 113	590 013	607 036	656 596	700 091	542 049
San Martín	42 046	65 979	92 634	138 541	216 445	301 237	259 302
Tacna	17 066	20 044	18 086	20 898	22 404	39 853	32 544
Tumbes	15 011	22 018	23 786	22 002	19 234	19 304	14 271
Ucayali 1/	10 822	34 437	52 826	60 548	110 015	113 864	94 315
Provincia de Lima 3/	29 799	53 641	39 819	31 816	24 186	9 817	7 188
Región Lima 4/	168 326	225 133	191 694	171 150	183 302	219 251	153 421

Nota: Para el censo de 2007 y 2017 se consideró centros poblados rurales, a aquellos que tienen menos de 2 mil habitantes.

1/ Reconstituídos de acuerdo a la División Político Administrativa de 2007, considerando los cambios ocurridos en cada uno de los departamentos en los periodos correspondientes.

2/ Por mandato Constitucional del 22 de abril de 1857, se reconoce como Provincia Constitucional del Callao a la Provincia Litoral del Callao.

3/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

4/ Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.

a/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 y 2017.

MIGRACION EXTERNA

SALIDA DE PERUANOS, SEGÚN CONTINENTE DE DESTINO Y SEXO, 2005 - 2019

Continente / Sexo	2005	2006	2007	2008	2009	2010 R/	2011 P/	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TOTAL	2,014,480	2,175,763	2,349,590	2,423,854	2,362,457	2,521,267	2,680,346	2,816,523	2,965,259	3,070,196	3,271,547	3,464,747	3,583,219	3,780,204	2,932,038
América del Norte	279,251	249,691	266,488	292,195	279,283	307,311	312,785	331,930	398,646	418,603	463,444	497,499	494,656	527,131	405,818
Hombre	129,801	116,711	124,150	135,918	127,590	141,589	145,916	154,254	182,753	191,259	210,869	225,272	225,203	240,274	183,681
Mujer	149,450	132,980	142,338	156,277	151,693	165,722	166,869	177,676	215,893	227,344	252,575	272,227	269,453	286,857	222,137
América del Centro	46,501	54,501	69,755	82,819	99,678	112,265	120,021	151,855	158,459	172,101	192,018	206,335	213,400	228,816	175,797
Hombre	24,052	27,382	35,043	41,521	48,197	58,111	62,048	74,456	77,159	83,627	91,712	98,470	102,681	112,036	84,173
Mujer	22,449	27,119	34,712	41,298	51,481	54,154	57,973	77,399	81,300	88,474	100,306	107,865	110,719	116,780	91,624
América del Sur	1,587,294	1,754,079	1,889,486	1,915,442	1,844,295	1,959,051	2,089,825	2,170,236	2,247,908	2,318,118	2,445,134	2,545,580	2,626,282	2,761,024	2,142,580
Hombre	811,720	887,624	942,954	937,991	894,906	1,001,790	1,082,912	1,140,110	1,188,285	1,228,377	1,312,546	1,375,179	1,416,008	1,493,397	1,163,330
Mujer	775,574	866,455	946,532	977,451	949,389	957,261	1,006,913	1,030,126	1,059,623	1,089,741	1,132,588	1,170,401	1,210,274	1,267,627	979,250
Europa	94,724	111,478	118,081	127,149	134,142	137,210	152,272	156,713	154,900	156,963	166,997	211,616	245,183	260,927	206,289
Hombre	43,188	51,141	54,700	59,097	60,455	60,680	66,513	68,911	68,108	68,650	72,607	91,601	105,716	115,046	89,593
Mujer	51,536	60,337	63,381	68,052	73,687	76,530	85,759	87,802	86,792	88,313	94,390	120,015	139,467	145,881	116,696
Asia	4,530	4,098	4,300	4,722	3,623	3,872	4,540	3,988	3,380	2,455	2,306	1,953	1,558	775	496
Hombre	2,504	2,253	2,481	2,978	2,144	2,086	2,711	2,134	1,799	1,305	1,303	1,067	836	435	259
Mujer	2,026	1,845	1,819	1,744	1,479	1,786	1,829	1,854	1,581	1,150	1,003	886	722	340	237
África	286	367	339	321	434	390	311	290	300	209	184	296	477	376	252
Hombre	179	215	206	212	261	230	207	196	174	126	103	252	355	280	208
Mujer	107	152	133	109	173	160	104	94	126	83	81	44	122	96	44
Oceanía	211	270	315	453	425	417	379	402	333	249	280	226	297	74	50
Hombre	96	120	143	191	204	182	164	182	157	104	120	91	192	34	24
Mujer	115	150	172	262	221	235	215	220	176	145	160	135	105	40	26
Otros 1/	1,683	1,279	826	753	577	751	213	1,109	1,333	1,498	1,184	1,242	1,366	1,081	756
Hombre	1,624	1,224	790	736	567	745	210	1,102	1,299	1,475	1,169	1,233	1,358	1,078	752
Mujer	59	55	36	17	10	6	3	7	34	23	15	9	8	3	4

Nota: Información al 22 de Setiembre de 2019 que considera la totalidad de movimientos migratorios registrados por los distintos puestos de control fronterizos y puestos de control migratorios que se encuentran interconectados a nivel nacional.

P/ Preliminar.

R/ Cifras revisadas con información de los partes diarios de Control Migratorio de Lima y Provincias.

1/ Comprende: Aguas internacionales y datos de países de procedencia no registrados.

DENSIDAD POBLACIONAL, POR AÑOS CENSALES, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 Y 2017

Departamento	Densidad poblacional					
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/ 2017
Total	5,5	8,1	11,0	13,8	17,6	22,0
Amazonas	1,7	3,0	5,0	6,5	9,0	10,6
Áncash	12,1	16,6	20,7	23,6	27,5	30,2
Apurímac	12,4	13,8	14,8	15,5	19,0	21,0
Arequipa	4,2	6,1	8,4	11,2	14,8	18,9
Ayacucho	8,2	9,4	10,4	11,5	11,7	15,3
Cajamarca	14,9	22,5	27,6	30,9	39,0	42,6
Prov. Const. del Callao	559,9	1.452,9	2.185,5	3.016,8	4.405,8	5.774,1
Cusco	6,8	8,5	9,9	11,6	14,8	17,0
Huancavelica	11,1	13,7	15,0	15,7	18,1	21,3
Huánuco	6,2	8,7	11,0	12,7	18,4	20,9
Ica	6,6	12,0	16,8	20,3	27,1	33,2
Junín	7,6	11,7	15,7	19,2	24,6	27,7
La Libertad	15,0	22,8	30,7	38,4	50,3	63,1
Lambayeque	13,6	24,1	36,2	47,4	66,8	80,1
Lima	23,8	58,4	99,8	136,4	186,2	236,6
Loreto	0,4	0,7	1,0	1,3	2,0	2,6
Madre de Dios	0,1	0,2	0,3	0,4	0,8	1,2
Moquegua	2,2	3,3	4,7	6,5	8,3	10,7
Pasco	3,6	5,5	7,0	8,4	9,4	11,1
Piura	11,4	18,6	23,8	31,4	39,3	47,8
Puno	7,6	9,5	10,8	12,4	15,3	18,2
San Martín	1,9	3,2	4,4	6,2	11,2	13,9
Tacna	2,3	4,1	5,9	8,9	13,9	18,4
Tumbes	5,5	12,0	16,4	22,2	34,0	44,4
Ucayali	0,2	0,6	1,2	1,6	3,2	4,2
Provincia de Lima 1/	215,1	623,8	1139,2	1591,4	2180,5	2905,3
Región Lima 2/	8,3	12,4	15,3	18,1	21,2	26,1

Nota: la densidad de la provincia de Lima para los censos de 1940 a 2007 se ha estimado utilizando la superficie del año 2017.
a/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.
1/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

POBLACIÓN TOTAL AL 30 DE JUNIO DE CADA AÑO, SEGÚN SEXO Y

GRUPO DE EDAD, 2005 - 2021						ADULTO MAYOR SERA 11.24% DEL TOTAL POB.
Sexo y grupo de edad	Población al 30 de junio					
	2005	2010	2015	2016	2017	2021
Total	27.810.540	29.461.933	31.151.643	31.488.625	31.826.018	33.149.016
0 - 4	2.983.020	2.958.307	2.861.874	2.845.845	2.831.055	2.778.083
5 - 9	2.959.627	2.938.148	2.922.744	2.909.263	2.891.287	2.818.583
10 - 14	2.950.813	2.926.874	2.914.162	2.913.285	2.913.810	2.892.095
15 - 19	2.830.976	2.894.913	2.887.529	2.886.860	2.886.546	2.886.490
20 - 24	2.590.945	2.736.208	2.828.387	2.835.930	2.839.017	2.841.983
25 - 29	2.430.912	2.485.715	2.661.346	2.689.337	2.715.239	2.784.291
30 - 34	2.133.781	2.327.388	2.411.781	2.444.792	2.485.122	2.636.893
35 - 39	1.866.815	2.040.580	2.258.372	2.284.457	2.302.392	2.394.758
40 - 44	1.617.653	1.784.657	1.977.630	2.023.192	2.072.765	2.235.355
45 - 49	1.327.896	1.544.094	1.725.353	1.763.893	1.803.078	1.973.730
50 - 54	1.089.835	1.262.267	1.486.312	1.525.756	1.562.831	1.711.981
55 - 59	865.030	1.029.294	1.205.103	1.247.403	1.293.000	1.468.240
60 - 64	689.276	804.729	967.702	1.000.958	1.034.068	1.182.125
65 - 69	556.478	623.443	736.059	764.379	794.999	924.236
70 - 74	416.934	480.926	545.659	563.472	582.918	676.992
75 - 79	274.041	336.472	394.230	405.372	416.026	468.841
80 y más	226.508	287.918	367.400	384.431	401.865	474.340

Departamento	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	87,561	82,043	97,693	107,380	89,763	95,770	86,191	94,094	90,806	92,440	84 738
Amazonas	861	594	787	807	713	618	507	658	727	647	584
Áncash	2 689	2 166	3 792	3 550	3 602	3 088	3 228	3,443	3,454	3,154	3,198
Apurímac	1 182	794	1 402	1 441	1 115	1 332	1 218	1,329	1,177	1,119	1,031
Arequipa	4 474	4 432	5 648	5 664	4 464	5 365	4 344	5,483	4,796	5,547	4,778
Ayacucho	1 363	1 538	1 801	2 061	1 567	2 100	1 496	1,990	1,487	1,801	1,290
Cajamarca	3 3882 988		3 959	3 774	3 155	3 132	3 203	3,194	3,117	2,621	2,803
Prov. Const. del Callao	4 143	765	3 576	4 539 337		429	344	372	416	324	293
Cusco	3 406	3 405	4 178	4 799	3 343	4 598	3 295	4,521	3,485	4,360	3,332
Huancavelica	1 354	1 222	1 687	1 373	1 283	1 209	1 043	1,175	1,162	1,109	1,081
Huánuco	2 111	1 552	2 035	2 075	1 771	1 942	1 912	2,158	2,199	1,948	1,927
Ica	2 924	2 412	3 310	3 625	2 987	2 824	2 570	2,881	2,749	2,835	2,697
Junín	4 141	3 343	5 181	5 167	3 863	4 026	3 725	4,238	4,042	4,052	3,827
La Libertad	5 307	4 138	6 331	6 010	4 530	3 956	3 564	4,190	4,197	4,019	4,045
Lambayeque	4 333	3 203	5 244	5 245	2 932	2 946	2 842	2,957	2,709	2,700	2,478
Lima	30 708	34 156	30 993	37 011	40 528	42 211	40 291	39 540	41 209	40 141	38 755
Provincia de Lima 1/	27 496	31 626	26 686	33 509	37 360	38 933	37 166	36,162	37,923	37,078	36,256
Región Lima 2/	3 212	2 530	4 307	3 502	3 168	3 278	3 125	3,378	3,286	3,063	2,499
Loreto	1 628	1 349	1 631	1 589	1 530	1 637	1 702	1,477	1,810	1,784	1,271
Madre de Dios	267	117	326	360	317	290	248	273	290	272	294
Moquegua	465	563	555	599	498	572	449	565	519	708	594
Pasco	896	871	1 024	1 028	856	738	657	754	857	783	822
Piura	5 538	4 031	6 744	6 146	3 984	3 976	3 944	4,078	3,947	4,003	4,020
Puno	2 330	4 853	2 778	5 200	2 627	4 623	2 121	4,311	2,516	4,437	2,362
San Martín	2 084	1 829	2 374	2 317	1 938	1 866	1 662	2,046	2,022	1,746	1,599
Tacna	567	611	728	1 237	655	1 202	738	1,237	701	1,100	599
Tumbes	562	570	723	688	445	466	375	382	404	372	330
Ucayali	840	541	886	1 075	723	624	713	842	814	858	728

Elaboración: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

VIVIENDA

TIPOS DE VIVIENDAS PARTICULARES, 2009-2019

(Porcentaje del total de viviendas particulares)

Tipos de vivienda	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Casa independiente	85.4	83.8	84.3	85.6	86.3	86.4	85.8	86.0	85.4	86.6	85.5
Departamento en edificio	6.0	6.5	6.4	5.6	6.2	6.3	7.2	7.1	7.3	7.0	7.7
Vivienda en quinta	1.6	1.7	1.6	1.6	1.5	1.6	1.6	1.6	1.9	1.9	1.8
Vivienda en casa de vecindad (Callejón, solar o corralón)	5.1	5.5	5.3	5.1	4.4	4.3	4.0	4.3	4.5	3.8	4.5
Choza o cabaña	1.3	2.0	2.0	1.8	1.4	1.3	1.2	0.9	0.9	0.7	0.6
Vivienda improvisada	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0
Local no destinado para habitación humana	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

VIVIENDAS PARTICULARES PROPIAS, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2009-2019

(Porcentaje del total de viviendas particulares)

Departamento	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	72.4	73.1	74.1	74.9	76.0	75.8	74.8	74.0	74.2	74.7	74.3
Amazonas	83.0	84.9	83.6	81.7	82.9	81.2	82.4	80.9	80.8	81.8	79.2
Áncash	73.1	72.3	77.7	75.6	80.3	79.2	78.9	82.2	80.0	80.4	79.2
Apurímac	76.8	82.8	80.1	83.4	84.0	82.0	82.3	80.9	81.0	81.6	78.3
Arequipa	68.8	72.0	70.5	73.1	74.0	75.5	73.6	77.0	72.3	75.5	74.0
Ayacucho	78.9	80.0	80.5	80.2	80.2	76.8	77.7	77.6	75.9	76.9	77.9
Cajamarca	79.4	78.0	80.9	80.8	80.8	80.6	80.2	79.4	75.5	79.6	81.1
Prov. Const. del Callao	63.9	63.0	68.6	67.9	68.8	70.4	68.3	66.0	66.9	69.1	66.4
Cusco	70.6	70.7	74.0	76.2	78.7	81.3	78.5	75.3	79.6	78.9	75.4
Huancavelica	78.3	80.0	80.0	80.6	83.7	82.4	84.7	83.0	82.9	84.0	83.5
Huánuco	75.0	80.4	83.3	79.5	81.7	78.9	81.1	80.8	78.3	79.9	81.3
Ica	75.5	76.9	74.7	76.0	77.8	80.7	78.1	79.4	80.2	79.2	79.4
Junín	66.8	68.2	69.9	69.0	69.7	72.2	70.9	69.7	72.2	71.6	68.3
La Libertad	75.9	76.0	77.4	73.5	75.8	74.7	77.2	75.8	74.3	73.8	74.7
Lambayeque	72.7	74.1	78.9	78.5	77.2	76.5	75.3	73.4	75.5	76.5	78.3
Lima	65.8	66.0	66.0	68.2	69.6	69.0	67.0	64.7	66.0	65.7	66.2
Provincia de Lima 1/	66.0	66.0	65.7	67.9	69.4	68.3	66.5	64.2	65.7	65.0	66.0
Región Lima 2/	63.6	65.6	68.3	71.0	71.4	75.2	71.7	69.6	68.7	72.5	67.3
Loreto	84.0	83.5	85.4	84.3	84.8	85.4	85.8	83.6	85.0	86.0	83.9
Madre de Dios	60.8	63.8	67.1	69.5	72.1	70.3	71.8	67.3	67.7	69.2	69.6
Moquegua	82.5	79.8	84.3	80.8	82.7	81.8	79.6	82.4	81.0	81.1	84.0
Pasco	64.6	67.7	66.4	68.4	69.0	68.3	70.8	71.4	70.3	69.4	69.5
Piura	80.9	83.3	84.1	85.8	86.9	86.1	84.4	87.2	88.9	88.4	89.1
Puno	83.2	81.9	79.5	83.6	82.9	80.3	79.3	81.0	79.0	80.5	80.4
San Martín	75.8	76.2	80.1	80.6	79.5	81.3	82.1	80.4	79.1	81.8	78.6
Tacna	72.9	74.9	75.4	76.1	75.3	75.5	73.6	77.2	77.7	76.8	74.8
Tumbes	83.2	84.9	84.0	85.1	83.2	85.1	84.9	84.8	88.5	85.7	86.0
Ucayali	81.5	83.4	82.3	80.1	83.1	84.1	84.6	82.8	83.0	81.3	81.8

Nota: Vivienda propia es aquella cuyo derecho de propiedad ha sido adquirido mediante compra. Incluye las viviendas propias mediante herencia u otra forma.

1/ Comprende los 43 distritos que conforman la provincia de Lima.

2/ Incluye las provincias de: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

VIVIENDAS PARTICULARES PROPIAS CON TÍTULO DE PROPIEDAD, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2009 - 2019											
(Porcentaje respecto del total de viviendas particulares propias)											
Departamento	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	67.4	66.9	64.4	58.6	58.4	56.1	53.5	55.0	55.6	55.6	55.1
Amazonas	40.2	47.3	40.2	35.2	25.3	16.3	22.1	28.7	27.7	28.1	38.6
Áncash	67.2	67.4	66.9	53.2	52.3	54.1	48.7	52.2	51.9	52.7	50.3
Apurímac	38.0	40.5	29.3	20.8	22.0	27.1	30.2	26.6	35.1	41.1	39.2
Arequipa	88.4	90.6	90.5	85.5	81.7	80.0	76.2	76.5	76.7	79.9	80.2
Ayacucho	48.7	55.1	52.4	45.7	51.4	46.3	45.8	45.9	46.7	45.7	50.5
Cajamarca	58.4	47.1	63.3	34.7	32.3	24.7	24.5	23.2	20.5	21.3	24.4
Prov. Const. del Callao	81.4	78.5	76.6	80.6	79.5	80.5	75.9	82.2	80.1	80.3	79.1
Cusco	38.1	49.7	55.6	40.4	41.8	39.7	38.4	42.0	39.0	34.8	36.1
Huancavelica	21.3	24.1	24.0	24.2	25.0	20.0	23.4	25.5	25.1	27.5	21.9
Huánuco	44.7	53.0	43.9	26.6	31.5	29.0	31.1	30.6	32.5	31.4	31.4
Ica	83.7	73.2	77.9	75.4	74.3	78.8	75.6	71.9	74.6	74.0	75.2
Junín	52.8	56.3	56.5	53.3	47.6	48.8	42.2	41.7	43.3	44.3	41.6
La Libertad	85.7	86.9	77.9	66.9	67.6	61.9	61.0	63.7	60.3	59.6	60.2
Lambayeque	67.3	64.6	60.9	68.7	63.9	64.2	55.7	57.4	59.4	60.0	58.4
Lima	76.7	74.7	74.0	75.1	74.9	72.8	72.0	72.3	72.2	71.8	71.1
Provincia de Lima 1/	78.5	76.4	76.0	77.0	77.4	75.3	74.5	74.6	74.4	74.6	73.2
Región Lima 2/	60.0	59.3	57.2	58.5	53.2	52.0	50.4	52.3	52.2	48.6	51.1
Loreto	53.3	54.9	44.5	35.0	42.5	45.4	39.8	39.9	41.1	42.5	40.7
Madre de Dios	54.9	57.3	63.0	52.1	50.1	50.4	48.5	44.5	47.7	49.8	46.8
Moquegua	90.8	88.5	85.1	83.2	79.6	79.6	73.1	74.8	75.3	74.0	73.4
Pasco	44.3	48.6	38.8	34.0	37.1	31.2	26.3	33.5	37.1	35.2	31.1
Piura	66.2	67.1	62.5	57.6	56.0	51.2	44.3	46.0	52.2	53.5	52.2
Puno	72.9	66.2	53.3	35.0	33.3	27.3	23.6	34.4	40.2	38.8	35.5
San Martín	48.2	54.9	55.5	55.4	58.6	54.1	49.6	54.8	52.8	54.5	51.3
Tacna	85.7	89.8	86.4	78.2	78.7	78.0	75.0	77.2	81.4	79.8	78.9
Tumbes	79.2	68.8	60.2	58.9	60.6	58.8	51.8	50.5	49.5	52.9	52.3
Ucayali	77.4	65.1	45.5	45.5	45.3	44.0	50.9	51.8	56.8	53.9	54.7

INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE LAS VIVIENDAS PARTICULARES

VIVIENDAS PARTICULARES SEGÚN MATERIAL PREDOMINANTE EN LAS PAREDES EXTERIORES Y ÁREA DE RESIDENCIA, 2009 - 2019

(Porcentaje del total de viviendas particulares)

Material predominante en las paredes exteriores / Área de residencia	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ladrillo o bloque de cemento	50.1	51.4	50.6	51.5	52.2	51.7	51.7	51.9	53.1	54.0	55.4
Piedra o sillar con cal o cemento	0.7	0.7	0.7	0.8	0.7	0.6	0.6	0.8	0.6	0.6	0.5
Adobe o tapia	34.8	34.2	34.4	34.1	33.6	34.3	33.5	33.3	32.6	32.6	31.4
Quincha (caña con barro)	1.8	1.7	1.8	1.8	1.8	1.6	1.7	1.4	1.5	1.3	1.1
Piedra con barro	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9	0.9	0.8	0.8	0.8	0.7	0.8
Madera 1/	6.6	6.1	6.9	7.0	7.6	7.7	8.5	8.7	8.4	7.7	7.7
Esteras 2/	0.9	0.6	0.7	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	1.6	1.6
Otro material 3/	4.2	4.4	3.9	3.4	2.8	2.8	2.8	2.6	2.6	1.6	1.4
Urbana	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ladrillo o bloque de cemento	66.4	67.4	66.2	67.0	67.2	66.4	66.0	66.0	67.0	67.8	69.2
Piedra o sillar con cal o cemento	0.9	0.9	0.8	1.0	0.8	0.7	0.7	1.0	0.8	0.6	0.6
Adobe o tapia	20.6	20.5	21.1	20.8	20.8	21.7	21.0	21.0	20.3	20.4	19.4
Quincha (caña con barro)	1.8	1.5	1.7	1.8	1.8	1.6	1.7	1.4	1.6	1.2	1.1
Piedra con barro	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
Madera 1/	5.5	4.8	5.7	5.8	6.3	6.5	7.5	7.7	7.5	6.5	6.4
Esteras 2/	1.0	0.6	0.8	0.5	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	1.8	1.8
Otro material 3/	3.7	4.2	3.5	3.1	2.5	2.4	2.5	2.3	2.4	1.5	1.4
Rural	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ladrillo o bloque de cemento	5.6	5.9	6.3	6.2	6.9	7.3	7.3	7.3	8.3	8.6	9.2
Piedra o sillar con cal o cemento	0.3	0.2	0.3	0.2	0.4	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2
Adobe o tapia	73.7	73.4	72.3	72.9	72.3	72.1	72.5	72.5	72.1	72.6	71.8
Quincha (caña con barro)	1.8	2.2	2.0	1.7	1.8	1.6	1.5	1.4	1.2	1.4	1.3
Piedra con barro	3.0	3.1	3.4	3.7	3.2	3.3	2.9	3.0	3.1	2.6	3.0
Madera 1/	9.4	9.9	10.5	10.7	11.4	11.3	11.5	11.7	11.2	11.7	12.0
Esteras 2/	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.7	0.9
Otro material 3/	5.7	4.9	4.9	4.2	3.6	3.7	3.6	3.6	3.4	2.0	1.6

VIVIENDAS PARTICULARES, SEGÚN MATERIAL PREDOMINANTE EN LOS TECHOS Y ÁREA DE RESIDENCIA, 2009-2019

(Porcentaje del total de viviendas particulares)

Material predominante en los techos / Área de residencia	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Concreto armado	38.3	39.0	38.7	39.3	38.9	38.8	38.8	39.1	40.0	40.3	41.4
Madera	2.4	2.0	1.8	1.8	2.1	2.3	2.4	2.4	2.4	2.2	2.3
Tejas	10.0	9.8	10.1	9.7	9.3	9.0	8.4	8.1	8.3	8.1	7.7
Plancha de calamina 1/	37.2	37.7	38.4	39.0	40.7	41.3	42.7	43.3	42.7	43.3	43.0
Caña o estera con torta de barro	4.0	3.7	3.8	3.9	3.9	4.1	3.9	3.8	3.4	3.5	3.3
Estera 2/	1.9	1.3	1.3	1.2	1.2	0.9	0.9	0.7	0.7	0.6	0.6
Paja, hojas de palmera	5.0	4.7	4.6	4.2	3.4	3.1	2.6	2.3	1.9	1.7	1.5
Otro material 3/	1.2	1.6	1.3	0.8	0.5	0.4	0.4	0.3	0.6	0.2	0.2
Urbana	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Concreto armado	51.4	51.8	51.3	51.8	51.0	50.7	50.4	50.6	51.4	51.7	52.7
Madera	2.9	2.5	2.3	2.3	2.7	3.0	3.0	2.9	2.8	2.7	2.9
Tejas	4.6	4.8	5.2	4.8	4.6	4.6	4.2	4.1	4.1	4.3	4.0
Plancha de calamina 1/	31.9	32.5	33.1	33.7	34.9	35.1	36.3	36.7	36.2	36.2	35.9
Caña o estera con torta de barro	4.6	4.2	4.2	4.4	4.5	4.7	4.4	4.3	3.8	3.9	3.6
Estera 2/	2.3	1.6	1.6	1.5	1.4	1.1	1.1	0.8	0.8	0.7	0.6
Paja, hojas de palmera	0.8	0.7	0.7	0.6	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1
Otro material 3/	1.4	1.9	1.5	0.9	0.5	0.5	0.4	0.4	0.6	0.2	0.2
Rural	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Concreto armado	2.4	2.6	2.7	2.7	2.6	2.8	2.7	2.7	3.3	3.1	3.5
Madera	1.0	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.6	0.9	0.6	0.5
Tejas	24.6	24.2	24.0	24.1	23.4	22.3	21.5	20.8	21.6	20.6	20.1
Plancha de calamina 1/	51.6	52.6	53.4	54.4	58.1	60.1	62.4	64.1	63.8	66.4	67.0
Caña o estera con torta de barro	2.4	2.3	2.5	2.5	2.3	2.4	2.3	2.4	2.0	2.0	2.3
Estera 2/	0.8	0.7	0.6	0.5	0.7	0.4	0.4	0.5	0.5	0.3	0.3
Paja, hojas de palmera	16.5	16.1	15.6	14.7	12.1	11.3	9.9	8.7	7.6	6.8	6.2
Otro material 3/	0.7	0.9	0.8	0.7	0.5	0.3	0.4	0.3	0.4	0.2	0.1

1/ Incluye fibra de cemento o similar.

2/ A partir del 2018 se incluye triplay, carrizo.

3/ Incluye cartón, lata, plástico, etc.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

ACCESO A SERVICIOS BÁSICOS

FORMAS DE ABASTECIMIENTO DE AGUA DE LOS HOGARES, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA, 2013 - 2019

(Porcentaje del total de hogares)

Formas de abastecimiento de agua / Área de residencia	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019	
Total	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	
Red pública dentro de la vivienda	78.7		79.7		81.0		82.7		83.0		84.0		84.4	
Red pública fuera de la viv. pero dentro del edificio	5.6		5.4		5.2		4.9		4.9		5.3		5.2	
Pilón de uso público	1.7		1.9		1.7		1.4		1.2		1.2		1.1	
Camión cisterna, otro similar	1.6		1.7		1.4	a/	1.2	a/	1.1	a/	1.1	a/	1.1	a/
Pozo	2.9		2.7		2.2		2.0		2.0		1.9		1.7	
Río, acequia, manantial o similar	6.4		5.4		4.8		4.4		4.1		3.5		3.6	
Otra forma 1/	3.1		3.2		3.8		3.4		3.5		3.1		2.9	
Urbana	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	
Red pública dentro de la vivienda	84.6		84.8		86.2		87.9		87.4		87.8		87.8	
Red pública fuera de la viv. pero dentro del edificio	7.0		6.8		6.2		5.4		5.9		6.5		6.3	
Pilón de uso público	1.8		1.9		1.6		1.3		1.1	a/	1.0	a/	1.0	a/
Camión cisterna, otro similar	1.9	a/	1.8	a/	1.5	a/	1.4	a/	1.2	a/	1.2	a/	1.3	a/
Pozo	1.4		1.2		1.1		0.9		1.1		0.9		0.9	
Río, acequia, manantial o similar	0.5	a/	0.5	a/	0.4	a/	0.3	a/	0.4	a/	0.2	a/	0.4	a/
Otra forma 1/	2.9		3.0		3.0		2.8		2.9		2.4		2.4	
Rural	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	
Red pública dentro de la vivienda	60.5		64.1		64.4		65.8		68.5		70.8		72.0	
Red pública fuera de la viv. pero dentro del edificio	1.4		1.3		2.1		3.3		1.5		1.1		1.3	
Pilón de uso público	1.4	a/	1.9	a/	1.9	a/	1.6	a/	1.6	a/	1.7	a/	1.7	a/
Camión cisterna, otro similar	0.7	a/	1.2	a/	1.0	a/	0.8	a/	0.9	a/	0.9	a/	0.6	a/
Pozo	7.4		7.2		5.5		5.4		5.3		5.5		4.4	
Río, acequia, manantial o similar	24.7		20.4		18.9		17.9		16.5		14.6		15.0	
Otra forma 1/	3.9		3.9		6.2		5.2		5.8		5.3		5.1	

1/ Comprende: Red pública del vecino, agua de lluvia, agua del pozo del vecino, compra agua en bidones, conexión clandestina entre otros.

a/ Los resultados son considerados referenciales porque el número de casos en la muestra para este nivel no es suficiente y presentan un coeficiente de variación mayor al 15%.

OTORGAMIENTO DE TÍTULOS DE PROPIEDAD EN ASENTAMIENTOS HUMANOS Y OTRAS POSESIONES INFORMALES, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2009-2019

(Número de títulos de propiedad)

Departamento	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	115 473	120 264	89 259	70 113	72 979	79 085	62 123	50 403	51 971	59 279	60 634
Amazonas	2 383	2 601	2 128	1 802	1 037	1 087	1 975	1 177	1 886	1 908	2 425
Áncash	4 942	4 930	4 867	2 183	2 558	3 864	3 535	2 723	1 821	2 353	2 351
Apurímac	5 647	3 266	1 154	1 424	1 702	2 898	2 937	2 426	1 847	1 229	2 472
Arequipa	4 972	4 515	5 063	2 576	3 815	4 399	2 932	4 570	3 177	3 679	3 019
Ayacucho	7 454	4 673	5 475	2 354	4 093	4 632	4 733	2 846	3 116	3 940	3 076
Cajamarca	4 270	9 427	5 735	961	1 964	1 711	1 539	1 490	2 422	1 974	3 785
Prov. Const. del Callao	-	-	-	-	884	1 320	208	213	129	100	78
Cusco	2 470	5 297	5 014	1 562	3 280	4 990	2 459	2 050	2 960	3 764	3 545
Huancavelica	2 922	1 762	1 595	2 590	1 438	1 867	1 604	1 486	1 545	2 018	2 275
Huánuco	2 312	1 816	953	4 078	2 059	2 849	2 694	2 583	2 742	2 586	2 730
Ica	14 782	7 243	3 756	9 344	4 305	3 881	1 906	1 079	1 693	1 296	1 288
Junín	3 623	9 381	5 519	2 778	2 731	2 768	3 879	2 463	2 947	3 800	6 164
La Libertad	11 089	10 191	7 029	2 821	3 859	4 898	3 605	2 477	2 924	3 272	3 775
Lambayeque	7 196	7 434	7 735	3 338	2 740	2 602	1 890	1 998	2 092	3 063	3 024
Lima	11 234	8 657	9 617	16 458	11 086	10 552	5 922	5 293	3 712	5 415	4 352
Provincia de Lima 1/	-	-	-	-	-	-	-	4 354	3 103	3 822	2 424
Región Lima 2/	-	-	-	-	-	-	-	939	609	1 593	1 928
Loreto	2 313	1 403	898	1 935	2 872	2 104	2 208	2 186	2 419	2 237	1 513
Madre de Dios	594	782	296	606	813	842	742	761	841	547	1 096
Moquegua	772	473	369	182	305	870	473	251	467	642	528
Pasco	711	422	1 064	1 094	883	1 324	1 611	1 092	1 635	1 810	1 524
Piura	10 535	13 425	7 616	3 826	6 861	5 978	5 153	4 469	3 698	5 095	4 206
Puno	5 899	10 510	5 858	2 435	5 162	5 295	3 179	3 038	3 982	5 557	2 978
San Martín	4 931	8 375	3 950	3 552	5 103	4 817	3 936	1 333	1 486	775	1 522
Tacna	1 266	555	613	548	493	966	427	592	983	492	1 131
Tumbes	2 061	1 793	2 092	909	1 110	862	999	930	676	962	818
Ucayali	1 095	1 333	863	757	1 826	1 709	1 577	877	771	765	959

REGISTRO PREDIAL

INMUEBLES INSCRITOS EN LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE REGISTROS PÚBLICOS, SEGÚN ZONA REGISTRAL, 2010-2019

Zona Registral/ Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	558 893	554 976	566 382	589 231	648 440	661 515	660 298	616 028	662 799	685 183
Zona I - Sede Piura Piura y Tumbes	38 856	36 226	37 064	37 468	37 174	35 918	39 924	28 454	29 326	30 555
Zona II - Sede Chiclayo Lambayeque, Amazonas y Cajamarca	50 293	44 233	35 855	44 757	45 190	44 560	47 953	46 964	54 749	56 883
Zona III - Sede Moyobamba San Martín	16 863	24 362	22 751	27 959	31 097	25 201	30 553	26 994	28 544	27 765
Zona IV - Sede Iquitos Loreto	9 612	10 917	12 416	15 472	13 661	12 162	13 564	12 196	11 016	9 493
Zona V - Sede Trujillo La Libertad	40 956	40 521	42 929	45 702	44 747	45 655	44 887	41 515	47 326	50 655
Zona VI - Sede Pucallpa Ucayali	7 143	7 550	10 970	15 328	15 375	17 992	16 825	3 789	3 964	10 169
Zona VII - Sede Huanuz Áncash	21 218	19 378	19 201	18 799	19 640	33 290	33 529	30 938	28 159	27 862
Zona VIII - Sede Huancayo Junín, Cerro de Pasco, Huánuco	41 911	34 489	41 244	40 384	51 949	67 033	49 566	51 640	56 916	59 288
Zona IX - Sede Lima Lima	212 950	224 370	255 026	241 124	256 271	231 004	232 682	233 341	250 943	254 482
Oficina Registral de Lima Lima, Canta y Huarochiri	187 275	199 449	227 520	213 312	225 447	199 881	201 195	201 773	215 463	219 574
Oficina Registral de Barranca Barranca y Cajatambo	1 818	1 726	2 063	2 258	2 426	1 850	1 976	2 421	2 423	2 824
Oficina Registral de Huacho Huaura y Oyón	3 441	3 536	3 471	3 561	4 113	4 238	4 358	4 233	6 092	5 786
Oficina Registral de Huaral Huaral	2 063	1 858	2 224	2 352	2 737	2 378	2 409	2 563	3 026	2 631
Oficina Registral de Cañete Cañete y Yauyos	5 097	4 343	6 146	6 435	6 058	5 470	6 023	5 574	6 523	7 337
Oficina Registral de Callao Provincia Constitucional del Callao	13 255	13 458	13 602	13 206	15 490	17 187	16 721	16 777	17 416	16 330
Zona X - Sede Cusco Cusco, Apurímac y Madre de Dios	16 705	18 566	19 017	23 677	27 310	33 060	30 788	32 396	37 236	37 629
Zona XI - Sede Ica Ica	50 150	44 276	24 606	30 009	34 342	40 056	30 470	23 791	26 605	28 995
Zona XII - Sede Arequipa Arequipa	22 887	23 172	21 676	19 960	43 172	45 474	46 500	44 481	50 798	52 751
Zona XIII - Sede Tacna Tacna, Moquegua y Puno	29 349	26 916	23 627	28 592	28 512	30 110	32 352	31 568	28 341	28 966
Zona XIV - Sede Ayacucho 1/ Ayacucho	-	-	-	-	-	-	10 705	7 941	8 876	9 690

EL PBI CONSTRUCCION EN EL PERU ESTA COMPUESTO POR:

SECTOR PUBLICO: 20%

SECTOR PRIVADO: 24%

AUTOCONSTRUCCION 56%



Fuente: Apoyo Consultoría y BBVA Research

PERÚ:
Según Capeco,
el 80% de las
viviendas son
informales.

LIMA:
Se aproxima que
70% de las
viviendas son
informales.



Esto significa que, ante un eventual sismo de alta magnitud o un huaico, son muchas más las viviendas que correrían riesgo de desplomarse o dañarse severamente que las que lo soportarían.







Acceso a la vivienda para reducir la desigualdad

Rodolfo Santa María Razzeto
Viceministro de Vivienda y Urbanismo

Diciembre 2021



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento

Mercado de suelos actual

Refuerza la desigualdad

72,5% del empleo en el Perú es informal

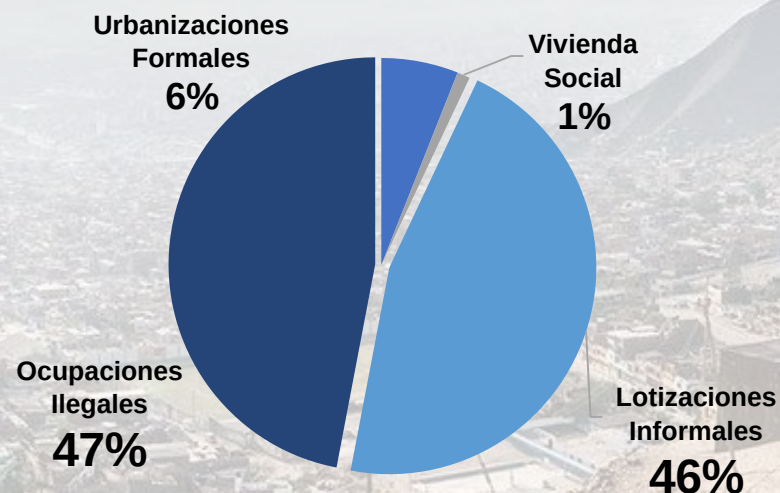
18,6% del PBI es informal*

93%
de la ocupación en el Perú es informal

Predios en zonas extraurbanas

Mayor costo de servicios

Quiebre en redes de soporte



Fuente: GRADE – Mapeo y Tipología de la Expansión Urbana 2001 -2018

Elaboración: MASHA-PERÚ

(*) Producción y Empleo Informal en el Perú, Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2017

Foto: Eleazar Cuadros

Foto: Eleazar Cuadros

¿Cuántas viviendas necesitamos?

566,667

Hogares con Déficit
cuantitativo, 55% de
Incremento intercensal*

1'017,189

Hogares con Déficit
cualitativo

¿Cuánto financiamos este 2021?

Recursos limitados

S/ 151.1

Millones asignados al
Bono Buen Pagador

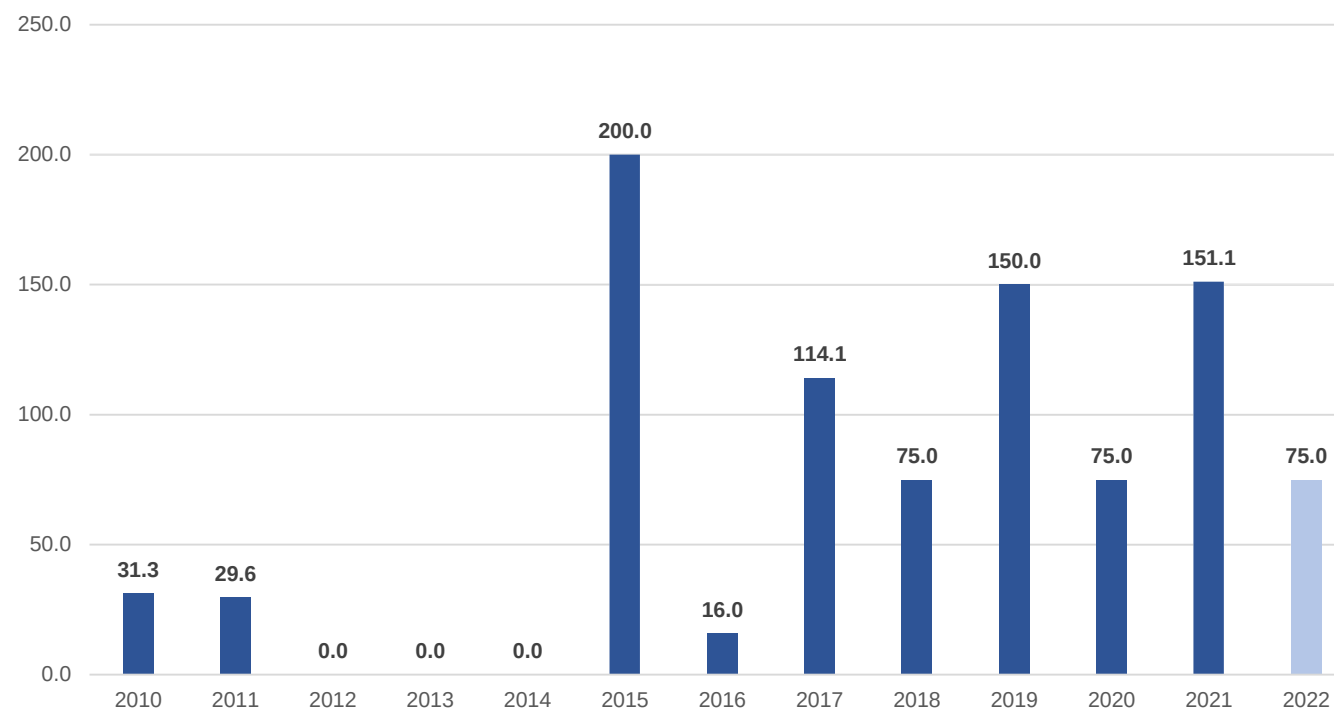
9,015

Bonos desembolsados
(S/ 182.1 MM*)

S/ 70.6

Millones en promedio se
asignan anualmente

ASIGNACIÓN DE RECURSOS – BBP
En millones de soles



* Incluye saldos del 2020

¿Cuánto financiamos este 2021?

Recursos limitados

S/ 1,470

Millones asignados al
Bono Familiar Habitacional

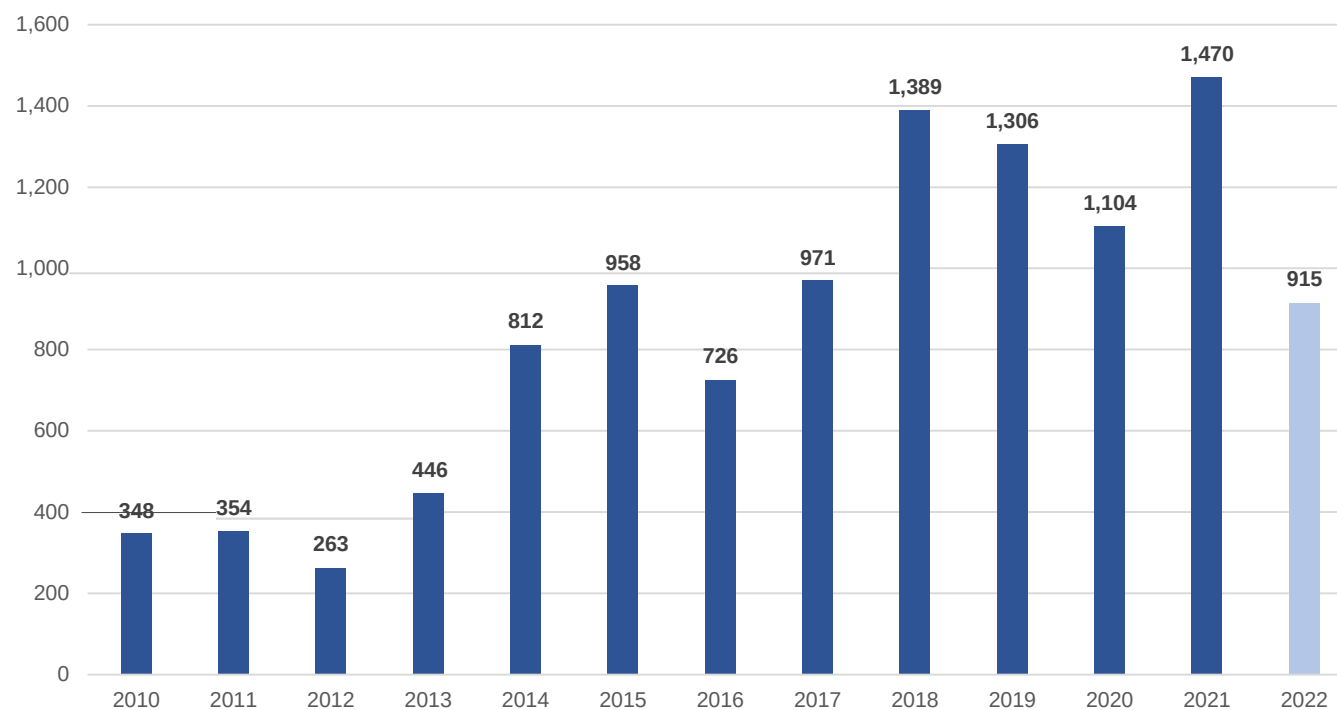
42,226

Bonos desembolsados
(S/ 1,280 MM)

S/ 851

Millones en promedio se
asignan anualmente

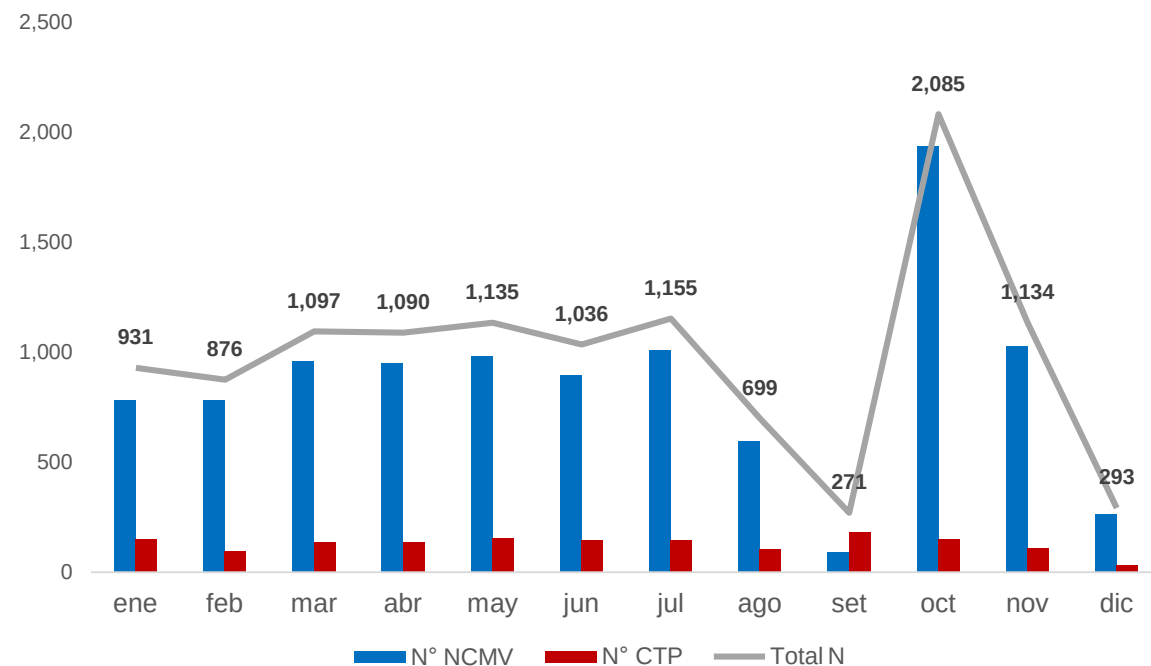
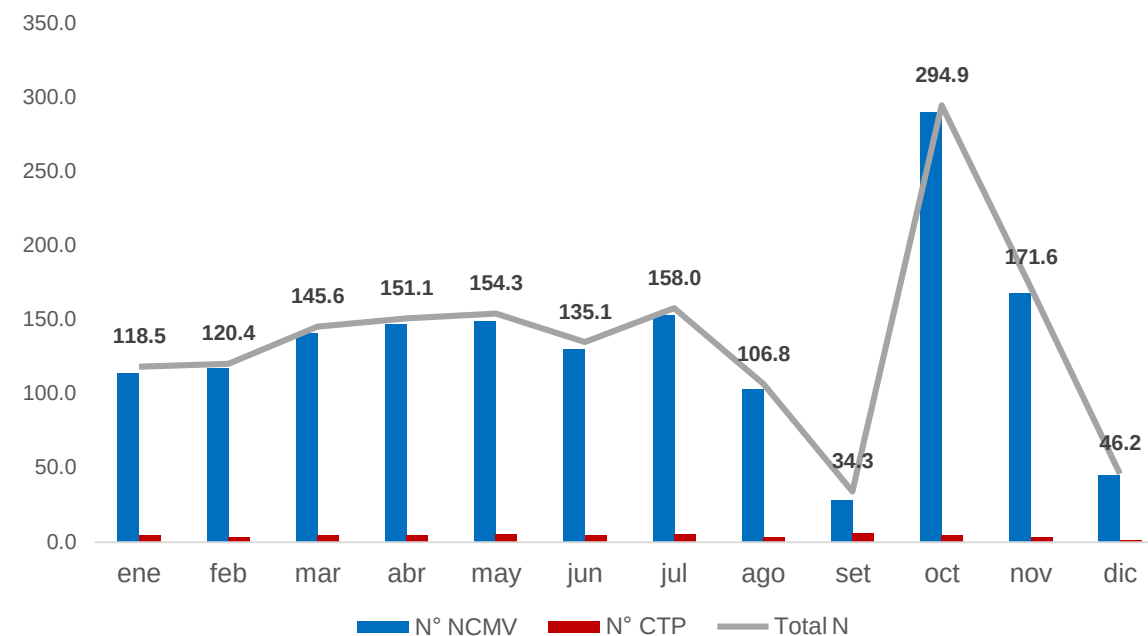
ASIGNACIÓN DE RECURSOS – BFH
En millones de soles



Recuperación del mercado

Ejecución 2021

COLOCACIÓN DE CRÉDITOS MIVIVIENDA 2021

COLOCACIÓN DE CRÉDITOS MIVIVIENDA 2021
En Millones S/

Recuperación del mercado

Ejecución 2021

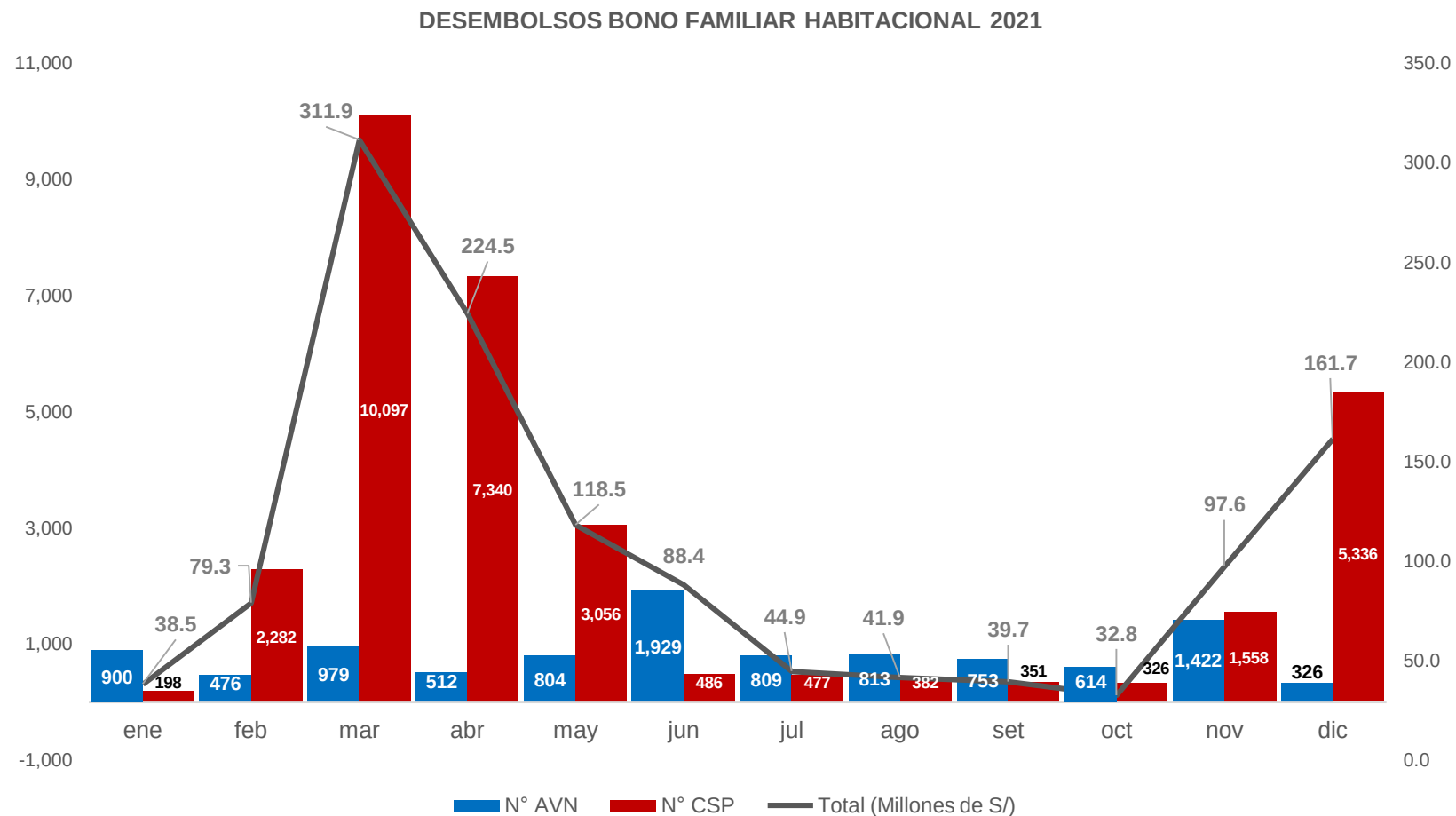


10,337

BFH – AVN desembolsados
por S/ 394 MM

31,889

BFH – CSP
desembolsados por S/ 885
MM

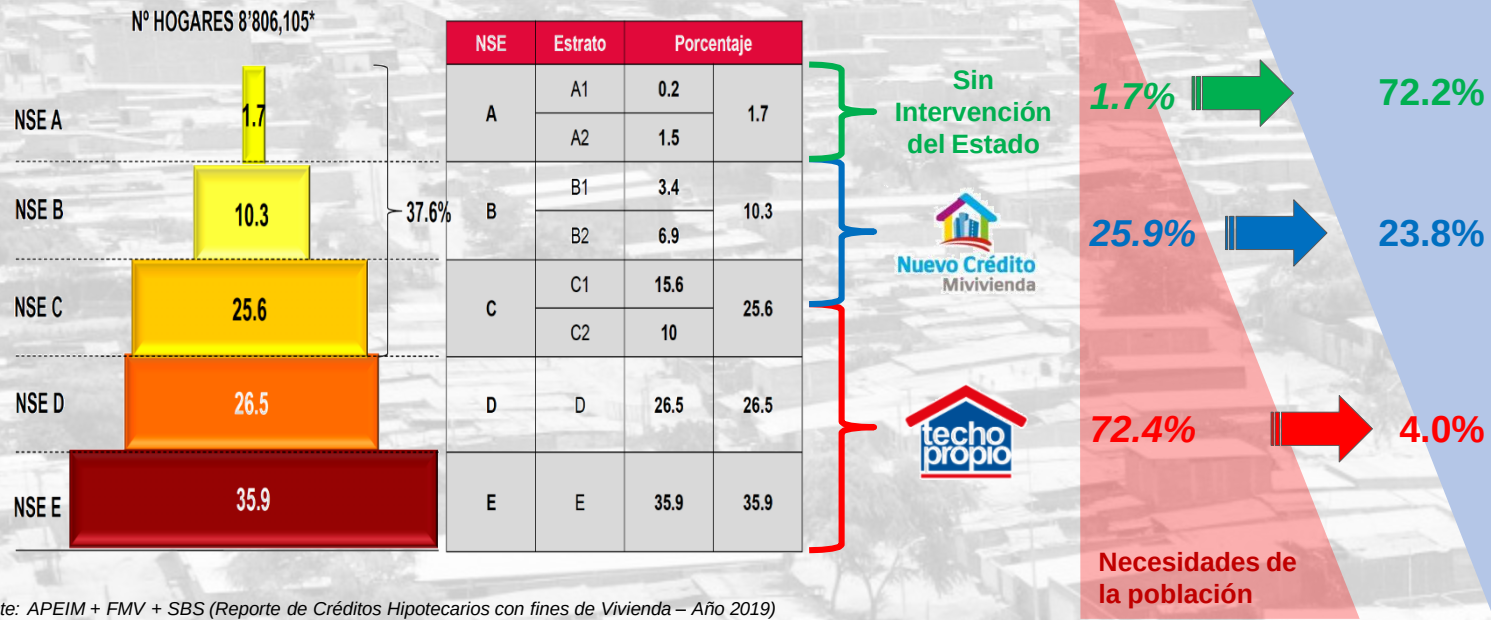




**Nuevos retos
para el acceso a
la vivienda y la
ciudad**

Limitado acceso al crédito

Solo el **4%** de los créditos está dirigido a los sectores de menores ingresos



Fuente: APEIM + FMV + SBS (Reporte de Créditos Hipotecarios con fines de Vivienda – Año 2019)
Elaboración: MASHA-PERÚ

Limitado acceso al crédito

Escasa penetración de créditos hipotecarios

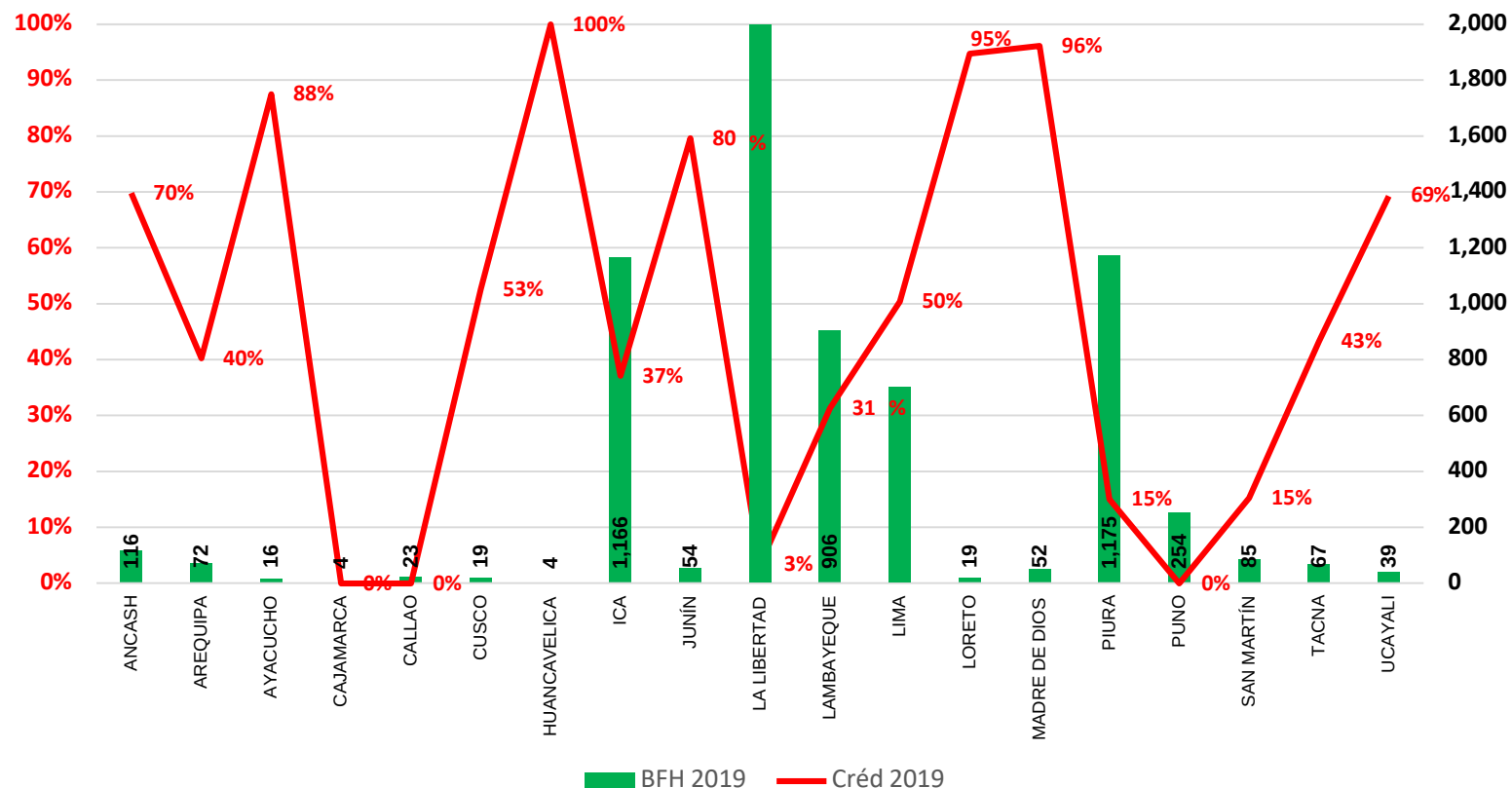
74% créditos a cargo de microfinancieras

Tan solo el 26% es asumido por la banca en el segmento Techo Propio

Moras bajas

En los tickets más bajos de vivienda, y con tasas de interés de hasta 14.95%

PENETRACIÓN DE CRÉDITOS COMPLEMENTARIO EN LOS SUBSIDIOS DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL DURANTE EL AÑO 2019



*Créditos desde S/ 28,000 a S/ 46,000

Fuente: Reportes Comerciales del Fondo Mivivienda SA
Elaboración: MASHA-PERÚ

Fuente: Boletines Estadísticos del Fondo MIVIVIENDA
Elaboración: MASHA-PERÚ

Proyectos sin acceso a la ciudad

Proyectos de vivienda en zonas no conectadas a las ciudades, sin servicios

Incremento de la expansión urbana

Mayor gasto público en dotación de servicios

Google Earth

Image © 2021 Maxar Technologies

Image © 2021 CNES / Airbus

5 km



¿Cómo hacer eficiente la atención?

Propuesta

**INCREMENTAR EL ACCESO A LA VIVIENDA,
DISMINUYENDO RIESGOS Y COSTOS QUE REPRESENTA LA OCUPACIÓN INFORMAL**



Microfinancieras

- Desarrollo de productos financieros para segmentos de menores ingresos y población informal.
- Sistema digital de evaluación de familias.
- Apertura a nuevos Fondos de Inversión.



Nuevo sistema de subsidios

- Subsidios según el tipo y monto de ingreso
- Implementación de variables territoriales y de acceso a servicios



Participación de las Empresas

- Dinamización de economías locales
- Generación de nuevos mercados.



Microproyectos

- Ubicados en zonas urbanas consolidadas, reduce costos de acceso a servicios.
- Proyectos integrados a la ciudad con equipamiento urbano y espacio público.

Financiamiento y subsidios

Nuevas herramientas



Herramientas para medir ingreso

En familias que no registran pagos en seguridad social (afiliados, no afiliados), es decir, población con ingresos informales.



Sistema de evaluación de familias

con ingresos informales, a través de soluciones digitales y automatizadas.

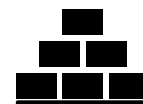
Participación de la empresa

Dinamiza economía locales



Dinamización de economía local

Permite generar nuevos mercados para el sector construcción, ampliando las alternativas locales e impulsando la descentralización.



Escalabilidad

Por la dimensión de proyectos planteados, las empresas pueden impulsar de manera más acertada la provisión de vivienda.

Nuevo sistema de subsidios

Acceso a la ciudad



Subsidios diversificados

Determinar el tipo de subsidio, según el ingreso (formal o informal) y necesidad de la familia.

Subsidios asumen las diferentes necesidades de las familias: producción, mejoramiento y alquiler de vivienda.



Subsidios territorializados

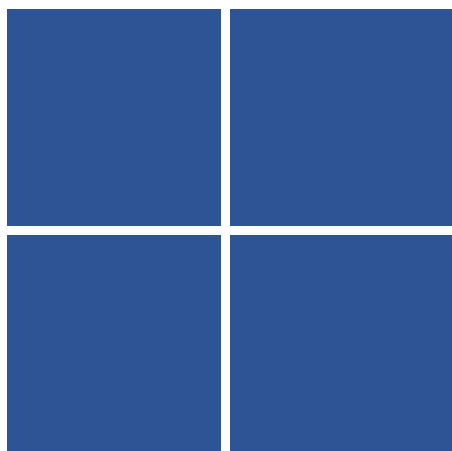
Determinar el tipo de subsidio, según el acceso a servicios públicos



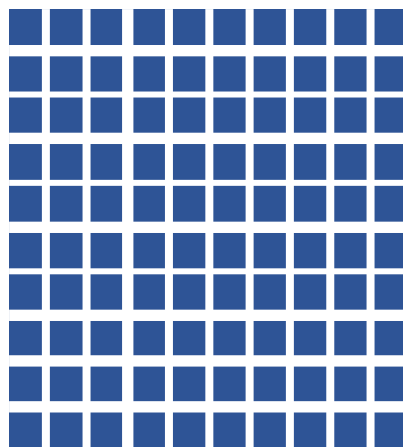
Microproyectos

Aseguran redes de soporte familiar

**POCOS Y GRANDES
PROYECTOS**



**VARIOS Y PEQUEÑOS
PROYECTOS**



Proyectos integrados a la
ciudad con equipamiento
urbano y espacio público
de calidad





Vivienda adecuada y accesible a las familias peruanas, asegurando mejores condiciones y ciudades más inclusivas



BICENTENARIO
PERÚ 2021



PROGRAMAS FONDO MIVIVIENDA

Programas que han sido diseñados para que más peruanos puedan acceder a una vivienda con la participación activa del promotor inmobiliario y constructor que apuestan por el sector inmobiliario como unidad de negocio. Las Familias recibirán un apoyo como premio a su esfuerzo y ahorro para adquirir una vivienda. Esto permite que el promotor, constructor y/o Entidad Técnica pueda desarrollar el proyecto de vivienda que estará al alcance de todos los peruanos a nivel nacional.

El Fondo MIVIVIENDA cuenta con los siguientes programas y productos:

Programa de Techo Propio

[Orientado a ayudar a las personas de menores recursos](#). Posee las siguientes modalidades:

Adquisición de Vivienda Nueva.

Construcción en Sitio Propio – Postulación Colectiva.

Construcción en Sitio Propio – Postulación Individual.

Mejoramiento de Vivienda

Nuevo Crédito MIVIVIENDA

[Orientado facilitar la adquisición de vivienda a personas de medianos recursos](#)

MICONSTRUCCION

Orientado facilitar ampliaciones y pequeñas construcciones con características particulares.

MIS MATERIALES

Se encuentra enfocado a facilitar la compra de materiales para mejoras de hogares bajo determinados requisitos

TECHO PROPIO

¿QUÉ ES EL PROGRAMA TECHO PROPIO (PTP)?



El Programa Techo Propio (PTP) es un programa del Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento (MVCS) orientado a facilitar el financiamiento de vivienda a las familias peruanas con menores recursos.

Su objetivo es permitir el acceso a una Vivienda de Interés Social (VIS) que cuente con servicios de electricidad, agua potable y desagüe, así como con las condiciones adecuadas de habitabilidad.

Uno de los principales atributos del programa es el Bono Familiar Habitacional (BFH) un subsidio otorgado por el estado a las familias beneficiarias del proyecto como un complemento al ahorro del que disponen para acceder a la vivienda.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DEL CONSTRUCTOR O PROMOTOR AL PARTICIPAR EN EL PROGRAMA TECHO PROPIO?

Liquidez para la ejecución del proyecto: El constructor puede contar, con el 100% de la inversión total del proyecto antes de iniciar las obras ya que puede disponer de los desembolsos del Bono Familiar Habitacional (BFH), así como de los Ahorros y Créditos Complementarios de los Grupos Familiares Beneficiarios (GFB).

Proyectos con economía de escala: El constructor puede desarrollar megaproyectos inmobiliarios o grandes proyectos con el consecuente beneficio en costos.

Proyectos con riesgo comercial mínimo: Demanda efectiva insatisfecha a lo largo de todo el territorio nacional. El Déficit habitacional nacional bordea los 2 millones de viviendas.

¿Qué es una VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS)?

Una Vivienda de Interés Social (VIS) es una solución habitacional cuyo valor máximo es de catorce (14) UIT ó S/. 51,800 Nuevos Soles. Las características de las VIS se encuentran detalladas en los Reglamentos Operativos del Bono Familiar Habitacional (BFH), según la modalidad de aplicación.



NUEVO CRÉDITO MIVIVIENDA

¿EN QUÉ CONSISTE EL CRÉDITO MIVIVIENDA?



El Nuevo Crédito MIVIVIENDA es un préstamo hipotecario que permite financiar la compra de vivienda terminada, en construcción o en proyecto, que sean de primera venta o usadas, cuyo valor sea de S/ 58 800 hasta los S/ 419 600.

El beneficio principal del Nuevo Crédito MIVIVIENDA es el Premio al Buen Pagador, un descuento de S/.17,700 ó S/.6,400 como premio a la puntualidad en el pago de las cuotas mensuales.

Nuevos Valores de Viviendas y BBP

Valor de la Vivienda	BBP
Desde S/ 58 800 hasta S/ 84 100	S/ 17 700
Desde S/ 84 100 hasta S/ 125 900	S/ 14 600
Desde S/ 125 900 hasta S/ 209 800	S/ 13 000
Desde S/ 209 800 hasta S/ 310 800	S/ 6 400*



DOCENTE: GERMAN GORDILLO ARCELLES

Diálogo e innovación para sacar adelante a la construcción en el 2022

IEC

Informe Económico de
la Construcción N° 48

Diciembre 2021



Foto. Central Hidroeléctrica del Cañon del Pato, Ancash

Informe Económico de la Construcción IEC N° 48

Indicadores

- Construcción crecería cerca de 35% en el 2021 pese a caída en octubre, noviembre y (quizá) diciembre. Pero el 2022 volvería a caer si el gobierno no aplica medidas urgentes

Perspectivas

- Operaciones de las empresas de la construcción subirán 6.4% este año pero se estancarían en el 2022 . Nuevas inversiones cayeron 3.7% en 2021 por falta de confianza y subida de precios

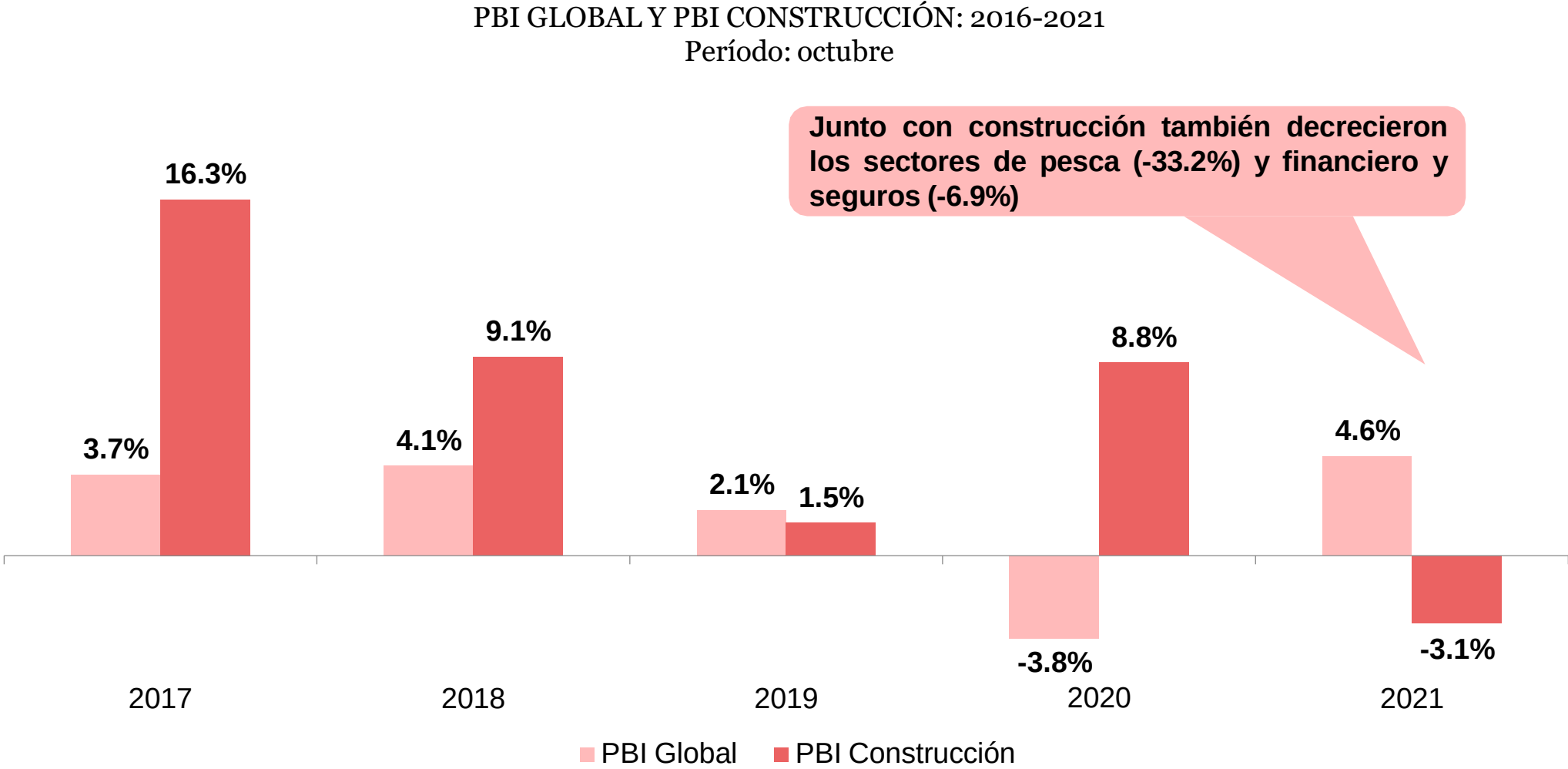
Inmobiliario

- “Entre Olas y Lomas”: más de 4,000 hectáreas para nuevo suelo urbano en Punta Negra. Propuesta que promovería el desarrollo urbano formal al sur de Lima

Medidas urgentes

- Diálogo público-privado para nueva ley de contrataciones
- Medidas para acelerar ejecución de obras
- Solución integral para proyectos mineros
- Aumento de presupuesto de subsidios para incrementar metas y reconocer mayores costos
- Solución a conflictos sobre aplicación de normativa urbana

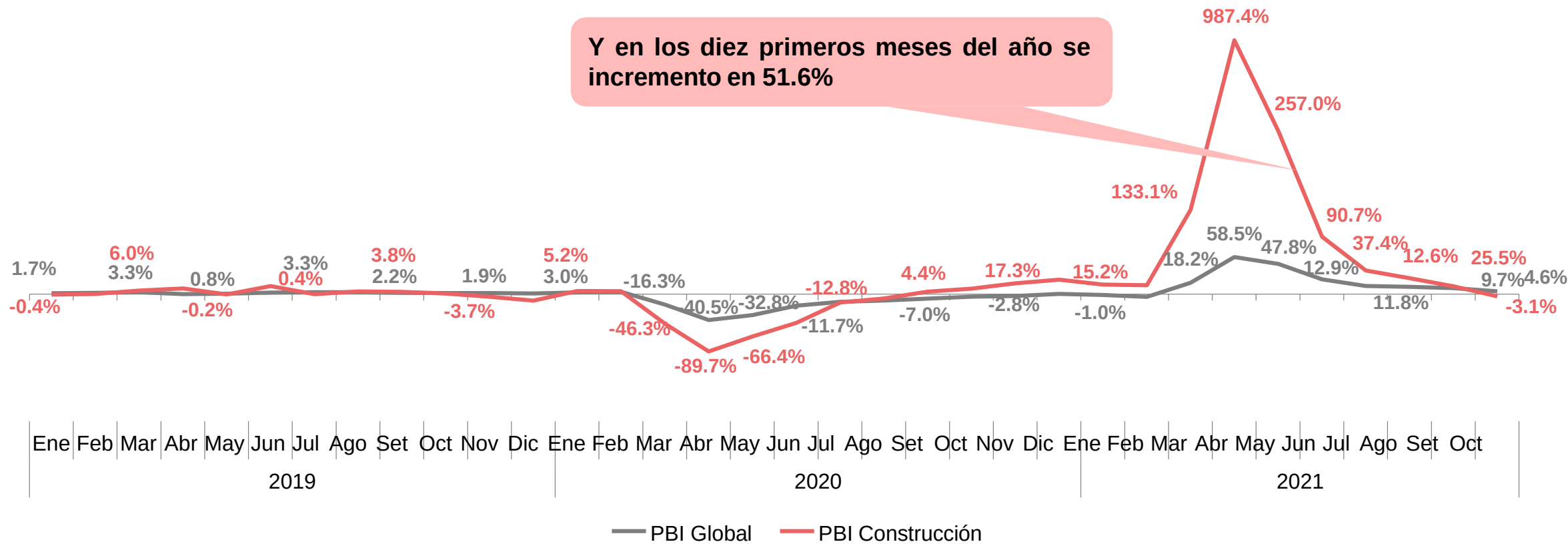
Construcción creció 11% respecto a octubre del 2019



Fuente: INEI

En los últimos 12 meses del año construcción creció 44.0%

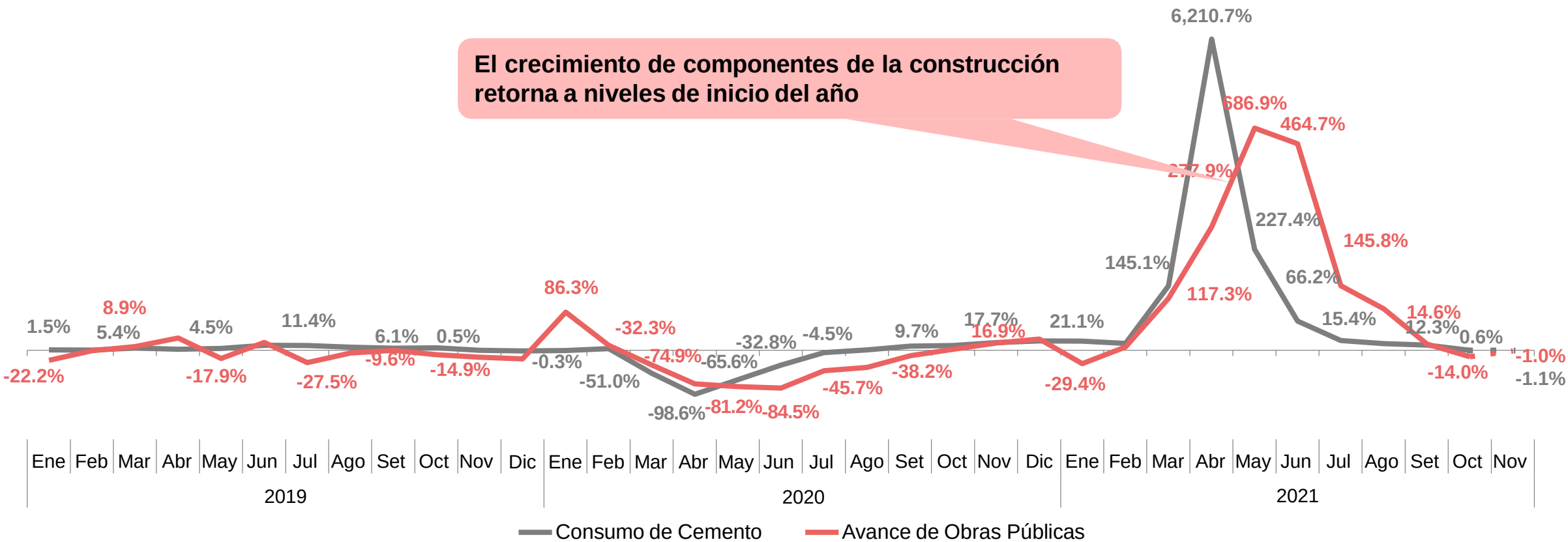
PBI GLOBAL Y PBI CONSTRUCCIÓN: 2019-2021



Fuente: INEI

PBI sectorial seguirá cayendo en el penúltimo mes del 2021 en 1.0%

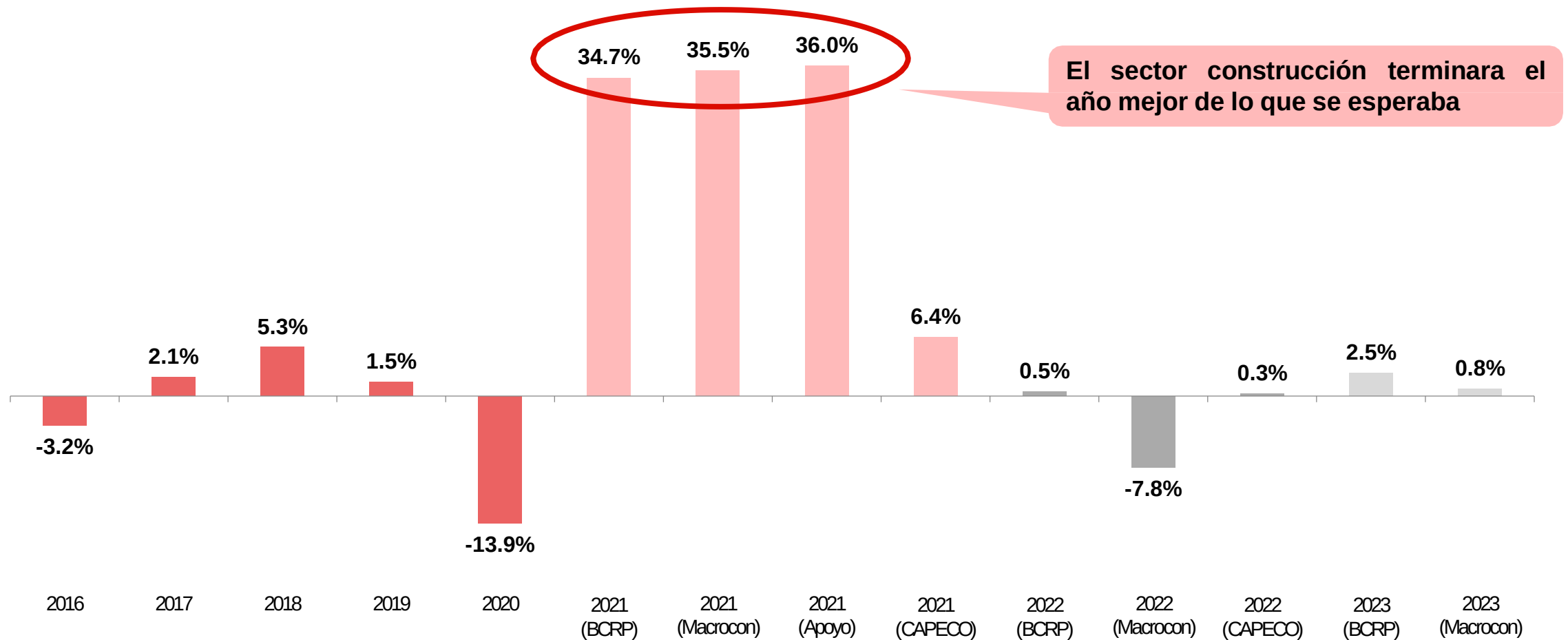
PBI CONSTRUCCIÓN POR COMPONENTES: 2019 – 2021



Fuente: INEI Estimación CAPECO

La construcción podría volver a caer en el 2022

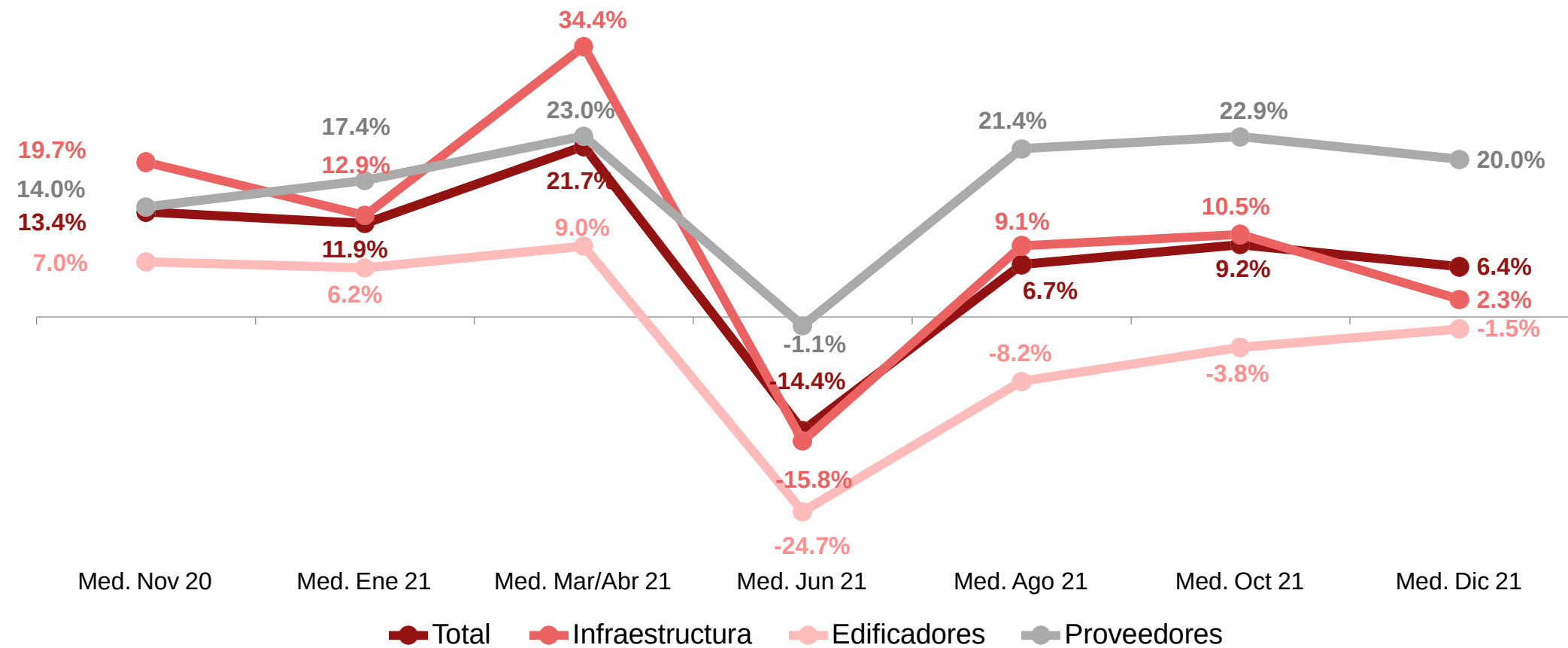
ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL PBI CONSTRUCCIÓN 2021



Fuente: BCRP – Reporte de inflación, diciembre 2021 | CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021 | Macroconsult – Proyecciones Económicas 2021-2023, diciembre 2021 | Apoyo Consultoría, noviembre 2021.

Expectativas de empresas del sector no mejoran

EXPECTATIVAS SOBRE LA VARIACIÓN EN EL NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL AÑO 2021, RESPECTO AL 2020

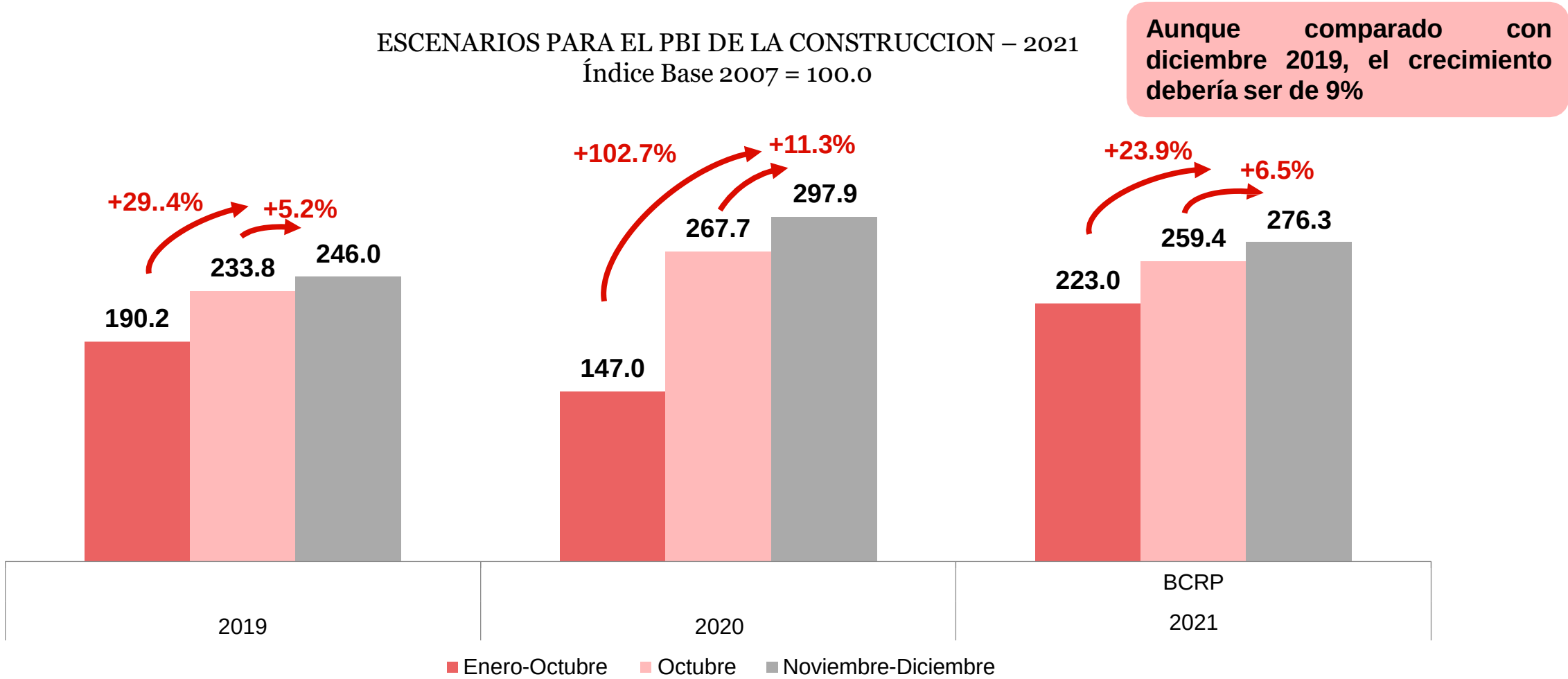


Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

Expectativas de empresas del sector no mejoran

- Aparentemente, hay una contradicción entre operaciones de empresas y el +35% que alcanzaría el PBI sectorial en el 2021, pese a que hasta el 2019 ambos indicadores confluían hacia el fin del año.
- En nuestro país se mide el PBI de la construcción a partir de dos indicadores: el consumo interno de cemento y el avance en la ejecución de las obras públicas.
- Pero la construcción informal explica una parte sustantiva de la recuperación experimentada por el sector construcción entre setiembre del 2020 y setiembre del 2021, luego de la dura paralización que se dio en el segundo trimestre del año pasado como consecuencia de la emergencia sanitaria del COVID-19.
- Ello explica la divergencia en el nivel de operación de las empresas, en función del segmento al que pertenecen.
- No es casual que el segmento de proveedores presente un ritmo de crecimiento en sus actividades mucho más cercano al que se espera para el PBI sectorial en el 2021, puesto que este es el único de los tres que se encuentra vinculado al segmento informal.
- El bajo crecimiento esperado de las empresas de infraestructura se debe a que una parte relevante de esta mayor ejecución de la inversión estatal corresponde a las intervenciones incluidas “programa” Arranca Perú y a la ejecución por administración directa, sobre todo en el interior del país

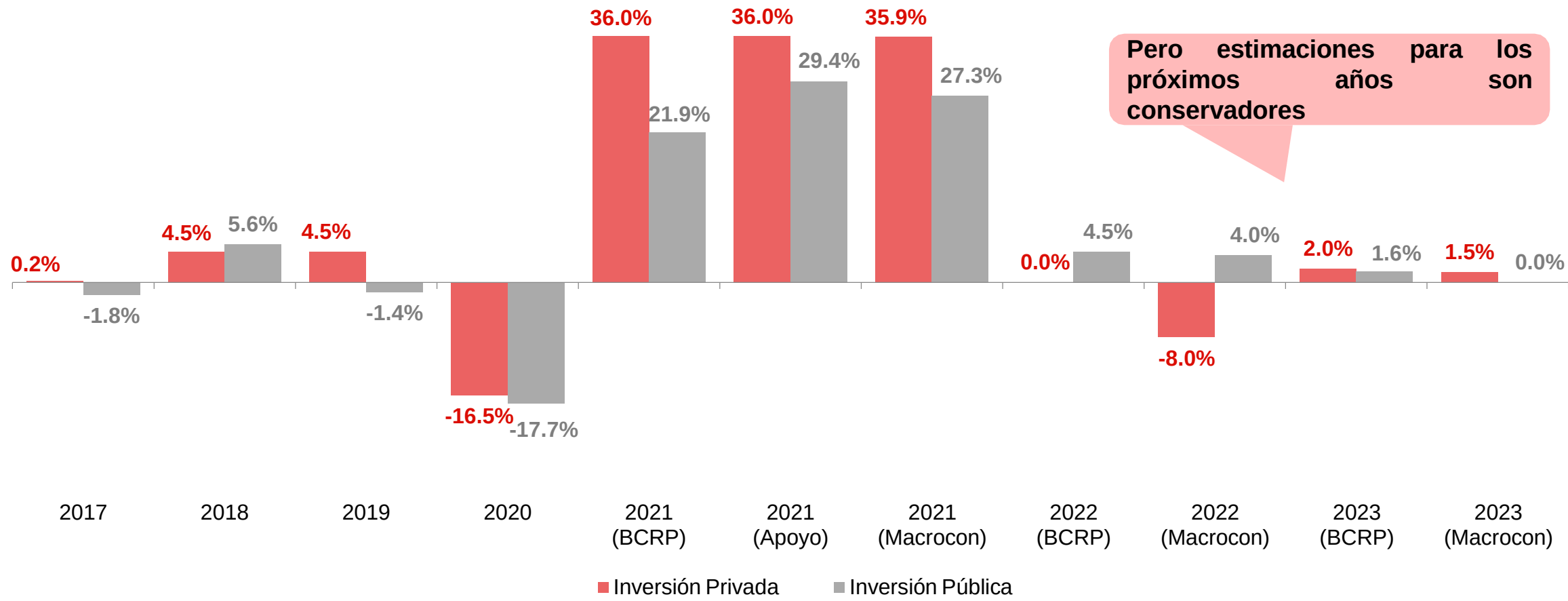
Aún cayendo 11.8% en diciembre se alcanzaría la meta del BCRP



Fuente: Estimación CAPECO en base a BCRP – Reporte de inflación, diciembre 2021

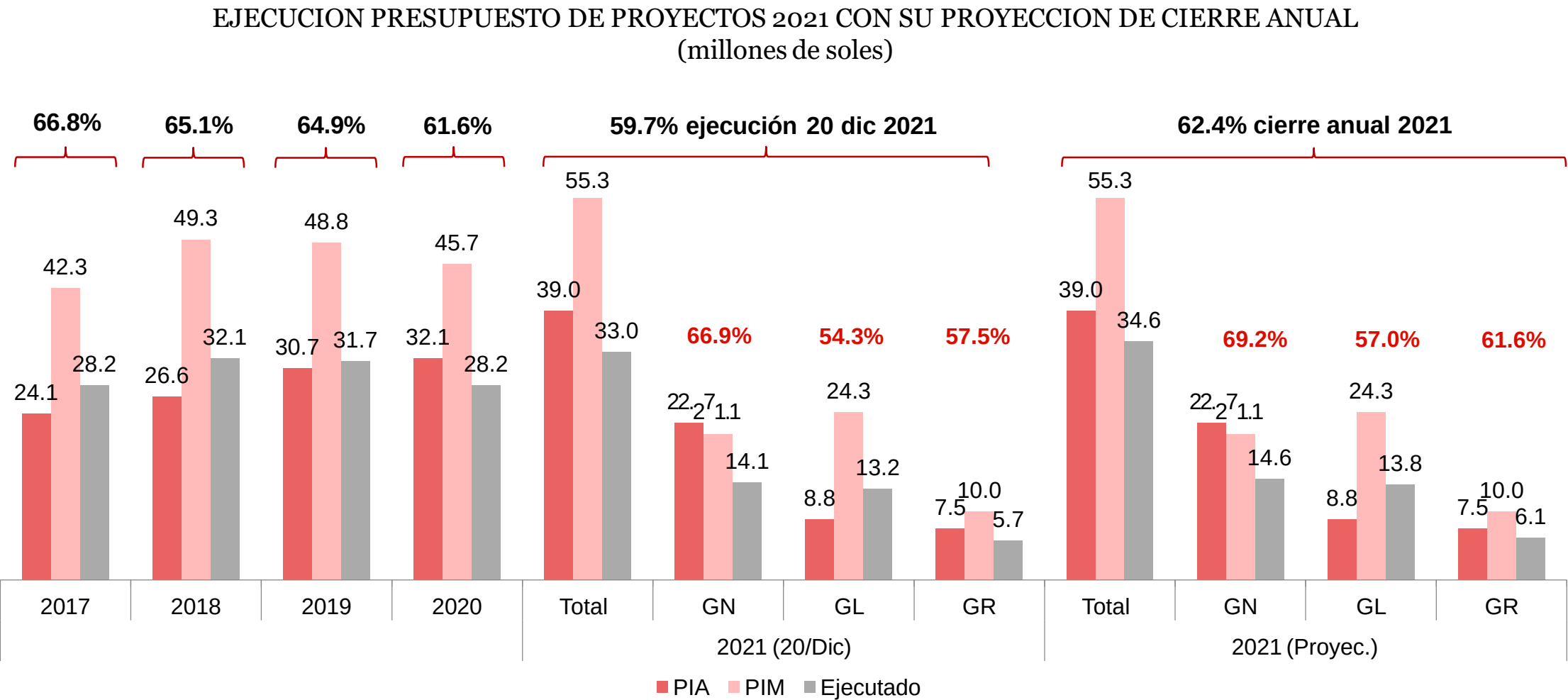
Fuerte crecimiento de la inversión en el 2021

ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA Y LA INVERSIÓN PÚBLICA



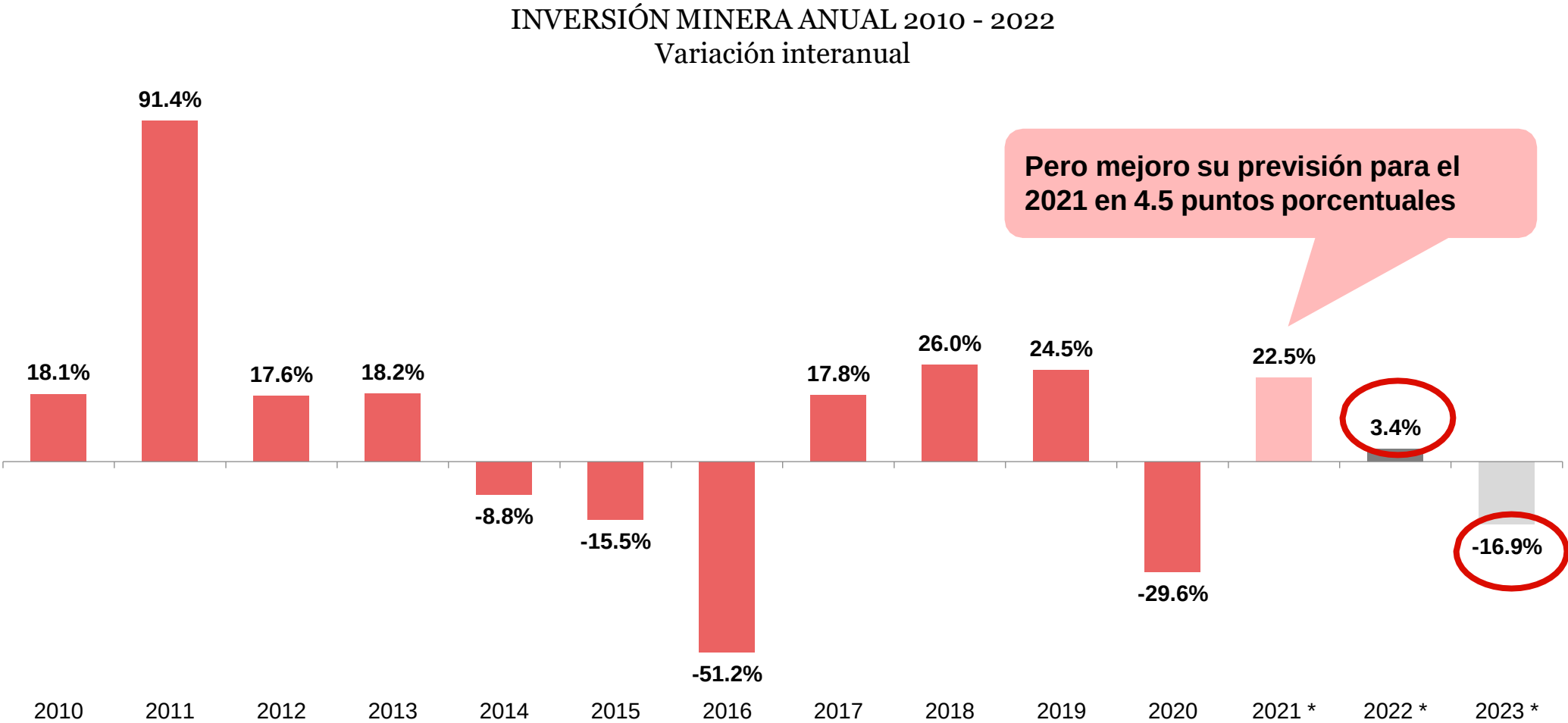
Fuente: BCRP – Reporte de inflación, diciembre 2021 2021 | Macroconsult – Proyecciones Económicas 2021-2023, diciembre 2021 | Apoyo Consultoría, noviembre 2021.

Sólo se ejecutará el 62.4% de presupuesto de inversiones en el 2021



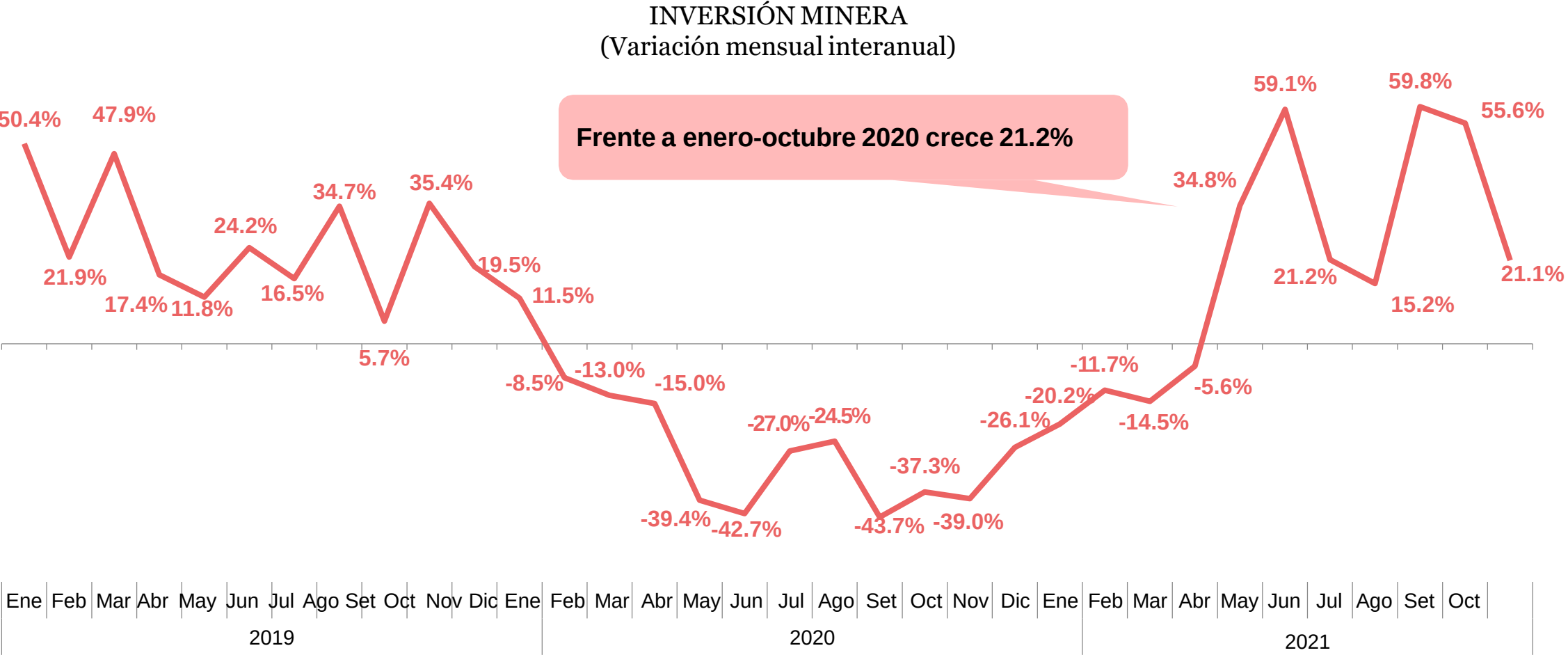
Fuente: MEF – Consulta Amigable

Incertidumbre sobre la inversión minera en los siguientes dos años



Fuente: Ministerio de Energía y Minas | *BCRP – Reporte de inflación, diciembre 2021

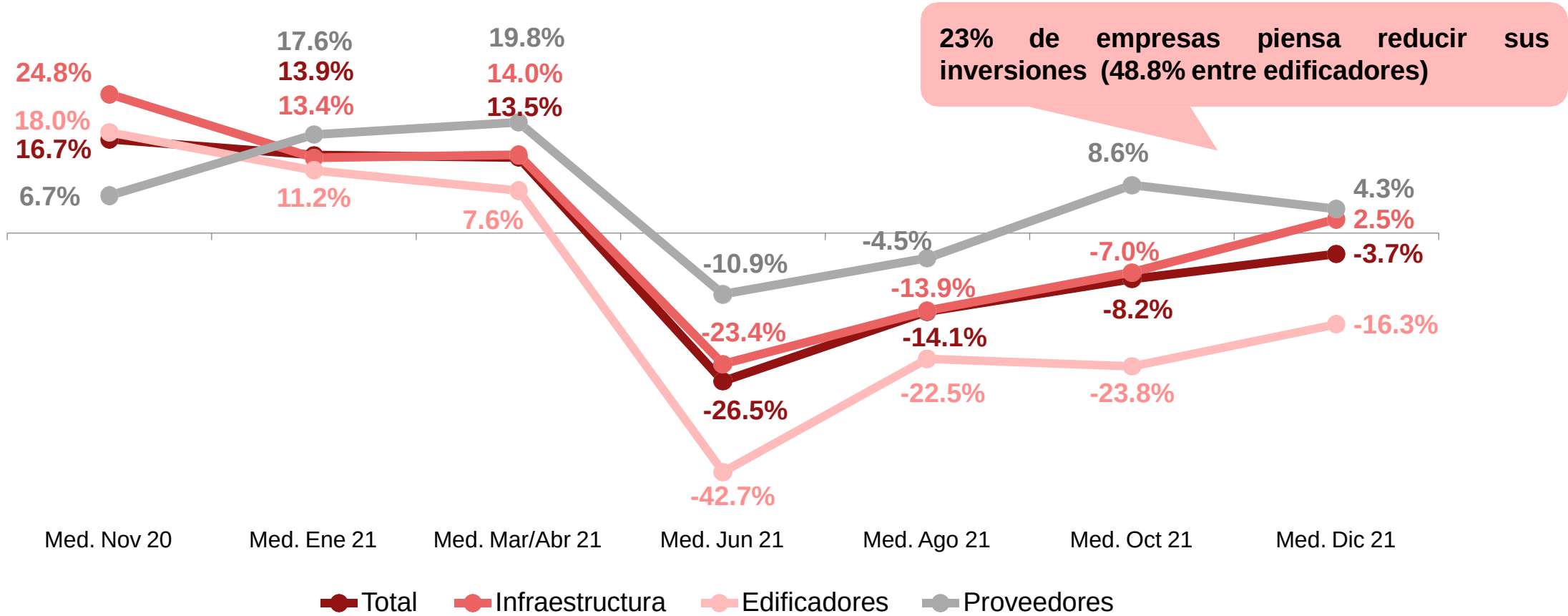
En enero-octubre inversión minera cayó 15% frente a igual periodo de 2019



Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Pesimismo del sector inmobiliario lleva a la inversión a mantener caída

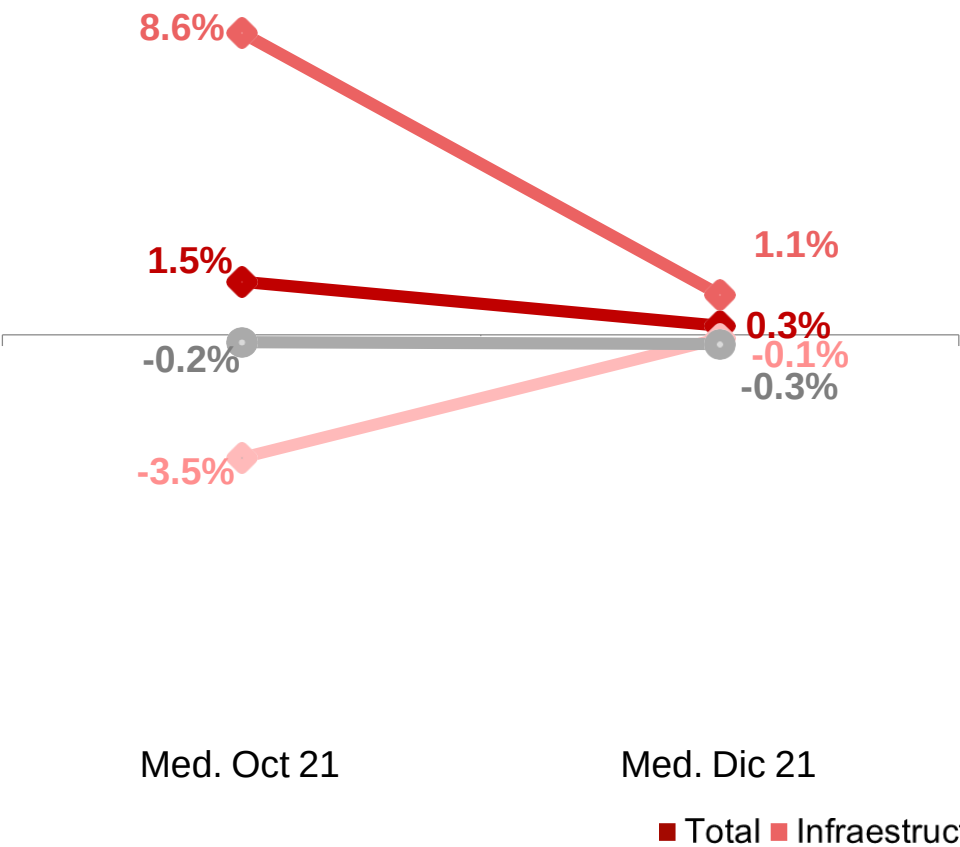
EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SOBRE LA VARIACIÓN DEL NIVEL DE INVERSIÓN EN NUEVOS PROYECTOS EN EL AÑO 2021, RESPECTO AL 2020



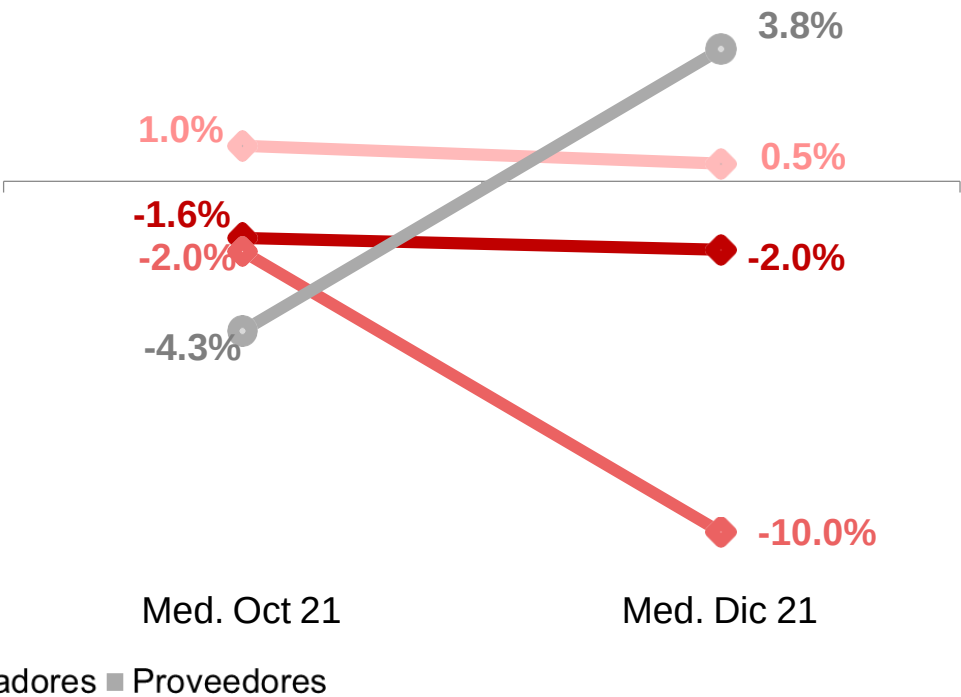
Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

Bajan expectativas para el segmento de infraestructura en 2022

EXPECTATIVAS SOBRE LA VARIACIÓN EN EL NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL AÑO 2022, RESPECTO AL 2021



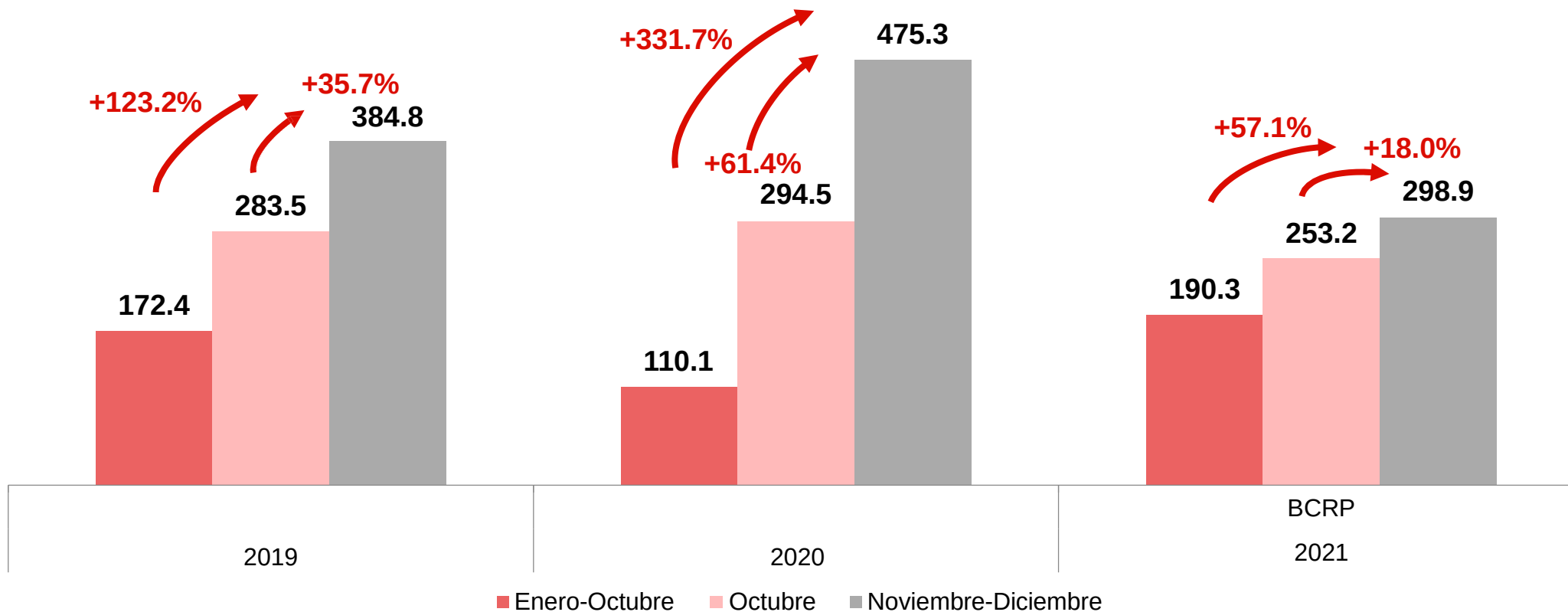
EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SOBRE LA VARIACIÓN DEL NIVEL DE INVERSIÓN EN NUEVOS PROYECTOS EN EL AÑO 2022, RESPECTO AL 2021



Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

Aún si diciembre cae en 51.1% se lograría meta de inversión publica

ESCENARIOS PARA EL AVANCE DE OBRAS PÚBLICA EN EL 2021 – 2021
Índice Base 2007 = 100.0

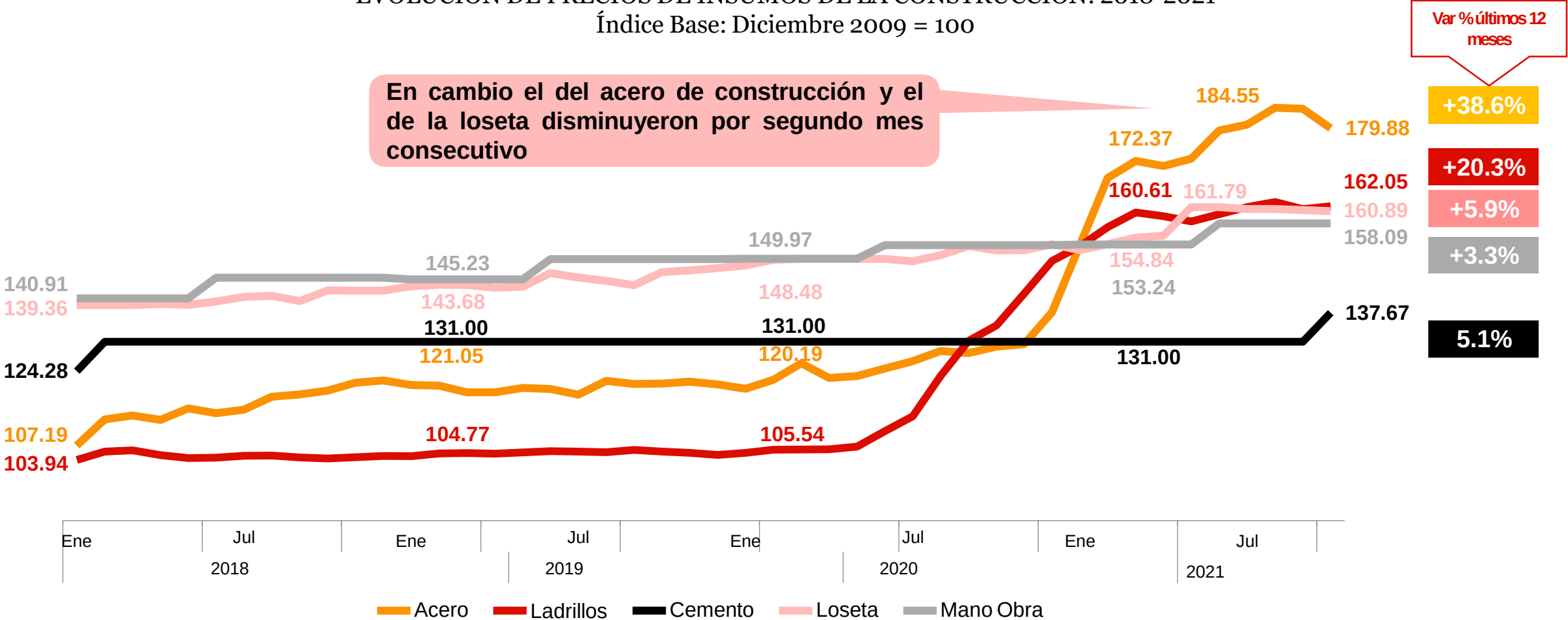


Fuente: Estimación CAPECO en base a BCRP – Reporte de inflación, diciembre 2021

Precio del cemento creció después de 44 meses sin variaciones

EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE INSUMOS DE LA CONSTRUCCIÓN: 2018-2021
Índice Base: Diciembre 2009 = 100

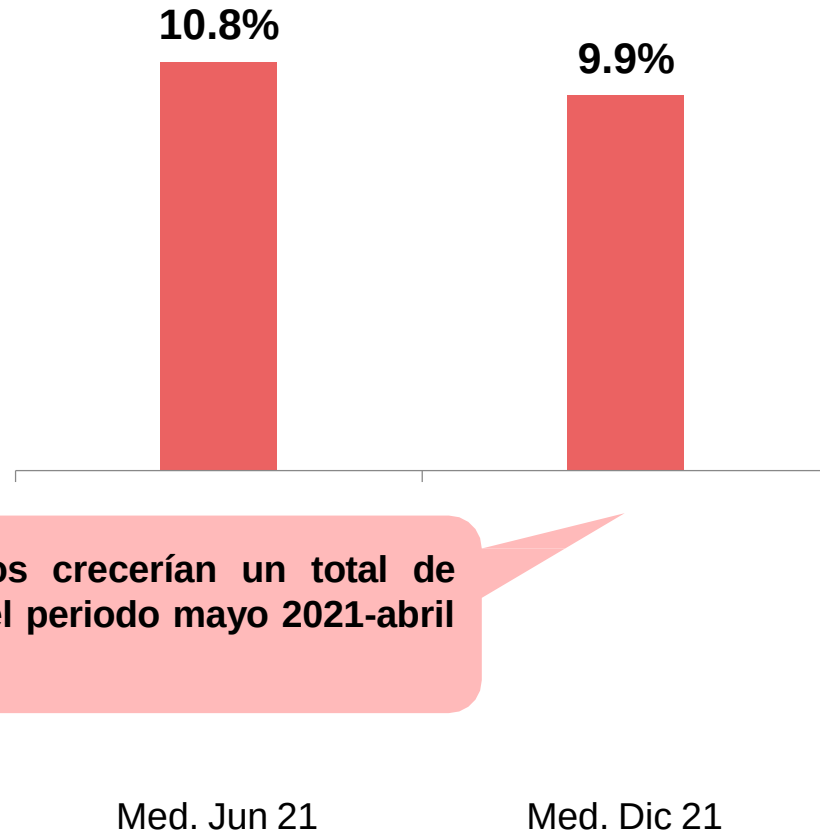
En cambio el del acero de construcción y el de la loseta disminuyeron por segundo mes consecutivo



Fuente: INEI

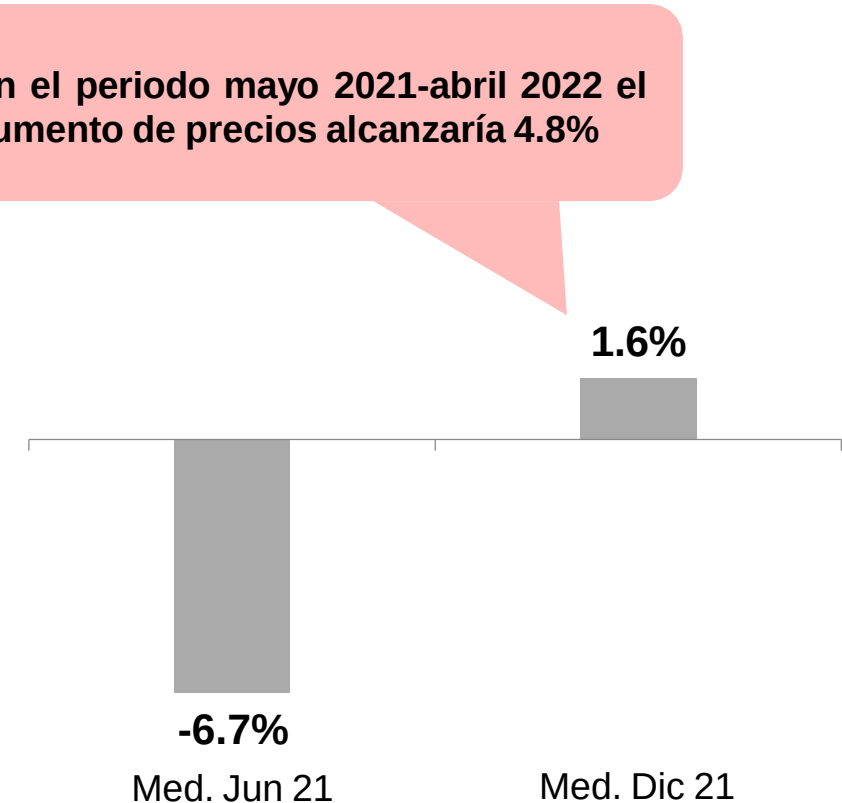
Precios de materiales siguen altos e impactan sobre vivienda

VARIACIÓN DE PRECIOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (EN SOLES) EN ULTIMOS SEIS MESES
(MAYO-OCTUBRE 2021)



Los precios crecerían un total de 10.8% en el periodo mayo 2021-abril 2022

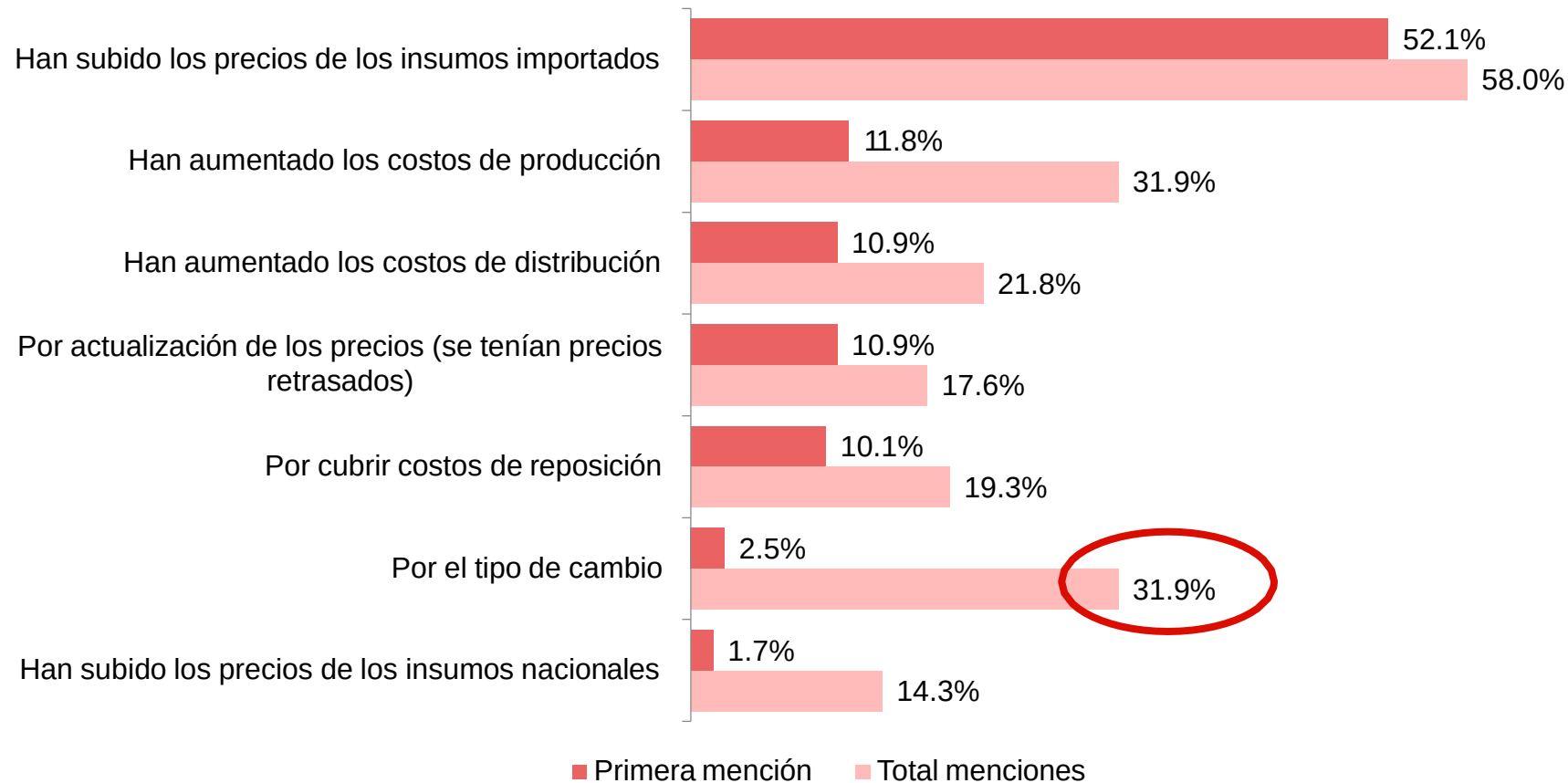
VARIACIÓN DE PRECIOS DE VIVIENDAS (EN SOLES) EN ÚLTIMOS SEIS MESES
(MAYO-OCTUBRE 2021)



En el periodo mayo 2021-abril 2022 el aumento de precios alcanzaría 4.8%

Tipo de cambio presionará al alza los precios de materiales

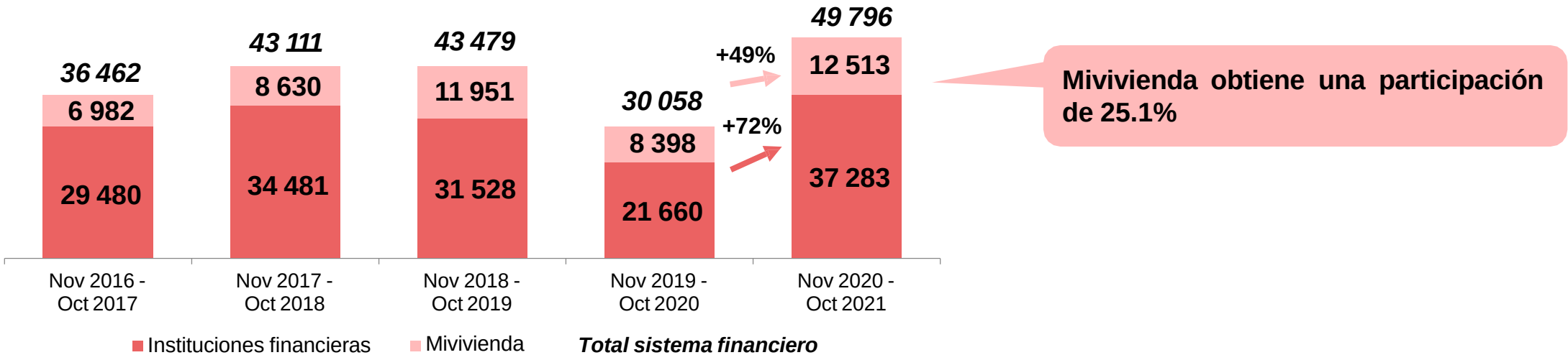
RAZONES POR LAS QUE SE CONSIDERA QUE EL PRECIO DE VENTA DE MATERIALES
SUBIRÁ EN LOS PRÓXIMOS SEIS MESES (SETIEMBRE 2021 – FEBRERO 2022)



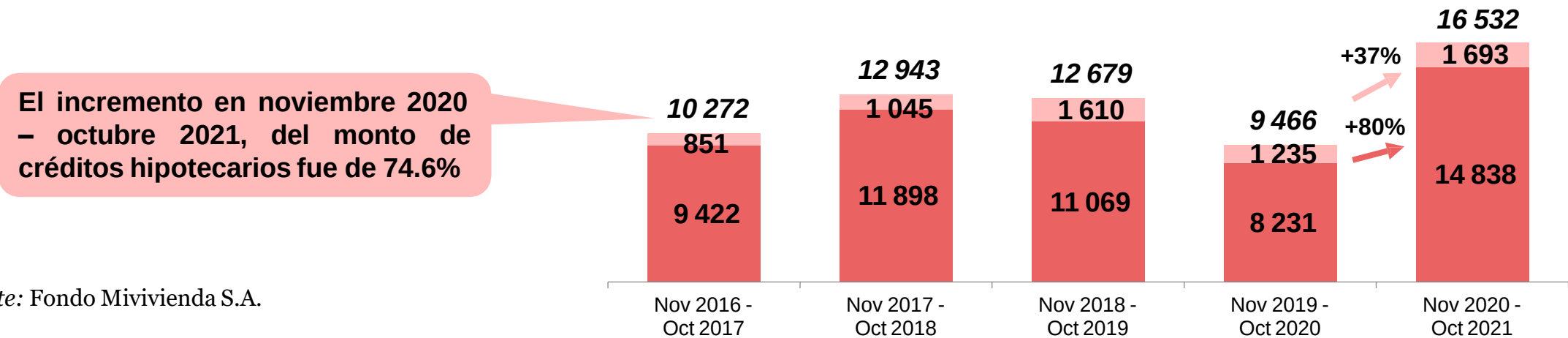
Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

Crédito hipotecario creció 66% en los ultimo doce meses

NÚMERO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA



MONTO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (miles S/)

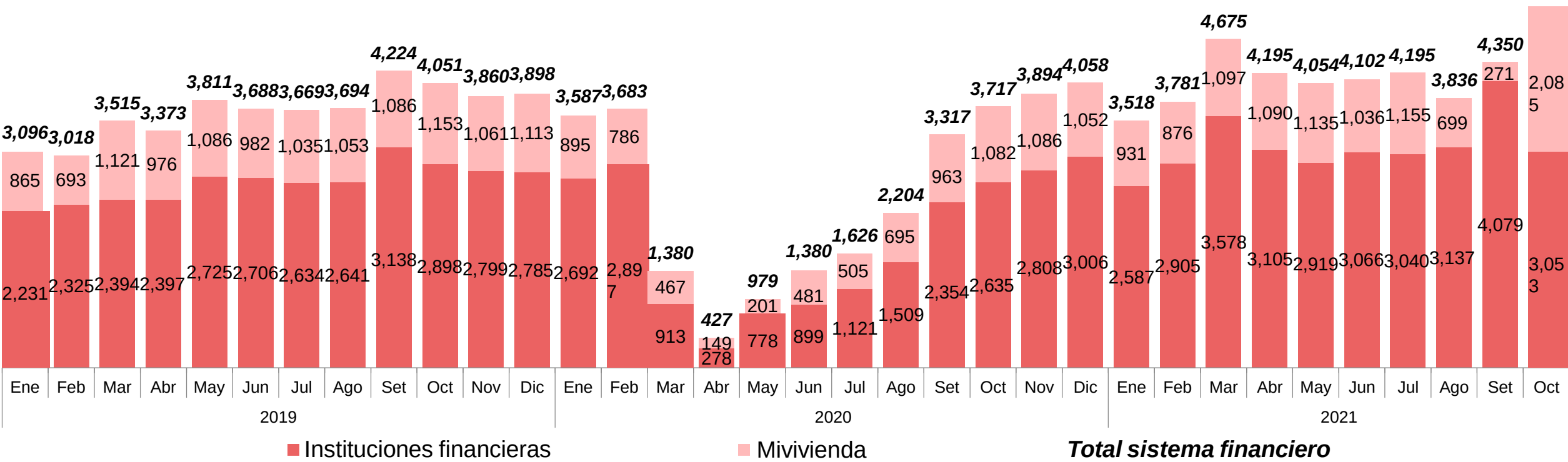


Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

Créditos hipotecarios crecieron 88% en primeros diez meses del año

DESEMBOLSO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS
ENERO 2019 –OCTUBRE 2021 (en número de créditos por mes)

15.8% de aumento si se compara con respecto a enero-octubre 2019

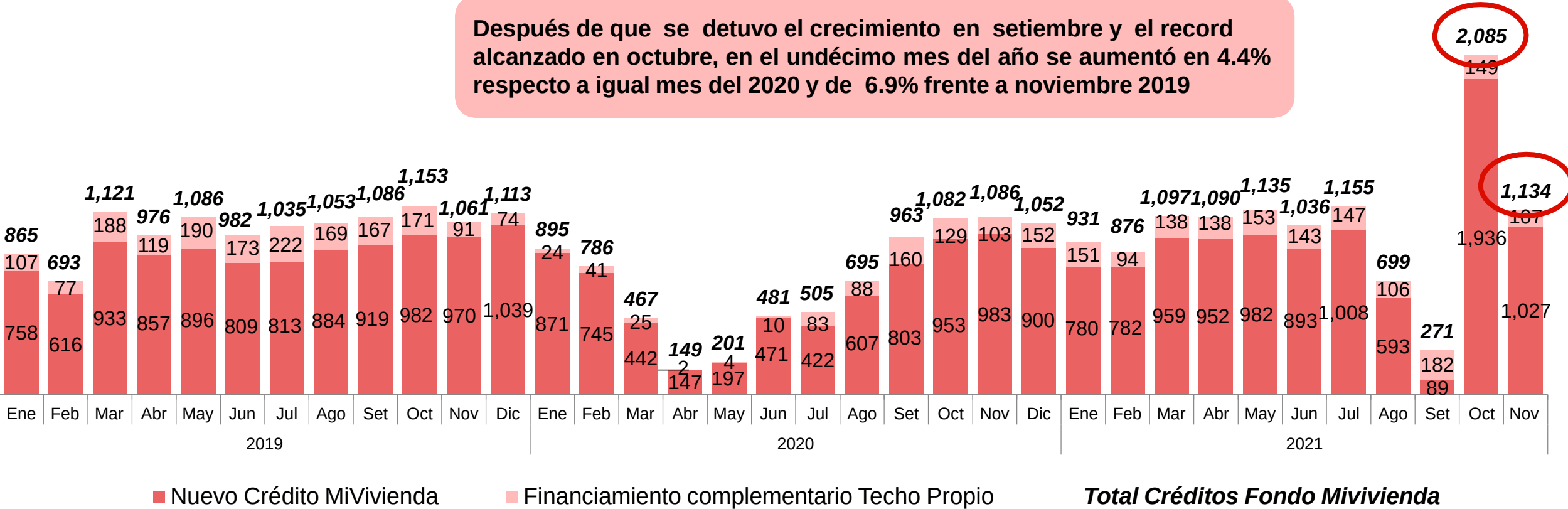


Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

Desembolsos créditos FMV caen 45.6% en noviembre

DESEMBOLSO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS DEL FONDO MIVIVIENDA SEGÚN MODALIDAD
ENERO 2019 –NOVIEMBRE 2021 (en número de créditos por mes)

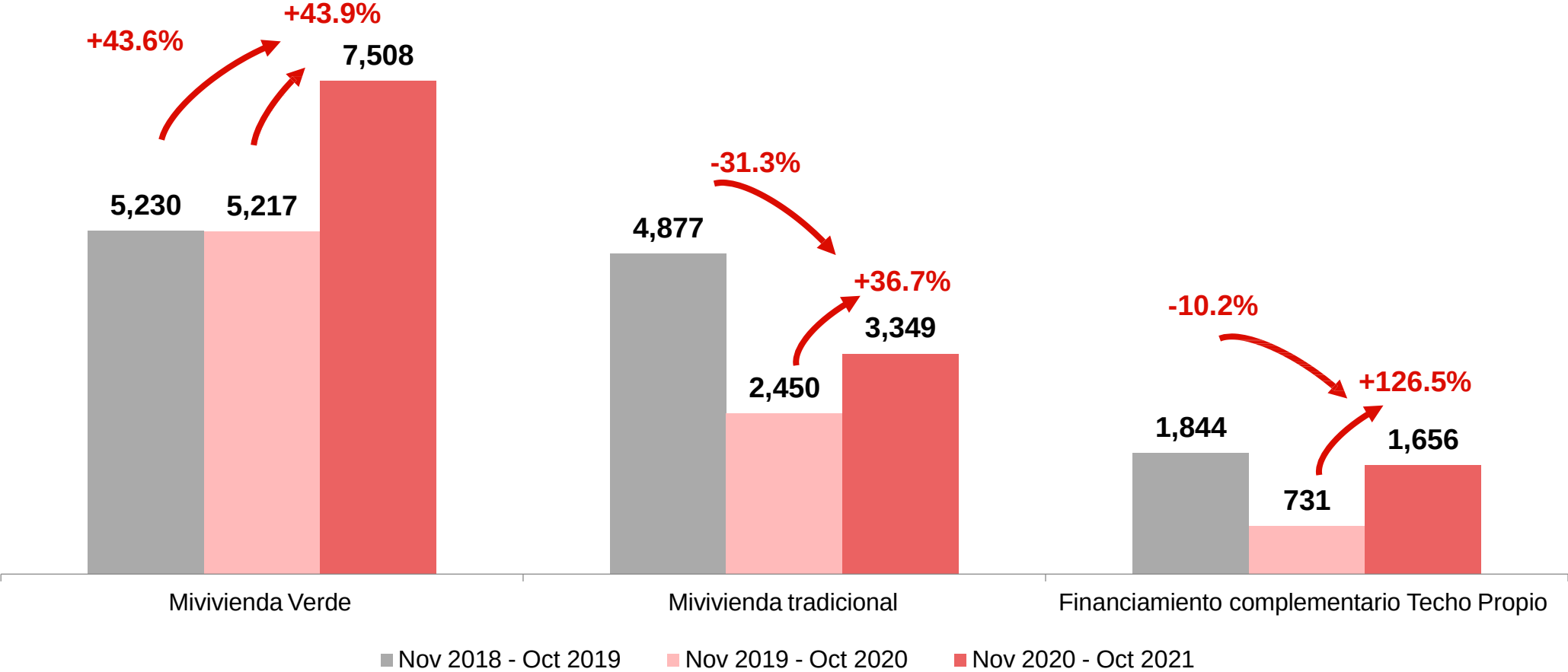
Después de que se detuvo el crecimiento en setiembre y el record alcanzado en octubre, en el undécimo mes del año se aumentó en 4.4% respecto a igual mes del 2020 y de 6.9% frente a noviembre 2019



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

Todos los productos Mivivienda crecieron en últimos 12 meses

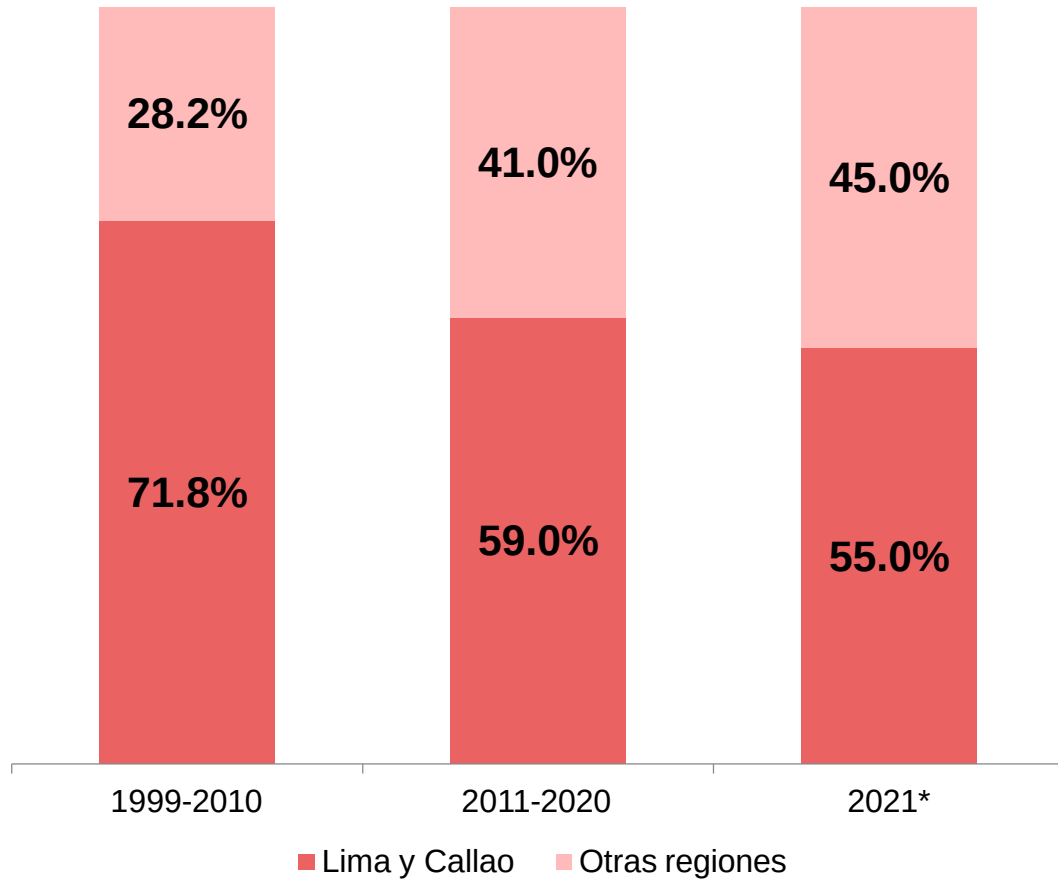
DISTRIBUCIÓN DE LOS CRÉDITOS MIVIVIENDA, SEGÚN PRODUCTO NOVIEMBRE 2018 – OCTUBRE 2021
(en número de créditos)



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

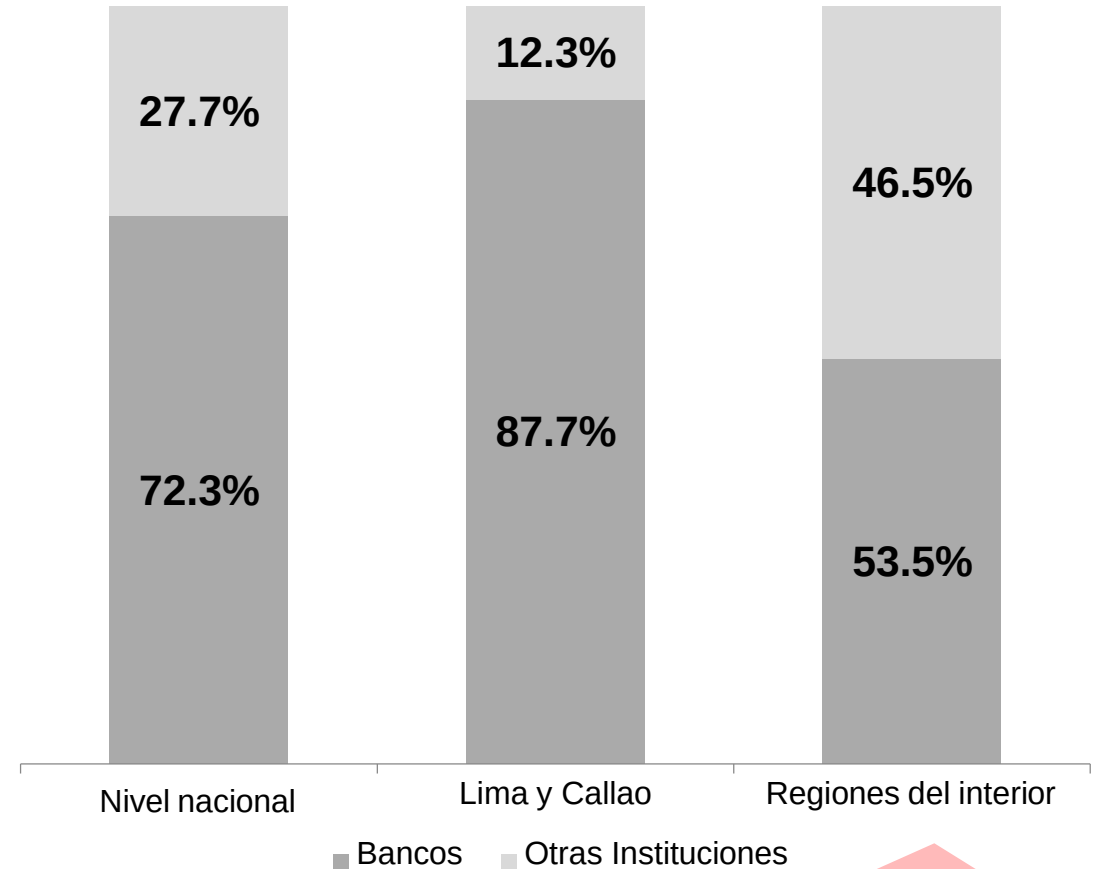
Baja participación de créditos Mivivienda en Lima

DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS MIVIVIENDA POR REGIÓN
1999-2010 | 2011-2020 | * Enero-octubre 2021



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

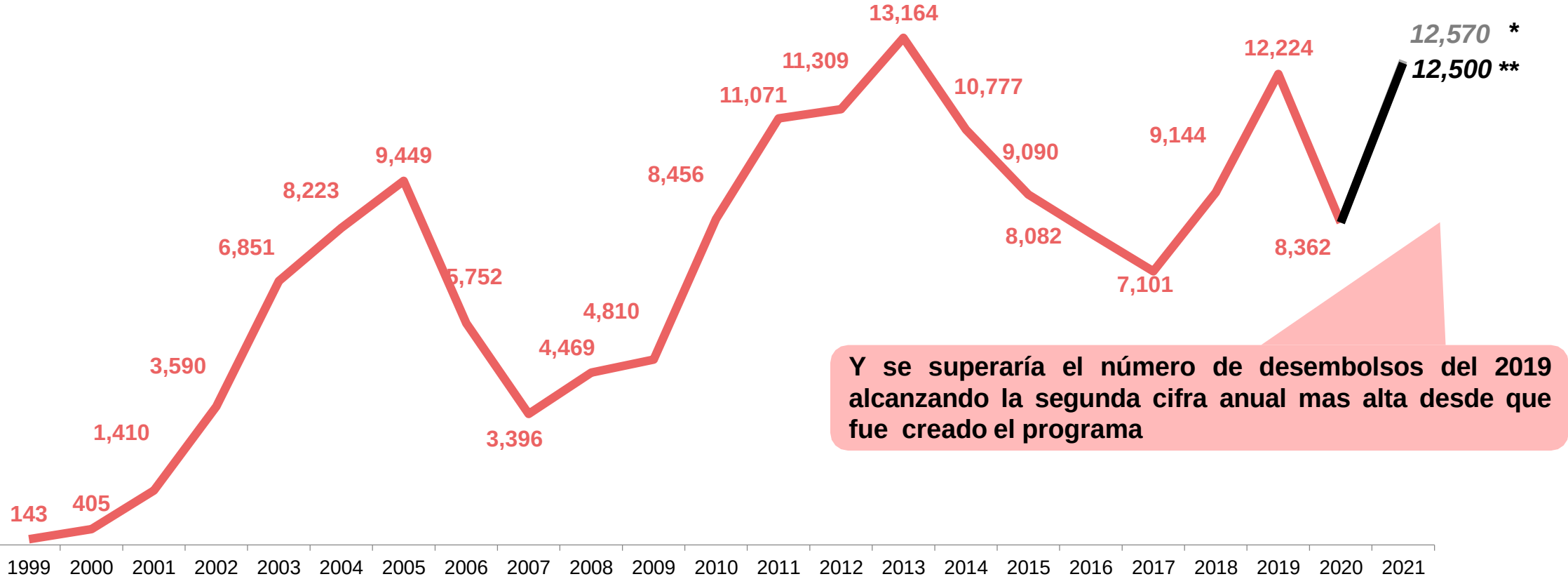
DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS MIVIVIENDA POR IFI
Enero-octubre 2021



Créditos a través de entidades no bancarias recuperan terreno perdido en el 2020

Se lograría superar la meta anual de desembolsos en 2021

DESEMBOLSO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS CON RECURSOS DEL FONDO MIVIVIENDA
(en número de créditos)

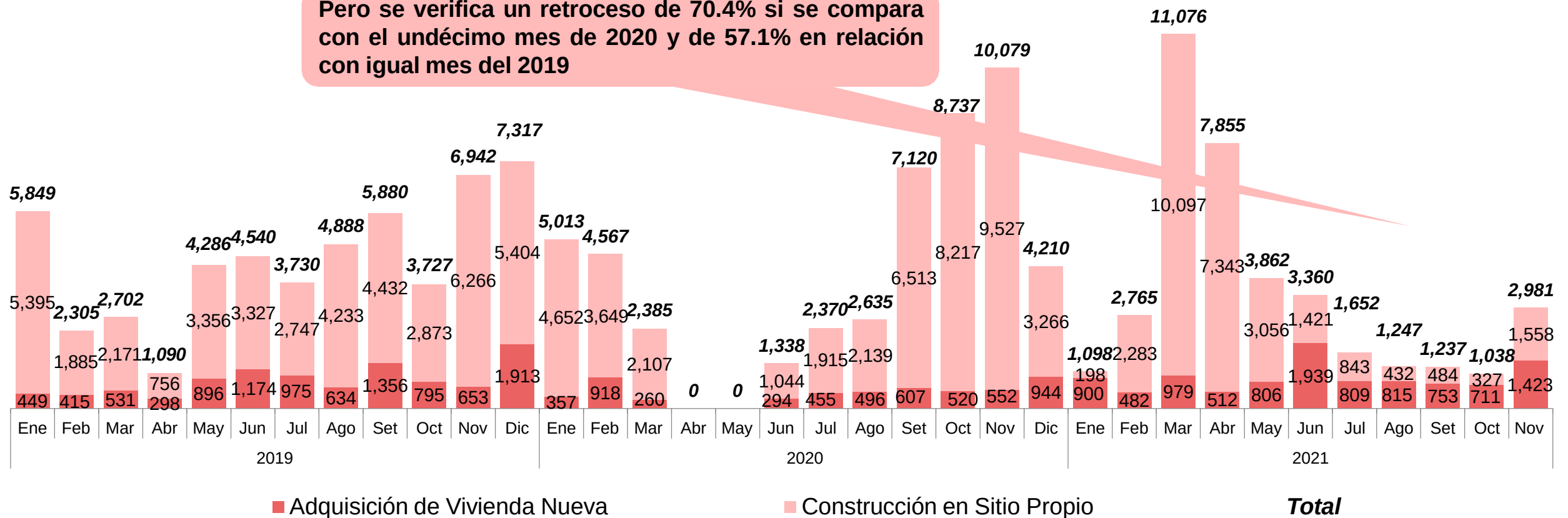


Fuente: Fondo Mivivienda * Estimación CAPECO en base a datos Mivivienda últimos 10 años y resultados once primeros meses del 2021 | ** Meta del Ministerio de Vivienda

Desembolsos de BFH se recuperan después de 7 meses de caída

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES DESEMBOLSADOS POR MODALIDAD
ENERO 2019 –NOVIEMBRE 2021 (en número de bonos por mes)

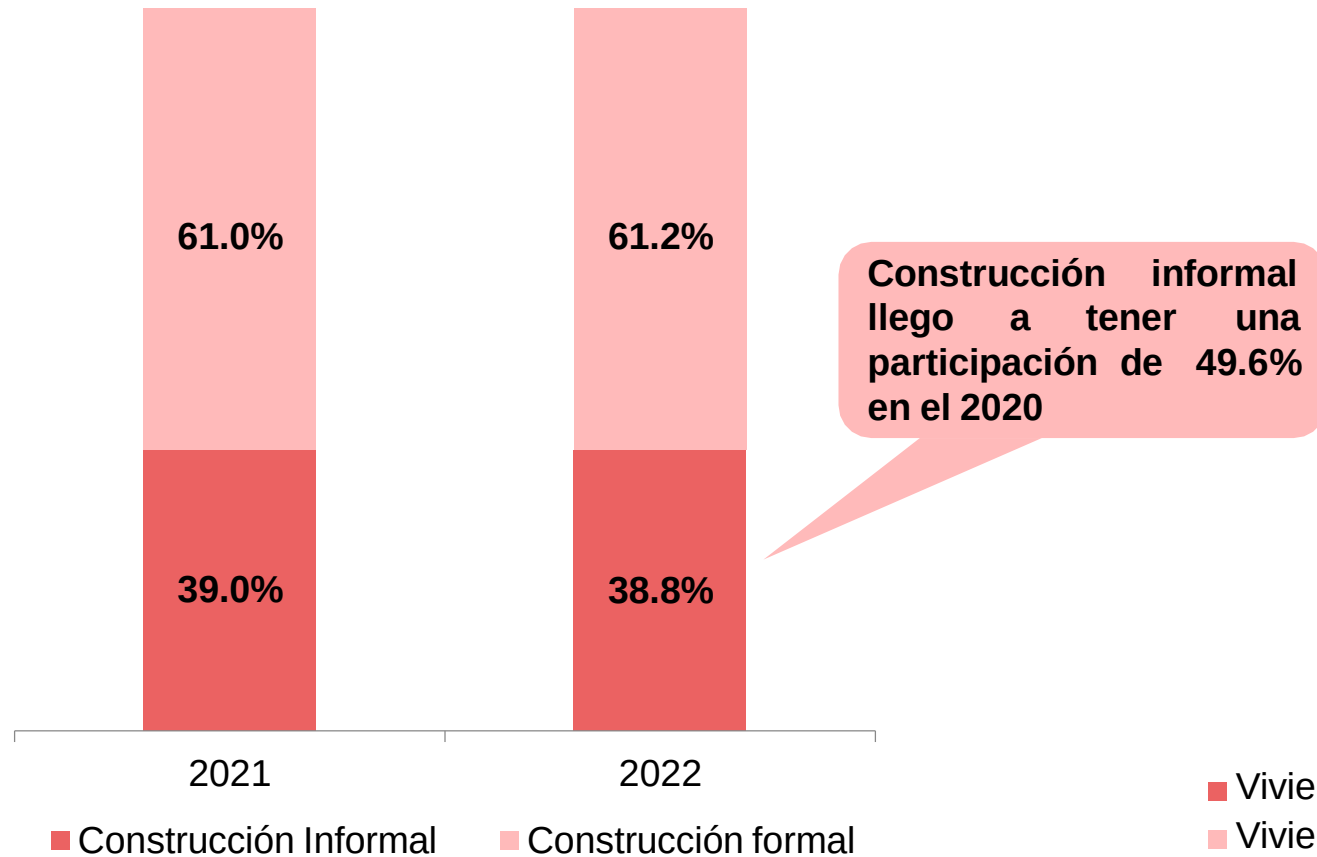
Pero se verifica un retroceso de 70.4% si se compara con el undécimo mes de 2020 y de 57.1% en relación con igual mes del 2019



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

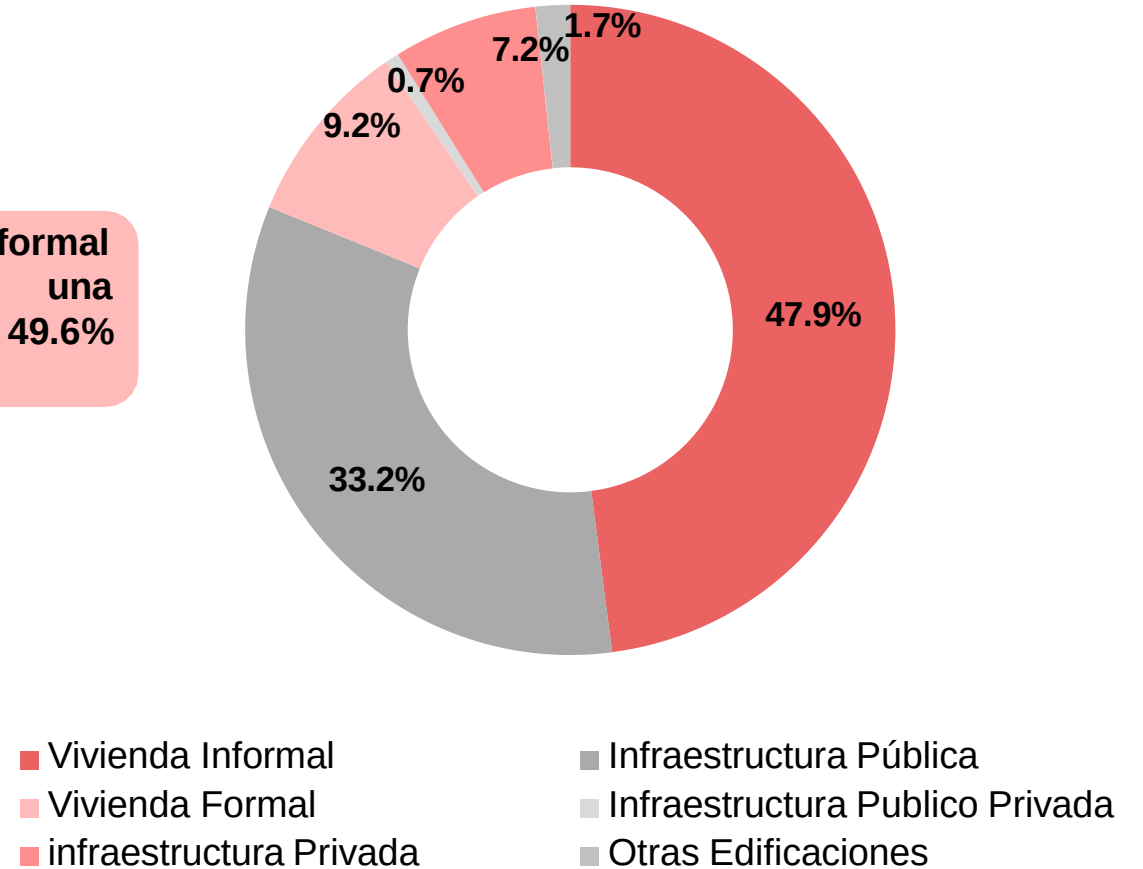
El mercado informal mantendría nivel de participación en el 2022

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS POR VENTAS DE LOS PROVEEDORES DE MATERIALES Y SERVICIOS 2021 - 2022



Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

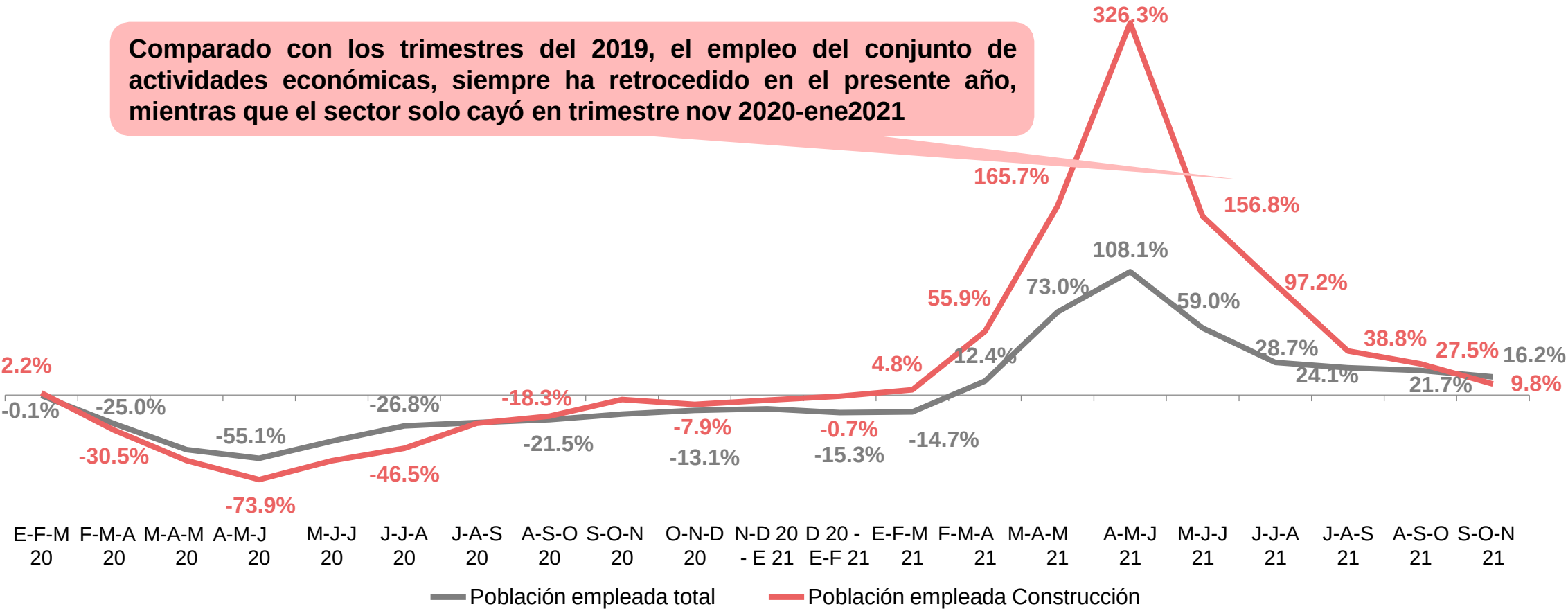
PERSPECTIVAS SOBRE EL DESEMPEÑO DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CONSTRUCCIÓN EN EL 2021, RESPECTO AL 2020



Empleo en general vuelve a crecer que empleo en construcción

POBLACIÓN EMPLEADA TOTAL Y EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN 2020 - 2021
Lima Metropolitana Variación

Comparado con los trimestres del 2019, el empleo del conjunto de actividades económicas, siempre ha retrocedido en el presente año, mientras que el sector solo cayó en trimestre nov 2020-ene2021

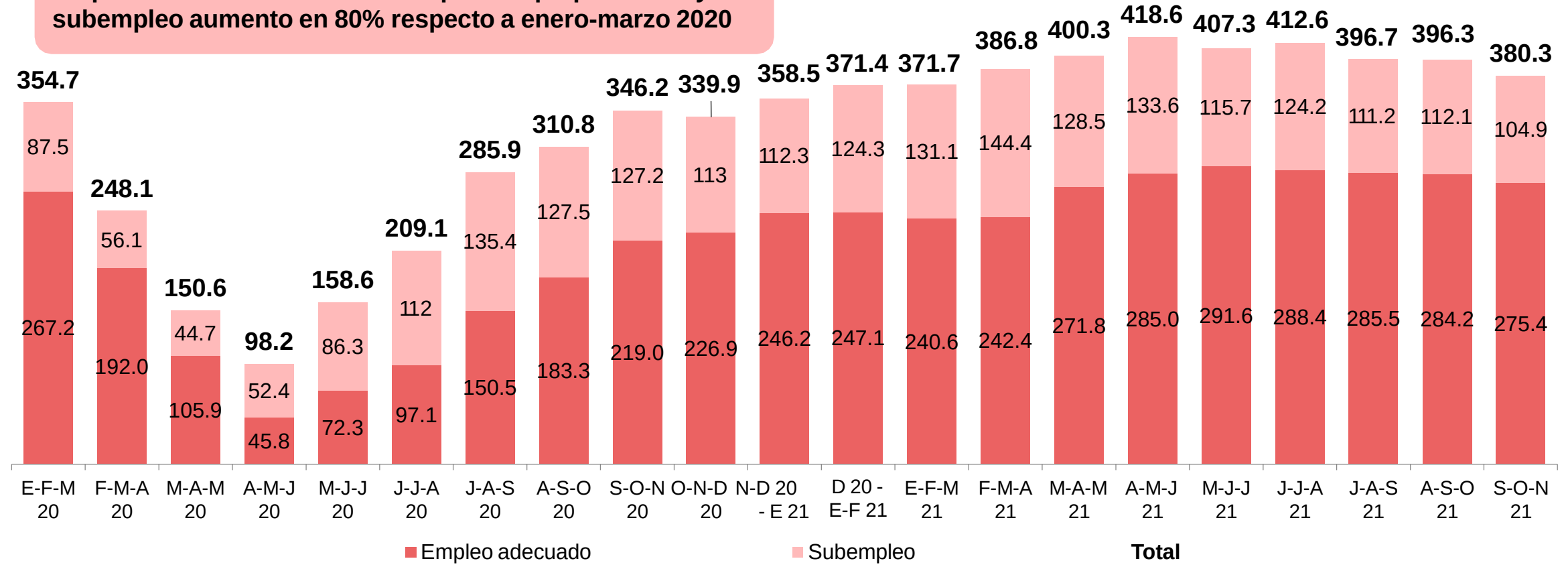


Fuente: INEI

El sector tiene 8,200 empleos adecuados más que en prepandemia

POBLACIÓN CON EMPLEO ADECUADO Y SUBEMPLEADA EN LA CONSTRUCCIÓN 2020 - 2021
Lima Metropolitana miles de personas

Empleo adecuado creció 7% respecto a prepandemia y subempleo aumento en 80% respecto a enero-marzo 2020

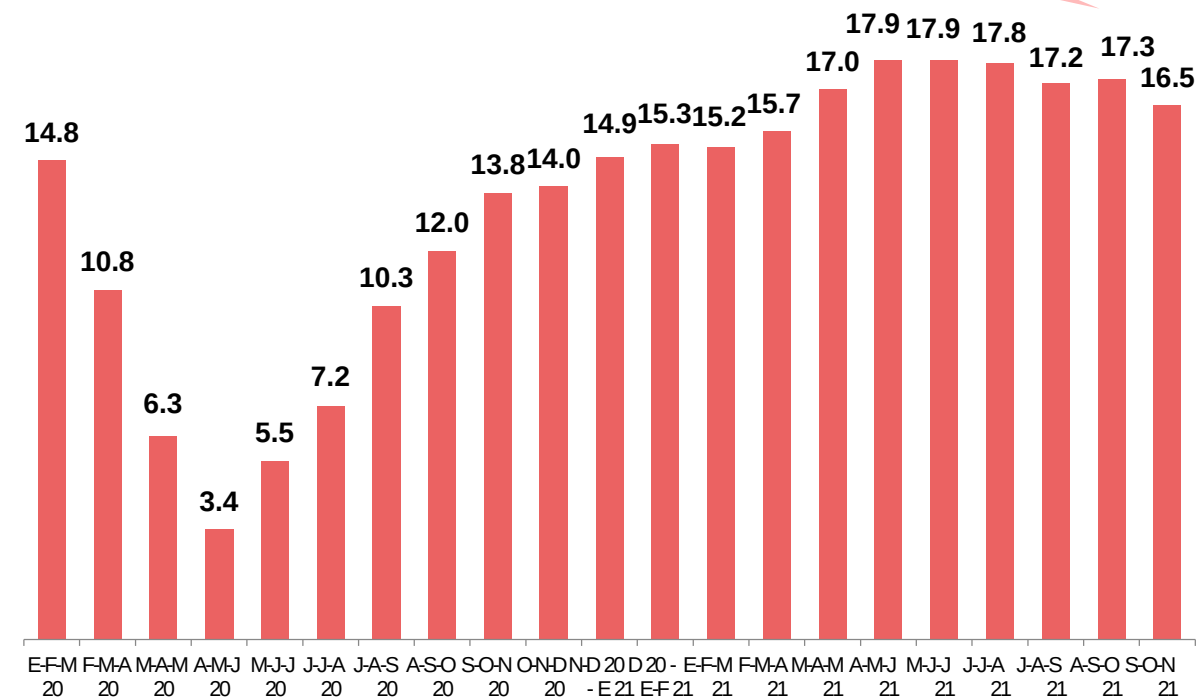


Fuente: INEI

Ingreso continua creciendo por según trimestre móvil consecutivo

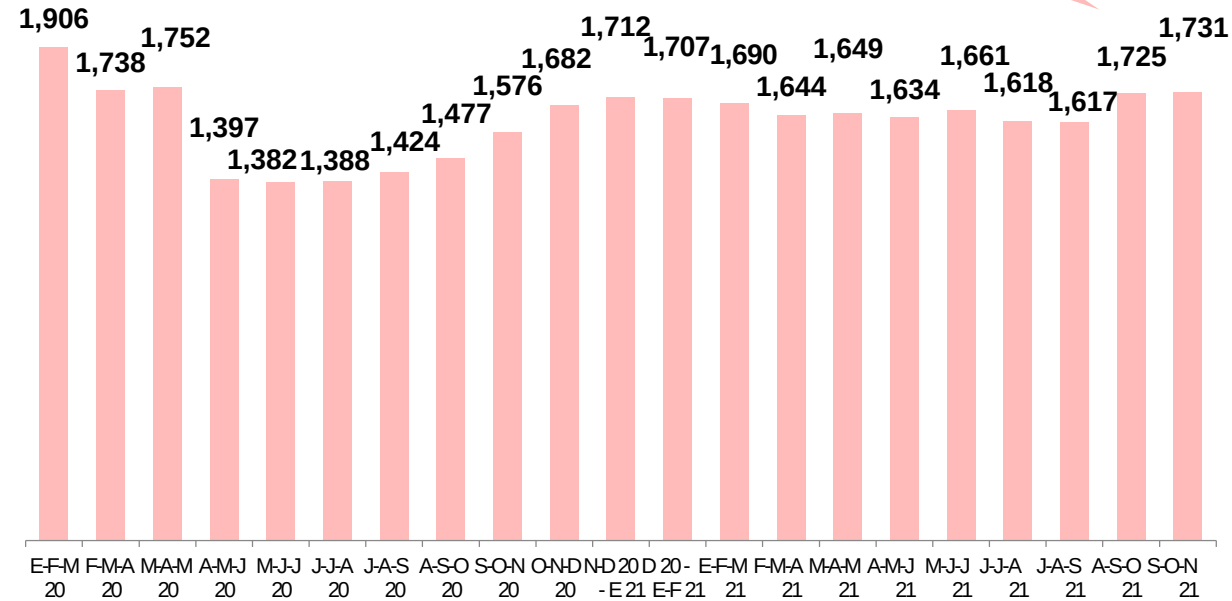
NÚMERO HORAS TRABAJADAS SEMANA - SECTOR CONSTRUCCIÓN
Lima Metropolitana Millones de horas persona trabajadas

Pero el número de horas trabajadas se ha ido reduciendo hasta llegar ha ser 8% menos que en el trimestre abr-may-jun 2021



INGRESO PROMEDIO - SECTOR CONSTRUCCIÓN
Lima Metropolitana en Soles

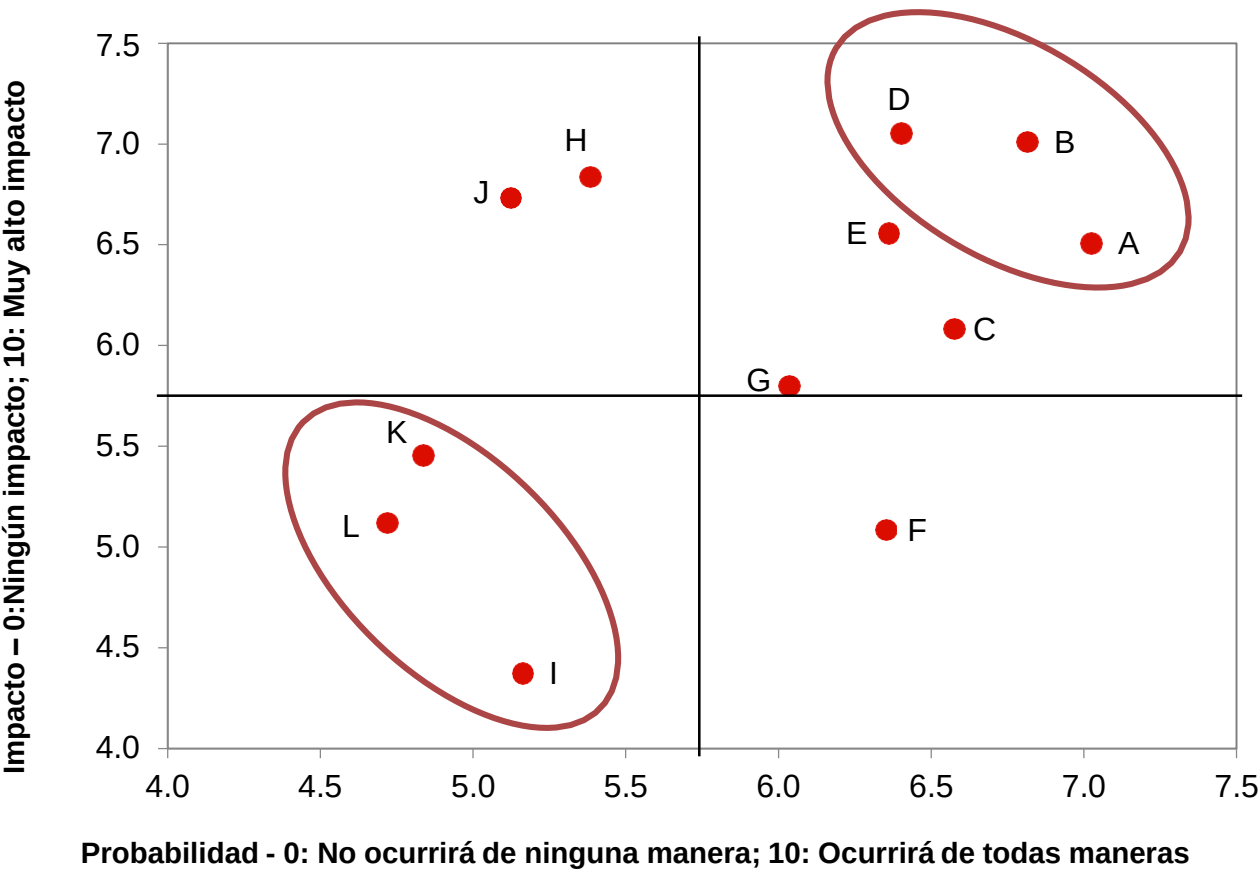
Ingreso en construcción aun es 9.1% menos que en primer trimestre 2020



Fuente: INEI

Gestión del gobierno, alza de materiales e intereses con alto riesgo

PROBABILIDAD E IMPACTO DE OCURRENCIA DE LOS RIESGOS DEL ENTORNO QUE AFECTARÁN EL NIVEL DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES



Riesgos del entorno	
A	Incertidumbre en la gestión del Gobierno de Pedro Castillo (2021-2026)
B	Continuación incremento de precios de materiales de construcción
C	Decisión de vacar al presidente de la republica
D	Riesgos de subida de tasa de interés
E	Contracción de la Inversión Privada
F	Ineficiente gestión de gobiernos regional y municipales
G	Medidas populistas del Congreso
H	Continuación incremento de costos de producción materiales de construcción
I	Decisión de someter controversias en obras a arbitrajes o al poder judicial
J	Insuficiencia de recursos para subsidios Techo Propio y Mivivienda
K	Rebote del COVID en el 2022
L	Contracción de la inversión Pública

Fuente: CAPECO - Encuesta de Expectativas, diciembre 2021

Conclusiones

- Como se había pronosticado en la anterior edición del IEC, la actividad constructora sufrió una leve caída en su producción en el mes de octubre, después de trece meses consecutivos al alza, situación que CAPECO considera que se repetirá en noviembre y, probablemente, en diciembre.
- Sin embargo, la contracción del nivel de producción sectorial que se experimentará en el último trimestre no evitará que, al final del año, la construcción supere el nivel de actividad previo a la pandemia, termine siendo el sector económico con mejor desempeño durante el 2021 y contribuya de manera sustantiva a la reactivación productiva y a la recuperación del empleo en general.
- Esta performance positiva de la construcción en el presente año, se sustenta en una notable recuperación de la inversión, tanto privada como pública, siendo especialmente llamativas la fortaleza de la edificación informal y en la recuperación del mercado inmobiliario residencial.
- La recuperación del segmento vivienda, sobre todo en el fuerte incremento del desembolso de los créditos hipotecarios y en las importantes metas alcanzadas por los programas de vivienda social.
- Aunque la inversión minera también superó las cifras alcanzadas en el 2020, todavía no volvió a los niveles pre-pandemia.
- La obra pública ha experimentado un significativo avance, pero sobre todo por proyectos de idoneidad y sostenibilidad cuestionables como los de Arranca Perú y a pesar del creciente número de obras detenidas por controversias entre contratistas y contratantes o por casos de corrupción

Conclusiones



ECONOMÍA

Obras por casi S/ 20.000 millones cumplen otro año sin ser destrabadas

Pendiente. Inversiones de infraestructura permanecen detenidas por vínculos con la corrupción en sectores nucleares para la reactivación: energía, conectividad y garantía alimentaria mediante irrigación. Apertura de las mismas aún no encuentra un norte claro.



Majes Sigas. Proyecto de irrigación permitiría cultivo de productos de agroexportación. Foto: difusión



La Contraloría General de la República, a cargo de Nelson Shack ,reveló que 22 de los 25 presidentes regionales son investigados por corrupción. Y durante el 2020, mediante una evaluación, se dieron con la sorpresa de que "12 de cada 100 soles que gasta el Estado se pierden en corrupción y en inconducta funcional". Asimismo, solo en un año, 2020, se ha perdido más de 22 mil millones de soles.

«Solo en un año, 2020, se ha perdido más de 22 mil millones de soles, lo que equivale a construir dos carreteras centrales», precisó el contralor Nelson Shack.

Un reportaje periodístico del programa Punto Final, señala que el procurador anticorrupción, Javier Pacheco, ha revelado que la lista de presidentes regionales involucrados en actos de corrupción la lidera el secretario general de Perú Libre, Vladimir Cerrón, quien cuenta con 28 casos (Junio).

Conclusiones

- Para el 2022, sin embargo, las previsiones sobre el sector construcción no son muy halagüeñas, existiendo inclusive el riesgo de una contracción en el PBI sectorial.
- El agravamiento de la crisis política sumado a algunos factores externos relevantes pueden afectar a los diferentes segmentos de la actividad constructora, muy especialmente al habitacional y al minero.
- Algunos indicadores parecen revelar que se reducirá el dinamismo de la construcción informal.
- En el centro de esta situación se encuentra la manifiesta debilidad del gobierno, su incapacidad para abordar la problemática sectorial con eficacia y sentido de la oportunidad, y la pérdida de legitimidad por las denuncias de corrupción que afectan al entorno cercano de la Presidencia de la República.
- En este contexto, la desconfianza y la incertidumbre que el actual gobierno ha insertado en los agentes económicos – desde inversionistas hasta ciudadanos– hace prever que la inversión privada se estancará o incluso se retraerá en el 2022.
- Esto se explica por la incapacidad del gobierno para abordar la violenta protesta de comunidades y autoridades locales que viene paralizando las operaciones en yacimientos mineros y energéticos; la permisividad frente a invasiones de predios promovidas por traficantes de tierras;

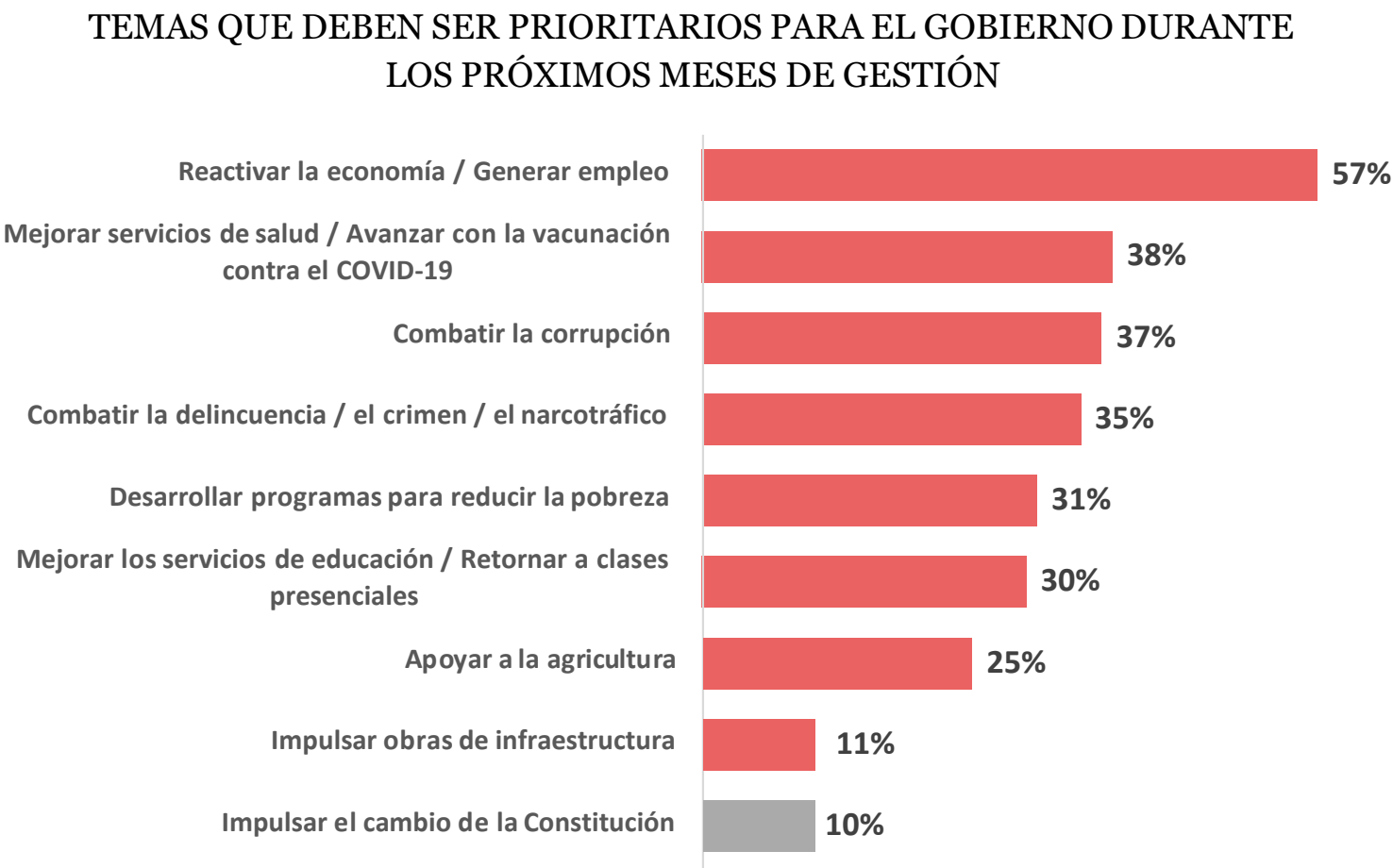
Conclusiones



Fuentes: desdeadentro.pe y elnuevosiglo.com.co

Conclusiones

- También por las marchas y contramarchas sobre la prioridad que el gobierno le otorga a la iniciativa privada; la insistencia por impulsar un referendun para una nueva constitución y la pretensión de cambiar el régimen tributario en pleno proceso de reactivación económica



Fuente: IPSOS – Encuesta de opinión pública, Octubre 2021

Agenda legislativa para modernizar la construcción

- Ley de Gestión de Infraestructuras y Equipamientos públicos que sustituya a la actual Ley de Contrataciones del Estado
- Ley de reforma del CEPLAN, para promover la planificación macro regional y el desarrollo de mega-proyectos de infraestructura y desarrollo productivo con enfoque territorial
- Ley de Financiamiento Habitacional y Urbano, para asegurar el acceso de familias a la vivienda y entornos urbanos de calidad
- Ley de reforma de la Tributación Municipal, para optimizar ingresos, sobre todo los provenientes del impuesto predial
- Ley de modernización del SENCICO, para promover una política de innovación e investigación en la construcción a partir de las necesidades de trabajadores, empresarios y del Estado
- Ley modificatoria de la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo, para convertir en obligatorios los Consejos Consultivos en los ministerios, que permitirán una interacción transparente pública-privada
- Ley modificatoria de la Ley DUS, para constituir un Operador Público de Suelo independiente del FMV, articular inversiones en servicios públicos con programas de desarrollo urbano y habitacional, así como fortalecer el rol del MVCS en implementación y financiamiento de planes y catastros.

Medidas urgentes para profundizar la reactivación de la construcción

- Emprender la reforma fiscal, considerando simultáneamente la modernización tributaria y la mejora en la calidad del gasto, en particular la obra pública, mediante una Mesa de Trabajo entre el Poder Ejecutivo, el Legislativo y los gremios de empresas, profesionales y trabajadores
- Acelerar la ejecución de obras públicas, mediante mejoras en normas reglamentarias o administrativas del MEF o del OSCE.
- Impulsar una solución integral a los conflictos que afectan las operaciones e inversiones en proyectos mineros, en particular los que se encuentran en el Corredor Minero del Sur.
- Incrementar el presupuesto para subsidios de Techo Propio y Mivivienda para consolidar este segmento del mercado inmobiliario y evitar que se afecte a clientes con el aumento de cuotas de crédito producto del alza de precios y de las tasas de interés.
- Resolver conflictos ente el Ministerio de Vivienda y las municipalidades por la aplicación y alcances de la normativa urbana, lo que favorecerá la producción de vivienda, en particular la de interés social

La reforma fiscal integral

- El Congreso Nacional no accedió a la solicitud del Poder Ejecutivo para que se le delegue facultades legislativas para emprender una reforma tributaria
- CAPECO solicitó públicamente que, además de no conceder estas facultades, tampoco era conveniente que se las otorgue para aprobar una nueva Ley de Contrataciones del Estado
- Nuestra institución sustentó su posición contraria a la delegación de facultades por considerarlo inconveniente, precipitado e inoportuno.
- Para hacer la reforma se debe propiciar un amplio consenso entre Ejecutivo, Legislativo y la instituciones privadas vinculadas a compras y contrataciones públicas
- Sino, se corre el riesgo de aprobar una norma que refleje una visión unidimensional que -como en casos anteriores- solo terminará profundizando los problemas



ECONOMÍA

Capeco: No se deben dar facultades legislativas al Gobierno para realizar nueva ley de contrataciones del Estado

La Cámara Peruana de Construcción (Capeco) propone que la ley de contrataciones del Estado se modifique en consenso con los sectores que participan en las obras públicas.

16 de diciembre del 2021 10:11 AM | Actualizado el 16 de diciembre del 2021 10:57 AM

Redacción RPP



Capeco advierte que actualmente hay S/ 20 mil millones en obras paralizadas solo en el ámbito de la ley de contrataciones del Estado.

Fuente: rpp.pe

La aceleración de la ejecución de obra pública

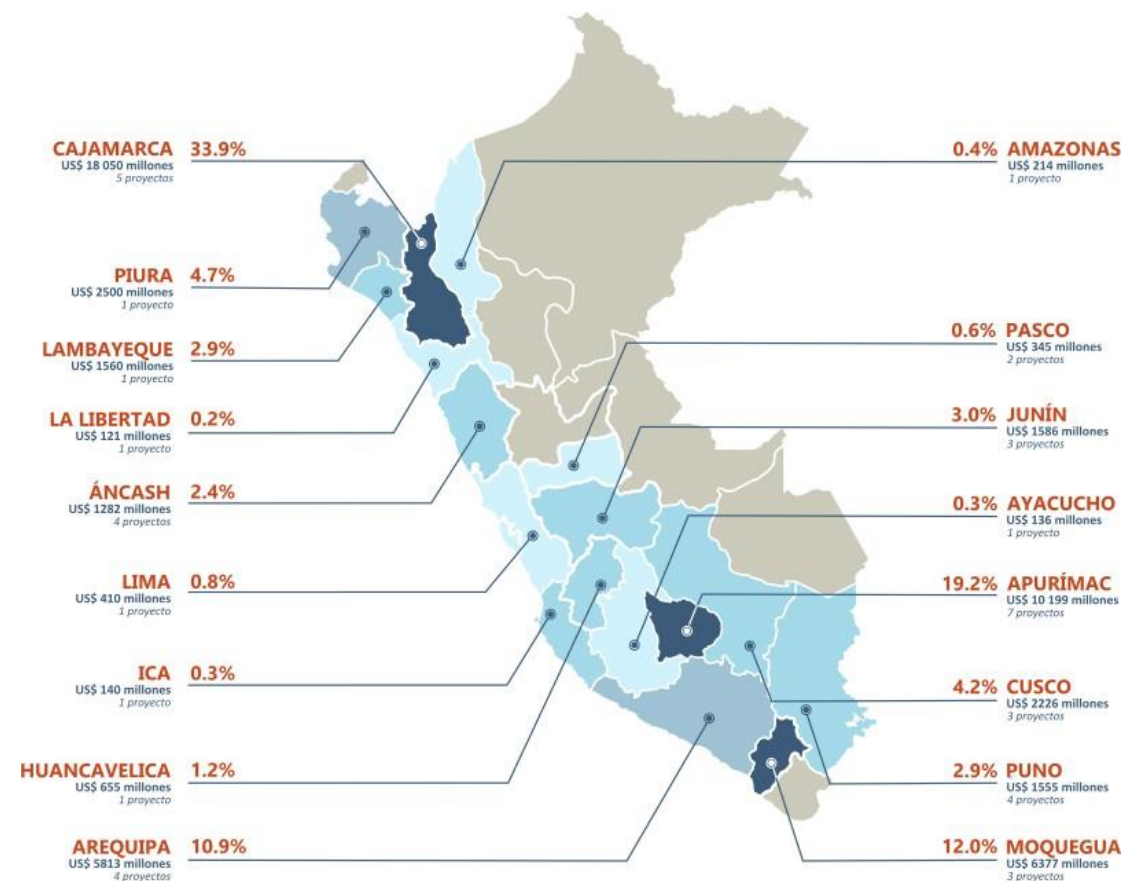
- Eliminar el requisito de presentar cartas de líneas de crédito bancarias para demostrar la capacidad financiera de los postores en licitaciones públicas
- Impulsar el funcionamiento de las Juntas de Resolución de Disputas, mecanismo que facilita la solución de controversias en obra sin ir a arbitraje
- Disponer la ampliación del D.U. N° 063-2021, que contempla permite la retención equivalente al fondo de garantía de las valorizaciones de obra en lugar de fianzas
- Reiniciar las obras aun paralizadas y reanudar los pagos pendientes a contratistas, que se han producido por desacuerdos con entidades contratantes
- Sustituir los criterios de selección de contratistas de obra basado en el menor precio por otro en el que se ponderen las propuestas técnicas con las económicas
- Establecer mecanismos que aseguren igualdad de condiciones para empresas nacionales y extranjeras en procesos de contratación pública



Fuente: larepublica.pe

Impulsar una solución integral para los conflictos mineros

- Es necesario resolver problemas en proyectos en operación y en los 43 que conforman la cartera de proyectos futuros en los que se invertirá US\$ 53MMM
- Se trata de poner en práctica un plan integral de desarrollo y un programa de inversiones en el área de influencia de la mina, apenas termina la exploración
- Se debe escoger algunos proyectos que estén empezando para implementar una experiencia piloto
- Pero para los proyectos que se encuentran en conflicto se necesita que el estado instale Mesas tripartitas e Diálogo y Desarrollo
- Primero debe restituirse la paz social que asegure la continuidad de operaciones e inversiones en proyectos
- La Mesa debe ser permanente y estar bajo la responsabilidad de funcionarios de alto nivel, con capacidad de decisión y con presencia en la zona



Fuente: MINEM

Impulsar una solución integral para los conflictos mineros

- Para el Corredor Minero se propone constituir una entidad autónoma a cargo de un representante del Poder Ejecutivo con rango de Viceministro,
- La entidad debe formular e implementar un único Plan de Desarrollo para todo el ámbito del corredor
- También tendrá a su cargo la priorización, evaluación, ejecución y operación de los proyectos de desarrollo económico y social que se acuerde emprender
- Se dará un tratamiento integral y articulado de las necesidades de la población, abandonando la planificación e inversión de escala distrital o provincial
- Los gobernadores regionales y los alcaldes formarán parte del Consejo Directivo. Idealmente
- En la etapa inicial se debe contar con el asesoramiento de una entidad multilateral, para garantizar un nivel de excelencia en la gestión



Fuente: Diario La República

Impulsar una solución integral para los conflictos mineros

- No es una experiencia nueva ni singular. La Autoridad del Valle del Tennessee se creó en 1933 y hoy es la empresa de generación de energía más grande de los Estados Unidos. En China, ocurrió lo mismo en el área de influencia de la presa de las Tres Gargantas.



Impulsar una solución integral para los conflictos mineros

- En el Perú se tuvo la experiencia de las Corporaciones, como la del Santa que se creó en 1943 e impulsó el progreso de Chimbote y de su zona circundante

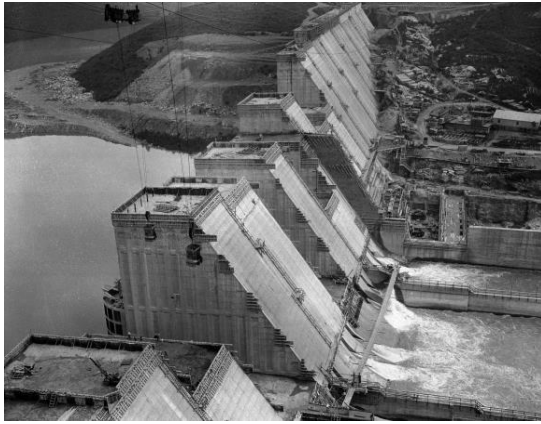


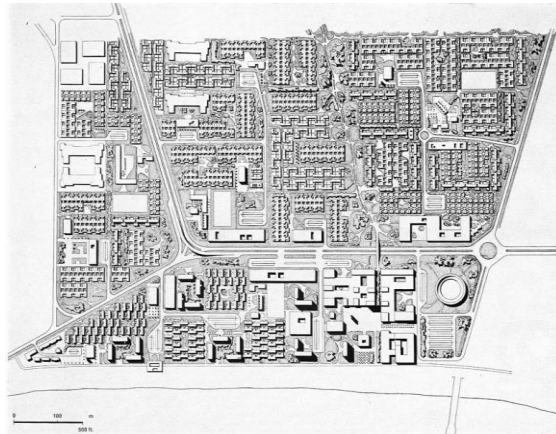
Foto: politico.com



Central del Cañon del Pato
Imagen: youtube.com



Siderúrgica de Chimbote
Foto: desarrolloperuano.blogspot.com



Plan Director de Chimbote – Lister y Sert
Imagen: habitar-arq.blogspot.com

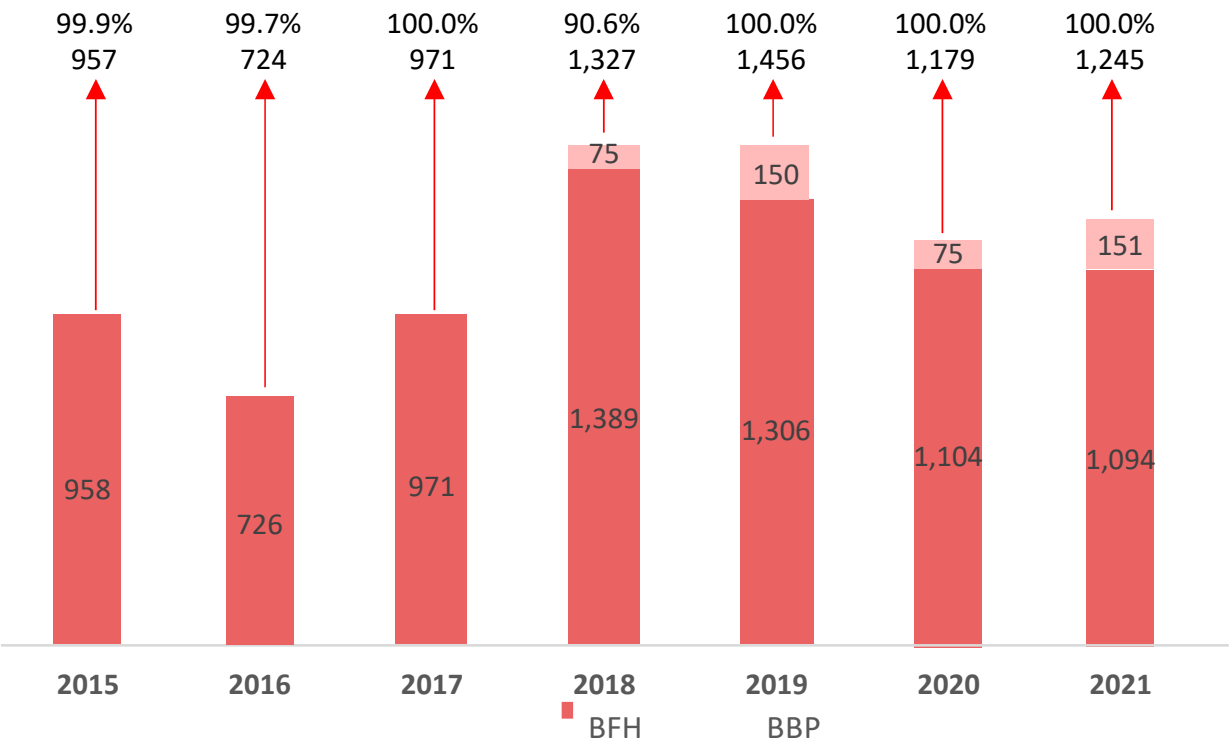
Incrementar el presupuesto de subsidios para vivienda

- Es urgente asegurar mayores recursos presupuestales para incrementar las metas de colocación y los valores de los subsidios habitacionales para los programas Techo Propio y Mivivienda
- El objetivo es consolidar la recuperación del mercado de vivienda social y de cubrir los mayores costos derivados del aumento de precios de materiales de construcción, así como de una probable alza de las tasas de interés.
- El Presupuesto General de la República 2022, ha considerado un total de 614 millones de soles para el otorgamiento de Bonos Familiares Habitacionales del Programa de Techo Propio por 539 millones y Bonos del Buen Pagador (BBP) del Programa el Crédito Mivivienda por 75 millones.
- Sin embargo, en las Disposiciones Complementarias Finales de la Ley de Presupuesto 2022, autoriza al Mivivienda a usar los saldos no ejecutados en la reconstrucción de viviendas afectadas por el Niño para la asignación de subsidios. Se estima unos 300 millones de soles.
- Además, el Congreso acaba de aprobar una ley que concede un Crédito Suplementario por 376 millones de soles para financiar el Bono Familiar Habitacional en la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva. Con ello se sumaría aproximadamente 1,290 millones de soles.

Incrementar el presupuesto de subsidios para vivienda

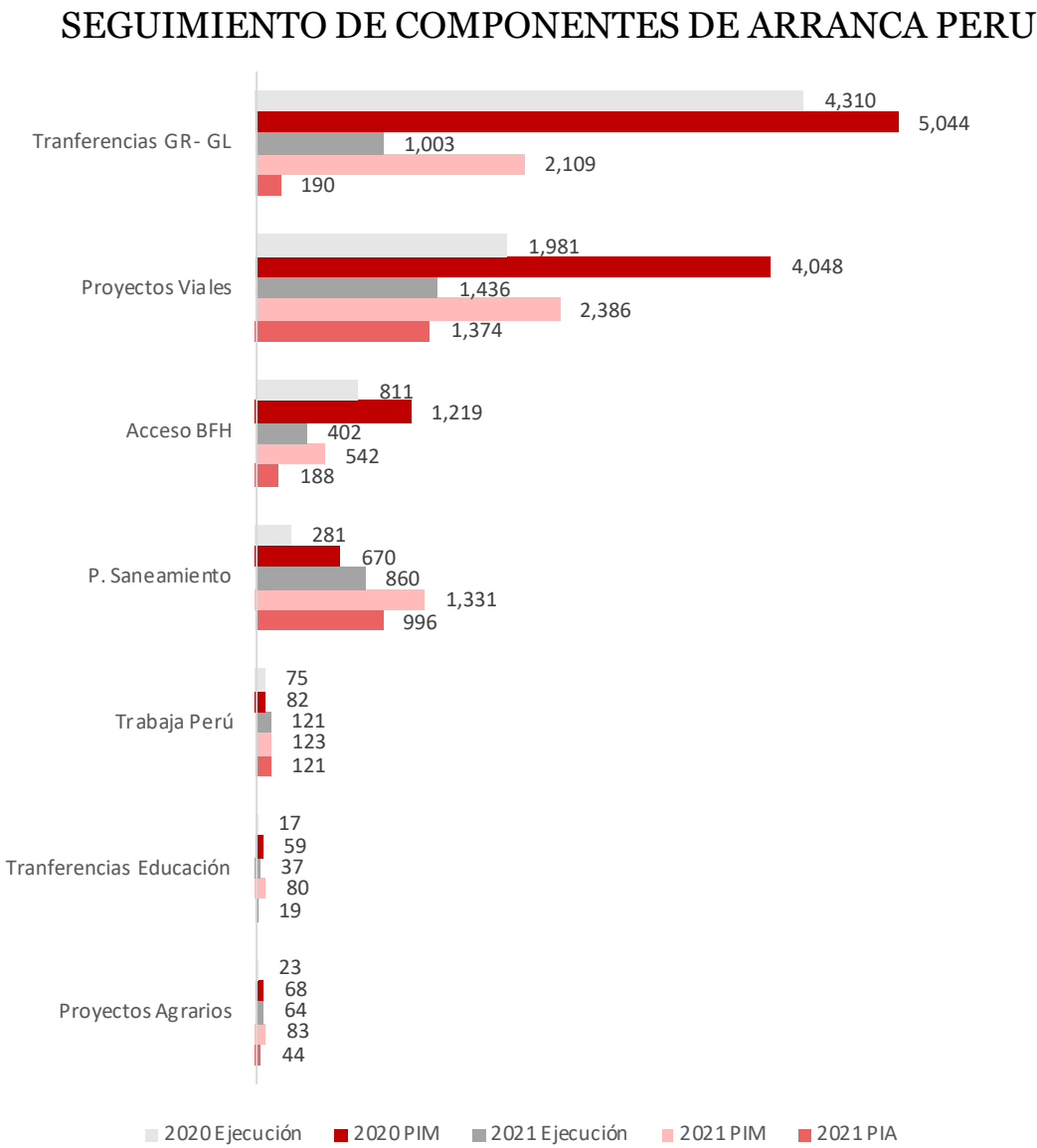
- Si en 2022 se pretende subir en 15% el desembolso de subsidios en los últimos cuatro años y, considerando que se debe elevar en 25% el valor de los bonos para cubrir el aumento de precios y de los intereses, el nuevo presupuesto sería de 1 871 millones, se necesitaría 581 millones más.

EJECUCIÓN DE BONOS DE VIVIENDA BFH - BBP 2015 A 2021 Y
NECESIDAD DE MAYORES RECURSOS PRESUPUESTALES PARA EL
2022 (en millones de soles)



Incrementar el presupuesto de subsidios para vivienda

- En 2020 se autorizó un marco presupuestal de 11,189 millones de soles en el 2020
- De ese monto se ejecutaron 7 493 millones de soles que representa el 67% del PIM autorizado
- Durante el 2021, se aprobó un presupuesto de apertura de 2,922 millones que durante el ejercicio se elevó a 6,647 millones de soles
- De este monto, se ha invertido alrededor de 3,914 millones de soles, es decir el 58.9% del presupuesto modificado



Resolver los conflictos por aplicación de normativa urbana

- Se quiere propiciar un acuerdo entre el Ministerio de Vivienda, la Municipalidad de Lima y algunas municipalidades distritales para resolver las controversias sobre la aplicación del Reglamento Especial de Habitación Urbana y Edificaciones, a la luz de la reciente sentencia del TC
- CAPECO estima que este enfrentamiento debe concluir y ser sustituido por un diálogo abierto que dilucide los aspectos más relevantes de esta controversia:
- Debe precisarse que la vivienda de interés social (VIS) en el Perú incluye, desde hace varios años, a un conjunto de programas a través de los cuales se provee de vivienda a familias que no pueden acceder al mercado habitacional formal con sus propios recursos.
- Actualmente, el precio máximo de una VIS es de 436,100 soles, lo que involucra a más del 75% de la población.
- Se necesita que el Ministerio efectúe una campaña masiva para difundir esta información y evitar confusiones respecto a que se utilizan los beneficios del Reglamento Especial para construir viviendas que se venderán a precios por encima de los rangos establecidos por el MVCS.
- Es indispensable establecer un mecanismo de control ante la probabilidad de un mal uso de las disposiciones del Reglamento Especial, lo que requiere una estrecha coordinación entre los diferentes actores del proceso administrativo de habitación urbana y edificación.

Resolver los conflictos por aplicación de normativa urbana

- En primer lugar, las Comisiones Técnicas y los Revisores Urbanos deben ser muy rigurosos en la tarea de verificación previa de proyectos, para asegurarse de que los parámetros de este
- reglamento se empleen adecuadamente.
- Luego, las municipalidades deberán hacer lo mismo en la etapa de verificación administrativa, inspección de obras y formalización de lo construido. Además, deberán informar al INDECOPI sobre estos incumplimientos para que esta entidad inicie los procesos de investigación y sanción.
- Finalmente, otros actores que participan en estos procedimientos administrativos como los colegios profesionales, los notarios, los Registros Públicos y el propio Ministerio de Vivienda podrían colaborar con esta labor de fiscalización.
- Es necesario también tener en cuenta los principales propósitos que persigue el Reglamento Especial, que son coincidentes con la política nacional de vivienda. El Reglamento pretende promover la generación de oferta de vivienda de interés social para atender la demanda efectiva de los sectores de ingresos medios y bajos de la población.
- De otro lado, el Reglamento Especial busca desarrollar una oferta de VIS en todas las zonas de la ciudad en donde sea posible localizarla, teniendo en cuenta la dispersión geográfica de la demanda y, por supuesto, las condiciones para producir vivienda.

IEC

Informe Económico de la Construcción N° 48



CAPECO

Cámara Peruana de la Construcción

Av. Víctor Andrés Belaunde 147
Edificio Real 3 of. 3 401
San Isidro Lima-Perú

+51 949 785 632
info@capeco.org
www.capeco.org

Facebook/capeco
Linkedin/capecoperu
Instagram/capecoperu



URBANIA INDEX

INFORME DE MERCADO LIMA
OCTUBRE 2021

RESUMEN EJECUTIVO

TENDENCIAS DESTACADAS

VENTA

PRECIOS SUBEN 8.4% EN 2021

El precio medio de la ciudad sube 0.2% en el mes y se ubica en 6.728 S./m². En 2021 acumula +8.4%, por encima de la inflación pero por debajo del incremento del tipo de cambio. Las unidades en construcción son las que registran mayor incremento en el año, +12%.

San Isidro Sur es la zona más cara de la ciudad, S./ 11.991 por m². Los Olivos Oeste la más económica, S./ 3.405.

ALQUILER

PRECIOS SUBEN +6.9% EN 2021

Precio medio de alquiler de un depto. de 100m² en Lima se ubica en S./ 2.639 por mes, sube 11% en el mes. Es el cuarto mes consecutivo con incremento mensual por encima de 0.9%. En 2021 precios suben 6.9%, por encima de la inflación y del IPC alquiler. Los departamentos usados y grandes son los que más suben.

Barranco Cultural registra el alquiler más caro de la ciudad, S./ 3.819 por mes. Los Olivos Norte es el más económico, S./ 1.518.

RENTABILIDAD

RETORNO 4.39% ANUAL

La relación alquiler anual / precio se ubica en 4.39%. Se necesitan 22.8 años de alquiler para repagar la inversión de compra 2.6% más que un año atrás.

Los distritos del Norte de la ciudad son los que ofrecen los mayores retornos. Lima Oeste y Lima Sur son las mejores zonas para los inversores que buscan renta.



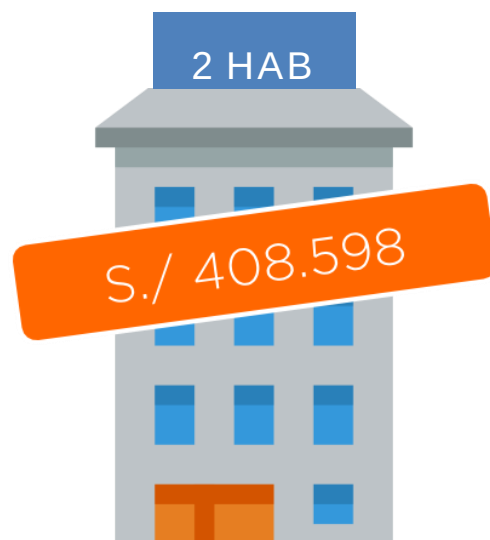
01

PRECIOS DE VENTA

EN S./M2

VENTA

UNIDAD MEDIA. PRECIO Y SUPERFICIE



SUPERFICIE 60 M2

1ESTACIONAMIENTO

PRECIO 6.810 S./M2



SUPERFICIE 100 M2

1ESTACIONAMIENTO

PRECIO 6.646 S./M2

Un departamento medio de la Ciudad, con 2 habitaciones y 60m2 tiene un precio medio de S./ 408 mil.

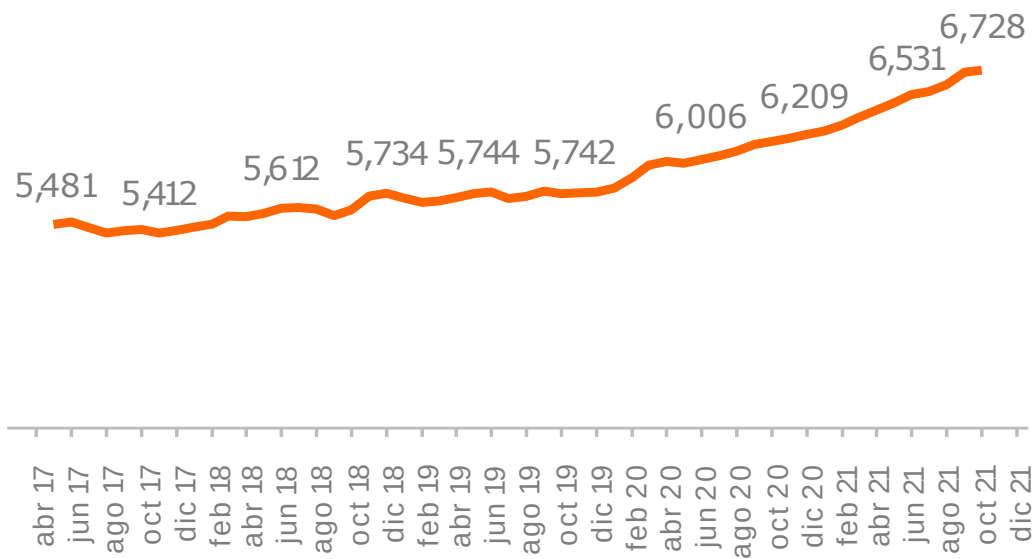
El departamento típico de tres habitaciones y 100 m2, tiene un precio de S./ 664 mil.

VENTA

PRECIO MEDIO DE LA CIUDAD. EVOLUCION



EVOLUCIÓN MENSUAL. S./M2



VARIACIONES ACUMULADAS

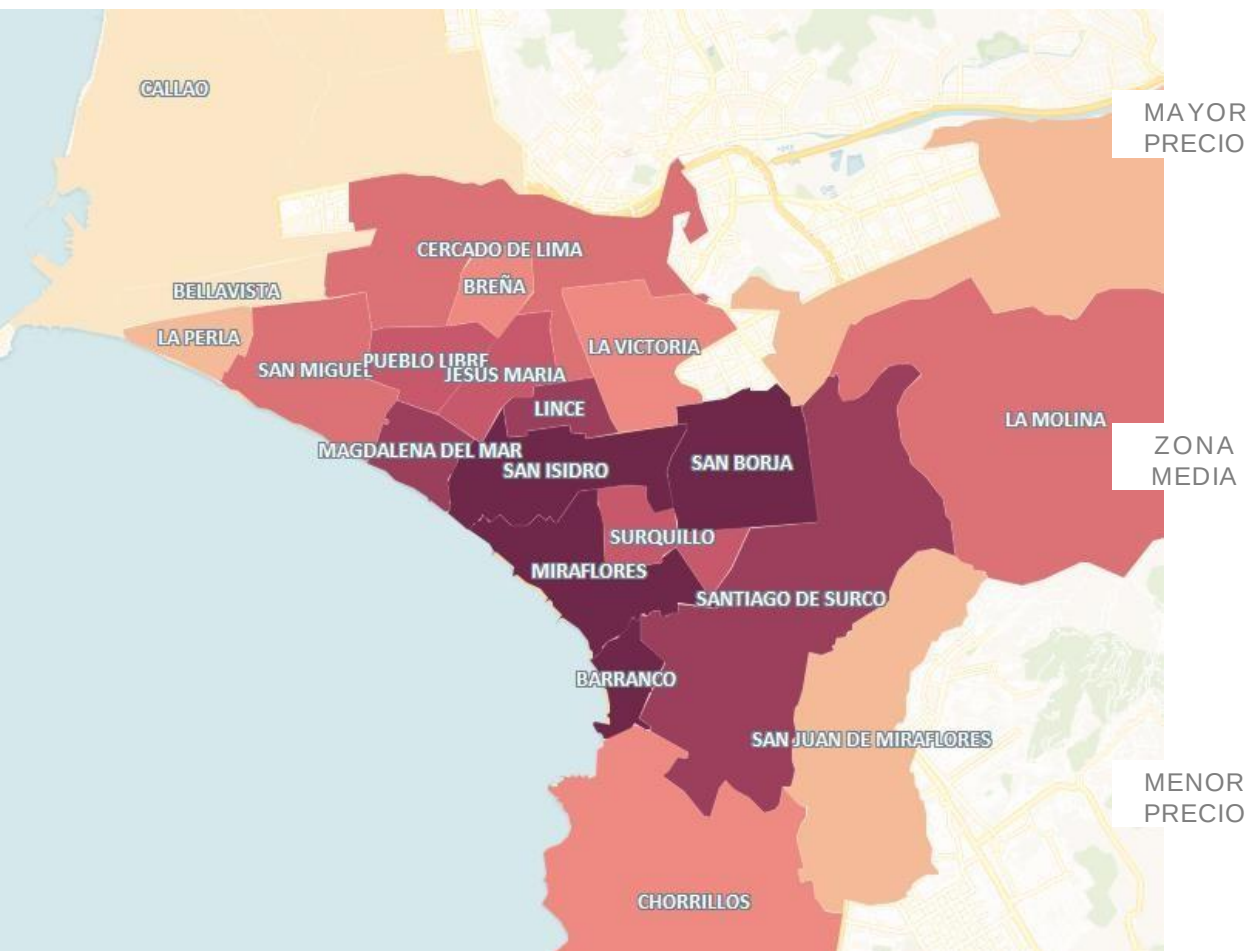
SERIE	MES	2021	ANUAL
INFLACION	0.7%	5.3%	5.9%
LIMA INDEX	0.2%	8.4%	9.4%
TIPO DE CAMBIO	-3.6%	9.4%	10.0%

Fuente: INE y Banco Central de Perú

El precio medio de la ciudad sube 0.2% en el mes y se ubica en 6.728 S./m2. En 2021 acumula +8.4%, por encima de la inflación pero por debajo del incremento del tipo de cambio. Las unidades en construcción son las que registran mayor incremento en el año, +12%.

VENTA

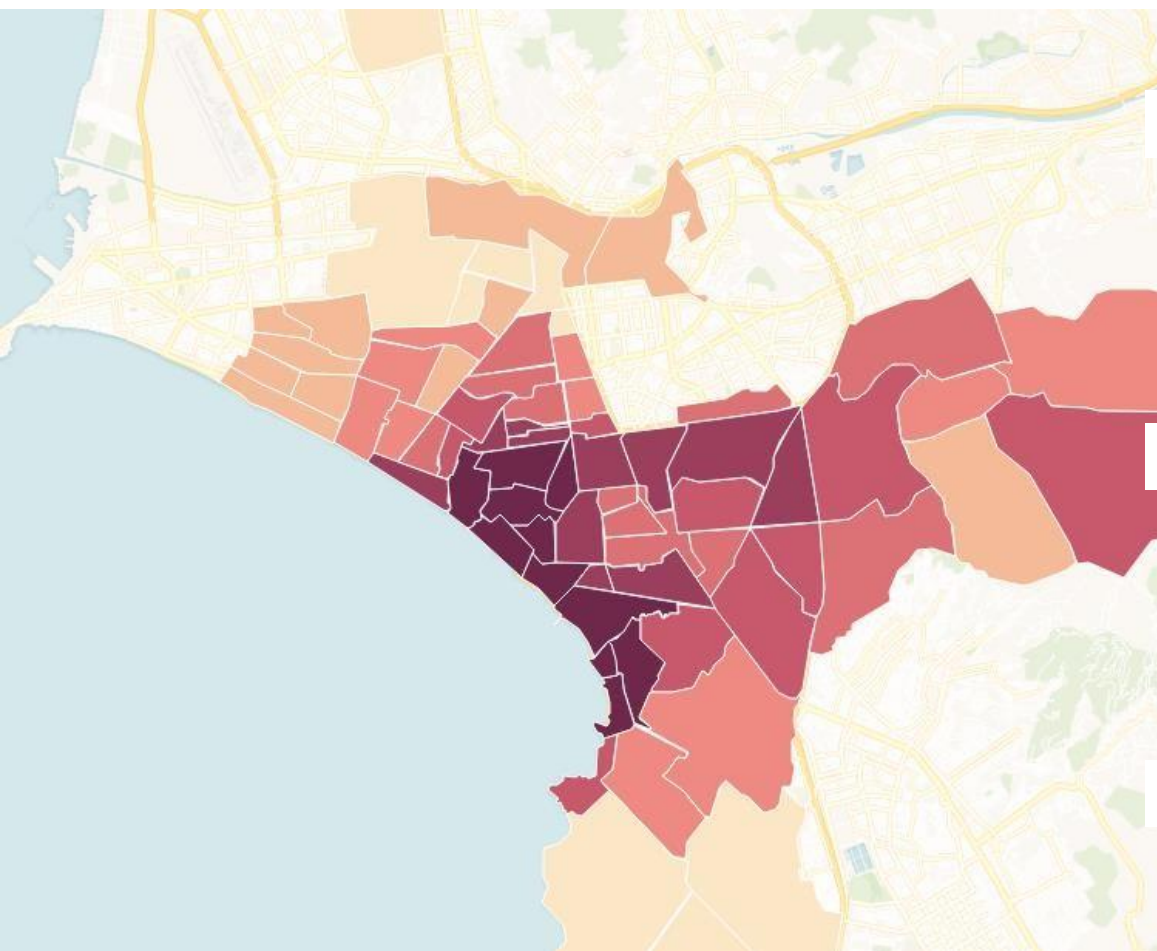
PRECIO SEGÚN DISTRITO DE LA CIUDAD



DISTRITO	PRECIO S./ M2	VARIACIÓN	
		MES	ANUAL
BARRANCO	9,489	0.1%	5.4%
SAN ISIDRO	9,347	-0.7%	6.9%
MIRAFLORES	8,953	-0.3%	6.2%
SAN BORJA	7,818	0.4%	12.3%
SANTIAGO DE SURCO	6,999	-0.1%	10.8%
LINC	6,850	-1.1%	12.5%
MAGDALENA DEL MAR	6,804	1.5%	7.1%
LIMA INDEX	6,728	0.2%	9.4%
SURQUILLO	6,703	0.9%	9.3%
JESUS MARIA	6,647	0.3%	13.4%
PUEBLO LIBRE	6,052	-0.1%	8.0%
LA MOLINA	5,981	-0.5%	14.7%
SAN MIGUEL	5,756	1.6%	11.1%
CERCADO DE LIMA	5,334	1.0%	14.0%
LA VICTORIA	5,283	-1.1%	17.4%
CHORRILLOS	5,181	1.0%	12.9%
BREÑA	4,944	0.6%	2.6%
ATE	4,544	1.9%	3.7%
SAN JUAN DE MIRAFLORES	4,204	4.8%	19.3%
LA PERLA	4,173	-0.3%	10.4%
BELLAVISTA	3,954	2.3%	6.7%
LOS OLIVOS	3,889	0.8%	12.0%
CALLAO	3,719	0.8%	14.2%
SAN MARTIN DE PORRES	3,251	-0.2%	11.2%

VENTA

HEAT MAP DE PRECIOS



RANKING

ZONA

PRECIO S./M2



SAN ISIDRO SUR	11,991
NUEVO BARRANCO	10,611
BARRANCO CULTURAL	10,252
SAN ISIDRO NORTE	8,056
SURCO MONTEERRICO	7,104
BARRIO MEDICO	6,588
PUEBLO LIBRE OESTE	6,221
SAN MIGUEL NORTE	5,718
LOS OLIVOS NORTE	3,953
LOS OLIVOS CENTRO	3,812
LOS OLIVOS OESTE	3,405

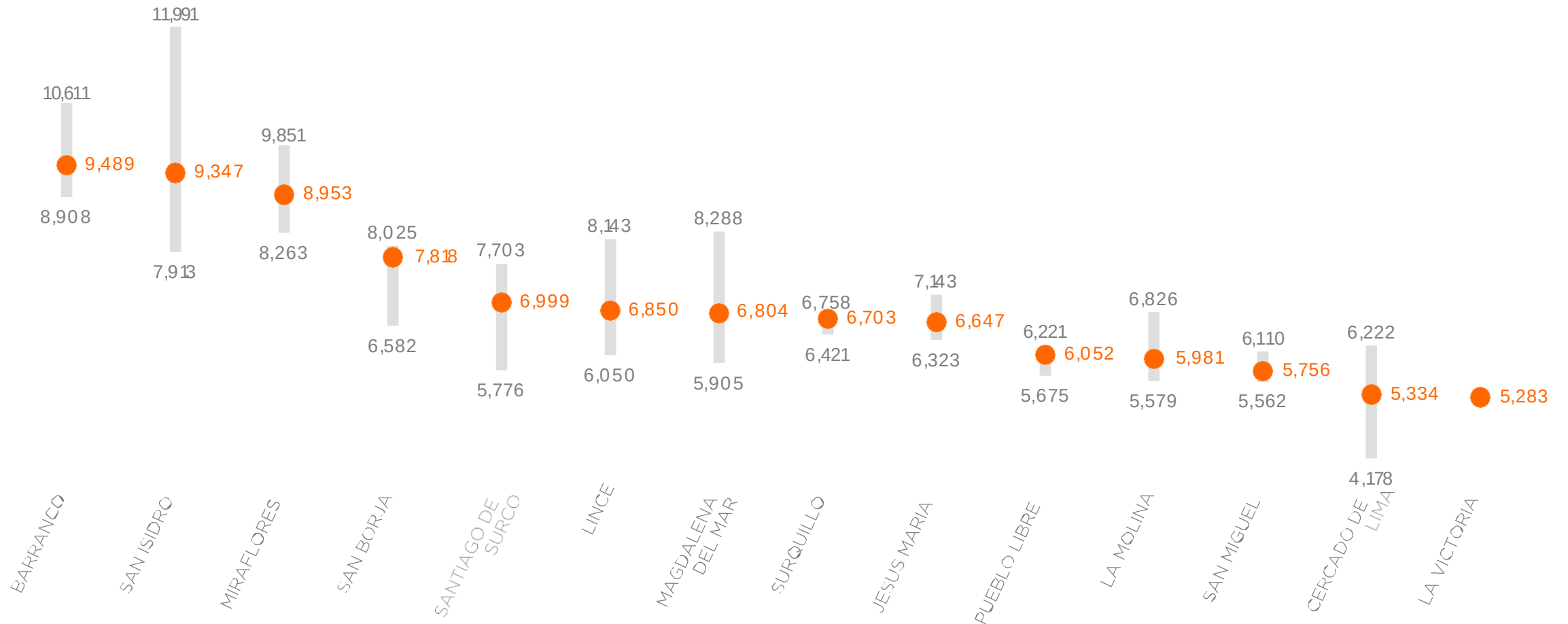
San Isidro Sur es la zona más cara de la ciudad, S./ 11.991 por m2. Los Olivos Oeste la más económica, S./ 3.405

VENTA

PRECIO SEGÚN ZONAS DE LA CIUDAD

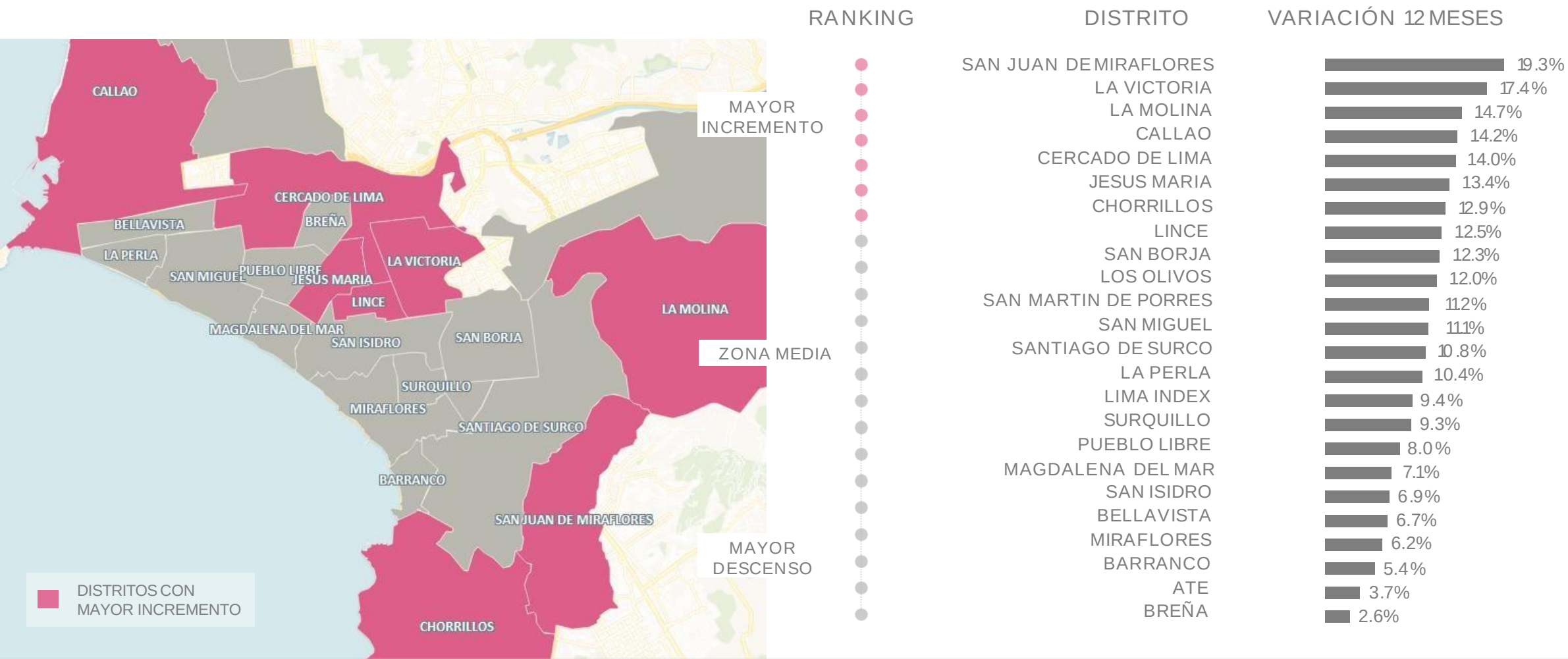


PRECIOS MEDIOS DE LOS **DISTRITOS**. PRECIOS MEDIOS DE ZONAS CON MAYOR Y MENOR PRECIO. PRECIOS EN S./M2



VENTA

HEAT MAP VARIACIÓN DE PRECIOS



Todos los distritos registran incremento de precio interanual. San Juan de Miraflores y La Victoria son los de mayor incremento.



02

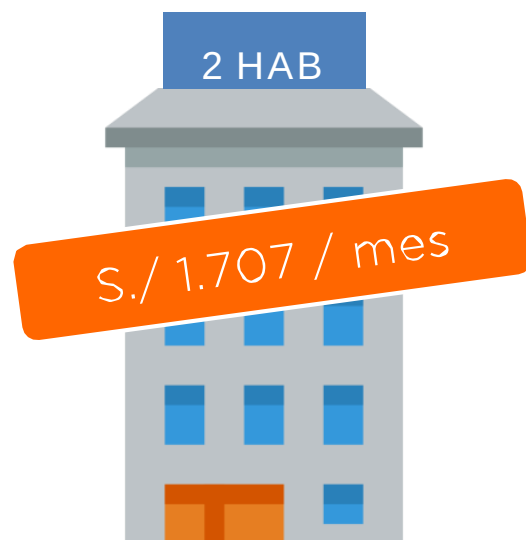
PRECIOS DE ALQUILER

EN SOLES POR MES.

Alquiler mensual de un departamento de
3 dormitorios y 100 m² de superficie cubierta

ALQUILER

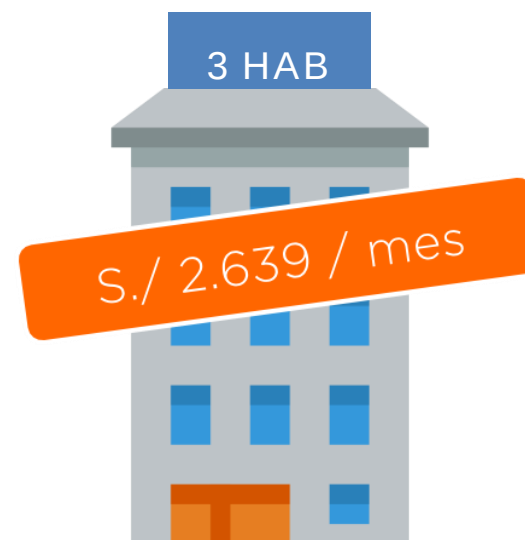
UNIDAD MEDIA. PRECIO Y SUPERFICIE



SUPERFICIE 60 M2

1ESTACIONAMIENTO

PRECIO 28 S./M2



SUPERFICIE 100 M2

1ESTACIONAMIENTO

PRECIO 26 S./M2

Alquiler medio de departamento de dos habitaciones se ubica en S./ 1.707, o 28 soles por m2.

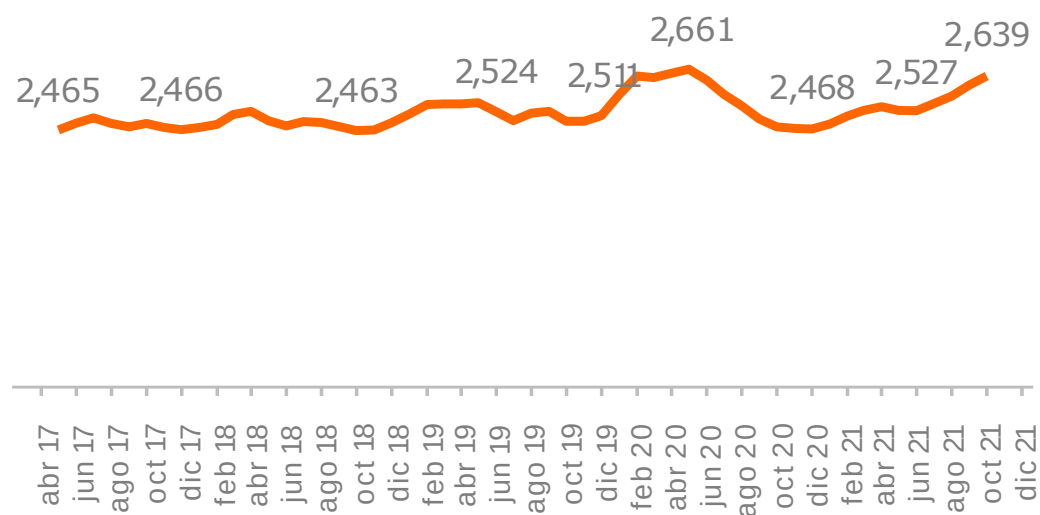
Alquiler de departamento de tres habitaciones S./2.639.

ALQUILER

PRECIO MEDIO DE LA CIUDAD. EVOLUCIÓN



EVOLUCIÓN MENSUAL. S./MES (100M2)



VARIACIONES ACUMULADAS

SERIE	MES	2021	ANUAL
INFLACION	0.7%	5.3%	5.9%
LIMA INDEX	11%	6.9%	6.6%
IPC ALQUILER	0.0%	1.6%	1.6%

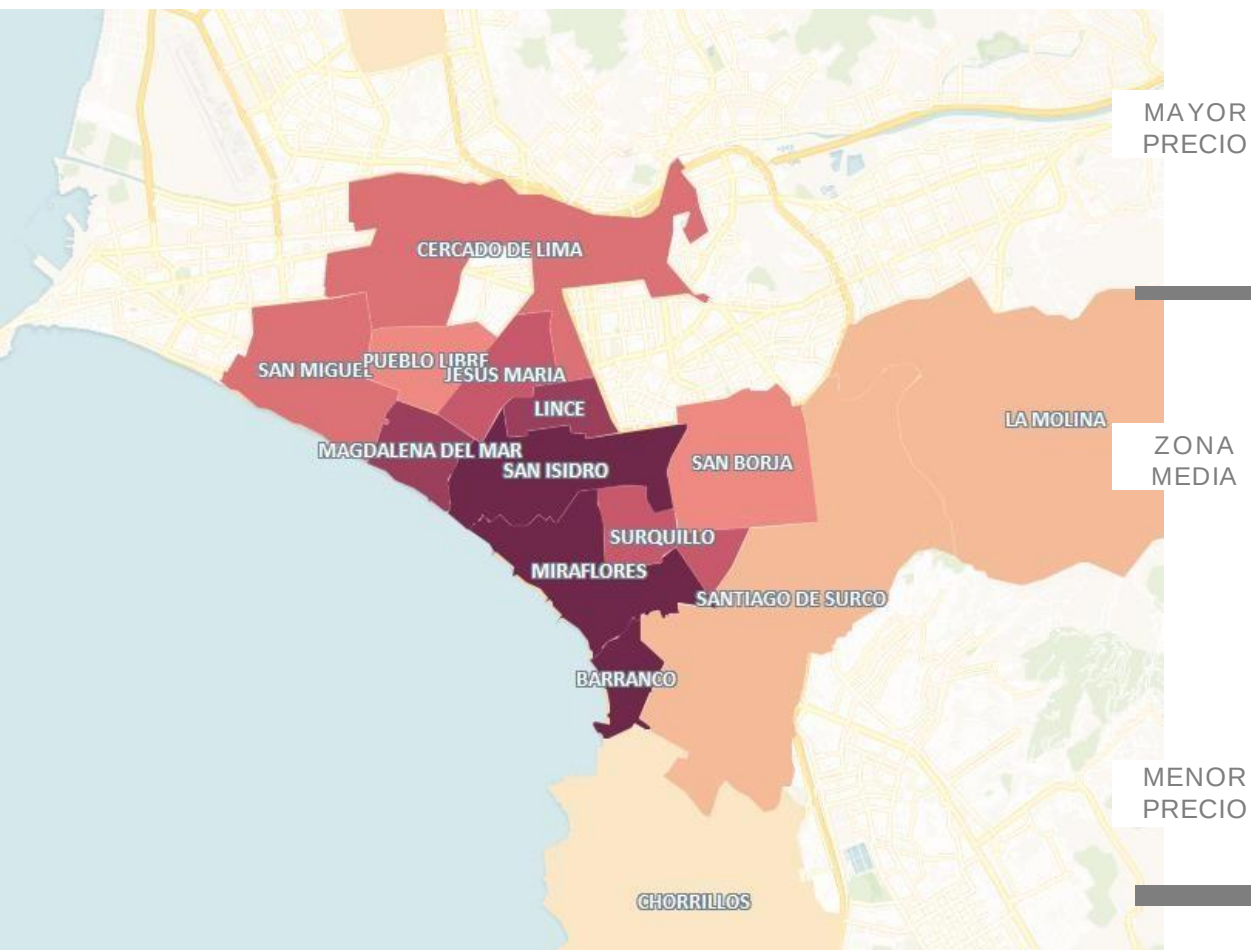
Fuente: INE y Banco Central de Perú

Precio medio de alquiler de un depto. de 100m2 en Lima se ubica en S./ 2.639 por mes, sube 11% en el mes. Es el cuarto mes consecutivo con incremento mensual por encima de 0.9%. En 2021 precios suben 6.9%, por encima de la inflación y del IPC alquiler.

Los departamentos usados y grandes son los que más suben.

ALQUILER

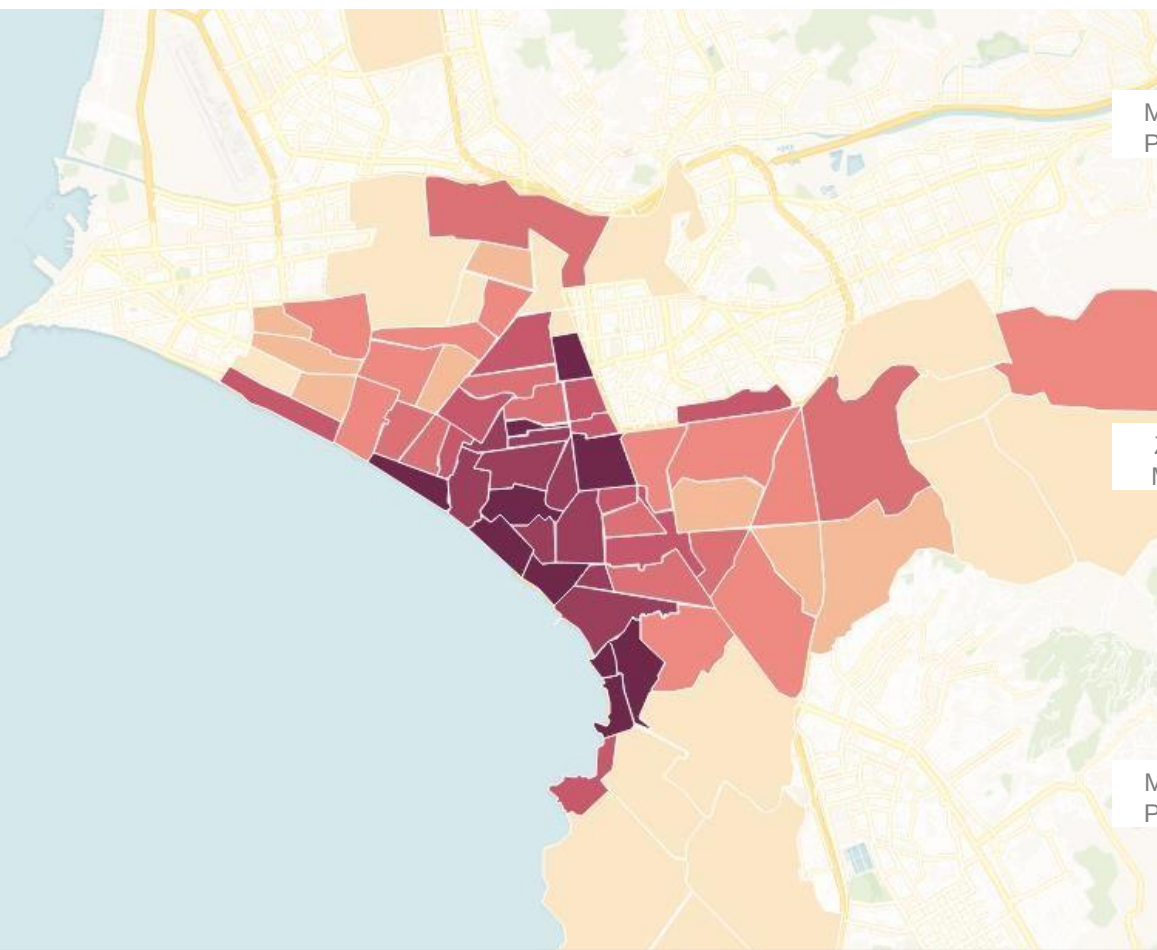
PRECIO SEGÚN DISTRITOS DE LA CIUDAD



DISTRITO	SOLES/ MES	VARIACIÓN	
		MES	ANUAL
BARRANCO	3,680	-0.4%	9.3%
SAN ISIDRO	3,109	0.2%	11.5%
MIRAFLORES	3,075	0.3%	8.1%
LINCE	2,794	-3.1%	1.7%
MAGDALENA DEL MAR	2,685	2.5%	10.5%
JESUS MARIA	2,664	0.5%	6.2%
LIMA INDEX	2,639	1.1%	6.6%
SURQUILLO	2,610	2.6%	-0.7%
CERCADO DE LIMA	2,509	3.9%	0.5%
SAN MIGUEL	2,380	13%	8.4%
SAN BORJA	2,374	-16%	3.1%
PUEBLO LIBRE	2,331	10%	2.5%
SANTIAGO DE SURCO	2,288	1.1%	8.1%
LA MOLINA	2,065	-0.4%	9.8%
CHORRILLOS	2,039	-0.2%	11.3%

ALQUILER

HEAT MAP DE PRECIOS



MAYOR
PRECIO

ZONA
MEDIA

MENOR
PRECIO

RANKING

ZONA

SOLES/MES

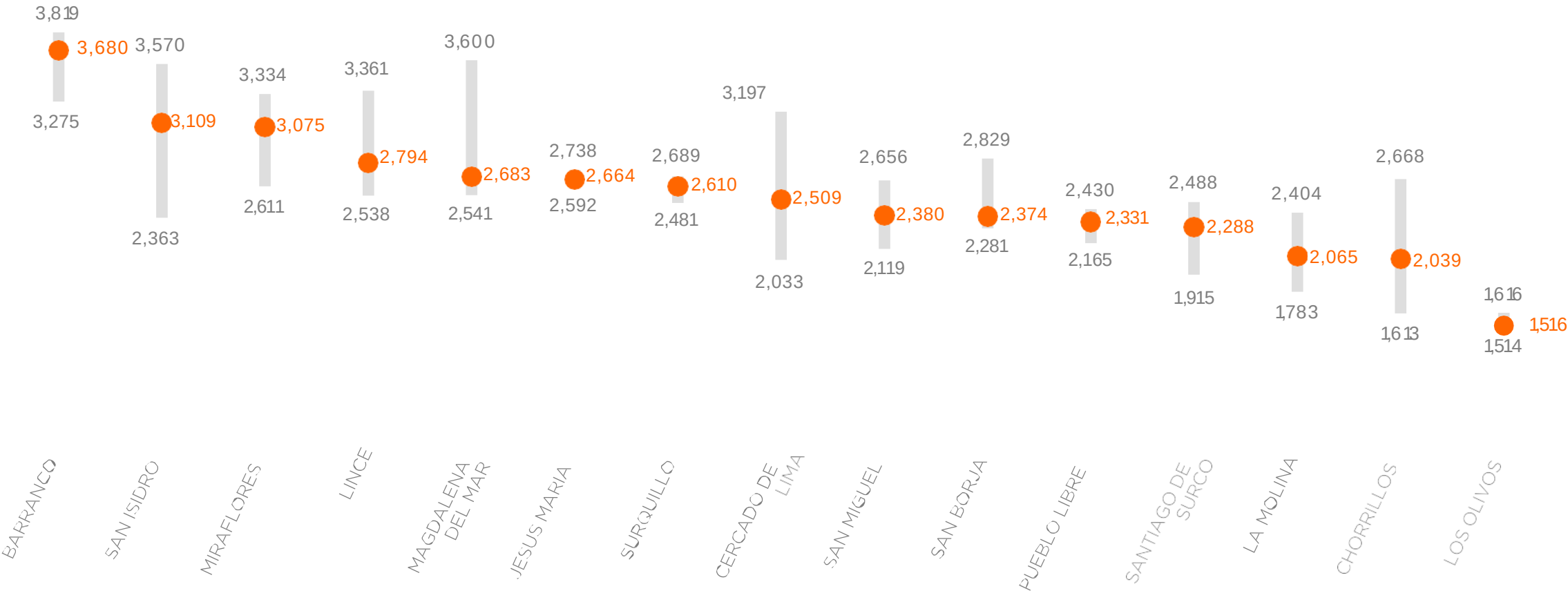
BARRANCO CULTURAL	3,819
BARRANCO TRADICIONAL	3,746
MAGDALENA SUR	3,600
SAN ISIDRO ESTE	3,026
SURQUILLO NORTE	2,659
MAGDALENA TRADICIONAL	2,541
SAN BORJA CENTRO	2,431
SAN BORJA SUR	2,281
LOS OLIVOS CENTRO	1,616
CHORRILLOS ESTE	1,613
LOS OLIVOS NORTE	1,518

Barranco Cultural registra el alquiler más caro de la ciudad, S./ 3.819 por mes. Los Olivos Norte es el más económico, S./ 1518

PRECIO SEGÚN ZONAS DE LA CIUDAD

ALQUILER

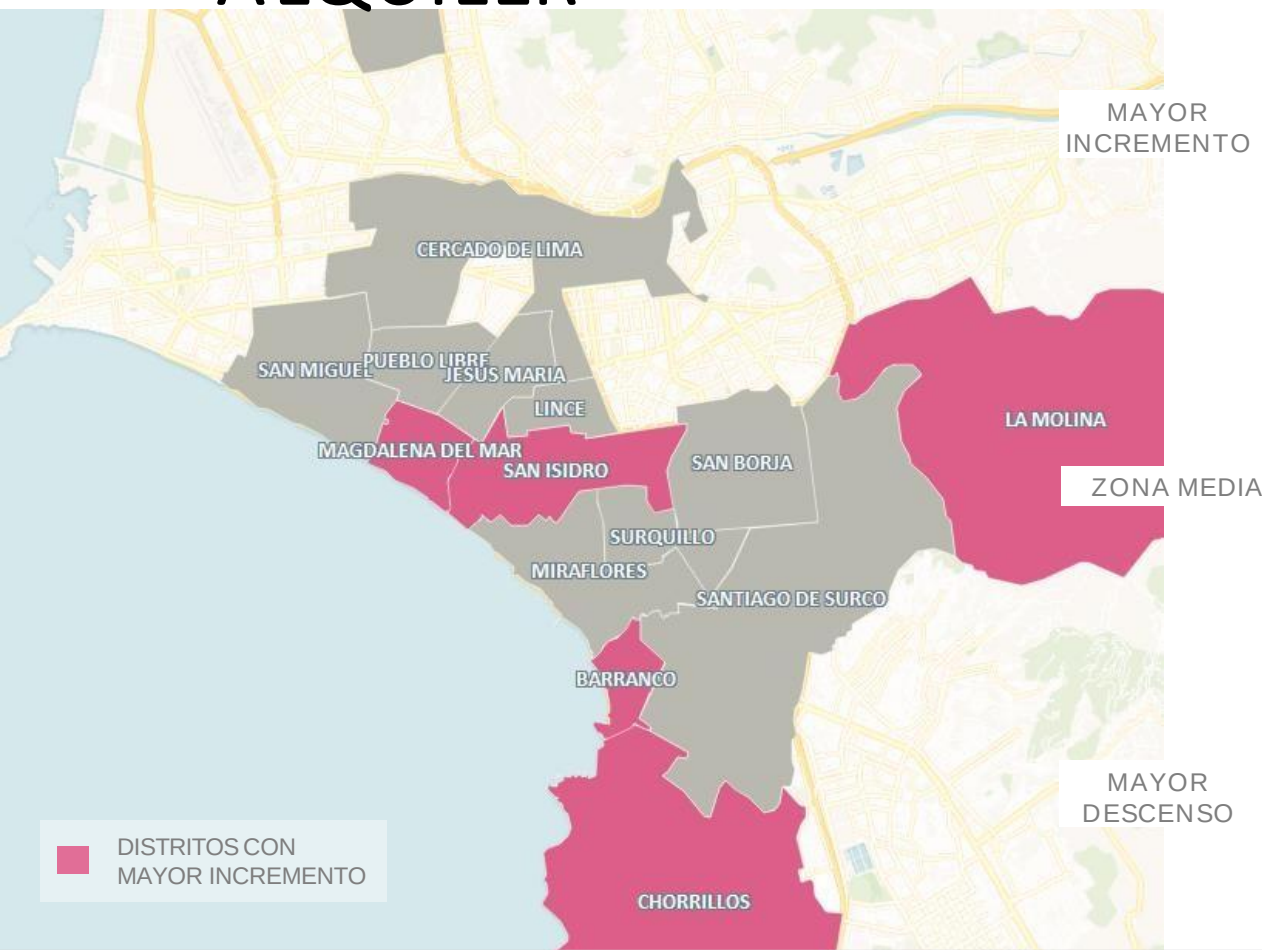
PRECIOS MEDIOS DE LOS **DISTRITOS**. PRECIOS MEDIOS DE ZONAS CON MAYOR Y MENOR PRECIO. PRECIOS EN SOLES/MES



HEAT MAP DE VARIACIÓN DE PRECIOS



ALQUILER



DISTRITO	VARIACIÓN 12 MESES
SAN ISIDRO	11.5%
CHORRILLOS	11.3%
MAGDALENA DEL MAR	10.5%
LA MOLINA	9.8%
BARRANCO	9.3%
SAN MIGUEL	8.4%
SANTIAGO DE SURCO	8.1%
MIRAFLORES	8.1%
LIMA INDEX	6.6%
JESUS MARIA	6.2%
SAN BORJA	3.1%
PUEBLO LIBRE	2.5%
LINCE	1.7%
CERCADO DE LIMA	0.5%
SURQUILLO	-0.7%
LOS OLIVOS	-3.1%

San Isidro es el distrito con mayor aumento interanual. Surquillo y Los Olivos son los de mayor retroceso.



03

RENTABILIDAD INMOBILIARIA

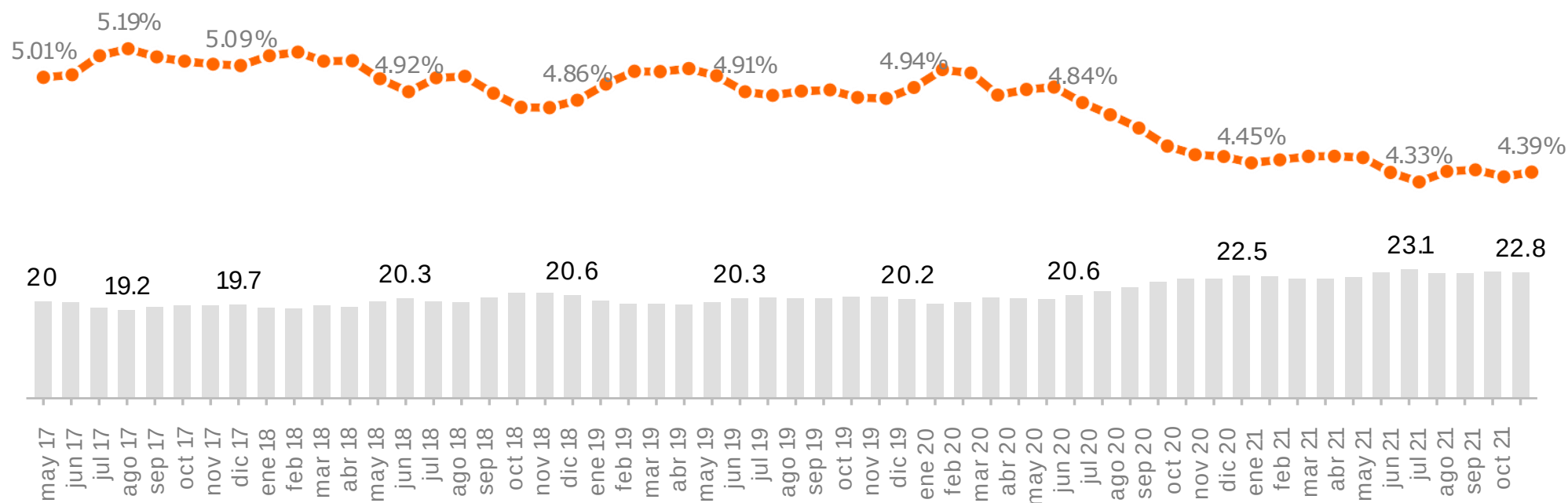
Relación alquiler anual precio de venta y
rentabilidad bruta últimos 12 meses

RENTABILIDAD

RETORNO BRUTO ANUAL DEL ALQUILER



RETORNO COMO % DEL PRECIO. EVOLUCIÓN MENSUAL

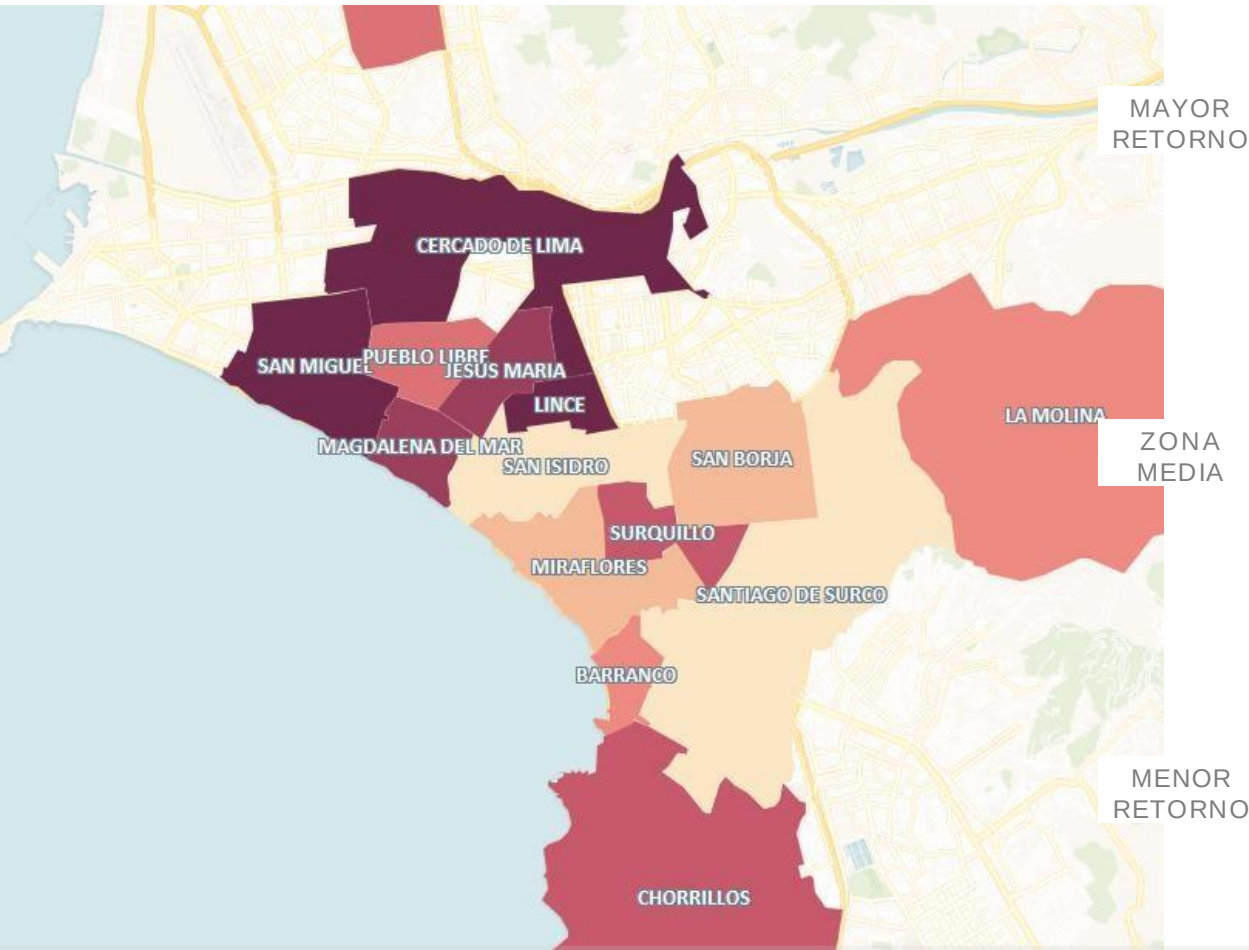


La relación alquiler anual / precio se ubica en 4.39%.

Se necesitan 22.8 años de alquiler para repagar la inversión de compra 2.6% más que un año atrás.

RENTABILIDAD

PRECIO BRUTO ANUAL SEGÚN DISTRITO DE LA CIUDAD

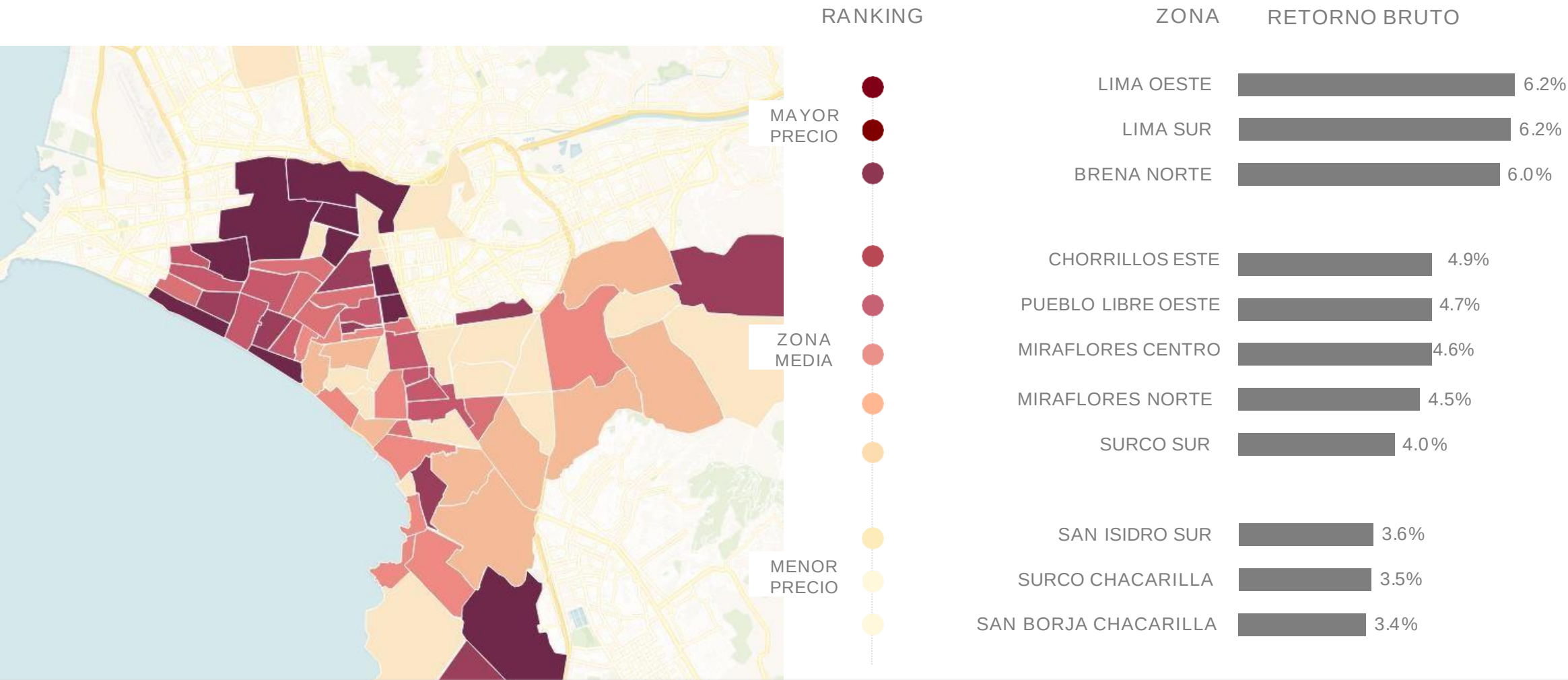


DISTRITO	% DE PRECIO	VARIACIÓN	
		MES	ANUAL
CERCADO DE LIMA	6.2%	▲	▼
LINCE	5.0%	=	▼
SAN MIGUEL	4.9%	=	▼
MAGDALENA DEL MAR	4.8%	=	▲
JESUS MARIA	4.7%	=	▼
SURQUILLO	4.7%	▼	▼
CHORRILLOS	4.7%	=	▼
PUEBLO LIBRE	4.6%	=	▼
LOS OLIVOS	4.5%	▲	▼
BARRANCO	4.4%	=	▲
LIMA INDEX	4.4%	=	▼
LA MOLINA	4.1%	▲	▼
MIRAFLORES	4.1%	=	=
SAN BORJA	4.0%	=	▼
SAN ISIDRO	4.0%	=	=
SANTIAGO DE SURCO	3.9%	=	=

Los distritos del Norte de la ciudad son los que ofrecen los mayores retornos.

RENTABILIDAD

RENTABILIDAD SEGUN ZONA



Lima Oeste y Lima Sur son las mejores zonas para los inversores que buscan renta.



URBANIA
urbania.pe

GRUPO NAVENT
navent.com

INFORME DE MERCADO

MERCADO DE OFICINAS

Reporte inmobiliario

Oficinas de clase A

Lima, 3T-2021



BINSWANGER
PERÚ

¿Cómo va el regreso a las oficinas? Escuchamos casos donde el retorno es elevado (call center), y otros donde el home office se mantiene al 100% de forma indeterminada (tecnología).

Si podemos hablar del mercado en general, a la fecha aún no se cubre el 50% del aforo habitual de las oficinas, considerando que casi toda la población laboral cuenta con las 2 dosis de vacuna.

Las posiciones a favor de mantener el teletrabajo ~~y no volver a la oficina~~ argumentan que éste incrementa la productividad, mejora el equilibrio entre vida laboral y personal¹, y permite contratar mejores talentos que no viven en las ciudades donde se ubican las empresas. Otro beneficio es el ahorro en la renta y CapEx, cuyo gasto se podría trasladar a inversiones en tecnología.

Las opiniones a favor de volver a la oficina indican que el teletrabajo no mejora la productividad ni el equilibrio profesional y familiar, sino que puede perjudicarlo. Las personas en casa terminan trabajando más horas. Resulta difícil trazar límites entre las tareas domésticas y laborales, y se elevan los niveles de estrés². Trabajar desde casa también puede afectar el desarrollo profesional, principalmente de los que recién se insertan en el mercado laboral.

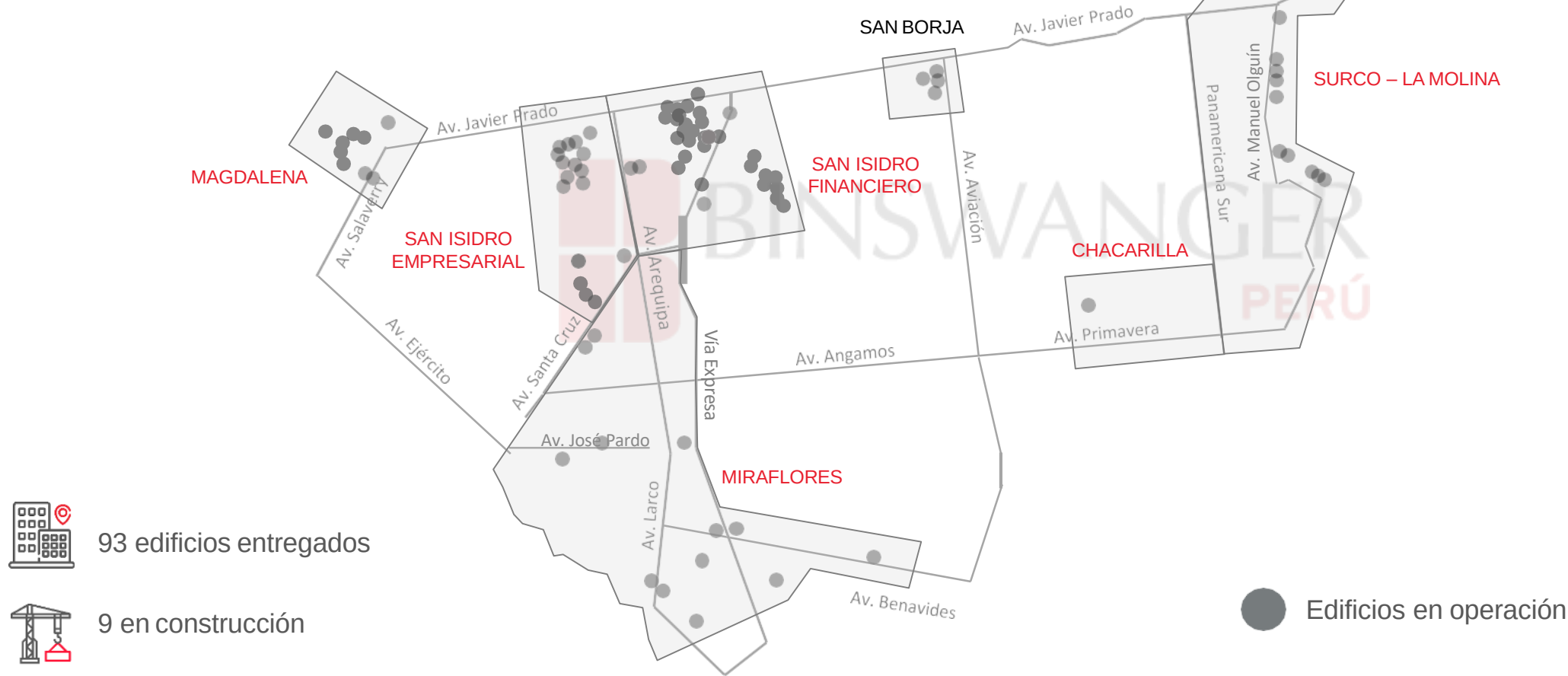
La conveniencia de volver a la oficina es un análisis diferente para cada empresa. Dependerá mucho del rubro, puestos, acceso a tecnología, cultura, etc. Por lo pronto, el trabajo híbrido (teletrabajo + asistencia a oficina) está ayudando a determinar qué tanto de oficina física se necesitará en los próximos años. La receta será diferente para cada empresa.

¹2021 Remote Work Statistics: The State of Remote Work

²The Future of the Office: Work from Home, Remote Work, and the Hard Choices We All Face

Lima posee 7 ejes corporativos de clase A

No se entregaron edificios en el 3T



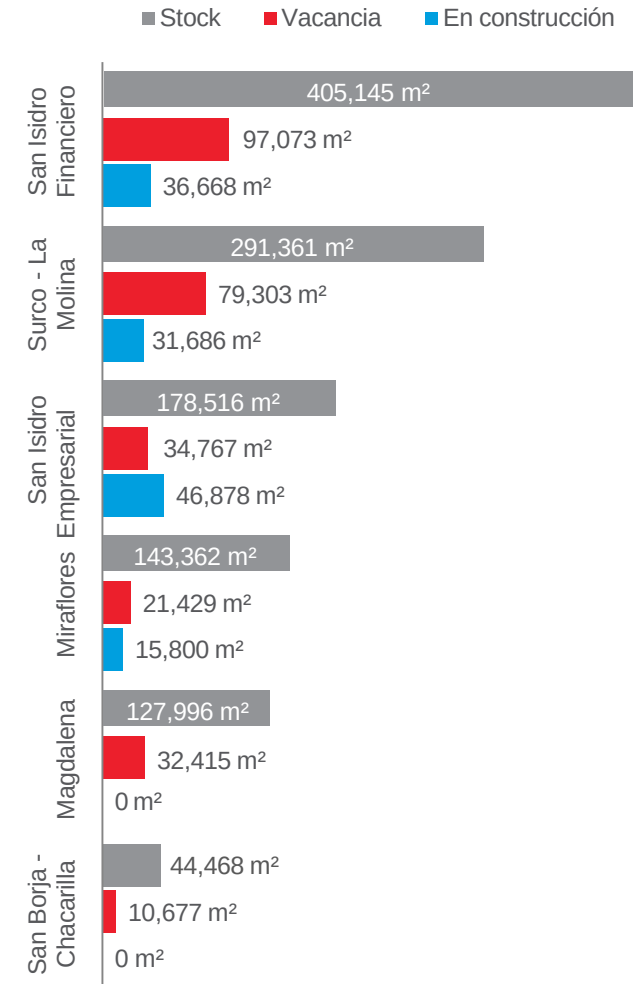
El mercado de oficinas de clase A en cifras

Stock de Lima:
1.19 millones m²

Tasa de vacancia:
23.15%

Precio prom. de alquiler
de lista: \$ **15.75/m²**

Precio prom. de venta
de lista: \$ **2,132/m²**



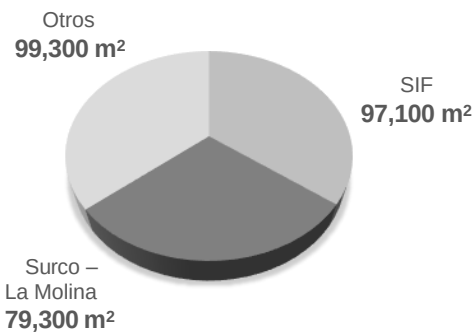
Destaque del 3T-2021

OCUPACIONES

En total se ocuparon 15 oficinas (4,200 m²).
10 fueron por áreas de menos de 300 m².



VACANCIA



Lima tiene **275,700 m² vacantes**
San Isidro Financiero y Surco - La Molina concentran el 64% de la disponibilidad global.

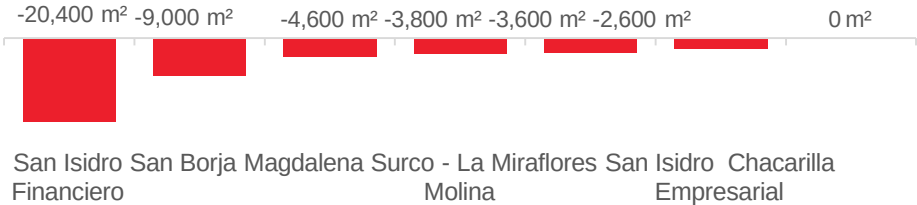
DESOCUPACIONES Y REDUCCIONES

Se desocuparon 50 oficinas.
El 94% fueron por áreas entre 300 m² y 1,000 m².
El total de desocupaciones sumó 26,300 m².

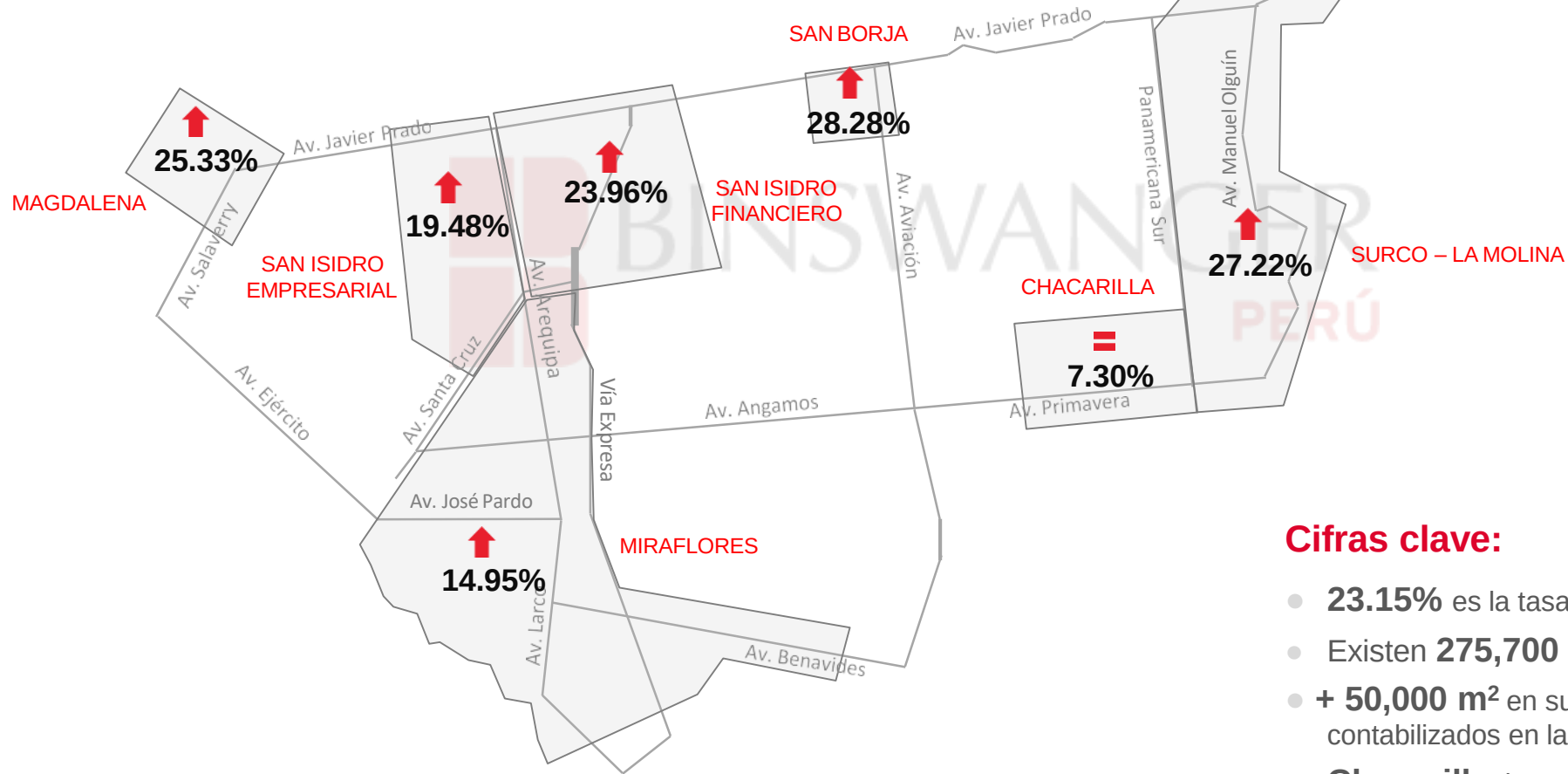


DEMANDA EFECTIVA DEL 1T al 3T

La demanda efectiva acumulada de enero a setiembre es de -44 mil m². Por ejes, la distribución es la siguiente:



Tasas de vacancia



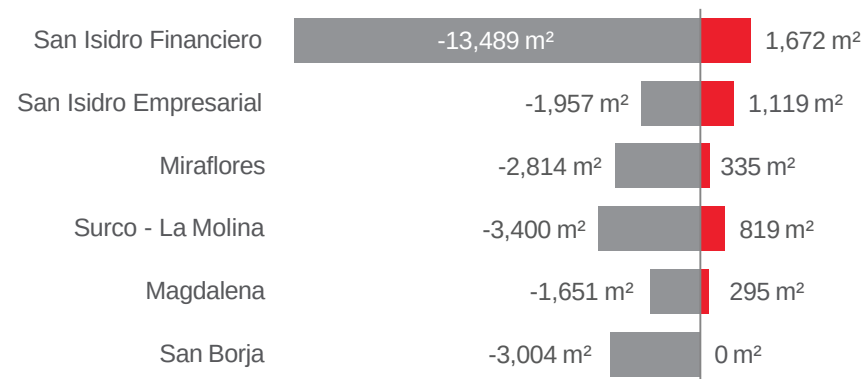
Cifras clave:

- **23.15%** es la tasa de vacancia global
- Existen **275,700 m²** vacantes en todo Lima
- **+ 50,000 m²** en subarrendamiento no contabilizados en la vacancia.
- **Chacarilla** tiene solo **1** edificio de clase A.

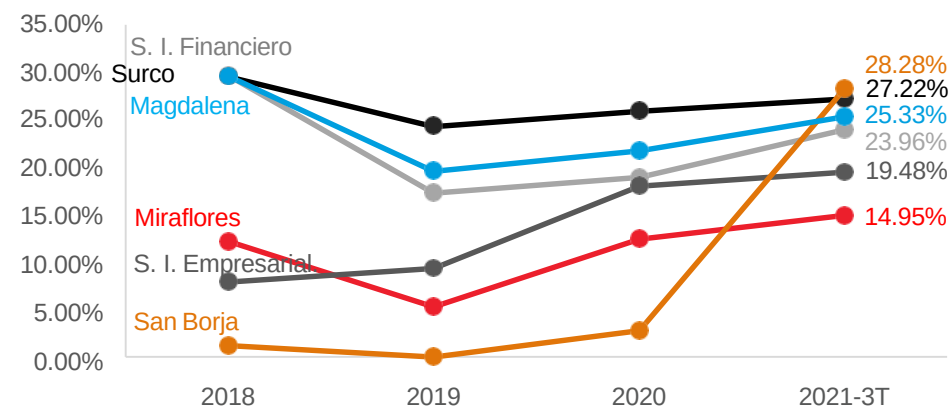
Demanda efectiva y tasa de vacancia

- Del 1T al 3T no se entregaron nuevos edificios. En el 4T, esperamos el ingreso de dos proyectos (Plaza República II y Patio Camelias), ambos ubicados en San Isidro Financiero.
- En total se ocuparon 4,200 m² y se desocuparon 26,300 m². De esta manera, la demanda efectiva del 3T fue de -22,100 m².
- Se ocuparon 15 oficinas. Los rubros de construcción, consultoría y tecnología fueron los que tomaron más m². Se mantuvo la tendencia del anteriortrimestre, donde la mayoría de ocupaciones no superaron los 300 m².
- Registramos 50 empresas que devolvieron total o parcialmente sus oficinas. Los segmentos de coworking, hidrocarburos, inmobiliario y minería fueron los que desocuparon más m².
- San Isidro Financiero fue el eje con la mayor desocupación: 13,489 m². Cabe indicar que un coworking devolvió 7,800 m². En lo que va de la pandemia, los coworking han dejado 20,200 m² en edificios de clase A.
- Del 1T al 3T, se han colocado 15,600 m² y se desocuparon 55,600 m². La demanda efectiva acumulada del año es de -44,000 m².
- La tasa de vacancia se incrementó de 21.29% (253,600 m²) en el 2T a 23.15% (275,700 m²) en el 3T. En la mayoría de ejes, los niveles de vacancia se aproximan o superan el 20%.
- Los ejes con el mayor incremento de tasa de vacancia desde que inició la cuarentena (2020-1T) fueron San Borja, San Isidro Empresarial y Miraflores.

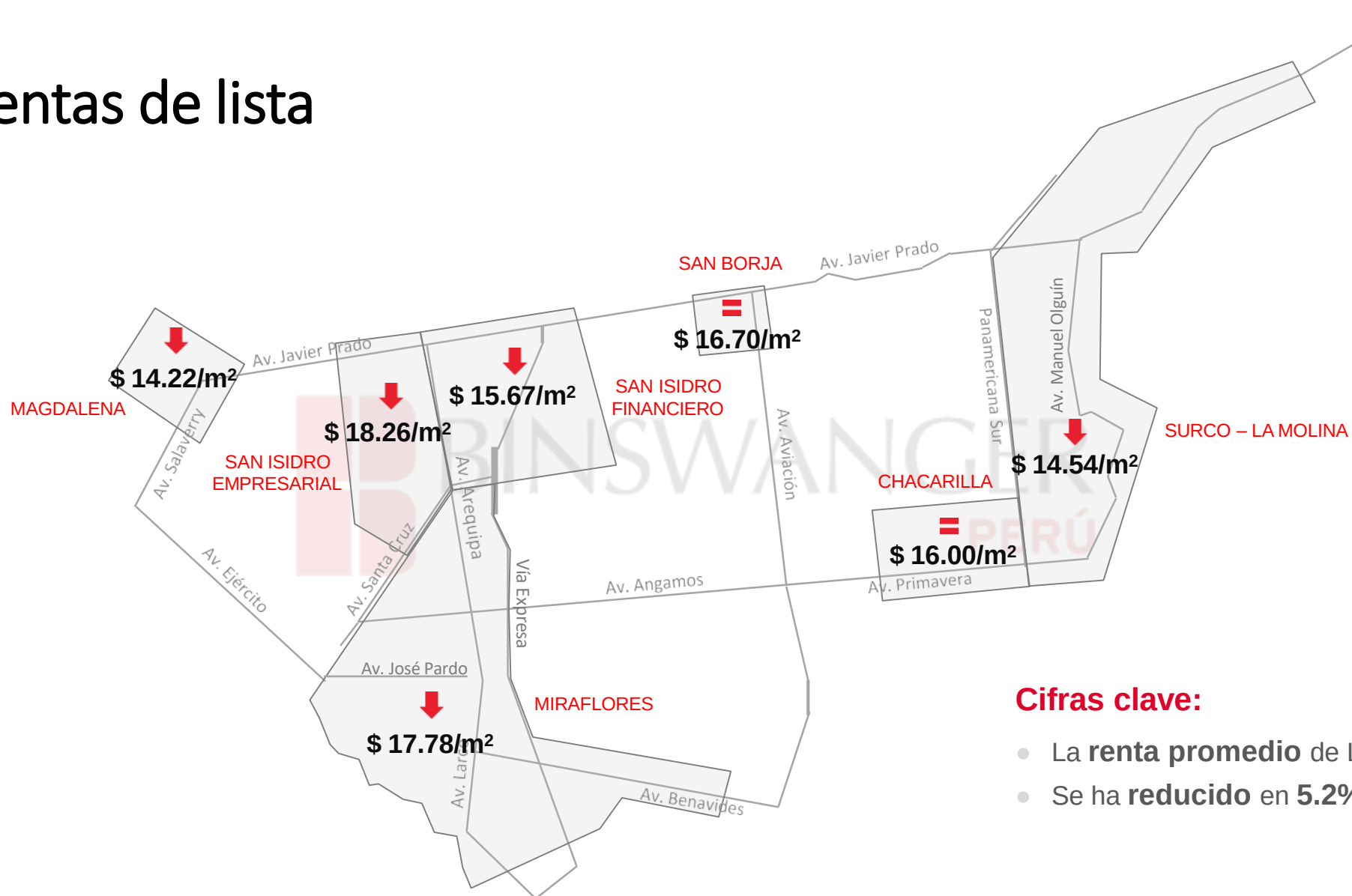
Desocupaciones y ocupaciones de oficinas por eje corporativo



Evolución de la tasa de vacancia por ejes



Rentas de lista



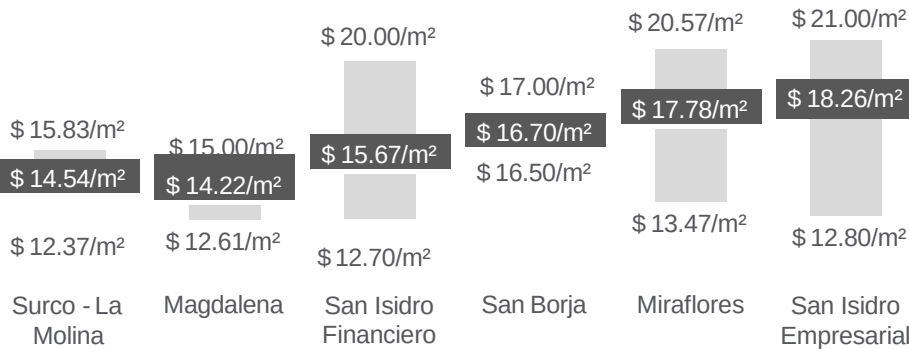
Cifras clave:

- La **renta promedio** de Lima es de **\$15.75/m²**
- Se ha **reducido** en **5.2%** desde el 1T-2020

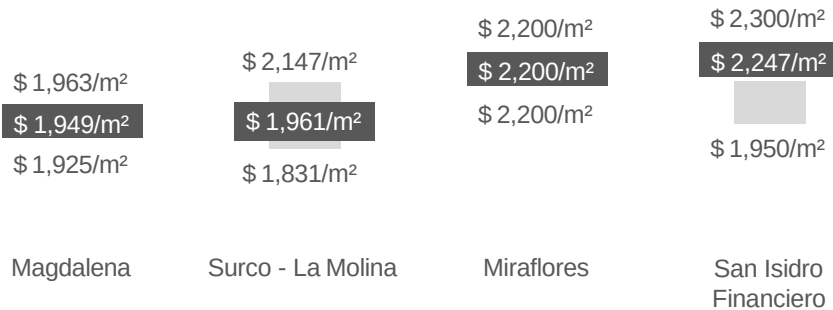
Tarifas de lista: alquiler y venta

- La renta promedio de lista siguió disminuyendo: se contrajo de \$ 15.90/m² del 2T a \$ 15.75/m² en el 3T. Desde el 2020-1T, la tarifa promedio se ha reducido en 5.2%.
- La disminución de las tarifas se viene dando en oficinas en gris e implementadas, así como en edificios de estreno o antiguos. Si consideramos también las concesiones comerciales que se pueden obtener, una mudanza en el contexto actual resulta beneficiosa para los inquilinos.
- Los ejes con las rentas de lista más altas son San Isidro Empresarial (\$ 18.26/m²) y Miraflores (\$ 17.78/m²). Mientras que, los ejes con las rentas de lista más bajas son Surco – La Molina (\$ 14.54/m²) y Magdalena (\$ 14.22/m²).
- La tarifa de venta promedio es de USD 2,132/m². Al 3T, Lima cuenta con más de 35,000 m² de oferta en venta, cifra que se viene incrementando trimestre a trimestre. Los ejes con las tarifas de venta en estreno más elevadas son San Isidro Financiero (\$ 2,247/m²) y Miraflores (\$ 2,200/m²).
- Es importante mencionar que empezamos a observar oficinas en venta en San Isidro Empresarial. Sus tarifas se sitúan entre \$ 2,200/m² y \$2,700/m².

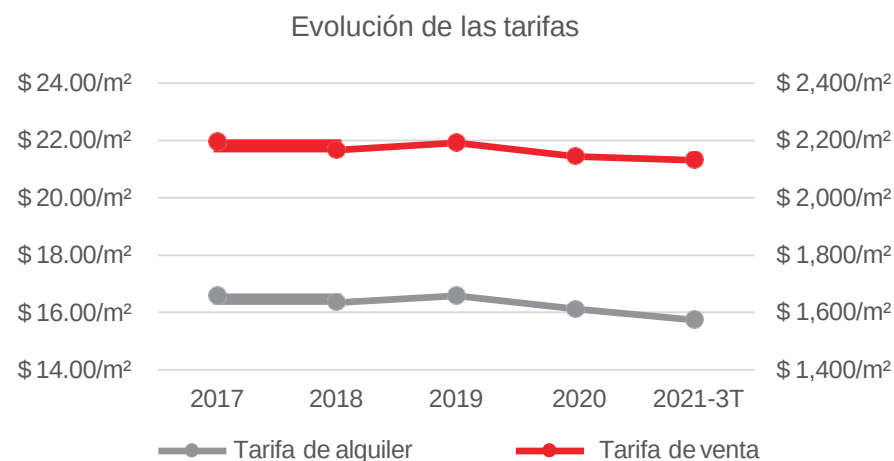
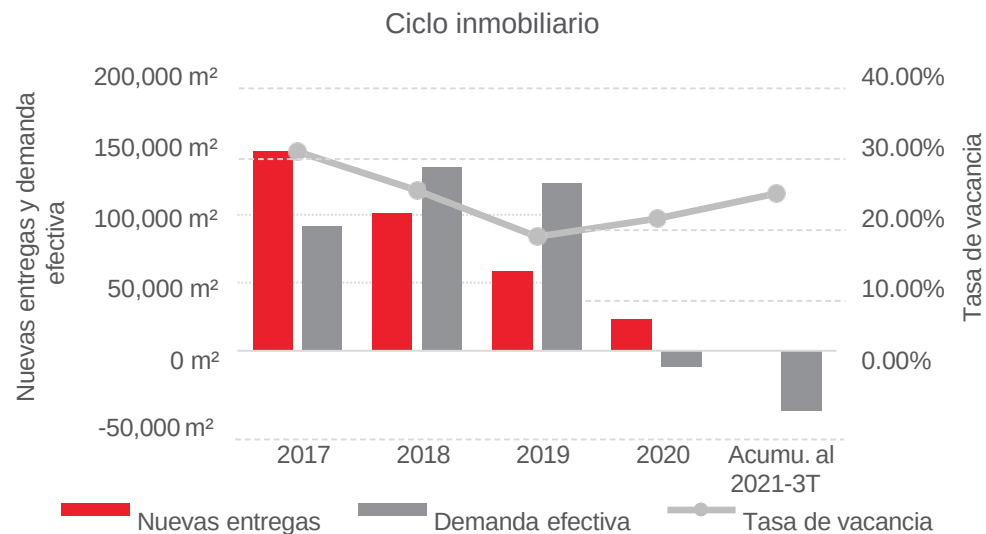
Tarifas de alquiler de lista por eje corporativo



Tarifas de venta de lista por eje corporativo



Lo que se viene



- En el 4T, ingresarán dos edificios, siendo los únicos proyectos que se entregarán en el 2021. El área arrendable que concentran es de 36,700 m².
- Para el 2022, prevemos que ingresen cinco edificios, agregando 54,700 m² al stock. Todos se encuentran en construcción, y cuatro se sitúan en San Isidro Empresarial.
- Respecto a las ocupaciones, esperamos que se dinamicen en el 4T. El “efecto pandemia” ya ha sido internalizado por el mercado y la vacunación avanza a ritmo constante. Las empresas vienen incentivando, no obligando, el regreso seguro a las oficinas
- Cabe indicar que en el corto plazo no alcanzaremos los niveles de ocupación pre pandemia. La razón principal es la implementación del trabajo híbrido, que ocasionaría una menor demanda de m².
- Respecto a las desocupaciones, esperamos que continúen durante el 4T. Prevemos que la demanda efectiva del 2021 se acerque a los -50,000 m².
- Debido a la nueva oferta y la demanda negativa, la tasa de vacancia de cierre de año se situaría entre 25% y 27%.
- El contexto actual es uno de los más idóneos para tomar nuevas oficinas. Los propietarios han mostrado mayor flexibilidad en tarifas y condiciones comerciales. Los inquilinos que puedan aprovechar este escenario se verán favorecidos.

Entrevista a Alonso Jaimes Gil

Associate - SURA Investment
Management | Real Estate

“SURA seguirá incrementando su participación en los edificios que hoy viene ocupando siempre que vengan con contratos de arrendamiento asociados”



La opinión de los actores del mercado

¿Cómo se ha venido dando el retorno a las oficinas en sus edificios? ¿Qué reflexiones han compartido sus inquilinos sobre la importancia de volver a las oficinas?

El retorno a las oficinas se ha ido incrementando a medida que hay un mayor alcance del rango de edades en la vacunación. Por dicha razón, apuntamos a tener un porcentaje considerable, que supere el 50% del aforo de los edificios, hacia fines de año.

Dentro de las reflexiones más importantes que hemos identificado es que el retorno se dará bajo dos sistemas principales: i) Retorno total a las oficinas, y ii) Retorno parcial, donde se comparten los días en casa y los días en la oficina. La mayoría de trabajadores coincide en que el retorno es necesario, y razones hay muchas. En lo personal, el retorno a las oficinas permitirá volver a tener una separación física real entre tu ambiente personal-familiar y tu ambiente laboral. Hoy los ambientes personales y laborales están mezclados, afectando nuestra salud mental, algo tan importante en estos días.

¿Qué acciones están tomando frente a las solicitudes de desocupaciones?

Las desocupaciones que hemos tenido han sido muy puntuales, y no directamente relacionados a la pandemia. Los pocos casos corresponden a empresas que por una u otra razón no tuvieron el crecimiento que tenían planeado cuando firmaron los contratos de arrendamiento. La pandemia simplemente terminó de finiquitar la decisión de dar por finalizado el contrato.

Las medidas que se han tomado ante potenciales desocupaciones siempre han buscado preservar el valor del activo. Es por ello que antes de tomar una decisión nos hemos reunido con nuestros clientes para analizar cuál es el problema de fondo (liquidez, renta fuera de mercado, espacio, entre otras). Habiendo analizado el problema de fondo, pudimos enfocar mejor una solución y evitar mayores desocupaciones.

La opinión de los actores del mercado

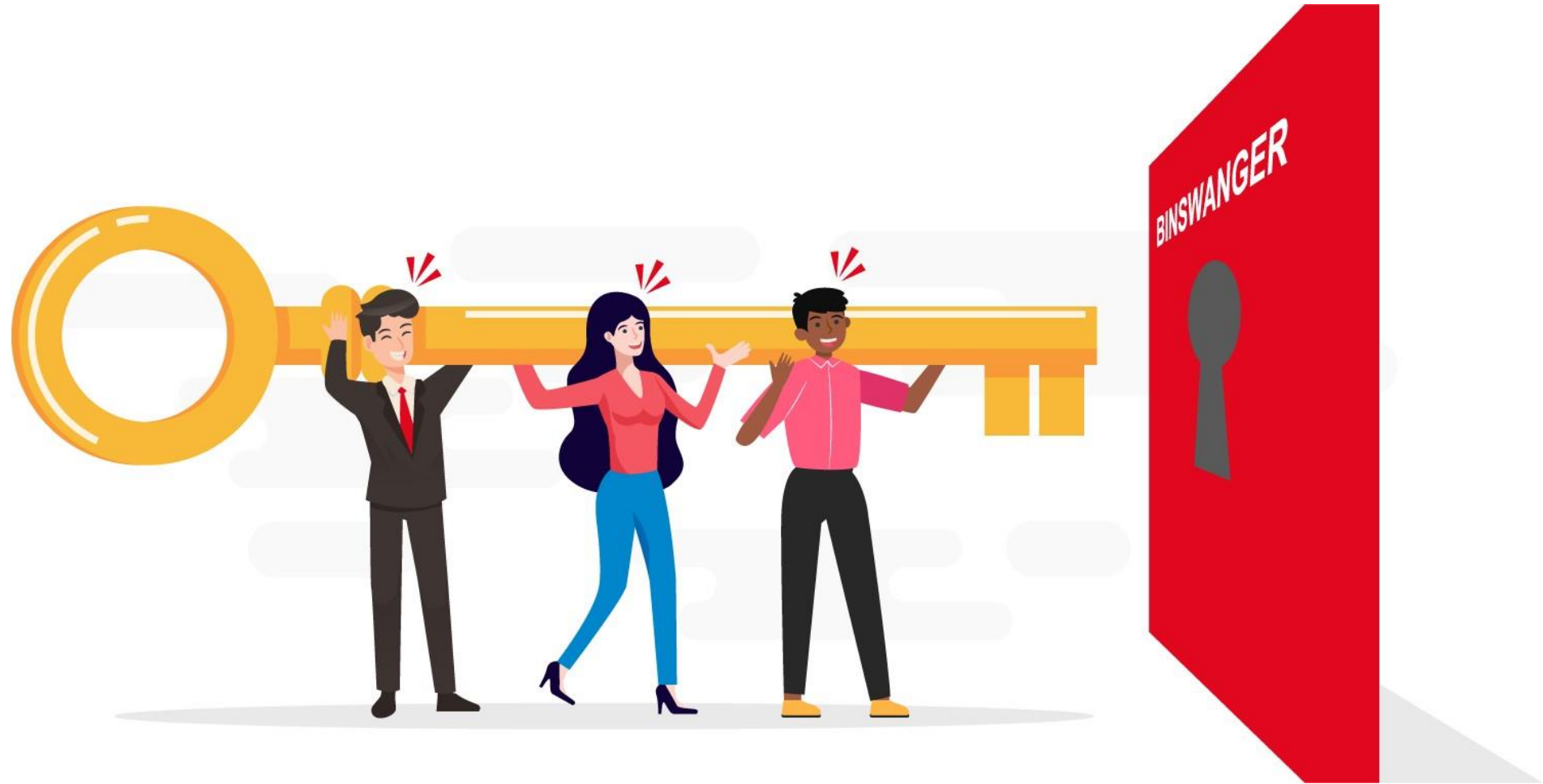
En el contexto actual, ¿Qué medidas están aplicando o planean desarrollar para conseguir nuevos clientes?

El proceso de vacunación es un factor que ha influido bastante en el proceso de reducción de la vacancia de nuestros inmuebles. Sin embargo, actualmente un factor relevante para los potenciales tomadores de espacios de oficinas es la incertidumbre política en la que nos encontramos.

Algunas medidas que hemos tomado frente al nuevo escenario es tener mayor flexibilidad en los términos contractuales, así como la entrega de espacios habilitados (implementados).

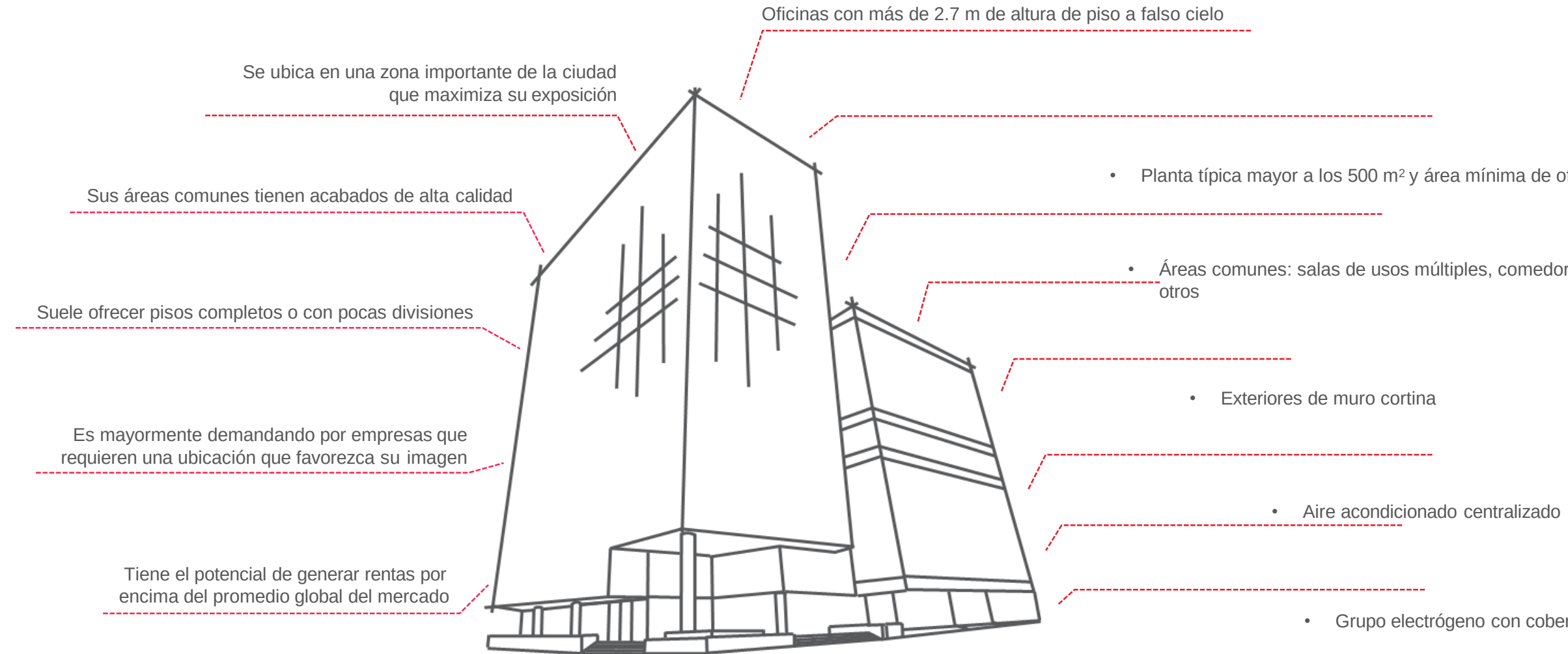
¿Cuáles son los planes de Sura en los próximos años?

SURA seguirá incrementando su participación en los edificios donde hoy tiene propiedad, siempre que vengan con contratos de arrendamiento asociados. Si bien nuestros fondos tienen oficinas San Isidro y Santiago de Surco, no hemos ingresado a Miraflores, distrito que vemos que ha aguantado mejor el incremento de la vacancia, y que nos parece una ubicación estratégica para completar toda la oferta de oficinas.



Términos clave

¿Qué es un edificio de oficinas de clase A?



Reporte inmobiliario **Oficinas subprime**

Lima, 2021



Clases de edificios subprime

Boutique



- **Áreas típicas** de oficina **entre 30 m² y 100 m²**.
- Las **oficinas se entregan implementadas** con cielo raso o techo industrial, piso, tomas de aire acondicionado y sistema contra incendios.
- **Ofrece áreas comunes:** comedor, directorios, salas de usos múltiples, etc.
- **Equipamiento y acabados por encima del estándar**, similar a los edificios de clase A:
 - Control de accesos automatizado
 - Respaldo de energía
 - Aire acondicionado VRV o splits
 - Ratio de cocheras superior a la norma

B tradicional



- **Áreas típicas** de oficina **entre 60 m² y 200 m²**.
- **Las oficinas se entregan sin acabados** (en gris) **o implementadas**. Las oficinas de segundo uso se suelen ofrecer implementadas.
- **No suele ofrecer áreas comunes.**
- **Equipamiento y acabados estándar:**
 - Control de accesos manual o automatizado
 - Aire acondicionado con splits o VRV
 - Ratio de cocheras de acuerdo a la norma

B oficinas grandes



- **Áreas típicas** de oficina **de más de 500 m²**.
- Dirigidos a áreas de back office, o empresas de muchos trabajadores. También lo ocupan call centers, institutos y clínicas.
- **Las oficinas nuevas se suelen entregar en gris.**
- **No suele ofrecer áreas comunes.**
- **Equipamiento y acabados estándar.**

Lima posee 12 ejes corporativos con 5 o más edificios subprime



244 edificios entregados*

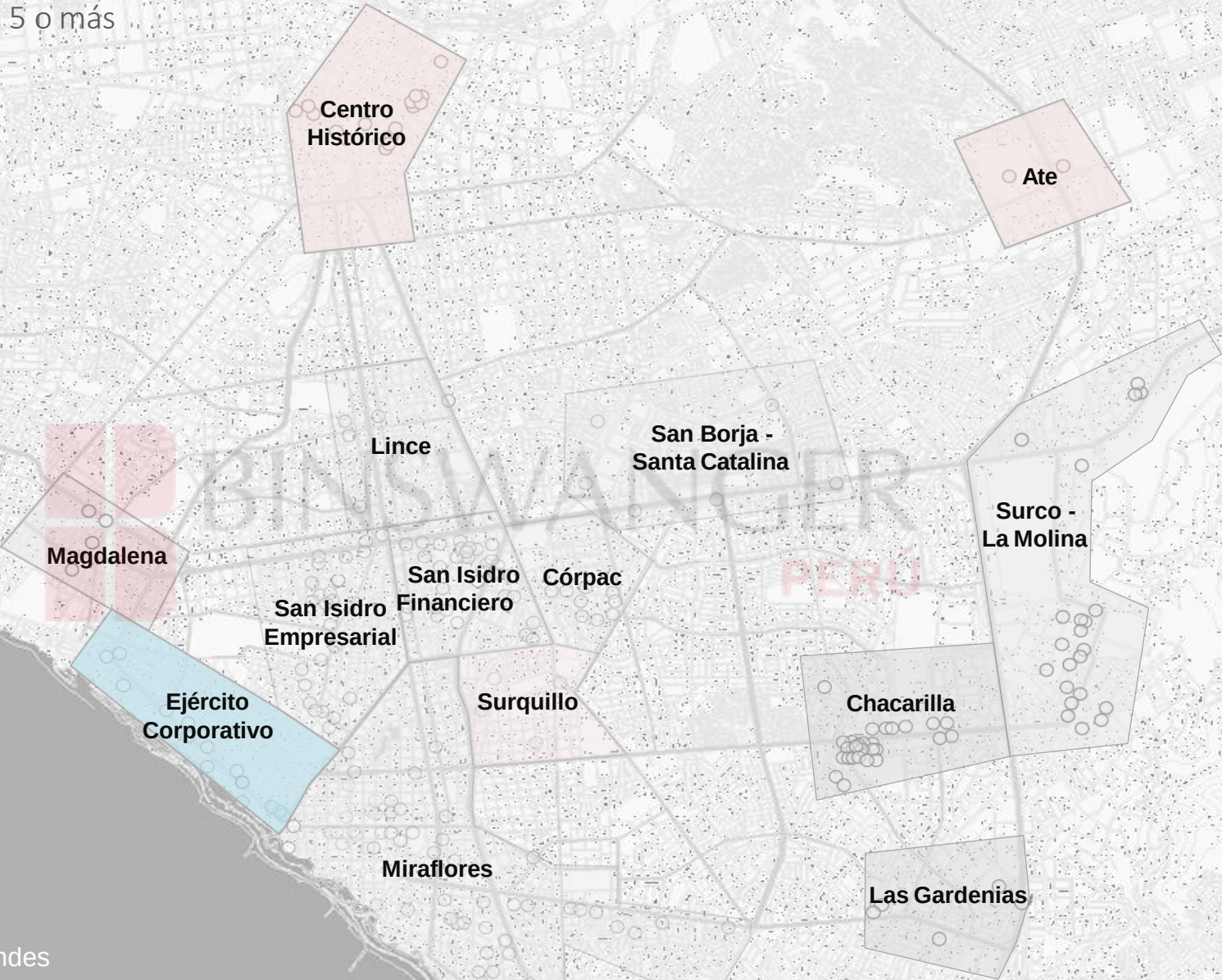


10 en construcción

Lima Norte	Callao
Barranco	Chorrillos

Clase de edificio predominante

- B Tradicional
- Boutique
- B Oficinas grandes



*El número de edificios de clase B varió debido a una reclasificación realizada en el 2021



Espacios a prueba

Diversos estudios confirman que la mayoría de trabajadores prefiere un esquema híbrido que combine días de teletrabajo más presencia física en la oficina ¿Cómo se ve afectado el mercado inmobiliario de oficinas?

Varias empresas han empezado a redimensionar el tamaño de sus oficinas, asumiendo que, con el modelo híbrido, requerirán menos m², por lo que han hecho reducciones de área de entre 10% y 30%.

La oficina deja cada vez más de ser un espacio para el trabajo operativo, y gana mayor relevancia para el trabajo creativo y de interacción. En ese sentido, los puestos fijos tenderán a ser flexibles, y habrá una mayor necesidad de espacios para reuniones. Vale la pena mencionar que el trabajo híbrido aplica con diferente intensidad según la industria o las funciones laborales.

En los próximos meses ya no veremos desocupaciones totales de oficinas de empresas que se iban 100% al teletrabajo, sino devoluciones parciales de m². Esta tendencia se evidenciará desde el segundo trimestre del 2021.

El trabajo híbrido es un modelo que se mantendrá a prueba en los próximos meses. Es posible que algunas empresas vuelvan a redimensionar sus necesidades de m² más adelante. Por ello, la flexibilidad del lado de los propietarios es muy importante. Los que ofrezcan políticas contractuales flexibles para crecer o reducirse serán los más beneficiados en esta coyuntura ■

Columna redactada por George Limache (20-08-2021). Espacios a prueba. *G de Gestión*, pp. 49.



El mercado subprime en cifras



Stock o inventario

1.23 millones m²
244 edificios



En construcción

64,100 m²
10 proyectos



Vacancia

289,350 m²



Tasa de vacancia

23.59%



Rentas de lista

B & Boutique
\$ 9/m² - \$ 17/m²

B Oficinas grandes
\$ 9/m² - \$ 12/m²



Tarifas de venta de lista

B & Boutique
\$ 1,300/m² - \$ 2,400/m²

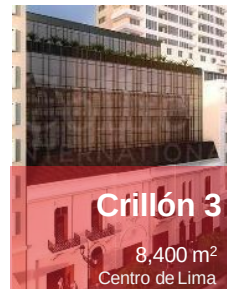
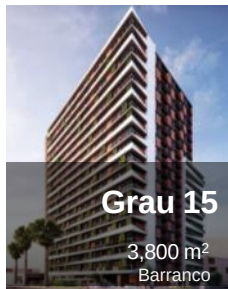
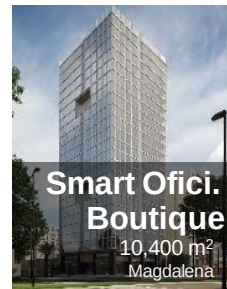
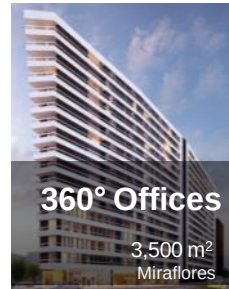
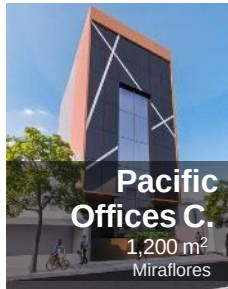
B Oficinas grandes
No se ofrecen en venta

Durante el 2021, la diferencia de precios entre oficinas gris e implementadas fue mínima.

Destaque al 2T-2021

Nuevas entregas

Se entregaron 6 edificios, ubicados en 5 ejes distintos:



■ B Oficinas boutique

■ B Oficinas grandes

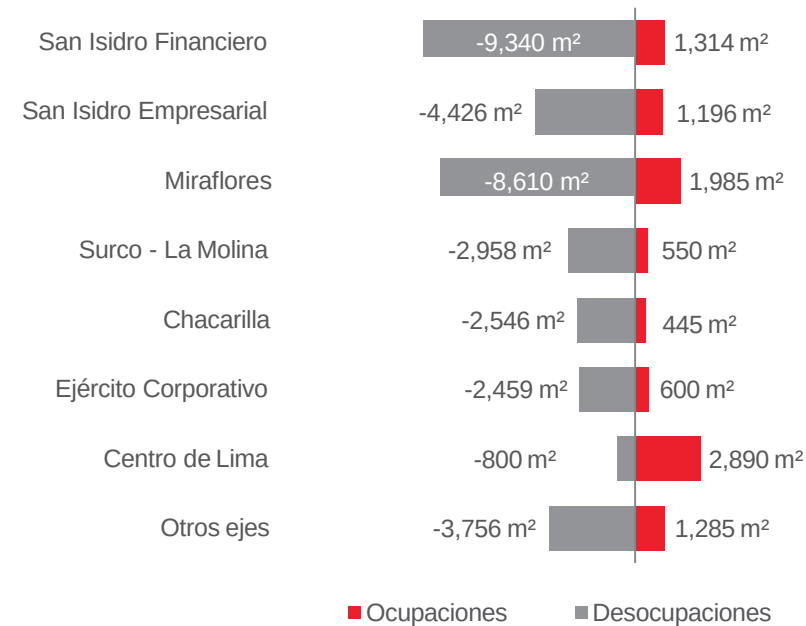
Los promotores de oficinas boutique ofrecen sus oficinas en venta, mientras que los de B oficinas grandes las ofertan en alquiler.

Demanda efectiva

Se ocuparon 10,300 m² y se desocuparon -34,900 m², resultando en una demanda efectiva de -24,600 m².

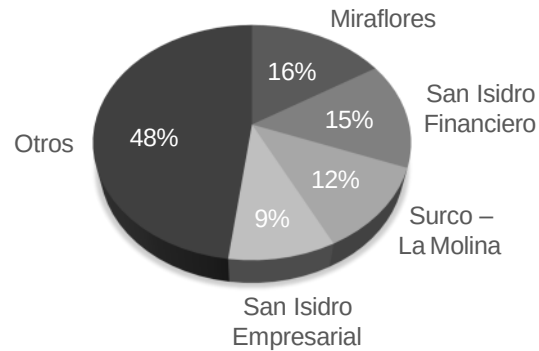
El Centro de Lima fue el único eje con demanda efectiva positiva.

Los ejes donde se ocuparon más m² fueron el Centro de Lima y Miraflores, mientras que los ejes donde se devolvieron más m² fueron San Isidro Financiero y Miraflores.



Destaque al 2T-2021

Vacancia

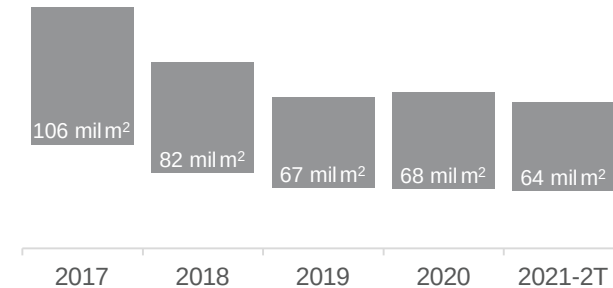


Lima tiene 289,350 m² vacantes.

Cuatro ejes concentran la mitad de la disponibilidad.

m² en construcción

La construcción de nuevos proyectos se ha mantenido estable desde el 2019.



Rentas promedio por clase de edificio

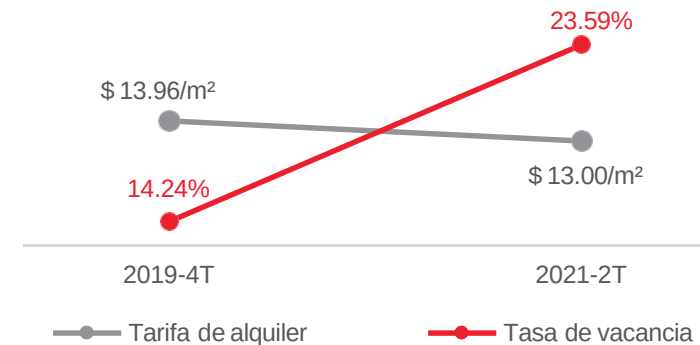


La tarifa promedio de lista de las tres clases de edificios es de \$ 13.00/m².

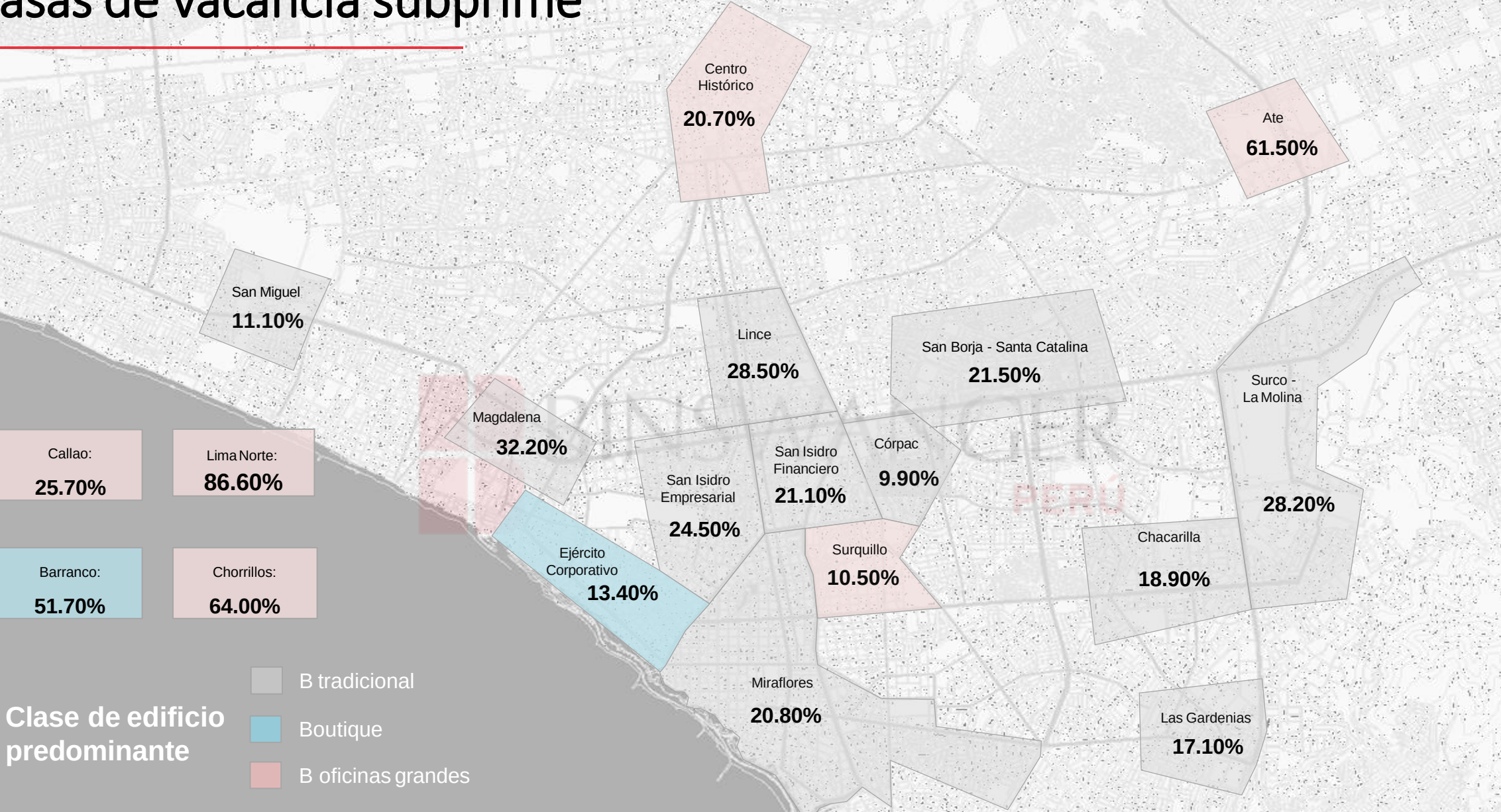
La renta promedio de los edificios B oficinas grandes es menor que en los edificios Boutique y B tradicionales.

Tasa de vacancia

En los últimos 18 meses, la tasa de vacancia se incrementó en casi 10%. En el mismo periodo, la tarifa promedio se redujo en \$0.96/m².



Tasas de vacancia subprime



Análisis: Oficinas Boutique

- Se entregaron 4 proyectos de oficinas boutique, los cuales se ubican en Miraflores (2), Magdalena (1) y Barranco (1).
- Cabe anotar que a la fecha, los corredores Ejército Corporativo (7) y Miraflores (6) concentran el mayor número de edificios boutique en operación.
- De los proyectos nuevos, 360° Offices y Grau 15 son los únicos que combinan retail, oficinas y vivienda en un solo edificio.
- Para dinamizar las ventas, los desarrolladores vienen aplicando diversas medidas, como el alquiler garantizado. Bajo este esquema, el inversionista que compra una oficina recibe una renta segura, inclusive si la oficina está desocupada o cuando el arrendatario deja de pagar la renta. El desarrollador se encarga de administrar los contratos de alquiler.
- Otra medida aplicada es el “congelamiento” del tipo de cambio en dólares, a niveles de finales del 2020 (~S/ 3.60).
- De acuerdo con los promotores inmobiliarios, el sector salud es el segmento que más m² viene ocupando en lo que va del 2021.
- Las rentas de los edificios boutique se ubican en su mayoría entre USD 13.00/m² y USD 17.00/m². Las tarifas más competitivas se encuentran en San Borja y Las Gardenias; mientras que las rentas más altas, en Barranco, Miraflores y Ejército.
- Las tarifas de venta de lista se sitúan principalmente entre USD 1,600/m² y USD 2,500/m². Los precios más bajos se encuentran en San Borja y Lince; mientras que los precios más elevados, en Barranco y Ejército.

Rentas promedio de lista



Tarifas promedio de venta de lista



Análisis: Oficinas B tradicionales

- No se agregó nueva oferta. Existen 2 proyectos de esta categoría que aplazaron su entrega al 2022. Se ubican en San Isidro Financiero y Surco – La Molina.
- Cada vez se construyen menos edificios B tradicionales. La mayoría de estos edificios no tienen áreas comunes y ofrecen áreas de menos de 250m².
- Las oficinas nuevas generalmente se ofrecen en gris (sin acabados). Por otro lado, las oficinas de segundo uso, usualmente se ofertan implementadas.
- En promedio, el nivel de desocupación de los edificios B tradicionales ha sido mayor respecto a los de otras categorías. Como medida paliativa, en algunos edificios donde existe un propietario mayoritario, se están implementando áreas comunes (comedor, directorios, etc.), sacrificando m² arrendables.
- Las rentas de lista se ubican en su mayoría entre USD 9.50/m² y USD 15.50/m². Las tarifas más competitivas se encuentran en Lince y La Victoria; mientras que las más altas, se ubican en Miraflores.
- Las tarifas de venta se sitúan entre USD 1,400/m² y USD 2,200/m². Las tarifas más competitivas se encuentran en Lince, La Victoria y Chorrillos, mientras que las más altas, en Miraflores y San Isidro.

Rentas promedio de lista



Tarifas promedio de venta de lista



Análisis: Oficinas B grandes

- Se entregaron 2 edificios: La torre de oficinas del Mall Plaza en Comas y Crillón 3 en el Centro de Lima. El primero oferta oficinas en gris, mientras que el segundo ofrece oficinas implementadas.
- El Centro de Lima es el eje con la mayor participación de edificios B oficinas grandes. En lo que va del 2021, viene registrando los mejores resultados del mercado de oficinas. Fue el único eje de Lima donde las ocupaciones fueron mayores a las desocupaciones.
- Las oficinas de esta categoría se ofrecen en gris, a excepción del Centro de Lima, donde se arriendan oficinas implementadas. En el Centro, generalmente no se construyen nuevos edificios, sino se remodelan y reacondicionan inmuebles ya existentes.
- Los Call Centers y las áreas de back office son los principales demandantes de m^2 en este tipo de edificios, así como las entidades estatales.
- Las rentas de lista se ubican entre USD 9.00/ m^2 y USD 12.00/ m^2 . Suelen ofrecer plantas completas únicamente en alquiler.

Rentas promedio de lista

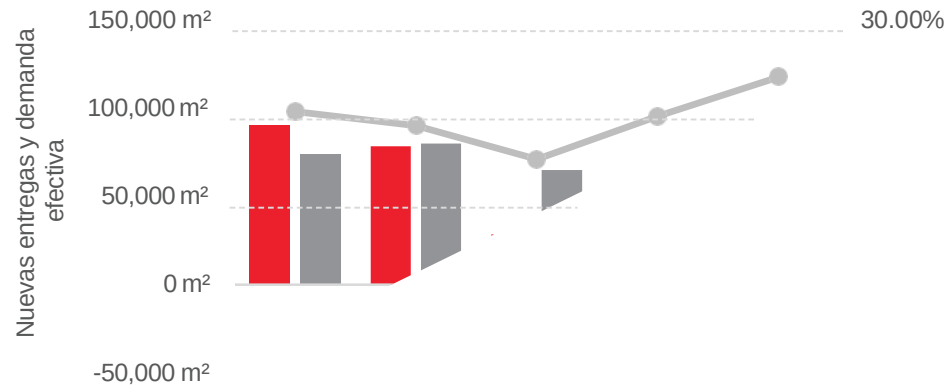


Edificio rehabilitado Wiese – Centro de Lima

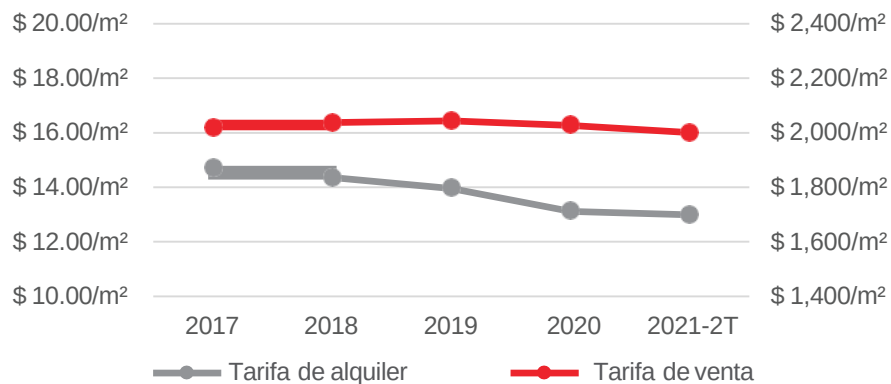


Lo que se viene

Ciclo inmobiliario



Evolución de las tarifas



- En los meses restantes del 2021 esperamos el ingreso de 4 edificios (21,200 m²). Se ubicarán en Miraflores, Surco – La Molina, Chacarilla y Lince. 3 de ellos son de clase Boutique.
- Para el 2022, preveemos que se entreguen 6 proyectos, que sumarán 40,000 m². Se situarán en Miraflores, San Isidro Financiero, Surco – La Molina, Ejército Corporativo y Barranco.
- Respecto a la demanda, podemos anticipar un mejor desempeño en los siguientes meses, debido al avance del ritmo de la vacunación. Sin embargo, esta expectativa puede verse afectada por las decisiones políticas y económicas del nuevo gobierno.
- Por otro lado, esperamos ver más reducciones parciales que desocupaciones totales de oficinas, a causa de la adopción del trabajo híbrido.
- En el resultado global del 2021, estimamos que la demanda efectiva sea cercana a los -30,000 m². Sin embargo, este nivel será mejor al resultado del 2020 (-50,000 m²).
- Bajo estas premisas, la tasa de vacancia a fin de año se situaría entre 25% y 27%. En esa línea, las tarifas se mantendrán competitivas.
- El mercado de oficinas se encuentra reformulando su propuesta de valor. Mientras tanto, la flexibilidad de los propietarios está siendo clave en su reactivación.



Términos clave

Glosario de términos



STOCK O INVENTARIO

Suma total de los m² de oficinas de todos los edificios entregados o en operación



PRECIO DE LISTA

Precio al que se ofrece la oficina. No incluyen impuestos ni el uso de otros espacios (cochera, depósito, etc.)



VACANCIA O DISPONIBILIDAD

m² en venta o alquiler con disponibilidad inmediata



TASA DE VACANCIA

Es el % de disponibilidad de oficinas para entrega u ocupación inmediata



PRECIO DE CIERRE

Precio al que se concreta la transacción. Puede ser igual o menor al precio de lista.



OCUPACIÓN O DEMANDA EFECTIVA

Diferencia entre los m² ocupados (ocupación bruta) y m² desocupados en un periodo determinado.



UNIDADES DE MEDIDA

Las oficinas se miden en m², y los precios en dólares por m²



MONEDA

La mayoría de contratos de alquiler o compraventa se firma en dólares. Aún son pocos los contratos en soles



PLAZOS TÍPICOS DE CONTRATO

Pre Covid-19 los plazos típicos eran de 3 a 10 años. Ahora son de 2 a 5 años

Reporte inmobiliario

Lima, 2021

Coworking

Glosario de términos



STOCK O INVENTARIO

Suma total de los m² que ocupan las empresas de coworking en todas sus sedes operativas.



PRECIO DE LISTA

Precio al que se ofrece el espacio de coworking. No incluyen impuestos ni el uso de otros espacios (cochera, depósito, etc.).



VACANCIA O DISPONIBILIDAD

m² (escritorios) en alquiler con disponibilidad inmediata.



TASA DE VACANCIA

Es el % de disponibilidad de espacios de coworking para ocupación inmediata.



PRECIO DE CIERRE

Precio al que se concreta la transacción. Puede ser igual o menor al precio de lista.



OCUPACIÓN O DEMANDA EFECTIVA

Diferencia entre los m² ocupados y m² desocupados en un periodo determinado.



UNIDADES DE MEDIDA

Los espacios de coworking se cotizan por número de escritorios. Los precios se expresan en dólares al mes por escritorios.



MONEDA

Dependiendo de la empresa proveedora, el cobro puede ser en soles o en dólares.



PLAZOS TÍPICOS DE CONTRATO

Los contratos típicos van de 3 a 12 meses.

Atributos y servicios

El **coworking** tiene como principales propuestas de valor: i. flexibilidad (los plazos de alquiler parten desde un mes), ii. inmediatez (los espacios se encuentran listos para usar) y iii. conveniencia (se realiza un pago único mensual de todos los servicios). Asimismo, al ofrecer oficinas amobladas, las empresas no realizan una inversión inicial en implementación y equipamiento. Los principales **servicios** que ofrecen son:

OFICINA VIRTUAL



Permite el uso de la dirección comercial, recepción de correos y atención de llamadas.

ESCRITORIO FLEXIBLE



El usuario puede elegir cualquier sitio disponible en una área compartida con otras empresas.

ESCRITORIO DEDICADO



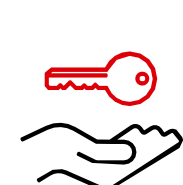
Espacio fijo en una área compartida con otras empresas.

OFICINA PRIVADA



Espacio privado donde sólo se comparten las áreas comunes.

OFICINA PRIVADA GRANDES EMPRESAS



Oficina privada implementada a medida. Incluye áreas exclusivas (salas de reunión, directorio, etc.).



El uso de los directorios y salas de reuniones depende del contrato de cada empresa

El mercado de coworking creció rápidamente en los últimos años. Lima pasó de tener 25,000 m² distribuidos en 36 sedes en el 2016, a más de 125,000 m² en 96 sedes en el 2019. En ese año, la ocupación promedio fue mayor al 65%.

Su crecimiento y consolidación se vio afectado por la pandemia. La ocupación se redujo drásticamente, al igual que la demanda. Uno de sus atributos principales, la flexibilidad, fue puesta a prueba. Muchas personas y empresas optaron por no renovar sus contratos. El impacto se reflejó en el cierre de sedes y en el menor ingreso de nuevas locaciones.

En la actualidad, los proveedores de espacios de coworking se encuentran optimizando su cartera de sedes operativas, centrándose en su rentabilidad. En esa línea, los principales operadores han dejado de ser un inquilino tradicional, migrando a un modelo de negocio de ingresos (y riesgos) compartidos con los propietarios de los edificios. El *revenue sharing* es cada día más común.

En un contexto donde la mayoría de empresas aún no tienen certeza sobre sus planes de arrendamiento a largo plazo, las oficinas de uso compartido son una alternativa a considerar. Asimismo, son pocas las empresas que estén dispuestas a invertir en implementación de nuevas oficinas. Esta combinación, de oficinas listas para usar y plazos de contratos cortos, ha permitido que las ocupaciones se dinamicen en los últimos meses.

Las perspectivas para el sector son alentadoras. Los espacios de coworking seguirán siendo protagonistas en un mercado cada vez más flexible y enfocado en servicios.

Ubicaciones

Magdalena

San Isidro

Miraflores

Santiago de Surco

Barranco



78 sedes en operación



33 sedes en edificios clase A



22 sedes en edificios clase B

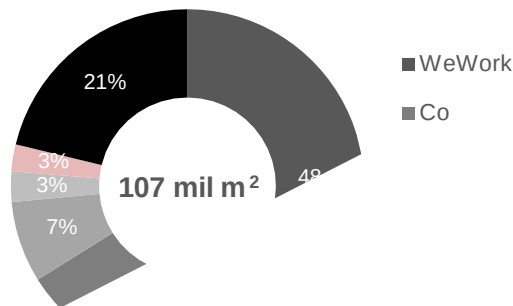


23 sedes en casas, casonas, etc.

Destaque del 2021

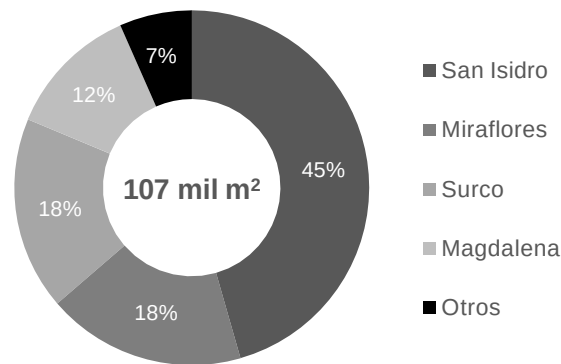
PRINCIPALES JUGADORES

WeWork posee el **mayor stock**, 51,200 m².
Comunal tiene el **mayor número de sedes** operativas (12).



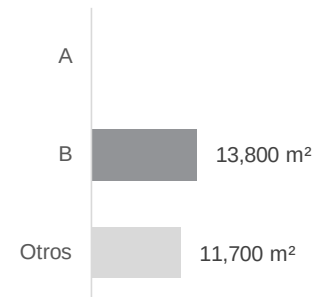
STOCK POR DISTRITOS

Lima tiene **47 empresas** que operan **78 locales**. En m², San Isidro concentra el 45% del stock.



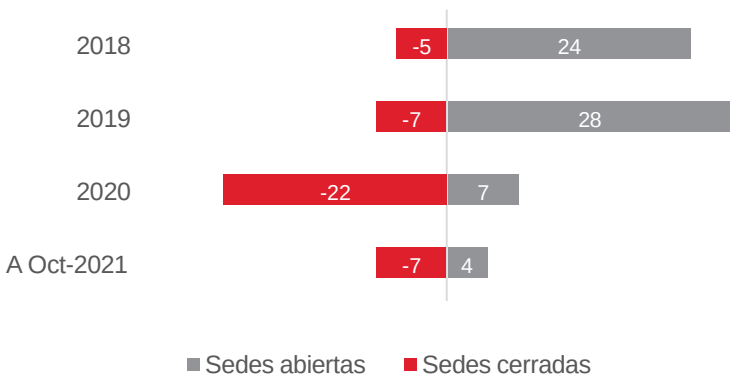
CLASE DE INMUEBLES

El **76% del stock** se encuentra en **edificios** de oficinas **clase A**. También ocupan edificios clase B, casas, etc.



SEDES ABIERTAS Y CERRADAS

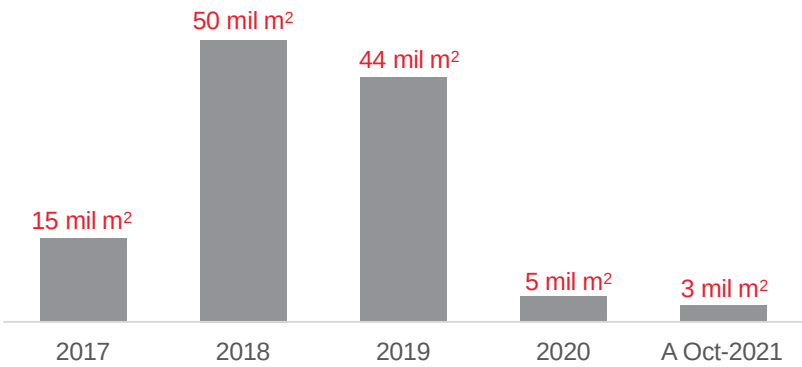
En los últimos 4 años, ingresaron **63** espacios de coworking, y se cerraron **41**.



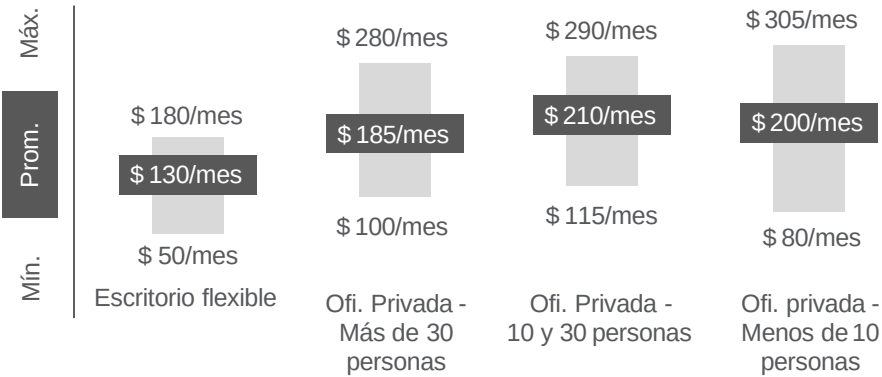
El 2021 a detalle

- El ingreso de nuevas sedes se redujo considerablemente. En el 2018 y 2019, los ingresos superaban los 40,000 m² anuales, mientras que en el 2020 y 2021, no alcanzaron los 6,000 m² por año.
- También registramos un incremento de cierres de sedes. En el 2020, fueron 22, que concentraban 11,300 m², mientras que en el 2021, fueron 7, que sumaron 16,400 m².
- San Isidro (8), Surco (7) y Miraflores (6) fueron los distritos donde más sedes se cerraron en los últimos dos años. En San Isidro, una empresa de coworking dejó un edificio donde ocupaba 12,000 m².
- El stock se contrajo en 17%. Lima pasó de contar con 129 mil m² de espacios de coworking en el 2019, a 107 mil m² en el 2021.
- La ocupación global promedio registrada es del 40%. Sin embargo, en los coworking con perfil corporativo, la ocupación promedio es cercana al 50%, en tanto en que en los coworking dirigido a emprendedores y pequeñas empresas, es menor al 30%.
- Las oficinas privadas se mantienen como el servicio preferido. La mayoría de ocupaciones fueron por oficinas para 5-15 personas. Los escritorios flexibles y dedicados, en el contexto actual, poco fueron requeridos.
- La menor demanda y la alta desocupación se vio reflejada en la reducción de tarifas, que en promedio cayeron en 28%.
- Los precios de las oficinas privadas van desde USD 80/mes hasta USD 305/mes. El promedio es de USD 200/mes para oficinas de menos de 10 personas. Dependiendo de operador, el cobro puede ser en Soles.

Evolución anual de las nuevas sedes en m²

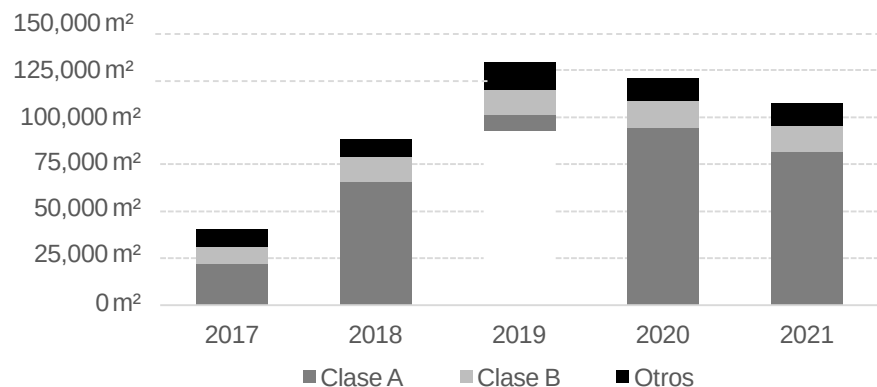


Tarifas de escritorios flexibles y oficinas privadas

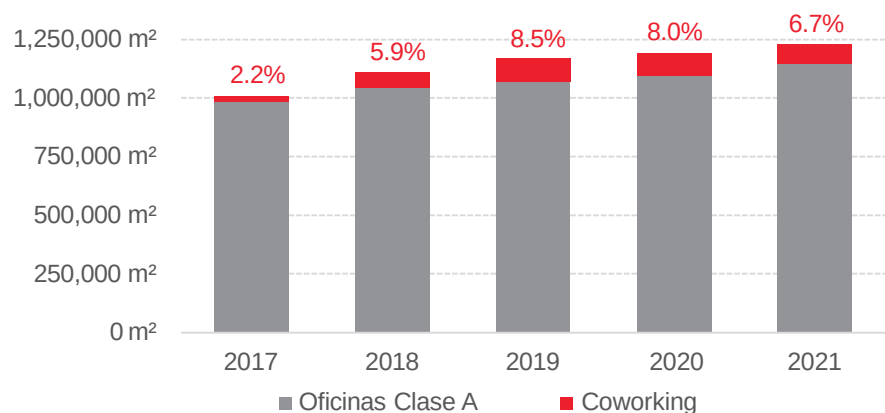


Lo que se viene

Evolución del stock según clase de edificio en m²



Participación del coworking en el mercado de oficinas prime



- Si bien los m² que tienen los coworking se han reducido en los últimos dos años, siguen siendo un jugador importante en el mercado de oficinas, especialmente en el segmento de clase A.
- Al cierre del 2021, el coworking representa el 6.7% del stock de oficinas de clase A, y el 1.1% del stock de oficinas de clase B.
- En el contexto actual, de retorno a las oficinas y de interés por el trabajo híbrido, los operadores han venido adaptando sus servicios.
- Como nuevo formato tenemos a las oficinas satélites, en el cual los usuarios pueden moverse entre diferentes sedes, sin pagar una tarifa adicional. También se implementó el esquema rotativo, donde las empresas contratan un número menor de escritorios que trabajadores, y los emplean según día, equipos de trabajo etc.
- Los principales operadores de coworking se encuentran migrando a un modelo de ingresos (y riesgos) compartidos con los propietarios de los edificios. El operador pasa a ser un “socio” del propietario, y deja de ser un inquilino tradicional.
- Preveemos que la demanda se incremente en el 2022. El foco de los principales operadores seguirá siendo los clientes corporativos.
- Por otro lado, los planes de expansión seguirán en *stand-by*. Al menos en el corto plazo, el interés de los operadores es alcanzar una mayor ocupación en sus sedes operativas.

MERCADO DE ALMACENES

¿Qué es un almacén en condominio?

- Es un inmueble destinado principalmente al almacenaje y distribución, en algunos casos con pequeña manufactura. Además, es un complejo organizado dirigido por un único propietario. El condominio ofrece áreas comunes (oficinas administrativas, SS.HH, vestidores, comedor y patio de maniobra). Los gastos de mantenimiento y seguridad son compartidos entre los arrendatarios.
- Existen dos tipos de almacenes en condominio:
 - Clase I :** La altura al hombro de los almacenes es superior a los 8 metros.
 - Clase II :** La altura al hombro de los almacenes es menor o igual a los 8 metros.
- Dependiendo de las necesidades del cliente, los almacenes pueden entregarse con sistema contra incendios como: rociadores, gabinetes de ataque rápido, o adicionales como: detectores de humo, sirenas electrogoscópicas, ventilación con eólicos, rejillas, etc.



Imagen: Megacentro



Imagen: Carpitas

Términos clave

ZONIFICACIÓN INDUSTRIAL

La zonificación es el uso que se le destina al inmueble.

Existen 4 tipos de zonificación industrial:

INDUSTRIA ELEMENTAL (I1)



Es compatible exclusivamente con actividades de almacenaje y distribución.

INDUSTRIA LIVIANA (I2)



Permite actividades de almacenaje y producción que no sean molestas ni peligrosas.

GRAN INDUSTRIA (I3)



Permite actividades de almacenaje y producción de gran escala que son molestas y con cierto grado de peligrosidad.

INDUSTRIA PESADA (I4)



Permite actividades de producción a gran escala, que son muy molestas y de alto grado de peligrosidad.



La zonificación es acumulativa (Por ejemplo la zonificación I4 permite los usos de I3, I2 e I1).

También existen otras zonificaciones (CZ, CM, VT, ZRE), que en algunos casos, son compatibles con usos industriales o logísticos.

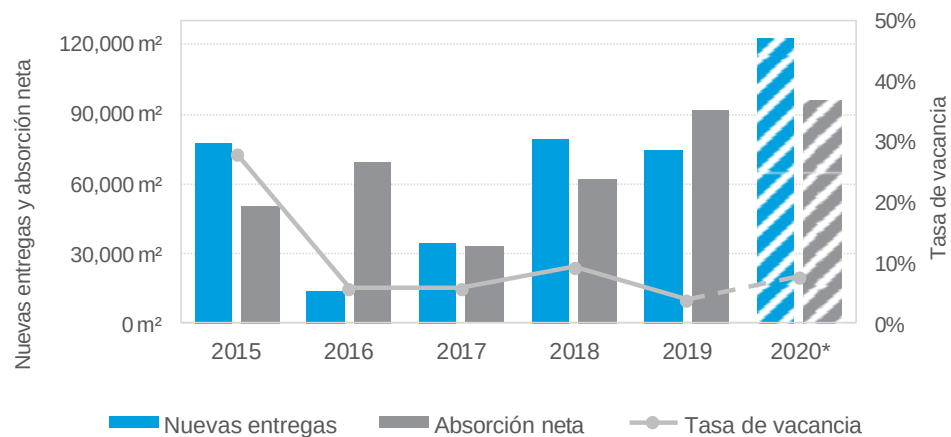
Términos clave



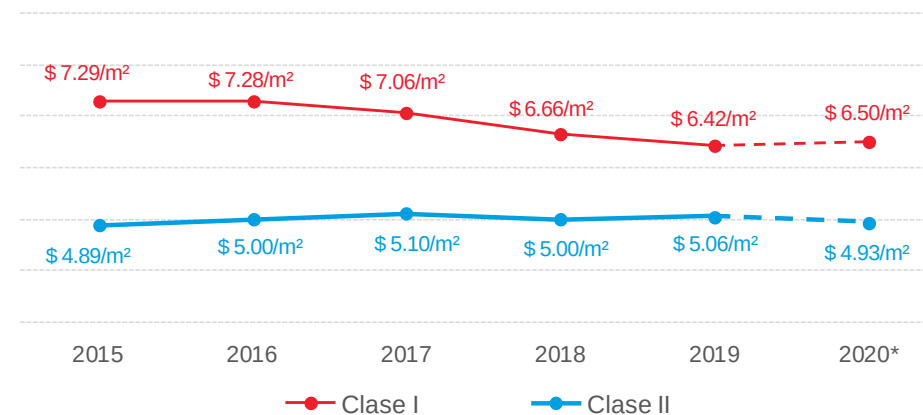
Perspectivas del 2020

- **Gran parte de los m² que se construirán en el 2020 estarán condicionados al desempeño de la demanda.** Varios desarrolladores iniciarán obras, siempre y cuando tengan un compromiso de arrendamiento.
- **El almacén de Clase I se consolida como el estándar de mercado.** Para el 2020, proyectamos la entrega de 122 mil m² de almacenes de Clase I, y cerca de 50 mil m² de Clase II.
- En los próximos años, **la oferta de condominios continuará creciendo más en Lima Sur.** Durante el 2019, los promotores de este mercado compraron cerca de 250,000 m² de terreno en Lurín y Villa El Salvador.
- **Bodegas San Francisco**, uno de los principales promotores de condominios, **retomará la construcción de nuevos almacenes.** Estiman entregar 80,000 m² entre almacenes de Clase I y Clase II.
- **Estimamos que la tasa de vacancia continúe en un rango saludable** (entre 5% y 10%). Ello permitirá que las tarifas de alquiler se mantengan estables durante el 2020.

Ciclo inmobiliario de los condominios de Clase I



Evolución de las tarifas de alquiler





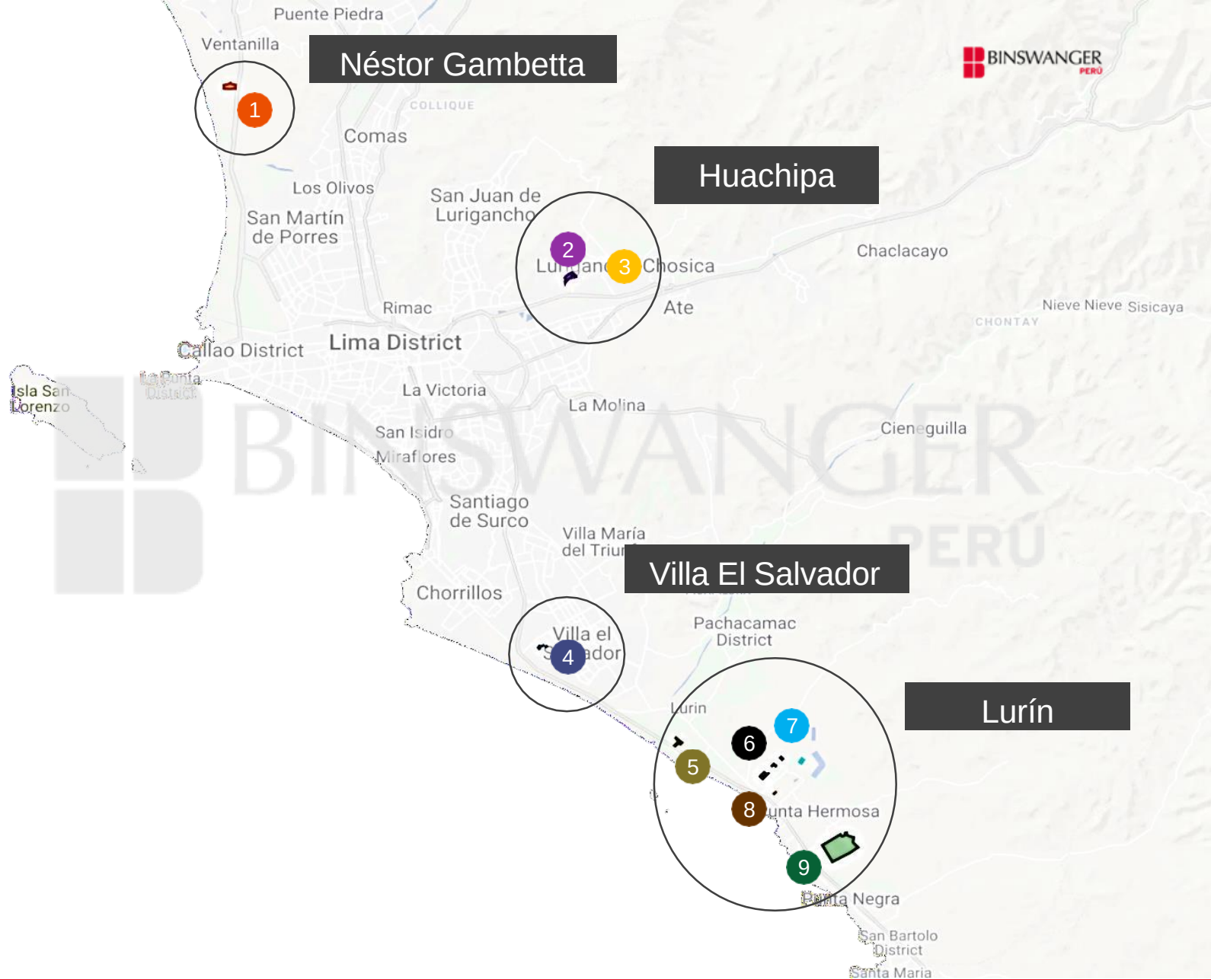
CONDOMINIOS DE CLASE I

Imagen: Almacenes Central Huachipa

¿Dónde se ubican los condominios de Clase I?

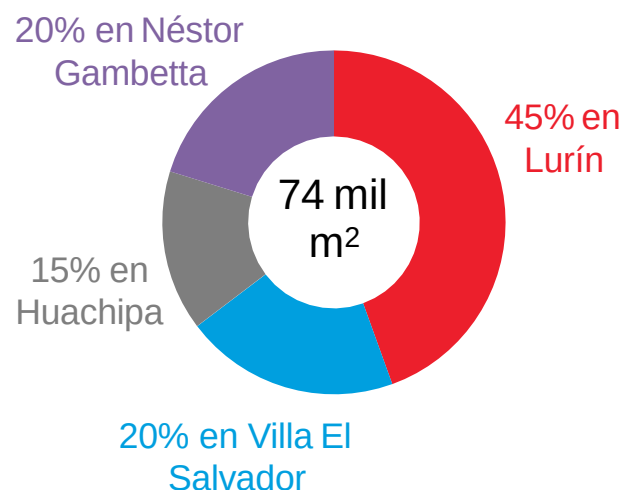
Proyectos:

- 1 Monte Azul
- 2 Almacenes Central Huachipa
- 3 Los Cedros
- 4 Aldea Logística
- 5 Megacentro
- 6 Parque Industrial Los Eucaliptos
- 7 Parque Logístico Lima Sur
- 8 Ciudadela
- 9 BSF Portada Lurín del Sur

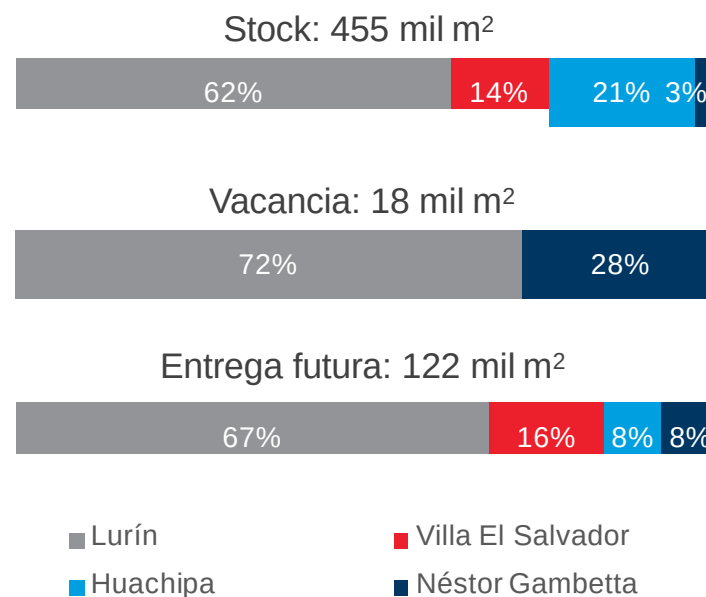


Panorama global

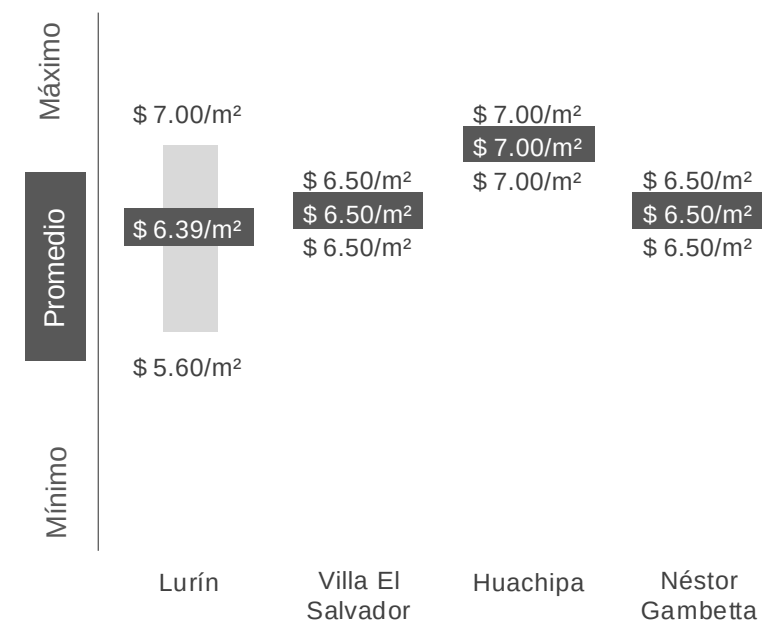
Durante el 2019 se entregaron 74 mil m². Se distribuyeron de la siguiente manera:



Lurín concentra el mayor stock, vacancia y proyección de entrega futura. Huachipa tiene el potencial de igualar a Lurín en los próximos años.



La tarifa promedio de alquiler es de USD 6.40/m². Los precios difieren por tamaño e infraestructura.



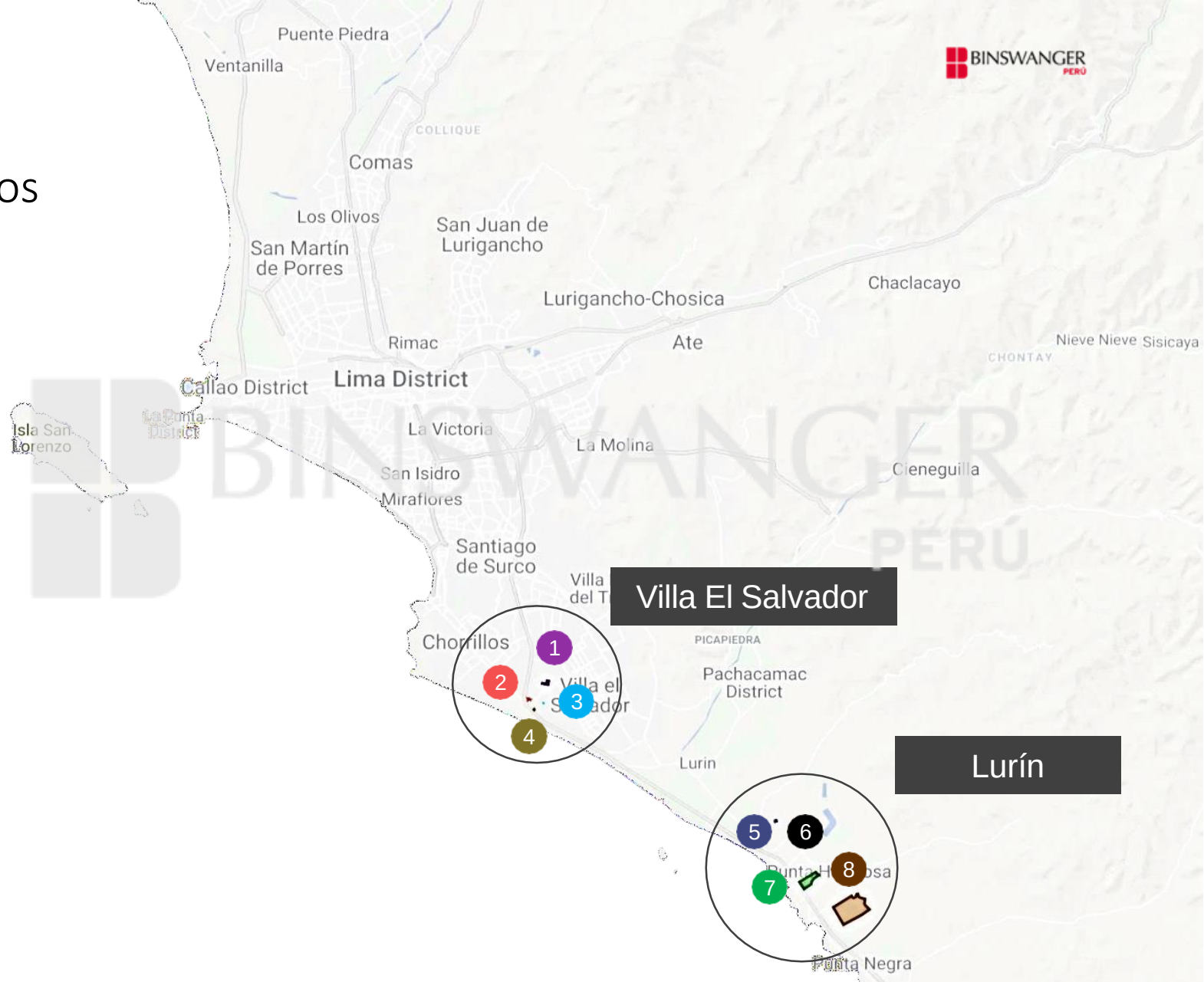
CONDOMINIOS
DE CLASE II

Imagen: Bodegas San Francisco

¿Dónde se ubican los condominios de almacenes clase II?

Proyectos en comercialización:

- 1 BSF Villa El Salvador
- 2 El Bigote
- 3 Aldea Logística
- 4 Seratra
- 5 Carpitás
- 6 Parque Industrial Los Eucaliptos
- 7 BSF Portada de Lurín
- 8 BSF Portada de Lurín del Sur



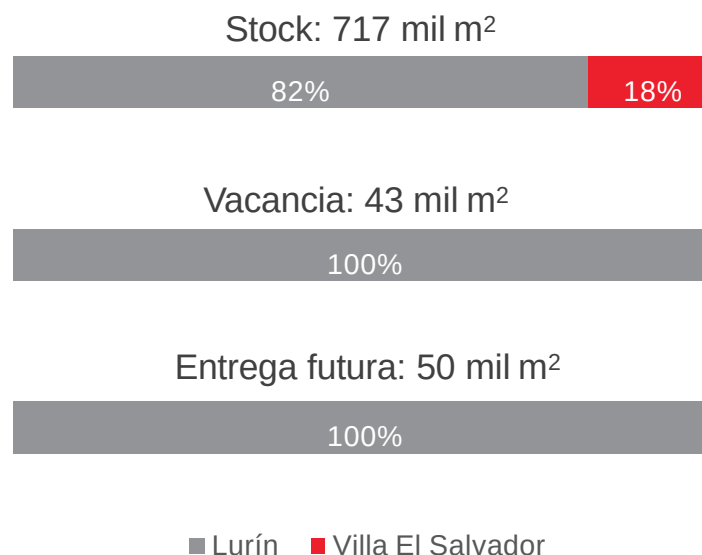
Panorama global

Durante el 2019, **no se entregaron m²**. Además, **se ocuparon 20 mil m²**. Se distribuyeron de la siguiente manera:

El 100% de la ocupación estuvo en Lurín.



Lurín domina el mercado de Clase II. Esperamos la entrega de 50 mil m² en el 2020.



La **tarifa promedio de alquiler** es de **USD 5.10/m²**. Los precios difieren por tamaño e infraestructura.



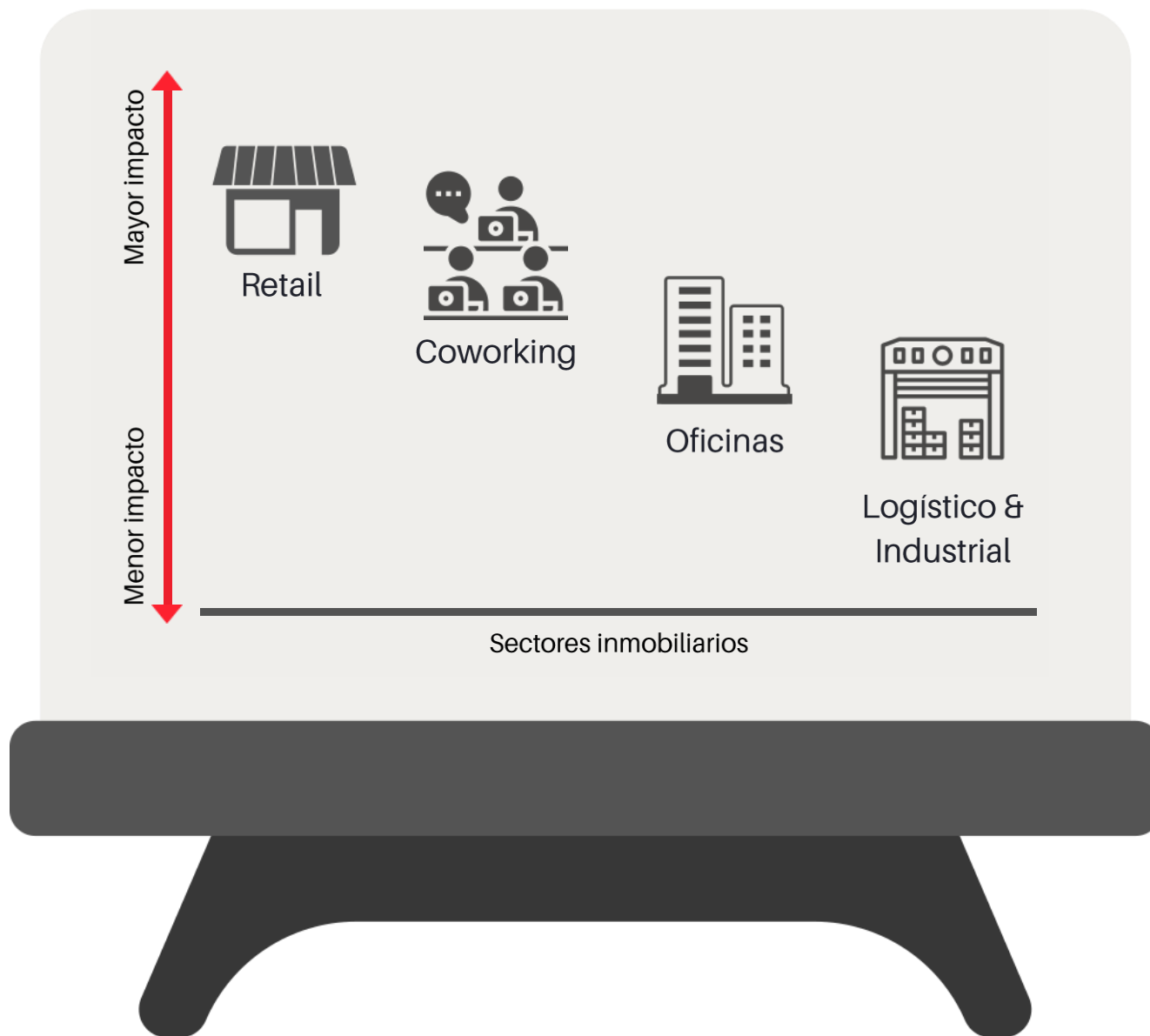


Estudio de mercado **Mercado de almacenes en el contexto del Covid-19**

- Proyecciones 2020
- Escenarios de demanda y vacancia
- Tendencias

Lima - Junio 2020

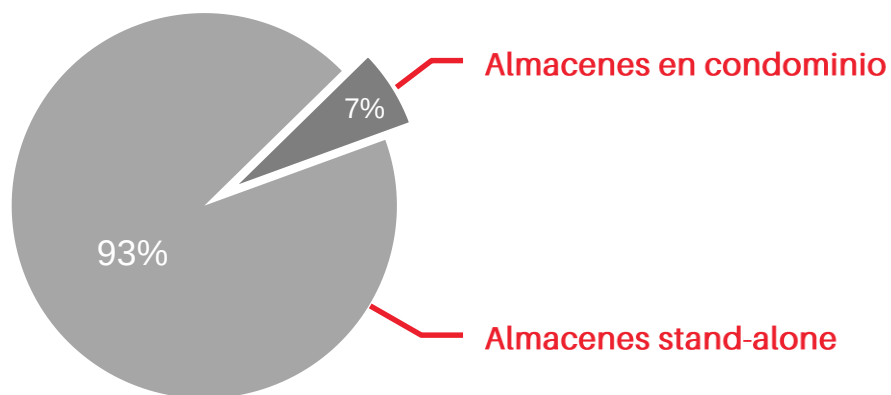




- En Binswanger Perú. El COVID-19 afecta a todo el mercado inmobiliario. Sin embargo, la intensidad del impacto es diferente en cada sector inmobiliario
- Estamos elaborando informes que miden este impacto en el retail, coworking, oficinas e industria.
- Te invitamos a revisar nuestra [web](#) para conocer todos nuestros informes, o a escribirnos a investigacion@binswanger.com.pe si tienes alguna consulta o solicitud.

El mercado de almacenes de Lima

Lima cuenta con 17 millones m² de almacenes, distribuidos de la siguiente manera:



Espacios modulares que se ofrecen sólo en alquiler.



Equipamiento: Grupo electrógeno, CCTV.



Gastos de mantenimiento (seguridad, limpieza, otros) compartido entre los arrendatarios.



Áreas comunes: comedor, patio de maniobras, áreas de descanso, etc.



Por lo general, la empresa que lo ocupa es propietaria del inmueble y se encarga al 100% de la operación del almacén y de equiparlo según sus necesidades.



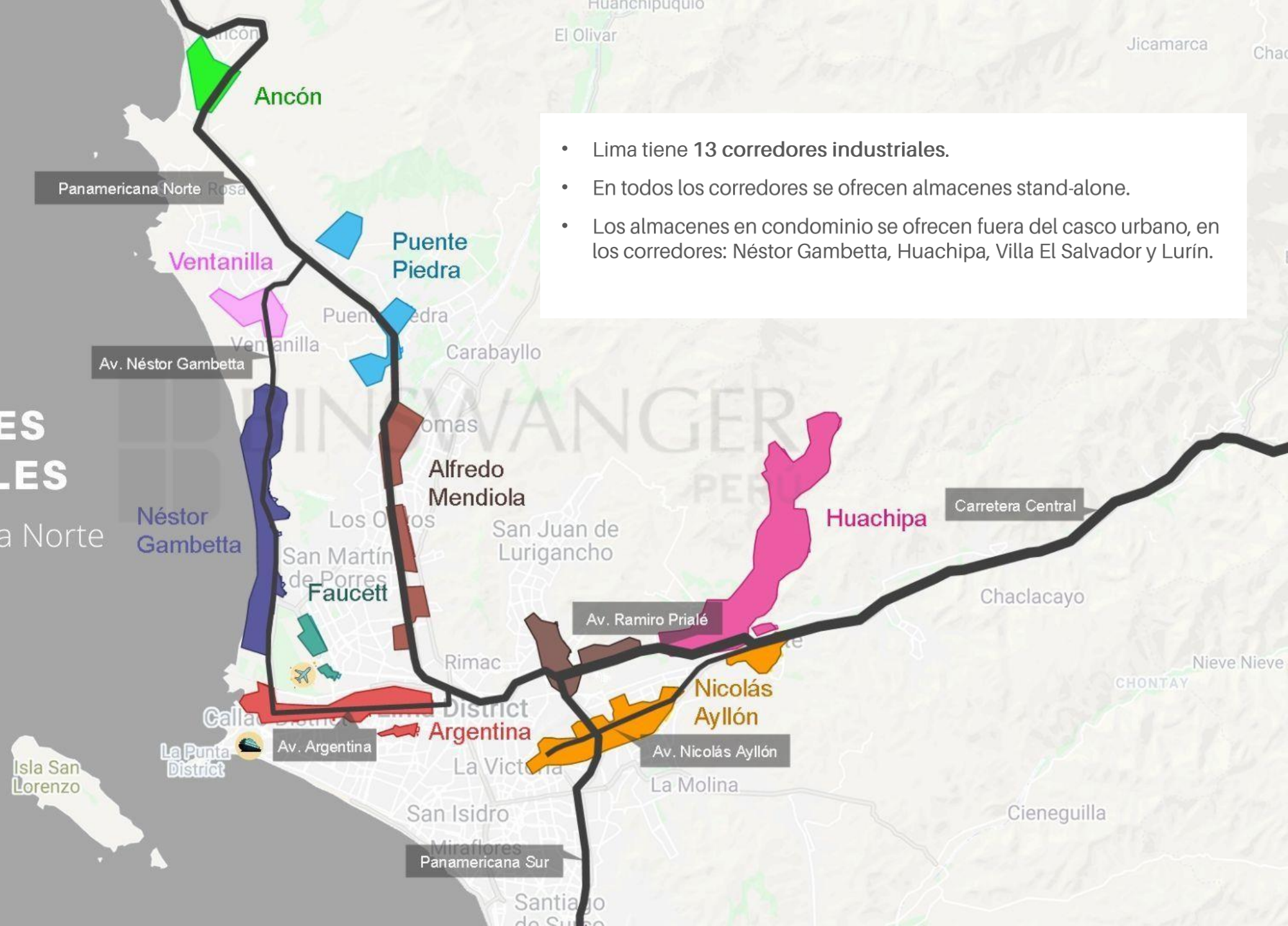
Tipos de almacenes

Clase I: Altura al hombro de 9 m. a 14 m. Se ofrecen principalmente en los condominios.

Clase II: Altura al hombro de 8 m. o menos. Se ofrecen tanto en condominios como en stand-alone

CORREDORES INDUSTRIALES

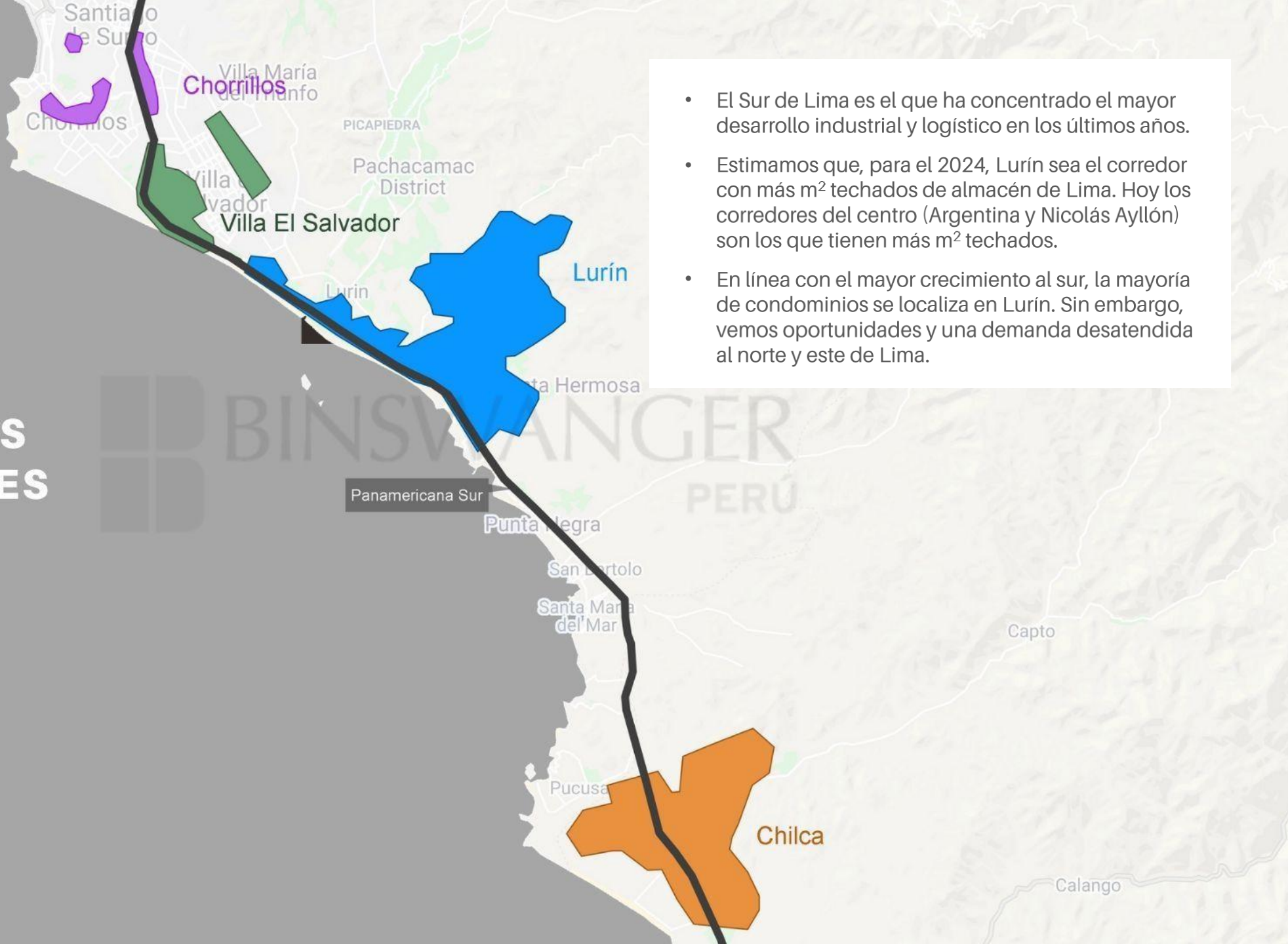
Lima Centro y Lima Norte



- Lima tiene 13 corredores industriales.
- En todos los corredores se ofrecen almacenes stand-alone.
- Los almacenes en condominio se ofrecen fuera del casco urbano, en los corredores: Néstor Gambetta, Huachipa, Villa El Salvador y Lurín.

CORREDORES INDUSTRIALES

Lima Sur



Mercado de almacenes en el contexto del Covid-19



En este informe analizaremos la evolución de los indicadores inmobiliarios (stock, nueva oferta, vacancia, precios) de los últimos 5 años, tanto para los almacenes stand-alone como en condominio.



El análisis lo detallaremos por corredor industrial.

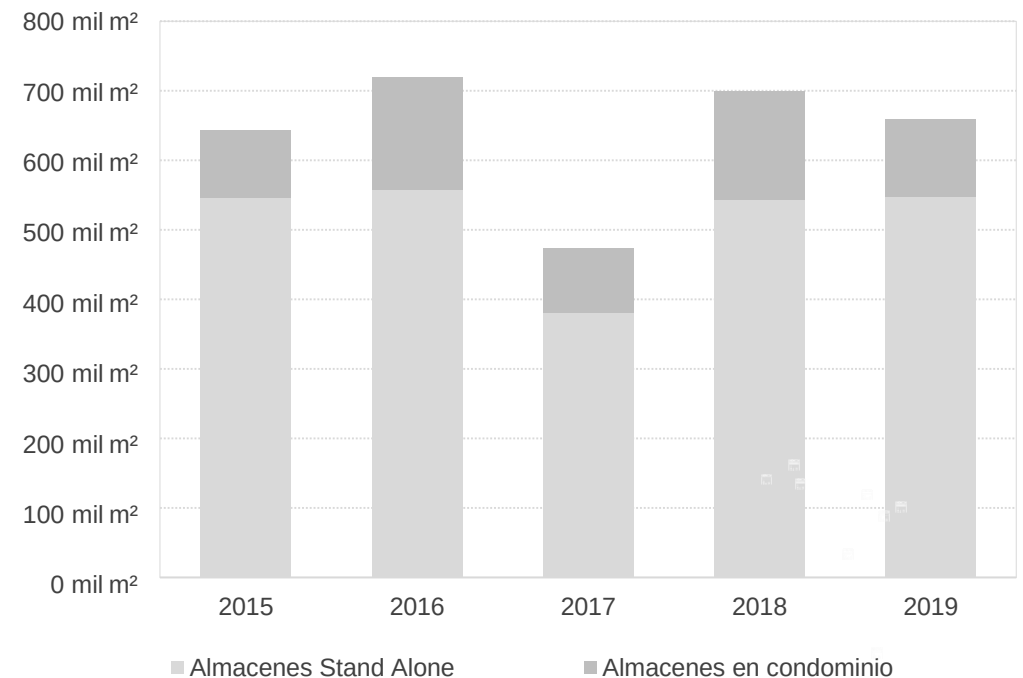


Proyectaremos escenarios de los indicadores inmobiliarios para el 2020



Analizaremos las tendencias de este mercado (almacenes de última milla, *e-commerce*, certificaciones, manufactura, etc.)

En los últimos 5 años, la demanda anual de almacenes en Lima, estuvo entre 500 mil m² y 700 mil m².

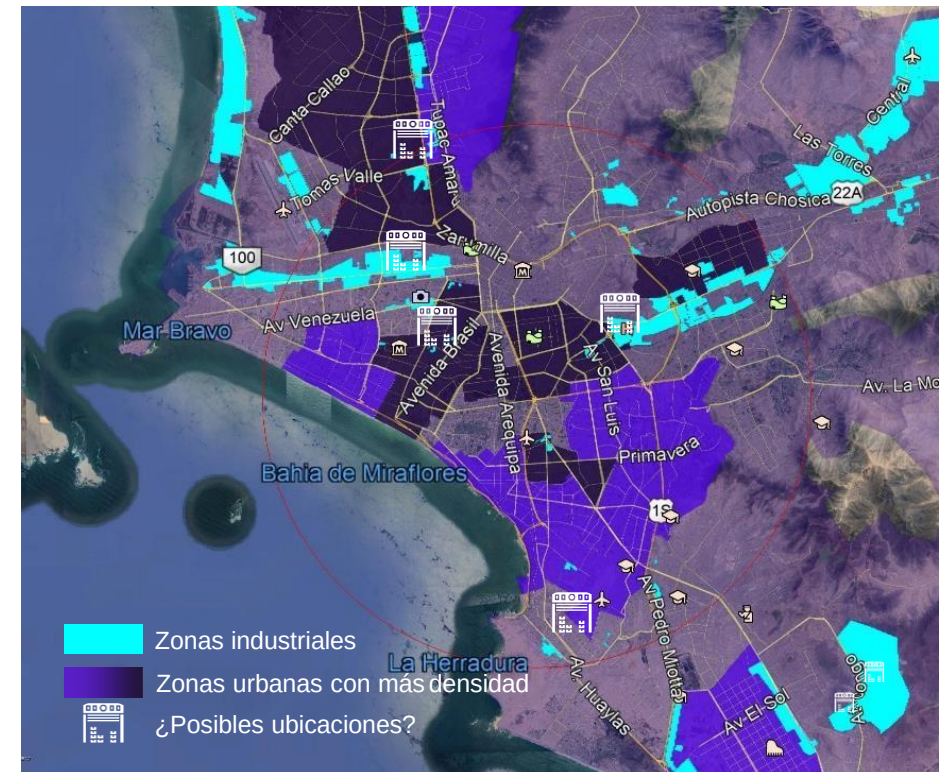


Mercado de almacenes en el contexto del Covid-19

Analizando las transacciones concretadas en el primer trimestre, posibles desocupaciones, y las negociaciones de espacios futuros con probabilidad de cierre, estimamos que la demanda efectiva del 2020 (condominios) se ubique entre 20,000 m² y 70,000 m².

	Demanda efectiva 2020	Tasa de vacancia 2020
Escenario conservador	20,000 m ²	8.5%
	30,000 m ²	7.7%
	40,000 m ²	6.9%
Escenario optimista	50,000 m ²	6.1%
	60,000 m ²	5.3%
	70,000 m ²	4.5%

Los almacenes de última milla idealmente se ubican cerca de las zonas urbanas de alta densidad. En el siguiente mapa visualizamos las zonas que tienen más probabilidad de acoger a estos formatos.



ZONIFICACIÓN INDUSTRIAL

La zonificación es el uso que se le destina al inmueble. Para la industria y logística existen 4 tipos: I1, I2, I3 e I4.



I1 - Industria elemental

Es compatible exclusivamente con actividades de almacenaje y distribución



I2 - Industria liviana

Permite actividades de almacenaje y producción que no sean molestas ni peligrosas



I3 - Gran Industria

Permite actividades de almacenaje y producción de gran escala que son molestas y con cierto grado de peligrosidad

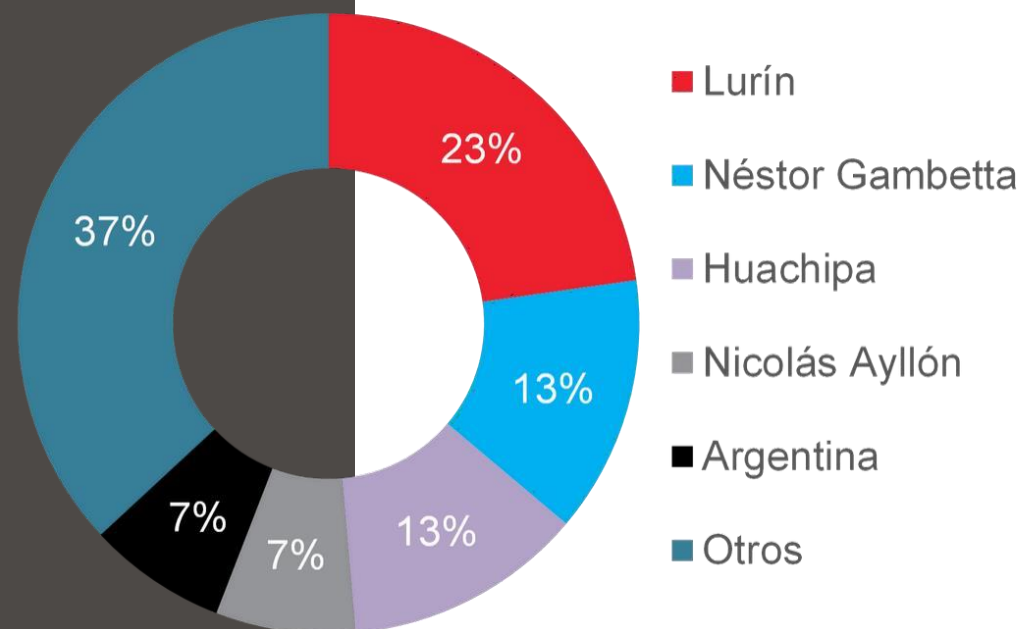


I4 - Industria pesada

Permite actividades de producción a gran escala que son muy molestas y de alto grado de peligrosidad

Lima cuenta con un stock de 97 millones m² de terrenos stand-alone con zonificación industrial

- ➔ La zonificación más predominante es la I2
- ➔ Los terrenos I2 suelen medir entre 2,000 m² y 20,000m²
- ➔ Lurín, Néstor Gambetta y Huachipa son los corredores con más m² con zonificación industrial



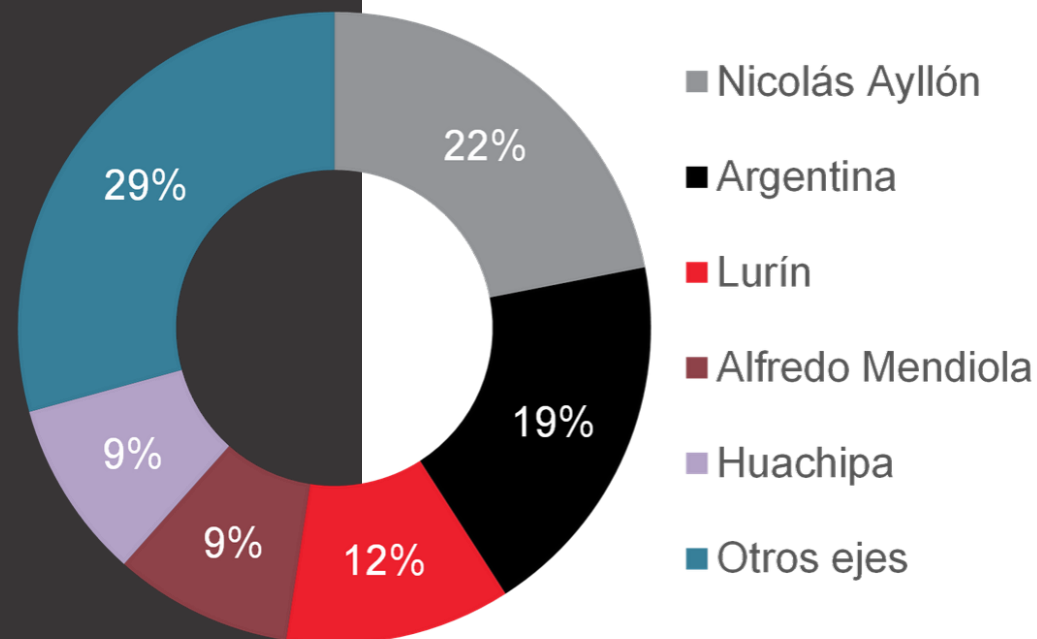
Tarifas de venta de terrenos stand-alone

- ➔ Las tarifas de venta de Huachipa, Lurín, Villa El Salvador y Chilca disminuyeron en los últimos 5 años debido al desarrollo de los parques industriales (la mayoría de empresas que compró más de 10,000 m² ha preferido hacerlo en los parques).
- ➔ En Nicolás Ayllón y Argentina las tarifas de venta se mantuvieron estables. En ambos corredores las tarifas de terrenos y almacenes son muy similares. Durante el 2019 las transacciones de compra-venta se concretaron a valores por debajo de los USD 900/m².
- ➔ Desde hace varios años crece muy poco el desarrollo industrial de Lima Norte (Alfredo Mendiola, Puente Piedra, Ancón, Ventanilla). Creemos que la razón principal es la percepción negativa de accesibilidad que se tiene respecto al Sur y Este.
- ➔ Si una empresa busca más de 20,000 m² de terreno stand-alone preferirá buscarlo en Lurín, Villa El Salvador, Chilca y Néstor Gambetta por precio y disponibilidad



Lima cuenta con un stock de 16 millones m² techados de
almacenes **stand-alone**

- ➔ Más del 85% de los m² stand-alone son propiedad de las mismas empresas que los ocupan
- ➔ Al tener poca construcción destinada al alquiler la tasa de vacancia de cada año es inferior al 5%
- ➔ El 82% de los almacenes vacantes tienen áreas techadas de 1,000 m² a 5,000 m² (muestra de 80 locales)



Cada año se construyen de
500 mil m² a 700 mil m²
de almacenes stand-alone

- ➔ Nicolás Ayllón y Lurín son los que tienen mayor stock
- ➔ Lurín es el corredor que más crece, esperamos que en el 2024 Lurín tenga el mayor stock de Lima
- ➔ A mediano plazo, Huachipa, Néstor Gambetta y Ventanilla tienen el potencial de crecer tanto como Lurín



Tarifas de alquiler de almacenes stand-alone

- ➔ Por lo general los almacenes stand-alone en alquiler son antiguos (más de 10 años) y tienen una altura al hombro entre 4 m y 8 m.
- ➔ Las rentas en Ancón y Chilca son las más bajas debido a que estos corredores están muy alejados del casco urbano. En Puente Piedra y Ventanilla las tarifas también son bajas por el bajo apetito de las empresas por ubicarse en estas zonas.
- ➔ En los demás corredores las rentas promedio fluctúan entre USD 4.00/m² y USD 6.00/m². La diferencia de precio obedece a qué tan céntrica es la ubicación y el nivel de infraestructura.
- ➔ Desde el 2015 las rentas stand-alone en Lurín y Villa El Salvador disminuyeron en 20% debido a la mayor oferta de almacenes en condominio, y a la creciente preferencia de las empresas por este formato.



- Año tras año, la industria y la logística crecen menos en formatos stand-alone. La tendencia es migrar a los condominios y parques industriales, debido a que ofrecen mejores prestaciones, tarifas, y estabilidad en el largo plazo. Sin embargo, estos espacios se hallan en la periferia de la ciudad (Lurín, Huachipa, Néstor Gambetta, Chilca, Villa El Salvador). Las industrias, que por diversos temas necesitan crecer en el centro o cerca de éste, hoy cuentan sólo con alternativas stand-alone.
- Los almacenes stand-alone en alquiler suelen tener menos de 8 metros de altura al hombro, son antiguos, y con poco equipamiento. Les son útiles a pocas empresas, la
- mayoría busca almacenes de calidad y en el centro eso no existe. Por este motivo no les queda más que comprar terrenos y construir almacenes modernos.
- Los precios de venta promedio del centro están entre USD 700/m² y USD 1,000/m². Para cualquier industria estos precios son prohibitivos si es que planean comprar más de 10,000 m². ¿Qué hacen? Las grandes industrias hoy tienen sus plantas productivas o almacenes centrales en la periferia y en el centro están edificando almacenes satélites. Para ello, necesitan espacios de 1,000 m² a 5,000 m² como máximo. Las pequeñas y medianas industrias no tienen problemas porque suelen operar en menos de 5,000 m².
- El crecimiento del mercado stand-alone de los próximos años se dará en formatos pequeños y estará circunscrito a los corredores cercanos al centro. Es tarea del gobierno entender la dinámica de la industria en la ciudad, facilitar los trámites de subdivisión de lotes, y promover la permanencia de la industria y la logística
- en ciertas zonas cercanas al centro. Varios propietarios de terrenos stand-alone en venta han percibido la necesidad de formatos pequeños, y están subdividiendo sus
- terrenos hasta donde la municipalidad lo permita.

MERCADO DE ALMACENES DE ULTIMA MILLA

Última milla

Almacenes con áreas flexibles, ubicados en el casco urbano



Medidas tomadas por algunas empresas

Formulación del problema



Para asegurar el abastecimiento de productos de primera necesidad en el mercado, la compañía ha tomado algunas acciones como la **priorización de categorías**, así como la **adaptación de las líneas de producción y distribución** para atender la demanda mientras cuida de su personal. Con sus clientes, Alicorp ha implementado **espacios virtuales** para compartir información y conocer mejor las necesidades que tienen, así como también ha creado un **plan de retorno con beneficios** que les permitan responder a esta coyuntura.



Empresas de alimentos y bebidas como PepsiCo y Aje empiezan a ofrecer sus **productos a domicilio**, más allá de supermercados. Indican que las ventas directas continuaran, pero al ser una realidad a l mediano plazo buscan mantener su nivel de ventas apoyándose en el comercio electrónico.



Por otro lado las empresas que ya tenían implementado el servicio de venta online y entrega a domicilio como es el caso de SuperPet están presentando un **incremento considerable en sus ventas**, sin embargo, los costos y requerimientos en la etapa de **ultima milla se incrementan**.

Noticias del mercado de almacenes

Formulación del problema

Surge interés por la construcción de almacenes satélites para atender e-commerce

Empresas buscan comprar terrenos amplios para segmentarlos en espacios de 200 a 1,000 m² en diferentes partes céntricas de la capital.

Av. Argentina y Nicolás Ayllón se vuelven atractivas para almacenes satélite

Para estos almacenes las empresas requieren espacios de 1,000 a 5,000 metros cuadrados. En Lima norte terrenos tienen más vocación comercial que ...

PLUS  EMPRESAS



El e-commerce, una oportunidad para tener mejor calidad de almacenes

La alta demanda de e-commerce, producto del confinamiento, ha generado que el sector industrial traiga almacenes de las periferias hacia ciudades con gran densidad demográfica.

PLUS  EMPRESAS



Bodegas San Francisco atiende mayor demanda de comercio y farma con espacios en reserva

Alquileres son por espacios de hasta 10,000 metros cuadrados distribuidos en diferentes formatos, como centros de distribución y almacenes estándares.

Tras COVID-19, los supermercados alquilan más montacargas y buscan ampliar almacenes

Por el incremento de la demanda tras la pandemia, las tiendas procuran tener más stock cerca y evitar traslados desde los centros de distribución, afirma Juliana García, gerente general de Jungheinrich.

ECONOMÍA



E-commerce: despachos de empresas de venta directa crecieron hasta 220% en julio

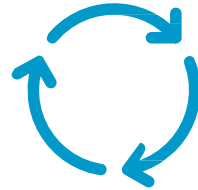
Perú se ha ubicado en el segundo lugar en cuanto a crecimiento en despachos con respecto a Chile, Colombia y México.

Perspectivas de la coyuntura actual

Formulación del problema

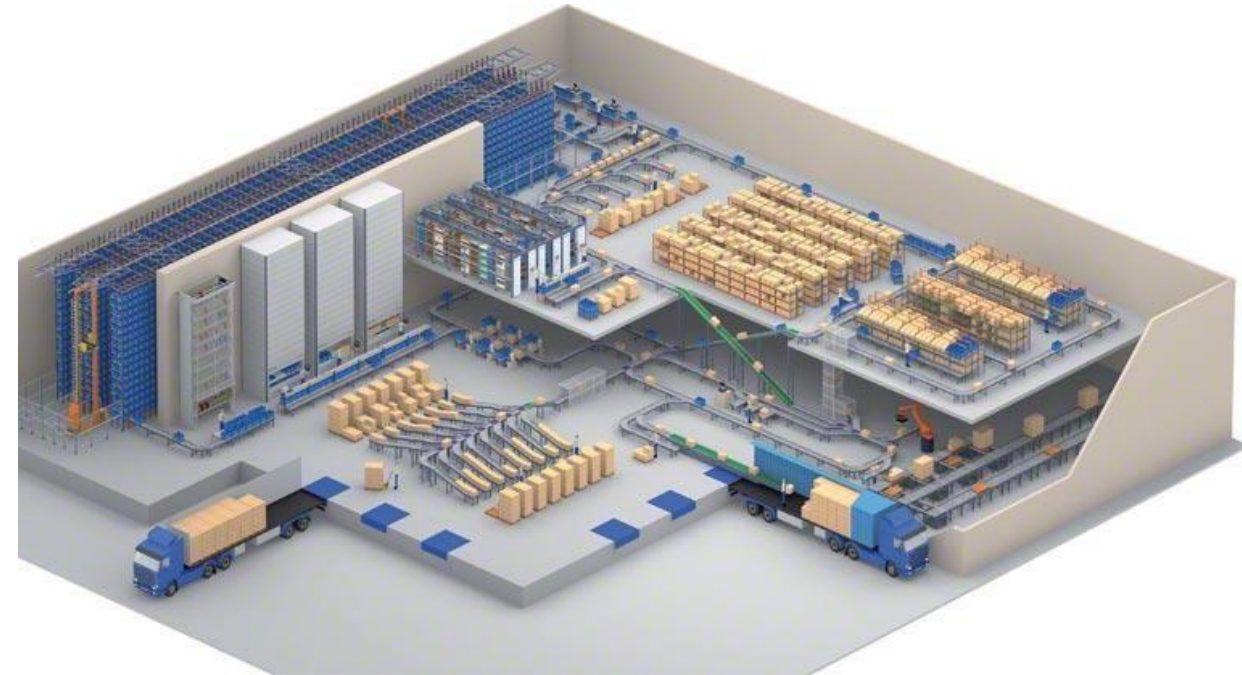


Debido a la coyuntura actual el comercio electrónico ha crecido considerablemente, sumando importancia a la etapa de “ultima milla”.



Oportunidades

Empresas capaces de sistemas de optimización
incorporar rápidamente en la etapa de Last
Mile





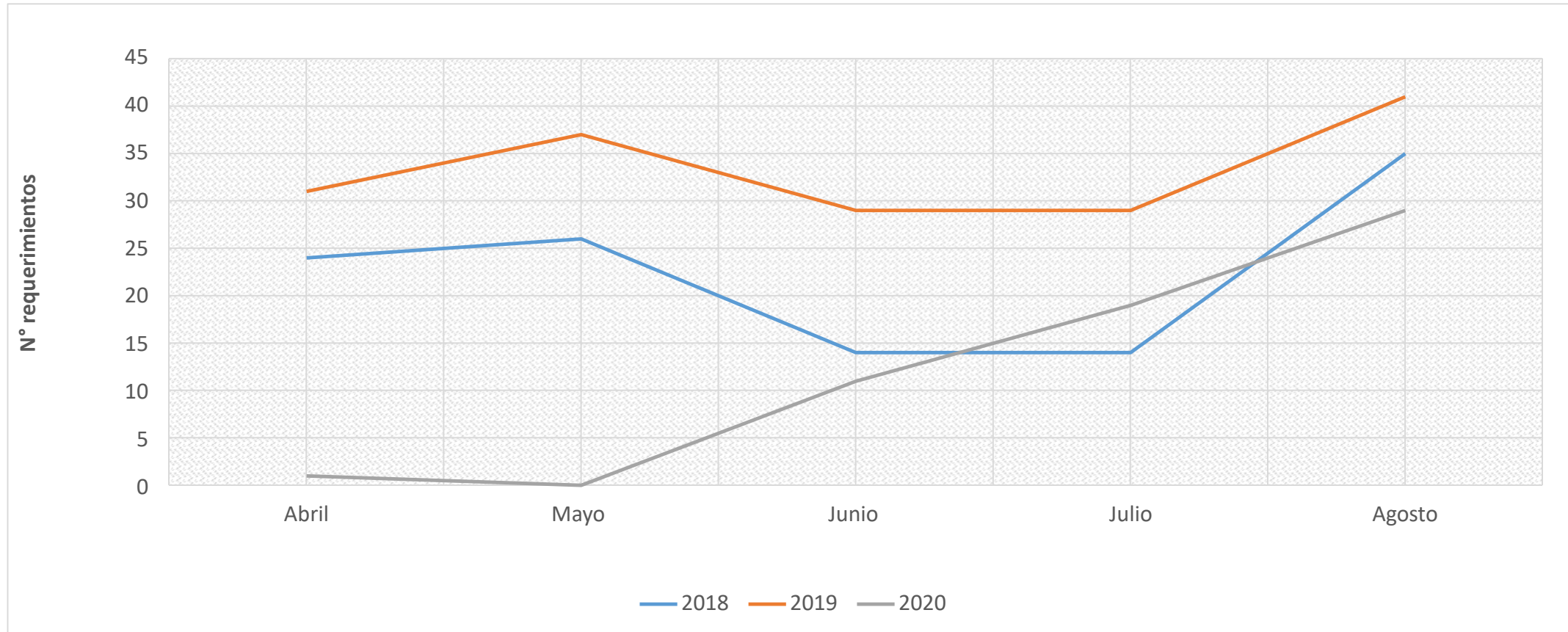
Análisis de demanda de almacenes





Comportamiento de la demanda industrial

Lima 2020



Elaboración: Propia
Fuente: Binswanger Perú

Diferenciación zonal de almacenes

Lima 2020

Actividad	Metraje	Distrito
Distribuidoras de alimentos	600 m ² - 1,000 m ²	Cercado, VES, Lurín, Ate y Santa Anita
Agroindustrial	500 m ² - 800 m ²	Lurín y Lima Norte
Textileras	1,000 m ² - 1,500 m ²	Chorrillos y Cercado
Comercializadoras	200 m ² - 1,000 m ²	Cercado, VES, Lurín, Ate y Santa Anita
Manufactura	1,500 m ² - 2,000 m ²	VES, Lurín y Ate



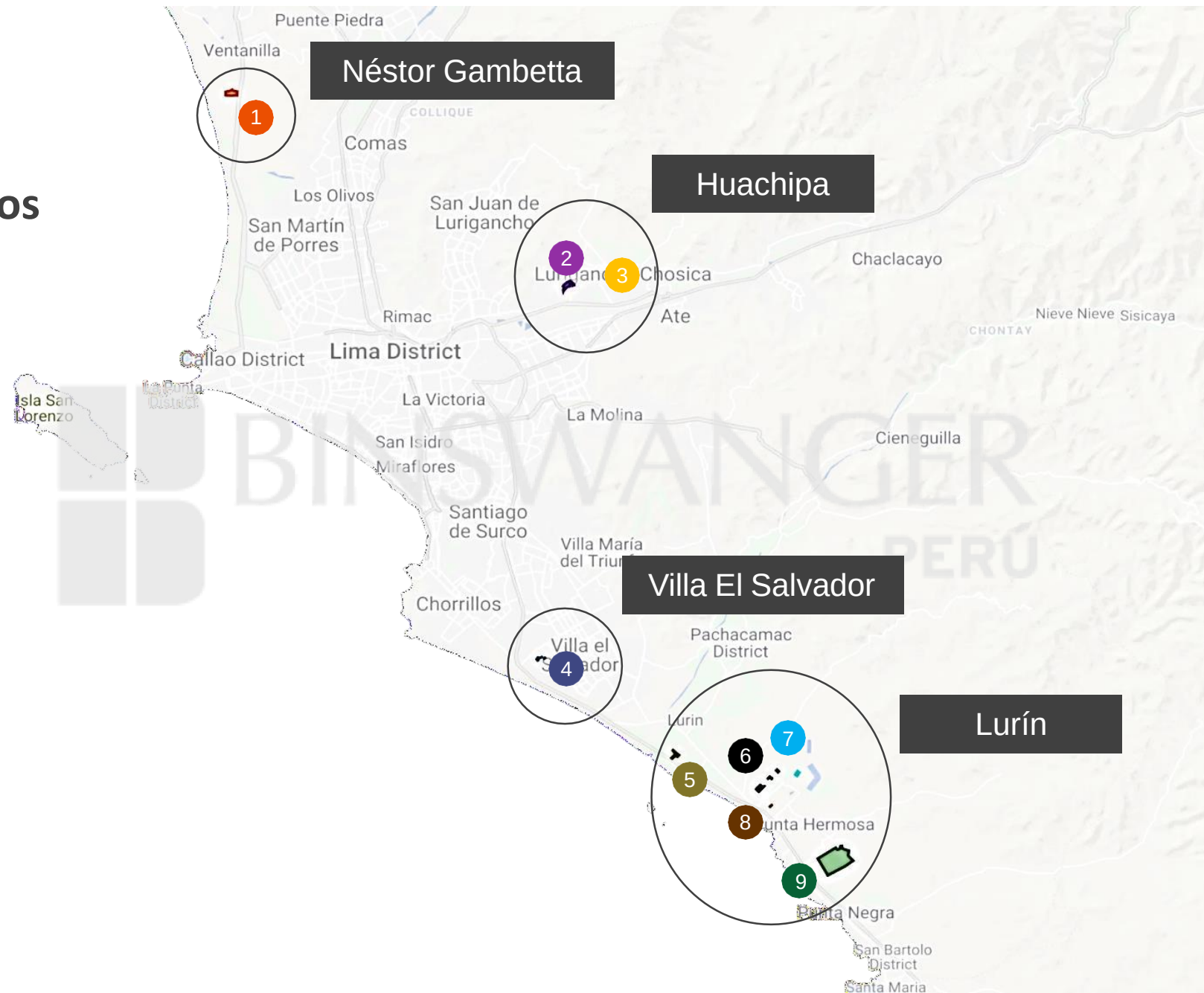
Elaboración: Propia
Fuente: Binswanger Perú



Análisis de oferta de almacenes tradicional Vs. última milla



¿Dónde se ubican los condominios tradicionales?



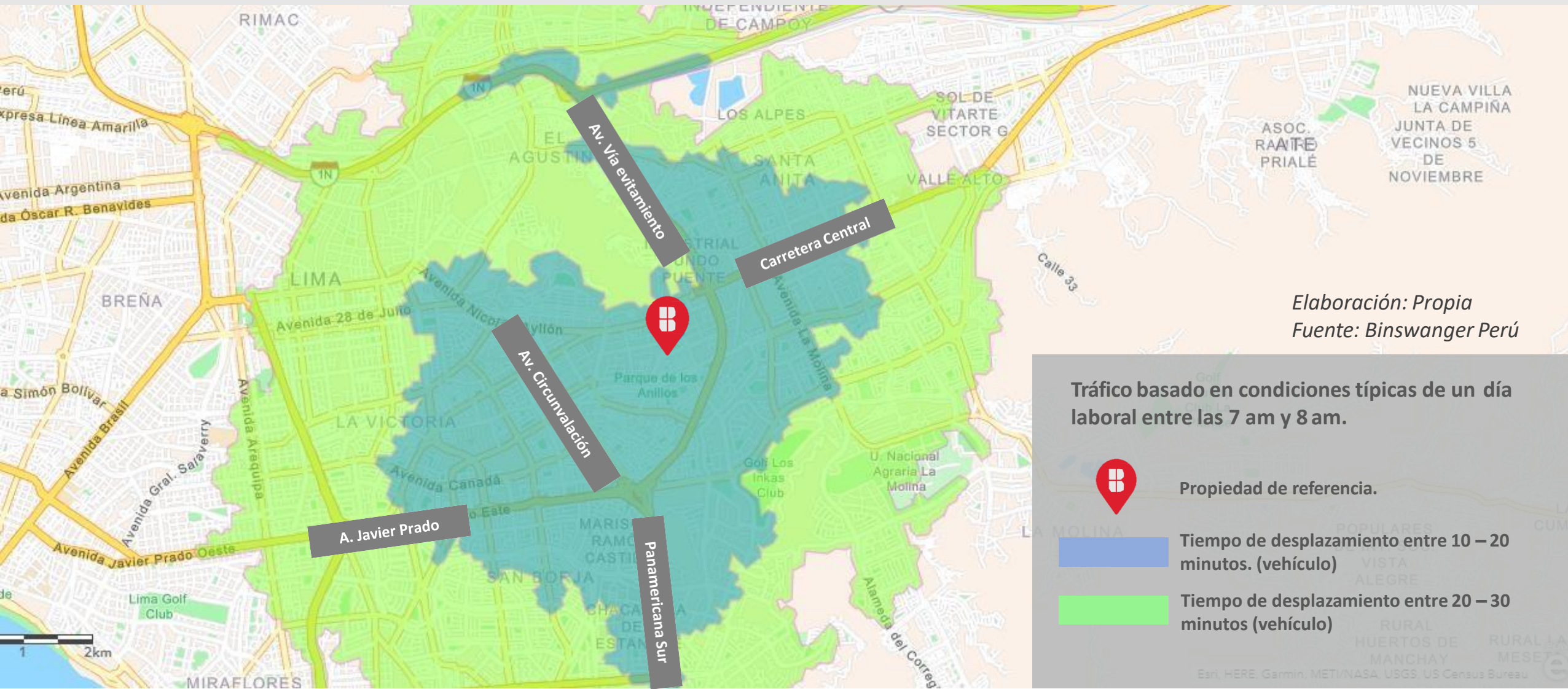
Elaboración: Propia
Fuente: Binswanger Perú

¿Dónde deberían ubicarse los almacenes de última milla?



Elaboración: Propia
Fuente: Binswanger Perú

Alcance de un almacén ubicado en Ate



Almacén tradicional

Son almacenes de largo plazo, que cumplen con los estándares de calidad en cuanto a infraestructura y servicios pero se encuentran **en la periferia de la ciudad**.

Los metrajes van desde 1, 500 m² y en su mayoría en la modalidad de alquiler.

Almacén de última milla

Almacenes temporales, necesitan poca altura (5 metros aprox.) porque es solo para distribución. Son espacios donde los inventarios rotan constantemente, más pequeños (200 a 1000 m²) y ubicados en zonas estratégicas, cerca al cliente, dentro del casco urbano.

La infraestructura es más básica, no necesitan muelles de descarga, ni rampas porque son vehículos más pequeños.

Oferta

Almacenes tradicionales

1. Metrajes mayores a 1, 500 m².
2. Condominios eficientes para la logística ubicados en la periferia de Lima (Lurín, Néstor Gambeta, Villa el Salvador y Huachipa) – 1 hora y 10min en promedio.
3. La infraestructura no se acomoda a las nuevas tendencias del comercio electrónico (altura al hombre 4metros).

Demanda

Almacenes de ultima milla

1. Metrajes entre 200 m² a 1, 000 m².
2. Almacenes ubicados estratégicamente en distritos céntricos y con alto flujo comercial (Argentina, Alfredo Mendiola, Nicolas Ayllón y chorrillos) – 20min máximo
3. Alrededor del 80% de la muestra analizada prefiere alquileres flexibles.
4. Se demandan alturas mayores a 6 metros.
5. Las empresas interesadas en este tipo de producto son distribuidoras de alimentos, electrodomésticos y farmacéuticas.

Brecha de oferta y demanda

Oportunidad de desarrollar almacenes con áreas flexibles en el casco urbano

MERCADO DE LOCALES INDUSTRIALES

Reporte inmobiliario

Lima, 2020

Parques industriales



¿Dónde se ubican?

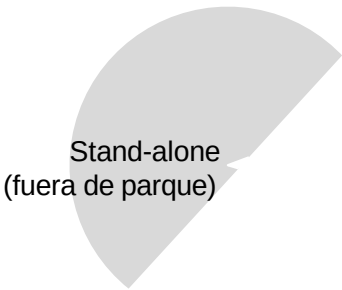
Actualmente se comercializan 7 proyectos.

- | | |
|------------------|---------------|
| 1. Huachipa Este | 5. Indupark |
| 2. Macrópolis | 6. Sector 62 |
| 3. El Lúculo | 7. La Chutana |
| 4. Almonte | |

A mediano plazo, es posible que se sume el Parque Industrial Ancón, promovido por el gobierno.



Los parques en cifras



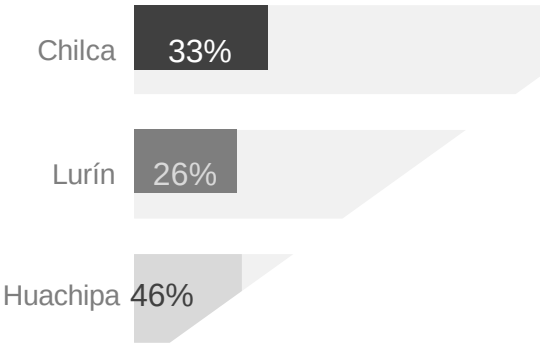
De los 108.4 millones m² de terrenos industriales de Lima, el 10.5% se encuentra en los parques (terrenos habilitados y entregados)

Chilca 4.5 millones m²

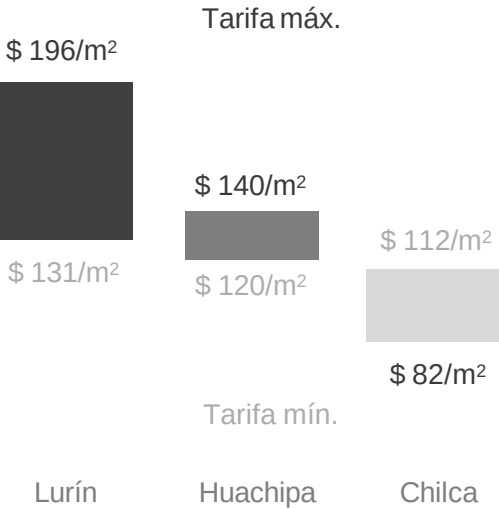
Lurín 4.3 millones m²

Huachipa 2.6 millones m²

Lima cuenta con 11.4 millones m² de terrenos habilitados y entregados en los parques



Existen 3.8 millones m² disponibles en venta para entrega inmediata.
La tasa de vacancia global es de 33%. Huachipa tiene la tasa más elevada (46%)



La tarifa de venta promedio de Lima es de \$ 112/m².
Los lotes más pequeños son los más caros

Panorama 2020

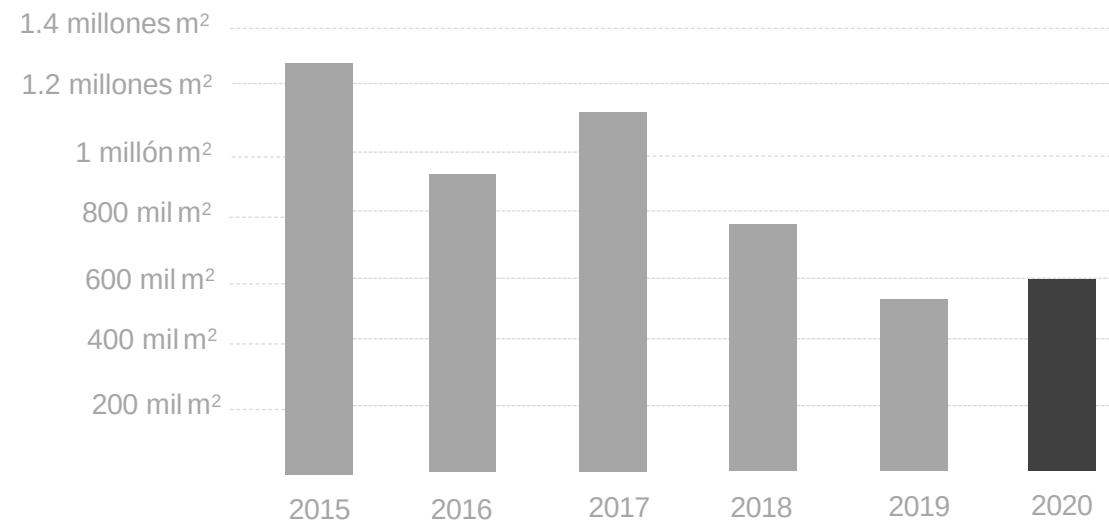


- Lima posee un inventario de 11.4 millones m² de terrenos habilitados y entregados en los parques industriales. Al cierre del 2020, el 8% de estos m² ya están siendo empleados por las empresas que los compraron.
- Chilca posee el 40% de los m² entregados, seguido de Lurín y Huachipa con 38% y 23%, respectivamente. A mediano plazo, Lurín tendrá una mayor participación por el proyecto Macrópolis, que aún tiene varias etapas por desarrollar.
- Durante el 2020, se entregó la segunda etapa del parque Huachipa Este (1.13 millones m²), y se amplió el parque Indupark en 127 mil m².
- Todos los parques cuentan con m² para entrega mediata. La vacancia en venta es de 3.8 millones m² (33.4%).
- Durante el 2020, las ventas alcanzaron los 580 mil m², un 8.2% superior al resultado del 2019. Pese al contexto desafiante del Covid-19, las ventas se sostuvieron por la demanda de lotes pequeños (entre 1,000 m² y 5,000 m²) y la colocación de 150,000 m² a 2 industrias.
- Las tarifas de venta (*asking price*) no sufrieron variaciones. Se mantuvieron entre USD 82/m² y USD 196/m². La diferencia de precios se da básicamente por el tamaño del lote y la ubicación dentro del parque.

Demanda

- Durante el 2020 se vendieron 580 mil m². El 73% de los m² vendidos correspondieron a lotes menores a 5,000 m². Registramos un total de 77 empresas que compraron terrenos en el año.
- Hace 3 años, los lotes mínimos que se ofrecían eran de 10,000 m² a más. Habiéndose reducido la demanda de lotes extensos, los parques gradualmente han ido sumando lotes pequeños a su abanico de alternativas.
- Chilca fue el eje donde se vendieron más m² (44% de las ventas totales de Lima). Esto se debió en gran medida, a la venta de 150 mil m² a 2 empresas metalmecánicas.
- En tanto, en Lurín se vendieron 205 mil m² (35% de las ventas globales). Macrópolis continúa siendo el proyecto líder en ventas y disponibilidad de Lurín.
- Apreciamos una baja en el volumen total de m² vendidos respecto a años anteriores. Esto se debe a que en ese entonces, los principales compradores eran las grandes industrias que demandaban entre 10 mil m² y 50 mil m². Hoy, la mayoría de las grandes industrias ya ha comprado terrenos en los parques, o tiene el espacio para crecer en los próximos años.

Evolución de las ventas

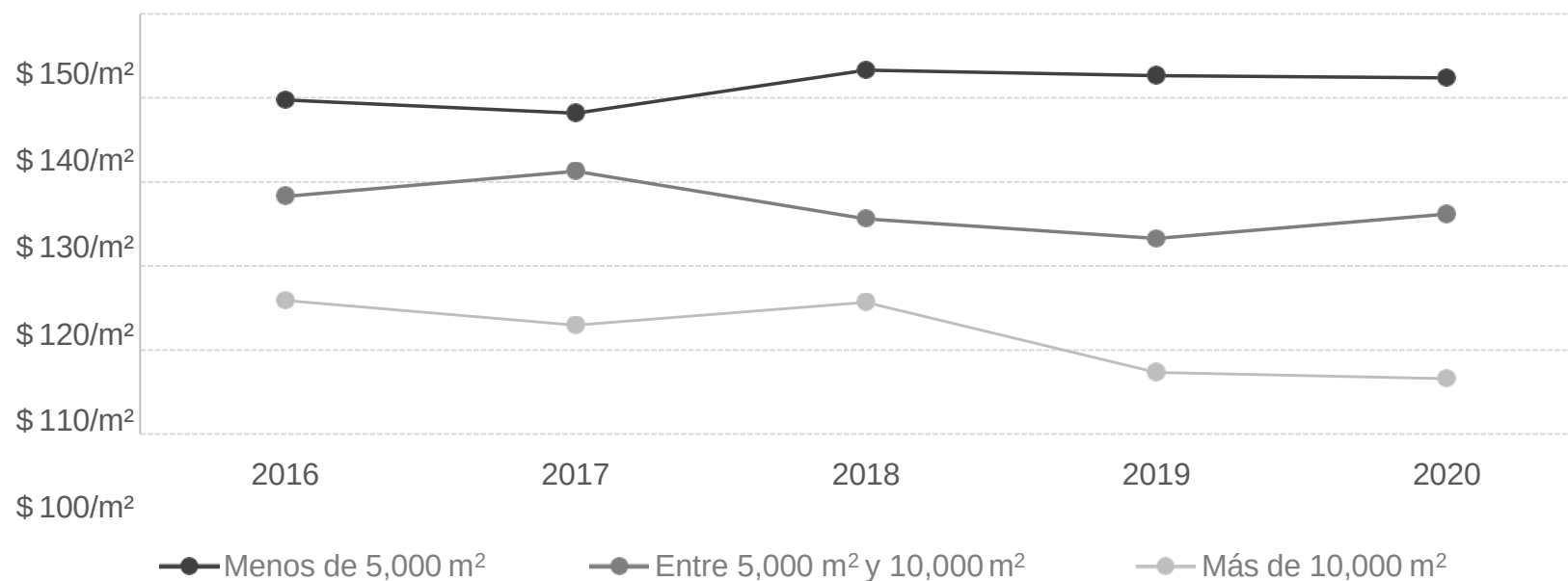


Ventas 2020



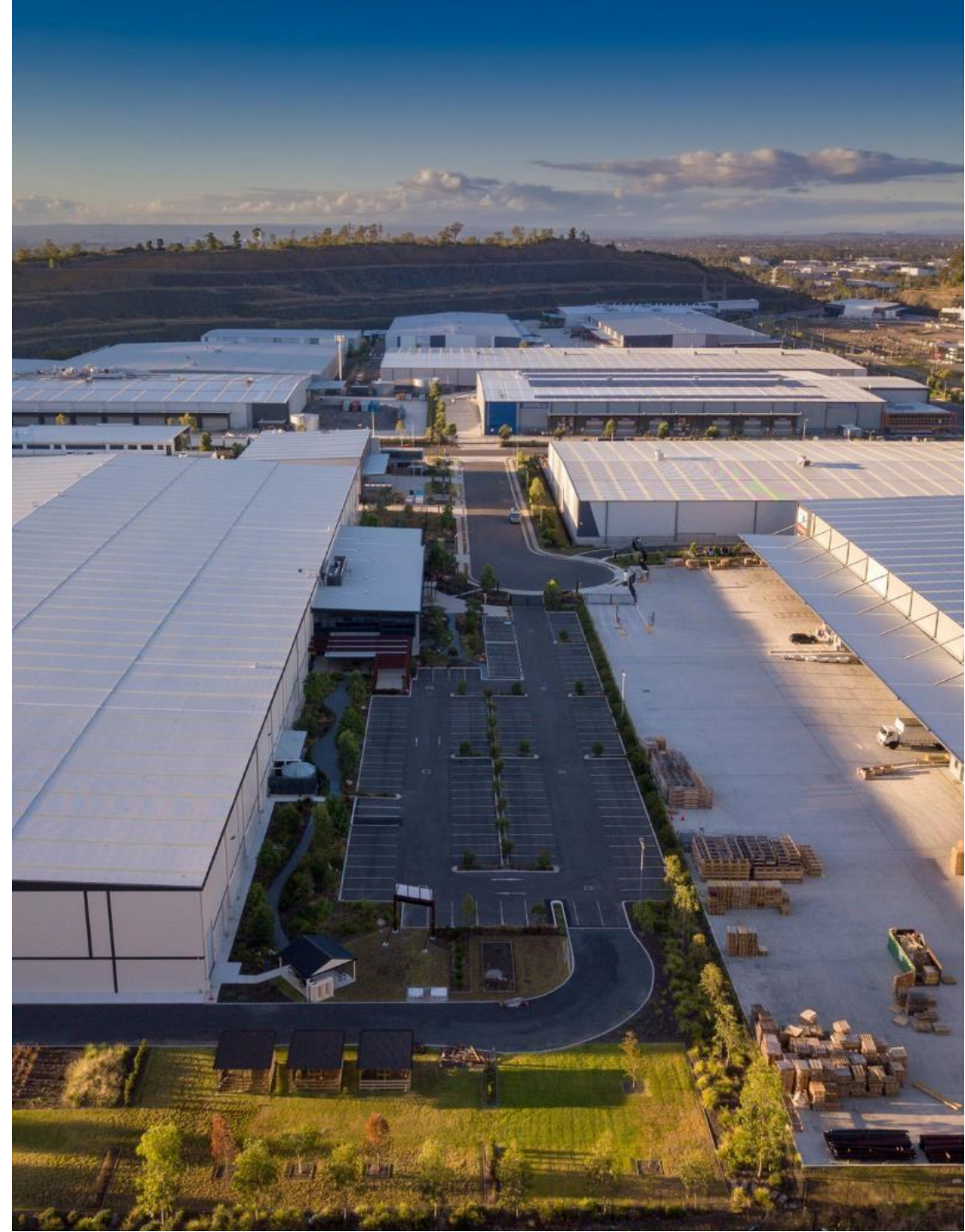
Tarifas de venta

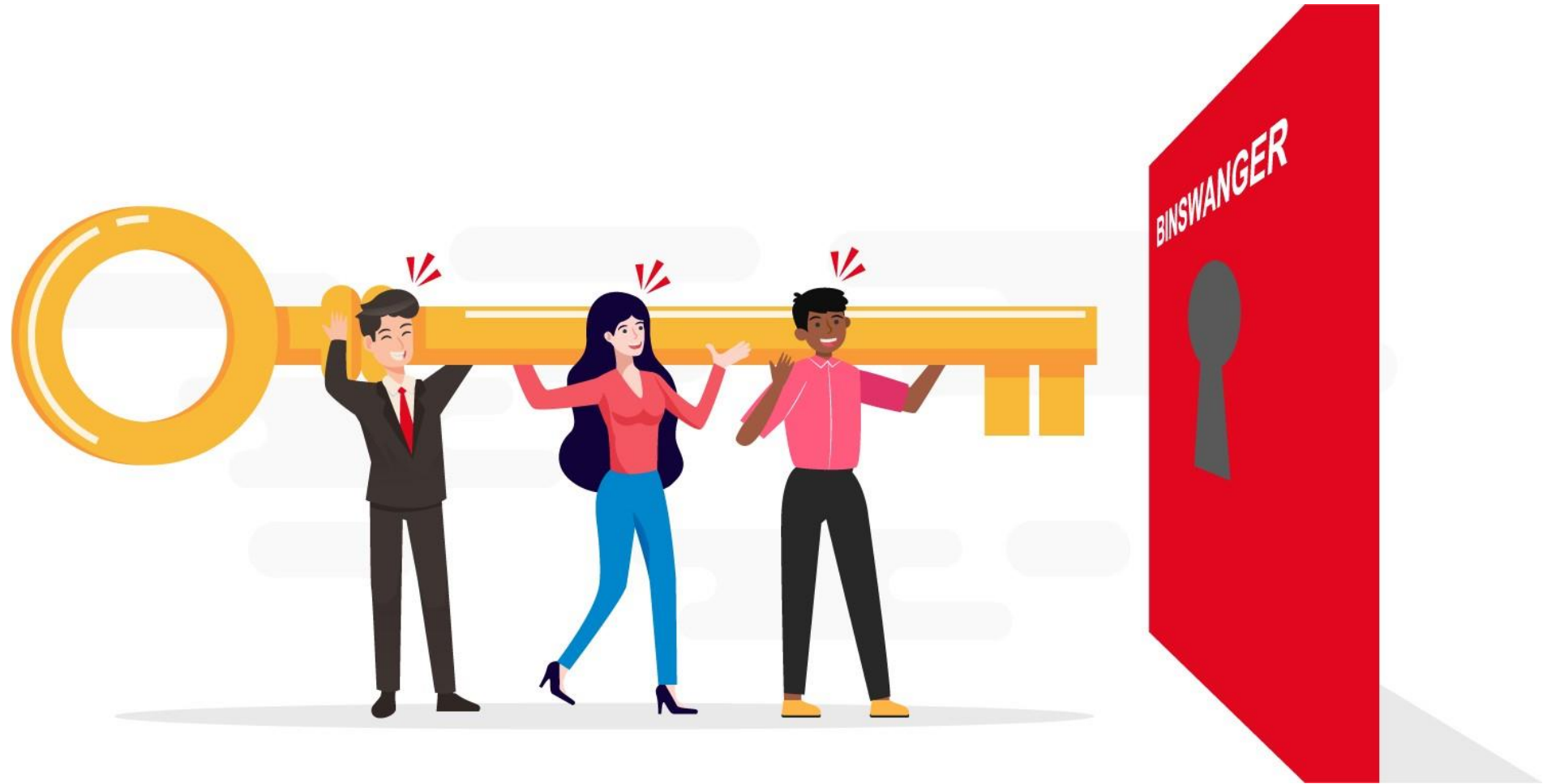
- En Lurín, debido a la creciente demanda, las tarifas de los terrenos menores a 5,000 m² se han incrementado progresivamente durante los últimos 4 años; mientras que, en Chilca se han mantenido estables. La historia es similar para los terrenos entre 5,000 m² y 10,000 m².
- Para los terrenos de más de 10,000 m² observamos un ajuste a la baja en 1% respecto al 2019. Es importante mencionar que el margen de negociación es mayor para este tipo de terrenos.
- El parque Huachipa Este ha registrado históricamente una tarifa de lista de USD 120/m². El 2020 ha lotizado por primera vez terrenos entre 1,000 m² y 5,000 m². Estimamos que tengan tarifas de hasta USD 150/m².



Proyecciones

- Cada parque proyecta vender entre 5 ha y 15 ha anuales durante los próximos años. Sobre esta base, las ventas previstas para el 2021 serían similares a las del 2020, siempre sostenidas en la venta de lotes pequeños.
- El crecimiento de las ventas de los próximos años, y la posible puesta en marcha de nuevos parques industriales dependerán de qué tanto se reactive el sector industrial.
- Hasta ahora, el factor migración de las grandes industrias ha sido el principal sostén de las ventas. Pero ya la mayoría de estas ha comprado terrenos en los parques o fuera de estos.
- El mejor indicador que nos ayudará a perfilar el dinamismo de las ventas en los parques industriales es la manufactura no primaria (actividad industrial que se da en las ciudades). Durante el 2020 cayó en 30% (BCRP). Para el 2021 y 2022 se espera que crezca en más de 20%. Si su crecimiento es sostenido, decantará en una mayor necesidad de mayor tierra industrial en los próximos años.
- Respecto a las tarifas de venta, esperamos que los lotes de menos 5,000 m². continúen incrementándose, dado que aún existe una amplia demanda insatisfecha.
- Para los lotes de más de 5,000 m², esperamos tarifas de venta estables.
- Asimismo, esperamos que las empresas retomen las construcciones de sus plantas y almacenes. Estimamos que al menos el 10% de los terrenos vendidos estén operativos al cierre del 2021.
- Es importante recordar que la mayoría de empresas que compra terrenos en los parques industriales, tiene un plan de mudanza en el mediano o largo plazo.





Términos clave

No se ubica en un complejo organizado.

El usuario asume el 100% de los gastos de mantenimiento, seguridad, entre otros.

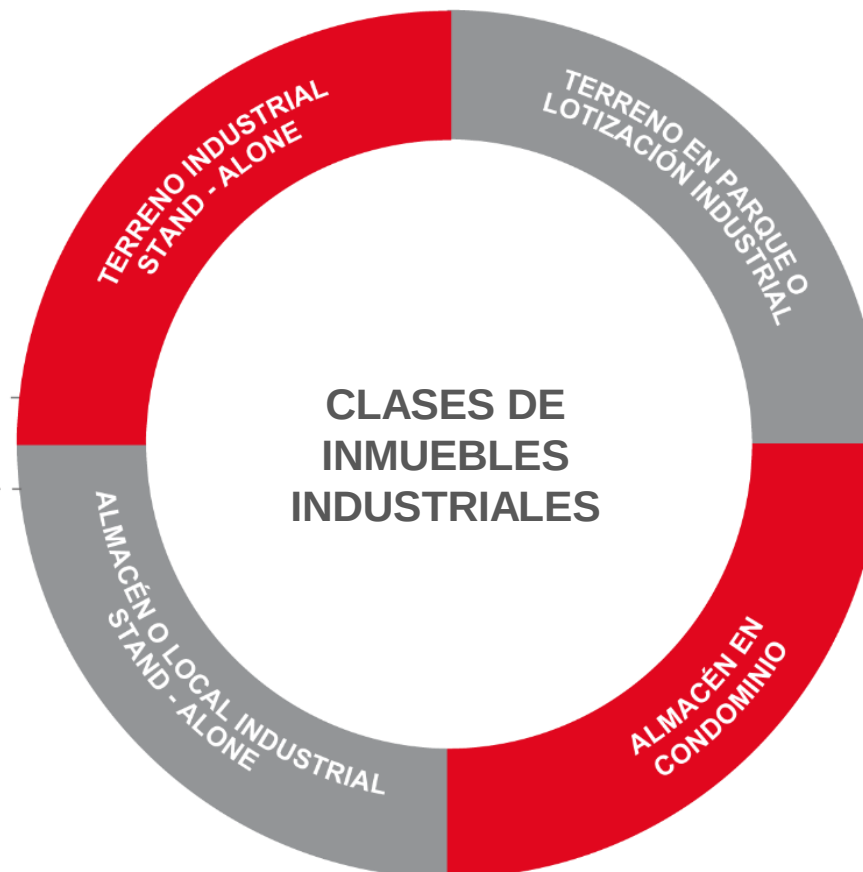
Existen terrenos stand-alone con la zonificación ampliada: además del uso industrial, se permiten usos comerciales y residenciales (p. ej. Av. Argentina).

No se ubica en un complejo organizado.

El usuario asume el 100% de los gastos de mantenimiento, seguridad, entre otros.

La **altura al hombro** del almacén suele ser **inferior a 8 metros**.

También **existen almacenes stand-alone con la zonificación ampliada**.



Se ubica en un complejo organizado (el parque).

Los terrenos del parque tienen habilitación urbana.

Los gastos de mantenimiento y seguridad son compartidos entre los usuarios.

Permite usos de manufactura y logística.

Se ubica en un complejo organizado (el condominio). Los gastos de mantenimiento y seguridad son compartidos entre los usuarios.

La **altura al hombro** del almacén suele ser de **8 metros a más**.

Permite usos logísticos, y en algunos casos manufactura ligera.

Glosario de términos

STOCK O INVENTARIO

Suma total de los m² de terrenos entregados y habilitados.



TASA DE VACANCIA

Es el % de disponibilidad de terrenos para entrega u ocupación inmediata.



PRECIO DE LISTA

Precio de venta al que se ofrece el terreno.
No incluye IGV.



PRECIO DE CIERRE

Precio al que se concreta la transacción. Puede ser igual o menor al precio de lista.



VACANCIA O DISPONIBILIDAD

m² en venta con disponibilidad inmediata.



MONEDA

Es práctica de mercado que las transacciones se realicen en dólares de los Estados Unidos.

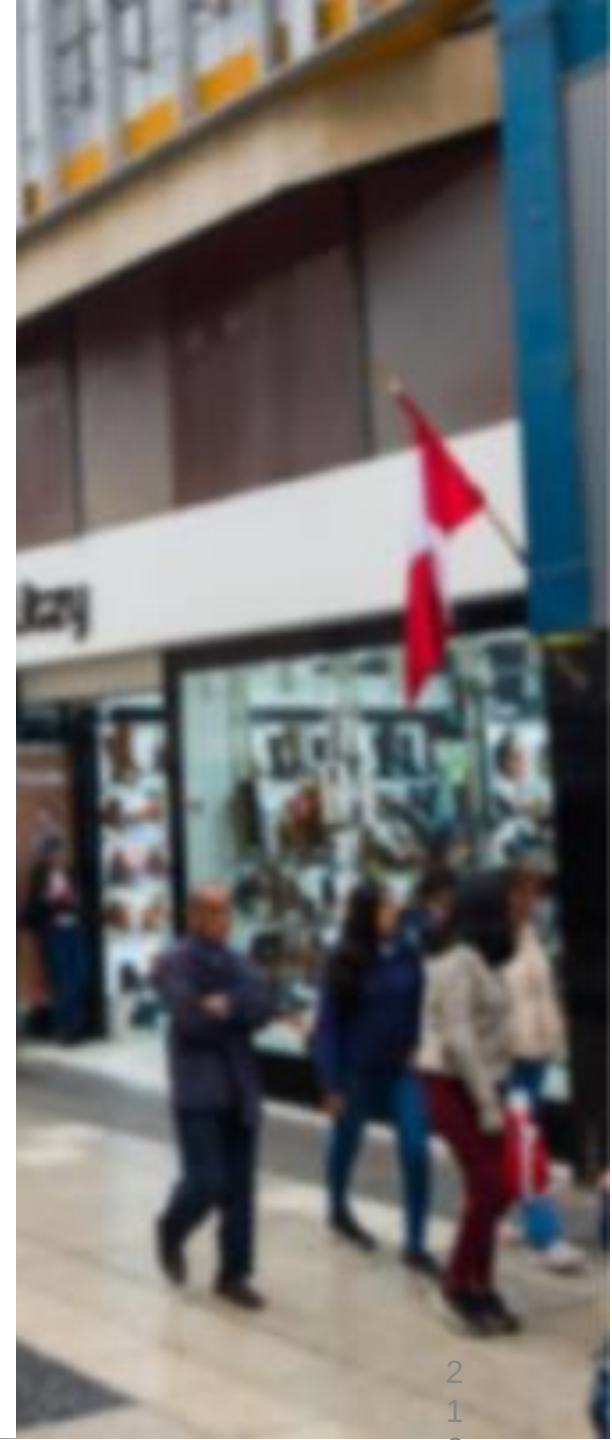
MERCADO DE LOCALES COMERCIALES

La guía inmobiliaria del Lima 2021

comercio puerta a calle

¿Qué es un corredor comercial?

- Es un conjunto de calles o avenidas con un elevado flujo peatonal, y a veces también vehicular.
- Cuenta con espacios ancla que incrementan el tráfico peatonal (centro comercial, mercado, municipalidad, oficinas, etc.)
- Suele tener buena conectividad al transporte público.
- Los principales locatarios son las cadenas de ropa, calzado, fast food, restaurantes, farmacias y bancos.
- Tiene una baja disponibilidad de locales en alquiler o venta.
- De cada 10 inmuebles puerta a calle, más de 8 son empleados como locales comerciales (absorción comercial).
- Debido a su potencial de generar un volumen considerable de ventas por m², los locales comerciales suelen ser los inmuebles con la mayor renta por m².



En Lima Metropolitana y Callao existen
42 corredores comerciales

La mayoría de corredores se concentra
en **Lima Moderna** y **Lima Top**



El retail puerta a calle de Lima en cifras



Inventario

15,540 locales en
42 corredores



Áreas típicas

entre 80 m² y 250 m²



Tasa de vacancia

4.55%



Frente típico

entre 6 y 10 metros



La mayoría de locales
tiene **rentas de lista** entre
\$ 15.00/m² y \$ 25.00/m²



Las **tarifas de venta**
suelen estar entre los
\$ 2,500/m² y \$ 5,000/m²

Cambios en el retail durante el 2020

Las rentas se están recuperando y las tasas de vacancia vienen regresando al 5%



Los locales puerta a calle son históricamente los inmuebles con las rentas más estables y la tasa de vacancia más baja.

Finalizado el 2020, esta historia no fue muy diferente: las rentas se están recuperando, luego de varios meses a la baja; y las tasas de vacancia, en la mayoría de corredores comerciales, vienen regresando al 5%.

El e-commerce ha tenido un crecimiento importante durante el 2020.

Los formatos que lo complementan (*clic and collect*, *dark kitchen*, tiendas de experiencia) también se han expandido, pero aún no representan ni el 1% de los más de 15 mil locales ocupados en los corredores comerciales.

Por lo pronto, el e-commerce es un complemento para la mayoría de negocios. Aún son pocos los rubros donde la tienda física esté siendo reemplazada por una virtual (bancos o agencias de viaje, por ejemplo).

Cambios en el retail durante el 2020

La renta máxima que la mayoría de retailers están dispuestos a pagar es de USD 5,000



La renta máxima que la mayoría de retailers están dispuestos a pagar por locales con alta exposición es de USD 5,000. Esto ha llevado a que se adecúen a formatos más pequeños (entre 80 m² y 200 m²). Esta es una tendencia pre Covid-19, que hoy se ha acelerado.



El retail puerta a calle tiene aún un potencial inmenso de crecimiento, sobre todo en Lima Centro y Lima Moderna, que es donde la ciudad más se densifica. El bono demográfico asegurará la densificación vertical de Lima al menos por los próximos 10 años.



Se han retomado las búsquedas de locales puerta a calle. Además de los rubros esenciales (alimentos, salud), vemos que también se van sumando electrodomésticos, educación, y restaurantes.

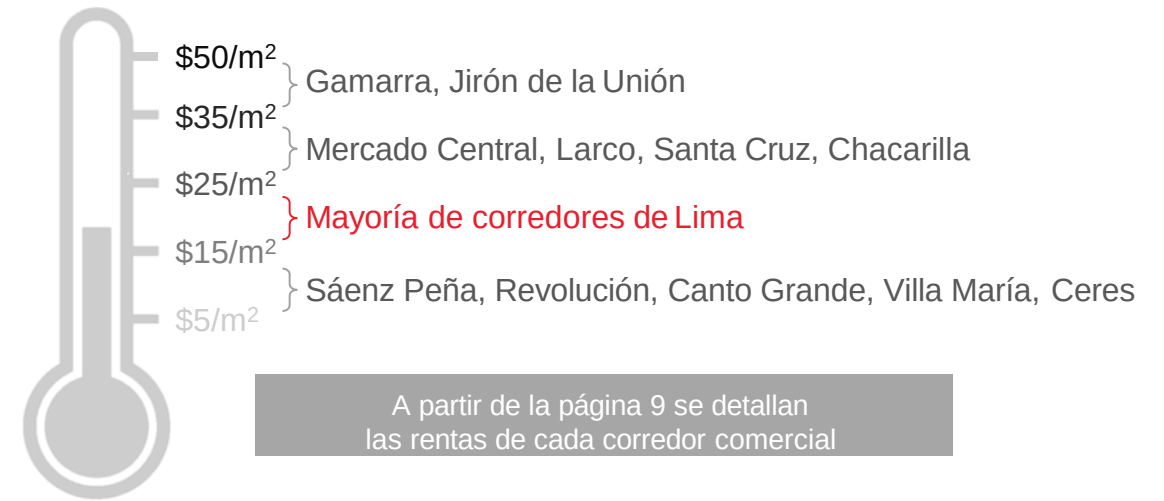
Análisis de las rentas de lista

- La renta promedio del 2020 disminuyó en 11% respecto al 2019. La razón principal se asocia a las múltiples desocupaciones observadas entre mayo y julio.
- Las tasas de vacancia llegaron a incrementarse (pasaron de 2% - 5% hasta 12%), sobre todo en Lima Top. El pico más alto de la tasa de vacancia se observó entre julio y setiembre.
- Recordemos que San Isidro dejó de recibir una población flotante diaria de más de 80 mil oficinistas; al igual que Miraflores y Barranco, que dejaron de percibir turistas. Muchos locales se enfocaban exclusivamente en estos públicos.
- No obstante, a marzo del 2021, las tasas de vacancia de Lima Top regresaron al 5%. Varios retailers han aprovechado la coyuntura obteniendo tarifas atractivas y periodos de gracia. Aseguraron locales estratégicos para los próximos años.
- En el resto de Lima, las desocupaciones fueron menores, y rápidamente se absorbieron por los rubros esenciales. En la mayoría de casos, las rentas se mantuvieron estables.
- Fuera de Lima Top, el público del retail no cambió. También es preciso indicar que sus locales puerta a calle están muy ligados a rubros esenciales.

Evolución de las rentas de lista



Rentas de lista por corredor comercial (2020)



Lo que se viene para el 2021

- El **crecimiento de los locales puerta a calle** vendrá principalmente de 2 frentes:
 - (i) Los proyectos inmobiliarios de vivienda y oficinas que se entregarán este año. Los usos mixtos son el nuevo estándar de mercado. Si la zonificación lo permite, los desarrolladores incluyen al menos 1 local comercial en el primer nivel.
 - (ii) Subdivisión de locales grandes en formatos entre 80 m² y 200 m², debido a que cada vez son menos los negocios que buscan crecer en áreas mayores.
- **El apetito por locales puerta a calle se fortalecerá.** Lo vemos cada vez más cuando las cadenas de retail planifican centralizar su crecimiento en formatos puerta a calle. El consumidor de hoy valora mucho a los negocios de acuerdo a qué tan cerca se encuentran. Esta tendencia empezó a tomar impulso hace unos años, debido a la mayor congestión vehicular en Lima. Hoy se ha sumado el factor “pasamos mayor tiempo en casa”.
- **Otra tendencia que va tomando fuerza es la de los micro locales.** Con el objetivo de descentralizar su oferta y llegar a más consumidores, varios operadores de retail esencial (farmacia y alimentos) están planificando su crecimiento en locales de 25 m² a 50 m².
- **La expectativa general es que las rentas se mantengan estables**, pero la situación es particular de acuerdo al rubro y característica del local. Por ejemplo, tenemos a los restaurantes, que ocupan cerca del 30% de locales puerta a calle. Para la mayoría, sus ingresos han sido afectados significativamente durante el 2020. Es por ello que, prevemos que sus rentas tengan un mayor margen de negociación respecto a lo habitual (entre 5% y 10%). Por otro lado, están los locales grandes, que si no se subdividen, será un desafío colocarlos. Los rubros que hoy en día buscan locales grandes, no suelen pagar más de USD 15.00/m².
- Los locales con poca exposición, extensos o las playas de estacionamiento en desuso, continuarán siendo los espacios preferidos para dark kitchen, dark store, o locales clic and collect. Estos formatos son complementarios al **comercio electrónico**, que **continuará creciendo este 2021**.



McDonald's

RENTAS DE LISTA

LIMA TOP

Miraflores

San Isidro

Barranco

Santiago de Surco

San Borja

La Molina

MIRAFLORES

Corredor Santa Cruz
\$ 18.00/m² - \$ 40.00/m²

Corredor Larco
\$ 22.50/m² - \$ 60.00/m²

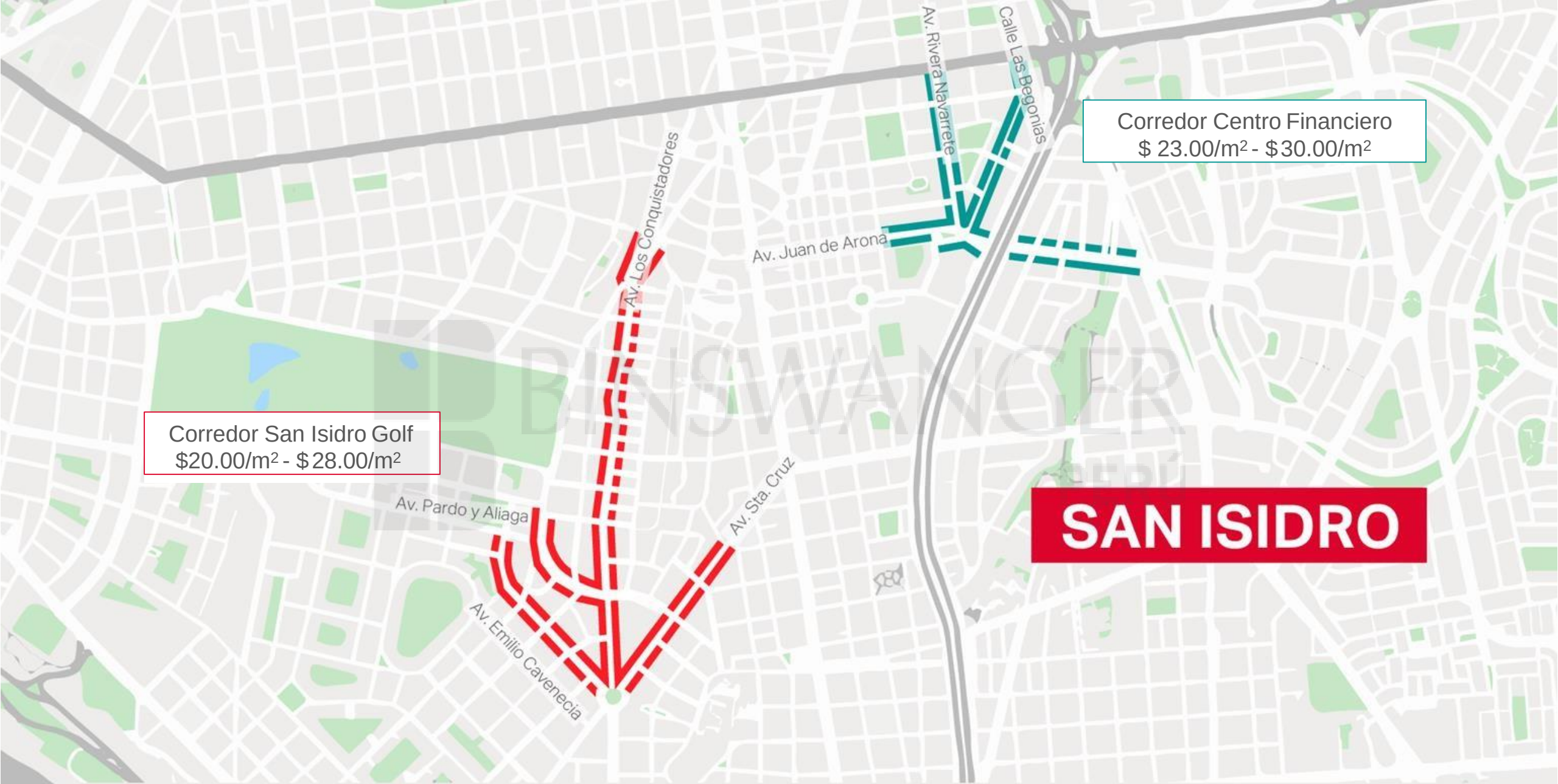
SANTIAGO DE SURCO

Corredor Chacarilla
\$ 25.00/m² - \$50.00/m²

Corredor Monterrico
\$ 18.00/m² - \$30.00/m²

Corredor Óvalo Higuereta
\$ 18.00/m² - \$40.00/m²

Corredor Las Gardenias
\$ 22.00/m² - \$ 35.00/m²



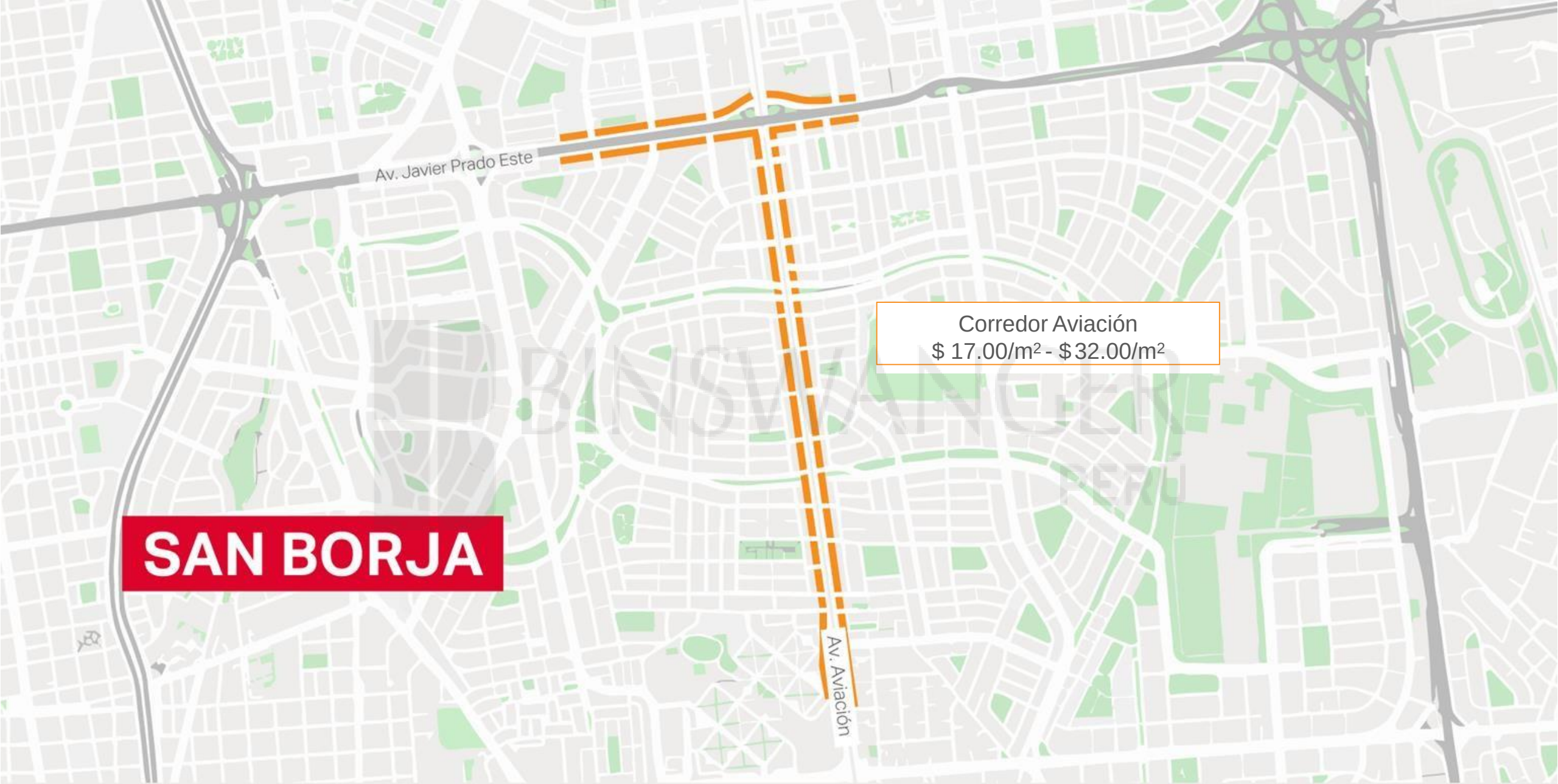
Corredor San Isidro Golf
\$20.00/m² - \$28.00/m²

Corredor Centro Financiero
\$ 23.00/m² - \$30.00/m²

SAN ISIDRO

BARRANCO

Corredor Barranco
\$ 15.00/m² - \$30.00/m²



Av. Javier Prado Este

Av. Aviación

Corredor Aviación
\$ 17.00/m² - \$ 32.00/m²

SAN BORJA



Corredor Javier Prado
\$ 15.00/m² - \$ 28.00/m²

LA MOLINA

Corredor Molina Plaza
\$ 18.00/m² - \$ 30.00/m²

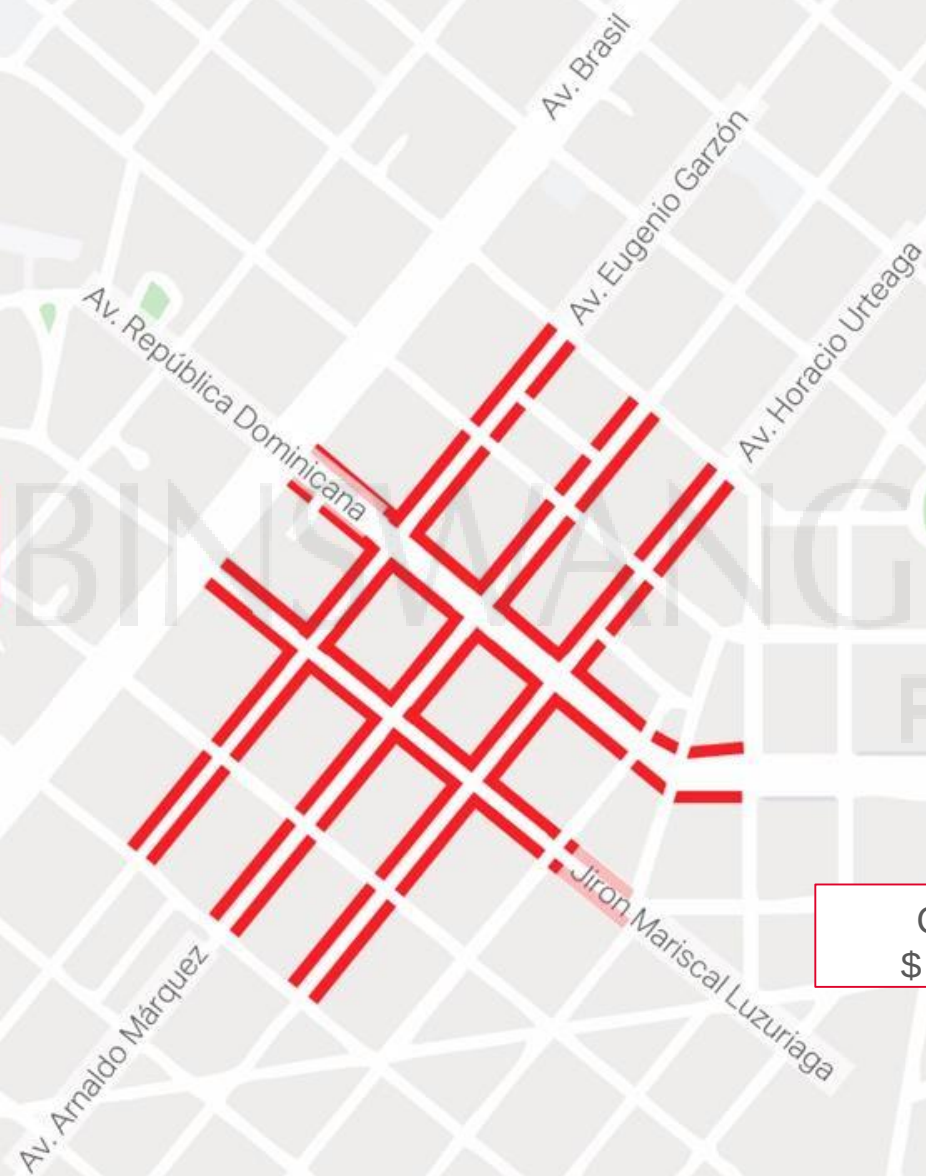


RENTAS DE LISTA

LIMA MODERNA

Jesús María
Lince
Magdalena
Pueblo Libre
San Miguel
Surquillo

JESÚS MARÍA



Corredor Jesús María
\$ 18.00/m² - \$ 35.00/m²

LINCE

Corredor Lince
\$ 13.00/m² - \$ 25.00/m²

Av. Arenales

Av. Arequipa

Av. Juan Pardo de Zela

Jr. Risso

A map of a city grid in Peru, showing a specific corridor highlighted in orange. The corridor runs diagonally from the top-left towards the bottom-right. It is bounded by Jr. Castilla to the west and Jr. Leoncio Prado to the east. It intersects with Jr. Bolognesi at the bottom. To the right of the corridor is Av. Antonio José de Sucre. The map includes green areas for parks and a grey area for a river or coastline at the bottom left.

Corredor Magdalena
\$13.00/m² - \$29.00/m²

MAGDALENA

A map of the Pueblo Libre area in Peru, showing a grid of streets. A blue double line highlights a corridor running diagonally from the bottom left towards the top right. The corridor starts near the intersection of Av. Manuel Ciprano Delanto and Av. José de San Martín, and extends towards Av. Simón Bolívar. A red rectangular box with the text 'PUEBLO LIBRE' is positioned on the left side of the map. A blue-bordered box in the upper right corner contains the text 'Corredor Pueblo Libre' and '\$ 12.00/m² - \$ 20.00/m²'.

PUEBLO LIBRE

Corredor Pueblo Libre
\$ 12.00/m² - \$ 20.00/m²

Av. Simón Bolívar

Av. Manuel Ciprano Delanto

Av. José de San Martín

SAN MIGUEL

Corredor Faucett
\$ 11.00/m² - \$ 27.00/m²

Av. Republica de Venezuela

Corredor La Marina
\$ 19.00/m² - \$ 30.00/m²

Av. La Marina

Av. Universitaria

SURQUILLO

Av. Domingo Orué

Av. República de Panamá

Av. Angamos

Corredor Surquillo
\$ 11.00/m² - \$ 28.00/m²

Av. Tomás Marsano



RENTAS DE LISTA LIMA CENTRO

Cercado de Lima
Breña
Rímac
La Victoria



Corredor Jr. De la Unión
\$ 25.00/m² - \$ 77.00/m²

Corredor Mercado Central
\$ 19.00/m² - \$ 55.00/m²

CERCADO DE LIMA

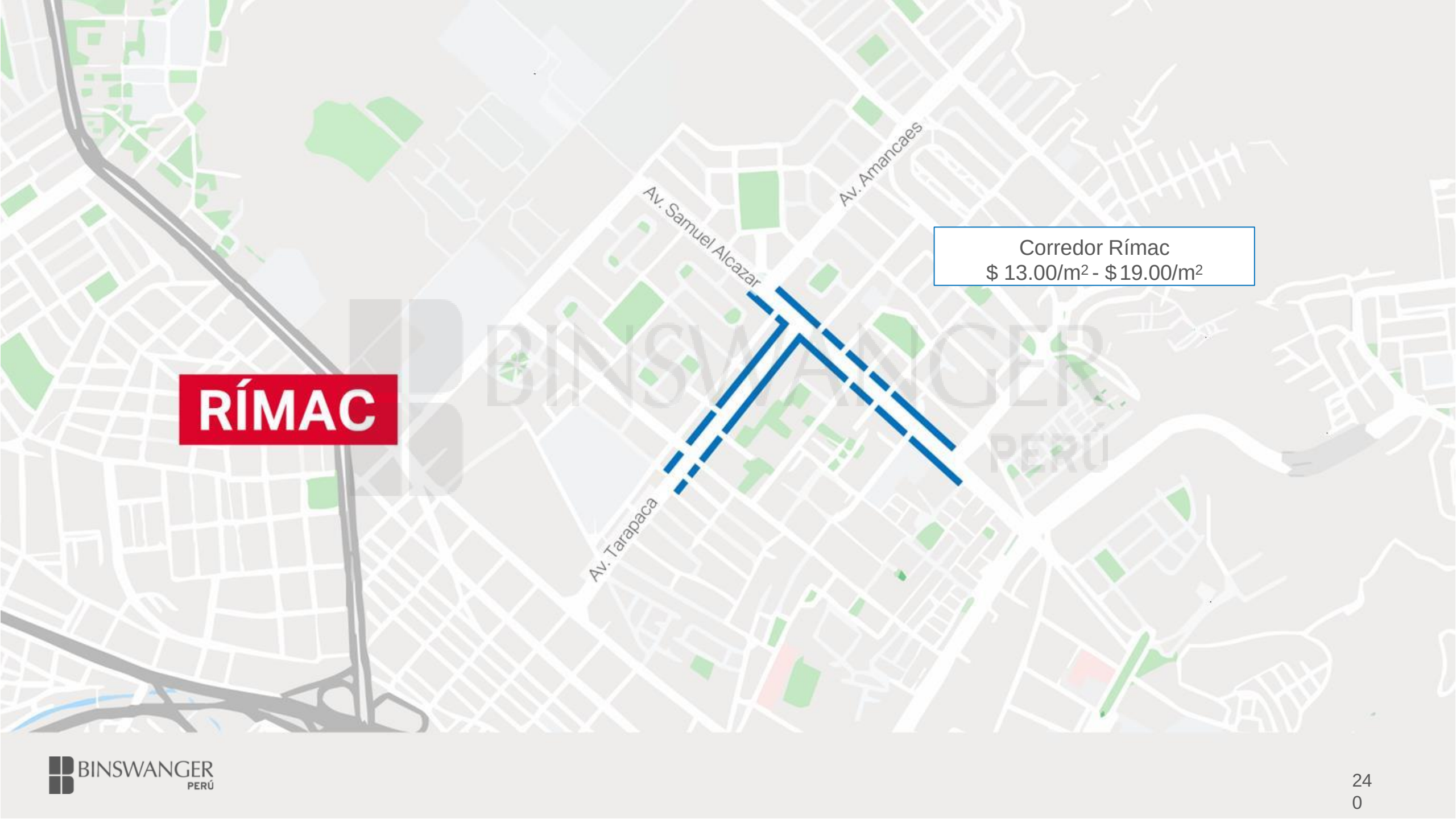
BREÑA

Corredor Breña
\$ 8.00/m² - \$ 26.00/m²

Av. Uruguay

Av. Alfonso Ugarte

Av. Inca Garcilaso de la Vega



RÍMAC

Corredor Rímac
\$ 13.00/m² - \$ 19.00/m²

LA VICTORIA

Av. 28 de Julio

Av. Aviación

Av. México

Corredor Gamarra
\$ 40.00/m² - \$80.00/m²

RENTAS DE LISTA

LIMA NORTE Y CALLAO

Indepen
Sa
Comas



Corredor Independencia
\$ 8.00/m² - \$ 15.00/m²

INDEPENDENCIA

Corredor Los Olivos
\$ 12.00/m² - \$ 23.00/m²

Av. Carlos Izaguirre

Av. Alfredo Mendiola

Av. Antunez de Mayolo

Av. Industrial

LOS OLIVOS



Corredor Avenida Peru
\$ 9.00/m² - \$ 20.00/m²

Corredor Habich
\$ 12.00/m² - \$ 20.00/m²

SAN MARTÍN DE PORRES

PUENTE PIEDRA

Au. Panamericana Nte.

Av. Juan Lecaros

Av. Jose Saco Rojas

Av. Puente Piedra

Corredor Puente Piedra
\$ 8.00/m² - \$15.00/m²



A map of the Comas district in Peru, showing a grid of streets. A specific corridor is highlighted with a thick blue line, starting from the intersection of Av. Belaunde and Av. Tupac Amaru, and extending towards the top right. The corridor follows the path of Av. Belaunde and then curves to follow Av. Tupac Amaru. A red box with the word 'COMAS' is located on the left side of the map. A text box on the right provides pricing information for the corridor. The map also shows green spaces and a river on the left side.

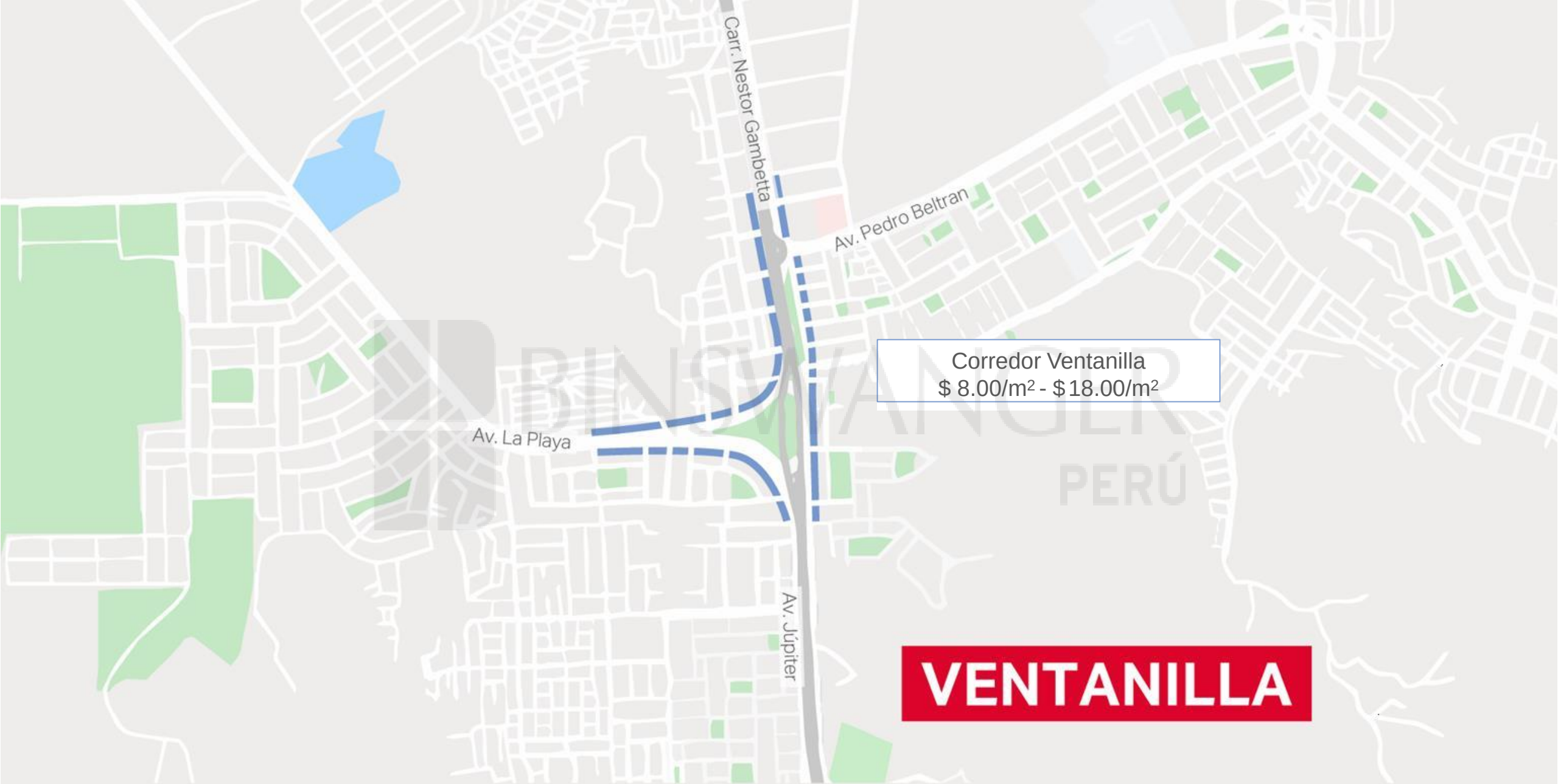
COMAS

Corredor Comas
\$ 7.00/m² - \$20.00/m²

CALLAO



Corredor Callao
\$ 7.00/m² - \$ 10.00/m²



Corredor Ventanilla
\$ 8.00/m² - \$ 18.00/m²

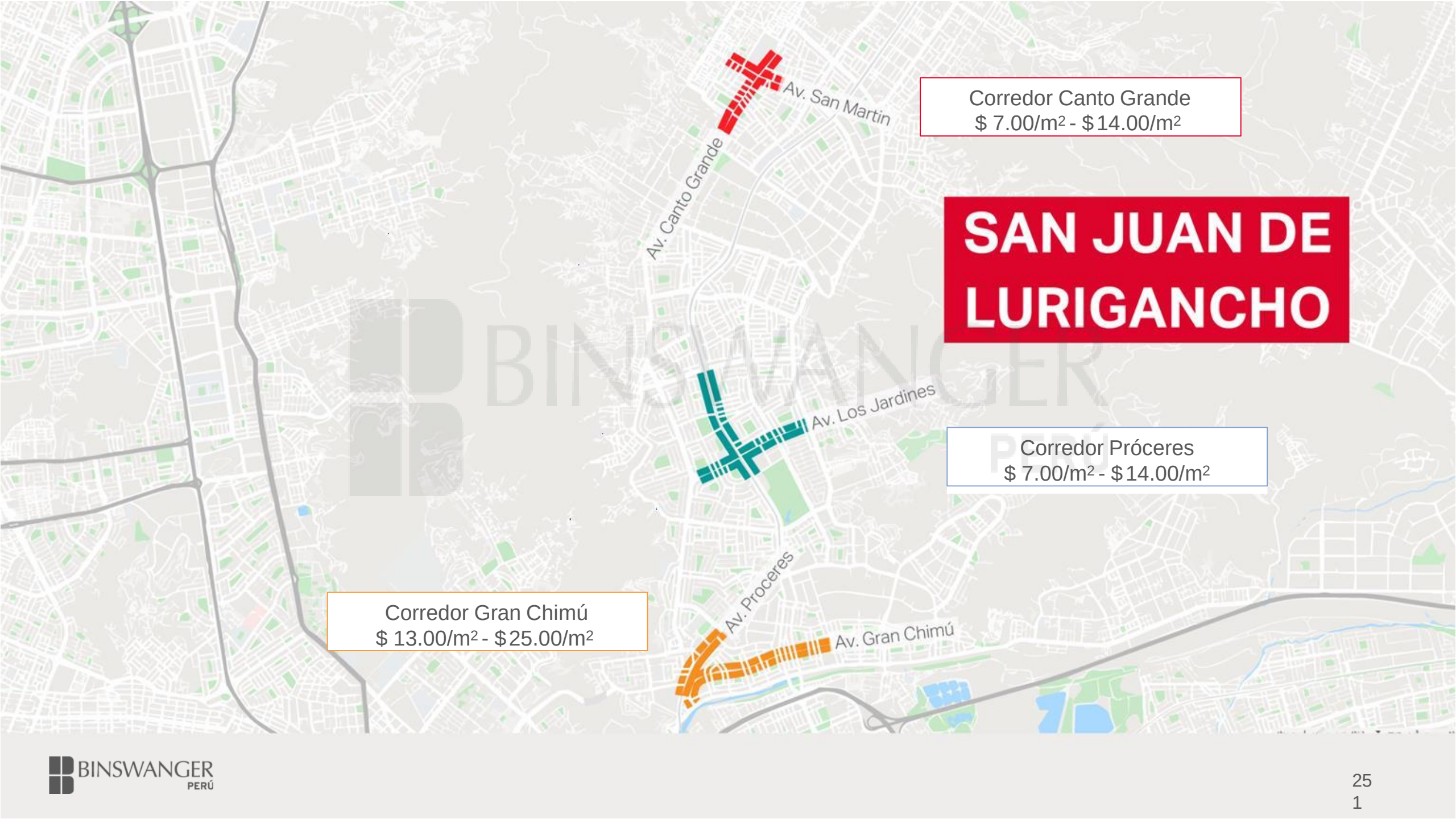
VENTANILLA



RENTAS DE LISTA

LIMA **ESTE**

San Juan de Lurigancho
Ate
Santa Anita



Corredor Canto Grande
\$ 7.00/m² - \$ 14.00/m²

SAN JUAN DE LURIGANCHO

Corredor Próceres
\$ 7.00/m² - \$ 14.00/m²

Corredor Gran Chimú
\$ 13.00/m² - \$ 25.00/m²

ATE

Av. Metropolitana

Carr. Central

Javier Prado

Corredor Ceres
\$ 8.00/m² - \$ 20.00/m²

ATE

Av. Andres Avelino Caceres

Av. José Carlos Mariátegui

Av. 15 de Julio

Corredor Huaycán
\$ 7.00/m² - \$17.00/m²

SANTA ANITA

Av. Los Risueños

Av. Colectora Industrial

Av. Las Alondras

Corredor Santa Anita
\$ 10.00/m² - \$ 19.00/m²



RENTAS DE LISTA

LIMA **SUR** RENTAS

Chorrillos
San Juan de Miraflores
Villa María del Triunfo
Villa El Salvador

CHORRILLOS

Corredor Chorrillos
\$ 11.00/m² - \$ 25.00/m²



SAN JUAN DE MIRAFLORES

VILLA EL SALVADOR

Corredor Villa El Salvador
\$ 8.00/m² - \$16.00/m²

Glosario de términos



STOCK O INVENTARIO

Es el número total de locales puerta a calle



PRECIO DE LISTA

Precio al que se ofrece el local. Los precios del informe son de lista y no incluyen impuestos.



ABSORCIÓN COMERCIAL

% de inmuebles con uso comercial, respecto al total de propiedades existentes (con y sin uso comercial).



TASA DE VACANCIA

Es el % de locales disponibles para uso inmediato respecto al inventario



PRECIO DE CIERRE

Precio al que se concreta la transacción. Puede ser igual o menor al precio de lista.



MIX COMERCIAL

Es la composición de giros de negocio de un corredor comercial.



UNIDADES DE MEDIDA

Los locales se miden por unidad, las áreas en m², y los precios en dólares por m²



MONEDA

La mayoría de contratos se firma en dólares, aunque cada vez se ven más contratos en soles



PLAZOS DE CONTRATO

Pre Covid-19 los plazos típicos eran de 3 a 10 años. Ahora son de 2 a 5 años



CENTROS COMERCIALES EN LIMA Y CALLAO

SUPERREGIONALES

1. Jockey Plaza
2. Mall del Sur
3. Plaza San Miguel
4. Mall Plaza Bellavista
5. Mega Plaza Norte
6. Plaza Lima Sur
7. Plaza Norte

REGIONAL

1. Open Plaza Angamos
2. Open Plaza Atocongo
3. La Rambla Brasil
4. La Rambla San Borja
5. Mall Aventura Santa Anita
6. Minka
7. Real Plaza Centro Cívico
8. Real Plaza Primavera
9. Real Plaza Salaverry

COMUNITARIOS

1. Caminos del Inca
2. Molina Plaza
3. Agustino Plaza
4. Real Plaza Guardia Civil
5. Real Plaza Pro
6. Real Plaza Santa Clara

ESTILO DE VIDA

1. El Polo
2. Larcomar

MERCADO DE CASAS DE PLAYA

The
Knowledge
Report



Accelerating success.

PLAYAS
2021

.....
PERÚ

Actualidad

Según el último reporte trimestral del BCRP, el PBI nacional se contrajo en 17,4% durante el primer semestre del año, con disrupciones en la producción de la mayoría de los sectores económicos. Esta contracción se explica principalmente por las medidas sanitarias impuestas por el gobierno central para contener la expansión de la pandemia en el país. La paralización de las actividades económicas consideradas no esenciales conllevó a una reducción considerable de los ingresos de los agentes económicos y una masiva pérdida de empleos, con un deterioro profundo de la confianza del consumidor y de las empresas. La demanda interna se redujo en 15,1%, como resultado del ajuste en el gasto en los hogares y la interrupción de los proyectos de inversión pública y privada.

Se prevé una menor reducción del PBI en el segundo semestre (-8,4%) tras la reapertura gradual de la economía, acompañada de estímulos fiscales significativos y de una recuperación de la confianza del consumidor y las empresas. En ese sentido, en el mes de julio el PBI nacional registró una caída de 11,7% respecto del mismo mes del año pasado. En cuanto a la inflación, esta se ha mantenido desde setiembre del 2019 dentro del rango meta del BCRP entre 1% y 3%, ubicándose en agosto en 1,69 % anual.

Mercado de Casas y Departamentos de Playa



Para esta temporada 2021, la oferta de renta de casas de playa registra precios que van desde los USD 1,800 hasta los USD 23,000, por la temporada completa, variando el precio en función a la ubicación del condominio o playa, tamaño de la vivienda, número de dormitorios, ubicación dentro del condominio, áreas comunes, servicios, entre otros factores. La gama de precios es más amplia si se considera las opciones de arrendamiento semanal y mensual.

En la oferta de renta de departamentos de playa por temporada se registran precios que van desde USD 1,800 hasta los USD 20,000 dependiendo del balneario, condominio, piso en el que se encuentra, tamaño del departamento, **áreas comunes del edificio o condominio, servicios, entre otros. Al igual que** la oferta de casas de playa, también se observa mayor variedad de precios dependiendo si la oferta de arrendamiento es semanal o mensual.

La oferta de unidades registradas entre casas y departamentos de playa para el presente análisis registra una mayor cantidad de oferta en los distritos de Asia y Punta Hermosa con 41% y 23% respectivamente.

La temporada completa de playa en el 2021, considera su inicio en diciembre 2020 hasta la segunda semana de abril 2021.

Oferta de Casas de Playa en Renta



El precio de oferta de renta promedio por temporada de las casas de playa para esta temporada 2021 es de **USD 10,693**, con un rango de precios que va desde USD 1,800 en la playa San Bartolo - en el distrito de San Bartolo -, a USD 23,000 en la playa El Silencio en el distrito de Punta Hermosa.

Se puede observar para el periodo 2021, que el precio promedio de renta por temporada completa no **sufrió una variación significativa**, a diferencia de los precios de renta mínimos y máximos, los cuales tienen una variación porcentual de -67% y -23% respectivamente.

En la oferta de renta mensual de casas de playa, el precio promedio se encuentra en USD 4,086. Con precio mínimo de USD 586 ubicada en la playa Pulpos en el distrito de Lurín; mientras que en la playa La Jolla, en el distrito de Asia, se ubica la oferta de precio máximo de USD 12,000 por mes.

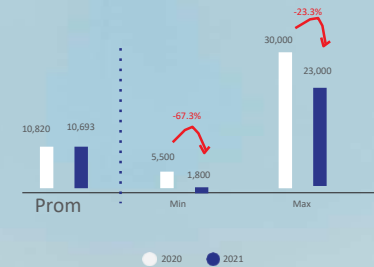
Al igual que los precios de renta por toda la temporada, los precios mínimos y máximos de renta mensual para el verano 2021

sufrieron variaciones, en el caso del precio mínimo, se observa que tuvo una variación negativa de 63.4%, mientras que el precio máximo tuvo una variación positiva de 50%.

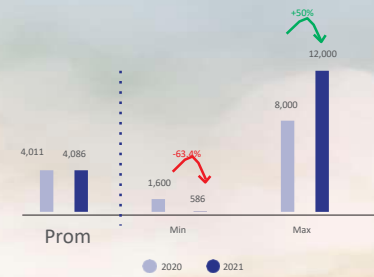
Precios de Renta de Casas de Playa – temporada completa



Variación porcentual precio de renta temporada completa 2020 - 2021 (Casas de Playa)



Variación porcentual precio de renta mensual 2020 – 2021 (Casas de Playa)

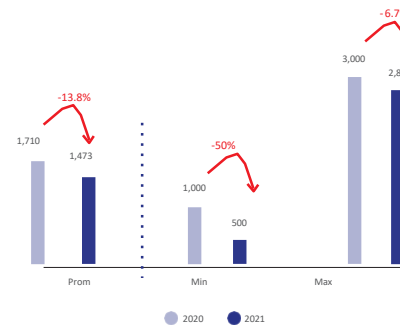


REPORTE PLAYAS 2021

Mientras tanto, la oferta de renta semanal de casas de playa muestra un precio promedio de USD 1,473, con un mínimo de renta de USD 500 en la playa Pulpos en el distrito de Punta Hermosa; y el precio máximo de renta de USD 2,800 en la playa Chocalla, en el distrito de Asia.

La oferta de renta por semana es el que sufrió la mayor variación de precios, teniendo una variación de -13.8% en su precio promedio, mientras que los precios de renta mínimos y máximos tuvieron una variación de -50% y -6.7% respectivamente.

Variación porcentual precio de renta semanal 2020 – 2021 (Casas de Playa)



La oferta de casas en renta que se consideró como muestra para este análisis se compone de 67 unidades, con un rango de áreas desde los 90 m² hasta los 1000 m², que se ubican en los distintos balnearios del sur de Lima. El distrito de Asia concentra la mayor cantidad de oferta con un 58% de la oferta total de casas de playa en renta.

Oferta de Departamentos de Playa en Renta



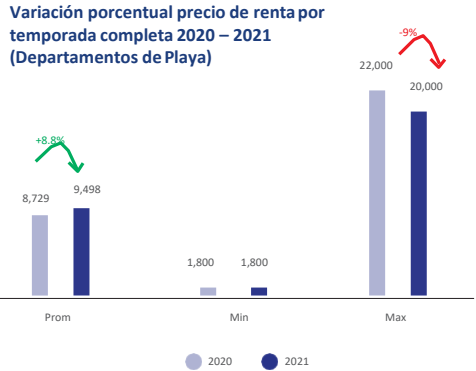
La oferta de departamentos de playa en renta por Temporada completa t de USD 9,498, con un precio de renta mínimo de USD 1,800 en la playa de Sarapampa en el distrito de Asia, y el precio máximo de USD 20,000 ubicado en la playa Señoritas en el distrito de Punta Hermosa.

Precios de Renta de Departamentos de Playa - temporada completa



Observamos que para el precio promedio de renta por temporada tuvo

una variación positiva de 8.8%, pero en cuanto al precio de oferta máximo se vio afectado de manera negativa respecto a la temporada pasada



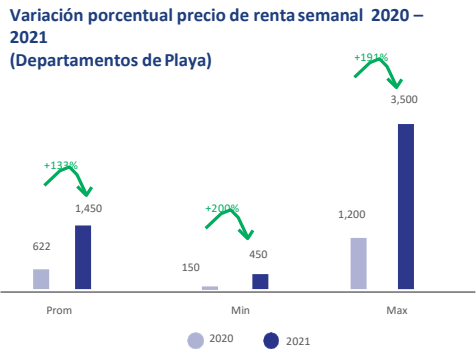
Para la renta mensual, el precio promedio es de USD 2,666. El rango de precios de renta se encuentra desde USD 700 como precio mínimo en la playa Pulpas en el distrito de Lurín; hasta los USD 8,000 como máximo en la playa Sarapampa en el distrito de Asia.

La oferta de renta mensual de departamentos de playa también sufrió variaciones, principalmente los valores mínimos y máximos, siendo la variación de -41.7% y +23% respectivamente.



Mientras que la renta semanal tiene un precio promedio de USD 1,450, con un precio mínimo de USD 450 y un precio máximo de USD 3,500 en la playa Sarapampa en el distrito de Asia.

La oferta de renta de departamentos por semana para este verano 2021, sufrió las variaciones más significativas, observándose variaciones de más del 100%, tanto en el precio promedio como en el mínimo y máximo.



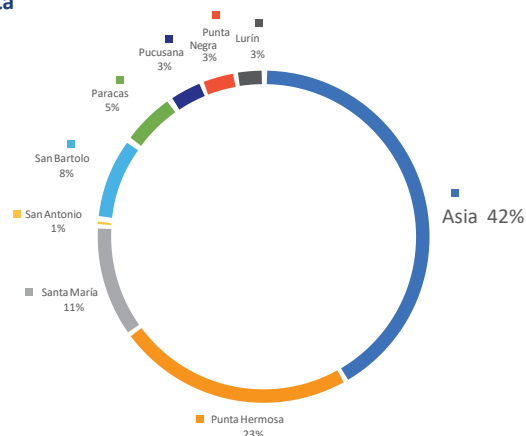


La oferta de departamentos en renta que se consideró como muestra para este análisis se compone de 79 unidades, con un rango de áreas desde los 40 m² hasta los 300 m², ubicados en los distintos balnearios del sur de Lima. Los distritos de Asia y Punta Hermosa concentran la mayor cantidad de oferta con un 28% y 27% respectivamente del total de departamentos de playa en renta.



Esta variación en los precios de oferta de casas y departamentos de playa en renta, se debe a la situación actual del país generada por la pandemia del Covid-19, ya que muchos condominios y **edificios de playa han optado por no permitir el arrendamiento de los inmuebles esta temporada 2021, por temor a los contagios debido a gran afluencia de huéspedes, siendo un promedio de 10 a 15 personas las que alquilan una casa de playa, mientras que en departamentos es de 8 a 12 personas, dependiendo al tamaño del inmueble.** Esta medida tomada ha generado que la **oferta de la temporada 2021 sea menor ocasionando estas fluctuaciones en los precios.** Esta medida que los condominios tomaron por el estado de emergencia generó que la demanda de casas y departamentos de playa se concentre en el alquiler por semana y mes, este cambio en la demanda de alquiler puede variar conforme se enfrente la situación sanitaria, ya que actualmente hay restricción de accesos a las playas hasta el 31 de Enero, por previsión, ya que se considera que las playas puedan convertirse en un potencial espacio de contagios.

Distribución de la Oferta de Casas y Departamentos de Playa en Renta



Proyectos en Desarrollo

La actividad en cuanto al desarrollo de proyectos residenciales en los balnearios al sur de Lima no se detiene. Se observa el avance de las distintas etapas en proyectos ya encaminados.

Entre los proyectos de perfil residencial se encuentran:

North Beach III

North Beach III es el proyecto de la desarrolladora "North Beach Condominium Residences", ubicada en el malecón San Martín, en la playa San Bartolo. Se trata de un edificio de 5 pisos que cuenta con 10 departamentos (8 flats y dos dúplex) de 3 y 5 dormitorios, balcón terraza y piscina con vista al mar (para los departamentos dúplex). Los precios de venta en este proyecto oscilan entre USD 1,117 a USD 1,350 por m². Estos departamentos cuentan con áreas entre 111.76 m² a 235.64 m². Este proyecto se encuentra colocado en un 80%.



Aqua II

Aqua II es el segundo proyecto de la Inmobiliaria CREARQ, ubicado en la Av. Mercedes Flores de Lercari, balneario de Santa María. Es un edificio de 6 pisos, el cual cuenta con 19 departamentos entre flats, dúplex y triplex, de 2 y 3 dormitorios. El precio de venta por m² en este proyecto va desde los USD 1,187 hasta los USD 1,780. Estos departamentos cuentan con áreas entre 130 m² a 252 m².



Condominio Bitácora

Bitácora, es un Condominio Residencial de la inmobiliaria Suma, ubicado a la altura del Km. 18.5 de la carretera Pisco-Paracas, el cual está desarrollado sobre un terreno de 43,327.95 m². Se ubican aquí 34 lotes, los que se dividen en 26 lotes para viviendas unifamiliares y 8 lotes para viviendas bifamiliares; el condominio incluye servicios de uso común tales como: jardines, alameda, malecón, acceso al Club Náutico La Amarra Sur. Los lotes en venta cuentan con un área promedio de 500 m², cuyos precios oscilan entre USD 175,000 y USD 315,000.



Condominio El Mástil

El mástil es un conjunto de edificaciones integradas por secciones inmobiliarias de propiedad exclusiva para uso de vivienda, que consta de 34 lotes, todos con vista al mar, ubicado entre el Km. 18.0 y Km. 19.3 de la carretera Pisco-Paracas. Este condominio contará con área verde central de más de 15,000 m² y depósitos náuticos de 67 m² para embarcaciones y otros, así como estacionamientos para invitados, caseta de ingreso con seguridad, administración exclusiva y market de 24 horas. Los lotes se ofertan a un precio promedio de USD 372 por m²; el área promedio por lote es de 518 m².



Ofertas de Lotes Para Casas de Campo

Se observa también el incremento de la oferta en cuanto a proyectos de lotes para casas de campo. Entre estos proyectos se encuentran:

Las Colinas de Jatosisa

El Condominio Las Colinas de Jatosisa se ubica en la zona Jatosisa Baja). Este proyecto ofrece lotes de más de 1000 metros cuadrados, cuenta con área social y una zona de parrillas. Los precios de venta en este proyecto oscilan entre USD 43,000 a USD 47,000. Este proyecto se encuentra colocado en un 55%.



Condominio Terrazas de Amancaes

Condominio Terrazas de Amancaes está ubicado en el sector Jatosisa, próximo a la Plaza de Armas de Pachacamac. El condominio cuenta con 30 lotes exclusivamente para casas de campo, con áreas que van desde 500 m² hasta 1000 m². Los precios de venta por metro cuadrado se encuentran entre USD 80 y USD 120.



Condominio La Escondida

El condominio La Escondida se encuentra ubicado a la altura del Km. 102 de la carretera Panamericana Sur. Este proyecto contará con área social con juegos para niños, zona de parrilla, lona deportiva y zona para estacionamiento de visitas. Cuenta con 3 modelos de casas construidas en material noble con acabados y detalles en madera. El proyecto consta de 41 lotes desde los 500 m² hasta los 1000 m². Los lotes se ofertan a un precio promedio de USD 50 por m².



II.-CARACTERISTICAS DEL MERCADO DE VIVIENDA EN EL PERU

II.1.MARCO GENERAL DEL MERCADO HABITACIONAL.

II.2.VARIABLES EXOGENAS EN EL MERCADO DE VIVIENDA.

II.3.LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR.

II.4.VARIABLES ENDOGENAS EN EL MERCADO DE VIVIENDA

Marco general del mercado habitacional

- El mercado de vivienda es muy complejo y hay que entenderlo en su integralidad para asegurar una atención eficiente de la demanda....



La vivienda como derecho

- La vivienda es un derecho humano consagrado universalmente....

Artículo 25.1 Declaración Universal de los Derechos Humanos: *Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios.....*

Artículo 11 del Pacto Internacional de Derecho Económicos, Sociales y Culturales: *Toda persona tiene el derecho a un nivel de vida adecuado para sí misma y para su familia, incluyendo alimentación, vestido y vivienda adecuadas y una mejora continuada de las condiciones de existencia, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios*

- Al menos 14 constituciones latinoamericanas reconocen el derecho a la vivienda: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana, Uruguay, Venezuela...

La vivienda como producto

- La vivienda es también una mercancía que debe ser adquirida por las familias.
- La vivienda es un producto sumamente especial, porque:
 - Para muchos es el sueño de la vida
 - La inversión requerida para adquirirla es alta: la compra más cara.
 - El proceso de decisión de compra es largo y complejo, e involucra por lo general a toda la familia.
 - La oferta y la demanda se encuentran sometidas a muchas variables, pues se planean a muy largo plazo.



Proyecto Multifamiliar de Vivienda Social, Lima. Fuente: CAPECO

Variables exógenas en el mercado de vivienda

- En el mercado habitacional es necesario tener en cuenta variables exógenas que pueden influir en la dinámica de la oferta y la demanda:

1. Las políticas del gobierno

2. La acción de la competencia

3. Los cambios tecnológicos

4. Las condiciones ambientales

5. La acción de los proveedores

6. Las motivaciones de los demandantes

- La estrategia de marketing de las empresas que trabajan en este mercado deben considerar acciones para reducir los riesgos y aprovechar las oportunidades que estas variables pueden generar.

33

2. La acción de la competencia

- La generación de oferta de vivienda está sujeta a una serie de condicionantes: suelo, servicios, financiamiento, simplificación administrativa, incentivos tributarios...
- Pero además, existe un cierto nivel de incertidumbre porque – por lo general – la oferta está dispersa.
- Esto puede causar situaciones críticas de sobreoferta o escasez que toma tiempo superar.
- La innovación de competidores también puede generar cambios en el mercado habitacional: por ejemplo crédito directo.



En el Perú alto número de empresas en segmento de lujo genera sobre oferta de vivienda, 2015
Fuente: www.gestión.pe

3. Los cambios tecnológicos

- La innovación tecnológica puede ayudar a optimizar procesos constructivos o de gestión inmobiliaria, influyendo en el mercado de vivienda.

En el Perú, el sistema de construcción en concreto armado con encofrado metálico es el más difundido, pese a la inicial reticencia de profesionales y empresarios.

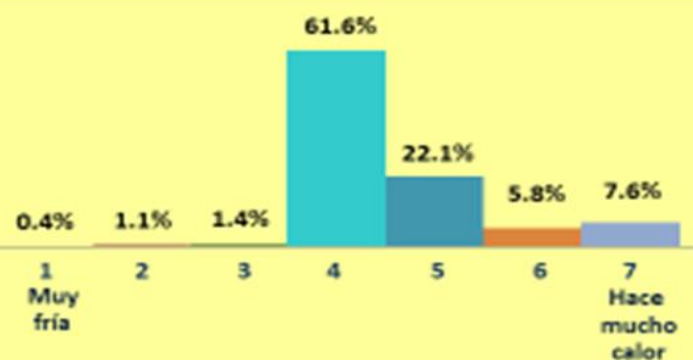
Esto cambió la forma de construir viviendas en el Perú y permitió el desarrollo de industria de partes y elementos constructivos.

La gente sabe que no hay sistema perfecto: valora las ventajas y desventajas, y luego decide.

Aislamiento acústico



Aislamiento térmico



*Estudio de Satisfacción Habitacional
Proyecto Condominio del Aire, 2009
Fuente: Instituto Invertir.*

4. Las condiciones ambientales

- La actividad constructora es una de las que más impacto ambiental genera.
- Existe, por ello, una tendencia para modificar los paradigmas productivos en el sector construcción.
- La creciente preocupación de los ciudadanos por el cuidado ambiental, hará que los estándares sean cada vez más exigentes.
- Los fenómenos naturales pueden generar temores en los demandantes, impactando negativamente en la oferta.



*Terremoto de Pisco-Perú en 2007 afectó venta de viviendas en edificios altos en Lima Metropolitana.
Fuente: pe.worldmaps.com*

5. La acción de los proveedores

- Los proveedores de bienes y servicios de construcción pueden tomar decisiones que afecten al mercado.
- Entre estas decisiones están: variación de precios, cambios de productos, adopción de tecnologías, diversificación productiva, priorización de mercados...
- Incluso algunos proveedores pueden convertirse en competidores de promotores inmobiliarios.

Segunda empresa constructora más grande del Perú decidió incursionar en el mercado de vivienda, compitiendo con sus antiguos clientes
Fuente: Diario Gestión



6. Las motivaciones de los demandantes

- Los factores que movilizan a las familias a modificar sus condiciones habitacionales y a preferir determinadas soluciones de vivienda son:

a. Las condiciones habitacionales actuales

b. El nivel de satisfacción con la vivienda

c. Las expectativas que se tiene frente a la vivienda

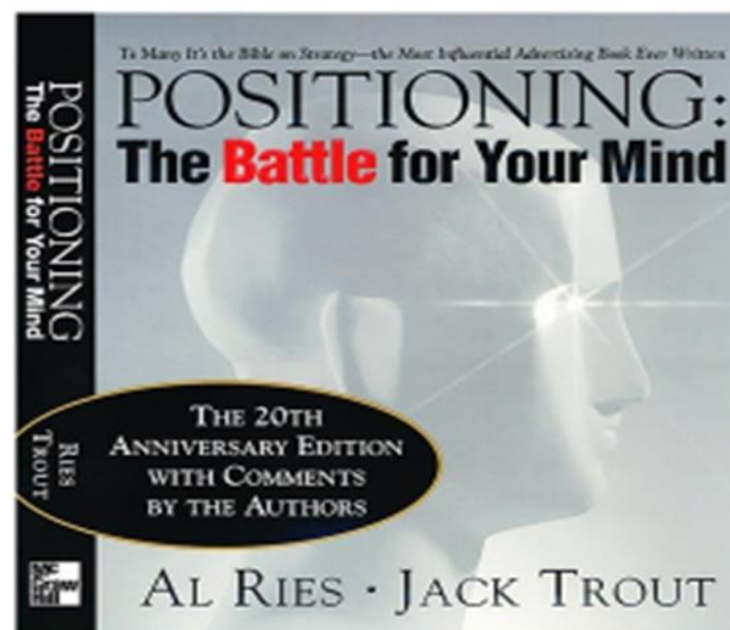
d. Los paradigmas relacionados con el acceso a la vivienda



Buscando vivienda. Fuente: El Periódico de Barcelona

La conducta del consumidor

- Hurgar en la conducta de los consumidores es absolutamente indispensable para entender sus necesidades, en particular en el caso de la vivienda que es un bien tan complejo.
- El consumo se hace efectivo a partir de reacciones racionales y emotivas que se dan en la mente del consumidor.
- Ningún producto se escapa de este proceso:



Variables endógenas

- El marketing provee a las empresas de las herramientas necesarias para atender eficientemente las necesidades de la demanda.
- Estas herramientas constituyen variables endógenas de una estrategia comercial, y son las siguientes:

El producto

La plaza

El precio

La promoción

El
posicionamiento

El producto vivienda

- El “producto vivienda” no es solo una relación de áreas, ambientes y equipos. Es mucho más que cuatro paredes.
- En principio, la ubicación sigue siendo un factor clave para escoger una vivienda... pero hay que recordar que no todos buscan lo mismo en una vivienda
- Lo que es fundamental, es saber lo que el usuario piensa y necesita. Hay que evitar prejuicios o ideas preconcebidas.
- Y lo más importante: no hay producto perfecto (y los consumidores lo saben).



*Barrio Nuevo Sol de Oriente: Medellín, Colombia
Rompiendo paradigmas respecto a la vivienda
social y a los paradigmas de ocupación de suelo*

El producto vivienda

- Las personas de menores ingresos son muy cuidadosas con sus decisiones referidas a la vivienda. Pero también suelen ser muy innovadoras.

¿Porqué los habitantes de barrios marginales no pintan las fachadas de sus viviendas?



Estado de las pistas	Zona de Lima						
	Respuestas						
Concreto / asfalto en buen	34	30	2	1	75	22	26
Concreto / asfalto en	3	29	30	71	24	2	29
regular o mal estado	1	1	1	6	1	1	17
Tierra sin afirmar	2	4	7		5		
No tiene pistas	6	8	6	1	0	1	10
	1	19	26	3	0	2	17

Base: 2035 hogares de Lima Metropolitana LN: 450, LE: 393, LC: 226, LM: 393,
LS: 345, C: 225.
Fuente: APOYO Opinión y Mercado S.A. (IGM - Niveles Socioeconómicos 2004-
2005)

Perfiles Zonales de Lima
Metropolitana 2008



El producto vivienda

- El concepto vivienda se está sofisticando y diversificando a partir de algunos factores:

Demográficos

Estilos de Vida

Ambientales

Tecnológicos

De seguridad

Urbanos

MÁS CIUDAD VIVA

Proyectos permitirán iniciar la construcción de barrios para 5 mil familias



*Programa de Integración Social y Territorial, Ministerio de Vivienda de Chile.
Fuente: Radio Masfm*

El precio de las viviendas

- En una vivienda, el precio es en realidad una suma de conceptos: el precio por m², la cuota inicial y la cuota mensual del crédito, el costo de mudanza, el costo de adecuar la nueva vivienda (y hasta el de deshacerse de la vivienda anterior).
- El precio es el atributo más competitivo (es el más objetivo), pero no siempre lo más barato es lo preferido...
- Lo que debe buscarse es una relación apropiada entre el precio y la satisfacción de la necesidad ... y una permanente cultura de innovación y productividad.

CASA RAPIDA
VIVIENDAS PREFABRICADAS - CABAÑAS DE

SUPER OFERTA

Casa 51 m²
2 dormitorios, cocina, comedor,
con galería/cochera.

\$62.900

TE REGALAMOS:

- MUEBLE DE COCINA
- MESADA
- SANITARIOS DE BAÑO
- GRIFERIA DE BAÑO

Isabel La Católica 1350 - 5000 Córdoba - Tel. 0351 4732373 - 0351 156219844 - 0351 156316743

Fuente: Clasificados La Voz, Argentina

La plaza en el mercado habitacional

- Tradicionalmente, la venta de vivienda se ha dado en casetas in-situ, con apoyo de viviendas modelo, a cargo de un equipo de ventas propio y con presencia en eventos.
- La extensión del mercado a la vivienda de ingresos medios y bajos ha generado la necesidad de desarrollar bases de datos de clientes potenciales e informatizar la gestión de ventas.
- En los niveles socio-económicos de altos ingresos, siempre es necesario mantener una relación directa (one-to-one, preferentemente) y búsqueda de experiencias.



Fuente: Páginas web de Los Portales y Actual

La plaza en el mercado habitacional



DOCENTE: GERMAN GORDILLO ARCELLES

La plaza en el mercado habitacional

- La extensión del negocio inmobiliario puede hacer viable la terciarización de parte de la tarea de ventas.
- Poco a poco se ha ido consolidando la oferta de viviendas a través de portales en línea, pero sigue siendo necesaria la gestión personal para seguimiento y formalización de ventas.
- La competencia y las regulaciones de defensa del consumidor exigen fortalecer los servicios post-venta especialmente en el segmento de vivienda social, en el que éstos deberán convertirse en programas de acompañamiento social.



La promoción de proyectos habitacionales

- El desarrollo de proyectos de viviendas exige la adopción de una estrategia integral de comunicación.
- Hay que consolidar mensajes dirigidos a los clientes potenciales y a otros grupos de interés (vecinos, autoridades, fuerza de ventas, instituciones financieras, compradores).
- La publicidad es elemento más visible de esta estrategia... pero no es el único.
- Existe una tendencia marcada hacia la comunicación segmentada (en eso ayudan las redes sociales) y en el punto de venta.



Lince: denuncian daños en viviendas por construcción de edificio

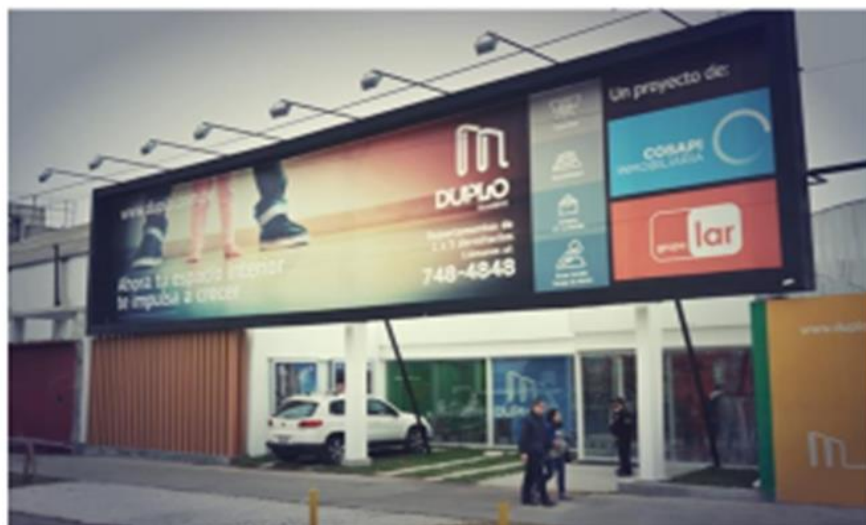
Las paredes cuentan con rajaduras y los vecinos están desesperados ante la situación



Fuente: América TV

La promoción de proyectos habitacionales

- Letreros



La promoción de proyectos habitacionales

- Prensa escrita



La promoción de proyectos habitacionales

- Programas de radio y televisión



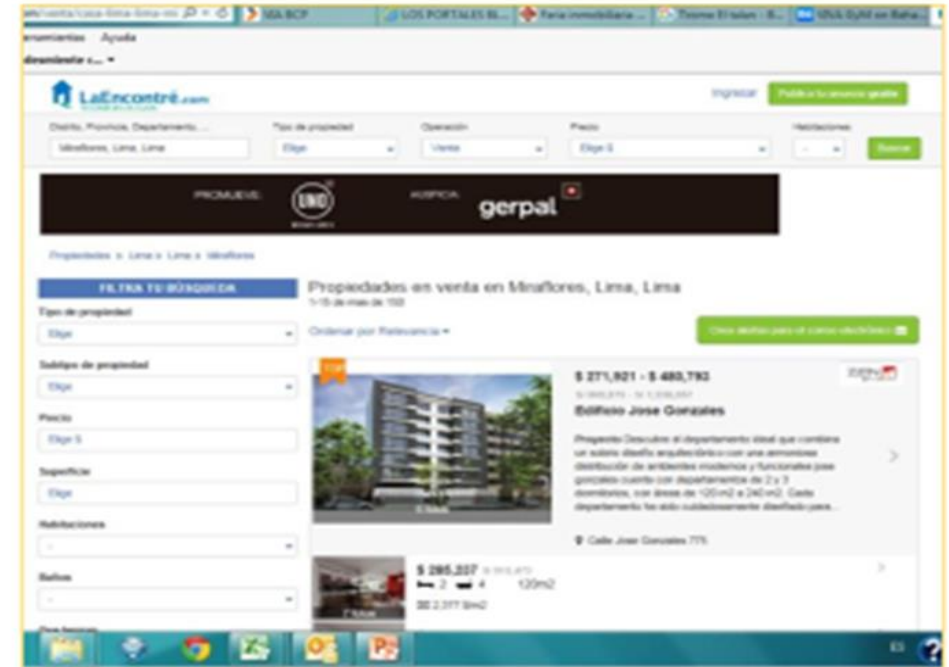
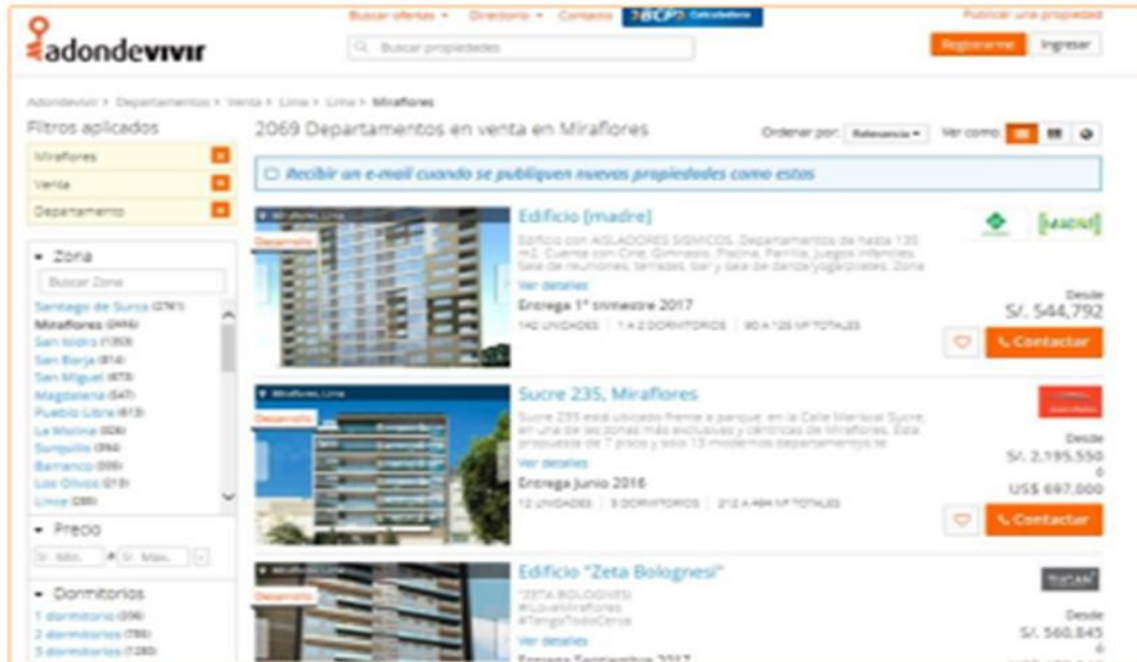
<https://www.youtube.com/watch?v=IIE9ebeE3EU>



<https://www.youtube.com/watch?v=T1sXQuncqTs>

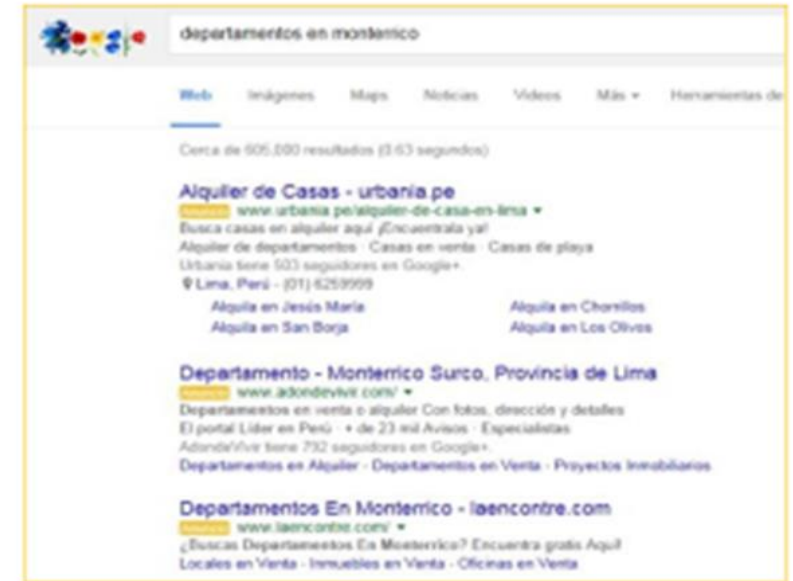
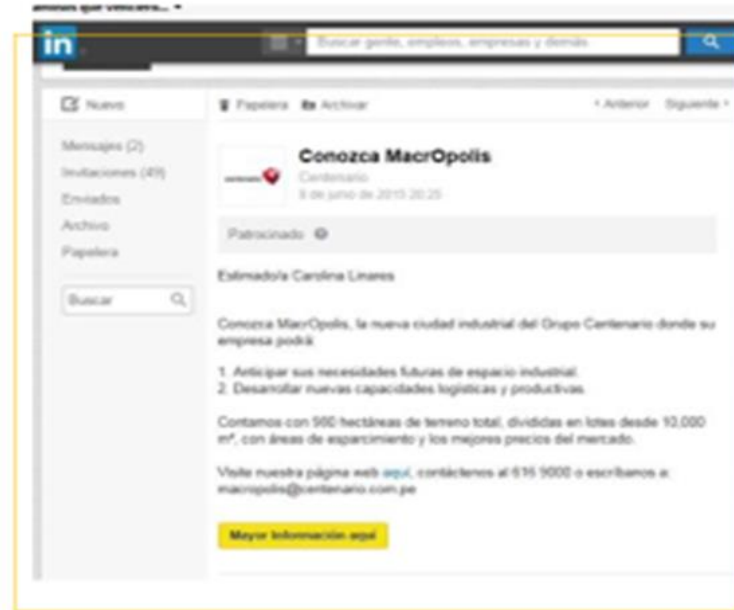
La promoción de proyectos habitacionales

- Portales de internet



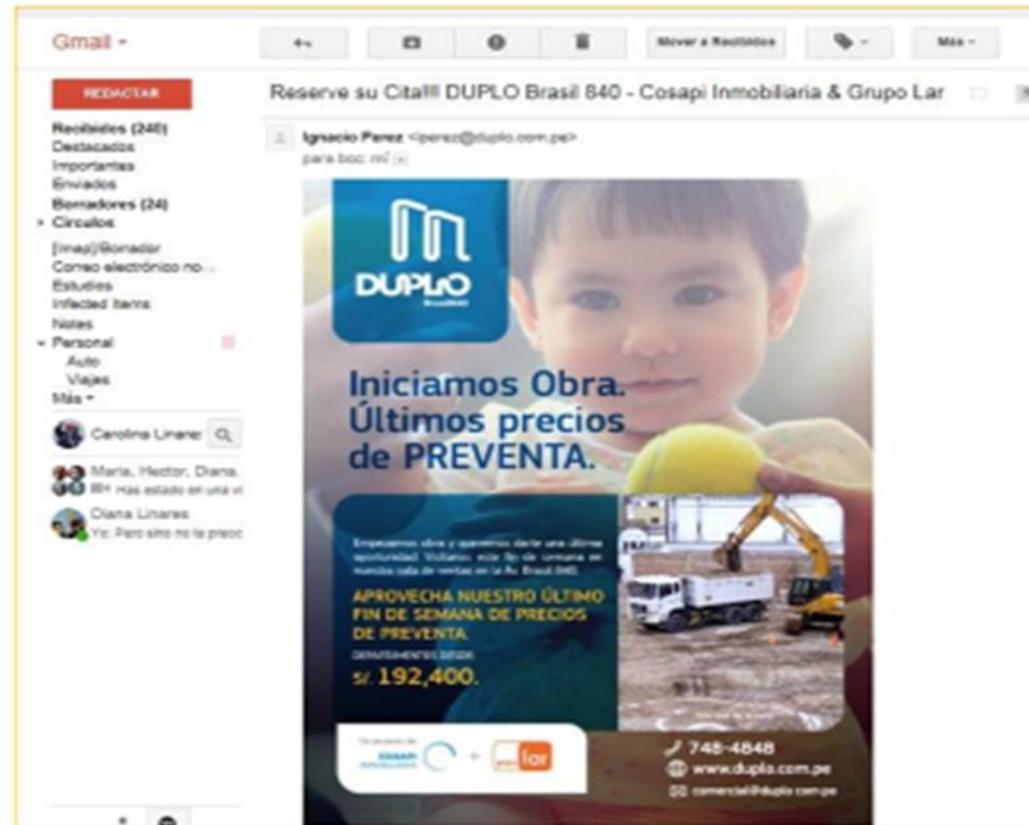
La promoción de proyectos habitacionales

- Digital advertising - Redes sociales, adwords



La promoción de proyectos habitacionales

- Digital advertising - emailing



DOCENTE: GERMAN GORDILLO ARCELLES

El posicionamiento de marcas

- Hace referencia a la posición definida que las marcas suelen ocupar en la conciencia de los consumidores y que permite diferenciarse de los demás.
- El posicionamiento no está vinculado a condiciones o características específicas de un producto sino a lo que la estrategia de marketing puede lograr en la mente del público.
- Cuando una marca consigue posicionarse en el mercado, es sumamente difícil para un competidor desplazarla, pero no es sencillo.
- En el mercado de viviendas lo es más aún, pero la comunicación suele ser el principal aliado.



El posicionamiento de proyectos

- La innovación puede ser un factor de posicionamiento, pero siempre que exista coherencia con el producto y con la comunicación.



Esta empresa también pretende una estrategia de posicionamiento corporativo, pero alrededor de la idea de la innovación:

“El objetivo fundamental de Inmobiliari es ofrecer lo último en arquitectura y diseño, desarrollando proyectos emblemáticos, que permitan satisfacer la demanda actual de bienes inmobiliarios al más alto nivel, acorde con el actual crecimiento de la economía peruana”.

El posicionamiento de proyectos

- El enfoque en un producto específico también puede ser una forma de posicionarse.



Town Houses Schell, centra su estrategia en el producto.

“La seguridad de un condominio, junto con la amplitud y la calidez de una casa”.

La empresa promotora ofrece este tipo de viviendas en varios proyectos, lo cual reforzaría el posicionamiento buscado.

III.-EL CONSUMIDOR INMOBILIARIO Y EL MARKETING

III.1.DEMANDA POTENCIAL POR RANGO DE EDADES.

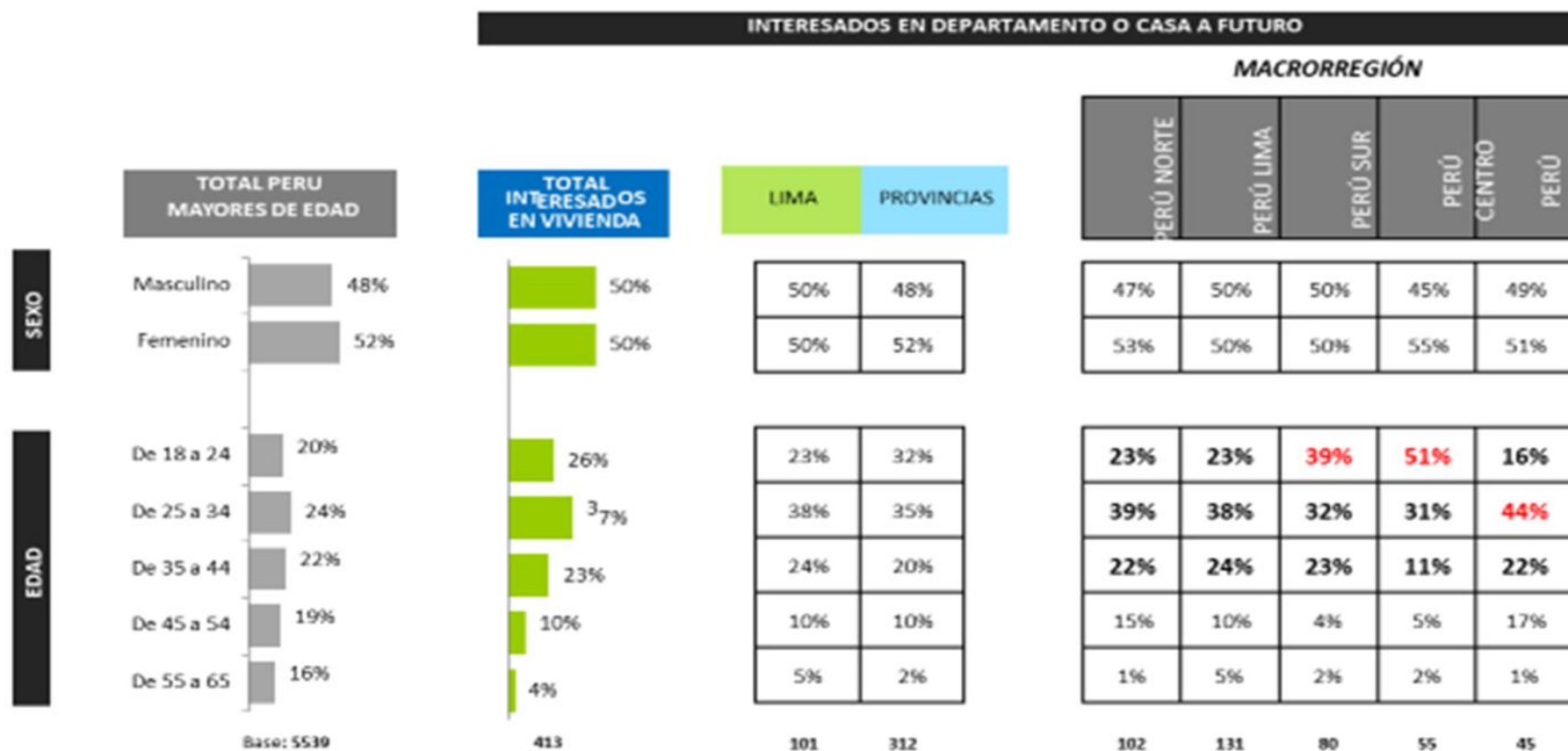
III.2.PREFERENCIAS POR NICHOS DE MERCADO DE VIVIENDA.

III.3.EVOLUCION DE LOS TIPOS DE HOGARES.

III.4.VISION DEL MARKETING EN EL MERCADO INMOBILIARIO.

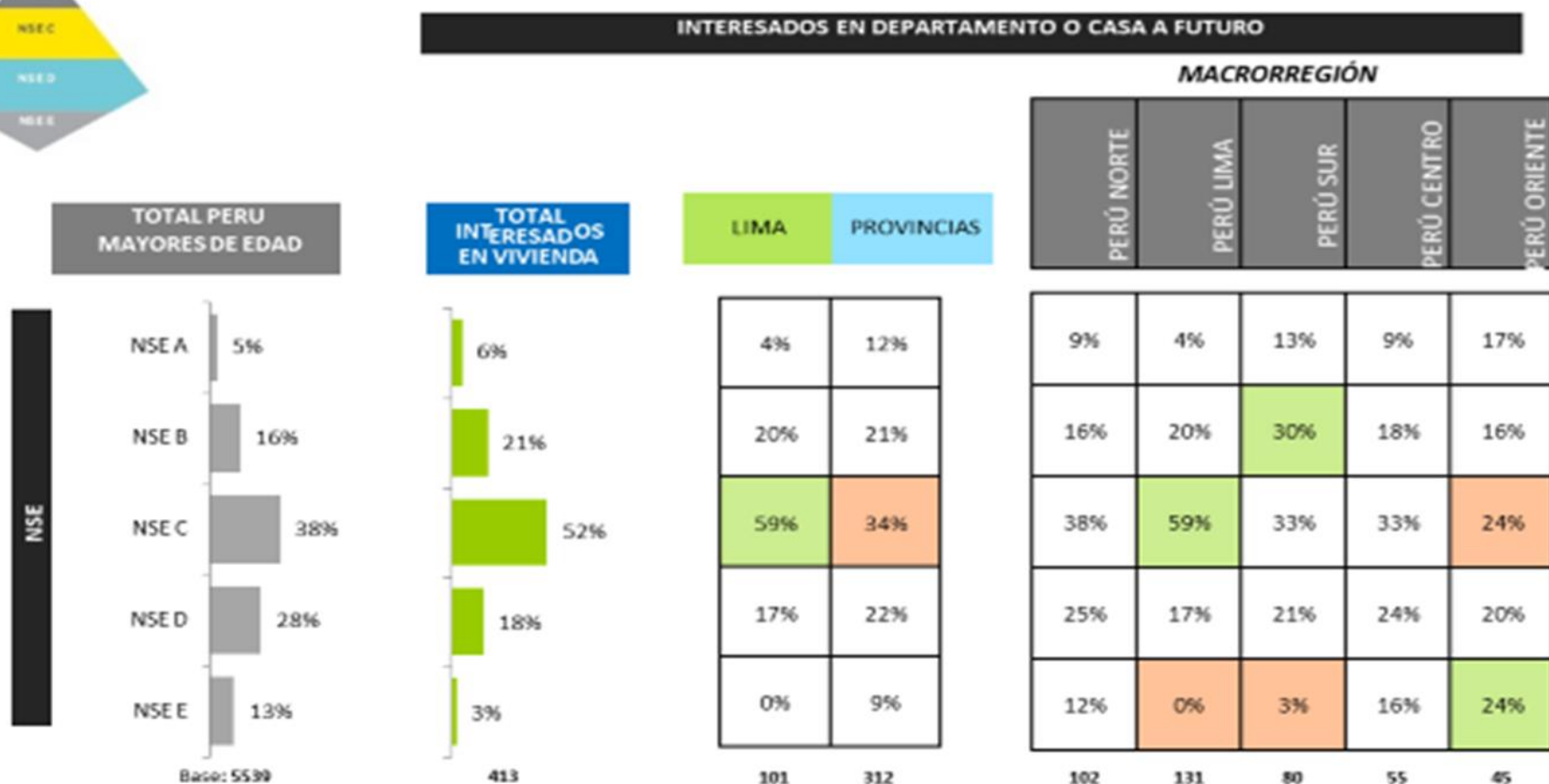
III.1.DEMANDA POTENCIAL POR RANGO DE EDADES

Las personas que buscan viviendas tienden a ser más jóvenes que el promedio nacional.



Fuente: Estudio Nacional del Consumidor 2017 – Mayores de edad

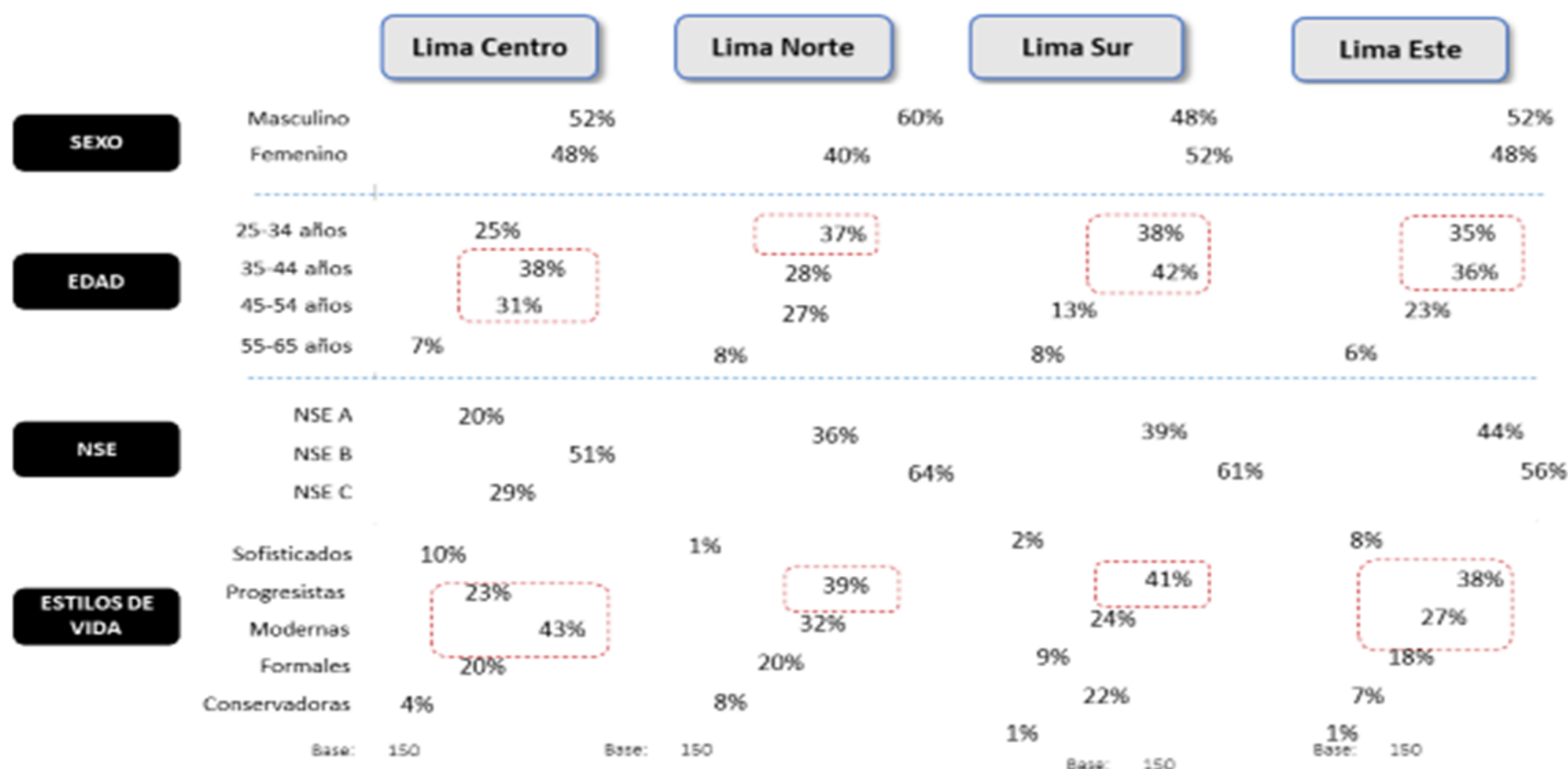
En general, el perfil de NSE medio son quienes buscan vivienda a comparación del promedio nacional.



Fuente: Estudio Nacional del Consumidor 2017 – Mayores de edad

III.2.PREFERENCIAS POR NICHOS DEL MERCADO DE VIVIENDA

Los Estilos de Vida EstAr®



Atributos valorados



Distrito en el que se busca residir

¿En qué distrito esta buscando usted una vivienda?

(Respuesta múltiple)

Lima Centro	Lima Norte	Lima Sur	Lima Este
Surco 41%	Comas 46%	Surco 34%	SJL 31%
Chorrillos 17%	Los Olivos 46%	SJM 28%	Santa Anita 18%
Barranco 13%	Carabayllo 19%	Chorrillos 20%	Jesús María 14%
Miraflores 10%	Jesús María 9%	Villa el Salvador 19%	Ate 13%
Jesús María 10%	Puente Piedra 8%	VMT 17%	Surco 12%
San Borja 10%	San Miguel 6%	Barranco 8%	San Borja 11%
La Victoria 9%	Santiago de Surco 5%	Los Olivos 5%	La Molina 11%
Pueblo Libre 7%	San Isidro 5%	La Molina 4%	El Agustino 9%
Los Olivos 6%	Miraflores 3%	Miraflores 3%	Pueblo Libre 6%
Breña 5%	Lince 3%	San Borja 2%	Lince 6%

¿Cuáles son las principales características de los hogares que tienen un crédito hipotecario? Son hogares de altos ingresos y...

62%

Quintiles 4 y 5
de ingresos
(los más altos) ⁽²⁾

40%

tiene educación
superior ⁽¹⁾
(16% tiene ese nivel
educativo en Perú) ⁽²⁾

27%

tiene un automóvil o
camioneta en su
hogar
(11% es el promedio nacional)

52%

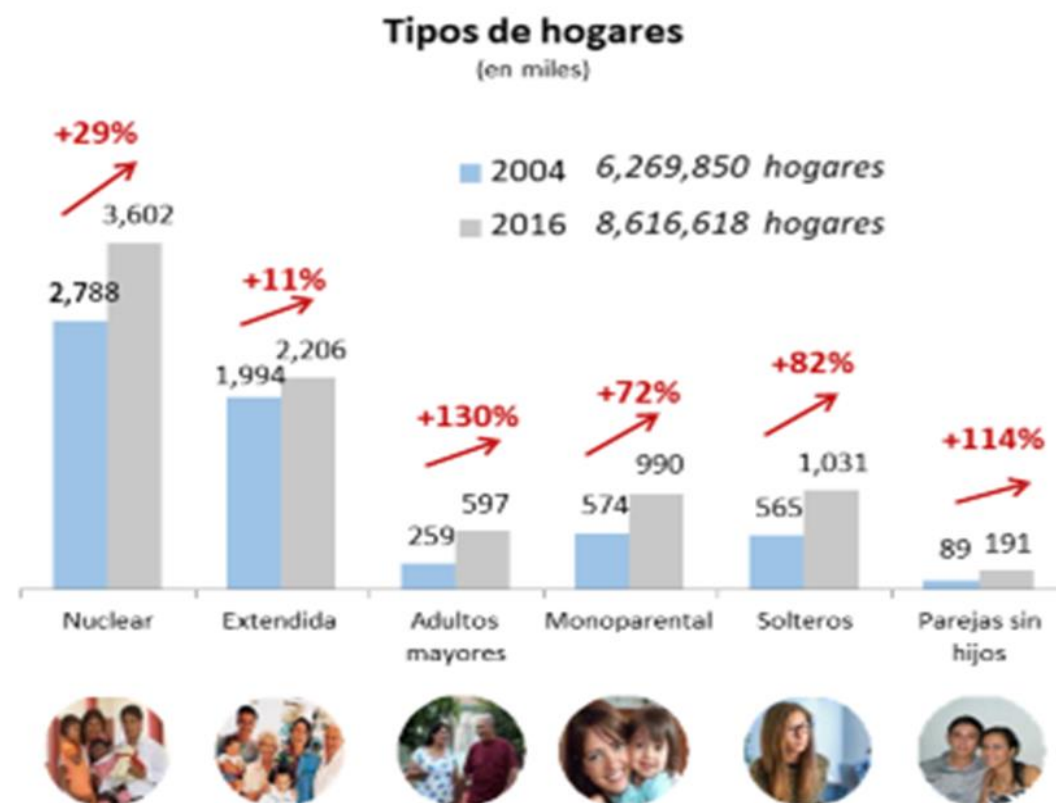
tiene entre 41 y 55
años ⁽¹⁾
(36% está en ese rango en
Perú)

31%

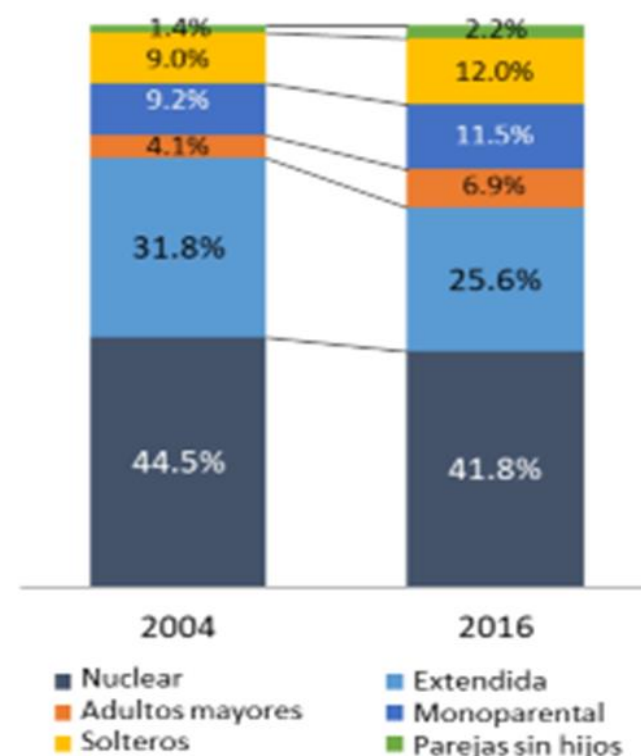
trabaja en una gran
empresa y **30%**
es independiente ⁽¹⁾
(el promedio nacional es 10%
y 50%, respectivamente)

III.3.EVOLUCION DE LOS TIPOS DE HOGARES

Evolución de los tipos de hogares

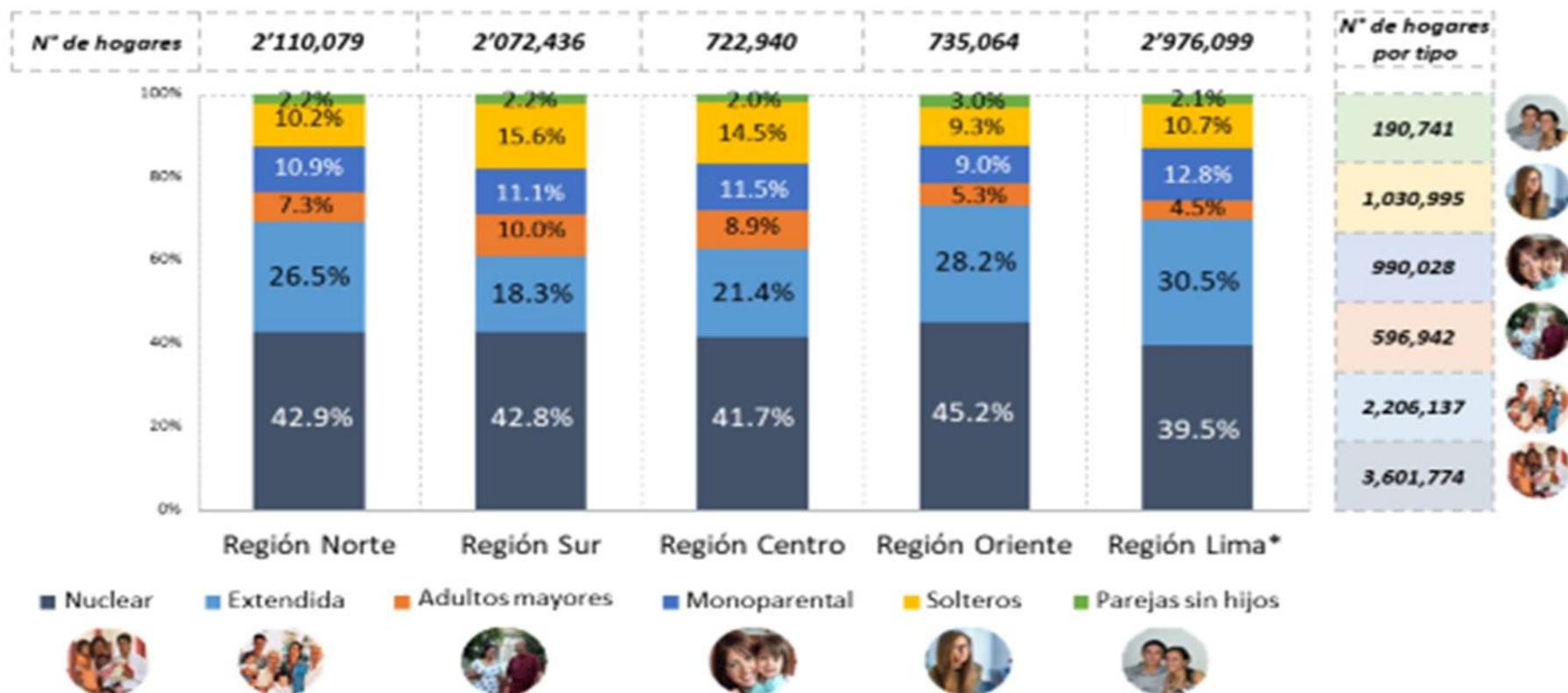


Distribución de los tipos de hogares
(en % del total de hogares)



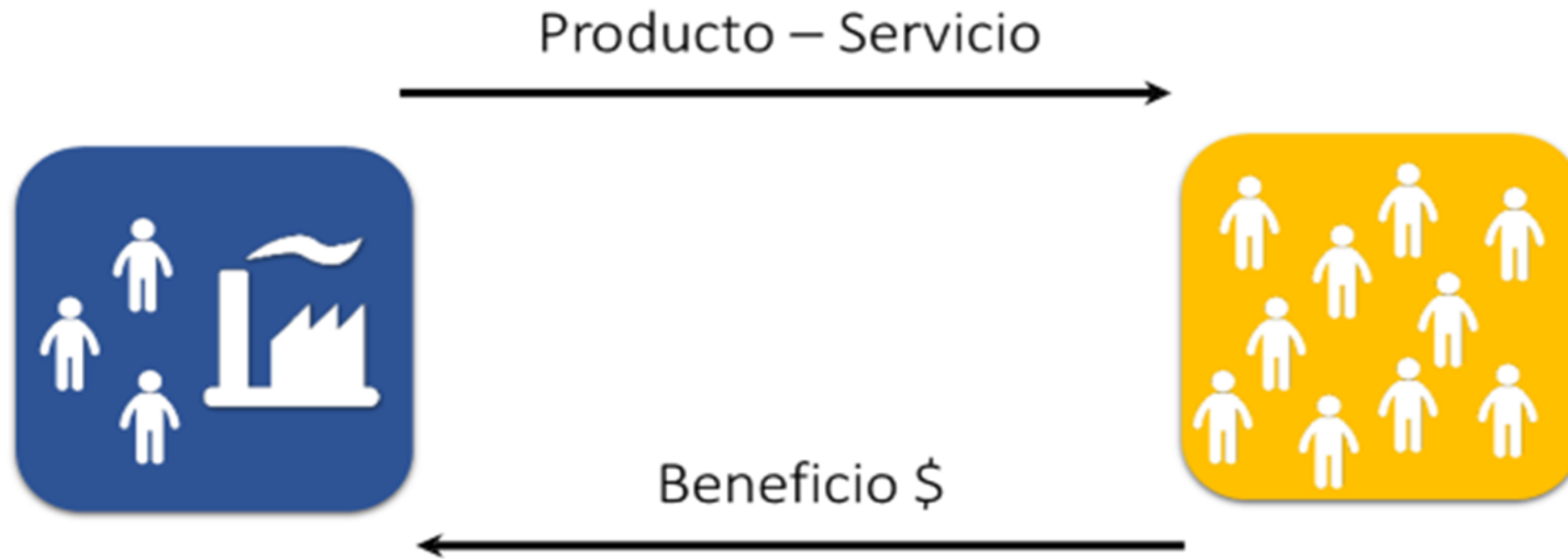
Evolución de los tipos de hogares

Distribución de los tipos de hogares en la regiones de Perú
(en % del total de hogares)

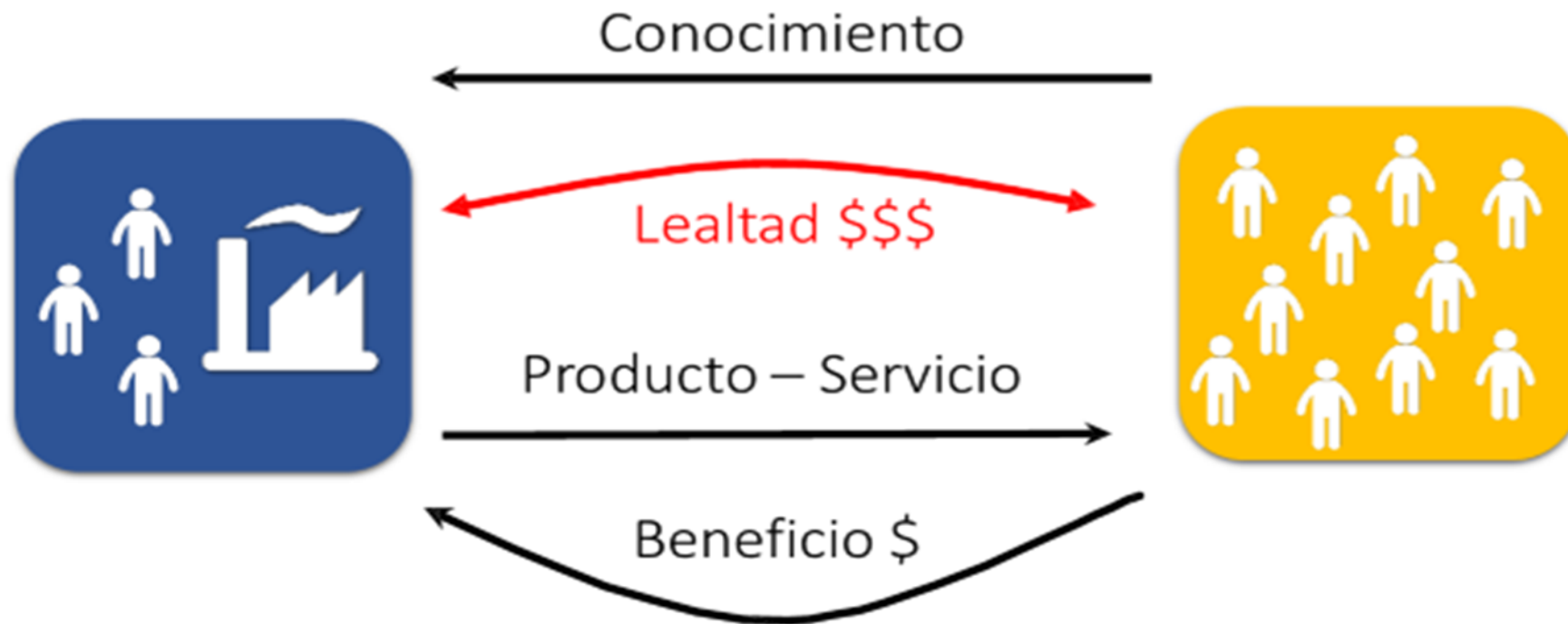


III.4.EL MARKETING DIGITAL Y EL MERCADO INMOBILIARIO

Visión Tradicional de Negocio

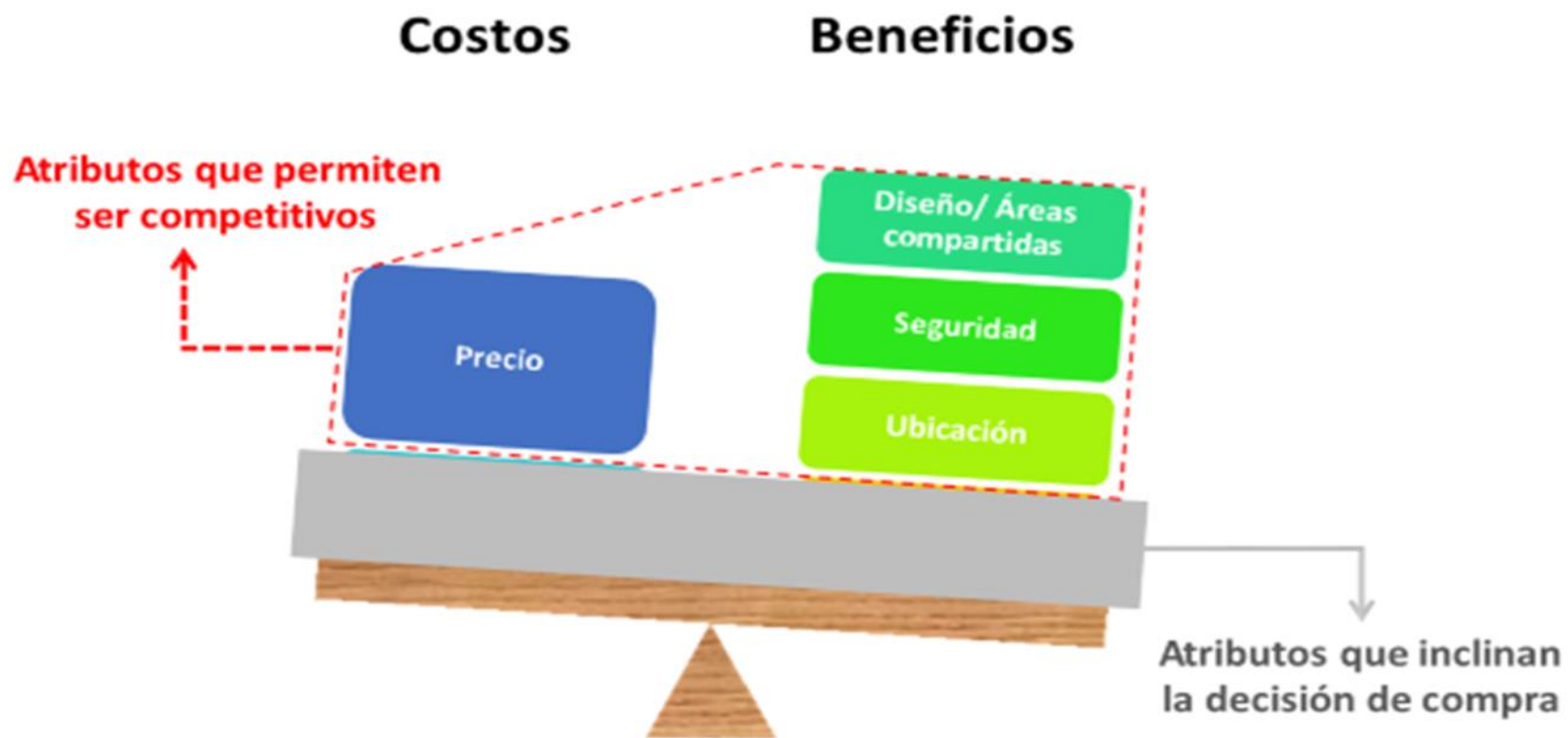


Visión del Marketing



Nuevo punto de vista

Se debe tener en cuenta las características de cada mercado para armar las mejores propuestas de valor



IV.-PERSPECTIVAS Y DESAFIOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

IV.1.CONDICIONANTES DE LA DEMANDA DE VIVIENDA.

IV.2.LAS TENDENCIAS DEMOGRAFICAS.

IV.3.EL NIVEL DE INGRESO DE LA POBLACION

IV.4.EL ACCESO A MEDIOS DE FINANCIAMIENTO.

IV.5.LA CONDICION DE AFILIACION DE LA SEGURIDAD SOCIAL

MUCHAS GRACIAS

Condicionantes de la demanda de vivienda

- La demanda de vivienda se caracteriza a partir de determinadas condicionantes, fundamentalmente:

1. Las tendencias demográficas



2. El nivel de ingreso de la población



3. El acceso a medios de financiamiento



4. La condición de afiliación a la seguridad social



1. Las tendencias demográficas

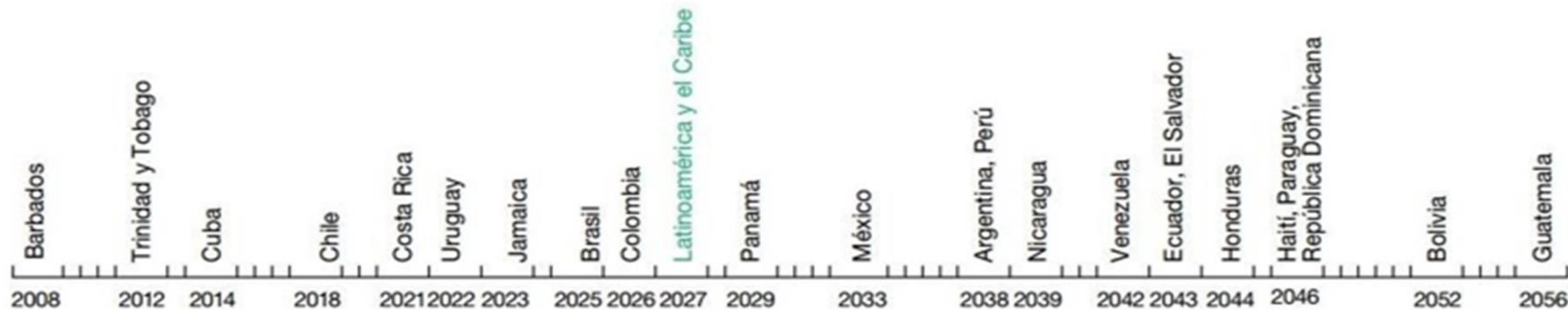
- El periodo de Bono Demográfico se inicio poco antes de 1970 y durará poco más de 50 años.
- Las demandas por vivienda y trabajo crecen en este periodo, y se reducen las de educación básica.
- Los requerimientos de salud cambian radicalmente y los fondos de pensiones dependen más del subsidio del Estado



Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) de CEPAL

1. Las tendencias demográficas

- La mayoría de países de la región todavía cuenta con un Bono Demográfico, sin embargo existen diferencias significativas por país.



Fuente: Banco de Desarrollo de América Latina - CAF.

2. El nivel de ingreso de la población

- El ingreso per-cápita en ALC tuvo un incremento promedio de 3.1% anual a US\$ PPA actuales, en la última década.
- Los incrementos más significativos los alcanzaron Panamá (6.7%), Uruguay (5.6%), Perú (5.4%), Guyana (5.1%) y R. Dominicana (4.9%).
- Los que menos crecieron: Jamaica (0.9%), Barbados (1.2%), Haití, Trinidad y Tobago y Venezuela (2.0%).

Ingreso Per Cápita en América Latina y el Caribe (US\$ PPA a precios actuales)

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	% crec. anual
Argentina	15.228	16.866	17.712	16.618	18.334	19.630	19.580	20.162	19.802	20.338	2,0%
Barbados	14.563	15.153	15.447	14.875	15.035	15.405	15.681	15.870	16.137	16.406	1,2%
Bolivia	4.439	4.685	4.987	5.109	5.298	5.599	5.900	6.303	6.663	6.954	4,6%
Brasil	11.502	12.390	13.141	13.094	14.115	14.836	15.257	15.824	16.045	15.474	3,0%
Chile	15.638	16.842	16.438	16.226	18.250	20.266	21.370	22.544	22.910	23.367	4,1%
Colombia	8.957	9.711	10.132	10.260	10.680	11.497	12.058	12.725	13.394	13.829	4,4%
Costa Rica	10.697	11.714	12.330	12.142	12.737	13.397	14.134	14.493	15.028	15.595	3,8%
Cuba	14.626	16.093	17.075	17.443	18.061	18.925	19.821	20.658	21.217	22.377	4,3%
Ecuador	8.110	8.366	8.920	8.889	9.163	9.927	10.512	11.038	11.506	11.474	3,5%
El Salvador	6.702	7.122	7.333	7.137	7.302	7.597	7.860	8.111	8.349	8.620	2,5%
Guatemala	5.886	6.280	6.469	6.411	6.533	6.799	6.982	7.206	7.486	7.722	2,8%
Guyana	4.568	5.006	5.188	5.382	5.666	6.077	6.466	6.889	7.255	7.522	5,1%
Haití	1.443	1.507	1.526	1.561	1.472	1.562	1.614	1.686	1.741	1.757	2,0%
Honduras	3.805	4.074	4.255	4.113	4.249	4.434	4.632	4.769	4.933	5.095	3,0%
Jamaica	8.100	8.394	8.449	8.108	8.052	8.326	8.395	8.542	8.723	8.873	0,9%
México	13.144	13.717	14.272	13.934	14.603	15.754	16.290	16.528	17.206	16.988	2,6%
Nicaragua	3.578	3.817	3.951	3.822	3.943	4.223	4.488	4.712	4.959	5.200	3,8%
Panamá	11.675	13.189	14.354	14.444	15.202	17.059	18.663	19.892	21.130	22.237	6,7%
Paraguay	5.799	6.188	6.621	6.323	7.142	7.505	7.447	8.514	8.956	9.198	4,7%
Perú	7.404	8.149	8.956	9.010	9.755	10.449	11.146	11.829	12.162	12.529	5,4%
R. Dominicana	8.789	9.671	10.038	10.073	10.899	11.321	11.702	12.302	13.314	14.237	4,9%
Surinam	11.732	12.534	13.159	13.503	14.217	15.120	15.718	16.274	16.720	16.703	3,6%
Trinidad y Tobago	27.328	29.252	30.694	29.429	30.629	31.013	31.831	33.039	33.283	33.309	2,0%
Uruguay	12.376	13.502	14.706	15.391	16.737	17.905	18.818	19.943	20.886	21.244	5,6%
Venezuela	14.831	16.289	17.208	16.524	16.228	17.002	18.028	18.306	17.665		2,0%
Total LAC	11.401	12.228	12.831	12.635	13.401	14.235	14.710	15.206	15.524	15.455	3,1%

Fuente: Banco Mundial

3. El acceso a medios de financiamiento

- El acceso a crédito hipotecario depende de diversos factores: la estabilidad macroeconómica, las regulaciones de los mercados financieros, la tasa de interés y las condiciones de las familias que inciden en el riesgo crediticio.
- Para calcular los efectos del costo financiero en la brecha de asequibilidad en la región, se utiliza las tasas de interés vigentes en cada país (Prom.AL: 8.1%, real).
- La brecha por tasa de interés es de 24% de las familias.

Tasa de interés para créditos hipotecarios en AL, 2010

País/región	Tasa de interés hipotecaria nominal	Tasa de interés real	Inflación estimada 2010	Indexada
OCDE	4,3	3,2	1,1	n.a.
América Latina y el Caribe (promedio)	11,4	8,1	6,4	n.a.
Argentina	12,8	5,1	7,7	n.a.
Bolivia	9,9	6,4	3,5	n.a.
Brasil	10,9	10,9	5,2	Indexada con la tasa de referencia
Chile	4,6	4,6	3,7	Indexada a la inflación (UF)
Colombia	13,0	9,8	3,2	n.a.
Costa Rica	15,3	9,8	5,5	n.a.
Ecuador	10,7	7,0	3,7	n.a.
Guatemala	11,7	6,2	5,5	n.a.
Honduras	18,9	13,2	5,7	n.a.
Nicaragua	10,2	10,2	7,0	Dólar americano
México	14,3	9,8	4,5	n.a.
Panamá	6,8	2,7	4,1	n.a.
Perú	11,7	8,8	2,8	n.a.
Paraguay	11,6	6,1	5,5	n.a.
República Dominicana	12,9	6,6	6,3	n.a.
El Salvador	8,5	8,5	1,5	Dólar americano
Uruguay	6,3	6,3	7,0	Indexada a la inflación
Venezuela	14,4	14,4	33,3	Tasa indexada y regulada

Fuente: BID

4. Condición de afiliación a la seguridad social

- La informalidad laboral es una de las principales limitaciones para acceder al crédito, y por lo tanto a la vivienda: si un hogar no puede demostrar sus fuentes de ingreso, es prácticamente imposible obtener una hipoteca.
- Existen dos formas para que las personas puedan demostrar sus ingresos:
 - Si en el hogar hay una persona asalariada o un profesional que trabaja por cuenta propia.
 - Si hay un asalariado o un trabajador por cuenta propia que contribuya al sistema de seguridad social



Entidades de micro-financiamiento tienen un mejor enfoque con familias de ingresos no regulares.

Fuente: Diario El Comercio, Lima

FUENTES DE INFORMACION :

- . INFORME DE CAPECO DEL ING. GUIDO VALDIVIA.
- . INFORME DE ARELLANO MARKETING DE MAG. JORGE RUBIÑOS.
- . INFORME DEL BBVA TENDENCIAS DEL MERCADO INMOBILIARIO
- . ESTADISTICAS DE INEI
- . ESTADISTICAS DEL BCRP



DOCENTE GERMAN GORDILLO ARCELLES