



BBVA Research

Perú
Mercado de viviendas
nuevas y oficinas *prime*
en Lima Metropolitana

Marzo 2019

Creando Oportunidades

Resumen



- La recuperación de las ventas de viviendas nuevas en Lima siguió consolidándose en 2018, destacando el segmento de precios más altos. Ello se dio en un contexto de mejora del mercado laboral formal y de condiciones de financiamiento que siguen siendo atractivas. Con el mayor dinamismo de las ventas, los precios de las viviendas aumentaron
- La demanda de departamentos excede la oferta actualmente disponible en el mercado limeño. En ese entorno, la oferta está respondiendo adecuándose gradualmente a las características de la demanda, como por ejemplo con departamentos más pequeños y de menor número de dormitorios. El Estado, por otra parte, viene induciendo (a través del bono verde) el desarrollo de proyectos que incorporen criterios de sostenibilidad ambiental. La solución de algunos problemas más estructurales -como por ejemplo las dificultades para obtener permisos de construcción, la escasez de suelo, la falta de acceso a servicios de agua potable y electricidad (en zonas periféricas de Lima), y la regulación municipal fragmentada (falta de un plan de desarrollo urbano para la ciudad de Lima)- favorecería el dinamismo de la oferta
- Estimamos que las ventas de departamentos nuevos en Lima seguirán aumentando en 2019 y que alcanzarán entre 16 500 unidades y 17 000 unidades. En ello incidirá positivamente la mayor capacidad adquisitiva de la población (aumento del empleo formal), lo que facilitará el acceso de más familias al crédito hipotecario. Además, las tasas de interés seguirán siendo atractivas y los subsidios habitacionales (como por ejemplo el bono verde) continuarán apoyando el financiamiento de departamentos de ciertas características y precios

Resumen



- En el medio plazo, la demanda de viviendas nuevas encontrará soporte en la expansión de la clase media, en el menor número de dependientes que tienen las personas que trabajan, lo que favorecerá las ventas de departamentos pequeños (oferta que ya empieza a desarrollarse), y en el gradual acomodo de la oferta a los cambios en la demanda habitacional, como por ejemplo el *co-living*
- En el mercado de oficinas *prime*, continúa la absorción de la oferta en un contexto de mayor dinamismo de la actividad empresarial y de desarrollo de nuevos formatos (por ejemplo, el *coworking*). Como resultado, la tasa de vacancia ha empezado a disminuir, pero el mercado aún tiene oferta por digerir y con ello los alquileres siguen presionados a la baja. Ello sugiere que la nueva oferta de oficinas *prime* será más moderada en los próximos dos años

Contenido

- 01** Evolución del mercado de viviendas nuevas en 2018
- 02** Demanda y oferta de viviendas nuevas en Lima
- 03** Perspectivas del mercado de viviendas nuevas en Lima
- 04** Mercado de oficinas *prime*

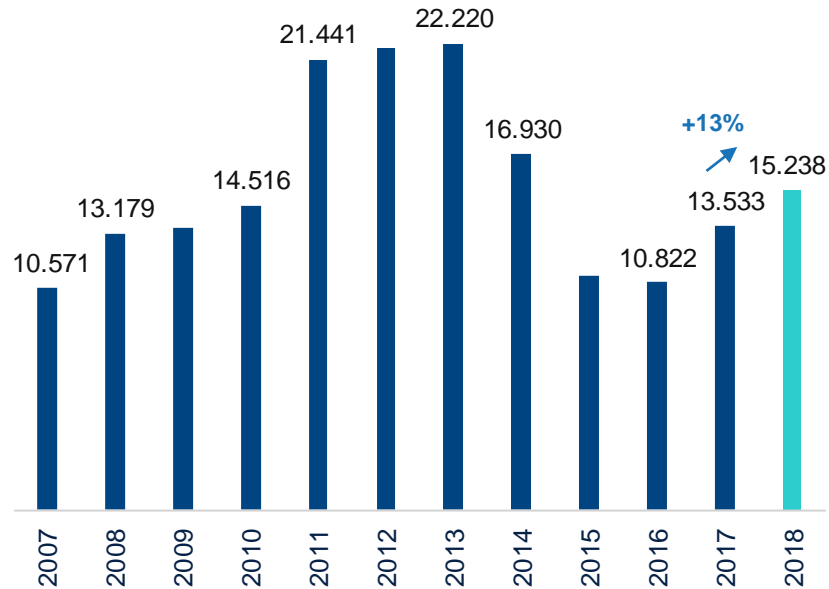


01

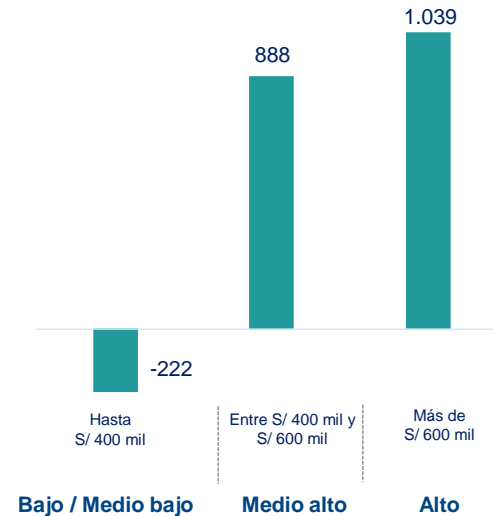
Evolución del mercado de viviendas nuevas en 2018

Recuperación de las ventas de viviendas nuevas en Lima siguió consolidándose en 2018, destacando el segmento de precios más altos

Ventas de departamentos nuevos⁽¹⁾
(en unidades)



Incremento de las ventas de departamentos nuevos en 2018 según precio⁽¹⁾ (en unidades)



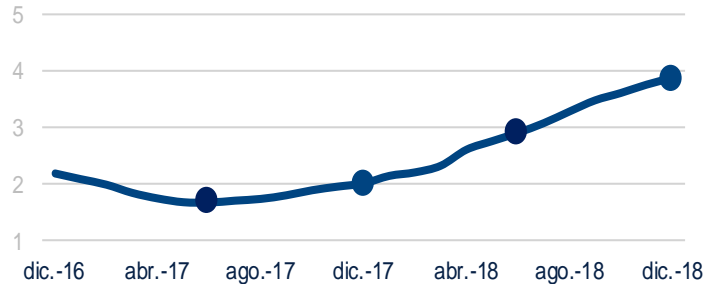
(1) Comprende a 49 distritos de Lima-Callao. El 98% de las ventas corresponde a departamentos nuevos; lo restante corresponde a casas nuevas. La información para cada año abarca datos desde agosto del año previo hasta julio del año en curso

Fuente: CAPECO y BBVA Research

Ello se dio en un contexto de mejora del mercado laboral formal y de condiciones de financiamiento que siguen siendo atractivas

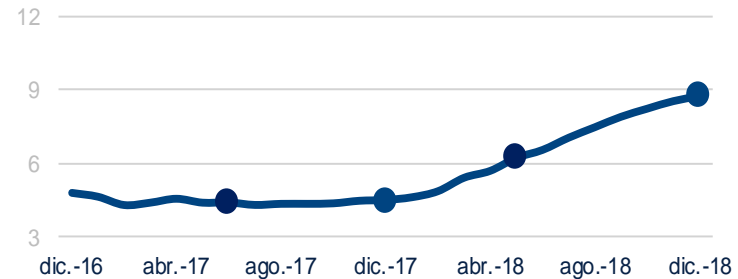
Puestos de trabajo formales

(promedio últimos doce meses, var. % interanual)



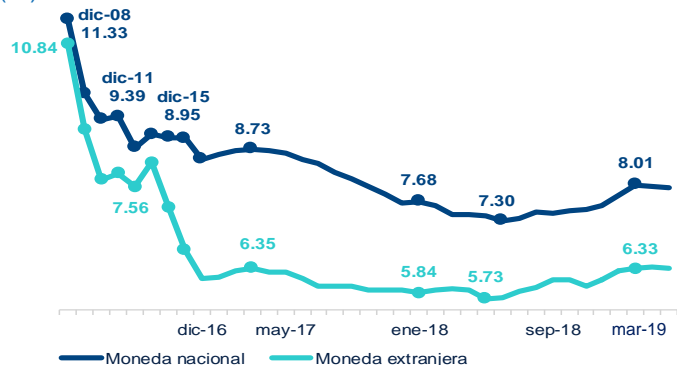
Masa salarial del empleo formal

(promedio últimos doce meses, var. % interanual)



Tasas de interés de los préstamos hipotecarios*

(%)

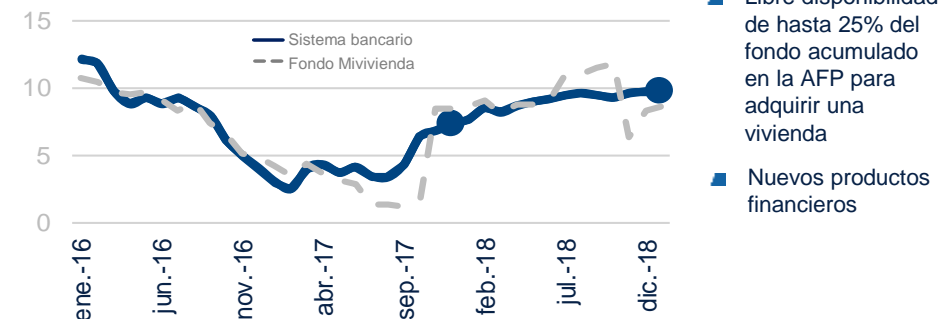


* Para operaciones de empresas bancarias realizadas en los últimos 30 días útiles

Fuente: BCRP, SBS, ASBANC, Fondo Mivivienda y BBVA Research

Crédito hipotecario

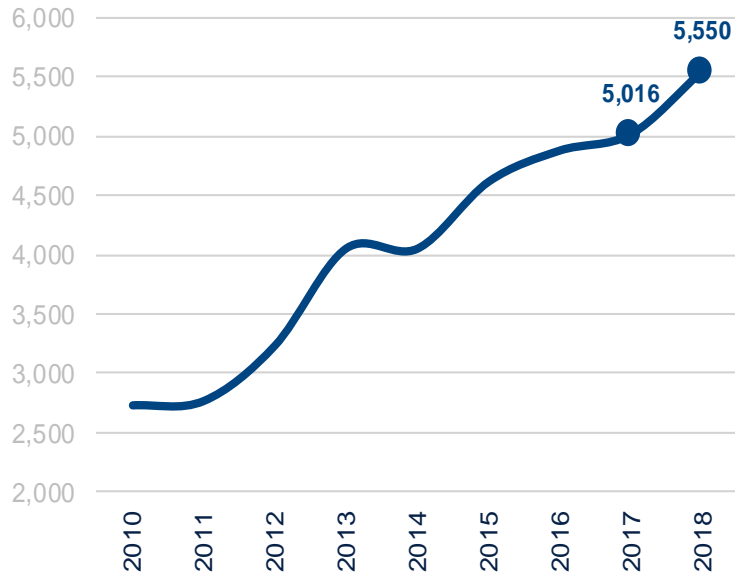
(var. % interanual)



- Libre disponibilidad de hasta 25% del fondo acumulado en la AFP para adquirir una vivienda
- Nuevos productos financieros

En este entorno de mayor dinamismo de las ventas, los precios de las viviendas aumentaron

Precio promedio de un departamento nuevo⁽¹⁾ (por metro cuadrado, en soles corrientes)



(1) Promedio simple de los precios en 49 distritos de Lima-Callao.

Fuente: CAPECO

Precio de un departamento nuevo según distrito⁽¹⁾ (por metro cuadrado, en soles corrientes, distritos seleccionados)

	2017	2018	Var. %
Segmento alto			
San Isidro	7,545	8,475	12,3
Barranco	7,606	8,166	7,4
Medio			
Jesús María	5,712	6,079	6.4
Surquillo	5,713	5,874	2.8
San Miguel	5,021	5,104	1.7
Medio Bajo /bajo			
San Juan de Lurigancho	3,169	3,177	0.3
Carabayllo	2,228	2,305	3.5
Comas	2,152	2,117	-1.6

(1) Precio promedio del período.

Fuente: CAPECO



02

Demanda y oferta de viviendas nuevas en Lima

La demanda de departamentos excede la oferta disponible en el mercado limeño...

Interés de compra de un departamento en los próximos dos años (número de hogares)

Estos hogares están interesados en comprar un departamento en los próximos dos años, cuentan con la cuota inicial para el departamento deseado, y la cuota mensual que pagarían (en el horizonte temporal que desean) no excede el 30% de sus ingresos netos



Oferta de departamentos (número de hogares)



¿Estos hogares interesados en comprar un departamento cuentan con acceso a crédito (activos, deudas acotadas, ingresos formales/predecibles/verificables) para financiar su adquisición? Si algunos de ellos no tienen ese acceso, la demanda efectiva será en realidad menor

Esta pregunta es más relevante para los hogares de menores ingresos, que probablemente son los que más demandan departamentos de precios más bajos

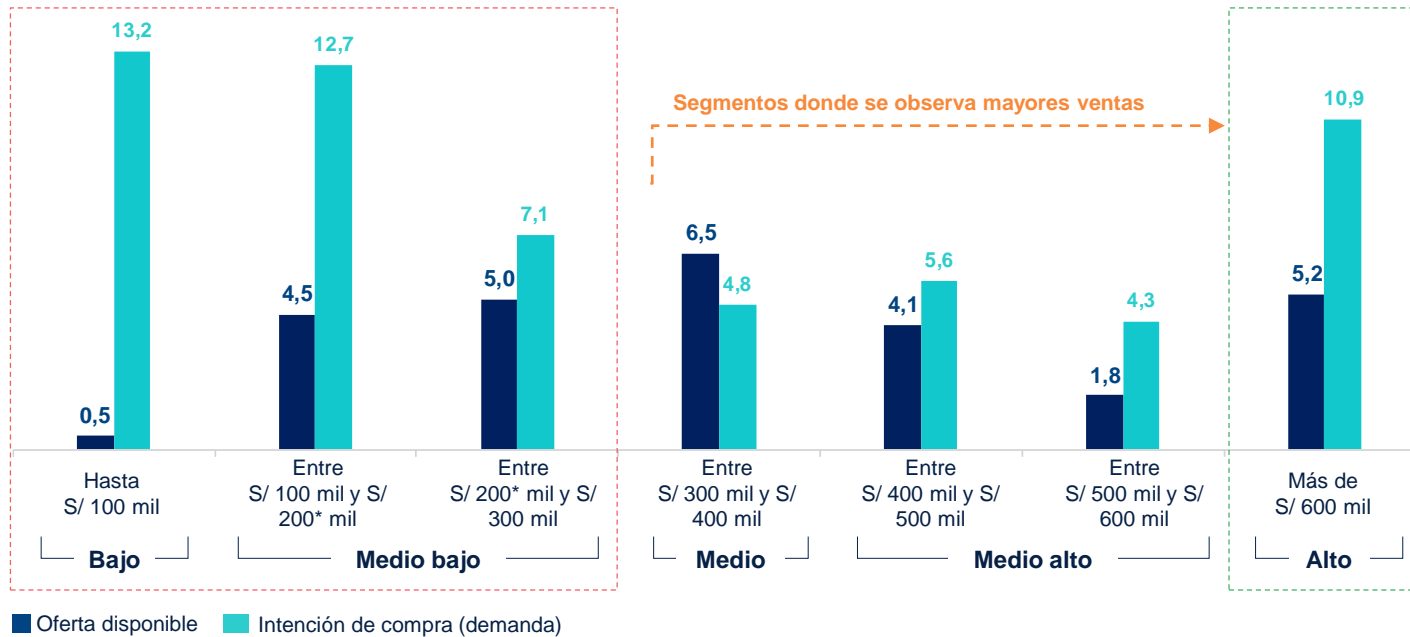
... algo que también se observa por segmento de precios de los departamentos

Demanda y oferta de departamentos según precio

(en miles de unidades)



¿Estos hogares interesados en comprar un departamento cuentan con acceso a crédito (activos, deudas acotadas, ingresos formales/predecibles/verificables) para financiar su adquisición?



La brecha es alta en este segmento, pero es también el segmento de precios donde más ha crecido la oferta. ¿La nueva oferta se está adaptando a lo que los clientes demandan?

* Para la oferta se considera S/ 210 mil.

Fuente: CAPECO y BBVA Research

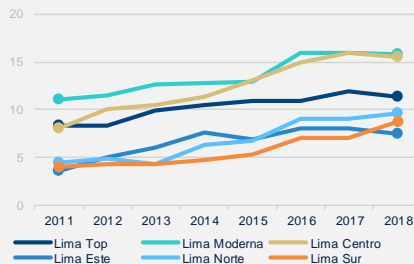
¿Respuesta de la oferta a esta brecha en el mercado de viviendas?

Oferta inmobiliaria

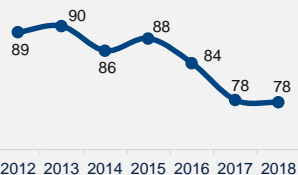
Número de pisos que tendrán los edificios en proceso de construcción
(Promedio)

■ Edificios cada vez más altos

■ Departamentos cada vez más pequeños y con menos dormitorios



Área promedio de departamentos disponibles para la venta
(En metros cuadrados)



El desarrollo de este tipo de proyectos va a depender de la normatividad distrital
Área mínima de vivienda (m²)



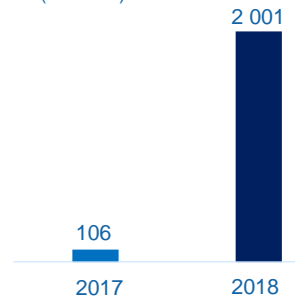
*La municipalidad recientemente elevó el área mínima que deben tener los departamentos a 60 m2 desde los 30 m2 anteriores (fuente: Semana Económica).

Fuente: CAPECO y BBVA Research

¿Y el Estado?

> Facilita la compra de viviendas nuevas con ciertas características

Crédito Mivivienda Verde
(número)



- El Bono Mivivienda Verde es un beneficio para adquirir una vivienda que incorpora criterios de sostenibilidad ambiental (certificado)
- El fondo Mivivienda otorga el Bono Verde como un porcentaje (3% o 4%) que se descuenta del valor de financiamiento (hasta S/ 377 mil)
- Oferta de viviendas ambientalmente sostenibles se incrementa ante la aparición de demanda

Dinamismo de la oferta de viviendas se vería favorecida si se solucionaran algunos problemas más estructurales



Dificultades para obtener permisos de construcción



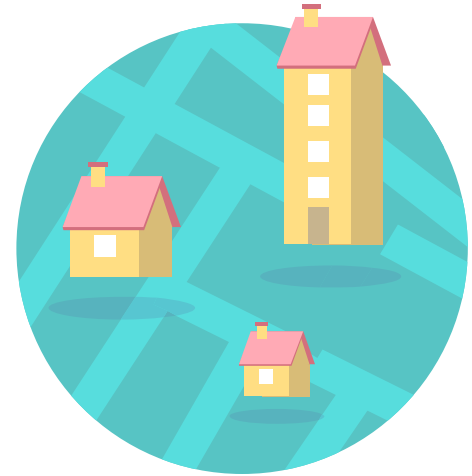
Escasez de suelo



Falta de acceso a servicios de agua potable y electricidad
(en zonas periféricas de Lima)



Regulación municipal fragmentada
(falta de un plan de desarrollo urbano para Lima)



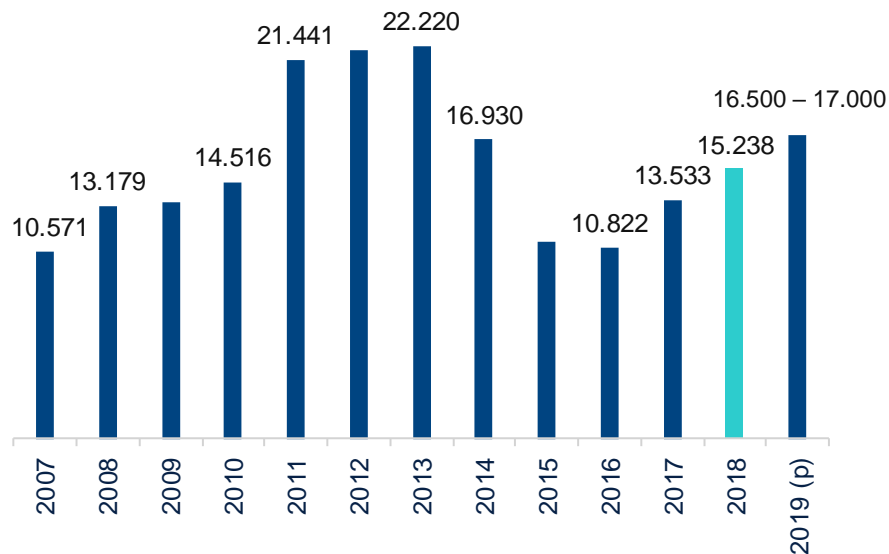


03

Perspectivas del mercado de viviendas nuevas en Lima

Las ventas de departamentos nuevos seguirán aumentando en 2019...

Ventas de departamentos nuevos⁽¹⁾ (en unidades)



(p) Proyección.

(1) Comprende a 49 distritos de Lima-Callao. El 98% de las ventas corresponde a departamentos nuevos; lo restante corresponde a casas nuevas. La información para cada año abarca datos desde agosto del año previo hasta julio del año en curso

Fuente: CAPECO y BBVA Research

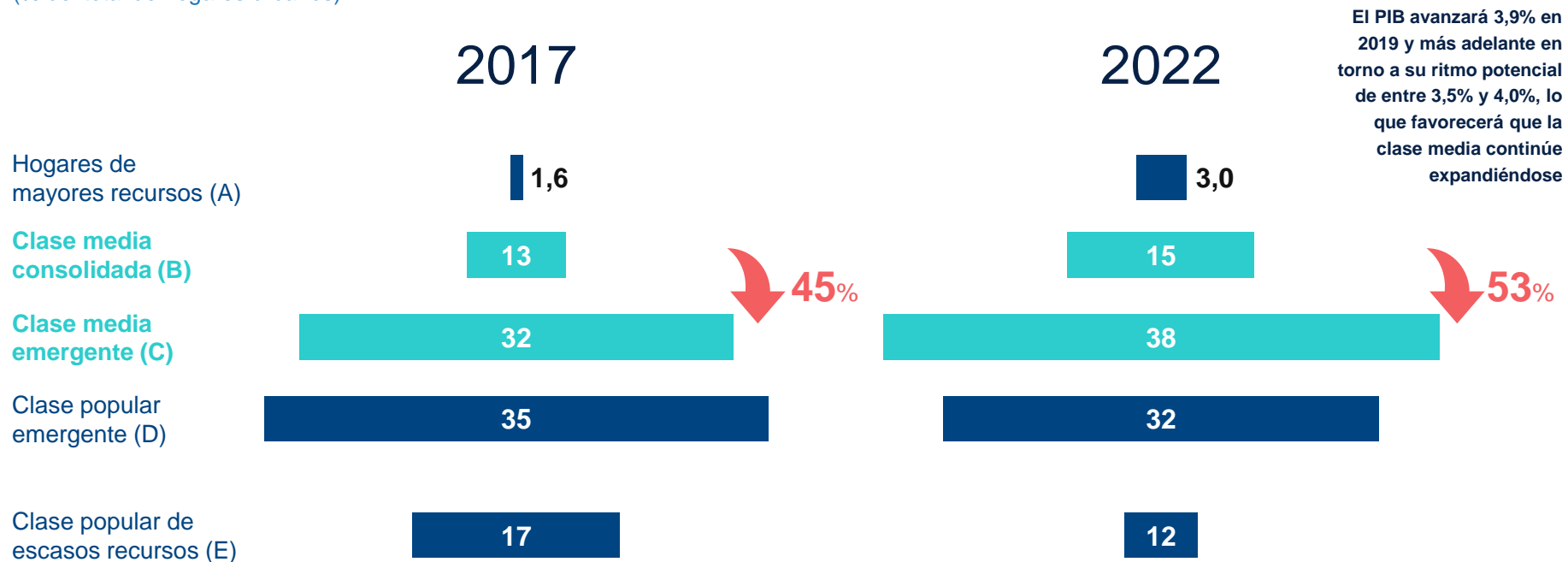


- Estimamos que las **ventas seguirán creciendo en 2019** y que alcanzarán entre 16,5 mil y 17 mil unidades en el año
- Este resultado se explica por el **aumento de la capacidad adquisitiva de la población** (aumento del empleo formal), lo que **facilitará el acceso de más familias al crédito hipotecario**
- Además:
 - Las **tasas de interés se mantendrán en niveles atractivos**
 - Subsidios habitacionales (como el bono verde) continuarán apoyando el financiamiento de departamentos de ciertas características y precios

En el medio plazo, la demanda de viviendas nuevas encontrará soporte en la expansión de la clase media...

Estructura de los hogares urbanos por nivel socioeconómico

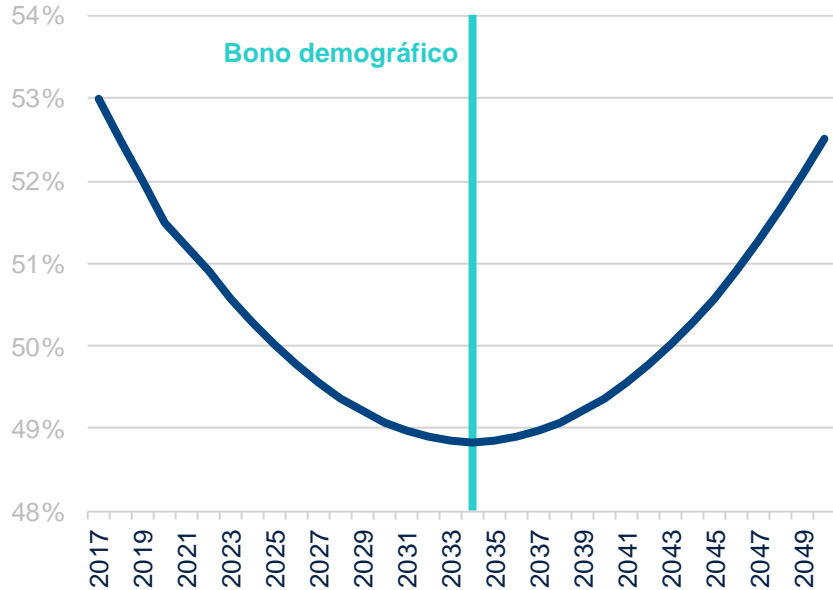
(% del total de hogares urbanos)



... en el menor número de dependientes que tienen las personas que trabajan, lo que favorecerá las ventas de departamentos pequeños...

Tasa de dependencia

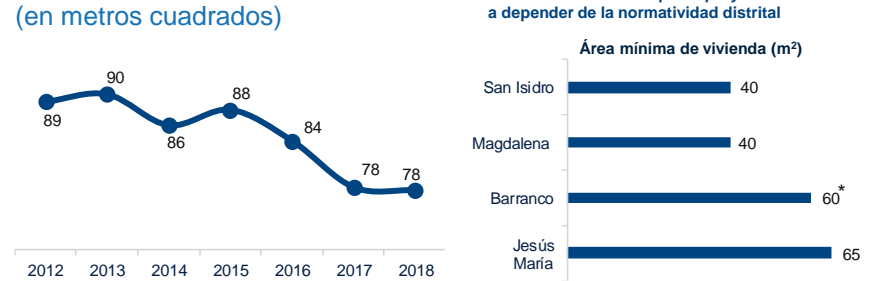
(población dependiente como porcentaje de la que se encuentra en edad de trabajar)*



* Población dependiente: hasta 14 años y de 65 a más años. Población en edad de trabajar: entre 15 y 64 años.

Fuente: INEI, CAPECO y BBVA Research

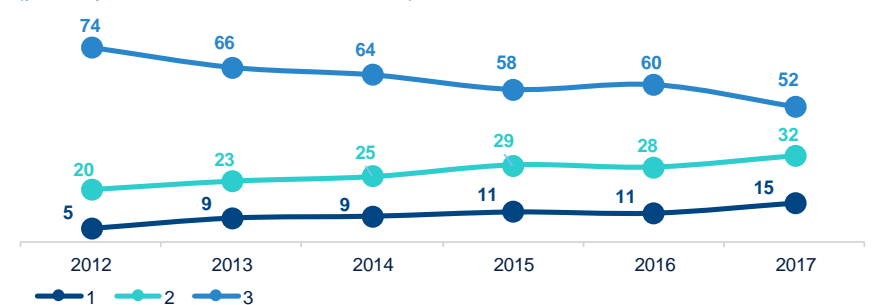
Área promedio de departamentos disponibles para la venta (en metros cuadrados)



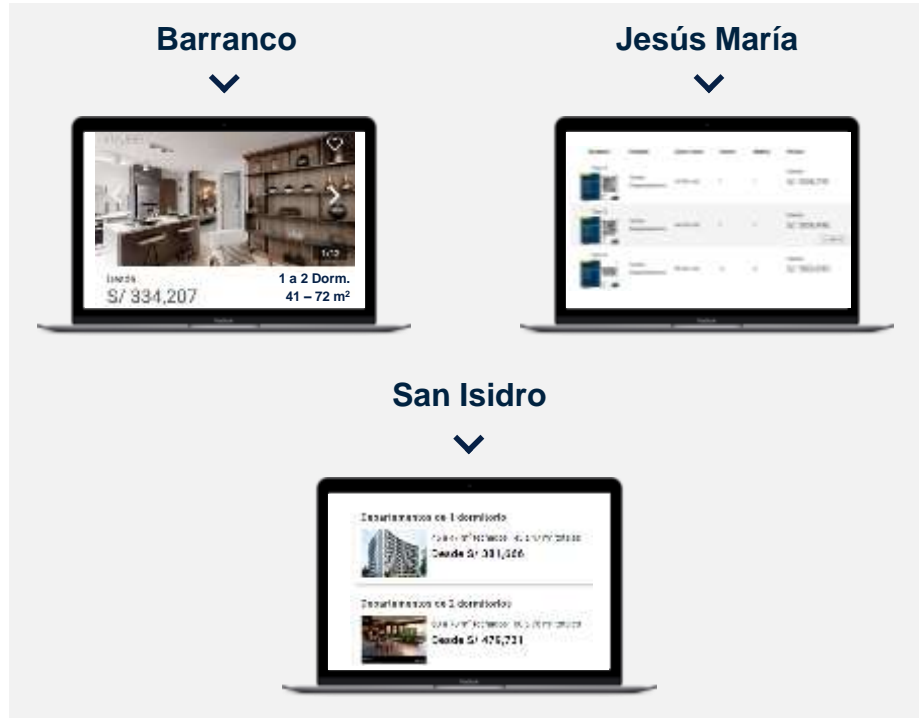
*La Municipalidad recientemente elevó el área mínima que deben tener los departamentos a 60 m² desde los 30 m² anteriores

Departamentos según número de dormitorios

(participación en la oferta total, %)



... en el menor número de dependientes que tienen las personas que trabajan, lo que favorecerá las ventas de departamentos pequeños...

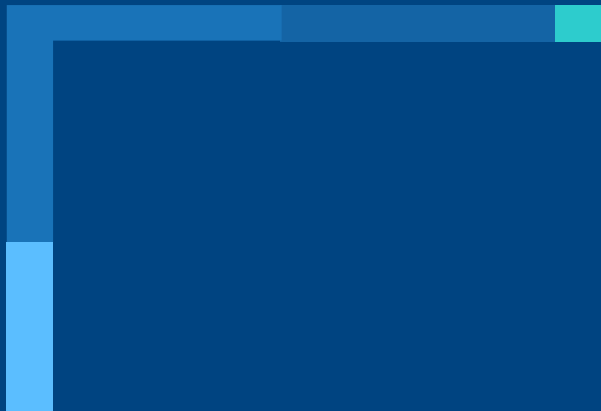


- ... dirigidos a parejas jóvenes o adultos mayores
- Hay distritos en donde ya se observa el desarrollo de este tipo de proyectos inmobiliarios: San Isidro, Barranco, Jesús María, Magdalena, Lince, San Miguel, Surquillo, Breña
- Además, se tiene interés en que se ubiquen cerca de avenidas principales, con acceso más fácil a centros de trabajo, de estudios y de comercio
- Se tiende a preferir proyectos que tengan áreas comunes, con espacios para trabajar (*coworking*), para reunirse, con espacios de ocio

... y en el gradual acomodo de la oferta a los cambios en la demanda habitacional, como por ejemplo el *co-living* (demanda para inversión)

- Inversionistas adquieren departamentos, usualmente pequeños, para luego alquilarlos. La demanda está compuesta de estudiantes y de profesionales que desean independizarse y vivir cerca de su centro laboral o en zonas céntricas en general, pero que no pueden pagar alquileres altos
- Es un tipo de vivienda donde los residentes comparten espacio y facilidades comunes para ahorrar dinero
- El *co-living* es usual en grandes ciudades del mundo. Está más orientado a los *millenials* y se originó a partir de la premisa básica de la vivienda para estudiantes, impulsada por el aumento de costos de los inmuebles en centros urbanos
- En Lima se vienen desarrollando algunos proyectos con este formato. Los proyectos se encuentran ubicados en San Isidro, Barranco y San Miguel (proyecto orientado a universitarios)



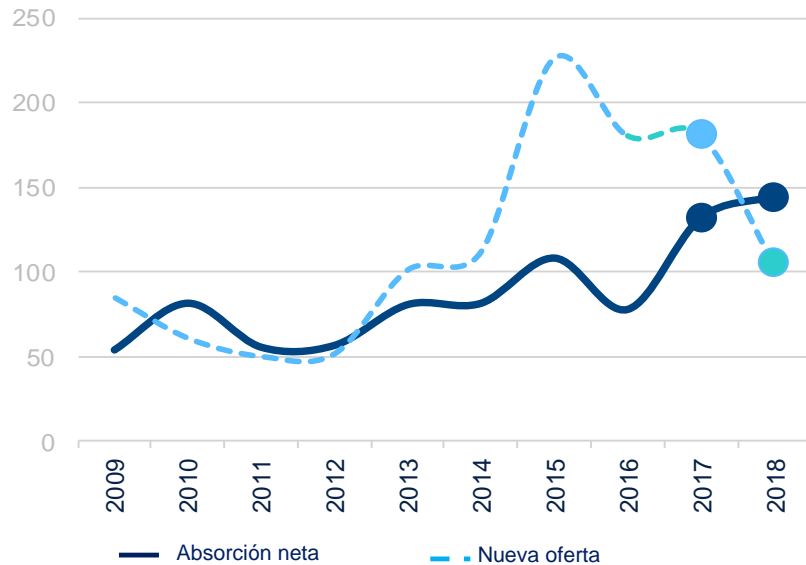


04

Mercado de oficinas *prime*

El mercado continúa absorbiendo el aumento de la oferta de oficinas *prime*

Absorción neta¹ y la nueva oferta de oficinas *prime**
(miles de metros cuadrados)



*Las oficinas *prime* son las del tipo A+ y A, las que se ubican en zonas como San Isidro Golf (alrededores del Centro Empresarial), Sanhattan (alrededores de Saga Falabella de la calle Las Begonias), Miraflores, San Borja, Magdalena, y Nuevo Este (Surco y la Molina).

¹ Se refiere a la ocupación y desocupación de edificios disponibles dentro del mismo período. No considera cambios de ubicación

Fuente: Colliers



Mayor actividad empresarial



Nuevos formatos

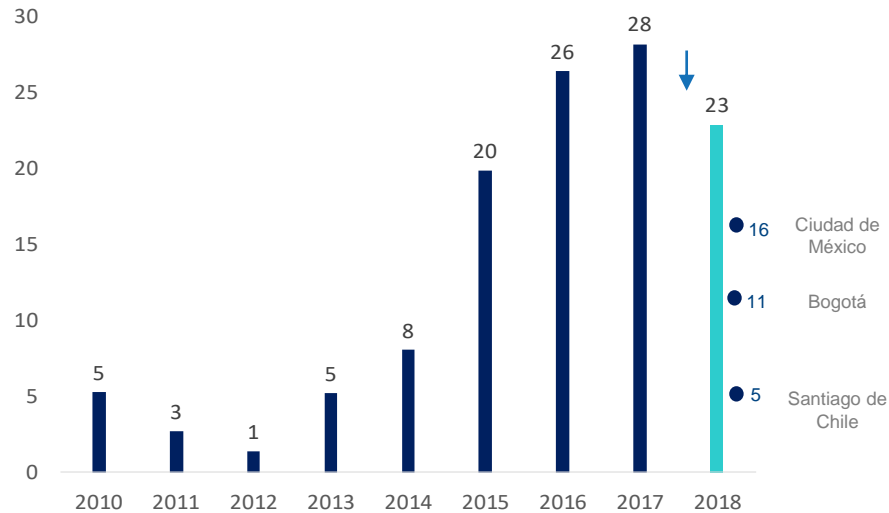
(Coworking, durante el 2018 el 20% de la absorción neta se colocó a empresas de este rubro)



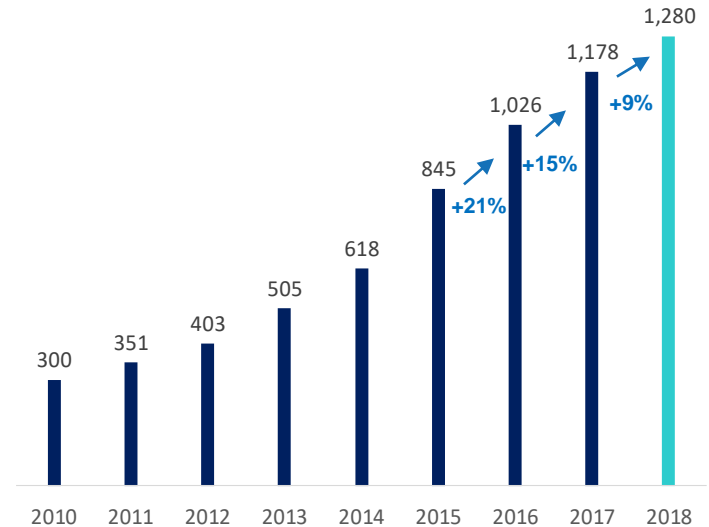
Fuente: wework.com

Como resultado, la tasa de vacancia ha empezado a disminuir, pero el mercado aún tiene oferta por digerir

Tasa de vacancia de oficinas *prime*⁽¹⁾
(%)



Inventario de oficinas *prime*⁽¹⁾
(miles de metros cuadrados)

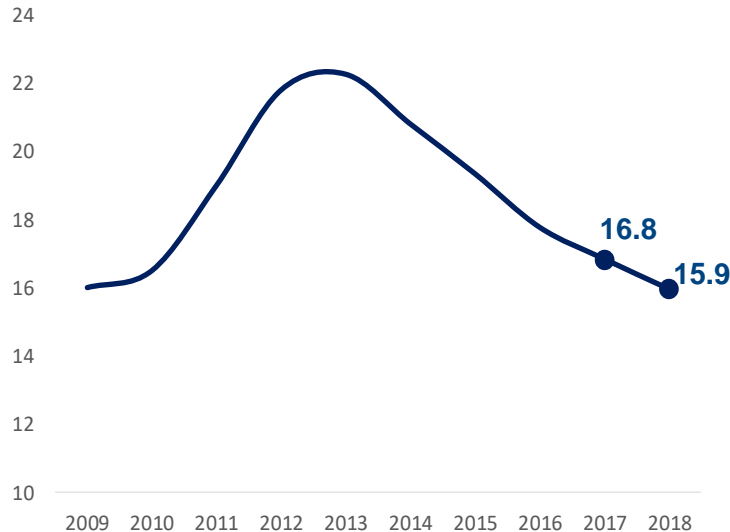


(1) La tasa de vacancia es el porcentaje de metros cuadrados del inventario (o *stock* de oficinas) que se encuentra disponible para ser vendido o alquilado.
Fuente: Colliers

(1) Cantidad de metros cuadrados de oficinas terminadas y operativas en el mercado.

... lo que sigue presionando a que los alquileres bajen

Alquiler mensual promedio de las oficinas *prime*⁽¹⁾
(USD/m²/mes)



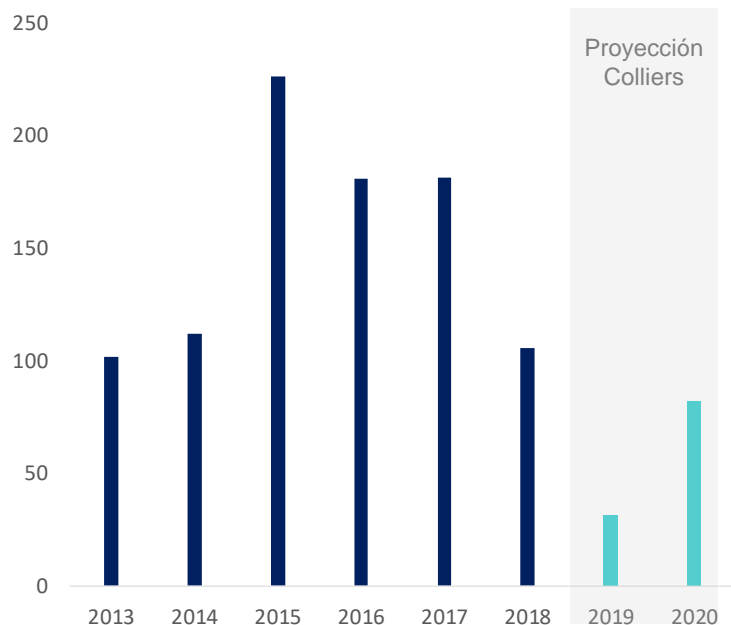
Datos relevantes del mercado de oficinas *prime*

	Inventario (miles de m ²)	Tasa de Vacancia (%)	Alquiler mensual (USD/m ² /mes)
Sanhattan	454	25	16
San Isidro Golf	134	6	21
Miraflores	134	12	17
San Borja	60	0	n.d
Magdalena	165	32	15
Nuevo Este	313	30	16
Surquillo	19	50	14
Total	1,280	23	16

(1) También se le denomina precio de lista para renta. Está sujeto a negociación. También se denomina *asking price*. Este monto no incluye impuestos ni gastos en mantenimiento
Fuente: Colliers

En este contexto, la nueva oferta de oficinas *prime* será más moderada en los próximos dos años

Nueva oferta de oficinas *prime*
(miles de metros cuadrados)



Fuente: Colliers



- Para 2019 se estima el ingreso al mercado de poco más de 31 mil metros cuadrados (82 mil en 2020)
- El formato *coworking* empieza a destacar en la demanda por espacios de oficinas. Durante 2018, el 20% de la absorción neta se orientó a este tipo de formato. Se anticipa un comportamiento similar en 2019
- Cuando el mercado haya digerido la oferta disponible, entonces la nueva oferta empezará a recuperarse



BBVA Research

Perú
Mercado de viviendas
nuevas y oficinas *prime*
en Lima Metropolitana

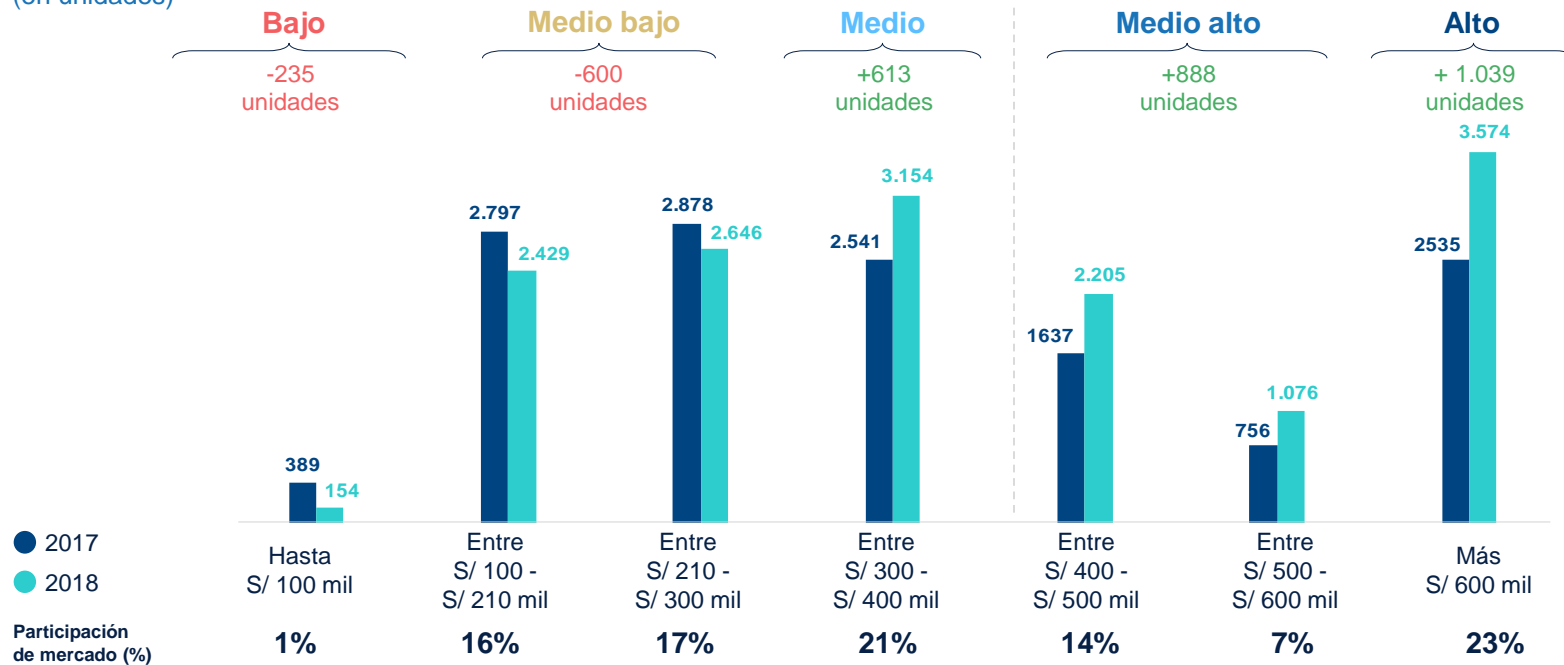
Marzo 2019

Creando Oportunidades

Anexo 1. Ventas de departamentos nuevos según precio

Venta de departamentos nuevos según precio (1)

(en unidades)



● 2017

● 2018

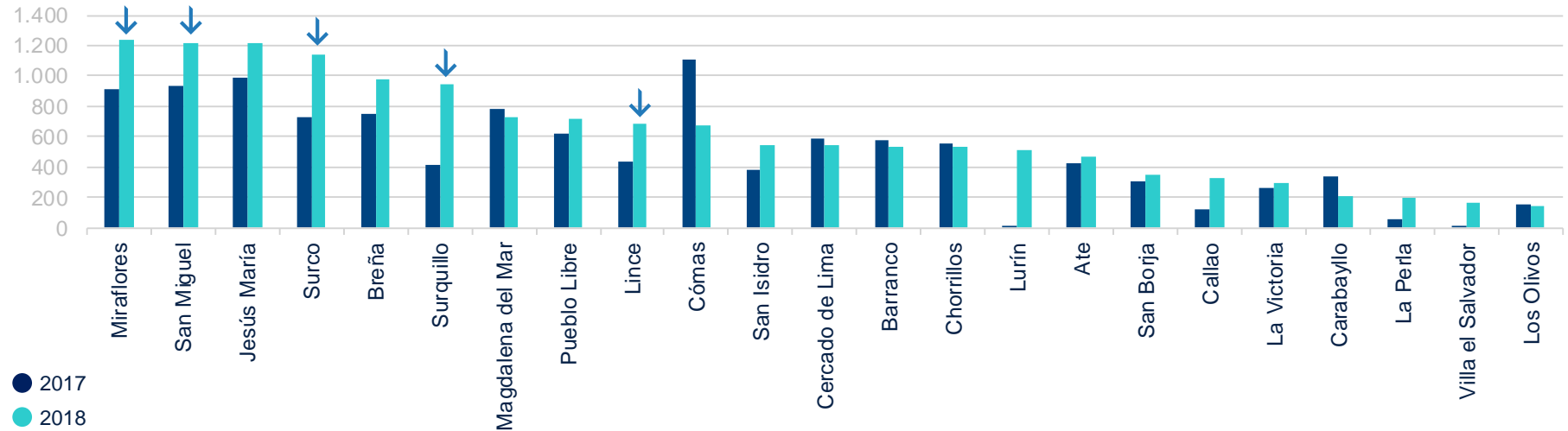
Participación de mercado (%)

(1) Comprende a 49 distritos de Lima-Callao. El 98% de las ventas corresponde a departamentos nuevos; lo restante corresponde a casas nuevas. La información para cada año abarca datos desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

Fuente: CAPECO y BBVA Research

Anexo 2. Ventas de departamentos nuevos según distrito

Ventas de departamentos nuevos según distrito
(en unidades)



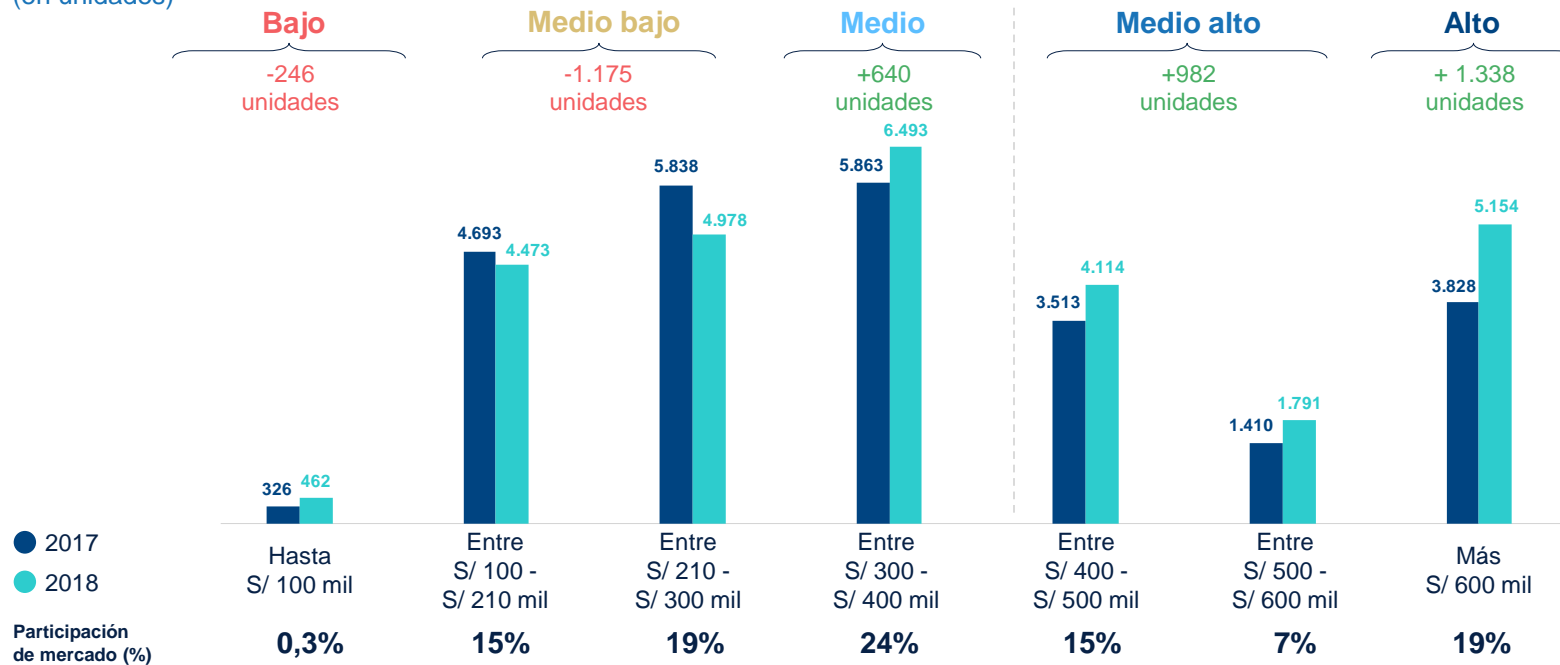
Fuente: CAPECO y BBVA Research

Las ventas en los distritos de Surquillo, Surco, Miraflores, San Miguel y Lince concentran un poco más del 30% del total de las unidades vendidas en 2018

Anexo 3. Oferta de departamentos nuevos según precio

Oferta de departamentos nuevos según precio ⁽¹⁾

(en unidades)

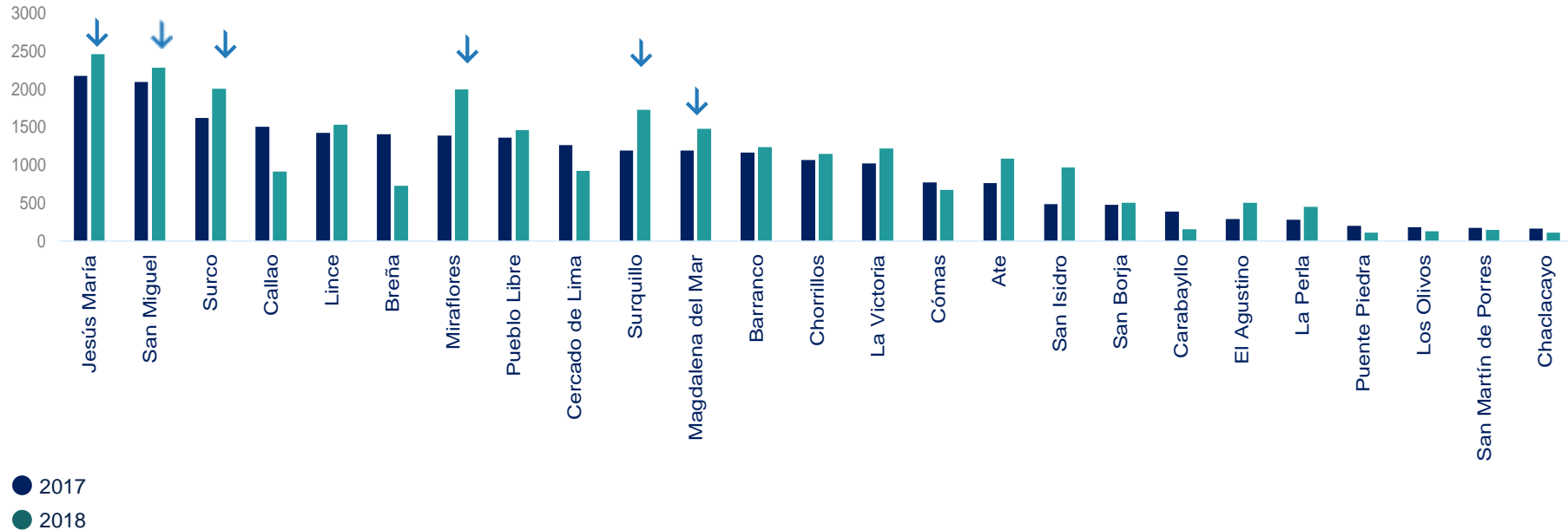


(1) Comprende a 49 distritos de Lima-Callao. La información para cada año abarca datos desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

Fuente: CAPECO y BBVA Research

Anexo 4. Oferta de departamentos nuevos según distrito

Oferta de departamentos nuevos según precio ⁽¹⁾
(en unidades)



(1) Comprende a 49 distritos de Lima-Callao. La información para cada año abarca datos desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

Fuente: CAPECO y BBVA Research

Anexo 5. Características de la demanda por vivienda



Piensa pedir un crédito como forma de pago

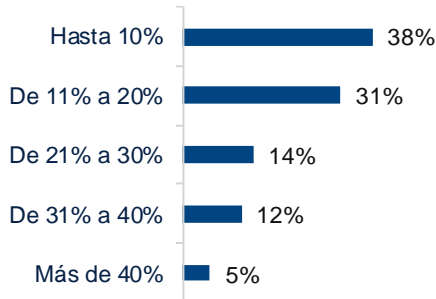
20% del precio de la vivienda se daría como cuota inicial

(el 86% se demoraría hasta 12 meses para juntarla)

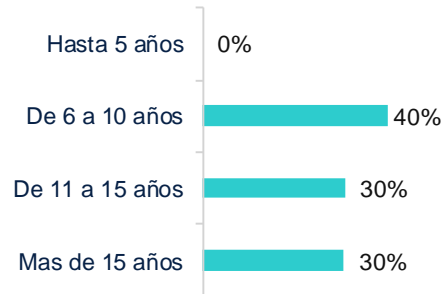
14 años es el plazo en que pagarían la compra de una vivienda, en promedio

S/ 2,400 es la cuota promedio que podrían pagar para la compra de una vivienda

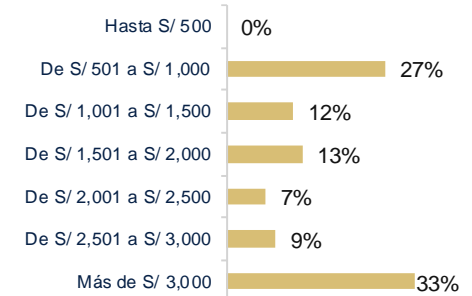
Cuota inicial
(% precio de la vivienda)



Plazo



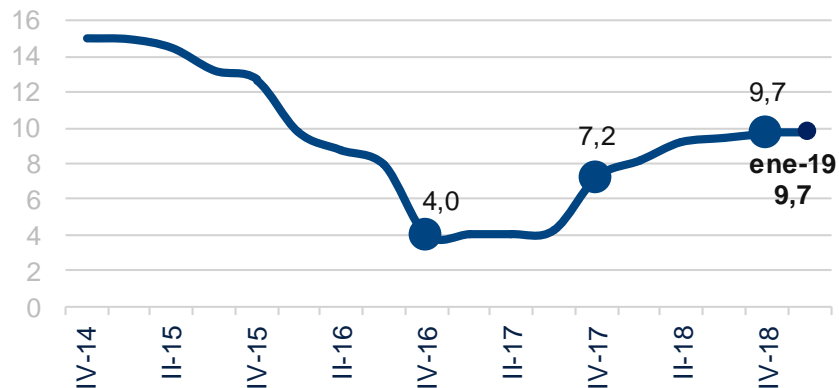
Cuota que podrían pagar



Anexo 6. Crédito hipotecario

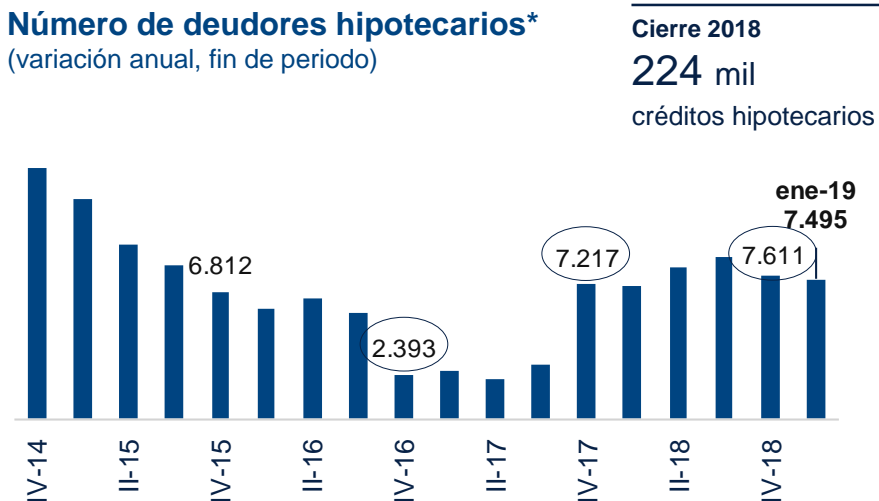
Créditos hipotecarios del sistema bancario

(var. % interanual, fin de periodo)



Número de deudores hipotecarios*

(variación anual, fin de periodo)



Cierre 2018

224 mil

créditos hipotecarios

Créditos hipotecarios

S/ **45,3** millones
de saldo a enero 2018

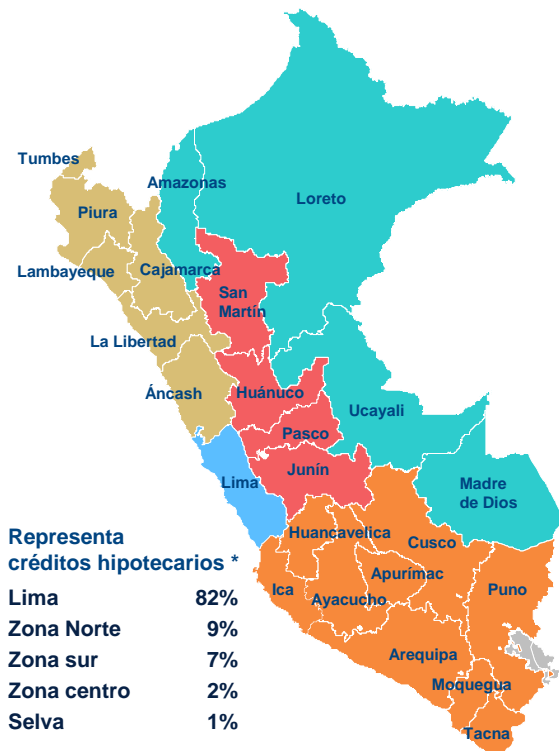
17%
dolarizadas

17%
de colocaciones
del sistema bancario

* Considera sistema bancario.
Fuente: SBS, y BBVA Research

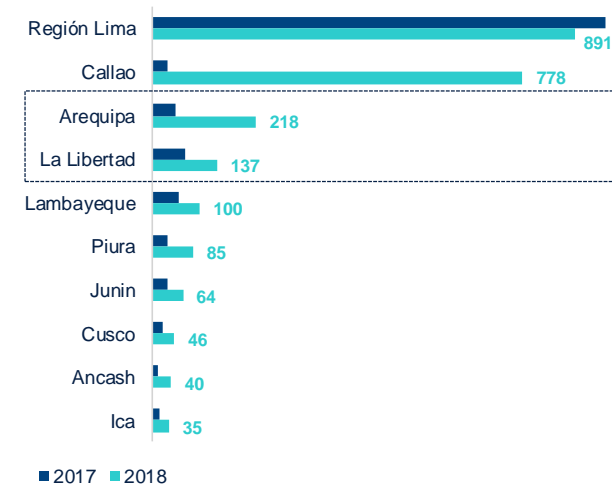
Anexo 7. Crédito hipotecario según zona geográfica

Créditos hipotecarios por zona geográficos *
(Var. % interanual, fin de periodo 2017/ 2018**)

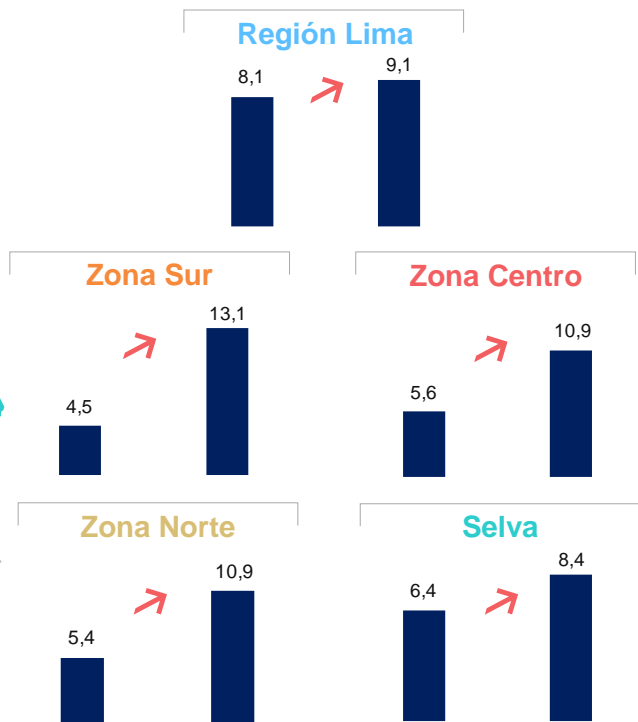


* Considera a todo el sistema financiero.
** A noviembre 2018.
Fuente: SBS, y BBVA Research

Top 10. Créditos hipotecarios por región ***
(Var. interanual, fin de periodo, millones de soles)



*** En Lima Metropolitana, resalta el crecimiento del crédito hipotecario a personas que viven en San Isidro. Le sigue, muy por debajo, San Borja, Santiago de Surco, Jesús María, San Miguel, La Molina, San Martín de Porres, Surquillo, Lince y Comas



Anexo 8. Créditos del Fondo Mivivienda

... en un contexto de flexibilización de requisitos de acceso y mayores beneficios

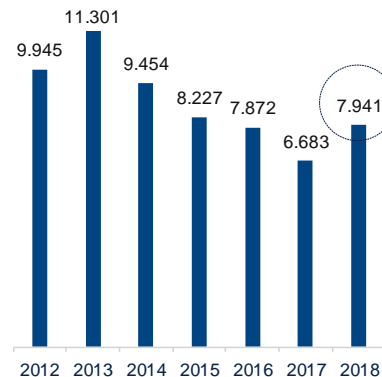
Número de créditos del Fondo Mi vivienda



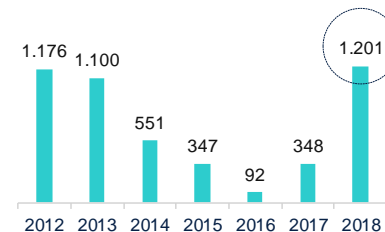
Tomadores de créditos hipotecarios financiados por las Instituciones Financieras Intermediarias con recursos del Fondo Mivivienda S.A. Actualmente, los créditos Mivivienda están conformados por: Nuevo Crédito Mivivienda, Bono verde y Techo Propio

Créditos desembolsados en el año (Número)

Nuevos créditos MiVivienda*



Créditos Techo Propio**



Bono Mi Vivienda Verde: 2 000 bonos en 2018

* Crédito hipotecario otorgado en soles, tasa fija, plazo de financiamiento de cinco a veinte años y una cuota inicial mínima de 10% que financia la compra de viviendas terminadas o en cualquier etapa de construcción, la construcción en terreno propio o sobre aires independizados y el mejoramiento de vivienda; cuyo valor sea desde S/ 58 800 hasta S/ 310 800.

** Financiamiento complementario Techo propio: crédito hipotecario que forma parte del programa Techo Propio, otorgado por una institución financiera para cubrir el diferencial entre el valor de la vivienda a adquirir, construir o mejorar y el ahorro que efectúan las familias sumado con el subsidio (bono) que otorga el Estado.

Fuente: Fondo Mivivienda

Anexo 9. Fondo MiVivienda (Bono del buen pagador)

Bono del Buen pagador

Es una ayuda económica no reembolsable que se le otorga si adquieres un préstamo con el Nuevo Crédito Mi Vivienda a través de Instituciones Financieras

¿Qué ofrece?

Incrementar la cuota inicial y obtener un préstamo menor. El valor del Bono del Buen Pagador (BBP) esta en función del valor de la vivienda de la siguiente forma:

Valor de la vivienda	Valor del BBP
Desde S/ 58 800 - S/ 84 100	S/ 17 700
Mayor S/84 100 - S/ 125 900	S/ 14 600
Mayor S/ 125 900 - S/ 209 800	S/ 13 000
Mayor S/ 209 800 – S/ 310 800	S/ 6 400

Anexo 10. Fondo Mi Vivienda (Mi Vivienda Verde)

Mi Vivienda verde

Es un programa del Fondo Mi Vivienda que impulsa y proporciona el acceso a viviendas verdes. Una vivienda verde es aquella vivienda que incorpora criterios de sostenibilidad en su diseño y construcción, disminuyendo así el impacto sobre el medio ambiente

¿Qué ofrece?

El Bono Mi Vivienda Verde se otorga como un porcentaje (3% o 4%) del valor de financiamiento (neto de la cuota inicial y de ser el caso del BBP) según el grado de sostenibilidad para la adquisición de una vivienda verde de un proyecto

Valor financiamiento	Grado de sostenibilidad	
	Grado 1	Grado 2
Hasta S/140.000	4%	
Mayor a S/140.000 ¹ hasta S/ 377.640	3%	4%

1: Valor de Financiamiento sin considerar el descuento del Bono Mivivienda Verde (BMV).

Grado 1: Viviendas con tecnologías de bajo consumo de agua y energía, arquitectura bioclimática, manejo de residuos sólidos y plan de comunicación a los residentes de los Proyectos Verdes.

Grado 2: Viviendas de Grado 1 + tratamiento de aguas residuales para riego.



BBVA Research

Perú
Mercado de viviendas
nuevas y oficinas *prime*
en Lima Metropolitana

Marzo 2019

Creando Oportunidades