



# The Knowledge Report

OFFICE | SECOND QUARTER | 2009

## INDICADORES

AÑO	1T-09	2T-09
Tasa de vacancia	↓	↑
Absorción neta	↓	↑
Oferta nueva	↑	↑
Precio de renta	—	↓

## NUEVA CATEGORÍA

Desde hace ya algunos años, se vienen desarrollando en diversos países, incluyendo Brasil, México y Chile, edificios de oficinas sostenibles o “green buildings”.

Las prácticas de construcción denominadas “sostenibles” o “verdes” persiguen crear edificios más respetuosos con el medio ambiente, más eficientes en el uso de recursos y que brinden mayor bienestar a sus usuarios.

De manera específica, un “green building” proyecta un menor uso de energía no renovable, menor nivel de contaminación y residuos, utilización de materiales ecológicos con posibilidad de reciclaje, ahorro en el uso de agua; resultando en espacios más cómodos, saludables, seguros y económicos en su mantenimiento.

El primer “green building” del Perú se denomina Platinum Plaza, complejo de 2 torres que suman aprox. 20,000 m<sup>2</sup>, desarrollado por Coinsa, y estará operativo en abril del 2010.

## LA NUEVA OFERTA: LOS ESTÁNDARES TAMBIÉN MIGRAN

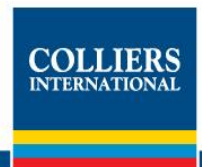
Desde que el Mercado Prime de Oficinas de Lima existe, es decir a partir del año 1996, los principales criterios para clasificar este tipo de inmuebles como los estándares de seguridad y equipamiento, han variado.

Hoy vemos grandes y emblemáticos edificios sin equipos de presurización en las escaleras de emergencia, sin rociadores o sin aire acondicionado centralizado, entre otras características no menos importantes. ¿Se trata de buenos edificios? Seguro que sí, pero no deben ser clasificados como A+.

Para que un edificio de oficinas sea categorizado como A+ debe contar, como mínimo, con las siguientes características:

- Aire acondicionado centralizado. La eterna discusión sobre qué sistema es más eficiente, con el objeto de no instalar estos equipos, suena a excusa de parte de los promotores para lograr un ahorro en el costo de inversión.
- Rociadores (“sprinklers”). Su instalación debe ser obligatoria, tanto en área común como útil. Hoy, las normas protegen este concepto, pero lo limitan a un área de planta mínima.
- Escaleras presurizadas. Posiblemente, sea el sistema de seguridad contra incendios más eficiente, dado que permite escapar del fuego y circular verticalmente por el edificio sin que el fuego o el humo lleguen a estos núcleos hasta por 2 horas.
- Altura piso a falso cielo. Un edificio A+ debe permitir la instalación del falso cielo a no menos de 2.60 mts. Ello implica que la altura piso a techo deba ser, por lo menos, de 3.40 mts.
- Muro cortina. Dado que los edificios A+ cuentan con aire acondicionado centralizado, la eficiencia de este sistema se protege con un muro cortina adecuado; es decir, con vidrio inzulado (dos capas de vidrio con un colchón de aire). El vidrio inzulado tiene, además, propiedades de insonorización.
- Parqueo. Actualmente, las municipalidades de los distritos que tienen mayor concentración de edificios de oficinas han reglamentado la dotación de estacionamientos con alto nivel de exigencia, por lo que este criterio es cumplido por la totalidad de edificaciones nuevas. Sin embargo un edificio A+ debiera cumplir con tener un ratio de estacionamiento de 1 parqueo por cada 35 m<sup>2</sup> de oficina.
- Elevadores. El número de elevadores, su velocidad o su capacidad dependen de un estudio de flujo de tráfico, la densidad de m<sup>2</sup> y la altura del edificio. Un edificio A+ debiera tener, por lo menos, un ascensor de 12 pasajeros cada 2,500 m<sup>2</sup> (útiles).

Conocer el grado de equipamiento de los edificios le permite a los posibles ocupantes, propietarios o arrendatarios, diferenciar los productos y segmentar su búsqueda. Por otro lado, a los promotores les ofrece la posibilidad de fijar sus precios de renta y venta adecuadamente.



Resumen del Mercado de Oficinas Prime de Lima - 2 <sup>do</sup> Trimestre 2009												
Zona	Stock (m <sup>2</sup> )		N° Edificios		Vacancia (m <sup>2</sup> )		Vacancia (%)		Absorción (m <sup>2</sup> )		Precio de Renta (US\$ / m <sup>2</sup> / mes)	
	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A
San Isidro Saga	112,373	89,402	9	12	1,591	515	1.4%	0.6%	-834	-515	16.0	14.5
San Isidro Golf	53,186	60,113	9	10	769	3,087	1.4%	5.1%	-426	-2,982	17.3	14.7
Miraflores	16,597	24,127	1	5	0	1,420	0.0%	5.9%	0	-614	16.0	14.2
Este	17,735	41,480	3	4	3,078	816	17.4%	2.0%	9,579	-816	17.5	16.3
<b>Subtotal</b>	<b>199,891</b>	<b>215,122</b>	<b>22</b>	<b>31</b>	<b>5,437</b>	<b>5,837</b>	<b>2.7%</b>	<b>2.7%</b>	<b>8,318</b>	<b>-4,926</b>	<b>16.3</b>	<b>14.6</b>
<b>Total</b>	<b>415,013</b>		<b>53</b>		<b>11,274</b>		<b>2.7%</b>		<b>3,392</b>		<b>15.6</b>	

### TERMINOLOGÍA

**Mercado Prime:** aquel compuesto por edificios de oficinas de clases A+ y A.

**Inventario o Stock:** cantidad de metros cuadrados de oficinas terminados, entregados y operativos en el mercado, en un instante específico de tiempo.

**Oferta Futura:** cantidad de metros cuadrados de oficinas que están en construcción o en etapa de proyecto, con planes de ser entregados al mercado.

**Absorción:** cantidad de metros cuadrados de oficinas que se ocupan/desocupan durante un período definido de tiempo (mes, trimestre, año).

**Vacancia:** cantidad de metros cuadrados de oficinas desocupados o disponibles para ser alquilados o vendidos, en un instante específico de tiempo.

**Tasa de Vacancia:** porcentaje de metros cuadrados del Inventario o Stock de oficinas que se encuentran disponibles para ser alquilados o vendidos, en un instante específico de tiempo.

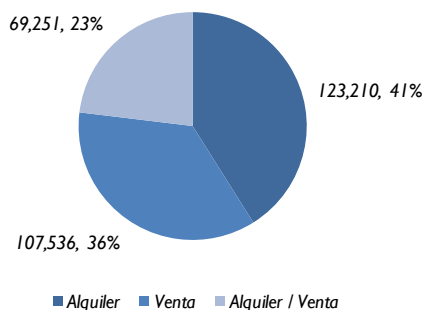
**Precios de Lista:** precios a los que se ofrecen las oficinas en el mercado, los cuales son sujetos de negociación (también denominados "Asking Prices").

**Precios de Cierre:** precios de oficinas a los cuales se cierran transacciones de alquiler o venta en el mercado.

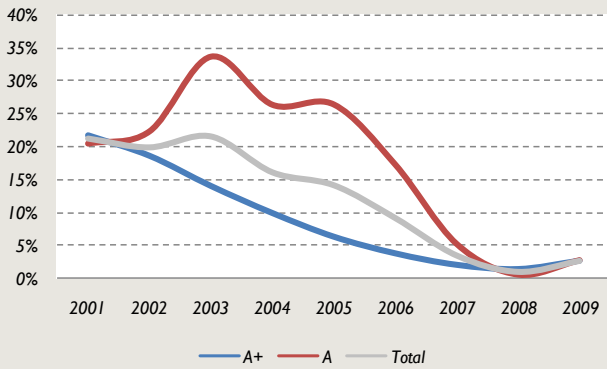
Evolución del Stock por Número de Edificios				
Zona	Año			
	Actual	2009	2010	2011
San Isidro Saga	21	3	7	1
San Isidro Golf	19	2	2	2
Miraflores	6	2	1	0
Este	7	4	3	0
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>3</b>

Oferta Futura del Mercado Prime (por Año y Zona)				
Zona	Área Oficinas (m <sup>2</sup> )			
	2009	2010	2011	Total
San Isidro Saga	40,381	77,888	24,000	142,269
San Isidro Golf	14,029	10,000	39,200	63,229
Miraflores	13,647	12,671	0	26,318
Este	27,360	40,822	0	68,181
<b>Total</b>	<b>95,417</b>	<b>141,381</b>	<b>63,200</b>	<b>299,998</b>

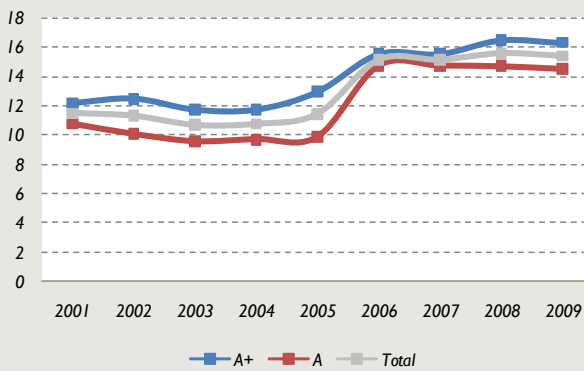
Distribución de Oferta Futura Por Tipo de Comercialización Acumulado Años 2009 al 2011



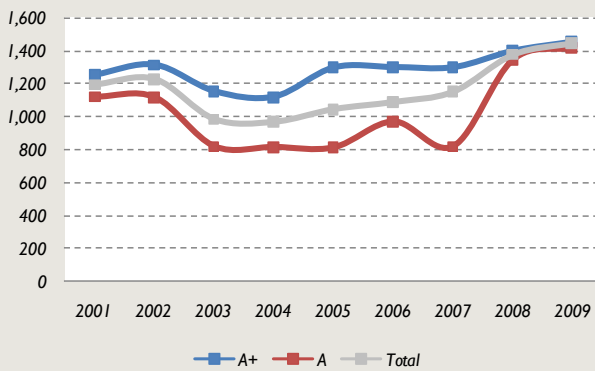
Tasa de Vacancia por Clase



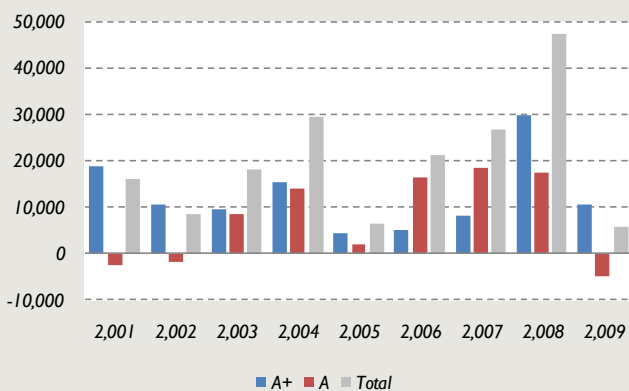
Precios de Renta por Clase



Precios de Venta por Clase



Absorción Neta Acumulada por Clase



## OFERTA

Durante el segundo trimestre del 2009 se incorporaron al mercado las torres 1 y 2 del complejo Cronos, en Surco. Este ingreso incrementó el stock de oficinas en 12,667 m<sup>2</sup>.

A la fecha, el Mercado Prime de oficinas cuenta con 415,013 m<sup>2</sup>, distribuidos en 53 edificios. La tasa de vacancia se incrementó de menos de 1% en el trimestre anterior a 2.7%, debido al ingreso de nuevos metros cuadrados al mercado y la des-absorción de algunos espacios, sobre todo en San Isidro Golf. En la actualidad existen 11,274 m<sup>2</sup> de oficinas disponibles.

## DEMANDA

El segundo trimestre del 2009 registró movimientos significativos en la demanda de edificios existentes. En primer lugar, el ingreso al mercado de las torres 1 y 2 de Cronos, con un nivel de ocupación de 9,579 m<sup>2</sup> y en segundo lugar, es importante destacar que se ha registrado una des-absorción importante de metros cuadrados en el segmento de oficinas de clase A, en todos los sub-mercados. Sin embargo, el resultado de absorción en el Mercado Prime ha sido positivo con casi 3,400 m<sup>2</sup> ocupados.

El perfil del demandante de espacios de oficinas del Mercado Prime continúa siendo en su mayoría empresas transnacionales en proceso de reubicación; es decir, casi no se han registrado operaciones de compañías que recién ingresan al país.

## PRECIOS

El precio promedio de renta para edificios prime es de US\$ 15.6 / m<sup>2</sup>; siendo para edificios de clase A+ US\$ 16.3 / m<sup>2</sup> y para edificios de clase A US\$ 14.6 / m<sup>2</sup>. En el caso de los precios de venta, el promedio es de US\$ 1,446 / m<sup>2</sup> sin que exista diferenciación mayor entre las categorías A+ y A. Tal como viene ocurriendo desde hace varios meses, los precios de venta siguen el comportamiento de los valores de la oferta futura.

Los valores indicados son de precios de lista o “asking prices” y como tal el margen de negociación es notablemente mayor en los espacios en venta que los que se orientan al arrendamiento. En otras palabras, los precios de venta encierran cierto grado de especulación. Mientras tanto, los precios de renta llegan a negociarse en un rango entre 2% y 5%.

Los precios de renta y venta se han estabilizado y empieza a notarse una ligera tendencia decreciente en los precios de renta de algunos edificios. Asimismo, los edificios que están próximos a entregarse tienen comportamientos diferentes, según su grado de colocación. Los que tienen una ocupación mayor al 75% han equilibrado y en algunos casos incrementado sus precios, mientras que los que no han colocado más de 50% tienden a reducir sus precios.

## PRONÓSTICO

El tercer trimestre promete ser el más activo de lo que va del año 2009, en cuanto a la entrega de espacios nuevos al mercado, dado que 71,514 m<sup>2</sup> en 7 edificios se incorporarán al sector. Del total de espacios que se entregarán al mercado durante este trimestre, sólo 6,289 m<sup>2</sup> se comercializan en venta y el 90% restante entrará al mercado para la renta.

Respecto a la entrega de nuevos edificios durante los años 2010 y 2011, es muy probable que algunos de los proyectos que aún no han iniciado obras, esperanzados en alcanzar un mínimo de pre-venta o colocación de aproximadamente 30% - 40%, queden aplazados o definitivamente cancelados.

A pesar de la crisis financiera mundial, el Mercado Prime de oficinas ha continuado dinámico, en particular midiendo el nivel de ocupación que tendrán varios de los edificios que se entregarán durante el tercer trimestre del 2009. Se estima que los niveles de absorción durante el año 2009 sean similares a los históricamente altos registrados durante el 2008. Sin embargo también se prevé que la entrega de metros cuadrados proyectada sobrepase la demanda histórica anual registrada durante los últimos 8 años. Es así que la tasa de vacancia estimada para finales del 2009 se sitúa entre 10% y 12%.

Respecto a los precios de renta promedio del Mercado Prime, se estima que durante los siguientes meses estos se mantengan equilibrados dentro de un rango de US\$ 15 / m<sup>2</sup> y US\$ 16 / m<sup>2</sup>, con ciertos ajustes en edificios específicos que no vayan alcanzando el nivel de colocación previsto.

En cuanto a los precios de venta, es previsible que observemos una mayor volatilidad en algunos edificios que no están alineados con los niveles de colocación proyectados.

Finalmente, la entrega y ocupación del complejo Cronos validan la zona Este de Lima como una zona alternativa de oficinas que tiene un buen nivel de aceptación. Preveamos que con la entrega al mercado de los edificio Qubo, Encalada y Torre Pinar, la zona Este se irá consolidando como un sub-mercado importante.

294 OFFICES IN 61 COUNTRIES  
ON 6 CONTINENTS

USA 94  
Canada 22  
Latin America 17  
Asia 25  
EMEA 97  
A NZ 39

868 million square feet under  
management

11,479 Professionals

### CONTACT INFORMATION

Lima  
Eric Rey de Castro  
Managing Director  
San Borja Norte N° 793  
L 41  
Lima  
Tel: 511-224-0804  
Fax: 511-224-0505

Researcher's information:  
Lima  
Sandro Vidal  
Knowledge Manager  
San Borja Norte N° 793  
L 41  
Tel: 511-224-0804  
Fax: 511-224-0505

This report has been prepared by Colliers International Peru for general information only. Information contained herein has been obtained from sources deemed reliable and no representation is made as to the accuracy thereof. Colliers International does not guarantee, warrant or represent that the information contained in this document is correct. Any interested party should undertake their own inquiries as to the accuracy of the information. Colliers International excludes unequivocally all inferred or implied terms, conditions and warranties arising out of this document and excludes all liability for loss and damages arising there from. This report and other research materials may be found on our website at [www.colliersm.com](http://www.colliersm.com).

Colliers Macaulay Nicolls Inc. and its country subsidiaries are member firms of Colliers International Property Consultants, an affiliation of independent companies with over 267 offices throughout more than 57 countries worldwide.

### Evolución de Oferta Futura, Absorción y Vacancia

