



The Knowledge Report

OFFICE | THIRD QUARTER | 2009

INDICADORES

	2T-09	3T-09
Tasa de vacancia	▲	▲
Absorción neta	▲	▲
Oferta nueva	▲	▲
Precio de renta	▼	▬

SISTEMAS DE CALIFICACIÓN LEED

El sistema de calificación LEED para edificaciones verdes evalúa la performance medio-ambiental desde una perspectiva completa que considera el proceso constructivo y el ciclo de vida del edificio. La aplicación a una certificación LEED es voluntaria.

Una evaluación LEED califica de manera general a construcciones comerciales existentes y nuevas, edificios institucionales y residenciales, colegios y hospitales, entre otros.

Los distintos niveles de calificación responden a los grados de eficiencia en el diseño, proceso constructivo, utilización de recursos y materiales, y el nivel de impacto ambiental. De esta manera se obtienen distintos niveles de certificación: certificado (40-49 pts), plata (50-59 pts), oro (60-79 pts), platino (80 pts +).

El Perú se está preparando para iniciar la formación del Concejo Peruano de Edificaciones Verdes con el apoyo e iniciativa de Colliers International.

EDIFICIOS “VERDES” Y LAS CERTIFICACIONES LEED

El impacto ambiental causado por la industria de la construcción en el mundo es muy alto. Por lo general, en las urbes más grandes e importantes, los edificios consumen anualmente más del 12% del agua potable, más del 60% de la electricidad y son responsables del 40% de las emisiones de monóxido de carbono CO2. En los Estados Unidos de Norte América cada día se consumen 5 billones de galones de agua potable, solamente en el uso de los inodoros.

Un proyecto típico de construcción comercial genera más de 12 kilos de desperdicio por m² construido y la expansión de las construcciones ha alejado los hábitats naturales y biológicamente diversos, transformando la tierra en superficies duras, impermeables y desprovistas de biodiversidad. Por lo tanto, todos necesitamos tomar acciones para remediar el impacto negativo que los procesos de desarrollo y construcción tradicionales ejercen sobre el medio ambiente.

Las prácticas “verdes” pueden reducir e incluso eliminar el impacto negativo en el medio ambiente. Para esto, es imprescindible tratar de mejorar los edificios existentes (residencial, comercial, industrial, oficinas), diseñados con métodos no sostenibles, y optimizar las prácticas operativas de las nuevas construcciones.

De manera específica, un “edificio verde” proyecta un menor uso de energía no renovable a través del uso eficiente de luz natural; un menor nivel de contaminación a través de técnicas de reciclaje; ahorro en el uso de agua mediante inodoros que regulan o no utilizan agua así como sistemas de captación y recirculación de aguas lluvias (condensación de humedad en la atmósfera, lluvias); entre muchas otras ventajas.

Como un valor agregado, un “edificio verde” típicamente tiene costos operativos y de mantenimiento menores que los de un edificio convencional. Asimismo, los atributos “verdes” aumentan el potencial de mercadeo del edificio. Además, las características de estos edificios tienden a incrementar la productividad y eficiencia laboral, debido a ambientes interiores más saludables y confortables para los empleados.

Por ejemplo, medidas en pro de la eficiencia en el uso de energía han permitido que el Edificio Denver Dry Goods en Denver, Colorado, haya tenido ahorros por US\$ 75,000.00 en sus costos operativos por año. Estudiantes de un colegio en Carolina del Norte en aulas iluminadas con mayor luz natural han obtenido consistentemente calificaciones más altas que los alumnos de aulas iluminadas con luz convencional. Estudios en trabajadores de un “edificio verde” muestran un aumento en su productividad de hasta un 16% y una significativa reducción de ausentismo, incluso mejorando la calidad de su trabajo. En un supermercado en Washington, los costos atribuibles a la generación de desechos se redujeron en 56% y 48 toneladas de desperdicios fueron reciclados.

En otras palabras, el diseño verde tiene elementos ambientales, económicos y sociales que benefician a los propietarios, usuarios y al público en general. Las ciudades principales de América Latina están ingresando a la era de la construcción sostenible.

De esta manera, se están dando los primeros pasos hacia el desarrollo de ámbitos “sostenibles” a los que debemos llegar para asegurar un mejor entorno de vida para todos.



Resumen del Mercado de Oficinas Prime de Lima - 3^{er} Trimestre 2009

Zona	Stock (m ²)		N° Edificios		Vacancia (m ²)		Vacancia (%)		Absorción Neta (m ²)		Precio de Renta (US\$ / m ² / mes)		Precio de Venta (US\$ / m ²)	
	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A
San Isidro Saga	142,180	94,605	11	13	10,585	2,182	7.4%	2.3%	20,813	3,539	16.31	14.71	1,417.8	0.0
San Isidro Golf	53,186	60,105	9	10	1,028	1,668	1.9%	2.8%	-259	1,419	16.80	14.54	1,400.0	0.0
Miraflores	16,597	25,573	1	5	0	711	0.0%	2.8%	0	709	15.00	14.95	0.0	1,450.0
Este	28,918	41,480	5	4	10,029	816	34.7%	2.0%	4,217	0	16.00	14.93	1,400.0	1,270.5
Subtotal	240,880	221,764	26	32	21,641	5,376	9.0%	2.4%	24,771	5,666	16.06	14.86	1,414.0	1,366.0
Total	462,644		58		27,017		5.8%		30,437		15.68		1,397.4	

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.

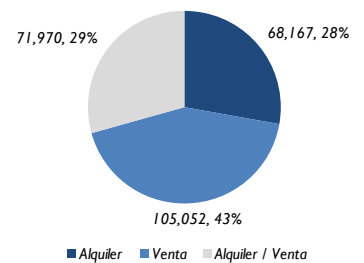
Precios de Lista: precios a los que se ofrecen las oficinas en el mercado, los cuales son sujetos de negociación (también denominados "Asking Prices").

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

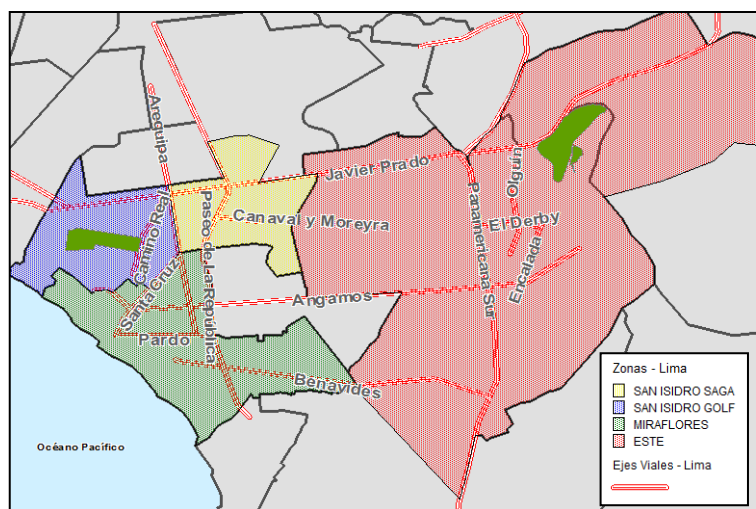
Zona	Año				
	Actual	2009	2010	2011	IT - 12
San Isidro Saga	24	0	4	4	0
San Isidro Golf	19	1	1	0	1
Miraflores	6	1	2	0	0
Este	9	1	3	3	0
Total	58	3	10	7	1

Distribución de Oferta Futura Por Tipo de Comercialización (acumulado del 4T-09 al 1T-12)

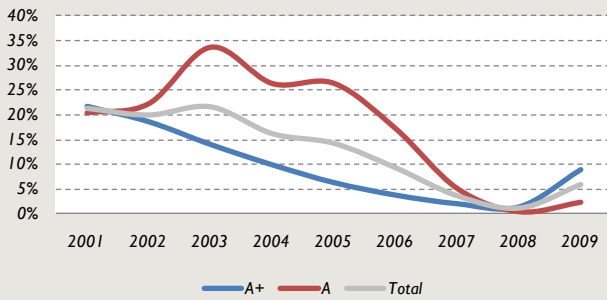


Evolución de la Entrega de Espacios de Oficinas del Mercado Prime

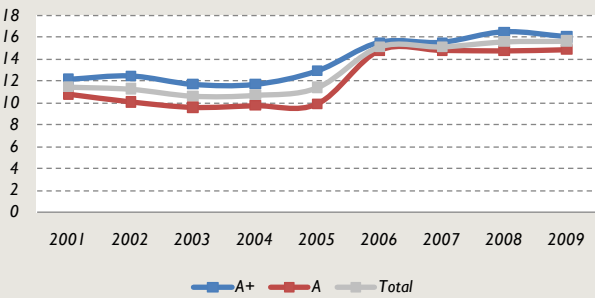
Zona	Stock al Final del Período (m ²)					Variación '08 - '12	
	2008	2009	2010	2011	IT - 12	(m ²)	%
San Isidro Saga	202,004	236,785	288,106	342,510	342,510	140,506	70%
San Isidro Golf	113,690	120,025	123,573	123,573	140,721	27,031	24%
Miraflores	42,253	57,425	72,601	72,601	72,601	30,348	72%
Este	46,559	76,687	104,988	152,003	152,003	105,444	226%
Total	404,506	490,923	589,268	690,687	707,834	303,328	75%
Variación del Stock (Anual)	(m²)	86,417	98,345	101,419	17,147		
	%	21%	20%	17%	2%		



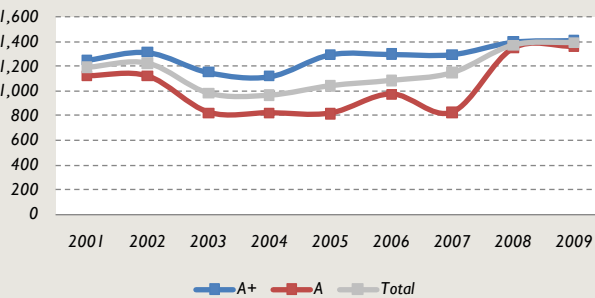
Tasa de Vacancia por Clase



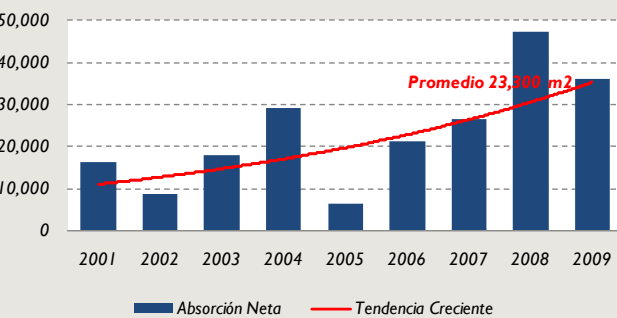
Precios de Renta por Clase



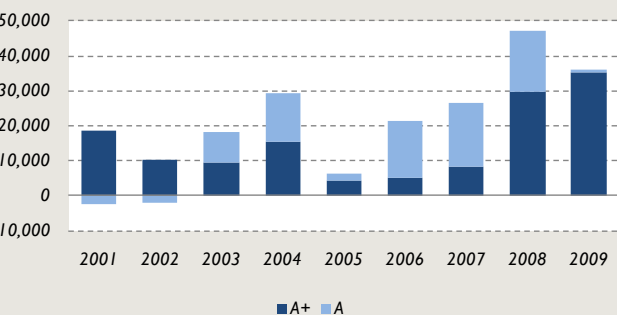
Precios de Venta por Clase



Absorción Neta por Año Mercado Prime



Absorción Neta por Año (Clases A+ y A)



OFERTA

En el tercer trimestre del 2009 se incorporaron 5 nuevos edificios al mercado. Las torres 3 y 4 del complejo Cronos, en Surco, Alto Caral, Capital y Torre Ábaco en San Isidro. Estos ingresos significaron un incremento en el stock de oficinas de 46,180 m².

Al finalizar el 3T 2009 el inventario del Mercado Prime de oficinas muestra un total de 462,644 m². El total de edificios A+ y A es de 58. La tasa de vacancia se ha visto incrementada en 3.2% por lo que el índice actual es de 5.8% (en el trimestre anterior fue de 2.7%). Dados los ingresos de nuevos metros cuadrados al mercado y la absorción neta registrada en este periodo, el total de metros cuadrados disponibles actualmente es de 27,017.

DEMANDA

El tercer trimestre del 2009 registró una fuerte absorción de espacios en el mercado prime. En total se registraron transacciones por casi 33,000 m² (absorción bruta), de los cuales poco más de 30,400 m² corresponden a la absorción neta registrada. Es importante mencionar que a diferencia de los dos trimestres anteriores, la rotación de ocupantes de un espacio de oficinas a otro ha sido baja y que no se ha registrado des-absorción, salvo en la zona de San Isidro Golf con 259 m² en edificios clase A+.

En lo que va del año, se nota una marcada concentración de demanda por espacios de oficinas de clase A+. Esto se debe fundamentalmente a que la gran mayoría de nuevos edificios que ingresaron al mercado son de clase A+ y a que se han registrado migraciones de ocupantes que están desocupando espacios de clase A, tal como se ha observado a través la des-absorción acumulada registrada en San Isidro Golf y la zona Este, en lo que va del año.

Finalmente, San Isidro Saga es el sub-mercado con mayor actividad transaccional de metros cuadrados mientras que Miraflores es la zona donde se ha transado una menor cantidad de metros.

PRECIOS

El precio promedio de renta mensual para edificios prime es US\$ 15.68 / m²; siendo para edificios de clase A+ US\$ 16.06 / m² y para edificios de clase A US\$ 14.86 / m². A nivel de promedios, los precios de renta se han mantenido relativamente estables con respecto al trimestre anterior, con variaciones menores al 2% para las clases A+ y A. Sin embargo, a nivel individual, se han registrado reducciones importantes en los precios de renta de hasta 8.6% en algunos edificios.

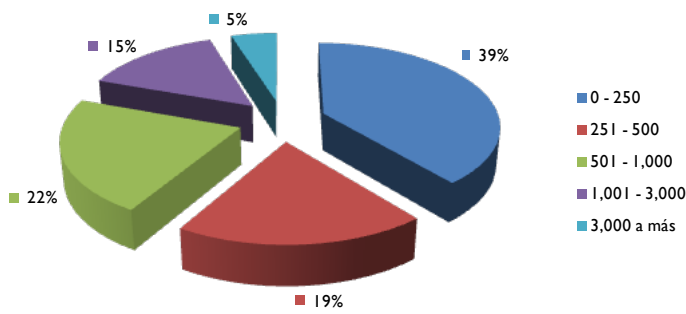
En el caso de los precios de venta, el promedio es US\$ 1,397 / m²; encontrándose el valor promedio por m² en edificios de clase A+ en US\$ 1,414 y en edificios de clase A en US\$ 1,366. Observamos una reducción de 3.4% en los precios de venta en relación al trimestre pasado.

Cabe mencionar que los valores indicados corresponden a precios de lista o "asking prices".

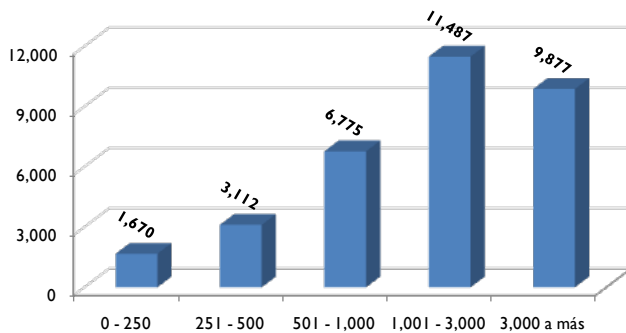
ANÁLISIS DE DEMANDA

- La totalidad de transacciones registradas durante el tercer trimestre del 2009 se dieron bajo la modalidad de arrendamiento.
- Observamos que durante el tercer trimestre del 2009, la demanda por espacios se concentró en oficinas pequeñas, en su mayoría transacciones sobre áreas menores a los 500 m².
- De esta manera, las transacciones por oficinas menores a los 250 m² equivalen al 39% del total de transacciones del mercado prime, mientras que sólo el 5% del total de transacciones se realizó sobre áreas superiores a los 3,000 m².
- De acuerdo al registro de transacciones realizadas, las oficinas con un rango de área de 1,001 a 3,000 m² son las que han tenido mayor cantidad de metros cuadrados colocados (11,487 m²).
- En el rango de áreas de menos de 250 m², sólo se colocaron 1,670 m² de oficina.
- La zona con mayor porcentaje de transacciones en el presente trimestre fue San Isidro Saga, donde se realizó el 56% de las operaciones.
- También observamos que el 5% de las transacciones se realizaron tanto en la zona de San Isidro Golf como en la zona Este.
- La zona con mayor nivel de colocación fue la de San Isidro Saga con 25,062 m² arrendados.
- La colocación de oficinas en las zonas de San Isidro Golf y Miraflores en este trimestre fue mínima, estando limitada por la escasa disponibilidad de producto.

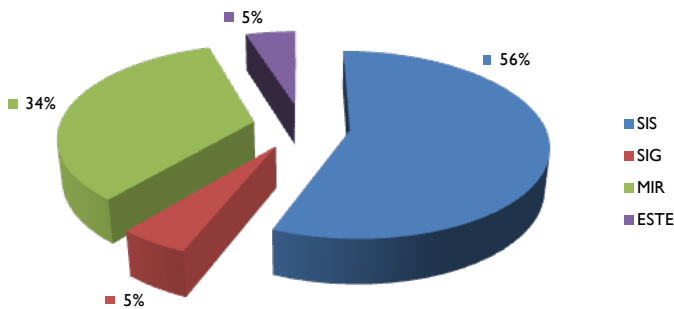
Porcentaje de Transacciones por Rango de Área



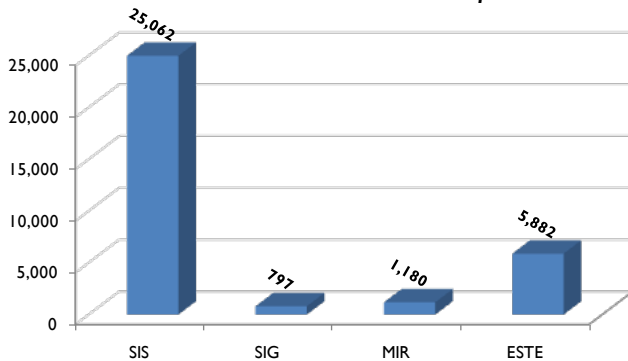
Cantidad de Metros Cuadrados Transados por Rango de Área



Porcentaje de Transacciones por Zona 3T - 09



Cantidad de Metros Cuadrados Transados por Zona



PRONÓSTICO

Durante el último trimestre del año, si no surgen aplazamientos, deberían ingresar al mercado 28,300 m², de los cuales 54% corresponden a espacios de clase A+ y el restante 46% corresponden a espacios de clase A. El 81% de estos metros se orientan al alquiler mientras que el 19% para la venta. De esta manera, iniciaremos el próximo año con aproximadamente 490,000 m² en stock de oficinas en el mercado prime.

Habiendo finalizado el tercer trimestre, podemos proyectar que la absorción neta acumulada (ocupación efectiva de espacios) para el 2009 oscilará en un rango de 46,000 m² a 50,000 m², muy similar a aquella registrada durante el 2008 (47,200 m²).

En base a estas proyecciones, estimamos que la tasa de vacancia del mercado prime al cierre de año debiera situarse a niveles cercanos al 9%. Las zonas Este y Miraflores serán las que concentren mayor vacancia, con tasas superiores al 15%, mientras que San Isidro Saga y Golf tendrán las tasas más bajas, situadas entre 4% y 5%.

Al finalizar el segundo trimestre del 2010, estimamos que la tasa de vacancia general del mercado prime alcance un nivel ligeramente superior a 15%. Esto representaría un incremento significativo respecto a la tasa de vacancia al cierre del 2009, y obedece a la entrega de aproximadamente 90,000 m² concentrados en 8 proyectos. Cabe destacar que durante el 2010 el desarrollo de nuevos proyectos en San Isidro Golf será mínimo.

Estimamos que durante los meses que restan para finalizar el año, los precios de renta se mantendrán estables y sin cambios significativos. Es decir el precio promedio total para el mercado prime se mantendrá en aproximadamente US\$15.50 / m² al mes. Sin embargo, prevemos que a partir del tercer trimestre del 2010 los precios tiendan a disminuir dada la alta tasa de vacancia proyectada para el resto del año.

Asimismo, prevemos que continúe una ligera tendencia en la reducción de los precios de venta debido al incremento de la oferta de edificios (competencia), la presión originada por el servicio de deuda que tienen los desarrolladores con los bancos y las expectativas de colocación proyectadas para dichos desarrollos.

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

12,479 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.colliers.com.pe.

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

