



The Knowledge Report

OFFICE | SECOND QUARTER | 2008

INDICADORES

AÑO	3T-08	4T-08
Tasa de vacancia	↓	↓
Absorción neta	↑	↑
Oferta nueva	—	↑
Precio de renta	↑	↑

ESPACIO PARA LOS EDIFICIOS DE CLASE B?

Definitivamente, sí. El ingreso de gran cantidad de proyectos de oficinas prime (clases A+ y A) responde a la escasez de producto y a la necesidad de espacios.

Sin embargo, los buenos resultados de empresas locales y extranjeras, que hoy ocupan casas o edificios obsoletos de bajo costo, generan una oportunidad real de atender un segmento del mercado que está en condiciones de mejorar sus instalaciones, sin hacer inversiones que no se ajustan a sus posibilidades.

Los desarrolladores que han invertido en Chacarilla y Monterrico, con excelentes resultados en la colocación, aún no han atendido a empresas que demandan grandes espacios.

Tomen nota, entonces, que en el segmento de clase B de formato grande existe una oportunidad de negocio.

EL MERCADO SE ACOMODA

Al cierre del segundo trimestre del año, dos preguntas siguen sueltas: (1) cuántos metros cuadrados se entregarán al mercado en los próximos tres años y (2) cuál será la demanda para los siguientes dos años.

En el primer semestre del año, la absorción bruta (totalidad de transacciones) ascendió a 42,519 m², de los cuales 38,249 m² se pueden calificar como demanda real (absorción neta). A la fecha, la disponibilidad de espacios es de 4,142 m², con lo cual la demanda real del año 2008 podría alcanzar 52,059 m², incluyendo los dos edificios que se entregarán este año (9,638 m²).

Durante el año 2009, se entregarían al mercado 210,944 m² (21 edificios), de los cuales se han colocado (vendido o arrendado) aproximadamente 30,000 m² (12%). Es probable que en los próximos seis meses la colocación de estos proyectos se dinamice aún más y que los más emblemáticos ingresen al mercado con ocupación total; sin embargo, continúa siendo impredecible la estimación del nivel de la demanda. Nuestra opinión es que la colocación anual difícilmente superará los 100,000 m².

Ciertamente, algunos de los proyectos que hoy componen la oferta futura podrían dilatar su ingreso al mercado o simplemente no ejecutarse; pero, de los edificios que se entregarían durante el año 2009 (210,944 m²), consideramos que mantienen ese riesgo aproximadamente 37,690 m² (5 edificios), con lo cual la oferta futura asegurada sería, como mínimo, de 173,254 m².

Con una oferta futura que será notablemente mayor que la demanda, es importante analizar qué edificios serán los que se beneficien de la colocación. Definitivamente, algunas zonas generan mayor atractivo para el demandante, tal como ocurre con San Isidro Golf. En otros casos, el producto actúa como elemento diferenciador. Sin embargo, ello depende del perfil del demandante y del precio que se esté dispuesto a pagar.

A nuestro juicio, el factor crítico para el usuario final de una oficina es la certidumbre; es decir, ofrecer una fecha de entrega, una solución. En ese sentido, algunos proyectos llevan clara ventaja, ya sea porque se encuentran en construcción o porque el desarrollador ofrece las garantías de una segura ejecución. Frente a esta realidad, se podría inferir que proyectos como Cronos (4 torres), Alto Caral, Capital, Ábaco, Esquilache, Torre Pinar, Encalada y América hoy tienen la ventaja.

Respecto del producto, existe similitud en los estándares de seguridad contra incendios e intrusión, pero surgen algunos criterios que se pueden convertir en ventajas competitivas. COINSA iniciará la construcción del primer complejo (2 edificios) de oficinas verde ("green building"), con atributos que logran eficiencia en la operación y reducción en el consumo de energía.



EL MERCADO Y LOS INVERSIONISTAS

En la actualidad, existen inversionistas ávidos de adquirir total o parcialmente proyectos inmobiliarios, especialmente en el sector de oficinas.

Se pueden identificar dos tipos de inversionista: (1) de corte financiero, tales como fondos de inversión y compañías de seguros de vida y (2) privado o "family office", compuesto básicamente por grupos familiares. En ambos casos, existen inversionistas tanto locales como extranjeros.

La adquisición de espacios por parte de inversionistas no reduce la tasa de vacancia, dado que su negocio se basa en el arriendo. Por lo tanto, se podría generar una regla: a más inversionistas, más espacios en alquiler.

La presencia de inversionistas en el mercado también marca el nivel de los precios de venta, dado que su fijación depende de los valores de renta que se puedan obtener y de la rentabilidad que se pretenda generar. En otras palabras, si el precio de renta es de US\$ 15 / m² y el retorno mínimo para el inversionista es de 15% (usando el método del "cap rate"), el precio de venta no podrá ser mayor de US\$ 1,200 / m². Sin embargo, las expectativas de retorno difieren por tipo de inversionista y, principalmente, por su procedencia.

En la actualidad, las compañías de seguros de vida han ingresado activamente al sector de oficinas. InVita adquirió la totalidad del edificio San José, recientemente entregado al mercado. Por otro lado, Pacífico Vida compró el 30% del Centro de Negocios Cronos, desarrollado por Inversiones Centenario, en plena etapa de construcción.

Los fondos de inversión también tienen participación en el mercado. Multirenta Inmobiliaria, administrado por AC Capitales, posee algunos espacios de oficinas desde hace varios años. Es probable que en el futuro inmediato, otros fondos adquieran proyectos, ya sea en su totalidad o, por lo menos, con el control del inmueble (50% + 1).

Una característica que asocia a los inversionistas es la compra en proyecto, lo que les permite obtener precios convenientes a cambio de reducir riesgo e inversión para el desarrollador.

EL PERFIL ACTUAL DEL PROYECTO DE OFICINAS

Algunas características que antes diferenciaban a los edificios de oficinas hoy se han convertido en exigencias de los organismos reguladores (municipios o Defensa Civil). Por ejemplo, los rociadores o "sprinklers" son obligatorios para la mayor parte de los edificios, dado que su existencia se asocia a un tamaño de planta mínimo. Lo mismo sucede con las escaleras, las cuales deben ser presurizadas, con puertas corta fuego y barras antipánico.

El nivel de equipamiento de un edificio de clase A+ se puede resumir en la siguiente lista:

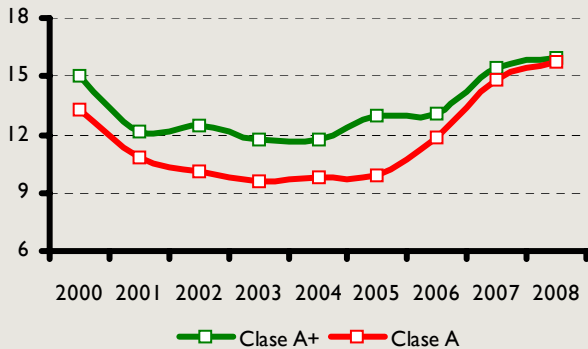
- Estacionamientos: depende de la exigencia municipal. Sin embargo, para atender la demanda de los usuarios, el edificio debe contar, por lo menos, con un parqueo cada 40 m² útiles.
- Fachada: muro cortina. El vidrio insulado (doble vidrio con capa de aire interior) tiene propiedades de aislamiento térmico y acústico.
- Altura: 2.70 mts. a falso cielo.
- Aire acondicionado: centralizado (generación de agua helada por unidad central o "chiller").
- Espacios complementarios: sala de usos múltiples (SUM), cafetería y sala de atención a proveedores.
- Elevadores: tiempo de espera máximo de 30 segundos.
- Grupo electrógeno: servicios generales y energía crítica por oficina.
- Control de acceso: CCTV, tarjetas de aproximación en accesos y molinetes para control en lobby.
- Sistemas de seguridad contra incendios: rociadores y detectores de humo en totalidad de áreas y escaleras presurizadas.
- Automatización: sistemas de seguridad contra incendios e intrusión, equipos electromecánicos, elevadores, entre otros, monitoreados por una central.

Un edificio de clase A debe cumplir con la mayor parte de las características señaladas, principalmente las de seguridad contra incendios e intrusión.

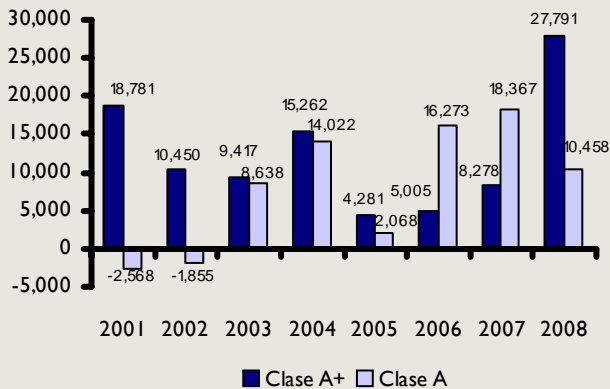
Stock de Oferta Futura por Modalidad de Comercialización										
Comercialización	Año								Total	
	2008		2009		2010		2011		(2008 - 2011)	
	m ²	%	m ²	%	m ²	%	m ²	%	m ²	%
Alquiler	5,642	59%	71,421	34%	22,080	19%	30,000	43%	129,143	32%
Venta	3,996	41%	101,352	48%	19,755	17%	0	0%	125,103	31%
Alquiler / Venta	0	0%	38,171	18%	77,178	65%	40,000	57%	155,348	38%
Total	9,638	100%	210,944	100%	119,013	100%	70,000	100%	409,594	100%

Stock Actual - Mercado de Oficinas Prime				
Zona	Stock (m ²)		Vacancia (m ²)	
	A+	A	A+	A
San Isidro Saga	112,373	89,631	0	2,940
San Isidro Golf	48,212	55,835	396	0
Miraflores	16,597	27,103	0	806
San Borja	9,804	0	0	0
La Molina	36,755	0	0	0
Subtotal	223,741	172,570	396	3,746
Total	396,311		4,142	
Tasa de vacancia			0.18%	2.17%
Tasa de vacancia total			1.05%	

Precios de Renta (lista) - Clases A+ y A



Absorción Neta por Clase



Transacciones por Operación 2001 - 2008		
Tipo de Operación	Área (m ²)	%
Alquiler	171,249	68%
Compra - Venta	81,000	32%
Mayores a 3,001 m ²	38,101	15%
"Build to suits"	14,945	6%
Menores a 3,000 m ²	27,954	11%
Total	252,250	100%

OFERTA

El stock se incrementó en 27,844 m² con la incorporación al mercado de los edificios Parque Plaza, Santo Toribio y San José.

A la fecha, la tasa de vacancia es de sólo 1.05%, con sólo 4,142 m² disponibles.

En los próximos seis meses, se incorporarán al mercado 9,638 m², correspondientes a dos edificios (Esquilache y Víctor Andrés Belaúnde).

DEMANDA

La absorción bruta (transacciones) del segundo trimestre del año ascendió a 36,902 m². Por otro lado, la demanda (absorción neta) en el mismo período fue de 33,874 m².

Básicamente, la demanda proviene de los espacios colocados en los tres edificios entregados al mercado (Parque Plaza, Santo Toribio y San José), los cuales se encuentran prácticamente ocupados en su totalidad.

Con respecto al tamaño de la transacción, el área promedio fue de 923 m², notablemente superior al promedio histórico (533 m²).

PRECIOS

Los precios de renta y venta del mercado siguen marcados por el valor de los proyectos que se encuentran bajo proceso de comercialización.

Se puede apreciar un ligero incremento en el precio de algunos edificios que han iniciado la etapa de construcción y en otros que han logrado colocaciones en el último trimestre.

La rentabilidad promedio del mercado de oficinas (utilizando el método de "cap rate") asciende a 14.2%.

Precios de Renta y Venta				
Edificio	Renta		Venta	
	Área (m ²)	Precio (US\$)	Área (m ²)	Precio (US\$)
Clase A+	139,586	15.9	80,904	1,348
Cronos	23,864	16.0	---	---
Alto Caral	13,599	15.5	---	---
CE Miraflores II	13,648	16.5	---	---
Plaza República	25,459	16.5	25,459	1,450
Capital	14,571	17.5	---	---
Las Cumbres	48,445	15.0	48,445	1,250
América	---	---	7,000	1,650
Clase A	11,946	15.7	16,174	1,307
Esquilache	5,646	16.5	---	---
Torre Pinar	---	---	9,874	1,375
Encalada	6,300	15.0	6,300	1,200
Total	151,532	15.9	97,078	1,341

OFERTA FUTURA

- Área total (3T-2008 a 2011): 409,594 m²
- 32 edificios.
- Distribución de espacios por tipo de comercialización:
 - Renta: 123,143 m² (32%)
 - Venta: 125,103 m² (31%)
 - Alquiler y/o venta: 155,348 m² (38%)
- Distribución de espacios por zona:
 - San Isidro Saga: 182,283 m² (45%)
 - San Isidro Golf: 99,607 m² (24%)
 - Miraflores: 24,221 m² (6%)
 - Este: 103,483 m² (25%)

- Proyecto de mayor área: Plaza República (2 torres de 27,589 m² c/u. Total: 55,178 m²)
- Proyectos de segura ejecución: 334,435 m² (28 edificios)

Oferta Futura del Mercado Prime (por Año y Zona)					
Zona	Área Oficinas (m ²)				
	2008	2009	2010	2011	Total
SIS	0	75,025	77,250	30,000	182,283
SIG	9,638	27,969	22,000	40,000	99,607
MIR	0	24,221	0	0	24,221
SB	0	0	0	0	0
ESTE	0	83,728	19,755	0	103,483
Total	9,638	210,944	119,013	70,000	409,594

Oferta Futura del Mercado Prime de Oficinas de Lima (2008 - 2011)							
Edificio	Clase	Zona	Área (m ²)	Fecha Estimada de Entrega			
				2008	2009	2010	2011
Víctor Andrés Belaúnde	A	SIG	3,996				
Esquilache	A	SIG	5,642				
Cronos - Torres 1 y 2	A+	ESTE	12,667				
Encalada	A	ESTE	6,300				
Cronos - Torres 3 y 4	A+	ESTE	11,197				
CE Miraflores II	A+	MIR	11,550				
Capital	A+	SIS	14,571				
Alto Caral	A+	SIS	13,599				
Ábaco	A	SIS	4,837				
Torre Pinar	A	ESTE	9,874				
Qubo	A	ESTE	15,000				
América Leasing	A+	SIG	5,769				
Inversiones Granadero	A+	SIG	3,000				
MiraCorp	A	MIR	12,671				
América	A	SIS	6,479				
Torre Pacífico	A	SIS	4,900				
Imagina	A+	SIS	10,640				
Real 8	A+	SIG	19,200				
COINSA - Green I	A+	SIS	14,500				
COINSA - Green II	A+	SIS	5,500				
Las Cumbres de La Molina - T1 y T2	A+	ESTE	28,690				
Las Cumbres de La Molina - T3 y T4	A+	ESTE	19,755				
Plaza República - Torre 1	A+	SIS	27,589				
Pardo y Aliaga	A+	SIG	22,000				
Torre HSBC	A+	SIS	22,080				
Plaza República - Torre 2	A+	SIS	27,589				
Parque El Golf - Torres 1 y 2	A+	SIG	40,000				
Torre Javier Prado	A+	SIS	30,000				

PRONÓSTICO

En los próximos tres meses, se absorberán los espacios disponibles en los edificios existentes (4,142 m²) y los no colocados aún en el edificio Esquilache (aproximadamente 4,600 m²). Asimismo, se generarán nuevas transacciones sobre los espacios que dejarán empresas que mudarán sus oficinas a los proyectos recientemente entregados, incrementando la absorción bruta, pero no la neta (demanda).

Por otro lado, la oferta se mantendrá estable durante el tercer trimestre, dado que los restantes proyectos que corresponden a este año se entregarán entre octubre y diciembre (Esquilache y Víctor Andrés Belaúnde).

Los precios de renta y venta seguirán incrementándose, impulsados por la demanda insatisfecha actual y por la carrera que se generará por asegurar espacios en proyectos que hayan logrado cifras importantes de colocación. Actualmente, no se registran operaciones de arriendo a valores inferiores a US\$ 15 / m². Estimamos que este año el promedio no superará los US\$ 17 / m².

Durante el tercer trimestre del año, se concretarán importantes operaciones de compra por parte de inversionistas, tanto de corte financiero como "family office". El nivel de las inversiones llegará a cifras nunca antes registradas, superando los US\$ 20 MM en dos casos. Estas transacciones cambiarán la composición de los espacios en venta y renta, dado que más de 30,000 m² se integrarían a la bolsa de oficinas en alquiler.

Finalmente, la incorporación del primer complejo verde (20,000 m²) abrirá el camino a una demanda que hoy se califica como desatendida y desconocida. Sin duda, se trata de una apuesta importante para atender empresas ligadas al cuidado del medio ambiente y para las que consideran que la inversión en optimización de recursos genera ahorro en el largo plazo.

293 OFFICES IN 61 COUNTRIES
ON 6 CONTINENTS

USA 99
Canada 19
Latin America 18
Asia Pacific 62
EMEA 95

868 million square feet under
management

11,000 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
Juan José Lavaud, CCIM
Research & Investment Director
San Borja Norte N° 793
L 41
Tel: 511-225-7744
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.colliersmn.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.

Resumen del Comportamiento del Mercado Prime de Oficinas - Lima, Perú
2T - 2008

Zona	Clase	N°	Stock (m ²)	Vacancia		Absorción Neta (m ²)	Absorción Bruta (m ²)	Precio Renta (US\$ / m ²)	Precio Venta (US\$ / m ²)
				m ²	Tasa				
San Isidro Saga	A+	9	112,373	0	0.0%	12,549	13,212		
	A	12	89,631	2,940	3.3%	4,317	5,048		
		21	202,004	2,940	1.5%	16,866	18,260	---	---
San Isidro Golf	A+	8	48,212	396	0.8%	15,562	16,362		
	A	9	55,835	0	0.0%	0	265		
		17	104,048	396	0.4%	15,562	16,626	---	---
Miraflores	A+	1	16,597	0	0.0%	0	0		
	A	6	27,103	806	3.0%	1,447	252		
		7	43,700	806	1.8%	1,447	252	---	---
San Borja	A+	2	9,804	0	0.0%	0	1,764		
	A	0							
		2	9,804	0	0.0%	0	0	---	---
La Molina	A+	3	36,755	0	0.0%	0	0		
	A	0							
		3	36,755	0	0.0%	0	0	---	---
Total / Promedio	A+	23	223,741	396	0.2%	28,111	31,338	15.9	1,347.5
	A	27	172,570	3,746	2.2%	5,764	5,565	15.7	1,306.8
		50	396,311	4,142	1.0%	33,874	36,902	15.9	1,340.8

Nota: los precios de renta y venta promedio provienen de los proyectos bajo comercialización, debido a la baja significación de los valores que corresponden a los espacios disponibles en edificios existentes.

