



The Knowledge Report

OFFICE | FIRST QUARTER | 2009

AL RITMO DE LA RENTA

En los últimos meses, se ha venido especulando acerca del tamaño de la oferta futura del mercado de oficinas *prime* de Lima. Y, ciertamente, ha sido una especulación, dado que no se tenía la certeza de cuáles de los proyectos que están en el *pipeline* se ejecutarían.

Del análisis de la situación actual, se puede concluir que el 58% de la totalidad de proyectos identificados se encuentran en proceso de construcción; es decir, 193.823 m² definitivamente se entregarán al mercado en los próximos tres años. Los otros 138,987 m² están en proceso de pre-venta (factibilidad financiera) o en trámites municipales.

Al margen del volumen de espacios que se incorporarán al mercado, es importante comentar sobre el destino de la oferta futura, la cual hoy en día es sinónimo de oferta actual (es lo que se está colocando), dado que prácticamente no hay vacancia en los edificios existentes.

INDICADORES

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

LOS OTROS

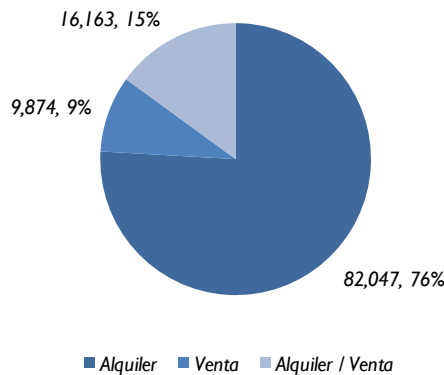
Los edificios que se comercializan únicamente en renta responden a dos tipos de interés: (1) inversión y (2) complementos a uso propio.

Dentro del segundo grupo, Cooperativa Ábaco es el único ejemplo actual. En el pasado, Interbank, Pacífico Seguros y Grupo Wiese lo hicieron con éxito.

El conjunto que es importante evaluar es el primero. Además de los grandes promotores / arrendadores mencionados (Grupo Brescia e Inversiones Centenario), se han incorporado nuevos actores, algunos de los cuales han decidido ingresar al negocio de largo plazo y otros construyen flujos sólidos para la venta.

- Familia Barrios: Santa Cruz.
- Inmobiliari: Capital.
- JGJ: MiraCorp.
- Grupo Nuevo Mundo: CE Miraflores II.

**Distribución de Oferta Futura (Año 2009)
Por Tipo de Comercialización**

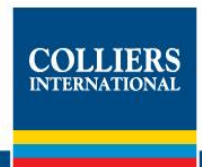
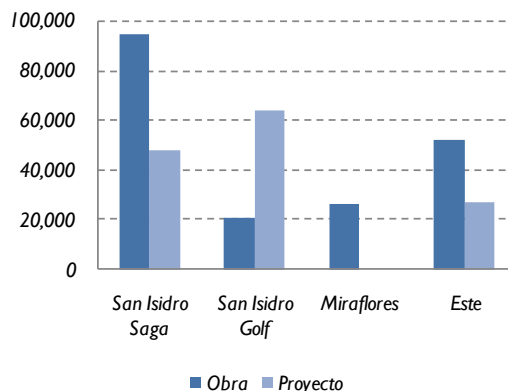


De los espacios que se entregarán al mercado durante el año 2009 (108,084 m²), el 76% se destina a la renta y sólo el 9% a la venta. Otro 15% se comercializa en ambas modalidades.

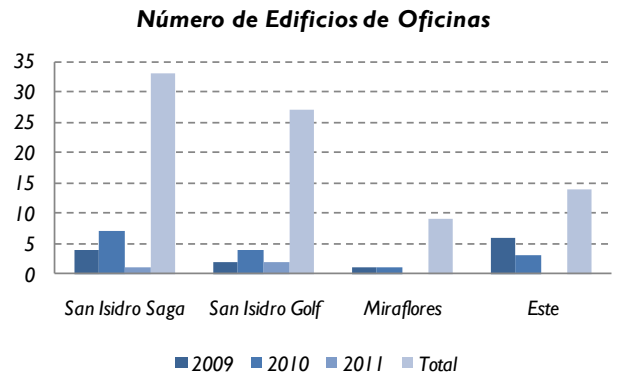
Si se analiza el desempeño de los espacios que se ofrecen en renta, es claro que los grandes promotores, cuyo negocio principal es el arrendamiento, son los más exitosos. Proyectos como Cronos (Inversiones Centenario) y Alto Caral (Grupo Brescia) han obtenido colocaciones notablemente mejores que aquellos que incursionan recién al sector a excepción del proyecto Esquilache de la PUCP comercializado por Colliers.

Y es que realmente el arrendador o “casero” es crítico para la decisión de alquiler. Dependiendo de su involucramiento con el largo plazo, se obtiene la seguridad de mantenimiento adecuado, selección cuidadosa de los ocupantes, modernización del producto (cambio de equipamiento), etc.

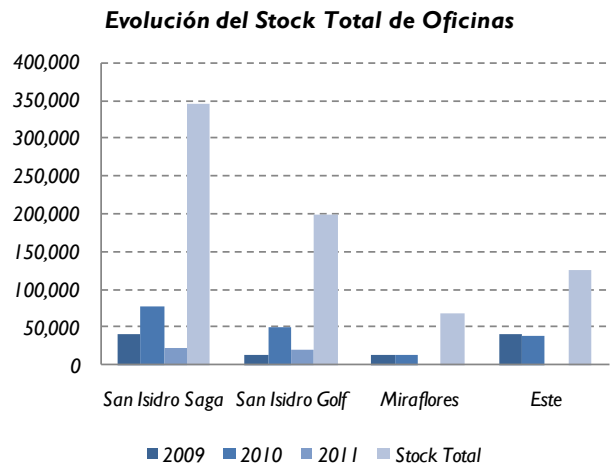
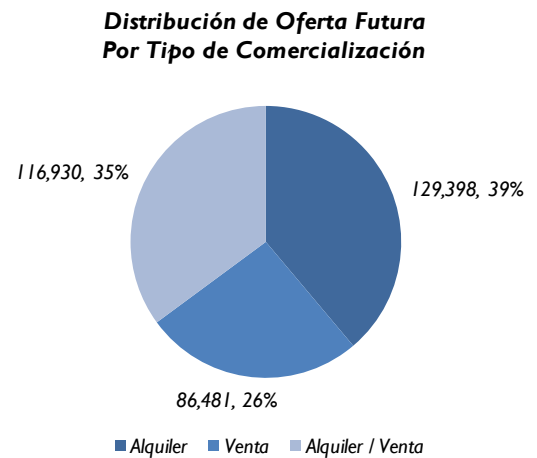
**Distribución de Oferta Futura
Por Status (2009 - 2011)**



Oferta Futura del Mercado Prime (por Año y Zona)				
Zona	Área Oficinas (m ²)			
	2009	2010	2011	Total
San Isidro Saga	40,381	77,888	24,000	142,269
San Isidro Golf	14,029	51,200	20,000	85,229
Miraflores	13,647	12,671	0	26,318
Este	40,027	40,822	0	80,848
Total	108,084	182,581	44,000	334,665

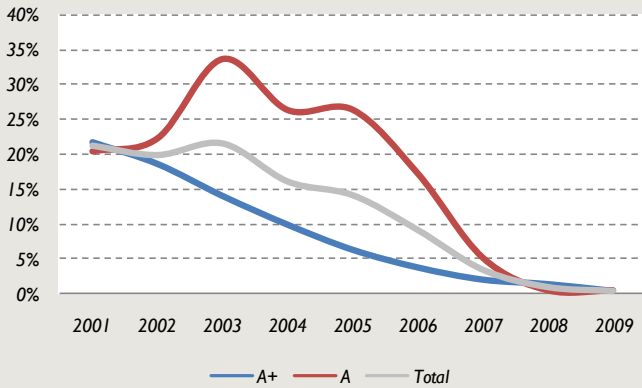


Precios de Lista de Renta y Venta				
Edificio	Renta		Venta	
	Área (m ²)	Precio (US\$ / m ²)	Área (m ²)	Precio (US\$ / m ²)
Clase A+	97,425	16.4	71,318	1,454
Cronos	23,864	17.0	---	---
Alto Caral	13,599	16.0	---	---
CE Miraflores II	13,647	16.0	---	---
Plaza República	27,589	16.5	27,589	1,450
Capital	14,571	16.0	---	---
Santa Cruz	4,154	17.0	---	---
Qubo	---	---	13,855	1,400
Platinum Plaza	---	---	20,000	1,450
América	---	---	9,874	1,550
Clase A	31,171	15.8	23,163	1,422
Ábaco	12,211	15.0	---	---
Torre Pinar	---	---	9,874	1,300
Torre América	---	---	---	---
Arisca	---	---	7,000	1,750
MiraCorp	12,671	17.0	---	---
Encalada	6,289	15.0	6,289	1,250
Total	128,596	16.3	94,481	1,446

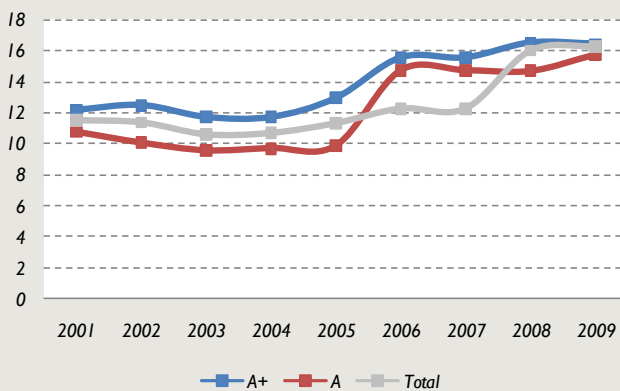


Resumen del Mercado de Oficinas Prime de Lima												
Zona	Stock (m ²)		N° Edificios		Vacancia (m ²)		Vacancia (%)		Absorción (m ²)		Precio (US\$ / m ²)	
	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A	A+	A
San Isidro Saga	112,373	89,631	9	12	757	0	0.7%	0.0%	0	0	16.2	15.0
San Isidro Golf	53,859	59,832	9	10	342	105	0.6%	0.2%	2,227	0	17.0	
Miraflores	16,597	25,657	1	6	0	806	0.0%	3.1%	0	0	16.0	
Este	46,559	0	5	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0	17.0	15.0
Subtotal	229,387	175,119	24	28	1,099	911	0.5%	0.5%	2,227	0	16.4	15.8
Total	404,506		52		2,010		0.5%		2,227		16.3	

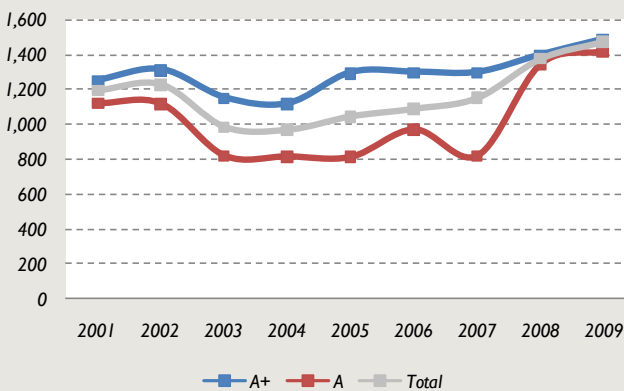
Tasa de Vacancia por Clase



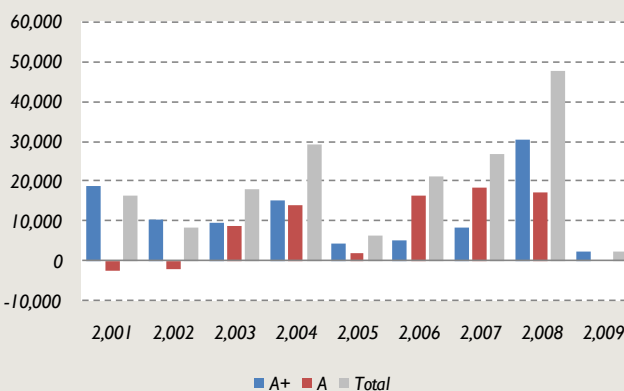
Precios de Renta por Clase



Precios de Venta por Clase



Absorción Neta por Clase



OFERTA

La oferta no se incrementó durante el primer trimestre del año 2009. Algunos edificios proyectados para incorporarse al mercado en ese período, como la primera etapa de Cronos (Torres 1 y 2) y Capital, sufrieron retrasos en su entrega (respecto de la fecha original programada).

Por otro lado, la tasa de vacancia se mantiene en un nivel por debajo del 1%; es decir, prácticamente no hay espacios disponibles en edificios existentes.

La vacancia “sana” se sitúa entre 5% y 10% y permite al mercado resolver necesidades dentro del corto plazo, sin tener que esperar hasta la ejecución de un nuevo proyecto. Actualmente, los limitados espacios disponibles se colocan con rapidez. En la medida que se aproxime la entrega de los nuevos edificios, esa velocidad se reducirá o generará una competencia por precios.

PRECIOS

Tal como viene ocurriendo desde que no hay disponibilidad de espacios en el mercado, los precios de renta y venta de los proyectos son los que marcan el comportamiento del sector.

Los precios de renta y venta de los proyectos no mantienen una tendencia única, sino que siguen la suerte de la colocación preliminar a la entrega. Es así que, en algunos casos, los valores han disminuido, dado que la finalización de las obras se encuentran próximas y el costo de mantener espacios desocupados es alto. La intensidad del perjuicio de este factor depende de la estructura de financiamiento del proyecto.

Por otro lado, la colocación tan alta permite a los propietarios incrementar los precios con la expectativa de generar en el demandante la oportunidad de ocupar un inmueble consolidado a un costo mayor (y menor riesgo).

Finalmente, en los proyectos que recién se ha iniciado la etapa de comercialización o que se encuentran en la fase inicial de obra se pueden observar precios altos, dado que existe tiempo para la especulación. Es diferente la situación de los edificios que requieren de pre-venta para el inicio de obras.

DEMANDA

Al no existir espacios disponibles en los edificios existentes, la demanda responde a la entrega de nuevos espacios. El comportamiento del primer trimestre del año 2009 es fiel reflejo de esa situación.

Se espera que la demanda se incremente notablemente durante el segundo trimestre, dado que se entregarán al mercado alrededor de 60,000 m².

PRONÓSTICO

El segundo trimestre del año 2009 promete ser uno de los más dinámicos de los últimos años, principalmente por la gran entrega de espacios que se producirá. Dependiendo del grado de colocación con el que integren al mercado los nuevos edificios, la tasa de vacancia podría elevarse notablemente.

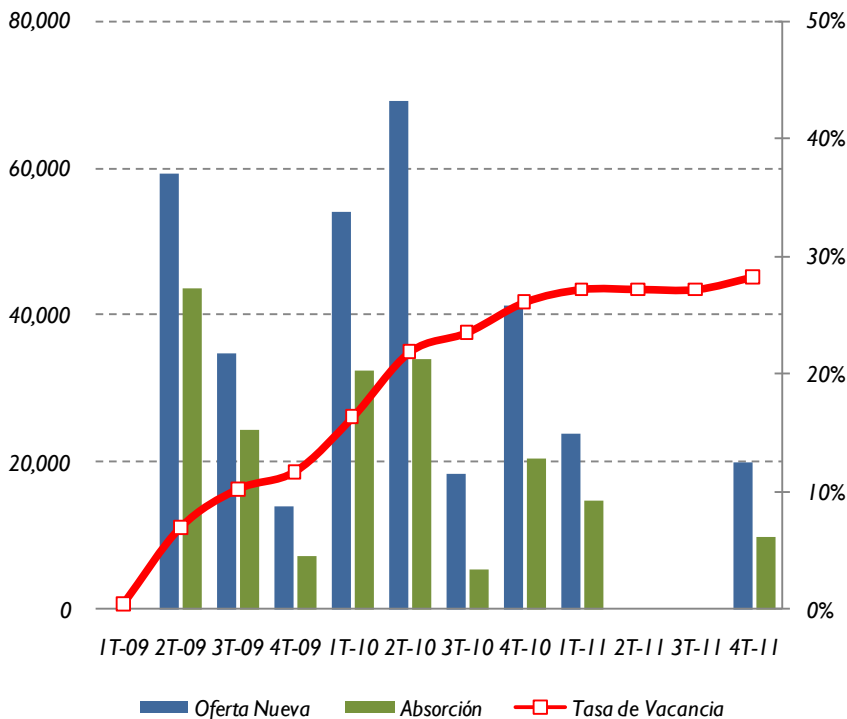
A la fecha, todo parece indicar que la primera etapa de Cronos se entregará totalmente colocada y Alto Caral con un porcentaje de ocupación cercano al 75%. En los casos de Ábaco, Capital y Encalada, la situación es distinta, dado que su absorción está en alrededor de 50% y en el caso de Plaza República en menos del 30%.

Las proyecciones para el segundo trimestre sobre la absorción bruta se sitúan en alrededor de 40,000 m²; es decir, se prevé una vacancia de aproximadamente 20,000 m² para esa oferta nueva (60,000 m²).

Con respecto a los precios, los valores debieran reducirse, dado que durante el segundo semestre del año se entregarían aproximadamente 48,000 m² adicionales, de los cuales se ha colocado solo cerca de 20,000 m² y se estima que para su incorporación al mercado se haya absorbido otros 10,000 m², con lo cual sólo la oferta del segundo semestre generaría una vacancia de aproximadamente 18,000 m², adicionales a los 20,000 m² vacantes que dejaría la oferta entregada en el primer trimestre.

Dentro de la oferta proyectada para el año 2010, el 58% aún no ha iniciado obras. Considerando que la ejecución de un proyecto requiere de aproximadamente 18 meses (asumiendo que las fases de anteproyecto y proyecto se han superado), la totalidad de edificios debieran haber iniciado la etapa de construcción durante el segundo trimestre del año 2009. Este razonamiento es importante porque el comportamiento de la variable precio depende en gran medida de la oferta nueva, tanto a nivel de volumen como de fecha de entrega (concentración de oferta). Sin embargo, nuestra estimación es que muchos proyectos seguirán en ese status.

Evolución de Oferta Nueva, Absorción y Vacancia



En función a la totalidad de edificios en construcción y con status de proyecto.

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
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.

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.

