



The Knowledge Report

OFFICE | FOURTH QUARTER | 2009

INDICADORES

	3T-09	4T-09
Tasa de vacancia	▲	▲
Absorción neta	▲	▼
Oferta nueva	▲	▼
Precio de renta	▬	▲

EVOLUCION A MEJORES PRODUCTOS

Conforme prosiga el crecimiento económico del país, el mercado continuará demandando productos más funcionales, flexibles y de mayor calidad. Las áreas comunes y de servicios de los edificios continuarán evolucionando para satisfacer las crecientes necesidades de los usuarios.

En mercados de bienes raíces más grandes y desarrollados como los de México DF y Sao Paulo, existen diversos edificios que presentan áreas de servicios más completas, llegando a tener guardería para niños, módulos de cajeros automáticos y máquinas expendedoras, camerinos y lockers, restaurant, "health club", helipuerto, rampas y muelles para carga y descarga, áreas en la azotea para A/C adicionales, antenas satelitales y generadores de emergencia para los usuarios, valet parking, entre otros.

Asimismo, es cada vez más común ver empresas demandando edificios sostenibles con certificación LEED ("edificios verdes").

Este mayor nivel de equipamiento beneficia a las empresas que se preocupan por la productividad y el bienestar de sus trabajadores, sin dejar de lado su imagen corporativa, certifiéndolas como un sitio ideal para trabajar ("great place to work").

EL 2009 EN SÍNTESIS

El año 2009 se inició con un inventario de oficinas en el sector Prime (clases A+ y A) de 405,953 m², mientras que a fin de año el inventario fue de 491,000 m², registrándose un crecimiento en la oferta de casi 21%.

En los últimos doce meses se entregaron al mercado 9 edificios Prime: 3 en San Isidro Saga, 1 en San Isidro Golf y 5 en la zona Este, siendo esta última la que más crecimiento en metros cuadrados registró (67%).

Al cierre de año nos topamos con una tasa de vacancia de 8.4%, mientras que doce meses antes la misma era menor a 1%. Las zonas con mayor nivel de vacancia agregada son las de Miraflores con 21% y el Este con 19%, mientras que la vacancia agregada en ambos sub-mercados de San Isidro es de aproximadamente 4%.

Durante el 2009 se comercializaron, tanto en venta como en renta, 59,086 m² de productos terminados (absorción bruta), siendo la zona de San Isidro Saga la más activa. La absorción neta durante el año 2009 (50,457 m²) superó ligeramente los niveles históricos alcanzados el año anterior (47,453 m²), con lo que el promedio de los últimos tres años es de aproximadamente 41,800 m² anuales.

Durante el 2009, los precios de renta promedio de lista fluctuaron entre US\$ 15.6 y US\$ 16.3 por m² al mes, mientras que los precios de venta oscilaron entre US \$1,389 y US \$1,421 por m².

La actividad mostrada en el mercado de oficinas Prime deja claras muestras del desarrollo de la zona Este, sin embargo todavía no podemos hablar de una consolidación de este nuevo polo de concentración de oficinas hasta no ver como el mercado absorbe los metros cuadrados existentes y los proyectos que restan por salir.

MEJORES PRODUCTOS

Debido a la creciente ola de oferta de los últimos 3 años, los desarrolladores de oficinas han ido introduciendo nuevos estándares en sus edificios, con características especiales de diseño, atributos y comodidades adicionales en sus áreas de servicios, optando así, por una estrategia de "diferenciación".

Características importantes que presentan estos nuevos edificios, y que el mercado ha empezado a demandar de manera creciente, dan como resultado una serie de servicios y facilidades que poco a poco se están convirtiendo en un estándar:

- Formato de lobbies imponentes, de doble y hasta triple altura.
- Salas de usos múltiples (SUM) equipadas para conferencias y capacitaciones.
- Directorios equipados con tecnología para video-conferencias.
- Comedores equipados y/o con servicios de cafetería/catering.
- Módulos de servicio para trámites documentarios.
- Amplios estacionamientos para visitantes.
- Rampas y servicios para discapacitados.
- Conceptos "verdes" en los desarrollos (LEED).

Las empresas ya no sólo buscan un espacio para trabajar, también buscan mejores y más eficientes ambientes de trabajo, que aporten a la calidad de vida de sus empleados y faciliten su integración al ambiente y cultura empresarial.



Resumen del Mercado de Oficinas Prime de Lima - 4to 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	94,722	11	13	8,314	2,151	5.8%	2.3%	2,271	31	16.50	14.73	1,456.8	0.0
San Isidro Golf	53,186	66,316	9	11	428	4,020	0.8%	6.1%	600	4,020	16.18	15.92	0.0	1,400.0
Miraflores	31,852	25,696	2	5	11,821	217	37.1%	0.8%	3,435	493	16.74	13.50	0.0	0.0
Este	28,918	48,633	5	5	10,029	4,431	34.7%	9.1%	0	3,537	15.47	14.91	1,400.0	1,295.4
Subtotal	256,135	235,366	27	34	30,590	10,820	11.9%	4.6%	6,306	8,081	16.31	15.11	1,444.1	1,326.0
Total	491,501		61		41,410		8.4%		14,387		16.11		1,421.1	

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.

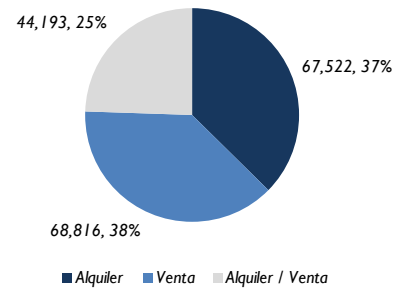
Precios de Lista: precios a los que se ofrecen las oficinas en el mercado, los cuales son sujetos de negociación (también denominados "Asking Prices").

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

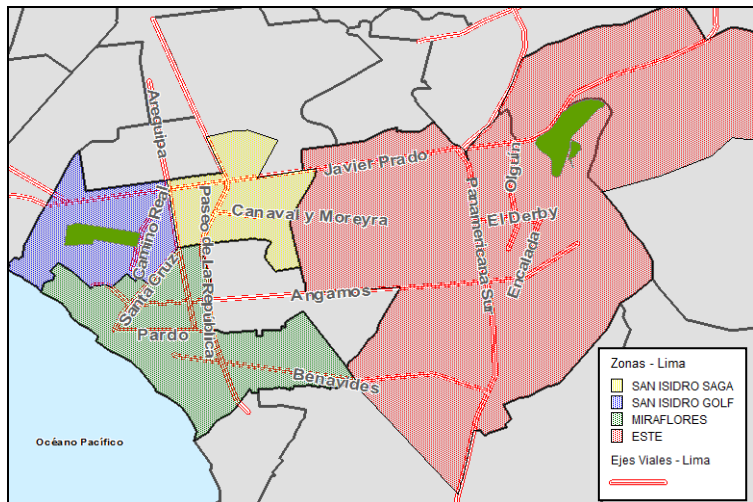
Zona	Año			Total
	Actual	2010	2011	
San Isidro Saga	24	4	3	31
San Isidro Golf	20	1	0	21
Miraflores	7	2	0	9
Este	10	2	2	14
Total	61	9	5	75

Distribución de Oferta Futura Por Tipo de Comercialización (acumulado del 1T-10 al 4T-11)

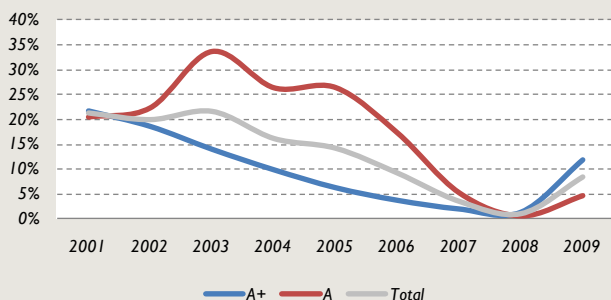


Evolución de la Entrega de Espacios de Oficinas del Mercado Prime

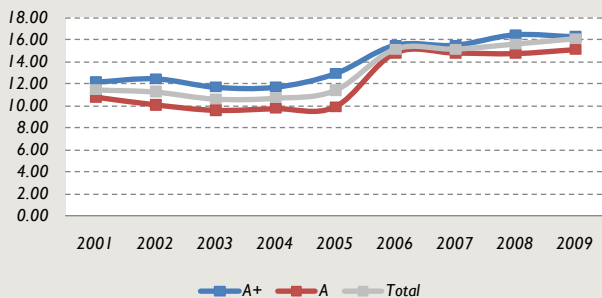
Zona	Stock al Final del Período (m ²)				Variación '08 - '11	
	2008	2009	2010	2011	(m ²)	%
San Isidro Saga	202,004	236,901	288,596	342,494	140,490	70%
San Isidro Golf	113,690	119,501	123,049	123,049	9,359	8%
Miraflores	42,253	57,548	72,724	72,724	30,471	72%
Este	46,559	77,550	100,852	133,766	87,207	187%
Total	404,506	491,501	585,220	672,032	267,526	66%
Variación del Stock (Anual)	(m²)	86,995	93,718	86,812		
	%	22%	19%	15%		



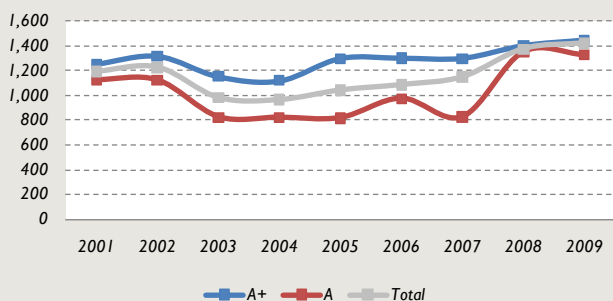
Tasa de Vacancia por Clase



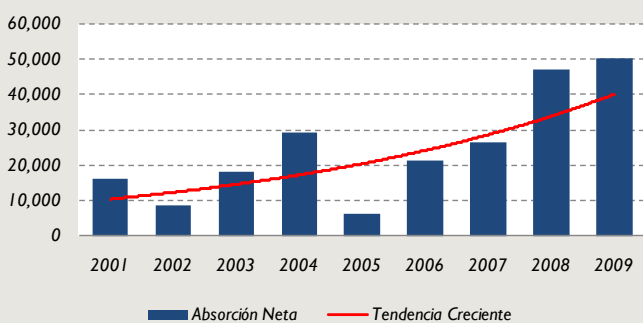
Precios de Renta por Clase



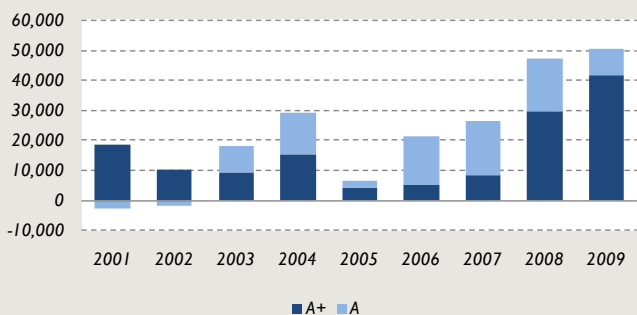
Precios de Venta por Clase



Absorción Neta por Año Mercado Prime



Absorción Neta por Año (Clases A+ y A)



OFERTA

En el cuarto trimestre del 2009 ingresaron 03 nuevos edificios al mercado. Edificio La Encalada, en la zona Este, CE Miraflores II, en Miraflores y Edificio América en la zona de San Isidro Golf. Estas entregas significaron un incremento en el stock de oficinas de 28,779 m².

Al finalizar el 2009 el inventario del mercado Prime de oficinas muestra un total de 491,501 m², mientras la cantidad de edificios es de 61. El espacio disponible al cierre del 2009 es 41,410 m², con lo que índice de vacancia actualmente se encuentra en 8.4%. Desde el primer trimestre del 2009 hasta el cierre del año, la vacancia se incrementó en casi 8 puntos porcentuales.

Para el 2010, la zona en que se entregarán más metros cuadrados es San Isidro Saga, con 51,694 m² en 4 edificios, luego se encuentra la zona Este con 23,301 m² en 2 edificios, la zona de Miraflores con 15,175 m² en 2 edificios y San Isidro Golf con 3,548 m² en 1 edificio.

De los 93,719 m² que ingresarán al mercado en el 2010, el 38% se comercializa en alquiler, el 37% se comercializa en venta, y el 25% restante se comercializa en ambas modalidades.

DEMANDA

Durante el cuarto trimestre del 2009 se registró una menor absorción de espacios en el mercado Prime comparado con el periodo anterior. La absorción bruta, o total de transacciones se dio por 14,500 m², de los cuales la absorción neta fue de 14,387 m².

En este periodo las zonas que concentraron la mayor absorción neta fueron San Isidro Golf y la zona Este, prevaleciendo los movimientos en edificios de tipo A por la presencia ahora del Edificio América y Encalada, respectivamente.

Estimamos que durante el año 2010 se registrará una absorción neta entre 48,000 m² - 55,000 m².

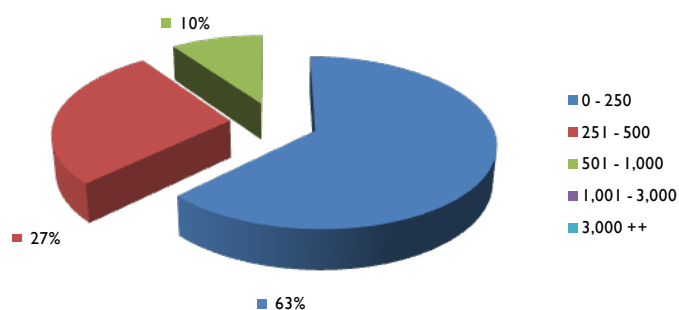
PRECIOS

El precio de lista promedio de renta mensual para edificios Prime, al término del 4T-2009 es US\$ 16.1 / m²; siendo para edificios de clase A+ US\$ 16.3 / m² y para edificios de clase A US\$ 15.1 / m². Se observa que los precios han tenido un leve incremento respecto al trimestre anterior, tanto a nivel de renta como de venta.

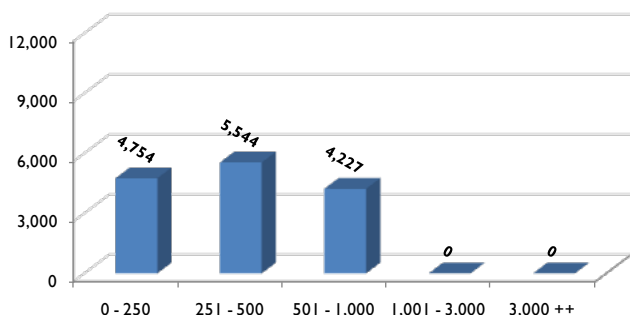
En el caso de los precios de venta, el valor de lista promedio actual es US\$ 1,421 / m²; encontrándose el valor promedio por m² en edificios de clase A+ en US\$ 1,444 y en edificios de clase A en US\$ 1,326.

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

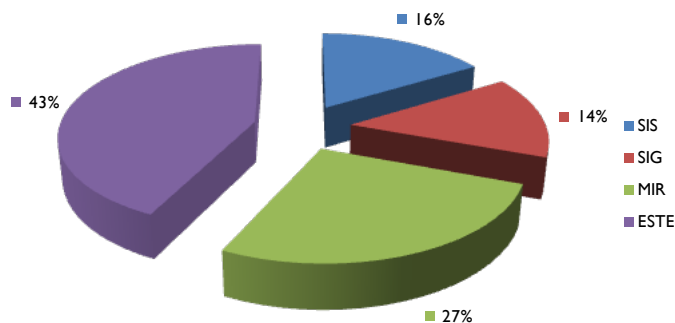
Porcentaje de Transacciones por Rango de Área



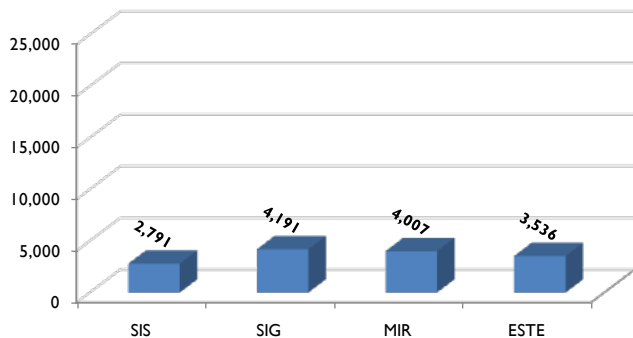
Cantidad de Metros Cuadrados Transados por Rango de Área



Porcentaje de Transacciones por Zona 4T - 09



Cantidad de Metros Cuadrados Transados por Zona



ANÁLISIS DE DEMANDA

- Observamos que durante el 4T-2009, al igual que en el tercer trimestre, la demanda por espacios se concentró en oficinas pequeñas, en su mayoría transacciones sobre áreas con dimensiones menores a los 500 m².
- Tenemos así que durante este trimestre, solamente el 10% de las transacciones fueron por espacios de más de 500 m². Esto corrobora que en términos generales, Lima continúa siendo un mercado donde no prima la demanda por grandes espacios.
- Durante el 4T-2009 no se realizaron transacciones por oficinas con áreas mayores a 1,000 m².
- Las transacciones por oficinas menores a los 250 m² equivalen al 63% del total de transacciones del mercado Prime, mientras que el 27% del total de transacciones se realizó sobre áreas entre 251 m² y 500 m².
- La zona con mayor porcentaje de transacciones en el último trimestre del 2009 fue la zona Este, donde se realizaron el 43% de las operaciones.
- El menor número de transacciones se realizó en la zona San Isidro Golf, con el 14% de los movimientos, aunque a nivel de metros cuadrados en esta zona se comercializó la mayor cantidad, lo que indica que las oficinas tomadas fueron las de mayor metraje (en promedio 600 m²).

ANÁLISIS DE OFERTA

- Actualmente la zona con mayor disponibilidad (vacancia) de espacios de oficinas es la zona Este, con 14,460 m², que equivale al 18.6% de su stock (34.7% A+ y 9.1% A).
- Actualmente la zona con menor oferta es San Isidro Golf (4,448 m²), que tiene disponible el 3.7% de su stock (0.8% A+ y 6.1% A), mientras que la zona de San Isidro Saga (10,465 m²) tiene disponible el 4.4% de su stock (5.8% A+ y 2.3% A).
- La zona de Miraflores tiene disponible 12,038 m² que equivale al 20.9% de su stock (37.1% A+ y 0.8% A).

PRONÓSTICO

El 2010 será otro año de entrega importante de edificios de oficinas al mercado. Se estima que durante este año ingresarán 9 nuevos edificios Prime, incrementando el stock de espacios en 93,719 m², de los cuales el 79% corresponden a espacios de clase A+ y el restante 21% corresponden a los de clase A.

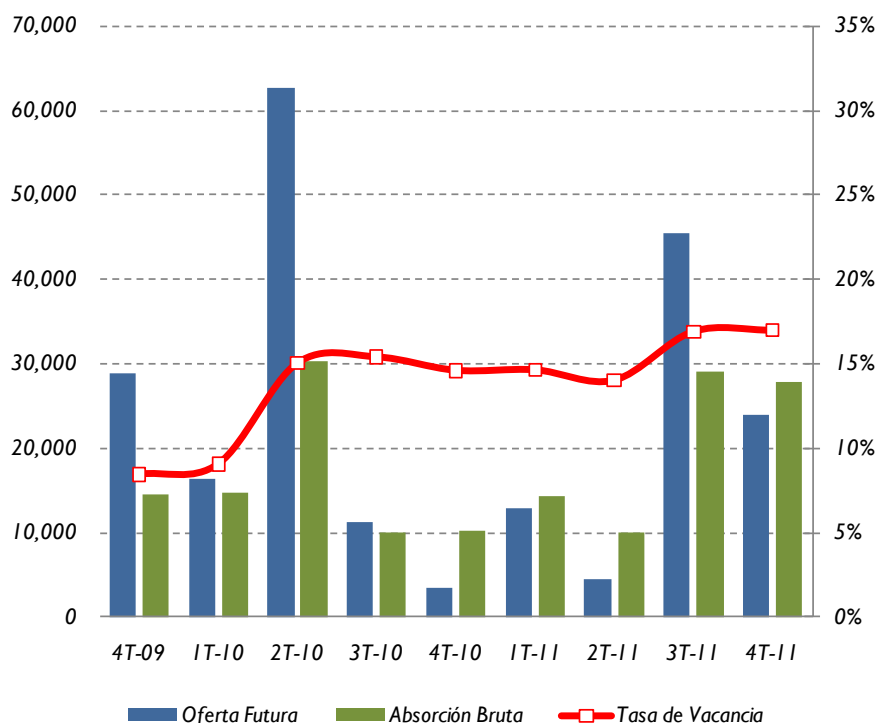
En la zona de San Isidro Saga deben entregarse 4 edificios (3 de clase A+ y 1 de clase A), en la zona de Miraflores deben ingresar 2 edificios (ambos de clase A+), en la zona Este deben entregarse 2 edificios (uno de cada clase), y finalmente en la zona de San Isidro Golf debe entregarse 1 edificio, el cual es de categoría A.

La zona con menor disponibilidad de espacios de oficinas actualmente es San Isidro Golf, con una vacancia de 3.7% de su stock, y con un solo edificio en proyecto para ser entregado en el 2010. De vista al presente año, las zonas que más metros cuadrados nuevos registrarán son San Isidro Saga (51,694 m²), Zona Este (23,301 m²), Miraflores (15,175 m²), y San Isidro Golf (3,548 m²).

En base a las estadísticas de los últimos tres años, en los que se observa una absorción neta promedio de 41,300 m², y en función a las tendencias recientes de los últimos dos años, estimamos que en el 2010 la absorción mantendrá los niveles del 2009. De esta manera el año finalizaría con aproximadamente 50,000 m² de absorción neta, mientras que la absorción bruta se estima será cercana a los 65,000 m².

En cuanto a disponibilidad, de mantenerse el actual ritmo de absorción, al finalizar el 2010 la vacancia podría oscilar entre 13% y 16%. De esta manera, después de varios años, el mercado volverá a tener una oferta más variada, que seguramente generará mayor competitividad en cuanto a precios e incentivos, así como a la provisión de servicios adicionales por parte de los propietarios de edificios Prime.

Evolución de Oferta Futura, Absorción y Vacancia



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 294 offices throughout more than 61 countries worldwide.

