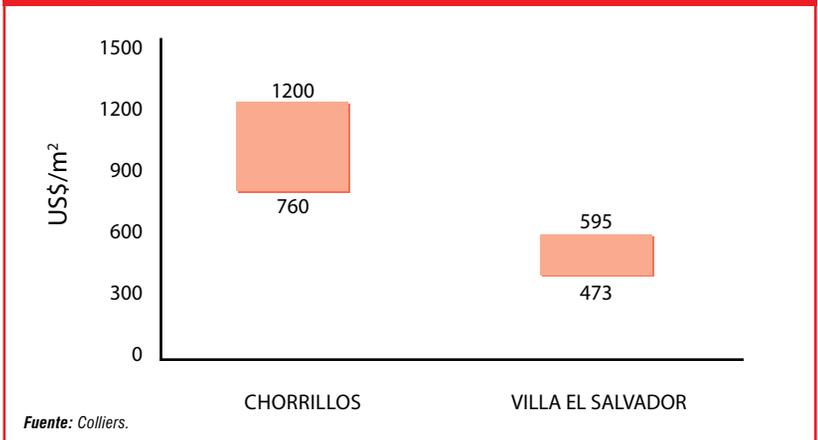


La delimitación de esta zona comprende el polígono formado por la Av. Enrique Meiggs por el norte; Av. Oscar R. Benavides (ex Av. Colonial) por el sur; Av. Ricardo Treneman por el este; y Av. 29 de Setiembre, Av. Argentina y Av. Universitaria por el oeste (límite con Carmen de La Legua). La oferta identificada en esta zona corresponde en su mayor parte (59%) a locales, mientras que el 41% son terrenos de uso industrial. Por sus dimensiones, sobre el total de la oferta identificada en esta zona, el 60% cuenta con menos de 5,000 m². En la zona Centro la expectativa de venta de la oferta identificada tiene un componente de compatibilidad de usos (para residencial o comercial por ejemplo), que incide en el precio de lista. Es así que para locales en venta el precio ofertado oscila entre US\$ 933 y US\$ 1,100 por metro cuadrado, encontrándose el precio promedio

en US\$ 975 por m² (Gráfico N° 6). Para la oferta de terrenos en venta el precio de lista se encuentra en el rango de US\$ 500 a US\$ 550 por metro cuadrado, con un precio promedio de US\$ 525 por m².

En el caso de arrendamiento, se encuentra disponibilidad de locales ofertándose entre US\$ 7.00 y US\$ 8.00 por metro cuadrado al mes, variando el precio principalmente por la ubicación

Gráfico N° 12: Precios de venta (precio de lista) locales industriales por corredor (Zona Sur - Chorrillos / Villa El Salvador)



Anotaciones de ADI Perú

Carola Pacheco, gerente general de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios - ADI Perú, habló con la revista CONSTRUCTIVO sobre el desarrollo actual del mercado inmobiliario.

REVISTA CONSTRUCTIVO (RC): ¿Cómo ha evolucionado el mercado inmobiliario en los últimos cinco años?

CAROLA PACHECO (CP): El mercado inmobiliario en general ha presentado una evolución interesante ese lapso, la oferta de un producto de vivienda acorde a las necesidades del comprador y el desarrollo de megaproyectos en zonas periféricas a las ciudades ha sido lo más resaltante. Se tiene por otro lado que el mercado de lotes ha cubierto una demanda interesante en provincia por la oportunidad de grandes terrenos. En oficinas, se han creado nuevos "clusters empresariales" como Surco, La Molina y Magdalena, sumando a los tradicionales San Isidro y Miraflores.

RC: ¿Ha crecido o bajado la oferta?

CP: La oferta inmobiliaria de viviendas se ha visto impactada por el acceso limitado al crédito de los compradores y falta de grandes paños de terreno con factibilidades de agua y desagüe. En cuanto a los lotes, esta oferta ha ido en incremento

en ciudades de la zona norte y en Chimbote, Ica y Tacna. En oficinas si existe una sobreoferta que deberá reabsorberse en un par de años, teniendo un ratio de vacancia del orden del 15%.

RC: ¿Cómo se han desarrollado los créditos inmobiliarios?

CP: Las principales entidades financieras desde el 2004 hasta la fecha han ido perfeccionando sus productos y estructura de financiamiento inmobiliario. Definitivamente, los porcentajes de aporte y preventa no se han mantenido estáticos sino más bien siempre fluctúan de acuerdo a los riesgos propios del proyecto y de la coyuntura económica.

La composición del perfil de la demanda ha cambiado del 2002 a la fecha, de un cliente formal dependiente a un cliente independiente. Las entidades financieras no han desarrollado un adecuado producto para atender este perfil.

RC: ¿Cuáles son las ciudades donde se concentra el desarrollo inmobiliario?

CP: En general la ciudad de Lima y ciudades como Piura, Chiclayo, Trujillo y Arequipa concentran el mayor desarrollo de viviendas mientras que las urbanizaciones han crecido en ciudades como Ica,

Tacna y Huancayo también. Las oficinas si han tenido poca presencia en provincias.

RC: ¿Han crecido o disminuido los metros cuadrados de los departamentos?

CP: En los últimos años ha disminuido a un tamaño promedio es de 70 m².

RC: ¿Cómo ha sido la velocidad de las ventas?

CP: Esta se ha visto fuertemente disminuida en comparación al 2012 reduciéndose en más del 50%.

RC: ¿Cuál es la situación del Perú respecto a otros países?

CP: El segmento residencial, en especial el de vivienda de interés social, ha sido mucho más dinámico en otros países cercanos como Colombia, Chile y México. Las mayores velocidades de venta se deben, en gran medida, al efecto de los programas de gobierno que combinan subsidios al comprador, acceso a crédito hipotecario e incentivos fiscales (como exenciones de IGV e impuesto sobre la renta en Colombia). Otros gobiernos de la región han buscado contrarrestar los efectos de la disminución del crecimiento económico con estímulos al sector residencial.