

Informe especial ¹

El mercado de vivienda en el 2013

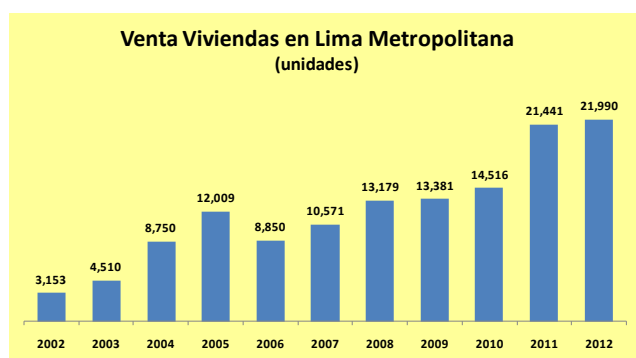
Resumen Ejecutivo

- En el año 2012, la **venta formal de viviendas** en Lima Metropolitana presentó un crecimiento sensiblemente menor al presentado el año anterior.
- Los **precios de las viviendas** en Lima Metropolitana **no podrán seguir subiendo** al mismo ritmo, aunque **cabe esperar** que no decrezcan el 2013.
- Los **“cuellos de botella”** que han generado este menor crecimiento de las ventas muy probablemente se agudizarán en el 2013, entre ellos la falta de agua y desagüe, por lo que **las ventas formales en Lima podrían incluso reducirse** en este año, con lo que se rompería una tendencia positiva que viene desde el año 2006. Los problemas están en la **generación de oferta y no en la demanda**.
- Las ventas de vivienda en **algunas ciudades del interior** pueden crecer este año, pero se trata todavía de **mercados habitacionales embrionarios**, cuyo impacto agregado es aún muy reducido.
- La menor dinámica inmobiliaria **afectaría sólo parcialmente el crecimiento del sector construcción** del 2013, que estaría solventado en la infraestructura y en el mercado informal de vivienda.
- Dentro de los programas de vivienda del Estado, **Mivivienda ha tenido un crecimiento** relativo en el 2012, que podría mantenerse este año pero enfocado en los hogares de ingresos medios-altos. Prácticamente **no hay oferta Techo Propio** en Lima y se ha estancado en el resto del país. El gobierno apuesta por nuevos programas dirigidos a la **“autoconstrucción”**, pero que podrían **demorar en consolidarse**.

¹ El presente reporte ha sido elaborado en enero del 2013 a partir de información sistematizada por el Instituto Ciudades Siglo XXI de la Universidad Ricardo Palma, y proveniente de fuentes primarias y secundarias. Se autoriza la reproducción parcial o total de este reporte, mencionando la fuente. Si se desea tener mayor información sobre las actividades e informes desarrollados por el Instituto, visitar la página web: <http://www.urp.edu.pe/ciudadessigloxxi/> o dirigirse al correo gvaldivia@urp.edu.pe o a la Av. Arequipa 5198, Lima 27. Teléfono 445-3578.

1. La venta de viviendas se estanca

Según información de CAPECO, en el año 2012 se vendieron **21 990** viviendas nuevas formales, lo que implica un crecimiento de apenas **2.6%** respecto del año anterior. Se ha contenido la importante tendencia de crecimiento que se había presentado en el año 2011 respecto al 2010: incremento de **47.7%** en unidades².



Fuente: CAPECO

Cuando se segmenta la información por área geográfica, se puede apreciar que las ventas en los cinco distritos *top* (Miraflores, San Isidro, Santiago de Surco, La Molina y San Borja) se redujeron en **1.4%** el último año, mientras que en los cinco distritos donde predomina población de ingresos medios (Pueblo Libre, Magdalena Nueva, Jesús María, Lince y San Miguel) hubo un crecimiento de **5.6%**, en tanto que en el resto de la ciudad, el aumento fue de **4.6%**. Estas cifras segmentadas difieren notablemente de las que se presentaron en el 2011, año en el que destacó el fuerte incremento de las ventas que se dio en el resto de Lima Metropolitana: **90.3%**, en relación con el 2010.

Agrupación distrital	Unidades vendidas				
	2012	2011	2010	2012-2011	2011-2010
Cinco distritos top (1)	7,991	8,103	6,349	-1.4%	27.6%
Cinco distritos medios (2)	4,832	4,576	3,563	5.6%	28.4%
Resto de Lima Metropolitana	9,167	8,762	4,604	4.6%	90.3%
Total	21,990	21,441	14,516	2.6%	47.7%

(1) Miraflores, San Isidro, Santiago de Surco, La Molina y San Borja

(2) Pueblo Libre, Magdalena Nueva, Jesús María, Lince, San Miguel

Fuente: CAPECO

² La consultora Tinsa ha registrado un crecimiento de **12%** en las ventas en el 2012, frente a un **38%** en el 2011. La diferencia puede deberse a que ambos estudios se desarrollan en épocas diferentes del año. De todas formas, ambas investigaciones coinciden en que el crecimiento del año 2012 ha sido sensiblemente menor que el año anterior.

La venta de viviendas se encuentra íntimamente ligada a la disponibilidad de oferta y esta a su vez es la que condiciona los precios. En el año 2011, los precios por m² (en US\$ corrientes) de las viviendas ofrecidas crecieron mucho más en los distritos top y en los de estratos medios (entre **16%** y **17%**) que en el resto de Lima Metropolitana (sólo subieron **5.8%**).

Esto explica la gran diferencia de desempeño de las ventas en esta última zona respecto a las otras dos, que fue el factor clave para el altísimo crecimiento de las ventas que se produjo en Lima Metropolitana entre el 2010 y el 2011. El 2012, en cambio, los precios en las tres zonas identificadas han crecido por encima del **20%**, lo que explica la débil performance de ventas en dicho periodo. Se cumple aquí un principio elemental de economía: donde suben los precios, bajan las ventas. Visto de otra forma: en aquellas zonas en las que aquellos se mantienen estables, las ventas tienden a crecer.

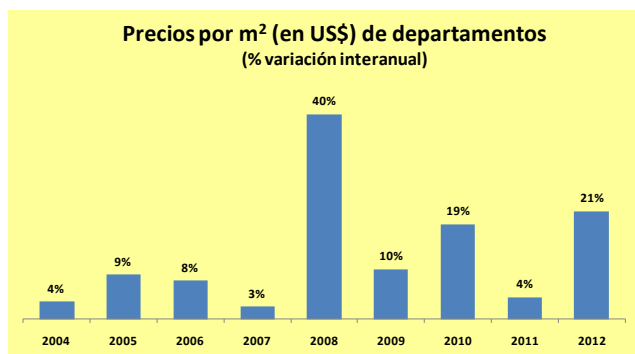
Agrupación distrital	Precios Promedio (en US\$ corrientes)				
	2012	2011	2010	2012-2011	2011-2010
Cinco distritos top (1)	1,838	1,432	1,225	28.4%	16.9%
Cinco distritos medios (2)	1,274	1,029	883	23.8%	16.5%
Resto de Lima Metropolitana	963	800	756	20.5%	5.8%
Total	1,221	1,008	966	21.1%	4.3%

(1) Miraflores, San Isidro, Santiago de Surco, La Molina y San Borja

(2) Pueblo Libre, Magdalena Nueva, Jesús María, Lince, San Miguel

2. La subida de precios

De acuerdo con el estudio de CAPECO ya reseñado, la variación de los precios de venta por m² en Lima Metropolitana ha presentado un comportamiento irregular en los últimos nueve años. El incremento del último año (**21%**) es el segundo más alto de este periodo, después del que tuvo lugar en el 2008 (**40%**). Sin embargo, como ya se ha visto, el crecimiento de los precios en el 2012 se ha dado en toda la ciudad, mientras que hasta el año anterior a éste, los incrementos se presentaban sobre todo en los distritos top y en los dirigidos al sector medio.



Fuente: CAPECO

Es poco probable que en el 2013 los precios suban en igual magnitud que el año pasado. En primer lugar, debido a que el comportamiento histórico de los precios muestra que a un año en que los precios crecen significativamente, sigue otro en el que estos tienden a estabilizarse. En segundo lugar, porque cada vez es más relevante la oferta y la venta de viviendas en “el resto de Lima Metropolitana”, en donde la posibilidad de incrementar precios es menor, dado que en esta zona viven hogares de ingresos medios-bajos, que tienen mucho más dificultades para acceder a créditos hipotecarios de mayor monto.

Sin embargo, el hecho de que el crecimiento de precios esté más asociado a las dificultades para generar oferta que a las expectativas de ganancia de los promotores, produce cierta inflexibilidad para la fijación de precios, lo que a su vez podría afectar los niveles de colocación. Por eso, el escenario más probable es que durante el 2013, el volumen de venta de viviendas en Lima Metropolitana sea algo menor al del 2012, lo que implicaría romper la tendencia al crecimiento que viene desde el año 2006, no debiendo descartarse una reducción más significativa, si es que los problemas que afectan a la oferta se agudizan.

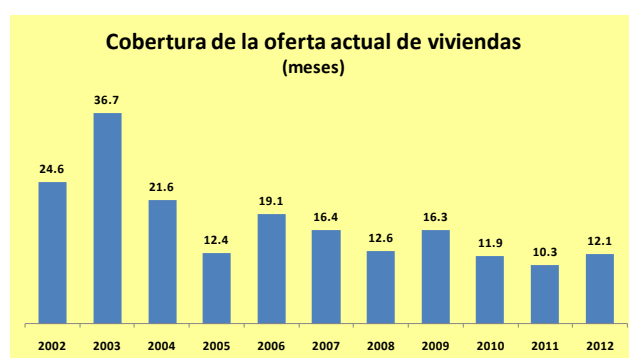
3. Las limitaciones a la oferta

Aunque en el último año creció ligeramente, la cobertura de la oferta disponible³ de vivienda en Lima Metropolitana ha presentado una tendencia a la baja en los últimos

³ La cobertura de la oferta se define como el número de meses en los que se acabaría el stock actual de vivienda si se mantiene el volumen de venta de viviendas.

años. Está claro que el ritmo de creación de oferta ha limitado las posibilidades de expansión del mercado habitacional formal.

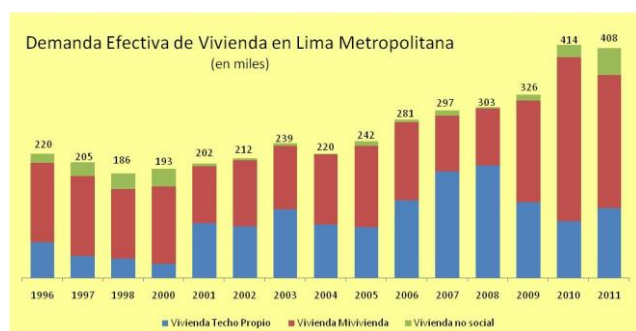
La principal razón de la insuficiencia de la oferta es la **escasez de suelo urbano** que afecta a la ciudad de Lima, lo cual se explica por la obsolescencia del Plan de Desarrollo Metropolitano que fue formulado en 1990, cuando las condiciones y las posibilidades de la ciudad eran menos halagüeñas, y rigió hasta el año 2010,.



Ya desde mediados de la década pasada se detectó que Lima necesitaba nuevas áreas para la localización de viviendas y equipamientos urbanos y por eso es que el Ministerio de Vivienda propuso a la Municipalidad de Lima la modificación de la zonificación de los distritos de Carabayllo y Puente Piedra, así como la conversión del antiguo eje industrial Lima-Callao en una nueva zona residencial para vivienda social. Coincidentemente, hoy dichas áreas han consolidado una importante oferta de vivienda. A estos cambios siguieron, durante la segunda gestión del Alcalde Castañeda, el reajuste de la zonificación de todos los demás distritos de Lima, procurando una mayor densificación.

Desde el año 2008 se ha hecho evidente que este modelo de soluciones parciales no está a la altura de las potencialidades del mercado formal de vivienda, por lo que resulta urgente la aprobación de un nuevo Plan de Desarrollo Urbano. La Municipalidad de Lima viene trabajando con este propósito, aunque hasta ahora no se

tiene claro cuáles serían las áreas en las que se construiría el millón seiscientas mil viviendas que se requerirán en la ciudad para atender la demanda insatisfecha (**400** mil unidades) y los nuevos hogares limeños (**1.2** millones) que se formarían en los próximos veinte años. El requerimiento espacial para satisfacer esta demanda, considerando una densidad media (edificaciones de **5** pisos) bordea las **7 000** hectáreas.



Fuente: CAPECO

Aunque se espera que el Plan de Desarrollo Urbano se apruebe el próximo año, es evidente que la nueva oferta de suelo que resulte de aquel estará disponible en el mediano plazo. El 2013 entonces los terrenos seguirán siendo escasos. Hasta ahora, la mayor parte del incremento del valor del suelo ha podido ser trasladado al precio de venta de las viviendas, pero como ya se ha señalado, en el corto plazo, esto no va a ser tan fácil, sobre todo porque una proporción cada vez más grande del mercado se concentra en hogares de ingresos medios-bajos.

Un segundo “cuello de botella” para la generación de oferta de vivienda es la creciente dificultad para obtener **factibilidades de servicios de agua y desagüe**. Según datos de SEDAPAL, el déficit de abastecimiento de agua y/o desagüe afecta parcial o totalmente a **16** distritos de la capital, en los que se concentra el **42%** de la oferta de viviendas de Lima Metropolitana (incluyendo Callao) al año 2012. Lo más preocupante es que la empresa presta-

dora no tiene presupuestadas inversiones para ejecutar estas infraestructuras en el corto plazo, lo cual podría extender el problema a otras zonas de la ciudad.

Se vienen estudiando las posibilidades de implementar alianzas público-privadas para encarar la modernización de las redes sanitarias en las áreas consolidadas de Lima Metropolitana –especialmente en aquellas donde existe potencial de desarrollo inmobiliario- pero aunque se superen los típicos atolladeros burocráticos que plantean los proyectos APP, difícilmente todos los problemas se resolverán antes de fin de año, por lo que cabe esperar una merma en la oferta de vivienda por imposibilidad de acceder a servicios públicos.

Un tercer problema que se ha agudizado en el último año lo constituye el incremento de las **barreras burocráticas** para obtener licencias de obra de habilitación urbana y de edificación. Muchas municipalidades distritales han aprobado medidas normativas desproporcionadas como el incremento de las áreas mínimas de las viviendas o de la dotación de estacionamientos; la reducción de alturas o densidades; o el establecimiento de nuevas exigencias para las edificaciones⁴. En otros casos, los alcaldes disponen la aplicación de procedimientos administrativos ilegales como la suspensión indiscriminada de licencias en todo o en parte del distrito o el condicionamiento de la obtención del certificado de finalización de una obra a la absolución de todas las quejas de los vecinos colindantes respecto a posibles daños en sus inmuebles.

Estas disposiciones de los gobiernos locales generan un innecesario aumento de los costos de construcción, o bien retrasan la culminación de las obras, todo lo cual encarece el precio de venta de las viviendas. Adicionalmente, entidades del sector público nacional como el Ministerio de Cultura, el Ministerio del Ambiente o Indeci, han establecido procedimientos o emitido resoluciones que

⁴ Un caso extremo de estas sobre-exigencias es el Decreto de Alcaldía N° 002-ALC/MSI aprobado el año pasado por la Municipalidad de San Isidro, que dispuso que en aquellos proyectos que se ejecuten sobre predios que colinden con sedes diplomáticas se deberán construir muros con una altura no menor de 12 metros (4 pisos) para impedir "cualquier registro posible registro visual a alguna parte de estos inmuebles". Esta norma hace que los nuevos vecinos del distrito terminen pagando el costo de la construcción de un muro de protección que debería ser solventado por las propias embajadas.

complican innecesariamente los trámites o, peor aún, paralizan ilegalmente las obras⁵. Incluso, una reciente sentencia de la Corte Suprema, en relación con un caso puntual ocurrido en Santiago de Surco, ha dispuesto la anulación retroactiva e indiscriminada de licencias o la paralización indefinida de obras, lo que puede constituir un pésimo precedente para el futuro.

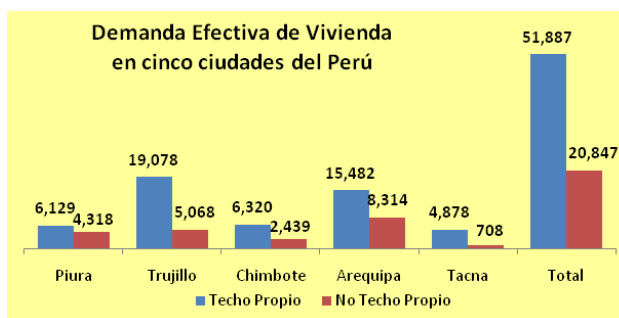
4. El mercado de vivienda en el interior

Frente a la muy probable restricción del mercado habitacional en Lima Metropolitana, las promotoras están mirando cada vez con mayor interés la posibilidad de incursionar o consolidar su presencia en el interior del país. No es una mala idea buscar oportunidades de negocio en ciudades como Arequipa, Trujillo, Chiclayo, o Piura, que presentan una actividad económica muy dinámica. Sin embargo, se trata de mercados muy pequeños en comparación con el de Lima Metropolitana, como lo demuestran los resultados de un estudio desarrollado por Guido Valdivia Consultoría en estas ciudades:

Estructura de la oferta de viviendas Junio 2012			
Items	Lima Metropolitana	Interior del país (*)	Relación interior vs. Lima
Total de proyectos	420	113	27%
Total de promotoras	155	75	48%
Total de viviendas	52,214	13,347	26%
Precio por m2 de vivienda	S/. 2,683	S/. 1,835	68%

Fuente: Guido Valdivia Consultoría (*) Agregado de Arequipa, Trujillo, Chiclayo y Piura

De otro lado, la estructura de la demanda de vivienda es notoriamente distinta entre Lima y el resto de ciudades. Mientras que en la capital, los demandantes efectivos ubicados en el rango del programa Techo Propio expresan el **25%** del total de la demanda, en el interior esta proporción es mucho mayor, llegando al **70%** en un buen número de localidades.



Fuente: Guido Valdivia Consultoría

Las posibilidades de crecimiento del mercado habitacional en las provincias durante el año 2013 también pueden verse mermadas por los problemas que ya están afectando al de Lima Metropolitana (suelo, agua, barreras burocráticas), pero aunque estas dificultades puedan ser remontadas en algunas localidades y permitir un incremento en los niveles de venta, en términos agregados, el impacto será muy limitado.

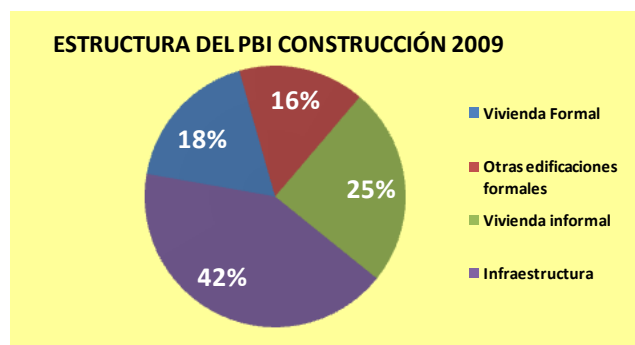
5. Se estanca la vivienda ¿crece la construcción?

El estancamiento del mercado formal de viviendas que se espera para este año no necesariamente afectará en la misma proporción al desempeño del sector construcción, aunque se prevé que el crecimiento del PBI sectorial será menor que el del 2012 (**15%**).

Para entender esta aparente contradicción, habría que mencionar que la construcción formal de viviendas apenas expresa el **18%** de la producción del sector y que a pesar de la evidente consolidación de la oferta inmobiliaria, esta es todavía muy inferior a la informal, por lo que resulta exagerado hablar de un “boom” o de una potencial burbuja en el mercado de vivienda. Según cifras de los estudios que desarrolla CAPECO, entre el 2002 y el 2012 se vendieron poco más de **143 mil** viviendas en Lima Metropolitana. Durante el mismo perio-

⁵ El Ministerio de Cultura no tiene un catastro actualizado de los inmuebles o ambientes monumentales ni ha establecido formalmente las restricciones urbanísticas que deben regir en el entorno. Actúa muchas veces de manera extemporánea y arbitraria, disponiendo la anulación de licencias otorgadas con sujeción a las normas urbanísticas. De otro lado los procedimientos para la aprobación de Estudios de Impacto Ambiental de proyectos urbanos son muy ambiguos y excesivamente largos. Lo mismo ocurre con las evaluaciones previas al otorgamiento de licencias que efectúa Indeci.

do, unas **50 mil** familias habrían construido sus viviendas de manera formal, es decir obteniendo sus licencias de edificación y bajo la supervisión de profesionales en el diseño y en la ejecución de obras.

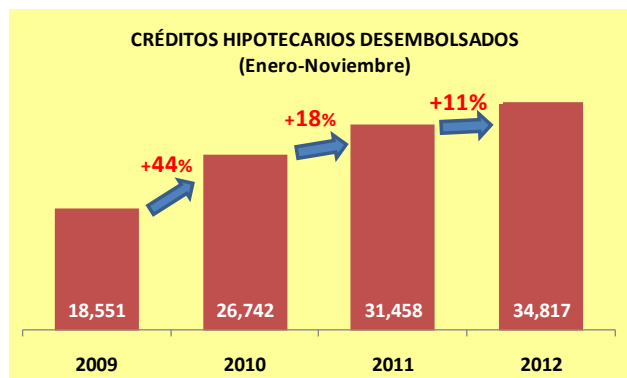


Estimación: Instituto Ciudades Siglo XXI-URP

Como puede verse, el mercado formal residencial capitalino habría bordeado las **193 mil** viviendas desde el año 2002, pero ocurre que –si se tiene en cuenta los datos censales- en ese mismo periodo el parque habitacional de Lima Metropolitana, creció en aproximadamente **590 mil** viviendas, por lo que –aun en pleno “boom”- la construcción informal bordearía el **67%** de la producción de viviendas. En el interior del país, donde la presencia de promotoras inmobiliarias es menor, la informalidad es más acentuada todavía.

El limitado desarrollo de la producción habitacional formal puede apreciarse también en el tamaño del mercado hipotecario. Según datos de la SBS, a noviembre del año 2012, el stock de créditos hipotecarios para vivienda bordeaba los **23 mil 300 millones** de soles (menos del **5%** del PBI) y el número de deudores llegaba apenas a **172 mil** (poco más del **4%** del total de hogares urbanos).

Debe indicarse además, que el número de créditos hipotecarios desembolsados entre enero y noviembre del 2012 se incrementó en **11%** respecto de igual periodo del año anterior, lo que refleja también una desaceleración, luego del fuerte impulso producido en el año 2010. En cuanto a montos, durante los once primeros meses del 2012 se desembolsó **8,013 millones** de soles en créditos hipotecarios, lo cual significa un incremento de **24%** respecto a enero-noviembre del 2011 y es consistente con el crecimiento de los precios de las viviendas vendidas que se produjo este último año.



6. Los programas sociales de vivienda

En el 2012 (enero-noviembre), el número de préstamos Mivivienda se incrementó en **11%**, mientras que el monto desembolsado subió en **17%**, lo que significa que a través de este programa se han venido concentrando el financiamiento en viviendas de mayor valor. Por su parte, el desembolso de bonos familiares habitacionales del Programa Techo Propio -para la modalidad de adquisición de vivienda nueva- se redujo en **27%**. En términos agregados, el número de viviendas nuevas promovidas por ambos programas se redujo en **5%** respecto al 2011.

Programas de Vivienda Enero Noviembre 2011-2012

Programa	Número desembolsos			Millones de nuevos soles		
	2,011	2,012	Variac.	2,011	2,012	Variac.
BFH Techo Propio (AVN)	5,563	4,059	-27%	99.1	71.6	-28%
Créditos Mivivienda	8,225	9,108	11%	837.1	976.3	17%
Total	13,788	13,167	-5%	936.3	1,048.0	12%

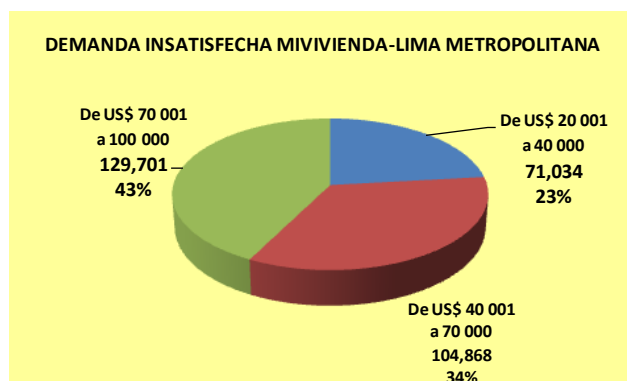
Fuente: Ministerio de Vivienda. Indicadores de Vivienda

La sensible merma producida en el programa Techo Propio se atribuye a la menor oferta de proyectos. En Lima Metropolitana, según datos del último estudio de CAPECO, sólo se ofrecían **2** (dos) unidades habitacionales con precios inferiores a US\$ **20 000**. El alza de precios del suelo en la capital ha imposibilitado que se desarrollen proyectos de vivienda Techo Propio, situación que muy difícilmente se revertirá en el presente año.

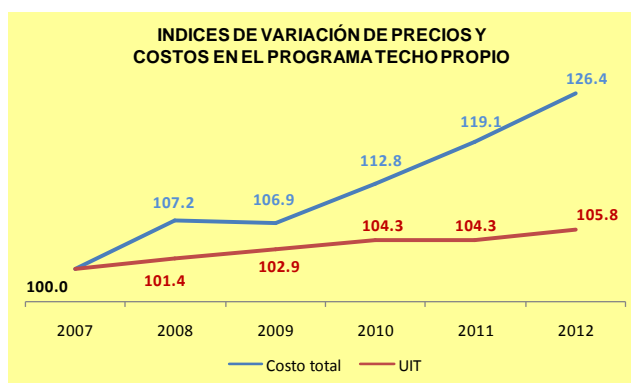
En varias ciudades del interior todavía existe oferta disponible, sin embargo, se prevé que esta no se incrementará e incluso podría reducirse en el 2013 debido a que hay un significativo retraso en los precios máximos a los que se puede vender dentro del marco del progra-

ma Techo Propio. El costo de construcción de las viviendas (mano de obra, materiales, equipos y suelo) se ha incrementado en **26%** entre el 2007 y el 2012, mientras que los precios de venta –fijados a partir de la UIT- apenas han crecido en **6%**. Esta brecha tiende a incrementarse, sobre todo por el aumento de los precios de suelo (en promedio **8%** anual durante los últimos cinco años, pero **16%** en el 2012) y de mano de obra (**5%** por año). La UIT se reajusta anualmente en proporciones cercanas al **1%**. Este desfase desalienta la activación de nueva oferta, por lo que se estima que el desembolso de BFH durante el 2013 será muy similar al del año anterior.

nes financieras para la aprobación de préstamos, pero sobre todo a la creciente dificultad para incrementar la oferta habitacional.



Fuente: CAPECO 2012.



Estimación: Instituto Ciudades Siglo XXI-URP

Por su parte, el desembolso de créditos Mivivienda –tanto en unidades como en monto- probablemente mantendrá su tendencia al alza. Sin embargo, esta se explica sobre todo por la decisión de incrementar el tope del precio de venta de las viviendas a financiar de **50 UITs** a **70 UITs (259 mil soles, a la fecha)**. Este fuerte incremento de **40%** permitirá concentrar los créditos de este programa en los sectores medios-altos de la población: para adquirir una vivienda cuyo precio se encuentra en el rango de **50 a 70 UITs** se necesita acreditar ingresos mensuales entre **4 400 y 6 400** nuevos soles como mínimo. Sin embargo, el **42%** de la demanda insatisfecha del programa Mivivienda en Lima Metropolitana corresponde a viviendas con precios inferiores a los **US\$ 40 000**, según datos de CAPECO. En las principales ciudades del interior, de acuerdo con estudios de **Guido Valdivia Consultoría**, la demanda insatisfecha en este rango bordea el **50%**. La baja colocación de créditos Mivivienda en los segmentos de más alta demanda se debe, en parte, a las mayores restricciones que han venido estableciendo las institucio-

El Ministerio de Vivienda espera impulsar la oferta a través de su programa de generación de suelo urbano –al que le ha asignado **38 millones de soles** en el presupuesto del presente año- y desarrollando experiencias piloto como la recientemente anunciada en El Agustino. El impacto de estas intervenciones, sin embargo, recién se podrá apreciar a partir del 2014, en el mejor de los casos.

Así las cosas, el gobierno apuesta al crecimiento de colocación de Bonos Familiares Habitacionales (BFH) bajo la modalidad de construcción en sitio propio (superó los **11 mil** desembolsos en el 2012) y a los nuevos programas Mi Construcción y Mis Materiales que ha lanzado el Fondo Mivivienda, todos dirigidos a atender a aquellas familias que cuentan con lotes o viviendas sin terminar. Se busca con estas dos últimas iniciativas ayudar a familias que no pueden beneficiarse del BFH, reducir la autoconstrucción –las obras deben ser efectuadas por profesionales- y permitir el acceso a soluciones habitacionales de mayor calidad y dimensión –para lo cual se otorgan créditos en condiciones muy favorables. Sin embargo, el éxito de ambos programas depende en gran medida de que las instituciones financieras privadas se involucren decididamente en su implementación, algo que –teniendo en cuenta lo ocurrido cuando se lanzaron Mivivienda y Techo Propio- no se logra de la noche a la mañana.

Todo ello hace presumir que las metas establecidas por el gobierno para este año (más de **40 000** viviendas promovidas a través de los diferentes programas) no serán fáciles de alcanzar.