

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**ESCUELA DE POSGRADO**



**Evaluación técnica – económica de plan de negocio inmobiliario de un  
proyecto Multifamily en Lince**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN  
GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E  
INMOBILIARIAS**

**QUE PRESENTA:**

Liz Eveling Quispe Berrocal, DNI 48345632

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E  
INMOBILIARIAS**

**QUE PRESENTA:**

Jhonny Ignacio Berrocal Encalada, DNI 71385792

**ASESOR**

Cesar Arturo Ponce Durand, DNI 08236085

Código ORCID 0000-0002-2150-8714

**JURADO**

Tito Antonio Piqué Romero

José Ramón Gámez Guardiola

Pablo Villarejo Fernández

Carlos Alberto Fernández Dávila

**Surco, enero, 2026**

### Declaración Jurada de Autenticidad

Yo, César Ponce Durand, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor de la tesis titulada:


“Evaluación técnica – económica de plan de negocio inmobiliario de un proyecto Multifamily en Lince ”,

de los autores: Liz Eveling Quispe Berrocal  
y  
Jhonny Ignacio Berrocal Encalada

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 9%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 06 de diciembre del 2025.
- He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lima, 16 de diciembre del 2025.

Apellidos y nombres del asesor:	Ponce Durand, César Arturo
DNI: 08236085	Firma:
ORCID: 0000-0002-2150-8714	

## **Agradecimientos**

A nuestro asesor Cesar Ponce Durand por la guía en este proceso de desarrollo de tesis y a nuestros profesores del MDI que nos aportaron con sus conocimientos.

Liz Eveling Quispe Berrocal

A los autores de investigaciones sobre los proyectos Multifamily, por contribuir con su conocimiento a la difusión y comprensión de un modelo de negocio clave para el desarrollo del país.

Jhonny Ignacio Berrocal Encalada

## Dedicatorias

A mi madre, por ser mi mayor apoyo y fortaleza. Gracias por tu amor incondicional, tu paciencia y tus consejos, que me acompañaron en cada etapa de este camino. Este logro también es tuyo.

A mi padre, gracias por impulsarme a superarme y por creer siempre en mí.

Liz Eveling Quispe Berrocal

A mis padres, a mi hermana y a quienes ya no están, por su guía y motivación, que me impulsan a seguir adelante cada día.

Jhonny Ignacio Berrocal Encalada

## Resumen Ejecutivo

El mercado inmobiliario está en un constante cambio debido a los diferentes factores internos y externos que van modificando la propuesta de departamentos, adecuándose a las nuevas necesidades y posibilidades de clientes. La problemática de crecimiento poblacional, necesidad habitacional, aumento de la tasa de crédito y el crecimiento económico ha generado un contexto complejo en el que las personas tienen menos posibilidades de adquirir una propiedad. En ese sentido, ciertos promotores están desarrollando proyectos Multifamily, actualmente solo en Lima Top (Miraflores y San Isidro) con la intención de captar a ese público que no puede o no está dispuesto a comprar un departamento.

En el presente estudio se realizará la evaluación de un proyecto Multifamily enfocado en Lima Moderna, distrito de Lince, al ser un mercado en constante crecimiento debido a su flexibilidad en su normativa urbanística para unidades con menor metraje y, además, cuenta con una alta demanda de solteros o parejas jóvenes. Se realizará un plan de negocios que abarcará diversas áreas como el desarrollo del proyecto, financiero, marketing y tributario. Se enfatizará en un adecuado estudio de mercado para segmentar al público objetivo del proyecto de renta. Los hallazgos esperados se centran en determinar la rentabilidad del proyecto a través del VAN y TIR, Cap Rate y brindar recomendaciones sobre la toma de decisión de inversión.

## **Abstract**

The real estate market is in constant change due to various internal and external factors that continuously modify the supply of apartments, adapting to the new needs and possibilities of clients. Issues such as population growth, housing demand, increasing credit rates, and economic growth have created a complex context in which people have fewer opportunities to acquire property. In this regard, some developers are creating Multifamily projects, currently only in Lima Top areas (Miraflores and San Isidro), with the aim of attracting those who cannot or are not willing to purchase an apartment.

This study will evaluate a Multifamily project focused on Lima Moderna, specifically in the district of Lince, as it represents a constantly growth due to its flexible urban regulations for smaller units and its high demand from single individuals and young couples. A business plan will be developed covering various areas such as project development, finance, marketing, and taxation. Emphasis will be placed on a thorough market study to segment the target audience for the rental project. The expected findings aim to determine the project's profitability through NPV, IRR, and Cap Rate, and to provide recommendations for investment decision-making.

## Tabla de contenidos

<b>Lista de Tablas .....</b>	<b>ix</b>
<b>Lista de Figuras.....</b>	<b>x</b>
<b>CAPITULO I. Introducción.....</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento de la Investigación.....	1
1.2. Justificación de la Investigación .....	3
1.3. Objetivos de la Investigación .....	4
1.4. Hipótesis.....	4
1.5. Resultados Esperados.....	5
<b>CAPÍTULO II. Marco Conceptual .....</b>	<b>6</b>
2.1. Modelo de Negocio Multifamily.....	6
2.2. Marco Técnico Normativo .....	18
2.3. Marco Legal .....	20
2.4. Marco Tributario .....	21
<b>CAPÍTULO III. Marco Contextual.....</b>	<b>25</b>
3.1. Análisis de situación poblacional .....	25
3.2. Análisis del mercado de vivienda en alquiler Internacional .....	33
3.3. Análisis del mercado vivienda en alquiler Nacional.....	51
<b>CAPÍTULO IV. Análisis de Mercado .....</b>	<b>58</b>
4.1. Oferta.....	58
4.2. Demanda.....	69
4.3. Segmentación y Targeting.....	75
<b>CAPITULO V. El Producto Inmobiliario .....</b>	<b>85</b>
5.1. UBICACIÓN Y LOCALIZACIÓN.....	85
5.2. PARÁMETROS URBANÍSTICOS.....	87
5.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	89
5.4. EL PROYECTO .....	91
5.5. TIPOLOGÍA DE VIVIENDA.....	96
<b>CAPITULO VI. Plan de Marketing.....</b>	<b>105</b>
6.1. Posicionamiento .....	105

6.2.	Marketing Mix.....	107
6.3.	Organización .....	113
6.4.	Presupuesto.....	117
<b>CAPÍTULO VII. Evaluación Económica-Financiera.....</b>		<b>120</b>
7.1.	Ingresos del Proyecto .....	120
7.2.	Costos del Proyecto.....	122
7.3.	Estructura de Financiamiento.....	128
7.4.	Movimiento de IGV .....	129
7.5.	Flujo de Caja Económica .....	130
7.6.	Flujo de Deuda .....	130
7.7.	Flujo de Caja Financiera .....	131
7.8.	Estado de Pérdidas y Ganancias sin Deuda.....	133
7.9.	Estado de Pérdidas y Ganancias con Deuda.....	134
7.10.	Análisis de sensibilidad.....	135
<b>Conclusiones y Recomendaciones.....</b>		<b>143</b>
<b>Referencias.....</b>		<b>147</b>
<b>Apéndices.....</b>		<b>153</b>
Apéndice A: Flujo de Caja de Ingresos.....		153
Apéndice B: Flujo de Caja de Egresos – Terreno / Construcción.....		154
Apéndice C: Flujo de Caja de Egresos –Costos Indirectos / Operaciones.....		155
Apéndice D: Flujo de Caja Económica / Financiera Acumuladas .....		156
Apéndice E: Manual de Operación de Multifamily .....		157

### Lista de Tablas

Tabla 1 Perú: viviendas particulares alquiladas, según departamento, 2007 y 2017.....	58
Tabla 2 Número de viviendas alquiladas en los distritos de Lima moderna en 2017.....	60
Tabla 3 Proyección viviendas en alquiler para los distritos de Lima Moderna. ....	62
Tabla 4 Ingresos Real Promedio Per Cápita Mensual .....	64
Tabla 5 Alquiler anual en U\$\$ por m2 .....	65
Tabla 6 Proyectos de renta residencial en Lima Metropolitana.....	68
Tabla 7 Personas que se encuentran actualmente empleadas. ....	70
Tabla 8 Población económicamente activa en el rango de edad de 25 a 44 años.....	71
Tabla 9 Demografía empresarial – altas de empresas según ámbito geográfico urbano y distrito. 2024-25 .....	72
Tabla 10 Perfiles de hogares según NSE 2018 .....	73
Tabla 11 Proyección del mercado objetivo al año 2030 .....	74
Tabla 12 Distribución de Población de Lima según Estilos de Vida.....	81
Tabla 13 Cabida Multifamily.....	95
Tabla 14 Cuadro de Acabados .....	100
Tabla 15 Presupuesto de Marketing Pre Operativo .....	117
Tabla 16 Presupuesto de Marketing Operativo.....	118

## Lista de Figuras

Figura 1 Multifamily Nomad Living Juan de Arona .....	12
Figura 2 Multifamily Nomad Living Ricardo Palma.....	13
Figura 3 Multifamily LiveSpace.....	14
Figura 4 Evolución de la población de Lima Metropolitana .....	26
Figura 5 Distribución de Hogares según NSE 2024 Lima Metropolitana .....	28
Figura 6 Ventas de Unidades Inmobiliarias por Limas .....	29
Figura 7 Evolución de Tasa de Crédito Hipotecario en el Perú.....	32
Figura 8 Evolución de número de unidades de Multifamily en Chile .....	34
Figura 9 Expansión del mercado Multifamily en Gran Santiago (2010-2024) .....	35
Figura 10 Participación por tipología .....	36
Figura 11 Precio promedio de arriendo por m2 en Chile.....	37
Figura 12 Cuadro de Vacancia y Cap Rate Neto .....	39
Figura 13 Multifamily Plaza Central .....	41
Figura 14 Déficit habitacional en Colombia.....	42
Figura 15 Indicadores de mercado de vivienda .....	43
Figura 16 Actividad edificatoria 2023 vs 2024.....	43
Figura 17 Proyecto Multifamily Parque Arauco – Hasta Capital .....	44
Figura 18 Porcentaje de Viviendas en Renta en Latinoamérica .....	46
Figura 19 Participación de vivienda de renta institucional.....	48
Figura 20 Multifamily Nomad Bucareli .....	49
Figura 21 Proyección de oferta de viviendas en alquiler en Lima Metropolitana. ....	61
Figura 22 Proyección de oferta para el año 2025 .....	63
Figura 23 Precios según distrito Lima Metropolitana.....	67
Figura 24 Estimación del mercado objetivo para la renta residencial en San Isidro .....	75

Figura 25 Distribución de zonas APEIM por NSE.....	77
Figura 26 Ingresos y Gastos Según NSE 2024 .....	80
Figura 27 Ubicación del Terreno del Proyecto .....	85
Figura 28 Terreno del Proyecto .....	86
Figura 29 Plano de Zonificación del Terreno .....	87
Figura 30 Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios N°403-2024- MDL/GDU/SOPPUC.....	88
Figura 31 Planta Típica del Proyecto.....	93
Figura 32 Distribución Departamento 2D.....	98
Figura 33 Distribución Departamento 1D.....	100
Figura 34 Gantt del Proyecto - Etapa de Inversión.....	104
Figura 35 Sustento de Ingresos Totales .....	121
Figura 36 Detalle de Egresos del Proyecto .....	127
Figura 37 Costo de Inversión a Financiar .....	128
Figura 38 Financiamiento del Proyecto .....	128
Figura 39 Movimiento del IGV .....	129
Figura 40 Flujo de Caja Económico del Proyecto .....	130
Figura 41 Flujo de Caja de la Deuda .....	131
Figura 42 Flujo de Caja Financiera.....	132
Figura 43 Estado de Pérdidas y Ganancias sin Deuda.....	133
Figura 44 Estado de Pérdidas y Ganancias con Deuda.....	134
Figura 45 Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs M2 Arrendables .....	135
Figura 46 Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Cap Rate de Salida.....	136
Figura 47 Análisis de M2 Arrendables Vs Cap Rate de Salida.....	137
Figura 48 Análisis de TCEA vs Cap Rate de Salida.....	138

Figura 49 Análisis de Costo de Construcción vs Cap Rate de Salida..... 139

Figura 50 Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Costo de Construcción ..... 140

Figura 51 Análisis de Costo de Terreno vs Cap Rate de Salida ..... 141

Figura 52 Análisis de Costo de Construcción vs TCEA..... 142



## **CAPITULO I. Introducción**

En el presente capítulo, se procederá a explicar la relevancia de la problemática habitacional y la posible solución a través de proyectos multifamily. Con ello, se plantea el presente proyecto para ser evaluado técnica y económicamente.

### **1.1. Planteamiento de la Investigación**

#### **1.1.1. Contextualización del Problema**

La investigación se sitúa en un contexto social y económico variable; como menciona Rodríguez (2022), el déficit habitacional sigue en aumento, afectando, en su mayoría, a los sectores con menores ingresos y, principalmente, a los jóvenes que buscan independizarse y vivir cerca de sus centros laborales. Esta condición se debe a múltiples factores, entre ellos, el crecimiento poblacional, la falta de planificación urbana y las limitaciones en el acceso al crédito hipotecario.

Según el INEI (2022) el déficit habitacional en el Perú se puede dividir en dos grandes problemáticas, la primera es la insuficiencia de unidades de vivienda disponibles (déficit cuantitativo) para la población que es de aproximadamente 389,000.00 viviendas, y, el segundo problema, abarca a aquellas viviendas que no cumplen las condiciones mínimas de habitabilidad (déficit cualitativo), como acceso a servicios básicos o garantías estructurales que son aproximadamente 1'470,000.00. Según datos del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2024), mencionados en su informe de expansión urbana, se estima que para el 2028 Lima tendrá un déficit cuantitativo habitacional de aproximadamente 469,000.00 viviendas generando deficiencias en la calidad de vida de las personas.

A raíz de la pandemia del COVID 19, el acceso a la vivienda propia ha sido cada vez más restringido debido al aumento de los precios de la vivienda por el incremento de costo de materiales como el acero que incrementó hasta un 37%, importaciones, incremento de la mano de obra, entre otros. Por otro lado, los ingresos de las familias peruanas se han reducido debido a despidos generados en el periodo del COVID 19 y las dificultades con la reinserción laboral.

El endurecimiento de los criterios de calificación para los créditos hipotecarios por parte de los bancos, lo que restringe la capacidad de compra, especialmente entre los jóvenes y trabajadores informales. Según los últimos reportes, como recopila La República (2023) las tasas llegaron a tener un incremento significativo que generaron que lleguen hasta el 9.97%, como consecuencia, menos personas pueden optar por acceder a uno de estos créditos al incrementarse los requisitos económicos a sustentar por parte de los aplicantes. Ante esta situación, el mercado inmobiliario ha comenzado a adaptar su oferta, evaluando alternativas para optimizar su producto, viendo en los edificios de renta (Multifamily) una opción a evaluar para obtener una mayor rentabilidad.

### **1.1.2. Planteamiento del Problema**

El déficit habitacional en el Perú es un problema crítico que se ha ido profundizando en los últimos años debido a factores económicos, sociales y normativos. Como señala Vergara (2022), el principal obstáculo para la adquisición de una vivienda es la asequibilidad, ya que los altos costos de los inmuebles y las restricciones en el acceso al crédito hipotecario impiden que un gran número de personas pueda comprar un departamento. Esta situación ha generado una creciente demanda insatisfecha de vivienda, principalmente entre los jóvenes y sectores de menores ingresos, quienes optan por el alquiler como alternativa para acceder a una solución habitacional.

A pesar del aumento en la demanda de alquiler de viviendas, los desarrolladores inmobiliarios han optado por no ingresar a este nuevo mercado debido al poco expertis que se cuenta con los edificios de renta. De acuerdo con Cordero & Pimentel (2024), esto se debe, en gran parte, a la falta de un marco normativo adecuado que impulse de manera efectiva este modelo.

Actualmente, las condiciones legales y regulatorias no brindan suficientes incentivos para que los inversionistas desarrollen proyectos inmobiliarios destinados específicamente al alquiler, lo que limita la oferta de viviendas en renta y contribuye a mantener la brecha habitacional.

La informalidad en el sector inmobiliario es un factor que agrava la problemática. Muchas personas alquilan viviendas sin contratos formales ni garantías adecuadas, lo que genera inseguridad tanto para inquilinos como para propietarios. Asimismo, la falta de regulación en el mercado de alquiler puede llevar a prácticas especulativas que encarecen aún más el acceso a la vivienda.

## 1.2. **Justificación de la Investigación**

- Teórica: Ampliar la comprensión acerca del producto Multifamily a través del entendimiento del mercado, tomando en consideración los conceptos demográficos, situación financiera actual y tendencias a no endeudarse.
- Metodológica: Detallar el mercado y sus retos a través de análisis cualitativos y cuantitativos.
- Práctica de estudio: Desarrollar una propuesta inmobiliaria de Multifamily en Lince considerando la evaluación del mercado, diseño de producto, plan de marketing,

operación y mantenimiento, periodo de ramp up, entre otros. Con ello, determinar los indicadores de rentabilidad de la inversión para la toma de decisión.

### 1.3. **Objetivos de la Investigación**

#### 1.3.1. **Objetivo Principal**

- Diseño de un producto alineado a un mercado de renta (Multifamily) para obtener los índices de rentabilidad determinando los factores claves para su éxito.

#### 1.3.2. **Objetivos Específicos**

- Evaluar características de proyectos multifamily en el Perú y en el extranjero.
- Analizar la demanda de vivienda en alquiler en el Perú y su posible crecimiento.
- Desarrollar un plan de negocios atractivo que genere valor al cliente y ofrezca la mayor rentabilidad posible para el inversionista.
- Analizar el impacto que genera el financiamiento del proyecto a través del leasing inmobiliario.

### 1.4. **Hipótesis**

La demanda de vivienda en alquiler está creciendo y se requiere formalizarlo. Una opción son los proyectos multifamily. Países como Chile ya cuentan con una alta participación en proyectos de renta en la región. En la ciudad de Lima, el distrito de Lince cuenta con un alto potencial para el desarrollo de proyectos multifamily debido a la flexibilidad en sus parámetros urbanísticos con respecto a metrajes mínimos y cantidad de estacionamientos.

### **1.5. Resultados Esperados**

La investigación tiene como principal resultado el entendimiento del mercado de Lima Moderna a través de la evaluación de las necesidades del cliente, aplicación de la normativa vigente y la identificación de factores de éxito en otros proyectos multifamily. Finalmente, se obtendrá la evaluación técnica-económica completa de la propuesta de Plan de Negocio de un Proyecto Multifamily en Lince para la toma de decisión de inversión.



## **CAPÍTULO II. Marco Conceptual**

En el presente capítulo se describirá a los proyectos Multifamily como un modelo de negocio viable. Además, se hará mención a todos los factores a considerar para su correcto desarrollo.

### **2.1. Modelo de Negocio Multifamily**

#### **2.1.1. Modelo Conceptual**

Los proyectos multifamily son un modelo inmobiliario diseñado específicamente para la renta. El modelo se basa en el que un solo propietario o empresa gestiona y administra todo un edificio que tendrá una distribución optimizada para obtener una mayor cantidad de departamentos siendo funcionales, incluyendo áreas comunes para mayor confort de las personas; sin embargo, estos edificios también cuentan con ciertas características a nivel de funcionamiento que permiten un adecuado proceso de mudanza y control de alquileres. Este concepto se ha posicionado en mercados con alta demanda de alquiler, ya que ofrece una propuesta de vivienda que es eficiente y moderna para quienes buscan flexibilidad y calidad en su estilo de vida. Como indica Bancolombia (2023), estos proyectos son diseñados con la intención de que no solo satisfaga la necesidad de vivienda sino también ofrecer un espacio de comunidad entre los habitantes.

Con respecto a la operación, el modelo multifamily está diseñado para que un solo operador sea quien gestione todo el edificio. Las funciones del operador son las siguientes.

- Ofrecer contratos flexibles, con opciones de alquiler de corto y largo plazo.
- Gestionar el uso y mantenimiento de las instalaciones del edificio (departamentos y áreas comunes).
- Gestionar la seguridad integral del proyecto.

- Facilitar la convivencia entre arrendatarios.
- Gestionar los cobros a los arrendatarios.
- Optimizar los gastos por operación y mantenimiento, entre otros.

### 2.1.2. Producto y servicio inmobiliario multifamily

El diseño de los edificios multifamily se optimiza para la rentabilidad y eficiencia operativa, priorizando unidades compactas pero funcionales, con espacios bien aprovechados y acabados duraderos que minimicen el mantenimiento a largo plazo. En el diseño, se priorizan los departamentos de 1 y 2 dormitorios, ya que son los más adaptables a las necesidades de jóvenes profesionales, parejas y pequeñas familias. Los interiores suelen tener distribuciones abiertas que maximizan la iluminación natural y la ventilación, con cocinas integradas a la sala para dar una sensación de amplitud. Además, se priorizan materiales resistentes y de fácil limpieza, lo que reduce los costos de mantenimiento. En algunos casos, si la normativa lo permite, se realizan monoambientes que optimizan al máximo los espacios brindando una solución adecuada para satisfacer todas las necesidades del arrendatario. Para los departamentos de 2 dormitorios, se están priorizando los tipos mariposa que favorecen a tener una mayor privacidad entre habitaciones.

Los proyectos multifamily incluyen amenities que mejoran la experiencia del inquilino y aumentan la competitividad del edificio. Entre los principales amenities se cuentan con:

- Coworking y salas de reuniones, debido al aumento del teletrabajo.
- Gimnasios y áreas deportivas, adaptándose a las nuevas tendencias de vida saludable.
- Rooftops y lounges, espacios para la socialización y esparcimiento.
- Áreas de mascotas (Pet-friendly zones), reconociendo la creciente demanda de viviendas adaptadas para mascotas.

- Servicios adicionales como lavanderías, lockers inteligentes para entregas y estacionamiento para bicicletas.

La ubicación es un factor clave en el desarrollo de proyectos multifamily ya que proporcionan mayor facilidad de desplazamiento a zonas de trabajo, ocio, educación, entre otros, lo cual es un factor muy valorado en una ciudad como Lima que los desplazamientos en transporte público son lentos.

### **2.1.3. Público Objetivo**

Los proyectos Multifamily en el Perú están dirigidos a un segmento de la población que busca acceso a vivienda de calidad sin la necesidad de adquirir una propiedad. Dependiente de la ubicación del proyecto inmobiliario los sectores socioeconómicos son variables, pero, en el caso de un proyecto en Lima Moderna, los sectores socioeconómicos A- y B son los más representativos, debido a que muchas personas encuentran dificultades para acceder a un crédito hipotecario u optan por no endeudarse.

Según lo mencionado por la Cámara de Comercio de Lima (2022) se pueden extraer los siguientes grupos objetivos:

- Parejas Jóvenes (25 - 45 años):

Generalmente en sus primeros años de convivencia, buscan una vivienda bien ubicada que les permita estar cerca de sus centros de trabajo y aprovechar mejor el tiempo de traslado. Sin la estabilidad financiera para pagar una cuota inicial o asumir un crédito hipotecario, la opción de alquiler en un edificio multifamily les resulta más accesible y flexible. Aspectos como la ubicación estratégica, diversidad de amenities y opciones de alquiler flexible son altamente valorados por este grupo de personas.

- Profesionales Solteros:

En su mayoría empleados o independientes, representan una parte importante de la demanda en los edificios Multifamily. Muchos de ellos no cuentan con los ingresos suficientes para adquirir una propiedad y prefieren la comodidad del alquiler sin compromisos financieros a largo plazo. Aspectos como la ubicación y tener una sala de coworking son muy valorados por este grupo de personas.

- Familias Pequeñas:

Las familias pequeñas, con uno o dos hijos, también optan por la renta en edificios Multifamily, ya sea por razones económicas o porque no desean asumir un crédito hipotecario de largo plazo. En algunos casos, eligen esta opción debido a la inestabilidad laboral de alguno de los miembros del hogar, lo que dificulta acceder a financiamiento bancario. Aspectos como la Seguridad y accesibilidad, Áreas comunes para niños, como jardines o zonas de juegos son valorados por este grupo de personas.

#### **2.1.4. Rentabilidad**

Los proyectos multifamily han demostrado ser una inversión altamente rentable en mercados inmobiliarios consolidados a nivel internacional y en crecimiento como en el Perú y países latinoamericanos. Su atractivo radica en la generación de ingresos constantes y sostenidos en el tiempo, en comparación con los modelos de venta de unidades individuales tradicionales.

En mercados maduros como Estados Unidos y Europa, como indican los reportes de Perlman (2025) y Sabils (2021) los proyectos multifamily ofrecen tasas de rentabilidad atractivas y estables:

- Yield sobre costo (Retorno sobre inversión inicial): Entre 5% y 7% anual.

- Cap Rate (Tasa de capitalización, ingreso operativo neto sobre el valor del activo): Se sitúa entre 4% y 6%, dependiendo de la ubicación y calidad del edificio.
- Retorno total anual (incluyendo revalorización del activo): Puede alcanzar entre 8% y 12% en mercados con alta demanda de alquiler.

El mercado multifamily en Perú es emergente, pero presenta oportunidades de rentabilidad similares a mercados en desarrollo de América Latina como lo menciona ASPAI (2023) en el que el Cap Rate aproximado que buscan los inversores ronda los 6% a 9.5%.

### **2.1.5. Riesgos**

Los proyectos Multifamily ofrecen una rentabilidad atractiva y, dentro de un marco regular segura; pero también presentan riesgos que pueden afectar la rentabilidad y la estabilidad del negocio. A nivel internacional y en el Perú, los principales riesgos están relacionados con la tasa de vacancia y la morosidad, además de factores económicos, normativos y operativos.

La tasa de vacancia mide el porcentaje de unidades disponibles que no están siendo rentadas en un determinado período. Un alto nivel de vacancia generará una reducción de los ingresos operativos y afectará la rentabilidad. En mercados consolidados como EE.UU. y Europa, Parcel Labs (2024) menciona que la tasa de vacancia promedio para edificios Multifamily se han ido reduciendo hasta estar por debajo del 8%, dependiendo de la ubicación y demanda. En economías en recesión o con sobreoferta de viviendas en renta, la vacancia puede superar el 10%, afectando significativamente la estabilidad financiera de los proyectos. En el Perú, al ser un mercado emergente, la tasa de vacancia todavía no está bien documentada.

La morosidad es el incumplimiento en el pago de rentas de los propietarios por diversos factores que afectan el flujo de caja y la rentabilidad del proyecto. Además, que conlleva a un

descalce en el pago de los costos de operación que puede perjudicar el correcto funcionamiento del edificio. En EE.UU. y Europa, los niveles de morosidad varían entre 1% y 3% en mercados estables, pero pueden aumentar en tiempos de crisis económica. Como menciona El País (2025), en España se ha generado un repunte de la morosidad debido a la crisis económica, generando un repunte en el 2024 del 4.2% con respecto al año 2023.

Algunos países cuentan con regulaciones que protegen a los propietarios, agilizando desalojos en caso de impago, mientras que en otros los procesos pueden ser más complejos. En Perú, la morosidad en el sector inmobiliario puede ser más elevada, según Diario El Comercio (2025), se cuenta con una morosidad en Lima del 28.7% siendo los distritos de Santiago de Surco, Miraflores, San Borja y Centro de Lima los que tienen el mayor porcentaje de morosidad. A pesar de que estos porcentajes no son comparables debido a que Perú cuenta con un contexto distinto a Estados Unidos y Europa por sus procesos de desalojos largos y, se puede tomar como referencia algunos factores que permiten que en estos países la morosidad sea baja. Como indica McCall (2023), los desalojos en Estados Unidos pueden llegar a ser en un par de semanas a través de procesos judiciales; además, se procura realizar un adecuado estudio económico de la persona que arrendará el inmueble. Por lo tanto, es necesario tomar en consideración estos puntos para evaluar los posibles riesgos y evaluar filtros para reducirlos.

Además de la vacancia y la morosidad, existen otros riesgos que pueden impactar los proyectos multifamily como son las crisis financieras, inflación, escasa regulación y normativa que protege al producto arrendado, inadecuada operación del edificio, entre otros.

#### **2.1.6. Empresas con participación en el mercado peruano**

El mercado Multifamily en el Perú aún es limitado, pero ya se han establecido competidores institucionales que han apostado por este tipo de negocio inmobiliario. A su vez,

existe una competencia informal, formada por propietarios individuales que alquilan sus departamentos, en muchos casos, sin cumplir con la normativa fiscal vigente.

CCLA ha sido uno de los pioneros en la introducción del modelo multifamily en el país.

Actualmente, opera dos proyectos bajo la marca Nomad Living:

- Nomad Living Juan de Arona (San Isidro):

El proyecto está ubicado en la avenida Juan de Arona 110 - San Isidro. Cuenta con 10 pisos y 3 sótanos con un área construida de 17,250 m<sup>2</sup> en los que se distribuyen 160 departamentos y un área comercial. Su público objetivo son profesionales jóvenes que buscan vivir cerca de sus oficinas. El proyecto cuenta con departamentos funcionales de 1 y 2 dormitorios que han sido optimizados para cumplir con todos los requerimientos de los propietarios. Cuenta con una variedad de amenities que permite una adecuada convivencia y disfrute de los propietarios (Ver Figura 1).

### **Figura 1**

*Multifamily Nomad Living Juan de Arona*



*Nota.* Tomado de Nomad Living Juan de Arona (2025, 07 de agosto)

(<https://www.nomadjuandearona.com/>)

- Nomad Living Ricardo Palma (Miraflores):

Este proyecto, con un total de 280 unidades y 28,085.00 m<sup>2</sup> de área construida, también cuenta con una excelente ubicación en el distrito de Miraflores que permite movilizarse rápidamente a los principales centros de oficina y ofrece accesibilidad a las zonas de esparcimientos más apreciadas de Lima (Ver Figura 2). Su público objetivo son profesionales y parejas jóvenes que buscan un equilibrio entre trabajo y diversión. El proyecto cuenta con departamentos funcionales de 1 y 2 dormitorios que han sido optimizados para cumplir con todos los requerimientos de los propietarios. Cuenta con una variedad de amenities que permite una adecuada convivencia y disfrute de los propietarios.

**Figura 2**

*Multifamily Nomad Living Ricardo Palma*



*Nota.* Tomado de Nomad Living Ricardo Palma (2025, 07 de agosto)  
(<https://www.nomadricardopalma.com/>)

Parque Arauco, empresa con gran presencia en centros comerciales, ha diversificado su inversión inmobiliaria en conjunto con Desarrolladora del Pacífico para incursionar en el sector multifamily con su proyecto LiveSpace (Miraflores).

- LiveSpace:

Proyecto de 13 pisos y 7 sótanos, contará con 141 departamentos de 1 y 2 dormitorios con un área de arrendamiento de 7,400.00 m<sup>2</sup> (Ver Figura 3). Su ubicación estratégica destaca por estar en la zona gastronómica y comercial de la Avenida La Mar. Está enfocada en jóvenes profesionales y familias pequeñas que buscan flexibilidad en la vivienda. El producto es muy similar a Nomad Living - Ricardo Palma al estar bajo el mismo enfoque normativo de sostenibilidad para reducir el metraje mínimo.

**Figura 3**

*Multifamily LiveSpace*



*Nota.* Tomado de Bloomberg Línea (2025, 07 de agosto) (<https://www.bloomberglinea.com/2023/01/10/chilena-parque-arauco-anuncia-su-primer-proyecto-residencial-en-peru/>)

A pesar del establecimiento de estos nuevos proyectos, la mayor competencia sigue siendo la renta tradicional de propietarios individuales que alquilan sus departamentos en zonas con alta demanda. Estas unidades inmobiliarias cuentan con mayor flexibilidad en precios y condiciones. Ofrecen una variedad de ubicaciones al ser distintos competidores. A pesar de lo anteriormente mencionado, también cuentan con desventajas como son la falta de amenities, demora en la atención por daños en el departamento y cierta informalidad que puede recalar en denuncias posteriores.

### **2.1.7. Inversionistas**

Los proyectos Multifamily han ido posicionándose en el mercado inmobiliario debido a que pueden ofrecer rentabilidades estables. Estos desarrollos atraen a diversos tipos de inversionistas, desde personas naturales hasta grandes fondos de inversión. Entre los principales inversionistas se cuentan con:

- FIBRAs (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces):

Las FIBRAs son instrumentos de inversión que permiten participar en un proyecto inmobiliario sin necesidad de adquirir propiedades directamente. En el contexto de multifamily, las FIBRAs adquieren, administran y rentan la totalidad del proyecto, generando ingresos constantes por el alquiler de los departamentos. Su característica más resaltante es la diversificación del riesgo y la distribución de rendimientos entre los inversionistas. Estos instrumentos son administrados por expertos inmobiliarios, optimizando la rentabilidad del portafolio. El crecimiento del sector multifamily ha impulsado a muchas FIBRAs a incrementar su participación en este segmento. Representan una opción atractiva para inversionistas que buscan ingresos pasivos y apreciación del capital a largo plazo.

- AFPs (Administradoras de Fondos de Pensiones):

Las AFPs son inversionistas que han optado por invertir en multifamily debido a su estabilidad y rentabilidad a largo plazo. Al administrar los ahorros de trabajadores para un futuro retiro, buscan activos de bajo riesgo y rendimiento constante, características que los proyectos multifamily suelen cumplir. Además, la demanda de vivienda en alquiler sigue creciendo, lo que les brinda seguridad en sus inversiones.

- Fondos Mutuos y Fondos de Inversión Inmobiliaria:

Los fondos mutuos tienen similitudes con las FIBRAs ya que también ofrecen poder ser parte de un producto inmobiliario sin la necesidad de adquirirlo, pero a diferencia de las FIBRAs, tienen una mayor variedad de productos a invertir que no necesariamente son inmobiliarios. Estos Fondos Mutuos son especializados en renta residencial, por lo que agrupan capital de distintos inversionistas para desarrollar o adquirir proyectos multifamily, no necesariamente los administran por lo que están más enfocados en el desarrollo del negocio.

- Family Offices:

Son entidades que gestionan el patrimonio y las inversiones de familias con alto poder adquisitivo. Los productos Multifamily, al tener una rentabilidad constante, es atractiva para este tipo de entidades al apreciarse como estrategia de diversificación y preservación de capital, además de su potencial de valorización en el tiempo.

- Desarrolladores y Propietarios Privados:

Algunas empresas constructoras y personas naturales invierten en proyectos Multifamily con el propósito de desarrollar y gestionar sus propios proyectos inmobiliarios. Usualmente prefieren hacer sociedades con otros inversionistas interesados para obtener lo necesario para llevar a cabo el proyecto inmobiliario.

### 2.1.8. Modelos de Financiamiento

El desarrollo de proyectos Multifamily no es sencillo debido a un alto grado de inversión, el cual su retorno no será tan veloz como el de un desarrollo de proyecto inmobiliario tradicional, por lo que los inversionistas y desarrolladores recurren a diversos esquemas de financiamiento. Entre los más utilizados destacan los fideicomisos y los productos bancarios, que ofrecen estructuras seguras y óptimas para atraer capital.

- Leasing inmobiliario:

El leasing inmobiliario es una herramienta financiera mediante la cual una entidad bancaria o financiera financia la construcción del activo, asumiendo la propiedad legal del mismo durante el periodo del contrato. Una vez que el activo entra en operación, el operador o arrendatario paga cuotas periódicas que cubren tanto el capital como los intereses. Al finalizar el plazo acordado, el operador puede ejercer una opción de compra, adquiriendo la propiedad del inmueble.

- Fideicomisos de Inversión Inmobiliaria:

Los fideicomisos inmobiliarios son estructuras legales en las que un fiduciario administra los activos de un proyecto en beneficio de los inversionistas. Los beneficios que ofrecen son seguridad jurídica, transferencia en el uso de los fondos y acceso a financiamiento. Existen varios tipos:

- Fideicomiso de inversión y administración:

Se usa para captar recursos de inversionistas y destinarlos al desarrollo y operación del proyecto.

- Fideicomiso de garantía:

Se usa como respaldo en caso de financiamiento bancario, asegurando el pago de la deuda con los flujos de renta del activo.

- Créditos puente: Financiamiento de corto plazo utilizado durante la construcción del proyecto, generalmente con garantía hipotecaria sobre el terreno y la obra en proceso.
- Créditos estructurados: Combinan distintas fuentes de financiamiento, como deuda senior y subordinada, para optimizar el apalancamiento del proyecto.
- Hipotecas comerciales: Utilizadas para la adquisición de edificios multifamily ya operativos, con plazos largos y tasas competitivas.
- Líneas de crédito revolventes: Permiten acceso a capital flexible para cubrir necesidades de liquidez en la operación del activo.

## **2.2. Marco Técnico Normativo**

### **2.2.1. Reglamento de Vivienda de Interés Social (VIS)**

El 9 de abril de 2025, se aprobó el nuevo Reglamento de Vivienda de Interés Social (VIS), a través del Decreto Supremo N.º 005-2025-VIVIENDA. Esta norma, que reemplaza al reglamento de 2023, establece directrices para el desarrollo de viviendas que permita reducir el déficit cuantitativo habitacional existente.

Una de las principales adiciones es la implementación de un metraje mínimo obligatorio. Las viviendas multifamiliares deben tener por lo menos 40 metros cuadrados construidos, mientras que las viviendas unifamiliares tendrán un metraje mínimo de 35 metros cuadrados, con la posibilidad de ampliarse posteriormente. Esta medida se genera debido a que se han estado desarrollando proyectos con metrajes desde los 25 metros cuadrados, siendo bastante controversial debido a que se considera que no se podrán cumplir con los estándares mínimos para vivir adecuadamente.

Otra consideración que se ha incluido es la de definir un tamaño mínimo para los terrenos donde se construirán viviendas de interés social. Los lotes deben tener como mínimo 66 metros cuadrados y un frente de al menos 5.5 metros lineales, con ello, se garantiza que en un futuro estas viviendas podrán expandirse y mantener su funcionalidad. Esta medida busca definir parámetros para evitar que se construyan casas que no cumplan con una adecuada funcionalidad al tener formas irregulares y medidas que no permitan ejecutar una adecuada vivienda.

El reglamento prioriza beneficiar a las familias de ingresos medios y bajos que desean acceder a una vivienda formal pero que no aplican a créditos hipotecarios debido a que tienen una economía informal o no cuenta con los medios para poder asumir una cuota hipotecaria. Por lo tanto, se mantiene el Bono Familiar Habitacional y el Bono del Buen Pagador para facilitar la adquisición de viviendas al público objetivo.

Se ha regulado las competencias de las municipalidades, permitiendo que estas puedan definir los parámetros según sus instrumentos de planificación urbana, instrumentos de uso y gestión de suelo, por lo que están en la capacidad de emitir normas complementarias, adaptando la implementación del reglamento a las realidades locales.

El nuevo reglamento promueve el acceso a la vivienda mediante la renta reconociendo el arrendamiento como una alternativa para reducir el déficit habitacional como se sustenta en la Exposición de Motivos del MVCS (2025) donde hace mención a que el 12% de la población está en una vivienda alquilada. También se propone la posibilidad de subsidios habitacionales directos o indirectos para viviendas de alquiler las cuales dan facultades al MVCS que pueda presentar a través de futuras resoluciones ministeriales. Esta medida fomenta la inversión privada en vivienda para renta brindando la posibilidad que las familias vivan en zonas urbanas bien ubicadas.

### 2.3. Marco Legal

En el Perú, el alquiler de departamentos está regulado por el Código Civil. Se determina el contrato de arrendamiento como un acuerdo de voluntades por el cual una parte (arrendador) se obliga a ceder temporalmente el uso de un bien a otra parte (arrendatario), a cambio de una renta.

Este contrato puede celebrarse de forma verbal o escrita, pero el artículo 1431 hace mención a que es preferible que sea por escrito, ya que con ello se podría hacer valer cláusulas como el desalojo por incumplimiento de pago o condiciones. En caso de incumplimiento, el arrendador puede solicitar la resolución del contrato y el desalojo correspondiente. Para agilizar este proceso, se puede aplicar la Ley N.º 30933 (Ley de Desalojo Notarial), que permite ejecutar un desalojo más rápido si el contrato tiene firmas legalizadas ante notario. También está vigente el Decreto Legislativo N.º 1177, que regula el desalojo con cláusula de allanamiento anticipado, prevista en el contrato. Esta cláusula permite al arrendador iniciar un proceso judicial rápido cuando el arrendatario incumple, sin necesidad de un juicio ordinario prolongado. En caso de vencimiento de contrato y negativa a desocupar, el arrendador puede solicitar el desalojo conforme al artículo 1700 del Código Civil. También se permite establecer cláusulas sobre garantías, penalidades, y condiciones de resolución anticipada, conforme a la autonomía contractual (art. 1354).

Este tipo de contratos son necesario para trabajar bajo un marco legal y mantener la propiedad habilitada para seguir alquilando en el caso de que un cliente no pueda seguir pagando la renta mensual, ya que así se cuenta con un marco jurídico que permitirá desalojar a los ocupantes y evitar un juicio largo que mantenga a las personas en el departamento y no se pueda hacer uso de él. Además, es necesario evitar los conflictos frente a otros arrendatarios ya que generará incomodidad.

## **2.4. Marco Tributario**

En el Perú, el marco tributario aplicable a los proyectos de renta considera el Impuesto General a las Ventas (IGV) y el Impuesto a la Renta (IR), por lo que es relevante tenerlo en consideración para la evaluación del proyecto.

El IGV, con un valor aplicable del 18%, grava la venta de bienes, la prestación de servicios y la importación. Para reducir el impacto que puede tener este impuesto en el inicio del ciclo de vida del proyecto, existe el régimen de recuperación anticipada del IGV, que permite la devolución del impuesto pagado antes de que este genere ingresos, aliviando así la carga financiera inicial.

Por otro lado, el Impuesto a la Renta se aplica a las utilidades generadas en el ciclo económico, para las empresas jurídicas es del 29.5%. Es un factor importante que se debe tener en consideración para la evaluación del proyecto.

### **2.4.1. Impuesto General a las Ventas**

El Impuesto General a las Ventas (IGV) en el Perú es un tributo que grava el consumo de productos, servicios y la importación.

En el caso de renta de departamentos, este servicio está afecto al IGV con una tasa del 18%, por lo que incrementa directamente el precio para el arrendatario, ya que este impuesto se aplica sobre el valor total del alquiler mensual haciéndolo más caro haciéndolo menos atractivo al compararlo con otras opciones como las personas naturales que rentan sus departamentos de manera informal y no pagan el IGV. Esto representa un impacto fiscal relevante para la estructuración del negocio de renta y que afectará al resultado final. A nivel del flujo de caja del proyecto, esta obligación periódica puede representar una contingencia permanente, especialmente si no hay una adecuada planificación financiera.

Caso contrario es el de la venta definitiva de los departamentos ya que el IGV no se aplica sobre el valor total del inmueble. Esto se debe a que el terreno no está gravado con IGV., el impuesto sólo es aplicable a lo que implica la construcción del edificio, que suele representar aproximadamente el 50% del valor de venta, lo cual es una condición establecida por la SUNAT. Es una buena práctica para la evaluación de proyectos de venta considerar un 9% de impacto por el IGV sobre el precio total del inmueble. Esta diferencia reduce significativamente la carga tributaria en comparación con el modelo de renta.

La diferencia de tasas del IGV genera un impacto significativo entre los 2 tipos de productos tanto en márgenes, siendo el producto de renta inmobiliaria el más afectado en términos tributarios. También es necesario tomar en consideración la planificación financiera ya que los dos productos tienen diferentes momentos de pago del IGV, mientras que la renta inmobiliaria tiene que pagar el IGV mensual con perpetuidad, el modelo de venta paga en el momento de la comercialización.

#### ***2.4.2. Recuperación Anticipada del IGV***

La recuperación anticipada del IGV es un beneficio tributario que permite a las empresas recuperar el IGV pagado en bienes y servicios generados por un proyecto de inversión, antes de que genere ingresos gravados.

El propósito principal de este régimen es mejorar el flujo de caja de las empresas y así generar un mayor retorno. Para acogerse a este beneficio, la empresa debe solicitarlo a la SUNAT para suscribir los acuerdos necesarios.

Todas las adquisiciones deben haber sido realizadas teniendo como único propósito la ejecución del proyecto previamente aprobado y cumplir con los plazos en el cronograma

aprobado. Una vez se haya aprobado el beneficio para el proyecto, se puede solicitar devoluciones periódicas del IGV, a través de un sustento de facturas y contratos.

### ***2.4.3. Impuesto a la Renta***

El Impuesto a la Renta (IR) se aplica a personas naturales y jurídicas, tomando en consideración diversos porcentajes que deben ser evaluados en el proceso de evaluación del proyecto.

Cuando un proyecto de renta inmobiliaria es ejecutado a través de una empresa, se aplica el Régimen General del Impuesto a la Renta, es decir, implica el pago de una tasa del 29.5% sobre la utilidad neta anual. Además, el proceso de distribución de utilidades solicitado por los accionistas también implica una retención adicional del 5% por concepto de dividendos, lo que incrementa la carga fiscal total a un aproximado de 33%. Implícitamente, este impuesto a la renta se calcula a través de estados contables que la empresa tiene que ejecutar, por lo que esto implica un costo que deberá ser asumido.

Por otro lado, cuando el inmueble es alquilado por una persona natural, el tratamiento tributario ofrece mayores beneficios. Estas personas están sujetas al régimen de rentas de primera categoría, donde se aplica una tasa del 5% sobre el precio del alquiler. Incluso, la ley permite una deducción del 20% como gasto presunto, lo que en términos efectivos reduce el monto neto a afectar y genera una tasa efectiva de sólo el 4%. Al ser un proceso más simple, esto no conlleva a un mayor gasto en un control contable que la empresa privada sí tiene que asumir.

Esta diferencia en el pago de tributos entre personas naturales y jurídicas es un factor que es necesario evaluar en la viabilidad de un proyecto de renta ya que las personas naturales llegan a ser un competidor directo. Las empresas formales deben asumir un mayor monto fiscal

en comparación de las personas naturales que cuentan con un régimen más favorable. Esto genera que, tributariamente, las empresas estén en desventaja frente a las personas naturales. Incluso la informalidad de parte del mercado hace mucho más complicado poder competir contra productos de renta de personas naturales

Por lo tanto, los proyectos de renta inmobiliaria se deben evaluar tomando en consideración las implicancias tributarias y los posibles competidores (formales e informales) que ya cuentan con productos ofertados.



### **CAPÍTULO III. Marco Contextual**

En el siguiente capítulo se desarrollará el contexto en el que se desarrollará el proyecto inmobiliario. Se tomará como referencia la experiencia nacional e internacional para aplicar las lecciones aprendidas obtenidas en este contexto.

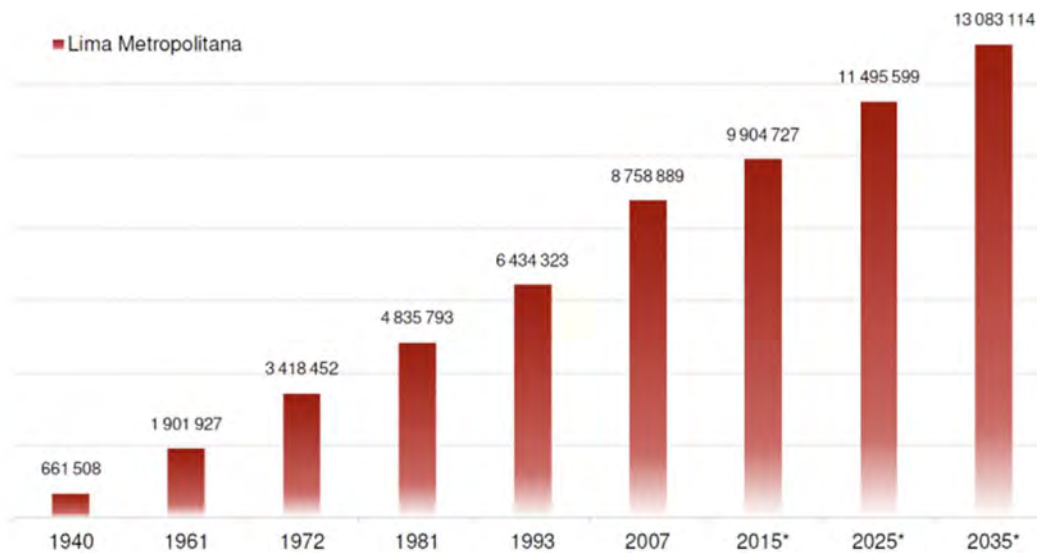
#### **3.1. Análisis de situación poblacional**

##### ***3.1.1. Crecimiento Demográfico***

El crecimiento demográfico en Lima ha sido un factor clave en la transformación de su dinámica urbana. En particular, Lima Moderna, que comprende distritos como La Victoria, Surquillo, Jesús María, Magdalena y Lince, ha experimentado una evolución significativa en los últimos años.

Lima Moderna ha registrado un crecimiento sostenido de su población debido a la migración interna desde otras partes de la capital y del interior del país. Esto se debe a la concentración de empleo, acceso a servicios y mejor calidad de vida en comparación con distritos periféricos.

Como indica INEI (2014) en su reporte de crecimiento poblacional, Lima está creciendo a un ritmo de 13% cada 10 años y, actualmente, las políticas de Estado que se han propuesto para mejorar en términos de infraestructura, vivienda, transporte, entre otros, no han resultado por lo que Lima ahora es una ciudad saturada (Ver Figura 4).

**Figura 4***Evolución de la población de Lima Metropolitana*

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2007 (2025, 07 de agosto) (<https://observatoriochirilu.ana.gob.pe/index.php/factores-de-presi%C3%B3n/crecimiento-poblacional>)

El crecimiento demográfico ha generado mayor demanda de transporte, educación, salud y espacios públicos. Distritos como Miraflores a través de su Plan de Movilidad Urbana (2020) han desarrollado infraestructura para promover una movilidad sostenible que priorice el desplazamiento peatonal y la micro movilidad. Estas propuestas han incentivado la adquisición de departamentos en este distrito siendo consecuentes a lo que buscan los jóvenes actualmente de poder transportarse por periodos cortos y en vehículos ligeros. Esto ha generado que los terrenos en distritos de Lima Top hayan aumentado mucho su valor e impacten en la evaluación de proyectos.

Ante la escasez de suelo disponible, los distritos de Lima Moderna han apostado por la verticalización, con un aumento en la construcción de edificios multifamiliares, condominios

y proyectos de uso mixto. Como indica Gil (2025), a través de una entrevista a la Gerente General de ASEI Ana Cecilia Gálvez, el primer trimestre del 2024 se contaban con 892 proyectos en Lima Moderna y ahora, en el primer trimestre del 2025 ya se cuenta con 991 proyectos. Esto se debe a que las familias están optando por estar ubicados en proyectos con buena conectividad por las deficiencias existentes en infraestructura.

Como menciona Gestión (2022), en Lima Moderna se observa una reducción del tamaño de los departamentos debido al aumento del precio de la vivienda. Un valor importante que mencionan de estos departamentos es la accesibilidad al estar cerca de centros empresariales o de estudio. Inicialmente estos departamentos están siendo adquiridos por inversionistas que buscan alquilarlos por períodos de larga duración o familias pequeñas que optan por vivir cerca a sus trabajos.

El interés de los compradores en Lima Moderna ha elevado los precios de los inmuebles, incentivando nuevas inversiones y proyectos de vivienda en altura. Además, ha incrementado el interés de fondos extranjeros para la adquisición de nuevos terrenos.

El crecimiento demográfico en Lima Moderna continuará influenciando el desarrollo de la ciudad, consolidándose como un eje residencial y comercial clave en la capital peruana.

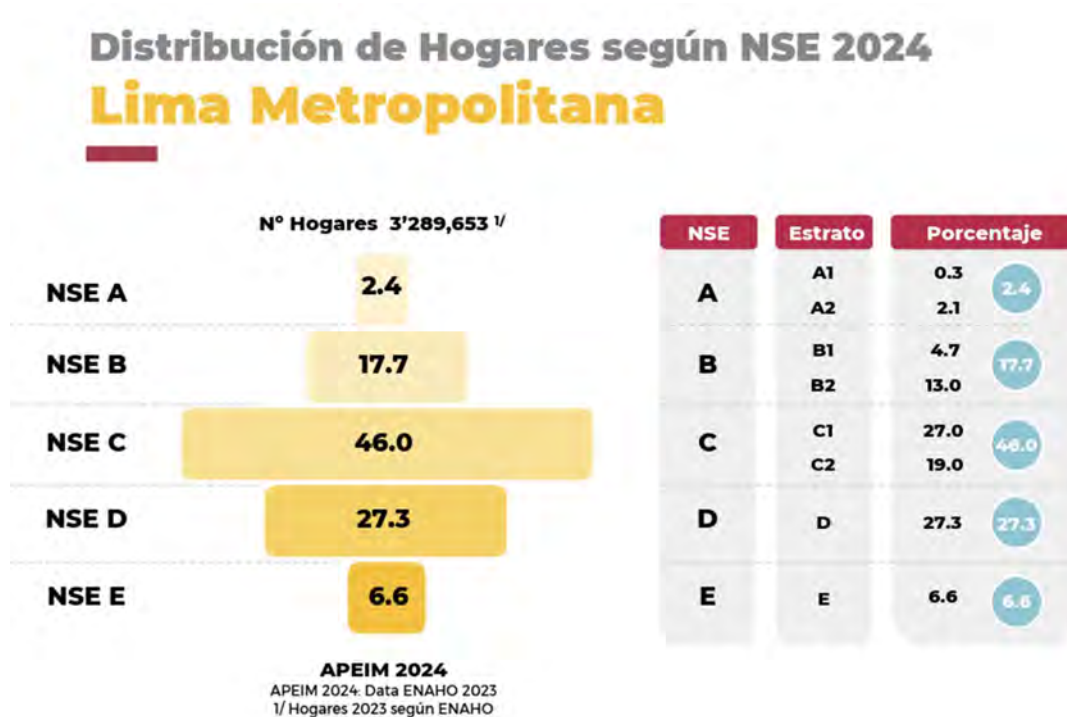
### ***3.1.2. Crecimiento Económico***

El crecimiento económico ha influido significativamente en la evolución del nivel de vida de los diferentes segmentos socioeconómicos. Como indica la Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados (2025), en su informe del 2024 (Ver Figura 5), menciona que el sector socioeconómico C se ha consolidado como el más grande en Lima Metropolitana con un 46% y sector B tiene un 17.7%, mientras que el sector A tiene un 2.4%. Estos grupos

representan sectores medios y altos de la población, con mayor acceso a empleo formal, consumo y educación superior.

**Figura 5**

*Distribución de Hogares según NSE 2024 Lima Metropolitana*



*Nota.* Tomado de *Niveles Socioeconómicos 2024-2025* (2025, 07 de agosto) APEIM (<https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2025/03/2023-2024-Version-WEB.pdf>.)

Este crecimiento económico ha permitido que muchas familias del sector socioeconómico D ahora se encuentren en el sector socioeconómico C gracias a un incremento de sus ingresos como se puede apreciar comparando los reportes anteriores del año 2019 al 2024. El mismo caso es con las familias del sector B que han ingresado recientemente pertenecientes al sector C. Por lo tanto, pueden acceder a mejores oportunidades laborales y

servicios como los financieros, comercio, tecnología e industrias creativas. Este crecimiento ha impulsado el consumo en bienes duraderos, educación privada y vivienda en Lima.

La formalización de ingresos ha permitido que estos segmentos accedan a créditos hipotecarios y vehiculares. Distritos como Jesús María, Pueblo Libre, Lince y Magdalena han visto un auge inmobiliario debido a la creciente demanda de viviendas por parte de estas familias. Como indica ASPAI (2025), Lima Moderna, en el año 2025, es la que muestra un mayor avance de ventas en comparación al 2024 que corresponde a un 33%. Seguido le sigue Lima Top con una variación del 25%. Lima Centro también tiene una variación bastante alta, pero es una zona que está en proceso de crecimiento por lo que es recomendable hacer seguimiento a cómo se desarrolla. (Ver Figura 6)

**Figura 6**

*Ventas de Unidades Inmobiliarias por Limas*



*Nota.* Tomado de *Mercado Inmobiliario en Lima crece 30% en el primer trimestre de 2025* (2025, 07 de agosto) ASPAI (<https://aspai.pe/2025/05/12/mercado-inmobiliario-de-lima-crece-30-en-el-primer-trimestre-de-2025-cual-es-el-precio-promedio-hoy-de-un-departamento/>)

A pesar del evidente crecimiento económico, la volatilidad en sectores como el comercio y el acceso limitado a empleos de alto valor agregado representan desafíos. Además, la inflación y el aumento en el costo de vida han afectado la capacidad de ahorro de estos segmentos.

### **3.1.3. Necesidad Habitacional**

La necesidad de habitabilidad en el Perú es una problemática que no ha podido ser resuelta a lo largo de los años y que incluso ha incrementado. Como menciona Espinoza (2023) en la Expo Real Estate Perú de ese mismo año, se estima que anualmente se forman alrededor de 142.000 nuevos hogares en el país, pero solo se producen unas 43.000 viviendas formales. Esto implica que Perú necesita construir al menos 100.000 viviendas formales al año para cubrir el déficit actual. La falta de acceso a viviendas formales ha llevado a que el 93% de la expansión urbana sea informal. Esta generación de vivienda informal viene acompañada de una deficiencia en el acceso a servicios básicos.

Como menciona el INEI (2023) en 2022, solo el 51,7% de los hogares en situación de pobreza contaban con servicio de desagüe dentro de la vivienda. Además, el 75,8% de estos hogares se abastecen de agua potable a través de la red pública, mientras que un 5,9% recurrió a fuentes como ríos, acequias o manantiales, y un 4,6% dependía de camiones cisterna.

Este déficit de vivienda no se ha podido solucionar debido a que se han encontrado diversos obstáculos las cuales son una regulación excesiva a nivel de inscripción, imposibilidad

de acceso al crédito a personas que mantienen una economía informal y una inadecuada formalización de suelo urbanizable. Además, se ha vuelto a generar variaciones en la normativa de VIS que ha generado mayor incertidumbre a los inversionistas.

#### ***3.1.4. Evolución de la tasa de crédito hipotecario***

La tasa del crédito hipotecario ha sido la principal razón de la desaceleración del mercado inmobiliario en Lima ya que, mientras más alta sea la tasa, el cliente debe sustentar una mayor cantidad de ingresos. Aproximadamente, el aumento de 1% en la tasa del crédito hipotecario puede significar que el solicitante del préstamo tenga que percibir S/. 1,000.00 adicionales a su sueldo base.

Según Infobae (2024) basado en la información de los reportes de Credicorp Capital, durante el año 2019, la tasa promedio de los créditos hipotecarios en soles en el Perú era alrededor del 6.5%; siendo una de las tasas más bajas registradas. Este entorno favoreció el financiamiento de viviendas y mejoró la dinámica del mercado inmobiliario.

Con la llegada de la pandemia en el año 2020, el contexto cambió abruptamente. Los bancos incrementaron sus márgenes por el mayor riesgo crediticio en una situación excepcional. Como resultado, la tasa hipotecaria en soles subió hasta 7.5% - 8% a finales de ese año.

Durante 2021, las tasas se mantuvieron estables, oscilando entre 7.8 % y 8.2 %, en un contexto de retorno a la normalidad, pero aún con cierta incertidumbre. A partir de 2022, sin embargo, el repunte de la inflación, los incrementos sostenidos de la tasa de referencia del BCRP generaron un encarecimiento del crédito.

Entre mediados de 2022 y el primer trimestre de 2023, la tasa hipotecaria en soles alcanzó su punto más alto, situándose cerca del 10%. Esta tasa fue consecuencia de situaciones externas complejas como las guerras y la crisis política.

Desde el segundo semestre de 2023, el BCRP comenzó a reducir progresivamente su tasa de referencia, lo que generó un descenso progresivo de las tasas hipotecarias. A finales de 2024, el promedio ya se encontraba alrededor del 8.5% mostrando una tendencia descendente sostenida.

Para finales de 2025, Credicorp Capital proyecta que las tasas hipotecarias en soles se ubiquen cerca del 7,7 %, acercándose a los niveles pre-pandemia. Esto se debería por la estabilización de la inflación, una mayor competencia bancaria y el descenso de la tasa de referencia por el BCRP. (Ver Figura 7)

**Figura 7**

**Evolución de Tasa de Crédito Hipotecario en el Perú**



*Nota.* Tomado de *Buen momento para acceder a un crédito hipotecario: tasas de interés bajarán y departamentos no subirán de precio en 2024* (2025, 07 de agosto) Infobae (<https://www.infobae.com/peru/2024/03/14/buen-momento-para-compra-de-viviendas-tasas-de-interes-bajaran-y-departamentos-no-subiran-de-precio-en-2024>)

## **3.2. Análisis del mercado de vivienda en alquiler Internacional**

### **3.2.1. Oferta formal**

El mercado formal de proyectos multifamily ha tenido un crecimiento significativo en países como Chile y a una menor escala en países como México y Colombia. El modelo de negocio es el predeterminado en el que los departamentos están completamente destinados al arrendamiento, administrados profesionalmente y que cuentan con una amplia diversidad de áreas comunes.

#### **3.2.1.1. Experiencia en Chile**

El mercado chileno ha tenido un proceso largo para la consolidación de los proyectos multifamily. Como menciona Bustamante y Serrano (2023), el modelo fue implementado del modelo de Estados Unidos aproximadamente en el 2010. Valdivia (2024) indica que el producto multifamily se convirtió en una posibilidad de inversión atractiva debido a un impulso del Estado Chileno en favor de la financiación.

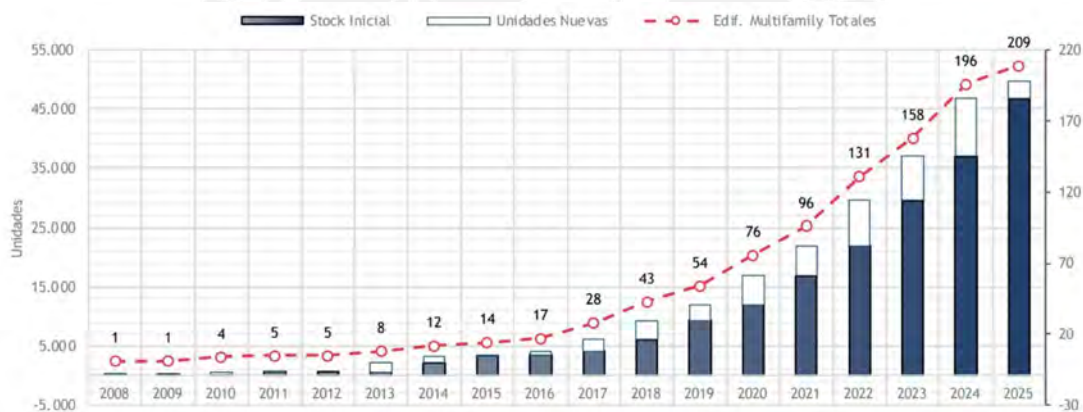
- Liberación de los mercados urbanos.
- Promulgación de la ley para crear fondos de inversión público (Ley 18.815).
- Reforma para permitir la creación de fondos de inversión privada.
- Apertura de bolsas de valores de empresas inmobiliarias.
- Posibilidad que las AFPs inviertan en activos inmobiliarios.

Las principales razones por las que se incrementó la demanda de alquiler, como menciona Acuña (2020), se debe principalmente por la centralización hacia las grandes ciudades, mayor cantidad de inmigrantes, una banca mucho más restrictiva y una reducción en la cantidad de viviendas.

El primer proyecto multifamily construido fue en la comuna de Santiago entre Prudential Real State Investor (PREI) y Paz Corp S.A. en el año 2010 y el mercado ha ido creciendo escalonadamente con los años. Como indica BDO Chile (2025), el ingreso de nuevos edificios multifamily ha sido progresivo teniendo un periodo de 5 años de consolidación desde el 2010 al 2015 donde se construían 1 o 2 edificios. A partir del año 2016 se puede apreciar un incremento de ingreso de edificios para renta en el que pasaron a ingresar desde 9 hasta 35 edificios por año. En el 2025, se cuentan con 209 edificios y más de 45,000 unidades para renta. (Ver Figura 8)

**Figura 8**

*Evolución de número de unidades de Multifamily en Chile*



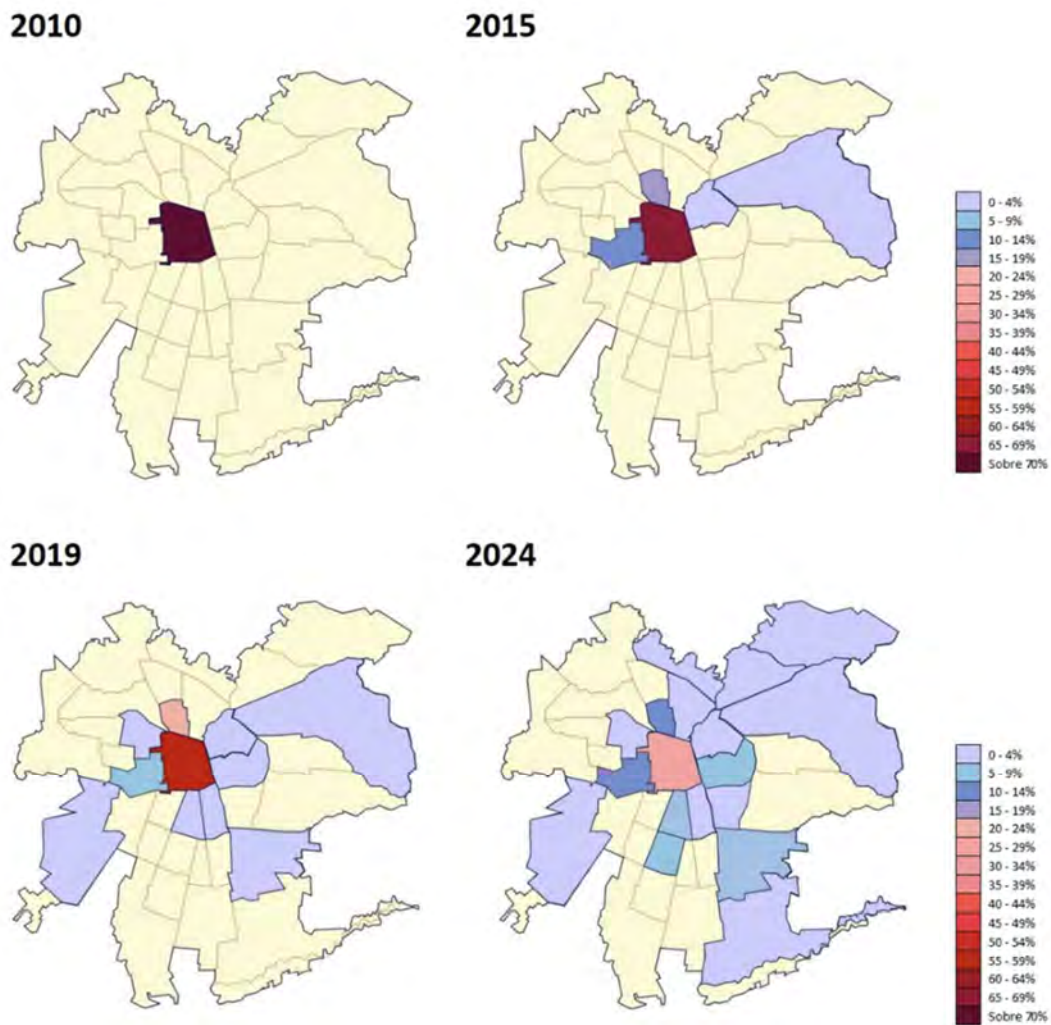
*Nota:* Tomado de *Mercado de Renta Residencial Multifamily Reporte 2T – 2025* (2025, 13 de octubre) BDO Chile (<https://www.bdo.cl/es-cl/publicaciones/articulos/advisory/reporte-multifamily-2t-2025>)

Como menciona Valdivia (2024), el primer proyecto se realizó en la comuna de Santiago y con el pasar de los años, esta oferta se ha ido diversificando en las distintas comunas de Gran Santiago pudiéndose apreciar que desde el 2010 hasta el 2024 los inversores inmobiliarios han analizado oportunidades fuera de Santiago que les permitan cumplir con sus

expectativas de rentabilidad. Como se aprecia en la Figura 9, inicialmente Santiago era la que contenía la totalidad de la oferta; pero comunas como Independencia, Estación Central y San Miguel han conseguido mayor participación con el pasar de los años y ha reducido la centralización que se tenía a inicios del 2010. Factores como la ubicación y la movilidad eficiente permitieron que estas comunas puedan llegar a ser atractivas.

**Figura 9**

*Expansión del mercado Multifamily en Gran Santiago (2010-2024)*

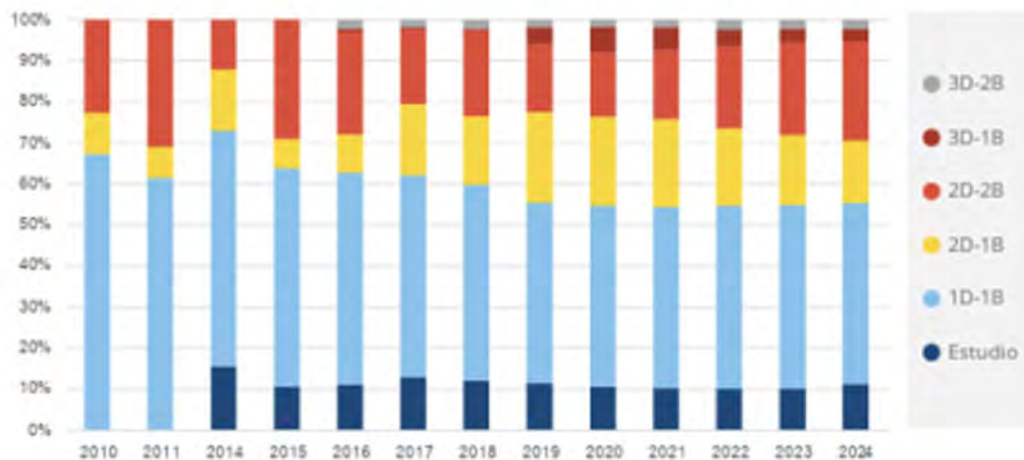


*Nota:* Tomado de *Patrones de localización de los edificios multifamily: Desarrollo, diversificación y reconfiguración del mercado de renta residencial en torno a las estaciones de metro y a diversos equipamientos en el Gran Santiago* (2025, 13 de Octubre) Valdivia (<https://estudiosurbanos.uc.cl/exalumnos/jonnattan-andres-valdivia-diaz/>)

Con respecto a las tipologías que se manejan en el mercado chileno, se cuentan con los departamentos tipo Estudios, de 1 Dormitorio y 1 Baño, 2 Dormitorios y 1 Baño, 2 Dormitorios y 2 Baños, 3 Dormitorios y 1 Baño y, 3 Dormitorios y 2 Baños. Según Colliers (2025), los tipos 1D-1B y 2D-2B son los más populares con un 44% y 24% respectivamente (Ver Figura 10).

**Figura 10**

*Participación por tipología*



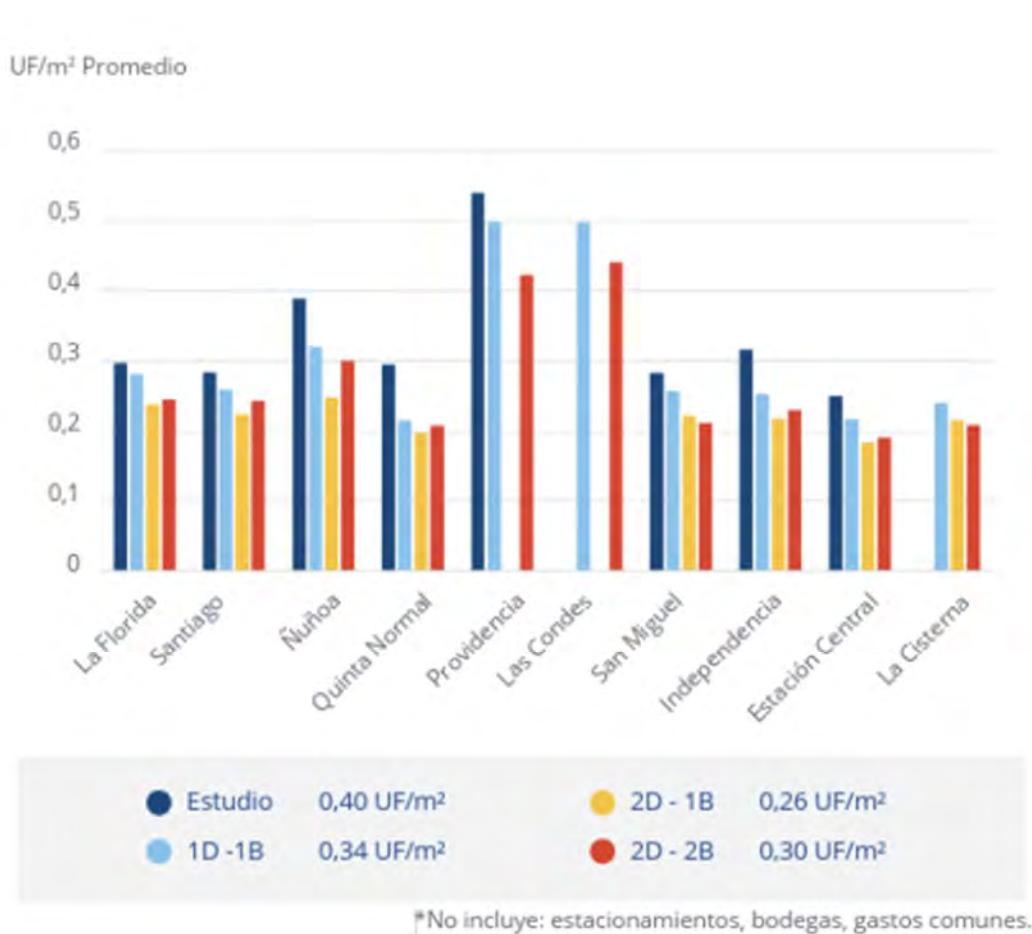
*Nota:* Tomado de *2025 IT Reporte Renta Residencial/Multifamily* (2025, 13 de Octubre) Colliers (<https://www.colliers.com/es-cl/investigacion/2025-1t-reporterenta-residencial-multifamily>)

Colliers (2025) también menciona los precios promedios que se manejan en el mercado de multifamily de Chile teniendo como un precio promedio de todas las tipologías de 0.258

UF/m<sup>2</sup> que representa a USD 10.53/m<sup>2</sup>, para los departamentos tipo 1D-1B de 0.34 UF/m<sup>2</sup> que representa a USD 13.88 /m<sup>2</sup> y el tipo 2D-2B de 0.30 UF/m<sup>2</sup> que representa a USD 12.24 /m<sup>2</sup> (Ver Figura 11).

**Figura 11**

*Precio promedio de arriendo por m<sup>2</sup> en Chile*



*Nota:* Tomado de 2025 IT Reporte Renta Residencial/Multifamily (2025, 13 de Octubre)

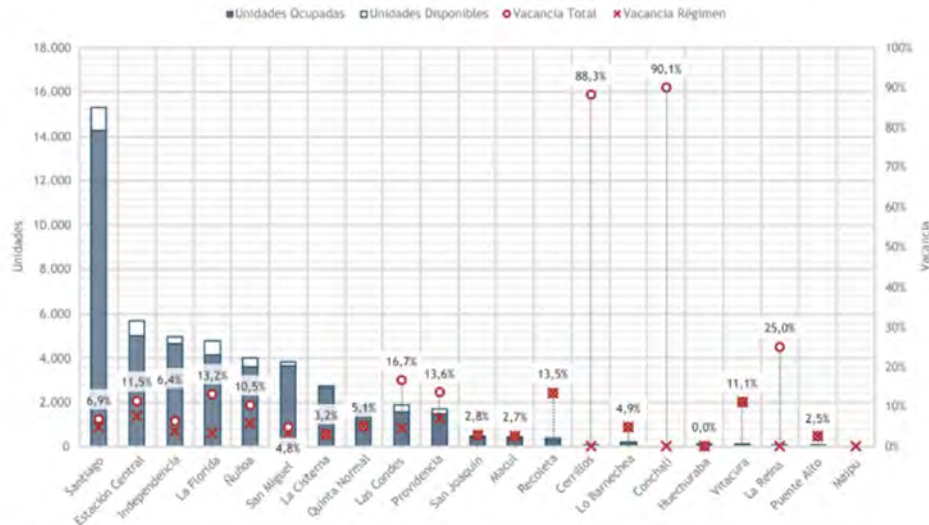
Colliers (<https://www.colliers.com/es-cl/investigacion/2025-1t-reporte-renta-residencial-multifamily>)

En términos de ocupación, BDO Chile (2025) menciona que en el segundo trimestre del 2025 se llegó a un 90.3% aumentando 2.7% respecto al trimestre anterior. En cuanto al cap rate neto, se tiene un 3.14% generando un incremento de 6.9% con respecto al trimestre anterior. En la comuna de Barnechea se obtuvo el cap rate más alto de 4.5% (Ver Figura 12).



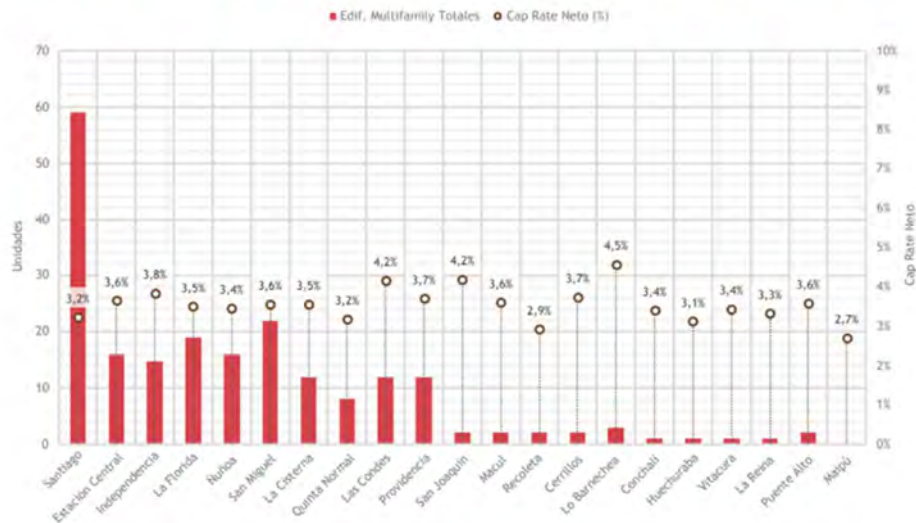
**Figura 12**

*Cuadro de Vacancia y Cap Rate Neto*



\*Vacancias totales sobre 10% se deben a que la comuna posee un edificio en colocación.

## MULTIFAMILY Y CAP RATE NETO POR COMUNA



*Nota:* Tomado de Mercado de Renta Residencial Multifamily Reporte 2T – 2025 (2025, 13 de octubre) BDO Chile (<https://www.bdo.cl/es-cl/publicaciones/articulos/advisory/reportemultifamily-2t-2025>)

Según Cordero y Pimentel (2024), entre las empresas operadoras de Multifamily está la empresa Asset Plan que en Chile cuenta con 35 edificios desarrollados y operados por ellos; además, opera otros edificios con el que llegan a un porcentaje de participación del 50% del mercado de operadores de Multifamily. Como competidor también se encuentra la empresa Suska Rent con un 25% de participación y por último Level by Eurocorp.

Proyectos como Plaza Central, Edificio 5 de abril, Nuevo Oriente I, San Isidro 543, entre otros, se han posicionado como una alternativa sólida para los ciudadanos de Santiago.

- Plaza Central (Chile)

El proyecto Plaza Central (Ver Figura 13) es el activo emblemático de Asset Plan. Se ubica en la Av. Ecuador 4626, Estación Central. Es un edificio de 36 pisos con un área construida mayor a los 22,000 m<sup>2</sup> y dispone de 756 unidades con tipologías de estudio, 1 dormitorio y 2 dormitorios. Sus metrajes varían desde los 19 m<sup>2</sup> hasta los 47 m<sup>2</sup> con unos precios desde los USD 220.00 hasta los USD 350.00. Cuenta con áreas comunes como gimnasio, lavandería, sala de eventos, parrillas, etc. Ofrece alternativas sin aval y son pet friendly.

**Figura 13***Multifamily Plaza Central*

*Nota.* Captura de pantalla de Google Maps de Av. Ecuador 4626, obtenida el 2025, 13 de octubre

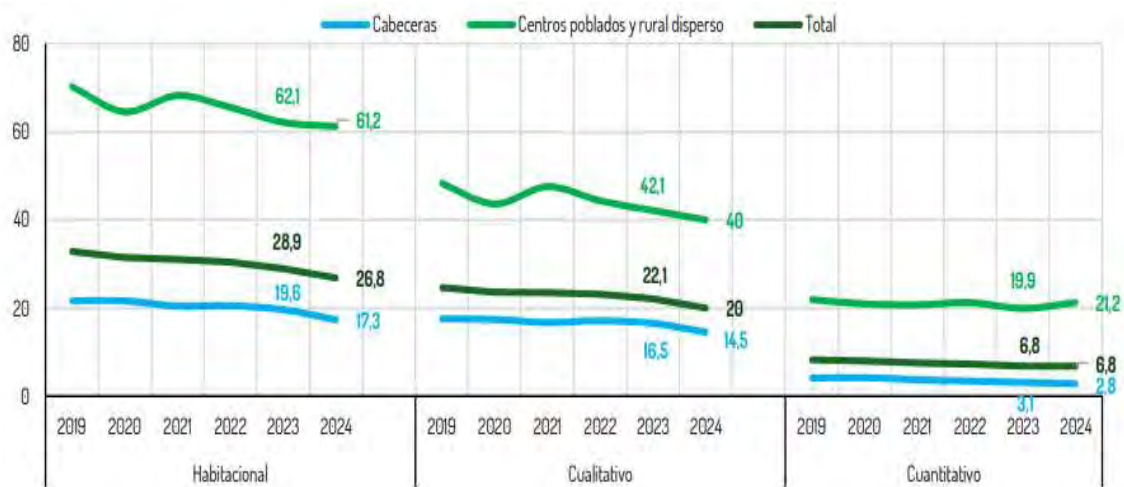
**3.2.1.2. Experiencia en Colombia**

El mercado de proyectos multifamily en Colombia es bastante limitado. En Colombia existe un déficit habitacional importante con unas tasas hipotecarias muy altas que dificultan la obtención de una vivienda. En la evaluación realizada por Camacol, se evidencia una mejora en la reducción del déficit habitacional ya que hubo una reducción de 2.1% (equivalente a 234 mil hogares) pasando de 28.9% en 2023 a 26.8% en 2024 (Ver Figura 14) siendo este resultado el total entre las unidades en zonas Cabeceras (Zonas urbanas principales) y Centros poblados

rurales. Sin embargo, esta reducción la relacionan a un proceso de adquisición de viviendas ya construidas en años anteriores (viviendas en stock) en lugar de haber sido generada por los subsidios realizados por las políticas de estado en materia de vivienda de Colombia. Incluso mencionan que la cantidad de desarrollo de edificios ha sido menor en los últimos años.

**Figura 14**

*Déficit habitacional en Colombia*



*Nota:* Tomado de *Cae la construcción de edificaciones por sexto trimestre consecutivo* (2025, 13 de octubre) Camacol ([https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25\\_0.pdf](https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25_0.pdf))

Como indica Camacol (2025), en el presente año se ha evidenciado una reducción considerable en la iniciación de proyectos, como consecuencia de la desaceleración en la compra de unidades que representa una variación de 28.6% (Ver Figura 15). Además, realizando una comparación entre el año 2023 y 2024 se puede apreciar una reducción en la construcción de edificaciones nuevas que conllevaron a una caída del 2.5% con respecto al año anterior (Ver Figura 16).

**Figura 15**

*Indicadores de mercado de vivienda*

Cuenta	Segmento	Mes			Año corrido					Doce meses						
		2023	2024	2025	Var. % 25 vs 23	Var. % 25 vs 24	2023	2024	2025	Var. % 25 vs 23	Var. % 25 vs 24	2023	2024	2025	Var. % 25 vs 23	Var. % 25 vs 24
Lanzamientos	<b>Total</b>	14.787	10.036	9.536	-35,5%	-5,0%	98.127	87.693	99.807	1,7%	13,8%	142.552	121.175	133.090	-6,6%	9,8%
	VIP	1.915	1.131	728	-62,0%	-35,6%	7.972	14.434	9.767	22,5%	-32,3%	11.388	18.243	13.155	15,5%	-27,9%
	VIS (sin VIP)	7.084	5.014	5.572	-21,3%	11,7%	54.981	44.050	54.387	-1,1%	23,5%	83.624	61.401	72.570	-13,2%	18,2%
	No VIS	5.788	3.891	3.236	-44,1%	-16,8%	35.174	29.209	35.653	1,4%	22,1%	47.540	41.531	47.365	-0,4%	14,0%
Ventas	<b>Total</b>	11.948	12.433	13.011	8,9%	4,6%	108.707	114.785	128.543	18,2%	12,0%	154.555	150.953	167.609	8,4%	11,0%
	VIP	1.176	1.701	1.445	22,9%	-15,0%	9.229	14.888	13.128	42,2%	-11,8%	13.294	19.137	17.804	33,9%	-7,0%
	VIS (sin VIP)	6.479	6.863	7.733	19,4%	12,7%	63.205	64.578	73.504	16,3%	13,8%	91.687	84.148	95.441	4,1%	13,4%
	No VIS	4.293	3.869	3.833	-10,7%	-0,9%	36.273	35.319	41.911	15,5%	18,7%	49.574	47.668	54.364	9,7%	14,0%
Iniciaciones	<b>Total</b>	12.843	9.878	6.060	-52,8%	-38,7%	123.056	110.209	78.679	-36,1%	-28,8%	171.988	138.765	108.593	-36,8%	-21,7%
	VIP	1.270	595	879	-30,8%	47,7%	10.449	15.630	8.472	-18,9%	-45,8%	18.135	18.417	11.605	-36,0%	-37,0%
	VIS (sin VIP)	8.562	6.931	3.115	-63,6%	-55,1%	77.486	68.033	45.167	-41,7%	-33,6%	106.334	85.196	61.403	-42,3%	-27,9%
	No VIS	3.011	2.352	2.066	-31,4%	-12,2%	35.121	26.546	25.040	-28,7%	-5,7%	47.519	35.152	35.585	-25,1%	1,2%

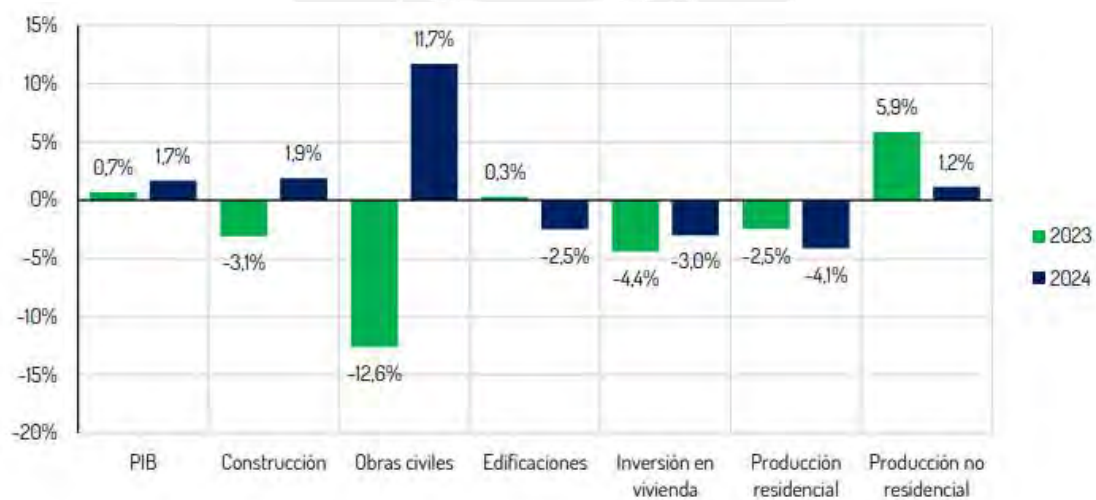
*Nota: Tomado de Cae la construcción de edificaciones por sexto trimestre consecutivo (2025,*

13 de octubre) Camacol

([https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25\\_0.pdf](https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25_0.pdf))

**Figura 16**

*Actividad edificatoria 2023 vs 2024*



*Nota:* Tomado de *Cae la construcción de edificaciones por sexto trimestre consecutivo* (2025, 13 de octubre) Camacol ([https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25\\_0.pdf](https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202017feb25_0.pdf))

Sebastián Muñoz en una entrevista con la revista Portafolio (2022) evidencia que, a pesar de los intentos del gobierno por reducir esta brecha a través de políticas públicas, cerca del 45% de colombianos viven en un inmueble alquilado, el más alto de la región. Es por ello que HASTA Capital inició con su inversión en el país en el año 2024 junto con la chilena Parque Arauco, con una participación del 5% y 95% respectivamente, para la construcción de un multifamily en Medellín. Con una inversión de 23 millones de dólares, se ejecutarán 30,000 m<sup>2</sup> de área construida con 15,000 m<sup>2</sup> de área arrendable. El edificio tendrá más de 300 departamentos y 4 locales comerciales. Con un área Está proyectado para iniciar actividades en 2026 (Ver Figura 17).

### **Figura 17**

*Proyecto Multifamily Parque Arauco – Hasta Capital*



*Nota:* Tomado de *Colombia tiene todo para ser un gran mercado de multifamily* (2025, 13 de octubre) Portafolio (<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/entrevista-colombia-tiene-todo-para-ser-un-gran-mercado-de-multifamily-567028>)

Bancolombia también ha incursionado en el desarrollo de proyectos multifamily y ya cuenta con uno en operación que es Nomad 77 en el Barrio Chico de Bogotá. Además, cuenta con una proyección de desarrollar 5 proyectos más en Bogotá y Medellín con el que esperan posicionarse al ofrecer más de 1900 departamentos en alquiler.

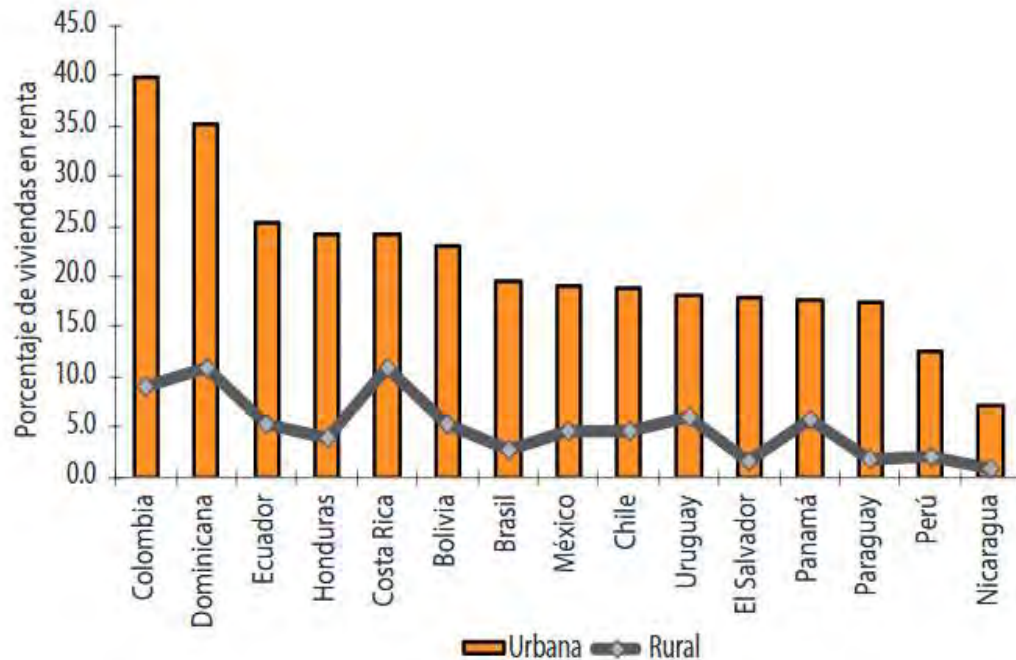
Como se ha podido apreciar, Colombia no cuenta con una data extensa como la tiene Chile en materia de proyectos multifamily, pero se puede apreciar que existe una demanda por cubrir que puede ser aprovechable como se hizo en los comienzos de los proyectos multifamily en Chile.

### **3.2.1.3. *Experiencia en México***

En México, el modelo multifamily está en expansión. Como menciona Sobrino (2020) las viviendas rentadas en México en el año 2000 eran de 2.8 millones y en el 2015 pasaron a ser de 5.1 millones elevando así su participación a ser un 16% de la totalidad de viviendas priorizando la zona urbana. Como se puede apreciar en el gráfico, Colombia es el país con mayor porcentaje de vivienda en renta con un 35% mientras que México está dentro del promedio de países con su participación de viviendas en renta (Ver Figura 18).

**Figura 18**

*Porcentaje de Viviendas en Renta en Latinoamérica*



*Nota.* Tomado de *Viviendas en renta en ciudades mexicanas. Estudios Demográficos Y Urbanos*, (13 de octubre) Sobrino (<https://estudiosdemograficosyurbanos.colmex.mx/index.php/edu/article/view/1923/pdf>)

México cuenta con programas de incentivos para arrendamiento como el Programa Arrendavit de Infonavit desde el 2014 o el Programa de Vivienda Social de Conavi, sin embargo, se consideran insuficientes para afianzar el modelo de renta habitacional.

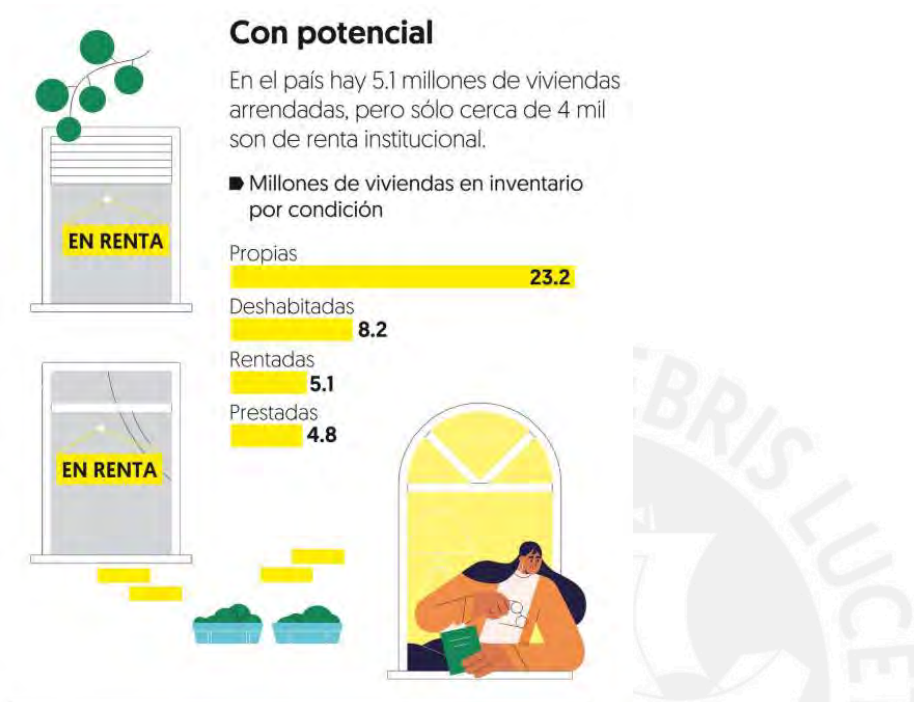
En el 2011, iniciaron a operar las FIBRAS priorizando el desarrollo de activos de arrendamiento en usos comerciales, oficinas y mixtos; sin embargo, ninguna desarrolló un activo exclusivamente de renta habitacional hasta finales de la década.

Como indica Humberto Campos, vicepresidente de Capital Advisors de CBRE México en la revista Centro Urbano (2019), se ha incrementado el porcentaje de población que prefiere rentar hasta en un 10% priorizando ubicaciones céntricas que les permitan mayor conectividad. En el 2019 ya operaban 8 proyectos multifamily con 3000 viviendas y se proyectaba la construcción de 9 proyectos más en Ciudad de México.

Según Navarrete (2021), los proyectos multifamily en México están atrayendo una inversión de USD 346.7 millones para la construcción de 11,000 departamentos en 4 años donde destacan firmas como Fibra Multifamily, Greystar, CIM Group, Hasta Capital, Retna y CCLA Group.

En proyección, CIM Group es la firma que cuenta con mayor cantidad de departamentos dirigidos a la renta con 5,500 unidades, mientras que Greystar cuenta con 3,800 unidades, la sigue Fibre Multifamily con 1,150 unidades, Hasta Capital con 500 unidades y Retna con 200 unidades.

A la fecha del reporte, en México existían solo 4,000 viviendas de renta institucional, mientras que la totalidad de viviendas de arrendamiento asciende a 5.1 millones. Por lo tanto, el mercado de los multifamilies solo representa el 0.1% de la totalidad de viviendas para renta. Por lo tanto, existe una gran expectativa por parte de las firmas para poder incrementar su participación en el mercado ofreciendo una oferta atractiva para las familias jóvenes (Ver Figura 19).

**Figura 19***Participación de vivienda de renta institucional*

*Nota.* Tomado de Es tu oportunidad: estas firmas planean construir 11 mil depas. (13 de octubre) Navarrete (<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2021/07/26/es-tu-oportunidad-estas-firmas-planean-construir-11-mil-depas/>)

CCLA es uno de las firmas que ha ido creciendo su participación en el mercado mexicano, especialmente en Ciudad de México ofreciendo diversas opciones de departamentos. Los precios de sus proyectos oscilan entre USD 900.00 hasta USD 1,650 mensuales teniendo un precio por m<sup>2</sup> que rondan los USD 26.32 /m<sup>2</sup> según su página web. Las áreas comunes suelen incluir terrazas, salones de usos múltiples, lavanderías y vigilancia 24/7. Entre los proyectos más relevantes de CCLA en México son Bucareli, Riviera y Providencia.

- Nomad Bucareli (México)

El proyecto Nomad Bucareli (Ver Figura 20) es uno de los proyectos que ha desarrollado CCLA en México. Ubicado en la ciudad de México en el Barrio Juárez es un edificio de 13 pisos de uso mixto (Residencial y comercio) y cuenta con 268 unidades y una superficie construida de 17,703.00 m<sup>2</sup> y un área de retail de 882.00 m<sup>2</sup>. Siguiendo el estándar de CCLA, el proyecto cuenta con herramientas tecnológicas de acceso y control. Se han implementado áreas comunes como piscina, gimnasio, co-working, salón de eventos, roof garden, áreas de BBQ, entre otros. Finalizado en el año 2024 este proyecto ya está en operación con una tarifa aproximada de USD 1,000.00 por un departamento de 45 m<sup>2</sup> como indican diversas webs de alquiler.

### Figura 20

*Multifamily Nomad Bucareli*



*Nota.* Tomado de *Nomad Bucareli* (2025, 07 de agosto) (<https://nomadbucareli.mx/es/>)

### **3.2.2. Oferta Informal**

En muchos países de Sudamérica, el alquiler informal de un departamento es una práctica bastante usual. Como indica Jaimes (2024) haciendo referencia a Mario Ramírez, presidente de la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz, los arrendamientos en Colombia generan una actividad económica de más de USD 13.7 millones, pero advierte que el 57% de este mercado es informal, imposibilitando la regulación y la profesionalización del mercado. En Chile, según Centro de Políticas Públicas de la Universidad de San Sebastián (2023), en zonas limítrofes el porcentaje de informalidad en los contratos de arrendamiento es del 47.5%.

Estos alquileres se realizan de manera interna a través de un contrato que no se declara ante un notario o, en el peor de los casos, a través de un acuerdo verbal. Esto implica que el arrendatario no emita ningún tipo de comprobante, por lo tanto, tampoco pagará impuestos. Esta práctica inició en zonas en las que las viviendas no contaban con ningún tipo de formalidad y, sobre todo en barrios populares, sectores periféricos o zonas donde hay mucha demanda de vivienda y poca oferta formal.

En la mayoría de los casos, este tipo de alquileres son de departamentos antiguos que no cuentan con áreas comunes como gimnasios, parrillas, sala de niños, etc. Tampoco cuentan con estacionamientos o zona de bicicletas que dificultan al arrendatario mantener un estatus de vida que ya está acostumbrado.

El origen de estos alquileres informales se debe a la existencia de una habitación sin uso y que forma parte de la vivienda del arrendador, por lo que opta por rentarlo a una persona que busca un lugar donde vivir por motivos personales y/o laborales. La no oficialidad de esta unidad de vivienda genera todo un proceso de informalidad que abarca aspectos legales y fiscales que reducen considerablemente los gastos incurridos por el arrendador. Recientemente,

personas con mayor poder adquisitivo han empezado a adquirir departamentos para alquilarlos y recibir una remuneración mensual. En la mayoría de los casos, estos nuevos departamentos, a pesar de contar con título de propiedad, siguen siendo arrendados sin haber sido declarados con el objetivo de obtener la mayor rentabilidad posible.

Para el arrendatario, alquilar una vivienda informal facilita que el proceso sea mucho más rápido, sin la necesidad de realizar largas gestiones o tramitar documentos que, en muchos casos, no cuenta. Estas omisiones documentarias también conllevan a riesgos que se deben considerar como son una deficiencia jurídica ante posibles desalojos y no contar con documentación de prueba que se está alquilando una vivienda.

Con respecto a Estados Unidos y Europa, existen consecuencias mucho más severas por evadir impuestos o rentar informalmente. Sin embargo, estos casos también se producen, sobre todo en zonas con alta inmigración.

### **3.3. Análisis del mercado vivienda en alquiler Nacional**

#### **3.3.1. Oferta**

En el Perú, los proyectos multifamily están comenzando a ser considerados como una opción válida de inversión que permita un flujo constante y que, en un futuro, se pueda vender el activo con una rentabilidad adecuada para los inversionistas. Actualmente, ya existen proyectos destacados como Nomad Living Ricardo Palma, Nomad Living Juan de Arona y Live Space, que han marcado el inicio de este tipo de desarrollos.

Estos proyectos ofrecen departamentos totalmente amoblados en zonas estratégicas de Lima como Miraflores y San Isidro. Su público objetivo son las parejas jóvenes, familias con

un solo hijo, ejecutivos, entre otros. Este concepto combina el confort de una vivienda multifamiliar con diversas áreas comunes y la flexibilidad que ofrece un contrato de alquiler.

Paralelamente, muchos peruanos invierten, como personas naturales, en departamentos para alquilarlos de forma independiente. Este modelo tradicional es común, especialmente en distritos como Jesús María, La Victoria, San Miguel, Pueblo Libre y Magdalena, donde la demanda de alquiler es alta por la presencia de universidades, centros laborales y servicios. Estos alquileres inicialmente solo ofertaban el departamento y no contaban con áreas comunes. Recientemente, los arrendadores ya están ofertando sus departamentos con el acceso a áreas comunes y brindando todos los beneficios que tienen los propietarios del departamento.

### ***3.3.2. Oferta Informal***

El alquiler informal en el Perú es un modelo que ha ido creciendo, en gran parte, debido a la elevada necesidad habitacional que se ha ido generando, especialmente en Lima. Muchas personas buscan viviendas cerca de sus centros de trabajo o estudios, generando una alta demanda de alquileres en los distritos limeños más céntricos. Según Arias (2025), el mercado informal en Lima abarcaría aproximadamente unos 4 millones de hogares arrendados, de los cuales, sólo 1.7 millones serían formales y tendrían contrato notarial.

Así como ocurre en otros países de Sudamérica, el alquiler informal se genera debido a que, en muchos casos, no se cuenta con una legalidad del inmueble que pueda traducirse en un contrato de arrendamiento. Además, recurrir al alquiler informal permite al arrendador evitar el pago del impuesto a la renta de primera categoría (5%), lo cual representa una omisión de impuesto. Con respecto al arrendatario, se le solicita menor información para sustentar su posición económica, además que facilita poder llegar a un acuerdo a la brevedad.

Este tipo de arrendamiento es cuestionado constantemente debido a que se considera una competencia desleal, ya que, al generarse los primeros proyectos residenciales dirigidos al alquiler, se ha dejado de manifiesto que el impacto tributario tiene un impacto sensible en la renta mensual. Esto los pone en desventaja, al tener mayores costos operativos y menores márgenes de ganancia.

### **3.3.3. Demanda**

La demanda de vivienda en el Perú es una problemática que no ha podido ser controlada debido a que la población sigue aumentando y las medidas tomadas por el gobierno en materia de bonos y facilidades no han sido del todo exitosas. Además, la población peruana es, en su mayoría, joven; por lo que sus necesidades se enfocan en un traslado a sus centros laborales y de educación en el menor tiempo posible.

En Lima, el ciudadano promedio pierde 155 horas al año por el tráfico intenso según menciona TomTom Traffic Index (2024). Esta necesidad genera que la población busque vivir en lugares céntricos o con una alta conectividad, pero ello conlleva a que tengan que dirigir un mayor presupuesto a este concepto.

La adquisición de viviendas en zonas céntricas se ha restringido a lo largo de los años debido a las limitaciones en los créditos hipotecarios. El estándar de las entidades financieras exige una cuota inicial mínima del 10%, ingresos formales estables y un excelente historial crediticio, por lo que la población informal se ve limitada por estos condicionantes. Además, el reciente aumento de las tasas de interés ha encarecido el financiamiento, haciendo menos accesible la compra de una propiedad.

Este panorama ha generado que el modelo de alquiler de viviendas en zonas céntricas pueda ser considerado por las parejas jóvenes y solteras que optan por reducir su tiempo de

traslado y prioricen su confort personal. Esta tendencia es contraria a generaciones anteriores donde priorizan la adquisición de viviendas y que conllevaba a que se ubiquen en las zonas más alejadas de Lima, teniendo que recorrer grandes trayectos para llegar a su centro laboral.

### **3.3.4. Lima Moderna vs Lima Top**

Lima Top y Lima Moderna son las dos zonas urbanas de Lima con mayor relevancia en el concepto del multifamily y la vivienda de interés social. A pesar de contar con diferencias en términos urbanos, sociales y económicos, se han consolidado con el pasar de los años y se han convertido en prioridad para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Según Cordero (2024) en su análisis adaptado del Estudio de Mercados de Edificaciones Urbanas de Capeco, Lima Top está conformada por distritos como San Isidro, Miraflores, San Borja, La Molina, Barranco y Santiago de Surco, en el que predomina un alto nivel socioeconómico (segmentos A y B). Por otro lado, Lima Moderna incluye distritos como Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, San Miguel, Pueblo Libre, Surquillo, donde predomina un nivel socioeconómico medio alto - medio (segmentos B y C).

Según un estudio realizado por la empresa Madrid Inmobiliaria y publicada por Vera en Perú Construye (2025) indica que las preferencias de los clientes al momento de escoger un departamento son, principalmente, el precio (45.2%), buena ubicación y conectividad (43.1%) y seguridad en el distrito (41.7%).

En cuanto a infraestructura vial, Lima Top cuenta con vías más amplias y en mejor estado con más áreas verdes, mientras que Lima Moderna, cuenta con una infraestructura vial un poco más deteriorada y tiene una mayor presencia de congestión vehicular. Además, la implementación de infraestructura para vehículos alternativos (bicicletas, scooters) también ha obtenido relevancia. Por ejemplo, en el distrito de San Borja implementó una red de 53 km de

ciclovía como parte de su Plan de Distancia Social que se desarrolló por la problemática del Covid; por otro lado, en Lince, según su Plan de Desarrollo Urbano 2020-2030 se cuenta actualmente con 6.23 km de ciclovías con una propuesta de crear una red de ciclovías que integren el distrito.

Con respecto a la seguridad Lima Top tiene una mayor presencia de serenos permitiendo a su población tener una mayor sensación de seguridad. En Lima Moderna, se cuenta con una mejora considerable en materia de seguridad, pero aún mantienen zonas donde los índices de delincuencia aún se mantienen altos. Como indicó la alcaldesa de San Isidro, Nancy Vizurraga, su comuna cuenta con 900 serenos con la intención de ampliarla a 1200 para el fortalecimiento del patrullaje preventivo. Por otro lado, el alcalde de Jesús María, Jesús Galvez, indicó que cuentan con un déficit de serenos y que las condiciones que recibió de su antecesor no fueron las óptimas.

Respecto al uso de suelo, cada distrito cuenta con diferentes parámetros urbanísticos que regulan los usos, metrajes mínimos, cantidad de estacionamientos y alturas. En Lima Top y Lima Moderna se han ido desarrollando diversos proyectos de usos mixtos por lo que no se ve una limitante con respecto al uso. Incluso los proyectos residenciales con mayores alturas se están desarrollando actualmente en San Isidro (Senda, T&C, Urbana, entre otros) por lo que existe la oportunidad de desarrollar diversos productos teniendo los parámetros adecuados sin distinción de la zona de Lima.

Según los principales portales inmobiliarios como Urbania y Nexo Inmobiliario, el costo de venta por metro cuadrado es considerablemente más alto en Lima Top, oscilando entre US\$2,300 a US\$4,000, mientras que en Lima Moderna varía entre US\$1,200 a US\$2,000 el metro cuadrado, dependiendo de la zona y el proyecto; y, con respecto al costo de alquiler

mensual por metro cuadrado, en Lima Top se tiene rangos de 50 a 60 soles y para Lima Moderna es de 40 a 50 soles.

En cuanto a segmentación, Lima Moderna atiende a un público con un segmento variado, con ofertas inmobiliarias que combinan ubicación céntrica con precios relativamente accesibles y áreas comunes aprovechables para una mejor convivencia. Lima Top se dirige a un público con una mayor capacidad adquisitiva y en búsqueda de una mayor exclusividad.

### **3.3.5. *Inversionistas***

En el mercado peruano, solo tres inversionistas han incursionado en el desarrollo de proyectos multifamily: la empresa chilena Parque Arauco, la plataforma multinacional Latin American Multifamily Platform CCLA, Flat Inmobiliaria y Pionero Inmobiliaria.

#### **- Parque Arauco**

Parque Arauco S.A. es una empresa chilena fundada en 1979, que se ha consolidado como uno de los principales operadores de centros comerciales en América Latina.

El primer mall de Parque Arauco fue el Parque Arauco Kennedy en Santiago de Chile en 1982, siendo el pionero en el desarrollo de centros comerciales en América Latina. Durante las siguientes décadas, la empresa fue fortaleciendo su presencia en Chile con nuevos formatos como strip centers, outlets y power centers.

En 2005, Parque Arauco inició sus operaciones en el mercado peruano con la compra de participaciones en MegaPlaza. Posteriormente, fue abarcando mayor cantidad de metros cuadrados a través de compra de participación de diversos centros comerciales.

En el 2022 inicia el desarrollo de proyectos Multifamily en Colombia y Chile y, al siguiente año, inicia con el desarrollo de su primer Multifamily en Perú. Como menciona Perú Retail (2023),

- CCLA (Latin American Multifamily Platform)

CCLA inició en 2016 como una empresa conjunta entre CIM Group y Compass Group, con el objetivo de desarrollar y operar activos inmobiliarios multifamiliares en América Latina.

CCLA se enfoca en la identificación de posibles oportunidades de mercado en zonas desatendidas debido al incremento del costo de vida. Esta visión les ha permitido replicar exitosamente proyectos en toda América Latina adaptándose a las particularidades de países como México, Chile y Perú, donde han desarrollado proyectos inmobiliarios que combinan departamentos y áreas comerciales.

- Flat Inmobiliaria

Flat Inmobiliaria es una empresa de origen español con amplia experiencia en el sector ofreciendo diversos productos inmobiliarios. Estableció una oficina en Perú en el 2010 y ha entregado 12 proyectos en los que destacan productos residenciales y oficinas. Ha enfocado sus desarrollos inmobiliarios en Lima Moderna. Recientemente su gerente general, Francisco Brugada, anunció que iniciaron con su primer proyecto multifamily en Lince y que buscan desarrollar 2 productos más para el 2027.

- Pionero Inmobiliaria

Pionero Inmobiliario es una empresa de origen peruana que inició operaciones en el año 2012. Su portafolio de inversiones consiste en proyectos residenciales, comercios y oficinas. Cuenta con más de 6 proyectos entregados, en su mayoría edificios residenciales. Actualmente está proyectando realizar un proyecto multifamily llamado MF Pardo para el 2026.

## CAPÍTULO IV. Análisis de Mercado

El presente capítulo tiene como objetivo analizar la demanda y la oferta del mercado de viviendas en alquiler, considerando que la disponibilidad de edificios destinados exclusivamente a renta residencial sigue siendo limitada en Lima Metropolitana. Para el desarrollo del estudio, se estableció como radio de análisis el conjunto de distritos que conforman Lima Moderna, agrupación urbana utilizada por la APEIM en sus estudios socioeconómicos.

Dicha zona comprende los distritos de San Miguel, Surquillo, Pueblo Libre, Jesús María, Magdalena del Mar y Lince, los cuales presentan características urbanas y sociodemográficas similares y constituyen un mercado relevante para la expansión del modelo de renta residencial.

### 4.1. Oferta

De acuerdo a los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) referente al censo realizado en el año 2017, el cual incluye data sobre viviendas alquiladas en Lima Metropolitana, agrupado por tipo de vivienda particular según distritos; se plantea una aproximación a la disponibilidad de vivienda en alquiler con características similares al mercado de renta residencial.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática 2017; durante el periodo intercensal año 2007 – 2017, las viviendas en alquiler en Lima Metropolitana crecieron un 40.5% con una tasa de crecimiento promedio anual mayor al 3.5% (Ver Tabla 1).

Tabla

1

Perú: viviendas particulares alquiladas, según departamento, 2007 y 2017

**PERÚ: VIVIENDAS PARTICULARES ALQUILADAS, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2007 Y 2017**

(Absoluto y porcentaje)

Departamento	Censo 2007		Censo 2017		Incremento Intercensal		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual (%)
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
<b>Total</b>	<b>979 657</b>	<b>15,3</b>	<b>1 256 520</b>	<b>16,3</b>	<b>276 863</b>	<b>28,3</b>	<b>27 686</b>	<b>2,5</b>
Amazonas	13 399	15,0	15 508	15,1	2 109	15,7	211	1,5
Áncash	22 524	9,1	23 046	7,8	522	2,3	52	0,2
Apurímac	15 042	14,4	19 553	16,2	4 511	30,0	451	2,7
Arequipa	42 653	14,9	53 641	14,1	10 988	25,8	1 099	2,3
Ayacucho	20 070	12,7	24 360	14,1	4 290	21,4	429	2,0
Cajamarca	41 520	12,8	50 695	13,5	9 175	22,1	918	2,0
Callao	35 173	17,7	51 559	21,1	16 386	46,6	1 639	3,9
Cusco	54 274	18,5	58 557	18,1	4 283	7,9	428	0,8
Huancavelica	11 294	10,1	12 743	12,4	1 449	12,8	145	1,2
Huánuco	23 304	13,3	25 385	13,4	2 081	8,9	208	0,9
Ica	17 841	10,6	21 264	9,6	3 423	19,2	342	1,8
Junín	55 931	19,5	66 305	20,5	10 374	18,5	1 037	1,7
La Libertad	45 511	12,5	56 456	12,8	10 945	24,0	1 095	2,2
Lambayeque	33 653	13,9	43 216	14,9	9 563	28,4	956	2,5
Lima	399 251	20,8	554 325	22,9	155 074	38,8	15 507	3,3
Loreto	11 367	6,7	13 678	7,2	2 311	20,3	231	1,9
Madre de Dios	7 294	27,5	12 436	31,6	5 142	70,5	514	5,5
Moquegua	5 466	11,5	6 135	10,9	669	12,2	67	1,2
Pasco	12 331	19,0	11 184	17,5	-1 147	-9,3	-115	-1,0
Piura	24 073	6,5	28 678	6,1	4 605	19,1	461	1,8
Puno	38 173	10,8	39 440	10,2	1 267	3,3	127	0,3
San Martín	26 304	15,7	40 390	19,2	14 086	53,6	1 409	4,4
Tacna	8 805	11,0	10 281	10,5	1 476	16,8	148	1,6
Tumbes	5 289	10,9	5 775	9,5	486	9,2	49	0,9
Ucayali	9 115	9,7	11 910	10,1	2 795	30,7	280	2,7
Provincia de Lima 1/	370 149	19,3	520 202	23,9	150 053	40,5	15 005	3,5
Región Lima 2/	29 102	14,3	34 123	14,1	5 021	17,3	502	1,6

1/ Comprende los 43 distritos que conforman la Provincia de Lima.

2/ Comprende las provincias: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Hualal, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

*Nota.* Tomado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/))

#### **4.1.1. Oferta de viviendas alquiladas en Lima moderna**

De acuerdo a la data presentada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) Censos Nacionales para el año 2017 se obtuvo información sobre el total de viviendas particulares censadas alquiladas según distritos, donde detalla que el total de viviendas en alquiler para los distritos de Lima moderna asciende a 47,538 (Ver Tabla 2)

**Tabla 2****Número de viviendas alquiladas en los distritos de Lima moderna en 2017**

<b>Distritos Lima Moderna</b>	<b>Total viviendas alquiladas</b>	<b>de Porcentaje respecto a Lima Metropolitana</b>	<b>Porcentaje respecto a Lima Moderna</b>
San Miguel	13.274	2,6%	28%
Surquillo	10.159	2.0%	21%
Pueblo Libre	6.744	1,3%	14%
Lince	6.231	1.2%	13%
Jesús María	6.136	1.2%	13%
Magdalena del Mar	4.994	1.0%	11%

*Nota.* Adaptado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre) INEI

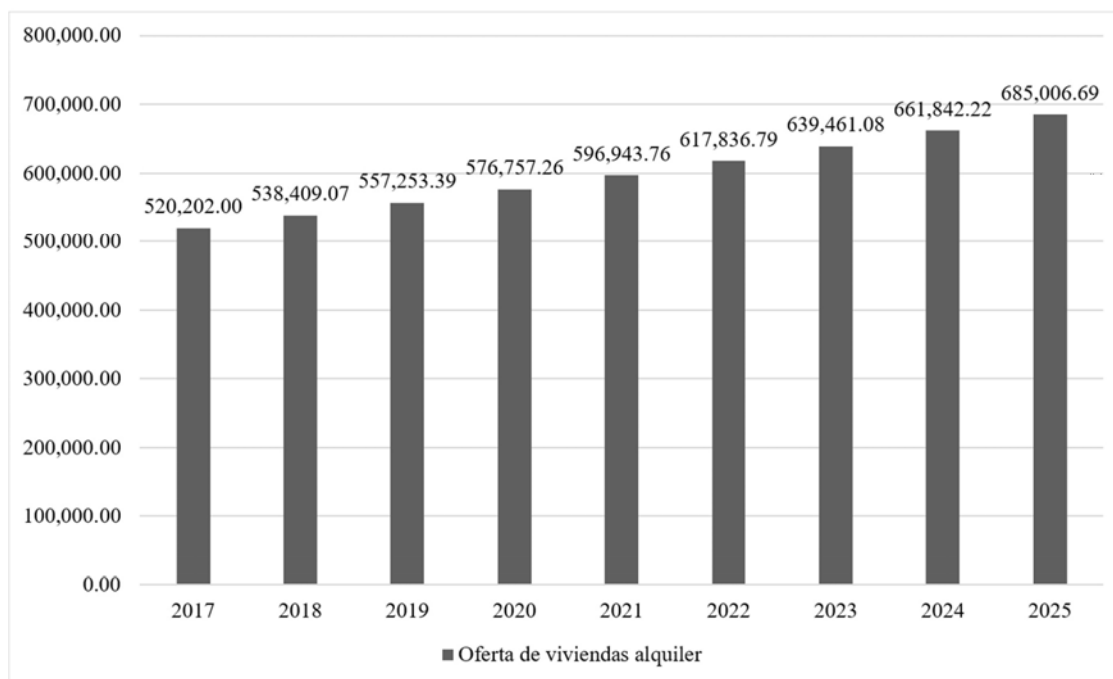
([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/))

#### **4.1.1.1. Estimación de viviendas en alquiler en Lima Metropolitana**

En función a la data presentada por el INEI, en los censos de los años 2007 y 2017 se estimó una tasa de crecimiento promedio anual de 3.5% para Lima Metropolitana, por el cual se considera este ratio para realizar la proyección de oferta de viviendas en alquiler en Lima del año 2017 hasta 2030 (Ver Figura 21).

**Figura 21**

*Proyección de oferta de viviendas en alquiler en Lima Metropolitana.*



*Nota.* Adaptado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaes/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1544/))

En función del ratio estimado en el apartado anterior, para el año 2025 se obtiene un total de 685,006.69 viviendas en condición de alquiler en Lima Metropolitana. Sobre esta base, se aplicaron los porcentajes correspondientes a cada distrito —según los valores detallados en la Tabla 2— con el fin de distribuir la participación proporcional dentro del territorio urbano.

A partir de dicha desagregación, se proyectó el número de viviendas en alquiler para los distritos que conforman Lima Moderna, resultados que se presentan en la Tabla 3.

**Tabla 3**

*Proyección viviendas en alquiler para los distritos de Lima Moderna.*

<b>Lima Distritos</b>	<b>Moderna</b>	<b>Total de viviendas alquiladas</b>	<b>Porcentaje respecto a Lima Moderna</b>
San Miguel		17.479	2,6%
Surquillo		13.377	2,0%
Pueblo Libre		8.881	1,3%
Lince		8.205	1,2%
Jesús María		8.080	1,2%
Magdalena del Mar		6.576	1,0%

*Nota.* Adaptado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

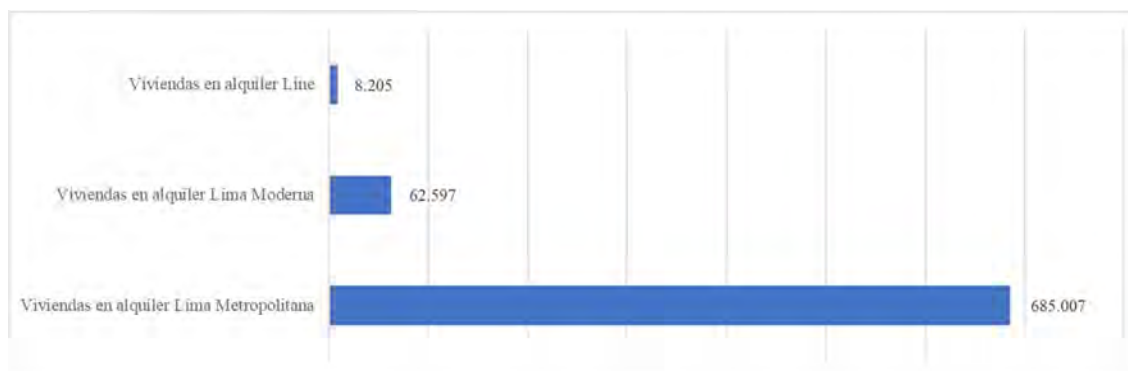
([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/))

#### **4.1.1.2. Resumen de la estimación de la oferta**

En base en las estadísticas expuestas anteriormente, se ha estimado que en el año 2025 existan un total de 685,006.69 viviendas en alquiler para Lima Metropolitana. Para Lima Moderna un total de 62,598 y 8,205 viviendas en alquiler para el distrito de Lince. En la Figura 18, se detalla el cálculo de la oferta, donde las barras representan a cada estadística descrita (Ver Figura 22).

## Figura 22

*Proyección de oferta para el año 2025*



*Elaboración Propia*

*Nota.* Adaptado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/))

### 4.1.1.3. Conclusiones del análisis

El análisis del mercado de viviendas en alquiler muestra un crecimiento sostenido durante la última década, respaldado por una variación acumulada del 40.5% entre los censos de 2007 y 2017, equivalente a una tasa anual promedio de 3.5%. Esta ratio ha sido utilizada como referencia para proyectar la evolución del mercado hasta 2025, dado que responde a tendencias estructurales que continúan vigentes en el contexto urbano.

La estabilidad del crecimiento proyectado se sustenta en diversos factores:

1. Crecimiento sostenido del PBI nacional, que influye directamente en la dinámica del mercado inmobiliario, dado que existe una correlación entre expansión económica y formación de nuevos hogares con capacidad de pago.

En su informe de “Marco Macroeconómico Multianual 2025–2028” del BCRP estima una tasa cercana al 3.0 % de crecimiento real del PBI entre 2026 y 2028.

2. Incremento progresivo de los ingresos en los segmentos socioeconómicos A y B, los cuales representan una proporción relevante de la demanda de vivienda en alquiler en zonas urbanas consolidadas. Este segmento tiende a preferir viviendas en alquiler debido a la flexibilidad, proximidad a polos laborales y acceso a servicios urbanos.

Según data oficial INEI (2017 – 2022), la serie de ingreso real Promedio Per Cápita Mensual, reportada en los Informes Técnicos de Pobreza establece:

**Tabla 4**

*Ingresos Real Promedio Per Cápita Mensual*

Año	Ingreso real per cápita (S/.)	Fuente
2017	1,021	INEI — Pobreza 2021
2018	1,044	INEI — Pobreza 2022
2019	1,057	INEI — Pobreza 2022
2020	837	INEI — Pobreza 2021
2021	989	INEI — Pobreza 2021
2022	1,089	INEI — Pobreza 2020

*Elaboración Propia*

*Nota.* Adaptado de *Pobreza Monetaria INEI*

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/pobreza2021/Presentacion\\_resultados\\_pobreza2021.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/pobreza2021/Presentacion_resultados_pobreza2021.pdf?utm_source=chatgpt.com))

Existe una tendencia de recuperación moderada de los ingresos reales, en el año 2020 (pandemia) introduce una anomalía: la caída abrupta del ingreso real. Sin embargo existe un

ritmo conservador (1.75% anual), lo cual se puede considerar que el poder adquisitivo en 2025 sería superior al de 2022.

Todo lo antes mencionada contribuye a que el ratio de crecimiento estimado del 3.5% en viviendas en alquiler siga siendo sostenible, ya que el PBI y los ingresos reales avanzan en la misma dirección.

#### ***4.1.2. Tarifas de arrendamiento en Lima Moderna***

Según lo señalado por el Banco Central de Reserva de Perú (BCRP) en la Nota de Estudio N.º 42 sobre los indicadores del mercado inmobiliario correspondiente al primer trimestre de 2025, los precios de los alquileres han incrementado en 4.63% respecto al primer trimestre del año pasado (Ver Tabla 5).

Para el caso de Lima Moderna, los distritos con mayor incremento en alquiler son los distritos de Jesús María, Magdalena y San Miguel; para el caso de Lince en comparación con el primer trimestre del año pasado mantiene el precio de alquiler anual de US\$ 113 por m<sup>2</sup>, siendo este el mayor precio por m<sup>2</sup> respecto a Lima Moderna.

#### ***Tabla 5***

*Alquiler anual en US\$ por m<sup>2</sup>*

ALQUILER ANUAL EN US\$ por m <sup>2</sup> <sup>1/</sup>										
	2019 - IT	2020 - IT	2021 - IT	2022 - IT	2023 - IT	2024 - IT	2024 - IIT	2024 - IIIT	2024 - IVT	2025 - IT
Barranco	127	156	134	115	128	131	134	135	127	136
Jesús María	107	105	96	94	99	104	106	109	107	111
La Molina	78	77	72	66	76	80	76	80	80	84
Lince	113	115	97	108	108	113	103	102	104	113
Magdalena	100	106	91	98	101	102	104	105	108	108
Miraflores	124	130	110	108	119	118	120	120	110	127
Pueblo Libre	95	99	81	74	83	89	93	97	87	96
San Borja	93	99	87	88	91	95	106	111	93	94
San Isidro	127	120	112	130	119	127	133	133	143	133
San Miguel	91	88	72	75	83	85	83	96	92	95
Surco	90	93	83	86	88	88	87	93	96	92
Surquillo	104	110	92	100	96	104	101	111	106	103
Promedio <sup>2/</sup>	104	108	94	95	99	103	104	108	104	108

Fuente: Urbania. Elaboración propia.

1/ Los valores han sido calculados tomando en cuenta las direcciones y características de las

2/ Promedio simple de los 12 distritos.

*Nota.* Adaptado de *Indicadores del mercado inmobiliario del I trimestre de 2025 (Nota de Estudios N.º 42-2025) (2025, 13 de octubre) BCRP* (<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2025/nota-de-estudios-42-2025.pdf>)

Asimismo, Urbania en su informe de mercado de Lima a mayo del 2025, reporta que el alquiler medio de un departamento de dos habitaciones se ubica en S/2,101 o 35 soles por m<sup>2</sup> en una superficie de 60 m<sup>2</sup>; mientras que un departamento de tres habitaciones se ubica en S/3,208 o 32 soles por m<sup>2</sup> en una superficie de 100 m<sup>2</sup>.

Tal como se mencionó anteriormente, los precios de los alquileres han mostrado una tendencia al alza en relación con el año pasado (Ver Figura 23), los distritos con mayor precio de alquiler son Barranco, San Isidro y Miraflores; considerados distritos Lima Top; para el caso de Lima Moderna, tenemos a los distritos de Lince, Surquillo y Jesús María; siendo Lince y Surquillo con la mayor variación anual de alquiler, de 11.6% y 11.8% respectivamente.

**Figura 23**

*Precios según distrito Lima Metropolitana*



*Nota.* Adaptado de *Índice de Venta & Alquiler — Informe de mercado Lima* (2025, 13 de octubre) *Urbania* ([https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/06/INDEX\\_LIMA\\_REPORTE\\_2025-05.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/06/INDEX_LIMA_REPORTE_2025-05.pdf))

#### **4.1.3. Oferta de proyectos renta residencial en Lima Metropolitana**

Al cierre del segundo trimestre del 2025, existe dos proyectos en operación promovido por la plataforma multinacional Latin American Multifamily Platform (CCLA): Nomad Living Juan de Arona, ubicado en el distrito de San Isidro y entregado en el año 2023. Este edificio cuenta con 10 pisos, con 160 unidades residenciales y 4 locales comerciales. Del total de unidades, 79 son de un dormitorio y 81 de dos dormitorios.

Su segundo proyecto de renta residencial es Nomad Living Ricardo Palma, ubicado en la Av. Ricardo Palma en el distrito de Miraflores, entregado el primer trimestre del 2025; el edificio cuenta con 22 pisos y 280 unidades residenciales; 135 son de un dormitorio y 145 de dos dormitorios.

A la fecha, también existen dos proyectos en construcción y uno en desarrollo:

- La promotora chilena Parque Arauco ha finalizado la construcción del proyecto LiveSpace en la Av. La Mar, en el distrito de Miraflores, edificio de 13 pisos y 141 unidades residenciales.
- La promotora española Flat Inmobiliaria tiene en construcción el edificio Sky V, considerado el primer multifamily en Lima Moderna. Este proyecto tendrá 27 pisos y 160 unidades residenciales, y su entrega está programada para el próximo año. Además, Flat ha anunciado la entrega de dos proyectos adicionales en 2027 y 2028.

Finalmente, Pionero Inmobiliaria está avanzando con el proyecto MF Pardo en Miraflores, cuyo inicio de obra está previsto para el corto plazo y la entrega se proyecta para el año 2026.

Se procede a detallar las ofertas del mercado de renta residencial en Lima Metropolitana (Ver Tabla 6).

**Tabla 6**

***Proyectos de renta residencial en Lima Metropolitana***

<b>Promotor</b>	<b>Proyecto</b>	<b>Distrito</b>	<b>Entrega</b>	<b>Pisos totales</b>	<b>Unidades</b>
CCLA Group	Nomad Living Juan de Arona	San Isidro	IV- 2023	10	160
CCLA Group	Nomad Living Ricardo Palma	Miraflores	I-2025	22	280
Parque Arauco	LiveSpace	Miraflores	III - 2025	13	141
Flat Inmobiliaria	Sky V	Lince	2026	27	160
Pionero Inmobiliaria	MF Prado	Miraflores	2026	N.D.	N.D.

## 4.2. Demanda

Para el análisis de la demanda, resulta fundamental definir las características sociodemográficas y económicas de los potenciales arrendatarios que presentan una mayor probabilidad de aceptación del modelo de renta residencial propuesto. Estas características permiten segmentar adecuadamente el mercado objetivo y orientar la estimación hacia grupos poblacionales con mayor afinidad al tipo de solución habitacional que ofrece el proyecto.

### 4.2.1. Atributos del mercado objetivo

Con el propósito de estimar la demanda asociada al modelo de renta residencial propuesto, se ha definido un mercado potencial. Este ha sido delimitado a partir de variables sociodemográficas y económicas que inciden directamente en la probabilidad de aceptación del proyecto, permitiendo enfocar el análisis en aquellos segmentos de la población con mayor afinidad.

Las características consideradas para definir el mercado potencial son las siguientes:

- Personas que se encuentran actualmente empleadas.
- Personas dentro del rango de 25 a 44 años.
- Pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y B.
- Laboran en Lince o inmediaciones
- Personas que viven en inmuebles alquilados

#### 4.2.1.1. *Personas que se encuentran actualmente empleadas.*

Como base inicial para el análisis del mercado potencial, se utilizó la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el informe técnico Situación del mercado laboral en Lima Metropolitana en el año 2025. Según este reporte, al

cierre del del tercer trimestre, la población económicamente activa (PEA) ocupada en Lima Metropolitana asciende a 6,020,100 personas (Ver Tabla 7).

**Tabla 7**

*Personas que se encuentran actualmente empleadas.*

Condición de actividad	Trimestre Móvil: Julio-Agosto-Setiembre											
	2019		2020		2021		2023		2024		2025	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%
<b>Población en edad de trabajar</b>	7 825,3	100,0	7 928,7	100,0	8 031,2	100,0	8 537,4	100,0	8 881,3	100,0	9 224,2	100,0
<b>Población económicamente activa</b>	5 228,0	66,8	4 492,6	56,7	5 170,9	64,4	5 584,2	65,4	5 806,3	65,4	6 020,1	65,3
Ocupada	4 927,4	94,2	3 749,9	83,5	4 655,3	90,0	5 208,3	93,3	5 461,7	94,1	5 674,0	94,3
Desocupada	300,6	5,8	742,7	16,5	515,7	10,0	375,9	6,7	344,5	5,9	346,1	5,7
<b>Población económicamente no activa</b>	2 597,2	33,2	3 436,1	43,3	2 860,2	35,6	2 953,2	34,6	3 075,0	34,6	3 204,1	34,7

*Nota.* Adaptado de *Encuesta Permanente de Empleo (EPE). 2022-2025* (2025, 13 de octubre) INEI (<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8829638/7289441-informe-de-empleo-n-10-trimestre-jul-ago-set-2025.pdf>)

#### **4.2.1.2. Personas dentro del rango de 25 a 44 años.**

De acuerdo con el informe técnico del INEI, se identificó que, al cierre del tercer trimestre del año 2025, la población económicamente activa (PEA) en el rango de edad de 25 a 44 años asciende a 2,886,000 personas (Ver Tabla 8). Esta cifra representa el 49.593% del total de la población económicamente activa (PEA) de Lima Metropolitana.

**Tabla 8**

*Población económicamente activa en el rango de edad de 25 a 44 años*

Sexo/Grupo de edad/ Nivel de educación	Trimestre móvil: Julio-Agosto-Setiembre						Variación			
	2019	2020	2021	2023	2024	2025	2025 / 2019		2025 / 2024	
							En Miles	(%)	En Miles	(%)
	<b>Total</b>	5 228,0	4 492,6	5 170,9	5 584,2	5 806,3	6 020,1	792,1	15,2	213,8
<b>Sexo</b>										
Hombre	2 796,3	2 541,2	2 804,5	2 995,9	3 141,4	3 237,9	441,6	15,8	96,5	3,1
Mujer	2 431,7	1 951,4	2 366,5	2 588,3	2 664,8	2 782,2	350,5	14,4	117,4	4,4
<b>Grupo de edad</b>										
De 14 a 24 años	952,6	733,8	911,1	816,3	779,2	744,9	-207,7	-21,8	-34,3	-4,4
De 25 a 44 años	2 735,2	2 480,4	2 625,1	2 736,0	2 813,2	2 886,0	150,8	5,5	72,8	2,6
De 45 y más años	1 540,2	1 278,3	1 634,7	2 031,9	2 213,8	2 389,1	848,9	55,1	175,3	7,9
<b>Nivel de Educación</b>										
Primaria 1/	403,6	235,8	396,2	382,9	381,9	376,0	-27,6	-6,8	-5,9	-1,5
Secundaria	2 467,8	2 054,0	2 562,9	2 330,9	2 413,4	2 420,4	-47,4	-1,9	7,0	0,3
Superior no universitaria	943,4	932,6	999,4	1 228,9	1 233,5	1 303,2	359,8	38,1	69,7	5,7
Superior universitaria	1 413,2	1 270,2	1 212,4	1 641,4	1 777,4	1 920,5	507,3	35,9	143,1	8,1

*Nota.* Adaptado de *Encuesta Permanente de Empleo (EPE)*. 2022-2025 (2025, 13 de octubre) INEI (<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8829638/7289441-informe-de-empleo-n-10-trimestre-jul-ago-set-2025.pdf>)

#### 4.2.1.3. *Pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y B.*

De acuerdo con la publicación del año 2024, la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM) sobre los niveles socioeconómicos, Lima Metropolitana cuenta con 3,289,653 hogares, del cual el 20.1 % de la población pertenece a los niveles socioeconómicos A y B.

#### 4.2.2. Densidad empresarial según distritos

Resulta relevante considerar el impacto que tiene la demanda laboral en los distritos colindantes a Lince; esta influencia se evidencia en el informe Perú: Demografía Empresarial en el Perú – segundo trimestre de 2025, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el cual proporciona información sobre la distribución de centros de trabajo activos en los distritos de Lima Metropolitana.

De acuerdo con este informe, el 34.2 % de los centros laborales se concentran en la zona denominada Lima Centro, conformada por un total de 15 distritos.

Para el presente análisis, se tomó en cuenta los distritos pertenecientes a Lima moderna tales como: San Miguel, Surquillo, Pueblo Libre, Jesús María, Magdalena y Lince (distrito de estudio), y adicionalmente se agregó al distrito de La Victoria y San Isidro, esto debido a que las personas que laboran en estos últimos dos distritos colindan con el distrito de Lince.

A partir de esta agrupación, se obtuvo un 15.15% respecto al total de centros laborales en Lima Metropolitana, como se muestra en la Tabla 9.

**Tabla 9**

Demografía empresarial – altas de empresas según ámbito geográfico urbano y distrito. 2024-

25

Distritos	Nº Altas de empresas Año 2025	Porcentaje - Lima Metropolitana
San Miguel	612,00	1,92%
Surquillo	499,00	1,56%
Pueblo Libre	350,00	1,10%
Jesús María	416,00	1,30%
Magdalena	362,00	1,13%
La Victoria	1441,00	4,52%
San Isidro	751,00	2,35%
Lince	403,00	1,26%

Nota. Tomado de Perú: Demografía empresarial, (2025, Setiembre) INEI ([https://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin\\_demografia\\_empresarial\\_ii2025.pdf](https://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_ii2025.pdf))

#### 4.2.3. Viviendas en alquiler en Lima Metropolitana

Para la estimación del ratio de personas que residen en inmuebles alquilados, se utilizaron los resultados publicados por la APEIM en su informe «Niveles Socioeconómicos de Lima Metropolitana 2018». Según dicho estudio, el 35.8% de la población no contaba con vivienda propia en el año 2018 (APEIM, 2018, p.43) (Ver Tabla 10).

**Tabla 10**

*Perfiles de hogares según NSE 2018*

	Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
<b>La vivienda que ocupa su hogar es :</b>								
Alquilada	15.2%	19.7%	16.1%	14.5%	14.5%	14.4%	16.4%	8.8%
Propia, totalmente pagada	55.3%	63.6%	61.4%	56.2%	58.8%	50.9%	49.1%	45.1%
Propia, por inversión	8.5%	0.8%	1.9%	8.3%	7.4%	10.1%	13.5%	20.0%
Propia, comprándola a plazos	2.0%	9.3%	4.2%	0.9%	0.9%	1.0%	0.7%	0.6%
Cedida por el centro de trabajo	0.2%	0.4%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.3%	0.0%
Cedida por otro hogar o institución	18.7%	6.2%	15.9%	19.9%	18.3%	23.2%	19.8%	25.5%
Otra forma	0.1%	0.0%	0.3%	0.1%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%
<b>El abastecimiento de agua en su hogar procede de :</b>								
Red pública, dentro de la vivienda	87.7%	96.8%	96.7%	94.2%	96.0%	90.1%	78.4%	41.4%
Red pública, fuera de la vivienda pero dentro del edificio	4.5%	3.2%	2.7%	2.6%	2.2%	3.6%	7.4%	11.7%
Pilón de uso público	2.8%	0.0%	0.4%	1.3%	0.5%	3.1%	5.2%	14.4%
Camión - sistema u otro similar	2.7%	0.0%	0.0%	0.7%	0.5%	1.2%	5.2%	17.5%
Pozo	0.7%	0.0%	0.0%	0.5%	0.2%	1.1%	1.6%	2.7%
Río, acequia, manantial o similar	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%	0.6%	0.3%	0.0%
Otra	1.4%	0.0%	0.2%	0.3%	0.3%	0.3%	1.9%	12.3%
<b>El servicio higiénico que tiene su hogar esta conectado a :</b>								
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	88.1%	97.3%	98.0%	96.1%	97.5%	93.1%	78.3%	30.8%
Red pública de desagüe fuera de la vivienda pero dentro del edificio	3.8%	2.7%	1.6%	2.0%	2.0%	2.1%	7.0%	11.2%
Letrina	1.9%	0.0%	0.0%	0.5%	0.2%	1.5%	3.6%	11.8%
Pozo séptico	3.1%	0.0%	0.4%	0.6%	0.0%	1.8%	6.3%	20.0%
Pozo ciego o negro	1.8%	0.0%	0.0%	0.3%	0.2%	0.4%	3.2%	14.5%
Río, acequia o canal	0.3%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.6%	0.5%	1.4%
Otra	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.3%	0.2%	0.3%
NO TIENE	0.9%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	0.2%	0.9%	10.0%
<b>Tipo de alumbrado del hogar :</b>								
Otro	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	5.2%
Electricidad	99.6%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	99.6%	94.8%
<b>El servicio eléctrico de su hogar es</b>								
Con medidor exclusivo	75.7%	94.7%	82.2%	74.3%	73.3%	76.2%	70.9%	65.6%
Con medidor uso colectivo	24.0%	5.3%	17.8%	25.5%	26.6%	23.5%	28.7%	32.5%
Otro	0.3%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	0.3%	0.4%	1.9%

*Nota.* Tomado de Niveles socioeconómicos de Lima Metropolitana (2018, p.43) (<https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2022/08/APEIM-NSE-2018.pdf>)

#### 4.2.4. *Estimación del mercado potencial*

Para proyectar el mercado potencial, se utilizó como base la tasa de crecimiento anual de la Población Económicamente Activa (PEA) en Lima Metropolitana, estimada en 2.6% en el rango de personas entre 25 a 45 años según datos del INEI (2025). A partir de ello, se realizó una proyección hasta el año 2030, con el propósito de determinar el tamaño estimado del mercado potencial al momento de iniciar la etapa de comercialización del proyecto en evaluación (Ver Tabla 11)

**Tabla 11**

*Proyección del mercado objetivo al año 2030*

<b>Año</b>	<b>Tasa crecimiento anual PEA</b>	<b>Proyección PEA</b>
2025	2,6%	6.020.100,00
2026	2,6%	6.173.714,96
2027	2,6%	6.331.249,71
2028	2,6%	6.492.804,27
2029	2,6%	6.658.481,23
2030	2,6%	6.828.385,77

*Nota.* Tomado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaes/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1544/))

Para el año 2030 se estima una Población Económicamente Activa (PEA) en el rango de personas entre 25 a 45 años alcanzará un total de 6'828,385.77 personas. Aplicando los

distintos ratios definidos en los apartados anteriores, se proyecta un mercado potencial de aproximadamente 36,917.32 personas para ese mismo año (Ver Figura 24). Este análisis permite visualizar los diferentes parámetros que caracterizan al mercado objetivo del proyecto.

**Figura 24**

*Estimación del mercado objetivo para la renta residencial en San Isidro*



*Elaboración Propia*

*Nota.* Tomado de *Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017* (2025, 13 de octubre)

INEI

([https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/))

### **4.3. Segmentación y Targeting**

#### **4.3.1. Segmentación**

La segmentación del mercado en el ámbito de la renta residencial permite identificar con mayor precisión los distintos perfiles de arrendatarios, en función de variables sociodemográficas, económicas y conductuales.

Comprender las características específicas de cada segmento permite diseñar propuestas de valor más alineadas con las expectativas del público objetivo, optimizando tanto la ocupación como la rentabilidad del proyecto. Según Kotler y Keller (2016), una segmentación eficaz posibilita adaptar la oferta a los distintos grupos del mercado, facilitando una mejor asignación de recursos, una comunicación más directa y un posicionamiento más efectivo frente a la competencia.

#### **4.3.1.1. Segmentación Geográfica**

Según el informe “Niveles Socioeconómicos 2023-2024” elaborado por la Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados (APEIM), Lima Metropolitana se encuentra segmentada en diez zonas geográficas (Ver Figura 25). Esta segmentación permite clasificar a los distritos según la concentración relativa de niveles socioeconómicos (NSE), facilitando así el análisis de mercado y la identificación de perfiles poblacionales.

Figura 25

Distribución de zonas APEIM por NSE

**Distribución de zonas APEIM por NSE 2023**  
**Lima Metropolitana**

(%) Horizontal - Hogares

Zona	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
Total	100%	2.9%	20.9%	48.0%	22.0%	6.2%	4100	1.5%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100%	0.0%	11.4%	49.8%	29.3%	9.4%	362	5.2%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	1.0%	20.9%	58.7%	18.4%	1.1%	428	4.7%
Zona 3 (San Juan de Lungarcho)	100%	0.1%	14.7%	47.6%	27.5%	10.1%	337	5.3%
Zona 4 (Cercado, Rimac, Breña, La Victoria)	100%	2.3%	21.6%	55.1%	17.8%	3.3%	358	5.2%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lungarcho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	1.3%	21.6%	47.7%	23.4%	6.0%	454	4.6%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	14.6%	56.9%	21.9%	4.7%	1.9%	198	7.0%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	28.7%	47.2%	21.4%	2.8%	0.0%	299	5.7%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	2.7%	23.6%	53.8%	15.4%	4.5%	257	6.1%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.0%	15.3%	46.9%	26.7%	11.1%	324	5.4%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla, Mi)	100%	0.8%	16.5%	49.1%	27.3%	6.3%	1006	3.1%
Otros	100%	1.5%	8.3%	43.4%	32.6%	14.1%	77	11.2%

Nota. Tomado de *Niveles socioeconómicos 2024* (2025, 13 de octubre) APEIM (<https://www.apeim.com.pe>)

El proyecto en evaluación se ubica en la Zona 6, correspondiente al distrito de Lince. Esta zona también comprende otros distritos como Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena del Mar y San Miguel, los cuales comparten características urbanas y sociodemográficas similares. Asimismo, se considera a la Zona 7 como una zona de influencia complementaria, dado que, como se señaló en el capítulo anterior, presenta una alta concentración de actividad empresarial. Esta zona incluye distritos como Miraflores, San Isidro, San Borja y Santiago de Surco, los cuales actúan como polos de empleo y servicios, y, por tanto, ejercen influencia sobre la dinámica habitacional y de movilidad en Lince y alrededores.

#### **4.3.1.2. Segmentación demográfica**

Como señalan Kotler y Keller (2016) la segmentación demográfica consiste en clasificar a la población objetivo en función de variables cuantificables como la edad, el género, el ciclo de vida familiar, el nivel educativo, la ocupación y el ingreso.

En el caso del proyecto en evaluación, se ha considerado que los segmentos con mayor propensión al alquiler corresponden a personas jóvenes entre 25 y 40 años, mayoritariamente solteros o parejas sin hijos, con nivel educativo superior y empleos formales o profesionales. Este grupo demográfico tiende a valorar la flexibilidad de la renta, la proximidad a centros laborales y el acceso a servicios urbanos, aspectos presentes en el distrito de Lince y sus zonas de influencia.

#### **4.3.1.3. Distribución Personas por Nivel Socio Económico**

En Perú, los niveles socioeconómicos (NSE) son una clasificación utilizada para segmentar a la población según ciertos indicadores como ingresos, nivel educativo, condiciones de vivienda y acceso a servicios. Esta clasificación es ampliamente usada por entidades como APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercado)

Los NSE se dividen en cinco categorías principales:

- Nivel Socioeconómico A (Alto):  
Ingresos muy altos, alta educación, ocupaciones profesionales o empresariales. Viven en zonas exclusivas y acceden a servicios privados de alta calidad.
- Nivel Socioeconómico B (Medio-Alto):  
Ingresos altos, nivel educativo superior, empleados en cargos medios o gerenciales.  
Consumo frecuente de bienes y servicios privados.
- Nivel Socioeconómico C (Medio):

Ingresos medios, educación secundaria o técnica, empleados estables. Acceso mixto a servicios públicos y privados.

- Nivel Socioeconómico D (Medio-Bajo):

Ingresos bajos, educación básica o secundaria, empleos informales o no calificados. Dependen mayormente de servicios públicos.

- Nivel Socioeconómico E (Bajo):

Ingresos muy bajos, baja escolaridad, empleos precarios o desempleo. Vivienda en condiciones básicas o informales.

Para el proyecto en evaluación, se consideró como público objetivo a la población que se encuentra en NSE A y B, ya que su tendencia busca ubicaciones estratégicas, y su preferencia por soluciones habitacionales flexibles. Este grupo suele estar compuesto por profesionales jóvenes, familias nucleares o parejas que priorizan la cercanía a sus centros de trabajo, accesibilidad al transporte y disponibilidad de servicios.

#### **4.3.1.4. Ingresos y gastos por Nivel Socio Económico**

El análisis de ingresos por nivel socioeconómico en Lima Metropolitana, según el informe APEIM (2024), evidencia que los hogares pertenecientes a los NSE A y B presentan una alta capacidad adquisitiva, con ingresos mensuales promedio de S/13,903 y S/7,545, respectivamente. Este nivel de ingreso permite a estos segmentos destinar un porcentaje importante al alquiler de vivienda sin comprometer otras necesidades básicas ni calidad de vida. (Ver Figura 26)

Figura 26

Ingresos y Gastos Según NSE 2024

## Ingresos y Gastos Según NSE 2024

### Lima Metropolitana

Promedios	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
GRUPO 1: Alimentos dentro del hogar	S/1,341	S/2,069	S/1,678	S/1,385	S/1,436	S/1,313	S/1,094	S/875
GRUPO 2: Bebidas alcohólicas y estupefacientes	S/6	S/26	S/12	S/4	S/4	S/4	S/3	S/2
GRUPO 3: Vestido y calzado	S/105	S/248	S/159	S/108	S/114	S/100	S/63	S/57
GRUPO 4: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	S/521	S/1,102	S/778	S/538	S/580	S/480	S/338	S/250
GRUPO 5: Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda	S/148	S/894	S/231	S/119	S/119	S/118	S/93	S/80
GRUPO 6: Salud	S/296	S/665	S/446	S/306	S/331	S/270	S/192	S/123
GRUPO 7: Transporte	S/87	S/630	S/230	S/46	S/47	S/45	S/29	S/34
GRUPO 8: Comunicaciones	S/245	S/623	S/435	S/251	S/289	S/196	S/117	S/82
GRUPO 9: Recreación y cultura, otros bienes y servicios	S/73	S/284	S/151	S/62	S/72	S/49	S/34	S/30
GRUPO 10: Educación	S/230	S/1,077	S/470	S/210	S/247	S/157	S/81	S/32
GRUPO 11: Restaurantes y hoteles, alimentos fuera del hogar	S/74	S/230	S/127	S/65	S/72	S/54	S/51	S/33
GRUPO 12: Bienes y servicios diversos, cuidado personal	S/128	S/261	S/187	S/126	S/130	S/121	S/93	S/81
Promedio del gasto familiar mensual	S/3,252	S/8,109	S/4,905	S/3,219	S/3,441	S/2,907	S/2,186	S/1,681
Promedio del ingreso familiar mensual	S/4,501	S/13,923	S/7,545	S/4,244	S/4,604	S/3,737	S/2,720	S/2,052

\* Ingreso estimado  
APEIM 2024: Data ENAHO 2023

Nota. Tomado de *Niveles socioeconómicos 2024* (2025, 13 de octubre) APEIM (<https://www.apeim.com.pe>)

#### 4.3.1.5. Segmentación Psicográfica

Arellano (2005), en su obra *Los estilos de vida en el Perú*, desarrolla una segmentación psicográfica basada en las características culturales, sociales y económicas de la población peruana. A partir de un extenso estudio de mercado, identifica nueve estilos de vida que permiten comprender las motivaciones, aspiraciones y comportamientos de los consumidores en Lima Metropolitana. Esta clasificación se considera una de las más representativas para el análisis del consumidor peruano, pues va más allá de los criterios demográficos y profundiza en los valores, actitudes y formas de vida.

Se muestra la distribución de la población limeña según los estilos de vida identificados por Arellano (2005) (Ver Tabla 12):

**Tabla 12**

***Distribución de Población de Lima según Estilos de Vida***

Estilo de vida	% de la población de Lima
Las Conservadoras	23.4%
Los Tradicionales	8.8%
Los Progresistas	21.8%
Los Sobrevivientes	18.35%
Los Trabajadores	7.7%
Los Adaptados	6.7%
Los Afortunados	5.8%
Los Emprendedores	3.0%
Los Sensoriales	4.5%

*Nota.* Tomado de *Distribución de la población de Lima según estilos de vida* (2025, 13 de octubre) Arellano

**4.3.1.5.1. Los trabajadores**

Según Arellano (2005), este grupo se caracteriza por ser esforzado, responsable y orientado a la estabilidad. Representa a personas que valoran el trabajo constante como medio para asegurar el bienestar de su familia. Tienen ingresos limitados, pero buscan progresar mediante el esfuerzo personal, mostrando una fuerte ética laboral y un sentido de cumplimiento.

En cuanto al consumo, prefieren productos funcionales y duraderos, priorizando la relación calidad-precio. No suelen dejarse influir fácilmente por la moda o la publicidad aspiracional, ya que su motivación principal es la seguridad económica y familiar.

De acuerdo con la clasificación propuesta por Arellano Cueva (2005) en su estudio sobre los estilos de vida en el Perú, se identifican tres segmentos predominantes que corresponden al público objetivo del presente estudio: Los Trabajadores, Los Emprendedores y Los Progresistas. En conjunto, estos grupos representan aproximadamente el 32.5% de la población total de Lima Metropolitana.

#### **4.3.1.5.2. Los emprendedores**

Los Emprendedores son un grupo dinámico, ambicioso y orientado al logro personal. Se caracterizan por su iniciativa y por la búsqueda constante de oportunidades económicas. Son individuos que valoran la autosuficiencia y el éxito personal, y suelen involucrarse en pequeños negocios o actividades comerciales.

Su consumo es aspiracional y simbólico: buscan productos que los hagan sentir exitosos o que proyecten una imagen de progreso ante los demás. Están abiertos a la innovación y valoran las marcas que representen estatus, crecimiento y modernidad.

#### **4.3.1.5.3. Los progresistas**

Los Progresistas constituyen un segmento moderno, optimista y en ascenso social. Tienen una mentalidad abierta al cambio, valoran la educación, la superación personal y el desarrollo profesional. Se adaptan rápidamente a las nuevas tendencias y tecnologías, y suelen ser líderes de opinión en sus entornos.

En el ámbito del consumo, los Progresistas prefieren productos que representen modernidad, calidad y prestigio, buscando equilibrar el valor funcional con el simbólico. Son consumidores informados, exigentes y aspiracionales, que valoran la marca y la innovación.

#### **4.3.2. Targeting**

Según Kotler y Keller (2016), el targeting “consiste en evaluar el atractivo de cada segmento de mercado y elegir uno o más segmentos a los cuales la empresa decidirá atender” (p. 238). De manera similar, Stanton, Etzel y Walker (2007) sostienen que “tras segmentar el mercado, la empresa debe decidir a qué segmentos dirigirá sus esfuerzos de marketing; esta elección del mercado meta constituye la fase de targeting” (p. 96).

En el contexto del presente estudio, los segmentos seleccionados como mercado objetivo son Los Trabajadores, Los Emprendedores y Los Progresistas, los cuales, en conjunto, representan el 32.5% de la población de Lima Metropolitana (Arellano, 2005). Estos grupos fueron elegidos por su actitud positiva hacia el progreso, su predisposición al consumo racional y aspiracional, y su afinidad con los valores de esfuerzo, superación y modernidad que se alinean con la propuesta de la investigación. Por tanto, el targeting en este caso busca enfocar los esfuerzos de comunicación y posicionamiento hacia segmentos que no solo son representativos en términos de volumen, sino también estratégicos en términos de comportamiento y estilo de vida.

#### **4.3.3. Conclusiones del análisis**

El objetivo es identificar los perfiles de arrendatarios con mayor afinidad hacia la propuesta habitacional, optimizando así la ocupación, el posicionamiento y la rentabilidad del proyecto.

En primer lugar, el análisis geográfico basado en la clasificación de APEIM ubica al proyecto en la Zona 6 de Lima Metropolitana, un entorno caracterizado por alta accesibilidad, concentración de servicios y proximidad a distritos que funcionan como polos laborales. La influencia complementaria de la Zona 7 refuerza la demanda potencial procedente de personas que buscan residir cerca de sus centros de trabajo.

En el ámbito demográfico, se identificó como público principal a personas jóvenes entre 25 y 40 años, mayoritariamente solteras o en pareja sin hijos, con educación superior y empleo formal. Este grupo valora la flexibilidad del alquiler, la movilidad urbana y la cercanía a zonas empresariales, características presentes en Lince y su entorno inmediato.

El análisis socioeconómico establece que los niveles A y B poseen ingresos suficientes para optar por soluciones habitacionales de alquiler en zonas estratégicas sin comprometer su calidad de vida. Su capacidad adquisitiva permite una mayor disposición a pagar por viviendas bien ubicadas, seguras y con servicios complementarios.

Desde la perspectiva psicográfica, la segmentación de Arellano (2005) identifica tres estilos de vida clave: Los Trabajadores, Los Emprendedores y Los Progresistas. Estos grupos, que representan el 32.5% de la población limeña, muestran comportamientos de consumo racional y aspiracional, orientados al progreso, la modernidad y la búsqueda de mejores oportunidades. Su perfil coincide con los valores ofrecidos por el proyecto.

## CAPITULO V. El Producto Inmobiliario

En el presente capítulo, se describirán las características del proyecto a evaluar. Se detallará el proceso de elección del terreno, desarrollo de la cabida y planta típica, distribución de departamentos, áreas, amenities y el cronograma del proyecto.

### 5.1. UBICACIÓN Y LOCALIZACIÓN

El terreno a evaluar tiene un área de 927.49 m<sup>2</sup> y se ubica en la Avenida General Juan Antonio Álvarez de Arenales N.º 2055-2065, en el distrito de Lince, una de las zonas más consolidadas y comerciales del centro de Lima Metropolitana (Ver Figura 27 y 28).

Las dimensiones del terreno son los siguientes:

- Por el frente con la Avenida General Juan Antonio Álvarez de Arenales : 18.33m
- Por el fondo con lote colindante: 18.49m
- Por la izquierda con lote colindante: 50.20 m
- Por la derecha con lote colindante: 50.20 m

#### Figura 27

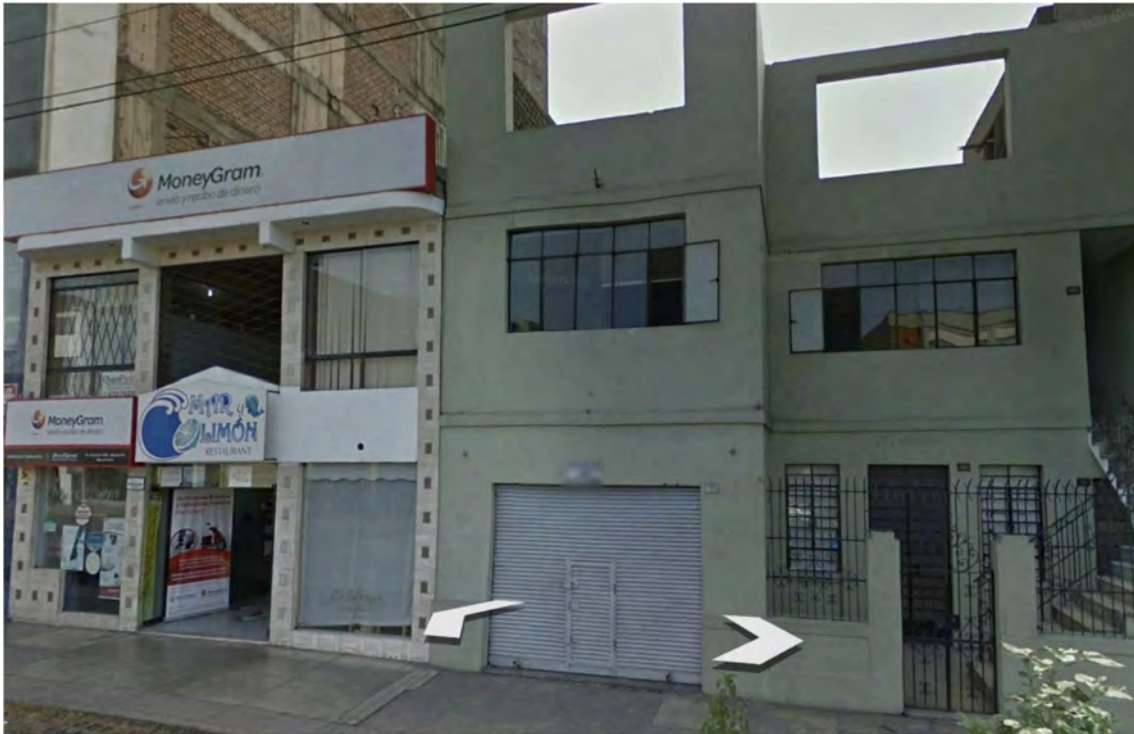
*Ubicación del Terreno del Proyecto*



*Nota.* Captura de pantalla de Google Maps de Avenida General Juan Antonio Álvarez de Arenales N.º 2055-2065, obtenida el 2025, 13 de octubre

### **Figura 28**

*Terreno del Proyecto*



*Nota.* Captura de pantalla de Google Maps de Avenida General Juan Antonio Álvarez de Arenales N.º 2055-2065, obtenida el 2025, 13 de octubre

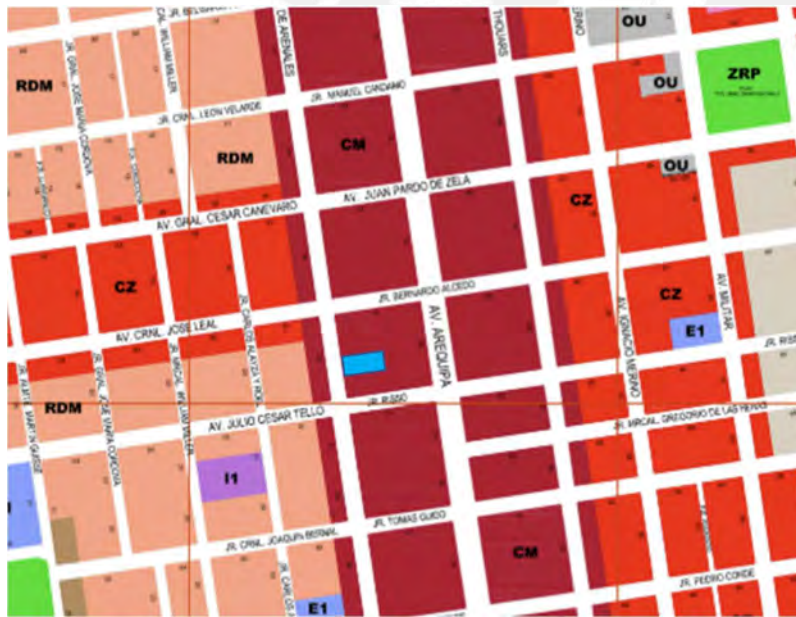
Esta ubicación estratégica combina una excelente conectividad, alta exposición comercial y un entorno urbano en constante crecimiento, lo que representa una excelente oportunidad para proyectos inmobiliarios de renta que permita captar a una mayor cantidad de público.

## 5.2. PARÁMETROS URBANÍSTICOS

El predio está ubicado en una zonificación de Comercio Metropolitano (CM) (Ver Figura 29), lo que permite un uso mixto orientado tanto a actividades comerciales y residenciales de densidad alta. De acuerdo con el certificado de parámetros urbanísticos vigente N° 403-2024-MDL/GDU/SOPPUC (ver Figura 30) emitido por la Municipalidad Distrital de Lince, autoriza la construcción de hasta 13 pisos más azotea, otorgando un gran potencial de aprovechamiento del terreno para desarrollos de mediana o alta densidad, tales como edificios multifamiliares, oficinas, hoteles o complejos comerciales.

**Figura 29**

### *Plano de Zonificación del Terreno*



*Nota.* Captura de pantalla de Google Maps de Avenida General Juan Antonio Álvarez de Arenales N.º 2065, obtenida el 2025, 13 de octubre

Figura 30

## Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios N°403-2024-MDL/GDU/SOPPUC

	<b>PERÚ</b>	<b>Municipalidad Distrital de Lince</b>	<b>Gerencia de Desarrollo Urbano</b>	<b>Subgerencia de Obras Privadas, Planeamiento Urbano y Catastro</b>
---	-------------	---	--	--

"Año del Bicentenario, de la Consolidación de Nuestra Independencia, y de la Conmemoración de las Heroicas Batallas de Junín y Ayacucho"

**EXPEDIENTE N° E012426225**

**CERTIFICADO DE PARÁMETROS URBANÍSTICOS Y EDIFICATORIOS**  
**N° 403-2024-MDL/GDU/SOPPUC**

---

<b>DATOS DEL TERRENO</b>	:	
Código Catastral	:	02-022-023
Ubicación	:	AV. GRAL. JUAN ANTONIO ALVAREZ DE ARENALES N° 2065

---

FECHA DE EMISION: 03 DE DICIEMBRE DEL 2024

La SUBGERENCIA DE OBRAS PRIVADAS, PLANEAMIENTO URBANO Y CATASTRO de la Gerencia de Desarrollo Urbano de la Municipalidad Distrital de Lince, certifica que el terreno indicado le corresponden los siguientes parámetros:

ZONIFICACION	:	COMERCIO METROPOLITANO
AREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO-ESTRUCTURACION	:	II

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usos permisibles</li> <li>• Usos compatibles</li> <li>• Lote mínimo normativo</li> <li>• Frente mínimo de lote</li> <li>• Porcentaje mínimo de área libre</li> <li>• Área neta mínima por unidad de vivienda</li> <li>• Coeficientes máximos y mínimos de edificación</li> <li>• Densidad neta expresada en habitantes por hectárea</li> <li>• Altura máxima de edificación</li> <li>• Retiro</li> <li>• Jardín de Aislamiento</li> <li>• Alineamiento de fachada</li> <li>• Exigencias de Estacionamientos para cada uno de los usos permitidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio Metropolitano, Residencial de Densidad Alta.</li> <li>• Los establecidos en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas aprobado mediante Ord. N° 1017-MML (16.05.07)</li> <li>• Existente o Según Proyecto</li> <li>• No regulado</li> <li>• No exigible para uso comercial. Los pisos destinados a vivienda dejarán el área libre que se requiere según el uso residencial compatible</li> <li>• (1)</li> <li>• No se indica</li> <li>• No se indica</li> <li>• 1.5 (a+r)</li> <li>• 5.00 ml. Frente a la Av. Gral. Juan Antonio Álvarez de Arenales.</li> <li>• De corresponder se deberá respetar el Jardín de Aislamiento por formar parte de la Vía Pública, en cuyo caso se verificará con la Partida Registral.</li> <li>• Deberá respetar la sección de vía aprobada en la Habilitación Urbana más el retiro establecido</li> <li>• Residencial: 1 estacionamiento por cada 1.5 vivienda</li> <li>• Comercial: 1 estacionamiento por cada 50 m2.</li> </ul>
--	---

**BASE NORMATIVA:**  
Ordenanza N° 1017-MML publicada el 16.05.07, "Que aprueba el reajuste integral de la zonificación de los usos del suelo de los distritos de Breña, Jesús María, Magdalena del Mar (parcial), Lince y Pueblo Libre que forman parte del área de tratamiento normativo II de Lima Metropolitana", Ordenanza N° 1015-MML publicada el 14.05.07, "Que aprueba el reajuste integral de la zonificación de los usos del suelo de los distritos de San Martín de Porres Independencia, Comas, y los Olivos y de una parte del distrito del Rimac que son parte de las áreas de tratamiento normativo I y II de Lima Metropolitana", Decreto Supremo N°006-2017-Vivienda, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones, Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 029-2019-Vivienda y sus modificatorias y Ordenanza N° 2503-MML publicada el 01/10/2022.

**NOTAS:**  
(\*) El presente documento no otorga la condición de urbano, debiendo efectuar el proceso de Habilitación Urbana conforme a Ley.  
1- Se considera un área mínima de 75 m2 para departamentos de 3 dormitorios. Se podrán incluir departamentos de 2 y 1 dormitorio con áreas y en porcentajes a definir. Se contará como dormitorio todo ambiente cuyas dimensiones permitan dicho uso.  
2- La numeración que se bonifica es referencial y no constituye Certificado de Numeración; tampoco acredita habilitación urbana ni subdivisión de lote.  
3- El presente Certificado se otorga a mérito de lo solicitado por LILIANA LUISA TORRES MONTENEGRO DE MECINAS  
4- De acuerdo a los datos consignados en la solicitud (1 folio) y al Informe N° 274-2024-MDL/GDU/SOPPUC/RTC.

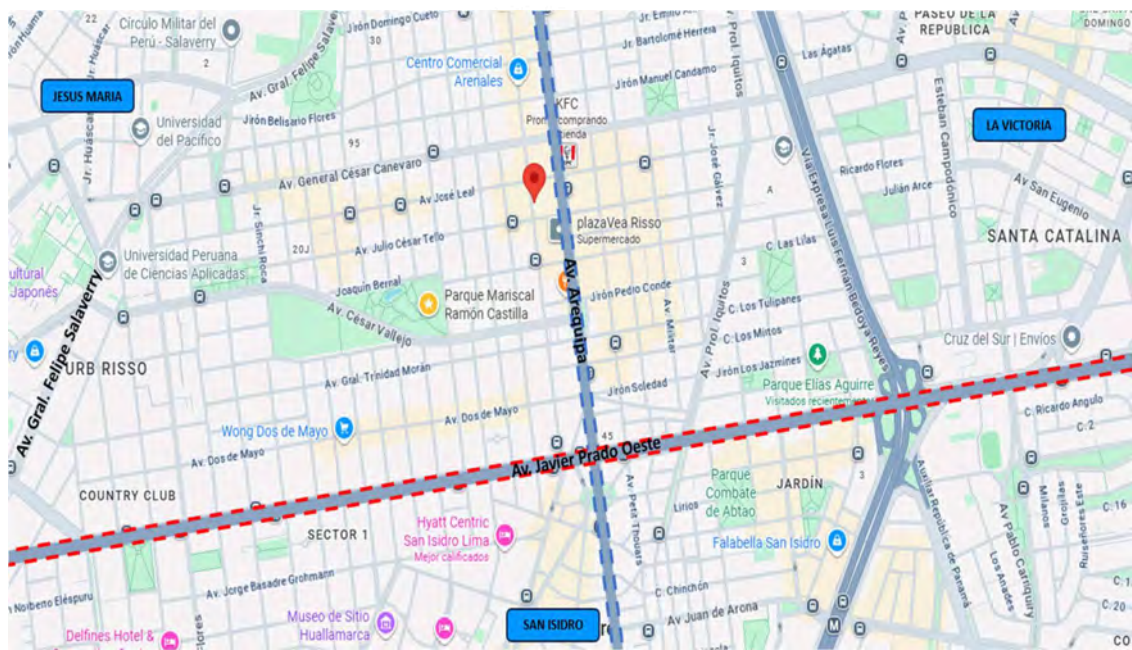
**EL PRESENTE CERTIFICADO TIENE UNA VIGENCIA DE 36 MESES**

  
**MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LINCE**  
 Arg. HECTOR ECHEVARRÍA CERPA VILCHEZ  
 Subgerencia de Obras Privadas, Planeamiento Urbano y Catastro - CAPU 8468

Nota. Tomado de *Municipalidad Distrital de Lince* (2025, 13 de octubre)

### 5.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

La Avenida Arenales es una de las vías más importantes de Lima, ya que interconecta distritos como Lince, Jesús María, San Isidro y el Cercado de Lima. Esta conectividad facilita una rápida circulación hacia las principales vías metropolitanas, como la Av. Arequipa, Av. Javier Prado, Av. Petit Thouars y Av. Salaverry, facilitando el acceso a diferentes puntos de la ciudad tanto en transporte público como privado.



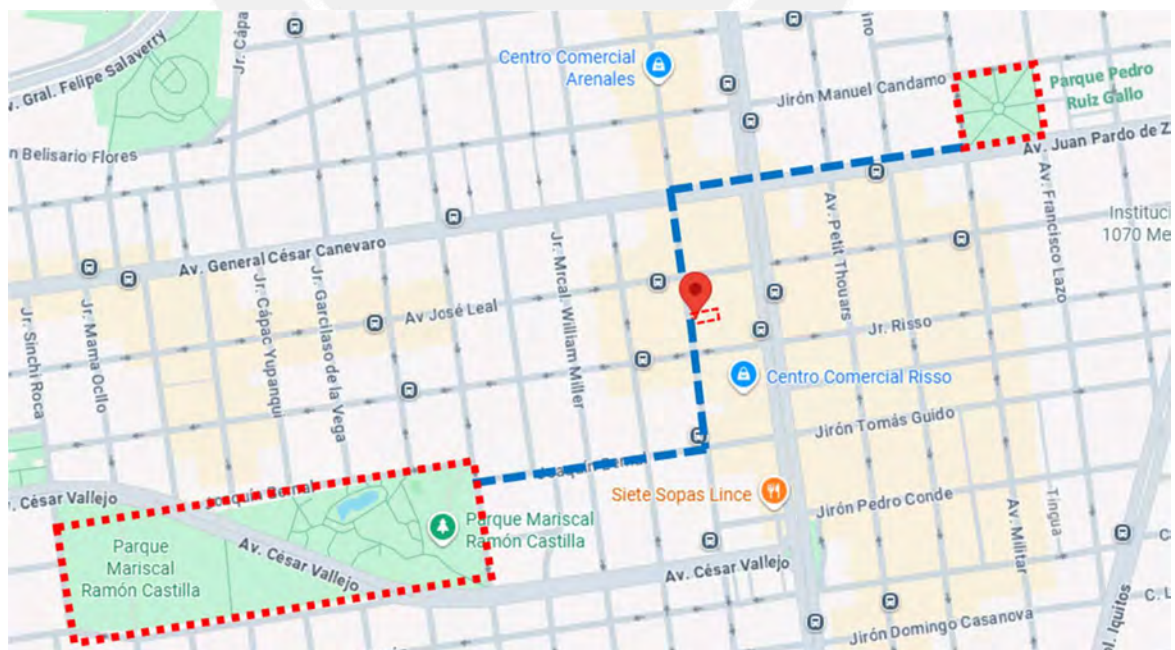
En cuanto a movilidad y transporte, la avenida Arenales dispone de diversas líneas de buses, corredores complementarios y estaciones cercanas del Metropolitano, lo que asegura una excelente accesibilidad peatonal y vehicular.

La zona cuenta con una amplia oferta de servicios y comercios, entre los que destacan los centros comerciales, bancos, supermercados, restaurantes, grifos, clínicas, centros educativos y oficinas corporativas. Además, se encuentra a pocos minutos de polos empresariales y

comerciales importantes como San Isidro y el Centro de Lima, lo que incrementa su atractivo para clientes que busquen cercanía a sus trabajos.

Asimismo, se encuentra a pocos minutos de uno de los parques más importantes de Lince: el emblemático Parque Mariscal Ramón Castilla, considerado el corazón verde del distrito. Este parque cuenta con una extensión de 10 hectáreas y 277.69 metros cuadrados, y ha sido declarado oficialmente como Área de Reserva Ambiental (ARA). Gracias a su amplitud y belleza natural, se ha consolidado como uno de los principales pulmones verdes de Lima Metropolitana.

Otro parque destacado cercano al proyecto en evaluación es el Parque Pedro Ruiz Gallo, un espacio tradicional y emblemático dentro del distrito de Lince. Este parque ofrece un entorno versátil que invita a la práctica de diversas actividades físicas y recreativas. Además, se distingue por fomentar la integración familiar y comunitaria, ya que durante las tardes y los fines de semana numerosas familias acuden para disfrutar de momentos de esparcimiento al aire libre.



Lince es un distrito con presencia creciente de proyectos inmobiliarios verticales y con un constante mejoramiento de espacios públicos, seguridad ciudadana y ordenamiento que potenciará aún más el desarrollo del distrito y aumentará su atractivo en los próximos años.

#### **5.4. EL PROYECTO**

El presente proyecto corresponde a una edificación multifamiliar para uso exclusivo de renta, ubicada en la Av. General Juan Antonio Álvarez de Arenales N.º 2055-2065, distrito de Lince, provincia y departamento de Lima. El terreno tiene un área total de 927.49 m<sup>2</sup> y cuenta con zonificación de Comercio Metropolitano (CM), lo que permite el desarrollo de un edificio de uso mixto enfocado a vivienda en alquiler y comercio en el primer nivel.

El edificio ha sido diseñado considerando criterios de funcionalidad, modernidad, sostenibilidad, seguridad y confort, con el objetivo de ofrecer espacios habitables de alta calidad para personas dispuestas a arrendar un departamento.

El criterio de altura contempla el uso de la fórmula  $1.5(a+r)$  donde “a” es el ancho de la vía y “r” es el retiro. En este caso, el ancho de vía es de 19.44m y el retiro es de 5.00m. Por lo tanto, se autoriza la construcción de una altura máxima de 36.66m. El proyecto contempla una altura de 13 pisos más azotea donde el 1er piso tendrá una altura de 3 metros, del piso 2 al 13 tendrán una altura de piso a piso de 2.55m y la azotea tendrá una altura de 3 metros donde estarán las áreas comunes. Además, contará con 4 sótanos para estacionamientos de autos y bicicletas.

Los tres sótanos están destinados al estacionamiento de vehículos, con espacios asignados para autos, bicicletas y motocicletas. Además, también se ubican los cuartos de

bombas, cisterna, cuarto de medidores eléctricos, áreas de mantenimiento y zonas técnicas necesarias para el correcto funcionamiento del edificio.

El primer piso integra los accesos principales y áreas comunes de ingreso. En este nivel se dispone de:

- Rampa vehicular de ingreso y salida hacia los sótanos.
- Lobby de ingreso y área de recepción.
- Local comercial independiente, diseñado para albergar un establecimiento de conveniencia con frente directo hacia la Av. Arenales, generando un punto activo de comercio y servicio para residentes y transeúntes.

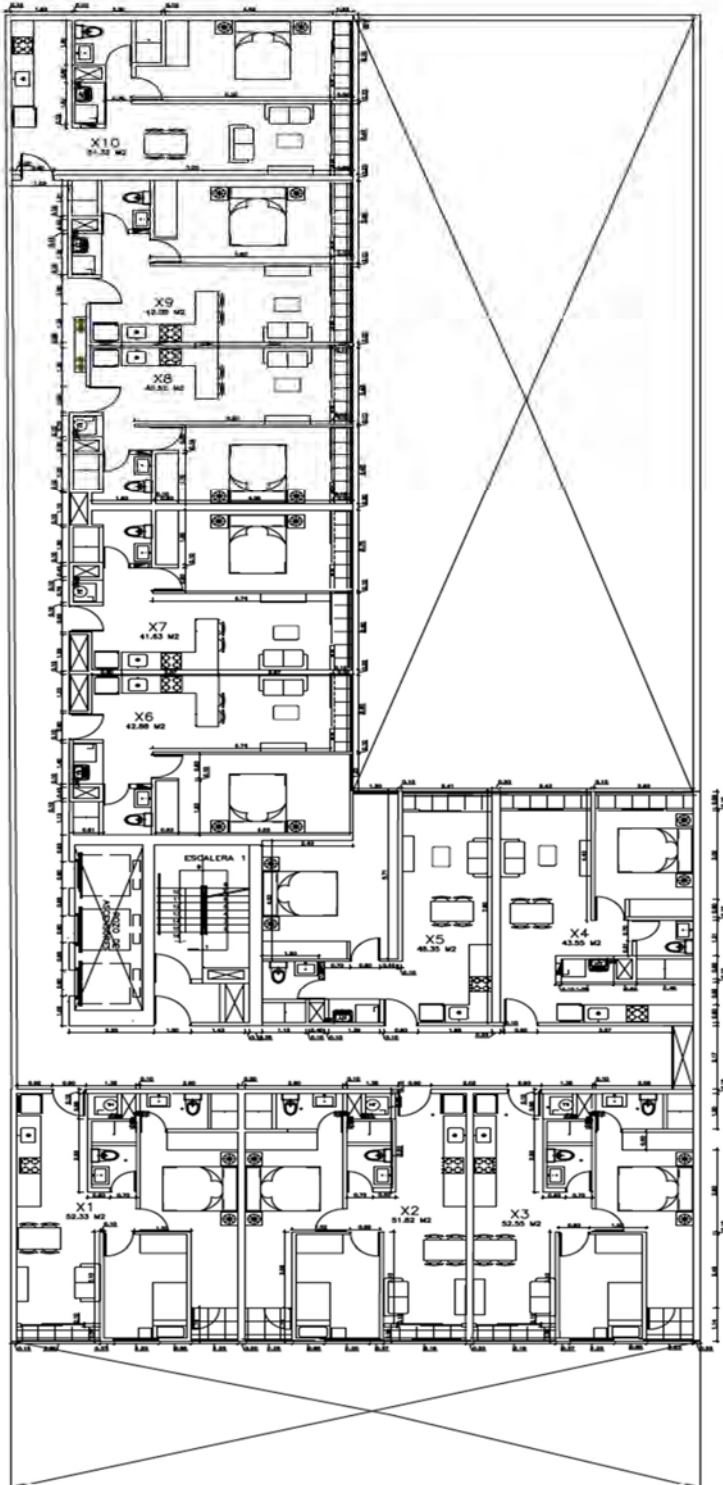
En la parte posterior del primer piso se ubican 5 departamentos destinados a alquiler que colindan con un patio central de tipo parque interno, concebido como un espacio de recreación y encuentro social. Esta área verde interior busca promover la interacción entre los arrendatarios, aportando ventilación e iluminación natural a los ambientes colindantes.

El edificio cuenta con una caja de ascensores que conecta los niveles de sótanos, pisos superiores y azotea, así como una escalera de emergencia presurizada que permitirá la adecuada evacuación de ocurrir algún siniestro.

En los pisos superiores se encuentran los departamentos en alquiler, con distintas tipologías que optimizan la distribución y el aprovechamiento del espacio (Ver Figura 31). Todas las unidades están diseñadas para ofrecer iluminación y ventilación natural, con acabados de bajo mantenimiento, priorizando la durabilidad y la eficiencia energética.

Figura 31

Planta Típica del Proyecto



La azotea está concebida como un espacio común recreativo y de servicios para los arrendatarios. En este nivel se proyectan:

- Zona de parrillas, equipada con mobiliario y área de estar al aire libre.
- Salón de Usos Múltiples (SUM), adaptable para reuniones.
- Gimnasio con equipamiento básico para entrenamiento y bienestar físico.
- Pet Shower, espacio destinado al cuidado y aseo de mascotas.

Se desarrolló la siguiente cabida para el proyecto considerando todas las características del proyecto (Ver Tabla 13).

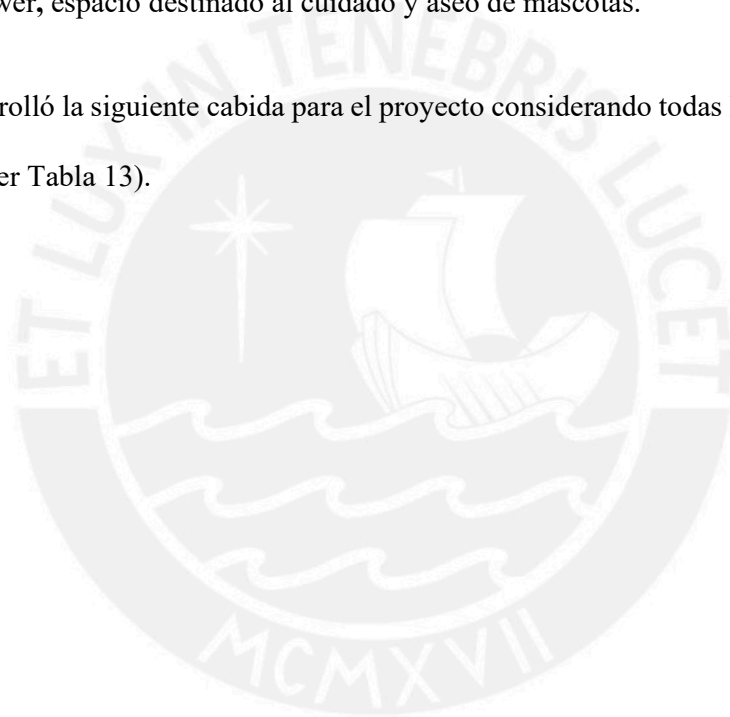


Tabla 13

## Cabida Multifamily

Niveles	N° Unidades Vivienda	N° Unidades Comercio	N° Estaciona mientos	Área Techada Arrendable Vivienda										Área Techada Arrendable comercio LC1	Área Techada Arrendable Vivienda	Área Techada Común	Área Libre	Área Techada Total	
				X01	X02	X03	X04	X05	X06	X07	X08	X09	X10						
Sótano 4 + Cisterna	0	0	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	927.49		927.49
Sótano 3	0	0	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	927.49		927.49
Sótano 2	0	0	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	927.49		927.49
Sótano 1	0	0	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	927.49		927.49
Piso 1	3	1	0	40.71	43.76	50.29				-	-	-	-	-	106.45	134.76	345.37	340.91	586.58
Piso 2	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 3	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 4	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 5	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 6	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 7	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 8	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 9	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 10	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 11	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 12	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Piso 13	10	0	0	52.33	51.82	52.55	43.55	48.35	42.88	41.63	40.52	42.05	51.32	-	467.00	119.58			586.58
Azotea	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	167.08		167.08
<b>Total</b>	<b>123</b>	<b>1</b>	<b>86</b>												<b>106.45</b>	<b>5,738.76</b>	<b>5,657.37</b>	<b>340.91</b>	<b>11,502.58</b>

## 5.5. TIPOLOGÍA DE VIVIENDA

### 5.5.1. *Departamento de 2 dormitorios*

El departamento de 52.33 m<sup>2</sup> (Ver Figura 32), enfocado a familias de 3 o 4 integrantes, ofrece una distribución enfocada en la amplitud y funcionalidad, pensado para quienes buscan un espacio bien distribuido en una ubicación privilegiada con vista directa a la avenida Arenales. Su distribución moderna permite disfrutar de ambientes iluminados y cómodos, adaptados a las necesidades del público objetivo.

Al ingresar, se aprecia una zona social amplia donde la cocina, el comedor y la sala se unen en un mismo ambiente, brindando una sensación de continuidad y armonía. La cocina tipo kitchenette destaca por su diseño abierto, con una encimera de cuatro hornillas, horno empotrado, lavadero y reposteros superiores e inferiores que ofrecen suficiente espacio de almacenamiento. Su disposición permite cocinar y seguir compartiendo con los demás integrantes.

El comedor, ubicado estratégicamente junto a la cocina, permite una mesa de cuatro asientos, ideal para reuniones cotidianas o momentos en familia. A continuación, la sala se presenta como un ambiente acogedor y funcional, con salida directa hacia la terraza principal, donde la vista hacia la avenida Arenales añade un toque de amplitud y conexión con el exterior. Se incluirán ventanas y mamparas antiruido para mejorar la experiencia a los departamentos que colinden con la avenida Arenales.

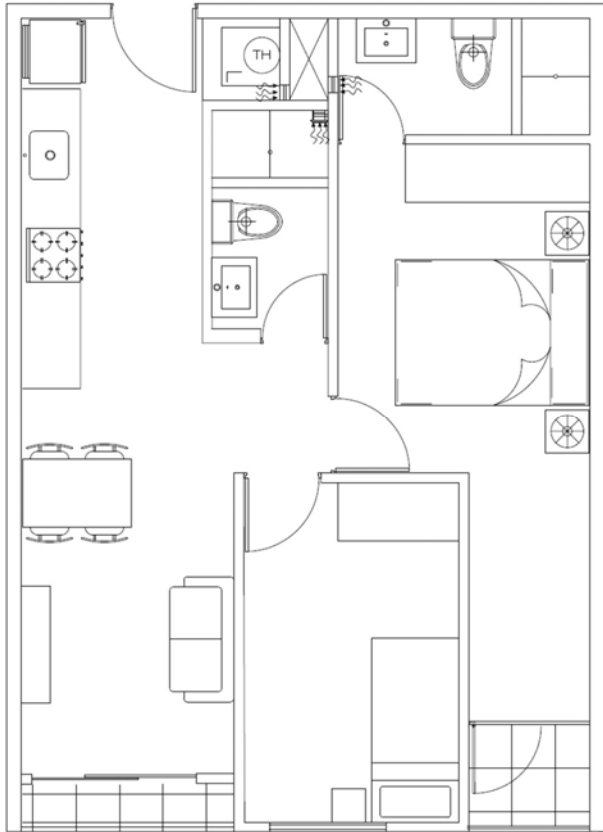
El dormitorio principal es un ambiente confortable, con capacidad para una cama queen, cuenta con un clóset empotrado y acceso directo a una terraza independiente que ofrece iluminación natural y una agradable vista exterior. Además, cuenta con un baño completo de

uso exclusivo con ducha, inodoro y lavamanos con mueble bajo, garantizando privacidad y comodidad.

La segunda habitación se ubica al lado de la habitación principal, con espacio suficiente para una cama individual o doble y un clóset empotrado. Su ventana exterior permite el ingreso de luz natural, manteniendo el ambiente ventilado y luminoso. Frente a esta habitación se encuentra el segundo baño completo, que cumple una doble función: atender al dormitorio secundario y servir como baño de visitas, manteniendo la practicidad del diseño.

El departamento incluye una zona de lavado, acondicionada para la instalación de una lavaseca, lavadero y terna eléctrica. Su ubicación cercana a la cocina permite un fácil acceso y una adecuada conexión de servicios.

El conjunto de espacios está diseñado para aprovechar al máximo cada metro cuadrado, generando ambientes confortables y llenos de luz. Las terrazas aportan un valor diferencial, ampliando la experiencia de vida al conectar el interior con el exterior.

**Figura 32***Distribución Departamento 2D***5.5.2. Departamento de 1 dormitorio**

El departamento tipo 8 de 40.52 m<sup>2</sup> (Ver Figura 33), enfocado a profesionales o parejas jóvenes que buscan cercanía a sus trabajos, corresponde a una unidad de un dormitorio con terraza y áreas sociales integradas. La distribución se ha desarrollado buscando eficiencia y confort que se adapte a las nuevas tendencias de vida de los jóvenes.

El ingreso conduce directamente a la zona social, conformada por una kitchenette de tipo abierto, un comedor y una sala. La kitchenette está equipada con una encimera de cuatro

hornillas, horno empotrado, lavadero y espacio para almacenamiento inferior y superior. Su disposición permite optimizar las actividades haciéndolas fluidas.

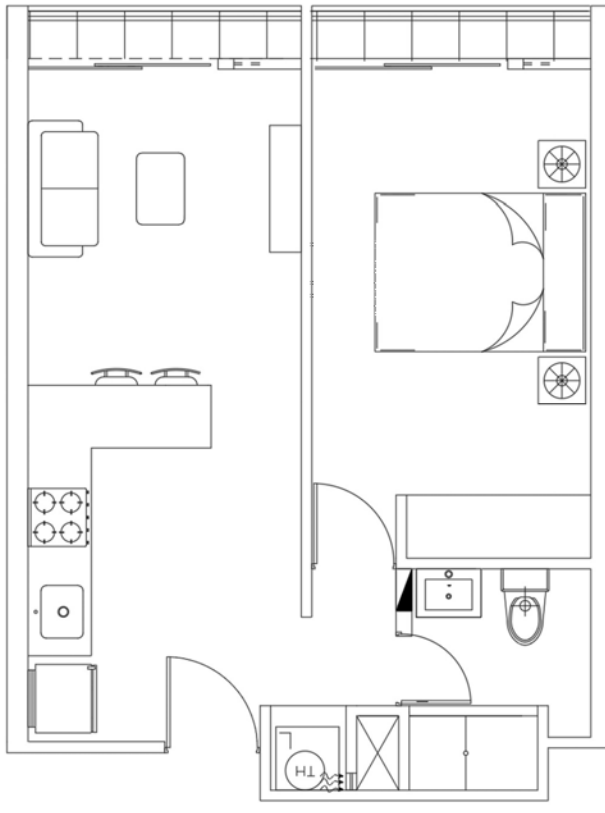
El comedor, contiguo a la cocina, permite la colocación de una mesa para cuatro personas, generando una transición fluida hacia la sala. Esta última cuenta con un área destinada para la instalación de TV y espacio para un sofá de tres cuerpos. Desde la sala se accede directamente a la terraza, aportando iluminación y ventilación natural; además, ofrece una sensación de amplitud.

El área privada está conformada por un dormitorio principal con capacidad para una cama queen y un clóset empotrado. La habitación presenta ventilación e iluminación natural directa a través de la terraza.

El baño completo se encuentra ubicado fuera del dormitorio, permitiendo su uso tanto para el residente como para las visitas, manteniendo la privacidad del dormitorio. Incluye ducha, inodoro y lavamanos con mueble inferior.

El departamento dispone de una zona de lavado independiente, diseñada para la instalación de una lavaseca, un lavadero y una terma eléctrica. Este ambiente se encuentra próximo al baño, facilitando las conexiones de agua y desagüe.

El conjunto de ambientes se organiza bajo un esquema abierto optimizando la percepción de amplitud. Los acabados y equipamientos responden a estándares actuales de confort y eficiencia que permitirán reducir los costos de mantenimiento. El departamento de 1 dormitorio ha sido diseñado para facilitar las actividades de los más jóvenes alineándose a sus necesidades.

**Figura 33***Distribución Departamento 1D***5.5.3. Características Principales del Producto**

Se presenta el cuadro de acabados del proyecto donde se describen por cada ambiente las características que se presentan (Ver Tabla 14)

**Tabla 14****Cuadro de Acabados**

<b>SALA COMEDOR Y CORREDOR</b>	
<b>Piso</b>	Piso SPC o similar
<b>Contrazócalo</b>	MDF o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.

<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Puerta</b>	Termolaminada o Similar.
<b>Cerrajería</b>	Cerradura de embutir con tirador o similar.
<b>Mampara</b>	Mampara con perfiles de aluminio color negro con vidrio incoloro ( en caso aplique)
<b>Ventana</b>	Perfiles de aluminio color negro o similar , con vidrio incoloro
<b>BALCÓN</b>	
<b>Piso</b>	Porcelanato o similar
<b>Contrazócalo</b>	Porcelanato o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Carpintería Metálica</b>	Barandas de fierro o similar.
<b>DORMITORIO PRINCIPAL</b>	
<b>Piso</b>	Piso SPC o similar
<b>Contrazócalo</b>	MDF o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Puerta</b>	Termolaminada color blanco o Similar
<b>Cerrajería</b>	Cerradura tipo bola o similar
<b>Clóset</b>	Clóset con puertas de melamine, con tubo colgador
<b>Ventana</b>	Perfiles de aluminio color negro, con vidrio crudo incoloro en partes altas y vidrio templado incoloro en partes bajas
<b>DORMITORIO SECUNDARIO</b>	
<b>Piso</b>	Piso SPC o similar
<b>Contrazócalo</b>	MDF o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Puerta</b>	Termolaminada color blanco o Similar
<b>Cerrajería</b>	Cerradura tipo bola o similar
<b>Clóset</b>	Clóset con puertas de melamine, con tubo colgador
<b>Ventana</b>	Perfiles de aluminio color negro, con vidrio crudo incoloro en partes altas y vidrio templado incoloro en partes bajas
<b>BAÑO PRINCIPAL</b>	
<b>Piso</b>	Porcelanato o similar
<b>Contrazocalo</b>	Porcelanato o similar
<b>Zócalo</b>	Gres Porcelánico o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Mueble Bajo</b>	Vanitorio con puertas.
<b>Aparatos Sanitarios</b>	Inodoro color blanco o similar.
	Lavatorio color blanco o similar.
<b>Grifería</b>	Lavatorio: Monocomando mezcladora color cromo o similar.

	Ducha: Monocomando mezcladora color cromo o similar.
<b>Puerta</b>	Termolaminada o Similar color blanco
<b>Cerrajería</b>	Cerradura tipo bola o similar
<b>Ventilación</b>	Vano con equipo de extracción axial (en caso corresponda)
<b>BAÑO SECUNDARIO</b>	
<b>Piso</b>	Porcelanato o similar
<b>Contrazocalo</b>	Porcelanato o similar
<b>Zócalo</b>	Gres Porcelánico o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Mueble Bajo</b>	Vanitorio con puertas.
<b>Aparatos sanitarios</b>	Inodoro color blanco o similar.
	Lavatorio color blanco o similar.
<b>Grifería</b>	Lavatorio: Monocomando mezcladora color cromo o similar.
	Ducha: Monocomando mezcladora color cromo o similar.
<b>Puerta</b>	Termolaminada o Similar color blanco
<b>Cerrajería</b>	Cerradura tipo bola o similar
<b>Ventilación</b>	Vano con equipo de extracción axial (en caso corresponda)
<b>COCINA</b>	
<b>Piso</b>	Piso SPC o similar
<b>Contrazócalo</b>	MDF o similar
<b>Zócalo</b>	Gres Porcelánico o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color Blanco
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Mueble Cocina</b>	Muebles altos de melamine color blanco y muebles bajos de melamine color o similar. Tablero de granito sal y pimienta.
<b>Lavadero</b>	Poza Lavadero de acero inoxidable empotrado en Tablero de Granito
<b>Grifería</b>	Monocomando color cromo o Similar
<b>Puerta</b>	Termolaminada o Similar color blanco
<b>Cerrajería</b>	Cerradura Tipo Bola o Similar
<b>Ventana</b>	Ventana de Perfiles de aluminio color natural o Similar, con vidrio crudo incoloro [entre Cocina y Lavandería]
<b>ÁREA DE LAVADO</b>	
<b>Piso</b>	Porcelanato o similar
<b>Contrazócalo</b>	Porcelanato o similar
<b>Zócalo</b>	Gres Porcelánico o similar
<b>Muro</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Cielo Raso</b>	Solaqueado, empastado y pintado color blanco.
<b>Lavadero</b>	Lavadero a la pared color blanco o similar.
<b>Grifería</b>	Grifo simple de lavandería.

#### **5.5.4. Cronograma del Proyecto**

El proyecto será evaluado en un horizonte de 8 años tomando como referencia el tiempo que una empresa tiene como propiedad el activo hasta su venta definitiva. Estos 8 años serán divididos en 2 etapas:

La etapa de inversión es el proceso en el que se desarrollará el activo y abarca desde la compra del terreno hasta el fin de la construcción que incluye el proceso de desarrollo de la arquitectura e ingenierías, además de la obtención de todos los permisos y conformidades para operar. Esta etapa tendrá una duración de 2 años. La etapa de inversión iniciará con la compra del terreno que será considerado como el mes 0. El proceso de desarrollo del proyecto tomará unos 5 meses en los que paralelamente se irán gestionando las licencias respectivas para la construcción cuyo proceso finalizará en el mes 6. Con las licencias ya obtenidas, se procederá con la demolición entre los meses 7 y 8. La construcción iniciará en el mes 9 y tendrá una duración de 15 meses por lo que finalizaría en el mes 23. En el último mes de obra se iniciarán los procesos de conformidad de obra y obtención de licencia de funcionamiento que abarcarán los meses 23 y 24.

Como parte del proceso de ejecución del proyecto, se tendrán actividades y servicios en paralelo como son el Gerenciamiento del proyecto, Equipamiento de áreas comunes y paisajismo, supervisión técnica, gastos legales y municipales, estructuración y supervisión bancaria, conexión a servicios públicos y publicidad. (Ver Figura 34).

**Figura 34***Gantt del Proyecto - Etapa de Inversión*

<b>GANTT DEL PROYECTO - ETAPA DE INVERSIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>
Compra de Terreno	Mes 0	Mes 0
Desarrollo del Proyecto	Mes 1	Mes 5
Gerencia del proyecto	Mes 1	Mes 23
Construcción	Mes 9	Mes 23
Demolición	Mes 7	Mes 8
Equipamiento áreas comunes + paisajismo	Mes 20	Mes 23
Supervisión Técnica	Mes 9	Mes 23
Conexión a servicios públicos	Mes 20	Mes 23
Licencias	Mes 1	Mes 6
Gastos Legales y Municipales	Mes 20	Mes 23
Publicidad	Mes 5	Mes 24
Comisión estruc. / Superv. Bancaria	Mes 9	Mes 24
Conformidad de Obra y Obtención de Licencia de Funcionamiento	Mes 23	Mes 24

La etapa de explotación corresponde al proceso de puesta en marcha del activo teniendo como objetivo maximizar los ingresos por los alquileres de los departamentos, estacionamientos y local comercial. Esta etapa tendrá una duración de 6 años de operación y al final del 6to año se procederá con la venta del activo.

## CAPITULO VI. Plan de Marketing

En el presente capítulo se procederá a explicar el plan de marketing con el que se busca posicionar el proyecto frente a la competencia y permitirá diferenciar su propuesta a través de su oferta de valor. Además, se explicará la estrategia comercial para lograr los objetivos.

### 6.1. Posicionamiento

El proyecto busca posicionarse a través de una oferta de valor novedosa logrando conectar con el público objetivo. Se cuenta con ventajas competitivas importantes que permitirán sobresalir frente a otros proyectos y se plantea una estrategia de posicionamiento para destacar la relevancia de este nuevo producto.

#### 6.1.1. *Ventajas competitivas del proyecto*

El proyecto destaca frente a otras propuestas del mercado por una serie de ventajas competitivas que se detallan a continuación:

- Ubicación privilegiada:

Localizado en el centro de Lince con una rápida conectividad con el Centro Financiero y Distritos Top; con cercanía a parques, centros comerciales y universidades, permite reducir los tiempos de viaje y mejora la calidad de vida de las personas.

- Precio:

El precio del producto es competitivo frente a otros competidores (empresas y personas) brindando los beneficios que se pueden obtener de vivir en un edificio administrado que permitirá una respuesta rápida a algún inconveniente.

- Calidad arquitectónica:

El proyecto cuenta con una excelente distribución con vistas exteriores e internas que otorgan una buena iluminación; además, cuenta con acabados de gran calidad que incrementan el valor del producto, priorizando el confort y la durabilidad de la unidad.

- Modelo de Negocio Administrado:

El proyecto cuenta con una empresa administradora del servicio que se encargará de todos los problemas que se puedan generar en el edificio como conflictos entre arrendatarios y problemas con los departamentos. La respuesta será inmediata.

- Áreas comunes:

Se ha diseñado diversas áreas comunes que permitan a los arrendatarios conectar más y promueva comunidad.

- Seguridad:

Se ofrece seguridad 24/7 en el edificio a través de una adecuada gestión en control de accesos.

- Tipologías:

El proyecto cuenta con tipologías de 1 y 2 dormitorios optimizados en dimensiones y ambientes brindando comodidad, iluminación, ventilación y eficiencia.

De las ventajas competitivas antes presentadas, se considera que la ubicación, el precio y el operador del edificio son las más importantes ya que, por un precio similar a la competencia, se puede vivir en un proyecto con una excelente ubicación y con una administración que tenga como prioridad resolver los inconvenientes que pueda tener un arrendatario.

### ***6.1.2. Estrategia de posicionamiento***

A pesar de la competencia que existe en el distrito por el alquiler de departamentos individuales o la próxima incursión de un proyecto de renta de otro desarrollador, se considera

que las ventajas que cuenta el proyecto son estratégicas para poder potenciar el interés en el proyecto.

Para destacar la propuesta del proyecto sobre las otras, se propone explotar las ventajas competitivas de la ubicación, el precio y el operador. Por el mismo precio, el cliente podrá vivir en el Centro de Lince con todas las comodidades y entretenimiento a su alcance mientras que vive tranquilo, libre de problemas con vecinos al ocuparse el operador.

### **6.1.3. Declaración de posicionamiento**

La siguiente declaración contiene las 3 ventajas competitivas que se busca posicionar: “Co-Living RISSO: tu nuevo estilo de vida comienza aquí. Departamentos de estreno, a un precio insuperable, para vivir en comunidad y en el corazón de la ciudad”

## **6.2. Marketing Mix**

Se procederá a definir los elementos esenciales del proyecto; con el objetivo de afinar la propuesta de valor y hacerla coherente y atractiva para el cliente final. Con ello, se propone diseñar la estrategia integral que sea efectiva para el posicionamiento del producto en el mercado.

### **6.2.1. Producto**

Se procederá a detallar las características más importantes del proyecto. Para mayor detalle, la información está en el capítulo 5.

- Proyectos de 1 y 2 dormitorios con metrajes desde los 40 m<sup>2</sup>, diseños modernos y optimizados para maximizar el confort. Todos los departamentos cuentan con una cocina abierta, sala/comedor, lavandería, terraza, dormitorios y baños.

- Acabados de alta calidad donde destacan el piso SPC, porcelanato en baños, muebles altos y bajos, tablero de cuarzo, mamparas y ventanas anti-ruido serie 25, paredes y techo pintados, clósets empotrados, entre otros.
- Departamentos equipados con cocina y horno a gas, campana extractora, terma, lavaseca y refrigerador.
- Áreas comunes como el SUM, área de parrillas, sala de niños, gimnasio y una plaza interna para mejorar la convivencia entre los arrendatarios.
- Operador encargado de la operación y mantenimiento del edificio que lo mantendrá en óptimas condiciones, resolverá problemas con los departamentos y conflictos entre arrendatarios.

### **6.2.2. Precio**

En el capítulo 4, dentro del apartado correspondiente a las tarifas de arrendamiento en Lima Moderna, se realizó un análisis detallado del comportamiento del mercado de alquiler en los principales distritos que conforman esta zona. Dicho análisis permitió identificar los rangos de precios promedio, así como las tendencias recientes en la evolución de las rentas, considerando factores como superficie y antigüedad del inmueble.

#### **6.2.2.1. Precios del mercado**

Según el análisis realizado del mercado de alquiler, se ha determinado un precio promedio de 11.5 USD por m<sup>2</sup> + IGV. Este valor se ha calculado tomando como referencia los datos señalados por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) en la Nota de Estudio N.º 42, correspondiente a los indicadores del mercado inmobiliario del primer trimestre de 2025, así como el informe de mercado de Urbania de mayo de 2025 para Lima.

### **6.2.2.2. Definición de Precio Final**

Como se mencionó anteriormente, el objetivo es que el proyecto sea competente frente a otras opciones como son los alquileres de personas naturales que no están afecto al pago del IGV. Por lo tanto, tomando como referencia la información de los precios que se manejan en el mercado, se ha optado por un precio promedio de alquiler de USD 11.5 + IGV por m2 arrendado. Con este precio, el proyecto podrá competir en el mercado teniendo mayores ventajas competitivas.

### **6.2.2.3. Política de Precios**

El proyecto contemplará la siguiente política de precios:

- Habrá una diferenciación en el precio según la ubicación (vista calle/interior) y la altura. Siendo los más caros los vista a calle y con una mayor altura mientras que los más baratos serán los de vista interna y menor altura. Se estima una variación+-10% del precio promedio establecido por m2 arrendado.
- Se solicitará el pago de 1 mes adelantado y 2 meses de garantía para llevar a cabo la ceremonia de firmas del contrato de arrendamiento. Será posible reducir a 1 mes de garantía según su historial crediticio.
- Se solicitará un cobro de USD 50.00 por concepto de evaluación crediticia para confirmar que el posible arrendatario sea apto y cuente con un buen historial crediticio.
- Se cobrará un mantenimiento proporcional al área arrendable siendo un ratio único para todos los departamentos de USD 1.5 por m2 arrendable. De no ser pagado, se descontará de su garantía.
- Se alquilarán cocheras por un precio de USD 90.00. En este caso, al solo ser 3 sótanos, no se considera una variación por ubicación.

- Con respecto al local comercial, se tiene establecido un precio de USD 3,000.00 + IGV por mes y una garantía de 2 meses con una mensualidad adelantada.

### **6.2.3. Promoción**

Se promocionará al producto dando énfasis a las ventajas competitivas a través de diversos medios de comunicación con la intención de maximizar la información a los potenciales clientes e intentar persuadir para efectuar la compra.

#### **6.2.3.1. Value, Reason Why y Unique Selling Proposition**

El proyecto genera valor (Value) a través de su propuesta de departamentos en renta administrada. Con ello, ofrecemos departamentos modernos, funcionales y confortables a un precio competitivo, con una administración permanente del edificio que permitirá mejorar la experiencia del cliente a través de una atención personalizada y con áreas comunes que favorecerán a la convivencia.

La razón por la que el cliente debe optar por la propuesta de renta de departamentos administrados (Reason Why) es que al mismo precio se puede obtener un departamento con una mejor distribución que permite mejor uso de los ambientes; cuenta con acabados modernos y duraderos que eleva el valor del producto, áreas comunes para su uso y el trato personalizado que permitirá mejorar su experiencia al vivir en un departamento de renta.

Actualmente, la propuesta de departamentos en renta administrada no está presente en el distrito de Lince por lo que, actualmente, el proyecto es el único que propone este nuevo modelo en Lima Moderna a un precio competitivo frente a otros proyectos.

### **6.2.3.2. Medios de Publicidad**

El objetivo de la publicidad es transmitir la propuesta de valor del proyecto hacia el público objetivo con la mayor claridad posible. Para ello, se utilizarán medios digitales y físicos para potenciar la comunicación.

- Medios Digitales:

Se emitirá publicidad relacionada al proyecto en las principales redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook, Nexo Inmobiliario, Spotify, entre otros). Es importante recalcar que, a través del algoritmo de estas redes sociales, se dirigirá al público objetivo. Además, se crearán cuentas en estas redes sociales donde se subirán videos de los departamentos, áreas comunes, testimonios de clientes y contenido diario sobre los beneficios de vivir en un departamento del proyecto.

- Página Web:

Se creará una página web en la que se encuentre toda la información del proyecto desde precios hasta acabados. Se implementará un recorrido virtual para ver el departamento en todos sus ambientes. Se incluirán fotos de todas las áreas comunes, mostrando el mobiliario y los ambientes. Además, se considera implementar una sección de preguntas frecuentes para resolver dudas al ser un producto nuevo. Por último, se incluirá una zona de contacto para poder contactarse con un asesor.

- Material Físico (Brochures y volantes):

Se plantea una estrategia física en zonas estratégicas para poder contactar directamente con el posible cliente, se pueda explicar la propuesta de valor y recomendar que se pueda agendar una visita al proyecto para que pueda conocer su futuro departamento. Los volantes y brochures deben incluir información concisa y esencial para el entendimiento de la propuesta de valor y beneficios que se ofrecen.

### **6.2.3.3. Personal de Ventas de Servicios de Rentas**

El personal de rentas estará en la sala de atención para contactar con los clientes que estén interesados en rentar un departamento. Se plantea que 2 asesores estén permanentemente en el horario laboral regular para la atención al público y que respondan las solicitudes de información que lleguen desde los portales virtuales con el objetivo de concretar citas para visitar el departamento piloto. Además, será parte de su trabajo buscar a potenciales clientes a través de campañas de activación en puntos estratégicos en horarios donde no tengan citas programadas.

Al contactar con el cliente, el asesor le presentará el brochure donde se priorice la explicación de la propuesta de valor y le solicitará al cliente rellenar un formulario donde indique el distrito donde reside y a través de qué medio se enteró del proyecto; esto con el objetivo de conseguir información para dirigir mejor la propuesta a través de los medios digitales.

### **6.2.4. Plaza**

Los asesores tendrán diversos espacios para poder conectar con los clientes, tanto físicos como virtuales que permitirán una adecuada comunicación y facilidad para transmitir la propuesta de valor.

#### **6.2.4.1. Sala de Rentas**

La sala de rentas será un ambiente dentro del edificio que será permanente y que estará acondicionado para que el cliente sienta un entorno confortable. Se incluirán televisores con imágenes del proyecto (vistas externas e internas) y testimonios de clientes que han rentado un departamento. El asesor contará con brochures para hacer la explicación lo más gráfica posible.

#### **6.2.4.2. *Departamento Piloto***

No se plantea un departamento piloto ya que sería perder un departamento permanente e impactaría al flujo de ingresos del proyecto. Lo que se plantea es que se use el departamento disponible en el que el cliente esté interesado para que pueda observar exactamente lo que obtendrá si decide rentar el departamento.

#### **6.2.4.3. *Otros Medios***

La plaza virtual también estará habilitada para los clientes que no tengan la disponibilidad de visitar la sala de ventas ya que se ofrecerá una plataforma de visualización del departamento con todos los detalles. Además, el asesor podrá contactarse a través de una videollamada para que pueda acompañar al cliente a través del recorrido virtual del departamento.

#### **6.2.4.4. *Ventas de servicio de renta***

El objetivo del presente plan de marketing es la ocupación de, al menos del 95%, de los departamentos y el 100% de los estacionamientos y local comercial. Estas estimaciones se dan considerando que la vacancia histórica de los proyectos es del 5% al ser estabilizados.

Para el proyecto, se considera un proceso de ramp up del 80% el primer año, 85% el segundo año, 90% el 3er y 4to año y estabilizarlo con un 95% de ocupación a partir del 5to año.

### **6.3. Organización**

El área comercial tiene como objetivo alcanzar la ocupación proyectada, maximizar la rentabilidad y recopilar la mayor cantidad de información de los clientes. El equipo comercial está conformado por el Gerente Comercial, los Asesores de Renta y el equipo de Marketing.

El Gerente Comercial lidera la planificación y ejecución de estrategias de captación de potenciales clientes, fija los precios comerciales, define promociones y condiciones comerciales. Se encarga de la supervisión de los equipos de ventas y marketing. Elabora reportes para la gerencia general con indicadores de ocupación, vacancia y rotación de clientes. Además, coordinará con el área de operaciones la disponibilidad y entrega de departamentos.

Los Asesores de Renta son responsables de la atención directa al cliente. Gestionan los leads provenientes de las plataformas digitales, realizan tours presenciales y virtuales, informan al cliente de las condiciones de arriendo, negocian siguiendo la estrategia propuesta por el gerente comercial y cierran los contratos. Además, gestionan la actualización de datos para el CRM y aportan retroalimentación sobre la demanda y el comportamiento del mercado.

El equipo de Marketing gestiona la promoción del proyecto y su oferta de valor. Desarrolla campañas digitales en los canales digitales definidos para la atracción del público objetivo, gestiona las redes sociales del proyecto, y diseña material publicitario y eventos. Reporta a través de informes los indicadores de efectividad de las campañas de atracción que se realizan.

### **6.3.1. Estrategia Comercial**

Al ser un proyecto de renta, la estrategia comercial se desarrollará en 2 etapas que serán las de lanzamiento y consolidación.

La etapa de lanzamiento se considera que iniciará dos meses antes del inicio de operaciones hasta 6 meses después del inicio de operaciones con la intención de generar expectativa para captar posibles clientes y cerrar contratos previos a la operación. Se consideran activaciones a través de redes sociales y portales webs enfocados al público objetivo dando a conocer la pronta inauguración del proyecto. Se plantea implementar una campaña de

promociones para atraer a los primeros clientes destacando las reducciones de garantías, descuentos en el alquiler y ofrecer departamentos amoblados para los primeros 50 clientes.

La etapa de consolidación se considera que iniciará a partir del 6to mes de operación hasta el 12vo mes y estará enfocado en asegurar la ocupación proyectada para el proyecto, asegurando la rentabilidad y fortalecer la relación con los arrendatarios. Se plantea mantener las campañas a través de redes sociales y algunas activaciones presenciales priorizando testimonios de satisfacción de los clientes residentes exponiendo los beneficios y el cambio de estilo de vida que han tenido al mudarse a uno de los departamentos del proyecto. Se planteará una estrategia de fidelización a través de descuentos por renovación de contratos anuales y se implementará un programa de referidos que premie a los arrendatarios que recomiende el proyecto a un conocido y que se pueda cerrar un contrato de arrendamiento.

### **6.3.2. Política de Arrendamiento**

Las políticas de arrendamiento serán parte de los contratos que firmen los arrendatarios y contendrán las siguientes condiciones:

- Pago Adelantado:

Se solicitará el pago adelantado de 1 mes de renta para asegurar que el alquiler haya sido cancelado antes del inicio del mes.

- Garantía:

Se solicitará el pago de 2 meses de renta como concepto de garantía para asegurar el monto por si el cliente decide desvincularse sin previo aviso o daña los acabados del departamento.

- Mantenimiento:

El pago de mantenimiento se realizará al finalizar el mes y será descontado de la garantía de ser el caso que no se cancele a tiempo, previa comunicación con el cliente.

- Duración:

El plazo mínimo de arriendo es de 6 meses y el máximo será de 12 meses; esto con la intención de poder reajustar el precio una vez haya finalizado el contrato.

- Incrementos:

El precio del arrendamiento no podrá ser reajustado hasta la finalización del contrato, en la renovación se comunicará sobre el incremento.

- Resolución anticipada:

El arrendatario podrá solicitar la resolución anticipada del contrato con una penalización de 2 meses de renta.

- Desalojo:

El arrendador tendrá la potestad de desalojar al arrendatario sin derecho a reclamo al no cumplir con los pagos de renta acumulado de 2 meses o incumpla con las normas de convivencia del edificio y haya sido notificado hasta en 3 ocasiones.

### **6.3.3. Capacitación de la Fuerza de Rentas**

Los asesores de renta serán capacitados para poder convencer a los posibles clientes de arrendar un departamento en el proyecto. Para lograr este objetivo, se plantean capacitaciones constantes con las siguientes temáticas:

- Inducción al proyecto y políticas de alquiler:

Se explicará a los asesores las características del proyecto y los atributos que cuenta que permite potenciar su atractivo y reafirma su propuesta de valor. Se detallarán los metrajes de los departamentos, los acabados, accesorios incluidos, áreas comunes, entre otros. Además, se explicarán las políticas de arrendamiento para que estén alineados y puedan comunicar adecuadamente los precios y requerimientos.

- Manejo de Leads y Atención al cliente:

Se capacitará en el uso de softwares para el tratamiento de leads y procesamiento de datos los clientes. Además, se realizarán talleres de ventas y contacto con el cliente para darles las herramientas de convencimiento.

- Proceso de fidelización y experiencia del cliente.

Se capacitará en técnicas de fidelización y experiencia del cliente para que pueda realizar el seguimiento a clientes que vivan en el edificio y mantener el contacto. Permitirá conseguir los testimonios que se usarán en los spots publicitarios. Además, generará que los clientes se sientan acompañados posteriormente al cierre de su contrato lo cual puede llevar a una posible renovación.

#### 6.4. Presupuesto

Para el presupuesto de marketing se ha considerado 2 etapas como se detalló en la estrategia comercial; una etapa de lanzamiento y una etapa de consolidación que se mantendrá durante la operación del proyecto.

Para la etapa de lanzamiento que corresponderá a los meses previos antes del inicio de operación, se están considerando los siguientes conceptos (Ver Tabla 15):

**Tabla 15**

*Presupuesto de Marketing Pre Operativo*

<b>Concepto</b>	<b>Monto (USD)</b>
Campañas digitales (Meta Ads y Google Ads)	\$40,000.00
Branding e identidad	\$8,000.00

Producción audiovisual y materiales	\$14,000.00
Showroom / Departamento modelo	\$16,000.00
Relaciones públicas y evento de lanzamiento	\$12,000.00
Publicaciones en portales inmobiliarios	\$5,000.00
Página web informativa (sin CRM)	\$6,000.00
Material POP y señalización exterior	\$7,000.00
Estudios de mercado y estrategia de precios	\$5,000.00
Contingencia	\$10,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$118,000.00</b>

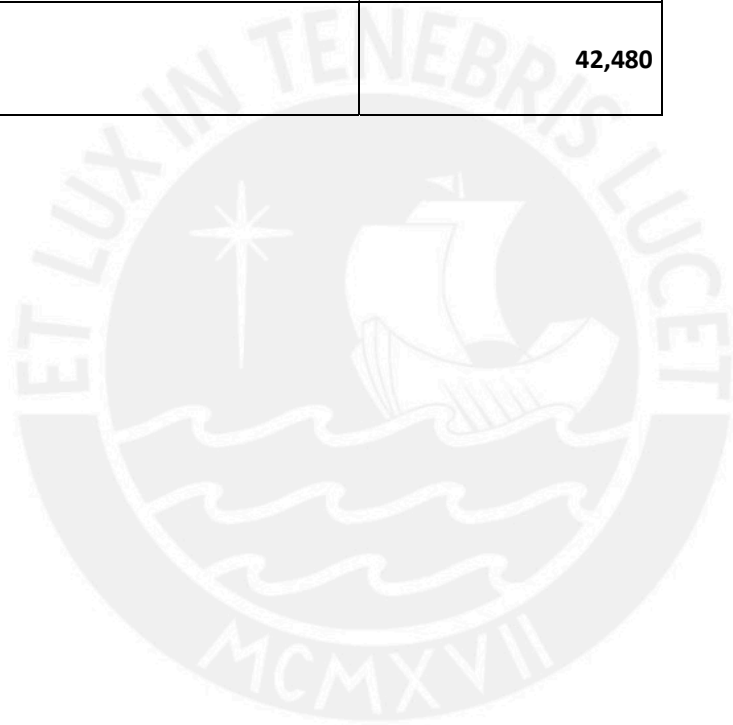
Para la etapa de consolidación se ha considerado una duración de 6 años en los que se operará el edificio y se contará con los asesores de renta captando clientes y cerrando contratos (Ver Tabla 16).

**Tabla 16**

*Presupuesto de Marketing Operativo*

Concepto	Monto (USD)
Campañas digitales continuas	18,000
Marketing de contenidos y redes sociales	6,000
Eventos de fidelización y relaciones públicas	4,800

Publicación en portales inmobiliarios	5,400
Estudios de mercado y posicionamiento	2,400
Mantenimiento del sitio web	2,400
Material promocional y señalética temporal	2,400
Contingencia	5,880
<b>TOTAL</b>	<b>42,480</b>



## CAPÍTULO VII. Evaluación Económica-Financiera

En el presente capítulo se desarrollará la evaluación económica-financiera del proyecto abarcando los ingresos, egresos, financiamiento y evaluación de escenarios con las variables más incidentes.

### 7.1. Ingresos del Proyecto

Para el desarrollo de los ingresos, se consideró una renta de vivienda promedio mensual de USD 11.50 + IGV por m<sup>2</sup> obtenido del análisis del estudio de mercado realizado en el distrito de Lince. Se desarrolló una cabida para la obtención de la cantidad de departamentos y el área arrendable que nos proporciona el proyecto obteniendo 5,738.76 m<sup>2</sup> (Ver Tabla 13) de área arrendable con 123 departamentos de 1 y 2 dormitorios distribuidos en 13 pisos con metrajés desde los 40.52 m<sup>2</sup> hasta los 52.55 m<sup>2</sup>. Para el local comercial se obtuvo un área de 106.45 m<sup>2</sup> y se cuenta con 86 estacionamientos.

Tomando en cuenta que el activo pasará por un proceso de ramp up, se ha considerado que estos ingresos se verán reducidos por un porcentaje de vacancia del 20% el primer año de operación, del 15% el segundo año, del 10% el tercer y cuarto año y del 5% a partir del 5to año que conllevaría a una estabilización del flujo.

Con la respectiva cabida detallada y el ratio dispuesto para esta evaluación, se obtiene un monto anual de USD 934,499.68 inc. IGV por los departamentos.

Con respecto al mantenimiento, se ha considerado un monto de USD 1.5 por m<sup>2</sup> + IGV obteniendo anualmente USD 121,891.26.

Con respecto al alquiler de los estacionamientos, se ha considerado que el edificio contará con 86 unidades para alquiler el cual tendrá un monto de USD 95 + IGV por unidad al mes. Esto representará un monto anual de USD 115,687.20 incluido IGV.

Se ha considerado un local comercial en el primer nivel de 106.45 m<sup>2</sup> que ya iniciaría actividades junto con la inauguración del edificio. Por el área y distribución, se plantea el arrendamiento a una tienda de conveniencia los cuales manejan un ratio de arrendamiento mensual en zonas de alta concurrencia de aproximadamente USD 25.00 + IGV, generando una renta anual de USD 37,683.30 inc IGV. En este caso, se considera que no habrá un proceso de ramp up ya que se cerrará el contrato antes del inicio de actividades.

Como último concepto a considerar en los ingresos, se plantea la venta del activo al finalizar el año 8, una vez el flujo haya sido estabilizado. Para el cálculo del valor del activo se considera la recaudación anual en el año 7 cuyo monto asciende a USD 1'199,812.34 y se considera un NOI afectado al 65% y un Cap Rate de salida del 6.25% teniendo como referencia el Cap Rate Inmobiliario de USA y el efecto de riesgo país (Ver Figura 35).

**Figura 35**

*Sustento de Ingresos Totales*

I.- ESTADOS DE RESULTADOS								
Ingresos	Área (m2) / Unid.	Precio \$xm2 mensual/ Unid. \$ (*)	Precio \$xm2 Anual / Unid. \$ (*)	Valor de Alquiler Anual	IGV	Valor Total de Alquiler Anual	Valor Total de Alquiler considerando vacancia	%
Departamentos	5,738.76 m2	11.50	138.00	791,948.88	142,550.80	934,499.68	5,906,663.68	29.3%
Mantenimiento	5,738.76 m2	1.50	18.00	103,297.68	18,593.58	121,891.26	770,434.39	3.8%
Estacionamiento	86		1,140.00	98,040.00	17,647.20	115,687.20	731,220.56	3.6%
LOCALES COMERCIALES	106.45	25	300.00	31,935.00	5,748.30	37,683.30	266,353.33	1.3%
VENTA DE ACTIVO			6.25%			1,199,812.34	12,478,048.38	61.9%
<b>Total Ingresos (USD)</b>							<b>20,152,720.35</b>	

## **7.2. Costos del Proyecto**

Para la ejecución del proyecto se han estimado los siguientes egresos. Los costos han sido determinados en dólares americanos (USD) e incluyen la totalidad de los rubros vinculados con la adquisición del terreno, la construcción del edificio, los costos indirectos pre operativos y los costos indirectos operativos (Ver Figura 36).

### **7.2.1. Costo de Terreno**

El primer componente corresponde a la adquisición del terreno. El costo del terreno asciende a USD 1'854,980.00, valor determinado según su área total de 927.49 m<sup>2</sup> y un precio unitario de USD 2,000.00 por metro cuadrado el cuál es un ratio acorde a la ubicación y el metraje ofrecido.

Adicionalmente, se consideran los gastos relacionados con la compra y transferencia del predio. El impuesto de alcabala alcanza un valor de USD 55,649.40, mientras que los honorarios por asesoría legal ascienden a USD 4,637.45, correspondientes al 0.25% del valor del terreno. Los gastos notariales y registrales suman USD 3,709.96, equivalentes al 0.20% del valor del terreno, necesarios para la formalización de la compraventa y la inscripción registral. Finalmente, se incluye un pago por corretaje de USD 18,549.80, correspondiente al 1.00% del valor de la operación el cuál es común en el mercado.

En conjunto, el costo total del terreno y sus gastos asociados asciende a USD 1'942,368.11, monto que será la inversión inicial necesaria para asegurar la propiedad del lote en el que se desarrollará el proyecto.

### 7.2.2. Construcción

El segundo bloque de egresos agrupa los costos directamente relacionados con la ejecución de la obra.

El costo de construcción representa el componente más significativo del presupuesto, con un valor total de USD 6,326,419.00 más IGV, correspondiente a un área construida de 11,502.58 m<sup>2</sup> que abarcan los 4 sótanos y 13 pisos con azotea y un costo unitario de USD 550.00 por metro cuadrado que es el que se maneja en este tipo de proyectos.

Se incluye la demolición de las dos casas existentes con dos niveles cada una, con un valor de USD 20,000.00 y un IGV de USD 3,600.00, totalizando US\$ 23,600.00.

El equipamiento de áreas comunes y paisajismo se estima en USD 50,000.00 ya que se estima la construcción de un patio tipo parque; además, se cuentan con diversas áreas comunes como gimnasio, zona Pet, SUM Co-working y zonas de parrillas; con un IGV adicional de USD 9,000.00, alcanzando un total de USD 59,000.00, destinado a dotar al edificio de espacios funcionales y estéticamente adecuados para los arrendatarios.

Asimismo, se considera la supervisión técnica de la obra, con un valor de USD 63,264.19 y un IGV de USD 11,387.55, sumando USD 74,651.74, que verificarán la correcta ejecución del proyecto para asegurar la calidad, cronograma y alcance. Se considera un ratio promedio de 1% del costo de construcción, siendo el estándar del mercado.

La conexión a servicios públicos (agua, desagüe, electricidad y gas) asciende a USD 31,632.10, con un IGV de US\$ 5,693.78, totalizando USD 37,325.87 que conlleva la ejecución de los trabajos que las EPSs solicitarán para la conexión definitiva de los servicios, mientras que la implementación de departamentos con el equipamiento necesario para facilitar la mudanza se valora en USD 93,750.00, con un IGV de USD 16,875.00, para un total de USD

110,625.00 cuyo alcance es la instalación de termo de gas, encimera, horno y extractor de cocina.

El monto total destinado al rubro de construcción asciende a USD 6'585,065.29 incluido IGV, que representa la inversión más alta dentro de la estructura de egresos.

### **7.2.3. Costo Indirecto Pre Operativo**

El siguiente rubro agrupa los costos necesarios para el desarrollo del proyecto antes del inicio de la operación del edificio.

El desarrollo del proyecto contempla diversas especialidades. El desarrollo de la arquitectura asciende a USD 81,438.27, seguridad a USD 6,786.52, estructuras a USD 47,505.66, instalaciones eléctricas a USD 20,359.57, instalaciones sanitarias a USD 13,573.04, gas a USD 6,786.52, instalaciones mecánicas a USD 13,573.04, mecánica de suelos a USD 1,770.00, levantamiento topográfico a USD 1,770.00, estudios complementarios a USD 1,180.00, y compatibilización BIM a USD 11,800.00; todos los montos incluidos IGV.

La gerencia de proyecto representa un costo de USD 253,056.76, con un IGV de USD 45,550.22, totalizando USD 298,606.98; se está manejando un ratio de 4% el costo de construcción el cual es un promedio que se maneja en el mercado para este tipo de proyectos. Esta gerencia, que estará conformada por un Gerente de Proyecto, un Jefe de Proyecto y un Coordinador de Proyecto, será la encargada del desarrollo del expediente del proyecto con todas sus especialidades, la compatibilización del proyecto, la obtención de la licencia de construcción, la gestión del proceso de licitación del proyecto alineado a la búsqueda constante de optimizaciones que ayuden a reducir el ratio de USD 550.00 que se está considerando. En el proceso de construcción se encargará, con el apoyo de la supervisión, del gerenciamiento de

la obra validando el avance y aprobando las valorizaciones de obra. Por último, finalizará con el trámite de conformidad de obra e independización.

Las licencias municipales suman USD 14,240.00 incluido IGV, e incluye trámites como certificados de parámetros urbanísticos (USD 80.00), revisión de anteproyecto (USD 2,950.00), revisión de proyecto (USD 7.080.00), licencias de demolición y obra (USD 4,130.00).

Los impuestos prediales y arbitrios pre operativos ascienden a USD 10,000.00.

El rubro de gastos legales y municipales ascienden a USD 16,500.00, correspondientes a trámites como independización, inscripción, declaratoria de fábrica y certificados de numeración.

El marketing pre operativo se estima en USD 100,000.00, con un IGV de USD 18,000.00, sumando USD 118,000.00, destinado a una promoción agresiva inicial del proyecto para posicionar la oferta de renta en el distrito y atraer a la mayor cantidad de público interesado.

Se considera un monto de USD 53,655.23 por la estructuración financiera manejando un ratio de mercado de 0.50% del costo de la inversión. El servicio consistirá en la preparación del paquete financiero para la presentación a los bancos y proceder con el levantamiento del capital. Dentro de este paquete financiero, se encuentra el informe de factibilidad financiera, evaluación del mercado y el plan de negocio financiero que permitirá validar y/o ajustar lo presupuestado. Se considera un Gerente de Estructuración Financiera, Analista Financiero y un Analista Contable.

Se considera un monto de USD 26,827.61 por la supervisión financiera, cuya función será el control financiero durante el proyecto. Se encargará del seguimiento a las ventas, valorizaciones mensuales, supervisión de flujos de caja, seguimiento de deuda, realizará reportes para el banco y auditará los costos finales. Se considera un Supervisor Financiero y un Analista de Costos.

En conjunto, los costos indirectos pre operativos ascienden a USD 744,372.44 incluyendo IGV, asegurando la viabilidad técnica, legal y administrativa de la obra.

#### **7.2.4. Costo Indirecto Operativo**

Este grupo comprende los gastos asociados a la gestión y mantenimiento del edificio durante su operación que corresponde a 8 años.

Los gastos tributarios operativos suman un monto de USD 178,000.00, incluyendo el impuesto predial (USD 140,000.00) y arbitrios municipales (USD 38,000.00).

Dentro de los gastos de gestión operativa, cuyo monto asciende a USD 1,316,880.00, se incorporan los pagos a la empresa operadora (US\$ 1'062,000.00) y el marketing operativo (US\$ 254,880.00).

Los gastos operativos comprenden el mantenimiento anual de todo el edificio, los servicios básicos de agua y luz se estiman totalizando un monto de USD 807,120.00.

Finalmente, se incluye una reserva de imprevistos equivalente a USD 177,000.00, destinada a cubrir contingencias o variaciones durante la etapa pre y operativa.

El total de los costos indirectos operativos asciende a USD 2,479,000.00, garantizando el funcionamiento adecuado del edificio y la continuidad del negocio de renta.

Figura 36

## Detalle de Egresos del Proyecto

EGRESOS	Valor (USD/.)	IGV	Valor Total	%
<b>COSTO DE TERRENO</b>	<b>\$1,942,368.11</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$1,942,368.11</b>	<b>15.02%</b>
Costo terreno	\$1,854,360.00	\$0.00	\$1,854,360.00	
Alcabala	\$55,649.40	\$0.00	\$55,649.40	
Asesoría Legal	\$5,472.19	\$0.00	\$5,472.19	
Gastos Notariales y registrales	\$4,377.75	\$0.00	\$4,377.75	
Correaje	\$21,888.76	\$0.00	\$21,888.76	
<b>CONSTRUCCIÓN</b>	<b>\$6,585,065.29</b>	<b>\$1,185,311.75</b>	<b>\$7,770,377.04</b>	<b>60.07%</b>
Demolición	\$20,000.00	\$3,600.00	\$23,600.00	
Costo de Construcción	\$6,326,419.00	\$1,138,755.42	\$7,465,174.42	
Equipamiento áreas comunes + paisajismo	\$50,000.00	\$9,000.00	\$59,000.00	
Supervisión Técnica	\$63,264.19	\$11,387.55	\$74,651.74	
Conexión Serv. Públicos	\$31,632.10	\$5,693.78	\$37,325.87	
Implementación de departamentos	\$93,750.00	\$16,875.00	\$110,625.00	
<b>COSTOS INDIRECTO PRE OPERATIVO</b>	<b>\$634,878.68</b>	<b>\$109,493.76</b>	<b>\$744,372.44</b>	<b>5.75%</b>
<b>DESARROLLO DEL PROYECTO</b>	<b>\$175,036.12</b>	<b>\$31,506.50</b>	<b>\$206,542.62</b>	
Arquitectura	\$69,015.48	\$12,422.79	\$81,438.27	
Seguridad	\$5,751.29	\$1,035.23	\$6,786.52	
Estructuras	\$40,259.03	\$7,246.63	\$47,505.66	
Instalaciones Eléctricas	\$17,253.87	\$3,105.70	\$20,359.57	
Instalaciones Sanitarias	\$11,502.58	\$2,070.46	\$13,573.04	
Gas	\$5,751.29	\$1,035.23	\$6,786.52	
Instalaciones Mecánicas	\$11,502.58	\$2,070.46	\$13,573.04	
Estudio de Mecánica de Suelos	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	
Levantamiento Topográfico	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	
Estudios Complementarios	\$1,000.00	\$180.00	\$1,180.00	
Compatibilización BIM	\$10,000.00	\$1,800.00	\$11,800.00	
<b>GERENCIA DE PROYECTO</b>	<b>\$253,056.76</b>	<b>\$45,550.22</b>	<b>\$298,606.98</b>	
Fee de Gestión	\$253,056.76	\$45,550.22	\$298,606.98	
<b>LICENCIAS</b>	<b>\$22,080.00</b>	<b>\$2,160.00</b>	<b>\$24,240.00</b>	
Certificado de Parámetros Urbanísticos	\$80.00	\$0.00	\$80.00	
Revisión de Anteproyecto	\$2,500.00	\$450.00	\$2,950.00	
Revisión de Proyecto	\$6,000.00	\$1,080.00	\$7,080.00	
Licencias (Demolición y Proyecto)	\$3,500.00	\$630.00	\$4,130.00	
Impuesto Predial y Arbitrios	\$10,000.00	\$0.00	\$10,000.00	
<b>GASTOS LEGALES Y MUNICIPALES</b>	<b>\$16,500.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$16,500.00</b>	
Independización e inscripción	\$10,000.00	\$0.00	\$10,000.00	
Declaración de Fábrica	\$2,000.00	\$0.00	\$2,000.00	
Certificados de Numeración	\$4,500.00	\$0.00	\$4,500.00	
<b>GASTOS DE MARKETING PRE OPERATIVO</b>	<b>\$100,000.00</b>	<b>\$18,000.00</b>	<b>\$118,000.00</b>	
Marketing Pre Operativo	\$100,000.00	\$18,000.00	\$118,000.00	
<b>COSTO DE ESTRUCTURACIÓN Y SUPERVISI</b>	<b>\$68,205.80</b>	<b>\$12,277.04</b>	<b>\$80,482.84</b>	
Estructuración Financiera	\$45,470.53	\$6,184.70	\$51,655.23	
Supervisión Financiera	\$22,735.27	\$4,092.35	\$26,827.61	
<b>COSTO OPERATIVO</b>	<b>\$2,128,000.00</b>	<b>\$351,000.00</b>	<b>\$2,479,000.00</b>	<b>19.16%</b>
<b>GASTOS TRIBUTARIOS OPERATIVOS</b>	<b>\$178,000.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$178,000.00</b>	
Impuesto Predial	\$140,000.00	\$0.00	\$140,000.00	
Arbitrios	\$38,000.00	\$0.00	\$38,000.00	
<b>GASTOS DE GESTIÓN OPERATIVA</b>	<b>\$1,116,000.00</b>	<b>\$200,880.00</b>	<b>\$1,316,880.00</b>	
Empresa Operadora	\$900,000.00	\$162,000.00	\$1,062,000.00	
Marketing Operativo	\$216,000.00	\$38,880.00	\$254,880.00	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$684,000.00</b>	<b>\$123,120.00</b>	<b>\$807,120.00</b>	
Mantenimiento	\$360,000.00	\$64,800.00	\$424,800.00	
Agua y Luz	\$324,000.00	\$58,320.00	\$382,320.00	
<b>IMPREVISTOS</b>	<b>\$150,000.00</b>	<b>\$27,000.00</b>	<b>\$177,000.00</b>	
		<b>Total</b>	<b>\$12,936,117.58</b>	

### 7.3. Estructura de Financiamiento

Para el proyecto se está considerando que el accionista asumirá un 30% de las obligaciones de inversión que corresponden al costo del terreno, el desarrollo del proyecto, licencias y obligaciones tributarias (Ver Figura 37). Además, se plantea un financiamiento a través de un leasing inmobiliario correspondiente al 70% de los costos que será desembolsado parcialmente en la etapa de inversión que permita financiar la construcción del edificio. Se considera que la TCEA del préstamo será de un 6.5% con un periodo de 15 años y un periodo de gracia de 2 años hasta el inicio de la operación (Ver Figura 38).

**Figura 37**

*Costo de Inversión a Financiar*

COSTOS DE INVERSIÓN				
DESCRIPCIÓN	Valor	IGV	Total	%
<b>Terreno</b>	<b>\$1,942,368.11</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$1,942,368.11</b>	<b>21%</b>
<b>Construcción</b>	<b>\$6,585,065.29</b>	<b>\$1,185,311.75</b>	<b>\$7,770,377.04</b>	<b>72%</b>
<b>Pre Operativos</b>	<b>\$634,878.68</b>	<b>\$109,493.76</b>	<b>\$744,372.44</b>	<b>7%</b>
<b>Total</b>	<b>\$9,162,312.07</b>	<b>\$1,294,805.51</b>	<b>\$10,457,117.58</b>	<b>100%</b>

**Figura 38**

*Financiamiento del Proyecto*

Financiamiento del Proyecto		
Fuente	Monto	Porcentaje de Participación
Accionista (30%)	\$3,137,135.27	<b>30%</b>
Deuda (70%)	\$7,319,982.31	<b>70%</b>
<b>Total (100%)</b>	<b>\$10,457,117.58</b>	<b>100%</b>



## 7.5. Flujo de Caja Económica

Se procede a presentar el flujo de caja económica del proyecto con un VAN de USD 27,980.00 y una TIR Económica de 8.06%. (Ver Figura 40)

**Figura 40**

*Flujo de Caja Económico del Proyecto*

VI.- FLUJO DE CAJA ECONOMICO DEL PROYECTO										
	TOTAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Flujo de Caja Ingresos (Liberación de Fondos)	20,152,720	-	-	-	1,065,787	1,163,720	1,266,569	1,304,566	1,415,779	13,936,300
Flujo de Caja Egresos										
Terreno	(1,942,368)	(1,942,368)	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción	(7,770,377)	-	(2,658,807)	(5,111,570)	-	-	-	-	-	-
Indirectos	(3,223,372)	-	(463,948)	(285,341)	(445,125)	(405,792)	(405,792)	(405,792)	(405,792)	(405,792)
Pago IGV Sunat	(820,463)	-	-	-	(99,203)	(120,142)	(135,830)	(141,627)	(158,591)	(165,070)
Recupero IGV	1,295,556	-	480,605	814,950	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta	(2,269,050)	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,269,050)
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO ANUAL</b>	<b>5,422,645</b>	<b>(1,942,368)</b>	<b>(2,642,150)</b>	<b>(4,581,961)</b>	<b>521,459</b>	<b>637,786</b>	<b>724,947</b>	<b>757,148</b>	<b>851,396</b>	<b>11,096,388</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO ANUAL ACUMULADO</b>		<b>(1,942,368)</b>	<b>(4,584,518)</b>	<b>(9,166,479)</b>	<b>(8,645,020)</b>	<b>(8,007,233)</b>	<b>(7,282,286)</b>	<b>(6,525,138)</b>	<b>(5,673,743)</b>	<b>5,422,645</b>
check	-									
VII.- INDICADORES FLUJO DE CAJA ECONOMICO										
	Anual									
Tasa de Descuento	8.00%									
VAN del Proyecto	\$ 27,980									
TIR del Proyecto	8.06%									

## 7.6. Flujo de Deuda

Se procede a presentar el flujo de caja económica del proyecto con una deuda del 70% de los egresos pre operativos. Se plantea una TCEA de 6.5% para dólares, un periodo de préstamo de 15 años y un periodo de gracia de 2 años (Ver Figura 41).

**Figura 41***Flujo de Caja de la Deuda*

VI.- FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA										
Deuda	Préstamo	Aporte								
% prestamo	70%	30%								
Monto del prestamo	\$ 7,319,982	\$ 3,137,135								
Tasa de Interes	6.5%									
Periodo de Gracia (años)	2.00									
Amortización (años)	15.00									
Pago Anual	\$ 778,500									
	<u>TOTAL</u>	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Saldo inicial	\$ -	\$ -	\$ 7,319,982	\$ 7,319,982	\$ 7,319,982	\$ 7,017,281	\$ 6,694,903	\$ 6,351,572	\$ 5,985,923	\$ 5,596,508
Desembolso	\$ 7,319,982	\$ -	\$ 2,195,995	\$ 5,123,988	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuota	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 778,500	\$ 778,500	\$ 778,500	\$ 778,500	\$ 778,500	\$ 778,500
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 302,702	\$ 322,377	\$ 343,332	\$ 365,648	\$ 389,415	\$ 414,727
Intereses	\$ -	\$ -	\$ 142,740	\$ 475,799	\$ 475,799	\$ 456,123	\$ 435,169	\$ 412,852	\$ 389,085	\$ 363,773
Saldo final	\$ -	\$ -	\$ 7,319,982	\$ 7,319,982	\$ 7,017,281	\$ 6,694,903	\$ 6,351,572	\$ 5,985,923	\$ 5,596,508	\$ 5,181,780

**7.7. Flujo de Caja Financiera**

Se procede a presentar el flujo de caja financiera del proyecto con un VAN de USD 531,429.00 y una TIR Financiera de 10.58% (Ver Figura 42)



## 7.8. Estado de Pérdidas y Ganancias sin Deuda

Se presenta el estado de pérdidas y ganancias sin el factor de la deuda (Ver Figura 43).

**Figura 43**

*Estado de Pérdidas y Ganancias sin Deuda*

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS SIN DEUDA		
INGRESOS	USD	PEN
Alquiler departamentos	5,005,647.19	18,020,329.88
Mantenimiento	652,910.50	2,350,477.81
Alquiler estacionamientos	619,678.44	2,230,842.40
Alquiler locales comerciales	225,723.16	812,603.39
Venta de activo	12,478,048.38	44,920,974.15
<b>Total Ingresos</b>	<b>18,982,007.67</b>	<b>68,335,227.63</b>
<b>EGRESOS</b>		
Depreciación del inmueble	6,491,315.29	23,368,735.03
Depreciación de muebles	93,750.00	337,500.00
Amortización Pre-Operativo	265,321.92	955,158.90
Amortización de Terreno	1,942,368.11	6,992,525.19
Gastos de Marketing Pre Operativo	100,000.00	360,000.00
Gastos Legales	16,500.00	59,400.00
Gastos Administrativos	1,116,000.00	4,017,600.00
Gastos de Dirección	253,056.76	911,004.34
Gastos Operativos	1,012,000.00	3,643,200.00
<b>Total Egresos</b>	<b>11,290,312.07</b>	<b>40,645,123.45</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		
Total Ingresos	18,982,007.67	68,335,227.63
Total Egresos	11,290,312.07	40,645,123.45
Utilidad de Operaciones	7,691,695.60	27,690,104.18
<b>Margen Operativo</b>	<b>40.52%</b>	
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		
Utilidad de Operaciones	7,691,695.60	27,690,104.18
Crédito Fiscal Acumulado	- 475,092.84	- 1,710,334.22
Pago al Estado IGTV	- 820,462.67	- 2,953,665.63
Recupero de IGTV	1,295,555.51	4,663,999.85
Gastos Financieros		-
Utilidad Antes de Impuestos	7,691,695.60	27,690,104.18
<b>Utilidad Neta</b>		
Utilidad Antes de Impuestos	7,691,695.60	27,690,104.18
Impuesto a la Renta	2,269,050.20	8,168,580.73
Utilidad Después de Impuestos	5,422,645.40	19,521,523.44
<b>Margen Neto</b>	<b>28.57%</b>	

## 7.9. Estado de Pérdidas y Ganancias con Deuda

Se presenta el estado de pérdidas y ganancias con el factor de la deuda. (Ver Figura 44)

**Figura 44**

*Estado de Pérdidas y Ganancias con Deuda*

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CON DEUDA		
INGRESOS	USD	PEN
Alquiler departamentos	5,005,647.19	18,020,329.88
Mantenimiento	652,910.50	2,350,477.81
Alquiler estacionamientos	619,678.44	2,230,842.40
Alquiler locales comerciales	225,723.16	812,603.39
Venta de activo	12,478,048.38	44,920,974.15
<b>Total Ingresos</b>	<b>18,982,007.67</b>	<b>68,335,227.63</b>
<b>EGRESOS</b>		
Depreciación del inmueble	6,491,315.29	23,368,735.03
Depreciación de muebles	93,750.00	337,500.00
Amortización Pre-Operativo	265,321.92	955,158.90
Amortización de Terreno	1,942,368.11	6,992,525.19
Gastos de Marketing Pre Operativo	100,000.00	360,000.00
Gastos Legales	16,500.00	59,400.00
Gastos Administrativos	1,116,000.00	4,017,600.00
Gastos de Dirección	253,056.76	911,004.34
Gastos Operativos	1,012,000.00	3,643,200.00
<b>Total Egresos</b>	<b>11,290,312.07</b>	<b>40,645,123.45</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		
Total Ingresos	18,982,007.67	68,335,227.63
Total Egresos	11,290,312.07	40,645,123.45
Utilidad de Operaciones	7,691,695.60	27,690,104.18
<b>Margen Operativo sin Gastos Financieros</b>	<b>40.52%</b>	
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		
Utilidad de Operaciones	7,691,695.60	27,690,104.18
Crédito Fiscal Acumulado	- 475,092.84	- 1,710,334.22
Pago al Estado IGV	- 820,462.67	- 2,953,665.63
Recupero de IGV	1,295,555.51	4,663,999.85
Gastos Financieros	3,151,339.50	11,344,822.22
Utilidad Antes de Impuestos	4,540,356.10	16,345,281.96
<b>Margen Operativo con Gastos Financieros</b>	<b>23.92%</b>	
<b>Utilidad Neta</b>		
Utilidad Antes de Impuestos	4,540,356.10	16,345,281.96
Impuesto a la Renta	1,339,405.05	4,821,858.18
Utilidad Después de Impuestos	3,200,951.05	11,523,423.78
<b>Margen Neto</b>	<b>16.86%</b>	

## 7.10. Análisis de sensibilidad

Se procede a realizar el análisis de sensibilidad del proyecto tomando como factores el precio de alquiler mensual, m2 de área arrendable, Cap Rate de Salida, Costo de Construcción, Costo de Terreno y TCEA

### 7.10.1. Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs M2 Arrendables

En el siguiente análisis se optó por evaluar 2 factores importantes que se ven impactados directamente. Se puede apreciar una dispersión considerable entre escenarios ya que una reducción de área o precio afectará significativamente en los ingresos del proyecto (Ver Figura 45).

**Figura 45**

*Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs M2 Arrendables*

		PRECIO DE ALQUILER MENSUAL (USD x m2)										
		-6.00%	-4.50%	-3.00%	-1.50%	0.00%	1.50%	3%	4.50%	6.00%	7.50%	
M2 ARRENDABLE	10.58%	<b>9.86</b>	<b>10.49</b>	<b>10.99</b>	<b>11.33</b>	<b>11.50</b>	<b>11.67</b>	<b>12.02</b>	<b>12.56</b>	<b>13.32</b>	<b>14.32</b>	
	-6.00%	4922.18	1.12%	2.93%	4.27%	5.15%	5.59%	6.03%	6.88%	8.16%	9.85%	11.95%
	-4.50%	5236.36	3.19%	4.98%	6.30%	7.18%	7.62%	8.05%	8.90%	10.16%	11.84%	13.93%
	-3.00%	5483.10	4.72%	6.49%	7.81%	8.68%	9.11%	9.54%	10.38%	11.64%	13.32%	15.40%
	-1.50%	5652.68	5.72%	7.48%	8.79%	9.66%	10.09%	10.52%	11.36%	12.62%	14.29%	16.37%
	0.00%	5738.76	6.22%	7.97%	9.28%	10.15%	10.58%	11.00%	11.85%	13.10%	14.77%	16.85%
	1.50%	5824.84	6.70%	8.46%	9.76%	10.63%	11.06%	11.48%	12.33%	13.58%	15.25%	17.33%
	3.00%	5999.59	7.67%	9.41%	10.72%	11.58%	12.01%	12.43%	13.27%	14.52%	16.19%	18.27%
4.50%	6269.57	9.09%	10.83%	12.13%	12.99%	13.42%	13.84%	14.68%	15.93%	17.59%	19.67%	

### 7.10.2. Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Cap Rate de Salida

En el siguiente análisis se optó por evaluar 2 factores incidentes en los ingresos como son el precio y el cap rate de salida que determinan el valor del activo al final del ciclo del proyecto. Se pueden apreciar las distorsiones más grandes ya que, si los flujos de ingresos se ven afectados por una disminución del precio promedio de alquiler mensual, afectará al valor del activo; y, si se incrementa el cap rate de salida, afectará con mayor incidencia al precio final de venta de este activo. (Ver Figura 46)

**Figura 46**

*Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Cap Rate de Salida*

		PRECIO DE ALQUILER MENSUAL (USD x m2)										
		-6.00%	-4.50%	-3.00%	-1.50%	0.00%	1.50%	3%	4.50%	6.00%	7.50%	
CAP RATE DE SALIDA (%)		<b>10.58%</b>	<b>9.86</b>	<b>10.49</b>	<b>10.99</b>	<b>11.33</b>	<b>11.50</b>	<b>11.67</b>	<b>12.02</b>	<b>12.56</b>	<b>13.32</b>	<b>14.32</b>
	-5.00%	<b>5.79%</b>	7.98%	9.68%	10.95%	11.79%	12.20%	12.61%	13.43%	14.65%	16.27%	18.30%
	-2.50%	<b>6.09%</b>	6.81%	8.54%	9.84%	10.69%	11.12%	11.54%	12.37%	13.62%	15.27%	17.33%
	0.00%	<b>6.25%</b>	6.22%	7.97%	9.28%	10.15%	<b>10.58%</b>	11.00%	11.85%	13.10%	14.77%	16.85%
	2.50%	<b>6.41%</b>	5.64%	7.42%	8.74%	9.62%	10.05%	10.48%	11.33%	12.60%	14.28%	16.38%
	5.00%	<b>6.73%</b>	4.47%	6.30%	7.65%	8.55%	8.99%	9.43%	10.30%	11.60%	13.31%	15.45%
	7.50%	<b>7.23%</b>	2.69%	4.59%	6.00%	6.93%	7.39%	7.85%	8.75%	10.08%	11.85%	14.05%
	10.00%	<b>7.95%</b>	0.24%	2.26%	3.75%	4.73%	5.21%	5.69%	6.64%	8.04%	9.89%	12.18%
	12.50%	<b>8.95%</b>	-3.01%	-0.81%	0.81%	1.86%	2.39%	2.90%	3.91%	5.41%	7.38%	9.80%

### 7.10.3. Análisis de M2 Arrendables Vs Cap Rate de Salida

En el siguiente análisis se optó por evaluar el otro factor de los ingresos que son los m2 arrendables junto al cap rate de salida. Se pueden apreciar distorsiones similares a la evaluación con el precio promedio mensual por lo que tiene la misma relevancia ya que afectará directamente el monto final de la venta del activo (Ver Figura 47).

**Figura 47**

*Análisis de M2 Arrendables Vs Cap Rate de Salida*

		M2 ARRENDABLES										
		-4.00%	-3.00%	-2.50%	-2.00%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	0.00%	0.50%	1.00%	
		<b>10.58%</b>	<b>4954.34</b>	<b>5160.78</b>	<b>5320.39</b>	<b>5456.81</b>	<b>5568.17</b>	<b>5652.97</b>	<b>5710.07</b>	<b>5738.76</b>	<b>5767.45</b>	<b>5825.13</b>
CAP RATE DE SALIDA (%)	-5.00%	<b>5.79%</b>	7.59%	8.88%	9.83%	10.63%	11.26%	11.73%	12.05%	12.20%	12.36%	12.67%
	-2.50%	<b>6.09%</b>	6.40%	7.72%	8.70%	9.51%	10.16%	10.64%	10.96%	11.12%	11.28%	11.60%
	0.00%	<b>6.25%</b>	5.81%	7.14%	8.13%	8.95%	9.61%	10.10%	10.42%	<b>10.58%</b>	10.74%	11.06%
	2.50%	<b>6.41%</b>	5.22%	6.57%	7.58%	8.41%	9.07%	9.56%	9.89%	10.05%	10.21%	10.54%
	5.00%	<b>6.73%</b>	4.05%	5.43%	6.46%	7.31%	7.99%	8.49%	8.83%	8.99%	9.16%	9.49%
	7.50%	<b>7.23%</b>	2.25%	3.70%	4.77%	5.65%	6.35%	6.87%	7.22%	7.39%	7.56%	7.91%
	10.00%	<b>7.95%</b>	-0.23%	1.31%	2.44%	3.38%	4.12%	4.67%	5.03%	5.21%	5.40%	5.76%
	12.50%	<b>8.95%</b>	-3.53%	-1.85%	-0.61%	0.40%	1.20%	1.80%	2.19%	2.39%	2.58%	2.97%

#### 7.10.4. Análisis de TCEA vs Cap Rate de Salida

En el siguiente análisis se optó por evaluar la TCEA y el cap rate de salida. En este caso, se puede apreciar que la incidencia de la variación de la TCEA es mucho más incidente que la que se tuvo con el costo de construcción, esto se debe a que afecta a la cantidad de intereses que se pagará por la deuda. Sin embargo, el cap rate de salida sigue siendo mucho más incidente por el costo de la venta final del activo (Ver Figura 48).

**Figura 48**

*Análisis de TCEA vs Cap Rate de Salida*

		TCEA										
		-4.50%	-1.50%	0.00%	1.50%	3.00%	4.50%	6.00%	7.50%	9.00%	10.00%	
CAP RATE DE SALIDA (%)	10.58%	5.50%	6.00%	6.50%	7.00%	7.50%	8.00%	8.50%	9.00%	9.50%	10.00%	
	-5.00%	5.79%	13.45%	12.83%	12.20%	11.58%	10.96%	10.35%	9.73%	9.13%	8.52%	7.92%
	-2.50%	6.09%	12.40%	11.76%	11.12%	10.48%	9.85%	9.22%	8.59%	7.97%	7.35%	6.74%
	0.00%	6.25%	11.88%	11.23%	10.58%	9.94%	9.30%	8.66%	8.02%	7.39%	6.77%	6.14%
	2.50%	6.41%	11.36%	10.70%	10.05%	9.40%	8.75%	8.11%	7.46%	6.83%	6.19%	5.56%
	5.00%	6.73%	10.33%	9.66%	8.99%	8.33%	7.66%	7.00%	6.34%	5.69%	5.04%	4.40%
	7.50%	7.23%	8.79%	8.09%	7.39%	6.70%	6.01%	5.33%	4.64%	3.96%	3.29%	2.62%
	10.00%	7.95%	6.68%	5.95%	5.21%	4.48%	3.76%	3.04%	2.32%	1.60%	0.89%	0.19%
	12.50%	8.95%	3.96%	3.17%	2.39%	1.60%	0.82%	0.04%	-0.73%	-1.50%	-2.26%	-3.02%

### 7.10.5. Análisis de Costo de Construcción vs Cap Rate de Salida

En el siguiente análisis se volvió a evaluar un factor de ingreso y otro de egreso para comparar la incidencia que tiene en la TIR. Se vuelve a evaluar el costo de construcción ya que es relevante en el presupuesto de egresos. En este caso, el cap rate tiene una mayor distorsión que en la evaluación anterior debido a que tiene una mayor influencia en el costo de la venta final del activo por lo que el costo de construcción es menos incidente en esta evaluación (Ver Figura 49).

**Figura 49**

*Análisis de Costo de Construcción vs Cap Rate de Salida*

		COSTO DE CONSTRUCCIÓN USD x M2										
		-2.00%	-1.00%	0.00%	1.00%	2.00%	3.00%	4.00%	5.00%	6.00%	7.00%	
CAP RATE DE SALIDA (%)		<b>10.58%</b>	<b>533.61</b>	<b>544.50</b>	<b>550.00</b>	<b>555.50</b>	<b>566.61</b>	<b>583.61</b>	<b>606.95</b>	<b>637.30</b>	<b>675.54</b>	<b>722.83</b>
	-5.00%	<b>5.79%</b>	12.83%	12.41%	12.20%	11.99%	11.57%	10.92%	10.04%	8.91%	7.50%	5.77%
	-2.50%	<b>6.09%</b>	11.77%	11.34%	11.12%	10.90%	10.47%	9.81%	8.90%	7.73%	6.27%	4.48%
	0.00%	<b>6.25%</b>	11.24%	10.80%	<b>10.58%</b>	10.36%	9.92%	9.25%	8.33%	7.14%	5.66%	3.84%
	2.50%	<b>6.41%</b>	10.72%	10.27%	10.05%	9.83%	9.38%	8.70%	7.77%	6.56%	5.05%	3.21%
	5.00%	<b>6.73%</b>	9.68%	9.22%	8.99%	8.76%	8.30%	7.60%	6.64%	5.40%	3.84%	1.92%
	7.50%	<b>7.23%</b>	8.11%	7.63%	7.39%	7.15%	6.67%	5.93%	4.93%	3.62%	1.98%	-0.04%
	10.00%	<b>7.95%</b>	5.98%	5.47%	5.21%	4.96%	4.44%	3.66%	2.58%	1.17%	-0.60%	-2.79%
	12.50%	<b>8.95%</b>	3.22%	2.67%	2.39%	2.11%	1.54%	0.68%	-0.51%	-2.07%	-4.04%	-6.51%

### 7.10.6. Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Costo de Construcción

En el siguiente análisis se evaluó un factor de ingreso y otro de egreso para comparar la incidencia que tiene en la TIR. Como se puede apreciar, las mayores desviaciones se siguen dando con el precio de alquiler mientras que las desviaciones por el costo de construcción no son muy incidentes. Esto se debe a que el precio de alquiler está relacionado con la venta final del activo que es muy incidente en el resultado final (Ver Figura 50).

**Figura 50**

*Análisis de Precio de Alquiler Mensual vs Costo de Construcción*

		PRECIO DE ALQUILER MENSUAL (USD x m2)										
		-6.00%	-4.50%	-3.00%	-1.50%	0.00%	1.50%	3%	4.50%	6.00%	7.50%	
COSTO DE CONSTRUCCIÓN (USD m2)		<b>10.58%</b>	<b>9.86</b>	<b>10.49</b>	<b>10.99</b>	<b>11.33</b>	<b>11.50</b>	<b>11.67</b>	<b>12.02</b>	<b>12.56</b>	<b>13.32</b>	<b>14.32</b>
	-3.00%	<b>525.50</b>	7.26%	8.99%	10.28%	11.14%	11.56%	11.98%	12.81%	14.05%	15.70%	17.76%
	-1.50%	<b>541.75</b>	6.57%	8.32%	9.62%	10.48%	10.91%	11.33%	12.17%	13.42%	15.08%	17.16%
	0.00%	<b>550.00</b>	6.22%	7.97%	9.28%	10.15%	<b>10.58%</b>	11.00%	11.85%	13.10%	14.77%	16.85%
	1.50%	<b>558.25</b>	5.87%	7.63%	8.95%	9.82%	10.25%	10.68%	11.52%	12.79%	14.46%	16.55%
	3.00%	<b>575.00</b>	5.16%	6.94%	8.27%	9.15%	9.59%	10.02%	10.87%	12.14%	13.83%	15.93%
	4.50%	<b>600.87</b>	4.07%	5.88%	7.23%	8.13%	8.57%	9.00%	9.87%	11.16%	12.87%	14.99%
	6.00%	<b>636.92</b>	2.56%	4.42%	5.80%	6.71%	7.16%	7.60%	8.48%	9.80%	11.53%	13.69%
	7.50%	<b>684.69</b>	0.57%	2.49%	3.91%	4.84%	5.31%	5.76%	6.67%	8.01%	9.79%	11.99%

### 7.10.7. Análisis de Costo de Terreno vs Cap Rate de Salida

En el siguiente análisis se evaluó al cap rate de salida y al costo del terreno con el objetivo de verificar si el otro factor de egresos pueda tener mayor incidencia que el costo de construcción. Sin embargo, los resultados son muy parecidos por lo que se podría concluir que tiene la misma incidencia que el costo de construcción (Ver Figura 51).

**Figura 51**

*Análisis de Costo de Terreno vs Cap Rate de Salida*

		COSTO DEL TERRENO (USD x m2)										
		-2.00%	-1.00%	0.00%	1.00%	2.00%	3.00%	4%	5.00%	6.00%	7.00%	
CAP RATE DE SALIDA (%)		10.58%	1940.40	1980.00	2000.00	2020.00	2060.40	2122.21	2207.10	2317.46	2456.50	2628.46
	-5.00%	5.79%	12.44%	12.28%	12.20%	12.12%	11.96%	11.72%	11.39%	10.97%	10.46%	9.85%
	-2.50%	6.09%	11.36%	11.20%	11.12%	11.04%	10.88%	10.64%	10.31%	9.89%	9.38%	8.78%
	0.00%	6.25%	10.82%	10.66%	10.58%	10.50%	10.34%	10.10%	9.77%	9.35%	8.85%	8.24%
	2.50%	6.41%	10.29%	10.13%	10.05%	9.97%	9.81%	9.57%	9.24%	8.83%	8.32%	7.71%
	5.00%	6.73%	9.23%	9.07%	8.99%	8.91%	8.75%	8.51%	8.18%	7.77%	7.26%	6.65%
	7.50%	7.23%	7.63%	7.47%	7.39%	7.31%	7.15%	6.91%	6.58%	6.17%	5.66%	5.04%
	10.00%	7.95%	5.46%	5.30%	5.21%	5.13%	4.97%	4.73%	4.40%	3.98%	3.47%	2.85%
	12.50%	8.95%	2.63%	2.47%	2.39%	2.30%	2.14%	1.89%	1.56%	1.13%	0.61%	-0.03%

### 7.10.8. Análisis de Costo de Construcción vs TCEA

En el siguiente análisis se optó por evaluar la TCEA y el costo de construcción. Como se vieron en los análisis anteriores, los egresos no eran incidentes en distorsionar la TIR debido a la gran influencia que tiene el ingreso de la venta del activo. En este análisis se puede apreciar que las variaciones son menores y que no son incidentes (Ver Figura 52).

**Figura 52**

*Análisis de Costo de Construcción vs TCEA*

		COSTO DE CONSTRUCCIÓN USD x M2										
		-2.00%	-1.00%	0.00%	1.00%	2.00%	3.00%	4.00%	5.00%	6.00%	7.00%	
<b>TCEA</b>		<b>10.58%</b>	<b>533.61</b>	<b>544.50</b>	<b>550.00</b>	<b>555.50</b>	<b>566.61</b>	<b>583.61</b>	<b>606.95</b>	<b>637.30</b>	<b>675.54</b>	<b>722.83</b>
	-7.69%	<b>6.00%</b>	11.87%	11.44%	11.23%	11.01%	10.58%	9.91%	9.01%	7.84%	6.38%	4.58%
	0.00%	<b>6.50%</b>	11.24%	10.80%	<b>10.58%</b>	10.36%	9.92%	9.25%	8.33%	7.14%	5.66%	3.84%
	7.69%	<b>7.00%</b>	10.60%	10.16%	9.94%	9.72%	9.27%	8.58%	7.65%	6.45%	4.95%	3.10%
	15.38%	<b>7.50%</b>	9.97%	9.52%	9.30%	9.07%	8.62%	7.92%	6.98%	5.76%	4.24%	2.37%
	23.08%	<b>8.00%</b>	9.34%	8.89%	8.66%	8.43%	7.97%	7.27%	6.31%	5.08%	3.53%	1.64%
	30.77%	<b>8.50%</b>	8.72%	8.26%	8.02%	7.79%	7.33%	6.62%	5.65%	4.40%	2.83%	0.92%
	38.46%	<b>9.00%</b>	8.10%	7.63%	7.39%	7.16%	6.69%	5.97%	4.99%	3.72%	2.14%	0.21%
	46.15%	<b>9.50%</b>	7.48%	7.01%	6.77%	6.53%	6.05%	5.32%	4.33%	3.05%	1.45%	-0.50%

## Conclusiones y Recomendaciones

- El modelo multifamily ofrece una solución novedosa e interesante para un público que no puede o no quiere adquirir un departamento ya que ofrece contratos flexibles y precios competitivos.
- El público objetivo será del SNE A y B priorizando a las parejas jóvenes y solteros entre 25 a 44 años.
- Para que más multifamilias puedan ser atractivos en otros distritos de la ciudad, se requiere que exista una infraestructura móvil que permita desplazarse en cortos periodos de tiempo.
- El plan de marketing es el adecuado ya que ha sido acondicionado para la captación de clientes para renta.
- A pesar de los riesgos que se puedan identificar en la ejecución de un multifamily, se tiene la experiencia de Chile en el que los proyectos multifamily son un éxito.
- Se ha podido comprobar que no existe normativas enfocadas a las características de los productos multifamily por lo que es necesario priorizar la promulgación de normas y leyes que promuevan su ejecución.
- Es necesario priorizar la celeridad de los procesos de desalojo para brindar seguridad jurídica y no se genere una afectación por propiedades en litigio.
- Solo Chile tiene un modelo de negocio de renta estable en la región; los demás países cuentan con iniciativas puntuales pero no se ha podido desarrollar un mercado consolidado.
- La población de NSE A y B son el público objetivo actualmente, pero en unos años será necesario incluir al segmento C ya que es un público bastante amplio y que será relevante.

- El proyecto ha sido diseñado para cumplir con todos los requerimientos normativos maximizando los espacios para obtener un 50.82% de rendimiento (área arrendable vs área techada), a pesar de que la geometría del terreno dificultaba una distribución eficiente.
- El proyecto ha sido optimizado para contener 123 departamentos, siendo un número adecuado para hacer viable un proyecto multifamily.
- El proyecto ha sido diseñado priorizando los departamentos de 1 y 2 dormitorios enfocándose en las necesidades del mercado de departamentos pequeños y con áreas comunes.
- El distrito de Lince es una ubicación estratégica y facilita el desarrollo de proyectos con departamentos de 1 y 2 dormitorios alineándose a las necesidades del mercado actual.
- El proceso de independización de las unidades es un factor clave para, de ser necesario, poder vender el producto por unidades inmobiliarias y recuperar la inversión.
- Los precios de alquiler establecidos para el proyecto (USD 11.5 x m<sup>2</sup>) están acorde a la oferta del mercado, incluso con el impacto del IGV, por lo que se convierte en una opción atractiva para el público.
- Por el momento no se cuenta con competencia que ofrezca el mismo producto, pero es necesario evaluar las ofertas individuales de personas naturales ya que pueden evitar el cierre de un contrato.
- El producto inmobiliario planteado cuenta con áreas comunes que favorecerán una adecuada convivencia de los arrendatarios, permitiendo maximizar el valor del activo.
- Se ha desarrollado un producto con acabados modernos y duraderos que reducirá la post venta y mejorará la satisfacción del arrendatario.

- Los precios de alquiler establecido para el proyecto están acorde a la oferta del mercado, incluso con el impacto del IGV por lo que se convierte en una opción atractiva para el público.
- Los costos se han optimizado para reducir el impacto que se tendrá en los primeros años de inversión, aportando a la TIR del proyecto.
- La estructuración financiera se ha realizado considerando el leasing inmobiliario como la mejor opción por su flexibilidad en términos de participación, plazo y periodos de gracia. Además, la TCEA es adecuada. La estructura financiera permite un incremento considerable de la TIR.
- El recupero de IGV ha sido importante para poder reducir el impacto que tendría el IGV en la etapa de inversión del proyecto.
- Se puede concluir que el proyecto es viable al contar con una TIR Financiera de 10.58% y un VAN de USD 531,429.00, estando alineado a las rentabilidades que se manejan en el mercado multifamily peruano.
- Los estados de resultados de ganancias y pérdidas con y sin deuda detallan un margen neto de 16.86% y 28.57% respectivamente, cumpliendo con las expectativas.
- El análisis de sensibilidad ha permitido identificar las variables más incidentes en el proyecto, siendo el cap rate de salida, precio de alquiler por m<sup>2</sup> y los m<sup>2</sup> arrendables. Por lo tanto, es necesario evaluar a detalle que se cumplan lo proyectado para no impactar la TIR considerablemente. Por otro lado, se ha podido verificar que los egresos son incidentes en la variación de la TIR pero no con el impacto que tienen los ingresos; sin embargo, es necesario controlar los costos incurridos para evitar desviaciones.
- Se recomienda estudiar a mayor profundidad al mercado chileno como ejemplo de crecimiento de un nuevo modelo de negocio. El Estado se propuso brindar las

facilidades tanto en infraestructura como con leyes para promover la inversión de estos productos.

- Se recomienda evaluar los aspectos tributarios ya que se está compitiendo, en la mayoría de los casos, con productos que no están afectos al IGV ni impuesto a la renta.
- Se recomienda negociar adecuadamente el cap rate de salida ya que influye directamente en la TIR al ser un factor importante para definir el monto final de la venta del activo.
- Se recomienda buscar terrenos con parámetros urbanísticos que permitan flexibilidad en las áreas mínimas de departamentos.
- Se recomienda priorizar la cantidad de departamentos sobre el metraje arrendado ya que, al contar con departamentos más grandes, el precio de alquiler será mucho mayor, alejándose del estándar del mercado.
- Se recomienda priorizar el desarrollo de proyectos multifamily por sobre los apart hotels ya que la independización de unidades puede ser una solución viable de ser el caso que el producto no cumpla con la rentabilidad esperada.

## Referencias

- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2024). Expansión urbana en el Perú. MVCS.
- La República. (2023). Tasa de crédito hipotecario inicia el año cerca del 10%. <https://larepublica.pe/economia/2023/02/01/banco-central-de-reserva-tasa-de-credito-hipotecario-inicia-el-ano-cerca-del-10-superintendencia-de-banca-seguros-mivivienda-67375>
- Bancolombia. (2023). ¿Qué es una propiedad multifamily? <https://blog.bancolombia.com/innovacion/que-es-inversion-multifamily>
- Perlman, E. (2025, marzo 20). Principales mercados para rendimientos totales de multifamily en EE. UU.. <https://bluelake-capital.com/post/top-12-markets-for-us-multifamily-total-returns>
- Savills USA. (2021, septiembre). Perspectivas del mercado inmobiliario multifamiliar en Europa. [https://www.savills.us/research\\_articles/256536/318478-0](https://www.savills.us/research_articles/256536/318478-0)
- Parcl Labs. (2024). The Rise of Build-to-Rent: BTR Supply Market Analysis <https://www.parclabs.com/articles/the-rise-of-build-to-rent-btr-supply-market-analysis>
- El País. (2025, enero 23). El impago de los alquileres crece y supera los siete meses de renta en las zonas más tensionadas. <https://elpais.com/economia/2025-01-23/el-impago-de-los-alquileres-crece-y-supera-los-siete-meses-de-renta-en-las-zonas-mas-tensionadas.html>
- Espinoza (2023). Claves para el desarrollo de la vivienda de interés social en el Perú. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3788980/%22Claves%20para%20el%20desarrollo%20de%20la%20vivienda%20de%20intere%CC%81s%20social%20en>

%20e1%20Peru%CC%81%22%20Alvaro%20Espinoza%20%28Investigador%20adju  
nto%20en%20GRADE%29.pdf

INEI (2023). Evolución de Pobreza Monetaria 2011-2022.

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5402872/4833930-informe-tecnico-medicion-de-la-pobreza-multidimensional-revision-2023%282%29.pdf?v=1712328912>

Tom Tom Traffic Index (2024). Three of the world's five cities with the "slowest traffic" are in India. <https://www.forbesindia.com/article/lifes/three-of-the-worlds-five-cities-with-the-slowest-traffic-are-in-india/95039/1>

Historia Parque Arauco: <https://www.parauco.com/parque-arauco-corporativo/nuestra-empresa/historia>

Perú Retail (2023). Parque Arauco invertirá más de USD 100 millones en Perú: <https://www.peru-retail.com/parque-arauco-invertira-mas-de-us-100-millones-en-peru-estos-proyectos-desarrollara/>

Historia Desarrolladora del Pacífico S.A.C. <https://desarrolladora.com/nosotros/>

Historia CCLA <https://cclagroup.com/acerca-de/>

Cámara de Comercio de Lima. (2022). Precio y seguridad son factores determinantes para alquilar viviendas. La Cámara. <https://lacamara.pe/precio-y-seguridad-son-factores-determinantes-para-alquilar-viviendas/>

ASPAI. (2023). Proyectos 'multifamily' despegan el interés de los inversionistas. Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios. <https://aspai.org.pe/proyectos-multifamily-despegan-el-interes-de-los-inversionistas/>

ASPAI. (2025, 12 de mayo). *Mercado inmobiliario de Lima crece 30 % en el primer trimestre de 2025: ¿cuál es el precio promedio hoy de un departamento?* Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios. <https://aspai.pe/2025/05/12/mercado-inmobiliario-de-lima->

[crece-30-en-el-primer-trimestre-de-2025-cual-es-el-precio-promedio-hoy-de-un-departamento/](#)

Redacción EC. (2025). Estudio revela qué distritos tienen un mayor porcentaje de inquilinos morosos. El Comercio. <https://elcomercio.pe/lima/aumento-de-inquilinos-morosos-preocupa-a-propietarios-en-peru-rentabilidad-ultimas-noticia/>

Gestión. (2022). ¿Cuál es el tipo de departamento con mayor demanda en el Perú? Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/cual-es-el-tipo-de-departamento-con-mayor-demanda-en-el-peru-rmmn-noticia/>

Municipalidad Distrital de Miraflores. (2020). Municipalidad de Miraflores aprueba Plan Urbano Distrital (PUD) 2019–2029, que coloca en el centro a la persona dentro de un modelo de ciudad saludable.

Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados (APEIM). (2025, marzo). Niveles socioeconómicos 2023–2024 [PDF]. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2025/03/2023-2024-Version-WEB.pdf>

SF Citizen. (2025, 5 de febrero). Parkmerced: Major Developments in San Francisco’s Large Community. SF Citizen

Gil, Fiorela (2025) Venta de viviendas nuevas en Lima creció 30% en el primer trimestre del 2025: Estos distritos fueron los favoritos <https://elcomercio.pe/economia/peru/venta-de-viviendas-nuevas-en-lima-crecio-30-en-el-primer-trimestre-del-2025-estos-districtos-fueron-los-favoritos-viviendas-districtos-favoritos-mercado-inmobiliario-en-lima-noticia>

Smith, J. (2025, 31 de mayo). Colombia’s Commercial Real Estate Gold Rush: 2025 and Beyond—Where Will the Smart Money Go?

McCall Melissa. (2023, 16 de octubre). How Long Does the Eviction Process Take?

<https://www.findlaw.com/realestate/landlord-tenant-law/how-long-does-the-eviction-process-take>.

Jaimes, C. (2024, 22 de noviembre). Arriendos en Colombia mueven \$55 billones al año, pero el 57 % de los contratos son informales.

Centro de Políticas Públicas de la Universidad San Sebastián. (2023, 23 de agosto). Casen

2022: la mitad de los arriendos en hogares en pobreza es sin contrato. La Tercera-Pulso

Arias, K. J. (2025, mayo 24). Se alquila vivienda: La importancia de la regulación de la vivienda en alquiler. UrbesLab

Peru Construye. (2025, 4 de abril). Proyectos Inmobiliarios 2024: ¿Qué buscan los compradores?

Municipalidad Distrital de Lince. (2023, 20 de diciembre). Ordenanza N.º 499-2023-MDL:

Aprobación del Plan de Desarrollo Local Concertado del Distrito de Lince 2024-2034

Camacol (2025, 14 octubre). Mercado de vivienda nueva a septiembre de 2025: Mejoras en el plano comercial y números rojos en los inicios de obra

Camacol (2025, 28 abril) Déficit habitacional 2024: avances y señales de alerta

<https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%2028abr2025.pdf>

Camacol (2025, 17 febrero) Cae la construcción de edificaciones por sexto trimestre consecutivo

[https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%2017feb25\\_0.pdf](https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%2017feb25_0.pdf)

Acuña (2020) Build to rent, ¿Alquiler profesionalizado o acumulación especulativa? Efectos en el Mercado de la Vivienda, Santiago de Chile.

[https://cpsv.upc.edu/es/shared/tesis/ptmbarch20presentacion\\_acuna.pdf](https://cpsv.upc.edu/es/shared/tesis/ptmbarch20presentacion_acuna.pdf)

Sobrino, J. (2020). Viviendas en renta en ciudades mexicanas. *Estudios Demográficos Y Urbanos*,

<https://estudiosdemograficosyurbanos.colmex.mx/index.php/edu/article/view/1923/pdf>

Baeza, M. (2022) Chilena Parque Arauco desarrollará segundo proyecto de renta residencial en Colombia y dice que está buscando más. <https://dfsud.com/colombia/chilena-parque-arauco-desarrollara-otro-edificio-multifamily-en-colombia>

Navarrete, F (2021) Es tu oportunidad: estas firmas planean construir 11 mil depas.

<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2021/07/26/es-tu-oportunidad-estas-firmas-planean-construir-11-mil-depas/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Perú: Resultados definitivos de los Censos Nacionales 2017* (Tomo I).

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/)

Banco Central de Reserva del Perú. (2025, 6 de junio). *Indicadores del mercado inmobiliario del I trimestre de 2025* (Nota de Estudios N.º 42-2025).

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2025/nota-de-estudios-42-2025.pdf>

Urbana Perú. (2025, mayo). *Índice de Venta & Alquiler — Informe de mercado Lima* [PDF].

[https://urbana.pe/blog/wp-content/uploads/2025/06/INDEX\\_LIMA\\_REPORT\\_2025-05.pdf](https://urbana.pe/blog/wp-content/uploads/2025/06/INDEX_LIMA_REPORT_2025-05.pdf)

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2025, octubre 15). *Informe de Empleo N.° 10*

– Trimestre: Jul-Ago-Set 2025 [PDF].

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8829638/7289441-informe-de-empleo-n-10-trimestre-jul-ago-set-2025.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2024). *Perú: Estructura empresarial, 2022*

[PDF].

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaes/Est/Lib1993/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1993/libro.pdf)

Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). (2023). *Niveles*

*socioeconómicos 2023*. Lima: APEIM. Recuperado de <https://www.apeim.com.pe>

Arellano, R. (2005). *Distribución de la población de Lima según estilos de vida*. En *Ciudad de*

*los Reyes, de los Chávez, de los Quispe* (pp. 85–101). Lima: Arellano Marketing.

Infobae. (2024, 15 de marzo). *Buen momento para acceder a un crédito hipotecario: tasas de*

*interés bajarán y departamentos no subirán de precio en 2024*. Infobae.

<https://www.infobae.com/peru/2024/03/14/buen-momento-para-compra-de-viviendas-tasas-de-interes-bajaran-y-departamentos-no-subiran-de-precio-en-2024>



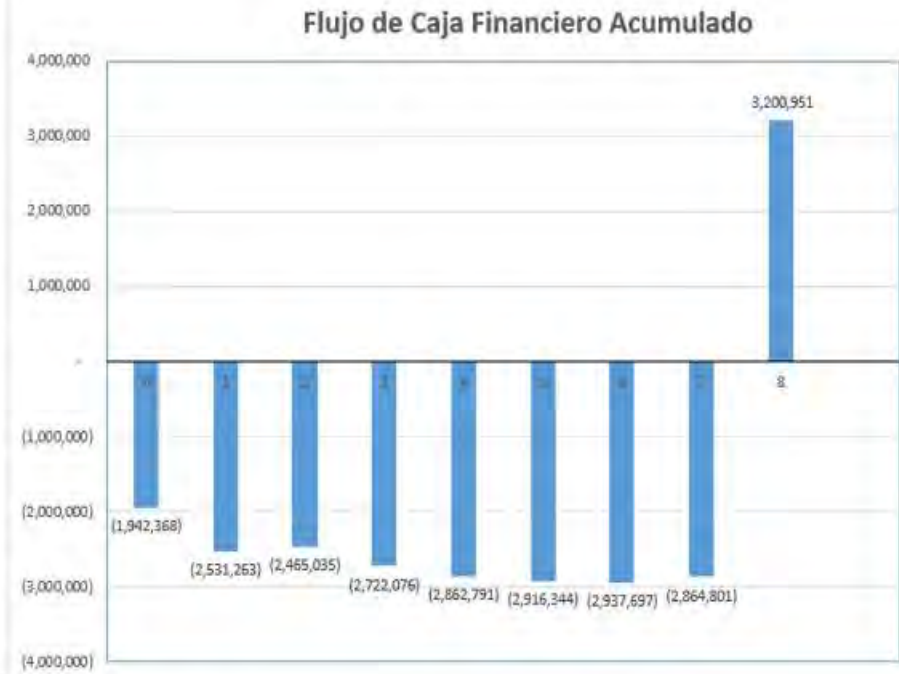
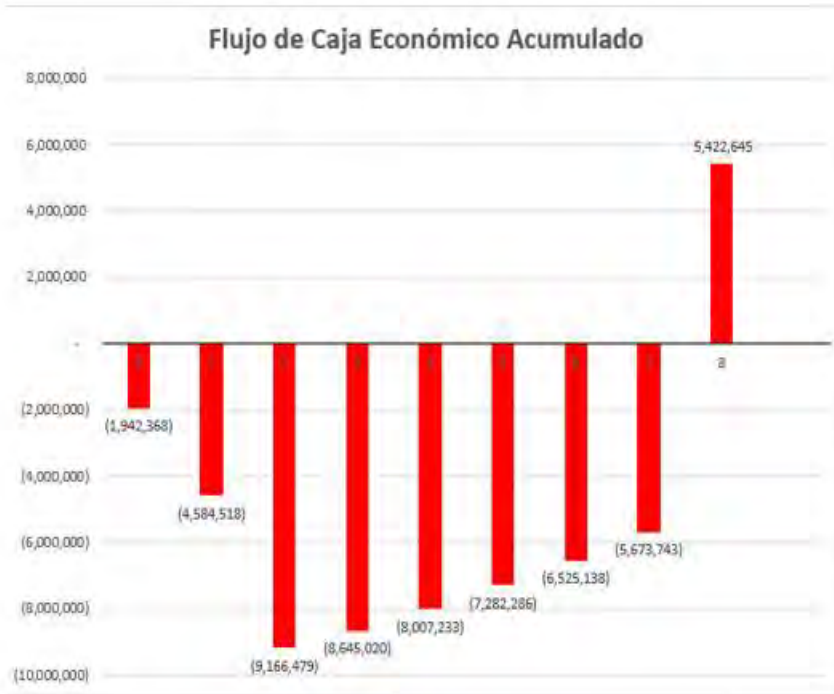


### Apéndice C: Flujo de Caja de Egresos –Costos Indirectos / Operaciones

<b>COSTOS INDIRECTOS/OPERACIONES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>
Desarrollo del Proyecto	\$175,036.12	\$0.00	\$175,036.12	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gerencia del proyecto	\$253,056.76	\$0.00	\$88,569.87	\$164,486.89	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Licencias	\$22,080.00	\$0.00	\$22,080.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos Legales y Municipales	\$16,500.00	\$0.00	\$0.00	\$16,500.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Marketing	\$100,000.00	\$0.00	\$33,333.33	\$33,333.33	\$33,333.33	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
C. Estructuración / Superv. Bancaria	\$68,205.80	\$0.00	\$51,154.35	\$17,051.45	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos Tributarios	\$178,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$29,666.67	\$29,666.67	\$29,666.67	\$29,666.67	\$29,666.67	\$29,666.67
Gastos de Gestión Operativa	\$1,116,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$186,000.00	\$186,000.00	\$186,000.00	\$186,000.00	\$186,000.00	\$186,000.00
Gastos Operativos	\$684,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$114,000.00	\$114,000.00	\$114,000.00	\$114,000.00	\$114,000.00	\$114,000.00
Imprevistos	\$150,000.00	\$0.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00	\$18,750.00
<b>Subtotal Costos Indirectos</b>	<b>\$2,762,878.68</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$388,923.67</b>	<b>\$250,121.68</b>	<b>\$381,750.00</b>	<b>\$348,416.67</b>	<b>\$348,416.67</b>	<b>\$348,416.67</b>	<b>\$348,416.67</b>	<b>\$348,416.67</b>
IGV	\$460,493.76	\$0.00	\$75,024.39	\$35,219.37	\$63,375.00	\$57,375.00	\$57,375.00	\$57,375.00	\$57,375.00	\$57,375.00
<b>FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$3,223,372.44</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$463,948.06</b>	<b>\$285,341.05</b>	<b>\$445,125.00</b>	<b>\$405,791.67</b>	<b>\$405,791.67</b>	<b>\$405,791.67</b>	<b>\$405,791.67</b>	<b>\$405,791.67</b>
check	-									



**Apéndice D: Flujo de Caja Económica / Financiera Acumuladas**



## **Apéndice E: Manual de Operación de Multifamily**

### **Operación y Estructura**

Se procede a desarrollar las actividades que se ejecutarán para mantener una eficiente operatividad en el edificio. Se detallará las actividades de operación, estructura organizacional, estrategia de operaciones y políticas de cobranzas. Al formar parte de la operación del proyecto, se considerará un costo para la evaluación económica-financiera.

### **Operación de edificio**

#### **Departamentos**

El operador del multifamily será el responsable de la gestión integral del activo, teniendo como prioridad garantizar la rentabilidad del inmueble y ofrecer la mejor experiencia a los clientes.

Uno de sus principales objetivos es maximizar la ocupación del edificio, gestionando adecuadamente los procesos de ingreso y salida de inquilinos. El operador gestionará campañas de marketing del activo, dándole mayor relevancia a la promoción digital de las unidades disponibles y a través de diversos portales inmobiliarios y redes sociales enfocándose al público objetivo. Una vez se cuente con personas interesadas, el operador resolverá consultas que se puedan generar por los servicios ofrecidos, realizará las cotizaciones a los clientes interesados en los departamentos, organizará visitas guiadas para promocionar los atributos de los departamentos y áreas comunes y realizará el seguimiento hasta la aprobación de la cotización.

Será el responsable de la administración de los contratos de arrendamiento. Se debe tener en consideración que los contratos no podrán ser modificables por lo que el operador solo gestionará las firmas y renovaciones con los arrendatarios.

El operador se encargará de la gestión de cobranzas, realizando el seguimiento al cumplimiento de pagos, emitiendo recordatorios, y llevando control de morosidad y penalidades. En caso de incumplimientos, el operador optará por aplicar las políticas de regularización para intentar llegar a un acuerdo con la cancelación de la deuda y, en última instancia, ejecutará los procedimientos de desalojo estipulados en el contrato.

La operación diaria del edificio será la actividad más importante del operador. Principalmente buscará soluciones rápidas y eficaces a problemas que reporte el arrendatario; además generará un reporte de incidencias mensual para identificar los problemas más comunes que se van presentando en el proceso de operación. Estará encargado de las cotizaciones, contrataciones y controles de los servicios de limpieza, seguridad, jardines y mantenimiento técnico del edificio.

Programará y ejecutará las reparaciones preventivas y correctivas para asegurar el correcto funcionamiento de todas las instalaciones del edificio.

El operador será el encargado de generar reportes mensuales en los que informe la situación de los ingresos, tasas de ocupación, gastos operativos, índices de morosidad, entre otros. Tendrá una participación activa en la planificación anual para maximizar el valor del activo.

### **Local Comercial**

El operador, que también será el encargado de administrar el local comercial que está ubicado en el primer piso del proyecto, tiene la responsabilidad de mantener las buenas relaciones entre el locatario y los arrendatarios residenciales y lograr que el local comercial sea un atributo adicional que cuente el edificio para mayor satisfacción de los clientes.

Realizará la promoción del local a través de plataformas digitales y físicas para identificar arrendatarios adecuados que estén alineados con una adecuada convivencia con los arrendatarios de vivienda.

Negociará los contratos de arrendamiento, estableciendo los conceptos de duración, costo mensual, garantías, renovación, entre otros.

Revisará las condiciones de entrega del local e inspeccionará las remodelaciones que se le harán al espacio arrendable asegurándose que el arrendatario no realice alguna modificación que comprometa la estructura existente y/o instalaciones. Asimismo, garantizará que el inquilino haya cumplido con las licencias y permisos exigidos por la normativa municipal, y realizará el monitoreo de la actividad comercial para que se mantenga dentro de los límites permitidos en términos de horarios, ruidos y actividades.

Realizará el cobro de la renta y montos adicionales que se estipulan en el contrato, además, hará el seguimiento al proceso de pago de rentas atrasadas y, de ser el caso, realizará las gestiones para proceder con el desalojo.

Evaluará mensualmente el desempeño del activo comercial y propondrá mejoras para una mayor explotación una vez vencido el contrato de arrendamiento.

### **Estructura Organizacional**

Como principal responsable, se cuenta con el Property Manager del Edificio. Será el responsable de liderar y coordinar la operación diaria del inmueble, gestionando tanto las unidades residenciales como el local comercial en planta baja. Se enfocará en asegurar la rentabilidad del activo, el cumplimiento normativo, y ofrecer la mejor experiencia a los arrendatarios.

El Property Manager supervisará el cumplimiento de los contratos de arrendamiento, controlará los presupuestos operativos, y evaluará las oportunidades de mejora del activo. Además, reportará resultados al Asset Manager, siendo partícipe de las reuniones de evaluación de mejoras.

Bajo la dirección del Property Manager se implementarán dos áreas: Gestión Comercial y Operaciones y Mantenimiento.

El área de Gestión Comercial liderada por un Comercial Manager se encargará de captar nuevos inquilinos a través de plataformas digitales y presenciales, agendar citas y mostrar las unidades disponibles, evaluará el riesgo crediticio de los prospectos y gestionará la firma de los contratos. Esta área también gestionará la ocupación del espacio comercial ubicado en el primer piso, evaluando el perfil de los posibles arrendatarios y verificando que el uso a requerir por el arrendatario cumpla con la normativa vigente y que esté acorde al ecosistema del edificio y arrendatarios de vivienda.

La segunda área, Operaciones y Mantenimiento, liderada por un Facilities Manager, asumirá las funciones de asegurar el correcto funcionamiento de las instalaciones del edificio y maximizar la satisfacción de los arrendatarios. No solo se encargará del mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones, sino que también será el principal contacto con los arrendatarios. Este equipo atenderá incidencias, coordinará la resolución de problemas reportados por los inquilinos, y supervisará la calidad de los servicios prestados por terceros.

Además, esta área tendrá a su cargo la Gestión Social del edificio. Esto incluye la recepción y resolución de quejas, organización de actividades de integración y la intermediación por conflictos entre arrendatarios o situaciones generadas por la operación del local comercial, como ruidos, olores, excesivo tránsito de personas, entre otros. Su rol es

asegurar una convivencia armoniosa dentro del edificio, alineada con los estándares del proyecto y la normativa local.

### **Estrategia de Operación**

La estrategia operativa se enfoca en optimizar la convivencia en el edificio multifamily por lo que se plantean los siguientes enfoques: convivencia positiva, eficiencia tecnológica y mantenimiento preventivo. Con ello, se busca no solo facilitar la vida diaria de los arrendatarios, sino también construir una comunidad positiva que permita maximizar la satisfacción.

Desde el enfoque operativo, se prioriza la implementación de soluciones tecnológicas integradas para el control de accesos. El ingreso a departamentos, estacionamientos, ascensores y áreas comunes se gestionará mediante el uso de proximity cards. Esta solución permite controlar accesos, personalizar los permisos por usuario y proporciona una base de datos de ingresos.

Con el objetivo de promover la convivencia, se diseñan espacios comunes como salas de coworking, terrazas, lounges y cocinas compartidas. Su uso se organiza a través de reservas con el property manager quien facilitará su uso para maximizar la experiencia. Paralelamente, se calendarizan actividades comunitarias mensuales para fomentar la integración entre los arrendatarios.

En cuanto al aseguramiento operativo, se generarán reportes semestrales y anuales de operación, donde se consolidan métricas de uso de servicios, incidencias resueltas, mantenimiento preventivo y propuestas de mejora.

### **Política de Cobranza, Morosidad y Desalojo.**

La política de cobranzas establece que, al inicio del contrato de estancia larga, el arrendatario deberá realizar el pago de un mes por concepto de garantía y del mes por adelantado. La garantía será devuelta al finalizar el contrato, siempre que se verifique que el inmueble se entrega en óptimas condiciones. El pago mensual del alquiler deberá efectuarse antes del día 5 de cada mes. Se ofrecen facilidades de pago mediante débito automático o transferencia bancaria. Todos los pagos deberán ser respaldados con el respectivo comprobante. Los recordatorios de pago se enviarán exclusivamente por correo electrónico. En caso de atraso, se aplicarán las cláusulas de morosidad conforme al contrato.

La política de morosidad tiene como objetivo garantizar el oportuno cumplimiento de los pagos y mantener una convivencia adecuada para todos los residentes del edificio. Los pagos se deben realizar hasta el día 5 de cada mes. A partir del día 6, se enviarán recordatorios diarios vía correo electrónico solicitando la regularización del pago atrasado. Si la deuda persiste hasta el día 10, se procederá al bloqueo de accesos a todas las áreas comunes, como gimnasio, piscina, sala de usos múltiples y co-working. Asimismo, se desactivará el acceso a los ascensores y al estacionamiento vehicular, obligando al uso de escaleras y a solicitar al personal de operaciones que le aperturen manualmente el ingreso. Adicionalmente, se bloquearán servicios como recepción de delivery en el lobby y el uso del intercomunicador.

Si el inquilino continúa en mora hasta el día 15, se desactivará su tarjeta de acceso al departamento. Por lo tanto, solo podrá ingresar a su unidad a través de una llave física que será custodiada en recepción. Esta llave se entregará únicamente tras verificación de identidad.

Al cumplirse 30 días sin la regularización del pago, se iniciará el proceso legal de desalojo, conforme al Decreto Legislativo N.º 1177, Proceso Único de Ejecución de Desalojo, manteniendo las restricciones impuestas previamente y procediendo con el finiquito del contrato según los siguientes estamentos:

- a) Vencimiento del plazo del contrato de arrendamiento, según lo previsto en la cláusula contractual correspondiente.
- b) Incumplimiento del pago de la renta convenida, conforme a lo pactado en el contrato. Si no se hubiese establecido un plazo para el contrato, se aplicará lo dispuesto en el inciso 1 del artículo 1697 del Código Civil que indica que se puede dar por resuelto con una notificación anticipada no menor a 30 días.

Esta política será explicada desde la firma del contrato y tiene como fin desalentar la morosidad mediante medidas progresivas que dificulten la estadía del residente moroso sin vulnerar la normativa vigente.

