PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

ESCUELA DE POSGRADO

Multifamily en el distrito de San Juan de Miraflores Urbanización Entel Perú

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

QUE PRESENTA:

William Enrique Díaz Pasquel, DNI: 72266579

ASESOR(A)

Delia Carolina Linares Borgo, DNI: 40481415

Código ORCID 0000-0002-3994-256X

JURADO

José Ramón Gámez Guardiola

Pablo Villarejo Fernández

Pablo Gómez Debarbieri

Tito Antonio Piqué Romero

Surco, enero, 2026

Declaración Jurada de Autenticidad

Yo, DELIA CAROLINA LINARES BORGO, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) de la tesis/el trabajo de investigación titulado MULTIFAMILY EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES URBANIZACIÓN ENTEL PERU.,

del/de la autor(a)/ de los(as) autores(as):

WILLIAM ENRIQUE DIAZ PASQUEL,

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 2%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 10/11/2025.
- 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.

Lugar y fecha:

LIMA, 11 de Noviembre del 2025

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: LINARES BORGO, DELIA CAROLINA	
DNI: 40481415	Firma
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3994-256X	

Agradecimientos

A mi padre, William Enrique Díaz Dávalos, quien hoy descansa en el cielo.

Le dedico este trabajo con profundo amor y gratitud. Su ejemplo de esfuerzo, valores y perseverancia marcó mi vida y sigue siendo una guía en cada paso que doy.

Aunque no se encuentre físicamente conmigo, su presencia permanece en mi corazón y en cada logro alcanzado. Esta tesis representa también el fruto de sus enseñanzas y del amor que siempre me brindo

Dedicatorias

Expreso mi sincero agradecimiento a mi asesora, Carolina Linares, por su acompañamiento, orientación y aportes durante el desarrollo de la presente tesis. Sus observaciones y recomendaciones fueron valiosas para fortalecer el contenido y la calidad de esta investigación.

Asimismo, agradezco a mi familia por el apoyo incondicional, la paciencia y la confianza durante todo este proceso. Su respaldo fue fundamental para mantenerme firme y culminar esta etapa académica.

De manera especial, agradezco a mi padre, William Enrique Díaz Dávalos, quien hoy descansa en el cielo. Aunque no pudo acompañarme físicamente, su ejemplo, valores y enseñanzas han sido siempre una guía en mi vida. Su recuerdo ha sido una fuente constante de fortaleza y motivación para seguir adelante.

Finalmente, agradezco a Claudia, por su paciencia, comprensión y apoyo durante esta etapa. Gracias por acompañarme en los momentos más exigentes, por creer en mí y por impulsarme siempre a dar lo mejor.

Resumen ejecutivo

La presente tesis evalúa la viabilidad técnica, económica y financiera de un proyecto inmobiliario de vivienda multifamiliar en régimen de alquiler (multifamily), aplicado al caso de estudio ubicado en la urbanización Entel Perú, distrito de San Juan de Miraflores, Lima Metropolitana. El estudio responde al déficit de oferta formal de vivienda en alquiler para los sectores socioeconómicos B y C, proponiendo un modelo de inversión orientado a ingresos recurrentes en el largo plazo. Para ello, se integra el análisis del entorno urbano, la revisión normativa aplicable y la evaluación del mercado local de alquiler.

En el componente técnico, se plantea una propuesta multifamiliar con unidades optimizadas en área y funcionalidad, priorizando eficiencia espacial, habitabilidad y operación sostenible del activo. En el componente económico-financiero, se desarrolla un flujo de caja de largo plazo que incorpora inversión inicial (CAPEX), ingresos por alquiler, gastos operativos (OPEX), mantenimiento, reposiciones, vacancia, incobrables, impuestos y depreciación. La evaluación se sustenta en indicadores como VAN, TIR, NOI y CAP Rate, complementado con sensibilidad ante variaciones en precio de alquiler por m², ocupación y costo de inversión.

Los resultados concluyen que el proyecto es viable para un perfil de inversionista conservador, orientado a preservar capital y generar ingresos constantes mediante alquiler. Asimismo, el multifamily formal contribuye a reducir la informalidad del mercado de alquiler y presenta potencial de replicabilidad en zonas urbanas con condiciones similares.

Abstract

This thesis evaluates the technical, economic, and financial feasibility of a multifamily residential rental housing project, applied to a case study located in the Entel Perú urban area, San Juan de Miraflores district, Lima Metropolitan Area. The research addresses the shortage of formal rental housing supply for middle-income segments (socioeconomic levels B and C) and proposes an investment model focused on generating recurring income in the long term. The study integrates urban context analysis, regulatory review, and an assessment of the local rental market.

From a technical perspective, the project proposes a multifamily building concept with units optimized in area and functionality, prioritizing habitability, design efficiency, and sustainable long-term asset operation. From a financial perspective, a long-term cash flow model is developed incorporating CAPEX, rental income, OPEX, maintenance, replacements, vacancy, bad debt, taxes, and depreciation. The project performance is assessed through NPV, IRR, NOI, and Cap Rate, supported by sensitivity analysis on key variables such as rental price per square meter, occupancy rate, and investment cost.

The results indicate that the project is feasible for a conservative investor profile focused on capital preservation and stable recurring income through rental operations. In addition, formal multifamily rental housing may contribute to reducing market informality and shows potential replicability in similar urban areas.

Tabla de contenidos

Lista de tablas ..... **x**

Lista de figuras ..... **xi**

Capítulo 1: Introducción **1**

1.1 Planteamiento del problema 1

1.2 Justificación 3

1.3 Objetivos 4

1.3.1 Objetivo general 4

1.3.2 Objetivos específicos 4

1.4 Hipótesis 4

1.5 Alcances y limitaciones 5

1.5.1 Alcances 5

1.5.2. Limitaciones 5

Capítulo 2: Marco teórico **7**

2.1 Déficit habitacional en sectores B y C 7

2.2 Urbanización Entel Perú: diagnóstico urbano-inmobiliario 9

2.3. Dinámicas del mercado de alquiler en Lima 17

2.4. Preferencias y comportamiento del usuario de renta 25

2.5. Calidad de la vivienda en alquiler 27

2.6. Acceso al financiamiento y sus limitaciones 28

2.7. Modelos de inversión inmobiliaria para renta 29

2.8. Estrategias de formalización del alquiler 31

2.9. Consideraciones técnico-legales y normativas 33

2.10 Marco normativo reciente en alquiler de viviendas de interés social 36

Capítulo 3: Metodología 38

3.1 Tipo de investigación 38

3.2 Diseño de investigación 38

3.3 Población y muestra 39

3.3.1 Población 39

3.3.2 Muestra 39

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 39

3.5 Análisis de datos 40

3.6 Limitaciones del estudio 41

3.7 Consideraciones éticas 41

3.8 Soporte técnico del proyecto 41

Capítulo 4: Evaluación financiera del proyecto multifamiliar de renta 43

4.1 Descripción del proyecto propuesto 43

4.2 Estimación del presupuesto de inversión 43

Adquisición del terreno 44

Diseño arquitectónico y especialidades 45

Tramitación de licencias 46

Ejecución de obra (estructura, acabados, instalaciones) 47

4.3 Estudio de mercado y análisis de la demanda local 50

4.3.1 Observación del entorno y oferta actual 50

4.3.2 Preferencias de los usuarios 52

4.3.3 Oportunidad de oferta formal 53

4.4 Proyección de ingresos por alquiler 54

4.5 Análisis de rentabilidad 55

4.5.1 Evaluación financiera 55

4.5.2 Escenario alternativo de venta de unidades..... 64

4.6 Consideraciones legales y tributarias 64

Capítulo 5: Nuestro producto 66

4.1 Descripción del producto 66

Conclusiones y Recomendaciones 72

Referencias 74

Apéndices..... 78

Apéndice A: Declaración de uso de inteligencia artificial (IA)..... 78

Apéndice B: Entrevista al profesor Tito Antonio Pique Romero..... 80

Apéndice C: Estudio de mercado 85

Apéndice D: Análisis financiero..... 103

Apéndice E: Presupuesto estimado de acuerdo con contexto local..... 108

Apéndice F: Planos de arquitectura 111

Apéndice G: Parámetros urbanísticos 118

Apéndice H: Encuestas 119

Lista de tablas

Tabla 1 *Proyectos Multifamilys al 2024* 18

Tabla 2 *Proyectos por Distrito* 20

Tabla 3 *Cuadro de precios de alquiler de departamentos* 24

Tabla 4 *Cuadro de precios de alquiler de locatarios* 25

Tabla 5 *Cuadro de precios de alquiler de cocheras* 25

Tabla 6 *Inversión total del proyecto* 43

Tabla 7 *Ingresos anuales del proyecto* 44

Tabla 8 *Cuadro de alquiler* 544

Tabla 9 *Gastos operativos inquilino* 55

Tabla 10 *Precio por m2 según tipología* 74

Tabla 11 *Tipologías de departamentos* 68

Lista de figuras

Figura 1 *Viviendas particulares propias según departamento, 2013-2023* 2

Figura 2 *Ubicación del Distrito de San Juan de Lurigancho* 9

Figura 3 *Ubicación Calle Las Amapolas* 20

Figura 4 *Ubicación Calle Las Amapolas 114, 116, 118, 120* 161

Figura 5 *Ubicación Urbanizacion Entel Peru* 162

Figura 6 *Población total estimada y proyectada al 30 de junio, por año, según sexo y grupo de edad, 2000-2025* 164

Figura 7 *Tiempo promedio de años de ahorro para acceso a un crédito hipotecario por zonas de Lima Metropolitana* 175

Figura 8 *Ubicación de proyectos Multifamilys al 2024* 197

Figura 9 *Proporción de viviendas en alquiler por distrito de Lima* 219

Figura 10 *Ingresos y gastos según NSE 2024* 286

Figura 11 *Plano de zonificacion de proyectos* 34

Figura 12 *Área de estudio de mercado* 51

Figura 13 *Indicadores financieros del proyecto multifamiliar escenario base* 57

Figura 14 *Indicadores financieros escenario de sensibilidad 5 % de aumento de rentas* 58

Figura 15 *Indicadores financieros escenario de sensibilidad 10 % de aumento de rentas* 58

Figura 16 *Valor residual neto de impuestos y periodo de recuperación – Escenario con incremento del 10 % en rentas* 59

Figura 17. *Cuadro de inversión considerando mayores niveles de desperdicio en la etapa de construcción* 691

Figura 18. *Cuadro de sensibilidad de la TIR ante variaciones en el precio de alquiler* 692

Figura 19. *Relación entre la TIR y el precio de alquiler por metro cuadrado* 69

Figura 20. *Tasa interna de retorno (TIR) de Desarrollo 2024 Min 9% / Max 15%*.....69

Figura 21. *Simulación de dormitorio*..... 699

Figura 22 *Simulación de Sala*..... 699

Figura 24 *Kitchenette* 70

Figura 24 *Fachada* 70

Figura 25 *Vista de planta del departamento*..... 71

Capítulo 1: Introducción

1.1 Planteamiento del problema

En el contexto nacional, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2023), aproximadamente el 40 % de los hogares en Lima Metropolitana no dispone de vivienda propia, lo que evidencia una necesidad estructural insatisfecha que requiere de soluciones habitacionales sostenibles, accesibles y formales que contribuyan a la reducción del déficit habitacional y al fortalecimiento del mercado inmobiliario de alquiler en el país (ver figura 1).

En el contexto local, específicamente en la urbanización Entel Perú, ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores provincia y departamento de Lima, se ha observado un crecimiento constante de la demanda de viviendas en alquiler. Este incremento está estrechamente relacionado con la consolidación de importantes infraestructuras urbanas y de transporte, como la estación Atocongo del tren eléctrico, la Vía Panamericana, la reciente ampliación de Vía Expresa Luis Fernán Bedoya Reyes (hacia el Sur de Lima Metropolitana), conocido ese tramo como Vía Expresa Sur y que atraviesa los distritos de Barranco, Santiago de Surco y San Juan de Miraflores llegando hasta la autopista Panamericana Sur, y la presencia del centro comercial Mall del Sur, inaugurado en 2016, que ha dinamizado el entorno urbano y comercial de la zona. No obstante, la oferta formal de proyectos multifamiliares destinados al arrendamiento en este sector continúa siendo limitada, lo que impide cubrir adecuadamente la creciente demanda habitacional. A ello se suma que, el mercado de alquiler predominante dentro de la urbanización mantiene un carácter informal, con contratos no regulados, edificaciones autoconstruidas y

deficiencias en la supervisión técnica, lo que repercute negativamente en la calidad, seguridad y habitabilidad de las unidades disponibles para renta.

Figura 1

Viviendas particulares propias según departamento, 2013-2023

VIVIENDAS PARTICULARES PROPIAS, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2013-2023
(Porcentaje del total de viviendas particulares)

Departamento	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Total	76.0	75.8	74.8	74.0	74.2	74.7	74.3	75.6	73.3	73.1	73.1
Amazonas	82.9	81.2	82.4	80.9	80.8	81.8	79.2	80.4	78.6	78.1	78.0
Áncash	80.3	79.2	78.9	82.2	80.0	80.4	79.2	82.1	80.6	79.8	80.7
Apurímac	84.0	82.0	82.3	80.9	81.0	81.6	78.3	82.7	77.4	77.9	79.0
Arequipa	74.0	75.5	73.6	77.0	72.3	75.5	74.0	77.8	72.3	74.7	76.1
Ayacucho	80.2	76.8	77.7	77.6	75.9	76.9	77.9	76.9	75.6	71.6	75.3
Cajamarca	80.8	80.6	80.2	79.4	75.5	79.6	81.1	81.8	77.2	77.5	78.7
Prov. Const. del Callao	68.8	70.4	68.3	66.0	66.9	69.1	66.4	68.1	66.3	66.2	65.6
Cusco	78.7	81.3	78.5	75.3	79.6	78.9	75.4	77.4	78.3	78.8	74.5
Huancavelica	83.7	82.4	84.7	83.0	82.9	84.0	83.5	85.3	83.3	82.0	80.1
Huánuco	81.7	78.9	81.1	80.8	78.3	79.9	81.3	79.4	77.4	75.1	75.5
Ica	77.8	80.7	78.1	79.4	80.2	79.2	79.4	79.8	78.3	75.7	77.9
Junín	69.7	72.2	70.9	69.7	72.2	71.6	68.3	70.8	66.3	67.4	62.2
La Libertad	75.8	74.7	77.2	75.8	74.3	73.8	74.7	76.0	75.2	74.2	71.6
Lambayeque	77.2	76.5	75.3	73.4	75.5	76.5	78.3	78.6	73.6	75.9	77.2
Lima Metropolitana 1/	69.4	68.3	66.5	64.2	65.7	65.0	66.0	66.7	64.2	64.8	66.2
Lima 2/	71.4	75.2	71.7	69.6	68.7	72.5	67.3	70.1	71.0	68.5	67.4
Loreto	84.8	85.4	85.8	83.6	85.0	86.0	83.9	88.0	87.3	84.5	84.0
Madre de Dios	72.1	70.3	71.8	67.3	67.7	69.2	69.6	71.5	67.6	68.4	62.9
Moquegua	82.7	81.8	79.6	82.4	81.0	81.1	84.0	82.6	79.0	78.4	79.6
Pasco	69.0	68.3	70.8	71.4	70.3	69.4	69.5	77.5	72.3	71.8	72.4
Piura	86.9	86.1	84.4	87.2	88.9	88.4	89.1	90.4	89.0	86.5	88.1
Puno	82.9	80.3	79.3	81.0	79.0	80.5	80.4	80.6	80.4	80.6	78.6
San Martín	79.5	81.3	82.1	80.4	79.1	81.8	78.6	79.7	79.6	79.3	77.0
Tacna	75.3	75.5	73.6	77.2	77.7	76.8	74.8	77.3	72.6	70.9	70.9
Tumbes	83.2	85.1	84.9	84.8	88.5	85.7	86.0	87.8	86.5	85.2	87.6
Ucayali	83.1	84.1	84.6	82.8	83.0	81.3	81.8	84.5	82.6	77.8	79.8

Nota: Vivienda propia es aquella cuyo derecho de propiedad ha sido adquirido mediante compra. Incluye las viviendas propias mediante herencia u otra forma.
1/ Denominación establecida mediante Ley N° 31140, las publicaciones estadísticas referidas a la Provincia de Lima se denominará en adelante, Lima Metropolitana y comprende los 43 distritos.
2/ Denominación establecida mediante Ley N° 31140, las publicaciones estadísticas referidas a la Región Lima, se denominarán en adelante Departamento de Lima y comprende las provincias de: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

Nota: Extraído de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Encuesta Nacional de Hogares 2013–2023. (INEI, 2023). Reproducido con fines académicos.

Frente a este contexto, surge una oportunidad estratégica para el desarrollo de un modelo inmobiliario formal de vivienda multifamiliar en alquiler, impulsado desde la inversión privada. Esta propuesta busca reducir la brecha habitacional existente mediante la creación de viviendas seguras, eficientes y asequibles, orientadas principalmente a los sectores socioeconómicos B y C (Ver Figura 8), que demandan alternativas de vivienda con estándares técnicos adecuados y condiciones de arrendamiento accesibles.

1.2 Justificación

La presente propuesta plantea el desarrollo de un proyecto de edificación multifamiliar en régimen de alquiler, orientado a atender el déficit habitacional existente en el distrito de San Juan de Miraflores, particularmente en la urbanización Entel Perú, mediante la implementación de un modelo de renta formal. Este enfoque busca elevar los estándares de calidad de las viviendas y ofrecer precios competitivos frente al mercado informal, el cual se caracteriza por la falta de garantías contractuales, edificaciones sin control técnico y condiciones deficientes de habitabilidad (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2023).

La conectividad y ubicación estratégica de esta zona, reforzadas por la estación Atocongo del tren eléctrico, la Vía Panamericana Sur, la ampliación de la Vía Expresa Sur (2025) y la presencia del centro comercial Mall del Sur, han impulsado una creciente demanda de vivienda en alquiler. Esta situación representa una oportunidad para el desarrollo de proyectos inmobiliarios sostenibles, capaces de mejorar la calidad de vida de los residentes, fomentar la formalización del mercado de arrendamiento y dinamizar la inversión privada en la zona sur de Lima, especialmente en los segmentos de ingresos

medios, tradicionalmente desatendidos por la oferta formal (Colliers Perú, 2024; Binswanger Perú, 2024).

Asimismo, la investigación busca demostrar la viabilidad técnica y financiera del modelo propuesto, de manera que pueda replicarse en otros distritos de Lima Metropolitana con condiciones socioeconómicas y urbanas similares, promoviendo un nuevo enfoque de vivienda urbana bajo criterios de sostenibilidad y gestión eficiente.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

- Desarrollar un proyecto de vivienda multifamiliar de renta formal en la urbanización Entel Perú, ubicado en el distrito de San Juan de Miraflores, que contribuya a reducir el déficit vivienda en los sectores B y C de Lima Sur.

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar las preferencias de los inquilinos en cuanto a tamaño, precio y características de la vivienda en alquiler.
- Evaluar las condiciones del mercado informal de alquiler en la zona.
- Determinar la viabilidad económica del proyecto, estimando costos, ingresos y retorno de inversión.
- Proponer un modelo de inversión inmobiliaria formal adaptado al contexto socioeconómico local.

1.4 Hipótesis

- La carencia de oferta formal de viviendas multifamiliares en la urbanización Entel Perú, sumada a las limitaciones de los sectores socioeconómicos B y C para

acceder a un crédito hipotecario, genera que los residentes opten por un mercado de alquiler informal; sin embargo, existe disposición a trasladarse hacia viviendas formales siempre que estas se ofrezcan con condiciones accesibles en precio, tamaño y ubicación.

1.5 Alcances y limitaciones

1.5.1 Alcances

- El estudio se centró exclusivamente en la urbanización Entel Perú ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores.
- Se realizó un análisis cualitativo y cuantitativo del mercado local de alquiler, complementado con observación directa, entrevistas y análisis financiero proyectado.
- Se planteó una propuesta arquitectónica y financiera de proyecto multifamiliar para renta formal.

1.5.2. Limitaciones

- No se aplicaron encuestas estructuradas debido a la naturaleza informal del mercado y a la falta de disposición de los actores para participar en procesos estandarizados.
- Parte de la información obtenida proviene de testimonios verbales y observaciones directas, sin documentación formales.

- Los resultados obtenidos no son generalizables en todo Lima Metropolitana, dado que el enfoque es local y exploratorio en la zona Sur de Lima exactamente en la urbanización Entel Perú, dentro del distrito de San Juan de Miraflores.

Capítulo 2: Marco teórico

2.1 Déficit habitacional en sectores B y C

El déficit habitacional en el Perú constituye uno de los principales problemas sociales, afectando especialmente a los sectores socioeconómicos medios y bajos (B y C), que representan una proporción significativa de la población. Este déficit se manifiesta en dos dimensiones: cuantitativa, referida a la falta de viviendas suficientes para cubrir la demanda, y cualitativa, relacionada con las deficientes condiciones de las unidades existentes en términos de infraestructura, acceso a servicios básicos y calidad de los materiales.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2023), hasta ese año se registraba un déficit habitacional superior a 1.8 millones de viviendas, de las cuales aproximadamente el 60 % correspondía a déficit cualitativo. Esta problemática se intensifica en zonas urbanas con mayor presión demográfica, siendo Lima Metropolitana el caso más representativo, donde proliferan asentamientos informales y edificaciones sin estándares técnicos.

Por su parte, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2024) señala que más del 75 % de la expansión urbana en Lima se ha desarrollado de manera informal, sin acceso adecuado a servicios básicos ni planificación urbana, lo que agrava la situación habitacional de los sectores de menores ingresos.

En la urbanización Entel Perú, ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores, se evidencia con claridad este fenómeno: la mayoría de edificaciones denominadas

“multifamiliares” presentan estructuras básicas, ejecutadas en muchos casos sin planificación urbana ni equipamiento complementario. No obstante, la demanda de alquiler continúa siendo elevada debido a la presencia de infraestructuras y servicios estratégicos en el entorno. Un ejemplo de ello es el centro comercial Mall del Sur, que, según *Perú Retail* (2016), recibió más de 300 mil visitantes en su primer día de inauguración. La misma publicación señala que el proyecto contemplaba la construcción de un túnel vial aún pendiente, infraestructura que en el futuro podría incrementar la afluencia de visitantes.

Asimismo, la zona cuenta con la estación Atocongo de la Línea 1 del Metro de Lima, la Panamericana Sur (con paraderos próximos como Atocongo y Próceres) y la Vía Expresa Sur, obra en desarrollo que conectará Lima Centro con San Juan de Miraflores. De acuerdo con *El Comercio* (2024), la primera etapa de la Vía Expresa Sur será inaugurada en septiembre de 2025, mientras que la culminación total del proyecto está prevista para 2026, según *La República* (2024). Esta nueva infraestructura constituirá un elemento clave, ya que permitirá articular de manera más eficiente el transporte desde San Juan de Miraflores hacia el centro de Lima y, junto con la ampliación del sistema de transporte público (incluido el Metropolitano), agilizará significativamente los desplazamientos de la población.

Adicionalmente, este sector enfrenta restricciones significativas para acceder a financiamiento formal, dado que muchos inquilinos carecen de recursos para la cuota inicial de un departamento, mientras que otros no alcanzan los ingresos requeridos para cubrir las cuotas hipotecarias. A ello se suma que una parte importante de la población no

se encuentra en planilla, lo que limita su historial crediticio y acceso a productos financieros.

En respuesta a esta situación, el Estado, a través del Fondo Mivivienda, ha implementado desde hace más de dos décadas diversos programas de vivienda de interés social, tales como *Techo Propio* y *Mivivienda*; no obstante, su cobertura aún resulta insuficiente frente a la demanda existente en los sectores más vulnerables. A ello se suma la creación del *Bono Renta Joven*, subsidio que se viene aplicando desde el año 2019 y que, hacia el 2024, estableció condiciones de financiamiento que contemplan un aporte aproximado de S/ 500 mensuales durante un periodo de cinco años, distribuidos en un 70 % para el pago del alquiler y un 30 % destinado al ahorro para una futura cuota inicial (El Comercio, 2019).

Si bien el programa ya cuenta con convocatorias oficiales , por ejemplo, la segunda convocatoria aprobó la entrega de 3 000 bonos distribuidos en Lima & Callao, Cusco, Chiclayo, Huancayo y Piura (PeruWeek, 2019), estas cifras resultan todavía reducidas cuando se contrastan con el déficit habitacional nacional que supera los 1,8 millones de viviendas (INEI, 2023). En ese sentido, aunque constituye un esfuerzo valioso para fomentar el acceso a un alquiler formal, su cobertura no alcanza la magnitud necesaria para atender la totalidad de la demanda.

2.2 Urbanización Entel Perú: diagnóstico urbano-inmobiliario

Figura 2

Ubicación del Distrito de San Juan de Miraflores

Nota: Extraído de página “Mapa de Lima”

La urbanización Entel Perú, ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores, constituye un sector estratégico en el sur de Lima Metropolitana debido a su proximidad con infraestructuras de conectividad y equipamiento urbano de relevancia. Su localización cercana a la estación Atocongo de la Línea 1 del Metro de Lima, la

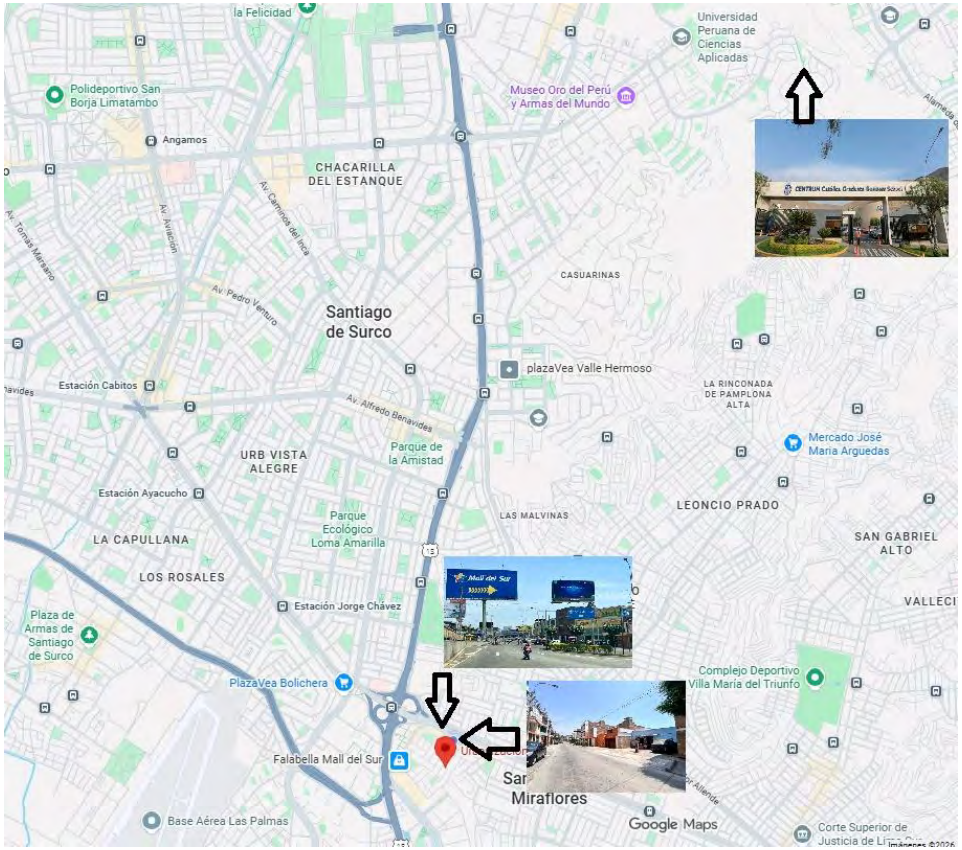
Panamericana Sur, la ampliación de la Vía Expresa Sur y el centro comercial Mall del Sur, le confiere ventajas competitivas en términos de movilidad, acceso a servicios y valorización del suelo. Asimismo, la urbanización Entel Perú presenta viviendas unifamiliares y multifamiliares y zonas comerciales en su periferia. Por lo cual, es una urbanización densa; sin embargo, mantiene un entorno residencial con transito moderado, lo cual lo vuelve atractivo para los inquilinos (ver figura 2). Según el estudio de mercado realizado por el autor entre marzo y mayo de 2025, se evidencia que la urbanización presenta una alta demanda de viviendas en alquiler, motivada principalmente por tres factores:

1. Mall del Sur: concentra comercio, entretenimiento y servicios de primera necesidad, lo que incrementa la valorización y atractivo de la zona.
2. Transporte público: la presencia de la estación Atocongo de la Línea 1 del Metro de Lima, la Panamericana Sur y la ampliación de la Vía Expresa Sur facilitan la conectividad hacia distintos puntos de la ciudad.
3. Oferta inmobiliaria accesible: disponibilidad de departamentos de 1 o 2 dormitorios a precios competitivos, dirigidos a personas solas o parejas de ingresos medios.

Cabe señalar que la demanda de vivienda en la urbanización Entel Perú ha sido absorbida, en gran medida, por el mercado informal, lo que ha generado una brecha en términos de calidad habitacional y seguridad jurídica en los contratos de arrendamiento. En muchos casos, las edificaciones no cuentan con supervisión técnica ni cumplen condiciones mínimas de habitabilidad, situación que coincide con lo señalado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS, 2024) respecto al crecimiento de la expansión urbana informal en Lima.

Figura 3

Ubicación de Calle Las Amapolas



Nota: Extraído de Google Maps. (2025).

Figura 4

Ubicación de Calle Las Amapolas 114,116,118,120

Nota: Fotografía tomada en campo. Elaboración propia (2025).

Figura 5

Ubicación de Urbanización Entel Perú

Nota: Extraído de Google Maps. (2025).

En este contexto, la urbanización Entel Perú se presenta como una zona con potencial para el desarrollo de proyectos formales de renta, donde una propuesta inmobiliaria bien estructurada podría contribuir a cubrir la necesidad de vivienda de calidad, ayudar a reducir el déficit habitacional, estimado en más de 1.8 millones de unidades a nivel nacional, de los cuales el 60 % corresponde a déficit cualitativo (INEI, 2023). Al mismo tiempo, permite generar una rentabilidad sostenible para el promotor bajo un modelo de vivienda asequible y gestionada profesionalmente. El proyecto multifamiliar planteado considera departamentos de un dormitorio, locales comerciales en el primer nivel y estacionamientos en semisótano, todos destinados a alquiler. Esta configuración busca aprovechar el potencial mixto de la zona, combinando lo residencial con lo comercial, lo que favorece tanto la dinámica urbana como la valorización del inmueble.

Finalmente, la decisión de ofrecer unidades de un solo dormitorio responde a las tendencias demográficas recientes. De acuerdo con datos del INEI (2023), la tasa de natalidad en el Perú muestra una tendencia decreciente desde 2020, lo cual refleja que las nuevas generaciones de jóvenes optan por hogares más pequeños, alineados con estilos de vida individuales o de pareja sin hijos. Este cambio demográfico respalda la pertinencia de un producto inmobiliario enfocado en departamentos compactos y funcionales.

Figura 6

Población total estimada y proyectada al 30 de junio, por año, según sexo y grupo de edad, 2000-2025

POBLACION TOTAL ESTIMADA Y PROYECTADA AL 30 DE JUNIO, POR ANO, SEGUN SEXO Y GRUPO DE EDAD, 2000 - 2025

Sexo y grupo de edad	Población al 30 de junio										
	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
Total	26,390,142	27,722,342	28,692,915	29,964,499	32,625,948	33,035,304	33,396,698	33,725,844	34,038,457	34,350,244	
0 - 4	2,994,965	2,927,304	2,972,504	2,753,811	2,788,624	2,792,619	2,796,579	2,798,358	2,795,812	2,786,794	
5 - 9	3,083,195	2,942,259	2,838,000	2,927,049	2,595,446	2,601,858	2,639,958	2,692,997	2,744,229	2,776,905	
10 - 14	3,021,559	3,036,245	2,858,084	2,761,491	2,740,067	2,712,491	2,672,192	2,630,328	2,598,056	2,586,533	
15 - 19	2,769,050	2,860,182	2,868,938	2,682,454	2,466,305	2,494,642	2,556,377	2,630,040	2,694,162	2,727,275	
20 - 24	2,495,399	2,593,847	2,620,528	2,659,123	2,691,365	2,652,060	2,589,202	2,521,468	2,467,531	2,446,065	
25 - 29	2,243,753	2,335,035	2,355,909	2,392,765	2,712,305	2,729,544	2,729,461	2,716,030	2,693,219	2,665,002	
30 - 34	1,958,491	2,106,659	2,134,504	2,227,036	2,581,587	2,620,443	2,647,529	2,665,286	2,676,151	2,682,563	
35 - 39	1,694,663	1,852,970	1,950,871	2,057,657	2,449,530	2,488,392	2,511,027	2,524,311	2,535,120	2,550,329	
40 - 44	1,415,160	1,603,353	1,733,077	1,896,445	2,245,222	2,291,816	2,329,566	2,361,000	2,388,647	2,415,034	
45 - 49	1,168,500	1,326,509	1,513,497	1,681,854	1,937,925	1,992,510	2,049,457	2,105,980	2,159,289	2,206,597	
50 - 54	906,573	1,098,354	1,247,986	1,457,876	1,759,908	1,795,634	1,820,006	1,840,061	1,862,837	1,895,372	
55 - 59	736,417	833,336	1,029,911	1,210,320	1,517,226	1,563,778	1,604,778	1,641,596	1,675,601	1,708,164	
60 - 64	618,476	681,493	770,742	1,012,959	1,209,353	1,256,325	1,307,031	1,358,840	1,409,126	1,455,259	
65 - 69	495,720	554,311	624,239	752,736	1,011,888	1,043,853	1,066,612	1,085,980	1,107,771	1,137,801	
70 - 74	359,939	426,758	487,213	590,792	744,094	778,097	813,971	850,012	884,521	915,792	
75 - 79	237,685	296,618	349,717	440,272	527,748	546,389	565,024	584,526	605,772	629,635	
80 y más	190,597	247,109	337,195	459,859	647,355	674,853	697,928	719,031	740,613	765,124	
Hombre	13,138,546	13,793,972	14,266,452	14,821,760	16,190,895	16,394,177	16,569,707	16,727,018	16,875,638	17,025,096	
0 - 4	1,529,128	1,490,550	1,507,635	1,405,989	1,426,865	1,429,061	1,431,044	1,431,809	1,430,350	1,425,661	-4,689
5 - 9	1,571,815	1,500,411	1,448,311	1,489,950	1,307,892	1,313,359	1,337,146	1,369,442	1,400,435	1,420,314	
10 - 14	1,541,751	1,548,016	1,460,884	1,414,928	1,377,943	1,362,451	1,341,874	1,321,582	1,306,942	1,303,323	
15 - 19	1,420,347	1,458,074	1,516,863	1,363,394	1,213,318	1,228,918	1,265,499	1,310,066	1,349,626	1,371,187	
20 - 24	1,276,691	1,310,718	1,352,860	1,369,138	1,268,429	1,249,221	1,228,303	1,210,222	1,199,523	1,200,752	
25 - 29	1,130,636	1,171,765	1,174,210	1,199,885	1,333,702	1,330,977	1,315,993	1,294,217	1,271,113	1,252,147	
30 - 34	967,898	1,044,207	1,044,315	1,109,430	1,313,553	1,328,246	1,332,974	1,330,559	1,323,820	1,315,577	
35 - 39	825,092	902,696	941,096	994,782	1,237,960	1,262,203	1,276,937	1,285,262	1,290,278	1,295,084	
40 - 44	682,759	780,528	824,270	896,712	1,144,732	1,170,794	1,187,330	1,198,116	1,206,929	1,217,543	
45 - 49	559,287	642,975	726,157	789,931	958,363	992,814	1,028,450	1,063,179	1,094,906	1,121,538	
50 - 54	428,807	527,157	594,373	687,351	875,725	893,909	903,107	908,920	916,947	932,789	
55 - 59	345,881	399,556	487,279	575,904	759,779	783,444	801,979	817,094	830,498	843,901	
60 - 64	288,353	323,793	363,491	484,293	585,142	610,966	639,634	668,988	696,871	721,127	
65 - 69	228,046	261,841	294,924	358,529	488,786	503,321	512,414	519,672	528,705	543,121	
70 - 74	161,826	198,662	226,401	277,199	367,550	382,384	396,016	408,723	420,786	432,482	
75 - 79	103,504	134,246	159,599	206,739	248,591	258,224	268,330	278,792	289,498	300,333	
80 y más	76,725	98,777	143,784	197,606	282,565	293,885	302,677	310,375	318,411	328,217	
Mujer	13,251,596	13,928,370	14,426,463	15,142,739	16,435,053	16,641,127	16,826,991	16,998,826	17,162,819	17,325,148	
0 - 4	1,465,837	1,436,754	1,464,869	1,347,822	1,361,759	1,363,558	1,365,535	1,366,549	1,365,462	1,361,133	-4,329
5 - 9	1,511,380	1,441,848	1,389,689	1,437,099	1,287,554	1,288,499	1,302,812	1,323,555	1,343,794	1,356,591	
10 - 14	1,479,808	1,488,229	1,397,200	1,346,563	1,362,124	1,350,040	1,330,318	1,308,746	1,291,114	1,283,210	
15 - 19	1,348,703	1,402,108	1,352,075	1,319,060	1,252,987	1,265,724	1,290,878	1,319,974	1,344,536	1,356,088	
20 - 24	1,218,708	1,283,129	1,267,668	1,289,985	1,422,936	1,402,839	1,360,899	1,311,246	1,268,008	1,245,313	
25 - 29	1,113,117	1,163,270	1,181,699	1,192,880	1,378,603	1,398,567	1,413,468	1,421,813	1,422,106	1,412,855	
30 - 34	990,593	1,062,452	1,090,189	1,117,606	1,268,034	1,292,197	1,314,555	1,334,727	1,352,331	1,366,986	
35 - 39	869,571	950,274	1,009,775	1,062,875	1,211,570	1,226,189	1,234,090	1,239,049	1,244,842	1,255,245	
40 - 44	732,401	822,825	908,807	999,733	1,100,490	1,121,022	1,142,236	1,162,884	1,181,718	1,197,491	
45 - 49	609,213	683,534	787,340	891,923	979,562	999,696	1,021,007	1,042,801	1,064,383	1,085,059	
50 - 54	477,766	571,197	653,613	770,525	884,183	901,725	916,899	931,141	945,890	962,583	
55 - 59	390,536	433,780	542,632	634,416	757,447	780,334	802,799	824,502	845,103	864,263	
60 - 64	330,123	357,700	407,251	528,666	624,211	645,359	667,397	689,852	712,255	734,132	
65 - 69	267,674	292,470	329,315	394,207	523,102	540,532	554,198	566,308	579,066	594,680	
70 - 74	198,113	228,096	260,812	313,593	376,544	395,713	417,955	441,289	463,735	483,310	
75 - 79	134,181	162,372	190,118	233,533	279,157	288,165	296,694	305,734	316,274	329,302	
80 y más	113,872	148,332	193,411	262,253	364,790	380,968	395,251	408,656	422,202	436,907	

Nota: Las proyecciones de población 2025 son de carácter provisional, hasta que se disponga de los resultados definitivos del próximo censo de población y vivienda a ejecutarse en el año 2025.

Nota. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)(2023). Estimación y proyecciones de la población nacional, por año calendario y edad simple, 1950 -2050 – Boletín especial N°24.INEI.

2.3. Dinámicas del mercado de alquiler en Lima

El mercado de alquiler informal en Lima ha experimentado un crecimiento significativo en la última década, impulsado por restricciones de acceso al crédito hipotecario, el incremento del precio del suelo urbano y la preferencia de las nuevas generaciones por la flexibilidad de ubicación respecto a su centro laboral (MVCS, 2023; IPE, 2023; BCRP, 2024).

De acuerdo con un estudio de Binswanger Perú (2024), en Lima Sur una familia requiere entre 5 y 6 años para reunir el 10 % de la cuota inicial necesaria para un crédito hipotecario. Asimismo, destinando de 30 a 35 % de los ingresos mensuales, el plazo promedio para cancelar la deuda oscila entre 20 y 25 años, pudiendo ser mayor en zonas de alta demanda.

Figura 7

Tiempo promedio de años de ahorro para acceso a un crédito hipotecario por zonas de Lima Metropolitana

Nota: Extraído de ASEI, IPE, BCRP, Binswanger Perú, 2024.

En este contexto surge el modelo multifamily, es decir, edificios concebidos exclusivamente para renta y administrados por un solo operador. En el Perú el formato aún es incipiente, aunque ya existen casos concretos. Uno de los proyectos en operación es Nomad Living Juan de Arona, con rentas alrededor de S/ 2,500 (1 dormitorio) y S/ 3,000 (2 dormitorios). Se suman proyectos en desarrollo en Miraflores (Nomad Living Ricardo Palma, La Mar y MF Pardo) y en Lince (Sky V) (Binswanger Perú, 2024; Colliers Perú, 2024).

Tabla 1

Proyectos Multifamilys al 2024

Promotor	Proyecto	Entrega prevista	Pisos totales	Unidades
CCLA Group	Nomad Living Juna de Arona	IV-2023	10	160
CCLA Group	Nomad Living Juna de Arona	I-2025	22	280
Parque Arauco	La Mar	III-2025	13	141
Fiat Inmobiliaria	Sky V	2025-2026	27	160
Pionero Inmobiliaria	MF Pardo	2026	N.D	N.D

Nota. Extraído de Binswanger Perú (2024)

Se estima que, hacia el cierre de 2026, Lima alcanzará aproximadamente 1,000 unidades multifamily en operación, concentradas en distritos de Lima Centro y Miraflores. Sin embargo, no existen aún proyecciones para Lima Sur, a pesar de que el estudio de Binswanger Perú (2024) evidencia que los sectores B y C mantienen una demanda insatisfecha de alquiler formal. Esto convierte a la urbanización Entel Perú, en San Juan de Miraflores, en una zona estratégica para el desarrollo de proyectos de renta, dada su conectividad, proximidad a servicios, percepción de seguridad y potencial de valorización del suelo.

Figura 8

Ubicación de proyectos Multifamilys al 2024

Nota. Extraído de Binswanger Perú, 2024

Tabla 2

Proyectos por distrito

Proyecto	Distrito	Pisos totales	Unidades
Nomad Living Juan de Arona	San Isidro	10	160
Nomad Living Ricardo Palma	Miraflores	22	280
La Mar	Miraflores	13	141
Sky V	Lince	27	160
MF Pardo	Miraflores	N.D	N.D

Nota. Elaboración propia

De acuerdo con Binswanger Perú (2024), el interés por el multifamily viene creciendo entre promotores y fondos; no obstante, el despegue será gradual por la presencia de varias fricciones de mercado:

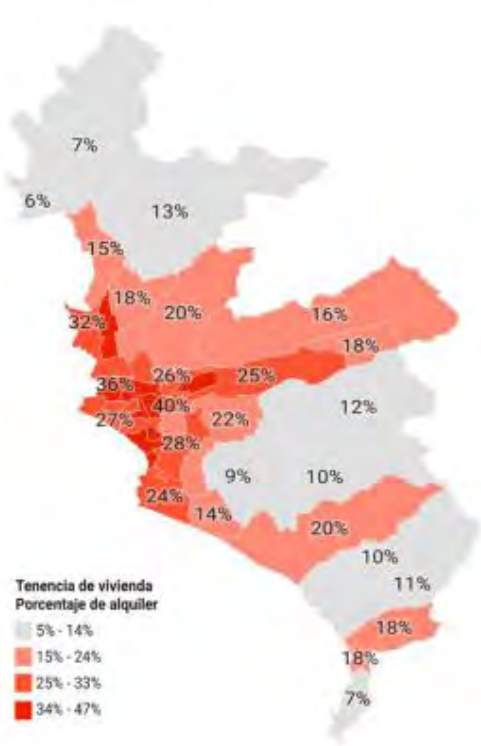
- Marco normativo. No existe un régimen específico de vivienda en renta y persiste baja predictibilidad municipal (cambios de parámetros y criterios de licenciamiento), lo que eleva el riesgo regulatorio.
- Tratamiento del IGV. Los arrendadores personas naturales no trasladan IGV, mientras que las empresas sí lo asumen, generando una asimetría tributaria que presiona los precios formales.
- Informalidad. Una porción relevante de los alquileres se pacta fuera de la formalidad, evadiendo el impuesto a la renta y compitiendo con precios más bajos, pero sin estándares técnicos ni seguridad jurídica.
- Financiamiento. La banca comercial aún no ofrece productos plenamente alineados con la lógica del activo (periodo de construcción, estabilización de ocupación y flujos de largo plazo).

En la medida en que el segmento se consolide, con reglas más claras, productos financieros ad hoc y operadores profesionales, es previsible la aparición de formatos

especializados y de nicho, como coliving, senior living y residencias para estudiantes (Binswanger Perú, 2024).

Figura 9

Proporción de viviendas en alquiler por distrito de Lima



Nota. Extraído de INEI y Binswanger Perú, 2024.

Para Lima, Binswanger Perú (2024) subraya que el principal desafío inmediato es la competencia informal, que ofrece tarifas menores por no asumir cargas tributarias ni costos de gestión. Precisamente allí se abre el espacio de diferenciación: un proyecto formal que ofrezca amenidades y servicios integrados (unidad equipada, áreas comunes funcionales, mantenimiento, administración profesional y soporte legal) puede atraer a inquilinos que valoran calidad, previsibilidad y seguridad, aun con una renta competitiva frente a la oferta informal. Asimismo, se realizó una entrevista al profesor Tito Antonio Piqué Romero, quien brindó comentarios relevantes respecto a las dinámicas del mercado

de alquiler, señalando que: Oferta y ritmo de consolidación. De acuerdo con la entrevista realizada a Tito Antonio Piqué Romero (profesor de posgrado y gerente general de una empresa desarrolladora inmobiliaria con un proyecto de renta en etapa de inicio de operación) el multifamily en Lima se encuentra en fase temprana, con alrededor de cuatro proyectos y cerca de 800 unidades en alquiler a la fecha. " *La expectativa es de una trayectoria de crecimiento gradual, más que explosiva, hasta que existan series de desempeño que reduzcan la percepción de riesgo por parte de financiadores y autoridades* " (T. Pique, *comunicación personal*, 1 de octubre de 2025).

Demanda y nuevo perfil de usuario. El entrevistado destaca la aparición de un consumidor que prioriza flexibilidad (no atarse a deuda de largo plazo), prefiere unidades compactas y valora amenidades (gimnasio, coworking, áreas comunes) y gestión profesional del activo. Este perfil es consistente con la demanda de localización eficiente (proximidad a empleo, educación y salud) y con un mayor peso de criterios de costo total de vivienda (T. Pique, *comunicación personal*, 1 de octubre de 2025).

Informalidad y asimetrías tributarias. Un rasgo estructural del mercado limeño es la alta informalidad: numerosos arrendamientos de personas naturales se pactan sin IGV y con una carga tributaria efectiva menor, lo que se traduce en ventajas de precio frente a la oferta empresarial formal. La asimetría del IGV y la falta de estandarización contractual limitan la competencia en igualdad de condiciones y presionan los márgenes del operador formal (T. Pique, comunicación personal, 1 de octubre de 2025).

Financiamiento y necesidad de "track record". La banca comercial muestra cautela para financiar construcción y operación de multifamily por la ausencia de un historial local de flujos estabilizados (ocupación, rotación, morosidad, gastos operativos

reales). Esta carencia encarece el costo de capital y retrasa el escalamiento. En la medida en que los primeros activos alcancen estabilización de 90–95 %, se espera mayor apetito de inversionistas institucionales (p. ej., AFP y compañías de seguros) por rentas de largo plazo (T. Pique, comunicación personal, 1 de octubre de 2025).

Normativa y gobernanza urbana. Adicionalmente, la industria enfrenta baja predictibilidad municipal (cambios de parámetros, criterios de licenciamiento) y marcos que no diferencian vivienda en renta de otros usos residenciales. Ciertas figuras (p. ej., aparthotel) permiten unidades pequeñas, pero no siempre habilitan independización, lo que condiciona estrategias de salida (venta por unidades) y eleva el riesgo regulatorio del promotor (T. Pique, comunicación personal, 1 de octubre de 2025).

Perspectivas de 5–10 años. Con operadores profesionales y mejores datos de desempeño, el segmento tendería a ampliar su base y a diversificarse hacia nichos especializados (p. ej., coliving, senior living, residencias estudiantiles). La palanca clave será demostrar eficiencia operativa (mantenimiento, administración, gestión de contratos) y resiliencia del NOI en horizontes de mediano plazo, condición necesaria para que el activo sea “bancable” y transable en el mercado secundario (T. Pique, comunicación personal, 1 de octubre de 2025).

Implicancias para zonas periféricas consolidadas (caso SJM). En distritos de gran población como San Juan de Miraflores, donde prima la búsqueda de proximidad y renta accesible, la falta de oferta formal abre una oportunidad de posicionamiento para proyectos de escala intermedia (≤150 unidades como umbral operativo sugerente), con producto bien diseñado y operación robusta. El plan de contingencia (venta por unidades si la renta no despega) debe considerarse desde el diseño, ajustando normativa y

tipologías para preservar opcionalidad (T. Pique, comunicación personal, 1 de octubre de 2025).

Finalmente, el análisis de la dinámica en la urbanización Entel Perú evidencia, a partir del estudio de mercado desarrollado para esta tesis (2025), una alta rotación de unidades en alquiler, con plazos de colocación que oscilan entre 7 y 14 días y precios promedio de entre S/ 20 y S/ 40 por m². Asimismo, el CAP rate estimado en la oferta informal se encuentra en un rango de 7 % a 9 %, lo que refleja un nivel atractivo de rentabilidad. Estos resultados sugieren que, mediante una gestión formal y profesional (que incorpore contratos estandarizados, administración eficiente y mantenimiento preventivo), es posible captar la demanda existente, mejorar la calidad del producto inmobiliario y asegurar una rentabilidad sostenida en el tiempo.

Tabla 3

Cuadro de precios de alquiler de departamentos

Distrito	Dirección	Dormitorios	Baños	Área	Precio Mensual	Precio por m2
San Juan de Miraflores	Andrés Guzmán	1.00	1.00	65	S/ 1,200.0	S/ 18.46
San Juan de Miraflores	Calle Genaro Numa	1.00	1.00	47	S/ 1,000.0	S/ 21.28
San Juan de Miraflores	Mariano Campo Pamplona Baja	1.00	1.00	47	S/ 900.00	S/ 19.15
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú Calle Las Amapolas	1.00	1.00	25	S/ 1,000.0	S/ 40.00
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú Calle Las Amapolas	1.00	1.00	30	S/ 1,200.0	S/ 40.00
Santiago de Surco	Av. Proceres	1.00	1.00	30	S/ 850.00	S/ 28.33
Santiago de Surco	Monte de Los Olivos	1.00	1.00	35	S/ 1,400.00	S/ 40.00
Santiago de Surco	Monte de Los Olivos	1.00	1.00	55	S/ 1,500.00	S/ 27.27
Santiago de Surco	Av. Proceres	1.00	1.00	75	S/ 1,700.00	S/ 22.67
Santiago de Surco	Jiron Bayovar	1.00	1.00	61	S/ 1,900.00	S/ 31.15

Nota. Elaboración propia

Tabla 4

Cuadro de precios de alquiler de locatarios

Distrito	Dirección	Área	Precio Mensual	Precio por m2
San Juan de Miraflores	Av. Maximiliano Carranza	**28**	S/ 1,100.00	S/ 39.29
San Juan de Miraflores	José Charrierse	**25**	S/ 1,400.00	S/ 56.00
San Juan de Miraflores	Sector A Frente a IPD	**20**	S/ 1,800.00	S/ 90.00
San Juan de Miraflores	Av. San Juan	**10**	S/ 750.00	S/ 75.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 5

Cuadro de precios de alquiler de cocheras

Distrito	Dirección	Área	Precio mensual	Precio por m2
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú (cochera techada portón eléctrico)	15	S/ 300.0	S/ 20.00
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú (cochera abierta)	15	S/ 185.0	S/ 12.33
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú (cochera cerrada portón manual)	15	S/ 200.0	S/ 13.33
San Juan de Miraflores	Urb. Entel Perú (cochera en local)	**15**	S/ 150.0	S/ 10.00

Nota. Elaboración propia

2.4. Preferencias y comportamiento del usuario de renta

El perfil de los inquilinos en la urbanización Entel Perú está conformado principalmente por jóvenes profesionales, parejas jóvenes y personas solas pertenecientes a los sectores socioeconómicos B y C. Este segmento busca soluciones habitacionales prácticas, con buena ubicación y precios accesibles, priorizando la funcionalidad y la proximidad a servicios urbanos.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado entre marzo y mayo de 2025, los inquilinos en esta zona muestran una marcada preferencia por departamentos de un

dormitorio, que ofrecen un equilibrio entre espacio funcional y costo, resultandos ideales para jóvenes solteros o en pareja. Este tipo de producto destaca por su relación costo-beneficio, su conectividad y su cercanía a equipamientos estratégicos.

Los principales factores de decisión identificados en el estudio fueron los siguientes:

- Precio mensual accesible, en un rango de S/ 800 a S/ 1,300, ajustado al ingreso promedio del segmento. (Ver Figura 8)
- Ubicación estratégica, con cercanía a transporte público, centros comerciales y equipamientos urbanos.
- Distribución eficiente, donde cada metro cuadrado está optimizado para el uso diario, evitando excedentes innecesarios.
- Calidad del producto, garantizando acabados adecuados, buena iluminación natural, ventilación y condiciones de seguridad.
- Servicios adicionales, tales como cocina equipada, lavandería integrada, mantenimiento básico y gestión profesional del alquiler.

Finalmente, los usuarios valoran que el inmueble se mantenga en un entorno ordenado y limpio, con espacios bien distribuidos e instalaciones funcionales, lo que influye directamente en su percepción de calidad y confort habitacional. En consecuencia, estas preferencias reflejan una demanda clara por departamentos compactos, funcionales y bien ubicados, una necesidad que el modelo multifamily puede atender de manera eficiente, ofreciendo una propuesta diferenciada respecto al mercado informal.

2.5. Calidad de la vivienda en alquiler

La calidad de la vivienda en alquiler es clave para el arrendamiento y percepción general de valor por parte del inquilino. En ese sentido, en San Juan de Miraflores, donde predomina la informalidad en rentas, los estándares de calidad en muchos casos son deficiente y suelen ser heterogéneos, lo cual genera una oportunidad clara en diferenciación para el desarrollo inmobiliario que cumplan parámetros técnicos normativos y ofrezcan condiciones de habitabilidad.

En Perú, el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) estable los criterios técnicos para garantizar aspectos de seguridad estructural, ventilación, iluminación natural, accesibilidad, instalaciones sanitarias y calidad de materiales; sin embargo, la mayoría de las edificaciones en sectores B y C no cumplen con estos criterios técnicos. Desde la perspectiva del inquilino, la calidad no solo se percibe por los acabados del inmueble sino también por factores funcionales como:

1. Instalaciones eléctricas y sanitarias bien instaladas
2. iluminación y ventilación natural adecuada.
3. Acabados funcionales
4. Materiales resistentes
5. Seguridad de accesos

En ese sentido, la falta de estos factores funcionales afecta la satisfacción del inquilino, lo cual aumenta la rotación y reduce la fidelización, lo que ocasiona vacancias y costos de mantenimiento correctivo. Por lo cual, un proyecto formal garantiza los estándares y mejora la percepción de valor y reduce el riesgo operativo para el promotor

inmobiliario. En conclusión, la calidad constructiva no es un lujo, sino una condición mínima para asegurar rentabilidad sostenida en el tiempo.

2.6. Acceso al financiamiento y sus limitaciones

La principal barrera para mejorar el acceso a la vivienda en los sectores socioeconómicos B y C es su limitada capacidad de financiamiento. Esto ocurre porque el sistema financiero formal exige condiciones que muchos hogares no pueden cumplir, tales como: disponer de un pago adelantado para el crédito hipotecario (cuota inicial), estar en planilla formal y contar con un historial crediticio sólido (ver figura 8).

Figura 10

Ingresos y gastos según APEIM 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/770	S/530	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/2,166	S/1,881
Promedio del ingreso familiar mensual	S/4,501	S/13,923	S/7,545	S/4,244	S/4,804	S/3,737	S/2,720	S/2,052

Nota. Extraído de ASEIM 2024

Según estadísticas oficiales del INEI y de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), una proporción significativa de los hogares en esos sectores no accede al crédito hipotecario por razones como:

- Informalidad laboral: un gran número de personas trabaja como independientes o en empleos no registrados, lo que dificulta demostrar ingresos estables frente a las entidades financieras.

- Ausencia o debilidad del historial crediticio formal: muchas familias no tienen antecedentes crediticios o tienen reportes negativos en centrales de riesgo.

- Falta de ahorro previo para la cuota inicial: esto afecta especialmente a jóvenes y familias emergentes que no han podido acumular fondos suficientes.

Todos estos obstáculos canalizan la demanda de vivienda hacia el mercado informal de alquileres, donde no se requieren requisitos formales, pero tampoco se ofrecen garantías mínimas ni condiciones adecuadas de habitabilidad. En consecuencia, esta alternativa funciona muchas veces como una solución de emergencia: precaria y sin sostenibilidad a largo plazo.

En ese contexto, el modelo de alquiler formal con enfoque flexible, como el que se propone en esta tesis, puede actuar como un puente temporal: no solo resuelve una necesidad habitacional inmediata, sino que también prepara al inquilino para una futura adquisición mediante estabilidad, educación financiera y ahorro planificado. Al ofrecer un producto de calidad, contratos claros y gestión profesional, se contribuye a formalizar progresivamente la relación entre oferta y demanda y se abre la posibilidad de que los usuarios mejoren su situación financiera mientras acceden a una vivienda digna.

2.7. Modelos de inversión inmobiliaria para renta

El modelo de multifamily aplicado en los sectores B y C, representa una oportunidad estratégica para iniciar a desarrollar proyectos de renta con rentabilidad

sostenida, teniendo siempre una estructura dentro de los criterios técnicos, financiero y operativos adecuado, puesto que, a diferencia de un proyecto de venta tradicional, la renta permite generar flujo de caja constante, amortizar la inversión y construir un activo patrimonial.

Un indicador principal para los proyectos de renta es el CAP Rate, el cual mide el ingreso neto anual y el valor del inmueble; y en la urbanización Entel Perú de acuerdo con el estudio de mercado realizado entre marzo y mayo del 2025 se estima un CAP Rate de 7% a 9% en proyectos informales, esto nos indica que un proyecto formal con mejoras de calidad, equipamiento y gestión podría obtener márgenes competitivos gracias a una menor rotación y vacancia.

Asimismo, es posible proyectar la Tasa de Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) para medir la viabilidad financiera del proyecto, por lo cual nos permite evaluar la recuperación de la inversión en función de los flujos esperados, considerando costos de construcción, gastos operativos, vacancia proyectada y valorización del activo en el tiempo.

En el caso de los proyectos multifamily formales, existen economías de escala en el mantenimiento, la administración centralizada y la negociación de servicios (limpieza, seguridad, servicios básicos comunes), lo que permite reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio. Además, la gestión profesional contribuye a minimizar riesgos operativos, como daños a la propiedad, morosidad o conflictos contractuales. Sin embargo, también existen riesgos específicos a considerar:

- Competencia informal con precios bajos, aunque sin garantías legales ni estándares técnicos.

- Desconocimiento del modelo por parte de inquilinos o autoridades locales.
- Posible percepción inicial de sobreprecio, frente a un mercado acostumbrado a informalidad y productos de baja calidad.

Finalmente, a pesar de estos riesgos, la formalización del alquiler en zonas como Entel Perú representa una oportunidad de inversión rentable con impacto social, al ofrecer una solución habitacional segura, ordenada y digna para un segmento históricamente excluido del mercado formal; asimismo, además del ingreso generado por los departamentos de un dormitorio, el proyecto contempla la renta de tres locales comerciales ubicados en el primer nivel, orientados a servicios complementarios de cercanía (como barbería, cafetería o lavandería), así como el alquiler de cocheras para residentes o usuarios externos. Esta estrategia de diversificación de ingresos permite incrementar el CAP rate general del proyecto, mejorando la estabilidad financiera y generar mayor dinamismo en la zona, sin afectar el carácter residencial del edificio.

2.8. Estrategias de formalización del alquiler

El alto nivel de informalidad en el mercado de alquiler en el Perú, más que todo en los sectores medios y bajos, ha generado un desregulado sistema con deficiencias en infraestructura, legalidad y seguridad tanto como para propietario e inquilinos. Lo cual se traduce en oferta de viviendas sin estándares técnicos, contratos no legales, servicios de baja calidad y ausencia de mecanismos de resolución de conflictos. Frente a esta realidad, el modelo multifamily formal se presenta como una estrategia viable de formalización del alquiler, al incorporar elementos clave como:

- Gestión profesional del arrendamiento, con contratos claros, mecanismos de cobro eficientes y atención a incidencias.
- Cumplimiento del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), asegurando habitabilidad y seguridad.
- Mantenimiento preventivo regular, que mejora la durabilidad del activo y la experiencia del usuario.
- Servicios integrados (limpieza, seguridad, lavandería compartida, gestión técnica), que elevan el estándar del producto ofrecido.

En ese sentido, uno de los principales beneficios de la formalización, es la seguridad jurídica, tanto para el propietario como para el inquilino, lo cual se logra mediante contratos regulados, clausulas claras y documentación formal se minimiza el riesgo de incumplimiento de desalojos arbitrario o deterioro de la propiedad, con esto se genera confianza para acceder a financiamientos formales por parte de inversionistas o promotores debido a la trazabilidad del negocio y flujo de ingreso estable.

La formalización también contribuye a la valorización del activo inmobiliario, su potencial de reventa y su alineación con los requerimientos de instituciones financieras. A mediano plazo, un entorno con oferta formal suficiente genera un círculo virtuoso de competencia saludable, mejora en los estándares del mercado, y reducción progresiva de la informalidad. Y en el distrito de San Juan de Miraflores, esta estrategia puede aplicarse de manera escalonada y progresiva, iniciando con proyectos piloto como el que se propone en esta tesis, que demuestren viabilidad económica, aceptación social y capacidad de generar impacto positivo en la calidad de vida urbana.

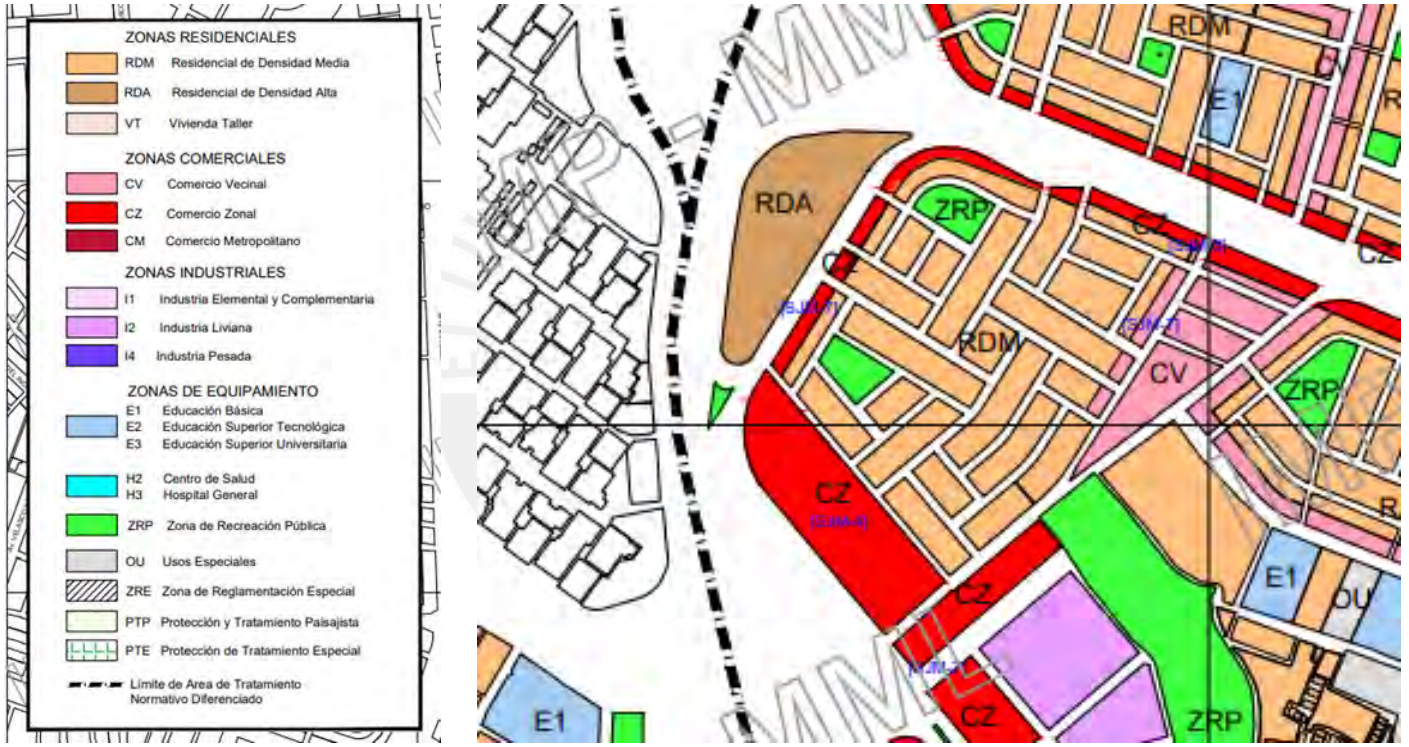
2.9. Consideraciones técnico-legales y normativas

Los proyectos de renta formal en distritos como San Juan de Miraflores deben considerar un marco integral de normas técnicas, urbanísticas y legales que aseguren su viabilidad, seguridad y sostenibilidad a lo largo del tiempo. El cumplimiento de estas disposiciones permite no solo garantizar la conformidad regulatoria, sino también fortalecer la confianza de los inquilinos y brindar respaldo a las entidades financieras para impulsar este tipo de proyectos de inversión inmobiliaria.

En el caso específico de San Juan de Miraflores, los parámetros de edificabilidad varían según la zonificación establecida por la municipalidad. En la urbanización Entel Perú, dichos parámetros permiten la construcción de edificaciones de hasta cinco niveles, cumpliendo con los requisitos de retiros, densidad y coeficiente de ocupación del suelo definidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones (2023).

Figura 11

Plano de zonificacion de proyectos



Nota: Imagen extraída de la página de la Municipalidad Metropolitana de Lima

Este reglamento, de carácter obligatorio para todas las edificaciones en el territorio nacional, establece los estándares técnicos mínimos para garantizar condiciones de seguridad, habitabilidad y accesibilidad.

Entre las principales normas aplicables se encuentran:

- E.030 – Diseño Sismorresistente, que garantiza la seguridad estructural ante eventos sísmicos.
- A.070 – Vivienda y A.080 – Condiciones de Habitabilidad, que regulan la ventilación, iluminación y confort de los espacios habitables.
- E.050 – Instalaciones Eléctricas y NTS 021 – Instalaciones Sanitarias, que establecen los criterios técnicos para las redes internas de servicios.
- A.120 – Accesibilidad Universal, que promueve la inclusión mediante el diseño accesible.

En el aspecto legal, los contratos de arrendamiento se rigen por la Ley N.º 30933, denominada Ley de Arrendamiento de Bienes Inmuebles para Vivienda y Procedimiento Especial de Desalojo con Intervención Notarial. Esta norma promueve la formalización del mercado de alquiler y agiliza la recuperación de inmuebles ante incumplimientos contractuales, siempre que el contrato cumpla con las cláusulas establecidas por la ley.

Respecto al marco tributario, los ingresos obtenidos por arrendamiento formal se clasifican como renta de primera categoría, de acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Los propietarios que perciben ingresos por alquiler deben pagar un 5 % del ingreso bruto mensual como impuesto, sin

deducción de gastos; mientras que, si el arrendamiento se realiza a través de una persona jurídica, la tasa impositiva es del 29.5 % sobre la renta neta.

Si bien esta carga tributaria puede percibirse como una obligación adicional, representa también una ventaja estructural al fomentar la bancarización y trazabilidad financiera, elementos que permiten acreditar ingresos estables y acceder con mayor facilidad a créditos para nuevos desarrollos inmobiliarios. De esta manera, la formalización tributaria se convierte en un componente estratégico de sostenibilidad y expansión del modelo.

En conjunto, el cumplimiento de los parámetros urbanísticos, las normas del RNE y la legislación vigente en arrendamientos y tributación consolidan las bases para que el modelo Multifamily sea no solo legalmente viable en Lima Sur, sino también replicable, escalable y financieramente atractivo para promotores inmobiliarios interesados en generar rentabilidad sostenible con impacto social positivo.

2.10 Marco normativo reciente en alquiler de viviendas de interés social

En abril de 2025, se publicó el Decreto Supremo N.º 005-2025-VIVIENDA, aprobado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), el cual reglamenta la Ley de Vivienda de Interés Social (VIS) y establece nuevas modalidades de acceso a vivienda, entre ellas el arrendamiento como alternativa habitacional. Este reglamento introduce un marco legal innovador que permite al Estado otorgar subsidios directos para alquiler a través de programas como el Bono de Arrendamiento para Vivienda (BAV), cuyo propósito es facilitar el acceso a una vivienda adecuada para familias de bajos ingresos, con especial énfasis en los jóvenes.

Según lo dispuesto, el Estado puede subvencionar hasta el 60 % del valor del alquiler mensual, mientras que el 40 % restante, aportado por la familia beneficiaria, se destina a un fondo de ahorro que podrá utilizarse posteriormente como cuota inicial para la adquisición de vivienda propia. Este esquema busca fomentar una transición progresiva del arrendamiento hacia la propiedad, al mismo tiempo que incentiva la formalización del mercado de alquiler y la educación financiera de los arrendatarios.

De manera complementaria, el reglamento contempla incentivos tributarios y financieros para los promotores privados, incluyendo la exoneración del IGV en proyectos de vivienda de interés social destinados al alquiler, el acceso a financiamiento con garantías estatales, y la reducción del riesgo crediticio mediante pagos garantizados por el Estado. Estas disposiciones buscan estimular la inversión privada en proyectos de renta formal y de largo plazo, alineándose con las tendencias internacionales de desarrollo urbano sostenible y con los principios de colaboración público-privada.

En este contexto, el presente proyecto de tesis encuentra respaldo normativo y económico, al proponer un modelo de vivienda en alquiler formal que no solo genera retornos sostenibles para el inversionista, sino que además contribuye a reducir el déficit habitacional, en concordancia con los lineamientos de política habitacional promovidos por el Estado peruano.

Capítulo 3: Metodología

3.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo aplicada, ya que tiene como propósito proponer una solución práctica y viable al déficit habitacional que afecta a los sectores socioeconómicos B y C en Lima Metropolitana, específicamente en el distrito de San Juan de Miraflores.

El enfoque metodológico es cuantitativo-descriptivo con componentes exploratorios, dado que se recogen y analizan datos del entorno real con el fin de describir tendencias del mercado de alquiler, identificar oportunidades y formular una propuesta técnica y económica viable basada en un modelo de renta formal.

3.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación adoptado es no experimental y de corte transversal, puesto que no se manipulan variables, sino que se observa la realidad tal como ocurre en un momento determinado del tiempo.

El análisis se desarrolla tomando como caso de estudio la urbanización Entel Perú, durante el período comprendido entre marzo y mayo de 2025, en el cual se identificaron las características del mercado local de renta informal, los rangos de precios, los niveles de rotación de inquilinos y la viabilidad técnica y económica de implementar un modelo de renta formal multifamiliar.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población objetivo de la investigación está conformada por los siguientes grupos:

- Inquilinos actuales de viviendas alquiladas en la urbanización Entel Perú.
- Propietarios de edificaciones multifamiliares que destinan sus inmuebles al alquiler.
- Oferta inmobiliaria informal publicada en portales web y anuncios físicos dentro del distrito.

3.3.2 Muestra

La muestra es de tipo no probabilística por conveniencia, debido a la ausencia de un marco muestral formal en el mercado local de alquileres.
Se analizaron aproximadamente 10 casos de oferta de alquiler identificados en la urbanización Entel Perú mediante visitas directas y registro de precios, condiciones y características de los inmuebles.

Asimismo, se realizaron entrevistas exploratorias a tres propietarios de edificios multifamiliares, con el objetivo de complementar el análisis del entorno, validar las condiciones de informalidad y contrastar la percepción de la demanda habitacional en la zona.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos utilizados en la investigación fueron los siguientes:

- **Revisión documental:** Se analizaron fuentes secundarias tales como informes de mercado de Colliers International (2024), Binswanger Perú (2024), estadísticas del INEI (2023), documentos del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), y la normativa vigente como el Reglamento Nacional de Edificaciones (2023) y la Ley de Arrendamiento N.º 30933.
- **Observación directa estructurada:** Se efectuaron visitas de campo en la urbanización Entel Perú, registrando características constructivas, número de pisos, entorno urbano, accesibilidad, precios de alquiler y estado de conservación de los inmuebles.
- **Entrevistas exploratorias informales:** Se sostuvieron conversaciones con propietarios de edificaciones multifamiliares, quienes aportaron información sobre rotación de inquilinos, mantenimiento, rentabilidad y preferencias de los arrendatarios.

3.5 Análisis de datos

Los datos cuantitativos obtenidos fueron procesados mediante estadística descriptiva básica, identificando rangos de precios por m², tiempos de ocupación y tipologías más demandadas.

El análisis cualitativo se enfocó en patrones comunes y comportamientos del mercado observados en campo, complementados con los testimonios de los propietarios entrevistados, con el fin de sustentar la factibilidad del modelo multifamiliar propuesto

3.6 Limitaciones del estudio

- El estudio se concentró en una única urbanización (Entel Perú), por lo que sus resultados tienen un carácter exploratorio y alcance local, sin pretensión de generalización a toda Lima Metropolitana.
- No se aplicaron encuestas estructuradas debido a las limitaciones del contexto informal y a la naturaleza exploratoria del estudio.
- Algunas respuestas de los entrevistados fueron de carácter verbal o no verificable documentalmente, lo cual constituye una limitación metodológica asumida.
- y adaptado al contexto informal del mercado de alquiler.
- Algunas respuestas obtenidas fueron informales y no siempre verificables documentalmente.

3.7 Consideraciones éticas

Las observaciones e interacciones se realizaron con el consentimiento verbal de los participantes, quienes fueron informados del propósito estrictamente académico del estudio.

No se recopilaron datos personales sensibles y se respetaron en todo momento los principios de anonimato, confidencialidad y uso responsable de la información.

3.8 Soporte técnico del proyecto

El proyecto cuenta con planos arquitectónicos y estructurales elaborados conforme al Reglamento Nacional de Edificaciones (2023), lo cual valida técnicamente la propuesta. La configuración arquitectónica considera departamentos de un dormitorio,

tres locales comerciales en el primer nivel y cocheras en semisótano, ajustadas a las condiciones normativas y características reales de los lotes de la urbanización Entel Perú. Este soporte técnico permite integrar la viabilidad constructiva y económica dentro del análisis de la propuesta de modelo multifamiliar.

Capítulo 4: Evaluación financiera del proyecto multifamiliar de renta

4.1 Descripción del proyecto propuesto

El proyecto consiste en el desarrollo de un edificio multifamiliar de cinco niveles con semisótano, destinado exclusivamente al alquiler de viviendas de un dormitorio, con cocheras y locales comerciales en el primer nivel. El inmueble se ubicará en la urbanización Entel Perú, distrito de San Juan de Miraflores, Lima Metropolitana.

La propuesta tiene como finalidad contribuir a la reducción del déficit habitacional existente en los sectores socioeconómicos B y C, mediante la creación de una oferta de vivienda formal que combine calidad constructiva, eficiencia en el diseño arquitectónico y precios de renta competitivos.

El modelo planteado se enmarca en el concepto de vivienda multifamiliar de alquiler formal (Multifamily), orientado a generar retornos sostenibles para los inversionistas y, a la vez, ofrecer soluciones habitacionales accesibles para jóvenes profesionales, parejas y familias pequeñas que buscan alternativas seguras y bien ubicadas en Lima Sur.

4.2 Estimación del presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión contempla lo siguiente:

Tabla 6

Inversión total del proyecto

Descripción	Und	Cant.	P.u	Total
Compra de viviendas	UND	3.00	S/ 630,000.00	S/ 1,890,000.00
Diseños	GLB	1.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
Eemm	GLB	1.00	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00

Permisos	GLB	1.00	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00
Construcción	GLB	1.00	S/ 2,515,182.70	S/ 2,515,182.70
Gastos generales	%	0.10	S/ 2,515,182.70	S/ 251,518.27
Factibilidad	%	0.50%	S/ 2,515,182.70	S/ 12,575.91
Marketing	%	0.30%	S/ 2,515,182.70	S/ 7,545.55
Contingencias	%	2.00%	S/ 2,515,182.70	S/ 50,303.65
			TOTAL	**S/ 4,742,436.05**

Nota. Estimaciones basadas en parámetros de mercado y costos de construcción promedio del "Libro de Costos Año 2025"

Tabla 7

Ingresos anuales del proyecto

Descripción	**Und**	**Cant.**	**Mensual sin igv**	**Anual**
Departamentos	Und	21.00	S/ 1,101.69	S/ 277,627.12
Cocheras	Und	10.00	S/ 254.24	S/ 30,508.47
Locatarios	Und	5.00	S/ 1,694.92	S/ 101,694.92
		Subtotal	S/ 34,152.54	S/ 409,830.51
		Vacancia (3%)	S/ 33,127.97	S/ 397,535.59
		Gasto operativo	S/ 1,511.10	S/ 18,133.18
		Total	**S/ 31,616.87**	**S/ 379,402.41**

Nota. Estimaciones basadas en parámetros de mercado y costos de construcción promedio en Lima Sur para el año 2025

La inversión total del proyecto asciende a S/ 4,742,436.05, incluyendo los costos de compra de viviendas, construcción, permisos, gastos generales, marketing y contingencias. Los ingresos anuales proyectados consideran la renta de 21 departamentos, 10 cocheras y 5 locales comerciales, con una tasa de vacancia del 3 % y gastos operativos equivalentes a S/ 18,133.12 anuales. De este modo, el proyecto genera un NOI anual de S/ 379,402.41, valor que se utiliza como base para el cálculo del CAP rate y los indicadores de rentabilidad del modelo multifamily.

Adquisición del terreno

Para la implementación del proyecto se considera la adquisición de tres predios contiguos, cada uno con un área aproximada de 140 m², lo que permite conformar un lote

unificado de 420 m² destinado al desarrollo del edificio multifamiliar. Esta estrategia de consolidación de terrenos posibilita optimizar el aprovechamiento del suelo urbano, cumplir con los parámetros de edificabilidad establecidos para la zona (altura máxima de cinco niveles, coeficiente de ocupación del suelo y retiros normativos), y garantizar la viabilidad técnica y económica del proyecto.

El proceso de adquisición contempla además la regularización registral y catastral de los predios, con el fin de asegurar la seguridad jurídica de la inversión y viabilizar su inscripción posterior como propiedad horizontal o régimen de alquiler formal según la normativa vigente del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS).

Diseño arquitectónico y especialidades

El proyecto propuesto presenta una configuración arquitectónica diseñada para optimizar el uso del suelo urbano y responder a las necesidades habitacionales del segmento objetivo, manteniendo criterios de funcionalidad, eficiencia espacial y sostenibilidad. La distribución general del edificio se plantea de la siguiente manera:

- Semisótano: Se proyectan 10 estacionamientos vehiculares, un área de depósitos, cuarto de bombas y zona de estacionamiento para bicicletas, promoviendo la movilidad sostenible y la seguridad de los servicios técnicos.

- Primer piso: Se destinan 5 locales comerciales para alquiler, 3 departamentos de un dormitorio y un mini gimnasio, lo que refuerza la integración de usos mixtos y la vitalidad urbana del entorno inmediato.

- Segundo piso: Conformado por 6 departamentos de un dormitorio, diseñados bajo criterios de iluminación y ventilación natural.

- Tercer piso: Distribuido de manera similar al anterior, con 6 departamentos de un dormitorio, garantizando homogeneidad tipológica y eficiencia constructiva.

- Cuarto piso: Contiene 6 departamentos de un dormitorio, manteniendo la misma configuración modular que facilita la economía de escala y el control de costos.

- Quinto piso: Se destina a áreas comunes, incluyendo un espacio de coworking, sala de reuniones y zona de parrilla, orientadas a fomentar la convivencia social y brindar valor agregado al proyecto.

  Cada departamento cuenta con un dormitorio, un baño, una kitchenette, lavandería, sala y comedor, cumpliendo con las condiciones de habitabilidad establecidas por el Reglamento Nacional de Edificaciones (2023) en sus normas A.070 (Vivienda) y A.080 (Condiciones de Habitabilidad).

La propuesta busca generar un producto habitacional compacto, eficiente y de bajo consumo energético, alineado con la tendencia de la vivienda multifamiliar en alquiler formal y el aprovechamiento óptimo del lote urbano en Lima Sur.

Tramitación de licencias

Para la ejecución legal del proyecto multifamiliar propuesto, será necesario tramitar el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios, el Permiso de Obstrucción de Vías y la Licencia de Edificación en modalidad C, conforme a lo establecido en la Ley N.º 29090 – Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones y su reglamento vigente.

Una vez concluida la construcción, se procederá a gestionar la Conformidad de Obra y posteriormente la Declaratoria de Fábrica ante la Superintendencia Nacional de

los Registros Públicos (SUNARP). El cumplimiento de estas etapas garantiza que el proyecto se ejecute bajo los principios de formalidad, seguridad jurídica y respeto del marco normativo aplicable en Lima Metropolitana.

Los locales comerciales ubicados en el primer nivel serán entregados en estado de casco gris, dejando a cargo de cada arrendatario la implementación interior según el giro comercial que desee desarrollar. Asimismo, corresponderá a cada usuario tramitar el Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE) ante la Municipalidad de San Juan de Miraflores, en cumplimiento con lo dispuesto por el Decreto Supremo N.º 002-2018-PCM y las disposiciones complementarias del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE).

El diseño arquitectónico del proyecto contempla desde su concepción las condiciones básicas de seguridad y evacuación, de acuerdo con los criterios establecidos en las normas A.010 (Condiciones Generales de Diseño) y A.130 (Seguridad en Edificaciones) del RNE, con el objetivo de facilitar la obtención del ITSE y garantizar la protección de los ocupantes y usuarios de los espacios.

Ejecución de obra (estructura, acabados, instalaciones)

Estructuras

El sistema estructural adoptado será mixto porticado con muros portantes, combinando elementos de concreto armado (vigas, columnas y losas) con muros de albañilería estructural. Esta configuración proporciona mayor rigidez lateral y estabilidad sísmica, optimizando el comportamiento estructural del edificio de acuerdo con las

exigencias de la Norma E.030 “Diseño Sismorresistente” del Reglamento Nacional de Edificaciones (2023).

Acabados

Los acabados serán de nivel medio, priorizando durabilidad, mantenimiento sencillo y estética funcional. Se consideran las siguientes partidas principales:

- Tarrajeo, empastado y pintado en muros interiores y exteriores.
- Colocación de cerámicos y/o porcelanatos en baños, cocinas y áreas de tránsito común.
- Revestimientos lavables y antideslizantes en zonas húmedas.

Esta selección busca mantener una relación costo-calidad equilibrada, adecuada al segmento de vivienda en alquiler formal.

Equipamiento básico y mobiliario común

El proyecto contempla la instalación de un equipamiento básico integral, orientado a la seguridad, funcionalidad y confort de los usuarios. Se incluyen los siguientes elementos:

- Sistema de alarma contra incendios en áreas comunes, conforme a la Norma Técnica Peruana NTP 833.040 y la Norma RNE A.130 (Seguridad en Edificaciones).
- Luminarias con sensores de movimiento en pasillos, escaleras y accesos principales, para favorecer la eficiencia energética.

- Cerraduras eléctricas de control de acceso en el ingreso principal y áreas comunes.
- Equipamiento sanitario compuesto por inodoros, lavatorios, duchas y lavaderos.
- Equipamiento de cocina con encimeras, campanas extractoras y mobiliario básico.

En cuanto al mobiliario, se consideran puertas de MDF pintadas o enchapadas, muebles de cocina altos y bajos de melamina, y barandas o mamparas de vidrio templado en terrazas y áreas comunes.

Gastos administrativos y notariales

Dentro de los gastos administrativos se incluyen los pagos por derechos municipales, certificados de conformidad, constancias de factibilidad de servicios, tasas registrales de SUNARP, así como honorarios profesionales vinculados al desarrollo técnico y la tramitación de licencias.

Los gastos notariales comprenden la redacción de minuta y escritura pública, la declaratoria de fábrica, independización registral, legalización de firmas, autenticación de planos y documentos, y derechos notariales complementarios.

Estas partidas son indispensables para la formalización legal y registral del proyecto.

Imprevistos (5 % – 10 % del presupuesto total)

El presupuesto contempla una reserva destinada a imprevistos, estimada entre el 5 % y 10 % del costo total, con el propósito de cubrir contingencias tales como:

- Daños o pérdidas de materiales durante la ejecución.

- Incremento de precios de materiales o de mano de obra.
- Errores o incompatibilidades menores en planos y especificaciones.
- Reprocesos derivados de fallas constructivas leves.
- Aumento de tasas registrales, notariales o administrativas.
- Paralizaciones por factores externos o condiciones imprevistas del terreno.

Esta provisión garantiza la resiliencia financiera del proyecto y la continuidad de las obras ante eventuales contingencias operativas o administrativas.

4.3 Estudio de mercado y análisis de la demanda local

4.3.1 Observación del entorno y oferta actual

Durante el período comprendido entre marzo y mayo de 2025, se realizaron visitas de campo en los distritos de San Juan de Miraflores y Santiago de Surco, con el propósito de identificar y analizar la oferta actual de alquiler de viviendas dentro del mercado informal.

En total, se registraron aproximadamente 30 casos de viviendas en alquiler, las cuales presentaban características comunes como la ausencia de contratos formales, acabados heterogéneos, carencia de mobiliario básico y una ejecución constructiva empírica, generalmente levantadas sobre lotes familiares subdivididos sin planificación técnica ni cumplimiento de las condiciones mínimas de habitabilidad y seguridad establecidas por el Reglamento Nacional de Edificaciones (2023).

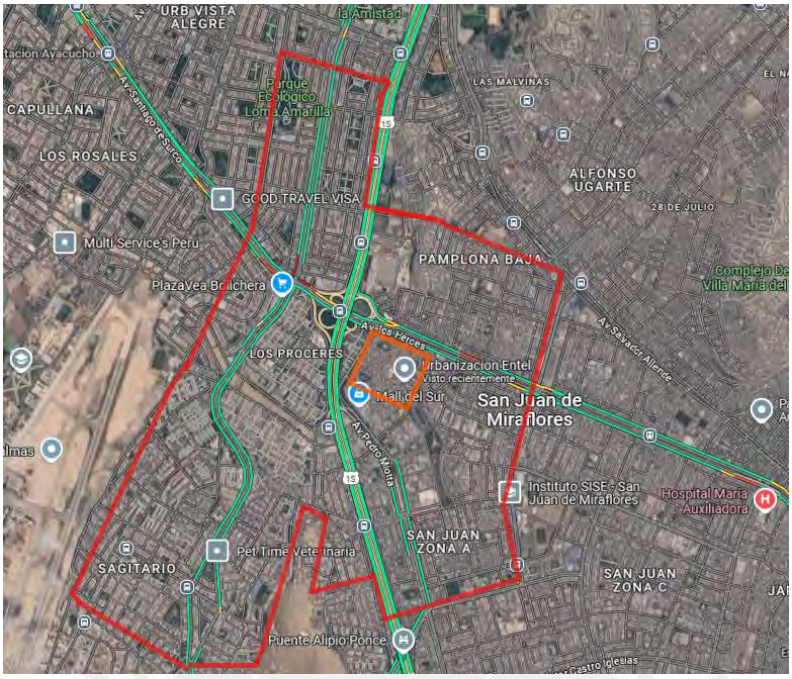
En la mayoría de los casos, se trata de minidepartamentos de uno o dos dormitorios, construidos como ampliaciones independientes dentro de viviendas unifamiliares, con accesos compartidos, limitadas áreas de ventilación e iluminación, y servicios básicos precarios. Este panorama evidencia la predominancia del alquiler informal en zonas residenciales consolidadas del sur de Lima, lo que refuerza la necesidad de promover modelos formales de vivienda en renta orientados a sectores de ingresos medios y medios-bajos.

Los precios de alquiler residencial observados dentro del área de estudio oscilan entre S/ 850 y S/ 1,900 mensuales, dependiendo de factores como ubicación, número de ambientes, servicios incluidos, estado de conservación y accesibilidad. Asimismo, se evaluaron los precios de alquiler de locales comerciales dentro del distrito de San Juan de Miraflores, cuyos valores varían entre S/ 750 y S/ 1,800 mensuales, en función del área útil, exposición comercial y cercanía a vías principales.

Finalmente, se identificó que el alquiler de cocheras fluctúa entre S/ 180 y S/ 300 mensuales, según las condiciones de cobertura, seguridad y disponibilidad de portón eléctrico. Este levantamiento de información permite caracterizar la dinámica actual del mercado de renta en Lima Sur, mostrando una alta demanda de unidades pequeñas, rotación constante y escasa oferta formal, lo que sustenta la pertinencia del modelo multifamiliar propuesto en la presente tesis.

Figura 12

Área de estudio de mercado



Nota. Extraído de Google Earth y estudio de mercado, 2025

4.3.2 Preferencias de los usuarios

A través del diálogo directo con propietarios y la observación del entorno urbano y habitacional, se identificaron las preferencias más recurrentes entre los usuarios pertenecientes a los sectores socioeconómicos B y C en la zona de estudio. Estas tendencias reflejan las prioridades actuales del mercado de alquiler en Lima Sur y permiten orientar el diseño arquitectónico y el modelo de gestión propuesto. Entre los principales hallazgos destacan:

- Ubicación y conectividad: Los usuarios valoran especialmente la proximidad al tren eléctrico, así como la cercanía a centros comerciales, mercados y vías principales, factores que influyen directamente en la decisión de alquiler por motivos de accesibilidad y ahorro de tiempo.

- Tipología de vivienda: Existe una marcada preferencia por departamentos de 1 o 2 dormitorios, con ventilación e iluminación natural, y acabados básicos pero

funcionales que garanticen condiciones adecuadas de confort y mantenimiento sencillo.

- Condiciones económicas: El precio de renta constituye el factor más determinante en la decisión de alquiler. El rango percibido como accesible se sitúa entre S/ 1,000 y S/ 1,300 mensuales para departamentos de un dormitorio, con o sin servicios incluidos. Este umbral de gasto se ajusta al promedio de ingresos del segmento objetivo y define el margen de competitividad para la oferta formal de vivienda.

En conjunto, estas preferencias confirman que la demanda del sector B y C busca viviendas compactas, bien ubicadas, seguras y con una relación costo–beneficio equilibrado, lo cual respalda la pertinencia del modelo multifamiliar formal propuesto en la presente investigación.

4.3.3 Oportunidad de oferta formal

El análisis del entorno evidencia la ausencia de proyectos multifamiliares destinados exclusivamente al alquiler formal dentro de la urbanización Entel Perú, en el distrito de San Juan de Miraflores. Actualmente, la oferta disponible se compone principalmente de viviendas informales adaptadas para renta parcial, sin planificación técnica, contratos estandarizados ni servicios complementarios que garanticen seguridad y confort a los inquilinos.

Esta situación genera una brecha significativa de oferta formal, lo que constituye una oportunidad estratégica para introducir un producto inmobiliario diferenciado, basado en un modelo de vivienda en alquiler profesionalizado.

El proyecto propuesto busca posicionar un edificio multifamiliar que combine calidad constructiva, gestión administrativa eficiente y seguridad jurídica, integrando además servicios comunes y áreas compartidas que eleven la experiencia de habitabilidad.

De esta manera, el desarrollo del modelo Multifamily en la urbanización Entel Perú permitirá formalizar el mercado de alquiler local, atraer inversión privada sostenible y responder a la demanda insatisfecha de los sectores B y C con un producto que ofrezca valor agregado, estabilidad y confianza tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, constituyéndose en el primer proyecto de renta formal en la zona.

4.4 Proyección de ingresos por alquiler

Los valores de renta mensual fueron definidos a partir del estudio de mercado realizado en la urbanización Entel Perú y zonas aledañas de Lima Sur. Estos montos reflejan la disposición de pago de los potenciales inquilinos identificados, principalmente jóvenes profesionales, parejas y familias pequeñas pertenecientes a los segmentos B y C.

En función de ello, se proyecta un alquiler promedio de S/ 1,300 para los departamentos, S/ 300 para las cocheras y S/ 2,000 para los locales comerciales. Los valores sin IGV fueron empleados en la modelación financiera, dado que el cálculo del flujo considera rentas netas antes de impuestos indirectos.

Estas tarifas se encuentran dentro del rango competitivo del mercado formal de alquiler en Lima Sur, garantizando un equilibrio entre rentabilidad y accesibilidad para los usuarios objetivo.

Tabla 8

Cuadro precios de alquiler

Renta con IGV	Con IGV	Sin IGV
Departamentos	S/ 1,300.00	S/ 1,101.69
Estacionamientos	S/ 300.00	S/ 254.24
Locatarios	S/ 2,000.00	S/ 1,694.92

Nota. Elaboración propia.

Tabla 9

Gastos operativos inquilino

Gastos Operativos Inquilino S/. 100
Electricidad de áreas comunes
Limpieza de áreas comunes
Agua común
Mantenimiento de cerraduras electrónicas
Revisión o resanes menores
Control de Plagas
Arbitrios Municipales

Nota. Elaboración propia.

4.5 Análisis de rentabilidad

4.5.1 Evaluación financiera

El análisis financiero desarrollado proyecta la evolución de ingresos, egresos operativos y flujos de caja del proyecto multifamiliar durante un horizonte temporal de 25 años, considerando una inversión inicial de S/ 4 605 605.36 destinada a la construcción del edificio. Para efectos tributarios, se modela una depreciación anual del 5 % sobre el valor de la edificación —excluyendo el terreno— según lo dispuesto en los artículos 38 y 39 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (D.S. N.º 179-2004-EF). Asimismo, se aplica la tasa del Impuesto a la Renta de tercera categoría del 29.5 %, empleando el Sistema B de compensación de pérdidas previsto en el artículo 50 del mismo cuerpo normativo, el cual permite absorber pérdidas hasta por el 50 % de la renta

neta anual durante cuatro ejercicios consecutivos, disminuyendo la carga impositiva en la etapa inicial de estabilización.

Adicionalmente, las rentas generadas por el arrendamiento se encuentran gravadas con el Impuesto General a las Ventas (IGV) del 18 %, conforme al Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC (D.S. N.º 055-99-EF). Este tributo es trasladado al arrendatario mediante comprobantes electrónicos, lo que garantiza formalidad y permite recuperar crédito fiscal asociado a gastos vinculados a la explotación del activo.

Se considera, además, un reajuste del 10 % en los alquileres cada cinco años, a fin de compensar la inflación, las variaciones del mercado y la valorización del entorno urbano, permitiendo preservar la rentabilidad del activo en el largo plazo. El valor residual del proyecto se estimó capitalizando el NOI estabilizado del año 25 mediante un CAP Rate de 7.58 %, obteniéndose un valor residual de S/ 5 020 000.00. Luego de ajustar la depreciación acumulada, la ganancia de capital y la carga fiscal aplicable a la enajenación, se obtiene un valor residual neto de impuestos de S/ 4 296 925.90.

En la simulación realizada, la tasa impositiva efectiva resulta inferior a la nominal del 29.5 %, dado que la base sobre la cual se determina el impuesto difiere de la utilidad contable, debido a la permanencia de deducciones autorizadas por ley orientadas a la conservación de la fuente generadora de renta (artículo 37 del TUO). Como resultado, la tasa efectiva empleada se aproxima a 14.75 %, reflejando el comportamiento habitual de activos inmobiliarios destinados al alquiler formal. Este criterio no implica exoneración tributaria, sino una práctica coherente con la sostenibilidad operativa del modelo multifamily y la preservación patrimonial del activo.

4.5.1.2 Evaluación financiera – escenario base

En el escenario base se considera la depreciación anual del activo, los costos de operación y mantenimiento, y la vacancia esperada del 3 %. No se proyecta incremento de rentas durante el periodo de análisis. Los resultados muestran un rendimiento financiero estable, con una TIR de 4.25 %, un VAN negativo y un CAP rate estabilizado de 7.56 %.

Figura 13

Indicadores financieros del proyecto multifamiliar escenario base

TIR ANUAL 25 AÑOS	**4.24%**		
VALOR RESIDUAL			
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**		
CAP RATE	**7.56%**		
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**	
VAN	**6%**	**8%**	**10%**
	-S/ 1,114,224.06	**-S/ 1,980,547.49**	**-S/ 2,570,485.99**

Nota. Cálculos VAN, TIR, CAP Rate

4.5.1.3 Evaluación financiera – escenario de sensibilidad 2 (retorno de depreciación +5 % de aumento en rentas)

En el tercer escenario se considera el retorno de la depreciación, se descuenta los costos de operación y mantenimiento, y la vacancia esperada del 3 %. Se proyecta incremento de rentas durante el periodo de análisis del 5% cada 5 años-. Los resultados muestran un rendimiento financiero estable, con una TIR de 4.92 %, un VAN positivo de 6%y un CAP rate estabilizado de 7.62 %.

Figura 14

Indicadores financieros escenario de sensibilidad 5 % de aumento de rentas

TIR ANUAL 25 AÑOS	**4.92%**		
VALOR RESIDUAL			
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**		
CAP RATE	**7.56%**		
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**	
VAN	**6.00%**	**8%**	**10%**
	S/ 778,038.99	**-S/ 390,773.45**	**-S/ 1,213,975.83**

Nota. Cálculos VAN, TIR, CAP Rate

4.5.1.4 Evaluación financiera – escenario de sensibilidad 3 (retorno de depreciación + 10 % de aumento en rentas)

En el cuarto escenario se considera el retorno de la depreciación, se descuenta los costos de operación y mantenimiento, y la vacancia esperada del 3 %. Se proyecta incremento de rentas durante el periodo de análisis del 10% cada 5 años-. Los resultados muestran un rendimiento financiero estable, con una TIR de 7.69 %, un VAN positivo en 6% y un CAP rate estabilizado de 7.62 %.

Figura 15

Indicadores financieros escenario de sensibilidad 10 % de aumento de rentas

TIR ANUAL 25 AÑOS	**7.65%**		
VALOR RESIDUAL			
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**		
CAP RATE	**7.56%**		
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**	
VAN	**6.00%**	**8%**	**10%**
	S/ 1,056,615.84	**-S/ 185,924.08**	**-S/ 1,060,920.95**

Nota. Cálculos VAN, TIR, CAP Rate

Figura 16

Valor residual neto de impuestos y periodo de recuperación – Escenario con incremento del 10 % en rentas

VALOR RESIDUAL NETO DE IMPUESTOS	
TERRENO NO SE DESPRECIA	S/ 1,890,000.00
BASE DESPRECIABLE	S/ 2,852,436.05
VALOR INICIAL	S/ 4,742,436.05
DEPRECIACION ANUAL	5%
AÑOS DESPRECIADO	20
TASA DE IMPUESTO A LA RENTA	29.50%
VALOR DE RENTA RESIDUAL	**S/ 5,020,000.00**
VALOR CONTABLE	**S/ 1,890,000.00**
GANANCIA POR VENTA	S/ 3,130,000.00
IMPUESTO SOBRE LA GANACIA	S/ 923,350.00
VALOR RESIDUAL NETO DE IMPUESTOS	**S/ 4,096,650.00**
PAYBACK	**AÑO 14**
POSITIVO	**S/ 160,607.74**

Nota. Cálculos efectuados en el escenario con incremento del 10 % de rentas cada cinco años.

En el escenario de sensibilidad con incremento del 10 % en las rentas cada cinco años, se considera un valor residual al año 25 equivalente a S/ 5,020,000, incorporando la depreciación acumulada y el impuesto a la renta del 29.5 % sobre la ganancia de venta. El valor residual neto de impuestos asciende a S/ 4,096,650.00, monto que se adiciona al flujo del año 25. Este ingreso final mejora los indicadores financieros respecto al escenario base. Con este ajuste, el proyecto alcanza un periodo de recuperación (payback) en el año 14, con un flujo neto positivo de S/ 160,607.74, evidenciando una mejora sustancial en la rentabilidad total sin comprometer la sostenibilidad del modelo.

El Valor Actual Neto (VAN) se empleó para evaluar la creación de valor del proyecto, actualizando los flujos de caja futuros mediante una tasa de descuento que refleja el costo de oportunidad del capital. Bajo una tasa del 6 %, el proyecto genera un VAN positivo, lo que indica que los ingresos proyectados superan la inversión inicial en términos presentes. Sin embargo, al incrementar la exigencia de retorno al 10 %, el VAN resulta negativo, evidenciando que el proyecto no alcanza a cubrir dicho umbral de rentabilidad. Estos resultados reflejan la naturaleza de los activos multifamily, los cuales presentan retornos moderados, baja volatilidad y recuperación gradual del capital, siendo rentables en escenarios de costo de capital medio, pero sensibles ante incrementos en la tasa de descuento.

El flujo financiero proyectado a 25 años considera la depreciación del activo, los gastos operativos, el impuesto a la renta del 29.5 %, y un incremento del 10 % en las rentas cada cinco años.

Los resultados consolidados se presentan en las figuras 13, 14 y 15, mientras que el detalle completo del flujo anual se incluye en el apéndice N.º 3. Este flujo sirvió de

base para la determinación del NOI, VAN, TIR, CAP rate y valor residual neto de impuestos que sustentan la evaluación financiera del proyecto

4.5.1.5 Evaluación financiera – escenario de sensibilidad 4

En el quinto escenario se considera un escenario conservador:

- Colocación de 2 departamentos por mes
- Provisión de Incobrables de 1.5%
- Vacancia de 1 departamento.
- Mantenimiento mayor cada 5 años
- Provisión de Contingencias

Asimismo, la rentabilidad privilegia estabilidad de flujos y preservación patrimonial por encima de la maximización de retornos.

El proyecto se financia 100% con capital propio por lo que el WACC se iguala al costo de capital del accionista.

Figura 17

Cuadro de Inversión considerando mayores niveles de desperdicio en la etapa de construcción

GASTOS DE PROYECTO DESCRIPCION	UND	CANT.	P.U	TOTAL
COMPRA DE VIVIENDAS	UND	3	S/ 630,000.00	S/ 1,890,000.00
DISEÑOS + EEMM + FACTIBILIDAD + PERMISOS	GLB	1	S/ 29,885.88	S/ 30,162.90
CONSTRUCCION	GLB	1	S/ 2,515,182.70	S/ 2,515,182.70
GASTOS GENERALES	%	0.09		S/ 222,717.65
MARKETING	%	0.003		S/ 7,681.75
CONTINGENCIAS		0.02		S/ 50,303.65
			SUBTOTAL	**S/ 4,716,048.65**
			IGV	S/ 848,888.76
			TOTAL	**S/ 5,564,937.41**

Nota. Cálculos efectuados considerando un mayor porcentaje de desperdicio, con el fin de reflejar un escenario de mayor exigencia sobre el flujo financiero.

Figura 18

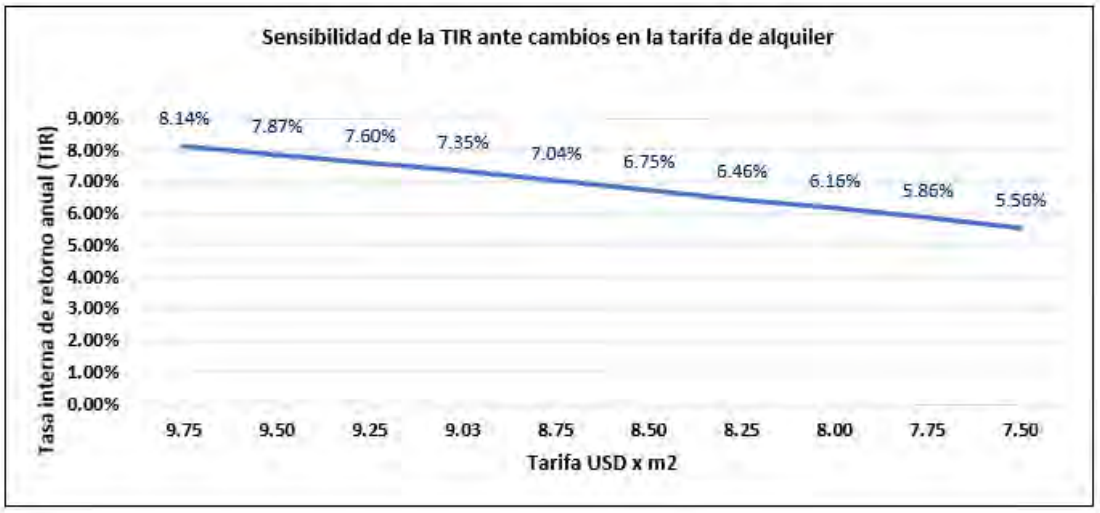
Cuadro de sensibilidad de la TIR ante variaciones en el precio de alquiler

ANALISIS DE SENSIBILIDAD - TARIFA		
Alquiler		TIR
S/ x mes	$ x m2	**7.35%**
1,404.00	9.75	8.14%
1,368.00	9.50	7.87%
1,332.00	9.25	7.60%
1,300.00	**9.03**	**7.35%**
1,260.00	8.75	7.04%
1,224.00	8.50	6.75%
1,188.00	8.25	6.46%
1,152.00	8.00	6.16%
1,116.00	7.75	5.86%
1,080.00	7.50	5.56%

Nota. La TIR varia en funcion de los cambios en el precio de alquiler.

Figura 19

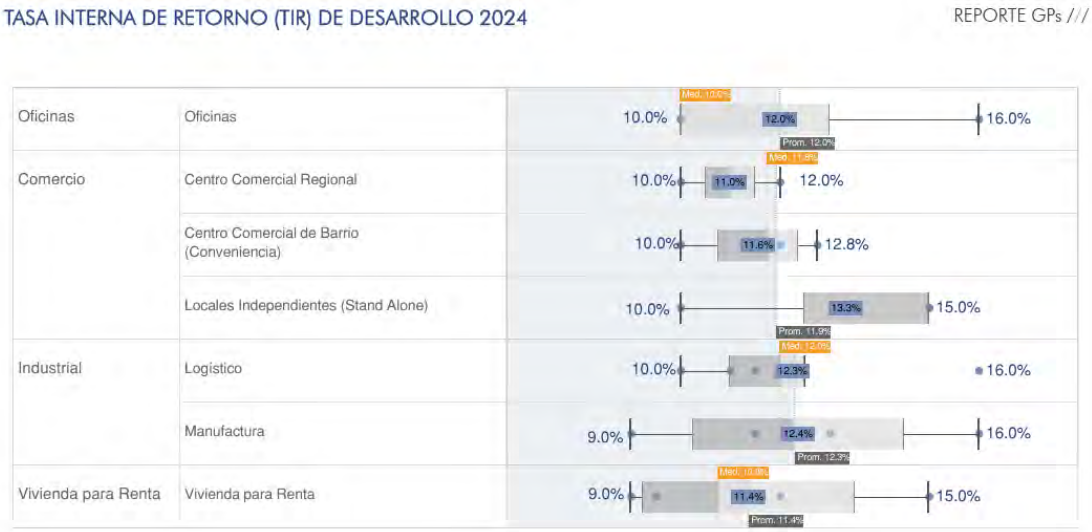
Relación entre la TIR y el precio de alquiler por metro cuadrado



Nota. La TIR se calcula en funcion de variacione sen el precio de alquiler por metro cuadrado, manteniendo constante las otras variables.

Figura 20

Tasa interna de retorno (TIR) de desarrollo 2024 min 9% / max 15%



Nota. Imagen extradia de Logan Investment Report Peru 2024

4.5.2 Escenario alternativo de venta de unidades

Aunque el modelo financiero se ha desarrollado bajo el esquema de renta formal (multifamily), el proyecto contempla la posibilidad de reconvertirse a un modelo de venta unitaria, dado que todos los departamentos se encuentran independizados registralmente. Este enfoque representa una estrategia de mitigación de riesgo, garantizando que, en caso de no alcanzarse los niveles de rentabilidad proyectados por alquiler, el inversionista pueda recuperar el capital mediante la comercialización directa de las unidades sin afectar la estructura legal ni técnica del proyecto. La siguiente tabla muestra valores referenciales de mercado para Lima Sur, obtenidos a partir de páginas como Urbania y Adondevivir.

Tabla 10

Precio por m2 según tipología

Tipología	Área promedio	Precio promedio por m2	Precio total estimado
1 dormitorio	45	S/ 5,200.00	S/ 234,000.00
2 dormitorios	60	S/ 5,400.00	S/ 324,000.00
3 dormitorios	75	S/ 5,600.00	S/ 420,000.00

Nota. Informacion extraida de las inmobiliarias Urbania y AdondeVivir, 2025

4.6 Consideraciones legales y tributarias

El proyecto se desarrollará bajo estricto cumplimiento del marco normativo vigente, considerando las disposiciones del Reglamento Nacional de Edificaciones (2023), la Ley N.º 29090 – Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, así como los requisitos municipales para la obtención de la licencia de edificación ante la Municipalidad de San Juan de Miraflores.

Asimismo, la empresa promotora se ajustará a las normas tributarias y contables aplicables a personas jurídicas dedicadas al desarrollo y arrendamiento formal de bienes

inmuebles, garantizando la trazabilidad documental, la adecuada gestión de ingresos y la transparencia del modelo de negocio.

Desde el punto de vista tributario, el proyecto se acoge al régimen de renta de tercera categoría, conforme al Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N.º 179-2004-EF, artículo 28). Bajo este régimen, los ingresos por alquiler se consideran renta empresarial gravada con una tasa del 29.5 % sobre la utilidad neta.

Adicionalmente, las rentas por arrendamiento se encuentran gravadas con el Impuesto General a las Ventas (IGV) del 18 %, de conformidad con el Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC (Decreto Supremo N.º 055-99-EF). Dicho impuesto es trasladado al arrendatario mediante la emisión de comprobantes electrónicos, garantizando formalidad, fiscalización y permitiendo la aplicación de crédito fiscal asociado a gastos relacionados con la explotación del activo.

El cumplimiento de estas disposiciones asegura que el proyecto opere bajo principios de transparencia tributaria, eficiencia económica y sostenibilidad financiera, fortaleciendo su viabilidad frente a la SUNAT, entidades financieras e inversionistas privados.

Capítulo 5: Nuestro producto

4.1 Descripción del producto

El proyecto consiste en la construcción de un edificio multifamiliar de cinco niveles más un semisótano, destinado al alquiler formal de viviendas de un dormitorio, locales comerciales y estacionamientos, bajo un modelo de gestión integral orientado al mercado de Lima Sur.

La edificación se emplaza en la urbanización Entel Perú, distrito de San Juan de Miraflores, sobre un terreno de 420 m², resultado de la adquisición y unificación de tres predios contiguos.

El diseño arquitectónico prioriza la funcionalidad, la eficiencia espacial y la sostenibilidad urbana, integrando usos mixtos —residencial, comercial y de servicios— que contribuyen a la vitalidad del entorno urbano y a la rentabilidad operativa del proyecto.

- Semisótano: Se proyectan diez (10) estacionamientos para automóviles, además de un cuarto de bombas y un área de depósitos. Los estacionamientos formarán parte del esquema de alquiler formal, generando ingresos complementarios a los de las unidades residenciales y comerciales. El acceso vehicular y peatonal será controlado mediante un sistema electrónico de ingreso, garantizando seguridad y eficiencia operativa.

- Primer nivel: Comprende cinco (5) locales comerciales (*locatarios*) con acceso independiente desde la vía pública, cada uno con baño propio, y tres (3) departamentos de un dormitorio. Este nivel incluye además un lobby de ingreso

principal, área de recepción y control, y espacios de apoyo técnico y un mini gimnasio. Los locales estarán orientados a actividades de conveniencia y servicios, aportando dinamismo y autonomía al conjunto habitacional.

- Segundo, tercer y cuarto nivel: Cada planta alberga seis (6) departamentos tipo, diseñados bajo criterios de iluminación natural, ventilación cruzada y eficiencia funcional. Todas las unidades cuentan con un dormitorio, un baño completo, sala–comedor, kitchenette, lavandería y terraza, garantizando habitabilidad y confort, conforme a las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones (2023).

- Quinto nivel: Se destina a áreas comunes y servicios compartidos, conformadas por un espacio de coworking, sala de reuniones y zona de parrilla, promoviendo la interacción social, el bienestar de los residentes y el valor agregado del proyecto inmobiliario.

En total, el edificio contará con:

- 21 departamentos (3 en el primer nivel y 18 distribuidos entre el segundo, tercer y cuarto nivel),
- 10 estacionamientos en semisótano, y
- 5 locales comerciales en el primer nivel.

Tabla 11

Tipologías de departamentos

Piso	Departamentos	Tipología	Área Techada (m2)	Área rentable (m2)
Piso 1	3	1 dormitorio	40	40
Piso 2	6	1 dormitorio	40	40
Piso 3	6	1 dormitorio	40	40
Piso 4	6	1 dormitorio	40	40

Nota. Elaboracion propia.

Tabla 12

Área construida vs Área techada

Piso	Área Construida (m2)	Área Techada (m2)
Piso 1	370	280
Piso 2	285	285
Piso 3	285	285
Piso 4	285	285
Piso 5	285	50

Nota: Elaboración propia.

Los departamentos presentan un área promedio de 40 m², optimizada para jóvenes profesionales y parejas del sector B y C, mientras que los locales comerciales tienen superficies aproximadas de 20 m² y 16 m², adecuadas para giros de conveniencia y servicios básicos del entorno.

El conjunto arquitectónico integra una estética contemporánea con criterios de racionalidad constructiva y sostenibilidad, garantizando el cumplimiento de las disposiciones del Reglamento Nacional de Edificaciones (2023), en particular las normas A.070 (Vivienda), A.080 (Condiciones de Habitabilidad) y A.120 (Accesibilidad Universal).

La propuesta se desarrolla bajo el enfoque del modelo de vivienda multifamiliar en alquiler formal (*multifamily*), orientado a promover la formalización del mercado de renta, optimizar la eficiencia del diseño arquitectónico y asegurar una rentabilidad económica sostenida, en equilibrio con la calidad habitacional y el impacto urbano positivo.

Figura 21.

Simulación de dormitorio

Nota: Elaboración propia

Figura 22

Simulación de sala

Nota: Elaboración propia

Figura 23

Kitchenette

Nota: Elaboración propia.

Figura 24

Fachada

Nota: Elaboración propia

Figura 25

Vista de planta del departamento

Nota: Elaboración propia

Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

- El mercado de alquiler en la urbanización Entel Perú presenta una alta demanda insatisfecha de vivienda formal.
- La investigación demuestra que la oferta actual es predominantemente informal, con carencias en calidad constructiva, seguridad jurídica y gestión técnica.
- Existe una clara disposición de los inquilinos hacia la formalización del alquiler, siempre que los precios se mantengan en rangos accesibles (S/ 1,000–1,300) y se garantice buena ubicación y condiciones de habitabilidad.
- El modelo es un piloto multifamily propuesto es técnica y financieramente viable. Los indicadores estimados (CAP rate entre 7 % y 9 %) evidencian una rentabilidad sostenible con bajo riesgo, permitiendo al inversionista conservador recuperar su capital en el largo plazo mientras ofrece un producto de impacto social y genera patrimonio.
- La urbanización Entel Perú constituye un punto estratégico para la expansión del modelo.

  Su ubicación, accesos, cercanía a Mall del Sur y presencia de infraestructura consolidada la convierten en una oportunidad para proyectos de renta formal.
- La formalización del mercado de alquiler puede generar un efecto multiplicador. Al introducir estándares técnicos, gestión profesional y contratos regulados, se eleva la calidad urbana y se promueve un entorno más seguro y sostenible.

- El modelo planteado es replicable en otros distritos del sur de Lima, como Villa El Salvador, Surco o Chorrillos, donde existen condiciones socioeconómicas y urbanas similares.
- La TIR del proyecto de acuerdo con las sensibilidades planteadas se tiene un rango de 7.35% a 8.62%, lo que evidencia que es una inversión orientada a perfil conservador, que tiene como objetivo preservación y crecimiento patrimonial; asimismo, generación de ingresos recurrentes en el tiempo.

6.2 Recomendaciones

- Implementar un programa piloto con participación público-privada que permita validar el modelo multifamily en Lima Sur.
- Promover incentivos tributarios y financieros para fomentar proyectos de renta formal en segmentos medios.
- Generar campañas de educación financiera e información dirigidas a inquilinos sobre los beneficios del alquiler formal.
- Realizar un seguimiento post-ocupación que mida satisfacción, rotación y desempeño económico del proyecto.
- Se recomienda mantener una política de reinversión de utilidades para asegurar la conservación del activo y la continuidad del modelo de renta formal.

Referencias

Alfageme, A., & Ramírez, N. (2016). *Acceso de los hogares a los servicios financieros en Perú*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). https://www.cemla.org/PDF/ic/ic-2016/ic-2016-8.pdf

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2016). *Acceso de los hogares a los servicios financieros en Perú* [Documento técnico]. https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2016/documento-de-trabajo-15-2016.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2024). *Cadena de valor de la vivienda en Perú: Diagnóstico sectorial y estrategias para mejorar el acceso a una vivienda adecuada*. https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Cadena-de-Valor-de-la-Vivienda-en-Peru-diagnostico-sectorial-y-estrategias-para-mejorar-el-acceso-a-la-vivienda-adecuada.pdf

Binswanger Perú. (s. f.). *Reporte de tendencias del mercado inmobiliario 2024*. https://binswanger.com.pe/reportes

Congreso de la República del Perú. (2007). Ley N.º 29090 – Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones. Diario Oficial El Peruano. https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29090.pdf

Congreso de la República del Perú. (2019). *Ley N.º 30933 – Ley de Arrendamiento de Bienes Inmuebles para Vivienda y Procedimiento Especial de Desalojo con Intervención Notarial*. *Diario Oficial El Peruano*. https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1762977-1

El Comercio. (2024, 20 de septiembre). *Vía Expresa Sur permitirá unir Lima Centro y Panamericana Sur en 40 minutos*. https://elcomercio.pe/lima/via-expresa-sur-permitira-unir-lima-centro-y-panamericana-sur-en-40-minutos-mml-ultimas-noticia

El comercio (2019). Desde el 1 de junio podrás acceder al bono de renta joven: ¿qué es y cómo funcionará? https://elcomercio.pe/economia/peru/1-junio-podras-acceder-bono-renta-joven-subsidio-alquiler-ministerio-vivienda-congreso-inmobiliaria-funcionara-noticia-ecpm-625966-noticia/

Habitat for Humanity. (s. f.). *Barreras de acceso a programas de subsidios a la vivienda*. https://www.habitat.org/sites/default/files/documents/04_ESP_barreras-programas-subsidio-vivienda.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023). *Encuesta Nacional de Hogares 2023*. INEI. https://www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023). *Déficit habitacional en el Perú 2023*. INEI. https://www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023–2024). *Perú: Estimaciones y proyecciones de población, 2018–2023*. INEI. https://www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (s. f.). *Brechas de la inclusión financiera digital en Perú*. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/investigaciones/brecha.pdf

Instituto Peruano de Economía (IPE). (2024, octubre). *El mercado de crédito informal en el Perú*. https://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2024/10/IPE_El_mercado_de_credito_informal_en_el_Peru.pdf

La República. (2024, 30 de septiembre). De Carabayllo a San Juan de Miraflores en 45 minutos: Inicia expediente técnico de megaobra vial. https://larepublica.pe/sociedad/2024/09/30/de-carabayllo-a-san-juan-de-miraflores-en-45-minutos-sin-peaje-inicia-expediente-tecnico-de-megaobra-vial-647310

Logan Real Estate Investment Report Peru 2025. https://loganvaluation.com/estudios/

Microfinanzas Perú. (2024). *Déficit habitacional y desafíos para el acceso a la vivienda formal en Perú*. https://microfinanzas.pe/deficit-habitacional-y-desafios-para-el-acceso-a-la-vivienda-formal-en-peru-1

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (1999). *Decreto Supremo N.º 055-99-EF – Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC*. https://www.mef.gob.pe

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2004). *Decreto Supremo N.º 179-2004-EF – Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*. https://www.mef.gob.pe

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS). (2023). *Reglamento Nacional de Edificaciones*. Gobierno del Perú. https://www.gob.pe/institucion/vivienda/informes-publicaciones/2309793-reglamento-nacional-de-edificaciones-rne

Nomad Living Juan de Arona. (s. f.). *Departamentos en San Isidro – Nomad Juan de Arona*. https://www.nomadjuandearona.com

Perú Retail. (2016, 25 de marzo). *Mall del Sur recibió más de 300 mil visitantes en su apertura*. https://www.peru-retail.com/mall-del-sur-recibio-mas-de-300-mil-visitantes-en-su-apertura

Piqué, T. (2025, 1 de octubre). *Entrevista personal sobre el mercado multifamily en Lima* [Comunicación personal].

Radio Programas del Perú (RPP). (2025, agosto). *Ocho de cada 10 peruanos quedan fuera del crédito hipotecario por informalidad*. https://rpp.pe/economia/economia/ocho-de-cada-10-peruanos-quedan-fuera-del-credito-hipotecario-por-informalidad-que-propone-el-codip-noticia-1650516

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2025). *Informe de estabilidad del sistema financiero – Primer semestre 2025*. SBS. https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/IESF-2025-1A.pdf

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2024). Guía tributaria: Renta de primera categoría – Alquiler de bienes inmuebles. SUNAT. https://renta.sunat.gob.pe/personas/renta-de-primera-categoria

Universidad ESAN. (s. f.). *El mercado de crédito hipotecario en el Perú*. Cendoc ESAN. https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-documents/MercadoCreditoHipo03.pdf

Apéndices

Apéndice A: Declaración de uso de inteligencia artificial (IA)

Introducción

Esta declaración tiene como propósito establecer criterios claros para la integridad académica en el contexto del uso de herramientas de inteligencia artificial generativa (IAG) en el desarrollo de la tesis. Busca operacionalizar el cumplimiento de los Lineamientos sobre el uso de IA en Centrum PUCP. Este formato debe ser llenado de forma obligatoria por todos los equipos al momento de presentar su documento final de tesis e incorporarse como Apéndice A.

I. Declaración de uso de IAG

1. ¿Se utilizó alguna herramienta de IA generativa en la elaboración de este trabajo?

Sí	**X**	**No**	

2. En caso afirmativo, ¿cuáles herramientas utilizaste? (marcar todas las que apliquen):

- ChatGPT
- Gemini
- Claude
- Copilot
- Perplexity
- DALL·E u otras IA visuales
- Otra: _____

3. ¿Con qué propósito se utilizaron estas herramientas?

- Generación de ideas
- Revisión gramatical
- Organización de la información / Estructura
- Traducción de contenido
- Búsqueda de información secundaria
- Redacción parcial
- Generación de imágenes / Visualizaciones
- Otros: _____

II. Compromiso del estudiante

Declaro que la información proporcionada en este formulario es verdadera, y que asumo plena responsabilidad por el contenido del trabajo presentado, incluyendo aquellas partes elaboradas con apoyo de IA. Me comprometo a mantener los principios de honestidad académica, y a respetar las disposiciones institucionales sobre el uso responsable de la inteligencia artificial.

Firma de los integrantes:

Nombre y apellido: William Enrique Diaz Pasquel Firma: - DNI 72266579

Apéndice B: Entrevista al profesor Tito Antonio Pique Romero

Entrevista al profesor Tito Antonio Pique Romero, profesor de la Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias; asimismo, Gerente General de Desarrolladora.

Miércoles 01 de octubre se realiza la entrevista respecto a multifamily en donde las opiniones o respuestas que se den a las consultas son básicamente referenciales y están basadas en la experiencia como partícipe de un proyecto de desarrollo multifamily, que a la fecha está culminado y están pronto a iniciar operación.

¿Cómo describiría la evolución del mercado multifamiliar en el Perú en los últimos años?

Yo creo que recién se está iniciando esta industria o este nuevo producto para dar una solución al tema del acceso a la vivienda a poblaciones que no logran acceder a un crédito hipotecario. A la fecha solamente existe un proyecto que está en operación, que es el proyecto de la empresa CCLA, que tienen más o menos 170 unidades en alquiler. Creo que ya están ya muy cercanos a llegar al punto de estabilización de ocupación. Y el segundo proyecto multifamily, que es el que tenemos nosotros, que está en Miraflores, que son 141 unidades y estamos iniciando operación ahora en este cuarto trimestre. Luego hay dos proyectos más en Miraflores, que son proyectos más o menos de regular tamaño, más de 200 unidades. Y en total, podríamos decir que, a la fecha, desde que empezó hace tres años esta industria, tenemos cuatro proyectos de inmobiliario con casi 800 unidades en alquiler. Creo que la tendencia de este segmento de mercado de alquiler va a seguir la misma tendencia que existe en otros países como en Chile. En Chile hay más de 200 proyectos con casi 50 000 unidades en alquiler en Chile, con una población casi la mitad que la nuestra.

Y creemos que hay un nuevo consumidor que privilegia bastante este producto, porque quieren tener libertad económica, es decir, no quieren estar amarrados a créditos de largo plazo, quieren unidades más pequeñas y quieren tener esa flexibilidad. Creo que un proyecto de multifamily reúne todas estas condiciones y además hay la posibilidad de generar comunidades, comunidades jóvenes donde puedan encontrar en el gimnasio, en el coworking, en diferentes sitios que tienen en el edificio.

¿Qué papel juega la banca y lo mecanismo de financiamiento en la viabilidad de estos tipos de proyectos?

A ver, como toda industria naciente, hay que superar una serie de retos. Los retos principales, uno de ellos es el tema del financiamiento. Obviamente, los bancos, como no tienen una base de datos, no hay un track record de experiencia de que, si hay una demanda, si esta demanda genera los flujos de caja para pagar una obligación como una deuda para financiar la construcción, aún los bancos no se atreven a ofrecer las facilidades crediticias a este tipo de proyectos. Eso es uno de los retos. Yo creo que en la medida que los proyectos que están vigente se vayan con solo consumidor, no logra acceder. El otro reto es el reto tributario. El reto tributario va por el lado de que, como este es un servicio, tiene que pagar IGV. Y hay un mercado que está a la sombra, que son personas que tienen alto patrimonio, que tienen varias unidades, que lo alquilan, pero lo alquilan sin el IGV y solamente pagando un impuesto de la renta del 5%.

En cambio, si las empresas que se dedican a este negocio van a pagar 18% y 29,5% de impuesto de la renta. Pero lo otro son los temas de la gestión de los contratos en cuanto a las posibilidades de que los arrendatarios no quieran salir en un momento dado y se puedan generar ahí problemas de desalojo. Hay alguna normativa que se vienen

regulando, que conforme vaya consolidando esta industria, se van a tener que adecuar. Quizás hay algunos retos más, pero creo que esos son los más importantes.

¿Usted por qué considera que aún no se ha apostado fuertemente por proyectos multifamiliares como en el distrito de San Juan de Miraflores?

Claro, en el En el caso de Perú, el desarrollo inmobiliario está empezando por las capas económicas más altas. No tengo alguna presunción del por qué no, quizás porque tal vez no existe la oferta y habría que ver cuáles son los centros, qué es lo que buscan finalmente las personas que buscan una vivienda, que haya proximidad principalmente, a los sitios de trabajos, a la zona de trabajos, a los centros financieros, a los colegios, a la institución de salud. Entonces, el tema de la ubicación es clave, ubicación y proximidad, son claves para poder elegir bien y quizás es empezar en una de la zonas, San Juan de Miraflores, quizás es la segunda o tercer distrito más grande del Perú. Entonces, creo que debe haber un potencial de mercado que está buscando renta, pero como no hay oferta, entonces está buscando soluciones intermedias. Entonces, yo creería que sería un buen reto, un buen reto, iniciar un estudio, obviamente, tratando de buscar bien la ubicación, el producto y ver la capacidad de pago que pueda tener la gente, que la gente realmente pueda pagar ese alquiler y que le brinde todos los servicios que quizás no tienen un alquiler de un departamento, porque no tiene acceso al gimnasio, a las áreas comunes.

Entonces, me parecería que, para iniciar, yo haría un buen estudio de mercado, sobre todo para ver la capacidad de pago, ubicación, proximidad y buscar inversionistas y propietarios terrenos que quieran arriesgar a entrar en este tipo de negocio. Es un negocio de largo plazo, con rentabilidades bajas, pero que tiene unas características que te protege, que el alquiler protege contra la inflación. Y en algún momento dado, cuando ya el proyecto está estabilizado, es decir, cuando ya alcanzó su nivel de ocupación de 90,

95%, es muy apetecible para inversionistas, que en ese momento pueden quizás adquirir el proyecto y ahí hacer la rentabilidad. Porque la rentabilidad de estos proyectos se da por la renta que cobran mensualmente, pero también con el potencial de plusvalía que pueden obtener, si es que lo venden cuando están estabilizados. Entonces, ahí habría que hacer un balance, básicamente, para controlar estos riesgos, porque como bien indicamos, no hay banca que te financie. Entonces, idealmente sería alguien que aporte el terreno y alguien que, inversionista, que busque la construcción. Y tratar de ver si es que el negocio de renta no funciona, tener la posibilidad de que se pueda vender ya como bien terminado.

Eso sería el mecanismo de salida si el tema de alquiler no funciona, para eso sí, habría que ver bien la normativa que te permita hacer departamentos pequeños y que pueden ser tanto para alquiler, y si no funciona alquiler para que lo puedas vender una vez que veas que la demando no existe, Es decir, con la norma apark hotel que hay para hacer departamentos más pequeñitos, pero no te deja independizar las unidades, entonces si te va a ser difícil vender entonces sí, hay que ver este plan B como salida, en caso no funcione la renta.

¿Como ve en los próximos 5 a 10 años la inversión en los Multifamilys?

Es un producto que va a seguir creciendo, y una vez que exista allá la data exista que los primeros proyectos estén consolidados, es decir que haya alcanzado su punto de estabilización, yo creo que van a hacer muchas invitaciones más porque tenemos AFP compañías seguros que tienen fondos Están buscando rentas de largo plazo, entonces creo que por ahí estaría el mecánico de financiamiento, tiene que haber un tag récord, quiere decir una base datos para que para que este negocio pueda ir funcionando.

Recomendación:

No solamente es hacer bien el estudio de demanda, diseñar bien el producto ver que una normativa se pueda independizar las unidades inmobiliarias, sin embargo, la clave es la operación, o sea en el diseño como el activo va a ser de la propiedad de los promotores, claro hay que hacer activos que sean con materiales duraderos, buenos ascensores porque van a haber mudanzas, entonces el tema de operaciones es fundamental, porque si no hay ese operador que conozca y sepa se pueden echar a perder el negocio

Y también hay que ver la masa crítica, por ejemplo en Chile, 1 unidad mínima para que un operador ingrese son 150 departamentos entonces es alto, entonces acá es comenzar hacer pilotos más pequeño y tratar de tener un operador de esa dimensión pero que conozca bien la gestión, gestión de los contratos, la gestión de cómo administrar edificio y que usted permanentemente en óptimas condiciones porque imagínate que vean la unidad mal pintada, el ascensor no funciona, entonces nadie va querer, entonces el tema de operación y mantenimiento es tan importante como lo primero.

Finalmente, las áreas comunes son muy importantes porque el propietario no quiere estar en la casa, las áreas comunes son como una extensión de la casa, las personas quieren un área de coworking para sus actividades de trabajo llevar un café y salir del departamento.

Apéndice C: Estudio de mercado

Estudio de mercado de rentas en la Urbanización Entel Peru – San Juan de Miraflores

1. Datos generales

Ubicación: Urbanización Entel Perú del distro de San Juan de Miraflores.

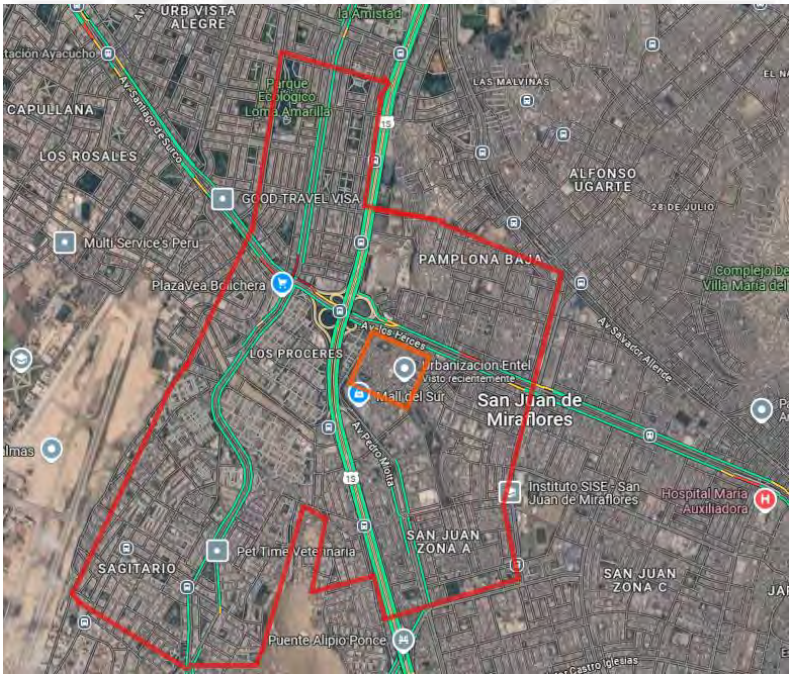
Tipo de inmueble: Edificio Multifamiliar

Fecha del estudio: Del 03/03 al 07/03 / al 19/05

El estudio de mercado se ha realizado en SJM y Santiago de Surco.

Figura C1.

Imagen del área de estudio



Nota: Extraído de Google Maps.

2. Oferta de alquiler

Cantidad de propiedades en alquiler: Se ha observado que hay edificios de 5 pisos, 4 pisos y 3 pisos. En donde por piso normalmente tienen entre 2 y 3 departamentos; asimismo, en algunos casos la lavandería se encuentra en el último piso compartido o en otros casos la lavandería se encuentra dentro de los departamentos, pero estos solo son para la colocación de lava secas.

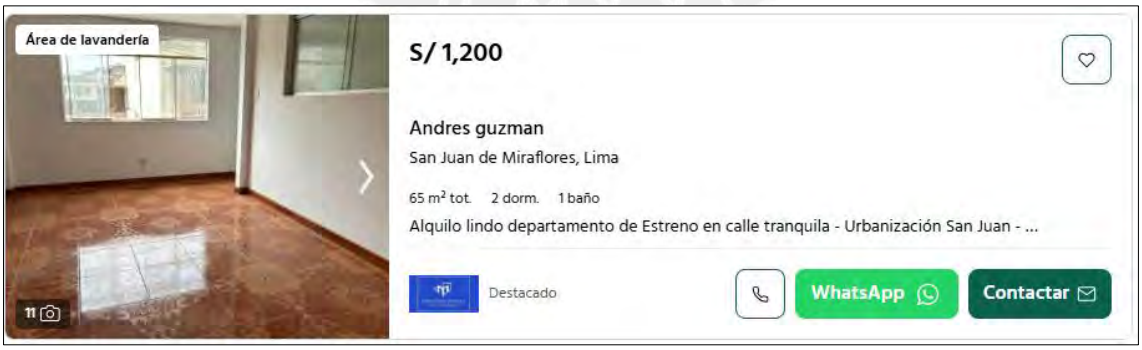
Precio promedio por m^2:

De acuerdo con la página Urbania en zonas más internas que la urbanización Entel Perú los distritos de San Juan Miraflores y Surco, las cuales no cuentan con acceso rápido a transporte públicos o cercanía de centros comerciales se tiene los siguientes rangos de precio:

Departamentos

Figura C2.

Departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1200.00 / 45 m2 = 26.67 S//m2



Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C3.

Departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1000.00 / 47 m2 = 21.27 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C4.

Imagen de departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 900.00 / 47 m2 = 19.14 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C5.

Imagen de departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 850.00 / 47 m2 = 18.08 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C6.

Imagen de departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 850.00 / 30 m2 = 28.33 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C7.

Imagen de departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1400.00 / 35 m2 = 40.00 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C8.

Imagen de departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1500.00 / 55 m2 = 27.27 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C9.

Departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1700.00 / 75 m2 = 22.66 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C10.

Departamento en alquiler / precio por m2 = S/. 1900.00 / 61 m2 = 31.15 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Locatarios

Figura C11.

Locatario en alquiler / precio por m2 = S/. 1100.00 / 28 m2 = 39.28 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C12.

Locatario en alquiler / precio por m2 = S/. 1400.00 / 25 m2 = 56 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C13.

Locatario en alquiler / precio por m2 = S/. 1800.00 / 20 m2 = 90 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C14.

Locatario en alquiler / precio por m2 = S/. 750.00 / 10 m2 = 75 S//m2

Nota: Fuente página Inmobiliaria Urbania.

Estacionamientos

Figura C15.

Estacionamiento en alquiler / precio por m2 = S/. 180.00 / 15 m2 = 12 S//m2

Nota: Fuente página inmobiliaria Babilonia

Figura C16.

Estacionamiento en alquiler / precio por m2 = S/. 300.00 / 15 m2 = 20 S//m2

Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

Asimismo, se realizó el estudio en la misma urbanización y se recolecto los siguientes datos:

Calle Las Amapolas 114 – Urb. Entel Perú

Estudio: La vivienda ubicada en la calle Las Amapolas 114, urbanización Entel Perú, edificio multifamiliar cuenta con 3 pisos, en cada piso se tiene 3 departamentos.

Figura C17.

Departamentos en alquiler

Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

Calle Las Amapolas 123 – Urb. Entel Perú

Estudio: La vivienda ubicada en la calle Las Amapolas 123, urbanización Entel Perú, edificio multifamiliar cuenta con 4 pisos, en cada piso tiene 2 departamentos y la lavandería se encuentra en el 5 piso.

Figura C18.

Departamentos en alquiler

Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

Rango de precios:

1. En el primer edificio multifamiliar el rango de precios es el siguiente:
    a. Departamento de 1 habitación, 1 baños, comedor - kitchen – S/. 800 y S/1000
    b. Departamento de 2 habitaciones – S/. 1200

2. En el segundo edificio multifamiliar el rango de precios es el siguiente:
    a. Departamento de 2 habitaciones, cocina, comedor-sala, 1 baño, lavandería compartida – S/. 1200

Características comunes: 2 dormitorios y 1 baño por departamento, similar precio.

3. Demanda de alquiler

Perfil de inquilinos:

El perfil del inquilino es persona sola y parejas, en ambos casos son personas con profesionales, estudios técnicos o con secundaria completa que cuentan con trabajos estables y dentro de planilla.

Tiempo promedio de colocación:

De acuerdo con lo conversado con los propietarios la colocación de renta esta entre 1 y 2 semanas.

Factores que más influyen en la elección:

De acuerdo con lo conversado con los inquilinos, es por la cercanía al centro comercial Mall del Sur, a la estación Atocongo del Tren Eléctrico y a la Panamericana Sur; asimismo, comentaron que el costo del alquiler se encuentra dentro del alcance de su rango salarial.

4. Costo de Propiedad

De acuerdo con la página Urbania en zonas más internas que la urbanización Entel Perú del distrito de San Juan Miraflores, las cuales no cuentan con acceso rápido a transporte públicos o cercanía de centros comerciales se tiene los siguientes rangos de precio:

a. **Viviendas**

Figura C19.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania

Figura C20.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania

Figura C21.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Asimismo, se pudo observar que hay dos avisos de casas ubicadas en la misma urbanización Entel Perú:

Figura C22.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C23.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Figura C24.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores

Nota: Fuente página inmobiliaria Urbania.

Finalmente, también se realizó el estudio in situ y se pudo recolectar los siguientes datos de viviendas que están vendiendo.

Figura C25.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores - vivienda en venta Calle Los Nardos - precio de Venta: $ 220,000

Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

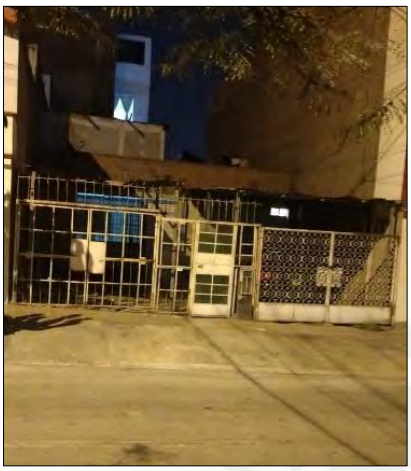
Figura C26.

Precio de venta vivienda – San Juan de Miraflores - vivienda vendida en Calle Las Amapolas - precio de Venta: $ 200,000

Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

Figura C27.

Precio de venta vivienda - vivienda en venta Calle Las Amapolas - precio de Venta: $ 190,000



Nota: Fuente propia, observación directa y entrevistas.

5. Rentabilidad

De acuerdo con lo estudiado se obtiene lo siguiente:

Departamentos:

Precio de alquiler por m2: Se encuentra entre S/. 40 y S/. 20 soles el m2.

Locales:

Precio de alquiler por m2: Se encuentra entre S/. 90 y S/. 40 soles el m2.

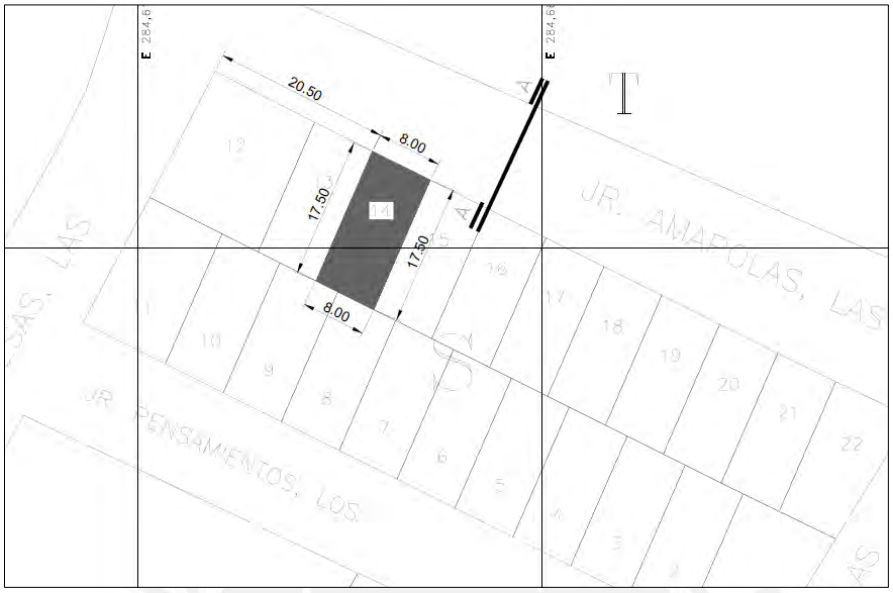
Cochera:

Precio de alquiler por m2: Se encuentra entre S/. 20 y S/. 12 soles el m2.

Área de terrenos:

Figura C28.

Area de lotes – urbanización Entel Peru – calle Las Amapolas



Nota: Elaboración propia.

Estudio de rentabilidad bruta anual de alquileres informales (CAP RATE):

Figura C29.

CAP RATE de Alquiler informal.

CAP RATE			
Calle Las Amapolas 114			
Ingreso Mensual	S/ 3,000.00		
Cantidad de Pisos	3		
Ingreso Total Mensual	S/ 9,000.00		
Ingreso Total Anual	S/ 108,000.00		
Costo de Vivienda	S/ 814,000.00		
Costo de Construccion de 3 pisos (area de terreno 140 m2)	S/ 450,000.00		
Gasto Operativo Anual (Pintura)	S/ 2,500.00		
CAP RATE	S/ 105,500.00	=	**8.35%**
	S/ 1,264,000.00		

Nota: Elaboración propia.

Figura C30.

CAP RATE de Alquiler informal.

CAP RATE			
Calle Las Amapolas 123			
Ingreso Mensual	S/ 2,400.00		
Cantidad de Pisos	4		
Ingreso Total Mensual	S/ 9,600.00		
Ingreso Total Anual	S/ 115,200.00		
Costo de Vivienda	S/ 814,000.00		
Costo de Construccion de 4 pisos (area de terreno 140 m2)	S/ 600,000.00		
Gasto Operativo Anual (Pintura)	S/ 3,000.00		
CAP RATE	S/ 112,200.00 / S/ 1,414,000.00	=	**7.93%**

Nota: Elaboración propia.

6. Oportunidades y riesgos

6.1 Oportunidades detectadas

1. El tiempo de colocación es corto entre 7 a 14 días.
2. Centro comercial Mall del Sur, máximo 5 cuadras.
3. Estación Atocongo del Tren Eléctrico y Panamericana Sur, máximo 7 cuadras.
4. Se tiene un CAP RATE entre 7% y 9%, lo cual nos indica que se tiene una buena rentabilidad; sin embargo, estos porcentajes no cuentan con el IGV puesto que son alquileres no formales.
5. La colocación es más rápida cuando el departamento se encuentra con mobiliario (mueble alto y bajo) y equipamiento de cocina (encimera y campana) puesto que hay muchos alquileres no formales que no ofrecen este plus.
6. Calle es de tránsito modera puesto que es el camino al Mall del Sur.

6.2 Factores de riesgo.

1. Inquilinos que no se encuentran en planilla, puede ser un factor de riesgo ya que no se puede medir su compromiso de pago.

2. Posesión del departamento por parte del inquilino.
3. Gasto mayor en operaciones por mal cuidado del mobiliario y equipamiento del departamento.
4. El precio de alquiler no puede estar por encima de los alquileres informales.

7. Conclusiones

1. La colocación de alquiler en esta urbanización es muy rápida por que el transporte público se encuentra muy cerca.
2. Los inquilinos prefieren esta ubicación por que se encuentra a máximo 7 cuadras del centro comercial Mall del Sur.
3. Para que la colocación sea más rápida se debe tener el plus del mobiliario completo en cocina.
4. El costo de construcción se encuentra por debajo del precio de venta de las viviendas, se estima un costo por piso de viviendas de 140 m2 entre 100 mil y 150 mil soles, esto es un rango promedio de costo de construcción entre S/1,020 y S/1,530 por m2.
5. El costo de la vivienda es variable se puede encontrar viviendas desde los 180 mil dólares y 300 mil dólares, esto es de acuerdo con la construcción existente.
6. Los acabados (porcelanato, puertas, vidrios, griferías, carpintería metálica) dentro de los departamentos son económicos; sin embargo, todo lo que son IISS e IIEE son con productos de alta calidad.
7. El equipamiento por comprar debe de ser con garantía puesto que se tendría un ahorro en el mantenimiento anual en caso de fallas o deterioro.

Apéndice D: Análisis financiero

Figura D1.

ESCENARIO BASE

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FLUJO ANUAL	-S/ 4,742,436.05	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59
GASTOS OPERATIVOS		-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18
DEPRECIACION		-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
SUBTOTAL	-S/ 4,742,436.05	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61
IR 29.5%		-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
IR 29.5%		**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**
TOTAL	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**

AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59
-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18
-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
-S/ 54,786.53	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**
S/ 181,994.08	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**

AÑO 21	AÑO 22	AÑO 23	AÑO 24	AÑO 25	VALOR RESIDUAL
S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	397,535.59	S/ 5,020,000.00
-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	
S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	
-S/ 96,859.96	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	
S/ 282,542.45	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 5,302,542.45**	

TIR ANUAL 25 AÑOS	4.24%	
VALOR RESIDUAL		
NOI ANUAL	S/ 379,402.41	
CAP RATE	7.56%	
VALOR	S/ 5,020,000.00	AÑO 25

VAN	6%	8%	10%
	-S/ 1,114,224.06	-S/ 1,980,547.49	-S/ 2,570,485.99

Nota: Elaboración propia.

Figura D2.

ESCENARIO CON RETORNO DE DEPRECIACION

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FLUJO ANUAL	-S/ 4,742,436.05	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59
GASTOS OPERATIVOS	S/ 0.00	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18
DEPRECIACION	S/ 0.00	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
SUBTOTAL 1	-S/ 4,742,436.05	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61
IR 29.5%	0	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
		-S/ 54,786.53	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**
SUBTOTAL 2	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**
RETORNO DE DEPRECIACION	S/ 0.00	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
TOTAL	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**

AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59
-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18
-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
-S/ 54,786.53	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**
S/ 181,994.08	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**
S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
S/ 324,615.88	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**

AÑO 21	AÑO 22	AÑO 23	AÑO 24	AÑO 25	VALOR RESIDUAL
S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 5,020,000.00
-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	
S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	S/ 379,402.41	
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	
-S/ 96,859.96	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	**-S/ 96,859.96**	
S/ 282,542.45	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	
S/ 282,542.45	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 282,542.45**	**S/ 5,302,542.45**	

TIR ANUAL 25 AÑOS	**4.29%**		
VALOR RESIDUAL			
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**		
CAP RATE	**7.56%**		
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**	

VAN	6.00%	8%	10%
	S/ 521,636.78	-S/ 580,265.61	-S/ 1,356,266.18

Nota: Elaboración propia.

Figura D3.

ESCENARIO CON INCREMETO DE 5% CADA 5 AÑOS

						1.05					1.05
DESCRIPCION	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
FLUJO ANUAL	-S/ 4,742,436.05	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 417,412.37	S/ 417,412.37	S/ 417,412.37	S/ 417,412.37	S/ 417,412.37
GASTOS OPERATIVOS	S/ 0.00	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 19,039.84	-S/ 19,039.84	-S/ 19,039.84	-S/ 19,039.84	-S/ 19,039.84
DEPRECIACION	S/ 0.00	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
SUBTOTAL 1	-S/ 4,742,436.05	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 255,750.73	S/ 255,750.73	S/ 255,750.73	S/ 255,750.73	S/ 255,750.73
IR 29.5%	0	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
		-S/ 54,786.53	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 60,382.71**	**-S/ 60,382.71**	**-S/ 60,382.71**	**-S/ 60,382.71**	**-S/ 60,382.71**
SUBTOTAL 2	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 195,368.01**	**S/ 195,368.01**	**S/ 195,368.01**	**S/ 195,368.01**	**S/ 195,368.01**
RETORNO DE DEPRECIACION	S/ 0.00	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
TOTAL	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 337,989.82**	**S/ 337,989.82**	**S/ 337,989.82**	**S/ 337,989.82**	**S/ 337,989.82**

				1.05					1.05
AÑO 11	**AÑO 12**	**AÑO 13**	**AÑO 14**	**AÑO 15**	**AÑO 16**	**AÑO 17**	**AÑO 18**	**AÑO 19**	**AÑO 20**
S/ 438,282.99	S/ 438,282.99	S/ 438,282.99	S/ 438,282.99	S/ 438,282.99	S/ 460,197.14	S/ 460,197.14	S/ 460,197.14	S/ 460,197.14	S/ 460,197.14
-S/ 19,991.83	-S/ 19,991.83	-S/ 19,991.83	-S/ 19,991.83	-S/ 19,991.83	-S/ 20,991.43	-S/ 20,991.43	-S/ 20,991.43	-S/ 20,991.43	-S/ 20,991.43
-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
S/ 275,669.35	S/ 275,669.35	S/ 275,669.35	S/ 275,669.35	S/ 275,669.35	S/ 296,583.91	S/ 296,583.91	S/ 296,583.91	S/ 296,583.91	S/ 296,583.91
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
-S/ 66,258.71	**-S/ 66,258.71**	**-S/ 66,258.71**	**-S/ 66,258.71**	**-S/ 66,258.71**	**-S/ 72,428.50**	**-S/ 72,428.50**	**-S/ 72,428.50**	**-S/ 72,428.50**	**-S/ 72,428.50**
S/ 209,410.65	**S/ 209,410.65**	**S/ 209,410.65**	**S/ 209,410.65**	**S/ 209,410.65**	**S/ 224,155.41**	**S/ 224,155.41**	**S/ 224,155.41**	**S/ 224,155.41**	**S/ 224,155.41**
S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
S/ 352,032.45	**S/ 352,032.45**	**S/ 352,032.45**	**S/ 352,032.45**	**S/ 352,032.45**	**S/ 366,777.21**	**S/ 366,777.21**	**S/ 366,777.21**	**S/ 366,777.21**	**S/ 366,777.21**

AÑO 21	**AÑO 22**	**AÑO 23**	**AÑO 24**	**AÑO 25**	**VALOR RESIDUAL**
S/ 483,207.00	S/ 483,207.00	S/ 483,207.00	S/ 483,207.00	S/ 483,207.00	S/ 5,020,000.00
-S/ 22,041.00	-S/ 22,041.00	-S/ 22,041.00	-S/ 22,041.00	-S/ 22,041.00	
S/ 461,166.00	S/ 461,166.00	S/ 461,166.00	S/ 461,166.00	S/ 461,166.00	
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	
-S/ 120,980.22	**-S/ 120,980.22**	**-S/ 120,980.22**	**-S/ 120,980.22**	**-S/ 120,980.22**	
S/ 340,185.78	**S/ 340,185.78**	**S/ 340,185.78**	**S/ 340,185.78**	**S/ 340,185.78**	
S/ 340,185.78	**S/ 340,185.78**	**S/ 340,185.78**	**S/ 340,185.78**	**S/ 5,360,185.78**	

TIR ANUAL 25 AÑOS	**4.92%**		
VALOR RESIDUAL			
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**		
CAP RATE	**7.56%**		
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**	
VAN	**6.00%**	**8%**	**10%**
	S/ 778,038.99	**-S/ 390,773.45**	**-S/ 1,213,975.83**

Nota: Elaboración propia.

Figura D4.

ESCENARIO CON INCREMETO DE 10% CADA 5 AÑOS

						1.1					1.1
DESCRIPCION	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
FLUJO ANUAL	-S/ 4,742,436.05	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 397,535.59	S/ 437,289.15	S/ 437,289.15	S/ 437,289.15	S/ 437,289.15	S/ 437,289.15
GASTOS OPERATIVOS	S/ 0.00	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 18,133.18	-S/ 19,946.50	-S/ 19,946.50	-S/ 19,946.50	-S/ 19,946.50	-S/ 19,946.50
DEPRECIACION	S/ 0.00	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
SUBTOTAL 1	-S/ 4,742,436.05	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 236,780.61	S/ 274,720.85	S/ 274,720.85	S/ 274,720.85	S/ 274,720.85	S/ 274,720.85
IR 29.5% (10%)		-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
IR 29.5%		**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 54,786.53**	**-S/ 65,978.90**	**-S/ 65,978.90**	**-S/ 65,978.90**	**-S/ 65,978.90**	**-S/ 65,978.90**
SUBTOTAL 2	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 181,994.08**	**S/ 208,741.95**	**S/ 208,741.95**	**S/ 208,741.95**	**S/ 208,741.95**	**S/ 208,741.95**
RETORNO DE DEPRECIACION	S/ 0.00	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
TOTAL	**-S/ 4,742,436.05**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 324,615.88**	**S/ 351,363.75**	**S/ 351,363.75**	**S/ 351,363.75**	**S/ 351,363.75**	**S/ 351,363.75**

			PAY BACK	1.1					1.1
AÑO 11	**AÑO 12**	**AÑO 13**	**AÑO 14**	**AÑO 15**	**AÑO 16**	**AÑO 17**	**AÑO 18**	**AÑO 19**	**AÑO 20**
S/ 481,018.07	S/ 481,018.07	S/ 481,018.07	S/ 481,018.07	S/ 481,018.07	S/ 529,119.87	S/ 529,119.87	S/ 529,119.87	S/ 529,119.87	S/ 529,119.87
-S/ 21,941.15	-S/ 21,941.15	-S/ 21,941.15	-S/ 21,941.15	-S/ 21,941.15	-S/ 24,135.27	-S/ 24,135.27	-S/ 24,135.27	-S/ 24,135.27	-S/ 24,135.27
-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80	-S/ 142,621.80
S/ 316,455.11	S/ 316,455.11	S/ 316,455.11	S/ 316,455.11	S/ 316,455.11	S/ 362,362.81	S/ 362,362.81	S/ 362,362.81	S/ 362,362.81	S/ 362,362.81
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00
-S/ 78,290.51	**-S/ 78,290.51**	**-S/ 78,290.51**	**-S/ 78,290.51**	**-S/ 78,290.51**	**-S/ 91,833.28**	**-S/ 91,833.28**	**-S/ 91,833.28**	**-S/ 91,833.28**	**-S/ 91,833.28**
S/ 238,164.61	**S/ 238,164.61**	**S/ 238,164.61**	**S/ 238,164.61**	**S/ 238,164.61**	**S/ 270,529.53**	**S/ 270,529.53**	**S/ 270,529.53**	**S/ 270,529.53**	**S/ 270,529.53**
S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80	S/ 142,621.80
S/ 380,786.41	**S/ 380,786.41**	**S/ 380,786.41**	**S/ 380,786.41**	**S/ 380,786.41**	**S/ 413,151.33**	**S/ 413,151.33**	**S/ 413,151.33**	**S/ 413,151.33**	**S/ 413,151.33**

AÑO 21	**AÑO 22**	**AÑO 23**	**AÑO 24**	**AÑO 25**	**VALOR RESIDUAL**
S/ 582,031.86	S/ 582,031.86	S/ 582,031.86	S/ 582,031.86	S/ 582,031.86	S/ 5,020,000.00
-S/ 26,548.79	-S/ 26,548.79	-S/ 26,548.79	-S/ 26,548.79	-S/ 26,548.79	
S/ 555,483.07	S/ 555,483.07	S/ 555,483.07	S/ 555,483.07	S/ 555,483.07	
-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	-S/ 77,250.00	
-S/ 148,803.76	**-S/ 148,803.76**	**-S/ 148,803.76**	**-S/ 148,803.76**	**-S/ 148,803.76**	
S/ 406,679.31	**S/ 406,679.31**	**S/ 406,679.31**	**S/ 406,679.31**	**S/ 406,679.31**	
S/ 406,679.31	**S/ 406,679.31**	**S/ 406,679.31**	**S/ 406,679.31**	**S/ 5,426,679.31**	

TIR ANUAL 25 AÑOS	**7.65%**	
VALOR RESIDUAL		
NOI ANUAL	**S/ 379,402.41**	
CAP RATE	**7.56%**	
VALOR	**S/ 5,020,000.00**	**AÑO 25**

VAN	**6.00%**	**8%**	**10%**
	S/ 1,056,615.84	**-S/ 185,924.08**	**-S/ 1,060,920.95**

Nota: Elaboración propia.

Figura D5.

RENTA CON IGV	CON IGV	SIN IGV
DEPARTAMENTOS	S/ 1,300.00	S/ 1,101.69
ESTACIONAMIENTOS	S/ 300.00	S/ 254.24
LOCATARIOS	S/ 2,000.00	S/ 1,694.92

Tipo de Unidad	N°Unidades	Renta Mensual	Renta Anual
Departamentos de 1 Dormitorio	21.00	S/ 1,101.69	S/ 277,627.12
Estacionamientos	10.00	S/ 254.24	S/ 30,508.47
Locatarios	5.00	S/ 1,694.92	S/ 101,694.92
Total 14 Depart. + 7 est. + 3 loca.			**S/ 409,830.51**

Descripcion	Area	Renta Mensual	Por x m2
Costo por m2 departamento	40.00	S/ 1,300.00	S/ 32.50

Gastos Operativos Arrendador	Costo Mensual	Costo Anual SIN IGV
Seguro del Edificio	S/ 460.00	S/ 4,677.97
Predial		S/ 3,371.77
Administracion / Sistema Electronico		S/ 2,542.37
Contador		S/ 423.73
Mantenimiento Mayor		S/ 4,237.29
	Total	**S/ 15,253.12**

NOI (Ingreso - Gastos Operativos)	
NOI (100% de Ocupacion)	S/ 394,577.39
NOI (97% de Ocupacion)	S/ 382,282.47
NOI (95% de Ocupacion)	S/ 374,085.86

Predial	
Valor Total Construccion (4 Pisos)	S/ 2,227,176.50
Valor del Terreno	S/ 1,890,000.00
Total Autovaluo	S/ 337,176.50

Base Imponible	**S/ 337,176.50**
Alicuota 1%	**S/ 3,371.77**

CAP RATE **100%**

CAP RATE > **S/ 394,577.39** / **S/ 5,020,000.00** = **7.86%**

CAP RATE **97%**

CAP RATE > **S/ 382,282.47** / **S/ 5,020,000.00** = **7.62%**

CAP RATE **95%**

CAP RATE > **S/ 374,085.86** / **S/ 5,020,000.00** = **7.45%**

Nota: Elaboración propia.

Apéndice E: Presupuesto estimado de acuerdo con contexto local.

Figura E1.

Presupuesto por departamento.

	M2 CONSTRUDIO	P X M2 SOLES	COSTO
AREA CONSTRUIDA EN M2	1646	1528.057533	S/ 2,515,182.70
		P X M2 DOLARES	
		463.0477374	

TOTAL DE COSTO EN CONSTRUCCION	1646	S/ 1,528.06	S/ 2,515,182.70

COSTO DE PROYECTO DE ACUERDO A PRECIOS DE MERCADO DE LA ZONA POR DEPARTAMENTO

DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	P.U	SUBTOTAL	PARCIAL
ARQUITECTURA					**S/ 31,616.50**
TARRAJEO CIELO RASO	M2	36.25	S/ 30.00	S/ 1,087.50	
TARRAJEO MUROS	M2	105.60	S/ 25.00	S/ 2,640.00	
CONTRAPISO	M2	36.25	S/ 40.00	S/ 1,450.00	
PINTURA Y EMPASTE	M2	81.60	S/ 15.00	S/ 1,224.00	
PISO DE PORCELANATO	M2	36.25	S/ 60.00	S/ 2,175.00	
PORCELANATO EN PARED	M2	24.00	S/ 60.00	S/ 1,440.00	
PUERTAS	UND	3.00	S/ 200.00	S/ 600.00	
VENTANAS Y MAMPARAS	M2	7.00	S/ 500.00	S/ 3,500.00	
MUEBLE DE COCINA (+ EQUIP)	GLB	1.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	
MUEBLE DE DORMITORIO	GLB	1.00	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	
ELECTRICAS DEPARTAMENTO					**S/ 15,150.00**
TABLERO	UND	1.00	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	
LUMINARIAS	UND	15.00	S/ 160.00	S/ 2,400.00	
TOMACORRIENTES	M2	15.00	S/ 50.00	S/ 750.00	
RECORRIDO	ML	30.00	S/ 250.00	S/ 7,500.00	
SANITARIAS DEPARTAMENTO					**S/ 9,240.00**
AGUA FRIA					
PUNTOS DE 1/2	UND	5.00	S/ 70.00	S/ 350.00	
LLAVE DE PASO 1/2	UND	5.00	S/ 150.00	S/ 750.00	
RECORRIDO 1/2"	ML	15.00	S/ 60.00	S/ 900.00	
AGUA CALIENTE					
PUNTOS DE 1/2	UND	3.00	S/ 70.00	S/ 210.00	
LLAVE DE PASO 1/2	UND	3.00	S/ 150.00	S/ 450.00	
RECORRIDO 1/2"	ML	15.00	S/ 60.00	S/ 900.00	
DESAGUE					
PUNTO DE 2"	UND	5.00	S/ 60.00	S/ 300.00	
PUNTO DE 4"	UND	1.00	S/ 80.00	S/ 80.00	
RECORRIDO 2"	ML	15.00	S/ 60.00	S/ 900.00	
RECORRIDO DE 4"	ML	5.00	S/ 80.00	S/ 400.00	
MONTANTES					
MONTANTE DE 4"	ML	15.00	S/ 100.00	S/ 1,500.00	
MONTANTE DE 2"	ML	15.00	S/ 80.00	S/ 1,200.00	
EQUIPAMIENTO					
INODORO	UND	1.00	S/ 200.00	S/ 200.00	
DUCHA	UND	1.00	S/ 200.00	S/ 200.00	
LAVATORIO	UND	1.00	S/ 200.00	S/ 200.00	
GRIFERIA	UND	1.00	S/ 200.00	S/ 200.00	
TERMA	UND	1.00	S/ 500.00	S/ 500.00	
GAS					**S/ 4,000.00**
INSTALACION DE GAS	UND	1.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	
			SUBTOTAL		**S/ 60,006.50**
			21	**DEPARTAMENTOS**	**S/ 1,260,136.50**

Nota: Elaboración propia.

Figura E2.

Presupuesto obras exteriores

COSTO POR EXTERIORES

DESCRIPCION	UND	CANTIDAD	P.U	SUBTOTAL	PARCIAL
ACABADOS LOCATARIOS					**S/ 17,339.88**
TARRAJEO MUROS	M2	164.66	S/ 25.00	S/ 4,116.60	
TARRAJEO CIELO RASO	M2	82.75	S/ 30.00	S/ 2,482.50	
CONTRAPISO	M2	82.75	S/ 30.00	S/ 2,482.50	
PINTURA Y EMPASTE	M2	164.66	S/ 20.00	S/ 3,293.28	
PISO DE PORCELANTO	M2	82.75	S/ 60.00	S/ 4,965.00	
EXTERIORES					**S/ 27,707.50**
TARRAJEO MUROS	M2	314.15	S/ 30.00	S/ 9,424.50	
PINTURA Y EMPASTE	M2	314.15	S/ 20.00	S/ 6,283.00	
PORTON ELECTRICO	UND	1.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	
PISO DE PORCELANTO	M2	25.00	S/ 60.00	S/ 1,500.00	
CARPINTERIA METALICA	GLB	1.00	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	
JARDINERIAS	UND	3.00	S/ 1,000.00	S/ 3,000.00	
ACABADOS CORREDOR					**S/ 108,727.50**
PRIMER NIVEL					
TARRAJEO MUROS	M2	109.32	S/ 25.00	S/ 2,733.00	
TARRAJEO CIELO RASO	M2	31.19	S/ 30.00	S/ 935.70	
CONTRAPISO	M2	31.19	S/ 40.00	S/ 1,247.60	
PINTURA Y EMPASTE	M2	109.32	S/ 15.00	S/ 1,639.80	
PISO DE PORCELANATO	M2	31.19	S/ 60.00	S/ 1,871.40	
PUERTAS	UND	1.00	S/ 300.00	S/ 300.00	
ASCENSOR	UND	1.00	S/ 100,000.00	S/ 100,000.00	
ACABADOS CORREDOR					**S/ 6,812.16**
SEGUNDO, TERCERO Y CUARTO					
TARRAJEO MUROS	M2	83.90	S/ 25.00	S/ 2,097.60	
TARRAJEO CIELO RASO	M2	24.84	S/ 30.00	S/ 745.20	
CONTRAPISO	M2	24.84	S/ 40.00	S/ 993.60	
PINTURA Y EMPASTE	M2	83.90	S/ 15.00	S/ 1,258.56	
PISO DE PORCELANATO	M2	28.62	S/ 60.00	S/ 1,717.20	
ACABADOS AZOTEA					**S/ 102,488.00**
SEGUNDO, TERCERO Y CUARTO					
TARRAJEO MUROS	M2	287.20	S/ 25.00	S/ 7,180.00	
CONTRAPISO	M2	260.00	S/ 40.00	S/ 10,400.00	
PINTURA Y EMPASTE	M2	287.20	S/ 15.00	S/ 4,308.00	
PISO DE PORCELANATO	M2	260.00	S/ 60.00	S/ 15,600.00	
MOBILIARIO	GLB	1.00	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	
SOL Y SOMBRA	UND	2.00	S/ 20,000.00	S/ 40,000.00	
ELECTRICAS EXTERIOR					**S/ 43,000.00**
TABLERO GENERAL	UND	1.00	6500	S/ 6,500.00	
LUMINARIA EXTERIOR	UND	30.00	150	S/ 4,500.00	
RECORRIDO	ML	100.00	S/ 250.00	S/ 25,000.00	
CUARTO DE BOMBAS	GLB	1.00	S/ 7,000.00	S/ 7,000.00	
SANITARIA EXTERIOR					**S/ 18,600.00**
AGUA FRIA					
PUNTOS DE 1/2	UND	10.00	S/ 70.00	S/ 700.00	
LLAVE DE PASO 1/2	UND	6.00	S/ 150.00	S/ 900.00	
RECORRIDO 1/2"	ML	30.00	S/ 60.00	S/ 1,800.00	
DESAGUE					
PUNTO DE 2"	UND	10.00	S/ 60.00	S/ 600.00	
PUNTO DE 4"	UND	5.00	S/ 80.00	S/ 400.00	
RECORRIDO 2"	ML	30.00	S/ 60.00	S/ 1,800.00	
RECORRIDO DE 4"	ML	30.00	S/ 80.00	S/ 2,400.00	
CUARTO DE BOMBAS	GLB	1.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	
				SUBTOTAL	**S/ 324,675.04**

Nota: Elaboración propia.

Figura E3.

Presupuesto estructuras

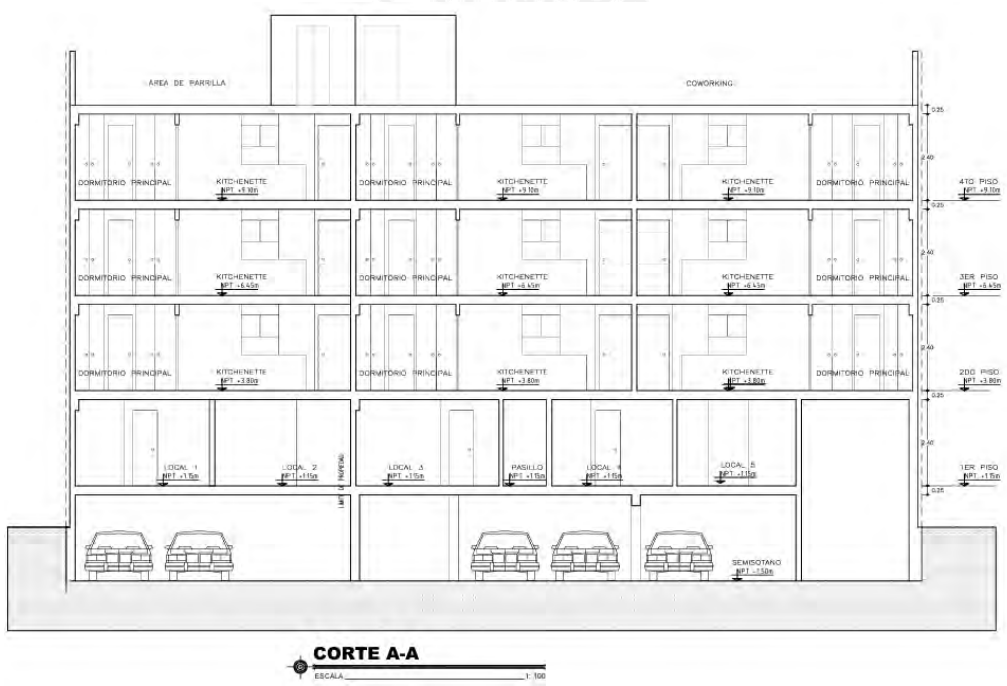
ESTRUCTURAS					
DESCRIPCION	**UND**	**CANTIDAD**	**P.U**	**SUBTOTAL**	**PARCIAL**
DEMOLICION	GLB	1	S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ 930,371.16
MOVIMIENTO DE TIERRA	M3	630	S/ 60.00	S/ 37,800.00	
ENCOFRADO DE LOSAS	M2	1538.66	S/ 50.00	S/ 76,933.00	
ENCOFRADO DE VERTICALES	M2	400	S/ 60.00	S/ 24,000.00	
ENCOFRADO HORIZONTALES	M2	400	S/ 60.00	S/ 24,000.00	
CONCRETO EN HORIZONTALES	M3	682.312	S/ 350.00	S/ 238,809.20	
CONCRETO EN VERTICALES	M3	200	S/ 350.00	S/ 70,000.00	
CONCRETO EN CIMENTACION	M3	100	S/ 350.00	S/ 35,000.00	
ACERO	KG	30000	S/ 7.00	S/ 210,000.00	
MURO DE LADRILLO	M2	2042.544	S/ 90.00	S/ 183,828.96	
				SUBTOTAL	**S/ 930,371.16**

Nota: Elaboración propia.

Apéndice F: Planos de arquitectura

Figura G1.

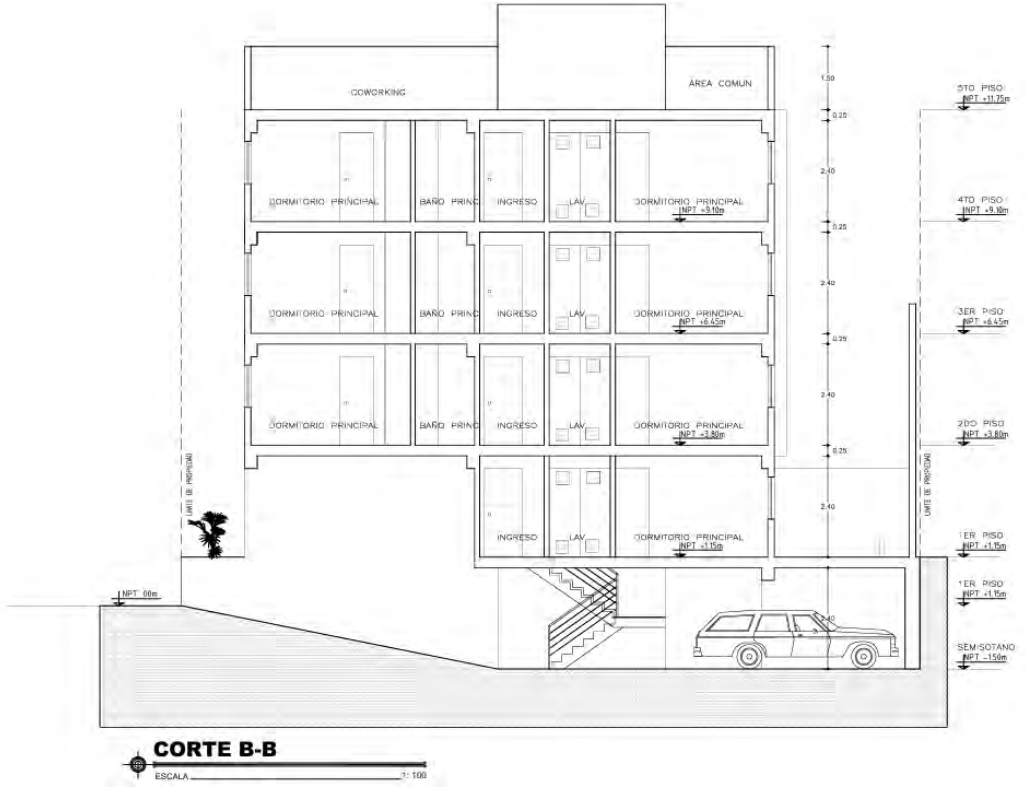
Corte A-A



Nota: Elaboración propia.

Figura G2.

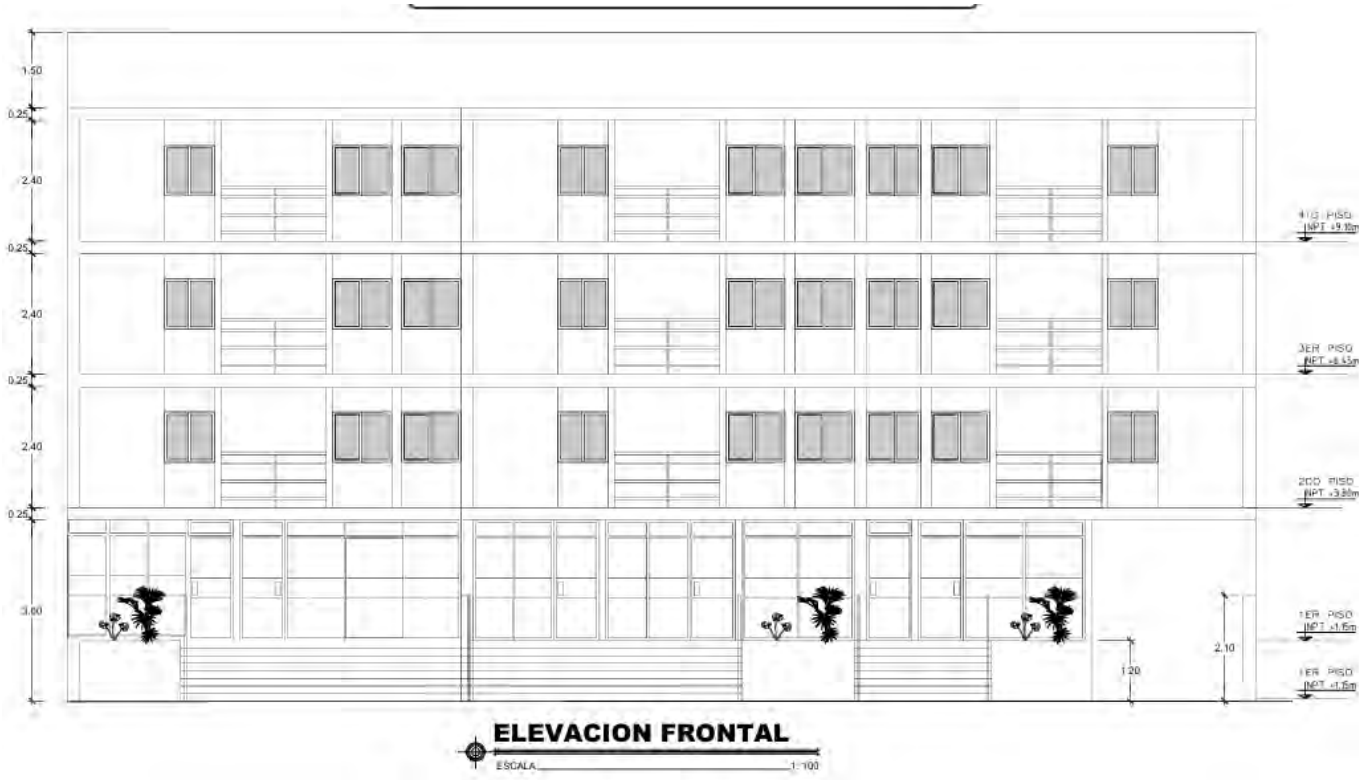
Corte B-B



Nota: Elaboración propia.

Figura G3.

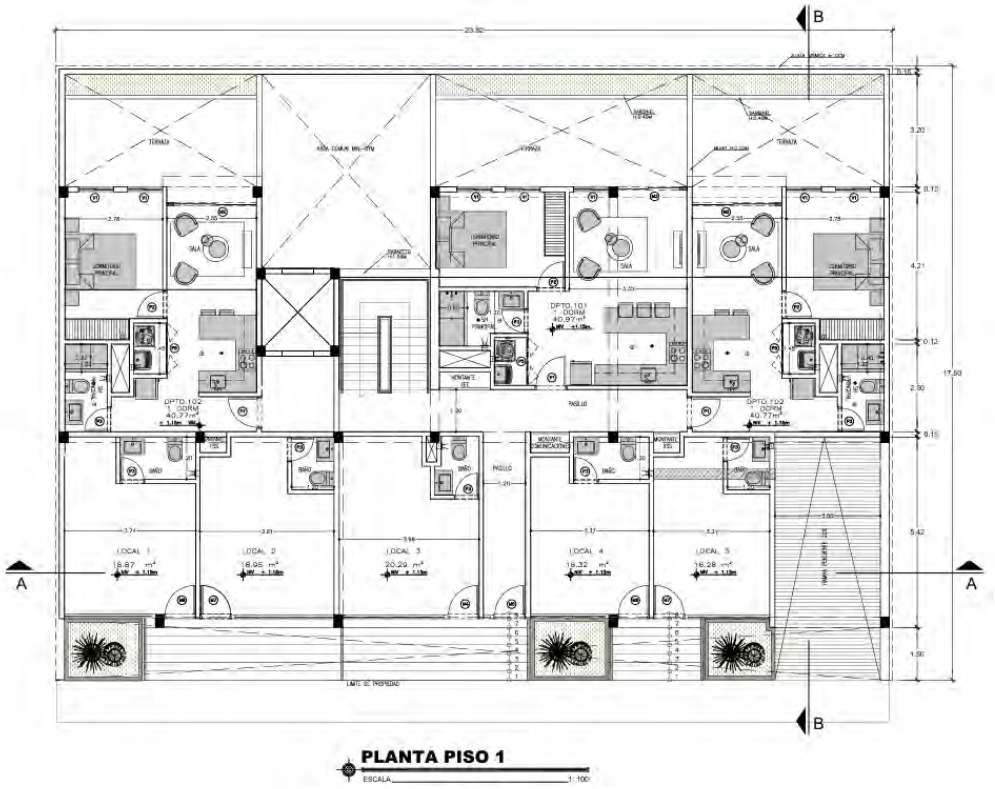
Elevación frontal



Nota: Elaboración propia.

Figura G4.

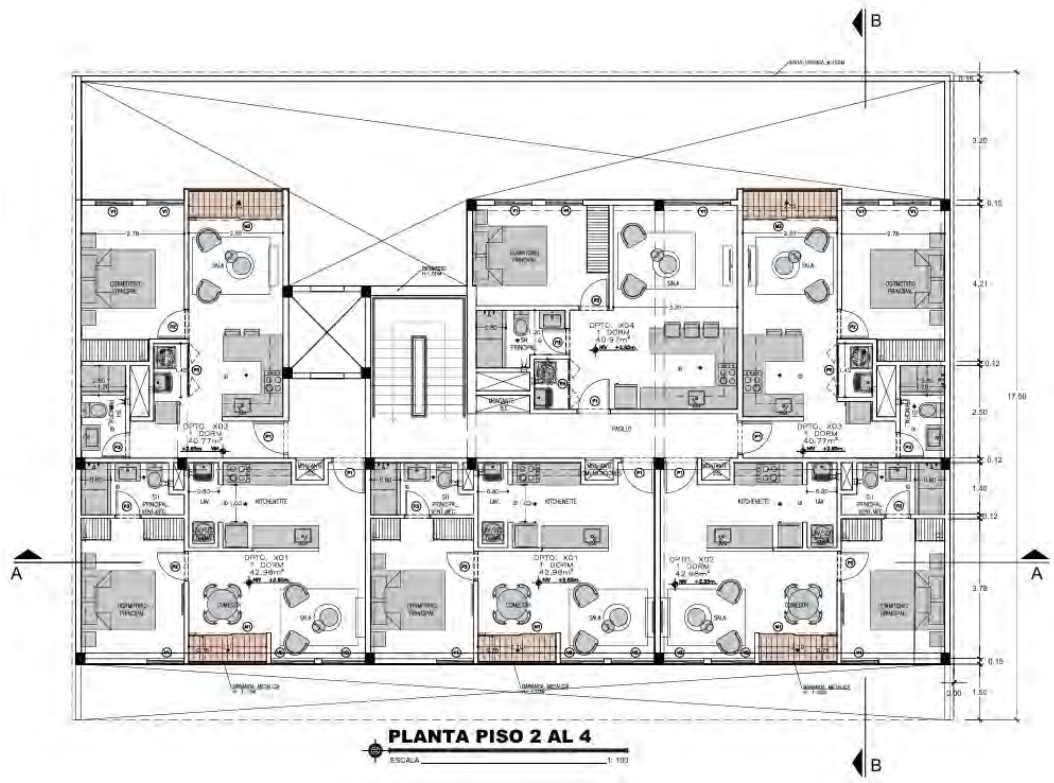
Planta piso 1



Nota: Elaboración propia.

Figura G5.

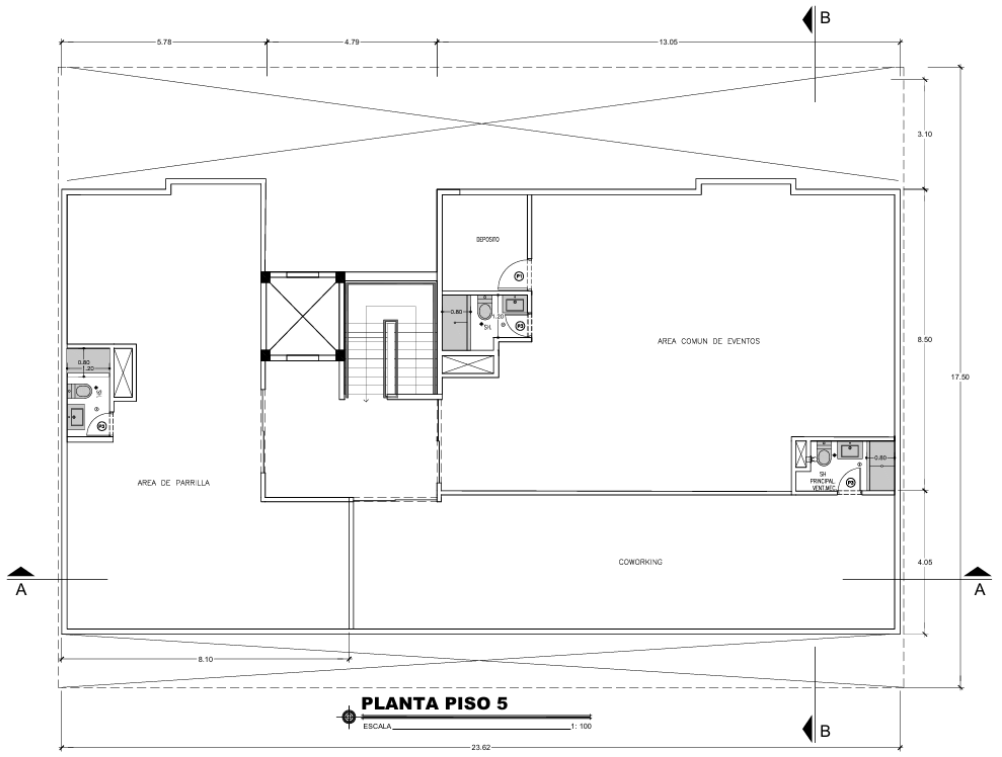
Planta piso 2 al 4



Nota: Elaboración propia.

Figura G6.

Planta piso 5

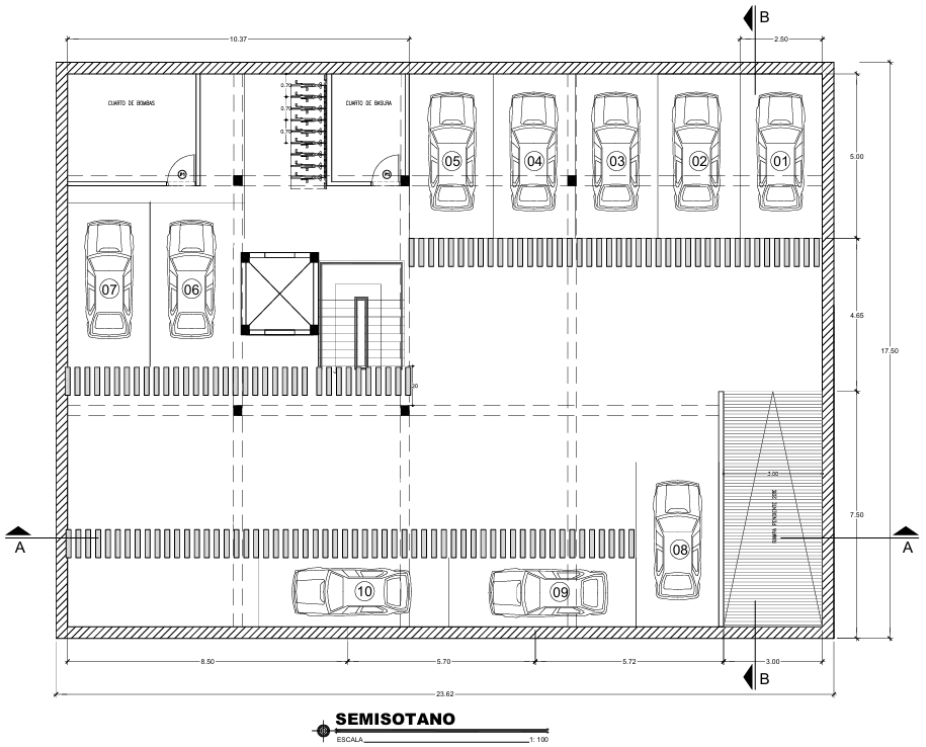


p

Nota: Elaboración Propia.

Figura G7.

Planta semisótano



Nota: Elaboración propia.

Apéndice G: Parámetros urbanísticos

Figura G1.

Parámetros urbanísticos

SAN JUAN DE MIRAFLORES MUNICIPALIDAD

GERENCIA DE DESARROLLO URBANO
SUB GERENCIA DE OBRAS PRIVADAS CATASTRO Y GESTION DEL TERRITORIO
"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

CERTIFICADO DE PARÁMETROS URBANISTÍCOS Y EDIFICATORIOS - N°047-2025-SGOPCGT-GDU-MDSJM

La Sub Gerencia de Obras Privadas y gestión del Territorio en consideración del D.S. N° 029-2019-VIVIENDA y de conformidad con el Plano de Zonificación aprobado por la Ordenanza N° 2144-MML "Ordenanza que aprueba el reajuste integral de Zonificación de los usos del suelo del Distrito de San Juan de Miraflores, conformante del área de tratamiento I de Lima Metropolitana", publicada el 20 de Diciembre del año 2018, el artículo tercero de la Ord. 21-44-MML, el art. 2 de la Ord. 1048- MML y el Anexo N° 03 de la Ord. 1015 –MML, "cuadro N° 2 resumen de zonificación comercial del área de tratamiento I", certifica lo siguiente:

Administrado:	WILLIAM ENRIQUE DIAZ PASQUEL				
Expediente	059664-25	Fecha de Expedición:	10-03-2025	Fecha de caducidad:	10-03-2026
Ubicación del Predio					
Vía Publica	Números		Manzana	Lote	Área [m²]
CR. LAS AMAPOLAS	114		-	-	140.00
Urbanización / Agrupación / Obras					
URB. ENTEL PERU					

PARÁMETROS URBANÍSTICOS Y EDIFICATORIOS

Área Territorial	DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES
Área de Tratamiento Normativo	I
Habilitación Urbana	Cuenta con Habilitación Urbana
Zonificación	RDM – RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA
Usos Permitidos	Unifamiliar / Multifamiliar
Usos Permisibles y Compatibles	Conforme al Índice para la ubicación de Actividades Urbanas
Área de Lote Mínimo Normativo / Frente Mínimo	UNIFAMILIAR: Área: 90.00 m² – Frente: 6.00 ml. MULTIFAMILIAR: Área: 120.00 m² – Frente: 8.00 ml. MULTIFAMILIAR: Área: 150.00 m² – Frente: 8.00 ml.
Altura de Edificación Máxima	UNIFAMILIAR: lote igual o superior a 90.00 m² – 6.00 ml. (2 pisos) MULTIFAMILIAR: lote igual o superior a 120.00 m² – 9.00 ml. (3 pisos) 12.00 ml. (4 pisos)* MULTIFAMILIAR: lote igual o superior a 150.00 m² – 12.00 ml. (4 pisos) 15.00 ml. (5 pisos)*
Área Libre Mínima	UNIFAMILIAR: lote igual o superior a 90.00 m² – 30% MULTIFAMILIAR: lote igual o superior a 120.00 m² – 30% MULTIFAMILIAR: lote igual o superior a 150.00 m² – 35%
Retiro Frontal	Retiro por Jr. Las Amapolas – 1.50ml
Alineamiento de fachada	Según Habilitación Urbana
Indice de estacios de Estacionamientos	UNIFAMILIAR: 1 por cada vivienda MULTIFAMILIAR: 1 por cada 2 viviendas
Tipo de Vía	Local / Jr. Las Amapolas

(1) Frentes a parques y avenidas con un ancho igual o mayor a 20 mts.
(2) Se permitirá hasta 7 pisos de altura en los lotes ubicados frente a parques y avenidas con anchos mayores de 20 mts.

Notas:

a) Se permitirá ubicar hasta el 100 % del área de los usos comerciales para usos residenciales.
b) En áreas de Asentamientos Humanos en terrenos de pendientes pronunciadas solo se permitirá Uso Residencial Unifamiliar y Familiar y una altura máxima de 3 Pisos.
c) Se considera un área mínima de 75 m² para departamentos de 2 dormitorios, 60 m² para departamentos de 2 dormitorios y 40 m² para departamentos de 1 dormitorio. Se considera con dormitorio todo ambiente cuyas dimensiones permiten dicho uso.
d) En las Zonas RDM se podrá construir Vivienda Unifamiliar en cualquier lote superior a 90 m².
e) Los Municipalidades Distritales podrán proponer requerimientos de estacionamiento distintos al señalado en el presente cuadro, para su ratificación por la MML.
f) Según lo establecido en el RNE, Título III, NORMA A.010 Cap. II del art. 14.- los voladizos tendrán las siguientes características:
- En las edificaciones que no tengan retiro no se permitirán voladizos sobre vereda.
- Se puede edificar voladizos sobre el retiro frontal hasta 0.50 m. a partir de 2.30 m de altura. Voladizos mayores, exigen el aumento del retiro de la edificación en una longitud equivalente.
- No se permitirán voladizos sobre retiros laterales y posteriores mínimos reglamentarios, ni sobre retiros frontales cuya finalidad sea el ensanche de la vía.

ORDENANZA N° 2144-MML QUE APRUEBE EL REAJUSTE INTEGRAL DE ZONIFICACION O ELOS USOS DEL SUELO DEL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES CONFORMANTE DEL AREA D ETRATAMIENTO I DE LIMA METROPOLITANA.

LOS PROYECTOS QUE SE HAN REALIZADOS EN EL MARCO DEL FONDO MIVIVIENDA Y TECHO PROPIO, PODRÁN ACOGERSE A LO ESTIPULADO EN:

- **ORDENANZA 2161 MML PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS DENTRO DEL MARCO DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL.**
- **DECRETO SUPREMO N° 006-2023-VIVIENDA - DECRE TO SUPREMO QUE APRUEBA EL REGLAMENTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.**

ESTE CERTIFICADO NO ES LICENCIA Y NO OTORGA NI ACREDITA TITULARIDAD.

Atentamente,

EIFV/jdp

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN JUAN DE MIRAFLORES
ING. EDGARDO IRWIN FAUSTINO INCENTE
SUB GERENTE DE OBRAS PRIVADAS, CATASTRO Y GESTIÓN DEL TERRITORIO

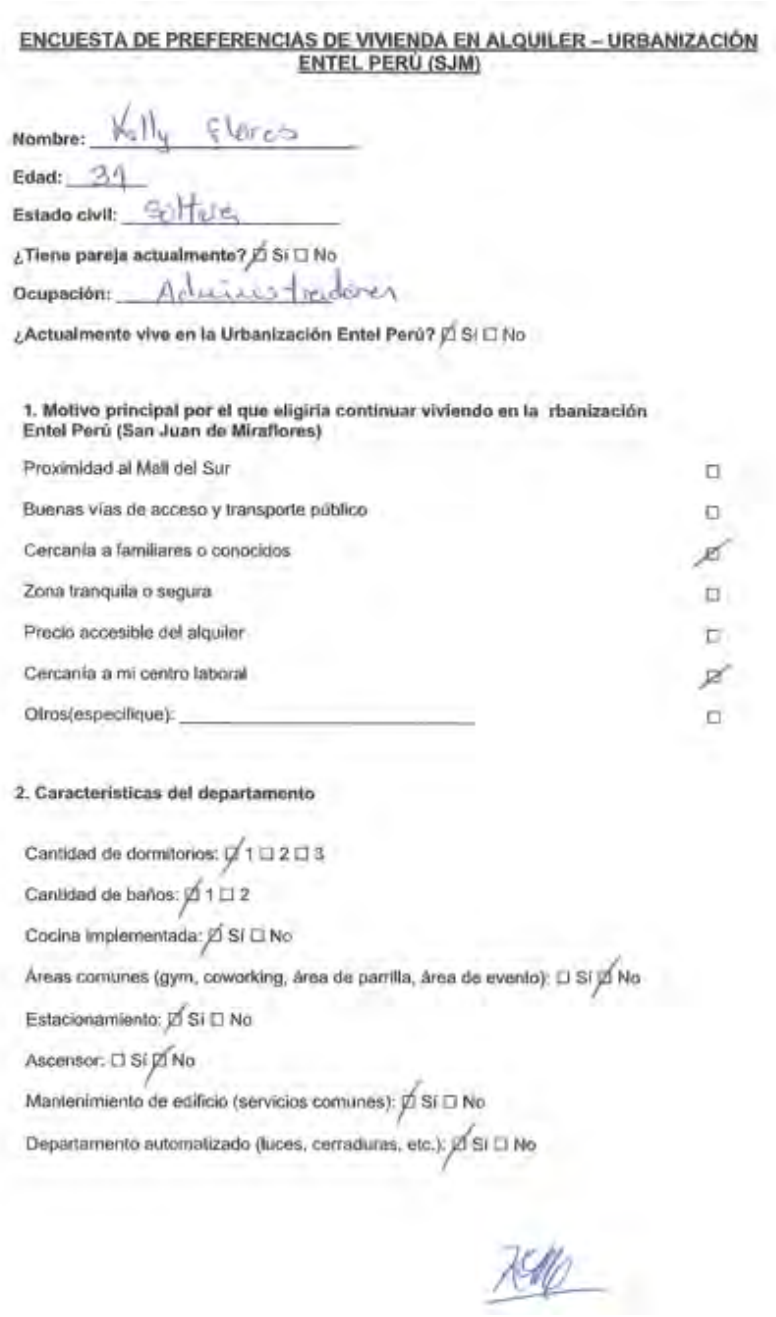
SJM JUNTOS HAGAMOS HISTORIA

Nota: Documento otorgado por la Municipalidad de San Juan de Miraflores

Apéndice H: Encuestas

Figura H1.

Encuesta 1



ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Kelly Flores

Edad: 39

Estado civil: Soltera

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Administradora

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que eligiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☐
Buenas vías de acceso y transporte público	☐
Cercanía a familiares o conocidos	☑
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☐
Cercanía a mi centro laboral	☑
Otros(especifique): _____	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☑ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☑ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☐ Sí ☑ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☐ Sí ☑ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☐
1300	☐
1400	☐
1500	☐
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☐ Sí ☑ No
Prefiere amoblado depende

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales.

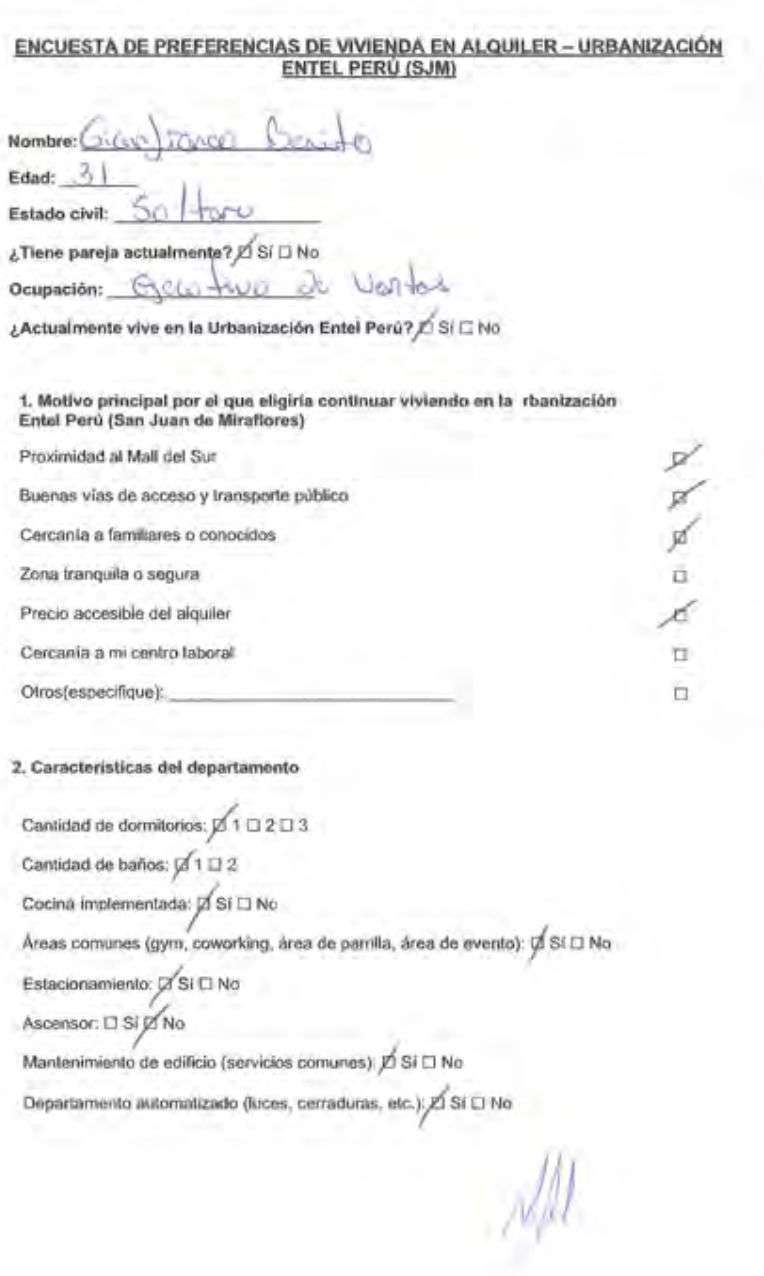
_____

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H2.

Encuesta 2



ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Gian Franco Benito

Edad: 31

Estado civil: Soltero

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Ejecutivo de Ventas

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que elegiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☑
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☑
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☑
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Caracteristicas del departamento

Cantidad de dormitorios: ☑ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☑ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☐ Sí ☑ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Selecciona
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☐ Sí ☐ No

Solo el closet.

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☐ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☐ No

5. Comentarios adicionales

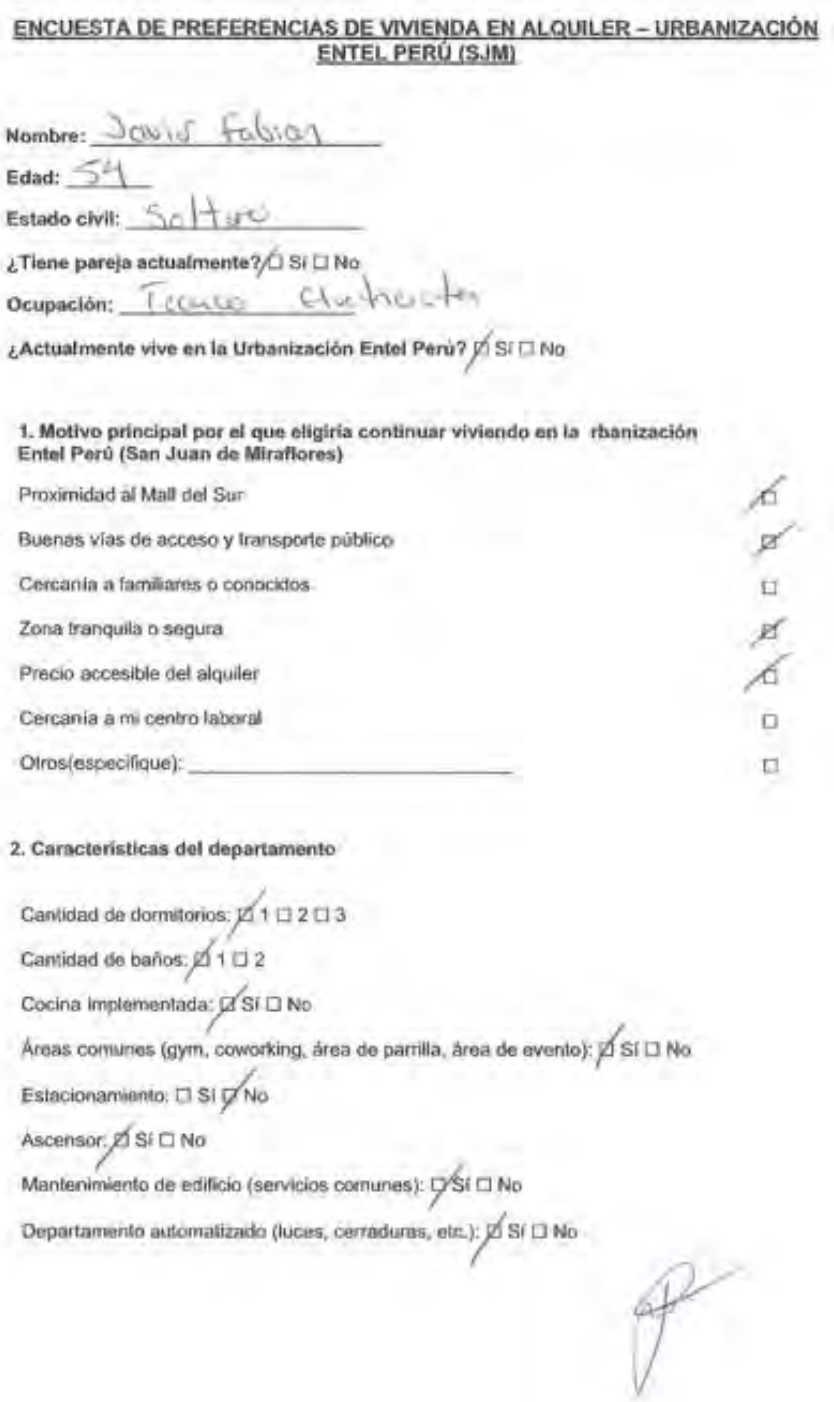
—

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H3.

Encuesta 3



ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Davis Fabian

Edad: 54

Estado civil: Soltero

¿Tiene pareja actualmente? ☐ Sí ☐ No

Ocupación: Técnico electricista

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que elegiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☐
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☐
Zona tranquila o segura	☑
Precio accesible del alquiler	☐
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☑ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☑ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☐ Sí ☑ No

Ascensor: ☑ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☐
1500	☐
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Depende en cuanto tiempo

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Refiere que le gustaría contar con acceso a cámara de seguridad

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H4.

Encuesta 4

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Elio Alban Ramos

Edad: 39

Estado civil: Casado

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Administrador

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que eligiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☐
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☑
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☐
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Caracteristicas del departamento

Cantidad de dormitorios: ☐ 1 ☐ 2 ☑ 3

Cantidad de baños: ☐ 1 ☑ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☑ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Closets en dormitorios

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Edificio Patjanelly

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H5.

Encuesta 5

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Lilieth Gutierrez

Edad: 32

Estado civil: Casada

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Administradora

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que elegiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☑
Buenas vías de acceso y transporte público	☐
Cercanía a familiares o conocidos	☑
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☐
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☐ 1 ☑ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☐ 1 ☑ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☐ Sí ☑ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amobiado? ☑ Sí ☐ No
Closets en dormitorios

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Áreas verdes y pet friendly

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H6.

Encuesta 6

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Claudia Carrillo

Edad: 31

Estado civil: soltera

¿Tiene pareja actualmente? ☒ Sí ☐ No

Ocupación: Ingeniero

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☐ Sí ☒ No

1. Motivo principal por el que eligiría continuar viviendo en la urbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☒
Buenas vías de acceso y transporte público	☐
Cercanía a familiares o conocidos	☒
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☒
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☒ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☒ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☒ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☒ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☐ Sí ☒ No

Ascensor: ☒ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☒ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☒ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☐
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Amoblado: Cerca a distrito

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Prefiero alquilar por la cerca al mall del sol

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H7.

Encuesta 7

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Milagros Martinez

Edad: 48

Estado civil: Casada

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Venta de productos de belleza

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que eligiría continuar viviendo en la Urbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☑
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☐
Zona tranquila o segura	☑
Precio accesible del alquiler	☑
Cercanía a mi centro laboral	☐
Otros(especifique): _____	☐

2. Caracteristicas del departamento

Cantidad de dormitorios: ☐ 1 ☑ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☐ 1 ☑ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☑ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☑

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Depende en dormitorios.

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

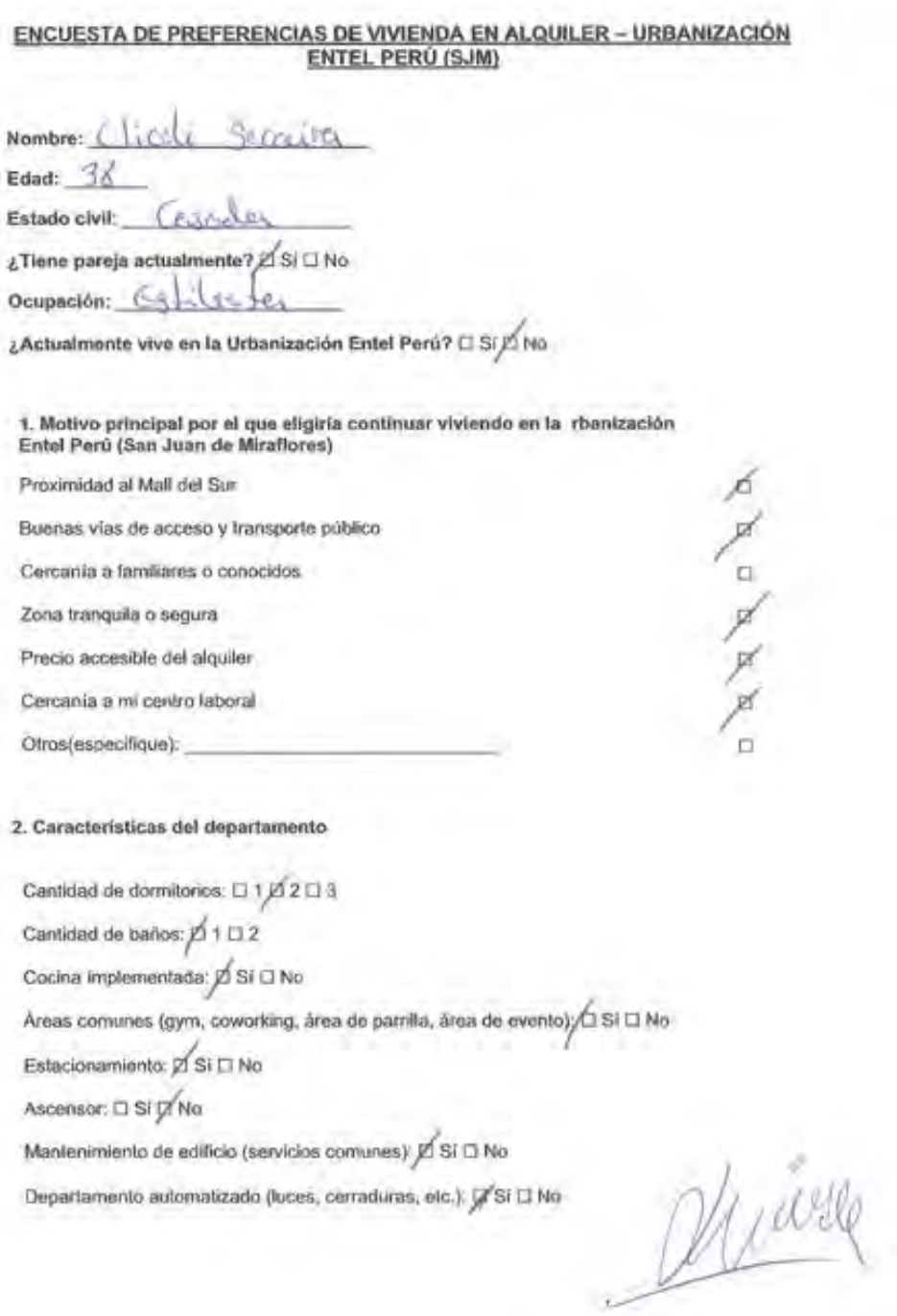
Departamentos vista a la calle

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H8.

Encuesta 8



ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Cinthia Serrano

Edad: 38

Estado civil: Casada

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Estilista

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☐ Sí ☑ No

1. Motivo principal por el que elegiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☑
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☐
Zona tranquila o segura	☑
Precio accesible del alquiler	☑
Cercanía a mi centro laboral	☑
Otros(especifique): _____	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☐ 1 ☑ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☑ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☐ Sí ☑ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Depende en comentarios

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Busco departamentos en altura y si podría pagar por alquiler de local s/ 2,000 siempre y cuando contrate mas gente para atender mas publico.

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H9.

Encuesta 9

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Jose Alberto Ayala Jimenez

Edad: 26

Estado civil: Soltero

¿Tiene pareja actualmente? ☐ Sí ☒ No

Ocupación: Administrador

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☒ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que eligiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☒
Buenas vías de acceso y transporte público	☒
Cercanía a familiares o conocidos	☒
Zona tranquila o segura	☐
Precio accesible del alquiler	☒
Cercanía a mi centro laboral	☒
Otros(especifique): —	☐

2. Caracteristicas del departamento

Cantidad de dormitorios: ☒ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☐ 1 ☒ 2

Cocina implementada: ☒ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☒ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☐ Sí ☒ No

Ascensor: ☒ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☒ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☒ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☐
1500	☐
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Depende a donde nos

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Precios acceso digital

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.

Figura H10.

Encuesta 10

ENCUESTA DE PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN ALQUILER – URBANIZACIÓN ENTEL PERÚ (SJM)

Nombre: Juan Boren Arias Soto

Edad: 33

Estado civil: Soltero

¿Tiene pareja actualmente? ☑ Sí ☐ No

Ocupación: Jefe de compras

¿Actualmente vive en la Urbanización Entel Perú? ☑ Sí ☐ No

1. Motivo principal por el que elegiría continuar viviendo en la rbanización Entel Perú (San Juan de Miraflores)

Proximidad al Mall del Sur	☑
Buenas vías de acceso y transporte público	☑
Cercanía a familiares o conocidos	☑
Zona tranquila o segura	☑
Precio accesible del alquiler	☑
Cercanía a mi centro laboral	☑
Otros(especifique): Centrico para ser como SJT	☐

2. Características del departamento

Cantidad de dormitorios: ☑ 1 ☐ 2 ☐ 3

Cantidad de baños: ☑ 1 ☐ 2

Cocina implementada: ☑ Sí ☐ No

Áreas comunes (gym, coworking, área de parrilla, área de evento): ☑ Sí ☐ No

Estacionamiento: ☑ Sí ☐ No

Ascensor: ☑ Sí ☐ No

Mantenimiento de edificio (servicios comunes): ☑ Sí ☐ No

Departamento automatizado (luces, cerraduras, etc.): ☑ Sí ☐ No

3. Rango de precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente (S/.)

Rango mensual (S/.)	Seleccione
1000	☑
1100	☑
1200	☑
1300	☑
1400	☑
1500	☑
1600	☐

4. Preferencias adicionales

¿Prefiere alquilar un departamento amoblado? ☑ Sí ☐ No
Depende de donde sea

¿Estaría dispuesto a firmar un contrato formal con boleta o factura? ☑ Sí ☐ No

¿Ha visitado o conoce proyectos multifamiliares de renta formal en la zona? ☐ Sí ☑ No

5. Comentarios adicionales

Desea que el multifamiliar sea Pet friendly

Nota: Fuente: Elaboración propia (2025). Instrumento aplicado a residentes actuales de la Urbanización Entel Perú (SJM), con el fin de identificar preferencias habitacionales, disposición de pago y apertura hacia la formalización del alquiler.

Nota: Formato de elaboración propia, DNI otorgado por entrevistado voluntariamente.