

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

ESCUELA DE POSGRADO



**Evaluación Del Impacto De La Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC Sobre La
Rentabilidad De Un Proyecto Inmobiliario En El Distrito De Cusco**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E
INMOBILIARIAS OTORGADO POR LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

QUE PRESENTA:

Susan Ximena, Chavez Quispe, DNI 75251310

ASESOR

Pablo Javier Gomez Debarbieri, DNI 07852652; ORCID: 0000-0003-0849-8694

JURADO

Alfredo Martin Luna Briceño

Enrique Castañeda Rojas

José Ramón Gámez Guardiola

Pablo Villarejo Fernández

Surco, julio 2025

Declaración Jurada de Autenticidad


Yo, Pablo Javier Gomez Debarbieri, 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 Evaluación Del Impacto De La Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC Sobre La Rentabilidad De Un Proyecto Inmobiliario En El Distrito De Cusco, de la autora:

- Susan Ximena Chavez Quispe

dejo constancia de lo siguiente:

1. El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 11%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el 02/07/2025.
2. He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
3. Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Surco, 02 de Julio de 2025

Apellidos y nombres del asesor: Gomez Debarbieri, Pablo Javier	
DNI: 07852652	Firma 
ORCID: 0000-0003-0849-8694	

Dedicatoria

A mi hermana Berenice, por su apoyo constante y su presencia siempre llena de cariño,
y a Petra, por la serenidad de su compañía a lo largo de este camino.

Susan Ximena Chavez Quispe



Resumen Ejecutivo

La presente tesis evalúa el impacto de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en el distrito de Cusco. Se comparan dos escenarios aplicados al mismo caso de estudio—el proyecto multifamiliar Residencial Solara: (i) un esquema convencional y (ii) uno que aplica la bonificación de altura de la norma junto con la certificación EDGE. Se mantuvieron invariables el diseño arquitectónico, el mercado objetivo y la calidad constructiva; la única diferencia fue la posibilidad de edificar dos niveles adicionales. El análisis financiero, elaborado en Microsoft Excel a partir del flujo económico del proyecto, utiliza la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN). La incorporación de la ordenanza incrementa el número de departamentos de 38 a 46 (+26 % de superficie vendible) y exige un sobre costo constructivo aproximado del 6 % por medidas de eficiencia energética y uso de agua. Pese a ello, la TIR sube de 24,77 % a 33,90 %, evidenciando una mejora sustancial en el rendimiento del capital. El VAN también aumenta (de S/ 1,10 millones a S/ 2,67 millones), aunque esta variación refleja el mayor volumen de ventas, por lo que su comparación directa es menos representativa. Se concluye que acogerse a la Ordenanza 025-2019-MPC eleva la eficiencia financiera del proyecto y favorece el desarrollo de edificios ambientalmente sostenibles y económicamente viables en zonas consolidadas del Cusco.

Palabras clave: Ordenanza Municipal 025-2019-MPC; bonificación de altura; Tasa Interna de Retorno; Valor Actual Neto; certificación EDGE; proyecto inmobiliario; Cusco.

Abstract

This thesis evaluates the impact of Municipal Ordinance No. 025-2019-MPC on the profitability of a real estate project in the district of Cusco. Two scenarios are compared using the same case study—the multifamily housing project Residencial Solara: (i) a conventional development scheme and (ii) one that applies the ordinance's height bonus together with EDGE certification. The architectural design, target market, and construction quality were kept constant; the only variable was the ability to build two additional floors. The financial analysis, developed in Microsoft Excel based on the project's economic cash flow, uses the Internal Rate of Return (IRR) and the Net Present Value (NPV) as key indicators. Applying the ordinance increased the number of units from 38 to 46 (+26% sellable area) and required an estimated 6% increase in construction cost due to energy and water efficiency measures. Despite the added costs, the IRR rose from 24.77% to 33.90%, showing a significant improvement in capital performance. The NPV also increased (from S/ 1.10 million to S/ 2.67 million), although this change mainly reflects the higher sales volume, making direct comparison less representative. The study concludes that adopting Ordinance 025-2019-MPC enhances the financial efficiency of the project and supports the development of environmentally sustainable and economically viable buildings in consolidated urban areas of Cusco.

Keywords: Municipal Ordinance 025-2019-MPC; height bonus; Internal Rate of Return; Net Present Value; EDGE certification; real estate project; Cusco.

Tabla de Contenidos

Lista de Tablas	xiii
Lista de Figuras	xv
Capítulo I: Introducción	1
1.1. Planteamiento y Justificación.....	1
1.1.1. Planteamiento.....	1
1.1.2. Justificación	3
1.2. Planteamiento Del Problema.....	5
1.2.1. Problema General:	5
1.2.2. Problemas Específicos:	5
1.3. Objetivos	5
1.3.1. Objetivo General:.....	5
1.3.2. Objetivos Específicos:	6
1.4. Método De Trabajo	6
1.5. Concepto Del Negocio	7
1.6. Modelo Del Negocio	8
1.6.1. Diseño Del Modelo Del Negocio.....	9
Capítulo II: Marco De Referencia	11
2.1 Marco Histórico	11
2.1.1 Desarrollo Urbano En Cusco Y Crecimiento De La Urbanización Magisterio	11
2.1.2 Dinámica Y Evolución Del Crecimiento Inmobiliario En El Distrito De Cusco	12
2.1.3 Evolución De La Sostenibilidad Ambiental En Proyectos Inmobiliarios	13

2.2	Marco De Políticas Públicas De Fomento A La Vivienda Sostenible	
	Ambientalmente.....	14
2.2.1	Programas Estatales Y Estímulos Financieros	14
2.2.2	Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC	16
2.3	Marco Teórico Urbano.....	18
2.3.1	Densificación Urbana Y Aprovechamiento Del Suelo.....	18
2.3.2	Edificación Sostenible Ambientalmente Y Su Relación Con La Rentabilidad Inmobiliaria.....	19
2.4	Marco Técnico Normativo.....	20
2.4.1	Reglamento Nacional De Edificaciones (RNE)	20
2.4.2	Certificación Edge	21
2.4.3	Ordenanza Municipal N.º 025-2019-Mpc	21
2.5	Conclusiones Del Capítulo	22
	Capítulo III. Análisis De La Situación Actual: Macroentorno	24
3.1.	Situación Mundial Y La Crisis Internacional.....	24
3.2.	Déficit De Vivienda A Nivel Nacional	25
3.3.	Composición De Las Familias Peruanas Y Cambios En La Demanda Habitacional	26
3.4.	Situación Del Sector Construcción E Inmobiliario En El Perú.....	27
3.5.	Mercado Hipotecario Y Acceso Al Crédito Inmobiliario	28
3.6.	Políticas Estatales De Promoción De La Vivienda Sostenible Ambientalmente.....	29
3.7.	Conclusiones Del Macroentorno.....	30
	Capítulo IV. Análisis De La Situación Actual: Microentorno – Estudio De Mercado.....	32

4.1	Investigación De Mercado	32
4.1.1	Dinámica Del Mercado Inmobiliario En Cusco (2015–2024).....	33
4.1.2	Precios De Venta Y Comportamiento De La Demanda	35
4.1.3	Nuevas Tendencias: Sostenibilidad Ambiental Y Normativa Vigente	35
4.1.4	Importancia Del Análisis Para Esta Tesis.....	36
4.2	Ubicación De Estudio	37
4.2.1	Accesibilidad Y Conectividad	37
4.2.2	Equipamiento Urbano Y Servicios	37
4.2.3	Zonificación Y Normativa Urbanística	42
4.2.4	Parámetros Urbanísticos	42
4.2.5	Documentación Del Predio Y Validación Del Entorno Urbano Inmediato 44	
4.2.6	Relevancia Estratégica De La Ubicación	55
4.3	Autoridades Municipales Y Su Influencia.....	55
4.3.1	Planificación Urbana Y Zonificación Vigente	56
4.3.2	Bonificación De Altura Y Normativa De Sostenibilidad Ambiental	56
4.3.3	Consideraciones Institucionales Y Proyección Normativa	57
4.4	La Competencia	58
4.4.1	Descripción De Los Proyectos Competidores	63
4.4.2	Situación Actual De Los Proyectos Competidores.....	66
4.4.3	Producto.....	67
4.4.4	Precio	102
4.4.5	Promoción.....	114
4.4.6	Plaza	115

4.4.7	Estrategia Y Posicionamiento Comercial De Los Proyectos Competidores	
		117
4.4.8	Velocidad De Ventas	120
4.4.9	Análisis De Inmuebles De Segundo Uso.....	121
4.5	Conclusiones Del Microentorno	125
Capítulo V. Estrategia De Marketing		127
5.1.	Segmentación	127
5.1.1.	Variables Demográficas.....	127
5.1.2.	Variables Socioeconómicas	129
5.1.3.	Variables Psicográficas	132
5.1.4.	Conclusiones De La Segmentación	134
5.2.	Targeting	135
5.2.1.	Definición Del Target Primario	136
5.2.2.	Definición Del Target Secundario	137
5.2.3.	Definición Del Target Terciario	138
5.2.4.	Cuantificación Del Target.....	140
5.2.5.	Conclusiones Del Targeting.....	142
5.3.	Posicionamiento	143
5.3.1.	Foda Del Marketing Plan	143
5.3.2.	Proposición De Posicionamiento	144
5.3.3.	Desarrollo De La Marca A Través Del Marketing Plan – Branding ...	145
5.4.	Reason Why E Innovación.....	146
5.4.1.	Aplicación Del Concepto Del Value En El Marketing Plan.....	147
5.4.2.	¿Por Qué Nos Comprarían A Nosotros Antes Que A La Competencia U Otras Opciones?	148

5.4.3.	Elementos Innovadores Que Se Ajustan A Nuestro Target.....	149
5.4.4.	Elementos Que Hacen Nuestra Oferta Irresistible Para Nuestro Target 151	
5.4.5.	Conclusiones Reason Why	152
5.5.	Conclusiones De La Estrategia De Marketing	153
Capítulo VI. MARKETING MIX		155
6.1.	El Producto	155
6.1.1.	Definición Preliminar Del Proyecto.....	155
6.1.2.	Desarrollo Del Proyecto.....	158
6.2.	El Precio	179
6.2.1.	Precios De La Competencia.....	179
6.2.2.	Precio Vs Posicionamiento	180
6.2.3.	Objetivos Del Precio	182
6.2.4.	Fijación Del Precio	184
6.2.5.	Lista De Precios	185
6.3.	Promoción	187
6.3.1.	Introducción A La Promoción	187
6.3.2.	Publicidad – Brochures	188
6.3.3.	Publicidad – Paneles Publicitarios	189
6.3.4.	Marketing Directo Y Digital – Portales Inmobiliarios	191
6.3.5.	Relaciones Públicas	192
6.3.6.	Ventas Personales	194
6.3.7.	Conclusiones	197
6.4.	Plaza	198
6.4.1.	Ubicaciones Físicas.....	199

6.4.2.	Ferias Inmobiliarias	200
6.4.3.	Seguimiento Y Control	200
6.4.4.	Servicio De Postventa Requerido	202
6.4.5.	Conclusiones	203
Capítulo VII. Análisis Económico Y Financiero.....		205
7.1.	Escenario Con Acogimiento A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC 205	
7.1.1.	Egresos	205
7.1.2.	Ingresos	210
7.1.3.	Estado De Resultados	216
7.1.4.	Flujo Económico Y Rentabilidad Del Proyecto	217
7.1.5.	Flujo Financiero	221
7.1.6.	Estructura De Financiamiento	224
7.1.7.	Análisis De Sensibilidad	225
7.2.	Escenario Convencional, Sin Acogimiento A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC	228
7.2.1.	Egresos	228
7.2.2.	Ingresos	233
7.2.3.	Estado De Resultados – Escenario Convencional	235
7.2.4.	Flujo Económico Y Rentabilidad Del Proyecto – Escenario Convencional.....	237
7.2.5.	Flujo Financiero	239
7.2.6.	Estructura De Financiamiento	242
7.2.7.	Análisis De Sensibilidad	243
Capítulo VIII. Resultados Y Conclusiones.....		247

8.1.	Respecto Al Objetivo General.....	247
8.2.	Respecto Al Objetivo Específico 1	248
8.3.	Respecto Al Objetivo Específico 2	249
8.4.	Respecto Al Objetivo Específico 3	250
8.5.	Conclusiones	251
8.5.1.	Incremento de la eficiencia del capital invertido	251
8.5.2.	Incremento del potencial edificatorio y de la escala comercial sin comprometer la calidad	251
8.5.3.	Sobrecosto controlado y recuperable	252
8.5.4.	Viabilidad integral comprobada.....	252
8.5.5.	Relevancia urbana y política pública	252
Referencias		253
Apéndices.....		256
Apéndice A. Fichas De Inmuebles De Segundo Uso		256

Lista de Tablas

Tabla 1	<i>Número De Proyectos Inmobiliarios Acogidos A La Ordenanza Municipal N°025-2019-Mpc En El Distrito De Cusco (2019–2023)</i>	3
Tabla 2	<i>Resumen de numero de departamentos por proyectos ejecutados (2015 – 2020)</i>	34
Tabla 3	<i>Cuadro Comparativo – Características Técnicas Y Comerciales De Los Proyectos Competidores Del Residencial Solara (Distrito De Cusco, 2025)</i>	64
Tabla 4	<i>Situación actual de los proyectos competidores</i>	66
Tabla 5	<i>Tipología De Departamentos Por Proyecto Competidor</i>	102
Tabla 6	<i>Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Velia - Wamol</i>	103
Tabla 7	<i>Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Magisterio – Nexo</i>	104
Tabla 8	<i>Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Magnum – Magnum</i>	105
Tabla 9	<i>Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Kreta – Setcom</i>	106
Tabla 10	<i>Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Vasari - Wamol</i>	108
Tabla 11	<i>Precios De Competidores Por Tipología De Departamento Y Proyecto</i> ...	112
Tabla 12	<i>Precio promedio por tipología de departamentos</i>	114
Tabla 13	<i>Velocidad De Ventas - Competidores</i>	120
Tabla 14	<i>Valoración Comercial Oferta De Inmuebles De Segundo Uso</i>	123
Tabla 15	<i>Distribución poblacional por grupo de edad - Cusco</i>	128
Tabla 16	<i>Distribución De La Población Por Nivel Socioeconómico</i>	130

Tabla 17	<i>Resumen Del Mix De Producto - Residencial Solara</i>	140
Tabla 18	<i>Tipologías De Departamento Según Mercado Objetivo</i>	141
Tabla 19	<i>Cabida Arquitectónica Considerando La Bonificación De La OM 025-2019-MPC</i>	161
Tabla 20	<i>Cabida arquitectónica - escenario convencional</i>	163
Tabla 21	<i>Tipología de departamentos según público objetivo</i>	168
Tabla 22	<i>Resumen Precio De La Competencia</i>	180
Tabla 23	<i>Proyección De Precios Por Tipología - Residencial Solara</i>	183
Tabla 24	<i>VARIABLES CRÍTICAS PARA EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD – Escenario Acogido A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC</i>	225
Tabla 32	<i>Indicadores De Rentabilidad Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Flujo De Caja Económico</i>	239
Tabla 26	<i>Indicadores De Rentabilidad Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Flujo De Caja Financiero</i>	242
Tabla 27	<i>VARIABLES CRÍTICAS PARA EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD – Escenario Convencional</i>	244
Tabla 39	<i>Comparación Del Área Vendible Con Y Sin La Bonificación De La OM 025-2019</i>	250

Lista de Figuras

Figura 1	<i>Ubicación del proyecto Residencial solara y sus competidores</i>	38
Figura 2	<i>Espacios públicos alrededor del proyecto</i>	39
Figura 3	<i>Instituciones educativas alrededor del proyecto</i>	40
Figura 4	<i>Centros de salud alrededor del proyecto</i>	41
Figura 5	<i>Áreas de estructuración urbana Cusco</i>	43
Figura 6	<i>Vista desde el extremo nororiental de la cuadra – Perfil urbano y accesibilidad</i>	45
Figura 7	<i>Entorno urbano del proyecto, se observan diferentes vistas de la calle Alfredo Yopez Miranda y el parque de Magisterio Segunda Etapa</i>	46
Figura 8	<i>Se observa el ancho de vía con una medida de 13.50 metros y veredas de 1.50m</i>	46
Figura 9	<i>Entorno próximo al proyecto: cancha deportiva vecinal a menos de 10 metros</i>	47
Figura 10	<i>Se observa otra perspectiva del parque de Magisterio Segunda Etapa</i>	48
Figura 11	<i>Entorno Urbano del proyecto Residencial Velia, calle fortunato L. Herrera</i>	49
Figura 12	<i>Entorno urbano de la calle Fortunato L. Herrera</i>	50
Figura 13	<i>Entorno urbano del proyecto residencial Magisterio de Nexo, se observa el Jr. Humberto Luna</i>	51
Figura 14	<i>Entorno urbano del proyecto Magnum, en la Av. Collasuyo</i>	52
Figura 15	<i>Perspectiva longitudinal de la Av. Nicaragua, emplazamiento del proyecto Residencial Vasari</i>	53
Figura 16	<i>Entorno urbano de la Av. José Gabriel Cosio, emplazamiento del proyecto Residencial Kreta</i>	54

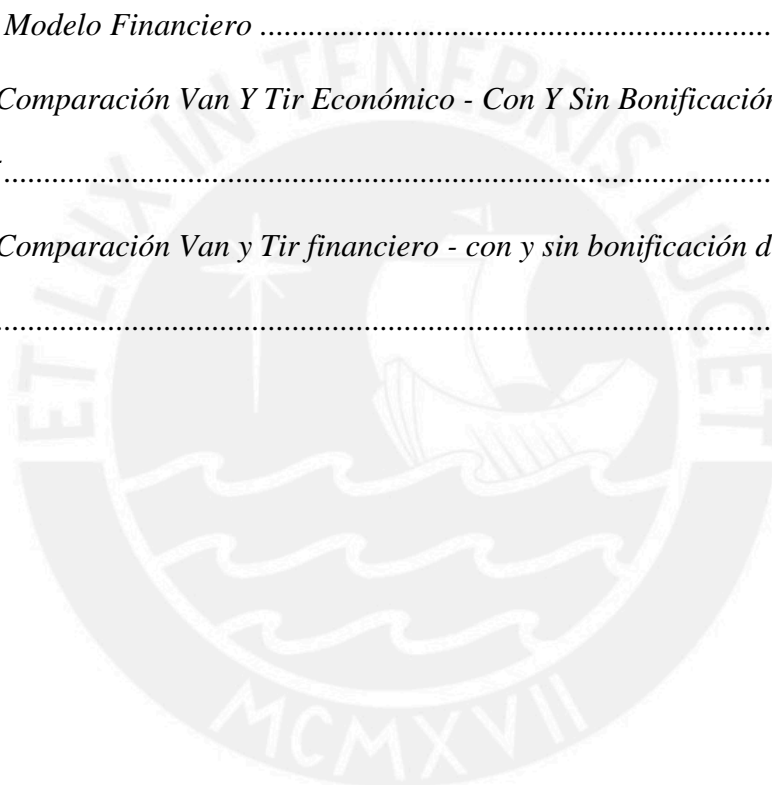
Figura 17	<i>Competencia inmobiliaria en un radio de 400 metros</i>	60
Figura 18	<i>Ubicación y distancia de la competencia, respecto a Residencial Solara</i> .	62
Figura 19	<i>Planta típica del proyecto Residencial Velia</i>	69
Figura 20	<i>Fachada proyectada del edificio multifamiliar Residencial Velia</i>	70
Figura 21	<i>Planta arquitectónica del departamento Flat 3 – Residencial Velia (92.30 m²)</i>	71
Figura 22	<i>Planta arquitectónica del departamento Flat 2 – Residencial Velia (67.30 m²)</i>	72
Figura 23	<i>Planta arquitectónica del departamento Flat 3B – Residencial Velia (102.60 m²)</i>	73
Figura 24	<i>Fachada principal del edificio en ejecución - Residencial Velia</i>	74
Figura 25	<i>Esquema de planta típica - Residencial Magisterio - NEXO</i>	76
Figura 26	<i>Planta arquitectónica del departamento Tipo A – Residencial Magisterio (102 m²)</i>	77
Figura 27	<i>Fachada proyectada del edificio multifamiliar Residencial Magisterio</i>	78
Figura 28	<i>Planta arquitectónica del departamento Tipo B – Residencial Magisterio (108 m²)</i>	79
Figura 29	<i>Estado de Avance del Proyecto Residencial Magisterio de Nexo</i>	80
Figura 30	<i>Planta típica de dptos. - Magnum</i>	81
Figura 31	<i>Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 02 – Residencial Magnum (103.00) m²</i>	82
Figura 32	<i>Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 03 – Residencial Magnum (87.00 M²)</i>	83
Figura 33	<i>Planta arquitectónica del departamento Mini Tipo 01 – Residencial Magnum (55.00 m²)</i>	84

Figura 34	<i>Planta arquitectónica del departamento Mini Tipo 02 – Residencial</i>	
	<i>Magnum (55.00 m²)</i>	85
Figura 35	<i>Esquema De Planta Típica - KRETA</i>	87
Figura 36	<i>Fachada del edificio multifamiliar Residencial Kreta</i>	88
Figura 37	<i>Planta arquitectónica del departamento Tipo 1 – Residencial Kreta (79.00</i> <i>m²)</i>	89
Figura 38	<i>Planta arquitectónica del departamento Tipo 2 – Residencial Kreta (80.00</i> <i>m²)</i>	90
Figura 39	<i>Planta arquitectónica del departamento Tipo 3 – Residencial Kreta (70.00</i> <i>m²)</i>	91
Figura 40	<i>Planta arquitectónica del departamento Dúplex Tipo 1 – Residencial Kreta</i> <i>(280.00 m²)</i>	92
Figura 41	<i>Planta Arquitectónica Del Departamento Dúplex Tipo 2 – Residencial</i> <i>Kreta (127.00 m²)</i>	93
Figura 42	<i>Estado de avance de obra - Residencial KRETA</i>	94
Figura 43	<i>Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 1 – Residencial Vasari.</i>	95
Figura 44	<i>Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 2 – Residencial Vasari</i>	96
Figura 45	<i>Planta arquitectónica del departamento Flat Tipo 3 – Residencial Vasari</i>	97
Figura 46	<i>Fachada – Residencial Vasari</i>	98
Figura 47	<i>Esquema De Planta Típica Residencial VASARI</i>	99
Figura 48	<i>Estado Actual Del Proyecto Residencial Vasari</i>	100
Figura 49	<i>Población Según Departamento Y Segmento De Edad.</i>	128

Figura 50	<i>Estructura Socioeconómica De La Población Según Departamento</i>	130
Figura 51	<i>Ubicación Del Proyecto Respecto Al Centro Histórico Y Al Aeropuerto.</i>	157
Figura 52	<i>Ubicación del Proyecto Residencial Solara</i>	159
Figura 53	<i>Principales vías de acceso respecto a la ubicación del proyecto</i>	159
Figura 54	<i>Entorno cercano al proyecto</i>	160
Figura 55	<i>Planta típica Nivel 3-7 -Residencial Solara</i>	165
Figura 56	<i>Planta típica niveles superiores - Residencial Solara</i>	166
Figura 57	<i>Departamento tipo 1 con patio - Residencial Solara</i>	170
Figura 58	<i>Departamento Tipo 2 Con Patio - Residencial Solara</i>	171
Figura 59	<i>Departamento Flat Tipo 1 - Residencial Solara</i>	172
Figura 60	<i>Departamento Flat Tipo 2 - Residencial Solara</i>	173
Figura 61	<i>Departamento Flat Tipo 4 - Residencial Solara</i>	174
Figura 62	<i>Departamento Flat Tipo 3 Y Mini Tipo 1 - Residencial Solara</i>	175
Figura 63	<i>Departamento Mini Tipo 2 - Residencial Solara</i>	176
Figura 64	<i>Departamento tipo dúplex - Residencial Solara</i>	177
Figura 65	<i>Fachada Del Proyecto Residencial Solara</i>	178
Figura 66	<i>Lista De Precios – Residencial Solara</i>	186
Figura 67	<i>Esquema de "Embudo de Ventas"</i>	194
Figura 68	<i>Proceso De Ventas</i>	195
Figura 69	<i>Egresos Del Proyecto (Con La Bonificación De La OM)</i>	206
Figura 70	<i>Flujo De Caja Egresos - Considerando La Bonificación De La OM 025-2019</i>	208
Figura 71	<i>Determinación De Los Ingresos Totales - Considerando La Bonificación De La OM 025-2019</i>	211

Figura 72 <i>Ingreso Por Ventas De Dptos - Escenario Con Bonificación De La OM 025-2019</i>	212
Figura 73 <i>Flujo De Caja Ingresos - Considerando La Bonificación De La OM 025-2019</i>	214
Figura 74 <i>Estado de ganancias y pérdidas considerando la bonificación de la OM 025-2019</i>	216
Figura 75 <i>Flujo de caja económico - considerando la bonificación de la OM 025-2019</i>	219
Figura 76 <i>Indicadores de rentabilidad del proyecto con la bonificación de la OM 025-2019-MPC – Flujo de caja económico</i>	220
Figura 77 <i>Flujo de caja financiero - considerando la bonificación de la OM 025-2019</i>	222
Figura 78 <i>Indicadores de rentabilidad del proyecto con la bonificación de la OM 025-2019-MPC – Flujo de caja financiero</i>	223
Figura 79 <i>Estructura De Financiamiento Del Proyecto Con La Bonificación De La OM 025-2019-MPC</i>	224
Figura 80 <i>Análisis De Sensibilidad - Proyecto Con La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Modelo Financiero</i>	226
Figura 81 <i>Egresos Del Proyecto Convencional</i>	229
Figura 82 <i>Flujo De Caja Egresos - Sin La Bonificación De La OM 025-2019</i>	231
Figura 83 <i>Determinación De Los Ingresos Totales - Sin La Bonificación De La OM 025-2019</i>	233
Figura 84 <i>Ingreso Por Ventas De Dptos - Escenario Sin Bonificación De La OM 025-2019</i>	234

Figura 85 <i>Estado De Ganancias Y Pérdidas Sin La Bonificación De La OM 025-2019</i>	
.....	236
Figura 86 <i>Flujo De Caja Económico - Sin La Bonificación De La OM 025-2019</i> ...	238
Figura 87 <i>Flujo de caja financiero - sin la bonificación de la OM 025-2019</i>	241
Figura 88 <i>Estructura De Financiamiento Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC</i>	243
Figura 89 <i>Análisis De Sensibilidad - Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Modelo Financiero</i>	244
Figura 90 <i>Comparación Van Y Tir Económico - Con Y Sin Bonificación De La OM019-2025</i>	247
Figura 91 <i>Comparación Van y Tir financiero - con y sin bonificación de la OM019-2025</i>	247



Capítulo I: Introducción

El presente apartado desarrolla los elementos centrales que sustentan la investigación. En primer lugar, se expone el planteamiento, donde se describe el contexto urbano y normativo en el distrito de Cusco, así como la problemática vinculada a la densificación y a la promoción de edificaciones sostenibles. Posteriormente, se aborda la justificación, destacando la relevancia académica, social y empresarial de evaluar el impacto de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad de proyectos inmobiliarios en la zona de estudio.

1.1. Planteamiento y Justificación

El estudio parte de la necesidad de comprender cómo las políticas municipales orientadas a la sostenibilidad urbana impactan en la viabilidad económica de los proyectos inmobiliarios en Cusco. En esta sección se presenta, en primer lugar, el planteamiento, que describe el contexto demográfico, urbano y normativo en el que surge la investigación. Seguidamente, se desarrolla la justificación, en la cual se sustenta la relevancia académica, social y empresarial de analizar los efectos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario representativo.

1.1.1. Planteamiento

El distrito de Cusco forma parte de la provincia de Cusco, que en los últimos años ha experimentado un proceso de densificación urbana, principalmente en sectores residenciales consolidados. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la provincia de Cusco presentó una tasa de crecimiento poblacional promedio anual de 1,7 % entre 2007 y 2017, lo cual ha incrementado la demanda de vivienda urbana en zonas específicas como la Urbanización Magisterio (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2018).

Con el objetivo de promover edificaciones sostenibles ambientalmente que reduzcan el impacto ambiental urbano, la Municipalidad Provincial del Cusco promulgó la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC. Esta ordenanza establece incentivos urbanísticos, como la bonificación de altura, para proyectos inmobiliarios que obtengan certificaciones ambientales reconocidas internacionalmente, como EDGE, LEED o BREEAM (Municipalidad Provincial del Cusco, 2019).

A pesar de los incentivos ofrecidos, el acogimiento a esta normativa ha sido limitado. Según la Subgerencia de Desarrollo Urbano de la Municipalidad Provincial del Cusco, hasta el año 2023, solo dos proyectos inmobiliarios en el distrito de Cusco se habían acogido a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC, ambos desarrollados por la empresa Damantium S.A.C. (Subgerencia de Desarrollo Urbano, 2023).

La certificación EDGE, promovida por la Corporación Financiera Internacional (IFC), requiere demostrar un ahorro mínimo del 20 % en consumo de energía, 20 % en consumo de agua y 20 % en energía incorporada en materiales respecto de un edificio convencional de referencia (International Finance Corporation [IFC], 2022). Sin embargo, la implementación de estos estándares implica costos adicionales que pueden representar entre 1 % y 4 % del presupuesto total del proyecto (IFC, 2022).

Para esta investigación, se utilizarán datos proporcionados por Damantium S.A.C., empresa que ha desarrollado los únicos dos proyectos certificados EDGE en el distrito de Cusco acogidos a la ordenanza vigente. El análisis financiero se realizará considerando dos escenarios: (a) proyecto inmobiliario convencional y (b) proyecto acogido a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC. Se evaluarán indicadores financieros clave, como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación beneficio/costo, a fin de determinar la viabilidad económica de acogerse a los beneficios establecidos para edificaciones sostenibles ambientalmente en el distrito de Cusco.

Como se observa en la Tabla 1, la aplicación práctica de los beneficios otorgados por la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC ha sido escasa desde su promulgación en 2019, con solo dos proyectos acogidos hasta 2023.

Tabla 1

Número De Proyectos Inmobiliarios Acogidos A La Ordenanza Municipal N°025-2019-Mpc En El Distrito De Cusco (2019–2023)

Año	Número de proyectos acogidos
2019	0
2020	0
2021	1
2022	0
2023	1

Nota. Elaborado a partir del Reporte de la Subgerencia de Desarrollo Urbano de la Municipalidad Provincial del Cusco (2023).

1.1.2. Justificación

La incorporación de prácticas de sostenibilidad ambiental en el diseño y construcción de edificaciones se ha establecido como un importante criterio dentro del desarrollo inmobiliario contemporáneo, debido a la creciente necesidad de optimizar recursos energéticos e hídricos, así como de mitigar los impactos ambientales asociados a la construcción. Para fomentar la adopción de criterios sostenibles ambientalmente en proyectos inmobiliarios, la Municipalidad Provincial del Cusco promulgó la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC, estableciendo incentivos urbanísticos como la bonificación de altura para aquellos proyectos que obtengan certificaciones ambientales reconocidas, tales como EDGE, LEED o BREEAM (Municipalidad Provincial del Cusco, 2019).

A pesar de la existencia de dichos incentivos, la acogida por parte de los desarrolladores inmobiliarios ha sido limitada. De acuerdo con la Subgerencia de Desarrollo

Urbano de la Municipalidad Provincial del Cusco (2023), a la fecha solo dos proyectos inmobiliarios han obtenido la certificación EDGE y se han acogido a los beneficios de la referida ordenanza, ambos ejecutados por Damantium S.A.C. Esta baja tasa de adopción refleja incertidumbre en el mercado sobre la conveniencia económica de integrar criterios de sostenibilidad ambiental en los desarrollos inmobiliarios.

Por ello, la presente investigación se justifica en los siguientes aspectos:

Justificación Teórica. La tesis contribuirá al cuerpo de conocimiento relacionado con la gestión de proyectos inmobiliarios sostenibles ambientalmente en mercados emergentes. Se realizará un análisis financiero comparativo que permitirá evaluar, desde una perspectiva académica aplicada, el impacto de los incentivos normativos en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios, aportando evidencia cuantitativa concreta para la toma de decisiones empresariales (International Finance Corporation [IFC], 2022).

Justificación Práctica. Desde una perspectiva de gestión, el estudio proporcionará una herramienta analítica para que promotores inmobiliarios, inversionistas y gestores urbanos puedan evaluar objetivamente los costos, beneficios y riesgos asociados a la implementación de criterios de sostenibilidad ambiental en sus proyectos. El modelo de evaluación financiera propuesto, basado en escenarios reales, facilitará la optimización de decisiones estratégicas en la planificación y ejecución de desarrollos inmobiliarios en el distrito de Cusco.

Justificación Social. La investigación promoverá indirectamente el fortalecimiento de prácticas de construcción sostenible ambientalmente en la ciudad de Cusco, contribuyendo a la reducción del consumo energético, del uso de agua potable y de las emisiones de carbono en el sector edificatorio. Asimismo, se alineará a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, específicamente el ODS 11: "Ciudades y comunidades sostenibles" (Naciones Unidas, 2015).

1.2. Planteamiento Del Problema

A pesar de los incentivos urbanísticos establecidos por la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC para promover edificaciones sostenibles ambientalmente en el distrito de Cusco, su adopción ha sido limitada. Esta situación refleja una falta de información financiera concreta que permita evaluar si dichos beneficios normativos generan una rentabilidad superior respecto a proyectos convencionales, lo que dificulta la toma de decisiones por parte de los desarrolladores inmobiliarios.

1.2.1. Problema General:

¿Cuál es el impacto de acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en el distrito de Cusco?

1.2.2. Problemas Específicos:

- ¿Cómo varían los indicadores financieros —como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)— entre un proyecto inmobiliario desarrollado bajo parámetros convencionales y uno acogido a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC?
- ¿Qué incremento de área vendible genera la aplicación de la bonificación de altura establecida por la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC en el proyecto inmobiliario?
- ¿Qué implicancias normativas, técnicas y estratégicas conlleva acoger un proyecto inmobiliario a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, considerando su aplicación práctica en el mercado inmobiliario local?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General:

Evaluar el impacto de acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en el distrito de Cusco.

1.3.2. Objetivos Específicos:

- Comparar los indicadores financieros clave —como el Valor Actual Neto (VAN), y la Tasa Interna de Retorno (TIR) entre un proyecto inmobiliario desarrollado bajo condiciones convencionales y uno acogido a los beneficios normativos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC.
- Determinar el incremento de área vendible generado por la aplicación de la bonificación de altura contemplada en la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC.
- Analizar la viabilidad normativa, técnica y estratégica de acoger un proyecto inmobiliario a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, tomando como referencia su aplicación práctica en el distrito de Cusco.

1.4. Método De Trabajo

El presente estudio se desarrollará bajo un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, con diseño comparativo. Se utilizarán datos reales proporcionados por la empresa Damantium S.A.C., promotora de los únicos dos proyectos inmobiliarios en el distrito de Cusco que se han acogido a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC, incorporando certificación EDGE.

El método de trabajo consistirá en el análisis financiero de un proyecto inmobiliario específico que se desarrolla en condiciones convencionales y, posteriormente, simulado bajo los beneficios normativos establecidos por la ordenanza, particularmente la bonificación de altura. En ambos escenarios se calcularán los indicadores financieros clave: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación beneficio/costo, utilizando para ello la herramienta Microsoft Excel.

Asimismo, se cuantificará el incremento de área vendible como resultado de la bonificación urbanística y se analizará su impacto en la oferta total del proyecto.

El tratamiento de datos se realizará mediante hojas de cálculo estructuradas que permitan verificar la trazabilidad de cada variable utilizada y facilitar la interpretación de los resultados. Los hallazgos permitirán determinar si acogerse a los beneficios establecidos por la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC representa una decisión estratégica rentable para el promotor inmobiliario.

1.5. Concepto Del Negocio

El proyecto consiste en el desarrollo de un edificio multifamiliar ubicado en la Urbanización Magisterio, en el distrito de Cusco. La propuesta contempla la construcción y venta de departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, con un diseño funcional, eficiente y adaptable a las necesidades de personas y familias que buscan una vivienda formal en una zona urbana consolidada.

El edificio estará conformado por varios niveles, considerando el máximo aprovechamiento del lote urbano gracias a los beneficios normativos otorgados por la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC, la cual permite aplicar una bonificación de altura a proyectos que incorporen criterios de sostenibilidad ambiental. Esto permitirá optimizar el rendimiento del proyecto mediante el incremento del número de departamentos construidos sin necesidad de ampliar el área del terreno.

Además, el proyecto contará con certificación EDGE, lo que implica la implementación de soluciones orientadas al uso eficiente de energía, agua y materiales de construcción, alineándose con las exigencias actuales en materia de sostenibilidad ambiental y agregando valor a la propuesta del producto inmobiliario.

El enfoque del negocio se centra en la venta directa de los departamentos, y se apoyará en una estrategia multicanal que combine plataformas digitales, alianzas con agentes inmobiliarios locales y una sala de ventas presencial. Esta estrategia busca captar distintos perfiles de compradores dentro del distrito de Cusco y zonas aledañas.

En conjunto, el proyecto busca ofrecer un producto inmobiliario sólidamente diferenciado: bien ubicado, eficiente en el uso de recursos, con respaldo técnico normativo y con una propuesta de valor enfocada en la calidad constructiva y la sostenibilidad ambiental. De este modo, se pretende generar un activo rentable para el desarrollador y atractivo para el mercado local.

1.6. Modelo Del Negocio

El modelo de negocio del proyecto se basa en el diseño, desarrollo y venta de departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, en un edificio multifamiliar ubicado en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco. Este producto inmobiliario está orientado a personas y familias que buscan adquirir una vivienda formal, con atributos de ubicación, funcionalidad y sostenibilidad ambiental.

El edificio se desarrollará en un lote urbano que cumple con los parámetros normativos vigentes y se acogerá a los beneficios establecidos en la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC, la cual incentiva la construcción de edificaciones sostenibles ambientalmente mediante la bonificación de altura. Este beneficio permitirá optimizar el uso del terreno, incrementando la cantidad de departamentos sin afectar la ocupación del suelo ni la armonía del entorno urbano.

Adicionalmente, el proyecto contará con certificación EDGE, promovida por la International Finance Corporation (IFC), que garantiza eficiencia en el uso de energía, agua y materiales de construcción. Esta certificación no solo mejora el desempeño ambiental del proyecto, sino que también representa un atributo diferenciador frente a la oferta convencional del mercado cusqueño (IFC, 2022).

La estrategia de comercialización se enfocará en la venta directa de los departamentos, utilizando canales digitales como redes sociales y plataformas inmobiliarias, además de una sala de ventas presencial y alianzas con agentes locales. La propuesta de valor

se sustenta en cuatro pilares: ubicación estratégica, diseño eficiente, sostenibilidad ambiental y aprovechamiento de incentivos normativos.

Con este modelo, se espera generar un activo inmobiliario rentable, financieramente viable y competitivo en el mercado local, incorporando buenas prácticas de gestión y dirección de proyectos en el marco de una visión empresarial integral.

1.6.1. Diseño Del Modelo Del Negocio

Segmento De Clientes. El proyecto está orientado a personas solas, parejas y familias que buscan adquirir un departamento en una zona urbana consolidada del distrito de Cusco. El público objetivo está conformado por compradores que valoran la ubicación, el diseño funcional y las características sostenibles ambientalmente de la vivienda, sin que se haya definido un nivel de ingresos específico, dado que este dependerá del análisis de mercado.

Propuesta De Valor. El proyecto inmobiliario ofrece departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios ubicados en la Urbanización Magisterio, con un diseño eficiente, sostenibilidad ambiental (certificación EDGE) y la ventaja de haberse acogido a los beneficios de la Ordenanza Municipal N°025-2019-MPC. Su propuesta de valor combina ubicación estratégica, uso racional de recursos, incremento de oferta por bonificación de altura y respaldo técnico en eficiencia constructiva.

Canales De Distribución. La venta de los departamentos se realizará a través de canales digitales y presenciales. Se emplearán redes sociales, plataformas inmobiliarias y página web como medios de captación, complementados por una sala de ventas física y agentes inmobiliarios locales para la atención personalizada.

Relación Con Los Clientes. Se brindará asesoría personalizada durante todo el proceso de compra, desde el interés inicial hasta el cierre de la venta. Se mantendrá comunicación continua con los interesados mediante medios digitales y se buscará construir

confianza a través de atención profesional, seguimiento postventa y acompañamiento durante el proceso de entrega.

Fuentes De Ingresos. Los ingresos del proyecto provendrán de la venta de los departamentos y, en menor medida, de la venta de estacionamientos. La estrategia comercial estará orientada a alcanzar una rotación eficiente del inventario, maximizando la rentabilidad por unidad construida.

Recursos Clave. Los recursos principales incluyen el terreno urbano, el equipo técnico multidisciplinario (arquitectura, ingeniería, gestión), el capital de inversión, los sistemas de certificación y la información normativa que habilita la bonificación de altura.

Actividades Clave. Las actividades esenciales para el desarrollo del proyecto incluyen la planificación arquitectónica, gestión técnica y normativa del proyecto, obtención de la certificación EDGE, tramitación de beneficios urbanísticos, ejecución de obra, y desarrollo de la estrategia de ventas.

Socios Clave. Entre los aliados estratégicos se contemplan entidades financieras para el financiamiento del proyecto, empresas consultoras para la certificación EDGE, proveedores especializados en soluciones sostenibles ambientalmente, y agentes inmobiliarios para la difusión y venta de los departamentos.

Estructura De Costos. Los principales costos del proyecto incluyen el costo del terreno, costos de diseño y licencias, costos directos de construcción, gastos administrativos, certificación EDGE y costos de promoción y ventas. La estructura financiera se modelará en función de estos elementos para evaluar la rentabilidad bajo diferentes escenarios.

Capítulo II: Marco De Referencia

Texto que se presenta alineado a la izquierda y con sangría, donde en su interior se pueden colocar encabezados o subtítulos de nivel tres, cuatro o cinco de APA. En esta zona indicar los puntos más relevantes a abordar en este capítulo.

2.1 Marco Histórico

La historia del desarrollo urbano en el Perú ha estado marcada por procesos de migración interna, crecimiento desordenado de las ciudades y recientes esfuerzos por implementar criterios de sostenibilidad ambiental en la planificación urbana. En ciudades como Cusco, el crecimiento demográfico y la presión sobre el suelo urbano han motivado la formulación de instrumentos normativos para canalizar el desarrollo inmobiliario hacia estándares más sostenibles ambientalmente.

2.1.1 *Desarrollo Urbano En Cusco Y Crecimiento De La Urbanización Magisterio*

El distrito de Cusco, capital de la provincia del mismo nombre, ha evidenciado un proceso sostenido de expansión urbana en las últimas décadas, impulsado principalmente por el crecimiento demográfico, la migración rural-urbana y el fortalecimiento del sector servicios y turismo. Este fenómeno ha generado una presión progresiva sobre el mercado de vivienda formal, impulsando la transformación de zonas consolidadas en espacios de mayor densidad edificatoria (Municipalidad Provincial del Cusco [MPC], 2022).

Un caso representativo es la Urbanización Magisterio, concebida originalmente para alojar a docentes y profesionales del sector público. Su localización estratégica, conectividad vial y dotación de servicios urbanos han facilitado su consolidación como una de las zonas residenciales más valorizadas del distrito. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018), el distrito de Cusco alcanzó una población de 120,918 habitantes en el Censo Nacional de 2017, reflejando un crecimiento del 7.6 % respecto al censo anterior.

El desarrollo de proyectos multifamiliares en esta urbanización responde a una lógica de aprovechamiento del suelo urbano, donde los altos precios por metro cuadrado justifican inversiones en edificaciones de mediana altura. Esta tendencia ha requerido el acompañamiento de normativas urbanas específicas para garantizar el ordenamiento territorial, el respeto al entorno patrimonial y la incorporación de criterios de sostenibilidad ambiental. En este sentido, instrumentos como la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC han sido promovidos por el gobierno local para regular y fomentar edificaciones eficientes en zonas con alto potencial inmobiliario (MPC, 2019).

2.1.2 Dinámica Y Evolución Del Crecimiento Inmobiliario En El Distrito De Cusco

El crecimiento inmobiliario en el distrito de Cusco ha estado marcado por un proceso de transformación urbana sostenido, influenciado por factores económicos, turísticos y demográficos. Desde inicios del siglo XXI, el desarrollo de infraestructura turística, el aumento del poder adquisitivo de ciertos sectores y la mejora de las condiciones de financiamiento han generado un auge en la inversión inmobiliaria, tanto formal como informal (Sánchez & Vargas, 2020).

Las zonas más demandadas para desarrollo inmobiliario han sido aquellas con infraestructura consolidada y buena accesibilidad, como la Urbanización Magisterio, Santa Mónica, Prolongación de la Av. de la Cultura y áreas cercanas a los accesos viales principales. Este fenómeno ha conllevado una reconversión del tejido urbano: viviendas unifamiliares han sido sustituidas por edificios multifamiliares, incrementando la densidad habitacional en sectores residenciales medios y altos.

Además, la evolución de la normativa urbanística ha sido clave para regular esta expansión. La Municipalidad Provincial del Cusco ha emitido instrumentos como el Reglamento de Zonificación y Usos del Suelo y el Plan de Desarrollo Urbano (propuesta

2022–2042), los cuales delimitan las alturas máximas, densidades y parámetros urbanísticos, aunque su aplicación aún enfrenta desafíos en cuanto al control y fiscalización.

Este crecimiento ha tenido efectos económicos positivos, como el incremento en el valor del suelo urbano y la dinamización del sector construcción; sin embargo, también ha generado retos en términos de movilidad, presión sobre servicios públicos y necesidad de mayores criterios técnicos en la planificación urbana (Gutiérrez & Rojas, 2021).

2.1.3 Evolución De La Sostenibilidad Ambiental En Proyectos Inmobiliarios

El concepto de sostenibilidad ambiental en el sector construcción en el Perú ha ganado notoriedad en la última década, especialmente a partir del reconocimiento de su impacto ambiental. El Ministerio del Ambiente (MINAM, 2020) advierte que el sector edificaciones representa aproximadamente el 25 % de la energía final consumida en el país, lo que convierte a este rubro en prioritario para los objetivos de mitigación del cambio climático.

En respuesta a esta problemática, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) lanzó en 2015 el programa Bono Mivivienda Verde, el cual otorga incentivos económicos a los hogares que adquieren viviendas con certificación ambiental. Este programa ha facilitado la incorporación de criterios de eficiencia energética, ahorro de agua y uso racional de materiales en el diseño y ejecución de proyectos inmobiliarios (MVCS, 2021).

Paralelamente, instituciones privadas y organismos multilaterales promovieron la adopción de certificaciones internacionales. La más difundida en el contexto peruano es EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies), desarrollada por el International Finance Corporation (IFC, 2020), que establece parámetros cuantificables para demostrar sostenibilidad ambiental en términos de consumo energético, hídrico y uso de materiales con bajo impacto ambiental.

Estas iniciativas han sido complementadas con normativas locales. En el caso de Cusco, la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC constituye un marco regulatorio innovador, ya que otorga bonificaciones de altura y flexibilidad en los retiros para proyectos inmobiliarios que acrediten sostenibilidad ambiental mediante certificaciones reconocidas. Esto ha generado un nuevo paradigma en el desarrollo urbano, donde la rentabilidad del proyecto está directamente vinculada a su desempeño ambiental (MPC, 2019).

2.2 Marco De Políticas Públicas De Fomento A La Vivienda Sostenible Ambientalmente

En el Perú, el enfoque de sostenibilidad ambiental en la política de vivienda ha emergido como respuesta a dos desafíos clave: la creciente presión sobre los recursos naturales y la necesidad de garantizar el acceso a viviendas dignas, eficientes y resilientes para la población urbana. Estos lineamientos se alinean con compromisos internacionales como la Agenda 2030 de Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el Acuerdo de París sobre Cambio Climático, en los cuales el Perú ha asumido compromisos explícitos en materia de reducción de emisiones y desarrollo urbano sostenible ambientalmente (Ministerio del Ambiente [MINAM], 2021).

La estrategia nacional reconoce que el sector edificaciones es responsable de una proporción significativa del consumo energético y de emisiones de gases de efecto invernadero. Por ello, se han diseñado políticas públicas e instrumentos regulatorios y financieros que promuevan la incorporación de criterios sostenibles ambientalmente en proyectos inmobiliarios, especialmente en el marco de la expansión urbana de ciudades intermedias como Cusco.

2.2.1 Programas Estatales Y Estímulos Financieros

Uno de los instrumentos más relevantes en este campo es el Bono Mivivienda Verde, gestionado por el Fondo Mivivienda desde 2015. Este bono constituye un incentivo monetario no reembolsable que se otorga a las familias que adquieren viviendas con

certificación de sostenibilidad ambiental, permitiendo así acceder a un mayor monto de financiamiento y reducir la cuota mensual del crédito hipotecario. El subsidio varía entre S/ 5,000 y S/ 31,100, según el nivel de eficiencia acreditado por la certificación correspondiente (Fondo Mivivienda, 2022).

La finalidad de este bono es triple: fomentar el desarrollo de edificaciones sostenibles ambientalmente, facilitar el acceso a vivienda formal y reducir los costos operativos de los hogares en el largo plazo mediante ahorros en consumo de energía y agua. A diciembre de 2023, más de 24,000 viviendas en el Perú habían sido financiadas bajo esta modalidad (Fondo Mivivienda, 2023).

Este instrumento se articula con el Plan Nacional de Vivienda y Urbanismo (PNVU) 2016–2025, que plantea como uno de sus cinco ejes estratégicos la promoción de ciudades sostenibles y resilientes, proponiendo medidas como la densificación planificada, el uso racional del suelo y la adopción de tecnologías constructivas eficientes (MVCS, 2016). El PNVU identifica además a las municipalidades provinciales como actores clave en la regulación e incentivo de la edificación sostenible ambientalmente, dado que son responsables de aprobar licencias de edificación y formular normativas urbanas.

Paralelamente, el Estado peruano ha firmado acuerdos con organismos multilaterales como el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) para fomentar la implementación de certificaciones ambientales voluntarias, siendo EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies) la herramienta más difundida en el país. Esta certificación, que valida un ahorro mínimo del 20 % en energía, agua y materiales incorporados, ha sido adaptada al contexto peruano e integrada al programa del Bono Verde (IFC, 2020).

La articulación entre el MVCS, los gobiernos locales y las instituciones financieras ha permitido crear un entorno más propicio para que los desarrolladores inmobiliarios adopten

prácticas sostenibles ambientalmente, sin comprometer la viabilidad económica de sus proyectos.

2.2.2 Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC

La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, aprobada por el Concejo de la Municipalidad Provincial del Cusco en sesión extraordinaria del 18 de octubre de 2019, establece el Programa de Incentivo de Edificaciones Sostenibles ambientalmente en Sectores Residenciales de Alta Densidad del Distrito de Cusco, como un mecanismo de fomento para promover la construcción de edificios con criterios de sostenibilidad ambiental y eficiencia de recursos (Municipalidad Provincial del Cusco [MPC], 2019, art. 1).

Esta norma aplica a zonas específicas del distrito identificadas como R-5, R-6, II-R5, II-R6, C-5 y C-7, comprendidas dentro del Área de Piso de Valle (AE-V1), según el Plan de Desarrollo Urbano vigente. Las zonas comprendidas incluyen urbanizaciones como Magisterio I, Magisterio II, Manuel Prado y Quispicanchis, así como tramos comerciales de las avenidas De la Cultura y Collasuyo (MPC, 2019, art. 3).

Objetivo Y Enfoque Técnico De La Ordenanza. La ordenanza tiene como finalidad incentivar edificaciones multifamiliares sostenibles ambientalmente mediante el otorgamiento de bonificaciones normativas en altura, siempre que los proyectos cumplan requisitos técnicos y presenten certificaciones de sostenibilidad ambiental reconocidas internacionalmente (como EDGE, LEED o BREEAM). La norma establece además que el acogimiento a este programa es completamente voluntario (MPC, 2019, arts. 1 y 7).

Beneficio Normativo: Bonificación De Altura. Los beneficios se concretan en una bonificación en altura edificable a través de dos modalidades:

- **Bono 1:** Un (1) piso adicional (3m) para zonas residenciales (R-5, II-R5, R-6, II-R6), siempre que los lotes cumplan requisitos mínimos de área (desde 250 m² a 450 m²) y frente (mínimo de 10 m).

- **Bono 2:** Dos (2) pisos adicionales (6m) para zonas de comercio zonal y especializado (C-5 y C-7), aplicable solo a predios ubicados frente a las avenidas De la Cultura y Collasuyo, con un área mínima de 600 m² y frente mínimo de 20 m (MPC, 2019, art. 4 y Cuadro N.º 1).

Los lotes pueden ser acumulados para alcanzar los mínimos requeridos y se permite hasta un 5 % de flexibilidad en las dimensiones.

Requisitos Técnicos Y Ambientales. Para acceder al beneficio de altura, los proyectos deben incorporar medidas específicas, entre ellas:

- Azoteas verdes con plantas nativas de bajo consumo hídrico (al menos el 50 % del área libre de azotea).
- Jardines en retiros y áreas libres (al menos el 50 % del área).
- Sistemas de segregación de residuos sólidos (orgánicos, plástico, vidrio, papel/cartón).
- Ingreso vehicular único, restricción del uso del semisótano y cercos visualmente permeables.
- Documentación de certificación en dos etapas: diseño (previo a licencia) y finalización (previo a conformidad de obra) (MPC, 2019, arts. 6, 8 y Anexos).

Las certificaciones aceptadas incluyen EDGE, LEED y BREEAM, las cuales deben ser gestionadas por el promotor y adjuntadas en el expediente. Su presentación es obligatoria tanto en la solicitud de licencia como en la declaratoria de edificación final (MPC, 2019, art. 8).

Control Posterior Y Compromisos Del Promotor. La ordenanza establece mecanismos de control y sanción en caso de alteraciones no autorizadas a las condiciones de sostenibilidad ambiental. El incumplimiento puede conllevar multas de hasta 200 % de una UIT y, en algunos casos, demolición de las modificaciones realizadas (MPC, 2019, art. 9).

También se exige la entrega de un Manual de Usuario a los propietarios, visitas anuales de control, y la incorporación obligatoria de la certificación en el catastro municipal (MPC, 2019, arts. 10 a 14).

Este instrumento representa un caso singular en el Perú de incentivo normativo local que articula sostenibilidad ambiental, regulación urbanística y rentabilidad inmobiliaria, aplicable únicamente a sectores previamente definidos y bajo estricto cumplimiento técnico.

2.3 Marco Teórico Urbano

El marco teórico urbano constituye la base conceptual para comprender el comportamiento del territorio, la dinámica del suelo urbano y los factores que influyen en la viabilidad y rentabilidad de proyectos inmobiliarios. En el contexto de Cusco, ciudad patrimonial con limitaciones morfológicas y ambientales, es fundamental analizar conceptos como la densificación urbana, el aprovechamiento normativo del suelo, la edificación sostenible ambientalmente, y la rentabilidad inmobiliaria, bajo un enfoque de sostenibilidad ambiental y eficiencia.

2.3.1 Densificación Urbana Y Aprovechamiento Del Suelo

La densificación urbana se refiere al aumento de la intensidad de uso del suelo, ya sea por incremento de población, edificabilidad o ambos, dentro del tejido urbano existente. Es una estrategia recomendada por organismos multilaterales para lograr ciudades más compactas, eficientes y sostenibles ambientalmente, evitando la expansión urbana descontrolada y reduciendo la presión sobre áreas periurbanas y ecosistemas naturales (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2018).

En ciudades con límites topográficos como Cusco, la densificación planificada es una solución técnica viable para responder a la demanda de vivienda formal sin comprometer la estructura urbana. No obstante, esta estrategia requiere instrumentos normativos adecuados —como las ordenanzas de bonificación de altura— para asegurar que el mayor

aprovechamiento del suelo se realice sin afectar la habitabilidad, la infraestructura ni el entorno urbano.

Según De Mattos (2017), la densificación urbana es efectiva si se basa en parámetros técnicos de edificación, una regulación coherente, y el fortalecimiento de servicios públicos que acompañen el crecimiento vertical. En este sentido, la Ordenanza N.º 025-2019-MPC representa un instrumento urbano que permite canalizar la densificación mediante edificaciones sostenibles ambientalmente, con mayores alturas permitidas a cambio de compromisos ambientales.

2.3.2 Edificación Sostenible Ambientalmente Y Su Relación Con La Rentabilidad

Inmobiliaria

La edificación sostenible ambientalmente es entendida como aquella que, desde su diseño, construcción y operación, busca reducir el impacto ambiental a través del uso eficiente de energía, agua y materiales, sin comprometer la calidad de vida de los usuarios. Este concepto ha evolucionado desde enfoques voluntarios hacia componentes estructurales de políticas públicas y modelos de negocio inmobiliario. Desde el punto de vista financiero, diversas investigaciones demuestran que los proyectos sostenibles ambientalmente pueden tener mayores retornos en el largo plazo por su eficiencia operativa, su menor riesgo regulatorio y su mayor valor de mercado percibido por los compradores (World Green Building Council [WGBC], 2021). Además, herramientas como la certificación EDGE permiten cuantificar los beneficios económicos tangibles en ahorro de consumo, lo que incrementa la rentabilidad del proyecto.

La relación entre sostenibilidad ambiental y rentabilidad inmobiliaria también se refleja en la posibilidad de acceder a beneficios normativos, como los contemplados en la Ordenanza N.º 025-2019-MPC. Estos incentivos permiten incrementar la altura edificable, lo que puede traducirse en un mayor número de unidades vendibles, mejorando los indicadores

financieros del proyecto como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), siempre que los costos asociados a la sostenibilidad ambiental estén técnicamente controlados. De acuerdo con MacDonald y Clarke (2020), “los proyectos inmobiliarios sostenibles ambientalmente tienden a captar mejor financiamiento, mejorar su perfil reputacional y enfrentar menor rotación de propietarios”, lo cual refuerza su viabilidad en mercados emergentes como el peruano.

2.4 Marco Técnico Normativo

El desarrollo de proyectos inmobiliarios en el Perú está regulado por un conjunto de normas técnicas y urbanas que buscan garantizar la seguridad estructural, funcionalidad, accesibilidad y sostenibilidad ambiental de las edificaciones. Este marco normativo se compone de instrumentos de alcance nacional, como el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), y disposiciones específicas emitidas por las municipalidades provinciales, como ordenanzas locales. A ello se suman certificaciones voluntarias que permiten acreditar el desempeño ambiental de los proyectos ante el mercado y las autoridades. En el caso del distrito de Cusco, el análisis técnico del proyecto inmobiliario requiere revisar tres fuentes clave: el RNE, la certificación EDGE, y la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, por ser esta última la que introduce los incentivos normativos para edificaciones sostenibles ambientalmente.

2.4.1 *Reglamento Nacional De Edificaciones (RNE)*

El Reglamento Nacional de Edificaciones, aprobado mediante Decreto Supremo N.º 011-2006-VIVIENDA y actualizado periódicamente, establece los parámetros técnicos mínimos que deben cumplir todas las edificaciones en el país. El RNE está compuesto por normas técnicas estructurales, arquitectónicas, urbanísticas, sanitarias, eléctricas y de seguridad. Cualquier beneficio normativo otorgado por ordenanzas municipales debe respetar

los límites establecidos en el RNE, salvo que existan disposiciones complementarias aprobadas conforme a ley.

2.4.2 Certificación Edge

EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies) es una certificación internacional desarrollada por la International Finance Corporation (IFC), que permite evaluar y verificar el desempeño ambiental de edificaciones en tres categorías: ahorro de energía, ahorro de agua y reducción en la energía incorporada en materiales. Para obtener la certificación, el proyecto debe demostrar un ahorro mínimo del 20 % en cada categoría respecto a un edificio base local (IFC, 2020).

La herramienta EDGE está adaptada al contexto climático y constructivo del Perú, permitiendo calcular el desempeño con base en tipologías constructivas locales. El sistema se estructura en tres etapas: diseño preliminar, auditoría técnica y certificación final, y debe ser gestionado por entidades acreditadas por la Green Business Certification Inc. (GBCI).

En el contexto del distrito de Cusco, EDGE representa una opción técnica viable y reconocida por la Municipalidad Provincial para acceder a los beneficios de la Ordenanza N.º 025-2019-MPC. Su adopción permite incorporar sostenibilidad ambiental de forma medible y certificada, lo cual es valorado por autoridades, usuarios y entidades financieras.

2.4.3 Ordenanza Municipal N.º 025-2019-Mpc

Como se detalló en el apartado 2.2.2, la Ordenanza N.º 025-2019-MPC constituye un instrumento normativo local que promueve edificaciones sostenibles ambientalmente en sectores de alta densidad del distrito de Cusco. Su valor técnico radica en que permite modificar parámetros urbanísticos (altura principalmente) a cambio de la implementación de medidas verificables de sostenibilidad ambiental.

Desde una perspectiva normativa, esta ordenanza no contradice el RNE, sino que lo complementa, ya que sus beneficios solo se aplican en las zonas definidas por la ordenanza (R-5, R-6, C-5, C-7), y bajo estrictas condiciones técnicas. El cumplimiento de la normativa nacional sigue siendo obligatorio, y la ordenanza exige además una certificación ambiental internacional, un diseño técnico coherente y un sistema de control municipal en dos etapas (licencia y final de obra) (MPC, 2019, arts. 6–9).

De esta forma, el marco técnico normativo vigente permite —dentro de un enfoque regulado— integrar la sostenibilidad ambiental con el desarrollo urbano, abriendo una oportunidad para que los proyectos inmobiliarios optimicen su rentabilidad sin comprometer la calidad ambiental ni la legalidad urbanística.

2.5 Conclusiones Del Capítulo

El marco de referencia desarrollado en el presente capítulo permite establecer las bases conceptuales, normativas y contextuales necesarias para analizar el impacto de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario sostenible ambientalmente en el distrito de Cusco.

En primer lugar, desde el marco histórico, se evidencia que el distrito de Cusco ha experimentado un proceso sostenido de crecimiento urbano y densificación, especialmente en sectores residenciales consolidados como la Urbanización Magisterio, donde se registra un cambio de tipología edificatoria de viviendas unifamiliares hacia multifamiliares de mediana altura. Esta transformación responde tanto a la presión del mercado como a la valorización del suelo urbano.

El análisis de la dinámica inmobiliaria demuestra que el crecimiento constructivo en Cusco ha estado concentrado en zonas con infraestructura urbana consolidada, y que las políticas públicas deben acompañar este crecimiento para garantizar calidad de vida y

eficiencia territorial. La sostenibilidad ambiental ha comenzado a integrarse como criterio en los nuevos desarrollos, no solo por convicción ambiental, sino por incentivos concretos.

Desde el punto de vista del marco de políticas públicas, se constata que el Estado peruano ha incorporado mecanismos financieros y regulatorios para promover la edificación sostenible ambientalmente, siendo el Bono Mivivienda Verde y el Plan Nacional de Vivienda y Urbanismo los instrumentos más representativos. Estos esfuerzos nacionales se complementan, en el caso del distrito de Cusco, con la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, que establece un régimen de bonificación de altura condicionado a la implementación de medidas de sostenibilidad ambiental verificables.

En el marco teórico urbano, se reconoce que la densificación planificada, el uso eficiente del suelo y la edificación sostenible ambientalmente son pilares del desarrollo urbano contemporáneo. Estos conceptos no solo tienen sustento técnico y académico, sino que también se vinculan con la rentabilidad inmobiliaria, en tanto que la sostenibilidad ambiental puede generar beneficios económicos y financieros para los desarrolladores.

Finalmente, el marco técnico normativo demuestra que existe compatibilidad entre el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), la certificación EDGE y la Ordenanza N.º 025-2019-MPC. Esta articulación normativa habilita legalmente la implementación de proyectos inmobiliarios que accedan a beneficios urbanísticos a cambio de compromisos ambientales, en un esquema de ganancia mutua para el promotor, el comprador y la ciudad.

En conjunto, este marco de referencia sustenta técnica y estratégicamente el análisis comparativo que se realizará en los siguientes capítulos entre un escenario convencional y otro sostenible ambientalmente, permitiendo determinar si la incorporación de criterios de sostenibilidad ambiental —y el aprovechamiento de los incentivos normativos municipales— mejora la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en el distrito de Cusco.

Capítulo III. Análisis De La Situación Actual: Macroentorno

3.1. Situación Mundial Y La Crisis Internacional

La economía global enfrenta una etapa de desaceleración moderada, producto de múltiples tensiones geopolíticas y factores estructurales que afectan el comercio, la inversión y la estabilidad financiera. Entre los principales elementos que inciden negativamente se encuentran los conflictos prolongados en Europa del Este y Medio Oriente, el aumento de las tasas de interés en países desarrollados y las restricciones a las cadenas logísticas, especialmente en sectores como construcción e infraestructura.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) advierte que la fragmentación geoeconómica global está reduciendo el crecimiento potencial y dificultando la cooperación multilateral. Este fenómeno afecta principalmente a los países de ingreso medio y bajo, cuyas economías dependen de la importación de insumos estratégicos como el acero, el cemento y los materiales energéticos (FMI, 2024).

Por otro lado, se observa una tendencia consolidada hacia la sostenibilidad ambiental a nivel mundial, con una mayor implementación de políticas públicas que promueven edificaciones verdes, certificaciones ambientales y eficiencia energética en el sector inmobiliario. Organismos multilaterales como el Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (ONU-Hábitat) impulsan la transición hacia ciudades resilientes, compactas y bajas en carbono, en línea con la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ONU-Hábitat, 2023).

En este contexto internacional, los proyectos inmobiliarios sostenibles ambientalmente adquieren relevancia estratégica tanto en economías desarrolladas como emergentes, no solo como una respuesta ambiental, sino también como una herramienta de mitigación frente a la volatilidad económica y los nuevos marcos regulatorios internacionales en materia climática y financiera.

3.2. Déficit De Vivienda A Nivel Nacional

El déficit habitacional en el Perú continúa siendo uno de los principales desafíos para la formulación de políticas públicas en materia de vivienda, desarrollo urbano y sostenibilidad ambiental. Este déficit se expresa tanto en su dimensión cuantitativa (falta de unidades habitacionales) como en su dimensión cualitativa (viviendas inadecuadas o en mal estado).

Según el Reporte Anual del Sector Vivienda 2024 elaborado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), el déficit habitacional total en el país alcanza los 2.06 millones de hogares, de los cuales el 20% corresponde a déficit cuantitativo y el 80% a déficit cualitativo. Las regiones del sur del país —incluyendo Cusco— concentran una proporción significativa de esta brecha, debido a la combinación de crecimiento urbano acelerado, informalidad en la ocupación del suelo y baja capacidad institucional para la gestión territorial (MVCS, 2024).

Este déficit se agrava por la lenta respuesta del sector inmobiliario formal, especialmente en regiones fuera de Lima Metropolitana. Las barreras más comunes son la escasez de suelo urbano habilitado, los altos costos de construcción, la tramitología municipal, y la limitada articulación entre los gobiernos locales y los promotores inmobiliarios.

Frente a esta situación, el Estado peruano ha implementado mecanismos de promoción como el Bono Familiar Habitacional, el Crédito Mivivienda y el Bono Mivivienda Verde, pero su alcance sigue siendo limitado en términos territoriales y de volumen de viviendas ofertadas. A nivel de ciudades intermedias como Cusco, los desarrollos inmobiliarios sostenibles ambientalmente aún representan una proporción reducida de la oferta total, lo que evidencia una brecha de oportunidad para promover edificaciones con criterios de eficiencia y mayor densidad.

3.3. Composición De Las Familias Peruanas Y Cambios En La Demanda

Habitacional

La estructura de los hogares en el Perú ha experimentado transformaciones significativas durante las últimas décadas, como reflejo de procesos sociales, económicos y culturales. Estas transformaciones tienen un impacto directo en la configuración de la demanda habitacional, ya que modifican el tamaño, tipo y localización preferida de las viviendas.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el año 2023 el tamaño promedio del hogar peruano fue de 3,4 personas, mostrando una tendencia decreciente sostenida desde 2010, cuando la media era de 4,1 integrantes por hogar (INEI, 2023). Este descenso obedece a factores como el envejecimiento poblacional, la mayor participación de las mujeres en la educación superior y el mercado laboral, y el aumento de hogares unipersonales, particularmente en zonas urbanas.

Asimismo, se ha incrementado la proporción de hogares nucleares reducidos y de personas jóvenes que optan por formar hogares independientes en lugar de convivir con familiares extensos. Este fenómeno es especialmente relevante en regiones como Cusco, donde la migración interna y la expansión universitaria han generado un dinamismo demográfico creciente, aumentando la presión sobre la oferta formal de viviendas.

En términos cualitativos, las preferencias habitacionales también han evolucionado. Actualmente existe una mayor valoración por la ubicación, la eficiencia energética, el acceso a servicios básicos, y la seguridad jurídica del inmueble. La demanda por departamentos multifamiliares con superficies menores, pero bien diseñadas y sostenibles ambientalmente, es una tendencia en consolidación, especialmente entre jóvenes profesionales, parejas sin hijos y personas mayores.

Estas nuevas dinámicas demográficas y culturales constituyen un desafío y a la vez una oportunidad para los promotores inmobiliarios, quienes deben adecuar sus proyectos a una demanda más segmentada, informada y sensible a criterios de sostenibilidad ambiental, funcionalidad y accesibilidad.

3.4. Situación Del Sector Construcción E Inmobiliario En El Perú

El sector construcción e inmobiliario constituye una actividad clave para la economía peruana por su capacidad de generar empleo, dinamizar industrias conexas y contribuir significativamente al producto bruto interno (PBI). Su comportamiento responde a factores macroeconómicos, políticos y de gestión pública, lo que lo hace sensible a ciclos económicos, variaciones en la inversión privada y ejecución del gasto público.

De acuerdo con el Reporte de Inflación – Diciembre 2024 del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la actividad constructora cayó 2.8% en 2023, afectada por la baja ejecución de obras públicas, los conflictos sociales y la desaceleración en proyectos privados. No obstante, para el año 2025 se proyecta una recuperación de 3.2%, impulsada principalmente por el reinicio de proyectos de infraestructura y una mayor inversión privada en vivienda residencial (BCRP, 2024).

El mercado inmobiliario, por su parte, muestra un comportamiento mixto. Mientras que en Lima Metropolitana la oferta de nuevas viviendas se mantiene estable, en regiones como Cusco se observa un dinamismo incipiente, limitado por el alto costo del suelo urbano formal, la limitada disponibilidad de terrenos habilitados y los retrasos en la obtención de licencias de construcción.

Según la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), durante el primer semestre de 2024 la colocación de viviendas se mantuvo por debajo de los niveles prepandemia, aunque con una leve recuperación respecto al 2023, especialmente en los segmentos de vivienda social y media (CAPECO, 2024).

Entre los principales retos del sector destacan:

- La tramitología excesiva y la falta de predictibilidad en los plazos municipales para licencias de edificación.
- El alto costo de materiales, afectado por el contexto internacional.
- La informalidad en la oferta y demanda de vivienda, que distorsiona el mercado y limita el acceso a financiamiento formal.
- La concentración de la inversión en Lima y pocas ciudades intermedias.

Pese a estos desafíos, el sector mantiene potencial de crecimiento a mediano plazo, condicionado a mejoras en la coordinación institucional, impulso a la inversión privada y simplificación de procesos administrativos.

3.5. Mercado Hipotecario Y Acceso Al Crédito Inmobiliario

El sistema hipotecario en el Perú cumple un rol fundamental en la dinamización del sector inmobiliario, permitiendo que un mayor número de familias acceda a vivienda formal mediante mecanismos de financiamiento. Su comportamiento está estrechamente vinculado a variables macroeconómicas como la tasa de interés, la inflación, el crecimiento del empleo formal y la evolución de la banca comercial y estatal.

Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), al cierre del segundo semestre de 2024 el saldo de créditos hipotecarios en el sistema financiero peruano alcanzó los S/ 67,823 millones, lo que representó un crecimiento interanual de 6.1%. Este incremento estuvo impulsado en parte por la continuidad del Nuevo Crédito Mivivienda, así como por productos hipotecarios tradicionales en moneda nacional (SBS, 2024).

La tasa de interés efectiva promedio en soles para créditos hipotecarios se mantuvo en torno al 9.5% anual, aunque con diferencias importantes según la entidad financiera, el tipo de producto y el nivel de riesgo del solicitante. En comparación con otras economías

latinoamericanas, las tasas en el Perú son moderadas, pero aún limitan el acceso a financiamiento para hogares con ingresos no estables o sin historial crediticio formal.

En términos territoriales, las colocaciones hipotecarias se concentran principalmente en Lima Metropolitana, que representa aproximadamente dos tercios del total nacional. En regiones como Cusco, el desarrollo del financiamiento inmobiliario depende de la disponibilidad de oferta formal adecuada, la capacidad de evaluación de riesgo por parte de las entidades financieras y la articulación con programas públicos de vivienda.

El Estado ha implementado mecanismos como el Bono del Buen Pagador, el Bono Familiar Habitacional y el Bono Mivivienda Verde, que han contribuido a mejorar el acceso al crédito hipotecario. No obstante, su impacto sigue condicionado por la calidad y volumen de la oferta inmobiliaria formal en cada región.

3.6. Políticas Estatales De Promoción De La Vivienda Sostenible Ambientalmente

En los últimos años, el Estado peruano ha impulsado una serie de políticas orientadas a promover la sostenibilidad ambiental en el sector vivienda, en respuesta a compromisos internacionales en materia ambiental y a la necesidad interna de mejorar la eficiencia del parque habitacional. Estas políticas han adoptado distintos instrumentos, tanto normativos como financieros, que buscan incentivar la edificación con criterios de ahorro energético, uso eficiente del agua y reducción de emisiones.

Uno de los principales mecanismos es el programa Mivivienda Verde, implementado por el Fondo MIVIVIENDA (FMV), que ofrece beneficios financieros como tasas preferenciales de interés y bonos de incentivo a familias que adquieren viviendas certificadas como sostenibles ambientalmente. Estas certificaciones, como EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies), exigen un ahorro mínimo del 20% en energía, agua y materiales. Según el FMV, hasta el año 2024 se han financiado más de 43,000 viviendas verdes en todo el país, con una inversión acumulada superior a los S/ 7,400 millones (FMV, 2024).

Complementariamente, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) ha promovido reglamentaciones técnicas que incorporan parámetros de sostenibilidad ambiental dentro del diseño arquitectónico, urbano y constructivo, aunque su aplicación aún es progresiva. A nivel subnacional, destacan iniciativas como la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, emitida por la Municipalidad Provincial del Cusco, la cual establece incentivos normativos —tales como bonificación de altura y reducción de retiros— para proyectos que cuenten con certificación de edificación sostenible ambientalmente. Esta ordenanza constituye un referente local en la implementación de herramientas de gestión urbana que alinean la normativa edilicia con objetivos de eficiencia energética y densificación controlada. No obstante, la cobertura efectiva de estas políticas aún presenta limitaciones. Su impacto está condicionado por la disponibilidad de oferta formal compatible, la capacidad técnica de los gobiernos locales y la articulación entre promotores privados, entidades certificadoras y organismos financieros. En regiones como Cusco, donde existen condiciones urbanas particulares, el fortalecimiento de estos marcos es clave para viabilizar proyectos que se alineen tanto con los objetivos de mercado como con los estándares técnicos de sostenibilidad ambiental.

3.7. Conclusiones Del Macroentorno

El análisis del macroentorno evidencia una serie de factores externos —económicos, demográficos, financieros y regulatorios— que influyen directamente en la configuración de oportunidades y riesgos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el Perú, especialmente en regiones como Cusco.

A nivel internacional, las tensiones geopolíticas y la incertidumbre financiera global continúan generando presión sobre los precios de materiales e insumos para la construcción. Estos factores, aunque exógenos, deben ser considerados en la planificación de proyectos, debido a su impacto en los costos y plazos de ejecución.

En el ámbito nacional, el déficit habitacional sigue siendo elevado y presenta una doble dimensión: cuantitativa (falta de viviendas nuevas) y cualitativa (inadecuada calidad de las existentes). Esto representa una demanda potencial significativa para el sector inmobiliario formal, aunque su atención efectiva depende de condiciones estructurales del mercado, tales como la disponibilidad de suelo urbano habilitado, acceso a financiamiento y simplificación normativa.

El cambio en la composición de los hogares peruanos, caracterizado por una reducción en el tamaño familiar y el crecimiento de hogares unipersonales o nucleares pequeños, genera una demanda emergente por viviendas más compactas, funcionales y bien localizadas. Esto obliga a los desarrolladores a adaptar sus propuestas a nuevas necesidades habitacionales.

Por su parte, el sector construcción muestra señales de recuperación moderada luego de una caída en 2023, mientras que el mercado hipotecario mantiene tasas de crecimiento estables. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue estando limitado para segmentos con menor capacidad formal de calificación, lo que condiciona el alcance de los programas de vivienda pública y privada.

Finalmente, las políticas estatales orientadas a fomentar la vivienda sostenible ambientalmente, como el programa Mivivienda Verde y ordenanzas municipales específicas como la N.º 025-2019-MPC, representan un avance importante en la articulación de criterios técnicos, normativos y financieros. No obstante, su implementación requiere una mayor articulación institucional, seguimiento técnico y adecuación territorial.

En conjunto, el entorno macro ofrece una base objetiva para analizar la viabilidad y rentabilidad de proyectos inmobiliarios en Cusco, especialmente cuando estos se insertan en marcos normativos que permiten optimizar parámetros urbanísticos y responder a una demanda insatisfecha con enfoques técnicos y sostenibles ambientalmente.

Capítulo IV. Análisis De La Situación Actual: Microentorno – Estudio De Mercado

El análisis del microentorno tiene como finalidad identificar y evaluar las condiciones inmediatas que influyen en el desarrollo del proyecto inmobiliario Residencial Solara, ubicado en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco. Este estudio permite comprender cómo se comporta el mercado en el entorno específico donde se emplaza el proyecto, tomando como base factores comerciales, normativos, institucionales y territoriales.

Este análisis es esencial para cumplir con el objetivo central de la tesis: evaluar el impacto de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad del proyecto. Para ello, se ha delimitado un radio de 400 metros alrededor del terreno del proyecto, considerando solo aquellos proyectos comparables que podrían haberse acogido a los beneficios normativos de dicha ordenanza, pero que no lo han hecho, a fin de establecer un marco realista para la comparación entre el escenario convencional y el sostenible ambientalmente.

El presente capítulo se estructura en seis secciones: la investigación de mercado (oferta, demanda, perfil del consumidor y del producto), la ubicación del estudio, el marco institucional local, el análisis de la competencia (bajo enfoque del marketing mix) y, finalmente, las conclusiones relevantes que sentarán las bases para el análisis financiero comparativo entre ambos escenarios del proyecto.

4.1 Investigación De Mercado

El presente análisis tiene como objetivo caracterizar el comportamiento del mercado inmobiliario en la ciudad del Cusco, con especial énfasis en las urbanizaciones Magisterio, Manuel Prado y Santa Mónica, ubicadas dentro del distrito de Wanchaq. Estas zonas han registrado una alta concentración de proyectos multifamiliares en los últimos años, convirtiéndose en un referente para el desarrollo vertical formal en la ciudad. El estudio de mercado busca establecer parámetros reales de comparación entre un proyecto convencional

y uno que se acoge a los beneficios normativos otorgados por la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, a fin de sustentar el análisis financiero comparativo.

4.1.1 Dinámica Del Mercado Inmobiliario En Cusco (2015–2024)

El crecimiento urbano del Cusco se ha visto condicionado por la disponibilidad limitada de suelo urbanizable y las restricciones derivadas de su condición patrimonial y topográfica. Esto ha incentivado la densificación en zonas residenciales consolidadas como Magisterio, Manuel Prado y Santa Mónica, que combinan accesibilidad, infraestructura consolidada y demanda activa.

Entre los años 2015 y 2020, según datos verificados en una tesis de maestría de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, se desarrollaron al menos 27 proyectos multifamiliares en estas tres urbanizaciones. Estos edificios presentan entre 7 y 10 niveles de altura, lotes de 300 a 600 m², y una oferta de 12 a 34 departamentos por proyecto, predominantemente de tipo flat. La mayoría de los proyectos fueron ejecutados por empresas locales o regionales como Constructora Nexo, Damantium S.A.C., Wamol, y otras.

A partir del año 2021, se ha observado un crecimiento aún mayor en la cantidad de proyectos iniciados, especialmente en Magisterio, donde el precio del suelo ha experimentado una valorización sostenida.

Tabla 2*Resumen de numero de departamentos por proyectos ejecutados (2015 – 2020)*

Numero	Proyecto	Urb.	Numero De Departamentos
1	Torres del Prado		14
2	Mass Vide	Manuel Prado	14
3	Pucara - 125		24
4	Jardines del Prado		14
5	El parque		18
6	Fortunato – B -12		14
7	El mirador A-25		20
8	El parque D-14		32
9	Quatro		16
10	El Rosal		34
11	La Belleza		14
12	El Sorzal	Magisterio	14
13	Residencial Encanto		16
14	Amauta 1		11
15	Amauta 2		11
16	Amauta 3		14
17	Las turquezas		15
18	Residencial El paraíso		16
19	Industrial		14
20	Q - 4		15
21	Killa Wasi		21
22	El Rosal		18
23	Residencial Italia		27

Nota. Tomado Beneficios de construir edificaciones multifamiliares con certificación EDGE en la zona 3 del distrito de Cusco, en base a los bonos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC (2021), por Romero Ccarhuaruapay, M. C., Warthon Salgado, R., Secca Blanco, F. N., Payva Aquino, R. C., & Vera Valer, R.

4.1.2 Precios De Venta Y Comportamiento De La Demanda

Con base en información del mercado local, el precio de venta por metro cuadrado en las zonas mencionadas se ubica entre US\$ 1,400 y US\$ 2,000, dependiendo de variables como el tipo de unidad (flat o dúplex), número de dormitorios, vista (interior o fachada), nivel del piso y presencia de estacionamiento o áreas comunes. Estos valores reflejan el comportamiento actual del mercado en zonas de alta demanda residencial e inversión en el distrito de Wanchaq.

La demanda actual se concentra en departamentos de entre 70 m² y 110 m², principalmente de 2 y 3 dormitorios, dirigidos a familias jóvenes, profesionales, inversionistas locales y compradores que adquieren propiedades para alquiler de corta y mediana duración (vivienda estudiantil o temporal). Los compradores valoran, además de la ubicación, la funcionalidad del diseño interior, la iluminación natural y la accesibilidad.

4.1.3 Nuevas Tendencias: Sostenibilidad Ambiental Y Normativa Vigente

Un aspecto reciente en el mercado inmobiliario del distrito de Cusco es la incorporación progresiva de criterios de sostenibilidad ambiental en el desarrollo de proyectos multifamiliares, impulsada por la vigencia de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, la cual permite acceder a bonificaciones normativas, como la ampliación del número de pisos edificables, a cambio de cumplir con estándares de eficiencia energética, ahorro de agua y reducción de emisiones incorporadas, alineados con certificaciones como EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies).

A la fecha del estudio, se ha identificado que en el distrito de Cusco existen dos proyectos construidos que ya se han acogido formalmente a los beneficios normativos establecidos en dicha ordenanza, ambos promovidos por la empresa Damantium S.A.C., la misma que desarrolla el proyecto Residencial Solara. Estos proyectos fueron ejecutados sobre

terrenos de menor extensión que el del caso de estudio, logrando sin embargo acceder a mayores alturas constructivas mediante el cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos.

Asimismo, se ha identificado la existencia de dos nuevos proyectos adicionales promovidos por Damantium S.A.C., uno en fase de construcción y otro en preventa a nivel de anteproyecto, que ya cuentan con pre-certificación EDGE. Esta condición les permite acogerse nuevamente a la bonificación por sostenibilidad ambiental y demás beneficios contemplados por la normativa local vigente.

La presencia de estos cuatro proyectos sostenibles ambientalmente en un entorno urbano de alta valorización como Magisterio demuestra que la aplicación de la Ordenanza N.º 025-2019-MPC es técnicamente viable y representa una estrategia efectiva para optimizar el rendimiento del suelo urbano sin sacrificar habitabilidad ni calidad constructiva. Se proyecta que, en los próximos años, este tipo de desarrollo inmobiliario se consolide como una tendencia en crecimiento entre promotores que buscan rentabilidad optimizada, cumplimiento normativo y diferenciación de producto.

4.1.4 Importancia Del Análisis Para Esta Tesis

El conocimiento de los valores de mercado, características tipológicas y estrategias normativas aplicadas en proyectos reales desarrollados en el entorno inmediato permite establecer una base comparativa concreta. Esta información será utilizada en los capítulos siguientes para proyectar escenarios financieros diferenciados y evaluar con rigor si el acogimiento a los beneficios normativos efectivamente mejora la rentabilidad del proyecto inmobiliario.

4.2 Ubicación De Estudio

El proyecto inmobiliario Residencial Solara se ubica en la Urbanización Magisterio, dentro del distrito de Cusco, provincia y departamento del Cusco. Esta zona es reconocida por su consolidación como un sector residencial de densidad alta, con un notable desarrollo de proyectos multifamiliares en la última década. La ubicación del terreno constituye un factor estratégico clave para el posicionamiento del proyecto, tanto en su versión convencional como en la que se acoge a los beneficios normativos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC.

4.2.1 Accesibilidad Y Conectividad

El predio se encuentra ubicado en una manzana interior, con acceso directo desde vías secundarias asfaltadas y conectividad próxima a arterias metropolitanas como la Avenida Alfredo Yopez Miranda, Avenida Collasuyo y Avenida de la Cultura, esta última considerada una de las principales vías de ingreso y salida del centro histórico. La conectividad peatonal y vehicular es fluida, lo que favorece el desplazamiento hacia zonas comerciales, educativas y de servicios, tanto en Wanchaq como en el centro del Cusco.

4.2.2 Equipamiento Urbano Y Servicios

En el entorno inmediato del proyecto se encuentran diversos establecimientos educativos (instituciones privadas y colegios parroquiales), centros médicos, supermercados, entidades financieras y oficinas públicas, lo cual contribuye a la valorización del sector y lo posiciona como un entorno altamente funcional para residencia permanente o inversión inmobiliaria. La cobertura de servicios básicos (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y red de telecomunicaciones) es completa y administrada por operadores formales, lo cual es común en zonas de consolidación urbana.

Figura 1
Ubicación del proyecto Residencial solar y sus competidores

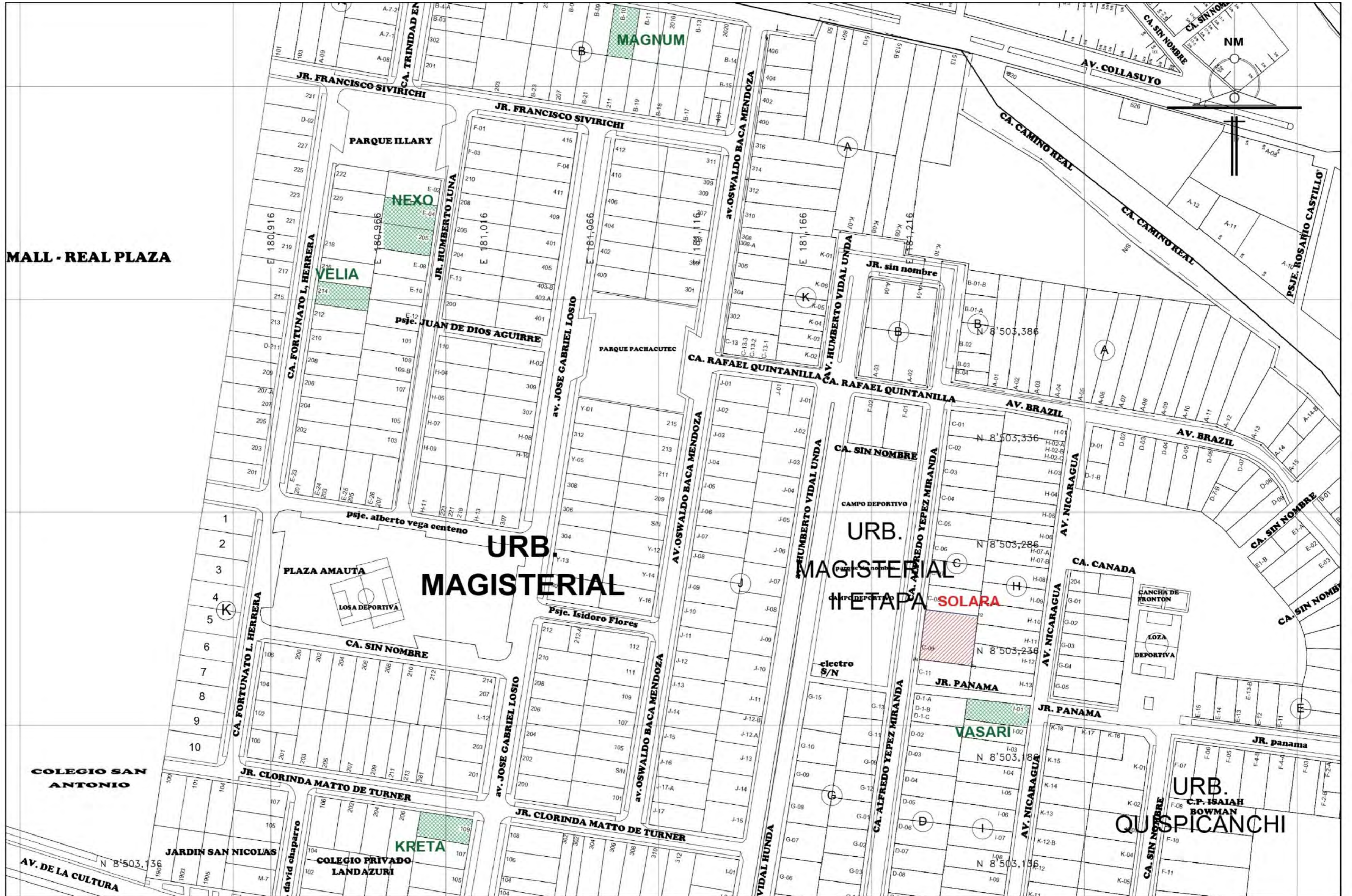


Figura 2

Espacios públicos alrededor del proyecto



Nota: Elaboración propia

Figura 3
Instituciones educativas alrededor del proyecto



Nota: Elaboración propia

Figura 4

Centros de salud alrededor del proyecto



Nota: Elaboración propia

4.2.3 Zonificación Y Normativa Urbanística

De acuerdo con la normativa vigente aprobada por la Municipalidad Provincial del Cusco, la zona corresponde a una Zonificación de Residencial de Densidad Media (RDM), con parámetros que permiten edificaciones de hasta cinco pisos en el régimen general. Sin embargo, la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC permite acceder a una bonificación de altura de hasta dos niveles adicionales, siempre que el proyecto cumpla con los criterios de sostenibilidad ambiental establecidos y obtenga la certificación correspondiente, como la pre-certificación EDGE. Esta condición normativa ha sido cumplida por el proyecto Residencial Solara, permitiéndole desarrollar una edificación de once niveles más azotea, conforme a los procedimientos municipales vigentes.

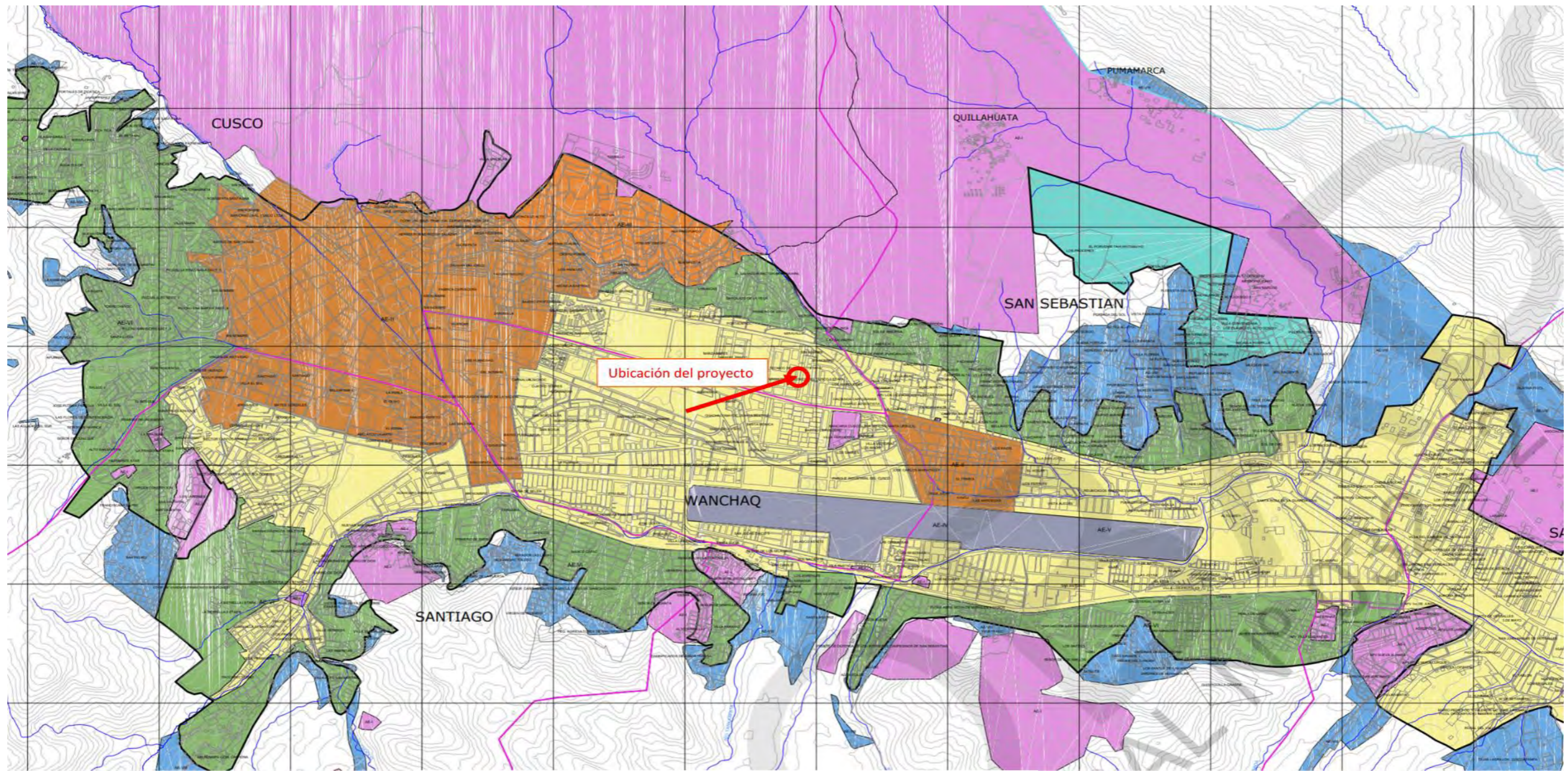
4.2.4 Parámetros Urbanísticos

En complemento a la zonificación vigente, se presenta a continuación el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios, emitido por la Municipalidad Provincial del Cusco, correspondiente al predio ubicado en la calle Alfredo Yopez Miranda, Mz. Z lote 9, Urbanización Magisterial, distrito de Cusco.

Dicho certificado especifica los parámetros técnicos aplicables para el diseño del proyecto inmobiliario Residencial Solara, el cual se desarrolla sobre un terreno que cumple con los requisitos normativos establecidos en cuanto a área mínima, frente, usos permitidos, altura y densidad.

La altura edificatoria máxima permitida bajo régimen general es de 22.5 ml. No obstante, mediante la aplicación de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, y cumpliendo con los criterios de sostenibilidad ambiental, se accede a una bonificación de altura que permite desarrollar hasta 6 metros adicionales.

Figura 5
Áreas de estructuración urbana Cusco



LEYENDA

- | | |
|---|---|
|  AE-I SITIOS ARQUEOLOGICOS |  AE-V PISO DE VALLE |
|  AE-II CENTROS HISTORICOS |  AE-VI AREA PAISAJISTA |
|  AE-III PLAN ESPECIFICO |  AE-VII EXPANSION URBANA |
|  AE-IV AEROPUERTO |  AE-VIII OCUPACION FUERA DEL AREA URBANA |

Fuente: Plan de desarrollo urbano 2013-2023 Cusco

4.2.5 Documentación Del Predio Y Validación Del Entorno Urbano Inmediato

Antes de abordar el análisis comparativo del mercado inmobiliario local, resulta indispensable presentar la documentación técnica y gráfica que sustenta la elección del predio en estudio como caso representativo y comparable dentro del entorno urbano inmediato. En esa línea, se expone a continuación la información registral, normativa, urbanística y contextual del terreno sobre el cual se desarrollará el proyecto inmobiliario Residencial Solara, ubicado en la Urbanización Magisterial del distrito de Cusco.

Este conjunto de evidencias permite validar que el predio en análisis cumple con los parámetros técnicos establecidos por la Municipalidad Provincial del Cusco, y se encuentra inserto en un entorno urbano consolidado, con características similares a las de los proyectos seleccionados para el estudio de mercado comparativo.

Entorno urbano del proyecto. A continuación, se presentan imágenes del entorno urbano inmediato del predio ubicado en la calle Alfredo Yépez Miranda, en la Urbanización Magisterial del distrito de Cusco.

Las fotografías muestran las condiciones actuales de la vía, el tratamiento del frente del lote, la relación con las edificaciones colindantes y las características morfológicas del entorno. Esta documentación permite visualizar con claridad el contexto urbano en el que se inserta el proyecto Residencial Solara y sustenta su inclusión dentro del análisis comparativo de mercado.

Figura 6

Vista desde el extremo nororiental de la cuadra – Perfil urbano y accesibilidad



Nota: La imagen permite analizar la morfología del sector y su integración dentro de un patrón vial jerárquico. La calle presenta características de vía local con tránsito calmado, aceras funcionales y estacionamiento en línea, lo cual favorece la habitabilidad y reduce la fricción vehicular. Esta condición es óptima para el desarrollo de proyectos habitacionales en edificios de densidad media-alta.

Figura 7

Entorno urbano del proyecto, se observan diferentes vistas de la calle Alfredo Yepetz Miranda y el parque de Magisterio Segunda Etapa

**Figura 8**

Se observa el ancho de vía con una medida de 13.50 metros y veredas de 1.50m



Figura 9

Entorno próximo al proyecto: cancha deportiva vecinal a menos de 10 metros



El proyecto Residencial Solara se ubica en la calle Alfredo Yépez Miranda, una vía local de jerarquía secundaria dentro de la urbanización Magisterio Segunda Etapa, en el distrito de Cusco. Esta calle presenta un entorno urbano consolidado, con edificaciones multifamiliares de densidad media-alta y una morfología coherente que refleja un crecimiento ordenado. Las imágenes presentadas en las Figuras 9, 10 y 11 muestran una vía con calzada de 13.50 metros de ancho, veredas de 1.50 metros por lado, estacionamiento en línea, arborización y tránsito vehicular calmado. Estas condiciones urbanas favorecen la habitabilidad del sector y la accesibilidad peatonal, creando un entorno adecuado para el desarrollo de nuevos proyectos residenciales que se integren armónicamente al contexto existente. Adicionalmente, tal como se muestra en la Figura 12, el entorno inmediato del proyecto cuenta con una cancha de gras sintético en uso activo, cercada y ubicada a menos de 10 metros del terreno. Este

espacio recreativo aporta valor funcional al entorno, promoviendo el bienestar de los futuros residentes y generando externalidades positivas en términos de calidad de vida urbana.

Figura 10

Se observa otra perspectiva del parque de Magisterio Segunda Etapa



Entorno urbano de los proyectos de la competencia. Para garantizar la validez del estudio de mercado comparativo y evidenciar que los proyectos seleccionados como competencia directa se encuentran en entornos urbanos equivalentes, se ha realizado un levantamiento fotográfico del entorno inmediato de cada uno de ellos. Este análisis permite verificar similitudes y diferencias en cuanto al perfil vial, la calidad del espacio urbano, el equipamiento adyacente y el contexto funcional de cada proyecto.

Los cinco proyectos analizados (Velia, Magisterio - Nexo, Magnum, Kreta y Vasari) se localizan dentro de la Urbanización Magisterio y sus inmediaciones, compartiendo características morfológicas, paisajísticas y funcionales similares. La Figura 1 muestra la ubicación precisa de los proyectos de la competencia. Todos ellos se desarrollan en un entorno residencial consolidado, con vías pavimentadas, arborización moderada y edificaciones de densidad media a media-alta.

Análisis comparativo del perfil vial:

Residencial Solara: Se ubica sobre la calle Alfredo Yépez Miranda, vía local de jerarquía secundaria con 13.50 m de calzada y veredas funcionales. Cuenta con estacionamiento en línea, bajo nivel de tráfico y un parque vecinal al frente, lo cual incrementa el valor paisajístico y ambiental del entorno inmediato.

Proyecto Velia (Wamol): Ubicado sobre la calle Fortunato L. Herrera, vía de características similares a Yépez Miranda, también con 13.50 m de calzada, aceras funcionales y alineamiento de árboles. El entorno presenta una atmósfera tranquila y residencial.

Figura 11

Entorno Urbano del proyecto Residencial Velia, calle fortunato L. Herrera



Figura 12

Entorno urbano de la calle Fortunato L. Herrera



Proyecto Magisterio (Nexo): Localizado en el Jr. Humberto Luna, una vía más estrecha con **8.00 m de calzada** y veredas de **1.50 m** a ambos lados. A pesar de sus dimensiones, conserva un carácter residencial adecuado, aunque con menor amplitud peatonal y vehicular.

Figura 13

Entorno urbano del proyecto residencial Magisterio de Nexo, se observa el Jr. Humberto Luna



Proyecto Magnum: Situado hacia la Av. Collasuyo, vía principal que supera los 15 m de ancho, con mayor flujo vehicular y carácter mixto (residencial y comercial). El entorno inmediato es menos apacible que las calles interiores.

Figura 14

Entorno urbano del proyecto Magnum, en la Av. Collasuyo



Proyecto Vasari (Wamol): Emplazado hacia la Av. Nicaragua, vía de **13.50 m de calzada**, arborizada y con condiciones similares a la del proyecto Solara. Se considera una calle de transición con accesibilidad moderada.

Figura 15

Perspectiva longitudinal de la Av. Nicaragua, emplazamiento del proyecto Residencial Vasari



Proyecto Kreta (Setcon): Ubicado sobre la Av. José Gabriel Cosío, una de las vías más amplias del sector, también superior a **15 m de calzada**. Se caracteriza por un entorno más dinámico, vinculado a flujos vehiculares y equipamientos urbanos diversos.

Figura 16

Entorno urbano de la Av. José Gabriel Cosío, emplazamiento del proyecto Residencial Kreta



Conclusión comparativa: La calle Alfredo Yépez Miranda, donde se emplaza el proyecto Solara, presenta condiciones urbanas plenamente comparables con las de Fortunato L. Herrera y Av. Nicaragua. En contraste, el Jr. Humberto Luna tiene un perfil vial más reducido, mientras que las avenidas Collasuyo y José Gabriel Cosío corresponden a vías de mayor jerarquía. Como aspecto diferenciador, el proyecto Solara cuenta con un parque directamente al frente, lo cual constituye un atributo paisajístico y funcional de alto valor urbano que no se repite en los demás proyectos evaluados.

4.2.6 Relevancia Estratégica De La Ubicación

La localización del proyecto dentro de la Urbanización Magisterio representa una ventaja comparativa importante frente a otros desarrollos del distrito, ya que el terreno posee una superficie mayor al promedio (dos lotes unificados con un frente de 24 m), lo que permite una distribución eficiente de las unidades y mayor aprovechamiento del bono de altura. Esta característica será determinante para los análisis de cabida, rentabilidad y factibilidad comercial que se desarrollarán en los siguientes capítulos.

4.3 Autoridades Municipales Y Su Influencia

El desarrollo urbano en el distrito de Cusco es competencia de la Municipalidad Provincial del Cusco, entidad que regula el uso del suelo, los parámetros de edificación y la ejecución de políticas orientadas a la consolidación, expansión o renovación del tejido urbano. Su rol es fundamental en la viabilidad técnica y normativa de los proyectos inmobiliarios, tanto convencionales como sostenibles ambientalmente, en un contexto urbano marcado por el incremento del valor del suelo y la necesidad de optimizar su aprovechamiento.

4.3.1 Planificación Urbana Y Zonificación Vigente

El principal instrumento de planificación urbana es el Plan de Desarrollo Urbano del Cusco 2013–2023, aprobado por ordenanza municipal. Este documento establece la zonificación del suelo urbano, los índices de edificación permitidos y los criterios de ocupación del territorio. Aunque dicho plan ya ha alcanzado el final de su vigencia, hasta la fecha no se cuenta con un nuevo PDU actualizado ni aprobado oficialmente, situación que genera limitaciones normativas en la planificación y evaluación de nuevos desarrollos inmobiliarios.

La zona donde se emplaza el proyecto Residencial Solara, correspondiente a la Urbanización Magisterio, se encuentra zonificada como Residencial de Alta Densidad, bajo las categorías R5, R6, R7 o R8, de acuerdo con el reglamento del propio PDU. No obstante, a pesar de esta clasificación, los parámetros de altura edificatoria continúan siendo bajos, lo que restringe el número de niveles que pueden construirse bajo el régimen general. Esta contradicción normativa —zonificación de alta densidad con altura limitada— reduce la competitividad y viabilidad de muchos proyectos, particularmente en una zona donde el precio del suelo urbano ha experimentado una fuerte valorización en los últimos años.

En consecuencia, los promotores se ven obligados a buscar mecanismos complementarios que les permitan incrementar la densidad edificada sin infringir el marco regulatorio.

4.3.2 Bonificación De Altura Y Normativa De Sostenibilidad Ambiental

En ese contexto, la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, vigente desde 2019, ha surgido como una herramienta clave para dinamizar el desarrollo sostenible ambiental en zonas consolidadas. Esta norma establece que los proyectos que implementen criterios técnicos de sostenibilidad ambiental —como eficiencia

energética, ahorro de agua y reducción del impacto ambiental— y cuenten con certificación reconocida (como EDGE), podrán acogerse a bonificaciones normativas, incluyendo la ampliación del número de pisos edificables.

La municipalidad, a través de sus oficinas técnicas, tiene la responsabilidad de verificar el cumplimiento de los criterios de sostenibilidad ambiental establecidos en la normativa y otorgar la aprobación correspondiente a los proyectos que solicitan acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC. A la fecha del presente estudio, se han identificado dos edificios ya construidos y entregados por la empresa Damantium S.A.C. que se acogieron formalmente a esta ordenanza. El tercer proyecto, también promovido por Damantium, es Residencial Solara, actualmente en desarrollo y con pre-certificación EDGE vigente. Adicionalmente, se ha verificado que la empresa Wamol ha iniciado en la construcción de un nuevo proyecto que declara intención de acogerse a la normativa de sostenibilidad ambiental. Asimismo, para el año 2025, ha proyectado un segundo desarrollo, actualmente en etapa de preventa a nivel de anteproyecto, que también contempla acogerse a la bonificación por sostenibilidad ambiental.

La progresiva incorporación de este tipo de desarrollos evidencia que la aplicación de la ordenanza ya no es un caso aislado, sino una tendencia creciente en zonas de alta valorización como Magisterio y Santa Mónica, donde el aprovechamiento eficiente del suelo es clave para la viabilidad técnica y financiera de los proyectos.

4.3.3 Consideraciones Institucionales Y Proyección Normativa

A pesar del avance representado por la ordenanza, la falta de actualización del Plan de Desarrollo Urbano y la incongruencia entre zonificación y parámetros edificatorios siguen siendo desafíos para el ordenamiento territorial del Cusco. La autoridad municipal cumple un rol crucial no solo como ente regulador, sino también

como facilitador de mecanismos que permitan adaptar el marco normativo a las condiciones reales del mercado, promoviendo al mismo tiempo estándares de sostenibilidad ambiental.

En el caso del proyecto Residencial Solara, el acogimiento a la ordenanza ha permitido concretar un diseño arquitectónico que responde tanto a los criterios técnicos del mercado como a los incentivos normativos disponibles, optimizando la relación entre superficie del terreno, número de unidades y eficiencia del producto final.

4.4 La Competencia

En el entorno inmediato del proyecto Residencial Solara, definido dentro de un radio de 400 metros, se han identificado diversos proyectos multifamiliares activos, en venta, en proceso de construcción o recientemente concluidos. Estos desarrollos comparten similitudes en cuanto a ubicación estratégica, condiciones de accesibilidad, perfil del usuario objetivo y normativa urbana aplicable, lo que los convierte en competencia directa del proyecto en estudio.

El análisis de la competencia se realiza en función de los componentes del marketing mix: producto, precio, promoción y plaza. Esta caracterización permitirá establecer diferencias clave entre los proyectos comparables y el caso de estudio, tanto en su versión convencional como en su versión acogida a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, la cual otorga bonificaciones normativas a los proyectos que incorporan criterios de sostenibilidad ambiental certificados.

En este capítulo se analizarán de forma individual cinco proyectos ubicados en el área de influencia, todos ellos actualmente en venta, preventa o construcción, de acuerdo con información recopilada en campo y verificada a través de datos técnicos. Los proyectos evaluados incluyen a los promovidos por las empresas Wamol, Nexo,

Magnum y Setcon, y serán comparados a través de los cuatro componentes del marketing mix para establecer su posicionamiento frente al proyecto Residencial Solara.

Este análisis servirá como insumo directo para el desarrollo del análisis financiero comparativo en los capítulos siguientes, permitiendo cuantificar si la propuesta sostenible ambientalmente acogida a los beneficios de la ordenanza representa una ventaja competitiva real frente a los proyectos tradicionales del entorno.

A continuación se muestra una vista satelital mostrando la ubicación de los proyectos competidores en un radio de 400 metros desde el proyecto en estudio.



Figura 17

Competencia inmobiliaria en un radio de 400 metros

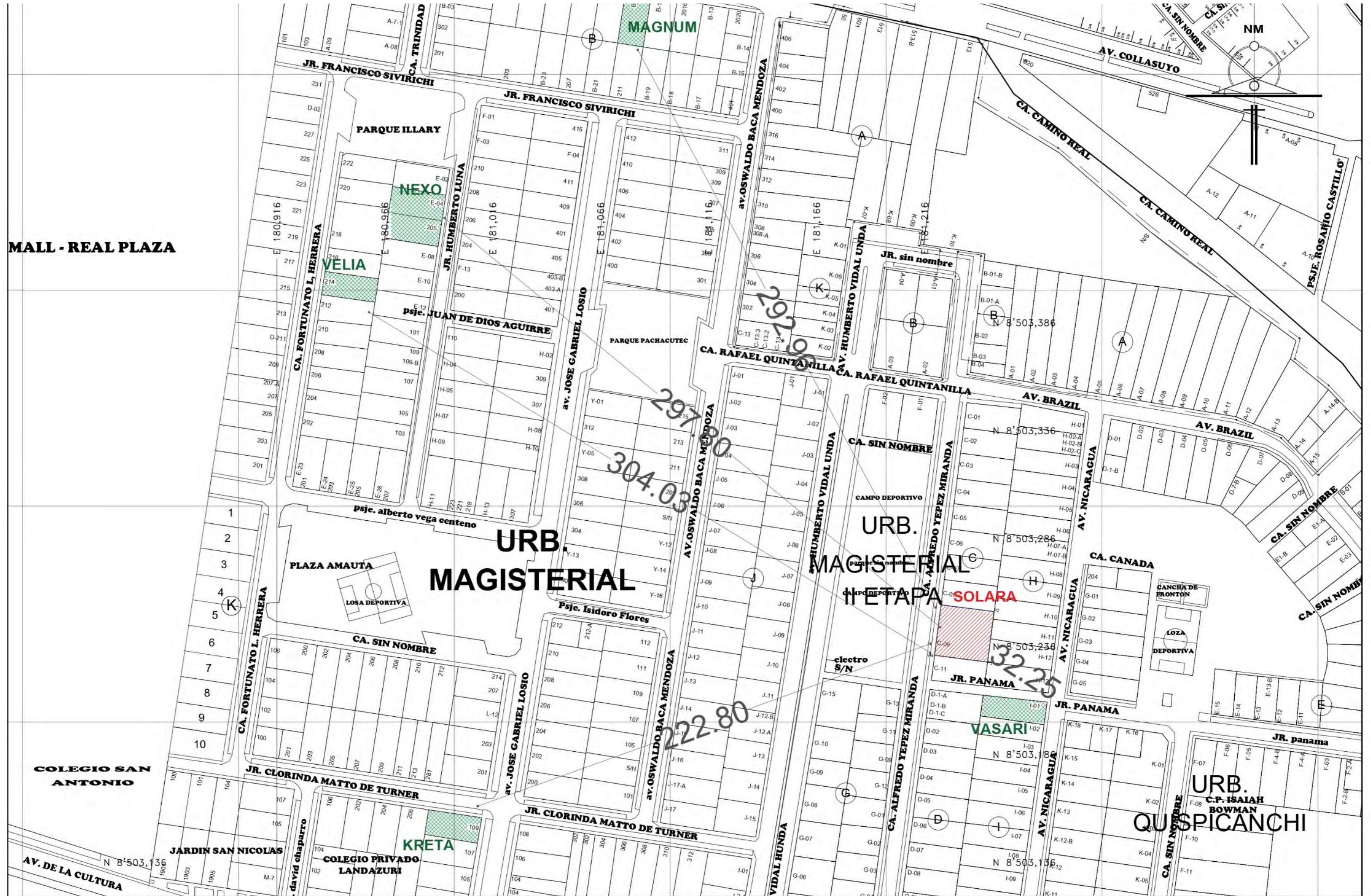


Nota: Elaboración propia

A fin de sustentar la pertinencia de los proyectos considerados como competencia directa del “Residencial Solara”, se presenta el siguiente plano urbano, en el cual se ha georreferenciado cada uno de los desarrollos inmobiliarios analizados: Velia, Nexo, Magnum, Kreta y Vasari. En dicho plano se visualiza con claridad su proximidad al proyecto en estudio, ubicados todos ellos dentro de un radio urbano menor a 400 metros. Cabe destacar que estos proyectos se desarrollan en zonas consolidadas de uso residencial dentro de la Urbanización Magisterio y áreas colindantes, compartiendo características morfológicas, paisajísticas y funcionales similares. En particular, las calles Fortunato L. Herrera (Velia), Humberto Luna (Nexo), José Gabriel Cosío (Kreta), Av. Nicaragua (Vasari) y Alfredo Yépez Miranda (Solara) presentan anchos de vía, tratamiento vial, condiciones de accesibilidad y normativas urbanísticas equivalentes, lo cual permite establecer un análisis comparativo técnicamente válido entre los proyectos seleccionados. Este criterio de selección garantiza la homogeneidad del entorno inmediato y respalda la pertinencia del análisis de competencia aplicado en el estudio de mercado.

Figura 18

Ubicación y distancia de la competencia, respecto a Residencial Solara



4.4.1 Descripción De Los Proyectos Competidores

La tabla 3 resume las principales características técnicas y comerciales de cinco proyectos inmobiliarios multifamiliares ubicados en el distrito del Cusco, todos ellos dentro del radio de influencia directa del proyecto en estudio (*Residencial Solara*). Se observa que la mayoría de los proyectos analizados tienen entre 9 y 10 pisos de altura, salvo el proyecto *Kreta*, que alcanza los 14 niveles gracias a la bonificación normativa establecida por la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC. En cuanto a la distribución de unidades, *Vasari* y *Velia* son los únicos que combinan tipologías de 1, 2 y 3 dormitorios, mientras que proyectos como *Nexo* y *Kreta* se concentran exclusivamente en departamentos de 3 dormitorios, lo cual sugiere un enfoque más tradicional o familiar. En términos de precios, los proyectos con unidades de menor metraje, como *Kreta* y *Vasari*, presentan precios por metro cuadrado más elevados, superando los S/ 6,700 en promedio en unidades con vista a fachada. Por otro lado, proyectos como *Nexo* y *Magnum* mantienen rangos entre S/ 5,800 y S/ 6,300 por m², lo cual puede responder a estrategias de comercialización más agresivas o a ubicaciones menos demandadas dentro de la misma urbanización. Respecto al estado de ejecución, *Velia*, *Nexo* y *Magnum* se encuentran en etapa de construcción, con niveles de venta avanzados (entre 71 % y 86 %). En contraste, *Kreta* y *Vasari* aún se encuentran en etapas tempranas de venta, siendo *Vasari* el único proyecto actualmente en preventa formal. La información relacionada con unidades disponibles y velocidad de ventas muestra que existe una dinámica activa en el mercado, especialmente en los proyectos con avance físico visible. Finalmente, solo dos de los proyectos —*Velia* y *Vasari*— declaran contar con certificación EDGE o estar en proceso de obtención.

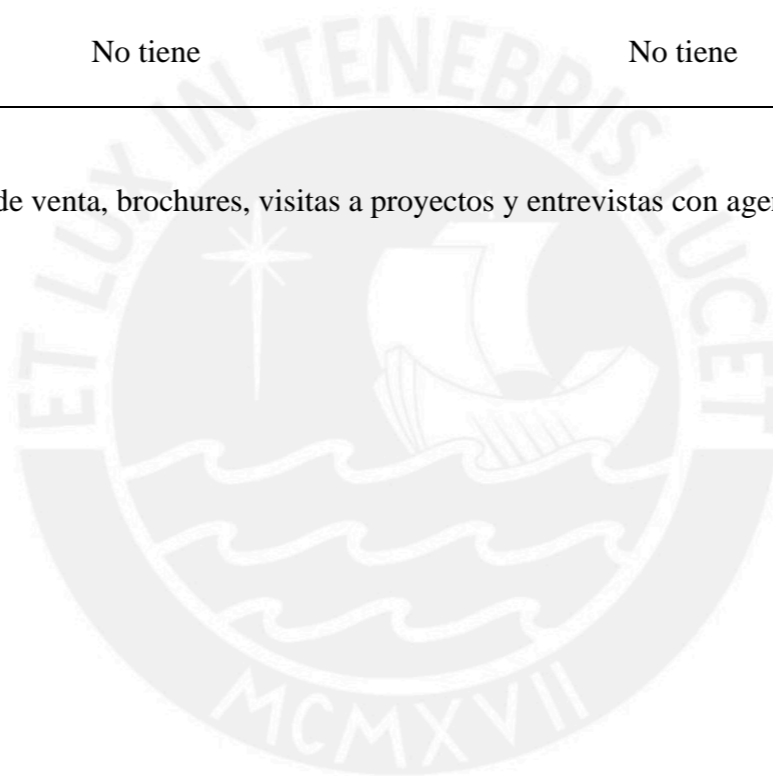
Tabla 3

Cuadro Comparativo – Características Técnicas Y Comerciales De Los Proyectos Competidores Del Residencial Solara (Distrito De Cusco, 2025)

Nombre comercial del proyecto	RESIDENCIAL				
	VELIA	MAGISTERIO	MAGNUM	KRETA	VASARI
Promotor	GRUPO WAMOL	NEXO	MAGNUM	GRUPO SETCON	GRUPO WAMOL
Ubicación	CA. Fortunato L. Herrera 92- Urb. Magisterio	Ca. Humberto Luna 204-206 - Urb. Magisterio	Av. Collasuyo - Urb. Magisterio B-10	Av. Jose Gabriel Cosio - Urb. Magisterio	Calle Nicaragua - Urb. Quispicanchi
Área del terreno	300	600	300	300	285
Cantidad de pisos	10	10	9	14	10
Número total de departamentos	22	34	19	32	29
Número de estacionamientos	16.00	20.00	8.00	22.00	14.00
Distribución de tipologías	1-2-3 dormitorios	3 dormitorios	2-3 dormitorios	3 dormitorios	1-2-3 dormitorios
Dptos 1 dormitorio	7	0	0	0	8
Dptos 2 dormitorios	4	0	6	0	5
Dptos 3 dormitorios	11	34	13	32	16
Rangos de metraje por tipología (fachada)	30m2 - 67m2 - 92m2 - 103m2	102m2 -108m2	55m2 - 87m2 - 103m2	70 m2 - 80m2	30m2 - 70m2 - 95m2 - 108m2
Rango de precios por tipología (fachada)	S/ 5964.18 - S/ 6342.87	S/ 5946.42 - S/6039.29	S/ 5989.38 - S/ 6256.37	S/ 6792.13 - S/ 7261.25	S/ 6278.79 - S/ 6491.24
Rango de precios por tipología (interior)	S/ 5811.33	S/ 5803.93	S/ 5911.49 - S/5920.00	-	S/ 6065.78
Status	En construcción	En construcción	En construcción	En construcción	Preventa
% avance de venta	86%	71%	74%	38%	17%

Nombre comercial del proyecto	RESIDENCIAL				
	VELIA	MAGISTERIO	MAGNUM	KRETA	VASARI
Fecha de entrega	diciembre-25	enero-26	febrero-26	agosto-26	mayo-27
Unidades disponibles	3.00	10.00	5.00	20.00	24.00
Unidades vendidas	19.00	24.00	14.00	12.00	5.00
Velocidad de ventas	1.90	2.67	2.00	3.00	2.50
Áreas comunes ofrecidas	Azotea	No tiene	No tiene	No tiene	Área de parrillas
Certificaciones	Edge	No tiene	No tiene	No tiene	Edge

Nota: Elaboración propia en base a información recopilada de casetas de venta, brochures, visitas a proyectos y entrevistas con agentes comerciales (2024–2025).



4.4.2 Situación Actual De Los Proyectos Competidores

Tabla 4

Situación actual de los proyectos competidores

Nombre comercial del proyecto	VELIA	RESIDENCIAL MAGISTERIO	MAGNUM	KRETA	VASARI
Promotor	GRUPO WAMOL	NEXO	MAGNUM	GRUPO SETCON	GRUPO WAMOL
Status	En construcción	En construcción	En construcción	En construcción	Preventa
% avance de venta	86%	71%	74%	38%	17%
Fecha de entrega	diciembre-25	enero-26	febrero-26	agosto-26	mayo-27
Unidades disponibles	3.00	10.00	5.00	20.00	24.00
Unidades vendidas	19.00	24.00	14.00	12.00	5.00

Nota: Elaboración propia en base a información recopilada de casetas de venta, brochures, visitas a proyectos y entrevistas con agentes comerciales (2024–2025).

A febrero de 2025, los cinco proyectos inmobiliarios analizados se encuentran en diferentes etapas de ejecución y comercialización. Cuatro de ellos (*Velia, Residencial Magisterio – Nexo, Magnum y Kreta*) están en construcción, con niveles de avance comercial diferenciados. *Velia* destaca con un 86 % de unidades vendidas y fecha de entrega prevista para diciembre de 2025, lo que evidencia un ritmo de ventas sostenido. Le siguen *Magnum* (74 %) y *Nexo* (71 %), ambos con ventas activas y entrega programada en los próximos doce meses.

El proyecto *Kreta* presenta un avance comercial de 38 % y se estima su entrega para agosto de 2026. Finalmente, *Vasari*, único proyecto en etapa de preventa, tiene una fecha de entrega proyectada para mayo de 2027 y registra un 17 % de avance en ventas. Su situación refleja una etapa temprana del ciclo inmobiliario.

Esta información permite identificar el posicionamiento competitivo actual de cada proyecto frente al *Residencial Solara*, considerando no solo su estado físico, sino también su aceptación comercial en el entorno inmediato del distrito del Cusco.

4.4.3 Producto

Los cinco proyectos inmobiliarios evaluados en el entorno inmediato del proyecto *Residencial Solara* presentan una oferta de departamentos tipo flat de entre 2 y 3 dormitorios, con áreas que varían desde los 67 m² hasta los 132 m², además de algunas unidades loft y dúplex en los pisos superiores. Esta diversidad responde a diferentes perfiles de demanda, desde usuarios finales familiares hasta inversionistas.

A continuación, se resumen las principales configuraciones por proyecto:

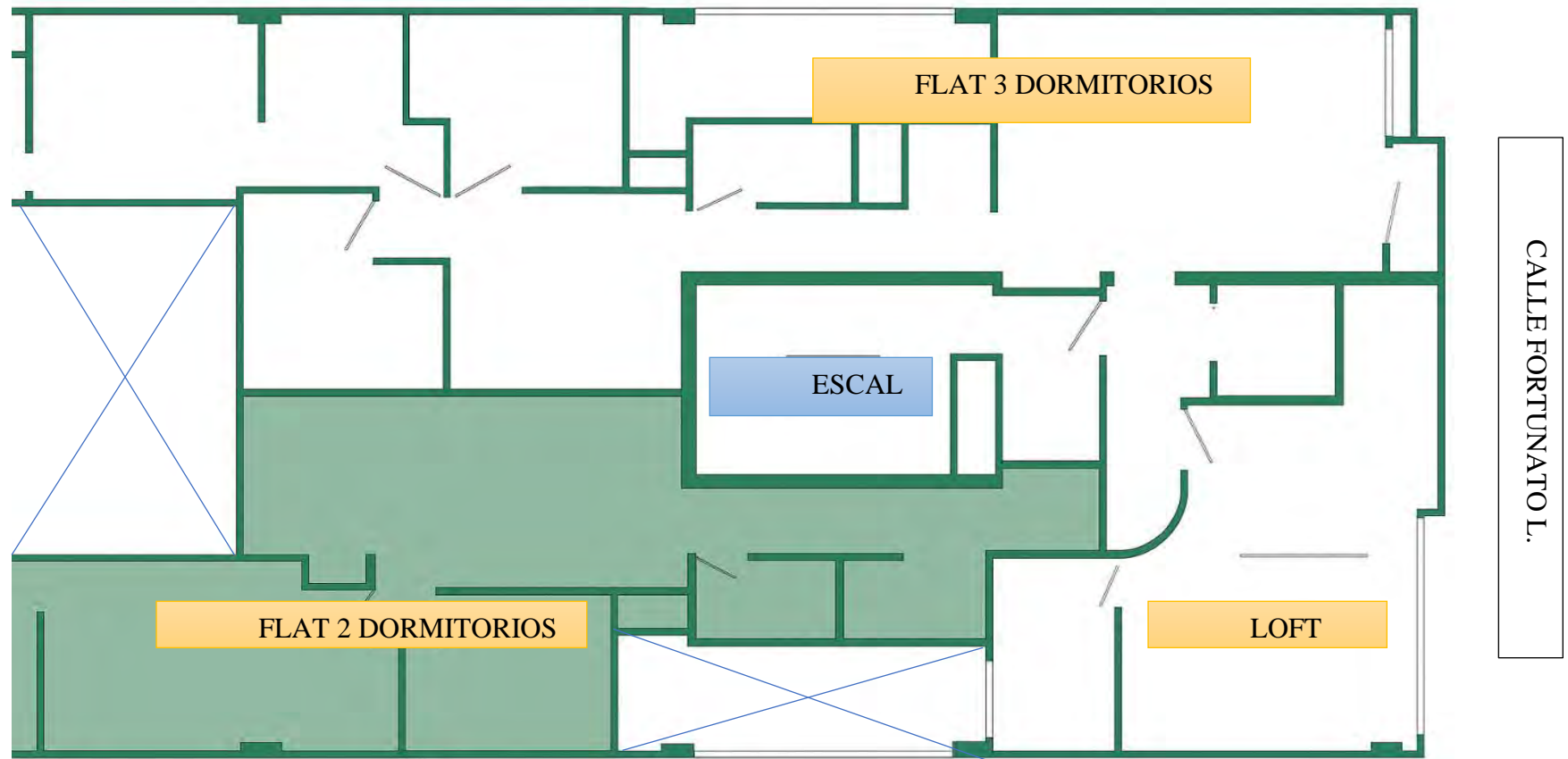
Wamol – Velia: El proyecto se desarrolla en un edificio de 10 niveles, con una oferta total de 22 departamentos, distribuidos entre unidades tipo flat, loft y un dúplex. Las unidades flat se presentan en cuatro metrajés distintos: 67 m², 92 m², 95 m² y 103 m², todas con vista a fachada o interior, distribuidas entre los pisos 2 y 8. Las unidades

de 67 m² tienen 2 dormitorios, mientras que las de mayor metraje cuentan con 3 dormitorios. En los mismos niveles se incluyen lofts de 35 m², con vista interior, y un loft adicional de 30 m², ubicado en el nivel 9. Estas unidades se distribuyen individualmente por piso y están orientadas a un segmento compacto, probablemente orientado a inversión. En los niveles superiores (pisos 9 y 10), el proyecto incorpora una unidad tipo dúplex de 132 m², con orientación a fachada, que representa la propuesta de mayor metraje del conjunto. La combinación de tipologías dentro de un solo edificio permite una oferta variada tanto en superficie como en número de dormitorios, con disposición vertical escalonada según perfil y orientación.



Figura 19

Planta típica del proyecto Residencial Velia



Nota: Tomado de Página web Grupo Wamol

Figura 20

Fachada proyectada del edificio multifamiliar Residencial Velia

GRUPOWAMOL
Tu hogar, nuestra misión

NUEVO PROYECTO

RESIDENCIAL *Velia*

PRE-VENTA

Excelente ubicación
Ventanas insufladas
Cocinas equipadas

Departamentos de 1, 2, y 3 dorms.
con iluminación y ventilación directa

970 805 931 | 933 744 365
(84) 217 065
CENTRO DE EXPERIENCIA
Av. 28 de Julio L-1, Urb. La Florida

grupowamol
Grupo Wamol

Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Grupo Wamol (2024).

Recuperada de folleto digital entregado en fase de preventa.

Figura 21

Planta arquitectónica del departamento Flat 3 – Residencial Velia (92.30 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Grupo Wamol (2024).

Recuperada de folleto digital entregado en fase de preventa.

Figura 22

Planta arquitectónica del departamento Flat 2 – Residencial Velia (67.30 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Grupo Wamol (2024). Recuperada de folleto digital entregado en fase de preventa.

Figura 23

Planta arquitectónica del departamento Flat 3B – Residencial Velia (102.60 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Grupo Wamol (2024).

Recuperada de folleto digital entregado en fase de preventa.

Figura 24

Fachada principal del edificio en ejecución - Residencial Velia



Nota: La fotografía muestra el frente del edificio en ejecución, con estructura de concreto armado expuesta y recubrimiento con mallas de seguridad reglamentarias. La fachada se encuentra retirada del límite de propiedad, generando un retiro frontal conforme a lo exigido por los parámetros urbanísticos.

Nexo – Magisterio: El proyecto está conformado por un edificio multifamiliar de 10 niveles, con una distribución regular de cuatro departamentos por piso en los primeros ocho niveles. Las unidades se dividen en dos tipologías de flat, ambas con 3 dormitorios, diferenciadas por su metraje: dos departamentos de 102 m² y dos de 108 m² por nivel. Esta distribución responde a un esquema de planta simétrica, con circulación vertical central y núcleos de acceso compartido. En los pisos 9 y 10 se desarrolla una unidad tipo dúplex de 280 m², también de 3 dormitorios, que constituye la unidad de mayor superficie dentro del proyecto. Esta unidad ocupa ambos niveles superiores, incorporando espacios adicionales en el segundo nivel respecto a los flats convencionales.

La oferta del edificio se orienta al segmento residencial familiar, manteniendo una configuración uniforme en cuanto al número de dormitorios y distribución funcional. No se incluyen variaciones tipológicas en los niveles intermedios ni otras tipologías de unidades.

Figura 25

Esquema de planta típica - Residencial Magisterio - NEXO

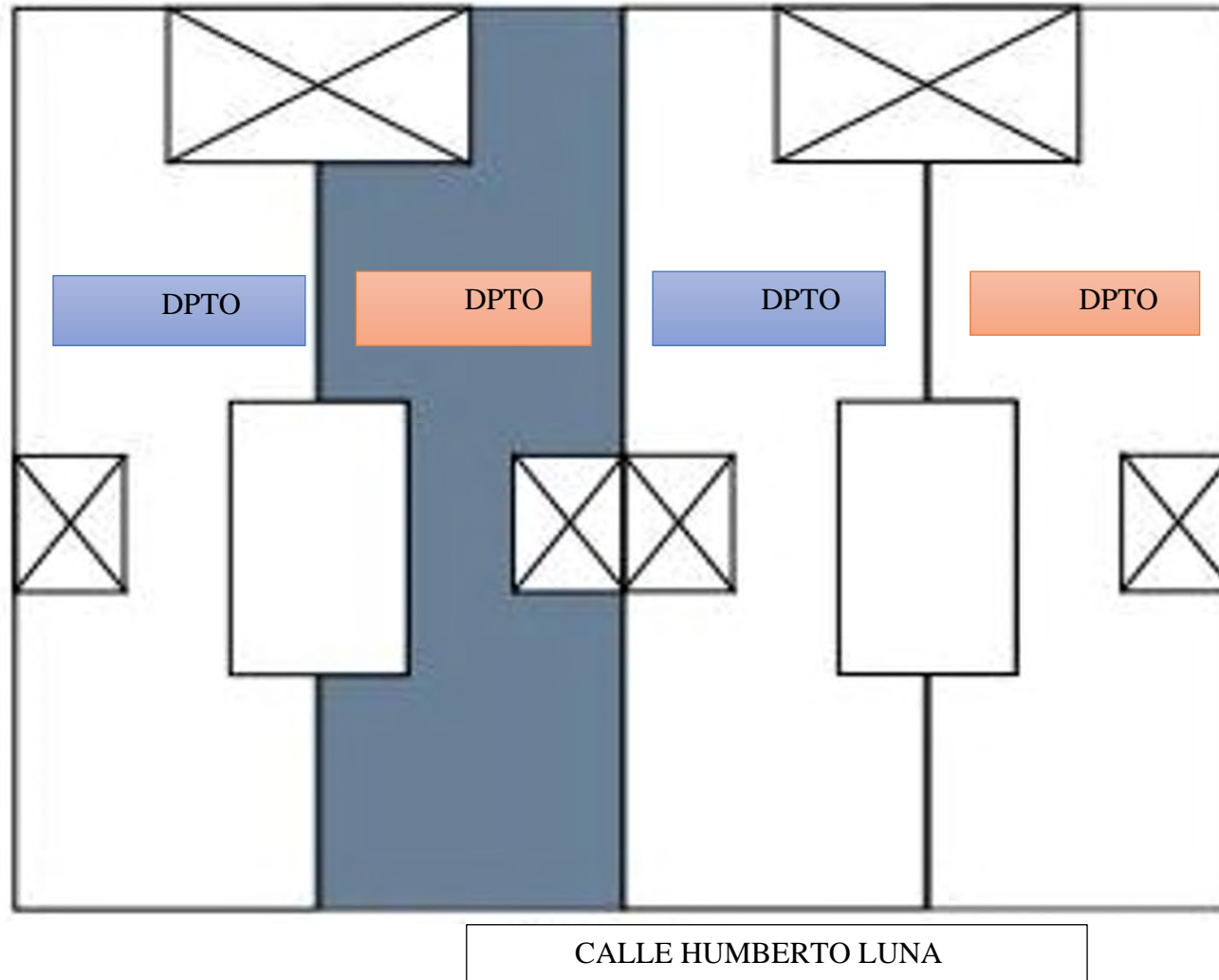


Figura 26

Planta arquitectónica del departamento Tipo A – Residencial Magisterio (102 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Nexo Inmobiliaria (2024). Recuperada de folleto digital de preventa.

Figura 27

Fachada proyectada del edificio multifamiliar Residencial Magisterio



URB. MAGISTERIO
PRE VENTA
DEPARTAMENTOS

CARACTERÍSTICAS

- 3 habs.
- 3 baños
- cochera opcional

¡Contáctanos!
936 540 692

Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Nexo Inmobiliaria (2024).
Recuperada de folleto digital de preventa.

Figura 28

Planta arquitectónica del departamento Tipo B – Residencial Magisterio (108 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Nexo Inmobiliaria (2024).
Recuperada de folleto digital de preventa.

Figura 29*Estado de Avance del Proyecto Residencial Magisterio de Nexo*

Magnum – Magnum: El edificio consta de 9 niveles y una oferta total de 19 departamentos. Presenta cinco tipos de unidades: departamentos flat de 55 m², 87 m², 101 m² y 103 m², y un dúplex de 160 m² ubicado entre los pisos 8 y 9. Las unidades de 55 m² cuentan con 2 dormitorios y se repiten en los niveles 4, 5 y 6, con orientación tanto a fachada como interior. Los departamentos de 87 m² y de 101 a 103 m² se orientan hacia la fachada y ofrecen configuraciones de 3 dormitorios. El dúplex de 160 m² se ubica en los últimos niveles, representando la unidad de mayor superficie del conjunto. La distribución de las tipologías varía por piso, combinando unidades compactas con flats de mayor área. El conjunto mantiene una propuesta mixta en términos de metraje y número de dormitorios, lo que permite atender a diversos perfiles de compradores. Las plantas arquitectónicas muestran configuraciones alineadas con los metrajes ofrecidos.

Figura 30

Planta típica de dptos. - Magnum



Figura 31

Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 02 – Residencial Magnum (103.00)



Departamento Flat Tipo 02 – 103.00 m²
Moderno departamento con fachada hacia la Av. Collasuyo, ideal para familias que buscan amplitud y funcionalidad.

Ambientes:

- Sala – Comedor:** Espacios integrados y bien iluminados.
- Cocina:** Lineal con barra tipo desayunador.
- Lavandería:** Junto a la cocina.
- Dormitorios (3):** Principal con baño propio; dos secundarios.
- Baños (3):** Uno en dormitorio principal, uno compartido y uno de visitas.
- Estudio (1):** Espacio privado para trabajo o lectura.
- Pozos de iluminación:** Ventilan e iluminan naturalmente zonas internas.

Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Magnum (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 32

Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 03 – Residencial Magnum (87.00

M²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Magnum (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 33

Planta arquitectónica del departamento Mini Tipo 01 – Residencial Magnum (55.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Magnum (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 34

Planta arquitectónica del departamento Mini Tipo 02 – Residencial Magnum (55.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Magnum (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Setcon – Kreta: El edificio consta de 14 niveles y está conformado por una mezcla de usos: locales comerciales en el primer piso, oficinas en el segundo, y departamentos residenciales desde el tercer nivel hasta el piso 14. A partir del piso 3 y hasta el 12, el proyecto ofrece tres departamentos por nivel, todos tipo flat, con metrajes de 70 m², 79 m² y 80 m². Estas unidades presentan una configuración uniforme en cada nivel, lo cual permite una estructura repetitiva en planta. En los niveles superiores (pisos 13 y 14) se ubican dos unidades tipo dúplex, de 280 m² y 127 m² respectivamente. Estas unidades representan la oferta de mayor metraje dentro del proyecto. El conjunto incluye un total de 32 departamentos, resultado de la combinación entre los 30 departamentos flat distribuidos en 10 pisos, y los 2 dúplex del volumen superior. Esta propuesta permite atender tanto a usuarios residenciales tradicionales como a quienes requieren mayor superficie.

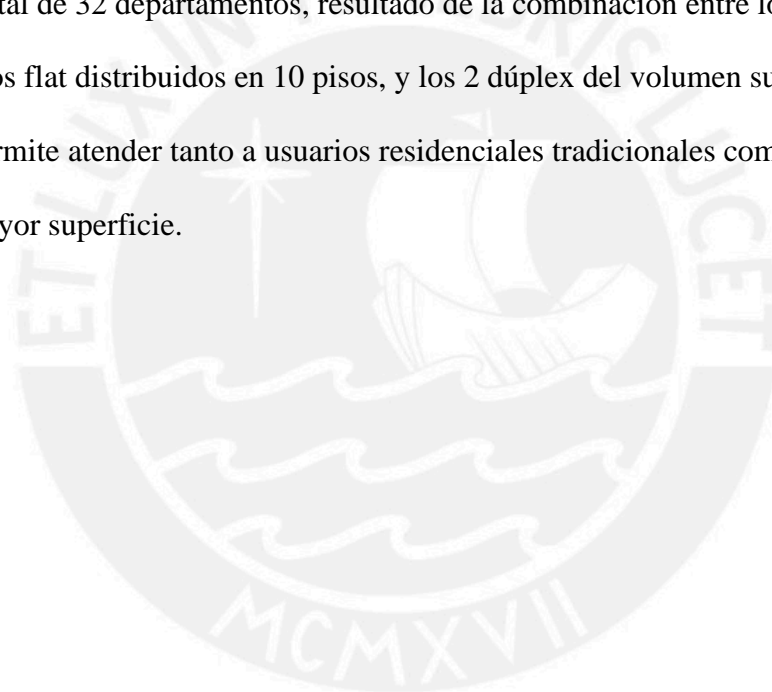


Figura 35

Esquema De Planta Típica - KRETA

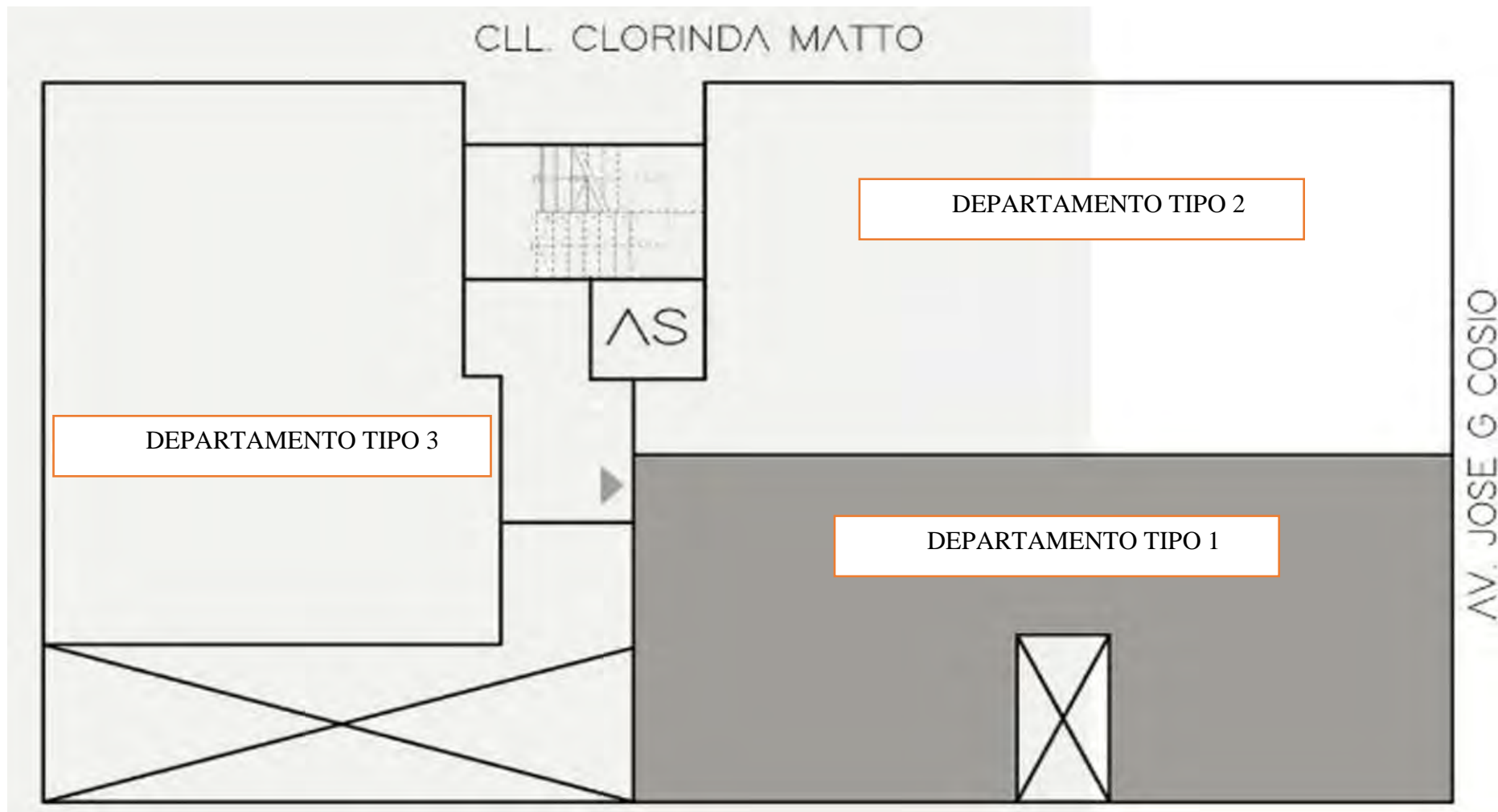


Figura 36

Fachada del edificio multifamiliar Residencial Kreta



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 37

Planta arquitectónica del departamento Tipo 1 – Residencial Kreta (79.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 38

Planta arquitectónica del departamento Tipo 2 – Residencial Kreta (80.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 39

Planta arquitectónica del departamento Tipo 3 – Residencial Kreta (70.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 40

Planta arquitectónica del departamento Dúplex Tipo 1 – Residencial Kreta (280.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 41

Planta Arquitectónica Del Departamento Dúplex Tipo 2 – Residencial Kreta (127.00 m²)



Nota. Imagen difundida por la empresa promotora Setcon (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 42

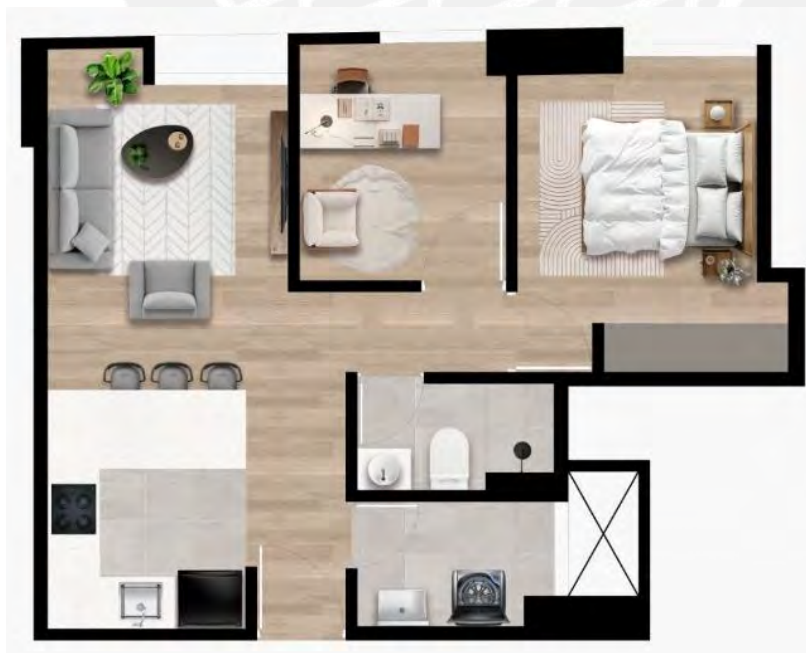
Estado de avance de obra - Residencial KRETA



Wamol – Vasari: El edificio cuenta con 10 niveles y una oferta total de 29 departamentos, distribuidos entre unidades tipo flat, loft y un dúplex. Las unidades flat se desarrollan en metrajes diversos: 67 m², 71.25 m², 80.34 m², 90 m², 92 m², 92.9 m², 94.2 m², 95 m², 103 m² y 108 m², lo que evidencia una amplia variedad de configuraciones, distribuidas desde el segundo hasta el noveno nivel. A partir del quinto piso, se incorporan lofts de 35.5 m², ubicados regularmente hasta el octavo nivel, y en el noveno nivel se encuentran tres unidades adicionales tipo loft, de 30 m² y 35 m². Finalmente, en los pisos superiores (niveles 9 y 10) se desarrolla una unidad dúplex de 132 m², correspondiente a la propuesta de mayor metraje dentro del conjunto. Esta combinación de superficies y tipologías permite al proyecto atender a diferentes perfiles de usuario, desde compradores familiares hasta inversionistas interesados en unidades pequeñas para renta.

Figura 43

Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 1 – Residencial Vasari.



Nota. Imagen difundida por el Grupo Wamol (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 44

Planta Arquitectónica Del Departamento Flat Tipo 2 – Residencial Vasari



Nota. Imagen difundida por el Grupo Wamol (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 45

Planta arquitectónica del departamento Flat Tipo 3 – Residencial Vasari



Nota. Imagen difundida por el Grupo Wamol (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 46

Fachada – Residencial Vasari



Nota. Imagen difundida por el Grupo Wamol (2024). Recuperada del brochure del proyecto.

Figura 47

Esquema De Planta Típica Residencial VASARI



Figura 48*Estado Actual Del Proyecto Residencial Vasari*

Nota: Se observa el cerco metálico de color azul que delimita el área del terreno en intervención. Destacan los paneles informativos con la identidad del proyecto, su render arquitectónico y datos de contacto. La acera pavimentada, el mobiliario urbano y el orden vial demuestran una urbanización formal con infraestructura básica completa.

Conclusión Del Análisis De La Competencia – Producto. El análisis del componente producto en los proyectos residenciales comparados evidencia una homogeneidad en los estándares de acabados empleados por las distintas empresas competidoras en el área de influencia. En todos los casos revisados —Velia, Magisterio, Magnum, Kreta y Vasari— los departamentos ofrecen pisos laminados en áreas sociales y privadas, así como muebles de cocina, closets y reposteros en melamina, lo cual responde a una solución constructiva funcional, de bajo mantenimiento y compatible con los costos objetivos del mercado local.

En cuanto a la variedad de tipologías, se observa un rango amplio de áreas construidas, desde lofts de 30 m² hasta dúplex de 280 m², lo que permite a cada proyecto captar distintos perfiles de demanda, desde compradores inversionistas hasta familias que buscan mayor amplitud y confort. Predominan los departamentos de 2 y 3 dormitorios, con una distribución funcional que incorpora cocina abierta tipo kitchenette, áreas de lavandería definidas, y dos baños completos en las unidades de mayor metraje. La mayoría de departamentos aprovechan la orientación del lote para brindar iluminación y ventilación directa, especialmente en salas y dormitorios principales.

Se aprecia también una tendencia a incluir balcones o jardineras en departamentos con vista exterior, lo que no solo agrega valor de uso y percepción al inmueble, sino que además permite cumplir con criterios normativos de habitabilidad. Si bien algunos proyectos incorporan elementos diferenciadores como áreas comunes u oficinas en los primeros niveles, el enfoque principal de la oferta sigue siendo residencial, con soluciones de diseño orientadas a la optimización del metraje útil y la distribución eficiente de ambientes.

Tabla 5*Tipología De Departamentos Por Proyecto Competidor*

Proyecto	Empresa	Total Dptos	FLAT	LOFT	DÚPLEX	Otros (oficinas/locales comerciales)
Velia	Wamol	22	14	7	1	0
Magisterio	Nexo	34	32	0	2	0
Magnum	Magnum	19	18	0	1	0
Kreta	Setcom	32	28	0	2	6
Vasari	Wamol	29	20	8	1	0

Fuente: Elaboración propia

4.4.4 Precio

El análisis de precios de venta permite identificar el posicionamiento comercial de cada proyecto en función del valor por unidad y por metro cuadrado. Esta información es clave para evaluar la competitividad del proyecto Residencial Solara, tanto en su versión convencional como en su propuesta acogida a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC.

A continuación, se detalla el rango de precios observados por proyecto:

Wamol – Velia: El precio por metro cuadrado oscila entre **US\$ 1,571.43** (lofts interiores) y **US\$ 1,706.52** (departamentos de 92 m² con vista a fachada). Las unidades de 67 m² se comercializan a **US\$ 108,000**, mientras que el dúplex de 132 m² alcanza un valor de **US\$ 224,000**.

Tabla 6*Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Velia - Wamol*

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
Semisótano	Estacionamientos					
1	Estacionamientos					
2	Flat	67	Fachada	2	\$108,000.00	\$1,611.94
	Flat	92	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,706.52
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
3	Flat	67	Fachada	2	\$108,000.00	\$1,611.94
	Flat	92	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,706.52
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
4	Flat	103	Fachada	3	\$175,000.00	\$1,699.03
	Flat	95	Fachada	3	\$161,000.00	\$1,694.74
5	Flat	67	Fachada	2	\$108,000.00	\$1,611.94
	Flat	92	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,706.52
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
6	Flat	103	Interior	3	\$175,000.00	\$1,699.03
	Flat	95	Fachada	3	\$161,000.00	\$1,694.74
7	Flat	103	Fachada	3	\$175,000.00	\$1,699.03
	Flat	95	Interior	3	\$161,000.00	\$1,694.74
8	Flat	67	Fachada	2	\$108,000.00	\$1,611.94
	Flat	92	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,706.52
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
9	Loft	30	Interior	1	\$47,000.00	\$1,566.67
	Loft	35	Fachada	1	\$60,000.00	\$1,714.29
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
9-10	Dúplex	132	Fachada	3	\$224,000.00	\$1,696.97

Fuente: Elaboración propia

Nexo – Residencial Magisterio: El valor de venta por m² se sitúa entre US\$ 1,568.62 y US\$ 1,638.89, dependiendo de la orientación y metraje (102 o 108 m²). Los precios por unidad van desde US\$ 160,000 hasta US\$ 177,000, y el dúplex de 280 m² tiene un precio de US\$ 450,000.

Tabla 7

Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Magisterio – Nexo

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
Semisótano	Estacionamientos					
1	Estacionamientos					
2	Flat	67	Fachada	2	108000	1611.94
	Flat	92	Fachada	3	157000	1706.52
	Loft	35	Interior	1	55000	1571.43
3	Flat	67	Fachada	2	108000	1611.94
	Flat	92	Fachada	3	157000	1706.52
	Loft	35	Interior	1	55000	1571.43
4	Flat	103	Fachada	3	175000	1699.03
	Flat	95	Fachada	3	161000	1694.74
5	Flat	67	Fachada	2	108000	1611.94
	Flat	92	Fachada	3	157000	1706.52
	Loft	35	Interior	1	55000	1571.43
6	Flat	103	Interior	3	175000	1699.03
	Flat	95	Fachada	3	161000	1694.74
7	Flat	103	Fachada	3	175000	1699.03
	Flat	95	Interior	3	161000	1694.74
8	Flat	67	Fachada	2	108000	1611.94
	Flat	92	Fachada	3	157000	1706.52
	Loft	35	Interior	1	55000	1571.43

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio	Precio
					Por Unidad	Por Metro Cuadrado
9	Loft	30	Interior	1	47000	1566.67
	Loft	35	Fachada	1	60000	1714.29
	Loft	35	Interior	1	55000	1571.43
9-10	Dúplex	132	Fachada	3	224000	1696.97

Fuente: Elaboración propia

Magnum – Magnum: Presenta precios por m² entre US\$ 1,597.70 (87 m² interior) y US\$ 1,690.90 (55 m² fachada e interior). Las unidades más compactas (55 m²) se venden entre US\$ 88,000 y US\$ 93,000, mientras que los departamentos de mayor metraje se ofertan por encima de US\$ 160,000. El dúplex de 160 m² tiene un precio de US\$ 259,000.

Tabla 8

Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Magnum – Magnum

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
Semisótano	Estacionamientos					
1	Estacionamientos					
	Flat	87	Interior	3	\$139,000.00	\$1,597.70
2	Flat	101	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,623.76
	Flat	103	Fachada	3	\$167,000.00	\$1,621.36
3	Flat	101	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,623.76
	Flat	103	Fachada	3	\$167,000.00	\$1,621.36
4	Flat	87	Fachada	3	\$145,000.00	\$1,666.67
	Flat	55	Fachada	2	\$93,000.00	\$1,690.91
	Flat	55	Interior	2	\$88,000.00	\$1,600.00
5	Flat	87	Fachada	3	\$145,000.00	\$1,666.67

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
	Flat	55	Fachada	2	\$93,000.00	\$1,690.91
	Flat	55	Interior	2	\$88,000.00	\$1,600.00
6	Flat	87	Fachada	3	\$145,000.00	\$1,666.67
	Flat	55	Fachada	2	\$93,000.00	\$1,690.91
	Flat	55	Interior	2	\$88,000.00	\$1,600.00
7	Flat	101	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,623.76
	Flat	103	Fachada	3	\$167,000.00	\$1,621.36
8	Flat	101	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,623.76
	Flat	103	Fachada	3	\$167,000.00	\$1,621.36
8-9	Dúplex	160	Fachada	3	\$259,000.00	\$1,618.75

Fuente: Elaboración propia

Setcon – Kreta: Registra uno de los precios más altos por m², con valores constantes de US\$ 1,982.02 para las unidades flat entre 70 m² y 80 m². Los precios por unidad varían entre US\$ 150,000 y US\$ 157,000, y los dúplex alcanzan los US\$ 241,000 (127 m²) y US\$ 420,000 (280 m²).

Tabla 9

Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Kreta –

Setcom

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
Sótano 1						
Sótano 2	Estacionamientos					
1	Local	90				
	Comercial					

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
	Local Comercial	105				
2	Oficina	74.5	Fachada	-		
	Oficina	63	Fachada	-		
	Oficina	44.5	Fachada	-		
	Oficina	32	Interior	-		
3	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
4	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
5	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
6	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
7	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
8	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
9	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
10	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
11	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
12	Flat	79	Fachada	3	\$155,000.00	\$1,962.03
	Flat	80	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,962.50
	Flat	70	Fachada	3	\$135,000.00	\$1,928.57
13-14	Dúplex	280	Fachada	5	\$514,000.00	\$1,835.71
	Dúplex	127	Fachada	3	\$241,000.00	\$1,897.64

Fuente: Elaboración propia

Wamol – Vasari: Presenta un rango de precios por m² entre US\$ 1,565.22 (loft de 35 m²) y US\$ 1,765.38 (flat de 92.9 m²). Los departamentos se comercializan entre US\$ 120,000 y US\$ 190,000, mientras que el dúplex de 132 m² tiene un precio de US\$ 224,000.

Tabla 10

Comparativo De Precios Por Tipo De Unidad En El Proyecto Residencial Vasari -

Wamol

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
Semisótano	Estacionamientos					
1	Estacionamientos					
2	Flat	92.9	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,765.34
	Flat	108	Fachada	3	\$190,000.00	\$1,759.26
3	Flat	92.9	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,765.34
	Flat	108	Fachada	3	\$190,000.00	\$1,759.26

Nivel	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por Metro Cuadrado
4	Flat	92.9	Fachada	3	\$164,000.00	\$1,765.34
	Flat	108	Fachada	3	\$190,000.00	\$1,759.26
5	Flat	80.34	Fachada	3	\$140,000.00	\$1,742.59
	Flat	71.25	Fachada	2	\$125,000.00	\$1,754.39
	Loft	35.5	Interior	1	\$62,000.00	\$1,746.48
6	Flat	80.34	Fachada	3	\$140,000.00	\$1,742.59
	Flat	71.25	Fachada	2	\$125,000.00	\$1,754.39
	Loft	35.5	Interior	1	\$62,000.00	\$1,746.48
7	Flat	80.34	Fachada	3	\$140,000.00	\$1,742.59
	Flat	71.25	Fachada	2	\$125,000.00	\$1,754.39
	Loft	35.5	Interior	1	\$62,000.00	\$1,746.48
8	Flat	80.34	Fachada	3	\$140,000.00	\$1,742.59
	Flat	71.25	Fachada	2	\$125,000.00	\$1,754.39
	Loft	35.5	Interior	1	\$62,000.00	\$1,746.48
9	Flat	94.2	Interior	3	\$164,000.00	\$1,740.98
	Flat	90	Fachada	3	\$156,000.00	\$1,733.33
7	Flat	103	Fachada	3	\$175,000.00	\$1,699.03
	Flat	95	Interior	3	\$161,000.00	\$1,694.74
8	Flat	67	Fachada	2	\$108,000.00	\$1,611.94
	Flat	92	Fachada	3	\$157,000.00	\$1,706.52
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
9	Loft	30	Interior	1	\$47,000.00	\$1,566.67
	Loft	35	Fachada	1	\$60,000.00	\$1,714.29
	Loft	35	Interior	1	\$55,000.00	\$1,571.43
9-10	Dúplex	132	Fachada	4	\$224,000.00	\$1,696.97

Fuente: Elaboración propia

Análisis De Precios Por Tipología. De los cuadros anteriores, se tiene el siguiente resumen de precios por tipología y por proyecto, lo cual permite identificar patrones relevantes en la oferta actual del mercado inmobiliario en la zona de influencia del proyecto Residencial Solara. (Ver tabla 11)

Departamentos de 1 dormitorio. Los proyectos que ofrecen departamentos de 1 dormitorio son Velia y Vasari, ambos promovidos por el Grupo Wamol. En Velia, las unidades son tipo loft y alcanzan precios entre US\$ 47,000 y US\$ 60,000, con precios por metro cuadrado que oscilan entre S/ 5,811.33 (interior) y S/ 6,342.87 (fachada). En Vasari, los lofts presentan valores entre US\$ 47,000 y US\$ 62,000, con *precios* por m² en torno a los S/ 6,395.70. Este segmento está claramente enfocado en un perfil de comprador inversor, con superficies compactas (30–35.5 m²) y ubicación estratégica.

Departamentos de 2 dormitorios. La oferta de 2 dormitorios está representada en Velia, Magnum y Vasari. En Velia, un flat de 67 m² con vista a fachada tiene un precio fijo de US\$ 108,000, lo que representa S/ 5,964.18 por m². Magnum presenta opciones con metrajes más pequeños (55 m²), con valores que varían entre S/ 5,920.00 (vista interior) y S/ 6,256.37 (fachada). En Vasari, se encuentra una unidad de 71.25 m² con precio total de US\$ 125,000 y un valor por m² de S/ 6,491.24. Si bien Magnum resulta más accesible, Vasari muestra un enfoque hacia una mayor valorización a través del diseño y acabados.

Departamentos de 3 dormitorios. Esta es la tipología más ofertada y diversificada del mercado. *Kreta* lidera en precios por m² con rangos que superan los S/ 7,100, alcanzando hasta S/ 7,261.25, debido a sus unidades compactas de 70 a 80 m² con vista a fachada. *Velia* presenta precios en torno a S/ 6,278 por m², con unidades de mayor metraje (92–103 m²). *Nexo*, *Magnum* y

Vasari ofrecen precios que oscilan entre S/ 5,800 y S/ 6,400 por m², manteniéndose en rangos más competitivos. Destaca *Magnum* con una oferta más amplia en cantidad (11 unidades), aunque con menor diversidad de vistas.

Departamentos de 4 dormitorios. Solo *Nexo* y *Vasari* ofertan unidades de 4 dormitorios en tipología dúplex de 280 m² y 132 m² respectivamente. *Nexo* las comercializa a US\$ 450,000 (S/ 5,946.42 por m²), mientras que *Vasari* lo hace a US\$ 224,000 (S/ 6,278.79 por m²). La diferencia de superficie explica el mayor precio absoluto en *Nexo*, aunque *Vasari* presenta un valor por m² más elevado, lo cual puede estar influenciado por la etapa del proyecto (preventa) y la segmentación del producto.

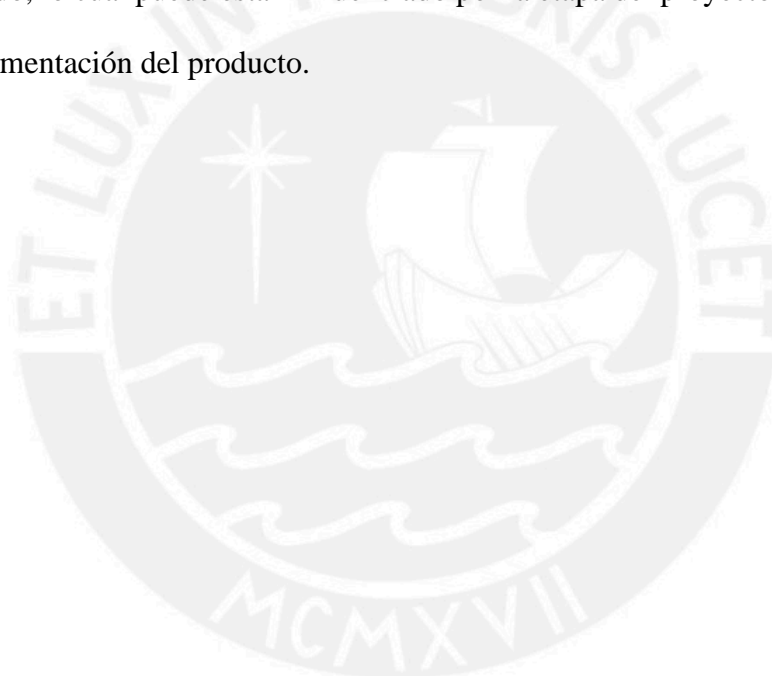


Tabla 11*Precios De Competidores Por Tipología De Departamento Y Proyecto*

Proyecto	Cantidad	Tipo	Metraje	Vista	Dormitorios	Precio Por Unidad	Precio Por M ²	Precio Por M ² (S/)
	6	LOFT	30–35	INTERIOR	1	US\$ 47,000 – 55,000	US\$ 1,570.63	S/ 5,811.33
	1	LOFT	35	FACHADA	1	US\$ 60,000	US\$ 1,714.29	S/ 6,342.87
Velia	4	FLAT	67	FACHADA	2	US\$ 108,000	US\$ 1,611.94	S/ 5,964.18
	10	FLAT	92–103	FACHADA	3	US\$ 157,000 – 175,000	US\$ 1,701.70	S/ 6,296.29
	1	DÚPLEX	132	FACHADA	3	US\$ 224,000	US\$ 1,696.97	S/ 6,278.79
	2	FLAT	102	INTERIOR	3	US\$ 160,000	US\$ 1,568.63	S/ 5,803.93
Nexo	30	FLAT	102–108	FACHADA	3	US\$ 165,000 – 177,000	US\$ 1,632.24	S/ 6,039.29
	2	DÚPLEX	280	FACHADA	4	US\$ 450,000	US\$ 1,607.14	S/ 5,946.42
	1	FLAT	87	INTERIOR	3	US\$ 139,000	US\$ 1,597.70	S/ 5,911.49
	1	DÚPLEX	160	FACHADA	3	US\$ 259,000	US\$ 1,618.75	S/ 5,989.38
Magnum	3	FLAT	55	FACHADA	2	US\$ 93,000	US\$ 1,690.91	S/ 6,256.37
	3	FLAT	55	INTERIOR	2	US\$ 88,000	US\$ 1,600.00	S/ 5,920.00
	11	FLAT	87–103	FACHADA	3	US\$ 145,000 – 167,000	US\$ 1,634.59	S/ 6,047.98
	10	FLAT	70	FACHADA	3	US\$ 135,000	US\$ 1,928.57	S/ 7,135.71
	10	FLAT	79	FACHADA	3	US\$ 155,000	US\$ 1,962.03	S/ 7,259.51
Kreta	10	FLAT	80	FACHADA	3	US\$ 157,000	US\$ 1,962.50	S/ 7,261.25
	1	DÚPLEX	280	FACHADA	5	US\$ 514,000	US\$ 1,835.71	S/ 6,792.13
	1	DÚPLEX	127	FACHADA	3	US\$ 241,000	US\$ 1,897.64	S/ 7,021.27
	16	FLAT	80.34–108	FACHADA	3	US\$ 140,000 – 190,000	US\$ 1,752.14	S/ 6,482.92
	5	FLAT	71.25	FACHADA	2	US\$ 125,000	US\$ 1,754.39	S/ 6,491.24
Vasari	6	LOFT	30–35.5	FACHADA	1	US\$ 47,000 – 62,000	US\$ 1,728.81	S/ 6,395.70
	1	LOFT	30–35	INTERIOR	1	US\$ 47,000 – 60,000	US\$ 1,640.48	S/ 6,065.78
	1	DÚPLEX	132	FACHADA	4	US\$ 224,000	US\$ 1,696.97	S/ 6,278.59

Nota: Elaboración propia

Conclusión del análisis de precios por tipología

El análisis de precios por tipología evidencia que los departamentos de 1 y 2 dormitorios presentan una menor dispersión de precios, con valores promedio por metro cuadrado entre S/ 5,920 y S/ 6,369, dependiendo principalmente de la orientación (interior o fachada). En el caso de las unidades de 3 dormitorios, el precio promedio por metro cuadrado considerando todos los proyectos alcanza los S/ 6,646.14 para unidades con vista a fachada. No obstante, si se excluye el proyecto Kreta —el cual presenta los precios más elevados del segmento— el promedio se reduce a S/ 6,216.00, lo cual refleja una mayor coherencia con el resto de la oferta analizada.

Cabe precisar que el proyecto Kreta muestra un comportamiento atípico en cuanto al valor por metro cuadrado, lo cual se explica en parte por su distribución arquitectónica más eficiente, con menores áreas de circulación y mayor aprovechamiento del espacio útil dentro de unidades de superficie moderada (70 a 80 m²). Este aspecto, ya detallado en el análisis del producto, permite justificar su valorización superior dentro del mercado.

En cuanto a las unidades con vista interior en tipologías de 3 dormitorios, el promedio (S/ 5,857.71 por m²) proviene de una muestra limitada —generalmente de una o dos unidades por proyecto, ubicadas en primer nivel—, por lo cual debe tomarse con precaución en las comparaciones.

Respecto a los dúplex de 4 dormitorios, ofrecidos solo por *Nexo* y *Vasari*, se identificó un valor promedio de S/ 6,384.43 por m², correspondiente exclusivamente a unidades con vista a fachada. Esta categoría representa una oferta minoritaria, pero relevante para complementar el análisis de precios del mercado objetivo.

En síntesis, se confirma que la orientación (fachada vs. interior) y la eficiencia del diseño arquitectónico tienen una incidencia directa en la valorización del metro

cuadrado, siendo aspectos clave a considerar en la definición del pricing estratégico del proyecto en estudio.

Tabla 12

Precio promedio por tipología de departamentos

Tipología	Precio promedio por m2	
	Interior	Fachada
1 dormitorio	S/ 5,938.56	S/ 6,369.29
2 dormitorios	S/ 5,920.00	S/ 6,237.26
3 dormitorios	S/ 5,857.71	S/ 6,646.14
4 dormitorios - dúplex	S/ -	S/ 6,384.43

Nota: Elaboración propia

4.4.5 Promoción

Los proyectos inmobiliarios analizados implementan diversas estrategias de promoción y comercialización, con diferencias importantes en cuanto a presencia física, canales de atención y visibilidad en medios locales. A continuación, se detalla la estrategia identificada en cada caso:

Wamol – Velia y Vasari: La empresa promotora cuenta con una caseta de ventas ubicada en la Urbanización Magisterio, a aproximadamente 300 metros de los proyectos. Dispone de banners visibles en el entorno inmediato y presencia en radio local. También posee redes sociales activas y personal de ventas asignado. La empresa cuenta con una página web, aunque esta no se encuentra actualizada. La atención al cliente a través de medios digitales es funcional, aunque la respuesta a las solicitudes de información no siempre es inmediata.

Nexo – Residencial Magisterio: El proyecto no cuenta con caseta ni oficina de ventas, ni con material promocional visible como banners o paneles. La comercialización se realiza exclusivamente mediante agentes inmobiliarios

independientes, quienes operan bajo esquema de comisión por ventas. No se ha identificado presencia activa en medios o plataformas institucionales.

Magnum – Magnum: Utiliza banners en el perímetro del proyecto y tiene actividad en redes sociales. No cuenta con caseta de ventas, pero sí se promociona en medios locales, incluyendo revistas y radio. No dispone de página web institucional, y la atención se canaliza a través de redes y teléfono directo.

Setcon – Kreta: El proyecto mantiene una estrategia comercial activa con presencia en redes sociales y página web actualizada. Dispone de una oficina de ventas ubicada junto al edificio en construcción, además de banners promocionales y publicidad en medios locales, radio y televisión.

Observaciones:

- Solo dos promotoras (Wamol y Setcon) cuentan con presencia física directa mediante casetas u oficinas de ventas en la zona.
- La visibilidad en medios tradicionales como radio o televisión se observa en Magnum, Wamol y Setcon.
- El uso de herramientas digitales básicas (redes sociales) es común, aunque solo Setcon mantiene una página web activa con información actualizada.
- La comercialización a través de agentes externos se limita al caso de Nexo, que carece de infraestructura comercial directa en obra.

4.4.6 Plaza

El componente “plaza” en el marketing mix hace referencia a los canales y mecanismos a través de los cuales los desarrolladores inmobiliarios hacen llegar su producto al consumidor final. Incluye aspectos como el lugar físico de atención,

distribución geográfica, puntos de contacto presencial, y modalidad de entrega del producto.

En los cinco proyectos analizados en el entorno de Residencial Solara, se identifican diferencias importantes en cuanto al nivel de desarrollo de sus canales de comercialización y atención al cliente:

Wamol – Velia y Vasari: La empresa cuenta con una caseta de ventas ubicada en la Urbanización Magisterio, que centraliza la atención comercial de ambos proyectos. Esta cercanía física permite a los interesados recibir información presencial sin desplazarse fuera de la zona. Además, los vendedores realizan visitas programadas directamente en obra. No se dispone de punto de entrega tipo departamento piloto.

Nexo – Residencial Magisterio: No cuenta con caseta de ventas ni oficina habilitada en la obra. La comercialización es gestionada por agentes inmobiliarios externos, quienes coordinan visitas bajo cita previa. No se identifican espacios dedicados a la atención en el entorno del proyecto, lo que puede limitar la disponibilidad de información presencial inmediata.

Magnum – Magnum: El proyecto no cuenta con una caseta de ventas instalada, sin embargo, la atención comercial se realiza directamente en la obra, a través de personal de ventas que coordina por redes sociales o teléfono. No se ofrece departamento piloto ni se ha identificado un espacio acondicionado para reuniones comerciales.

Setcon – Kreta: Dispone de una oficina de ventas operativa ubicada junto al proyecto, lo que permite una atención presencial continua. Esta infraestructura se complementa con visitas programadas a las unidades disponibles, aunque no se ha reportado la implementación de un piloto habilitado.

Observaciones generales:

- La cercanía física de puntos de atención es un factor diferenciador clave. Wamol y Setcon presentan mayor infraestructura comercial en obra.
- Ningún proyecto implementa departamento piloto, lo que indica un bajo desarrollo en recursos de experiencia directa del producto antes de la entrega.
- La mayoría de las promotoras gestiona el canal de ventas mediante personal propio, salvo en el caso de Nexo, que externaliza completamente el proceso.

4.4.7 Estrategia Y Posicionamiento Comercial De Los Proyectos Competidores

A continuación, se detalla la estrategia comercial identificada para cada uno de los proyectos inmobiliarios analizados en el entorno del proyecto *Residencial Solara*, considerando tanto los mecanismos de promoción y venta implementados como el posicionamiento percibido en el mercado. Esta información resulta esencial para entender cómo cada promotor ha buscado diferenciar su oferta y captar la atención de su público objetivo dentro del mismo sector urbano.

Wamol – Velia. La estrategia comercial del proyecto Velia combina canales presenciales y digitales. Cuenta con una caseta de ventas ubicada a menos de 300 metros del proyecto, presencia visible mediante banners en el entorno inmediato, publicidad en radio local y redes sociales activas. La atención al cliente es funcional, aunque no inmediata, y la empresa mantiene una página web institucional que no se encuentra actualizada.

El proyecto se posiciona como una alternativa confiable y sostenible ambientalmente, respaldada por un grupo promotor con experiencia previa en la zona. La certificación EDGE constituye su principal diferencial, proyectando una imagen

moderna y comprometida con la eficiencia de recursos. Está orientado a compradores familiares con interés en viviendas de tres dormitorios, aunque también se ofrecen unidades pequeñas orientadas a inversionistas. Su ubicación estratégica y certificación ambiental le permiten construir una percepción de valor agregado frente a competidores sin estas credenciales.

Nexo – Residencial Magisterio. La estrategia de comercialización de este proyecto prescinde de presencia física o material promocional en la zona. No cuenta con caseta de ventas ni oficina habilitada, y la venta se realiza exclusivamente a través de agentes inmobiliarios externos bajo un esquema de comisión por ventas. No se identifican campañas en medios locales ni plataformas institucionales.

En cuanto a posicionamiento, Residencial Magisterio se presenta como una opción discreta y enfocada en maximizar la rentabilidad del metraje. Al ofrecer únicamente departamentos de tres dormitorios, el proyecto se orienta a familias consolidadas que priorizan el tamaño del inmueble sobre otras variables. Su limitada visibilidad y ausencia de certificación ambiental hacen que su posicionamiento sea más conservador, apoyado principalmente en una relación costo-beneficio competitiva en su tipología.

Magnum – Magnum. La estrategia comercial de Magnum se basa en el uso de banners perimetrales en obra y en la actividad de su personal de ventas a través de redes sociales y teléfono. No dispone de caseta de ventas ni oficina fija, pero sí emplea medios locales como revistas y radio para alcanzar visibilidad. No cuenta con página web institucional y la atención se canaliza de manera informal.

El proyecto busca posicionarse como una alternativa intermedia y accesible, con un enfoque pragmático en la venta directa desde obra. Se dirige a familias jóvenes o parejas en búsqueda de departamentos funcionales de dos y tres dormitorios, sin una

propuesta diferenciadora en sostenibilidad ambiental o servicios. Su oferta busca competir por precio y ubicación, sin una identidad de marca consolidada ni estrategias de posicionamiento sofisticadas.

Setcon – Kreta. El proyecto Kreta presenta una estrategia comercial más estructurada. Dispone de una oficina de ventas contigua a la obra, canales activos en redes sociales y una página web institucional funcional. Complementa su atención presencial con visitas programadas a las unidades en construcción, aunque no se ha habilitado un departamento piloto.

En términos de posicionamiento, Kreta se proyecta como una oferta formal, con un diseño arquitectónico compacto pero eficiente, orientado a familias tradicionales que buscan departamentos de tres dormitorios con buena ubicación. No ofrece certificación ambiental ni diferenciadores en áreas comunes, pero transmite una imagen de continuidad operativa y mayor seriedad frente a otros competidores sin infraestructura comercial propia. Se presenta como un producto para compradores finales más que para inversionistas.

Wamol – Vasari. Vasari comparte estructura comercial con Velia, al ser promovido también por el Grupo Wamol. Cuenta con una caseta de ventas compartida, visibilidad en medios locales y redes sociales activas. La atención es funcional, aunque no inmediata, y el proyecto se encuentra aún en etapa de preventa.

Este proyecto busca posicionarse como una opción moderna y flexible, combinando unidades familiares de 3 dormitorios con lofts y departamentos pequeños para el público inversionista. Aunque no cuenta con certificación EDGE, destaca por su diversidad tipológica, lo cual le permite captar segmentos variados en el mismo edificio. Su comunicación visual y estructura promueve una imagen de marca institucional sólida, alineada con un crecimiento sostenido del grupo promotor.

4.4.8 Velocidad De Ventas

A febrero de 2025, se observan diferencias significativas en la velocidad de ventas de los proyectos analizados. El proyecto *Kreta* del Grupo Setcon muestra la mayor velocidad, con un promedio de 3.00 unidades vendidas por mes, lo que evidencia una rápida absorción comercial pese a contar con el menor tiempo en el mercado entre los proyectos en construcción (4 meses). Le sigue *Residencial Magisterio* de Nexo, con 2.67 unidades por mes, y *Vasari* del Grupo Wamol con 2.50 unidades por mes, aunque este último aún se encuentra en etapa de preventa, lo cual resalta el interés generado pese a su temprana fase comercial.

Por su parte, *Magnum* mantiene una velocidad constante de 2.00 unidades por mes, mientras que *Velia*, también del Grupo Wamol, muestra la menor velocidad de ventas con 1.73 unidades por mes, aunque cabe señalar que ya ha colocado el 86 % de sus unidades y se encuentra en la fase final de ventas.

Tabla 13

Velocidad De Ventas - Competidores

Proyecto	Promotor	Inicio De Ventas	Mes De Evaluación	Tiempo Transcurrido (Meses)	Unidades Vendidas	Velocidad De Ventas (U/Mes)
Velia	Grupo Wamol	Mar-24	Feb-25	11	19	1.73
Residencial Magisterio	Nexo	May-24	Feb-25	9	24	2.67
Magnum	Magnum	Jul-24	Feb-25	7	14	2
Kreta	Grupo Setcon	Oct-24	Feb-25	4	12	3
Vasari	Grupo Wamol	Dic-24	Feb-25	2	5	2.5

Nota: Elaboración propia

Estas velocidades reflejan el dinamismo comercial de cada proyecto y pueden estar influenciadas por factores como el número total de unidades, la etapa de obra, la estrategia de precios, el diseño de las tipologías y el posicionamiento de marca de cada empresa promotora.

4.4.9 Análisis De Inmuebles De Segundo Uso

Como parte del estudio de mercado del proyecto *Residencial Solara*, se presenta a continuación un análisis de departamentos de segundo uso ubicados en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco, con el objetivo de establecer una referencia comparativa en términos de tipologías, antigüedad, estado de conservación y precios de venta por metro cuadrado.

Se han recopilado datos reales de unidades actualmente ofertadas, clasificadas según su número de dormitorios, ubicación, características constructivas, antigüedad y condición física. Esta información permite identificar tendencias del mercado secundario y contrastarlas con la propuesta del proyecto en evaluación.

Cabe destacar que la oferta disponible en esta zona se concentra mayoritariamente en departamentos de tres dormitorios, mientras que las opciones de uno o dos dormitorios son significativamente menores. Esta limitada disponibilidad de unidades compactas representa una oportunidad para nuevos desarrollos orientados a perfiles de demanda que valoran menores áreas y tickets de inversión más accesibles, como inversionistas individuales o familias jóvenes.

Finalmente, se incluyen fichas ilustrativas de las unidades más representativas, así como un cuadro resumen con los precios promedio por tipo de departamento, expresados en valor absoluto y por metro cuadrado, lo que servirá como base para el análisis económico-financiero del proyecto. (ver Apéndice 1)

Valoración comercial para comparación con proyecto en estudio

A continuación, Se presenta un cuadro resumen con información sistematizada de departamentos de segundo uso ubicados en la Urbanización Magisterio, obtenida a partir de publicaciones actualizadas y verificables. La tabla organiza las unidades por número de dormitorios, servicios higiénicos, área, antigüedad, estado de conservación y precio, tanto en valor absoluto como por metro cuadrado.

A fin de realizar un análisis comparativo más preciso con respecto al valor comercial actual de los inmuebles de segundo uso ubicados en la Urbanización Magisterio, se ha procedido a actualizar el precio por metro cuadrado (S/ /m²) declarado originalmente en cada caso. Para ello, se ha considerado una depreciación anual del 2 %, en función de la antigüedad del inmueble y bajo la condición de que todos los departamentos analizados se encuentran en buen estado de conservación. El cálculo del precio actualizado por metro cuadrado se ha realizado aplicando la depreciación correspondiente a cada año transcurrido desde la fecha de construcción estimada, descontando dicho valor al precio original por metro cuadrado. Este ajuste permite homologar los precios con base en una condición actualizada del mercado, y facilita la comparación con el precio proyectado del edificio Residencial Solara.

La tabla a continuación muestra el detalle de cada unidad, junto con el precio original por metro cuadrado y el precio actualizado, luego de considerar la depreciación anual acumulada.

Tabla 14*Valoración Comercial Oferta De Inmuebles De Segundo Uso.*

Área (m ²)	N° Dormitorios	N° SS.HH.	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (US\$)	Precio S/ (m ²)	Precio S/ (m ²) actualizado	Precio Promedio
113	4	2	Urb. Magisterio C1-B, Magisterio, Cusco	Multifamiliar	8	\$115,00 0.00	S/ 3,765.49	S/ 4,411.87	S/ 4,411.87
127	3	2	Urb. Magisterio Jr. Cuba	Multifamiliar	1	\$184,00 0.00	S/ 5,360.63	S/ 5,467.84	S/ 5,816.63
76	3	1	Urb. Magisterio	Multifamiliar	5	\$102,00 0.00	S/ 4,965.79	S/ 5,482.63	
123	3	2	Urb. Magisterio - JR PANAMA	Multifamiliar	10	\$145,00 0.00	S/ 4,361.79	S/ 5,317.00	
230	3	3	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6	\$290,00 0.00	S/ 4,665.22	S/ 5,253.79	
125	3	2	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6	\$177,00 0.00	S/ 5,239.20	S/ 5,900.19	
119	3	2	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6	\$145,00 0.00	S/ 4,508.40	S/ 5,077.19	

Área (m ²)	N° Dormitorios	N° SS.HH.	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (US\$)	Precio S/ (m2)	Precio S/ (m2) actualizado	Precio Promedio
104	3	2	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	12	\$155,000.00	S/ 5,514.42	S/ 6,993.62	
109	3	3	Urb. Magisterio	Multifamiliar	7	\$160,000.00	S/ 5,431.19	S/ 6,238.73	
212	3	3	Urb. Magisterio	Multifamiliar	11	\$305,000.00	S/ 5,323.11	S/ 6,618.62	
100.25	2	2d/2b	Urb. Magisterio - Parquillary	Multifamiliar	5	\$140,000.00	S/ 5,167.08	S/ 5,704.88	S/ 5,704.88
41	1	1d/1b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	10	\$55,000.00	S/ 4,963.41	S/ 6,050.37	S/ 6,050.37

Nota. Elaboración propia

4.5 Conclusiones Del Microentorno

El análisis del microentorno ha permitido identificar y caracterizar los principales factores que definen el entorno inmediato del proyecto Residencial Solara, con base en información verificable sobre la dinámica del mercado inmobiliario, los parámetros urbanísticos, el rol institucional, la ubicación estratégica y la competencia directa en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco.

Se confirma que la zona presenta una alta concentración de proyectos multifamiliares formales desarrollados entre 2015 y 2024, con una tendencia creciente en los últimos años. Esta consolidación responde a condiciones urbanas favorables pero limitadas por una topografía compleja, disponibilidad escasa de lotes y una normativa que, si bien establece parámetros de alta densidad, restringe la altura máxima edificable.

En ese contexto, la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC emerge como un mecanismo clave para optimizar la densidad mediante incentivos normativos basados en sostenibilidad ambiental. Su aplicación en al menos cinco proyectos —incluido el caso en estudio— demuestra su funcionalidad y creciente aceptación en zonas consolidadas de alta valorización. La empresa promotora Damantium S.A.C. ya ha incorporado esta normativa en tres de sus desarrollos.

Desde el punto de vista comercial, los precios de venta por metro cuadrado en proyectos nuevos oscilan entre S/ 5,791/m² y S/ 7,334/m², con una media aproximada de S/ 6,290/m². Estos precios corresponden en su mayoría a departamentos tipo flat de 2 y 3 dormitorios, sin propuestas diferenciadoras en sostenibilidad ambiental ni componentes de valor agregado. Tampoco se identificaron recursos promocionales avanzados ni plataformas digitales de gestión comercial (CRM), predominando la atención presencial y las redes sociales como medios de contacto.

Se ha incorporado además un análisis de inmuebles de segundo uso ubicados en la misma urbanización, lo cual ha permitido establecer precios actualizados por metro cuadrado mediante la aplicación de un criterio técnico de depreciación del 2 % anual. Esta comparación arroja valores referenciales inferiores a los de los proyectos nuevos, pero permite validar la competitividad del proyecto Solara al ofrecer un producto actualizado, sostenible ambientalmente y ubicado en el mismo entorno urbano.

El plano comparativo adjunto evidencia que todos los proyectos evaluados se desarrollan en calles con características similares a la del proyecto Solara, como Fortunato L. Herrera, Humberto Luna, José Gabriel Cosío y Av. Nicaragua. Esto sustenta técnicamente la pertinencia de su análisis conjunto como competencia directa.

En resumen, el entorno inmediato de Residencial Solara se caracteriza por una oferta tradicional y homogénea, en una zona de alta valorización pero limitada normativamente. En este escenario, la decisión de acogerse a los beneficios de la Ordenanza N.º 025-2019-MPC, junto con la incorporación de criterios sostenibles ambientalmente, representa una diferenciación frente a la competencia. Además, la oportunidad de diversificar el mix de productos incluyendo unidades de uno y dos dormitorios —poco frecuentes en el mercado actual— permite ampliar la base de clientes, incrementar la rentabilidad del proyecto y posicionarse como una propuesta diferenciada dentro del entorno urbano consolidado.

Capítulo V. Estrategia De Marketing

5.1. Segmentación

La segmentación de mercado es una herramienta clave en el diseño de estrategias de marketing efectivas, ya que permite identificar grupos de consumidores con características similares para adaptar la propuesta de valor del proyecto inmobiliario (Kotler & Keller, 2016).

Para el proyecto “Residencial Solara”, ubicado en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco, se han utilizado las siguientes variables de segmentación:

- Segmentación demográfica
- Segmentación socioeconómica
- Segmentación psicográfica

5.1.1. Variables Demográficas

Geográfica. La segmentación geográfica del proyecto acota su enfoque al distrito de Cusco, con énfasis en la zona urbana consolidada de la Urbanización Magisterio, donde se encuentra ubicado el proyecto “Residencial Solara”. Esta área presenta características de alta accesibilidad, oferta educativa y comercial, así como equipamiento urbano completo, lo que la posiciona como uno de los sectores residenciales de mayor valorización en el distrito.

La localización estratégica del proyecto permite atraer demanda tanto de residentes actuales del distrito que buscan mejorar su condición habitacional, como de nuevos compradores interesados en establecerse en una zona de alta calidad urbana. Asimismo, se ha considerado como área de influencia un radio aproximado de 400 metros, donde se identifican proyectos inmobiliarios comparables que configuran un mercado objetivo activo y competitivo.

Edad Y Ciclo De Vida. De acuerdo con el CPI Market Report (Julio 2023), la distribución de la población del departamento de Cusco por grupos de edad es la siguiente:

Figura 49

Población Según Departamento Y Segmento De Edad.



Nota: Tomado de CPI Market Report Julio 2023

Tabla 15

Distribución poblacional por grupo de edad - Cusco

Grupo de Edad	Población (miles)	Porcentaje (%)
0-5 años	134.8	9.8 %
6-12 años	158.2	11.5 %
13-17 años	124.8	9.1 %
18-24 años	151.5	11.0 %

Grupo de Edad	Población (miles)	Porcentaje (%)
25–39 años	313.5	22.9 %
40–55 años	265.3	19.3 %
56 años y más	223.4	16.3 %
Total	1,371.6	100 %

Nota: Adaptado de CPI Market Report Julio 2023

Los segmentos de 25 a 55 años, que comprenden el 42.2 % de la población, representan el principal mercado objetivo del proyecto, ya que incluyen a jóvenes profesionales, parejas en formación de hogar y familias consolidadas con capacidad adquisitiva para adquirir una vivienda.

5.1.2. Variables Socioeconómicas

La segmentación socioeconómica del proyecto “Residencial Solara” permite identificar a los potenciales compradores en función de sus condiciones económicas, nivel de ingresos y acceso al sistema financiero. Esta segmentación es clave para enfocar la estrategia comercial de forma precisa, maximizando la efectividad en la colocación del producto inmobiliario.

Nivel Socioeconómico. Según la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM, 2023), la distribución de la población del departamento de Cusco por nivel socioeconómico es la siguiente:


Tabla 16*Distribución De La Población Por Nivel Socioeconómico.*

Nivel Socioeconómico	Porcentaje (%)
AB (Alto y medio-alto)	4.2 %
C (Medio)	15.5 %
D (Medio-bajo)	26.6 %
E (Bajo)	53.7 %

Nota: Adaptado de CPI Market Report Julio 2023

Figura 50*Estructura Socioeconómica De La Población Según Departamento*

PERÚ 2023: ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE LA POBLACIÓN SEGÚN DEPARTAMENTO

Cuadro N°7
(Distribución APEIM)


Departamento	Población	Estructura Socioeconómica APEIM (% Horizontal)			
	Miles	AB	C	D	E
Amazonas	427.3	3.9	14.7	26.8	54.6
Ancash	1,236.1	9.0	27.6	23.0	40.4
Apurímac	459.0	1.3	10.6	25.2	62.9
Arequipa	1,596.9	17.8	44.8	26.3	11.1
Ayacucho	698.1	2.3	9.6	27.2	60.8
Cajamarca	1,509.6	4.1	11.7	20.3	64.0
Cusco	1,371.6	4.2	15.5	26.6	53.7

Nota: Tomado de CPI Market Report Julio 2023

El proyecto está dirigido principalmente a los segmentos AB y C, que en conjunto representan un 19.7 % de la población regional. Este grupo tiene mayores posibilidades de adquirir una vivienda mediante ahorro acumulado o crédito bancario, y corresponde al público que busca departamentos bien ubicados, con estándares de diseño, confort y sostenibilidad ambiental.

Ingreso Y Capacidad De Financiamiento. Los precios del proyecto, que oscilan entre \$68,480 y \$241,910, están alineados con un público de ingresos medio-altos y alto. Este grupo prioriza la ubicación estratégica, la valorización patrimonial del inmueble y la eficiencia en el uso de servicios como agua y energía.

Este perfil incluye compradores con:

- Ingresos individuales o familiares suficientes para sostener cuotas mensuales bancarias.
- Historial crediticio positivo y acceso a productos hipotecarios tradicionales.
- Capacidad de cubrir la cuota inicial y asumir gastos notariales y registrales.

Ocupación Laboral. Los perfiles laborales del segmento objetivo se caracterizan por su estabilidad económica y acceso al sistema financiero. Entre ellos se incluyen:

- Trabajadores dependientes del sector privado y público.
- Profesionales independientes: médicos, abogados, ingenieros, entre otros.
- Emprendedores o comerciantes consolidados, con actividad formal.
- Personas con rentas o jubilación privada, que buscan adquirir una propiedad como residencia o inversión.

Estado Civil. El proyecto está diseñado para atender a diversos estados civiles:

- Solteros e independientes que buscan un primer inmueble.

- Parejas jóvenes o convivientes interesados en departamentos de 1 o 2 dormitorios.
- Familias consolidadas en busca de mayor confort, espacios amplios y valorización patrimonial (dúplex o flats de 3 dormitorios).

Vivienda Actual. La mayoría de los compradores potenciales provienen de:

- Hogares en alquiler que buscan adquirir propiedad.
- Familias que habitan en viviendas compartidas o antiguas y desean mejorar su situación.
- Inversionistas locales interesados en inmuebles con alto potencial de alquiler y valorización urbana.

Tenencia Y Motivación De Compra. Las principales motivaciones identificadas en el mercado meta del proyecto son:

- Acceso a vivienda propia en una zona céntrica y segura.
- Mejora de condiciones habitacionales frente a viviendas antiguas o compartidas.
- Inversión patrimonial mediante la compra de departamentos con potencial de valorización y renta.
- Cambio por ubicación o comodidad, para acercarse a centros educativos, comerciales o de salud.

El diseño del proyecto “Residencial Solara” responde directamente a estas motivaciones, lo que refuerza su atractivo en el mercado inmobiliario cusqueño.

5.1.3. Variables Psicográficas

La segmentación psicográfica y conductual permite profundizar en los valores, estilos de vida, actitudes y comportamientos del público objetivo, complementando el análisis demográfico y socioeconómico. En el caso del proyecto “Residencial Solara”,

estos enfoques permiten identificar factores motivacionales que influyen en la decisión de compra.

Segmentación Psicográfica. El público objetivo del proyecto se caracteriza por estilos de vida urbanos, aspiracionales y con orientación al bienestar familiar. Entre los rasgos predominantes se identifican:

- **Valorización de la ubicación:** Los compradores priorizan zonas céntricas, seguras y consolidadas como Magisterio, que brindan cercanía a servicios esenciales, colegios, centros de salud y comercios.
- **Interés por el confort y funcionalidad:** Se busca un diseño arquitectónico moderno, distribución eficiente de espacios, iluminación natural y acabados de buena calidad.
- **Preferencia por la sostenibilidad ambiental:** Un segmento creciente de compradores muestra sensibilidad por criterios de eficiencia energética, ahorro en servicios básicos y materiales ecoamigables. Este aspecto fortalece la propuesta del proyecto al incorporar características sostenibles ambientalmente que permiten un menor consumo de agua y energía.
- **Proyección patrimonial:** El inmueble no es visto solo como vivienda, sino como una inversión de largo plazo, lo que eleva las expectativas sobre valorización del activo.

Segmentación Por Conducta. Desde el enfoque conductual, el público objetivo evidencia patrones de comportamiento que refuerzan su interés por el proyecto:

- **Búsqueda activa de información:** Utilizan medios digitales, redes sociales y visitas presenciales para comparar precios, ubicaciones y acabados antes de tomar una decisión de compra.

- ***Alta implicancia en la compra:*** La adquisición de una vivienda representa una decisión de alto compromiso económico y emocional, lo que lleva a procesos de evaluación detallada y consultas familiares.
- ***Fidelidad a la zona:*** Muchos compradores provienen del propio distrito o zonas colindantes, lo cual fortalece el apego por el entorno y la decisión de adquirir vivienda dentro de un contexto conocido y valorado.
- ***Comportamiento inversor:*** Un porcentaje del público muestra interés por adquirir unidades pequeñas (de 1 dormitorio) con fines de alquiler a terceros, especialmente en zonas de alta demanda como Magisterio, donde existe un flujo constante de estudiantes, profesionales y visitantes temporales.

Este conjunto de variables psicográficas y conductuales permite desarrollar estrategias de marketing altamente segmentadas y eficaces, orientadas tanto a compradores finales como a inversionistas.

5.1.4. Conclusiones De La Segmentación

El análisis integral de segmentación del proyecto “Residencial Solara”, ubicado en la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco, permite identificar un perfil de comprador claramente definido, con base en variables demográficas, socioeconómicas, psicográficas y conductuales.

- **Desde el enfoque demográfico**, el público objetivo se concentra en los grupos etarios de 25 a 55 años, que representan el 42.2 % de la población del departamento, y que se encuentran en etapas clave del ciclo de vida como juventud consolidada, adultez joven y familias en formación o expansión.
- **A nivel socioeconómico**, el proyecto se orienta principalmente a los niveles AB, que representan el 19.7 % de la población de Cusco, con capacidad real de

acceder a una vivienda en rangos de precios entre \$68,480 y \$241,910, mediante ahorro o financiamiento bancario tradicional.

- **Desde la perspectiva psicográfica**, los compradores valoran la ubicación, funcionalidad del diseño, confort y sostenibilidad ambiental del proyecto, considerándolo tanto como una solución habitacional como una inversión patrimonial estratégica.
- **En cuanto a comportamiento de compra**, se identifican patrones de búsqueda informada, evaluación racional, apego a la zona y una parte del público con perfil inversor, especialmente interesado en unidades de menor metraje.

La combinación de estos criterios respalda el posicionamiento del proyecto como una propuesta competitiva, diversificada y con capacidad de atender eficazmente a distintos segmentos del mercado urbano cusqueño, optimizando así su absorción comercial.

5.2. Targeting

El targeting o selección del mercado objetivo permite enfocar la propuesta comercial del proyecto “Residencial Solara” en aquellos segmentos de consumidores que presentan mayor afinidad con las características del producto inmobiliario, en términos de capacidad adquisitiva, motivaciones de compra y preferencias habitacionales.

Con base en el análisis de segmentación realizado, se ha definido una estrategia de marketing diferenciado, que agrupa al público objetivo en tres niveles: target primario, secundario y terciario, permitiendo así una comunicación precisa y una oferta alineada a sus necesidades específicas.

5.2.1. Definición Del Target Primario

El target primario está conformado por familias en etapa de madurez económica que buscan una vivienda definitiva en una zona consolidada, segura y con alta valorización urbana. Estas familias priorizan el confort, la amplitud y la proyección patrimonial del inmueble.

a) Características del segmento:

- Edad de los compradores: entre 35 y 55 años.
- Estado civil: mayoritariamente casados o convivientes con hijos.
- Nivel socioeconómico: A alto.
- Ocupación: funcionarios, empresarios, profesionales con ingresos altos y estables.
- Estilo de vida: aspiracional, con alta valorización del confort, la privacidad y la ubicación céntrica.

b) Producto dirigido:

- Flats de 3 dormitorios y dúplex de alta gama.
- Áreas entre 95.60 m² y 142.30 m².
- Precios entre \$162,520 y \$241,910.

c) Motivaciones de compra:

- Necesidad de una vivienda definitiva para su familia.
- Revalorización del inmueble como activo de largo plazo.
- Atractivo por el entorno urbano y los servicios cercanos.
- Valoración de atributos como eficiencia energética, iluminación natural y acabados modernos.

d) Estrategia de abordaje:

- Argumentos comerciales centrados en la exclusividad, calidad de vida, sostenibilidad ambiental y diseño.
- Asesoramiento financiero personalizado para procesos de crédito hipotecario tradicional.
- Lanzamientos con beneficios iniciales para facilitar la decisión.

5.2.2. Definición Del Target Secundario

El target secundario corresponde a parejas jóvenes y familias en etapa de formación, con ingresos medios estables, que buscan una vivienda bien ubicada, accesible y funcional. Este grupo representa un segmento creciente dentro del mercado inmobiliario cusqueño, especialmente en distritos con servicios consolidados y buena conectividad.

Características del segmento:

- Edad de los compradores: entre 28 y 40 años.
- Estado civil: convivientes, casados sin hijos o con hijos pequeños.
- Nivel socioeconómico: segmento B.
- Ocupación: empleados del sector privado o público, profesionales independientes, trabajadores con estabilidad laboral.
- Estilo de vida: funcional y progresivo, enfocado en independencia habitacional y crecimiento familiar.

Producto dirigido:

- Departamentos de 2 dormitorios (70.24 m²).
- Algunas unidades de 1 dormitorio con áreas mayores (49.70 m²).
- Precios entre \$91,945 y \$112,384.

Motivaciones de compra:

- Acceso a su primera vivienda en una zona segura y céntrica.
- Facilidad de desplazamiento diario al trabajo y servicios básicos.
- Valorización de atributos como iluminación, ventilación, distribución funcional y entorno residencial.

Estrategia de abordaje:

- Comunicación centrada en los beneficios de ubicación, funcionalidad y calidad del inmueble.
- Acompañamiento financiero para acceso a créditos hipotecarios tradicionales.
- Activaciones comerciales digitales orientadas a búsquedas activas por ubicación y presupuesto.

5.2.3. Definición Del Target Terciario

El target terciario del proyecto “Residencial Solara” está compuesto por compradores con un perfil funcional y patrimonial, que buscan adquirir unidades de menor metraje como solución a necesidades específicas. Este grupo mantiene el mismo nivel socioeconómico que los demás segmentos del proyecto (AB y C alto), pero se diferencia en su objetivo de compra.

Dentro de este target se identifican dos sub perfiles principales:

A. Compradores Con Perfil Inversor

Se trata de personas que adquieren departamentos como activos patrimoniales destinados a la renta, con un enfoque de largo plazo y bajo riesgo. Este perfil se encuentra típicamente en etapas de vida donde ya se ha consolidado una base financiera o patrimonial.

- **Edad:** entre 45 y 65 años.
- **Motivaciones:**

- Inversión con retorno estable por arrendamiento en una zona consolidada.
- Protección patrimonial mediante activos inmobiliarios.
- Preferencia por inmuebles de bajo mantenimiento y alta liquidez.
- **Producto dirigido:** departamentos de 1 dormitorio (37.71 m² a 42.80 m²).
- **Precios referenciales:** \$68,480 a \$91,945.

b. Jóvenes Compradores Para Primera Vivienda

Jóvenes profesionales con ingresos medios-altos, interesados en adquirir su primera propiedad en una ubicación estratégica, bien conectada y con potencial de valorización. No buscan alquilar el inmueble, sino habitarlo.

- **Edad:** entre 28 y 35 años.
- **Motivaciones:**
 - Lograr independencia habitacional en una zona urbana de prestigio.
 - Consolidación profesional con patrimonio propio.
 - Acceso a servicios y entorno residencial seguro y valorizado.
- **Producto dirigido:** unidades de 1 dormitorio con metrajés funcionales (mayores a 40 m²), con buena iluminación y distribución eficiente.

Consideraciones Estratégicas

Ambos subgrupos comparten el mismo nivel socioeconómico (AB o C alto) y son totalmente compatibles con la propuesta del proyecto. La diversidad de uso (inversión o vivienda propia) no altera la homogeneidad de convivencia vertical, ya que no se incorporan perfiles económicos disímiles ni se desvirtúa el carácter exclusivo de la Urbanización Magisterio.

El enfoque comercial debe considerar que este target, aunque minoritario en número de unidades (12.5 %), cumple una función clave para:

- Asegurar colocación total de unidades compactas.
- Activar compras rápidas en etapas intermedias o finales.
- Atraer perfiles de bajo riesgo financiero y decisiones ágiles.

5.2.4. *Cuantificación Del Target*

La distribución de unidades habitacionales del proyecto “Residencial Solara” permite cuantificar de manera precisa los tres niveles de mercado objetivo (target primario, secundario y terciario), en función del número de departamentos, tipología, área y rango de precios. Esta cuantificación permite asignar prioridades comerciales y optimizar las estrategias de colocación según el volumen y perfil de demanda.

a. Resumen del mix de producto

Tabla 17

Resumen Del Mix De Producto - Residencial Solara

Tipo de unidad	N° Dormitorios	Área (m ²)	Precio (USD)	N° de unidades
Flat	3	95.60	\$162,520.00	12
Flat	3	107.00	\$181,900.00	14
Dúplex	3	142.30	\$241,910.00	2
Flat	2	70.24	\$112,384.00	6
Flat	1	49.70	\$91,945.00	4
Flat	1	42.80	\$68,480.00	4
Flat	1	37.71	\$69,763.50	2
Total	—	—	—	46

Nota: Elaboración propia

b. Asignación por mercado objetivo

Tabla 18*Tipologías De Departamento Según Mercado Objetivo*

Target	Tipologías incluidas	N° de unidades	% del total
Primario	Flats 3 dorm. (95.60 y 107 m ²), dúplex	28	66.7 %
Secundario	Flats 2 dorm. (70.24 m ²) + flat 1 dorm. (49.7 m ²)	10	20.8 %
Terciario	Flats 1 dorm. (42.80 y 37.71 m ²)	6	12.5 %
Total	—	46	100 %

Fuente: Elaboración propia**C. Observaciones**

- El **target primario** representa más de dos tercios de la oferta, lo que demuestra que el proyecto está claramente orientado a familias consolidadas con alta capacidad adquisitiva.
- El **target secundario**, con 10 unidades, mantiene un equilibrio entre accesibilidad económica y perfil urbano medio-alto, siendo clave para mantener rotación de ventas sostenida.
- El **target terciario**, con 6 unidades, cumple un rol estratégico tanto para compradores jóvenes como para inversionistas, facilitando la colocación de unidades compactas sin comprometer la homogeneidad del edificio.

Esta segmentación cuantificada permite al equipo comercial definir campañas, precios y canales de venta alineados con el volumen real de cada segmento, asegurando una estrategia de marketing diferenciada y eficaz.

5.2.5. Conclusiones Del Targeting

La aplicación de una estrategia de marketing diferenciado ha permitido identificar y delimitar con claridad tres niveles de mercado objetivo para el proyecto inmobiliario “Residencial Solara”, cada uno con características, necesidades y motivaciones distintas, pero con un denominador común: pertenecer a un perfil socioeconómico medio-alto, coherente con el estándar residencial de la Urbanización Magisterio.

Los hallazgos clave del análisis de targeting son los siguientes:

- El **target primario**, conformado por familias consolidadas con alta capacidad adquisitiva, concentra el 66.7 % de las unidades. Este grupo valora el confort, la amplitud y la valorización patrimonial, siendo el principal motor comercial del proyecto.
- El **target secundario**, que representa el 20.8 % de la oferta, incluye a parejas jóvenes y familias en etapa de formación con ingresos medios estables. Su motivación principal es el acceso a una vivienda funcional en una zona bien conectada, sin comprometer calidad ni ubicación.
- El **target terciario**, con el 12.5 % de las unidades, está orientado a compradores con enfoque funcional o patrimonial: jóvenes profesionales que buscan su primera vivienda y personas con perfil inversor que reconocen el potencial de rentabilidad por alquiler en una zona residencial consolidada como Magisterio. Todos estos perfiles pertenecen al mismo estrato socioeconómico, lo que garantiza la homogeneidad de convivencia y mantiene el estándar del proyecto.

Esta clasificación permite diseñar campañas publicitarias diferenciadas, definir precios y paquetes financieros adecuados, y asignar recursos comerciales de manera eficiente para lograr una absorción del 100 % de las unidades en el menor plazo posible.

5.3. Posicionamiento

5.3.1. Foda Del Marketing Plan

Fortalezas:

- **Ubicación estratégica:** el proyecto se sitúa en la Urbanización Magisterio, una de las zonas residenciales más consolidadas y valorizadas de Cusco, con acceso a colegios, bancos, parques, clínicas y centros comerciales en un radio de 1 km.
- **Accesibilidad metropolitana:** se encuentra a 5 kilómetros del centro histórico y del aeropuerto internacional, conectando con las principales vías de la ciudad.
- **Diferenciación por áreas comunes:** contará con gimnasio, área verde y de parrillas en el último nivel, estacionamiento para bicicletas y jardines con riego automatizado.
- **Alta calidad de acabados:** pisos de madera estructurada, mesas de cuarzo en cocina y baños, porcelanatos importados, grifería premium y ventanas termoacústicas.
- **Diseño eficiente:** todas las unidades cuentan con excelente iluminación y ventilación natural, asegurando confort y eficiencia.
- **Certificación EDGE:** es el segundo edificio con certificación ambiental EDGE en la ciudad de Cusco, reforzando el compromiso sostenible ambiental del proyecto.

Oportunidades:

- **Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC:** otorga un bono de altura a proyectos que cuenten con certificaciones ambientales, generando mayor potencial constructivo.

Debilidades:

- **Condiciones físicas del entorno inmediato:** si bien el terreno tiene una dimensión superior al promedio de la zona (24 m x 25 m), se encuentra flanqueado lateralmente por dos edificios multifamiliares de 10 pisos. Esta condición impone desafíos al diseño en términos de iluminación natural, ventilación lateral y privacidad, especialmente en los niveles bajos y medios.
- **Ubicación en vía secundaria:** el proyecto no se encuentra en una avenida principal o esquina de alta exposición, lo cual podría afectar la visibilidad comercial directa. Esta situación exige una propuesta arquitectónica distintiva y una estrategia de marketing más dirigida.

Amenazas:

- **Competencia creciente:** aunque la zona es exclusiva, el desarrollo simultáneo de otros proyectos obliga a mantener diferenciadores claros en sostenibilidad ambiental, diseño y postventa.

5.3.2. Proposición De Posicionamiento

Objetivo de posicionamiento. Posicionar a “Residencial Solara” como un proyecto residencial exclusivo, moderno y sostenible ambientalmente, dirigido a un público de nivel medio-alto, con altas expectativas de calidad, eficiencia y entorno urbano.

Propuesta de posicionamiento. La propuesta de posicionamiento es la siguiente:

- **Residencial Solara** combina ubicación, diseño eficiente y sostenibilidad ambiental certificada, ofreciendo una solución habitacional de alto estándar en la Urbanización Magisterio.
- Está dirigido a familias consolidadas, profesionales jóvenes e inversionistas que valoran la calidad arquitectónica, la eficiencia operativa del inmueble y el valor simbólico de habitar una zona reconocida y segura.
- La marca busca diferenciarse mediante el equilibrio entre valor funcional (calidad de construcción, eficiencia energética, diseño) y valor emocional (estatus, orgullo de pertenencia, bienestar cotidiano).

5.3.3. Desarrollo De La Marca A Través Del Marketing Plan – Branding

Atributos Diferenciales De La Marca:

- **Comodidad y exclusividad:** orientado a personas con estilo de vida acomodado, que priorizan la privacidad, el confort y el entorno urbano de calidad.
- **Conveniencia:** el proyecto se ubica en una de las zonas más completas y valorizadas de la ciudad.
- **Sostenibilidad ambiental:** cuenta con certificación EDGE y componentes de eficiencia energética como paneles solares, iluminación LED y sistemas de ahorro de agua.

Atributos Funcionales De La Marca:

- **Personalización:** posibilidad de ajustes menores según preferencias del cliente dentro de estándares del proyecto.

- **Tecnología aplicada:** jardines con riego automatizado, estacionamiento para bicicletas, sistema de presión constante y automatización parcial en áreas comunes.
- **Materiales de alta calidad:** cuarzo, porcelanato, madera estructurada y accesorios de primer nivel.

Atributos Emocionales De La Marca:

- **Seguridad y discreción:** valor clave para quienes buscan vivir en una zona homogénea, tranquila y con acceso controlado.
- **Orgullo y validación social:** residir en Magisterio no solo cumple una necesidad habitacional, sino que comunica éxito, estabilidad y estatus.
- **Bienestar integral:** el diseño y las áreas comunes están orientadas a brindar una experiencia de vida agradable, práctica y estéticamente cuidada.

5.4. Reason Why E Innovación

La presente sección tiene como finalidad sustentar por qué el proyecto “Residencial Solara” representa una propuesta de valor altamente atractiva y diferenciada frente a otras alternativas del mercado inmobiliario cusqueño. A través del desarrollo del “reason why”, se identifican los argumentos clave que motivan la decisión de compra por parte del público objetivo, integrando tanto beneficios funcionales como beneficios emocionales y simbólicos.

Asimismo, se presentan los elementos de innovación aplicados al proyecto, los cuales refuerzan su posicionamiento sostenible ambientalmente y de calidad superior. Estos elementos responden a las nuevas exigencias de un consumidor informado, que valora la eficiencia, la estética y el respaldo técnico de un proyecto bien ejecutado.

El contenido de esta sección se organiza en torno a los siguientes aspectos:

- La aplicación del concepto del value en la propuesta comercial.
- Las razones que justifican la preferencia por este proyecto frente a la competencia.
- Los elementos innovadores incorporados al diseño, a la edificación y a la experiencia del cliente.
- Los atributos que hacen que la oferta resulte especialmente atractiva para el target definido.

5.4.1. Aplicación Del Concepto Del Value En El Marketing Plan

El marketing plan busca reforzar la percepción de que “Residencial Solara” es una opción de alto valor agregado, que entrega más por el mismo o menor nivel de inversión, especialmente frente a otras ofertas en Cusco que no incluyen certificación EDGE, acabados de alta gama o ubicación homogénea.

Las variables que elevan el Value en nuestro proyecto son:

- **Beneficios funcionales:**
 - Diseño arquitectónico eficiente.
 - Distribución inteligente de ambientes.
 - Iluminación y ventilación natural en todas las unidades.
 - Áreas comunes útiles: gimnasio, jardines, zona de parrillas, bicicleteros.
 - Certificación EDGE: ahorro de agua, energía y costos operativos.
- **Beneficios emocionales y simbólicos:**
 - Prestigio de vivir en Magisterio.
 - Sentido de pertenencia a una comunidad urbana consolidada.
 - Orgullo de propiedad en un entorno homogéneo.
 - Percepción de exclusividad, seguridad y comodidad.

- **Value adicional por servicios:**
 - Asesoría y acompañamiento financiero durante la compra.
 - Personalización limitada según preferencias del cliente.
 - Servicio de postventa activo.

La correcta comunicación del concepto de Value será clave para que el cliente perciba que está haciendo una inversión inteligente y emocionalmente satisfactoria, lo cual favorece la decisión de compra y el cierre comercial.

5.4.2. ¿Por Qué Nos Comprarían A Nosotros Antes Que A La Competencia U Otras Opciones?

La decisión de compra de un bien inmueble involucra una evaluación comparativa entre distintas alternativas disponibles en el mercado. Para lograr una ventaja competitiva, “Residencial Solara” se diferencia en cinco dimensiones clave que refuerzan su atractivo frente a proyectos similares en la ciudad de Cusco:

1. Ubicación privilegiada y homogénea

- Urbanización Magisterio es reconocida como una de las zonas residenciales más exclusivas, seguras y valoradas de la ciudad.
- A diferencia de otros proyectos que se desarrollan en zonas mixtas o emergentes, este proyecto garantiza homogeneidad socioeconómica entre los residentes y alto nivel de servicios alrededor.

2. Diseño arquitectónico funcional y eficiente

- Distribución optimizada de ambientes, garantizando iluminación natural, ventilación cruzada y privacidad.
- Proporciones equilibradas entre áreas privadas y sociales, incluso en unidades compactas.

- Consideración de restricciones por edificios colindantes mediante soluciones arquitectónicas adaptadas que mantienen confort interior.

3. Propuesta sostenible ambientalmente – certificación EDGE

- Certificación EDGE que respalda un ahorro estimado de más del 20 % en consumo energético y de agua.
- Incorporación de paneles solares, iluminación LED, jardines con riego automatizado y grifería de bajo consumo.
- Valor patrimonial en crecimiento: los compradores perciben que están invirtiendo en una propiedad alineada con las tendencias globales de sostenibilidad ambiental.

4. Calidad superior en materiales y acabados

Pisos de madera estructurada, mesas de cuarzo en cocinas y baños, ventanas termoacústicas, porcelanatos de alto estándar.

Diferenciación frente a proyectos que ofrecen acabados de línea básica o media sin criterio de diseño unificado.

5. Propuesta de valor emocional y simbólica

Vivir en Magisterio transmite seguridad, tranquilidad, estatus y pertenencia a una comunidad consolidada.

El proyecto no se percibe solo como una vivienda, sino como un símbolo de logro personal y estabilidad familiar.

Acceso a una experiencia de vida integral: confort cotidiano, armonía vecinal y respaldo de marca.

5.4.3. Elementos Innovadores Que Se Ajustan A Nuestro Target

El público objetivo de “Residencial Solara” —conformado por familias consolidadas, parejas jóvenes con proyección familiar e inversionistas del segmento

medio-alto— demanda soluciones habitacionales que integren confort, eficiencia, tecnología y sostenibilidad ambiental. Por ello, el proyecto incorpora elementos innovadores que no solo responden a una necesidad funcional, sino que refuerzan el posicionamiento diferenciador de la marca.

a) Elementos arquitectónicos y funcionales

Área verde en el último nivel: espacio diseñado para el esparcimiento y la relajación de los residentes, que proporciona valor simbólico y funcional a la convivencia en altura.

Zona de parrillas y área común con vista panorámica: fomenta la vida comunitaria y el disfrute de espacios al aire libre dentro del propio edificio.

Estacionamiento para bicicletas: responde a tendencias de movilidad urbana sostenible ambientalmente, especialmente valoradas por el público joven y consciente del medio ambiente.

b) Tecnología aplicada a la eficiencia

Paneles solares: utilizados para el abastecimiento parcial del sistema eléctrico de las áreas comunes, lo que reduce costos operativos y fortalece el enfoque sostenible ambiental del proyecto.

Sistema de presión constante: garantiza el abastecimiento eficiente de agua en todos los niveles del edificio, incluso en horas de alta demanda.

Riego automatizado en jardines: disminuye el consumo de agua y asegura el mantenimiento estético del paisajismo sin carga operativa para los residentes.

c) Personalización y flexibilidad

Opción de ajustes menores en acabados y distribución (en etapas tempranas de obra): responde a un target que valora la diferenciación personal dentro de un entorno arquitectónico uniforme.

Preinstalaciones para automatización doméstica (domótica básica):

adaptabilidad para incorporar en el futuro sistemas de iluminación, sonido o seguridad inteligente.

d) Compromiso ambiental

Certificación EDGE: garantiza un proyecto con ahorro mínimo del 20 % en energía, agua y energía incorporada en materiales, elevando su valor patrimonial y atractivo para clientes conscientes del impacto ambiental.

Materiales de bajo mantenimiento y alta durabilidad: seleccionados para garantizar funcionalidad a largo plazo sin comprometer la estética.

5.4.4. Elementos Que Hacen Nuestra Oferta Irresistible Para Nuestro Target

El proyecto “Residencial Solara” ha sido concebido para atender a un perfil de comprador exigente, que no solo busca una vivienda bien ubicada, sino una propuesta integral de valor: sostenible ambientalmente, funcional, estética y emocionalmente satisfactoria. A continuación, se detallan los elementos que lo convierten en una oferta difícil de rechazar para su público objetivo:

Ubicación en la zona residencial más exclusiva de Cusco

- Magisterio es percibido como símbolo de estabilidad, estatus y orden urbano.
- Su entorno homogéneo evita la mezcla de segmentos socioeconómicos, garantizando convivencia armónica y seguridad urbana.
- Su cercanía a servicios (colegios, bancos, clínicas, parques, comercios) aporta conveniencia y ahorra tiempo en desplazamientos.

Calidad de diseño y acabados muy por encima del estándar local

- Los departamentos cuentan con acabados premium: madera estructurada, cuarzo, porcelanatos importados, ventanas termoacústicas.

- El diseño arquitectónico privilegia el confort diario, con excelente iluminación y distribución funcional.

Certificación EDGE y sostenibilidad ambiental real

El ahorro operativo (agua, energía y mantenimiento) representa un beneficio económico concreto para el residente, y también un diferencial de marca. La propuesta está alineada con los valores actuales de responsabilidad ambiental, especialmente valorados por profesionales jóvenes e inversionistas.

Áreas comunes diseñadas para el estilo de vida moderno

- Área verde y zona de parrillas en el último nivel con vista panorámica.
- Gimnasio, jardines con riego automatizado y estacionamiento para bicicletas.
- Espacios pensados para el bienestar físico, social y emocional de los residentes.

Oferta limitada en número de unidades

Solo 48 departamentos, lo que refuerza la exclusividad del proyecto y la tranquilidad del entorno residencial. El formato multifamiliar de mediana escala es especialmente valorado en zonas como Magisterio, donde se prioriza la privacidad y el control del flujo de residentes.

Respaldo de una empresa con experiencia local

El proyecto cuenta con la trayectoria de una empresa con obras previas exitosas en la misma zona, lo que genera confianza y reputación comprobada ante bancos, clientes e inversionistas.

5.4.5. Conclusiones Reason Why

Del análisis realizado se concluye lo siguiente:

La propuesta de valor del proyecto “Residencial Solara” se encuentra sólidamente sustentada en una combinación de atributos tangibles y simbólicos, que responden de manera directa a las expectativas del público objetivo de nivel medio-alto en la ciudad de Cusco. El concepto de Value aplicado en el marketing plan permite evidenciar que el proyecto entrega beneficios claramente superiores al estándar del mercado, gracias a su ubicación estratégica, calidad de acabados, sostenibilidad ambiental certificada y eficiencia funcional.

Las razones que justifican la elección del proyecto frente a otras alternativas se basan en elementos diferenciadores como la certificación EDGE, el diseño arquitectónico eficiente, las áreas comunes funcionales y el respaldo de una empresa con experiencia comprobada en la zona. Los elementos innovadores implementados, tanto a nivel constructivo como de experiencia de usuario, refuerzan la percepción de exclusividad, modernidad y compromiso ambiental.

Finalmente, el conjunto de atributos identificados hace que la propuesta comercial de “Residencial Solara” resulte altamente atractiva e irresistible para su target, al combinar valor funcional, emocional y patrimonial en un entorno urbano consolidado.

5.5. Conclusiones De La Estrategia De Marketing

El desarrollo de la estrategia de marketing del proyecto Residencial Solara ha permitido identificar con precisión los perfiles de mercado más relevantes mediante una segmentación multivariable (demográfica, socioeconómica, psicográfica y por conducta), enfocada en un público de nivel medio-alto que prioriza la calidad, la ubicación y el valor patrimonial de su inversión inmobiliaria.

La aplicación de una estrategia de targeting diferenciada ha facilitado la clasificación del mercado objetivo en tres niveles: primario (familias consolidadas con

alta capacidad adquisitiva), secundario (parejas jóvenes y familias en formación) y terciario (inversionistas y jóvenes compradores con enfoque funcional). Esta estructuración permite orientar de forma precisa los esfuerzos comerciales y de comunicación.

El posicionamiento estratégico del proyecto se construye sobre atributos claramente diferenciadores como: ubicación exclusiva en la Urbanización Magisterio, certificación EDGE en sostenibilidad ambiental, acabados de alta gama, diseño arquitectónico eficiente y respaldo empresarial. Estos elementos refuerzan la percepción del proyecto como una solución habitacional de primer nivel.

El análisis del reason why ha demostrado que la propuesta de valor de “Residencial Solara” no solo es sólida desde una perspectiva funcional y económica, sino también desde un plano simbólico y emocional, lo cual fortalece la decisión de compra y fideliza al cliente.

Los elementos de innovación incorporados al proyecto, tales como áreas verdes en el último nivel, sistemas de eficiencia energética, jardines automatizados, estacionamiento para bicicletas y paneles solares, contribuyen directamente a incrementar la percepción de valor y alinean el producto con las tendencias actuales del mercado inmobiliario sostenible ambientalmente.

En conjunto, la estrategia de marketing definida para “Residencial Solara” asegura una propuesta coherente con las características del producto y con los objetivos comerciales de la empresa, maximizando las posibilidades de absorción en un mercado altamente competitivo como el de Cusco.

Capítulo VI. MARKETING MIX

El presente capítulo desarrolla la estrategia de marketing mix del proyecto inmobiliario *Residencial Solara*, enmarcado dentro de un enfoque integral orientado a maximizar el valor percibido por el cliente y asegurar la viabilidad comercial del producto inmobiliario.

La propuesta de marketing mix se basa en la integración coherente de las cuatro variables clave del marketing: producto, precio, plaza y promoción, ajustadas a las características específicas del mercado inmobiliario de la ciudad del Cusco y al posicionamiento estratégico del proyecto en la urbanización Magisterio. Estas variables serán abordadas de manera estructurada para reflejar cómo cada una contribuye a construir una oferta atractiva, diferenciada y sostenible ambientalmente.

6.1. El Producto

6.1.1. Definición Preliminar Del Proyecto

Residencial Solara es un edificio multifamiliar vertical diseñado con un enfoque integral de sostenibilidad ambiental, eficiencia espacial y valor urbano. El proyecto se desarrolla sobre un terreno de 600 m², conformado por la fusión de dos lotes contiguos de 12 x 25 metros, logrando un frente total de 24 metros y un fondo de 25 metros, condición poco común en la urbanización Magisterio y que permite una mayor optimización en la distribución de ambientes, ventilación e iluminación natural.

El edificio proyectado cuenta con 10 niveles más azotea, aprovechando los beneficios normativos de bonificación de altura establecidos en la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, gracias a su diseño sostenible ambientalmente orientado a obtener la certificación EDGE. Se ha incorporado un mix de departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, configurados para atender las demandas de vivienda moderna e inversión inmobiliaria en una zona residencial consolidada.

El diseño arquitectónico considera criterios de eficiencia energética, uso racional del agua y selección de materiales sostenibles ambientalmente, en coherencia con los principios del desarrollo urbano responsable y con un enfoque estratégico de largo plazo.

Necesidades Y Valores Del Proyecto

El proyecto *Residencial Solara* ha sido concebido para responder a una serie de necesidades detectadas en el análisis urbano y comercial del distrito de Cusco, particularmente en sectores residenciales consolidados como la urbanización Magisterio. Estas necesidades surgen tanto del comportamiento del mercado como de los retos urbanos contemporáneos:

Necesidades Identificadas:

Aprovechamiento del espacio urbano disponible: La escasez de terrenos amplios en zonas residenciales centrales exige propuestas que optimicen el uso del suelo sin comprometer la calidad del hábitat. La fusión de dos lotes contiguos (24 m de frente) permite una mejor distribución arquitectónica y mayor eficiencia en la cabida.

Demanda de vivienda bien ubicada, funcional y sostenible ambientalmente: Los compradores actuales priorizan la localización, el acceso a servicios y la eficiencia en el uso de recursos, por encima del simple metraje.

Flexibilidad tipológica para nuevos estilos de vida: La evolución de las estructuras familiares y la búsqueda de espacios para inversión ha incrementado la demanda de departamentos de menor metraje, sin renunciar a confort y ubicación.

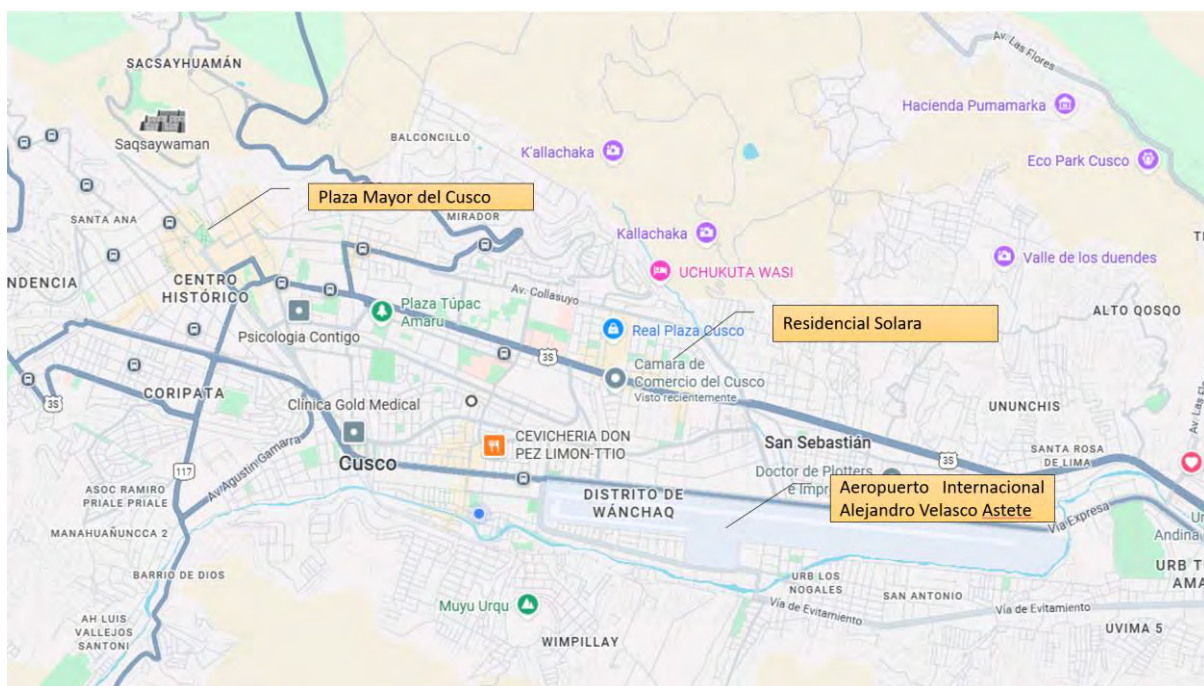
Ahorro operativo a largo plazo: La eficiencia energética y el uso racional del agua permiten a los residentes reducir costos recurrentes, lo cual es percibido como un valor agregado real.

Valores Estratégicos Del Proyecto:

Ubicación consolidada y de alta valorización: En una de las zonas con mayor demanda residencial de la ciudad, lo que respalda la seguridad de inversión tanto para usuarios finales como para compradores con fines patrimoniales.

Figura 51

Ubicación Del Proyecto Respecto Al Centro Histórico Y Al Aeropuerto



Nota: Adaptado de Google maps.

Propuesta arquitectónica eficiente y flexible: El diseño se adapta a la lógica del terreno y del entorno, permitiendo un balance entre cantidad de unidades, áreas comunes y calidad espacial.

Integración de criterios de sostenibilidad ambiental desde el diseño: A través de la certificación EDGE, el proyecto incorpora tecnologías pasivas y activas de eficiencia hídrica, energética y de materiales, que mejoran el desempeño ambiental del edificio.

Acceso a incentivos normativos: Al acogerse a la Ordenanza N.º 025-2019-MPC, el proyecto accede a la bonificación de altura, lo cual permite incrementar el número de niveles construibles sin afectar la proporción de área libre exigida, mejorando así la rentabilidad sin sacrificar sostenibilidad ambiental.

6.1.2. Desarrollo Del Proyecto

Ubicación Y Límites. El proyecto Residencial Solara se emplaza en la segunda etapa de la urbanización Magisterio, dentro del distrito de Cusco, una zona urbana de alta consolidación con uso residencial multifamiliar, considerada una de las más demandadas por su ubicación estratégica, seguridad y acceso a servicios de alta calidad. Esta urbanización cuenta con una estructura urbana ordenada, buena conectividad y cercanía a equipamientos clave como centros educativos, áreas comerciales, infraestructura financiera, parques y espacios de recreación. El terreno tiene un área de 600 m², con 24 metros de frente y 25 metros de fondo, resultado de la fusión de dos lotes contiguos. Esta configuración representa una ventaja significativa frente a los lotes estándar de menor frente, al permitir una mejor distribución arquitectónica y mayor ventilación e iluminación natural para los departamentos. Los límites del terreno son los siguientes:

- **Frente:** calle Alfredo Yopez Miranda, frente al parque de Magisterio segunda etapa.
- **Lateral derecho e izquierdo:** colinda con edificaciones residenciales multifamiliares.
- **Fondo:** colinda con propiedades residenciales unifamiliares.

Figura 52

Ubicación del Proyecto Residencial Solara



Nota: Elaboración propia, adaptado de *Google Maps*.

Figura 53

Principales vías de acceso respecto a la ubicación del proyecto



Nota: Elaboración propia, adaptado de *Google Maps*.

Figura 54

Entorno cercano al proyecto



Nota: Elaboración propia

Cabida. El proyecto Residencial Solara se desarrolla sobre un terreno de 600 m², con un frente de 24 metros y un fondo de 25 metros. Esta configuración resulta de la unificación de dos lotes contiguos, lo cual representa una ventaja significativa frente a los lotes típicos del entorno inmediato, ya que permite un aprovechamiento más eficiente del frente edificable y una mejor distribución arquitectónica.

Para el análisis de impacto de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, se han desarrollado dos escenarios de cabida arquitectónica: un escenario sostenible ambientalmente (con certificación EDGE y bonificación de altura) y un escenario convencional (sin acogerse a los beneficios de la ordenanza).

Escenario Sostenible Ambientalmente – Acogido A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC

Gracias a la bonificación de altura otorgada por la ordenanza mencionada, el edificio proyectado alcanza 11 niveles más azotea, lo que permite maximizar el potencial edificatorio del terreno manteniendo el cumplimiento de los parámetros normativos, como el área libre mínima exigida de 156 m². En este escenario, cada nivel presenta un área construida de aproximadamente 444 m², con ligeras variaciones en los dos primeros pisos (502.3 m²), y una zona de estacionamientos que ocupa completamente el semisótano y sótano con 600 m² cada uno. La propuesta tipológica considera una composición mixta de departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, distribuidos de forma progresiva según el nivel.

Tabla 19

Cabida Arquitectónica Considerando La Bonificación De La OM 025-2019-MPC

Pisos	Área Construida	Área Libre	Área Vendible Total	Áreas Comunes	Nº De Dptos (3 Dorm.)	Nº De Dptos (2 Dorm.)	Nº De Dptos (1 Dorm.)	Nº Estacionamientos
Azotea	444	156	233.88	210.12	1	2		
Nivel 10	444	156	407.1	36.9	1	2	2	
Nivel 9	444	156	400.9	43.1		2	6	
Nivel 8	444	156	405.44	38.56	2		4	
Nivel 7	444	156	411.64	32.36	4			

Pisos	Área Construida	Área Libre	Área Vendible Total	Áreas Comunes	N° De Dptos (3 Dorm.)	N° De Dptos (2 Dorm.)	N° De Dptos (1 Dorm.)	N° Estacionamientos
Nivel 6	444	156	411.64	32.36	4			
Nivel 5	444	156	410.46	33.54	4			
Nivel 4	444	156	405.2	38.8	4			
Nivel 3	444	156	405.2	38.8	4			
Nivel 2	502.3	156	463.5	38.8	4			
Nivel 1	502.3			75				14
Semisótano	600	0						16
Sótano	600	0						16
Total De Unidades					28	6	12	46

Nota: Elaboración Propia

La propuesta contempla además la implementación de áreas comunes en la azotea, destinadas a servicios complementarios para los residentes, y responde a criterios de habitabilidad, eficiencia energética y sostenibilidad ambiental, acordes a los requisitos de la certificación EDGE.

Escenario Convencional – Sin Acogerse A La Ordenanza

Este escenario ha sido desarrollado eliminando dos plantas típicas del edificio con certificación, manteniendo inalterado el diseño arquitectónico, la distribución por nivel y los estándares de habitabilidad. La edificación se reduce a 9 niveles más azotea, ajustándose a los parámetros urbanísticos sin bonificación de altura.

El área libre se mantiene constante en 156 m², y la distribución tipológica se conserva, con una reducción proporcional del número total de departamentos y estacionamientos.

Tabla 20*Cabida arquitectónica - escenario convencional*

Pisos	Área Construi da	Área Libre	Área Vendib le Total	Áreas Comun es	N°	N°	N°	N° Est.
					De Dptos (3 Dorm .)	De Dptos (2 Dorm .)	De Dptos (1 Dorm .)	
Azotea	444	156	233.88	210.12	1	2		
Nivel 8	444	156	407.1	36.9	1	2	2	
Nivel 7	444	156	400.9	43.1		2	6	
Nivel 6	444	156	405.44	38.56	2		4	
Nivel 5	444	156	411.64	32.36	4			
Nivel 4	444	156	410.46	33.54	4			
Nivel 3	444	156	405.2	38.8	4			
Nivel 2	502.3	156	463.5	38.8	4			
Nivel 1	502.3			75				14
Semisóta no	600	0						16
Sótano	600	0						8
Total De Unidades					20	6	12	38

Nota: Elaboración Propia

La eliminación de dos niveles implica una disminución directa de 8 unidades habitacionales y 8 estacionamientos, lo que afecta directamente la capacidad comercial y los ingresos proyectados del proyecto. Esta diferencia será abordada en el análisis financiero de los siguientes capítulos.

Planta Típica. El diseño de las plantas típicas del proyecto Residencial Solara responde a criterios de eficiencia funcional, racionalidad constructiva y calidad de habitabilidad. La propuesta arquitectónica permite aprovechar al máximo los 24 metros de frente del terreno, lo que favorece la iluminación y ventilación natural en todos los departamentos. Las plantas tipo han sido organizadas de forma modular y repetitiva para facilitar la ejecución en obra y optimizar los tiempos de construcción, sin sacrificar diversidad tipológica. El núcleo de circulación vertical —compuesto por una escalera y un ascensor— se ubica en una posición central, permitiendo una distribución equilibrada hacia ambos lados del edificio. En los niveles intermedios, del 2 al 7, se ha definido una planta tipo estándar compuesta por cuatro departamentos por nivel, todos de tres dormitorios, con áreas promedio entre 95 y 107 m². Esta configuración garantiza una alta densidad habitacional manteniendo la privacidad entre unidades y la calidad espacial. En los niveles superiores (del 8 al 11), se introducen variaciones tipológicas progresivas:

- En los niveles 8 y 9, se integran unidades de 1 y 2 dormitorios, orientadas a perfiles inversionistas o parejas jóvenes.
- En el nivel 10-11, se ubican departamentos de mayor metraje, incluyendo unidades de 3 dormitorios de tipo dúplex y áreas comunes más amplias.

Para el caso del edificio convencional que no se acoge al beneficio de la ordenanza municipal 025-2019, se mantiene la configuración de plantas del edificio, tan solo eliminando las plantas típicas de los niveles 6 y 7. Esta estrategia de diseño permite una transición vertical de tipologías, lo que enriquece la oferta del edificio sin romper la coherencia volumétrica ni arquitectónica. Además, se ha previsto el uso de elementos pasivos como vanos alineados, patios de ventilación y orientación solar favorable, lo cual contribuye al cumplimiento de los criterios de la certificación EDGE.

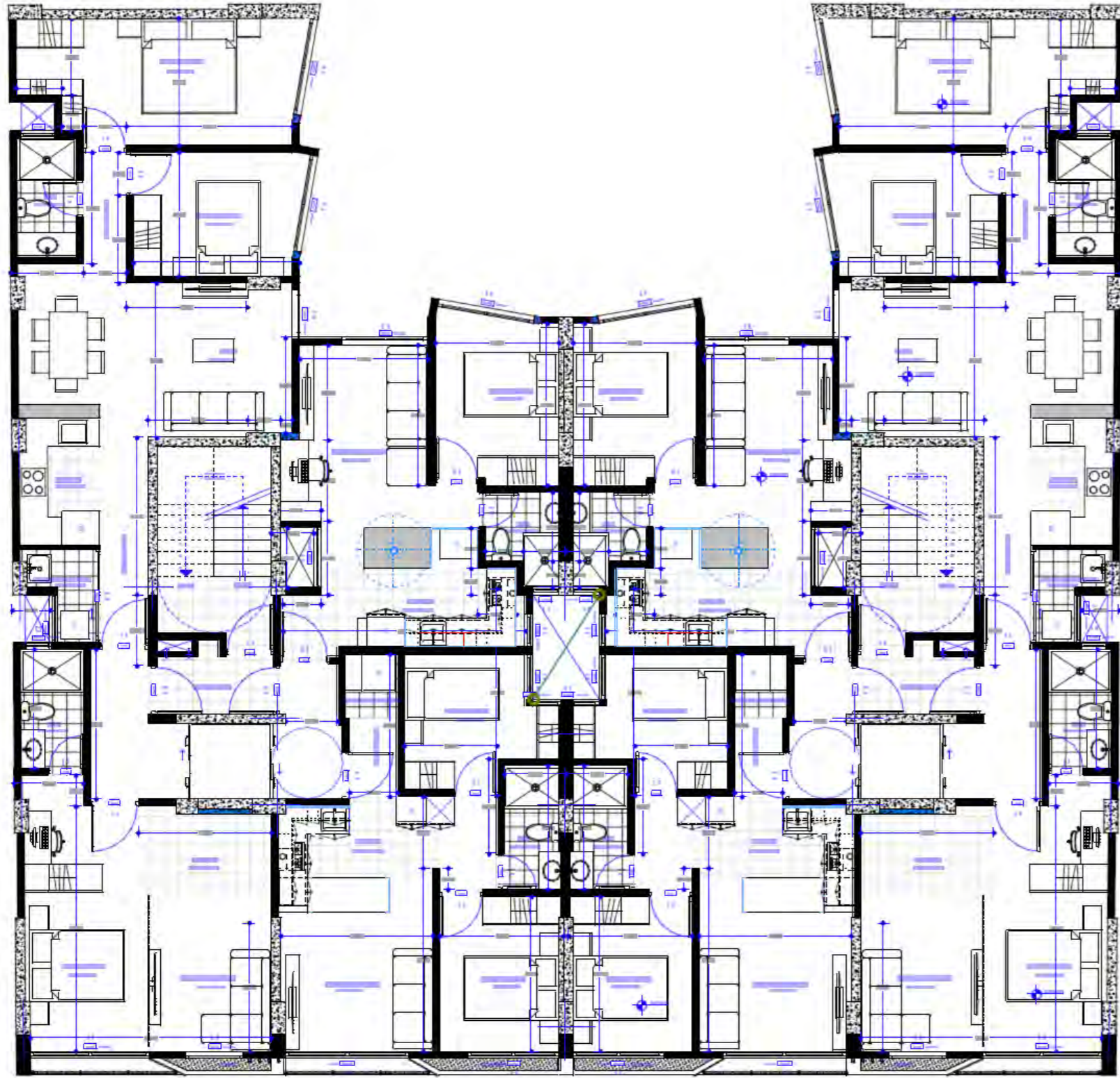
Figura 55

Planta típica Nivel 3-7 -Residencial Solara



Figura 56

Planta típica niveles superiores - Residencial Solara



Características Del Producto. El edificio Residencial Solara ha sido concebido como un proyecto de alto estándar técnico y funcional, incorporando características diferenciadoras orientadas a maximizar la eficiencia, el confort y la sostenibilidad ambiental. Cada componente arquitectónico y constructivo ha sido diseñado bajo criterios de calidad, modernidad y compatibilidad con los requisitos de certificación EDGE.

Las principales características del producto son:

- **Distribución arquitectónica optimizada**, adaptada a las dimensiones del terreno y orientada a aprovechar la luz natural.
- **Certificación EDGE en proceso**, lo que garantiza una reducción mínima del 20 % en consumo de energía, agua y materiales incorporados.
- **Paneles solares** para el abastecimiento eléctrico de áreas comunes.
- **Sistema de iluminación 100 % LED** en todo el edificio.
- **Azotea verde con áreas comunes habilitadas** para parrillas y esparcimiento, cumpliendo con la normativa de techado parcial.
- **Jardineras con sistema de riego automatizado.**
- **Ascensor de última generación con eficiencia energética.**
- **Instalaciones para cargadores de vehículos eléctricos** en área de estacionamientos.
- **Sistema de cámaras de videovigilancia** en accesos y zonas comunes.
- **Pisos estructurados de alta resistencia** y acabados de alto estándar (mesadas de cuarzo, grifería ahorradora, pintura lavable, entre otros).
- **Ambiente previsto para baño de mascotas** y estación de limpieza.

Estas características contribuyen directamente a la diferenciación del proyecto, generando valor agregado tangible e intangible para el usuario final, con énfasis en sostenibilidad ambiental, ahorro operativo y bienestar.

Tipologías De Departamentos

El proyecto *Residencial Solara* ofrece una estructura de unidades habitacionales diversificada y cuidadosamente diseñada para atender distintos perfiles de demanda, tanto residencial como patrimonial. Esta diversidad tipológica no solo mejora la competitividad comercial del proyecto, sino que también permite una ocupación eficiente y coherente con las características del terreno.

En total, se proyectan 46 departamentos, distribuidos en configuraciones de 1, 2 y 3 dormitorios, con los siguientes rangos de área techada estimada:

Tabla 21

Tipología de departamentos según público objetivo

Tipología	Dormitorios	Área aproximada (m ²)	Público objetivo
Tipo A (3 dorm.)	3	95 – 107	Familias consolidadas que priorizan espacio
Tipo B (2 dorm.)	2	65 – 75	Familias pequeñas o parejas con proyección
Tipo C (1 dorm.)	1	38 – 50	Jóvenes profesionales, parejas o inversionistas

Nota: Elaboración propia

Esta distribución permite capturar un segmento mixto de compradores, manteniendo estándares comunes de calidad constructiva, acabados y diseño arquitectónico.

Cada unidad ha sido diseñada considerando los siguientes criterios técnicos:

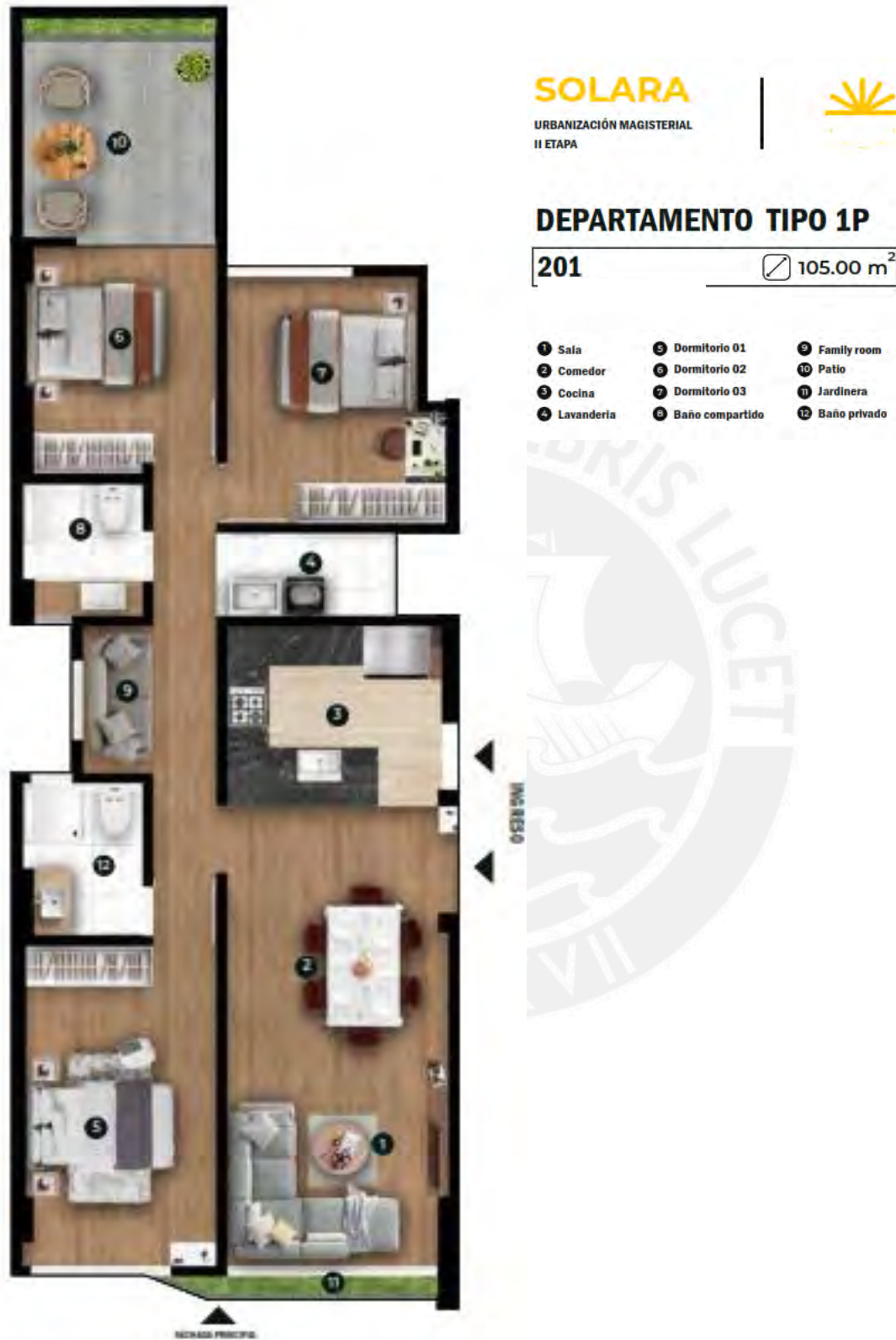
- **Ventilación e iluminación natural en todos los ambientes principales**, incluyendo salas, dormitorios y cocinas.
- **Separación funcional clara entre zonas sociales y privadas**, con cocinas integradas o cerradas según tipología.
- **Núcleos húmedos agrupados verticalmente**, lo que facilita la eficiencia en instalaciones sanitarias y reduce costos constructivos.
- **Espacios de almacenamiento optimizados**, con áreas técnicas, closets empotrados y lavanderías compactas.

Las unidades de 3 dormitorios se ubican predominantemente en los niveles inferiores (niveles 2 al 8), aprovechando el área completa del frente. Las unidades de 2 y 1 dormitorio se localizan en los niveles superiores, donde se prioriza el uso flexible y la vista hacia el entorno urbano.

A continuación, se presentan los departamentos típicos ofrecidos en el mix del producto.

Figura 57

Departamento tipo 1 con patio - Residencial Solara



Imágenes Referenciales, no incluye mobiliario.
no se debe tomar las medidas de los espacios como referencia para el diseño de interiores.

Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 58

Departamento Tipo 2 Con Patio - Residencial Solara



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 59

Departamento Flat Tipo 1 - Residencial Solara



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 60

Departamento Flat Tipo 2 - Residencial Solara



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 61

Departamento Flat Tipo 4 - Residencial Solara



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 62

Departamento Flat Tipo 3 Y Mini Tipo 1 - Residencial Solara

DEPARTAMENTO FLAT TIPO 3

 50.00 m²

- 1 Sala
- 2 Comedor
- 3 Cocina
- 4 Lavanderia
- 5 Dormitorio 01
- 6 Dormitorio 02
- 7 Baño compartido



2 DORMITORIOS | 1 BAÑOS



DEPARTAMENTO MINI TIPO 1

 37.00 m²

- 1 Sala
- 2 Comedor
- 3 Cocina
- 4 Lavanderia
- 5 Dormitorio
- 6 Baño compartido
- 7 Estudio



1 DORMITORIOS | 1 BAÑOS



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 63

*Departamento Mini Tipo 2 - Residencial Solara***DEPARTAMENTO MINI TIPO 2** **43.00 m²**

Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 64

Departamento tipo dúplex - Residencial Solara



Nota: Tomado del brochure del proyecto

Figura 65

Fachada Del Proyecto Residencial Solara



6.2. El Precio

La estrategia de precios es un componente fundamental del marketing mix, ya que determina no solo la viabilidad financiera del proyecto inmobiliario, sino también su percepción en el mercado y su posicionamiento frente a la competencia. En el caso de *Residencial Solara*, el precio ha sido estructurado considerando múltiples variables interrelacionadas: análisis del entorno competitivo, costos de desarrollo, propuesta de valor diferencial, atributos de sostenibilidad ambiental y ubicación privilegiada en la urbanización Magisterio del distrito de Cusco. El objetivo principal de este capítulo es justificar técnica y estratégicamente el rango de precios proyectado para las distintas tipologías de departamentos, en función del comportamiento del mercado y de los beneficios intangibles asociados a la certificación EDGE y al diseño del proyecto. Para ello, se abordarán los precios de referencia de la competencia, la relación entre precio y posicionamiento, los objetivos estratégicos de la política de precios y el método de fijación adoptado.

6.2.1. Precios De La Competencia

Para establecer una estrategia de precios adecuada para el proyecto *Residencial Solara*, se ha realizado un análisis comparativo de mercado en base a proyectos inmobiliarios multifamiliares ubicados en el distrito de Cusco, con características similares en número de niveles, ubicación y estándar de diseño.

En la tabla 66 se muestra el detalle de precios de la competencia por tipología. La tabla siguiente resume los datos recopilados:

Tabla 22*Resumen Precio De La Competencia*

Tipología	Precio promedio por m2	
	Interior	Fachada
1 dormitorio	S/ 5,938.56	S/ 6,369.29
2 dormitorios	S/ 5,920.00	S/ 6,237.26
3 dormitorios	S/ 5,857.71	S/ 6,646.14
4 dormitorios - dúplex	S/ -	S/ 6,384.43

Nota: Elaboración propia con base en fichas comerciales actualizadas (2025).

Los valores por metro cuadrado oscilan entre S/ 5,938.56 y S/ 6,646.14, con tendencia ascendente en proyectos con mayor estándar de acabados y ubicación consolidada. Esta información sirve de base para definir el rango de precios proyectado del proyecto, en coherencia con su valor diferencial.

6.2.2. Precio Vs Posicionamiento

La política de precios de un proyecto inmobiliario debe estar estrechamente vinculada con su posicionamiento estratégico en el mercado. En el caso de Residencial Solara, el posicionamiento se define a partir de su propuesta de valor diferenciada: un edificio multifamiliar vertical, ubicado en la urbanización Magisterio del distrito de Cusco, que incorpora criterios de sostenibilidad ambiental, eficiencia energética y diseño funcional de alto estándar, orientado tanto a compradores finales como a inversionistas.

Este posicionamiento no responde únicamente a variables físicas como ubicación o número de niveles, sino a un conjunto de atributos intangibles y tangibles que configuran su ventaja competitiva. Entre estos destacan:

- La certificación EDGE en proceso, que permite acceder a beneficios normativos y a su vez comunica compromiso con el desarrollo sostenible ambientalmente.
- El diseño arquitectónico optimizado que responde a un terreno de 600 m² con 24 metros de frente, lo cual mejora la ventilación, iluminación natural y funcionalidad de planta.
- La oferta diversificada de tipologías (1, 2 y 3 dormitorios), adaptada a distintos segmentos sin comprometer la homogeneidad del producto.
- Las características exclusivas como azotea verde, cargadores para vehículos eléctricos, áreas comunes con valor social (zona de parrillas, espacio para mascotas, cámaras de vigilancia, etc.).

A partir de este posicionamiento, el precio proyectado se orienta a capturar un valor percibido superior, lo cual justifica la fijación de un precio por metro cuadrado ligeramente por encima del promedio de mercado, sin perder competitividad. Según Kotler y Keller (2016), “el precio debe reflejar no solo el costo, sino también el valor diferencial entregado al cliente, especialmente cuando existen beneficios funcionales y emocionales superiores”.

En este sentido, el posicionamiento de *Residencial Solara* permite proyectar una estrategia de precios que reconoce:

- Un nivel de precio competitivo respecto a proyectos del entorno inmediato.
- Un diferencial justificado por la sostenibilidad ambiental, diseño y funcionalidad.
- Un rango adaptable a las distintas tipologías, sin sacrificar rentabilidad.

Este enfoque garantiza la coherencia entre lo que el proyecto representa (propuesta de valor) y lo que cuesta (precio), alineando la percepción del cliente con la estrategia comercial del promotor.

6.2.3. Objetivos Del Precio

La definición de los objetivos del precio en un proyecto inmobiliario constituye un elemento clave dentro de la planificación comercial y financiera, ya que incide directamente en la rentabilidad, la absorción del producto y el posicionamiento en el mercado. En *Residencial Solara*, los objetivos del precio han sido determinados en función de una estrategia integral que busca equilibrar los intereses del desarrollador, la percepción del cliente y las condiciones del mercado local.

A continuación, se detallan los principales objetivos:

Asegurar la rentabilidad financiera del proyecto. El precio debe permitir recuperar la inversión y generar una rentabilidad mínima exigida por el promotor, en función del flujo de caja proyectado. Este objetivo está vinculado a los indicadores financieros evaluados en el estudio de factibilidad económica, tales como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Reflejar el valor percibido por el cliente. El precio debe estar alineado con la propuesta de valor del proyecto: ubicación estratégica, eficiencia energética, diseño arquitectónico funcional, certificación ambiental y exclusividad. Al transmitir estos atributos, se busca que el comprador no solo compare precios absolutos, sino beneficios diferenciales.

Mantener competitividad en el mercado local. El precio debe ubicarse en un rango coherente con el entorno competitivo del distrito de Cusco, en especial en zonas residenciales consolidadas como la urbanización Magisterio. Esto implica evitar una

sobrevaloración que genere fricción comercial o una subvaloración que afecte la percepción del producto.

Facilitar la absorción progresiva del producto. La estrategia de precios se alinea con la secuencia comercial del proyecto: preventa, construcción y entrega. Se establece un rango inicial de lanzamiento competitivo, con posibilidad de incrementos graduales en función del avance de obra, absorción del inventario y valorización de mercado.

Favorecer un mix de ventas equilibrado por tipología. El precio busca también incentivar la comercialización proporcional de las distintas tipologías de departamentos. Por ello, se establecen precios diferenciados según metraje, orientación, nivel y número de dormitorios, garantizando así una estructura de ventas eficiente.

Precio. Sobre la base de los objetivos mencionados y del análisis de competencia y posicionamiento, se establece la siguiente proyección de precios por tipología:

Tabla 23

Proyección De Precios Por Tipología - Residencial Solara

Tipología	Dormitorios	Área estimada (m ²)	Precio estimado	Precio por m ²
Tipo A – Flat grande	3	95 – 107	S/ 615,000 – S/ 550,000	S/ 6,160 – S/ 6,300
Tipo B – Flat mediano	2	70	S/ 381,000	S/ 5,950
Tipo C – Flat compacto	1	38 – 50	S/ 230,000 – S/ 304,000	S/ 6,000 – S/ 6,600

Nota: Elaboración propia.

El rango proyectado permite mantener coherencia entre rentabilidad y competitividad, teniendo una variación según la ubicación del departamento (interior o fachada), reforzando el posicionamiento del proyecto como una propuesta inmobiliaria de valor sostenible ambientalmente y diferencial en el mercado cusqueño.

6.2.4. Fijación Del Precio

La fijación del precio es el proceso mediante el cual se determina el valor monetario de los productos inmobiliarios en función de sus atributos, costos, contexto de mercado y valor percibido. En el caso de *Residencial Solara*, se ha optado por una estrategia de fijación mixta, combinando criterios de valor percibido, competitividad de mercado y rentabilidad proyectada.

Esta decisión responde a los siguientes fundamentos:

- El proyecto se desarrolla en una zona residencial consolidada con alta valorización del suelo urbano.
- Se incorpora una propuesta de valor diferenciada, basada en sostenibilidad ambiental, eficiencia energética y diseño arquitectónico moderno.
- La estrategia de venta está estructurada en etapas comerciales progresivas, lo cual permite ajustes de precio conforme al avance del proyecto.
- Se cuenta con un análisis real y verificable del precio por metro cuadrado en proyectos equivalentes de la zona, lo cual sirve como línea de referencia válida.

Fijación De Precios Basada En La Competencia

El principal criterio adoptado ha sido la fijación basada en la competencia, ajustada por valor percibido. Esto implica ubicar los precios del proyecto dentro del rango superior del mercado, justificándolo mediante atributos diferenciadores que no están presentes en todos los proyectos comparables.

Una de las principales ventajas competitivas de *Residencial Solara* frente a la competencia es su ubicación privilegiada frente al parque de la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa, un espacio urbano consolidado, bien mantenido y con alta valorización paisajística. Esta ubicación no solo mejora la vista directa desde los departamentos frontales, sino que también eleva la percepción de bienestar, seguridad y calidad de vida, atributos altamente valorados por el público objetivo.

Este atributo es especialmente relevante si se considera que otros proyectos de la zona se encuentran emplazados en calles internas o colindantes con edificaciones de mayor altura, sin acceso directo a áreas verdes.

A este elemento se suman otras características que fortalecen la justificación del rango de precios proyectado:

- Certificación ambiental (EDGE), que comunica compromiso ambiental y garantiza ahorro operativo.
- Diseño eficiente sobre un terreno de 600 m² con 24 metros de frente, optimizando ventilación e iluminación.
- Áreas comunes diferenciadas: azotea verde, cargadores eléctricos, zona de parrillas, ambiente para mascotas.
- Calidad constructiva superior y acabados modernos.

En este contexto, el precio por metro cuadrado estimado entre USD \$1,650 y \$1,800 resulta coherente con el value del proyecto como una propuesta sostenible ambientalmente y ubicada en una de las zonas residenciales más consolidadas del distrito de Cusco.

6.2.5. Lista De Precios

En base al análisis del mercado, los objetivos estratégicos del proyecto y la propuesta de valor diferencial de *Residencial Solara*, se ha definido una estructura de

precios estimados por tipología de departamento. Esta lista permite al equipo comercial establecer precios base por etapa (preventa, construcción y entrega), facilitando la planificación financiera y la gestión de ventas. La tabla siguiente resume los rangos de precios por tipo de unidad, según su área aproximada:

Figura 66

Lista De Precios – Residencial Solara

**RESIDENCIAL SOLARA - ACOGIÉNDOSE A LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC
DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTA DE DEPARTAMENTOS**

Tipo	Dpto	Area techada m ²	Area terrazas m ²	Area Techada m ²	Valor de venta (Soles)	IGV (Soles)	Precio Venta Final (Soles)	Precio de Venta (Soles/m ²)
FLAT	201	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	202	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	203	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	204	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	301	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	302	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	303	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	304	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	401	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	402	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	403	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	404	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	501	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	502	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	503	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	504	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	601	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	602	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	603	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	604	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	701	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	702	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	703	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	704	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	801	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	802	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	803	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	804	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	805	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	806	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	901	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	902	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	903	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	904	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	905	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	906	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	907	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	908	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1001	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1002	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
DÚPLEX	1003	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
DÚPLEX	1004	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
FLAT	1005	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	1006	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1101	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	1102	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
Total	46.00	3,887.86 m2	58.30 m2	3,917.01 m2	22,396,330	2,015,670	24,412,000	6,250

Nota: Elaboración propia.

Esta es la lista de precios utilizada como base para el análisis económico y financiero del proyecto, considerando las condiciones vigentes al momento de su

elaboración. Los valores reflejan la estructura de precios proyectada según el metraje, tipología y configuración de los departamentos, y fueron empleados para estimar los ingresos por ventas en los escenarios comparativos de la investigación.

6.3. Promoción

6.3.1. Introducción A La Promoción

La estrategia de promoción en un proyecto inmobiliario no solo cumple la función de dar a conocer la oferta, sino que constituye una herramienta clave para posicionar el producto, educar al mercado sobre sus atributos diferenciales y estimular el proceso de decisión de compra. En proyectos de vivienda sostenible ambientalmente como Residencial Solara, la promoción adquiere una relevancia particular al tener que comunicar beneficios tangibles e intangibles que aún no son masivamente comprendidos por el público general, como la eficiencia energética, la certificación EDGE o el valor urbano de la ubicación frente a áreas verdes consolidadas.

El enfoque promocional adoptado en este proyecto integra herramientas tradicionales (brochures, paneles, visitas presenciales) con recursos de marketing digital y relaciones públicas estratégicas, orientadas tanto al segmento residencial como al perfil de inversionista. Asimismo, se han considerado activaciones diferenciadoras y canales de contacto directo con potenciales compradores que permiten transmitir la propuesta de valor del proyecto de forma clara, oportuna y eficiente. La promoción en *Residencial Solara* se sustenta en tres pilares:

Diferenciación comunicacional: transmitir los beneficios del proyecto más allá del metraje y el precio.

Omnicanalidad: integrar medios digitales, físicos y experienciales para llegar a distintos públicos.

Posicionamiento emocional y racional: conectar con la aspiración del cliente sin descuidar la argumentación técnica del producto.

A partir de esta base conceptual, se desarrollan a continuación las acciones específicas planificadas para la promoción del proyecto.

6.3.2. Publicidad – Brochures

El brochure es una herramienta fundamental dentro del material publicitario de un proyecto inmobiliario, ya que sintetiza la propuesta de valor y permite entregar al cliente información clara, atractiva y tangible. En el caso de *Residencial Solara*, el brochure ha sido concebido no solo como un folleto informativo, sino como una **pieza clave de posicionamiento visual y argumentativo** frente a potenciales compradores.

Contenido Estratégico Del Brochure:

El diseño del brochure contempla una narrativa secuencial que presenta al proyecto como una propuesta de vivienda moderna, sostenible ambientalmente y de alta calidad constructiva. Su estructura considera los siguientes bloques:

Portada con identidad gráfica del proyecto: nombre comercial, logotipo, sello de certificación EDGE en proceso, ubicación y slogan.

Ubicación privilegiada frente a parque: se destacan imágenes del entorno inmediato, mapas y conexiones viales.

Descripción del proyecto: número de niveles, áreas comunes, cantidad de departamentos y áreas construidas.

Propuesta de valor diferencial: sostenibilidad ambiental, ahorro energético, confort térmico y características de diseño inteligente.

Tipologías disponibles: planos referenciales con áreas, número de dormitorios, distribución interior y precios estimados.

Características técnicas destacadas: materiales de alta durabilidad, acabados de calidad, iluminación LED, paneles solares, cargadores para vehículos eléctricos, azotea verde y más.

Datos de contacto y llamado a la acción (CTA): dirección de la sala de ventas, teléfonos, redes sociales, código QR para agendar visitas.

Objetivo Del Brochure:

- Comunicar de forma visual y argumentativa el valor agregado del proyecto.
- Facilitar la primera interacción del cliente con el producto inmobiliario.
- Servir como soporte para la fuerza de ventas y las visitas guiadas.

Formato Y Distribución:

Formato físico: brochure en papel couché full color, tamaño A4 doblado en tríptico.

Formato digital (PDF): versión interactiva para envío por WhatsApp, correo electrónico y descarga desde la web o portales inmobiliarios.

Esta pieza será entregada durante visitas al terreno, eventos inmobiliarios, en la sala de ventas y enviada por canales digitales a leads calificados.

6.3.3. Publicidad – Paneles Publicitarios

Los paneles publicitarios son un medio de alto impacto dentro de la estrategia de promoción de proyectos inmobiliarios, especialmente en contextos urbanos como el distrito de Cusco, donde la visibilidad directa influye significativamente en la recordación del producto. En el caso de *Residencial Solara*, los paneles cumplen una doble función: generar reconocimiento de marca y captar tráfico espontáneo en la zona del proyecto.

Ubicación Estratégica De Los Paneles:

Se ha previsto la instalación de paneles publicitarios en las siguientes zonas clave:

Frente al terreno del proyecto: panel principal visible desde el parque de la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa, reforzando el atributo de ubicación frente a área verde.

Intersección con vías de alto tránsito: puntos cercanos a la Av. de la Cultura y Av. José Gabriel Cosío, que conectan con zonas residenciales y comerciales.

Puntos de influencia comercial y educativa: avenidas donde se ubican centros financieros, universidades o colegios que concentran alto flujo peatonal y vehicular.

Diseño Del Panel:

El diseño gráfico de los paneles mantiene coherencia visual con el brochure y demás piezas de identidad del proyecto. Incluye:

- Nombre comercial del proyecto y logotipo.
- Slogan asociado al atributo diferenciador.
- Fotografía renderizada del edificio.
- Iconografía de beneficios clave: EDGE, cargadores eléctricos, 1-2-3 dormitorios, azotea verde.
- Información de contacto (teléfono, redes, QR de visita virtual).

Objetivo Del Panel:

- Captar la atención de público que transita la zona.
- Generar tráfico hacia la sala de ventas o canales digitales.
- Reforzar visualmente el posicionamiento del proyecto como una opción moderna, segura y eficiente.

6.3.4. Marketing Directo Y Digital – Portales Inmobiliarios

El marketing digital es hoy un componente imprescindible en la promoción de proyectos inmobiliarios, especialmente cuando el público objetivo está compuesto por compradores informados que comparan ofertas en línea antes de tomar decisiones. En ese marco, *Residencial Solara* ha incorporado una estrategia de marketing digital y directo con énfasis en portales inmobiliarios especializados, redes sociales y contacto personalizado multicanal.

Uso De Portales Inmobiliarios Especializados:

El proyecto será promocionado en las principales plataformas del sector inmobiliario en Perú, con fichas optimizadas en:

- Urbania.pe
- Adondevivir.com
- LaEncontre.com.pe
- Properati.pe
- Sitio web corporativo del promotor (Grupo Damantium S.A.C.)

En dichos portales se publicará información completa del proyecto: planos, renders, metraje por tipología, precios estimados, disponibilidad por niveles, ubicación georreferenciada y beneficios diferenciales (EDGE, áreas comunes, vista a parque, etc.).

Cada ficha se complementará con:

- Galería de imágenes renderizadas del interior y exterior.
- Tour virtual 360° del departamento piloto (si aplica).
- Formulario de contacto directo y botones de WhatsApp.

Estrategias De Marketing Directo Digital:

Además de los portales, la promoción contempla acciones de captación directa de leads, mediante:

- Campañas pagadas en Facebook e Instagram Ads, segmentadas por ubicación geográfica, edad e intereses.
- WhatsApp Business con catálogo de departamentos, atención inmediata y agendamiento de visitas.
- Email marketing personalizado para contactos calificados y derivación a sala de ventas.
- Landing page del proyecto con descarga de brochure digital, formulario de consulta y testimonios/reseñas.

Objetivo De La Estrategia Digital:

- Ampliar el alcance del proyecto a públicos que no circulan físicamente por la zona.
- Generar leads calificados y optimizar el embudo comercial.
- Reforzar el posicionamiento del proyecto como una opción moderna, sostenible ambientalmente y bien conectada.

Se establecerán métricas de seguimiento para evaluar clics, formularios completados, visitas programadas y conversión efectiva por canal digital.

6.3.5. Relaciones Públicas

Las relaciones públicas cumplen un rol fundamental en la promoción inmobiliaria, ya que permiten posicionar el proyecto no solo como una oferta comercial, sino como una iniciativa comprometida con el desarrollo urbano sostenible ambientalmente, el entorno vecinal y el bienestar colectivo. En el caso de *Residencial Solara*, se plantea una estrategia de relaciones públicas orientada a reforzar la imagen institucional de la empresa promotora y generar confianza entre los distintos actores del entorno urbano inmediato.

Objetivos De La Estrategia De Relaciones Públicas:

- Posicionar al proyecto como un ejemplo de edificación sostenible ambientalmente en la ciudad del Cusco.
- Fortalecer la legitimidad del proyecto mediante la comunicación proactiva con la comunidad.
- Establecer vínculos con actores institucionales, profesionales y vecinales para difundir la propuesta de valor.

Acciones Contempladas:

- Notas de prensa y artículos técnicos en medios digitales especializados, portales del sector construcción y redes académicas vinculadas a urbanismo y sostenibilidad ambiental.
- Presentación del proyecto en foros locales sobre desarrollo urbano, movilidad y eficiencia energética, organizados por colegios profesionales o entes municipales.
- Relación vecinal responsable, mediante visitas informativas, entrega de comunicados impresos y canales habilitados para consultas durante la etapa constructiva.
- Visibilidad institucional del compromiso ambiental, a través de banners en obra, códigos QR informativos en el cerco perimétrico y señalética que comunique los beneficios EDGE.

Estas acciones buscan no solo generar visibilidad, sino construir una narrativa pública del proyecto como una intervención urbana positiva, moderna y respetuosa del entorno.

6.3.6. Ventas Personales

La estrategia de ventas personales representa una de las fases más críticas dentro del proceso de comercialización inmobiliaria. A diferencia de los medios masivos o digitales, la venta directa permite interactuar con el cliente potencial, responder dudas específicas y adaptar el discurso comercial a las necesidades reales del comprador.

Para que esta interacción sea exitosa, es fundamental contar con un proceso estructurado de ventas, en el cual el producto no solo se haga conocido, sino también comprendido, valorado y deseado. La comunicación debe ser asertiva y empática, permitiendo cerrar operaciones de manera efectiva.

Figura 67

Esquema de "Embudo de Ventas"



Nota: Tomado de 50 lecciones de desarrollo inmobiliario. P. 209.

Este embudo muestra cómo, a partir de una afluencia general de interesados, solo una parte calificada avanza hacia la decisión de compra. Por ello, el desempeño del equipo de ventas personales es clave para convertir leads en cierres efectivos, evitando cuellos de botella y pérdida de oportunidades.

Ventas Personales – Perfil Del Vendedor

El vendedor inmobiliario es el intermediario clave entre el proyecto y el cliente, por lo que debe reunir un conjunto de competencias técnicas, comunicativas y comerciales. Su rol va más allá de mostrar planos: debe saber transmitir el valor agregado del proyecto, resolver objeciones y construir relaciones de confianza.

Figura 68

Proceso De Ventas



Fuente: <http://www.aulaglobal.org/?133,dominar-el-proceso-de-ventas>

Estas seis etapas del proceso de ventas permiten estructurar la interacción comercial:

Conocimiento del producto: dominio técnico de las tipologías, materiales, precios y beneficios.

Prospección del mercado: identificar perfiles y canalizar leads desde canales digitales y presenciales.

Presentación del producto: claridad, empatía y capacidad de conectar con el cliente.

Manejo de dudas y objeciones: argumentación sólida sobre precio, sostenibilidad ambiental y ubicación.

Cierre de ventas: acompañamiento en la decisión y gestión de documentación inicial.

Seguimiento post-visita: continuidad en el contacto y recuperación de leads inactivos.

En resumen, el vendedor no solo debe vender un inmueble, sino transmitir los atributos del proyecto alineados a sus principios de sostenibilidad ambiental, ubicación estratégica y calidad constructiva, destacando lo que *Residencial Solara* representa frente a la oferta tradicional del mercado.

Pitch De Ventas

El pitch comercial del proyecto “Residencial Solara” está diseñado para comunicar de manera clara, breve y persuasiva los atributos diferenciales del producto, alineándose con las expectativas de un comprador exigente, informado y de nivel medio-alto.

“Residencial Solara es un proyecto exclusivo de 46 departamentos, ubicado en la Urbanización Magisterio, una de las zonas más consolidadas y valoradas de Cusco. Ofrece diseño funcional, iluminación natural en todos los ambientes, acabados de alta calidad y eficiencia energética certificada con EDGE. Sus áreas comunes incluyen gimnasio, jardín con vista panorámica, zona de parrillas y estacionamiento para bicicletas. Es ideal para familias, profesionales o inversionistas que buscan una vivienda con alto valor patrimonial, sostenibilidad ambiental y respaldo de una empresa con trayectoria comprobada en la zona.”

Este discurso puede adaptarse según el perfil del cliente (familiar, joven profesional o inversor), y debe ser reforzado con materiales de apoyo visual, referencias técnicas, y herramientas digitales que permitan facilitar la toma de decisión en el proceso comercial.

6.3.7. Conclusiones

La estrategia de promoción diseñada para el proyecto *Residencial Solara* responde a una visión integral del marketing inmobiliario, en la que no solo se busca generar visibilidad del producto, sino también posicionar su propuesta de valor diferenciada en un mercado cada vez más competitivo y exigente.

Las principales conclusiones del capítulo son las siguientes:

La promoción del proyecto está alineada con su posicionamiento como edificio sostenible ambientalmente y con elementos diferenciadores frente a la competencia, tales como su ubicación frente al parque de la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa, su diseño arquitectónico optimizado para eficiencia energética, y sus características exclusivas como la azotea verde, cargadores para vehículos eléctricos y áreas comunes especializadas. Esta propuesta integral exige una estrategia de comunicación que resalte dichos atributos y los convierta en ventajas percibidas por el mercado objetivo.

Se ha planteado un mix de medios integrados, que combina herramientas tradicionales (brochures, paneles publicitarios, sala de ventas) con estrategias de marketing digital y directo (portales inmobiliarios, redes sociales, WhatsApp Business), lo que amplía el alcance del proyecto a diferentes perfiles de clientes.

Las relaciones públicas cumplen un rol clave en la generación de confianza y legitimidad ante la comunidad local, posicionando al proyecto como una intervención

urbana positiva y respetuosa del entorno residencial de la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa.

El canal de ventas personales es el más determinante para la conversión efectiva, por lo cual se ha definido un perfil profesional del vendedor que combina conocimientos técnicos, habilidades comunicacionales y manejo de herramientas digitales, asegurando un proceso de ventas eficiente y centrado en el cliente.

Finalmente, la estrategia de promoción busca construir un relato coherente, atractivo y creíble del proyecto, en el que se comuniquen tanto los atributos tangibles (ubicación, diseño, acabados) como los intangibles (sostenibilidad ambiental, confort, prestigio), lo cual fortalece su aceptación en el mercado y mejora su capacidad de diferenciación frente a la competencia.

6.4. Plaza

En el ámbito inmobiliario, la variable “plaza” del marketing mix no se limita a la ubicación del proyecto, sino que comprende la estrategia de canales de distribución, puntos de contacto con el cliente, modalidad de ventas y gestión de relaciones postventa. Esta dimensión adquiere especial relevancia en proyectos como *Residencial Solara*, donde el valor agregado no solo reside en el producto físico, sino también en la experiencia de compra, atención continua y servicio posterior a la entrega del inmueble.

La plaza, en este contexto, incluye el diseño de puntos de contacto físicos y digitales, la implementación de un sistema de atención eficiente, el uso de herramientas tecnológicas para seguimiento comercial, y la planificación de espacios funcionales que refuercen la confianza del cliente durante todo el ciclo de comercialización.

Este capítulo aborda los principales elementos que configuran la estrategia de distribución y atención al cliente en *Residencial Solara*, definiendo cómo se accede al

producto, qué canales se priorizan, y qué acciones aseguran una experiencia integral antes, durante y después de la compra.

6.4.1. Ubicaciones Físicas

El punto de contacto físico del cliente con el proyecto representa una herramienta clave dentro de la estrategia comercial. En el caso de *Residencial Solara*, la ubicación física cumple una doble función: comunicar confianza desde el entorno inmediato del edificio y permitir una atención personalizada a los potenciales compradores.

El proyecto se encuentra ubicado en una zona estratégica: la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa, frente a un parque, lo que no solo otorga valor paisajístico al producto, sino que además mejora la visibilidad directa de la oferta. Esta localización se aprovechará para implementar soportes promocionales como paneles informativos, señalización y una sala de atención temporal que facilitará el proceso de comercialización.

Departamento Piloto / Caseta De Ventas

Se instalará una caseta de ventas temporal en el propio terreno del proyecto, acondicionada para ofrecer una experiencia de atención directa, segura y eficiente. Esta caseta contará con mobiliario, planos impresos, pantallas para visualización digital de renders y materiales físicos de promoción (brochures, fichas técnicas, precios por tipología).

Adicionalmente, se implementará un área piloto acondicionada, donde se mostrará una parte representativa del departamento típico, incluyendo acabados reales y equipamiento referencial. Este espacio permitirá al visitante proyectarse en el producto final y visualizar la calidad de los acabados, la iluminación natural y la distribución

espacial, de forma que se refuerce la decisión de compra desde una experiencia sensorial.

6.4.2. Ferias Inmobiliarias

Las ferias inmobiliarias representan una oportunidad adicional para ampliar el alcance del proyecto y captar clientes interesados en viviendas multifamiliares bien ubicadas. Si bien en la ciudad de Cusco este tipo de eventos no se realiza con la frecuencia de mercados más grandes como Lima, ocasionalmente se organizan ferias inmobiliarias locales en espacios comerciales de alto tránsito, como el centro comercial Real Plaza Cusco o el área comercial de Mercado El Sol.

En estas ferias se habilitan módulos de atención a cargo del equipo comercial del proyecto, con identidad visual del edificio, pantallas para visualización de renders, maquetas digitales, brochures impresos y tablas con precios referenciales por tipología. Estas instancias permiten reforzar el posicionamiento del proyecto frente al público visitante, explicar sus atributos diferenciadores (como la sostenibilidad ambiental y la ubicación frente a parque) y canalizar leads calificados hacia visitas a la sala de ventas o al terreno.

La participación se evaluará en función de la oportunidad del evento y su afinidad con el público objetivo del proyecto, priorizando aquellas actividades organizadas con respaldo institucional o dentro de espacios formales con buena infraestructura y visibilidad.

6.4.3. Seguimiento Y Control

El seguimiento y control en el proceso de ventas inmobiliarias permite mantener la trazabilidad de los contactos comerciales, evaluar la efectividad del equipo de ventas y asegurar una atención continua y ordenada a los potenciales compradores. En proyectos como *Residencial Solara*, donde el producto no es masivo y el trato es

personalizado, este seguimiento adquiere mayor relevancia por su impacto directo en la decisión de compra.

Objetivos Del Seguimiento Comercial:

Registrar y clasificar los leads obtenidos por canal (caseta, ferias, referidos, web).

Llevar un control de avances por contacto, desde la consulta inicial hasta la separación o cierre.

Coordinar visitas, seguimientos post-visita y entrega de información complementaria.

Identificar oportunidades de mejora en la atención ofrecida y reforzar los puntos de contacto más efectivos.

Metodología De Seguimiento Utilizada:

Dado que el proyecto no contempla el uso de plataformas de gestión masiva como CRM, el seguimiento se realizará de forma controlada y personalizada mediante:

Plantillas de seguimiento en Excel, con codificación por tipo de cliente, tipología de interés y etapa del proceso.

Cuaderno de registro físico en caseta, para anotar consultas espontáneas, visitas y observaciones relevantes.

Informe semanal del equipo comercial, donde se consolidará la información obtenida y se analizará el avance de las gestiones realizadas.

Comunicación directa con el cliente vía WhatsApp y teléfono, documentando los acuerdos, solicitudes y próximas acciones.

Este enfoque permite mantener un sistema simple, pero eficiente, adaptado a la escala del proyecto, donde cada cliente es atendido de forma personalizada y su proceso de decisión es acompañado de cerca por el equipo de ventas.

6.4.4. Servicio De Postventa Requerido

El servicio de postventa es una fase crítica del ciclo de comercialización inmobiliaria, ya que permite consolidar la experiencia del cliente, atender observaciones durante el período de garantía y reforzar la imagen de compromiso y seriedad de la empresa promotora. En el caso de *Residencial Solara*, el servicio de postventa será brindado por el equipo especializado de Damantium S.A.C., que opera de forma centralizada para todos los proyectos inmobiliarios desarrollados por la empresa en la ciudad del Cusco.

Estructura Y Funciones Del Equipo De Postventa:

El equipo de postventa de Damantium cuenta con experiencia en la atención de solicitudes relacionadas con acabados, instalaciones y elementos constructivos cubiertos por garantía. Sus principales funciones son:

- Recepción de observaciones mediante canales oficiales (correo, WhatsApp institucional, formulario físico).
- Coordinación de visitas técnicas de inspección en los departamentos entregados.
- Programación y ejecución de reparaciones, dentro del plazo legal o contractual de garantía.
- Seguimiento de satisfacción del cliente, posterior a la atención de cada caso.

Este equipo opera bajo protocolos de atención definidos, asegurando tiempos de respuesta breves, comunicación clara y atención profesional, lo que fortalece la confianza del comprador incluso después de la entrega del bien.

Mecanismos De Atención Establecidos:

- Contacto directo con el área postventa institucional, disponible para todos los propietarios de proyectos activos de Damantium.
- Formato de reporte de observaciones entregado al momento de la recepción del inmueble.
- Agenda digital de intervenciones técnicas, donde se registran las solicitudes por orden de prioridad.

6.4.5. Conclusiones

La estrategia de “plaza” definida para el proyecto *Residencial Solara* no se limita a la ubicación física del inmueble, sino que comprende un enfoque integral sobre los puntos de contacto entre el cliente y el producto, tanto en la etapa previa como posterior a la compra. A través de esta estrategia, se busca garantizar una experiencia de compra eficiente, confiable y coherente con el posicionamiento del proyecto. Las principales conclusiones del capítulo son las siguientes:

La ubicación física del proyecto frente a un parque en la Urbanización Magisterio – Segunda Etapa constituye un activo estratégico, no solo por su valor urbano y ambiental, sino también como punto de referencia para el despliegue de acciones comerciales y publicitarias.

La implementación de una caseta de ventas y una unidad piloto acondicionada en el propio terreno del proyecto permitirá ofrecer una atención directa, profesional y personalizada, favoreciendo la conversión de clientes mediante una experiencia sensorial del producto. La participación en ferias inmobiliarias locales seleccionadas, como las que se realizan en el Real Plaza Cusco y el Mercado El Sol, ampliará la visibilidad del proyecto en el contexto urbano regional y permitirá acceder a públicos diversos sin comprometer la identidad del producto. El seguimiento y control de

contactos se organizará mediante métodos sencillos pero eficaces, adaptados a la escala del proyecto y enfocados en la atención personalizada, sin necesidad de plataformas de gestión masiva como CRM. El servicio de postventa será gestionado por el equipo especializado de Damantium S.A.C., que ya cuenta con experiencia operativa en la zona y atiende de forma centralizada las solicitudes de garantía en sus distintos proyectos. Esta estructura garantiza calidad en la atención, continuidad institucional y respuesta profesional a las observaciones del cliente



Capítulo VII. Análisis Económico Y Financiero

El presente capítulo tiene como finalidad exponer el análisis económico y financiero comparativo del proyecto “Residencial Solara”, considerando dos escenarios: con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC (escenario sostenible ambientalmente) y sin acogimiento a dicha norma (escenario convencional). Se presentarán los presupuestos de egresos e ingresos para ambos casos, los flujos económicos proyectados y los indicadores clave de rentabilidad (VAN, TIR y beneficio/costo). Asimismo, se evaluará el impacto tributario y se realizará un análisis de sensibilidad sobre variables críticas, con el objetivo de determinar la relevancia del bono normativo en la viabilidad financiera del proyecto.

7.1. Escenario Con Acogimiento A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-

MPC

7.1.1. Egresos

El desarrollo del proyecto *Residencial Solara*, bajo el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, implica una inversión estructurada que abarca todas las fases del proceso inmobiliario, desde la adquisición del terreno hasta la etapa de postventa. La bonificación normativa permite una mayor capacidad edificatoria, lo que incide directamente en la optimización del costo unitario por metro cuadrado y en una mejor distribución de los egresos fijos. El presupuesto de egresos ha sido elaborado con base en la estimación detallada de cada uno de los componentes del proyecto, conforme a los precios vigentes en el mercado y a las características técnicas definidas en los planos y especificaciones del expediente técnico. Esta estimación incluye tanto los costos directos de obra como los costos indirectos asociados a la gestión administrativa, financiera, legal y comercial del proyecto. En la siguiente tabla

se presenta la estructura completa de egresos del proyecto, diferenciando los conceptos principales de gasto y su incidencia tributaria correspondiente.

Figura 69

Egresos Del Proyecto (Con La Bonificación De La OM)

RESIDENCIAL SOLARA - CON LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC					
TERRENO	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Terreno			S/ 6,107,891	S/ 9,001	S/ 6,116,891
Terreno	9,805 Soles/m2	600 m2	S/ 5,883,000		S/ 5,883,000
Alcabala	3%	S/ 5,829,500	S/ 174,885		S/ 174,885
Importe exonerado del impuesto	10 UIT	S/ 53,500			
Gastos notariales y registrales	0.850%		S/ 50,006	S/ 9,001	S/ 59,006
CONSTRUCCIÓN	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Construcción			S/ 12,206,425.37	S/ 2,197,156.57	S/ 14,403,581.94
Estacionamientos	1,619 Soles/m2	1,918.92 m2	S/ 3,105,779.70	S/ 559,040.35	S/ 3,664,820.04
Departamentos	2,023 Soles/m2	4,498.30 m2	S/ 9,100,645.68	S/ 1,638,116.22	S/ 10,738,761.90
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gasto de Dirección Comercial			S/ 778,589.62	S/ 140,146.13	S/ 918,735.75
Ventas	1.3%	S/ 25,115,794	S/ 326,505.33	S/ 58,770.96	S/ 385,276.28
Marketing	1.8%	S/ 25,115,794	S/ 452,084.30	S/ 81,375.17	S/ 533,459.47
PROYECTOS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos de Proyectos			S/ 269,389.81	S/ 48,490.17	S/ 317,879.97
Levantamiento Topográfico	2.6 Soles/m2	600 m2	S/ 1,588.98	S/ 286.02	S/ 1,875.00
Estudio de Suelos	9.3 Soles/m2	600 m2	S/ 5,580.00	S/ 1,004.40	S/ 6,584.40
Arquitectura	13.0 Soles/m2	6,425 m2	S/ 83,526.56	S/ 15,034.78	S/ 98,561.34
Seguridad	1.9 Soles/m2	6,425 m2	S/ 11,886.47	S/ 2,139.56	S/ 14,026.04
Estructuras	6.6 Soles/m2	6,425 m2	S/ 42,405.79	S/ 7,633.04	S/ 50,038.83
Sanitarias	3.3 Soles/m2	6,425 m2	S/ 21,202.90	S/ 3,816.52	S/ 25,019.42
Eléctricas	3.3 Soles/m2	6,425 m2	S/ 21,202.90	S/ 3,816.52	S/ 25,019.42
Diseño Interior	1.3 Soles/m2	6,425 m2	S/ 8,320.53	S/ 1,497.70	S/ 9,818.23
Paneles solares			S/ 1,875.00	S/ 337.50	S/ 2,212.50
Riego tecnificado			S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
Edge			S/ 45,860.00	S/ 8,254.80	S/ 54,114.80
Conexiones domiciliarias (Luz)	466.10 Soles/Und	46 und	S/ 21,440.68	S/ 3,859.32	S/ 25,300.00
LICENCIAS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos de Licencias y Otros			S/ 55,758.69	S/ 10,036.56	S/ 65,795.25
<u>Certificado de Parámetros Urbanísticos</u>			S/ 400.72	S/ 72.13	S/ 472.84
Derecho de Trámite (6.20%UIT)	6.20%	S/ 331.70			
Carpeta (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
<u>Anteproyecto en Consulta</u>			S/ 9,825.53	S/ 1,768.60	S/ 11,594.13
Derecho de Trámite	1.00	S/ 759.00			
Carpeta (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
Derecho de Revisión de comisión (0.05%V.O.)	0.11%	S/ 8,997.52			
<u>Licencia de Obra</u>			S/ 12,217.57	S/ 2,199.16	S/ 14,416.73
Derecho de Trámite (28.32%UIT)	28.32%	S/ 1,515.12			
Derecho de Revisión de comisión (0.13%V.O.)	0.13%	S/ 10,633.43			
Liquidación por número (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
<u>Finalización de Obra</u>			S/ 272.50	S/ 49.05	S/ 321.55
Derecho de Trámite	1.00	S/ 272.50			
<u>Total Gastos de Titulación</u>			S/ 33,042.37	S/ 5,947.63	S/ 38,990.00
Independización y Reglamento Interno	1.00	S/ 3,700.00			
Gastos Notariales y Registrales	0.2%	S/ 29,342.37			
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Administrativos			S/ 376,736.91	S/ 67,812.64	S/ 444,549.56
Gerenciamiento del Proyecto	1.5%	S/ 25,115,794.27	S/ 376,736.91	S/ 67,812.64	S/ 444,549.56
GASTOS FINANCIEROS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Financieros			S/ 163,115.10	S/ 7,389.15	S/ 170,504.25
Inspecciones de Avance de Obra	13 meses	S/ 3,000.00	S/ 33,050.85	S/ 5,949.15	S/ 39,000.00
Tasación	9,440 Soles	1.00	S/ 8,000.00	S/ 1,440.00	S/ 9,440.00
Estructuración Bancaria	1.00%	S/ 12,206,425.37	S/ 122,064.25		S/ 122,064.25
POSTVENTA	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Postventa			S/ 85,444.98	S/ 15,380.10	S/ 100,825.07
Total Gastos Postventa	0.70%	S/ 12,206,425.37	S/ 85,444.98	S/ 15,380.10	S/ 100,825.07
TOTAL DE EGRESOS			S/ 20,043,350.98	S/ 2,495,412.31	S/ 22,538,763.29

Fuente: Elaboración Propia

Los egresos han sido organizados por categoría funcional y reflejan el desglose detallado de cada componente:

Terreno: El costo total por adquisición del predio de 600 m² asciende a S/ 5,883,000, a lo cual se suman los tributos por alcabala (S/ 174,885) y los gastos notariales y registrales (S/ 59,006), alcanzando un total de S/ 6,116,891.

Construcción: Incluye los costos asociados a la ejecución de los departamentos (S/ 9,100,645.68) y los estacionamientos (S/ 3,664,820.04), sumando un total de S/ 14,403,581.94, para este punto se tomaron en cuenta los datos proporcionados por la empresa Damantium S.A.C.

Gastos de ventas y publicidad: Se han considerado S/ 918,735.75 por concepto de dirección comercial, que incluye ventas (1.3%) y marketing (1.8%) sobre los ingresos proyectados.

Proyectos: Los estudios técnicos, levantamientos, diseños de especialidades, seguridad y conexiones domiciliarias de luz totalizan S/ 317,879.97.

Licencias y trámites: Los costos de tramitación de licencias, certificados, revisiones y aportes municipales ascienden a S/ 65,795.25.

Gastos administrativos: Corresponden al 1.5% de los ingresos del proyecto, alcanzando un total de S/ 444,549.56.

Gastos financieros: Comprenden tasación, inspecciones de obra y estructuración bancaria, con un monto total de S/ 170,504.25.

Gastos postventa: Se ha previsto un fondo equivalente al 0.7% del costo directo de construcción, sumando S/ 100,825.07.

Con base en este presupuesto, se ha elaborado el flujo de egresos proyectado, distribuyendo los desembolsos en función del cronograma técnico y comercial del proyecto.

FLUJO DE CAJA EGRESOS																
		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
GANTT		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Compra de Terreno	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo construcción	14.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
Anticipo construcción	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	23.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
PROYECTOS Y LICENCIAS	7.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	14.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
POSTVENTA	3.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.00	1.00	-
TERRENO																
Compra de Terreno	6,107,890.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alcabala	174,885.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Notariales/Registrales	50,005.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal Terreno	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	9,000.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA TERRENO	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
CONSTRUCCION		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Anticipo Construcción	2,441,285.07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	439,431.31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo construcción	12,206,425.37	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	871,887.53	-	-	-	-
Descuento Anticipo	(2,441,285.07)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	(174,377.51)	-	-	-	-
Valorización Neta de Anticipo	9,765,140.30	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	697,510.02	-	-	-	-
IGV	1,757,725.25	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	125,551.80	-	-	-	-
% Avance Mes		7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
% Avance Acumulado		28.6%	35.7%	42.9%	50.0%	57.1%	64.3%	71.4%	78.6%	85.7%	92.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
FLUJO DE CAJA CONSTRUCCION		823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	823,061.83	-	-	-	-
		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
COSTOS INDIRECTOS		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	778,589.62	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	33,851.72	-	-	-	-
IGV	140,146.13	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	6,093.31	-	-	-	-
PROYECTOS Y LICENCIAS	325,148.49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	58,526.73	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	539,852.02	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	23,471.83	-	-	-	-
IGV	75,201.80	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	3,269.64	-	-	-	-
POSTVENTA	85,444.98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,481.66	28,481.66	28,481.66	-
IGV	15,380.10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,126.70	5,126.70	5,126.70	-
Subtotal Costos Indirectos	1,517,788.67	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	57,323.55	28,481.66	28,481.66	28,481.66	-
IGV	259,827.96	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	9,362.95	5,126.70	5,126.70	5,126.70	-
FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS	1,777,616.63	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	66,686.50	33,608.36	33,608.36	33,608.36	-
		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
MOVIMIENTO DE IGV		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
IGV Venta		117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,497.85	116,837.30	115,008.91	88,222.47
IGV Compra		134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	134,914.76	5,126.70	5,126.70	5,126.70	-
Diferencia		(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	(17,284.79)	112,371.16	111,710.60	109,882.22	88,222.47
Crédito Fiscal Acumulado		199,050.00	216,334.79	233,619.58	250,904.38	268,189.17	285,473.96	302,758.76	320,043.55	337,328.34	354,613.14	371,897.93	259,526.77	147,816.17	37,933.95	-
Pago IGV SUNAT		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50,288.52
Efecto Neto IGV		-	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	17,284.79	112,371.16	111,710.60	109,882.22	37,933.95
		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
IMPUESTO A LA RENTA		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Pago de Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	#####	-	-	-

Nota: Elaboración Propia

7.1.2. Ingresos

Los ingresos del proyecto Residencial Solara, bajo el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, se han estimado en función de la totalidad de unidades vendibles resultantes de la cabida arquitectónica ampliada por la bonificación normativa. Este escenario contempla la comercialización de:

- Departamentos con área techada, distribuidos en diferentes niveles y tipologías.
- Áreas sin techar (terrazas), valorizadas parcialmente en relación al precio de venta por metro cuadrado.
- Estacionamientos, considerados como unidades independientes.

Los precios de venta aplicados para cada componente del ingreso fueron definidos en el capítulo correspondiente al marketing mix, tomando como base la estrategia de posicionamiento del proyecto, el análisis de precios de la competencia, y el valor percibido por los atributos del producto inmobiliario. Esta determinación de precios fue realizada por la empresa promotora Damantium S.A.C., con base en condiciones reales del mercado inmobiliario del distrito de Cusco.

A continuación, se presenta la tabla de ingresos totales del proyecto, donde se consolida el valor proyectado por departamentos, terrazas y estacionamientos, incluyendo los subtotales sin IGV, el impuesto aplicado y el ingreso bruto total:

Figura 71*Determinación De Los Ingresos Totales - Considerando La Bonificación De La OM**025-2019*

RESIDENCIAL SOLARA - CON LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC						
DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS TOTALES						
UIT	5,350					
IGV	18%					
Precio promedio de departamento (Soles/m ²)	S/. 6,250					
Precio de área sin techar (Soles/m ²)	S/. 3,125					
Precio de Estacionamiento (Soles/Und)	S/. 62,900					
INGRESOS (S/)						
Unidad Inmobiliaria	Precio (Inc. IGV)	Área	Sub-total	IGV	Total	%
Dptos con área techada	6,250 Soles/m ²	3,888 m ²	S/ 22,294,144	S/ 2,006,473	S/ 24,300,617	88.8%
Dptos con área sin techar	3,125 Soles/m ²	58 m ²	S/ 167,155	S/ 15,044	S/ 182,199	0.7%
Estacionamientos	62,900 Soles/und	46 und	S/ 2,654,495	S/ 238,905	S/ 2,893,400	10.6%
Total		3,946 m²	S/ 25,115,794	S/ 2,260,421	S/ 27,376,216	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Como se observa, el total estimado de ingresos asciende a S/ 27,376,216, incluyendo el IGV. De este monto, los ingresos por venta de departamentos con área techada representan el 88.8 %, seguidos por los estacionamientos con un 10.6 % y, en menor proporción, las terrazas con 0.7 %. Esta estructura confirma la alta concentración del ingreso en la superficie habitable vendible, aunque los ingresos complementarios también tienen un peso significativo dentro del modelo financiero.

El detalle de los ingresos por unidad inmobiliaria se muestra en la siguiente tabla, que presenta la determinación de ingresos por venta de departamentos, incluyendo el tipo de unidad, el número de departamento, el metraje techado, las terrazas, el valor de venta sin IGV, el impuesto correspondiente y el precio final:

Figura 72

Ingreso Por Ventas De Dptos - Escenario Con Bonificación De La OM 025-2019

RESIDENCIAL SOLARA - ACOGIÉNDOSE A LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC
DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTA DE DEPARTAMENTOS

Tipo	Dpto	Area techada m ²	Area terrazas m ²	Area Techada m ²	Valor de venta (Soles)	IGV (Soles)	Precio Venta Final (Soles)	Precio de Venta (Soles/m ²)
FLAT	201	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	202	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	203	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	204	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	301	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	302	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	303	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	304	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	401	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	402	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	403	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	404	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	501	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	502	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	503	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	504	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	601	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	602	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	603	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	604	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	701	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	702	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	703	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	704	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	801	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	802	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	803	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	804	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	805	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	806	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	901	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	902	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	903	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	904	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	905	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	906	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	907	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	908	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1001	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1002	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
DÚPLEX	1003	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
DÚPLEX	1004	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
FLAT	1005	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	1006	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	1101	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	1102	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
Total	46.00	3,887.86 m2	58.30 m2	3,917.01 m2	22,396,330	2,015,670	24,412,000	6,250

Nota: Elaboración propia

En total, se han proyectado 46 departamentos, con un área techada de 3,887.86 m² y de terrazas. El valor de venta por unidad varía según el modelo, el nivel y la exposición de cada departamento, con un precio de venta promedio de 6200 soles, ya con IGV incluido. Las terrazas han sido valorizadas al 50 % del precio de venta por metro cuadrado, siguiendo prácticas comerciales comunes en el mercado inmobiliario de Cusco.

Asimismo, se han considerado 46 unidades de estacionamiento, cada una valorizada en S/ 62,900, lo que permite incorporar una fuente adicional de ingresos al proyecto.

Con estos supuestos, se ha elaborado el flujo de ingresos proyectado, el cual se presentará a continuación, considerando una velocidad estimada de ventas de 2.4 unidades por mes, según el estudio de mercado aplicado en la zona de influencia directa.

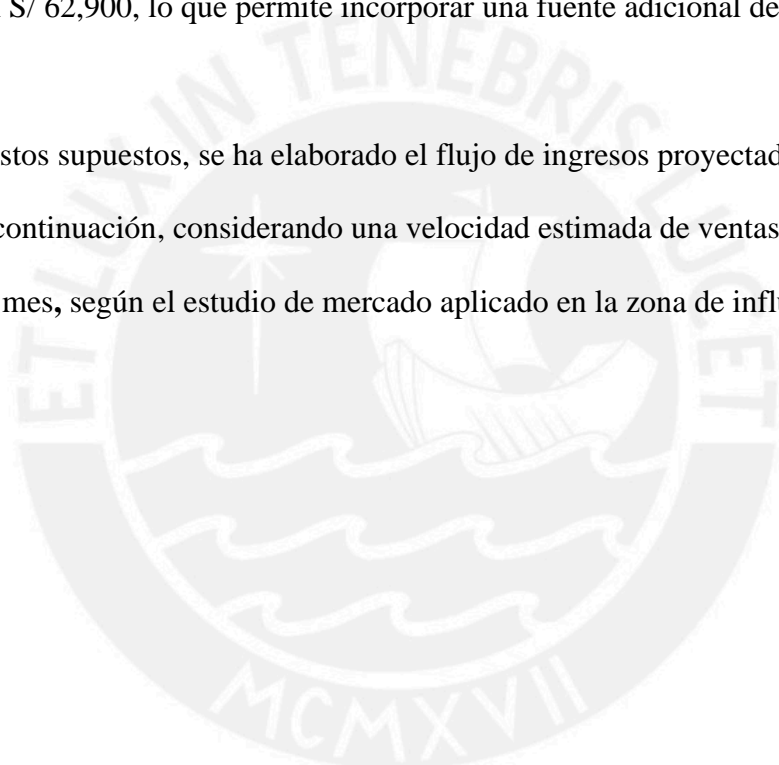


Figura 73

Flujo De Caja Ingresos - Considerando La Bonificación De La OM 025-2019

FLUJO DE CAJA INGRESOS																	
		jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
		Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
Programación de Ventas (SEPARACIÓN)																	
<i>Unidades a vender (dptos)</i>																	
Preventa	9	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	-	-
Venta	37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	2	2
Departamentos	46	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
% Departamentos Vendidos		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%
Acreditación Preventa (Firma Minuta CV)																	
Acreditación Preventa		-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-
Acreditación Preventa Acumulada		-	-	-	-	-	-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	-
Estacionamiento																	
	46	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Proyección Ingreso por Ventas/Desembolsos																	
		jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
		Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
Ingreso por Venta																	
Departamento	24,412,000.00	-	-	-	-	530,695.65	530,695.65	530,695.65	530,695.65	530,695.65	530,695.65	530,695.65	530,695.65	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57
Estacionamiento	2,893,400.00	-	-	-	-	62,900.00	62,900.00	62,900.00	62,900.00	62,900.00	62,900.00	62,900.00	62,900.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00
Total Ingresos	27,305,400.00	-	-	-	-	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57
Forma de Pago																	
Separación	184,000.00	-	-	-	-	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
Cuota Inicial	2,546,540.00	-	-	-	-	-	-	55,359.57	55,359.57	55,359.57	55,359.57	55,359.57	55,359.57	55,359.57	55,359.57	132,862.96	132,862.96
Saldo	24,574,860.00	-	-	-	-	-	-	-	534,236.09	534,236.09	534,236.09	534,236.09	534,236.09	534,236.09	534,236.09	534,236.09	1,282,166.61
Total Flujo de Ingresos	27,305,400.00	-	-	-	-	4,000.00	4,000.00	59,359.57	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	599,195.65	599,195.65	676,699.04	1,424,629.57
Facturación																	
Subtotal	25,050,825.69	-	-	-	-	3,669.72	3,669.72	54,458.32	544,583.17	544,583.17	544,583.17	544,583.17	544,583.17	549,720.78	549,720.78	620,824.81	1,306,999.60
IGV	2,254,574.31	-	-	-	-	330.28	330.28	4,901.25	49,012.49	49,012.49	49,012.49	49,012.49	49,012.49	49,474.87	49,474.87	55,874.23	117,629.96
Total Ingresos	27,305,400.00	-	-	-	-	4,000.00	4,000.00	59,359.57	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	593,595.65	599,195.65	599,195.65	676,699.04	1,424,629.57
LIBERACION DE FONDOS	27,305,400.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,634,533.48	599,195.65	676,699.04

FLUJO DE CAJA INGRESOS

		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27	feb-27
		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31
Programacion de Ventas (SEPARACIÓN)																	
<i>Unidades a vender (dptos)</i>																	
Preventa	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venta	37	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-	-	-	-
Departamentos	46	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-	-	-	-
% Departamentos Vendidos		5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	5.2%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Acreditación Preventa (Firma Minuta CV)																	
Acreditación Preventa		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Acreditación Preventa Acumulada		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamiento	46	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-	-	-	-
Proyección Ingreso por Ventas/Desembolsos																	
Ingreso por Venta																	
Departamento	24,412,000.00	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,273,669.57	1,061,391.30	-	-	-	-
Estacionamiento	2,893,400.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	150,960.00	125,800.00	-	-	-	-
Total Ingresos	27,305,400.00	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,187,191.30	-	-	-	-
Forma de Pago																	
Separación	184,000.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	8,000.00	-	-	-	-
Cuota Inicial	2,546,540.00	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	132,862.96	110,719.13	-	-
Saldo	24,574,860.00	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,282,166.61	1,068,472.17	-	-
Total Flujo de Ingresos	27,305,400.00	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,423,029.57	1,415,029.57	1,392,885.74	1,068,472.17	-
Facturación																	
Subtotal	25,050,825.69	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,306,999.60	1,305,531.71	1,298,192.26	1,277,876.82	980,249.70	-
IGV	2,254,574.31	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,629.96	117,497.85	116,837.30	115,008.91	88,222.47	-
Total Ingresos	27,305,400.00	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,423,029.57	1,415,029.57	1,392,885.74	1,068,472.17	-
LIBERACION DE FONDOS	27,305,400.00	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,423,029.57	1,415,029.57	1,392,885.74	1,068,472.17

Nota: Elaboración propia

7.1.3. Estado De Resultados

El estado de resultados del proyecto *Residencial Solara*, bajo el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, resume el comportamiento económico del proyecto a partir de los ingresos totales estimados y los egresos consolidados, permitiendo evaluar la rentabilidad del desarrollo antes y después de impuestos.

El ingreso total proyectado asciende a S/ 27,376,215.8, mientras que el total de egresos suma S/ 22,538,763.3, ambos valores incluyen el IGV. El resultado es una utilidad antes de impuestos de S/ 4,837,452.5, que representa un margen bruto del 17.67 % sobre los ingresos totales.

Figura 74

Estado de ganancias y pérdidas considerando la bonificación de la OM 025-2019

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (En Soles)

Egresos	Sin IGV	IGV	Total	% / Ingresos	% Egresos
Terreno y Alcabala	6,107,890.5	9,001.0	6,116,891.5	22.3%	27.1%
Proyectos - Construcción	269,389.8	48,490.2	317,880.0	1.2%	1.4%
Licencias - Construcción	55,758.7	10,036.6	65,795.2	0.2%	0.3%
Costo Directo Construcción	12,206,425.4	2,197,156.6	14,403,581.9	52.6%	63.9%
Gastos Administrativos	376,736.9	67,812.6	444,549.6	1.6%	2.0%
Gasto de Ventas y Publicidad	778,589.6	140,146.1	918,735.8	3.4%	4.1%
Gastos Legales y Bancarios	163,115.1	7,389.2	170,504.3	0.6%	0.8%
Total Gastos Postventa	85,445.0	15,380.1	100,825.1	0.4%	0.4%
Total Egresos en Soles	20,043,351.0	2,495,412.3	22,538,763.3	82.3%	100.0%

Ingresos	Sin IGV	IGV	Total	% / Ingresos
Dptos con área techada	22,294,144.1	2,006,473.0	24,300,617.1	88.8%
Dptos con área sin techar	167,154.8	15,043.9	182,198.7	0.7%
Estacionamientos	2,654,495.4	238,904.6	2,893,400.0	10.6%
Total Ingresos en Soles	25,115,794.3	2,260,421.5	27,376,215.8	100.0%

UTILIDADES Y MÁRGENES	ER	IGV	Total
Total Ingresos	25,115,794.3	2,260,421.5	27,376,215.8
Total Egresos	- 20,043,350.98	- 2,495,412.31	- 22,538,763.29
Utilidad antes de Impuestos	5,072,443.3	- 234,990.8	4,837,452.5
Margen bruto	20.20%		17.67%
Impuesto a la renta (30%)			- 1,521,732.99
Utilidad después del impuesto a la renta			3,315,719.47
Ajuste por saldo del IGV			- 234,990.83
Utilidad después de impuestos			3,550,710.30
Margen neto sobre ventas (ROS)			12.97%
Margen neto sobre costos (ROI)			15.75%
Múltiplo Bruto			1.12x

Fuente: Elaboración propia

Del total de ingresos, el 88.8 % proviene de la venta de departamentos, el 10.6 % de estacionamientos y el 0.7 % de terrazas. En cuanto a los egresos, los costos de construcción constituyen el 63.9 %, seguidos por el terreno y alcabala con un 27.1 %, y otros gastos operativos como administración, licencias, ventas y postventa.

Después de aplicar el impuesto a la renta del 30 %, equivalente a S/ 1,521,732.99, se obtiene una utilidad neta de S/ 3,315,719.47. Adicionalmente, se incorpora el ajuste por recuperación del saldo del IGV, valorizado en S/ 234,990.83, lo cual incrementa la utilidad disponible para el inversionista a un total de S/ 3,550,710.30.

Finalmente, se calculan los siguientes indicadores clave de rentabilidad económica del proyecto:

Margen neto sobre ventas (ROS): 12.97 %

Margen neto sobre costos (ROI): 15.75 %

Múltiplo bruto de inversión: 1.12x

Estos resultados reflejan un desempeño financiero eficiente en el escenario con ordenanza, sustentado en una estructura de ingresos sólida y un control adecuado de los costos operativos. Los márgenes obtenidos permiten anticipar una rentabilidad razonable para el inversionista, la cual será contrastada posteriormente con los resultados del escenario convencional.

7.1.4. Flujo Económico Y Rentabilidad Del Proyecto

El flujo económico del proyecto *Residencial Solara*, bajo el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, permite analizar el comportamiento mensual de los ingresos y egresos operativos proyectados, excluyendo aún los efectos financieros derivados de apalancamiento o costos de oportunidad. Esta herramienta es clave para evaluar la eficiencia económica del modelo de desarrollo.

Los egresos se han distribuido conforme al cronograma técnico del proyecto, considerando el pago inicial por adquisición del terreno y los desembolsos mensuales asociados a construcción, estudios, administración y postventa. Por su parte, los ingresos se proyectan en función del ritmo de colocación estimado en 2.4 unidades por mes, según el estudio de mercado en la zona de influencia.



Figura 75

Flujo de caja económico - considerando la bonificación de la OM 025-2019

FLUJO DE CAJA ECONOMICO O DEL PROYECTO	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
Flujo de Caja Ingresos (Liberación de Fondos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,634,533.48	599,195.65	676,699.04
Flujo de Caja Egresos																
Terreno	(6,341,781.99)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,703,778.21)	(823,061.83)	(823,061.83)
Indirectos	-	(54,810.75)	(54,810.75)	(54,810.75)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(39,945.03)	(39,945.03)	(39,945.03)	(39,945.03)	(39,945.03)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)
Pago IGV Sunat	-	-	-	-	-	-	-	-	(14,593.49)	(42,919.17)	(42,919.17)	(42,919.17)	(43,381.56)	-	-	-
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL	(6,341,781.99)	(54,810.75)	(54,810.75)	(54,810.75)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(54,538.52)	(82,864.21)	(82,864.21)	(82,864.21)	(83,326.59)	(135,931.24)	(290,552.68)	(213,049.28)
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL ACUMULADO	(6,341,781.99)	(6,396,592.74)	(6,451,403.48)	(6,506,214.23)	(6,600,970.01)	(6,695,725.79)	(6,790,481.56)	(6,885,237.34)	(6,939,775.87)	(7,022,640.07)	(7,105,504.28)	(7,188,368.49)	(7,271,695.08)	(7,407,626.32)	(7,698,179.00)	(7,911,228.28)

FLUJO DE CAJA ECONOMICO O DEL PROYECTO	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27	feb-27
	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31
Flujo de Caja Ingresos (Liberación de Fondos)	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,424,629.57	1,423,029.57	1,415,029.57	1,392,885.74	1,068,472.17
Flujo de Caja Egresos																
Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	(823,061.83)	-	-	-	-	-
Indirectos	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(66,686.50)	(33,608.36)	(33,608.36)	(33,608.36)	-	-
Pago IGV Sunat	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(50,288.52)	-
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,521,732.99	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	2,912,754.19	1,389,421.21	1,381,421.21	1,342,597.22	1,068,472.17
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL ACUMULADO	(7,376,347.04)	(6,841,465.81)	(6,306,584.57)	(5,771,703.33)	(5,236,822.10)	(4,701,940.86)	(4,167,059.62)	(3,632,178.39)	(3,097,297.15)	(2,562,415.91)	(2,027,534.67)	885,219.52	2,274,640.73	3,656,061.93	4,998,659.15	6,067,131.33

Fuente: Elaboración propia

El comportamiento del flujo mensual refleja una secuencia típica: inicio con egresos altos, seguida por una etapa de recuperación gradual conforme avanzan las ventas. El flujo acumulado permite identificar el punto de equilibrio y proyectar la generación de excedentes en el último tercio del horizonte de evaluación.

Con base en este flujo económico, se han calculado los principales indicadores de rentabilidad del proyecto:

Figura 76

Indicadores de rentabilidad del proyecto con la bonificación de la OM 025-2019-MPC

– Flujo de caja económico

	<u>Anual</u>	<u>Mensual</u>
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%
Aporte de capital	S/ 7,911,228.28	
VAN del Proyecto	S/ 2,672,697.90	
TIR del Proyecto	33.90%	2.46%

Fuente: Elaboración propia

El **Valor Actual Neto (VAN)** asciende a **S/ 2,672,697.90**, utilizando una tasa de descuento del 15 %.

La **Tasa Interna de Retorno (TIR)** del proyecto es **33.90 % anual**, lo cual supera ampliamente el costo de oportunidad del capital.

Estos resultados confirman la viabilidad económica del proyecto bajo el escenario con ordenanza, mostrando una rentabilidad atractiva sobre el capital invertido. Dado que el flujo de caja presenta un único cambio de signo, se valida el uso exclusivo de la TIR económica como indicador principal de retorno. En los siguientes apartados se presentará el flujo financiero del inversionista y el análisis correspondiente al escenario convencional, con fines comparativos.

7.1.5. Flujo Financiero

El flujo financiero del proyecto *Residencial Solara*, en el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, representa la proyección de ingresos y egresos desde la perspectiva del inversionista, considerando los aportes de capital propios y los flujos reales de caja, es decir, aquellos recursos efectivamente desembolsados y recuperados durante el ciclo de vida del proyecto.

A diferencia del flujo económico, que refleja la totalidad de ingresos y egresos operativos del proyecto independientemente de su fuente de financiamiento, el flujo financiero incorpora la estructura de financiamiento real, diferenciando entre capital propio y deuda, y permitiendo analizar el comportamiento del capital invertido y su rentabilidad ajustada.

Este flujo tiene como finalidad:

Evaluar el retorno financiero exclusivamente sobre el capital aportado por el promotor.

Incorporar los efectos del apalancamiento financiero, como el uso de deuda parcial para cubrir los egresos iniciales.

Determinar la generación de caja disponible para el inversionista, una vez cubiertos los costos, pagos de deuda y recuperado el capital.

Figura 77

Flujo de caja financiero - considerando la bonificación de la OM 025-2019

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
	<u>Mes 0</u>	<u>Mes 1</u>	<u>Mes 2</u>	<u>Mes 3</u>	<u>Mes 4</u>	<u>Mes 5</u>	<u>Mes 6</u>	<u>Mes 7</u>	<u>Mes 8</u>	<u>Mes 9</u>	<u>Mes 10</u>	<u>Mes 11</u>	<u>Mes 12</u>	<u>Mes 13</u>	<u>Mes 14</u>	<u>Mes 15</u>
Flujo de Caja Económico	(6,341,781.99)	(54,810.75)	(54,810.75)	(54,810.75)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(54,538.52)	(82,864.21)	(82,864.21)	(82,864.21)	(83,326.59)	(135,931.24)	(290,552.68)	(213,049.28)
Flujo de Caja Deuda - Corto Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,506,220.57	290,552.68	213,049.28
Flujo de Caja Deuda - Compra de Terreno	2,137,761.68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,370,289.34)	-	-
Escudo Fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(4,204,020.32)	(54,810.75)	(54,810.75)	(54,810.75)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(94,755.78)	(54,538.52)	(82,864.21)	(82,864.21)	(82,864.21)	(83,326.59)	-	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO MENSUAL ACUMULADO	(4,204,020.32)	(4,258,831.06)	(4,313,641.81)	(4,368,452.55)	(4,463,208.33)	(4,557,964.11)	(4,652,719.89)	(4,747,475.67)	(4,802,014.19)	(4,884,878.40)	(4,967,742.61)	(5,050,606.81)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27	feb-27
	<u>Mes 16</u>	<u>Mes 17</u>	<u>Mes 18</u>	<u>Mes 19</u>	<u>Mes 20</u>	<u>Mes 21</u>	<u>Mes 22</u>	<u>Mes 23</u>	<u>Mes 24</u>	<u>Mes 25</u>	<u>Mes 26</u>	<u>Mes 27</u>	<u>Mes 28</u>	<u>Mes 29</u>	<u>Mes 30</u>	<u>Mes 31</u>
Flujo de Caja Económico	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	2,912,754.19	1,389,421.21	1,381,421.21	1,342,597.22	1,068,472.17
Flujo de Caja Deuda - Corto Plazo	(534,881.24)	(534,881.24)	(534,881.24)	(534,881.24)	(534,881.24)	(449,595.34)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Deuda - Compra de Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Escudo Fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	102,278.46	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-	-	-	-	-	85,285.90	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	534,881.24	3,015,032.65	1,389,421.21	1,381,421.21	1,342,597.22	1,068,472.17
FLUJO DE CAJA FINANCIERO MENSUAL ACUMULADO	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,133,933.41)	(5,048,647.51)	(4,513,766.27)	(3,978,885.03)	(3,444,003.80)	(2,909,122.56)	(2,374,241.32)	640,791.33	2,030,212.54	3,411,633.75	4,754,230.97	5,822,703.14

Fuente: Elaboración propia

En los primeros meses del cronograma, el flujo presenta saldos negativos debido a los aportes iniciales de capital y la ejecución progresiva de egresos. La estructura incorpora financiamiento externo que permite reducir el requerimiento de capital propio. Conforme se consolidan las ventas, el flujo se torna positivo, permitiendo amortizar la deuda y generar excedente financiero neto.

A partir de este flujo, se calcularon los principales indicadores de rentabilidad sobre el capital propio, considerando las condiciones reales de financiamiento:

Figura 78

Indicadores de rentabilidad del proyecto con la bonificación de la OM 025-2019-MPC

– Flujo de caja financiero

	Anual	Mensual
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%
VAN del Proyecto	S/ 2,906,762.97	
TIR del Proyecto	41.60%	2.94%

Fuente: Elaboración propia

El **Valor Actual Neto (VAN)** del flujo financiero es **S/ 2,906,762.97**, utilizando una tasa de descuento del **15 % anual**.

La **Tasa Interna de Retorno (TIR)** alcanza un **41.60% anual**, reflejando el rendimiento sobre el capital invertido bajo una estructura con apalancamiento.

Este análisis permite determinar con mayor precisión el atractivo financiero del proyecto para el promotor y constituye un insumo clave para comparar la rentabilidad entre el escenario con y sin ordenanza.

7.1.6. Estructura De Financiamiento

La estructura de financiamiento del proyecto *Residencial Solara*, en el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, permite identificar la proporción de recursos aportados por el promotor, los obtenidos a través de preventas, y los financiados mediante deuda bancaria. Esta distribución condiciona la rentabilidad final del capital invertido y constituye un elemento clave para evaluar la sostenibilidad financiera del proyecto.

Figura 79

Estructura De Financiamiento Del Proyecto Con La Bonificación De La OM 025-2019-MPC

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
	PERFIL		AJUSTADO AL FLUJO	
Aporte Propio	6,500,567	28.8%	7,911,228	35.1%
Financiamiento Compra Terreno			2,137,762	9.5%
Preventa	5,475,243	24.3%	5,342,361	23.7%
Línea de Crédito Bancos	10,562,953	46.9%	7,147,412	31.7%
Total Financiamiento	22,538,763	100.0%	22,538,763	100.0%

Nota: Elaboración propia

El monto total a financiar asciende a **S/ 22,538,763**, el cual se cubre mediante tres fuentes principales:

Capital propio del promotor: 46.9 %

Preventas: 28.8 %

Deuda bancaria: 24.3 %

La inclusión de preventas como componente significativo del financiamiento permite reducir la carga directa del inversionista y mitigar el nivel de endeudamiento. Este modelo de estructura mixta es viable en contextos con buen posicionamiento comercial y demanda activa, como el caso del proyecto evaluado. La proporción de

deuda asumida es moderada y ha sido integrada en el flujo financiero para estimar adecuadamente el rendimiento sobre el capital aportado.

7.1.7. Análisis De Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite identificar el grado de impacto que tienen las principales variables del proyecto sobre sus resultados financieros, en este caso, bajo el escenario con acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC. Se han evaluado las combinaciones de variaciones porcentuales en las siguientes variables críticas:

- Precio de venta por metro cuadrado
- Velocidad de ventas (unidades colocadas por mes)
- Costo de construcción por metro cuadrado
- Costo del terreno

Tabla 24

Variables Críticas Para El Análisis De Sensibilidad – Escenario Acogido A La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC

Variables Críticas	Variación	Rangos
Precio de Venta	5.0%	2.5%
Costo de Construcción	5.0%	2.5%
Velocidad de Ventas	25.0%	25.0%

Figura 80

Análisis De Sensibilidad - Proyecto Con La Bonificación De La OM 025-2019-MPC –

Modelo Financiero

<u>Precio de Venta / Velocidad de Ventas</u>			VELOCIDAD DE VENTAS (Var. %)				
PRECIO DE VENTA (Var. %)	VANF Proyecto		1.20 unid	1.80 unid	2.40 unid	3.00 unid	3.60 unid
	\$	S/ 2,906,762.97	-50.0%	-25.0%	0.0%	25.0%	50.0%
\$ 5,937.86	-5.0%	912,397.14	1,635,097.14	2,019,748.99	2,289,501.40	2,353,826.18	
\$ 6,094.12	-2.5%	1,322,140.35	2,073,176.66	2,475,963.03	2,749,207.38	2,798,776.58	
\$ 6,250.38	0.0%	1,711,098.68	2,486,651.84	2,906,762.97	3,189,367.26	3,243,652.63	
\$ 6,312.89	1.0%	1,867,037.12	2,652,036.22	3,079,536.05	3,365,431.22	3,421,564.24	
\$ 6,406.64	2.5%	2,100,941.62	2,900,088.89	3,338,664.26	3,629,284.72	3,688,431.66	

<u>Precio de Venta /Costo de construcción</u>			COSTO DE CONSTRUCCIÓN (Var. %)				
PRECIO DE VENTA (Var. %)	VANF Proyecto		S/ 2,002.90	S/ 2,013.01	S/ 2,023.13	S/ 2,053.48	S/ 2,063.59
	\$	S/ 2,906,762.97	-1.0%	-0.5%	0.0%	1.5%	2.0%
\$ 5,937.86	-5.0%	2,161,603.81	2,090,553.97	2,019,748.99	1,807,334.06	1,736,529.09	
\$ 6,094.12	-2.5%	2,605,652.30	2,540,807.66	2,475,963.03	2,267,314.68	2,196,218.89	
\$ 6,250.38	0.0%	3,036,992.92	2,971,877.95	2,906,762.97	2,711,799.12	2,646,954.48	
\$ 6,406.64	2.5%	3,468,747.73	3,403,705.99	3,338,664.26	3,143,350.76	3,078,235.79	
\$ 6,562.90	5.0%	3,901,373.36	3,836,081.94	3,770,790.52	3,575,126.97	3,510,085.24	

<u>Precio de Venta / Costo terreno</u>			COSTO DE TERRENO (Var. %)				
PRECIO DE VENTA (Var. %)	VANF Proyecto		S/ 9,510.85	S/ 9,657.93	S/ 9,805.00	S/ 9,952.08	S/ 10,099.15
	\$	S/ 2,906,762.97	-3.0%	-1.5%	0.0%	1.5%	3.0%
\$ 5,937.86	-5.0%	2,241,961	2,130,834	2,019,749	1,908,664	1,797,579	
\$ 6,094.12	-2.5%	2,698,512	2,587,237	2,475,963	2,364,689	2,253,414	
\$ 6,250.38	0.0%	3,129,692	3,018,227	2,906,763	2,795,299	2,683,834	
\$ 6,406.64	2.5%	3,561,593	3,450,129	3,338,664	3,227,200	3,115,736	
\$ 6,562.90	5.0%	3,994,099	3,882,445	3,770,791	3,659,136	3,547,482	

Fuente: Elaboración propia

Precio De Venta Y Velocidad De Ventas. En el escenario base, con un precio promedio de S/ 6,250.38/m² y una velocidad de ventas de 2.4 unidades mensuales, el proyecto alcanza un VANF de S/ 2,906,762.97. Cuando el precio de venta disminuye en 5 % y la velocidad de ventas se reduce en 50 % (1.20 unidades/mes), el VANF cae a S/ 912,397.14, lo que representa una pérdida significativa de valor para el inversionista. Por el contrario, si tanto el precio como la velocidad aumentan en 2.5 % y 50 %, respectivamente, el VANF puede ascender hasta S/ 3,688,431.66. Estos resultados confirman que el proyecto es altamente sensible a variaciones comerciales, especialmente en términos de ingresos proyectados.

Precio De Venta Y Costo De Construcción. Con un costo base de construcción de S/ 2,023.13/m², el proyecto genera un VANF de S/ 2,906,762.97. Si el precio de venta disminuye en 5 % y el costo de construcción aumenta en 2 %, el VANF se reduce a S/ 1,736,529.09, es decir, una diferencia negativa de más de S/ 1.17 millones respecto al valor base. En contraste, una mejora del 5 % en el precio de venta permite alcanzar un VANF de S/ 3,770,790.52, incluso en un contexto de costos crecientes. Esto demuestra que, aunque el proyecto es sensible a los costos directos, estos pueden ser compensados por estrategias de comercialización adecuadas.

Precio De Venta Y Costo Del Terreno. El análisis muestra que el costo del terreno tiene un impacto comparativamente menor sobre la rentabilidad del proyecto. Manteniendo un valor base de S/ 9,805.00/m², se obtiene un VANF de S/ 2,906,762.97. Ante un aumento del 3 % en el valor del terreno, el VANF disminuye a S/ 2,661,502.36, es decir, una variación de aproximadamente S/ 245 mil. Este comportamiento responde a la menor participación relativa del terreno en la estructura total de inversión, en comparación con los ingresos por ventas o los costos de construcción.

Conclusión Del Análisis De Sensibilidad

Los resultados confirman que las variables con mayor influencia sobre la rentabilidad del proyecto son el precio de venta y la velocidad de ventas, ya que sus variaciones generan los cambios más significativos en el Valor Actual Neto Financiero (VANF). Reducciones simultáneas de ambas variables pueden reducir el VANF a menos de un tercio del valor base, mientras que incrementos moderados permiten superar los S/ 3.6 millones, reflejando un alto grado de sensibilidad frente a los ingresos proyectados. En segundo lugar, el costo de construcción también presenta un impacto relevante, particularmente en escenarios combinados con precios de venta a la baja. Sin embargo, este efecto puede ser compensado mediante estrategias comerciales que

mejoren el ingreso por metro cuadrado. Por su parte, el costo del terreno evidencia una sensibilidad baja en relación con los demás factores analizados, generando ajustes en el VANF de menor magnitud. Esta menor incidencia se explica por su peso proporcional dentro de la inversión total. En conjunto, el análisis demuestra que el proyecto acogido a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC exhibe una alta capacidad de resiliencia financiera ante fluctuaciones del entorno. Las bonificaciones normativas y el mayor número de unidades vendibles contribuyen a sostener una rentabilidad robusta, incluso frente a escenarios adversos del mercado.

7.2. Escenario Convencional, Sin Acogimiento A La Ordenanza Municipal N.º

025-2019-MPC

7.2.1. Egresos

El escenario sin acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC corresponde a la versión convencional del proyecto *Residencial Solara*, sujeto a los parámetros normativos establecidos por el Plan de Desarrollo Urbano vigente, que limitan la altura máxima edificable y la densidad permitida. Como resultado, la capacidad constructiva se reduce, lo que impacta tanto en el metraje total vendible como en la estructura general de costos. El presupuesto total de egresos asciende a S/ 18,885,051.01, de los cuales S/ 16,942,756.88 corresponden al valor neto sin IGV y S/ 1,942,294.13 al impuesto general a las ventas. Este valor cubre la totalidad de los costos necesarios para ejecutar el proyecto, desde la adquisición del terreno hasta la etapa de postventa. El costo del terreno se mantiene constante respecto al proyecto que se acoge a la ordenanza municipal; en el caso del costo de construcción, este se reduce en aproximadamente 6 % respecto al costo de construcción del edificio certificado, según información proporcionada por Damantium S.A.C.

Figura 81

Egresos Del Proyecto Convencional

RESIDENCIAL SOLARA - CONVENCIONAL, SIN LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC

TERRENO	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Terreno			S/ 6,107,891	S/ 9,001	S/ 6,116,891
Terreno	9,805 Soles/m2	600 m2	S/ 5,883,000		S/ 5,883,000
Alcabala	3%	S/ 5,829,500	S/ 174,885		S/ 174,885
Importe exonerado del impuesto	10 UIT	S/ 53,500			
Gastos notariales y registrales	0.850%		S/ 50,006	S/ 9,001	S/ 59,006
CONSTRUCCIÓN	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Construcción			S/ 9,434,892.30	S/ 1,698,280.61	S/ 11,133,172.91
Estacionamientos	1,528 Soles/m2	1,660.92 m2	S/ 2,538,244.52	S/ 456,884.01	S/ 2,995,128.53
Departamentos	1,910 Soles/m2	3,610.30 m2	S/ 6,896,647.78	S/ 1,241,396.60	S/ 8,138,044.38
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gasto de Dirección Comercial			S/ 619,144.20	S/ 111,445.96	S/ 730,590.15
Ventas	1.3%	S/ 19,972,393	S/ 259,641.11	S/ 46,735.40	S/ 306,376.52
Marketing	1.8%	S/ 19,972,393	S/ 359,503.08	S/ 64,710.55	S/ 424,213.64
PROYECTOS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos de Proyectos			S/ 234,000.09	S/ 42,120.02	S/ 276,120.10
Levantamiento Topográfico	2.6 Soles/m2	600 m2	S/ 1,588.98	S/ 286.02	S/ 1,875.00
Estudio de Suelos	9.3 Soles/m2	600 m2	S/ 5,580.00	S/ 1,004.40	S/ 6,584.40
Arquitectura	13.0 Soles/m2	5,346 m2	S/ 69,500.60	S/ 12,510.11	S/ 82,010.71
Seguridad	1.9 Soles/m2	5,346 m2	S/ 9,890.47	S/ 1,780.28	S/ 11,670.75
Estructuras	6.6 Soles/m2	5,346 m2	S/ 35,284.92	S/ 6,351.29	S/ 41,636.21
Sanitarias	3.3 Soles/m2	5,346 m2	S/ 17,642.46	S/ 3,175.64	S/ 20,818.10
Eléctricas	3.3 Soles/m2	5,346 m2	S/ 17,642.46	S/ 3,175.64	S/ 20,818.10
Diseño Interior	1.3 Soles/m2	5,346 m2	S/ 6,923.33	S/ 1,246.20	S/ 8,169.53
Paneles solares			S/ 1,875.00	S/ 337.50	S/ 2,212.50
Riego tecnificado			S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
Edge			S/ 45,860.00	S/ 8,254.80	S/ 54,114.80
Conexiones domiciliarias (Luz)	466.10 Soles/Und	38 und	S/ 17,711.86	S/ 3,188.14	S/ 20,900.00
LICENCIAS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos de Licencias y Otros			S/ 45,799.87	S/ 8,243.98	S/ 54,043.85
Certificado de Parámetros Urbanísticos			S/ 400.72	S/ 72.13	S/ 472.84
Derecho de Trámite (6.20%UIT)	6.20%	S/ 331.70			
Carpeta (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
Anteproyecto en Consulta			S/ 8,314.65	S/ 1,496.64	S/ 9,811.29
Derecho de Trámite	1.00	S/ 759.00			
Carpeta (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
Derecho de Revisión de comisión (0.05%V.O.)	0.11%	S/ 7,486.64			
Licencia de Obra			S/ 10,431.98	S/ 1,877.76	S/ 12,309.73
Derecho de Trámite (28.32%UIT)	28.32%	S/ 1,515.12			
Derecho de Revisión de comisión (0.13%V.O.)	0.13%	S/ 8,847.84			
Liquidación por número (1.29%UIT)	1.29%	S/ 69.02			
Finalización de Obra			S/ 272.50	S/ 49.05	S/ 321.55
Derecho de Trámite	1.00	S/ 272.50			
Total Gastos de Titulación			S/ 26,380.03	S/ 4,748.41	S/ 31,128.43
Independización y Reglamento Interno	1.00	S/ 3,700.00			
Gastos Notariales y Registrales	0.2%	S/ 22,680.03			
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Administrativos			S/ 299,585.90	S/ 53,925.46	S/ 353,511.36
Gerenciamiento del Proyecto	1.5%	S/ 19,972,393.42	S/ 299,585.90	S/ 53,925.46	S/ 353,511.36
GASTOS FINANCIEROS	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Financieros			S/ 135,399.77	S/ 7,389.15	S/ 142,788.92
Inspecciones de Avance de Obra	13 meses	S/ 3,000.00	S/ 33,050.85	S/ 5,949.15	S/ 39,000.00
Tasación	9,440 Soles	1.00	S/ 8,000.00	S/ 1,440.00	S/ 9,440.00
Estructuración Bancaria	1.00%	S/ 9,434,892.30	S/ 94,348.92		S/ 94,348.92
POSTVENTA	P.U.	Cantidad	Subtotal	IGV	Total
Total Gastos Postventa			S/ 66,044.25	S/ 11,887.96	S/ 77,932.21
Total Gastos Postventa	0.70%	S/ 9,434,892.30	S/ 66,044.25	S/ 11,887.96	S/ 77,932.21
TOTAL DE EGRESOS			S/ 16,942,756.88	S/ 1,942,294.13	S/ 18,885,051.01

Nota: Elaboración propia

Los egresos presentan una distribución proporcional similar al escenario con ordenanza, aunque con una reducción significativa en los costos de construcción y administración debido a la menor escala del proyecto. Este comportamiento tendrá un efecto directo en los indicadores de rentabilidad evaluados en los siguientes apartados.

El flujo de egresos ha sido programado en función del avance del cronograma técnico, manteniendo la lógica secuencial de ejecución del proyecto: adquisición de terreno, construcción, dirección técnica y gestión operativa.



Figura 82

Flujo De Caja Egresos - Sin La Bonificación De La OM 025-2019

FLUJO DE CAJA EGRESOS																	
		jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
		Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
GANTT																	
Compra de Terreno	1.00	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo construcción	14.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.00	1.00
Anticipo construcción	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	-	-
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	23.00	-	-	-	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PROYECTOS Y LICENCIAS	7.00	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	14.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.00	1.00
POSTVENTA	3.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TERRENO																	
Compra de Terreno	6,107,890.50	6,116,891.49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alcabala	174,885.00	174,885.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Notariales/Registrales	50,005.50	50,005.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal Terreno	6,341,781.99	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	9,000.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA TERRENO	6,341,781.99	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION																	
		jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
		Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
Anticipo Construcción	1,886,978.46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,886,978.46	-	-
IGV	339,656.12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	339,656.12	-	-
Costo directo construcción	9,434,892.30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	673,920.88	673,920.88	673,920.88
Descuento Anticipo	(1,886,978.46)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)
Valorización Neta de Anticipo	7,547,913.84	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	539,136.70	539,136.70	539,136.70
IGV	1,358,624.49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	97,044.61	97,044.61	97,044.61
% Avance Mes		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	7.1%	7.1%
% Avance Acumulado		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	14.3%	21.4%
FLUJO DE CAJA CONSTRUCCION		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,862,815.89	636,181.31	636,181.31
COSTOS INDIRECTOS																	
		jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
		Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	619,144.20	-	-	-	-	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31
IGV	111,445.96	-	-	-	-	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48
PROYECTOS Y LICENCIAS	279,799.96	-	39,971.42	39,971.42	39,971.42	39,971.42	39,971.42	39,971.42	39,971.42	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	50,363.99	-	7,194.86	7,194.86	7,194.86	7,194.86	7,194.86	7,194.86	7,194.86	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	434,985.67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,912.42	18,912.42	18,912.42
IGV	61,314.61	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,665.85	2,665.85	2,665.85
POSTVENTA	66,044.25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	11,887.96	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal Costos Indirectos	1,229,762.29	-	39,971.42	39,971.42	39,971.42	66,890.74	66,890.74	66,890.74	66,890.74	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	45,831.73	45,831.73	45,831.73
IGV	211,019.85	-	7,194.86	7,194.86	7,194.86	12,040.33	12,040.33	12,040.33	12,040.33	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	7,511.33	7,511.33	7,511.33
FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS	1,440,782.14	-	47,166.28	47,166.28	47,166.28	78,931.07	78,931.07	78,931.07	78,931.07	31,764.79	31,764.79	31,764.79	31,764.79	31,764.79	53,343.06	53,343.06	53,343.06

FLUJO DE CAJA EGRESOS																
GANTT		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Compra de Terreno	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo construcción	14.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
Anticipo construcción	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	23.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
PROYECTOS Y LICENCIAS	7.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	14.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-	-	-
POSTVENTA	3.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.00	1.00	-
TERRENO																
Compra de Terreno	6,107,890.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alcabala	174,885.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Notariales/Registrales	50,005.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal Terreno	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	9,000.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA TERRENO	6,341,781.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Anticipo Construcción	1,886,978.46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	339,656.12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo construcción	9,434,892.30	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	673,920.88	-	-	-	-
Descuento Anticipo	(1,886,978.46)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	(134,784.18)	-	-	-	-
Valorización Neta de Anticipo	7,547,913.84	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	539,136.70	-	-	-	-
IGV	1,358,624.49	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	97,044.61	-	-	-	-
% Avance Mes		7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
% Avance Acumulado		28.6%	35.7%	42.9%	50.0%	57.1%	64.3%	71.4%	78.6%	85.7%	92.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
FLUJO DE CAJA CONSTRUCCION	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	636,181.31	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
GASTO DE VENTAS Y PUBLICIDAD	619,144.20	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	26,919.31	-	-	-	-
IGV	111,445.96	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	4,845.48	-	-	-	-
PROYECTOS Y LICENCIAS	279,799.96	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV	50,363.99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE GERENC. Y ADMINISTRACIÓN	434,985.67	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	18,912.42	-	-	-	-
IGV	61,314.61	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	2,665.85	-	-	-	-
POSTVENTA	66,044.25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22,014.75	22,014.75	22,014.75	-
IGV	11,887.96	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,962.65	3,962.65	3,962.65	-
Subtotal Costos Indirectos	1,229,762.29	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	45,831.73	22,014.75	22,014.75	22,014.75	-
IGV	211,019.85	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	7,511.33	3,962.65	3,962.65	3,962.65	-
FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS	1,440,782.14	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	53,343.06	25,977.40	25,977.40	25,977.40	-
MOVIMIENTO DE IGV		nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
IGV Venta	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,215.92	113,149.86	112,423.25	111,545.84	93,403.13	-	-	-	-
IGV Compra	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	104,555.94	3,962.65	3,962.65	3,962.65	-
Diferencia	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,593.92	7,867.32	6,989.91	(11,152.81)	(3,962.65)	(3,962.65)	(3,962.65)	-
Crédito Fiscal Acumulado	24,798.44	16,138.46	7,478.48	-	-	-	-	-	-	-	-	11,152.81	15,115.46	19,078.12	23,040.77	23,040.77
Pago IGV SUNAT	-	-	-	1,181.50	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,659.98	8,593.92	7,867.32	6,989.91	-	-	-	-	-
Efecto Neto IGV	8,659.98	8,659.98	8,659.98	7,478.48	-	-	-	-	-	-	-	(11,152.81)	(3,962.65)	(3,962.65)	(3,962.65)	-
IMPUESTO A LA RENTA		Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Pago de Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-908,890.96	-	-	-

Nota: Elaboración propia

7.2.2. Ingresos

En el escenario convencional del proyecto Residencial Solara, sin acogimiento a la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, el volumen de ingresos proyectados está condicionado por una menor cabida arquitectónica, lo que implica una reducción tanto en el número de unidades vendibles como en el área total edificada. Esta limitación normativa afecta directamente la generación de ingresos del proyecto.

Los ingresos del proyecto se componen de:

- La venta de departamentos con área techada, considerando el precio promedio por metro cuadrado definido en el capítulo de marketing.
- La venta de terrazas o áreas sin techar, valorizadas al 50 % del valor del m² techado.
- La venta de estacionamientos, calculados como unidades individuales.

Figura 83

Determinación De Los Ingresos Totales - Sin La Bonificación De La OM 025-2019

RESIDENCIAL SOLARA - CONVENCIONAL, SIN LA BONIFICACIÓN DE LA OM 025-2019-MPC

DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS TOTALES

Unidad Inmobiliaria	Precio (Inc. IGV)	Área	Sub-total	IGV	Total	%
UIT	5,350					
IGV	18%					
Precio de departamento (Soles/m ²)	S/. 6,259					
Precio de área sin techar (Soles/m ²)	S/. 3,130					
Precio de Estacionamiento (Soles/Und)	S/. 62,900					
INGRESOS (S/)						
Dptos con área techada	6,259 Soles/m2	3,067 m2	S/ 17,612,153	S/ 1,585,094	S/ 19,197,247	88.2%
Dptos con área sin techar	3,130 Soles/m2	58 m2	S/ 167,396	S/ 15,066	S/ 182,462	0.8%
Estacionamientos	62,900 Soles/und	38 und	S/ 2,192,844	S/ 197,356	S/ 2,390,200	11.0%
Total		3,125 m2	S/ 19,972,393	S/ 1,797,515	S/ 21,769,909	100.0%

Nota: Elaboración propia

El total de ingresos proyectados asciende a S/ 21,769,909.00 con IGV, compuesto por:

- S/ 18,828,000 por venta de departamentos techados (88.3 %)
- S/ 144,075 por terrazas (0.7 %)
- S/ 2,359,147.38 por 38 estacionamientos valorizados en S/ 62,082 cada uno (11.1 %)

En total, el área techada vendible es de **3,012.00 m²**, con un área adicional de terrazas de **46.10 m²**, ambas distribuidas en 38 unidades habitacionales. El precio promedio por metro cuadrado techado es de **S/ 6,250**, con pequeñas variaciones por tipología, nivel y área complementaria.

Figura 84

Ingreso Por Ventas De Dptos - Escenario Sin Bonificación De La OM 025-2019

Tipo	Dpto	Area techada m ²	Area terrazas m ²	Area Techada m ²	Valor de venta (Soles)	IGV (Soles)	Precio Venta Final (Soles)	Precio de Venta (Soles/m ²)
FLAT	201	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	202	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	203	95.60 m2	10.50 m2	100.85 m2	596,330	53,670	650,000	6,445
FLAT	204	107.00 m2	18.65 m2	116.33 m2	701,835	63,165	765,000	6,576
FLAT	301	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	302	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	303	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	304	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	401	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	402	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	403	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	404	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	614,679	55,321	670,000	6,262
FLAT	501	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	502	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	503	95.60 m2	0.00 m2	95.60 m2	550,459	49,541	600,000	6,276
FLAT	504	107.00 m2	0.00 m2	107.00 m2	617,431	55,569	673,000	6,290
FLAT	601	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	602	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	603	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	604	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	605	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	606	109.63 m2	0.00 m2	109.63 m2	617,431	55,569	673,000	6,139
FLAT	701	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	702	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	703	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	704	42.80 m2	0.00 m2	42.80 m2	232,569	20,931	253,500	5,923
FLAT	705	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	706	49.70 m2	0.00 m2	49.70 m2	303,670	27,330	331,000	6,660
FLAT	707	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	708	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	801	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	802	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
DÚPLEX	803	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
DÚPLEX	804	142.30 m2	0.00 m2	142.30 m2	773,394	69,606	843,000	5,924
FLAT	805	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	806	37.71 m2	0.00 m2	37.71 m2	230,275	20,725	251,000	6,656
FLAT	901	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
FLAT	902	70.24 m2	0.00 m2	70.24 m2	380,734	34,266	415,000	5,908
Total	38.00	3,066.94 m2	58.30 m2	3,096.09 m2	17,724,771	1,595,229	19,320,000	6,259

Nota: Elaboración propia

El desglose por unidad refleja los valores de venta individual antes y después del IGV, así como el precio efectivo por m². Este análisis permite identificar la contribución de cada departamento al ingreso total, así como la distribución del valor generado en función de la ubicación y configuración arquitectónica de cada unidad.

La velocidad de ventas proyectada se mantiene en 2.4 unidades por mes, de acuerdo con el estudio de mercado elaborado para la zona, y será aplicada en el siguiente apartado para proyectar el flujo económico del escenario convencional.

7.2.3. Estado De Resultados – Escenario Convencional

El estado de resultados correspondiente al escenario convencional del proyecto *Residencial Solara* — es decir, sin acogerse a los beneficios normativos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC — permite analizar la rentabilidad del desarrollo inmobiliario bajo condiciones estándar de edificabilidad.

En este escenario, los ingresos totales ascienden a S/ 21,769,908.80, provenientes exclusivamente de la venta de departamentos con área techada. Por su parte, los egresos totales del proyecto alcanzan los S/ 18,885,051.01, valor que incluye el costo del terreno, la ejecución de obra, el diseño de especialidades, los gastos administrativos, comerciales y de postventa.

Como resultado, se obtiene una utilidad antes de impuestos de S/ 2,884,857.80, lo cual representa un margen bruto del 13.25 % sobre los ingresos. Aplicando el impuesto a la renta (29.5 %), equivalente a S/ 908,890.96, la utilidad después de impuestos se reduce a S/ 1,975,966.86.

A este resultado se suma la recuperación del saldo de IGV a favor del inversionista, valorizado en S/ 144,745.72, con lo cual la utilidad neta final asciende a S/ 2,120,745.58.

Este desempeño refleja una rentabilidad moderada, afectada por la menor cabida arquitectónica y el consecuente límite en la generación de ingresos. A pesar de ello, se obtienen resultados positivos para el promotor, con márgenes que, si bien más ajustados que en el escenario con ordenanza, permiten evaluar la viabilidad del proyecto bajo parámetros convencionales. Los indicadores de rentabilidad correspondientes a este escenario son los siguientes:

Margen neto sobre ventas (ROS): 9.74 %

Margen neto sobre costos (ROI): 11.23%

Múltiplo bruto de inversión: 0.74x

Figura 85

Estado De Ganancias Y Pérdidas Sin La Bonificación De La OM 025-2019

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (En Soles)

Egresos	Sin IGV	IGV	Total	% / Ingresos	% Egresos
Terreno y Alcabala	6,107,890.5	9,001.0	6,116,891.5	28.1%	32.4%
Proyectos - Construcción	234,000.1	42,120.0	276,120.1	1.3%	1.5%
Licencias - Construcción	45,799.9	8,244.0	54,043.9	0.2%	0.3%
Costo Directo Construcción	9,434,892.3	1,698,280.6	11,133,172.9	51.1%	59.0%
Gastos Administrativos	299,585.9	53,925.5	353,511.4	1.6%	1.9%
Gasto de Ventas y Publicidad	619,144.2	111,446.0	730,590.2	3.4%	3.9%
Gastos Legales y Bancarios	135,399.8	7,389.2	142,788.9	0.7%	0.8%
Total Gastos Postventa	66,044.2	11,888.0	77,932.2	0.4%	0.4%
Total Egresos en Soles	16,942,756.9	1,942,294.1	18,885,051.0	86.7%	100.0%

Ingresos	Sin IGV	IGV	Total	% / Ingresos
Dptos con área techada	17,612,153.1	1,585,093.8	19,197,246.9	88.2%
Dptos con área sin techar	167,396.3	15,065.7	182,461.9	0.8%
Estacionamientos	2,192,844.0	197,356.0	2,390,200.0	11.0%
Total Ingresos en Soles	19,972,393.4	1,797,515.4	21,769,908.8	100.0%

UTILIDADES Y MÁRGENES	ER	IGV	Total
Total Ingresos	19,972,393.4	1,797,515.4	21,769,908.8
Total Egresos	- 16,942,756.88	- 1,942,294.13	- 18,885,051.01
Utilidad antes de Impuestos	3,029,636.5	144,778.7	2,884,857.8
Margen bruto	15.17%		13.25%
Impuesto a la renta (30%)			- 908,890.96
Utilidad después del impuesto a la renta			1,975,966.86
Ajuste por saldo del IGV			- 144,778.72
Utilidad después de impuestos			2,120,745.58
Margen neto sobre ventas (ROS)			9.74%
Margen neto sobre costos (ROI)			11.23%
Múltiplo Bruto			0.74x

Nota: Elaboración propia

7.2.4. Flujo Económico Y Rentabilidad Del Proyecto – Escenario

Convencional

En el escenario convencional, es decir, sin acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, el proyecto presenta un comportamiento financiero distinto al del escenario con bonificación, tanto en términos de egresos como de ingresos. Las restricciones normativas impiden el aprovechamiento máximo del potencial edificatorio del terreno, lo cual se refleja en una menor cantidad de unidades vendibles, menores ingresos proyectados y una rentabilidad inferior.

El flujo económico del proyecto se ha elaborado considerando los egresos e ingresos mensuales desde el inicio de la etapa de inversión hasta la culminación del periodo de ventas. Durante los primeros meses, el flujo de caja es negativo debido a la inversión inicial en terreno, construcción y otros gastos preoperativos. Como se aprecia en el cuadro del flujo de caja económico mensual, las salidas de efectivo más significativas se concentran en los primeros 14 meses, alcanzando un déficit acumulado máximo de aproximadamente S/ 6,341,781.99. Esta etapa corresponde a la ejecución de obra y puesta en marcha del proyecto. A partir del mes 15, se inicia el ingreso por ventas, lo cual permite revertir el flujo negativo y comenzar la recuperación de la inversión. El flujo económico mensual se mantiene positivo de manera sostenida, con montos cercanos a los S/ 681,646.15 mensuales, llegando incluso a un pico de ingresos de S/ 2,014,129.24 en el mes de mayor concentración de ventas. Al cierre del horizonte temporal analizado, el proyecto alcanza un flujo económico acumulado positivo, lo cual indica que, si bien la rentabilidad es menor que en el escenario con bonificación, el proyecto sigue siendo viable desde el punto de vista económico. No obstante, la menor cantidad de unidades vendibles y el menor metraje comercializable impactan negativamente en el margen de ganancia y en los indicadores financieros generales.

Figura 86

Flujo De Caja Económico - Sin La Bonificación De La OM 025-2019

FLUJO DE CAJA ECONOMICO O DEL PROYECTO	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	
	<u>Mes 0</u>	<u>Mes 1</u>	<u>Mes 2</u>	<u>Mes 3</u>	<u>Mes 4</u>	<u>Mes 5</u>	<u>Mes 6</u>	<u>Mes 7</u>	<u>Mes 8</u>	<u>Mes 9</u>	<u>Mes 10</u>	<u>Mes 11</u>	<u>Mes 12</u>	<u>Mes 13</u>	<u>Mes 14</u>	
Flujo de Caja Ingresos (Liberación de Fondos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,504,258.42	651,306.00	
Flujo de Caja Egresos																
Terreno	(6,341,781.99)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Construcción	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,862,815.89)	(636,181.31)	
Indirectos	-	(47,166.28)	(47,166.28)	(47,166.28)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(31,764.79)	(31,764.79)	(31,764.79)	(31,764.79)	(31,764.79)	(53,343.06)	(53,343.06)	
Pago IGV Sunat	-	-	-	-	-	-	-	-	(25,133.10)	(42,327.82)	(42,327.82)	(42,790.21)	(42,790.21)	-	-	
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL	(6,341,781.99)	(47,166.28)	(47,166.28)	(47,166.28)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(56,897.89)	(74,092.61)	(74,092.61)	(74,555.00)	(74,555.00)	588,099.47	(38,218.37)	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL ACUMULADO	(6,341,781.99)	(6,388,948.27)	(6,436,114.55)	(6,483,280.83)	(6,562,211.90)	(6,641,142.96)	(6,720,074.03)	(6,799,005.10)	(6,855,902.99)	(6,929,995.60)	(7,004,088.21)	(7,078,643.21)	(7,153,198.21)	(6,565,098.74)	(6,603,317.11)	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO O DEL PROYECTO	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26	ene-27
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Flujo de Caja Ingresos (Liberación de Fondos)	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1371170.526	1370370.526	1361570.526	1350944.105	1131215.684	0	0	0
Flujo de Caja Egresos																
Terreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Construcción	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	-636181.3094	0	0	0	0
Indirectos	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-53343.06251	-25977.40347	-25977.40347	-25977.40347	0
Pago IGV Sunat	0	0	0	0	-1181.500231	-8659.979373	-8659.979373	-8659.979373	-8593.924328	-7867.318823	-6989.90791	0	0	0	0	0
Impuesto a la Renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	908890.9626	0	0	0
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL	681,646.15	681,646.15	681,646.15	681,646.15	680,464.65	672,986.18	672,986.18	672,986.18	673,052.23	672,978.84	665,056.25	661,419.73	2,014,129.24	(25,977.40)	(25,977.40)	-
FLUJO DE CAJA ECONOMICO MENSUAL ACUMULADO	-5921670.957	-5240024.803	-4558378.648	-3876732.494	-3196267.839	-2523281.664	-1850295.489	-1177309.314	-504257.084	168721.7516	833777.9981	1495197.732	3509326.975	3483349.571	3457372.168	3457372.168

Nota: Elaboración propia

Los indicadores financieros del proyecto en el escenario convencional, calculados con una tasa de descuento anual del 15%, muestran una rentabilidad sólida. El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto es de S/ 1,107,341.45, lo que indica que los flujos generados superan el aporte de capital estimado en S/ 7,421,405.11. La Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza un 24.77% anual, reflejando un rendimiento atractivo frente al costo de oportunidad del capital.

Tabla 25

Indicadores De Rentabilidad Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Flujo De Caja Económico

	Anual	Mensual
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%
Aporte de capital	S/ 7,421,405.11	
VAN del Proyecto	S/ 1,107,341.77	
TIR del Proyecto	24.77%	1.86%

Nota: Elaboración propia

7.2.5. Flujo Financiero

El flujo financiero del proyecto bajo el escenario convencional refleja los movimientos de caja reales desde la perspectiva del inversionista, incorporando el efecto del financiamiento externo asumido para cubrir parte de los costos de inversión. En este caso, el proyecto inicia con un desembolso parcial del capital propio y una inyección de recursos a través de financiamiento durante los primeros meses de ejecución.

Durante la fase inicial, se observa un flujo financiero negativo que alcanza un punto mínimo de S/ -4,204,020.32, reflejando el compromiso de fondos para la adquisición del terreno y el avance de obra. A partir del segundo semestre del proyecto, los ingresos por ventas comienzan a compensar las salidas de caja, generando flujos

mensuales positivos constantes, con valores que superan los S/ 680,000 durante varios meses consecutivos.

En el mes de mayor facturación, el flujo financiero alcanza un pico de S/ 2,093,933.66, impulsado por la consolidación de ventas. Hacia el final del periodo de análisis, el flujo financiero mantiene un comportamiento estable, con márgenes positivos, salvo por ligeros montos negativos que corresponden a los ajustes finales en la recuperación de la inversión.

Este comportamiento financiero evidencia que el proyecto logra una adecuada recuperación del capital invertido a lo largo del ciclo comercial, generando flujos de caja que permiten cubrir tanto la deuda asumida como obtener una rentabilidad razonable para el promotor, aún dentro de las limitaciones del escenario sin bonificación normativa.

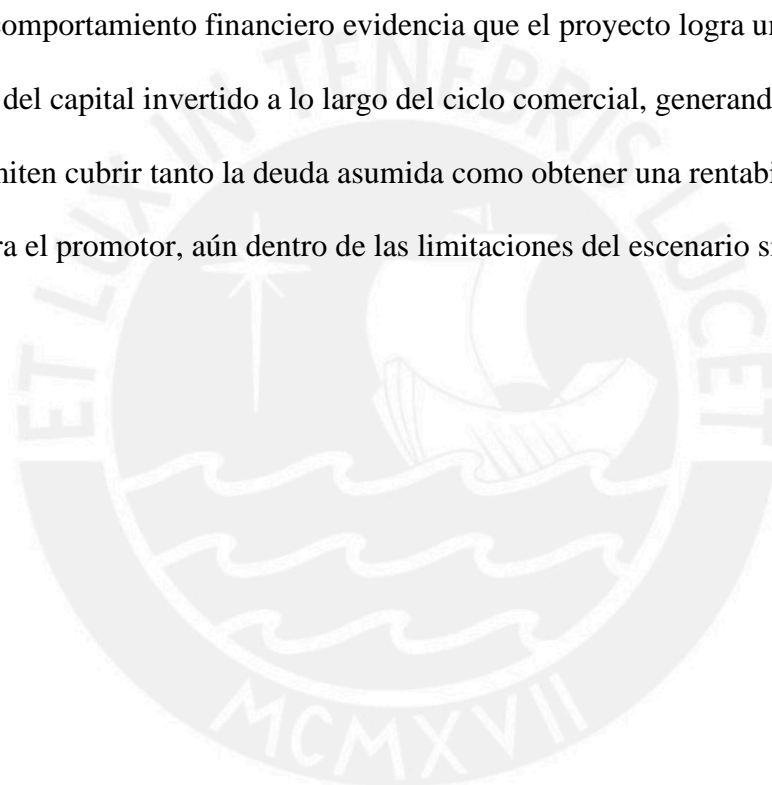


Figura 87

Flujo de caja financiero - sin la bonificación de la OM 025-2019

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25
	<u>Mes 0</u>	<u>Mes 1</u>	<u>Mes 2</u>	<u>Mes 3</u>	<u>Mes 4</u>	<u>Mes 5</u>	<u>Mes 6</u>	<u>Mes 7</u>	<u>Mes 8</u>	<u>Mes 9</u>	<u>Mes 10</u>	<u>Mes 11</u>	<u>Mes 12</u>	<u>Mes 13</u>	<u>Mes 14</u>
Flujo de Caja Económico	(6,341,781.99)	(47,166.28)	(47,166.28)	(47,166.28)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(56,897.89)	(74,092.61)	(74,092.61)	(74,555.00)	(74,555.00)	588,099.47	(38,218.37)
Flujo de Caja Deuda - Corto Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,782,189.87	38,218.37
Flujo de Caja Deuda - Compra de Terreno	2,137,761.68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,370,289.34)	-
Escudo Fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(4,204,020.32)	(47,166.28)	(47,166.28)	(47,166.28)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(78,931.07)	(56,897.89)	(74,092.61)	(74,092.61)	(74,555.00)	(74,555.00)	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO MENSUAL ACUMULADO	(4,204,020.32)	(4,251,186.59)	(4,298,352.87)	(4,345,519.15)	(4,424,450.22)	(4,503,381.29)	(4,582,312.36)	(4,661,243.43)	(4,718,141.32)	(4,792,233.93)	(4,866,326.54)	(4,940,881.53)	(5,015,436.53)	(5,015,436.53)	(5,015,436.53)

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	nov-26	dic-26
	<u>Mes 15</u>	<u>Mes 16</u>	<u>Mes 17</u>	<u>Mes 18</u>	<u>Mes 19</u>	<u>Mes 20</u>	<u>Mes 21</u>	<u>Mes 22</u>	<u>Mes 23</u>	<u>Mes 24</u>	<u>Mes 25</u>	<u>Mes 26</u>	<u>Mes 27</u>	<u>Mes 28</u>	<u>Mes 29</u>
Flujo de Caja Económico	681,646.15	681,646.15	681,646.15	681,646.15	680,464.65	672,986.18	672,986.18	672,986.18	673,052.23	672,978.84	665,056.25	661,419.73	2,014,129.24	(25,977.40)	(25,977.40)
Flujo de Caja Deuda - Corto Plazo	(681,646.15)	(681,646.15)	(495,111.73)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Deuda - Compra de Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Escudo Fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	79,804.42	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-	-	186,534.43	681,646.15	680,464.65	672,986.18	672,986.18	672,986.18	673,052.23	672,978.84	665,056.25	661,419.73	2,093,933.66	(25,977.40)	(25,977.40)
FLUJO DE CAJA FINANCIERO MENSUAL ACUMULADO	(5,015,436.53)	(5,015,436.53)	(4,828,902.10)	(4,147,255.95)	(3,466,791.29)	(2,793,805.12)	(2,120,818.94)	(1,447,832.77)	(774,780.54)	(101,801.70)	563,254.54	1,224,674.28	3,318,607.94	3,292,630.54	3,266,653.13

Nota: Elaboración propia

Los indicadores de rentabilidad obtenidos a partir del flujo de caja financiero confirman la viabilidad del proyecto incluso bajo el escenario convencional. Con una tasa de descuento anual del 15%, se obtiene un Valor Actual Neto (VAN financiero) de S/ 1,379,859.13, lo que demuestra que el proyecto genera valor positivo para el inversionista, luego de considerar el costo del financiamiento.

La Tasa Interna de Retorno financiera (TIR) asciende a 30.29% anual, lo que representa un rendimiento atractivo frente al costo del capital y valida la solidez del proyecto en términos de generación de excedentes financieros.

Tabla 26

Indicadores De Rentabilidad Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Flujo De Caja Financiero

	Anual	Mensual
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%
VAN del Proyecto	S/ 1,315,448.87	
TIR del Proyecto	30.29%	2.23%

Nota: Elaboración propia

7.2.6. Estructura De Financiamiento

El financiamiento del proyecto en el escenario convencional se compone de una combinación de recursos propios del promotor y una línea de crédito bancaria, lo que permite optimizar la inversión y distribuir eficientemente el riesgo financiero. El monto total del financiamiento requerido asciende a S/ 18,885,051, distribuidos en distintas fuentes y momentos de aplicación.

En la fase inicial del proyecto, el mayor peso recae sobre el capital propio, representando un 42.8% del total, utilizado principalmente para la adquisición del terreno y el inicio de las obras preliminares. Durante la etapa de ejecución, el financiamiento bancario adquiere mayor protagonismo, cubriendo un 34.1% del total

del financiamiento. Finalmente, en la etapa comercial, se complementan los recursos con ingresos por ventas en curso y recursos de capital de trabajo, equivalentes al 23.1% restante.

La línea total aprobada por el banco asciende a S/ 7,123,066, lo que representa el 37.7% del total de recursos movilizados en el proyecto. Esta proporción de apalancamiento resulta prudente y adecuada para el tamaño y riesgo del emprendimiento, permitiendo mantener la solvencia del flujo financiero sin comprometer la rentabilidad del capital propio.

Esta estructura de financiamiento refleja una estrategia equilibrada entre liquidez inicial, apalancamiento externo y flujo de ingresos proyectado, lo que contribuye a la sostenibilidad financiera del proyecto sin acogerse a incentivos normativos especiales.

Figura 88

Estructura De Financiamiento Del Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	PERFIL		AJUSTADO AL FLUJO	
Aporte Propio	6,447,055	34.1%	7,421,405	39.3%
Financiamiento Compra Terreno			2,137,762	11.3%
Preventa	-	0.0%	4,570,568	24.2%
Línea de Crédito Bancos	12,437,996	65.9%	4,755,316	25.2%
Total Financiamiento	18,885,051	100.0%	18,885,051	100.0%
Línea total Banco	6,893,077	37%		

Nota: Elaboración propia

7.2.7. Análisis De Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite evaluar cómo varían los resultados del proyecto frente a cambios en variables críticas, determinando la estabilidad de su rentabilidad ante escenarios menos favorables o inciertos. Para el caso del escenario convencional, se analizaron tres factores clave: precio de venta frente a velocidad de

ventas, precio de venta frente a costo de construcción, y precio de venta frente a costo del terreno. El análisis se realiza para el modelo económico del proyecto.

Tabla 27

Variables Críticas Para El Análisis De Sensibilidad – Escenario Convencional

Variables Críticas	Variación	Rangos
Precio de Venta	5.0%	2.5%
Costo de Construcción	5.0%	2.5%
Velocidad de Ventas	25.0%	25.0%

Nota: Elaboración propia

Figura 89

Análisis De Sensibilidad - Proyecto Sin La Bonificación De La OM 025-2019-MPC – Modelo Financiero

Precio de Venta / Velocidad de Ventas

VANF Proyecto			VELOCIDAD DE VENTAS (Var. %)					
		S/ 1,315,448.87	1.20 unid -50.0%	1.80 unid -25.0%	2.40 unid 0.0%	3.00 unid 25.0%	3.60 unid 50.0%	
PRECIO DE VENTA (Var. %)	S/ 5,946.44	-5.0%	-134,440.85	345,949.19	613,921.56	735,006.06	716,140.78	
	S/ 6,102.93	-2.5%	186,982.22	686,089.16	964,347.29	1,090,403.35	1,075,935.54	
	S/ 6,259.41	0.0%	508,381.03	1,026,236.71	1,315,448.87	1,446,741.75	1,435,730.30	
	S/ 6,322.01	1.0%	637,350.59	1,162,295.74	1,455,879.59	1,589,286.16	1,579,648.20	
	S/ 6,415.90	2.5%	831,060.28	1,366,292.64	1,666,372.04	1,803,040.66	1,796,013.48	

Precio de Venta / Costo de construcción

VANF Proyecto			COSTO DE CONSTRUCCIÓN (Var. %)					
		S/ 1,315,448.87	S/ 1,891.17 -1.0%	S/ 1,900.72 -0.5%	S/ 1,910.27 0.0%	S/ 1,938.92 1.5%	S/ 1,948.48 2.0%	
PRECIO DE VENTA (Var. %)	S/ 5,946.44	-5.0%	716,528.68	665,225.12	613,921.56	451,184.35	394,833.21	
	S/ 6,102.93	-2.5%	1,067,370.27	1,015,858.78	964,347.29	809,812.81	758,503.33	
	S/ 6,259.41	0.0%	1,418,456.35	1,366,960.37	1,315,448.87	1,160,914.39	1,109,402.90	
	S/ 6,415.90	2.5%	1,769,492.74	1,717,850.04	1,666,372.04	1,512,014.44	1,460,504.49	
	S/ 6,572.38	5.0%	2,121,461.48	2,069,818.79	2,018,176.09	1,863,248.00	1,811,605.30	

Precio de Venta / Costo terreno

VANF Proyecto			COSTO DE TERRENO (Var. %)					
		S/ 1,315,448.87	S/ 9,510.85 -3.0%	S/ 9,657.93 -1.5%	S/ 9,805.00 0.0%	S/ 9,952.08 1.5%	S/ 10,099.15 3.0%	
PRECIO DE VENTA (Var. %)	S/ 5,946.44	-5.0%	839,003.50	726,462.53	613,921.56	501,380.60	388,839.63	
	S/ 6,102.93	-2.5%	1,189,814.89	1,077,081.09	964,347.29	851,613.48	738,879.68	
	S/ 6,259.41	0.0%	1,540,916.47	1,428,182.67	1,315,448.87	1,202,715.07	1,089,981.27	
	S/ 6,415.90	2.5%	1,892,060.93	1,779,134.14	1,666,372.04	1,553,638.24	1,440,904.44	
	S/ 6,572.38	5.0%	2,244,029.68	2,131,102.88	2,018,176.09	1,905,249.29	1,792,322.50	

Nota: Elaboración propia

Precio De Venta Y Velocidad De Ventas. En el escenario convencional, con un precio promedio de S/ 6,259.41/m² y una velocidad de ventas de 2.4 unidades por mes, el proyecto obtiene un Valor Actual Neto Financiero (VANF) de S/ 1,315,448.87.

En un escenario desfavorable, con una reducción simultánea del 5 % en el precio de venta y del 50 % en la velocidad de ventas (1.20 unidades/mes), el VANF se vuelve negativo, situándose en -S/ 134,440.85. Este resultado evidencia el riesgo financiero del proyecto ante caídas drásticas del mercado.

Por el contrario, en un escenario favorable, con incrementos del 2.5 % en el precio de venta y la velocidad de ventas (3.60 unidades/mes), el VANF se eleva hasta S/ 1,796,013.48.

Estas variaciones reflejan la alta sensibilidad del proyecto convencional a los ingresos proyectados, siendo su rentabilidad particularmente vulnerable en comparación con el escenario acogido a la ordenanza.

Precio De Venta Y Costo De Construcción. Con un costo base de construcción de S/ 1,910.27/m², el proyecto alcanza un VANF de S/ 1,315,448.87. Cuando el costo de construcción aumenta en 2 % y el precio de venta se reduce en 5 %, el VANF se reduce a S/ 394,833.21, lo que representa una pérdida de más de S/ 920 mil respecto al escenario base.

Este resultado evidencia que el modelo convencional presenta una mayor vulnerabilidad ante el incremento de los costos directos, debido a la ausencia de incentivos normativos que podrían mitigar dicho efecto.

Precio De Venta Y Costo Del Terreno. En el escenario base, con un costo de terreno de S/ 9,805.00/m², el VANF es de S/ 1,315,448.87. Un aumento del 3 % en el costo del terreno, manteniendo constante el precio de venta, reduce el VANF a S/ 1,089,981.27, lo que representa una disminución de S/ 225,467.60.

Aunque este impacto es menor que el generado por las variaciones en precio o construcción, sigue siendo un factor relevante en la estructura de rentabilidad del modelo convencional, que no cuenta con herramientas normativas para compensar dichas variaciones.

Conclusión del análisis de sensibilidad – Escenario convencional

El análisis de sensibilidad del modelo convencional revela una exposición significativa a las fluctuaciones del mercado, con márgenes de rentabilidad más estrechos y menor resiliencia frente a condiciones adversas. El precio de venta y la velocidad de ventas son las variables más críticas, ya que su reducción simultánea puede llevar a resultados negativos en el VANF, comprometiendo la viabilidad económica del proyecto. El costo de construcción también representa un factor determinante, especialmente cuando se presenta en escenarios combinados con menores ingresos. Por su parte, el costo del terreno tiene un impacto menor, pero no despreciable.

En conjunto, estos resultados confirman que el escenario convencional, al no acogerse a los beneficios normativos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, posee una rentabilidad más vulnerable y dependiente de condiciones de mercado más favorables.

Capítulo VIII. Resultados Y Conclusiones

8.1. Respecto Al Objetivo General

El objetivo general de la presente investigación fue evaluar el impacto de acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad de un proyecto inmobiliario en el distrito de Cusco. Para ello, se desarrolló un análisis comparativo entre dos escenarios aplicados al mismo proyecto: uno convencional, sin acogerse a la ordenanza, y otro sostenible ambientalmente, que incorpora la bonificación de altura establecida por dicha norma, así como la certificación EDGE. En ambos casos se mantuvo constante el diseño arquitectónico, el perfil del público objetivo y la calidad del producto inmobiliario, garantizando condiciones homogéneas de comparación.

Figura 90

Comparación Van Y Tir Económico - Con Y Sin Bonificación De La OM019-2025

FLUJO ECONÓMICO DEL PROYECTO				
	Con la bonificación de la OM 025-2019-MPC (Edificio certificado)		Escenario convencional	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%	15.00%	1.17%
Aporte de capital	S/ 7,911,228.28		S/ 7,421,405.11	
VAN del Proyecto	S/ 2,672,697.90		S/ 1,107,341.77	
TIR del Proyecto	33.90%	2.46%	24.77%	1.86%

Nota: Elaboración propia

Figura 91

Comparación Van y Tir financiero - con y sin bonificación de la OM019-2025

FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO				
	Con la bonificación de la OM 025-2019-MPC (Edificio certificado)		Escenario convencional	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Tasa de Descuento	15.00%	1.17%	15.00%	1.17%
VAN del Proyecto	S/ 2,906,762.97		S/ 1,315,448.87	
TIR del Proyecto	41.60%	2.94%	30.29%	2.23%

Nota: Elaboración propia

La comparación entre ambos escenarios evidencia el impacto positivo de acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC sobre la rentabilidad del proyecto inmobiliario evaluado. En el escenario que aplica la ordenanza, la Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza 33,90 %, mientras que en el escenario convencional se sitúa en 24,77 %, lo que representa una mejora de 9,13 puntos porcentuales. Esta diferencia refleja una mayor eficiencia en el uso del capital invertido gracias a la bonificación de altura otorgada por la norma. El Valor Actual Neto (VAN) también aumenta de S/ 1 107 341,77 a S/ 2 672 697,90; sin embargo, esta variación se relaciona directamente con el mayor número de unidades vendibles permitido por la bonificación de altura, por lo que su valor absoluto no es estrictamente comparable entre escenarios de distinta escala.

En síntesis, la aplicación de la ordenanza no solo amplía la escala del proyecto, sino que mejora la eficiencia del capital invertido, tal como demuestra el incremento de la TIR. En conclusión, la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC ejerce un impacto directo, positivo y significativo sobre la rentabilidad del proyecto inmobiliario analizado y se confirma como una herramienta eficaz para promover desarrollos ambientalmente sostenibles y económicamente viables en contextos urbanos consolidados, como la Urbanización Magisterio del distrito de Cusco.

8.2. Respecto Al Objetivo Específico 1

OE 1: Comparar los indicadores financieros clave —Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)— entre un proyecto inmobiliario desarrollado bajo condiciones convencionales y uno acogido a los beneficios normativos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC.

Para dar cumplimiento a este objetivo se elaboraron, a nivel de flujo económico, los cuadros comparativos de VAN y TIR mostrados en la Tabla 43. Ambos escenarios

fueron evaluados con una tasa de descuento del 15 % anual y mantienen idénticos supuestos de diseño, mercado objetivo y calidad constructiva; la única diferencia radica en la aplicación de la bonificación de altura prevista por la ordenanza.

TIR. El incremento de 9,13 puntos porcentuales, de 24,77 % a 33,90 %, demuestra que el proyecto que se acoge a la ordenanza utiliza el capital de manera más eficiente, generando un rendimiento porcentual superior sin modificar los estándares de calidad ni el perfil comercial.

VAN. El VAN mejora en S/ 1,57 millones; no obstante, esta diferencia está explicada, en gran medida, por el mayor número de unidades vendibles que permite la bonificación de altura. Por ello, el VAN es útil para ilustrar la magnitud del beneficio económico, pero no representa un indicador estrictamente comparable entre escenarios con distinta escala de ingresos.

8.3. Respecto Al Objetivo Específico 2

OE 2: Determinar el incremento de área vendible generado por la aplicación de la bonificación de altura contemplada en la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC.

Para cumplir este objetivo se comparó la cabida arquitectónica del proyecto Residencial Solara en dos escenarios:

- Convencional (sin ordenanza)
- Con ordenanza (bonificación de altura + certificación EDGE).

La única diferencia entre ambos fue la posibilidad de edificar dos niveles adicionales en el segundo caso. El resto de variables –diseño de planta tipo, núcleo de circulación vertical, proporción de áreas libres y tipologías ofertadas– se mantuvo inalterado, garantizando condiciones homogéneas de análisis.

Tabla 28*Comparación Del Área Vendible Con Y Sin La Bonificación De La OM 025-2019*

Concepto	Escenario convencional	Escenario con ordenanza	Variación
N.º de departamentos	38	46	+ 8 unidades
Área vendible total	3 125,24 m ²	3 946,16 m ²	+ 820,92 m ²
Incremento porcentual	–	–	+ 26,27 %

Nota: Elaboración propia

El aumento de 820,92 m² –equivalente al 26,27 %– se logra sin modificar la distribución arquitectónica ni la calidad espacial de las unidades.

8.4. Respecto Al Objetivo Específico 3

OE 3: Analizar la viabilidad normativa, técnica y estratégica de acoger un proyecto inmobiliario a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC, considerando su aplicación práctica en el distrito de Cusco.

Viabilidad normativa. El proyecto cumple íntegramente los requisitos de la ordenanza: obtención de certificación EDGE Básico, respeto del área libre mínima del RNE, compatibilidad con el zonificado y ejecución de medidas obligatorias (primer nivel destinado a estacionamientos y azotea verde). Estas condiciones aseguran la emisión de la licencia municipal con bonificación de altura.

Viabilidad técnica. Las únicas variaciones constructivas derivadas de la ordenanza son:

- Ajuste estructural para los dos niveles adicionales.
- Incorporación de especificaciones EDGE (aislamiento térmico mejorado, griferías y luminarias de bajo consumo).

Ello supone un sobre costo estimado del 6 % en el costo de construcción por m² (de S/ 1 910,27 a S/ 2 023,13), diferencia compensada por la mayor área vendible. No se modifican la planta tipo, el sistema constructivo base, ni los estándares de habitabilidad.

Viabilidad estratégica y comercial

La azotea vegetada, los paneles solares para servicios comunes y los ahorros mínimos del 20 % en energía, agua y materiales que acredita EDGE generan menores costos de mantenimiento y se perciben positivamente por el mercado objetivo. Esto refuerza la propuesta de valor del proyecto y mejora su posicionamiento frente a la competencia local.

8.5. Conclusiones

8.5.1. Incremento de la eficiencia del capital invertido

La aplicación de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC eleva la Tasa Interna de Retorno (TIR) económica del proyecto de 24,77 % (escenario convencional) a 33,90 % (escenario con bonificación), es decir, + 9,13 puntos porcentuales. Este resultado demuestra que la bonificación de altura asociada a criterios de sostenibilidad optimiza el rendimiento porcentual del capital, cumpliendo el objetivo de mejorar la rentabilidad del desarrollo inmobiliario en el distrito de Cusco.

8.5.2. Incremento del potencial edificatorio y de la escala comercial sin comprometer la calidad

Al incrementar el potencial edificatorio del terreno mediante la bonificación de altura, el proyecto incorpora dos niveles adicionales y pasa de 38 a 46 departamentos, ampliando el área vendible de 3 125,24 m² a 3 946,16 m² (+ 26,27 %). Este aumento se logra conservando la planta tipo, el núcleo de circulación vertical y las proporciones de áreas libres establecidas por el Reglamento Nacional de Edificaciones, garantizando habitabilidad, iluminación y ventilación adecuadas.

8.5.3. Sobrecosto controlado y recuperable

El sobrecosto asociado a la certificación EDGE y a las adecuaciones estructurales de los dos niveles adicionales asciende a aprox. 6 % del costo de construcción por metro cuadrado. Dicha diferencia se compensa con el mayor ingreso por ventas derivado del incremento de área vendible.

8.5.4. Viabilidad integral comprobada

El proyecto cumple todos los requisitos normativos (área libre mínima, estacionamientos, azotea verde y certificación EDGE), presenta soluciones técnicas factibles y muestra coherencia estratégica con la demanda local: la propuesta de valor sostenible añade diferenciación comercial y reduce los costos de mantenimiento, atributos valorados por los potenciales compradores.

8.5.5. Relevancia urbana y política pública

La Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC se confirma como un instrumento eficaz para fomentar desarrollos inmobiliarios ambientalmente sostenibles y económicamente viables en zonas consolidadas como la Urbanización Magisterio. Al incentivar la densificación con criterios de eficiencia energética y uso responsable de recursos, la norma contribuye a una gestión urbana más compacta, ecológica y rentable.

En síntesis, la investigación valida que acogerse a los beneficios de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC mejora de forma sustancial la rentabilidad y la escala del proyecto, sin sacrificar la calidad arquitectónica ni la aceptación comercial, constituyéndose en un modelo replicable para futuras promociones residenciales sostenibles en el distrito de Cusco y en otras jurisdicciones con características urbanas similares.

Referencias

- APEIM. (2023). *Informe de Niveles Socioeconómicos del Perú 2023*. <https://apeim.com.pe>
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2024). *Informe de evolución del mercado hipotecario*. <https://www.asbanc.com.pe/publicaciones>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2024). *Reporte de inflación – diciembre 2024*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2024/diciembre/report-de-inflacion-diciembre-2024.html>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018). *Ciudades Sostenibles: Guía para la planificación urbana con enfoque de sostenibilidad*. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Ciudades-sostenibles-guía.pdf>
- Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO). (2024). *Informe Económico de la Construcción – Primer semestre 2024*. <https://www.capeco.org/publicaciones/iec>
- Contraloría General de la República. (2022). *Informe de control concurrente N.º 024-2022-OCI/0414-SCC: Municipalidad Provincial del Cusco – Planificación urbana y ordenamiento territorial*. <https://www.contraloria.gob.pe>
- CPI. (2023). *Market Report Julio 2023 – Cusco*. <https://www.cpi.pe>
- De Mattos, C. (2017). Transformaciones urbanas y desafíos para el desarrollo sostenible en América Latina. *Revista EURE*, 43(129), 25–45. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612017000200002
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2024). *Informe sobre la estabilidad financiera mundial: Abril 2024*. <https://www.imf.org/es/Publications/GFSR>
- Fondo Mivivienda. (2022). *Bono Mivivienda Verde*. Fondo Mivivienda S.A. <https://www.mivivienda.com.pe/portalweb/usuario/bono-verde>
- Fondo Mivivienda. (2023). *Informe de resultados 2023 – Programa Mivivienda Verde*. Fondo Mivivienda S.A. <https://www.mivivienda.com.pe/portalweb/informacion/informes>
- Fondo MIVIVIENDA. (2024). *Boletín de Vivienda Verde – Segundo semestre 2024*. <https://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/fondo-MIVIVIENDA/boletines>
- Gutiérrez, A., & Rojas, J. (2021). Transformaciones urbanas en ciudades intermedias andinas: el caso de Cusco. *Revista de Urbanismo y Territorio*, 42(2), 55–72.

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas - Resultados Definitivos*. <https://www.inei.gov.pe/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2023). *Perú: Estimaciones y proyecciones de población departamental por años calendario y edades simples 1995–2030*. https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1722/
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). *Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas*. <https://www.inei.gov.pe>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Resultados definitivos de los Censos Nacionales 2017*. <https://www.inei.gov.pe>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2023). *Condiciones de vida en el Perú: Boletín Trimestral Octubre–Diciembre 2023*. <https://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-condiciones-de-vida-oct-nov-dic2023.pdf>
- International Finance Corporation (IFC). (2022). *EDGE User Guide*. <https://edgebuildings.com/>
- International Finance Corporation. (2020). *EDGE User Guide Version 2.1.5*. <https://edgebuildings.com/download/edge-user-guide/>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.ª ed.). Pearson Educación.
- MacDonald, M., & Clarke, R. (2020). *Sustainable Real Estate Investment: Implementing the Paris Climate Agreement*. United Nations Environment Programme Finance Initiative. <https://www.unepfi.org/publications/investment-publications/sustainable-real-estate-investment/>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2006). *Reglamento Nacional de Edificaciones*. <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/informes-publicaciones/1094035>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2016). *Plan Nacional de Vivienda y Urbanismo 2016–2025*. MVCS. <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/informes-publicaciones/1094305>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2021). *Guía del Bono Mivivienda Verde*. <https://www.mivivienda.com.pe>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2024). *Normativa sobre Vivienda Sostenible y Programas de Incentivo*. <https://www.gob.pe/vivienda>

- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS). (2024). *Reporte anual del sector vivienda 2024*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/7804420/5912387-reporte-anual%282%29.pdf?v=1742486541>
- Ministerio del Ambiente. (2020). *Estrategia Nacional de Cambio Climático al 2050*.
<https://www.gob.pe/institucion/minam>
- Ministerio del Ambiente. (2021). *Informe nacional sobre la implementación de la Agenda 2030 en el Perú*. MINAM. <https://www.minam.gob.pe/informe-agenda2030>
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2018). *Plan de Acondicionamiento Territorial de la Provincia del Cusco 2018–2038*. <https://sgot.municusco.com>
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2019). *Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC: Ordenanza para incentivar edificaciones sostenibles en sectores residenciales de alta densidad en el distrito de Cusco*. <https://www.cusco.gob.pe/>
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2019). *Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC*. Diario Oficial *El Peruano*.
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2022). *Plan de Desarrollo Urbano de la Ciudad del Cusco 2022–2042 (Propuesta)*. Gerencia de Desarrollo Urbano y Rural.
- Naciones Unidas. (2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible: Agenda 2030*.
<https://sdgs.un.org/goals>
- ONU-Hábitat. (2023). *World Cities Report 2022: Envisioning the Future of Cities*.
<https://unhabitat.org/wcr/>
- Romero Ccarhuaruapay, M. C., Warthon Salgado, R., Secca Blanco, F. N., Payva Aquino, R. C., & Vera Valer, R. (2021). *Beneficios de construir edificaciones multifamiliares con certificación EDGE en la zona 3 del distrito de Cusco, en base a los bonos de la Ordenanza Municipal N.º 025-2019-MPC* [Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio UPC.
- Sánchez, D., & Vargas, L. (2020). Crecimiento inmobiliario y gobernanza urbana en Cusco: implicancias territoriales. *Revista de Estudios Regionales*, 34(1), 33–50.
- Subgerencia de Desarrollo Urbano. (2023). *Reporte interno de acogimiento a beneficios de edificaciones sostenibles*. Municipalidad Provincial del Cusco.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2024). *Reporte de Indicadores del Sistema Financiero – Segundo Trimestre 2024*.
<https://www.sbs.gob.pe/estadistica/informacion-financiera>
- World Green Building Council. (2021). *The Business Case for Green Buildings*.
<https://www.worldgbc.org/business-case>

Apéndices

Apéndice A. Fichas De Inmuebles De Segundo Uso

							
Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
1	113	4d/2b	Urb. Magisterio C1-B, Magisterio, Cusco	Multifamiliar	8 años	\$115,000.00	Bueno
							
Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
2	127	3d/2b	Urb. Magisterio Jr. Cuba	Multifamiliar	1 AÑO	\$184,000.00	Bueno

							
Nº	Área (m²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
3	76	3d/1b	Urb. Magisterio	Multifamiliar	5 AÑOS	\$102,000.00	Bueno
							
Nº	Área (m²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
4	123	3d/2b	Urb. Magisterio - JR PANAMA	Multifamiliar	10 AÑOS	\$145,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
5	230	3d/3b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6 AÑOS	\$290,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
6	41	1d/1b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	10 AÑOS	\$55,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
7	125	3d/2b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6 AÑOS	\$177,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
8	119	3d/2b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	6 AÑOS	\$145,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
9	104	3d/2b	Urb. Magisterio -	Multifamiliar	12 AÑOS	\$155,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
10	100.25	2d/2b	Urb. Magisterio - Parque Hillary	Multifamiliar	5 AÑOS	\$140,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
11	109	3d/3b	Urb. Magisterio	Multifamiliar	7 AÑOS	\$160,000.00	Bueno



Nº	Área (m ²)	Tipología	Ubicación	Tipo edificio	Antigüedad	Precio (S/ o US\$)	Conservación
12	212	3d/3b	Urb. Magisterio	Multifamiliar	11 años	\$305,000.00	Bueno