

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**  
**ESCUELA DE POSGRADO**



**Análisis de Factibilidad para el Desarrollo de un Proyecto Inmobiliario**  
**Tipo *Only Investors* en el Distrito de Lince**

**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 PRESENTAN:**

Susan Carina Carrillo Valverde, DNI: 42725743

Noelia Camargo Vera, DNI:40453718

**ASESOR**

Pablo Javier Gómez Debarbieri, DNI: 07852652

Código ORCID 0000-0003-0849-8694

**JURADO**

Tito Antonio Piqué Romero

Rodolfo Santa María Razeto

**Surco, diciembre, 2025**

### Declaración Jurada de Autenticidad

Yo, GOMEZ DEBARBIERI, PABLO JAVIER, 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 Análisis De Factibilidad Para El Desarrollo De Un Proyecto Inmobiliario Tipo Only Investors En El Distrito De Lince.


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

- Carrillo Valverde, Susan Carina
- Camargo Vera, Noelia

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 15 %. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 17/02/2025.
- He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima 17 febrero 2026.....

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: GOMEZ DEBARBIERI, PABLO JAVIER	
DNI: 07852652	Firma 
ORCID: 0000-0003-0849-8694	



## Dedicatorias

Dedico este logro a ti, mi hijo amado Adriano, porque eres mi mayor motivación que me impulsa para alcanzar mis metas y crecer como persona y profesional. A mi esposo Gian por su infinita paciencia ante mis ausencias y por creer siempre en mí, impulsándome a seguir adelante. Y finalmente a mi padre por enseñarme siempre que el verdadero éxito se encuentra en la perseverancia.

Noelia Camargo Vera

A mis padres, Rubén y Miriam, por ser mi inagotable fuente de inspiración, mi más grande ejemplo de vida y por su amor incondicional que ha guiado cada uno de mis pasos. A mis hermanos, Ricardo, Rodrigo y Jesús, por ser mis compañeros de vida y el apoyo constante en el que siempre puedo confiar. A Dios, por tantas bendiciones recibidas.

Susan Carina Carrillo Valverde

## Resumen Ejecutivo

El perfil del comprador inmobiliario peruano revela una tendencia ascendente hacia la adquisición de propiedades con fines de inversión o arriendo. Esta reconfiguración del mercado se evidencia en el crecimiento del segmento de compradores inversionistas, cuya participación pasó del 19% en 2023 al 28% en 2024 (Velito, 2025).

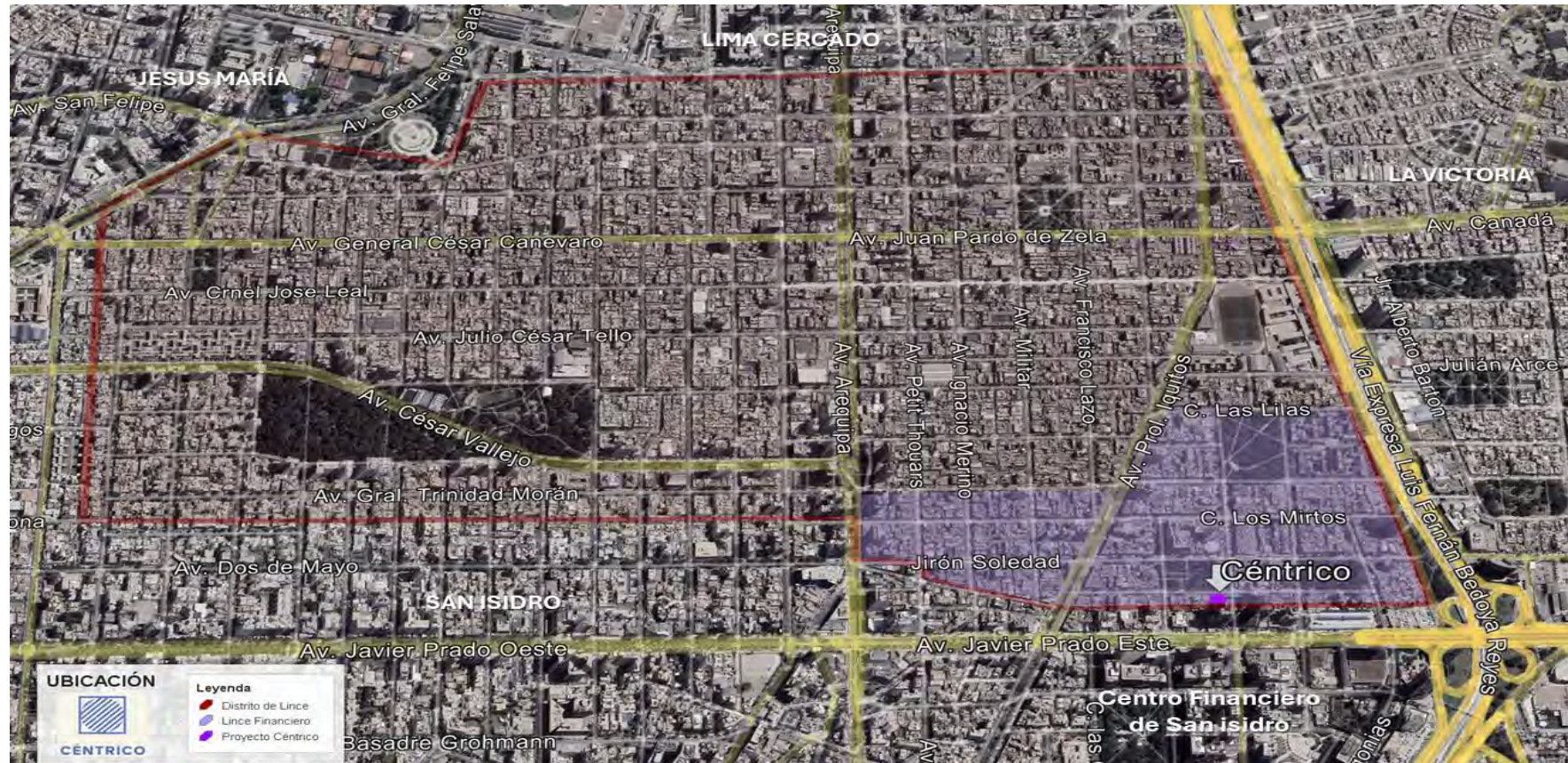
Sin embargo, el mercado inmobiliario peruano presenta una oferta limitada de productos diferenciados que atiendan las necesidades del segmento inversionista en renta residencial. Los desarrollos tradicionales carecen de soluciones integrales que incluyan la gestión de arrendamientos, la administración eficiente de activos, un enfoque orientado al servicio y reportes periódicos de desempeño para inversionistas

La tesis propone evaluar la factibilidad técnica y económica de un proyecto inmobiliario bajo el enfoque “*Only Investors*”, que consiste en la construcción de un edificio destinado a la renta residencial, donde las unidades son vendidas a diferentes inversionistas individuales y la operación del activo queda a cargo de una empresa especializada en *property y asset management*. La ventaja competitiva de nuestra propuesta es la combinación de una ubicación estratégica con un modelo de inversión pasiva gestionado por empresas especializadas, asegurando una rentabilidad estable y mínimo involucramiento operativo para el inversionista.

El proyecto, denominado Céntrico, se ubica en el Distrito de Lince, frente al parque Clemente Revilla, dentro del sector denominado Lince Financiero. Esta ubicación es altamente valorada por su conectividad y proximidad al centro empresarial de San Isidro (Figura1).

Figura 1.

Ubicación del proyecto



Nota. Google Earth

El producto consiste en un edificio de 22 pisos, 4 sótanos y azotea, dentro del cual se distribuyen 2 locales comerciales, 121 departamentos de 1 y 2 dormitorios (con superficies entre 40 m<sup>2</sup> y 51.60 m<sup>2</sup>), 44 estacionamientos y 08 áreas comunes (Centro de Lavado, Gimnasio, Coworking, Salas de Reuniones, Pet Spa, Zona BBQ, Lounge y Área Social con Piscina).

Para la operación del edificio, se propone una alianza estratégica con una empresa especializada en *property y asset management* que centralizará la administración del condominio. En cuanto a la gestión de arrendamientos, se adoptará un modelo de administración individual centralizada mediante contratos específicos, permitiendo a los inversionistas mantener el control sobre sus activos.

Para sustentar la viabilidad del proyecto, se desarrolló un análisis financiero desde dos perspectivas: el promotor inmobiliario y el inversionista individual.

Promotor Inmobiliario: Se consideró un horizonte de 45 meses que abarca el desarrollo de todas las fases del proyecto, asumiendo una velocidad de ventas de 3 departamentos mensuales. Los resultados arrojan una TIR de 23.8% y un margen después de impuestos de 17% sobre las ventas.

Inversionista Individual: Se evaluaron diferentes escenarios, obteniéndose rentabilidades anuales entre 6% y 10% después de impuestos, superando la media del mercado de Lince, que se sitúa en 5.7% de rentabilidad bruta anual.

Los indicadores financieros confirman la viabilidad económica del proyecto, posicionándolo como una opción atractiva para inversionistas en renta residencial.

## Abstract

The profile of the Peruvian real estate buyer reveals a growing trend towards acquiring properties for investment or rental purposes. This market reconfiguration is evidenced by the growth of the investor-buyer segment, whose participation increased from 19% in 2023 to 28% in 2024 (Velito, 2025).

However, the Peruvian real estate market presents a limited offering of differentiated products that cater to the needs of the residential rental investor segment. Traditional developments lack comprehensive solutions that include lease management, efficient asset administration, a service-oriented approach, and periodic performance reports for investors.

This thesis proposes an evaluation of the technical and economic feasibility of a real estate project under the "Only Investors" model. This model consists of the construction of a building intended for residential rental, where units are sold to different individual investors, and the asset's operation is managed by a company specializing in property and asset management. The competitive advantage of our proposal is the combination of a strategic location with a passive investment model managed by specialized companies, ensuring stable returns and minimal operational involvement for the investor.

The project, named Céntrico, is located in the District of Lince, facing Clemente Revilla Park, within the sector known as "Lince Financiero." This location is highly valued for its connectivity and proximity to the business center of San Isidro (Figure 1).

The product consists of a 22-story building with 4 basements and a rooftop, which includes 2 commercial spaces, 121 one and two-bedroom apartments (with areas ranging from

40 m<sup>2</sup> to 51.60 m<sup>2</sup>), 44 parking spaces, and 8 common areas (Laundry Center, Gym, Coworking Space, Meeting Rooms, Pet Spa, BBQ Area, Lounge, and a Social Area with a Pool).

For the building's operation, a strategic alliance with a company specializing in property and asset management is proposed to centralize the condominium's administration. Regarding lease management, a centralized individual administration model will be adopted through specific contracts, allowing investors to maintain control over their assets.

To support the project's viability, a financial analysis was developed from two perspectives: the real estate developer and the individual investor.

**Real Estate Developer:** A 45-month horizon was considered, encompassing all project phases and assuming a sales velocity of 3 apartments per month. The results show an IRR of 23.8% and an after-tax margin of 17% on sales.

**Individual Investor:** Different scenarios were evaluated, yielding annual after-tax returns between 6% and 10%, surpassing the market average in Lince, which stands at a 5.7% gross annual yield.

The financial indicators confirm the project's economic viability, positioning it as an attractive option for residential rental investors.

## Tabla de Contenidos

Lista de Tablas.....	xvii
Lista de Figuras .....	xix
Capítulo I. Introducción .....	1
1.1 Contextualización del Problema .....	1
1.2 Planteamiento del Problema .....	5
1.3 Justificación .....	5
1.4 Objetivos .....	6
1.4.1 Objetivo General.....	6
1.4.2 Objetivos Específicos .....	6
2 Capítulo II. Marco teórico.....	7
2.1 Definición del Modelo “Only Investors” .....	7
2.2 Only Investor VS Otros Modelos de Negocio Inmobiliario .....	7
2.2.1 <i>Modelo Only Investor</i> .....	7
2.2.2 <i>Otros Modelos de Negocio Inmobiliario</i> .....	8
2.3 Referentes de Proyectos Residenciales con Enfoque Only Investors.....	11
2.3.1 Internacionales.....	11
2.3.2 Referentes locales.....	22
2.3.3 Marco Técnico Normativo.....	28

2.3.4	Actualización del Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).	32
2.3.5	Incentivos para Construcciones Sostenibles.	32
3	Capítulo III. Análisis del Macroentorno.	35
3.1	Situación Mundial.	35
3.1.1	Perspectivas Económicas.	37
3.1.2	Inflación y Política Monetaria (2025).	45
3.1.3	Mercado Laboral y Desempleo (2025).	45
3.1.4	Comportamiento del dólar.	46
3.1.5	Producción y Logística.	47
3.2	Ciclo económico mundial.	49
3.3	Situación del Perú respecto de los mercados internacionales y su influencia en el campo del desarrollo inmobiliario de la presente tesis	49
3.3.1	Influencia del PBI respecto a los demás países.	49
3.3.2	Influencia del PBI en el Perú.	50
3.3.3	Factores Internacionales que afectarían el Mercado Inmobiliario en nuestro país.	51
3.3.4	Influencia en el Mercado Inmobiliario.	52
3.4	Situación Interna del Perú y su Proyección a lo Largo del Plazo de Desarrollo del Proyecto.	56
3.4.1	Política.	56
3.4.2	Económica	60

3.5	Ciclo Económico Actual en el País.....	62
4	Capítulo IV. Análisis del Microentorno.....	63
4.1	Lima Metropolitana .....	63
4.1.1	Niveles Socioeconómicos.....	63
4.1.2	Déficit Habitacional.....	65
4.2	Situación del Mercado Inmobiliario en Lima Metropolitana .....	67
4.3	Situación del Mercado de Alquiler Residencial en Lima Metropolitana.....	71
4.3.1	Renta Larga y Renta Corta. ....	75
4.3.2	Gestión de Alquileres. ....	76
4.4	Ubicación del Proyecto .....	79
4.4.1	Sectores y Ámbitos del Distrito de Lince.....	79
4.4.2	El Terreno.....	81
4.4.3	Análisis del Entorno. ....	85
4.4.4	Áreas y Medidas Perimétricas del Terreno.....	87
4.4.5	Zonificación.....	88
4.4.6	Parámetros Urbanos.....	88
5	Capítulo V. Investigación de Mercado.....	105
5.1	Metodología.....	105
5.2	Estudio de la Oferta y Demanda de Departamentos en el Distrito de Lince ...	106
5.3	Estudio de la Oferta y Demanda de Alquileres en el Distrito de Lince.....	108

5.3.1	Alquileres de Largo Plazo .....	109
5.3.2	Alquileres de Corto Plazo.....	113
5.4	Actores Relevantes para el Proyecto.....	115
5.4.1	Autoridades Municipales y su Influencia. ....	115
	El Consejo Municipal.....	116
	La Gerencia de Desarrollo Urbano.....	117
5.4.2	Los Vecinos .....	118
5.5	La Competencia .....	120
6	Capítulo VI. Segmentación y Targeting.....	134
6.1	Segmentación:.....	134
6.1.1	Segmentación Geográfica.....	134
6.1.2	Segmentación Demográfica.....	137
6.1.3	Segmentación Psicográfica.....	142
6.1.4	Segmentación Conductual. ....	145
6.2	Targeting .....	147
6.2.1	Target Primario: Inversionistas .....	148
1.1.1	Target Secundario: Arrendatarios.....	149
	Capítulo VII. Posicionamiento .....	151
7.1	FODA del Proyecto.....	151
7.2	FODA de la Competencia.....	152

7.3	Posicionamiento.....	153
7.3.1	Proposición del Posicionamiento Elegido.....	154
7.3.2	La influencia Esperada por la Elección del Posicionamiento.....	155
7.4	Desarrollo de la Marca a Través del Proyecto – Branding.....	156
Capítulo VIII: Reason Why.....		159
8.1	Concepto del Value para el Proyecto.....	159
8.2	Ventaja Competitiva .....	160
8.3	Elementos Innovadores que se Ajustan a Nuestro Target.....	160
8.4	¿Por qué nos Elegirían a Nosotros Antes que Elegir a la Competencia?.....	162
8.5	Elementos que Hacen Nuestra Oferta Irresistible para el Target.....	162
9	Capítulo IX: Plan de Marketing Mix.....	163
9.1	Conceptos Generales.....	163
9.1.1	Concepto General del Producto.....	163
9.1.2	Concepto General del Precio.....	164
9.1.3	Concepto General de la Promoción.....	164
9.1.4	Concepto General de la Plaza.....	164
9.2	Marketing Mix – El Producto:.....	165
9.2.1	El Proyecto.....	165
9.2.2	Acabados .....	170
9.2.3	Fachada.....	171

9.2.4	Tipologías de Departamentos.....	172
9.3	Marketing Mix – Precio.....	176
9.3.1	Elementos a Considerar para la Fijación de Precio.....	176
9.3.2	Fijación de Precio.....	179
9.4	Marketing Mix – Promoción.....	182
9.4.1	Publicidad.....	183
9.4.2	Medios Físicos Tradicionales.....	183
9.4.3	Medios Digitales.....	184
9.4.4	Asesoría Especializada y Cierre.....	184
9.5	Marketing Mix - Plaza.....	184
9.5.1	Marketing Convencional.....	185
9.5.2	Marketing Virtual o Digital.....	185
10	Capítulo X: Plan de Operaciones.....	186
10.1	Tipo de Empresa y Operación.....	186
10.1.1	Alternativas para la Operación Integral del Edificio Multifamiliar.....	186
10.1.2	Alternativas para la Gestión de Alquileres.....	190
10.2	Esquema de operación propuesto para el proyecto.....	193
10.3	Costos Administrativos y Operativos Relacionados a la Administración del Edificio.....	196
10.4	Costos Administrativos y Operativos Relacionados a la Administración de los Alquileres.....	198

10.5	Estrategia de Operación .....	200
Capítulo XI: Plan Financiero.....		201
11.1	Objetivos del Plan Financiero.....	201
11.2	Plazos del Proyecto.....	201
11.3	Análisis Financiero del Promotor Inmobiliario.....	203
11.3.1	Supuestos.....	204
11.3.2	Ingresos.....	204
11.3.3	Egresos.....	206
11.3.4	Situación Tributaria.....	210
11.3.5	Flujo de Caja.....	211
11.3.6	Estado de resultados: .....	212
11.3.7	Análisis de Sensibilidad.....	213
11.4	Análisis Financiero del Inversionista.....	215
11.4.1	Supuestos Generales.....	215
11.4.2	Ingresos.....	216
11.4.3	Egresos.....	216
11.4.4	Escenarios de Evaluación.....	216
11.4.5	Conclusiones del Análisis de Escenarios: .....	225
12	Conclusiones Generales.....	226
13	Referencias .....	229

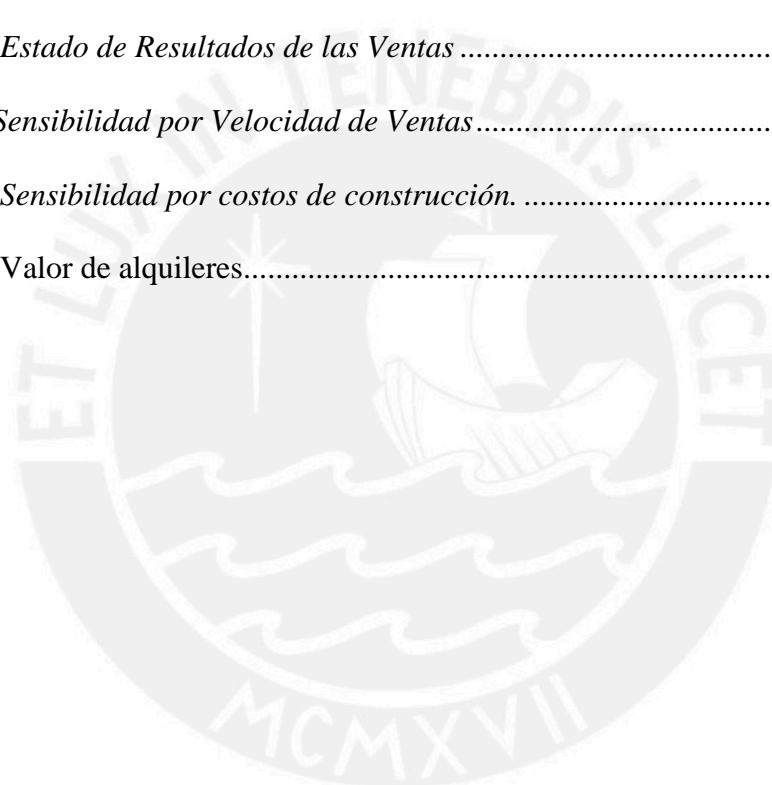
14	Apéndices .....	234
14.1	Apéndice 1: Cuadro de Costos de Construcción.....	234
14.2	Apéndice 2: Flujo de caja Económico del Proyecto .....	235
14.3	Apéndice 3: Flujo de caja Financiero del Proyecto.....	238



## Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Empresas administradoras de rentas residenciales en Lima</i> .....	4
<b>Tabla 2.</b> <i>Diferencias entre modelo Tradicional, modelos Multifamily y Only Investor.</i>	11
<b>Tabla 3.</b> <i>Procesos de Desalojo de la Legislación Peruana Vigente</i> .....	31
<b>Tabla 4.</b> <i>Certificaciones que dan acceso a beneficios fiscales</i> .....	33
<b>Tabla 5.</b> <i>Crecimiento Según Regiones y países 2024-2026</i> .....	38
<b>Tabla 6.</b> <i>Proyecciones de Inflación y Tasas de Interés (2025)</i> .....	45
<b>Tabla 7.</b> <i>Características de los NSE en Lima Metropolitana</i> .....	64
<b>Tabla 8.</b> <i>Principales distritos que lideran en precios de alquiler a Julio 2025</i> .....	73
<b>Tabla 9.</b> <i>Diferencia entre renta larga y renta corta.</i> .....	75
<b>Tabla 10.</b> <i>Parámetros Urbanísticos y Edificatorios sin VIS</i> .....	93
<b>Tabla 11.</b> <i>Parámetros Urbanísticos y Edificatorios aplicando normas VIS</i> .....	98
<b>Tabla 12.</b> <i>Datos resultantes de la cabida arquitectónica</i> .....	100
<b>Tabla 13.</b> <i>Precio de alquiler según tipología de departamento.</i> .....	112
<b>Tabla 14.</b> <i>Ubicación de los proyectos de la competencia</i> .....	121
<b>Tabla 15.</b> <i>Descripción de los Estilos de Vida – Arellano Marketing</i> .....	143
<b>Tabla 16.</b> <i>Precios de la competencia (departamentos de 01 dormitorios)</i> .....	176
<b>Tabla 17.</b> <i>Precios de la competencia (departamentos de 02 dormitorios)</i> .....	177
<b>Tabla 18.</b> <i>Precios de los departamentos del proyecto All</i> .....	178
<b>Tabla 19.</b> <i>Precios de los departamentos según tipología, ubicación y vista.</i> .....	180
<b>Tabla 20.</b> <i>Comparación entre administración individual y pool de rentas.</i> .....	191
<b>Tabla 21.</b> <i>Cuadro comparativo de servicios prestados por empresas administradoras</i> .....	194
<b>Tabla 22.</b> <i>Estructura de costos de mantenimiento.</i> .....	196

<b>Tabla 23.</b> <i>Cuota mensual de mantenimiento según tipología</i> .....	198
<b>Tabla 24.</b> <i>Alcance del servicio de gestión de alquileres.</i> .....	198
<b>Tabla 25.</b> <i>Ingresos del proyecto</i> .....	205
<b>Tabla 26.</b> <i>Egresos del Proyecto</i> .....	207
<b>Tabla 27.</b> <i>Resumen de Egresos sin Gastos Financieros</i> .....	210
<b>Tabla 28.</b> <i>Determinación del crédito fiscal.</i> .....	211
<b>Tabla 29.</b> <i>Estado de Resultados de las Ventas</i> .....	213
<b>Tabla 30.</b> <i>Sensibilidad por Velocidad de Ventas</i> .....	214
<b>Tabla 31.</b> <i>Sensibilidad por costos de construcción.</i> .....	214
<b>Tabla 32.</b> <i>Valor de alquileres</i> .....	216



## Lista de Figuras

<b>Figura 1.</b> Ubicación del proyecto .....	v
<b>Figura 2.</b> Etapas de un proyecto inmobiliario "Only Investor" .....	8
<b>Figura 3.</b> Etapas de un proyecto inmobiliario "Tradicional" .....	9
<b>Figura 4.</b> Etapas de un Proyecto inmobiliario "Multifamily" .....	10
<b>Figura 5.</b> Modelo Only Investor del Proyecto Puerto Central en Chile .....	13
<b>Figura 6.</b> Planta típica de 1D del proyecto Puerto Central en Chile .....	13
<b>Figura 7.</b> Equipamiento del Proyecto Puerto Capital Inmobiliaria .....	14
<b>Figura 8.</b> Modelo Only Investor "Las Monjitas" .....	16
<b>Figura 9.</b> Planta típica de 1D del Proyecto "Las Monjitas" .....	16
<b>Figura 10.</b> Modelo Only Investor Teatinos 750.....	17
<b>Figura 11.</b> Planta Típica de 1D del proyecto Teatinos .....	18
<b>Figura 12.</b> Modelo Only Investor Morande.....	19
<b>Figura 13.</b> Distribución de departamentos del Edificio Morandé .....	19
<b>Figura 14.</b> Modelo de Negocio Only Investor según Inmobiliaria PAZ.....	21
<b>Figura 15.</b> Modelo Only Investor Santa Elvira 46 .....	21
<b>Figura 16.</b> Distribución del departamento de 1d edificio Elvira 46 .....	22
<b>Figura 17.</b> Proyecto Nomad Living Juan de Arona.....	23
<b>Figura 18.</b> Tipologías del proyecto Nomad Living.....	24
<b>Figura 19.</b> Imagen publicitaria de proyecto Nomad Living Ricardo Palma.....	25
<b>Figura 20.</b> Vista Panorámica del Proyecto Nomad Liveng Ricardo Palma .....	26
<b>Figura 21.</b> Proyecto La Mar - Parque Arauco .....	27
<b>Figura 22.</b> Registro de deudores Judiciales .....	30
<b>Figura 23.</b> Certificaciones para edificios sostenibles .....	34

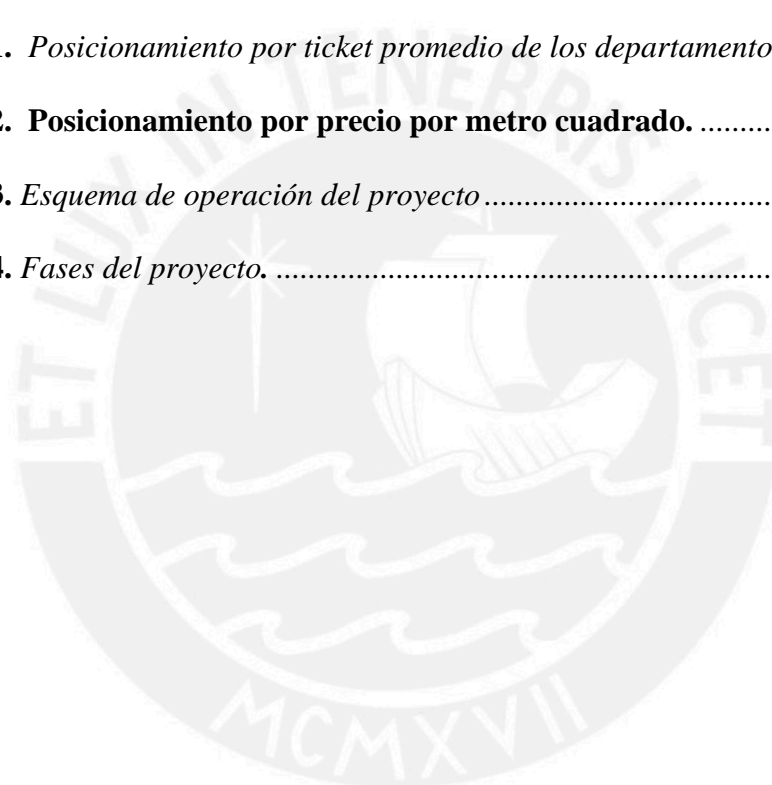
<b>Figura 24.</b> <i>Perspectivas Económicas Mundial 2025</i> .....	37
<b>Figura 25.</b> <i>Inflación Interanual mundial</i> .....	39
<b>Figura 26.</b> <i>Crecimiento Económico de EE. UU.</i> .....	40
<b>Figura 27.</b> <i>Crecimiento del PBI de EE. UU de los últimos trimestres</i> .....	41
<b>Figura 28.</b> <i>Proyección del Crecimiento del PBI</i> .....	42
<b>Figura 29.</b> <i>Proyección del Crecimiento del PBI DE CHINA</i> .....	43
<b>Figura 30.</b> <i>Crecimiento del PIB en América Latina (2025) – Variación (% Real Anual)</i> .....	44
<b>Figura 31.</b> <i>Tasa de Desempleo en Países de América Latina</i> .....	46
<b>Figura 32.</b> <i>Variación histórica del dólar desde diciembre 2021 a diciembre 2026</i> .....	47
<b>Figura 33.</b> <i>Aranceles a nivel mundial</i> .....	48
<b>Figura 34.</b> <i>Crecimiento económico del Perú – promedio del PBI</i> .....	50
<b>Figura 35.</b> <i>Variación Porcentual Interanual del PBI en el Perú.</i> .....	51
<b>Figura 36.</b> <i>Avances de grandes obras de Infraestructura</i> .....	55
<b>Figura 37.</b> <i>Presidentes del Perú desde el 2011 hasta la actualidad 2025 (07 presidentes)</i> .....	57
<b>Figura 38.</b> <i>Partidos Inscritos en el JNE</i> .....	58
<b>Figura 39.</b> <i>Porcentaje de desconfianza de organismos electorales</i> .....	59
<b>Figura 40.</b> <i>Porcentaje del PBI y factores que impulsan el crecimiento</i> .....	60
<b>Figura 41.</b> <i>Porcentaje del PBI del sector construcción.</i> .....	61
<b>Figura 42.</b> <i>Distribución de hogares por NSE en Lima Metropolitana</i> .....	63
<b>Figura 43.</b> <i>Proyección del número de hogares en déficit habitacional en la ciudad de Lima por expansión urbana, 2017-2046 (en miles)</i> .....	66

<b>Figura 44.</b> <i>Ventas de unidades inmobiliarias en Lima Metropolitana diciembre 2022- diciembre 2024.</i> .....	67
<b>Figura 45.</b> <i>Precio promedio por m2 de venta de vivienda Dic22-Dic24 – Lima Metropolitana</i> .....	68
<b>Figura 46.</b> <i>Ventas de unidades inmobiliarias en Lima Metropolitana marzo 2023- marzo 2025.</i> .....	69
<b>Figura 47.</b> <i>Venta de unidades inmobiliarias por Limas</i> .....	70
<b>Figura 48.</b> <i>Sectores del Distrito de Lince</i> .....	81
<b>Figura 49.</b> <i>Localización del terreno.</i> .....	82
<b>Figura 50.</b> <i>Ubicación del terreno.</i> .....	83
<b>Figura 51.</b> <i>Edificaciones existentes sobre el terreno.</i> .....	83
<b>Figura 52.</b> <i>Panel fotográfico del entorno inmediato del terreno</i> .....	84
<b>Figura 53.</b> <i>Ubicación de parques cercanos al terreno.</i> .....	85
<b>Figura 54.</b> <i>Análisis vial.</i> .....	86
<b>Figura 55.</b> <i>Áreas y medidas perimétricas</i> .....	87
<b>Figura 56.</b> <i>Zonificación del terreno.</i> .....	88
<b>Figura 57.</b> <i>Parámetros Urbanos y Edificatorios para el Lote 1 ubicado en Av. Ricardo Rivera Navarrete N°2860 esquina Ca. Los Geranios N°296</i> .....	89
<b>Figura 58.</b> <i>Parámetros Urbanos y Edificatorios para Lote 2 ubicado en Calle Los Geranios N°274-280-286, respectivamente</i> .....	90
<b>Figura 59.</b> <i>Resumen de Zonificación Comercial para Distrito de Lince - ORD 1015-MML</i> .....	95
<b>Figura 60.</b> <i>Resumen de Zonificación Residencial - ORD 506-2024-MDL</i> .....	95
<b>Figura 61.</b> <i>Altura de lotes en esquina.</i> .....	96

<b>Figura 62.</b> <i>Desarrollo de Cabida</i> .....	101
<b>Figura 63.</b> <i>Cabida Arquitectónica piso 1 y sótanos</i> .....	102
<b>Figura 64.</b> <i>Cabida arquitectónica piso 2 y piso típico</i> .....	103
<b>Figura 65.</b> <i>Cabida arquitectónica azotea</i> .....	104
<b>Figura 66.</b> <i>Proyectos inmobiliarios activos en el Distrito de Lince.</i> .....	106
<b>Figura 67.</b> <i>Precio promedio de m2 según distrito de Lima Metropolitana</i> .....	107
<b>Figura 68.</b> <i>Retorno bruto anual según distrito de la ciudad.</i> .....	109
<b>Figura 69.</b> <i>Oferta de departamentos en alquiler en el Distrito de Lince en Julio 2025.</i> .....	110
<b>Figura 70.</b> <i>Precio de alquiler de un departamento de 100m2, según distritos.</i> .....	111
<b>Figura 71.</b> <i>Simulación de precio de alquiler por 4 noches, en plataforma Airbnb (octubre 2025), Distrito de Lince.</i> .....	114
<b>Figura 72.</b> <i>Organigrama de la Municipalidad de Lince</i> .....	115
<b>Figura 73.</b> <i>Publicación en Facebook en contra de las edificaciones de gran altura...</i>	118
<b>Figura 74.</b> <i>Ubicación de los proyectos de la competencia</i> .....	120
<b>Figura 75.</b> <i>Perspectiva del proyecto Viridian</i> .....	122
<b>Figura 76.</b> <i>Tipologías de departamentos – Proyecto Viridian</i> .....	124
<b>Figura 77.</b> <i>Distribución arquitectónica de los departamentos tipo 3 y 4 – Proyecto Viridian</i> .....	125
<b>Figura 78.</b> <i>Áreas comunes proyecto Viridian -parte 1</i> .....	126
<b>Figura 79.</b> <i>Áreas comunes proyecto Viridian -parte 2</i> .....	127
<b>Figura 80.</b> <i>Sala de Ventas y Showroom del proyecto Viridian</i> .....	128
<b>Figura 81.</b> <i>Fachada del proyecto Park Orquídeas</i> .....	129
<b>Figura 82.</b> <i>Tipología de departamentos - Proyecto Park Orquídeas</i> .....	130

<b>Figura 83.</b> <i>Distribución arquitectónica de los departamentos tipo 5 y 6 del proyecto Park Orquídeas.</i> .....	131
<b>Figura 84.</b> <i>Áreas comunes del proyecto Park Orquídeas.</i> .....	132
<b>Figura 85.</b> <i>Sala de Ventas del proyecto Park Orquídeas.</i> .....	133
<b>Figura 86.</b> <i>Sectores urbanos de Lima Metropolitana.</i> .....	135
<b>Figura 87.</b> <i>Plano de Lince</i> .....	136
<b>Figura 88.</b> <i>Niveles Socio Económicos por zonas de Lima Metropolitana</i> .....	138
<b>Figura 89.</b> <i>Población según NSE - Lima Metropolitana y Callao</i> .....	139
<b>Figura 90.</b> <i>Población por segmento de edad.</i> .....	140
<b>Figura 91.</b> <i>Población en miles por Generación.</i> .....	140
<b>Figura 92.</b> <i>Características de los grupos generacionales.</i> .....	141
<b>Figura 93.</b> <i>Estilos de vida.</i> .....	144
<b>Figura 94.</b> <i>Matriz Foda del Proyecto</i> .....	151
<b>Figura 95.</b> <i>Matriz Foda de los competidores</i> .....	152
<b>Figura 96.</b> <i>Logo de la marca de Edificios Inteligentes para Renta.</i> .....	157
<b>Figura 97.</b> <i>Proyecto Céntrico - Planta típica de sótanos</i> .....	165
<b>Figura 98.</b> <i>Proyecto Céntrico - Planta Primer Piso.</i> .....	166
<b>Figura 99.</b> <i>Proyecto Céntrico - Planta Segundo Piso</i> .....	167
<b>Figura 100.</b> <i>Proyecto Céntrico – Planta Típica (pisos 3 al 22)</i> .....	168
<b>Figura 101.</b> <i>Proyecto Céntrico – Azotea</i> .....	169
<b>Figura 102.</b> <i>Proyecto Céntrico – Fachada</i> .....	171
<b>Figura 103.</b> <i>Proyecto Céntrico – Tipologías de departamentos.</i> .....	172
<b>Figura 104.</b> <i>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X01</i> .....	173
<b>Figura 105.</b> <i>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X02.</i> .....	173

<b>Figura 106.</b> <i>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X03</i> .....	174
<b>Figura 107.</b> <b>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X04</b> .....	174
<b>Figura 108.</b> <i>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X05</i> .....	175
<b>Figura 109.</b> <i>Proyecto Céntrico – Departamento tipo X06</i> .....	175
<b>Figura 110.</b> <i>Rangos de vivienda según su valor para aplicar al Bono del Buen Pagador</i> .....	179
<b>Figura 111.</b> <i>Posicionamiento por ticket promedio de los departamentos</i> .....	181
<b>Figura 112.</b> <b>Posicionamiento por precio por metro cuadrado.</b> .....	181
<b>Figura 113.</b> <i>Esquema de operación del proyecto</i> .....	193
<b>Figura 114.</b> <i>Fases del proyecto.</i> .....	203



## Capítulo I. Introducción

### 1.1 Contextualización del Problema

El mercado inmobiliario peruano se encuentra en constante transformación, marcada por nuevas tendencias que redefinen las necesidades de los consumidores, una de ellas es el creciente interés en los bienes raíces como opción de inversión. Según datos de la certificadora Best Place to Live, la participación de compradores que adquieren propiedades para inversión o alquiler aumentó del 19% en 2023 al 28% al cierre de 2024, lo que implica un crecimiento de 9 puntos porcentuales y evidencia una mayor confianza en los bienes raíces como vehículo de inversión. (Velito, 2025)

Este cambio en el comportamiento del consumidor refleja una evolución en la percepción del mercado inmobiliario, la adquisición de una vivienda ya no se considera únicamente una solución a una necesidad habitacional, sino también una decisión financiera estratégica. Este panorama consolida al sector como un motor económico clave y abre nuevas oportunidades tanto para inversionistas como para quienes buscan un hogar. Los principales factores que impulsan el mercado de renta residencial son:

- Acceso limitado a la vivienda propia. El alto costo de los inmuebles, las dificultades para acceder al crédito hipotecario y las elevadas tasas de interés impulsan a un segmento significativo de la población hacia el arrendamiento.
- Búsqueda de mejor calidad de vida. El alquiler permite acceder a distritos con servicios, áreas verdes y comodidades superiores.

- Flexibilidad y movilidad laboral. Alquilar facilita residir cerca de centros de trabajo, estudio o entretenimiento, reduciendo tiempos de desplazamiento y mejorando la calidad de vida.

Estos factores explican por qué un sector de la población prefiere el arrendamiento, reflejando una tendencia hacia la flexibilidad y adaptabilidad en las decisiones habitacionales. Esta dinámica impulsa el mercado de inversionistas inmobiliarios que adquieren activos con el propósito de generar ingresos pasivos mediante el alquiler.

La mayoría de los proyectos del mercado inmobiliario peruano se orientan a la venta directa de unidades residenciales, sin ofrecer alternativas para los compradores con perfil inversionista que necesitan soluciones integrales para la gestión eficiente y rentable de sus activos. En consecuencia, estos inversionistas deben afrontar las complejidades propias de la administración tradicional de condominios, además de asumir la gestión operativa de alquileres, lo cual resulta ineficiente para quienes no disponen del tiempo ni la experiencia requerida en el sector. A continuación, se identifican los aspectos desatendidos en el mercado de inversionistas:

**Gestión y Administración de Arrendamientos.** Los inversionistas requieren apoyo en la búsqueda y evaluación de inquilinos para minimizar riesgos de impago, daños y ocupación precaria. Asimismo, necesitan estrategias de marketing para reducir períodos de vacancia, contratos que protejan sus intereses y administración eficiente de pagos, servicios y mantenimiento.

**Gestión y Administración del Activo.** La gestión integral incluye el mantenimiento preventivo y correctivo de la propiedad, así como la supervisión del equipamiento y mobiliario según el tipo de arrendamiento, con verificaciones pre y post ocupación para aplicar garantías correspondientes.

**Conflictos con Juntas de Propietarios.** Las juntas de propietarios, reguladas por la Ley N° 27157, pueden establecer normas que afectan la operación de las propiedades, como restricciones a alquileres de corto plazo. La ausencia de regulación específica para este tipo de arrendamiento genera incertidumbre sobre registro de inquilinos, normas de convivencia, gestión de áreas comunes y seguridad.

**Ausencia de Enfoque en Renta Residencial.** Los proyectos orientados a renta residencial deben priorizar la experiencia del inquilino mediante espacios funcionales, opciones flexibles de alquiler adaptadas a diferentes perfiles, áreas comunes útiles y ubicaciones estratégicas que agreguen valor a la propiedad.

La excepción la representan los proyectos *Multifamily*, entendidos como desarrollos residenciales que reúnen múltiples unidades independientes dentro de un mismo edificio o conjunto, propiedad de un único inversionista o entidad y destinadas exclusivamente al alquiler. Este formato incorpora soluciones de gestión, mantenimiento y comercialización pensadas para maximizar la rentabilidad y la eficiencia operativa.

Este modelo se ha desarrollado de manera sostenida en países como Chile y Colombia. En Perú, el primer proyecto de este tipo inició operaciones en septiembre de 2023 con el lanzamiento del *Multifamily* Nomad Juan de Arona, seguido por Nomad Ricardo Palma en

2025. Ambos proyectos fueron desarrollados por CCLA, un *joint venture* entre Compass Group y CIM Group. (CCLA, s.f.)

Otro tipo de producto que está surgiendo en respuesta a la demanda de inversionistas que requieren servicios de asesoría y gestión, son las empresas administradoras de rentas residenciales. (ver Tabla 1)

**Tabla 1.**

*Empresas Administradoras de Rentas Residenciales en Lima*

<b>Empresa</b>	<b>Enlace a la página web</b>	<b>Descripción del servicio</b>
<b>Assetplan Perú</b>	<a href="https://www.asseplan.pe/">https://www.asseplan.pe/</a>	Empresa de origen chileno, opera en Perú como una administradora profesional de alquileres con experiencia en gestión de grandes carteras de propiedades. Su plataforma tecnológica permite supervisar y controlar los procesos de alquiler de manera transparente desde cualquier lugar, además de brindar asesoría legal y comercial especializada.
<b>Proper</b>	<a href="https://proper.com.pe/">https://proper.com.pe/</a>	Empresa especializada en gestión de alquileres y consultoría en el proceso de inversión inmobiliaria, proporcionando herramientas tecnológicas y asesoría personalizada para que los inversores puedan construir patrimonio de manera eficiente.
<b>Cres</b>	<a href="https://www.cresperu.com/es/">https://www.cresperu.com/es/</a>	Empresa peruana especializada en servicios inmobiliarios, en alianza con Alquilerando.com de Argentina, brinda gestión completa de alquileres.
<b>AliadosBnB</b>	<a href="https://aliadosbnb.com/">https://aliadosbnb.com/</a>	Especializada en la gestión de alquileres de corto plazo (Airbnb y plataformas similares), su objetivo es maximizar el retorno de inversión manteniendo una alta ocupabilidad con precios de mercado.

La presente tesis evalúa la factibilidad de desarrollar un proyecto inmobiliario bajo el enfoque *Only Investors*, un modelo de negocio en el que las unidades se venden a inversionistas individuales que perciben ingresos pasivos derivados del alquiler. La administración del activo y la gestión de las rentas se centralizan, por lo general, en un tercero especializado, mientras que la empresa promotora se responsabiliza del diseño, desarrollo y venta de las unidades. Al delegar la operación del activo a gestores profesionales, se busca preservar el valor del inmueble, optimizar la rentabilidad y reducir la carga operativa sobre los inversionistas.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

El mercado inmobiliario de Lima carece de productos orientados al perfil del comprador inversionista en renta residencial.

## **1.3 Justificación**

El estudio es pertinente porque evalúa un modelo de negocio inmobiliario aún incipiente en el Perú, en un contexto donde el mercado tradicional no atiende adecuadamente las necesidades del inversionista en renta residencial. La investigación aporta un marco teórico y una aproximación conceptual al modelo *Only Investors*, lo que permite comprender sus fundamentos, estructura operativa y viabilidad de implementación en el mercado peruano.

## 1.4 Objetivos

### 1.4.1 *Objetivo General*

Evaluar la factibilidad de un proyecto inmobiliario basado en el concepto “*Only Investors*” en el distrito de Lince.

### 1.4.2 *Objetivos Específicos*

1. Analizar el contexto del mercado inmobiliario peruano, con énfasis en el crecimiento de la inversión en renta residencial y la brecha existente en productos orientados a inversionistas.
2. Examinar los fundamentos teóricos del modelo *Only Investors* y su aplicabilidad en el contexto peruano, considerando experiencias internacionales y adaptaciones necesarias a las condiciones locales.
3. Evaluar la factibilidad técnica, económica, comercial y de gestión del proyecto Céntrico, como caso aplicado del modelo *Only Investors* en Lima Metropolitana.
4. Identificar los factores críticos de éxito, riesgos y estrategias de mitigación asociados a la implementación del modelo en proyectos inmobiliarios de renta residencial.

## Capítulo II. Marco teórico

### 2.1 Definición del Modelo “Only Investors”

De acuerdo con la inmobiliaria chilena “Puerto Capital Inmobiliaria”, la modalidad "Only Investors" consiste en la construcción de un edificio destinado exclusivamente a la renta residencial, donde las unidades inmobiliarias son vendidas a diferentes inversionistas que buscan adquirir propiedades para generar ingresos pasivos a través del alquiler.

El enfoque *Only Investors* se centra en proyectos diseñados, financiados y gestionados desde su concepción para generar renta, priorizando la estabilidad de ingresos, la eficiencia operativa y la plusvalía del activo. A diferencia del modelo tradicional *build-to-sell* (construir para vender), esta estrategia integra a un operador profesional desde la fase de diseño. Esto permite definir tipologías y amenidades que maximizan la ocupación, además de estandarizar los procesos de mantenimiento y servicio.

### 2.2 Only Investor VS Otros Modelos de Negocio Inmobiliario

#### 2.2.1 Modelo Only Investor

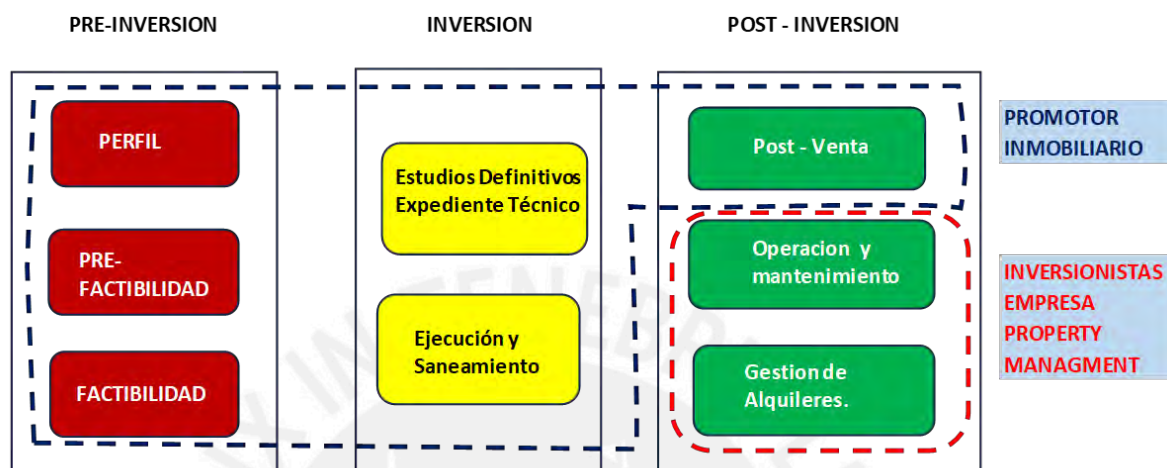
Los proyectos inmobiliarios bajo el enfoque Only Investor se caracterizan por desarrollar las siguientes fases (ver Figura 2):

- Identificación de la oportunidad
- Diseño y Construcción
- Financiamiento
- Venta de Unidades Inmobiliarias
- Operación y mantenimiento del Edificio Multifamiliar / Condominio

- Gestión de Alquileres

**Figura 2.**

*Etapas de un Proyecto Inmobiliario "Only Investors"*



### 2.2.2 Otros Modelos de Negocio Inmobiliario

Para contextualizar la propuesta *Only Investors*, es necesario compararla con otros modelos similares del sector. A continuación, detallamos las alternativas principales y sus diferencias:

#### a) Modelo Tradicional

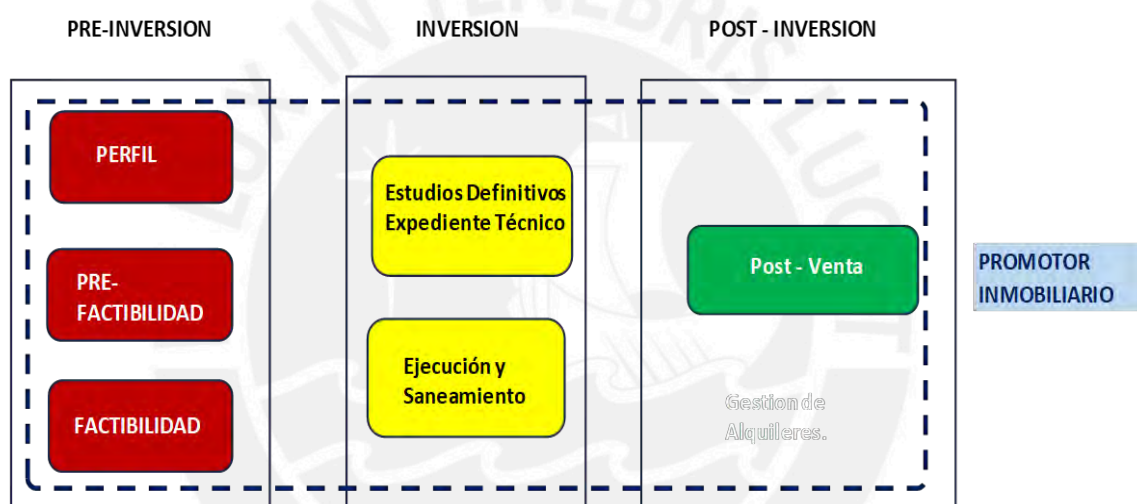
Se refiere a los proyectos inmobiliarios destinados para venta directa a compradores individuales, quienes a su vez se encargarán de la administración y mantenimiento del activo inmobiliario una vez se les haya entregado las áreas comunes y unidades inmobiliarias. A diferencia de un proyecto tipo "*Only Investors*", los proyectos no necesariamente están orientados a la renta residencial y la administración del edificio multifamiliar/condominio queda a cargo de la junta de propietarios quienes tercerizan el servicio.

Este modelo de negocio se caracteriza por desarrollar las siguientes fases (ver Figura 3):

- Identificación de la oportunidad
- Diseño y Construcción
- Financiamiento
- Venta de Unidades Inmobiliarias
- Gestión de Post-venta.

**Figura 3.**

*Etapas de un Proyecto Inmobiliario "Tradicional"*



### b) Modelo Multifamily

Es un modelo de inversión inmobiliaria destinado exclusivamente a la renta residencial, a diferencia del “*Only Investors*”, el activo le pertenece a un solo propietario que se encarga de todas las fases del proyecto, incluida la operación y mantenimiento que generalmente son tercerizadas a un operador especializado en property y asset management.

El objetivo central del modelo es generar un flujo de ingresos recurrentes y estables a través de los alquileres, optimizando al mismo tiempo los costos operativos. Una vez se haya

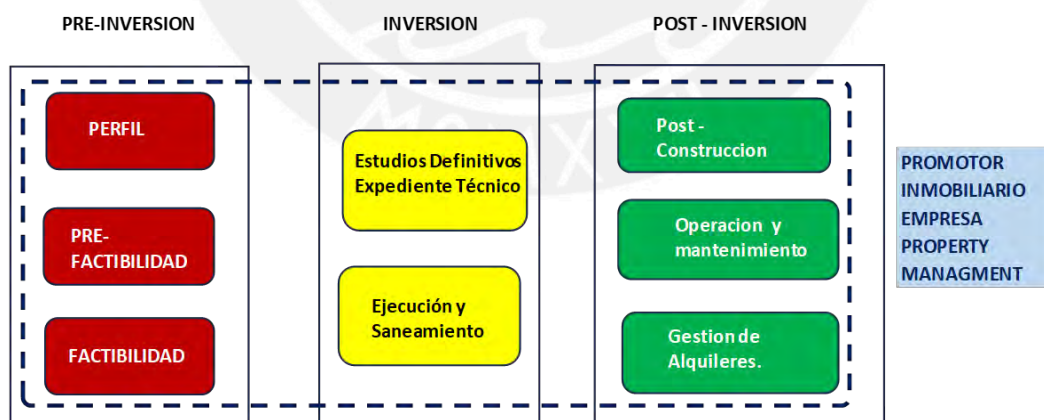
recuperado el capital el propietario puede decidir en continuar con la operación o en su defecto hacer una desinversión.

En el Perú, este modelo está ganando relevancia debido al déficit habitacional y a una creciente demanda de alquileres, impulsada por la necesidad de reubicación temporal o por la postergación en la compra de una vivienda por factores económicos. Los proyectos bajo el enfoque *Multifamily* se caracterizan por desarrollar las siguientes fases (ver Figura 4):

- Diseño y Construcción
- Financiamiento
- Pre-construcción y Ejecución
- Post construcción
- Operación

**Figura 4.**

*Etapas de un Proyecto Inmobiliario "Multifamily"*



En la tabla (ver Tabla 2) se hace un resumen de las principales diferencias de modelos de negocio inmobiliario.

**Tabla 2.**

*Diferencias entre Modelo Tradicional, Modelos Multifamily y Only Investors*

Características	Tradicional	Multifamily	Only Investor
Modalidad de Inversión	Vivienda o Alquiler	Alquiler	Alquiler
Propietario	Múltiple	Único	Múltiple
Término del proyecto	Con la venta de unidades inmobiliarias.	Con la desinversión.	Con la venta de las unidades inmobiliarias y la operación a perpetuidad.

## **2.3 Referentes de Proyectos Residenciales con Enfoque Only Investors.**

### **2.3.1 Internacionales**

Los proyectos Only Investors constituyen una manifestación específica dentro de una tendencia global hacia la profesionalización y especialización del mercado de vivienda en alquiler. Este enfoque se ha desarrollado en distintos mercados bajo diversos formatos orientados a la renta operada, como multifamily, condo-hoteles, coliving, PBSA (Purpose-Built Student Accommodation), senior living y otras modalidades de living alternativo.

Para el presente trabajo, tomamos al mercado inmobiliario chileno como principal referente del modelo de negocio que se busca desarrollar.

#### **2.3.1.1 Chile**

De acuerdo con el análisis de Aravena (2024) gerente de desarrollo de Aki KB SA, el mercado residencial chileno experimentó una caída del 15,2% en las ventas durante los primeros meses de 2024 en comparación con el año anterior. En su artículo "Análisis del mercado inmobiliario chileno y su contexto global en 2025", el autor identifica como causas

principales de esta caída las crecientes dificultades de los compradores para acceder a créditos hipotecarios producto del alza en las tasas de interés y el incremento sostenido de los costos de construcción.

La crisis habitacional de los últimos años ha dificultado el acceso a la vivienda propia. El crecimiento demográfico, sumado al aumento de los costos, ha hecho cada vez más complejo la búsqueda de opciones de arriendo que equilibren precio y calidad. Como respuesta a esta problemática, han emergido nuevos modelos de negocio en el sector inmobiliario, destacándose entre ellos el modelo "**Only Investor**" por su creciente adopción en el mercado.

En ese sentido, Inmobiliarias como Puerto Capital y AJ Urbana vienen desarrollando proyectos tipo "Only Investors" en Chile.

**Inmobiliaria Puerto Capital.** Empresa inmobiliaria fundada en 1999, con más de 15 proyectos ejecutados. A través de su plataforma Smart Rental, ofrece una solución integral que abarca desde su comercialización hasta la administración. Con esta plataforma lanzan al mercado su nuevo proyecto denominado Puerto Central.

- **Puerto Central:** Es un proyecto exclusivo de inversión cuenta con 11 pisos y 160 departamentos, tiene departamentos entre 1 y 2 dormitorios, 3 ascensores, 38 estacionamientos y en cuanto a las áreas comunes tiene lo siguiente: zona de parrilla, lavandería, piscina, salón multiuso, salón gourmet, salas cowork, salas de juego y gimnasio. Ubicado en una atractiva zona con una conectividad a la autopista y la línea 1 del metro de Santiago. Tiene 9 tipologías de departamentos desde el A1 hasta el A9 mayormente de 1 dormitorio desde 30.54m<sup>2</sup> para ser entregado en el

primer semestre del 2027. Este proyecto de inversión es administrado bajo el sistema de prorrato de rentas, minimizando el riesgo a la vacancia y no pago mes a mes. (ver Figura 5, 6 y 7).

### Figura 5

*Modelo Only Investors del Proyecto Puerto Central en Chile*



*Nota. Puerto Central - Puerto Capital Inmobiliaria*

### Figura 6

*Planta Típica de 1D del Proyecto Puerto Central en Chile*



*Nota. Puerto Central - Puerto Capital Inmobiliaria*

## Figura 7

### Equipamiento del Proyecto Puerto Capital Inmobiliaria



#### Equipamiento

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 1. Piscina        | 5. Salas Cowork   |
| 2. Quinchos       | 6. Lavandería     |
| 3. Salas Multiuso | 7. Sala de Juegos |
| 4. Salón Gourmet  | 8. Gimnasio       |

#### Equipamiento Funcional

- Servicio Vending
- Bodega Ecommerce
- Ascensores
- Control acceso
- Of. Building Manager
- Acceso Mudanza

*Nota.* Puerto Central - Puerto Capital Inmobiliaria

**Inmobiliaria AJ Urbana.** Empresa constructora e inmobiliaria fundada desde el 2012 dedicada al diseño y construcción de edificios innovadores. Con más de una década en el sector, la compañía ha incursionado en el modelo de negocio “**Only Investor**”, desarrollando diferentes proyectos inmobiliarios.

Su operación bajo esta modalidad incluye tanto proyectos de renta larga como de renta corta, estableciendo para ello alianzas estratégicas en la gestión de arriendos, como Assetplan y Pool Inmobiliario, lo que permite optimizar la administración y rentabilidad de sus activos sus próximos proyectos en desarrollo se detallan a continuación:

- **Modelo de Negocio Only Investor en Bellas Artes – Edificio Las Monjitas:** el proyecto consta de un edificio de 16 pisos, con 373 departamentos, 129 estacionamientos ubicados en 4 sótanos, en un terreno de 1,704.96 m<sup>2</sup>, e incluye 19,850.62 m<sup>2</sup> construidos; con fecha de entrega aproximado el 1er semestre del 2029.

Dentro de las áreas comunes cuenta con gimnasio, piscina panorámica, área de aseo para mascotas, bar, zona de bicicletas, lavandería, zona de parrilla, sala co-work, sala multiusos y salón gourmet.


Es un proyecto exclusivo de Bellas artes de alta demanda inmobiliaria rodeado de arquitectura patrimonial en Santiago Centro ubicado en Monjitas 690 en el barrio de Larrastría.

Las unidades inmobiliarias de este proyecto son principalmente estudios (sin dormitorios definidos) y departamentos de 1 dormitorio y 1 baño. La forma de operación para este proyecto es en dos modalidades, es decir mediante renta residencial de largo plazo gestionada por la plataforma **Assetplan** que permite contratos estables y baja rotación de inquilinos; por otro lado se tiene la gestión de renta corta tipo Airbnb donde se busca una mayor flexibilidad gestionado a través de la plataforma **Andes STR** con amplia experiencia en gestión de propiedades tipo airbnb con estrategias enfocadas en maximizar la ocupación y minimizar riesgo de vacancia.

A continuación, se muestra en las figuras las características del proyecto (ver Figuras 8 y 9).

## Figura 8

Modelo Only Investors "Las Monjitas"



**Monjitas 690**

**Only Investors – Renta Corta y Renta Larga.**  
Monjitas 690, un proyecto exclusivo en Bellas Artes – Lastarria, con piscina panorámica, sports bar, cowork y rooftop premium, en una zona con alta demanda y oferta inmobiliaria limitada.


Studio / 1B + 1B

[Ver Proyecto](#)

Nota. <https://monjitas690.cl/>

## Figura 9.


Planta Típica de 1D del Proyecto "Las Monjitas"



**PLANTA TIPO 1D1B**  
40,33 M2

Modelo	36
Tipología	1D1B
Superficie útil interior	35,03 m <sup>2</sup>
Superficie terraza	5,30 m <sup>2</sup>
<b>Superficie Total</b>	<b>40,33 m<sup>2</sup></b>

Pisos: 2 al 6  
Orientación: Oriente



**PLANTA TIPO STUDIO**  
23,50 M2

Modelo	14
Tipología	Studio
Superficie útil interior	20,82 m <sup>2</sup>
Superficie terraza	2,68 m <sup>2</sup>
<b>Superficie Total</b>	<b>23,50 m<sup>2</sup></b>

Pisos: 2 al 6  
Orientación: Poniente

Nota. <https://monjitas690.cl/>

- **Modelo de Negocio Only Investors en Teatinos**

Este proyecto cuenta con 16 pisos y viviendas destinadas al alquiler, es un edificio verde optimizado. Cuenta con certificación de energía 100% renovable y además con piscina, gimnasio, zona de parrillas, cowork, sala gourmet, zona de bicicletas, lavado de mascotas, lavandería y sala E-commerce; se encuentra ubicado en Teatinos 750, en el centro de Santiago. Es un diseño moderno rodeado de historia, ubicado a 3 cuadras de la plaza de Armas de Santiago y a 2 cuadras del Mercado Central de Santiago. Considerando al edificio Teatinos 750 un lugar céntrico y estratégico, con 2 tipologías que son home studios y de 1 dormitorio y un baño.

Este modelo de negocio opera como un proyecto multifamily que en su primera etapa logró más de 500 reservas y 130 departamentos vendidos en pocas horas. El valor de este modelo va en sintonía con el boom del arriendo de la región metropolitana. Además de ello opera mediante alianzas estratégicas con la plataforma de pool inmobiliario (ver Figura 10 y 11).

**Figura 10.**

*Modelo Only Investors Teatinos 750*



**Teatinos 750**

Ubicado estratégicamente en uno de los "Barrios Dormitorio" más solicitados de Santiago, donde la alta demanda residencial se nutre de la proximidad a las oficinas. Con una oferta habitacional escasa y una conexión óptima, garantiza una plusvalía constante y un patrimonio de gran valor para los inversionistas

Venta en Verde: Entrega 2026  
Home Studio / 1D + 1B

[Ver Proyecto](#)

*Nota.* <https://ajurbana.cl/edificio-teatinos-750/>

**Figura 11.**

*Planta Típica de 1D del proyecto Teatinos*



*Nota.* <https://ajurbana.cl/edificio-teatinos-750/>

- **Modelo de Negocio Only Investor en Morandé.** El proyecto consta de 16 pisos y cuenta con departamentos de 1 y 2 dormitorios pequeños y bien distribuidos y tiene como áreas comunes zona de parrillas, gimnasio, Piscina panorámica en la azotea, sala cowork, sala gourmet, zona de bicicletas, lavado de mascotas, bodega de mudanzas, Oficina property managment.

Este proyecto se encuentra ubicado a 3 cuadras de la plaza de armas de Santiago de Chile con excelente ubicación estratégica, ubicado en la calle Morandé 776.

Morandé es un edificio creado bajo el concepto multifamily donde son destinados exclusivamente para arriendo generando una alianza estratégica con **assetplan** (ver Figura 12 y 13).

**Figura 12.***Modelo Only Investor Morande*


**Vista Morande**

Una oportunidad de inversión diseñada para maximizar tu rentabilidad.

Edificio que opera bajo el modelo Multifamily Only Investor, con administración de Assetplan, que asegura arriendo constante, tarifas preferenciales y una gestión sin complicaciones.

Su ubicación estratégica en Santiago Centro, eficiencia energética y oferta de estacionamientos lo convierten en una propiedad de alta demanda y excelente proyección.

1D + 1B/ 2D + 1B

Nota. <https://ajurbana.cl/edificio-morande-776-santiago-centro/>

**Figura 13.***Distribución de los Departamentos del Edificio Morandé*


**1D + 1B**  
36,07 M<sup>2</sup>

Dorm	Sup. total	Pisos
1	36,07	2 al 15
Baños	Sup. útil	Orientación
1	36,07	O - SO

Entrega Inmediata

Colocar

**2D + 2B**  
54,53 M<sup>2</sup>

Dorm	Sup. total	Pisos
1	54,53	2 al 15
Baños	Sup. útil	Orientación
1	49,77	O - S

Entrega Inmediata

Colocar

Nota. Tomado de <https://ajurbana.cl/edificio-morande-776-santiago-centro/>

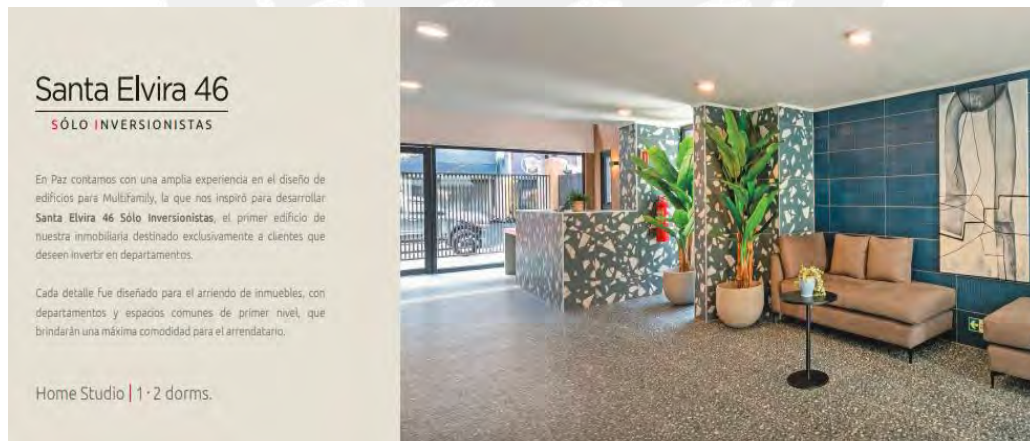
**Inmobiliaria Paz.** Es una empresa inmobiliaria con más de 50 años de experiencia, dedicada al desarrollo de proyectos tanto en Chile como en Perú. Desde el año 2006, Paz Corp está listada en la Bolsa de Comercio de Santiago bajo el nombre PAZ, y cuenta con un amplio portafolio de proyectos en la ciudad de Santiago. Tras la pandemia, se evidenció un incremento en la demanda por arriendos en Chile; en este contexto, surgió un auge por los proyectos del tipo multifamily.

Bajo esta nueva tendencia del mercado inmobiliario, nació el primer proyecto "Only Investor" denominado **Santa Elvira 46 All Rent**.

- **Modelo de Negocio Only Investor en Santa Elvira 46 All Rent.** Este proyecto cuenta con 18 pisos exclusivos para renta donde ofrece home studio y departamentos de 1 y 2 dormitorios, salón de eventos gourmet, gimnasio, sala cowork, zona de parrillas, pet spa, dos salas de lavandería, piscina primer piso de 12 metros, sala delivery, zona de bicicletas y bodega habilitada para mudanzas. Se encuentra ubicado entre el límite de la comuna Ñuñoa y Santiago Centro, a minutos del metro de Irazábal y con cercanía a grandes avenidas en Santiago de Chile. Este negocio **ALL RENT**, es el nuevo modelo Only Investors de Inmobiliaria Paz del cual funciona como una administración integral y centralizada cuyas funciones son: recaudar ingresos mensuales del inversionista, administrar el mantenimiento del edificio y las condiciones óptimas de los departamentos. Este proyecto está direccionado exclusivamente para el arriendo operando mediante alianzas estratégicas con la empresa **Tisser Capital** (ver Figura 14,15 y 16).

**Figura 14.***Modelo de Negocio Only Investor Según Inmobiliaria PAZ*

*Nota.* <https://www.paz.cl/ficha/santa-elvira-46/santiago-centro/I177#modelo> – Información de Dominio Público.

**Figura 15.***Modelo Only Investor Santa Elvira 46*

*Nota.* <https://www.paz.cl/ficha/santa-elvira-46/santiago-centro/I177#modelo> (Información Dominio Público)

**Figura 16.**

*Distribución del Departamento de 1D del Edificio Santa Elvira 46*



*Nota.* <https://www.paz.cl/ficha/santa-elvira-46/santiago-centro/I177#modelo> (Información Dominio Público)

### 2.3.2 Referentes locales.

El comportamiento inmobiliario para la zona de Lima cuenta con un amplio mercado en cuanto a la venta tradicional de edificios multifamiliares. Actualmente aún no se cuenta en el Perú con el modelo de negocio “Only Investor”. Sin embargo, en el Perú recién se viene incursionando desde el 2023 con el proyecto de renta, con modelos de negocio multifamily.

Se menciona a continuación lo siguiente:

- **Nomad Living Juan de Arona.** Ubicado en una de las principales avenidas de San Isidro, en Juan de Arona. Este proyecto cuenta con un área de terreno de 1, 759.99 m<sup>2</sup> con una altura de 10 pisos y 3 sótanos y con 160 departamentos con 79 de 1 dormitorio y 81 de 2 dormitorios con 119 estacionamientos para viviendas, 4

estacionamientos comerciales 11 estacionamientos para visitas, 4 estacionamientos comerciales y 35 estacionamientos para bicicletas.

El proyecto cuenta con una inversión alrededor de US\$ 11,7 millones. Dentro de sus áreas comunes tienen zona de lavandería, zona coworking, gimnasio, lobby, piscina, salón gourmet, zona de juegos, zona de parrillas.

El precio de alquiler mensual base se encuentra en el marco de un contrato de 12 meses, ofreciendo descuentos de 5% y 10% del alquiler base para contratos de 18 y 24 meses, respectivamente. Por el contrario, si el contrato de arrendamiento es por 6 meses (mínimo), se incrementa el precio de alquiler base en un 20%. De esto, se concluye que a menor plazo de arrendamiento más caro es el alquiler mensual, siendo que el propietario del multifamily desea tener alquileres de 2 años, para luego generar las rotaciones de los inquilinos y/o ajustes (ver Figura 17 y 18).

### Figura 17.

*Proyecto Nomad Living Juan de Arona*



*Nota.* Tomado de Tipos de departamentos. Nomad Living Juan de Arona. (<https://www.nomadjuandearona.com.pe/#beneficios>). Información de dominio público.

**Figura 18.**

*Tipologías del Proyecto Nomad Living*



*Nota.* Tomado de Tipos de departamentos. Nomad Living Juan de Arona.

(<https://www.nomadjuandearona.com.pe/#beneficios>). Información de dominio público.

- **Nomad Living Ricardo Palma.** CCLA terminó de construir el Nomad Living de Ricardo Palma con un total de 28,456.68 m<sup>2</sup> de área construida, el edificio cuenta con 22 pisos y 6 sótanos en la Av. Ricardo Palma, con 280 unidades que se encuentra en operación desde mayo de 2025.(Ver figura 19 y 20).

**Figura 19.**

*Imagen Publicitaria de Proyecto Nomad Living Ricardo Palma*



*Nota.* Publicidad de Instagram ([https://www.instagram.com/reel/DKInArVN7\\_R/](https://www.instagram.com/reel/DKInArVN7_R/))

Este proyecto tiene 135 departamentos de 1 dormitorio y 145 departamentos de 2 dormitorios. Además de ello cuenta con 280 estacionamientos, 283 estacionamientos de bicicleta y 118 estacionamientos de tipo comercial.

En cuanto a las áreas comunes tiene un lobby, coffee bar con sala de juegos, sala de coworking, gimnasio, piscina, terraza, sala de usos múltiples, 3 zonas de parrillas, zona de mascotas, oficina leasing y paquetería.

Respecto al proyecto, el casco del edificio inicio su construcción en julio del 2024, y terminó para enero del 2025; en consecuencia, se realizó el inicio de operación comercial a fines de mayo 2025. Nomad Living se encargará de la gestión operacional.

**Figura 20.**

*Vista Panorámica del Proyecto Nomad Liveng Ricardo Palma*



*Nota.* Tomado de Proyectos en desarrollo Perú. (<https://cclagroup.com/es/apartments-peru-under-development/>) CCLA Perú. Información de dominio público.

**Proyecto Multifamily La Mar.** Un proyecto en la Av. La Mar, con 141 unidades, desarrollado por Parque Arauco y Desarrolladora. Este proyecto fue lanzado en enero del 2023.

El terreno cuenta con 1,025 m<sup>2</sup>. El proyecto actualmente se encuentra en construcción y se viene construyendo un edificio de 13 pisos y 7 sótanos, 141 departamentos de 1 a 2 dormitorios (en mayor cantidad) entre 32 m<sup>2</sup> a 55 m<sup>2</sup>, 151 estacionamientos, 146 bicicleteros, con un total de 7,420 m<sup>2</sup> de área bruta arrendable.

El primer piso se destinará 292 m<sup>2</sup> para uso comercial, todo ello, alcanzará una inversión de US\$ 16 millones. (Ver figura 21).

En cuanto a las áreas comunes se desarrollarán gimnasio, piscina, zona de mascotas, sala de coworking y reuniones, zona de parrilla, zona gourmet y gastronómica.

**Figura 21.**

*Proyecto La Mar - Parque Arauco*



*Nota.* [Parque Arauco anuncia su primer proyecto de multifamily en Perú y el quinto a nivel regional | ECONOMIA | GESTIÓN.](#)

### 2.3.3 Marco Técnico Normativo.

Es importante conocer las normativas que rigen el tema de arrendamientos en el Perú, y los artículos relacionados a este tema en el Código Civil, especialmente en los artículos del 1666 a 1712 del código civil y podemos nombrar algunos que son indispensables conocerlos:

Art. 1682: Define el contrato de arrendamiento y obligaciones básicas.

Art. 1686: Derecho del arrendador (propietario) a recibir el pago puntual.

Art. 1693: Prohíbe al inquilino subarrendar sin autorización.

Una norma especial que entró en vigor este año es la Ley N°32430, *Ley de Arrendamiento Justo*, publicada el 21 de agosto de 2025. Esta ley modifica el régimen tributario de la renta de primera categoría por alquileres, cambiando el momento de la obligación de pago del impuesto. El cambio fundamental reside en la terminología: se reemplaza el criterio del devengo ("en que devenguen") por el de percibido ("en que se perciban"). En consecuencia, la obligación de pagar el impuesto equivalente al 5% por parte del propietario nace únicamente cuando este efectivamente recibe el pago del alquiler, y no en el momento de su devengo (es decir, al firmarse el contrato o cuando se genera la obligación del inquilino, incluso si este incumple el pago).

Sin embargo, esto solo aplica para personas naturales; las empresas y personas jurídicas continuarán tributando bajo el principio del devengo. Al tratarse de una norma tributaria entraría en vigor a partir de enero del 2026, debiendo el Poder ejecutivo realizar las modificaciones necesarias.

Otra de las normas especiales que podemos mencionar para alquileres es la ley N°30201 *Ley de Promoción y Arrendamiento para vivienda*; esta ley crea un registro de deudores judiciales morosos (REDJUM), (ver Figura 22), que de alguna forma protegen al propietario en caso falta de pago. En esta ley también indica que para los contratos de arrendamientos se debe incluir la cláusula de allanamiento futuro y legalizar los contratos. Además de ello los inquilinos pueden ser desalojados si acumulan 2 meses consecutivos de alquiler o si no abonan los servicios básicos de luz y agua, así como también los costos de mantenimiento; de esta forma se iniciaría un proceso de desalojo a pesar de no haber concluido el contrato.

A continuación, se describen aspectos legales y de otra índole que deben tomarse en consideración:

a) **Normas sobre desalojo por falta de pago.** Para el proceso de desalojo está regulado en los artículos 585 al 596 del Código Procesal Civil, y comprende cuatro etapas (demanda, contestación, audiencia y sentencia), no obstante, en la realidad se presentan diversas impugnaciones o recursos de apelación que puedan llegar a durar de 3 años a más.

- **Desalojo inmediato (Express):** Según el artículo 1698 del código civil el arrendador solicita el desalojo siempre y cuando se haya estipulado dicha cláusula en el contrato y el documento se encuentre legalizado ante un notario garantizando la protección del bien.

Se considera como inquilino moroso al arrendatario que incumple el pago de dos meses y medio o cuando presenta deuda de servicios básicos por 6 meses consecutivos.

## Figura 22.

### Registro de Deudores Judiciales

PODER JUDICIAL DEL PERÚ  
Justicia Honorable, País Responsable

REDJUM  
Registro de Deudores Judiciales Morosos

INICIO VIDEOTUTORIALES AYUDA

Registro de Deudores Judiciales Morosos - REDJUM

PERSONA NATURAL PERSONA JURIDICA DOCUMENTO DE IDENTIDAD RANGO DE PERIODOS

APELLIDO PATERNO

APELLIDO MATERNO

NOMBRES

\* Para realizar la búsqueda se requiere como mínimo un APELLIDO y un NOMBRE.

GBV6

Escribir el código mostrado

CONSULTAR

*Nota.* Registro de deudores judiciales morosos. (Servicio de Consulta de Registro de Deudores Judiciales Morosos) Información de dominio público.

- **Desalojo con intervención Notarial**

Este desalojo se encuentra establecido en la ley N°30933, el arrendador puede recuperar su propiedad mediante un notario y posterior ejecución judicial.

Para ello se recomienda lo siguiente:

El contrato de alquiler debe ejecutarse por escrito, precisando correctamente la individualización del inmueble en alquiler. Y estar contenido en el Formulario Único de Arrendamiento de Inmueble destinado a Vivienda (FUA) o en una escritura pública.

El contrato debe incluir una cláusula de allanamiento a futuro para la restitución del bien inmueble por vencimiento del plazo de contrato o la resolución del arrendamiento por falta de pago de la renta, según normativa.

Se debe incluir en el contrato la cláusula de sometimiento expreso a la Ley N°30933.

El pago de la renta debe ser bancarizado, e incluir en el contrato el número, tipo y moneda de la cuenta de abono en una entidad financiera supervisada por la SBS.

Como recomendación para promover la renta residencial se debe establecer una seguridad jurídica donde se pueda tomar acciones antes incumplimientos futuros de los arrendatarios.

Finalmente es recomendable registrar a los arrendatarios en la página web del fondo Mi vivienda, para generar beneficios en su historial crediticio y su responsabilidad de pago y esta data seria de vital importancia para los futuros operadores del proyecto Only Investor para evaluar de mejor manera a los inquilinos (ver Tabla 3).

**Tabla 3.**

*Procesos de Desalojo de la Legislación Peruana Vigente*

<b>Normativa</b>	<b>Duración</b>	<b>Formalidad /Contenido</b>	<b>Uso de Inmueble</b>
Código procesal civil	3 años a mas	Sin formalidad, regulado para los contratos privados	Cualquier tipo de uso de vivienda, oficina, comercio, etc.
Ley N° 30201 ("Desalojo Express")	1 a 2 años	Cláusula de allanamiento futuro. Legalización de firmas de las partes	Cualquier tipo de uso de vivienda, oficina, comercio, etc.
Decreto Legislativo N° 1177	6 meses a 1 año	Formulario FUA. Cláusula de cuenta de abono (Pagos bancarizados). Inscripción en RAV	Solo para vivienda
Ley N° 30933 ("Desalojo notarial")	2 a 3 meses	Cláusula de Allanamiento futuro Cláusula de sometimiento expreso a la Ley. Cláusula de cuenta de abono (Pagos bancarizados).	Cualquier tipo de uso de vivienda, oficina, comercio, etc.

*Nota.* Adaptado de Arrendamiento - Procesos de Desalojo vigentes. (2023). Sociedad Peruana de Bienes Raíces. (<https://bienesraices.com/blogs/procesos-desalojo-regulacion-legal-vigente/>). Información de dominio público.

**b) Regulación de alquileres temporales.** El crecimiento de plataformas como son los Airbnb generó debates sobre la necesidad de una regulación de alquileres temporales. Actualmente solo existe en Miraflores una ordenanza que regula esta actividad (Ordenanza N° 561/MM). Se requiere que se pueda abordar estos temas y equilibrar intereses entre propietarios e inquilinos.

#### ***2.3.4 Actualización del Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).***

Para el año 2025, el valor de la UIT es de S/. 5,350.00 según el decreto supremo 260-2024-EF. Este valor sirve como referencia para el cálculo de obligaciones tributarias.

#### ***2.3.5 Incentivos para Construcciones Sostenibles.***

Actualmente existen beneficios tributarios, en línea con las tendencias globales, se espera que se implementen más incentivos fiscales para proyectos inmobiliarios que incorporen prácticas sostenibles y ecológicas.

Dentro de los Incentivos fiscales nacionales vigentes tenemos:

**Amortización acelerada** (20% anual) en IR Para inversiones de equipos de eficiencia energética (paneles solares, sistemas de reciclaje de agua cuya base legal es 30215 y DS 058-2021-EF.

- **Exoneración del IGV:** Esto se usa para importación y compra de paneles solares, sistemas de aislamiento térmico y equipo de tratamiento de aguas residuales vigentes hasta diciembre del 2025.
- **Crédito Tributario del 20% del IR:** Para proyectos con certificación EDGE (Banco Mundial) o LEED con base legal DS 014-2023-MINAM.  
Dentro de los beneficios Municipales en Lima vigentes tenemos:
- **Descuentos de Impuesto Predial,** estos beneficios varían según distritos  
Miraflores: Hasta 50% de descuento por 3 años para edificios certificados  
San Isidro: 30% de descuento  
Surco: 25% de descuento
- **Certificaciones que dan accesos a los beneficios:**  
Para maximizar ahorros fiscales se podría combinar EDGE (20% IR) + certificación Municipal. Y para proyectos con capital internacional es recomendable LEED o BREEAM que tiene mayor reconocimiento global (ver Tabla 4).

**Tabla 4.***Certificaciones que dan Acceso a Beneficios Fiscales*

	Máximo Beneficio Fiscal	Costo Aprox. de Certificación	Tiempo de proceso
EDGE	20% Crédito IR	\$15,0000 - \$30,000 USD	3 - 6 meses
LEED	Amortización acelerada + IGV	\$20,0000 - \$50,000 USD	6 - 12 meses
CASA	15% de descuento predial	\$5,0000 - \$10,000 USD	2 - 4 meses
BREAM	Fondos Internacionales	\$25,0000 - \$60,000 USD	6 - 9 meses

Nota. [https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2018/12/la\\_construccion\\_sostenible\\_en\\_el\\_peru.pdf](https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2018/12/la_construccion_sostenible_en_el_peru.pdf)

Estos incentivos podrían incluir deducciones tributarias o facilidades administrativas para promover edificaciones que reduzcan el impacto ambiental y además para poder optimizar como ahorro en el proyecto. Cada una de estas certificaciones tienen sus propios requisitos según sea al caso, siendo representado por un logo según se muestra en la Figura 23.

### Figura 23.

*Certificaciones para Edificios Sostenibles*



Nota. <https://es.linkedin.com/pulse/gesti%C3%B3n-medioambiental-y-certificaciones-para-en-germ%C3%A1n-e-torrealba>

## Capítulo III. Análisis del Macroentorno.

### 3.1 Situación Mundial

La creciente incertidumbre política y el aumento de las tensiones comerciales definen el panorama global actual. Según un artículo de la revista Infobae publicada en marzo del 2025, el clima de inestabilidad responde a los siguientes factores principales:

- **Guerra Comercial:** La política económica de Donald Trump está generando temores en la salud de la economía, los mercados globales se encuentran en una incertidumbre a consecuencia de las políticas comerciales y arancelarias de la administración Trump.
- **Temor a una Recesión en Estados Unidos:** Según Germán Fermo, PHD en Economía de la Universidad de California, Estados Unidos estaría atravesando por un enfriamiento económico. Los indicadores negativos en el país han generado un círculo de desaceleración, en el que las riquezas negativas comienzan a afectar el comportamiento del consumidor”.
- **Tensiones Geopolíticas:** Actualmente estamos atravesando una serie de conflictos geopolíticos que generan impactos importantes en la economía global:

***La guerra entre Rusia y Ucrania:*** Este conflicto se viene desarrollando desde hace varios años hasta que en 2022 llega a escalar a un enfrentamiento bélico y viene evolucionando hacia una guerra de desgaste. En el ámbito energético, ha forzado a Europa a una drástica diversificación para reducir su dependencia del gas ruso, acelerando la transición hacia el Gas Natural Licuado (GNL) y otras fuentes, aunque a costa de una mayor volatilidad en los precios. Además, la guerra sigue afectando

las cadenas de suministro de productos clave como granos, fertilizantes y metales industriales, contribuyendo a la incertidumbre económica y a las presiones inflacionarias a nivel global.

***El conflicto en Medio Oriente entre Israel y Palestina:*** La reciente escalada del conflicto entre Israel y Hamás ha reavivado la tensión en una región vital para el mercado energético mundial. La principal preocupación no radica en la producción directa de las zonas en conflicto, sino en el riesgo de una expansión regional que podría involucrar a actores como Irán y sus aliados. Esto amenaza la seguridad de rutas marítimas críticas como el Estrecho de Ormuz y el Mar Rojo, por donde transita una parte significativa del petróleo y el comercio mundial. Los ataques a buques comerciales en la zona ya han provocado un aumento en los costos de flete y seguros, generando volatilidad en los precios del crudo y nuevas presiones sobre la cadena logística global.

***La discrepancia entre China y EE. UU.*** Más que un conflicto arancelario, la tensión entre ambas potencias se ha consolidado como una guerra comercial y tecnológica por la hegemonía global. Las empresas están diversificando sus patrones de abastecimiento para disminuir su dependencia de China. El epicentro de esta disputa es el control de tecnologías avanzadas, especialmente los semiconductores, lo que genera una constante incertidumbre regulatoria y redefine las alianzas económicas a largo plazo

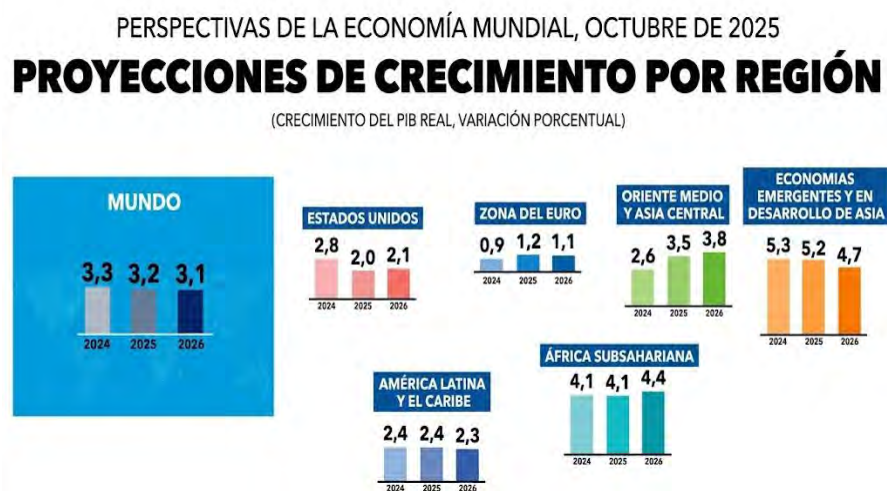
### 3.1.1 Perspectivas Económicas.

En sus proyecciones macroeconómicas, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) utiliza como referencia los informes de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) para evaluar el panorama global.

Respecto al crecimiento mundial, el BCRP reporta un crecimiento del 2.7% a junio del 2025 (ver Figura 24 y Tabla 5); además el ritmo de crecimiento para el siguiente año se mantiene conservador, esta perspectiva moderada se fundamenta en un entorno internacional complejo, marcado por la persistencia de tensiones geopolíticas y conflictos bélicos que generan incertidumbre en los mercados.

#### Figura 24.

*Perspectivas Económicas Mundial 2025.*



*Nota.* FMI, Perspectivas de la economía mundial – octubre 2025

<https://www.imf.org/es/publications/weo/issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025>.

**Tabla 5.***Crecimiento Según Regiones y países 2024-2026*

Región / País	PPP* (%)	2024	2025		2026	
			RI Mar	RI Jun	RI Mar	RI Jun
Economías desarrolladas	39,9	1,8	1,5	1,1	1,6	1,2
1. Estados Unidos	14,9	2,8	1,8	1,3	1,8	1,1
2. Eurozona	11,6	0,9	0,9	0,8	1,2	1,1
3. Japón	3,3	0,1	1,1	0,8	0,8	0,6
4. Reino Unido	2,2	1,1	1,1	0,8	1,4	1,1
5. Canadá	1,3	1,5	1,5	0,8	1,6	0,8
Economías en desarrollo	60,1	4,3	4,0	3,8	4,0	3,8
1. China	19,5	5,0	4,1	4,0	4,0	3,9
2. India	8,3	6,5	6,5	6,2	6,5	6,3
3. Rusia	3,5	4,1	1,6	1,7	1,3	1,1
4. América Latina y el Caribe	7,2	2,4	2,2	2,0	2,2	2,1
Economía Mundial	100,0	3,3	3,0	2,7	3,0	2,7

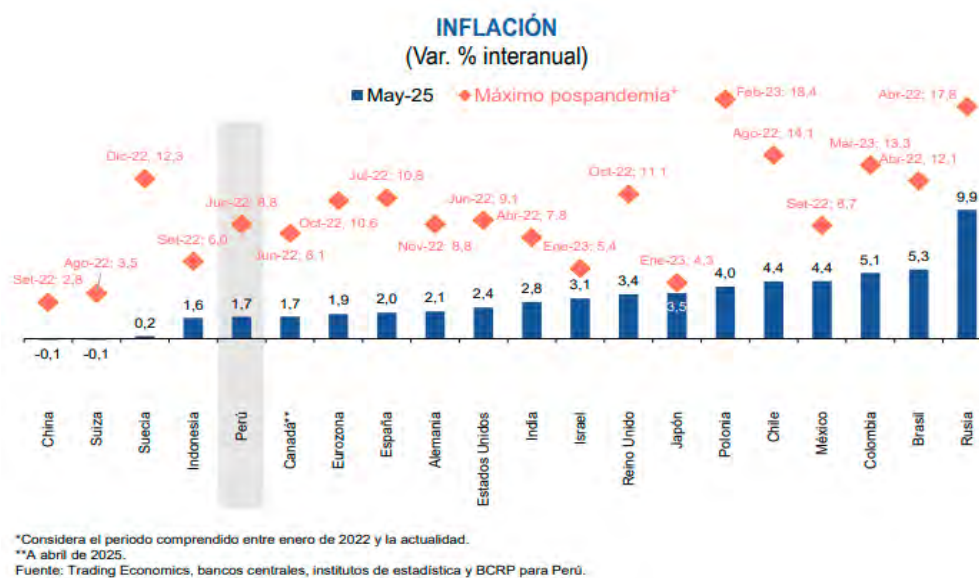
*Nota.* FMI, Consensus Forecat y BCRP Reporte de Inflación (Junio 2025)

Respecto a la inflación se puede observar en la Figura 25, que después de la pandemia en el 2022, todos los países excedieron sus metas estimadas de inflación y esto mayormente se obtuvo debido al efecto de la cadena de suministros y a la guerra con Ucrania. Colombia y Reino Unido tienen muchas más desviaciones que vienen a ser por encima del 4%. Mientras que en el 2023 los países de Brasil y Chile lograron reducir su inflación mucho más rápido, es decir Brasil en el 2021 tenía una tasa de inflación de 10.1% bajando a 4.6% para el 2023; mientras que Perú se ha mantenido estable.

La mayoría de las economías desarrolladas han tenido una inflación estable; pero América latina continúa una resistencia a la inflación.

Figura 25.

## Inflación Interanual Mundial



Nota. BCRP Reporte de Inflación (Jun 2025) – FMI, Consensus Forecast.

A continuación, mencionaremos los principales impactos económicos en EEUU, Europa y Asia que afectan la economía mundial:

**Situación Actual de la Economía de Estados Unidos.** La economía de Estados Unidos experimentó una recuperación sólida tras la pandemia durante el último año de la administración Trump (2021), con un desempeño que superó al de varias economías avanzadas. El crecimiento anual promedio se situó en un 2.3 %, reflejando los efectos de la desaceleración y la posterior reactivación económica tras la crisis del COVID-19, (ver Figura 26).

Al inicio del gobierno de Biden, el crecimiento se mantuvo en un nivel similar, con un 2.2 %, pero durante la primera mitad de 2022 la inflación alcanzó un pico del 9.1 %, el nivel más alto en cuatro décadas. En respuesta a ello, la administración Biden priorizó la reducción

de la inflación mediante el aumento de las tasas de interés. Obteniendo como resultado en septiembre de 2024 una inflación aproximadamente de 2.4 %, si bien esta política disminuyó la inflación, pero generó un incremento en el costo de los créditos y las hipotecas.

La combinación de una inflación elevada y el encarecimiento del crédito generó un amplio descontento entre los consumidores estadounidenses. Como resultado, la economía se consolidó como un factor decisivo en las elecciones de noviembre de 2024. Una parte significativa de los votantes consideró que Donald Trump manejaría mejor este tema, lo que contribuyó a su victoria y a su elección como presidente (ver Figura 26).

**Figura 26.**

*Crecimiento Económico de EE. UU.*



*Nota.* Oficina de Análisis Económico de BBC publicado en setiembre del 2024.

Según el portal de análisis de mercado del banco Santander respecto a la política y la economía de Estados Unidos, indica que para fines de este 2025 la reactivación de Trump en los sectores manufacturero y energético, den prioridad a impulsar el desarrollo económico

mediante recortes fiscales adicionales y desregulación. Para ello se han establecido estimaciones del PBI para tener una visualización de su crecimiento, ver Figura 27.

### Figura 27.

*Crecimiento del PBI de EE. UU de los Últimos Trimestres.*



*Nota.* Tomado de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/crecimiento-pib-eu-segundo-trimestre-revisado-alza-3-20250828-774691.html>

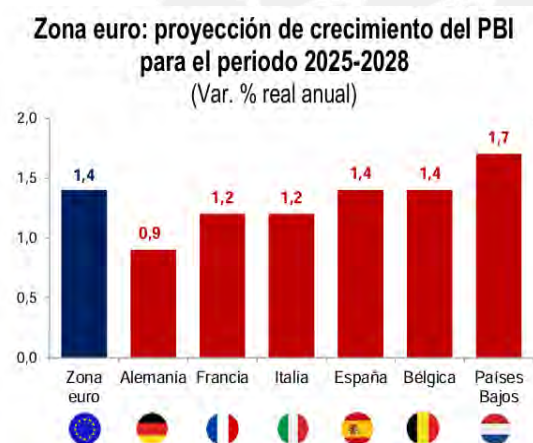
**Situación Actual de la Economía de Europa.** El crecimiento del PBI en la zona euro alcanza un 0,8% en 2024, y se prevé que, para los siguientes años, según el Informe de actualización de proyecciones macroeconómicas anual 2025-2028 alcance a un 1.4%, como se muestra en la Figura 28, esto se debe a la recuperación de las exportaciones y por el consumo privado ante la resiliencia del mercado laboral. En el primer semestre del 2024. En agosto del 2025 la inflación de la eurozona llegó a 2.1% cerca al objetivo del banco central europeo (2%).

La economía europea experimentó un estancamiento en abril de 2025 en comparación con el primer trimestre, situación atribuible principalmente a los aranceles impuestos por Estados Unidos. Frente a esto, la Unión Europea respondió de manera inmediata con la aplicación de aranceles de represalia sobre una lista seleccionada de productos estadounidenses. Esta medida generó incertidumbre entre los empresarios, lo que provocó retrasos en la toma de decisiones.

Entre los productos más afectados por las tensiones comerciales se encuentran las maquinarias, lo que representa un duro golpe para las cadenas de suministro de Alemania, Francia e Italia. Este fenómeno refleja, además, una debilidad en la inversión, especialmente en el sector de la construcción.

### Figura 28.

#### *Proyección del Crecimiento del PBI*

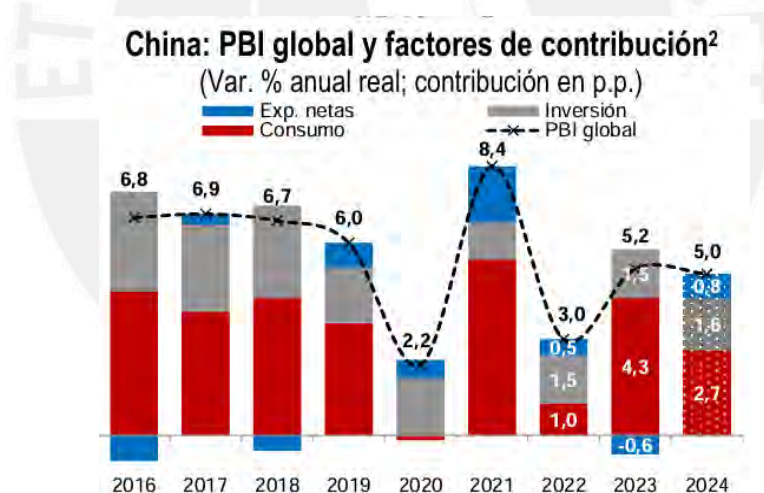


*Nota.* Tomado del BCE y proyecciones MEF

**Situación Actual de Asia.** Para el periodo 2025-2028, se prevé que la economía de Asia, crezca en promedio 5,0%, como se muestra en la Figura 29, sostenida por el incremento de la inversión orientada al sector tecnológico, la transición hacia la economía verde y la apertura comercial; no obstante, estaría limitado por los elevados niveles de endeudamiento público y privado, el menor bono demográfico y la baja productividad. La actividad económica estará sostenida por el impulso a las inversiones tecnológicas vinculadas con la inteligencia artificial, las redes 5G y la robótica, fomentando su capacidad de innovación y limitando la dependencia tecnológica del exterior.

**Figura 29.**

*Proyección del Crecimiento del PBI De China*



*Nota.* National Bureau of Statistics of China, State Council Information Office, Bloomberg.

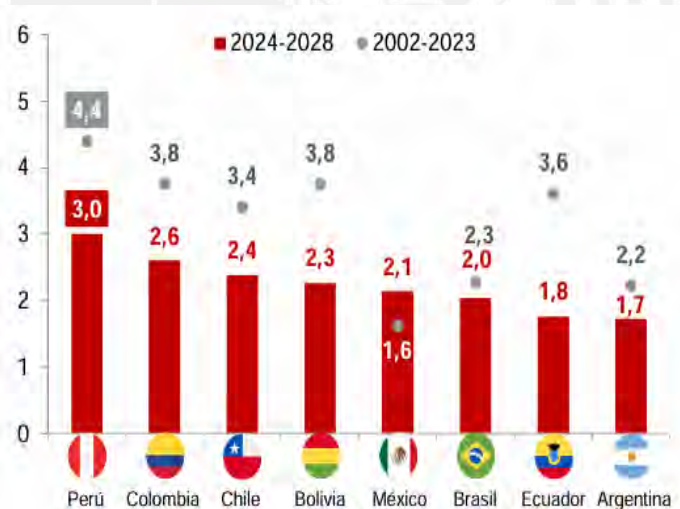
**Situación Actual de América Latina.** Uno de los principales factores para el crecimiento económico reside en sus vínculos estructurales con China y Estados Unidos, una

relación que genera tanto oportunidades como nuevos desafíos. No obstante, el impacto de las políticas arancelarias afecta con mayor intensidad a las economías más vulnerables, como México y los países de Centroamérica.

La Figura 30 presenta las proyecciones económicas elaboradas por el FMI, la CEPAL y los Bancos Centrales. En ella se observa que países como Colombia y Perú superan un crecimiento del 2,5% del PIB, mientras que Argentina se encuentra en recesión, de la cual podría salir si consolida su ajuste fiscal. Por su parte, Brasil muestra signos de recuperación, aunque aún enfrenta riesgos políticos que afectan a la inversión.

**Figura 30.**

*Crecimiento del PIB en América Latina (2025) – Variación (% Real Anual)*



*Nota.* Tomado del Marco Macroeconómico Multianual 2025-2028, agosto de 2024.

El crecimiento promedio entre 2002 y 2023 se calculó con información del WEO-FMI de abril de 2024. 2/ Las proyecciones para los demás países de Latinoamérica se calculó con datos extraídos de LatinFocus de julio de 2024.

### 3.1.2 Inflación y Política Monetaria (2025).

La inflación a nivel latinoamericano presenta una medición heterogénea y que siguen siendo afectados por factores geopolíticos; sin embargo, la inflación en la región se mantendría estable respecto al año anterior y se proyectan los valores con el cual se cerrarían el año 2025 según Tabla 6.

**Tabla 6.**

*Proyecciones de Inflación y Tasas de Interés (2025)*

País	Inflación Esperada (2025)	Tasa de Interés Proyectada	Fuente
Argentina	40% (baja vs 2024)	30% (BCRA)	INDEC
México	3.8%	8.5% (Banxico)	Banxico
Brasil	3.5%	9.0% (BCB)	Banco Central do Brasil
Colombia	4.5%	8.0% (Banrep)	Banco de la República
Chile	3.0%	5.0% (BCCh)	Banco central de Chile

*Nota.* Si la Fed (EE. UU) mantiene sus tasas altas, los bancos latinoamericanos podrían retrasar recortes.

### 3.1.3 Mercado Laboral y Desempleo (2025).

Según la OIT el mayor problema es la calidad de empleo. El aumento de empleos informales y la inflación causó impacto en los salarios. Según la Figura 31 se observa que Colombia lidera el % de desempleo con el 10% seguido de Chile con 8.1%, El Perú cuenta con 6.5% debido a informalidad laboral, el cambio político y la inflación. Sin embargo, según el FMI, México, Ecuador y Bolivia son en el 2025 los países con una menor tasa de desempleo.

**Figura 31.***Tasa de Desempleo en Países de América Latina*

*Nota.* <https://es.statista.com/grafico/18130/tasa-de-desempleo-en-paises-seleccionados-de-america-latina/>

**Resumen:** Dentro de los riesgos económicos de Latinoamérica tenemos la inestabilidad Política respecto a las elecciones de Brasil, Colombia y Perú.

### 3.1.4 Comportamiento del dólar.

Durante las últimas el mes de noviembre del 2025 el dólar ha alcanzado su nivel más bajo y las razones principales por cual han bajado vendrían a ser en primer lugar de carácter internacional donde la incertidumbre de las políticas de EEUU hizo que se pierda seriedad en la economía del Perú por el cual el dólar cae en la región.

Sin embargo, la caída ha seguido intensificándose debido a nuestra balanza comercial, es decir la diferencia entre exportaciones e importaciones es más grande. Esta caída del dólar beneficia a los peruanos. A continuación, en la Figura 32 mostramos la variación histórica que presenta el dólar.

### Figura 32.

*Variación Histórica del Dólar desde Diciembre 2021 a Diciembre 2026*



*Nota.* <https://www.bbva.com/es/pe/economia-y-finanzas/bbva-research-la-economia-peruana-crecera-31-en-2025-y-en-2026/>

#### 3.1.5 Producción y Logística.

En cuanto a la producción en América Latina se basa en la extracción de recursos naturales, agricultura y manufactura; estos a su vez enfrentan problemas de infraestructura (carreteras, puertos) y optimización de procesos tecnológicos logísticos debido a deficientes procesos manuales. Sin embargo, el principal problema que enfrenta actualmente el mercado

internacional son las importaciones y exportaciones debido a la tensión comercial entre China y EEUU por la adopción del cobro de aranceles generando incertidumbre política.

El gobierno de Estados Unidos ha enviado cartas estableciendo acuerdos comerciales sobre aranceles recíprocos que entrarán en marcha a partir del 1ro de agosto del 2025. Según se muestra en la Figura 33.

**Figura 33.**

*Aranceles a Nivel Mundial*

Pais	Nuevos aranceles	Aranceles previamente anunciados o aplicados	Participación en importaciones de EE.UU.	Balanza comercial (millones)
Unión Europea	30%	20%	18,5%	US\$ -235.874
México*	30%	25%	15,5%	US\$ -171.491
Canadá*	35%	25%	12,6%	US\$ -61.979
Japón	15%	24%	4,5%	US\$ -69.392
Vietnam**	20%	46%	4,2%	US\$ -123.457
Corea del Sur	25%	25%	4%	US\$ -65.967
Reino Unido	10%	10%	2,1%	US\$ 11.965
Tailandia	36%	36%	1,9%	US\$ -45.492
Malasia	25%	24%	1,6%	US\$ -24.854
Brasil	50%	10%	1,3%	US\$ 6.788
Indonesia	19%	32%	0,9%	US\$ -17.893
Sudáfrica	30%	30%	0,5%	US\$ -8.864
Camboya	36%	49%	0,4%	US\$ -12.327
Filipinas	19%	17%	0,4%	US\$ -4.916
Bangladesh	35%	37%	0,3%	US\$ -6.063
Iraq	30%	39%	0,2%	US\$ -5.869
Kazajstán	25%	27%	< 0,1%	US\$ -1.273
Laos	40%	48%	< 0,1%	US\$ -763
Myanmar	40%	44%	< 0,1%	US\$ -577
Túnez	25%	20%	< 0,1%	US\$ -622

*Nota.* [https://cnnespanol.cnn.com/2025/07/23/eeuu/trump-cambio-rumbo-guerra-comercial-](https://cnnespanol.cnn.com/2025/07/23/eeuu/trump-cambio-rumbo-guerra-comercial-trax)

[trax](#)

### **3.2 Ciclo económico mundial.**

El ciclo económico mundial son las fluctuaciones naturales de la actividad económica por un periodo de tiempo, a través del cual se podría entender el crecimiento y las recesiones en todos los aspectos para la toma de decisiones. A lo largo de los años la economía mundial ha tenido diferentes desequilibrios monetarios que afectan la estabilidad de un país. Es así que después de la pandemia, durante estos últimos 5 años se ha venido recuperando la inflación post pandemia a nivel mundial y se estima que para fines de este año 2025 pueda bajar a un 2.8% del PIB. Sin embargo, pueden surgir divergencias sectoriales y económicas que manifiesten antiguos problemas heredados de una crisis financiera.

En ese sentido se tendrá que plantear estrategias de mediano y largo plazo. Así como se muestra en el cuadro el crecimiento del PIB de la Figura 24, tiende a una inflación rígida y esto podría conllevar a que los bancos suban sus tasas de interés y de esta manera se pueda frenar la inversión.

### **3.3 Situación del Perú respecto de los mercados internacionales y su influencia en el campo del desarrollo inmobiliario de la presente tesis**

#### ***3.3.1 Influencia del PBI respecto a los demás países.***

En cuanto al mercado latinoamericano el Perú, lidera en el crecimiento del PBI en el periodo 2025 respecto a otros países como Chile con un 3.4%, Colombia en un 3.8% y superando a Brasil con un 2.3% y México con 1.6 % que son las economías más grandes de Sudamérica. Y que además se espera que la proyección de este crecimiento se mantenga en los siguientes periodos del 2024-2028 proyectando según el MEF un PBI conservador del 3% a

finales del 2028. Estas cifras se deben a los bajos niveles de déficit fiscal y deuda externa que se han mantenido durante estas dos décadas y a ello se suma la moneda del sol que se mantiene estable. Esta situación se ve reflejada en la siguiente Figura 34:

### Figura 34.

#### *Crecimiento Económico del Perú – promedio del PBI*



*Nota.* Crecimiento Económico del Perú supera a principales economías de América Latina según el MEF ([Bing Vídeos](#)) Información de Dominio Público.

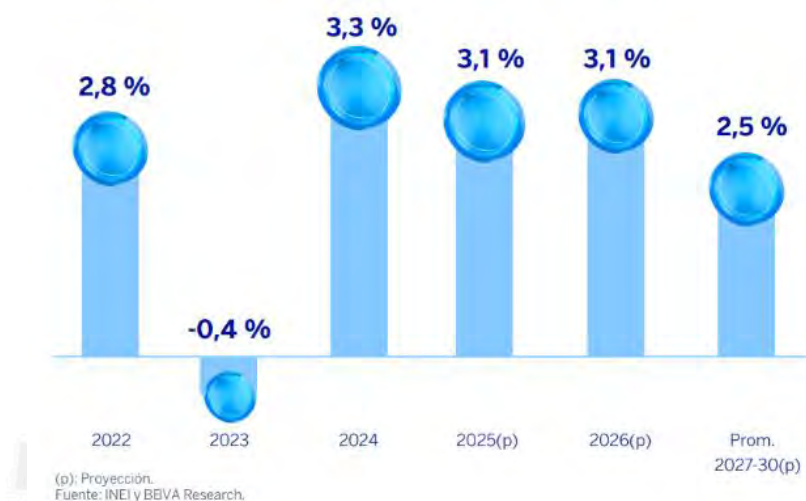
### 3.3.2 *Influencia del PBI en el Perú.*

La situación del mercado inmobiliario en el Perú guarda una estrecha relación con el crecimiento del PBI. A lo largo de los años se ha venido repuntando desde la caída del 2023 con -0.4% y obteniendo un crecimiento del 3.3% para fines del 2024. Actualmente registra un crecimiento de 3.4% en el primer semestre de 2025 en términos interanual, es por ello que la reactivación del PBI ha generado la recuperación de la confianza empresarial y de los consumidores

No obstante, las proyecciones estiman que, para el cierre del año, el PBI alcanzará un 3.1% así como se muestra en la Figura 35.

**Figura 35.**

*Variación Porcentual Interanual del PBI en el Perú.*



*Nota.* INEI - <https://www.bbva.com/es/pe/economia-y-finanzas/bbva-research-la-economia-peruana-crecera-31-en-2025-y-en-2026/>

### **3.3.3 Factores Internacionales que afectarían el Mercado Inmobiliario en nuestro país.**

Las proyecciones sobre la economía mundial se han ido deteriorando debido a las tensiones comerciales entre países y la implementación de medidas restrictivas al comercio exterior. Este escenario ha generado una alta incertidumbre en los mercados financieros.

Inicialmente, el Banco Central de Reserva (BCR) había proyectado un crecimiento del PBI del 4%. No obstante, en el contexto actual de conflictos internacionales mencionados en el capítulo anterior, se espera que el crecimiento mundial se vea afectado. Dado que la

economía peruana depende significativamente del sector externo, es probable que estas tensiones internacionales tengan impactos negativos en las proyecciones de crecimiento tanto para este año como para el próximo.

Dentro de los factores internacionales que afectarían el crecimiento de nuestro país son

- ***Precios internacionales de las Materias Primas:***

El precio del cobre y el zinc son indispensables en la economía peruana ya que dependemos de las exportaciones de los principales consumidores de los metales. La demanda global especialmente de la economía de China influye en el crecimiento del Perú.

- ***Tensiones Comerciales y Geopolíticas:***

La guerra de Ucrania y las disputas entre EE. UU. y China pueden reducir la inversión extranjera y el aumento del petróleo pueden generar inflaciones globales.

- ***Cambio Climático:***

El cambio climático afecta principalmente a la agricultura como las sequías que afectarían negativamente al Perú.

### ***3.3.4 Influencia en el Mercado Inmobiliario.***

El impacto en la economía peruana se debe principalmente a la inflación siendo un factor determinante para el sector inmobiliario; la subida de precios en servicios esenciales como son agua, luz, gas; repercuten directamente los costos de construcción y por consiguiente el valor final de los inmuebles. El precio del m<sup>2</sup> tuvo un ligero incremento en este año debido a que los costos de materiales de construcción, transporte y mano de obra.

Sin embargo, aún sigue existiendo una alta demanda de viviendas nuevas que crecieron alrededor del 30% en el primer trimestre del 2025 según el ASEI con 44,000 unidades del cual el 64% representa principalmente viviendas de interés social (VIS) que son una alternativa atractiva para inversionistas quienes buscan viviendas funcionales y bien ubicadas.

El desarrollo inmobiliario depende de las condiciones macroeconómicas afectadas por PBI, tasas de interés, inflación e inestabilidad política.

En ese sentido, la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios depende mucho de los factores macroeconómicos y de la ubicación estratégica. Para el caso de esta tesis, el enfoque estará en la renta (alquiler) de proyectos basados en un modelo "Only Investor". Este es un proyecto que aún no ha sido introducido en el mercado peruano, caracterizándose por tener varios propietarios, pero con la operatividad a cargo de una sola empresa administradora, ya sea tercerizada o de la inmobiliaria. Este modelo guarda mucha similitud con los proyectos multifamily. Cabe señalar que este negocio ha venido incursionando en el mercado desde 2023, por lo que se encuentra en una fase temprana, pero es visto como una gran inversión para la solución del déficit habitacional.

Por ejemplo, en el proyecto multifamily actualmente ya existen proyectos en funcionamiento del cual tiene una demanda generacional y socioeconómica.

La situación del sector Multifamily en el Perú se puede resumir como:

- **Potencial Gigantesco:** Demanda insatisfecha masiva por alquiler de calidad.
- **Interés Inversor Sólido:** El capital local e internacional está apostando por este modelo, que garantizará una expansión de oferta en los siguientes años.

- **El Futuro del Alquiler:** Se perfila como el mercado de alquiler en el Perú, de manera profesional ofreciendo unas alternativas reales, seguras y de calidad a la vivienda propia.

El mercado inmobiliario se está expandiendo impulsado por el crecimiento poblacional. En Lima Metropolitana, en particular, las familias consideran cada vez más la conectividad entre distintas zonas como un factor crucial. Esta demanda ha incentivado la búsqueda de nuevas áreas, favorecidas por la accesibilidad que brindan los recientes proyectos de infraestructura. Estas obras no solo apoyan la expansión del sector hacia zonas menos desarrolladas, sino que también generan el surgimiento de áreas emergentes que ganan plusvalía. En este contexto, invertir en propiedades con potencial de crecimiento se ha convertido en una oportunidad atractiva.

En línea con lo anterior, a continuación, se detallan los principales avances en obras de infraestructura que están generando plusvalía:

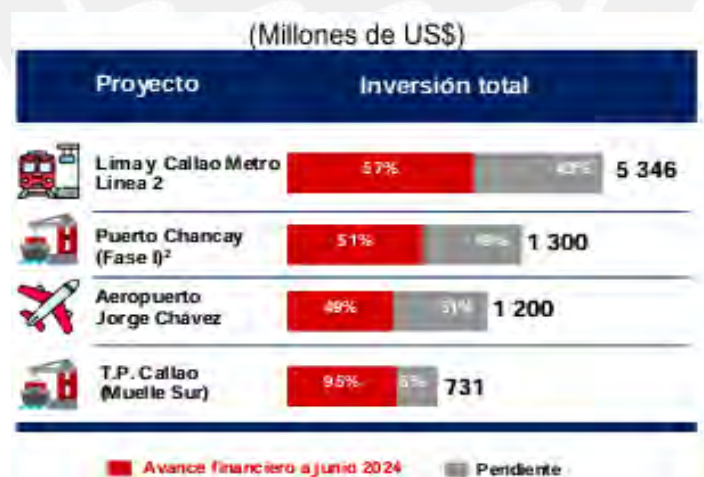
- **Metro de la Línea 2 del tren:** Este proyecto impulsa el crecimiento de la zona y sus alrededores. Uno de los factores clave para la decisión de compra o inversión es la proximidad al transporte, una ventaja que este desarrollo ofrece. A junio de 2024, el proyecto registra un avance físico del 57%.
- **Puerto de Chancay (Fase I):** Es un proyecto de mayor envergadura que ayudará al sector inmobiliario para la importación de materiales de construcción siempre y cuando pueda estar de la mano de una buena logística interna y de un buen clima

en los negocios de los mercados internacionales principalmente con China debido a que son nuestros principales clientes.

- **Aeropuerto Jorge Chávez:** Este proyecto busca modernizar la infraestructura aeroportuaria, y por ende el aumento del suelo en las zonas aledañas como ventanilla, Santa Rosa que actualmente vienen convirtiéndose en terrenos estratégicos; algunos inversionistas han comprado terrenos antes de que inicie el proyecto y que ahora están siendo multiplicados su valor. Además, se construyeron nuevas vías de acceso como evitamiento que hace que lima se descentralice y se extienda posicionando a la zona Norte como un futuro desarrollo con alto potencial (ver Figura 36).

**Figura 36.**

*Avances de Grandes Obras de Infraestructura*



*Nota.* Ositrán y proyecciones MEF - Marco Macroeconómico Multianual 2025-2028, agosto de 2024. Información de Dominio Público

### **3.4 Situación Interna del Perú y su Proyección a lo Largo del Plazo de Desarrollo del Proyecto.**

#### **3.4.1 Política.**

El problema político es el desacierto permanente que existe entre el congreso y el ejecutivo, esto viene reflejado en que el Perú ha tenido demasiados presidentes en tan poco tiempo y además con un congreso desafiante. La inestabilidad política viene afectando el crecimiento económico. De no ser por esos problemas internos tendríamos un mayor porcentaje de crecimiento. Las constantes protestas políticas y la falta de consenso generaron desconfianza e incertidumbre empresarial, contrarrestando los avances logrados y dificultando las proyecciones de crecimiento.

A esto se sumaron los problemas latentes de inseguridad que se venía afrontando y que el ejecutivo no tomaba acciones al respecto. Siendo un problema social que tiene repercusiones económicas. Afectando a los negocios y sobre todo a los pequeños emprendedores, también se veía afectado los transportistas mediante extorsiones generando caos y protestas en las calles sin obtener respaldo del ejecutivo hacia la población. Estos últimos acontecimientos de inseguridad ciudadana fue la causal para la destitución de la presidencia.

La destitución de Dina Boluarte por parte del congreso acusada de “Incapacidad moral” y la juramentación del presidente electo Jose Jerí marcaron un nuevo hito en medio de la inestabilidad y la inseguridad ciudadana.

A continuación, mostraremos en la Figura 37, una reseña histórica de la variabilidad de los presidentes a lo largo de los últimos años y por ende su inestabilidad política, debido a que

ha tenido muchos presidentes en muy poco tiempo y si sigue existiendo discrepancias entre el ejecutivo y el legislativo, el ciclo de presidentes transitorios podría repetirse.

**Figura 37.**

*Presidentes del Perú desde el 2011 Hasta la Actualidad 2025 (07 Presidentes)*



*Nota.* Línea del tiempo de presidentes del Perú.

<https://www.larepublica.co/globeconomia/crisis-politica-en-peru-ha-causado-el-nombramiento-de-siete-presidentes-en-15-anos-4245911>- Información de dominio público.

Otro tema que viene afectando la política del Perú viene a ser la burocracia y la ineficiencia en cuanto al uso de los recursos que se vienen generando; que muchas veces son utilizados de manera ineficiente o en el peor del caso no son utilizados. Por ello se requiere reformas de la gestión pública, que se destraben los proyectos y el apoyo a la inversión privada y pública.

A esto se suma las próximas elecciones del 2026 que aún siguen generando polémica en la incertidumbre de un nuevo mandatario.

A la fecha 43 partidos políticos se encuentran inscritos en el JNE, tener un exceso partidos políticos es una problemática generando una fragmentación política.

A continuación, mostramos en la Figura 38 los candidatos a la presidencia:

**Figura 38.**

*Partidos Inscritos en el JNE*



*Nota. ONPE*

Las nuevas elecciones del 2026 han generado controversias principalmente en los siguientes aspectos:

- Fragmentación política como partido hace que haya porcentajes bajos ante las preferencias.
- La votación en los jóvenes es una población importante ya que representa un tercio de la población, sin embargo, no existen planes de gobierno claros, establecido para este grupo de votantes, quienes buscan intereses principalmente en temas de empleos, muy por el contrario, en los planes de gobierno solo se tiene temas triviales que no transmite el mensaje adecuado para esta población.
- Nivel alto de desconfianza hacia los organismos electorales, según la encuesta Datum Internacional publicado en octubre de este año señala que la proporción de peruanos que desconfían en el JNE se incrementó de 63% en agosto del 2024 a 77% en octubre 2025, según se muestra en la Figura 39.

**Figura 39.**

*Porcentaje de Desconfianza de Organismos Electorales*



Nota. <https://www.infobae.com/peru/2025/10/20/los-peruanos-no-confian-en-sus-organismos-electorales-desconfianza-subio-en-63-a-77-en-dos-meses/>

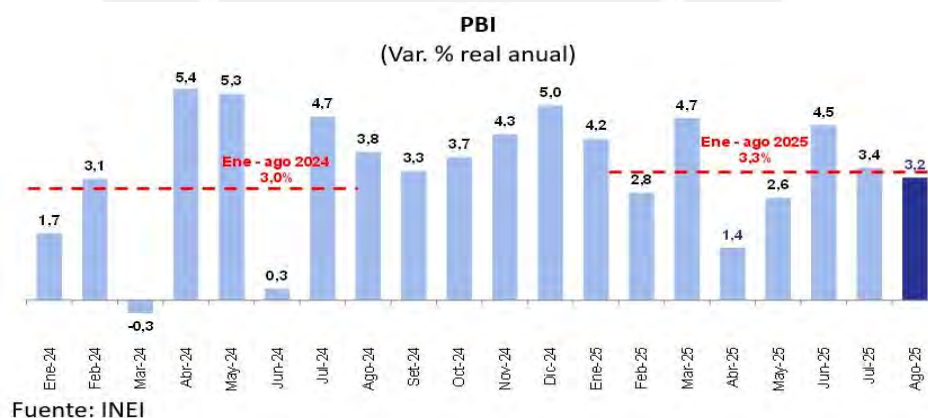
### 3.4.2 Económica

En cuanto a la economía en el Perú, viene alcanzando un crecimiento sostenido en los últimos años después de recuperarse de la crisis de la pandemia. El consumo privado y la construcción vienen siendo uno de los motores principales del crecimiento económico.

Al respecto el ministerio de economía y finanzas (MEF) indicó que el país sigue creciendo por 17 meses consecutivos y este crecimiento se puede apreciar en la Figura 40; donde se observa que en enero a agosto del 2024 se obtuvo un crecimiento de 3.0% mientras que entre enero y agosto del 2025 el PBI acumuló un avance de 3.3% visualizándose un crecimiento respecto del año pasado y además se puede apreciar que en junio del 2025 alcanzó un 4.52%, siendo la mejor cifra de este año. Estos resultados han ido generando confianza en cuanto a la inversión y la estabilización de la economía.

**Figura 40.**

*Porcentaje del PBI y Factores que Impulsan el Crecimiento.*

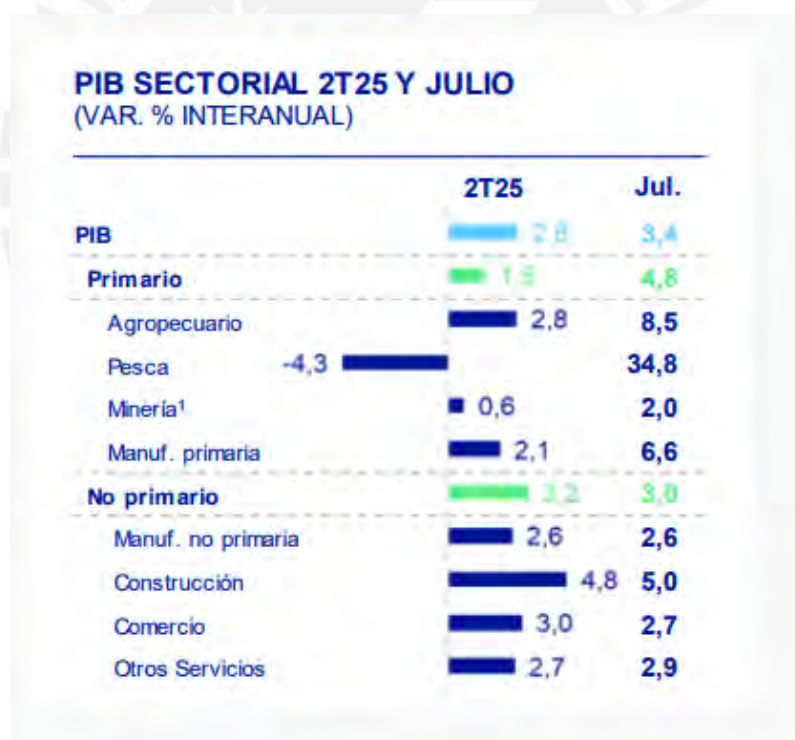


*Nota.* <https://www.infobae.com/peru/2025/08/16/peru-registra-un-solido-crecimiento-economico-del-452-en-junio-destacandose-entre-las-mejores-cifras-de-2025/>

Para el caso del sector construcción, en cuanto al segundo trimestre del 2025, se puede observar que el PBI sectorial asciende a 4.8% como se muestra en la figura 41, mientras que en julio 2025 alcanza un valor de 5%. Este incremento se debe al aumento de la construcción privada y al consumo del cemento. Finalmente a pesar que las expectativas empresariales salen favorables aún sigue generando incertidumbre el proceso electoral. CAPECO advierte una desaprobación del ejecutivo y del congreso que podría perjudicar la evolución del sector por el cual es necesario tomar medidas preventivas.

**Figura 41.**

*Porcentaje del PBI del Sector Construcción.*



*Nota.* [file:///C:/Users/User/Downloads/Situacion Peru Septiembre 2025-1.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Situacion%20Peru%20Septiembre%202025-1.pdf)

### 3.5 Ciclo Económico Actual en el País.

El país sigue estando en una recuperación del PBI para alcanzar una sostenibilidad a mediano plazo.

Características del ciclo económico actual en Perú:

- **Expansión y crecimiento continuo:**

Se han observado 15 meses consecutivos de resultados económicos positivos, con un crecimiento del PBI del 3.3% en 2024 y se proyecta un 2.9% para 2025, manteniendo a Perú como uno de los líderes de crecimiento en la región.

- **Fase de recuperación:**

La economía peruana se encuentra en una etapa de recuperación tras los impactos de la pandemia, con indicadores positivos en la actividad económica.

- **Desafíos en la pobreza:**

Aunque se espera una disminución, la pobreza sigue siendo un problema significativo, estando aún por encima de los niveles pre-pandemia.

## Capítulo IV. Análisis del Microentorno.

### 4.1 Lima Metropolitana

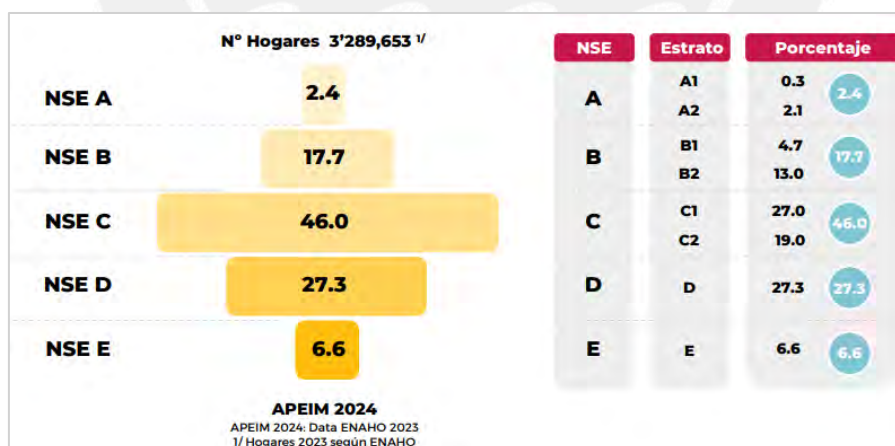
Lima Metropolitana que abarca a la provincia de Lima conformada por 43 distritos y a la Provincia Constitucional del Callao que está conformada por 7 distritos. Cuenta con la mayor concentración urbana del Perú, según el INEI Lima albergaría al 30 de junio 2025 el 30.4% de la población nacional (Meza Capcha, 2025).

#### 4.1.1 Niveles Socioeconómicos

Constituyen un indicador que permite clasificar a los hogares en grupos con características económicas y sociales similares, la distribución de los NSE presenta una forma “romboidal”, con una marcada concentración en la clase media (NSE C), ver Figura 42.

#### Figura 42.

*Distribución de Hogares por NSE en Lima Metropolitana*



*Nota.* Tomado de *Niveles Socioeconómicos 2024-2025 (p.15)*, por APEIM, 2024.

<https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2025/03/2023-2024-Version-WEB.pdf.pdf>

La Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados (APEIM) establece una serie de variables para la clasificación de los NSE. En la table 7, se expone un resumen de dichas variables aplicado al contexto de Lima Metropolitana:

**Tabla 7.**

*Características de los NSE en Lima Metropolitana*

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
% Hogares	2.40%	17.70%	46.00%	27.30%	6.60%
Ingreso Promedio/ Ho.	S/ 13,900	S/ 7,500	S/ 4,300	S/ 3,700	S/ 2,000
Jefe de Hogar	Profesional universitario, empresario, gerente.	Profesional o técnico con educación superior.	Secundaria completa o técnico medio.	Secundaria incompleta o básica.	Primaria incompleta o sin educación formal.
Estilo de Vida	Privilegiado, alta capacidad de ahorro e inversión. Gastan ~60% en mantenimiento o del hogar.	Cómodo, acceso a servicios privados, capacidad de ahorro y esparcimiento.	Modesto pero estable, con margen de ahorro limitado. Inversión en educación.	Austero, con escaso margen de ahorro. El ingreso se destina a necesidades básicas.	Precario, enfocado en la subsistencia diaria, con estrategias de apoyo comunitario.
Bienes y Servicios	Casi todos con auto, equipamiento completo del hogar, servicios de lujo.	50% posee auto, equipamiento completo, acceso a salud y educación privada.	Bienes esenciales (TV, refrigeradora), pero no necesariamente auto.	Electrodomésicos básicos, pueden carecer de algunos servicios formales.	Acceso deficiente a servicios básicos (agua, desagüe, luz).

*Nota.* Elaboración propia con base en documento *Niveles Socioeconómicos 2024-2025*, por APEIM, 2024. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2025/03/2023-2024-Version-WEB.pdf.pdf>

#### **4.1.2 Déficit Habitacional**

Se estima que actualmente el país presenta un déficit de 1.9 millones de hogares, de los cuales aproximadamente 600,000 corresponden a déficit cuantitativo y 1.3 millones a déficit cualitativo. Para cerrar esta brecha en el plazo de una década, sería necesario edificar alrededor de 190,000 viviendas anuales; sin embargo, la capacidad de construcción actual alcanza unas 42,000 unidades por año (Canchari, 2025).

Según el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, hacia el año 2028 Lima Metropolitana enfrentará un déficit estimado de 469,000 viviendas (ver Figura 43), concentrándose principalmente en distritos como San Juan de Lurigancho, Villa María del Triunfo, Ate, Lurigancho-Chosica, Puente Piedra y Comas (Chicana, 2025).

El déficit habitacional en Lima Metropolitana se explica por múltiples factores interrelacionados:

Las dinámicas demográficas generan una demanda que triplica la oferta formal de vivienda, mientras que el incremento del precio del suelo y su escasez limitan la viabilidad de nuevos proyectos.

La informalidad laboral restringe el acceso al crédito hipotecario para la mayoría de la población, excluyéndola de mecanismos formales de financiamiento.

El marco normativo presenta limitaciones significativas, la suspensión parcial del Reglamento de Vivienda de Interés Social (VIS) ha reducido la densificación en distritos centrales, mientras que la burocracia y las demoras en licencias desalientan la participación de

desarrolladores formales. Adicionalmente, las brechas en infraestructura de servicios básicos restringen el suelo urbanizable disponible.

La informalidad en la tenencia del suelo fomenta la expansión de viviendas precarias en zonas de riesgo, incrementando la vulnerabilidad habitacional. Se estima que aproximadamente 200,000 viviendas en Lima Metropolitana presentan riesgo de colapso ante sismos de magnitud 8, lo que demanda intervenciones urgentes.

### Figura 43.

*Proyección del Número de Hogares en Déficit Habitacional en la Ciudad de Lima por Expansión Urbana, 2017-2046 (en miles)*



*Nota.* Tomado de “Este distrito de Lima podría volverse inhabitable para 2028, según informe del Ministerio de Vivienda: es el más poblado de la capital”, por Chicana, 2025.

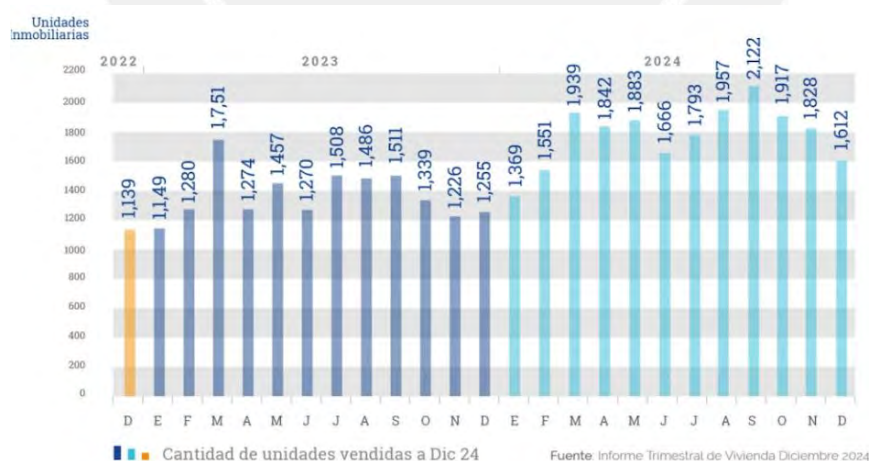
<https://larepublica.pe/sociedad/2025/01/16/este-distrito-de-peru-podria-volverse-inhabitable-para-2028-segun-informe-del-ministerio-de-vivienda-evat-1060768>

## 4.2 Situación del Mercado Inmobiliario en Lima Metropolitana

El mercado inmobiliario ha mostrado una notable resiliencia y dinamismo, logrando recuperarse de los efectos de la pandemia y de la inmovilización social obligatoria impuesta entre marzo y junio de 2020. Según la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú, durante esos meses solo se vendieron 3,332 unidades, cifra que representó una reducción del 41% en comparación con el mismo periodo de 2019. (ComexPerú, 2020). En los años posteriores el mercado evidenció una recuperación sostenida, en 2024 las ventas crecieron 30% respecto al 2023, totalizando 21,479 viviendas nuevas (ver Figura 44), observándose una marcada preferencia por viviendas de menor tamaño y mayor accesibilidad económica, viviendas VIS.

### Figura 44.

*Ventas de Unidades Inmobiliarias en Lima Metropolitana Diciembre 2022- Diciembre 2024.*

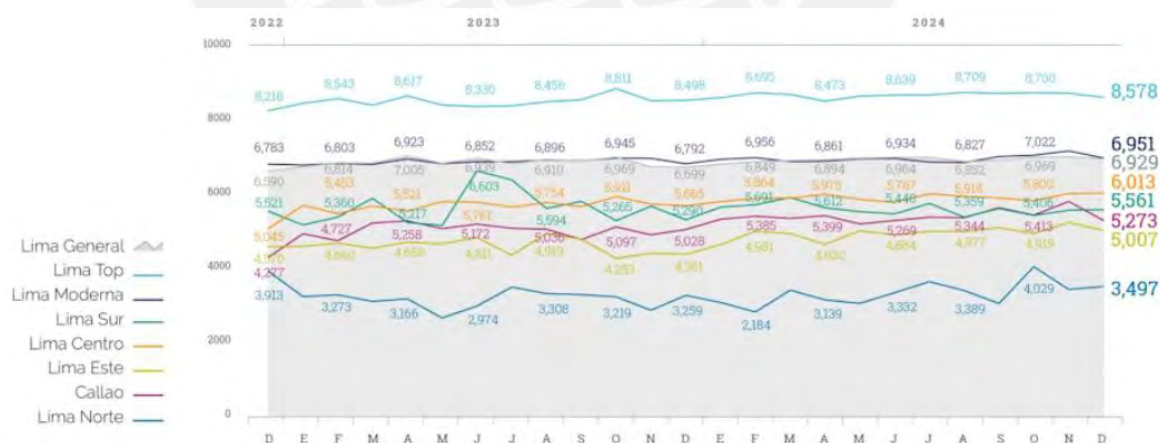


*Nota.* Tomado de *El mercado inmobiliario de Lima Metropolitana creció un 30% en 2024 impulsado por la Vivienda de interés social*, por ASPAI, 2025. <https://aspai.pe/2025/02/10/el-mercado-inmobiliario-de-lima-metropolitana-crecio-un-30-en-2024-impulsado-por-la-vivienda-de-interes-social/>

Las familias generaron el 38% de las adquisiciones en 2024, representando el principal grupo de compradores, sin embargo, la demanda por departamentos pequeños de 01 dormitorio pasó de 10% en 2016 a 24% en 2024, mostrando un crecimiento significativo. Frente a esta tendencia en las preferencias de consumo, los desarrolladores priorizan departamentos más pequeños a precios accesibles y ofrecen áreas comunes funcionales para las familias. El precio promedio de los departamentos en 2024 fue de 6,929 soles (ver figura 45) y el ticket promedio por departamento se situó en 447,590 soles (ASPAI, 2025).

**Figura 45.**

*Precio Promedio por m<sup>2</sup> de Venta de Vivienda Dic22-Dic24 – Lima Metropolitana*



*Nota.* Tomado de *El mercado inmobiliario de Lima Metropolitana creció un 30% en 2024 impulsado por la Vivienda de interés social*, por ASPAI, 2025. <https://aspai.pe/2025/02/10/el-mercado-inmobiliario-de-lima-metropolitana-crecio-un-30-en-2024-impulsado-por-la-vivienda-de-interes-social/>

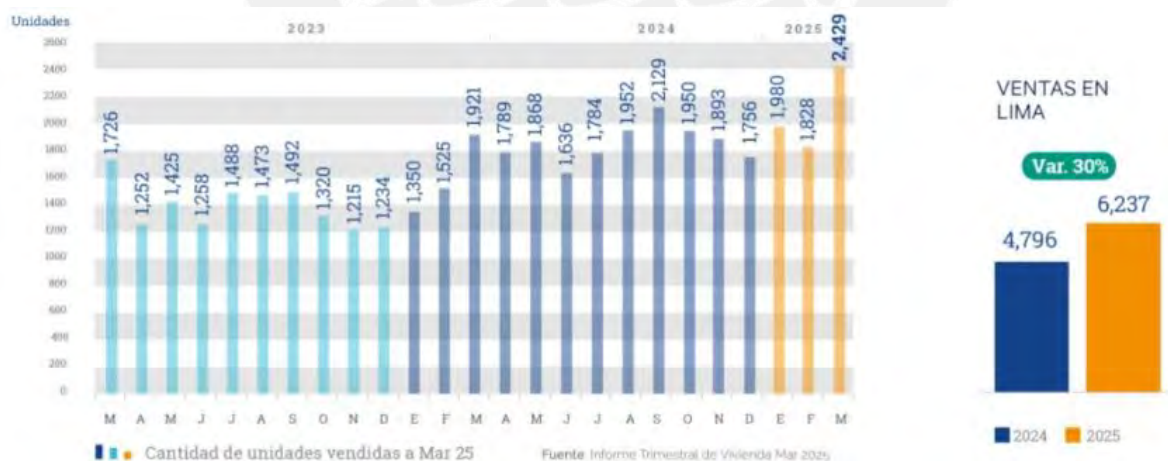
mercado-inmobiliario-de-lima-metropolitana-crecio-un-30-en-2024-impulsado-por-la-vivienda-de-interes-social/

El año 2025 inició con buen impulso, según el informe económico de la construcción Abril – Mayo de CAPECO, entre enero y marzo se vendieron 6,537 viviendas lo que representa un crecimiento de 38.9% respecto del mismo periodo en 2024 (El Comercio, 2025).

Por su lado, la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI), registró un aumento en las ventas de 30% durante el primer trimestre de 2025 en comparación al mismo periodo del año anterior. (Salazar Herrada, 2025). Ver Figura 46.

**Figura 46.**

*Ventas de Unidades Inmobiliarias en Lima Metropolitana Marzo 2023- Marzo 2025.*



*Nota. Tomado de Mercado inmobiliario de Lima crece 30% en el primer trimestre de 2025: ¿cual es el precio promedio hoy de un departamento?, por Salazar Herrada, 2025.*

<https://www.infobae.com/peru/2025/05/07/mercado-inmobiliario-de-lima-crece-30-en-el-primer-trimestre-de-2025-cual-es-el-precio-promedio-hoy-de-un-departamento/>

Lima Moderna lideró la venta de departamentos con una variación positiva del 33% respecto a 2024, le sigue en volumen de ventas Lima Top (ver Figura 47).

**Figura 47.**

*Venta de Unidades Inmobiliarias por Limas*



*Nota.* Tomado de *Mercado inmobiliario de Lima crece 30% en el primer trimestre de 2025:*

*¿cual es el precio promedio hoy de un departamento?*, por Salazar Herrada, 2025.

<https://www.infobae.com/peru/2025/05/07/mercado-inmobiliario-de-lima-crece-30-en-el-primer-trimestre-de-2025-cual-es-el-precio-promedio-hoy-de-un-departamento/>

En términos generales, el mercado inmobiliario peruano atraviesa una fase de transformación caracterizada por tres tendencias principales según la ASEI: estabilidad en los

precios promedio de vivienda en S/452,928 con variación de +0.27% interanual, reducción del tamaño promedio de las viviendas (de 75 m<sup>2</sup> a 65 m<sup>2</sup> en 2025) y predominio de la Vivienda de Interés Social que representó el 69% de las unidades vendidas en el primer trimestre de 2025.

Esta reconfiguración del mercado responde a una demanda creciente de compradores jóvenes y a la necesidad de adaptar la oferta hacia formatos más compactos, asequibles y estratégicamente ubicados.

### **4.3 Situación del Mercado de Alquiler Residencial en Lima Metropolitana**

El mercado de alquiler de viviendas en Lima ha experimentado una evolución significativa desde 2020, impulsado por factores económicos y una demanda creciente por servicios de gestión de alquileres.

Las restricciones de movilidad durante el año 2020 y la recesión económica a consecuencia de la Pandemia del COVID-19 llevaron a muchos inquilinos a renegociar o incluso resolver contratos de alquiler. A partir de 2021, con la reactivación gradual de la economía, la demanda de alquiler empezó a recuperarse.

Durante 2024 se dieron constantes incrementos en los precios de alquiler de departamentos en Lima. La alta demanda post-pandemia, sumada al incremento de los costos de mantenimiento, empujó los alquileres al alza mes a mes entre los años 2022 y 2024.

En lo que va de 2025 se observa un cambio de tendencia, tras las fuertes subidas previas, los precios de alquiler tienden a estabilizarse e incluso a bajar ligeramente en varios distritos como Lince, Surquillo, Cercado de Lima y San Borja

La razón detrás de este ajuste a la baja en ciertos distritos es que, durante 2024, estas zonas experimentaron incrementos significativos en los precios de alquiler, lo que llevó a muchos potenciales inquilinos a postergar sus decisiones debido a los elevados costos. Esta situación obligó a los propietarios a reducir sus expectativas con el fin de concretar el arrendamiento de sus unidades. Asimismo, en distritos como Lince, Cercado de Lima y Surquillo, se viene desarrollando un número considerable de proyectos inmobiliarios que han incrementado la oferta de viviendas disponibles para alquiler, generando mayor competencia y, en consecuencia, una reducción en los precios (Alcalá, 2025).

En contraste, algunos distritos continúan registrando ligeros incrementos en 2025. Miraflores, Magdalena y Barranco, tradicionalmente considerados zonas de alto costo, muestran aumentos en las rentas cercanos al 1% en lo que va del año. La tendencia sugiere que los precios de alquiler se mantendrán relativamente estables, sin variaciones significativas, salvo la ocurrencia de algún shock externo. Con la inflación bajo control y un tipo de cambio estable, no se prevé un nuevo salto relevante en los niveles de renta en el corto plazo.

En la tabla 8 se muestran el precio promedio de alquiler mensual de un departamento de 100 m<sup>2</sup> en diferentes distritos de Lima, la data se recopiló de una publicación digital de Infobae, “*Este es el distrito más barato de Lima para alquilar un departamento: precios son casi 50% más bajos que el promedio de la ciudad*”.

<https://www.infobae.com/peru/2025/07/18/este-es-el-distrito-mas-barato-de-lima-para-alquilar-un-departamento-precios-son-casi-50-mas-bajos-que-el-promedio-de-la-ciudad/>

**Tabla 8.**

*Principales Distritos que Lideran En Precios de Alquiler a Julio 2025*

Distrito	Renta media mensual (S/x 100m <sup>2</sup> )	Variación Anual (%)	Perfil del Inquilino y Demanda
Barranco	S/ 4,222.00	6,5%	Alta demanda impulsada por su atractivo cultural y artístico, su proximidad al mar, y vida nocturna. Atrae a turistas, parejas jóvenes y renta corta.
San Isidro	S/ 3,888.00	9,1%	Atrae a un público de nivel socioeconómico alto y profesional.
Miraflores	S/ 3,615.00	7,3%	Sigue siendo una de las zonas más solicitadas debido a su proximidad al mar, amplia variedad de servicios, y animada vida nocturna. Atrae tanto a turistas (siendo un distrito popular para Airbnb) como a residentes.
Lince	S/ 3,578.00	13,0%	Ha experimentado un alza significativa en el precio de alquiler. La demanda está interesada en esta zona por la presencia de proyectos inmobiliarios modernos y por su ubicación céntrica.
Surquillo	S/ 3,417.00	9,6%	Ha tenido un notable aumento en el precio de alquiler. La demanda en esta zona es creciente, especialmente por su cercanía a oficinas y centros de estudio.
Jesús María	S/ 3,391.00	11,7%	Se destaca por su estratégica ubicación y accesibilidad, con nuevos desarrollos que han incrementado los alquileres. La demanda crece por la cercanía a centros de estudio y trabajo.
Magdalena del Mar	S/ 3,358.00	14,4%	Experimenta un incremento considerable en su precio de alquiler.
Cercado de Lima	S/ 3,034.00	6,7%	Es uno de los distritos con mayor demanda de departamentos en alquiler en la capital. También presenta una buena rentabilidad para inversionistas.

Las personas que optan por el arrendamiento no solo responden a la necesidad de contar con una vivienda, sino que también valoran diversos factores adicionales. En el caso de Lima Metropolitana, se identifican los siguientes perfiles:

- Jóvenes Profesionales y Parejas (25-40 años), lideran la demanda de alquiler en distritos como Barranco, Miraflores, Jesús María, Lince, Magdalena y Surquillo. Buscan independencia y cercanía a sus centros laborales y sociales.
- Extranjeros y Nómadas Digitales, concentran su búsqueda en Miraflores, Barranco y San Isidro. Demandan alquileres amoblados y de corta/mediana estancia.
- Familias, prefieren distritos más residenciales como Surco, San Borja, Pueblo Libre y Jesús María por su oferta de parques, seguridad y cercanía a centros educativos.

En relación con el perfil del arrendador en Lima Metropolitana, se distinguen tres categorías principales:

- El Inversionista "Hormiga" o "Retail". Personas naturales que adquieren uno o dos departamentos como principal vehículo de ahorro e inversión de bajo riesgo. Constituyen la mayoría de los arrendadores en Lima.
- Inversionistas con Portafolio. Un segmento creciente de individuos que poseen múltiples propiedades, a menudo adquiridas sobre plano, y que gestionan su patrimonio de forma más profesional, buscando optimizar la rentabilidad.
- Fondos y Empresas. Se observan en proyectos tipo "Multifamily" (edificios completos destinados al alquiler) que ofrecen una gestión centralizada y profesional, una tendencia que se espera crezca en el futuro.

En términos generales, la rentabilidad bruta del alquiler residencial en Lima (relación entre el alquiler anual y el precio de venta) promedia el 5.3% (Salazar Herrada, 2025), en promedio, un propietario recuperará su inversión en 19 años.

#### 4.3.1 *Renta Larga y Renta Corta.*

El mercado de alquiler en Lima metropolitana es dual, de larga y corta estancia, ver comparativo en tabla xx:

- **Renta a Largo Plazo:** Es la modalidad predominante, ofreciendo estabilidad al mercado. Es la opción preferida por la mayoría de los inquilinos locales y los inversionistas que buscan ingresos constantes y menor gestión.
- **Renta a Corta Estancia (Airbnb):** Se concentra en Miraflores y Barranco. Su alta rentabilidad ha provocado una reducción de la oferta de alquiler a largo plazo en estas zonas, ejerciendo una presión al alza sobre los precios para los residentes permanentes (ver Tabla 9).

**Tabla 9.**

*Diferencia Entre Renta Larga y Renta Corta.*

	<b>Renta a Largo Plazo</b>	<b>Renta a Corta Estancia</b>
<b>Duración</b>	1 año o más	Días, semanas, meses
<b>Plataforma</b>	Portales inmobiliarios, corredores	Plataformas digitales (Airbnb, Booking.com)
<b>Perfil de Usuario</b>	Residentes (vivienda)	Turistas, viajeros (alojamiento)
<b>Ingreso Potencial</b>	Estable y Predecible. Menor ingreso bruto mensual.	Variable y Alto. Mayor ingreso bruto potencial.
<b>Esfuerzo de Gestión</b>	Bajo. Gestión pasiva una vez firmado el contrato.	Muy Alto. Gestión activa diaria (reservas, limpieza, comunicación).
<b>Riesgo de Vacancia</b>	Bajo (concentrado en el cambio de inquilino).	Alto y constante (depende de la estacionalidad y demanda).

<b>Costos Asociados</b>	Mantenimiento, impuesto predial.	Mantenimiento, servicios (luz, agua, internet), comisiones de plataforma, limpieza, reposición de enseres.
<b>Regulación en Perú</b>	Regulado por el Código Civil.	Largamente no regulado. Opera en un vacío legal, aunque hay proyectos de ley en debate.

#### 4.3.2 *Gestión de Alquileres.*

Tradicionalmente, el alquiler residencial en Lima se administraba a través de anuncios en periódicos, con trato directo entre propietario e inquilino. Sin embargo, este esquema ha venido cambiando gracias a la incorporación de la tecnología y el uso de portales inmobiliarios como *Urbania*, *Adondevivir* o *Properati*, que facilitan la conexión entre la oferta y la demanda de alquiler, brindando mayor transparencia e información actualizada sobre precios y disponibilidad según distrito.

Asimismo, se observa una creciente tendencia a la profesionalización del mercado de alquiler, orientada a minimizar los principales riesgos que enfrenta el arrendador, tales como la selección y calificación del inquilino; gestión de la morosidad y cobranza; asesoría en el proceso de desalojo.

En este contexto, la demanda de servicios de gestión profesional de alquileres viene registrando un crecimiento sostenido, cuya propuesta de valor se fundamenta en el uso de la tecnología, incorporar procesos rigurosos para seleccionar inquilinos solventes, y la gestión integral del arrendamiento, liberando al propietario de toda la carga operativa.

Actualmente existen empresas como Lima BnB o Aliadosbnb, especializadas en gestionar alquileres de corto plazo para propietarios, encargándose de todo el proceso

(publicación en plataformas, recepción de huéspedes, limpieza, etc.). De la misma manera, en el segmento de alquiler tradicional (largo plazo), empresas como Proper Rentas o Assetplan, ofrecen servicios de administración de propiedades en alquiler a cambio de una comisión, encargándose de buscar y filtrar inquilinos, cobrar rentas, manejar mantenimientos, entre otros servicios.

No obstante, existen aspectos que las empresas gestoras de arrendamientos en edificios multifamiliares no suelen incluir dentro del alcance de sus servicios, tales como:

- La morosidad en el pago de cuotas de mantenimiento del edificio, lo que afecta la correcta administración por la falta de fondos para pagar servicios (luz común, agua, seguridad) y cumplir con los mantenimientos preventivos y correctivos.
- Los conflictos entre residentes, una problemática muy frecuente en edificios multifamiliares que se dan por diversos motivos como el uso indebido de áreas comunes o conductas que rompen la sana convivencia como ruidos excesivos, mascotas sin control e incumplimiento del reglamento interno del edificio.
- Inadecuada gestión del mantenimiento preventivo de equipos (ascensores, bombas de agua, sistemas eléctricos) y de la infraestructura del edificio, que no siempre se cumple por falta de presupuesto o negligencia.
- La falta de formalización de las juntas de propietarios y correcta inscripción o actualización del reglamento interno en Registros Públicos, dificultando la ejecución legal de acuerdos.

Frente a estas limitaciones, los proyectos tipo *Multifamily* y *Only Investors* surgen como una alternativa que las aborda y resuelve, porque son concebidos y diseñados exclusivamente para la inversión en alquiler, ofreciendo ventajas como:

- Solución “llave en mano”, el inversionista adquiere el activo con la gestión del edificio y el alquiler integrado, generalmente tercerizado a una empresa especializada.
- Ofrecen un diseño orientado a la renta. Los departamentos y amenities (coworking, gimnasio, lavandería, entre otros) se planifican para maximizar el atractivo de los inquilinos y, en consecuencia, la rentabilidad.
- El edificio se gestiona bajo normas de convivencia claras y debidamente formalizadas, evitando los problemas de convivencia típicos de edificios tradicionales.

En conclusión, el mercado de alquiler en Lima muestra signos de maduración, los precios responden de manera más transparente a las condiciones de oferta y demanda, favorecidos por la información disponible en portales inmobiliarios.

No obstante, persisten desafíos relevantes, como la informalidad tributaria, el impago o posesión precaria y la necesidad de un marco legal más claro, en especial respecto a los alquileres temporales tipo *Airbnb* y su tributación. Aun así, la tendencia apunta a una mayor profesionalización y especialización en la gestión de alquileres, que a mediano plazo generará beneficios tanto para propietarios y arrendatarios.

#### 4.4 Ubicación del Proyecto

El proyecto propuesto, “Céntrico”, se localiza en el distrito de Lince, el más pequeño de Lima Metropolitana con una superficie de 303 hectáreas y una altitud de 117 msnm. Limita al norte con los distritos de Jesús María y Lima, al este con La Victoria, y al sur y oeste con San Isidro.

Su localización estratégica le otorga una excelente conectividad mediante importantes vías como la Av. Arequipa, la Av. Javier Prado y la Vía Expresa, lo que facilita la movilidad hacia diferentes puntos de la ciudad. Además, se encuentra inmerso en el Centro Financiero y Comercial de Lima Metropolitana, junto con San Isidro, Miraflores, Magdalena, Jesús María, Cercado de Lima y La Victoria.

##### 4.4.1 Sectores y Ámbitos del Distrito de Lince

De acuerdo con la Ordenanza N.º 235-MDL, que aprueba los Parámetros Urbanísticos y Edificatorios del distrito, se definen cinco sectores y tres ámbitos urbanos homogéneos, los cuales permiten orientar las actividades desarrolladas en cada zona, así como establecer las características de las edificaciones y su adecuada integración al entorno urbano:

##### **Sectores (ver Figura 480):**

- Sector 1: Limite con San Isidro, Av. Salaverry, Jr. Belisario Flores, Jr. Capac Yupanqui, Jr. Crnel. Domingo Cueto; Av. Arenales, Av. Julio Cesar Tello.
- Sector 2: Av. Arenales, Jr. Manuel Segura, Av. Militar, Calle Percy Gibson, Jr. Soledad.

- Sector 3: Av. Militar, Jr. Manuel Segura, Av. Paseo de la República, Jr. Bernardo Alcedo, Av. Prolongación Iquitos.
- Sector 4: Limite con San Isidro, Av. Cesar Vallejo, Jr. Sinchi Roca, Av. Julio Cesar Tello, Av. Arenales, límite con San Isidro.
- Sector 5: Av. Prolongación Iquitos, Jr. Bernardo Alcedo, Av. Paseo de la República, límite con San Isidro.

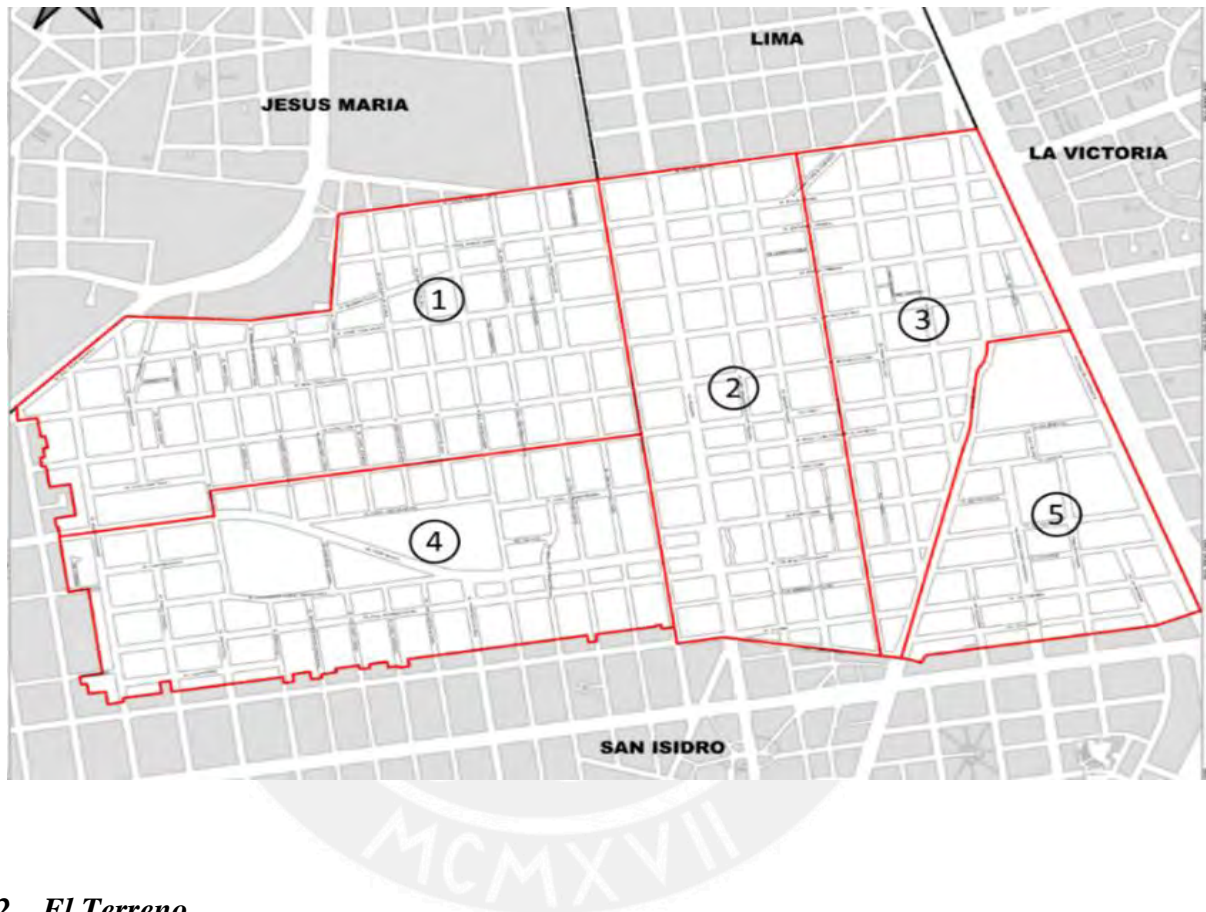
#### **Ámbitos:**

- **Ámbito A: Residencial Exclusivo:** Comprende los predios que se encuentran en el Sector 4, donde predomina el uso residencial y en el cual la zonificación prevee un horizonte de desarrollo residencial con densidades alta, media y baja, teniendo como eje de desarrollo urbanístico el Parque Mariscal Ramón Castilla, lo que imprime a la zona calidad ambiental de alto estándar.
- **Ámbito B: Residencial Mixto:** Comprende los predios que se encuentran en los Sectores 1 y 5, caracterizada por su función residencial alrededor de un área de comercio, complementado por equipamiento urbano de educación y zonas de recreación pública en el Sector 5. En este, la zonificación prevé el desarrollo residencial de densidades alta y media con compatibilidades de uso restringido y una zona comercial de nivel zonal y vecinal.
- **Ámbito C: Comercio Especializado:** Comprende los predios que se encuentran en los Sectores 2 y 3, con un comercio especializado de alcance metropolitano, predominantemente en el Sector 3, comprendiendo una zona residencial de densidad media y alturas promedio de 2 pisos. Esta zona se integra con otros nodos de

comercio especializado de carácter metropolitano, distrital, sectorial y vecinal que se articulan en el distrito.

**Figura 48.**

*Sectores del Distrito de Lince*



**4.4.2 El Terreno**

Se localiza en la zona de Lince Financiero, colindante al Centro Financiero de San Isidro, dentro del Sector 5 y Ámbito B del Distrito de Lince (ver Figura 49).

**Figura 49.**

*Localización del Terreno.*



El terreno es el resultado de la acumulación de dos lotes colindantes de 234 m<sup>2</sup> cada uno. Se encuentra en esquina, en la intersección de la Calle Los Geranios con la Av. Ricardo Rivera Navarrete, frente al Parque Clemente Revilla (ver figura 50), actualmente existen construcciones residenciales de 02 pisos. (Ver Figura 51).

**Figura 50.**

*Ubicación del Terreno.*



**Figura 51.**

*Edificaciones existentes sobre el terreno.*



En el entorno inmediato existe infraestructura de uso residencial, comercial y recreacional. Destaca el parque Clemente Revilla y 02 proyectos inmobiliarios en desarrollo “Park Orquideas” y “Viridian” de las inmobiliarias Actual y Eureka respectivamente (ver Figura 52)

**Figura 52.**

*Panel Fotográfico del Entorno Inmediato del Terreno*



#### 4.4.3 *Análisis del Entorno.*

El terreno, al estar ubicado en esquina, ofrece condiciones óptimas para el diseño de unidades inmobiliarias con vistas exteriores, así como una mayor exposición a la iluminación y ventilación natural.

Su emplazamiento frente al parque Clemente Revilla representa un valor agregado que no solo contribuye al bienestar visual y psicológico de los residentes, sino que también incrementa la plusvalía del activo inmobiliario. Esta ventaja se potencia por la cercanía a otros espacios públicos, como el Parque Elías Aguirre, el Parque Santos Dumont y el parque Combate de Abtao, consolidando un entorno urbano equilibrado entre densificación y áreas verdes (ver Figura 53).

#### **Figura 53.**

*Ubicación de Parques Cercanos al Terreno.*



Cerca al terreno se encuentra la avenida Javier Prado, un eje vial importante por donde pasan diferentes líneas de transporte público como el Corredor Rojo que conecta los distritos de San Miguel con La Molina y el Corredor Morado que conecta San Juan de Lurigancho con San Isidro. A 10 minutos, caminando, se ubica la Estación Javier Prado del Metropolitano que recorre la ciudad de norte a sur (ver Figura 54).

**Figura 54.**

*Análisis Vial*



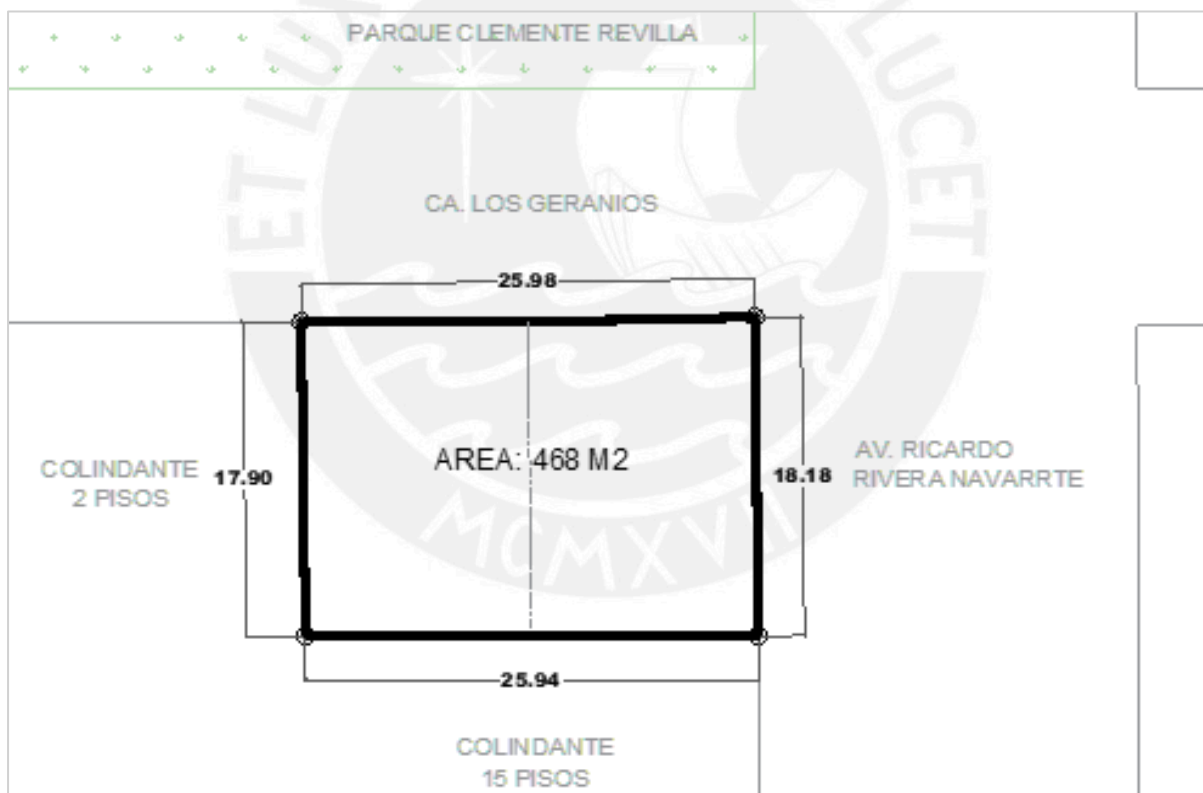
*Nota.* Imagen editada, tomada de “Propuesta de Plan Específico “Centro Financiero San Isidro”, por Urbanizadora Jardín S.A. e Inmuebles Limatambo S.A., 2021.

#### 4.4.4 Áreas y Medidas Perimétricas del Terreno

El lote acumulado tiene un área de 468 m<sup>2</sup> y un perímetro de 88 m. Por el frente colinda con la Calle Los Geranios con 25.98m, por el fondo con una edificación de 15 pisos con 25.94m, por la derecha colinda con una edificación de 02 pisos con 17.90m y por la izquierda con la Av. Ricardo Rivera Navarrete con 18.18m. (ver figura 55)

**Figura 55.**

*Áreas y Medidas Perimétricas*

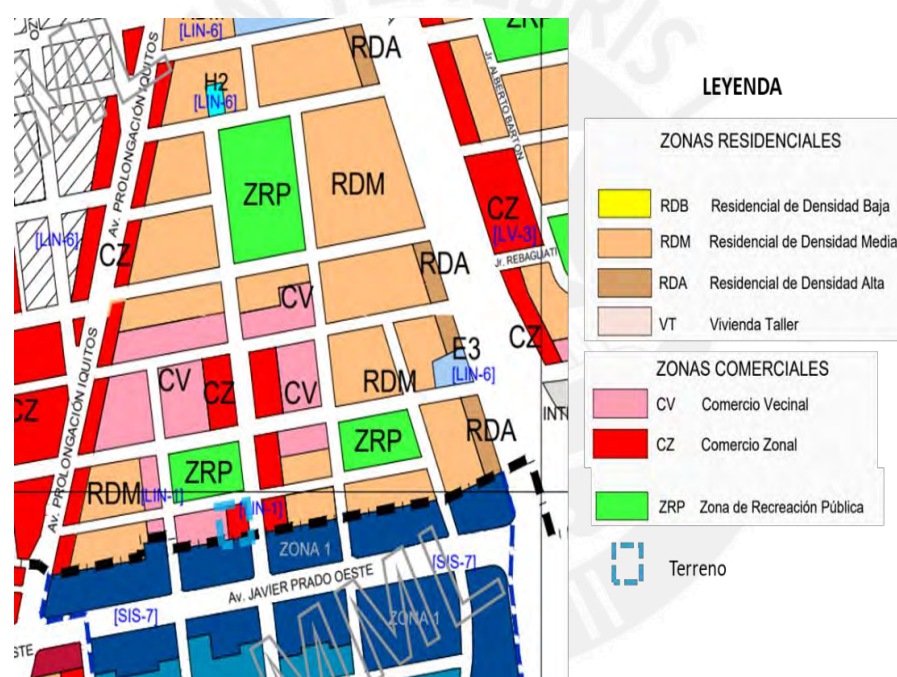


#### 4.4.5 Zonificación

De acuerdo con la Ordenanza N.º 2053-MML (08/10/2007), que aprueba el Plano de Reajuste Integral de Zonificación de los Usos del Suelo del distrito de Lince, el terreno acumulado cuneta con zonificación de Comercio Vecinal y Comercio Zonal (ver Figura 56).

**Figura 56.**

*Zonificación del Terreno*



*Nota.* Tomado de la Ordenanza N.º 2053-MML (08/10/2007).

#### 4.4.6 Parámetros Urbanos

En las Figuras 57 y 58 se muestran los parámetros urbanos y edificatorios de cada uno de los lotes que se pretenden acumular para el desarrollo del proyecto, estos fueron tramitados en la Municipalidad Distrital de Lince en mayo 2025.

Figura 57.

*Parámetros Urbanos y Edificatorios para el Lote 1 ubicado en Av. Ricardo Rivera Navarrete*

*N°2860 Esquina Ca. Los Geranios N°296*



**CERTIFICADO DE PARÁMETROS URBANÍSTICOS Y EDIFICATORIOS**  
**N° 204-2025-MDL-GDU/SOPPUC**

---

**DATOS DEL TERRENO**

Código Catastral	:	05-019-007
Ubicación	:	AV. RICARDO RIVERA NAVARRETE N° 2860 ESQUINA CA. LOS GERANIOS N° 296

---

FECHA DE EMISION 23 DE MAYO DE 2025

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

ZONIFICACION	COMERCIO ZONAL
AREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO-ESTRUCTURACION	II

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usos permisibles</li> <li>• Usos compatibles</li> <li>• Lote mínimo normativo</li> <li>• Frente mínimo de lote</li> <li>• Porcentaje mínimo de área libre</li> <li>• Área neta mínima por unidad de vivienda</li> <li>• Coeficientes máximos y mínimos de edificación</li> <li>• Densidad neta expresada en habitantes por hectárea</li> <li>• Altura máxima de edificación</li> <li>• Retiro</li> <li>• Jardín de Aislamiento</li> <li>• Alineamiento de fachada</li> <li>• Exigencias de Estacionamientos para cada uno de los usos permitidos</li> </ul>	<p>Comercio Zonal, Residencial de Densidad Media, Residencial de Densidad Alta</p> <p>Los establecidos en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas aprobado mediante Ord. N° 1017-MML (16 05 07) Existente o Según Proyecto</p> <p>No regulado</p> <p>No exigible para uso comercial. Los pisos destinados a vivienda dejarán el área libre que se requiere según el uso residencial compatible</p> <p>(1)</p> <p>No se indica</p> <p>No se indica</p> <p>1.5 (a+r)</p> <p>3.00 m frente a la Av. Ricardo Rivera Navarrete</p> <p>3.00 m frente a la Ca. Los Geranios</p> <p>Las vías cuentan con Jardín de Aislamiento de sección variable que se encuentra entre el límite de propiedad y la vereda (ambos frentes). Deberá respetar la sección de vía aprobada en la Habilitación Urbana más el retiro establecido</p> <p>Residencial: 1 estacionamiento por cada 1.5 vivienda</p> <p>Comercial: 1 estacionamiento por cada 50 m<sup>2</sup></p>
--	---

Figura 58.

*Parámetros Urbanos y Edificatorios para Lote 2 Ubicado en Calle Los Geranios N°274-280-286, Respectivamente*



**CERTIFICADO DE PARÁMETROS URBANÍSTICOS Y EDIFICATORIOS**  
**N° 205-2025-MDL-GDU/SOPPUC**

---

**DATOS DEL TERRENO**

Código Catastral	05-019-006
Ubicación	CA. LOS GERANIOS N° 274-280-286

---

FECHA DE EMISION 23 DE MAYO DEL 2025

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

ZONIFICACION	COMERCIO VECINAL
AREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO-ESTRUCTURACION	II

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usos permisibles</li> <li>• Usos compatibles</li> <li>• Lote mínimo normativo</li> <li>• Frente mínimo de lote</li> <li>• Porcentaje mínimo de área libre</li> <li>• Área neta mínima por unidad de vivienda</li> <li>• Coeficientes máximos y mínimos de edificación</li> <li>• Densidad neta expresada en habitantes por hectárea</li> <li>• Altura máxima de edificación</li> <li>• Retiro</li> <li>• Jardín de Aislamiento</li> <li>• Alineamiento de fachada</li> <li>• Exigencias de Estacionamientos para cada uno de los usos permitidos</li> </ul>	<p>Unifamiliar y Multifamiliar</p> <p>Los establecidos en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas aprobado mediante Ord. N° 1017-MML (16 05 07)</p> <p>Existente o Según Proyecto</p> <p>No regulado</p> <p>No exigible para uso comercial. Los pisos destinados a vivienda dejarán el área libre que se requiere según el uso residencial compatible</p> <p>(2)</p> <p>No se indica</p> <p>No se indica</p> <p>5 pisos (1)</p> <p>3 00 m en Ca. Los Geranios</p> <p>Cuenta con Jardín de Aislamiento de sección variable que se encuentra entre el límite de propiedad y la vereda (ambos frentes)</p> <p>Deberá respetar la sección de vía aprobada en la Habilitación Urbana más el retiro establecido</p> <p>Residencial 1 estacionamiento por cada 1 5 vivienda</p> <p>Comercial 1 estacionamiento por cada 50 m<sup>2</sup></p>
--	--

Para el lote resultante de la acumulación, es necesario proponer parámetros urbanísticos y edificatorios que se encuentren debidamente sustentados en la normativa vigente a nivel nacional, metropolitano y distrital. De esta manera, se garantiza que las condiciones de uso, altura, densidad, área libre y demás criterios aplicables respondan a los lineamientos técnicos y legales establecidos, evitando contingencias durante la gestión de licencias y asegurando la viabilidad urbanística del proyecto. Para ello se revisaron las siguientes normas:

- Decreto Supremo N.º 010-2018-VIVIENDA, que aprueba el "Reglamento Especial de Habilitación Urbana y Edificación" y modificatorias (Decreto Supremo N.º 012-2019-VIVIENDA y Decreto Supremos N.º 002-2020-VIVIENDA)
- Decreto Supremo N.º 005-2025-VIVIENDA, que aprueba el "Reglamento de Vivienda de Interés Social", aprobada el 9 de abril de 2025.
- Ordenanza N.º 1015-MML (14/05/2007), que aprueba el reajuste integral de la zonificación de usos del suelo en los distritos de San Martín de Porres, Independencia, Comas, Los Olivos y parte de Rímac.
- Ordenanza N.º 1017-MML (16/05/2007), aprueba el reajuste integral de la zonificación de los usos del suelo para los distritos de Breña, Jesús María, Magdalena del Mar (parcial), Lince y Pueblo Libre, que pertenecen al Área de Tratamiento Normativo II
- Ordenanza N.º 1076-MML (08/10/2007), que aprueba el reajuste integral de la zonificación de los usos del suelo en Barranco, Surquillo y sectores de Chorrillos y Santiago de Surco, en las Áreas de Tratamiento Normativo I y II.

- Ordenanza N.º 2053-MML (08/10/2007), que aprueba el Plano de Reajuste Integral de Zonificación de los Usos del Suelo del distrito de Lince.
- Ordenanza N.º 2361-2021-MML (20/06/2021) que regula la ejecución de proyectos de habilitación urbana y edificación para VIS en la provincia de Lima.
- Ordenanza N.º 235-MDL aprobada en el año 2009, aprueba los Parámetros Urbanísticos y Edificatorios del Distrito de Lince.

#### **4.4.6.1 Parámetros Urbanísticos y Edificatorios Propuestos Para el Lote**

##### **Acumulado.**

Hemos desarrollado dos propuestas de parámetros, con y sin aplicación de la normativa para proyectos VIS, con el propósito de evaluarlos académicamente y justificar el uso de los criterios y normativas propuestas.

En la tabla 11 se desarrolla la propuesta de parámetros sin considerar la normatividad específica para proyectos VIS. La segunda y tercera columna señalan los parámetros de cada lote de acuerdo con los respectivos certificados emitidos por la Municipalidad Distrital de Lince, en la cuarta y quinta columna se indican los parámetros propuestos para el lote acumulado con su respectiva justificación normativa que se amplía con las notas señaladas según corresponda.

La Tabla 10 sigue la misma estructura descrita para la tabla 11, la diferencia es que en esta se ha incorporado la aplicación de normas VIS.

**Tabla 10.***Parámetros Urbanísticos y Edificatorios sin VIS*

	CPUE LOTE A	CPUE LOTE B	CPUE LOTE ACUMULAD O (468m <sup>2</sup> )	JUSTIFICACIÓN NORMATIVA
Zonificación	Comercio Zonal (CZ)	Comercio Vecinal (CV)	CZ, CV, compatible con RDM y RDA	Art. 10.2, Reglamento de Zonificación General de Lima <b>Ver nota: a)</b>
Usos Compatibles	CZ, RDM, RDA	No indica	RDM y RDA	Anexo 06 de la ORD 1015 MML <b>Ver nota (b)</b>
Lote Mínimo Normativo Frente	Existente o Según Proyecto	Existente o Según Proyecto	468.00m <sup>2</sup>	Lote acumulado
Mínimo Del Lote	No regulado	No regulado	25.98 ml	Frente del lote acumulado
Porcentaje Mínimo de Área Libre	No exigible para uso comercial. Para uso residencial el que requiera según compatibilidad. 75m <sup>2</sup> →dpto3dorm.	No exigible para uso comercial. Para uso residencial el que requiera según compatibilidad. 75m <sup>2</sup> →dpto3dorm.	32.50%	ORD 506-MDL <b>Ver nota: c)</b>
Área Neta Mínima por Unidad de Vivienda	Se podrá incluir departamentos de y 1 dormitorio con áreas y porcentajes a definir.	Se podrá incluir departamentos de y 1 dormitorio con áreas y porcentajes a definir.	75m <sup>2</sup> →D.3dor m65m <sup>2</sup> →D.2d orm45m <sup>2</sup> →D.3 1dorm (40%)	ORD 371-MDL <b>Ver nota:d)</b>
Densidad Neta (Hab/Ha.)	No se indica	No se indica	1750hab/h	ORD235-MDL = 1750hab/Ha. <b>Ver nota f)</b>
Altura Máxima de Edificación	1.5 (a+r)	5 pisos (Hasta 7 pisos en lotes mayores de 200m <sup>2</sup> , con frente a Av. con ancho mayor a 25ml)	15 pisos (H: 15*4=60ml)	ORD506-MDL. 15 pisos frente a Parque. Art. 10.5 de la N.T. A.010 del RNE <b>Ver nota:e)</b>
Retiro	3.00m→Av. R. Rivera Nav. 3.00m→Ca.Los Geranios	3.00m→Ca.Los Geranios	3.00m→Av. R. Rivera Navarrete 3. 00m→Ca.Los Geranios	Los indicados en parámetros

	CPUE LOTE A	CPUE LOTE B	CPUE LOTE ACUMULAD O (468m <sup>2</sup> )	JUSTIFICACIÓN NORMATIVA
Jardín De Aislamiento	Vías cuentan con Jardín de Aislamiento de sección variable entre LP y Vereda (ambos frentes)	Cuenta con Jardín de Aislamiento de sección variable entre LP y Vereda (ambos frentes)	2.00m→Av. R. Rivera Nav. 2. 00m→Ca.Los Geranios	Los indicados en parámetros
Alineamiento De Fachada	Deberá respetar la sección de vía aprobada en HHUU más retiro establecido.	Deberá respetar la sección de vía aprobada en HHUU más retiro establecido.	Se respeta sección de vía y retiro de 3m (ambos frentes)	Los indicados en parámetros
Exigencia de Estac.	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	Los indicados en parámetros.

Notas de los parámetros propuestos:

**Nota a:** Art.10.2 del Reglamento de Zonificación General de Lima: *“Cuando se acumulen dos o más lotes con diferente calificación de zonificación, se deberá respetar y mantener la zonificación, y los parámetros urbanísticos y edificatorios de cada lote o sub lotes acumulados, tengan éstos calificación de zonificación residencial, comercial o industrial de diferente intensidad de uso, de equipamiento o de otros usos.”*

**Nota b:** De acuerdo con la ORD 380-2016-MDL las zonas con zonificación CZ y CV son compatibles con RDA y RDM, sin embargo, se considera lo indicado en el anexo N°6 de la ORD. 1015-MML (ver Figura 59)

Figura 59.

## Resumen de Zonificación Comercial para Distrito de Lince - ORD 1015-MML

ANEXO N° 06  
CUADRO N° 05 RESUMEN DE ZONIFICACION COMERCIAL  
AREA DE TRATAMIENTO II

ZONA	ALTURA EDIFICACIÓN	USO RESIDENCIAL COMPATIBLE	TAMAÑO DE LOTE	AREA LIBRE	ESTACIONAMIENTO (3)
CM Comercio Metropolitano	1.5 (a+r)	RDA	Existente o Según Proyecto	No exigible para uso comercial	1 cada 50 m <sup>2</sup> (4)
CZ Comercio Zonal	1.5 (a+r)	RDA - RDM	Existente Según Proyecto	Los pisos destinados a vivienda dejarán el área libre que se requiere según el uso residencial compatible	1 cada 50 m <sup>2</sup> (4)
CV Comercio Vecinal	5 pisos (1)	RDM	Existente o Según Proyecto		1 cada 50 m <sup>2</sup> (4)

- (1) Se permitirá hasta 7 pisos de altura en lotes mayores de 200 m<sup>2</sup> ubicados frente a Avenidas con ancho mayor a 25 ml, si se combina con el uso residencial.  
 (2) Se permitirá utilizar hasta el 100% del área de los lotes comerciales para uso residencial.  
 (3) El requerimiento de estacionamiento para establecimientos especiales se regirá por lo señalado en las Especificaciones Normativas.  
 (4) Las Municipalidades Distritales podrán proponer requerimientos de estacionamiento distintos al señalado en el presente cuadro, para su ratificación por la Municipalidad de Lima.

**Nota c:** Conforme la ORD 506-2024-MDL, que modifica el cuadro N°1 de la ORD 235-MDL, el área libre exigible va desde 30% a 35% (ver Figura 60). Esto equivale a 32,50% para el lote acumulado.

Figura 60.

## Resumen de Zonificación Residencial - ORD 506-2024-MDL

ZONA	USOS	LOTE NORMATIVO (m <sup>2</sup> )	FRENTE MÍNIMO (m <sup>2</sup> )	ALTURA DE EDIFICACIÓN MÁXIMA (PISOS)	AREA LIBRE %	ESTACIONAMIENTO MÍNIMO
RESIDENCIAL DE DENSIDAD BAJA (RDB)	UNIFAMILIAR	200	10	3	30	Según el ámbito de aplicación.
	MULTIFAMILIAR	200	10	4 5 (1) (4)	35	
RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA (RDM)	UNIFAMILIAR	120	6	3	30	Según el ámbito de aplicación.
	MULTIFAMILIAR	120	6	3	30	
	MULTIFAMILIAR	150	8	4	35	
	MULTIFAMILIAR	200	10	5 (1)	35	
	MULTIFAMILIAR	300	10	6 (1) 7 (1) 8 (4)	35	
	CONJUNTO RESIDENCIAL	1600	20	8 (4)	40	
RESIDENCIAL DE DENSIDAD ALTA (RDA)	MULTIFAMILIAR	200 (4)	10 (4)	10 (3)	30 (4)	Según el ámbito de aplicación.
	MULTIFAMILIAR	300 (4)	10	8	35	
	MULTIFAMILIAR	350 (4)	10	15 (3)	30 (4)	
	MULTIFAMILIAR	450	10	1.5 (a+r) (2) 20 (3)	30 (4) 35	
	CONJUNTO RESIDENCIAL	2500	25	1.5 (a+r)	50	

- (1) Frente a Parques y vías con un ancho igual o mayor a 20.00 m.  
 (2) Frente a vías con un ancho igual o mayor a 20.00 m. Frente a Parques se permitirá hasta 15 pisos.  
 (3) Frente al Parque Mariscal Ramón Castilla, Av. César Vallejo; Jr. Comandante Manuel Villavicencio; Jr. Cmel+ Joaquín Bernal; Jr. Almirante Guisse; Jr. Sinchi Roca.  
 (4) Para los lotes cuya colindancia posterior sea con zonificación de Comercio Metropolitano (CM) o de Residencial de Densidad Alta (RDA), se aplica el concepto de colindancia del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) para precisar el número de pisos o altura de edificación en la zonificación menor, considerando el criterio de homogenización del perfil urbano con relación a las alturas máximas permitidas en las de mayor altura.

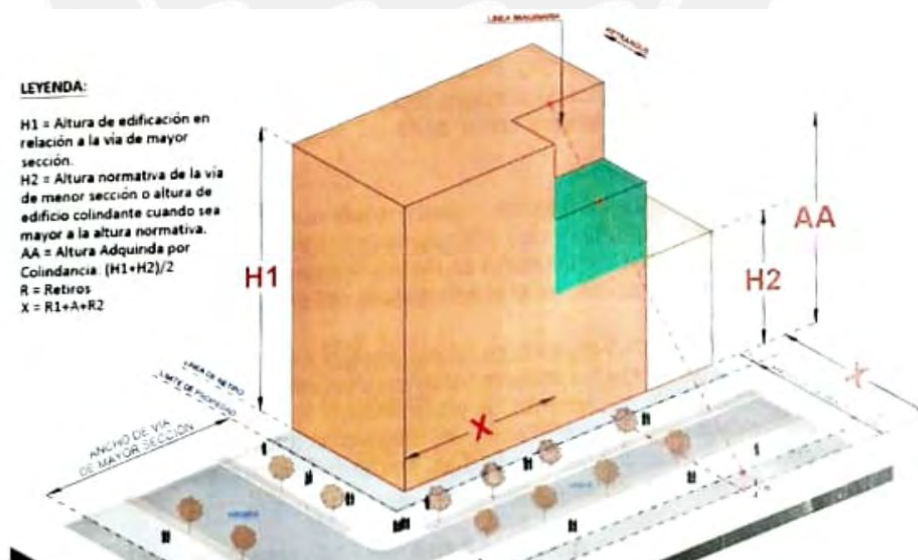
**Nota d:** Conforme a la ORD 371-MDL, para el ámbito B se establece áreas mínimas de acuerdo con la cantidad de dormitorios del departamento: 75m<sup>2</sup> para 3 dormitorios, 65m<sup>2</sup> para 2 dormitorios y 45m<sup>2</sup> para 1 dormitorio.

**Nota e:** Conforme la ORD 506-2024-MDL, la altura es la resultante de aplicar  $1.5(a+r)$  o lo que indica el ítem 2: “Frente a vías con un ancho igual o mayor a 20.00m. Frente a Parque se permitirá 15 pisos.”

Por otro lado, el Artículo 10.5 de la Norma Técnica A.010 del Reglamento Nacional de Edificaciones, establece lo siguiente: “Para el caso de una edificación sobre un lote en esquina; la altura normativa sobre la vía de ancho mayor puede voltear con esa altura hasta una distancia igual a la sección de vía menor más los retiros normativos de la misma, medidos a partir del límite de la edificación. (...). Ver Figura 61.

### Figura 61.

Altura de lotes en esquina



Nota. "Informe Técnico-Legal N° 003-2022-vivienda/vmmvu-dgprvu-dv-jlhp-kcg"

Para el lote con zonificación Comercio Zonal compatible con RDA, estamos considerando los 15 pisos indicados en los parámetros de la ORD N°506 - MDL, los que equivalen a 60m de altura por encontrarse en una zonificación comercial. Esto lo sustentamos con lo establecido en el ítem b) del art. 10.1 de la norma técnica A.010 del RNE que indica: “ *b) En los casos de comercio, comunicación y transporte, hospedaje, oficinas, salud y sean compatibles con vivienda, cuando la altura de la edificación este indicada en pisos, cada piso se considera de un máximo de 4.00 m*”. Entonces  $(15 \text{ pisos} \times 4.00\text{m}) = 60.00$  metros lineales de altura.

La altura de 60m le corresponde al lote con zonificación Comercio Zonal, compatible con RDA ubicada frente a Parque y Frente a la vía de mayor ancho, Av. Ricardo Rivera Navarrete con 30m de ancho de vía. Por tanto, para el lote colindante aplicaríamos el Art. 10.5 de la Norma Técnica A.010 del R.N.E., de esa manera al lote acumulado le aplican los 60m de altura.

**Nota f:** Conforme a la ORD 235-MDL, la densidad neta para lotes ubicados en zonificación RDA es hasta un máximo de 1750 hab/Ha. Esto representa un riesgo para la viabilidad técnica del proyecto, puesto que con una altura de 60 m (equivalente a 22 pisos) sobrepasaríamos la densidad establecida.

**Nota g:** De acuerdo con los parámetros urbanos de ambos lotes y las ORD N°235-MDL, se exige 01 estacionamiento cada 1.5 viviendas y 01 estacionamiento por cada 50m<sup>2</sup> de uso comercial.

En conclusión, los parámetros urbanos resultantes sin aplicar las normas para proyectos de vivienda de interés social, VIS, no permitirían aprovechar la capacidad edificatoria del terreno, restringido principalmente por la densidad Neta de 1750 hab/ha (ver Tabla 11).

**Tabla 11.**

*Parámetros Urbanísticos y Edificatorios Aplicando normas VIS*

	CPUE LOTE A	CPUE LOTE B	LOTE ACUMULADO (468m <sup>2</sup> )	JUSTIFICACIÓN NORMATIVA
Zonificación	Comercio Zonal (CZ)	Comercio Vecinal (CV)	CZ, CV, compatible con RDM y RDA	Art. 10.2, Reglamento de Zonificación General de Lima Ver nota: a)
Usos Compatibles	CZ, RDM, RDA	No indica	RDM y RDA	Anexo 06 de la ORD 1015 MML Ver nota (b)
Lote Mínimo Normativo	Existente o Según Proyecto	Existente o Según Proyecto	468.00m <sup>2</sup>	Lote existente acumulado
Frente Mínimo Del Lote	No regulado	No regulado	25.98 ml	Frente existente acumulado
Porcentaje Mínimo de Área Libre	No exigible para uso comercial. Para uso residencial el que requiera según compatibilidad. 75m <sup>2</sup> →dpto3dorm	No exigible para uso comercial. Para uso residencial el que requiera según compatibilidad. 75m <sup>2</sup> →dpto3dorm.	30%	ORD 506-MDL Ver nota: c)
Área Neta Mínima por Unidad de Vivienda	Se podrá incluir departamentos de 1 y 2 dormitorio con áreas y porcentajes a definir.	Se podrá incluir departamentos de 1 y 2 dormitorio con áreas y porcentajes a definir.	40m <sup>2</sup>	D.S. 005-2025.
Densidad Neta (Hab/Ha.)	No se indica	No se indica	5600hab/h	ART. 6.2 ORD. N°2361-2021- MML Ver nota h)
Altura Máxima de Edificación	1.5 (a+r)	5 pisos (Hasta 7 pisos en lotes mayores de 200m <sup>2</sup> ,	15 pisos (H: 15*4=60ml)	ORD506-MDL. 15 pisos frente a Parque.

	CPUE LOTE A	CPUE LOTE B	LOTE ACUMULADO (468m <sup>2</sup> )	JUSTIFICACIÓN NORMATIVA
		con frente a Av. con ancho mayor a 25ml)		Art. 10.5 de la N.T. A.010 del RNE Ver nota:e)
Retiro	3.00m→Av. R. Rivera Nav. 3.00m→Ca.Los Geranios	3.00m→Ca.Los Geranios	3.00m→Av. R.R. Navarrete 3.00m→Ca. Los Geranios	Los indicados en parámetros
Jardín De Aislamiento	Jardín de Aislamiento de sección variable entre LP y Vereda (ambos frentes)	Jardín de Aislamiento de sección variable entre LP y Vereda (ambos frentes)	2.00m→Av. R. Rivera Nav. 2.00m→Ca.Los Geranios	Los indicados en parámetros
Alineamiento De Fachada	Deberá respetar la sección de vía aprobada en HHUU más retiro establecido.	Deberá respetar la sección de vía aprobada en HHUU más retiro establecido.	Se respeta sección de vía y retiro de 3m (ambos frentes)	Los indicados en parámetros.
Exigencia de Estacionamiento	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	Residencial: 1 cada 1.5 Viv. Comercial: 1 cada 50m <sup>2</sup>	ART. 5.2 ORD. N°2361-2021- MML. Ver nota i)

Notas adicionales, h) e i), de los parámetros propuesto con normas VIS:

**Nota h:** De acuerdo con la ORD N°2361-2021-MML, ART. 6.2, la densidad máxima será de 5,600 hab/ha para proyecto multifamiliares ubicados en zonificación RDA, estas no aplican para el área de tratamiento normativo III.

**Nota i:** De acuerdo con la ORD N°2361-2021-MML, ART. 5.2, para los proyectos de edificación se requiere 01 estacionamiento por cada 03 unidades de vivienda. *“Para los proyectos de edificación se requiere como mínimo un (01) estacionamiento para vehículo motorizado por cada tres (03) unidades de vivienda (...). En todos los casos antes mencionados, así como en las viviendas unifamiliares, se debe contar con al menos un (01)*

*estacionamiento para este tipo de vehículo. Además, las edificaciones multifamiliares o conjuntos residenciales deben proveer como mínimo un estacionamiento para bicicleta por cada unidad de vivienda.”*

Aplicando la Ordenanza N°2361-2021-MML, que regula la ejecución de proyectos de habilitación urbana y edificación para VIS en la provincia de Lima, obtenemos una mayor flexibilidad en cuanto a la Densidad Máxima y la Cantidad Mínima de Estacionamientos. Esto nos permite diseñar un mayor número de departamentos y al mismo tiempo reducir la cantidad de estacionamientos requeridos, optimizando la capacidad edificatoria (cabida) del terreno.

#### **4.4.6.2 Cabida Arquitectónica.**

Para el desarrollo de la Cabida Arquitectónica se considera una altura de 22 pisos más azotea y 4 sótanos. En la tabla 12 se muestra el resumen de áreas y unidades resultantes de la capacidad edificatoria del terreno en la figura 62 el desarrollo por pisos y tipología de departamentos considerando el cálculo de la densidad neta.

**Tabla 12.**

*Datos Resultantes de la Cabida Arquitectónica*

<b>Resumen de datos</b>	
Área de terreno	468 m <sup>2</sup>
Área libre 33.7%	157.83 m <sup>2</sup>
Área techada 1° piso	348.52 m <sup>2</sup>
Área techada edificación	6,648.52 m <sup>2</sup>
Área techada sótano	2,072.00 m <sup>2</sup>
Área techada total	8,720.52 m <sup>2</sup>
Área vendible	5,300.6 m <sup>2</sup>
N° de departamentos	121 unds
N° de estacionamientos	44 unds

Figura 62.

## Desarrollo de Cabida

TERRENO : CABIDA_CÉNTRICO - 22 PISOS +AZOTEA											
AREA TERRENO	468.00	m2									
NIVELES	EDIFICIO										ESTAC. TOTAL
	TIPOLOGIAS						PARCIAL VENDIBLE TECHADA (m2)	AREA COMUN TECHADA (m2)	AREA TECHADA ESTACION. (m2)	TOTAL TECHADA (m2)	
	X01	X02	X03	X04	X05	X06					
SÓTANO 5									200.00	200.00	0
SÓTANO 4									468.00	468.00	11
SÓTANO 3									468.00	468.00	11
SÓTANO 2									468.00	468.00	11
SÓTANO 1									468.00	468.00	11
1	75.00		98.00				173	175.52		348.52	
2	40.00					41.20	81	39.00		120.20	
3	40.00	40.00	51.60	40.00		41.20	213	252.40		465.20	
4	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
5	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
6	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
7	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
8	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
9	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
10	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
11	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
12	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
13	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
14	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
15	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
16	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
17	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
18	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
19	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
20	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
21	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
22	40.00	40.00	51.60	40.00	41.60	41.20	254	39.00		293.40	
AZOTEA								140.00		140.00	
<b>TOTAL:</b>							<b>5,300.60</b>	<b>1,347.92</b>	<b>2,072.00</b>	<b>8,720.52</b>	<b>44</b>

CANTIDAD	AREA DE DEPARTAMENTOS	%	DENSIDAD NETA 5,600 Hab/Ha.		Calculando la densidad máxima para el terreno (x):
			Habitantes	Total	
21.00	DPTO 40 M2	1D	17%	2	42
20.00	DPTO 40 M2	1D	17%	2	40
20.00	DPTO 51.60 M2	2D	17%	3	60
20.00	DPTO 40 M2	1D	17%	2	40
19.00	DPTO 41.60 M2	1D	16%	2	38
21.00	DPTO 41.20 M2	1D	17%	2	42
121.00	<b>TOTAL DE DEPARTAMENTOS</b>		100%	<b>D.N. Total</b>	<b>262</b>

5,600.00      10000  
X                    468.00  
X=                    **262.08**

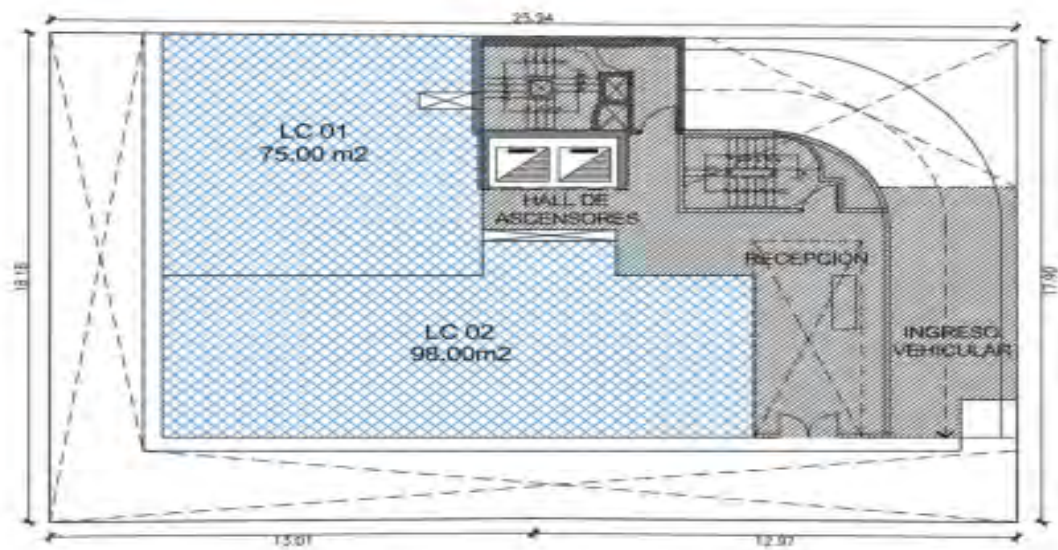
**Proyecto ≤ 262.08**

CANTIDAD	AREA DE DEPARTAMENTOS
1	LOCAL COMERCIAL 75 M2
1	LOCAL COMERCIAL 98 M2
2	<b>TOTAL LOCALES COMERCIALES</b>

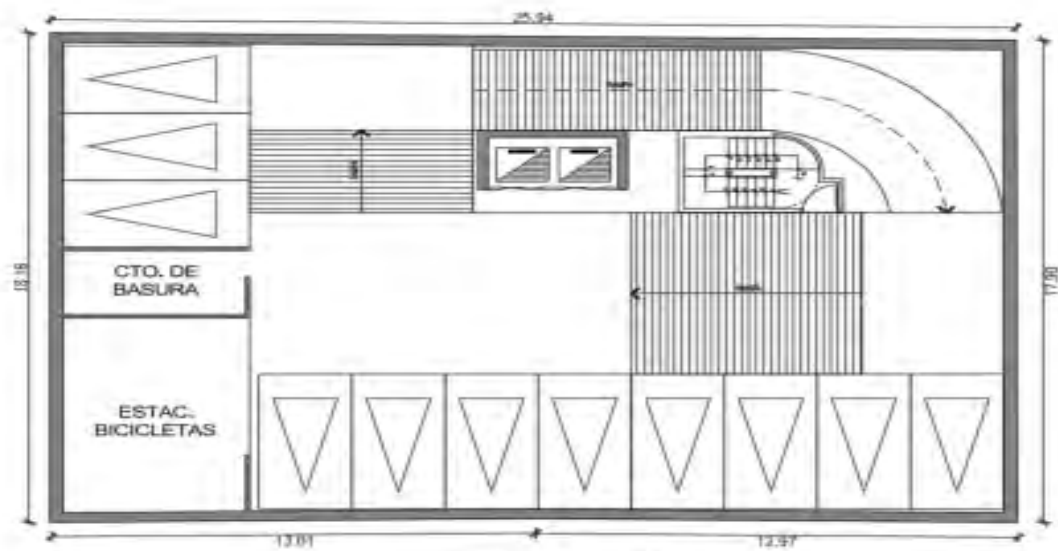
El desarrollo de la cabida arquitectónica se muestra en las figuras N° 63, 64 y 65.

**Figura 63.**

*Cabida Arquitectónica Piso 1 y Sótanos*



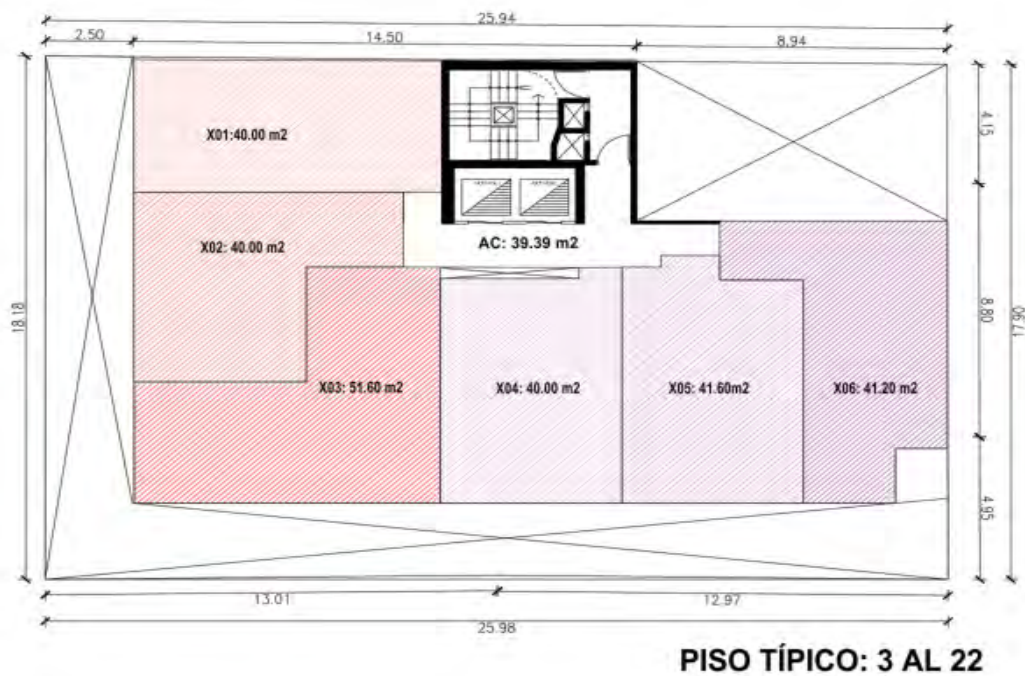
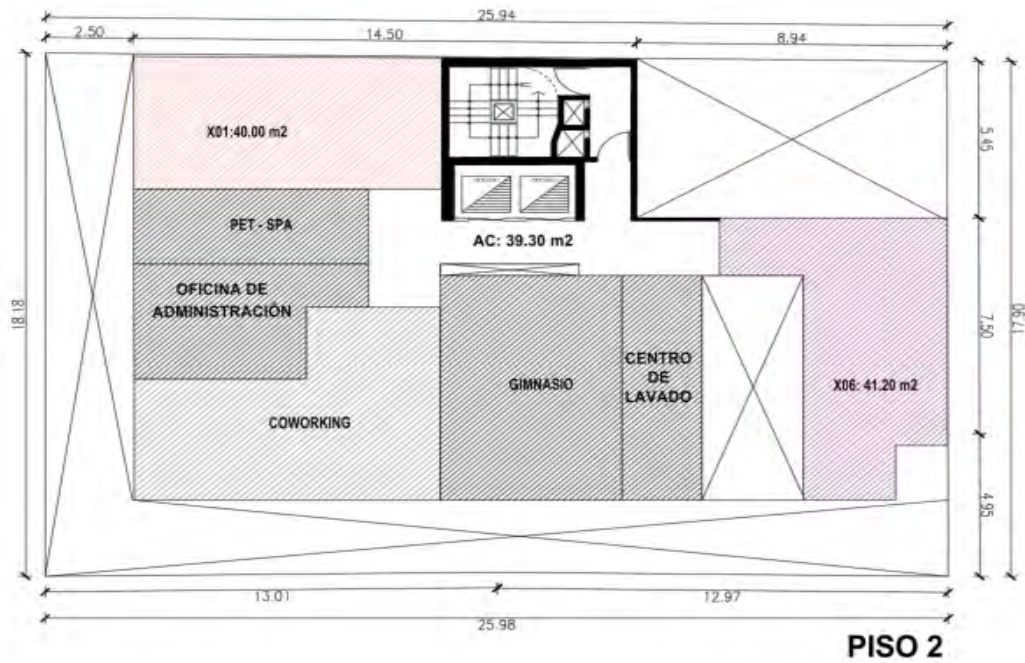
**PISO 1**



**SÓTANOS 1 AL 4 (5to CISTERNA)**  
11 ESTAC.

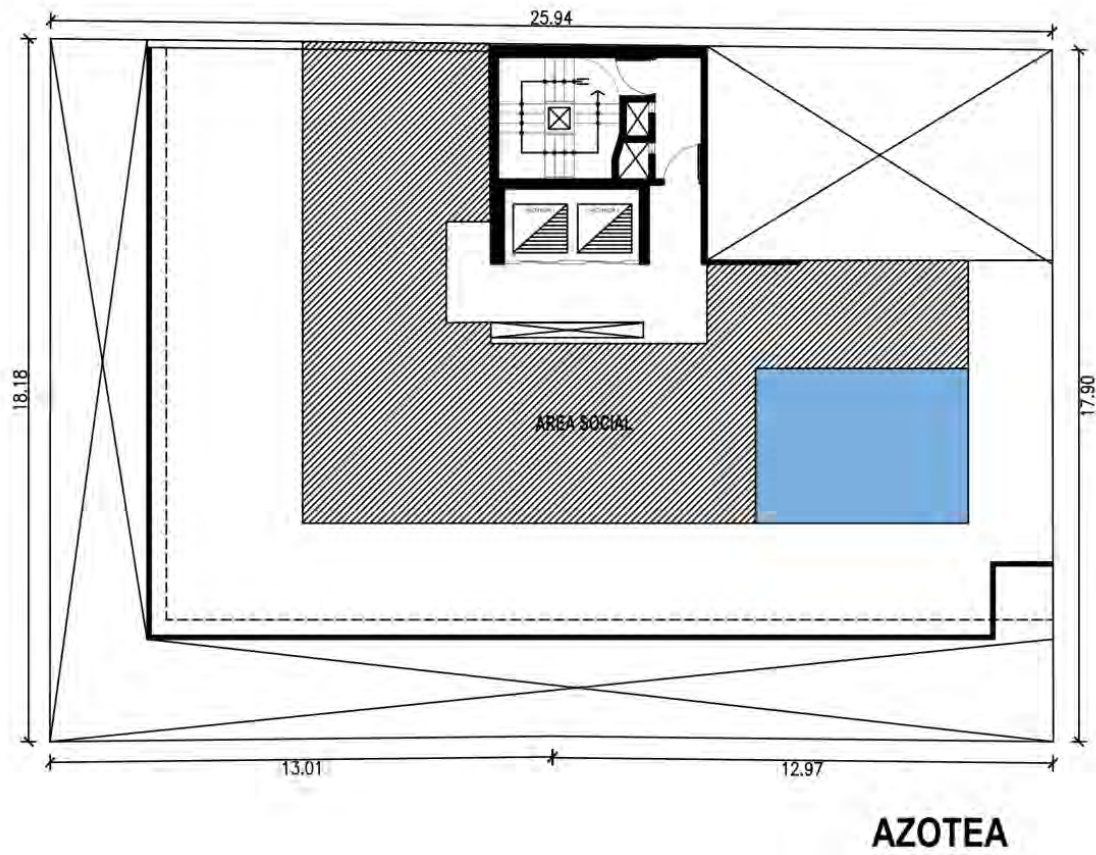
**Figura 64.**

*Cabida Arquitectónica Piso 2 y Piso Típico*



**Figura 65.**

*Cabida Arquitectónica Azotea*



## Capítulo V. Investigación de Mercado

### 5.1 Metodología

El presente estudio se desarrolla bajo un enfoque descriptivo y analítico, orientado a caracterizar la dinámica de la oferta y la demanda de departamentos y alquileres en el distrito de Lince.

La fuente primaria de información proviene de la recopilación de datos disponibles en portales inmobiliarios especializados (Nexo Inmobiliario, Urbania, Adondevivir, Properati), de reportes publicados por la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú, diarios como Gestión, la República e Infobae y proformas solicitadas en caseta de ventas de los proyectos de la competencia.

La fuente secundaria de información corresponde a documentos normativos, informes técnicos, diarios y páginas web especializadas en el mercado inmobiliario en Lima Metropolitana.

El procedimiento metodológico adoptado incluye la recolección y sistematización de datos; clasificación de la oferta, análisis de la demanda e interpretación académica.

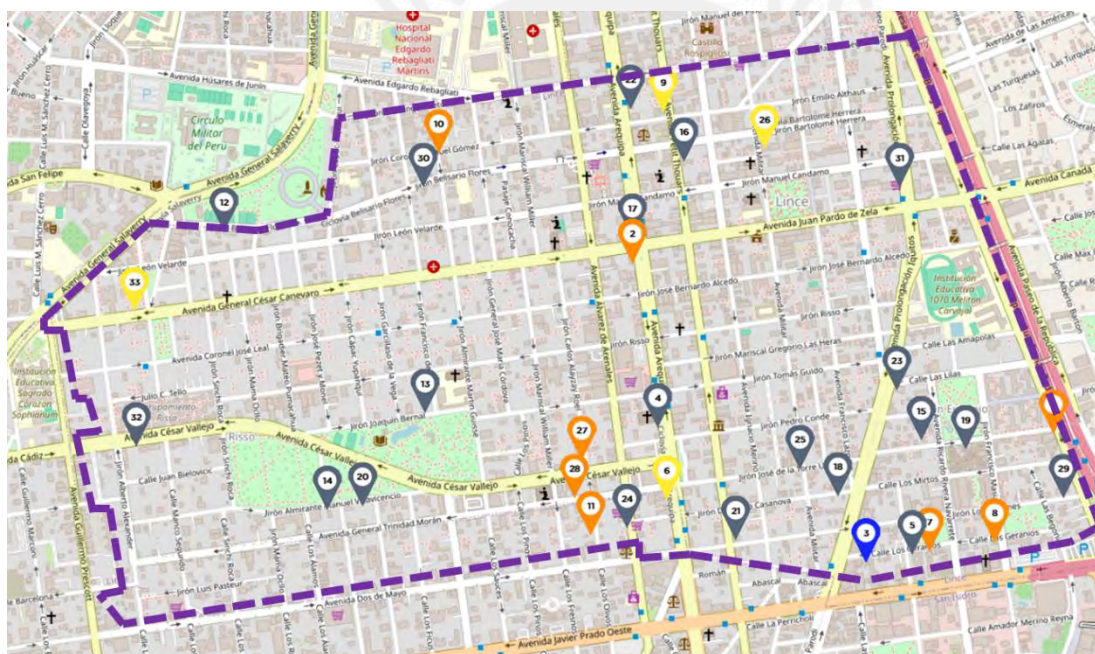
De esta manera, la metodología adoptada asegura una visión integral que combina el análisis cuantitativo del mercado inmobiliario con la interpretación cualitativa de las tendencias y regulaciones aplicables.

## 5.2 Estudio de la Oferta y Demanda de Departamentos en el Distrito de Lince

El mercado inmobiliario del distrito de Lince muestra un gran dinamismo con 33 proyectos activos en agosto de 2025, según data del portal Nexo Inmobiliario. Esto representa la incorporación de aproximadamente 2,500 nuevos departamentos (ver Figura 66).

**Figura 66.**

*Proyectos Inmobiliarios Activos en el Distrito de Lince.*

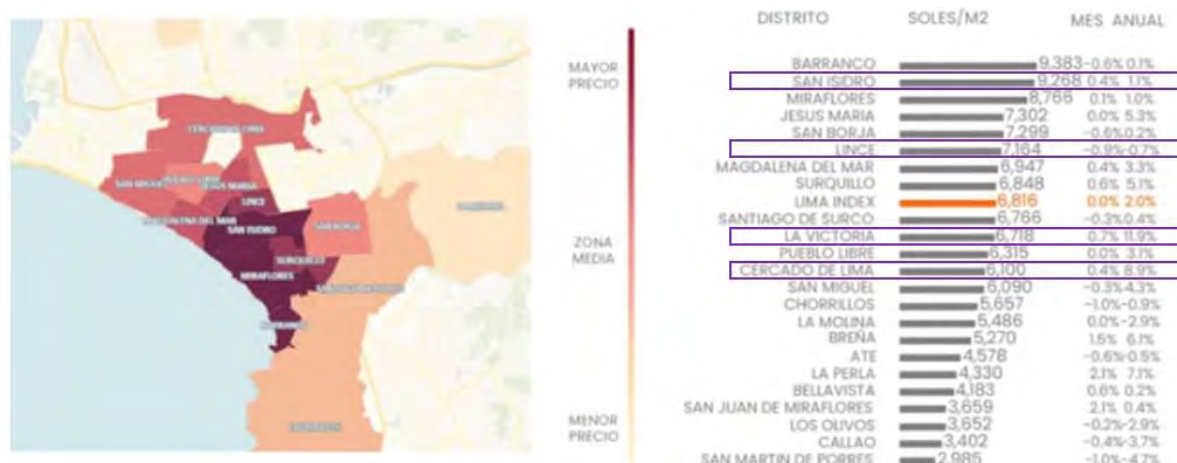


*Nota.* Imagen adoptada de la página web Nexo Inmobiliario (16/08/2025)

Según el reporte INDEX de Junio 2025 (Urbania, 2025), el precio promedio de venta por metro cuadrado en Lince se sitúa en S/ 7,164, tras registrar una ligera variación anual de -0.7%. Este valor posiciona al distrito de manera muy competitiva frente a sus vecinos San Isidro (S/ 9,268 por m<sup>2</sup>) y Jesús María (S/ 7,302 por m<sup>2</sup>). Ver Figura 67.

**Figura 67.**

*Precio Promedio de M2 según Distrito de Lima Metropolitana*



*Nota.* Imagen adoptada de *Índice de Venta & Alquiler*, del mes de junio 2025 (Urbania, 2025), [https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX\\_LIMA\\_REPORTE\\_2025-10.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX_LIMA_REPORTE_2025-10.pdf)

La oferta actual en Lince muestra un predominio de departamentos compactos de 40 a 60 m<sup>2</sup> con tipologías de 1 y 2 dormitorios.

Esta oferta responde a un perfil de demanda diverso, que incluye a jóvenes que adquieren su primera vivienda, familias que valoran la conectividad del distrito, e inversionistas atraídos por la rentabilidad del alquiler en la zona.

Uno de los principales factores que impulsa la demanda de departamentos en Lince es su ubicación estratégica que garantiza un estilo de vida urbano, conectado y equilibrado. Los residentes disfrutan de un acceso inmediato a distritos como Miraflores, San Isidro y el Centro Histórico, gracias a una red de transporte eficiente que incluye el Metropolitano y vías rápidas

como la Av. Javier Prado y Av. Arequipa. Además, el distrito cuenta con infraestructura importante como hospitales, centros educativos, centros corporativos y áreas verdes.

### **5.3 Estudio de la Oferta y Demanda de Alquileres en el Distrito de Lince**

El mercado inmobiliario de Lima ha mostrado una clara tendencia hacia la consolidación de la zona denominada "Lima Moderna", actores importantes del sector como la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI Perú) han destacado que distritos como Lince, Jesús María y Magdalena del Mar capitalizan la demanda de profesionales jóvenes que buscan un equilibrio entre cercanía a centros de trabajo y un costo de vida más accesible que el de los distritos "Top".

Según el reporte de INdeX de Urbania del mes de Octubre 2025, la zona de Lince se posiciona como la cuarta más rentable del mercado inmobiliario, después de Cercado de Lima, La Molina y Surquillo, con un retorno bruto anual del 5.7%. Esta cifra consolida al distrito como una alternativa atractiva para inversionistas enfocados en la generación de rentas (ver Figura 68).

**Figura 68.**

*Retorno Bruto Anual Según Distritos de la Ciudad.*



*Nota.* Imagen adoptada de *Índice de Venta & Alquiler*, del mes de octubre 2025 (Urbania, 2025), [https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX\\_LIMA\\_REPORTES\\_2025-10.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX_LIMA_REPORTES_2025-10.pdf)

### 5.3.1 Alquileres de Largo Plazo

Los alquileres de largo plazo comprenden aquellos contratos cuya duración se extiende desde un año en adelante. Este segmento de mercado se comercializa principalmente a través de portales inmobiliarios especializados como Urbania, Mitula, Properati y AdondeVivir, o mediante corredores inmobiliarios profesionales.

De acuerdo con los datos proporcionados por el portal inmobiliario Urbania, durante julio de 2025 el distrito de Lince registró una oferta de 150 departamentos disponibles para alquiler (ver figura 69), con una tarifa promedio mensual de S/3,618 estimado para un departamento estándar de 100 m<sup>2</sup> (ver Figura 70).

**Figura 69.**

*Oferta de Departamentos en Alquiler en el Distrito de Lince en Julio 2025.*



*Nota.* Tomado de la página web de *Urbania* en julio 2025, [https://urbania.pe/mapas/alquiler-de-departamentos-en-lince--lima--lima?bedroomsNumber=1&antiquity=5&sort=low\\_price](https://urbania.pe/mapas/alquiler-de-departamentos-en-lince--lima--lima?bedroomsNumber=1&antiquity=5&sort=low_price)

**Figura 70.**

*Precio de Alquiler de un Departamento De 100m<sup>2</sup>, Según Distritos.*



*Nota.* Imagen adoptada de *Índice de Venta & Alquiler*, del mes de julio 2025 (Urbania, 2025), [https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX\\_LIMA\\_REPORTE\\_2025-10.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX_LIMA_REPORTE_2025-10.pdf)

La oferta de alquiler en Lince se compone mayoritariamente de departamentos de 1 y 2 dormitorios en edificios multifamiliares, se caracteriza por su buen estado de conservación, la inclusión de línea blanca y el acceso a áreas comunes como gimnasio, coworking, otros.

Haciendo un análisis más detallado en relación con los precios de alquileres según tipología, en base a la información publicada en los diferentes portales inmobiliarios, tenemos los siguientes rangos de precios de alquiler (ver tabla 13):

**Tabla 13.***Precio de Alquiler Según Tipología de Departamento.*

Tipología	Área Promedio	Rango de Precio de Alquiler (S/.)
1 dormitorio	40 - 55 m <sup>2</sup>	S/ 2,200 - S/ 2,700
2 dormitorios	56 - 65 m <sup>2</sup>	S/ 2,800 - S/ 3,300
3 dormitorios	66 - 95 m <sup>2</sup>	S/ 3,400 - S/ 3,800

La oferta de alquiler se concentra en edificios con menos de 7 años de antigüedad y con alta densidad, edificios de entre 15 y 23 pisos, con un promedio de 5 a 8 departamentos por planta. La oferta estándar, debe incluir ciertos elementos que ya son esperados por los inquilinos:

- Equipamiento (Línea Blanca). La mayoría de los departamentos (aproximadamente el 80%) se ofrecen sin amoblar, pero con línea blanca incluida. Esto típicamente consiste en cocina encimera (a gas o vitrocerámica), horno empotrado, campana extractora, terma (a gas o eléctrica), luminarias completas y rollers o estores en las ventanas.
- Cochera (Estacionamiento). La oferta para unidades de 2 y 3 dormitorios casi siempre incluye al menos un estacionamiento en el precio.
- Áreas Comunes Ofrecidas. La oferta ofrece áreas como coworking, áreas sociales en azotea, gimnasio, centro de lavado y área para mascotas.

### **5.3.2 Alquileres de Corto Plazo**

La oferta de alquileres de corto plazo en Lince es un nicho de mercado emergente y de alto potencial, enfocado casi exclusivamente en el segmento corporativo y de "estancias extendidas", Lince vende "eficiencia y conveniencia" para el viajero de negocios, el profesional en reubicación o el paciente de turismo médico.

No obstante, a consecuencia de las resientes limitaciones normativas en distritos como Miraflores, San Isidro y Barranco, donde ya no se permiten hacer edificaciones de alta densidad y las áreas de los departamentos no pueden ser menores a 70 m<sup>2</sup>, Lince podría acoger la demanda de turistas vacacionales que tradicionalmente se posicionan en esos distritos.

La rentabilidad que generan los alquileres de corto plazo supera al del alquiler tradicional, pero exige una gestión mucho más activa, costos operativos más altos y una estrategia de marketing digital sostenible.

Se estima que en Lince operan entre 250 y 350 listados activos en plataformas como Airbnb y Booking.com. Esta cifra ha crecido aproximadamente un 30% desde 2023, pero sigue siendo una fracción en comparación a los listados en Miraflores (Airbtics, 2025).

La oferta está fuertemente sesgada hacia unidades pequeñas (departamento tipo estudio de 1 dormitorio) y mantiene una ocupación de entre 50% y 60% anual.

Para competir en el segmento de mercado de renta corta, la oferta debe ser "llave en mano" y superar las expectativas de un hotel:

- Full Amoblado y Equipado: Mobiliario completo y en buenas condiciones, cocina 100% equipada (refrigeradora, microondas, licuadora, cafetera, menaje), centro de lavado (lavadora-secadora) dentro del departamento.
- Servicios Incluidos: Mantenimiento, agua, luz, gas, internet de alta velocidad, Smart TV, Netflix, y otros.
- Amenities del Edificio: Gimnasio moderno, piscina, coworking o business center y seguridad 24/7.

Al generar una simulación en la plataforma Airbnb para una estancia de 4 noches en un departamento de 1 dormitorio, se obtuvo una tarifa promedio de S/ 140.00 por noche (Ver Figura 71).

**Figura 71.**

Simulación de Precio de Alquiler por 4 Noches, en Plataforma Airbnb (octubre 2025), Distrito de Lince.



*Nota.* Extraído de *Airbnb* (Airbnb, 2025), <https://www.airbnb.com.pe/>

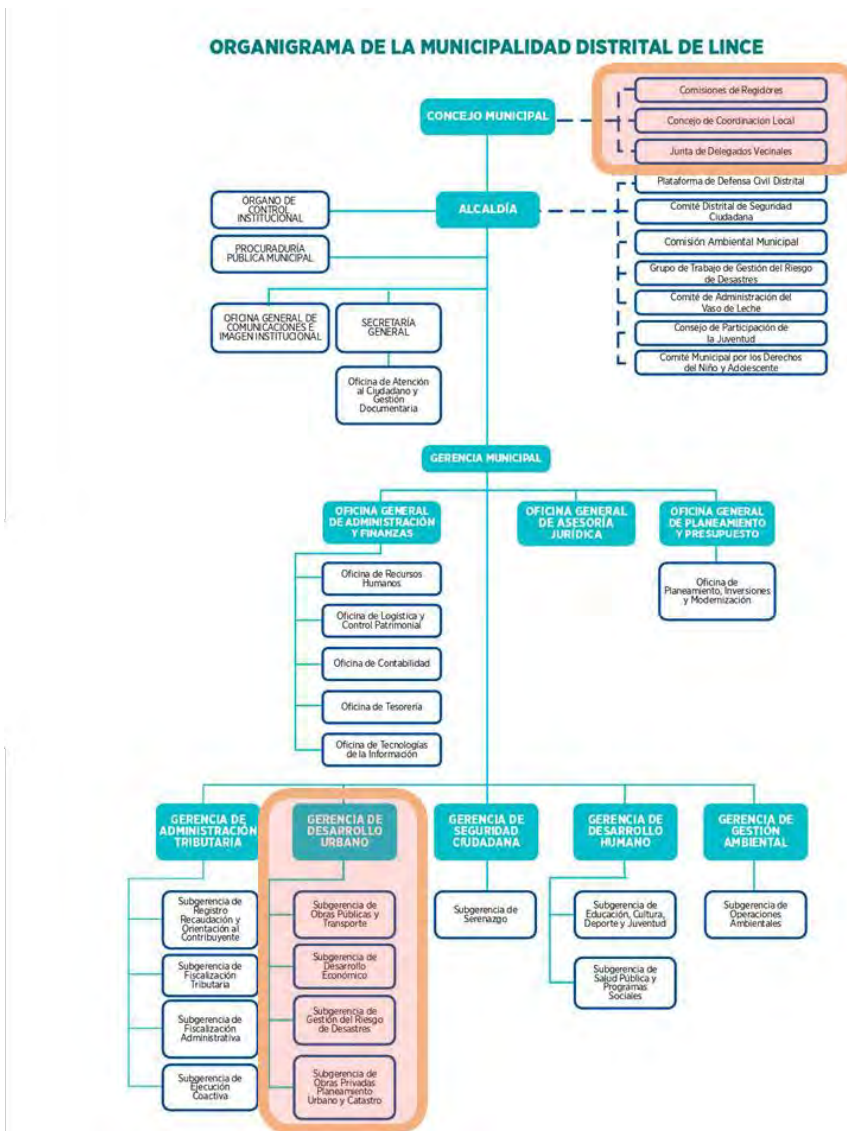
## 5.4 Actores Relevantes para el Proyecto.

### 5.4.1 Autoridades Municipales y su Influencia.

La figura 72 muestra la estructura orgánica de la Municipalidad Distrital de Lince.

**Figura 72.**

*Organigrama de la Municipalidad de Lince*



*Nota.* Imagen editada, fuente MOF -Municipalidad Distrital de Lince.

Los órganos que tienen una mayor influencia en el proyecto son el Consejo Municipal y La Gerencia de Desarrollo Urbano.

### ***El Consejo Municipal***

Es el órgano de mayor jerarquía de la Municipalidad, lo conforma el alcalde y los regidores. Las decisiones que se adoptan en el Consejo Municipal son importantes para garantizar la seguridad jurídica bajo la cual se desarrolla el proyecto. Por ejemplo, se podría dar el caso del Distrito de Miraflores, que ante la presión vecinal el Consejo Municipal tuvo que debatir y aprobar una serie de ordenanzas que limitaron la altura y densidad en diferentes zonas del distrito, incluso suspendieron licencias de edificación de proyecto VIS. El asunto llegó hasta el Tribunal Constitucional (TC), tras una demanda de la Defensoría del Pueblo que consideraba que la paralización municipal afectaba derechos y retrasaba la solución al déficit habitacional. En enero de 2025, el TC declaró inconstitucional la ordenanza de Miraflores que permitía suspender licencias de construcción para VIS, señalando que los municipios no tienen competencia para detener proyectos aprobados técnicamente salvo por temas de seguridad o construcción distinta a los planos aprobados. El TC dejó en claro que la autorización final y la anulación debían ser competencia del Ministerio de Vivienda, no del municipio.

En ese sentido el rol que juega este órgano jerárquico es crucial para garantizar seguridad jurídica a los desarrolladores inmobiliarios que deciden invertir en el Distrito de Lince, y no verse afectados por paralizaciones de obra o cambios en la normatividad que impactan en la rentabilidad del proyecto.

### ***La Gerencia de Desarrollo Urbano***

Es un órgano de línea encargado de planificar, organizar, ejecutar y supervisar las actividades relacionadas con la promoción del desarrollo territorial mediante estudios, planes, otorgamiento de licencias y autorizaciones, así como supervisar administrativamente las actividades de gestión de riesgo de desastres e inspecciones técnicas de edificaciones dentro de su jurisdicción.

Esta gerencia tiene relación directa con el proyecto a través de la Subgerencia de Obras Privadas, Planeamiento Urbano y Catastro ya que depende de esta área la aprobación de las diferentes licencias que requiere el proyecto, sus principales funciones son:

- Regular, supervisar y controlar habilitaciones urbanas y edificaciones privadas, manteniendo el catastro urbano actualizado.
- Proponer proyectos de organización territorial, zonificación y usos del suelo a la Gerencia de Desarrollo Urbano.
- Emitir certificados de parámetros urbanísticos, edificatorios, licencias de edificación o demolición, y numeración de predios.
- Gestionar revocatorias o nulidades de licencias ante informes técnicos y comisiones.
- Actualizar la base de datos catastral con antecedentes y resoluciones de procedimientos atendidos.
- Elaborar y emitir planos catastrales, constancias y certificados de numeración, jurisdicción y nomenclatura.
- Formular y proponer normas, directivas y procedimientos de gestión catastral.
- Mantener información estadística sistematizada del ámbito de su competencia.

### 5.4.2 Los Vecinos

En Facebook existe un perfil público denominado "En Defensa de la Residencialidad y Los Parques de la Zona 5 en Lince", creado en agosto de 2016. Este tiene como objetivo ser un medio de comunicación e interacción entre los residentes de la zona 5 del distrito de Lince, a fin de recoger y publicar las quejas y sugerencias respecto de la gestión municipal del distrito. Al revisar el perfil, se han encontrado publicaciones en rechazo de las edificaciones de gran altura que se promueven en el sector (ver figura 73).

#### Figura 73.

*Publicación en Facebook en Contra de las Edificaciones de Gran Altura.*



*Nota.* Extraído de Facebook, "En Defensa de la Residencialidad y Los Parques de la Zona 5 en Lince" (abril, 2025), <https://www.facebook.com/share/1BdYSs5F1d/>

Es fundamental tener en consideración la influencia de los vecinales organizados, como el colectivo de la Zona 5, para diseñar estrategias de comunicación asertivas que permitan explicar que los nuevos proyectos inmobiliarios no generarán un colapso de los servicios básicos ni representan un riesgo sísmico; por el contrario, las nuevas edificaciones se rigen bajo normativas actuales que garantizan la modernización de las redes sanitarias y una resistencia estructural superior a la de las construcciones antiguas.

En esa línea, es necesario comunicar que la densificación responsable es una herramienta clave para el ordenamiento urbano porque permite un aprovechamiento eficiente del suelo, fomentando la revalorización inmediata de las propiedades aledañas, dinamizando el desarrollo local e incrementando la recaudación de impuestos municipales (prediales y arbitrios) para disponerlos en beneficio del Distrito.

Asimismo, estos proyectos aportan infraestructura moderna y sostenible, con servicios de vigilancia privada 24/7 y sistemas de videovigilancia perimetral, mejorando la percepción de seguridad y reduciendo los puntos ciegos en las calles.

Se propone generar sinergias con otros desarrolladores para la puesta en valor del Parque Clemente Revilla, reconociendo su doble rol: como elemento diferenciador que potencia la plusvalía de los proyectos y como núcleo de recreación para los residentes. Mediante la inversión conjunta en iluminación, paisajismo y mantenimiento, se logra un beneficio compartido que valida el impacto positivo del desarrollo inmobiliario en el entorno barrial.



La identificación de estos proyectos no solo permite reconocer la magnitud de la oferta en el Sector 5, sino también establecer un marco comparativo que facilita entender sus principales características y el impacto que tendrán en la dinámica comercial del área.

En la tabla 14 se resumen los aspectos más relevantes de cada uno, tales como la inmobiliaria responsable, el nombre del proyecto, su etapa actual, la fecha prevista de entrega, así como el número de pisos y departamentos proyectados. Esta información constituye la base para un análisis más detallado de la competencia directa e indirecta que enfrenta el proyecto en estudio.

**Tabla 14.**

*Ubicación de los Proyectos de la Competencia*

N°	Inmobiliaria	Proyecto	Etapa	Entrega	N° de Pisos	N° de Dptos.
1	EUREKA	Viridian	Preventa	Dic-26	22	106
2	ACTUAL	Park Orquideas	Preventa	Dic-27	22	122
3	GRUPO DICON	Suma	En construcción	Ago-26	16	96
4	ORTIZ	Masias	En construcción	Dic-26	22	153
5	GRUPO SOL	Paseo Jazmines	En construcción	Ago-25	10	29
6	CIUDARIS	Tuliv	Preventa	Oct-27	23	197
7	REAL INMOBILIARIA	Maio	Preventa	Dic-26	10	50
8	RESIDENTE	Tulipanes	Preventa	Dic-26	8	32
9	GRANADERO	Cross	Preventa	Dic-26	22	110
10	SENDA	ALL	En construcción	Nov-25	33	290

Del listado de proyectos indicados en la Tabla 14, consideramos nuestra competencia directa a los proyectos Viridian y Park Orquídeas.

### **Proyecto Viridian**

Ubicado en calle los Geranios N°244-248, a noviembre 2025 se encuentra en etapa de inicio de obra de construcción. Se vende como un proyecto con ubicación privilegiada, a una sola cuadra de San Isidro y con vista a parque (ver Figura 75).

### **Figura 75.**

*Perspectiva del Proyecto Viridian*



*Nota.* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Viridian, (Eureka Grupo Inmobiliario, 2024), <https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>

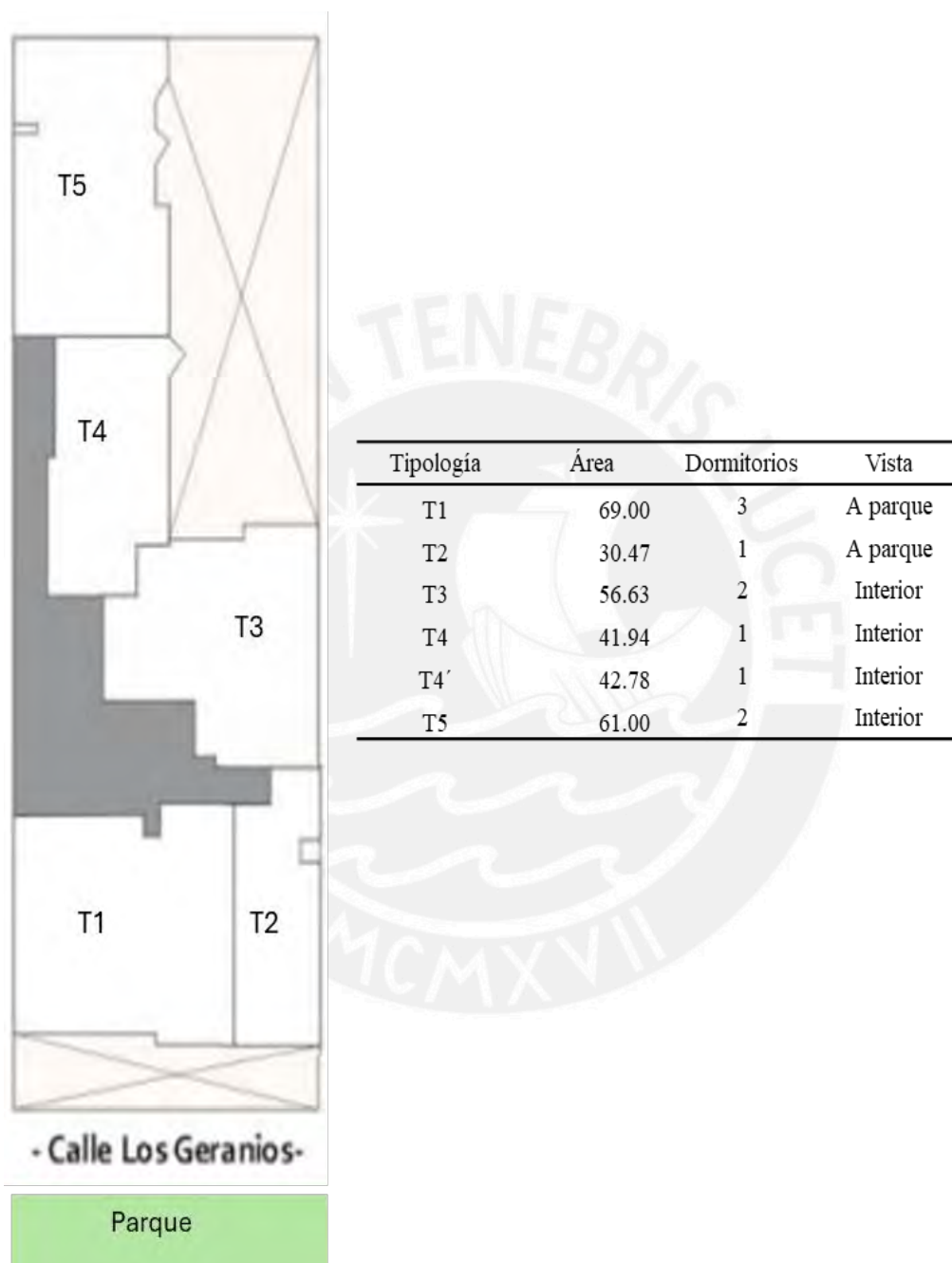
## Producto

El proyecto cuenta con certificación EDGE, lo que asegura un enfoque sostenible y responsable en el diseño y la construcción. Sus departamentos integran medidas de eficiencia como cuatro puntos de gas natural por unidad, luminarias LED en áreas comunes, iluminación con sensores de movimiento, construcción antisísmica, griferías de bajo consumo, presión constante de agua, fibra óptica y ventanas de gran formato que maximizan la entrada de luz natural.

En cuanto a innovación tecnológica, cada departamento está equipada con sistemas de domótica que permiten automatizar funciones desde el celular, como la iluminación y el control por asistente de voz, además de incorporar cerraduras inteligentes Yale en las puertas principales.

La planta típica del proyecto presenta un solo frente con vista hacia el Parque Clemente Revilla y se compone de cinco tipologías de departamentos que varían desde los 30 m<sup>2</sup> hasta los 60 m<sup>2</sup>, incluyendo unidades de uno a tres dormitorios. La distribución de estas tipologías se detalla en la Figura 76.

Por su parte, la Figura 77 ilustra la distribución arquitectónica de los departamentos tipo 4 y tipo 5, ya que este producto compite directamente con la oferta del proyecto desarrollado en la presente tesis.

**Figura 76.***Tipologías de Departamentos – Proyecto Viridian*

**Figura 77.**

*Distribución Arquitectónica de los Departamentos tipo 3 y 4 – Proyecto Viridian*



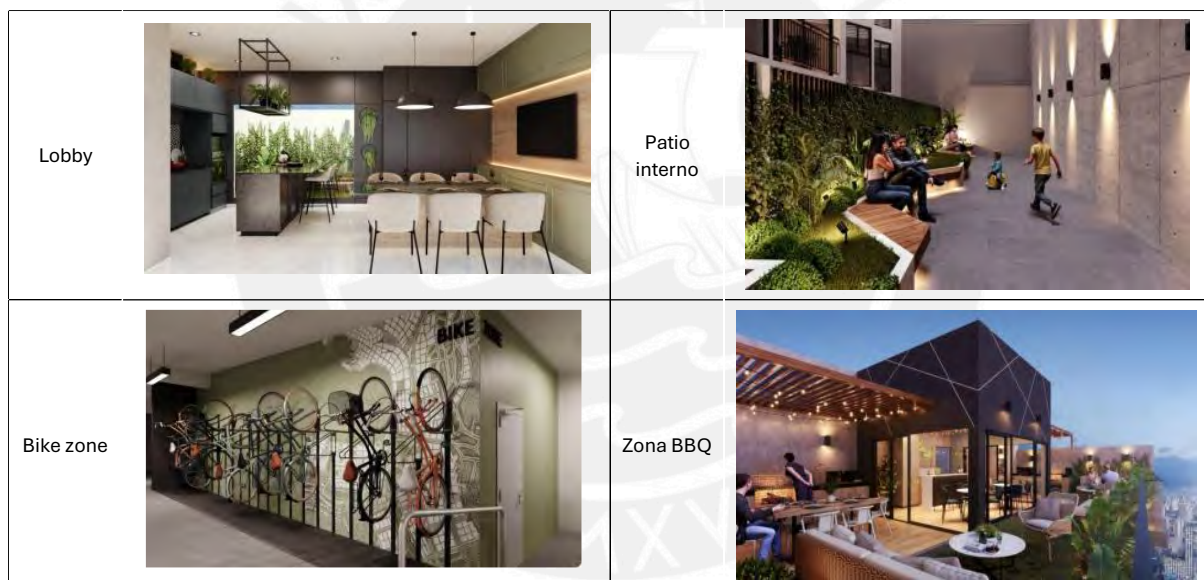
*Nota.* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Viridian, (Eureka Grupo Inmobiliario, 2024), <https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>

## Áreas Comunes

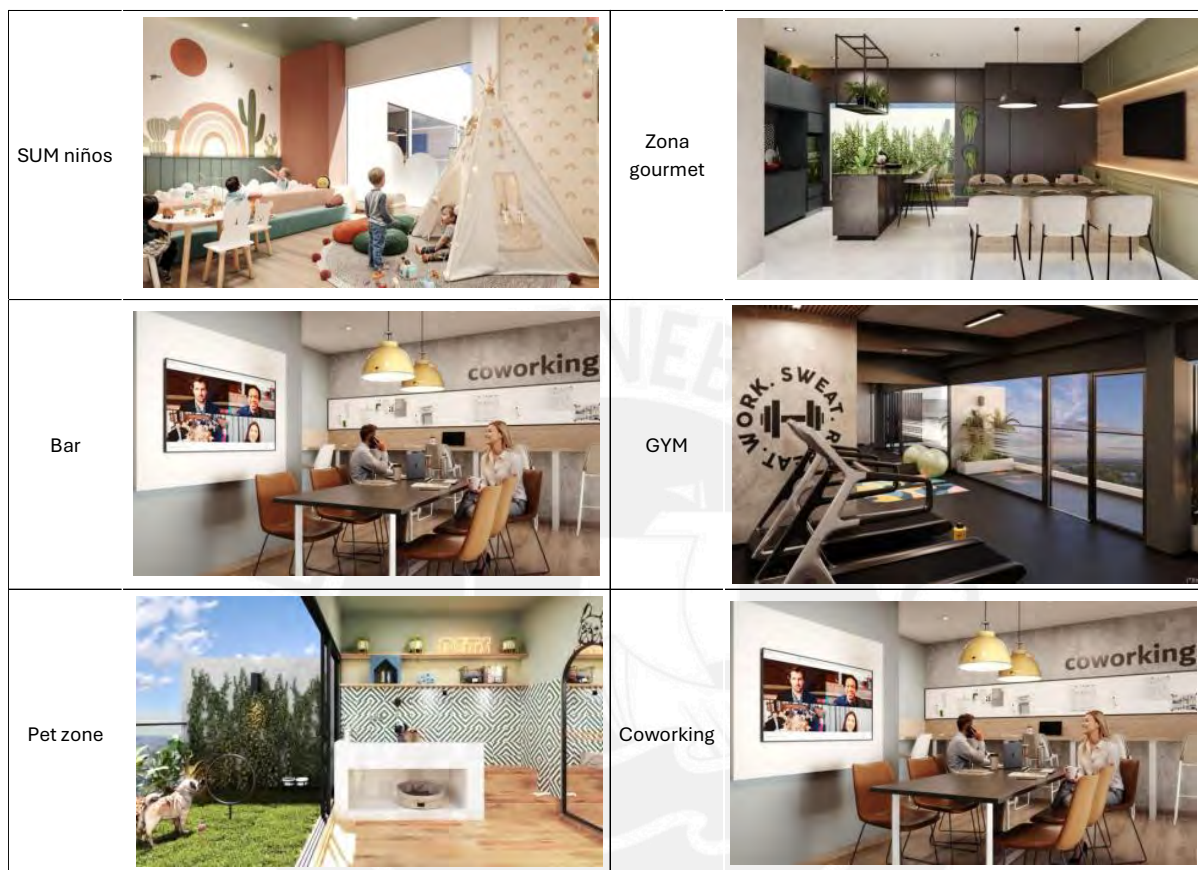
Viridian complementa la experiencia residencial con un conjunto de áreas comunes pensadas para promover la vida en comunidad, el bienestar y la comodidad de sus residentes. Estos espacios han sido diseñados para atender distintos momentos del día y estilos de vida, desde ambientes de encuentro y socialización hasta zonas de actividad física, recreación y trabajo colaborativo. Ofrece 10 áreas comunes como se puede observar en las figuras 78 y 79.

### Figura 78.

#### Áreas Comunes del Proyecto Viridian -Parte 1



*Nota:* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Viridian, (Eureka Grupo Inmobiliario, 2024), <https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>

**Figura 79.***Áreas Comunes Proyecto Viridian -Parte 2*

*Nota:* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Viridian, (Eureka Grupo Inmobiliario, 2024), <https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>

**Promoción**

La estrategia de promoción del proyecto Viridian combina acciones presenciales y digitales que buscan maximizar la visibilidad y facilitar el contacto directo con los potenciales compradores. En el ámbito presencial, cuenta con una caseta de ventas donde los interesados reciben atención personalizada y acceden a información detallada sobre las características del

proyecto, este cuenta con un showroom donde se pueden apreciar los acabados con los cuales entregarán los departamentos (ver Figura 80).

**Figura 80.**

*Sala de Ventas y Showroom del Proyecto Viridian.*



Sala de ventas



Showroom

La página web oficial constituye un canal fundamental, permite a los usuarios enviar consultas mediante un enlace directo a WhatsApp y redes sociales de la como Facebook e Instagram. Un punto para destacar son los recorridos 360° a los que se puede acceder desde la página web del proyecto, donde se puede explorar el entorno y el interior de los departamentos y áreas comunes.

El proyecto también se publica en portales especializados, como Nexo Inmobiliario y ferias.

### **Proyecto Park Orquídeas - Inmobiliaria Actual**

El proyecto se ubica en la intercepción de la Calle los Geranios con la Calle Orquídeas, a noviembre 2025 se encuentra en etapa de pre-venta. Se comercializa como una propuesta que busca transmitir un estilo de vida ágil y conectado a todo, cerca de San Isidro y vista a parque. (ver figura 81).

#### **Figura 81.**

*Fachada del Proyecto Park Orquídeas*



*Nota.* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Park Orquídeas, (Inmobiliaria Actual, 2024), <https://actual.pe/proyecto/edificio-park-orquideas/>

## Producto

Park Orquídeas cuenta con certificación EDGE que permite generar ahorro en el consumo de agua y energía. Incorpora tecnología aplicada al hogar como cerraduras inteligentes Yale, iluminación automatizada y compatibilidad con asistentes de voz controlado desde dispositivos móviles.

El proyecto se desarrolla en un terreno de 718.84 m<sup>2</sup> y cuenta con 22 pisos y 4 sótanos para 72 estacionamientos. En el primer piso se encuentran 02 locales comerciales y en el resto del área se distribuyen 190 departamentos. La planta típica se compone de 9 tipologías de departamentos, con áreas que van desde los 39 m<sup>2</sup> hasta los 60.30m<sup>2</sup>, ver figuras 82 y 83.

**Figura 82.**

*Tipología de Departamentos - Proyecto Park Orquídeas*



**Figura 83.**

*Distribución Arquitectónica de los Departamentos Tipo 5 y 6 del Proyecto Park Orquídeas.*



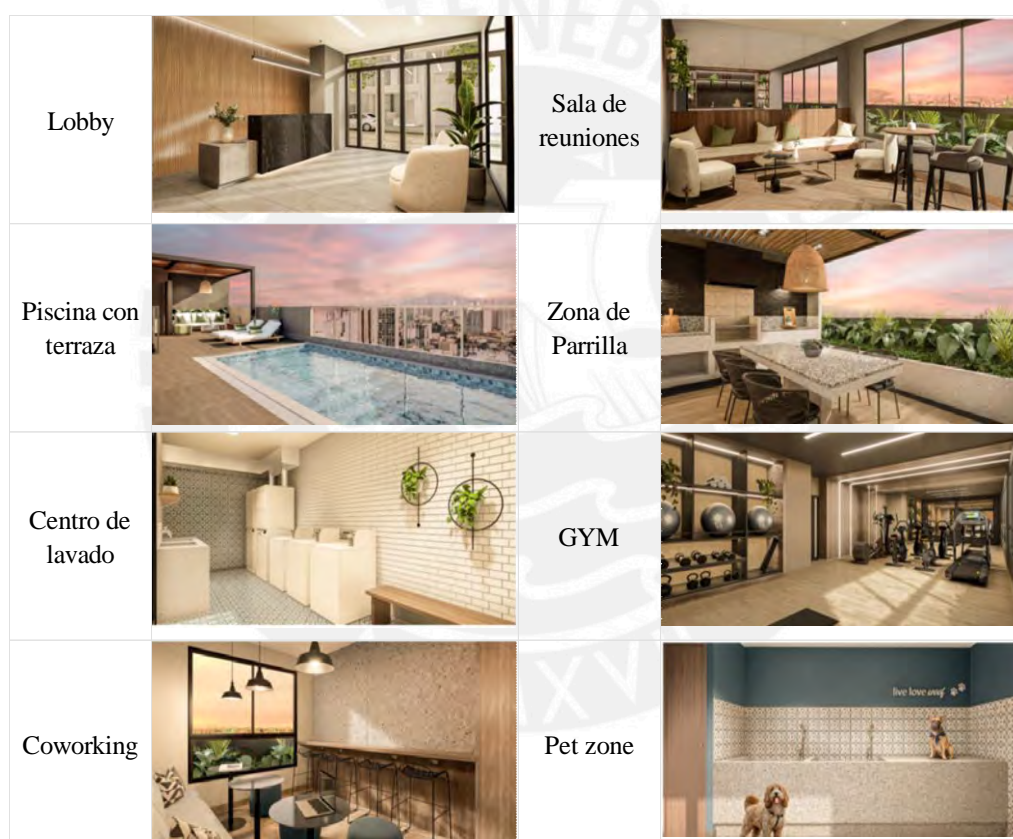
*Nota.* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Park Orquídeas, (Inmobiliaria Actual, 2024), <https://actual.pe/proyecto/edificio-park-orquideas/>

## Áreas Comunes

El proyecto complementa su propuesta residencial con una amplia gama de áreas comunes diseñadas para enriquecer la experiencia de sus residentes y reforzar el sentido de comunidad, ver Figura 84.

### Figura 84.

*Áreas comunes del proyecto Park Orquídeas*



*Nota:* Imágenes adoptadas de la página Web del proyecto Park Orquídeas, (Inmobiliaria Actual, 2024), <https://actual.pe/proyecto/edificio-park-orquideas/>

## Promoción

Park Orquídeas desarrolla una estrategia de promoción que combina presencia digital activa con puntos de contacto físicos como caseta de venta, ver Figura 85.

### Figura 85.

*Sala de Ventas del proyecto Park Orquídeas.*



Sala de ventas, vista desde parque.



Sala de ventas, vista desde Calle Las Orquídeas.

El proyecto cuenta con una página web oficial que ofrece un recorrido virtual, galería de imágenes, planos interactivos y la posibilidad de iniciar comunicación directa vía WhatsApp, lo que facilita un primer acercamiento inmediato con los asesores.

La empresa impulsa el proyecto a través de redes sociales como Instagram y Facebook, donde difunde campañas con mensajes aspiracionales que resaltan la exclusividad, el confort y la cercanía a servicios clave. Así mismo, está publicado en portales como Nexo Inmobiliario y participa en ferias especializadas.

## Capítulo VI. Segmentación y Targeting

### 6.1 Segmentación:

Kotler y Armstrong (2017) definen la segmentación del mercado como "el proceso de dividir un mercado en distintos grupos de compradores, con necesidades, características o conducta diferentes, y quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados".

Para este propósito, los consumidores pueden agruparse y atenderse con base en factores geográficos, demográficos, psicográficos y conductuales, entre otros, dando lugar a estrategias diferenciadas que optimicen la eficacia de la oferta.

#### 6.1.1 Segmentación Geográfica

La segmentación geográfica implica subdividir el mercado en distintas unidades territoriales, como países, regiones o ciudades (Kotler y Armstrong, 2017).

Lima metropolitana está conformada por 43 distritos y la Provincia Constitucional del Callao que engloba 7 distritos. Por patrones en los estilos de vida, consumo, y características en común han sido agrupados en 7 sectores urbanos (Lima Top, Lima Moderna, Lima Norte, Lima Este, Lima Sur, Lima Centro y Callao), esta clasificación ha sido aceptada y utilizada por diversas consultoras, asociaciones y entidades para realizar diversos estudios y análisis, quedando como referente general hasta la actualidad.

El proyecto propuesto, Céntrico, se ubica en el sector de Lima Moderna que es una transición entre Lima Centro y Lima Top. Se caracteriza por tener una buena conectividad vial

y poseer infraestructura consolidada (hospitales, institutos, áreas verdes, comercios y espacios recreativos) ver Figura 86.

**Figura 86.**

*Sectores Urbanos de Lima Metropolitana*



*Nota.* Fuente Nexo Inmobiliario.

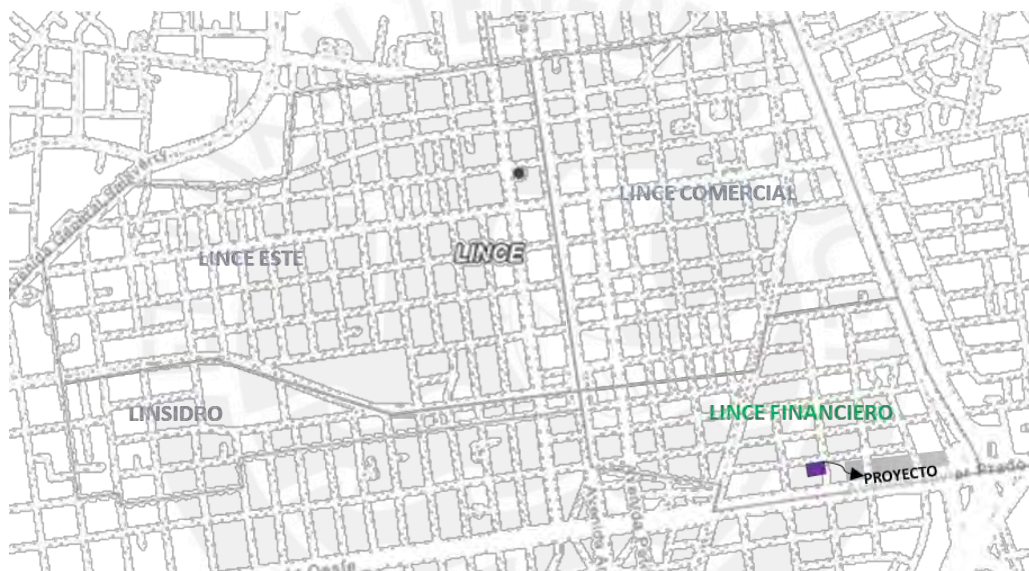
El distrito de Lince destaca por su colindancia con el centro financiero de San Isidro y según los reportes de mercado que elabora Urbana, el distrito se divide en los siguientes sectores (ver Figura 87):

- Linsidro: Av. César Vallejo, Límite San Isidro, Arequipa

- Lince Este: Arenales, César Vallejo, Límite San Isidro, Límite Jesús María
- Lince Comercial: Límite Lima, Arenales, Prolongación Iquitos, Calle Las Lilas
- Lince Financiero: Las Lilas, Javier prado, Prolongación Iquitos, Paseo De la República

**Figura 87.**

Plano de Lince



Para el estudio, se busca captar el interés de inversionistas tradicionalmente orientados hacia inmuebles en Lima Top, específicamente Miraflores y San Isidro, así como aquellos que consideran opciones en Santa Beatriz y Cercado de Lima. La propuesta se centra en mostrar el potencial que presenta la zona de Lince Financiero, cuya ubicación estratégica la convierte en una alternativa altamente atractiva para el arrendamiento de departamentos, especialmente dirigida a jóvenes profesionales y parejas que valoran la proximidad al centro financiero de San Isidro que se ha consolidado como el más importante de Lima. (ver Figura 87)

Esta realidad genera una demanda constante de vivienda por parte de profesionales que buscan reducir tiempos de desplazamiento y optimizar su calidad de vida, con precios de alquiler más competitivos a los que ofrecen distritos de Lima Top, lo que representa una oportunidad tanto para inquilinos como para inversionistas.

Asimismo, frente a los cambios en las regulaciones urbanísticas de distritos *prime* como Miraflores, San Isidro y Barranco, que restringen los proyectos de alta densidad y establecen áreas mínimas para los departamentos, Lince se posiciona como la alternativa ideal para captar tanto la demanda de alojamiento temporal (turistas y ejecutivos) que tradicionalmente se concentra en esos distritos, como el capital de inversionistas interesados en departamentos de menor metraje.

La evolución urbana de Lima Metropolitana muestra una clara tendencia hacia la densificación de zonas intermedias que ofrecen conectividad privilegiada con los centros de negocios principales. Lince Financiero se encuentra perfectamente posicionado para capitalizar esta tendencia, ofreciendo a los inversionistas la oportunidad de participar en el crecimiento de una zona que combina la madurez urbana con el potencial de revalorización

### **6.1.2 Segmentación Demográfica.**

El proyecto está orientado a captar inversionistas pertenecientes al nivel socioeconómico A/B, de acuerdo con la Figura 88, las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana concentran la mayor cantidad de hogares con ese NSE.

Figura 88.

## Niveles Socio Económicos por Zonas de Lima Metropolitana

**(%) Horizontal - Hogares**

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

Nota. Tomado de *Niveles Socioeconómicos 2023-2024* (p.17), por APEIM, 2024.

<https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2024/01/APEIM-Informe-de-Niveles-Socioeconomicos-2023-2024-Version-WEB.pdf>

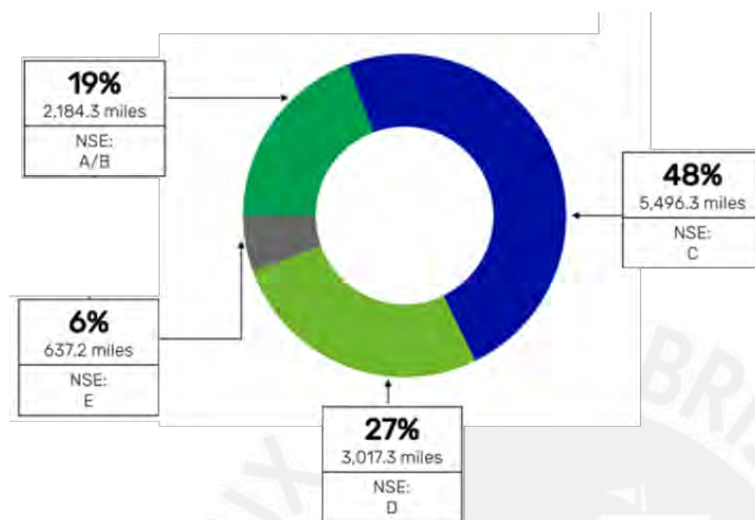
De acuerdo con la Figura 89, Tomado de *Perú Población 2025*, (CPI Research, 2025).

[https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/CPI%20-%20Market%20Report%20-%20Proyecciones%20Poblacionales%202025%20\(2\).pdf](https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/CPI%20-%20Market%20Report%20-%20Proyecciones%20Poblacionales%202025%20(2).pdf).

En Lima Metropolitana, el Nivel Socioeconómico (NSE) A/B constituye el 19% de la población, lo que representa un mercado de 2,184,300 habitantes.

**Figura 89.**

*Población Según NSE - Lima Metropolitana y Callao*



*Nota.* Tomado de *Perú Población 2025* (gráfico N°10), por CPI Research, 2025

El análisis demográfico presentado en la Figura 90 evidencia que el público objetivo del Nivel Socioeconómico (NSE) A/B se concentra mayoritariamente en el rango etario de 25 a 55 años. Este segmento representa un universo de 933,400 personas, cifra que constituye la demanda potencial del proyecto.

Al desagregar este grupo poblacional (Figura 91), se identifica que la demanda está compuesta transversalmente por la Generación X, los Millennials y el segmento de mayor edad de la Generación Z (Centennials). Como se detalla en la Figura 92, estos grupos comparten características clave para el modelo de negocio: poseen capacidad adquisitiva activa, familiaridad con herramientas digitales y una marcada tendencia hacia la búsqueda de independencia residencial o vehículos de inversión rentables.

**Figura 90.***Población por Segmento de Edad*

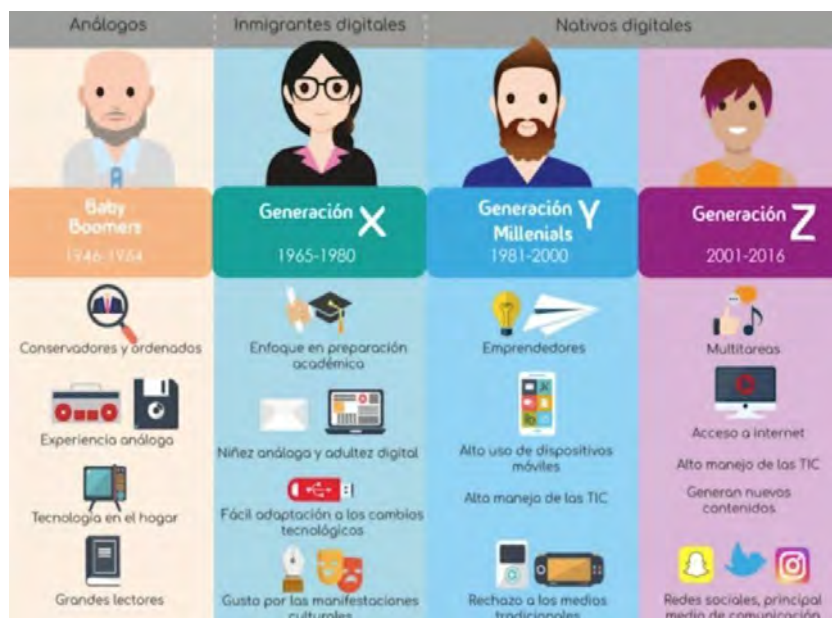
NSE	Hogares 		Población 		Población por segmento de edad						
	Miles	%	Miles	%	00-05	06-12	12-17	18-24	25-39	40-55	56-+
A/B	586.6	20.1	2,184.3	19.3	158.1	152.6	160.6	216.9	515.2	481.2	499.5
C	1,342.4	46.0	5,496.3	48.5	460.5	438.5	446.4	591.0	1,352.2	1,169.2	1,038.5
D	796.7	27.3	3,017.3	26.6	268.6	253.6	253.6	330.9	754.5	632.2	523.8
E	192.6	6.6	637.2	5.6	60.2	56.0	54.8	71.0	162.7	131.7	100.8
<b>Total</b>	<b>2,918.3</b>	<b>100.0</b>	<b>11,335.1</b>	<b>100.0</b>	<b>947.4</b>	<b>900.7</b>	<b>915.4</b>	<b>1,209.8</b>	<b>2,784.6</b>	<b>2,414.3</b>	<b>2,162.6</b>

*Nota.* Tomado de Perú Población 2025 (gráfico N°12), por CPI Research, 2025.

**Figura 91.***Población en miles por Generación.*

Generación	Edades	Hombres	Mujeres	Total	%
Alfa T	00-14 años (2011-2025)	1,162.6	1,118.7	2,281.4	20.1
Z- Centennials	15-29 años (1996-2010)	1,288.8	1,347.9	2,636.7	23.3
Y-Millennials	30-45 años (1980-1995)	1,420.8	1,439.4	2,860.3	25.2
Generación X	46-60 años (1965-1979)	955.5	1,021.1	1,976.6	17.4
Baby Boomers	61-79 años (1946-1964)	618.9	704.1	1,323.0	11.7
Silent	80 a más años (antes de 1946)	106.0	151.1	257.1	2.3

*Nota.* Tomado de Perú Población 2025 (gráfico N°12), por CPI Research, 2025.

**Figura 92.***Características de los Grupos Generacionales*

*Nota.* Tomado de *Diversidad generacional: descubriendo sus ventajas*, por (Yolanda Muñoz, 2020), <https://yolandamunozcano.com/mentoring/diversidad-generacional-descubriendo-sus-ventajas>

De acuerdo con el estudio, Insight Hunting, realizado por la compañía mexicana GDC Inmobiliaria en 2024, para comprender mejor los intereses y motivaciones de los compradores en Lima Metropolitana (Perú 21, 2024), determinaron que el 38.9% de las personas que buscan adquirir un departamento lo hacen con objeto de mejorar su calidad de vida, seguido por un 34.1% que ven en la compra una oportunidad de inversión y un 27.0% que busca independencia.

Tomando esta información como referencia podemos asumir una demanda efectiva de aproximadamente 318,289 personas, considerando el 34,1% de la demanda potencial (933,400 personas)

En cuanto a las zonas preferidas para la compra de departamentos de estreno, el estudio destacó que Lima Moderna concentra el 44.9% de las búsquedas, le sigue Lima Top con un 31.5%, Lima Centro con un 27.1%, y el resto de Lima suma un 20.8%.

Entre los factores más valorados por quienes buscan en Lima Moderna y Lima Top destacan el costo-beneficio (60.1%), la ubicación y conectividad (59.8%) y la seguridad (50.2%).

La mayor parte de las búsquedas son realizadas por personas entre 36 y 43 años (33%), seguidas por el grupo de 27 a 35 años (27%). Según Rafael Medrano Pérez, gerente general de GDC Perú, “el estudio refleja el gran impacto e interés de las personas por la compra de departamentos de estreno en Lima, en el que el 60% de los interesados pertenecen a las generaciones Z e Y, lo que muestra una creciente participación de jóvenes adultos en el mercado inmobiliario”.

### **6.1.3 Segmentación Psicográfica**

Se enfoca en atributos más subjetivos, como el estilo de vida, la clase social y las características de la personalidad de los consumidores. Busca entender las motivaciones y valores que impulsan sus decisiones de compra

La consultora peruana Arellano Marketing ha identificado seis estilos de vida principales, estructurados en base a dos ejes fundamentales: niveles de ingreso y grado de tradición o modernidad. Cada estilo refleja distintos patrones de consumo, aspiraciones y valores, ver tabla 15 y figura 93.

**Tabla 15.**

*Descripción de los Estilos de Vida – Arellano Marketing*

<b>Estilo de vida</b>	<b>Descripción principal</b>
<b>Sofisticados</b>	Personas modernas, de alto ingreso, cosmopolitas, buscan calidad, exclusividad y distinción. Valoran la innovación, la imagen personal y el estatus. Consumen marcas y productos premium, son seguidores de tendencias y tendencias globales.
<b>Progresistas</b>	Buscan activamente el progreso personal y familiar. Son voluntariosos, se esfuerzan por mejorar sus condiciones de vida. Ven la educación y el trabajo como vías de ascenso social. Priorizan la economía en sus compras, buscan relación costo-beneficio y están abiertos a nuevas tecnologías si son asequibles.
<b>Modernas</b>	Principalmente mujeres jóvenes trabajadoras que combinan roles tradicionales y modernos. Valoran la independencia, la educación y la participación socioeconómica. Son consumidoras informadas, abiertas al cambio y buscan productos que faciliten la vida moderna.
<b>Formalistas</b>	También llamados “adaptados”. Valoran la organización, la estructura y el estatus social. Son metódicos, buscan eficiencia y actúan según normas sociales establecidas. Priorizan la estabilidad y el reconocimiento en su entorno social.
<b>Conservadoras</b>	Mantienen valores y prácticas tradicionales, suelen ser mujeres dedicadas al hogar, priorizan la familia, el ahorro y el orden. Cautelosas ante lo nuevo, prefieren marcas y productos tradicionales y conocidos. El consumo es visto como una necesidad más que un placer.
<b>Austeros</b>	Personas de menores ingresos, centradas en la prudencia financiera y el manejo cuidadoso de los recursos. Consumen marcas económicas y soluciones prácticas, priorizan la estabilidad, el ahorro y la satisfacción de necesidades básicas.

**Figura 93.***Estilos de Vida.*

*Nota.* Tomado de *Características de los Estilos de Vida*, por (Arellano, s.f.), <https://arellano.pe/estilos-de-vida/los-estilos-de-vida-caracteristicas/>

El proyecto *Only Investors*, Céntrico, se enfoca principalmente en tres estilos de vida que representan el núcleo de su estrategia comercial: Sofisticados, Progresistas y Modernas. Los Sofisticados representan el segmento premium de inversionistas, caracterizándose por ser personas modernas, de alto ingreso que buscan calidad, exclusividad y distinción en sus inversiones. Los Progresistas, por su parte, constituyen tanto potenciales inversionistas como inquilinos objetivo, ya que aspiran a trabajar en empresas que se adapten a sus estilos de vida,

les permitan crecer y les brinden flexibilidades laborales y de horarios, características que se alinean perfectamente con la propuesta de valor de departamentos ubicados estratégicamente cerca del centro financiero. El segmento de las Modernas representa un grupo especialmente atractivo para el proyecto, ya que se trata principalmente de mujeres jóvenes trabajadoras que combinan roles tradicionales y modernos, valorando la independencia, la educación y la participación socioeconómica.

#### **6.1.4 Segmentación Conductual.**

La segmentación conductual clasifica a los compradores en función de su conocimiento, actitudes, patrones de uso o respuestas frente a un producto o servicio. En el contexto inmobiliario, permite identificar motivaciones específicas de compra y uso, lo que facilita el diseño de propuestas adaptadas a cada tipo de consumidor.

**6.1.4.1 Segmentación Conductual del Inversionista.** Este segmento se caracteriza por una mentalidad analítica, orientada a la obtención de resultados cuantificables.

Su comportamiento de compra está guiado principalmente por inversiones de bajo riesgo, en las que el capital se respalde mediante un activo inmobiliario que genere retornos anuales sostenidos, comúnmente entre el 5 % y 7 %.

Las decisiones de compra se basan en información objetiva, tales como reportes de mercado (por ejemplo, Urbana Index), estudios de proyección de rentabilidad, análisis comparativos de precios por metro cuadrado y evaluación de tarifas de alquiler en zonas específicas.

El producto inmobiliario más valorado por este perfil corresponde a departamentos compactos y funcionales de 1 a 2 dormitorios, con áreas que oscilan entre 35 y 55 m<sup>2</sup>, ubicados en distritos con alta demanda de alquiler como Lince, Surquillo, Jesús María o Pueblo Libre. Estas zonas representan una ventaja estratégica frente a los distritos *prime* tradicionales, al ofrecer precios de adquisición más accesibles sin sacrificar la valorización ni la rotación del bien.

**6.1.4.2 Segmentación Conductual del Arrendatario.** Se enfoca en el acceso temporal a un espacio habitable que se adapte a su estilo de vida, necesidades funcionales y capacidad económica. Su comportamiento de consumo está guiado principalmente por la conveniencia, la experiencia residencial integral, la flexibilidad contractual y la búsqueda de un equilibrio entre costo y calidad del servicio habitacional. Este tipo de usuario no persigue un retorno financiero, sino una solución habitacional eficiente, bien ubicada y alineada a su dinámica diaria.

Las variables conductuales que caracterizan a este segmento incluyen, entre otras, la accesibilidad al transporte público, la conectividad urbana (proximidad a avenidas principales, estaciones, ciclovías), la seguridad del entorno, la funcionalidad interior del inmueble (espacios versátiles, buen aprovechamiento del área útil), y la cercanía a centros de trabajo, estudios o servicios. Además, se valoran elementos intangibles como una convivencia armoniosa con vecinos, condiciones claras y flexibles de arrendamiento (contratos transparentes, pagos digitales, sin trámites burocráticos), así como la percepción de bienestar asociada a una alta calidad de vida en el entorno urbano.

En los últimos años, ha surgido una creciente preferencia por departamentos que incorporen tecnología doméstica (domótica) como cerraduras inteligentes, iluminación automatizada, sensores de presencia o sistemas de control a distancia mediante aplicaciones móviles, lo que responde a un estilo de vida moderno, digitalizado y eficiente. Este interés tecnológico es más evidente en perfiles jóvenes y profesionales, quienes además valoran que el edificio ofrezca áreas comunes funcionales, tales como espacios de coworking, gimnasios, terrazas, lavandería y área para las mascotas.

Las motivaciones para alquilar un inmueble varían según la etapa de vida del arrendatario. Entre las más comunes se encuentran: el deseo de independencia (al dejar el hogar familiar), cambios de residencia motivados por nuevas oportunidades laborales o educativas, formación de nuevas unidades familiares (parejas jóvenes), o la necesidad de relocalización temporal por razones personales o profesionales.

## **6.2 Targeting**

Según Philip Kotler, el targeting consiste en seleccionar aquellos segmentos del mercado a los cuales la empresa dirigirá sus esfuerzos de manera diferenciada, con el fin de satisfacer necesidades específicas y generar valor sostenido para el consumidor (Kotler & Keller, 2016). Esta estrategia permite enfocar los recursos en los grupos con mayor potencial de respuesta y afinidad con la propuesta de valor del proyecto, incrementando así la eficacia comercial y la rentabilidad de la inversión.

### **6.2.1 Target Primario: Inversionistas**

El público objetivo primario del proyecto está conformado por inversionistas individuales que buscan adquirir unidades inmobiliarias como instrumento de generación de renta pasiva. Este segmento está compuesto por profesionales independientes, ejecutivos, empresarios y jóvenes con capacidad de ahorro o acceso a crédito hipotecario, quienes tienen como objetivo obtener ingresos por alquiler sin involucrarse directamente en la gestión del inmueble ni en la administración del edificio multifamiliar.

En su mayoría, pertenecen a los niveles socioeconómicos A y B, tienen un estilo de vida sofisticado, orientado a la eficiencia, la movilidad y la inversión inteligente, y se encuentran en un rango de edad entre 25 y 50 años.

Estos inversionistas valoran la libertad de decisión respecto al uso de su activo (vivir, alquilar o revender) y priorizan soluciones que ofrezcan procesos ágiles de adquisición, rentabilidad predecible y bajo involucramiento operativo. Prefieren proyectos que cuenten con una administración profesional del edificio, mantenimiento eficiente de áreas comunes, reglas de convivencia claras, y la posibilidad de delegar la gestión de alquileres a operadores especializados que les brinden reportes periódicos y control financiero.

Su motivación está centrada en obtener una Tasa de Capitalización (Cap Rate) neta anual superior a la que ofrecen instrumentos financieros tradicionales de bajo riesgo, aspirando a un retorno entre 5.0 % y 7.0 % anual, con una plusvalía proyectada de mediano a largo plazo.

Aunque algunos podrían considerar otras opciones de inversión inmobiliaria, como la compra de locales comerciales o inmuebles en zonas con zonificación comercial, estas

alternativas suelen requerir un capital inicial significativamente más alto y están expuestas a mayores riesgos operativos y legales. En ese contexto, los departamentos funcionales, compactos y bien ubicados en zonas de alta demanda como Lince representan una alternativa más segura, líquida y rentable para este perfil.

### ***1.1.1 Target Secundario: Arrendatarios***

El target secundario está compuesto por los potenciales inquilinos de las unidades inmobiliarias adquiridas por el target primario. Este grupo está conformado por hombres y mujeres entre 25 y 45 años, principalmente solteros, parejas jóvenes o profesionales sin hijos, que buscan alquilar un departamento por un periodo extendido (mínimo un año, aunque también se consideran estancias mensuales o por semanas).

Laboran en zonas como San Isidro, Miraflores, Jesús María o el Cercado de Lima, y valoran residir cerca de sus centros de trabajo o estudio. Este segmento también incluye a turistas ejecutivos o personas que viajan por motivos recreativos o de salud, y requieran alquilar un departamento por un periodo corto, menor a 30 días.

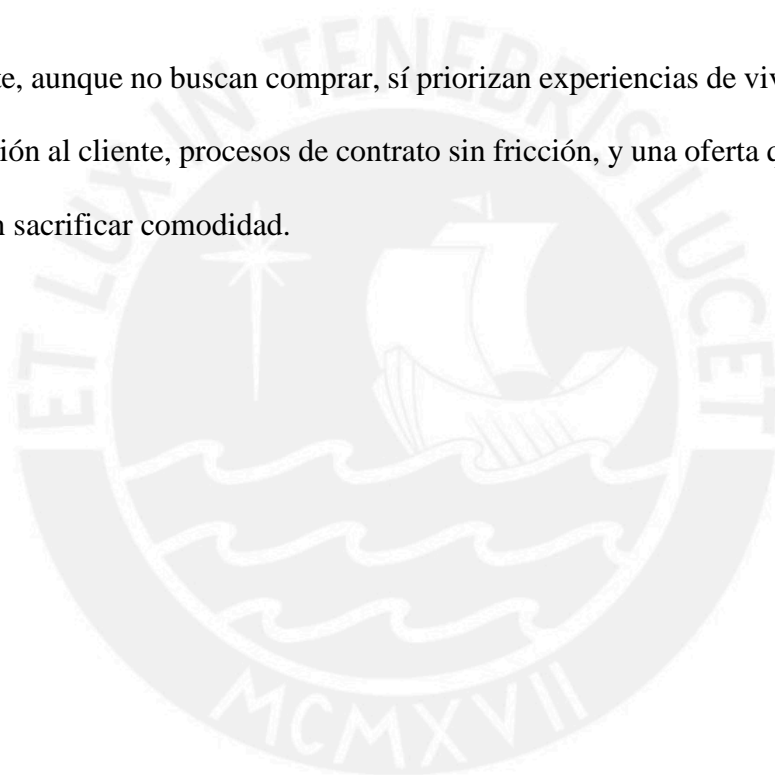
Los beneficios más valorados por este grupo incluyen, en primer lugar, la ubicación estratégica, la cercanía a distritos como Miraflores y San Isidro y la proximidad al trabajo, seguida por la seguridad del entorno, la conectividad urbana (corredores de transporte, ciclovías, estaciones de Metropolitano) y la calidad general del espacio habitacional.

Buscan departamentos modernos, funcionales y eficientes, con buena iluminación, distribución práctica y diseño contemporáneo. Adicionalmente, esperan contar con áreas

comunes que se integren a su estilo de vida urbano y activo, como gimnasio, lavandería, coworking, sala de reuniones y espacios para socializar o relajarse.

Otro aspecto fundamental para este segmento es la gestión profesional del edificio, en lo referente a limpieza, seguridad y convivencia. Valoran la existencia de normas claras, servicios tecnológicos (como cerraduras digitales, cámaras, sensores de acceso) y un ambiente tranquilo, inclusivo y pet friendly.

Finalmente, aunque no buscan comprar, sí priorizan experiencias de vivienda de calidad, con buena atención al cliente, procesos de contrato sin fricción, y una oferta que se ajuste a sus presupuestos sin sacrificar comodidad.







## Capítulo VII. Posicionamiento

### 7.1 FODA del Proyecto

Para reforzar las estrategias administrativas y comerciales de nuestro proyecto elaboramos un análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) del proyecto, ver Figura 94.

**Figura 94.**

*Matriz Foda del Proyecto*





<b>Fortalezas</b> 	<b>Oportunidades</b> 
Buena ubicación.	Crecimiento del mercado de renta residencial.
Rentas pasivas administracion a un tercero especializado.	Mayor interés en activos inmobiliarios para inversión con gestión incluida.
Gestion profesional para la administración.	Expansión de plataformas de alquiler temporal.
Uso de plataformas digitales.	Servicios integrados y conectividad.
Empleo de Acabados de calidad y bajo mantenimiento.	La oferta es única dentro de la zona.
Todos los departamentos cuentan con vista exterior.	Alto flujo urbano y comercial.
<b>Debilidades</b> 	<b>Amenazas</b> 
La competencia con el mercado informal de alquileres.	Inestabilidad política y económica.
Necesidad de contar con una fuerza de ventas capacitada en el concepto del modelo de negocio y finanzas básicas.	Cambios normativos (VIS, Ordenanza 235 MDL).
Desconfianza del inversionista tradicional en el modelo Only Investor.	Posibles incumplimientos en las condA8:C13iciones previamente pactadas con el operador del edificio.

## 7.2 FODA de la Competencia

Para realizar un estudio de la competencia en referencia a nuestro proyecto elaboramos un análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) de los principales competidores de la zona, ver Figura 95.

**Figura 95.**

*Matriz Foda de los Competidores*

Fortalezas 	Oportunidades 
<b>Buena ubicación</b> , cerca del centro financiero de San Isidro, a una cuadra de la avenida Javier Prado y frente a parque Clemente Revilla.	Crecimiento del mercado de renta residencial en Lima, principalmente en zonas céntricas.
Proyecto orientado a inversionistas que buscan generar <b>rentas pasivas</b> .	Mayor interés en activos inmobiliarios para inversión
Gestión de <b>post-venta</b> durante el año de garantía	Aumento en la demanda de alquileres temporales (Airbnb, Booking, etc).
<b>Precios Competitivos</b>	Preferencia por ubicaciones con servicios integrados y conectividad.
<b>Acabados de calidad</b> con materiales que aseguren la garantía de venta del departamento.	Alto flujo urbano y comercial.
Los departamentos tienen vista interior hacia un patio y <b>vista exterior</b> .	
Debilidades 	Amenazas 
La competencia con el mercado informal de alquileres, posible presión de precios por oferta no regulada.	Inestabilidad política y económica, cambios normativos, crisis y conflictos sociales.
No se encargan de la búsqueda de inquilinos. Su entregable al propietario termina en la venta.	Demasiada competencia del producto en la zona.
Complejidad para el propietario al momento de administrar y revisar los problemas y gastos de mantenimiento del inmueble personalmente.	Aumento de empresas no especializadas de administración de servicios que generen mala imagen a la inmobiliaria por temas de mal uso en cuanto al mantenimiento de los edificios.

### 7.3 Posicionamiento

Definimos como posicionamiento a la estrategia de una empresa para lograr que los consumidores identifiquen a un producto en base a sus atributos más destacados e importantes; es decir el lugar que ocupa el producto en la mente de sus consumidores (“P. Kotler & G. Armstrong, 2017”).

La estrategia para el posicionamiento de nuestro proyecto se presenta como primer edificio multifamiliar en Lince financiero creado para inversionistas y jóvenes profesionales donde el valor agregado se caracteriza no solo por su ubicación estratégica sino también por el enfoque en cuanto al diseño para arrendamiento, es decir están diseñadas para la optimización del mantenimiento a lo largo del tiempo y a su vez la gestión de la operatividad mediante alianzas estratégicas con empresas especializadas. Además de ello se caracteriza por obtener la totalidad de sus proyectos con vista hacia el exterior; esto hace que sea un producto más atractivo.

En resumen, las principales propuestas que presenta el proyecto hacia los clientes son los siguientes:

- **Proyecto Único en su Sector:**

Proyecto diseñado por arquitectos de renombre, enfocados en la sostenibilidad y en la calidad para una mejor optimización del costo de mantenimiento.

Áreas comunes diseñadas para el público joven donde priorizan áreas de confort, sociabilización y calidad que para nuestro proyecto son: gimnasio, zona de parrillas, salón de reuniones.

- **Proyecto con Costos Accesibles y Competitivos:**

Hoy en día nuestros clientes están cada vez más informados respecto a la decisión de compra de un departamento, sobre todo los clientes que buscan un departamento para inversión. Es por ello que este proyecto busca enfocarse en las 3B (bueno, bonito y barato); al decir que nuestro proyecto es BUENO porque desde el diseño ya está enfocado en proyecto para renta larga que es un plus para su sostenibilidad a largo plazo, al decir BONITO es porque ha sido diseñada por arquitectos expertos en el sector y con la funcionalidad que se requiere para la zona y el público objetivo y al decir BARATO es porque al momento de evaluar los precios en el mercado se analiza costo beneficio a largo plazo que lo hace más atractivo y competitivo en cuanto a su precio.

### **7.3.1 Proposición del Posicionamiento Elegido.**

La proposición del posicionamiento que desea transmitir este proyecto es construir un edificio exclusivamente para inversionistas que buscan rentabilidad pasiva, con una gestión automatizada integral en una ubicación estratégicamente privilegiada frente a parque y zona financiera.

Los mensajes que se requiere transmitir para este posicionamiento son: para el caso de los inversionistas “*Invierte sin gestionar*”, y para el caso de los inquilinos “*Vive conectado y tranquilo en un espacio pensado para ti*”.

Por lo tanto, la relevancia del posicionamiento se resume en cuatro puntos:

Buena ubicación para vivir.

Inversión rentable sin complicaciones

Innovación tecnológica para rentas.

Alto valor de reventa.

Este proyecto redefine la experiencia de alquiler, trascendiendo el esquema tradicional para ofrecer un servicio personalizado que se adapta a las necesidades del residente. A través de plataformas digitales, garantizamos una comunicación transparente y reportes en tiempo real, brindando total claridad y confianza en cada interacción.

El público objetivo para el posicionamiento es:

***Inversionistas Principales:*** Ejecutivos NSE A/B entre 35 y 55 años, con interés de realizar inversiones de bajo riesgo.

***Inquilinos:*** Profesionales o parejas jóvenes que buscan una mejor calidad de vida que trabajan en San Isidro o Lince y que valoran la ubicación del proyecto.

### ***7.3.2 La influencia Esperada por la Elección del Posicionamiento.***

Para definir la elección de este posicionamiento, se busca establecer una influencia estratégica que potencie el valor integral del proyecto. El objetivo principal es consolidar su reconocimiento como una inversión de alto nivel, donde la combinación de una administración profesional y una ubicación privilegiada se traduzca en un activo inmobiliario con alto potencial de plusvalía y facilidad de reventa.

El proyecto busca posicionarse en el mercado como una solución de inversión especializada. Atendiendo sus inquietudes y en algunos casos asesoramientos programados con

empresas expertas en gestión de activos inmobiliarios para transmitir la modalidad de trabajo mediante plataformas digitales generando confianza en los inversionistas.

En cuanto al valor emocional, para los inversionistas vendría a ser una inversión con rentabilidad y sin complicaciones mientras que para los inquilinos sería obtener un ambiente con una mejor calidad de vida sin la presión de lidiar con juntas de propietarios.

Estas características de diferenciación nos permiten compararnos con otros proyectos de la zona cuyos departamentos están orientados básicamente en el sistema tradicional dejando por cuenta del propietario la gestión operativa de su inmueble.

#### **7.4 Desarrollo de la Marca a Través del Proyecto – Branding.**

El Branding se desarrolla a partir de la identidad del producto, transmitiendo una diferenciación positiva a partir del reconocimiento de la marca y que a su vez requiere legitimidad, credibilidad y confianza.

Para escoger la marca de nuestro producto se ha tomado en consideración los siguientes aspectos:

**Distinción:** Debe ser fácil de identificar, conocer y recordar.

**Fortaleza:** Tener identidad propia siguiendo al segmento al que se dirige.

**Tecnología Integral:** Contar con plataforma de seguimiento en tiempo real.

**Transparencia:** Tener una comunicación clara y reportes constantes.

**Innovador:** Ser pionero en el modelo *Only Investors*.

La marca está constituida por elementos que forman parte del proyecto. Por ello surge **CÉNTRICO**, así como se muestra en la Figura 96; esta palabra describe a un proyecto de “Inversión de Edificios Only Investor” con sostenibilidad en el tiempo, donde el inversionista tiene la oportunidad de adquirir una propiedad con fines de alquiler y tener respaldo mediante una empresa especializada para la etapa de operación y mantenimiento.

Este concepto nace a partir de satisfacer la demanda y las necesidades del target, los jóvenes buscan cada vez mejor calidad de vida con una ubicación céntrica para poder ocupar su tiempo libre en otras actividades y dejar de estar preocupados por los traslados, la falta de conectividad y los accesos cercanos a sus trabajos, es decir “*vivir cerca de todo*” por consiguiente es un mercado con mucha demanda de alquileres en dicha zona y esto se suma la oportunidad de los inversionistas de adquirir una propiedad en una buena ubicación con soluciones ágiles para la administración de sus inmuebles bajo el enfoque “Tu edificación, nuestra gestión - Rentabilidad sin complicaciones”.

**Figura 96.**

*Logo de la Marca de Edificios para Renta*



En conclusión, CÉNTRICO tiene una propuesta de valor que beneficia de manera integral a los inversionistas y a los inquilinos, donde se prioriza la experiencia de vivir bien y tener las áreas comunes adecuadas para mejorar su calidad y aspiraciones; además de ello contar con una plataforma inteligente donde la comunicación y transparencia son fundamentales para que cada usuario pueda revisar en tiempo real la administración de su inmueble.

Este proyecto tiene un posicionamiento estratégico claramente definido con mensajes diferenciados según el target, así como: Inversionistas: “Invierte sin gestionar” y los Inquilinos: “Vive conectado con una inversión segura”.

Se busca un posicionamiento para transformar el proyecto en un producto financiero. La marca de este producto se apoya en la tecnología y la innovación.



## Capítulo VIII: Reason Why

### 8.1 Concepto del Value para el Proyecto.

El value del proyecto se refiere a la diferenciación que el cliente percibe entre los beneficios del producto y su costo. Este valor agregado debe estar alineado con lo que el público objetivo desea y necesita, satisfaciendo tanto sus requerimientos funcionales como emocionales al momento de tomar una decisión.

El proyecto emplea una estrategia de marketing que se sustenta en los siguientes atributos:

- a) **Ubicación**, por la ubicación estratégica, permitiendo estar conectado con las principales avenidas como son av. Javier Prado, vía expresa, av. Rivera Navarrete, av. Paseo Parodi entre otras calles principales de la zona, además cerca a zonas comerciales y cerca a San Isidro financiero.
- b) **Tecnología**, por contar con una plataforma de administración de alquileres con una eficiente administración en el mantenimiento del edificio permitiendo que el cliente tenga acceso a la información de su inmueble en tiempo real, respecto a sus estados de cuenta, separación de áreas comunes, instalaciones, reparaciones necesarias, y cobro de alquileres, generando mayor confianza en el usuario.
- c) **Sensitivo**, transmite la sensación de tranquilidad y felicidad en un ambiente adecuado con espacios cómodos bien diseñados con una buena distribución y excelentes áreas comunes que facilitan la vida del usuario.

## **8.2 Ventaja Competitiva**

La ventaja competitiva del proyecto es el diseño del producto enfocado para renta orientado al ahorro de agua, energía y materiales que reduzcan costos de mantenimiento junto con el servicio innovador de plataformas digitales brindando atención personalizada respecto al mantenimiento del inmueble mediante una comunicación constante y transparente con el usuario, ello nos diferencia de la competencia por ser un producto innovador.

Para la diferenciación de nuestro producto lo hacemos a través de la marca “**CÉNTRICO**” que viene a ser una combinación única entre ubicación estratégica y departamentos funcionales. Cada detalle ha sido planificado desde el inicio para garantizar un inmueble sostenible, destinado a generar renta continua y adaptado a las necesidades actuales del mercado." Por consiguiente, se busca la optimización en sus costos de mantenimiento, sin dejar de lado la calidad del producto satisfaciendo las necesidades del target por preferir ambientes flexibles

Finalmente, la ventaja competitiva principal vendría a ser el desarrollo de un proyecto que combine ubicación preferencial con modelo de inversión pasiva gestionado por empresas especializadas que ofrezcan una rentabilidad estable sin complicaciones para el inversionista y con mínimo involucramiento operativo.

## **8.3 Elementos Innovadores que se Ajustan a Nuestro Target.**

En este capítulo se pueden observar elementos innovadores que buscamos implementar a diferencia de la competencia como son los siguientes:

- Primer edificio diseñado en las necesidades integrales del inversionista y de los usuarios jóvenes.
- Fachada atractiva con mayor durabilidad en el tiempo.
- Plataformas digitales, proporcionando información transparente y minimizando la necesidad de una participación activa del inversionista.
- Servicio de Gestión Integral: Mediante una alianza con empresas especializadas en administración de edificios, se busca brindar mejores servicios en cuanto a gestión de alquileres, mantenimiento preventivo y correctivo y los reportes mensuales automatizados.
- Enfoque para el Usuario – Inquilino: Donde se busca realizar actividades como charlas, yoga y algunos eventos que hagan que los inquilinos tengan una vida social y sientan un ambiente agradable para una mejor calidad de vida. Atención de recepción 24/7 y brindar el apoyo de mudanza y amoblamiento según sus necesidades. Todo ello para mejorar la retención de inquilinos y asegurar un flujo estable.

Finalmente, estos elementos innovadores están diseñados expresamente para atraer a los inversionistas que valoran la transparencia, tecnología y gestión profesional que exigen argumentos financieros sólidos con datos claros y precisos.

#### **8.4 ¿Por qué nos Elegirían a Nosotros Antes que Elegir a la Competencia?**

Porque el proyecto está diseñado específicamente para el mercado de alquiler, satisfaciendo las necesidades del comprador inversionista. Su propuesta innovadora, con precios competitivos y accesibles, lo distingue de la competencia. Como valor añadido, el edificio obtendrá una certificación de sostenibilidad ambiental que asegura la eficiencia en el consumo de recursos, un valor clave para el mercado actual.

#### **8.5 Elementos que Hacen Nuestra Oferta Irresistible para el Target.**

Los elementos presentados en el capítulo 8.3 tienen como objetivo generar una fuerte conexión con el público objetivo, en particular, con el cliente inversionista. Nuestro producto se diferencia de la competencia al ofrecer una gestión integral del edificio, que va más allá del servicio postventa tradicional para extenderse a largo plazo.

Esta modalidad resulta atractiva para el inversionista, ya que optimiza la gestión mediante plataformas digitales que facilitan el seguimiento y control.

Asimismo, el diseño funcional y económico del proyecto lo hace atractivo tanto para el inversionista como para el futuro inquilino. Por un lado, promueve una calidad de vida adecuada para los residentes y, por otro, fomenta la interacción y la convivencia a través de áreas comunes concebidas como puntos de encuentro social.

## Capítulo IX: Plan de Marketing Mix.

### 9.1 Conceptos Generales

#### 9.1.1 *Concepto General del Producto*

El producto ha sido concebido como un desarrollo inmobiliario orientado principalmente a la renta residencial, buscando maximizar la rentabilidad para los inversionistas y satisfacer la demanda de arrendatarios que buscan ubicaciones céntricas. El enfoque se centra en la gestión eficiente del activo, incorporando servicios de *property management* especializado y plataformas digitales.

El proyecto contará con certificación EDGE, con ello se certifica el enfoque sostenible del activo que generará ahorros en el consumo de energía y agua, así mismo se emplearán materiales de alta durabilidad y fácil mantenimiento, con objeto de brindar una mayor vida útil al inmueble y reducir los costos de mantenimiento a mediano y largo plazo.

El diseño prioriza departamentos funcionales de 1 y 2 dormitorios, ideales tanto para el perfil del inquilino urbano como para el modelo de inversión. Las áreas comunes están concebidas para complementar las actividades de los usuarios, incluyendo zonas de coworking, gimnasio, lounge y terraza social. Adicionalmente, se incorporan sistemas de automatización y domótica para optimizar la seguridad, la eficiencia energética y el confort de los residentes.

En conjunto, el proyecto busca posicionarse como una opción inmobiliaria moderna, rentable y adaptable a las tendencias actuales del mercado limeño.

### **9.1.2 Concepto General del Precio.**

Para nuestro caso, el precio no solo representa el valor monetario de adquisición de una unidad, sino que está directamente asociado al valor percibido por el inversionista, el cual se construye en función del retorno esperado, la seguridad de la inversión y la facilidad de gestión del activo. Bajo esta lógica, el precio se convierte en un componente estratégico que debe reflejar el valor objetivo que el producto representa para el segmento primario, inversionistas que buscan rentabilidad pasiva con bajo riesgo operativo.

### **9.1.3 Concepto General de la Promoción.**

La estrategia de promoción se enfocará en una comunicación especializada y orientada a resultados, dirigida principalmente al inversionista que busca rentabilidad pasiva con bajo nivel de involucramiento operativo. Considerando que el target primario está compuesto por profesionales, ejecutivos y empresarios del NSE A/B con un enfoque financiero y analítico, se priorizará el uso de canales digitales y herramientas de comunicación directa, con el fin de transmitir el concepto del producto no solo como una unidad habitacional, sino como un activo de inversión rentable, flexible y gestionado profesionalmente.

### **9.1.4 Concepto General de la Plaza.**

La estrategia de plaza o distribución del presente proyecto inmobiliario contempla una combinación de canales físicos y digitales, con el objetivo de asegurar una adecuada exposición del producto para ambos targets: inversionistas (target primario) y arrendatarios (target secundario).

## 9.2 Marketing Mix – El Producto:

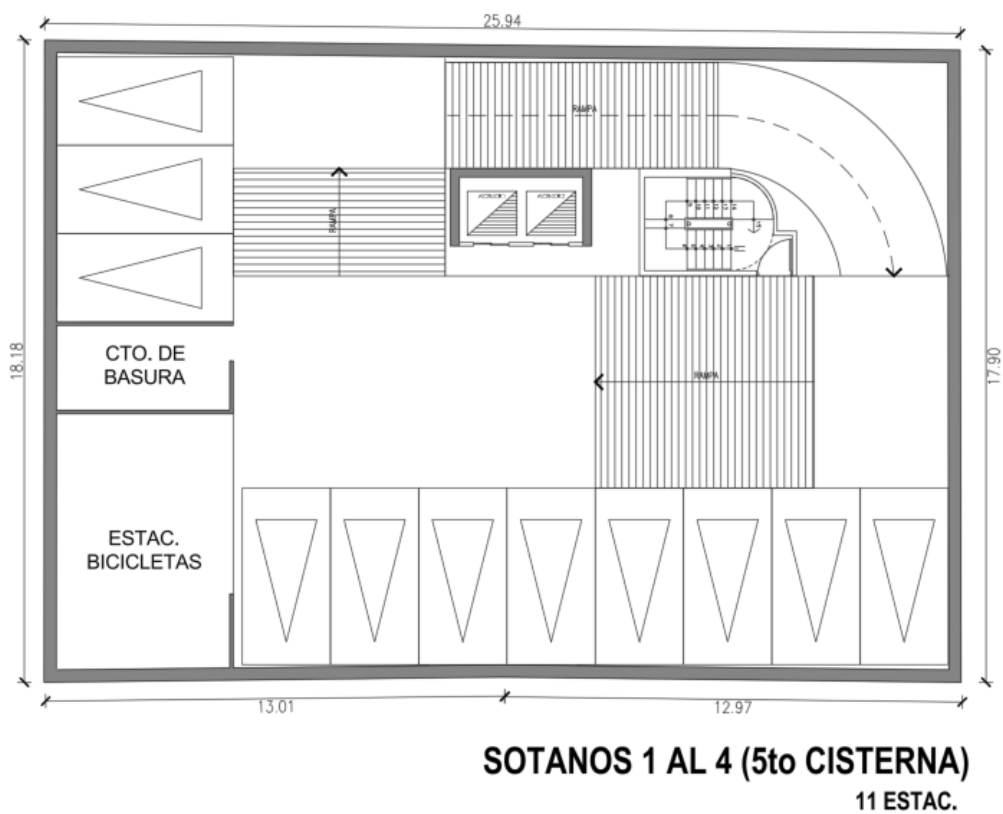
### 9.2.1 El Proyecto.

El proyecto Céntrico consiste en un edificio de 22 pisos que alberga 2 locales comerciales, 121 departamentos y 44 estacionamientos distribuidos en 4 sótanos.

La planta típica de los sótanos (Figura 97), alberga 11 plazas de estacionamientos, cuarto de basura y estacionamiento para bicicletas.

### Figura 97.

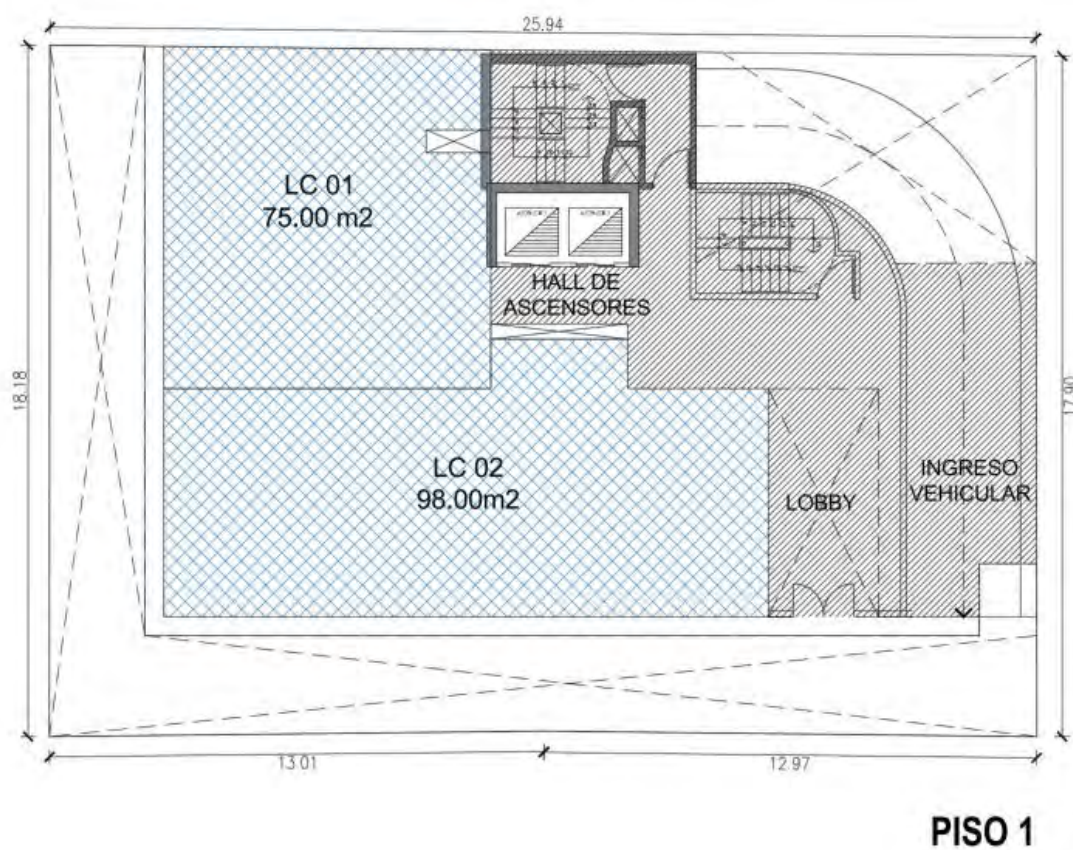
*Proyecto Céntrico - Planta Típica de Sótanos*



La figura 98 muestra la planta del primer piso. En este nivel se ubican 02 locales comerciales independientes del área residencial de 75m<sup>2</sup> y 98 m<sup>2</sup> respectivamente. Para acceder al área residencial se hace mediante un lobby de doble altura que conecta al núcleo de ascensores y escaleras para llegar a los diferentes niveles del edificio. El acceso vehicular se ubica adyacente al lobby.

**Figura 98.**

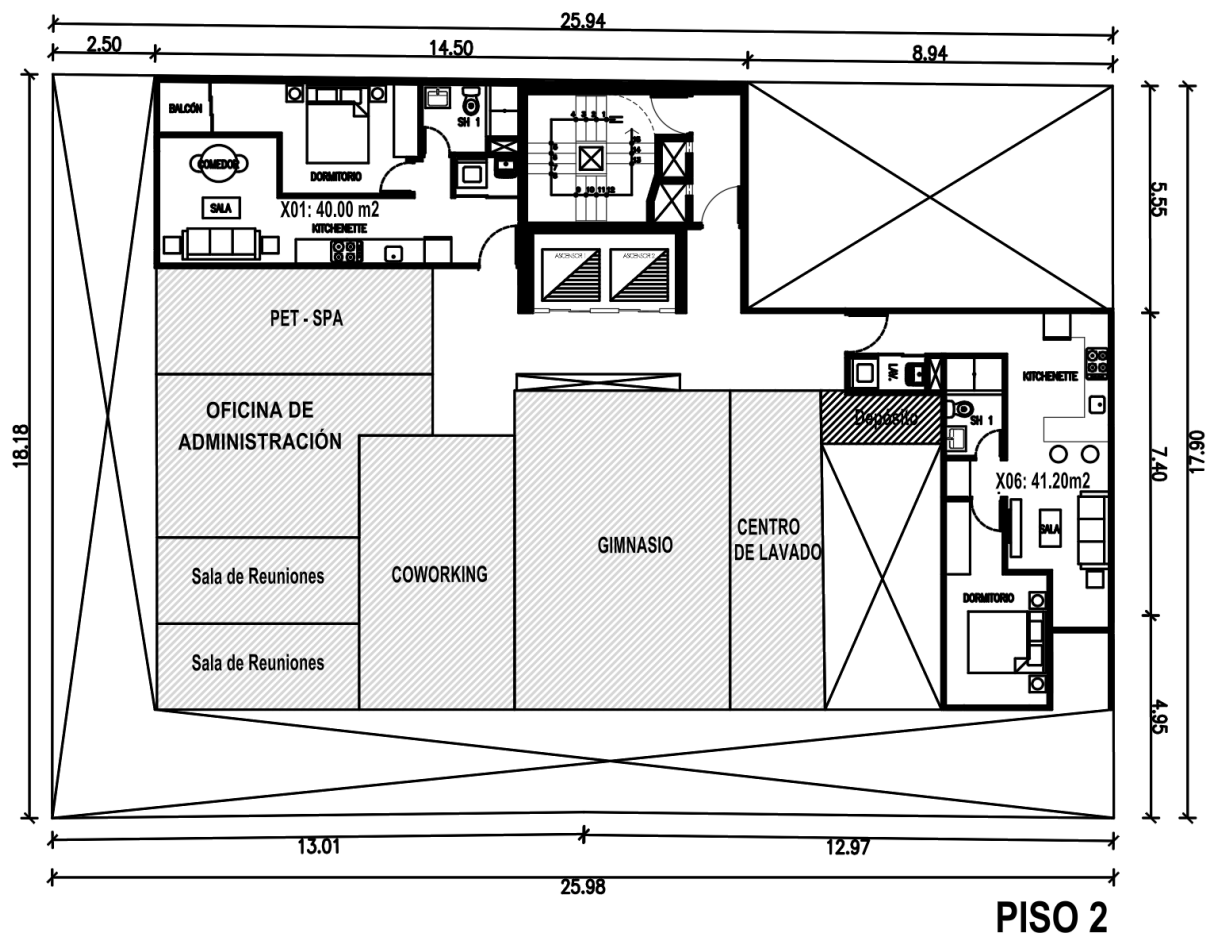
*Proyecto Céntrico - Planta Primer Piso*



En la Figura 99 se detalla la distribución del segundo piso. Este nivel está destinado a concentrar varias áreas comunes del proyecto (Centro de Lavado, Gimnasio, Coworking, Salas de Reuniones y Pet Spa), además de la Oficina de Administración del edificio y dos departamentos cuyas superficies son de 40 m<sup>2</sup> y 41 m<sup>2</sup>, respectivamente.

**Figura 99.**

*Proyecto Céntrico - Planta Segundo Piso*



De los pisos 3 al 22, la distribución corresponde a una planta típica (ver Figura 100), que se compone de seis tipologías de departamentos. Las áreas varían entre 40 m<sup>2</sup> y 51.60 m<sup>2</sup>. Es importante destacar que todos los departamentos poseen vista exterior.

**Figura 100.**

*Proyecto Céntrico – Planta Típica (pisos 3 al 22)*

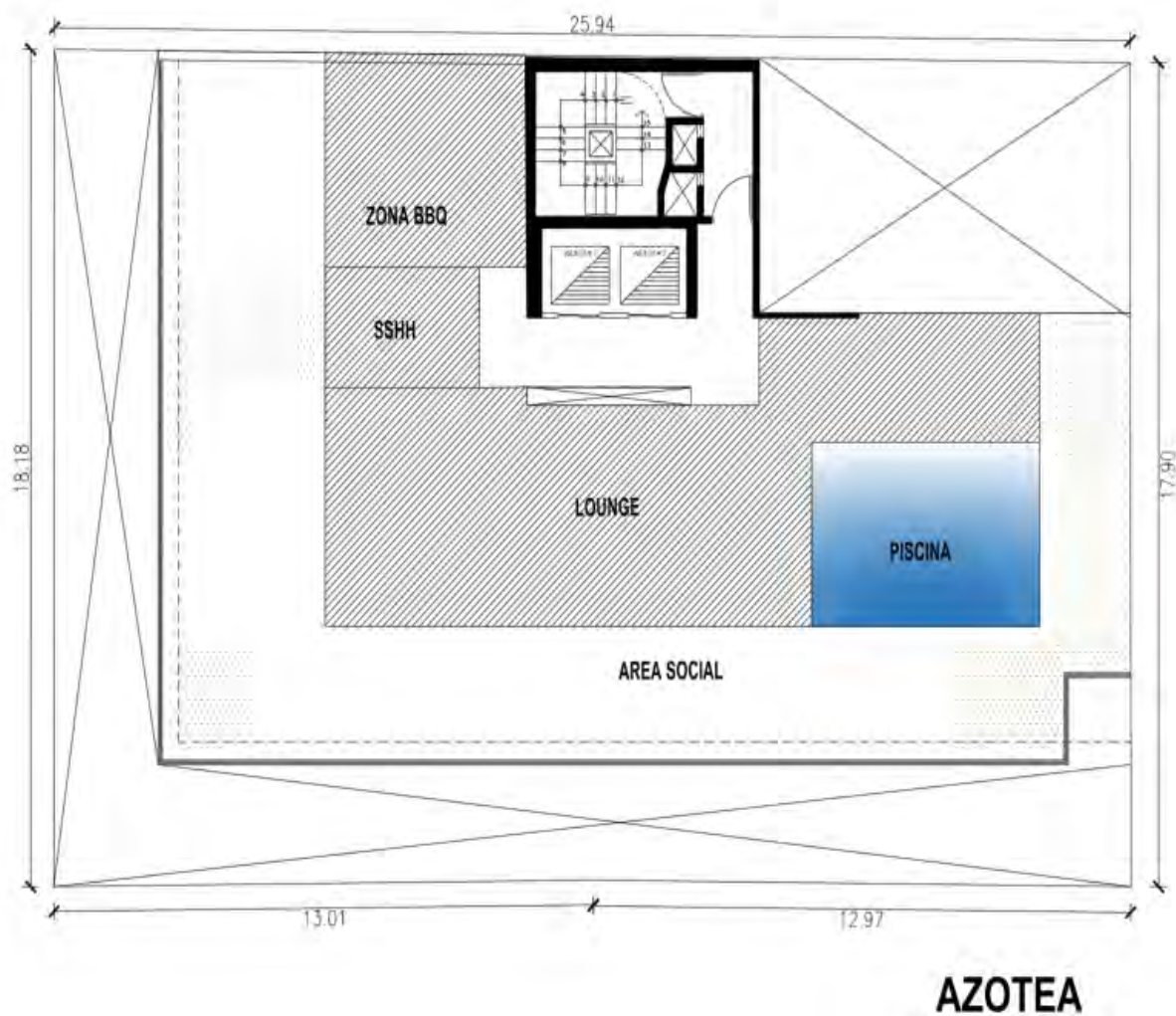


**PISO TÍPICO: 3 AL 22**

La Azotea se destina a ser un área social que comprende: Zona BBQ, un extenso Lounge con Piscina, servicios higiénicos y áreas verdes (ver Figura 101). Es importante destacar que todas las zonas mencionadas disponen de accesos independientes

**Figura 101.**

Proyecto Céntrico – Azotea



### 9.2.2 Acabados

Los acabados para las áreas comunes respetarán los requerimientos técnicos exigidos por la normativa vigente, así mismo su elección se basa en que sean materiales de buena calidad, duraderos y de fácil mantenimiento, así es posible alargar la vida útil del activo y mitigar costos de mantenimientos correctivos en el mediano y largo plazo.

Áreas comunes:

- Ventanas y mamparas de cristal templado.
- Muros interiores tarrajeados y pintados, o de concreto expuesto; pisos de porcelanato de alto tránsito.
- Control inteligente de iluminación con sensores de presencia en pasillos, uso de iluminación LED
- Sistema CCTV permanente y control de accesos peatonales y vehiculares.

Departamentos:

- Cocinas: Tableros de granito, muebles altos y bajos de melamina de alta densidad. Incluye equipamiento de línea blanca (Encimera, horno y campana extractora)
- Baños: Grifería y sanitarios de bajo flujo. Porcelanatos en piso y paredes para fácil mantenimiento.
- Ventanas y mamparas de cristal templado.
- Muros interiores tarrajeados y pintados
- Pisos: SPC apariencia de madera, 100% resistente al agua y a los rayones.

### 9.2.3 Fachada

Se propone una fachada calidad con materiales duraderos y de buena calidad, porcelanatos, pintura latex, mamparas de vidrio templado con marcos de aluminio, cerco vivo y ingreso imponente. Figura 102

#### **Figura 102.**

*Proyecto Céntrico – Fachada*

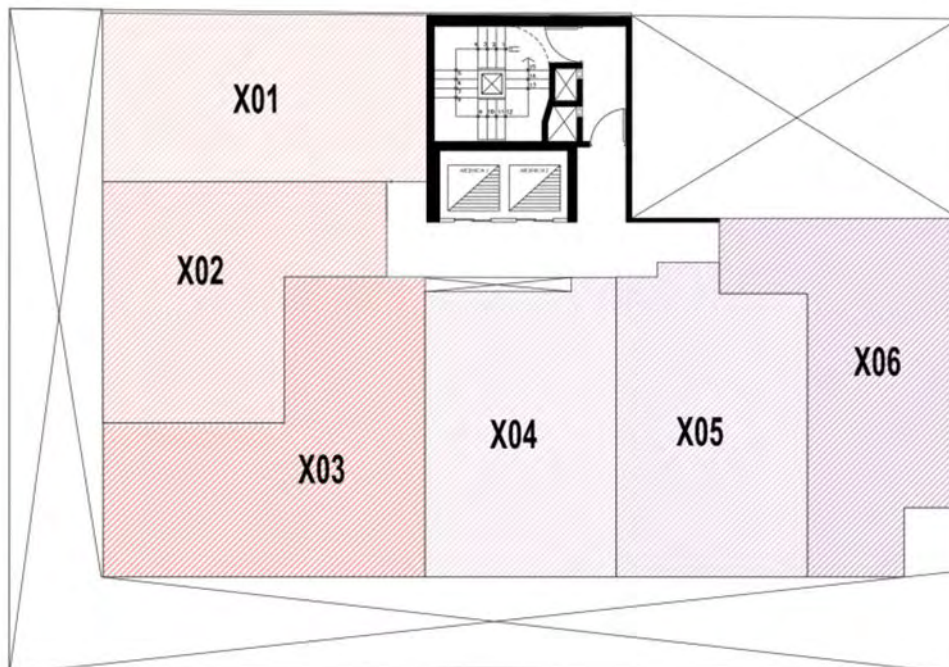


### 9.2.4 Tipologías de Departamentos.

El proyecto ofrece 6 tipologías de departamentos, de 1 y 2 dormitorios en áreas que van desde los 40m<sup>2</sup> hasta 51.60m<sup>2</sup> (ver Figuras 103 al 109).

**Figura 103.**

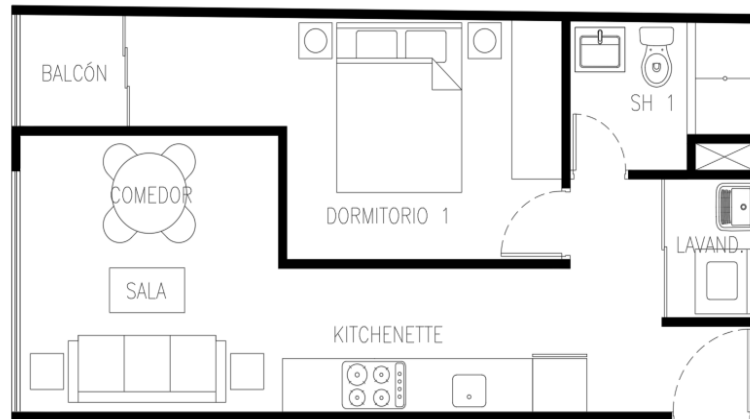
*Proyecto Céntrico – Tipologías de departamentos.*



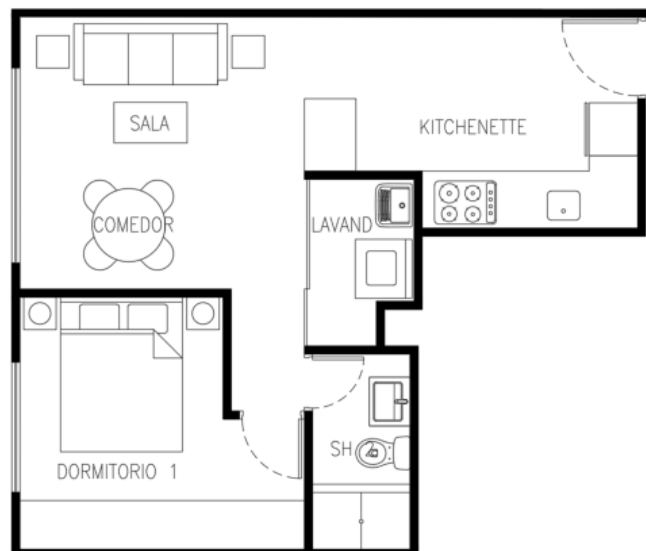
Tipología	Area m <sup>2</sup>	Nº	Vista	Cantidad
X01	40.00	1	Avenida	21
X02	40.00	1	Avenida	20
X03	51.60	2	Parque	20
X04	40.00	1	Parque	20
X05	41.60	1	Parque	19
X06	41.20	1	Parque	21
<b>TOTAL DPTOS.</b>				<b>121</b>

**Figura 104.**

*Proyecto Céntrico – Departamento tipo X01*

**Figura 105.**

*Proyecto Céntrico – Departamento tipo X02*



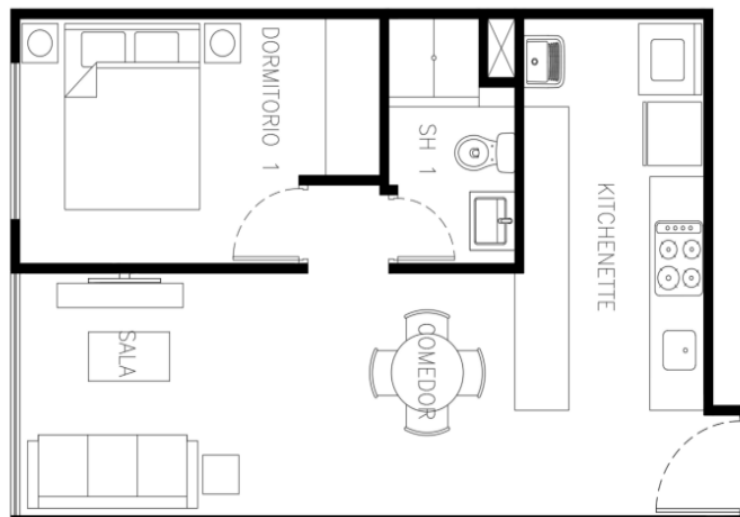
**Figura 106.**

*Proyecto Céntrico – Departamento tipo X03*



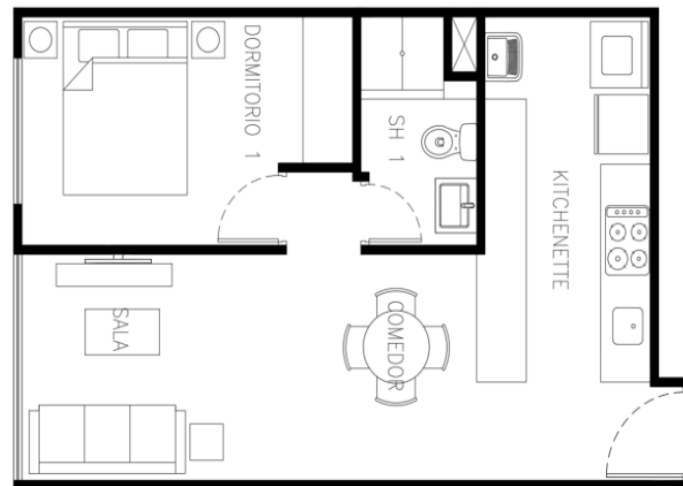
**Figura 107.**

**Proyecto Céntrico – Departamento tipo X04**

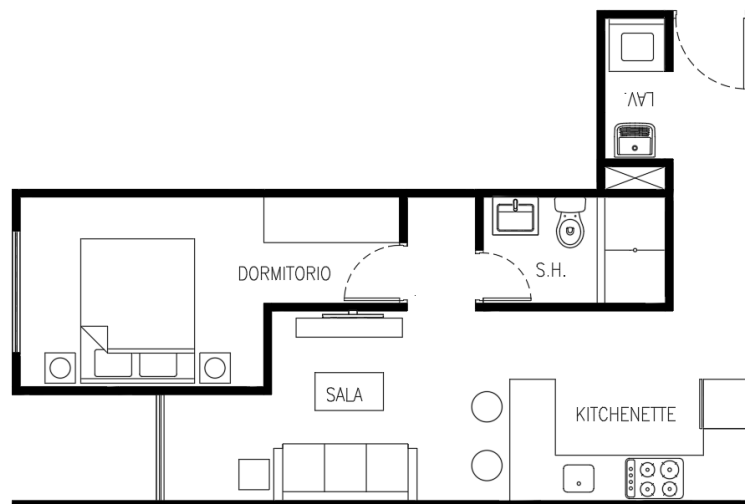


**Figura 108.**

*Proyecto Céntrico – Departamento tipo X05*

**Figura 109.**

*Proyecto Céntrico – Departamento tipo X06*



### 9.3 Marketing Mix – Precio

#### 9.3.1 Elementos a Considerar para la Fijación de Precio

**Precio de la Competencia.** Se ha recopilado información sobre los precios de la competencia directa, específicamente los proyectos Viridian y Park Orquídeas (ver Tabla 16). La cotización se centró en departamentos de un dormitorio con áreas aproximadas a 40 m<sup>2</sup>, similares a las del proyecto Céntrico. El análisis muestra que los vendedores aplican descuentos sobre el precio de lista que oscilan entre el 4% y el 10%, resultando en un precio promedio (ticket promedio) de S/9,000/m<sup>2</sup>.

**Tabla 16.**

*Precios de la Competencia (Departamentos de 01 Dormitorios)*

Proyecto	Área Dpto	Precio Lista	Precio con Dscto.	PU	Vista	Piso	Etapa
Park Orquídeas	39.09	388,400.00	372,864.00	9,538.60	Parque	5.00	Preventa
Park Orquídeas	39.09	382,500.00	363,375.00	9,295.86	Parque	22.00	Preventa
Park Orquídeas	39.09	404,800.00	384,560.00	9,837.81	Parque	15.00	Preventa
Park Orquídeas	38.37	328,700.00	315,552.00	8,223.92	Calle	5.00	Preventa
Park Orquídeas	38.37	391,100.00	371,545.00	9,683.22	Calle	16.00	Preventa
Park Orquídeas	39.25	416,000.00	395,200.00	10,068.79	Parque	12.00	Preventa
Viridian	41.94	385,000.00	341,500.00	8,142.58	Interior	15.00	Construcción
Viridian	41.94	370,000.00	328,000.00	7,820.70	Interior	20.00	Construcción

Observamos que los costos varían dependiendo de la ubicación del departamento, los que tienen vista externa tiene un precio promedio de S/9,400/m<sup>2</sup> y los de vista interna S/7,980/m<sup>2</sup>, verificándose una variación del 17%.

Además, el valor por metro cuadrado de los departamentos con vista externa se ajusta según el tipo de vista. En el caso del proyecto Park Orquídeas, por ejemplo, los departamentos con vista a parque alcanzan un ticket promedio de S/9,600/m<sup>2</sup>, mientras que aquellos con vista a calle tienen un valor de S/8,900/m<sup>2</sup>. Esta diferencia representa una variación del 7.8% entre ambos tipos.

La altura es otro factor que influye en la determinación del precio, en los proyectos de la competencia se observa que los departamentos de pisos intermedios tienen una mayor valorización, pudiendo llegar a costar entre un 3.5% y un 4.5% más que aquellos ubicados en los primeros cinco y últimos pisos.

Para la tipología de dos dormitorios, se analizaron los referentes de la competencia (Tabla 17), obteniendo un valor promedio por metro cuadrado de S/8,900/m<sup>2</sup>. Se mantiene el criterio de ajuste de precio basado en la vista y la altura de la unidad.

**Tabla 17.**

*Precios de la Competencia (Departamentos de 02 dormitorios)*

Proyecto	Área Dpto	Precio Lista	Precio con Dscto.	PU	Vista	Piso	Etapas
Viridian	56.63	495,000	440,500	7,779	Interior	10	Construcción
P.Orquídeas	57.25	555,400	527,630	9,216	Parque	20	Preventa
P.Orquídeas	57.61	601,200	571,140	9,914	Parque	11	Preventa

Es relevante incorporar al estudio el análisis de precios del proyecto ALL, de la inmobiliaria Senda. Este edificio se ubica contiguo a nuestro proyecto, en el distrito de San Isidro, y se encuentra 100% construido y en etapa de acabados. Como se detalla en la Tabla 18, los departamentos con tipologías similares a las de nuestro proyecto tienen un ticket promedio de S/9,780/m<sup>2</sup>. En este caso particular, los pisos altos se valorizan en promedio un 12% más que los pisos bajos.

**Tabla 18.**

*Precios de los Departamentos del Proyecto All*

Proyecto	Área Dpto	Precio Lista	Precio con Dscto.	PU	Vista	Piso	Etapa
All	45.93	466,100	424,151	9,235	Av. JP	2	En acabados
All	45.93	522,800	475,748	10,358	Av. JP	24	En acabados
All	45.93	492,200	447,902	9,752	Av. Nav.	10	En acabados

**Precio Máximo de la Vivienda de Interés Social.** El proyecto Céntrico se acoge a las normas de vivienda de interés social, por lo que debe destinar el 50% de sus unidades inmobiliarias con precios que no superen el valor de vivienda en rango 4, S/362,100 (ver Figura 110).

**Figura 110.**

*Rangos de Vivienda Según su Valor Para Aplicar al Bono del Buen Pagador*

Rangos de Vivienda	Valor de Vivienda*
R1	Desde S/ 68,800 hasta S/ 98,100
R2	Mayores a S/ 98,100 hasta S/ 146,900
R3	Mayores a S/ 146,900 hasta S/ 244,600
R4	Mayores a S/ 244,600 hasta S/ 362,100
R5	Mayores a S/ 362,100 hasta S/ 488,800

*Nota.* Tomado de *Bono del Buen Pagador para el Crédito Mivivienda*, por (Fondo Mivivienda, s.f.), <https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=22>

### 9.3.2 Fijación de Precio

La estrategia de fijación de precios se basó en un análisis de la competencia directa, considerando que estos productos comparten atributos determinantes como la ubicación privilegiada y la vista al parque. Estos elementos constituyen factores diferenciadores clave que aportan un valor específico al proyecto y lo distinguen de otras ofertas que carecen de estas características.

En consecuencia, la valorización de los departamentos se estructurará en base a tres variables principales: la calidad de la vista, el área construida y el nivel de piso en el que se ubican.

- Vista: Los departamentos con vistas al Parque Clemente Revilla tendrán un precio superior a aquellos orientados hacia la Avenida Ricardo Rivera Navarrete.

- Los departamentos de 40 m<sup>2</sup> tendrán un valor unitario mayor que los departamentos de 50 m<sup>2</sup>.
- Las unidades ubicadas en los pisos intermedios (niveles 5 al 21) tendrán un precio mayor que aquellas en los primeros 4 niveles y el último piso.

La Tabla 19 presenta los precios establecidos para cada tipología de departamento del proyecto Céntrico, mientras que las Figuras 111 y 112 ilustra el posicionamiento de estos precios en relación con la competencia directa.

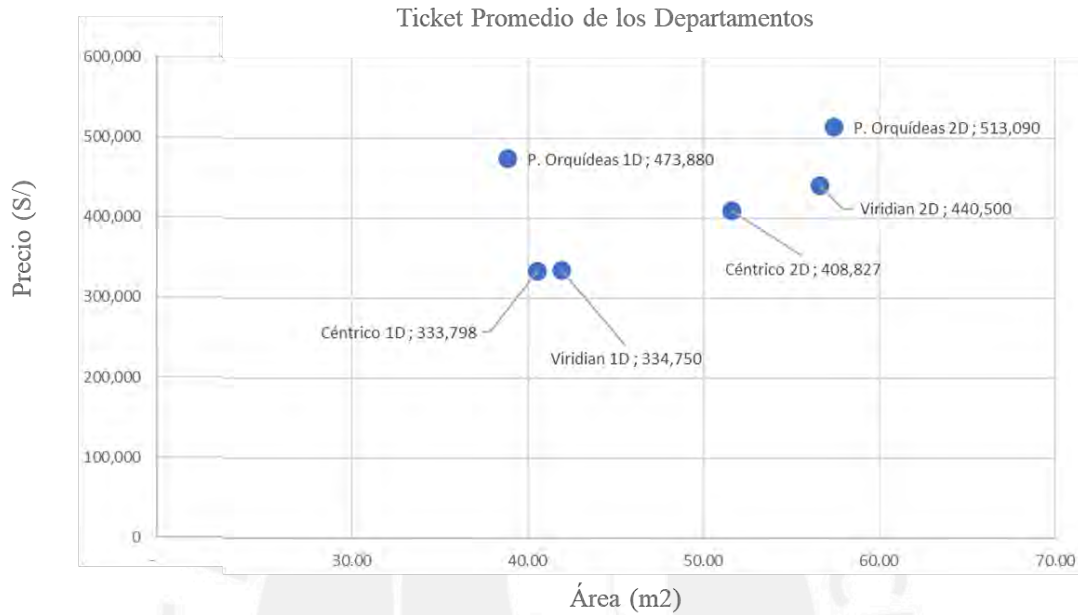
**Tabla 19.**

*Precios de los Departamentos Según Tipología, Ubicación y Vista.*

Incremento	PISO	TIPOLOGIAS - VALOR EN S/					
		X01 - 1D- 40M2 Vista a Av. Nav.	X02 - 1D- 40M2 Vista a Av. Nav.	X03 - 2D- 51.60M2 Vista Av.Nav.-Parque	X04 - 1D- 40M2 Vista a Parque	X05 - 1D- 41.60M2 Vista a Parque	X05 - 1D- 41.20M2 Vista a Parque
	1						
BASE	2	280,800.00					292,932.00
sube 5%	3	296,400.00	280,800.00	352,944.00	288,000.00		309,206.00
sube 5%	4	296,400.00	296,400.00	372,552.00	304,000.00	316,160.00	309,206.00
sube 10%	5	312,000.00	312,000.00	392,160.00	320,000.00	332,800.00	325,480.00
sube 10%	6	312,000.00	312,000.00	392,160.00	320,000.00	332,800.00	325,480.00
sube 10%	7	312,000.00	312,000.00	392,160.00	320,000.00	332,800.00	325,480.00
sube 14%	8	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	9	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 18%	10	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 18%	11	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 18%	12	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 18%	13	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 18%	14	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 18%	15	343,200.00	343,200.00	431,376.00	352,000.00	366,080.00	358,028.00
sube 14%	16	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	17	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	18	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	19	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	20	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 14%	21	327,600.00	327,600.00	411,768.00	336,000.00	349,440.00	341,754.00
sube 10%	22	312,000.00	312,000.00	392,160.00	320,000.00	332,800.00	325,480.00
	AZOTEA						

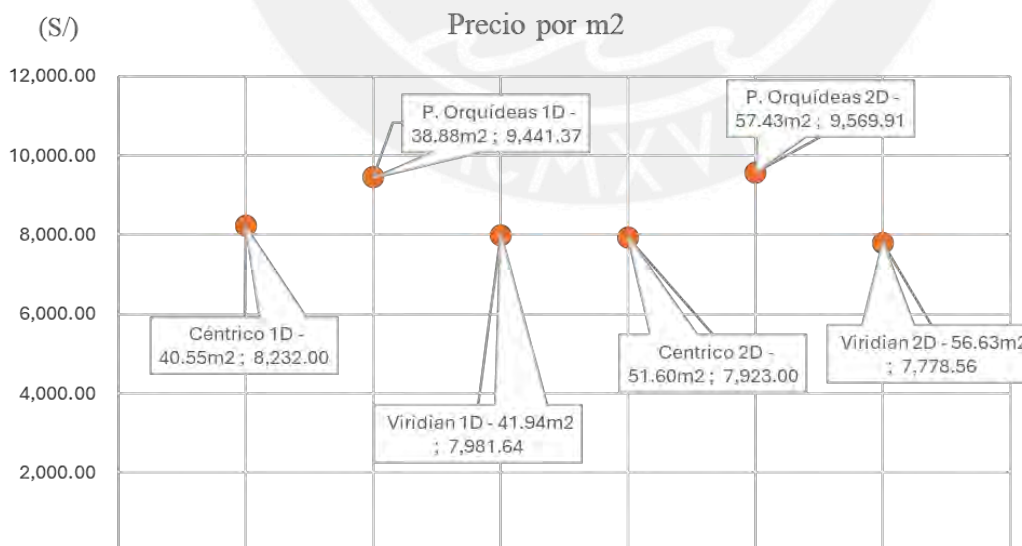
**Figura 111.**

*Posicionamiento por Ticket Promedio de los Departamentos.*



**Figura 112.**

**Posicionamiento por Precio por Metro Cuadrado.**



#### **9.4 Marketing Mix – Promoción**

Se implementará una estrategia de promoción en canales digitales especializados, enfocada en plataformas inmobiliarias y dirigida a tres segmentos específicos: usuarios con historial de búsqueda o comportamiento relacionado con el mercado inmobiliario, inversionistas en bienes raíces que busquen incrementar su patrimonio, y compradores de primera vivienda que buscan habitarla en primera instancia y a futuro generar ingresos por renta residencial.

Se contará con una página web oficial del proyecto, con recursos gráficos recorridos virtuales 360°, simuladores de retorno y material descargable, todo ello diseñado para respaldar la toma de decisiones del inversionista informado.

Asimismo, se implementará una estrategia de promoción directa mediante reuniones uno a uno (one-to-one), donde asesores especializados podrán explicar con claridad el modelo de negocio, la rentabilidad esperada (Cap Rate), el funcionamiento del property y asset management y las ventajas comparativas del proyecto frente a la competencia. Para ello, será fundamental contar con un equipo de agentes inmobiliarios entrenados en finanzas personales y mercado inmobiliario, a fin de construir confianza y credibilidad ante un público que exige argumentos técnicos y cifras concretas.

Finalmente, sin descuidar los canales tradicionales, se mantendrá presencia activa en redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube), con contenidos visuales y testimoniales que refuercen el posicionamiento del proyecto como una oportunidad de inversión inmobiliaria rentable y accesible. La estrategia de promoción buscará no solo captar compradores, sino

también educar al inversionista sobre las nuevas tendencias del mercado residencial de renta en Lima, destacando el modelo *Only Investors* como una solución innovadora y adaptada a los tiempos actuales.

#### **9.4.1 Publicidad**

Durante la vida del proyecto se promocionará a través de medios digitales, haciendo referencia a las características del proyecto, campañas y eventos, anunciando el inicio de las fases del proyecto. Se utilizarán las siguientes plataformas digitales:

- Redes sociales: Tik tok, Instagram, Facebook.
- Portales inmobiliarios: Nexo Inmobiliario, Urbania.
- Página Web del proyecto: Se generará una página web del proyecto en el que se tendrá a disposición toda la información y medios de contacto.

Se implementará un canal de contacto directo con el equipo de ventas vía WhatsApp en todas las plataformas digitales para agilizar la comunicación con el cliente.

#### **9.4.2 Medios Físicos Tradicionales**

Se considerará la elaboración de brochures, paneles publicitarios en avenidas, branding en caseta de ventas y cerco perimetral del proyecto.

- Caseta de ventas: Se colocará una caseta de venta en la ubicación del proyecto en el que se expondrán los principales acabados a considerar en cocina, servicios higiénicos, pisos y revestimientos.
- Ferias inmobiliarias: Se participará en diferentes ferias inmobiliarias como la “Feria nexo Inmobiliario” y “Expo Urbania”.

### **9.4.3 Medios Digitales**

Se hace uso de canales digitales como página web, redes sociales, WhatsApp, Facebook, Instagram, otros. Asesores online brindan información general, capturan datos del cliente en el CRM y califican el lead. El objetivo es generar interés y agendar una cita en la sala de ventas.

### **9.4.4 Asesoría Especializada y Cierre**

Se genera en la caseta de ventas o mediante una reunión virtual one to one. Asesores especializados en el proyecto profundizan en la información, ofrecen asesoría financiera personalizada y gestionan el cierre de la venta. El objetivo es concretar la operación con una experiencia de alto valor.

## **9.5 Marketing Mix - Plaza**

Para el caso de los inversionistas, se priorizará una presencia digital especializada y multicanal, que permita mostrar el proyecto como una oportunidad de inversión inmobiliaria rentable, respaldada por información técnica, simulaciones financieras y servicios integrales de gestión (property & asset management). La comercialización se apoyará en canales digitales como sitio web propio del proyecto, landing pages, y plataformas de promoción inmobiliaria como Nexo Inmobiliario, Urbania y Properati, así como en presentaciones personalizadas a través de asesores especializados, mediante reuniones virtuales o presenciales en salas de ventas físicas.

Para el target secundario, conformado por usuarios interesados en alquilar las unidades, la estrategia de distribución se centrará en plataformas tradicionales de arriendo y renta

temporal o mensual, como Urbania, Adondevivir, Airbnb, Booking y plataformas corporativas de housing, en caso el propietario desee delegar la gestión a operadores profesionales.

Esta doble estrategia permite abordar tanto el ciclo de comercialización del activo inmobiliario como el ciclo de colocación del inmueble en el mercado de alquiler, asegurando la rentabilidad sostenida de la inversión y la ocupación efectiva de las unidades.

### **9.5.1 *Marketing Convencional***

La Caseta de Ventas será la principal área física de promoción del proyecto, el objetivo de esta es brindar una experiencia al cliente, generando una conexión entre el asesor de ventas y el inversionista. Dentro de este espacio se deben realizar los siguientes procesos:

- Brindar información detallada del proyecto.
- Mostrar los principales atributos del proyecto mediante un pequeño showroom, maquetas y recorridos virtuales.
- Evaluar y asesorar financieramente a los interesados.

### **9.5.2 *Marketing Virtual o Digital.***

Las ubicaciones digitales serán en redes sociales y página web del proyecto. Todos estos medios contendrán enlaces directos con un asesor de ventas a través de WhatasApps.

## Capítulo X: Plan de Operaciones.

### 10.1 Tipo de Empresa y Operación

La operación de un edificio residencial bajo el enfoque *Only Investors* tiene como premisa centralizar la gestión de edificio para liberar al inversionista de las tareas del día a día y optimizar el rendimiento del edificio como un todo. La gestión del edificio incluye:

- **Mantenimientos:** Gestionar la post-venta inmobiliaria, así como el plan de mantenimiento preventivo del activo y los trabajos correctivos que se requieran.
- **Comercialización:** Publicar las unidades inmobiliarias para renta, filtrar candidatos, mostrar los departamentos.
- **Asesoría Legal:** Elaboración de contratos de alquiler, asesoría legal en temas administrativos respecto de la gestión del activo (contratos de mantenimientos, impuestos municipales, conflictos que se puedan suscitar)
- **Administración de ingresos y egresos:** Cobrar las cuotas de mantenimiento, gestionar la morosidad y otros que estipule el contrato.
- **Generar Reportes:** Liquidación mensual de los ingresos y entregar informes de gestión.

#### *10.1.1 Alternativas para la Operación Integral del Edificio Multifamiliar.*

Para el proyecto Céntrico, se consideran dos alternativas para la operación del activo inmobiliario:

**Alternativa 1:**

El desarrollador inmobiliario se encarga del Property Management, por tanto incluye dentro de su estructura empresarial una línea de negocio especializado en ese servicio.

**Ventajas de la Alternativa 1:**

- **Control Total del Servicio:** La empresa desarrolladora mantiene control completo sobre la calidad y estándares del servicio de property management, asegurando coherencia con la propuesta de valor del proyecto.
- **Integración Vertical:** Permite una mejor coordinación entre las fases de desarrollo, construcción y operación, facilitando la continuidad del servicio desde la entrega del inmueble.
- **Conocimiento del Activo:** Al haber desarrollado el proyecto, tiene conocimiento completo de las instalaciones, equipos y especificaciones técnicas.
- **Personalización del Servicio:** Puede adaptar los servicios específicamente a las características únicas del proyecto y las expectativas de los inversionistas.
- **Sinergias y Eficiencias:** Se pueden crear sinergias con el área de post-venta y construcción, optimizando costos y tiempos de respuesta en reparaciones y mantenimientos.
- **Captura de Datos y Conocimiento del Mercado:** Al gestionar directamente la operación, se obtiene información de primera mano sobre las preferencias de los inquilinos, tasas de vacancia, y precios de mercado, datos valiosísimos para futuros proyectos.

**Desventajas de la alternativa 1:**

- **Inversión en Infraestructura:** Requiere inversión significativa en sistemas, software especializado, equipos y personal capacitado en property management.
- **Curva de Aprendizaje:** Al no ser su core business, la desarrolladora debe adquirir expertise en operación, mantenimiento y gestión de alquileres residenciales.
- **Distracción del Core Business:** Puede desviar recursos y atención del negocio principal de desarrollo inmobiliario.
- **Riesgo Operacional:** Asume completamente los riesgos asociados a la operación diaria, incluyendo reclamos, incidentes y responsabilidades legales.
- **Escalabilidad Limitada:** Es difícil lograr economías de escala operando un solo edificio versus empresas especializadas que manejan múltiples propiedades.

**Alternativa 2:**

La operación del edificio se terceriza a una empresa especializada en Property Management. El desarrollador inmobiliario genera una alianza estratégica con una empresa especializada en Property Management (PM) con experiencia en administración de edificios residenciales y gestión de alquileres.

**Ventajas de la alternativa 2:**

- **Expertise Especializada:** Las empresas de PM tienen años de experiencia y conocimiento especializado en operación, mantenimiento y gestión de alquileres residenciales.

- **Inmediatez Operacional:** El servicio puede iniciarse desde el primer día de entrega del edificio sin curva de aprendizaje.
- **Economías de Escala:** Al manejar múltiples propiedades, pueden obtener mejores precios en suministros, servicios y personal.
- **Tecnología Desarrollada:** Cuentan con sistemas y plataformas tecnológicas probadas para la gestión integral.
- **Red de Proveedores:** Tienen establecidas relaciones con proveedores especializados en diferentes servicios de mantenimiento.
- **Enfoque en Core Business:** Permite a la desarrolladora concentrarse en su actividad principal sin distraer recursos.
- **Flexibilidad Contractual:** Posibilidad de cambiar de operador si el servicio no cumple expectativas.
- **Reducción de Riesgos:** Transfiere riesgos operacionales, legales y de gestión a la empresa especializada.

**Desventajas de optar por la alternativa 2:**

- **Pérdida de Control:** Menor control directo sobre la calidad del servicio y experiencia del cliente final.
- **Dependencia Tercerizada:** El éxito de la operación depende completamente del desempeño de un tercero.
- **Costos de Comisión:** Debe pagar comisiones (8-12% de ingresos por alquiler) reduciendo la rentabilidad total del proyecto.

- Riesgo de Cambio de Operador: Interrupciones en el servicio si es necesario cambiar de empresa de PM.

En Perú verificamos que operan empresas como Assetplan y Administra2 que cuentan con el perfil requerido para la operación del proyecto:

**ASSETPLAN:**

Empresa Chilena con más de 10 años de experiencia en el mercado inmobiliario, especialmente en administración de *Multifamily* y alquileres residenciales, posicionándose como uno de los operadores de renta residencial más grande de Latinoamérica con una cartera de más de 38,000 departamentos y varios *Multifamily* bajo administración. En Perú opera desde 2022.

**Página Web:** <https://www.assetplan.cl/proyectos-Multifamily>; <https://www.assetplan.pe/>

**ADMINISTRA2:**

Empresa peruana con 14 años de experiencia en el sector de administración de propiedades residenciales. Ofrece servicios integrales que incluyen gestión financiera, mantenimiento, atención al cliente y la incorporación de tecnologías para optimizar sus procesos de administración.

**Página Web:** <https://www.administra2.com.pe/nosotros>

**10.1.2 Alternativas para la Gestión de Alquileres.**

La gestión de alquileres de las unidades inmobiliarias de los inversionistas/propietarios puede enfocarse de dos maneras:

### Administración individual centralizada:

La empresa de property management gestiona todas las unidades del edificio, pero cada departamento funciona como una cuenta separada. El ingreso que recibe el inversionista corresponde directamente al arriendo de su unidad específica. Si su departamento está arrendado, recibe el 100% del ingreso (menos la comisión de administración). Si está vacante, no recibe nada.

### Pool de rentas:

Los ingresos por arriendo de todas las unidades participantes en el edificio se depositan en un fondo común (pool). De este fondo se descuentan los costos comunes de la operación (comisión de administración, costos de reparaciones menores, gastos de vacancia como marketing, etc.). El monto neto resultante se distribuye entre todos los inversionistas en función de su prorrata (el porcentaje de participación que representa su unidad sobre el total)

En la Tabla 20 se hace una comparación entre estas dos formas de gestionar los alquileres de las unidades inmobiliarias.

**Tabla 20.**

*Comparación entre administración individual y pool de rentas.*

	<b>ADMINISTRACIÓN INDIVIDUAL CENTRALIZADA</b>	<b>POOL DE RENTAS</b>
<b>Estabilidad de ingresos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos variables (0% a 100% según ocupación)</li> <li>• Alta volatilidad mensual</li> <li>• Riesgo de 2-3 meses sin ingresos por vacancia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos estables y predecibles</li> <li>• Baja volatilidad.</li> <li>• Vacancia socializada entre todos</li> </ul>
<b>Potencial de rentabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidades premium pueden generar 15-25% más.</li> <li>• Flexibilidad total de pricing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad promedio para todas las unidades.</li> <li>• Pricing estandarizado.</li> <li>• Perdida del upside de unidades premium</li> </ul>
<b>Riesgo de vacancia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 100% del riesgo asumido por el propietario</li> <li>• Impacto inmediato y total en flujo de caja.</li> <li>• Sin protección ante ciclos del mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo diluido entre 102 unidades.</li> <li>• Protección ante vacancias individuales.</li> <li>• Mayor estabilidad ante ciclos.</li> </ul>

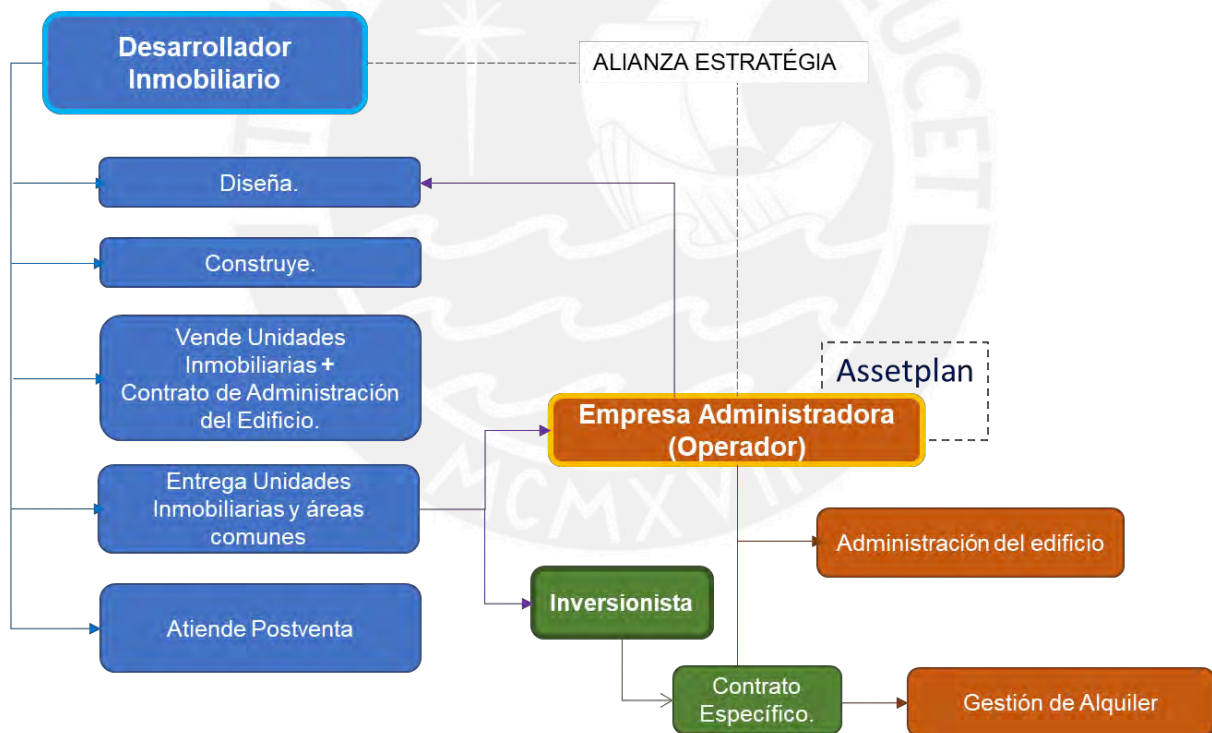
	<b>ADMINISTRACIÓN INDIVIDUAL CENTRALIZADA</b>	<b>POOL DE RENTAS</b>
<b>Control del propietario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control total sobre decisiones de la unidad.</li> <li>• Autonomía en pricing y políticas.</li> <li>• Puede habitar su unidad cuando desee.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control limitado a decisiones colectivas.</li> <li>• Debe seguir políticas uniformes.</li> <li>• Compromiso de permanencia en el pool.</li> </ul>
<b>Complejidad operacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratos individuales.</li> <li>• Múltiples fechas de renovación.</li> <li>• Comunicación fragmentada con PM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión unificada y simplificada.</li> <li>• Renovaciones coordinadas.</li> <li>• Reporte estándar para todos.</li> </ul>
<b>Eficiencia comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing individualizado.</li> <li>• Posible competencia interna de precios.</li> <li>• Riesgo de inconsistencia en la marca.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing unificado.</li> <li>• Estrategia de precios optimizada.</li> <li>• Branding coherente del edificio.</li> </ul>
<b>Transparencia financiera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos y gastos 100% trazables.</li> <li>• Contabilidad simple y directa.</li> <li>• Declaración tributaria sencilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requiere confianza en la gestión del fondo.</li> <li>• Distribución proporcional compleja.</li> <li>• Necesidad de auditoría regular.</li> </ul>
<b>Facilidad de comprensión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto intuitivo y familiar.</li> <li>• Similar a inversión inmobiliaria tradicional.</li> <li>• Fácil de explicar a inversionistas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo innovador que requiere educación.</li> <li>• Concepto nuevo en mercado peruano.</li> <li>• Curva de aprendizaje para inversionistas.</li> </ul>
<b>Flexibilidad de uso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puede cambiar de estrategia inmediatamente.</li> <li>• Opción de uso personal de la unidad.</li> <li>• Salida individual sin afectar a otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia colectiva vinculante.</li> <li>• Compromiso de permanencia en arriendo.</li> <li>• Salida compleja que afecta al pool.</li> </ul>
<b>Requerimientos tecnológicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Software de PM básico y estándar.</li> <li>• Reportes individuales simples.</li> <li>• Dashboard personal intuitivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Software especializado para manejo de pools.</li> <li>• Algoritmos de distribución complejos.</li> <li>• Sistema de transparencia avanzado.</li> </ul>
<b>Atractivo para inversionistas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversionistas experimentados y hands-on.</li> <li>• Quienes buscan control y upside potential.</li> <li>• Toleran volatilidad por mayor retorno potencial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversionistas pasivos e institucionales.</li> <li>• Buscan estabilidad y simplicidad.</li> <li>• Priorizan predictibilidad sobre control</li> </ul>
<b>Facilidad de venta (liquidez)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil valorización individual.</li> <li>• Compradores familiares con el modelo.</li> <li>• Mercado secundario amplio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorización más compleja.</li> <li>• Requiere educación al comprador.</li> <li>• Mercado secundario limitado.</li> </ul>
<b>Alineación de intereses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posible competencia entre propietarios.</li> <li>• Incentivos individuales vs colectivos.</li> <li>• Riesgo de decisiones subóptimas globales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intereses completamente alineados.</li> <li>• Éxito individual = éxito colectivo.</li> <li>• Optimización global automática</li> </ul>

## 10.2 Esquema de operación propuesto para el proyecto.

Para el proyecto se propone desarrollar una alianza estratégica con una empresa especializada en Property Management, por el lapso de 2 años. Esta empresa se encargará de gestionar de manera centralizada la administración del edificio residencial y los alquileres de las unidades inmobiliarias. Las tarifas y alcance del servicio serán de conocimiento del propietario desde la etapa de venta de las unidades inmobiliarias, ver Figura 113.

**Figura 113.**

*Esquema de operación del proyecto*



Respecto a la gestión de alquileres se optará por una administración individual, esto a fin de dar libertad a los propietarios de elegir el operador con el que deseen trabajar o prescindir de este, en caso deseen habitar el departamento o administrarlo directamente.

Para seleccionar a la empresa administradora (Operador), se evaluaron los siguientes aspectos:

**Tabla 21.**

*Cuadro Comparativo de Servicios Prestados por Empresas Administradoras*

SERVICIO	Assetplan	Administra2	Requerido
<b>GESTIÓN DEL EDIFICIO (PROPERTY/FACILITY MGMT.)</b>			
Administración de Áreas Comunes	✓	✓	Esencial
Mantenimiento Preventivo y Correctivo	✓	✓	Esencial
Gestión de Personal (Conserjería, Limpieza)	✓	✓	Crítico
Gestión de Proveedores y Contratos	✓	✓	Esencial
Administración Financiera del Edificio	✓	✓	Esencial
<b>GESTIÓN DE ALQUILERES (ASSET MGMT.)</b>			
Promoción y Corretaje	✓	✓	Esencial
Selección y Filtrado de Inquilinos	✓	✓	Crítico
Elaboración y Gestión de Contratos	✓	✓	Esencial
Cobranza y Gestión de Pagos	✓	✓	Esencial
Gestión de Renovaciones e Incidencias	✓	✓	Esencial
Reportes Financieros al Inversionista	✓	✓	Crítico
<b>2. GESTIÓN DEL EDIFICIO (PROPERTY/FACILITY MGMT.)</b>			
Administración de Áreas Comunes	✓	✓	Esencial
Mantenimiento Preventivo y Correctivo	✓	✓	Esencial
Gestión de Personal (Conserjería, Limpieza)	✓	✓	Crítico

SERVICIO	Assetplan	Administra2	Requerido
Gestión de Proveedores y Contratos	✓	✓	Esencial
Administración Financiera del Edificio	✓	✓	Esencial
<b>3. VALOR AGREGADO Y TECNOLOGÍA</b>			
Plataforma Tecnológica / App	✓ (Plataforma y App)	N/A (Menciona comunicación)	Muy Deseable
Enfoque en Experiencia del Usuario	✓ (Cultura de atención)	N/A	Deseable
Asesoría Legal y Administrativa	✓	✓	Esencial

Del análisis realizado, se ha seleccionado a la empresa AseetPlan para generar una alianza estratégica con el Desarrollador Inmobiliario y brinde el servicio de Administración del edificio multifamiliar por el lapso de 02 años.

Así mismo, esta será la empresa que se presentará ante los inversionistas para la gestión de alquileres, quedando a decisión de estos la toma del servicio o no.

El alcance del servicio para la administración del edificio y sus áreas comunes es:

- Mantenimiento, limpieza y vigilancia de las áreas comunes.
- Recepción y custodia temporal de compras por *delivery* 24/7
- Gestión de áreas comunes y actividades.
- Gestión de mantenimientos preventivos y correctivos de los sistemas del edificio.
- Gestión de cobros de cuota de mantenimiento.
- Reporte de gestión mediante plataforma digital.

### 10.3 Costos Administrativos y Operativos Relacionados a la Administración del Edificio

La estructura de costos para la administración del edificio deberá ser conciliada entre el desarrollador inmobiliario y la empresa administradora, de esa manera se determinará el precio estimado de mantenimiento que le corresponde a cada departamento según su tipología. Para la venta de las unidades inmobiliarias se requiere contar con esta información como input para el inversionista. En la Tabla 22 se muestra la estructura propuesta para el proyecto:

**Tabla 22.**

*Estructura de Costos de Mantenimiento.*

Descripción	Cantidad	Monto total ANUAL	PRORRATEO MENSUAL (s/)
<b>Servicios Administrativos</b>			
Jefe de Administración, Seguridad y Limpieza	1.00	2,400.00	2,400.00
Asistente Limpieza 1	1.00	1,600.00	1,600.00
Asistente Limpieza 2	1.00	1,600.00	1,600.00
Asistente Limpieza 3	1.00	1,600.00	1,600.00
Agentes de Seguridad 1 / Recepcionista (Diurnos)	1.00	1,800.00	1,800.00
Asistente de Seguridad 2 (Diurnos)	1.00	1,800.00	1,800.00
Asistente de Seguridad 3 (Nocturno)	1.00	1,800.00	1,800.00
Asistente de Seguridad 4 (Nocturno)	1.00	1,800.00	1,800.00
<b>Servicios Públicos</b>			
LUZ SSGG	1.00		2,000.00
LUZ BCI	1.00		30.00
Agua de uso Común (m3)	1.00		800.00
Servicios de Internet	1.00		100.00

<b>Mantenimientos Preventivos de Equipos</b>			
Mantenimientos de 2 ascensores	12.00	8,400.00	700.00
Mantenimientos de 1 puerta vehicular	3.00	900.00	75.00
Mantenimientos de sistema de presión constante	2.00	1,200.00	100.00
Mantenimientos de Bomba Contraincendios	1.00	1,250.00	104.17
Sistemas de presurización de escaleras	1.00	500.00	41.67
Sistema de Extracción y ventilación de Monóxido	2.00	1,400.00	116.67
Sistema de ventilación	2.00	1,000.00	83.33
Sistema de detección de alarmas	1.00	1,000.00	83.33
Mantenimiento de intercomunicadores	1.00	700.00	58.33
Mantenimiento de piscina.	2.00	1,400.00	116.67
Mantenimiento Tableros Eléctricos y Pozos a Tierra	1.00	2,400.00	200.00
<b>Mantenimiento de Áreas Comunes</b>			
Sistema CCTV	2.00	1,000.00	83.33
Mantenimiento jardines	12.00	2,400.00	200.00
Mantenimiento cisternas de agua	1.00	800.00	66.67
Mant. Mampara de Ingreso peatonal	3.00	900.00	75.00
Puertas Cortafuego	1.00	2,000.00	166.67
Mantenimiento de Gimnasio	3.00	750.00	62.50
<b>Otros gastos</b>			
Fondo de contingencia.	12.00	1,800.00	150.00
Comisión Plataforma de Pago	12.00	3,000.00	250.00
<b>SUBTOTAL MENSUAL</b>			<b>20,063.33</b>
Fee de la empresa administradora			3,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>23,063.33</b>

En base al costo estimado mensual se calculan los costos de mantenimiento que corresponderían a cada departamento de acuerdo a su metraje y porcentaje de participación, el mismo que se calcula respecto de su área ocupada sobre el área ocupada total de los departamentos, ver Tabla 23.

**Tabla 23.***Cuota Mensual de Mantenimiento Según Tipología.*

Tipología (M2)	Cuota Mensual con cochera	Cuota Mensual sin cochera
51.60	259.85	209.18
41.20	217.69	167.02
40.00	212.83	162.16
40.00	212.83	162.16
41.60	219.31	168.64
40.00	212.83	162.16

**10.4 Costos Administrativos y Operativos Relacionados a la Administración de los****Alquileres.**

Las empresas especializadas en brindar administración de alquileres cobran mediante comisiones, estas varían entre el 7% y 10% del valor del alquiler más el IGV.

En la tabla 24 se puede apreciar el alcance del servicio que brindan dos empresas especializadas en el rubro como Propper Rentas y Assetplan.

**Tabla 24.***Alcance del Servicio de Gestión de Alquileres.*

Características / Plan	PROPPER	ASSETPLAN 1	ASSETPLAN 2
Comisión	7% del alquiler + IGV	8% del alquiler + IGV	10% del alquiler + IGV
Corretaje gratis (si inquilino se va antes de 3 meses)	✓	✗	✗
Recaudación de rentas (cobranza de alquiler)	✓	✓	✓
Gestión de reparaciones necesarias	✓	✗	✗
Recepción del departamento (revisión y análisis de instalaciones)	✓	✓	✓

<b>Características / Plan</b>	<b>PROPPER</b>	<b>ASSETPLAN 1</b>	<b>ASSETPLAN 2</b>
Atención de incidencias y necesidades del inquilino	✓	✗	✗
Gestión de cobranza extrajudicial (en caso de no pago)	✓	✗	✗
Pago de servicios básicos en vacancia	✓	✓	✓
App móvil	✗	✓	✓
Publicación en portales inmobiliarios	✗	✓	✓
Garantía de impago (hasta 6 meses en un año)	✗	✓	✓
Garantía de pago (máx. día 10 de cada mes)	✗	✓	✓

El socio estratégico estará a cargo de la administración del edificio y será la opción sugerida al inversionista para la administración de sus alquileres a cambio de una comisión.

La estructura de la comisión por administración de renta larga será de 4% del alquiler mensual, además incluye un cobro único anual por concepto de corretaje equivalente al 60% del valor de un alquiler mensual (solo departamento). La tarifa incluye I.G.V.

La comisión por administración de renta corta será del 8% del alquiler mensual, este incluye el servicio de corretaje y el I.G.V.

El alcance del servicio básico incluye:

- Promoción comercial del departamento gratuito en caso este se retire durante los 3 primeros meses de iniciado el contrato. (renta larga)
- Gestión de pagos, impagos y desalojos
- Mantenimiento, limpieza y vigilancia periódica del departamento.
- Reparaciones y reposiciones para un nuevo arrendamiento

- Atención de incidencias y reporte mediante plataforma digital.
- Promoción comercial del departamento
- Conseguir y filtrar al inquilino., así como elaborar el contrato de alquiler.

### **10.5 Estrategia de Operación**

La estrategia de operación se enfocará en brindar una atención enfocada en la vocación de servicio al propietario/inquilino, brindando una experiencia agradable y resolutive.

La administración del edificio debe ser prolija, garantizando el correcto funcionamiento del equipamiento de las áreas comunes, limpieza permanente, rápida resolución de problemas técnicos y conserjería 24/7.

La administración tendrá a cargo la programación de actividades atractivas para los inquilinos, por ejemplo, clases de yoga, baile, charlas sobre alimentación saludable, cuidado de mascotas, degustaciones, organización de eventos entre otros a un precio especial o gratuito.

Se utilizará una plataforma digital mediante la cual el inversionista/propietario recibirá reportes mensuales con el detalle de la programación de mantenimientos, actividades, incidencias y podrá realizar pagos en línea de las cuotas de mantenimiento u otros que se acuerden.

## Capítulo XI: Plan Financiero

### 11.1 Objetivos del Plan Financiero.

El presente capítulo tiene como propósito evaluar la viabilidad económica y financiera del modelo de negocio propuesto para el proyecto inmobiliario “*Only Investors*”.

El análisis busca determinar si el desarrollo, ejecución y operación del proyecto generan resultados sostenibles y rentables a lo largo de su ciclo de vida.

El estudio se aborda desde dos perspectivas complementarias:

- Desde el promotor inmobiliario, para evaluar la rentabilidad del proyecto como unidad de negocio, considerando los costos de inversión, financiamiento y márgenes esperados.
- Desde el inversionista, para analizar la rentabilidad del capital invertido, el flujo de retornos esperados y la sostenibilidad del modelo de renta bajo la administración centralizada propuesta versus una administración tipo pull de rentas.

### 11.2 Plazos del Proyecto.

El proyecto contempla las siguientes fases:

#### 1. Preoperativos e Implementación:

En esta fase se obtiene la aprobación del anteproyecto en consulta y se concreta la adquisición del terreno. Se desarrollan las especialidades técnicas necesarias para la obtención de la licencia de edificación y se realiza la preparación del terreno, incluyendo la instalación de cercos y el branding perimetral. Asimismo, se implementa la caseta de ventas y se inician las gestiones de marketing,

comercialización, financiamiento bancario y otras labores administrativas vinculadas al desarrollo del proyecto.

## **2. Preventa:**

Esta etapa comprende la venta en planos de las unidades inmobiliarias a precios de lanzamiento. Durante este periodo, estimado en 12 meses, se consolida la estrategia comercial y se obtiene la licencia de edificación. La preventa permite validar la aceptación del mercado y generar compromisos iniciales de compra o inversión.

## **3. Construcción:**

Corresponde a la ejecución de las obras de edificación conforme a los planos aprobados y las especificaciones técnicas. La construcción tendrá una duración aproximada de 17 meses y será financiada mediante un crédito constructor. Durante esta fase se supervisa el avance de obra, el cumplimiento de estándares de calidad y los desembolsos asociados al financiamiento bancario

## **4. Venta:**

Esta etapa se desarrolla de manera paralela a la construcción cuya duración es de 17 meses, posterior a ello se extiende por 12 meses adicionales completando toda la etapa de venta por un periodo de 29 meses. Se caracteriza por un incremento progresivo en los precios de venta, 10% en promedio, conforme avanza la obra el proyecto incrementa su valor.

## **5. Entrega y Postventa:**

Inicia con la culminación de las obras de edificación y la entrega de las unidades inmobiliarias a los propietarios, así como de las áreas comunes a la junta de propietarios y a la empresa administradora. Durante el periodo de postventa,



### **11.3.1 Supuestos**

- Se considera un costo de oportunidad anual de 10.00%.
- Se asume que el costo del terreno, gastos preoperativos e implementación son considerados como capital del promotor.
- Para la evaluación del proyecto se asume un horizonte de 45 meses para el promotor inmobiliario.
- El financiamiento del proyecto tiene la siguiente estructura, 25% con aporte de capital, 30% con las preventas y 45% con financiamiento bancario.
- Para el desarrollo del flujo de caja se asume una velocidad de venta constante de 3 departamentos al mes y un precio de venta promedio de S/8,169.55/m<sup>2</sup> para los departamentos y S/50,000 para los estacionamientos.
- Se considera un costo de construcción de US\$562/m<sup>2</sup> sobre rasante y de US\$366/m<sup>2</sup> bajo rasante calculados como costo directo, sin considerar los gastos generales ni el equipamiento.
- Se considera US\$ 3,800.00/m<sup>2</sup> para la compra de terreno

### **11.3.2 Ingresos**

Los ingresos del proyecto provienen de la venta de departamentos, estacionamientos y locales comerciales, alcanzando un monto total de S/ S/ 46,166,160.00 soles incluido impuestos.

El proyecto contempla 121 departamentos, que en conjunto conforman un área vendible de 5,128.00 m<sup>2</sup> que a un precio promedio de S/ 8,169.55/m<sup>2</sup>, generan un ingreso estimado de S/ 41 '890,160.00 soles.

En cuanto a los estacionamientos, se dispone de 44 unidades cuya comercialización representa ingresos por S/ 2 '200,000.00 soles.

Finalmente, el proyecto incluye dos locales comerciales con áreas de 98 m<sup>2</sup> y 75 m<sup>2</sup>, que generarán ingresos por S/ 2 '076,000.00.

A continuación, detallamos en la Tabla 25 los ingresos del Proyecto:

**Tabla 25.**

*Ingresos del Proyecto*

<b>INGRESOS</b>						
<b>VENTAS DE DEPARTAMENTOS</b>				<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
Departamento 1D - 40 m2 - X01	21	40.00	8,097.14	S/ 6,240,000.00	S/ 561,600.00	S/ 6,801,600.00
Departamento 1D - 40 m2 - X02	20	40.00	8,131.50	S/ 5,968,073.39	S/ 537,126.61	S/ 6,505,200.00
Departamento 2D - 51.60 m2 - X03	20	51.60	7,923.00	S/ 7,501,409.17	S/ 675,126.83	S/ 8,176,536.00
Departamento 1D - 40.00 m2 - X04	20	40.00	8,340.00	S/ 6,121,100.92	S/ 550,899.08	S/ 6,672,000.00
Departamento 1D - 41.60 m2 - X05	19	41.60	8,400.00	S/ 6,091,155.96	S/ 548,204.04	S/ 6,639,360.00
Departamento 1D - 41.20 m2 - X06	21	41.20	8,200.95	S/ 6,509,600.00	S/ 585,864.00	S/ 7,095,464.00
<b>TOTAL, VENTA DEPARTAMENTOS</b>	121			<b>S/ 38,431,339.45</b>	<b>S/ 3,458,820.55</b>	<b>S/ 41,890,160.00</b>
<b>VENTAS DE LOCALES COMERCIALES</b>				<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
Local comercial tipo 1	1			S/ 952,293.58	S/ 85,706.42	S/ 1,038,000.00
Local comercial tipo 2	1			S/ 952,293.58	S/ 85,706.42	S/ 1,038,000.00
<b>TOTAL, VENTA DE LOCALES COMERCIALES</b>				<b>S/ 1,904,587.16</b>	<b>S/ 171,412.84</b>	<b>S/ 2,076,000.00</b>
<b>VENTAS DE ESTACIONAMIENTOS</b>				<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
Estacionamiento S1	11		54,000.00	S/ 544,954.13	S/ 49,045.87	S/ 594,000.00
Estacionamiento S2	11		50,000.00	S/ 504,587.16	S/ 45,412.84	S/ 550,000.00
Estacionamiento S3	11		49,000.00	S/ 494,495.41	S/ 44,504.59	S/ 539,000.00
Estacionamiento S4	11		47,000.00	S/ 474,311.93	S/ 42,688.07	S/ 517,000.00
<b>TOTAL, VENTA DE ESTACIONAMIENTOS</b>	44			<b>S/ 2,018,348.62</b>	<b>S/ 181,651.38</b>	<b>S/ 2,200,000.00</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>				<b>S/ 42,354,275.23</b>	<b>S/ 3,811,884.77</b>	<b>S/ 46,166,160.00</b>

### 11.3.3 Egresos.

Los egresos del proyecto comprenden todos los costos asociados al desarrollo, ejecución y gestión administrativa de las diferentes etapas del proyecto inmobiliario “*Only Investors*”, que se distribuyen de la siguiente manera:

- Costos del terreno, que incluyen la adquisición, saneamiento físico-legal, pago de alcabala, comisión de corretaje, los gastos notariales y registrales correspondientes. Se incluye dentro de este rubro el costo de las obras de demolición de las edificaciones existentes, todos estos conceptos tienen un valor equivalente a S/. 6'881,399.76 soles
- Costos de desarrollo del proyecto, que abarcan los estudios técnicos (mecánica de suelos, impacto vial y ambiental, estudios de mercado y factibilidades de servicios públicos), así como los trámites y licencias municipales necesarias para la aprobación del anteproyecto y la obtención de la licencia de edificación ascienden a un monto equivalente a S/. 436, 969.60 soles.
- Costos de construcción, que incluye la ejecución de la obra civil, acabados, instalaciones eléctricas y sanitarias, equipamiento, mobiliario de áreas comunes y los permisos complementarios asociados a la supervisión y control de obra, todo ello asciende a un monto equivalente a 22'905,050.04 soles incluido impuestos.
- Costos de post-construcción, como los pagos de impuestos municipales, derechos por conexiones y medidores de servicios, costos de comercialización y ventas, así como los gastos de conformidad de obra e independización registral.

A continuación, detallamos en la tabla 26, los egresos que representa el proyecto:

**Tabla 26.***Egresos del Proyecto*

<b>EGRESOS</b>		<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
<b>COSTOS DEL TERRENO</b>		<b>S/ 6,809,664.00</b>	<b>S/ 71,735.76</b>	<b>S/ 6,881,399.76</b>
Terreno 1				
Total Terreno	m2	S/ 6,224,400	S/ 0	S/ 6,224,400
Comisión	%	S/ 186,732	S/ 33,612	S/ 220,344
Demolición	Glb	S/ 200,000	S/ 36,000	S/ 236,000
Alcabala (3% del precio del terreno)	%	S/ 186,732	S/ 0	S/ 186,732
Gastos notariales y registrales	unid	S/ 11,800	S/ 2,124	S/ 13,924
<b>DESARROLLO Y PROYECTOS</b>		<b>S/ 370,557.29</b>	<b>S/ 66,412.31</b>	<b>S/ 436,969.60</b>
Estudio de Suelos	Glb	S/ 5,250.00	S/ 945.00	S/ 6,195.00
Estudio de títulos y topografía	Glb	S/ 5,250.00	S/ 945.00	S/ 6,195.00
Estudio de impacto Vial	Glb	S/ 17,500.00	S/ 3,150.00	S/ 20,650.00
Estudio de Impacto Ambiental	Glb	S/ 17,500.00	S/ 3,150.00	S/ 20,650.00
Licencias - tasas municipales		S/ 1,600.00		S/ 1,600.00
Proyecto (Arquitectura y especialidades)	m2	S/ 289,957.29	S/ 52,192.31	S/ 342,149.60
Estudio de mercado	Glb	S/ 3,500.00	S/ 630.00	S/ 4,130.00
Servicios de compatibilización		S/ 30,000.00	S/ 5,400.00	S/ 35,400.00
<b>FACTIBILIDAD Y SERVICIOS PUBLICOS</b>		<b>S/ 16,000.00</b>	<b>S/ 2,880.00</b>	<b>S/ 18,880.00</b>
Factibilidad de agua	Glb	S/ 10,000.00	S/ 1,800.00	S/ 11,800.00
Factibilidad eléctrica	Glb	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
<b>ANTEPROYECTO, PROYECTO Y LICENCIA</b>		<b>S/ 58,936.85</b>	<b>S/ 2,352.37</b>	<b>S/ 61,289.22</b>
Valor total de obra		S/ 8,284,494.00		
UIT		S/ 5,350.00		
<b>Liquidación de anteproyecto</b>		<b>S/ 24,853.48</b>	<b>S/ 745.60</b>	<b>S/ 25,599.09</b>
Pago por derecho de trámite	%	S/ 20,711.24	S/ 0.00	S/ 20,711.24
Boleta de habilitación CAP			S/ 0.00	S/ 0.00
Pago por derecho de revisión CAP	%	S/ 4,142.25	S/ 745.60	S/ 4,887.85
Pago por derecho de revisión INDECI	%	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
<b>Liquidación proyecto</b>		<b>S/ 34,083.37</b>	<b>S/ 1,606.77</b>	<b>S/ 35,690.13</b>
Pago por derecho de trámite	conta	S/ 20,711.24		S/ 20,711.24
Pago por derecho de revisión CAP	%	S/ 4,142.25	S/ 745.60	S/ 4,887.85
Pago por derecho de revisión CIP	%	S/ 4,142.25	S/ 745.60	S/ 4,887.85
Pago por derecho de revisión INDECI	%	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Supervisión de obra CAP	%	S/ 321.00	S/ 57.78	S/ 378.78
Supervisión de obra CIP	%	S/ 321.00	S/ 57.78	S/ 378.78
Licencia de obra	%	S/ 4,445.64	S/ 0.00	S/ 4,445.64

<b>COSTOS DE LA CONSTRUCCION</b>		<b>S/ 19,411,059.36</b>	<b>S/ 3,493,990.68</b>	<b>S/ 22,905,050.04</b>
Costo directo B/R - Total	PEN/m2	2,657,248		
Costo directo S/R - Total	PEN/m2	13,066,359		
<b>Total Costo Directo</b>		<b>S/ 15,723,607.36</b>	<b>S/ 2,830,249.32</b>	<b>S/ 18,553,856.68</b>
Gastos Generales de la construcción	%	S/ 1,451,535.56	S/ 261,276.40	S/ 1,712,811.95
Utilidad del constructor	%	S/ 943,416.44	S/ 169,814.96	S/ 1,113,231.40
Ascensores		S/ 315,000.00	S/ 56,700.00	S/ 371,700.00
Compras Directas (Cocinas, Luminarias, etc.)		S/ 302,500.00	S/ 54,450.00	S/ 356,950.00
Equipamiento Áreas Comunes (Lobby, Gym, Piscina, etc.)		S/ 250,000.00	S/ 45,000.00	S/ 295,000.00
Supervisión de Obra		S/ 425,000.00	S/ 76,500.00	S/ 501,500.00
<b>LICENCIAS Y PERMISOS COMPLEMENTARIOS</b>		<b>S/ 48,680.00</b>	<b>S/ 0.00</b>	<b>S/ 48,680.00</b>
Valor total de obra		8,284,494		
UIT		5,350		
Licencia de demolición	Glb	7,000		7,000
Finalización de obra	Glb	16,050		16,050
Certificado de numeración	Glb	3,630		3,630
Licencia de caseta	Glb	7,000		7,000
Autorización berma municipal	Glb	5,000		5,000
Autorización carteles	Glb	5,000		5,000
Interferencia de vías Lima	Glb	5,000		5,000
Relacionamiento urbano constructivo		-	-	-
<b>IMPUESTOS MUNICIPALES</b>		<b>S/ 124,326.76</b>	<b>S/ 0.00</b>	<b>S/ 124,326.76</b>
Predial y arbitrios	%	119,051		119,051
Constataciones catastrales	Glb	1,646		1,646
Formularios de declaraciones	Glb	3,630		3,630
<b>CONEXIONES Y MEDIDORES</b>		<b>S/ 508,650.00</b>	<b>S/ 91,557.00</b>	<b>S/ 600,207.00</b>
Medidores eléctricos (monofásicos)	und	72,600	13,068	85,668
Medidores de agua	und	6,050	1,089	7,139
Red interna de gas	und	150,000	27,000	177,000
Sub estación eléctrica	und	80,000	14,400	94,400
Red de desague complementaria	und	200,000	36,000	236,000

<b>COMERCIAL Y VENTAS</b>		<b>1,770,409</b>	<b>318,674</b>	<b>2,089,082</b>
Gastos de Publicidad (2% de venta)	%	847,086	152,475	999,561
Comisión de Venta (2% de ventas)	%	923,323	166,198	1,089,521
Fee de marca (0.5%)	%	-	-	-
Paisajismo		-	-	-
<b>GERENCIA DE PROYECTOS</b>		<b>2,117,714</b>	<b>381,188</b>	<b>2,498,902</b>
Gastos generales Inmobiliarios (Gerencia)	%	2,117,714	381,188	2,498,902

<b>POST VENTA</b>		<b>242,000</b>	<b>43,560</b>	<b>285,560</b>
Gastos de post venta	unid.	242,000	43,560	285,560

<b>CONFORMIDAD E INDEPENDIZACIÓN</b>		<b>S/ 418,380.72</b>	<b>S/ 51,961.28</b>	<b>S/ 470,342.00</b>
Elaboración de Expediente de Declaratoria de Fábrica (tasa)	Glb	S/ 278.00	S/ 50.04	S/ 328.04
Planos de independización	und	S/ 16,045.76	S/ 2,888.24	S/ 18,933.99
Gastos notariales (Fábrica e independización)	Glb	S/ 15,000.00	S/ 2,700.00	S/ 17,700.00
Gastos Registrales Fabrica	%	S/ 24,853.48		S/ 24,853.48
Gastos Registrales Independización	%	S/ 24,853.48		S/ 24,853.48
Gastos Registrales Levantamiento Hipoteca	Glb	S/ 30,000.00		S/ 30,000.00
Gastos Notariales Levantamiento Hipoteca	Glb	S/ 30,000.00	S/ 5,400.00	S/ 35,400.00
Copias de Partidas	und	S/ 12,100.00	S/ 2,178.00	S/ 14,278.00
Serpar	und	S/ 50,000.00		S/ 50,000.00
Gastos legales varios	mes	S/ 215,250.00	S/ 38,745.00	S/ 253,995.00

<b>FINANCIEROS</b>		<b>S/ 228,904.01</b>	<b>S/ 41,202.72</b>	<b>S/ 270,106.73</b>
Estructuración banco	%	159,482	28,707	188,189
Comisión seguros	%	38,822	6,988	45,810
Supervisión Bancaria	mes	30,600	5,508	36,108

<b>MONTO DE INVERSION DEL PROYECTO</b>		<b>S/ 32,125,281.45</b>	<b>S/ 4,565,514.17</b>	<b>S/ 36,690,795.62</b>
--	--	-------------------------	------------------------	-------------------------

En resumen, los egresos son S/36'690,795.62 adicional el gasto financiero que asciende a S/ 3'068,698.13 por impuesto a la renta que en total sumarian un monto de S/39'759,493.75 soles. Este resumen se muestra a continuación en la tabla 27.

**Tabla 27.***Resumen de Egresos sin Gastos Financieros*

<b>MONTO DE INVERSIÓN</b>	<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
COSTOS DEL TERRENO	S/ 6,809,664.00	S/ 71,735.76	S/ 6,881,399.76
DESARROLLO Y PROYECTOS	S/ 370,557.29	S/ 66,412.31	S/ 436,969.60
FACTIBILIDAD Y SERVICIOS PUBLICOS	S/ 16,000.00	S/ 2,880.00	S/ 18,880.00
ANTEPROYECTO, PROYECTO Y LICENCIA	S/ 58,936.85	S/ 2,352.37	S/ 61,289.22
COSTOS DE LA CONSTRUCCION	S/ 19,411,059.36	S/ 3,493,990.68	S/ 22,905,050.04
LICENCIAS Y PERMISOS			
COMPLEMENTARIOS	S/ 48,680.00	S/ 0.00	S/ 48,680.00
IMPUESTOS MUNICIPALES	S/ 124,326.76	S/ 0.00	S/ 124,326.76
CONEXIONES Y MEDIDORES	S/ 508,650.00	S/ 91,557.00	S/ 600,207.00
COMERCIAL Y VENTAS	S/ 1,770,408.70	S/ 318,673.57	S/ 2,089,082.27
GERENCIA DE PROYECTOS	S/ 2,117,713.76	S/ 381,188.48	S/ 2,498,902.24
POST VENTA	S/ 242,000.00	S/ 43,560.00	S/ 285,560.00
CONFORMIDAD E INDEPENDIZACI3N	S/ 418,380.72	S/ 51,961.28	S/ 470,342.00
FINANCIEROS	S/ 228,904.01	S/ 41,202.72	S/ 270,106.73
<b>SUBTOTAL</b>	<b>S/ 32,125,281.45</b>	<b>S/ 4,565,514.17</b>	<b>S/ 36,690,795.62</b>
Gasto financiero	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Impuesto a la renta	S/ 3,068,698.13	S/ 0.00	S/ 3,068,698.13
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>S/ 35,193,979.58</b>	<b>S/ 4,565,514.17</b>	<b>S/ 39,759,493.75</b>

**11.3.4 Situaci3n Tributaria.**

Respecto a la situaci3n tributaria se puede observar que registra un IGV producto de las ventas equivalente a S/. 3,811,885, mientras que se gener3 un IGV correspondientes a las compras equivalente a S/.4,565,514 que se dividen en S/.3,493,991 que representa a la etapa de construcci3n y un IGV de S/.1,071,523 que representa otros gastos servicios gravados; la diferencia de ambos resulta un cr3dito fiscal de S/ 753.629.40, generando de este modo un mayor IGV de gastos respecto a las ventas. Se podr3a encontrar estrategias para optimizaci3n del cr3dito fiscal. (ver Tabla 28)

**Tabla 28.***Determinación del Crédito Fiscal.*

<b>VENTAS</b>	<b>Parcial</b>	<b>IGV</b>	<b>Total</b>
Etapa I	S/ 38,431,339.4	S/ 3,458,820.6	S/ 41,890,160.0
Estacionamientos	S/ 2,018,348.6	S/ 181,651.4	S/ 2,200,000.0
Comercio	S/ 1,904,587.2	S/ 171,412.8	S/ 2,076,000.0
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 42,354,275.2</b>	<b>S/ 3,811,884.8</b>	<b>S/ 46,166,160.0</b>
<b>EGRESOS</b>			
COSTOS DEL TERRENO	S/ 6,809,664.0	S/ 71,735.8	S/ 6,881,399.8
DESARROLLO Y PROYECTOS	S/ 370,557.3	S/ 66,412.3	S/ 436,969.6
FACTIBILIDAD Y SERVICIOS PUBLICOS	S/ 16,000.0	S/ 2,880.0	S/ 18,880.0
ANTEPROYECTO, PROYECTO Y LICENCIA	S/ 58,936.8	S/ 2,352.4	S/ 61,289.2
COSTOS DE LA CONSTRUCCION	S/ 19,411,059.4	S/ 3,493,990.7	S/ 22,905,050.0
LICENCIAS Y PERMISOS COMPLEMENTARIOS	S/ 48,680.0	S/ 0.0	S/ 48,680.0
IMPUESTOS MUNICIPALES	S/ 124,326.8	S/ 0.0	S/ 124,326.8
CONEXIONES Y MEDIDORES COMERCIAL Y VENTAS	S/ 508,650.0	S/ 91,557.0	S/ 600,207.0
GERENCIA DE PROYECTOS	S/ 1,770,408.7	S/ 318,673.6	S/ 2,089,082.3
POST VENTA	S/ 2,117,713.8	S/ 381,188.5	S/ 2,498,902.2
CONFORMIDAD E INDEPENDIZACIÓ	S/ 242,000.0	S/ 43,560.0	S/ 285,560.0
FINANCIEROS	S/ 418,380.7	S/ 51,961.3	S/ 470,342.0
	S/ 228,904.0	S/ 41,202.7	S/ 270,106.7
Impuesto a la Renta	S/ 3,068,698.1	S/ 0.0	S/ 3,068,698.1
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>S/ 35,193,979.6</b>	<b>S/ 4,565,514.2</b>	<b>S/ 39,759,493.8</b>
<b>CREDITO FISCAL</b>			<b>S/ 753,629.4</b>
IGV (18%) de la construcción		3,493,991	
IGV (18%) de otros costos		1,071,523	
IGV Ventas		(3,811,885)	

**11.3.5 Flujo de Caja**

**Flujo de Caja Económico:** En este flujo de caja observaremos los ingresos sobre las ventas equivalente a S/. 42,354,275.23 antes de impuestos y los egresos que vienen a ser

equivalentes a S/. 32,125,281.45, es decir el margen Bruto que representa el proyecto equivale a S/. 10,228,994.00 que representa el 24%. (Ver en Anexo 2 detallado del flujo).

**Flujo de Caja Financiero:** Para este flujo incluimos los ingresos por ventas y egresos de costos y gastos donde el aporte del promotor trasladado en el tiempo tiene un retorno de su inversión a partir del mes siguiente de concluir la obra hasta terminar el periodo de venta de los departamentos (ver en Anexo 3 de flujos financieros).

#### **11.3.6 Estado de resultados:**

Con ventas totales de S/42.3 millones, el proyecto generará una Utilidad Bruta de S/ 14.3 millones, lo que representa un margen bruto del 34% que está dentro de lo esperado para proyectos inmobiliarios en Perú.

Después de descontar los gastos de administración y gastos de ventas, el proyecto alcanza una Utilidad Operativa de S/ 10.45 millones con un margen operativo del 24%.

La Utilidad Neta de S/ 7.2 millones, equivalente a un margen neto del 17% sobre las ventas totales.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 23.8 % supera el costo de capital del proyecto y genera un retorno superior al mínimo exigido por los inversionistas. En conclusión, los indicadores financieros del Estado de Resultados confirman que el proyecto es viable, rentable y con márgenes competitivos (ver Tabla 29).

**Tabla 29.***Estado de Resultados de las Ventas*

Ventas	42,354,275	100%
Costo de ventas	(28,008,255)	66%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>14,346,020</b>	34%
Gastos administrativos	(2,117,714)	
Gastos de ventas	(1,770,409)	
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>10,457,898</b>	
Gastos Financieros	(228,904)	
Otros Egresos		
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>10,228,994</b>	24%
IR	30%	(3,017,553)
<b>Utilidad Neta</b>	<b>7,211,441</b>	17%

**11.3.7 Análisis de Sensibilidad**

Para el análisis, hemos tomado dos variables que consideramos son las de mayor impacto en los resultados del proyecto: Velocidad de venta y costos de construcción sobre rasante.

**Velocidad de venta**

La sensibilidad del modelo muestra que una desaceleración en la velocidad de ventas podría impactar negativamente el flujo de caja operativo, incrementando los costos financieros asociados al crédito constructor y posponiendo el periodo de recuperación del capital invertido. Por el contrario, una mayor velocidad de ventas mejoraría los indicadores de rentabilidad al reducir los plazos de financiamiento y optimizar la rotación del capital.

**Tabla 30.***Sensibilidad por Velocidad de Ventas*

	<b>TIRa</b>	<b>ROE</b>	<b>Utilidad Neta</b>
Velocidad de ventas Dpto	1	-	6,682,422
	2	16.03%	6,911,984
	3	<b>23.80%</b>	<b>7,211,441</b>
	4	24.18%	7,026,765
	5	24.55%	7,049,721

**Costo directo de obra sobre rasante (US\$/m2).**

Un aumento de los costos de construcción puede reducir la utilidad neta y la TIR, comprometiendo la eficiencia financiera y el margen de contribución del desarrollador.

Será importante mantener un control riguroso del presupuesto de obra, priorizar procesos eficientes de contratación y supervisión técnica, y establecer mecanismos de contingencia que mitiguen los riesgos asociados a incrementos en materiales, mano de obra o tiempos de ejecución.

**Tabla 31.***Sensibilidad por Costos de Construcción.*

	<b>TIRa</b>	<b>ROE</b>	<b>Utilidad Neta</b>
Costo directo S/R sin IGV	500	24.72%	7,802,708
	514	23.83%	7,531,307
	529	22.93%	7,259,906
	543	<b>23.80%</b>	<b>7,211,441</b>
	557	21.03%	6,717,104
	571	20.13%	6,445,703

#### **11.4 Análisis Financiero del Inversionista.**

El propósito de este análisis es evaluar la tasa de retorno que el alquiler de los departamentos generará al inversionista.

Para la evaluación se desarrollan flujos de caja para diferentes escenarios de financiamiento y tipo de alquiler (Renta corta y larga).

##### **11.4.1 Supuestos Generales.**

- Se considera un horizonte de evaluación de 21 años, se considera la reventa del activo en el último año.
- La estructura de la comisión por administración de renta larga es de 4% del alquiler mensual, además incluye un cobro único anual por concepto de corretaje equivalente al 60% del valor de un alquiler mensual (solo departamento).
- La comisión por administración de renta corta es el 8% del alquiler mensual, este incluye el servicio de corretaje.
- El incremento anual de ingresos por alquiler y costos relacionados se estima en 3% anual.
- Para la apreciación del activo se considera un incremento de valor a razón del 3% anual.
- Se considera un 5% impuesto a la renta para personas naturales.
- Para el financiamiento con crédito hipotecario se considera una tasa de 9% a 20 años, considerando cuotas simples.

- El financiamiento directo contempla un esquema de pagos con la inmobiliaria a un plazo de tres años. La distribución anual sobre el valor total del inmueble se establece en: 20%, 50% y 30%

#### **11.4.2 Ingresos.**

Son los montos generados por el alquiler de los departamentos y cocheras, (ver Tabla 35) y la reventa del activo en el año 21.

#### **Tabla 32.**

Valor de alquileres

Tipología	Precio base de alquiler mensual S/
Dpto. 51.60 m <sup>2</sup> (2 dorms)	2,700
Dpto. 40 m <sup>2</sup> (1 dorm)	2,200
Cochera	350

#### **11.4.3 Egresos.**

Son gastos a cargo del propietario: comisiones de gestión, amoblamiento (para el caso de renta corta), mantenimiento del edificio y obligaciones tributarias (predial y arbitrios).

#### **11.4.4 Escenarios de Evaluación.**

Para la evaluación de escenarios se ha seleccionado dos tipologías de departamentos con vista a parque: uno de 51.60 m<sup>2</sup> con dos dormitorios y otro de 40 m<sup>2</sup> con un dormitorio.

Para cada tipología se analizará cuatro escenarios, combinando los esquemas de renta (larga y corta) con las opciones de financiamiento (directo e hipotecario).



Financiamiento: Directo con la Inmobiliario

Valor de departamento: S/392,160

Tasa: 0%

Estructuración de financiamiento en 3 años con cuotas del 20%;50% y 30% respectivamente.

TIR: 8.0 %

**Flujo de caja:**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21	
<b>Inversión</b>	<b>-132,648.00</b>	<b>-176,864.00</b>	<b>-132,648.00</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>822,548</b>
Departamento	-117,648.00	-156,864.00	-117,648.00																				729,533
Cochera	-15,000.00	-20,000.00	-15,000.00																				93,015
<b>Ingresos Anuales</b>				<b>32,940</b>	<b>33,928</b>	<b>34,946</b>	<b>35,994</b>	<b>37,074</b>	<b>38,186</b>	<b>39,332</b>	<b>40,512</b>	<b>41,727</b>	<b>42,979</b>	<b>44,269</b>	<b>45,597</b>	<b>46,965</b>	<b>48,374</b>	<b>49,825</b>	<b>51,319</b>	<b>52,859</b>	<b>54,445</b>	<b>56,078</b>	
Alquiler Depto mensual				2,700	2,781	2,864	2,950	3,039	3,130	3,224	3,321	3,420	3,523	3,629	3,737	3,850	3,965	4,084	4,207	4,333	4,463	4,597	
Alquiler Cochera mensual				350	361	371	382	394	406	418	430	443	457	470	484	499	514	529	545	562	578	596	
Ocupación mensual				90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	
<b>Egresos Anuales</b>				<b>-4,453</b>	<b>-4,567</b>	<b>-4,684</b>	<b>-4,804</b>	<b>-4,928</b>	<b>-5,056</b>	<b>-5,188</b>	<b>-5,324</b>	<b>-5,464</b>	<b>-5,608</b>	<b>-5,756</b>	<b>-5,909</b>	<b>-6,066</b>	<b>-6,228</b>	<b>-6,395</b>	<b>-6,567</b>	<b>-6,744</b>	<b>-6,927</b>	<b>-7,115</b>	
Comisión Anual				-2,938	-3,026	-3,116	-3,210	-3,306	-3,405	-3,508	-3,613	-3,721	-3,833	-3,948	-4,066	-4,188	-4,314	-4,443	-4,577	-4,714	-4,855	-5,001	
Mantenimiento mensual				-260	-268	-276	-284	-293	-301	-310	-320	-329	-339	-349	-360	-371	-382	-393	-405	-417	-430	-443	
Limpieza y Servicios mensual				-450	-464	-477	-492	-506	-522	-537	-553	-570	-587	-605	-623	-642	-661	-681	-701	-722	-744	-766	
Predial y Arbitrios Anual				-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	-663	
<b>Impuesto a la Renta</b>				<b>-1,647</b>	<b>-1,696</b>	<b>-1,747</b>	<b>-1,800</b>	<b>-1,854</b>	<b>-1,909</b>	<b>-1,967</b>	<b>-2,026</b>	<b>-2,086</b>	<b>-2,149</b>	<b>-2,213</b>	<b>-2,280</b>	<b>-2,348</b>	<b>-2,419</b>	<b>-2,491</b>	<b>-2,566</b>	<b>-2,643</b>	<b>-2,722</b>	<b>-2,804</b>	
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-132,648.00</b>	<b>-176,864.00</b>	<b>-132,648.00</b>	<b>24,225</b>	<b>24,969</b>	<b>25,735</b>	<b>26,524</b>	<b>27,336</b>	<b>28,173</b>	<b>29,035</b>	<b>29,923</b>	<b>30,838</b>	<b>31,780</b>	<b>32,750</b>	<b>33,750</b>	<b>34,779</b>	<b>35,839</b>	<b>36,931</b>	<b>38,056</b>	<b>39,215</b>	<b>40,408</b>	<b>864,185</b>	
<b>TIR</b>	<b>8.0%</b>																						







Financiamiento: Directo con la Inmobiliaria

Valor Departamento: S/336,000

Tasa de interés: 0%

Estructuración de financiamiento en 3 años con cuotas del 20%;50% y 30% respectivamente.

TIR: 7.8 %

**Flujo de caja:**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21
<b>Inversión</b>	<b>-115,800</b>	<b>-193,000</b>	<b>-77,200</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>718,074</b>
Departamento	-100,800	-168,000	-67,200																			625,059
Cochera	-15,000	-25,000	-10,000																			93,015
<b>Ingresos Anuales</b>				<b>27,540</b>	<b>28,366</b>	<b>29,217</b>	<b>30,094</b>	<b>30,997</b>	<b>31,926</b>	<b>32,884</b>	<b>33,871</b>	<b>34,887</b>	<b>35,933</b>	<b>37,011</b>	<b>38,122</b>	<b>39,265</b>	<b>40,443</b>	<b>41,657</b>	<b>42,906</b>	<b>44,194</b>	<b>45,519</b>	<b>45,519</b>
Alquiler Depto mensual				2,200	2,266	2,334	2,404	2,476	2,550	2,627	2,706	2,787	2,871	2,957	3,045	3,137	3,231	3,328	3,428	3,530	3,636	3,636
Alquiler Cochera mensual				350	361	371	382	394	406	418	430	443	457	470	484	499	514	529	545	562	578	578
Ocupación mensual				90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
<b>Egresos Anuales</b>				<b>-3,676</b>	<b>-3,769</b>	<b>-3,865</b>	<b>-3,963</b>	<b>-4,065</b>	<b>-4,170</b>	<b>-4,277</b>	<b>-4,388</b>	<b>-4,502</b>	<b>-4,620</b>	<b>-4,741</b>	<b>-4,866</b>	<b>-4,995</b>	<b>-5,127</b>	<b>-5,264</b>	<b>-5,404</b>	<b>-5,549</b>	<b>-5,698</b>	<b>-5,732</b>
Comisión Anual				-2,422	-2,494	-2,569	-2,646	-2,726	-2,807	-2,892	-2,978	-3,068	-3,160	-3,254	-3,352	-3,453	-3,556	-3,663	-3,773	-3,886	-4,003	-4,003
Mantenimiento mensual				-213	-219	-226	-233	-240	-247	-254	-262	-270	-278	-286	-295	-304	-313	-322	-332	-342	-352	-363
Limpieza y Servicios mensual				-350	-361	-371	-382	-394	-406	-418	-430	-443	-457	-470	-484	-499	-514	-529	-545	-562	-578	-596
Predial y Arbitrios Anual				-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579	-579
<b>Impuesto a la Renta</b>				<b>-1,377</b>	<b>-1,418</b>	<b>-1,461</b>	<b>-1,505</b>	<b>-1,550</b>	<b>-1,596</b>	<b>-1,644</b>	<b>-1,694</b>	<b>-1,744</b>	<b>-1,797</b>	<b>-1,851</b>	<b>-1,906</b>	<b>-1,963</b>	<b>-2,022</b>	<b>-2,083</b>	<b>-2,145</b>	<b>-2,210</b>	<b>-2,276</b>	<b>-2,276</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-115,800</b>	<b>-193,000</b>	<b>-77,200</b>	<b>20,294</b>	<b>20,917</b>	<b>21,559</b>	<b>22,221</b>	<b>22,902</b>	<b>23,604</b>	<b>24,327</b>	<b>25,071</b>	<b>25,838</b>	<b>26,628</b>	<b>27,442</b>	<b>28,280</b>	<b>29,143</b>	<b>30,032</b>	<b>30,947</b>	<b>31,891</b>	<b>32,862</b>	<b>33,863</b>	<b>751,908</b>
<b>TIR</b>	<b>7.8%</b>																					

**Escenario 2A: Renta Corta – Dpto. 40.00 m2 (01 dormitorio)**Financiamiento: Crédito hipotecario a 20 años

Valor: S/336,000

Tasa de interés: 9%

Inicial: 20%

Valor de la cuota: S/2,442.3

TIR: 8.4%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21	
<b>Inversión</b>	<b>-67,200</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-44,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-44,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-44,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-44,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>612,853</b>
Departamento	-67,200	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	-29,308	606,853
Mobiliario				-15,000					-15,000					-15,000									6,000
<b>Ingresos Anuales</b>				<b>27,720</b>	<b>29,979</b>	<b>32,422</b>	<b>35,065</b>	<b>37,923</b>	<b>41,013</b>	<b>44,356</b>	<b>47,971</b>	<b>51,881</b>	<b>53,437</b>	<b>55,040</b>	<b>56,691</b>	<b>58,392</b>	<b>60,144</b>	<b>61,948</b>	<b>63,807</b>	<b>65,721</b>	<b>67,692</b>	<b>67,692</b>	
Alquiler Depto mensual				4,200	4,326	4,456	4,589	4,727	4,869	5,015	5,165	5,320	5,480	5,644	5,814	5,988	6,168	6,353	6,543	6,740	6,942	6,942	
Ocupación mensual				55%	58%	61%	64%	67%	70%	74%	77%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%
<b>Egresos Anuales</b>				<b>-5,492</b>	<b>-5,581</b>	<b>-5,669</b>	<b>-5,753</b>	<b>-5,834</b>	<b>-5,912</b>	<b>-5,985</b>	<b>-6,053</b>	<b>-6,116</b>	<b>-6,284</b>	<b>-6,458</b>	<b>-6,636</b>	<b>-6,820</b>	<b>-7,010</b>	<b>-7,205</b>	<b>-7,406</b>	<b>-7,613</b>	<b>-7,826</b>	<b>-7,826</b>	
Comisión Anual				-2,218	-2,398	-2,594	-2,805	-3,034	-3,281	-3,548	-3,838	-4,150	-4,275	-4,403	-4,535	-4,671	-4,812	-4,956	-5,105	-5,258	-5,415	-5,415	
Mantenimiento mensual				-163	-168	-173	-178	-183	-189	-195	-200	-206	-213	-219	-226	-232	-239	-247	-254	-262	-269	-269	
Limpieza y Servicios mensual				-350	-361	-371	-382	-394	-406	-418	-430	-443	-457	-470	-484	-499	-514	-529	-545	-562	-578	-578	
Predial y Arbitrios Anual				-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	
<b>Impuesto a la Renta</b>				<b>-1,386</b>	<b>-1,499</b>	<b>-1,621</b>	<b>-1,753</b>	<b>-1,896</b>	<b>-2,051</b>	<b>-2,218</b>	<b>-2,399</b>	<b>-2,594</b>	<b>-2,672</b>	<b>-2,752</b>	<b>-2,835</b>	<b>-2,920</b>	<b>-3,007</b>	<b>-3,097</b>	<b>-3,190</b>	<b>-3,286</b>	<b>-3,385</b>	<b>-3,385</b>	
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-67,200</b>	<b>-29,308</b>	<b>-29,308</b>	<b>-25,400</b>	<b>-8,555</b>	<b>-6,552</b>	<b>-4,378</b>	<b>-2,018</b>	<b>-14,456</b>	<b>3,323</b>	<b>6,338</b>	<b>9,608</b>	<b>10,788</b>	<b>-2,996</b>	<b>13,256</b>	<b>14,546</b>	<b>15,874</b>	<b>17,243</b>	<b>3,652</b>	<b>20,104</b>	<b>21,599</b>	<b>663,760</b>	
<b>TIR</b>	<b>8.4%</b>																						



#### ***11.4.5 Conclusiones del Análisis de Escenarios:***

- Los escenarios analizados arrojan una TIR después de impuestos que oscila entre el 6.2% y el 9.9%. Este rendimiento neto supera el retorno bruto anual del 5.7% estimado para el distrito de Lince (ver Figura 70).
- En cuanto a la modalidad de arrendamiento, se evidencia que la renta corta ofrece una rentabilidad superior.
- La rentabilidad generada por los alquileres de los departamentos financiados directamente con la inmobiliaria es mayor a la que se financian con crédito hipotecario.
- La tipología de dos dormitorios (51.60 m<sup>2</sup>) generó retornos cercanos a la tasa de interés del crédito hipotecario, por tanto, podría reevaluarse el diseño arquitectónica planteando más tipologías de 1 dormitorio + estudio, a fin de no superar la densidad neta habitacional.
- La etapa de preventa constituye el momento estratégico para la inversión y la generación de rentas pasivas. Aprovechar los precios de lanzamiento permite maximizar el retorno de la inversión. A medida que el proyecto se consolida y los precios aumentan, la rentabilidad porcentual de los alquileres disminuirá.

## Conclusiones Generales

### **Sobre la Viabilidad del Modelo de Negocio "Only Investors":**

La investigación confirma que existe una demanda insatisfecha en el mercado inmobiliario de Lima Metropolitana para productos diseñados específicamente para el inversionista *retail*. El modelo propuesto valida que es viable complementar el desarrollo de un proyecto inmobiliario tradicional de venta directa con la gestión del *property y asset management*, mediante alianzas estratégicas entre desarrolladores y gestores de activos.

La evaluación financiera muestra que la etapa gestionada por el desarrollador inmobiliario resulta rentable y al inversionista le ofrece retornos superiores al promedio de Lince. Su principal ventaja radica en permitir al propietario conservar el control del activo, delegando la carga operativa del alquiler en empresas especializadas.

### **Sobre la Ubicación y el Producto:**

La elección del distrito de Lince (Zona 5) es estratégica. El estudio de mercado ratifica que la conectividad con el Centro Financiero de San Isidro y la cercanía a vías arteriales (Javier Prado, Vía Expresa) son factores determinantes para el perfil del arrendatario objetivo (jóvenes profesionales, nómadas digitales y visitantes temporales). Asimismo, el diseño de unidades compactas (40 m<sup>2</sup> a 51 m<sup>2</sup>) optimiza el ticket de venta y maximiza el precio de alquiler por metro cuadrado.

No obstante, en base con el análisis de escenarios desarrollados en el ítem 11.4.4, se sugiere evaluar la opción de incorporar departamentos con una tipología de un dormitorio +

estudio, en vista de que esta tipología podría resultar mas atractiva para la inversión en renta residencial.

### **Sobre los Aspectos Normativos:**

La viabilidad técnica del proyecto en su configuración actual (22 pisos) depende estrictamente de la aplicación de la normativa de Vivienda de Interés Social (VIS), la cual permite incrementar la densidad de 1,750 hab/ha (norma local) a 5,600 hab/ha. Sin el amparo de esta normativa, la edificabilidad del terreno se vería drásticamente reducida, comprometiendo la rentabilidad del proyecto.

### **Consideraciones para la Implementación del Modelo de Negocio en el Perú de cara al**

#### **Inversionista:**

Dado que el modelo Only Investors es relativamente nuevo en el mercado peruano, la fuerza de ventas debe recibir una capacitación integral que abarque no solo las características del producto inmobiliario, sino también conceptos clave de asesoría financiera. Para lograr una comunicación clara y persuasiva, se recomienda incorporar herramientas digitales como simuladores de rentabilidad, cuadros comparativos, escenarios de apalancamiento y análisis de flujo de caja que permitan tangibilizar el retorno de la inversión y justificar el valor del metro cuadrado frente a la oferta tradicional.

Asimismo, es fundamental transmitir al inversionista que la rentabilidad de un inmueble no se limita únicamente al ingreso por alquiler mensual. Una evaluación completa debe considerar elementos como la revalorización del activo por su ubicación estratégica, el

comportamiento del mercado a mediano y largo plazo, y los beneficios de diversificar el patrimonio a través de un activo tangible, estable y de bajo riesgo en comparación con otros instrumentos financieros. Esta visión integral permitirá fortalecer la propuesta de valor del modelo Only Investors y mejorar la toma de decisiones de los potenciales compradores.

### **Consideraciones para la Implementación del Modelo de Negocio en el Perú de cara al**

#### **Promotor Inmobiliario:**

Un proyecto inmobiliario desarrollado bajo el enfoque Only Investor exige que el operador del edificio cuente con una amplia y comprobada experiencia en la gestión de activos residenciales orientados a renta. Su participación debe iniciarse desde las etapas tempranas del proyecto, aportando criterios técnicos para validar la ubicación, el diseño arquitectónico, la configuración de las unidades, las áreas comunes y la propuesta de servicios. Esta interacción temprana asegura que el producto final responda a las necesidades reales del mercado y maximice la ocupabilidad, el flujo de caja y la rentabilidad para los inversionistas.

El análisis realizado evidencia que en el mercado peruano son pocas las empresas que poseen este nivel de especialización y know-how en la operación profesional de edificios multifamiliares destinados exclusivamente a renta. Por ello, el promotor debe ser especialmente riguroso en la selección de su socio estratégico, evaluando factores como su trayectoria, su capacidad operativa, sus métricas de desempeño (ocupación, rotación, tarifas promedio) y su solvencia institucional. La correcta elección del operador es un elemento crítico para el éxito del proyecto, ya que influye directamente en la sostenibilidad del modelo, la percepción de valor del inversionista y la estabilidad de los ingresos a largo plazo.

## Referencias

- Airbtics. (2025). *Ingresos de Airbnb en Lima, Perú: Datos y perspectivas sobre alquileres a corto plazo hasta 2025*. airbtics.com. <https://airbtics.com/annual-airbnb-revenue-in-lima-peru/>
- Alcalá, C. (20 de Junio de 2025). *Caída en alquileres: siete distritos de Lima registran precios más bajos en lo que va de 2025*. Gestión. <https://gestion.pe/economia/empresas/siete-distritos-de-lima-registran-caida-en-el-precio-de-alquiler-cuales-son-noticia/>
- APEIM. (Enero de 2024). *apeim.com*. Niveles Socioeconómicos 2023 -2024. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2024/01/APEIM-Informe-de-Niveles-Socioeconomicos-2023-2024-Version-WEB.pdf>
- Arellano. (s.f.). *Características de los Estilos de Vida*. arellano.pe. <https://arellano.pe/estilos-de-vida/los-estilos-de-vida-caracteristicas/>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). (setiembre de 2024). *Niveles Socioeconómicos 2024 -2025 [Figura]*. Recuperado el junio de 2025, de APEIM. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2025/03/2023-2024-Version-WEB.pdf.pdf>
- ASPAI. (10 de Febrero de 2025). *aspai.pe*. El mercado inmobiliario de Lima Metropolitana creció un 30% en 2024 impulsado por la Vivienda de interés social.

<https://aspai.pe/2025/02/10/el-mercado-inmobiliario-de-lima-metropolitana-crecio-un-30-en-2024-impulsado-por-la-vivienda-de-interes-social/>

Canchari, D. (8 de Mayo de 2025). *Déficit habitacional en Perú supera los 1,9 millones de hogares, advierte ASEI*. La República.

<https://larepublica.pe/economia/2025/05/08/deficit-habitacional-en-peru-supera-los-19-millones-de-hogares-advier-te-asei-hnews-315252>

CCLA. (s.f.). *Proyectos en operación Perú*. CCLA. <https://cclagroup.com/proyectos-en-operacion-peru/>

Chicana, A. (17 de Enero de 2025). *Este distrito de Lima podría volverse inhabitable para 2028, según informe del Ministerio de Vivienda: es el más poblado de la capital*. La República. <https://larepublica.pe/sociedad/2025/01/16/este-distrito-de-peru-podria-volverse-inhabitable-para-2028-segun-informe-del-ministerio-de-vivienda-evat-1060768>

ComexPerú. (30 de Octubre de 2020). *DESARROLLO Y EXPECTATIVAS DEL SECTOR INMOBILIARIO POS-COVID-19*. comexperu.org.pe.  
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/desarrollo-y-expectativas-del-sector-inmobiliario-pos-covid-19>

CPI Research. (Marzo de 2025). *Perú: Población 2025*. cpi.pe.

[https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/CPI%20-%20Market%20Report%20-%20Proyecciones%20Poblacionales%202025%20\(2\).pdf](https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/CPI%20-%20Market%20Report%20-%20Proyecciones%20Poblacionales%202025%20(2).pdf)

El Comercio. (10 de Junio de 2025). *Récord histórico en ventas de viviendas en Lima*

*Metropolitana, ¿qué buscan hoy los compradores?* [elcomercio.pe](https://elcomercio.pe).

<https://elcomercio.pe/economia/peru/record-historico-en-ventas-de-viviendas-en-lima-metropolitana-que-buscan-hoy-los-compradores-l-ultimas-noticia/>

Eureka Grupo Inmobiliario. (2024). *Viridiam -Lince con San Isidro*.

<https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>.

<https://inmobiliariaeureka.com/proyectos/viridian/>

Fondo Mivivienda. (s.f.). *Bono del Buen Pagador para el Crédito Mivivienda*.

[mivivienda.com.pe. https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=22](https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=22)

Inmobiliaria Actual. (2024). *Park Orquídeas*. [actual.pe. https://actual.pe/proyecto/edificio-park-orquideas/](https://actual.pe/proyecto/edificio-park-orquideas/)

Metro Cuadrado. (21 de Mayo de 2025). *Distritos de Lima con mayor demanda inmobiliaria: precios y tipos de departamentos preferidos*. Metro Cuadrado.

<https://especial.larepublica.pe/metro-cuadrado/vivienda-y-construccion/2025/05/21/distritos-de-lima-con-mayor-demanda-inmobiliaria-precios-y-tipos-de-departamentos-preferidos-509418>

Meza Capcha, E. (18 de enero de 2025). *Infobae*. Infobae.

<https://www.infobae.com/peru/2025/01/18/inei-revelo-cuantos-habitantes-tiene-lima-en-su-490-aniversario-de-fundacion/>

Perú 21. (17 de setiembre de 2024). *Demanda por departamentos de estreno en Lima siguen en aumento*. peru21.pe. <https://peru21.pe/lima/demanda-por-departamentos-de-estreno-en-lima-siguen-en-aumento/>

Salazar Herrada, E. (7 de Mayo de 2025). *Mercado inmobiliario de Lima crece 30% en el primer trimestre de 2025: ¿cual es el precio promedio hoy de un departamento?* infobae.com. <https://www.infobae.com/peru/2025/05/07/mercado-inmobiliario-de-lima-crece-30-en-el-primer-trimestre-de-2025-cual-es-el-precio-promedio-hoy-de-un-departamento/>

Urbania. (junio de 2025). *Índice de Venta*. Índice de Venta y Alquiler. [https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX\\_LIMA\\_REPORTE\\_2025-10.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2025/11/INDEX_LIMA_REPORTE_2025-10.pdf)

Urbanizadora Jardín S.A. e Inmuebles Limatambo S.A. (Julio de 2021). *PROPUESTA DE PLAN ESPECÍFICO “CENTRO FINANCIERO SAN ISIDRO”*. cdn.www.gob.pe. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6105880/5399655-propuesta-de-plan-especifico-centro-financiero-san-isidro.pdf?v=1711396030>

Velito, E. (27 de Febrero de 2025). *Inversión inmobiliaria al alza: ¿Qué motiva a los nuevos compradores en Lima?* Gestión. <https://gestion.pe/economia/empresas/millennials-lideran-compra-de-vivienda-pero-con-fines-de-inversion-o-para-vivir-best-place-to-live-inversion-inmobiliaria-noticia/?ref=gesr>

Yolanda Muñoz. (29 de setiembre de 2020). *Diversidad generacional: descubriendo sus ventajas*. yolandamunozcano.com.

<https://yolandamunozcano.com/mentoring/diversidad-generacional-descubriendo-sus-ventajas>



## Apéndices

### 14.1 Apéndice 1: Cuadro de Costos de Construcción.

ESTIMACIÓN DE COSTOS MULTIFAMILIAR CÉNTRICO				
Proyecto:		Edificio Multifamiliar CÉNTRICO		
Cliente:		INTERNO		
Ubicación:		LINCE		
Escenario:		22 pisos y 4 sótanos		
Fecha:		Dic-25		
Item	Descripción	BAJO RASANTE	SOBRE RASANTE	MONTO TOTAL
	<b>Áreas Techadas</b>	<b>2,072.00</b>	<b>6,648.52</b>	<b>8,720.52</b>
1.00	OBRAS PROVISIONALES	204,000.00	816,000.00	1,020,000.00
2.00	ESTRUCTURAS	1,752,912	2,759,136	4,512,047.80
3.00	ARQUITECTURA	410,256	6,548,792	6,959,048.20
4.00	INSTALACIONES			-
4.10	INSTALACIONES ELECTRICAS	134,680	1,462,674	1,597,354.40
4.20	INSTALACIONES SANITARIAS	-	964,035	964,035.40
4.30	SISTEMA CONTRAINCENDIO	41,440	199,456	240,895.60
4.40	DETECCION DE ALARMAS	10,360	53,188	63,548.16
4.50	INSTALACIONES MECANICAS	103,600	66,485	170,085.20
4.60	CCTV+INTERCOM	-	33,243	33,242.60
4.70	INSTALACIONES GAS NATURAL	-	163,350	163,350.00
	OBRA CIVIL DE ASCENSORES	-	-	-
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>2,657,248</b>	<b>13,066,359</b>	<b>15,723,607</b>
5.00	GASTOS GENERALES	512,306.67	939,228.89	1,451,535.56
6.00	UTILIDAD	159,435	783,982	943,416.44
	<b>TOTAL, CONSTRUCTORA</b>	<b>3,328,990</b>	<b>14,789,570</b>	<b>18,118,559</b>
	<b>COMPRA DIRECTA</b>	<b>47,250</b>	<b>820,250</b>	<b>867,500</b>
	EQUIPOS DE COCINA		302,500	302,500.00
	ASCENSORES	47,250	267,750	315,000.00
	Equipamiento Áreas Comunes (Lobby, Gym, Piscina, etc.)	-	250,000	250,000.00
<b>7.00</b>	<b>TOTAL, CONTRATACIONES</b>	<b>3,376,240</b>	<b>15,609,820</b>	<b>18,986,059</b>
	SUPERVISION DE OBRA	150,000	275,000	425,000.00
10.00	<b>MONTO TOTAL DE OBRA</b>	<b>3,526,239.55</b>	<b>15,884,819.81</b>	<b>19,411,059.36</b>

<b>ÁREA CONSTRUIDA</b>	<b>8,720.52</b>
----------------------------	-----------------

## 14.2 Apéndice 2: Flujo de caja Económico del Proyecto

		-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
		Ago-25	Set-25	Oct-25	Nov-25	Dic-25	Ene-26	Feb-26	Mar-26	Abr-26	May-26	Jun-26	Jul-26	Ago-26	Set-26	Oct-26	Nov-26	Dic-26	
<b>INGRESOS</b>																			
Venta de departamentos	41,890,160				1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	
Venta de estacionamientos	2,200,000				100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	
Venta de comercio	2,076,000				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>VENTAS CON IGTV</b>	<b>46,166,160</b>				<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	
IGTV	3,811,885				94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	
<b>VENTAS SIN IGTV</b>	<b>42,354,275</b>				<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	
Flujo cuota inicial (10%)	4,235,428				104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	
Flujo desembolso (90%)	38,118,848				-	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	
<b>INGRESO SIN IGTV</b>	<b>42,354,275</b>				<b>104,459</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	
IGTV	3,811,885				94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	
<b>INGRESO CON IGTV</b>	<b>46,166,160</b>				<b>113,860</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	
<b>EGRESOS</b>																			
costos del terreno	6,809,664	6,609,664	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,000	100,000	-	-	-	-	
saneamiento fisico legal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
desarrollo y proyectos	370,557	45,500	5,100	86,987	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	202,970	-	-	-	-	-	-	-	-	
factibilidad y servicios publicos	16,000	-	-	16,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
anteproyecto, proyecto y licencia	58,937	-	-	24,853	-	-	-	-	-	29,638	-	-	-	-	-	4,446	-	-	
costos de la construccion	19,411,059	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,648,712	387,371	
licencias y permisos complementarios	48,680	-	14,000	5,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,000	-	
impuestos municipales	124,327	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
conexiones y medidores	508,650	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
comercial y ventas	1,770,409	-	-	-	95,940	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	35,118	117,097	41,949	
gerencia de proyectos	2,117,714	-	-	-	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	
post venta	242,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
conformidad e independización	418,381	-	-	-	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	
financieros	228,904	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,411	180,693	1,800	
<b>EGRESOS SIN IGTV</b>	<b>32,125,281</b>	<b>6,655,164</b>	<b>19,100</b>	<b>132,841</b>	<b>158,842</b>	<b>98,019</b>	<b>98,019</b>	<b>98,019</b>	<b>98,019</b>	<b>324,627</b>	<b>92,019</b>	<b>92,019</b>	<b>192,019</b>	<b>192,019</b>	<b>192,019</b>	<b>115,876</b>	<b>4,013,403</b>	<b>488,022</b>	
IGTV por pagar	-3,811,885	-	-	-	9,401,28	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	94,012,76	
IGTV Crédito	4,565,514	77,784	914	19,462	28,294	17,346	17,346	17,346	17,346	53,830	16,270	16,270	17,324	17,324	16,270	19,942	720,320	87,551	
Diferencia	753,629	77,784	914	19,462	18,893	7,945	7,945	7,945	7,945	44,429	6,869	6,869	7,923	7,923	6,869	10,541	-304,420	-6,462	
Crédito fiscal a favor	787,460	77,784	78,698	98,160	117,052	124,997	132,941	140,886	148,830	193,259	200,129	206,998	214,920	222,843	229,712	240,253	-304,420	-6,462	
<b>Pago de IGTV</b>	<b>-330,267</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-304,420</b>	<b>-6,462</b>	
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>																			
Ingresos	42,354,275	-	-	-	104,459	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	11,385,990	1,044,586
Costo de Ventas	-32,125,281	-6,655,164	-19,100	-132,841	-158,842	-98,019	-98,019	-98,019	-98,019	-324,627	-92,019	-92,019	-192,019	-192,019	-192,019	-115,876	-4,013,403	-488,022	
<b>FLUJO ECONOMICO ANTES DE IMPUES</b>	<b>10,228,994</b>	<b>-6,655,164</b>	<b>-19,100</b>	<b>-132,841</b>	<b>-54,383</b>	<b>6,440</b>	<b>6,440</b>	<b>6,440</b>	<b>6,440</b>	<b>-220,168</b>	<b>12,440</b>	<b>12,440</b>	<b>-87,560</b>	<b>-87,560</b>	<b>12,440</b>	<b>-11,417</b>	<b>7,372,587</b>	<b>556,564</b>	
Impuesto a la renta	-	-	-	-	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	
Regularización de Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>FLUJO ECONOMICO DESPUES DE IM</b>	<b>7,211,441</b>	<b>-6,655,164</b>	<b>-19,100</b>	<b>-132,841</b>	<b>-75,275</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-241,060</b>	<b>-8,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-32,309</b>	<b>7,351,695</b>	<b>535,673</b>	
<b>FLUJO ECONOMICO ACUMULADO</b>		<b>-6,655,164</b>	<b>-19,100</b>	<b>-132,841</b>	<b>-75,275</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-241,060</b>	<b>-8,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-32,309</b>	<b>7,351,695</b>	<b>535,673</b>	

		17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
		Ene-27	Feb-27	Mar-27	Abr-27	May-27	Jun-27	Jul-27	Ago-27	Set-27	Oct-27	Nov-27	Dic-27	Ene-28	Feb-28	Mar-28	Abr-28	May-28
<b>INGRESOS</b>																		
Venta de departamentos	41,890,160	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599
Venta de estacionamientos	2,200,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venta de comercio	2,076,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS CON IGV</b>	<b>46,166,160</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>
IGV	3,811,885	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756
<b>VENTAS SIN IGV</b>	<b>42,354,275</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>
Flujo cuota inicial (10%)	4,235,428	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	104,459	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284
Flujo desembolso (90%)	38,118,848	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	940,128	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559
<b>INGRESO SIN IGV</b>	<b>42,354,275</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,044,586</b>	<b>1,035,412</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>
IGV	3,811,885	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	94,013	93,187	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756
<b>INGRESO CON IGV</b>	<b>46,166,160</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,138,599</b>	<b>1,128,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>
<b>EGRESOS</b>																		
costos del terreno	6,809,664	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
saneamiento fisico legal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
desarrollo y proyectos	370,557	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
factibilidad y servicios publicos	16,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
anteproyecto, proyecto y licencia	58,937	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
costos de la construccion	19,411,059	593,205	387,371	387,371	749,742	930,928	1,112,114	1,680,318	1,112,114	1,474,485	1,474,485	1,112,114	1,543,299	1,136,761	930,928	749,742	-	-
licencias y permisos complementarios	48,680	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,680	-	-
impuestos municipales	124,327	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	124,327	-	-
conexiones y medidores	508,650	-	-	-	-	-	-	430,000	-	78,650	-	-	-	-	-	-	-	-
comercial y ventas	1,770,409	41,949	41,949	41,949	41,949	41,949	41,949	41,949	41,949	40,549	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949
gerencia de proyectos	2,117,714	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652
post venta	242,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	242,000	-
conformidad e independización	418,381	55,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	158,381	5,250	5,250
financieros	228,904	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	-	-
<b>EGRESOS SIN IGV</b>	<b>32,125,281</b>	<b>743,855</b>	<b>488,022</b>	<b>488,022</b>	<b>850,393</b>	<b>1,031,579</b>	<b>1,212,764</b>	<b>2,210,969</b>	<b>1,212,764</b>	<b>1,652,385</b>	<b>1,573,135</b>	<b>1,210,764</b>	<b>1,641,950</b>	<b>1,235,412</b>	<b>1,029,579</b>	<b>1,145,531</b>	<b>338,851</b>	<b>96,851</b>
IGV por pagar	-3,811,885	94,012.76	94,012.76	94,012.76	94,012.76	94,012.76	94,012.76	94,012.76	94,012.76	93,187.07	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88
IGV Crédito	4,565,514	130,811	87,551	87,551	152,778	185,391	218,005	397,681	218,005	297,136	282,871	217,645	295,258	222,081	185,031	171,436	60,700	17,140
Diferencia	753,629	36,798	-6,462	-6,462	58,765	91,378	123,992	303,669	123,992	203,949	197,116	131,889	209,502	136,325	99,275	85,680	-25,056	-68,616
Crédito fiscal a favor	787,460	36,798	-6,462	-12,924	45,841	137,220	261,212	564,880	688,872	892,821	1,089,937	1,221,826	1,431,328	1,567,653	1,666,928	1,752,609	1,727,553	1,658,937
<b>Pago de IGV</b>	<b>-330,267</b>	<b>0</b>	<b>-6,462</b>	<b>-12,924</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>																		
Ingresos	42,354,275	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,044,586	1,035,412	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843
Costo de Ventas	-32,125,281	-743,855	-488,022	-488,022	-850,393	-1,031,579	-1,212,764	-2,210,969	-1,212,764	-1,652,385	-1,573,135	-1,210,764	-1,641,950	-1,235,412	-1,029,579	-1,145,531	-338,851	-96,851
<b>FLUJO ECONOMICO ANTES DE IMPUES</b>	<b>10,228,994</b>	<b>300,731</b>	<b>556,564</b>	<b>556,564</b>	<b>194,193</b>	<b>13,008</b>	<b>-168,178</b>	<b>-1,166,383</b>	<b>-168,178</b>	<b>-616,973</b>	<b>-620,292</b>	<b>-257,921</b>	<b>-689,107</b>	<b>-282,569</b>	<b>-76,736</b>	<b>-192,687</b>	<b>613,992</b>	<b>855,992</b>
Impuesto a la renta		-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-20,892	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057
Regularización de Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO ECONOMICO DESPUES DE IM</b>	<b>7,211,441</b>	<b>279,839</b>	<b>535,673</b>	<b>535,673</b>	<b>173,301</b>	<b>-7,884</b>	<b>-189,070</b>	<b>-1,187,274</b>	<b>-189,070</b>	<b>-636,030</b>	<b>-639,349</b>	<b>-276,978</b>	<b>-708,164</b>	<b>-301,626</b>	<b>-95,792</b>	<b>-211,744</b>	<b>594,936</b>	<b>836,936</b>
<b>FLUJO ECONOMICO ACUMULADO</b>		<b>279,839</b>	<b>535,673</b>	<b>535,673</b>	<b>173,301</b>	<b>-7,884</b>	<b>-189,070</b>	<b>-1,187,274</b>	<b>-189,070</b>	<b>-636,030</b>	<b>-639,349</b>	<b>-276,978</b>	<b>-708,164</b>	<b>-301,626</b>	<b>-95,792</b>	<b>-211,744</b>	<b>594,936</b>	<b>836,936</b>

		34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
		Jun-28	Jul-28	Ago-28	Set-28	Oct-28	Nov-28	Dic-28	Ene-29	Feb-29	Mar-29	Abr-29	May-29
<b>INGRESOS</b>													
Venta de departamentos	41,890,160	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	1,038,599	346,200	-	-
Venta de estacionamientos	2,200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venta de comercio	2,076,000	2,076,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS CON IGV</b>	<b>46,166,160</b>	<b>3,114,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>346,200</b>	-	-
IGV	3,811,885	257,169	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	28,585	-	-
<b>VENTAS SIN IGV</b>	<b>42,354,275</b>	<b>2,857,430</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>317,614</b>	-	-
Flujo cuota inicial (10%)	4,235,428	285,743	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	95,284	31,761	-	-
Flujo desembolso (90%)	38,118,848	857,559	2,571,687	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	857,559	285,853	-
<b>INGRESO SIN IGV</b>	<b>42,354,275</b>	<b>1,143,302</b>	<b>2,666,972</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>952,843</b>	<b>889,320</b>	<b>285,853</b>	-
IGV	3,811,885	102,897	240,027	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	85,756	80,039	25,727	-
<b>INGRESO CON IGV</b>	<b>46,166,160</b>	<b>1,246,199</b>	<b>2,906,999</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>1,038,599</b>	<b>969,359</b>	<b>311,580</b>	-
<b>EGRESOS</b>													
costos del terreno	6,809,664	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
saneamiento fisico legal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
desarrollo y proyectos	370,557	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
factibilidad y servicios publicos	16,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
anteproyecto, proyecto y licencia	58,937	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
costos de la construccion	19,411,059	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
licencias y permisos complementarios	48,680	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
impuestos municipales	124,327	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
conexiones y medidores	508,650	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
comercial y ventas	1,770,409	69,013	52,405	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	39,949	30,256	2,077	-
gerencia de proyectos	2,117,714	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	51,652	-	-
post venta	242,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
conformidad e independización	418,381	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	-	-
financieros	228,904	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS SIN IGV</b>	<b>32,125,281</b>	<b>125,915</b>	<b>109,307</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>96,851</b>	<b>87,157</b>	<b>2,077</b>	-
IGV por pagar	-3,811,885	102,897.17	240,027.44	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	85,755.88	80,038.82	25,726.76	-
IGV Crédito	4,565,514	22,372	19,382	17,140	17,140	17,140	17,140	17,140	17,140	17,140	15,395	374	0
Diferencia	753,629	-80,525	-220,645	-68,616	-68,616	-68,616	-68,616	-68,616	-68,616	-68,616	-64,644	-25,353	0
Crédito fiscal a favor	787,460	1,578,412	1,357,766	1,289,151	1,220,535	1,151,919	1,083,303	1,014,688	946,072	877,456	812,813	787,460	787,460
<b>Pago de IGV</b>	<b>-330,267</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>													
Ingresos	42,354,275	1,143,302	2,666,972	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	952,843	889,320	285,853	-
Costo de Ventas	-32,125,281	-125,915	-109,307	-96,851	-96,851	-96,851	-96,851	-96,851	-96,851	-96,851	-87,157	-2,077	-
<b>FLUJO ECONOMICO ANTES DE IMPUES'</b>	<b>10,228,994</b>	<b>1,017,387</b>	<b>2,557,665</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>855,992</b>	<b>802,163</b>	<b>283,776</b>	-
Impuesto a la renta		-57,149	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-19,057	-6,352	-	-
Regularización de Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,170,468	-
<b>FLUJO ECONOMICO DESPUES DE IM</b>	<b>7,211,441</b>	<b>960,239</b>	<b>2,538,608</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>795,811</b>	<b>-1,886,692</b>	-
<b>FLUJO ECONOMICO ACUMULADO</b>		<b>960,239</b>	<b>2,538,608</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>836,936</b>	<b>795,811</b>	<b>-1,886,692</b>	-

Factor de impuesto a la renta	2.00%
WACC mensual	1.39%
	<b>17.0%</b>
<b>VAN ECONOMICO</b>	2,966,524
<b>TIR ECONOMICO MENSUAL</b>	3%
<b>TIR ECONOMICO ANUAL</b>	42%

14.3 Apéndice 3: Flujo de caja Financiero del Proyecto

		-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
		Ago-25	Set-25	Oct-25	Nov-25	Dic-25	Ene-26	Feb-26	Mar-26	Abr-26	May-26	Jun-26	Jul-26	Ago-26	Set-26	Oct-26	Nov-26	Dic-26	
<b>MODULO DE FINANCIAMIENTO</b>																			
Δ Deuda Banco (Terreno)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Repago Préstamo Terreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses Préstamo Terreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo Credito Terreno</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Condicion de avance de obra								0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desembolso de crédito constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Repago Crédito Constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses Crédito Constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo Credito Constructor</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FLUJO DE DEUDA BANCARIA</b>																			
	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FLUJO FINANCIERO</b>	<b>7,211,441</b>	<b>-6,655,164</b>	<b>-19,100</b>	<b>-132,841</b>	<b>-75,275</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-14,452</b>	<b>-241,060</b>	<b>-8,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-108,452</b>	<b>-8,452</b>	<b>-32,309</b>	<b>7,351,695</b>	<b>535,673</b>	
<b>FLUJO FINANCIERO SIN PREVENTA</b>		-6,732,948	-20,014	-152,303	-208,028	-136,257	-136,257	-136,257	-136,257	-399,349	-129,181	-129,181	-230,235	-230,235	-129,181	-156,709	0	0	
VAN FINANCIERO	2,966,524																		
TIR FINANCIERO MENSUAL	3%																		
TIR FINANCIERO ANUAL	47%																		
Aporte Propio	9,062,390	6,732,948	20,014	152,303	208,028	136,257	136,257	136,257	136,257	399,349	129,181	129,181	230,235	230,235	129,181	156,709	-	-	
Aporte adicional	110,309	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	110,309	-	
Devolución de aporte en exceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Saldo de aporte</b>		<b>6,732,948</b>	<b>6,752,962</b>	<b>6,905,264</b>	<b>7,113,292</b>	<b>7,249,548</b>	<b>7,385,805</b>	<b>7,522,062</b>	<b>7,658,318</b>	<b>8,057,667</b>	<b>8,186,848</b>	<b>8,316,030</b>	<b>8,546,264</b>	<b>8,776,499</b>	<b>8,905,680</b>	<b>9,062,390</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	
Devolución de aporte al promotor		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Devolución de utilidades		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Condicion de deuda y avance de obra		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Diferencia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Condicion de devolucion utilidad		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>FLUJO DE CAJA APORTANTE</b>		<b>-6,732,948</b>	<b>-20,014</b>	<b>-152,303</b>	<b>-208,028</b>	<b>-136,257</b>	<b>-136,257</b>	<b>-136,257</b>	<b>-136,257</b>	<b>-399,349</b>	<b>-129,181</b>	<b>-129,181</b>	<b>-230,235</b>	<b>-230,235</b>	<b>-129,181</b>	<b>-156,709</b>	<b>-110,309</b>	<b>-</b>	
<b>SALDO FINAL DE CAJA DEL PROYECTO</b>		<b>80,878</b>	<b>932</b>	<b>19,954</b>	<b>133,075</b>	<b>255,264</b>	<b>377,454</b>	<b>499,643</b>	<b>621,832</b>	<b>781,651</b>	<b>902,764</b>	<b>1,023,878</b>	<b>1,146,005</b>	<b>1,268,131</b>	<b>1,389,245</b>	<b>1,514,041</b>	<b>12,011,740</b>	<b>12,708,323</b>	

		17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	
		Ene-27	Feb-27	Mar-27	Abr-27	May-27	Jun-27	Jul-27	Ago-27	Set-27	Oct-27	Nov-27	Dic-27	Ene-28	Feb-28	Mar-28	Abr-28	May-28	
<b>MODULO DE FINANCIAMIENTO</b>																			
Δ Deuda Banco (Terreno)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Repago Préstamo Terreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses Préstamo Terreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo Crédito Terreno</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Condicion de avance de obra		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desembolso de crédito constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Repago Crédito Constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses Crédito Constructor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo Crédito Constructor</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FLUJO DE DEUDA BANCARIA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FLUJO FINANCIERO</b>	<b>7,211,441</b>	<b>279,839</b>	<b>535,673</b>	<b>535,673</b>	<b>173,301</b>	<b>-7,884</b>	<b>-189,070</b>	<b>-1,187,274</b>	<b>-189,070</b>	<b>-636,030</b>	<b>-639,349</b>	<b>-276,978</b>	<b>-708,164</b>	<b>-301,626</b>	<b>-95,792</b>	<b>-211,744</b>	<b>594,936</b>	<b>836,936</b>	
<b>FLUJO FINANCIERO SIN PREVENTA</b>		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VAN FINANCIERO	2,966,524																		
TIR FINANCIERO MENSUAL	3%																		
TIR FINANCIERO ANUAL	47%																		
Aporte Propio	9,062,390	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aporte adicional	110,309	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Devolución de aporte en exceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo de aporte</b>		<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>9,172,699</b>	<b>3,123,103</b>	<b>2,585,105</b>	<b>1,990,169</b>	
Devolución de aporte al promotor		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,049,596	-537,998	-594,936	
Devolución de utilidades		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Condicion de deuda y avance de obra		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	
Diferencia		-	-	-	-	-	-	-	112,420	1,035,464	1,873,918	2,709,054	3,544,189	4,379,325	5,214,460	6,049,596	537,998	594,936	
Condicion de devolucion utilidad		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	
<b>FLUJO DE CAJA APORTANTE</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,049,596</b>	<b>537,998</b>	<b>594,936</b>	
<b>SALDO FINAL DE CAJA DEL PROYECTO</b>		<b>12,988,393</b>	<b>13,155,439</b>	<b>13,322,485</b>	<b>13,489,530</b>	<b>13,833,088</b>	<b>13,735,366</b>	<b>13,356,625</b>	<b>12,697,007</b>	<b>12,517,529</b>	<b>11,367,234</b>	<b>10,393,451</b>	<b>9,163,206</b>	<b>8,352,447</b>	<b>8,261,226</b>	<b>7,920,005</b>	<b>8,005,296</b>	<b>8,443,612</b>	

