



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE ARQUITECTURA
Departamento de Construcción y Tecnología Arquitectónicas



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias

San Isidro: nuevas estrategias urbanas

Evaluación de factibilidad de inversión inmobiliaria en el escenario de una ordenanza que busca promover la sostenibilidad de las zonas residenciales en el Centro Financiero

Tesis para optar el grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias que presentan:

Choque Calderón, Janeth

Estela Vega Christie, Andrés

Asesor:

Caballero Farro, Mauricio José

Febrero, 2019

RESUMEN EJECUTIVO

San Isidro es un distrito que combina tradición con modernidad y progreso. Se caracteriza por brindarle alta calidad de vida a sus vecinos y es de gran atractivo para el resto de pobladores de la ciudad de Lima. Sin embargo, no está libre de inconvenientes y desafíos que se han generado producto de su crecimiento y de la forma como se ha desarrollado en el tiempo.

Éste distrito tiene algunas características que lo hacen distinto a los demás. Por ejemplo: dentro del territorio de San Isidro se encuentra el Centro Financiero de la Ciudad de Lima. Se trata de un nodo muy potente que ha generado situaciones y particularidades de tipo urbano.

En años recientes, la última gestión municipal (que permanecerá hasta fines del año 2018), partiendo de un análisis profundo del estado actual del distrito, ha puesto en marcha una serie de medidas y estrategias que buscan resolver algunos de los inconvenientes urbanos que se han presentado producto del crecimiento del distrito, más adelante se entrará a mayor detalle con respecto a esos puntos.

La estrategia de renovación y mejoramiento urbano que se ha establecido y que ya se está ejecutando, tendrá efectos en el desarrollo venidero del distrito. Éstas medidas tendrán repercusión sobre la actividad inmobiliaria del distrito. Se ha tomado una zona del distrito y a modo de laboratorio urbano se está ensayando cambios significativos en la normativa para

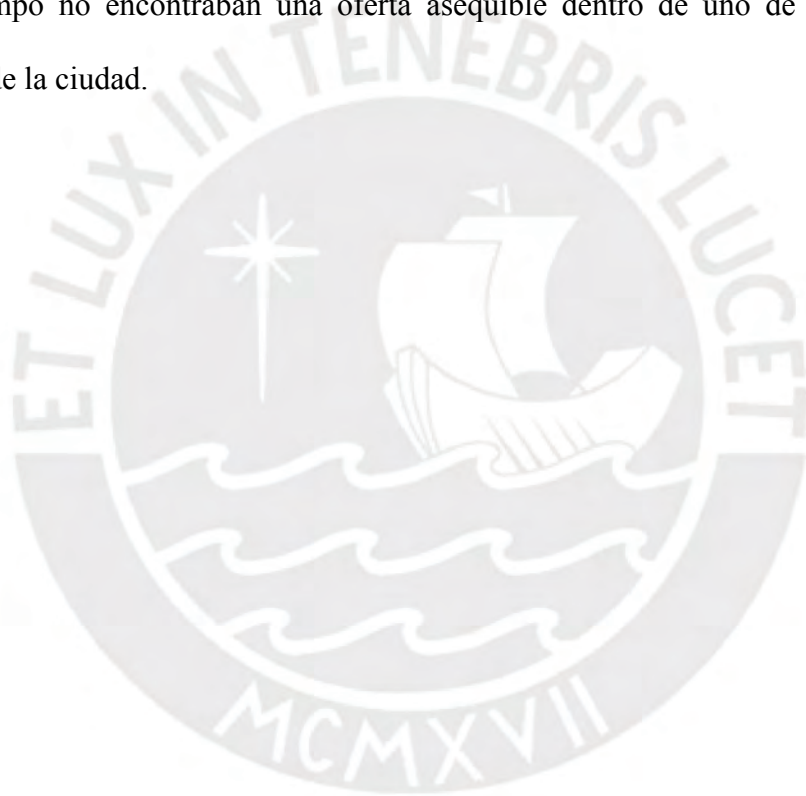
dar respuesta a la problemática que se ha identificado dentro de ese perímetro territorial. Parte de esas medidas, quizás una de las más importantes, tiene como objetivo promover la sostenibilidad de las zonas residenciales, haciendo frente al crecimiento de las zonas comerciales/oficinas tratando de buscar una convivencia equilibrada y generar ciudad de uso mixto, contrario a la fragmentación que se había estado produciendo. Para incentivar la edificación de unidades de vivienda y la inversión inmobiliaria se ha hecho cambios en las exigencias de los parámetros urbanísticos y edificatorios. Por primera vez en mucho tiempo y solo dentro de un área específica del distrito se está permitiendo construir unidades de vivienda más pequeñas. El objetivo de éste cambio, es renovar el distrito, atrayendo público más joven, vecinos en etapas más tempranas de su vida, que ocupen día y noche una parte del territorio que durante el día, de lunes a viernes, goza de mucho movimiento pero que al caer el sol y durante los fines de semana, parece un pueblo fantasma.

En el sector del Centro Financiero el uso del suelo cada vez más, es dedicado a oficinas, quitando espacio a las viviendas. Eso está disminuyendo la diversidad de usos, lo cual desde un punto de vista urbanístico no es lo adecuado. El uso exclusivo del territorio para una sola actividad hace que cuando aquella no está funcionando ese territorio se apague. La pluralidad, por el contrario, mantiene encendida a la ciudad por más tiempo.

Teniendo en cuenta que éstas medidas de carácter urbano han sido aplicadas por la última gestión, durante los últimos años, ya se está empezando a ver los frutos.

La ordenanza relacionada con los cambios de normativa para la ejecución de vivienda fue emitida en julio del año 2016. Ésta tesis buscará evaluar la factibilidad del desarrollo de

un proyecto inmobiliario acogiéndose a las nuevas pautas, para verificar si los cambios son bien recibidos por el entorno (público, desarrolladores, etc.) y así comprobar si la estrategia planteada por la Municipalidad está teniendo los efectos deseados. De ser así, será posible lograr los objetivos trazados por los planificadores urbanos, mientras que se potencia la actividad inmobiliaria y se satisface la demanda de un sector de la población que durante mucho tiempo no encontraban una oferta asequible dentro de uno de los distritos más atractivos de la ciudad.



INDICE

RESUMEN EJECUTIVO

1. SAN ISIDRO: PRESENTACIÓN DEL DISTRITO	1
1.1 HISTORIA DEL DISTRITO	1
1.2 ESTADO Y CARACTERÍSTICAS ACTUALES	14
1.2.1 DATOS GENERALES	14
1.2.2 SITUACIÓN Y CARACTERÍSTICAS URBANAS	19
1.3 SOLUCIONES/PROPUESTAS AL ESTADO ACTUAL	29
1.3.1 TENDENCIA MODERNA DE PROPUESTA URBANA	29
1.3.2 PROPUESTAS DE LA MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO	34
1.3.3 ORDENANZA N° 437	47
2. ANÁLISIS DE SITUACIÓN	52
2.1 MACRO ENTORNO	52
2.1.1 LA CRISIS INTERNACIONAL Y SITUACIÓN MUNDIAL	52
2.1.2 SITUACIÓN REGIONAL	56
2.1.3 SITUACION INTERNA DEL PERÚ	57
2.1.4 CONCLUSIONES	66
2.2 MICRO ENTORNO	67
2.2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	67
2.2.1.1 SITUACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO	67
2.2.1.2 SITUACIÓN DE LA DEMANDA	68
2.2.1.3 SITUACIÓN DE LA OFERTA	74
2.2.1.4 DISPOSICIONES LEGALES RELEVANTES	77
2.2.1.5 ACTITUD DEL ESTADO FRENTE AL MERCADO INMOBILIARIO	81
2.2.1.6 PRONÓSTICO DE SITUACIÓN FUTURA	85
2.2.2 LA COMPETENCIA (ESTUDIO DE CADA COMPETIDOR)	91

2.2.2.1	COMPETIDORES DIRECTOS	91
2.2.2.2	PRODUCTO, PRECIO, PROMOCIÓN Y PLAZA - LA COMPETENCIA	92
2.2.2.3	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS COMPETIDORES	93
2.2.2.4	CONCLUSIONES	113
3.	SEGMENTACIÓN Y TARGETING	115
3.1	SEGMENTACIÓN	115
3.2	TARGETING	120
4.	POSICIONAMIENTO	121
5.	REASON WHY	121
5.1	LA UBICACIÓN DEL PROYECTO	121
5.2	FUNCIONALIDAD DEL DISEÑO	127
5.3	CARACTERÍSTICAS DEL DISEÑO	128
6.	MARKETING MIX (P1) - EL PRODUCTO	130
6.1	EL DISEÑO	130
6.1.1	CONCEPTO GENERAL	130
6.1.2	EL TERRENO	131
6.1.3	PARÁMETROS URBANOS	134
6.1.4	LA PROPUESTA – EL PROYECTO	136
7.	MARKETING MIX (P2) - EL PRECIO	160
7.1	ELEMENTOS A TOMAR EN CUENTA PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO	160
7.1.1	PRECIOS DE LA COMPETENCIA – COMPARACIÓN	160
7.2	FIJACION DEL PRECIO	161
7.2.1	PRECIO	161
7.2.2	FORMA DE PAGO	161

7.2.3	FINANCIAMIENTO	161
7.2.4	CUOTA INICIAL	161
7.2.5	TASA DE INTERÉS	161
8.	MARKETING MIX (P3) – PROMOCIÓN	162
8.1	PUBLICIDAD	162
8.2	OBJETIVOS	162
8.3	MEDIOS	162
8.3.1	MARKETING DIRECTO DIGITAL	162
8.3.2	MATERIAL PUBLICITARIO	164
8.3.3	SLOGAN	165
8.4	PRESUPUESTO E INVERSIÓN	165
9.	MARKETING MIX (P4) – PLAZA	167
9.1	CONVENCIONAL	167
9.1.1	UBICACIONES FÍSICAS	167
9.1.2	VIRTUAL O DIGITAL	167
9.1.3	PRESUPUESTO	167
10.	ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	170
11.	PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO ESTIMADO POR EFECTO DE LA ORDENANZA N° 437	191
12.	CONCLUSIONES	194
	BIBLIOGRAFÍA	198

1. SAN ISIDRO: PRESENTACIÓN DEL DISTRITO

1.1 Historia del distrito:

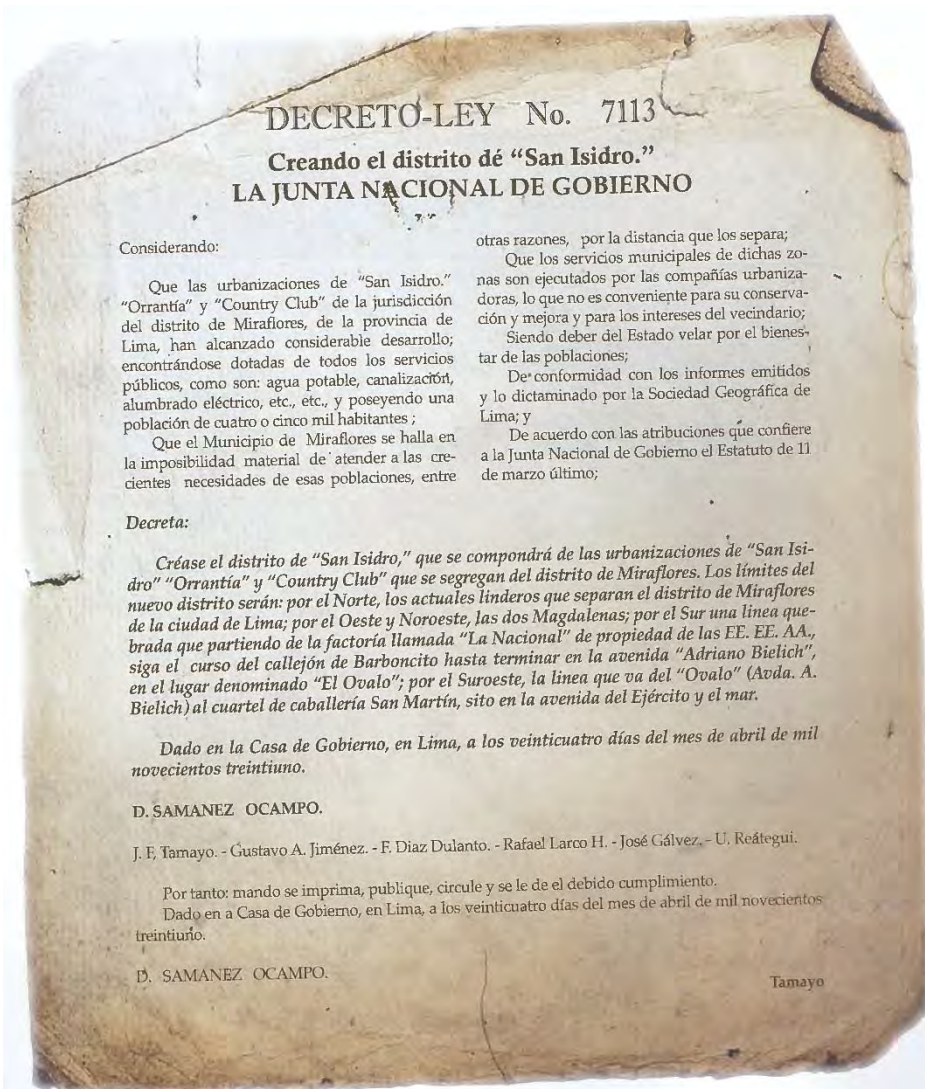
San Isidro es uno de los distritos con mayor desarrollo económico y social de la ciudad de Lima. Tiene una combinación de características que lo hacen un distrito como ningún otro dentro de la Metrópoli. Además de alberga al mayor centro financiero del país (cualidad que ningún otro distrito tiene), tiene importancia cultural y medio ambiental. Esto hace que sucedan dentro de su jurisdicción algunas situaciones de tipo urbano que no se observan en otros distritos y que imprimen un sello distintivo en las dinámicas urbanas que se producen en su territorio, las cuales le dan forma y son parte de su identidad.

Empezaremos haciendo un breve repaso por la historia del distrito para conocer y entender cómo se ha desarrollado y cómo ha llegado a su estado actual.

Según consta en el documento con que se funda la jurisdicción, el Decreto Ley 7113 del 24 de abril de 1931, el distrito nace a partir de la secesión de las urbanizaciones “San Isidro”, “Orrantia” y “Country Club”, del territorio comprendido –hasta ese momento- dentro de la jurisdicción del distrito de Miraflores. Los argumentos para justificar su separación e independencia fueron los siguientes: el nivel de desarrollo alcanzado por esas tres urbanizaciones, el hecho de contar con todos los servicios públicos, el tener una población de aproximadamente cinco mil habitantes (considerado numeroso en aquellos tiempos), la distancia con el Municipio de Miraflores y la aparente imposibilidad de dicho distrito para atender las crecientes necesidades de los pobladores. Además, en el Decreto Ley se señala

que los servicios municipales de esas zonas eran ejecutados por las compañías urbanizadoras, cuando debían ser hechas por el Estado. El primer alcalde fue el Sr. Alfredo Parodi.

Gráfico N°01: Imagen de Decreto Ley de fundación del distrito

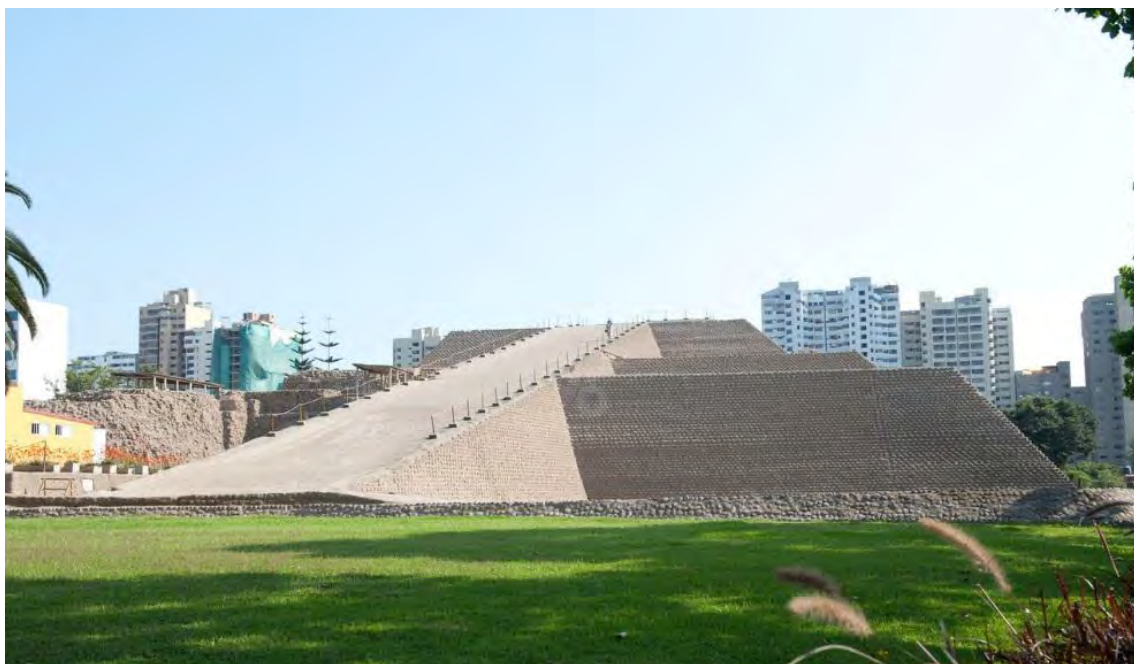


Fuente: *Nuestras Raíces: San Isidro y su historia.* Sánchez-Concha Barrios, Rafael. Lima 2014

Teniendo en cuenta que el Perú es un país con una importante herencia cultural, que nos ha dejado un valioso patrimonio, reconocemos que no es suficiente con retroceder hasta los inicios del S. XX. sino que debemos ir más atrás en el tiempo para conocer mejor el origen de lo que hoy conocemos como San Isidro. Así, repasaremos brevemente la historia de éste territorio desde antes de la llegada de los conquistadores españoles y el inicio de la Colonia. Como lo señala Rafael Sánchez-Concha Barrios en el libro “*Nuestras Raíces: San Isidro y su historia*”, los habitantes prehispánicos de Lima adoraban al dios Ychma, cuyo santuario se estableció en Pachacamac. Políticamente se organizaban en varios señoríos. Uno de esos fue el Señorío de Lima. Los señoríos se dividían en cacicazgos, como por ejemplo el de Huatica, llamado así por el canal del mismo nombre que era una derivación del río Rimac. Las aguas de dicho canal regaban lo que actualmente conocemos como los distritos de Lima (Cercado), La Victoria, Lince y San Isidro. Como vestigio del señorío de Huatica se conserva hasta el día de hoy, en San Isidro, las huacas de: Huallamarca y Santa Cruz.

La huaca de Huallamarca - Huallay-Marka, *lugar verde o fértil* -por su etimología en quechua- se construyó por etapas y con variaciones a lo largo de varios siglos, pero se estima, de acuerdo a lo establecido por Rowe y Menzel (*Nuestras Raíces: San Isidro y su historia. Sánchez-Concha Barrios, Rafael.*), que su origen se remonta al periodo comprendido entre el año 200 AC y 500 DC.

Gráfico N°02: Fotografía de la Huaca Huallamarca



Fuente: Municipalidad de San Isidro. <http://msi.gob.pe/portal/2017/04/19/la-municipalidad-de-san-isidro-invita-al-taller-para-ninos-activa-la-huaca/>

La huaca Santa Cruz o de Santa María de Santa Cruz debe su nombre a la casa hacienda de la Orden religiosa de los Dominicos (Orden de Predicadores), territorio dentro del cual se encontraba. Se estima que se construyó entre los años 1,000 y 1,500 DC.

Al caer el imperio incaico, los conquistadores españoles procedieron a fundar ciudades sobre los antiguos centros administrativos indígenas. Esa práctica también se ejecutó al momento de elegir el lugar en donde se asentaría la capital del virreinato del Perú. Así, la ciudad de Lima, se funda en 1535 sobre el Valle de Lima en los territorios del señor Taulichusco. La nueva distribución político administrativa se hizo en base a “encomiendas”. Se repartió el territorio (inicialmente para los capitanes y autoridades importantes durante la

ejecución de la conquista) y los “encomenderos” usufructuaban de la mano de obra de los indígenas que se encontraban dentro de su encomienda. Las encomiendas más cercanas al territorio en donde ahora se encuentra el distrito de San Isidro fueron las de Maranga y Guadca.

Gráfico N°03: Fotografía de la Huaca Santa Cruz



Fuente: <http://msi.gob.pe/portal/2017/04/19/la-municipalidad-de-san-isidro-invita-al-taller-para-ninos-activa-la-huaca/>

Gráfico N°04: Imagen representativa de las dinámicas en las Encomiendas



Fuente: <https://revistadehistoria.es/la-encomienda-origen-de-la-independencia-de-las-colonias-espanolas/>

Junto con los Dominicos, otra persona importante en la historia de San Isidro fue el Sr. Antonio de Ribera, conquistador quién ocupó diversos cargos, como, por ejemplo: regidor y alcalde del Cabildo de Lima. Además, tuvo control de diversas propiedades. Éste señor, al volver de un viaje a Europa, trajo gran variedad de semillas de árboles frutales y de olivos. Los cuales sembró en sus propiedades. Es así como se origina lo que hoy es uno de los más importantes atractivos del distrito de San Isidro y un área verde/pública vital de la ciudad: el Bosque del Olivar de San Isidro.

La corona también entregó porciones de territorio a algunas congregaciones religiosas -con fines de evangelización y para tener áreas de retiro fuera de sus conventos- como la de los Dominicos, quienes recibieron las haciendas de Limatambo y Santa Cruz (se mencionó previamente por motivo de la huaca que lleva su nombre). La hacienda Limatambo se

extendió desde lo que hoy conocemos como la urbanización de Córpac, incluyendo el Centro Financiero y hasta la avenida Camino Real. Una de las figuras importante de la historia del Perú, el fraile San Martín de Porras (1579-1639), fue miembro de ésta Orden religiosa. Se sabe que pasó tiempo en la Hacienda de Limatambo y que alguna de sus labores preferidas fue la siembre y cuidado de los olivos.

Gráfico N°05: Fotografía del Bosque del Olivar de San Isidro



Fuente: <http://msi.gob.pe/portal/2017/02/24/bosque-el-olivar-es-reconocido-como-area-de-conservacion-ambiental/>

Gráfico N°06: Imagen de San Martín de Porres



Fuente: <https://es.gaudiumpress.org/content/89954-Cientificos-hallan-arbol-que-planto-San-Martin-de-Porres-hace-400-anos>

La hacienda de Santa Cruz se encontraba cerca al acantilado de la Costa Verde, en el límite de lo que hoy son los distritos de San Isidro y Magdalena.

Posteriormente y acercándonos hacia el inicio de la República, esencialmente el territorio se dividía en tres haciendas: Orrantía, Santa Cruz y San Isidro (de donde posteriormente toma el nombre el distrito).

La hacienda de San Isidro tenía aproximadamente una dimensión de 59 fanegadas e incluía lo que actualmente conocemos como el Bosque del Olivar y el Ovalo Gutierrez.

Gráfico N°07: Fotografía de la Casa Moreyra



Fuente: <https://theswindian.com/2017/03/06/astrid-y-gaston-my-best-meal-ever-lima-peru/>

La Casa Moreyra fue parte de la Hacienda de San Isidro y se mantiene en buen estado hasta el día de hoy. Es una pieza importante de patrimonio arquitectónico de ese periodo histórico.

Las haciendas cambiaron de propietario frecuentemente desde fines del virreinato, inicio de la república y además se fueron dividiendo hacia el inicio del S. XX, lo cual dio paso a al desarrollo y establecimiento de urbanizaciones.

Tal como se describe en el apartado de Historia de la Municipalidad del Distrito de San Isidro, el desarrollo se dio de la siguiente manera:

En 1920, se formó la Compañía Urbanizadora San Isidro Limitada, encomendándose el proyecto de urbanización al escultor Manuel Piqueras Cotolí, quien concibió un plano variado e irregular con el afán de conseguir un barrio pintoresco y seguramente con la ilusión de que presentara un aspecto arquitectónico de cierta unidad y carácter. La primera urbanización se extendió alrededor de El Olivar a lo largo de la Avenida “Los Conquistadores” y del óvalo ubicado en la cuadra 28 de la Avenida Arequipa. Dentro del mismo parque se separaron para la venta 41 manzanas de diversos tamaños, con un área de 22,400 m². Luego, en 1924, se autorizó la creación de la urbanización Orrantia, que constituyó un barrio de importancia con una avenida de primera categoría, como Javier Prado. En 1925 se creó la urbanización Country Club, con el edificio y el campo de polo respectivamente, que formaron otro centro de gravedad del distrito.

Fuente: <http://msi.gob.pe/portal/nuestro-distrito/historia-del-distrito/>

Durante la primera mitad del S. XX se intensifica el proceso de transformación de la ciudad de Lima, debido en parte a la llegada e inclusión de poblaciones de provincia en la capital. Uno de los efectos de éste movimiento y reajuste de ocupación del espacio fue que las personas que tradicionalmente habitaban las casonas ubicadas en el Cercado de Lima y alrededores busquen nuevos territorios para ocupar. Ese crecimiento o deseo de movilidad miró al sur de la ciudad.

En relación a ese periodo y teniendo en cuenta el rol incidente que actualmente tiene la presencia de oficinas en el distrito de San Isidro es importante mencionar someramente el proceso de tugurización del centro de Lima. Citaremos a Antonio Zapata y parte del texto contenido en su libro “Los fundamentos de la vivienda”:

Otro sector en amplia turgurización desde la década de los años cincuenta en adelante fue el Centro de Lima. Cuando se mudaron las clases altas, sus casas fueron ocupadas por oficinas. Lima nunca ha sido muy industrializada y la base de los negocios históricamente ha estado en los servicios. Por eso, nuevas oficinas vieron en las casonas del Centro una ocasión para una buena instalación. Esto duró hasta la década de los años cincuenta. Desde ahí en adelante se inició la mudanza de las mismas oficinas que, siguiendo a sus clientes, se trasladaron a Miraflores y San Isidro. (Zapata 2003:196)

Desde mediados del S. XX se ha producido un rápido crecimiento de una zona financiera que actualmente alberga a muchas de las empresas más importantes del país.

Gráfico N°08: Fotografía aérea de San Isidro. Década del '60:



<http://porlaspurasalbondigas.blogspot.com/2012/06/algo-mas-de-historia.html>

Gráfico N°09: Fotografía de San Isidro. Vía Expresa en construcción. Cerca de 1965.



<http://revista-enlima.com/2016/08/nostalgias-de-san-isidro/>

Gráfico N°10. Fotografía de San Isidro, desde Vía Expresa. Década del '70.



Fuente: https://web.facebook.com/pg/limantigua/photos/?ref=page_internal

Gráfico N°11. Fotografía de San Isidro – Centro Financiero. Presente.



Fuente: <http://revista-enlima.com/2016/08/luces-de-la-ciudad/>

Actualmente, el perfil urbano de esa parte del distrito se ve definido por edificios altos y en su mayoría modernos. Los edificios del Hotel Westin y la torre Begonias (ex HSBC) ya son parte de la imagen distintiva del Centro Financiero y de San Isidro en general; así como alguna vez lo fue el Edificio Limatambo (obra del Arq. Enrique Seoane Ros), popularmente conocido como Edificio Coca-Cola. Fue un hito de la ciudad durante generaciones, existió desde 1953/54 hasta el 2013, cuando fue demolido para hacer espacio al que sería el edificio más alto del Perú, la torre Rimac, aún en espera de ser ejecutado.

Gráfico N°12. Fotografía de San Isidro – Centro Financiero. Render de proyección a futuro.



Fuente: http://3.bp.blogspot.com/fsevo1rhJKk/UdRTd9YcEwI/AAAAAAAAIkI/OAB5t0S_GwM/s1221/Rendy4.PNG

1.2 Estado y características actuales:

1.2.1 Datos generales:

El distrito de San Isidro es uno de los 43 distritos de la provincia de Lima. Cuenta con uno de los mayores presupuestos de la ciudad y alberga a algunos de los barrios más exclusivos de la ciudad. En general se reconoce la buena calidad de vida que provee a sus vecinos. Sin embargo, no está libre de peculiaridades que pueden ser solucionadas o mejoradas desde un punto de vista de desarrollo urbano.

Alberga importantes zonas residenciales, pero también (como ya se ha mencionado) da lugar al más importante centro financiero del país. A su vez, tiene gran cantidad de área verde, distribuido en espacios de pequeña, mediana y gran escala (por ejemplo, el Olivar de San Isidro). Uno de los desafíos que a los que debe hacer frente la administración edil es lograr que haya equilibrio entre todas las partes involucradas, tanto vecinos como la gran cantidad de personas que día a día visitan o pasan por el distrito debido a la actividad comercial.

Ubicación:

El distrito de San Isidro se ubica al Oeste de la Ciudad de Lima, y los límites del distrito son:

- Norte: Lince, La Victoria y Jesús María
- Este: San Borja
- Sur: Surquillo y Miraflores
- Oeste: Magdalena del Mar y el Océano Pacífico.

Extensión:

9.81 Km² ó 981.89 Hectáreas / 805 Manzanas

Gráfico N°13. Plano del distrito de San Isidro y distritos aledaños



Fuente: Visor de información catastral MSI. <http://msi.gob.pe/portal/innovacion/visor-de-informacion-catastral-2/>

Algunas cifras. El distrito de San Isidro muestra la siguiente información estadística que, en general, nos da la idea global de su actual desarrollo. Estimado 2,015 – 2,016.

Tabla N°01.

ÁREA TOTAL DEL DISTRITO	9,818,927 m²
a. Área total de vías	1,404,244.50 m ²
b. Área total de Componente Vial	1,570,335.56 m ²
c. Área total de Áreas de Recreación	534,730.48 m ²
d. Otras Áreas	88,878.24 m ²
e. Área total de Manzanas	6,220,738.22 m ²

<http://msi.gob.pe/portal/nuestro-distrito/catastro-distrital/>

Albergar al Centro Financiero hace que el distrito de San Isidro deba tratar con circunstancias, elementos, características, problemáticas, ventajas, desventajas, etc.; que no son usuales en otros distritos.

Como lo indica el arquitecto y urbanista Aldo Facho Dede:

San Isidro es un distrito de escala nacional e internacional, que cumple un rol estratégico dentro de Lima Metropolitana”. El denominado “Centro Financiero” es el espacio físico donde se desarrollan las mayores transacciones económicas y financieras del país... .. Es la sede de las principales corporaciones nacionales e internacionales, bancos, financieras y compañías aseguradoras.
(ARKINKA N°251 – octubre 2016: 66)

Actualmente el distrito tiene una población de 53,460 habitantes y una densidad de 4, 816 hab/m2 (Fuente: Compendio Estadístico Provincial de Lima 2017, pag 29. INEI)

Tabla N°02. Población.

	Población (Hab.)	Densidad (Hab./km2)
Lima provincia	9,174,855	3,436
San Isidro	53,460	4,816
% Población (SI/Lima)	0.58%	

Fuente: Compendio Estadístico Provincial de Lima 2017, pag 29. INEI

Tabla N°03.

ESTADÍSTICA	2015-2016
Población estimada	53,836
Número de Instituciones Educativas	121
Establecimientos de Salud	500
Hospedaje	67
Residencial	26,770
Instituciones Públicas	115
Estacionamiento	43,228
Comercial (Restaurantes, IFI's, Supermercado, etc)	6,317
Parques	46
Plazas	17
Residencia de embajadas	28

<http://msi.gob.pe/portal/nuestro-distrito/catastro-distrital/>

Su población representa el 0.58% de la provincia de Lima, sin embargo, es el segundo distrito de Lima con mayor presupuesto. Se tiene una tasa de crecimiento demográfico negativa. Cada vez hay más adultos mayores y menos jóvenes y/o niños.

Relacionado a ésta situación cabe mencionar que, durante mucho tiempo las normas relacionadas con la capacidad de edificación, en San Isidro, tenían exigencias muy altas en cuanto al tamaño (m²) de los departamentos en función con el N° de habitaciones. Por tratar de controlar la densidad del distrito se puso vallas muy altas, que dificultaron el desarrollo inmobiliario. Ya que el resultado fue que los departamentos que se pueden construir y vender son de gran dimensión lo cual genera un ticket alto que es poco alcanzable para el público. Ésta situación está relacionada con que cada vez haya menos población joven y que quienes permanecen o acceden son los adultos, en etapas más avanzadas de la vida, que ya han logrado acumular una cantidad importante de dinero y hace que pueden tener acceso a las viviendas.

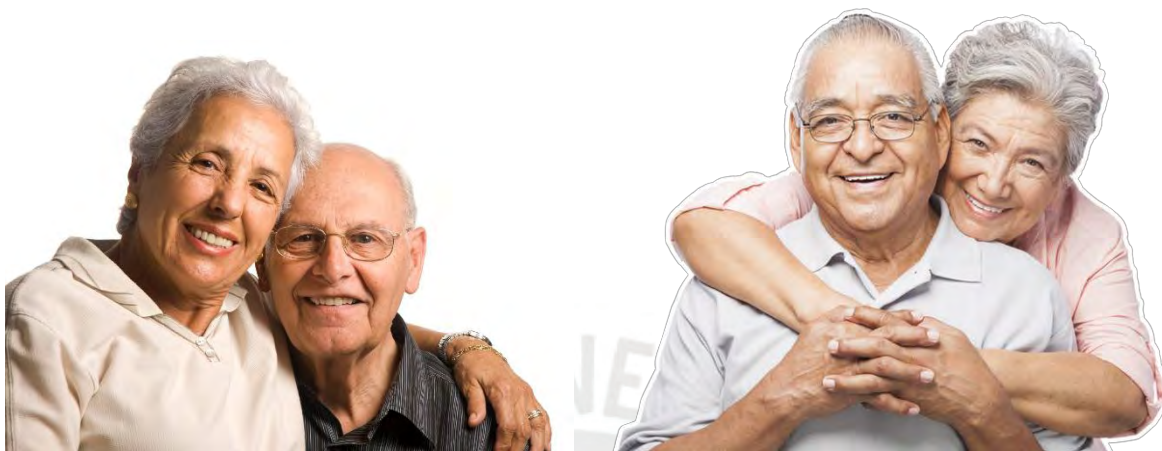
	1981	1993	2007	2017
Población San Isidro	72,132	63,004	58,056	53,460

El 78% de los ingresos de la comuna provienen de los sectores comerciales (oficinas y tiendas). A pesar de eso, históricamente la inversión en infraestructura y servicios que ha hecho la administración por lo general ha estado más orientado a cubrir y satisfacer las necesidades de las zonas mayoritariamente residenciales.

La contradicción y disyuntiva en la que se encuentran las administraciones del distrito es que los fondos provienen mayoritariamente de quienes no son vecinos, pero deben mantener a los habitantes contentos, ya que son ellos los que votan en las elecciones. El número de habitantes puede no parecer muy elevado, pero el Centro Financiero atrae a una población flotante que se estima es 14 veces mayor que el número de vecinos. Es decir, aproximadamente 750 mil personas que en su mayoría entran al distrito durante la mañana y se retiran al final del día laborable.

1.2.2 Situación y características urbanas

Lo mencionado previamente genera una serie de inconvenientes de carácter urbano: La población no se renueva. Cada vez hay menos vecinos y hay mayor concentración de personas mayores:

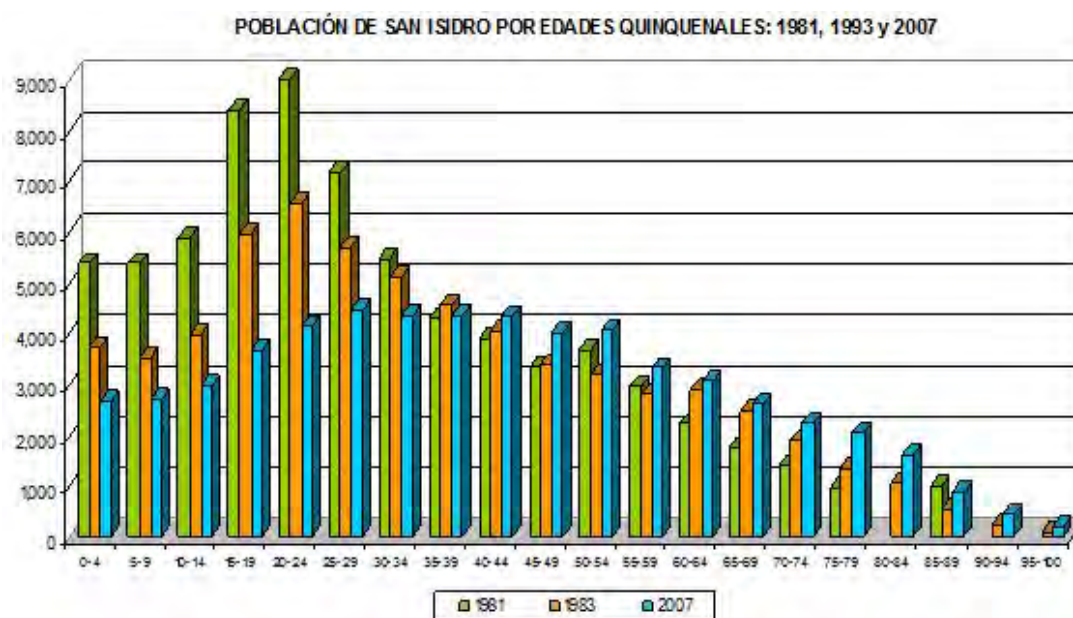


Fuente: <https://hipgive.org/es/project/organizational-and-advocacy-planning-retreat-january-24-26-2016/>

Composición de la población por edades

Edades	1981	1993	2007
0 - 4	5,384	3,732	2,664
5 - 9	5,384	3,515	2,698
10 - 14	5,876	3,976	2,972
15 - 19	8,404	5,968	3,680
20 - 24	8,992	6,571	4,145
25 - 29	7,176	5,698	4,458
30 - 34	5,468	5,099	4,361
35 - 39	4,292	4,551	4,338
40 - 44	3,908	4,056	4,335
45 - 49	3,344	3,388	4,016
50 - 54	3,604	3,786	4,064
55 - 59	2,948	2,799	3,322
60 - 64	2,228	2,879	3,061
65 - 69	1,740	2,482	2,701
70 - 74	1,400	1,888	2,233
75 - 79	928	1,351	2,043
80 - 84		1,041	1,622
85 - 89	984	531	872
90 - 94		232	423
95 - 100		61	178
Total	72,132	63,004	58,056

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA ? CENSOS NACIONALES 1981,1993 y 2007



Población total por grupos quinquenales de edad, 2014 - 2015

	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	
Población San Isidro	2,349	2,471	2,531	3,217	3,628	3,710	3,841	4,125	
40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80 y más	TOTAL
3,984	4,095	4,179	3,532	3,324	2,803	2,361	2,098	2,758	55,006

Cuadro, elaboración propia. Fuente de información: INEI, Compendio Estadístico Provincial de Lima 2017.

- Aparente antagonismo entre dos grupos o sectores que deben convivir juntos (comercio vs vecinos). En parte la calidad de vida que reciben los vecinos se debe al dinero con que dispone la comuna y que es producto de la actividad comercial. El Municipio debe satisfacer las necesidades de todos los grupos y encontrar el equilibrio.

SITUACIÓN



Gráfico: elaboración propia con fotos de diversas fuentes.

La sostenibilidad económica de los servicios municipales está financiada por las zonas económicamente activas. Con los ingresos que genera el pago de impuestos de los sectores comerciales y financieros se cubren las demandas actuales de la población residente y el costo de los principales servicios públicos, así como otros servicios tales como los culturales, deportivos, institucionales, de seguridad, y servicios asistenciales y sociales.

Sin embargo, la zonificación y los índices de uso que han guiado a San Isidro hasta el momento han generado zonas homogéneas que dividen a lo residencial de lo comercial y que no han desarrollado usos complementarios a cada uno

Fuente: Plan de Desarrollo Local Concertado de San Isidro 2017-2021. Pag. 59.



SITUACIÓN



MOVILIDAD

- PROCEDENCIA DE POBLACIÓN FLOTANTE (755 MIL PERSONAS): 38% LIMA CENTRO = RADIO APROX 6 km
- MAYORÍA = JÓVENES ENTRE 25 - 35 AÑOS
- TRABAJADORES (POBLACIÓN FLOTANTE) 63% MICROBUSES Y COMBIS + 17% METROPOLITANO + 8% AUTO PARTICULAR + 1% BICICLETA + 1% PEATONAL
- 50% DE RESIDENTES USA AUTO EN RADIO MENOR A 3 km
- POR MENOS DE 5 km USAR BICICLETA ES MÁS RÁPIDO Y EFICIENTE

Gráfico: elaboración propia con fotos de diversas fuentes. Datos: ARKINKA N° 251, octubre 2016, p. 66-67

La gran cantidad de público flotante (visitante), estimado en un rango de 700 - 800 mil personas al día, de lunes a viernes, genera que haya momentos pico de tránsito vehicular que afecta a toda la población. El público visitante se divide en dos grupos: permanentes (concurren diaria o interdiariamente, permanecen más de dos horas y representan aproximadamente el 54%) y los no permanentes (llegan con menos frecuencia, permanecen

por menos de dos horas y componen el 46% restante). Se estima que casi el 40% de la población flotante tienen como destino el sector en el que se encuentra el Centro Financiero. El siguiente sector con mayor cantidad de visitantes es la zona compuesta por Camino Real, el Bosque del Olivar y el eje Comercial de la Av. Conquistadores (23%).

Fuente: Plan de Desarrollo Local Concertado de San Isidro 2017-2021. Pag. 40.

Como se menciona en el Plan de Desarrollo Local Concertado, el flujo de personas que pasa por el distrito se debe principalmente a dos factores: la presencia del Centro Financiero y la atracción de las actividades que ahí se realizan en relación a éste, pero, además, también se debe a factores geográficos. El distrito se ubica en el punto de encuentro de dos de los ejes principales de la ciudad: la Vía Expresa de Paseo de la República (eje longitudinal – norte/sur) y la Av. Javier Prado (eje transversal – oeste/este).

Además, la concentración de oficinas, que durante el día alberga al público flotante, tiene como resultado que al caer el sol y durante los fines de semana (al detenerse esa actividad), el área comprendida dentro del Centro Financiero casi no tenga habitantes. Lo cual tiene efectos negativos. Puede tener impacto sobre la seguridad, como lo señaló hace décadas la urbanista Jane Jacobs, la actividad, los ojos en la calle y el movimiento de gente generan seguridad. Si en San Isidro no existe ese problema es debido al presupuesto con que se cuenta que se puede destinar para medios de seguridad, como serenazgo, herramientas tecnológicas, etc. Además, la ausencia de personas cuando éstos flotan fuera del Centro Financiero también genera disminución en la actividad comercial y el uso del espacio

público. Se produce el no aprovechamiento o abandono de infraestructura que se tiene disponible y que se encuentra en perfecto estado.



Gráfico: elaboración propia con fotos de diversas fuentes



Gráfico: elaboración propia con fotos de diversas fuentes



SITUACIÓN DÍA vs NOCHE



CALLE LAS ORQUIDEAS x DEAN VALDIVIA



CALLE LAS ORQUIDEAS x ANDRÉS REYES

Gráfico: elaboración propia con fotos de diversas fuentes y de archivo personal



SITUACIÓN NOCHE



CALLE ANDRÉS REYES



AV. RIVERRA NAVARRETE

Gráfico: elaboración propia con fotos de archivo personal



SITUACIÓN NOCHE



AV. RIVERRA NAVARRETE



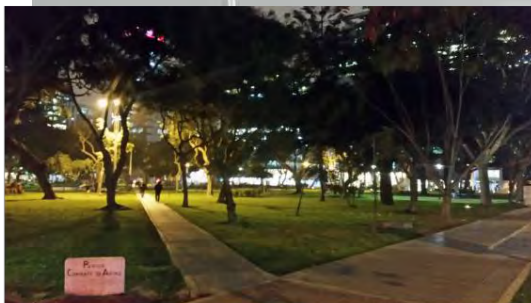
CALLE CHINCHÓN x RIVERRA NAVARRETE

ABANDONO NOCTURNO POBLACIÓN FLOTANTE

Gráfico: elaboración propia con fotos de archivo personal



SITUACIÓN NOCHE



PARQUE COMBATE DE ABTAO

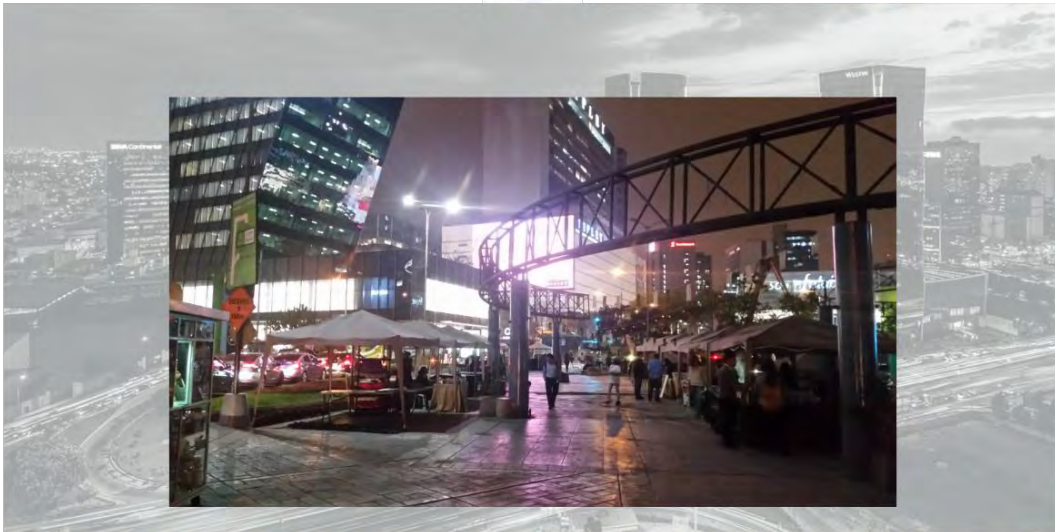


PARQUE/PLAZA ANDRÉS REYES

Gráfico: elaboración propia con fotos de archivo personal



SITUACIÓN NOCHE



POCA APROPIACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO Y ACTIVIDAD COMERCIAL DE NOCHE

Gráfico: elaboración propia con foto de archivo personal

SITUACIÓN



CASA ACONDICIONADA COMO OFICINA

TENDENCIA – AUSENCIA DE VIVIENDAS

Gráfico: elaboración propia con foto de archivo personal

Lo señalado previamente se agudiza cada vez más debido a que se prefiere invertir en oficinas y también se está observando que edificaciones diseñadas/construidas para ser usadas como vivienda son remodeladas para funcionar como oficinas.

1.3 Soluciones/propuestas al estado actual:

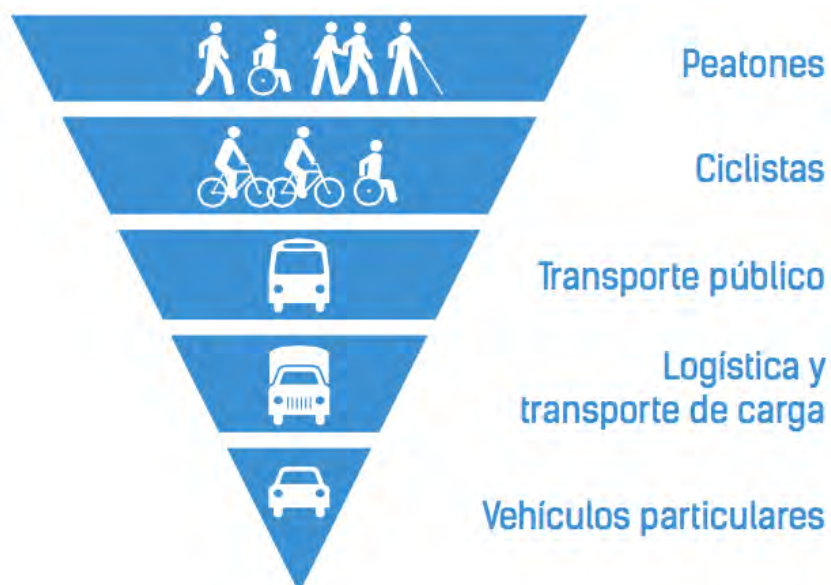
1.3.1 Tendencia moderna de propuesta urbana:

Desde hace algunos años la postura del urbanismo moderno es la de proponer un diseño de ciudad que ponga a la persona como elemento central del planteamiento urbano. Ésta postura surge como reacción a los inconvenientes generados por el método tradicional de pensar la ciudad, el cual tuvo como efecto que se pusiera al automóvil como pieza central, alrededor del cual se articulaba el resto de elementos.

Se debe señalar que la adicción al uso del auto privado y la posterior importancia que éste cobra en la ciudad moderna, es a su vez, producto de propuestas urbanas en donde se creaba zonificaciones muy marcadas que separaban los usos de una urbe. Por ejemplo, segmentar la ciudad y tratar de promover que haya áreas de uso exclusivo para: comercio, vivienda, industria, etc. Así, se produjeron ciudades dispersas y fragmentadas. El efecto fue que se deba recorrer, cada vez más, grandes distancias para llegar del hogar al centro de trabajo y hacer ese viaje cada día/noche. En algunas ciudades se supo dar mejor solución a esa situación a través de la inversión y ejecución de sistemas de transporte públicos eficientes.

Sin embargo, aún en aquellas ciudades en las que se tiene un sistema de transporte público articulado y que responde a las necesidades de la población, se considera que lo más

adecuado es que una persona sea capaz de movilizarse en la medida que sea posible la mayor cantidad del tiempo de forma peatonal o en bicicleta.



<http://www.plataformaurbana.cl/archive/2015/04/28/peaton-primer-pro-bicicleta-y-zonas-calmas-las-iniciativas-del-plan-integral-de-movilidad-de-santiago/piramide-de-movilidad/>

La multiplicidad de usos, es decir, por ejemplo, tener vivienda, comercio, oficinas, educación, otros servicios, etc. cerca y dentro de un área urbana hace posibles que las personas se movilicen de formas más sostenibles (peatonal, bicicleta) o que usen sistemas motorizados (transporte público masivo) por tramos lo más cortos posible.

Es decir, que hacer que las personas vivan cerca de los lugares que forman parte de su vida diaria y que componen sus destinos habituales, tiene un efecto directo sobre la dependencia de los vehículos privados, revierte esa tendencia de hacer ciudad para los carros y permite que se recupere el espacio que se les había entregado para que pueda volver a ser aprovechado y gozado por las personas.

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA



Generar ciudades “caminables” tienen gran impacto positivo sobre el bienestar de las personas y su calidad de vida. Uno de los urbanistas que más se ha dedicado al impulso y desarrollo de éste tipo de cambios es Jeff Speck, quien en su libro *Walkable City* establece una serie de directrices para lograr mejores ciudades:

- Poner a los autos en su lugar (“*los estudios de tránsito no sirven*”), el autor cree que la postura de poner al auto primero les ha hecho daño a las ciudades. Indica que, en parte, se debe a que los ingenieros de tránsito no se dieron cuenta que al aumentar la capacidad de

tránsito automotriz en las vías se producía más tráfico y no al revés. Eso se debe a lo que él llama “*demanda inducida*”.

- Mezclar los usos (“*las ciudades se crearon para juntar las cosas*”), la investigación muestra que los barrios o ciudades con diversidad de usos (lugares a los que caminar) tienen mayor índice de caminabilidad. Señala que en muchos centros de ciudad o el *downtown* lo que falta es vivienda (lugares desde donde caminar).
- Tener el parqueo adecuado (“*tener mucho estacionamiento, incentiva a que haya tránsito que de otra forma no ocurriría*”). Recomienda que la disponibilidad de estacionamiento sea en la cantidad adecuada, sin excesos, que se concentren los estacionamientos y a precios más altos.
- Dejar que el tránsito funcione (“*mientras que la caminabilidad se beneficia de buen tránsito, el buen tránsito depende absolutamente en la caminabilidad*”). Las líneas de transporte público deben ir por los lugares en donde este la gente: pasar por zonas residenciales densas, cerca de áreas de usos diversos, etc.
- Proteger al peatón (“*los caminos más seguros son aquellos que se sienten menos seguros*”). En éste punto indica que las “mejoras” en las pistas o carreteras, para facilitar el tránsito, como tener más carriles o hacer que tengan mayor sección, incentivan ir a mayor velocidad. Por lo tanto, se debería usar carriles más angostos y calles de doble sentido. Si un conductor realmente piensa que puede atropellar a alguien, bajará la velocidad o cambiará de ruta.
- Dar forma a los espacios (“*haz el diseño adecuado y las personas caminarán en casi cualquier clima*”). Contener los espacios adecuadamente, tener fachadas amigables (como

no tener muros ciegos), tener cuidado con el espacio generado por estacionamientos a nivel calle, etc.

- Plantar árboles (*“no está bien elegir favoritos en la discusión de caminabilidad, pero el humilde árbol americano podría ganar mi voto”*). El autor señala que a pesar de que se relaciona a los árboles a una disminución de accidentes de tránsito, muchas empresas de servicio de transporte público argumentan que dificultan la visibilidad. Pero, además de los efectos positivos sobre el tránsito, se relaciona a los árboles, directamente, con muchos otros beneficios, como: refrescan el ambiente naturalmente, reducen las emisiones y la demanda energética relacionada con sistemas de aire acondicionado, etc.
- Hacer fachadas amigables y únicas (*“los peatones necesitan sentirse seguros y cómodos, pero también necesitan ser entretenidos”*). Diseño arquitectónico, las vitrinas de las tiendas o negocios que funcionan a nivel calle, etc.
- Saber elegir a los ganadores (*“¿en dónde invertir la menor cantidad de dinero puede tener mayor resultado?”*). No se puede hacer todo, entonces nos debemos enfocar en lo más importante. El autor recomienda que se debe poner mayor concentración sobre los *downtown* primero, luego en corredores que conecten con los barrios caminables.

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA



1.3.2 Propuestas de la Municipalidad de San Isidro:

1.3.2.1 Plan de Desarrollo Local Concertado 2017-2021 (PDLC):

Trataremos brevemente el PDLC de San Isidro, para comprender los lineamientos que están guiando el desarrollo del distrito y las estrategias planteadas para lograrlo.

El PDLC es el Plan Maestro en el cual se define el modelo de lo que se quiere lograr para el distrito y en el cual se establecen los objetivos para hacerlo. Es un instrumento que permite orientar a todos los actores interesados en el desarrollo del distrito hacia la dirección correcta. Ya que el plan tendrá efecto y repercusión sobre los intereses de muchas partes, éste es desarrollado con la participación de representantes de vecinos, autoridades municipales, instituciones públicas, privadas, etc.

Tal como se señala en el PDLC se parte de establecer un escenario apuesta, haciendo un análisis situacional del territorio y teniendo en cuenta las variables del Plan del Desarrollo Regional Concertado (PDRC) se toman aquellas que se consideran de mayor importancia para San Isidro. A continuación, las variables metropolitanas y resaltadas en verde las que se eligieron como las de mayor importancia estratégica para el PDLC:

Variables estratégicas del PDRC de Lima	
N°	Variable
1	Seguridad ciudadana
2	Calidad de vida
3	Acceso a servicios educativos
4	Acceso a servicios de salud
5	Acceso a servicios culturales y deportivos
6	Calidad del ambiente
7	Movilidad urbana
8	Participación ciudadana activa
9	Pobreza
10	Transparencia institucional
11	Eficiencia municipal
12	Gestión del riesgo de desastres
13	Densificación urbana
14	Desarrollo económico
15	Incremento de la inversión privada
16	Atracción turística

Para poder evaluar el desarrollo en cada una de las variables se establecieron algunos indicadores:

Variables estratégicas del PDLC de San Isidro		
Nº	Variable	Indicador
1	Seguridad ciudadana y victimización	Nivel de victimización
		Percepción de inseguridad
2	Calidad de vida	Índice de desarrollo humano
		Tasa de arborización
3	Calidad del ambiente	Volumen mensual de residuos sólidos reciclables recuperados
4	Movilidad urbana sostenible	Longitud de ejes urbanos con accesibilidad universal adecuada
		Longitud de infraestructura ciclista
5	Gobernabilidad local	Número de agentes participantes en los procesos anuales de presupuesto participativo
		Porcentaje de ejecución presupuestal de inversiones
6	Gestión del riesgo de desastres	Número de zonas de refugio temporal de emergencias nivel I (ZRT-I) instaladas en el distrito
7	Gestión urbana	Número de licencias de edificación de edificios multifamiliares emitidas anualmente
8	Desarrollo económico	Ratio de contribuyentes con actividad económica por habitante
		Densidad Empresarial

Fuente: Plan de Desarrollo Local Concertado 2017-2021

Tal como se indica en el PDLC contar con éstas variables estratégicas permitirá que hacia el año 2030 se tenga un escenario apuesta que permita describir al distrito de la siguiente manera:

En el 2030, San Isidro es un distrito donde los ciudadanos gozan de una alta calidad de vida, que practican hábitos de vida saludables y ecoamigables. Su gestión urbana planificada ha logrado ordenar y optimizar su potencialidad urbanística mediante la aplicación de políticas de desarrollo urbano sostenible que ha permitido priorizar la calidad residencial en armonía con su patrimonio histórico cultural, actividades económicas y de servicios necesarios para el distrito.

Fuente: Plan de Desarrollo Local Concertado 2017-2021. Página 8.

Presenta un centro financiero y empresarial, renovado y ordenado cuyas actividades económicas guardan armonía con la calidad urbana y ambiental del distrito. Es un distrito sostenible; que ha minimizado la contaminación visual, sonora y atmosférica, bajo en carbono, promoviendo la movilidad urbana sostenible y priorizando al peatón.

Fuente: Plan de Desarrollo Local Concertado 2017-2021. Página 9.

Además, se plantea lograr los siguientes objetivos:

- Consolidarse como un distrito futurista a través de la innovación y aplicación de nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs).
- Aumentar la cantidad de árboles en los espacios públicos y promover la implementación de muros/techos verdes además de la aplicación de tecnologías limpias.
- Consolidarse como un distrito que potencia el uso de los espacios públicos, entendiendo que son los puntos de encuentro para los vecinos.
- Reducir la sensación de inseguridad ciudadana y victimización mediante la aplicación de políticas de “tolerancia cero”, aplicación de medidas preventivas (tecnología) y contar con un eficiente servicio de seguridad.

- Contar con una población preparada para hacer frente a desastres y emergencias de gran magnitud y que cuenten con la infraestructura necesaria para esas situaciones.
- Mejorar la gestión municipal, para que sea un gobierno más abierto y participativo, que incluya a todos los actores del territorio que permita planificar el desarrollo del distrito desde un enfoque de desarrollo humano sostenible.

Teniendo en cuenta lo señalado previamente, la actual gestión del distrito de San Isidro ha puesto en práctica una serie de políticas de renovación y/o mejoramiento urbano de amplio alcance. Dichas propuestas giran alrededor de varios ejes: espacio público, movilidad, cultura y promoción de la sostenibilidad residencial. Todas las estrategias derivadas de esos ejes funcionan de manera integral y son parte del mejoramiento de la calidad de vida en el distrito y que tienen como centro al habitante (sea éste vecino o visita).

En palabras de la arquitecta Solángel Fernández Huanqui, Jefa de la Oficina de Planeamiento Urbano de San Isidro, el objetivo ha sido el siguiente:

Ésta gestión busca recuperar la ciudad para las personas, siendo el ciudadano el eje central de todas las políticas. Queremos que San Isidro sea un lugar atractivo para vivir, trabajar y disfrutar; que los ciudadanos se sientan seguros en el espacio público. Para esto buscamos priorizar al peatón y definir la escala humana de la ciudad, por ejemplo, generando sistemas de movilidad alternativos y fomentando el uso de los espacios públicos.

Fuente: Revista Arkinka N° 251, octubre 2016, p. 65

Para poder materializar propuestas de mejoramiento y desarrollo urbano que son innovadoras en una ciudad como la nuestra, se ha necesitado contar con una sólida voluntad política, lo cual ha sido posible –en San Isidro- gracias al Señor Manuel Velarde, alcalde del distrito para el periodo 2015 -2018, cuya visión y determinación ha sido fundamental para dar forma al nuevo horizonte propuesto para el distrito.

En cuanto a sus planes de desarrollo urbano y en específico sobre el Centro Financiero, él ha declarado lo siguiente:

Nuestras políticas de desarrollo urbano apuntan a la activación del espacio público. Alrededor del Centro Financiero, hay zonas donde queremos que haya un desarrollo de viviendas, apuntando a generaciones más jóvenes que tengan una relación distinta con el espacio. Por ejemplo, en vez de utilizar un automóvil para ir a trabajar, puedan hacerlo caminando. Estas nuevas zonas las planteamos de manera complementaria al Centro Financiero para generar esa dinámica, reduciendo la dependencia del auto y, con ello, la contaminación ambiental y la congestión vehicular.
Fuente: Revista Arkinka N° 251, octubre 2016, p. 63

A continuación, se presentan algunos de los proyectos de renovación urbana que están ejecutados o en proceso de ejecución en todo el distrito de San Isidro:

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

JUEGOS INFANTILES Y MINIGIMNASIOS

BENEFICIARIOS: 69K PERSONAS



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RENOVACIÓN/ACTIVACIÓN URBANA DE LA CALLE BEGONIAS

BENEFICIARIOS: 43K VECINOS Y VISITANTES

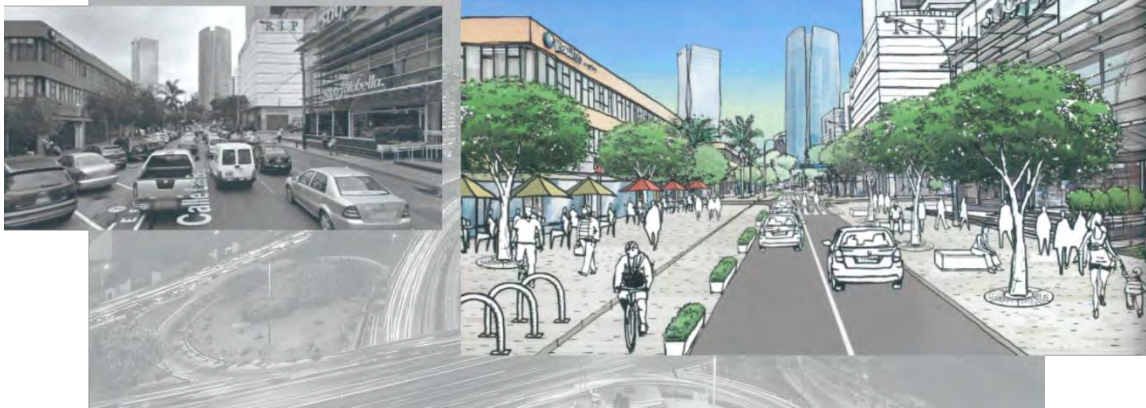


Fuente: Revista ARKINKA N°255

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RENOVACIÓN/ACTIVACIÓN URBANA DE LA CALLE BEGONIAS

BENEFICIARIOS: 43k VECINOS Y VISITANTES



Fuente: Revista ARKINKA N°255

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RENOVACIÓN URBANA DE LA AV. REPÚBLICA DE COLOMBIA Y CALLE TAMAYO

BENEFICIARIOS: 3,892 VECINOS



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

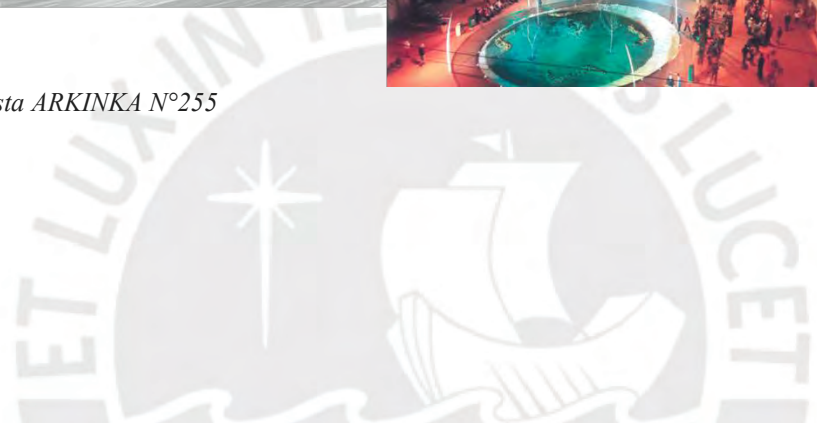
RECUPERACIÓN DE ÁREAS E IMPLEMENTACIÓN COMO PARQUES Y PLAZAS

PLAZA 31

BENEFICIARIOS: 2.933 VECINOS



Fuente: Revista ARKINKA N°255



PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RECUPERACIÓN CENTRO HISTÓRICO DE SAN ISIDRO. ETAPA: PLAZA CONSTANCIO BOLLAR

BENEFICIARIOS: 3.401 VECINOS



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RENOVACIÓN DE LA AV. RIVERA NAVARRETE Y ESTACIONAMIENTOS SUBTERRÁNEOS

BENEFICIARIOS: 43k VECINOS Y VISITANTES



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

CIRCUITO ECOLÓGICO SALUDABLE

BENEFICIARIOS: 11,711 VECINOS



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

MEJORAMIENTO URBANO CALLE LOS LIBERTADORES Y PARQUE MURILLO



Fuente: Revista ARKINKA N°255

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

MEJORAMIENTO URBANO CALLE LOS LIBERTADORES Y PARQUE MURILLO



Fuente: Revista ARKINKA N°255

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

RENOVACIÓN URBANA DE LA COSTA VERDE:

POLIDEPORTIVO, PLATAFORMA DEPORTIVA Y PARQUE ECOLÓGICO

BENEFICIARIOS: 140k VECINOS DE SAN ISIDRO Y MIRAFLORES (DIRECTOS) Y POBLACIÓN DE LIMA METROPOLITANA
 INVERSIÓN APROX 230 MM S/. CONVENIO CON PROYECTO ESPECIAL DE LOS JUEGOS PANAMERICANOS
 GIMNASIA, VOLEY PLAYA, BMX, MERCADO MUNICIPAL GOURMET, NUEVA ESTACIÓN DE BOMBEROS, PUENTE INTEGRADOR DE LOS MALECONES DE SAN ISIDRO X MIRAFLORES
 PARA CONECTAR CON ESTADIO MANUEL BONILLA Y LUGAR DE LA MEMORIA



Fuente: Revista ARKINKA N°251

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

AMPLIACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA RED DE CICLOVÍAS

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE BICICLETAS PÚBLICAS: CITY BIKE LIMA-SAN ISIDRO

CONTARÁ CON 50 ESTACIONES Y SE PONDRÁN 500 BICICLETAS A DISPOSICIÓN DEL PÚBLICO



Fuente: <http://msi.gob.pe/porta/ciclovias/>

PROPUESTA RECUPERACIÓN/RENOVACIÓN URBANA

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE TRANSPORTE PÚBLICO GRATUITO: MI BUS

100% ELÉCTRICO



ÁREA DE APLICACIÓN DE LA ORDENANZA N° 437



Fuente: <http://msi.gob.pe/portal/ciclovias/> - <https://elcomercio.pe/lima/transporte/san-isidro-hoy-iniciaron-recorridos-gratuitos-primer-bus-electrico-transporte-publico-noticia-561093?foto=2>

1.3.3 La Ordenanza N° 437

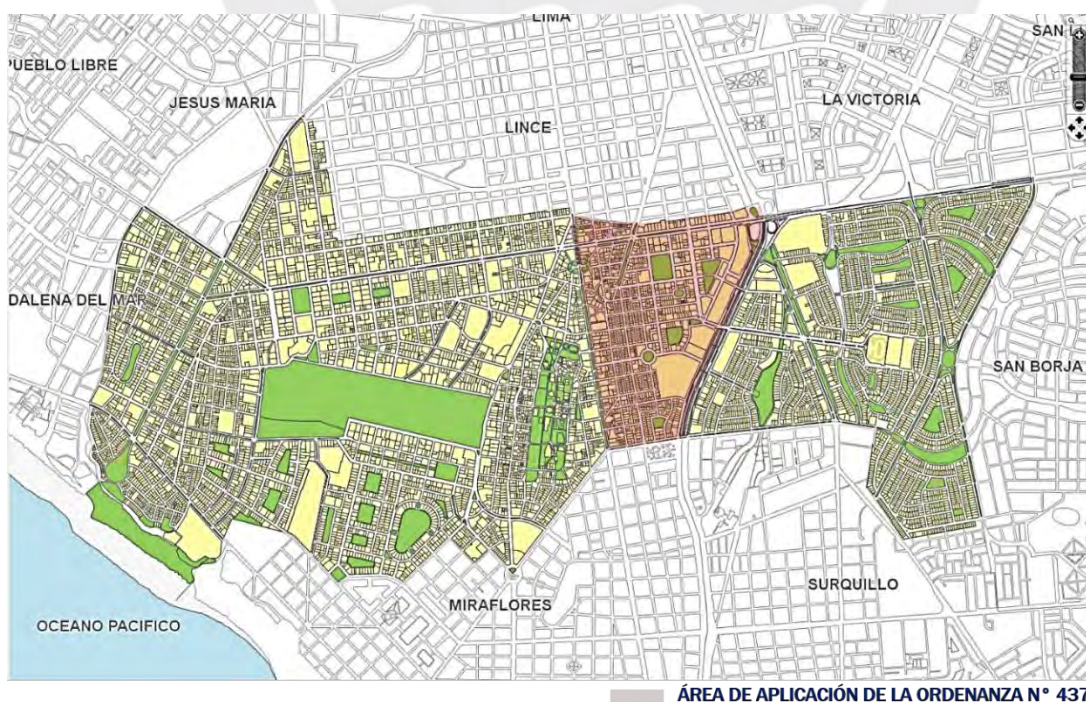
Una de las principales herramientas para lograr los objetivos trazados por la Municipalidad y la que mayor incidencia tiene sobre el tema de desarrollo inmobiliario, es la Ordenanza N° 437. Su impacto es parte de lo que se desea evaluar mediante ésta tesis ya que, dentro de una zona del distrito, se modifican los parámetros urbanísticos de una forma importante.

Dicha ordenanza, emitida en julio del año 2016, tiene como propósito “Promover la sostenibilidad de las zonas residenciales”.

El objetivo tal como se define en el Título VI, artículo N° 38:

El presente título tiene como objetivo incentivar el desarrollo de vivienda, generando las condiciones urbanas adecuadas, que permitan preservar y promover la sostenibilidad del uso residencial en las diferentes zonas del distrito, a partir de la aplicación de parámetros que viabilicen la inversión.

Ámbito de aplicación del Título VI de la Ordenanza N° 437





Fuente: Ordenanza N° 437. Anexo.

ORDENANZA N° 437-MSI		
TIPO DE UNIDAD DE VIVIENDA	ÁREA MÍNIMA REQUERIDA	% DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA EDIFICACIÓN
		Máximo
Tres (3) dormitorios	100 m²	-
Dos (2) dormitorios	60 m²	-
Un (1) dormitorio	45 m²	50%

En dicho documento se indican distintas medidas e instrucciones para lograr el objetivo, pero, el cambio principal es la reducción del área mínima exigida para la edificación y construcción de departamentos en ámbito de aplicación de la ordenanza: el cuadrante delimitado por las avenidas: Arequipa, Aramburú, Paseo de la República y la calle Percy Gibson. Lo cual se puede observar gráficamente en el anexo 04 de la ordenanza en cuestión.

Las nuevas áreas mínimas requeridas por tipo de departamento son las que se muestran a continuación:

En el siguiente cuadro comparativo se puede observar el cambio propuesto en relación con los ámbitos urbanos homogéneos A, B, C y D, que se mantienen en vigencia en el resto del distrito; evidentemente se trata de un cambio importante.

Área mínima de vivienda en edificaciones multifamiliares/conjuntos residenciales:

DECRETO DE ALCALDÍA N°002-ALC/MSI AMBITOS URBANOS HOMOGENEOS							ORDENANZA N° 437-MSI	
TIPO DE UNIDAD DE VIVIENDA	ÁREA MÍNIMA REQUERIDA				% DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA EDIFICACIÓN		ÁREA MÍNIMA REQUERIDA	% DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA EDIFICACIÓN
	AMBITO A	AMBITO B	AMBITO C	AMBITO D	Mínimo	Máximo		Máximo
	Tres (3) dormitorios	200 m2	150 m2	130 m2	110 m2	50%	100%	100 m2
Dos (2) dormitorios	150 m2	120 m2	110 m2	90 m2	0%	50%	60 m2	-
Un (1) dormitorio	100 m2	90 m2	80 m2	70 m2	0%	20%	45 m2	50%

Además del cambio en las dimensiones de los departamentos, también es significativo el % permitido de viviendas según el número de habitaciones. Por ejemplo, el ámbito urbano homogéneo D (el menos restrictivo de los existentes hasta la fecha de la entrada en vigencia de la Ordenanza N°437), exigía departamentos de una habitación en 70 m2 (mínimo) y éstas unidades podían representar máximo el 20% del total de la edificación. Otro 50% (máximo) debía ser de viviendas de 2 habitaciones con 90m2 y el resto de 3 habitaciones en 110 m2 (mínimo). Esto orientaba a la proyección y construcción de viviendas de mayor tamaño (por lo tanto, más costosas), para familias más numerosas y de una capacidad adquisitiva más elevada, lo cual puede significar parejas en una etapa más avanzada de su vida que ya cuenten con mayores ingresos económicos.

La edificación de unidades de vivienda de mínimo 45m2 en una proporción del 50% (máximo) de la totalidad del proyecto, hará que la mitad de los departamentos de un edificio tengan un costo bajo (comparándolos con los departamentos construidos en el resto del distrito) y por lo tanto puedan ser vendidos con mayor velocidad.



También es importante la variación con respecto al área permitida de los departamentos de dos dormitorios, ahora de mínimo 60m², cuando antes lo permitido estaba entre 90 m² y 150 m². No se establece % máximos de los siguientes departamentos: 2 y 3 dormitorios; 60m² y 100 m², respectivamente. Entonces se podría tener un 50% de departamentos de 2 habitaciones con mínimo 60m².

Los cambios propuestos con la Ordenanza N° 437 buscan que se vuelva más atractivo el desarrollo inmobiliario, que se atraiga a un público más joven, que éstos nuevos vecinos vivan cerca de su centro de trabajo en el Centro Financiero (lo cual reduciría el tráfico al transformar parte del público flotante en habitante), que se tenga mayor vida urbana por las noches (terminando el horario de oficina) y los fines de semana, etc.

2 ANÁLISIS DE SITUACIÓN

2.1 Macro entorno

2.1.1 La crisis internacional y la situación mundial

Hacia el año 2008 se produjo la primera gran crisis financiera del S. XXI y la más grande desde la Gran Depresión de 1929. Sin entrar en un análisis profundo de lo sucedido se puede afirmar que dicha crisis, que estalló en septiembre de ese año, se debió al sobreendeudamiento y tuvo como resultado el colapso del sistema financiero de los Estados Unidos. Al tratarse de la potencia económica mundial y al estar en un mundo globalizado el resultado fue un efecto dominó que arrastró al resto de economías.

En el año 2009 ya se vivía una recesión a nivel mundial. La mayoría de países respondieron con programas de estímulo económico basados principalmente en aumento del gasto público para compensar por la ausencia de inversión privada. Éste incremento del gasto público en muchos casos se hizo posible mediante aumento de deuda externa lo cual a su vez en algunos casos generó crisis fiscales.

Debido a que la materia de nuestra tesis es el desarrollo de un proyecto inmobiliario, es importante señalar que uno de los componentes dentro de la complejidad de la crisis del año 2008 fue la crisis inmobiliaria producida a fines del 2005. Los bancos otorgaban préstamos hipotecarios a clientes de alto riesgo (*subprime*), quienes adquirirían viviendas. Posteriormente los bancos vendían los préstamos a Fondos de Inversión, quienes a su vez colocaban los paquetes de deudas en bolsas de valores y eran adquiridas por inversionistas de cualquier parte del mundo. Al haber tanta facilidad de acceder a créditos, lo cual

significaba una elevada demanda, aumentaban los precios de las viviendas y se produjo una “burbuja inmobiliaria”. Cuando la burbuja estalla a fines del 2005, los bancos empiezan a embargar los inmuebles, se reduce el precio de dichas unidades y hace que las personas cumplan aún menos con los pagos ya que el precio de las viviendas era menor que la deuda adquirida.

Ésta crisis internacional que nace en EEUU y se esparce a otros países del primer mundo tiene efecto sobre mercados como el nuestro en la medida que disminuye la necesidad de nuestras materias primas y aumentan las tasas de los créditos.

Como en el resto de países, el Perú respondió a la recesión con políticas de aumento del gasto público mediante la inversión en proyectos de infraestructura. Debido a que en los años previos el país había tenido una alta tasa de crecimiento anual, la inversión pública se hizo principalmente con ahorros y no se recurrió a aumentar el endeudamiento. El caso peruano y su capacidad para hacer frente a la crisis mundial fue observada con optimismo por el resto de países. Sin embargo, se produjo una desaceleración económica y disminuyó el crecimiento.

Recuperación:

Según información del WEO (World Economic Outlook – IMF) la perspectiva de crecimiento mundial para los años 2016, 2017 y 2018 serían: 3.2%, 3.6% y 3.7%; respectivamente. Los exportadores de materia prima, principalmente países emergentes, han sufrido un revés particularmente duro, ya que continúan adecuándose a la disminución de los ingresos del exterior por ese concepto y al impacto que eso tiene en el mercado interno. Se pronosticó que durante el 2017 y el 2018 el crecimiento en las economías emergentes y en

desarrollo mejoraría en alguna medida debido a factores externos: un más favorable entorno financiero mundial y a la recuperación de las economías de los países del llamado primer mundo. En particular es importante que se mantenga el crecimiento de China para que aumente el consumo de las materias primas de países como lo de América Latina. El pronóstico de crecimiento de la economía del gigante asiático, para el año 2017, estuvo en el orden de 6.8%, varios puntos por encima del promedio mundial. En cuanto a los mercados financieros, las expectativas también son optimistas debido al crecimiento en los mercados de acciones, tanto en los países emergentes como en los desarrollados.

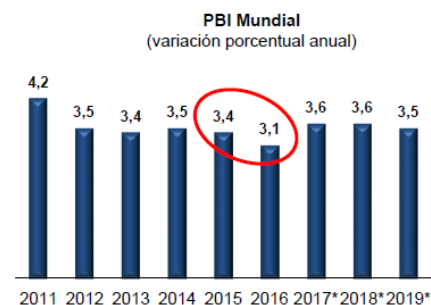
Como se señala en el Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017 -2019 del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), publicado en setiembre del 2017, se espera un entorno de crecimiento global favorable durante ese periodo. Durante el cual, luego de dos años de decrecimiento, la economía mundial registrará su mayor tasa de crecimiento desde el 2011. En dicho documento se afirma que la recuperación es casi generalizada:

Crecimiento mundial
(Variaciones porcentuales anuales)

	2016	2017*		2018*		2019*
		RI Jun	RI Set	RI Jun	RI Set	RI Set
Economías desarrolladas	1,7	1,9	2,0	1,9	1,9	1,8
De las cuales						
1. Estados Unidos	1,5	2,2	2,2	2,1	2,1	2,0
2. Eurozona	1,8	1,7	1,9	1,6	1,7	1,6
Alemania	1,8	1,6	1,8	1,5	1,6	1,4
Francia	1,2	1,3	1,5	1,5	1,6	1,5
3. Japón	1,0	1,2	1,3	0,9	1,0	1,0
Economías en desarrollo	4,2	4,6	4,8	4,9	4,9	4,8
De las cuales						
1. China	6,7	6,6	6,7	6,2	6,2	6,0
2. Rusia	-0,2	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7
3. América Latina y el Caribe	-0,5	1,4	1,4	2,4	2,4	2,6
Economía Mundial	3,1	3,5	3,6	3,6	3,6	3,5
Nota:						
Socios Comerciales 2016 1/	2,8	3,2	3,3	3,3	3,3	3,2

1/ Canasta de los 20 principales socios comerciales de Perú 2016.

* Proyección
Fuente: Bloomberg, FMI y Consensus Forecast
Elaboración: BCRP



Fuente: Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017-2019. BCRP

Para el año 2019, según el informe de Perspectivas de la economía mundial del FMI (actualizado a julio del 2018), el crecimiento mundial estará en el orden de 3,9%, pero señala que el mismo ya no será tan uniforme y que al parecer la tasa de expansión ha máximos en algunas de las más grandes economías. En cuanto a las economías de países emergentes, también se tendrá un crecimiento desigual y se ha disminuido las proyecciones de crecimiento para países como Argentina, Brasil e India.

La guerra comercial que se ha iniciado a partir de la imposición de aranceles por parte de los Estados Unidos y la reacción de otros países (como China) genera un clima de incertidumbre a nivel global. Las medidas proteccionistas de ese tipo, generan una situación de amenaza a la continuidad de la recuperación que se ha vivido en los últimos años.

El aumento del precio del petróleo desde los primeros meses del 2018 ha hecho subir el nivel general de inflación en los países desarrollados y en las economías emergentes.

2.1.2 Situación Regional

Concentrándonos en el caso de América Latina, el fortalecimiento y mejora de la economía mundial, ha producido que desde inicios del 2017 se esté pasando por un proceso de recuperación gradual y se espera que esa tendencia continúe en los próximos años. Sin embargo, se considera que a largo plazo es un crecimiento débil y que eso dificulta que se llegue pronto a los niveles de las economías más avanzadas. El FMI recomienda que se ejecuten reformas estructurales que hagan posible un crecimiento sostenible e inclusivo.

La proyección para el crecimiento en América Latina, también según el FMI, continúa en aumento con respecto a los años anteriores: 1.3%, 1.6% y 2.6%; para 2017, 2018 y 2019, respectivamente. Hay optimismo debido parcialmente al aumento de los precios de las materias primas, pero hacia el cierre de julio se ha hecho un ajuste de la proyección (a la baja por 0.2% - 0.4%) debido a las condiciones financieras en Argentina y a la situación política en Brasil. Además, también afecta la proyección de crecimiento y preocupa la demora en la renegociación del TLCAN, la incertidumbre con respecto a la dirección de las políticas económicas que vaya a tomar el recientemente elegido gobierno de México y la creciente crisis económica, política y humanitaria que se vive en Venezuela.

Riesgos para el crecimiento económico de la región:

- Riesgos políticos: incertidumbre debido con respecto a la dirección que tomarán los gobiernos que han sido elegidos recientemente en la región.
- Crisis Venezolana: crisis humanitaria y migración hacia los países vecinos con el consecuente impacto sobre esos mercados.

- Estabilidad financiera en China.
- Políticas migratorias en los EEUU. Deportaciones y efectos sobre el envío de remesas hacia los países de origen.
- Riesgos producto de la guerra comercial entre países de economías más desarrolladas.
- Negociación de TLCs.
- Efectos del cambio climático (desastres naturales).

2.1.3 Situación interna del Perú

2.1.3.1 Política

Desde el año 2016, al asumir el gobierno el Presidente Kuczynski, el país está pasando por un periodo complicado políticamente, situación que se agravó hacia el cierre del año 2017. La dificultad se inició debido la tensión existente entre el Ejecutivo y el principal partido de oposición (que cuenta con mayoría en el Poder Legislativo) lo cual ha generado un ambiente que dificulta la gobernabilidad, que genera poca eficiencia para tomar decisiones y para ejecutar las políticas deseadas.

Posteriormente, el ambiente político se ha complicado aún más debido a la influencia del caso Lava Jato que ha destapado un sistema de corrupción generalizado, que al parecer incluso alcanza algunos partidos políticos y a personas con cargos importantes en los últimos gobiernos, hasta a ex presidentes de la República. Incluso se estuvo cerca de declarar la vacancia presidencial. Durante los primeros meses del año 2018 se vivió un ambiente muy inestable ante las continuas amenazas de vacancia y roces entre el poder Ejecutivo y el

Legislativo. Ante hallazgos de supuestos conflictos de interés durante el desempeño del Sr. Kucynski del cargo de ministro en el gobierno del Sr. Alejandro Toledo (2001 – 2006) y el creciente cuestionamiento de su idoneidad para seguir ocupando el cargo de Presidente de la República, sumado a evidencias de una supuesta compra de votos de congresistas para evitar la vacancia, finalmente decidió renunciar a esa investidura en marzo del 2018. Asumió el cargo el Sr. Martin Vizcarra, el primer vicepresidente.

Durante algunos meses se vivió un ambiente de mayor calma a nivel político, hasta que en julio del 2018 el Instituto de Defensa Legal (IDL – Reporteros), mostró al público una investigación (apoyada por audios) que evidenciaron corrupción dentro del Concejo Nacional de la Magistratura (CNM), en los meses siguientes y hasta la fecha se ha puesto en evidencia una red de corrupción que aparentemente alcanza a miembros del CNM, jueces, empresarios, legisladores, ex presidentes, ex ministros, líderes políticos, etc. Actualmente, la lidereza del principal partido político (teniendo en cuenta el número de representantes en el congreso), Fuerza Popular, se encuentra detenida y cumpliendo 36 meses de prisión preventiva acusada de liderar una organización criminal enquistada dentro del partido político. Junto con ella también están en prisión sus asesores y otras personas de confianza.

El líder del partido Aprista peruano, el expresidente Alan García, ante una solicitud de impedimento de salida del país, ha solicitado asilo en la embajada de Uruguay.

El ex presidente Alejandro Toledo está en los Estados Unidos y se ha solicitado su extradición al Perú.

Así mismo, el ex presidente Ollanta Humala y su esposa pasaron un tiempo en prisión, pero hoy están en libertad mientras que se llevan a cabo las investigaciones.

Al ex presidente Alberto Fujimori se le ha anulado el indulto humanitario (otorgado por el Sr. Kuczynski) y en cuanto mejore su salud debe volver a prisión, mientras tanto está en una clínica.

En diciembre se llevará a cabo un referéndum que es una de las medidas más importantes que está ejecutando el presidente Vizcarra y que tiene como objetivo hacer reformas a varios niveles que combatan la corrupción que desde hace décadas se ha comportado como un cáncer en nuestro país, perjudicando a la población e impidiendo el desarrollo.

Lo mencionado previamente genera un ambiente de inestabilidad que afecta la confianza y genera dudas sobre la estabilidad y las proyecciones de crecimiento económico. En situaciones como esa, las empresas son más cautas para hacer inversiones y la población también es más cuidadosa con su dinero. La turbulencia política tiene efectos sobre la inversión y el crecimiento económico.

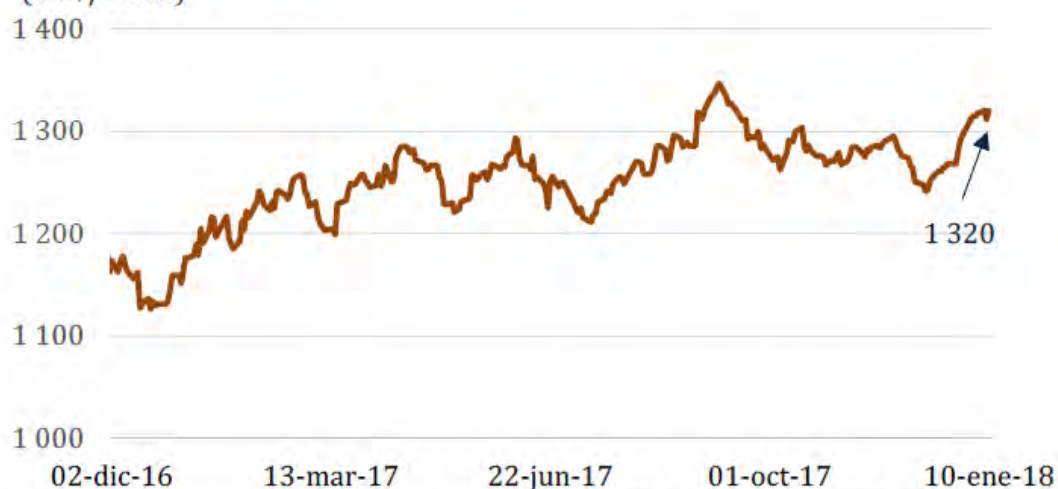
Tratando de rescatar lo positivo, se puede señalar que, a diferencia de situaciones pasadas, ya que la corrupción no es novedad en el Perú (en general en la región), ésta vez la población percibe que se están tomando cartas en el asunto. Además de la voluntad del Ejecutivo de querer hacer reformas, se tiene a algunos pocos jueces y fiscales que están tratando de acabar con la impunidad a la que algunos políticos se habían acostumbrado.

2.1.3.2 Económica: con respecto a lo económico se puede ser más optimistas. Desde el mes de enero 2018 se ha registrado un alza del precio de minerales como el oro y el zinc.

Fuente: BCRP Resumen Informativo 01 2018

Cotización del Oro

(US\$/oz.tr.)



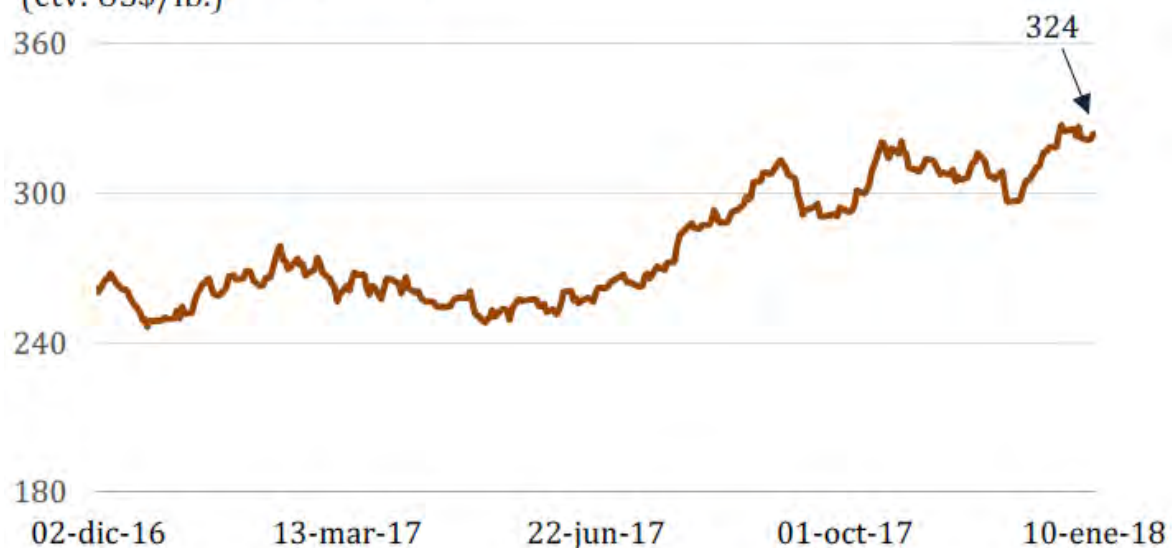
Variación %			
10 Ene.2018	29 Dic.2017	30 Nov.2017	30 Dic.2016
US\$ 1 319,8 / oz tr.	1,8	3,1	13,9

Perú es un país que depende de forma importante de la exportación de materias primas, sobre todo de los minerales, por lo que el aumento de precio de los mismos contribuye a la mejora de la economía.

Si bien el valor del cobre ha disminuido en el mismo periodo (enero 2018) se puede observar que aproximadamente desde mayo del 2017 tiene una tendencia ascendente.

Cotización del Cobre

(ctv. US\$/lb.)



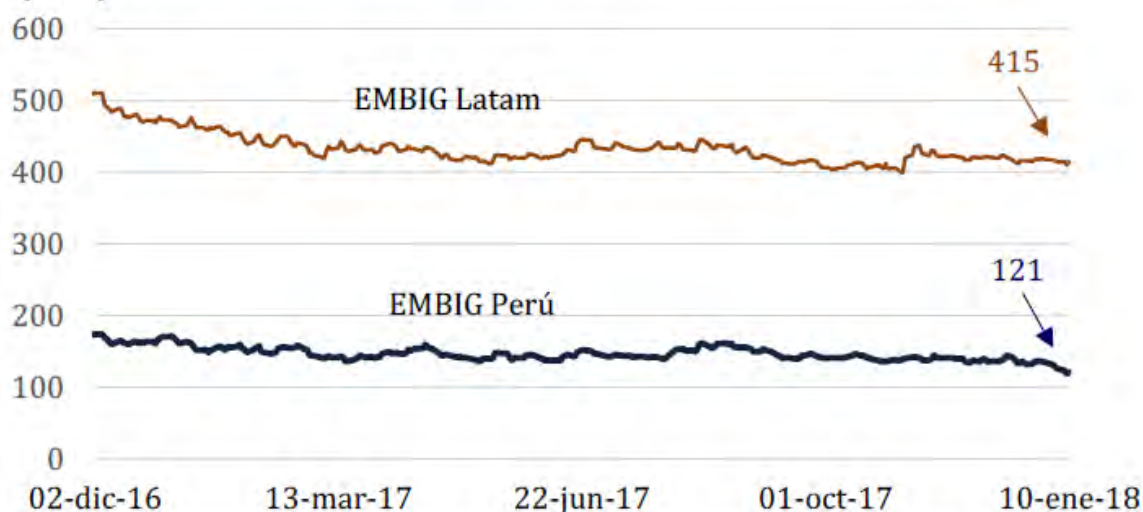
Variación %			
10 Ene.2018	29 Dic.2017	30 Nov.2017	30 Dic.2016
US\$ 3,24 / lb.	-0,2	5,6	29,8

Fuente: BCRP Resumen Informativo 01 2018

Con respecto a indicadores macro económicos el riesgo país ha disminuido en 15 pbs, entre los meses de diciembre 2017 y enero 2018; de 136 a 121, respectivamente. También ha disminuido a nivel Latinoamérica. Esto se debe al optimismo de crecimiento que se tiene a nivel global, como se señaló en párrafos previos.

Indicadores de Riesgo País

(Pbs.)

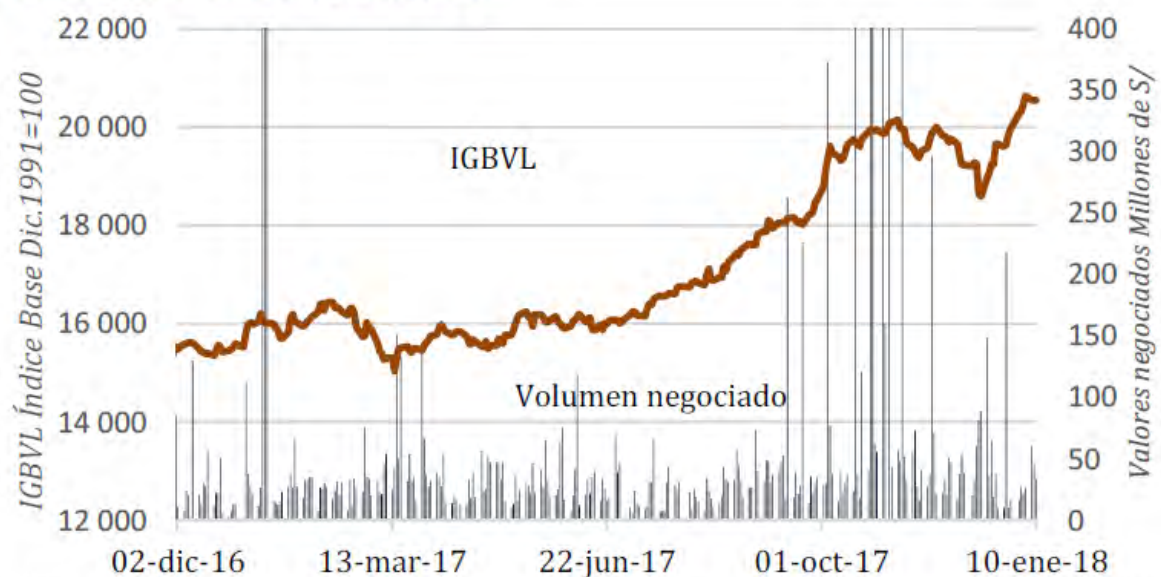


	Variación en pbs.			
	10 Ene.2018	29 Dic.2017	30 Nov.2017	30 Dic.2016
EMBIG Perú (Pbs)	121	-15	-12	-49
EMBIG Latam (Pbs)	415	-4	-2	-58

Fuente: BCRP Resumen Informativo 01 2018

Los indicadores bursátiles también son positivos, principalmente debido al buen desempeño de las empresas mineras y a las expectativas que se tienen para el año en curso. Se observa en el gráfico una tendencia ascendente desde marzo del 2017, con una caída en diciembre del 2018 (debido a la crisis política – posibilidad de vacancia), pero repuntó una vez se “resolvió” el impase.

Indicadores Bursátiles



	10 Ene.2018	Variación % acumulada respecto al:		
		29 Dic.2017	30 Nov.2017	30 Dic.2016
Peru General	20 555	2,9	4,4	32,0
Lima 25	31 877	3,6	2,3	35,2

Fuente: BCRP Resumen Informativo 01 2018

Según los resultados de la encuesta publicada en el resumen informativo BCRP de la primera semana del año 2018 la expectativa de crecimiento económico para el año 2018 estará dentro del rango de 3.5 a 3.8%.

La encuesta de resultados de Expectativas Macroeconómicas también muestra optimismo:

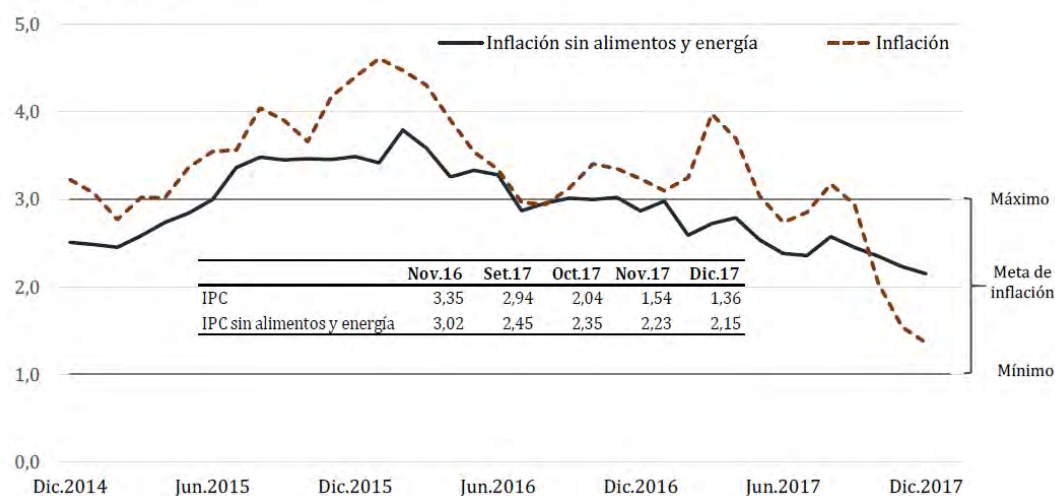
Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCRP 1/

	Nov.2017	Dic.2017	Zona optimista >50
EXPECTATIVA			
EXPECTATIVA DE LA ECONOMÍA A 3 MESES	62,6	53,7	✓
EXPECTATIVA DE LA ECONOMÍA A 12 MESES	76,1	69,0	✓
EXPECTATIVA DEL SECTOR A 3 MESES	60,6	55,9	✓
EXPECTATIVA DEL SECTOR A 12 MESES	72,9	67,2	✓
EXPECTATIVA DE LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	62,3	60,2	✓
EXPECTATIVA DE DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	63,7	60,4	✓
EXPECTATIVA DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	53,2	50,4	✓
SITUACIÓN ACTUAL			
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	56,1	56,6	✓
NIVEL DE VENTAS	60,0	57,1	✓
NIVEL DE PRODUCCIÓN	59,1	55,1	✓
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	46,2	47,4	✓
ORDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	55,7	52,5	✓

1/ Mayor a 50 puntos (posición neutral) significa que la confianza está en el tramo optimista y menor a 50 puntos en el tramo pesimista.

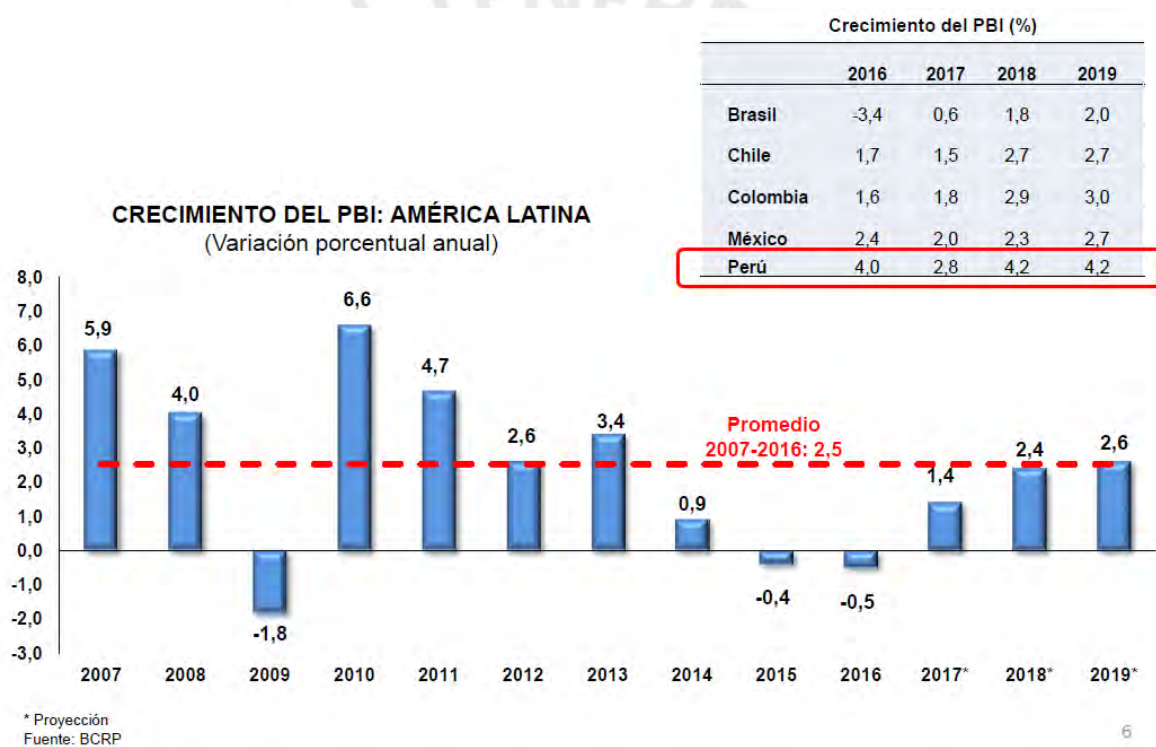
Inflación e inflación sin alimentos y energía

(Var. % 12 meses)



Fuente: BCRP Resumen Informativo 01 2018

Por último, según Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017 -2019 del BCRP, debido a la recuperación de los precios de los *commodities*, el Perú tendrá uno de los índices de crecimiento más altos de la región durante los próximos años.

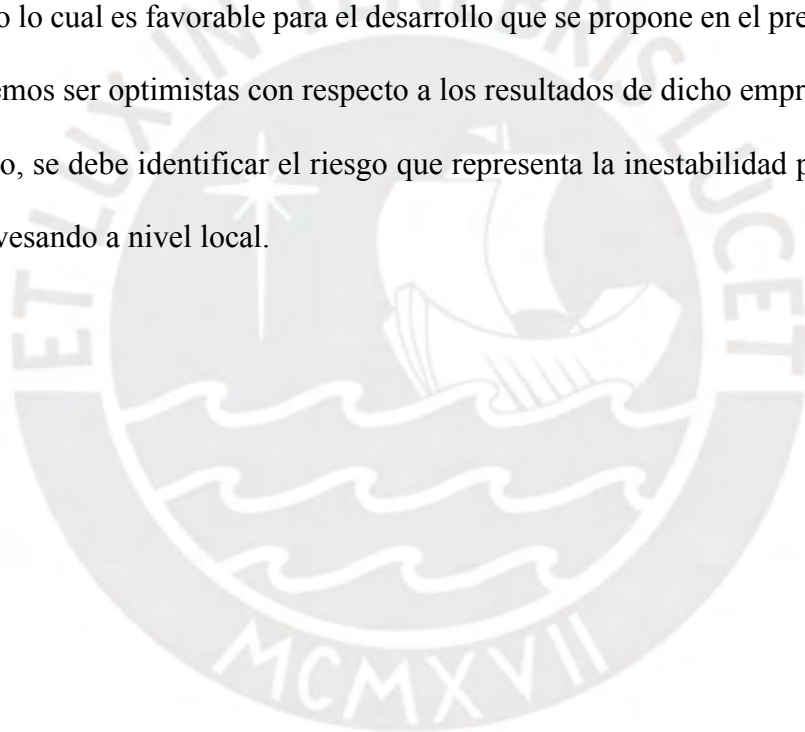


Fuente: Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017 -2019. BCRP

2.1.4 Conclusiones:

Teniendo en cuenta la información mostrada en los puntos anteriores, en cuanto a índices macro económicos a nivel global, regional y local, se puede afirmar que salvo ocurran eventos inesperados, en general se espera una mejora para el presente año y los próximos.

El fortalecimiento y mejora económica tendría efectos positivos sobre el mercado inmobiliario lo cual es favorable para el desarrollo que se propone en el presente trabajo. Por lo que podemos ser optimistas con respecto a los resultados de dicho emprendimiento. Sin embargo, se debe identificar el riesgo que representa la inestabilidad política por la que se está atravesando a nivel local.

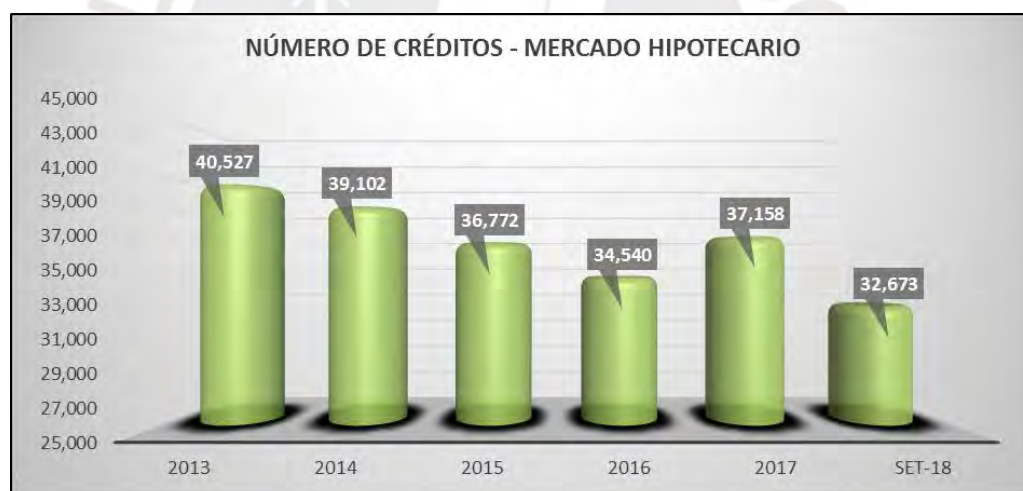


2.2 Micro Entorno

2.2.1 Investigación de mercado

2.2.1.1 Situación del mercado inmobiliario

El número de operaciones de créditos hipotecarios en el Sistema Financiero vino desacelerándose desde 2013, pero ya en el 2017 se ha logrado recuperar la tendencia de desaceleración ante las medidas tomadas por el Banco Central de Reserva del Perú, La Superintendencia de Banca, seguros y AFP, y el Ministerio de Construcción de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

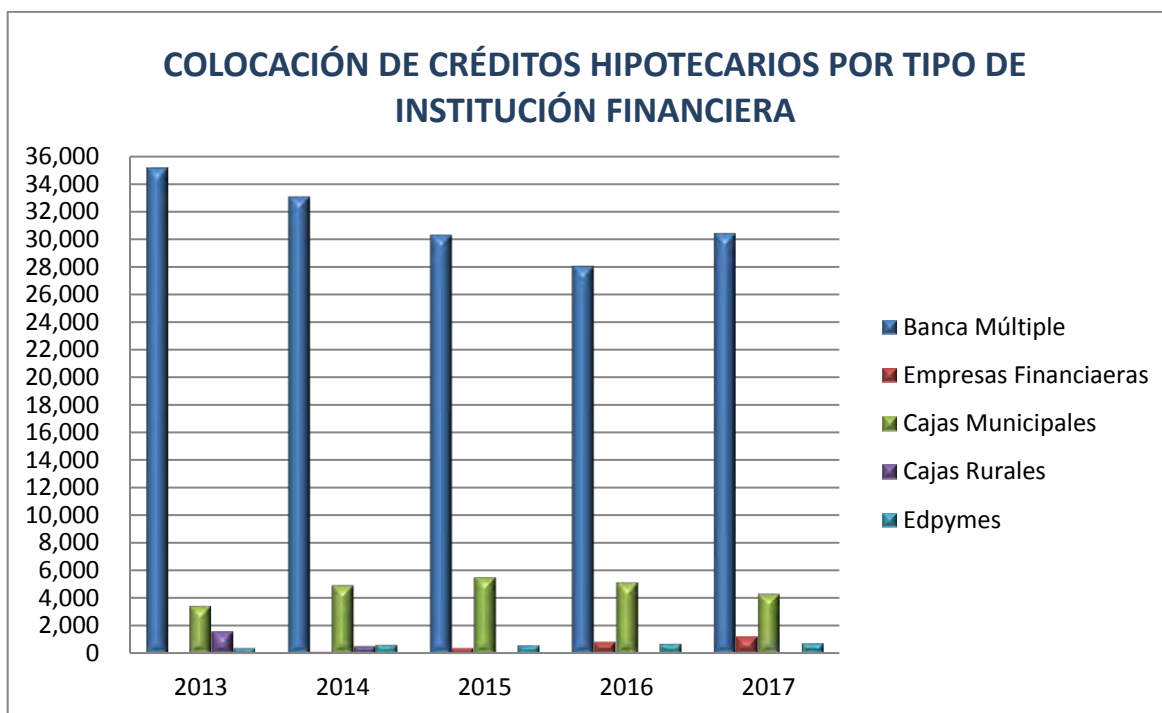


Fuente: SBS y Fondo Mivivienda – Elaboración propia

Considerando que en el 2018 el promedio de colocación es de 3,630 créditos, la proyección al cierre de año 2018 ascendería a 43 mil créditos, mostrando un crecimiento anual de 17.24%.

Los resultados por tipo de entidad financiera muestran que las colocaciones de créditos hipotecarios se canalizan principalmente por la Banca Múltiple, la cual está liderado

por el Banco de Crédito del Perú, Banco Continental e Interbank, así mismo esta colocación es apoyada por las Cajas Municipales, donde participan principalmente CMAC Sullana, CMAC Huancayo y CMAC Arequipa; y las Edpyme Micasita.



Fuente: SBS – Elaboración Propia

2.2.1.2 Situación de Demanda

El último cálculo oficial de déficit habitacional según la Encuesta Nacional de Programas Presupuestales 2011-2017 elaborado por el INEI en el 2017, nos muestra los siguientes resultados:



Fuente: Encuesta Nacional de Programas Presupuestales - INEI

Partiendo como primer indicador que el Déficit Habitacional asciende a 1.1 millones, podemos apreciar que existe una demanda de 259 mil viviendas por el Déficit Cuantitativo, la cual incorpora el Déficit Tradicional y Viviendas no adecuadas; y la existencia de una mejora de 858 mil viviendas, por presentar deficiencias en la materialidad de las paredes, por encontrarse hacinadas¹ y carecer de servicios básicos adecuados.

Es así que, para calcular la demanda potencial de vivienda, partimos del déficit acumulado de vivienda nueva, vale decir el déficit cuantitativo, porque es el que define el

¹ Se considera como viviendas hacinadas aquellas en las que habitan más de 3 personas por habitación.

número de viviendas que se necesitan construir para satisfacer las necesidades de viviendas de los hogares que aspiran adquirir una vivienda o reemplazar una vivienda inadecuada.

Pero teniendo en cuenta el último resultado obtenido por CAPECO mediante el Estudio N°22 “El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao”, Año 2017, la demanda efectiva de vivienda ascendería a 490 mil viviendas nuevas, donde el 95% estaría demandada hasta por un precio de vivienda de S/ 350 mil soles.

DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA

PRECIO DE VIVIENDA EN S/. SOLES	ESTRATO					
	ALTO	MEDIO ALTO	MEDIO	MEDIO BAJO	BAJO	TOTAL
	N°	N°	N°	N°	N°	N°
	HOGARES	HOGARES	HOGARES	HOGARES	HOGARES	HOGARES
Hasta 80,000	0	0	0	75,278	19,869	95,147
80,000 - 90,000	0	0	0	26,184	0	26,184
90,001 - 100,00	0	0	0	9,819	0	9,819
100,001 - 120,000	0	0	0	41,458	0	41,458
120,001 - 150,000	0	0	7,600	62,187	0	69,787
150,001 - 180,000	0	0	58,264	0	0	58,264
180,001 - 210,000	0	0	62,064	0	0	62,064
210,001 - 240,000	0	0	16,466	0	0	16,466
240,001 - 270,000	0	0	29,132	0	0	29,132
270,001 - 300,000	0	0	20,266	0	0	20,266
300,001 - 350,000	0	0	36,732	0	0	36,732
350,001 - 400,000	0	3,324	2,533	0	0	5,857
400,001 - 450,000	0	8,865	0	0	0	8,865
450,001 - 500,000	0	3,324	0	0	0	3,324
500,001 - 600,000	435	4,986	0	0	0	5,421
Más de 600,001	1,306	0	0	0	0	1,306
TOTAL	1,741	20,499	233,057	214,926	19,869	490,092

Fuente: Cámara Peruana de la Construcción - CAPECO

Así mismo, en el siguiente cuadro podemos ver claramente que existe una inmensa demanda insatisfecha por atender con respecto a la demanda efectiva (considera el deseo

de adquirir una vivienda y contar con la capacidad económica necesaria), y que existirá una tendencia al alza sino no existe la suficiente oferta, y más aún si el número de hogares totales continua con la misma tasa de crecimiento.

Demanda insatisfecha de vivienda

PRECIO DE VIVIENDA EN S/. SOLES	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACIÓN POR RANGO	
	N°	N°	N°		
	HOGARES	HOGARES	HOGARES	%	
Hasta 80,000	95,147	130	95,017	20.44%	} 28,14 %
80,000 - 90,000	26,184	186	25,998	5.59%	
90,001 - 100,00	9,819	10	9,809	2.11%	
100,001 - 120,000	41,458	290	41,168	8.86%	} 48,82 % c/subsidio S/. 15 000
120,001 - 150,000	69,787	1,730	68,057	14.64%	
150,001 - 180,000	58,264	1,473	56,791	12.22%	
180,001 - 210,000	62,064	1,200	60,864	13.10%	} 12,92 % c/subsidio S/. 6 000
210,001 - 240,000	16,466	1,798	14,668	3.16%	
240,001 - 270,000	29,132	2,116	27,016	5.81%	
270,001 - 300,000	20,266	1,924	18,342	3.95%	} 10,12 %
300,001 - 350,000	36,732	3,299	33,433	7.19%	
350,001 - 400,000	5,857	2,564	3,293	0.71%	
400,001 - 450,000	8,865	2,112	6,753	1.45%	
450,001 - 500,000	3,324	1,389	1,935	0.42%	
Más de 600,001	6,727	5,111	1,616	0.35%	
TOTAL	490,092	25,332	464,760	100%	

Fuente: Cámara Peruana de la Construcción - CAPECO

A la demanda insatisfecha dada por CAPECO, también se suman algunas tendencias mencionadas por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), que se basa en el crecimiento social, la cual busca:

- a) Sintonizar la vida privada y la actividad profesional más cerca, con la finalidad de atenuar y resolver el problema del tráfico que conlleva a la pérdida de tiempo.

DESPLAZAMIENTO HABITUAL - HORAS DIARIAS



Fuente: Estudio de Tráfico y Tendencias de Movilidad Urbana en Lima 2017 y 2018 / Marketwin

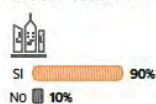
1.390 unidades ofertadas están dirigidas a estratos socioeconómicos medio altos.

- ¿Qué te atrae de este edificio?
- 82% Su ubicación.
 - 10% Sus calles.
 - 8% Su zona comercial.

¿Eres trabajador independiente?



¿Deseas establecerte en este distrito definitivamente?



¿Tienes hijos?



¿Cuánto estás dispuesto a pagar?



¿Cerca de qué distrito prefieres establecerte?



¿Trabajas en ese distrito o en uno próximo?



¿Tienes movilidad propia?



<https://andina.pe/Agencia/noticia-51-limenos-culpa-al-traffic-pasar-menos-tiempo-su-familia-725660.aspx>

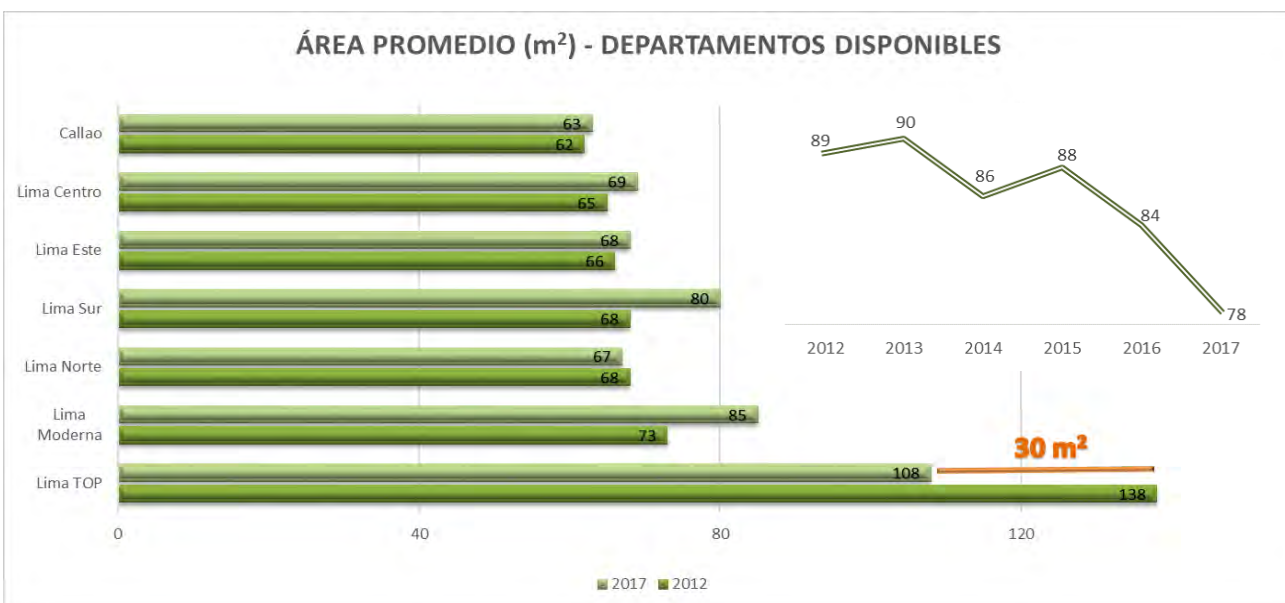
- b) Predominancia por ciertos distritos que por su ubicación brinda accesibilidad a centros comerciales, restaurantes, parques y otros.

Tal es así que, según informe de CAPECO al 2017, la demanda efectiva existente tiene distritos de preferencia para comprar vivienda, encontrándose entre los 5 principales distritos: Santiago de Surco, Miraflores, Jesús María, San Miguel, San Borja y Lince



Fuente: Cámara Peruana de la Construcción - CAPECO

- c) Tendencia orientada a viviendas más pequeñas, más funcionales, y que el tamaño sea compensado con mejores áreas comunes.



Fuente: Situación Inmobiliaria 2017 - Perú / BBVA Research

2.2.1.3 Situación de Oferta

Analizando lo ocurrido en Lima Metropolitana, la oferta de viviendas se ha recuperado en el 2017 en un 3.8%, sin embargo, no llega aún al nivel del 2014 con 29,156 viviendas ofertadas.



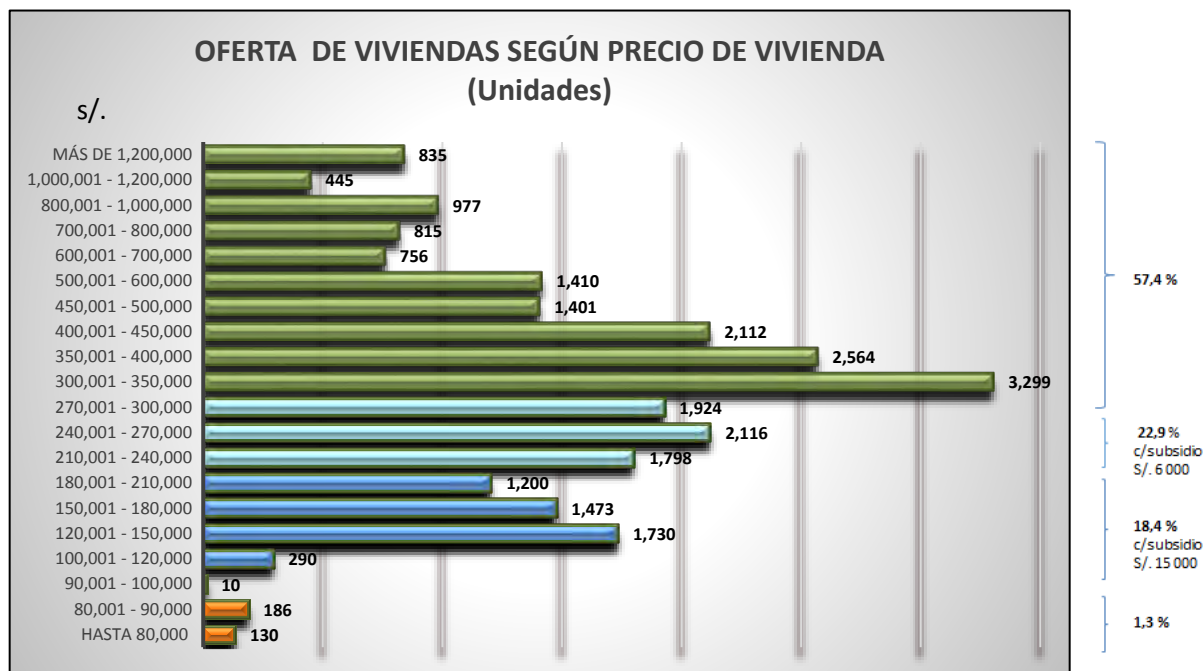
Fuente: Cámara Peruana de la Construcción - CAPECO

De las viviendas ofertadas, existe una notable inclinación del desarrollador inmobiliario en ejecutar proyectos destinados a departamentos en lugar de casas.

DESTINO	OFERTA		
	2015	2016	2017
	UNID.	UNID.	UNID.
Casas	262	403	364
Departamentos	23,499	24,116	25,107
TOTAL	23,761	24,519	25,471

Fuente: Cámara Peruana de la Construcción - CAPECO

Así mismo, se aprecia que el 57.4% de la oferta inmobiliaria está enfocada un rango de precios de S/ 300mil a más de S/ 1.2millones, seguido del 41.3% por precios de vivienda de oscilan entre S/ 100mil hasta S/ 300 mil (con subsidio), quedando así 1.3% de oferta de vivienda que no superan los S/ 100mil soles.



Fuente: Cámara Peruana de la Construcción – CAPECO

Conclusiones: Situación del Mercado

- Considerando que en promedio anualmente se desembolsan 37 mil créditos hipotecarios, y que al 2017 existe una demanda efectiva de 490mil viviendas, tardaríamos más de 10 años en reducir el déficit habitacional considerando el componente déficit cuantitativo.
- Existe una relación inversa entre la demanda efectiva de viviendas con relación a oferta de vivienda existente en el mercado inmobiliario. El nuevo enfoque del desarrollador inmobiliario debe estar orientado en diversificar sus productos buscando atender la demanda insatisfecha existente.

- Hace cinco años el mercado era diferente, pues tenía precios en plena alza. En aquella época el desarrollador podía ofrecer viviendas de buena calidad, mediana o mínima y todo se vendía. Sin embargo, el comprador actual ha cambiado pues es más acucioso, conocedor y toma su tiempo antes de adquirir una propiedad. Además, en el mercado actual hay más alternativas, aunque no siempre se diferencien notoriamente entre ellas.
- El crecimiento social moderno busca que las viviendas estén ubicadas en distritos con vida urbana activa, que la conectividad atenué o resuelva el problema del tráfico que les ocasiona pérdidas de tiempo, que podrían ser invertidos con la familia, hacer deporte, ir de compras, etc.

2.2.1.4 Disposiciones legales relevantes

- a) La Superintendencia de Banca, seguros y AFP

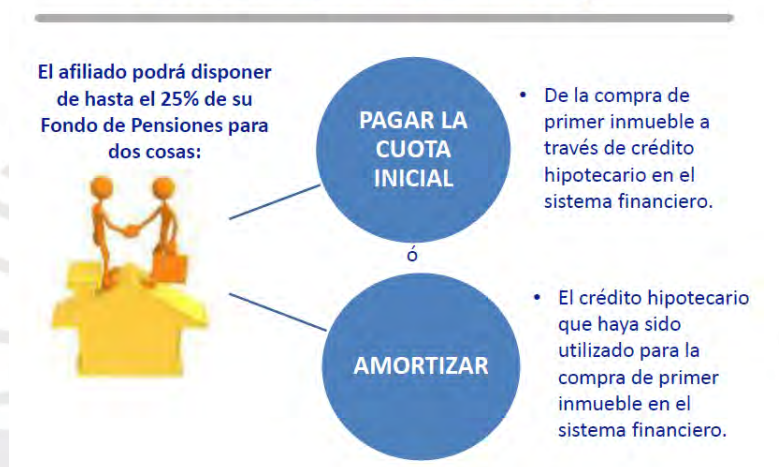
Ley N° 30478: Ley que modifica el artículo 40 y la vigésimo cuarta disposición final y transitoria del TUO de la ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones

Artículo 40.

Los afiliados al SPP podrán disponer de hasta el 25% del fondo acumulado en su cuenta individual de capitalización de aportes obligatorios para:

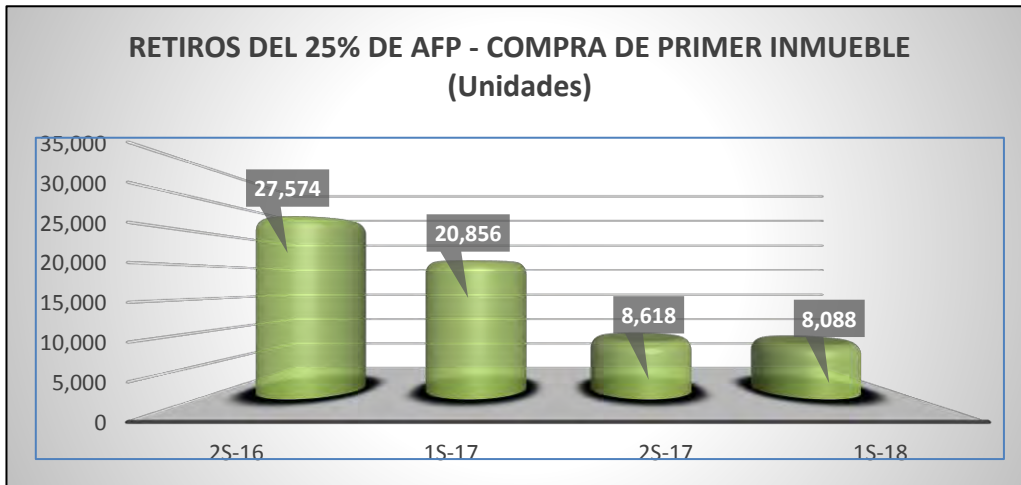
- Pagar la cuota inicial para la compra de un primer inmueble, siempre que se trate de un crédito hipotecario otorgado por una entidad del sistema financiero.
- Amortizar un crédito hipotecario, que haya sido utilizado para la compra de un primer inmueble otorgado por una entidad del sistema financiero.

¿Cuáles son los beneficios de la Ley?



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS

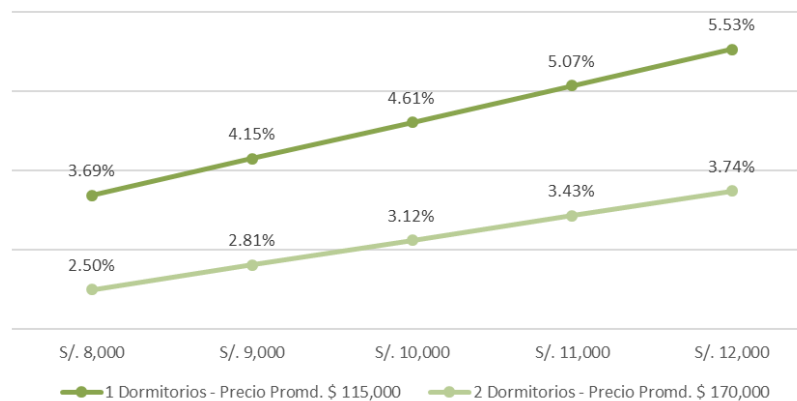
Desde mediados de junio del 2016, fecha en que el Congreso aprobó por unanimidad que los afiliados a cualquier AFP, sin discriminación etaria, podrán retirar el 25% de sus fondos acumulados, se ha registrado un monto total de retiros de S/ 1,970,343,196.29 hecho por 65,136 afiliados, de los cuales 54,219 afiliados fueron los que tomaron la decisión de realizar retiros para la amortización del crédito hipotecario, y 10,917 afiliados por la opción de la cuota inicial.



<https://gestion.pe/economia/afp-afiliados-retiran-s-34-534-promedio-vivienda-227419>

Considerando la disposición del 25% de la AFP como parte de la cuota inicial, se realiza una proyección a 5 años de aporte, con el objeto de dar a conocer que porcentaje de la cuota inicial es cubierta por la disposición de AFP y cuanto se requiere del ahorro.

**DISPOSICION DE AFP EQUIVALENTE A LA CUOTA INICIAL
(Aporte 5 años)**



b) Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS).

Medidas:

- Reducción de la tasa de fondeo a las entidades financieras de 7.8% a 7.1% a partir del 1 de diciembre del año 2016.
- Eliminación de comisión de desembolso a COFIDE de 0.25% a 0, y la reducción de la comisión y administración del crédito anual por saldos de 0.25% a 0.23% cobrada por COFIDE.
- Por el lado del Financiamiento Complementario Techo Propio se bajó también la tasa de fondeo de 8% a 7.25% y se amplió el periodo de financiamiento de 15 años a 20 años.

c) Banco Central Reserva

- Baja a 2.75% la tasa de interés de referencia, lo que implica una baja de 25 puntos básicos.

(11.05.2017)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú - BCRP

2.2.1.5 Actitud del Estado frente al mercado inmobiliario

Simplificar los procedimientos administrativos para la obtención de licencias de habilitación urbana y edificaciones.

El 15.09.18 el Gobierno publico el Decreto Legislativo N° 1246 que modifica la Ley N° 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, con la finalidad de simplificar los procedimientos administrativos para la obtención de licencias de habilitación urbana y edificaciones, así como fortalecer las competencias del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y precisar la regulación de las Municipalidades, en el marco de la modernización del Estado. Sien los principales cambios, precisiones e inclusiones las siguientes:



Decreto Legislativo No 29090	Decreto Legislativo No 1426 Precisa, adiciona y/o modifica
Artículo 2.- Ámbito de aplicación y principios ...	Artículo 2.- Ámbito de aplicación y principios (precisiones)
Artículo 3.- Definiciones 2. Edificación: Resultado de construir una obra sobre un predio, que cuente como mínimo con proyecto de habilitación urbana aprobado; y, cuyo destino es albergar al hombre en el desarrollo de sus actividades. Comprende las instalaciones fijas y complementarias adscritas a ella. (...)	Artículo 3.- Definiciones 2. Edificación: Resultado de construir una obra de carácter permanente sobre un predio, que cuente como mínimo con proyecto de habilitación urbana aprobado; y, cuyo destino es albergar a la persona en el desarrollo de sus actividades. Comprende las instalaciones fijas y complementarias adscritas a ella. (...)
4. Servicios públicos domiciliarios Dotación de servicios de agua, desagüe y energía eléctrica conectados a un predio independiente; así como, servicios de comunicación y gas, de considerarlo el habilitador.	4. Servicios públicos domiciliarios Dotación de servicios de agua, desagüe, energía eléctrica que se conectan a un predio independiente; así como comunicaciones y gas, según la normativa de la materia.
6. Instalaciones fijas y permanentes Aquellas construidas con albañilería y concreto o adobe, que tengan servicios públicos domiciliarios instalados."	6. Instalaciones fijas y permanentes Aquellas construidas con sistemas constructivos convencionales y no convencionales que tengan servicios públicos domiciliarios instalados."
10. Conformidad de Obra y Declaratoria de Edificación Procedimiento por el cual se determina que la obra o las obras pendientes de ejecución, se han concluido conforme a los planos aprobados. Para viviendas multifamiliares, la conformidad de obra se puede otorgar a nivel de casco habitable.	10. Conformidad de Obra y Declaratoria de Edificación Procedimiento por el cual se determina que la obra o las obras pendientes de ejecución, se han concluido conforme a los planos aprobados. Para viviendas multifamiliares, comercio y oficinas , la conformidad de obra se puede otorgar a nivel de casco habitable; puede tramitarse con o sin variaciones.
Artículo 4.- Actores y responsabilidades (...) 5. Comisión Técnica (...) Para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para habilitaciones urbanas, la Comisión Técnica está conformada por: <ol style="list-style-type: none"> Un (1) representante de la municipalidad a cuya jurisdicción corresponde la solicitud, quien la preside. Un (1) representante del Colegio de Arquitectos del Perú - CAP. Un (1) representante del Colegio de Ingenieros del Perú - CIP. Un (1) representante de la Cámara Peruana de la Construcción—CAPECO en aquellas localidades donde dicha institución tenga representación. Los representantes de las entidades prestadoras de los servicios públicos. Para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para edificaciones, está conformada por: (...)	Artículo 4.- Actores y responsabilidades (...) 5. Comisión Técnica (...) Para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para habilitaciones urbanas, la Comisión Técnica está conformada por: <ol style="list-style-type: none"> Un (1) representante de la municipalidad a cuya jurisdicción corresponde la solicitud, quien la preside. Un (1) representante del Colegio de Arquitectos del Perú - CAP. Un (1) representante del Colegio de Ingenieros del Perú - CIP. Los representantes de las entidades prestadoras de los servicios públicos. Para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para edificaciones, está conformada por: (...) La revisión de los proyectos de edificaciones, en aspectos de seguridad, está a cargo de los delegados miembros de la Comisión Técnica, según su especialidad.
(...)	(...)

En el mes de feb-18, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) aprueba la norma que flexibiliza el acceso a la segunda vivienda. En detalle, la norma propone disminuir de 30% a 20% la cuota inicial exigida por las instituciones financieras en los créditos hipotecarios en soles; y de 35% y 30% si el financiamiento es en dólares.

TIPO DE COLOCACIÓN	Indicador prudencial (Saldo del Crédito respecto del valor del	
	Crédito en S/.	Crédito en US\$
Adquisición o construcción de primera vivienda a tasa fija	90%	80%
Adquisición o construcción de primera vivienda a tasa variable o mixta	80%	70%
Otros créditos hipotecarios desembolsados cuando la regla procíclica se encuentra desactivada	80%	70%
Otros créditos hipotecarios desembolsados cuando la regla procíclica se encuentra activada	70%	65%

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS

Obras por Impuestos (OxI)

Obras por Impuestos, es una herramienta de política creada en el Perú, que no tiene antecedentes en otros países. Desde su dación mediante la Ley N° 29230, el marco normativo se ha complementado permitiendo su agilidad y buscando generar confianza entre los actores públicos y privados que participan en su adecuada aplicación.

Tal es así, que, en Julio de 2018, mediante Decreto Legislativo 1361 procede a incorporar nuevas materias, y en particular autoriza al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento a suscribir convenios de cooperación con SEDAPAL para la ejecución de

proyectos de saneamiento bajo los alcances del mecanismo de Obras por Impuestos, entre otros aspectos. De esta manera, las empresas desarrolladoras podrán realizar obras de saneamiento en reemplazo del pago de impuestos.



Fuente: Agencia de Promoción de la Inversión Privada – ProInversión

Venta de Cartera Hipotecaria

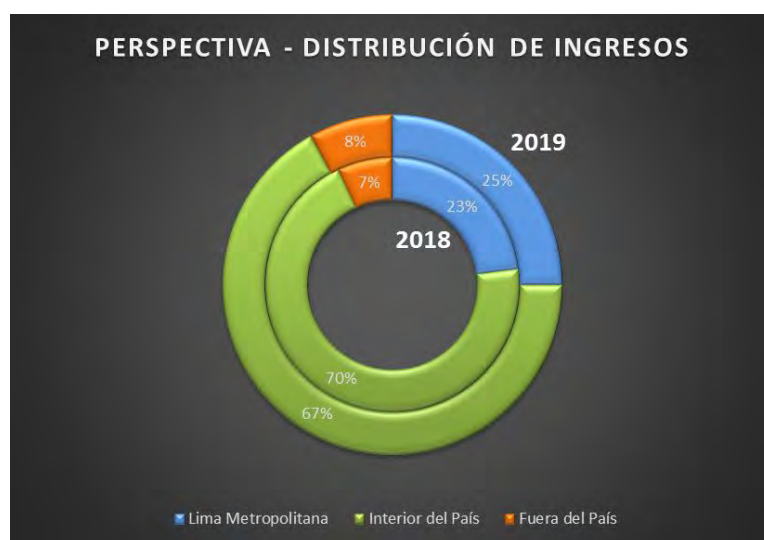
Será una normativa dada por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), que permitirá a los fondos de inversión la compra de la cartera hipotecaria, principalmente de las micro financieras.

Con dicha normativa se busca dinamizar las colocaciones hipotecarias, así como disminuir las tasas de interés por el factor competencia.

2.2.1.6 Pronóstico de situación futura

Según el Informe Económico de la Construcción N°21 – noviembre 2018 del Instituto de la Construcción y el Desarrollo de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), brinda información de la tendencia del sector Construcción.

Infraestructura:



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

En el segmento de infraestructura se estima que el 73% de sus ingresos del presente año se obtendrán de obras localizadas en el interior del país, el 23% provendrían de proyectos ubicados en Lima Metropolitana y el 7% de obras que se ejecutarían fuera del país. Para el 2019, se estima que el 67% de sus ingresos se obtendrán de obras localizadas en el interior del país, el 25% provendrían de proyectos ubicados en Lima Metropolitana y el 8% de obras que se ejecutarían fuera del país.

Profundizando sobre la percepción de las empresas constructoras respecto del tipo de obras de infraestructura más susceptibles de promoverse a través del mecanismo de asociaciones público-privadas durante el 2018, se muestra que la construcción de carreteras recupera el primer lugar de interés desplazando a los establecimientos de salud, mientras que la infraestructura de energía ha pasado del cuarto al segundo lugar si se revisan las dos anteriores ediciones de este informe, los servicios de agua y desagüe se mantienen en el tercer lugar.



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Nota: Se utilizó una escala de 1 a 7, en la que 1 expresa un mayor interés y 7 un menor interés.

Desarrollo Inmobiliario:

De acuerdo con lo señalado por las empresas inmobiliarias, el 47% de las unidades de vivienda que prevén vender en el 2018 corresponderán al segmento no social, por su parte el sub-segmento de Mivivienda proyecta un crecimiento de dos puntos porcentuales, y el de Techo Propio ha continuado la reducción presentando decrecimiento de 1%.

En cuanto a las perspectivas de la distribución de las ventas de unidades de vivienda para el 2019, el estudio ha determinado que el 45% corresponderían al segmento de Mivivienda, 44% al segmento de vivienda no social y el restante 11% al segmento de Techo Propio.



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

De acuerdo con los promotores inmobiliarios encuestados, los precios de las viviendas en soles subieron un 1.64% en promedio durante el semestre marzo-agosto 2018. Debe resaltarse que un 83% de las empresas sostiene que se presentó un incremento de precios de viviendas vendidas en este semestre, todas las cuales registraron un alza en una proporción menor al 10%, mientras que el restante 17% declaró que los precios no variaron.



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Materiales y Servicios de Construcción

Según las empresas proveedoras de materiales y servicios para la construcción para el 2018, el 61% de sus ingresos por venta proviene del mercado de la construcción formal, y se prevé una ratio similar para el 2019.



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Los proveedores de materiales y servicios esperan que el precio de sus productos, en promedio, se incremente en 2.38% entre setiembre 2018 y febrero 2019, cifra en 45% más del último semestre (Mar-18 a Ago-18).



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

2.2.2 La Competencia (estudio de cada competidor)

2.2.2.1 Competidores Directos

Considerando el ámbito de aplicación de la Ordenanza N° 437-MSI, se ha identificado un total de 9 proyectos inmobiliarios vigentes, muestra que logra obtener información absoluta de la zona y que está alineada a nuestro proyecto. Cabe señalar que, son tres (3) empresas que cuentan con amplia trayectoria en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, frente a 3 empresas inmobiliarias que los últimos años vienen incursionando en el rubro.

EMPRESAS						
Ubicación	Av. República de Colombia 791 - San Isidro	Av. Paro y Alago 598 Oficina 503 - San Isidro	Av. Condesa Espinoza (S3) hasta 7 - Miraflores	Calle Francisco Villanet 531 - San Isidro Huaros	Av. El Dorco 254 Edif. Lima central Tower Ofic. 2501 - Santiago de Surco	Calle Alcañares 142 Ofic. 404 - Miraflores
ACTIVIDAD	Inmobiliaria	Inmobiliaria	Inmobiliaria	Inmobiliaria / Constructora	Inmobiliaria	Inmobiliaria / Constructora
INICIO DE ACTIVIDAD	2005	2010	2007	1998	2008	2009
N° UNIDADES INMOBILIARIAS	2447	800	38	15	32	662
N PISOS	5 a 28	10 a 22	7 a 19	5	5	9 a 28
TOTAL PROYECTOS	31	6	3	1	1	10
PREVENTA / CONSTRUCCIÓN / ENTREGA INMEDIATA	9	4	2	1	1	4
- Vivienda	8	4	2	1	1	4
- Oficina	0	0	0	No hay información	0	0
- Boutique Offices	1	0	0	No hay información	0	0
- Hotel	0	0	0	0	0	0
ENTREGADOS	22	2	1	0	0	6
- Vivienda	19	2	1	No hay información	0	5
- Oficina	1	0	0	No hay información	0	1
- Boutique Offices - Vivienda	1	0	0	No hay información	0	0
- Hotel	1	0	0	No hay información	0	0
PRESENCIA:	Miraflores, Barranco, San Isidro, Santiago de Surco, Magdalena del Mar, Lima	Barranco, San Isidro, Miraflores, Jesús María, Magdalena, Breña	San Miguel, San Isidro	San Isidro	San Isidro	San Isidro, San Miguel, Miraflores, Santa Beatriz, Magdalena, Pueblo Libre, Breña
LIMA						
PIURA	Plaza	NO	NO	No hay información	NO	NO
AREQUIPA	Cajama	NO	NO	No hay información	NO	NO
CONTRATISTA	PRODUCTIVA (del Grupo Edifica) - 8 años	PIONERO	CAMBELRS INVERSIONES S.A.C	LARKI CONTRATISTAS ASOCIADOS	AVVA INMOBILIARIA	NO

Nota: ver cuadro anexo 01. Cuadro Resumen - Competidor Directo.

2.2.2.2 Productos, Precio, Promoción y Plaza - la competencia:

Nota: Ver cuadro anexo 02. Estudio de mercado San Isidro según ámbito de la Ordenanza N° 437-MSI.

2.2.2.3 Análisis comparativo de los competidores

Nota: Ver cuadro anexo 03. Mapa de Localización de la Competencia

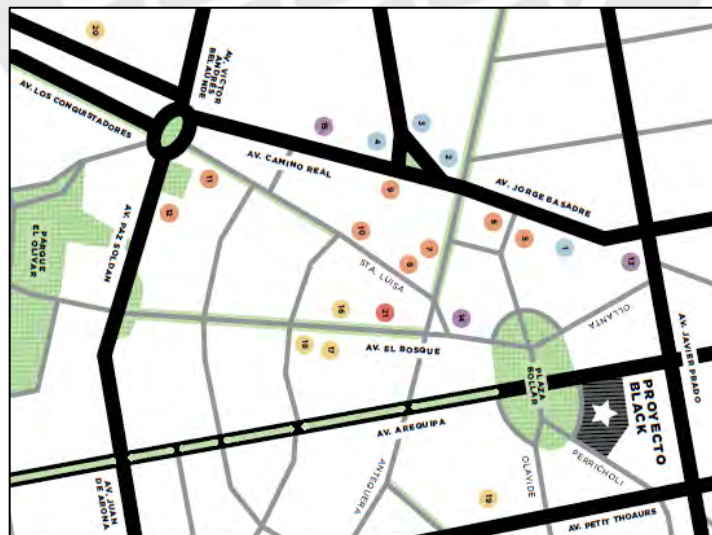


Competidor N° 1 – Pre venta



a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en un lugar exclusivo y privilegiado en San Isidro, en la Plaza Constantino Bollar esq. con la Av. Arequipa. La ubicación le permite una excelente accesibilidad a las Avenidas más importantes de Lima, como la Av. Javier Prado y la Av. Arequipa. También tiene acceso a medios de transporte público, cercanía a zona financiera y locales comerciales.



b) Público objetivo

Black es uno de los primeros proyectos en San Isidro con áreas desde 45m² con precios accesibles para los clientes. Es por ello que casi el 50% del proyecto esta destinados a hogares de un dormitorio.

c) Análisis de Ventas

Proyecto inicio ventas en Dic-17 desde otros proyectos que se encontraban en la etapa de construcción, y sin existir caseta de ventas logro registrar 3 ventas al contado y 17 separaciones. Al mes de nov-18, el proyecto ha alcanzado 46 ventas de unidades inmobiliarias, razón de 5 departamentos vendidos por mes, considerando desde la fecha de lanzamiento (Feb-18).

d) Conclusión

Considerando que las preventas iniciaron desde dic-17 sin haberse finalizado la implementación de la caseta de ventas, se puede concluir que la velocidad de ventas está siendo superada a las expectativas del proyecto, porque a la fecha registra 46 ventas al contado y 11 separaciones. Este resultado marca un nuevo nicho de mercado, mostrando así la preferencia de los clientes en un producto con reducidas áreas, ubicadas en zona estratégicas y a un precio accesible. Además, que se valora la optimización del tamaño del departamento porque se retribuye con los múltiples espacios comunes.

Es el 3er proyecto que se acoge a la ORDENANZA N° 437-MSI.

Competidor N° 2 – Pre venta

<p>SAN ISIDRO RIVERA NAVARRETE 548</p> <p>223 departamentos Flat: 45m² a 77m²</p> <p>21 pisos</p>		
---	--	---

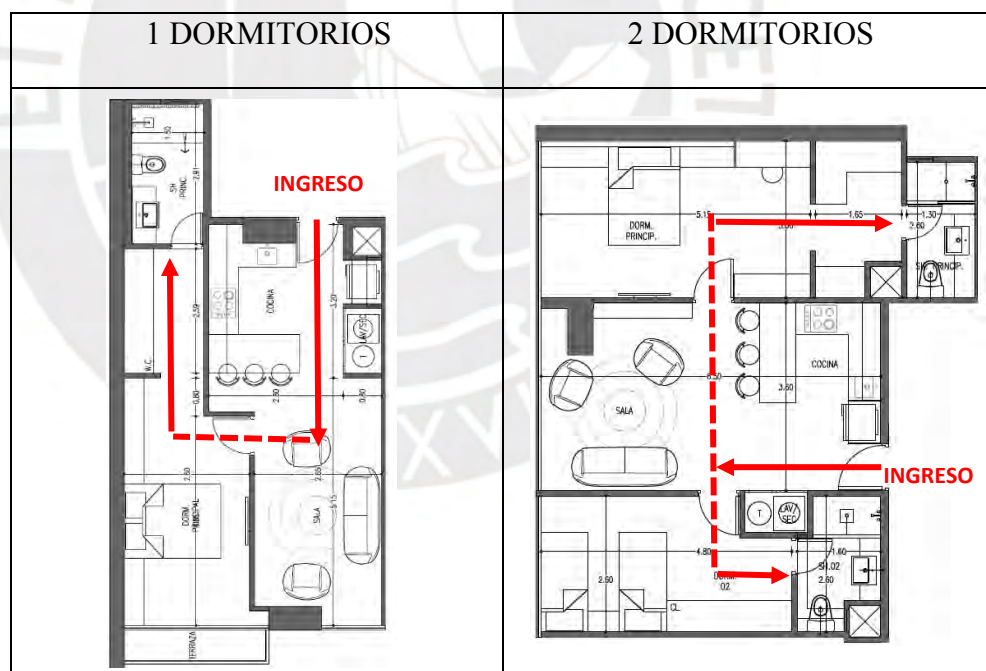
a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en el corazón de San Isidro, en la Av. Rivera Navarrete 548, a minutos de tu oficina, cerca de lo cotidiano y que permite pasar más tiempo con la familia y amigos.



b) Público objetivo

RIVERA NAVARRETE 548, es un proyecto Residencial único y ambicioso, contempla los beneficios de la ORDENANZA N° 437-MSI, la que Modifica la Ordenanza N° 412-MSI, su diferenciación se enmarca bajo el concepto de hotel y tipo de acabados. El proyecto en sí busca clientes con perfil de inversión, porque el producto está diseñado para una estadia privada. Las áreas van desde los 45m² hasta 77m².



c) Análisis de Ventas



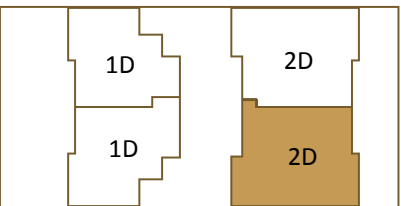
Lanzamiento del proyecto inició a mitad de Mar-18, y a mitad del mes de Jul-18 fecha registra el 22% de ventas concretadas (50 de 223) con una razón de 14 departamentos vendidos por mes. Adicionalmente cuenta con 15 departamentos separados. El resultado obtenido en las ventas ha superado la expectativa del proyecto, y por ende el logro anticipado de las preventas (60 dptos.).

d) Conclusión

Al ser un proyecto único y diferenciado por estar enmarcado bajo un concepto tipo Hotel, ha logrado atraer selectivamente a un cliente con Perfil de Inversionista, la cual se valida con la forma en la cual han sido cancelados los departamentos (al contado y crédito directo).

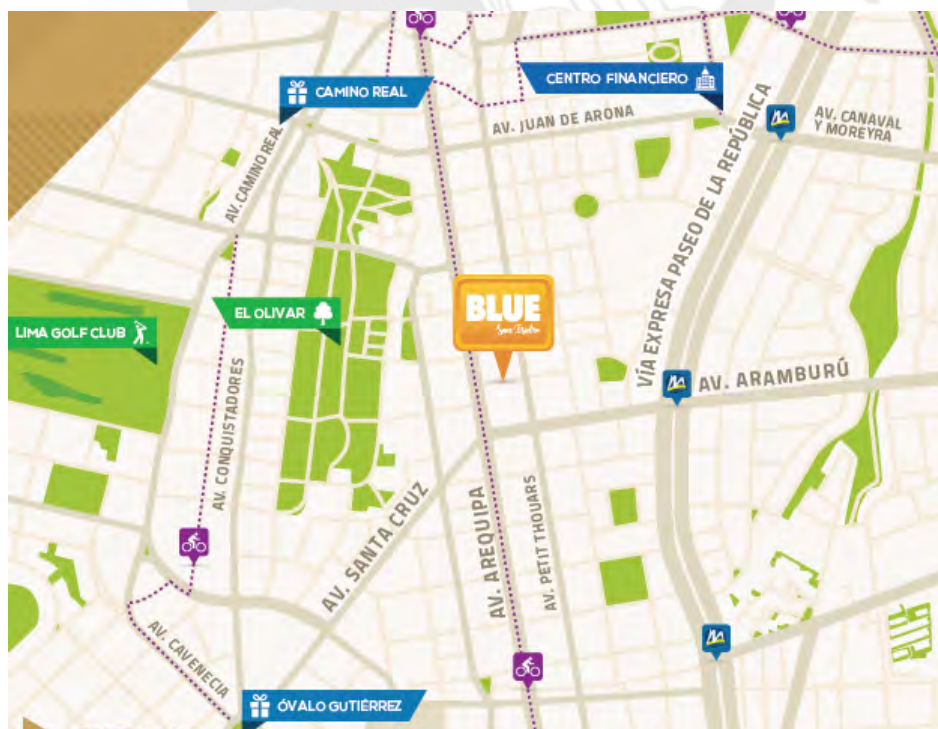
Crédito Directo considera: 30% de inicial y 70% en cuotas (mensual, trimestral, semestral) hasta un mes antes de la fecha de entrega del inmueble (Nov-20).

Competidor N° 3 – En construcción

 <p>26 departamentos Flat: 51.70m² a 67.51m² Duplex: 128.25m² a 136.30m²</p> <p>7 pisos</p>		
--	---	--

a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en San Isidro, en la Calle La Florida 155, a pocas cuadras de la Vía Expresa y la Av. Arequipa. La ubicación ofrece una máxima conectividad con toda la ciudad. Así mismo está a un paso del Olivar, Centro Comercial y Financiero del distrito.



b) Público objetivo

BLUE es uno de los primeros proyectos en San Isidro que se acoge a la ORDENANZA N° 437-MSI. Es así que el proyecto ofrece productos con áreas techadas desde 51.7m² hasta 67.51m², buscando precios accesibles para los clientes. Con las áreas que contempla BLUE, el 38% del proyecto están destinados a hogares de un dormitorio, y 62% destinados a dos dormitorios.

c) Análisis de Ventas

Lanzamiento del proyecto inicio en Jul-17, y a la fecha registra el 92% de ventas concretadas (24 de 26), con una razón de 3 departamento vendidos cada 2 meses. Cabe precisar que, ante la demanda dada con BLUE sin haber iniciado obra y sin contar con caseta de ventas, nace el proyecto VIOLET a 3 cuadras bajo la misma perspectiva.

d) Conclusión

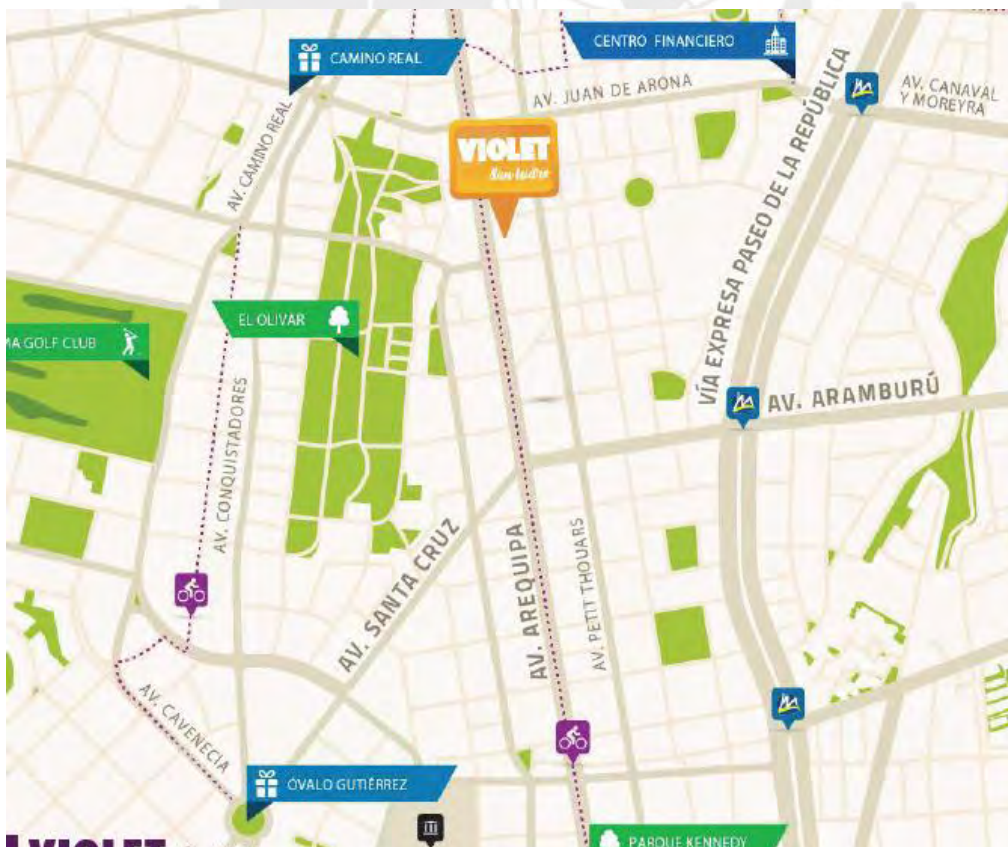
Considerando que las preventas iniciaron desde Jul-17, y que el único canal de ventas usado hasta mar-18 fue el Portal de búsqueda de inmuebles Adondevivir, se puede concluir que la velocidad de ventas superó las expectativas del proyecto. Tal es así que nace la nueva propuesta de proyecto VIOLET. Este resultado marca un nuevo nicho de mercado en el Distrito, mostrando así la preferencia de los clientes de un producto con reducidas áreas, ubicadas en zona estratégicas y a un precio accesible. Por último, el déficit de estacionamiento (24 estacionamientos para 26 departamentos) no ha sido impedimento para la venta de BLUE. Considerando que el proyecto está próximo a entregar (Feb-19), existe un gran riesgo de sacrificar utilidad por lograr vender los 2 últimos departamentos.

Competidor N° 4 – Pre venta

 <p>29 departamentos Flat: 60.26m² a 64.37m² Dúplex: 128.25m² a 135m² 10 pisos</p>		 <p>Av. Arequipa</p>
---	---	--

a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en San Isidro, en la Av. Arequipa 3383, cerca de las principales zonas comerciales y recreacionales. La ubicación ofrece un amplio acceso a las zonas más exclusivas de la ciudad.



b) Público objetivo

VIOLET nace de la aceptación del proyecto BLUE, es por ello que el proyecto contempla los beneficios de la ORDENANZA N° 437-MSI, la cual Modifica la Ordenanza N° 412-MSI, que establece disposiciones para incentivar la inversión y la mejora de la competitividad en el distrito. Pero, incorpora una diferenciación a nivel de acabados, porque aparecen nuevos competidos como BLACK y Rivera Navarrete 548. El proyecto al ofrecer productos con áreas techadas desde 60.26m² hasta 64.37m², únicamente ha sido destinado a hogares con dos dormitorios.

c) Análisis de Ventas

Lanzamiento del proyecto inició en Mar-18, y al mes de nov-18 registra 7 ventas cerradas, que equivale al 24% de la venta total (7 de 29), con una razón de un departamento vendido por mes. Cabe precisar que el inicio de obra se proyecta en Nov-18, pero considerando en mantener la velocidad de ventas de uno por mes se completaría el 30% de las preventas en Ene-19.

d) Conclusión

Considerando que el lanzamiento inició en Mar-18, y que el medio de difusión del proyecto fue mediante el Portal de búsqueda de inmuebles Adondevivir, y una caseta de ventas (la misma que apoya en la venta del Proyecto BLUE), se puede concluir que la velocidad ha superado las expectativas del proyecto.

Competidor N° 5 – Pre venta

 <p>15 departamentos Flat: 52m² a 70.67m² Duplex: 133m² a 140m² 4 pisos</p>		
---	---	--

a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en San Isidro, en Calle Florida 264, cerca de la Zona Financiera, del Bosque del Olivar, Restaurantes, Cines, Universidades, Bancos y Supermercados.



b) Público objetivo

FLORIDA 264, es un proyecto Residencial, contempla los beneficios de la ORDENANZA N° 437-MSI, la que Modifica la Ordenanza N° 412-MSI. Busca clientes que aprecien una zona tranquila, y que el concepto de zona Residencial sea de su interés. Es por ello, que el producto está diseñado únicamente por 15 departamentos, y debido a las áreas mínimas construidas incorpora el interés de un nuevo nivel socioeconómico (área techa de 52m² hasta 67m²).

c) Análisis de Ventas

Lanzamiento del proyecto inició en el mes de Jul-17, y al mes de Nov-18 registra 67% de ventas concretadas (10 de 15) con una razón de un departamento vendido cada 3 meses. Proyecto no ha logrado tener el éxito esperado, por lo que se amplió el plazo para el inicio de obra (de Mar-18 a Jul-18). Cabe precisar, que proyecto únicamente utiliza como canal de ventas el Portal de búsqueda de inmuebles Urbania.

d) Conclusión

Si bien es cierto que el proyecto está ubicado en San Isidro, y busca el concepto de uso residencial, no ha logra cerrar la idea al no ofrecer mejores acabados. La misma que se constata con el uso de granito económico, griferías y sanitarios Italgrif, piso laminado etc. Así mismo, las imágenes y planos disponibles no son de la mejor calidad. Vale decir que, el proyecto requiere mayor inversión en marketing.

b) Público objetivo

MILA, es un proyecto Residencial que contempla los beneficios de la ORDENANZA N° 437-MSI, la que Modifica la Ordenanza N° 412-MSI. Busca clientes que aprecien la ubicación y tener la oportunidad de tener la libertad de ser dueño de tu tiempo por la cercanía de todo.

El proyecto está diseñado únicamente por 19 departamentos, y debido a las áreas mínimas construidas incorpora el interés de un nuevo nivel socioeconómico (área techa de 46m² hasta 62m²).

c) Análisis de Ventas

Lanzamiento del proyecto inició en el mes de Nov-17 con una Caseta de Ventas in situ, y uso el Portal de Búsqueda de Inmuebles Adondevivir. En solo 8 meses se demostró el éxito del proyecto con la venta total. A la fecha la edificación se encuentra en el quinto nivel en casco (2 sótanos).

d) Conclusión

El diseño arquitectónico, la ubicación estratégica y el producto en sí por las dimensiones de los departamentos y la iluminación, ha logrado superar las expectativas del proyecto en cuanto a la velocidad de las ventas.

Competidor N° 7 – En construcción

<p>EDIFICIO RESIDENCIAL ARIANA XI</p> <p>13 departamentos Flat: Desde 112m² Dúplex: Hasta 255m² 5 pisos</p>		
---	--	--

a) Característica de la Zona

Proyecto ubicado en San Isidro, situado entre Virrey Toledo N° 349-353 esquina con Cieza de León N° 121 – 125. Está muy cerca del Centro Empresarial y Comercial de San Isidro, rodeado de avenidas principales, vías de acceso, tiendas por departamento, colegios, clínicas, etc.



b) Público objetivo

Edificio Residencial Ariana XI, es un proyecto que no contempla los beneficios de la ORDENANZA N° 437-MSI, la que Modifica la Ordenanza N° 412-MSI, porque la Licencia de Edificación se obtuvo en Feb-16 (5 meses previos a la publicación de la Ordenanza N° 437-MSI).

El producto en cuanto a diseño arquitectónico y distribución es muy bueno, pero los acabados no encajan con el público objetivo, ya que por las dimensiones del departamento se quiere un mayor nivel de poder adquisitivo.

Es proyecto está diseñado únicamente por 13 departamentos, y las áreas van desde 112m² hasta 255m²).

c) Análisis de Ventas

Lanzamiento del proyecto inició en el último trimestre del 2015, y habiendo transcurrido 36 meses aún queda pendiente la venta de 4 departamentos, que es equivalente al 31% de los inmuebles que contempla el proyecto (13 departamentos). Es importante resaltar que la venta total pendiente por los 4 departamentos asciende a US\$ 1, 159,541.00.

d) Conclusión

Deficiencia en evaluar y desarrollar estrategias de comercialización y difusión de acuerdo a las necesidades o deseos existentes en el mercado inmobiliario. Así mismo, inexistencia de toma de medidas de anticiparse a nuevos competidores que tendrían las ventajas que se enmarcan en las nuevas ordenanzas, donde se establecen nuevas disposiciones para incentivar la inversión y la mejora competitiva en el distrito.

Competidor N° 8 – Pre venta

 <p>32 departamentos Flat: 45.8m² a 116.5m² Dúplex: 89.6m² a 133.6m² 5 pisos</p>		 <p>Los Lirios</p>
--	--	---

a) Característica de la Zona

Es un proyecto ubicado en Calle Los Lirio N°165, a media cuadra del parque Abtao, en el distrito de San Isidro.

The Hud, ofrece vivir en un nuevo barrio exclusivo, la nueva forma de vivir cerca del trabajo, y cerca de todo (Hoteles, Comercio, Parques, Colegios, y Restaurantes) y a un paso del Centro Financiero.



b) Público Objetivo

El 47% de los departamentos del proyecto están orientados a hogares que demandan un solo dormitorio, y el 53% a departamentos de dos dormitorios.

c) Análisis de Ventas

El proyecto inicio ventas desde Ago-18 desde una caseta in situ, y publicidad desde el portal inmobiliario Urbania. A menos de 4 meses ha logrado concretar 11 ventas, que es equivalente al 34% de total de ventas y da como resultado una ratio de aprox. 3 departamentos por mes. La velocidad de ventas a superado las expectativas del proyecto y por ende el periodo proyectado de las pre ventas. (35% de Pre ventas solicitado por el Banco durante 7 meses). Sin embargo, existe la probabilidad de riesgo por la venta de departamentos de un solo dormitorio, porque no cuentan con estacionamientos.

d) Conclusión

Es un proyecto con expectativa exitosa, porque teniendo en cuenta que el proyecto de entrega en Mar-20, solo quedan 21 departamentos ofertados de 32 (aprox. 2 dptos cada 3 meses). Este resultado obtenido hasta la fecha es gracias a la suma de las bondades del producto en cuanto a diseño arquitectónico que marca la diferencia de la competencia, e innovación de áreas comunes como Zona de Co-working y zona de Pet Care.

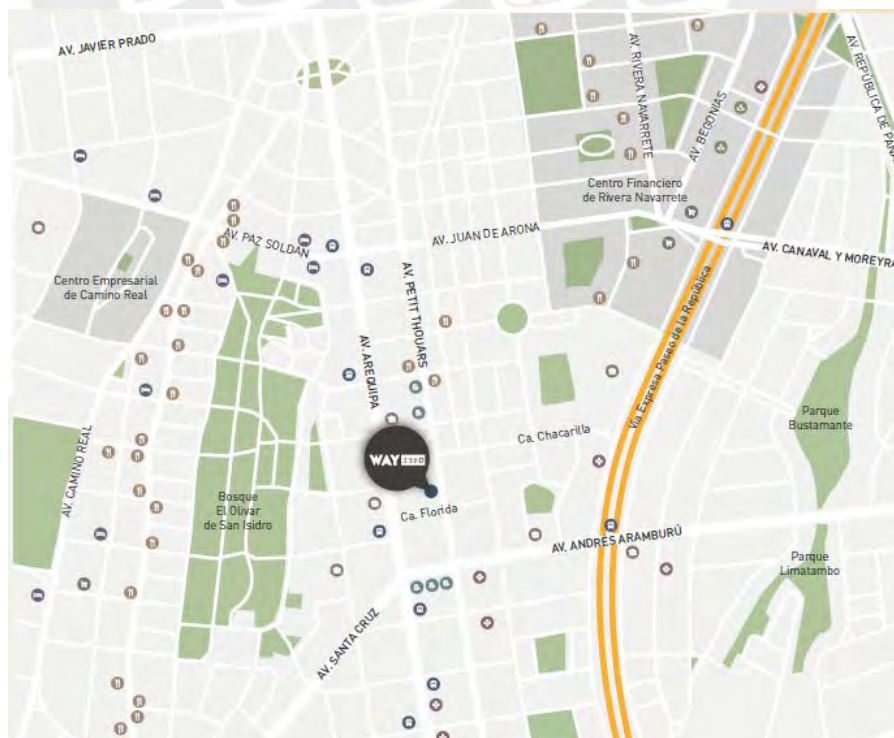


Competidor N° 9 – Pre venta

 <p>74 departamentos Flat: 45.03m² a 61.57m² Dúplex: 120.06m² a 187.52m² 7 pisos</p>		
--	---	--

a) Característica de la Zona

Proyecto residencial ubicado en la Av. Petit Thouars 3980, en el distrito de San Isidro. La ubicación ofrece el placer de caminar en el mejor entorno de la ciudad, porque a minutos encuentras el Parque El Olivar, el Centro empresarial de Camino Real y el Centro Financiero de Rivera Navarrete.



b) Público Objetivo

El 47% de los departamentos del proyecto están orientados a hogares que demandan un dormitorio, el 53 % a departamentos de 2 dormitorios.

c) Análisis de Ventas

Proyecto inicio con las pre ventas en Set-18 mediante caseta de ventas y publicidad en el Portal Inmobiliario Urbania, al mes de Nov-18 ya viene registrando 12 ventas concretadas y 6 separaciones. Tal es así que, en menos de 3 meses, el proyecto ha alcanzado el 16% de la venta total (12 de 74), que equivale a una ratio de 4 departamentos por mes. Cabe precisar que WAY 3890 tiene la ventaja de solo llegar a un 24% de pre ventas (18 de 74) para ser activado el financiamiento.

d) Conclusión

El éxito que viene logrando el proyecto está apoyado con el Piloto de un solo dormitorio, y que es el modelo que mayor salida ha tenido. Si bien es cierto, el aspecto visual ha jugado un favor de la decisión de compra. Además, que el proyecto cuenta con un diseño arquitectónico cautivador, y áreas comunes de diversión e integración (Co-working, gimnasio, sala de usos múltiples, y terraza con parrillas)

2.2.2.4 Conclusiones

Las empresas que buscan un óptimo desarrollo tienen que ser innovadoras para ser competitivas, y su éxito empresarial lo logrará con el aprovechamiento de las oportunidades que le brinde el mercado cambiante.

Es por ello que hoy, el desarrollador inmobiliario ha visto el atractivo que tiene parte del distrito de San Isidro según el ámbito de aplicación de la Ordenanza N° 437-MSI que modifica la Ordenanza N°412-MSI. Con las nuevas disposiciones de la Ordenanza, que busca incentivar la inversión y la mejora de la competitividad en el distrito, el Desarrollador Inmobiliario podrá ofrecer un producto que reúne las 2 características principales para el comprador moderno, que son Ubicación y Accesibilidad.

Si bien estudios realizados por Urbania en el 2017, los distritos que concentraban el 50% de las ventas mensuales de viviendas en Lima eran Pueblo Libre, Jesús María, Breña, San Miguel, Magdalena del Mar y Chorrillos, hoy el distrito de San Isidro formará parte de ellos, porque al haber superado la barrera de los parámetros urbanísticos, su ubicación estratégica reúne completamente los factores importantes del comprador moderno (céntrico, seguro, y sobre todo accesible).



<https://urbania.pe/blog/mercado-inmobiliario-2/san-isidro-top-preferidos-para-vivir/>

3 SEGMENTACIÓN Y TARGETING

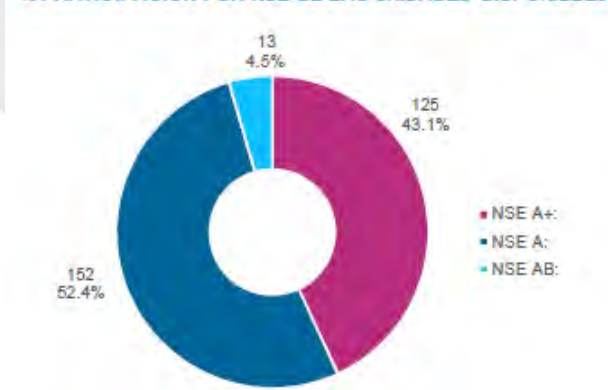
3.1 Segmentación

La segmentación tiene por finalidad, dividir el mercado en consumidores con necesidades y características similares, y basándonos en el análisis realizado a la competencia, se segmentará los hogares en el siguiente orden: Ubicación geográfica según Nivel Socioeconómico, Tenencia de la Vivienda (Alquilado, propio, etc), Tamaño de Hogar, Edad, Nivel Socio Económico (NSE), y Perfil del Hogar (capacidad de ahorro).

a) Por ubicación geográfica

El terreno del proyecto que se plantea se encuentra dentro del sector 22 de San Isidro (delimitación de Tinsa descrito en el INCOIN). Como se indica en el INCOIN el porcentaje de unidades disponibles en el distrito de San Isidro, según NSE pertenece predominantemente a los sectores A+ (43.1%) y A (52.4%).

% PARTICIPACIÓN POR NSE DE LAS UNIDADES DISPONIBLES



Fuente: INCOIN 4T 2017. Tinsa

Como se aprecia en el informe de Apeim: niveles socioeconómicos 2017, la zona 7, a la cual pertenece el distrito de San Isidro, concentra el 55.6 % del NSE A, y los otros

distritos que conforman ésta zona son: Miraflores, San Borja, Surco y La Molina. Es por ello que nuestro mercado objetivo se encuentra principalmente en esos distritos. En un segundo nivel, como mercado de interés y posibles compradores para nuestro producto inmobiliario, podemos considerar a los distritos que se encuentran en la zona 6, en donde se concentra el 19.8% del NSE A, dicha zona está compuesta por: Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel.



DISTRIBUCIÓN DE ZONAS APEIM POR NSE 2018 - LIMA METROPOLITANA

(%) VERTICALES

ZONA	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total	100	100	100	100	100
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	0.0	6.1	8.7	14.8	13.2
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	4.7	11.5	11.9	7.8	3.5
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	2.1	7.0	9.7	11.0	13.7
Zona 4 (Cercado, Rimac, Breña, La Victoria)	8.2	17.9	16.2	15.4	9.1
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	2.4	5.1	12.3	15.4	17.9
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	19.8	15.4	3.7	1.0	1.8
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	55.6	15.0	2.5	1.3	1.2
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	3.5	10.0	9.2	6.0	4.6
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	.8	3.4	13.0	15.2	15.8
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	2.8	8.2	11.3	10.3	15.6
Otros	0.0	0.5	1.4	1.9	3.4
Muestra	229	1085	1646	861	237
Error (%)*	6.48	2.97	2.42	3.34	6.37

Fuente: APEIM 218: Data ENAHO 2017

b) Por tenencia de vivienda:

Solo de consideran los hogares que actualmente pagan un alquiler d vivienda, y un 5% de los hogares que poseen propiedad inscrita, por el hecho de considerar la idea de inversión.

Resultado:

DISTRITO	N° DE HOGARES	
	ALQUILADO	PROPIA (con título de propiedad)
		5%
Jesús María	6,398.00	705.75
La Molina	8,669.00	1,278.60
Lince	6,447.00	468.10
Magdalena del Mar	5,194.00	565.05
Pueblo Libre	6,986.00	766.65
Miraflores	12,735.00	1,081.00
San Borja	7,417.00	1,175.45
San Isidro	5,180.00	709.80
San Miguel	13,760.00	1,227.60
Santiago de Surco	27,394.00	2,838.10
TOTAL DE HOGARES	100,180.00	10,816.10

c) Por tamaño de hogar:

En base a los resultados obtenidos en el Censo 2017, se conoce que dentro de un hogar pueden vivir de 1 a 28 personas, pero considerando que nuestro producto está orientado a hogares que estén conformados como máximo por 4 personas, se logra obtener un nuevo tipo de hogares.

Resultado:

	01 Habitante		2 Habitantes		3 Habitantes		4 Habitantes		TOTAL DE HOGARES
Alquilado	22%	22,292.00	25%	25,131.00	21%	21,387.00	17%	17,143.00	85,953.00
Propia con título de propiedad	15%	1,576.89	23%	2,492.14	23%	2,449.24	21%	2,248.19	8,766.46
									94,719.46

d) Por edad:

El rango de edad elegido, es en función al perfil que demanda hoy una vivienda.

Resultado:

	Edad (entre 30 a 59 años)	
Alquilado	44%	37,919.39
Propia con título de propiedad	41%	3,626.72
		41,546.11

e) Por Nivel Socio Económico (NSE)

En el cuadro se visualiza el decrecimiento del NSE A2, pero realmente se trata de datos sincerados por APEIM, al actualizar la fórmula de niveles socioeconómicos, dando lugar a incluir nuevas variables como servicios públicos.

Se podría indicar que el NSE A2 es equivalente al 82.98% del NSE A.

COMPARACIÓN NSE 2018 VS. NSE 2017 - LIMA METROPOLITANA

NSE	Estrato	APEIM 2018		APEIM 2017	
		Porcentaje		Porcentaje	
A	A1	0.7	4.7	0.8	5.0
	A2	3.9		4.2	
B	B1	8.3	23.2	9.0	24.4
	B2	15.0		15.4	
C	C1	27.9	41.3	26.3	41.0
	C2	13.4		14.7	
D	D	24.4	24.4	23.3	23.3
E	E	6.4	6.4	6.3	6.3
N° HOGARES		2'719,949*		2'713,165*	

Resultado:

NSE A2	3.90%	1,620.30
--------	-------	-----------------

f) Por Perfil del Hogar (capacidad de ahorro)

Como se conoce que no existe una cultura de ahorro en los hogares, se tomara como dato de referencia el resultado obtenido por Apeim, la cual recaba la información de aquellas personas que cuentan con productos financieros - pasivos (cuenta de ahorro y plazo fijo).

PERFIL DE PERSONAS DE 18 AÑOS A MÁS SEGÚN NSE 2018 LIMA METROPOLITANA

		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Actualmente ¿Tiene Usted alguno de estos productos financieros ?	Cuenta de ahorro	44.5%	80.1%	63.4%	42.2%	44.8%	36.4%	26.8%	18.5%
	Cuenta de ahorro a plazo fijo	1.1%	6.3%	1.9%	0.7%	0.8%	0.5%	0.1%	0.2%
	Cuenta corriente	1.2%	5.5%	2.2%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	0.2%
	Tarjeta de crédito	12.2%	45.7%	21.5%	9.0%	10.6%	5.6%	4.0%	1.9%
	Tarjeta de débito	41.9%	77.6%	61.3%	39.2%	41.9%	33.2%	24.5%	16.7%
	No tiene	51.8%	14.0%	31.3%	54.3%	51.3%	60.9%	70.7%	79.5%

Resultado:

		Poseen Cuenta		
		Ahorro	Plazo Fijo	
		80.10%	6.30%	
NSE A1	14.89%	11.93%	0.94%	
NSE A2	82.98%	66.47%	5.23%	71.69%
		1,162		Hogares

3.2 Targeting

Basándonos en la información y los resultados de la segmentación realizada, hemos logrado calcular aproximadamente a potenciales clientes.

- Los hogares que actualmente pagan alquiler de vivienda
- A nivel geográfica, nos identifica la posibilidad de obtener a un potencial hogar que posee similares características.
- En cuanto a la segmentación demográfica, se ha identificado a detalle a que hogares se destinaria el proyecto, haciendo cruce de información del tamaño de hogar, y Edad.
- Por último, la segmentación del perfil socioeconómico, nos da el resultado del potencial cliente.

Resultado:

TARGET	1,162	Hogares
---------------	--------------	----------------

4 POSICIONAMIENTO

Es importante definir el posicionamiento de la marca y el producto. Habiendo hecho el análisis de segmentación y establecer el targeting, podemos afirmar que debemos establecernos como una empresa que:

- Entrega un producto de primera calidad que les brinde confort y estatus a nuestros clientes.
- Servicio Post Venta, una fase muy importante del proyecto, ya que el boca a boca es una de las principales formas de comunicar el producto, y que permite ganar posibles clientes en proyectos vigentes o futuros.
- Proponga una arquitectura atractiva.

5 REASON WHY

El valor del proyecto hacia el cliente está dado en fortalecer el producto en base a:

5.1 La ubicación del proyecto

El principal atractivo del proyecto es la ubicación, porque se encuentra en el distrito de San Isidro, uno de los más exclusivos de la ciudad:

- Está cerca de una gran cantidad de servicios: restaurantes, supermercados, tiendas, etc.

- San Isidro cuenta con el doble de cantidad de metros cuadrados de área verde recomendada por la OMS (Organización Mundial de Salud), es decir, tiene 18.2 m²/hab. vs 9m²/hab. y está muy por encima del promedio limeño (2.9m²/hab.).
- Se encuentra a distancia caminable hacia el Bosque de Olivar, uno de los espacios verdes y públicos más atractivos de la ciudad.
- Además, se está muy cerca, a solo unas cuadras del centro financiero. Distancia que permite ir a trabajar caminando o en bicicleta.

Vista hacia el Bosque del Olivar de San Isidro



Imagen: Vista área tomada con dron, archivo propio.

Vista hacia el Centro Financiero.

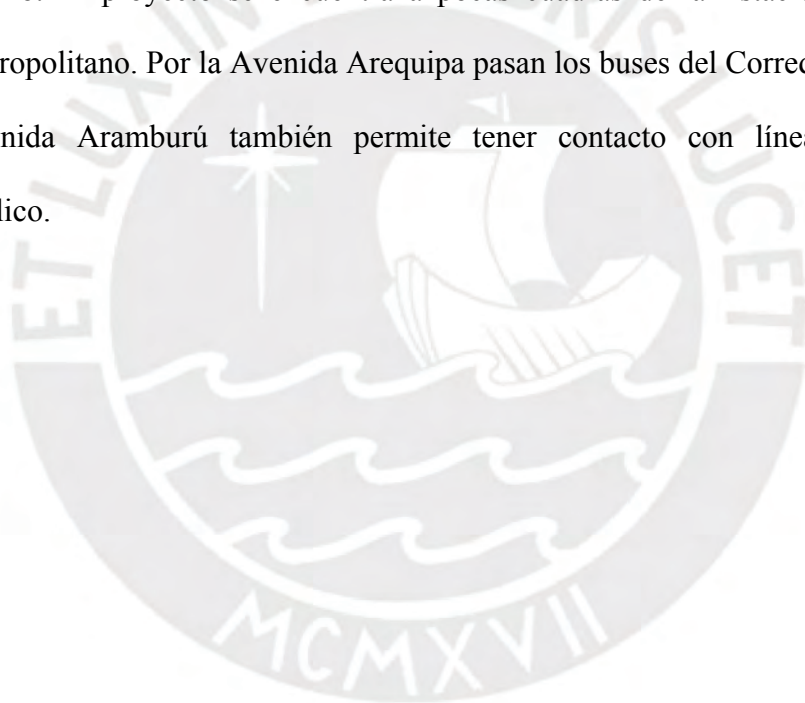


Imagen: Vista área tomada con dron, archivo propio.

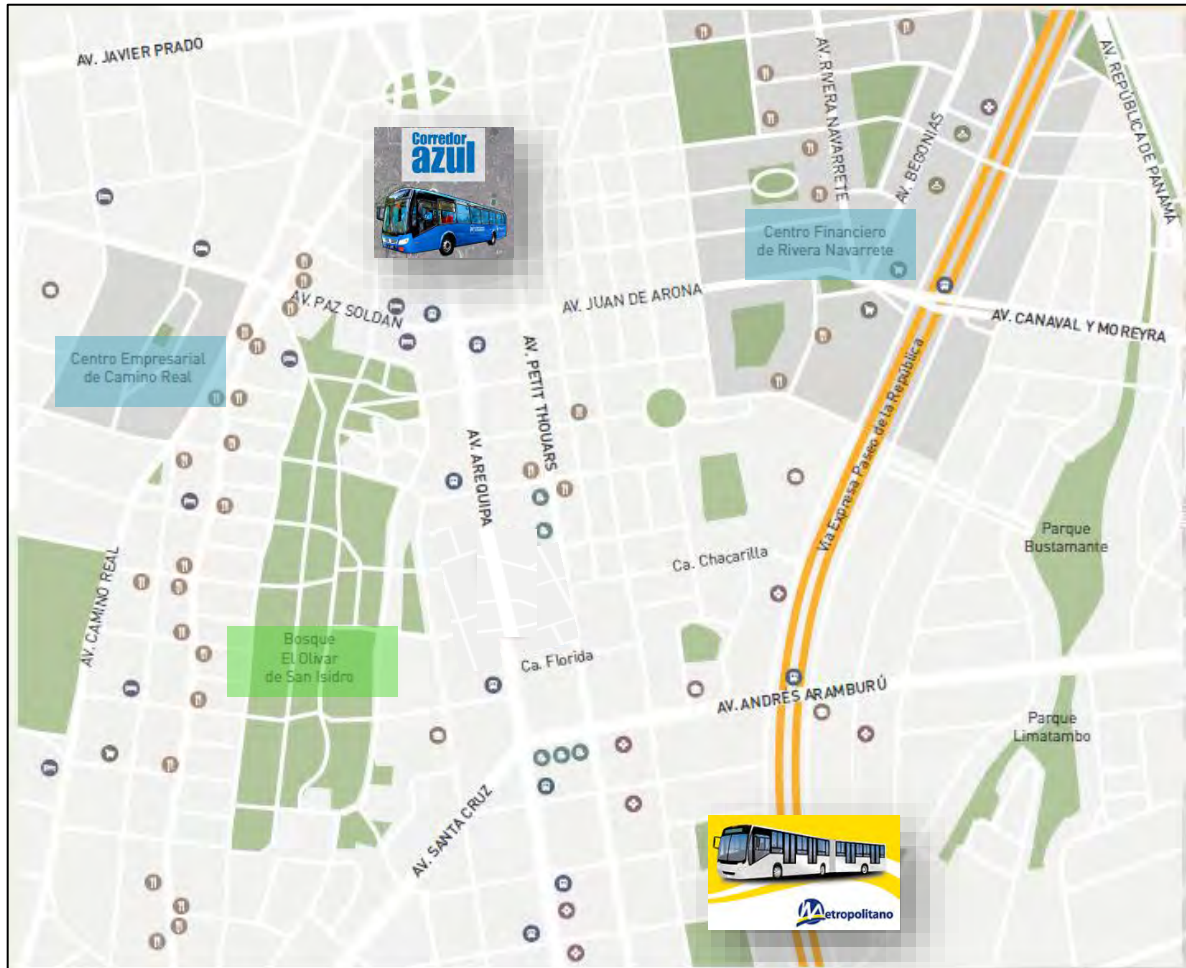
- Urbanismo: se encuentra dentro de la zona de aplicación de la Ordenanza N° 437 y está diseñado siguiendo esos parámetros. En éste sentido el proyecto es parte de la política de renovación urbana del distrito, que busca mejorar considerablemente la calidad de vida de los habitantes y que representa, como lo expresa el urbanista Aldo Facho, una oportunidad para que San Isidro se vuelva un modelo de urbanidad para la Lima del S. XXI. Esto último, es a su vez una oportunidad para que quien habite dentro de ésta zona, sea parte de una

sección de ciudad en donde se están aplicando las más recientes directrices del urbanismo moderno, pensadas para tener a la persona y su calidad de vida como fin fundamental.

- Accesibilidad: Su ubicación céntrica y con acceso a avenidas principales como Paseo de la República, Aramburú y Arequipa, conecta a las personas a sus destinos sin tener que pasar mucho tiempo atrapado en el tráfico vehicular limeño. El proyecto se encuentra a pocas cuadras de la Estación Aramburú del Metropolitano. Por la Avenida Arequipa pasan los buses del Corredor Azul. La Avenida Aramburú también permite tener contacto con líneas de transporte público.



Metropolitano:



El Metropolitano es el primer transporte público, urbano y masivo de Lima que atiende alrededor de 700 mil viajes diarios. Cuenta con 35 estaciones intermedias, 1 estación central subterránea y 2 terminales de transferencias. Las rutas troncales se integran con las rutas alimentadores y logran conectar el Norte y Sur de la ciudad uniendo 18 distritos.



Corredores Complementarios

Los corredores complementarios constituyen un sistema de transporte público urbano que opera en la ciudad de Lima, capital del Perú. Está compuesto por una red de líneas o servicios de autobuses urbanos distribuidos en cinco corredores que cubren las principales avenidas de la ciudad.

CORREDOR AMARILLO - PANAMERICANA

CORREDOR ROJO - JAVIER PRADO

CORREDOR AZUL - TACNA - GARCILASO - AREQUIPA

CORREDOR MORADO - SAN JUAN DE LURIGANCHO

CORREDOR VERDE - CARRETERA CENTRAL



5.2 Funcionalidad del diseño

Se propone espacios sociales y habitaciones como dimensiones que aseguren comodidad, haciendo un uso adecuado del espacio.

Teniendo en cuenta las áreas permitidas para los departamentos bajo la Ordenanza N° 437 se diseña teniendo dos tipologías básicas: los departamentos de una habitación de mínimo 45 m² y las de dos habitaciones, mínimo de 60m².

En relación a los departamentos de dos habitaciones se ha hecho teniendo en cuenta la tendencia reciente de hacer departamentos tipo mariposa. El nombre se debe a la forma del departamento visto en planta, teniendo dos habitaciones casi de igual dimensión hacia los extremos y el área social al centro. De ésta manera se tiene dos habitaciones principales a diferencia del diseño tradicional de departamentos de dos habitaciones en donde uno era el principal y claramente se tenía un secundario (significativamente más pequeño). Esta tendencia de cambio es parte de un movimiento que se viene produciendo en el extranjero, el co-living.

El co-living se trata de una forma de vida que cada vez tiene más seguidores en el mundo (nació Silicon Valley – California). Consiste en compartir las áreas comunes como la cocina, el comedor y otros ambientes, dentro de un mismo edificio con decenas e incluso centenares de personas. Los únicos espacios privados son las habitaciones y baños, por lo que el alquiler resulta menor comparado al de un departamento. En Lima todavía no se ha llegado a aplicar el 100% de los conceptos de esa tendencia, pero, se han adaptado algunos

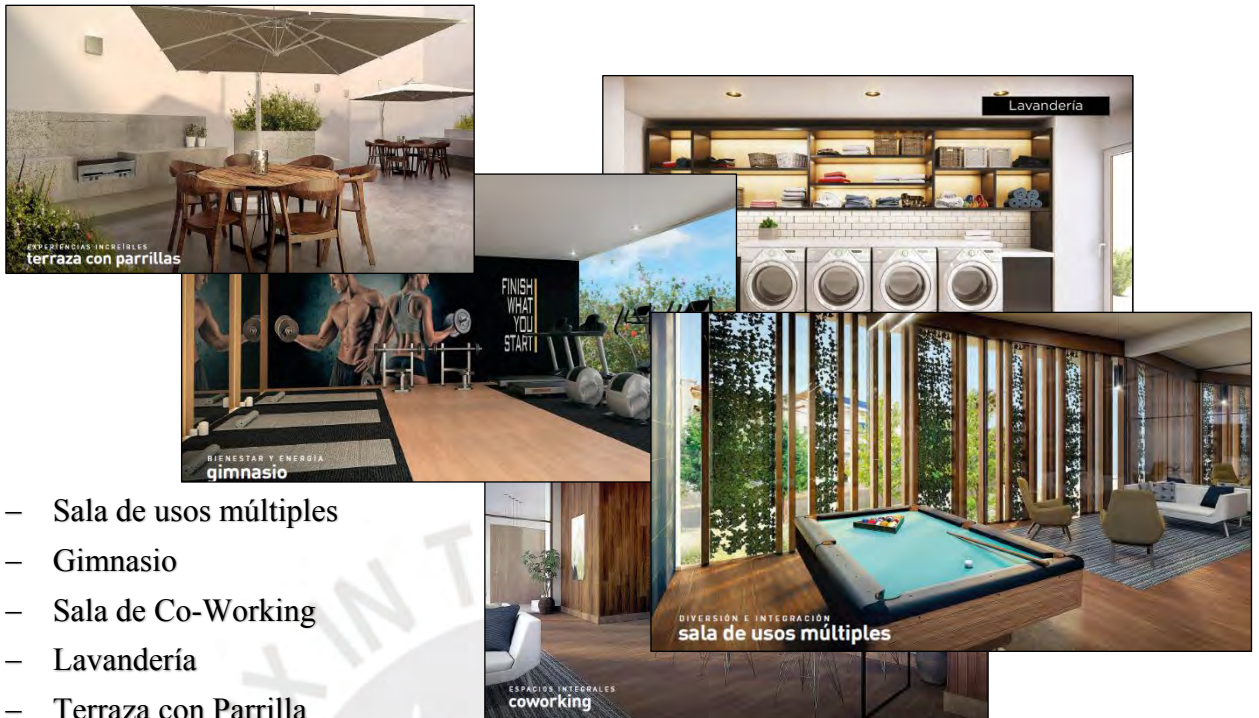
elementos, como el diseño tipo mariposa, que permite tener departamentos más adecuados para el uso de roomates.

Tipologías de departamentos, dos habitaciones:

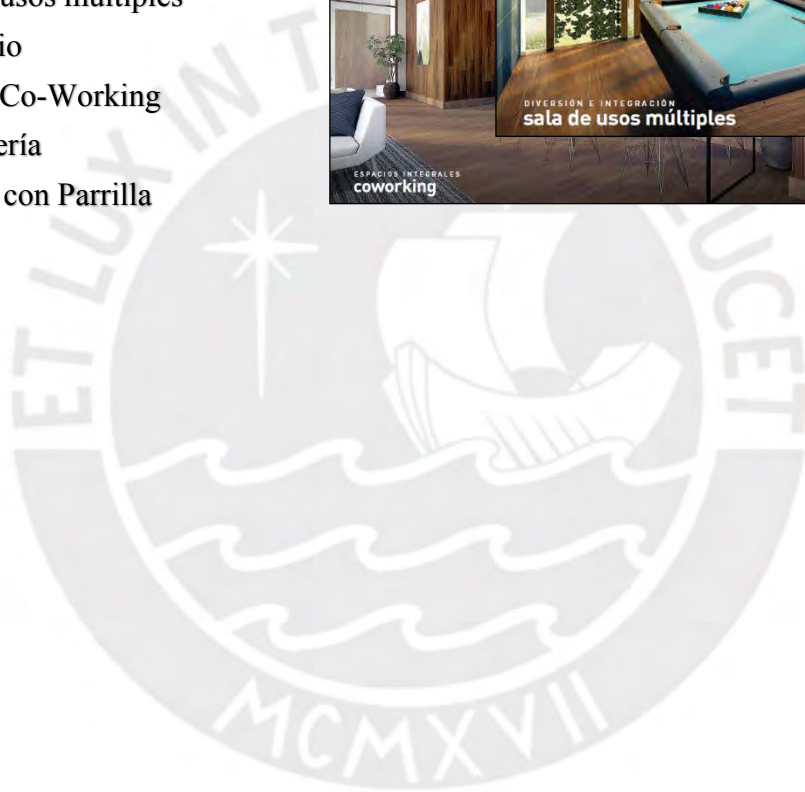


5.3 Característica del diseño

Se presenta un edificio con arquitectura atractiva que sea del agrado de los habitantes. En su interior se propone áreas sociales como zona coworking, sala de reuniones, sala de estar, área verde de esparcimiento, etc.



- Sala de usos múltiples
- Gimnasio
- Sala de Co-Working
- Lavandería
- Terraza con Parrilla

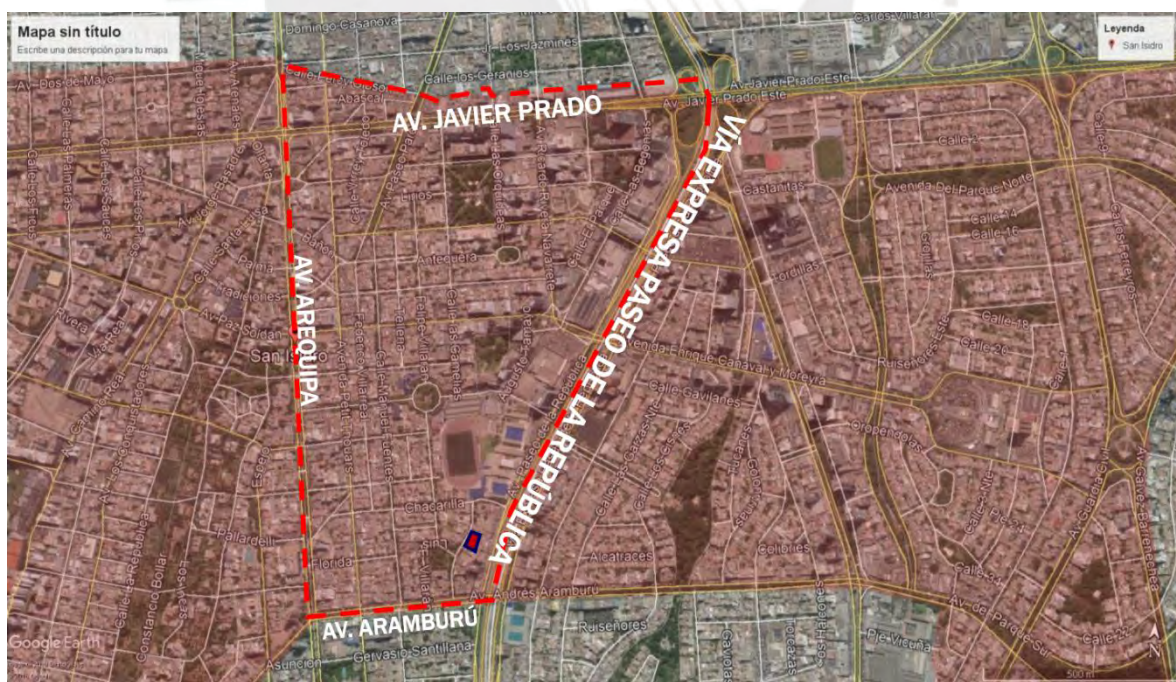


6 MARKETING MIX (P1) - EL PRODUCTO

6.1 El diseño

6.1.1 Concepto general

Teniendo en cuenta los resultados de segmentación y targeting se diseña teniendo en cuenta –para la mayoría de departamentos- la necesidad de personas solteras o jóvenes parejas aún sin hijos o que estén iniciando la vida familiar. Considerando que lo recomendable es tener variedad de usuarios y por lo tanto de tipologías para que exista en el proyecto multifamiliar multiplicidad de usos y tipos de habitantes (edad, ubicación en el ciclo de vida familiar, etc.) propone departamentos de 1 y 2 habitaciones, de éstas últimas 2 viviendas tienen la posibilidad de ser modificadas para tener una habitación adicional (3 habitaciones).



Ubicación del proyecto



Aplicación de la Ordenanza N° 437

6.1.2 El terreno

Como se ha señalado al inicio del documento, el Terreno se encuentra ubicado en la calle Juan del Carpio que a su vez se encuentra cerca al perímetro exterior del Centro Financiero, a solo unas cuadras de éste, a distancia peatonal. Se tiene acceso a diversidad de servicios y comercios. Se puede acceder rápidamente a sistemas de transporte público: Corredor Azul (Av. Arequipa), Metropolitano (Vía Expresa de Paseo de la República), etc.





Imagen: Vista área tomada con dron, archivo propio.



Imagen: Vista área tomada con dron, archivo propio.

6.1.3 Parámetros urbanos

Los tres lotes en cuestión, considerados para efectuar el proyecto, una vez consolidados serán, objeto de aplicación de los parámetros de la ordenanza N° 437, que se comentó al inicio del documento.

Individualmente no cumplen con la dimensión mínima normativa para ser un proyecto multifamiliar. Pero, en la ordenanza se contempla esa eventualidad por lo que se indica que para poder realizar proyectos con la nueva normativa propuesta se debe hacer la acumulación de predios:

RESUMEN DE ZONIFICACIÓN RESIDENCIAL DISTRITO DE SAN ISIDRO

ZONIFICACIÓN	PISOS DE EDIFICACIÓN	USOS	ÁREA LIBRE MÍNIMA	DENSIDAD hab./Ha.	LOTE MÍNIMO NORMATIVO (m ²)	FRENTE MÍNIMO NORMATIVO (m ²)
Residencial de Densidad Media RDM	7	Multifamiliar	40%	1000	350	15

Datos de los terrenos con frente a la calle Juan del Carpio:

	175	185	191
Área	327.54	310.88	317.37
Frente	12	12	11

Acumulación de terrenos

Predios: 175 + 185 + 191

Área TOTAL 955.79

ORDENANZA N° 437-MSI		
TIPO DE UNIDAD DE VIVIENDA	ÁREA MÍNIMA REQUERIDA	% DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA EDIFICACIÓN
		Máximo
Tres (3) dormitorios	100 m ²	-
Dos (2) dormitorios	60 m ²	-
Un (1) dormitorio	45 m ²	50%

Entonces al hacer acumulación se aplica la Ordenanza N° 437 con sus parámetros:

Nota: La calle Juan del Carpio permite edificación de 7 pisos de altura.

El proyecto, contempla una torre multifamiliar de 7 pisos, con retiro de 3m frente a la calle Juan del Carpio.

6.1.4 La propuesta – el proyecto

Fotomontaje del proyecto en su ubicación



Fuente: elaboración propia

Se contempla un solo volumen con alineamiento de frente paralelo a la calle Juan del Carpio. Se deja el retiro frontal requerido (3m) y el resto del área libre requerida por norma (40%) se deja en la parte posterior. De ésta manera se genera un área social generosa para uso de los habitantes del proyecto.



Green - Del Carpio

Área total (acumulación)	955.79
Área libre requerida 40%	382.32
Área disponible para construir P1	573.47
Área de retiro (3m frente de fachada)	115.89
Área libre posterior (CAD)	266.43
Total área libre del proyecto	382.32
Diferencia	0.00
% Área libre del proyecto	40.0002%
<i>Nota: área libre requerida por norma</i>	<i>40%</i>

Fotomontaje del proyecto en su ubicación



Fuente: elaboración propia

Considerando que la ventaja, desde el punto de vista inmobiliario, de poder diseñar bajo la influencia de la Ordenanza N°437 es que se puede hacer departamentos de menor dimensión, en relación con lo permitido hasta antes de la entrada en vigencia de dicha norma, se ha tratado de aprovechar al máximo esa condición.

Entonces, de acuerdo a eso, se ha obtenido la mayor cantidad de departamentos de un dormitorio (45m2 mínimo), ya que al ser más pequeños tienen un precio de venta más bajo, lo cual representa una salida más veloz. Nuestro proyecto cuenta con el 48.2% de éste tipo de departamentos, lo máximo permitido es 50%. El resto son departamentos de 2 dormitorios con dimensiones desde los 60m2.

N° de Departamentos según N° de dormitorios					TOTAL
		1D	2D	3D	
Piso	1	1	3	-	4
Piso	2	5	4	-	9
Piso	3	5	4	-	9
Piso	4	5	4	-	9
Piso	5	5	4	-	9
Piso	6	3	5	-	8
Piso	7	3	5	-	8
TOTAL		27	29	-	56

Nota: **% Departamentos de 1 dormitorio 48.2%**
% Departamentos de 2 dormitorios 51.8%

Planta típica de departamento de una habitación. Mínimo 45m².



Fuente: elaboración propia

El departamento típico de dos dormitorios está diseñado según el concepto de modelo “mariposa”. La distribución de esos departamentos no es la tradicional (espacio común a un lado y área privada hacia el otro), sino que coloca el área común al centro y en cada uno de los lados una habitación. Las dos habitaciones tienen casi la misma dimensión y jerarquía.

Por lo que no hay una habitación principal y una secundaria, sino que se tiene dos habitaciones principales. Esto hace que esos departamentos también sean atractivos para roomates. Al hacer el análisis de la competencia y el producto que ofrecen se ha comprobado que éste tipo de diseño, para los departamentos de dos habitaciones, es muy deseado y tienen un buen ritmo de ventas.

Planta típica de departamento de dos habitaciones, mínimo 60m².



Fuente: elaboración propia

Vistas de departamentos:

Vista interna de habitación típica.



Fuente: elaboración propia

Vista interna de departamento de una habitación.



Fuente: elaboración propia

Vista interior de departamento de dos habitaciones.



Fuente: elaboración propia

MCMXVII

Elevación frontal del edificio:

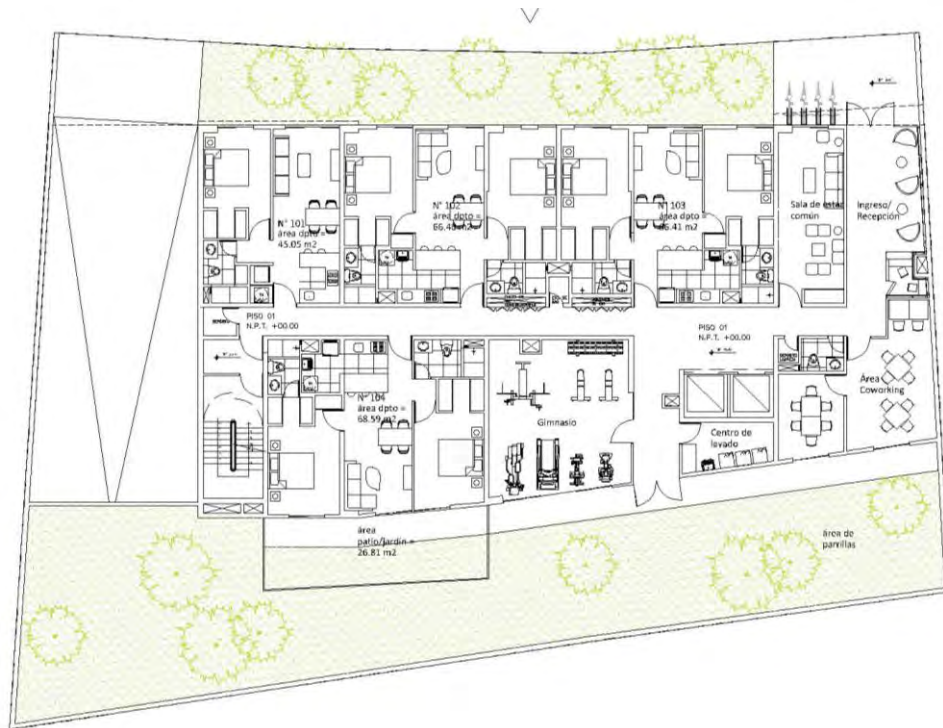


Fuente: elaboración propia



Plantas por piso:

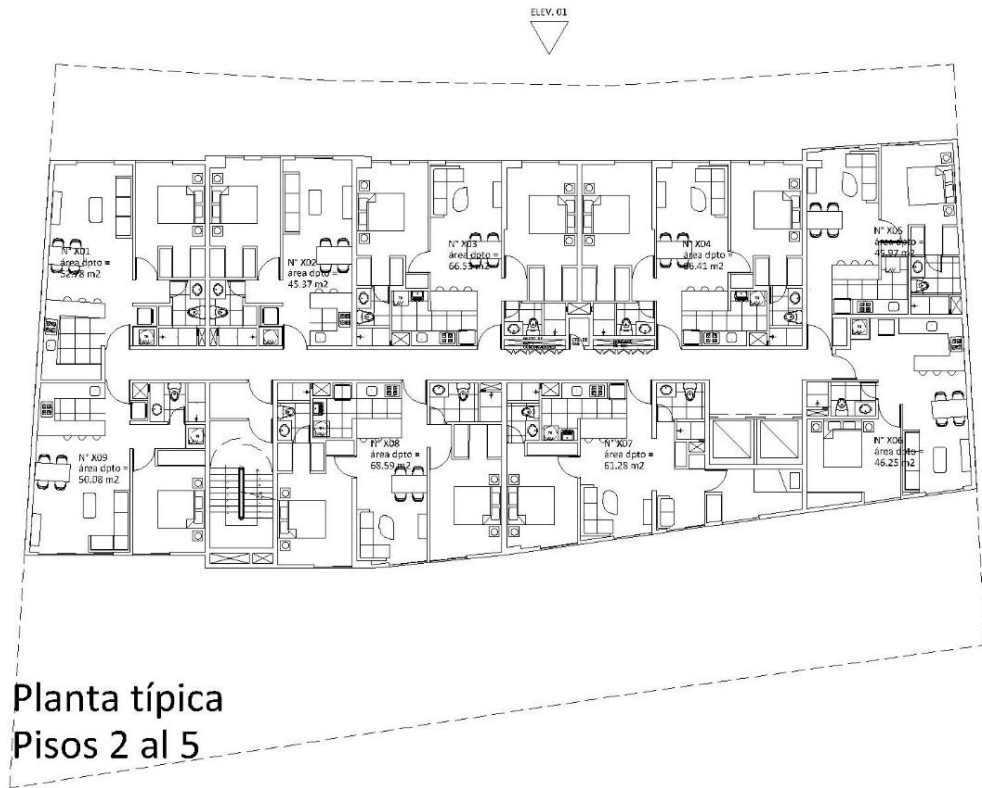
CA. JUAN DEL CARPIO



Piso 01

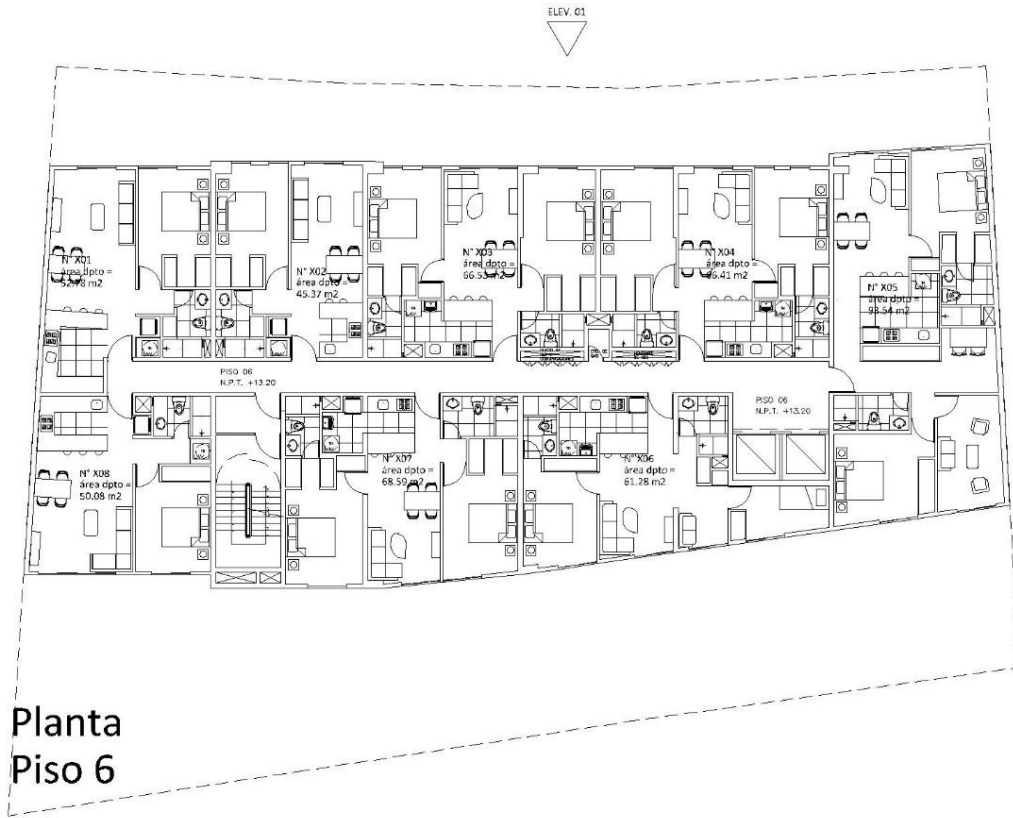
Fuente: elaboración propia





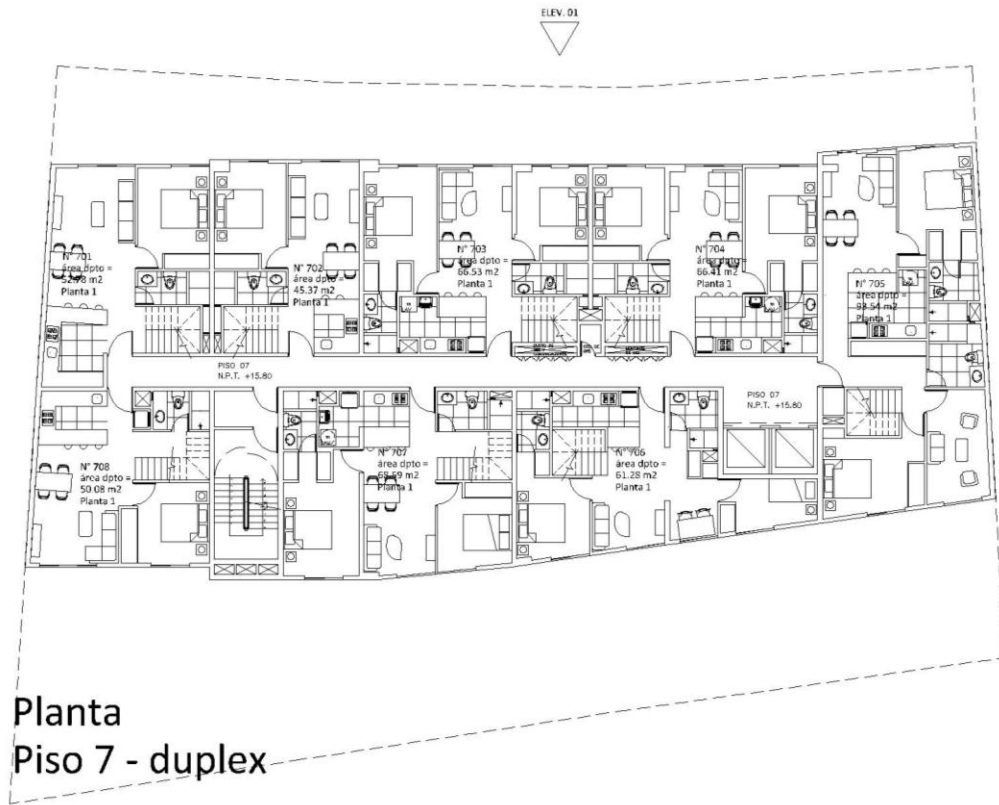
Fuente: elaboración propia



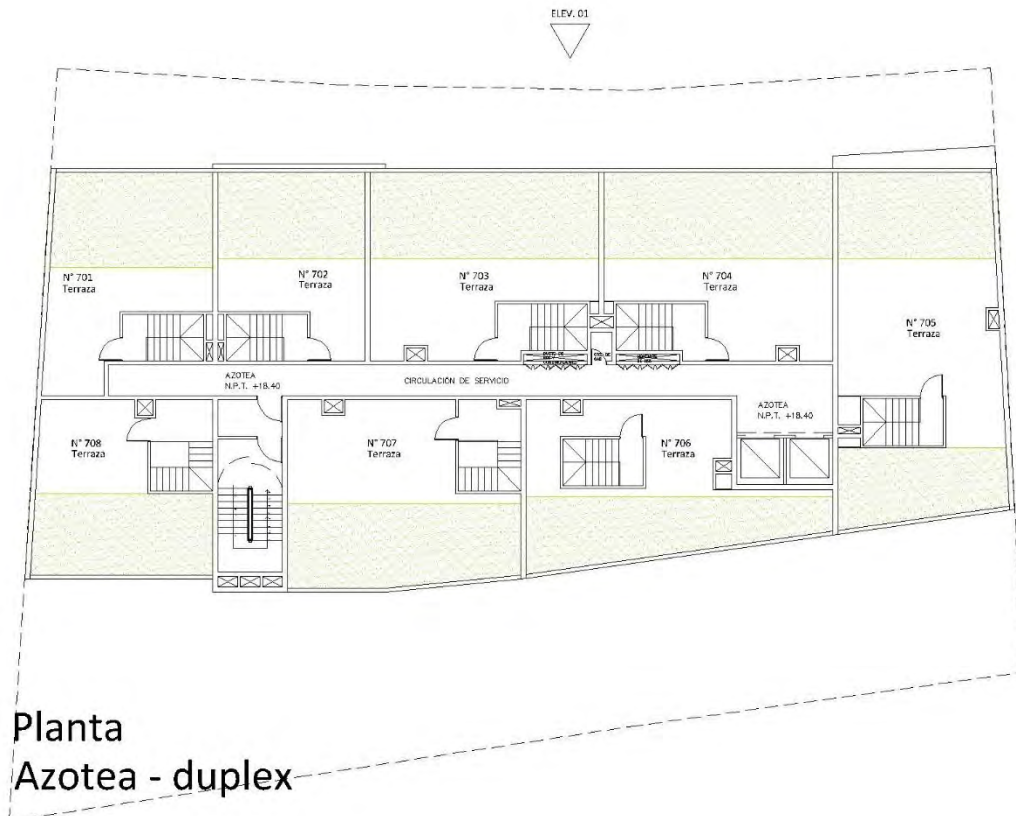


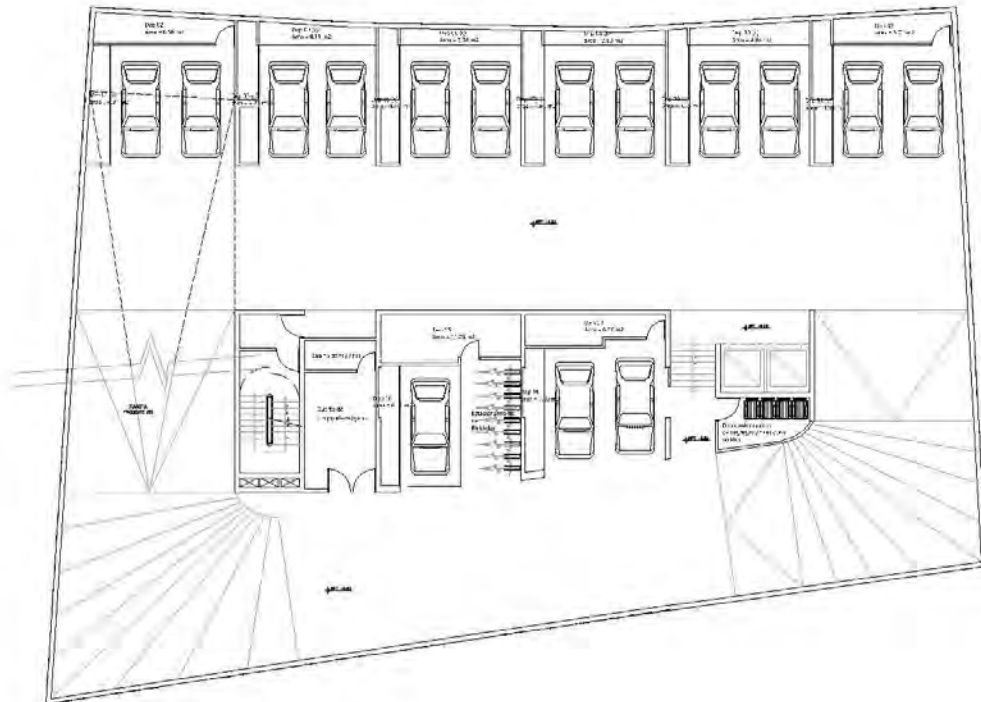
Fuente: elaboración propia





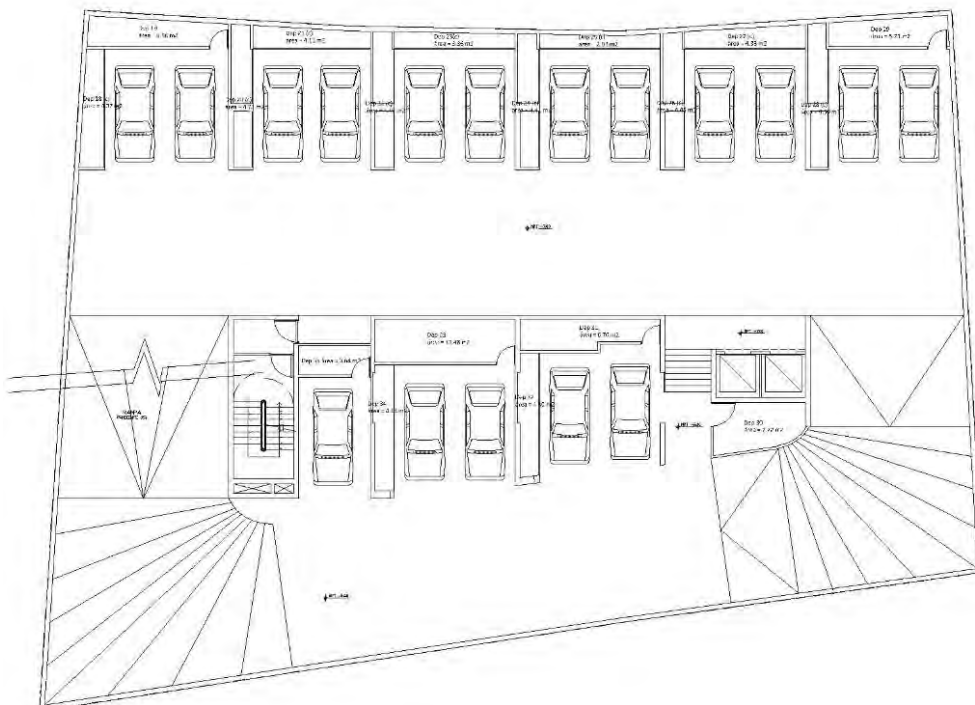
Fuente: elaboración propia



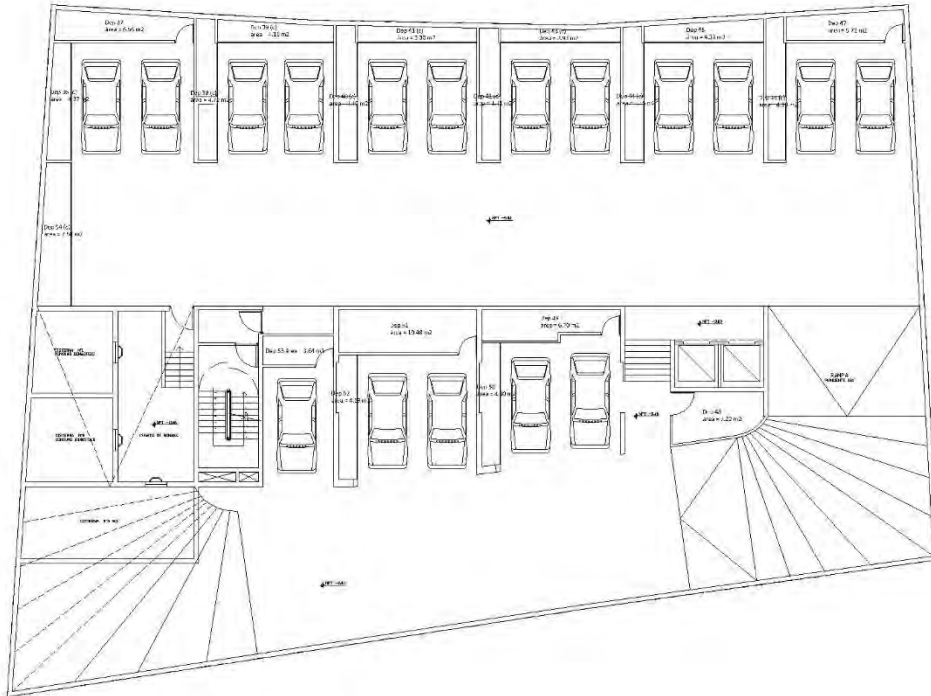


Sótano 01. N° est = 15

Fuente: elaboración propia



Sótano 02. N° est = 17

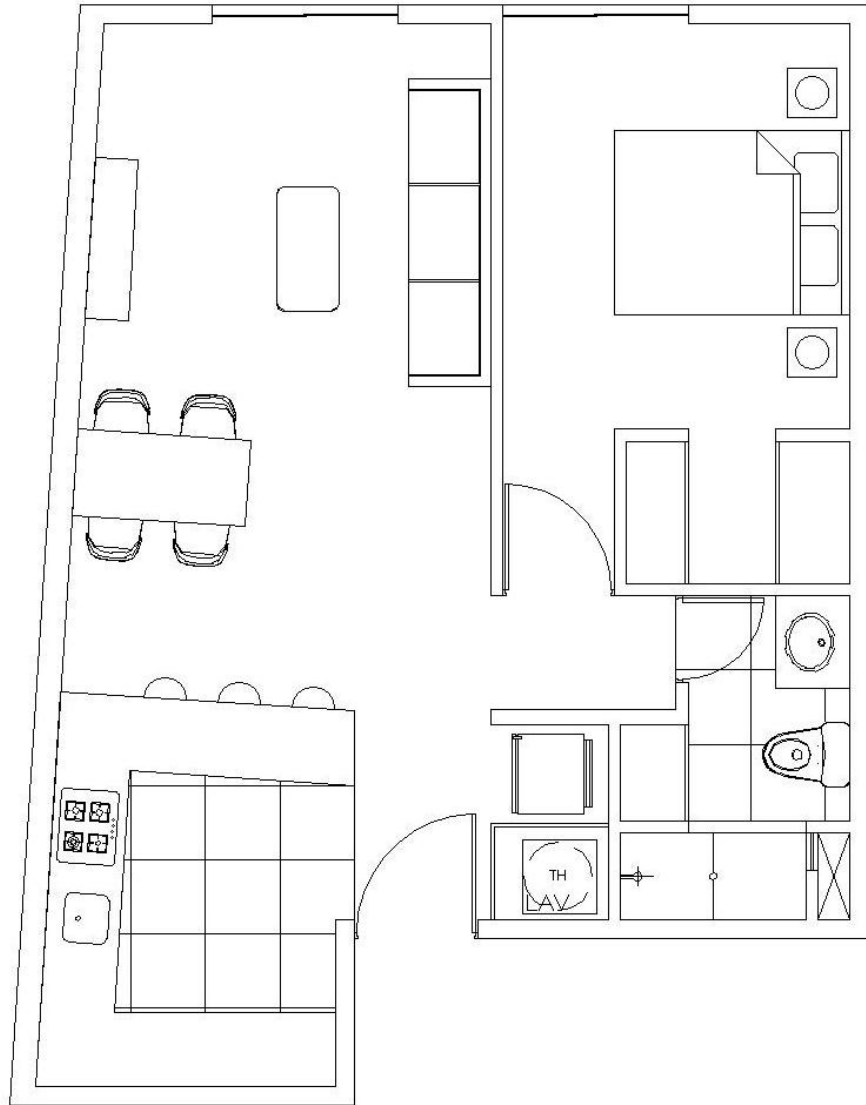


Sótano 03. N° est = 17

Fuente: elaboración propia

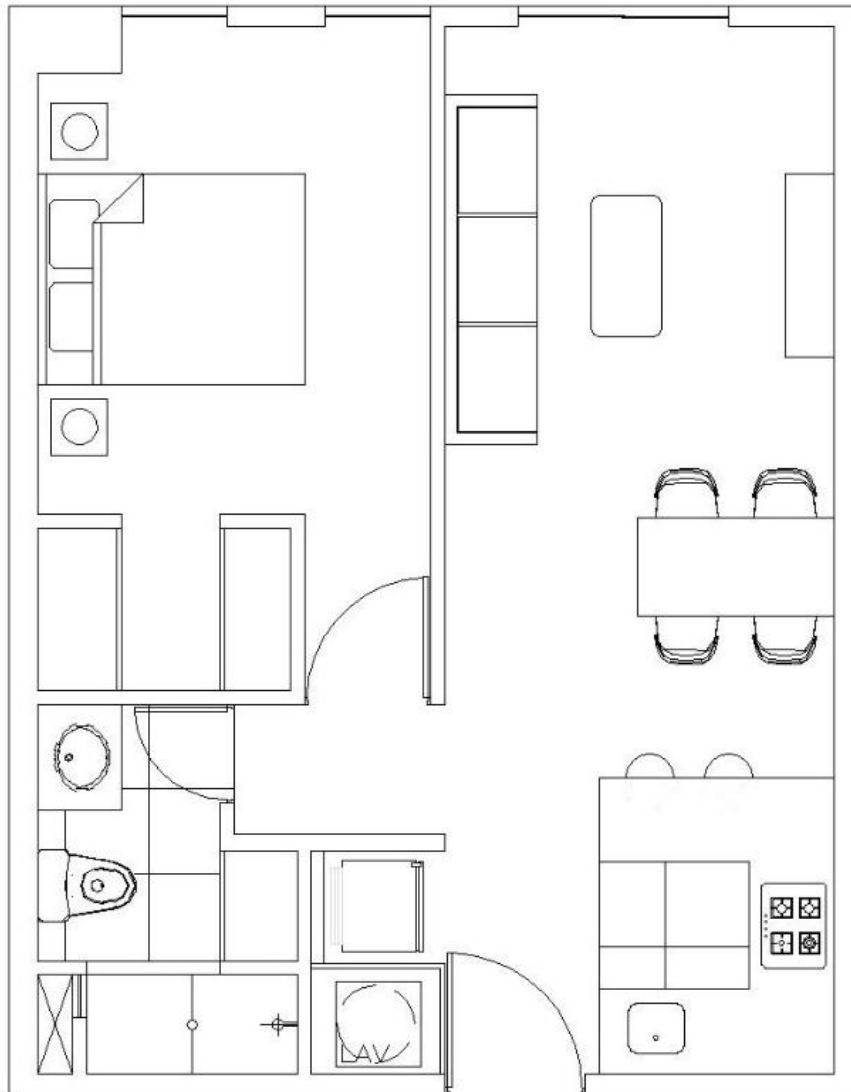


Tipologías:



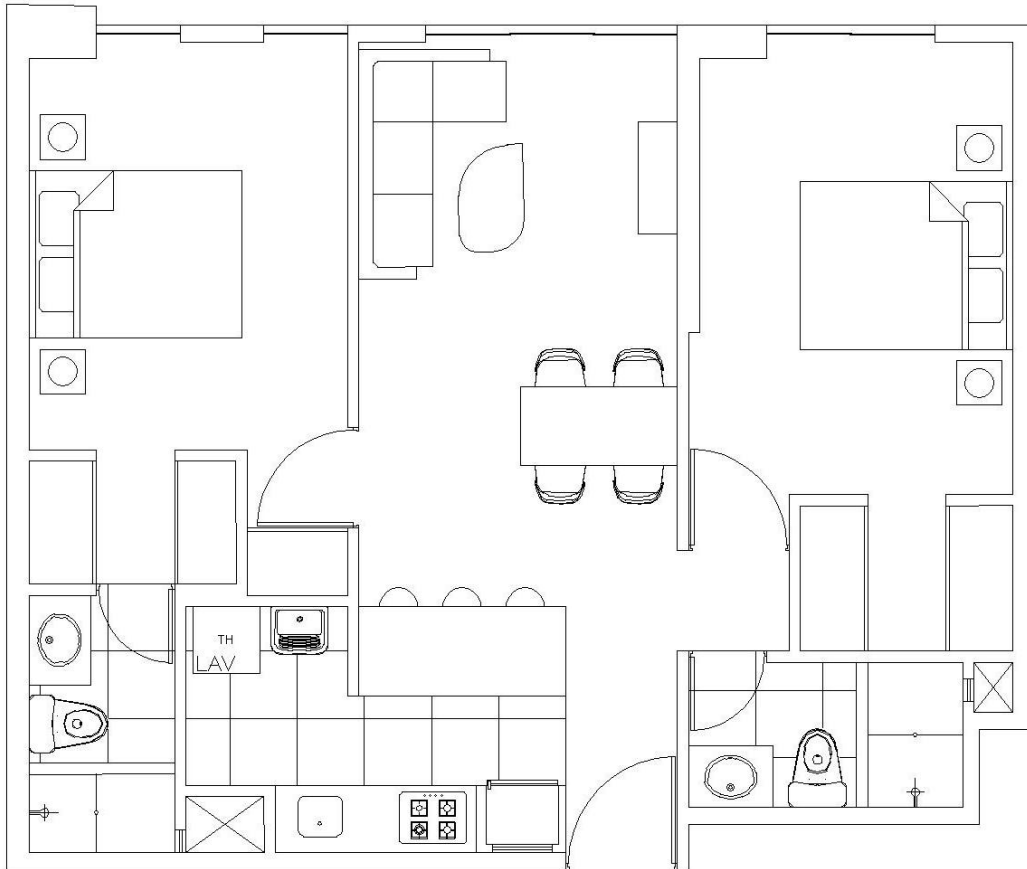
N° X01
área dpto =
52.78 m²

Fuente: elaboración propia



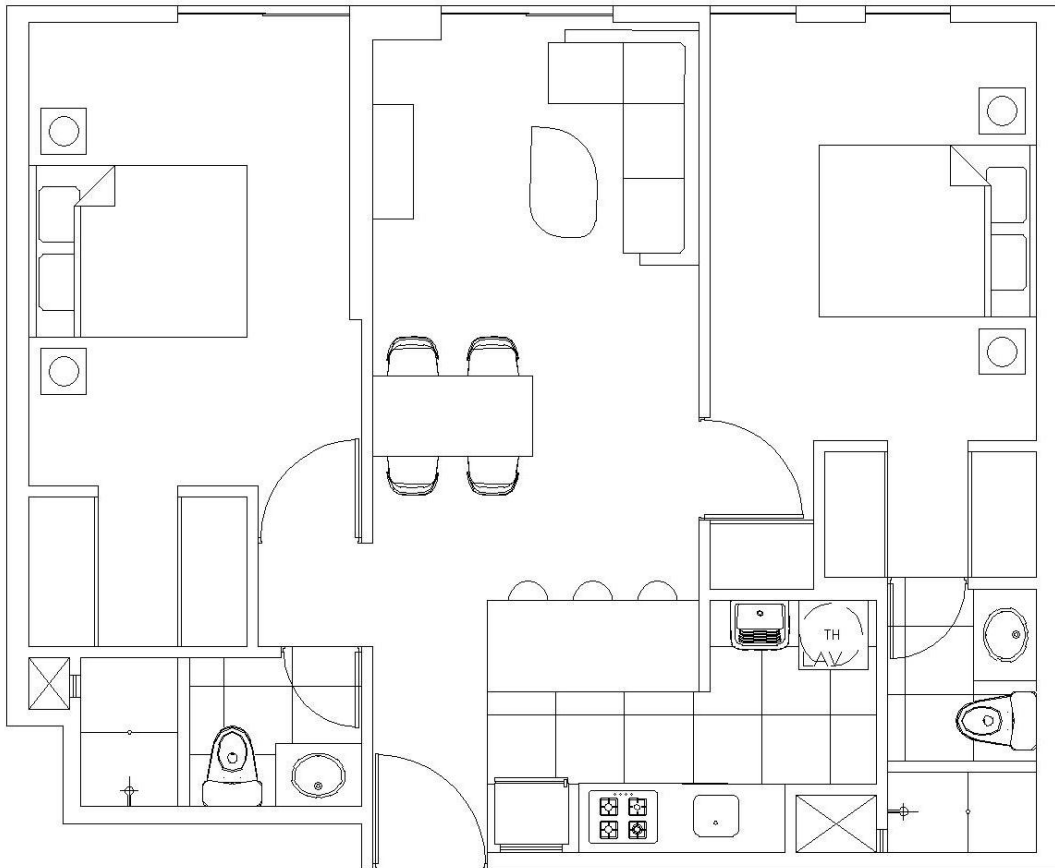
N° X02
área dpto =
45.37 m²

Fuente: elaboración propia



N° X03
área dpto =
66.53 m²

Fuente: elaboración propia

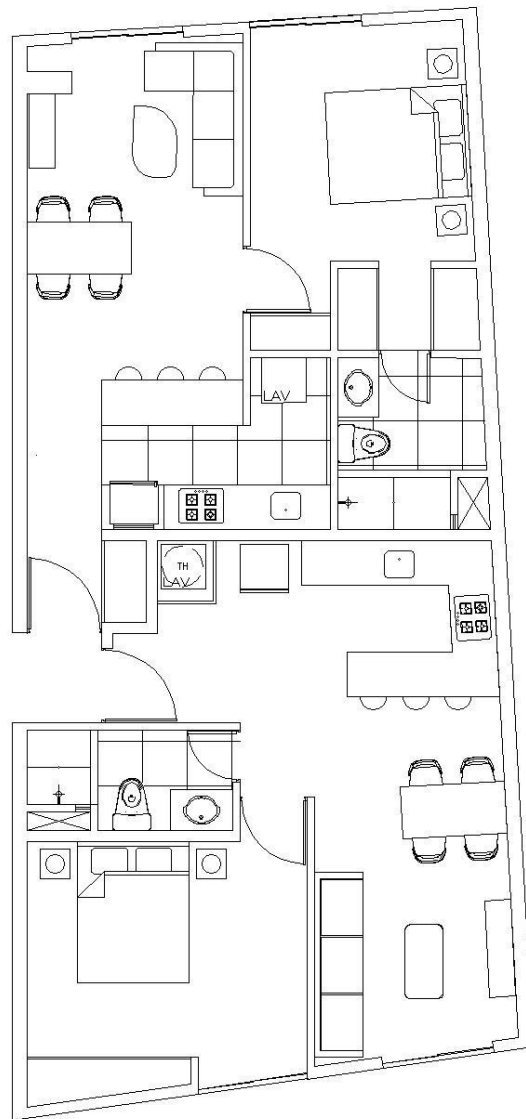


N° X04
área dpto =
66.41 m2

Fuente: elaboración propia

N° X05
área dpto =
45.97 m²

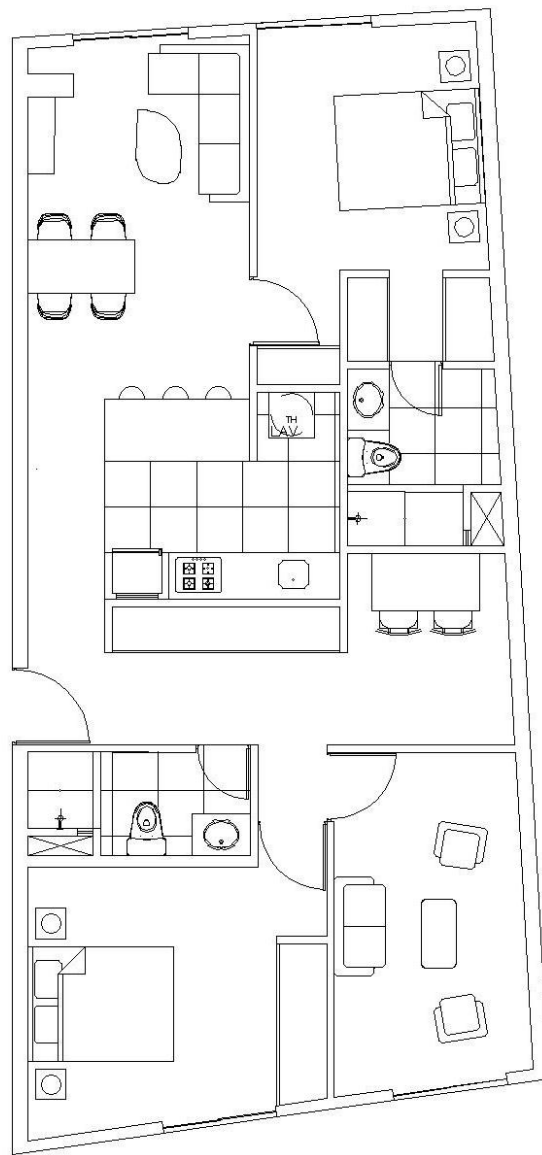
N° X06
área dpto =
46.25 m²



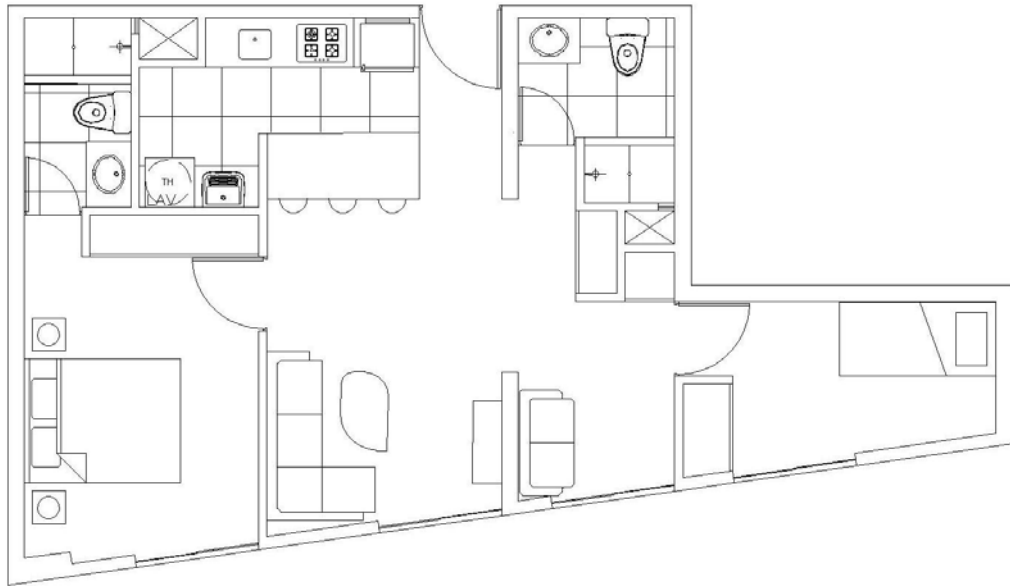
X05 y X06 Planta típica: pisos 2 a 5
Fuente: elaboración propia

X05 Variación en pisos 6 y 7. Dos departamentos de dos dormitorios que pueden ser acondicionados para tener un tercer dormitorio.

N° X05
área dpto =
93.54 m²



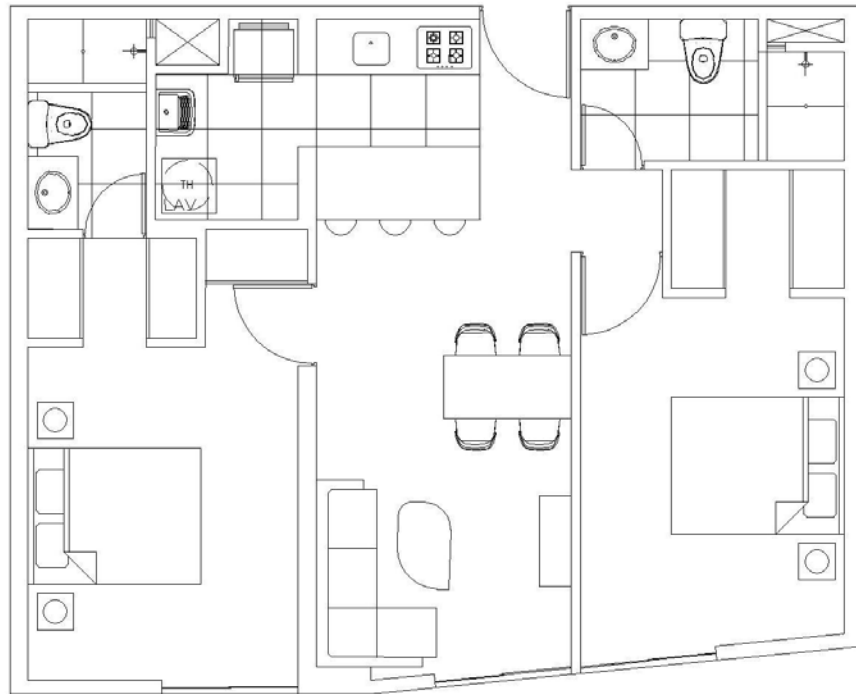
Fuente: elaboración propia



N° X07
área dpto =
61.28 m²

Fuente: elaboración propia

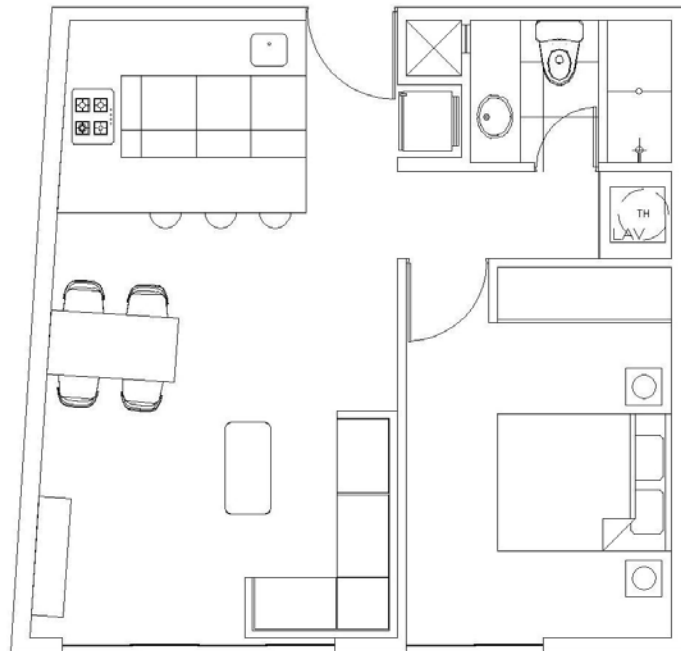




N° X08
área dpto =
68.59 m²

Fuente: elaboración propia





N° X09
área dpto =
50.08 m2

Fuente: elaboración propia

7 MARKETING MIX (P2) - EL PRECIO

7.1 Elementos a tomar en cuenta para la fijación del precio

El precio está basado en el análisis del estudio de mercado, y el que marca la competencia, guardando la relación precio producto.

7.1.1 Precios de la competencia – comparación

La diferenciación de los precios está dada por diferentes factores:

- Ubicación
- Nivel de acabados
- Etapa en la que encuentra el proyecto (Planos, Construcción, etc.)

PROYECTOS	PRECIO US\$ - m ²
BLACK	2,562
RIVERA NAVARRETE 548	2,850
VIOLET	2,300
BLUE	2,330
EDIFICIO FLORIDA 264	2,200
MILA	VENDIDO
EDIFICIO RESIDENCIAL	2,061
THE HUD LIRIOS	2,890
WAY 3980	2,290

7.2 Fijación del precio

7.2.1 Precio: ver excel Análisis Financiero- GREEN HOUSE

Pestaña precios.

7.2.2 Forma de pago

- Contado
- Crédito Hipotecario

7.2.3 Financiamiento

- Inicial mínima del 10% (según evaluación)
- Crédito Hipotecario del 90% (Uso de carta Fianza de ser necesario)

7.2.4 Cuota inicial

- Crédito a 3 meses mediante letras
- Cuenta ahorro hipotecario
- Disposición de AFP

7.2.5 Tasa de interés

- Mínimo del 7% y varía de acuerdo al perfil de cada cliente.

8 MARKETING MIX (P3) - PROMOCIÓN

Se sabe que las personas manifiestan la necesidad de comprar un determinado inmueble, luego, inician el camino de la búsqueda de opciones de acuerdo a unos parámetros y atributos específicos, y, por último, llegan a tomar una decisión de compra como resultado de la comparación de ofertas en el mercado.

8.1 Publicidad

Si bien las practicas promocionales tradicionales permiten generar algún nivel de visibilidad de los proyectos inmobiliarios, se deben implementar herramientas del marketing digital que permitan distribuir el contenido de valor para el público objetivo, generar llamados a la acción (visita a sala de ventas, llamada, programación de cita, mensaje, etc.) y la conversión del trafico web en prospectos segmentados por tipo e intereses.

8.2 Objetivos

La promoción de ventas inmobiliarias debe construirse con el propósito de entregar contenidos de valor para cada una de estas fases que recorre el comprador y acompañarlo hasta la toma de decisión.

8.3 Medios

8.3.1 Marketing Directo Digital

Se fundamenta en el uso de bases de datos que incluyen la información detallada de cada cliente o lead. Usando esta información se pueden ajustar las promociones, las

comunicaciones de marketing directo según las necesidades de la segmentación o incluso de clientes individuales.

Email marketing

El marketing directo por correo electrónico permite enviar ofertas, anuncios, recordatorios u otros tipos de mensajes a una persona de la que disponemos su dirección específica, gracias a bases de datos propias o de terceros.

Marketing por catálogo

Este método ha sido muy utilizado durante largo tiempo, pero con el auge de la red, los catálogos han migrado a internet y se están volviendo digitales. Una fórmula de difundirlos es vía mailing.

Marketing online

El marketing a través de internet está creciendo de forma incesante en los últimos años. Un medio muy usado, que te permiten subir tu base de datos a la red social para crear una campaña personalizada.

Redes sociales

Las social media han cambiado profundamente el marketing directo. En estas plataformas sociales el diálogo entre marca y consumidor toma conciencia pública. Esto

provoca que la comunicación con el cliente esté muy cuidada y que los contenidos que se le proporcionan u ofertas sean realmente interesantes.

Banners

Este tipo de publicidad online directa tiene un largo recorrido en la red, siendo una de las más veteranas. Busca despertar la atención del usuario y promueve la interacción, ya que la mayoría son clicables.

8.3.2 Material Publicitario

Brochure

El Brochure tiene tres funciones importantes, es informativo, publicitario e identificador. Su poder se basa en que se presenta de manera combinada. Para el lanzamiento en el mercado del nuevo producto, se encargará un brochure que reúna aspectos informativos destacados acerca del nuevo producto y la imagen de la empresa.

Panel Publicitario

Se busca un diseño que debe ser “un grito en la pared”. Tiene como finalidad no solo jalar la vista, sino que también debe transmitir su mensaje de manera inmediata. Se considerará la idea de utilizar “menor cantidad de palabras”.

Folletos y Flyer

El folleto o flyer contará con un mensaje claro, directo y fácil de entender. Y su diseño, lo suficientemente llamativo como para que se convierta en uno de esos folletos

publicitarios de los que le cuesta trabajo desprenderse o incluso quiera guardar para siempre por lo original de su imagen, forma y color.

La finalidad es repartirlos en las zonas donde esté el público objetivo y la competencia, esto hará que nos reconozcan y nos encuentren fácilmente.

8.3.3 Slogan

Después de haber analizado el mercado y saber que presume la competencia, el slogan se centrará en el beneficio del cliente y se diferenciará en términos de status.

“Vive en San Isidro... modernidad y confort que usted y su familia merecen”.

8.4 Presupuesto e inversión

GASTOS DE MKT - PROMOCIÓN	
Vistas en 3D - Animación Virtual	S/. 172,016.78
Diseño Gráfico (Logo, Brochure, Panel ,etc.)	
Marketing Directo Convencional	
Marketing Directo Digital	

Marketing Directo – Urbania (Duración 3 meses)

1.- Clasificado Urbania

Paquete 1	Cantidad	Precio	Precio sin Dcto	Descuento	Precio con Dcto	Precio Final con IGV	Ahorro
Aviso 12x6	3	S/ 45,481.23	S/ 56,781.23	40%	S/ 27,288.74	S/ 40,201.11	S/ 18,192.49
Banner Right Segmentado	40,000	S/ 1,800.00		40%	S/ 1,080.00		S/ 720.00
Mailing Segmentado	3	S/ 3,000		40%	S/ 1,800.00		S/ 1,200.00
Revista Urbania Premium	1	S/ 6,500		40%	S/ 3,900.00		S/ 2,600.00
Paquete 2	Cantidad	Precio	Precio sin Dcto	Descuento	Precio con Dcto	Precio Final con IGV	Ahorro



4.-Digital

Paquete 14	Cantidad	Precio	Precio sin Dcto	Descuento	Precio con Dcto	Precio Final con IGV	Ahorro
Mailing Segmentado	3	S/ 3,000	S/ 6,000.00	20%	S/ 2,400.00	S/ 5,664.00	S/ 600.00
Banner Móvil Segmentado	40,000	S/ 1,200		20%	S/ 960.00		S/ 240.00
Banner Right Segmentado	40,000	S/ 1,800		20%	S/ 1,440.00		S/ 360.00

9 MARKETING MIX (P4) - PLAZA

9.1 Convencional

9.1.1 Ubicaciones físicas

- Caseta de ventas
- Asesores

9.1.2 Virtual o digital

- Página web
- Portales de búsqueda de inmuebles como Urbania, Adondevivir, La econtré, y Nexo Inmobiliario
- Corredores

9.1.3 Presupuesto

GASTOS DE MKT - PLAZA	
Caseta de Ventas	S/. 51,605.03
Destaque Distrito (Web y Móvil) - Urbania	S/. 89,208.00
Proyecto Web - Urbania	S/. 25,500.00
Comisiones - Asesores	S/. 516,050.34
Corredores	S/. 92,851.70
	S/. 775,215.08

Portal de Búsqueda de Inmuebles – Urbania

The screenshot shows the Urbania website interface. At the top, there is a search bar and navigation links for 'Venta', 'Alquiler', 'Proyectos', 'Directorio', 'Servicios', and 'Blog'. The main listing is for 'Proyecto EDIFICIO TRENTINO' located at 'Calle General Suárez N° 1280, Miraflores, Lima, Lima', with a price of 'Desde US\$ 209,440'. The listing includes a large image of the building, a gallery of smaller images, and a contact form for 'VALICO'. The contact form has fields for 'Nombre', 'Email', and 'Teléfono', and a message that says 'Hola. Estoy interesado en el Proyecto Edificio Trentino ubicado en Miraflores Muchas gracias.' Below the contact form is an 'Enviar' button. To the left of the contact form, there is a table with project details:

EN CONSTRUCCION		ENTREGA MARZO 2018
Tipos Dptos:	6	
N° pisos:	7	
Dpto:	Lima	
Provincia:	Lima	
Distrito:	Lima	
Urbanización:	Barbarito	

Below the table, it says 'Desde US\$ 209,440 (\$/ 724,662) TC Ref. S/ 3.46'. There are also social media sharing icons and a 'Publicado el 14.07.16' date.

Destaque Distrito

The screenshot shows a form titled 'Medidas de planos/tipos de inmuebles'. It has a dropdown menu for 'Elija su tipo de departamento' with 'Departamento: 227 #1401' selected. Below this, there is a 'Cálculo del inmueble' section with a large input field containing '359 x 311'. There are also smaller input fields for 'Dpto.', 'Provincia', and 'Urbanización'. A 'Compartir' button is visible at the bottom right.

- Máximo 3 imágenes por tipo de inmueble.
- Formatos aceptados: JPG, JPEG, PNG, GIF (Tamaño máximo: 2Mb)

The screenshot shows a form titled 'Ficha de proyecto web'. It has a 'Proyecto' dropdown menu and a 'Precio' input field with 'S/ 293,018'. Below this, there is a gallery of images with a large image showing '493 x 430'. There are also smaller input fields for 'Dpto.', 'Provincia', and 'Urbanización'. A 'Enviar' button is visible at the bottom right.

- Máximo 24 imágenes en galería principal de la ficha.
- Formatos aceptados: JPG, JPEG, PNG, GIF (Tamaño máximo: 2Mb)
- No incluir información de contacto como número telefónico, ni dirección web, ni correo electrónico.

815 px

Proyecto

200x175px

EDIFICIO TERUEL

📍 Calle Teruel Esq con Calle Prolongación Arenales
Miraflores

Situado en una zona céntrica, el Edificio Teruel se encuentra cerca de los más exclusivos tiendas, restaurantes, centros empresariales y servicios de Miraflores y San Isidro. Disfruta de vivir en una ubicación exclusiva.

En construcción | Entrega Ate 2018

110 a 170 m² | 2 a 3 dorm

Venta desde
\$ 257,500
S/ 841,200

65 px

40 px

35 px

Contactar

140 px

DISTRITOS

Lima 1	Lima 2	Lima 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Lince • Barranco • San Isidro • Magdalena • La Molina • San Borja • Jesús María • Surco • Pueblo Libre • Lima 	<ul style="list-style-type: none"> • San Miguel • Surquillo • Miraflores • Chorrillos 	<ul style="list-style-type: none"> • Ate • Breña • Los Olivos • SMP • La Victoria • SJL • Carabaylo • SJM 	<ul style="list-style-type: none"> • Otros

*** PRECIOS CON IGV**

Proyecto

EDIFICIO TERUEL

📍 Calle Teruel Esq con Calle Prolongación Arenales
Miraflores

Situado en una zona céntrica, el Edificio Teruel se encuentra cerca de las más exclusivas tiendas, restaurantes, centros empresariales y servicios de Miraflores y San Isidro. Disfruta de vivir en una ubicación exclusiva.

En construcción | Entrega Ate 2018

110 a 170 m² | 2 a 3 dorm

Venta desde
\$ 257,500
S/ 841,200

GRUPO CR

Contactar

10 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Ante el rápido crecimiento de la inversión inmobiliaria en el ámbito de aplicación de la Ordenanza N°437 MSI, la siguiente evaluación económica y financiera busca validar particularmente las expectativas del inversionista basado en las propuestas del gobierno local electo. Nota: ver detalle en anexo 7 - flujo de caja.

Datos generales del proyecto

De los terrenos disponibles en el estudio de mercado, se destacó el inmueble que se encuentra dentro del rango promedio de valores comerciales, y que a su vez reúne condiciones favorables para el aprovechamiento del inmueble.



Terrenos Disponibles

1	225m2	7 pisos	RDA/RDM	\$3,000
2	300m2	4 pisos	RDM	\$1,563
3	468m2	8 pisos (colindancia)	RDM - CZ (Comercio)	\$3,900
4	200m2	4 pisos	RDB	\$2,750
5	200m2	4 pisos	RDB	\$2,500
6	557m2	7 Pisos - Av. Petit Thouars y 5 Pisos Calle Fed.	RDM - CZ (Comercio)	\$3,182
7	300m2	4 pisos	RDB	\$2,567
8	172m2	4 pisos	RDB	\$3,146
9	392m2	4 pisos	RDB	\$2,038
10	300m2	4 pisos	RDB	\$3,167
11	324m2	4 pisos	RDB	\$2,083

Terreno Elegido

Proy.	955.79m2	7 pisos	RDM	\$3,034
-------	----------	---------	-----	---------

Cabida

PARAMETROS URBANÍSTICOS

Área de Terreno(Acumulado) :	955.79 m ²
Área Libre (40%):	382.32 m ²
Área Disponible - Construir	573.47 m ²
Altura:	7 Pisos
Frente de Terreno (acumulado)	35 m ²

PROYECTO - GREEN HOUSE

Área Libre - Proyecto:	
Área de retiro (3m frente de fachada)	115.89 m ²
Área libre posterior (CAD)	266.43 m ²
	382.32 m ²
% de área libre	40.0004%

Unidades Inmobiliarias:	Frontal	119.69	m ²
	Lateral	110.94	m ²
	Posterior	239.62	m ²

Considerando los parámetros urbanísticos vigentes, se logró optimizar el terreno dejando el área libre permitida casi con exactitud. Tal es así, que los metrados y la distribución de cada unidad inmobiliaria (departamentos, estacionamientos y depósitos) permitió como resultado obtener 152 unidades para la venta.

PRODUCTO	Unid.
Venta de Departamentos	56
Venta de Estacionamientos	43
Venta de Depósitos	53
TOTAL	152

DEPARTAMENTOS							
TIPO	Vista	PISO	Dpto. / Estac.	Área Techada	Nº Hab.	Área Libre (Terrazas, patios)	Área Total
B	Exterior	1	101	45.05 m ²	1		45.05 m ²
C	Exterior		102	66.40 m ²	2		66.40 m ²
D	Exterior		103	66.41 m ²	2		66.41 m ²
H	Interior		104	68.59 m ²	2	27.58 m ²	96.17 m ²
A	Exterior	2	201	50.78 m ²	1		50.78 m ²
B	Exterior		202	45.37 m ²	1		45.37 m ²
C	Exterior		203	66.53 m ²	2		66.53 m ²
D	Exterior		204	66.41 m ²	2		66.41 m ²
E	Exterior		205	45.97 m ²	2		45.97 m ²
F	Interior		206	46.25 m ²	2		46.25 m ²
G	Interior		207	61.28 m ²	2		61.28 m ²
H	Interior		208	68.59 m ²	1		68.59 m ²
I	Interior		209	50.79 m ²	1		50.79 m ²
A	Exterior	3	301	50.78 m ²	1		50.78 m ²
B	Exterior		302	45.37 m ²	1		45.37 m ²
C	Exterior		303	66.53 m ²	2		66.53 m ²
D	Exterior		304	66.41 m ²	2		66.41 m ²
E	Exterior		305	45.97 m ²	2		45.97 m ²
F	Interior		306	46.25 m ²	2		46.25 m ²
G	Interior		307	61.28 m ²	2		61.28 m ²
H	Interior		308	68.59 m ²	1		68.59 m ²
I	Interior		309	50.79 m ²	1		50.79 m ²
A	Exterior	4	401	50.78 m ²	1		50.78 m ²
B	Exterior		402	45.37 m ²	1		45.37 m ²
C	Exterior		403	66.53 m ²	2		66.53 m ²
D	Exterior		404	66.41 m ²	2		66.41 m ²
E	Exterior		405	45.97 m ²	2		45.97 m ²
F	Interior		406	46.25 m ²	2		46.25 m ²
G	Interior		407	61.28 m ²	2		61.28 m ²
H	Interior		408	68.59 m ²	2		68.59 m ²
I	Interior		409	50.79 m ²	1		50.79 m ²
A	Exterior	5	501	50.78 m ²	1		50.78 m ²
B	Exterior		502	45.37 m ²	1		45.37 m ²
C	Exterior		503	66.53 m ²	2		66.53 m ²
D	Exterior		504	66.41 m ²	2		66.41 m ²
E	Exterior		505	45.97 m ²	2		45.97 m ²
F	Interior		506	46.25 m ²	2		46.25 m ²
G	Interior		507	61.28 m ²	2		61.28 m ²
H	Interior		508	68.59 m ²	1		68.59 m ²
I	Interior		509	50.79 m ²	1		50.79 m ²
A	Exterior	6	601	50.78 m ²	1		50.78 m ²
B	Exterior		602	45.37 m ²	1		45.37 m ²
C	Exterior		603	66.53 m ²	2		66.53 m ²
D	Exterior		604	66.41 m ²	2		66.41 m ²
E *	Int/Ext		605	93.54 m ²	2		93.54 m ²
F	Interior		606	61.28 m ²	2		61.28 m ²
G	Interior		607	68.59 m ²	2		68.59 m ²
H	Interior		608	50.08 m ²			50.08 m ²
A'	Exterior	7	701 - Duplex	50.78 m ² 7.48 m ²	1	43.30 m ²	101.56 m ²
B'	Exterior		702 - Duplex	45.37 m ² 7.48 m ²	1	37.89 m ²	90.74 m ²
C'	Exterior		703 - Duplex	66.53 m ² 8.51 m ²	2	58.02 m ²	133.06 m ²
D'	Exterior		704 - Duplex	66.41 m ² 8.51 m ²	2	57.90 m ²	132.82 m ²
E'	Int/Ext		705 - Duplex	93.54 m ² 8.30 m ²	2	85.24 m ²	187.08 m ²
F'	Interior		706 - Duplex	61.28 m ² 6.60 m ²	2	54.68 m ²	122.56 m ²
G'	Interior		707 - Duplex	68.59 m ² 9.00 m ²	2	59.59 m ²	137.18 m ²
H'	Interior		708 - Duplex	50.08 m ² 9.75 m ²	1	40.33 m ²	100.16 m ²
		7	56	3,325.12 m²	89	464.53 m²	3,789.65 m²

ESTACIONAMIENTOS	
N° Estacionamientos vendibles	
Sótano 1	15
Sótano 2	17
Sótano 3	17
N° total de estacionamientos	49
Visitas	6
Total N° de Estacionamiento	43

DEPÓSITOS	
N° Estacionamientos vendibles	
Sótano 1	16
Sótano 2	18
Sótano 3	19
Total N° de Depósitos	53

Ingresos

- Por la venta de 152 unidades inmobiliarias (56 departamentos, 43 estacionamientos, y 53 depósitos)
- Precio de venta está definida por los atributos, y ubicación del proyecto y cada unidad inmobiliaria, la cual es competitiva con el mercado.
- Precio del área techada asciende a S/. 8,085.00 soles (US\$ 2,450 dólares), estacionamiento S/ 46,200 soles (US\$ 14,000 dólares), y los depósitos S/. 5,610.00 soles el m² (US\$ 1,700 dólares el m²).

INGRESOS										
Unidad Inmobiliaria	Área	Unid. de medida	Soles			Dólares				
			Precio m ² (inc. IGV)	Sub-Total	IGV	Total	Precio m ² (inc. IGV)	Sub-Total	IGV	Total
Dptos. con área techada	3,325.12	m ²	8,085	22,782,708	4,100,887	31,026,582	2,450	6,903,851	1,242,693	8,146,544
Dptos. con área libre	464.53	m ²	3,234				980			
Estacionamientos	43	unid.	46,200	1,683,559	303,041	1,986,600	14,000	510,169	91,831	602,000
Depósitos	270.39	m ²	5,610	1,285,498	231,390	1,516,888	1,700	389,545	70,118	459,663
				25,751,765	4,635,318	34,530,070		7,803,565	1,404,642	9,208,207

DEPARTAMENTOS

TIPO	Vista	PISO	Dpto. / Estac.	Área Techada	N° Hab	Área Libre (Terrazas, patios)	Área Total	Precio sin IGV (S/.)	IGV	Precio de Venta (S/.)	Precio de Venta (US\$)	
B	Exterior	1	101	45.05 m²	1		45.05 m²	337,496.83	30,374.71	367,871.54	111,476.23	
C	Exterior		102	66.40 m²	2		66.40 m²	497,442.61	44,769.83	542,212.44	164,306.80	
D	Exterior		103	66.41 m²	2		66.41 m²	497,517.52	44,776.58	542,294.10	164,331.55	
H	Interior		104	68.59 m²	2	27.58 m²	96.17 m²	596,496.61	53,684.70	650,181.31	197,024.64	
A	Exterior	2	201	50.78 m²	1		50.78 m²	391,922.03	36,272.98	427,195.02	129,453.04	
B	Exterior		202	45.37 m²	1		45.37 m²	350,167.44	31,515.07	381,682.51	115,661.37	
C	Exterior		203	66.53 m²	2		66.53 m²	513,481.15	46,213.30	559,694.46	169,604.38	
D	Exterior		204	66.41 m²	2		66.41 m²	512,554.99	46,129.95	558,684.94	169,298.47	
E	Exterior		205	45.97 m²	2		45.97 m²	354,798.27	31,931.84	386,730.11	117,190.94	
F	Interior		206	46.25 m²	2		46.25 m²	348,219.19	31,339.73	379,558.92	115,017.85	
G	Interior		207	61.28 m²	2		61.28 m²	461,381.01	41,524.29	502,905.30	152,395.55	
H	Interior		208	68.59 m²	1		68.59 m²	516,418.47	46,477.66	562,896.13	170,574.58	
I	Interior		209	50.79 m²	1		50.79 m²	382,401.14	34,416.10	416,817.24	126,308.25	
A	Exterior		3	301	50.78 m²	1		50.78 m²	403,767.88	36,339.11	440,106.99	133,365.75
B	Exterior			302	45.37 m²	1		45.37 m²	360,751.25	32,467.61	393,218.87	119,157.23
C	Exterior			303	66.53 m²	2		66.53 m²	529,001.12	47,610.10	576,611.22	174,730.67
D	Exterior	304		66.41 m²	2		66.41 m²	528,046.96	47,524.23	575,571.19	174,415.51	
E	Exterior	305		45.97 m²	2		45.97 m²	365,522.04	32,896.98	398,419.03	120,733.04	
F	Interior	306		46.25 m²	2		46.25 m²	349,960.28	31,496.43	381,456.71	115,592.94	
G	Interior	307		61.28 m²	2		61.28 m²	463,687.92	41,731.91	505,419.83	153,157.52	
H	Interior	308		68.59 m²	1		68.59 m²	519,000.56	46,710.05	565,710.61	171,427.46	
I	Interior	309		50.79 m²	1		50.79 m²	384,313.14	34,588.18	418,901.33	126,939.80	
A	Exterior	4		401	50.78 m²	1		50.78 m²	415,971.76	37,437.46	453,409.22	137,396.73
B	Exterior			402	45.37 m²	1		45.37 m²	371,854.96	33,448.95	405,303.91	122,758.76
C	Exterior			403	66.53 m²	2		66.53 m²	544,990.18	49,049.12	594,039.30	180,011.91
D	Exterior		404	66.41 m²	2		66.41 m²	544,007.18	48,960.65	592,967.83	179,667.22	
E	Exterior		405	45.97 m²	2		45.97 m²	376,569.95	33,891.30	410,461.24	124,382.19	
F	Interior		406	46.25 m²	2		46.25 m²	353,458.89	31,811.39	385,270.28	116,748.87	
G	Interior		407	61.28 m²	2		61.28 m²	468,324.80	42,149.23	510,474.03	154,689.10	
H	Interior		408	68.59 m²	1		68.59 m²	524,190.57	47,177.15	571,367.72	173,141.73	
I	Interior		409	50.79 m²	1		50.79 m²	388,156.27	34,934.06	423,090.34	128,209.19	
A	Exterior		5	501	50.78 m²	1		50.78 m²	428,544.51	38,569.01	467,113.51	141,549.55
B	Exterior			502	45.37 m²	1		45.37 m²	382,888.23	34,459.84	417,348.07	126,469.14
C	Exterior			503	66.53 m²	2		66.53 m²	561,462.51	50,531.63	611,994.13	185,452.77
D	Exterior	504		66.41 m²	2		66.41 m²	560,448.80	50,440.48	610,889.28	185,118.27	
E	Exterior	505		45.97 m²	2		45.97 m²	387,951.77	34,915.66	422,867.43	128,141.65	
F	Interior	506		46.25 m²	2		46.25 m²	353,458.89	31,811.39	385,270.28	116,748.87	
G	Interior	507		61.28 m²	2		61.28 m²	468,324.80	42,149.23	510,474.03	154,689.10	
H	Interior	508		68.59 m²	1		68.59 m²	524,190.57	47,177.15	571,367.72	173,141.73	
I	Interior	509		50.79 m²	1		50.79 m²	388,156.27	34,934.06	423,090.34	128,209.19	
A	Exterior	6		601	50.78 m²	1		50.78 m²	441,497.27	39,734.75	481,232.02	145,827.89
B	Exterior			602	45.37 m²	1		45.37 m²	394,461.03	35,501.49	429,962.52	130,291.67
C	Exterior			603	66.53 m²	2		66.53 m²	576,432.71	52,058.94	628,491.66	191,058.08
D	Exterior		604	66.41 m²	2		66.41 m²	577,389.39	51,965.05	629,354.44	190,713.47	
E*	Int/Ext		605	93.54 m²	2		93.54 m²	837,929.65	76,413.67	913,343.32	276,770.70	
F	Interior		606	61.28 m²	2		61.28 m²	468,324.80	42,149.23	510,474.03	154,689.10	
G	Interior		607	68.59 m²	2		68.59 m²	524,190.57	47,177.15	571,367.72	173,141.73	
H	Interior		608	50.08 m²	2		50.08 m²	382,730.19	34,445.72	417,175.90	126,416.94	
A'	Exterior	7	701 - Duplex	50.78 m²	1		50.78 m²	411,497.27	37,437.46	448,934.73	136,734.29	
B'	Exterior		702 - Duplex	45.37 m²	1	43.30 m²	88.67 m²	411,497.27	37,437.46	448,934.73	136,734.29	
C'	Exterior		703 - Duplex	66.53 m²	2	37.89 m²	104.42 m²	576,432.71	52,058.94	628,491.66	191,058.08	
D'	Exterior		704 - Duplex	66.41 m²	2	58.02 m²	124.43 m²	577,389.39	51,965.05	629,354.44	190,713.47	
E'	Int/Ext	7	705 - Duplex	8.51 m²	2	57.90 m²	66.41 m²	837,929.65	76,413.67	914,343.32	277,187.81	
F'	Interior		706 - Duplex	93.54 m²	2	8.30 m²	101.84 m²	837,929.65	76,413.67	914,343.32	277,187.81	
G'	Interior	7	707 - Duplex	61.28 m²	2	54.08 m²	115.36 m²	468,324.80	42,149.23	510,474.03	154,689.10	
H'	Interior		708 - Duplex	68.59 m²	2	9.00 m²	77.59 m²	524,190.57	47,177.15	571,367.72	173,141.73	
			7	56	3,325.12 m²	464.53 m²	3,789.65 m²	28,464,753.87	2,561,827.85	31,026,581.72	9,401,994.46	

N° Estacionamientos vendibles

N° total de estacionamientos	49
Visitas	6
Total N° de Estacionamiento	43
Valor S/. c/u	46,200.00
Total S/.	1,986,600.00



Egresos

- Detalle de los componentes considerados para la ejecución total del proyecto

Item	ACTIVIDAD	COSTO TOTAL	IGV	VALOR TOTAL	% Egresos/Ingreso
1.0	TERRENO - ACUMULACIÓN	S/. 9,888,771	S/. 5,401	S/. 9,883,370	
1.1	Compra venta	S/. 9,570,000	S/. 0.00	S/. 9,570,000	31.20%
1.2	Alcabala	S/. 283,365.00	S/. 0.00	S/. 283,365	
1.3	Servicios Notariales y Registrales	S/. 35,406	S/. 5,400.93	S/. 30,005.08	
2.0	PROYECTO	S/. 572,711	S/. 87,363	S/. 485,348	1.53%
3.0	CONSTRUCCION	S/. 14,343,804	S/. 2,188,038	S/. 12,155,766	38.37%
4.0	PERMISOS Y ASPECTOS LEGALES	S/. 226,202	S/. 0	S/. 226,202	0.71%
5.0	GASTOS LEGALES	S/. 100,072	S/. 15,265	S/. 84,807	0.27%
6.0	GASTOS DE PUBLICIDAD	S/. 1,092,280	S/. 166,619	S/. 925,661	2.92%
7.0	FINALIZACIÓN DE OBRA Y TITULACIÓN	S/. 99,627	S/. 15,197	S/. 84,429	0.27%
8.0	GASTOS OPERATIVOS - INDIRECTOS	S/. 1,030,317	S/. 157,167	S/. 873,150	2.76%
9.0	GASTOS ESTRUCTURACION Y SUPERVISION	S/. 240,150	S/. 10,297	S/. 229,854	0.76%
TOTAL EGRESOS		S/. 27,593,933	S/. 2,645,347	S/. 24,948,587	78.79%

- El costo promedio de construcción por m² es de US\$ 559.45

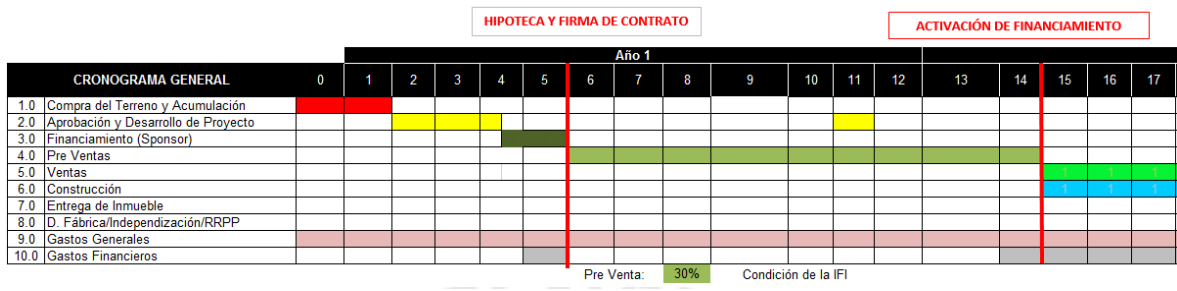
	Costo por m2		US\$	S/.
	m2	USD x m2	559.45	1,846.19
CONSTRUCCIÓN			USD	S/
Áreas vendibles techada (dptos)	3,325.12	600	1,995,072	6,583,738
Área vendible sin techar: Terrazas/techos verdes - azotea	436.95	450	196,628	648,871
Área vendible sin techar: Terrazas/jardín - piso 01	28.28	400	11,312	37,330
Áreas comunes sin techar: retiros/jardines - piso 01	359.31	400	143,725	474,293
Áreas comunes y circulaciones internas	639.43	500	319,713	1,055,053
Sótanos (3 niveles) + rampa de ingreso a sótanos	2,980.31	500	1,490,157	4,917,519
	7,769	2,850	4,156,607	13,716,804

Item	ACTIVIDAD	COSTO TOTAL	IGV	VALOR TOTAL	% Egresos/Ingreso
1.0	TERRENO - ACUMULACIÓN	S/. 9,888,771	S/. 5,401	S/. 9,883,370	
1.1	Compra venta	S/. 9,570,000	S/. 0.00	S/. 9,570,000	
	- Inmueble 1: N° 175				
	- Inmueble 2: N° 185				
	- Inmueble 3: N° 191				
1.2	Alcabala	S/. 283,365.00	S/. 0.00	S/. 283,365	
	- Inmueble 1: N° 175				
	- Inmueble 2: N° 185				
	- Inmueble 3: N° 191				
1.3	Servicios Notariales y Registrales	S/. 35,406	S/. 5,400.92	S/. 30,005.08	31.20%
	<u>Compra venta</u>				
	- Elaboración Notaria				
	- Burqueo Registral (S/ 19 x 2 hojas, y S/ 5 por hoja adicional)				
	- Calificación				
	- Inscripción (S/ 1000)				
	<u>Acumulación</u>				
	- Elaboración Notaria				
	- Concepto trámite (1.94% de UIT)				
	- Calificación				
	- Inscripción				
2.0	PROYECTO	S/. 572,711	S/. 87,363	S/. 485,348	1.53%
	Estudio de Mercado				
	Levantamiento Topográfico				
	Estudio de Suelo				
	Diseño de proyecto				
	Proyecto de Arquitectura				
	Proyecto de Estructuras				
	Proyecto de Inst. Eléctrica				
	Proyecto de Inst. Sanitaria				
	Proyecto de Inst. Mecánica				
3.0	CONSTRUCCION	S/. 14,343,804	S/. 2,188,038	S/. 12,155,766	38.37%
	Obras provisionales				
	Movimiento de tierras + estabilización				
	Cimentación y estructura				
	Albañilería				
	Acabados				
	Instalaciones				
	EQUIPAMIENTO				
	Gimnasio				
	Grupo Eléctrico				
	Ascensor				
	Cisterna + Bomba				
4.0	PERMISOS Y ASPECTOS LEGALES	S/. 226,202	S/. 0	S/. 226,202	0.71%
	Perímetro Urbanístico				
	Anteproyecto - Derecho de Trámite				
	Anteproyecto - Derecho de Revisión				
	Licencia de demolición				
	Liquidación - Licencia de Obra				
5.0	GASTOS LEGALES	S/. 100,072	S/. 15,265	S/. 84,807	0.27%
	Contrato de Separación				
	Contrato de Compra Venta - Bien Futuro				
	Azeraría Legal				
	Seguro CAR y Multiriesgo				
6.0	GASTOS DE PUBLICIDAD	S/. 1,092,280	S/. 166,619	S/. 925,661	2.92%
	Carreta de Venta				
	Virtual en 3D - Animación Virtual				
	Diseño Gráfico (Logo, Brachuro, Panel, etc)				
	Marketing Directo Convencional				
	Marketing Directo Digital				
	Depto de Difusión (Web y Mail) - Urbana				
	Proyecto Web - Urbana				
	Comisionar - Arzobispo				
	Carro dorado				
	Gestión de Part Venta				
7.0	FINALIZACIÓN DE OBRA Y TITULACIÓN	S/. 99,627	S/. 15,197	S/. 84,429	0.27%
	Conformidad de Obra				
	Declaratoria de Edificación				
	Independización				
	Registrar Público				
8.0	GASTOS OPERATIVOS - INDIRECTOS	S/. 1,030,317	S/. 157,167	S/. 873,150	2.76%
	Gestión de Proyecto				
	Gastos Generales del Proyecto				
	Imprevistos				
9.0	GASTOS ESTRUCTURACION Y SUPERVISION	S/. 240,150	S/. 10,297	S/. 229,854	0.76%
	TOTAL EGRESOS	S/. 27,593,933	S/. 2,645,347	S/. 24,948,587	78.79%

PRE-VENTA (9 meses)				Año 2											
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22		
1,320,462.63	975,043.15	975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	1,392,582.55	975,043.15	1,877,966.37	1,392,582.55	975,043.15	1,877,966.37		
417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	535,076.51	417,539.40	417,539.40	535,076.51	417,539.40	417,539.40		
-	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75	597,503.75		
982,923.22	-	-	-	982,923.22	-	-	982,923.22	-	-	982,923.22	-	-	982,923.22		
92,400.00	46,200.00	92,400.00	46,200.00	46,200.00	46,200.00	92,400.00	92,400.00	92,400.00	46,200.00	92,400.00	46,200.00	92,400.00	92,400.00		
85,861.58	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	85,861.58	57,241.05	85,861.58	57,241.05	85,861.58	57,241.05		
1,498,724.21	1,079,484.20	1,124,684.20	1,079,484.20	1,391,407.43	1,079,484.20	1,124,684.20	2,056,227.95	1,570,844.13	1,078,484.20	2,056,227.95	1,542,223.61	1,124,684.20	2,102,427.95		
437c	3.64c	3.21c	3.46c	5.77c	3.46c	3.21c	5.99c	4.89c	3.46c	5.99c	4.49c	3.21c	6.32c		
9,900.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	9,900.00	9,900.00	6,600.00	9,900.00	6,600.00	9,900.00	9,900.00		
105,868.42	159,372.42	101,248.42	105,868.42	101,248.42	191,540.74	101,248.42	105,868.42	195,722.80	147,184.41	101,248.42	195,722.80	144,222.38	105,868.42		
970,635.76	1,012,215.78	1,249,831.79	970,635.76	1,012,215.78	970,635.76	1,733,266.63	970,635.76	1,012,215.78	1,850,005.16	1,443,753.72	970,635.76	1,850,005.16	1,398,301.25		
1,086,404.20	1,158,788.20	1,456,706.21	1,083,104.20	1,120,964.20	1,168,776.52	1,891,115.10	1,086,404.20	1,217,838.58	2,004,389.57	1,524,908.14	1,176,258.58	2,001,527.52	1,503,769.67		
996,701.10	1,063,106.44	1,336,422.21	993,673.58	1,027,581.84	1,072,272.04	1,734,367.99	996,701.10	1,117,283.10	1,838,889.51	1,398,989.23	1,079,136.31	1,838,263.78	1,379,605.20		
89,703.10	95,679.76	120,278.00	89,430.62	92,482.37	96,504.48	156,147.12	89,703.10	100,555.48	165,500.06	97,122.27	165,263.74	124,164.47	89,703.10		
1,086,404.20	1,158,788.20	1,456,706.21	1,083,104.20	1,120,964.20	1,168,776.52	1,891,115.10	1,086,404.20	1,217,838.58	2,004,389.57	1,524,908.14	1,176,258.58	2,001,527.52	1,503,769.67		
0	0	0	0	0	0	0	10,204,085	1,086,404	1,217,839	2,004,390	1,524,908	1,176,259	2,001,528	1,503,770	

Año 3													TOTAL
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	
975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	1,532,546.90	975,043.15	1,320,462.63	-	-	902,923.22	-	-	902,923.22	-	30,829,876.52
417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	417,539.40	-	-	-	-	-	-	-	19,419,449.00
597,503.75	597,503.75	597,503.75	1,185,047.40	597,503.75	597,503.75	-	-	-	-	-	-	-	8,246,945.45
-	982,923.22	-	-	-	982,923.22	-	-	-	-	-	982,923.22	-	1,626,398.02
92,400.00	92,400.00	138,600.00	92,400.00	92,400.00	46,200.00	-	-	46,200.00	-	-	46,200.00	-	1,986,600.00
57,241.05	57,241.05	85,861.58	57,241.05	57,241.05	28,620.53	-	-	28,620.53	-	-	28,620.53	-	1,516,887.90
1,124,684.20	1,124,684.20	2,102,427.95	1,682,187.95	1,124,684.20	1,395,283.15	-	-	977,743.75	-	-	977,743.75	-	34,333,364.42
3.21c	3.21c	4.12c	4.96c	3.21c	4.06c	0.00c	0.00c	2.15c	0.00c	0.00c	2.15c	0.00c	
6,600.00	6,600.00	9,900.00	9,900.00	6,600.00	6,600.00	-	-	3,300.00	-	-	3,300.00	-	184,800.00
200,342.80	105,868.42	105,868.42	200,342.80	158,218.73	105,868.42	132,928.32	-	-	94,474.38	-	94,474.38	-	3,248,536.44
1,012,215.78	1,892,185.16	1,012,215.78	1,892,185.16	1,513,969.15	1,012,215.78	1,255,754.84	-	-	879,969.38	-	879,969.38	-	30,900,027.98
1,219,158.58	2,004,653.58	1,127,984.20	1,222,458.58	2,057,103.95	1,626,437.57	1,145,144.10	1,255,754.84	3,300.00	94,474.38	879,969.38	977,743.75	-	34,333,364.42
1,110,494.11	1,839,131.72	1,034,847.89	1,131,516.63	1,887,251.33	1,492,144.96	1,050,590.92	1,162,069.68	3,027.52	86,673.74	807,311.35	897,012.62	-	31,499,499.47
100,684.47	185,521.86	93,136.31	100,636.35	183,852.82	134,233.01	94,853.18	103,658.18	272.49	7,600.64	72,889.02	80,731.14	-	2,334,884.95
1,219,158.58	2,004,653.58	1,127,984.20	1,222,458.58	2,057,103.95	1,626,437.57	1,145,144.10	1,255,754.84	3,300.00	94,474.38	879,969.38	977,743.75	-	34,333,364.42
1,219,159	2,004,654	1,127,984	1,222,459	2,057,104	1,626,438	1,145,144	1,255,755	3,300	94,474	879,969	977,744	0	34,333,364

- Inicio de Pre ventas: Mes 6
- Duración de Pre ventas: 9 meses
- Activación del proyecto: Mes 15
- Duración de la Construcción: 14 meses
- Duración del proyecto desde la compra del terreno: 35 meses
- Duración del proyecto desde la Pre venta: 30 meses
- Ajuste de saldo de IGV y el pago de impuesto a la renta



Año 2				Año 3												TIEMPO (meses)			
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	Desde : Pre Ventas	Desde: Compra de Terreno
																		0	1
																		1	3.5
																		0	1.5
																		9	9
																		21	21
																		14	14
																		7	7
																		7	7
																		30	35
																		16	16
																		30	35

El Flujo económico será la herramienta útil para gestionar el proyecto, porque nos muestra la expectativa de los ingresos por ventas, y con cuanto se debe contar de liquidez inicial para efectuar los egresos que permitan la operatividad del proyecto.

Partiendo de la estructura de financiamiento exigida por el banco Sponsor, al requerir el cumplimiento del 30% de pre ventas (17 departamentos de 56), exige al inversionista contar con capital propio de S/. 11.5 millones hasta la activación del financiamiento, para cubrir la compra del terreno, los gastos de ingeniería, trámites municipales, y parte de los gastos de publicidad, operativos y legales.

A pesar del éxito que muestran los proyectos vigentes en la etapa de pre ventas (mínimo 2.75 y máximo 14.29 unidades inmobiliarias), el flujo de caja proyectado parte de un escenario conservador, lo que conlleva a que el periodo de pre ventas se extienda a 9 meses y se logre activar el financiamiento en el mes 15.

Con la activación del proyecto, la cuenta recaudadora contará con la liquidez disponible para iniciar y culminar la obra. Vale decir que, a razón de 2 ventas por mes, el flujo no obliga a recurrir a un financiamiento.

A partir del mes 26, el flujo acumulado ya nos muestra saldos positivos, la cual se traduce a que el aporte propio fue recuperado a pesar de no haber culminado la construcción,

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO									
	0	1	2	3	4	5	Año 1		
							6	7	8
INGRESOS									
Departamentos	30,828,877	-	-	-	-	-	975,043.15	975,043.15	975,043.15
Estacionamientos	1,886,600	-	-	-	-	-	92,400.00	46,200.00	92,400.00
Depósitos	1,516,888	-	-	-	-	-	57,241.05	57,241.05	57,241.05
TOTAL INGRESOS CREDITOS HIPOTECARIOS	0	0	0	0	0	0	1,124,684	1,078,484	1,124,684
DISPONIBLE CUENTA RECAUDADOR	34,333,364	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos Acumulado	0	-	-	-	-	-	-	-	-
EGRESOS									
Terreno	9,888,771.00	9,853,365.00	35,406.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Proyecto	572,710.85	0.00	0.00	17,161.33	469,622.90	0.00	0.00	85,906.63	0.00
Construcción	14,343,883.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipamiento	635,717.78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Permisos y Aspectos Legales	226,201.78	0.00	0.00	8,143.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos Legales	100,072.35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11,007.96	7,305.28	7,305.28
Gastos de Publicidad	1,092,279.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	56,306.90	230,569.15	13,265.40
Finalización de Obra y Titulación	99,626.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos Operativos	1,030,316.61	0.00	0.00	10,303.17	10,303.17	10,303.17	20,606.33	20,606.33	20,606.33
Gastos Estructuración y Supervisión	240,150.35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	172,850.35	0.00	0.00
Impuestos	2,214,974.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DE EGRESOS	29,808,908	9,853,365	35,406	35,626	479,926	10,303	250,268	262,183	127,084
Total Egresos Acumulado	9,853,365	9,888,771	9,924,393	10,404,325	10,414,628	10,664,896	10,927,080	11,054,163	11,095,909
FLUJO CAJA DE PROYECTO - ECONÓMICO	(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)	(262,183)	(127,084)	(41,745)
FLUJO CAJA DE PROYECTO - ECONÓMICO ACUM.	(9,853,365)	(9,888,771)	(9,924,393)	(10,404,325)	(10,414,628)	(10,664,896)	(10,927,080)	(11,054,163)	(11,095,909)

PRE-VENTA (9 meses)													Año 2			
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21				
1,320,462.53	975,043.15	975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	1,392,582.55	975,043.15	1,877,966.37	1,392,582.55	975,043.15				
92,400.00	46,200.00	92,400.00	46,200.00	46,200.00	46,200.00	92,400.00	92,400.00	92,400.00	46,200.00	92,400.00	92,400.00	92,400.00				
85,861.58	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	57,241.05	85,861.58	85,861.58	57,241.05	85,861.58	57,241.05	57,241.05				
1,498,724	1,078,484	1,124,684	1,078,484	1,981,407	1,078,484	1,124,684	2,056,228	1,570,844	1,078,484	2,056,228	1,542,224	1,124,684				
0	0	0	0	0	0	10,204,085	1,086,404	1,217,839	2,004,390	1,524,908	1,176,259	2,001,528				
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,303,141.09	717,190.18	1,147,504.29	1,188,816.68	860,628.22	860,628.22				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
0.00	215,344.10	2,714.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
7,305.28	7,305.28	7,505.43	41,329.88	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
31,396.54	13,265.40	13,833.66	13,265.40	37,333.56	13,265.40	13,833.66	38,253.85	67,136.23	13,265.40	38,253.85	18,969.41	13,833.66				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
20,606.33	20,606.33	20,606.33	20,606.33	20,606.33	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83				
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17				
9,289.13	39,529.87	50,354.78	34,471.67	36,985.39	38,302.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
68,597	296,051	95,015	109,673	94,925	110,819	4,376,226	814,695	1,273,892	1,191,333	958,133	938,849	1,220,589				
11,164,506	11,460,557	11,555,572	11,665,245	11,760,170	11,870,989	16,247,215	17,061,910	18,335,801	19,527,134	20,485,267	21,424,116	22,644,705				
(68,597)	(296,051)	(95,015)	(109,673)	(94,925)	(110,819)	5,827,860	271,709	(56,053)	819,056	566,775	237,410	760,339				
(11,164,506)	(11,460,557)	(11,555,572)	(11,665,245)	(11,760,170)	(11,870,989)	(6,043,130)	(5,771,420)	(5,027,473)	(5,014,417)	(4,447,642)	(4,210,232)	(3,429,293)				

Año 3													TOTAL	
22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	
1,877,966.37	975,043.15	975,043.15	1,877,966.37	1,532,546.90	975,043.15	1,320,462.53	-	-	902,923.22	-	-	902,923.22	-	30,823,876.52
136,600.00	92,400.00	92,400.00	136,600.00	92,400.00	92,400.00	46,200.00	-	-	46,200.00	-	-	46,200.00	-	1,386,600.00
85,861.58	57,241.05	57,241.05	85,861.58	57,241.05	57,241.05	28,620.53	-	-	28,620.53	-	-	28,620.53	-	1,516,081.90
2,102,428	1,124,684	1,124,684	2,102,428	1,682,188	1,124,684	1,395,283	0	0	977,744	0	0	977,744	0	34,333,364
1,503,770	1,219,159	2,004,654	1,127,984	1,222,459	2,057,104	1,626,438	1,145,144	1,255,755	3,300	94,474	879,969	977,744	0	34,333,364
20,715,192	21,936,240	23,342,394	25,070,978	26,293,436	28,350,540	29,976,978	31,122,122	32,217,877	32,381,177	32,475,651	33,355,621	34,333,364		34,333,364
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9,888,711.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	572,710.85
1,434,380.36	1,004,066.25	717,190.18	286,876.07	286,876.07	286,876.07	172,125.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	14,343,803.63
43,971.78	44,989.24	31,748.99	12,744.36	12,744.36	12,744.36	7,423.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	635,711.78
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	226,201.78
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	190,872.35
38,822.12	10,833.66	13,833.66	38,822.12	20,630.98	13,833.66	30,124.21	0.00	0.00	24,388.46	58,115.58	83,103.44	58,115.58	83,103.44	1,092,273.97
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	83,665.37	1,932.53	1,932.53	1,932.53	1,932.53	336.27	336.27	39,626.64
51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	51,515.83	30,909.59	10,303.17	10,303.17	10,303.17	10,303.17	10,303.17	10,303.17	10,303.17	1,030,316.61
7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	7,735.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	288,677.66
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,934,336.72	0.00	35,822.16	0.00	0.00	0.00	2,214,374.37
1,532,453	1,077,151	790,275	384,949	366,818	359,961	240,895	99,967	1,946,632	37,284	106,233	70,411	94,403	105,237	29,857,439
24,177,159	25,254,303	26,044,584	26,429,533	26,796,352	27,156,312	27,391,207	27,491,174	28,443,866						
(28,694)	142,009	1,214,379	743,035	855,641	1,637,143	1,385,543	1,045,177	(630,938)	(33,894)	(11,759)	809,558	889,340	(105,237)	
(3,457,977)	(3,459,369)	(2,101,531)	(1,358,558)	(902,915)	1,194,228	2,579,771	3,624,948	2,334,011	2,900,026	2,868,268	3,697,626	4,561,168	4,475,929	

Estado de Ganancias y Pérdidas

El proyecto generará ingresos de S/. 31.7 millones (ajuste de precio por la agrupación de los departamentos según metraje), siendo la principal fuente ingresos la venta de los departamentos con el 90.26%, seguido por los estacionamientos y depósitos que representan el 5.77% y 4.41% respectivamente. La venta total de los 3 productos da un margen operativo de 21.44%, la cuál puede ser más atractiva considerando que se partió de un precio competitivo de mercado en etapa de pre venta.

En cuanto a la utilidad neta, nos resulta 15.12% (no existe ajuste de saldo por IGV).

ESTADO DE RESULTADOS		
Ventas Netas	31,714,220.44	
Costo y Gasto total	24,914,081.30	78.56%
Utilidad antes de Impuestos	6,800,139.14	21.44%
Impuesto a la renta	(2,006,041.05)	
Utilidad despues de Impuestos	4,794,098.09	15.12%
(-) ajuste por saldo de IGV	-	
Utilidad despues de Impuestos neto	4,794,098.09	15.12%

I. ESTADO DE RESULTADOS (Cifras en NUEVOS SOLES)								
INGRESOS POR VENTAS	N°	Total m2	Precio x m2	Valor Venta	IGV	Precio Venta	% Incidencia resp. ventas	
Tipo A - FLAT (50.78m2)	5	50.78	8,937	2,081,703.45	187,353.31	2,269,057	6.59%	
Tipo B - FLAT (45.37m2)	6	45.37	8,799	2,197,419.74	197,767.78	2,395,188	6.96%	
Tipo C - FLAT (68.53m2)	6	66.53	8,806	3,224,810.28	290,232.93	3,515,043	10.21%	
Tipo D - FLAT (66.41m2)	6	66.41	8,808	3,219,965.85	289,796.93	3,509,763	10.20%	
Tipo E - FLAT (45.97m2)	4	45.97	8,802	1,484,842.03	133,635.78	1,618,478	4.70%	
Tipo E' - FLAT (93.54m2)	1	93.54	3,764	837,929.65	75,413.67	913,343	2.65%	
Tipo F - FLAT (46.25m2)	5	46.25	8,830	1,873,424.04	168,608.16	2,042,032	5.93%	
Tipo G - FLAT (61.28m2)	5	61.28	8,488	2,385,909.09	214,731.82	2,600,641	7.56%	
Tipo H - FLAT (68.59m2)	6	68.59	7,839	2,959,836.42	266,385.28	3,226,222	9.37%	
Tipo I - FLAT (50.79m2)	4	50.79	8,279	1,543,026.83	138,872.41	1,681,899	4.89%	
Tipo A' - DUPLEX (101.58m2)	1	101.56	7,302	680,312.46	61,228.12	741,541	2.15%	
Tipo B' - DUPLEX (90.74m2)	1	90.74	7,353	612,137.19	55,032.35	667,230	1.94%	
Tipo C' - DUPLEX (133.06m2)	1	133.06	7,244	884,352.19	79,591.70	963,944	2.80%	
Tipo D' - DUPLEX (132.82m2)	1	132.82	7,245	882,839.98	79,455.60	962,296	2.80%	
Tipo E' - DUPLEX (187.08m2)	1	187.08	7,345	1,260,637.51	113,462.78	1,374,100	3.99%	
Tipo F' - DUPLEX (122.56m2)	1	122.56	6,670	750,012.99	67,501.17	817,514	2.38%	
Tipo G' - DUPLEX (137.18m2)	1	137.18	6,735	847,566.82	76,281.01	923,848	2.68%	
Tipo H' - DUPLEX (100.18m2)	1	100.16	6,908	634,776.79	57,123.91	691,907	2.01%	
Venta Total - Estacionamientos	43			1,822,568.81	164,031.19	1,986,600	5.77%	
Venta Total - Depósitos	53			1,391,640.28	125,247.62	1,516,888	4.41%	
TOTAL INGRESOS	152			31,575,772.41	2,841,819.52	34,417,591.92	99.56%	
INCREMENTO DE PRECIO				138,448.03	12,460.32	150,908.36	0.44%	
				31,714,220.44	2,854,279.84	34,568,500.28	100.00%	
COSTOS Y GASTOS				Egreso	IGV	Egreso Total	% Incidencia resp. Costo	
TERRENO - ACUMULACIÓN								
Compra venta				9,570,000.00		9,570,000.00	38.41%	
Alcabala				283,365.00		283,365.00	1.14%	
Servicios Notariales y Registrales				30,005.08	5,400.92	35,406.00	0.12%	
PROYECTO				485,348.18	87,362.67	572,710.85	1.95%	
CONSTRUCCION				12,155,765.79	2,188,037.84	14,343,803.63	48.79%	
PERMISOS Y ASPECTOS LEGALES				191,696.43		226,201.78	0.77%	
GASTOS LEGALES				84,807.07	15,265.27	100,072.35	0.34%	
GASTOS DE PUBLICIDAD				925,660.99	166,618.98	1,092,279.97	3.72%	
FINALIZACIÓN DE OBRA Y TITULACIÓN				84,429.35	15,197.28	99,626.64	0.34%	
GASTOS OPERATIVOS - INDIRECTOS				873,143.67	157,166.94	1,030,310.61	3.50%	
GASTOS ESTRUCTURACION Y SUPERVISION				229,853.74	10,296.61	240,150.35	0.92%	
TOTAL COSTOS Y GASTOS (INVERSION)				24,914,081.30	2,645,346.51	27,559,427.81	100.00%	
IMPUESTO A LA VENTA (IGV)								
IGV venta				2,854,280				
IGV compras				2,645,347				
Saldo de Credito Fiscal / Devolución al Estado				208,933				
					Si es negativo, saldo a favor, queda en el Balance; si es positivo se tiene que devolver al Estado.			
UTILIDAD Y RENTABILIDAD								
Ventas Netas				31,714,220.44				
Costo y Gasto total				24,914,081.30		78.56%		
Utilidad antes de Impuestos				6,800,139.14		21.44%		
Impuesto a la renta				(2,006,041.05)				
Utilidad despues de Impuestos				4,794,098.09		15.12%		
(-) ajuste por saldo de IGV				-				
Utilidad despues de Impuestos neto				4,794,098.09		15.12%		
Rentabilidad								
Sobre Ventas (ROS)				15.12%				
Sobre Inversión Total (ROI)				17.37%				
Sobre Capital Propio (ROE)				41.11%				

Estructura de Financiamiento

De todo el análisis realizado, se considera oportuno una línea de financiamiento bajo la siguiente estructura:

FINANCIAMIENTO		
Aporte Propio	11,662,056	42.3% Terrenos + Preop
Aporte IFI	5,561,327	27.7% Línea crédito
Pre - Ventas	10,370,550	30.0% sl/vta. dptos
Total Financiam.	27,593,933	100.0%

Adicionalmente, deberá contar con una línea de crédito indirecto para emisiones de Cartas Fianzas, en caso de concretarse ventas otras instituciones financieras.

Previo al financiamiento de la institución financiera, se deber cumplir con la siguiente condición:

- Aporte propio que incluye valor del terreno, ingeniería de proyecto, licencias y otros.
La cual será acreditada con el informe de valorización de obra.
- Las Pre ventas serán validadas con la firma de la minuta de compra y venta.

Flujo de Caja del Accionista

FLUJO DE CAJA DEL ACCIONISTA AJUSTADO

	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA ECONOMICO Inc/Pago a cuenta IR	(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)
FLUJO DE CAJA ECONOMICO ACUMULADO	(9,853,365)	(9,888,771)	(9,924,399)	(10,404,325)	(10,414,628)	(10,664,896)
FLUJO DEL ACCIONISTA						
APORTES DEL ACCIONISTA	(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)
Devolución de aportes de accionistas	-	-	-	-	-	-
Pago de utilidades - Saldo	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA DEL ACCIONISTA	(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)

PRE-VENTA (9 meses)												
Año 1												
6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
(262,183)	(127,084)	(41,745)	(68,597)	(296,051)	(95,015)	(109,673)	(94,925)	(110,819)	5,827,860	271,709	(56,053)	
(10,927,080)	(11,054,163)	(11,095,909)	(11,164,506)	(11,460,557)	(11,555,572)	(11,665,245)	(11,760,170)	(11,870,989)	(6,043,130)	(5,774,420)	(5,927,473)	
(262,183)	(127,084)	(41,745)	(59,308)	(256,521)	(44,660)	(75,202)	(57,940)	(72,516)	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Año 2												
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
813,056	566,775	237,410	780,939	(28,684)	142,008	1,214,379	743,035	855,641	1,697,143	1,385,543	1,045,177	
(5,014,417)	(4,447,642)	(4,210,232)	(3,429,293)	(3,457,977)	(3,315,969)	(2,101,591)	(1,358,556)	(502,915)	1,194,228	2,579,771	3,624,948	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Año 3							TOTAL
30	31	32	33	34	35		
(690,938)	(33,984)	(11,759)	809,558	883,340	(105,237)		
2,934,011	2,900,026	2,888,268	3,697,826	4,581,166	4,475,929		

-11,662,055.70

11,662,055.70
S/. 4,794,098.09

16,456,154

VAN, TIR, y Análisis de Sensibilidad

- Al analizar el proyecto de inversión y obtener un VAN positivo, se puede concluir que: se recupera la inversión inicial de S/ 11.6 millones, logramos obtener el retorno que se buscó al establecer la tasa de descuento (12%), y adicionalmente un remanente sobre la expectativa. (S/. 270 mil soles).
- Con la tasa de descuento del 12%, que es atractiva, se logra compensar el sacrificio del accionista y la desvalorización del dinero en el tiempo.

VAN y TIR

	Económico (Proyecto)	Financiero	Accionista
COK anual	12.00%	12.00%	12.00%
COK mensual	0.95%	0.95%	0.95%
VAN	1,591,741.04	1,591,741.04	S/. 270,284.09
TIR mensual	1.59%	1.59%	1.017%
TIR anual	20.79%	20.79%	12.92%

INGRESOS		Año 1							
		0	1	2	3	4	5	6	7
FLUJO CAJA ECONOMICO		(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)	(262,183)	(127,084)
RESULTADO FINANCIERO		(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)	(262,183)	(127,084)
FLUJO DEL ACCIONISTA		(9,853,365)	(35,406)	(35,628)	(479,926)	(10,303)	(250,268)	(262,183)	(127,084)

PRE-VENTA (9 meses)		Año 2											
		8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		(41,745)	(68,597)	(296,051)	(95,015)	(109,673)	(94,925)	(110,819)	5,827,860	271,709	(56,053)	813,056	566,775
		(41,745)	(68,597)	(296,051)	(95,015)	(109,673)	(94,925)	(110,819)	5,827,860	271,709	(56,053)	813,056	566,775
		(41,745)	(59,308)	(256,521)	(44,660)	(75,202)	(57,940)	(72,516)	-	-	-	-	-

Año 3														
		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
		237,410	780,939	(28,684)	142,008	1,214,379	743,035	855,641	1,697,143	1,385,543	1,045,177	(690,938)	(33,984)	(11,759)
		237,410	780,939	(28,684)	142,008	1,214,379	743,035	855,641	1,697,143	1,385,543	1,045,177	(690,938)	(33,984)	(11,759)

	33	34	35	TOTAL
	809,558	883,340	(105,237)	-
	809,558	883,340	(105,237)	-
	-	-	16,456,154	-

- En el contexto del Análisis de Sensibilidad, nos permitirá analizar el impacto en los resultados producto de las modificaciones de los valores originales.

		VENTAS X m2											
		2,185	2,262	2,339	2,417	2,494	2,571	2,649	2,726	2,803	2,880	2,958	
VELOCIDAD DE VENTAS	1,591,741	7,210	7,465	7,720	7,975	8,230	8,485	8,740	8,995	9,250	9,505	9,760	
	0.5	-477,715	3965	(192,473)	92,773	378,020	663,269	948,519	1,233,772	1,519,027	1,804,283	2,089,540	2,374,799
	1.0	-295,512	-3,828	287,853	579,547	871,238	1,162,930	1,454,624	1,746,320	2,038,017	2,329,716	2,621,416	2,913,116
	1.5	-113,312	184,814	482,942	781,072	1,079,204	1,377,337	1,675,472	1,973,609	2,271,748	2,569,887	2,868,028	3,166,169
	2.0	68,885	373,453	678,022	982,593	1,287,166	1,591,741	1,896,317	2,200,895	2,505,474	2,810,055	3,114,636	3,419,217
	2.5	251,080	562,089	873,099	1,184,112	1,495,126	1,806,141	2,117,159	2,428,177	2,739,197	3,050,218	3,361,240	3,672,261
	3.0	433,272	750,722	1,068,174	1,385,627	1,703,082	2,020,539	2,337,996	2,655,456	2,972,916	3,290,378	3,607,840	3,925,302
	3.5	615,462	939,353	1,263,245	1,587,140	1,911,035	2,234,933	2,558,831	2,882,731	3,206,632	3,530,534	3,854,436	4,178,338

El análisis de precio de venta por m2 frente a la velocidad de vetas, da a conocer que el proyecto aún sigue siendo rentable, y que el precio por m2 podría caer hasta S/. 7,210 soles (US\$ 2,185 dólares).

- El costo del terreno es una variable sensible e importante, porque a partir de ello pasa por el primer filtro de viabilidad.
- Sabemos que partimos de un costo de construcción por m2 de S/. 1,846 (559 dólares), pero se observa que el proyecto soporta hasta S/ 2,044 soles (US\$ 620 dólares) por mes.

		VENTAS X m2											
		-3%	-2%	-1%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%
US\$	1,531,741	7,210	7,465	7,720	7,975	8,230	8,485	8,740	8,995	9,250	9,505	9,760	2,489
2,944.27	3,716.1	352,742.3299	657,310	961,980	1,266,451	1,571,024	1,875,593	2,180,175	2,484,753	2,789,332	3,093,912.354	3,398,494.222	
2,974.27	9,815.1	258,124	562,691	867,261	1,171,832	1,476,405	1,780,980	2,085,556	2,390,133	2,694,713	2,999,293	3,303,874.972	
3,004.27	9,914.1	163,504	468,072	772,641	1,077,213	1,381,786	1,686,360	1,990,936	2,295,514	2,600,093	2,904,674	3,209,255.722	
3,034.27	10,013.1	68,885	373,453	678,022	982,593	1,287,166	1,591,741	1,896,317	2,200,895	2,505,474	2,810,055	3,114,636.472	
3,064.27	10,112.1	-25,734	278,833	583,403	887,974	1,192,547	1,497,122	1,801,698	2,106,276	2,410,855	2,715,435	3,020,017.222	
3,094.27	10,211.1	-120,353	184,214	488,784	793,355	1,097,928	1,402,503	1,707,079	2,011,656	2,316,236	2,620,816	2,925,397.972	
3,124.27	10,310.1	-214,973	89,595	394,164	698,736	1,003,309	1,307,883	1,612,459	1,917,037	2,221,616	2,526,197	2,830,778.722	

- Con una tasa de 12%, el resultado del análisis es viable, y puede soportar una caída del precio de vivienda.

		VENTAS X m2											
		-3%	-2%	-1%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%
US\$	1,531,741	7,210	7,465	7,720	7,975	8,230	8,485	8,740	8,995	9,250	9,505	9,760	2,489
10,500%		343,992.1321	655,517	967,043	1,278,572	1,590,101	1,901,632	2,213,165	2,524,699	2,836,234	3,147,770.397	3,459,308.025	
11,000%		251,042	560,218	869,397	1,178,577	1,487,759	1,796,942	2,106,127	2,415,313	2,724,500	3,033,689	3,342,879.214	
11,500%		153,347	466,205	773,064	1,079,926	1,386,789	1,693,653	2,000,519	2,307,387	2,614,256	2,921,126	3,227,997.983	
12,0%		68,885	373,453	678,022	982,593	1,287,166	1,591,741	1,896,317	2,200,895	2,505,474	2,810,055	3,114,636.472	
12,5%		-20,366	281,940	584,247	886,556	1,188,868	1,491,180	1,793,495	2,095,811	2,398,128	2,700,447	3,002,767.452	
13,0%		-108,428	191,643	491,716	791,791	1,091,868	1,391,947	1,692,027	1,992,109	2,292,193	2,592,278	2,892,364.306	
13,500%		-195,323	102,541	400,407	698,275	996,145	1,294,017	1,591,691	1,889,766	2,187,643	2,485,521	2,783,401.011	

- El siguiente escenario considera un elemento principal en la partida de egresos, la cual debe ser controlada constantemente hasta la culminación de proyecto.

		COSTO DE TERRENO m2											
		(330)	(330)	(330)	(330)	(330)	3,034	330	330	330	330	3,454	330
US\$	1,531,741	8,363	8,693	9,023	9,353	9,683	10,013	10,343	10,673	11,003	11,333	11,663	3,834
489.45	1,945.2	510,660.57	4,789,463	4,474,066	4,158,668	3,843,271	3,527,873	3,212,476	2,897,078	2,581,681	2,266,283.07	1,950,885.57	
499.45	1,648.2	4,455,260	4,139,863	3,824,465	3,509,068	3,193,670	2,878,273	2,562,875	2,247,478	1,932,080	1,616,683	1,301,285.37	
529.45	1,747.2	3,811,994	3,496,597	3,181,199	2,865,802	2,550,404	2,235,007	1,919,609	1,604,212	1,288,814	973,417	650,019.4555	
559.45	1,846.2	3,168,729	2,853,331	2,537,934	2,222,536	1,907,139	1,591,741	1,276,344	960,946	645,549	330,151	147,53.54094	
589.45	1,945.2	2,525,463	2,210,065	1,894,668	1,579,270	1,263,873	948,475	633,078	317,680	2,283	-313,115	-628,512.3736	
619.45	2,044.2	1,882,197	1,566,799	1,251,402	936,004	620,607	305,209	-10,188	-325,586	-640,983	-956,381	-1,271,778.288	
649.45	2,143.2	1,238,931	923,533	608,136	292,738	-22,659	-338,057	-653,454	-968,852	-1,284,249	-1,599,647	-1,915,044.203	

Resumen Ejecutivo

RESUMEN EJECUTIVO - PROYECTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA

1.- RESULTADOS

Datos del Proyecto	
Nombre del proyecto:	GREEN HOUSE
Ubicación:	Calle Juan del Carpio 175, 185, 191
Distrito:	San Isidro
Area terreno:	955.79 m ²
Zonificación:	Residencial de Densidad Media RDM
Altura:	7
N° torres:	1
N° departamentos:	56 unidades
N° estacionamientos:	43 unidades
N° depositos:	53 unidades
Area promedio - Flat Tipo 1	47.83 m ²
Area promedio - Flat Tipo 2	65.70 m ²
Area promedio - Dúplex	122.08 m ²
Area promedio por dpto - Flat	
Monto estimado cuota hipotecario (S/. x mes) - Flat	S/. 3,413 mensual
Monto estimado cuota hipotecario (S/. x mes) - Dúplex	S/. 7,301 mensual
Nivel de ingreso familiar acreditado (S/. x mes) - Flat	S/. 9,751 mensual
Nivel de ingreso familiar acreditado (S/. x mes) - Dúplex	S/. 20,859 mensual
Tipo de cambio actual (\$ x 1 USD)	3.30

Evaluación económica o del proyecto	
Volumen de ventas (inc. IGV)	S/. 34,568,500
Utilidad Neta	S/. 4,794,098
% Utilidad operativa antes de impuestos	21.44%
% Utilidad neta	15.12%
% Utilidad neta ajustada	15.12%
Capital Propio (ROE)	41.11%
Saldo de crédito fiscal	S/. 0
% saldo credito fiscal respecto a la Utilidad neta	0.00%
Valor Actual Neto Económico (VAN)	S/. 1,591,741
Tasa Interna de Retorno (TIR)	20.79%
Tasa Interna de Retorno Modificada (TIR Modif)	16.38%
Costo de capital (Ke)	12.00%
Máximo requerimiento de capital	S/. 11,662,056

Evaluación Financiera o del Accionista	
Valor Actual Neto Financiero o Accionista	S/. 270,284
Tasa Interna de Retorno (TIR)	12.9%
Costo de capital (Ke)	12.0%
Costo de la deuda (Kd)	7.0%
Aporte de capital teorico	11,662,056

Estructura de la Inversión		
Terreno	S/. 0	0.0%
Construcción	S/. 14,343,804	52.0%
Indirectos	S/. 13,250,130	48.0%
Total Inversión	S/. 27,593,933	100.0%

Estructura de Financiamiento		
Aporte Propio	S/. 11,662,056	42.3%
Aporte IFI	S/. 5,561,327	27.7%
Pre - Ventas	S/. 10,370,550	30.0%
Total Financiamiento	S/. 27,593,933	100.0%

Tomando como base nuestro modelo de proyecto hemos obtenido ratios, que al aplicar a las condiciones de cada terreno nos da un número estimado de departamentos y de qué tipo serían. Para así, obtener un aproximado de la cantidad de personas que se mudaría a la zona en un horizonte hacia el año 2020. El resultado es un total de 323 nuevos vecinos correspondientes a esos ocho proyectos hipotéticos pero probables, que habitarían en áreas en donde actualmente hay casas (en algunos casos son viviendas acondicionadas como oficinas). Si, a manera de ejercicio, asumimos que en cada una de esas ocho viviendas habitaban 5 personas tenemos que eran ocupadas por cuarenta vecinos. Entonces se tiene un incremento de $323 - 40 = 283$ personas. De las cuales la mayoría serían jóvenes.

12 CONCLUSIONES

- Teniendo en consideración los resultados obtenidos mediante la elaboración de un proyecto propio, que se ajuste a los requerimientos de la Ordenanza N° 437, que aproveche los beneficios y las oportunidades que ésta propicia e incentiva, podemos afirmar que el panorama es favorable. Los resultados del análisis económico y financiero son positivos y demuestran lo atractivo que puede ser embarcar un desarrollo inmobiliario en la zona.
- Lo señalado en el punto anterior confirma lo que se sospechaba a raíz de la información recogida al hacer el estudio de mercado para conocer lo que está sucediendo. Es evidente que se ha incrementado la actividad edificadora con respecto a los años previos a la emisión de la ordenanza N° 437. Según la información recogida de los proyectos que están en ejecución se tiene un ritmo de ventas óptimo y atípico comparándolo con el comportamiento del mercado en el resto del distrito de San Isidro, así como en los demás distritos de la ciudad. En el siguiente cuadro se compara la oferta inmobiliaria acumulada de todo el distrito de San Isidro al 4T del 2017 (pre Ordenanza N° 437) con lo ofertado a la fecha en los nueve proyectos que se están desarrollando dentro del Centro Financiero (considerando solo el área de aplicación de la Ordenanza N° 437). Teniendo en cuenta que la norma fue promulgada en julio del 2016 y el tiempo que requiere desarrollar un proyecto inmobiliario, es evidente el rápido aumento en el ritmo de edificación dentro de ésta zona.

DISTRITO	OFERTA INMOBILIARIA	N° DE PROYECTOS	DECRETO DE ALCALDÍA N° 002-ALC/MSI	OFERTA INMOBILIARIA	N° DE PROYECTOS	ORDENANZA N° 437-MSI
			OFERTA			OFERTA
SAN ISIDRO	2017	55	378	2018	9	566

Fuente: TINSA 2017 y levantamiento de información propio en el área de la Ordenanza N° 437.

Además, es importante señalar que, el desarrollo de los proyectos, actualmente en ejecución (ver 2.2.2.1. Competidores directos), generará una nueva población de 1,456 habitantes que llegará entre los años 2018 - 2020 (fechas estimadas de entrega), lo cual contribuirá a contrarrestar el descenso del número de vecinos. (Nota: ver cuadro anexo 6).

Año	N° de Habitantes
2018	49
2019	581
2020	826
	1456

- En el siguiente cuadro, se puede observar que en el año 2015 se produjo un descenso importante en el número de licencias de edificación otorgados, tanto en Lima Metropolitana como en el distrito de San Isidro. Se evidencia el desaceleramiento de la actividad inmobiliaria. Sin embargo, en la zona de aplicación de la ordenanza N°437 la actividad ha aumentado. En lugar de que se siga perdiendo territorio residencial, para adecuarse como oficinas, lo cual ha sido la tendencia en los últimos años, por primera vez en años recientes se está construyendo nueva vivienda a un ritmo considerable.

Viviendas multifamiliares - licencias para construcción otorgadas				
	2010	2012	2014	2015
Provincia de Lima	2809	3003	2985	1760
San Isidro	121	119	140	90
% San Isidro/Provincia de Lima	4.31%	3.96%	4.69%	5.11%

Fuente: INEI, compendio estadístico Provincia de Lima y estadísticas municipales, varios años.

- En el territorio en donde se están aplicando los nuevos parámetros, aparentemente se está viviendo un pequeño boom inmobiliario. Quizás, producto de una demanda contenida por éste tipo de viviendas, más pequeñas y asequibles. Las cuales atraen a parejas o familias jóvenes, que durante mucho tiempo no encontraba un producto, en San Isidro, que se ajuste a sus necesidades o capacidad económica. Ante la oportunidad de poder adquirir un inmueble en una zona céntrica, cerca de lugares de trabajo, servicios, áreas públicas cómodas, áreas verdes, etc.; es lógico que haya una demanda saludable que por lo pronto está haciendo que las ventas estén por encima del promedio del mercado.
- Los resultados positivos deben ser motivo de alegría para todas las personas e instituciones involucradas en el desarrollo territorial: planificadores urbanos, entidades municipales, desarrolladores inmobiliarios, constructores, ciudadanos, comercios, etc. La buena respuesta que ha tenido el mercado a los planteamientos innovadores que ha puesto en práctica la Municipalidad de San Isidro puede servir de ejemplo e incentivar a otras municipalidades para que también busquen mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos a través de intervenciones similares. Es una buena noticia que se pueda hacer mejoramiento urbano que vaya de la mano con los objetivos de las demás instituciones. En cuanto más agentes de interés de la ciudad estén alineados con un mismo objetivo y participen de las políticas, más exitosos serán los resultados. Se ha creado un escenario en el cual todos ganan.
- Del ejercicio realizado para estimar la proyección de crecimiento demográfico por efecto de la Ordenanza N°437 podemos rescatar que se estaría cumpliendo el objetivo primario de las reformas urbanas planteadas: promover la sostenibilidad de las zonas residenciales y producir un efecto de renovación demográfica llevando más gente al área de análisis.

- El aumentar la cantidad de vecinos, en su mayoría de etapas más tempranas del ciclo de vida, generará diversos efectos sobre la zona. Será positivo para los comercios cercanos. El Centro Financiero ya no estará abandonado durante las noches y los fines de semana. Los barrios y las ciudades caminables generan más movimiento comercial.
- Cumplir con el objetivo principal de atraer más habitantes impulsará y reforzará el resto de intervenciones que se están haciendo a todos los niveles: adecuación física de los espacios públicos, modificación de vías para darle más importancia al peatón, aprovechamiento de las actividades culturales que se están promoviendo, hacer uso de los sistemas de movilidad que se están reforzando (ciclovías), etc.
- Las políticas urbanas propuestas y que se están ejecutando están teniendo buenos resultados. Si la tendencia se mantiene, no tendría por qué variar (salvo ocurra un cambio radical de voluntad política), San Isidro no será solamente uno de los distritos más elegantes y de mejor calidad de vida de Lima, sino que será un modelo a seguir y un ejemplo de urbanidad en el país.
- Para que efectivamente San Isidro se posicione como un modelo de urbanismo en el país, es necesario que las siguientes gestiones en la municipalidad les den continuidad a las políticas urbanas adoptadas por la administración previa. La experiencia nos ha demostrado que, en la ciudad de Lima, suele suceder que al haber cambio de administración, se descontinúe los proyectos iniciados por quienes estuvieron antes. Es una mala práctica que impide que se lleven a cabo mejoras a largo plazo. Es importante poder trazar objetivos en un horizonte más allá de lo inmediato, que requieran esfuerzos de largo aliento, para poder lograr mejoras sustanciales en la ciudad y en la calidad de vida de quienes la habitan.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES:

SÁNCHEZ-CONCHA, Rafael. *Nuestras raíces: San Isidro y su historia*. Lima. Municipalidad de San Isidro. 2014. 33p.

ZAPATA, Antonio. *Los fundamentos de la vivienda en Lima (1900-1960)*. Lima. IEP. 2003. 185-201p.

FACHO, Aldo. Entrevistas a: Manuel Velarde (Alcalde de San Isidro), Solangel Fernandez (Jefa de la Oficina de Planeamiento Urbano de San Isidro). Reflexiones Finales. EN: *Rev. ARKINKA*. Año 2016 N°251. Lima octubre de 2016. 112 p.

“Espacio público – San Isidro” Municipalidad de San Isidro. Oficina de Planeamiento Urbano EN: *Rev. ARKINKA*. Año 2017 N°255. Lima febrero de 2017. 96p.

JACOBS, Jane. *Muerte y vida de las grandes ciudades*. Navarra. Capitán Swing Libros. 2011. 487p.

<https://www.fastcompany.com/90261455/teach-yourself-how-to-make-your-city-better-in-101-easy-steps>

<https://www.strongtowns.org/journal/2017/2/10/jeff-speck-4-ways-to-make-a-city-more-walkable>

<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/world-economic-outlook-october-2017>

<https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2017/10/11/wreo1017>

<https://elcomercio.pe/economia/medidas-gobierno-reactivar-mercado-inmobiliario-noticia-471189>

<https://elcomercio.pe/economia/6-medidas-gobierno-facilitar-compra-viviendas-noticia-476537>

Resumen Informativo Semanal N°1. Banco Central de Reserva del Perú. 11 de enero de 2018

22° Estudio “El Mercado de Edificaciones urbanas en Lima Metropolitana y el Callao” 2017

Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017 -2019. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Setiembre 2017.

INCOIN. Informe de Coyuntura Inmobiliaria: 4T 2017

Perfiles Socioeconómicos. Lima Metropolitana 2016. IPSOS

Niveles Socioeconómicos 2017. APEIM

Planos Estratificados de Lima Metropolitana a Nivel Manzana 2016. INEI

Fuente: Estilos de vida en el Perú. Arellano Marketing

<http://www.gerenciadeedificios.com/201602024949/noticias/empresas/san-isidro-en-peru-aprobara-su-nuevo-plan-de-desarrollo-urbano.html>

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/san-isidro-implementara-medidas-dinamizar-inversiones-inmobiliarias-apertura-negocios-107426>

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/municipalidad-san-isidro-flexibilizara-estandares-construccion-departamentos-108505>

[INEI 2011-2012 Compendio estadístico Provincia de Lima](#)

[INEI 2012 Estadísticas municipales](#)

[INEI 2013 Estadísticas municipales](#)

[INEI 2014 Compendio estadístico Provincia de Lima](#)

[INEI 2015 Estadísticas municipales](#)

[INEI 2016 Estadísticas municipales](#)

