



UNIVERSIDAD  
POLITÉCNICA  
DE MADRID



**PUCP**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

**Proyecto de Condominio Multifamiliar “Sagitario”**

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

Luis Carlos Majluf Sabogal

Kan Sen Leon Chiok

Asesor

Carlos Raúl Hoyos Vértiz

Abril, 2019

# Índice

<b>ÍNDICE</b> .....	<b>1</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>2</b>
<b>CAPÍTULO 1: ANÁLISIS DE ENTORNO</b> .....	<b>3</b>
MACROENTORNO INTERNACIONAL .....	3
MACROENTORNO NACIONAL .....	14
MERCADO INMOBILIARIO DE LIMA .....	21
SECTOR BANCARIO E HIPOTECARIO .....	26
CONCLUSIONES .....	28
<b>CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>29</b>
OFERTA Y DEMANDA INMOBILIARIA EN SURCO .....	29
COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA DEL PROYECTO .....	36
CONCLUSIONES .....	46
<b>CAPÍTULO 3: EL PROYECTO</b> .....	<b>49</b>
ANÁLISIS DEL TERRENO .....	50
ENTORNO .....	52
PARÁMETROS URBANÍSTICOS .....	53
PLANTEAMIENTO ARQUITECTÓNICO .....	56
CARACTERÍSTICAS, DISTRIBUCIÓN Y ACABADOS .....	62
CRONOGRAMA DE OBRA .....	65
<b>CAPÍTULO 4: PLAN DE MARKETING</b> .....	<b>66</b>
MATRIZ FODA .....	66
SEGMENTACIÓN Y <i>TARGETING</i> .....	68
POSICIONAMIENTO .....	73
MARKETING MIX .....	75
ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER .....	82
<b>CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO</b> .....	<b>85</b>
RESUMEN DEL PROYECTO .....	85
DETALLE DE INGRESOS .....	86
FLUJOS DE CAJA .....	88
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	90
COK Y WACC .....	91
TIR Y VAN .....	91
FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	92
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE VARIABLES .....	93
ANÁLISIS DE ESCENARIOS .....	95
CONCLUSIONES .....	99
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>102</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>107</b>

## Resumen Ejecutivo

El trabajo contempla la construcción y venta del proyecto multifamiliar Sagitario, en la esquina de los jirones Viña Lariena y Diana, en la urbanización Sagitario, Santiago de Surco. Será un proyecto de 8 pisos construido sobre un terreno de 1096 m<sup>2</sup> ubicado en esquina con tres frentes y medios libres por donde tomar luz. Contará con 76 departamentos en tipologías de 3 y 1 dormitorios, estacionamiento para 52 vehículos en semisótano y primer piso, un lobby y áreas comunes en la azotea. El tamaño promedio de las unidades de 3 dormitorios será de 78 m<sup>2</sup> (de las cuales hay 60 unidades) y de las de 1 dormitorio de 48 m<sup>2</sup> (con 16 unidades), y estarán orientadas a un segmento de mercado NSE B<sup>1</sup>.

Se estima una inversión total en dólares de \$6,855,379 y unos ingresos totales \$8,235,171, dando una utilidad neta (sin considerar impuestos) de \$1,379,792 y una utilidad neta contable de \$1,007,275. El TIR económico se calcula en 35.7% y el VAN en \$809,437. El ratio de utilidad operativa sobre ventas (ROS) se estima en 18.9%, mientras que el de utilidad neta entre inversión total (ROI) en 15.4% y el de utilidad neta entre inversión de la empresa (ROE) en 60.2%.

El periodo total del proyecto se estima en 30 meses, durante 15 de los cuales se ejecutará la construcción. El proyecto se financiará trabajando con un banco, con una combinación de capital de la empresa (24%), cuotas iniciales de ventas (24%) y desembolsos de créditos bancarios contra valorizaciones de avance (52%).

---

<sup>1</sup> Según la definición de niveles socioeconómicos usados por los estudios de mercado de Tinsa y CAPECO.

# Capítulo 1: Análisis de Entorno

## Macroentorno Internacional

### Historia

La economía global tuvo un fuerte revés hace una década con la crisis de la burbuja inmobiliaria estadounidense, y los rebotes económicos se empezaron a sentir entre el 2010 y 2011, gracias a que muchas economías avanzadas redujeron sus tasas de interés a niveles cercanos a cero e implementaron políticas monetarias de reflote.

Desde entonces la situación mundial ha mejorado paulatinamente sin llegar a verse los niveles de auge pre-crisis. Una serie de choques económicos – la crisis del área económica europea, el reverso de los estímulos fiscales en muchas economías, las variaciones inesperadas en el crecimiento de China, y la caída de los precios de *commodities* han hecho que la recuperación en los últimos años no sea tan fuerte como esperado. Sin embargo, el dólar estadounidense empezó a revaluarse en el 2014 gracias a una normalización de la política monetaria de la Reserva Federal de EEUU, con un efecto amplificado cuando el yuan chino empezó a caer el mismo año.

En el 2015 cayeron los precios de los *commodities* gracias al primer incremento de la tasa de interés por parte de la Reserva Federal en casi 10 años. En el 2016 el crecimiento de PBI global fue de tan solo 3.3%, el más bajo desde el 2009<sup>2</sup>. A pesar de ello se recuperó el optimismo económico a pesar de las noticias del Brexit del Reino Unido en junio. Desde entonces se han tenido crecimientos modestos en la actividad manufacturera y crecimiento del PBI global, con un incremento paralelo en el comercio internacional que se mantiene desde el 2016, gracias al crecimiento estable de varias economías desarrolladas y un mayor dinamismo de Asia oriental y meridional.

### PBI Global

El crecimiento del PBI global se estima en 3.7% para el 2018, 2019 y 2020, un nivel tangiblemente por encima de aquellos situados entre 2012 y 2016<sup>3</sup>. Se espera que la pequeña baja en crecimiento de economías de países avanzados debido al decrecimiento del estímulo fiscal estadounidense y la desaceleración de su demanda sea contrarrestada por el crecimiento en economías en vías de desarrollo. Para los años

---

<sup>2</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: xiv

<sup>3</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 13

2021 al 2023 se proyecta una tasa de crecimiento global del 3.6%<sup>4</sup>, ligeramente más baja.

Las economías avanzadas pueden esperar un crecimiento del PBI del 2.4% en el 2018 (con una leve baja a comparación de la segunda mitad del 2017) y 2.1% en el 2019, pero para el mismo periodo se estima un crecimiento pobre del PBI en África Central, Meridional y Occidental, Asia Occidental y América Latina y el Caribe<sup>5</sup>. En el 2017 Asia Oriental y Sur representaron casi la mitad del crecimiento del PBI global, siendo la economía China contribuyente de casi un tercio del crecimiento global el año pasado.

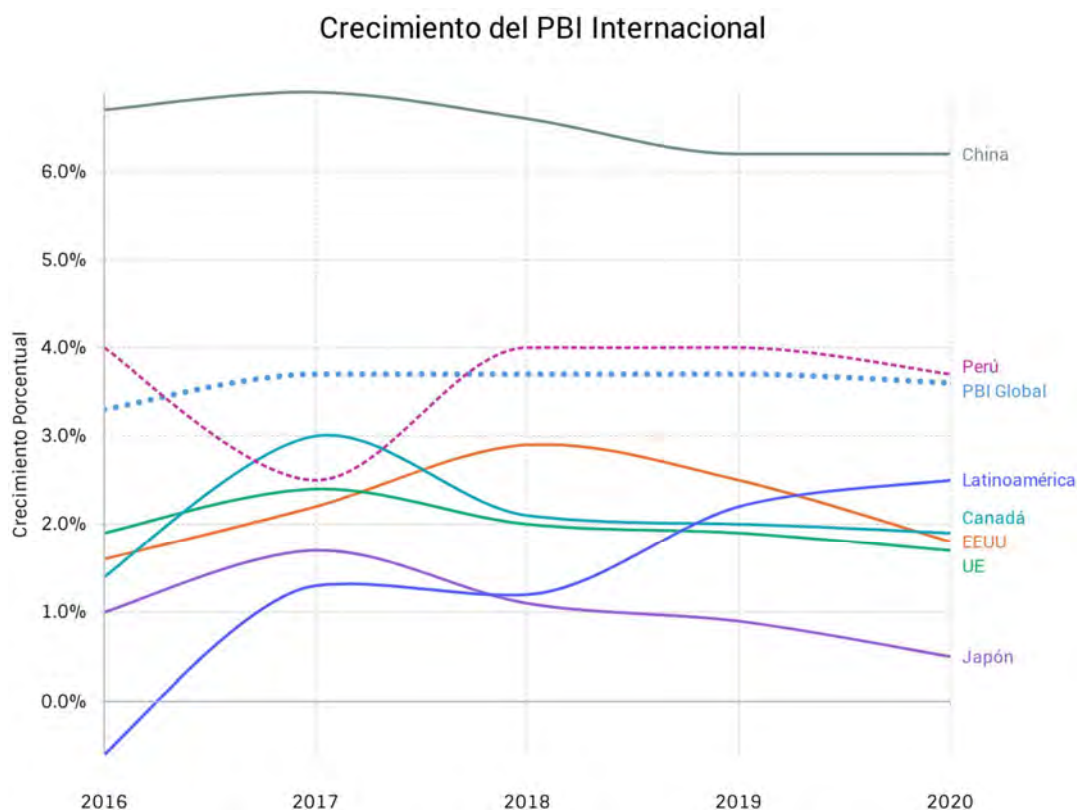


Gráfico 1. Elaboración propia. Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2018.

En términos generales el crecimiento económico global es sólido comparado con la primera parte de esta década, pero está en una platea de crecimiento. Parte de esto se debe a la incertidumbre en políticas nacionales de varios países en el último año, como las acciones y amenazas de EEUU en comercio, las respuestas de sus socios comerciales y la falta de comunicación multilateral en temas de comercio. El periodo extendido de baja inversión y crecimiento de productividad que se dio después de la

<sup>4</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 13

<sup>5</sup> Naciones Unidas 2018: 2

crisis financiera global hace una década, junto con los factores ya mencionados, conlleva a una restricción en las condiciones financieras para mercados emergentes, quienes están más vulnerables que hace 10 años por sus altos niveles comparativos de deuda corporativa y soberana.

Todavía existen países y regiones que les falta recuperar un nivel adecuado de crecimiento. El bajo crecimiento en sueldos reales, los altos niveles de deuda y la incertidumbre en cuanto a políticas económicas internacionales llevan a una ralentización en el rebote de la demanda agregada global.

### **Inflación Global**

En términos globales la inflación se ha mantenido con tendencia al alza, proyectándose cerrar el 2018 y 2019 con 2.8%, a comparación de 2.6% para el 2017<sup>6</sup>. El incremento en precios de combustibles ha afectado la inflación en países en vías de desarrollo en el último semestre del 2018, y en el caso de países industrializados estos han podido mantenerla por debajo de sus objetivos.

Se espera que la inflación refleje el incremento reciente en precios de commodities y tienda al alza en tanto economías avanzadas como emergentes. En las economías avanzadas se espera un nivel del 2% para el 2018 (comparado con 1.7% en el 2017), y en las emergentes (sin incluir a Venezuela) se espera un incremento del 5% para el 2018 (comparado con 4.3% para el 2017)<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Naciones Unidas 2018: 11

<sup>7</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 3

## Inflación Internacional

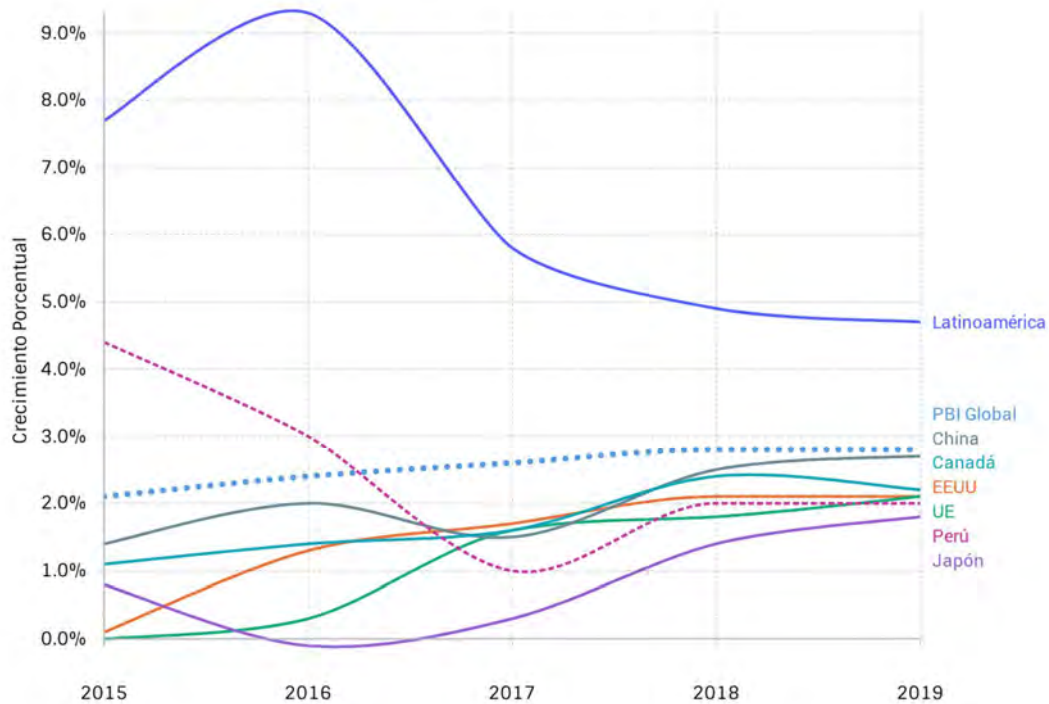


Gráfico 2. Elaboración propia. Fuente: Naciones Unidas, 2018.

### Tasas de Interés

Globalmente se espera subidas moderadas en las tasas de interés. Después que la Reserva Federal de EEUU subiera el rango de la tasa de fondos federales a 2.25% en el tercer trimestre del 2018 la subió de nuevo a de 2.5% en diciembre del 2018, y ha anunciado que planea hacer dos veces más en el 2019, y ya no tres como había anunciado previamente, hasta llegar a un 3%.

El Banco Central Europeo anuncio también en junio que mantendría las tasas en sus niveles actuales hasta por lo menos el 3er trimestre del 2019, momento en el cual empezara a subirlas. Se espera que ese momento sea Setiembre del 2019. Esto tendrá un efecto negativo sobre la cotización de bonos y otros instrumentos de deuda, y encarecerá a nivel mundial los costos de prestarse dinero, tanto a nivel público como privado, incluyendo al sector hipotecario peruano<sup>8</sup>. Esto podría generar un poco de volatilidad financiera en el corto plazo.

<sup>8</sup> BBVA Research 2018: 11

## Tasa de Interés de la Reserva Federal de EEUU

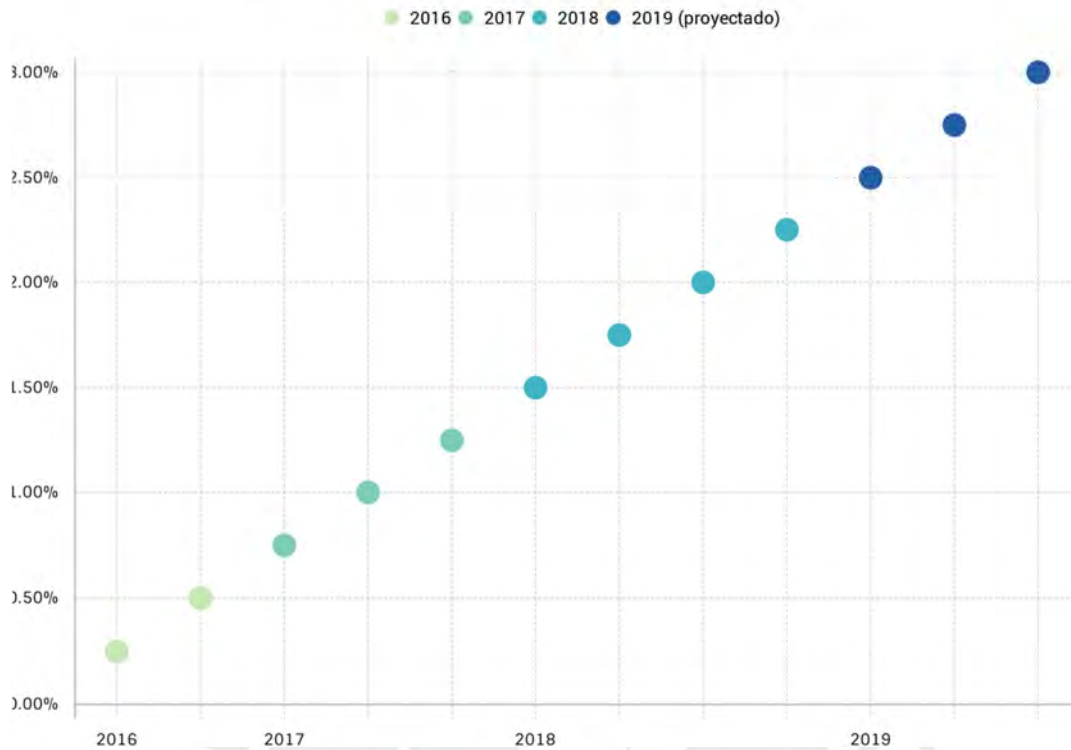


Gráfico 3. Elaboración propia. Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2018.

### Monedas

El dólar estadounidense se apreció un 6.5% en términos reales desde febrero hasta setiembre del 2018, mientras que el euro, el yen y la libra esterlina se han debilitado frente al dólar, aunque permanecen relativamente iguales en cuanto a términos reales de compra<sup>9</sup>. Esto refleja la deprecación leve que se ha evidenciado en el 2018 de monedas de mercados emergentes.

### Commodities

El precio de los commodities actúa como un nexo entre los sectores productivos y financiero, y afecta de fuertemente a la mayoría de países de África, Sudamérica y Asia occidental. Se espera una fuerte demanda creciente de crudo por parte de China, India y los Estados Unidos, y una recuperación de la demanda en Europa.

El índice primario de precios de commodities del Fondo Monetario Internacional subió 3.3% entre febrero y agosto del 2018, con el subíndice de energía subiendo 11.1%, y

<sup>9</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 5



## Principales Exportaciones Peruanas

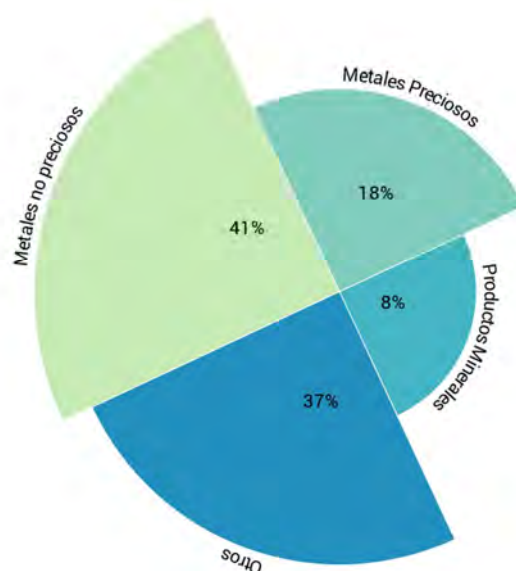


Gráfico 4. Elaboración propia. Fuente: Observatory of Economic Complexity, 2018.

el de metales bajando 11.7%. El cobre probablemente pasara de US\$2.95/lb en el 2018 a \$2.80/lb en el 2019.<sup>10</sup> Se espera que el índice primario suba un total de 18%, y que baje marginalmente en el 2019. Todo esto afecta al Perú fuertemente al ser un país primariamente exportador de materias primas minerales y metálicas:

Existen presiones hacia la baja sobre monedas de economías emergentes como la nuestra causadas por salida de capitales. Para los países exportadores de commodities esto se refleja con un reducido ingreso de moneda extranjera en términos netos. Debido al incremento en tensiones comerciales el dólar se ha apreciado 5% respecto a la canasta de monedas emergentes.<sup>11</sup>

### Principales Socios Comerciales

Los principales países compradores de nuestras exportaciones son de las más importantes economías mundiales, y su expectativa de crecimiento económico para el mediano plazo afecta nuestras propias perspectivas de crecimiento.

<sup>10</sup> BBVA Research 2018: 2

<sup>11</sup> Observatory of Economic Complexity: 1

## 6 Principales Socios Comerciales del Perú



Gráfico 5. Elaboración propia. Fuente: Observatory of Economic Complexity, 2018.

## Principales Socios Comerciales

Exportaciones en miles de millones de USD

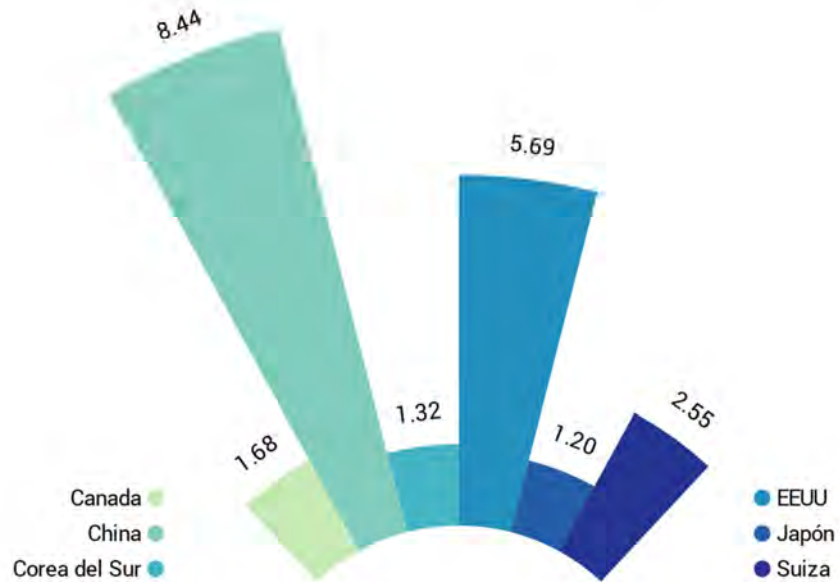


Gráfico 6. Elaboración propia. Fuente: Observatory of Economic Complexity, 2018.

## **EEUU**

El PBI de EEUU puede crecer un 2.9% en el 2018, apoyado por el estímulo fiscal procíclico. La proyección para el 2019 es que el ritmo de crecimiento decrezca a 2.5% y luego a 1.8% en el 2020 cuando el estímulo fiscal empieza a acabarse<sup>12</sup>. Esto probablemente sea un problema para el partido Republicano frente a las elecciones presidenciales en ese año, por lo que podría suponerse que intentarían crear un subsecuente paquete de estímulo para levantar su crecimiento por encima de ese pronóstico.

La demanda interna probablemente mantenga a la economía en un nivel de pleno empleo e incremente las importaciones y el déficit nacional. El crecimiento a mediano plazo puede declinar temporalmente por debajo de 1.4%. La inflación estadounidense está proyectada a incrementarse en 2.4% en el 2018 y 2.1% en el 2019, desde un 2.1% en el 2017.<sup>13</sup>

## **Unión Europea**

La actividad económica se mantiene robusta con un crecimiento esperado de PBI del 2.0% para el 2018, y se espera que baje ligeramente a 1.9% en el 2019<sup>14</sup>. Estos números serán apoyados por un consumo interno sólido y la creación de empleo empujada por una política monetaria positiva para ello.

La inflación europea ha estado en alza, pero de manera estable, a pesar de la subida en los precios de combustibles. Se estima que subirá desde 1.6% en el 2017 a 1.8% en el 2018, y hacia 2.1% en el 2019, siendo las expectativas hacia el 2022 de que este al torno del 2%<sup>15</sup>.

## **China**

En China se espera que el crecimiento del PBI se modere desde un 6.9% en el 2017 a 6.6% en el 2018 y luego a 6.2% en el 2019 ya que se espera una desaceleración en el crecimiento de la demanda externa, gracias en parte a las tarifas impuesta por EEUU, y a regulaciones financieras más estrictas. El país también enfrenta problemas con sus elevados niveles de deuda interna y sector bancario paralelo. En el mediano plazo el

---

<sup>12</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

<sup>13</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

<sup>14</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

<sup>15</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

crecimiento se espera al torno de un 5.6% debido a que la economía transicionará a un camino de crecimiento más sostenible, con controles ambientales más estrictos y menor énfasis en alto riesgo financiero.<sup>16</sup>

La inflación será de un 2.2% en el 2018 aproximadamente, subiendo de un 1.7% desde el 2017, y en el mediano plazo tendrá a estar alrededor del 3% debido a mayores costos de alimentos y combustibles.

### **Japón**

El crecimiento del PBI en Japón se aceleró a un inesperado 1.7% causado por las políticas macroeconómicas del gobierno nipón y una creciente demanda doméstica, junto a una demanda externa proveniente de Asia y Norteamérica de crecimiento sólido. Se espera que este espaldarazo a la economía nipona baje un poco en el 2018 (1.2%) y el 2019 (1%) con el cese del estímulo fiscal este año<sup>17</sup>.

La inflación se estima en 0.3% en el 2017, pero se espera que sea un 1.4% para el 2018 y 1.8% en el 2019 debido a un alza esperada en los sueldos y un mayor impuesto a las ventas programado para el 2019<sup>18</sup>.

### **Canadá**

Se vislumbra un crecimiento moderado del PBI de 2.1% en el 2018, y 2% en el 2019, promovido por estímulos fiscales y una creciente demanda interna y mercado inmobiliario pujante<sup>19</sup>.

### **Latinoamérica**

Dadas las condiciones favorables a nivel global, la región latinoamericana espera continuar su recuperación económica. Del 2017 al 2018 tendrá una leve caída, de 1.3% a 1.2%, pero se espera una subida fuerte a 2.2% en el 2019. A pesar de parecer débiles, estas cifras serán las más fuertes que habrá visto la región desde el 2013, y serán impulsadas por un impulso en demanda interna, sobre todo en Argentina y Brasil. Sin embargo, no se espera ver números como los que se vieron en el boom de los commodities en la década de los 2000's. La demanda interna de la región ha subido

---

<sup>16</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 40

<sup>17</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

<sup>18</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

<sup>19</sup> Fondo Monetario Internacional 2018: 39

desde el 2017, apoyada por una inflación baja y políticas monetarias permisivas.<sup>20</sup>

## **Sucesos Internacionales**

### **Brexit**

En junio del 2016 el Reino Unido voto por retirarse de la Unión Europea. Ambas partes todavía no llegan a un acuerdo que regulara sus relaciones económicas, políticas ni sociales, y en caso que no lleguen a un acuerdo para la fecha de retiro, marzo 2019, se impondrán tarifas y barreras de entrada para el comercio y el tránsito de personas por ambos lados, golpeando sus economías. El consenso actual es que el Brexit reducirá el PBI *per capita* en el mediano y largo plazo del Reino Unido, y que ya ha afectado negativamente a la economía británica desde que tomo lugar la votación en un 2% a 2.5%.<sup>21</sup> La Unión Europea también sufrirá un impacto negativo, aunque menor al que sufriría el reino unido, estimándose que su PBI total bajará en 16%, aunque el crecimiento promedio de la UE aumentara ligeramente en 0.1% dado que el crecimiento del reino unido es menor al del promedio de la UE.<sup>22</sup>

### **NAFTA**

Al asumir su mandato en el 2017 el presidente estadounidense Trump empujó a cambiar o cancelar el tratado de libre comercio de Norteamérica (NAFTA, por sus siglas en ingles) que involucra a EEUU, Canadá y México. El riesgo de cancelar el libre tránsito de bienes y servicios que beneficiaba en gran medida a los sectores de agricultura, textiles, manufactura vehicular y que genero un crecimiento comercial agregado de 1220 miles de millones de dólares entre 1994 y 2014<sup>23</sup> asustaba a los mercados y creaba perspectivas pesimistas para el crecimiento regional.

Este ruido político se calmó en gran medida en Octubre del 2018 cuando fue alcanzado un nuevo acuerdo sustituto por los poderes ejecutivos de estos países llamado USMCA (United States- Mexico-Canada Agreement), y de ser ratificado por sus sendos órganos legislativos (lo cual se da por sentado) mantendrá un mecanismo estable de comercio libre entre los socios comerciales.<sup>24</sup> El tratado beneficia ligeramente más a EEUU y amplía temas antes no considerados, como comercio y la economía digital, y se espera

---

<sup>20</sup> Naciones Unidas 2018: 130

<sup>21</sup> Romei, Valentina 2018: 2

<sup>22</sup> Romei, Valentina 2018: 3

<sup>23</sup> Statista.com 2018: 1

<sup>24</sup> Wall Street Journal 2018: 2

que esta nueva estabilidad calme los temores de riesgos iniciados por el deceso de NAFTA.

### **Guerra Comercial EEUU - China**

Al igual que con NAFTA, el gobierno estadounidense ha buscado cambios en su relación comercial con China, buscando condiciones comerciales más favorables. Quiere reducir el déficit comercial entre ambos y un paro al hurto de propiedad intelectual por parte de China, valorizado entre 225 y 600 mil millones de dólares anuales. Hasta la fecha ha impuesto aranceles a más de 250 mil millones de importaciones chinas, y ésta ha respondido con aranceles sobre unos 110 mil millones de dólares en total sobre importaciones estadounidenses.<sup>25</sup>

Esta guerra comercial ha resultado en bajones en los mercados de valores de ambos países, sobre todo en China donde a fines de junio del 2018 los mercados de valores estaban en un 20% por debajo de su nivel en junio del 2017<sup>26</sup>. Se espera que China sea el perdedor neto en este intercambio, sobre todo en su sistema de pensiones, nivel de PBI, industrias manufactureras, empleo y comercio, sin que ello signifique que los costos no dañen demasiado a la economía china. EEUU ganará en pensiones, en su PBI y producción no manufacturera, pero tendrá bajas en niveles de empleo y comercio. Se espera que para naciones grandes y avanzadas esta guerra tenga un efecto neto positivo al incrementar su comercio con estos dos gigantes como resultado de un comercio más limitado entre ellos dos. Las naciones más pequeñas y en vías de desarrollo como la nuestra pueden esperar un efecto neto negativo.

### **Conclusiones**

La economía mundial se ha mantenido con un ritmo de crecimiento estable en los últimos años, aunque podría haber sido mejor, sobre todo en la región latinoamericana. Se espera que este ritmo continúe en el 2019 y se desacelere un poco en el 2020. El efecto para el Perú se sentirá como un menor crecimiento en sus exportaciones, sin que ello sea demasiado preocupante.

Existen varios riesgos que pueden afectar la inflación futura peruana, que por lo pronto está estable:

---

<sup>25</sup> Wikipedia 2018: 3

<sup>26</sup> Wikipedia 2018: 5

- Las medidas proteccionistas globalmente, y en especial la guerra comercial creciente entre EEUU y China puede generar incertidumbre y depreciar el Nuevo Sol y reducir las exportaciones de materias primas.
- Desaceleración de la economía China.
- La FED estadounidense puede todavía llevar a cabo ajustes inesperados en la tasa de interés y presionar el tipo de cambio hacia arriba, y aumentar el efecto inflacionario por los bienes importados.
- La demanda u oferta nacional podrían sufrir variaciones inesperadas, subiendo o bajando la inflación.

La economía global sigue en un camino positivo, pero con crecientes riesgos e incertidumbre. El crecimiento ha continuado en el segundo semestre del 2018, prolongado por el estímulo fiscal estadounidense y una continuada estabilidad por parte de China y Europa a pesar de estar desacelerándose. Pero la escalada del proteccionismo entre EEUU y China, la apreciación del dólar, y el incremento de las tasas de intereses pondrá presión sobre las economías emergentes como la peruana, sin llegar a ser una crisis. Sí se espera un escenario de relativa estabilidad en el 2019 pero con una esperada desaceleración, el principal riesgo seguirá siendo el proteccionismo americano y se podría sentir en los próximos 12 meses.

Las tasas de interés van a encarecer ligeramente el costo de endeudarse, y el tipo de cambio en alza es positivo siempre que los costos de construcción se dan mayormente en moneda nacional. Finalmente, sus efectos serán en neto negativos, pero no lo suficiente para cambiar tangiblemente las expectativas de crecimiento e inversión. Ello da un panorama apto para la inversión de negocios en el Perú, que, si bien podría ser más positiva, por lo menos es estable con perspectivas de crecimiento humildemente positivo. De materializarse estos riesgos la actividad nacional sufriría un bajón debido a la demanda externa reducida, el incremento en las primas de riesgo y los precios rebajados de metales y minerales en los mercados internacionales.

## **Macroentorno Nacional**

### **PBI**

El PBI nacional se ha moderado en el tercer trimestre del 2018, con tasas de crecimiento por debajo del 2.5% interanual desde junio debido a un descenso en la actividad minera

y una menor inversión pública (que a su vez disminuyó el crecimiento del sector construcción). El consumo privado vio modestos incrementos, así como la masa salarial y el nivel de crédito de consumo particular, ayudando a contrarrestar levemente las bajas mencionadas.

En el 4to trimestre 2018 la temporada de anchoveta e incremento en construcción (sobre todo la del sector público), junto con una mayor inversión pública, empujaron el crecimiento del PBI a 4.6% interanual, dando un crecimiento de PBI anual del 2018 de aproximadamente 3.9%.<sup>27</sup>

Las expectativas para el 2019 es de un crecimiento del 3.9%, esperando que se realice en base a un incremento en el gasto del consumo en el sector privado y un menor incremento del gasto del sector público. Se espera que los sectores con mayor impacto serán la minería, hidrocarburos, construcción, manufactura no primaria y servicios.<sup>28</sup>

Para el 2020 el PBI podría crecer a un ritmo de 3.7% debido a una ralentización mundial y un menor empuje minero, compensado en parte por una mayor inversión pública.



Gráfico 7. Elaboración propia. Fuente: INEI y BCRP, 2018.

### PBI en el sector construcción

En el primer semestre del 2018 la construcción creció 6.06% a comparación de un

<sup>27</sup> BBVA Research 2019: 1

<sup>28</sup> BBVA Research 2018: 3-4



decrecimiento del -4.11% en el primer semestre del 2017, mientras que en los primeros meses del 2018 el incremento del PBI construcción ha sido mayor al del PBI nacional, a diferencia de los 4 años anteriores.<sup>29</sup> Se estima cerrar el año con un crecimiento en el sector de entre 7.5% según el BCRP<sup>30</sup> y 8.5% según el MEF<sup>31</sup>.

El pronóstico para el 2019 es de un crecimiento entre el 7% y 8% según el BCRP.<sup>32</sup>

## **Inflación**

La inflación del 3er trimestre del 2018 fue del 1.3%, dentro de los parámetros esperados por el Banco Central, y cierra el año en 2.2% anual. Se espera que pueda situarse en 2.3% a través del 2019 gracias a una subida en los precios de alimentos y la depreciación del Nuevo Sol en el corto plazo<sup>33</sup>. Hacia el final de ese año se espera una presión hacia el alza en la inflación y haciendo que esta termine cercana al 2.5%.<sup>34</sup>

### **Inflación en materiales y mano de obra de construcción**

En junio del 2018 los costos de mano de obra aumentaron 3.74% debido a una negociación de un pliego sindical entre CAPECO y la Federación de Trabajadores en Construcción Civil, incrementándose un total de 46% desde el 2009, y siendo este rubro el de mayor crecimiento. La loseta ha subido 9.1% desde setiembre 2017 a setiembre 2018, y 41% desde el 2009. El cemento no ha subido luego de un incremento del 5% en febrero, habiendo subido 31% desde el 2009<sup>35</sup>.

El acero ha subido 11.29% desde setiembre 2017 a setiembre 2018 pero tan solo 15.41% desde el 2009, mientras que el ladrillo ha bajado de precio en 0.08% desde setiembre 2017 a setiembre 2018, y solo ha subido 4.87% desde el 2009. Se espera que este ritmo mesurado de incrementos se mantenga en el 2019 y 2020, dando un panorama de estabilidad de costos para proyectos futuros inmobiliarios<sup>36</sup>.

---

<sup>29</sup> CAPECO 2018: 17

<sup>30</sup> Banco Central de Reserva del Perú 2018: 58

<sup>31</sup> Banco Central de Reserva del Perú 2018: 57

<sup>32</sup> Banco Central de Reserva del Perú 2018: 59

<sup>33</sup> BBVA Research 2019: 3

<sup>34</sup> BBVA Research 2019: 4

<sup>35</sup> CAPECO 2018: 18

<sup>36</sup> CAPECO 2018: 19



Gráfico 8. Elaboración propia. Fuente: CAPECO y BCRP, 2018.

## Desempleo

El desempleo a nivel nacional se encuentra en niveles estables y bajos en torno al 6%. Los niveles optimos de desempleo se hallan en torno al 5%, por lo que 6% es bastante positivo<sup>37</sup>. Ello es reflejo de la estabilidad presente y esperada de la economía, y se considera que los niveles de empleos se mantengan estables en el 2019 y hacia el 2020.

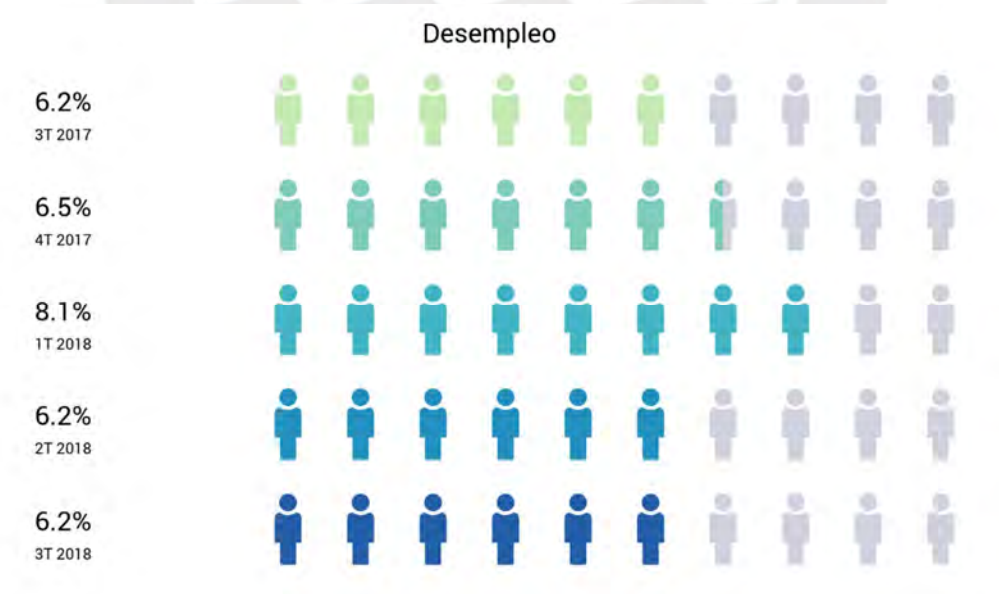


Gráfico 9. Elaboración propia. Fuente: INEI, 2018.

<sup>37</sup> INEI 2018: 46

## Tipo de cambio

El tipo de cambio va subiendo ligeramente a través del año, con una depreciación acumulada del 1.7%, ya que las monedas de economías emergentes se han depreciado por las querellas comerciales internacionales.<sup>38</sup>

Sin embargo, la solidez fiscal que disfruta el Perú, un déficit externo bajo y reservas internacionales altas han salvado al Nuevo Sol de una mayor depreciación. El tipo de cambio terminó en S/. 3.37 en el 2018<sup>39</sup>, y probablemente se oriente hacia S/. 3.30 a fines del 2019, y pueda subir a S/. 3.36 en el 2020. Se espera esta baja a pesar de la política monetaria de la FED debido a una mayor oferta de dólares gracias a una balanza comercial con un superávit de casi USD 6 mil millones y una mayor inversión extranjera en el sector minero<sup>40</sup>.

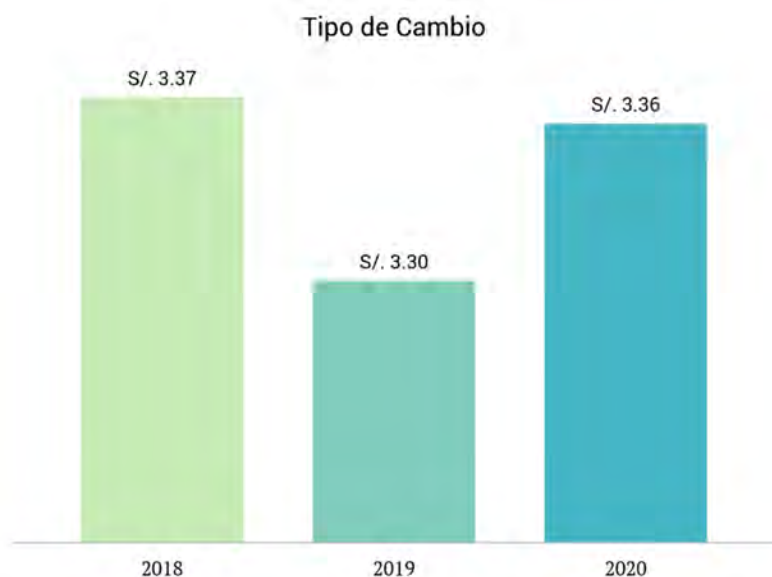


Gráfico 10. Elaboración propia. Fuente: BCRP, 2018.

## Tasa de Interés

El BCRP ha mantenido la tasa referencial en 2.75% en el 2018. Dada la inflación nacional controlada y baja se estima que podrá subir 25 puntos básicos, a 3%, en el 2do trimestre del 2019. Para el 2020 se estima un alza a 3.5%<sup>41</sup>

<sup>38</sup> Banco Central de Reserva del Perú 2018: 93

<sup>39</sup> SUNAT E-Consulta: 2019

<sup>40</sup> BBVA Research 2018: 5

<sup>41</sup> BBVA Research 2019: 3

## **Ruido político**

En marzo del 2018 el presidente Kuczynski renunció a la presidencia ante las acusaciones de haber recibido cuatro millones de dólares por parte de la constructora brasileña Odebrecht en el 2006. Esta dimisión viene de la mano de la guerra civil política del fujimorismo entre Keiko y Kenji Fujimori, el cual apareció en *Kenjivideos* ofreciendo sobornos a congresistas fujimoristas a cambio de evitar la destitución de Kuczynski. En octubre Keiko fue encarcelada preventivamente por también ser acusada de recibir sobornos por parte de Odebrecht.<sup>42</sup> Todos estos sucesos han causado un nivel de ruido político alto que afecta el nivel de inversiones y pronósticos a futuro al incrementar la incertidumbre.

Una encuesta de setiembre 2018 del Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica (CELAG) indica que el 43% de los peruanos creen que el país atraviesa una crisis política y más del 80% tiene sentimientos negativos acerca de la política nacional en general. Un 37% de los encuestados cree que la situación política es mala versus un 3.7% que la considera buena.<sup>43</sup> Sin embargo el ministro de Economía y Finanzas, Carlos Oliva ha declarado públicamente que la economía peruana no será afectada por la crisis política y sostendrá un ritmo de crecimiento que se aproxima al 4% al cierre del 2018.<sup>44</sup>

## **Tendencias Sociales**

Según la misma encuesta la inseguridad (73%) y la corrupción (61,8%) son los mayores problemas que reportan los entrevistados. La inseguridad fue nombrada como el primer problema con urgencia de ser resuelto, por un 36.8% de los encuestados, mientras que la corrupción lo fue por el 25.3%.<sup>45</sup>

La crisis atravesada por Venezuela ha causado que cientos de miles de venezolanos emigren masivamente, y más de 650 mil han llegado al Perú a diciembre del 2018<sup>46</sup>. La mayoría se han asentado en la costa y su presencia ha incrementado la demanda de la vivienda, servicios de salud y oferta de trabajo existente, creando resentimiento social en algunos sectores que ven la competencia por dichos recursos incrementada.

Sin embargo, la economía nacional se ha visto beneficiada por la mano de obra barata. Se estima que más del 70% de la PEA venezolana se encuentra en el sector informal y

---

<sup>42</sup> La Vanguardia 2018: 1

<sup>43</sup> CELAG 2018: 14

<sup>44</sup> América Economía 2018: 1

<sup>45</sup> CELAG 2018: 15

<sup>46</sup> El Comercio 2018: 1

que la mayoría de estos crea su propio empleo vendiendo alimentos u otros bienes, mientras que el 30% restante se encuentra desempleado. Se estima que el 50% de los inmigrantes tienen estudios universitarios y ello mejorara la capacitación de la fuerza laboral a largo plazo.<sup>47</sup>

## **Conclusiones**

El PBI nacional goza de un sólido crecimiento, y las expectativas de crecimiento del PBI del sector construcción más que lo duplica. Esto unido a otros macro indicadores nivelados (inflación, desempleo y tipo de cambio) proveen de tranquilidad económica para invertir sin temor a un revolcón proveniente de riesgo sistemático.

Un riesgo tangible podría venir de la incertidumbre política, ya que la construcción es muy volátil ante la falta de certeza de reglas claras de juegos y ello podría conllevar a una paralización de la inversión en este sector. Sin embargo, a pesar de todos los escándalos vividos en el 2018 esta no se ha detenido, y no hay razón para pensar que la continuación de los mismos escándalos en el 2019 tenga un efecto diferente. Otro riesgo potencial es que la inversión pública en construcción sea menor a la esperada.

Las elecciones presidenciales siempre presentan ventanas de incertidumbre que ahuyentan la inversión y demanda inmobiliaria, pero no se esperan sino hasta el 2021. En términos generales, si bien se vislumbran presiones negativas leves internacionales en el próximo par de años, el Perú goza de un buen panorama nacional para la inversión inmobiliaria a pesar ellas.

---

<sup>47</sup> Gestión 2018: 1

## Mercado Inmobiliario de Lima

El mercado inmobiliario limeño se encuentra en franco crecimiento. Según la Encuesta de Expectativas de CAPECO el nivel de actividad del sector construcción se elevó en 4.28% a agosto del 2018 respecto al año anterior <sup>48</sup>. En el tercer trimestre del 2018 existían en Lima 827 proyectos inmobiliarios con una oferta conjunta de 17,034 unidades inmobiliarias a la venta.<sup>49</sup> Esto es un crecimiento del 6.15% respecto al trimestre anterior, y un descenso del 4.56% respecto al mismo trimestre el año anterior.

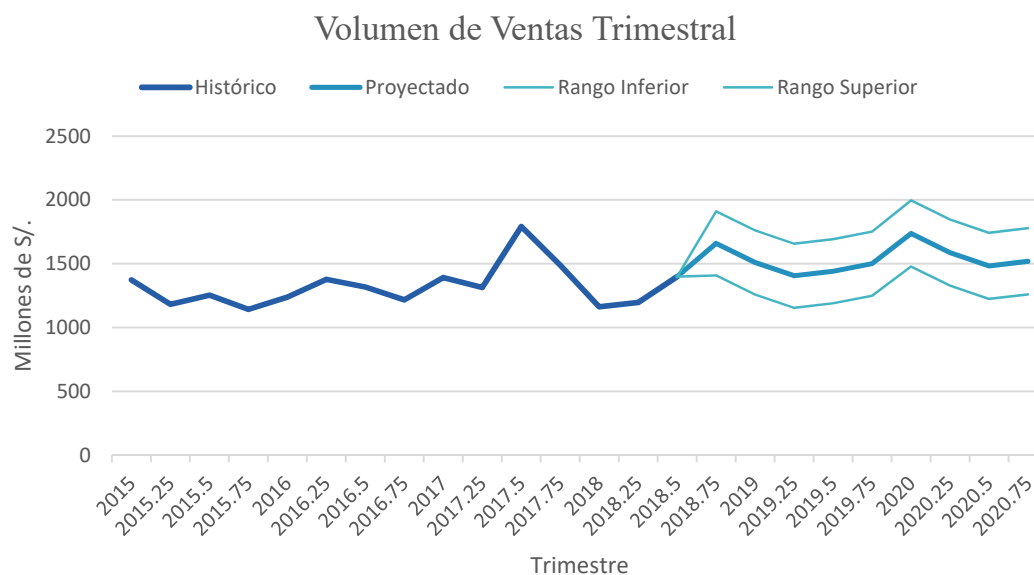


Gráfico 11. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018. Proyección propia.

La proyección estadística del crecimiento resulta en ventas agregadas de S/. 5,855 millones para el 2019 y S/. 6,324 millones para el 2020.

### Velocidad de Ventas

En el tercer trimestre del 2018 se vendieron 3,121 unidades, lo cual es un aumento de 17.15% respecto a las 2,664 unidades del trimestre anterior pero una disminución del 30.26% frente a las 4,475 unidades vendidas el mismo trimestre del año anterior<sup>50</sup>.

<sup>48</sup> CAPECO 2018: 7

<sup>49</sup> TINSA 2018: 7

<sup>50</sup> TINSA 2018: 13

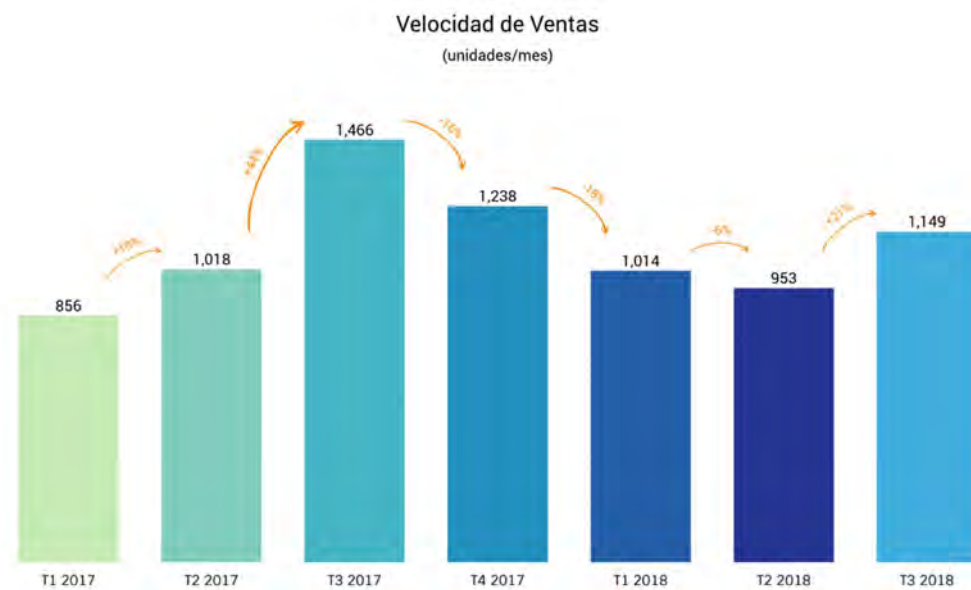


Gráfico 12. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Precios

Los promotores inmobiliarios estiman que el precio de las viviendas aumentara 1.94% en el segundo semestre del 2018, versus un 2.03% para el primer semestre. Esto daría un crecimiento combinado esperado del 4.1% en el precio de viviendas para el 2018.<sup>51</sup> El gerente general de Actual Inmobiliaria, Gustavo Ehni de Aliaga, considera que “Un crecimiento sano (de precios) para la industria inmobiliaria es entre 3% y 5% al año”, pero que ““El año pasado el valor de la vivienda creció entre 3% y 5% pero se han vendido la misma cantidad de viviendas del 2016, que es muy poco y la idea es que crezcan ambas cosas a la par”.<sup>52</sup> Los precios de las viviendas de MiVivienda y Techo Propio tendrán una subida esperada del 4.1% para el 2019.<sup>53</sup>

Se estima que entre diciembre 2018 y mayo 2019 los precios suban 2.41%.<sup>54</sup> Dado este contexto se espera que los precios no afecten negativamente el mercado inmobiliario en el 2019.

<sup>51</sup> CAPECO 2018: 10

<sup>52</sup> Gestión 2018: 2

<sup>53</sup> CAPECO 2018: 15

<sup>54</sup> Gestión 2019: 3

## Valor por M2 en Nuevos Soles

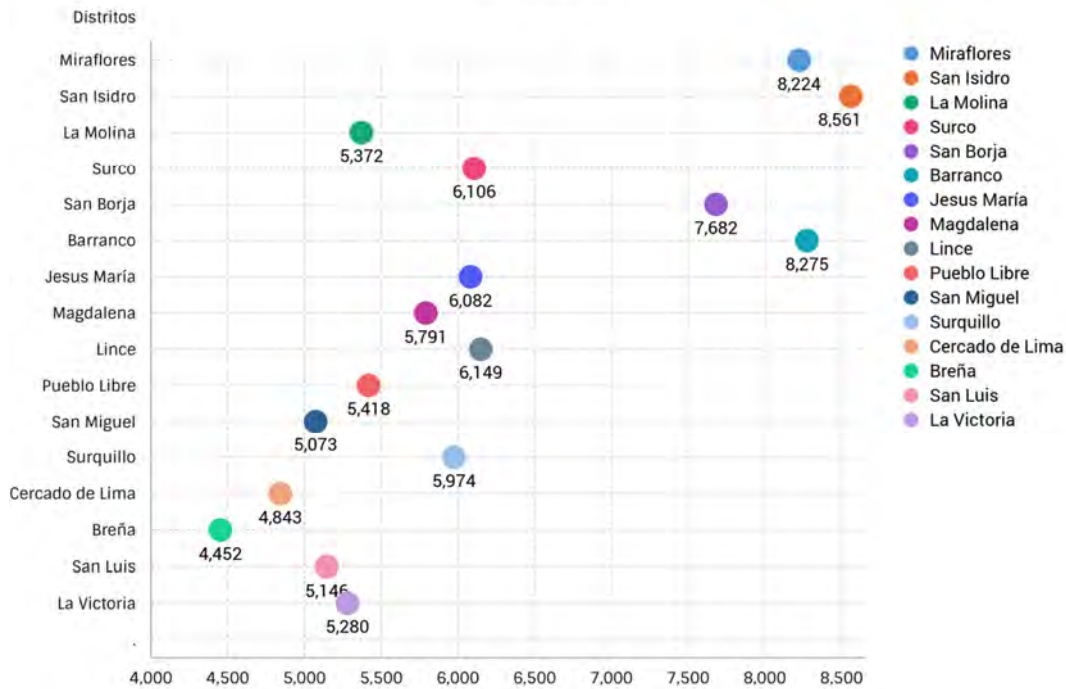


Gráfico 13. Elaboración propia. Fuente: CAPECO, 2018.

## Expectativas

Las empresas del sector construcción consideran que las perspectivas de crecimiento del 2018 han mejorado a un 5.21% en comparación con sus expectativas para el 2017<sup>55</sup>.

Aquellas que laboran en el sector inmobiliario específicamente tienen una expectativa de crecimiento promedio del 6.79% (una subida del 2.5% a comparación del año anterior)<sup>56</sup>. El 84% espera vender más que el año anterior, y cerca del 40% piensa que este crecimiento en ventas superara el 10%. Específicamente en el segmento de MiVivienda el 95% de las empresas esperan aumentar las ventas, en el segmento no social la cifra baja a 87% y en el segmento Techo Propio es del 73%.<sup>57</sup>

<sup>55</sup> CAPECO 2018: 7

<sup>56</sup> CAPECO 2018: 7

<sup>57</sup> CAPECO 2018: 12



## Expectativas de Crecimiento de empresas del sector Construcción

Al 4to bimestre 2018

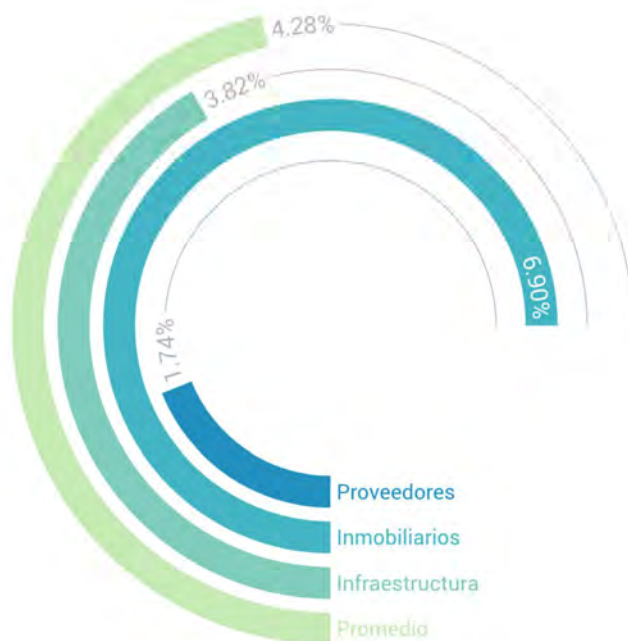


Gráfico 14. Elaboración propia. Fuente: CAPECO, 2018.

Buena parte del crecimiento del sector inmobiliario se debe a las viviendas sociales. Para el 2018 el programa MiVivienda estima un crecimiento del 8.85% y Techo Propio uno de 7.95%. Entre los dos programas concentran el 53% de las unidades habitacionales nuevas para la venta en este año.<sup>58</sup>

<sup>58</sup> CAPECO 2018: 15

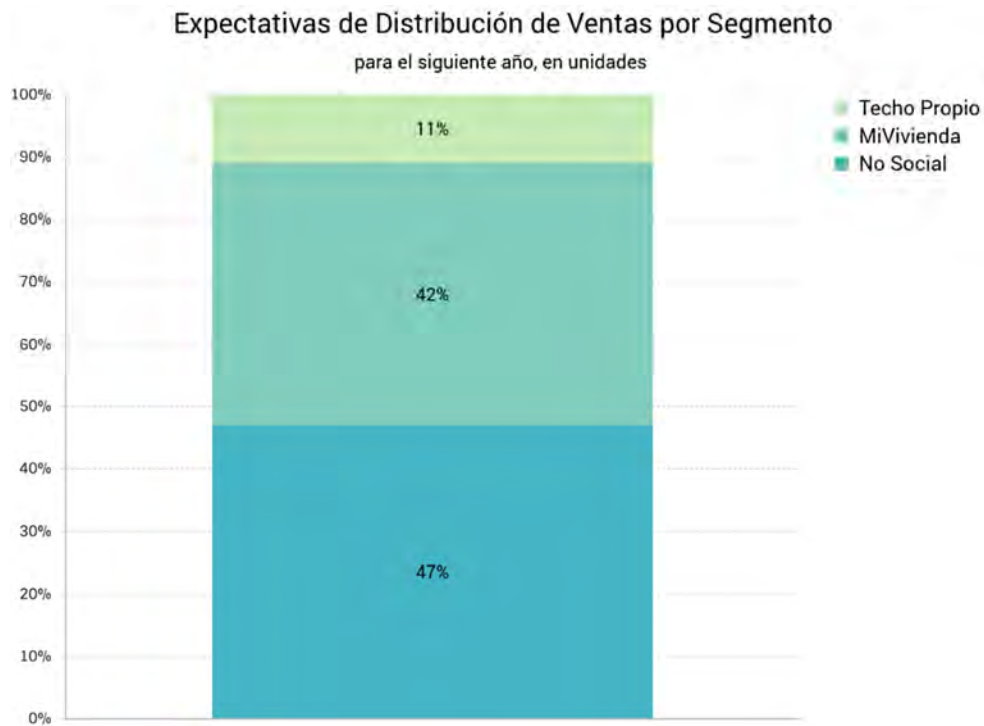


Gráfico 15. Elaboración propia. Fuente: CAPECO, 2018.

### Tendencias de la Demanda

La tendencia del mercado es seguir alejándose de las viviendas unifamiliares y buscar departamentos de menor metraje y mejor ubicados respecto a sus centros de trabajo y estudio. El problema del transporte y falta de infraestructura en Lima no son solucionables en el corto plazo y los compradores lo toman en cuenta a la hora de tomar decisiones. Adicionalmente los compradores que son *millenials* buscan una vida urbana que combine la vida personal y la profesional, buscando parques, comercio y centros de trabajo cercanos a su vivienda<sup>59</sup>.

<sup>59</sup> El Comercio 2018: 1

## Sector Bancario e Hipotecario

El sistema financiero nacional está en una situación sólida, conformado por 54 empresas con activos combinados de S/. 413 mil millones. Sus niveles de liquidez están por encima de los mínimos regulatorios requeridos, contando con provisiones adicionales de casi S/. 2.1 mil millones y S/. 17.2 mil millones de capital adicional en caso de potenciales contingencias.<sup>60</sup>

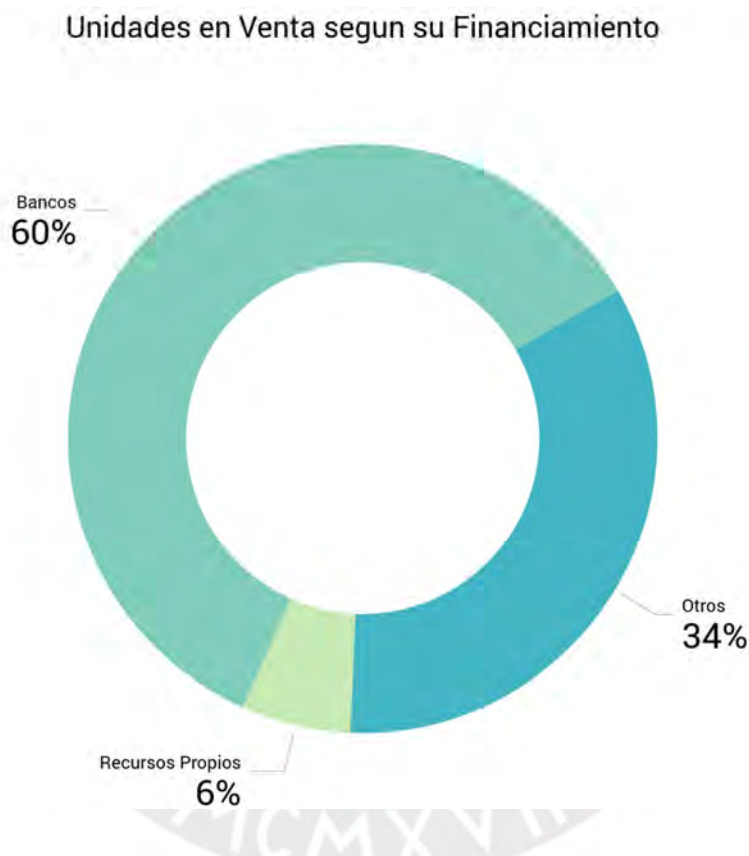


Gráfico 16. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

El sector bancario colocó créditos por S/ 261 millones en setiembre del 2018, incrementando en 9.18% a comparación del mismo mes del año anterior<sup>61</sup>.

<sup>60</sup> SBS 2018: 4

<sup>61</sup> ASBANC 2018: 14

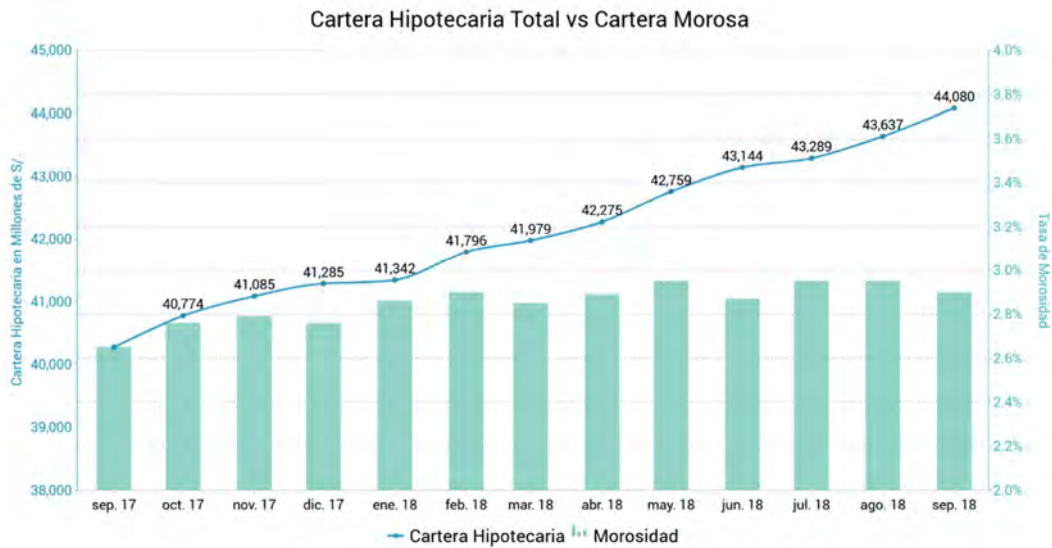


Gráfico 17. Elaboración propia. Fuente: ASBANC, 2018.

Los créditos del fondo MiVivienda crecieron un 23.6% en los primeros 7 meses del 2018 respecto al mismo periodo en el 2017, y el Ministerio de Vivienda estima que se colocaran unos 10 mil créditos en todo el 2018, siendo un incremento del 40.8% respecto al 2017<sup>62</sup>. Lima y Callao concentran el 46 de los créditos MiVivienda a nivel nacional. <sup>63</sup> En el programa Techo Propio se han otorgado un total de 284,504 bonos familiares habitacionales entre el 2013 y el 2018, siendo la meta para el 2018 de 9400.<sup>64</sup>

En marzo del 2018 la SBS impulso el mercado de créditos hipotecarios, disminuyendo la cuota inicial para hipotecas de segunda vivienda desde 30% a 20% en soles, y de 30% a 25% en dólares. ASBANC estima que esta medida podrían incrementar los créditos otorgados totales entre 10% y 12%. <sup>65</sup> La SBS prevé debido a esto una mayor competencia por parte del BCP, BBVA, Interbank y Scotiabank, quienes conjuntamente concentran el 86% del financiamiento hipotecario nacional.

Scotiabank prevé que los créditos hipotecarios crecerán un 10% en el 2018 gracias a una mayor población con empleo formal, una creciente demanda insatisfecha, y una baja en las tasas de interés,<sup>66</sup> y que en el 2019 se mantendrá este crecimiento.

<sup>62</sup> CAPECO 2018: 19

<sup>63</sup> CAPECO 2018: 20

<sup>64</sup> CAPECO 2018: 23

<sup>65</sup> El Comercio 2018: 2

<sup>66</sup> Gestión 2018: 1

## Conclusiones

El Perú tiene una expectativa de crecimiento sostenido pero ligero para el 2019 y 2020. Las crecientes medidas proteccionistas internacionales (sobre todo en la guerra comercial entre EEUU y China), la posibilidad que la FED estadounidense aplique un ajuste monetario más agresivo y la potencial incrementada desaceleración del crecimiento de China son los mayores factores externos que ponen en riesgo esta proyección, aunque de nuevo, de manera leve. En el ámbito nacional puede haber un menor crecimiento al esperado en la construcción de infraestructura pública y un mayor ruido político o inclusive crisis política, lo cual aplicaría una desaceleración a las inversiones privadas tanto nacionales como internacionales.

A nivel nacional los macro indicadores tienen perspectivas estables para los siguientes años, y el PBI del sector construcción mantiene buenos desempeños y expectativas comparado con el nacional. Los costos del sector y su crecimiento futuro están dentro del rango esperado, y a pesar de los riesgos potenciales mencionados la expectativa de crecimiento nacional sigue teniendo un pronóstico positivo. El nivel de confianza empresarial es casi 60% en el 4to trimestre del 2018<sup>67</sup>, y se espera que se mantenga así hasta por lo menos mediados del 2019. Por ello el ámbito nacional e internacional predisponen una cancha de trabajo propicia en el corto y mediano plazo para proyectos inmobiliarios.

Mientras tanto el mercado inmobiliario limeño sigue adelante con crecimientos esperados en torno al 7%, con velocidades de venta en crecimiento estable y un aumento medido en precios de aproximadamente 4% a través de los diferentes segmentos de mercado. El sector bancario exhibe solidez a largo plazo y se espera el incremento paulatino de créditos hipotecarios en el sector de manera saludable. Uno de los mayores drivers en el futuro a mediano plazo será la vivienda social promovida por el estado, pues el apetito por viviendas a precios menores siempre es mayor a la oferta disponible.

Dadas las coyunturas favorables existentes a nivel internacional, nacional y en el sector inmobiliario y sobre todo la relativa estabilidad existente y proyecta se presenta un panorama optimista para la inversión en proyectos inmobiliarios en el siguiente par de años.

---

<sup>67</sup> BBVA Research 2018: 13

## Capítulo 2: Estudio de Mercado

### Oferta y demanda inmobiliaria en Surco

Santiago de Surco es uno de los distritos más grandes de Lima con 272,690 habitantes, un 3.3% de la población de Lima Metropolitana y el 0.9% a nivel nacional.

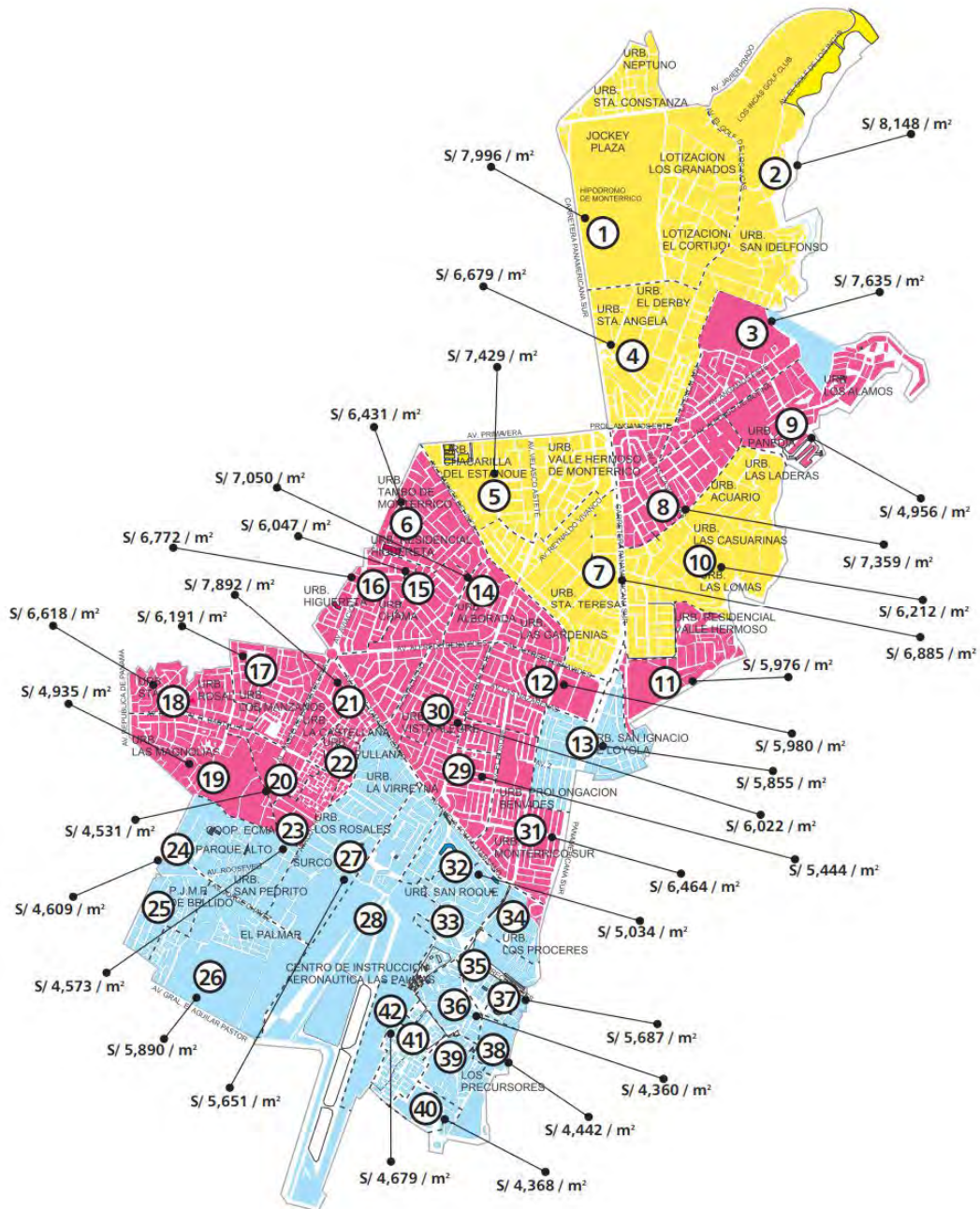


Gráfico 17. Fuente: CAPECO, 2018.

En Surco conviven una amplia gama de estratos sociales. Debido a esta diversidad es que actualmente se presentan tres tipos de zonas de desarrollos inmobiliarios: uno en la zona sur con proyectos tipo Mi Vivienda (el sector "C", celeste), otra zona más pudiente cercana a la Av. Benavides con proyectos dirigidos a los sectores socioeconómicos B y AB (sector "B", magenta) y zonas más exclusivas y residenciales ubicadas en su mayoría en la zona norte del distrito, dirigido principalmente al sector socioeconómico A y A+ (sector "A", amarillo).

## Oferta de Departamentos en Surco: 2018

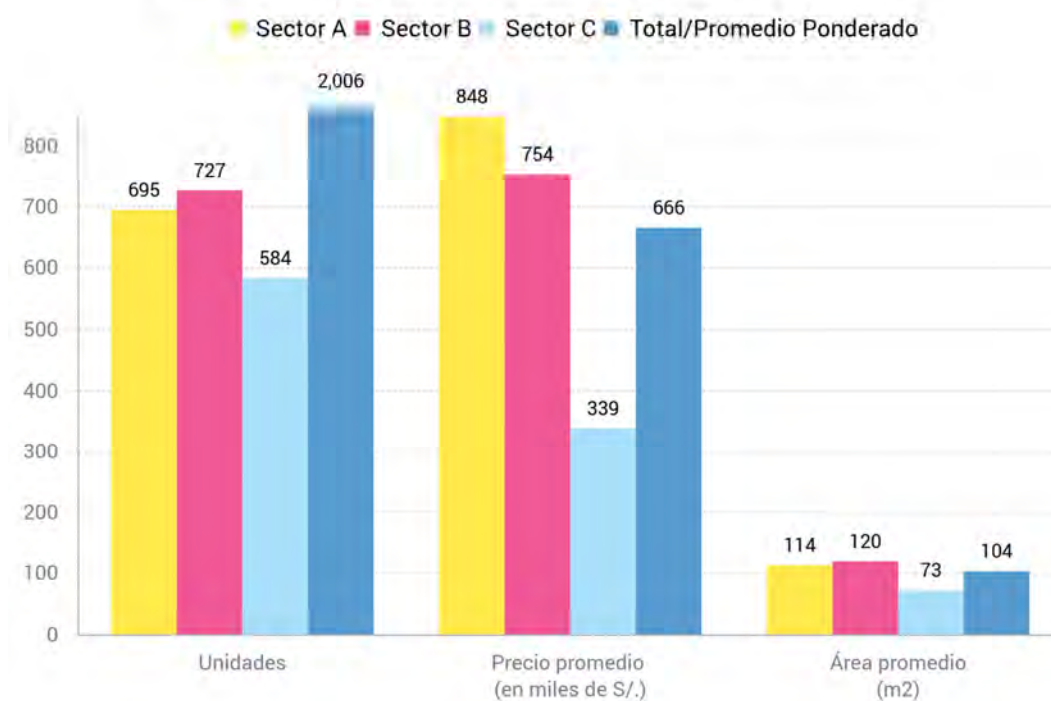


Gráfico 18. Elaboración propia. Fuente: CAPECO, 2018.

Según Capeco las tres zonas tienen cantidades de departamentos en venta similares, lo que muestra nichos de mercado igualmente apetecibles para las inmobiliarias, pero con una marcada diferencia en el precio promedio entre las dos zonas más pudientes versus la zona celeste, donde se ubica el proyecto Sagitario. El área promedio de las unidades ofertadas es, de manera similar, bastante menor en la zona celeste por su asociación con el sector de Surco Viejo y su cercanía a Chorrillos.

Según datos de INCOIN de Tinsa, la cantidad de proyectos inmobiliarios en Surco ha estado creciendo significativamente hasta mediados del 2017 con una media de 70 proyectos en venta. Desde entonces ha decrecido trimestralmente hasta el segundo trimestre del 2018 con 60 proyectos. En el tercer trimestre del 2018, con el ingreso de 9 nuevos proyectos se espera retome la tendencia creciente del año anterior.



Los precios totales por unidad son menores en el sector celeste no solamente a causa de su tamaño promedio menor, sino que también porque cuestan menos por metro cuadrado. En términos generales son viviendas pequeñas, de costo asequible que caben dentro del rango de los créditos MiVivienda<sup>68</sup>. Según el informe INCOIN del tercer trimestre 2018 de TINSA estas viviendas son de NSE B<sup>69</sup>.

<sup>68</sup> Valor total por unidad entre S/. 58,000 y S/. 419,600  
<sup>69</sup> Valor total por unidad entre S/. 165,000 a S/. 420,000



## Unidades Vendidas en Surco en el 2018

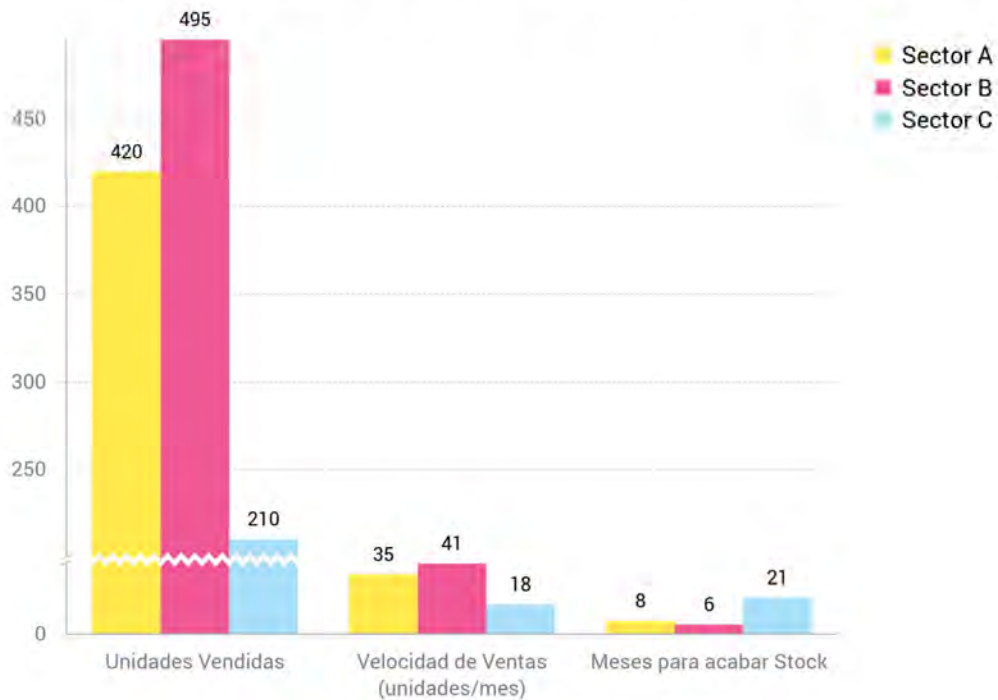


Gráfico 20. Elaboración propia. Fuente: CAPECO, 2018.

La zona celeste tiene menor dinamismo que las otras dos zonas. En parte es debido a que es geográficamente, en neto, más pequeña que las otras zonas (buena parte es abarcada por la base aérea FAP Las Palmas). Pero su velocidad de ventas es menor al de las otras zonas

De acuerdo al INCOIN del 3er trimestre 2018, Surco tiene 749 unidades inmobiliarias disponibles a la venta (de un total de 17,032 en Lima Metropolitana y el Callao); y de las cuales sólo 124 pertenecen al NSE B, al cual apuntamos con el presente proyecto.

Respecto a las unidades inmobiliarias, el ingreso también ha sido sustancial hasta el segundo trimestre del 2017, periodo en la cual se duplicó, pasando de 411 a 793 unidades disponibles. En el último trimestre del 2018 han ingresado 123 unidades nuevas, el número máximo de los últimos 3 años.

### Tipología de Departamentos en Surco



Gráfico 20. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

A nivel de tipología, el 59.8% son unidades de 3 dormitorios; y el 23.5% de 2 dormitorios, dando preferencia a las familias con 2 o más hijos.

Como dato adicional, en Surco, el 74% de los proyectos son financiados por bancos; y el 81% de los proyectos son empresas con 1 solo proyecto.



Gráficos 21 y 22. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Comparación con el Sector 35 de Surco del estudio INCOIN

El estudio INCOIN divide cada distrito limeño en sectores, y el sector 35 es aquel que abarca nuestro proyecto y competencia directa. La oferta del sector 35 está conformada en promedio por departamentos de 77m<sup>2</sup> y 3 dormitorios, con un precio por m<sup>2</sup> de S/4,368, y un precio total promedio de S/343,571. Estas cifras son comparables a lo que vimos para el sector celeste del estudio Capeco 2018, con precios por m<sup>2</sup> de S/. 4,614 y precio de unidad promedio de S/. 339,000.

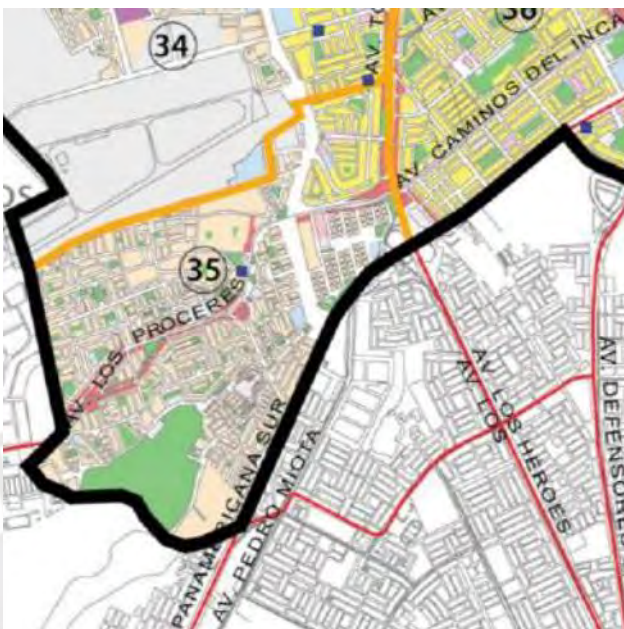


Gráfico 23. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Características de Departamentos en el Sector 35, Surco



Gráfico 24. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Sector 31, parte Este – Chorrillos



Según datos de TINSA, la oferta del sector 31 es de 526 unidades inmobiliarias, compuesta por departamentos de 2 y 3 dormitorios en un 50% y 50% (no dispone unidades de 1 ni 4 dormitorios); con precios que fluctúan alrededor de los S/. 282,000, haciéndolos parte de NSE B.

Gráfico 25. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Características de Departamentos en el Sector 31, Chorrillos



Gráfico 26. Elaboración propia. Fuente: TINSA, 2018.

## Competencia Directa e Indirecta del Proyecto

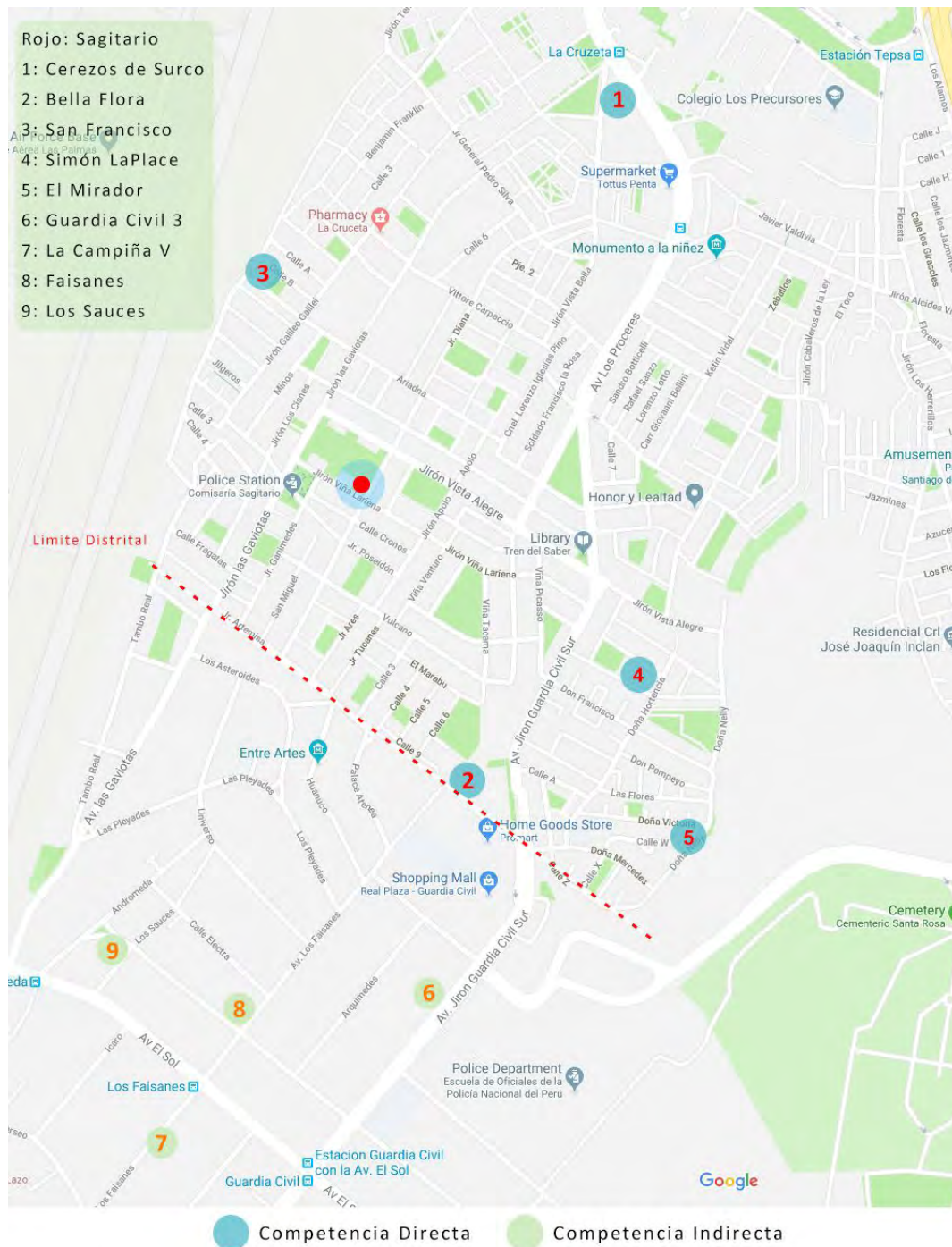


Gráfico 27. Fuente y elaboración propia.

**Proyectos:** Se analizaron 9 proyectos en la zona de influencia: 5 directos, y 4 indirectos.

5 son considerados competidores directos por asemejarse en precio por metro cuadrado y ubicación. Nuestra comparación directa esta numerada del 1 al 5 con círculos azules el mapa. Los 5 son de empresas diferentes: 1 terminado, 2 de ellos en acabados y 2 en planos. Todos aceptan financiamiento bancario.

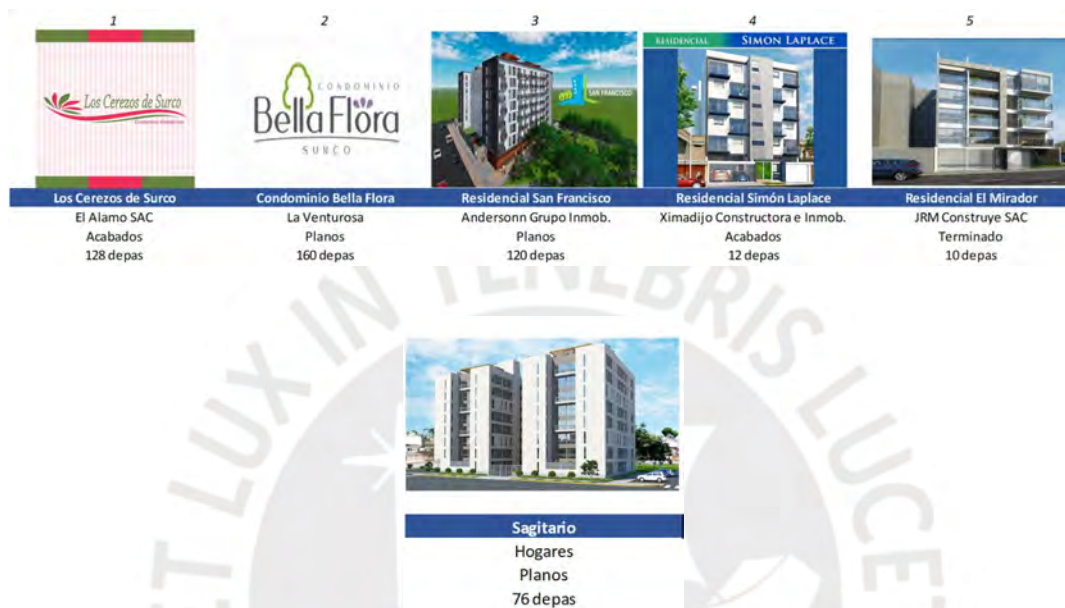


Gráfico 28. Fuente y elaboración propia.

- Los Cerezos es la extensión de una serie de torres que se han estado construyendo años anteriores y que en conjunto forman un gran bloque de 8 torres con áreas comunes compartidas entre todos. Los departamentos son los típicos de 3 dormitorios; y tiene estacionamiento techado en sótano y sin techar.
- Residencial San Francisco es un bloque completo con 4 frentes. Está ubicado frente a la base aérea Las Palmas y en promedio 4 veces al día hacen despegues y aterrizajes de aviones. Esto reduce tremendamente el valor de sus unidades.
- Residencial Simón Laplace y El Mirador son edificios pequeños sin áreas comunes. El primero está ubicado en una calle de bajo tránsito y sin mayor atractivo, el segundo está muy bien ubicado en una esquina y frente a una loma.
- Bella Flora es un proyecto enorme de una manzana y compuesta por 8 torres. Está frente a un Colegio que a nuestro parecer es incómodo, pero los vendedores indican que es un atractivo ya que los padres de familia quieren estar cerca del centro educativo de sus hijos.

La competencia indirecta la conforman 4 proyectos en la zona de influencia del distrito de Chorrillos, colindantes con Surco. 2 terminados, 1 en acabados y 2 en planos, numerados del 6 al 9 en círculos verdes. Todos ellos superan las 120 unidades por proyecto y tienen 8 ó 10 pisos, similares a nuestro proyecto.



Gráfico 29. Fuente y elaboración propia.

Cabe destacar que:

- El proyecto más impresionante de Chorrillos es Los Sauces de Actual Inmobiliaria. La ubicación es en una esquina con un frontis curvo y un gran jardín interno.
- Condominio Guardia Civil III es un proyecto de 2 torres frente a la escuela de oficiales de la Policía Nacional.
- Paseo La Campiña es un proyecto grande, frente a otros proyectos en construcción, y a una avenida muy transitada.
- Alameda Faisanes es un proyecto mal ubicado, al costado de un taller textil, frente a un depósito de chatarra y a 4 inmuebles de una planta envasadora de gas. En el poco tiempo que estuvimos ahí se veía mucha contaminación auditiva, visual y se sentía hollín en el aire.

### Tipología

La tipología más común son los departamentos de 3 dormitorios, seguidos por 2 y 1 dormitorios.

Número de Departamentos y distribución porcentual de Tipologías por proyecto

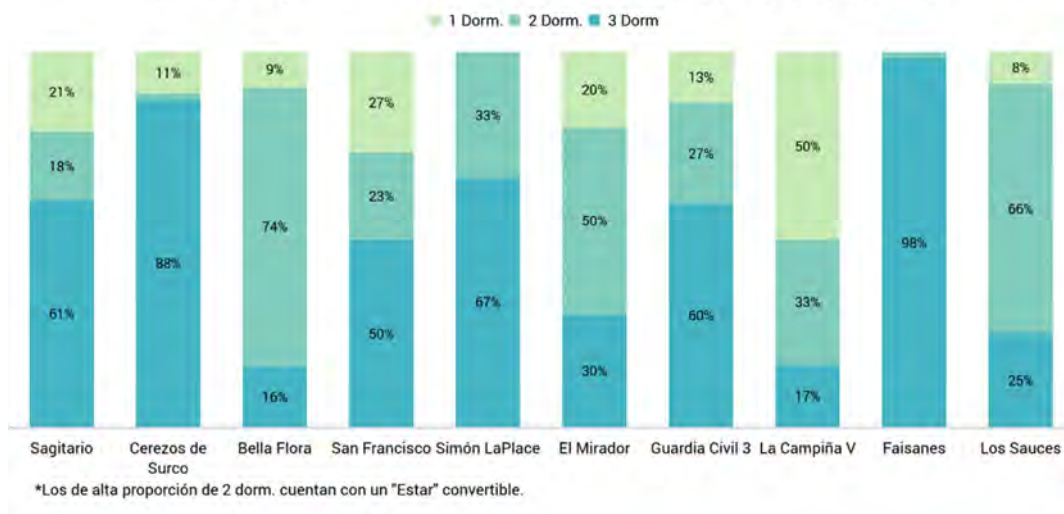


Gráfico 30. Fuente y elaboración propia.

Es importante resaltar que si bien algunos tienen un alto ratio natural de departamentos de 3 dormitorios (como los Cerezos de Surco: 88%), hay algunos que aparentan tener ratios bajos (como La Campiña V). En estos últimos casos lo que suele suceder es que los departamentos de 1 y 2 dormitorios tienen una sala de estar "convertible" a un dormitorio adicional, pasando estos a ser de 2 y 3 dormitorios. Las razones para hacer esto suelen ser múltiples: abarata costos, baja la densidad poblacional de la obra para cumplir con los límites municipales, estos dormitorios son de tamaño tan pequeño que podrían ser rechazados en anteproyecto, y/o el tener menos dormitorios les bajan los requerimientos a las inmobiliarias para el número de estacionamientos que deben construir.

Tomando esto en consideración se puede ver que el proyecto Sagitario tiene ratios de tipologías similares a lo demandado para este NSE en Lima, como fue notado en el capítulo 1.



## Precios y Áreas

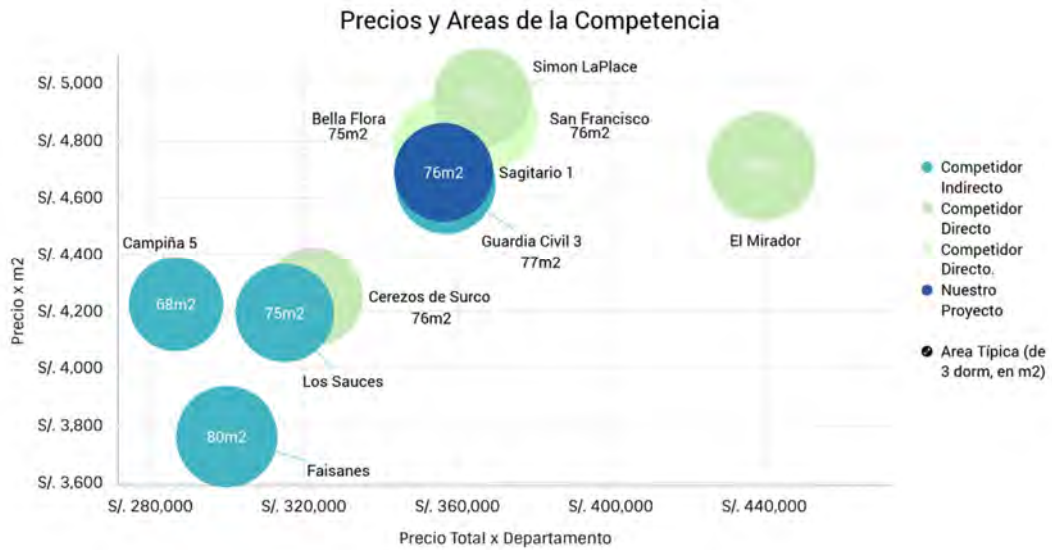


Gráfico 31. Fuente y elaboración propia.

El área promedio de la competencia es de alrededor de 75m<sup>2</sup>, con excepción de El Mirador que es de 89m<sup>2</sup>, el cual atribuimos a que, por ser un terreno pequeño, quisieron maximizar el área útil construable, y de Paseo La Campiña V que tiene 68m<sup>2</sup>. El precio por m<sup>2</sup> de la competencia directa es de unos S/4,600 con un precio de venta promedio de S/. 358,000, y el proyecto Sagitario tendrá precios competitivos en este sector.

El precio por m<sup>2</sup> promedio de la competencia indirecta es de unos S/4,200 con un precio de venta promedio de unos S/. 300,000. Comparativamente el proyecto Sagitario está muy cercano a sus competidores directos en cuanto a tamaños de unidad, precio por metro cuadrado y precio total de unidad de vivienda.

## Estacionamientos y depósitos

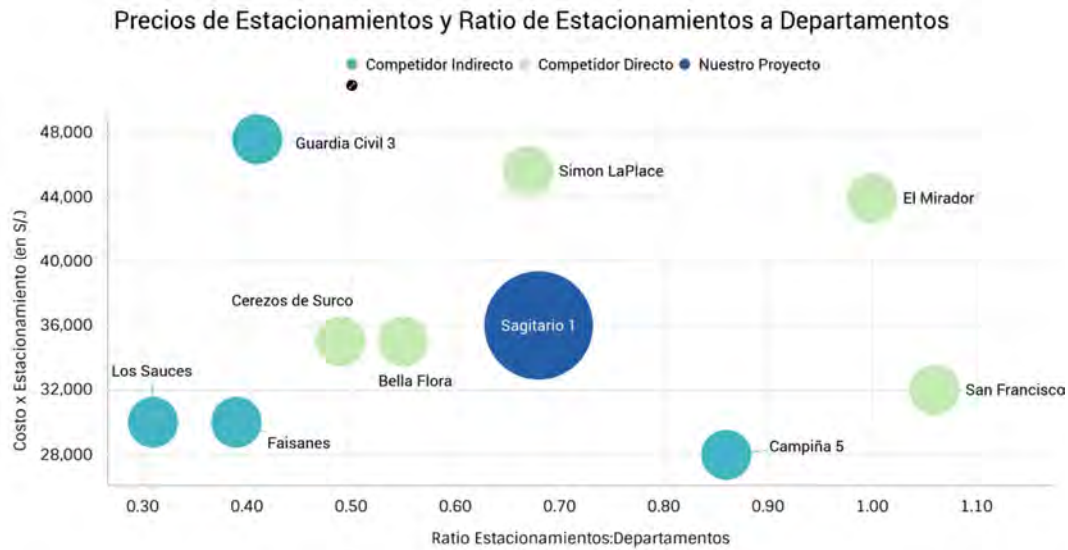


Gráfico 32. Fuente y elaboración propia.

Los precios de los estacionamientos en proyectos de competencia directa superan los S/32,000, siendo atípico el caso de los cerezos que solo cobran S/25,000. Ninguno de los proyectos incluye los estacionamientos dentro del precio. Solo Los Cerezos y Simón Laplace tienen depósitos, en promedio de 1 por departamento.

Mientras tanto, en los proyectos de competencia indirecta los precios fluctúan entre S/28,000 y S/47,000 dependiendo si es techada o no y de la disponibilidad/escases. De manera similar que, en Surco, los precios de los departamentos no incluyen los estacionamientos.

Los precios de estacionamientos de Sagitario estarán situados alrededor de los S/. 36,000.

### Ratio Estacionamientos:Departamentos

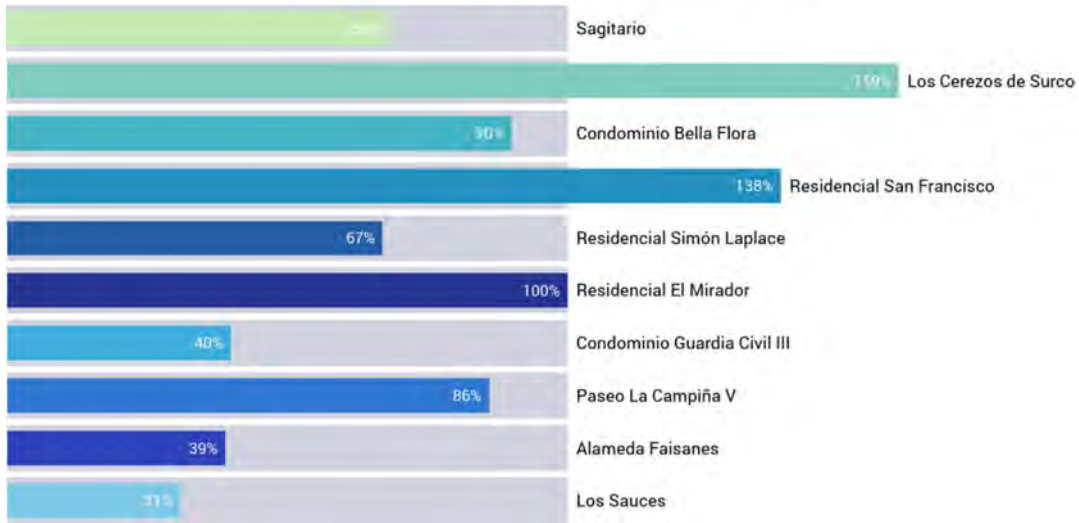


Gráfico 33. Fuente y elaboración propia.

El ratio de estacionamientos por departamento de competencia directa está entre 0.6 y 1.6, mientras que en los de competencia indirecta está en promedio de 0.5 estacionamientos por vivienda. Durante las visitas se pudo notar que los vendedores ofrecen como máximo 1 estacionamiento por departamento, y que podríamos comprar estacionamientos adicionales solo después de la venta final de todas las unidades.

### Velocidades de venta

#### Competencia: Unidades Totales y Disponibles

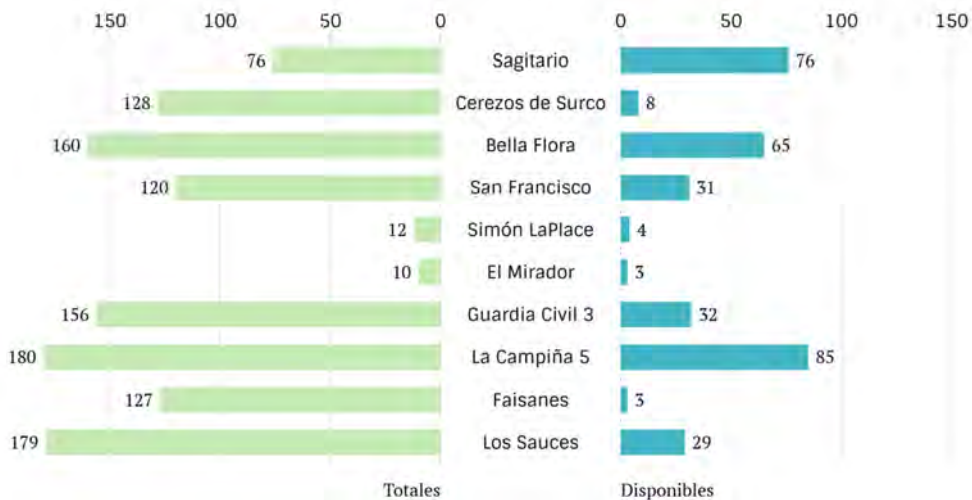


Gráfico 34. Fuente y elaboración propia.

Los únicos proyectos sin unidades vendidas son San Francisco y Bella Flora, que están en planos. Simón Laplace y El mirador tienen 1/3 vendido, mientras que Los Cerezos ha vendido 2/3 de su oferta. En general todos los competidores todavía tienen un 29% de sus departamentos por vender.

### Velocidad de Ventas (unitaria)

unidades x mes

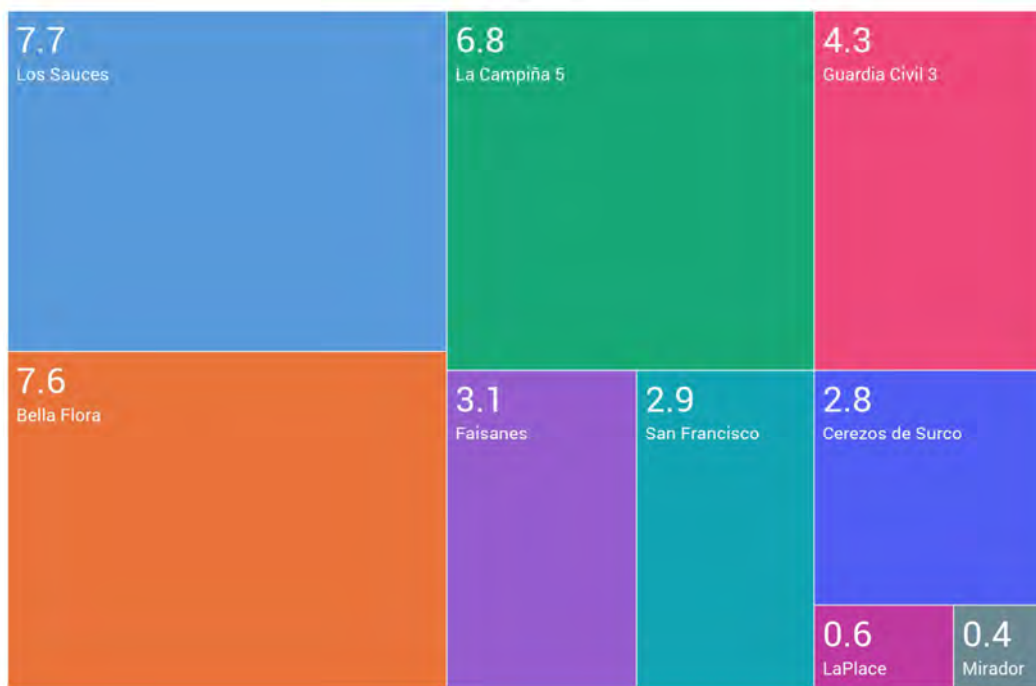


Gráfico 35. Fuente y elaboración propia.

El gráfico indica la velocidad de ventas (en unidades por mes) de cada proyecto. Sagitario no aparece por no haber salido a la venta. Aquellos con mayor densidad (y mayores economías de escala, y por ende, menores precios) son aquellos con ritmos más acelerados de venta (Los Sauces, Bella Flora). Predeciblemente con esto los de más lenta venta son los más pequeños (Simon LaPlace, El Mirador). Estimamos que nuestro proyecto debe colocarse en un ritmo promedio de ventas de 3 a 4 unidades de venta por mes.

## Velocidad de Ventas (porcentual)

unidades x mes como porcentaje del stock total de cada proyecto

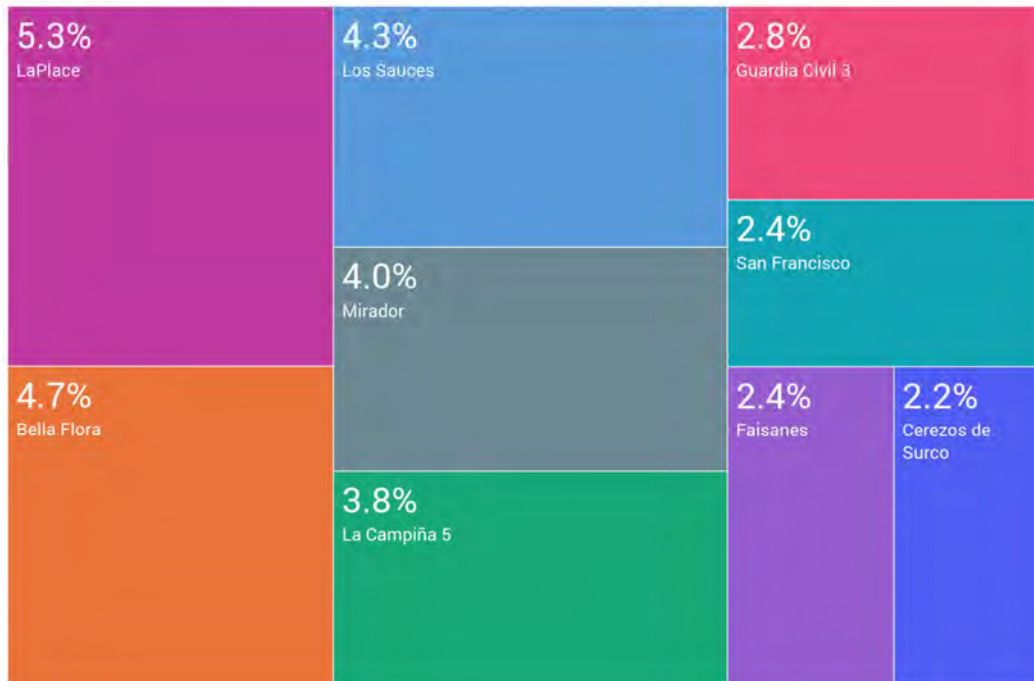


Gráfico 36. Fuente y elaboración propia.

El siguiente gráfico toma en consideración la velocidad de ventas como porcentaje del stock total de cada proyecto, dando una proyección de cuánto demorarán en terminar de vender el stock total. En este caso no siempre son los más grandes quienes venden más rápido (LaPlace está en primer lugar, siendo uno de los más chicos, mientras que Cerezos de Surco, uno de los más grandes, está en último lugar), sino que se ve un *mix* de tamaños de proyectos que refleja los precios por m<sup>2</sup>, ubicación y marketing de cada proyecto.

Tomando como estimado el ritmo de ventas de 3 a 4 por mes, se puede estimar que las ventas porcentuales de Sagitario apuntarían entre 3.9% a 5.2% del stock total por mes, dando un periodo de ventas estimado entre 25 y 19 meses.

## Acabados

En los proyectos de Surco, como en la mayoría de proyectos de NSE B, los acabados son estándares del segmento. Se colocan tableros chicos de granito para dar mayor lujo a las unidades, y en general los tipos de acabados son muy parecidos entre sí, con paredes pintadas, pisos laminados, y cerámicos en pisos de baño y cocina. En los proyectos Chorrillanos los acabados son similares, con excepción que las paredes suelen estar cubiertas por papel tapiz y casi no incluyen mueblerías de melamine (son ofrecidas a costo adicional como opcionales) ni granito.

						
	Sagitario	Los Cerezos de Surco	Condominio Bella Flora	Residencial San Francisco	Residencial Simón Laplace	Residencial El Mirador
Tableros de Cocina	Granito	Postformado	Postformado	Granito	Granito	Granito
Muebles de Cocina Altos y Bajos	X	X	X	X	X	X
Baños	lavadero pedestal, inodoro one piece	lavadero pedestal, inodoro two piece	lavadero pedestal, inodoro two piece	completos chapados en mayólicas.	completos chapados en mayólicas.	-
Griferías y Sanitarios	Italgrif	Italgrif	Vainsa	Vainsa	Italgrif	Italgrif
Paredes	Pintadas	Pintadas	-	pintadas en color blanco	-	-
Pisos sala-comedor-dorms	laminados	Cerámicos feos	laminados	pisos de madera laminados	Laminados	Laminados
Piso baños-cocina	porcelanatos	Cerámicos	Cerámicos	mayolicas	Cerámicos	Cerámicos
closets amoblados	X	X	-	X	-	X

				
	Condominio Guardia Civil III	Paseo La Campiña V	Alameda Faisanes	Los Sauces
Tableros de Cocina	-	Granito	-	Granito
Muebles de Cocina Altos y Bajos	-	X	-	X
Baños	-	Se entrega con espejos biselados y extractores	-	completos chapados en mayólicas.
Griferías y Sanitarios	Vainsa	Vainsa	-	-
Paredes	papel tapiz	papel tapiz en sala-com. y dorms.	pintadas en color blanco	papel tapiz
Pisos sala-comedor-dorms	-	Laminados	laminado	cerámico amaderado
Piso baños-cocina	porcelanato	Cerámicos - Porcelanatos	Contrazócalo de cerámico	Porcelanato
closets amoblados	-	-	-	-

Gráfico 37. Fuente y elaboración propia.

## Áreas comunes

Los proyectos grandes incluyen áreas comunes mas no en los chicos como lo son Simón Laplace y El Mirador. Según las entrevistas que tuvimos, los compradores de departamentos de nuestro sector no consideran las áreas comunes como grandes determinantes de compra, ya que mientras menos tengan, menor es el costo de mantenimiento, asimismo nos dijeron que le dan poco uso.

En Chorrillos los compradores de departamentos de nuestro sector tampoco ponen énfasis a las áreas comunes como determinantes de compra por las mismas razones. Sin embargo, en el desarrollo de los proyectos incluyeron varias de estas.

						
		Los Cerezos de Surco	Condominio Bella Flora	Residencial San Francisco	Residencial Simón Laplace	Residencial El Mirador
SUM	Piscina	-	X	X	-	-
Parrilla o Terraza	Cine	-	X	X	X	-
Jardin o Alameda	Gimnasio	X	X	X	X	-
Coworking /Estudios	Lavandería	-	-	-	-	-
Sala de Internet	Juegos de Niños	-	X	-	X	-
Lounge/bar	Tennis	-	-	X	-	-

						
		Sagitario	Condominio Guardia Civil III	Paseo La Campiña V	Alameda Falsanes	Los Sauces
SUM	Piscina	X	X	X	X	X
Parrilla o Terraza	Cine	X	-	X	-	-
Jardin o Alameda	Gimnasio	X	-	X	X	X
Coworking /Estudios	Lavandería	-	X	X	X	X
Sala de Internet	Juegos de Niños	-	-	X	X	X
Lounge/bar	Tennis	-	-	-	-	X

Gráfico 38. Fuente y elaboración propia.

## Conclusiones

El mercado inmobiliario en Surco NSE B está en pleno desarrollo y con precios a la alza. Los precios cercanos al proyecto Sagitario alcanzan hasta los \$1,400/m<sup>2</sup>; por debajo de la zona promedio en Surco y solo un poco por encima de Chorrillos. El precio es perfecto ya que cubre el segmento de las familias que no pueden vivir en Surco Medio y los las familias de Chorrillos que quieren vivir en una zona mejor. Y adicionalmente pueden acceder al BBP de Mi Vivienda y el Bono MiVivienda Verde.

La tipología preferida por ellos son departamentos flat, de 3 dormitorios y con un área promedio de 75m<sup>2</sup>.

En España un indicador comúnmente usado para determinar qué tan denso es un proyecto es el ratio del número de ascensores a número de departamentos en un proyecto dado. En este caso le hemos agregado al cálculo la altura de cada proyecto como factor en el ratio para ilustrar mejor que tan “denso” y ocupado se puede sentir el proyecto en las horas punta de entrada y salida cuando los habitantes salen a su trabajo o estudio.

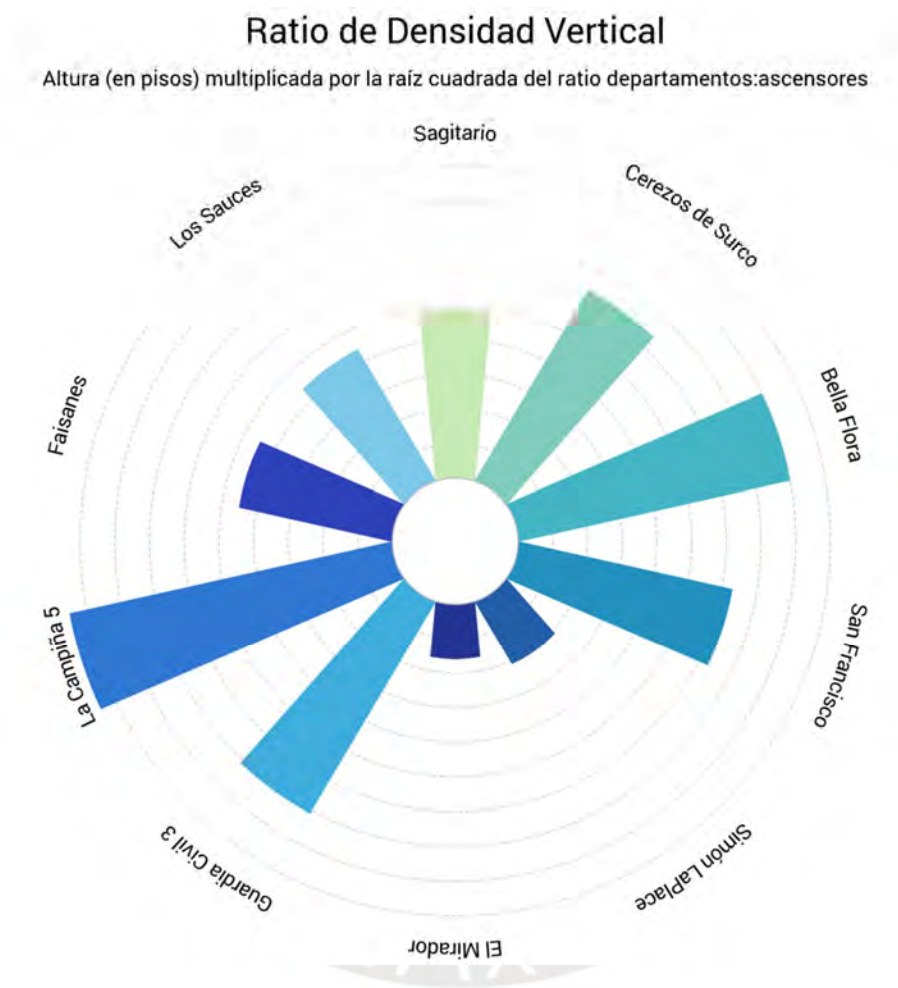


Gráfico 39. Fuente y elaboración propia.

Las barras más altas son las más “densas”, mientras que las más bajas son las menos densas. El proyecto Sagitario se encuentra en el promedio, mientras que la Campiña 5 y Bella Flora son los más densos, y los dos más pequeños son aquellos que tienen una sensación más íntima.

A la hora de comparar proyectos no solo basta con comparar áreas y precios, sino también los otros factores diferenciadores. Para ello se elaboró la siguiente tabla, que considera la calidad subjetiva de la ubicación de cada proyecto, si tienen algún tipo de



bonificación de MiVivienda, la calidad subjetiva de los acabados, el número de áreas comunes y los niveles de equipamiento ofrecidos como gancho de ventas:

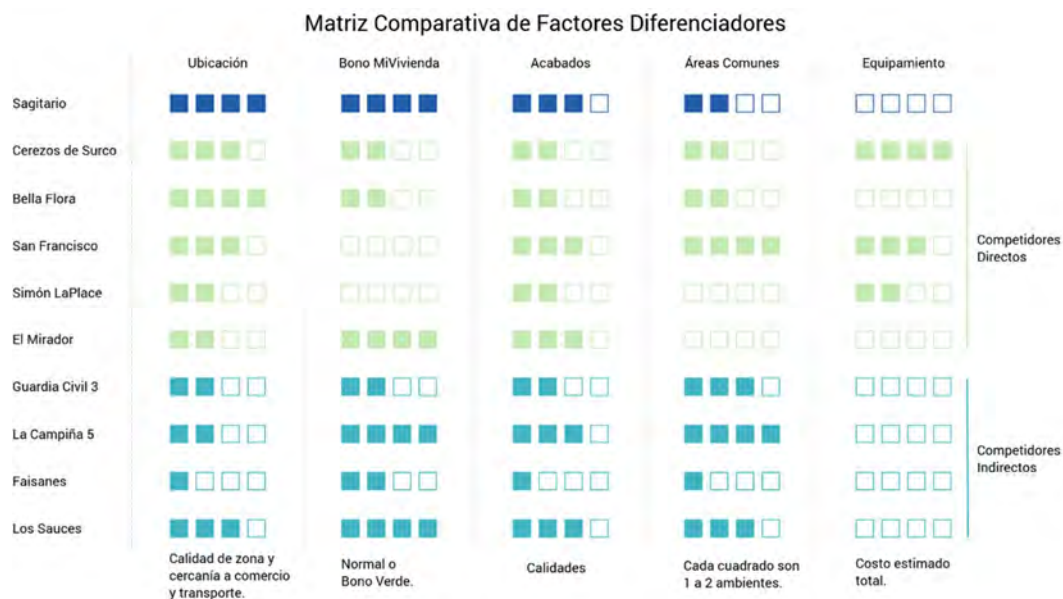


Gráfico 40. Fuente y elaboración propia.

Los proyectos con el mayor número absoluto de áreas comunes son aquellos con más de 100 unidades de vivienda. Es importante resaltar que son pocos los proyectistas que ofrecen equipamiento incluido en sus departamentos (solo el 30% de la muestra), lo que sugiere que no es un gancho importante de venta. Por el contrario, la disponibilidad del Bono MiVivienda sí lo es, dada su preponderancia en el sector. Los acabados, como ya se mencionó, suelen seguir patrones bastante estándares en sus respectivos nichos.

A pesar de la variabilidad de precios/m<sup>2</sup> en los proyectos analizados; casi todos tienen los mismos acabados. Es decir, la discriminación está en la ubicación, y propuesta inmobiliaria; más que en el valor físico del producto. Es por ello que es importante lograr que el producto ofrecido se diferencie de la oferta actual en la zona y pueda ofrecer un producto de calidad para lograr beneficios en la venta.

Se debe considerar en el proyecto contemplar una política de descuentos y campañas para la promoción de ventas, ya que con esto se refuerza los atractivos del producto para generar las ventas.

### Capítulo 3: El Proyecto



Gráfico 41. Fuente y elaboración propia.

El proyecto Sagitario será un multifamiliar de 2 torres y 8 pisos de altura con azotea y semisótano. Contará con 76 departamentos (16 de 1 dormitorio y 60 de 3 dormitorios) y 52 estacionamientos ubicados en el semisótanos y parte de primer piso. El diseño contará con la participación de un arquitecto reconocido. La fachada contará con balcones que permitirán visualizar las áreas verdes. Los 3 ½ frentes libres del terreno generarán amplitud de los espacios interiores y mayor iluminación y ventilación de los ambientes.

## Análisis del terreno

El proyecto estará ubicado en la esquina del jirón Viña Lariena y el jirón Diana, urbanización Sagitario, Santiago de Surco. Se encuentra en una excepcional ubicación residencial cerca de parques, donde se puede disfrutar de naturaleza, seguridad y tranquilidad.



Gráfico 42. Fuente y elaboración propia.

El terreno tiene forma rectangular y superficie plana. Actualmente está desocupado y cubierto por área verde. Cuenta con factibilidad de luz, agua y desagüe, y servicios comerciales de telecomunicaciones. Tiene inscripción en registros públicos<sup>70</sup> y toda su documentación en regla, sin cargas ni gravámenes. Como se aprecia en la siguiente foto tiene 3 ½ frentes libres.



Gráfico 43. Fuente y elaboración propia.

La información más resaltante del terreno a continuación:

Datos del Terreno	
Ubicación	Esq. Jr. Viña Lariena con Jr. Diana Lote 30, Manzana A-31 Urb. Sagitario, Santiago de Surco
Área de terreno	1,096.81 m <sup>2</sup>
Frente (por Jr. Diana)	41.7 m
Fondo (por Jr. Viña Lariena)	27.50 m
Precio de Compra	US\$ 1'261,331.50
Precio por m <sup>2</sup>	US\$ 1,150

Tabla 1. Fuente y elaboración propia.

El terreno tiene buenas dimensiones y permite obtener luz por casi la totalidad de sus 4 frentes: un frente por cada jirón, uno por el pasaje, y la mitad colindante con parque municipal. Dado el precio de adquisición permite diluir el costo del terreno provechosamente entre todos los departamentos.

<sup>70</sup> Ver partida en Anexos

## Entorno

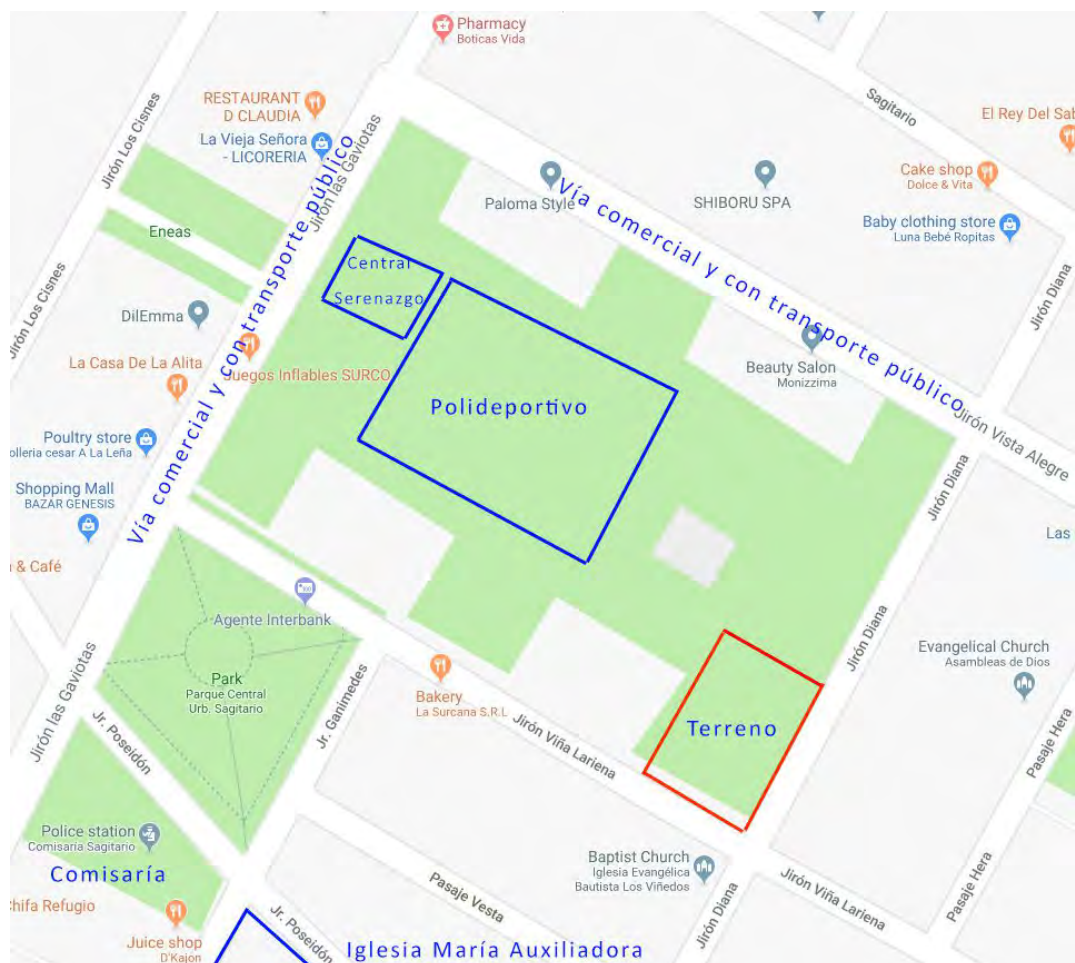


Gráfico 44. Fuente y elaboración propia.

**Físico:** En las calles aledañas predominan las casas de 2 y 3 pisos y edificios de 5 pisos. Cuenta también con varias zonas verdes en retiros, pasajes y parques. La manzana donde se encuentra cuenta con área de parque, y espacio e instalaciones para ejercicio. El Parque Central de Sagitario, de una hectárea de tamaño aproximadamente, está a 1 cuadra.

**Seguridad:** En la misma manzana donde está el terreno está ubicada una central de Serenazgo de Surco, y a 130 metros se encuentra la Comisaria de Sagitario. Es una zona relativamente segura y bien iluminada de noche.

**Transporte:** Los Jirones Gaviotas y Vista Alegre, ambas a 1 cuadra de distancia del terreno, son colectoras de transporte público y permiten acceso a taxis permanentemente. Sin embargo, el tráfico nunca es pesado. El encuentro vial de Av.

Los Próceres y Av. Guardia Civil Sur se encuentra a 470 metros, donde se puede encontrar transporte a cualquier parte de la ciudad.

**Comercios:** Los Jirones Gaviotas y Vista Alegre tienen compatibilidad de uso comercial y cuentan con diversos negocios locales, predominando las farmacias, centros de estética, bodegas y similares. Los centros comerciales Real Plaza de Guardia Civil y Penta Mall de Proceres se encuentran ambos a 900 metros.

**Otros Servicios:** El Polideportivo de Sagitario, de gran capacidad (ver foto abajo), se encuentra en la misma manzana, y la parroquia San Juan Pablo II, una iglesia de gran capacidad e importancia, a dos cuadras.



Gráfico 45. Polideportivo municipal, entorno vecinal y parroquia. Fuente y elaboración propia.

## Parámetros Urbanísticos

El certificado de parámetros da las siguientes condiciones para vivienda multifamiliar en este terreno zonificado como RDM<sup>71</sup>:

<sup>71</sup> El certificado se ubica en los Anexos.

Área libre mínima	35%
Altura máxima	6 pisos
Densidad	No se indica
Estacionamientos	1 estacionamiento por cada 1.5 viviendas.

Tabla 2. Fuente y elaboración propia.

Sin embargo, mediante el Decreto Supremo 010-2018<sup>72</sup> del Ministerio de Vivienda, publicado en julio del 2018, se autorizó la construcción de edificios de 8 pisos + azotea para zonas residenciales RDM.

Área libre mínima	25% (en terrenos en esquina)
Altura máxima	8 pisos + azotea
Densidad	3170 hab/Ha
Estacionamientos	1 estacionamiento por cada 3 viviendas.

Tabla 3. Fuente y elaboración propia.

El 19 de marzo del 2019 fue publicado el D.S. 012-2019<sup>73</sup>, modificando el anterior decreto, pero se seguirá considerando el D.S. del 2018 para fines de este trabajo ya que estaba casi finiquitado al publicarse el nuevo D.S.

El Anteproyecto contempla construir un total 7,899 m<sup>2</sup>, que habrán de alcanzar una altura de 28.25m sobre el nivel de calle, incluyendo los tanques elevados. Se prevé disponer un área libre de 277.01 m<sup>2</sup> que representa un porcentaje de 25.25% del total del área del predio, cumpliendo con lo exigido por el D.S. 010-2018-VIVIENDA, Artículo 10.3 (“En lotes ubicados en esquina o con dos frentes, el área libre mínima es de veinticinco por ciento...”)

<sup>72</sup> Diario El Peruano: 2018

<sup>73</sup> Ver decreto supremo en Anexos.

Características del Proyecto		
Altura	8	pisos
Departamentos (total)	76	unidades
Depas 1 dormitorios		
Área promedio	48.6	m2
Precio Promedio estimado	S/. 224,532	
Cantidad	16	unidades
Depas 3 dormitorios		
Área promedio	78.7	m2
Precio Promedio estimado	S/. 363,767	
Cantidad	60	unidades
Estacionamientos		
	52	unidades
Ratio Estac:Depas	0.68	
Ratio Estac:Depas*	0.87	
*(sin considerar los de 1 dorm.)		

Tabla 4. Fuente y elaboración propia.

Las áreas exactas de cada tipo de departamento se detallan en la sección de planos de amoblamiento de cada unidad. La distribución de departamentos según su tipología fue escogida teniendo en cuenta el área y forma del terreno, y la mejor forma de maximizar el área vendible y las preferencias de mercado.

## Tipologías

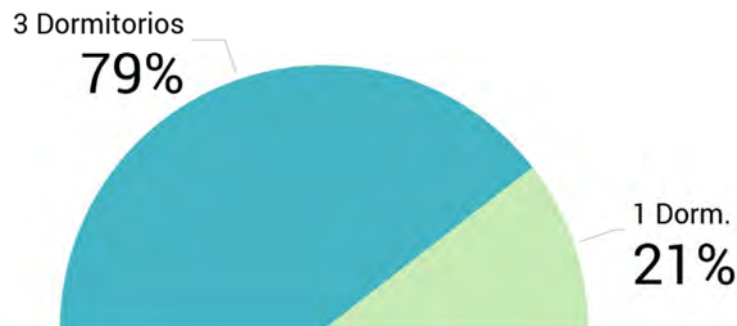


Gráfico 46. Fuente y elaboración propia.



## Planteamiento arquitectónico

Los departamentos familiares cuentan con los ambientes de: sala-comedor, cocina más lavandería, un baño de común y tres dormitorios, donde para todos los casos el dormitorio principal cuenta con baño privado. El departamento de soltero cuenta con los ambientes de; sala-comedor, kitchenette, espacio para lavadora, un baño compartido y un dormitorio. A las azoteas se accede por la continuación de las escaleras N°1 y N°2, y donde la escalera N° 1 sirve para el acceso al SUM en la azotea. En el semisótano proyectado se dispone de 38 estacionamientos y 14 en el primer piso, ofreciendo un total de 52 posiciones para estacionamiento vehicular.

La cantidad y distribución de los departamentos se hicieron según las preferencias de los usuarios en el estudio de mercado; y maximizando el área techada. A continuación, las ilustraciones del proyecto y la distribución de los departamentos.

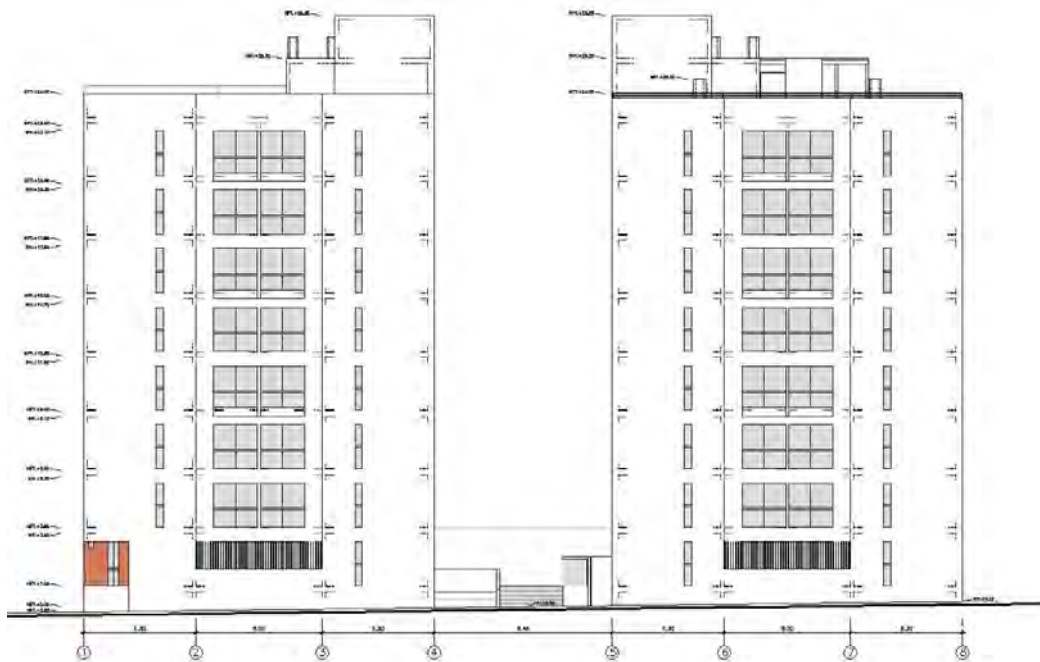


Gráfico 47. Elevación. Fuente y elaboración propia.

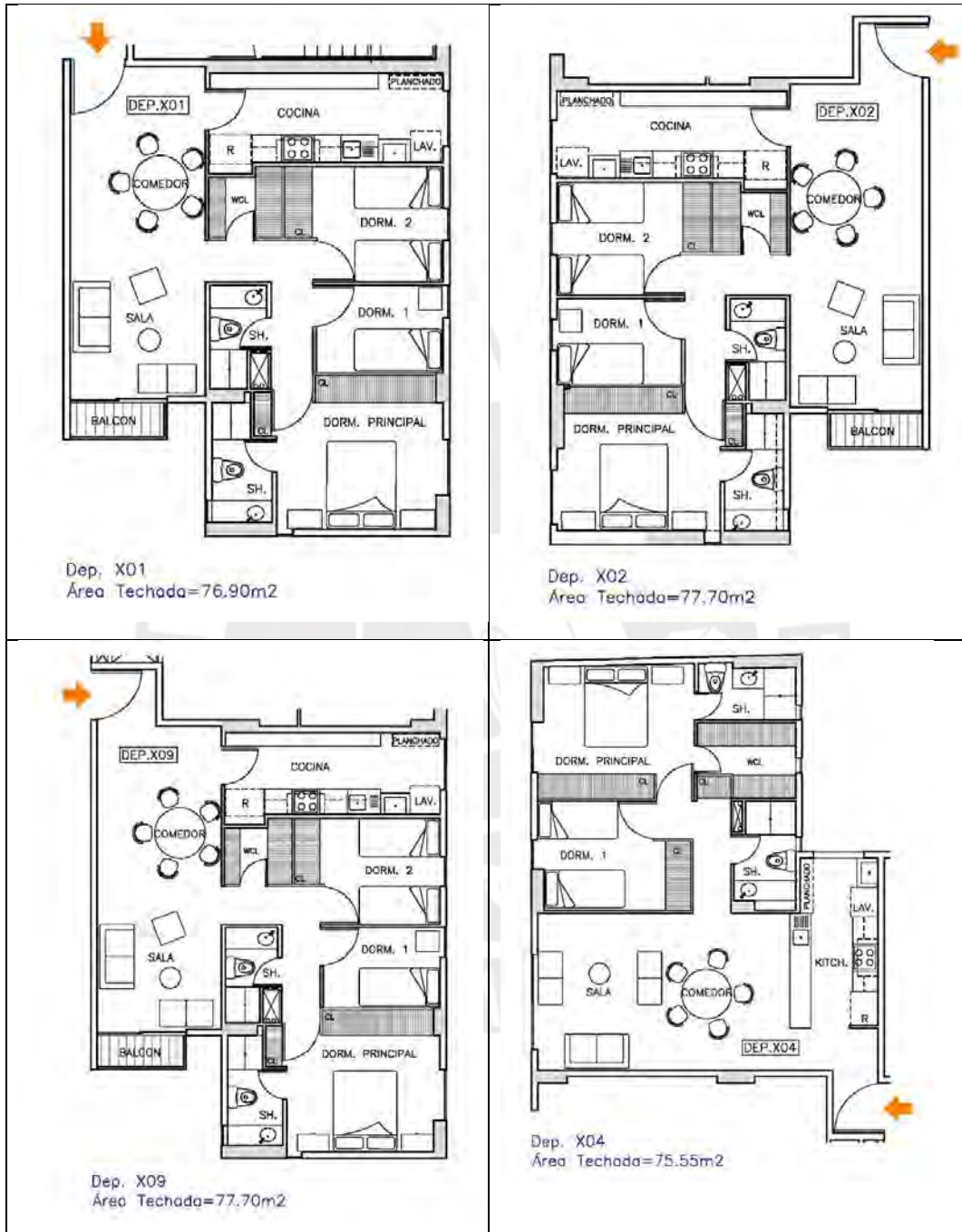


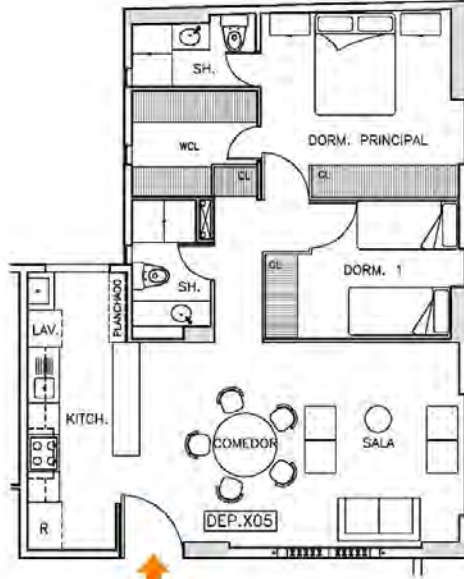
Gráfico 48. Fachada. Fuente y elaboración propia.



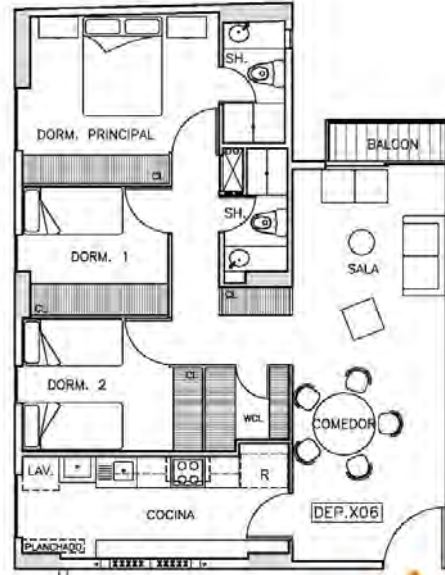
Gráfico 49. Planta Típica. Fuente y elaboración propia.

Planos de Amoblamiento de los departamentos típicos.

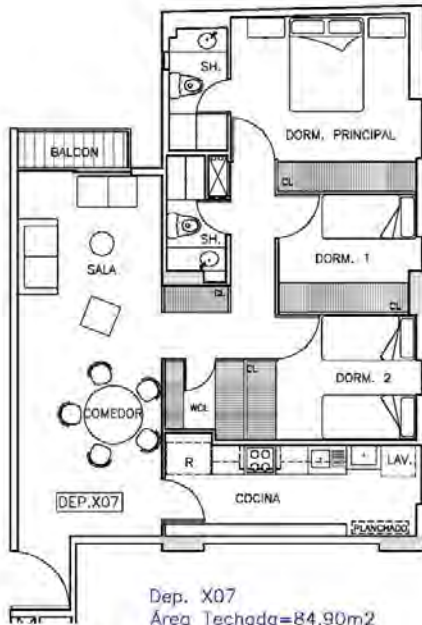




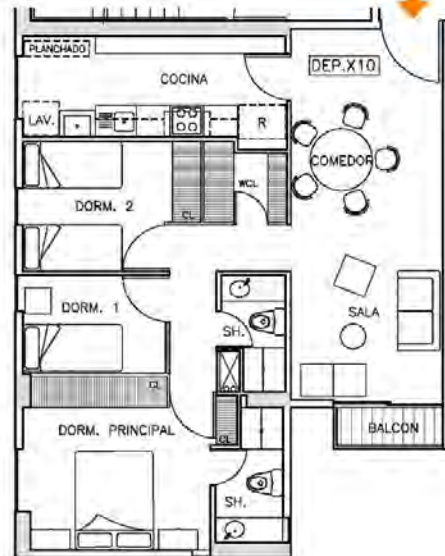
Dep. X05  
 Área Techada=76.90m<sup>2</sup>



Dep. X06  
 Área Techada=83.35m<sup>2</sup>



Dep. X07  
 Área Techada=84.90m<sup>2</sup>



Dep. X10  
 Área Techada=76.90m<sup>2</sup>

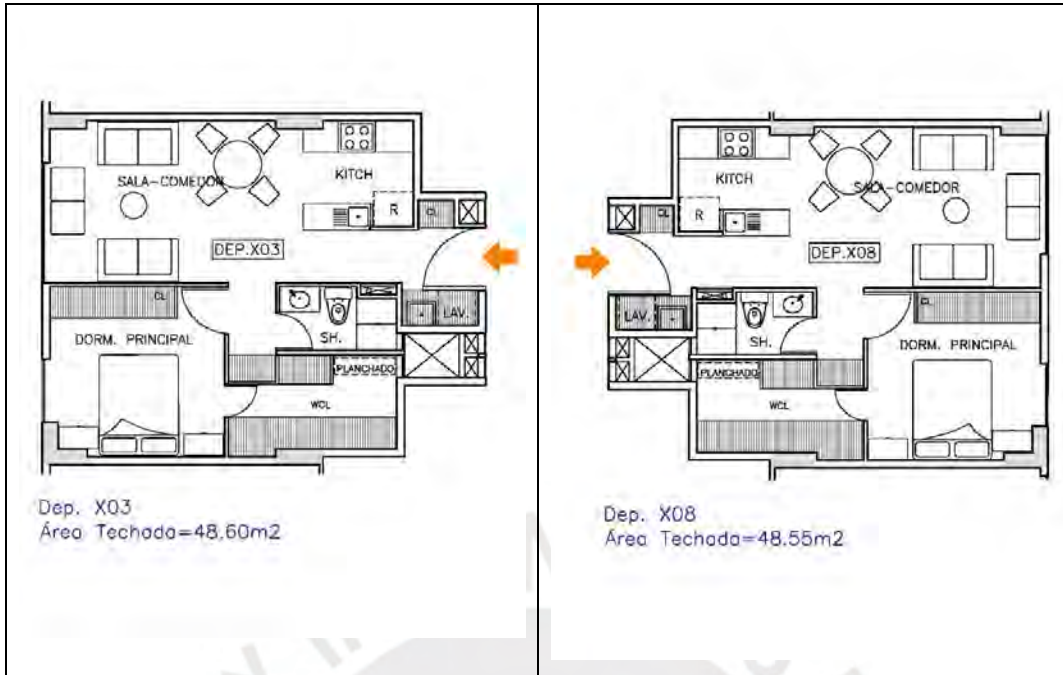


Gráfico 50. Planos de amoblamiento. Fuente y elaboración propia.

### Logo del Proyecto



## Características, distribución y acabados

Se contará con las siguientes distribuciones típicas por departamento y características generales de proyecto.

Distribución	Características
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sala-comedor</li><li>▪ Cocinas independientes o incorporadas en sala-comedor disponibles.</li><li>▪ Dormitorio principal con closet y baño incorporado</li><li>▪ 2 dormitorios secundarios con closet y 1 baño compartido.</li><li>▪ Lavandería</li><li>▪ Balcones disponibles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ascensor</li><li>▪ Cochera con puerta levadiza</li><li>▪ Estacionamientos en semisótano y sótano</li><li>▪ Instalaciones disponibles de servicios (teléfono, internet, TV-cable, acceso a gas natural).</li><li>▪ Intercomunicador y portero eléctrico</li><li>▪ Cisterna con bomba hidroneumática</li><li>▪ Medidores de luz y contadores de agua independientes</li><li>▪ Arquitectura moderna y antisísmica</li><li>▪ Buena iluminación natural</li><li>▪ En esquina y frente a parque, con 3 ½ frentes de iluminación.</li><li>▪ Zonas comunes en azotea:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Sala de Usos Múltiples</li><li>○ Zona de Parrilla</li><li>○ Áreas Verdes</li><li>○ Servicios Higiénicos</li></ul></li></ul>

Tabla 5. Fuente y elaboración propia.



Gráfico 51. Vista 3D de las zonas comunes en azotea. Fuente y elaboración propia.



Gráfico 52. Vista 3D. Fuente y elaboración propia.



Cada unidad inmobiliaria será acabada de la siguiente manera:

<b>Acabados y Atributos</b>	
Sala Comedor	piso laminado 7 mm + zócalo de MDF
Dormitorio principal	piso laminado 7 mm + zócalo de MDF
Dormitorios secundarios	piso laminado 7 mm + zócalo de MDF
Baño principal	mayólica 300 mm x 600 mm
	tablero de mayólica
Baño secundario	mayólica 300 mm x 600 mm
	lavadero de pedestal
Cocina	porcelanato en piso, mayólica en paredes
	tablero de granito + lavadero Record
	muebles altos y bajos en melamine
Lavandería	porcelanato en piso, mayólica en paredes
Balcones	porcelanato
Griferías y ovalines	Trebol o Itagrif monocomando
Sanitarios	Trebol o similar one piece
Puertas	MDF contraplacadas y pintadas al duco
Closets	melamine blanco con cajonería
Paredes	empastadas y pintadas al duco
Ventanas	vidrio templado + carpintería de aluminio
Instalaciones	medidores de agua y luz independientes
	tablero con interruptores electromagnéticos
	tomacorrientes con línea a tierra
	salidas de TV-cable en sala y dormitorios
	intercomunicador en cocina
	salida para terma

Tabla 6. Fuente y elaboración propia.

## Cronograma de Obra

Este es el resumen del Cronograma de Obra<sup>74</sup>. Se estima que la obra va a tomar en total unos 450 días (15 meses) aproximadamente, desde el momento que se empieza con trabajos preliminares. Tiene una fecha de inicio ficta del 2 de enero 2020 para ilustrar el paso de los meses.

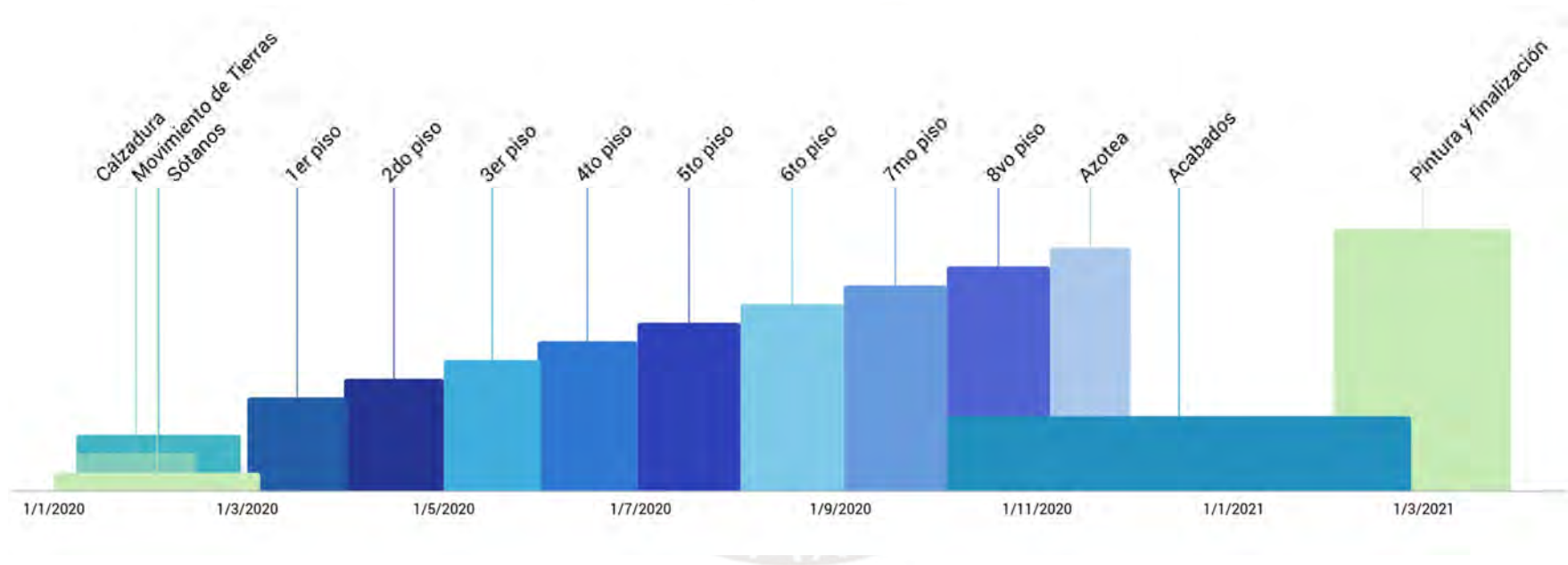


Gráfico 53. Fuente y elaboración propia.

<sup>74</sup> El cronograma completo se puede encontrar en los Anexos.

## Capítulo 4: Plan de Marketing

### Matriz FODA

A continuación, se mostrará el FODA de la empresa y del proyecto para determinar las estrategias a seguir:

	Oportunidades	Amenazas
	<p><b>O1:</b> Mayor percepción de valor por estar frente a parque y estación de serenazgo.</p> <p><b>O2:</b> Mayor flexibilidad en jugar con los precios (promociones y descuentos) al haber comprado a buen precio el terreno y acabados.</p> <p><b>O3:</b> Incremento en la demanda por departamentos de clase media, NSE B+/B.</p>	<p><b>A1:</b> Aumento de precios de materiales y sueldos</p> <p><b>A2:</b> Nuevas restricciones, trabas y controles municipales, ministeriales e INDECI.</p> <p><b>A3:</b> Alta competencia en la zona y obras más baratas en Chorrillos</p> <p><b>A4:</b> Trabas bancarias</p>
Fortalezas	Estrategias ofensivas (F-O)	Estrategias defensivas (F-A)
<p><b>F1:</b> Más de 50 años de experiencia en el negocio inmobiliario y construcción. <i>Know how</i> del negocio y experiencias previas</p> <p><b>F2:</b> Terreno en esquina, con vista al parque Central de</p>	<p><b>F1,O3:</b> Resaltar la reputación de la empresa ayudará a los compradores a decidirse por nosotros.</p> <p><b>F2,O1:</b> Resaltar la excelente ubicación única del proyecto</p>	<p><b>F1,A1:</b> Asegurar precios de compra futuras con los proveedores. Son personas de confianza y con lo que se ha trabajado décadas.</p> <p><b>F1,A2:</b> Mantenernos siempre activa la red de</p>

<p>Sagitario y con 2 frentes.</p> <p><b>F3:</b> Respaldo económico propio</p>	<p><b>F3,O2:</b> Alta flexibilidad para jugar con precios, promociones y financiamiento para controlar la velocidad de venta y ser agresivos en caso de ser necesario.</p>	<p>contactos para estar al tanto de potenciales trabas y restricciones gubernamentales.</p> <p><b>F2,A3:</b> Resaltar la mejora en la calidad de vida, vivir en Surco y la excelente ubicación frente parque y serenazgo.</p> <p><b>F3, A4:</b> No lo estamos ofreciendo, pero en caso de ser necesario, podríamos ofrecer crédito directo, tanto para la construcción como para la venta. Esto anula la dependencia bancaria.</p>
<p><b>Debilidades</b></p>	<p><b>Estrategias de reorientación (D-O)</b></p>	<p><b>Estrategias de supervivencia (D-A)</b></p>
<p><b>D1:</b> Poca área común</p> <p><b>D2:</b> Poca experiencia construyendo departamentos orientados hacia sector B+</p> <p><b>D3:</b> Solamente se cuenta con un estacionamiento por</p>	<p><b>O1,D1:</b> Resaltar la seguridad y ubicación muy por encima del área común. El estudio de mercado confirma la mayor valorización del primero.</p> <p><b>O2,D1:</b> Al tener poca área común, el precio por</p>	<p><b>D1,A1:</b> Enfoque de venta hacia la exclusividad del producto, y no lo común.</p> <p><b>D2, A2:</b> Estar siempre al tanto de las reglamentaciones gubernamentales.</p>

departamento.	<p>metro es más barato ya que el costo se distribuye en mayor área de venta. Esto hará que el precio/m2 salga “menos”, permitiendo mayor ganancia o más flexibilidad en juego de precios.</p> <p><b>O3,D3:</b> Menor precio de venta al no incluir espaciamiento. El estudio de mercado indica que el NSE B+/B no los requieren mucho.</p>	<p><b>D2, A1:</b> Seguir manteniendo las excelentes relaciones con los proveedores y trabajadores.</p> <p><b>D1, D2, D3, A3:</b> Ofrecer los departamentos con precios diferenciados en función a vista, altura, metraje, precio final. Promociones y juego de precios.</p>
---------------	--	---

Tabla 7. Fuente y elaboración propia.

Básicamente la reputación, experiencia y respaldo económico de la empresa garantiza y asegura de cierta manera el éxito del proyecto.

### Segmentación y Targeting

El distrito de Santiago de Surco es uno de los distritos más grandes de Lima Metropolitana, en donde conviven casi todos los estratos sociales. Debido a esta diversidad es que actualmente se presentan tres tipos de desarrollos inmobiliarios, uno en la zona sur con proyectos tipo Mi Vivienda, otra zona más desarrollada cercana a la Av. Benavides con proyectos dirigidos a los sectores socioeconómicos B, AB y zonas más exclusivas y residenciales ubicadas en su mayoría en la zona norte del distrito, dirigido principalmente al sector socioeconómico A.

Para las zonas asignadas del distrito de Santiago de Surco tenemos las siguientes variables de segmentación:

### **Segmentación Demográfica**

- Edad: Jefes de familia entre 30 y 60 años
- Tamaño de la Familia: entre 2 y 4 personas
- Género: indistinto
- Ingreso familiar superior a S/5,000
- Educación: indistinto
- Ocupación Jefe de familia: Dependiente y/o Independiente
- Ciclo de vida familiar:
- Parejas con doble ingresos sin hijos; Parejas con doble ingreso con hijos; Adultos mayores sin carga familiar; Solteros sin hijos.
- Jóvenes que salen de casa, separados, divorciados, inversionistas.

### **Segmentación Geográfica**

La zona asignada corresponde al sector 35 de acuerdo a la zonificación de la consultora Tinsa, del distrito de Surco en la zona de Lima Sur y está rodeada de los distritos de Chorrillos y San Juan de Miraflores. En dicho sector se ubican en estas zonas de clase media, masiva y de uso mixto (residencial-comercial). Y compuesto por personas jóvenes que han vivido siempre en Surco viejo; y los aspiracionales de Chorrillos.

De acuerdo al último Censo del 2007 registrado en el INEI, la población del distrito de Surco es de 357,600 habitantes; y de Chorrillos es de 335,600 habitantes.<sup>75</sup>

### **Segmentación Psicográfica**

Los compradores se dividen en diferentes grupos con base en la clase social, el estilo de vida o las características de la personalidad que lo llevan a tomar una decisión que varia de comprador a comprador. Basado en el estudio de Rolando Arellano, Los Estilos de Vida en el Perú. El estudio mostró la existencia de 6 Estilos de Vida de los peruanos. (ver anexo de Arellano).

---

<sup>75</sup> Ver anexo de CPI.

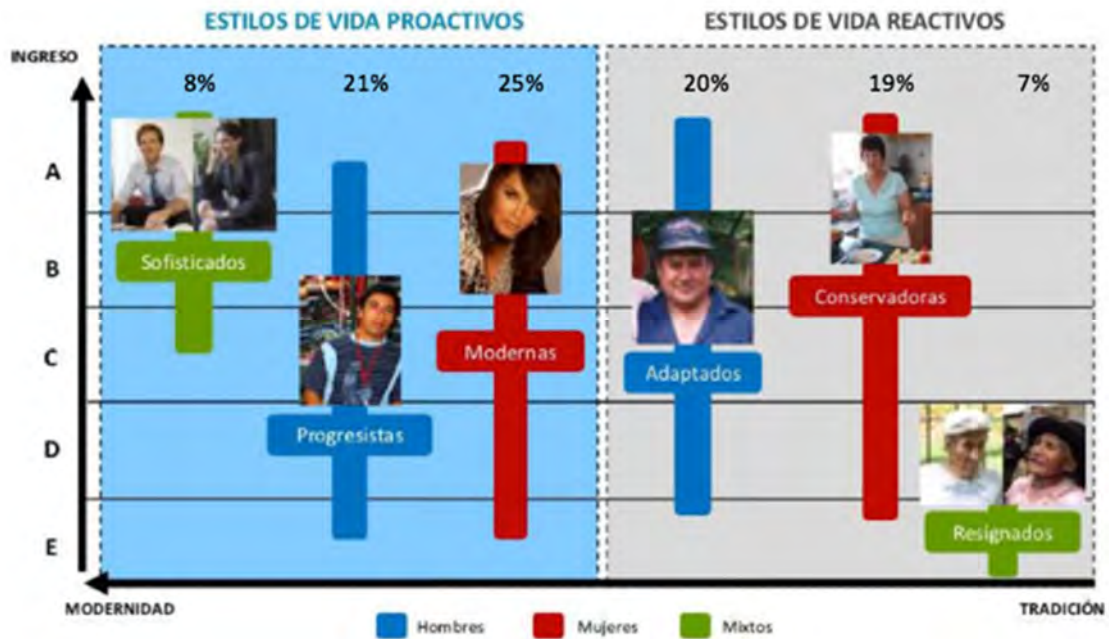


Gráfico 54. Fuente y elaboración propia.

Segmentado según esta clasificación en el sector elegido nos corresponden 2 principales estilos de vida para las zonas asignadas del Distrito de Surco: Los Progresistas (21%) y Los Adaptados (20%) que comprenden el 41% de la población total de Lima.

Los progresistas son hombres que buscan permanentemente el progreso personal o familiar. Aunque están en todos los NSE, en su mayoría son obreros y empresarios emprendedores (formales e informales). Los mueve el deseo de revertir su situación y avanzar, y están siempre en busca de oportunidades. Son extremadamente prácticos y modernos, tienden estudiar carreras cortas para salir a producir lo antes posible.

Los adaptados son hombres trabajadores y orientados a la familia que valoran mucho su estatus social. Admiran a los sofisticados, aunque son mucho más tradicionales que estos. Llegan siempre un poco tarde en la adopción de las modas. Trabajan usualmente como oficinistas, empleados de nivel medio, profesores, obreros o en actividades independientes de mediano nivel.

### Segmentación conductual

A nivel conductual, nuestro público compra las unidades inmobiliarias para vivienda propia, más que para inversión. Son compradores individuales, y la compra es para uso propio sin

fines de lucro. Son compradores por única vez y desean el departamento como su único hogar.

Existe también los que compran como segunda vivienda, adquieren el producto pero que no necesariamente lo utilizan como su vivienda principal. Y los compradores que adquieren para alquilar.

**Perfil del comprador (target)**

Demográfica	Edad	30-60 años
	Núcleo familiar	Parejas con doble ingresos sin hijos; Parejas con doble ingreso con hijos; Adultos mayores sin carga familiar; Solteros sin hijos
	Tendencia de vivienda	Alquilada
	Estado civil	Indistinto
	NSE	B
	Ingreso familiar	+ S/4,000 mensuales
	Ocupación laboral	Dependiente y/o independientes
Geográfica	Geográfica	Familias que residen en los distritos de Chorrillos, Surco viejo, San Juan de Miraflores
Psicográfica	Estilo de vida:	Progresista, y adaptado
Conductual	Usos	Principalmente primera vivienda
	Preferencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscan Tranquilidad y cercanía a sus centros de trabajo</li> <li>• No exigen alta calidad en los acabados, ni personalización sino la funcionalidad.</li> <li>• Buscan departamentos pequeños, con pocas zonas sociales y de preferencia con 2 y 3 dormitorios.</li> <li>• Prefieren vistas exteriores y departamentos con buena iluminación.</li> <li>• Valorar poco los estacionamientos</li> </ul>

Tabla 8. Fuente y elaboración propia.



Son personas que buscan tranquilidad, seguridad y calidad de vida, exigen acabados promedio, buen servicio durante la venta y post-venta. Buscan reconocimiento y buenas relaciones, frecuentan reuniones sociales, gustan vivir cómodamente, que tenga consideración con los vecinos y respete las normas establecidas en el condominio.



## Posicionamiento

Como se menciona en párrafos anteriores, Surco es un distrito grande y cubre casi todos los estratos sociales. Nuestro proyecto se ubica en la parte de Surco viejo, donde no se destaca por ser muy seguro, y existe alta densidad poblacional con pocas áreas verdes.

Es por eso que buscamos posicionarnos como “El edificio más verde y seguro de la zona” y entrar a competir con proyectos de la zona ofreciendo un precio similar a ellos, pero con las ventajas competitivas que ofrece el producto y el trato de la empresa hacia el cliente.

Asimismo, debemos resaltar los mejores atributos del proyecto como

- Ubicación excepcional con un gran parque central.
- Caseta de Serenazgo a 50 metros de distancia y a dos cuadras de la comisaría Sagitario.
- Diseño arquitectónico moderno y completo (detalles)
- Buen diseño interior con poca área de circulación perdida

Para captar la atención del cliente y concretar la venta de nuestro producto, debemos enfatizar y comunicar los motivos de porque comprar (*Reason Why*) y enfatizar el valor que significaría la adquisición del producto como objeto máspreciado (*value*).

### Reason Why

- **Ubicación y accesibilidad:** vivir en un distrito céntrico y bien ubicado; tranquilo; y cerca de centros comerciales, universidades y colegios, y a unas cuadras del metropolitano y Panamericana Sur.
- **Seguridad:** el edificio cuenta con una estación de seguridad y sistema de cámaras; adicionalmente a ello la zona es muy segura y tiene todo el perímetro cercado.
- **Diseño:** funcionales, amplios, cómodos y áreas bien aprovechadas.
- **Marca:** experiencia de más de 50 años, cumplimiento de plazos, y financiamiento directo.
- **Privacidad:** Entre los departamentos, rescatando el hecho de que vivir en comunidad no necesariamente requiere interacción con los vecinos. Las ventanas de los ambientes principales no pueden ser colindantes con otros departamentos. El aislamiento acústico entre departamentos también es importante (muros y losas).

- **Áreas comunes:** Zonas de parrillas y salas de reuniones que promuevan la integración de vecinos en este sector no es una prioridad ya que se prefiere la privacidad. Las áreas verdes interiores más que como espacios se aprecian por generar espacios interiores que eviten la sensación de masividad.
- **Vista interior/exterior:** Las vistas hacia el exterior son las preferidas, para departamentos en interior estos no deben tener registro hacia otros departamentos y si una vista interior agradable (jardín o parque interior).
- **Acabados:** Acabados de calidad, la piedra como mármol o granito en tableros de cocina e inodoros es un requisito mínimo. El equipamiento de la cocina con muebles completos también. Un factor importante que podría funcionar sería el equipar la cocina con horno, cocina y campana. Paredes empastadas y pintadas, mamparas de vidrio templado y puertas principales con acabado en madera natural.
- **Estacionamientos:** deberán ser techados y de preferencia no dar a la calle para evitar una mala imagen del edificio y además para brindar mayor seguridad a los autos. Muchos propietarios, pueden requerir 2 estacionamientos.
- **Fachada e imagen arquitectónica:** Este punto es muy importante, la fachada de la vivienda como imagen donde se vive sirve además como muestra de estatus social y económico. Un atractivo adicional puede ser la presencia de un arquitecto de renombre en el diseño del proyecto.
- **Distribución y área del departamento:** Debido a los tamaños de las unidades, la distribución que hicimos es 100% funcional y cero áreas de tránsito perdida.

### **Value**

“Le brindamos la satisfacción de Vivir en un lugar verde y seguro”

### **Factores críticos del éxito**

- Ubicación altamente segura, la más segura de la zona. En esquina frente a parque
- Experiencia por +50 años de la empresa, y decenas de proyectos realizados.
- Diseño funcional y arquitecto renombrado.
- Alta flexibilidad en manejo de precios y promociones acorde a las características del comprador.

Creamos un producto que son unidades de vivienda que cubran las expectativas que espera el cliente del segmento de mercado elegido, con ciertos beneficios adicionales que resulten atractivos en el mismo y que puedan ser valorados por el cliente para a su vez ser traducidos en un adicional en el precio y ser considerados como un valor agregado.

La Ubicación del Proyecto y la accesibilidad a los servicios que se encuentran a los alrededores es un punto a favor para resaltarlo en la comunicación al cliente. Su ubicación estratégica dentro de un entorno de primera con avenidas principales, parques aledaños y locales comerciales y de esparcimiento hace de ésta una gran fortaleza diferenciadora.

## Marketing Mix

### Producto



Gráfico 55. Fuente y elaboración propia.

El proyecto está conformado por un edificio multifamiliar de 2 torres de 8 pisos y 1 semisótano con un total de 76 departamentos (16 de 1 dormitorio y 60 de 3 dormitorios), y 52 estacionamientos. La torre A esta con vista directa al parque. La torre B se caracteriza por tener vista al jardín interno, son de área más pequeñas y por ende más baratos. Mayores detalles se encuentran en la memoria descriptiva

Según el perfil de nuestro cliente hemos diseñado un producto que se diferenciará del resto por:

- Ubicación privilegiada y de preferencia frente al parque.
- Accesibilidad, ubicado en calles auxiliares pero cercanas a vías principales.
- Privacidad, en zonas residenciales y con buen manejo del registro visual.
- Áreas comunes para recreación como: Sala de Usos múltiples, Sala de niños y parrilla.
- Área de los departamentos mayores a 60m<sup>2</sup> para departamentos de 2 y 3 dormitorios.
- Distribución de los ambientes debe ser funcional y los ambientes deben tener iluminación natural.
- Acabados de calidad en los departamentos como: Postformado en los tableros de cocina y baños; Equipamiento completo en cocina; Porcelanatos en sala, áreas sociales, cocinas y baños; Pisos laminado en dormitorios; Paredes tarrajeadas y con papel tapiz.
- X estacionamientos techados por departamento
- Áreas verdes, para mejorar la vista de los departamentos interiores.

### **Tipo de Producto**

De acuerdo a la participación en el mercado inmobiliario para este segmento la propuesta es hacer un producto que funcione de tal forma que genere márgenes y rentabilidades atractivas. De acuerdo a la Matriz del Boston Consulting Group podemos etiquetarlo como un producto "Vaca". Esto es un indicador que nos dice que productos similares dentro de nuestro entorno de mercado competitivo han funcionado y lo seguirán haciendo (obviamente hasta cierto tiempo), significa la importancia los clientes se sienten identificados con las características y atributos del mismo y que esperan obtener productos similares que satisfagan sus necesidades y que ofrezcan beneficios adicionales considerables (*value*).

### **Situación del producto en el Mercado**

Este producto no es nuevo, ya que responde a los requerimientos y las exigencias del cliente y contemplan un estándar de calidad definido. Sin embargo, lo que nos diferenciará de todos los productos desarrollados para este tipo son los atributos y beneficios diferenciadores mencionados en el subcapítulo 3.3.

### Cantidad y área de las unidades

Piso	Dpto.		Áreas (en m2)		
	Dpto.	Dorm.	Techada	Destechada	Total Ocupada
1	101	3	76.9	8.5	85.4
	102	3	77.7	8.5	86.2
	103	1	48.6		48.6
	108	1	48.6		48.6
	109	3	77.7	8.5	86.2
	110	3	76.9	8.5	85.4
2	201	3	76.9		76.9
	202	3	77.7		77.7
	203	1	48.6		48.6
	204	3	75.6		75.6
	205	3	76.9		76.9
	206	3	83.6		83.6
	207	3	84.9		84.9
	208	1	48.6		48.6
	209	3	77.7		77.7
	210	3	76.9		76.9
3	301	3	76.9		76.9
	302	3	77.7		77.7
	303	1	48.6		48.6
	304	3	75.6		75.6
	305	3	76.9		76.9
	306	3	83.6		83.6
	307	3	84.9		84.9
	308	1	48.6		48.6
	309	3	77.7		77.7
	310	3	76.9		76.9
4	401	3	76.9	1.2	78.1
	402	3	77.7	1.2	78.9
	403	1	48.6		48.6
	404	3	75.6		75.6
	405	3	76.9		76.9
	406	3	83.6	1.2	84.7
	407	3	84.9	1.2	86.1
	408	1	48.6		48.6
	409	3	77.7	1.2	78.9
	410	3	76.9	1.2	78.1
5	501	3	76.9		76.9
	502	3	77.7		77.7
	503	1	48.6		48.6
	504	3	75.6		75.6
	505	3	76.9		76.9
	506	3	83.6		83.6
	507	3	84.9		84.9
	508	1	48.6		48.6
	509	3	77.7		77.7
	510	3	76.9		76.9
6	601	3	76.9	1.2	78.1
	602	3	77.7	1.2	78.9
	603	1	48.6		48.6
	604	3	75.6		75.6
	605	3	76.9		76.9
	606	3	83.6	1.2	84.7
	607	3	84.9	1.2	86.1
	608	1	48.6		48.6
	609	3	77.7	1.2	78.9
	610	3	76.9	1.2	78.1
7	701	3	76.9		76.9
	702	3	77.7		77.7
	703	1	48.6		48.6
	704	3	75.6		75.6
	705	3	76.9		76.9
	706	3	83.6		83.6
	707	3	84.9		84.9
	708	1	48.6		48.6
	709	3	77.7		77.7
	710	3	76.9		76.9
8	801	3	76.9	1.2	78.1
	802	3	77.7	1.2	78.9
	803	1	48.6		48.6
	804	3	75.6		75.6
	805	3	76.9		76.9
	806	3	83.6	1.2	84.7
	807	3	84.9	1.2	86.1
	808	1	48.6		48.6
	809	3	77.7	1.2	78.9
	810	3	76.9	1.2	78.1
<b>Totales</b>			<b>2588</b>	<b>41</b>	<b>2629</b>

Tabla 9. Fuente y elaboración propia.

## Precio

Para determinar el precio se ha considerado la sumatoria de los siguientes factores:

- De manera interna: la altura (+,+), vista (+,+), metraje (+,-), torre.
- En función al valor percibido por el cliente.
- En función a los precios de la competencia.

En base al estudio de la oferta de la zona se eligió un precio promedio de área techada de \$1,390 por m<sup>2</sup>, en las áreas no techadas el precio elegido es de \$500 (36% del precio techado).

	Area		Precio de Venta Total		Area		Precio de Venta Total		Area		Precio de Venta Total
	Dpto.	Ocupada			Dpto.	Ocupada			Dpto.	Ocupada	
1	101	85.4	\$111,154	4	401	78.1	\$107,466	7	701	76.9	\$106,891
	102	86.2	\$112,266		402	78.9	\$108,578		702	77.7	\$108,003
	103	48.6	\$67,554		403	48.6	\$67,554		703	48.6	\$67,554
	108	48.6	\$67,485		404	75.6	\$105,015		704	75.6	\$105,015
	109	86.2	\$112,266		405	76.9	\$106,891		705	76.9	\$106,891
	110	85.4	\$111,154		406	84.7	\$116,710		706	83.6	\$116,135
2	201	76.9	\$106,891	407	86.1	\$118,586	707	84.9	\$118,011		
	202	77.7	\$108,003	408	48.6	\$67,485	708	48.6	\$67,485		
	203	48.6	\$67,554	409	78.9	\$108,578	709	77.7	\$108,003		
	204	75.6	\$105,015	410	78.1	\$107,466	710	76.9	\$106,891		
	205	76.9	\$106,891	501	76.9	\$106,891	801	78.1	\$107,466		
	206	83.6	\$116,135	502	77.7	\$108,003	802	78.9	\$108,578		
3	301	76.9	\$106,891	503	48.6	\$67,554	803	48.6	\$67,554		
	302	77.7	\$108,003	504	75.6	\$105,015	804	75.6	\$105,015		
	303	48.6	\$67,554	505	76.9	\$106,891	805	76.9	\$106,891		
	304	75.6	\$105,015	506	83.6	\$116,135	806	84.7	\$116,710		
	305	76.9	\$106,891	507	84.9	\$118,011	807	86.1	\$118,586		
	306	83.6	\$116,135	508	48.6	\$67,485	808	48.6	\$67,485		
4	401	78.1	\$107,466	509	77.7	\$108,003	809	78.9	\$108,578		
	402	78.9	\$108,578	510	76.9	\$106,891	810	78.1	\$107,466		
	403	48.6	\$67,554	601	78.1	\$107,466	<b>Totales</b>	<b>2629</b>	<b>\$3,617,961</b>		
	404	75.6	\$105,015	602	78.9	\$108,578					
	405	76.9	\$106,891	603	48.6	\$67,554					
	406	84.7	\$116,710	604	75.6	\$105,015					
5	501	76.9	\$106,891	605	76.9	\$106,891					
	502	77.7	\$108,003	606	84.7	\$116,710					
	503	48.6	\$67,554	607	86.1	\$118,586					
	504	75.6	\$105,015	608	48.6	\$67,485					
	505	76.9	\$106,891	609	78.9	\$108,578					
	506	83.6	\$116,135	610	78.1	\$107,466					
6	601	78.1	\$107,466								
	602	78.9	\$108,578								
	603	48.6	\$67,554								
	604	75.6	\$105,015								
	605	76.9	\$106,891								
	606	84.7	\$116,710								
7	701	76.9	\$106,891								
	702	77.7	\$108,003								
	703	48.6	\$67,554								
	704	75.6	\$105,015								
	705	76.9	\$106,891								
	706	83.6	\$116,135								
8	801	78.1	\$107,466								
	802	78.9	\$108,578								
	803	48.6	\$67,554								
	804	75.6	\$105,015								
	805	76.9	\$106,891								
	806	84.7	\$116,710								

Tabla 10. Fuente y elaboración propia.

### Nuestra política de precios, pagos y descuentos son:

- Separación o arras de S/. 5,000 por 2 semanas, y aumentará proporcionalmente.
- Descuento de hasta 2%, o se da mejoras en acabados.

### Formas de pago

- Las condiciones de pago podrán ser mediante crédito hipotecario convencional o pago al contado.

### Valor de cuota:

Tomando como referencia el precio más bajo y el más alto, las cuotas a pagar estarían fluctuando entre S/1,379 y S/2,251 mensuales considerando una inicial de 20% de un crédito a 20 años y cuotas simples con una TEA del 7%. Esto nos segmenta a compradores con ingresos familiares entre S/3,940-S/6,431.

Precio \$	Inicial \$	Años	TEA	Cuota \$	Cuota S/. <sup>76</sup>	Ingreso familiar S/.
67,000	13,400	20	7%	418	1,379	S/3,940
110,000	22,000	20	7%	682	2,251	S/6,431

Tabla 11. Fuente y elaboración propia.

### Plaza

Es el lugar que servirá de canal directo entre el promotor y el cliente para ofrecer y vender el producto. Como medio físico, la plaza está ubicada en el mismo terreno en donde se implementará una sala de ventas donde el cliente podrá recibir información detallada del proyecto y los servicios por nuestro vendedor.

En la Sala de ventas se contará con: afiches, renders y videos en 3D, trípticos y volantes, maqueta, y muestras de los acabados

Como medio virtual, el Internet será una herramienta fundamental para el cliente en el caso que requiera de información rápida sin necesidad de asistir al punto de ventas físico, el mismo que deberá estar implementado de tal manera que el cliente sepa de la disponibilidad de producto, precios, tiempo de entrega. Asimismo, información de la empresa y otros proyectos

---

<sup>76</sup> Al T.C. 3.3



ejecutados.

### **Decisión de compra (el Comportamiento del Comprador):**

El Proceso de compra de las viviendas no es un proceso de un día, los clientes saldrán y visitaran varios proyectos para poder evaluarlos y compararlos, por esta razón se le entregará herramientas de evaluación para que éste se encuentre completamente enterado de las bondades de nuestro producto.

Habitualmente las ventas se cerrarán en la sala de ventas ubicada por lo general en el terreno del proyecto.

Nuestro mercado está compuesto en su mayoría por matrimonios jóvenes, con hijos pequeños, ambos profesionales y de nivel socio económico medio y medio alto, el miembro femenino forma parte importante en el proceso de la compra y tiene mucho peso en la decisión final que será en la mayoría de los casos como una decisión conjunta de la pareja. En este mercado como los hijos son en su mayoría pequeños no tendrán mayor peso en la decisión de compra.

### **Promoción**

La finalidad de la promoción es llegar al cliente y generar flujo de ventas a través de medios de comunicaciones (audio - visuales y escritas) que permita difundir el producto (que de manera individual es difícil realizar). Para la promoción del proyecto se tomará en cuenta lo siguiente:

- Nombre al proyecto: Edificio Sagitario
- Pitch: Calidad de vida en la mejor ubicación, altamente segura y frente a parque.
- Slogan: El espacio que necesitas para construir tu futuro está aquí.
- Diseño: moderno, sobrio, personalidad, y respaldo de la marca.
- Información detallada: acabados, cuadro de áreas por ambiente, mapa de ubicación con otros negocios.

### **Los medios promocionales serán los siguientes:**

- En obra:
  - Panel publicitario y Cerco publicitario en la misma obra.

- La caseta de venta: será el principal elemento de branding. Abierta todos los días; exhibición de acabados y planos; maqueta del edificio para hacerlo más visual.
- Departamento piloto
- Artes publicitarias: Brochure con plano de amoblamiento.
- Medios impresos: Solamente El Comercio.
- Internet: email marketing, página web y publicidad online (google, facebook, urbanía, adondevivir).
- Eventos: Participación en las ferias inmobiliarias de adondevivir y urbanía.
- Medios visuales: Paneles de publicidad en el entorno del proyecto y dentro del área de influencia sobre avenida principales en donde exista un flujo vehicular y peatonal considerable.

### **Promoción de ventas**

Nuestro target son personas altamente emocionales y visuales, de ingresos medios y estarían muy felices de recibir regalos que no tendrían por cuenta propia. Buscamos cerrar compras por estos medios:

- Incentivos emocionales: Dependiendo de la velocidad de venta, se sortearán o regalarán pasajes nacionales, televisores, amoblamiento de cocina y/o mejora en acabados.
- Bonos por referidos: otorgará un bono de hasta US\$500 para aquellas personas (sean clientes que ya hayan comprado un departamento y personal de la empresa) si logran captar un nuevo cliente y se pueda cerrar la venta.

### **Ventas personales**

- Está representado por la contratación de 02 promotores inmobiliarios instalados dentro de la sala de ventas con el único objeto de promocionar y vender los departamentos y estacionamientos de forma personal al cliente.
- Sus funciones también consistirán en llamar por teléfonos a los clientes que muestran interés por el proyecto, filtrar información de otras empresas para captar clientes.
- Retroalimentación de información, es un excelente medio para controlar y evaluar la efectividad de todos los elementos de publicidad implementados para captar la atención del futuro comprador y por ende conseguir ventas. Este control se puede ejecutar mediante reportes semanales en donde se indique lo siguiente:

- Distrito (de dónde proviene).
- Medio de difusión (cómo enteró del proyecto: paneles, comercio, revistas, etc.)
- Reporte de los motivos de desistimiento en la compra.

### **Presupuesto**

- El presupuesto de ventas y marketing es 3.8% del precio final de venta.

## **Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter**

### **1. Amenaza de entrada de Nuevos Competidores**

- Capital para la inversión inicial.
- Aprobación crediticia por parte de entidades financieras.
- Incertidumbre frente a las consecuencias de la crisis internacional en el sector construcción, el sector financiero y la reacción del mercado.
- Tendencia de subida de las tasas de interés para créditos hipotecarios.
- Posicionamiento de la marca: la confianza ha pasado a ser un tema de consideración para el cliente, luego de muchas estafas hasta hace unos años. El posicionamiento de varias empresas en el sector es una barrera importante en el sector.
- Escasez de terrenos.

### **2. La rivalidad entre Competidores**

- Competencia a nivel comercial: Innovación en ofertas al comprador, innovación en productos, innovación en publicidad, fidelización de clientes (programas de atención preferente, casa de niños, servicio post venta).
- Búsqueda por el posicionamiento de la marca.
- Costos fijos en la inversión para un proyecto aumentan, ya que se requiere aumentar la inversión en promoción.
- Competencia en precios: búsqueda por mantener un precio competitivo.
- Competencia por terrenos.
- Uso de empresas especializadas en diferentes aspectos del negocio.
- No hay una identificación clara de empresas líderes en el mercado, aunque algunas tienen cierta posición ganada en el sector.

### **3. Poder de Negociación de los Proveedores**

- El poder de negociación de los proveedores es alto, sobre todo en los siguientes ámbitos:
  - Insumos de construcción: Monopolio de proveedores de materiales para la construcción (acero, vidrio, cemento y concreto premezclado).
  - Proyectos: Existen pocas empresas desarrolladoras de proyectos integrales.
  - El estado promueve proyectos inmobiliarios de gran escala generando proyectos de interés social.
  - Terrenos: Escasez de terrenos para proyectos del sector A y B, teniendo como consecuencia el incremento del precio de estos. Conflictos de intereses.
  - Servicios públicos: Incapacidad del personal, alza de tarifas, y burocracia.
  - Regulaciones y licencias: Retraso constante en el proceso de licencias de construcción. Inestabilidad en cuanto a normatividad: Ley 27157 vs 29090.
  - Poder de los gobiernos locales, zonificación, ordenanzas reguladoras y certificados de parámetros.
  - Entidades financieras con poder de negociación altísimo.
- Otros servicios: proveedores de publicidad y medios de difusión, Estudios de Mercado y medios informativos.

### **4. Poder de Negociación de los Compradores**

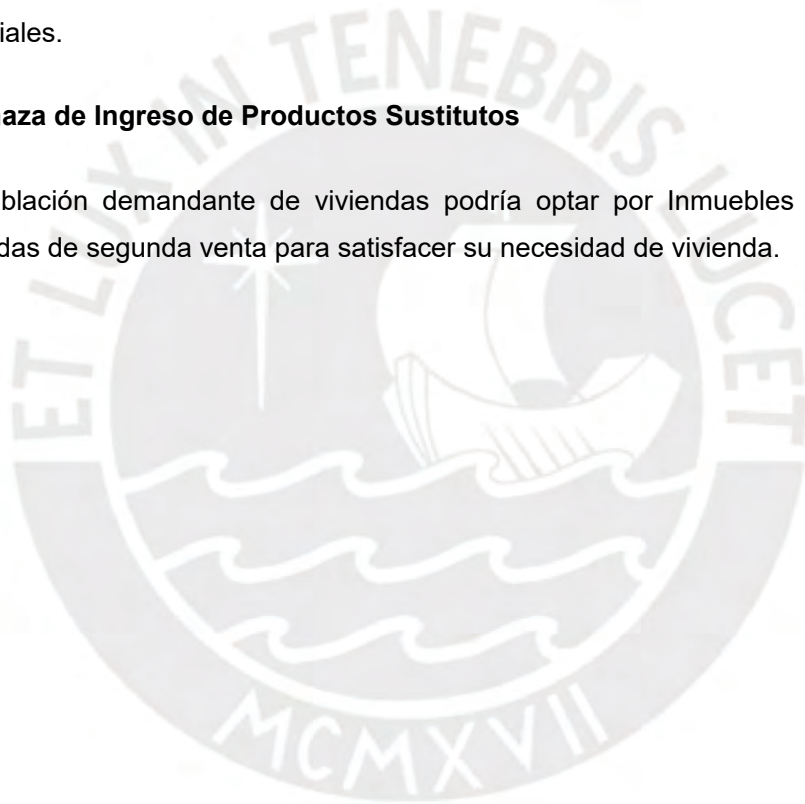
- Oposición a la aceptación de nuevos materiales aplicados para vivienda (ej: drywall).
- Medios de comunicación. La presencia en el mercado de medios de difusión que brindan información (programa de TV, revistas inmobiliarias, etc.) al potencial cliente hacen que éste sea (dependiendo del segmento) más selectivo y exigente.
- Por ingresos y modalidad de compra: Los clientes en el sector tendrán mayor poder de negociación hacia las empresas, entidades financieras, estableciendo así sus condiciones para el producto a adquirir.
- Condiciones del mercado para acceso a crédito: La variación de la tasas de interés para créditos hipotecarios dificulta la aprobación de los clientes ante las entidades bancarias, estos podrían solicitar a las promotoras que les financie las cuotas iniciales obligando a que las empresas tengan la suficiente capacidad de solventar financiamiento.
- Proceso de compra del producto meditado por el cliente: Muchos compradores tienden optar por una determinada marca en función a la diferenciación en el producto, a la

percepción e impresión que se llevan en el momento de ser atendidos. Evalúan con mucho detalle viendo los beneficios y no optan solamente por cubrir una necesidad sino más mas sacar provecho de ellas (arrendando a futuro, emprendiendo un negocio, construyendo más área techada, etc.)

- Diferenciación: El poder de negociación del cliente será bajo en la medida de que el producto inmobiliario sea exclusivo, diferenciado, con características particulares y sobre todo que represente un valor agregado para el comprador.
- Sobreoferta: Actualmente el cliente tiene un poder de negociación alto debido a la contracción del mercado y la oferta que se tiene, y podemos ver la publicidad de las empresas inmobiliarias que tiene departamentos en stock con precios o promociones especiales.

#### **5. Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos**

- La población demandante de viviendas podría optar por Inmuebles en alquiler o viviendas de segunda venta para satisfacer su necesidad de vivienda.



## Capítulo 5: Análisis Económico y Financiero

### Resumen del Proyecto

Los siguientes son los datos que resumen las características numéricas del proyecto. Los resultados económicos se detallan más adelante. Los resultados pronosticados del ejercicio son positivos.

Terreno		
Área del terreno	1097	m2
Precio por m2	1150	USD
Precio total del terreno inc. gastos de compra	\$1,301,871	USD

Unidades Inmobiliarias		
Departamentos		
1 dormitorio	16	unidades
3 dormitorios	60	unidades
Estacionamientos	52	unidades

Áreas		
Área Techada Vendible	5498	m2
Área Techada Total	7725	m2
Área Destechada Vendible	55	m2
Área Destechada Total	1063	m2
Área Construida Total	8788	m2

Cifras		
Ingresos (con IGV)	\$8,235,171	USD
Costo de construcción	\$5,604,274	USD
Costo x m2 techado promedio	\$656	USD
Costo Total del Proyecto (con IGV)	\$6,855,379	USD
Utilidad Neta (contable)	\$1,007,275	USD
TIR	35.7%	
VAN	\$809,437	USD

Tabla 11. Fuente y elaboración propia.

## Detalle de Ingresos

Los precios de venta por metro cuadrado determinados en base al estudio de mercado en el capítulo 2 fueron los siguientes: <sup>77</sup>

Precio de venta x m2 techado	\$1,390
Precio de venta x m2 destechado	\$500

Tabla 12. Fuente y elaboración propia.

Lo que da la siguiente relación de ingresos por venta de departamentos: <sup>78</sup>

	Áreas (en m2)			Precio de Venta		
	Techada	Destechada	Total Ocupada	Valor de Venta Total	IGV (18% sobre edificación)	Precio de Venta Total
<b>Totales</b>	5497	55	5552	\$7,035,203	\$633,168	\$7,668,371

Tabla 13. Fuente y elaboración propia.

Y los siguientes ingresos por venta de estacionamientos:

Estacionamientos	Montos Unitarios			Montos Totales		
	Valor de Venta Unitario	IGV (18% sobre edificación)	Precio de Venta Unitario	Valor de Venta Total	IGV (18% sobre edificación)	Precio de Venta Total
52	\$10,000	\$900	\$10,900	\$520,000	\$46,800	\$566,800

Tabla 13. Fuente y elaboración propia.

<sup>77</sup> Todos los montos en este capítulo están expresados en USD.

<sup>78</sup> La tabla pormenorizada de áreas e ingresos por cada departamento está ubicada en los anexos.

Dando los siguientes ingresos totales:

Totales	Montos Totales		
	Valor de Venta Total	IGV	Precio de Venta Total
Departamentos	\$7,035,203	\$633,168	\$7,668,371
Estacionamientos	\$520,000	\$46,800	\$566,800
<b>Total</b>	<b>\$7,555,203</b>	<b>\$679,968</b>	<b>\$8,235,171</b>

Tabla 14. Fuente y elaboración propia.

Para el cálculo de flujo de ingresos se estimaron 3 escenarios de velocidad de ventas tomados de la siguiente tabla:

Estimación de ventas mensuales <sup>79</sup>	Como % del stock total	Equivalente en unidades	Equivalente en USD
Optimista	4.77%	3.6	\$392,818
Conservador	3.54%	2.7	\$291,525
Pesimista	2.33%	1.8	\$191,879

Tabla 15. Fuente y elaboración propia.

<sup>79</sup> Porcentajes obtenidos del promedio de los tres competidores con mayor, menor y media velocidad. Ver estudio de mercado en capítulo 2.



## Flujos de Caja

Tablas de Flujo de Ingresos, Egresos, IGV y de Caja (económico y financiero). Los flujos de para los escenarios optimista y pesimista usados en análisis de escenarios se encuentran en los anexos.

Todos los montos expresados en USD.

	Mes	Preventa (al 25%)							Construcción										Conformidad - Independización					Independizado		Total							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		25	26	27	28	29	30	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23		24	25	26	27	28	29	30
Flujo de Ingresos	Ingreso Contable	Ventas Depas (sin IGV)	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$249,046	\$61,910	\$7,035,203	
		Ventas Estacionamientos (sin IGV)	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$18,408	\$4,576	\$520,000	
		Ingreso Total (sin IGV)	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$267,454	\$66,486	\$7,555,203	
		IGV de Ventas	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$24,071	\$5,984	\$679,968	
		Ingreso Total (inc. IGV)	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$291,525	\$72,470	\$8,235,171
Flujo Físico	Cuota Inicial (20%)	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$14,494	\$1,647,034		
	Desembolso Bancario (76%)											\$195,129	\$200,349	\$177,909	\$488,083	\$343,986	\$338,864	\$327,926	\$333,048	\$327,926	\$327,926	\$333,048	\$407,007	\$407,007	\$338,436	\$326,529	\$16,974	\$22,096	\$17,369	\$16,974	\$22,096	\$21,117	\$1,268,930
	Fondo de Garantía Bancaria (4%)																															\$329,407	\$329,407
	Flujo Total (inc. IGV)	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$58,305	\$253,434	\$258,655	\$236,214	\$546,388	\$402,291	\$397,169	\$386,231	\$391,353	\$386,231	\$386,231	\$391,353	\$465,312	\$465,312	\$396,741	\$384,834	\$75,279	\$80,401	\$75,674	\$75,279	\$80,401	\$35,611

Tabla 16. Fuente y elaboración propia.

	Descripción	Precio unitario (sin IGV)	Unidades	Valor de Venta	IGV	Precio de Venta	Preventa al 25%							Construcción										Conformidad de Obra - Independización					Independizado		Total							
							0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23		24	25	26	27	28	29	30
							0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23		24	25	26	27	28	29	30
Flujo de Egresos	Terreno	1150	1097	\$1,261,332		\$1,261,332	\$1,261,332																										\$1,261,332					
	Alcabala	3%		\$37,840		\$37,840	\$37,840																										\$37,840					
	Gastos Notariales y Registrales			\$2,288	\$412	\$2,700	\$2,700																										\$2,700					
	Proyectistas y Estudios																																\$0					
	Arquitectura			\$52,136	\$9,385	\$61,521	\$30,760	\$30,760																									\$61,521					
	Estructuras			\$16,529	\$2,975	\$19,504		\$3,901	\$3,901	\$3,901	\$3,901	\$3,901																					\$19,504					
	Electricas			\$6,232	\$1,122	\$7,354		\$1,471	\$1,471	\$1,471	\$1,471	\$1,471																					\$7,354					
	Sanitaria			\$7,213	\$1,298	\$8,511		\$1,702	\$1,702	\$1,702	\$1,702	\$1,702																					\$8,511					
	Mecanicas			\$2,029	\$365	\$2,394		\$479	\$479	\$479	\$479	\$479																					\$2,394					
	Estudio de Suelos			\$2,162	\$389	\$2,551		\$510	\$510	\$510	\$510																						\$2,551					
	Demolición			\$0		\$0																												\$0				
	Licencia de Construcción			\$31,731		\$31,731								\$31,731																			\$31,731					
	Prediales y Arbitrios (2 años)			\$31,779		\$31,779												\$3,972		\$3,972													\$31,779					
	Serpar			\$9,195		\$9,195												\$1,149		\$1,149													\$9,195					
	Conformidad Obra y Declaratoria			\$395		\$395																						\$395					\$395					
	Independización			\$4,143		\$4,143																											\$4,143					
	Construcción																																\$0					
	Sótano	414	44	\$18,135	\$2,933	\$21,067												\$10,534	\$10,534															\$21,067				
	Estacionamiento en semisotano	395	1052	\$415,593	\$67,211	\$482,804												\$160,935	\$160,935	\$160,935														\$482,804				
	Estacionamiento en 1er piso	313	411	\$128,446	\$20,773	\$149,219															\$149,219													\$149,219				
	Depas y áreas comunes techadas (Compra temprana para netear IGV)	556	6117	\$3,197,542	\$517,114	\$3,714,656													\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555	\$309,555		\$3,714,656					
	Azotea techada	466	102	\$47,435	\$7,671	\$55,106																												\$55,106				
	Azotea destechada	127	717	\$91,115	\$14,735	\$105,850																											\$105,850					
	Balcones	466	21	\$9,620	\$1,556	\$11,176															\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397	\$1,397				\$11,176					
	Otras áreas destechadas	87	325	\$28,246	\$4,568	\$32,814															\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938	\$10,938				\$32,814					
	Gastos Legales			\$5,854	\$947	\$6,801		\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$219	\$6,801					
	Gastos Generales y Dirección Técnica	6.8%		\$279,401	\$12,573	\$291,974		\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$9,419	\$291,974					
	Gastos de Ventas	3.4%		\$163,495	\$7,357	\$170,853		\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$5,511	\$170,853					
	Gastos de Publicidad y Marketing																																\$0					
	Caseta de Ventas y Cartel de Obra			\$11,390	\$2,050	\$13,440																												\$13,440				
Elaboración de Material Publicitario			\$6,500	\$1,170	\$7,670																											\$7,670						
Publicidad Impresa y Online			\$46,400	\$8,352	\$54,752		\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$1,825	\$54,752						
Ferias Inmobiliarias			\$11,500	\$2,070	\$13,570																												\$13,570					
Gastos Financieros	0.15%		\$5,666	\$1,020	\$6,686													\$6,686														\$6,686						
<b>Total Egresos</b>			\$6,134,481	\$720,898	\$6,855,379		\$1,604,883	\$55,797	\$25,037	\$25,037	\$25,037	\$25,037	\$25,037	\$48,705	\$16,974	\$195,129	\$200,349	\$177,909	\$488,083	\$343,986	\$338,864	\$327,926	\$333,048	\$327,926	\$327,926	\$333,048	\$407,007	\$407,007	\$338,436	\$326,529	\$16,974	\$22,096	\$17					

# Flujo de Caja Económico

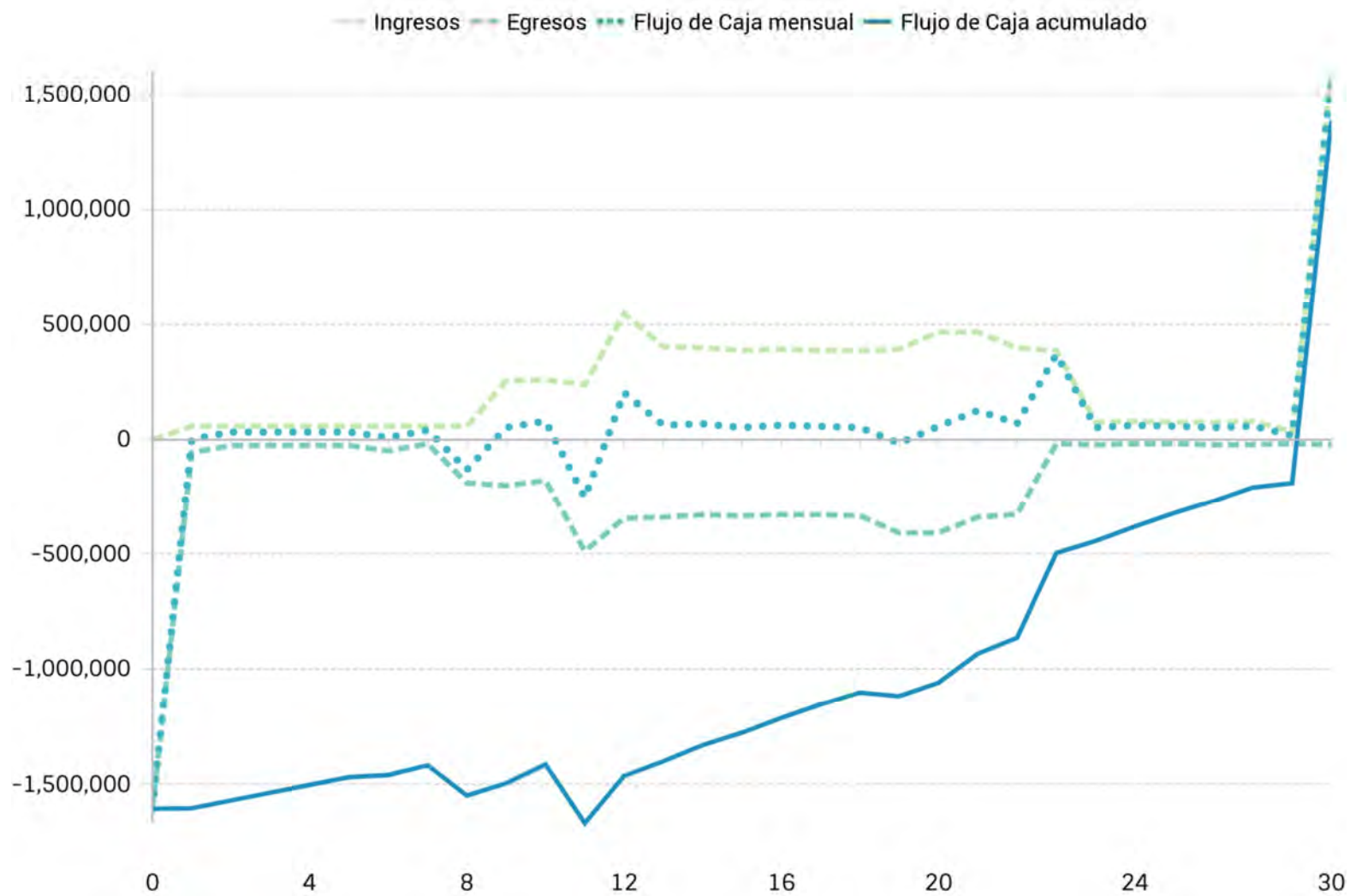


Gráfico 56. Fuente y elaboración propia.

## Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de Pérdidas y Ganancias				
	s/ IGV	% Ventas	c/ IGV	% Ventas
Ventas	\$7,555,203		\$8,235,171	
Costos de Construcción	-\$5,604,274		-\$6,289,633	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$1,950,928</b>	<b>25.8%</b>	<b>\$1,945,538</b>	<b>23.6%</b>
Gastos de Adm. y Ventas	-\$524,540		-\$559,059	
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$1,426,388</b>	<b>18.9%</b>	<b>\$1,386,479</b>	<b>16.8%</b>
Gastos Financieros	-\$5,666		-\$6,686	
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$1,420,722</b>	<b>18.8%</b>	<b>\$1,379,792</b>	<b>16.8%</b>
Impuesto a la Renta	-\$419,113		-\$419,113	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$1,007,275</b>	<b>13.3%</b>	<b>\$967,366</b>	<b>11.7%</b>

Tabla 20. Fuente y elaboración propia.

Ratios Financieros	s/ IGV	c/ IGV	Nombre
Utilidad Operativa / Ventas	18.9%	20.3%	ROS
Utilidad Antes de Impuestos / Ventas	18.8%	20.2%	
Utilidad Antes de Impuestos / Costos			
Totales	23.2%	24.9%	
Utilidad Antes de Impuestos / Patrimonio	84.9%	91.2%	
Utilidad Neta / Ventas	13.3%	14.7%	
Utilidad Neta / Costos Totales	15.4%	17.0%	ROI
Utilidad Neta / Patrimonio	60.2%	66.5%	ROE

Tabla 21. Fuente y elaboración propia.

El estado de pérdidas y ganancias es calculado como ejercicio contable, y arroja poco más que un millón de USD en utilidad. El retorno sobre ventas (ROS) está en torno al 19%, mientras que el retorno sobre el monto total invertido (ROI) baja a cerca al 15%. Sin embargo, al considerar la rentabilidad calculada sólo sobre el monto aportado por la empresa (ROE), esta se dispara al 60%. Cabe resaltar que queda un IGV Neto (a favor) de \$105,800. En general todos los pronósticos son muy positivos.

## COK y WACC

Cálculo de COK y WACC	
Rendimiento libre de riesgo	2.52%
Riesgo País - Perú	2.91%
Beta	1.36
riesgo mercado	6.53%
<b>COK</b>	<b>10.88%</b>
Costo de Deuda	0.19%
Impuesto a la Renta	29.5%
<b>WACC</b>	<b>2.72%</b>

Tabla 22. Fuente y elaboración propia.

Para la elaboración del costo de oportunidad del capital se consideró el rendimiento del bono de tesoro americano a 10 años, y como riesgo país se tomó la diferencia entre el rendimiento de dichos bonos americanos y el de los bonos soberanos peruanos a un horizonte similar de tiempo. El beta usado corresponde al calculado por el economista Aswath Damodaran para el sector inmobiliario, mientras que el riesgo de mercado es tomado del rendimiento anual del índice general de la Bolsa de Valores de Lima.

El costo de la deuda es tomado de los costos financieros de la estructuración de los desembolsos bancarios. Al ser bajos esto hace que los resultados entre los flujos de caja económicos y financieros (y por lo tanto sus TIRs) sean casi idénticos.

## TIR y VAN

	Económico	Financiero
Tasa Interna de Retorno ( <b>TIR</b> )	35.7%	35.5%
Valor Actual Neto ( <b>VAN</b> )	\$809,437.12	\$1,216,617.51

Tabla 23. Fuente y elaboración propia.

## Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento		
Aporte de Accionistas	\$1,673,236	24.4%
Cuotas Iniciales (Clientes)	\$1,647,034	24.0%
Desembolso de préstamos hipotecarios	\$3,535,108	51.6%
<b>Total</b>	<b>\$6,855,379</b>	<b>100%</b>

Tabla 24. Fuente y elaboración propia.

El Proyecto contara con financiamiento del banco, para lo cual la entidad bancaria solicita una pre-venta del 25%, y un aporte de inversionista de 24.4%.

De acuerdo a nuestro flujo de caja, el proyecto requiere una inversión total de \$6,855,379, que será financiado en un 75.6% por ventas; y el 24.4% por aporte de inversionistas que incluye el costo del terreno, alcabala, y parte de los gastos pre-contrucción y publicidad inicial para la preventa.

	Aporte de Accionistas	Cuotas Iniciales (Clientes)	Desembolso de préstamos hipotecarios	Total
Terreno	\$1,301,871	\$0	\$0	\$1,301,871
Gastos Pre-Construcción	\$147,946	\$0	\$0	\$147,946
Construcción	\$266,291	\$1,275,651	\$3,291,771	\$4,833,713
Gastos y Post Venta	\$21,110	\$307,402	\$243,337	\$571,849
<b>Total</b>	<b>\$1,673,236</b>	<b>\$1,647,034</b>	<b>\$3,535,108</b>	<b>\$6,855,379</b>
<b>%</b>	<b>24.4%</b>	<b>24.0%</b>	<b>51.6%</b>	<b>100%</b>

Tabla 25. Fuente y elaboración propia.

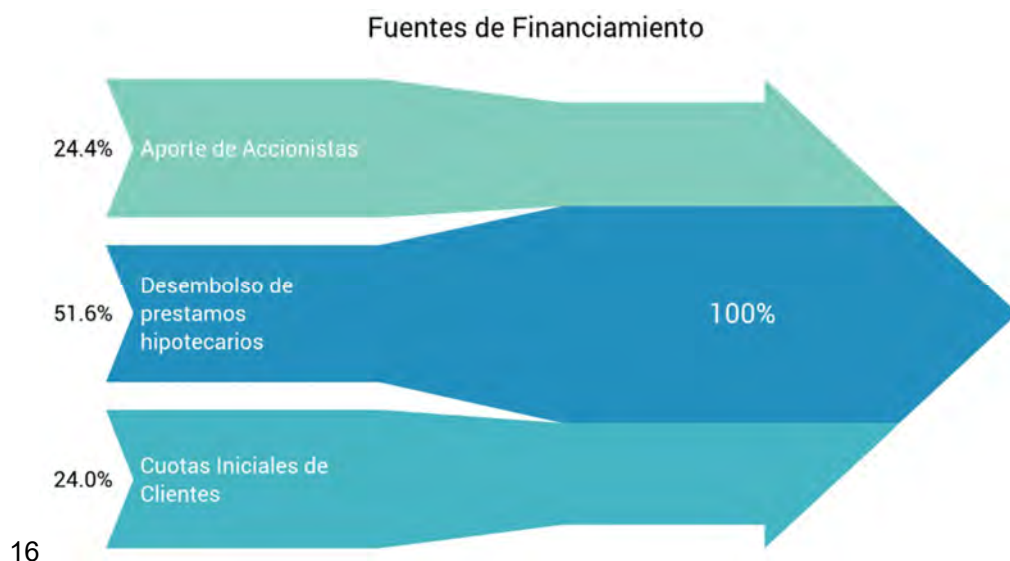


Gráfico 57. Fuente y elaboración propia.

### Análisis de Sensibilidad de Variables

<b>Costos de Construcción</b>					
	-10%	-5%	Original	+5%	+10%
TIR Económico	52.7%	43.9%	35.7%	28.3%	21.4%
TIR Financiero	52.4%	43.6%	35.5%	28.0%	21.2%
VAN Económico	\$1,245,725	\$1,027,581	\$809,437	\$591,293	\$373,149
VAN Financiero	\$1,685,801	\$1,451,209	\$1,216,618	\$982,026	\$747,434

Tabla 26. Fuente y elaboración propia.

<b>Precios de Venta</b>					
	-10%	-5%	Original	+5%	+10%
TIR Económico	14.1%	24.8%	35.7%	46.9%	58.3%
TIR Financiero	13.9%	24.6%	35.5%	46.6%	58.0%
VAN Económico	\$108,095	\$458,766	\$809,437	\$1,160,108	\$1,510,779
VAN Financiero	\$427,119	\$821,868	\$1,216,618	\$1,611,367	\$2,006,116

Tabla 27. Fuente y elaboración propia.

<b>Velocidad de Ventas</b>			
	Pesimista	Conservador	Optimista
<i>Unidades x mes</i>	1.8	2.7	3.6
TIR Económico	23.5%	35.7%	42.0%
TIR Financiero	23.3%	35.5%	41.7%
VAN Económico	\$597,824	\$809,437	\$872,662
VAN Financiero	\$1,150,242	\$1,216,618	\$1,235,590

Tabla 28. Fuente y elaboración propia.

En ningún caso estudiado se asumiría pérdidas por variables que resultasen ser pesimistamente negativas. La variable que más afecta los resultados potenciales es la de precios de venta, seguida de cerca por la velocidad de ventas. Se pondrá especial énfasis en un robusto plan de marketing para minimizar el riesgo para esta variable. Los costos de construcción no suelen tener cambios bruscos ni enormes, aunque si suceden al comienzo de una obra, cuando ya no se puede dar marcha atrás, es peor que hacia el final. Sin embargo, se puede mitigar tangiblemente jugando con los precios de venta. Viendo el lado positivo, un pequeño incremento sobre el precio x m<sup>2</sup> que se puede cobrar tiene un impacto tangible sobre los TIR y VAN del proyecto.



## Análisis de Escenarios

Escenario	Velocidad de Ventas	Var. Precio Venta	Var. Costo de Construcción	TIR Económico	TIR Financiero	VAN Económico	VAN Financiero
Pesimista 1	1.8	- 5%	+ 5%	11.9%	11.7%	\$49,568	\$527,131
Pesimista 2	1.8	- 5%	0%	16.4%	16.3%	\$263,592	\$760,521
Conservador	2.7	0%	0%	35.7%	35.5%	\$809,437	\$1,216,618
Optimista 1	3.6	+ 5%	0%	55.8%	55.4%	\$1,230,393	\$1,632,401
Optimista 2	3.6	+ 5%	- 5%	66.7%	66.3%	\$1,451,279	\$1,867,776

Tabla 29. Fuente y elaboración propia.

Inclusive en el caso de una combinación de variables negativas no se va a pérdida. En este análisis se consideró 5 escenarios. El escenario base es el conservador, en el cual se usan las cifras proyectadas a través del capítulo 5. En el caso de los escenarios pesimistas se tomó una velocidad lenta de ventas (1.8 unidades/mes), y en el pesimista 2 también se consideró una baja en el precio de ventas. El test más ácido, el Pesimista 1, además incluye un aumento en los costos de construcción del 5%. En este caso (el peor) la tasa interna de retorno baja hasta alrededor del 12%, y el van económico se llega a reducir hasta \$49 mil dólares, pero sigue en positivo.

En el caso de los escenarios optimistas se consideró para ambos una velocidad de ventas de 3.6 unidades por mes, y se les aumentó el precio de venta y se les redujo costos. En estos casos los VAN superan el millón de USD, y las tasas internas de retorno el 55% en todos los casos.

A continuación se describen las tablas de análisis de sensibilidad de variables y de análisis de escenarios en forma gráfica. Las diferencias entre las medidas económicas y financieras son mínimas, como ya se explicó.



## VAN Económico

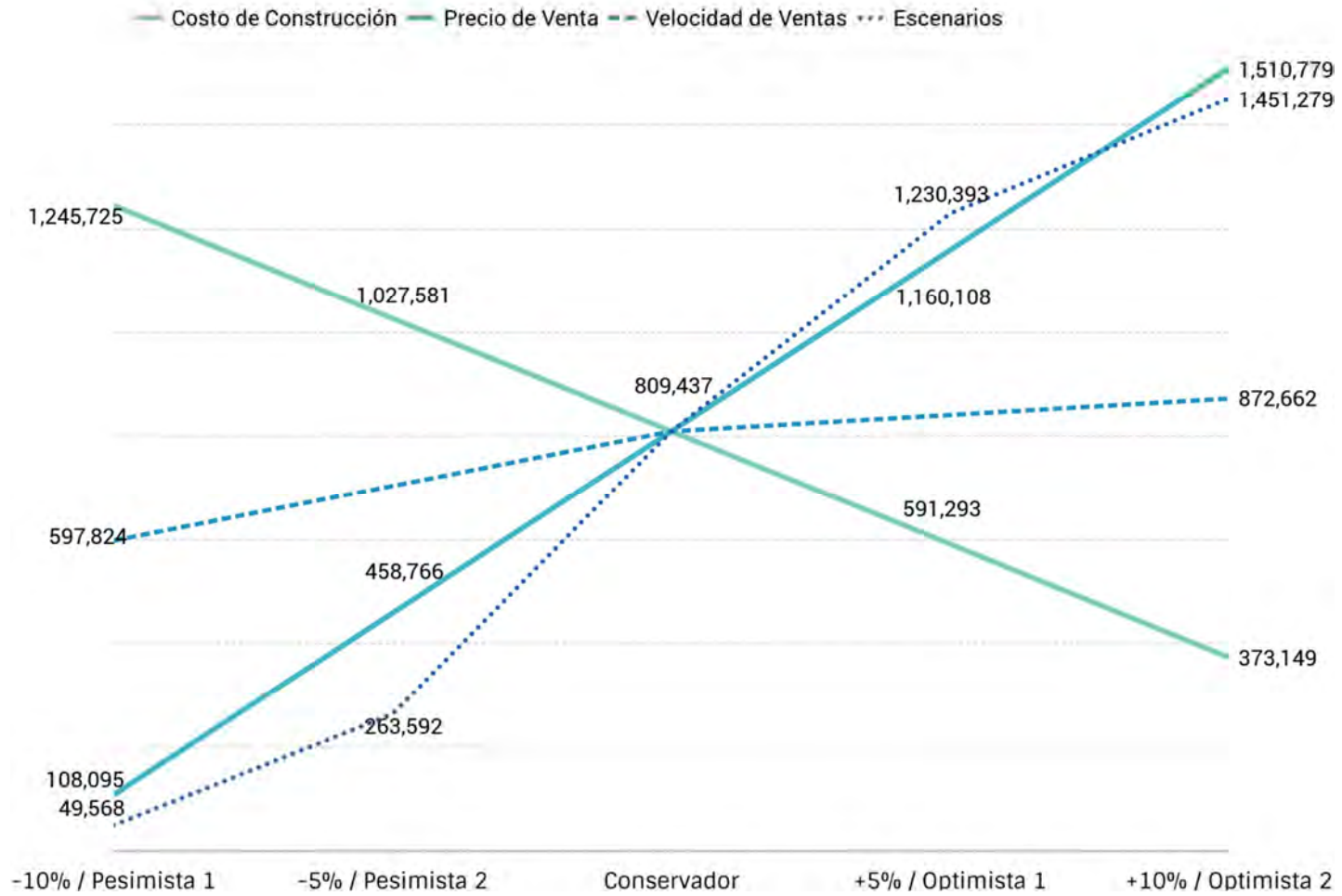


Gráfico 58. Fuente y elaboración propia.

## TIR Económico

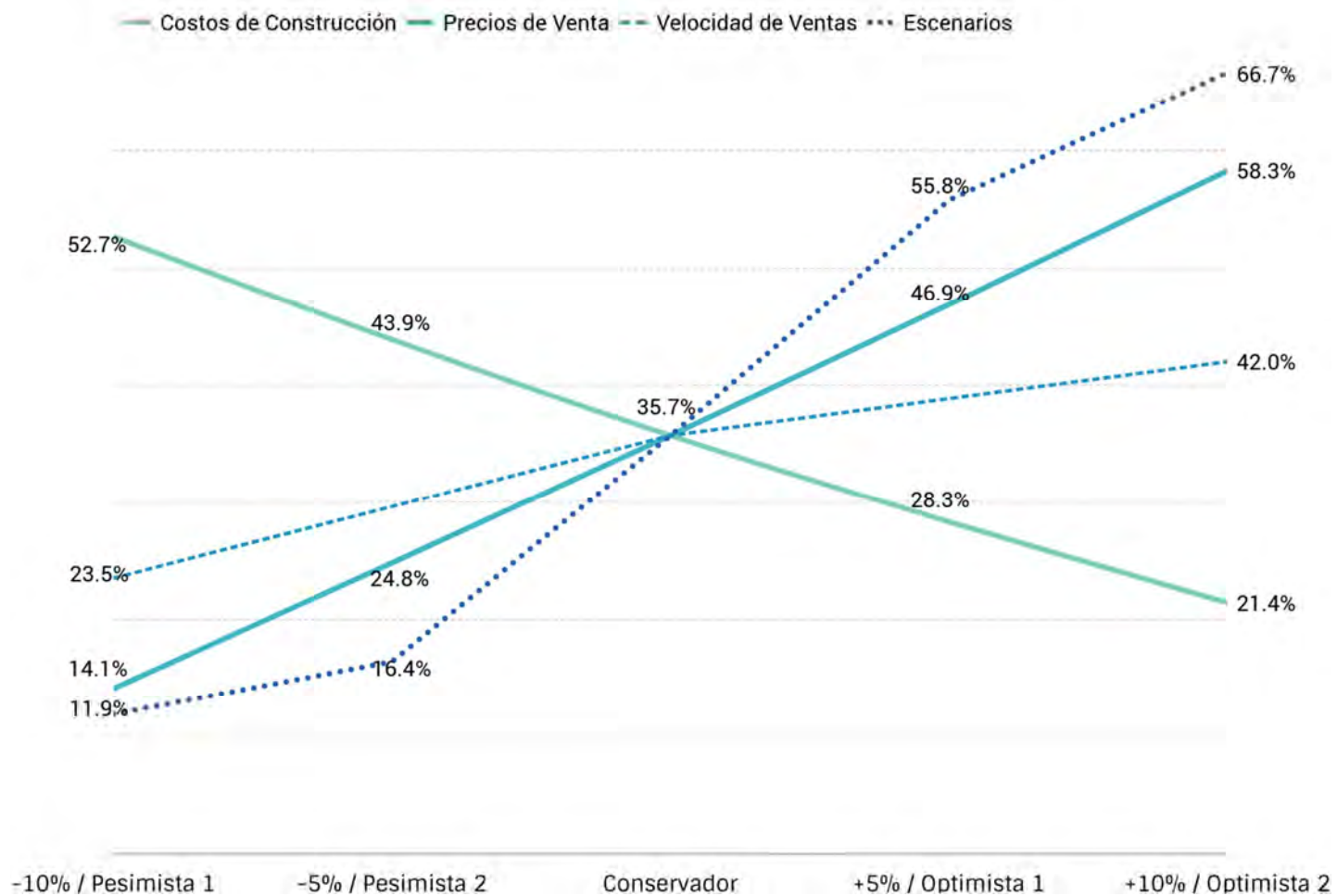


Gráfico 59. Fuente y elaboración propia.

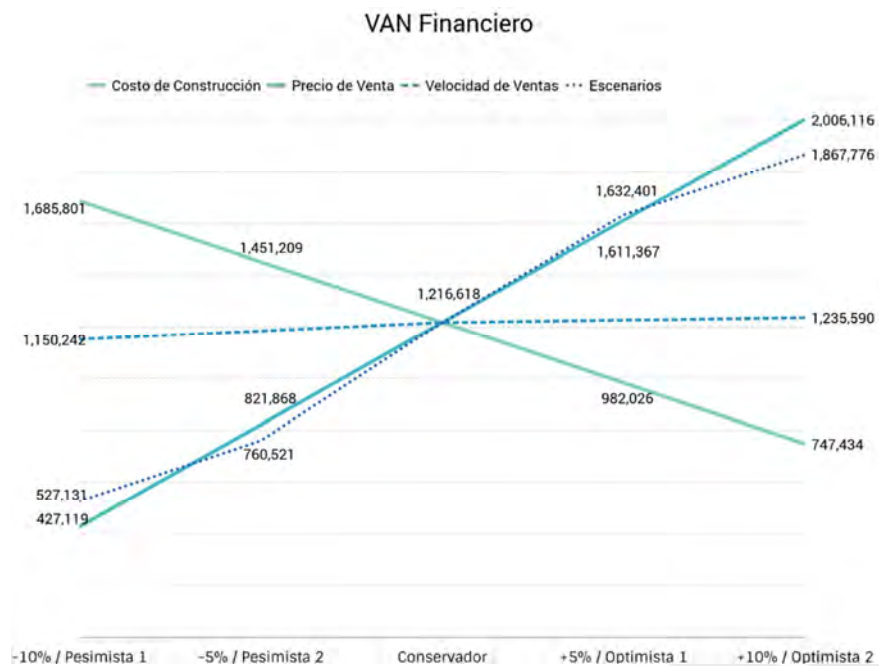


Gráfico 60. Fuente y elaboración propia.

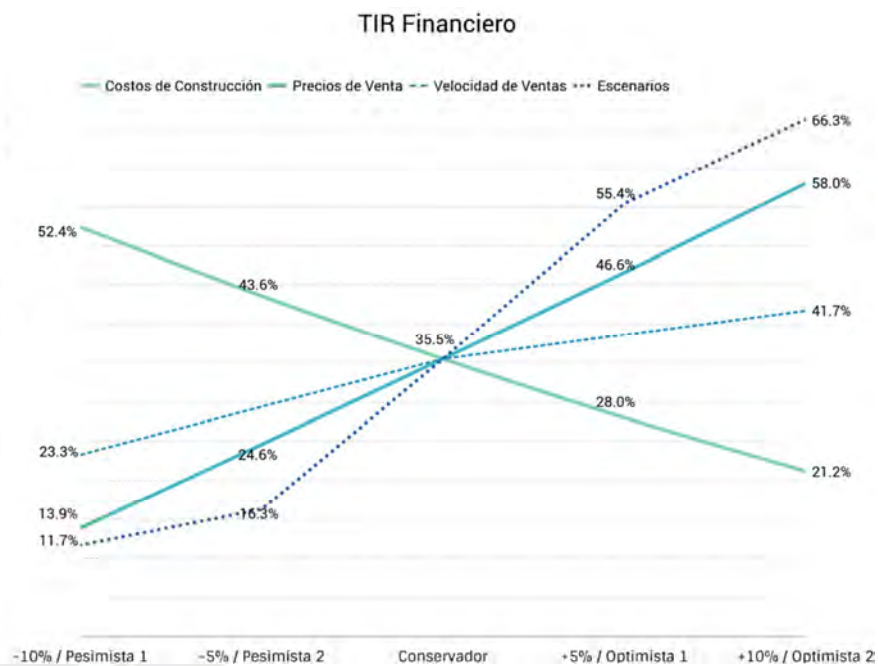


Gráfico 61. Fuente y elaboración propia.

## Conclusiones

Las economías mundiales más relevantes para el Perú están en estable crecimiento y con niveles de inflación controlados, y el Perú mismo (y su sector construcción) muestra niveles en estos indicadores que mejoran las medias mundiales y regionales (cerca al 4% de crecimiento de PBI y 2% de inflación), con perspectivas estables hacia el futuro. Los niveles de desempleo son positivos al torno al 6%, y el tipo de cambio se proyecta estable en los próximos años sin superar los S/. 3.40, mientras que el crecimiento del sector inmobiliario sigue una pendiente en crecimiento que, si bien no es estratosférica, es estable y responde a una demanda real de vivienda de únicos propietarios que superará los S/. 1500 millones en el 2020. Prueba de ello es el mercado de créditos hipotecarios, que goza de un constante crecimiento que supera los 44,000 millones de nuevos soles con tasas estables de morosidad por debajo del 3%. Todo esto conlleva a una cancha de juego estable con miras a crecimiento que se presta para el proyecto de inversión inmobiliaria materia de la presente tesis.

En cuanto al micro mercado escogido, Surco es una plaza muy interesante con el 4to nivel más alto de costo por metro cuadrado promedio de Lima Metropolitana, y dentro del subsector Surcano en el que nos ubicamos los precios promedio por m<sup>2</sup> rondan los S/. 4,600. La creciente población incrementa la demanda de productos de precios asequibles en zonas crecientes como la de Sagitario como se ve en los capítulos 2 y 3. Según el diario Gestión “las entidades financieras ven mayor velocidad en las ventas de viviendas y reducción de stocks. Inmobiliarias compran más terrenos para nuevos proyectos, y crece la competencia entre los bancos por financiarlos.”<sup>80</sup>

Hay un fuerte potencial de crecimiento en la zona considerando la demanda insatisfecha y la competencia directa e indirecta, que promueve productos con áreas similares promedio de 77 m<sup>2</sup> para departamentos de 3 dormitorios y un rango de acabados parecidos. Las tipologías y áreas de los departamentos han sido diseñadas en consideración de las necesidades de mercado y su capacidad de pago, para un cliente objetivo NSE B81, presentando una opción sumamente atractiva en un buen vecindario. Ofreceremos departamentos de 1 y 3 dormitorios (solteros y familias), con precios similares a la competencia (desde \$67,000) pero con mayores atributos físicos (acabados) y emocionales (seguridad); las ventas se harán en

---

<sup>80</sup> Gestión 2019: 22

<sup>81</sup> Según la definición de Capeco y TINSA

caseta en la cual tendremos maquetas y un departamento piloto para hacer una presentación más real del producto final; la promoción será en los medios tradicionales para asegurar las ventas, y con alto énfasis en lo digital para captar a los solteros y familias jóvenes; el mensaje será claro y directo, ofreciendo una mejor calidad de vida al mismo precio.

Nuestro target es un público altamente emocional e influido por el tema económico (familias con ingresos totales superior a S/3,940), es por ello que ofreceremos descuentos, sorteos, regalos emocionales, y un plan de referidos que los hará decidirse por nosotros. Usaremos todas herramientas del marketing tradicional y digital, con énfasis en la calidad del mensaje y piezas gráficas profesionales (no los que usan la competencia). Nos posicionaremos como “El edificio más verde y seguro de la zona”.

La reputación, experiencia de más de 50 años y respaldo económico de la empresa garantiza cierta manera el éxito del proyecto. Si a esto le sumamos la excelente ubicación (esquina, parques, seguridad, comercios locales, accesos a transporte) y una buena gestión de marketing, hará del Edificio Sagitario un proyecto único y exclusivo; resaltando las variables tomadoras de decisión de nuestro segmento como financiación con el Bono MiVivienda Verde, acabados y ratio de densidad vertical, que la posicionan como un producto más deseable dentro de su nicho de mercado.

El flujo de caja total necesario para el proyecto es de USD\$ \$6,855,379, y su financiación está repartida casi exactamente por un cuarto de capital de la empresa, un cuarto de cuotas iniciales y la mitad restante por desembolsos bancarios. Los ingresos combinados sumarán USD \$8,235,171, dando un flujo neto de \$1,469,792 (sin considerar impuestos). La utilidad contable se ubica ligeramente por encima del millón, lo que posiciona al proyecto como una buena alternativa económica de inversión.

El estudio de los resultados económicos ha sido favorable, con un VAN que supera los USD\$800,000 y una TIR de más de 35% en el escenario base. El análisis de sensibilidad de variables y de escenarios pronostican que inclusive ante variaciones negativas en el entorno la rentabilidad del proyecto seguirá siendo positiva, teniendo una presencia reducida de riesgo hacia la pérdida: a la hora de analizar la sensibilidad de las variables de costo de construcción, velocidad de ventas y precio de ventas, así como análisis de escenarios con diferentes combinaciones de estas, aún en los casos más pesimistas, se han mantenido resultados positivos en la VAN y TIR.

Sagitario es económica y financieramente atractivo y de relativo bajo riesgo dada la

atractividad de sus características en el mercado y la situación actual y futura de la economía y el mercado inmobiliario. Por ello procede la recomendación de ejecutar el presente proyecto usando la estrategia comercial detallada.



## Bibliografía

### AMERICA ECONOMÍA

2018 *Perú mantendrá crecimiento de 4% pese a nuevo ruido político, afirma ministro de Economía*. Lima. 30 de Octubre, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-mantendra-crecimiento-de-4-pese-nuevo-ruido-politico-afirma-ministro>

### ARBULÚ, Ricardo.

2018 "Situación y perspectivas del mercado de vivienda". Apoyo Consultoría. 2do cuatrimestre 2018. Lima.

### ARELLANO MARKETING

2018 *Inmobiliar 2018*. Lima, 2018

### ARELLANO MARKETING

2012 *Planificar 2013: ¿Cómo son los Estilos de Vida?*. Lima. Octubre 2012

### ARELLANO MARKETING

2018 *Características de los Estilos de Vida*. Lima, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://www.arellano.pe/estilos-de-vida/los-estilos-de-vida-caracteristicas/>

### ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ (ASBANC)

2018 *Boletín Mensual: Banca Peruana*. Lima. Octubre 2018.

### ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (APEIM)

2018 *Niveles Socioeconómicos 2018*. Lima. Julio 2018.

### BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP)

2018 *Reporte de Inflación setiembre 2018: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2018-2019*. Lima. Setiembre 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2018/setiembre/reporte-de-inflacion-setiembre-2018.pdf>

### BBVA RESEARCH

2019 *Situación Perú, Primer Trimestre 2019*. Unidad de Perú. Lima.

### BBVA RESEARCH

2018 *Situación Perú, Cuarto Trimestre 2018*. Unidad de Perú. Lima.

### CÁMARA PERUANA DE CONSTRUCCIÓN (CAPECO)

2018 *Informe Económico de la Construcción #20*. Lima. Setiembre 2018.

### CÁMARA PERUANA DE CONSTRUCCIÓN (CAPECO)

2018 *El desarrollo inmobiliario y la ciudad*. Lima. 2018.

CÁMARA PERUANA DE CONSTRUCCIÓN (CAPECO)

2018 *El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana*. Lima. Diciembre 2018.

CENTRO ESTRATÉGICO LATINOAMERICANO DE GEOPOLÍTICA (CELAG)

2018 *Situación Política del Perú*. Lima. Setiembre 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<http://www.celag.org/estudio-cuantitativo-de-opinion-situacion-politica-peru/>

EL COMERCIO

2018 *¿Cuáles son las tendencias del sector inmobiliario?* Lima. 3 de Abril, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/actualidad/cuales-son-tendencias-sector-inmobiliario-noticia-1993141>

EL COMERCIO

2018 *¿Qué factores podrían impulsar los créditos hipotecarios?* Lima. 19 de Abril, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://elcomercio.pe/economia/peru/factores-impulsar-creditos-hipotecarios-noticia-513284>

EL COMERCIO

2018 *¿Qué esperar del tipo de cambio en 2018, 2019 y 2020?* Lima. 6 de Abril, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://elcomercio.pe/economia/peru/tipo-cambio-precio-dolar-son-proyecciones-bcr-noticia-510057>

EL COMERCIO

2018 *Venezolanos en Perú: cifras actualizadas de la migración*. Lima. 26 de Noviembre, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://elcomercio.pe/peru/venezolanos-peru-cifras-actualizadas-migracion-noticia-580799>

EL PERUANO

2018 Decreto Supremo N° 010-2018-VIVIENDA. Lima. Julio 2018.

<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-el-reglamento-especial-de-habili-decreto-supremo-n-010-2018-vivienda-1668579-2/>

FONDO MIVIVIENDA S.A.

2018 *Fondo MiVivienda*. Lima. Junio 2018

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (IMF)

2018 *World Economic Outlook, October 2018*. Washington D.C. Consulta: 1 de noviembre, 2018.

<https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2018/October/English/main-report/Text.ashx?la=en>



FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (IMF)

2019 *World Economic Outlook UPDATE*. Washington D.C. Consulta: 1 de febrero, 2019.

<https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2018/October/English/main-report/Text.ashx?la=en>

GESTIÓN

2018 *Precio de viviendas subiría entre 3% y 5% pero la demanda preocupa a inmobiliarias*. Lima. 3 de marzo, 2018. Consulta: 1 de diciembre 2018.

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/precio-viviendas-subiria-3-5-demanda-preocupa-inmobiliarias-228569>

GESTIÓN

2018 *El 37% de limeños que quiere departamento no encuentra la oferta que está buscando*. Lima. 1 de agosto, 2018. Consulta: 1 de diciembre 2018.

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/37-limenos-quiere-departamento-encuentra-oferta-buscando-240268>

GESTIÓN

2018 *Scotiabank: Colocaciones de créditos hipotecarios crecerían cerca de 10% en el 2018*. Lima. 30 de octubre, 2018. Consulta: 1 de diciembre 2018.

<https://gestion.pe/economia/scotiabank-colocaciones-creditos-hipotecarios-crecerian-cerca-10-2018-248542>

GESTIÓN

2019 *Precios de viviendas se incrementarían en 2.41% hasta mayo del 2019, según Capeco*. Lima. 29 de enero, 2019. Consulta: 1 de febrero 2019.

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/precios-viviendas-incrementarian-2-41-mayo-2019-capeco-257172>

GESTIÓN

2019 *Precios de viviendas se incrementarían en 2.41% hasta mayo del 2019, según Capeco*. Lima. 25 de abril, 2019. Consulta: 25 de abril, 2019.

<https://gestion.pe/economia/banca-flexibiliza-condiciones-financiar-proyectos-vivienda-265279>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

2018 *Situación del Mercado Laboral en Lima Metropolitana*. Lima. 10 de octubre, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018

[https://www.inei.gob.pe/media/principales\\_indicadores/10-informe-tecnico-n10\\_mercado-laboral-jul-ago-set2018.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/10-informe-tecnico-n10_mercado-laboral-jul-ago-set2018.pdf)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

2018 *Informe Técnico #10: Variación de los Indicadores de Precios de la Economía*. Lima. Octubre 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

[https://www.inei.gob.pe/media/principales\\_indicadores/10-informe-tecnico-n10\\_precios-set2018\\_1.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/10-informe-tecnico-n10_precios-set2018_1.pdf)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

2018 *Planos Estratificados de Lima Metropolitana a Nivel de Manzana 2016*. Lima. Noviembre, 2016. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

KIRBY, Jen

2019 “USMCA, Trump’s new NAFTA deal, explained in 500 words”. *Vox*. 5 de febrero, 2019.

<https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-nafta-trump-trade-deal-explained>

LA VANGUARDIA

2018 *Perú se hunde en una grave crisis política e institucional*. Barcelona. 23 de marzo, 2018. Consulta: 1 de diciembre, 2018.

<https://www.lavanguardia.com/internacional/20180323/441836301441/peru-dimision-kuczynski-crisis-vizcarra.html>

NACIONES UNIDAS (UN)

2018 *World Economic Situation and Prospects 2018*. Nueva York. Consulta: 1 de noviembre 2018.

[https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2018\\_Full\\_Web.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2018_Full_Web.pdf)

OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY

2016 *Where does el Perú export to?* Consulta: 1 de enero 2019.

[https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree\\_map/sitc/export/per/show/all/2016/](https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/sitc/export/per/show/all/2016/)

OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY

2017 *Exportaciones Perú*. Consulta: 1 de enero 2019.

<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/per/#Exportaciones>

PARODI, Carlos

2018 “Efectos de la migración venezolana” *Gestión*. Lima. 31 de Agosto, 2018. Consulta: 1 de diciembre 2018.

<https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2018/08/efectos-de-la-migracion-venezolana.html?ref=gesr>

ROMEI, Valentina

2018 "What will the EU look like after Brexit?" *Financial Times*. Londres. 22 de enero, 2019. Consulta: 1 de febrero, 2019.

[https://www.ft.com/content/dec6968c-f6ca-11e7-8715-e94187b3017e?fbclid=IwAR0yhxyLKxAbnB0nne7clioYDD2Jlmk2olj5RvPyGVlPLVvw\\_-i6K9kpCxA](https://www.ft.com/content/dec6968c-f6ca-11e7-8715-e94187b3017e?fbclid=IwAR0yhxyLKxAbnB0nne7clioYDD2Jlmk2olj5RvPyGVlPLVvw_-i6K9kpCxA)

RUBIÑOS, Jorge M.

2018 "Consumidor Peruano: Nueva Clase Media" *Arellano Marketing*. Lima. 2018

STATISTA

2018 *Cumulative growth in import and export trade volume in NAFTA countries pre and post free trade agreements, as of 2014 (in billion 2013 U.S. dollars)*. Consulta: 1 de enero 2019.

<https://www.statista.com/statistics/664997/trade-volume-growth-in-nafta-countries/>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS)

2018 *Sistema Financiero Peruano*. Lima. Agosto 2018.

TINSA

2018 *INCOIN: Informe Coyuntura inmobiliaria 2018*. Lima. Tercer trimestre 2018.

WALL STREET JOURNAL

2018 *Nafta 2.0: What is it, what's different*. 3 de octubre 2018. Consulta: 1 de diciembre 2018.

<https://www.wsj.com/video/nafta-20-what-is-it-what-different/5351B840-9DC4-4D11-B026-7A477818F8AA.html>

WIKIPEDIA

2019 *Brexit*. Consulta: 1 de febrero, 2019.

<https://en.wikipedia.org/wiki/Brexit>

WIKIPEDIA

2019 *China–United States trade war*. Consulta: 1 de febrero 2019.

[https://en.wikipedia.org/wiki/2018\\_China%E2%80%93United\\_States\\_trade\\_war](https://en.wikipedia.org/wiki/2018_China%E2%80%93United_States_trade_war)

# ANEXOS



**MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO DE SURCO**

**GERENCIA DE DESARROLLO URBANO  
SUB-GERENCIA DE PLANEAMIENTO URBANO Y CATASTRO**

**EXPEDIENTE N° 109136-2018**

**CERTIFICADO DE PARAMETROS URBANISTICOS Y EDIFICATORIOS  
N°933-2018-SGPUC-GDU-MSS**

**DATOS DEL TERRENO:**

Código Catastral : 40-2763-18  
Ubicación : JR. VIÑA LARIENA ESQ. CON JR. DIANA.  
Clasificación del Suelo : URB. SAGITARIO.  
Referencia : Manzana: A-31 Lote: 30

FECHA DE EMISION: 16 DE MAYO DEL 2018

La SUBGERENCIA DE PLANEAMIENTO URBANO Y CATASTRO de la Gerencia de Desarrollo Urbano de la Municipalidad de Surco, certifica que al terreno indicado le corresponden los siguientes parámetros:

ZONIFICACIÓN : RDM (RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA)  
ÁREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO-ESTRUCTURACIÓN : II

- Usos permisibles : Unifamiliar y Multifamiliar.
  - Usos compatibles : Los establecidos en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas aprobadas mediante la Ord. N° 1015-MML (14.05.2007), sujeto al inciso B.2 del Anexo N° 04 de la Ord. N° 1076-MML (08.10.2007).  
De acuerdo a lo establecido en el Art. 9 de la Ord. N° 1076-MML (08.10.2007).
- |   | <u>Unif.</u>   | <u>Multif.</u>                         |
|---|--|--|
| • Lote mínimo normativo                         | : 120 m <sup>2</sup>   | : 120 – 150 – 200 – 300 m <sup>2</sup> |
| • Frente mínimo de lote                         | : 6 ml   | : 6 – 8 – 10 – 10 ml                   |
| • Área libre mínima (% del lote)                | : 30 %   | : 30% - 35% - 35% - 35%                |
| • Área neta mínima por unidad de vivienda       | : (1)  | : (1)                                  |
| • Coeficientes máximos y mínimos de edificación | : No se indica.  | : No se indica.                        |
| • Densidad neta                                 | : No se indica.  | : No se indica.                        |
| • Altura máxima de Edificación                  | : 3 pisos (2)  | : 3 – 4 – 5 – 6 pisos (2)              |
| • Retiro frontal exigido por la Municipalidad   | : 0.00 ml. frente al Jr. Viña Larjena.<br>0.00ml. frente al Jr. Diana.   |  |
| • Alineamiento de Fachada                       | : Deberá respetar la sección de vía aprobada en la Habilitación Urbana, mas el retiro establecido.                                   |  |
| • Requerimiento de Estacionamientos             | : <u>Residencial</u> : 1 estacionamiento por cada 1.5 vivienda.<br><u>Comercial</u> : 1 estacionamiento por cada 50 m <sup>2</sup> . |  |

**BASE NORMATIVA:**

Ordenanza N° 1076-MML (08.10.2007) Plano de Zonificación de los Usos del Suelo del Distrito de Santiago de Surco y Normas de Zonificación del Área de Tratamiento Normativo II; Ordenanza N° 1015-MML (15.04.2009) Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas del Área de Tratamiento Normativo II; Ordenanza N° 328-MSS (15.04.2009) Plano de Retiros por Consolidación; Ordenanza N° 200-MSS (25.08.2004); Ley N° 29090 (25.09.2007), modificada por las Leyes N° 29300 (17.02.2008), N° 29476 (18.12.2009) y N° 29566 (27.07.2010) y sus Reglamentos; Decreto Supremo N° 053-98-PCM (23.12.1998) y sus modificatorias N° 030-2002-MTC y N° 011-2003-MTC (30.06.2002); Ordenanza N° 64-MSS (27.04.2001), Reglamento Nacional de Edificaciones y Decreto Supremo N° 011-2017-Vivienda (15.05.2017).

**NOTAS:**

- 1- Se considera un área de 75 m<sup>2</sup> para departamentos de 3 dormitorios. Se podrán incluir departamentos de 2 y 1 dormitorio con áreas y en porcentajes a definir. Se contara como dormitorio todo ambiente cuyas dimensiones permitan dicho uso.
- 2- De acuerdo a la Ord. N° 1076-MML (08.10.2007), Anexo N° 04, ítem A.9, especifica la altura máxima de piso a piso de los departamentos en edificios multifamiliares será de 3.00 ml.
- 3- En Zonas Residenciales se podrá construir vivienda unifamiliar en cualquier lote superior a 90 m<sup>2</sup>.
- 4- El presente Certificado se otorga a mérito de lo solicitado por LUCIO SERGIO LICAS VEGA.
- 5- De acuerdo a los datos consignados en la Solicitud (folio 1), Croquis de Ubicación (folio 2), adjunto al Expediente.

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

EQ/mir.

Municipalidad de Santiago de Surco

**EVA ROCIO CUBILLAS QUISPE**  
Subgerente de Planeamiento Urbano y Catastro





ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA  
Oficina Registral de LIMA



ATENCIÓN N° 2676297  
19/04/2018 08:52:02

REGISTRO DE PROPIEDAD INMUEBLE  
REGISTRO DE PREDIOS

**CERTIFICADO REGISTRAL INMOBILIARIO**

El funcionario que suscribe, **CERTIFICA:**

**I.- DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE**

Sobre el Inmueble: TERRENO (LOTE COMERCIAL).  
Ubicación: CON FRENTE A LA CALLE "F", LOTE 30 DE LA MANZANA A-31, URB. SAGITARIO  
Distrito de: SANTIAGO DE SURCÓ, Provincia de: LIMA, Departamento de: LIMA

Las inscripciones corren inscritas en la Partida Electrónica N° 49075622. Que viene de Ficha N° 1331689.

**Antecedentes:** Ninguno.

N° de Imágenes Electrónicas, posteriores a la Ficha o Tomo: \*\*\*2 (DOS ).

**II.- EL TITULAR DOMINIAL REGISTRAL**

**N° Propietario(s)**

1 SINDICATO DE TRABAJADORES DE LA COMPAÑIA DE TELEFONOS S.A.

**III.- CARGAS Y GRAVÁMENES INSCRITOS VIGENTES**

Ninguno.

**IV.- ANOTACIONES EN EL REGISTRO PERSONAL O EN EL RUBRO OTROS**

Ninguno.

**V.- TÍTULOS PENDIENTES**

Ninguno.

**VI.- DATOS ADICIONALES DE RELEVANCIA PARA CONOCIMIENTO DE TERCEROS**

Ninguno.

**VII.- PÁGINAS QUE ACOMPAÑAN AL CERTIFICADO**

PARTIDA PRINCIPAL: P.E N° 49075622 (COMPLETA)

N° de Hojas del Certificado: \*\*\*\*\*5

Derechos Pagados : S/ 67.00 N° Cuenta/N° Recibo : 2018-C626-00015687-19/04/2018


Total de Derechos : S/ 67.00

Verificado y expedido por ESTHER CONCEPCION DE LA CRUZ ALVAREZ, ABOGADO CERTIFICADOR de la Oficina Registral de LIMA, a las 13:08:24 horas del 20 de Abril del 2018.

*(Firma manuscrita)*  
ESTHER CONCEPCION DE LA CRUZ ALVAREZ  
Abogada Certificadora  
Zona Registral N° IX - Sede Lima





 **SUNARP**  
SUPERINTENDENCIA NACIONAL  
DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

ZONA REGISTRAL N° IX, SEDE LIMA  
OFICINA REGISTRAL LIMA  
N° Partida: 19075622  
Zona Registral N° IX Sede Lima

**INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE PREDIOS**  
**LOTE 30 MZ A-31 URB SAGITARIO**  
**SANTIAGO DE SURCO**

REGISTRO DE PROPIEDAD INMUEBLE  
RUBRO : CANCELACIONES  
E0001

**LEVANTAMIENTO DE HIPOTECA** -La Hipoteca inscrita en el as 3-d) de la Ficha 1331689 ha sido cancelada al haberlo declarado así su acreedor CORPORACION SAGITARIO SA. Así consta en la Escritura Pública de fecha 27/09/2005 otorgada ante Notario de Lima Isabel Barbara Mónica Herrera Portuondo. El título fue presentado el 30/09/2005 a las 03.18.40 PM horas, bajo el N° 2005-00480247 del Fondeo 0466 Derechos S/.135.00 con Recibo(s) Numero(s) 00066883-10 LIMA, 14 de Diciembre de 2005 -

  
MARIATERESA SMEZAR MENDOZA  
Notaria Pública  
C.R.L.C.

*Copia Certificada*  
*Sin Inscripción al Dorsal*  
*No hay Títulos Suspendidos y/o Pendientes de Inscripción*  
*Hora: 8:00 AM*

W-UERTASC101 IMPRESION 23/04/2018 10:47:52 Página 3 de 4  
No existe Títulos Pendientes y/o Suspendidos



**sunarp**

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

OFICINA REGISTRAL LIMA

N° Partida: 49075622

CENTRO REGISTRAL INMOBILIARIO  
Zona Registral N° IX Sede Lima


INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE PREDIOS  
LOTE 30 DE LA MANZANA A-31  
URBANIZACIÓN SAGITARIO  
DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO

REGISTRO DE PROPIEDAD INMUEBLE

RUBRO: CANCELACIONES

E00002

**LEVANTAMIENTO DE CARGAS.-** Levantada las cargas ancladas en los asientos 1-d y 2-d de la Ficha N° 1331689 que continua en esta partida, al haber transcurrido el plazo de caducidad previsto en la Ley N° 26639, solicitado por Sindicato Unitario de Trabajadores de Telefónica del Perú S A A, debidamente representado por sus apoderados legales, mediante Declaración Jurada certificada por el Fedatario de la Zona Registral N° IX - Sede Lima, Carlos Alberto Uribe Albujar. El título fue presentado el 29/12/2015 a las 11:40:49 AM horas, bajo el N° 2015-01209066 del Tomo Cuarto 0492 Derechos cobrados S/ 68.00 soles con Recibo(s) Número(s) 00004533-216 00000121-31.-Lima, 26 de Abril de 2016.

  
SUSAN CAROL ACHATÁ LIMA  
Registrador Público  
Zona Registral N° IX - Sede Lima

Copia Certificada  
Sin Inscripciones al Dorso  
No hay Títulos Suspensos y/o Pendientes de Inscripción  
Hora: 8:00 AM

  
SUSANA CONCEDIDOS DE LA CRUZ ALVARADO  
Abogada Certificadora  
Zona Registral N° IX - Sede Lima

VJ-JERTASU-C1 IMPRESION 2016/04/20 13:10:47:52 Pagina 4 de 4  
No existen Títulos Pendientes y/o Suspendidos





	Tipo de Cambio	Sagitario	Los Cerezos de Surco	Condominio Bella Flora	Residencial San Francisco	Residencial Simón Laplace	Residencial El Mirador	Condominio Guardia Civil III	Paseo La Campaña V	Alameda Faisanes	Los Sauces		
	3.38	Jr. Viña Lariena esq. con Jr. Diana - Surco	Av. Los Proceres 706 - Surco	Cruce futuro de Av. Los Faisanes con Jr. Artemisa, detras Real plaza - Surco	Av. Jorge Chamot con Calle Ariadna - Surco	C/ Pierre Simon Laplace Mz.G Lt.4 y 5, Urb. Las Viñas De San Antonio - Surco	Calle Doña Nelly Urb. Santa Rosa II Etapa, Manz A, Lote 29 - Surco	Av. Guardia Civil 865 - Chorrillos	Av. Faisanes 356 - Chorrillos	Av. Faisanes 535 - Chorrillos	Calle Los Sauces esq. Jr. Teniente Jimenez - Chorrillos		
		Hogares	El Alamo SAC	La Venturosa	Andersonn Grupo Inmob.	Ximadijo Constructora e Inmob.	JRM Construye SAC	Grupo Caster	Arteco	Albacon - Ojeda	Actual Inmobiliaria		
Características del Proyecto	Estado de Avance	Planos	Acabados	Planos	Planos	Acabados	Terminado	Terminado	Acabados	Terminado	Planos		
	Fechas de inicio y cierre de ventas	N.A.	N.A.	Enero 2018	Julio 2016	Enero 2018	Agosto 2017	Setiembre 2016	Noviembre 2017	Octubre 2015	Julio 2017		
	Fechas de inicio y fin de obra	N.A.	N.A.	Julio 2020	Abril 2019	Enero 2019	Noviembre 2018	Noviembre 2016	Diciembre 2017	Julio 2017	Marzo 2018		
	En esquina? Frente a Parque?	Esquina	Sí	No	Sí	Sí	No	No	No	No	No		
	Descripcion Vecindario	Bueno. Calle tranquila con espaldas a parque, polideportivo municipal, Serenazgo. Transporte publico.		OK. Avenida ancha, berma verde. Cerca a Tottus y Galería		Detras de Innova School (ruido). Van a tener que ampliar 2 calles (faisanes y la otra)		Zona muy tranquila, cerca a C.C., restaurantes, tiendas, bancos.		Cerca a C.C Real Plaza de Guardia Civil, a una cuadra del tren y cerca a parque.		Frente al Real Plaza de Guardia Civil, cerca de Parques, Centros Comerciales y Colegios.	
	MiVivienda	Sí - Bono Verde		Sí - normal		No		Sí - Bono Verde		Sí - Bono Verde		Sí - Bono Verde	
	Nº de Pisos	8		8		9		10		10		8	
	Nº Departamentos (total)	76		128		160		120		156		179	
	1 dormitorio	16	21%	14	11%	15	9%	32	27%	0	0%	2	2%
	2 dormitorios	14	18%	2	2%	119	74%	28	23%	4	33%	5	50%
3+ dormitorios	46	61%	112	88%	26	16%	60	50%	8	67%	3	30%	
Nº Departamentos (disponibles)	76		8		65		31		32		3		
Nº Ascensores. Son directos?	2		2		2		3		1		1		
Ratio Depas por Ascensor	38		64		80		40		12		10		
% de Balcones y Cocinas Abiertas	29%		39%										
Nº Estacionamientos (total y disp.)	52		204		144		166		8		1		
Ratio Estacionamientos:Depas	0.68		1.59		0.90		1.38		0.67		1.00		
Precio adicional Simple (\$/ y \$)	\$/36,000	\$ 10,651	\$/35,000	\$ 10,355	38000 de 15 a 16mt. 35000 de 12 a 13mts. 33,000 sin techo	\$ 17,751.48	\$ -	\$ -	\$/45,630	\$ 13,500	\$/43,940	\$ 13,000	
Precio adicional Doble (\$/ y \$)	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		
Incluido en precio del depa?	No		No		No		No		No		No		
Restricciones de compra?	Prioridad para dpto. 3 y 2 dorm.						Prioridad dpto. 3 y 2 dorm.		Prioridad dpto. 3 dorm.		1 por Dpto.		
Nº Depositos (total y disponibles)	0		138		116		6		1		12		
Precio deposito adicional	0		4000		9903.4		21023		4000		0		
Ratio Depositos:Depas	0.00		1.08		0.73		0.50		1.20		0.00		
Departamento Nº	301		a Partir del piso 11		74.5		75.54		101		507A		
Area total	76.9		76.13		74.5		75.54		93.3		76.8		
Techada y Destecheda	76.9	-	76.13	-	74.5	-	75.54	-	74	-	65.6	27.7	
Nº Dormitorios y Baños	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	
Vista y Configuración	Calle	Flat	Calle	Flat	Calle	Flat	Calle con parque	Flat	Calle	Flat	Calle	Flat	
Precio (\$/ y \$)	\$/360,661	\$106,704	\$/325,000	\$96,154	\$/356,000	\$105,325	\$/368,125	\$108,913	\$/366,475	\$108,425	\$/439,400	\$130,000	
Precio x m2 (\$/ y \$)	\$/4,690	\$1,388	\$/4,269	\$1,263	\$/4,779	\$1,414	\$/4,873	\$1,442	\$/4,952	\$1,465	\$/4,710	\$1,393	
Variación de Precio x M2	0.00%		0.00%		9.54%		0.00%		0.00%		0.00%		
Deposito incluido? poner area	No		No		No		No		No		No		
Deposito adic. - precio (\$/ y \$)	0		0		9750		2885		9903		2930		
Estac. incluido(s)?	0		0		0		0		0		0		
Fecha cotización	3/01/2019		25/01/2019		26/01/2019		25/01/2019		25/01/2019		26/01/2019		
% Depas vendidos	0%		94%		59%		74%		67%		70%		
Meses en Venta	N.D.		43		13		31		13		18		
Velocidad mensual de ventas (prom.)	N.D.		2.8		7.6		2.9		0.6		0.4		
Velocidad mensual de ventas (ult.)	N.D.		2.2%		4.7%		2.4%		5.3%		4.0%		
Meses para terminar ventas	N.D.		2.87		8.58		10.77		6.25		7.56		
Tableros de Cocina	granito		postformados		tablero postformado		Granito		Granito		Granito		
Muebles de Cocina Altos y Bajos	x		-		-		x		-		-		
Baños	lavadero pedestal, inodoro one piece		lavadero pedestal, inodoro two piece		lavadero pedestal, inodoro two piece		completos chapados en mayólicas.		completos chapados en mayólicas.		completos chapados en mayólicas.		
Griferías y Sanitarios	Italgrif		Vainsa		-		Vainsa		Italgrif		Vainsa		
Paredes	Pintadas		pintadas		-		pintadas en color blanco		-		-		
Pisos sala-comedor-dorms	laminados		Cerámicos feos		laminados		pisos de madera laminados		Laminados		Laminados		
Piso baños-cocina	porcelanatos		Cerámicos		Cerámicos		-		Cerámicos		Cerámicos		
closets amoblados	X		X		-		X		-		X		
Equip.	-		Tv. 42", Lavadora, Terma, juego de comedor 6 sillas		-		Encimera, Campana, Microondas, Refrigeradora		-		-		
Areas Comunes	SUM	Piscina	-	-	X	-	-	-	-	-	-		
Parrilla o Terraza	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-		
Jardín o Alameda	X	-	X	-	X	-	-	-	-	X	-		
Coworking /Estudios	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	X		
Sala de Internet	-	-	-	X	-	X	-	-	-	X	X		
Lounge/bar	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-		
Financiamiento	Banco Promotor		BBVA		BCP		BBVA		BanBif		BCP		
Cuota Inicial	por determinar		10%		de 10% a 20%		10%		10%		10%		
Web	<a href="http://www.hogares.pe">www.hogares.pe</a>		<a href="http://www.siglo21asociados.com">www.siglo21asociados.com</a>		<a href="http://www.laventurosa.com">www.laventurosa.com</a>		<a href="http://www.arqbainmobiliaria.com">www.arqbainmobiliaria.com</a>		<a href="http://www.ximadijo.com">www.ximadijo.com</a>		<a href="http://www.jrmconstruye.com">www.jrmconstruye.com</a>		
Fonos	476-1800		715-5444		717-9408 / 715-3320		941-444-800		994-727-508		980-666-700		
Fonos	-		981-474-166		926-906-656		-		-		955-127-784		
Nombre Vendedor	-		-		Javier More		Johan Romero		Diana Barreto		Sr. Ormeño (Dueño)		
Mail	<a href="mailto:ventas@hogares.pe">ventas@hogares.pe</a>		<a href="mailto:comercial@siglo21asociados.com">comercial@siglo21asociados.com</a>		<a href="mailto:ventas@laventurosa.com">ventas@laventurosa.com</a>		<a href="mailto:asesor1@arqbainmobiliaria.com">asesor1@arqbainmobiliaria.com</a>		<a href="mailto:ventas@ximadijo.com">ventas@ximadijo.com</a>		<a href="mailto:jrmconstruye@gmail.com">jrmconstruye@gmail.com</a>		
Miscelaneos	Promociones / Dcto.		S/10,000		Aplican Dctos.		-		-		-		
Mantenimiento	N.D.		S/190		-		-		-		-		
Balcones	X		X		"mayoria quiere balcon"		X		X		X		
			Torre 4 (Nueva), Edif. de 8 pisos, 110 Dptos. Cocina y comedor en ambiente abierto (tipo americana) Finan. Direc. C.I. 40%, saldo en 20 letras.		2da etapa entrega julio 2020, separación S/ 1,500, 30% cuota inicial, saldo en 15 cuotas mensuales.		tienen locales comerciales en el 1er. Piso. Precio x mt2. \$1,700				Dpto. de 3 dorm. Ubic. En 5to. piso 2 dorm no buscan tanto. Las cocheras que quedan son al aire libre		
									"balcones no salen tanto"		Dpto. de 3 dorm. Ubic. En 5to. piso 2 dorm no buscan tanto. Las cocheras que quedan son al aire libre		
									Mencionó que estudio arrojo que getne no buscaba zonas comunes y no querian el sobrecosto en mant.		2 d/c 16 tienen balcon. Volaron		
											Mencionó que estudio arrojo que getne no buscaba zonas comunes y no querian el sobrecosto en mant.		
											Bono verde S/20,000 + regalos 200 soles aprox		
											-Dpto. 3 dorm. + 2 baños. Ubic. en 6to. piso. -Dpto. 2 dorm+2baños+1 sala de estar q puede convertirse en dorm. A S/.250,000.		

**CRONOGRAMA DE OBRA**

Proyecto: ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

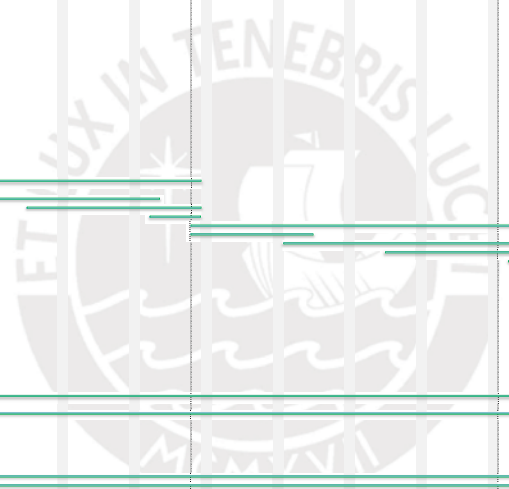
... de ...

... de ...

... de ...

... de ...

... de ...



Seguimos en obra

## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$	
			Ppto. Unid.	Cantidad	Unitario	Parcial
<b>01</b>	<b><u>TRABAJOS PRELIMINARES</u></b>	<b>0.95</b>				
0101	Preparación y limpieza del terreno		m2	1,096.81	1.90	2083.94
0102	Trazado y estacado		m2	1,096.81	1.12	1228.43
0103	Replanteo		m2	9,353.07	1.12	10475.44
0104	Niveles		m2	9,353.07	1.12	10475.44
0105	Topografía		Glo	1	470.00	470.00
0106	Rampa vereda ingreso camiones		Glo	1	182.30	182.30
0107	Puerta ingreso camiones		Glo	1	160.00	160.00
0108	Traída de equipos y saldos de materiales I.E., I.S.		via	25	135.00	3375.00
0109	Oficina, almacén y guardiana		Glo	1	998.00	998.00
0110	Baño y vestuario del personal		Glo	1	815.00	815.00
0111	Comedores		Glo	1	741.00	741.00
0112	Cilindros		Glo	1	145.00	145.00
0113	Cerco de obra (metálico)		ml	96	3.00	288.00
0114	Cerco alto con polipropileno (vecinos)		ml	137	8.40	1150.80
0115	Letreros de obra:					
a)	De demolición		und	1	135.00	135.00
b)	De construcción		und	1	135.00	135.00
c)	De Señalización:					
	- "Obra a 50 mts."		und	2	35.00	70.00
	- "Obra a 100 mts"		und	1	35.00	35.00
d)	De advertencia:					
	- "Peligro, excavación profunda"		und	2	35.00	70.00
e)	Ingreso de camiones		und	1	35.00	35.00
0116	Lic. de demolición		Glo	1	0.01	0.01
0117	Lic. Ocup. ½ vereda		Glo	1	0.01	264.00
0118	Lic. Interferencias de vías (M. Lima)		Glo	1	100.00	100.00
0119	Cámaras de seguridad (4)		Glo	1	80.00	80.00
0120	Demolición cimientos linderos		Glo	1	3,500.00	3500.00
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>37012.35</b>
<b>02</b>	<b><u>SEGURIDAD EN OBRA</u></b>	<b>1.02</b>				
	Prevencionista		mes	12	1,712.50	20550.00
	- Reglamento interno de seguridad		Glo	1	250.00	250.00
	- Plan de seguridad y salud de obra		Glo	1	30.00	30.00
	- Cartillas de inspección		Glo	1	100.00	100.00
	- Distribución del reglamento a cada trabajador		Glo	1	1.00	1.00
	- Curso de seguridad (capacitación)		Glo	1	1.00	1.00
	- charlas de seguridad en obra		Glo	1	1.00	1.00
	- Seguro contra todo riesgo (SCTR)		Glo	1	7,000.00	7000.00
	- Póliza CAR		Glo	1	4,630.00	4630.00
	- Auditorías		Glo	1	1.00	1.00
	- Letreros de señalización					
	a) De prevención		und	2	30.00	60.00
	b) De obligación (uso de EPI)		und	2	30.00	60.00
	c) De evacuación y emergencia		und	60	2.00	120.00
	- Equipos de protección colectiva (barandas, línea de vida)		Glo	1	690.00	690.00
	- Equipos de protección individual (EPI)		und		110.00	0.00
	a) Cascos		und		1.00	0.00
	b) Mascarillas		und		1.00	0.00
	c) Anteojos		und		1.00	0.00
	d) Arnés		und		1.00	0.00
	e) Guantes		und		1.00	0.00
	f) Botas impermeables		und		1.00	0.00
	g) Botas con puntas de acero		und		1.00	0.00
	h) Uniformes (pantalón, polos)		und		1.00	0.00
	- Botiquín de 1eros auxilios + camilla + frazada		und	2	75.00	150.00
	- Extintores		und	8	40.00	320.00
	- Lámparas de emergencia		und	8	40.00	320.00
	- Tableros eléctricos y enchufes blindados		und	4	300.00	1200.00
	- Pozo a tierra		und	1	270.00	270.00
	- Lockers (pintado)		Glo	1	145.00	145.00
	- Capuchones, conos, sogas, etc		Glo	1	100.00	100.00
	- Exámenes médicos		Glo	1	3,630.00	3630.00
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>39629.00</b>
<b>03</b>	<b><u>MOV. DE TIERRAS (EQ.PESADO)</u></b>	<b>1.37</b>				
0301	Excavación masiva de sótanos con retro excavadora		m3	3,931	13.50	53062.70
0302	Verificación de niveles de fondo de excavación		Glo	1	1.00	1.00
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>53063.70</b>
<b>04</b>	<b><u>MOV. DE TIERRAS</u></b>	<b>0.57</b>				
0401	Excavación manual					
	- De zanjas h= 1.00 m		m3	171.82	13.55	2328.22
	- De zapatas h= 1.00 m		m3	121.99	15.49	1889.58
	- De calzaduras		m3	260.92	16.11	4203.41
	- De cisternas		m3	20.41	18.07	368.78

## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$		
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario	Parcial
	- De sardineles y gradas			m3	1.49	12.91	19.20
0402	Relleno con material propio			m3	22.25	8.60	191.38
0403	Relleno compactado para pisos /falso pisos			m2	801.82	10.26	8226.69
0404	Eliminación mat. excedente c/equipo			m3	351.05	13.94	4893.64
	SUBTOTAL						22120.90
<b>05</b>	<b><u>OBRAS DE CONCRETO SIMPLE</u></b>	<b>0.89</b>					
0501	Calzaduras						
	- Concreto ciclópeo 1:10+30% Piedra grande			m3	395.87	65.99	26123.16
	- Encofrado - desencofrado			m2	445.50	12.39	5519.75
0502	Falsa zapata						
	- Concreto ciclópeo 1:10+30% Piedra grande			m3	7.54	65.99	497.87
0503	Solados						
	- Concreto ciclópeo 1:12			m2	135.51	7.90	1070.49
0504	Cimientos corridos						
	- Concreto ciclópeo 1:10+30% Piedra grande			m3	8.04	65.99	530.85
0505	Sobrecimientos						
	- Concreto ciclópeo 1:8+25% Piedra mediana			m3	1.79	98.37	175.59
	- Encofrado - desencofrado			m2	21.85	17.18	375.36
0506	Gradas y sardineles						
	- Concreto ciclópeo 1:10			m3	1.49	90.87	135.17
	- Encofrado - desencofrado			ml	29.75	4.72	140.42
0507	Bases de bombas y ascensor			Glo	1.00	35.00	35.00
	SUBTOTAL						34603.65
<b>06</b>	<b><u>OBRAS DE CONCRETO ARMADO</u></b>	<b>40.46</b>					
0601	ZAPATAS Y CIMIENTOS ARMADOS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	341.70	117.90	40286.43
	Encofrado - desencofrado			m2	80.63	21.19	1708.44
	Fierro			kg	6,085.43	1.85	11258.04
0602	SOBRECIMENTOS ARMADOS (Cerco)						
	Concreto fc=210 kg/cm2			m3	52.10	117.90	6142.59
	Encofrado - desencofrado			m2	694.65	21.19	14719.63
	Fierro			kg	2,617.50	1.85	4842.38
0603	VIGAS CIMENTACION						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	4.43	127.66	564.90
	Encofrado - desencofrado			m2	27.65	20.99	580.37
	Fierro			kg	617.53	1.85	1142.42
0604	MUROS DE CONTENCIÓN (SOTANOS)						
	- Concreto de 210 kg/cm2			m3	326.43	168.18	54898.16
	- Encofrado - desencofrado			m2	1,739.08	22.41	38972.67
	- Fierro			kg	14,459.18	1.85	26749.47
0605	PLACAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	311.70	168.18	52421.71
	Encofrado - desencofrado			m2	2,882.28	22.89	65975.27
	Fierro			kg	26,905.30	1.85	49774.81
0606	COLUMNAS Y COLUMNETAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	178.43	184.19	32864.10
	Concreto de 175 kg/cm2			m3	105.50	178.62	18844.41
	Encofrado - desencofrado			m2	3,989.13	24.22	96616.61
	Fierro			kg	43,120.33	1.85	79772.60
0607	MUROS Y PISO DE CISTERNAS						
	Concreto de 280 kg/cm2			m3	85.55	203.28	17390.60
	Encofrado - desencofrado			m2	449.08	20.04	8999.46
	Fierro			kg	6,090.78	1.85	11267.93
0608	VIGAS, DINTELES Y SOLERAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	571.38	169.33	96750.93
	Encofrado - desencofrado			m2	3,442.68	30.74	105827.83
	Fierro			kg	65,163.10	1.85	120551.74
0609	LOSAS ALIGERADAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	430.68	132.95	57258.24
	Encofrado - desencofrado			m2	6,048.83	8.67	52443.31
	Fierro			kg	20,701.90	1.85	38298.52
	Bovedillas			ml	11,060.00	29.92	330915.20
	Viguetas			ml	11,060.00	3.39	37493.40
0610	LOSAS MACIZAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	242.43	142.57	34562.53
	Encofrado - desencofrado			m2	1,212.05	20.61	24980.35
	Fierro			kg	8,512.85	1.85	15748.77
0611	ESCALERAS:						
	Concreto de 210 kg/cm2			m3	35.18	188.28	6622.75
	Encofrado - desencofrado			m2	212.25	32.00	6792.00
	Fierro			kg	2,528.18	1.85	4677.12
	SUBTOTAL						1568715.70
<b>07</b>	<b><u>MUROS DE ALBAÑILERIA</u></b>	<b>3.28</b>					
0701	De KK arcilla - cabeza			m2	31.65	49.51	1566.99
0702	De KK arcilla - soga			m2	2,142.65	30.81	66015.05

## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$	
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario
0703	De pandereta arcilla - cabeza		m2	385.48	33.68	12982.80
0704	De pandereta arcilla - sogá		m2	2,284.35	19.29	44065.11
0705	De pandereta arcilla - curvo		m2	86.80	30.87	2679.52
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>127309.46</b>
<b>08</b>	<b><u>COBERTURAS</u></b>	<b>0.25</b>				
0801	Torta de barro y cemento		m2	951.53	8.94	8506.63
0802	Pastelero		m2	78.23	15.13	1183.54
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>9690.18</b>
<b>09</b>	<b><u>TARRAJEOS Y FORJADOS</u></b>	<b>8.27</b>				
0901	De baños y cocinas		m2	3,227.23	8.23	26560.06
0902	Frotachado interior		m2	8,292.33	8.10	67167.83
0903	Frotachado curvo		m2	93.08	12.97	1207.18
0904	Frotachado exterior		m2	4,562.58	9.69	44211.35
0905	De cielorrasos		m2	4,926.93	18.12	89275.88
0906	De ductos		m2	518.03	12.10	6268.10
0907	De columnas		m2	654.78	12.10	7922.78
0908	De vigas		m2	2,286.50	13.97	31942.41
0909	De parapetos		m2	446.25	10.54	4703.48
0910	De derrames cercos/parapetos		ml	578.25	5.63	3255.55
0911	De sardineles		ml	491.05	5.63	2764.61
0912	De fondo de escalera		m2	162.00	21.74	3521.88
0913	Impermeabilizados		m2	1,116.85	13.41	14976.96
0914	De bruñas		ml	4,316.93	3.10	13382.47
0915	Forjado de pasos de escaleras		ml	240.00	11.27	2704.80
0916	Forjado de gradas		ml	42.00	11.27	473.34
0917	Borde de terrazas 1º		ml	90.25	5.63	508.11
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>320846.78</b>
<b>10</b>	<b><u>PISOS Y PAVIMENTOS</u></b>	<b>3.68</b>				
1001	Falso piso e= 7.5cm en terrazas 1º		m2	91.58	11.98	1097.07
1002	Contrapisos e=4 cm		m2	5,240.63	9.89	51829.78
1003	Piso de cemento semipulido e= 5 cm 1ER SOT		m2	834.78	11.12	9282.70
1004	Piso de cemento semipulido e= 12 cm 2DO SOT		m2	1,617.93	17.51	28329.87
1005	Bruñado 1 cm		ml	2,645.50	1.39	3677.25
1006	Piso xxxxxx 12 mm		m2	3,172.10	15.00	47581.50
1007	Juntas de pavimento		ml	714.25	1.46	1042.81
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>142840.96</b>
<b>11</b>	<b><u>CONTRAZOCALOS</u></b>	<b>0.41</b>				
1101	Cemento pulido h= 10 cm		ml	371.60	4.03	1497.55
1102	Cemento pulido h= 20 cm		ml	57.40	4.94	283.56
1103	xxxxa h= 7.5cm		ml	3,140.00	4.00	12560.00
1104	Molduras: tapajuntas		ml	273.50	5.07	1386.65
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>15727.75</b>
<b>12</b>	<b><u>MAYÓLICAS Y PORCELANATOS</u></b>	<b>2.88</b>				
1201	SHppls:					
	Pared h= 2.10		m2	2,239.13	15.00	33586.88
	Piso		m2	519.75	20.00	10395.00
1202	COCINA (K) Y LAV:					
	Pared		m2	328.13	15.00	4921.88
	Zócalo h = 0.10		ml	828.50	6.00	4971.00
	Piso		m2	721.88	20.00	14437.50
1203	SHs:					
	Pared h= 1.90		m2	208.50	15.00	3127.50
	Zócalo h = 0.10		ml	136.68	6.00	820.05
1204	HALLS					
	Zócalo. h=0.10		ml	413.53	6.00	2481.15
	Piso		m2	419.20	20.00	8384.00
1205	TERRAZAS:					
	Zócalo h = 0.10		ml	419.85	6.00	2519.10
	Piso		m2	566.85	20.00	11337.00
1206	ESCALERA:					
	Pasos		ml	240.00	12.00	2880.00
	Contrapasos		ml	240.00	10.00	2400.00
	Descansos		m2	129.13	20.00	2582.50
	Zócalo h= 0.10		ml	73.00	10.00	730.00
	Zócalo h= 0.40		ml	52.50	16.00	840.00
1207	Pozas de ducha (solo mano de obra)		und	147.50	35.00	5162.50
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>111576.05</b>

## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$	
			Ppto. Unid.	Cantidad	Unitario	Parcial
<b>14</b>	<b><u>CARP. DE MADERA</u></b>			<b>7.36</b>		
1401	Puertas contraplacadas c/marco 1 1/2 x 4"					
a)	Contraplacada y enchapada		und	45.00	0.10	4.50
b)	Contraplacada y lisa		und	330.00	0.10	33.00
1402	Marcos de ventanas		ml	221.35	0.10	22.14
1403	Platones de vent / mamparas		ml	221.35	0.10	22.14
1404	Closets/wclosets en melamine					
a)	Marcos					
	- 1½ x 3"		ml	363.75	0.10	36.38
b)	Hojas de melamine pintadas exterior		und	607.50	0.10	60.75
c)	Cómodas					
	- Exterior		und	260.00	0.10	26.00
	- Interior		und	20.00	0.10	2.00
d)	Tableros maleteras		ml	363.75	0.10	36.38
1405	Mueble de cocina					
a)	Muebles de cocina en melamine					
	- Bajos (maderable)		ml	250.63	0.10	25.06
	- Altos (con teknoglos)		ml	140.50	0.10	14.05
	- Despensa (con teknoglos)		ml	17.00	0.10	1.70
1406	Puerta car - port					
a)	Contraplacada enchapada		und	1.00	0.10	0.10
1407	Mano de obra		est	2.00	92,432.53	184865.06
1408	Materiales		est	1.50	66,827.04	100240.56
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>285389.80</b>
<b>15</b>	<b><u>DRYWALL</u></b>			<b>0.93</b>		
a)	Muros en drywall		m2	1,122.14	30.86	34629.24
b)	Falso cielos en DW		m2	56.00	28.50	1596.00
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>36225.24</b>
<b>16</b>	<b><u>CARP. DE FIERRO</u></b>			<b>0.86</b>		
1601	Puertas de Hierro					
a)	Lisas con bastidores de perfiles		m2	11.38	202.91	2308.10125
b)	Lisas cortafuego		und	5.00	684.69	3423.45
1602	Puertas rebatibles para ductos de basura 0.40x0.50		und	4.00	40.06	160.24
1603	Ventana apersianada ascensor 1.00*0.80		und	1.00	218.52	218.52
1604	Barandas					
a)	De azotea		ml	30.00	43.00	1290
b)	De 10º piso		ml	61.00	53.00	3233
c)	Cto. Bombas		ml	1.95	43.00	83.85
1605	Escaleras					
a)	De gato		und	2.00	98.76	197.52
1606	Rejas					
a)	Car - port (estructura)		und	1.00	650.00	650
b)	Rejillas sumidero en sótanos		Glo	1.00	401.11	401.11
c)	Rejillas rampa vehicular		ml	4.00	77.48	309.92
d)	Rejillas ducto técnico		Glo	1.00	200.00	200
1607	Otros					
a)	Ganchos pozo ascensor		Glo	1.00	30.00	30
b)	Angulos protección columnas sótano		Glo	27.00	8.74	235.98
c)	Números de ingreso		Glo	1.00	65.00	65
d)	Escotilla acceso azotea 60 x 60		Glo	1.00	247.65	247.65
e)	Tapas metálicas abisagradas		und	4.00	91.05	364.2
f)	tapas metálicas entornilladas			8.00	15.00	
g)	Anclajes puente ventana		Glo	1.00	772.00	772
h)	Anclajes puente mampara		Glo	1.00	576.00	576
i)	Soporte tablero baños		und	47.00	100.00	4700
j)	Ventilación ducto técnico		Glo		49.90	0
k)	Tapa motor elevador discapacitados		und	1.00		
1608	En acero inoxidable					
a)	Baranda de escalera		Glo	1.00	7489.73	7489.725
b)	Baranda gradas de ingreso		Glo	1.00	1578.00	1578
c)	Baranda desnivel discapacit		Glo	1.00	0.01	0.01
d)	Barrera abatible esc 1º piso		Glo	1.00	432.00	432
e)	vano de ascensor 1er piso		Glo	1.00	655.00	655
f)	Baranda hall típico		Glo	1.00	3791.30	3791.3
g)	Baranda pared esc		Glo	1.00		
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>33412.58</b>
<b>17</b>	<b><u>CARP. DE ALUMINIO Y CRISTALES</u></b>			<b>2.27</b>		
1701	Mamparas					
a)	En cristal templado 8 mm		m2	412.20	90.00	37098
b)	En cristal templado 8 mm		m2	20.30	90.00	1827
1702	Ventanas					
a)	En cristal templado 6mm		m2	561.53	72.00	40429.8
b)	En cristal arenado		m2	28.50	62.00	1767



## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$	
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario
1703	Espejos biselados					
a)	En cristal 6 mm		m2	213.75	31.00	6626.25
b)	En cristal 4 mm		m2	15.75	26.00	409.5
1704	Registro de cisternas		und	2.00	22.00	44
SUBTOTAL						88201.55
<b>18</b>	<b><u>CERRAJERIA Y ACCESORIOS</u></b>	<b>0.39</b>				
1801	Cerraduras					
a)	Para puerta principal tipo perilla, acero		und	45.00	6.15	276.75
b)	Para dormitorio tipo perilla, acero		und	155.00	9.26	1435.3
c)	Para baño tipo perilla, acero		und	165.00	5.90	973.5
d)	De seguridad cilindro y mariposa, acero		und	45.00	5.80	261
e)	De parche (1 golpe)		und	2.50	18.00	45
1802	Bisagras					
a)	Capuchina aluminizada 3½" Y 4"		par	550.00	2.30	1265
b)	Tipo cangrejo (closets)		und	1,260.00	0.90	1134
c)	Tipo Vaiven		und	45.00	17.00	765
1803	Accesorios para closets					
a)	Barras de aluminio ø 30 mm		ml	545.63	1.54	840.2625
b)	Soportes laterales (bridas)		und	365.00	1.31	478.15
c)	Soportes centrales		und	245.00	1.80	441
d)	Tiradores		und			
	- De acero tipo botón cilíndrico		und	865.00	5.00	4325
e)	Correderas telescópicas		jgo	280.00	5.55	1554
1804	Otros					
a)	Picaportes		und	2.00	6.80	13.6
b)	Pestillo Eléctrico		und	1.00	13.25	13.25
e)	Cobertor (lámina aluminio Gofrado)		und	18.00	36.40	655.2
f)	Rejillas PVC 48 x 30		und	22.00	25.00	550
SUBTOTAL						15026.01
<b>19</b>	<b><u>APARATOS SANITARIOS</u></b>	<b>0.99</b>				
A	SH PPLS:					
1901	Inodoro One Piece		und	118	67.50	7931.25
1902	Ovalin _____		und	118	35.81	4207.09
B	SHS:					
1903	Inodoro tanque bajo		und	40	47.93	1917.30
1904	Lavatorio _____		und	40	11.75	469.80
D	ACCESORIOS SHs loza:					
1905	Jabonera c/asa		und	35	4.75	166.16
1906	Papelera c/eje		und	40	4.75	189.90
1907	Ganchos dobles		und	38	3.08	115.31
E	GRIFERÍAS SHppls FV monocomando					
1908	Mezcladora para lavatorio		und	118	54.47	6400.52
1909	Mezcladora para ducha		und	118	58.55	6879.04
1910	Ducha de mano (bidelito)		und	45	29.55	1329.75
1911	Mezcladora de cocina al mueble		und	45	54.87	2469.15
1912	Mezcladora de lavadero (pared)		und	43	24.23	1029.88
1913	Lavadero de K. acero inoxidable de empotrar		und	8	114.28	857.08
F	GRIFERÍAS SHs:					
1914	Llave simple para lavatorio		und	16	10.16	162.60
1915	Mezcladora para ducha		und	14	16.82	235.41
G	OTROS:					
1916	Lavadero amazon (loza)		und	50	64.61	3230.63
1917	Caños para jardín (esférica)		und	18	6.23	109.07
1918	Registros y sumideros de 2"		und	58	1.23	70.73
H	COLOCACIÓN DE ACCESORIOS:					
1919	Jaboneras		und	35	5.18	181.13
1920	Papeleras		und	40	5.18	207.00
1921	Ganchos		und	38	2.90	108.56
SUBTOTAL						38267.35
<b>20</b>	<b><u>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</u></b>	<b>3.58</b>				
2001	PUNTOS DE LUZ Y TOMACORRIENTES:					
a)	Centros		pto	723	0.10	72.25
b)	Braquetes		pto	638	0.10	63.75
c)	Conmutación		pto	98	0.10	9.75
d)	Tomacorrientes dobles		pto	1,308	0.10	130.75
e)	Luces de emergencia		pto	58	0.10	5.75
2002	SALIDAS DE:					
a)	Terma		pto	45	0.10	4.50
b)	Campana extractora		pto	45	0.10	4.50
c)	Cocina eléctrica		pto	45	0.10	4.50
d)	Lavadora-Secadora		pto	45	0.10	4.50
e)	Extractor en baños		pto	38	0.10	3.75
f)	Timbre / Zumbador		pto	45	0.10	4.50
g)	Teléfonos externos s/a (K, estar y dormitorios)		pto	175	0.10	17.50

## Presupuesto Sagitario

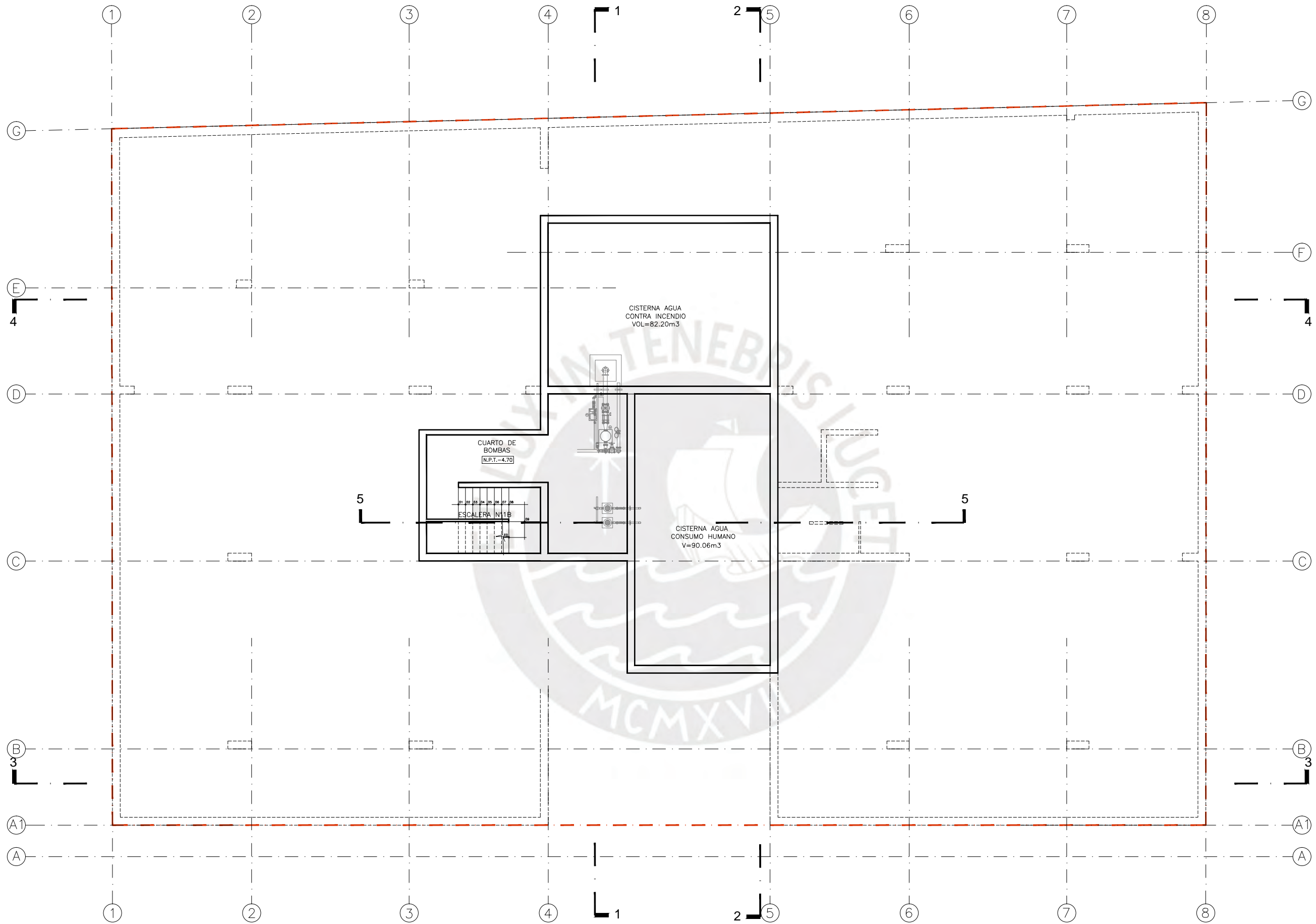
Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$		
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario	Parcial
h)	Teléfonos internos (K, Dppl, Ds)		pto		90	0.10	9.00
i)	Televisión s/a (S y dormitorios)		pto		158	0.10	15.75
j)	Pulsador y flasher ACI		pto		30	0.10	3.00
2003	<b>SALIDAS PARA SERVICIOS COMUNES:</b>						
a)	Bombas de agua, ACI y sumidero		pto		18	0.10	1.75
b)	Control de nivel por radar para bombas en cisternas		pto		8	0.10	0.75
c)	Intercomunicador portero		pto		3	0.10	0.25
d)	Central de intercomunicadores		pto		3	0.10	0.25
e)	Chapa eléctrica en puerta de ingreso general		pto		3	0.10	0.25
f)	Detector de monóxido de carbono		pto		8	0.10	0.75
g)	Detectores de humo		pto		83	0.10	8.25
h)	Sensores de temperatura		pto		105	0.10	10.50
i)	Pulsador y flasher/sirena de ACI		pto		15	0.10	1.50
j)	Sistema levadizado		pto		3	0.10	0.25
k)	Central de alarma ACI		pto		3	0.10	0.25
2004	<b>ACOMETIDAS Y ALIMENTACIONES:</b>						
2005	<b>CAJAS PASES:</b>						
a)	De conexión a banco de medidores		pza		3	0.10	0.25
b)	De derivación de teléfonos externos en montantes		pza		15	0.10	1.50
c)	De derivación de teléfonos internos en montantes		pza		15	0.10	1.50
d)	De derivación de Cable TV en montantes		pza		15	0.10	1.50
e)	De derivación de energía eléctrica en montantes		pza		18	0.10	1.75
2006	<b>PLACAS DE LUZ</b>						
	- Interruptor simple		und		290	5.07	1470.30
	- Interruptor doble		und		55	7.70	423.50
	- Interruptor triple		und		45	10.32	464.40
	- Interruptor de conmutación doble		und		40	5.34	213.60
	- Interruptor pulsador de timbre		und		45	5.20	234.00
	- Tomas de corriente estándar c/línea a tierra doble		und		1,135	8.33	9454.55
	- Toma TV		und		143	6.79	967.58
	- Toma con conectores para teléfono		und		155	6.79	1052.45
2007	<b>INSTALACIÓN DE LÁMPARAS Y EQUIPOS:</b>						
a)	Iluminación de zonas comunes		pza		285	0.10	28.50
c)	Intercomunicador portero y chapa eléctrica		jgo		3	0.10	0.25
d)	Central de intercomunicadores		pza		3	0.10	0.25
e)	Fonos intercomunicador en cada Dpto.		pza		90	0.10	9.00
f)	Tablero alternador de bombas de agua		pza		3	0.10	0.25
g)	Tableros termomagnéticos		pza		55	0.10	5.50
h)	Bombas de agua / presostato / control de nivel		Glo		3	0.10	0.25
i)	Extractores de aire		und		38	0.10	3.75
j)	Lámparas emergencia		und		58	0.10	5.75
2008	Pozos de tierra		und		4	0.10	0.40
2009	Mano de obra		Glo		3	34,856.00	87140.00
2010	Materiales		Est		2	21,106.00	36935.50
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>138794.78</b>
<b>21</b>	<b><u>INSTALACIONES MECANICAS</u></b>				<b>1.23</b>		
2101	SISTEMA DE EVACUACION DE MONOXIDO (CO)		Glo		1	17,460.00	17460.00
2102	SISTEMA VENTILACION CTO.BOMBAS / CTO BASURA		Glo		1	2,550.00	2550.00
2103	INSTALACION REDES PARA GAS NATURAL		Glo		1	6,750.00	6750.00
2104	SISTEMA AGUA CONTRA INCENDIO (ACI)		Glo		1	20,835.00	20835.00
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>47595.00</b>
<b>22</b>	<b><u>INSTALACIONES SANITARIAS</u></b>				<b>4.59</b>		
2201	<b>PUNTOS AGUA Y DESAGÜE:</b>						
a)	Agua fría		pto		663	0.10	66.25
b)	Agua caliente		pto		433	0.10	43.25
c)	Desagüe		pto		943	0.10	94.25
d)	Ventilación		pto		255	0.10	25.50
2202	Mano de obra		Glo		3	56,955.00	142387.50
2203	Materiales		Est		2	20,270.00	35472.50
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>178089.25</b>
<b>23</b>	<b><u>PINTURA</u></b>				<b>6.43</b>		
2301	Mano de obra		Glo		3	65,748.00	164370.00
2302	Materiales		Est		2	48,571.00	84999.25
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>249369.25</b>
<b>24</b>	<b><u>VARIOS</u></b>				<b>4.15</b>		
2401	Agua / desague para construcción		Glo		1	721.04	721.04
2402	Instalación provisional tablero luz obra		Glo		1	441.38	441.38
2403	Instalación provisional bomba de agua		Glo		1	80.00	80.00
2404	Colgadores y estribos para tubería suspendida		Glo		1	1,897.30	1897.30
2405	Malla Raschell		Glo		1	1,240.00	1240.00
2406	Cartones acanalados (ó de plástico)		Glo		1	478.16	478.16
2407	Pegamentos epóxicos		Glo		1	273.46	273.46

## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$	
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario
2408	Planchas de poliestireno		Glo	1	223.40	223.40
2409	Limpieza permanente de obra		mes	16	685.00	10960.00
2410	Eliminación de desmonte de obra		M3	756	13.94	10538.64
2411	Desmontaje de construcciones provisionales		Glo	1	246.00	246.00
2412	Retorno de equipos		via	24	120.00	2880.00
2413	Guardianía durante obra		mes	12	100.00	1200.00
2414	Guardianía Post obra		mes	12	870.00	10440.00
2415	Residente de obra		mes	14	2,200.00	30800.00
2416	PAGO CONSUMO DE SERVICIOS:					
a)	Agua		mes	18	267.00	4806.00
b)	Luz		mes	18	125.00	2250.00
c)	Teléfono		mes	24	100.00	2400.00
2417	ALQUILER DE EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN:					
a)	Mezcladora		mes	4	750.00	3000.00
b)	Winche eléctrico		mes	4	680.00	2720.00
c)	Vibrador de aguja		mes	4	565.00	2260.00
d)	Compactadora planchas vibratorias		mes	2	680.00	1360.00
2418	ARTEFACTOS DE ILUMINACIÓN:					
a)	Tipo braquete ingreso exterior y esc		und	14	15.17	212.38
b)	Tipo paflón c/ahorrador		und	34	15.17	515.78
c)	Tipo spot hall de ingreso, techo bajo		und	34	12.87	437.58
d)	Fluorescentes 1x36w en sótanos		und	45	33.00	1485.00
2419	Ascensor con cabina para 8 personas		und	1	30,850.00	30850.00
2420	Elevador para discapacitados		und	1	5,800.00	5800.00
2421	Kit Alarma contra incendio e instalación		Glo	1	3,950.00	3950.00
2422	Lámparas de emergencia		und	23	40.00	920.00
2423	Sistema a control remoto levadizo		Glo	1	3,500.00	3500.00
2424	SISTEMA DE BOMBEO DE AGUA:					
a)	Electrob. Presión Constante y Caudal Variable		Glo	1	4,670.00	4670.00
b)	Bombas de pozo sumidero		Glo	1	1,920.00	1920.00
c)	Bombas de ACI (ppl. y jockey, instalación)		Glo	1	68.40	68.40
2425	TABLEROS ELÉCTRICOS TERMOMAGNÉTICOS:					
a)	En departamentos		und	18	422.00	7596.00
b)	Servicios generales		Glo	1	2,000.00	2000.00
c)	Ascensores		Glo	1	290.00	290.00
d)	Equipos		Glo	1	290.00	290.00
2426	Central de intercomunicadores c/ portero		Glo	1	1,670.00	1670.00
2427	Extractores de aire		Glo	1	980.00	980.00
2428	Tapas metálicas abisagradas en cajas Telf, TV		Glo	1	180.00	180.00
2429	Tachos para basura con ruedas		und	2	115.00	230.00
2430	Números de puertas: Departamentos		und	18	4.00	72.00
2431	Nº de piso adosable		und	6	10.00	60.00
2432	Medidores volumétricos de agua??		und	18	95.00	1710.00
2433	Silla para vigilante de PVC (duck tape)		und	1	20.00	20.00
2434	Seguridad					
a)	Extintores		und	4	42.00	168.00
b)	Señales de evacuación		und	20	2.30	46.00
c)	Señales de advertencia		und	20	2.30	46.00
	SUBTOTAL					160902.52
<b>25</b>	<b><u>JARDINERÍA</u></b>		<b>0.05</b>			
2501	Interior departamentos 1er. Piso (plantas + m.o.)		Est.	1	170.00	170.00
2502	Ingreso calle (plantas + m.o.)		Est.	1	125.00	125.00
2503	Tierra vegetal		m3	19	18.70	355.30
2504	Arena fina		m3	19	16.60	315.40
2505	Abono de caballo		m3	19	52.60	999.40
	SUBTOTAL					1965.10
<b>26</b>	<b><u>TRAB. FUERA DE LA PROPIEDAD</u></b>		<b>0.05</b>			
2601	Piso en ingreso vehicular (embloquetado)		m2	28	15.00	420.00
2602	Jardinería bermas		Est.	1	500.00	500.00
2603	Reposición veredas		m2	77	14.25	1097.25
2604	Traslado de árbol		Glo	1	2,700.00	
	SUBTOTAL					2017.25
<b>27</b>	<b><u>MANTENIMIENTO</u></b>		<b>0.21</b>			
a)	Jardinero		mes	8	125.00	1000.00
b)	Limpieceros		mes	8	550.00	4400.00
c)	Materiales de limpieza: deterg, utensilios, etc.		mes	8	185.00	1480.00
d)	Recibos de luz		mes	8	175.00	1400.00
	SUBTOTAL					8280.00
<b>28</b>	<b><u>CONEXIONES A LA RED PUBLICA</u></b>		<b>0.31</b>			
2803	Factibilidad luz		und	1	0.10	0.10
2804	Factibilidad teléfonos		und	1	0.10	0.10
2805	Conexión de agua (diámetro )		und	1	1,700.00	1700.00
2806	Conexión de desagüe		und	1	350.00	350.00

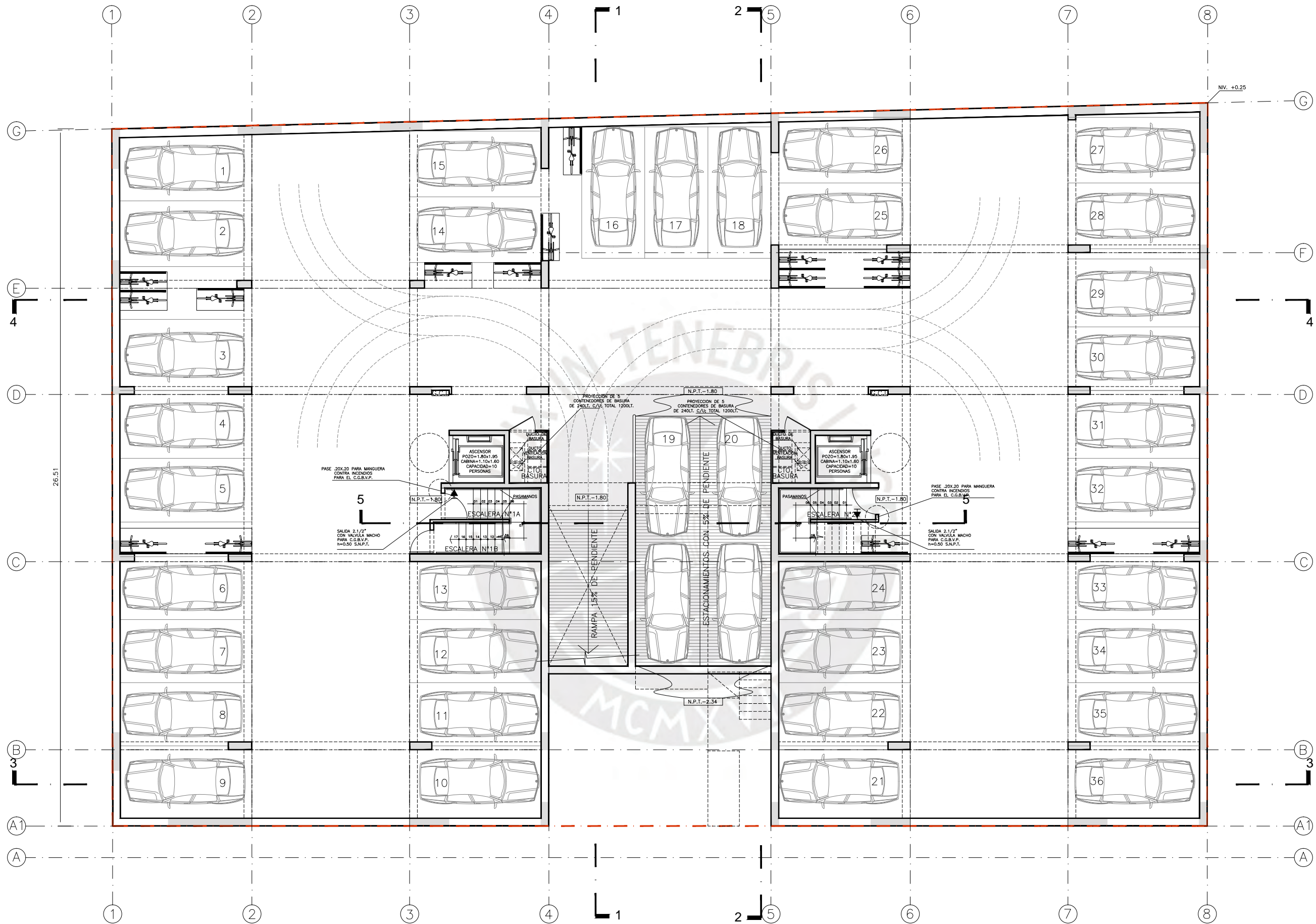
## Presupuesto Sagitario

Nro.	PARTIDAS Descripción	%	METRADOS		PRECIOS \$		
			Ppto.	Unid.	Cantidad	Unitario	Parcial
2807	retiro conexiones agua/desague antiguos			und	4	635.00	2540.00
2808	MEDIDORES ELÉCTRICOS:						
	Medidor provisional de obra			Glo	1	350.00	350.00
	Domiciliario de 9.20 y 8.5 Kw (trifásico)			und	18	270.00	4860.00
	Servicios generales de 40.25 Kw (trifásico)			und	1	1,150.00	1150.00
	Sistema BACI Kw (trifásico)			und	1	800.00	800.00
	Retiro de medidor provisional			Glo	1	50.00	140.00
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>11890.20</b>
<b>29</b>	<b><u>LICENCIAS, PEDIALES Y LEGALES</u></b>	<b>1.26</b>					
2901	LICENCIAS:			Glo	1	35,000.00	35000.00
2902	PEDIALES y ARBITRIOS:			Glo	1	13,000.00	13000.00
2903	LEGALES:			Glo	1	1,000.00	1000.00
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>49000.00</b>
<b>30</b>	<b><u>PROYECTOS, HONORARIOS</u></b>	<b>1.29</b>					
3001	Arquitectura			Glo	1	33,500.00	33500.00
3002	Estructuras			Glo	1	5,185.00	5185.00
3003	Instalación Eléctrica			Glo	1	3,235.00	3235.00
3004	Instalación Sanitaria			Glo	1	3,894.00	3894.00
3005	Instalación Mecánica			Glo	1	1,460.00	1460.00
3006	Estudio de Suelos			Glo	1	1,400.00	1400.00
3007	Gas natural			Glo	1	1,350.00	1350.00
	<b>SUBTOTAL</b>						<b>50024.00</b>
	<b>SUBTOTAL GENERAL</b>						<b>3877586.35</b>
<b>E</b>	<b><u>GASTOS GENERALES</u></b>						
3101	Gastos generales y dirección técnica		15%				722416.83
3102	Imprevistos		5%				193879.32
3103	Inflación y varios		5%				193879.32
							1110175.47
							<b>TOTAL</b>
<b>A*</b>	<b>TOTAL PRESUPUESTO - \$</b>						<b>4987761.82</b>



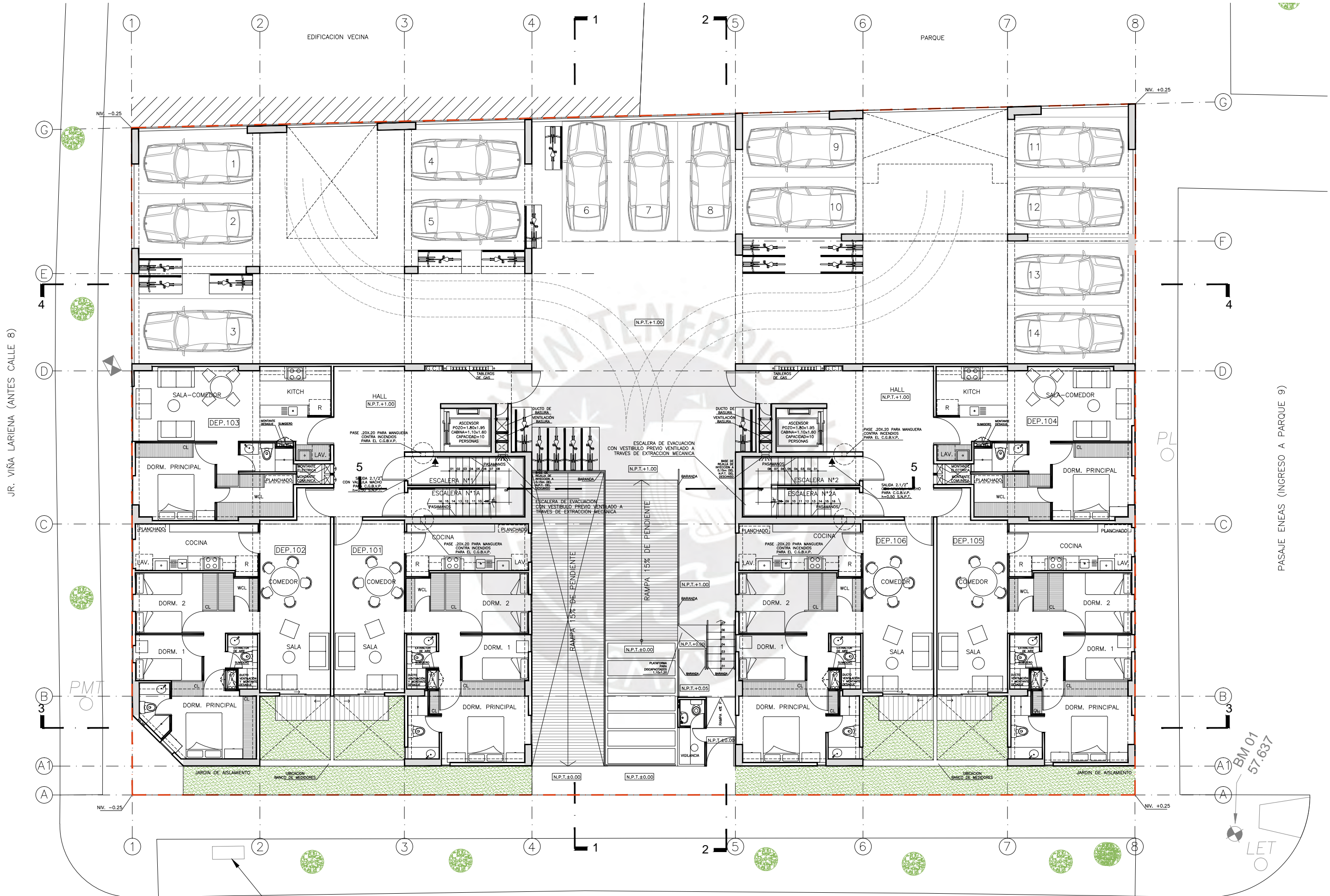
PLANTA SOTANO  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°10-2018-VV.)	LAMA:	A-01
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA SOTANO - CTO. DE BOMBAS CISTERNA		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882
		DIR. D. YARLEQUE	



PLANTA SEMISOTANO  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°010-2018-VV.)	LAMA:	A-02
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA SEMISOTANO - ESTACIONAMIENTOS		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARQ. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882



JR. VIÑA LARIENA (ANTES CALLE 8)

PASAJE ENEAS (INGRESO A PARQUE 9)

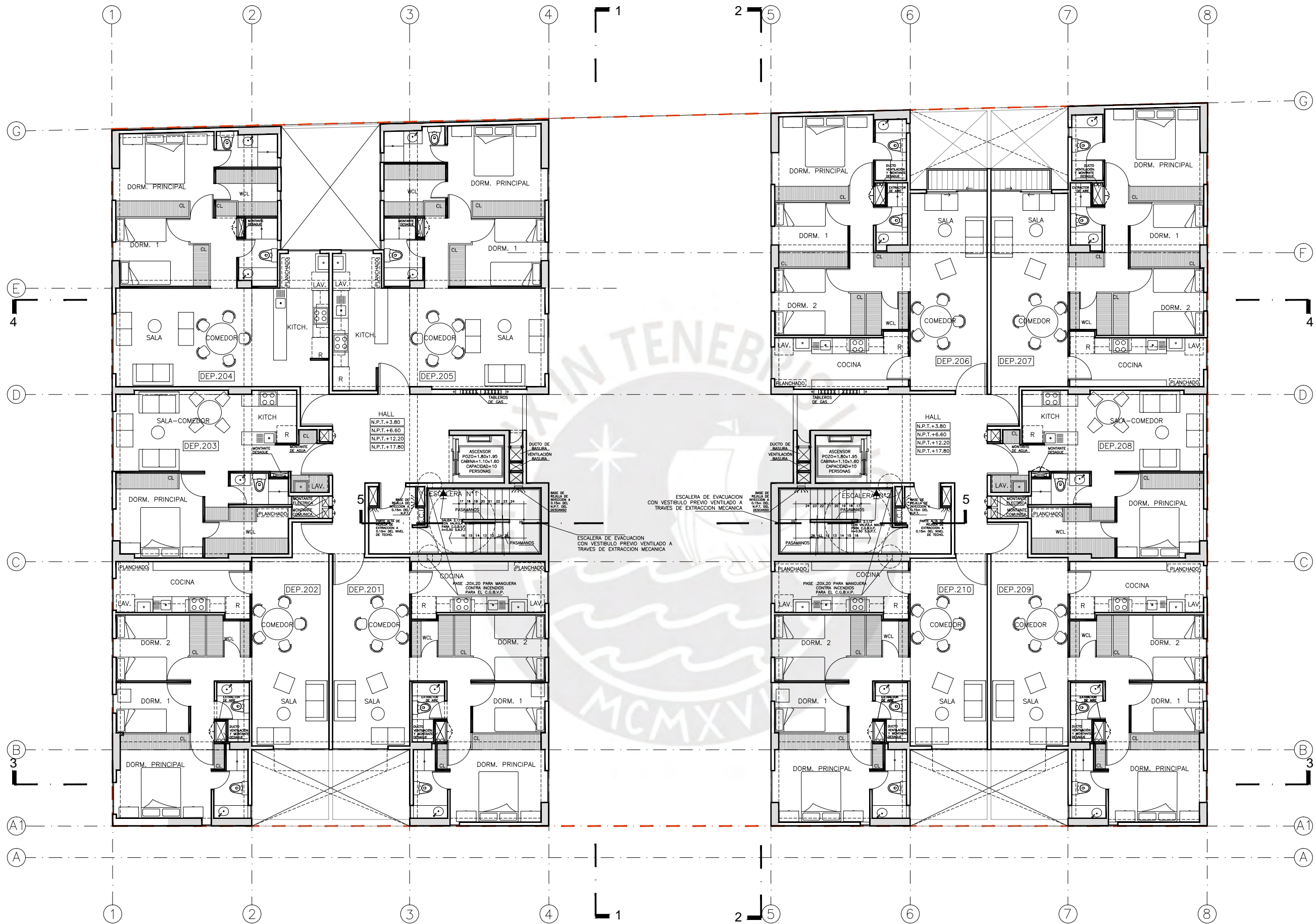
PLANTA PRIMER PISO  
ESCALA 1/75

SUBSTACION  
ELECTRICA

JR. DIANA (ANTES CALLE F)

LEYENDA			
BUZON TELEFONICO		POSTE DE LUZ	
BUZON DE DESAGUE		CONSTRUCCION EXISTENTE	
LETRERO		CAJA DE AGUA	
POSTE MEDIA TENSION		ARBOL	
POSTE TELEFONO			

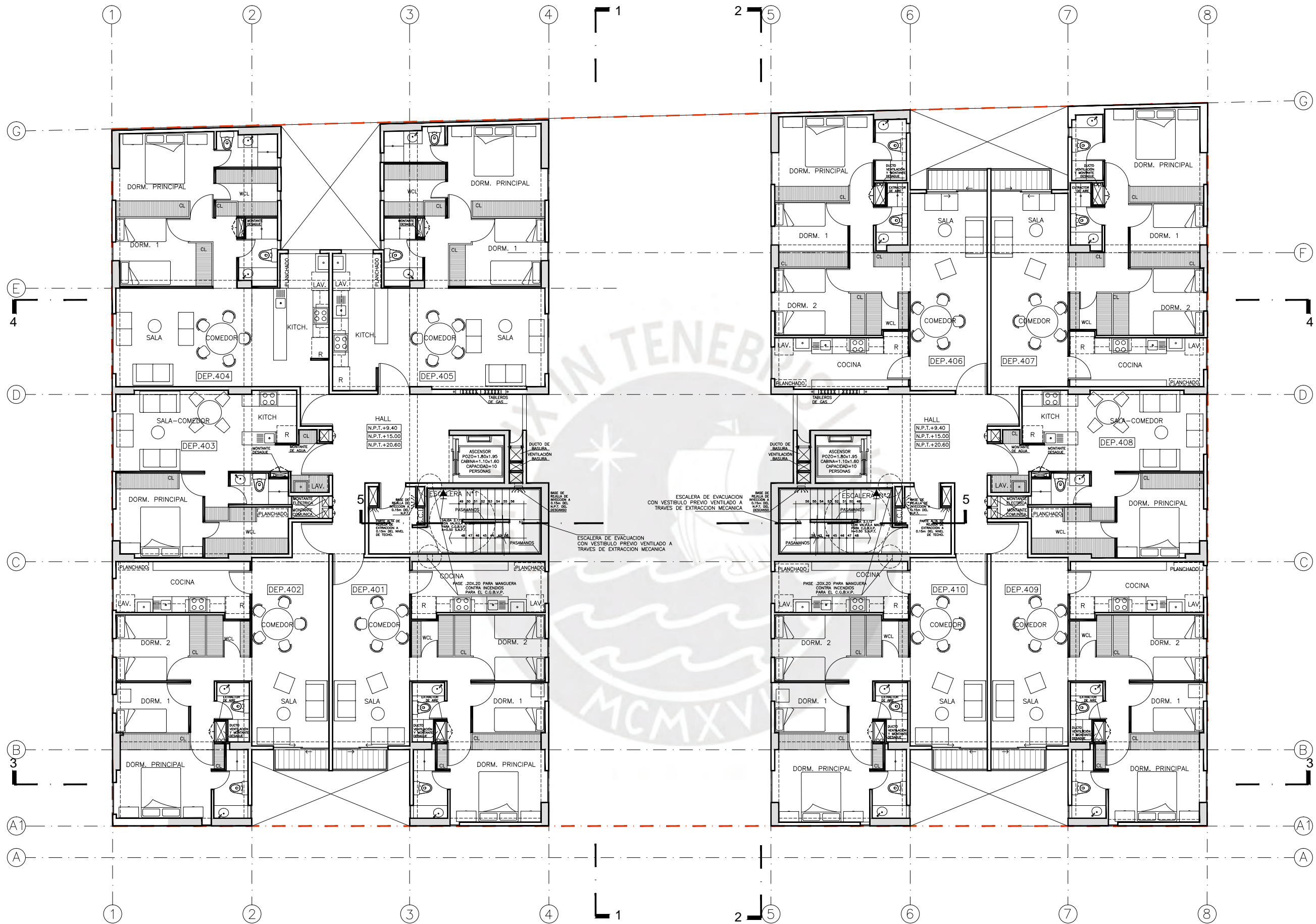
PROYECTO	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°10-2018-VV.)	LAMA:	
PROPIETARIO	INVERSIONES ALKO S.A.C.	LAMA:	A-03
PLANO	PLANTA PRIMER PISO		
FECHA	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882



PLANTA 2do; 3er; 5to y 7mo PISO  
ESCALA 1/75

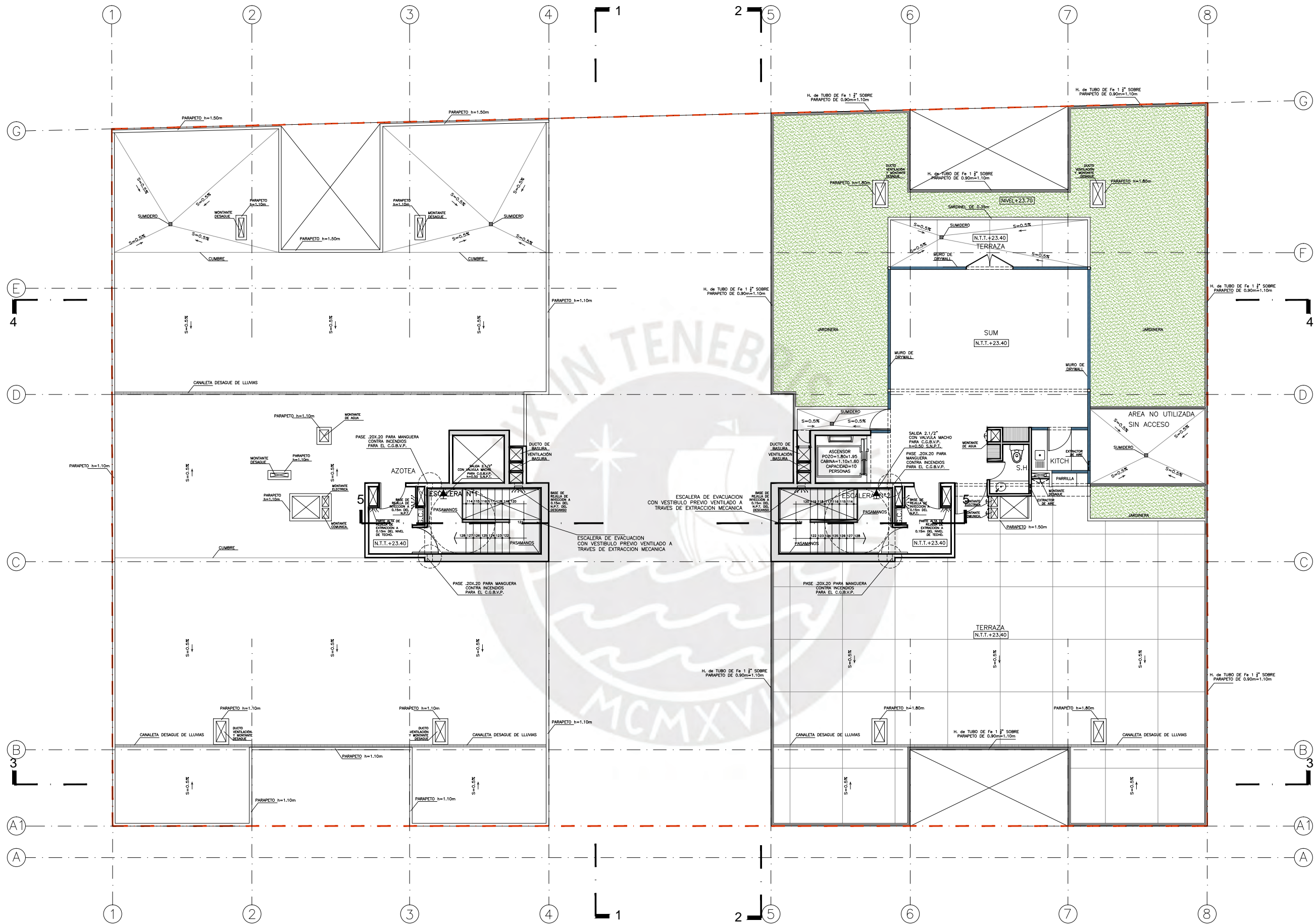
PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°010-2018-VV.)	LAMA:	A-04
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA TIPICA 2do; 3er, 5to y 7mo PISO		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882





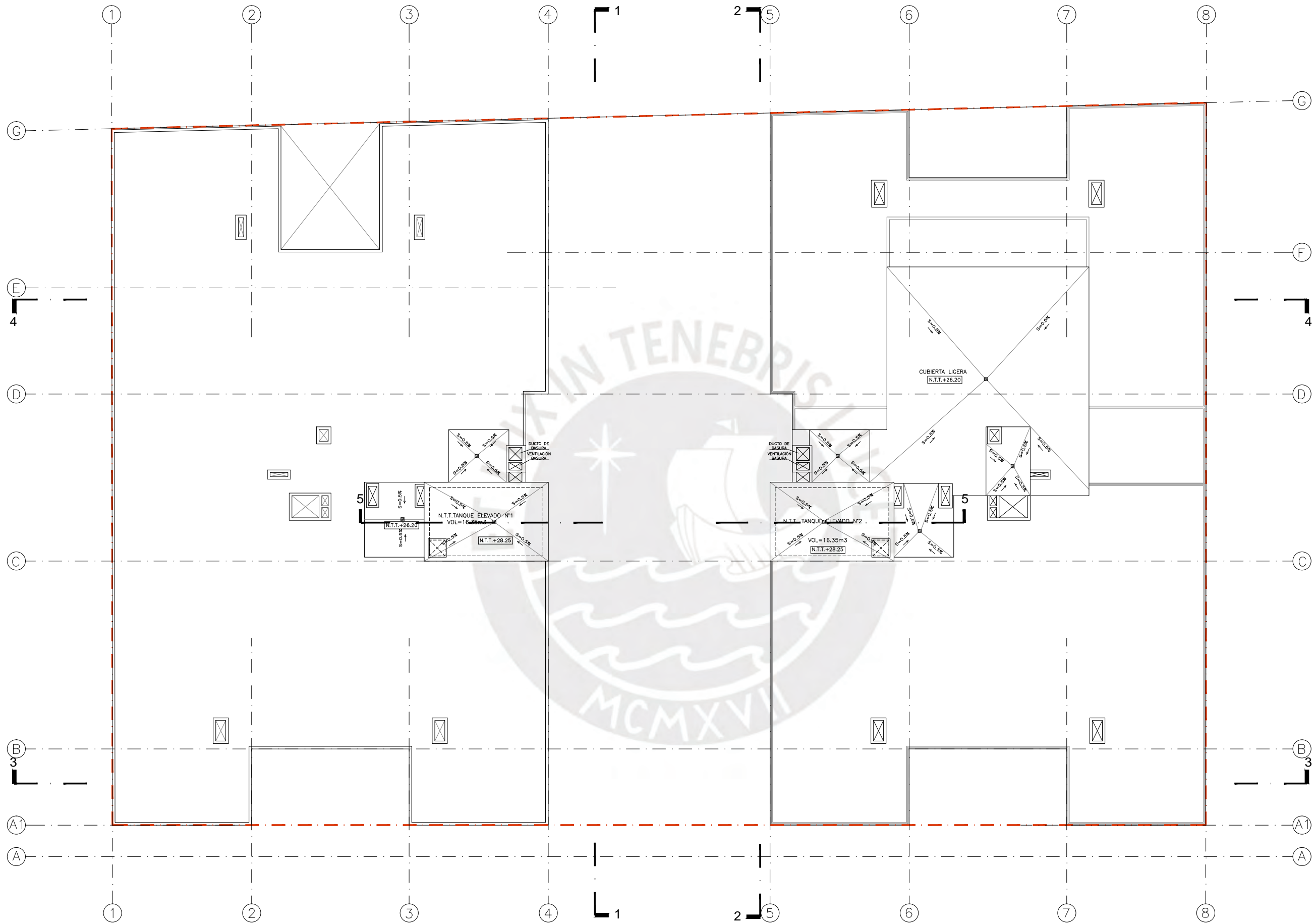
PLANTA 4to; 6to y 8vo PISO  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°10-2018-VV.)	LAMA:	A-05
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA TIPICA 4to; 6to y 8vo PISO		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP. 2882
	DRING: D. YARLEQUE		



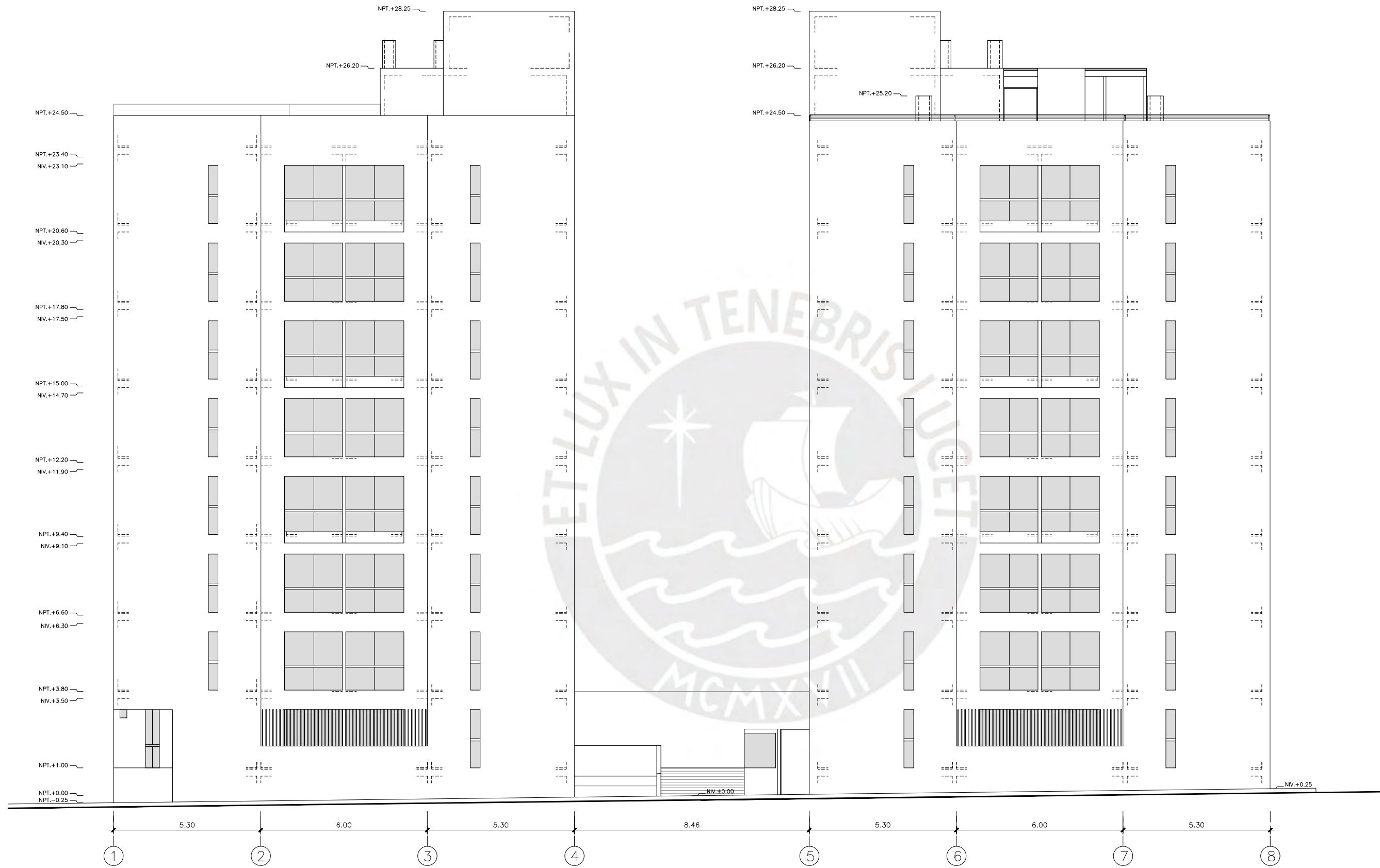
PLANTA AZOTEA  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°010-2018-VV.)	LAMA:	A-06
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA AZOTEA		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882



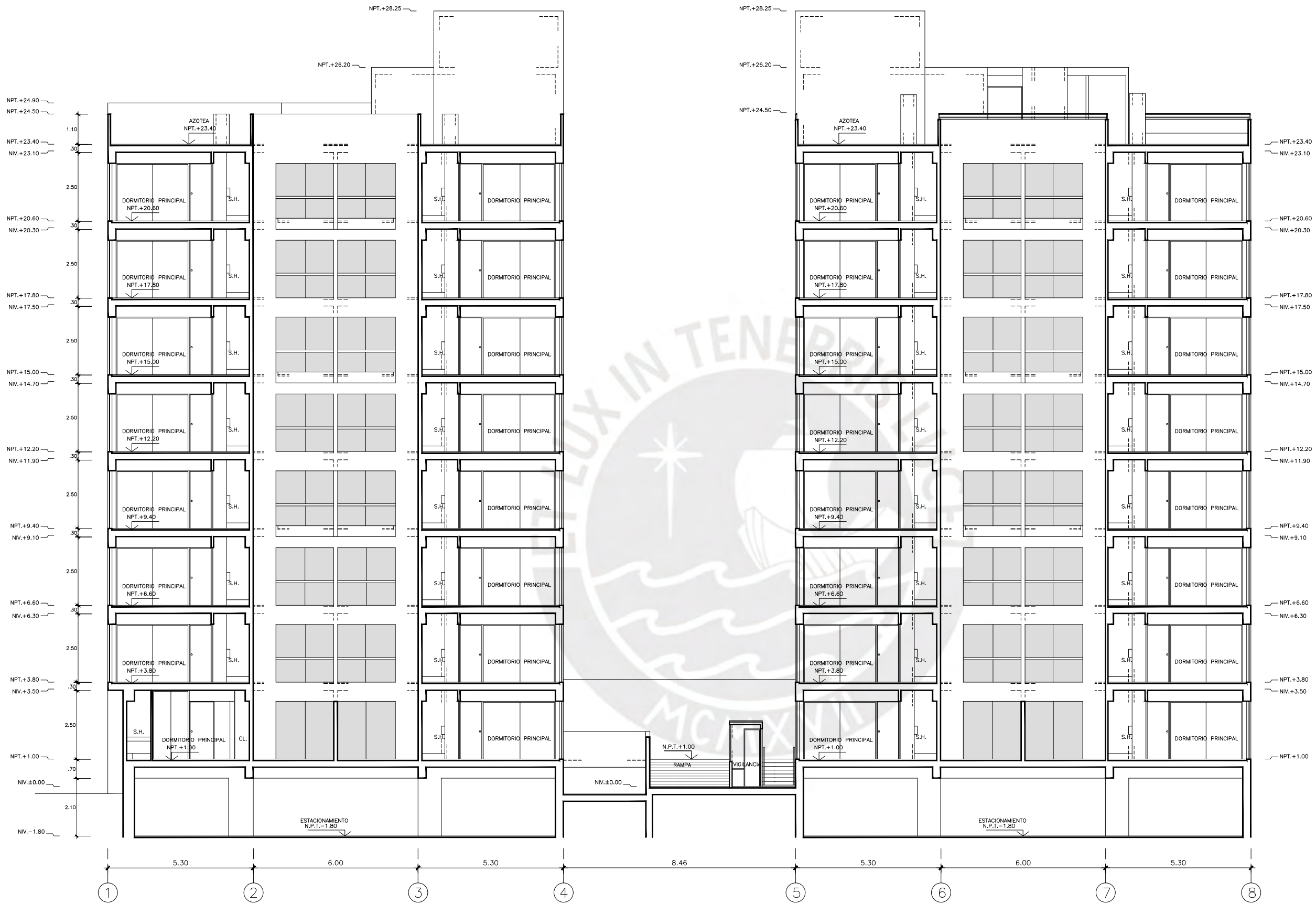
PLANTA TECHOS  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA, PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°10-2018-VV.)	LAMA:	A-07
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	PLANTA TECHOS		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARG. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C.	CAP 2882
		DRG. D. YARLEQUE	



ELEVACION JR. DIANA  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°010-2018-VIV.)	LÍNEA:	A-08
PROPIETARIO:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	ELEVACION JR. DIANA		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	ARQ. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C. CAP 2882	



CORTE 3-3  
ESCALA 1/75

PROYECTO:	EDIFICIO MULTIFAMILIAR VIÑA LARIENA PROGRAMA MI VIVIENDA (D.S. N°010-2018-VV.)	LABEL:	A-13
PROFESOR:	INVERSIONES ALKO S.A.C.		
PLANO:	CORTE 3-3		
FECHA:	NOVIEMBRE 2018	SANCHEZ GRIÑAN ARQUITECTOS S.A.C.	
ESCALA:	1/75	DIRIGIDO POR: A. SANCHEZ GRIÑAN	ARQ. ALFREDO SANCHEZ GRIÑAN C. CAP 2882

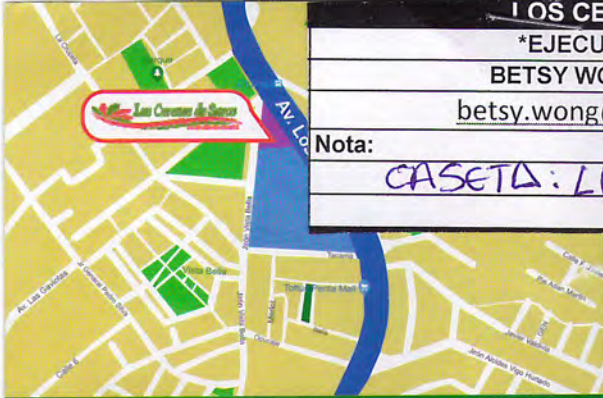
# Los Cerezos de Surco

Condominio Residencial



Inversiones y proyectos  
**EL ALAMO**  
sac.

Av. proceres cdra 7 Santiago De Surco, Lima, Peru  
7155444 - 981474166  
comercial@siglo21asociados.com



**LOS CEREZOS DE SURCO**  
 \*EJECUTIVO INMOBILIARIO  
 BETSY WONG / CEL. ~~994 813 598~~  
 betsy.wong@siglo21asociados.com

Nota:  
**CASETA: LUN A SAB 3A 10PM**



**A pocos minutos de la cruceta de Surco:**

- C.C. Plaza Lima Sur
- Metro y Plaza Vea
- Penta mall
- Mall de sur
- Estación del Metropolitano
- Bancos, Restaurantes y Gimnasios
- Parque ecológico Voces por el Clima



Área ocupada  
**79.15 m<sup>2</sup>**



Área ocupada  
**76.13 m<sup>2</sup>**



AREA	N° DPTO/ ESTAC.	VALOR	OBSERVACIONES
76.13 m <sup>2</sup>		3/315.000	APARTIR PISO 11VO.
		"\$ 96.000	998-185732
MANTEN	5/200		ENTREGA SET/18
VISITA TORRE II: SOLAMENTE DE 3 A 5PM LUN A VIER.			

CONDOMINIO  
**BellaFlora**  
SURCO

Mivivienda  
**VERDE**

2º ETAPA

VIVE EN  
**SURCO**  
VIVE EN ARMONÍA

**1º ETAPA: EN OBRA**  
**2º ETAPA: PRE VENTA**

VISITA DEPARTAMENTO PILOTO



☎ **717-9408**  
ventas@laventurosa.com

la  
**venturosa**  
INMOBILIARI





ÁREA VERDE  
INTERIOR



ÁREA DE JUEGOS  
PARA NIÑOS



SALA DE  
USOS MÚLTIPLES



CÁMARAS DE  
SEGURIDAD



CERCA A  
PARQUE

# VIVE EN SURCO DESDE S/1,717 MENSUALES \*

Crédito directo sin intereses\*

AMPLIOS DEPAS DESDE 44M<sup>2</sup> HASTA 125M<sup>2</sup>



Financiado por



2ª Etapa



ESQUINA DE C.C REAL PLAZA GUARDIA CIVIL SUR (FRENTE A PLAZA VEA) - SURCO

 /LAVENTUROSAINMOBILIARIA

 WWW.LAVENTUROSA.COM

\*La Venturosa S.A., con RUC N° 20383731705, inscrita en la Partida Registral N° 11004453 del Registro de Personas Jurídicas de Lima. Jr. El Polo N°401, Ofic. 201, distrito Santiago de Surco, Lima. Teléfono 715 3320, Representante legal: Ericka Pilar Cano López. "Proyecto Edificio Nova, Condominio Los Defensores, Edificio Los Castaños y Condominio Bella Flora" Se ofrece conforme a memoria descriptiva y lista de acabados del proyecto. La Venturosa cuenta con la aprobación y revisión de estructuras ante la Comisión Técnica de las Municipalidades de Lince, Chorrillos, La Victoria, San Isidro y Surco; cumple con lo dispuesto por el Reglamento Nacional de Edificaciones y demás normas técnicas sobre la materia. Condición asimismo resistente. Para conocer más acerca de su comportamiento y servicios visitar <http://www.laventurosa.com/>. Se informa al consumidor que existen, para su información: (a) Central de Información de Promotores Inmobiliarias y/o Empresas Constructoras de Unidades Inmobiliarias (Ley 29203); (b) Registro de Infracciones y Sanciones por el incumplimiento de la Ley 29571; y (c) Portal Mira a Quén la Compras, estas dos últimas a cargo del Indecopi (<http://servicio.indecopi.gob.pe/app/CPBuscador/>). Para cualquier queja o reclamo: Libro de Reclamaciones y/o escritos a [serviciocliente@laventurosa.com](mailto:serviciocliente@laventurosa.com) - INDECOPI es competente para resolver controversias de consumo inmobiliarias. Para mayor información sobre el proceso de compra según lo establecido en el código de Protección y Defensa del Consumidor consulte en <http://www.laventurosa.com/>. La Venturosa cuenta con 21 años de trayectoria desarrollando proyectos inmobiliarios, en estos años entregó más de 1,910 departamentos y 1,010 lotes. Las imágenes y/o vistas utilizadas son referenciales ya que pueden presentar diferencias con el producto final". \*Cuota hipotecaria calculada del Banco BCP sobre el precio del Dpto. A103 por el valor asignado de S/ 203,650.00, con Cuota inicial del 10% sobre el precio total del Dpto., financiado a 20 años (12 cuotas al año), Seguro desgravamen individual, TEA 10% (referencial), Bono Buen Pagador FMV de hasta S/ 12,900 (restricciones en [www.mivivienda.com.pe](http://www.mivivienda.com.pe)). La tasa y cuotas son referenciales sujetas a calificación y a la fecha de desembolso del crédito. El otorgamiento del préstamo está sujeto a evaluación crediticia, a la suscripción de los documentos contractuales y a la presentación de documentación exigida por el Banco. Acerca del Crédito Directo sin intereses: aplica para cliente que aporta el 30% del precio total de la vivienda y el saldo se paga fraccionándolo hasta un mes antes de la entrega del departamento, conforme indique el contrato de compra venta. Para mayor información, consultar en Sala de Ventas o llamar al 717-9408 o ingresar a [www.laventurosa.com](http://www.laventurosa.com). La Venturosa nos preocupamos por hacer de tu condominio el hogar ideal. Por ello, hemos diseñado el Programa de Responsabilidad Social "Cuenta Comigo". Este consiste en acompañar a los nuevos propietarios a entablar relaciones positivas y duraderas dentro de su condominio a través de actividades gratuitas. Para mayor información, consultar en Sala de Ventas o llamar al 717-9408 o ingresar a [www.laventurosa.com](http://www.laventurosa.com).

ÚLTIMOS DEPARTAMENTOS

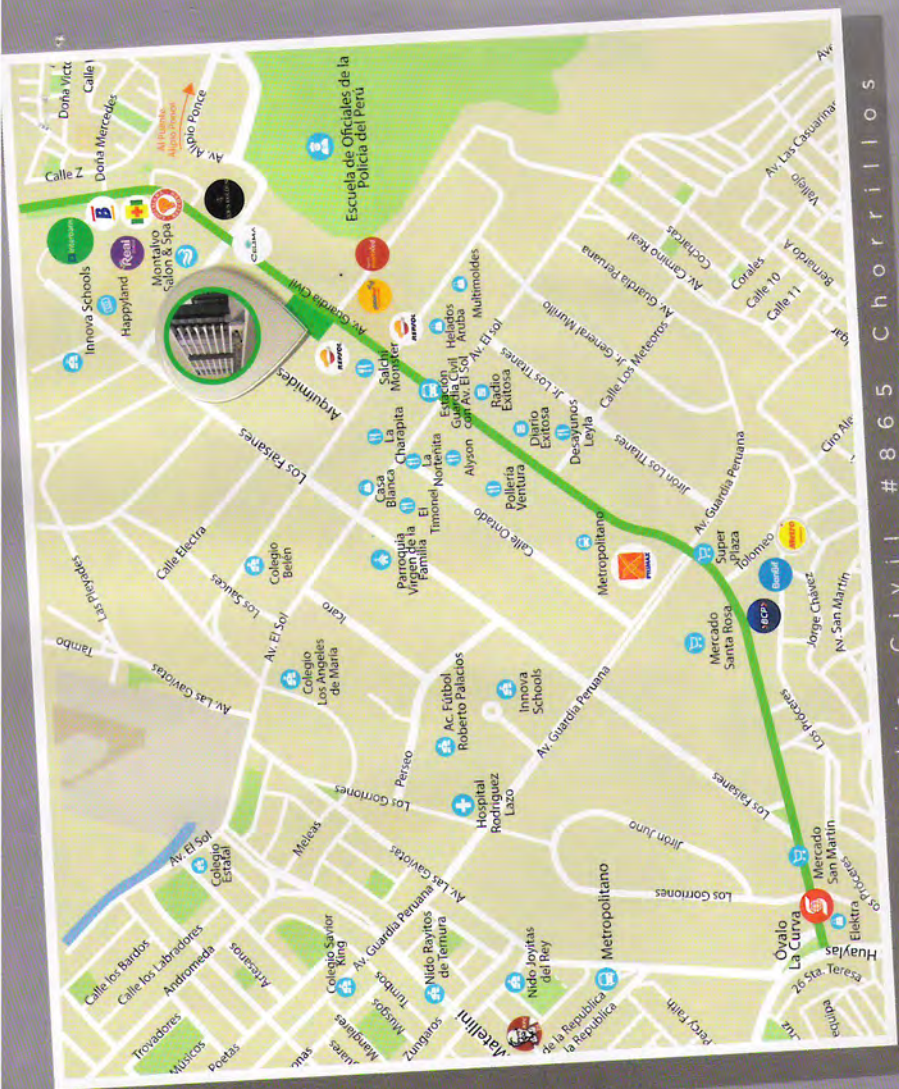
**GC** CONDOMINIO GUARDIA CIVIL III

SEPARA TU DEPARTAMENTO con **s/.1500**



**ENTREGA INMEDIATA**

Av. Guardia Civil # 865 Chorrillos



Av. Guardia Civil # 865 Chorrillos

Líneas de transporte público que llegan a la zona:

- Línea 12039**  
Alimentador Metropolitano – Próceres - Guardia Civil – Estación Matellini
- Línea 70**  
E.T. Perú S.A. – Puente Piedra – Surco – Chorrillos
- Línea 73A**  
ETUPSA - San Juan - Chorrillos - Miraflores - Arenales - Tacna
- Línea E**  
ETUL4 SA - San Juan de Lurigancho - Puente Nuevo - Evitamiento - Puente Alipio - Chorrillos
- Línea 7101**  
KM 22 - Carabaylo - Acho - Evitamiento - Puente Alipio - Chorrillos

**Grupo Caster**

**CASETA DE VENTAS:**  
**7191048 / 977511757**  
condominioguardiacivil3@caster.com.pe  
www.caster.com.pe

Promueve y construye:

  
**INMOBILIARIA**  
**MATELLINI**

  
**Grupo Caster**  
desde 1969

  
**Scotiabank**

  
**Nuevo Crédito**  
Mi Vivienda

Sala comedor



Cocina

Gimnasio



Sala de niños



Coworking



Dptos.  
desde 42m<sup>2</sup>  
hasta 76m<sup>2</sup>

Tipo 1:  
3 dormitorios  
Área 76 m<sup>2</sup>



Tipo 2:  
2 dormitorios  
+ sala de estar  
Área 67m<sup>2</sup>



Tipo 3:  
1 dormitorio  
Área 42 m<sup>2</sup>



Esta es una representación gráfica ilustrativa del proyecto con una sugerencia de decoración y amoblado. Información e imágenes referenciales sujetos a cambios sin previo aviso

- Tres edificios independientes
- Amplio Lobby de ingreso con cámaras de seguridad
- Dos ascensores por torre
- Gimnasio equipado
- Sala de juegos para niños
- Sala de usos múltiples
- Coworking

# GO CONDOMINIO GUARDIA CIVIL III

# Depat Club



CERCO ELÉCTRICO



INGRESO AUTOMATIZADO



CÁMARAS DE SEGURIDAD



PORTERÍA LAS 24 HORAS



GAS NATURAL

## NUESTRO QUINTO PROYECTO EN **CHORRILLOS**



VIVE EN UN TODO INCLUIDO

PARA DIVERTIRTE  
YA NO TIENES QUE  
SALIR DE CASA



GINNASIO EQUIPADO



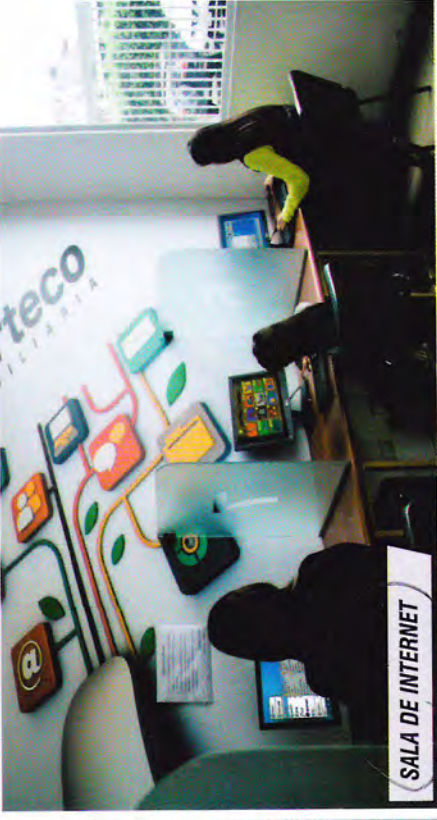
ÁREAS VERDES Y JUEGOS PARA NIÑOS



ZONA DE PARRILLAS



SALÓN DE USOS MÚLTIPLES



# full áreas comunes



La lavandería no constituye un área común por cuanto se encontrará concesionada.

# full

## ventajas

- Balcón en sala comedor\*
- Piso laminado
- Muebles en cocina\*\*
- Papel Tapiz en paredes

### VISTAS DE PLANTA

\*Descripciones varían de acuerdo al tipo y ubicación del departamento.  
 \*\* El amueblamiento está sujetos a discrecionalidad del proveedor dependiendo del tipo y ubicación del departamento.

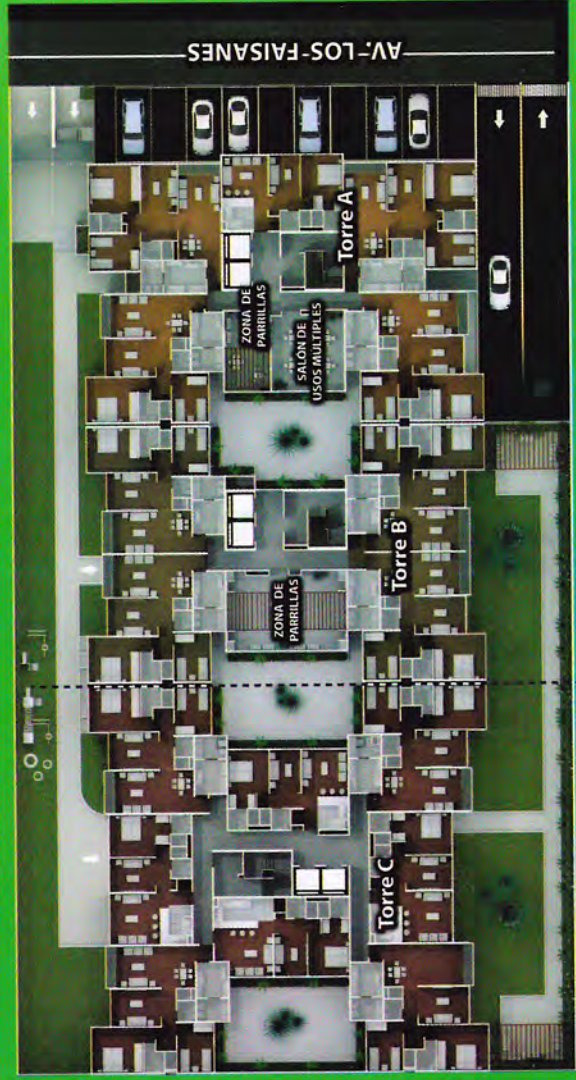
415,6 y 10  
 2018 Del b.c

Primer Piso



ETAPA 2

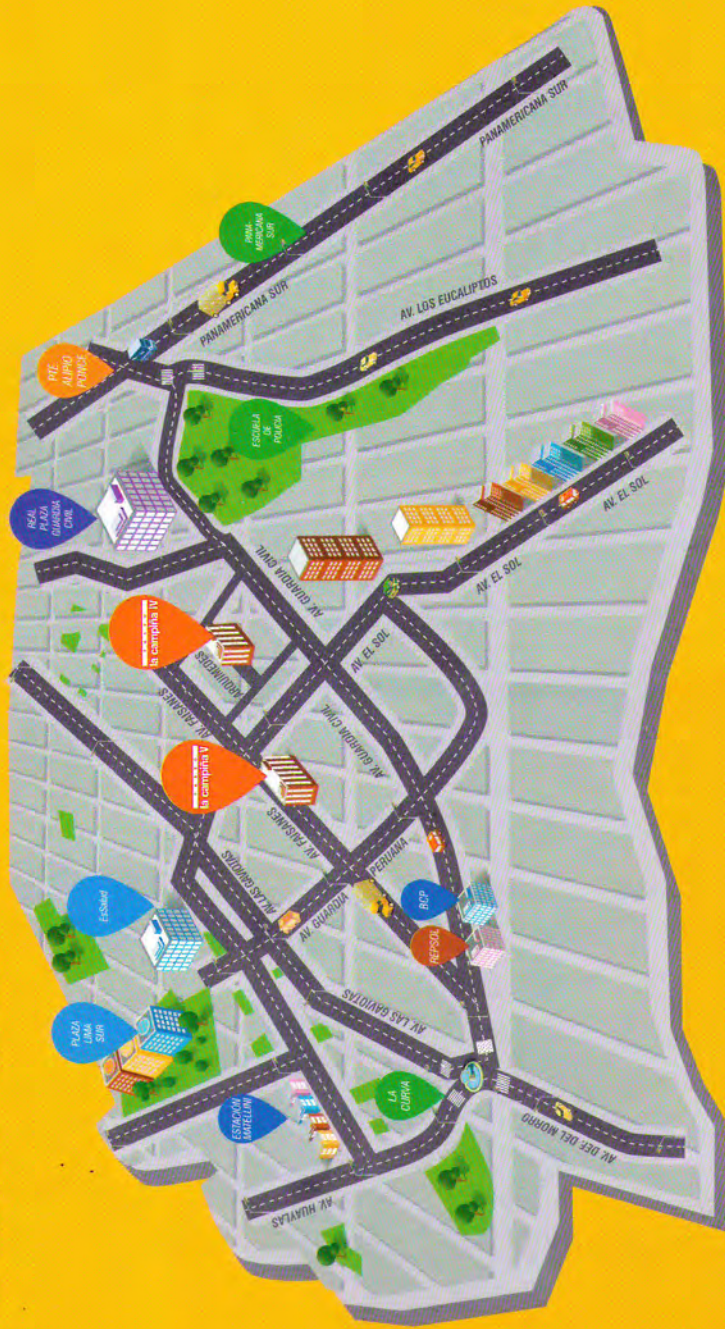
ETAPA 1



Último Piso

Desks  
 2019  
 Dero  
 2017/2018

# LA CAMPIÑA V



CONSTRUCCIÓN  
ANTISISMICA

CENTRAL TELEFÓNICA

**715 8080**

[www.arteco.pe](http://www.arteco.pe)



Av. Faisanes 356 - Urb La Campiña  
Chorrillos



Lunes a domingo de  
10:00 a.m. 7:00 p.m.



Separa tu depa con:



Crédito Mi Vivienda: El bono y/o premio de Mi Vivienda es determinado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Plan de Ahorro: producto a cargo de la entidad financiera. Las empresas del grupo Arteco no garantizan la obtención del Crédito Hipotecario. Los elementos de seguridad consisten en 20 cámaras de seguridad distribuidas en todo el proyecto, cerco eléctrico en frentes y porterías las 24 horas. Considere como conexión de gas a la habilitación de un punto de gas a la cocina o kitchenette. Gas Natural: Conforme a la carta de factibilidad emitida por la empresa concesionaria Cálida, la inmobiliaria habilitará un punto de gas en la cocina y/o kitchenette. La ejecución y/o prestación del servicio de gas natural corresponde a la empresa concesionaria, la inmobiliaria no garantiza el mismo ni se responsabiliza de contratar el suministro domiciliario de gas natural. La descripción del proyecto y las imágenes son referenciales y están sujetas a cambios. La disposición del 25% de AFP está sujeta a



P A S E O

# la campiña V



- 1,2 y 3 dormitorios.
- 2 baños.
- Ascensores.
- Juegos para niños.
- Sala de internet.
- Salón de usos múltiples.

- Parque interior con pérgola.
- Gimnasio equipado.
- Zona de parrillas.
- Estacionamientos para bicicletas.

 **arteco**<sup>®</sup>  
I N M O B I L I A R I A

P A S E O  
**la campiña V**

ESTAC. | S/. 26,000  
 MANTEN. S/. 200



Los antecedentes de esta ficha son referenciales y están sujetos a cambios. La decoración, equipamiento y artefactos de iluminación no están incluidos en la venta del departamento.

DEPARTAMENTO TIPO A

SUPERFICIES APROXIMADAS

Desde : 67.70 m<sup>2</sup>  
 Hasta : 68.00 m<sup>2</sup>

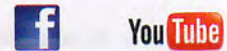


Sala de ventas: Av. Faisanes 356  
 Urb. La Campiña - Chorrillos.  
 Telfs: 715-8080 / 9890-31286  
[www.arteco.pe](http://www.arteco.pe)

Separa con:



Síguenos en:



**ENTREGA  
INMEDIATA**



**ALAMEDA  
FAISANE**



# ALAMEDA FAISANES



## EXCELENTES ACABADOS

**ALAMEDA FAISANES** es un condominio cerrado de 127 departamentos de 2 y 3 dormitorios desde 59m<sup>2</sup> hasta 90m<sup>2</sup>, con excelentes acabados y con una perfecta distribución e iluminación.

Además cuenta con una recepción con sala de espera, alameda con áreas verdes, sala de usos múltiples, plataforma para discapacitados, cuarto de basura y ascensores de última generación



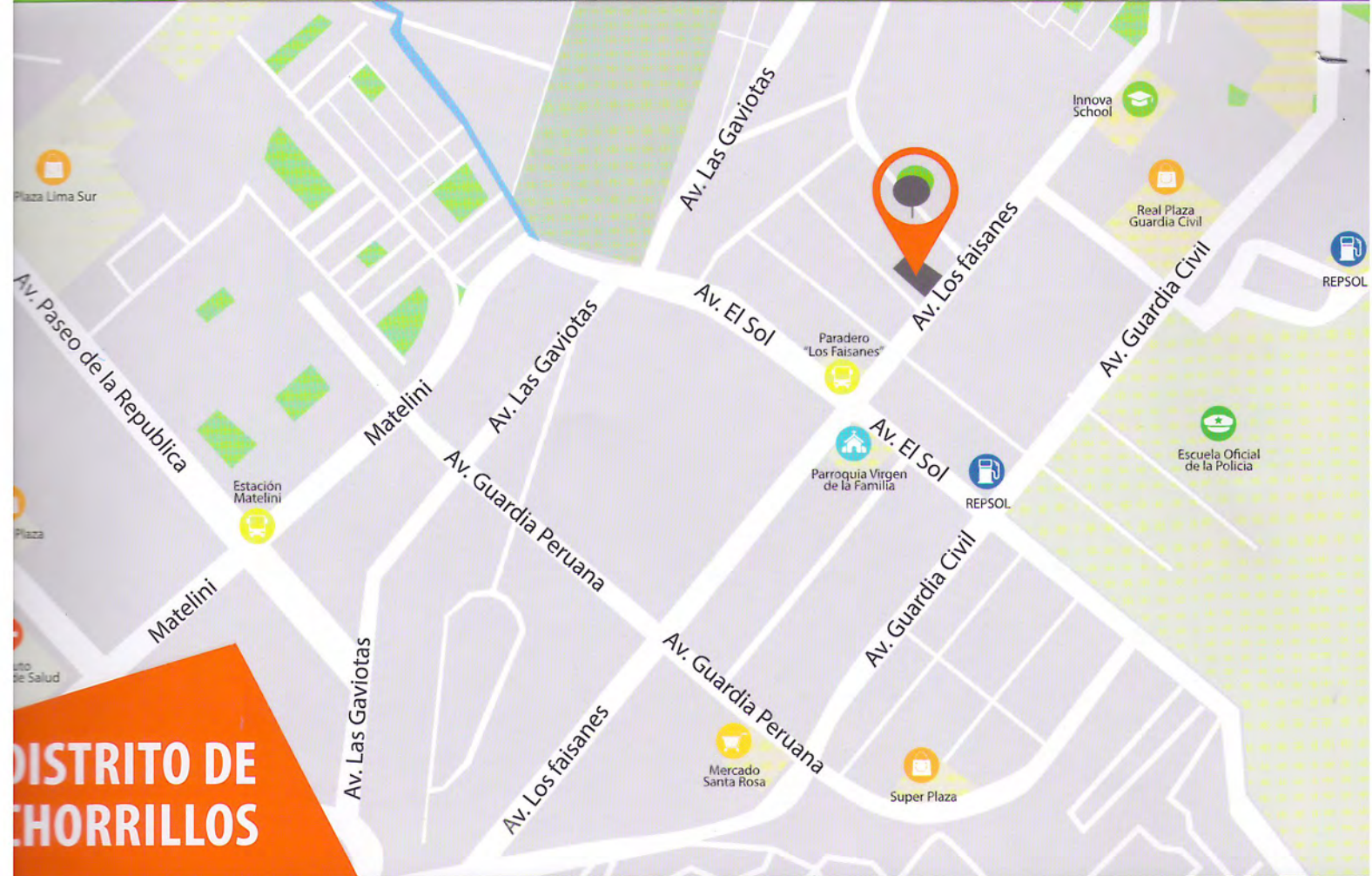
2 y 3  
DORM



DESDE  
59m




CÁMARAS DE  
SEGURIDAD



**DISTRITO DE  
CHORRILLOS**




VISITA NUESTRA SALA DE VENTAS Y DEPARTAMENTO PILOTO  
AV. LOS FAISANES 535. URB LA CAMPIÑA - CHORRILLOS  
[ventas@albacon-ojeda.pe](mailto:ventas@albacon-ojeda.pe)

 279 - 7092

Síguenos en

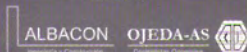


compra y vende:

 **Terras & Ojeda** PROYECTOS

Diseña y construye:

GRUPO



Financia:

**BanE**



**actual**  
inmobiliaria




**Sauces**  
CHORRILLOS

Los Sauces esq. Tte. Jimenez, Chorrillos





  
**actual**  
inmobiliaria

## Ser Actual es abrir fronteras

presencia en Chile, Colombia y Perú

Somos una inmobiliaria formada por profesionales líderes en el rubro. Actualmente contamos con 20 años de experiencia, presencia en Chile, Colombia y Perú, habiendo entregado exitosamente más de 30 proyectos y más de 5,000 viviendas.

Estamos orgullosos de ser pioneros creando y participando activamente del gran auge inmobiliario de la región. Asimismo, estamos seguros y confiados que seguiremos satisfaciendo a más clientes en el futuro con nuevos proyectos.



  
**actual**  
inmobiliaria

## Pilares de la marca

### Medio ambiente

Diseñamos tu hogar para que uses eficientemente la energía.

- Extracción e inyección de aire en sótanos, vestíbulos de escaleras y escaleras.
- Diseño y construcción con respeto a las normas ambientales.
- Sistemas de ventilación forzada ( Extractores) en los baños.

Especificaciones varían según cada proyecto. Consulte en sala de ventas.

### Estilo

Nuestros edificios poseen una moderna arquitectura en fachadas y equipamiento completo, junto a un diseño interior de look actual.

Los espacios comunes se trabajan con decoradoras de reconocida experiencia.

### Seguridad

Tu edificio contempla tecnología antisísmica y anti fuego, entre otros:

- Cámaras de vigilancia en todos sus accesos desde la vía pública.
- Acceso al edificio controlado desde consejería.
- Dispositivos y equipamiento de prevención contra incendios.
- Sistema de iluminación.



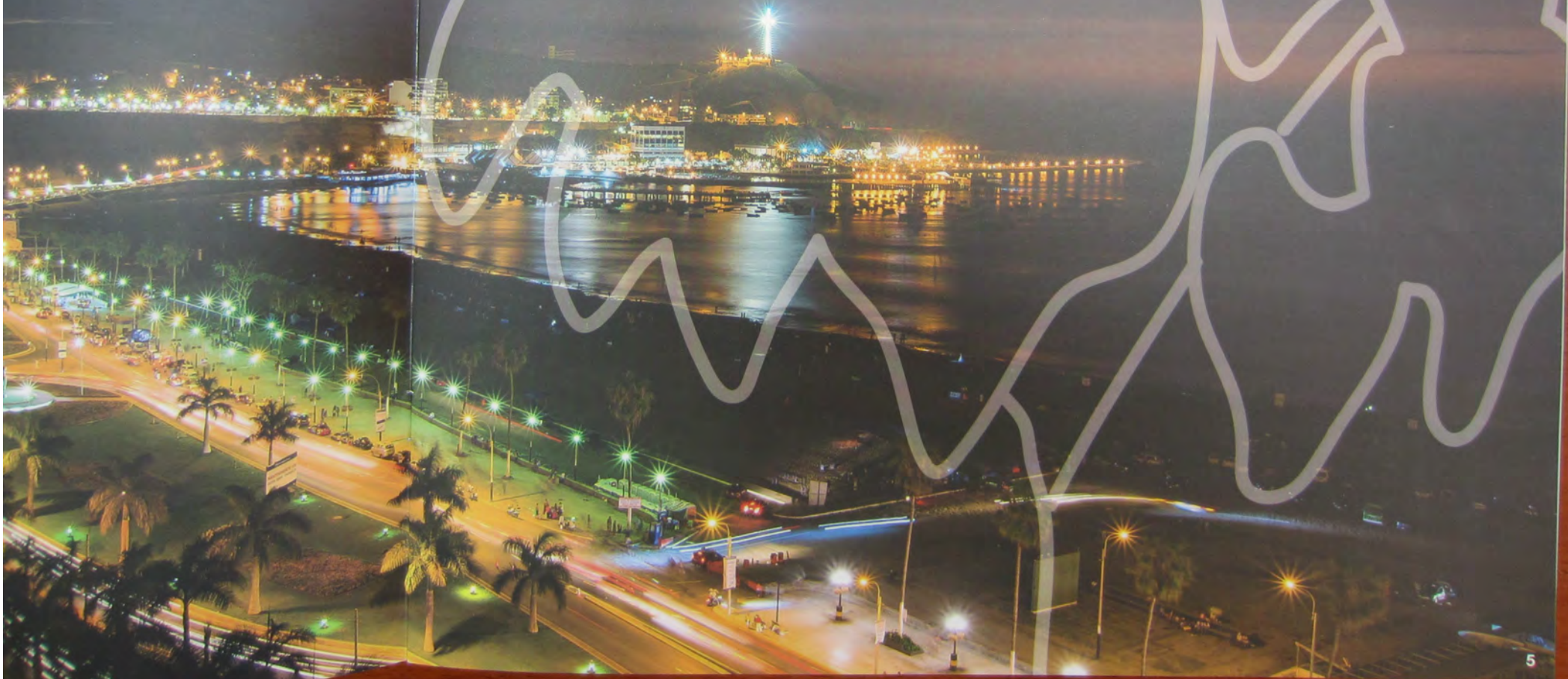
# Conectividad con la ciudad

Los Sauces te ofrece la ubicación perfecta para disfrutar la tranquilidad de tu hogar, la proximidad a la zona comercial del distrito y la cercanía a principales avenidas, como Av. El Sol, que brindan conectividad con la ciudad para transportarse rápidamente. Frente a áreas verdes, tu departamento más las diversas áreas comunes te brindarán confort y tranquilidad día a día. Aquí vivirás rodeado de todo tipo de servicios como la estación Matellini del Metropolitano, supermercados, cines, centros comerciales, bancos, restaurantes y mucho más. Ven y tendrás todo a un paso, conoce tu próximo hogar.



Para disfrutar la tranquilidad de tu hogar,  
trito y la cercanía a principales avenidas,  
idad con la ciudad para transportarse  
departamento más las diversas áreas  
d día a día.

servicios como la estación Matellini del  
tros comerciales, bancos, restaurantes y  
conoce tu próximo hogar.





Vistanos e  
 Tre. Jimen  
 de 10:00ar  
 call ce

Sa



Visítanos en el proyecto **Los Sauces** esq.  
**Tte. Jimenez, Chorrillos** de lunes a domingo  
de 10:00am a 6:30pm  
call center: **480 0202**

# Vive a tu estilo

- Encuentra tu depa ideal en uno de los 3 modernos edificios.
- Elige uno de los departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- Protege tu auto en el estacionamiento en sótano.
- Olvídate de las escaleras con los 6 ascensores que hay a tu disposición.
- Facilita el cuidado de tu familiar o invitado con el elevador para silla de ruedas.



dificios.  
ps.

ay a tu

ador para





## Los acaba

- Muebles bajos de mel
- Pisos de cerámico am  
comedor, dormitorios
- Pisos de porcelanato



## Los acabados

- Muebles bajos de melamina.
- Pisos de cerámico amaderado en sala - comedor, dormitorios y kitchenette.
- Pisos de porcelanato en baños.







## Áreas comu

- 3 lobbys
- Patio comu
- Sala de Ad
- SUM
- Sala de jue
- Gimnasio
- Lavandería

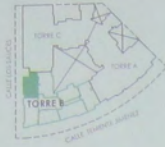


## Áreas comunes

- 3 lobbys
- Patio común
- Sala de Adultos
- SUM
- Sala de juegos para niños
- Gimnasio
- Lavandería



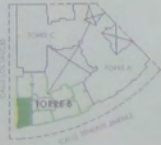
# Elige tu depa



tipo **05**  
torre **b**

**2 dormitorios + estar**

área techada: 64.38m2 aprox.  
área total: 64.38m2 aprox.



tipo **06**  
torre **b**

**3 dormitorios**

área techada: 73.97m2 aprox.  
área total: 73.97m2 aprox.



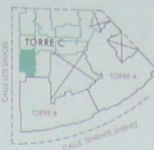
tipo **05**  
torre **c**



5  
0

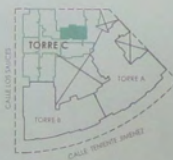
### 2 dormitorios + estar

área techada: 64.38m<sup>2</sup> aprox.  
área total: 64.38m<sup>2</sup> aprox.



### tipo01 torre C 3 dormitorios

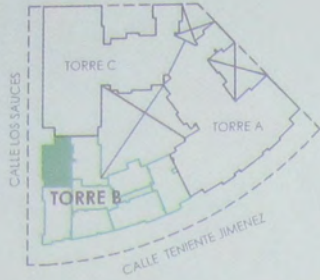
área techada: 66.11m<sup>2</sup> aprox.  
área total: 66.11m<sup>2</sup> aprox.



### tipo05 torre C 2 dormitorios

área techada: 52.35m<sup>2</sup> aprox.  
área total: 52.35m<sup>2</sup> aprox.





tipo **05**  
torre **b**

**2 dormitorios + estar**

área techada:

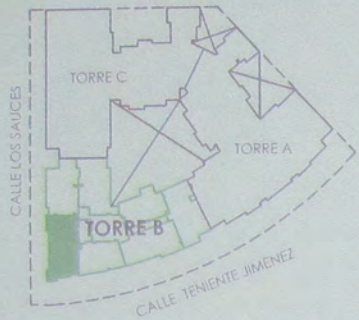
64.38m<sup>2</sup> aprox.

área total:

64.38m<sup>2</sup> aprox.



**3 dormitorios**



tipo **06**  
torre **b**

**3 dormitorios**

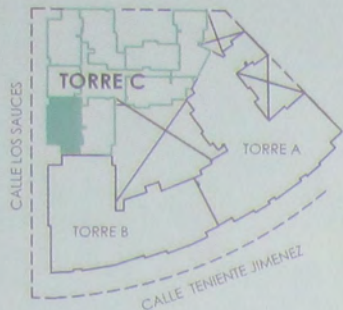
área techada:

área total:

73.97m<sup>2</sup> aprox.

73.97m<sup>2</sup> aprox.





# tipo 01 3 dormitorios

## torre C

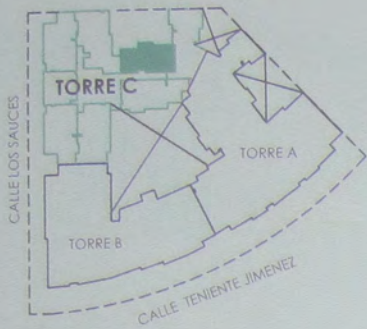
área techada:

66.11m2 aprox.

área total:

66.11m2 aprox.





tipo **05**  
torre **C**

**2 dormitorios**

área techada:  
área total:

52.35m<sup>2</sup> aprox.  
52.35m<sup>2</sup> aprox.



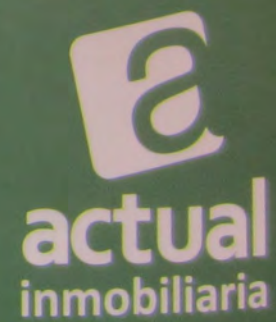




Las fotografías, imágenes y textos de este catálogo, no contribuye necesariamente a una representación exacta de la realidad que fueron diseñados con objetivos meramente ilustrativos, puesto que los datos, especificaciones y dimensiones son aproximadas. Para obtener toda la información referente al proyecto, proporcione a nuestra sala de ventas.



Los Sauces esq. Tte. Jimenez, **Chorrillos**



Llámanos **480 0202**

Visítanos en **actual.pe**  
Una empresa actualcorp

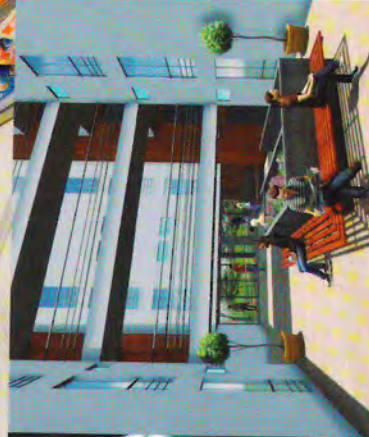


RESIDENCIAL  
SAN FRANCISCO



## TE OFRECEMOS

Residencial San Francisco tendrá para tí y tu familia: Parque, zona de parrillas, zonas de juegos para niños, gimnasio, cine, sala de juegos, sala lunch, alameda con bancas para descanso y áreas verdes, recepción de ingreso y 2 locales comerciales.



# INFORMES

Av. Jorge Chamot con Calle Ariadna  
A la espalda de la Base Aérea Las Palmas



01- 383 6863



941 444 800



[www.andersongrupoinmobiliario.com](http://www.andersongrupoinmobiliario.com)



[andersongrupoinmobiliario](https://www.facebook.com/andersongrupoinmobiliario)



RESIDENCIAL

# SIMON LAPLACE

EN CONSTRUCCIÓN



FINANCIAMOS  
TU CUOTA  
INICIAL

50%

☎ 991 257 247

☎ 994 727 508

- ✓ *El Precio Mas Bajo de la Zona*
- ✓ *Tienen 2 y 3 Dormitorios con Ascensor*
- ✓ *Excelente Distribución y Acabados*
- ✓ *Excelente Ubicación*  
*A pocas Cuadras de Centros Comerciales*
- ✓ *desde 74 hasta 155 m<sup>2</sup>*

BanBif

XIMADIJO  
INMOBILIARIA

Calle Pierre Simon Laplace Lt. 4 y 5 Urb. Las Viñas de San Antonio - Surco

(Ref.: Al costado del Mini Markert Donna y Frente al Restaurant la chalupa)



[ventas@ximadijo.com](mailto:ventas@ximadijo.com)

# DISFRUTA DE NUESTROS BENEFICIOS



12 Dptos con  
vista a la calle



2 y 3  
habitaciones



Ascensor

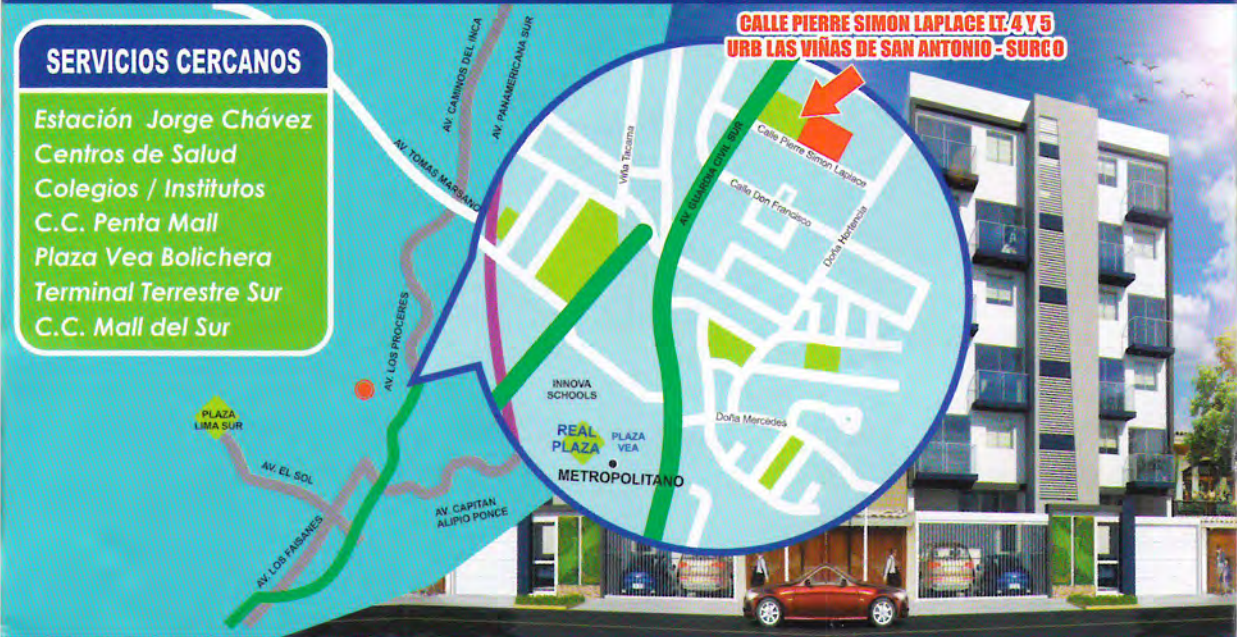


Acabados  
exclusivos

## SERVICIOS CERCANOS

Estación Jorge Chávez  
Centros de Salud  
Colegios / Institutos  
C.C. Penta Mall  
Plaza Vea Bolichera  
Terminal Terrestre Sur  
C.C. Mall del Sur

**CALLE PIERRE SIMON LAPLACE LT. 4 Y 5  
URB LAS VIÑAS DE SAN ANTONIO - SURCO**



**ENTREGA  
DICIEMBRE  
2018**

# Residencial El Mirador

- Dptos. de 1 - 2 y 3 dormitorios
- Áreas: 65 - 88- 90 - 101m2
- Acabados de primera
- Ascensor Marca Otis
- Estacionamientos

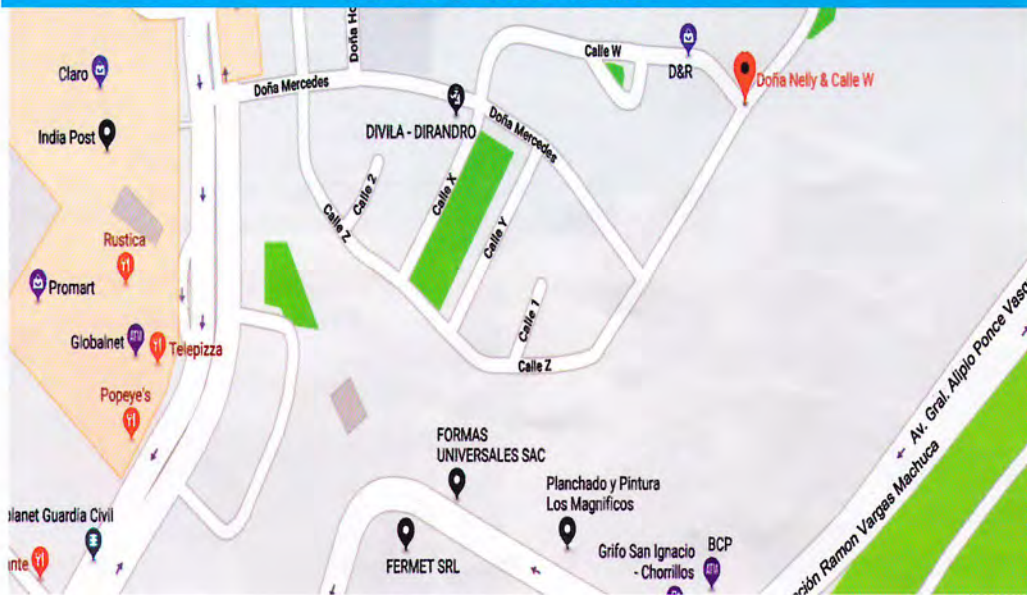
**PRECIO DE PRE VENTA**  
*Financiamiento Bancario*



**ENTREGA  
INMEDIATA**

**Dirección: Calle Doña Nelly Manzana A. Lote 29  
Urb. Santa Rosa Segunda Etapa Surco.**

# UBICACIÓN



(01) 7663332

**CONTACTO**



**955127784**

**980666700**

# CONSTRUYE Y VENDE - ORMEÑO CONSTRUYE S.A.C

**Dirección: Calle Doña Nelly Manzana A. Lote 29  
Urb. Santa Rosa 2da. Etapa Surco.**