

UPC

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

DIPLOMADO EN GERENCIA DE LA CONSTRUCCION

TRABAJO FINAL

**WALTER VITERI VILLANUEVA
VICENTE ROJAS ROSALINO
ALEJANDRO VASQUEZ COBOS
EDUARDO TAM WONG
DANIEL OSORES PADILLA**

17 DE MARZO DE 2005

INDICE

- 1.0** OBJETIVOS
- 2.0** ANTECEDENTES
- 3.0** PROMOTORES DEL PROYECTO
- 4.0** MEMORIA DESCRIPTIVA
- 5.0** ESTUDIO DE MERCADO
 - 5.1** OFERTA
 - 5.2** DEMANDA
- 6.0** PLAN DE MARKETING
- 7.0** ESTUDIO ECONOMICO – FINANCIERO
- 8.0** CONCLUSIONES

1.0 OBJETIVOS

Conformar un grupo de trabajo que promueva, proyecte, construya y venda edificios multifamiliares que van dirigidos principalmente a satisfacer la demanda existente en los diferentes niveles socio – económicos de nuestro medio y a la necesidad creciente que tienen los inmigrantes peruanos de invertir en bienes inmuebles. Además, es nuestro propósito generar un negocio que se mantenga a lo largo del tiempo, mediante la colocación en el mercado de productos de buena calidad, con un buen servicio post-venta, creando una marca propia.

Dentro de los objetivos específicos que se desarrollan en el presente proyecto, cabe mencionar:

- Desarrollar un proyecto inmobiliario que sea exitoso en el plazo determinado.
- Realizar un análisis del mercado tomándose en consideración la demanda y la oferta para el público escogido.
- Elaborar una programación detallada de todos los procesos ya sea legales y constructivos.
- Desarrollar conceptos de productividad para lograr los mayores beneficios.
- Elaborar un plan de marketing adecuado que impulse el producto hacia el consumidor.
- Monitorear los flujos de dinero de una manera realista y efectiva.

2.0 ANTECEDENTES

El terreno tiene un área de 650.2 m², es de propiedad del promotor Walter Viteri Villanueva, el cual esta saneado legalmente es decir sobre el no pesa ninguna hipoteca ni titulo valor pendiente, encontrándose al día en sus aportes de autoevalúo y tributos Municipales. El valor de terreno será cancelado al propietario una vez que se termine la venta de los departamentos.

Existe una demanda insatisfecha en la zona donde se ubica el presente proyecto multifamiliar.

Existe una gran oferta de líneas de créditos hipotecarios a bajos intereses incentivada por la política económica del gobierno de impulsar la construcción.

La capacidad de gestión técnica – económica del grupo de trabajo, conformado por profesionales de experiencia en el campo de la construcción de obras de similares características.

3.0 PROMOTORES DEL PROYECTO

El grupo de trabajo esta conformado por los siguientes profesionales:

<u>Nombre</u>	<u>Profesión</u>
Walter Viteri Villanueva	Ingeniero Civil
Vicente Rojas Rosalino	Arquitecto
Alejandro Vásquez Cobos	Ingeniero Civil
Eduardo Tam Wong	Ingeniero Civil
Daniel Osoreo Padilla	Ingeniero Civil

4.0 MEMORIA DESCRIPTIVA

El proyecto elegido se encuentra ubicado en Av. San Borja Sur antes Calle Bach Mz. I-13 Lotes 8 y 9, Urbanización San Borja, en el Distrito de San Borja.

El terreno cuenta con un área total de 602.50 m², de forma rectangular con un frente de 22.70 mt, por la derecha con 26.58 mt, por la izquierda con 26.53 mt y por con un fondo de 22.70 mt. El área total es el resultante de la acumulación de dos lotes.

El proyecto corresponde a un edificio multifamiliar de 11 pisos y un semisótano. Cuenta con un total de 30 departamentos distribuidos en 3 departamentos por piso. Cada departamento tiene dos accesos, el principal es a través de dos ascensores que distribuye directamente a dos y a un departamento respectivamente, asimismo cada departamento cuenta con un

acceso secundario que se da a través de una escalera ubicada en la parte posterior del edificio.

Está provisto con 31 estacionamientos, uno por cada departamento, desarrollados 13 en el semisótano y 18 en el primer piso.

Todos los departamentos tienen un área construida de 80.92 m².

El área construida total es de 3,459.94 m²., con 2,427.60 m². ocupados por los departamentos, de los cuales 549.90 m² en áreas comunes y 631.89 m² en estacionamientos. El porcentaje de área libre es de 55.02 % siendo el exigido de 35%.

El coeficiente de edificación es de 4.69, excediendo el máximo permitido de 4.00.

Los 31 estacionamientos proyectados cumplen con lo exigido por la Ordenanza 274 de fecha 18-07-2003, que exige un estacionamiento mínimo por cada 100 m². de departamento, resultando una exigencia de 25 estacionamientos mínimo.

La altura máxima de pisos esta determinada por $1.5 (a+r)$ siendo, a = el ancho de la vía y r = la suma de los retiros municipales establecidos para ambos lado de la vía, $1.5 (95.40+ 10) = 158.10$ ml.

La densidad máxima permitida es de 1,000 hab./Ha., lo cual para el área del terreno resulta 61 habitantes máximo, el proyecto tiene una densidad de 1,145 hab./Ha.= 69 habitantes.

PARAMETROS URBANISTICOS

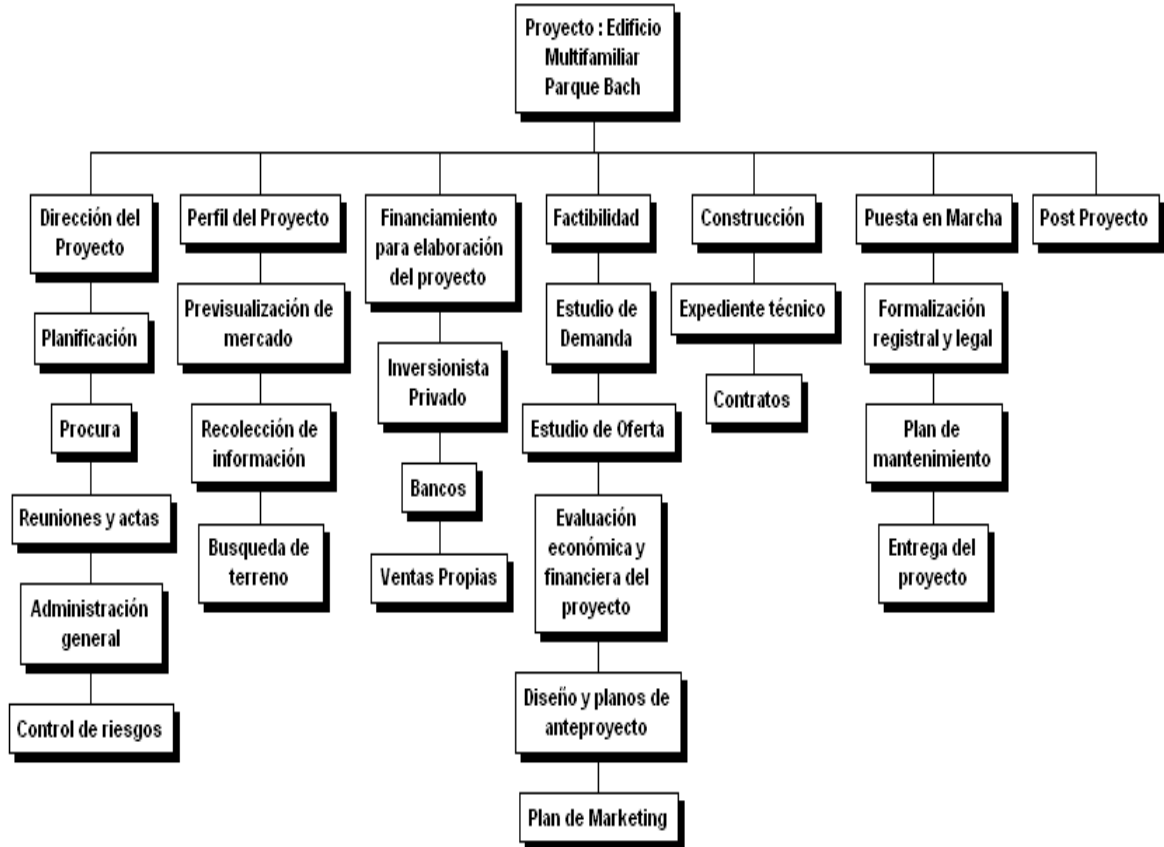
ZONIFICACION **R6 ZONA RESIDENCIAL DE ALTA DENSIDAD**
AREA DE ESTRUCTURACION **III AREA DE MAYOR HOMOGENIEDAD DE FUNCION**
URBANA

PARAMETROS	REGLAMENTO	PROYECTO
USOS	VIVIENDA MULTIFAMILIAR	VIVIENDA MULTIFAMILIAR
AREA DE LOTE NORMATIVO	600 m2.	602.50
FRENTE DE LOTE NORMATIVO	20.00 ML.	22.70 ML.
AREA LIBRE MINIMO	35%	328.21 m2. = 54.47 %
RETIRO	5.00 ML.	5.00 ML.
DENSIDAD NETA	1000 HAB./HA.= 61 HAB.	1145 HAB./HA.= 69 HAB.
COEFICIENTE MAX. DE EDIFICA.	4.00	4.69
ALTURA MAX. DE PISOS	$1.5 * (a + r) =$	31.95 m
ESTACIONAMIENTOS (*)	1 C/ 100 m2. Área Departamentos.=25 autos	30 autos

(*) Ordenanza 274 de fecha 18-07-2003.

- * La Ordenanza 276 de fecha 25-09-2003, Ordenanza que determina la aplicación del Programa "MI VIVIENDA" en el Distrito de San Borja, declara como áreas exclusivas reguladas para la aplicación del "MI VIVIENDA" a las zonificaciones R3 y R4 en el Distrito de San Borja.
- * Para el cálculo del Coeficiente de Edificación del proyecto; no se ha considerado las áreas de circulación, escalera ni ascensor, por lo cual excede el máximo permitido.
- * El proyecto excede la densidad neta permitida en la zona, el Decreto Supremo N° 027-2003, no es de aplicación en el presente caso.
- * La Municipalidad de San Borja otorgó la licencia de construcción amparándose en una ley anterior a la vigente.

WBS DEL PROYECTO



5.0 ESTUDIO DE MERCADO

GENERALIDADES

Este capítulo nos permite conocer las características socioeconómicas generales existentes en Lima Metropolitana. El conocimiento de la economía social permitirá identificar la zona adecuada para nuestro proyecto inmobiliario así como establecer las estrategias con los futuros clientes.

DESCRIPCIÓN DEL ÁREA METROPOLITANA DE LIMA Y CALLAO

El Plan de Desarrollo Metropolitano de Lima – Callao 1990 – 2010 (PLANMET), establece que el Área Metropolitana Lima – Callao es una unidad territorial de planificación que agrupa a las Provincias de Lima y Callao, las mismas que se encuentra demarcadas en las partes bajas de las cuencas de los ríos Chillón, Rímac y Lurín.

Los 43 Distritos de la Provincia de Lima cuentan con 7'237,745 habitantes de los cuales 30 Distritos de Lima Metropolitana albergan a un total de 6'728,464 de habitantes.

Políticamente, el Área Metropolitana de Lima – Callao, comprende en la actualidad a 49 distritos (gobiernos locales distritales), de los cuales 43 pertenecen a la Provincia de Lima y 06 pertenecen a la Provincia Constitucional del Callao, los cuales poseen autonomía política, económica y administrativa, de acuerdo a la Constitución Política.

Organización de los Distritos Involucrados en el Área de Estudio

(anexo No. 1)

Área Metropolitana Lima – Callao	
Zonas	Distritos
Norte	Ancón, Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martín de Porres, Santa Rosa
Este	Ate-Vitarte, Chaclacayo, El Agustino, La Molina, Lurigancho, San Juan de Lurigancho, Santa Anita
Centro	Breña, Barranco, Lima-Cercado, Jesús María, La Victoria, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, Miraflores, Rímac, San Borja, San Isidro, San Luis, San Miguel, Santiago de Surco, Surquillo
Sur	Chorrillos, Cieneguilla, Turín, Pachacámac, Pucusana, Punta Hermosa, Punta Negra, San Bartola, San Juan de Miraflores, Santa María del Mar, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo
Callao	Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta y Ventanilla

CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN

Lima Metropolitana

Para presentar estos aspectos se divide a la ciudad de Lima en sólo cuatro grandes zonas (norte, centro, este y sur).

Lima Norte

Abarca desde Ancón hasta San Martín de Porres. Su población procede fundamentalmente del norte del país, especialmente de Ancash, Cajamarca, La Libertad y Piura, muchos migraron en los años 70, tras la reforma agraria de Velasco.

Como se muestra en el cuadro anexo, la mayor parte de la población de esta zona se encuentra en el rango entre los 16 y 24 años, por lo que se trata de una población joven.

Lima Este

Abarca desde Cieneguilla hasta San Juan de Luringancho. En esta zona viven muchos inmigrantes provenientes de la sierra central del Perú, especialmente de Junín, Pasco, Huancavelica, Apurímac y también de Ancash. Este cono presenta la mayor población joven (58%).

Lima Central

Está conformada por los distritos tradicionales de la ciudad de Lima. Se trata de la zona más tradicional y la más densamente poblada de la ciudad, a pesar de que sus índices de densidad son bastantes bajos en comparación a otras ciudades del mundo.

Presenta distritos muy antiguos como el Cercado o el Rímac, junto con distritos muy nuevos como San Borja, que es casi el arquetipo de la nueva clase media limeña, es decir, formado exclusivamente por los hijos de la primera generación de migrantes. Esta zona también contiene la mayor cantidad de limeños de padres y abuelos también limeños.

Esta zona presenta la menor proporción de población joven (47%), que en realidad no es tan baja.

Lima Sur

Abarca desde Chorrillos hasta Pucusana, aunque de el grupo de conos de Lima es el mas antiguo en formación, se desarrolla significativamente sólo hace unos 20 años, después del desarrollo de Lima Norte. La mayor parte de sus habitantes vienen de la sierra sur, muchos de ellos en la última ola de refugiados del terrorismo.

Representa el segundo mayor porcentaje de población joven (54%).

Rango de Edades	0 - 8	9 - 15	16 - 24	25 - 34	35 - 44	45 – 54	55 a más
Lima Norte	18%	14%	21%	17%	12%	8%	10%
Lima Centro	14%	12%	21%	16%	13%	9%	15%
Lima Este	23%	17%	18%	17%	11%	7%	7%
Lima Sur	18%	13%	23%	18%	13%	8%	8%
Lima Metropolitana	18%	14%	21%	17%	12%	8%	10%

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado S.A.

INFORMACIÓN DEMOGRAFICA

Según el INEI, las zonas más pobladas son el norte, sur y este, con más de un millón de habitantes cada una, reuniendo las tres el 61% de la población de Lima Metropolitana. Los distritos más poblados son Comas, Los Olivos y San Martín de Porres en el Norte; San Juan de Lurigancho y Ate en el Este, y San Juan de Miraflores, Villa El Salvador y Villa María del Triunfo en el Sur.

Las zonas de mayor densidad demográfica son el Centro y Suroeste. Los Distritos más densamente poblados en Lima son Breña y Surquillo, con más de 28,000 habitantes por Km², seguidos de la Victoria y Lince, con más de 22,000 habitantes por Km², y Pueblo Libre, El Rímac, San Luis, Los Olivos y Cercado, todos con más de 15,000 habitantes por Km².

Población y Densidad Demográfica de los Distritos de Lima Centro (anexo No. 2)

Distritos	Población*	Densidad Poblacional (hab/km²)**
Lima	351,154	15,644.95
Barranco	47,945	13,535.44
Breña	98,305	29,009.63
Jesús María	70,520	14,416.19
La Molina	142,707	2,040.58
La Victoria	237,568	25,718.31
Lince	74,302	22,958.09
Pueblo Libre	83,471	18,055.71
Miraflores	98,247	9,417.15
Magdalena del Mar	56,166	14,307.48
San Borja	133,486	12,659.74
San Isidro	73,101	5,990.27
San Luis	62,571	16,534.10
San Miguel	135,721	12,219.03
Santiago de Surco	263,236	7,074.39
Surquillo	102,478	28,242.77

* Al 30 de Junio de 2004

** Al 2001

NIVELES SOCIOECONOMICOS (NSE)

De acuerdo con la información obtenida por Apoyo Opinión y Mercado S.A., de manera general la mayor parte de la población pertenece al NSE D o pobre con un 35.8% de la población total en Lima Metropolitana.

El ingreso mensual familiar promedio de un hogar en Lima, según cálculos de Apoyo Opinión y Mercado S.A., es de US\$ 409, aunque el 62% de los hogares gana menos de US\$ 300 mensuales.

En el Sureste y Suroeste, el ingreso es marcadamente mayor, siendo el ingreso promedio mayor a US\$ 1,240; mientras que en el Centro es de unos US\$ 370; y en el Norte, Este, Sur y Callao se encuentra entre US\$ 220 y US\$ 305. En general, el ingreso per capital de Lima es bajo: US\$ 103 mensuales. Lo anterior permite sostener que aproximadamente el 46% del total de los ingresos de Lima Metropolitana se encuentran en las zonas Suroeste y Sureste.

Distribución general de los niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana (anexo No. 3)

Nivel (NSE)	Alto (A1)	Medio Alto (A2)	Medio Típico (B1)	Medio Bajo (B2)	Medio popular (C1)	Popular Típico	Pobre (D)	Muy Pobre (E)
Población (%)	0.7%	2.4%	6%	9%	11.4%	15.7%	35.8%	18.9%

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado S.A.

ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA POR ZONAS EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO

De acuerdo con la información analizada, el cono Este es una de las zonas con menor presencia de nivel socioeconómico, junto con el cono Norte, la zona sur, la zona centro y el Callao. La zona sur oeste y sur este, en cambio, alcanzan un mayor porcentaje de NSE A. El cono Este tampoco tiene un gran NSE B (a semejanza de la zona norte y sur), en lo que se diferencia de las demás zonas de Lima Metropolitana y del Callao, Lima Centro, Este y Sur Oeste.

Lima Norte y Centro presentan los mayores porcentajes de NSE C. Por otro lado el cono Este tiene un mayor porcentaje de NSE D a semejanza del cono Sur. El NSE E es mayor en el Callao, el Centro, el Sur y el Norte. Sumando los NSE D y E, vemos que el cono Este ocupa el segundo lugar en pobreza de Lima Metropolitana con el 59.4%, sólo levemente superado en dicho aspecto por el cono Sur (60.6%) y seguido de cerca por el Callao (56.7%) y el Norte (52.3%).

Distribución por Zonas de los Niveles Socioeconómicos en Lima Metropolitana (anexo No. 4)

Nivel	Alto (A)	Medio (B)	Popular (C)	Pobre (D)	Muy Pobre (E)
Lima Este	0.10 %	6.80 %	33.7 %	49.1 %	10.3 %
Lima Norte	0.00 %	7.50 %	40.2 %	38.8 %	13.5 %
Lima Sur	0.20 %	4.60 %	34.6 %	48.2 %	12.4 %
Lima Centro	0.20 %	22.6 %	42.2 %	23.9 %	11.3 %
Lima Sur oeste	16.7 %	60.4 %	18.8 %	3.30 %	0.80 %
Lima Sur este	27.8 %	42.1 %	22.3 %	6.20 %	6.20 %
Callao	0.30 %	12.7 %	30.3 %	30.4 %	26.3 %

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado S.A.

En cuanto a la estratificación por distritos, el NSE A tiene mayor presencia en San Isidro (57.2%), San Borja (37.1%) y Miraflores (27.1%), mientras que el NSE B destaca en Jesús María (84%), La Punta (82.1%), Pueblo Libre (77.1%), San Miguel (69.0%), Magdalena (65.3%) y Miraflores (64.9%).

Siendo los NSE A y B los de mayor poder adquisitivo y nivel educativo, se puede inferir que en estos distritos la población tiene mayor capacidad de compra así como mayor acceso a información acerca de las ofertas y demandas del mercado inmobiliario.

Para nuestro análisis estamos considerando los distritos que pudieran encajar en el NSE A2, B1 Y B2 (Zona Sur Este, Zona Sur Oeste)

Distribución Porcentual de Niveles Socioeconómicos por Distritos (anexo No. 5)

Zona Geográfica / Distrito	A1	A2	B1	B2	C1	C2	D	E
ZONA SUR OESTE	3.1	13.6	31.1	29.3	11.9	6.9	3.3	0.8
Barranco	0.0	2.6	11.7	23.8	29.0	23.4	8.4	1.1
Jesús María	0.0	4.4	36.6	47.4	9.0	1.0	1.5	0.1
Lince	0.0	6.2	21.2	34.8	23.8	11.2	1.9	0.8
Magdalena	0.0	19.4	13.6	51.7	5.8	7.4	1.9	0.2
Miraflores	4.5	22.6	33.2	31.7	6.1	2.0	0.0	0.0
Pueblo Libre	0.0	1.2	39.2	37.8	11.0	5.5	4.0	1.2
San Isidro	12.7	44.5	32.1	9.0	1.0	0.7	0.0	0.0
San Miguel	0.3	0.7	34.0	35.0	11.4	10.7	6.3	1.6
Surquillo	0.8	0.6	31.6	15.1	29.6	12.5	7.9	2.0
ZONA SUR ESTE	5.3	22.4	17.9	24.1	11.1	11.2	6.2	1.7
La Molina	3.1	13.1	10.6	21.8	18.4	20.0	9.0	4.0
San Borja	13.0	24.1	27.6	27.3	5.2	1.9	0.9	0.0
Santiago de Surco	3.1	27.7	18.1	24.1	9.1	9.9	6.9	1.1

INFORMACIÓN SOCIO DEMOGRAFICA

En el área de Lima Metropolitana – Callao, en el 74% de los hogares limeños el jefe de hogar es el sexo masculino mientras que en la zona suroeste, sureste y Callao es la mujer quien desempeña más este rol. La edad promedio del jefe de hogar es de 45 años aproximadamente mientras que las amas de casa tienen una edad promedio de 42 años.

Las madres de familia tienen un promedio de tres hijos. El 29% de las mujeres genera algún ingreso trabajando mientras que un 14% de amas de casa son bancarizadas. Una de cada dos amas de casa no guarda lealtad hacia una marca, especialmente en lo que a productos de limpieza y alimentación.

La población joven (de 15 a 24 años) constituye el 23% de la población total. Un 44% de jóvenes tiene pareja y un 11% tiene hijos. El 18% no tiene ocupación, pues no estudia ni trabaja. Finalmente el 5% de jóvenes limeños está bancarizados.

Se puede decir que la tendencia de bienes también es mayor en las zonas sureste y suroeste, donde predomina techos de concreto armado y pisos de parquet o losetas.

Características de las Viviendas (anexo No. 6)

Zona	No. Promedio de Ambientes por vivienda sin contar baños	No. Promedio de baños por vivienda	Planes de ampliación	Planes de mejoras
Norte	4.7	1.1	30%	53%
Este	3.9	0.8	39%	51%
Centro	5.1	1.3	25%	40%
Sur oeste	6.9	2.5	6%	24%
Sur este	6.9	2.4	9%	29%
Sur	3.8	0.9	43%	58%
Callao	4.5	1	38%	59%

RÉGIMEN DE TENDENCIA DE LA PROPIEDAD INMUEBLE

Según el INEI, en Lima Metropolitana, el 63.3% de las viviendas particulares con ocupantes presentes son propias, el 16.5% son alquiladas, el 8.6% son usufructuadas, el 8.6% son ocupadas de hecho y el 3% declaran otra forma de tendencia.

El cono Norte es el más dinámico de la ciudad, contiene el mayor porcentaje de viviendas propias, usufructuadas y ocupadas de hecho, y un mucho menor porcentaje de viviendas alquiladas.

Zona	Propia totalmente pagada	Alquilada	Usufructuadas o propias por invasión	Casa de familia	Propia aun pagando a plazos
Norte	48%	11%	3%		2%
Sur	62%	7%	10%	19%	2%
Este	62%	11%	1%	26%	1%
Centro	54%	25%	1%	18%	1%
Callao	54%	21%	2%	23%	

Fuente: Arellano 2004

Las cifras anteriores revelan que en Lima Este y Sur se ubican los mayores porcentajes de casas propias totalmente pagadas, seguidas de Lima Central y Callao, encontrándose al último Lima Norte.

Las casas alquiladas destacan en Lima central y Callao, y son menos significativas en Lima Sur, seguidas de lejos de Lima Norte. El porcentaje de viviendas en proceso de pago irá en aumento en los próximos años por el auge de los departamentos ofrecidos gracias al programa social Mi Vivienda.

SITUACIÓN LABORAL DE LA POBLACIÓN DE LIMA METROPOLITANA

De la población mayor de 16 años, en cuanto a ocupación, a nivel de Lima Metropolitana, el 52% trabaja, el 17% se dedica a su casa, el 14% estudia, el 10% está desempleado, el 4% está jubilado, el 2% vive de sus rentas y el 1% declara ser eventual.

En Lima Central, el 51% trabaja, el 18% se dedica a su casa, el 17% estudia, el 5% está desempleado, el 6% está jubilado, el 2% vive de sus rentas y el 1% es eventual.

Actividad	Lima Metro	Zona Norte	Zona Sur	Zona Este	Zona Central	Callao
Trabaja	52%	52%	53%	59%	51%	42%
Se dedica a su casa	17%	22%	22%	12%	18%	19%
Estudia	14%	11%	11%	11%	17%	18%
Desempleado	10%	10%	8%	12%	5%	15%
Jubilado	4%	2%	4%	4%	6%	5%
Vive de sus rentas	2%	2%	2%	2%	2%	1%
Eventual	1%	1%	0%	0%	1%	0%

Fuente: Arellano 2004

Respecto al tipo de trabajo de la población de Lima, el 36.9% es dependiente en empresa, el 38.6% es independiente fuera de casa, el 17% es dependiente en casa, el 2% es propietario de empresa u el 7% es eventual.

Zonas	Lima Metro	Zona Norte	Zona Sur	Zona Este	Zona Central	Callao
Dependiente en Empresa	36.9%	33.5%	36.3%	27.3%	47.7%	35.8%
Independiente fuera de casa	38.6%	37.7%	4.3%	39.5%	34.0%	45.3%
Dependiente de casa	17.0%	22.3%	12.4%	23.3%	13.4%	7.6%
Propietario de Empresa	2.0%	5.2%	8.2%	0.6%	3.1%	3.0%
Eventual	7.0%			8.2%	1.8%	8.3%

Fuente: Arellano 2004

5.1 OFERTA

La Actividad Económica y el Sector Construcción Evolución de la Producción Nacional en el año 2004

CUADRO 1: EVOLUCION DE LA PRODUCCION NACIONAL JULIO 2004

Sectores	Ponderación	Variación Porcentual 2004/2003	
		Julio	Enero – Julio
Economía Total	100,00	3,75	4,13
Agropecuario	7,60	-2,31	-2,10
Pesca	0,72	58,76	25,49
Minería e Hidrocarburos	4,67	-1,93	5,93
Manufactura	15,96	8,78	5,95
Electricidad y Agua	1,90	2,63	4,23
Construcción	5,58	0,82	4,95
Comercio	14,57	1,16	2,18
Otros	49,0	6,13	4,88

Fuente: INEI

El Sector Construcción en el año 2004

CUADRO 2: SECTOR CONSTRUCCION: JULIO 2004

Componentes	Ponderación	Variación Porcentual 2004/2003	
		Julio	Enero - Julio
Sector Construcción	100,00	0,82	4,95
Consumo Interno de Cemento	93,48	1,30	6,59
Avance Físico de Obras Viales	4,62	-12,78	-11,71
Vivienda de No Concreto	1,90	2,23	2,23

Fuente: INEI

Proyecciones en la composición sectorial del crecimiento

La proyección de crecimiento del nivel de actividad para el año 2004 se registraría entre 4,0% y 4,2%, observándose un cambio en su composición sectorial en comparación con las proyecciones anteriores. En particular, la actividad agrícola se encuentra en una fase de contracción, mientras que el crecimiento de los sectores manufactura no primaria y pesca se muestra por encima de la proyección original.

El mayor crecimiento de la manufactura no primaria está impulsado por el desempeño de la industria textil ante la mayor demanda externa y por la mayor producción en las ramas de madera y muebles, y minerales no metálicos, que están vinculadas a la demanda interna. En cuanto a la actividad pesquera, el factor que influye en su mayor recuperación sería la mayor extracción esperada de anchoveta.

Desde el lado de la demanda, el mayor crecimiento para el 2004 se sustenta fundamentalmente en incrementos mayores a los originalmente previstos en el consumo público, la inversión privada y las exportaciones.

Actividad Edificadora y Oferta de Edificaciones Urbanas

Actividad Edificadora en Lima Metropolitana y el Callao

En el censo de obras del año 2004 se obtuvo un registro de actividad edificadora urbana ascendente a 3 028 683 m², cifra que representa un incremento en la actividad edificadora frente al año 2003, equivalente en términos porcentuales a

28,73%. En la *Tabla R.1* se confrontan los resultados obtenidos de los tres últimos censos realizados.

Considerando la composición de la actividad edificadora según su posición frente al mercado registrada en 2004, se observa que por segundo año consecutivo alcanzaron las edificaciones comercializables la mayor participación representando las unidades para la venta el 39,44% y 1 194 365 m² en términos absolutos seguido de las edificaciones no comercializables con el 35,97% y 1 089 320 m². La categoría de clasificación establecida para las edificaciones vendidas presentó una importante participación con 24,60% y 744 988 m². Ver *Gráfico 1*

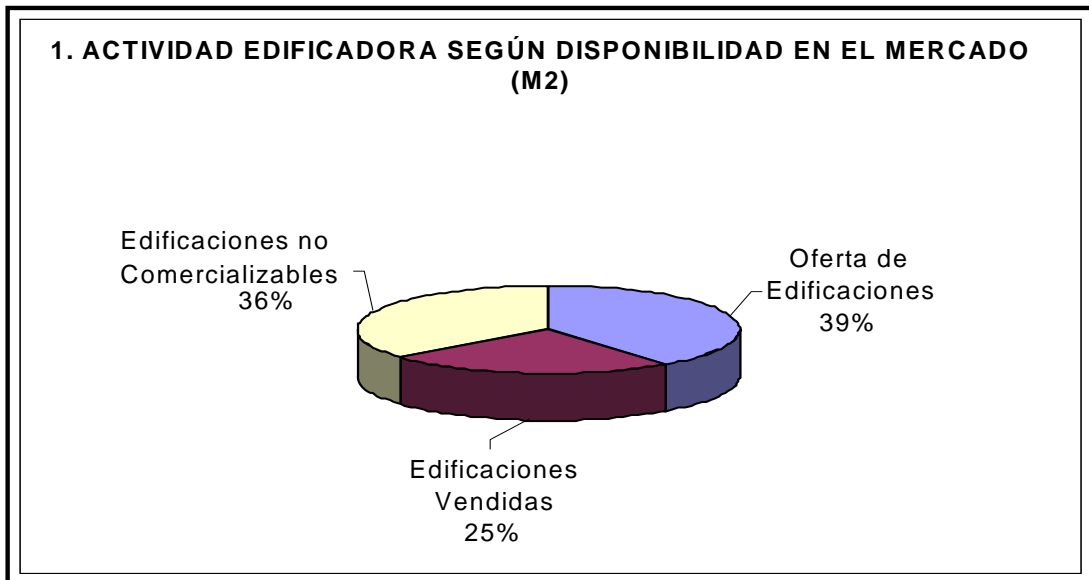
TABLA R.1
ACTIVIDAD EDIFICADORA EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO
2002 a 2004

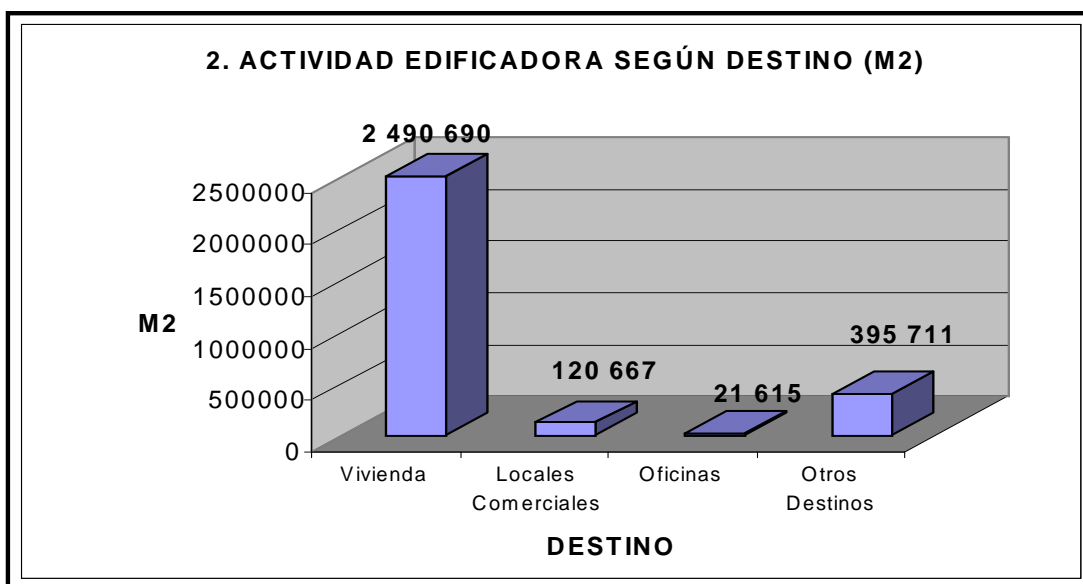
Concepto	2002 (m²)	2003 (m²)	Variación % 2002 - 2003	2004 (m²)	Variación % 2003 - 2004
Oferta de Edificaciones	660 897	1 041 556	57,60	1 194 365	14,67
Oferta Inmediata	526 781	734 128	39,36	1 042 649	42,03
Oferta Futura	134 116	307 428	129,23	151 716	-50,65
Edificaciones Vendidas	311 993	424 395	36,03	744 998	75,54
Edificaciones no Comercializables	799 305	886 846	10,95	1 089 320	22,83
Total Actividad Edificadora	1 772 195	2 352 797	32,76	3 028 683	28,73

La distribución de la actividad edificadora censada en julio de 2004 clasificada según destinos, se presenta en la *Tabla R.2* y *Gráfico 2*

TABLA R.2
DISTRIBUCIÓN DE LA ACTIVIDAD EDIFICADORA SEGÚN DESTINOS
2002 a 2004

Destino	2002		2003		2004	
	m ²	%	m ²	%	m ²	%
Vivienda	1 325 759	74,81	1 892 471	80,43	2 490 690	82,24
Locales Comerciales	174 026	9,82	150 970	6,42	120 667	3,98
Oficinas	60 568	3,42	19 567	0,83	21 615	0,71
Otros destinos	211 842	11,95	289 789	12,32	395 711	13,07
Total	1 772 195	100,00	2 352 797	100,00	3 028 683	100,00





Oferta de edificaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos en el censo de obras, éste reportó un total de 1 194 365 m² construidos destinados para la oferta. Por destinos, la distribución es la siguiente: Ver *Tabla R.3* y *Gráfico 4*

TABLA R.3 - OFERTA TOTAL DE EDIFICACIONES SEGÚN DESTINO

Destino	Año 2004	
	m ²	%
Vivienda	1 144 142	95,80
Locales Comerciales	10 505	0,88
Oficinas	836	0,07
Otros destinos	38 882	3,25
Total	1 194 365	100,00

Oferta total de vivienda

La oferta total de vivienda según el censo realizado durante julio de 2004 en metros cuadrados construidos asciende a 1 144 142 m² de vivienda en oferta, representados en 15 719 unidades de este destino, magnitudes que indican un

incremento con respecto a 2003, de 16,51% en términos de área y 14,00% en cuanto a unidades. (Año 2003: 13 788 viviendas y 982 008 m² respectivamente).

El tipo de vivienda multifamiliar continúa siendo la unidad habitacional predominante en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao con 11 431 departamentos frente a 4 288 casas (Año 2003: 9 835 departamentos y 3 953 casas). Es así que los departamentos se encuentran representados con el 72,72% del total de las unidades mientras que en área el 85,81% de la oferta total de vivienda (Año 2003: 71,33% y 81,04% respectivamente). Por segundo año consecutivo se observó incremento de viviendas unifamiliares en oferta.

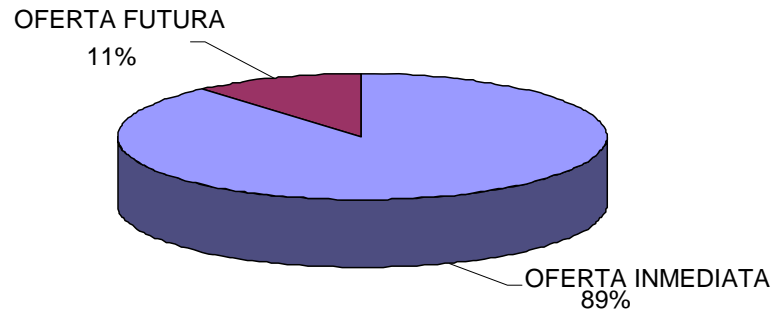
Oferta total de vivienda según tipo y situación frente al mercado

La oferta de vivienda se encuentra constituida en su gran mayoría por unidades multifamiliares. Ver *Tabla R.4* y *Gráfico 3*

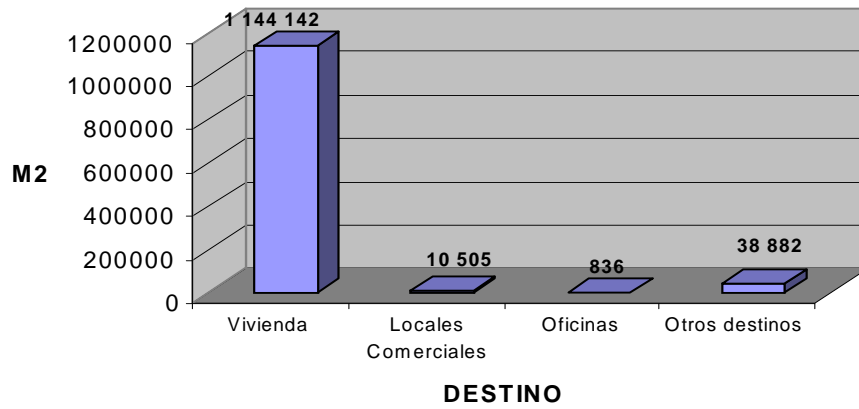
TABLA R.4 : OFERTA DE VIVIENDA

TIPO DE VIVIENDA	OFERTA INMEDIATA		OFERTA FUTURA		OFERTA TOTAL	
	UNIDADES	%	UNIDADES	%	UNIDADES	%
CASAS	4 279	30,7	9	0,5	4 288	27,3
DEPARTAMENTOS	9 669	69,3	1 762	99,5	11 431	72,7
TOTAL	13 948	100,0	1 771	100,0	15 719	100,0

3. OFERTA TOTAL DE VIVIENDA SEGÚN DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO (UNIDADES)



4. OFERTA TOTAL DE EDIFICACIONES SEGÚN DESTINO (M2)



Oferta total de vivienda según precios de venta

Para el año 2004 la concentración de la oferta de vivienda se produce en los rangos de precio bajos e intermedios (14 758 unidades y 974 362 m²).

En el caso de los altos, es decir a partir de US\$ 80 001, asciende a 14,84% del metraje en oferta (169 780 m²) y 6,11% de las unidades (961).

Los rangos de precio intermedio (entre US\$ 30 001 y US\$ 80 000) comprenden este intervalo cerca del 31,62% de las unidades y 39,67% del metraje (4 970 viviendas y 453 897 m²).

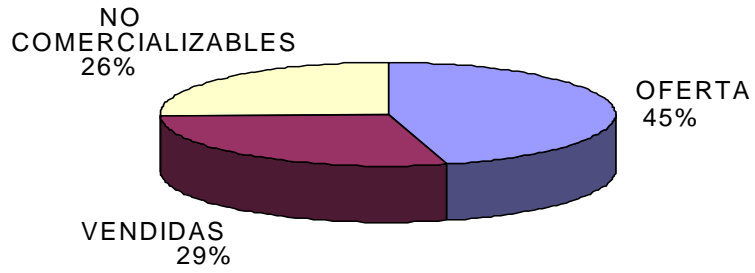
En cuanto a precios inferiores a US\$ 30 000, el censo de 2004 reportó un total de 9 788 unidades lo que representan el 62,27% y 45,49% de las unidades y del metraje en oferta total respectivamente.

El rango más representativo de este grupo y en forma general resulta siendo a nivel de viviendas el de US\$ 20 001 a US\$ 30 000 con 4 320 unidades y 307 041 m² (27,48% y 26,84% respectivamente). *Ver Tabla R.5*

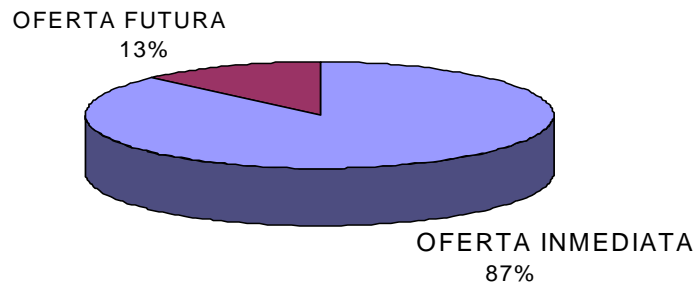
TABLA R.5: OFERTA TOTAL DE VIVIENDA

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US DÓLARES	OFERTA TOTAL			
	UNIDADES	%	M2	%
Hasta 4 000	1 512	9,6	33 264	2,9
4 001 - 8 000	2 524	16,1	89 180	7,8
8 001 - 10 000	1	0,0	39	0,0
10 001 - 15 000	209	1,3	13 215	1,2
15 001 - 20 000	1 222	7,8	77 726	6,8
20 001 - 30 000	4 320	27,5	307 041	26,8
30 001 - 40 000	2 515	16,0	207 805	18,2
40 001 - 50 000	922	5,9	84 837	7,4
50 001 - 60 000	768	4,9	77 352	6,7
60 001 - 70 000	454	2,9	48 544	4,2
70 001 - 80 000	311	2,0	35 359	3,1
80 001 - 100 000	380	2,4	48 525	4,2
100 001 - 120 000	128	0,8	18 943	1,7
120 001 - 150 000	147	0,9	27 000	2,4
150 001 - 200 000	151	1,0	30 559	2,7
200 001 - 250 000	101	0,6	24 197	2,1
250 001 - 300 000	20	0,1	5 140	0,4
300 001 - 500 000	22	0,1	8 912	0,8
MÁS DE 500 000	12	0,1	6 504	0,6
TOTAL	15 719	100,0	1 144 142	100,0

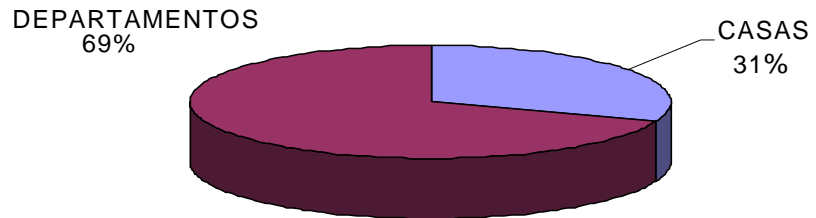
5. ACTIVIDAD EDIFICADORA EN VIVIENDA (M2)



6. OFERTA TOTAL DE VIVIENDA SEGÚN DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO (M2)



7. OFERTA INMEDIATA DE VIVIENDA SEGÚN TIPO (UNIDADES)



8. OFERTA FUTURA DE VIVIENDA SEGÚN TIPO (UNIDADES)

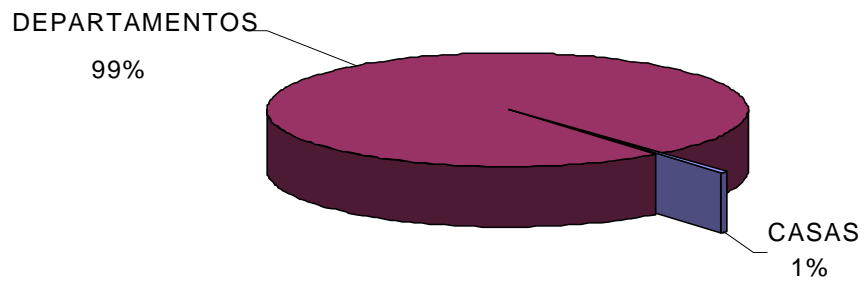


TABLA R.7: VIVIENDAS VENDIDAS SEGÚN PRECIO DE VENTA

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US DÓLARES	VIVIENDAS VENDIDAS			
	UNIDADES	%	M2	%
Hasta 4 000	0	0,0	0	0,0
4 001 - 8 000	1 909	21,8	78 555	11,1
8 001 - 10 000	0	0,00	0	0,0
10 001 - 15 000	157	1,8	10 623	1,5
15 001 - 20 000	496	5,7	30 087	4,2
20 001 - 30 000	2 421	27,7	172 777	24,3
30 001 - 40 000	1 533	17,5	123 151	17,3
40 001 - 50 000	547	6,3	49 064	6,9
50 001 - 60 000	519	5,9	51 577	7,3
60 001 - 70 000	257	2,9	27 736	3,9
70 001 - 80 000	194	2,2	22 755	3,2
80 001 - 100 000	222	2,5	30 667	4,3
100 001 - 120 000	109	1,2	16 375	2,3
120 001 - 150 000	114	1,3	21 027	3,0
150 001 - 200 000	105	1,2	21 241	3,0
200 001 - 250 000	57	0,7	16 043	2,3
250 001 - 300 000	26	0,3	6 670	0,9
300 001 - 500 000	78	0,9	29 374	4,1
MÁS DE 500 000	6	0,1	3 180	0,4
TOTAL	8 750	100,0	710 902	100,0

Tamaño de la vivienda en oferta

Con relación a las casas en oferta, la mayoría de éstas comprende áreas que oscilan dentro del intervalo hasta 40 m² con 3 952 unidades (92,16%), seguido de aquél ubicado en el rango de 81 m² a 100 m² con 113 unidades en oferta (2,64%). Para el tipo de los departamentos, el 72,58% de sus unidades en oferta (8 297) cuenta con áreas comprendidas en los intervalos 61 m² a 100 m².

Oferta de vivienda según sector urbano

La distribución de las unidades de vivienda en oferta en la ciudad concentra el mayor metraje en el sector cuatro seguido del sector cinco. *Ver Tabla R.9 y Gráfico 10*

TABLA R.9: OFERTA DE VIVIENDA SEGÚN SECTOR URBANO

SECTOR URBANO	<u>OFERTA TOTAL DE VIVIENDA</u>			
	UNIDADES	%	M2	%
1. Miraflores	1 201	7,6	116 516	10,2
2. San Isidro	397	2,5	55 940	4,9
3. La Molina	550	3,5	58 908	5,1
4. Santiago de Surco, San Borja	2 705	17,2	267 973	23,4
5. Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel	2 196	14,0	171 442	15,0
6. Barranco, Chorrillos, Surquillo	1 656	10,5	127 732	11,2
7. Ate, Cieneguilla, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita	312	2,0	28 572	2,5
8. Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rímac, San Luis	708	4,5	48 767	4,3
9. Carabayllo, Cómas, Independencia, Los Olivos, P. Piedra, S.M. de Porres	1 408	9,0	103 917	9,1
10. El Agustino, San Juan de Lurigancho	340	2,2	19 736	1,7
11. Ancón, Santa Rosa	2	0,0	160	0,0
12. Lurín, Pachacamac, S.J. de Miraflores, Villa el Salvador, V.M. de Triunfo	2 446	15,6	88 602	7,7
13. Pucusana, Pta. Hermosa, Pta. Negra, S. Bartolo, Sta. María del Mar	43	0,3	4 390	0,4
14. Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta	243	1,5	18 225	1,6
15. Ventanilla	1 512	9,6	33 264	2,9
TOTAL	15 719	100,0	1 144 142	100,0

Oferta total de vivienda según precios totales y por metro cuadrado

Los precios promedios totales de venta y por metro cuadrado calculados para cada tipo de vivienda son los siguientes: *Ver Tabla R.10*

TABLA R.10: PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA

TIPO DE VIVIENDA	PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA (US DÓLARES)	
	TOTAL	POR M ²
CASAS	11 753	234
DEPARTAMENTOS	41 546	441

TABLA R.12: ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS

SECTOR URBANO	ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS			
	UNIDADES	PRECIO MEDIO (US DÓLARES)	AREA PROMEDIO M ²	PRECIO POR M ² (US DÓLARES)
1. Miraflores	1 201	65 046	97,0	644
2. San Isidro	397	122 483	140,9	773
3. La Molina	520	46 753	99,0	476
4. Santiago de Surco, San Borja	2 655	50 741	97,1	484
5. Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel	2 080	33 072	77,8	425
6. Barranco, Chorrillos, Surquillo	1 596	31 464	76,0	372
7. Ate, Cieneguilla, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita	256	31 642	86,1	371
8. Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rímac, San Luis	687	24 629	68,9	358
9. Carabaylo, Cómas, Independencia, L.Olivos, P.Piedra, San Martín de Porres	1 396	21 663	73,7	295
10. El Agustino, San Juan de Lurigancho	340	18 081	58,0	296

	ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS			
12. Lurin, Pachacamac, S.J. de Miraflores, Villa el Salvador, Villa María del Triunfo	17	48 124	130,1	373
13. Pucusana, Pta. Hermosa, Pta. Negra, San Bartolo, Sta. María del Mar	43	52 286	102,1	474
14. Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta	243	23 253	75,0	304
TOTAL	11 431	41 546	85,88	441

Comportamiento de las ventas

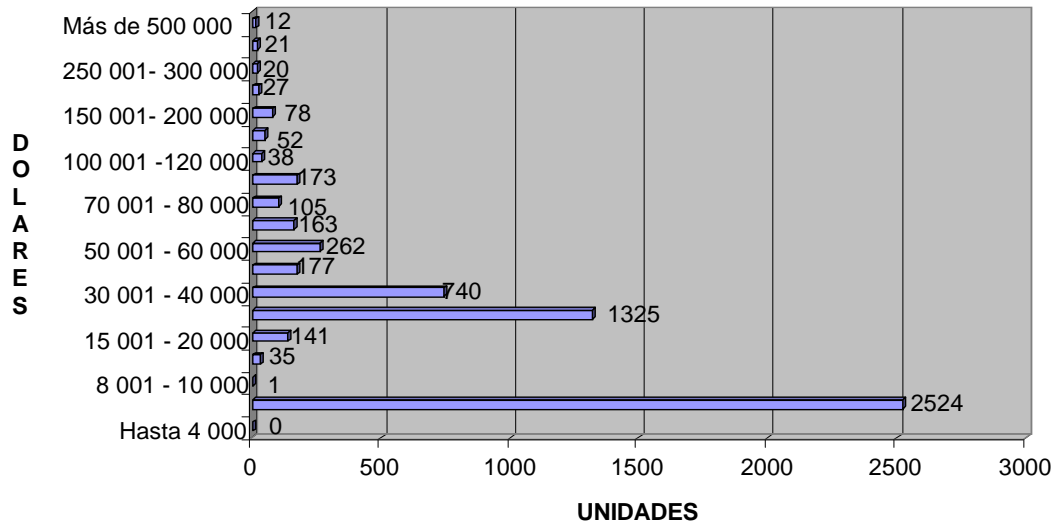
Oferta futura

Un total de 1 771 unidades de vivienda que agrupan un área de 146 886 m² se clasifica dentro de la oferta futura. Analizando la fecha prevista para su incursión al mercado, la mayoría de las unidades reportó que estaría disponible para venta antes que finalice 2004 (entre agosto y diciembre del presente año). *Ver Tabla R.17*

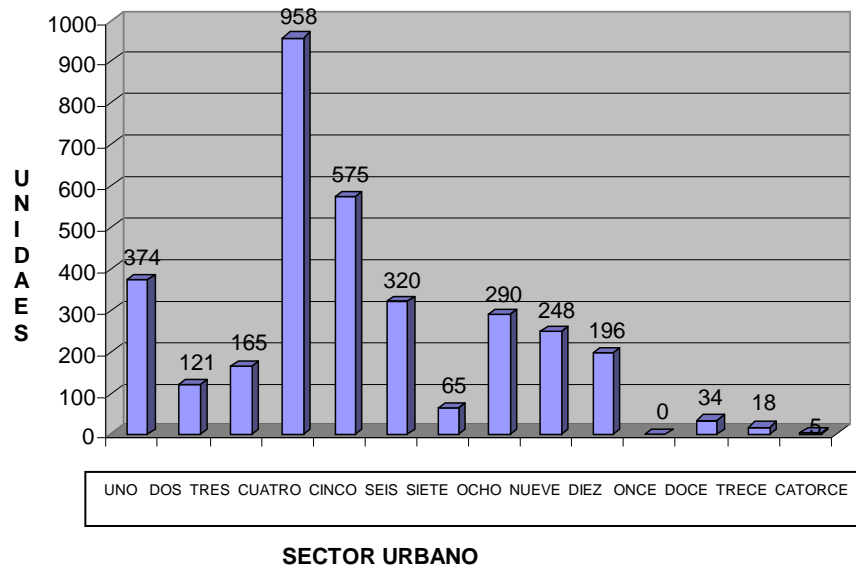
TABLA R.17: OFERTA FUTURA DE VIVIENDA SEGÚN PERIODO DE INGRESO AL MERCADO

FECHA INICIACIÓN DE VENTAS	UNIDADES	
	TOTAL	%
N .I.	157	8,9
ENTRE AGOSTO Y DICIEMBRE DE 2004	1 305	73,7
ENERO 2005 EN ADELANTE	309	17,4
TOTAL	1 771	100,0

**11. RETRASO EN VENTAS SEGÚN PRECIO DE LA VIVIENDA
(UNIDADES)**



12. RETRASO EN VENTAS SEGÚN SECTOR URBANO (UNIDADES)



Características de edificios multifamiliares

Números de departamentos por piso, número de dormitorios y baños por departamento

El 38,92% del total de edificios multifamiliares se ofrecen en el mercado con 4 departamentos por piso; el 76,21% de los departamentos se ofrecen con tres dormitorios y el 68,15% de éstos se ofrecen con dos baños.

Existencia de dormitorio de servicio, cuarto de estudio y tina

Las edificaciones multifamiliares que cuentan con dormitorio para el servicio alcanzan el 27,15%; el 11,41% de aquellos ofrecen habitación para estudio. Departamentos en oferta que poseen tina representan el 26,18% del total de multifamiliares.

Existencia de sistema de gas centralizado

El 6,58% de las unidades multifamiliares en construcción reportaron que cuentan con sistema de gas centralizado.

Financiación de la Oferta de Edificaciones

Financiación para constructores: El 17,10% de los constructores que realizan viviendas se financian con recursos propios, el 39,01% se financian a través de los bancos.

Unidades con Financiación Credito Mivivienda: 50,81%

Unidades con Financiación: TechoPropio: 25,68%

Aspectos Cualitativos de la Oferta de Vivienda

En el censo de julio de 2004, la proporción de las unidades de vivienda en oferta que emplean ladrillo y concreto como material predominante para las paredes de las construcciones asciende a 57,86%. Le sigue en orden de importancia el concreto armado con el 20,88% y el ladrillo con el 17,99% .

El material utilizado con mayor frecuencia en los pisos de las viviendas para la venta es el parquet o madera pulida con el 42,09. Le sigue en importancia el uso de cerámica con el 34,25%.

El material más utilizado para los techos de las viviendas en oferta es el ladrillo y concreto considerando que el 75,88% de las viviendas reportaron techos de este material, seguido en importancia el concreto armado con un 22,95%.

En el censo de julio de 2004, los servicios comunitarios que se reportaron con mayor frecuencia por los oferentes actuales fueron portería (29,60%), TV Cable (29,39%) y zonas verdes (19,56%).

El 25,14% de las unidades en venta se ubican principalmente en avenida de poco tráfico, el 21,9% de ellas se localizan es esquina, el 17,90% en avenida mucho tráfico, y el 9,84% frente a parque.

Oferta de edificaciones por estratos socioeconómicos

El 24,70% de las edificaciones totales en oferta se ubican en zonas correspondientes al estrato socioeconómico medio (4 687) seguido del estrato socioeconómico medio alto (4 544 unidades) con 23,94% y del estrato socioeconómico medio bajo (4 300 unidades) con 22,6%.

Oferta de estacionamientos techados y no techados según precio de venta y sector socioeconómico

La cantidad de estacionamientos techados (2 514) en oferta representó un incremento del orden del 61,78% frente al 2003 (1 554).

La oferta de estacionamientos techados se realiza en once de los quince sectores urbanos correspondiéndole al sector urbano cuatro (Santiago de Surco y San Borja) el 32,34% (813).

El intervalo de precio con mayor presencia de estacionamientos techados es el de US\$ 3 001 a US\$ 4 000 al corresponderle el 37,39% del total de unidades ofrecidas.

La oferta de estacionamientos no techados asciende a 4 266 unidades. Estos se localizan en doce sectores urbanos. Por orden de importancia, el sector urbano

cinco (Jesús María...) con 920 unidades le corresponde el 21,57%. A nivel de precio destaca el rango de US\$ 2 001 a US\$ 3 000 con 1 909 que representa el 44,75%.

Distribución de Obras según la Dirección Técnica de la Construcción por distrito

El 39,55% de las obras en Lima y Callao son realizadas por una empresa, ingeniero o arquitecto, el 39,34% por un tercero no profesional (entre los que se pueden encontrar los maestros de obra) y el 9,96% por uno mismo.

Principales problemas del Constructor

El grado porcentual de los principales problemas que tienen los constructores por sectores urbanos en el desarrollo de las obras es diferenciado entre los problemas de gestión (trámite de licencias, pago de impuestos / detracción) de los de operación (traslado de materiales, laborales u otros). El 16,10% de las obras censadas afirman tener problemas en el trámite de licencia.

5.2 DEMANDA

DEMANDA LOCAL

En Lima Metropolitana existe una demanda efectiva de viviendas nuevas en los NSC B, C y D de 224,486 unidades.

Anexo No. 7

NSE B	NSE C	NSE C
35,000	88,000	102,000

De las 35,000 viviendas del NSE B, un total de 7,350 viviendas (21%) quieren construir, mientras que **27,650 (79%)** de viviendas quieren adquirir una vivienda.

La Demanda Potencial de viviendas nuevas a nivel agregado en los NSC B, C y D de 417,594 unidades.

Anexo No. 8

NSE B	NSE C	NSE C
60,000	158,000	200,000

DEMANDA AGREGADA POR RANGO DE PRECIOS PARA LOS NSE B, C Y D

El detalle de la demanda agregada de las 224,486 unidades son las siguientes:

Anexo No. 9

Rango de Precios	Total	Participación	Programas
US\$ 4,000	27,676	12%	Techo Propio
US\$ 8,000	40,796	18%	
US\$ 12,000	40,864	18%	Mi Vivienda
US\$ 16,000	28,447	13%	
US\$ 20,000	34,935	16%	
US\$ 24,000	3,152	1%	
US\$ 28,000	19,516	9%	
Mas de US\$ 28,000	29,102	13%	
Total	224,486	100%	

DEMANDA AGREGADA POR RANGO DE PRECIOS PARA LOS NSE B

El detalle de la demanda agregada de las 34,506 unidades son las siguientes:

Anexo No. 10

Rango de Precios	NSE B	Participación	Distritos Demandantes
US\$ 4,000	1,104	3%	San Borja 3,854 und.
US\$ 8,000	1,656	5%	Surco 3,671 und.
US\$ 12,000	1,472	4%	Pueblo Libre 3,487 und.
US\$ 16,000	2,944	9%	Miraflores 2,845 und.
US\$ 20,000	5,889	17%	La Molina 2,753 und.
US\$ 24,000	552	2%	San Miguel 2,661 und.
US\$ 28,000	5,705	17%	Barranco 2,570 und.
Mas de US\$ 28,000	15,183	44%	Jesús María 2,111 und.
Total	34,506	100%	Magdalena 1,560 und. Lince 1,468 und.

De este cuadro se puede establecer que el 44% de la demanda se ubica en los Distritos de San Borja, Surco, Miraflores y La Molina. El Distrito de San Borja cuenta con la mayor participación con una Demanda Total de 3,854 unidades.

CARACTERISTICAS DE VIVIENDA IDEAL POR NSE

Anexo No. 11

NSE	Área (Actual)	Dormitorios, baños (actual)	Meses para comprar
NSE B	120 (99)	3 , 2 (2.4 , 1.2)	15
NSE C	100 (68)	3, 1.5 (1.8 , 1)	15
NSE D	90 (68)	3 , 1.5 (1.7 , 1)	15

CARACTERISTICAS DEL HOGAR NSE B

Anexo No. 12

Rango valor inmueble	8 a 18 mil US\$	18 a 30 mil US\$	30 a 45.9 mil US\$	Total
Hogares con hijos	74%	76%	67%	73%
No. De Hijos	1.7	1.8	1.5	1.7
No. De miembros	3.8	3.9	3.7	3.8
Hogares sin hijos	5%	3%	17%	7%
Solteros	21%	21%	17%	20%

CAPACIDAD DE PAGO MENSUAL DE LOS DEMANDANTES (US\$)

Anexo No. 13

Descripción	NSE B	NSE C	NSE D
Ingreso Conyugal	724	442	273
Gastos de hogar	(321)	(236)	(190)
Disponible	403	206	83
Alquiler	(121)	(68)	(36)
Promedio	262	137	60
30% Ingreso Conyugal	217	133	82

Tomando como referencia que en la zona Sureste y Suroeste, el ingreso promedio conyugal de es aproximadamente US\$ 1,240. En el cuadro anexo realizamos un detalle de los gastos mensuales de los demandantes de inmueble.

Detalle de Gastos Mensuales (Anexo No. 14)

Descripción	NSE B US\$
Ingreso Conyugal	1,240
Alimentos (33%)	(189.16)
Cuidado y Salud (9%)	(51.59)
Transporte y comunicación (13%)	(74.52)
Luz, agua, teléfono (11%)	(63.05)
Educación (22%)	(126.11)
Otros (12%)	(68.78)
Disponible	666.79
Alquiler	(250.00)
Promedio	416.79
30% Ingreso Conyugal	372.00

PRINCIPALES CRITERIOS PARA ELEGIR LA VIVIENDA

Anexo No. 15

Rango de valor de vivienda	8 – 18 mil US\$	18 – 30 mil US\$	30 – 45.9 mil US\$	Total
Zona céntrica	46%	46%	55%	48%
Precio de la vivienda	19%	16%	7%	14%
Número de dormitorios	8%	7%	6%	7%
Seguridad	3%	7%	7%	6%
Casa Propia	3%	6%	4%	5%
Modelo de vivienda	3%	3%	5%	4%
Áreas verdes	7%	3%	3%	3%
Otros	11%	13%	13%	13%

5.2.1 DEMANDA DE LOS INMIGRANTES PERUANOS

En el estudio realizado por el PNDU en 1992, citado por Robert Stalker en *The Work of Strangers: A survey of International Labour Migration* (1994), publicado por el International Labour Office, Ginebra, estima que en promedio el emigrante laboral remite \$1.000 anuales a su país, en particular a su familia. Si tomamos este promedio como base para el caso de los

peruanos en el exterior donde reside un promedio de aproximadamente 1.2 millones, obtendremos 1.200 millones de dólares de remesas anuales.

Solamente en el año 2000 emigraron 183.000 peruanos, 2 veces más que el año anterior que fue de 71.000 (Altamirano, 2001, Pág..109).

El gobierno peruano estima que a la fecha se encuentran en el extranjero 4 millones de compatriotas que envían anualmente mas de 1.500 millones de dólares.

En estos momentos el Gobierno viene promoviendo el Programa Mivivienda para la colonia peruana que vive en el extranjero, en base a ferias inmobiliarias en diferentes países (Estados Unidos de Norteamérica y España principalmente), de forma que accedan a una vivienda propia.

POBLACIÓN EMIGRANTE POR OCUPACIÓN PREVIA

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA	
Profesionales	11,717
Técnicos	3,461
Estudiantes	16,961
Empleados	13,887
Empresarios/Comerciantes	3,025
Otros*	33,656
TOTAL	92,707

CUADRO No.3
POBLACIÓN EMIGRANTE SEGÚN OCUPACIÓN ACTUAL (%)

Profesionales	20%
Técnicos	7%
Estudiantes	15%
Empleados	15%
Empresarios/Comerciantes	5%
Otros*	48%
TOTAL	100%

* Trabajadores manuales y servicios domésticos

6.0 PLAN DE MARKETING

GENERALIDADES

Se eligió como ubicación de nuestro proyecto inmobiliario el Distrito de San Borja debido a que un distrito relativamente nuevo con una población de 133,486 habitantes y con una densidad de 12,659.74 hab/Km², siendo unas de las mas bajas a nivel de Lima Metropolitana (**ver anexo No. 2**).

Nuestro proyecto inmobiliario apunta a la población que representa el 46% del total de los ingresos de Lima Metropolitana. Del cual el Distrito de San Borja cuenta con el 54.9% del NSE B (**ver anexo No. 5**).

El proyecto contempla una arquitectura moderna y distribución adecuada que se asemeja con las características o cantidad de ambientes de una vivienda para la zona Sur Este (**ver anexo No. 6**).

UBICACIÓN

Tomando como referencia el cuadro que establece los criterios para elegir una vivienda (ver anexo No. 15), se puede concluir que la ubicación del proyecto inmobiliario representa el 55% en lo que se refiere a la decisión de compra.

Nuestro proyecto inmobiliario se encuentra ubicado en el Distrito de San Borja, el cual cuenta con la mayor demanda de vivienda en el NSE B, con un total de 3,854 unidades (ver anexo No. 10).

La edificación se encuentra ubicada a la altura de la Cdra. 9 de la Av. San Borja Sur siendo una de las mejores zonas de dicho distrito.

A su alrededor cuenta con parques, calles principales (San Luis, Aviación, Primavera), clínicas, centros comerciales.

PRECIO

El precio de cada departamento es de US\$ 45.000,00 incluyendo una cochera, siendo un precio competitivo para la zona.

CALIDAD DE LA VIVIENDA

Los departamentos contarán con acabados de calidad de acuerdo con el precio de venta y de fabricación local.

TRANSPORTE PÚBLICO

El edificio multifamiliar se encuentra ubicado en la Av. San Borja Sur entre la Av. Aviación y la Av. San Luis, avenidas que cuentan con la afluencia del transporte público.

PROXIMIDADES

El inmueble se ubica a 5 minutos del Centro Comercial Primavera y a 10 minutos del Centro Comercial Jockey Plaza.

Por ser una zona céntrica, para trasladarse a los diferentes puntos de la ciudad es de fácil acceso a las vías principales de la ciudad de Lima.

ELEMENTOS QUE DECIDEN LA COMPRA DE UN INMUEBLE (que se vende)

- Ubicación.
- Precio.
- Calidad de la Vivienda.
- Transporte Público.
- Proximidades al lugar de trabajo o estudio.

- Post Venta.

PÚBLICIDAD PARA DAR A CONOCER EL PRODUCTO (como se vende)

- Promotores.
- Anuncios en periódicos.
- Información por teléfono.
- Visita, la clave de la venta.
- Maquetas.
- Folletos.
- Departamento piloto.
- Promociones de equipamiento (si se diera el caso).

OBJETIVO DEL PLAN DE MARKETING

Cronograma General del Proyecto: Edificio Multifamiliar Parque Bach

Item	Actividad	Año 1												Total	Acum.		
		MES															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
1.0	Estudio de mercado, certificación, compra del terreno																
2.0	Anteproyecto, proyecto, licencias																
3.0	Construcción de 30 Dptos																
4.0	Ventas																
4.1	Mensuales			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	20
4.2	Acumulado			2	4	6	8	10	12	14	16	18	20				
	Servicio Post-construcción																
	Titulaciones y saneamiento legal																
5.0	Porcentaje Inversión Construido									9.5%	9.5%	19.5%	19.5%			58.0%	
6.0	Unidades Vendidas al 31 Dic															20	

Item	Actividad	Año 2												Total	Acum.		
		MES															
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22						
1.0	Compra del Terreno																
2.0	Ejecución del Expediente Técnico																
3.0	Construcción de 30 Dptos																
4.0	Ventas																
4.1	Mensuales	2	2	2	2	2										10	30
4.2	Acumulado	22	24	26	28	30	30	30	30	30	30						
	Servicio Post-construcción																
	Titulaciones y saneamiento legal																
5.0	Porcentaje Inversión Construido	19.50%	12.50%	5.00%	5.00%											42.0%	100.0%
6.0	Unidades Vendidas al 31 Dic															30	

VENTAS
PREVENTAS

7.0 ESTUDIO ECONOMICO – FINANCIERO

7.1 INVERSIONES INICIALES

Como inversión inicial del proyecto se considera el aporte del terreno por parte de uno de los promotores, cuyo costo es de \$180.750 y que será cancelado a la finalización del proyecto.

7.2 FINANCIACION

La financiación del proyecto se consigue con los siguientes aportes:

- Aporte de \$240.000 a cargo de los cuatro promotores restantes.
- Preventas que se inician al tercer mes de iniciado el proyecto, con una inicial del 10% del precio del departamento. Tomando en consideración el cronograma de ventas de dos departamentos por mes, tendremos un aporte de \$9.000 mensuales.
- Aporte del banco en el mes número once de \$576.000 avalados por una inversión en el proyecto hasta el mes décimo de \$395.584, incluido el costo del terreno mas la venta de 14 departamentos cuyo costo es de \$45.000 cada uno.
- Ver Anexo Financiero los detalles del flujo de caja, costos de gestión, TIR, VAN, etc.

7.3 Adjuntas se presentan las hojas con los cálculos sustentatorios.

8.0 CONCLUSIONES

- 8.1** Es objetivo prioritario implementar un sistema de productividad basado en el mejoramiento continuo de los procesos en la ejecución de las distintas unidades de obra.
- 8.2** La estrecha colaboración con los subcontratistas y la capacitación continua del personal permitirán hacer que estos se identifiquen con la empresa y sean concientes que la mayor productividad generará mejoras a ambas partes: empresario y trabajador, creando un círculo virtuoso de “negocio sostenible”.
- 8.3** Los costos de gestión relacionados con la supervisión y control serán considerados como costos de calidad que siempre son menores que los costos de no calidad que se incurren normalmente en las obras.
- 8.4** Una real asignación de costos y gastos permitirán identificar que unidades de obra son deficitarias y que medidas correctoras deberán implementarse para su mejoramiento.
- 8.5** El desarrollo inmobiliario está íntimamente ligado a coyuntura política del país, pero todo indica que la tendencia de los posibles candidatos presidenciales será de continuar con los programas de vivienda: MIVIVIENDA, TECHO PROPIO y otros productos. Existen conversaciones entre los candidatos a la presidencia que permitan mantener en el tiempo estos programas independientemente del gobernante de turno.
- 8.6** Los indicadores macroeconómicos y el nivel de riesgo país hacen pensar en que se encuentran dadas las condiciones para que los próximos tres años sean de despegue económico.
- 8.7** Existe una demanda real de vivienda en los peruanos que emigraron a Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Italia y España principalmente, que ven en la adquisición de un bien inmueble una inversión segura y rentable. Se calcula que se encuentran en el extranjero alrededor de 4 millones de peruanos que realizan transferencias anuales por más de 1.5 00 millones de dólares americanos y la tendencia es a seguir aumentando.
- 8.8** De todo lo anterior expuesto podemos deducir que en el Perú durante los próximos 3 a 4 años la tendencia es que se mantenga y aumente el nivel de construcción actual.

8.9 El resultado del estudio económico – financiero nos muestra que para el caso estudiado se tiene un negocio atractivo al ejecutar el proyecto Edificio Multifamiliar Parque Bach al conseguir una rentabilidad del 20%.