



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

IMPACTO DE LA RENTABILIDAD INMOBILIARIA Y SU REPERCUSIÓN EN SUS INVERSIONISTAS EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO

Ricardo Márquez-Bedoya

Lima, julio de 2018

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Servicios

Márquez, R. (2018). *Impacto de la rentabilidad inmobiliaria y su repercusión en sus inversionistas en el distrito de San Isidro* (Trabajo de Suficiencia Profesional de licenciatura en Administración de Servicios). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Servicios. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](https://repositorio.institucional.pirhua.edu.pe/)

UNIVERSIDAD DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS**



**IMPACTO DE LA RENTABILIDAD INMOBILIARIA
Y SU REPERCUSIÓN EN SUS INVERSIONISTAS
EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Licenciado en Administración de Servicios

RICARDO ARTURO MÁRQUEZ BEDOYA

Asesor: Dr. Jaime Agustín Sánchez Ortega

Lima, julio 2018

Dedicado a mi mamá Aurora, mi hermana Zore y;
familiares y amigos cercanos que me han apoyado en
distintas situaciones a lo largo de mi vida.

Agradecimiento

Agradecimiento especial a la Arquitecta Mirtha Huamancaja Franco, la empresa EcoArt y aquellos quienes cooperaron en esta investigación, sobre todo a Dios.

Impacto de la rentabilidad inmobiliaria y su repercusión en sus inversionistas en el distrito de San Isidro. Estudio de Caso

Impact of real estate profitability and its repercussion on its investors in the district of San Isidro. Study case

Datos del alumno: Ricardo Arturo Márquez Bedoya

Área de conocimiento: Gestión Económica de Servicio

Correo electrónico: ricardo.marquez.bedoya@gmail.com

Resumen

El sector inmobiliario en el Perú ha sido muy variante a través del tiempo, sobre todo en los últimos veinte años, en Lima Metropolitana. Los distritos céntricos de la capital han crecido en edificaciones y las construcciones inmobiliarias se han expandido en las zonas norte y sur. San Isidro, distrito del grupo Lima Top, actualmente es considerado uno de los más prestigiosos de la capital, sin embargo, es catalogado también como saturado en edificaciones por lo que llevar a cabo un proyecto de vivienda o invertir en uno, no sería la opción más viable. En la presente investigación, se tiene como objetivo determinar el impacto de la rentabilidad del sector y su repercusión sobre quienes podrían invertir en proyectos de vivienda en San Isidro.

La investigación es de tipo básica, de diseño no experimental de estudio de caso de enfoque cualitativo a nivel exploratorio, utilizando una muestra no probabilística por conveniencia. Como instrumento se desarrollaron entrevistas a profundidad a profesionales vinculados al sector inmobiliario. Dentro de los resultados de esta, se obtuvo que si bien el sector está desacelerado por situación política nacional, invertir en proyectos de vivienda en San Isidro es viable actualmente.

Se concluyó que el desarrollo de un proyecto de bienes raíces si sería rentable hoy por hoy ya que la Utilidad Neta representa el 21% de los Ingresos de Venta totales y que la relación

entre la rentabilidad inmobiliaria va muy estrecha con el valor del metro cuadrado que se determina, ya que este es diferente, tanto en las distintas zonificaciones como urbanizaciones.

Palabras claves

Bienes raíces, construcción, vivienda multifamiliar, valor terreno, desarrollo de proyecto

Summary

Through time, real estate has been very changing in Peru, especially over the last twenty years, in Metropolitan Lima. Its centric districts had grown on vertical edification, and living construction had expanded over north and south of the city. San Isidro, which is considered a prestigious centric district, is also catalogued as a full and saturated district where real estate development living projects would not be the best choice of investment. The following investigation is set to demonstrate the impact of real estate profitability and its repercussion on whoever that is willing to invest in development living projects in San Isidro.

This investigation is a basic, non-experimental study case qualitative focused on exploratory level, using a convenient non-probabilistic sample over its population. Depth interviews were given to professionals related and involved in real estate. In its results, it is showed that despite real estate has developed slowly in the last years because of the current political situation, investing in a living building project would still be profitable now a days.

It was concluded that a multifamily building project would be profitable since the Net Profit represents 21% of the Total Sales and the link between real estate profitability and the squared meter value is actually very tight which is very different depending on urbanizing locations and zones.

Keywords

Real estate, construction, multifamily living, ground value, project development

Índice General

I. Introducción	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Identificación y formulación del problema	13
1.3. Objetivos de la investigación	14
1.4. Justificación y viabilidad de la investigación	14
1.5. Antecedentes de la investigación	15
1.6. Bases teóricas	16
II. Reporte de casos	19
2.1 Metodología	19
2.2 Experiencia empresarial	20
2.3 Resultados	21
III. Discusión	27
IV. Conclusiones	29
V. Recomendaciones	31
Bibliografía	33
Anexo 1: Instrumento	37
Anexo 2: Datos de entrevistados y Consolidado entrevistas a profundidad	38
Anexo 3: Carta de autorización	44
Anexo 4: Perfil del autor	45

Índice de tablas

Tabla 1: Distritos en Lima Metropolitana y el Callao	5
Tabla 2: Valorización Inmueble Castaños 375	9
Tabla 3: Licencias de edificaciones nuevas	11
Tabla 4: Ganancias y Pérdidas de Proyecto Castaños 375	13
Tabla 5: Base teórica	16
Tabla 6: Codificación de Individuos	21
Tabla 7: Pregunta 1	22
Tabla 8: Pregunta 2	22
Tabla 9: Pregunta 3	23
Tabla 10: Pregunta 4	23
Tabla 11: Pregunta 5	24
Tabla 12: Pregunta 6	24
Tabla 13: Pregunta 7	25
Tabla 14: Pregunta 8	26

Índice de Figuras

Figura 1: Precio Vivienda Estados Unidos 2000 – 2017	2
Figura 2: Ubicación del Predio	6
Figura 3: Valor del metro cuadrado en San Isidro	8
Figura 4: Plano Proyecto Castaños 434	10
Figura 5: Plano Planta típica Castaños 367	11
Figura 6: Plano Planta típica Castaños 375	12

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Descripción de la realidad problemática

Cuando se trata de buscar una oportunidad de negocio o inversión, se evalúan los distintos rubros que comprenden la economía del país. Lo indicado, es evaluar todos los sectores económicos en los que uno puede participar y evaluar en cuál de ellos realizar una inversión que genere una ganancia o beneficio económico, sea a corto, mediano o largo plazo.

El sector inmobiliario, que inicialmente comprendía la construcción y compra-venta de inmuebles para uso de vivienda (casas y departamentos), es un rubro muy variante globalmente, ya que en distintos países ha tenido la época de auge, denominada en muchos casos *boom inmobiliario*, pero no ha logrado mantenerse estable en el tiempo pues llega a entrar a fases de estancamiento o desaceleración de forma periódica.

En el caso de España, surgió un fuerte crecimiento desde 1994 en el mercado inmobiliario que llegó a exceder la demanda residencial que existía en aquel entonces. Para el año 2000, las entidades financieras veían con optimismo el mercado hipotecario debido a la introducción del euro como moneda y la revalorización de las viviendas, ya que el crecimiento bancario se enfocó en el sector inmobiliario. Por ello, generó altas expectativas provocando así un alza en los precios de los inmuebles. Sin embargo, para el primer trimestre del año 2008, los precios de las viviendas descendían por primera vez después de la crisis económica española entre los años 1992 a 1995, dando a lugar la denominada crisis *subprime*¹ (Palomo, Sanchis-Palacio, & Gutiérrez Fernández, 2011).

La crisis *subprime* dio origen a toda una serie de efectos negativos, tanto en la valoración como en la percepción de activos: fuerte racionamiento del crédito en los mercados mayoristas de capitales: interbancario, de deuda corporativa y soberana, etc.; falta de confianza de los inversores en las calificaciones otorgadas por las agencias de calificación; falta de liquidez en los mercados de ABS²/MBS³ (Peña-Cerezo, Rodríguez-Castellanos, & Ibáñez-Hernández, 2014).

¹ Crisis financiera a causa de desconfianza crediticia que inicia en Estados Unidos en el año 2006. (Servicios de Estudios BBVA, 2007)

² Asset Backed Securities (Bonos de titulación de activos)

³ Mortgage Backed Securities (Bonos de titulación hipotecaria)

Estados Unidos, país donde se originó la crisis *prime*, también ha sobre llevado cambios bruscos en su economía debido al sector inmobiliario. A pesar de haber vivido un golpe fuerte en la economía luego de los atentados del 11 de setiembre del año 2001, las acciones de las empresas constructoras y los precios de vivienda se mantuvieron crecientes llegando a su escenario más alto en el año 2005 previo a la crisis financiera. Luego, estos números fueron cayendo llegando al año 2012 en su punto más bajo (Alarcón, 2018).

Figura 1.- Gráfico de comportamiento de precio de vivienda en Estados Unidos del año 2000 al 2017



Fuente: (Gopal, 2018)

Sin embargo, este año la figura ha cambiado completamente. Se observa que el crecimiento de los precios ha alcanzado los números altos de hace trece años ya que las empresas constructoras apostarían por dirigirse a nuevos segmentos como los *millennials*⁴ y la generación del *baby boom*⁵ (Alarcón, 2018).

En lo que respecta a Perú, no ha sido ajeno a la gran variante que se vive en el sector inmobiliario. La capital, Lima, ha vivido estos cambios desde hace casi cien años, durante el

⁴ Personas de 22 a 35 años con trabajo estable y poder adquisitivo en promedio alto. No hay como prioridad la intención de formar familias.

⁵ Personas que nacieron entre las décadas de 1940 a 1960, que se encuentran a punto de jubilarse.

segundo mandatario del entonces Presidente de la República, Augusto Bernardino Leguía y Salcedo entre 1919 a 1930, también denominado popularmente el *Oncenio de Leguía*. Durante este periodo, Lima sufre un cambio radical debido a las distintas obras públicas que se llevan a cabo para dar un impresión de estabilidad en la capital luego de la Primera Guerra Mundial, entre estas la inauguración de la Plaza San Martín, la apertura de la avenida Leguía (hoy Avenida Arequipa), etc. Dichos cambios trajo consigo la migración de la clase alta y sectores mesocráticos dejando el centro de Lima para instalarse en los nuevos consolidados suburbios en los distritos de Miraflores, San Isidro y Santa Beatriz mientras se formaban distintos distritos populares como La Victoria y se expandían hacia el sur (Orrego Penagos, 2012).

Pasando los años, el sector inmobiliario empieza tomar forma y se consolida en el país, principalmente destacando la compra-venta de terrenos, construcción y venta de viviendas. En los años noventa, Lima se expande horizontalmente hacia los conos, sobre todo el norte y empieza la expansión vertical al construirse edificios en distritos como Miraflores, San Isidro y San Borja.

No obstante, crisis externas como la Crisis Asiática de 1997, la Crisis Rusa de 1998 y la Crisis Brasileña de 1999 golpearon a nuestra economía al haber una restricción de financiamiento externo, lo que llevó a tener falta de liquidez a los mercados financieros del país, en adición, el fenómeno del Niño de 1997 (BBVA Research, 2009).

Durante los últimos años de aquella década, el mercado inmobiliario sufrió también dicha crisis ya que los indicadores que mueven el sector como el precio del metro cuadrado, nivel de ventas de vivienda, tasas de interés y morosidad y los accesos al crédito hipotecario tuvieron una baja considerable que no llegó a estabilizarse hasta el año 2002, justo a la par con la economía del país (BBVA Research, 2009).

Algo que también se dio en la década de los noventa, fue la creación del Fondo MiVivienda en el año 1998, empezando a ejercer en la década del 2000. Esta organización se dedica a la promoción y financiamiento en la construcción y adquisición de viviendas, sobre todo las de interés social, dirigidas a los NSE C y D. Es supervisada por la SBS y AFP con respecto a las actividades de financiamiento (Fondo MiVivienda S.A., s.f.).

Con la estabilización de la economía del país, ya en el año 2005 los distritos céntricos de Lima empiezan a crecer de forma vertical, por la construcción de edificios de viviendas multifamiliares y oficinas y con el pasar de los años surge una revalorización en el precio del

metro cuadrado, llegando a su auge entre el 2011 al 2012. Este periodo comprendido entre el año 2005 al año 2013, se le denominó la época del *boom inmobiliario*.

Durante los años 2013 al 2015, se produce una baja tanto en la demanda como en la oferta lo cual provoca una desaceleración en el sector. La Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) elabora el indicador de demanda efectiva de departamentos, el cual se encarga de medir la intención de compra de una vivienda. En el 2014 registró su presencia en 106 mil hogares y en el 2015 en 153 mil, concentrándose en segmentos de precios medios a medios bajos pues el 96% desea la adquisición de un inmueble para vivir con precio menor a cien mil dólares americanos (BBVA Research, 2016).

En el año 2017, la oferta inmobiliaria crece en un moderado 4% con respecto al año anterior con 25 mil unidades para vender en la ciudad de Lima, sobresaliendo los distritos de Barranco, Lince y el Callao, especificando que los edificios son cada vez más altos, departamentos más pequeños y con menos dormitorios. Por otro lado, el interés de compra de vivienda sube a 195 mil hogares, concentrándose en el segmento medio bajo. Los precios de venta subieron también de forma generalizada con excepción de San Borja y; los créditos hipotecarios y la morosidad también aumentaron mientras la dolarización disminuyó. Cabe resaltar que quienes acceden a los créditos hipotecarios son jefes de familia con alto poder adquisitivo y con educación superior (BBVA Research, 2017).

Luego de unos años de estancamiento, el sector se encuentra en una etapa de reajuste; lo cual debería hacer que este crezca anualmente entre 5% a 7% pero puede que por el “ruido político” los últimos meses⁶, se repita el escenario de los años 2016 y 2017, según indica Gustavo Enhi de Aliaga, gerente general de Actual Inmobiliaria (Redaccion Gestión, 2018).

La clasificación de los distritos de Lima Metropolitana se da en las siguientes categorías: Lima Top, Lima Moderna, Lima Centro, Lima Este, Lima Norte, Lima Sur y Callao (Redacción Gestión, 2016).

⁶ Solicitud de Vacancia al Presidente de la República, Renuncia de Pedro Pablo Kuczynski y elección de Martín Vizcarra como nuevo Presidente de la República

Tabla 1:
Clasificación de distritos en Lima Metropolitana y el Callao

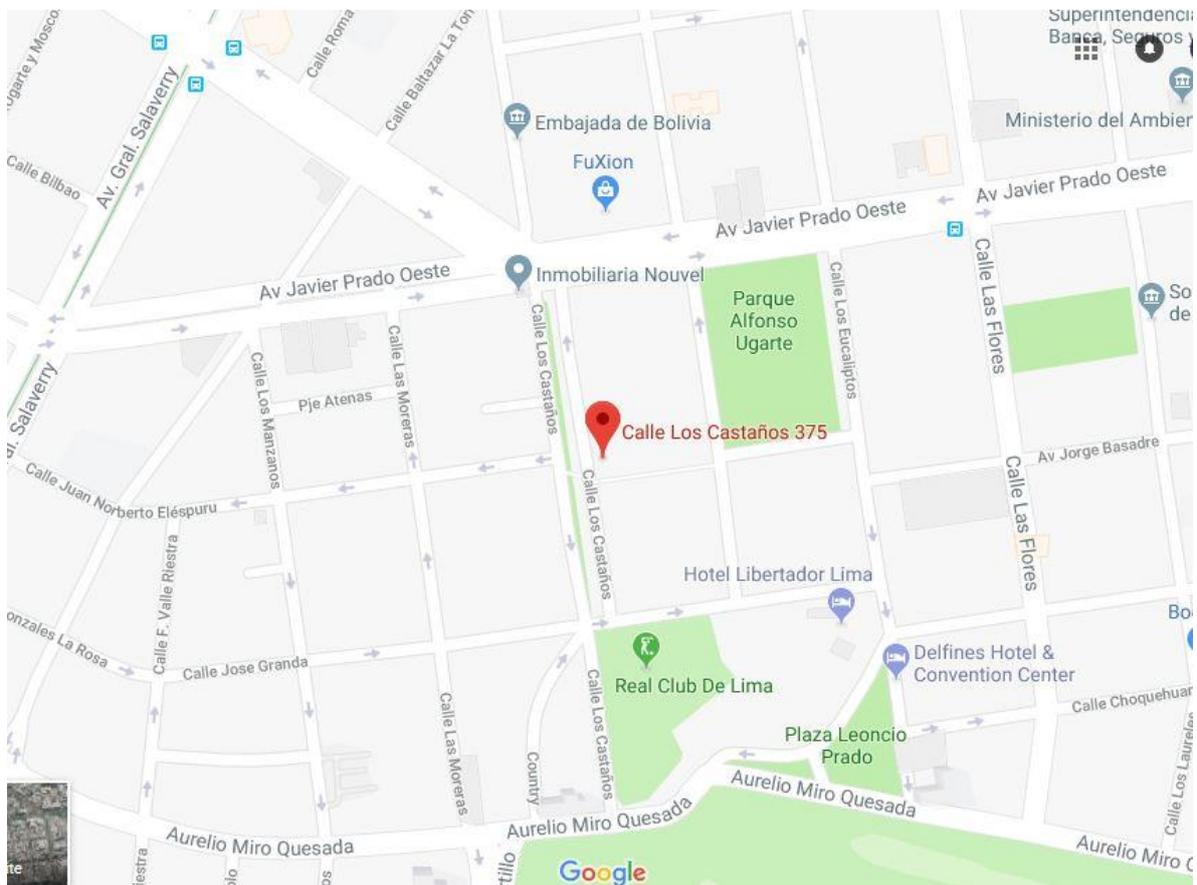
LIMA TOP	LIMA MODERNA	LIMA CENTRO	LIMA ESTE	LIMA NORTE	LIMA SUR	CALLAO
Miraflores	Jesús María	Cercado de Lima	Ate	Carabayllo	Chorrillos	Bellavista
San Isidro	Lince	Breña	Cieneguilla	Comas	Lurín	Callao
La Molina	Magdalena del Mar	La Victoria	Chaclacayo	Independencia	Pachacamac	Carmen de la Legua
Santiago de Surco	San Miguel	Rímac	Lurigancho	Los Olivos	San Juan de Miraflores	La Perla
San Borja	Pueblo Libre	San Luis	Santa Anita	Puente Piedra	Villa El Salvador	La Punta
Barranco	Surquillo		El Agustino	San Martín de Porres	Villa María del Triunfo	Ventanilla
			San Juan de Lurigancho	Ancón	Pucusana	
				Santa Rosa	Punta Hermosa	
					Punta Negra	
					San Bartolo	
					Santa María del Mar	

Fuente: Elaboración propia - (Redacción Gestión, 2016)

Urbana señala que hoy por hoy, los distritos de Lima Moderna y Lima Centro son los que generan mayor rentabilidad bruta en alquiler de un departamento en promedio con 6%, mientras que San Isidro tiene una rentabilidad anual de 4.3% (Redacción Gestión, 2018). No obstante, Enhi de Aliaga, indica que sigue activa la demanda de viviendas en los segmentos A y B (Redacción Gestión, 2018); los cuales incluye a los distritos de Lima Top.

Se hace este análisis ya que, se cuenta con un inmueble en la calle Los Castaños en el distrito de San Isidro, un lote de 380 metros cuadrados (10 metros de ancho por 38 metros de largo), donde la propietaria actualmente habita pero desea dejar pronto, por lo que quiere evaluar otras opciones, aparte de venderla, que resulte rentable. El lote se ubica en una zona Residencial de Densidad Mediana.

Figura 2.- Ubicación del predio



Fuente: (Google Maps, 2018)

Una opción a poder implementarse, sería el desarrollo de un proyecto inmobiliario (edificio multifamiliar) en el lote mencionado. De acuerdo a los parámetros de edificación de la zona, se

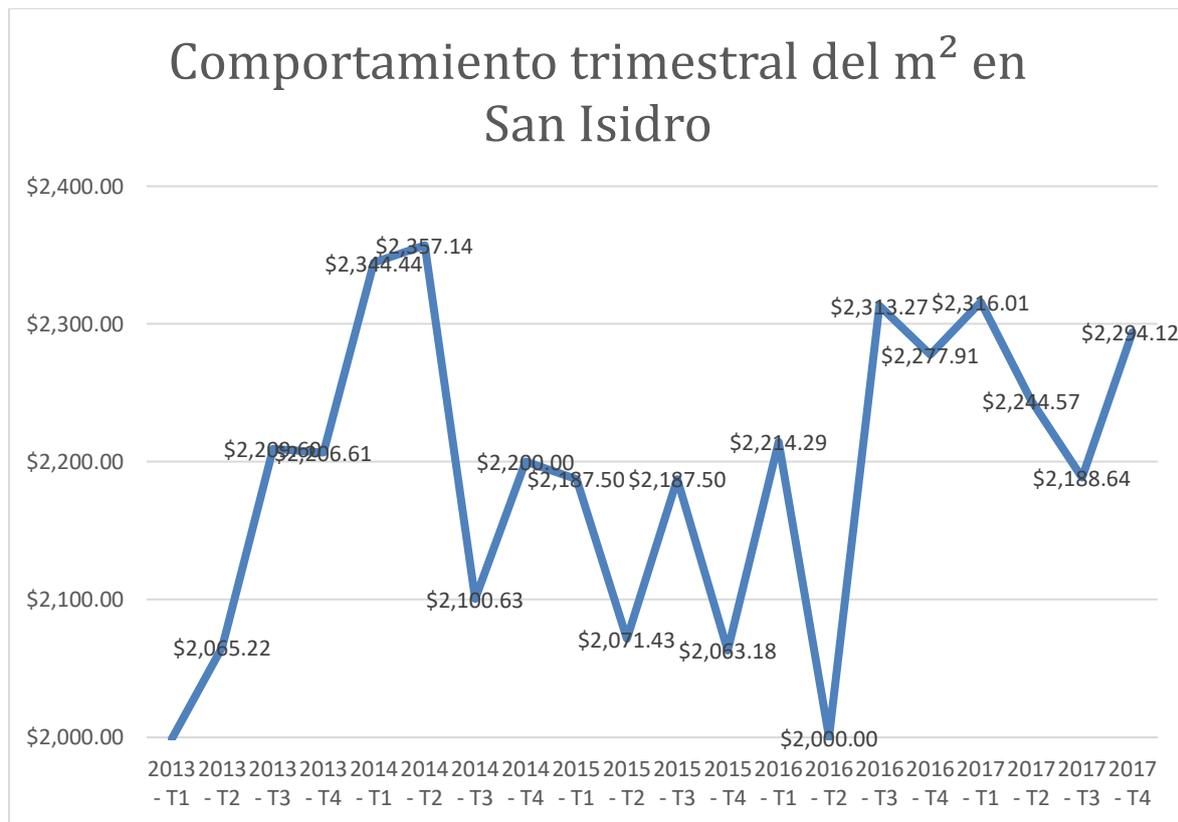
puede construir hasta cinco pisos, departamentos de dos y/o tres dormitorios con área mínima de 200 metros cuadrado y por cada departamento construido, asignar tres estacionamientos.

Al querer desarrollarse el proyecto en el distrito de San Isidro, se quiere evaluar si esto resulta rentable para invertir, sea una constructora inmobiliaria que desee implementar el proyecto o, sea una entidad financiera o personas naturales que deseen financiar la construcción con el fin de obtener beneficio económico.

La propietaria estaría dispuesta en invertir con la colocación del terreno y el desarrollo del ante proyecto, por ello acude a EcoArt Constructora Inmobiliaria S.R.L para la realización del mismo. Finalizado esto, lo que se quiere es conseguir personas o entidades dispuestas a invertir en el financiamiento de la construcción y acabados. Por ello, la finalidad de este estudio de caso es demostrar que San Isidro, distrito Top de Lima es aún una buena oportunidad de inversión en cuanto a proyectos inmobiliarios se refiere y aunque puede ser considerado como un distrito saturado en cuanto a viviendas, aún el desarrollo de estas sigue generando rentabilidad inmobiliaria.

Primero, analicemos el comportamiento que ha tenido el valor del metro cuadrado en San Isidro desde que empieza la desaceleración en el sector.

Figura 3.- Valor del metro cuadrado en San Isidro (en dólares)



Fuente: (Estadísticas BCR, 2018)

Como se puede observar, el último trimestre del año 2017 el valor del metro cuadrado llegó a US\$ 2,294.12, uno de los valores más altos en los últimos cinco años por lo que se espera que a fin de este año 2018 el valor llegue o sobrepase los US\$ 2,400.00. Sin embargo, estas cifras hablan del distrito en general, si somos más específicos; el valor del metro cuadrado se establece por zonificación.

Se realizó una valorización estimada al predio, a través de TINSA⁷, que arrojó los siguientes valores:

⁷ Empresa líder en tasaciones para el mercado financiero, valoración de activo fijo y consultoría inmobiliaria

Tabla 2.-
Resumen Valorización Inmueble Castaños
 375

	Valores
Área de terreno	380m ²
Valor terreno m ²	US\$ 2,300.00
Valor total terreno	US\$ 1'216,000.00
Valor construcción	US\$ 95,766.68
Valor comercial total	US\$ 1'311,766.68

Fuente: TINSA

Dentro del distrito se encuentra la siguiente oferta en cuanto a proyectos de vivienda multifamiliares según (Urbania, 2018) y (Adondevivir, 2018): Grupo T&C con los proyectos Gallery y Robles Prime, Palace Properties con Residencial Los Sauces y Edison 260, Invent con su proyecto Invent San Isidro en Corpac, BKO Inmobiliaria con el proyecto Roma 281, Define Inmobiliaria con el proyecto Lithos, Tucan Inversiones con el proyecto Lif Pezet, Constructora Boulevard con el proyecto Del Prado, Mirano Inmobiliaria con los proyectos Villavicencio 1320, Pasteur 1311 y Pasteur Boutique 1375, Inmobiliaria Exklusiv con el proyecto Sanctum, Edifica con el proyecto Black, Inmobiliaria La Venturosa con el Edificio Castaños, Volterra con su proyecto Central Park, Morgenstern con los proyectos Parque Central y Cisnes 27, Maas Inmobiliaria con sus proyectos Blue y Violet, Inmobiliaria Morada con su proyecto Eucaliptos; y por último, Actual Inmobiliaria con el proyecto Calle 27.

Dentro de la zona, actualmente, en la calle Los Castaños se encuentran a la venta dos proyectos terminados hace casi un año, cada uno con un departamento por vender.

El primero, con domicilio Los Castaños 434, construido por BLF Grupo Inmobiliario, tiene a la venta el flat 401 de 200.06 m². Cuenta con tres dormitorios, cada uno con baño incorporado, área de servicio, dos estacionamientos y un depósito. El precio es de US\$ 640,000.00, aproximadamente US\$ 3,200 por metro cuadrado. El edificio es de seis pisos y cuenta con diecisiete departamentos en total.

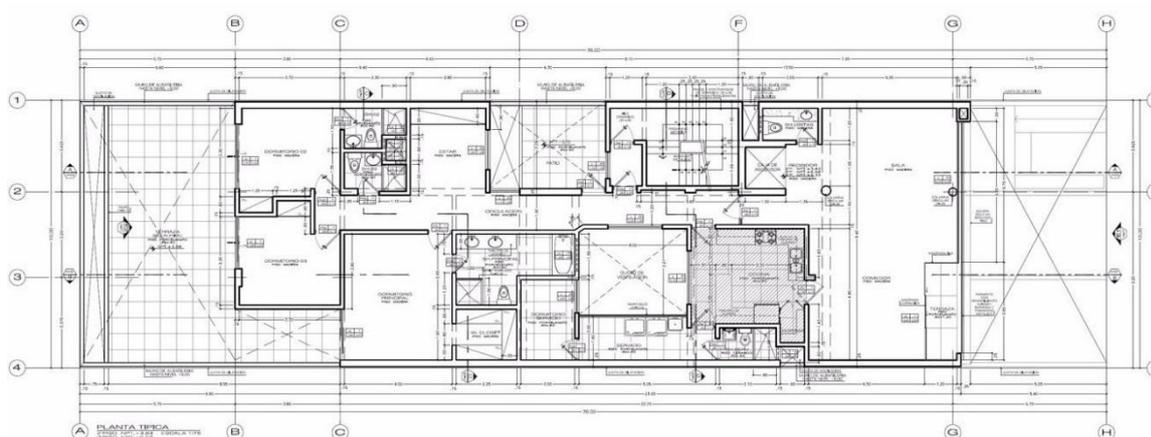
Figura 4.- Plano del departamento 401 de Edificio Castaños 434



Fuente: (Grupo BLF, 2016)

El segundo, ubicado en Los Castaños 367 es un edificio de cinco pisos que cuenta con tres flats y un dúplex, el lote es de similar características al inmueble que se menciona al principio. Se encuentra a la venta el flat 201, de 213 m² con tres dormitorios y tres baños completos, dos de los cuales son incorporados a los dormitorios, área de servicio, dos estacionamientos en línea y un depósito. El precio es de US\$ 596,400.00, aproximadamente US\$ 2,800 por metro cuadrado.

Figura 5.- Plano de planta típica de edificio Los Castaños 367



Fuente: Información brindada por Lucía Labarthe, corredora inmobiliaria del proyecto

Revisando estos dos casos, se observa que existe cierta concordancia en relación a los datos estadísticos brindados por el BCR al cierre del 2017, lo cual genera un pronóstico positivo para el resto del año 2018.

Para conocer la postura de la Municipalidad de San Isidro con respecto a la edificación de nuevas viviendas en el distrito, se accedió al portal web del municipio para ver información pública y transparente sobre la cantidad de licencias de edificación que se han aprobado en la actual gestión del alcalde Manuel Velarde.

Al estar solamente accesible la información de licencias aprobadas de los años 2015 y 2016, se obtiene lo siguiente en cuanto al filtro de licencias de edificaciones nuevas de vivienda:

Tabla 3.-
Licencias de edificaciones nuevas aprobadas en los años 2015 y 2016

	2015	2016
Cantidad de Licencias Aprobadas	86	21
Promedio de espera de aprobación (días)	131	77
Promedio de espera de aprobación (meses)	5 a 6 meses aprox	2 a 3 meses aprox

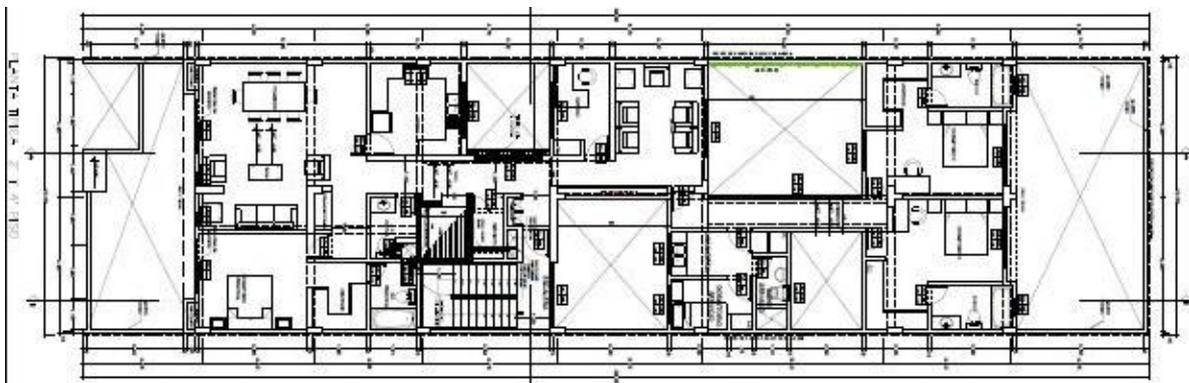
Fuente: (Municipalidad de San Isidro, 2015) (Municipalidad de San Isidro, 2016) – Elaboración propia

A su vez, se acudió a la sede de Centro de Atención al Ciudadano, ubicada en Calle 21 N° 765, Urb. Corpac, donde nos atendió amablemente la arquitecta Cecilia Alvarado (cecilia.alvarado@munisanisidro.gob.pe) de cargo Profesional de Atención al Administrador, quien nos indicó que las licencias de edificación se aprobaban si los expedientes presentados cumplían con los recursos solicitados, y que estén alineados a los parámetros urbanísticos de su respectiva zona; información que también se puede obtener online del Visor Catastral. Indicó también, que los parámetros urbanísticos se basan en los planos de altura permitida por zonificación y las ordenanzas emitidas por la Municipalidad de Lima.

Adicional a esto, la arquitecta señaló que MSI al ser un ente gubernamental, administrador y ordenador; no se beneficia ni perjudica por las construcciones de edificios nuevos con objeto de vivienda, ya que estas son aprobadas siempre y cuando, las solicitudes y expedientes se presenten de manera correcta de acuerdo a los alineamientos y que no afecten el orden y tradición por lo que el distrito es reconocido. Al preguntarle si a corto o largo plazo se pretendía incluir normativas de construcción sostenible para nuevas edificaciones, indicó que desconocía del tema y que todo depende de la gestión que tome el mando luego de las elecciones municipales de este año.

La empresa EcoArt desarrolló el Perfil del Proyecto en el predio en mención, alineados las características del lote y los parámetros urbanísticos de la zona; obteniendo así cuatro departamentos en total, distribuidos de la siguiente manera: tres flats de 200 metros cuadrado y un dúplex de 249 metros cuadrado. Tres departamentos se les asignan tres estacionamientos cada uno (un paralelo y un lineal doble), el restante queda con dos estacionamientos ya que MSI aprueba una excepción para que el estacionamiento restante sea de visita.

Figura 6.- Plano de planta típica de Castaños 375



Fuente: EcoArt

Dentro de los estudios de costos del Perfil de Proyecto se obtienen los siguientes porcentajes:

Tabla 4.-

Estimado Ganancias y Pérdidas de Proyecto Castaños 375

	% DE VALORES ESTIMADOS
INGRESOS POR VENTAS	100%
TERRENO + COSTOS DE CONSTRUCCIÓN	70%
UTILIDAD BRUTA	30%
IR (30%)	9%
UTILIDAD NETA	21%

Fuente: EcoArt (Porcentajes en base a valores estimados en anteproyecto)

Se aclara que el impuesto a la renta se hace efectivo si es una persona jurídica quien desarrolla el proyecto. Si es una persona natural, no es afecto a dicho impuesto.

1.2. Identificación y formulación del problema

Se clasifica e identifica los problemas de la siguiente manera:

Problema General: ¿Cuál es el impacto de la rentabilidad inmobiliaria y su repercusión en sus inversionistas, en el distrito de San Isidro?

Problemas específicos:

P1: ¿Cuál es la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con la posible cantidad de inmuebles a construir en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro en el año 2018?

P2: ¿Cuál es la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el valor estimado de venta de los posibles inmuebles a construir en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro en el año 2018?

P3: ¿Cuál es la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el costo total estimado de inversión en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro?

P4: ¿Cuál es la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el valor del m² de la zona donde se desea construir un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro?

1.3. Objetivos de la investigación

De igual manera, se plantean los siguientes objetivos:

Objetivo General: Determinar el impacto de la rentabilidad inmobiliaria y su repercusión en los inversionistas en el distrito de San Isidro, en el año 2018.

Objetivos específicos:

O1: Evaluar la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con la posible cantidad de inmuebles a construir en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro en el año 2018.

O2: Determinar la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el valor estimado de venta de los posibles inmuebles a construir en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro en el año 2018.

O3: Analizar la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el costo total estimado de inversión en un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro.

O4: Analizar la rentabilidad inmobiliaria con el valor del m² de la zona donde se desea construir un determinado proyecto multifamiliar en San Isidro.

1.4. Justificación y viabilidad de la investigación

Importancia: La presente investigación es importante ya que se puede tomar como referencia al querer desarrollar o invertir actualmente a corto plazo en la implementación de un proyecto y puedan estimar la ganancia que genere el mismo, sea dentro del mismo San Isidro u otro distrito top de Lima Metropolitana.

También, se toma en cuenta los datos e indicadores que aparecen en ella con respecto a lo variante que es el sector inmobiliario en el país, altas y bajas que se han repetido bastantes veces en distintos periodos en las últimas dos décadas.

Viabilidad: La investigación es viable en tiempo, dado que no sólo puede ser útil para desarrolladoras inmobiliarias y posibles inversionistas, que deseen llevar a cabo proyectos de vivienda en San Isidro, pues hay posibilidades que en otros distritos top de Lima Metropolitana tengan terrenos con características similares y estén regidos por similares Parámetros municipales de Edificación. Puede que más adelante, las municipalidades de Lima Moderna,

tengan parámetros similares a los distritos de Lima Top. De esta forma, pueden tener un estimado de la rentabilidad que obtendrían a través de esta investigación.

Justificación práctica: Se hará la investigación en base a un valor estimado de rentabilidad de lo que se obtiene del presente estudio de caso.

1.5. Antecedentes de la investigación

Se detalla a continuación, investigaciones relacionadas a nuestro estudio de caso:

Internacionales.-

(Roig Hernando, 2015) establece, en su tesis doctoral, que se genera una mejora en la toma de decisiones de quienes participan en el análisis e inversión en el mercado inmobiliario de España mediante los modelos conductuales.

Nacionales.-

(Alfaro Galvez, 2012) indica, en su tesis titular, el estudio previo a la implementación de un proyecto de vivienda multifamiliar en la ciudad de Lima de forma generalizada y universal; y los trámites post construcción, ya que no existe documento que englobe toda esta información.

(Lozano Bazán & Luna Durand, 2016) señalan, en su tesis de magíster, que factores se identifican que generen rentabilidad en los bienes raíces residenciales y explicar con fundamento el movimiento del sector inmobiliario. De esa manera, determina si es que existe la presencia de una burbuja intrínseca dentro del periodo de estudio de su investigación.

(Retamozo Hidalgo, 2017) establece, en su tesis de magíster, que cuenta con un terreno saneado de 52,000 m² en zonificación industrial en el distrito de Los Olivos, donde pretende evaluar que opción es más rentable en lugar de venderlo o alquilárselo a un tercero; si esa área es aplicable al desarrollo de un proyecto inmobiliario de vivienda.

1.6. Bases teóricas

Tabla 5.-

Base teórica

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCPETUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Rentabilidad Inmobiliaria	Es el beneficio que se obtiene de una inversión, en este caso, en la construcción de un proyecto inmobiliario de vivienda multifamiliar.	Vivienda multifamiliar: Bien inmueble destinado a la vivienda de tres a más familias en predios independientes. Por ejemplo: edificios, condominios, etc.	Nº de posibles inmuebles a construir dentro del terreno determinado	Nominal
			Valor estimado de venta de los posibles inmuebles a construir	Nominal
		Nivel de Inversión: Participar económicamente en el financiamiento de un proyecto con el fin de obtener ganancias al finalizar el mismo y ponerlo a la venta como bien terminado. En este caso, son las ganancias que se obtiene por la construcción, desarrollo y venta de un bien inmueble.	Costo estimado total de inversión	Nominal
			Valor del m2 en la zona	Nominal

Elaboración: Propia

Rentabilidad- Según (Real Academia Española, 2017a) es la cualidad de producir renta suficiente o remuneradora. A su vez, se cataloga como la obtención a largo plazo de un beneficio, ganancia o utilidad a partir de realizar una inversión de dinero (Perez Porto & Gardey, 2014).

Inversión- Se define como la colocación de capital en actividades comerciales y/o económicas con el fin de obtener un rendimiento económico. Esta tiene a ser exitosa cuando es comprendida por rentabilidad, tiempo y riesgo (Definición, 2014).

Adaptando esta definición al ámbito inmobiliario, es el capital que se coloca para la construcción, desarrollo y comercialización de proyectos de vivienda y locales urbanos. Estos inversionistas se componen por empresas constructoras, entidades financieras, fondos de inversión y personas naturales (Santana Viloría, 2015).

Vivienda- La (Real Academia Española, 2017b) define el término como lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas.

Multifamiliar- (Real Academia Española, 2017c) la define como, aplicado a un edificio, de varios pisos, de varios departamentos donde cada uno está destinado a la vivienda de una familia.

II. REPORTE DE CASOS

2.1 Metodología

La presente investigación es de tipo básica, de diseño no experimental de estudio de casos con enfoque cualitativo de nivel exploratorio.

Se utiliza el enfoque cualitativo para responder preguntas de investigación sin necesidad de una hipótesis, ya que esta puede ser respondida antes, durante o después del análisis o simplemente no ser respondida en lo absoluto. Al basarse en métodos de recolección de datos sin medición numérica, son esenciales las observaciones, descripciones e interpretaciones. Este enfoque busca más la dispersión o expansión de los datos (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2003).

Con respecto al diseño no experimental, este tipo de investigación son estudios que se llevan a cabo sin el uso o manipulación de variables y sólo se realiza la observación de los fenómenos en su respectivo ambiente natural para luego ser analizados. Estos diseños pueden ser de dos tipos: transaccionales y longitudinales (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2003).

En este caso, el diseño es transaccional dado que este tipo de diseño se encarga de recopilar datos en un único y solo momento. A su vez, este se divide en tres: exploratorios, descriptivos y correlaciones causales.

Los diseños transaccionales exploratorios son aquellos que suelen ser aplicados a problemas de investigación nuevos o pocos conocidos, y sirven como una especie de preámbulo de los otros tipos de diseño, sean experimentales o no experimentales y tienen mayor uso en el enfoque cualitativo (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2003).

La población en este caso, corresponde a aquellos participantes en la inversión de construcción de viviendas del distrito de San Isidro, entre ellas las inmobiliarias que comercializan proyectos actualmente en el distrito, entidades financieras como los bancos top para el financiamiento de la construcción y acabados, como el BCP, BBVA, Scotiabank e Interbank y; por último, personas naturales y personas jurídicas que cuentan con capital monetario que deseen invertir en alguna actividad económica que les genere rentabilidad.

La muestra seleccionada, en este caso particular son cuatro personas vinculadas al rubro inmobiliario del país, y por medio de una entrevista a profundidad como instrumento conoceremos percepciones de la situación actual del sector y su punto de vista en cuanto a nuevos proyectos de vivienda en San Isidro (Ver Anexo 1). Por tanto, es una muestra no probabilística por conveniencia.

La validación del instrumento fue evaluada juicio de experto, este caso la aplicación fue realizada por el Dr. Jaime Sánchez Ortega.

2.2 Experiencia empresarial

La empresa que ha realizado el Perfil de Proyecto en el terreno asignado, EcoArt Constructora Inmobiliaria SCRL, con RUC 20506204764, se constituyó en el año 2002 y se dedica a las asesorías, diseños, armado de proyectos y desarrollo de proyectos inmobiliarios a requerimiento de terceros, en este caso el cliente. Su oficina central se ubica en el Jr. Saint Sáenz 521, en el distrito de San Borja.

Está representada por su gerente general, Arq. Mirtha Huamancaja Franco; y las áreas se dividen de la siguiente forma: Proyectos, Gestión y Construcción. Cuenta actualmente con 14 colaboradores.

En lo que respecta a la experiencia profesional del autor relacionado al tema de investigación, se cuenta con tres años de experiencia en el sector inmobiliario. En la empresa EcoArt, constructora e inmobiliaria que se encarga de construcciones y modificaciones a pedido de cliente que los contrata desde trabajos arquitectónicos y especialidades de ingenieros hasta la construcción y modificación de bienes inmuebles con acabados. El autor desempeñó el cargo de Asistente de Gestión, un periodo por cinco meses y nuevamente otro periodo por diez meses hasta mayo del 2017, donde dentro de sus funciones asignadas se encontraba el seguimiento a solicitudes y trámites de licencias de construcción y edificación a las municipalidades dependiendo de la ubicación de cada proyecto. Como algunos proyectos se desarrollaron dentro de los distritos de Lima Top, el tiempo promedio de aprobación de licencias, tanto de edificación como de especialidades, llega a ser entre seis meses a dos años; siendo San Isidro uno de los distritos que suele tener mayor tiempo de espera hasta la aprobación de las mismas.

También se desempeñó como Asistente de Ventas y Postventa en la empresa Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, constructora e inmobiliaria dedicada a la construcción y venta de

viviendas multifamiliares para los distintos segmentos del mercado, proyectos en Los Álamos de Santiago de Surco para los sectores A y B; y proyectos en los distritos de Lurín, Pachacamac y Santa Rosa para los sectores C y D. Dentro de sus funciones asignadas, estuvo a cargo del seguimiento del proceso de la compra venta para las viviendas del proyecto “La Estancia de Lurín”, conjunto habitacional comprendido por cerca de tres mil predios, en promedio con medidas de noventa metros cuadrados.

El proceso comprendía el armado de expediente luego de la separación del inmueble del cliente con el vendedor, coordinación con caja del pago completo de la cuota inicial, las coordinaciones con las entidades financieras en cuanto a la aprobación de créditos hipotecarios o Mi Vivienda y los respectivos desembolsos, y con el área legal de la empresa en cuanto a la documentación en regla de cada uno de los predios. A su vez, tuvo el manejo de stock de viviendas a través del software Evolta de todos los proyectos, donde observaba la cantidad de ventas realizadas, disponibilidad de inmuebles, etapa de la venta, precio y forma de compra.

2.3 Resultados

Como se mencionó líneas anteriores, la entrevista que consta de ocho preguntas fue aplicada a cuatro personas que su labor está vinculada con el sector inmobiliario, sus respuestas estarán incluidas en una tabla por pregunta donde los individuos están codificados la siguiente manera:

Tabla 6.-

Codificación de Individuos

Nombre	Codificación
Franco Sánchez	FS
Marcela Prat	MP
Mirtha Huamancaja	MH
Maritza Soto	MS

Elaboración: Propia

Los resultados que arrojaron fueron los siguientes (Ver Anexo 2):

Tabla 7.-
Pregunta 1

	FS	MP	MH	MS
Panorama Actual Sector Inmobiliario	Decayendo considerablemente	Creciendo, precios se elevan, constructoras no analizan a la oferta y demanda de la mano	Algo paralizado. Cambios políticos desde el gobierno de Humala han influido negativamente	Retraído, sobre todo en los sectores altos donde las ventas demoran en concretarse

Tres de los cuatro individuos consideran que hay una desaceleración en el sector, ya que el ámbito político de los últimos años (gobierno de Humala, renuncia de Kuczynski y nueva presidencia de Vizcarra) influye tanto en la oferta y demanda del sector. En contraste, MP considera que el sector está creciendo pese a las adversidades políticas pero en si los puntos de falla es que no se estudia debidamente la oferta y demanda.

Tabla 8.-
Pregunta 2

	FS	MP	MH	MS
Distritos para invertir	Fuera de Lima Metropolitana	Para NSE A y B San Isidro, Miraflores, Barranco y Surco	San Isidro, Miraflores y San Borja para A y B ya que el valor de terreno no baja	Dependiendo de los parámetros de edificación sea menos restrictivos

FS y MS coinciden que es mejor invertir en distritos con menos restricciones y los trámites no son tan burocráticos ya que la inversión y el tiempo de retorno es más inmediato. Tanto MP

como MH se enfocaron en los sectores A y B coincidiendo que San Isidro y Miraflores son mejores para invertir; enfocándose posiblemente sólo en la rentabilidad.

Tabla 9.-
Pregunta 3

	FS	MP	MH	MS
Distritos más rentables para desarrollo de proyectos inmobiliarios	Zona norte y sur de Lima; Miraflores y San Isidro por alto costo de terreno	Jesús María, Pueblo Libre y San Miguel por la velocidad de venta es mayor	San Isidro, Miraflores y San Borja	Céntricos y con ubicación privilegiada como Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel, Lince y Jesús María

Tanto FS como MH coinciden en San Isidro y Miraflores como más rentables para la construcción de proyectos multifamiliares debido al alto costo del terreno mientras que, MP y MS ven a los distritos de Lima Moderna como los más rentables por la velocidad de venta y ubicación céntrica que poseen.

Tabla 10.-
Pregunta 4

	FS	MP	MH	MS
San Isidro: ¿Saturado o Rentable?	Saturado, más rentable es invertir la misma cantidad de dinero en otro sector	Rentable, siempre y cuando se analice la demanda y oferta de la zona	Para A y B hay posibilidades de rentabilidad por la ubicación y que valor terreno no baja	Rentable pero hay pocos espacios para ejecutarlos en la zona "tradicional"

Tres de los cuatro individuos afirman que San Isidro es aún un distrito rentable sea por ubicación, valor de terreno y que el público objetivo gusta del producto y tiene la capacidad

monetaria para adquirirlo, lo hace. Sin embargo, MS indica que la zona “tradicional” de San Isidro ya se está saturando por lo que coincide en parte con lo mencionado con FS.

Tabla 11.-

Pregunta 5

	FS	MP	MH	MS
Características de dpto a PO		200 m ² , 3 dorm con baño, baño visita y área de servicio. 3 o 4 estacionamientos.	140 m ² , 3 dorm y 2 estacionamientos.	3 dorm, 3½ baños, área de servicio, escritorio y 3 estacionamientos.
		Precio entre US\$ 2500-3000 x m ² dependiendo la zona	Precio entre US\$ 2800-3500 x m ²	Precio: US\$ 2800 x m ²

Todos coinciden en que los dormitorios tengan definitivamente el baño incorporado y que el departamento tenga baño de visita. Tanto MP y MS, señalan que es esencial que haya tres estacionamientos por departamento, mientras que para MH solo deben ser dos. El precio de venta en promedio oscila entre US\$ 2,500 a US\$ 3,5000 x m²; sin embargo, este valor varía de acuerdo a la zona y en los acabados que se instalen o utilicen.

Tabla 12.-

Pregunta 6

	FS	MP	MH	MS
Parámetros de Edificación: ¿Son rigurosos?	No, dentro del margen para la zona	Sí, pero debe haber orden y no entrar en ventas masivas	Sí, pero es para mantener homogeneidad en la zona	Sí, sobre todo porque las paralelas son denominadas zonas residenciales de densidad alta y muy alta

Si bien tres de los cuatro responden que los parámetros sí son rigurosos, todos coinciden que es para mantener el orden, homogeneidad del entorno y tradición del distrito. No obstante, MS considera que no hay concordancia en las calles paralelas pues son catalogadas como zona Residencial de Densidad Alta y Muy Alta.

Tabla 13.-

Pregunta 7

	FS	MP	MH	MS
MSI: Conveniencia en aprobación de licencias de edificación	Sí, siempre y cuando mejore las zonas destinadas a viviendas, mejores espacios y más estacionamientos	Debe haber una diferencia a favor, en cobrar arbitrios y prediales por un solo terreno y a varios dptos en un solo lote	Se aprobó en marzo 2018 la ordenanza 474 que indica que el desarrollo de proyectos inmobiliarios esté ligado al desarrollo urbano armónico de SI	No, ya que se vela por el orden y tradición de SI, que es lo que lo hace prestigioso.

En esta pregunta, las respuestas de cada uno no coinciden entre sí, cada uno tiene una postura distinta.

Tabla 14.-
Pregunta 8

	FS	MP	MH	MS
Nuevo proyecto multifamiliar: ¿oportunidad de negocio?	No, la misma cantidad de dinero en otros sectores sería mejor	Sí, si se hace el estudio previo adecuado genera rentabilidad	Sí, el diseño es versátil y se adapta a modificaciones que sirven para beneficios económicos	Sí, más adecuado al propietario porque no tendría la prioridad de recuperar el costo de terreno

Tres de los cuatro considera que sí es una oportunidad negocio pero la justificación varía pues MP considera que el hacerse un estudio previo adecuado generaría altos porcentajes de rentabilidad, MH afirma que es una buena oportunidad por la versatilidad de diseño de planos donde se puede hacer modificaciones y un uso más eficiente del espacio, como dividir las áreas creando dos departamentos. MS destaca que la oportunidad de negocio sería para el propietario pues no tiene la prioridad de recuperación de costo del terreno ya que le pertenece en sí.

III. DISCUSIÓN

Al contar con la realidad problemática, antecedentes a la investigación, base teórica y los resultados que arroja el instrumento utilizado, podemos observar similitudes y coincidencias que han permanecido en el tiempo y otros aspectos que se contradicen o que hayan variado por los distintos periodos de estudio.

La postura de la municipalidad de San Isidro, en cuanto a los parámetros de edificación es dependiendo a la zonificación que tiene cada urbanización del distrito con el fin de establecer el orden y tradición que ha caracterizado siempre al mismo, que coincidió con las respuestas del 75% de los entrevistados con respecto a la percepción de la rigurosidad de los parámetros urbanísticos de la zona.

Según (Alfaro Galvez, 2012), menciona el trámite municipal de forma generalizada más no necesariamente coincide actualmente en su totalidad con los formularios que se encuentran en la web de MSI pero sí en su mayoría, sobre todo en el tiempo de vigencia de las licencias que es de 36 meses.

También (Alfaro Galvez, 2012) señala que en el 2012 el mejor mercado a apuntar era la clase media con departamentos de hasta 100 m² de área techada, dato que hoy en día coincide con lo analizado por (BBVA Research, 2017) en la situación inmobiliaria que deja el año 2017. A su vez, dos de las entrevistadas señalaron que los distritos de Lima Moderna, clase media, son los que generan más rapidez y rentabilidad en ventas.

En su investigación, (Lozano Bazán & Luna Durand, 2016) menciona la existencia de una burbuja intrínseca en el sector, dada la falta de justificación con respecto a la alza de precios en los distintos distritos de Lima, sobre todo los distritos de Lima Top. Esto también se ve reflejado en las respuestas de las entrevistas pues todos señalaron que el valor del terreno es alto en esos distritos y no baja su valor.

Por último, algo que se vio reflejado en la investigación de (Retamozo Hidalgo, 2017), es sobre el ruido político y la influencia que tiene este sobre el sector ya que genera inseguridad e inestabilidad sobre quienes lo componen y en el actuar de los mismos. Esto también se vio en las respuestas de las entrevistas y en el artículo de (Redaccion Gestión, 2018) en la entrevista del gerente de Actual Inmobiliaria.

IV. CONCLUSIONES

Primera, se concluye que la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el número de departamentos y estacionamientos que se pueden construir en el proyecto, es estrecha y muy influyente ya que estos representan el stock a venderse por lo que determinará finalmente el nivel de ingresos en total por el proyecto.

Segunda, se concluye que la relación entre rentabilidad inmobiliaria con el valor estimado de venta de los posibles inmuebles a construir en el proyecto es muy dependiente pues se tiene que establecer el valor final del metro cuadrado más el valor de acabados y de valor agregado que tengan los departamentos que son los que determinan también el nivel de ingresos.

Tercera, se concluye que la relación entre la rentabilidad inmobiliaria con el costo de inversión es fundamental establecer el porcentaje de participación si son varios inversionistas y de acuerdo a ello se establece la ganancia final. En este caso, la rentabilidad sobre inversión (ROE) es 30%. Esta información se extrajo al Perfil de estudio del Proyecto realizado por EcoArt. Cabe resaltar que a mayor participación, mayor es el beneficio.

Cuarta, al analizar la relación entre la rentabilidad inmobiliaria y el comportamiento del metro cuadrado donde se desea desarrollar el proyecto, indica que es un factor fundamental en el nivel de ventas, tanto por la cantidad de inmuebles a vender como la zonificación donde se encuentra, el valor de los acabados, la ubicación céntrica y la homogeneidad de la urbanización; por ello cada zona del distrito tiene un valor diferente y no se debe tomar un promedio de valor de distrito para generalizar.

Por ello, se concluye finalmente, que el impacto de la rentabilidad inmobiliaria es positivo sobre los inversionistas, ya que en este caso el proyecto a desarrollar generaría una Utilidad Neta de 21% con respecto al Ingreso Total de Ventas, lo que lo hace viable. Esto podría hacer que se invierta también en proyectos de vivienda en zonificaciones similares de San Isidro donde también sean de residenciales de densidad mediana al igual que la zona en mención.

V. RECOMENDACIONES

Al haber culminado esta investigación, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Primera: Si bien es cierto que es bueno tomar en cuenta un valor promedio de metro cuadrado por distrito, para estudios inmobiliarios que realizan organizaciones como CAPECO, BCR y BBVA Research deberían especificar zonificaciones por cada distrito y establecer las diferencias de dicho valor, sobre todo en distritos como Santiago de Surco, Barranco y San Isidro. Dicha información existe ya que empresas como Tinsa y Colliers trabajan con ella pero no es accesible públicamente.
- Segunda. Desarrollar alternativas y estrategias de construcción sostenible y que estas se apliquen bajo normativas municipales como la Ordenanza 474 que se constituyó en marzo de este año.
- Tercera: Realizar estudios específicamente de los distritos de Lima Moderna con respecto a construcción de viviendas y de oficinas para medir rentabilidad y nivel de ventas ya que se coincide que ahí se encuentra el movimiento fuerte de compra venta actualmente.
- Cuarta: Los bancos e inmobiliarias deben promover más el producto de Leasing Inmobiliario, sobre todo al NSE A y B, ya que el dinero que posiblemente gasten en alquiler puede aportar a las cuotas del Leasing hasta que completen el pago completo del inmueble, en lugar de juntar entre el 15 a 20% para llegar a una cuota inicial y poder acceder a un crédito hipotecario.

BIBLIOGRAFÍA

- Adondevivir. (2018). *Venta Departamentos en San Isidro*. Obtenido de Adondevivir: <https://www.adondevivir.com/proyectos-o-departamentos-en-san-isidro.html>
- Alarcón, J. (19 de febrero de 2018). *¿Está Estados Unidos en una nueva burbuja inmobiliaria?* Obtenido de inBestia: <https://inbestia.com/analisis/esta-estados-unidos-en-una-nueva-burbuja-inmobiliaria>
- Alfaro Galvez, A. A. (2012). *Gerencia y Dirección de una empresa constructora aplicada a un proyecto de vivienda multifamiliar*. (Tesis Licenciatura en Ingeniería Civil), Universidad Ricardo Palma. Lima, Perú.
- BBVA Research. (agosto de 2009). *Situación Inmobiliaria Perú*. Obtenido de https://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/ESAPE_Sit_Inmobiliaria_Ago09_tcm346-200067.pdf
- BBVA Research. (2016). *Situación Inmobiliaria 2016*. Obtenido de <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2016/01/Sector-Inmobiliario-2016-VFFF1.pdf>
- BBVA Research. (diciembre de 2017). *Perú | Situación Inmobiliaria 2017*. Obtenido de <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2018/01/SituacionInmobiliarioPeru2017.pdf>
- Definición, C. (30 de Noviembre de 2014). *Concepto Definición*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/inversion/>
- Estadísticas BCR. (2018). *Gerencia Central de Estudios Económicos*. Obtenido de BCRPData: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/trimestrales/resultados/PP17462PQ/html/2013-1/2018-4/>
- Fondo MiVivienda S.A. (s.f.). *Fondo MiVivienda*. Obtenido de <https://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/fondo-MIVIVIENDA/pagina.aspx?idpage=3>
- Google Maps. (2018). *Mapa de San Isidro; Lima, Perú*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com/maps/place/Calle+Los+Casta%C3%B1os+375,+San+Isidro+15076/@-12.0961784,-77.0523072,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c8518b2e7237:0xb318080fdbb55c96!8m2!3d-12.0961784!4d-77.0501185>
- Gopal, P. (22 de enero de 2018). *This Rare Bear Who Called the Crash Warns Housing Is Too Hot Again*. Obtenido de Bloomberg:

- <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/housing-bears-hibernate-as-u-s-homebuilders-swagger-into-2018>
- Grupo BLF. (2016). *Proyecto Castaños 430*. Obtenido de BLF: <http://blf.pe/castanos-430-dpto-301-401-y-501/>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la Investigación* (3a ed.). México: McGraw Hill.
- Lozano Bazán, H. A., & Luna Durand, D. (2016). *Rentabilidad de los bienes raíces residenciales en el Perú: ¿Existe burbuja intrínseca?* (Tesis de Magíster en Economía), Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Municipalidad de San Isidro. (2015). *Cuadro N°1 Licencias de Edificación 2014 - 2015*. Obtenido de Municipalidad de San Isidro: <http://www.munisanisidro.gob.pe/Transparencia/MetasMEF/META26-LicEdificacion2015.pdf>
- Municipalidad de San Isidro. (2016). *Cuadro N°1 Estado de Solicitudes de Licencias de Edificaciones 2015 - 2016*. Obtenido de Municipalidad de San Isidro: <http://www.munisanisidro.gob.pe/Transparencia/MetasMEF/META25-LicEdificacion2016.pdf>
- Orrego Penagos, J. L. (02 de febrero de 2012). Leguía y Centenario: 1921. *Caretas*(2217).
- Palomo, R., Sanchis-Palacio, J. R., & Gutiérrez Fernández, M. (2011). Efectos de la crisis financiera sobre la innovación en la reorganización de los sistemas bancarios: los sistemas institucionales de protección en las entidades financieras de ámbito territorial. *Innovar*, 21(39), 179-190.
- Peña-Cerezo, M. Á., Rodríguez-Castellanos, A., & Ibáñez-Hernández, F. J. (2014). Los determinantes de la rentabilidad primaria de la titulización hipotecario: la influencia de las estructuras multitramo. *Innovar*, 24(51), 127-142.
doi:<https://doi.org/10.15446/innovar.v24n51.41538>
- Perez Porto, J., & Gardey, A. (2014). *Definición de Rentabilidad*. Obtenido de Definición: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Real Academia Española. (2017a). *Diccionario de la Lengua Española*, 23. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=VyJP9GA>
- Real Academia Española. (2017b). *Diccionario de la Lengua Española*, 23. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=byF4Mc7>
- Real Academia Española. (2017c). *Diccionario de la Lengua Española*, 23. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=Q46lvCP>
- Redacción Gestión. (28 de setiembre de 2016). *Conozca cómo varían de precio los departamentos en los diversos distritos de Lima*. Obtenido de Diario Gestión:

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/conozca-varian-precio-departamentos-diversos-districtos-lima-147950>

Redaccion Gestión. (05 de Marzo de 2018). *Precio de viviendas subiría entre 3% y 5% pero la demanda preocupa a inmobiliarias*. Obtenido de Diario Gestión:

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

Redacción Gestión. (24 de Febrero de 2018). *Urbania: ¿En qué distritos de Lima se puede recuperar más rápido la inversión en un inmueble?* . Obtenido de Diario Gestión:

<https://gestion.pe/economia/urbania-districtos-lima-recuperar-rapido-inversion-inmueble-228014>

Retamozo Hidalgo, M. E. (2017). *Análisis de Viabilidad de Proyecto Inmobiliario para terreno industrial en el distrito de los Olivos*. (Tesis de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias), Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

Roig Hernando, J. (2015). *Análisis e inversión en el mercado inmobiliario desde una perspectiva conductual*. (Tesis Doctoral), Universitat Politècnica de Catalunya. Barcelona, España.

Santana Vilorio, L. (2015). Estimación del Beta para el Sector Inmobiliario a partir del desempeño de Fondos de Inversión Inmobiliaria en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 83-95.

doi:<https://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.4>

Servicios de Estudios BBVA. (28 de setiembre de 2007). *Subprime*. Obtenido de Wayback Machine:

https://web.archive.org/web/20070928111114/http://serviciodeestudios.bbva.com/TLBB/fbin/EUES_070310_PrensaEspana_24_tcm208-89011.pdf

Urbania. (2018). *Venta Departamentos en San Isidro*. Obtenido de Urbania:

<https://urbania.pe/buscar/venta-de-departamentos-en-san-isidro--lima--lima?page=2>

ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTA

Tema: Impacto de la rentabilidad inmobiliaria y su repercusión en sus inversionistas en el distrito de San Isidro

Datos del entrevistado:

Nombre:

Empresa:

Cargo:

Correo:

Introducción: Se desea desarrollar un proyecto inmobiliario multifamiliar en el distrito de San Isidro. El público objetivo de este proyecto son familias compuestas de 4 a 6 integrantes pertenecientes al NSE A y B, donde las cabezas de familia poseen alto poder adquisitivo monetario y posean hasta tres vehículos. De acuerdo a los parámetros de edificación, se construirán tres flats de 200 m² y un dúplex de 249 m².

En base a su experiencia y conocimiento en el sector inmobiliario, responda las siguientes preguntas

1. ¿Cómo ve el panorama del sector inmobiliario en Lima Metropolitana actualmente?
2. ¿Cuáles considera que son los distritos más adecuados para invertir en proyectos de viviendas multifamiliares?
3. ¿Cuáles considera que son los distritos más rentables para desarrollar proyectos de viviendas multifamiliares?
4. ¿Considera que en San Isidro se puede realizar aún proyectos de viviendas multifamiliares que generen rentabilidad o ya está saturado en ese ámbito? ¿Por qué?
5. ¿Qué características considera que debe tener el inmueble (departamento) del proyecto en mención? (N° de dormitorios, áreas, ambiente, metro cuadrado, n° de estacionamientos) ¿Cuál considera que debe ser el precio de venta?
6. La municipalidad de San Isidro tiene los siguientes parámetros para la zona donde se quiere desarrollar un proyecto ¿Considera que los parámetros son muy rigurosos?
7. ¿Considera que a la municipalidad de San Isidro le conviene aprobar licencias para el desarrollo de proyectos inmobiliarios?
8. ¿Considera que un proyecto así es una buena oportunidad de inversión actualmente? ¿Por qué?

ANEXO 2: DATOS DE ENTREVISTADOS Y CONSOLIDADO ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD

Entrevistados:

Nombre: Franco Enrique Sánchez Ayala
Empresa: Hades Construcciones SA
Cargo: Jefe de Proyectos
Correo: franco.sa@icloud.com

Nombre: Marcela Prat Lizier
Empresa: Tinsa Peru
Cargo: Perito externo / Supervisor de tasaciones
Correo: marcepl94@hotmail.com

Nombre: Mirtha Doris Huamancaja Franco
Empresa: EcoArt Constructora Inmobiliaria
Cargo: Gerente General
Correo: mirtha@ecoartco.com

Nombre: Maritza Soto Gutiérrez.
Empresa: Negociaciones Múltiples los Álamos de Monterrico S.A.C.
Cargo: Consultora Senior (abogada)
Correo: maritzajs@gmail.com

N°	Pregunta	Franco Sánchez	Marcela Prat	Mirtha Huamancaja	Maritza Soto
1	¿Cómo ve el panorama del sector inmobiliario en Lima Metropolitana actualmente?	Decayendo considerablemente.	El sector inmobiliario en Lima Metropolitana ha ido creciendo a lo largo de los últimos años, los precios se elevan y la oferta es más variada. Sin embargo, y en mi opinión, se debería estudiar tanto la demanda como la oferta (que van de la mano) para realizar proyectos viables y de acorde a las características de cada comprador, ya que muchas empresas no lo hacen. Deberían enfocarse en diversos niveles socio-económicos, para satisfacer las características demandadas de cada uno.	Algo paralizado. Venimos del gobierno de Humala donde se temía a la inversión. El siguiente gobierno dio muchas expectativas y el sector construcción comenzó a crecer pero luego de los acontecimientos, la gente está esperando que va a suceder con el actual gobierno para poder seguir invirtiendo.	Lo veo retraído, especialmente en los sectores A+, A, y B+. En estos sectores las ventas, en el caso que se concreten, demoran demasiado.
2	¿Cuáles considera que son los distritos más adecuados para invertir en proyectos de viviendas multifamiliares?	Considero que la inversión está fuera de Lima Metropolitana. Por Ejemplo, Empresas como Besco, Graña, Wescon, Livit, etc. Están desarrollando Multifamiliares sostenibles en las zonas norte y sur de Lima.	Los distritos varían de acuerdo al público objetivo de las viviendas multifamiliares. (En el caso de esta investigación que está enfocada a NSE A y B, me parece buena opción el distrito de San Isidro, Miraflores, Barranco y Surco).	San Isidro, Miraflores, San Borja porque al ser dirigidos a estratos A, B el poder adquisitivo está y muchas veces adquieren más propiedades como inversión y son distritos donde el valor de terreno no baja.	Los más adecuados son los distritos que tienen la mayor cantidad de zonas con parámetros urbanísticos menos restrictivos que no imponen una densidad muy baja por metro cuadrado.

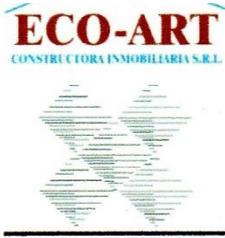
3	<p>¿Cuáles considera que son los distritos más rentables para desarrollar proyectos de viviendas multifamiliares?</p>	<p>Puente Piedra, Los Olivos, Ancón, Lurín, Pachacamac, Cañete, Punta hermosa y los clásicos “Miraflores, San Isidro”, debido al alto costo del terreno.</p>	<p>Los distritos más rentables para desarrollar proyectos de viviendas multifamiliares serian distritos como Jesús María, San Miguel, Pueblo Libre, etc ya que la velocidad de venta es más elevada en los distritos mencionados que en otros.</p>	<p>San Isidro, Miraflores, San Borja.</p>	<p>Los más rentables para desarrollar proyectos de viviendas multifamiliares, son los distritos que además de contar con los parámetros urbanísticos menos restrictivos, tienen una ubicación privilegiada que permite un desplazamiento más rápido de los potenciales compradores hacia sus centros de trabajo. Estos distritos son los que se consideran más céntricos: Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel, Lince y Jesús María. Pero para efectos de realizar una inversión y asegurar el retorno en el corto y plazo debe tenerse en cuenta también, el poder adquisitivo del público hacia el cual el proyecto estaría dirigido.</p>
---	---	--	--	---	--

4	<p>¿Considera que en San Isidro se puede realizar aún proyectos de viviendas multifamiliares que generen rentabilidad o ya está saturado en ese ámbito? ¿Por qué?</p>	<p>Saturado, llega a ser más rentable invertir la misma cantidad de dinero en otro sector.</p>	<p>Si, considero que en todos los distritos se puede generar rentabilidad dependiendo del proyecto y a qué tipo de público está dirigido; siempre y cuando se analice la demanda y la oferta actual de la zona a invertir.</p>	<p>Si son edificios dirigidos al sector A, B hay posibilidades de rentabilidad por la ubicación y valor de terreno que siempre irá al alza.</p>	<p>Considero que en San Isidro hay pocas zonas en las que se pueden ejecutar proyectos de viviendas multifamiliares, entre estas pocas se encuentran las circundantes a la zona comercial o las que se consideran de nivel B. La posibilidad es casi nula en la zona denominada “tradicional” precisamente por la política de baja densidad de la municipalidad y por los parámetros altamente restrictivos.</p>
5	<p>¿Qué características considera que debe tener el inmueble del proyecto en mención? ¿Cuál considera que debe ser el precio de venta?</p>	<p>De 4 a 6 personas, 240 m2, cuartos, estudio, sala, sala-comedor, cocina, lavandería, terraza, todos los dormitorios con baño y 1 baño de visitas, cuarto servicio y cuarto de tv.</p>	<p>Departamentos de 3 dormitorios (+ dormitorio de servicio), área de 200m2, con 3 o 4 estacionamientos y el metro cuadrado de venta debe oscilar entre 2500-3000 dólares por metro cuadrado, dependiendo de la zona.</p>	<p>Promedio 140.00 m. 3 dormitorios, 2 estacionamientos Precio de venta \$ 2,800.00 a \$3,500.00</p>	<p>Deben tener al menos tres (3) dormitorios, tres y medio (3 ½) baños, escritorio, cocina con espacio para comedor de diario, lavandería, cuarto y baño de servicio. Debe contar tres (3) estacionamientos. Los acabados interiores deben ser de lijo y de fácil mantenimiento. También son importantes los materiales de revestimiento de las áreas comunes y la fachada, estos deben ser de excelente calidad y conservación, para que se considere la limpieza en vez de la sustitución o renovación. El precio de venta debe ser de US\$2,800.00 (dos mil ochocientos y 00/100 dólares americanos) por metro cuadrado.</p>

6	¿Considera que los parámetros son muy rigurosos?	No para la zona. Están en el margen.	Sí, pero debe ser para mantener un orden con el entorno y no entrar en la venta masiva de inmuebles.	Si y supongo que es para mantener los estándares de calidad y homogeneidad con el entorno existente.	Si, considero que los parámetros urbanísticos son muy rigurosos porque en la calle paralela existen edificios de más altura y porque además el predio en consulta se ubica a dos cuadras de la Av. Javier Prado, donde se permiten edificaciones con una densidad más alta.
7	¿Considera que a la municipalidad de San Isidro le conviene aprobar licencias para el desarrollo de proyectos inmobiliarios?	Sí, siempre y cuando mejore las zonas destinadas a viviendas, con mejores espacios y más estacionamientos.	Debe haber una diferencia a favor en el cobro de arbitrios por un edificio multifamiliar con inmuebles independizados que sólo cobrarle a un inmueble de alto metraje.	En Marzo del 2018 ha aprobado la Ordenanza 474 con el fin de que el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios vaya de la mano con el desarrollo urbano armónico del distrito.	Considero que no es cuestión de conveniencia sino de estudios técnicos como por ejemplo el de impacto vial, respecto a las zonas comerciales. En cuanto a la zona tradicional, no puede existir un otorgamiento indiscriminado de licencias, porque San Isidro tiene una tradición que conservar y un nivel que mantener, que es precisamente lo que le da un mayor a los predios sobre cualquier otro distrito.

8	<p>¿Considera que un proyecto así es una buena oportunidad de inversión actualmente? ¿Por qué?</p>	<p>No, ya que si bien es cierto que puede ser rentable por el alto costo del terreno; invertir la misma cantidad de dinero en otro sector como el Sur, se generaría mejor inversión.</p>	<p>Invertir en el rubro inmobiliario siempre va a ser una buena oportunidad de inversión (siempre y cuando se estudien todos los ámbitos del proyecto) Y esto debido a que genera altos porcentajes de rentabilidad.</p>	<p>La versatilidad del diseño aporta a que pueda usar una parte del departamento y alquilar la otra o en caso de tener hijos mayores la posibilidad que tengan su área independiente.</p>	<p>En este caso concreto considero que el proyecto si es una buena oportunidad de inversión porque el terreno sobre el cual la propietaria pretende ejecutar el proyecto, se encuentra totalmente pagado y sin cargas o gravámenes. La propietaria/ promotora del proyecto no tiene el apremio de recuperar el costo del terreno. Además, Si tratara de vender el predio tal y como se encuentra actualmente, cualquier inversionista le ofrecería una cifra menor a la que obtendría ejecutando el proyecto.</p>
---	--	--	--	---	---

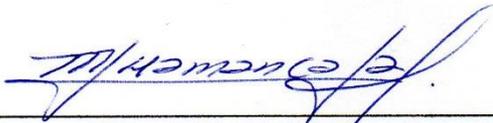
ANEXO 3: CARTA DE AUTORIZACIÓN



CARTA DE AUTORIZACION

Yo Mirtha D. Huamancaja Franco, de profesión ARQUITECTO, con registro CAP. N° 4104 autorizo a Ricardo Márquez Bedoya a utilizar los planos de Proyecto Multifamiliar en San Isidro y a utilizar los estimados del Perfil Económico realizado para el Proyecto Multifamiliar; para el Trabajo de Suficiencia Profesional de la universidad de Piura

Lima, 28 de Junio del 2,018



ARQ. MIRTHA HUAMANCAJA FRANCO
DNI 08204619

ANEXO 4: PERFIL DEL AUTOR

Ricardo Arturo Márquez Bedoya

16 de Agosto de 1990

Calle Los Castaños 375 San Isidro

945233654

ricardo.marquez.bedoya@gmail.com



Bachiller del programa académico de Administración de Servicios con disposición para aprender y asumir nuevos retos que aporten a la formación y desarrollo, tanto profesional como personal. Catalogado como una persona proactiva, enfocado a resultados, perseverante, con habilidades para el rápido aprendizaje, fácil integración para el trabajo en equipo, capacidad para trabajar bajo presión y optar por soluciones rápidas ante imprevistos. Experiencia en área comercial y atención al cliente. Nivel avanzado de inglés con First Certificate in English (FCE). Con cinco años de experiencia laboral, se desempeñó en las inmobiliarias EcoArt y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.
