



**Plan de negocios para apartamentos estudio, en el sector B+ de Lima Top y Moderna**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en gestión y desarrollo inmobiliario por:**

Garcia Robles Bertha Karina

Mont Jiménez Dora Leykium

González Torres Gonzalo Alfredo

**Programa de la Maestría de Gestión y Desarrollo Inmobiliario**

**Lima, 22 de febrero de 2018**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El desarrollo económico que nuestro país ha gozado los últimos años ha permitido que diversos mercados que se encontraban bastante estancados surjan, uno de estos fue el mercado inmobiliario, gracias a las políticas gubernamentales dadas en el momento oportuno hemos podido ver el desarrollo y crecimiento de este sector y al mismo tiempo disfrutar de lo que conlleva este.

Consideramos que este crecimiento ha llegado a un punto en el que el mercado se ha vuelto algo conservador y poco arriesgado, es por ello que con el afán de aportar proyectos innovadores al mercado inmobiliario hemos decidido desarrollar el plan de negocios de la empresa Innovaciones Inmobiliarias SAC.

Es así que Innovaciones Inmobiliarias plantea el inicio de sus operaciones con el proyecto “Residencial Flamencos”, el cual ofrecerá al público Apartamentos Estudio, que oscilaran entre los 40 y 97 m<sup>2</sup>, estos inmuebles contarán con muebles optimizadores de espacio lo que dará a nuestro cliente la posibilidad de sentir que vive en un área mucho mayor a la adquirida realmente.

A fin de confirmar la aceptación de nuestro producto en el mercado hemos realizado en el presente informe un análisis exhaustivo del mercado al que planteamos ingresar, lo que nos ha dado la certeza de que nuestro proyecto será exitosamente aceptado por nuestro público objetivo.

En cuanto al entorno del mercado en el que trabajaremos hemos logrado concluir que a lo largo del tiempo las necesidades y los presupuestos del mercado han cambiado, y con ello ha aparecido un estilo de vida, pues el público actualmente si bien duerme dentro de su vivienda, vive fuera. Esta tendencia de personas que viven solas en lugares pequeños, la cual ya es una realidad en otros países, genera que hagan todo lo posible para salir y socializar. Empujados por la escasez de espacio, los jóvenes externalizan cosas tan desde comer, hasta celebrar sus cumpleaños exigiendo que las edificaciones donde residen cuenten con mayores áreas comunes, y al mismo tiempo los barrios a su alrededor desarrollen espacios donde estos nuevos residentes puedan interactuar. Sin embargo, en el mercado inmobiliario peruano si bien podemos ver que se están desarrollando los “Club House”, estos son más orientados hacia familias, dejando un poco de lado a la gente soltera que no planea formar una familia en el corto plazo, lo que deja un mercado que actualmente se encuentra en crecimiento sin satisfacer.

Luego de realizar los estudios de mercado respectivos concluimos que el público percibió el APARTAMENTO ESTUDIO como un proyecto innovador que logra satisfacer sus expectativas, considerando que el apartamento contara con un equipamiento total y un costo relativamente mayor al del mercado promedio, pues este público se caracteriza por

usualmente tener una vida con bastantes actividades, por lo que evitarían costos adicionales, tiempo y posibles problemas con la ocupación del espacio eficiente.

Nuestro primer proyecto será realizado en San Isidro, dentro de la zona denominada zona empresarial, la cual se verá beneficiada con una nueva normativa que permitirá la construcción de departamentos con el área que estamos planteando, como bien se puede ver en el anexo 4 de dicha ordenanza, asimismo sabemos que la municipalidad de San Isidro ha solicitado la ampliación de la misma a todo el distrito, por ende, el terreno que hemos escogido para desarrollar el proyecto, nos da la posibilidad de ser la primera constructora en desarrollar viviendas de 45 m<sup>2</sup> fuera de la zona que ya permiten.

De acuerdo al análisis realizado el proyecto que nuestra empresa tomara como referencia en el mercado peruano, benchmarking, el proyecto Art&U ubicado en el distrito de Barranco dado que cuenta con productos similares a los que ofertaremos al mercado, seguido de las áreas comunes que estimamos de acuerdo a las encuestas debemos trabajar en nuestro proyecto.

En los últimos años el mercado de viviendas ha sufrido un alza de precio en cuanto al costo de metro de cuadrado de los terrenos, impactando directamente en el precio de venta por metro cuadrado de los departamentos, dando como consecuencia departamentos más caros. Todo esto sumando al incremento de las tasas de interés de los bancos ha generado que la población interesada en adquirir viviendas no logre calificar a los créditos hipotecarios, arrojando así una inestabilidad en el crecimiento del sector vivienda, por lo que el desarrollo de departamentos más pequeños permitirá ofrecer productos con precios más accesibles al mercado, dando la posibilidad a un mayor mercado que pueda acceder a nuestros productos.

Los departamentos que se comercializarán será de cuatro tipos A, B, C y D, los cuales miden 65.5, 40.5, 98.25 y 60.75 m<sup>2</sup> respectivamente. Estos departamentos vendrán equipados al 100%. Así mismo se colocará sillones y mesa de comedor, permitiendo que la persona que adquiera el inmueble no tenga la necesidad de comprar el equipamiento y se generen problemas en el mal uso de los espacios. Por último, el edificio contará con áreas comunes que permitirán que aliviar las carencias de espacio en los departamentos.

Respecto al proyecto con el que iniciaremos, está enfocado a adultos jóvenes que oscilan entre los 25 y 35 años, quienes se encuentran abiertos a la posibilidad de adquirir nuevos productos, considerando que estas personas pertenecen a segmentos A y B, y suelen viajar constantemente y ver otras realidades lo cual nos facilita la aceptación de nuevos productos. Adicionalmente este público es nuevo puesto que se está generando una tendencia a que los adultos jóvenes se independicen lo que ha generado una nueva necesidad que satisfacer en este público, siendo cubierta por nuestro primer proyecto.