



“Plan de Negocios para el desarrollo de Edificios de Oficina tipo B”.

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de
Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario
por:

Rosario Patricia Bisbal Cáceres

Emilio Alvaro Casis Zarzar

Annette Polar Blanco

Federico Augusto Martín Ventura Pereyra

Programa de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario 2007 - 1

Lima, 12 de agosto de 2009

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente Plan de Negocios podremos apreciar que existe un segmento del mercado importante para las Oficinas Tipo “B”, pero no para cualquier tipo de oficina “B” sino un determinado tipo de Oficinas “B” con Valor Agregado.

Sabemos que existe una clasificación Universal de Urban Land y otra Local de Colliers que ha efectuado una clasificación para los tipos de Oficinas “B+” con ciertas características, sin embargo la información que hemos podido recoger del mercado y con visión de futuro, planteamos nuestra propuesta de producto como “B” con Valor Agregado. Esta definición se da porque proponemos mayor flexibilidad en el manejo del producto y así adecuar sus características y atributos en función de las necesidades que el mercado vaya requiriendo y cambiando.

Debemos tener en cuenta que el segmento del mercado al que está dirigida la presente propuesta es un segmento compuesto por empresas medianas y pequeñas que, en su mayor proporción, ocupan viviendas remodeladas para oficinas.

La sinergia entre Inversionistas, Promotores Inmobiliarios, Propietarios de Inmuebles y Terrenos y Autoridades del Gobierno Municipal y Central es fundamental para el éxito de un proyecto de ésta índole.