

**UNIVERSIDAD ESAN**



**EVALUACIÓN DE NUEVO PROYECTO INMOBILIARIO UBICADO EN  
EL DISTRITO DE LINCE ORIENTADO AL SEGMENTO JOVEN**

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el  
grado de Magíster en Administración

por:

|                                  |                                                       |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Guerra Neira, Fiorella Luciana   | Evaluación y Formulación de<br>Proyectos de Inversión |
| Guerra Neira, Marjorie Ann       | Dirección Avanzada de Proyectos                       |
| Zegarra Narazas, Augusto Antonio | Dirección Avanzada de Proyectos                       |

Programa Magíster a Tiempo Parcial 59

Lima, 28 de Setiembre de 2017

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis evalúa la rentabilidad esperada para un edificio no familiar de departamentos ubicado en el distrito de Lince, el cual consta de 20 pisos, 190 departamentos, 115 estacionamientos y 04 locales comerciales. El público al que se orientaría sería jóvenes en un rango de edad de 25 a 35 años, con capacidad adquisitiva para solventar un crédito hipotecario y cuyos centros laborales se encuentren en los distritos de San Isidro, Miraflores y Santiago de Surco. Este planteamiento surge de la observación de la existencia de un nicho de mercado con una demanda insatisfecha (logro de independencia), con características muy aspiracionales y un flujo de dinero excedentario, debido a su forma de vida. Son jóvenes profesionales, casi en su totalidad, que se encuentran entre el inicio y los primeros logros de sus vidas laborales, percibiendo ingresos mayores a S/ 4,000 mensuales (MINTRA, 2015). Asimismo, no cuentan con deseo de formar una familia en un futuro cercano, por el contrario, están enfocados en disfrutar de una vida independiente o en pareja (*dinks*<sup>1</sup>, en muchos casos), con metas orientadas a viajar y crecer profesionalmente, a una calidad de vida donde el tiempo libre es muy apreciado.

Esta descripción decanta en factores determinantes para la oferta del producto inmobiliario propuesto, como lo es una ubicación estratégica que minimice el tiempo requerido entre su vivienda y centro laboral. Como se apreciará en el desarrollo de esta tesis, el análisis del perfil de este nicho de mercado es la base para determinar todos los atributos del producto inmobiliario planteado. La ubicación cumple un rol fundamental en la determinación del precio de las viviendas (costo del suelo), así como supone a su vez, una ventaja competitiva. Asimismo, las tipologías planteadas son reflejo de los estilos de vida de este nicho de mercado, donde mayoritariamente la vivienda es usada

---

<sup>1</sup> El término “dink” (en plural “dinks”) es un nuevo modelo de familia cuyas siglas significan *double income no kids* (sueldo doble sin hijos); es decir, ambos miembros de la pareja perciben un sueldo y, al no tener hijos, destinan su dinero a invertir en ellos mismos (El Economista, 2013).

como dormitorio en días laborales y como zona de esparcimiento los fines de semana, estas tipologías se basan en departamentos “Studio”, de una habitación con sala kitchenette y modelos “Mariposa”, de dos dormitorios principales con baños y sala kitchenette, con áreas comunes como zonas de esparcimiento y sociabilización como gimnasio, boxes de parrillas, un bar, salón de reuniones y una lavandería, así como un salón *coworking* ( según El Comercio (2016) este término se refiere a compartir un mismo espacio físico entre profesionales de diferentes sectores, emprendedores y autónomas, con el objetivo de trabajar proyecto en conjunto) y salas de reuniones, dado que algunos son independientes a tiempo completo y otros emprendedores fuera de su trabajo dependiente. Por otro lado, un factor favorable para el público objetivo al momento de adquirir un inmueble es la creación de nuevos productos de créditos hipotecarios, cuyas condiciones de accesibilidad a ellos se basan en la flexibilidad de las restricciones de vínculos civiles o familiares para el otorgamiento de los mismos.

Para determinar el precio, se considera como base la lógica planteada por Henry Ford en la invención del modelo Ford T, la cual indica que para aumentar la demanda efectiva se debe desarrollar un producto que tenga un precio accesible al segmento objetivo (Cabrillo, 2017). Es por ello, que el diseño y distribución de los departamentos y acabados se determinó previo proceso de análisis inverso sobre cuánto podría ser el valor de cuota promedio del crédito hipotecario para este nicho de mercado. Luego de este análisis, se logró determinar el costo máximo de la obra y del suelo, tomando en consideración la proyección de rango de precios de los inmuebles y la rentabilidad estimada de los accionistas (TIR anual de 18%). Por otro lado, la restricción de precios determinó el lote que debía ser seleccionado, dado que se requería conseguir un coeficiente elevado de edificación, que permitiese normativamente construir una edificación de 20 pisos.

Finalmente, la metodología descrita líneas anteriores permitió determinar la ubicación final del proyecto en el cruce de Jr. Candamo con Av. Prolongación Iquitos, en el distrito de Lince. El edificio se encuentra cercano a vías con acceso directo hacia la Av. Javier Prado, creando de esta manera, una conexión inmediata con los distritos de San Isidro, Miraflores y Santiago de Surco. Para sumar atributos competitivos al proyecto, se planteó un zócalo en primer nivel con comercios que respondan a usos

cotidianos de los habitantes de la torre, como son un minimarket, una farmacia, una peluquería y un café.

Respecto al análisis económico, el total de ingresos generado por la venta de las unidades inmobiliarias es de S/ 53.5 millones, mientras que, el total de egresos del proyecto es de S/ 40.4 millones, los cuales ocurren desde la fase de análisis hasta la culminación de la fase de postventa. Cabe resaltar que los costos de construcción y compra de terreno representan el 79% del total de egresos. Según la evaluación económica, considerando los valores descritos, se obtiene una utilidad neta de S/ 9.4 millones, una Tasa Interna de Retorno de 28.69% y un Valor Actual Neto de S/ 2.4 millones, concluyendo así, en la confirmación de viabilidad del proyecto inmobiliario propuesto.