



UNIVERSIDAD
**SAN IGNACIO
DE LOYOLA**

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Carrera de Arquitectura, Urbanismo y Territorio

EXPERIENCIA PROFESIONAL 2012 – 2017

**Memoria de Experiencia Profesional para optar el Título
Profesional de Arquitecto**

HERLY ALBERTO LOAYZA JERI

**Lima – Perú
2017**

DEDICATORIA

A mis Padres, su esfuerzo y dedicación fueron el apoyo para la culminación de mis estudios, así como en la trayectoria para un buen desarrollo personal y desenvolvimiento profesional.

A mi hija, verla crecer y redescubrir el mundo a través de sus ojos, es la motivación para seguir desarrollándome.

AGRADECIMIENTOS

A mis Mentores, al Arquitecto Innovador y al Arquitecto Escultor, una simbiosis de estilos que se complementan en la concepción de varios proyectos inmobiliarios.

RESUMEN

La presente memoria es una recopilación de proyectos residenciales, comerciales y de diseño urbano, donde se dará a conocer a la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Territorio, el desempeño profesional de su autor, las funciones y gestiones asumidas, así como las vicisitudes de los cargos realizados, sean por factores propios de los proyectos o factores externos al ámbito local. Los cuales fueron desarrollados posteriores a las prácticas Pre-profesionales, dando a conocer los conocimientos teóricos adquiridos en la Universidad y los conocimientos prácticos aplicados en el desempeño laboral, se desarrollará la memoria por capítulos.

El **Capítulo I**, hablará sobre la experiencia profesional, la cual fue adquirida dentro de la Empresa Innova Arquitectura y Construcción SAC, la estructura organizacional de esta y las funciones realizadas al interior y exterior de la empresa en mención, así como los cargos adquiridos, donde el autor fue asumiendo cada vez mayores responsabilidades partiendo desde el diseño, la supervisión del equipo técnico y finalizando en la ejecución de los proyectos realizados por la empresa.

El **Capítulo II**, se enfocará en el estudio de viabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria, y la metodología en la generación y desarrollo de estos. Comenzando con la investigación del mercado inmobiliario en oferta y demanda, la posterior evaluación de factibilidad económica de cada opción de inversión, seguido de la formulación del proyecto en su mayor y mejor uso, para finalizar en la gestión del proyecto, las etapas por las que debe pasar y las actividades derivadas de estas.

Destacando la etapa de investigación de mercado como la más importante, donde al recabar toda la información pertinente al mercado, se dará a conocer los requerimientos de este para la concepción del nuevo producto inmobiliario, seguido de la evaluación económica, donde se recomendará la mejor opción de inversión para la empresa en consulta.

En el **Capítulo III**, se presentarán los diferentes proyectos realizados y se describirán los principales o de mayor relevancia donde participó y/o dirigió el autor. Detallando los cargos y las funciones realizadas de cada uno, dando a conocer la experiencia adquirida por cada proyecto. En este capítulo se presentará la ficha técnica como resumen de la información de cada proyecto en el siguiente formato:

- **Ficha Técnica del Proyecto**
 - Promotor / Propietario
 - Convocatoria / Resultado
 - Estado actual
 - Ubicación
 - Área de Terreno
 - Área Construida / Diseñada
 - Cargo desempeñado
 - Funciones
 - Fecha

Y posteriormente se desarrollará a detalle la estructura para los proyectos de mayor relevancia como se detalla a continuación:

- **El Proyecto**
 - Descripción y Requerimientos del Proyecto
 - Ubicación
 - Área de Terreno / Área Construida / Área Diseñada
 - Memoria del Proyecto
- **Parámetros para el Diseño**
 - Requerimientos del Parámetro
 - Marco Normativo
- **Cargo Desempeñado**
 - Descripción del puesto
 - Funciones realizadas

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
ÍNDICE GENERAL	7
INTRODUCCIÓN	13
1. CAPITULO I – EXPERIENCIA PROFESIONAL EN DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS	15
1.1. PERFIL DEL ARQUITECTO	15
1.2. EMPRESA INNOVA, ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.	16
1.2.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	16
1.2.2. CONFIGURACIÓN ORGANIZACIONAL	16
1.2.3. CARTERA DE CLIENTES	18
1.3. LA EXPERIENCIA PROFESIONAL	18
1.3.1. ASISTENTE DE PROYECTOS	19
1.3.2. ARQUITECTO JUNIOR – ETAPA I	20
1.3.3. ARQUITECTO JUNIOR – ETAPA II	22
1.3.4. JEFE DE PROYECTOS	24
1.3.5. PROYECTISTA INDEPENDIENTE	26
2. CAPITULO II – METODOLOGÍA EN LA GENERACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS	28
2.1. ETAPA I – INVESTIGACIÓN DE MERCADO	30
2.1.1. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR	31

2.1.2.	LA OFERTA INMOBILIARIA	35
2.1.2.1.	ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA	39
2.1.2.1.1.	Metodología del estudio	41
2.1.2.1.2.	Procedimiento del estudio	42
2.1.2.1.3.	Conclusiones del estudio	42
2.1.3.	LA DEMANDA INMOBILIARIA	43
2.1.3.1.	DEMANDA POTENCIAL	44
2.1.3.2.	DEMANDA EFECTIVA	47
2.1.3.3.	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO INMOBILIARIO RESIDENCIAL	47
2.1.3.4.	LA DEMANDA DEL CLIENTE INMOBILIARIO PERUANO	48
2.1.3.5.	ESTILOS DE VIDA	49
2.1.3.6.	CONCLUSIONES	52
2.2.	ETAPA II – EVALUACIÓN DE PROYECTOS	53
2.2.1.	EVALUACIÓN ECONÓMICA	53
2.2.2.	CABIDA ARQUITECTONICA	58
2.3.	ETAPA III – FORMULACIÓN DE POYECTOS	59
2.3.1.	ARQUITECTURA	59
2.3.2.	ESPECIALIDADES	60
2.3.3.	COMPATIBILIZACIÓN DE ESPECIALIDADES	60
2.4.	ETAPA IV – GESTIÓN DE PROYECTOS	61
3.	CAPITULO III – PROYECTOS DESARROLLADOS POR EL AUTOR DENTRO DE SU EXPERIENCIA PROFESIONAL	62
3.1.	PREMIOS GANADOS	65

3.1.1.	II CONCURSO NACIONAL DE VIVIENDA SOCIAL	
	“CONSTRUYE PARA CRECER 2014” – MVCS	65
3.1.1.1.	FICHA TÉCNICA	65
3.1.1.2.	DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	66
3.1.1.3.	UBICACIÓN	66
3.1.1.4.	ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA	66
3.1.1.5.	LINDEROS	66
3.1.1.6.	MEMORIA DEL PROYECTO	67
3.1.1.7.	PARÁMETROS PARA EL DISEÑO	69
3.1.1.8.	CARGO DESEMPEÑADO	71
3.1.1.9.	RESPONSABILIDADES	72
3.1.1.10.	PLANOS DEL PROTOTIPO MODULAR DE VIVIENDA	73
3.1.1.11.	PERSPECTIVAS DEL PROYECTO	75
3.1.1.12.	REGISTRO FOTOGRÁFICO	77
3.1.2.	III CONCURSO NACIONAL DE VIVIENDA SOCIAL	
	“CONSTRUYE PARA CRECER 2015” – MVCS	78
3.1.2.1.	FICHA TÉCNICA	78
3.1.2.2.	DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	79
3.1.2.3.	UBICACIÓN	79
3.1.2.4.	ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA	79
3.1.2.5.	LINDEROS	79
3.1.2.6.	MEMORIA DEL PROYECTO	80

3.1.2.7.	PARÁMETROS PARA EL DISEÑO	81
3.1.2.8.	CARGO DESEMPEÑADO	86
3.1.2.9.	RESPONSABILIDADES	86
3.1.2.10.	PERSPECTIVAS DEL PROYECTO	87
3.1.2.11.	REGISTRO FOTOGRÁFICO	88
3.2.	PROYECTOS COMERCIALES	89
3.2.1.	CENTRO RECREACIONAL “HERMANOS TAPIA”	89
3.2.1.1.	FICHA TÉCNICA	89
3.2.1.2.	DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	90
3.2.1.3.	UBICACIÓN	90
3.2.1.4.	ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA	90
3.2.1.5.	LINDEROS	91
3.2.1.6.	MEMORIA DEL PROYECTO	91
3.2.1.7.	CUADRO DE ÁREAS	92
3.2.1.8.	PARÁMETROS PARA EL DISEÑO	93
3.2.1.9.	CARGO DESEMPEÑADO	94
3.2.1.10.	RESPONSABILIDADES	95
3.2.1.11.	PERSPECTIVAS DEL PROYECTO	96
3.2.1.12.	REGISTRO FOTOGRÁFICO	98
3.2.2.	EDIFICIO DE OFICINAS “JORGE CHÁVEZ”	102
3.2.2.1.	FICHA TÉCNICA	102
3.2.2.2.	DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	103
3.2.2.3.	UBICACIÓN	103

3.2.2.4.	ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA	103
3.2.2.5.	LINDEROS	104
3.2.2.6.	MEMORIA DEL PROYECTO	104
3.2.2.7.	CUADRO DE ÁREAS	108
3.2.2.8.	PARÁMETROS PARA EL DISEÑO	108
3.2.2.9.	CARGO DESEMPEÑADO	111
3.2.2.10.	RESPONSABILIDADES	111
3.2.2.11.	REGISTRO FOTOGRÁFICO	112
3.2.3.	EDIFICIO DE OFICINAS “LA MAR”	114
3.2.3.1.	FICHA TÉCNICA	114
3.2.3.2.	DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO	115
3.2.3.3.	UBICACIÓN	115
3.2.3.4.	ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA	115
3.2.3.5.	LINDEROS	116
3.2.3.6.	MEMORIA DEL PROYECTO	116
3.2.3.7.	CUADRO DE ÁREAS	121
3.2.3.8.	PARÁMETROS PARA EL DISEÑO	121
3.2.3.9.	CARGO DESEMPEÑADO	124
3.2.3.10.	RESPONSABILIDADES	124
3.2.3.11.	PERSPECTIVAS DEL PROYECTO	125
3.2.3.12.	REGISTRO FOTOGRÁFICO	127
3.3.	OTROS PROYECTOS	128
3.3.1.	PROYECTO URBANO “CONJUNTO RESIDENCIAL MAGISTERIAL TACNA”	128

3.3.1.1. FICHA TÉCNICA	128
3.3.2. CONDOMINIO DE DEPARTAMENTOS DE PLAYA "PARQUEMAR"	129
3.3.2.1. FICHA TÉCNICA	129
3.3.3. PROYECTO RESIDENCIAL "OLAVEGOYA II"	130
3.3.3.1. FICHA TÉCNICA	130
3.3.4. PROYECTO RESIDENCIAL "CASA CLUB ALIAGA II"	131
3.3.4.1. FICHA TÉCNICA	131
3.3.5. PROYECTO RESIDENCIAL "TORIBIO POLO"	132
3.3.5.1. FICHA TÉCNICA	132
4. CONCLUSIONES	133
5. RECOMENDACIONES	135
6. BIBLIOGRAFÍA	136
ANEXO 1	139
ANEXO 2	140
ANEXO 3	141
ANEXO 4	142
ANEXO 5	143
ANEXO 6	144
ANEXO 7	145

INTRODUCCIÓN

Hoy por hoy, el ámbito laboral tiene mayores exigencias en conocimiento y experiencia, es una clara denotación de la evolución en la educación de nuestro País, la cual se refleja en mayores competencias dentro de la formación del perfil del estudiante universitario, como complemento a las materias de especialidad dentro su formación académica.

La carrera profesional de Arquitectura no se encuentra exenta a estos cambios, a través del tiempo se fueron implementando materias que complementaron el conocimiento aprendido dentro de cada facultad en el País, es aquí donde el autor hace referencia a que uno de los mayores valores agregados de la facultad, y en parte por la que se especializó en evaluación de proyectos, nace de la formación en cursos de gestión empresarial y emprendimiento que le resultaron relevantes al momento de destacar como un profesional que entiende la configuración del territorio, las potencialidades de cada uno y la rentabilidad de hacerlo factible.

El presente documento dará a conocer los diferentes trabajos de investigación de mercado inmobiliario, proyectos de arquitectura y diseño urbano donde participó el autor, acorde al perfil profesional desarrollado en la universidad, con énfasis en los cursos de gestión del territorio, gestión empresarial, y evaluación de proyectos de inversión. Así como la experiencia profesional desarrollada dentro del área de Gerencia de Proyectos, como parte del equipo técnico en arquitectura, y dentro del área de Evaluación de Proyectos, como parte del equipo de investigación inmobiliaria, desde el mes de Febrero a Diciembre del 2012 como asistente de proyectos, desde el mes

de Marzo del 2013 a Abril del 2016 como proyectista, y desde el mes de Mayo del 2016 a la actualidad como Jefe de Proyectos, para la Empresa INNOVA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.

Periodo en el que se han evaluado la oferta y demanda inmobiliaria de la ciudad de Lima, realizando estudios de evaluación económico financiera de proyectos de inversión inmobiliaria y desarrollando productos inmobiliarios de índole residencial, comercial y de diseño urbano, desde la concepción inicial según las expectativas espaciales y económicas del cliente hasta la culminación de este, en dictamen aprobado.

CAPITULO I

1. EXPERIENCIA PROFESIONAL EN DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS.

Experiencia desarrollada en la trayectoria laboral dentro de la Empresa Innova Arquitectura y Construcción S.A.C., haciendo línea de carrera desde un inicio como asistente del área de desarrollo de proyectos hasta lograr dirigir uno de los equipos técnicos con el cargo de Jefe de Proyectos.

1.1 PERFIL DEL ARQUITECTO

Hoy en día, el Arquitecto es más que solo un proyectista, es un gestor del territorio, evaluando los mejores usos para este y retribuyendo adecuadamente a las expectativas de los promotores o inversionistas que apuestan por una visión ordenada de la ciudad.

El crecimiento demográfico en la ciudad y el poco interés de la administración pública, ha generado una problemática en el mal uso del suelo, que se puede evidenciar en la configuración de la trama urbana actual, por lo que se debe generar una nueva visión de desarrollo urbano sostenible denominada *“Crecimiento por inversión, y no por invasión”* (Romero, 2006, pág. 46).

Con estas premisas, el conocimiento impartido en la Universidad fue esencial al momento de adaptarse a las nuevas tendencias de la carrera profesional, cada vez más exigentes, que involucran nuevos lineamientos e incluyen programas de otras especialidades, que tendrán repercusión en la formación de futuros profesionales en arquitectura y gestión del territorio.

Es por ello que los cursos de formación básica y los de especialidad en arquitectura se ven complementados por los de ordenamiento territorial y los de gestión en negocios y emprendimiento, los cuales fueron de mucha utilidad al momento de adaptarse al mercado actual, cada vez con mayores exigencias en conocimiento y estrategias.

1.2 EMPRESA INNOVA ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.

1.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La Empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C. fue creada en el año 2005 por el Arquitecto Milenko Basadur Zumaeta, y se desempeña en el rubro de servicios de consultoría y elaboración de proyectos de Arquitectura y Urbanismo. Actualmente conformada por arquitectos que cuentan con más de 15 años de experiencia en la concepción de los productos inmobiliarios en la ciudad de Lima.

Actualmente cuenta con más de 150 proyectos, y cerca de 360,000 m² de área construida en edificios residenciales y comerciales, los cuales se caracterizan en la optimización de los espacios edificados, sin que esto afecte el confort y habitabilidad de los espacios diseñados o la esencia del producto inmobiliario para el que fue concebido.

1.2.2 CONFIGURACIÓN ORGANIZACIONAL DEL ESTUDIO

La parte clave de su organización está en la línea media de mando, donde se encuentran la Gerencia de Proyectos, el Área Comercial y el Área de Evaluación de Proyectos, que son el nexo entre la cabeza de la empresa (Gerencia General) y los equipos técnicos y operativos

para la realización de los servicios en consultoría de inversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios, así como las gestiones derivadas de cada proyecto, vinculando las áreas principales a un solo nivel, mejorando la integración y comunicación dentro de la empresa.

Dentro de la línea media se encuentra personal altamente calificado y especializado, funcionan como áreas independientes ya que gestionan a sus propios colaboradores, pero que interactúan entre sí para mantener una buena comunicación y generar información fiable.

Aunque en principio la Gerencia General organiza a los tres pilares principales de la Empresa, estas áreas coordinan entre sí en un nivel horizontal, siendo un mecanismo más sencillo de comunicación y muchas veces informal, se puede afirmar que la Empresa se desarrolla como una organización de Adaptación Mutua. (Arbaiza, 2014, pág. 196)

Figura Nº 01. Organigrama de la Empresa



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC

1.2.3 CARTERA DE CLIENTES

Cuenta con una variada participación dentro del sector inmobiliario, al gestionar proyectos de todo tipo en la ciudad, con la proyección de ser uno de los mejores estudios de diseño Arquitectónico, generando cada vez mayor notoriedad en el mercado actual, al tener como sus principales clientes a Empresas Inmobiliarias que van agregando una mayor cartera de proyectos al sector.

Figura Nº 02. Principal Cartera de Clientes



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC

1.3 LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

Es el aprendizaje experimental dentro del estudio de diseño, fue un constante encuentro entre el conocimiento teórico de la universidad, y el experimental dentro del estudio de Arquitectura, donde varios de los preceptos aprendidos van cambiando y adecuándose al concepto de desarrollo de la ciudad y de quienes fomentan la inversión dentro de esta, en su mayoría privada y en algunos casos institucionales.

1.3.1 ASISTENTE DE PROYECTOS

Descripción del Puesto

El desempeño como Asistente de Proyectos tuvo una duración de un año, cargo ejercido desde febrero del 2012 a diciembre del 2012, según consta el certificado de trabajo expedido por la Empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C. el 21 de Febrero del 2017.

En este periodo de tiempo, el autor pudo conocer cada uno de las funciones de la organización de la empresa al prescindir de asistir en todas las áreas para el buen desempeño de estas. Desarrollando cargos como dibujante de planos arquitectónicos, tramites dentro y fuera del Estudio, coordinación de citas de proyectos y verificación de los cambios realizados en cada proyecto.

Responsabilidades

- Apoyo al equipo técnico de oficina, en dibujo arquitectónico.
- Apoyo en gestiones de los recursos del Estudio.
- Asistir al Jefe de Proyectos en sus coordinaciones con el Equipo Técnico e Ingenieros Especialistas.
- Agendar reuniones del Jefe de Proyectos con clientes en cartera.
- Realizar los trámites necesarios para el ingreso a calificación de los proyectos a las Municipalidades.
- Seguimiento de expedientes municipales de los proyectos en proceso de calificación.

- Coordinar reuniones con las comisiones de calificación según la Municipalidad pertinente.
- Registro de cambios en el diseño de los proyectos.

Proyectos:

- Proyecto Residencial “Cuzco” – Magdalena del Mar.
- Proyecto Residencial “El Nogal” – Miraflores.
- Proyecto Residencial “Colina” – Surco.
- Proyecto Residencial “Aqua” – La Victoria.
- Proyecto Residencial “Lumini” – La Victoria.
- Proyecto Residencial “Pucllana” – Miraflores.
- Proyecto Residencial “Umachiri” – San Miguel.
- Proyecto Residencial “Paseo de la Castellana” – Surco.
- Proyecto Residencial “Giotto” – San Borja.
- Galeria Comercial “Malvitec” – Lima.

1.3.2 ARQUITECTO JUNIOR – ETAPA I

Descripción del Puesto

El cargo de Arquitecto Junior como primera etapa, fue ejercido desde Marzo del 2013 a Diciembre del 2014, según consta el certificado de trabajo expedido por la Empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C. el 21 de Febrero del 2017.

Este puesto tuvo una duración de dos años, posterior al de asistente de proyectos, donde al tener un conocimiento más detallado de las funciones de cada área, el autor se pudo desempeñar en el Área de

Diseño como parte del equipo técnico y bajo la supervisión del Jefe de Proyectos, en el diseño y desarrollo de planos Arquitectónicos.

Dentro de este puesto, el autor también tuvo la oportunidad de integrar el Equipo de Investigación de la Oficina, recolectando información del mercado inmobiliario para la evaluación de nuevos proyectos.

Responsabilidades

- Desarrollo de planos Arquitectónicos.
- Compatibilización de planos Arquitectónicos con planos de Ingenierías, según cada especialidad.
- Realizar presentaciones para los clientes.
- Levantamiento de planos “in situ” para proyectos de demolición y/o remodelación.
- Búsqueda de terrenos en venta para la elaboración de cabidas arquitectónicas.
- Recolectar información en la zona de estudio, de terrenos en venta para futuros proyectos.
- Recolectar información en la zona de estudio, de departamentos de estreno en venta para Estudios de Oferta.
- Realizar presentación de opciones de proyectos nuevos para inversionistas.

Proyectos:

- Edificio de Oficinas “Jorge Chávez” – Miraflores.
- Edificio de Oficinas “La Mar 546” – Miraflores.

- Proyecto Residencial “Icono 557” – Miraflores.
- Proyecto Residencial “Casa Club Aliaga II” – Magdalena.
- Proyecto Residencial “Prolongación Iquitos” – Lince.
- Conjunto Residencial “Fernando Belaunde Terry” – Lima.
- Proyecto Residencial “Ramírez Gastón” – Miraflores.
- Proyecto Residencial “Green Pardo” – San Miguel.
- Proyecto Residencial “Calle 2” – San Martin de Porres.
- Casa Hotel “Aljovin” – Miraflores.

1.3.3 ARQUITECTO JUNIOR – ETAPA II

Descripción del Puesto

Dentro de este cargo se asumen mayores responsabilidades que a las precedentes como Arquitecto Junior, pasando a una segunda etapa, fue ejercido desde Enero del 2015 a Abril del 2016, según consta el certificado de trabajo expedido por la Empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C. el 21 de Febrero del 2017.

Este puesto tuvo una duración de un año y medio, donde el autor toma la dirección del Equipo técnico, para guiarlo en el desarrollo de cada proyecto, a la vez que se involucra más en el diseño en conjunto con el Jefe de Proyectos y en la subsanación de observaciones de las comisiones calificadoras, teniendo mayor autonomía en la ejecución y desarrollo de la cartera de proyectos, pero con ciertos límites que son previamente consultados al Jefe del Área.

En este cargo, el autor también comienza a desarrollar estudios de mercado para nuevos proyectos, partiendo de la recolección de información en campo pertinente por cada proyecto y para cada cliente, los estudios son parte complementaria a la experiencia de la investigación en campo realizada en puestos previos.

Responsabilidades

- Diseño y desarrollo de proyectos arquitectónicos.
- Dirección y supervisión del equipo técnico en el ciclo de vida de diseño de los proyectos.
- Velar por la finalización de los proyectos en los tiempos requeridos para su presentación y/o subsanación con las comisiones calificadoras.
- Control de cambios en el rediseño de los proyectos en áreas específicas o a nivel de detalles.
- Revisión y actualización de los cambios y modificaciones antes de su entrega y presentación.
- Supervisar el cumplimiento de los planos, detalles arquitectónicos y especificaciones técnicas, que serán ejecutados en obra.
- Control de cambios en obra según detalles arquitectónicos.
- Elaboración de cronograma de entregas y presupuesto por proyecto diseñado.
- Conocer e interpretar correctamente el Reglamento Nacional de Edificaciones para la sustentación de observaciones.
- Realizar Estudios de Oferta del mercado inmobiliario.

- Supervisión de la investigación en campo para nuevos proyectos.
- Presentación y sustentación de opciones de proyectos nuevos para inversionistas.

Proyectos:

- Proyecto de Diseño Urbano “Conjunto Residencial Magisterial Tacna”
- Proyecto de Diseño Urbano “Conjunto Residencial Magisterial Nuevo Chimbote”
- Proyecto Residencial “Olavegoya II” – Jesús María
- Proyecto Residencial “Brasil 14” – Jesús María
- Proyecto Residencial “Toribio Polo”

1.3.4 JEFE DE PROYECTOS

Descripción del Puesto

Con un mayor conocimiento y experiencia dentro del sector inmobiliario, se asumen mayores funciones y responsabilidades que a las precedentes, ejerciendo el cargo de Jefe de Proyectos desde Mayo del 2016 hasta la actualidad, según consta el certificado de trabajo expedido por la Empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C. el 21 de Febrero del 2017.

Este cargo lo ejerce en la actualidad, donde dirige el Área de Proyectos y coordina directamente con el Área de Investigación de Mercado, supervisando al equipo técnico en el desarrollo de nuevos proyectos y evaluando la viabilidad económica de estos, según la

investigación de mercado que realice el equipo de investigación en la zona de estudio, lo que al final de la evaluación resultará en la recomendaciones de compra de un terreno frente a otro.

Dentro de este cargo se coordina directamente con los clientes, definiendo los requerimientos para cada proyecto y evaluando la viabilidad de estos, generando un documento donde se entregaran los alcances para la gestión y el desarrollo de los nuevos proyectos, denominado el acta de constitución del proyecto.

Responsabilidades

- Gestión, dirección y supervisión del Área de Proyectos.
- Gestión del avance y seguimiento del cronograma de proyectos.
- Gestión de los procesos de diseño de los proyectos del estudio.
- Gestión de clientes, preparando informes para dar a conocer el avance y/o etapas de desarrollo de sus proyectos.
- Investigación del sector inmobiliario.
- Realizar estudios de viabilidad de nuevos proyectos.
- Presentación y sustentación de los estudios de mercado.
- Implementación de mejoras en el proceso de gestión de procesos.

Proyectos:

- Proyecto de Diseño Urbano “Parquemar” – Sarapampa
- Complejo Deportivo y Club House – Sarapampa
- Departamentos de Playa “Altamar” – Sarapampa
- Módulo para Casas de Playa “Brisas del Mar” – Sarapampa.

1.3.5 PROYECTISTA INDEPENDIENTE

Descripción

Esta ocupación propia de la carrera profesional, se llevó en paralelo al desarrollo de los cargos de Arquitecto para la Empresa Innova Arquitectura y Construcción SAC, desempeñando funciones de proyectista y asumiendo responsabilidades de modo particular, desde Diciembre del 2014 hasta la actualidad, según consta el certificado de trabajo expedido por la Empresa Constructora e Inmobiliaria Padilla S.A.C., y las constancias de participación en el II y III Concurso Nacional de Vivienda Social 2014 y 2015, organizado por el Fondo Mi Vivienda y el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, obteniendo el primer puesto en ambos casos.

En esta ocupación se tuvo a cargo proyectos independientes, desde la concepción del producto hasta su finalización en obra terminada, llevando a cabo el diseño y gestión del proyecto íntegramente, y en el que se pudo desenvolver de modo competente dentro del mercado inmobiliario gracias a la experiencia adquirida en el diseño de edificios dentro de la Empresa, lo que facilitó el desempeño para responder a las exigencias de clientes externos al ámbito laboral del Estudio, incluyendo el desarrollo de proyectos propios y en asociación con otros colegas en la ciudad de Cusco.

Responsabilidades

- Diseño, gestión y desarrollo integral de los proyectos a cargo.
- Gestión de clientes, estructurando los requerimientos para cada proyecto en cartera.
- Coordinación integral con los ingenieros especialistas.
- Compatibilización de planos de Arquitectura con los de especialidades.
- Gestión y trámites para permisos municipales.
- Gestión de expedientes técnicos de los proyectos en calificación.
- Control de detalles arquitectónicos de los proyectos, en obra.
- Participación en asociación para nuevos proyectos.

Proyectos:

- Proyecto “Centro Recreacional Hnos. Tapia” – Puente Piedra.
- II Concurso Nacional de Vivienda Social “Construye para crecer 2014” – MVCS
- III Concurso Nacional de Vivienda Social “Construye para crecer 2015” – MVCS
- Proyecto Multifamiliar “Santa Rosita” – Cusco.
- Proyecto Multifamiliar “San Francisco” – Cusco.
- Proyecto de Uso Mixto “Santa Catalina” – Cusco.
- Estudios de Mercado de Oferta de departamentos de estreno para las playas del Sur y el Distrito de San Isidro 2015 – CIDI Project Monitoring & Management SAC.

CAPITULO II

2. METODOLOGÍA EN LA GENERACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

En este capítulo se describirá la metodología de la empresa en la generación y desarrollo de proyectos inmobiliarios, y las etapas por las que debe pasar un proyecto en su ciclo de vida, desde su análisis previo hasta las gestiones para la culminación de este. Las etapas de un proyecto son cuatro, y los estudios en cada una de ellas son las siguientes:

- Etapa I - Investigación de Mercado
- Etapa II - Evaluación de Proyectos
- Etapa III - Formulación de Proyectos
- Etapa IV - Gestión de Proyectos

La **etapa I**, dará a conocer la investigación previa sobre la zona o zonas de estudio, comenzando con un análisis económico del sector y las tendencias de crecimiento de la producción de este, evaluando el comportamiento de la inversión en construcción, generado principalmente por el sector privado.

Dentro de esta etapa se investigará toda la oferta existente de la zona de estudio para conocer los espacios y servicios que se ofertan al público en general, realizando un benchmarking de los mejores referentes para implementarlo dentro de la propuesta arquitectónica. Prosiguiendo con la estimación de la demanda potencial y efectiva para este nuevo producto inmobiliario, evaluando la aceptación del mercado sobre este.

La **etapa II**, se desarrolla el mayor y mejor uso para el terreno según la investigación del estudio de mercado y las expectativas del cliente para el proyecto en consulta, realizando una cabida arquitectónica que determinara las áreas comunes y privadas del nuevo proyecto, la cuales se tomaran en cuenta para estimar el máximo valor de compra sobre el terreno, la inversión requerida sobre la construcción de la edificación y gastos en gestión del proyecto, así como la proyección del flujo de ingresos sobre las ventas del proyecto, determinando la factibilidad económica y rentabilidad del proyecto para su aprobación por el inversionista.

La **etapa III**, se define y desarrolla la propuesta arquitectónica, en base a la cabida previa analizada, determinando los alcances del proyecto con el cliente o inversionista, pudiendo haber una variación en áreas y diseño pero sin mayor repercusión en la propuesta original. Dentro de esta etapa se desarrollará el anteproyecto de arquitectura, y las especialidades de ingenierías para su revisión y posterior aprobación por la entidad municipal.

La **etapa IV**, se gestiona y organiza las etapas de la formulación del proyecto, estimando un cronograma de los entregables para los inversionistas y para el jefe de proyectos que tiene a su cargo al equipo técnico que desarrolla la propuesta arquitectónica. Estimando tiempos, costos y las rutas críticas donde poner mayor esfuerzo para la culminación exitosa del proyecto en consulta, considerando también los tiempos de evaluación de las comisiones calificadoras de cada entidad municipal que regenta el nuevo proyecto.

2.1 ETAPA I – INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es la etapa más exigente a nivel de evaluación de proyectos, se toma en cuenta las necesidades presentes y futuras de los clientes para establecer objetivos acordes con los requisitos y expectativas de ellos, recopilar información pertinente al proyecto a evaluar, para finalmente concluir en los factores decisivos que la oferta propone y determinar la demanda potencial y objetiva del nuevo producto inmobiliario.

En la investigación de mercados y más específicamente en la selección de conceptos, se busca evaluar el potencial de productos nuevos, el propósito es encontrar la mejor idea para que sea un éxito en el mercado, este concepto aplicado al sector inmobiliario debe tomar en cuenta las mejores características que ofrece la competencia, las cuales se investigan y registran en el Estudio de Oferta Inmobiliaria. (Pope, 1984)

En nuestro ámbito el precio es reflejo de aceptación para la compra de una vivienda, pero los últimos años los demandantes de vivienda exigen mejores beneficios sobre su inversión, buscando mejorar su calidad de vida.

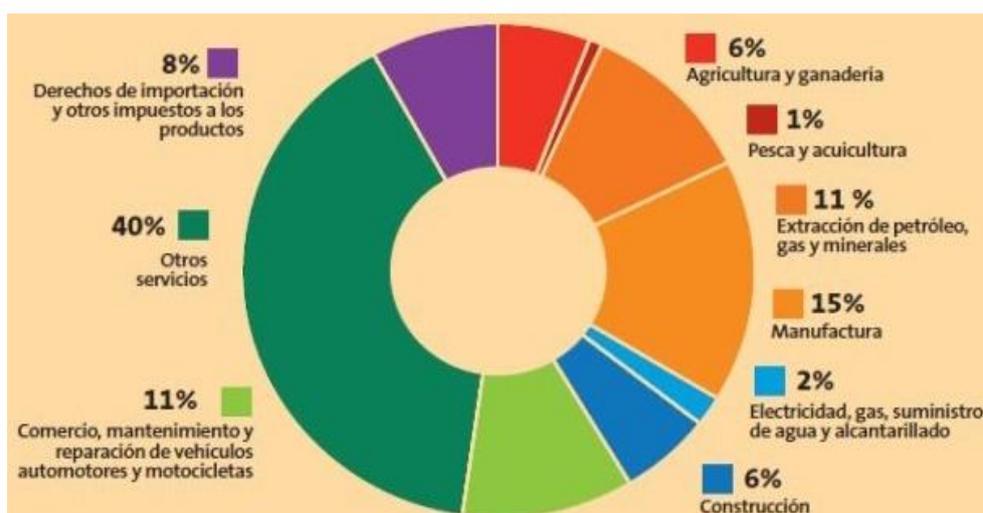
En la actualidad los resultados en la investigación de mercado demuestran un aletargo en el crecimiento del sector, aunque la mayoría de Promotores Inmobiliarios ven con optimismo el repunte del sector construcción, muy a pesar que no se tiene la misma respuesta por los demandantes de viviendas. Este optimismo casi generalizado se puede evidenciar en que una gran cantidad de promotoras están reservando sus terrenos para el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, a la espera de que se reactive el sector con mayor Gasto Público, en el desarrollo de infraestructura vial como carreteras,

la línea 2 del metro y otros proyectos viales, lo cual podría generar una mayor confianza en el sector privado para comenzar a reactivar la economía y desarrollo del sector construcción. (Grupo Constructivo, 2001-2017).

2.1.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

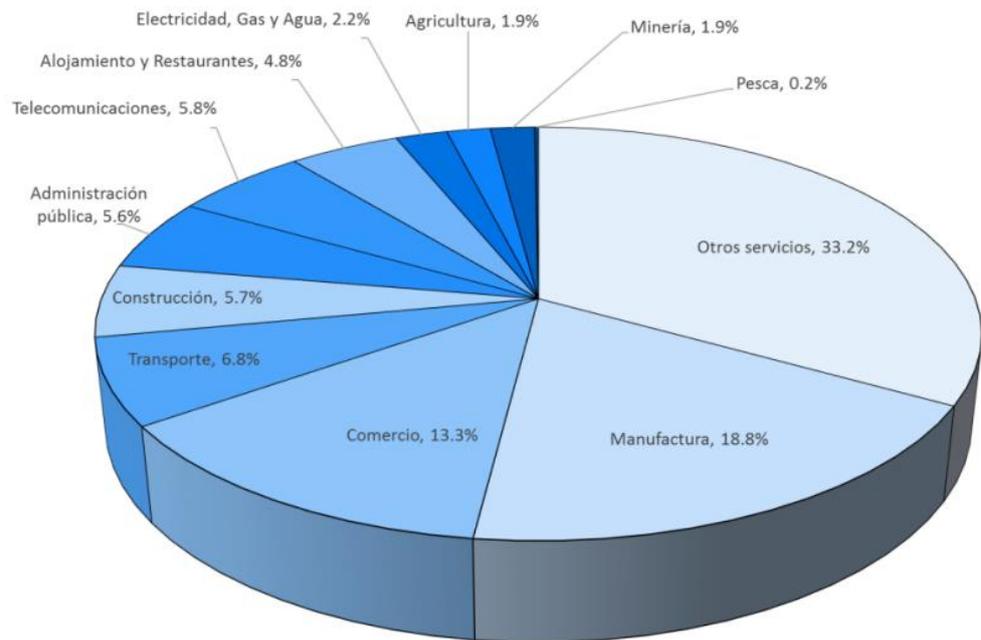
Entre los años 2010 al 2014, el sector inmobiliario fue uno de los sectores con mayor crecimiento, teniendo una participación del 6% al 7% sobre el PBI del país, impulsada principalmente por la inversión privada, la cual a su vez es generadora de puestos de trabajo y por ende mayores ingresos sobre la renta familiar. Es por ello que se debe conocer los factores internos y externos al país, que influyen en la dinámica del crecimiento de las ciudades, distinguiendo entre nuevas oportunidades para un buen desarrollo urbano o evitando realizar inversiones perjudiciales a los intereses de la ciudad.

Figura Nº 03. Participación por sectores del PBI de Perú, 2015



Fuente: Informe BBVA Research, 2015

Figura N° 04. Actividades económicas de Lima Metropolitana, 2015



Fuente: Informe Lima Metropolitana ¿Cómo vamos en Educación?, Ministerio de Educación, 2016

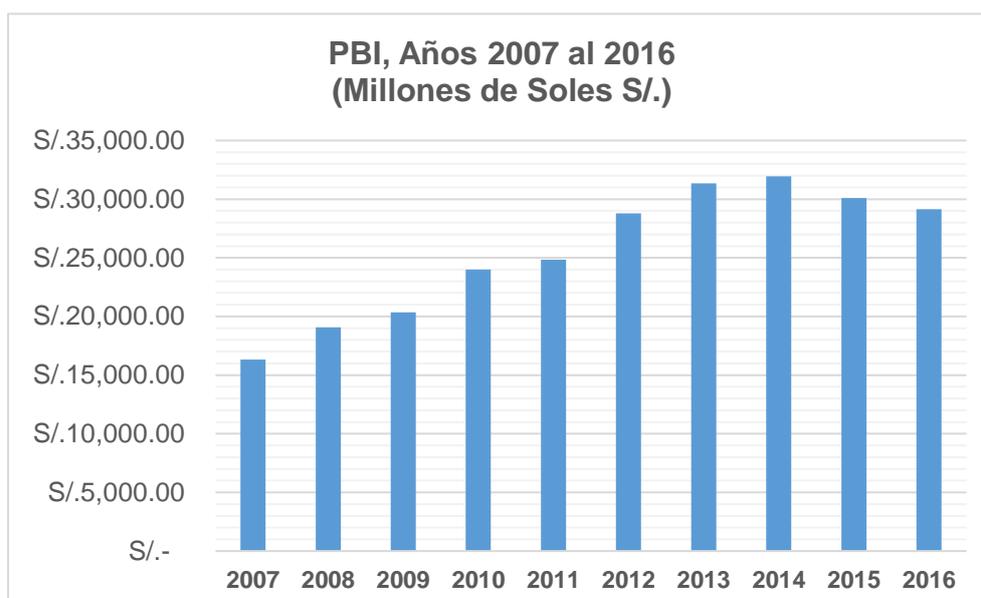
Es por ello que el comportamiento de la economía juega un papel importante para el desarrollo sostenible de una ciudad, un desarrollo que no implique necesariamente la industrialización de la misma, pero si, un crecimiento sostenible para generar menores niveles de desempleo, mayor ingresos de la canasta familiar y mejor calidad de vida para el ciudadano, donde la adquisición de una vivienda representa la mayor inversión de una familia.

Figura N° 05. PBI de Perú en variaciones porcentuales, años 2014 al 2017

PRODUCTO BRUTO INTERNO (Variaciones porcentuales anuales)					
	2014	2015	2016	2017	
				I Trim.	II Trim.
Agropecuario	1,9	3,2	2,0	-0,8	1,1
Agrícola	0,7	2,0	0,6	-4,4	1,7
Pecuario	5,8	5,2	4,0	4,0	-0,3
Pesca	-27,9	15,9	-10,1	37,9	128,8
Minería e hidrocarburos	-0,9	9,5	16,3	4,1	1,9
Minería metálica	-2,2	15,7	21,1	3,9	3,5
Hidrocarburos	4,0	-11,5	-5,1	5,3	-7,1
Manufactura	-3,6	-1,5	-1,5	1,9	3,5
De procesamiento de recursos primarios	-9,3	1,8	-0,5	11,4	30,6
No primaria	-1,5	-2,6	-2,0	-1,0	-5,0
Electricidad y agua	4,9	5,9	7,3	1,0	1,6
Construcción	1,9	-5,8	-3,1	-5,3	-2,9
Comercio	4,4	3,9	1,8	0,1	0,9
Otros servicios 1/	5,0	4,2	3,9	3,0	2,8
PBI	2,4	3,3	3,9	2,1	2,4
Producción de sectores primarios	-2,2	6,8	9,8	4,4	6,2
Producción de sectores no primarios	3,6	2,4	2,3	1,4	1,3

Fuente: Informe de Indicadores Económicos, II Trimestre 2017, BCRP

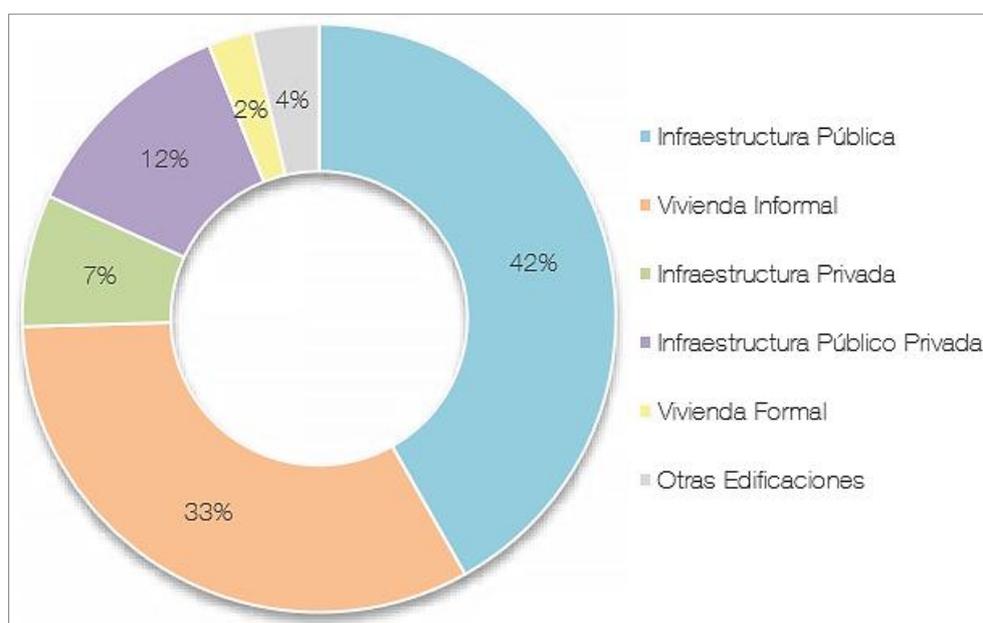
Figura N° 06. PBI de Perú, sector construcción, años 2007 al 2016



Fuente: Series Estadísticas, PBI por sectores, BCRP

Según el último informe de Económico de la Construcción de Julio del 2017, aunque el sector construcción ha decrecido significativamente, se mantienen la expectativas de un mejor desempeño en inversión, apostando por el desarrollo de Infraestructura Pública, seguido de la vivienda Informal, la Infraestructura Privada y las de Asociaciones Público-Privada, dejando relegados a la Vivienda Formal y Otras Edificaciones, lo que evidenciaría que el sector está apostando por la Inversión en el sector público para poder incentivar la economía y comenzar las inversiones privadas, se mantiene el optimismo por el mercado privado una vez se reinicie la inversión pública en el país. (Instituto de la Construcción y el Desarrollo, CAPECO, 2017)

Figura N° 07. Perspectiva de desempeño en Construcción



Fuente: Informe Económico de la Construcción, Julio 2017

2.1.2 LA OFERTA INMOBILIARIA

Es todo aquel producto inmobiliario que se ofrece en el mercado, definido como el stock existente de bienes inmuebles terminados y que se encuentran disponibles para ser utilizados por los demandantes de vivienda, medido en nuestro país por unidades físicas, determinado en su mayoría por departamentos de estreno y en una pequeña proporción departamentos existentes en reventa.

Actualmente las fuentes para la recopilación de información son limitadas, tomando como primera fuente, los informes de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), y páginas especializadas como adondevivir.com y urbania.pe, que dan una proporción del movimiento de la oferta existente en el mercado de Lima y las tendencias que se manejan dentro de esta.

La tendencia actual del mercado se mantiene en una reducción de las áreas techadas ofrecidas, priorizando la funcionalidad del espacio, en búsqueda de solucionar la carencia de vivienda colectiva en la ciudad y reducir el costo de esta, al igual que la oferta de áreas comunes en proyectos de mayor envergadura, buscando recreación y mayor seguridad dentro de su propia vivienda. Al tener áreas mínimas de vivienda el usuario muchas veces no considera el equipamiento para el buen uso del espacio, lo que significa una brecha existente en el uso de viviendas sociales, las familias no usan apropiadamente el área que les ofrecen, saturándolo con mobiliario no apto para el espacio al que fue destinado.

Figura N° 08. Vivienda social con mobiliario no apto para su espacio



Fuente: La fórmula para una mejor ciudad, 2015

Pero una nueva tendencia en la oferta de productos inmobiliarios se está generando para niveles socioeconómicos altos, donde empresas del ámbito local como Imagina, Phorma, Armando Paredes, entre otras, tienen proyectos en cartera que presentan un concepto definido desde un principio, buscando posicionar su nombre y una mejor valoración de su marca dentro del ámbito donde se desarrollan, siendo uno de los atributos principales el de crear valor agregado para sus clientes, donde el espacio habitable no sólo satisfaga necesidades funcionales, sino también emocionales y en algunos casos de autorrealización.

Figura N° 09. Proyecto Design Miraflores, Miraflores



Fuente: Inmobiliaria Imagina

Figura N° 10. Proyecto Ignacio Merino 636, Miraflores



Fuente: Inmobiliaria Phorma

Figura N° 11. Oferta de viviendas en Lima Top



Fuente: Informe Económico de la Construcción, Setiembre 2017

Figura N° 12. Venta de viviendas en Lima Top



Fuente: Informe Económico de la Construcción, Setiembre 2017

Figura N° 13. Precio promedio por m2 de vivienda en Lima Top



Fuente: Informe Económico de la Construcción, Setiembre 2017

2.1.2.1 ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA

Es un documento técnico que investiga la competencia de una zona específica, analiza la oferta existente de productos inmobiliarios, y concluye en las recomendaciones para la generación de nuevos productos, evaluando en principio las potencialidades de cada terreno disponible y los precios de venta de productos nuevos. Dentro de la investigación se evalúan las diferentes opciones de terrenos para proyectos residenciales o comerciales, estimando el valor de los terrenos que se tienen en cartera y determinando un margen máximo de valor de compra, considerando características propias del terreno como también del entorno de la zona, su cercanía a zonas comerciales o residenciales, proximidad a vías principales y zonificación vigente, lo que determinará su

mejor uso. Evaluando aquellos terrenos con los mejores parámetros, y con las mejores características físicas como:

- Área del terreno.
- Frente del lote.
- Forma de terreno.
- Precio por metro cuadrado de terreno en la zona.
- Área libre mínima exigida por la Municipalidad.
- Altura máxima de pisos a edificar.
- Área mínima de vivienda exigible.
- Numero de estacionamientos por vivienda.

Después de la evaluación de terrenos disponibles, se toman aquellos con mayor potencial de desarrollo, para realizar un estudio de la oferta de nuevos productos en el ámbito de cada uno, registrando aquellos proyectos de estreno y las cualidades de cada uno, los criterios a evaluar serán:

- Numero de ambientes.
- Metraje en área techada y ocupada.
- Numero de baños.
- nivel de acabados.
- Fecha inicio de construcción.
- Fecha de finalización de obra.
- Inicio de venta.
- Precio de preventa y venta.

Estos criterios y factores serán tomados en cuenta al momento de formular el nuevo proyecto inmobiliario para cumplir con las cualidades mínimas que ofrecen los demás proyectos competidores, identificando los mejores referentes y el precio de venta de cada uno para obtener el promedio de venta de la zona, teniendo en cuenta este precio promedio para evaluar la rentabilidad de los próximos proyectos dentro del ámbito de los terrenos elegidos. (Ver Anexos 1 al 7)

2.1.2.1.1 Metodología del estudio de oferta inmobiliaria

Recolección y registro de información insitu, de los proyectos de la zona de estudio y las cualidades que caracterizan a cada proyecto, así como reconocimiento de los factores diferenciadores frente a las demás propuestas.

- identificación de los competidores directos y de los mejores referentes de la zona.
- Registro e identificación de los atributos más relevantes de cada proyecto.
- Valoración de los competidores identificados y de los atributos más destacados.
- Desarrollo de un programa arquitectónico.

2.1.2.1.2 Procedimiento

Como primera fuente se recorre la zona de estudio, para realizar un registro de información de todos los proyectos inmobiliarios y las características de cada uno, complementando con información de revistas y paginas especializadas.

- Fuentes primarias (observación y registro en la zona de estudio)
- Fuentes secundarias (reportes inmobiliarios y portales web especializados)

Finalizando en el desarrollo de una propuesta arquitectónica en base a la investigación realizada, para igualar y superar a la competencia y los atributos más relevantes de esta oferta.

2.1.2.1.3 Conclusiones

El estudio revela las zonas con mayor desarrollo inmobiliario y mejor proyección de inversión, generando un crecimiento de la plusvalía en la zona e impulsando la economía de sector.

Se investiga y analiza la viabilidad de nuevos proyectos inmobiliarios dando a conocer un panorama general del comportamiento del mercado antes de realizar la inversión.

Generar una base de datos para futuros inversionistas que requieran evaluar nuevos proyectos inmobiliarios en las zonas de estudio evaluadas, facilitando la toma de decisiones para la directiva o accionistas de la empresa.

2.1.3 LA DEMANDA INMOBILIARIA

La demanda inmobiliaria se define como la cantidad de bienes inmuebles que son requeridos por los demandantes de viviendas, aquellas personas que busquen una vivienda para comprarla en el corto plazo. Por un lado son bienes escasos necesarios para habitar y realizar actividades dentro de ellos, por lo que una de las características más resaltantes por la que se demanden estos bienes será la de uso. Por otro, a consecuencia del precio y tiempo de duración de estos bienes, serán vistos como un método seguro de inversión de familias y empresas, por lo que se dispone como un bien de demanda por inversión. (Taltavull, La Demanda, 2001)

Las determinantes de la demanda no basadas en el precio inducen a cambios en el mercado, al ser bienes de naturaleza de alto costo y larga duración, se tomará en cuenta determinantes como:

- Gustos y preferencias
- Nivel de renta y riqueza
- Número de compradores (Población)
- Precio de productos sustitutos y complementarios
- Expectativas futuras

Estas determinantes son muy difíciles de analizar a corto plazo, las razones que la incentivan son variables, motivado principalmente por la preferencia de ubicación de la vivienda, siendo el incentivo de mayor relevancia, seguido por el de seguridad y acceso a servicios de calidad. De acuerdo al último estudio de Demanda Inmobiliaria 2017, de la consultora Arellano Marketing, dentro del mercado peruano se definen tres determinantes principales:

- Ubicación.- Siendo la principal variable a tomar en cuenta cuando se busca una vivienda, considerando la cercanía a malls, supermercados, entre otros formatos comerciales, detallando que el 39% de los limeños tienen esta preferencia por considerar que los centros comerciales son puntos de reunión y encuentro para la familia.
- Seguridad.- La segunda variable tomada como decisión en la adquisición de una vivienda, buscando que esta se encuentre dentro de un vecindario seguro.
- Precio.- Siendo la condicionante principal para concretar la adquisición de la vivienda, aunque se haya determinado la ubicación y verificado la seguridad de la zona elegida.

2.1.3.1 DEMANDA POTENCIAL

El mercado potencial está determinado por todas las familias o personas que desean comprar una vivienda, pero que no necesariamente posean los recursos necesarios para realizar la compra o adquisición de la vivienda.

Para Enero del 2017 el déficit de vivienda en Lima alcanzó la cifra de 612,464 unidades de vivienda, de las cuales se pueden identificar dos grandes grupos, por déficit cuantitativo y déficit cualitativo. (HGP Consultores, 2014)

El déficit cuantitativo, con una cifra de 251,942 unidades corresponde a la insuficiencia de viviendas nuevas para satisfacer la demanda de nuevos hogares en la ciudad, donde en muchos casos una vivienda alberga dos o más familias. (Gestión, 2017)

Figura N° 14. Construcciones informales en Lima



Fuente: Diario El Comercio, 2017

El déficit cualitativo, con una cifra de 360,522 unidades, corresponde a viviendas con carencias en la calidad técnica para su construcción, con problemas de hacinamiento y falta de servicios como agua y desagüe. (Gestión, 2017)

Este déficit de viviendas representa un mercado bastante amplio para el sector inmobiliario, siempre y cuando sea sostenible económicamente, donde las familias posean las condiciones económicas para acceder a un crédito o bono del Estado para adquirir una vivienda con las condiciones mínimas de habitabilidad y especificaciones técnicas en su construcción, buscando una mejor calidad de vida.

Figura N° 15. Construcciones informales en Lima



Fuente: Diario El Comercio, 2017

2.1.3.2 DEMANDA EFECTIVA

Este mercado se encuentra determinado por todas las familias o personas que desean comprar una vivienda y que están en la posibilidad económica de adquirirla, también definido como mercado meta, al que se desea llegar con el nuevo producto, resultado de la investigación previa determinado por necesidades en segmentos bajos, o por gustos y preferencias en segmentos altos, así como los niveles de aceptación de precio sobre él dentro del mercado de la zona, buscando satisfacer las expectativas futuras del cliente objetivo, dentro de este mercado se identifican dos grupos, mercado primario y mercado secundario.

El mercado primario de este target serán aquellas familias que demandan vivienda propia ya que están en la necesidad de comprar o alquilar a corto plazo.

El mercado secundario serán aquellos que compran como inversión, para alquilar o revender a un mayor precio luego que el producto se consolide en la zona.

2.1.3.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO INMOBILIARIO RESIDENCIAL

Dentro los atributos más relevantes que valora el cliente inmobiliario al momento de adquisición de una vivienda se encuentran la cercanía a su ámbito laboral y zonas

comerciales que son tomados como puntos de referencia para el encuentro con la familia y amigos, un precio que sea accesible a la situación económica, y la seguridad de la zona. (Arellano, 2014)

Los aspectos más valorados por las familias al momento de buscar una vivienda son:

- Buena ubicación
- Cercanía a centros comerciales
- Buena accesibilidad a transporte publico
- Vecindario seguro
- Iluminación natural

2.1.3.4 LA DEMANDA DEL CLIENTE INMOBILIARIO PERUANO

El cliente peruano busca un inmueble con estacionamiento, siendo optimista en que su economía mejorará con el transcurso del tiempo, comprando un inmueble como primera inversión, y a corto o mediano plazo un vehículo, con un 73% del mercado por esta preferencia, y siendo un factor determinante al momento de realizar la compra, pese a que solo el 14% de ellos posee un auto. (Arellano, 2014)

En referencia a los ambientes internos más valorados de una vivienda, en Lima se tiene una preferencia por dormitorios y baños, mientras que en el norte del país predomina la preferencia por los baños por el clima de la zona, mientras

que en referencia de los ambientes externos, en Lima se valoran más las áreas comunes como jardines, sala de reuniones entre otras, mientras que en provincias se prefieren las zonas de juego para niños. (Arellano, 2014)

Dentro de estas preferencias se debe reconocer también las peculiaridades en el comportamiento del cliente, tomando en cuenta los estilos de vida del usuario final.

2.1.3.5 ESTILOS DE VIDA

Antiguamente la clasificación socioeconómica se daba por el nivel de ingreso mensual de la familia, lo cual remarcaba que a mayores ingresos, mayores niveles de educación, pero hoy en día y debido en gran medida al comercio internacional, se rompen estos paradigmas de clasificación, es así que la consultora Arellano Marketing deja lado estos estereotipos y define los gustos y preferencias de los peruanos según su estilo de vida, a continuación sus definiciones:

Los Sofisticados.- Segmento mixto, con un nivel de ingresos más altos que el promedio. Son muy modernos, educados, liberales, cosmopolitas y valoran mucho la imagen personal. Son innovadores en el consumo y cazadores de tendencias. Le importa mucho su estatus, siguen la moda y son asiduos consumidores de productos "light. En su mayoría son más jóvenes que el promedio de la población. (Arellano, 2000)

Los Progresistas.- *Hombres que buscan permanentemente el progreso personal o familiar. Aunque están en todos los NSE, en su mayoría son obreros y empresarios emprendedores (formales e informales). Los mueve el deseo de revertir su situación y avanzar, y están siempre en busca de oportunidades. Son extremadamente prácticos y modernos, tienden a estudiar carreras cortas para salir a producir lo antes posible.* (Arellano, 2000)

Las Modernas.- *Mujeres que trabajan o estudian y que buscan su realización personal también como madres. Se maquillan, se arreglan y buscan el reconocimiento de la sociedad. Son modernas, reniegan del machismo y les encanta salir de compras, donde gustan de comprar productos de marca y, en general, de aquellos que les faciliten las tareas del hogar. Están en todos los NSE.* (Arellano, 2000)

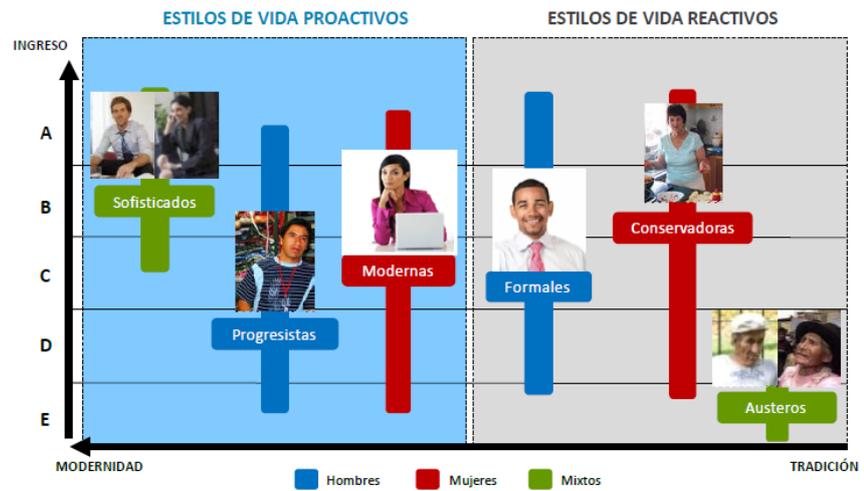
Los Formales y Adaptados.- *Hombres trabajadores y orientados a la familia que valoran mucho su estatus social. Admiran a los Sofisticados, aunque son mucho más tradicionales que estos. Llegan siempre un “poco tarde” en la adopción de las modas. Trabajan usualmente como oficinistas, empleados de nivel medio, profesores, obreros o en actividades independientes de mediano nivel.* (Arellano, 2000)

Las Conservadoras.- *Mujeres de tendencia bastante religiosa y tradicional. Típicas “mamá gallina”, siempre persiguen el bienestar de los hijos y la familia, y son responsables de casi todos los gastos relacionados al hogar. Se visten básicamente para “cubrirse” y solo utilizan maquillaje de forma ocasional. Gustan de las telenovelas y su pasatiempo preferido es jugar con sus hijos. (Arellano, 2000)*

Los Austeros.- *Segmento mixto, de bajos recursos económicos, que vive resignado a su suerte. Hay muchas personas mayores que prefieren la vida simple, sin complicaciones y, si fuese posible, vivirían en el campo. Son reacios a los cambios, no les gusta tomar riesgos y no les agrada probar nuevas cosas. Muchos son inmigrantes y tienen el porcentaje más alto de personas de origen indígena. (Arellano, 2000)*

Por lo que los comerciantes que importan productos de china para venderlos en las galerías de la ciudad, poseen un alto poder adquisitivo, probablemente superior a los de clase alta clásica, pero no poseen los mismos hábitos o costumbres.

Figura N° 16. Estilos de Vida



Fuente: Empresa Arellano Marketing

2.1.3.6 CONCLUSIONES

Se toma en cuenta las preferencias del público objetivo para desarrollar nuevos productos inmobiliarios, estas pueden ser por requerimientos de espacio o capacidad económica llegando a desarrollar viviendas sociales, satisfaciendo necesidades funcionales dentro de las cuales se pueden encontrar necesidades básicas y de seguridad, pero también se pueden desarrollar viviendas de lujo que satisfagan necesidades emocionales, dentro de las cuales se ubican necesidades sociales y de autoestima, todo dependerá del estudio de la demanda de la zona donde se desea desarrollar el nuevo proyecto en cartera.

Figura N° 17. Pirámide de necesidades de Maslow de 1948



Fuente: Empresa CogniFit, teoría de necesidades, 2017

2.2 ETAPA II – EVALUACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

Evaluación de todas las variables para el mejor uso del terreno, comenzando con una verificación visual del entorno y generando una idea de lo que se puede realizar en él, prosiguiendo con la lectura de sus parámetros donde está determinada su zonificación y usos compatibles, así como los máximos porcentajes de área construida edificables y áreas mínimas de área libre, el área mínima de vivienda exigida, estacionamientos por vivienda requeridos, máximo de número de pisos, y altura permita según plano de alturas aprobado por la municipalidad.

2.2.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA

Con la recopilación de los datos de la investigación de mercado se estima el costo de producción de la formulación del proyecto, el costo de construcción y el precio de venta de los nuevos productos para evaluar si el proyecto es atractivo para los inversionistas y validar la compra del terreno para comenzar con la elaboración del proyecto.

Se toma en cuenta todos los factores que influyen dentro del costo de formulación y construcción, desde su etapa de permisos y licencias hasta la finalización y entrega de los productos inmobiliarios.

Para el mes de Febrero del presente año, la Empresa Norbasa Inversiones S.A. estuvo en la búsqueda de un terreno para un nuevo proyecto inmobiliario, reafirmando su participación dentro de un mercado de lujo, para clientes de NSE A y B.

Se ubicó y evaluó tres propuestas de terrenos potenciales cumpliendo con las expectativas previstas en ubicación y mercado objetivo para la empresa en consulta, el cual se presenta a continuación como parte de la experiencia adquirida y aplicada en la evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria dentro del ámbito local.

Figura Nº 18. Análisis de los Parámetros Urbanísticos

EMPRESA NORBASA S.A.		
PROYECTO "MONTE MAYOR 116" - SURCO		
PARÁMETROS		
ZONIFICACIÓN		RDB
TERRENO		559.50
ANCHO		15.00
LARGO		37.30
A/L		0.40
AREA LIBRE	35%	195.83
ÁREA CONSTRUIDA MAX.	65%	363.68
ÁREA DPTO. MIN.		150.00
PISOS		5.00
PROYECTO		
Área Construida (Sotanos)		680.07
Área Construida (Pisos 1-5)		1,818.38
Área Comun	15.00%	272.76
Área Vendible	85.00%	1,545.62
Dptos. Totales		10.30
Estacionamientos x Dpto.	2.00	20.61
Estacionamientos Visitas	10.00%	2.06
Sotanos (30m2 / Est.)	30.00	1.22

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Figura N° 19. Análisis del Costo del Proyecto

FORMULACIÓN DEL PROYECTO	\$ / %	COSTO
Formulacion del Proyecto	10.00	\$ 24,984.47
Licencias	1.50%	\$ 19,935.75
Gastos legales	0.50%	\$ 6,645.25
Servicios públicos	0.25%	\$ 3,322.63
Demolición	40.00	\$ 22,380.00
Publicidad	2.00%	\$ 26,581.01
Gastos de Venta	2.50%	\$ 33,226.26
Gerencia de Proyecto	3.00%	\$ 39,871.51
Gastos Financieros	3.00%	\$ 39,871.51
Contingencias	3.00%	\$ 39,871.51
TOTAL COSTO FORMULACIÓN		\$ 256,689.89

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Figura N° 20. Análisis del Costo de Construcción del Proyecto

CONSTRUCCIÓN	Costo x m2	COSTO
SOTANOS	\$ 350.00	\$ 238,025.29
PISOS 1-5	\$ 600.00	\$ 1,091,025.00
AZOTEA	\$ -	\$ -
COSTO CONSTRUCCIÓN		\$ 1,329,050.29

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Figura N° 21. Proyección de Ventas Totales del Proyecto

VENTAS	Precio x m2	PRECIO
DEPARTAMENTOS	\$ 2,250.00	\$ 3,477,642.19
ESTACIONAMIENTOS	\$ 10,000.00	\$ 206,082.50
DEPOSITOS	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS		\$ 3,683,724.69

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Luego de los análisis de costos del proyecto en su formulación y construcción, y la estimación de ingresos en su proyección de ventas en departamentos y estacionamientos, se procede a la evaluación del máximo valor que se podrá pagar por el terreno, para gratificar el costo del capital o la utilidad mínima exigida de los accionistas de la empresa inmobiliaria y/o constructora.

Figura N° 22. Evaluación del Máximo Valor de Compra del Terreno

BALANCE		
VENTAS		\$ 3,683,724.69
COSTO DEL PROYECTO		\$ 256,689.89
COSTO CONSTRUCCIÓN		\$ 1,329,050.29
UAI (Sobre Ventas)	20.00%	\$ 736,744.94
TERRENO (Max. Valor)		\$ 1,361,239.57

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Prosiguiendo con la evaluación económica, se toman los mejores prospectos de terrenos evaluados para hacer un comparativo de rentabilidad de cada uno, sobre un tiempo determinado de un año, lo que posibilita evaluar los proyectos en condiciones semejantes de tiempo, lo que finalizará en la elección de uno de ellos de acuerdo al nivel de inversión y rentabilidad esperada.

Figura N° 23. Resumen final de Evaluación de los Proyectos

PROYECTO	Baltazar La Torre San Isidro	Monte Mayor Surco	Av. Parque Sur San Isidro
INVERSIÓN			
Costo del Terreno	\$ 2,070,000.00	\$ 1,304,100.00	\$ 983,250.00
Costo del Proyecto	\$ 495,399.02	\$ 256,689.89	\$ 332,927.10
Costo de Construcción	\$ 2,631,627.26	\$ 1,329,050.29	\$ 1,768,554.27
TOTAL	\$ 5,197,026.28	\$ 2,889,840.18	\$ 3,084,731.37
INGRESOS			
Venta de Departamentos	\$ 6,537,269.76	\$ 3,477,642.19	\$ 3,438,231.30
Venta de Estacionamientos	\$ 473,715.20	\$ 206,082.50	\$ 318,354.75
Venta de Depositos	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 7,010,984.96	\$ 3,683,724.69	\$ 3,756,586.05
UAI	\$ 1,813,958.68	\$ 793,884.51	\$ 671,854.68
TIEMPO (MESES)	30.00	24.00	24.00
RENTABILIDAD / INVERSIÓN	34.90%	27.47%	21.78%
TEA	12.72%	12.90%	10.35%

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Paso seguido, se concreta la adquisición del terreno que ofrece mayor rendimiento sobre la inversión, para comenzar con las gestiones necesarias del nuevo proyecto de la Empresa en consulta.

Figura N° 24. Valor de Compra Final del Terreno

COMPRA DEL TERRENO		
TERRENO		\$ 1,260,000.00
GASTOS NOTARIALES + ALCABALA	3.50%	\$ 44,100.00
TOTAL		\$ 1,304,100.00

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Figura N° 25. Análisis de las Utilidades del Proyecto

UTILIDAD DEL PROYECTO		
TOTAL VENTAS		\$ 3,683,724.69
TOTAL INVERSIÓN		\$ 2,889,840.18
UTILIDAD BRUTA		\$ 793,884.51
UTILIDAD NETA (Imp. = 29.50%)	70.50%	\$ 559,688.58

Fuente: Estudio del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco, 2017

Una vez concluida la adquisición del terreno elegido, la empresa da comienzo con el desarrollo respectivo de su proyecto, el cual se encuentra actualmente con anteproyecto de Arquitectura aprobado por la Municipalidad de Surco y en evaluación del proyecto y especialidades del mismo.

Figura N° 26. Perspectiva exterior del Proyecto Monte Mayor 116 – Surco



Fuente: Empresa Norbasa Inversiones S.A., Proyecto Monte Mayor 116, 2017

2.2.2 CABIDA ARQUITECTONICA

Es el primer esbozo de propuestas y alternativas para el futuro proyecto arquitectónico, generando una aproximación final, calculando el área techada aproximada, área ocupada de uso común o privado, con la cual posteriormente se podrá realizar el análisis cuantitativo y económico para evaluar la viabilidad del proyecto.

Su propósito es dar a conocer el área aproximada a construir lo que derivara en el gasto directo de construcción, así como el área techada y ocupada vendible del producto inmobiliario, lo que deriva en los ingresos directos del proyecto. Los ingresos menos los gastos dará la

rentabilidad del proyecto. Como primer lineamiento, se toman en cuenta los parámetros municipales y normativas anexas al parámetro, para tener una primera imagen del uso efectivo de las áreas que se podrán desarrollar en terreno. Seguido del uso del Reglamento Nacional de Edificaciones (R.N.E.), para tomar las generalidades básicas para un diseño correcto de las áreas y espacios del nuevo producto inmobiliario, sea este de índole residencial, comercial o según lo que exija el promotor. Pero también se toma en cuenta el conocimiento adquirido por los años de experiencia en diseño, por lo que algunos de los proyectos anteriormente realizados se pueden tomar en cuenta como un referente de estudio.

La documentación requerida para poder comenzar con la elaboración de la Cabida, es el Certificado de Parámetro Urbanos del terreno a proyectar, el cual especifica el tipo de uso que tiene dicho terreno, y los lineamientos a seguir para el nuevo producto inmobiliario, ya que no todos los terrenos sobre los que se desea proyectar son iguales, cada uno tiene cualidades y parámetros específicos, entre las principales variables se encuentran sus linderos ya que se debe diseñar cumpliendo con las medidas pre-establecidas dentro del RNE.

2.3 ETAPA III – FORMULACIÓN DE PROYECTOS

2.3.1 ARQUITECTURA

El proyecto de Arquitectura es un estudio técnico de configuración espacial para optimizar el funcionamiento del espacio a las necesidades del usuario o del lugar donde se emplazará, sea de

índole residencial comercial, industrial, etc. Resultado de evaluar y diagnosticar las carencias del contexto donde se encuentra o según los requerimientos espacio-funcionales del cliente. Lo que resulta en el desarrollo de los planos de Arquitectura.

2.3.2 ESPECIALIDADES

Una vez aprobado el anteproyecto de Arquitectura se procede al desarrollo de los proyectos de especialidades que incluyen todas las ingenierías necesarias para el proyecto, los cuales son:

- Seguridad
- Estructuras
- Ingeniería Sanitaria
- Ingeniería Eléctrica
- Ingeniería Mecánicas

2.3.3 COMPATIBILIZACIÓN DE ESPECIALIDADES

Homologación de los planos de Arquitectura presentados en anteproyecto en consulta, con los planos de ingenierías presentados en Proyecto, tomando los criterios estructurales que puedan ser relevantes para el desarrollo los espacios diseñados, así como las demás particularidades que puedan son necesarias de las especialidades y que se deberán reflejar en la Arquitectura.

2.4 ETAPA IV – GESTIÓN DE PROYECTOS

Hace referencia a la organización de las etapas del Proyecto, que resulten del planteamiento de este, llevarlo a consulta con la Municipalidad pertinente y su finalización como aprobado, para comenzar la etapa de construcción.

Dentro de la verificación administrativa se tienen procesos como:

- Presentación del Formularios Único de Edificación (FUE) – MVCS.
- Presentación de documentos que acrediten la titularidad del solicitante.
- Presentación de las declaraciones juradas de profesionales.
- Presentación de factibilidad de servicios de agua y luz positiva.
- Presentación de Planos de Arquitectura e Ingenierías, con sus respectivas memorias justificativas por especialidad.

Dentro de la verificación técnica se tienen procesos como:

- Presentación del Cronograma de Inspección.
- Presentación del Cronograma de Obra, con firma del residente de obra.
- Presentación de Póliza CAR o Póliza de Responsabilidad Civil.

CAPITULO III

3. PROYECTOS DESARROLLADOS POR EL AUTOR DENTRO DE SU EXPERIENCIA PROFESIONAL

En este capítulo se presentarán los proyectos más significativos donde participó el autor, destacando en los premios logrados en conjunto con el equipo técnico de la empresa Innova, Arquitectura y Construcción S.A.C., y los proyectos comerciales y residenciales desarrollados en la misma.

Haciendo énfasis que los premios en mención fueron ganados en el II y III concurso nacional de vivienda social “Construye para crecer” 2014 y 2015, respectivamente, promovido por el MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO, y el FONDO MIVIVIENDA S.A., en búsqueda de políticas habitacionales y planeamiento del espacio urbano de forma sostenible, para un crecimiento ordenado del territorio. Así como los premios ganados en concursos privados de ideas arquitectónicas promovidos por diversas empresas inmobiliarias del ámbito local.

Destacando la experiencia adquirida en cada uno de los campos del proceso de diseño, desarrollo y gestión de un proyecto inmobiliario, desarrollando competencias necesarias para el desenvolvimiento propio de la profesión en:

- Investigación y estudios de mercados según el sector
- Evaluación técnica y económica de proyectos inmobiliarios
- Diseño y planteamiento arquitectónico
- Gestión y desarrollo de proyectos inmobiliarios

Competencias necesarias para la evaluación y realización de proyectos de inversión inmobiliaria, sintetizando un resumen de la información en una ficha técnica para cada proyecto, en el siguiente formato:

- **Ficha Técnica del Proyecto**

- Promotor / Propietario
- Convocatoria
- Resultado
- Estado actual
- Ubicación
- Área de Terreno
- Área Construida / Diseñada
- Cargo desempeñado
- Funciones
- Fecha

Desarrollando los requerimientos y alcances de los proyectos de mayor relevancia, así como su ubicación y parámetros para el diseño dentro del marco normativo a la jurisdicción distrital a la que pertenece, para finalizar en la descripción de las funciones y cargos desempeñados, para los proyectos por premios ganados y proyectos comerciales dentro de la cartera de la empresa, los cuales se desarrollarán según los siguientes lineamientos:

- **El Proyecto**

- Descripción y Requerimientos del Proyecto
- Ubicación
- Área de Terreno / Área Construida / Área Diseñada

- Memoria del Proyecto
- **Parámetros para el Diseño**
 - Requerimientos del Parámetro
 - Marco Normativo
- **Cargo Desempeñado**
 - Descripción del puesto
 - Funciones realizadas

3.1 PREMIOS GANADOS

3.1.1 II CONCURSO NACIONAL DE VIVIENDA SOCIAL “CONSTRUYE PARA CRECER 2014” – MVCS

Figura Nº 27. Perspectiva del Módulo de Vivienda Social Región Selva, 2014



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.1.1.1 FICHA TÉCNICA

Promotor / Propietario:	Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento (MVCS)
Convocatoria:	Concurso Publico
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Proyecto
Ubicación:	Región Selva
A. Terreno:	80.00 m ²
A. Construida:	39.35 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Responsable del diseño bioclimático
Fecha:	Setiembre 2014

3.1.1.2 DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

La propuesta de diseño de este módulo básico de vivienda en la región de la selva, responde a la política habitacional impulsada por el gobierno, y tiene por objeto proporcionar a las familias una vivienda digna con ambientes necesarios, para el mejoramiento progresivo de su calidad de vida, brindando el impulso necesario para un futuro crecimiento ordenado, donde el núcleo básico esté diseñado de tal modo que permita un crecimiento vertical para lograr en el futuro la consecución de una vivienda unifamiliar completa, de modo que el diseño se ubique concordante con los lineamientos del plan de acceso al bono familiar habitacional.

3.1.1.3 UBICACIÓN

El terreno se puede ubicar en cualquier terreno habilitado de la selva del Perú, adaptándose a cualquier emplazamiento para el que fue proyectado.

3.1.1.4 ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA

La propuesta contempla la elección de un lote de 80.00 m² de terreno con un frente de 4.00 m. y fondo de 20.00 m.

3.1.1.5 LINDEROS

Al ser un módulo base adaptable a cualquier emplazamiento habilitado, no posee linderos específicos a calles y/o avenidas, por lo que sus linderos son:

- Por el frente con calle con 4.00 ml. (mínimo).
- Por el lado derecho, con 20.00 ml.
- Por el lado izquierdo, con 20.00 ml.
- Por el fondo, con 4.00 ml.

3.1.1.6 MEMORIA DEL PROYECTO

El objetivo de la propuesta es realizar una primera etapa con una mínima inversión en la construcción, optando por utilizar una menor área techada y ocupada, proyectando que el crecimiento de la familia y sus necesidades de espacio sea acorde con el de la infraestructura.

- Área Ocupada mínima (Etapa 1): 33.50 m²
- Área Ocupada máxima (Etapa 2): 39.25 m²

ETAPA I

- **ÁREAS**
 - Área Techada Nivel 1 : 21.85 m²
 - Área Techada Nivel 2 : 17.50 m²
 - Área Techada de módulo : 39.35 m²
 - Área Ocupada de patio- ingreso : 11.65 m²
 - Área Ocupada de modulo : 51.00 m²

- **AMBIENTES**

PISO 1

- Sala
- Cocina integrada - comedor

- Patio
- Lavandería
- Baño completo
- Jardín.
- Estacionamiento

PISO 2

- Dormitorio principal c/closet,
- Baño completo

ETAPA II

- **ÁREAS**

- Área Techada Nivel 1 : 27.60 m2
- Área Techada Nivel 2 : 23.25 m2
- Área Techada de módulo : 50.85 m2
- Área Ocupada de modulo : 39.25 m2

- **AMBIENTES**

PISO 1

- Sala
- Cocina integrada - comedor
- Dormitorio
- Patio
- Lavandería
- Baño completo
- Jardín

PISO 2

- Dormitorio principal c/closet
- Baño completo
- Dormitorio 2

3.1.1.7 PARAMETROS PARA EL DISEÑO

FUNCIONALIDAD.- Se considera el manejo eficiente de todos los ambientes requeridos para el núcleo básico, solicitados en la primera etapa, reduciendo al mínimo la circulación, obteniendo un área útil de 39.35 m² techados, adicionalmente se encuentran las áreas generadas por los aleros del techo para mitigar las precipitaciones, generando zonas de confort adicionales al crear sombra en los niveles inferiores.

DISEÑO INTEGRAL.- El concepto de la propuesta es modular, lo que significa que se puede replicar fácilmente en terrenos con características similares, es flexible y versátil para ampliaciones posteriores, adaptándose al usuario según sus necesidades de espacio.

PRESUPUESTO.- El prototipo está estructurado en madera, con una estructura principal en forma ortogonal y vigas de madera oblicuas, triangulando los planos que reciben los paneles listonados, haciendo una estructura monolítica de paredes y techos. La configuración estructural modular son elementos de madera combinados con placas listonadas de

madera, y losas del mismo material, facilitando la construcción y masificación, lo que lo hacen de bajo costo para su edificación y replica en cualquier emplazamiento.

Figura N° 28. Presupuesto del Módulo de Vivienda Social Región Selva, 2014

CUADRO RESUMEN			
Valor prototipo inicial			
Costo del prototipo inicial		S/	52,364.42
Gastos generales	7.50%	S/	3,927.33
Utilidades	5.00%	S/	2,618.22
TOTAL		S/	58,909.97
TOTAL + IGV	18.00%	S/	69,513.77

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

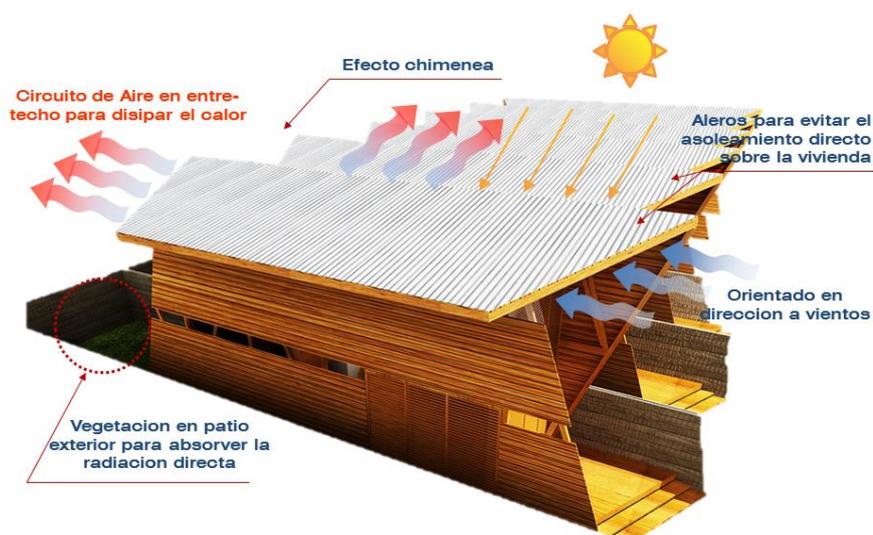
ADAPTABILIDAD A LA LOCACIÓN.- La vivienda se eleva dos gradadas, equivalente a +0.35 m. sobre el nivel del suelo a fin de proteger la vivienda de la humedad que genera la tierra en la selva y las lluvias propias del lugar.

PLANTEAMIENTO BIOCLIMÁTICO.- Se toma la madera como material propio de la zona para su construcción, siendo la aislación térmica la principal propiedad del material para evitar la radiación directa, dentro de la propuesta se desarrollan diversos elementos para acondicionar el espacio interno y dar confort ambiental a la vivienda.

- El espesor de los muros posee un tratamiento calado dentro de las paredes, amortiguando la radiación directa.
- La espacialidad en la altura de los pisos para poder generar ventilación cruzada vertical al interior.

- El uso de 3 frentes dentro del lote para crear circuitos de aire, generando ventilación cruzada horizontal.
- Techos inclinados para mitigar las lluvias y a la vez refrescar el interior al crear un efecto chimenea por donde puede escapar el aire caliente del interior de la vivienda.

Figura N° 29. Planteamiento bioclimático del módulo de vivienda



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.1.1.8 CARGO DESEMPEÑADO

- Responsable del diseño bioclimático
- Proyectista, integrante del equipo técnico

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.- Proyecto de vivienda social, que nace como respuesta a la convocatoria del concurso público del Fondo Mi Vivienda y el MVCS, donde el autor toma la responsabilidad del diseño bioclimático de la propuesta y el desarrollo arquitectónico como parte del equipo técnico. Investigando y desarrollando los mejores elementos de

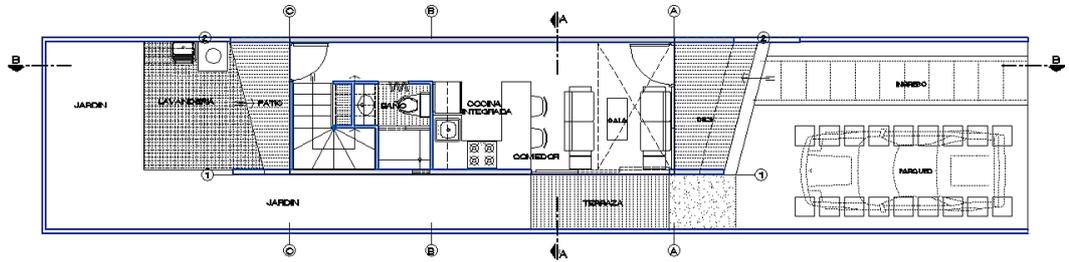
acondicionamiento ambiental para generar el mayor confort térmico al interior de la vivienda, así como la preferencia por materiales endógenos de la zona en el diseño de la propuesta.

3.1.1.9 RESPONSABILIDADES

- Investigación en diseño bioclimático para la propuesta.
- Diseño bioclimático del prototipo de vivienda.
- Desarrollo de la propuesta, como parte del equipo técnico.
- Gestión y control en el desarrollo de la propuesta.
- Coordinación con el equipo técnico de arquitectura y la especialidad de estructuras.

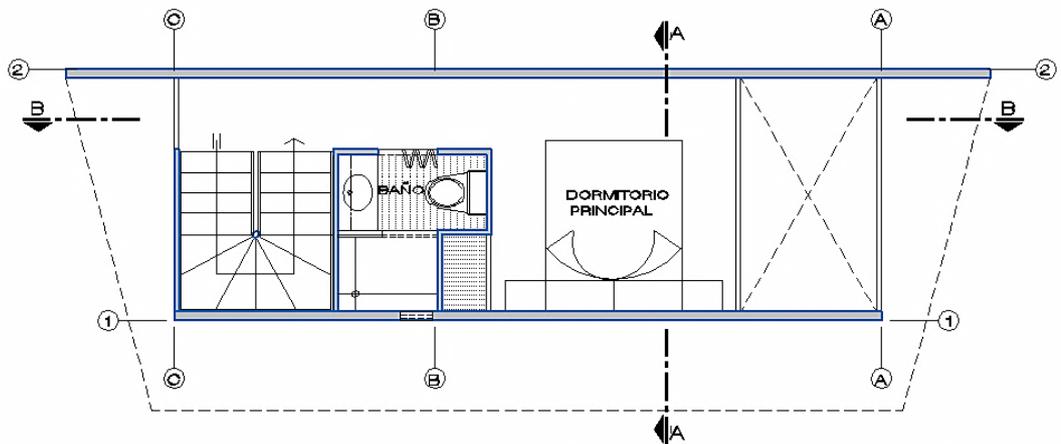
3.1.1.10 PLANOS DEL PROTOTIPO MODULAR DE VIVIENDA

Figura N° 30. Planta Piso 1 del Módulo de Vivienda, 2014



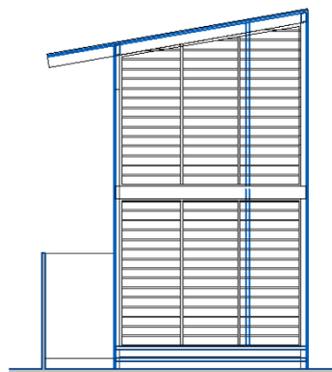
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 31. Planta Piso 2 del Módulo de Vivienda, 2014



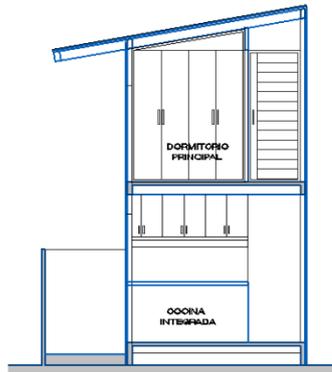
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 32. Elevación del Módulo de Vivienda, 2014



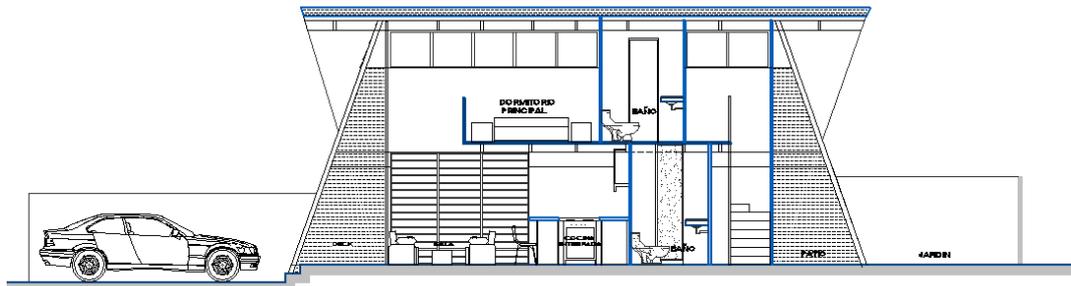
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 33. Corte A-A del Módulo de Vivienda, 2014



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

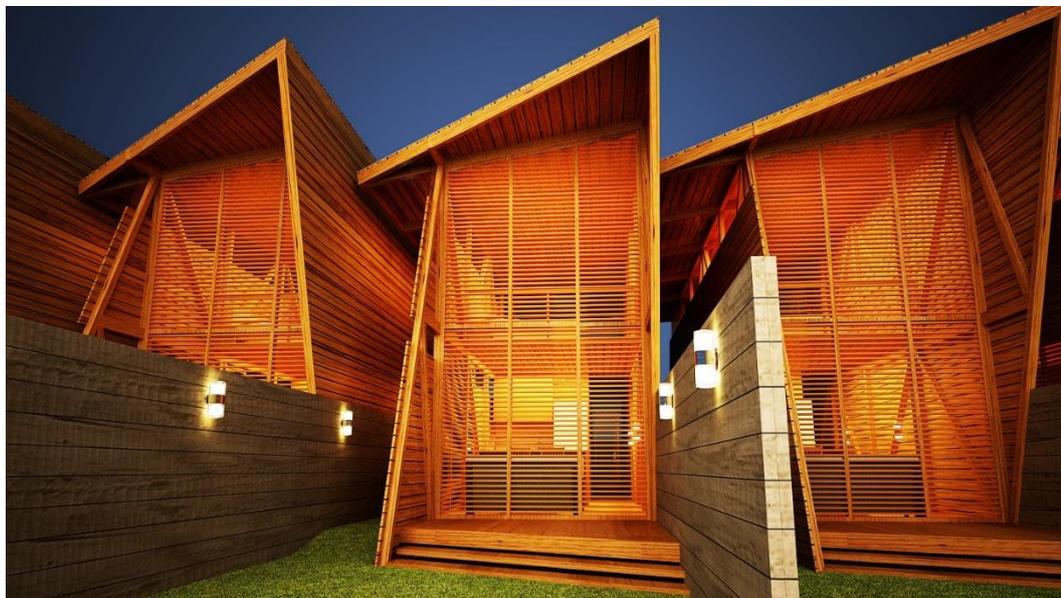
Figura N° 34. Corte B-B del Módulo de Vivienda, 2014



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.1.1.11 PERSPECTIVAS DEL PROYECTO

Figura Nº 35. Perspectiva exterior de la propuesta – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura Nº 36. Perspectiva interior de la propuesta – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 37. Perspectiva, emplazamiento propuesto A – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 38. Perspectiva, emplazamiento propuesto B – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.1.1.12 REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura Nº 39. Premiación de propuestas arquitectónicas – 1º Puesto en región selva



Fuente: Registro fotográfico de premiación en el Hotel Colón – Miraflores

Figura Nº 40. Premiación de propuestas arquitectónicas – 1º Puesto en región selva



Fuente: Registro fotográfico de premiación en el Hotel Colón – Miraflores

3.1.2 III CONCURSO NACIONAL DE VIVIENDA SOCIAL “CONSTRUYE PARA CRECER 2015” – MVCS

Figura Nº 41. Perspectiva del Módulo de Vivienda Social Región Selva, 2015



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

3.1.2.1 FICHA TÉCNICA

Promotor / Propietario:	Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento (MVCS)
Convocatoria:	Concurso Publico
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Proyecto
Ubicación:	Región Selva
A. Terreno:	80.00 m ²
A. Construida:	44.87 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Responsable del diseño bioclimático
Fecha:	Julio 2015

3.1.2.2 DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

Con mayor experiencia en el desarrollo de vivienda social en la región de la selva, esta propuesta responde a la política habitacional impulsada por el gobierno, proporcionando a las familias una vivienda digna, con ambientes funcionales sin perder calidad espacial, la propuesta desarrolla las dos etapas de crecimiento en una sola, al mejorar la construcción del módulo con una cobertura auto portante, simplificando que la familia pueda acceder económicamente a la vivienda.

3.1.2.3 UBICACIÓN

El terreno se puede ubicar en cualquier terreno habilitado de la selva del Perú, adaptándose a cualquier emplazamiento para el que fue proyectado.

3.1.2.4 ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA

La propuesta contempla la elección de un lote de 80.00 m² de terreno con un frente de 4.00 m. y fondo de 20.00 m.

3.1.2.5 LINDEROS

Al ser un módulo base, se adapta a cualquier emplazamiento habilitado, por lo que sus linderos son:

- Por el frente con calle con 4.00 ml. (mínimo).
- Por el lado derecho, con 20.00 ml.
- Por el lado izquierdo, con 20.00 ml.
- Por el fondo, con 4.00 ml.

3.1.2.6 MEMORIA DEL PROYECTO

El objeto principal de esta propuesta es realizar ambas etapas de crecimiento previstas en una sola sin que esto signifique una mayor inversión en la construcción, o perder calidad espacial en los ambientes de la vivienda.

ETAPA I y II

- **ÁREAS**

- Área Techada Nivel 1 : 25.86 m²
- Área Techada Nivel 2 : 19.01 m²
- Área Techada de módulo : 44.87 m²
- Área Ocupada de patio- ingreso : 14.45 m²
- Área Ocupada de modulo : 59.32 m²

- **AMBIENTES**

PISO 1

- Sala
- Comedor
- Cocina integrada
- Dormitorio principal
- Baño completo
- Escritorio
- Patio - Lavandería
- Jardín
- Estacionamiento

PISO 2

- Dormitorios secundarios
- Baño completo

3.1.2.7 PARAMETROS PARA EL DISEÑO

FUNCIONALIDAD.- Se considera el manejo eficiente de todos los ambientes requeridos para la propuesta, solicitados en ambas etapas, reduciendo al mínimo la circulación, obteniendo un área útil de 44.87 m² techados, adicionalmente se encuentran las áreas generadas por los aleros del techo para mitigar las precipitaciones, generando zonas de confort adicionales al crear sombra en los niveles inferiores.

DISEÑO INTEGRAL.- El concepto de la propuesta es modular, lo que significa que se puede replicar fácilmente en terrenos con características similares, proveyendo ambientes necesarios desde el principio para el desarrollo y desenvolvimiento sostenible de la familia que lo habitará.

PRESUPUESTO.- El prototipo se estructura en madera, con una cobertura curva autoportante como estructura principal, la cual recibe los paneles de cerramiento arriostrando todo el modulo, convirtiéndola en una estructura monolítica de pared a techo. La configuración estructural modular son elementos de madera combinados con placas listonadas de madera, y losas del mismo material, facilitando la constructibilidad y

masificación, lo que lo hacen de muy bajo costo para su edificación y replica modular en cualquier emplazamiento de esta región para el ámbito nacional o internacional.

Figura N° 42. Presupuesto del Módulo de Vivienda Social Región Selva, 2015

CUADRO RESUMEN			
Valor prototipo inicial			
Costo del prototipo inicial		S/	35,250.00
Gastos generales	7.50%	S/	2,643.75
Utilidades	5.00%	S/	1,762.50
TOTAL		S/	39,656.25
TOTAL + IGV	18.00%	S/	46,794.38

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

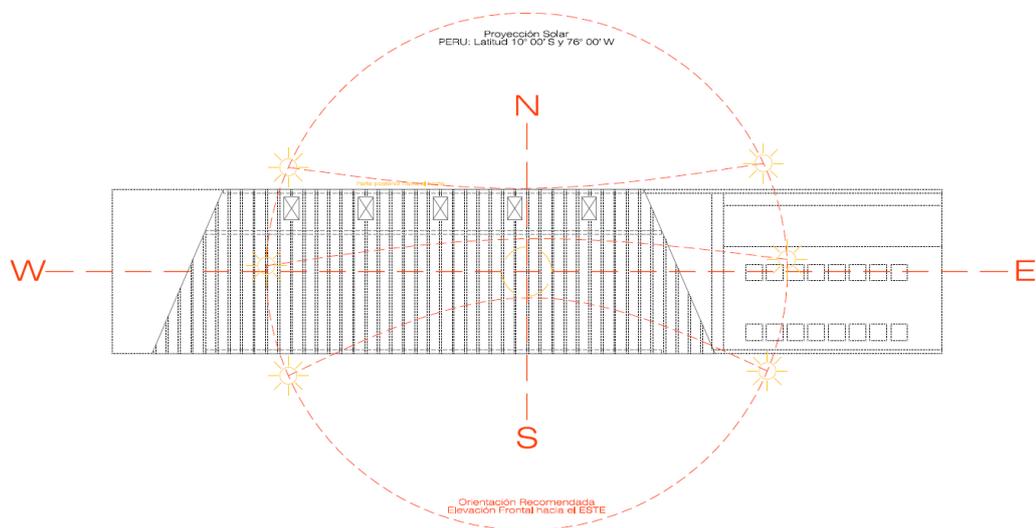
ADAPTABILIDAD A LA LOCACIÓN.- La vivienda se eleva dos gradas, equivalente a +0.35 m. sobre el nivel del suelo a fin de proteger la vivienda de la humedad que genera la tierra en la selva y las lluvias propias del lugar.

PLANTEAMIENTO BIOCLIMÁTICO.- Se toma la madera como material propio de la zona para su construcción, siendo la aislación térmica la principal propiedad del material para evitar la radiación directa, dentro de la propuesta se desarrollan diversos elementos para acondicionar el espacio interno y dar confort ambiental a la vivienda.

- El espesor de los muros posee un tratamiento calado dentro de las paredes, amortiguando la radiación directa hacia la vivienda.

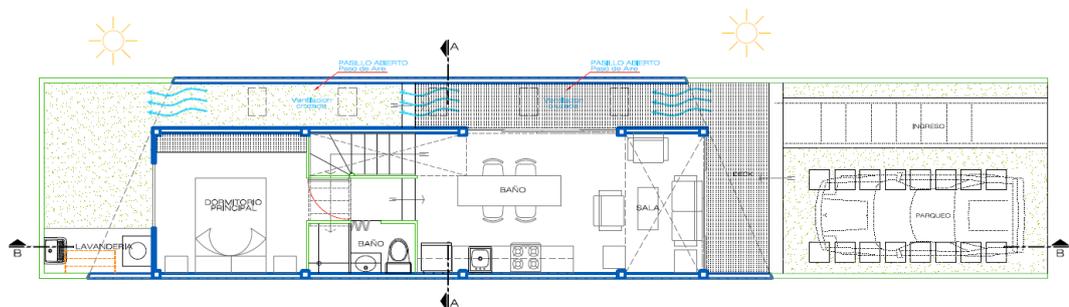
- La espacialidad en la altura de los pisos para poder generar ventilación cruzada vertical al interior.
- El uso de 3 frentes dentro del lote para crear circuitos de aire, generando ventilación cruzada horizontal.
- La inclinación de los techos para evitar las lluvias y a la vez refrescar el interior al crear un efecto chimenea dentro de la vivienda.

Figura N° 43. Planteamiento bioclimático del módulo de vivienda, 2015



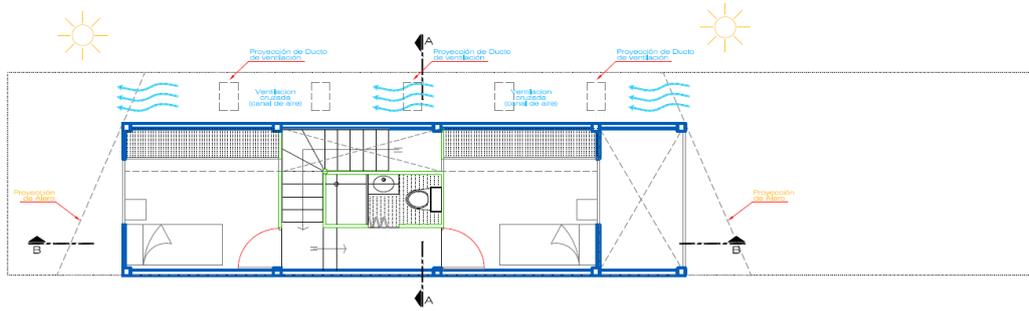
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 44. Planta Piso 1 del módulo de vivienda, 2015



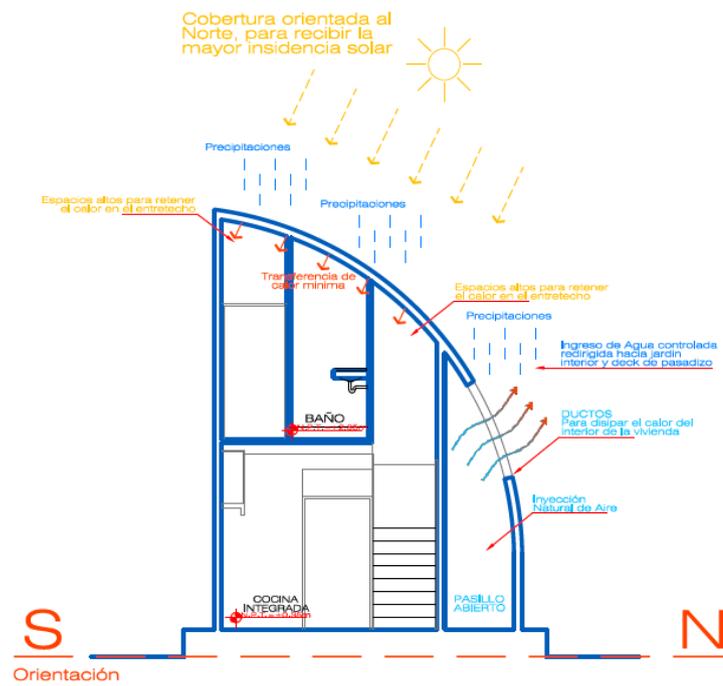
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 45. Planta Piso 2 del módulo de vivienda, 2015



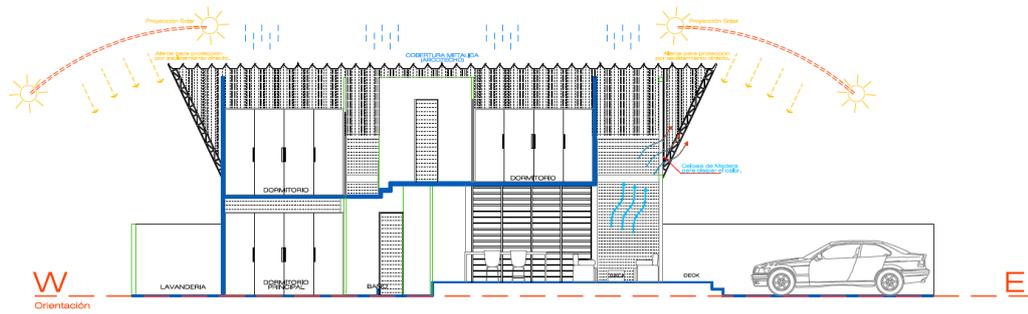
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 46. Planta Corte A-A del módulo de vivienda, 2015



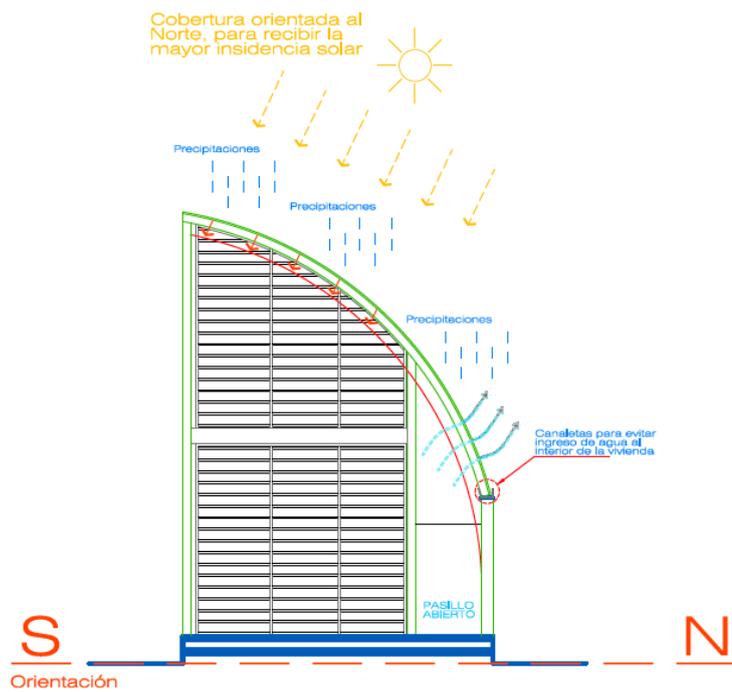
Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 47. Planta Corte B-B del módulo de vivienda, 2015



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 48. Elevación del módulo de vivienda, 2015



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

3.1.2.8 CARGO DESEMPEÑADO

- Responsable del diseño bioclimático
- Proyectista, integrante del equipo técnico

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.- Proyecto de vivienda social, que nace como respuesta a la convocatoria del concurso público del Fondo Mivivienda y el MVCS, donde el autor toma la responsabilidad del diseño bioclimático de la propuesta y el desarrollo arquitectónico como parte del equipo técnico. Investigando y desarrollando los mejores elementos de acondicionamiento ambiental para generar el mayor confort térmico al interior de la vivienda, así como la preferencia por materiales endógenos en el diseño de la propuesta.

3.1.2.9 RESPONSABILIDADES

- Investigación en diseño bioclimático para la propuesta.
- Diseño bioclimático del prototipo de vivienda.
- Desarrollo de la propuesta, como parte del equipo técnico.
- Gestión y control en el desarrollo de la propuesta.
- Coordinación con el equipo técnico y la especialidad de estructuras.

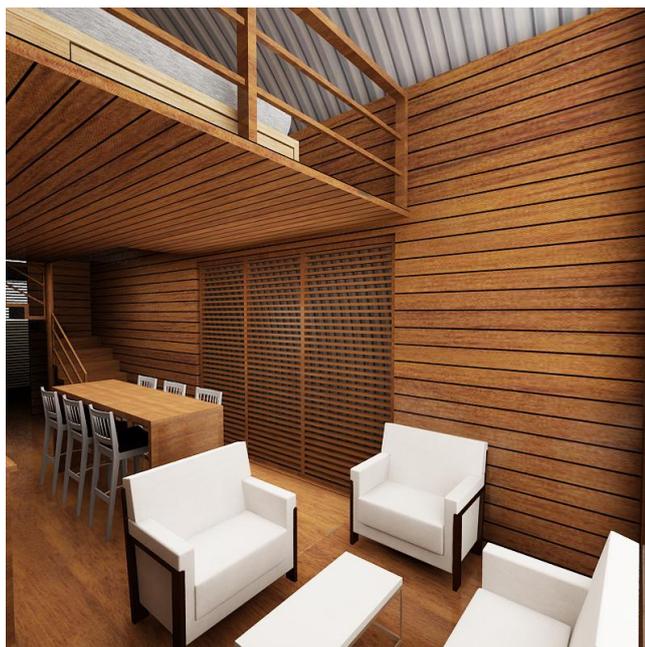
3.1.2.10 PERSPECTIVAS DEL PROYECTO

Figura N° 49. Perspectiva, emplazamiento propuesto – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

Figura N° 50. Perspectiva interior de la propuesta – Vivienda social región selva



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2015

3.1.2.11 REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura Nº 51. Premiación de propuesta ganadora - Vivienda social región selva 2015



Fuente: Registro fotográfico de premiación en el Auditorio del MVCS – San Isidro

3.2 PROYECTOS COMERCIALES

3.2.1 CENTRO RECREACIONAL “HERMANOS TAPIA”

Figura N° 52. Perspectiva Interior del Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Empresa COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

3.2.1.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	TAPIA HNOS. S.C.R.L.
Convocatoria:	Adjudicación directa
Estado:	Finalizado
Ubicación:	Puente Piedra, Lima
A. Terreno:	2,544.87 m ²
A. Construida:	801.11 m ²
Cargo:	Responsable del Proyecto Arquitectónico
Funciones:	Responsable del diseño y desarrollo del proyecto
Fecha:	Diciembre 2014

3.2.1.2 DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

El proyecto es un conjunto recreacional con servicios de sala de reuniones y expendio de comidas, cuenta con dos edificaciones una hacia la fachada principal y otra hacia la parte posterior del terreno, cada una con una altura de edificación de 2 pisos más Azotea, vinculados mediante un área libre con diseño paisajista para los eventos a realizar dentro del conjunto, priorizando la circulación como eje central de distribución para las diferentes áreas del centro. La edificación principal hacia la fachada albergara la cocina y zona administrativa del centro, así como salas de eventos para uso particular de los propietarios, y la edificación del fondo albergara dos salones de eventos en cada piso, y una azotea con parrillas de uso privado para los propietarios.

3.2.1.3 UBICACIÓN

El terreno se encuentra ubicado con frente a la Calle Los Ficus, Mz. I, Lote 10, Urb. Shangri-La, Distrito de Puente Piedra, Provincia y Departamento de Lima.

3.2.1.4 ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA

El terreno tiene un área de 2,544.87 m², encerrado en un perímetro de forma regular, y el área construida de obra nueva es de 801.11 m².

3.2.1.5 LINDEROS

El inmueble tiene los siguientes linderos:

- Por el frente con la calle Los Ficus con 41.95 ml.
- Por el lado derecho con propiedad de terceros, con 60.38 ml.
- Por el lado izquierdo con propiedad de terceros, con 60.49 ml.
- Por el fondo con propiedad de terceros, con 42.27 ml.

3.2.1.6 MEMORIA DEL PROYECTO

La primera edificación posee sótano donde se ubican las cisternas de agua potable y agua contra incendios, cámara de bombas y cuarto eléctrico. En el primer piso se tiene un retiro frontal para Jardín de 1.50 mts. El acceso peatonal y acceso a la rampa vehicular que conducirá a los estacionamientos. Dentro de la edificación se desarrolla el ingreso principal e inicio de escaleras al área administrativa y sótano, una tienda, una guardianía y una cocina que servirá al área de mesas aterrazado al aire libre. En el segundo piso se tiene la continuación del desarrollo de la escalera a la azotea, el área administrativa y una sala de uso múltiple pequeña.

En la segunda edificación, hacia la parte posterior, se tiene el primer piso donde se desarrolla el salón de reuniones, baños para servir al salón y el inicio de la escalera al piso 2 y azotea.

En el segundo piso se desarrolla una sala de uso múltiple grande, baños para servir a la sala, y la continuación de la escalera a la azotea. En la azotea se tiene un área de BBQ, una terraza verde, y baños para servir a esta área.

ACCESOS.- Tiene un único ingreso peatonal y vehicular por la calle Ficus, ingreso vehicular a una plataforma de estacionamientos, e ingreso a los estacionamientos en retiro. El ingreso peatonal es a nivel de la vereda, para luego subir una escalinata a un hall abierto que distribuye a las demás áreas del conjunto. El ingreso vehicular es a nivel de la pista, con un portón de 3.00m de ancho de ingreso a la rampa de la plataforma de estacionamientos a 1.32 mts. Sobre nivel de piso terminado, y estacionamientos individuales en el retiro hacia la calle Los Ficus.

3.2.1.7 CUADRO DE ÁREAS

Figura Nº 53. Cuadro de Áreas, proyecto Centro Recreacional

CUADRO DE AREAS (m2)	
NIVEL	AREA
SOTANO	77.32 m2
PRIMER PISO	365.88 m2
SEGUNDO PISO	288.06 m2
AZOTEA	69.85 m2
TOTAL	801.11 m2
AREA LIBRE	2178.99 m2 (85.62%)
AREA DEL TERRENO	2544.87 m2

Fuente: COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

3.2.1.8 PARÁMETROS PARA EL DISEÑO

ANCHO DE PASAJES DE CIRCULACIÓN.- El proyecto tiene un ancho mínimo de pasadizo de circulación y rampas de ingreso peatonal de 1.20m, según lo exigido en el Reglamento Nacional de Edificaciones.

ESTACIONAMIENTOS.- Se requiere 1 estacionamiento por cada 100.00 m² de Área Techada¹. Al tener un total de 801.11 m², se requiere 8 estacionamientos. En el proyecto se tienen:

- 6 Estacionamientos simples en retiro frente a la calle Los Ficus, y 15 Estacionamientos en plataforma.

POZO DE LUZ.- El proyecto tiene un pozo de luz, donde el cálculo es la altura del paramento más bajo que mide 9.60m, descontando el alfeizar de 1.00m., tiene una altura de 8.60m, por lo tanto el cálculo es:

- Sentido servicio – baños, $H/4 = 8.60m/4 = 2.15m$. Min. 2.20
- Sentido opuesto - min 2.20m.

Por lo que el cálculo arroja un pozo de 2.20 x 2.20m. Por norma del R.N.E., se requiere como mínimo un pozo de 2.20m x 2.20m. La dimensión del pozo perpendicular a los vanos a los que sirve es más del 20% a la medida mínima requerida,

¹ Municipalidad Metropolitana de Lima. (2007). *Ordenanza 1105, Anexo A.6*

por lo que se puede reducir en la misma proporción hasta 1.80m. El proyecto tiene 2.75 x 1.90.

ÁREA LIBRE.- El Parámetro exige el 75% de área libre como mínimo para Zona de Habilitación Recreacional (ZHR), el proyecto se desarrolla sobre un área de terreno de 2,544.87 m², por lo que el 75% equivale a 1,908.65 m². El área libre del proyecto es de 2,178.99 m², equivalente al 85.62%, superior al mínimo exigido por el parámetro del terreno.

MARCO NORMATIVO.- El proyecto Centro Recreacional Hermanos Tapia, se limita dentro de lo señalado en el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios N° 00260-2014-MDPP.

Figura N° 54. Cuadro Normativo – Hermanos Tapia

CUADRO NORMATIVO COMPARATIVO		
PARAMETROS	C.P. N°00260-2014 - MDPP	PROYECTO
ZONIFICACION	ZHR	ZHR
USOS PERMITIDOS	Actividades Recreativas Activas y/o Pasivas	Centro Recreacional
USOS COMPATIBLES	Los establecidos en el Índice de Usos	Centro Recreacional
AREA LOTE MINIMO (m2)	5000.00 m2	2544.87 m2
FRENTE MINIMO (m)	No especificado	41.96 m
AREA LIBRE MINIMA (m2)	75%	85.62% (2178.99 m2)
ALTURA EDF. MAXIMA (pisos)	Segun Proyecto	2 Pisos + Azotea
RETRO FRONTAL MUNICIPAL	Frente a Calle: 1.50 m	Respetar Retro: 1.50 m
ALINEAMIENTO DE FACHADA	Respetar sección vial	Respetar sección vial
ESTACIONAMIENTOS	1 Cada 100.00 m2, segun ORD. 1105-MML	21 Estacionamientos

Fuente: COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

3.2.1.9 CARGO DESEMPEÑADO

- Responsable del diseño arquitectónico del proyecto.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.- Proyecto independiente, donde el autor toma la responsabilidad total del diseño y desarrollo de la propuesta arquitectónica para la aprobación

de los clientes, y posterior presentación a la Municipalidad de Puente Piedra, finalizando en acta de aprobación conforme y permiso de construcción para la ejecución en obra.

Una vez aprobada el acta, se realizó supervisiones continuas para controlar la correcta ejecución del proyecto y de los detalles arquitectónicos en obra, sin descomponer el concepto inicial y respetando el partido del diseño en la construcción del proyecto.

3.2.1.10 RESPONSABILIDADES

- Diseño y desarrollo integral del proyecto.
- Gestión de clientes, coordinar los requerimientos y alcances del proyecto.
- Coordinación con los ingenieros especialistas.
- Compatibilización de planos de Arquitectura con los de especialidades.
- Gestión y control de las observaciones de proyecto.
- Diseño y desarrollo de detalles arquitectónicos para el proyecto.
- Control de detalles arquitectónicos del proyecto en obra.

3.2.1.11 PERSPECTIVAS DEL PROYECTO

Figura N° 55. Perspectiva exterior del proyecto - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Empresa COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

Figura N° 56. Perspectiva general del proyecto - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Empresa COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

Figura N° 57. Perspectiva interior del proyecto - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Empresa COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

Figura N° 58. Perspectiva interior del proyecto - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Empresa COINPA, Proyecto Centro Recreacional – Puente Piedra, 2014

3.2.1.12 REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura N° 59. Supervisión Diciembre del 2015 - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2015

Figura N° 60. Supervisión Diciembre del 2015 - Centro Recreacional HNOS. TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2015

Figura N° 61. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

Figura N° 62. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

Figura N° 63. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

Figura N° 64. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



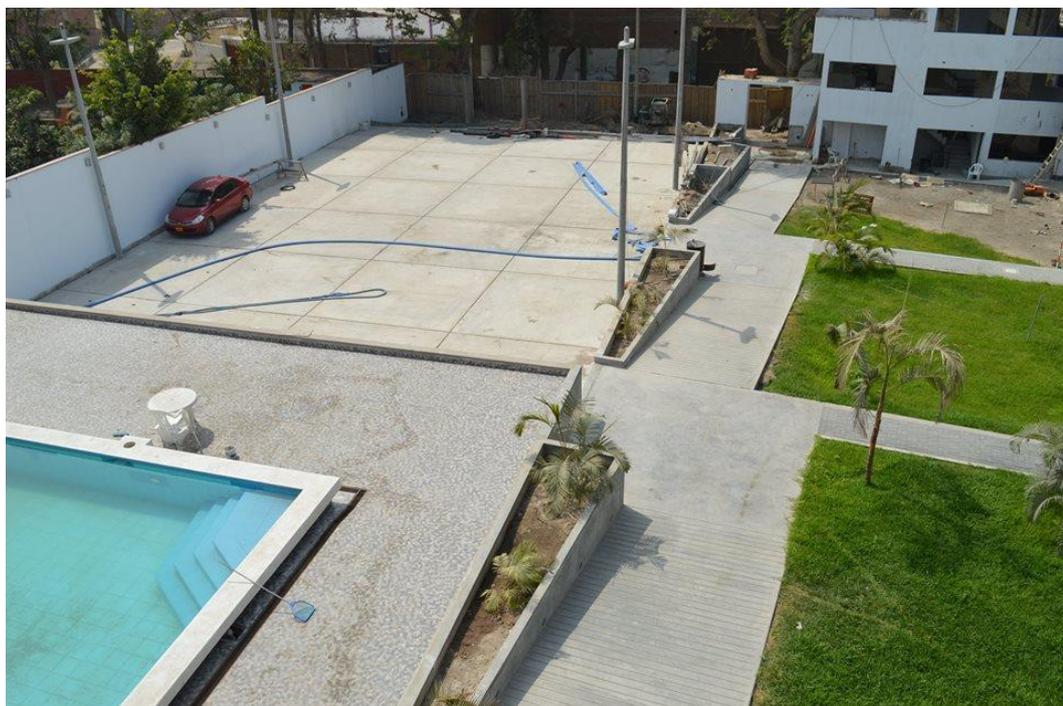
Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

Figura N° 65. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

Figura N° 66. Supervisión Marzo del 2016 - Centro Recreacional HERMANOS TAPIA



Fuente: Registro fotográfico del Proyecto Centro Recreacional, 2016

3.2.2 EDIFICIO DE OFICINAS “JORGE CHAVEZ”

Figura N° 67. Perspectiva del Proyecto JORGE CHAVEZ



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2013

3.2.2.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	INVERSIONES CANARIÑA S.A.C.
Convocatoria:	Adjudicación directa
Estado:	Finalizado
Ubicación:	Miraflores, Lima
A. Terreno:	1,000.00 m ²
A. Construida:	11,000.00 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta arquitectónica
Fecha:	Abril 2013

3.2.2.2 DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

El requerimiento del propietario del terreno es la creación de un edificio de oficinas, siguiendo la tipología de las edificaciones vecinas compuesta en su mayoría por edificios de la misma naturaleza y casas-habitación cuyo uso están destinados a oficinas o comercios que corresponden a edificaciones construidas hace buen tiempo, cuando la zonificación del lugar no correspondía a la que hoy se desarrolla. Consecuencia de este cambio, es que la vocación de la zona está dada por edificios de oficinas de mayor densidad y altura, los mismos que empiezan a consolidar la zona para uso comercial y de oficinas.

3.2.2.3 UBICACIÓN

Se encuentra ubicada en una zona privilegiada del distrito de Miraflores, avenida Jorge Chávez N° 275-279, provincia y departamento de Lima.

3.2.2.4 ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA

El terreno tiene un área de 1,000.00 m², encerrado en un perímetro de forma regular, y el área construida de obra nueva es de 10,936.24 m². La topografía del terreno es prácticamente horizontal siguiendo la pendiente de la vereda existente y las características del suelo corresponden al conglomerado típico de Lima.

3.2.2.5 LINDEROS

El inmueble tiene los siguientes linderos:

- Por el frente con la avenida Jorge Chávez N° 275-279 con 20.00 ml.
- Por el lado derecho con propiedad de terceros con 50.00ml.
- Por el lado izquierdo con propiedad de terceros con 50.00ml.
- Por el fondo con propiedad de terceros con 20.00ml

3.2.2.6 MEMORIA DEL PROYECTO

El proyecto se desarrolla en un edificio con una altura de 7 pisos hacia el nivel de la calle, posee 1 mezanine, más azotea y 4 sótanos. A continuación la descripción detallada por niveles que posee la propuesta.

- SOTANO 4
 - 30 estacionamientos. siendo 1 de ellos para discapacitados.
 - Hall de Ascensores
 - 2 escaleras de evacuación
 - Acceso a cisternas y cuarto de bombas
 - Rampa de acceso vehicular de 14%

- SOTANO 2 y 3
 - 28 estacionamientos. siendo 1 de ellos para discapacitados.
 - Hall de Ascensores
 - 2 escaleras de evacuación
 - Cuarto de basura (sótano 2)
 - Baño (sótano 3)
 - 2 Rampas de acceso vehicular de 14%

- SOTANO 1
 - 26 estacionamientos. siendo 1 de ellos para discapacitados.
 - Hall de Ascensores
 - 2 escaleras de evacuación
 - Cuarto de Sub estación
 - 2 Rampas de acceso- salida vehicular de 14%

- PLANTA NIVEL 1 Y MEZANINE

ZONA COMÚN:

 - 4 estacionamientos en el retiro.
 - Jardinera exterior
 - Hall de ingreso con recepción
 - Hall de ascensores
 - Oficina de administración
 - Oficina de conserje
 - SS.HH

- 2 Escaleras de evacuación llega sótano
- 2 Escaleras de evacuación llega de pisos superiores
- Cuarto de limpieza
- Ingreso vehicular con control
- Rampa vehicular de 13% de pendiente

ZONA EXCLUSIVA:

- Oficina 101 con terraza
- Oficina 102 con terraza y mezanine
- Local comercial con depósito, despensa, cuarto de limpieza, 3 SS.HH. cocina, patio, escalera de salida, escalera a mezanine, cafetería y terraza.

- PLANTA NIVEL 2 AL 7 (TÍPICA)

ZONA COMÚN:

- 2 Escaleras de evacuación conectan todos los pisos superiores
- Cuarto de limpieza
- 3 SS.HH.
- Hall de Ascensores

ZONA EXCLUSIVA:

- Oficinas del 201 al 701 y Oficinas del 202 al 702 hacia la calle
- Oficinas del 203 al 703 y Oficinas del 204 al 704 hacia el interior

- PLANTA AZOTEA

ZONA DE USO COMÚN:

- 2 Escaleras de evacuación que conectan con los pisos inferiores
- 1 Cuarto de limpieza
- 3 SS.HH.
- Hall de Ascensores
- Sala de capacitación
- 2 directorios
- Comedor con oficio
- 2 terrazas
- Área verde
- Espacio para grupo electrógeno
- Espacio libre para 2 Chiller (A. Acondicionado).

ACCESOS.- El edificio, cuenta con un ingreso peatonal y uno vehicular, ambos por la avenida Jorge Chávez.

El ingreso peatonal hacia el edificio es a nivel de la pista con ancho de 2.00 ml, llegando al hall de recepción que conecta al hall de ascensores y a las 2 escaleras de evacuación, que vienen de los pisos superiores y una desde el nivel del sótano, comunicados a través de un hall de recepción, donde se encuentra un ambiente para recepción de documentos y un baño para discapacitados todo en el primer nivel. También se ha proyectado la ubicación de 03 ascensores para personas

con discapacidad en el ingreso a la edificación. El ingreso vehicular se encuentran en el extremo izquierdo del lote y cuenta con un ancho libre de 6.00 ml.

3.2.2.7 CUADRO DE ÁREAS

Figura N° 68. Cuadro de Áreas, proyecto Jorge Chávez

CUADRO DE ÁREAS (m ²)	
NIVEL	ÁREA
SOTANO 5	846.23
SOTANO 4	982.42
SOTANO 3	982.42
SOTANO 2	976.42
SOTANO 1	975.87
PISO 1	820.16
MEZANINE	216.53
PISO 2	803.68
PISO 3	803.68
PISO 4	803.68
PISO 5	803.68
PISO 6	803.68
PISO 7	803.68
AZOTEA	314.11
TOTAL	10,936.24
ÁREA LIBRE	179.84 (17.98%)
ÁREA DEL TERRENO	1,000.00

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2013

3.2.2.8 PARÁMETROS PARA EL DISEÑO

ANCHO DE PASAJES DE CIRCULACIÓN.- El proyecto tiene un ancho mínimo de pasadizo de circulación de 1.20ml, según lo exigido en el Reglamento Nacional de Edificaciones.

ESTACIONAMIENTOS.- Según el parámetro, se requiere 1 estacionamiento por cada 40.00m² de área neta de comercio, por lo que el cálculo sobre el área útil es:

Figura N° 69. Cuadro de Áreas útiles, proyecto Jorge Chávez

NIVEL	ÁREA NETA
PISO 1	391.37
MEZANINE	218.37
PISO 2	651.71
PISO 3	651.71
PISO 4	651.71
PISO 5	651.71
PISO 6	651.71
PISO 7	651.71
TOTAL	4,520.00

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2013

Al tener un área útil de 4,520.00 m², se requieren 113 estacionamientos. En el proyecto se tienen:

- 124 Estacionamientos simples en los 5 sótanos.
- 2 Estacionamientos simples en retiro frente a la avenida Jorge Chávez.

ESCALERAS.- Las escaleras del proyecto son presurizadas y sus características son:

- Contará con sistema mecánico que inyecte aire a presión dentro de la caja de la escalera siguiendo los parámetros establecidos en la Norma A.130
- Deben estar cerradas al exterior

AREA LIBRE.- El Parámetro no exige área libre para zonificación de comercio zonal, sin embargo el proyecto tiene 179.84 m², 17.89% sobre el total del área.

RELACIÓN CON LA VIA PÚBLICA.- El parámetro indica 5.00m de retiro hacia la Av. Jorge Chávez.

AZOTEA.- La azotea se plantea como área común con ingreso directo desde los ascensores. El parámetro exige tener 30% del área de la azotea, pudiendo llegar al 40% si se considera un 10% del área destinada a área verde. En el proyecto techamos 314.11m² equivalente aproximadamente al 40% permisible, considerando un área verde equivalente al 10% orientada hacia la calle.

MARCO NORMATIVO.- El proyecto de oficinas Jorge Chávez se limita dentro de lo señalado en el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios N° 892-2012-SOPI/MM.

Figura N° 70. Cuadro Normativo, proyecto de oficinas Jorge Chávez

NORMAS TÉCNICAS	PARÁMETROS	PROYECTO
USOS PERMITIDOS	COMERCIO, COMPATIBLE CON RDM PARA USO RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA	EDIFICIO DE OFICINAS
DENSIDAD NETA	-	-
AREA LIBRE	NO EXIGIBLE PARA USOS COMERCIAL / 35% PARA USO RESIDENCIAL	17.98 %
ALTURA MAXIMA	7 pisos	7 pisos + 40% PT
RETIRO FRONTAL	5.00 ml	5.00 ml
RETIRO LATERAL	-	-
RETIRO POSTERIOR	-	-
ALINEAMIENTO DE FACHADA	22.00 ml. con la Av. Jorge Chávez	
ESTACIONAMIENTOS	Ver artículo 11° de la Ordenanza N°342-NM de fecha 09/02/2011	123 estacionamientos

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2013

3.2.2.9 CARGO DESEMPEÑADO

- Proyectista, integrante del equipo técnico del área de diseño, bajo el cargo del Jefe de Proyectos.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.- Proyecto en cartera del estudio, donde el autor se desempeñó como proyectista, integrando el equipo técnico encargado del proyecto, desarrollando planos en la especialidad de Arquitectura para su presentación ante la Municipalidad pertinente, y compatibilizando con las diferentes especialidades.

3.2.2.10 RESPONSABILIDADES

- Dibujo y desarrollo de planos arquitectónicos.
- Compatibilización de planos en la especialidad de arquitectura con planos de Ingenierías.
- Recolectar información en la zona de estudio y el entorno del proyecto.
- Realizar presentaciones para los clientes.

3.2.2.11 REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura N° 71. Vivienda a demoler, Marzo 2014 – Proyecto Jorge Chávez



Fuente: Street view, Marzo 2014

Figura N° 72. Demolición completa, Marzo 2015 – Proyecto Jorge Chávez



Fuente: Street view, Marzo 2015

Figura N° 73. Avance de obra, Diciembre 2015 – Proyecto Jorge Chávez



Fuente: Street view, Diciembre 2015

3.2.3 EDIFICIO DE OFICINAS “LA MAR 546”

Figura N° 74. Perspectiva del Proyecto LA MAR 546



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.2.3.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	PACIFIC OFFICES S.A.C.
Convocatoria:	Concurso privado
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Construcción
Ubicación:	Miraflores, Lima
A. Terreno:	779.00 m ²
A. Construida:	9,337.00 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta arquitectónica
Fecha:	Octubre 2014

3.2.3.2 DESCRIPCIÓN Y REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

Para Agosto del 2014 la Empresa PACIFIC OFFICES S.A.C., propietaria del terreno, busca desarrollar un edificio de oficinas Boutique en la Av. La Mar, estimando que la proyección por demanda de oficinas en este distrito se encuentra en alza, generando una propuesta de oficinas de menor dimensión para satisfacer la alta demanda de pequeñas empresas y startups, emplazándose en una muy buena zona del distrito de Miraflores.

La tipología de las edificaciones vecinas está compuesta por una multiplicidad de usos, entre comercios, multifamiliares y algunas viviendas transformadas a vivienda-comercio. Sin embargo en los últimos años se ha visto renovada por la construcción de restaurantes de categoría, nuevos edificios de vivienda y algunos edificios para oficinas.

3.2.3.3 UBICACIÓN

Se encuentra ubicada en una zona privilegiada del distrito de Miraflores, avenida Mariscal La Mar N° 546, provincia y departamento de Lima.

3.2.3.4 ÁREA DE TERRENO / ÁREA CONSTRUIDA

El terreno tiene un área de 779.00 m², encerrado en un perímetro de forma regular, y el área construida de obra nueva es de 9,337 m². La topografía del terreno luego de la

demolición total de la edificación resulta plana y alineada con la mínima pendiente de la vereda actual. Las características del suelo corresponden al conglomerado típico de Lima.

3.2.3.5 LINDEROS

El inmueble tiene los siguientes linderos:

- Por el frente con avenida Mariscal La Mar N° 546 con 19.00 ml.
- Por el lado derecho con propiedad de terceros con 41.00ml.
- Por el lado izquierdo con propiedad de terceros con 41.00ml.
- Por el fondo con propiedad de terceros con 16.00ml.

3.2.3.6 MEMORIA DEL PROYECTO

La propuesta arquitectónica se compone por un bloque con una altura de 7 pisos, además posee 1 mezanine, 1 azotea y 5 sótanos. A continuación la descripción detallada por niveles que posee la propuesta.

- SOTANO 5
 - 8 estacionamientos simples y 6 dobles.
 - 1 Hall de Ascensores
 - 1 escaleras de evacuación
 - 3 ascensores
 - Acceso a cisternas y cuarto de bombas

- Rampa de acceso vehicular de 15% y 5%
- Cuarto de grupo electrógeno
- SOTANO 4
 - 4 estacionamientos simples y 10 dobles.
 - Hall de Ascensores
 - 1 escaleras de evacuación
 - 3 ascensores
 - Acceso a cisternas ACI.
 - Rampa de acceso vehicular de 15% y 5%
- SOTANO 2 y 3
 - 12 estacionamientos dobles.
 - Hall de Ascensores
 - 1 escaleras de evacuación
 - 2 Rampas de acceso vehicular de 14%
- SOTANO 1
 - 9 estacionamientos. Siendo 2 de ellos para discapacitados.
 - Hall de Ascensores
 - 2 escaleras de evacuación
 - 4 ascensores
 - Cuarto de Sub estación
 - 2 Rampas de acceso- salida vehicular de 15%
 - Cuarto de basura
 - Sala de proveedores
 - Comedor de personal

- Vestidor y baños
- Administración
- Baños
- Tópico
- Cuarto de seguridad
- PLANTA NIVEL 1 Y MEZANINE

ZONA COMÚN:

- Jardinera exterior
- Hall de ingreso con recepción
- Tienda comercial
- SS.HH
- Lobby principal
- 2 Escaleras de evacuación llegan del sótano
- 2 Escaleras de evacuación llegan de pisos superiores
- Cuarto de técnico
- Ingreso vehicular con control
- Hall de Ascensores
- 3 ascensores
- Salas de reuniones
- Coffee Shop
- Caseta de Control
- Escaleras integradas
- Rampa vehicular de 15% de pendiente

ZONA EXCLUSIVA:

- Oficina 101 y 103 ubicada al fondo de la edificación
- Oficina 102 con jardinera

- PLANTA NIVEL 2 AL 7 (TÍPICA)

ZONA COMÚN:

- 2 Escaleras de evacuación conectan todos los pisos superiores
- Cuarto de limpieza
- 3 ascensores
- Cuarto de técnico
- Hall de Ascensores
- Ductos varios (presurización, montantes y extracción de baños, II.MM.)
- ZONA EXCLUSIVA:
 - Oficinas del 201 al 601 y Oficinas del 202 al 602 hacia la calle
 - Oficinas del 203 al 603 y Oficinas del 204 al 604 hacia el interior
 - 2 baños y cocineta en cada oficina

- PLANTA AZOTEA

ZONA DE USO COMÚN:

- 2 Escaleras de evacuación conectan con los pisos inferiores

- Cuarto de limpieza
- 3 ascensores
- Hall de Ascensores
- Cuarto de técnico

ZONA EXCLUSIVA:

- Oficinas dúplex del 701 y oficinas del 702 a la calle
- Oficinas dúplex del 703 y Oficinas del 704 al interior
- 2 baños y cocineta en cada oficina
- Área verde en azotea

ACCESOS.- El edificio, cuenta con un ingreso peatonal y uno vehicular por la avenida Mariscal La Mar.

El ingreso peatonal hacia el edificio es a nivel 0.00 mt., con un ancho de 2.00 ml., llegando al hall de recepción que conecta al hall de ascensores y las escaleras de evacuación, que vienen de los pisos superiores y una desde el nivel del sótano y proyectando la ubicación de 3 ascensores en el ingreso a la edificación. El ingreso vehicular se encuentran en el extremo izquierdo del lote y cuenta con un ancho libre de 6.00 ml.

3.2.3.7 CUADRO DE ÁREAS

Figura N° 75. Cuadro de Áreas, proyecto La Mar 546

CUADRO DE AREAS (m ²)	
NIVEL	TOTAL
SÓTANO 5	688.30 m ²
SÓTANO 4	736.65 m ²
SÓTANO 3	767.40 m ²
SÓTANO 2	767.40 m ²
SÓTANO 1	766.95 m ²
PRIMER PISO	689.25 m ²
MEZANINE	546.65 m ²
SEGUNDO PISO	683.45 m ²
TERCER PISO	683.45 m ²
CUARTO PISO	683.45 m ²
QUINTO PISO	683.45 m ²
SEXTO PISO	683.45 m ²
SEPTIMO PISO	683.45 m ²
AZOTEA	273.70 m ²
TOTAL	9,337.00 m ²
CISTERNAS + CUARTO BOMBAS	90.70 m ²
CUARTO DE MAQUINAS	44.30 m ²
AREA LIBRE	11.52% (89.75m ²)
AREA DEL TERRENO	779.00 m ²

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.2.3.8 PARÁMETROS PARA EL DISEÑO

ANCHO DE PASAJES DE CIRCULACIÓN.- El proyecto tiene un ancho mínimo de pasadizo de circulación de 1.20m, según lo exigido en el Reglamento Nacional de Edificaciones.

ESTACIONAMIENTOS.- Según el parámetro, se requiere 1 estacionamiento por cada 40.00m² de área neta de comercio, por lo que el cálculo sobre el área útil es:

Figura Nº 76. Cuadro de áreas útiles, proyecto La Mar 546

NIVEL	ÁREA NETA	REQUERIMIENTO		Nº EST.
PISO 1				
Tienda Comercial	101.55	40.00	m2	3
Salas de reunión	81.18	10.00	pers.	8
Mezanine oficinas	219.85	40.00	m2	5
PISO 2 al 7				
Oficinas	1,656.90	40.00	m2	41
Azotea	35.80	40.00	m2	1
TOTAL	2,357.71			58

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Al tener un área útil de 2,357.71 m², se requieren 58 estacionamientos. En el proyecto tiene 101 estacionamientos entre simples y dobles utilizando valet parking, por lo tanto cumple los requerimientos del parámetro.

ESCALERAS.- La ubicación de las escaleras en la planta típica de oficinas generan una facilidad en la evacuación por estar fácilmente identificadas en el núcleo de las áreas comunes, paralelas pero con ingreso en lados opuestos, tienen 1.20m de ancho acorde con el aforo total, vinculando entre los pisos con una altura de 3.60m para cada nivel, a excepción del piso 1 y mezanine, donde este último tiene en la parte posterior 2 escaleras integradas con el fin de hacerlo más fluido, sus características son:

- Contará con sistema mecánico con inyección de aire a presión dentro de la caja de la escalera siguiendo los parámetros establecidos en la Norma A.130
- Deben estar cerradas al exterior

AREA LIBRE.- El Parámetro no exige área libre para zonificación de comercio, sin embargo el proyecto tiene casi 89.75 m², equivalente a 11.52% sobre el total del área.

RELACIÓN CON LA VIA PÚBLICA.- El parámetro indica 3.00m de retiro hacia la Av. Mariscal La Mar. El proyecto tiene cerca de 5.00m en el primer nivel y en los pisos superiores los 2.50m permitidos desde el límite propiedad utilizando el alero de 0.50cm como proyección del piso de oficinas.

AZOTEA.- El proyecto plantea el uso de la azotea como área común y área exclusiva para las oficinas. El área común sirve de mantenimiento, de acceso a instalaciones y recorrido para los ascensores. El área exclusiva es para cada oficina del piso inferior, es decir son oficinas dúplex con acceso interno.

La normativa de la municipalidad permite un 30% del área techada en la azotea, pudiendo llegar al 40% si se considera un 10% para área verde. El proyecto tiene un área techada de 683.45m² en el piso 7, lo que significa que se considere un área techada máxima de la azotea de 273.38 m², dentro de la cual se puede destinar 68.35m² para jardines.

El proyecto cuenta con 273.70m² para las oficinas y área común, y un área de 87.80m² de jardines, equivalente a 12.85% en las jardineras propuestas.

MARCO NORMATIVO.- El proyecto de oficinas La Mar 546 se limita dentro de lo señalado en la ORD. N° 342-MM.

Figura N° 77. Cuadro Normativo, proyecto de oficinas La Mar 546

CUADRO NORMATIVO COMPARATIVO			
PARAMETROS	PARAMETROS-ORD. 342 MM	PROYECTO	
USOS COMPATIBLES	Según Índice de usos	Comercio - Oficinas	
USOS PERMISIBLES	RDM, Multifamiliar	RDM, Multifamiliar, Comercio	
AREA LOTE MINIMO (m2)	Existente, para comercio	779.00 m2 uso comercial oficinas	
FRENTE MINIMO (ml)	Existente, para comercio	19.00 ml para uso comercial oficinas	
AREA LIBRE MINIMA (m2)	No exigible para comercio	11,55% uso comercial- oficinas	
ALTURA EDIF. MAXIMA	7 pisos + azotea	7 pisos + azotea	
ESTACIONAMIENTOS	1 est. x C/40m2 oficinas	Oficinas: 1,876,75m2 = 47 autos	Total del proyecto 101 autos
	1 est. x C/40m2 tienda	Tienda: 101,55m2 = 3 autos	
	1 est. x C/10 personas S.U.M	S.U.M.: 80 personas = 8 autos	
		Total requerido = 58 autos	
ALINEAMIENTO DE FACHADA	9.00 ml	9.00 ml	
RETIRO MUNICIPAL	3.00 ml	3.00ml	

Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2013

3.2.3.9 CARGO DESEMPEÑADO

- Proyectista, integrante del equipo técnico del área de diseño, bajo el cargo del Jefe de Proyectos.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.- Proyecto en cartera del Estudio, donde el autor se desempeñó como proyectista, integrando el equipo técnico encargado del proyecto, desarrollando planos en la especialidad de Arquitectura para la presentación del anteproyecto a la Municipalidad, y compatibilizando con las diferentes especialidades de ingenierías una vez aprobada el anteproyecto.

3.2.3.10 RESPONSABILIDADES

- Dibujo y desarrollo de planos arquitectónicos.
- Compatibilización de planos Arquitectónicos con planos de Ingenierías.

- Realizar presentaciones para los clientes.
- Recolectar información en la zona de estudio del proyecto.

3.2.3.11 PERSPECTIVAS

Figura N° 78. Perspectiva exterior del proyecto – Proyecto La Mar 546



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura N° 79. Perspectiva exterior del proyecto – Proyecto La Mar 546



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura Nº 80. Perspectiva exterior del proyecto – Proyecto La Mar 546



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

Figura Nº 81. Perspectiva exterior del proyecto – Proyecto La Mar 546



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC, 2014

3.2.3.12 REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura N° 82. Edificación a demoler, Mayo 2014 – Proyecto La Mar 546



Fuente: Street view, Mayo 2014

Figura N° 83. Cerco perimétrico, Julio 2015 – Proyecto La Mar 546



Fuente: Street view, Julio 2015

3.3 OTROS PROYECTOS

3.3.1 PROYECTO “CONJUNTO RESIDENCIAL MAGISTERIAL TACNA”

Figura N° 84. Perspectiva del Conjunto Residencial TACNA



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción

3.3.1.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	DERRAMA MAGISTERIAL
Convocatoria:	Concurso Privado
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Anteproyecto
Ubicación:	Tacna, Tacna, Tacna
A. Terreno:	8 Ha.
A. Construida:	26,500.00 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta urbana y arquitectónica
Fecha:	Agosto 2015

3.3.2 CONDOMINIO DE DEPARTAMENTOS DE PLAYA “PARQUEMAR”

Figura N° 85. Perspectiva Interior del Proyecto PARQUEMAR



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción

3.3.2.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	REVOLUTIONS PERU S.A.C.
Convocatoria:	Adjudicación directa
Estado:	Anteproyecto
Ubicación:	Sarapampa, Cañete, Lima
A. Terreno:	39,550.00 m ²
A. Construida:	6724.20 m ²
Cargo:	Jefe de Proyecto
Funciones:	Responsable del diseño y desarrollo del proyecto
Fecha:	Mayo 2016

3.3.3 PROYECTO RESIDENCIAL “OLAVEGOYA II”

Figura N° 86. Perspectiva del Proyecto OLAVEGOYA II



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC

3.3.3.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	GRUPO SAN CHARBEL
Convocatoria:	Concurso Privado
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Proyecto
Ubicación:	Jesús María, Lima
A. Terreno:	598.80 m ²
A. Construida:	9,050.00 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta arquitectónica
Fecha:	Abril 2016

3.3.4 PROYECTO RESIDENCIAL “CASA CLUB ALIAGA II”

Figura Nº 87. Perspectiva del Proyecto CASA CLUB ALIAGA II



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC

3.3.4.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	GRUPO SAN CHARBEL
Convocatoria:	Concurso Privado
Resultado:	1er Puesto
Estado:	Proyecto
Ubicación:	Magdalena del Mar, Lima
A. Terreno:	413.77 m ²
A. Construida:	5,370.00 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta arquitectónica
Fecha:	Marzo 2014

3.3.5 PROYECTO RESIDENCIAL “TORIBIO POLO”

Figura N° 88. Perspectiva del Proyecto TORIBIO POLO



Fuente: Empresa Innova, Arquitectura y Construcción SAC

3.3.5.1 FICHA TECNICA

Promotor / Propietario:	INVERSIONES HANAMI S.A.C.
Convocatoria:	Adjudicación directa
Estado:	Construcción
Ubicación:	Miraflores, Lima
A. Terreno:	376.97 m ²
A. Construida:	2,773.68 m ²
Cargo:	Proyectista
Funciones:	Desarrollo de la propuesta arquitectónica
Fecha:	Junio 2015

4. CONCLUSIONES

Los conocimientos adquiridos en la Universidad, aunque generales son la base para el desarrollo de mayores conceptos aplicables a la carrera, los cursos de emprendimiento y negocios son las herramientas básicas para el arquitecto de hoy, tomando en cuenta que cada vez se requiere una mejor capacitación para el desempeño de las actividades como profesional en Arquitectura, un nuevo perfil de estudiantes con visión al desarrollo sostenible solicitado con mayor frecuencia por las empresas de hoy en día.

Perú sigue siendo un país bastante atractivo para los inversores sean nacionales o extranjeros, esto se refleja en el ranking mundial de Doing Business, donde pone a Perú en el 3° lugar de facilidad para realizar proyectos de inversión dentro de la región latinoamericana, solo superado por Chile y México. Dentro de toda la gama de inversiones que se pueden realizar dentro del país, el sector inmobiliario toma vital importancia siendo uno de los motores del crecimiento económico, y generador de puestos de trabajo, y por consiguiente mayor calidad de vida para los ciudadanos.

Los factores macroeconómicos son una variable determinante a tomar en cuenta en la evaluación de proyectos de inversión, y más aún si son de índole inmobiliaria, ya que son inversiones de mediano y largo plazo. Por la dimensión de este tipo de negocio, el retorno sobre la inversión es variable, por lo que se deben tomar consideraciones para reducir los riesgos del capital invertido, ya que este tiene su propio costo para los inversionistas.

El desarrollo de nuevos polos comerciales en diferentes zonas de Lima Norte y Lima Sur demuestra el crecimiento de la ciudad y su continuo desarrollo como parte de la ciudad, estos deberían ir a la par con desarrollo de infraestructura vial, aunque la inversión pública se mantiene inherente a los crecimiento de estas zonas, la inversión privada mira nuevos polos de inversión dentro de estas zonas.

El desarrollo de vivienda social está vinculado directamente a la situación económica de la población adecuada a estas viviendas, por lo que la evaluación del desarrollo de viviendas en este sector debe ser estudiado para hacerlo sostenible en el tiempo, debido a que siempre se tendrán áreas comunes que necesiten del mantenimiento para su buen uso y preservación.

El desarrollo de oficinas sigue manteniendo un ritmo constante en la ciudad, con un crecimiento sostenido en el tiempo, pero desde el año 2012 hubo una sobreoferta en este sector, lo generó mayor vacancia de estas al no poder absorber la oferta del mercado.

No se debe solo habilitar el territorio para ocuparlo como vivienda, sino también se debe prever el sostenimiento económico para estas nuevas viviendas, casos de viviendas colectivas como Nordelta en Argentina y Arroba en España que no tuvieron sostenibilidad en el tiempo debido a que se aislaron de la ciudad o en el caso de Arroba que solo fue habitada por familias de escasos recursos que al final no pudieron mantener las áreas comunes de su conjunto.

5. RECOMENDACIONES

Seguir con la implementación de cursos de negocios y emprendimiento dentro de la malla curricular, lo que permite visualizar la carrera profesional desde un enfoque empresarial, generando un valor agregado a la formación del Arquitecto contemporáneo. Y explorar cada campo laboral posible lo que facilita la empleabilidad en el contexto laboral actual con mayores exigencias.

Seguir con el desarrollo de vivienda social en los talleres de diseño y planeamiento urbano, lo que facilita la adaptación a la necesidad real del país, aun con carencias y déficit de habitabilidad para varias familias, desarrollando viviendas funcionales y económicas pero sin perder su esencia y confort espacial para la que fueron concebidas inicialmente.

El promotor debe aprender a manejar la dinámica del mercado, dejar de pensar en corto plazo, y creer que la oportunidad solo se encuentra donde el mercado comienza a generar mayores utilidades, con un poco de paciencia, entendiendo las tendencias del mercado, el comportamiento de los consumidores, que resultaran en una vivienda acorde a sus necesidades. Se debe consultar al consumidor los requerimientos que tiene muy a pesar de que todo sea una condición económica, hay cambios de hábito en el comportamiento de los consumidores como estilos de vida que llevan a una búsqueda de productos. (Vigil Vidal, 2017)

6. BIBLIOGRAFÍA

- Arbaiza, L. (2014). Configuraciones Organizacionales. En *Administración y Organización: Un enfoque contemporáneo* (págs. 169-212). Buenos Aires.
- Arellano, R. (2000). *Arellano Marketing, Investigación y Consultoría*. Obtenido de <http://www.arellanomarketing.com/>
- Arellano, R. (2017). *Arellano Marketing, Demanda Inmobiliaria 2017*. Obtenido de <http://www.arellanomarketing.com/inicio/estudios-multiclientes-demanda-inmobiliaria/>
- Arkinka. (Octubre de 2015). Multifamiliares y Vivienda Social. *Arkinka*(239), 20-31.
- Asesorandina . (2017). *Estrategia Financiera Empresarial*. Lima.
- Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú. (Abril de 2017). *Reporte Estadístico de Oficinas*. Lima.
- Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú. (2017). *Reporte Estadístico de Vivienda* . Lima.
- Asociación Peruana de Empresas Inmobiliarias . (2016). *Niveles Socioeconómicos* . Lima.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2017). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2017). *Indicadores Económicos II Trimestre 2017*. Lima. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/indicadores-trimestrales.pdf>
- Basadur, M. (2017). *Innova Arquitectura y Construcción SAC*. Obtenido de <https://innovasacweb.wixsite.com/innovasacperu>
- BBVA Research. (2016). *Situación Inmobiliaria* . Lima.
- Borrero, O. (2002). Incidencia de las vías en la valorización urbana y captación de la plusvalía. En *Avalúos de inmuebles y garantías* (págs. 233-245). Bogotá: Bhandar Editores.
- Cognifit . (2017). *Salud, cerebro y neurociencia*. Obtenido de <https://blog.cognifit.com/es/piramide-de-maslow/>
- Colliers International . (2017). *Colliers International Perú* . Obtenido de <http://www.colliers.com/es-pe/peru>
- Colliers International Perú. (2016). *Reporte Comercial 4T*. Lima.

- Colliers International Perú. (2017). *Reporte Oficinas 2T*. Lima. Obtenido de <http://www.colliers.com/es-pe/peru/insights/researchlist>
- Daher, A. (Setiembre de 2013). El sector inmobiliario y las crisis económicas. *EURE*, 39(118), 47-75.
- Echaiz Moreno, D. (2011). *EL consumidor de los contratos inmobiliarios*. Lima. Obtenido de <http://www.derechoycambiosocial.com/>
- Editora El Comercio S.A. (2017). *Urbania*. Obtenido de <http://urbania.pe/>
- Gausa , M., Guallart, V., Müller, W., Soriano, F., Porras, F., & Morales, J. (2000). *Diccionario Metápolis de Arquitectura Avanzada*. Barcelona.
- Gestión. (2017). *Diario Gestión* . Obtenido de <https://gestion.pe/economia/deficit-habitacional-lima-metropolitana-612464-viviendas-al-2016-2180584>
- Grupo Advent International. (2014). *Tinsa Peru*. Obtenido de <http://www.tinsa.com.pe/>
- Grupo Constructivo. (2001-2017). *Constructivo El Portal de los Profesionales de la Construcción*. Obtenido de <http://www.constructivo.com/cn/d/actualidad.php?id=1785>
- Grupo Navent . (2017). *adondevivir*. Obtenido de <http://www.adondevivir.com/>
- HGP Consultores. (2014). *HGP Grupo Consultor*. Obtenido de <http://www.hgp.pe/noticias/>
- Inmobiliaria Phorma . (2014). *Phorma*. Obtenido de <http://www.phorma.com.pe/>
- Instituto de la Construcción y el Desarrollo, CAPECO. (2014). *Informe Económico de la Construcción*. Obtenido de <http://www.icd.org.pe/iec/>
- Instituto de la Construcción y el Desarrollo, CAPECO. (Julio de 2017). *Informe Económico de la Construcción N° 14*. Obtenido de http://www.capeco.org/descargas/iec/IEC14_0717.pdf
- Investigación Concluyente. (2009). En M. Benassini, *Introducción a la Investigación de Mercados: Enfoque para América Latina* (págs. 91-116). México, DF: Pearson Educación .
- Muestreo. (2009). En M. Benassini, *Introducción a la Investigación de Mercados: Enfoque para América Latina* (págs. 177-204). México, DF: Pearson Educación.
- Municipalidad Metropolitana de Lima. (2007). *Ordenanza 1105, Anexo A.6* .
- Norbasa Inversiones S.A. (2016). *Norbasa*. Obtenido de <http://www.norbasa.pe/>

- Piazza de la Jara, W., Valdivia Rodriguez, G., Navarro Ortiz, A., & Ausejo Vidal, Q. (2015). *La fórmula para una mejor ciudad*. Lima: Grafica Biblos S.A.
- Pope, J. (1984). Selección de conceptos de productos nuevos. En *Investigación de Mercados* (págs. 151-167).
- PricewaterhouseCoopers. (2012). *Hacia un nuevo modelo de sector inmobiliario, sostenible y competitivo*. Obtenido de PWC España : <http://www.pwc.es/>
- Proinversión. (2017). *¿Porqué invertir en el Perú?* Lima.
- Project Management Institute. (2013). Gestión de la integración del proyecto. En *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos: guía del PMBOK* (5a ed., págs. 63-104). Pennsylvania: Project Management Institute, Inc.
- Romero, M. (2006). *El Arquitecto Desarrollador*. Lima: Organización Educativa San Ignacio de Loyola.
- Sabatini, F., & Trebilcock, M. (2014). Desigualdades, clasismo y mercados de suelo. En *Mesas Hurtadianas: Exclusión social espacial en Chile* (págs. 37-55). Santiago de Chile.
- Scotiabank. (2015). *El Mercado Inmobiliario en Perspectiva*. Obtenido de <http://www.scotiabank.com.pe/Personas/Prestamos/Revista-Inmobiliaria/informes-inmobiliarios>
- Taltavull, P. (2001). La Demanda. En *Economía de la Construcción* (págs. 59-87). Madrid.
- Taltavull, P. (2001). La Oferta . En *Economía de la Construcción* (págs. 35-57). Madrid.
- Touran, A. (2006). A risk checklist for projects using agency CM. En *Owners risk reduction techniques using a CM* (págs. 36-42). Boston : Northeastern University.
- Vigil Vidal, P. (11 de Julio de 2017). *Gestion, El Diario de Economía y Negocios del Peru*. Obtenido de <http://blogs.gestion.pe/mercadosyretail/2017/07/el-segundo-semester-sera-mejor.html>
- Woolley , H., & Rose, S. (2003). *The value of public space*. Londres: CABA Space.

Anexo 2

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – PARTE I

Nº CODIGO	Nombre del Proyecto	Propietario / Promotor	Ubicación	Contacto	Fuente	Financiamiento
11 A	Ellité	EDIFICA	Av. General Salaverry 3495 - San Isidro	Joana García: 940485158	In Situ	BEVA
11 B	Ellité	EDIFICA	Av. General Salaverry 3495 - San Isidro	Joana García: 940485158	In Situ	BEVA
15 A	Parque Santa Teresita	INMACA Promotores Inmobiliarios	Av. Belén 383 - San Isidro	Diana Lira: 996997997	In Situ	BCP
15 B	Parque Santa Teresita	INMACA Promotores Inmobiliarios	Av. Belén 383 - San Isidro	Diana Lira: 996997997	In Situ	BCP
15 C	Parque Santa Teresita	INMACA Promotores Inmobiliarios	Av. Belén 383 - San Isidro	Diana Lira: 996997997	In Situ	BCP
17 A	BL-T-731	Grupo Ordesa	Calle Baltazar La Torre 731 - San Isidro	Miguel Perez: 982536790	In Situ	Por definir: Scotiabank o BBVA
17 B	BL-T-731	Grupo Ordesa	Calle Baltazar La Torre 731 - San Isidro	Miguel Perez: 982536790	In Situ	Por definir: Scotiabank o BBVA
03 A	El Parque Renan Elias	JGU Proyectistas	Calle Teniente Romanet 220 - San Isidro	Victor Segura: 999215689	In Situ	Todos
03 B	El Parque Renan Elias	JGU Proyectistas	Calle Teniente Romanet 220 - San Isidro	Victor Segura: 999215689	In Situ	Todos
08 A	Anchorena	Terra Lux	Calle Dionisio Anchorena 031 - San Isidro	Yuviza Delgado: 999468000	In Situ	BEVA
08 B	Anchorena	Terra Lux	Calle Dionisio Anchorena 031 - San Isidro	Yuviza Delgado: 999468000	In Situ	BEVA
08 C	Anchorena	Terra Lux	Calle Dionisio Anchorena 031 - San Isidro	Yuviza Delgado: 999468000	In Situ	BEVA
10 A	Lúmina Condominio	Inmobiliaria Eureka	Av. General Salaverry 2965 - San Isidro	Nataly Cueva: 965404481	In Situ	BCP
10 B	Lúmina Condominio	Inmobiliaria Eureka	Av. General Salaverry 2965 - San Isidro	Nataly Cueva: 965404481	In Situ	BCP
18 A	Porto Bello de Luxe	Contactos Inmobiliarios	Av. Salaverry 3329 - San Isidro	Lucia Valfre: 998102500	In Situ	BCP
18 B	Porto Bello de Luxe	Contactos Inmobiliarios	Av. Salaverry 3329 - San Isidro	Lucia Valfre: 998102500	In Situ	BCP
19 A	Hyde	INMOBILIARI	Av. Pezet 945 - San Isidro	Maria Alejandra Pompa: 997001698	In Situ	GNB
19 B	Hyde	INMOBILIARI	Av. Pezet 945 - San Isidro	Maria Alejandra Pompa: 997001698	In Situ	GNB
01 A	Foresta	Grupo Inmobiliario ALBAMAR	Av. Jorge Basadre 1175 - San Isidro	Claudia Tozz: 968000708	In Situ	GNB
01 B	Foresta	Grupo Inmobiliario ALBAMAR	Av. Jorge Basadre 1175 - San Isidro	Claudia Tozz: 968000708	In Situ	GNB
02 A	Symphony	Looking House	Av. General Pezet 1760 - San Isidro	Carlos Torres: 975150188	In Situ	Todos excepto GNB
02 B	Symphony	Looking House	Av. General Pezet 1760 - San Isidro	Carlos Torres: 975150188	In Situ	Todos excepto GNB
04 A	Villa Los Sauces	IBHER	Calle Los Sauces 379 - San Isidro	Cecilia Allison: 940480139	In Situ	Interbank
04 B	Villa Los Sauces	IBHER	Calle Los Sauces 379 - San Isidro	Cecilia Allison: 940480139	In Situ	Interbank
07 A	Santo Toribio 482	-	Av. Santo Toribio 482 - San Isidro	Graciela: 981077521	In Situ	BCP
12 A	Basadre I	Grupo Edificando	Calle Los Cipreses 398 - San Isidro	Giovanny Luna: 981379749	In Situ	Todos los bancos
16 A	Paseo Osoros	DE LUJO	Calle Carlos Porras Osoros 424 - San Isidro	José Urbina: 966841902	In Situ	BCP
16 B	Porras Osoros	DE LUJO	Calle Carlos Porras Osoros 424 - San Isidro	José Urbina: 966841902	In Situ	BCP

Anexo 3

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – PARTE II

N° CODIGO	Nombre del Proyecto	N° Torres / Edificios	N° Dptos	N° Pisos	N° Dptos. x Piso	Áreas Comunes	Tipo	N° Dpto	Área Techada	Área Libre (Terrazas)	N° Dormitorios	N° Baños	Ascensor directo
11 A	Ellité	1	18	08+A	3	NO	Flat	303	150.37	-	3	2.5	SI
11 B	Ellité	1	18	08+A	3	NO	Flat	501	136.26	-	3	2.5	SI
15 A	Parque Santa Teresita	1	7	07+A	1	NO	Flat	101	273.00	-	3	2.5	No
15 B	Parque Santa Teresita	1	7	07+A	1	NO	Flat	401	303.00	-	4	4.5	SI
15 C	Parque Santa Teresita	1	7	07+A	1	NO	Flat	601	303.00	-	3	3.5	SI
17 A	BLT-731	1	6	03+A	2	NO	Flat	202	203.06	-	3	3.5	SI
17 B	BLT-731	1	6	03+A	2	NO	Duplex	301	200.60	115.32	2	2.5	SI
03 A	El Parque Renan Elías	1	5	04+A	1	NO	Flat	101	416.00	-	3	2.5	SI
03 B	El Parque Renan Elías	1	5	04+A	1	NO	Flat	301	370.00	-	4	3.5	SI
08 A	Anchorena	1	14	07+A	2	NO	Flat	101	185.10	-	3	3.5	SI
08 B	Anchorena	1	14	07+A	2	NO	Flat	201	283.25	-	3	3.5	SI
08 C	Anchorena	1	14	07+A	2	NO	Flat	402	195.80	-	3	3.5	SI
10 A	Lúmina Condominio	2	30	08+A	4	Patio, area de niños, área de adultos	Flat	301	155.00	-	3	2.5	SI
10 B	Lúmina Condominio	2	30	08+A	4	Patio, area de niños, área de adultos	Flat	503	135.00	-	3	2.5	No
18 A	Porto Bello de Luxe	2	23	08+A	3	Patio común y Sala de Usos Múltiples	Flat	202	232.00	-	3	3.5	SI
18 B	Porto Bello de Luxe	2	23	08+A	3	Patio común y Sala de Usos Múltiples	Flat	303	178.00	-	2	2.5	SI
19 A	Hyde	1	21	15+A	2	Piscina temperada, jacuzzi, lobby, gimnasio, SUM, sauna, terraza y	Flat	201	241.58	-	3	3.5	SI
19 B	Hyde	1	21	15+A	2	Piscina temperada, jacuzzi, lobby, gimnasio, SUM, sauna, terraza y	Flat	501	225.60	-	3	3.5	SI
01 A	Foresta	1	13	07+A	2	NO	Flat	201	204.00	-	3	3.5	SI
01 B	Foresta	1	13	07+A	2	NO	Flat	601	204.00	-	3	3.5	SI
02 A	Symphony	2	30	05+A y 10+A	2 y 3	Terraza	Flat	402	171.00	-	3	2.5	SI
02 B	Symphony	2	30	05+A y 10+A	2 y 3	Terraza	Duplex	501	212.00	126.00	3	3.5	SI
04 A	Villa Los Sauces	1	39	08+A	5	NO	Flat	S602	309.03	-	3	3.5	SI
04 B	Villa Los Sauces	1	39	08+A	5	NO	Flat	402	200.98	-	3	3.5	SI
07 A	Santo Toribio 482	1	7	07+A	1	NO	Flat	201	230.00	-	4	3.5	SI
12 A	Basadre I	1	12	07+A	2	NO	Flat	201	214.00	-	3	3.5	No
16 A	Paseo Osorez	1	15	05+A	3	sala juegos niños y sala de usos múltiples	Flat	201	236.25	-	3	3.5	SI
16 B	Porras Osorez	1	15	05+A	3	sala juegos niños y sala de usos múltiples	Flat	403	256.53	-	3	3.5	SI

Anexo 4

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – PARTE III

N° CODIGO	Nombre del Proyecto	Precio	Precio x m2 - Preventa		Precio x m2 - Construcción		Precio x m2 - Stock		Precio Estacionamiento	Depósito
			Vista a Calle	Vista a Interior	Vista a Calle	Vista a Interior	Vista a Calle	Vista a Interior		
11 A	Ellité	\$ 367,967.00	\$ 2,447.08						Estacionamiento Individual + depósito a \$ 17,003	Estacionamiento Individual + depósito a \$ 17,003
11 B	Ellité	\$ 340,431.00	\$ 2,498.89						Estacionamiento Individual + depósito a \$ 14,664	Estacionamiento Individual + depósito a \$ 17,003
15 A	Parque Santa Teresita	\$ 649,800.00	\$ 2,380.22						03 Includos	01 Includo
15 B	Parque Santa Teresita	\$ 863,550.00	\$ 2,850.00						03 Includos	01 Includo
15 C	Parque Santa Teresita	\$ 806,550.00	\$ 2,661.88						03 Includos	01 Includo
17 A	BLT-731	\$ 499,000.00	\$ 2,457.40						03 Includos	01 Includo
17 B	BLT-731	\$ 649,000.00	\$ 2,512.97						03 Includos	01 Includo
03 A	El Parque Renan Elias	\$ 2,247,000.00				\$ 5,401.44			04 Includos	Incluye
03 B	El Parque Renan Elias	\$ 1,996,000.00				\$ 5,394.59			04 Includos	Incluye
08 A	Anchorena	\$ 516,429.00				\$ 2,790.00			03 Includos	01 Includo
08 B	Anchorena	\$ 676,425.00				\$ 2,900.00			03 Includos	01 Includo
08 C	Anchorena	\$ 581,526.00				\$ 2,970.00			03 Includos	01 Includo
10 A	Lúmina Condominio	S/. 1,098,171.00				S/. 7,084.97			2 lineales a S/. 61,000. Individual a S/. 38,000	S/. 17,000.00
10 B	Lúmina Condominio	S/. 976,278.00				S/. 7,231.69			2 lineales a S/. 61,000. Individual a S/. 38,000	S/. 17,000.00
18 A	Porto Bello de Luxe	\$ 539,000.00				\$ 2,323.28			03 Includos	01 Includo
18 B	Porto Bello de Luxe	\$ 410,000.00				\$ 2,303.37			02 Includos	01 Includo
19 A	Hyde	S/. 2,875,600.00				S/. 11,903.30			03 Includos	02 Includos
19 B	Hyde	S/. 2,683,100.00				S/. 11,893.17			03 Includos	02 Includos
01 A	Foresta	\$ 575,000.00						\$ 2,818.63	03 Includos	01 Includo
01 B	Foresta	\$ 591,000.00						\$ 2,897.06	02 Includos	No Incluye
02 A	Symphony	\$ 400,000.00						\$ 2,389.18	02 Includos	\$ 4,000.00
02 B	Symphony	\$ 600,585.00						\$ 2,183.95	02 Includos	\$ 4,000.00
04 A	Villa Los Sauces	\$ 537,485.00						\$ 1,739.26	02 Includos	No Incluye
04 B	Villa Los Sauces	\$ 442,156.00						\$ 2,200.00	02 Includos	No Incluye
07 A	Santo Toribio 482	\$ 645,000.00						\$ 2,804.35	02 Includos	01 Includo
12 A	Basadre I	\$ 515,000.00						\$ 2,406.54	02 Includos	Estacionamiento Individual + depósito a \$ 15,000
16 A	Paseo Osorio	\$ 650,000.00						\$ 2,751.32	03 Includos	01 Includo
16 B	Porras Osorio	\$ 750,000.00						\$ 2,923.63	03 Includos	01 Includo

Anexo 5

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – PARTE IV

N° CODIGO	Nombre del Proyecto	Estatus	Fecha Inicio Venta	Fecha Actual	Tiempo transcurrido (meses)	Avance de Venta (Dptos. Vendidos)	Rotacion Venta x Mes	% Ventas	Fecha Inicio Obra	Fecha Entrega	% Avance de Obra	
11 A	Elité	Pre-Venta	Mar-15	Ago-15	5	6	1.20	33.33%	Set-15	Noviembre 2016	0%	
11 B	Elité		Mar-15	Ago-15	5	6	1.20	33.33%	Set-15	Noviembre 2016	0%	
15 A	Parque Santa Teresita		Ago-15	Ago-15	1	0	0.00	0.00%	Oct-15	Diciembre 2016	0%	
15 B	Parque Santa Teresita		Ago-15	Ago-15	1	0	0.00	0.00%	Oct-15	Diciembre 2016	0%	
15 C	Parque Santa Teresita		Ago-15	Ago-15	1	0	0.00	0.00%	Oct-15	Diciembre 2016	0%	
17 A	BLT-731		Jun-15	Ago-15	2	4	2.00	66.67%	Nov-15	Agosto 2016	0%	
17 B	BLT-731		Jun-15	Ago-15	2	4	2.00	66.67%	Nov-15	Agosto 2016	0%	
03 A	El Parque Renan Elias	En Construcción	Jul-15	Ago-15	1	0	0.00	0.00%	Abr-15	Agosto 2016	70%	
03 B	El Parque Renan Elias		Jul-15	Ago-15	1	0	0.00	0.00%	Abr-15	Agosto 2016	70%	
08 A	Anchorena		Dic-14	Ago-15	8	5	0.63	35.71%	Ene-15	Diciembre 2015	60%	
08 B	Anchorena		Dic-14	Ago-15	8	5	0.63	35.71%	Ene-15	Diciembre 2015	60%	
08 C	Anchorena		Dic-14	Ago-15	8	5	0.63	35.71%	Ene-15	Diciembre 2015	60%	
10 A	Lúmina Condominio		Jun-14	Ago-15	14	14	1.00	46.67%	Set-14	Noviembre 2015	70%	
10 B	Lúmina Condominio		Jun-14	Ago-15	14	14	1.00	46.67%	Set-14	Noviembre 2015	70%	
18 A	Porto Bello de Luxe		Jun-14	Ago-15	14	10	0.71	43.48%	Ago-14	Septiembre 2015	85%	
18 B	Porto Bello de Luxe		Jun-14	Ago-15	14	10	0.71	43.48%	Ago-14	Septiembre 2015	85%	
19 A	Hyde		Feb-14	Ago-15	18	11	0.61	52.38%		Febrero 2016	70%	
19 B	Hyde	Feb-14	Ago-15	18	11	0.61	52.38%		Febrero 2016	70%		
01 A	Foresta	Finalizado		Ago-15		10		76.92%		Inmediata	100%	
01 B	Foresta			Ago-15		10		76.92%		Inmediata	100%	
02 A	Symphony			Ago-15		28		93.33%		Inmediata	100%	
02 B	Symphony			Ago-15		28		93.33%		Inmediata	100%	
04 A	Villa Los Sauces			Ago-15		15		38.46%		Feb-14	Agosto 2015	100%
04 B	Villa Los Sauces			Ago-15		15		38.46%		Feb-14	Agosto 2015	100%
07 A	Santo Toribio 482			Ago-15		6		85.71%			Inmediata	100%
12 A	Basadre I			Feb-14	Ago-15	18	8	0.44	66.67%	Feb-14	Inmediata	100%
16 A	Paseo Osoros				Ago-15		10		66.67%	Ene-14	Septiembre 2015	100%
16 B	Porras Osoros				Ago-15		10		66.67%	Ene-14	Septiembre 2015	100%

Anexo 6

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – PARTE V

N° CODIGO	Nombre del Proyecto	Observaciones
11 A	Eilté	04 paquetes opcionales: Full Smart (sistema de control de iluminación; pantalla touch screen, interruptor con control de escenarios), Full security (sistema de seguridad; sensores de movimiento, sensor de humo, alarma), Full electro (equipamiento cocina: horno empotrado, campana, cocina empotrada, microondas empotrada, refrigeradora, termo eléctrica), Full Deco (muebles en walk-in closet y baños: muebles bajos, espejos, vidrios). En mes de agosto aplica descuento de 13% sobre el precio del departamento.
11 B	Eilté	
15 A	Parque Santa Teresita	Elevado a 1.5 m sobre el nivel de parque. 02 walk-in closet en dormitorio principal. Sala y dormitorio principal con Vista a parque . Edificio con acceso directo a Parque Santa Teresita. Ubicado frente a Residencial Santa Cruz. Fachada de mármol . En ambientes con vista a exterior se contará con vidrios templados con sistema acústico. Opción a cambiar acabados en baños y cocina y a proponer división de ambientes antes de iniciar la construcción. Construcción iniciará una vez que se cuente con 03 departamentos vendidos.
15 B	Parque Santa Teresita	
15 C	Parque Santa Teresita	
17 A	BLT-731	Excelente distribución, amplios ambientes. Sala con elementos de bambú y con revestimiento de techo en madera para tener sensación de que es una terraza amplia. Dormitorio principal cuenta con closet y walk-in closet. Opción a cambio de
17 B	BLT-731	
03 A	El Parque Renan Elías	Departamentos de lujo , opción a escoger acabados. Calefacción suelo radiante .
03 B	El Parque Renan Elías	
08 A	Anchorena	Buenos acabados, buena distribución. A una cuadra del Golf , a una cuadra de la clínica, entre Mirloquessada y Pezet. Calle poco transitada. Vista a calle Los Manzanos y a calle Anchorena
08 B	Anchorena	
08 C	Anchorena	
10 A	Lúmina Condominio	Precios en Moneda nacional. Incluye campana, horno, horno microondas y cocina empotrada. Dormitorio principal con muro cortina antiruido Miyasato. Buenos acabados y distribución. Buena ubicación, cerca a cruce con Javier Prado, comercio, bancos, embajadas, etc. Av. Salaverry muy transitada. Si se toma decisión de compra en próximos días se tiene descuento de aproximadamente \$/ 50,000.00
10 B	Lúmina Condominio	
18 A	Porto Bello de Luxe	Buenos acabados y distribución, amplios ambientes, cada habitación con baño incorporado . Buena ubicación, cerca a embajadas, restaurantes, negocios, calle con ciclovia. Opción a cambiar color de acabados cocina. Brinda 02 opciones de pago.
18 B	Porto Bello de Luxe	
19 A	Hyde	Precios en Moneda nacional. Excelentes acabados , amplios ambientes, todos los dormitorios con baño y walk-in closet.
19 B	Hyde	Dormitorio principal con jacuzzi y 2 walk-in closet. No incluye papel decorativo. Todos los departamentos con vista directa al Golf .
01 A	Foresta	Buenos acabados, ducha española y tina. Guardiana 24 horas.
01 B	Foresta	
02 A	Symphony	En esquina Av. Pezet y Av. Salaverry. Vista a Av. Pezet. Buenos acabados, buena distribución e iluminación. Guardiana 24 horas. Ascensor directo y ascensor discapacitado. Incluye campana, horno y horno microondas empotrados. Oferta \$ 410,000.00 + 03 estacionamientos
02 B	Symphony	
04 A	Villa Los Sauces	Al lado de Centro Comercial. Costo adicional por estacionamiento individual \$15,000.00, estacionamientos dobles en línea a \$ 25,000.00 y depósito de 3-5 m ² a \$1,200.00
04 B	Villa Los Sauces	
07 A	Santo Toribio 482	Vista parcial del Golf, calle amplia de 2 carriles por sentido. Diseño fachada simple.
12 A	Basadre I	Gran columna en ambiente sala de estar. Amplio walk-in closet. Acabados buenos, según estándar del sector al que está dirigido. Grupo Edificando inicia ventas en etapa de construcción, no realiza preventa.
16 A	Paseo Osore	Cuenta con sistema de audio integrado en sala y terraza. Sistema de gas y conexiones para gutero aire acondicionado. Fachada con luces led en techo de terrazas. Amplio baño de visita. Cocina cuenta con despensa. Departamento amplio, sin embargo cuenta con larpo pasillo. Excelentes acabados. Ascensor de última generación. Diseñado por PRAGMA Arquitectos . Buena ubicación, a 1 cuadra de Javier Prado y Jorge Basadre, frente a Embajada China.
16 B	Porras Osore	

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – CONCLUSIONES

ESTUDIO DE OFERTA INMOBILIARIA – SAN ISIDRO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El presente estudio de mercado toma referentes de la zona para un NSE A+ basado en el costo por unidad inmobiliaria y nivel de acabados que estos ofrecen.
- Se consideró productos inmobiliarios tipo FLAT, para homogenizar el precio por m2 ofrecido.
- El area promedio de los departamentos tipo flat es de 214.32 m2. No se ha considerado la tipología duplex para este promedio.
- En la mayoría de proyectos se aprecia el valor por m2, según el nivel donde se encuentre el producto, a mayor altura mayor el costo.
- La mayoría de proyectos ofrecen un baño incorporado en cada uno de sus dormitorios.
- El 75% de los proyectos ofrecen ascensor directo al producto inmobiliario.
- Solo el 25% de los proyectos ofrecen áreas comunes entre área de juego para niños, terrazas y salas de uso múltiple.
- La percepción del cliente objetivo por el buen diseño de fachada es un factor relevante al momento de la elección de este tipo de inmueble A+.
- Muchos de los departamentos ofrecen cocinas equipadas ya sea como regalo o como un paquete extra si se desea.
- Todos los productos tienen acceso principal y acceso de servicio.