

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA CIVIL**



**EVALUACIÓN Y SUPERVISIÓN TÉCNICO – FINANCIERO DE UN
PROYECTO INMOBILIARIO PARA ENTIDADES BANCARIAS**

INFORME DE SUFICIENCIA

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO CIVIL

JORGE LUIS DÍAZ CAHUANA

Lima- Perú

2014

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a cada una de las personas que me han apoyado desde siempre, en especial a mis padres, hermanos y el amor de mi vida. Este presente no es más que la concretización del esfuerzo en conjunto de esas personas que han sido parte de mi felicidad y mis logros.

ÍNDICE

RESUMEN.....	4
LISTA DE CUADROS	6
LISTA DE FIGURAS Y TABLAS.....	8
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPITULO I : ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ENTORNO INMOBILIARIO	12
1.1 ETAPAS DE UN PROYECTO INMOBILIARIO.....	12
1.2 ENTORNO DEL SECTOR CONSTRUCCION E INMOBILIARIO	13
CAPITULO II : DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	25
2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	25
2.1.1 Descripción de las arquitecturas de los departamentos.....	26
2.1.2 Estructuras.....	28
2.1.2 Instalaciones Eléctricas.....	29
2.1.2 Instalaciones Sanitarias	29
2.1.2 Ubicación del proyecto	29
2.2 REFERENCIA DEL PROMOTOR -.CONSTRUCTOR.....	30
2.2.1 Nombre del Promotor	31
2.2.2 Nombre del Constructor	33
2.3 SITUACIÓN LEGAL DOCUMENTARIA.....	34
2.3.1 Situación del Terreno	34
2.3.2 Situación del Proyecto.....	35
2.3.3 Situación de la Licencia de Edificación	35
CAPITULO III : EVALUACIÓN TÉCNICO-COMERCIAL DEL PROYECTO	36
3.1 ALCANCES DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO	36
3.2 COSTOS DEL PROYECTO	36
3.2.1 Terreno	36
3.2.2 Construcción	37
3.2.3 Costos del Promotor	38
3.3 APORTE DEL PROMOTOR	39
3.4 VENTAS Y ESTUDIO DE MERCADO.....	39

3.4.1	Definición del Producto	39
3.4.2	Análisis de la Demanda.....	40
3.4.3	Análisis de la Oferta	41
3.4.4	Proyectos cercanos.....	42
3.4.5	Valor de venta del proyecto.....	46
3.5	CRONOGRAMA DE AVANCE DE OBRA	47
3.6	ANÁLISIS Y FLUJO DE INGRESS Y EGRESOS.....	48
3.7	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	49
3.8	RENTABILIDAD DEL PROYECTO	50
 CAPITULO IV : SUPERVISIÓN TÉCNICO–FINANCIERA DEL PROYECTO		52
4.1	ALCANCES DE LA SUPERVISIÓN DEL PROYECTO.....	52
4.2	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	52
4.3	SITUACIÓN LEGAL DOCUMENTARIA	53
4.3.1	Licencia de Demolición	53
4.3.2	Licencia de Edificación.....	53
4.3.3	Licencia de Ampliación.....	54
4.4	PLAZO DE EJECUCIÓN DE OBRA.....	55
4.5	AVANCE PROGRAMADO VS AVANCE REAL	58
4.6	AVANCE DE OBRA	59
4.7	INVERSIÓN ACUMULADA EN EL PROYECTO	59
4.8	SALDO DE INVERSIÓN EN EL PROYECTO	61
4.9	FONDOS DESTINADOS AL PROYECTO.....	62
4.9.1	Del Aporte del Promotor	63
4.10	EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS	64
4.11	CONSUMO DE LA LÍNEA CREDIOBRA	65
4.12	DESEMBOLSOS A REALIZARSE	65
 CAPITULO V : CIERRE Y ESTRUCTURACIÓN FINAL DEL PROYECTO		68
5.1	ALCANCES DEL CIERRE DEL PROYECTO.....	68
5.2	SITUACIÓN LEGAL DOCUMENTARIA	68
5.2.1	Del proyecto en Supervisión y los documentos presentados.....	68
5.3	PLAZO DE EJECUCIÓN DE OBRA	69
5.4	INFORME TÉCNICO	70
5.5	INFORME ECONÓMICO	70

5.5.1	Costo Final del Proyecto	70
5.5.2	De las Ventas.....	71
5.5.3	Del Aporte del Promotor	72
5.5.4	De la Rentabilidad Económica	73
5.6	ESTRUCTURA FINAL DE FINANCIAMIENTO.....	74
5.7	RESUMEN DEL ESTADO DEL PROYECTO	75
 CAPITULO VI : CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		76
6.1	CONCLUSIONES	76
6.2	RECOMENDACIONES	79
 BIBLIOGRAFÍA.....		80
ANEXOS		81

RESUMEN

En el presente Informe de Suficiencia se desarrollan los conceptos técnicos, comerciales y financieros para la Evaluación y Supervisión de un Proyecto Inmobiliario ubicado en Lima Metropolitana, con fines del financiamiento bancario.

Lo que se pretende es exponer los procedimientos por los que atraviesa un proyecto inmobiliario para acceder al financiamiento bancario del mismo, estos procedimientos estarán sujetos a la modificación de cada entidad bancaria, dado que actualmente el inversionista inmobiliario (promotor) busca con mayor frecuencia el respaldo económico bancario necesario, y por ello se hace necesario tener la seguridad que el proyecto se llevará a cabo de acuerdo con los lineamientos establecidos con la ayuda de un perito consultor designado por la entidades bancarias. A continuación se describe el contenido de los capítulos de este informe:

El capítulo I, presenta la situación actual del entorno inmobiliario del país, en primer lugar se define las etapas del proyecto, y en segundo lugar, la situación del entorno construcción e inmobiliario y del financiamiento inmobiliario.

El capítulo II, presenta la identificación y descripción de un proyecto, en donde se procede a identificar y describir en sus puntos más resaltantes a un determinado proyecto ubicado en la ciudad de Lima. La descripción comprende aspectos técnicos y legales.

En el capítulo III se ha elaborado la Evaluación Técnico – Comercial del Proyecto, el cual comprende un análisis del proyecto desde los aspectos que interesan a las entidades bancarias para aprobar el financiamiento. Dichos aspectos comprenden conceptos técnicos, comerciales y económicos, reflejando las ventajas y desventajas del proyecto en estudio.

El capítulo IV, presenta la Supervisión Técnico – Financiera del proyecto, que contiene los alcances de la misma, la Estructura de Financiamiento, la situación legal documentaria, plazos y cronogramas de obra, inversión acumulada en el proyecto, fondos destinados al proyecto, evolución de las ventas en el tiempo, consumo de Línea de Financiamiento, las observaciones y recomendaciones en general del proyecto supervisado.

El capítulo V, presenta el Cierre y la Estructuración Financiera final del Proyecto, en donde se conoce la participación final de todos los interesados. Que en muchos casos depende las ubicación, envergadura y precio de venta del proyecto. Asimismo, constatar la culminación total de la edificación según la memoria descriptiva. Finalmente, se describe la situación legal documentaria del proyecto con las instituciones correspondientes y con propietarios.

LISTA DE CUADROS

Cuadro 2.0	Descripción del promotor del proyecto	21
Cuadro 2.1	Lista de proyectos realizados por el promotor	22
Cuadro 3.0	Costo Total del Proyecto	26
Cuadro 3.1	Costo del Terreno por metro cuadrado	27
Cuadro 3.2	Costo total del proyecto/m2 vendible incluido el terreno	27
Cuadro 3.3	Costo total del proyecto/m2 vendible sin incluido el terreno	27
Cuadro 3.4	Costo de Construcción por Especialidades	27
Cuadro 3.5	Costo de construcción por m ²	28
Cuadro 3.6	Detalle de los Costos de Promotor	28
Cuadro 3.7	Detalle del Aporte del Promotor	29
Cuadro 3.8	Detalle de los proyectos cercanos	35
Cuadro 3.9	Cuadro de los Ingresos Totales por Ventas	36
Cuadro 3.10	Comparación de precios entre la oferta circundante y el proyecto	37
Cuadro 3.11	Flujo de Egresos	39
Cuadro 3.12	Estructura de Financiamiento	40
Cuadro 3.13	Plazos de ejecución e independización	40
Cuadro 3.14	Rentabilidad del Proyecto	41
Cuadro 4.0	Estructura de Financiamiento aprobada por el Banco	41
Cuadro 4.1	Inversión Acumulada en el Proyecto	49
Cuadro 4.2	Composición de la Inversión Acumulada	50
Cuadro 4.3	Detalle del saldo por invertir en el proyecto	51

Cuadro 4.4	Detalle de los ingresos y egresos a la fecha de visita	52
Cuadro 4.5	Unidades inmobiliarias vendidas hasta la fecha de visita	54
Cuadro 4.6	Saldo de Línea Crediobra	55
Cuadro 5.0	Ficha Técnica del proyecto	60
Cuadro 5.1	Detalle de los Costos finales del proyecto	61
Cuadro 5.2	Ratios de incidencia de los costos respecto al área construida	61
Cuadro 5.3	Detalle de las unidades inmobiliarias vendidas	62
Cuadro 5.4	Análisis del Aporte final del promotor	63
Cuadro 5.5	Ingresos por la ventas y el saldo de las mismas	63
Cuadro 5.6	Rentabilidad final del Proyecto	64
Cuadro 5.7	Estructura final de proyecto	64
Cuadro 5.8	Resumen del estado final del proyecto	65

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.0	Diagrama de Flujo de un proyecto inmobiliario	11
Figura 1.1	Gráfico de la actividad edificatoria vs el rango de precios en Lima	13
Figura 1.2	Gráfico de la actividad edificatoria por distritos	13
Figura 1.3	Gráfico de la demanda efectiva de viviendas vs. Precio en USD	14
Figura 1.4	Gráfico de la Oferta total de viviendas vs. Precios en USD	15
Figura 1.5	Gráfico del Precio de las viviendas vs. Zonas de Lima	17
Figura 1.6	Gráfico del precio real por m ² de las viviendas desde 1998 hasta el 2012	17
Figura 1.7	Gráfico de la Demanda efectiva de viviendas vs. Número de hogares	18
Figura 1.8	Gráfico de precio de una vivienda de 100m ² / PIB per cápita del 2006 al 2012	19
Figura 1.9	Gráfico de precio de la vivienda / ingreso por alquiler en los países de la Región	19
Figura 1.10	Gráfico del número de familias interesadas en una vivienda en Lima	20
Figura 1.11	Gráfico del precio de la vivienda en Lima por metro cuadrado (USD)	21
Figura 1.12	Gráfico del crecimiento del saldo de crédito hipotecarios	22
Figura 1.13	Gráfico de tasas de interés de créditos hipotecarios en soles y dólares	22

Figura 2.0	Corte longitudinal del edificio	26
Figura 2.1	Vista típica de los Flats	27
Figura 2.2	Vista Típica de los Dúplex	28
Figura 2.3	Plano de ubicación del proyecto	30
Figura 2.4	Vista del web-mail de INDECOPI del estado de la empresa	33
Figura 3.0	Perspectiva general del proyecto	40
Figura 3.1	Plano de ubicación de proyectos cercanos	
Figura 3.2	Cronograma de Avance de Obra	48
Figura 4.0	Obra Diciembre 2011	55
Figura 4.1	Obra Enero 2012	55
Figura 4.2	Obra Febrero 2012	56
Figura 4.3	Obra Marzo 2012	56
Figura 4.4	Obra Abril 2012	56
Figura 4.5	Obra Mayo 2012	56
Figura 4.6	Obra Junio 2012	56
Figura 4.7	Obra Julio 2012	56
Figura 4.8	Obra Agosto 2012	57
Figura 4.9	Obra Setiembre 2012	57
Figura 4.10	Obra Octubre 2012	57
Figura 4.11	Obra Noviembre 2012	57
Figura 4.12	Obra Diciembre 2012	57
Figura 4.13	Obra Enero 2013	57
Figura 4.14	Cronograma de avance de Obra	58

Figura 4.15	Porcentaje de avance de Obra	59
Figura 4.16	Inversión acumulada en el Proyecto, grafico 3D	60
Figura 4.17	Inversión acumulada en el Proyecto, grafico 3D	60
Figura 4.18	Grafico de barras del Saldo de inversión	61
Figura 4.19	Ventas vs Tiempo de ejecución del proyecto	64
Figura 4.20	Curva "S" del Avance Real vs. Avance proyectado	66
Figura 5.0	Vista exterior de la obra al 29/01/13	69

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.0	Tabla informativa de la oferta de unidades inmobiliarias	14
------------------	--	----

INTRODUCCIÓN

Actualmente se hace necesaria la evaluación y supervisión de proyectos, en este caso proyectos inmobiliarios. Ya que las entidades financieras buscan tener la plena seguridad que el proyecto se efectúe de acuerdo a sus requerimientos y necesidades, cumpliendo con las bases y lineamientos de calidad, costos, tiempo y aspectos legales, hasta la culminación del proyecto.

Los resultados que se obtengan de la Evaluación de un Proyecto, definirán si el proyecto es viable o no ante los ojos de la correspondiente entidad bancaria.

Con los resultados de la Supervisión del Proyecto se podrá evidenciar si el proyecto está cumpliendo con las condiciones establecidas por la entidad bancaria.

La enorme inversión que supone la materialización de los proyectos inmobiliarios para las empresas del rubro, exige que busquen el financiamiento bancario.

Es entonces que entran a tallar las entidades financieras, las mismas que con el respaldo de activos que presentan, pueden financiar la inversión que requieren los promotores y así poder concretar la idea del negocio inmobiliario. Dichas entidades financieras comprenden el riesgo que conllevar solventar el proyecto, y para ello solicitan el apoyo de profesionales expertos en la gestión de proyectos inmobiliarios, los mismos que les brindarán el asesoramiento oportuno hasta la culminación definitiva del mismo.

CAPÍTULO I: ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ENTORNO INMOBILIARIO

1.1. Etapas de un Proyecto Inmobiliario

La gestión de un proyecto inmobiliario la podemos dividir en dos grandes etapas. Una preliminar, denominada también Etapa de Preinversión y otra llamada de Inversión u Operativa en la que propiamente se realizan las acciones, se implementan, controlan y evalúan constantemente los procesos hasta llegar a la culminación, entrega y uso del producto.

A continuación mostramos en el **Figura No. 1.0** un diagrama de flujo en donde podemos observar esquemáticamente estas etapas.

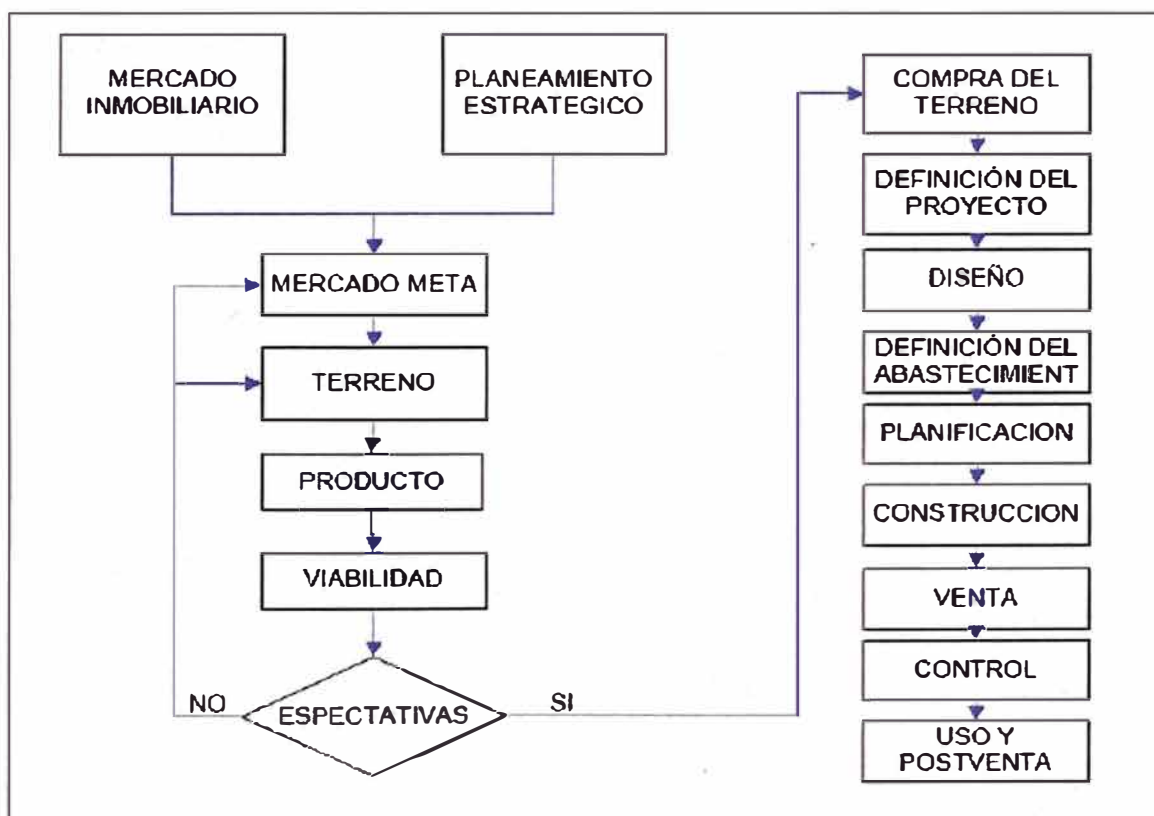


Figura 1.0: Diagrama de Flujo de un proyecto inmobiliario

Por otra parte, un proyecto inmobiliario está compuesto por un terreno y un conjunto de información de mercado y antecedentes técnicos, económicos, financieros y legales, que considerados en un contexto actual y futuro, nos permitirá establecer la conveniencia o no de la puesta en marcha del emprendimiento que lo motiva.

En la Etapa de Preinversión realizaremos todos los análisis y estudios destinados a diseñar el Planeamiento Estratégico ubicando las oportunidades y riesgos del mercado, así como también las Fortalezas y Oportunidades de nuestra empresa (FODA), segmentar y escoger el mercado meta, diseñar el producto inmobiliario y por último validar su potencial. Como vemos, esta etapa tiene una connotación estratégica, es decir, nos debe permitir conocer, entre otros, mediante un análisis situacional del entorno externo e interno a nuestra empresa todo el contexto que acompañará nuestro emprendimiento. En nuestro caso particular, tratándose el presente trabajo de un trabajo académico, nos concentraremos en el Análisis Situacional del Entorno, motivo de este capítulo.

1.2. Entorno del sector Construcción e Inmobiliario

El número de viviendas construidas para la venta de Lima se expandió 10,9% en 2012, un ritmo menor al 38% registrado el año previo. Por valor, la actividad edificadora mostró un mayor dinamismo en la construcción de viviendas de precios intermedios y altos, en tanto que las de precios medios y bajos registraron descensos (ver Figura 1.1).

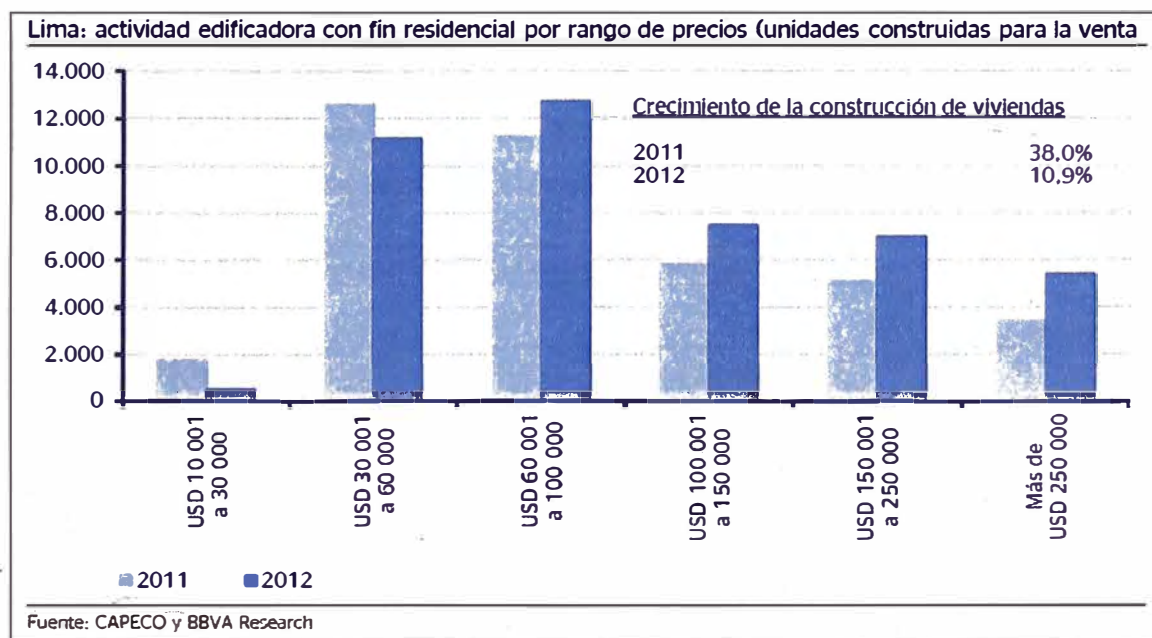


Figura 1.1: Gráfico de la actividad edificatoria vs el rango de precios en Lima

A nivel geográfico, destacó el fuerte incremento de las unidades construidas en el distrito de Ate, en tanto que Surco y Miraflores mantuvieron su importancia relativa

(ver Figura 1.2). Los distritos de Magdalena y el Cercado de Lima también registraron un fuerte avance.

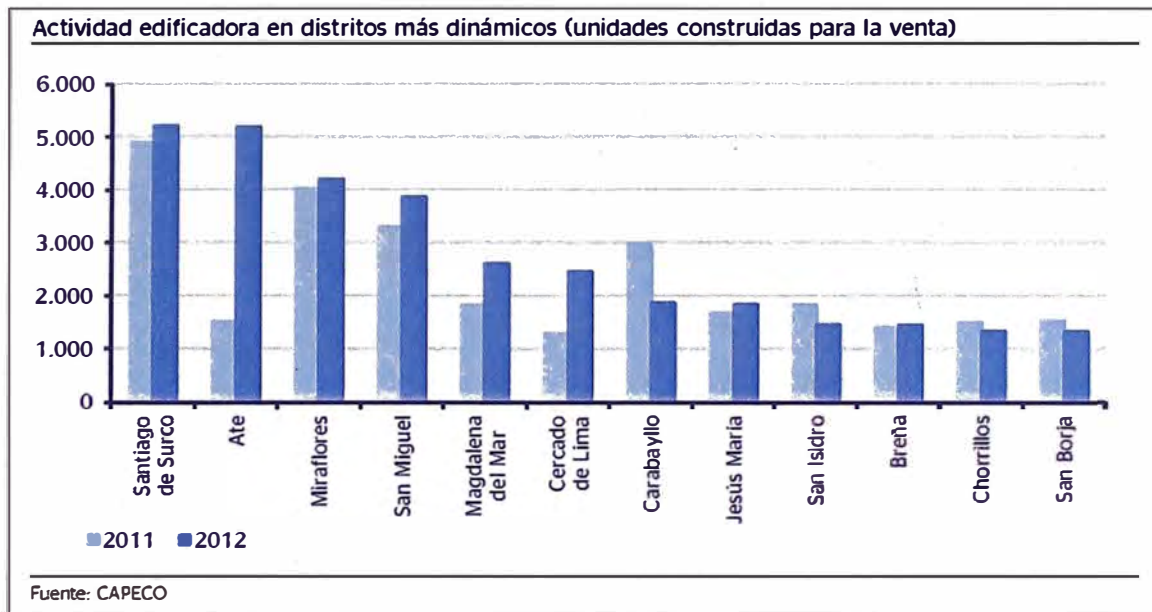


Figura 1.2: Gráfico de la actividad edificatoria por distritos

El número de unidades vendidas aumentó 2,6%, mientras que la oferta disponible tuvo un alza de 20,6% (ver Tabla 1). Asimismo, se registró una mayor demora en la venta de las unidades construidas. Así, el indicador de ventas en retraso (unidades que se encuentran a la venta por un periodo no menor a seis meses) elaborado por la Cámara Peruana de Construcción (CAPECO) se elevó en 2012 y representó el 58,3% de la oferta disponible (40,7% en 2011).

	2010	2011	2012	Var % 2011/2010	Var % 2012/2011
Viviendas edificadas	28.881	39.870	44.215	38,0	10,9
Vendidas	14.516	21.441	21.990	47,7	2,6
En venta (Oferta disponible)	14.365	18.429	22.225	28,3	20,6
Del cual: en retraso*	6.462	7.501	12.957	16,1	72,7

* Estuvieron a la venta por un periodo no menor a seis meses y se mantenían a la venta al momento de la encuesta
 Fuente: CAPECO y BBVA Research

Tabla 1.0: Tabla informativa de la oferta de unidades inmobiliarias

Existe una diferencia notoria en el sesgo de las distribuciones de la demanda y la oferta de viviendas. Mientras que más de la mitad de la demanda efectiva prefiere unidades de un precio menor a USD 40 mil, solo el 4,0% de la oferta se dirige a este segmento. Asimismo, aun cuando la oferta tiene una alta concentración en

viviendas de entre USD 40 mil y USD 100 mil, esta es superada por la demanda en casi 13 veces.

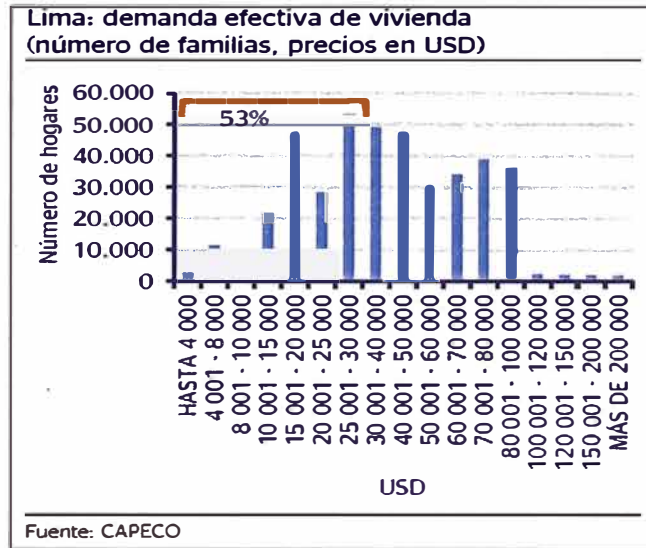


Figura 1.3: Gráfico de la demanda efectiva de viviendas vs. Precio en USD

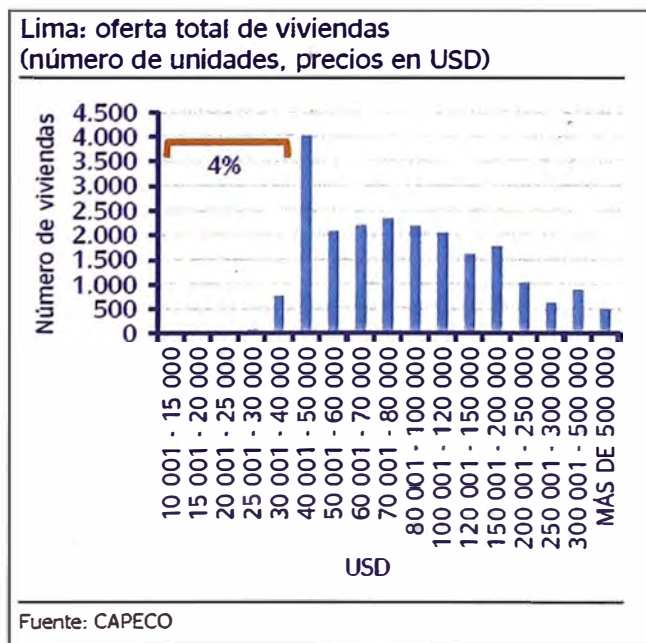


Figura 1.4: Gráfico de la Oferta total de viviendas vs. Precios en USD

En este sentido, la escasez de suelos sería el principal limitante para expandir más rápidamente la oferta en los segmentos de valor bajo y medio. Esto estaría vinculado con la falta de servicios de agua y desagüe, por un lado, y con la falta de planeamiento urbano, por el otro.

En cuanto al primer factor, SEDAPAL (empresa estatal encargada de la distribución del agua y el saneamiento en Lima) no cuenta con los recursos

financieros para llevar a delante un plan de obras de gran envergadura. En este sentido, es positivo el reciente anuncio del Ministro de Vivienda de destinar S/. 900 millones (USD 350 millones) a obras de agua y saneamiento en Lima en 2013, lo que representa más del doble del gasto efectuado por SEDAPAL para estos fines en 2012. Sin embargo, una solución de largo plazo pasa por dotar a SEDAPAL de mayor autonomía para efectuar su planeamiento operativo y que posea la facultad de fijar las tarifas en concordancia con las necesidades de financiamiento resultantes.

En cuanto a la zonificación, en los últimos años se han presentado controversias entre las municipalidades distritales y la provincial de Lima acerca del uso (residencial, industrial o agrícola) que deberían tener algunas tierras. En este sentido, la recientemente emitida Ordenanza N° 1617 de la Municipalidad de Lima, que establece que la opinión de las autoridades distritales no es vinculante, va en la dirección correcta.

Para el caso de los proyectos inmobiliarios de gran envergadura, un obstáculo burocrático adicional es el de la demora y discrecionalidad en la aprobación de los Estudios de Impacto Ambiental (EIAs). De acuerdo con Medina y Vera Tudela (2012), aun cuando el plazo legal para su aprobación es de 120 días hábiles, este procedimiento puede tomar hasta 10 meses. Además, el procedimiento para establecer el alcance de la información requerida no es transparente. En este sentido, a pesar de existir tres normas legales que reglamentan el EIA, ninguna establece con claridad los criterios que determinen el tipo de estudio que se debe llevar a cabo.

En 2012, el precio promedio del metro cuadrado en Lima se elevó 21,2% (interanual en USD), mayor al incremento registrado el año previo (4,4%, ver Figura 1.5). Cabe señalar que esta tendencia cobró un mayor dinamismo desde el tercer trimestre de 2011, luego de culminado el periodo electoral y en un contexto de mayores ingresos familiares. En términos reales (nuevos soles ajustados por inflación), los precios de las viviendas se incrementaron 12,2%, y aún se mantienen por debajo del pico que alcanzaron en el año 2000 (ver Figura 1.6).

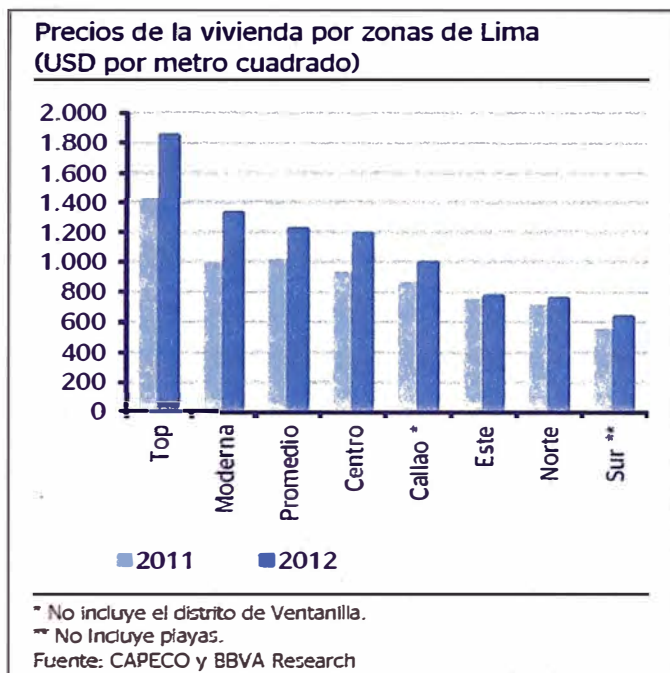


Figura 1.5: Gráfico del Precio de las viviendas vs. Zonas de Lima

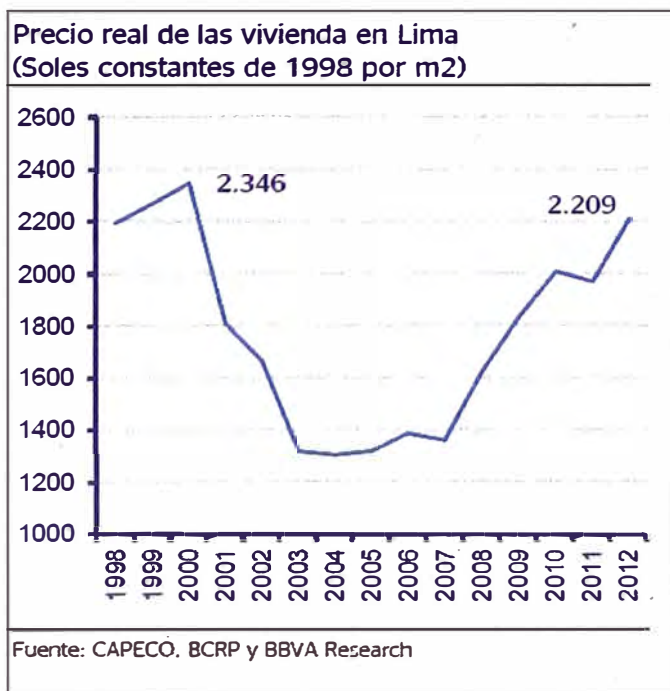


Figura 1.6: Gráfico del precio real por m2 de las viviendas desde 1998 hasta el 2012

Cabe señalar que el aumento de los precios ha sido heterogéneo entre las distintas zonas de Lima. Así, el alza promedio en las zonas Top y Moderna de Lima es mayor a 30% en USD, en tanto que en la zona Centro se registró un

incremento de 28,4%. En contraste, los precios promedio en los distritos del Este y Norte se mantuvieron relativamente estables (ver Figura 1.5).

Esta evolución es consistente con el desplazamiento de la demanda hacia viviendas de mayor valor, lo que está en línea engrosamiento de la clase media que se ha dado en los últimos años. Así, mientras que la demanda de viviendas de precios menores a USD 20 mil cayó a menos de la mitad entre 2011 y 2012, la demanda de viviendas entre USD 40 mil y USD 100 mil se duplicó. En el caso de las viviendas de precios más altos, la demanda prácticamente se triplicó, aunque su nivel es todavía relativamente bajo (ver Figura 1.7).

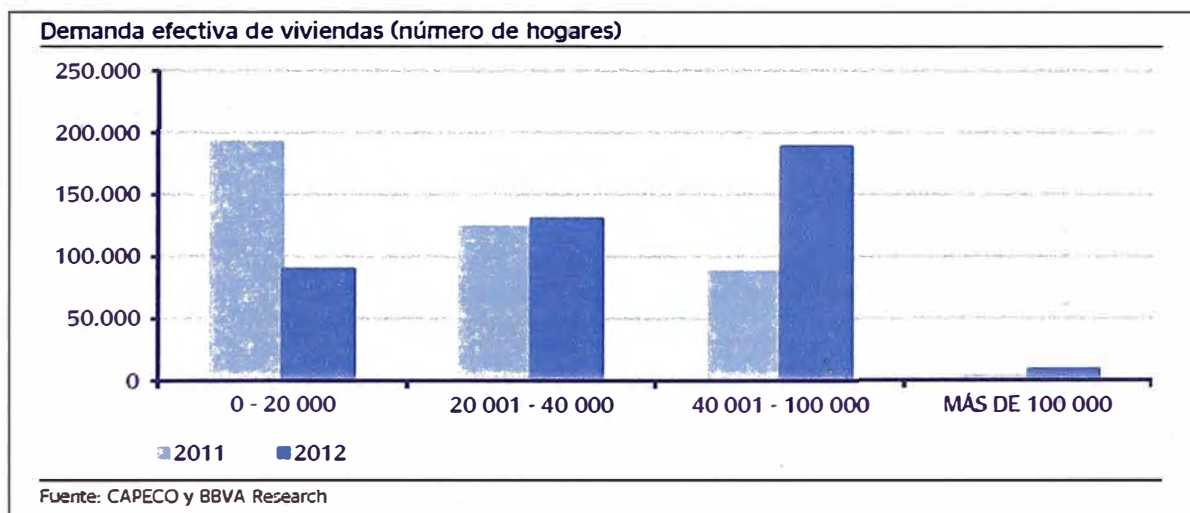


Figura 1.7: Gráfico de la Demanda efectiva de viviendas vs. Número de hogares

A pesar del aumento del precio del metro cuadrado, el índice de accesibilidad (precio de la vivienda / ingreso) se ubica en un nivel similar al que registraba entre 2009 y 2010 (ver Figura 1.8). Sin embargo, este aumento sí ha incidido en una caída de la rentabilidad de alquilarlas. La inversa de esta rentabilidad es medida por el ratio PER (precio de venta / alquiler anual), el que se incrementó de 13,3 en el 3T10 a 15,3 en 3T12. Esto equivale a una caída de la rentabilidad de alquilar una vivienda de 7,5% a 6,5% anual. Con ello, ahora nos ubicamos entre los tres países de Sudamérica con el ratio PER más alto, por debajo de Brasil y Argentina (ver Figura 1.9).

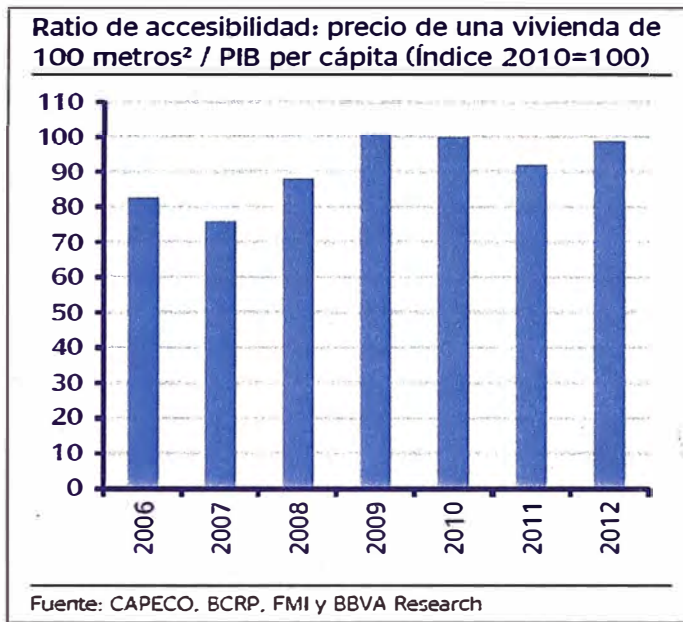


Figura 1.8: Gráfico de precio de una vivienda de 100m² / PIB per cápita del 2006 al 2012

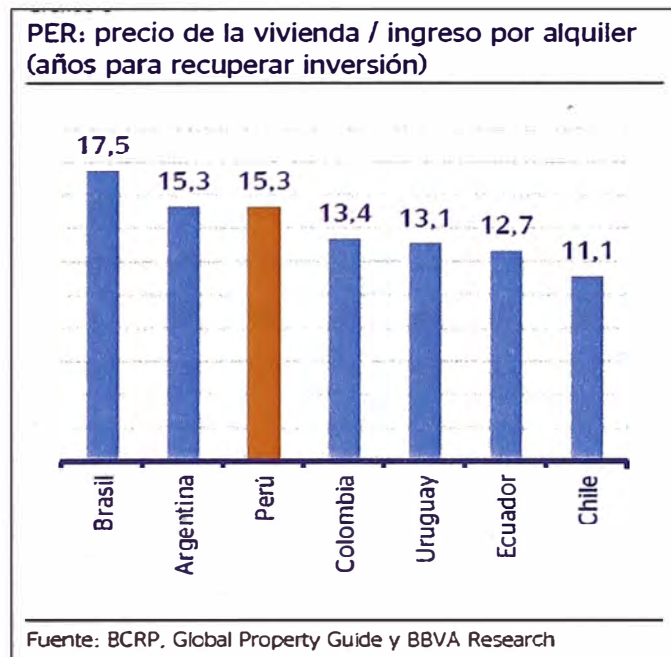


Figura 1.9: Gráfico de precio de la vivienda / ingreso por alquiler en los países de la Región

Existen varios indicios que apuntan hacia una menor velocidad en el incremento de los precios del mercado inmobiliario en los siguientes meses. En primer lugar, se viene registrando una mayor lentitud en la colocación de las nuevas unidades construidas, lo que ha elevado el stock disponible para la venta. Asimismo, la caída de la rentabilidad de los alquileres contraería la demanda por viviendas con fines de inversión, la que podría desplazarse hacia la demanda de oficinas.

Además, ha caído el interés por comprar viviendas, de 219 mil hogares en 2011 a 167 mil hogares en 2012, debido a que ahora un mayor número de hogares (50 mil) planea construir por sus propios medios (ver Figura 1.10).

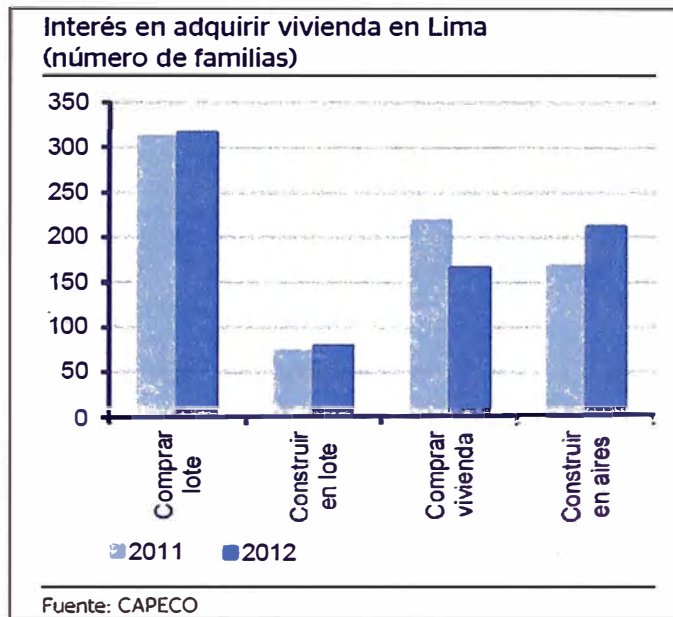


Figura 1.10: Gráfico del número de familias interesadas en una vivienda en Lima

De acuerdo a las Estimaciones de BBVA Research, el precio del metro cuadrado en Lima estaría ligeramente por encima de su nivel de equilibrio (ver Figura 1.11), por lo que podríamos ver una desaceleración en los próximos meses. Al respecto, cabe señalar que en los distritos más caros de Lima los precios de las viviendas en el tercer trimestre de 2012 registraron un descenso de 4% en términos reales.

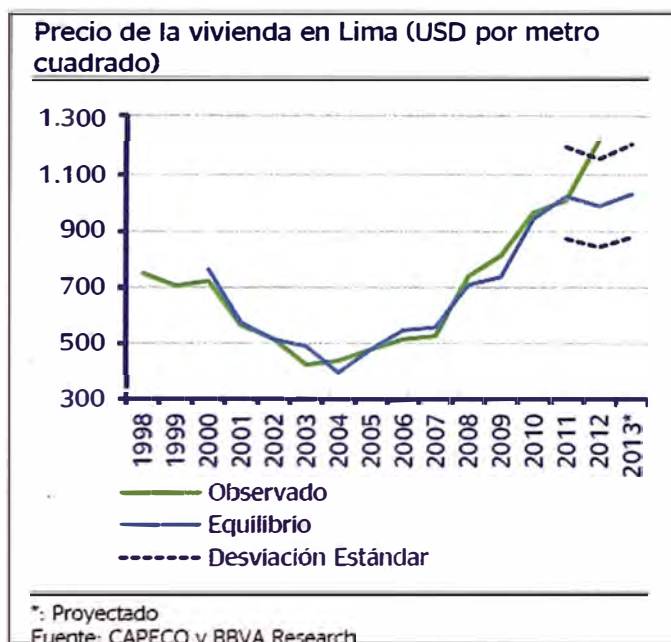


Figura 1.11: Gráfico del precio de la vivienda en Lima por metro cuadrado (USD)

En los últimos meses, el crecimiento de los préstamos hipotecarios se mantuvo en torno al 23% (ver Figura 1.12), en tanto que los montos promedios desembolsados por nuevos créditos se incrementaron de S/. 136 mil (USD 46 mil) en setiembre de 2008 a S/. 230 mil (USD 85 mil) en setiembre de 2012, en línea con la evolución de los precios de las viviendas⁷. Como resultado del dinamismo de las colocaciones hipotecarias, su penetración continuó elevándose al pasar de 4,1% del PIB al cierre de 2011 a 4,4% a octubre de 2012 (3,2% en 2008).

El crecimiento de los créditos hipotecarios se ha visto favorecido por la amplia demanda efectiva por vivienda y la disminución de las tasas de interés, en particular en moneda extranjera las que han pasado de 9,3% al cierre de 2010 a 8,5% a noviembre de 2012.

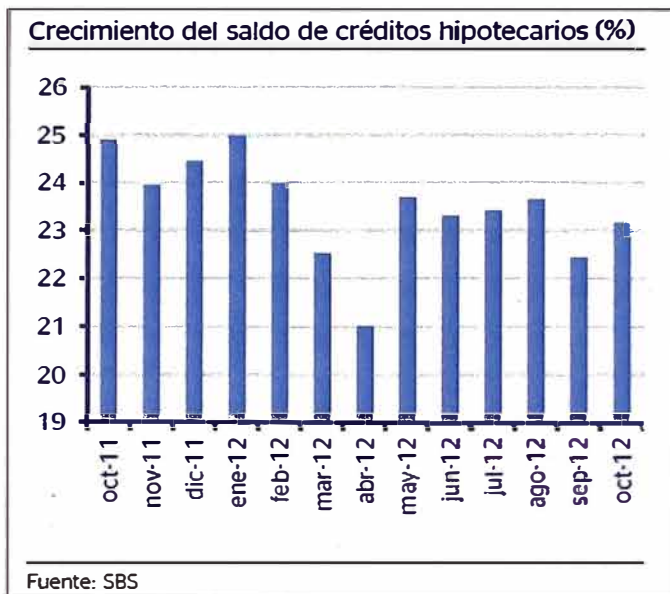


Figura 1.12: Gráfico del crecimiento del saldo de crédito hipotecarios

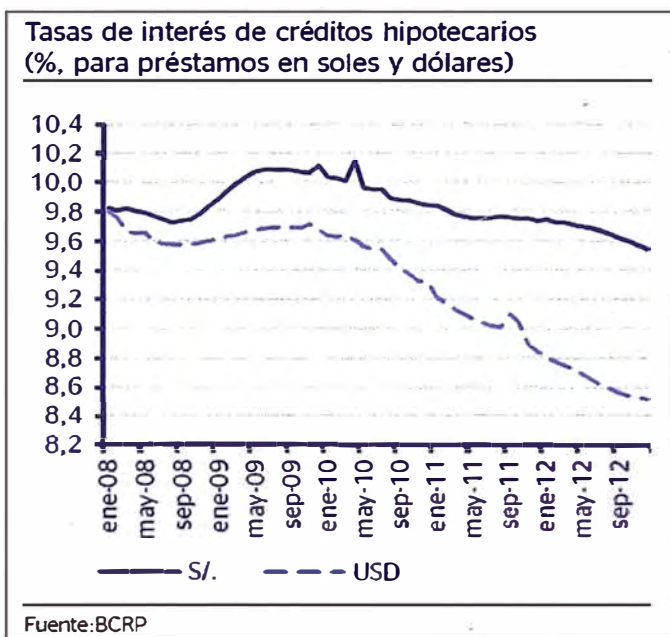


Figura 1.13: Gráfico de tasas de interés de créditos hipotecarios en soles y dólares

En cuanto a la composición por monedas de los créditos hipotecarios, al cierre de noviembre, el 48% estuvo denominado en moneda extranjera (51% en diciembre de 2011 y alrededor de 70% a finales de 2008). De esta manera, continuó la tendencia a la baja del nivel de dolarización de dichos préstamos, lo que reduce el riesgo cambiario crediticio. Cabe agregar que durante el año 2012 el nivel de morosidad de los créditos hipotecarios se mantuvo entre 0,8% y 0,9%.

Con respecto al financiamiento de vivienda social, la colocación de créditos MiVivienda se ha mantenido relativamente estable. A octubre de 2012, se ha otorgado un promedio mensual de alrededor de 900 créditos, nivel similar al alcanzado en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, el saldo desembolsado creció 10% interanual, con lo que el monto promedio por beneficiario ha llegado a los S/. 100 mil. Esto último refleja que cada vez más personas están accediendo a viviendas de mayor precio.

Cabe señalar que recientemente se incrementó en 40% el límite al valor de las viviendas que puede financiar este Fondo, de S/. 182,500 a S/. 255,500. Para 2013, dicho fondo espera colocar 17 mil créditos. Asimismo, se continuará con la colocación de créditos bajo el programa Techo Propio y se impulsará los nuevos programas Mi Construcción y Mis Materiales dirigidos al sector de la autoconstrucción. En total, se espera dar unos 40 mil créditos bajo todos los programas.

El dinamismo que viene exhibiendo el mercado inmobiliario continúa llamando la atención de las autoridades económicas. La preocupación viene por el rápido crecimiento de los créditos hipotecarios, lo que podría elevar la carga financiera de las familias, y por la posibilidad de que eventualmente los precios se desalineen significativamente de su nivel asociado a factores fundamentales.

Esto ha propiciado respuestas de política de carácter macroprudencial y preventivas por parte de las autoridades. Así, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (regulador financiero) elevó recientemente el requerimiento de capital por riesgo de crédito. Los créditos para financiar consumo y la compra de vivienda, en dólares, o a plazos más largos serán los afectados. En el caso particular de los créditos hipotecarios para vivienda, el requerimiento será mayor cuando el ratio de préstamo sobre valor de la vivienda (LTV, por sus siglas en inglés) sea más alto, el plazo residual del préstamo sea mayor, el crédito esté denominado en moneda extranjera, o no esté destinado a la adquisición de primera vivienda. Las medidas entrarán en vigencia a principios de 2013.

A lo anterior, se añaden las elevaciones de los encajes (en MN y ME) por parte del Banco Central, a lo largo del año, con el fin de desacelerar el ritmo de incremento de los créditos. Estas respuestas de política atenuarían la velocidad

de crecimiento del crédito hipotecario y están en línea con un aumento más moderado de los precios de las viviendas que esperamos para 2013.

CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1 Descripción General del Proyecto

El proyecto en estudio se llamará Edificio San Isidro, constituido por un (01) bloque de cuatro (04) niveles, dos (02) sótanos, semisótano y azotea.

Contará con nueve (09) departamentos, de los cuales siete (07) son tipo flat y dos (02) son tipo dúplex. El proyecto contempla treinta (30) estacionamientos simples; además de nueve (09) depósitos, todos ubicados en los niveles de los sótanos.

El edificio está distribuido de la siguiente manera:

En el Sótano 2 (NPT -7.50 m) se encuentra la cisterna, el cuarto de bombas y 9 depósitos.

En el Sótano 1 (NPT -4.50 m) se encuentran el cuarto de basura y los 30 estacionamientos.

En el Semisótano (NPT -1.50 m) se encuentra, hacia un extremo, la rampa del ingreso vehicular, el patio de ingreso al edificio, el hall de ingreso, el hall del ascensor, un corredor de acceso, tres closets, la oficina del portero, un baño de servicio y un patio posterior; y hacia el otro extremo, está el primer departamento.

Del primer piso al tercero (NPT +1.50, +4.50, y +7.50 m) tenemos 2 departamentos por piso, que son tipo flats, cada uno presenta zona social, zona de servicio y zona privada. Cada departamento (incluyendo el del semisótano), cuenta con hall, baño de visita, sala-comedor, cocina comedor de diario, lavandería, dormitorio y baño de servicio, estudio, estar, dos dormitorio cada uno con baño y closet incluidos y, un dormitorio principal con baño y vestidor incluido.

En el cuarto piso (NPT +10.50 m) se encuentran 2 departamentos tipo dúplex, cada uno con hall, baño de visita, sala-comedor, cocina, comedor de diario, despensa, hall de servicio, estar, dos dormitorio cada uno con baño y closet incluidos y un dormitorio principal con baño y vestidor incluido. El segundo nivel de estos departamentos (azotea NPT +13.50 m) cuenta con hall, un 2do baño de visita, patio lavandería, hall de servicio, dormitorio y baño de servicio.

La escalera de escape del edificio lo recorre desde el semisótano hasta la azotea y es abierta. El escape del edificio se da desde los departamentos a través de la

escalera, la escalera llega hasta el primer piso, de allí se sale al hall de ingreso y de allí al patio de ingreso y a la avenida Nicolás de Rivera.

El edificio tiene 1 ascensor de doble embarque que entrega directamente a los departamentos. El ascensor recorre el edificio desde el sótano 2 hasta la azotea. El ascensor es del tipo sin cuarto de máquinas.

El edificio será tarrajado, empastado y pintado. Las barandas serán metálicas. Los marcos y puertas serán de madera pintada, las mamparas y ventanas serán de aluminio blanco y todos los vidrios transparentes.

La estructura será con columnas y vigas de concreto armado y los techos serán aligerados.

Las instalaciones incluirán teléfono, intercomunicador, TV por cable y bombeo hidroneumático de agua. No presenta tanque elevado.

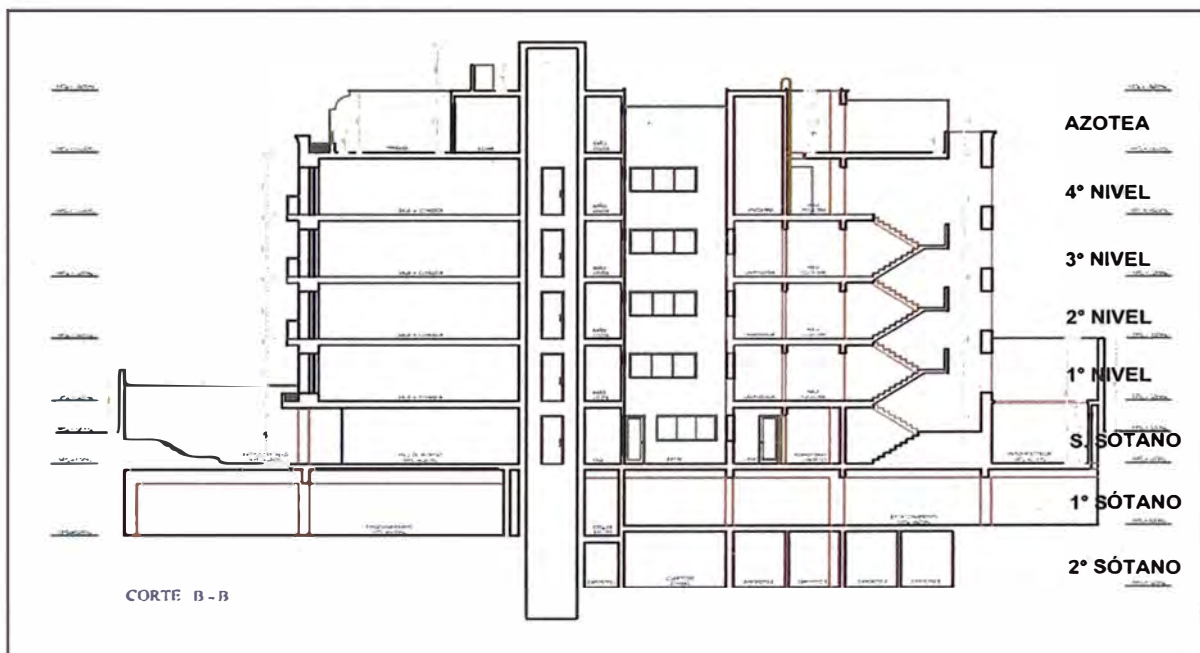


Figura 2.0: Corte longitudinal del edificio

2.1.1 Descripción de los Arquitectura de los Departamentos

Los departamentos tipo flat poseen en general, zona social, zona de servicio y zona privada. Cada departamento (incluyendo el del semisótano), cuenta con hall, baño de visita, sala-comedor, cocina comedor de diario, lavandería,

dormitorio y baño de servicio, estudio, estar, dos dormitorios cada uno con baño y closet incluidos, un dormitorio principal con baño y vestidor incluido.

Los departamentos tipo dúplex cuentan en el primer nivel con sala - comedor, cocina – comedor de diario, baño de visita, dormitorio principal (con baño y walk – in clóset incorporado), dos (02) dormitorios secundarios (con clóset incorporado y baño); en el segundo nivel contempla un (01) baño de visita, lavandería, terraza, sala estar, depósito y baño de servicio.

Las áreas comunes del proyecto están conformadas por un (01) ingreso peatonal, sala de espera, recepción, sala de reuniones, hall, dos (02) ascensores y escaleras.

El área del terreno es de 800.00 m² y el área construida prevista es de 7,524.67 m², de acuerdo a los planos presentados por el Promotor.



Figura 2.1: Vista típica de los Flats



Figura 2.2: Vista Típica de los Dúplex

2.1.2 Estructuras

La edificación está constituida por pórticos de concreto armado, formados por placas con vigas y columnas con vigas. La cimentación será a base de zapatas aisladas, vigas de cimentación y cimientos corridos.

El terreno tiene una capacidad portante admisible de 4.00 Kg/cm² de acuerdo a lo indicado en el Estudio de Suelos.

2.1.3 Instalaciones Eléctricas

Para la administración de energía eléctrica se ha previsto circuitos independientes para iluminación, tomacorrientes y salidas de fuerza (Calentadores eléctricos, cocinas eléctricas y/o cargas adicionales) además de contar con un sistema conformado por cuatro (04) pozo a tierra, con una resistencia no mayor a 15 ohmios.

2.1.4 Instalaciones Sanitarias

Para el abastecimiento de agua se ha considerado un sistema conformado por una (01) cisterna de uso doméstico de 23.70 m³ cada una y una (01) contra incendio de 44.70 m³, compuesta por tres (06) electrobombas para el sistema de agua, desagüe y contra incendio.

Se ha previsto instalaciones de agua fría y caliente empotradas en la estructura.

2.1.5 Ubicación del Proyecto

El proyecto estará ubicado en la Av. Nicolás de Rivera S/N, Urb. Country Club, distrito de San Isidro, provincia y departamento de Lima.

El entorno donde se desarrollará el proyecto está ubicado en una zona residencial, cuenta con obras completas de infraestructura urbana, tales como redes de agua, desagüe, pistas asfaltadas, veredas, redes de alumbrado público, redes telefónicas e internet. Así mismo la zona es de uso exclusivo residencial, RDB.



Figura 2.3: Plano de ubicación del proyecto

2.2 Referencias del Promotor - Constructor

En esta parte se considerará la información que figura en la SUNAT. Para acceder a esta información se debe ingresar a la dirección web: www.sunat.gob.pe. Adicionalmente se realizará la consulta en línea a INDECOPI para verificar si el Promotor registra algún reclamo en esta entidad (dirección web: www.indecopi.gob.pe).

Asimismo, se realizará un breve resumen de la experiencia del Promotor, además de un cuadro con los principales proyectos ejecutados.

2.2.1 Nombre del Promotor:

Cuadro 2.0: Descripción del promotor del proyecto

Contribuyente	INMOBILIARIA S.A.C
R.U.C.	2051400000000
Estado	Activo
Tipo de Contribuyente	Sociedad Anónima Cerrada
Teléfonos	(01) 446-0000
Dirección	Lima - Lima - Miraflores
e – mail	-

INMOBILIARIA S.A.C., es una empresa que inicio sus actividades, constituida e inscrita en registros públicos con fecha Diciembre del 2006 y dedicada a las actividades inmobiliarias. Años anteriores (desde el 1998 hasta el 2005) trabajó con asociados.

INMOBILIARIA S.A.C., es una empresa que está dirigida a la construcción de edificios de departamentos para los segmentos nivel socio – económico A y B+. Para ello, desarrolla sus proyectos con arquitectos, ingenieros y diseñadores de interiores de reconocida trayectoria en el mercado, con la finalidad de ofrecer productos de primera calidad.

A continuación mencionamos la experiencia desde los inicios de la empresa en el desarrollo de proyectos inmobiliarios:

Cuadro 2.1: Lista de proyectos realizados por el promotor

DATOS	PROYECTO	m2 TERR	m2 CONST	INVERSION (s/igv)	AÑO	AVANCE	VENTA
	EDIFICIO PICAFLORES	792.00	2,314.04	\$1,000,000.00	1999	100%	100%
Ubicación	Picaflores 212, San Borja						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	3 pisos + azotea + 1 semisotano						
Unidades	6 Dptos / 14 Estac / 6 Depositos						
	EDIFICIO MONTE UMBROSO	704.68	2,390.45	\$1,250,000.00	2002	100%	100%
Ubicación	Monte Umbroso 554, Surco						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	4 pisos + azotea + 1 semisotano						
Unidades	8 Dptos / 18 Estac / 8 Depositos						
	EDIFICIO SALAZAR	702.00	4,054.67	\$1,750,000.00	2004	100%	100%
Ubicación	Alfredo Salazar 661, San Isidro						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	6 pisos + azotea + 2 sotanos						
Unidades	6 Dptos / 22 Estac / 6 Depositos						
	CONDOMINIO LA PRADERA	2,575.00	1,127.64	\$1,200,000.00	2005	100%	100%
Ubicación	Las Torcazas 270, La Molina						
Tipo	Condominio de Casas						
Pisos	2 pisos + cerro						
Unidades	3 Casas (c/u con estac interno)						
	CONDOMINIO LA PLANICIE	3,942.00	2,042.29	\$1,450,000.00	2005	100%	100%
Ubicación	Leon Barandiaran 550, La molina						
Tipo	Condominio de Casas						
Pisos	2 pisos						
Unidades	6 Casas (c/u con estac interno)						
	CONDOMINIO EL GOLF	5,000.00	2,567.53	\$1,875,000.00	2005	100%	100%
Ubicación	Leon Barandiaran 570, La molina						
Tipo	Condominio de Casas						
Pisos	2 pisos						
Unidades	8 Casas (c/u con estac interno)						
	EDIFICIO SANTA MARGARITA	315.00	1,591.54	\$1,050,000.00	2007	100%	100%
Ubicación	Santa Margarita 257, San Isidro						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	5 pisos + azotea + semisotano						
Unidades	4 Dptos / 10 Estac / 4 Depositos						
	EDIFICIO BRESCIANI	3,775.77	13,035.22	\$10,000,000.00	2009	100%	100%
Ubicación	Bresciani 153, Barranco						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	5 pisos + azotea + 6 sotanos						
Unidades	20 Dptos / 82 Estac / 25 Depositos						
	EDIFICIO SANTA MARGARITA II	570.00	3,525.10	\$3,000,000.00	2010	100%	100%
Ubicación	Santa Margarita 240, San Isidro						
Tipo	Edificio de departamentos						
Pisos	7 pisos + azotea + 2 sotanos						
Unidades	4 Dptos / 21 Estac / 4 Depositos						
	CONDOMINIO CALLE UNO	5,175.00	2,449.31	S/ 9,000,000.00	2010	100%	100%
Ubicación	Prado Ugarteche 277, La Molina						
Tipo	Condominio de Casas						
Pisos	2 pisos						
Unidades	6 Casas (c/u con estac interno)						

2.2.2 Nombre del Constructor:

En este caso el promotor (INMOBILIARIA S.A.C), todavía no tiene definido al constructor que ejecutará los trabajos, debido a que se encuentra en la etapa de Licitación. Cabe indicar que la empresa promotora también realiza la labor de gerencia del proyecto.

Consulta en INDECOPI: No presentan denuncias.



Figura 2.4: vista del web-mail de INDECOPI del estado de la empresa

Como se aprecia en el cuadro mostrado, el Promotor - Constructor se respalda en INMOBILIARIA S.A.C., quien ha realizado anteriormente la construcción y el desarrollo de proyectos con éxito. Asimismo, verificamos cada uno de los proyectos y observamos que son obras que se encuentran finalizadas y se usan correctamente; por ello somos de la opinión que cuenta con la experiencia suficiente para llevar a cabo el proyecto en evaluación.

2.3 Situación Legal Documentaria

En este ítem se indicará el estado del terreno ante la SUNARP (si el terreno está a nombre del promotor y si tiene algún gravamen) y del proyecto ante la municipalidad correspondiente.

Si es que el proyecto no contara con Licencia de Obra para Edificación Nueva, se debe indicar los procedimientos necesarios para la obtención de la misma y si es que habría algún inconveniente en esta etapa. Base legal: Ley N° 29090 de edificaciones y habilitaciones urbanas y su reglamento D.S. 024–2008–VIVIENDA; Modificatoria y complemento, la Ley N° 29476 y su reglamento D.S. N° 003-2010-VIVIENDA; y a su vez su reciente modificatoria, Decreto Supremo N° 019-2012-VIVIENDA, que contiene las modificaciones al Reglamento de Licencias de Habilitación Urbana y Licencias de Edificación aprobado por D.S. N° 024-2088-VIVIENDA.

2.3.1 Del Terreno:

El contrato de compra – venta celebrado el 28 de Febrero del 2011, indica que INMOBILIARIA S.A.C., representado por XXX, adquirió el inmueble en mérito a la venta de sus anteriores propietarios YYY y ZZZ, por el monto de US\$ 2'000.000.00, pagados de la siguiente manera:

La primera parte es la suma de US\$ 1'000,000.00, mediante pago en efectivo.

La segunda parte mediante el financiamiento bancario por la hipoteca de un bien de la promotora.

Se empleará para fines de cálculo como valor del terreno del presente estudio el monto de US\$ 2'000,000.00.

Posteriormente, con fecha 08 de Marzo del 2011 la empresa INMOBILIARIA S.A.C., suscribió el predio adquirido en la SUNARP con el Título N° 2011 – 00202001.

2.3.2 Del Proyecto:

Con fecha 03 de Noviembre del 2011 la Municipalidad de San Isidro emitió la Licencia de Ampliación DE Modalidad "A" – Demolición Total bajo la **Resolución N° 0370-11-12.1.0-SOP-GACU/MSI** a nombre de la empresa INMOBILIARIA S.A.C.

El presente documento faculta al propietario a realizar los trabajos de demolición del predio existente con un área construida de 1,040.00m². el plazo de mencionado en el documento emitido es de 36 meses según ley y caduca el 03 de Noviembre del 2014.

2.3.3 De la Licencia de Edificación:

De acuerdo a la Ley 29090, su reglamento y modificatorias antes mencionadas, la Licencia de Ampliación significa que el proyecto se encuentra en la Municipalidad de San Isidro en revisión de las especialidades a excepción de la especialidad de Arquitectura, a la cual se le denomina Anteproyecto.

Entonces, con el Anteproyecto Aprobado el promotor realizar la gestiones que corresponden a los gastos de Preventa y Marketing.

Para la Obtención de la Licencia de Obra de Edificación Nueva, el promotor necesita el resto de Especialidades (Estructuras, I. Eléctricas, I. Sanitarias, Bomberos, INDECI, I. Electromecánicas, etc.) aprobadas; para luego realizar el pago de la **Liquidación de pago por derecho de Licencia**, y así finalmente conseguir la Licencia de Edificación.

Se realizará el seguimiento correspondiente para evidenciar lo antes indicado.

CAPÍTULO III: EVALUACIÓN TÉCNICO COMERCIAL DEL PROYECTO

3.1 Alcances de la Evaluación del Proyecto

En esta parte del trabajo se verificará que el proyecto bajo análisis sea viable desde los siguientes puntos de vista: económico, técnico y comercial.

3.2 Costos del Proyecto

En base a la data proporcionada por el Promotor, determinamos el Costo Total del Proyecto (antes de gastos financieros).

El costo total del proyecto (antes de gastos financieros) alcanza la suma de US\$ 5'359,718.00, el cual está compuesto de la siguiente manera:

Cuadro 3.0: Costo Total del Proyecto

Descripción	Costo
Terreno	\$2,000,000
Alcabala	62,113
Gastos municipales y registrales pre-operativos	82,342
Costo de construcción	\$2,473,710
Costos del promotor	536,575
Gastos municipales y registrales post-operativos	7,549
Total	\$5,359,718

El monto del costo de construcción sin incluir IGV es US\$ 2'473,710.00.

3.2.1 Terreno

Se indica en valor de costo y el valor comercial del terreno.

De acuerdo a lo indicado por el Banco, se empleará para fines de cálculo de la presente evaluación como valor del terreno el monto de US\$ 2'000,000.00.

Cuadro 3.1: Costo del Terreno por metro cuadrado

Costo del terreno (US\$)	\$2,000,000
Área del terreno (m ²)	836.00
Costo por metro cuadrado (US\$ / m²)	2,392.34

Cuadro 3.2: Costo total del proyecto/m2 vendible incluido el terreno

Costo total del proyecto (US\$)	5,359,718
Área vendible (m ²)	2,789.41
Costo por metro cuadrado (US\$ / m²)	1,921.45

Cuadro 3.3: Costo total del proyecto/m2 vendible sin incluido el terreno

Costo total del proyecto (US\$)	3,359,718
Área vendible (m ²)	2,789.41
Costo por metro cuadrado (US\$ / m²)	1,204.45

3.2.2 Construcción

El costo de construcción podría proyectarse de la siguiente manera:

Cuadro 3.4: Costo de Construcción por Especialidades

Especialidad	Total	Indicador económico (US\$ / m²)
Estructura	\$922,814.00	256
Arquitectura	\$1,016,029.00	282
Instalaciones eléctricas	\$218,010.00	60
Instalaciones sanitarias	\$89,625.00	25
Equipamiento	\$227,232.00	63
Total	\$2,473,710.00	686

Luego, el costo total de construcción por metro cuadrado es de US\$ 686.19.

Cuadro 3.5: Costo de construcción por m2

Costo de construcción (US\$)	2,473,710.00
Área construida (m ²)	3,604.99
Costo por metro cuadrado (US\$ / m²)	686.19

Somos de la opinión que el costo total previsto de construcción es acorde al tipo de producto que se está ofreciendo, ya que el inmueble presenta una estructura robusta con acabados que involucran materiales de primera y mano de obra especializada.

3.2.3 Costos del Promotor

Los costos del Promotor (más alcabala y gastos municipales, registrales, pre y post operativos) se estiman en **US\$ 886,008.00**. En el cuadro adjunto se detalla la estructura de dichos costos:

Cuadro 3.6: Detalle de los Costos de Promotor

Descripción	Costo
Alcabala	\$59,600
Municipales y registrales pre-operativos	\$32,855
Estudios y proyectos	\$129,122
Demolición	\$15,296
SERPAR	\$0
Otros	\$7,867
Publicidad y ventas	\$219,050
Supervisión de obra	\$0
Administrativos	\$395,010
Municipales y registrales post-operativos	\$15,408
Supervisión consultor externo Banco	\$11,800
Total	\$886,008

3.3 Aporte del promotor

Generalmente el aporte del promotor se materializa en el terreno y los gastos pre operativos, siempre y cuando éstos sean mayores al 20% del Costo Total del Proyecto.

Sin embargo, de acuerdo a lo pactado entre el Banco y el Promotor, el aporte del Promotor será de US\$ 1'000,000, equivalente al 18.7 % del costo total del proyecto (antes de gastos financieros), eso no significa que el promotor aportará solo la suma antes mencionada, ya que existen gastos pre operativos que se deben cumplir y serán considerados como aporte adicional obligatorio.

Cuadro 3.7: Detalle del Aporte del Promotor

Descripción	Costo
Terreno	\$1,000,000.00
Alcabala	\$59,600.00
Gastos municipales y registrales pre-operativos	\$32,855.00
Estudios y proyectos	\$129,122.00
Demolición	\$15,296.00
Publicidad y ventas	\$4,381.00
Gastos municipales y registrales post-operativos	\$0.00
Construcción	\$0.00
Administrativos	\$79,002.00
Total	\$1,320,256.00

3.4 Ventas y Estudio de Mercado

Se realiza un cuadro con los ingresos estimados del proyecto. El cuadro debe incluir el área vendible, el ingreso, el impuesto general a las ventas y el ingreso total por departamentos, estacionamientos y depósitos.

3.4.1 Definición del producto

El producto es un edificio multifamiliar “Edificio San Isidro”, que ofrece departamentos de 265 m² en promedio. Cuenta con un ingreso peatonal, lobby, sala de espera, ascensores y escaleras.

El proyecto respeta el carácter residencial de la zona con un tratamiento volumétrico y una altura adecuada; se encuentra ubicado en un terreno que permite lograr departamentos con buena iluminación; el edificio ofrece departamentos con vista a la fachada que aprovechan la iluminación natural, además de ambientes con vista interior para mayor privacidad.

El Edificio San Isidro está proyectado para dar a sus habitantes tranquilidad y seguridad. La propuesta de los departamentos dúplex resuelve temas de registro y además genera una oferta variada respecto al mercado convencional; contará con acabados de muy buena calidad, piso de madera en sala – comedor y dormitorios; piso de porcelanato en baños y cocina. Se ha planteado construir cuatro niveles con doce departamentos. Existe también una zona de estacionamientos en los dos sótanos.

El edificio se localiza en la mejor zona residencial de San Isidro, que cuenta con seguridad, espacios de esparcimiento y áreas verdes.

El precio promedio previsto del producto es de USD 675,514.00.



Figura 3.0: Perspectiva general del proyecto

3.4.2 Análisis de la demanda

Debido al área ocupada y al número de dormitorios que posee el departamento, el producto está dirigido para una persona soltera o un matrimonio con 01 ó 02 hijos, pertenecientes al sector socioeconómico A, además deberán contar con un ingreso neto promedio mensual individual o conyugal de USD 13,200.

3.4.3 Análisis de la oferta

Debido al área ocupada y al número de dormitorios que posee el departamento, el producto está dirigido para una persona soltera o un matrimonio con 01 ó 02 hijos, pertenecientes al sector socioeconómico A, además deberán contar con un ingreso neto promedio mensual individual o conyugal de USD 13,200.

Plano de ubicación de los proyectos cercanos

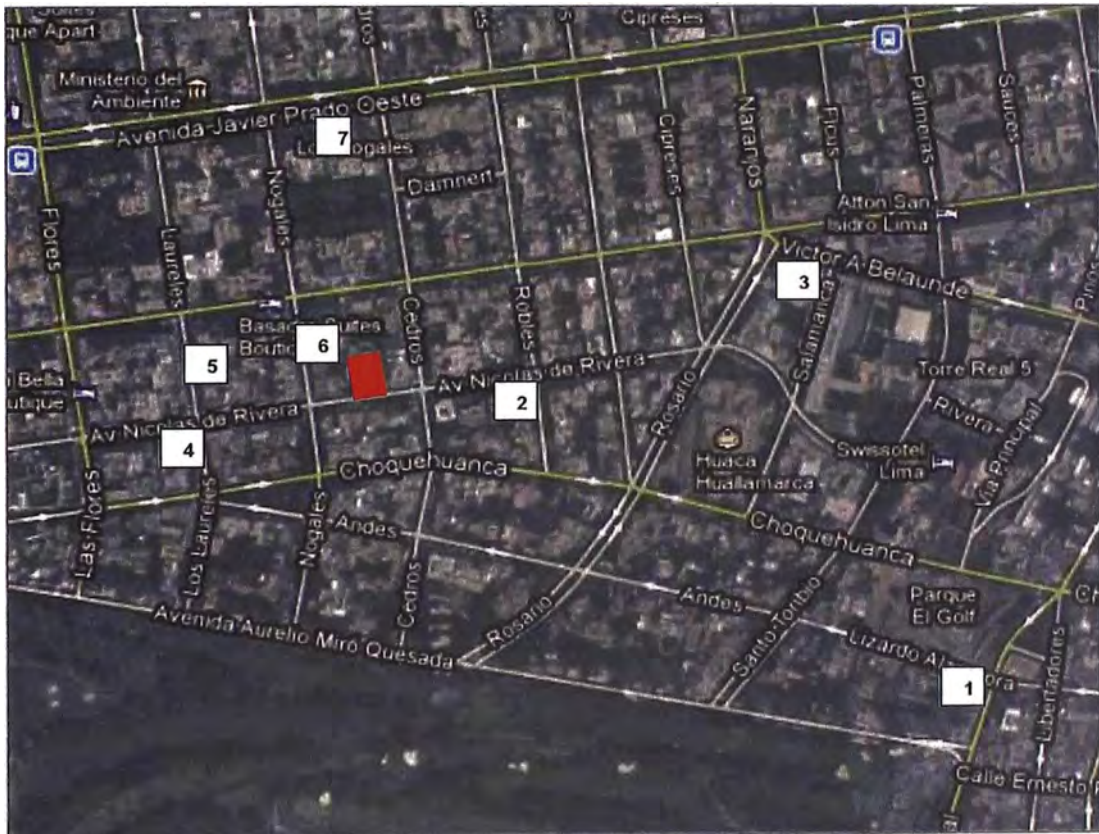


Figura 3.1: Plano de ubicación de proyectos cercanos

3.4.4 Proyectos cercanos

1. Edificio Multifamiliar 01

Edificio de 05 niveles y 05 dptos. Ubicado en calle Lizardo Alzamora N° 121. Los departamentos cuentan con sala - comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk – in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 250 m² y el precio promedio es de US\$ 610,000.00. Queda 01 dpto. disponible. % ventas: 04/05= 80%. Se entrega en Setiembre del 2011.



Edificio de 05 niveles y 10 dptos. Ubicado en calle Los Robles esquina con Nicolás de la Rivera. Los departamentos cuentan con sala - comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 333 m² y el precio promedio es de US\$ 629,000.00. Queda 01 dpto. disponible. % ventas: 09/10= 90%. Se entrega en Setiembre del 2011. Vende Engels&Volquers.

2. Edificio Multifamiliar 02

Edificio de 05 niveles y 10 dptos. Ubicado en calle Los Robles esquina con Nicolás de la Rivera. Los departamentos cuentan con sala - comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 333 m² y el precio promedio es de US\$ 629,000.00. Queda 01 dpto. disponible. % ventas: 09/10= 90%. Se entrega en Setiembre del 2011. Vende Engels&Volquers.



3. Edificio Basadre

Edificio de 08 niveles y 20 dptos. Ubicado en la Av. Belaunde esquina con Av. Rosario. Los departamentos cuentan con sala - comedor, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk – in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con closet incorporado), baño común, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 113 m² y el precio promedio es de US\$ 182,000.00. Quedan 13 dptos. disponibles. % ventas: 07/20= 35%. Se entrega en Julio del 2012. Promueve Grupo Edificando.



4. Edificio Venus

Edificio de 05 niveles y 21 dptos. Ubicado en calle Laureles N° 430 - 450. Los departamentos cuentan con sala comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk – in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 212 m² y el precio promedio es de US\$ 410.000.00. Quedan 17 dptos. disponibles. % ventas: 04/21= 19%. Se entrega en Diciembre del 2012. Construye Constructora e Inmobiliaria Creativa.



5. Edificio Doña Liliana

Edificio de 05 niveles y 19 dptos. Ubicado en calle Laureles N° 381. Los departamentos cuentan con sala - comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 224 m² y el precio promedio es de US\$ 429,600.00. Quedan 14 dptos. disponibles. % ventas: 05/19= 26%. Se entrega en Octubre del 2011.



6. Edificio Multifamiliar 03

Edificio de 11 niveles y 23 dptos. Ubicado en la Av. Basadre esquina con calle Los Nogales. Los departamentos cuentan con sala - comedor, estar, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 233 m² y el precio promedio es de US\$ 474,321.00. Quedan 02 dptos. disponibles. % ventas: 21/23= 91%. Se entrega en Noviembre del 2011. Promueve V&V.



7. Edificio Scorzo

Edificio de 08 niveles y 07 dptos. Ubicado en calle Los Cedros esquina con Av. Javier Prado Oeste. Los departamentos cuentan con sala - comedor, cocina, lavandería, dormitorio principal (con baño y walk - in closet incorporado), dos dormitorios secundarios (con baño y



closet incorporado), baño de visitas, dormitorio y baño de servicio. El área promedio es de 202 m² y el precio promedio es de US\$ 303,571.00. Quedan 03 dptos. disponibles. % ventas: 04/07= 57%. Se entrega en Octubre del 2011. Promueve Constructora Capón S.A.C.

Luego de revisar la oferta circundante encontramos que el valor promedio por m² es USD 2,093 / m².

Cuadro 3.8: Detalle de los proyectos cercanos

Proyecto	Precio Prom. (USD)	Área Prom. (m ²)	\$ / m ²
Edificio Multifamiliar 01	610,000	250	2,440
Edificio Multifamiliar 02	629,000	333	1,889
Edificio Basadre	182,000	113	1,611
Edificio Venus	410,000	212	1,934
Edificio Doña Liliana	429,600	224	1,918
Edificio Multifamiliar 03	474,321	233	2,036
Edificio Scorzo	303,571	202	1,503
Promedio	480,980	230	2,093

Del análisis del estudio de mercado realizado se aprecia que la oferta inmobiliaria en la zona es variada; encontramos opciones de edificios de acuerdo a las densidades de la zona, asimismo ofrecen diversos acabados, niveles y ubicaciones; brindando al cliente la oportunidad de escoger la unidad inmobiliaria que se acomode a sus necesidades y preferencias. Los Edificios Multifamiliar 02, Basadre y Scorzo, son proyectos dirigidos a otro tipo de mercados, por lo tanto no están siendo considerados en el cómputo del promedio.

3.4.5 Valor de venta del proyecto

Debido al área ocupada y al número de dormitorios que posee el departamento, el producto está dirigido para una persona soltera o un matrimonio con 01 ó 02 hijos, pertenecientes al sector socioeconómico A, además deberán contar con un ingreso neto promedio mensual individual o conyugal de USD 13,200.

Los ingresos previstos por la venta de las unidades inmobiliarias alcanzan la suma de US\$ 6'187,963.00.

Cuadro 3.9: Cuadro de los Ingresos Totales por Ventas

Descripción	Cantidad	Valor prom. *	Valor Total	I.G.V	Ingreso total
Departamentos	9.00	687,551	5,651,108	536,855	6,187,963
Para venta:	9.00	687,551	5,651,108	536,855	6,187,963
Para canje:	0.00	0	0	0	0
Total			5,651,108	536,855	6,187,963

(*) El precio promedio incluye dos estacionamientos y un depósito.

Cuadro 3.10: Comparación de precios entre la oferta circundante y el proyecto

Proyecto	Precio Prom. (USD) *	Área Prom. (m ²)	\$ / m ²
Promedio	480,980	230	2,093
Edificio San Isidro	687,551	310	2,218

(*) Los precios promedios incluyen dos (02) estacionamientos y un (01) depósito.

Del análisis del estudio de mercado realizado se aprecia que el proyecto en evaluación presenta un precio por m² competitivo respecto a los proyectos circundantes.

Análisis FODA

A partir de la revisión de los planos, documentación e inspección al terreno donde se ejecutará el proyecto y de la zona de influencia podemos concluir lo siguiente:

Fortalezas y oportunidades:

- El emplazamiento permite al proyecto ofrecer departamentos con vista a la calle para aquellos que gusten de la vista y ambientes con vista interior para actividades que requieran mayor privacidad.
- Los departamentos presentan óptima distribución arquitectónica, ofreciendo funcionalidad y comodidad dentro de una distribución compacta.
- La zona es netamente residencial, lo que brinda una mayor tranquilidad y seguridad.
- Los departamentos presentan acabados de muy buena calidad.
- El proyecto presenta tres ascensores, uno de servicio y dos de uso para los habitantes del edificio, el cual brinda una mayor comodidad y privacidad al ingreso de los departamentos.
- Accesibilidad: Se encuentra en una zona residencial, situado cerca de vías principales tales como la Av. Javier Prado Oeste, Av. Camino Real y la Av. Arequipa, además está cerca de Lima Golf Club, establecimientos comerciales, restaurantes, iglesias, parques y colegios.

Debilidades y amenazas:

- La oferta circundante ofrece distintos acabados y diferentes precios, ello puede confundir al cliente en su elección.

3.5 Cronograma de Avance de Obra

El Promotor ha estimado que los trabajos de construcción se realizarán en un plazo de doce (12) meses, de acuerdo al siguiente cronograma proyectado por la evaluadora.

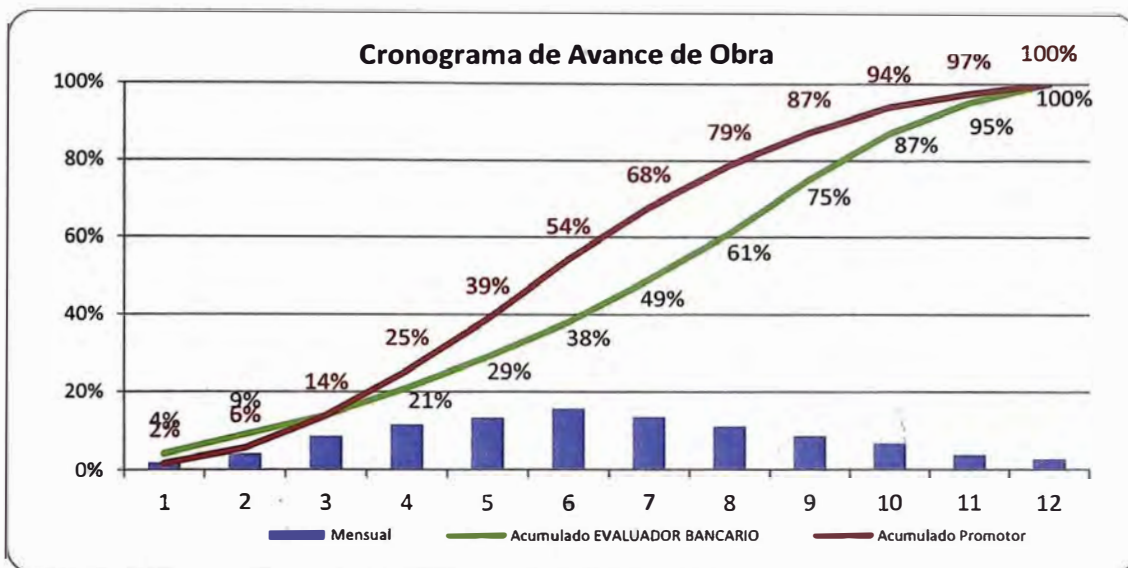


Figura 3.2: Cronograma de Avance de Obra

Este cronograma podría modificarse si se considera el lapso que existe entre la fecha de inicio del proyecto y la fecha en la que el proyecto alcanza la cuota mínima de preventa solicitada por el Banco previo al primer desembolso.

3.6 Análisis y Flujo de ingresos

Este flujo se realizará teniendo en cuenta la información enviada por el cliente. Luego se determinará el porcentaje de incidencia de las fuentes de financiamiento del proyecto (Aporte del Promotor, Cuotas iniciales de la preventa y el financiamiento del Banco).

Ver Anexo I: Flujo de ingresos y egresos.

Cuadro 3.11: Flujo de Egresos

DESCRIPCIÓN	FUENTES DE FINANCIAMIENTO				
	US\$	US\$	APORTE US\$	CUOTAS INICIALES US\$	BANCO US\$
TERRENO:		2,000,000	1,000,000	0	1,000,000
- Terreno	2,000,000				
COSTO DE CONSTRUCCIÓN:		2,473,710	0	166,246	2,307,464
- Construcción	2,473,710				
COSTOS PROMOTOR		886,008	0	0	886,008
Alcabala	59,600		0		
Municipales y registrales pre-operativos	32,855		0		
Estudios y proyectos	129,122		0		
Demolición	15,296		0		
SERPAR	0		0		
Conexiones	7,867		0		
Publicidad y ventas	219,050		0		
Seguros y otros	0		0		
Administrativos	395,010		0		
Municipales y registrales post-operativos	15,408		0		
Supervisión consultor externo Banco	11,800		0		
TOTAL		5,359,718	1,000,000	166,246	4,193,472

3.7 Estructura de Financiamiento

Es el punto en donde se indica el Costo Total del Proyecto incluido los gastos financieros ocasionados por el financiamiento del Banco y el porcentaje de incidencia de cada fuente de financiamiento.

Del análisis - flujo de ingresos y egresos obtenemos la estructura de financiamiento del proyecto en evaluación:

Cuadro 3.12: Estructura de Financiamiento

Descripción	Valor (US\$)	Fuente de Financiamiento		
		Aporte Promotor (US\$)	Cuotas Iniciales (US\$)	BANCO (US\$)
Terreno	\$2,000,000	\$1,000,000	\$0	\$1,000,000
Alcabala	\$59,600	\$0	\$0	\$59,600
Gastos municipales y registrales pre-operativos	\$32,855	\$0	\$0	\$32,855
Costo de construcción	\$2,473,710	\$0	\$166,246	\$2,307,464
Costos del promotor	\$778,145	\$0	\$0	\$778,145
Gastos municipales y registrales post-operativos	\$15,408	\$0	\$0	\$15,408
Total (antes de gastos financieros)	\$5,359,718	\$1,000,000	\$166,246	\$4,193,472
% Participación	100%	19%	3%	78%
Gastos financieros	\$219,127			\$219,127
Total	\$5,578,845	\$1,000,000	\$166,246	\$4,412,599
% Participación		17.9%	3.0%	79.1%

Plazos de ejecución e independización:

Cuadro 3.13: Plazos de ejecución e independización

Descripción	Meses	Evaluación
Etapa construcción	12	Conforme
Independización	2	Conforme
Etapa venta	1	Conforme
		Venta (adicional a construcción e independización)

3.8 Rentabilidad del Proyecto

En base a la información anterior se realiza un Estado de Resultados, indicando la Utilidad bruta, Utilidad operativa y la Utilidad antes de impuestos. A continuación se muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 3.14: Rentabilidad del Proyecto

Concepto	US\$	%
Ingresos	6,187,963	100.0%
Egresos	5,359,718	86.6%
Utilidad operativa	828,245	13.4%
Gastos financieros	(219,127)	-3.5%
Intereses	(208,643)	-3.4%
Comisiones	(10,484)	-0.2%
Utilidad antes de impuestos	609,118	9.8%
Impuestos (30% UAI)	182,735	3.0%
Utilidad después de impuestos	426,383	6.9%

Se observa del cuadro, que la rentabilidad se encuentra en un rango inferior a proyectos similares. Esto se produce ya que se está trabajando con valores de preventa e los ingresos del proyecto. Sin embargo es el Banco quien tiene la última palabra con respecto a la aprobación del proyecto.

CAPÍTULO IV: SUPERVISIÓN TÉCNICO – FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1 Alcances de la Supervisión del Proyecto

Una vez terminado la Evaluación Técnico Comercial, se debe presentar el documento y los cálculos realizados para la revisión interna, luego se envía por e-mail el preliminar del documento al funcionario del Banco.

Después que el Banco haya revisado y aprobado la Estructura de Financiamiento, nos encargamos, previo aviso del banco, de supervisar controlar y valorizar los proyectos inmobiliarios que realizan los promotores del sector y empresas constructoras, validando su gestión para así asegurar la correcta utilización de los fondos de financiamiento del proyecto, así mismo velar por una exitosa culminación y entrega del proyecto a los propietarios del producto esperado.

Debe indicar que para esta parte del informe se tomará como muestra la visita de supervisión realizada en diciembre del 2012.

4.2 Estructura de Financiamiento

En esta parte la Estructura de Financiamiento que se muestra, ha pasado por una serie de revisiones y/o modificaciones, de ser el caso, por parte del Banco y el Promotor. Alcanzando a la supervisión el esquema final para proceder con el seguimiento del proyecto en esta nueva etapa.

Cuadro 4.0: Estructura de Financiamiento aprobada por el Banco

Descripción	Valor (US\$)	Fuente de Financiamiento		
		Aporte Promotor (US\$)	Cuotas Iniciales (US\$)	Financiamiento (US\$)
Terreno	\$2,000,000	\$1,000,000		\$1,000,000
Costo de Construcción	\$2,473,710		\$166,246	\$2,307,464
Costos de la Promotora	\$718,205			\$718,205
Otros (Alcabala)	\$167,803			\$167,803
Total (antes de Gastos Financieros)	\$5,359,718	\$1,000,000	\$166,246	\$4,193,472
% Participación	100%	19%	3%	78%
Gastos Financieros	\$219,127			\$219,127
Total	\$5,578,845	\$1,000,000	\$166,246	\$4,412,599
% Participación	100%	18%	3%	79%

4.3 Situación Legal documentaria

En esta parte se analizará la documentación correspondiente con la finalidad de tener la seguridad que la obra cuenta con los permisos para su ejecución en todo el plazo planteado en el estudio de Evaluación del proyecto.

4.3.1 Licencia de Demolición

Con fecha 03 de Noviembre del 2011, la Municipalidad de San Isidro emitió la Licencia de Demolición por la totalidad de la edificación existente con un área a demoler de 1,040.00 m² (Resolución de Licencia de Edificación N° 0370 – 2011 – 21.1.0 – SOP – GACU/MSI).

En el Anexo II se adjunta la copia de la Resolución de la Licencia de Demolición

4.3.2 Licencia de Edificación

Con fecha 14 de Diciembre del 2011, la Municipalidad de San Isidro emitió la Licencia de Edificación por la totalidad del proyecto con un área construida de 3,604.99 m² (Resolución de Licencia de Edificación N° 0434 – 2011 – 12.1.0 – SOP – GACU/MSI).

Fecha de caducidad de Licencia: 14 de diciembre del 2014.

En el Anexo III se adjunta la copia de la Resolución de la Licencia de Edificación

4.3.3 Licencia de Ampliación

En los últimos meses el proyecto ha sufrido pequeñas modificaciones a solicitud de los clientes y de la inmobiliaria, para lo cual el promotor ha solicitado a la Municipalidad de San Isidro las licencias de regularización correspondiente: Licencia de Ampliación que fue emitida el 23 de Octubre del 2012 por 24.66m², y la Licencia de Remodelación que fue emitida el 15 de Noviembre del 2012 por 5.24m².

Cabe resaltar que, el procedimiento seguido por el promotor en este caso es lo más recomendable, ya que al momento de tramitar la Conformidad de Obra y Declaratoria de Fábrica se podrá realizar sin variaciones, esto reduce el tiempo de las gestiones mencionadas.

En el Anexo IV se adjunta la copia de la Resolución de la Licencia de Ampliación

En el Anexo V se adjunta la copia de la Resolución de la Licencia de Remodelación

4.4 Plazo de Ejecución de Obra

De acuerdo al cronograma de obra inicial alcanzado por el Promotor, las actividades se iniciarían en el mes de Diciembre del 2011 con trabajos relativos a Obras Preliminares y Excavaciones, y se proyectó la culminación para el mes de Agosto del 2012.

Sin embargo, según lo informado por el promotor, los trabajos constructivos se iniciaron en **Enero del 2012**, y estaría culminando en **Enero del 2013**. Esta reprogramación se debe a que se han presentado modificaciones por parte de los propietarios y por parte de la inmobiliaria, los mismos que representan partidas de menor consideración, sin embargo la calidad de los acabados amerita un control de calidad al detalle de los mismos.

Por otra parte, cabe mencionar que, el proceso de entrega de los departamentos se realizará de manera parcial a partir del 15 de Enero del presente. Se realizará el seguimiento a fin de comprobar lo mencionado.

Los cálculos y estimaciones se realizarán en base a la visita realizada el día 27 de Diciembre del 2012 y al avance de obra observado.

A la fecha de la visita de obra encontramos que los trabajos de acabados se encuentran en su etapa final. A continuación se muestran las imágenes del avance del proyecto desde el inicio de la supervisión hasta evidenciar la culminación del mismo:



Figura 4.0: Obra Diciembre 2011



Figura 4.1: Obra Enero 2012



Figura 4.2: Obra Febrero 2012



Figura 4.3: Obra Marzo 2012



Figura 4.4: Obra Abril 2012



Figura 4.5: Obra Mayo 2012



Figura 4.6: Obra Junio 2012



Figura 4.7: Obra Julio 2012



Figura 4.8: Obra Agosto 2012



Figura 4.9: Obra Setiembre 2012



Figura 4.10: Obra Octubre 2012



Figura 4.11: Obra Noviembre 2012



Figura 4.12: Obra Diciembre 2012



Figura 4.13: Obra Enero 2013

En el Anexo VI, se encuentra el panel fotográfico de la última visita de supervisión al proyecto realizada en Enero del 2013.

4.5 Avance Programado vs Avance Real

De acuerdo al análisis realizado, observamos que la obra está de acuerdo al cronograma de obra enviado por el Promotor, somos de la opinión que el proyecto podría culminar en la fecha reprogramada (**Enero del 2013**).

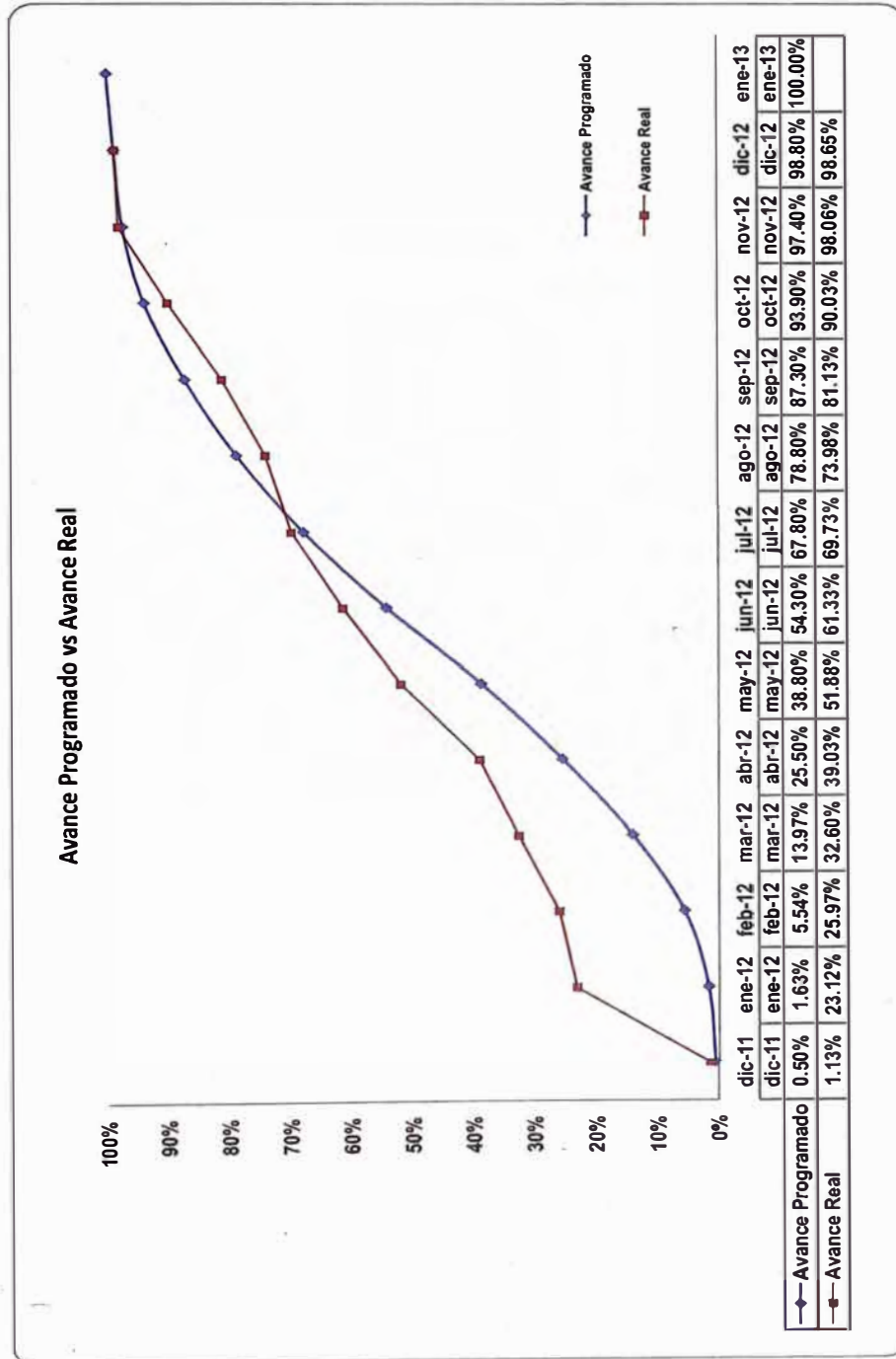


Figura 4.14: Cronograma de avance de Obra

4.6 Avance de Obra

El avance valorizado de obra alcanza la suma de **US\$ 2'440,366.00** (Incluye Valorización de la Obra, Pagos Efectuados por Adelantado, Inventario de Materiales y Deuda a Proveedores) que equivale al **98.65 %** del Costo de Construcción, según la valorización, los gastos efectuados y la inspección de obra proyectada al **27 de Diciembre del 2012**.

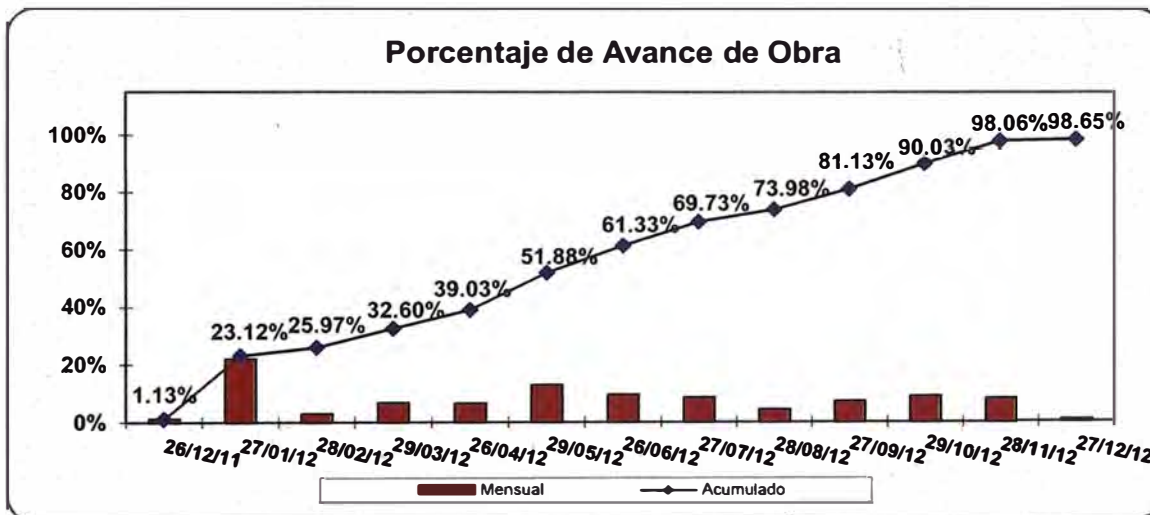


Figura 4.15: Porcentaje de avance de Obra

4.7 Inversión Acumulada en el Proyecto

El proyecto acusa una inversión acumulada de **US\$ 5'315,824.00**, incluye Costo de Terreno, Costo de Construcción, Costos del Promotor y Gastos Financieros, equivalente al **94.18 %** del Costo Total del Proyecto.

Cuadro 4.1: Inversión Acumulada en el Proyecto

Inversión Acumulada en el Proyecto (US\$)

Inversión Acumulada	Saldo por Invertir	Total
5,315,824.00	328,793.00	5,644,617.00
94.18%	5.82%	100.00%



Figura 4.16: Inversión acumulada en el Proyecto, grafico 3D

El siguiente cuadro muestra la composición de la Inversión Acumulada:

Cuadro 4.2: Composición de la Inversión Acumulada

Composición de la Inversión Acumulada (US\$)					
Terreno	Construcción	Costos del Promotor	Gastos Financieros	Saldo p/Inv.	Total
2,000,000.00	2,440,366.00	798,200.00	77,258.00	328,793.00	5,644,617.00
35.43%	43.23%	14.14%	1.37%	5.82%	100.00%

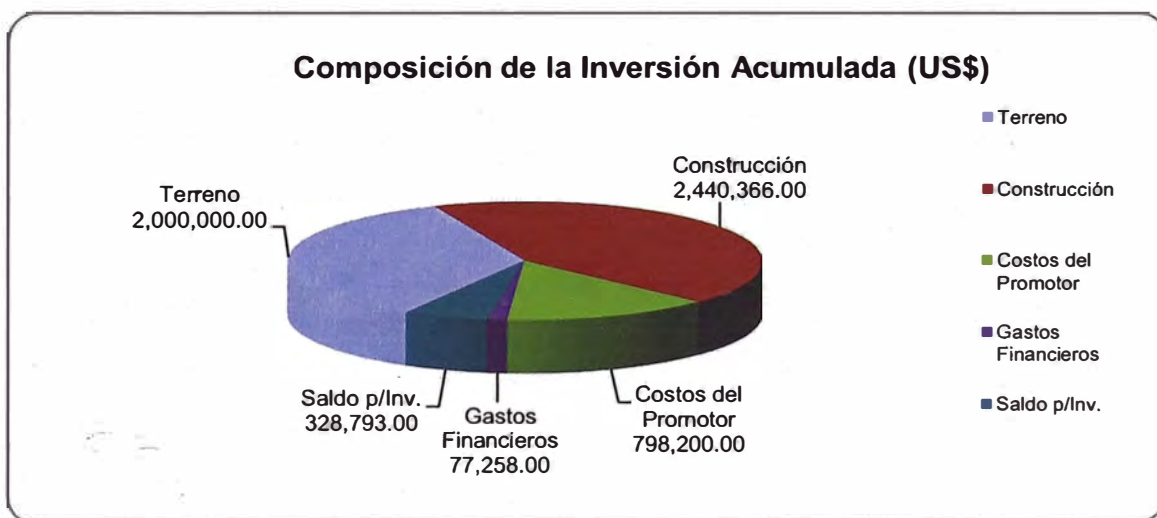


Figura 4.17: Inversión acumulada en el Proyecto, grafico 3D

4.8 Saldo de Inversión en el proyecto

En esta parte del trabajo se verificará que el proyecto bajo análisis sea viable desde los siguientes puntos de vista: económico, técnico y comercial.

Cuadro 4.3: Detalle del saldo por invertir en el proyecto

Descripción	Parcial (US\$)	Total (US\$)	%
Inversión Acumulada		5,315,824.00	94.18%
1. Terreno	2,000,000.00		
2. Construcción	2,440,366.00		
3. Costos del Promotor	798,200.00		
4. Gastos Financieros	77,258.00		
Saldo por Invertir		328,793.00	5.82%
1. Por Construcción	33,344.00		
2. Por Costos del Promotor	87,808.00		
3. Por Gastos Financieros	207,641.00		
Costo Total del Proyecto		5,644,617.00	100.00%

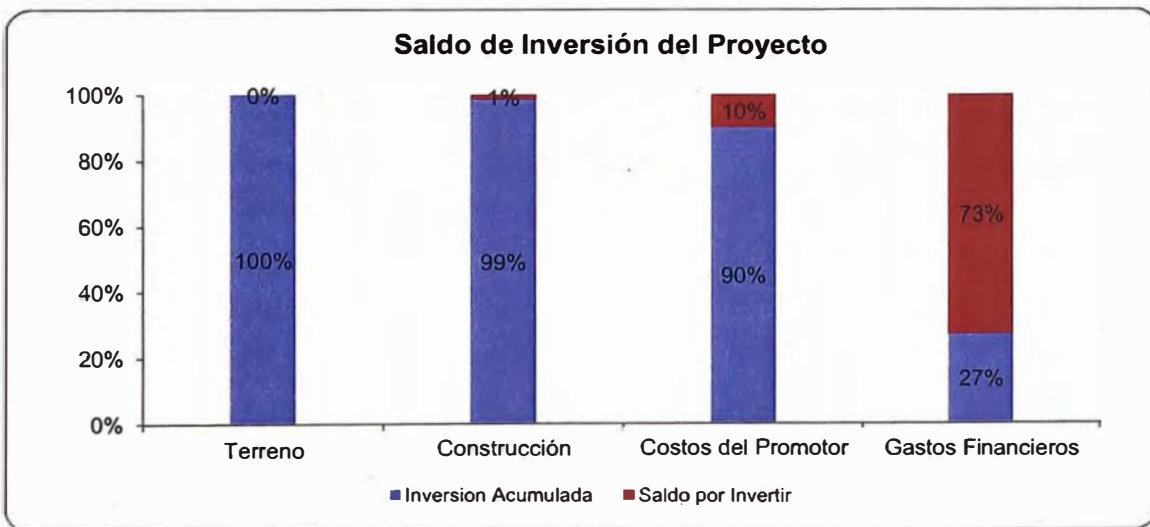


Figura 4.18: Grafico de barras del Saldo de inversión

4.9 Fondos destinados al Proyecto

Con la información de los ingresos proporcionada por el banco, se elabora el siguiente cuadro contraponiendo con la inversión acumulada del proyecto hasta la fecha de vista de obra.

En el Anexo VII se adjunta la información proporcionada por la entidad bancaria.

Cuadro 4.4: Detalle de los ingresos y egresos a la fecha de visita

Descripción	Parcial
I. Inversión Acumulada en el Proyecto	\$5,315,824.00
1. Terreno	\$2,000,000.00
2. Construcción	\$2,440,366.00
3. Costo de Promotora	\$798,200.00
4. Gastos Financieros	\$77,258.00
II Fuentes de Financiamiento para el Proyecto (a+b+c+d):	\$5,110,846.00
a. Aporte del Promotor (Solicitado por el BCP)	\$1,000,000.00
1. Terreno	\$1,000,000.00
2. Costo de Construcción	\$0.00
3. Costos de Promotora	\$0.00
4. Otros (Alcabala)	\$0.00
b. Dinero Recibido por ventas	\$2,324,444.00
1. Cuotas Iniciales aprobadas en la Estructura	\$1,664,365.00
3. Exceso de cuotas Iniciales	\$660,079.00
c. Financiamiento Bancario	\$2,984,000.00
1. Créditos hipotecarios BCP liberados	\$0.00
2. Créditos hipotecarios otros bancos liberados	\$0.00
3. Crediobra	\$2,984,000.00
d. Otros	(\$1,197,598.00)
1. Amortización de Capital de Trabajo con Cuotas Iniciales	(\$1,197,598.00)
2. Dinero en Cta. Cte. (Ordinaria)	\$0.00
III. Estado del Proyecto (I - II): EXCESO DE APORTE	\$204,978.00

4.9.1 Del Aporte del Promotor:

En esta etapa se verificará si el promotor cuenta con dinero para continuar con los trabajos en el proyecto con un resultado, que se ser positivo se llamará “**Exceso de aporte**”, caso contrario, se le dominará “**Dinero Recibido y por Aplicar**”.

La Inversión acumulada en el proyecto a la fecha es de : \$ 5'315,824.00

El monto recibido de las fuentes de financiamiento asciende a: \$ 5'110,846.00 conformado de la siguiente manera:

- Aporte del Promotor : \$ 1'000,000.00
- Dinero Recibido por Ventas : \$ 2'324,444.00
- Financiamiento Bancario : \$ 2'984,000.00
- Dinero en Cuenta Ordinaria y amortizaciones : - \$ 1'197,598.00

4.9.2 De las cuotas iniciales recibidas:

El monto recibido de cuotas iniciales y ventas al contado es de : \$ 2'324,444.00

Las cuotas iniciales y contados aprobados en la estructura es de : \$ 1'664,365.00

Luego, el exceso de cuotas iniciales es de (1-2) : \$ 660,079.00

4.10 Evolución de las ventas

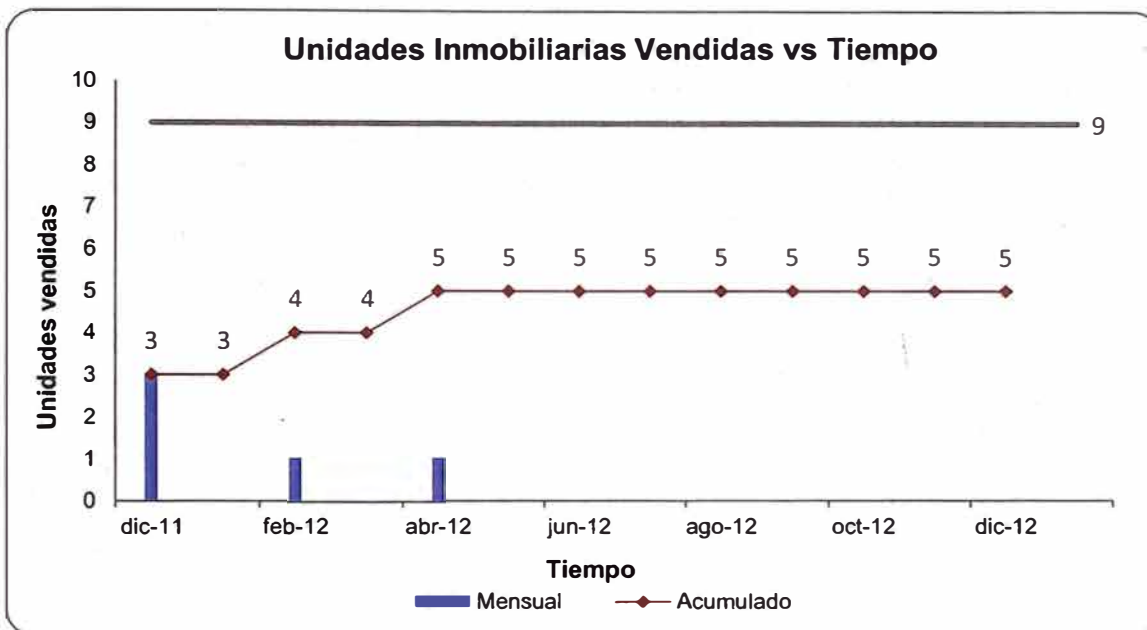


Figura 4.19: Ventas vs Tiempo de ejecución del proyecto

De acuerdo a lo indicado en el cuadro de ventas emitido por el Banco, se tiene lo siguiente:

Cuadro 4.5: Unidades inmobiliarias vendidas hasta la fecha de visita

UI vendidas	UI por vender	Total UI
5	4	9

En el Anexo VIII se adjunta el cuadro de ventas proporcionado por la entidad bancaria.

4.11 Consumo de Línea Crediobra

En el cuadro se observa que el Promotor cuenta con una Línea Crediobra de hasta **US\$ 533,771.00** para ser utilizada en la culminación del proyecto. Esta Línea Crediobra corresponde a lo que dispone el promotor para solicitar al banco en el momento que le faltase dinero para continuar o culminar con la ejecución del proyecto.

Cuadro 4.6: Saldo de Línea Crediobra

Saldo de la Línea Crediobra	\$533,771.00
Línea Crediobra disponible	\$2,980,252.00
C.I. excedente	(\$660,079.00)
Dinero en Cuenta y/o amortizaciones de C.I.	\$1,197,598.00
Línea disponible	\$3,517,771.00
1 ^{er} Desembolso	\$1,139,000.00
2 ^{do} Desembolso	\$220,000.00
3 ^{er} Desembolso	\$255,000.00
4 ^{to} Desembolso	\$330,000.00
5 ^{to} Desembolso	\$260,000.00
6 ^{to} Desembolso	\$245,000.00
7 ^{mo} Desembolso	\$150,000.00
8 ^{vo} Desembolso	\$215,000.00
9 ^{no} Desembolso	\$170,000.00
Saldo de Línea	\$533,771.00

4.12 Desembolso a Realizarse

En este punto se proyecta un avance de obra para el siguiente mes, en el cual se considera la inversión que el promotor realizará al proyecto. En base a los cálculos realizados, somos de la opinión que el promotor podría avanzar para el mes de Enero un 1.35 % de avance de obra, como lo mostramos en el cuadro adjunto:

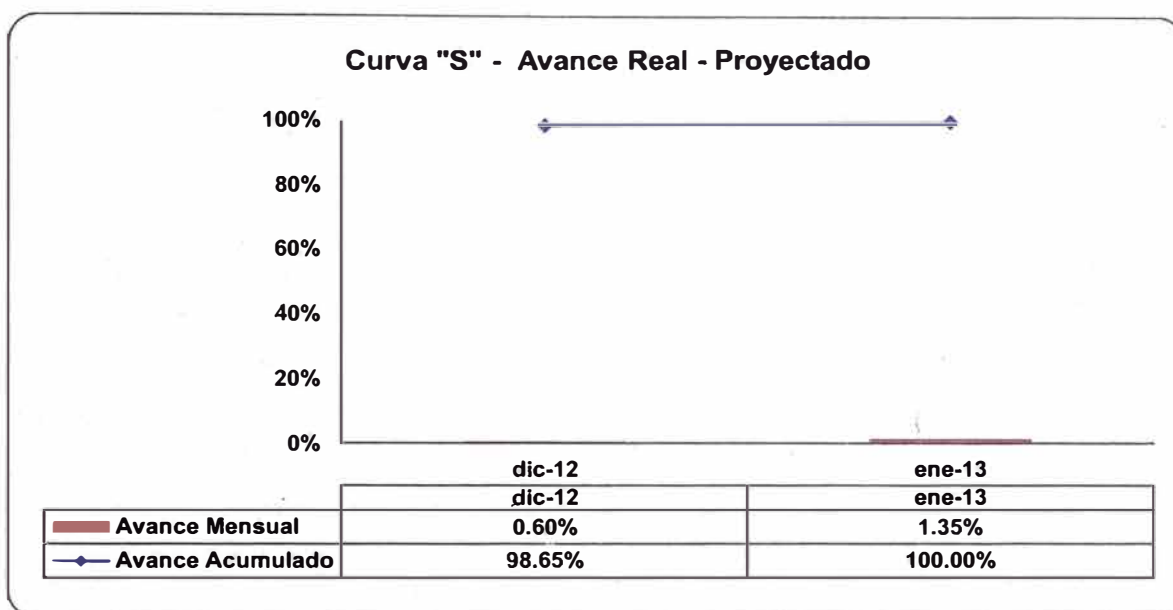


Figura 4.20: Curva "S" del Avance Real vs. Avance proyectado

Por lo que el requerimiento de efectivo para este mes debería ser:

$$RE = (\%AA \text{ Ene.} - \% AA \text{ Dic.}) \times CTC$$

$$RE = (100.00\% - 98.65\%) \times \$ 2'473,710.00$$

$$RE = 1.35 \% \times \$ 2'473,710.00$$

$$RE = \text{US\$ } 33,344.00$$

Donde:

RE = Requerimiento de Efectivo

AA Dic. = Avance Acumulado al mes de Diciembre

AA Ene. = Avance Acumulado al mes de Enero

CTC = Costo Total de Construcción

Por otro lado, el promotor presenta un **Exceso de aporte de US\$ 204,978.00**, por lo que el desembolso sería de la siguiente manera:

Requerimiento de Efectivo para obra	: US\$	33,344.00
Saldo por invertir de los Costos de Promotor	: US\$	87,808.00
<u>Exceso de aporte</u>	<u>: US\$</u>	<u>204,978.00</u>
Desembolsos a Recomendar	: US\$	326,130.00 ≈ 326,000.00

Finalmente se recomienda un 10mo Desembolso de hasta US\$ 326,000.00, para ser invertidos en la obra.

Así es como se elabora el análisis para corroborar la correcta utilización de las fuentes de financiamiento. No obstante, es importante mencionar que la gestión del supervisor bancario se limita principalmente a los aspectos financieros, teniendo facultades en los aspectos de calidad, costos, plazos, etc.

CAPÍTULO V: CIERRE Y ESTRUCTURACIÓN FINAL DEL PROYECTO

5.1 Alcances del Cierre del Proyecto

En el cierre del proyecto se trata de verificar que el proyecto haya culminado satisfactoriamente en todos sus aspectos, o en todo caso se encuentren finiquitando las últimas gestiones.

5.2 Situación Legal Documentaria

La situación legal del proyecto se evidencia mediante la presentación de ciertos documentos como: Acta de Verificación y dictamen de Arquitectura, Certificado de Conformidad de Obra, Declaratoria de Fábrica y la Ficha de Inscripción en los Registros Públicos de la nueva edificación.

Cualquiera de los documentos mencionados evidencia el inicio y/o fin de las gestiones municipales y registrales.

5.2.1 Del proyecto en Supervisión y los documentos presentados

Al mes de Enero del 2013 el promotor indicó a la supervisión que se encuentra coordinando con los especialistas la elaboración y posterior presentación del expediente del proyecto a la Municipalidad de San Isidro, con la finalidad de tramitar la Conformidad de Obra y Declaratoria de Fábrica.

En esta parte, cabe indicar que la supervisión técnico financiera del proyecto conlleva, a solicitud del Banco, a realizar el seguimiento del trámite de la Conformidad de Obra y Declaratoria de Fábrica en la municipalidad correspondiente. Luego de la emisión de dichos documentos, el proyecto se considera cerrado, y que de ocurrir alguna observación con la edificación o con la documentación, es el Banco quien debe informar y solicitar la participación de la supervisión.

5.3 Plazo de Ejecución de la Obra

La obra se inició en el mes de Enero del 2012 con trabajos relativos a Obras Preliminares y culminó en Enero del 2013.



Figura 5.0: Vista exterior de la obra al 29/01/13

5.4 Informe Técnico

En el siguiente cuadro se muestra las características técnicas finales del proyecto, el mismo que no necesariamente es el mismo que el descrito en un inicio en la Evaluación. En esta parte también se informa acerca de las variaciones técnicas que se han presentado en el proyecto a lo largo de su ejecución y evidenciado en las visitas de supervisión.

Cuadro 5.0: Ficha Técnica del proyecto

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO	
1. Estructura	Pórticos de concreto armado, techo aligerado y muros de albañilería cíclico calcáreo.
2. Instalaciones Eléctricas	Embutidas. Circuitos independientes + 04 Pozos a tierra
3. Instalaciones Sanitarias	Embutidas. Agua Fría y Caliente, una (01) cisterna para el consumo doméstico de 74.00m ³ y una contraincendios de 54.00m ³ , compuesta por una (03) electrobombas de presión constante.
4. Acabados	
- Sala Comedor	Piso laminado, con techo y paredes tarrajeados, empastados y pintados color blanco
- Cocina	Piso cerámico, lavadero de acero inoxidable, muebles y tablero de melamine.
- Dormitorios	Piso laminado o alfombrado, paredes y techos empastados y pintados, y un closet.
- Baños	Piso y paredes enchapados en cerámico nacional, sanitarios Trébol, tinas y grifería cromada.

5.5 Informe Económico

5.5.1 Costo Final del Proyecto

- El proyecto alcanzó un Costo de Construcción de US\$ 2'473,710.00 el mismo que ha sido ratificado por el Promotor.
- Los Costos del Promotor alcanzaron la suma de US\$ 886,008.00
- Los Gastos Financieros alcanzaron la suma de US\$ 77,258.00

De esta manera, el Costo Final del Proyecto es:

Cuadro 5.1: Detalle de los Costos finales del proyecto

Costo Final de Proyecto		\$5'436,976.00
1. Terreno	\$2,000,000.00	
2. Costo de Construcción	\$2,473,710.00	
3. Costos del Promotor	\$886,008.00	
4. Gastos Financieros	\$77,258.00	

Los ratios de incidencia de costo por m² de construcción son los siguientes:

Cuadro 5.2: Ratios de incidencia de los costos respecto al área construida

Descripción	Cantidad (US\$)	Ratio (US\$ / m ²)
Área de Terreno (m ²)	836.00	2,392.34
Área Construida (m ²)	3,604.99	
Costo de Terreno	2,000,000.00	554.79
Costo de Construcción	2,473,710.00	686.19
Costos de Promotor	886,008.00	245.77
Gastos Financieros	77,258.00	21.43
Total Costo por m² (Proyecto)		1,508.18

5.5.2 De las Ventas

De la información alcanzada por el banco, hasta el momento el valor monetario proveniente de las ventas alcanza un total de US\$ 2'324,445.00, que corresponden a la venta de cinco (05) departamentos y quince (15) estacionamientos.

Cuadro 5.3: Detalle de las unidades inmobiliarias vendidas

Descripción	Valor de Venta	Monto Recibido
100	700,000.00	665,000.00
101	700,000.00	-
102	622,222.00	125,926.00
201	700,000.00	-
202	700,000.00	-
301	629,630.00	188,889.00
302	648,148.00	615,741.00
401	920,000.00	-
402	911,111.00	728,889.00
TOTAL	\$6,531,111.00	\$2,324,445.00

5.5.3 Del Aporte del Promotor

El Aporte solicitado al Promotor fue de US\$ 1'000,000.00 y corresponde al 17.72 % del Costo Previsto del Proyecto.

El Aporte Final del Promotor – Constructor alcanzó la suma de US\$ 1'000,000.00, equivalente al 18.39% del Costo Final del Proyecto.

De acuerdo a la información alcanzada por el Promotor- Constructor, las fuentes de financiamiento utilizadas para el proyecto fueron las siguientes:

Cuadro 5.4: Análisis del Aporte final del promotor

Descripción	Parcial	Total
Costo Total Previsto de Proyecto		\$5,644,617
Costo Final de Proyecto (I+II+III)		\$5,436,976
I. Aporte del Promotor		\$1,000,000
1. Aporte Solicitado	\$1,000,000	
2. Aporte adicional		
II Cuotas Iniciales Recibidas Directamente por el Promotor		\$1,452,976
1. C.I Estructura	\$166,246	
2. C.I Excedentes Recibidas	\$2,158,199.00	
3. C.I no utilizadas	(\$871,469)	
III. Desembolsos y Liberaciones		\$2,984,000
1. Total Liberaciones de Créditos Hipotecarios	\$0	
2. Total Desembolsos (Préstamos de Banco)	\$2,984,000	
% Aporte Final del Promotor		18.39%

5.5.4 De la Rentabilidad Económica

Con el Registro de Vetas proporcionado por el Banco, se prepara un cuadro en donde se puede encontrar los ingresos totales del proyecto.

Cuadro 5.5: Ingresos por la ventas y el saldo de las mismas

Ingresos por Ventas	
Monto recibido	\$2,324,445.00
Por recibir	\$4,206,666.00
Total	\$6,531,111.00

De la documentación revisada podemos afirmar que se ha alcanzado una utilidad antes de impuestos de US\$ 1'094,135.00 (incluye I.G.V. por las ventas).

Cuadro 5.6: Rentabilidad final del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS		
Descripción	Monto	%
Venta	\$6,531,111.00	100%
Costos de Terreno y Construcción	\$4,473,710.00	68%
Utilidad Bruta	\$2,057,401.00	32%
Costos del Promotor	\$886,008.00	14%
Utilidad Operativa	\$1,171,393.00	18%
Gastos Financieros	\$77,258.00	1%
Utilidad antes de Impuestos	\$1,094,135.00	16.75%

5.6 Estructura de Financiamiento Final

Se observa claramente la nueva formulación de las fuentes de financiamiento del proyecto. En donde el promotor no ha utilizado toda la Línea de Financiamiento propuesta en la Evaluación (Crediobra), ya que se ha sustentado con lo proveniente de las ventas.

Cuadro 5.7: Estructura final de proyecto

Descripción	Estructura Inicial	Estructura Final	Diferencia
Aporte	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$0.00
C. I.	\$166,246.00	\$1,452,976.00	\$1,286,730.00
Crediobra	\$4,478,371.00	\$2,984,000.00	(\$1,494,371.00)
Total	\$5,644,617.00	\$5,436,976.00	—(\$207,641.00)

5.7 Resumen del Estado del Proyecto

Finalmente se elabora un cuadro que refleja la condición definitiva de los aspectos más importantes del proyecto.

Cuadro 5.8: Resumen del estado final del proyecto

Descripción	Status
Anteproyecto	Aprobado
Proyecto	Aprobado
Licencia de Obra Nueva	Emitida
Construcción	Terminado
Conformidad de Obra	En trámite

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Técnico

- En las visitas de supervisión se pudo evidenciar los trabajos constructivos, existiendo algunas observaciones de forma. Dichas observaciones abarcaban puntos deficientes de seguridad, mala práctica constructiva, etc. Sin embargo estas últimas fueron levantadas inmediatamente y en presencia de la supervisión.

Económico

- Somos de la opinión que el precio promedio de los departamentos (US\$ 687,551.00) es de acuerdo al mercado al cual se dirige, el cual lo integran personas pertenecientes al sector socioeconómico A.
- La preventa solicitada ha sido de dos (02) unidades inmobiliarias equivalente al 25 % del total de departamentos disponibles para la venta.
- Si bien uno de los alcances de las supervisiones técnico financieras es la de verificar si el promotor cuenta con recursos económicos suficientes para continuar con la inversión en el proyecto, el promotor debe contar con un respaldo económico (colchón) suficiente para no retrasar los trabajos por si el banco le cierra temporalmente los desembolsos por alguna observación encontrada.

Comercial

- Del análisis del estudio de mercado realizado se aprecia que la oferta inmobiliaria en la zona es variada; encontramos opciones de edificios de acuerdo a las densidades de la zona, asimismo ofrecen diversos acabados, niveles y ubicaciones; brindando al cliente la oportunidad de escoger la unidad inmobiliaria que se acomode a sus necesidades y preferencias. Los Edificios Multifamiliar 02, Basadre y Scorzo, son proyectos dirigidos a otro tipo de

mercados, por lo tanto no están siendo considerados en el cómputo del promedio.

- El proyecto se encuentra en una zona residencial, situado cerca de vías principales tales como la Av. Javier Prado Oeste, Av. Camino Real y la Av. Arequipa, además está cerca de Lima Golf Club, establecimientos comerciales, restaurantes, iglesias, parques y colegios.
- En el capítulo IV, 4.9, se aprecia que el promotor mantiene las ventas estancadas desde abril del 2012 con cinco (05) unidades inmobiliarias. Esto se debe a una estrategia comercial con la finalidad de vender los departamentos culminados ya que en este momento tendrá un precio superior al de la etapa constructiva.
- Del punto anterior, podemos concluir que la estrategia del promotor puede ser contraproducente, debido a que el tipo de mercado atendido corresponde a la clase socioeconómico A, y se caracteriza por comprar al contado y pedir modificaciones en los departamentos, motivo que retrasaría la entrega y las gestiones municipales y registrales finales.

Legal Documentario

- El proyecto (Edificio San Isidro) cuenta con Licencia de Edificación, documento que le permite ejecutar los trabajos constructivos con el respaldo de la Municipalidad de San Isidro.
- De la visita de supervisión realizada en enero del 2013, se pudo evidenciar la culminación de la edificación (Edificio San Isidro), se realizó un recorrido general por las instalaciones verificando que se encontraban en la etapa de entrega de los departamentos a los propietarios.
- El proyecto ha finalizado con una rentabilidad de 16.75% antes de impuestos. Este valor se encuentra dentro de los valores esperados y de acuerdo al tipo de proyecto por su naturaleza y ubicación.
- En esta etapa de cierre, el proyecto aún no cuenta con la Conformidad de Obra y Declaratorio de Fábrica, estas gestiones estarán durando alrededor de dos (02) meses. En estos casos es oportuno contratar los servicios de un

especialista en este tipo de trámite para agilizar el proceso, ya que la autonomía de las municipalidades hace que dichas gestiones escapen del plazo estimado, generando gastos indirectos que afectarían el saneamiento legal del edificio y a su vez castigar la rentabilidad.

Financiamiento

- El proceso de financiamiento de un proyecto inmobiliario se inicia con la evaluación de un proyecto existente a través de la entidad financiera elegida, este proceso conlleva adjuntar una serie de documentos que será revisados por una entidad contratada por el banco (perito consultor), el mismo que al final de la evaluación informará al banco el resultado.

En segunda instancia, cuando el proyecto haya sido aprobado por el banco, se iniciará el proceso de supervisión y con ello los desembolsos y/o liberaciones de fondos para alimentar la ejecución del proyecto. Para este proceso la labor del perito consultor, es la de supervisar mensualmente el proyecto desde el punto de vista técnico, económico y financiero. Cabe señalar que el financiamiento propiamente del proyecto se aprecia en este punto y que se iniciará cuando el proyecto se encuentre con las condiciones cumplidas, en otras palabras cuando el proyecto se encuentre listo para iniciar su construcción.

Finalmente, luego que el proyecto se haya concretado (edificio completamente terminado), se procede al cierre del mismo, con la finalidad de verificar que el producto haya sido ejecutado según lo indicado inicialmente tanto, técnico, legal, económico y financieramente.

Aporte del Promotor

- El monto o porcentaje que posee el proyecto para destinarlo al aporte del promotor, lo establece la entidad bancaria y está relacionado con: la experiencia en el rubro de la empresa promotora que postula, el tipo de producto que se desarrolla en el proyecto y la demanda del mismo, el respaldo económico de la empresa promotora (si es miembro de un grupo económicamente consolidado), etc. Asimismo, los montos van desde un 30%, 20% y hasta 15%, eso dependerá de las condiciones que disponga la entidad financiera y si cumple con alguna característica antes descrita.

6.2 Recomendaciones

- Se recomienda tener un control de calidad para la etapa de acabados. Asimismo se recomienda tener un orden adecuado para la colocación de los acabados y una secuencia adecuada que no perjudique los acabados ya instalados.
- Se recomienda verificar la disponibilidad en el mercado de los acabados planteados para el proyecto, con la finalidad de no tener retrasos en el proceso de construcción.

BIBLIOGRAFÍA

ARELLANO, Rolando; Estilos de Vida en el Perú, 2ª. Ed., Perú, Industrial Gráfica S.A., 2,003.

CAPECO, XVII Estudio: El Mercado de las Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao, 1ra. Edición, 2012.

<http://www.inei.gob.pe>

<http://www.mivivienda.com.pe>

<http://www.sunat.gob.pe>

<http://www.gestion.pe>

<http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/ketd/esp/nav/geograficas/latinoamerica/peru/index.jsp>

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE (PMI); Guía de los fundamentos de la dirección de proyectos (guía del PMBOK), 4ta Ed., Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 EE.UU, 2008.

Revista FONDO MI VIVIENDA, Lima, Perú, 2012.

REGLAMENTO NACIONAL DE EDIFICACIONES, Ministerio de Vivienda del Perú, 2006.

Anexo I: Flujo de Ingresos y Egresos

FLUJO DE CASH PROYECTO																	
INGRESOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	TOTAL
Pagaría por preaviso de departamento	6,187,863																6,187,863
TOTAL INGRESOS	6,187,863																6,187,863
EGRESOS																	
Terreno	2,000,000																2,000,000
Gastos de terreno (Alcabala y otros)	58,600																58,600
Construcción	2,473,710																2,473,710
Gastos municipales y registrales p-e-operativos	32,855																32,855
Estudios y proyecto	129,122																129,122
Demolicion	15,296																15,296
Serpar	7,867																7,867
Comisiones	16,890																16,890
Pluaciones y ventas	16,890																16,890
Registros y otros	16,890																16,890
Registros y registrales p-e-operativos	28,215																28,215
Administrativo	28,215																28,215
Supervisión consultor externo Banco	863																863
TOTAL EGRESOS	2,286,665	66,291	163,864	254,208	244,138	274,962	426,668	379,912	318,168	246,311	209,313	132,628	110,264	28,215	15,408	15,408	5,389,218
FLUJO OPERATIVO	3,901,198	862,261	1,453,894	2,244,298	1,331,158	1,274,942	426,668	1,739,912	1,218,168	1,256,313	1,099,313	1,152,628	1,116,264	106,215	116,408	116,408	828,245
APORTE DEL PROMOTOR																	
Terreno	1,000,000																1,000,000
Gastos de terreno (Alcabala y otros)																	
Construcción																	
Preparativos																	
Estudios y proyecto																	
Demolicion																	
Registros y otros																	
Registros y registrales p-e-operativos																	
Gastos p-e-operativos																	
Administrativa																	
Supervisión consultor externo BVA																	
TOTAL APORTE DEL PROMOTOR	1,000,000																1,000,000
FINANCIAMIENTO																	
Préstamos	-4,898,156																-4,898,156
Amortización																	
Honorarios	0																
TOTAL FINANCIAMIENTO	(4,898,156)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(4,898,156)
FLUJO FINAL	67,78	1,224,12	1,453,894	2,244,298	1,331,158	1,274,942	426,668	1,739,912	1,218,168	1,256,313	1,099,313	1,152,628	1,116,264	106,215	116,408	116,408	1,000,000
FLUJO ACUMULADO	67,78	1,291,918	2,745,812	4,990,110	6,321,268	7,596,210	8,022,878	9,762,790	10,980,958	12,237,271	13,336,584	14,489,212	15,605,476	16,681,740	17,798,148	18,848,556	19,848,556

Anexo II: Resolución de la Licencia de Ampliación

VERSION 01
FUE (LICENCIA) HOJA 7 DE 7



Municipalidad
de
San Isidro

EXPEDIENTE N° 267869
FECHA DE EMISION 03/11/2011
FECHA DE VENCIMIENTO 03/11/2014

RESOLUCIÓN DE LICENCIA DE EDIFICACIÓN N° 0370-11-12.1.0-SOP-GACU/MSI

LICENCIA DE: **MODALIDAD A - DEMOLICIÓN TOTAL**

USO: TERRENO SIN CONSTRUIR ZONIFICACION: RDB ALTURA:
piso(s)

PROPIETARIO: **INMOBILIARIA SAC**

UBICACIÓN:

<u>LIMA</u>	<u>LIMA</u>	<u>SAN ISIDRO</u>
Departamento	Provincia	Distrito

ORRANTIA C-5 03 NICOLAS DE RIBERA N° 544-548-509

Urbanización Mz Lote Av. / Jr. / Calle / Pasaje

AREA TOTAL: 1040.00 m2 VALOR DE OBRA: SI. 447691.42

A DEMOLER

RESPONSABLE DE OBRA: NERA MEDINA LUIS HERNAN CIP 69709
Registro CAP / CIP

DERECHO DE LICENCIA: SI. 6706.37 Recibo N° 2011-092859

OBSERVACIONES:

LA PRESENTE LICENCIA SE OTORGA A MERITO DE HABERSE CUMPLIDO CON TODOS LOS REQUISITOS PARA LA LICENCIA DE EDIFICACIÓN MODALIDAD "A" SEÑALADOS EN EL ART. 90 INCISO D) DEL DECRETO SUPLENTO N° 024-2004-VIVIENDA DEL 27/05/2004

LA PRESENTE SÓLO AUTORIZA LA DEMOLICIÓN TOTAL DE LA VIVIENDA UNIFAMILIAR INSCRITA COMO VIVIENDA DE SEMISUBURBIO Y DOS PISOS DE ACUERDO CON LA PARTIDA REGISTRAL N° 47047657, PROPIEDAD DE EHN VALLEJO INMOBILIARIA SAC DE ACUERDO CON EL AS.000064 DE LA PARTIDA REGISTRAL ANTES MENCIONADA

LA LICENCIA DE OBRA ESTA SOMETIDA AL PRINCIPIO DE CONTROLES POSTERIORES Y DE COMPROBARSE QUE SE HA INICIADO AL PRINCIPIO DE PRESUNCIÓN DE VERACIDAD POR PARTE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE SE PROCEDERÁ A INICIAR LAS ACCIONES PENALES CORRESPONDIENTES DE IMPONER LA ACCIÓN CIVIL MEDIANTE LA MULTA RESPECTIVA Y SE DECLARARÁ LA NULIDAD DEL ACTO ADMINISTRATIVO.

LA MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROCESO INCLUYENDO SU PROGRAMACIÓN Y UNA COPIA DE LOS PLANOS APROBADOS DEBERÁ PERMANECER EN OBRA DEBERÁ IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD NECESARIAS DURANTE EL PROCESO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA

UNA VEZ FINALIZADAS LAS OBRAS DE DEMOLICIÓN, DEBERÁ CERCAR EL TERRENO DE ACUERDO A LO SEÑALADO EN LA ORDENANZA N° 046-MSI DEL 21.08.2002 Y DEBERÁ SOLICITAR LA CONFIRMACIÓN DE OBRA AL CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN

EL INICIO DE OBRAS SE AJUSTARÁ AL CRONOGRAMA DE VISITAS DE INSPECCIÓN DE OBRA DEBIDAMENTE APROBADO POR LA MUNICIPALIDAD, EL MISMO QUE DEBERÁ SER ADHERIDO AL CUADERNO DE OBRA

DERECHO DE LICENCIA SI 6706.37 RECIBO DE PAGO 2011-092859 FECHA 02/11/2011

LAS OBRAS A EJECUTARSE DEBERÁN AJUSTARSE CONFORME AL PROYECTO APROBADO CUALQUIER MODIFICACIÓN QUE SE INTRODUZCA SIN EL TRAMITE CORRESPONDIENTE O AUTORIZACIÓN DEJARÁ SIN EFECTO LA PRESENTE LICENCIA.

COD. CATASTRAL: 31030506A10101

SRD/MSD
FECHA: 03/11/2011





Arq. SILVIA RIVAS DEL MAR
SUBGERENTE

Sello y Firma del Funcionario Municipal que otorga la Licencia:

Anexo III: Resolución de la Licencia de Edificación

 Municipalidad de San Isidro		VERSION 01 FUE (LICENCIA) HOJA 7 DE 7
		EXPEDIENTE N° <u>271367</u> FECHA DE EMISION <u>14/12/2011</u> FECHA DE VENCIMIENTO <u>14/12/2014</u>
RESOLUCIÓN DE LICENCIA DE EDIFICACIÓN N° 0434-11-12.1.0-SOP-GACU/MSI		
LICENCIA DE: EDIFICACION NUEVA		
USO: <u>VIVIENDA MULTIFAMILIAR</u> ZONIFICACION: <u>R0B</u> ALTURA: <u>04 PISOS Y AZOTEA</u>		
PROPIETARIO: INMOBILIARIA S.A.C.		
UBICACIÓN:		
LIMA Departamento	LIMA Provincia	SAN ISIDRO Distrito
ORRANTIA <u>C6</u> <u>3</u> AV. NICOLAS DE RIVERA S/N*		
Urbanización <u>Mz</u> <u>Lote</u> <u>Av. / Jr. / Calle / Pasaje</u>		
AREA TOTAL: <u>3,604.99</u> m ² VALOR DE OBRA: SI. <u>2'645.047.15</u>		
A EDIFICAR		
RESPONSABLE DE OBRA: <u>ING. LUIS ALBERTO ALDANA HUAMAN</u> CIP: <u>108991</u> Registro CAP / CIP		
DERECHO DE LICENCIA: SI. <u>39.875.70</u> Recibo N° <u>RP2011-105236</u>		
OBSERVACIONES:		
- LA PRESENTE LICENCIA SE OTORGA A MÉRITO AL DICTAMEN CONFORME DE LA COMISIÓN TÉCNICA CALIFICADORA DE PROYECTOS SEGÚN ACTA N° 1384-11-12.10-SOP-GACU/MSI DE FECHA MARTES, 27 DE SEPTIEMBRE DE 2011.		
- LA LICENCIA DE EDIFICACIÓN AUTORIZA LA OBRA NUEVA CONFORMADA POR: SOTANO 2: 148.24 m ² , SÓTANO 1: 832.08 m ² , SEMISOTANO: 482.46 m ² , 1° PISO 508.54 m ² , 2° PISO: 508.54 m ² , 3° PISO: 508.54 m ² , 4° PISO: 508.54 Y AZOTEA: 110.07 m ² DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR.		
- EL PRESENTE PROYECTO DE OBRA NUEVA HA SIDO APROBADO POR LOS DELEGADOS CALIFICADORES DE PROYECTOS DESIGNADOS POR LOS COLEGIOS DE ARQUITECTOS E INGENIEROS DEL PERÚ.		
- LA LICENCIA DE OBRA ESTA SUJETADA AL PRINCIPIO DE CONTROLES POSTERIORES, Y DE COMPROBARSE QUE SE HA FALTADO AL PRINCIPIO DE PRESUNCIÓN DE VERACIDAD POR PARTE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE SE PROCEDERÁ A INICIAR LAS ACCIONES PENALES CORRESPONDIENTES, SE IMPONDRÁ LA ACCIÓN CIVIL MEDIANTE LA MULTA RESPECTIVA Y SE DECLARARÁ LA NULIDAD DEL ACTO ADMINISTRATIVO.		
- LA MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROCESO CONSTRUCTIVO INCLUYENDO SU PROGRAMACIÓN Y UNA COPIA DE LOS PLANOS APROBADOS DEBERÁ PERMANECER EN OBRA.		
- DEBERÁ IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD NECESARIAS DURANTE EL PROCESO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA.		
- DEBERÁ SOLICITAR LA CONFIRMACIÓN DE OBRA AL CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN.		
EL INICIO DE OBRAS SE AJUSTARÁ AL CRONOGRAMA DE VISITAS DE INSPECCIÓN DE OBRA DEBIDAMENTE APROBADO POR LA MUNICIPALIDAD, EL MISMO QUE DEBERÁ SER ADHERIDO AL CUADERNO DE OBRA		
PARÁMETROS EDIFICATORIOS APROBADOS EN EL PROYECTO:		
NIVELES DE EDIFICACIÓN: <u>02 SOTANOS, SEMISOTANO, 04 PISOS Y AZOTEA</u>		
RETIRO FRONTAL: <u>7.70</u> m		
N° DE ESTACIONAMIENTOS APROBADOS: <u>30 (27 Exclusivos + 03 Visitas)</u>		
ÁREA LIBRE: <u>39.20</u> %		
DERECHO DE LICENCIA: SI. <u>39.875.70</u> RECIBO DE PAGO RP2011-105236 FECHA: <u>07/12/2011</u>		
LAS OBRAS A EJECUTARSE DEBERÁN AJUSTARSE CONFORME AL PROYECTO APROBADO, CUALQUIER MODIFICACIÓN QUE SE INTRODUZCA SIN EL TRÁMITE CORRESPONDIENTE O AUTORIZACIÓN DEJARÁ SIN EFECTO LA PRESENTE LICENCIA.		
COD. CATASTRAL: <u>31030506</u>		
FECHA: <u>14/12/2011</u> SR/SPV		 Arq. SILVIA RIVAS DEL MAR SUBGERENTE
Sello y Firma del Funcionario Municipal que otorga la Licencia		

Anexo IV: Resolución de la Licencia de Ampliación

Municipalidad de San Isidro			FUE (LICENCIA) HOJA 7 DE 7		
			EXPEDIENTE N°	288092	
			FECHA DE EMISION	23/10/2012	
			FECHA DE VENCIMIENTO	23/10/2015	
RESOLUCIÓN DE LICENCIA DE EDIFICACIÓN					
N° 0363-12-12.1.0-SOP-GACU/MSI					
LICENCIA DE: MODIFICACION DE LICENCIA: AMPLIACION - MODALIDAD "C"					
USO:	VIVIENDA MULTIFAMILIAR		ZONIFICACION:	RDB	
			ALTURA:	04 PISOS Y AZOTEA	
PROPIETARIO:			INMOBILIARIA S.A.C.		
UBICACIÓN:					
LIMA	LIMA	SAN ISIDRO			
Departamento	Provincia	Distrito			
ORRANTIA	C5	03	AV. NICOLÁS DE RIBERA S/N°		
Urbanización	Mz	Lote	Av. / Jr. / Calle / Pasaje		
AREA TOTAL:	24.66 m2		VALOR DE OBRA: SI:	19,528.75	
A AMPLIAR					
RESPONSABLE DE OBRA:			ING. LUIS ALBERTO ALDANA HUAMAN		CIP: 108991
					Registro CAP / CIP
DERECHO DE LICENCIA:			SI.	292.93	Recibo N° RP2012-102456
OBSERVACIONES:					
-LA PRESENTE LICENCIA SE OTORGA A MÉRITO AL DICTAMEN CONFORME DE LA COMISIÓN TÉCNICA CALIFICADORA DE PROYECTOS SEGÚN ACTA N° 1504-12-12.10-SOP-GACU/MSI DE FECHA MIÉRCOLES, 22 DE AGOSTO DE 2012.					
-LA PRESENTE LICENCIA SOLO APRUEBA LA AMPLIACION EN AZOTEA DE 24.66 m2 DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR.					
-EL PRESENTE PROYECTO DE MODIFICACION DE LICENCIA HA SIDO APROBADO POR LOS DELEGADOS CALIFICADORES DE PROYECTOS DESIGNADOS POR LOS COLEGIOS DE ARQUITECTOS E INGENIEROS DEL PERÚ. CUENTA CON LICENCIA DE OBRA NUEVA N° 0434-11-12.1.0-SOP-GACU/MSI CON FECHA DE EMISION 14/12/2011 Y VENCIMIENTO 14/12/2014.					
-LA LICENCIA DE OBRA ESTA SOMETIDA AL PRINCIPIO DE CONTROLES POSTERIORES, Y DE COMPROBARSE QUE SE HA FALTAO AL PRINCIPIO DE PRESUNCIÓN DE VERACIDAD POR PARTE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE SE PROCEDERÁ A INICIAR LAS ACCIONES PENALES CORRESPONDIENTES. SE IMPONDRÁ LA ACCIÓN CIVIL MEDIANTE LA MULTA RESPECTIVA Y SE DECLARARÁ LA NULIDAD DEL ACTO ADMINISTRATIVO					
-LA MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROCESO CONSTRUCTIVO INCLUYENDO SU PROGRAMACION Y UNA COPIA DE LOS PLANOS APROBADOS DEBERÁ PERMANECER EN OBRA					
-DEBERÁ IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD NECESARIAS DURANTE EL PROCESO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA					
-DEBERÁ SOLICITAR LA CONFORMIDAD DE OBRA AL CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN					
EL INICIO DE OBRAS SE AJUSTARÁ AL CRONOGRAMA DE VISITAS DE INSPECCIÓN DE OBRA DEBIDAMENTE APROBADO POR LA MUNICIPALIDAD, EL MISMO QUE DEBERÁ SER ADHERIDO AL CUADERNO DE OBRA					
PARÁMETROS EDIFICATORIOS APROBADOS EN EL PROYECTO:					
NIVELES DE EDIFICACIÓN: AMPLIACION EN AZOTEA					
RETIRO FRONTAL: 8.00 ml					
N° DE ESTACIONAMIENTOS APROBADOS: 30 (27 Exclusivos + 03 Visitas)					
AREA LIBRE: 39.20 %					
DERECHO DE LICENCIA SI. 292.93		RECIBO DE PAGO. RP2012-102456		FECHA: 24/09/2012	
LAS OBRAS A EJECUTARSE DEBERÁN AJUSTARSE CONFORME AL PROYECTO APROBADO CUALQUIER MODIFICACIÓN QUE SE INTRODUZCA SIN EL TRÁMITE CORRESPONDIENTE O AUTORIZACION DEJARÁ SIN EFECTO LA PRESENTE LICENCIA					
COD. CATASTRAL: 31030506A10101					
					
			MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO GERENCIA DE AUTORIZACIONES Y CONTROL URBANO Subgerencia de Obras Privadas		
			Arq. SILVIA RIVAS DEL MAR SUBGERENTE		
FECHA: 23/10/2012			Sello y Firma del Funcionario Municipal que otorga la Licencia		
SRDM/spvt					

Anexo V: Resolución de la Licencia de Remodelación

FOE (LICENCIA) HOJA 7 DE 7



Municipalidad
de
San Isidro

EXPEDIENTE N° 295444
FECHA DE EMISION 15/11/2012
FECHA DE VENCIMIENTO 15/11/2015

**RESOLUCIÓN DE LICENCIA DE EDIFICACIÓN
N° 0394-12-12.1.0-SOP-GACU/MSI**

LICENCIA DE: **REMODELACIÓN – MODALIDAD A**

USO: VIVIENDA MULTIFAMILIAR ZONIFICACION: RDB ALTURA: 2S + 1SS + 4P + AZ
pisos)

PROPIETARIO: **INMOBILIARIA S.A.C.**

UBICACIÓN:

LIMA	LIMA	SAN ISIDRO
Departamento	Provincia	Distrito

COUNTRY CLUB C5 03 AV NICOLAS DE RIBERA N°544
Urbanización Mz Lote Av. / Jr. / Calle / Pasaje

AREA TOTAL: 5.24 m2 VALOR DE OBRA: SI. 1881.98
A REMODELAR

RESPONSABLE DE OBRA: ALDANA HUAMAN LUIS ALBERTO CIP 108991
Registro CAP / CIP

DERECHO DE LICENCIA: SI. 28.23 Recibo N° RP2012-114807

OBSERVACIONES:
LA PRESENTE LICENCIA SE OTORGA A MERITO DE HABERSE CUMPLIDO CON TODOS LOS REQUISITOS PARA LA LICENCIA DE EDIFICACIÓN MODALIDAD "A" SEÑALADOS EN EL ART 56º INCISO D) DEL DECRETO SUPREMO N° 024-2008-VIVIENDA DEL 27/09/2008.
-LA PRESENTE SÓLO AUTORIZA LA REMODELACION EN AZOTEA QUE COMPRENDE LA INSTALACIÓN DE DOS PUERTAS DE ACCESO A ASCENSOR Y ELEVAR ALTURA DE MUROS LATERALES EN TERRAZA FRONTAL. PARA LA EOIFICACIÓN DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR QUE TIENE COMO ANTECEDENTES RLE 0434-11 Y RLE 0363-12.
-LA LICENCIA DE OBRA ESTA SOMETIDA AL PRINCIPIO DE CONTROLES POSTERIORES, Y DE COMPROBARSE QUE SE HA FALTADO AL PRINCIPIO DE PRESUNCIÓN DE VERACIDAD POR PARTE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE SE PROCEDERÁ A INICIAR LAS ACCIONES PENALES CORRESPONDIENTES, SE IMPONDRÁ LA ACCIÓN CIVIL MEDIANTE LA MULTA RESPECTIVA Y SE DECLARARÁ LA NULIDAD DEL ACTO ADMINISTRATIVO.
-LA MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROCESO INCLUYENDO SU PROGRAMACIÓN Y UNA COPIA DE LOS PLANOS APROBADOS DEBERÁ PERMANECER EN OBRA
-DEBERÁ IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD NECESARIAS DURANTE EL PROCESO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA
-UNA VEZ FINALIZADAS LAS OBRAS DE DEMOLICIÓN, DEBERÁ CERCAR EL TERRENO DE ACUERDO A LO SEÑALADO EN LA ORDENANZA N° 016-MSI DEL 21/02/2002 Y LO ESTABLECIDO EN EL RNE RESPECTO AL OCHAVO REGLAMENTARIO PARA LOTES EN ESQUINA: VER ANEXO 1
-DEBERÁ SOLICITAR LA CONFORMIDAD DE OBRA AL CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN

EL INICIO DE OBRAS SE AJUSTARÁ AL CRONOGRAMA DE VISITAS DE INSPECCIÓN DE OBRA DEBIDAMENTE APROBADO POR LA MUNICIPALIDAD, EL MISMO QUE DEBERÁ SER ADHERIDO AL CUADERNO DE OBRA

DERECHO DE LICENCIA: SI/ 28.23 RECIBO DE PAGO RP2012-114807 FECHA 00/11/2012

LAS OBRAS A EJECUTARSE DEBERÁN AJUSTARSE CONFORME AL PROYECTO APROBADO CUALQUIER MODIFICACIÓN QUE SE INTRODUZCA SIN EL TRAMITE CORRESPONDIENTE O AUTORIZACION DEJARÁ SIN EFECTO LA PRESENTE LICENCIA.
COD. CATASTRAL: 31030506A10101



MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO
GERENCIA DE AUTORIZACIONES Y CONTROL URBANO
Subgerencia de Obras Privadas

Arg. SILVIA RIVAS DEL MAR
SUBGERENTE

Sello y Firma del Funcionario Municipal que otorga la Licencia

SRD/sgv
FECHA : 15/11/2012

**Anexo VI: Panel fotográfico de la visita de supervisión de
Enero 2013**



Foto 01: Depósitos en el 2° sótano



Foto 02: Vista del 1° sótano



Foto 03: sala comedor semisótano



Foto 04: ascensor instalado



Foto 05: Departamentos del 1° nivel



Foto 06: cocinas del 1° nivel



Foto 07: Dormitorios



Foto 08: Baños principales



Foto 09: Lavandería



Foto 10: Escaleras comunes




Foto 11: Azotea



Foto 12: Fachada

Anexo VIII: Correo enviado por el BANCO con la información necesaria para el informe técnico financiero

	Para...	
	CC...	
Enviar	Asunto:	BANCO - SUPERVISOR - INMOBILIARIA SAC - EDIFICIO SAN ISIDRO


Estimado Ingeniero:

Lo solicitado

Total Prestamos	\$ 2,984,000.00			
Préstamos	\$ 2,984,000.00	S/. 0.00	Fecha	
1er Desembolso	\$ 1,139,000.00	S/. 0.00	16/01/2012	Se amortizo deuda con S/25M + S/. 1'229,931.54 y US\$ 9999.00+US\$75000
2do Desembolso	\$ 220,000.00	S/. 0.00	12/04/2012	Se amortizo deuda con S/787.5M
3er Desembolso	\$ 255,000.00	S/. 0.00	11/05/2012	Se amortizo deuda con US\$75M
4to Desembolso	\$ 330,000.00	S/. 0.00	08/06/2012	Se amortizo deuda con S/.369M + US\$75M+S/.246.90+
5to Desembolso	\$ 260,000.00	S/. 0.00	10/07/2012	

Muchas gracias.

Funcionario BANCO
 Área de Negocios Hipotecarios
 Banco
 400-0000 anexo 300000
 9700000000 RPM #0000005

 Cuidemos el medio ambiente.
 Imprime este mensaje sólo si es necesario.

Anexo VIII: Cuadro de ventas enviado por el BANCO

CUADRO DE CONTROL DE VENTAS SEDECO											
Cliente:		INMOBILIARIA S.A.C.									
Nombre Obra											
Fecha											
F. Negocios											
MIN C.I. RECIBIDA CH		10.00%									
MIN CI CONTADO		20.00%									
					PREVENTAS 1° DESEMBOLSO		CI	CH	PREVENTA		
					Inicial	Aprobado por Riesgos		1,664,365	-1,904	1,662,461	
					Mayor al 10%	Monto total de C.H. aprobados C.I recibidas de Cred. Hip. C.I por recibir de Cred. Hip.		188,889 0	440,741	3,511,111	
					Mayor al 20%	C.I recibidas por ventas al contado Mntos por recibir de ventas al contado		2,135,556 745,926			
					% Alcanzado de Preventa		211.20%				
					CUOTAS INICIALES			CREDITOS HIPOTECARIOS		BANCO C. FIANZA	
					PRECIO	RECIBIDAS	% C.I.	POR RECIBIR	BCP		OTROS BANCOS
					US\$	US\$		US\$	US\$	US\$	
BLK	N° DPTO.	EST	DEP	NOMBRE COMPRADOR	DNI/RUC						
100	04, 16	6		Hernán José García Persico		700,000.00	665,000	95.00%	35,000		
101						0.00					
102	07, 19	1		María Gladys Tuccio Zegarra viuda de Vallejo		622,222.22	125,926	20.24%	496,296		
201						0.00					
202						0.00					
301	6, 9	8		Andres Bayly Letts / Fatima Maria Rizo Patron Olaechea		629,629.63	188,889	30.00%		440,741	
302	02, 18	2		Hugo Aldo Suito Magnani		648,148.15	615,741	95.00%	32,407		
401						0.00					
402	3, 17	9		María Elena Leon Thome		911,111.11	728,889	80.00%	182,222		
						3,511,111.11	2,324,444.44	66.20%	745,925.93	0.00	440,740.74
					MODALIDAD DE VENTA		UNIDADES				
					C.H. BCP		0				
					C.H. Otros Bancos		1				
					Contados		4				
					No vendidos		4				
					Total		9				
					<p>Modalidad de ventas</p>						