

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



**PROYECTO INMOBILIARIO “CONDominio LA MAR”:
ESTUDIO DE MERCADO EN LA CIUDAD DE LIMA – DISTRITO
DE PUEBLO LIBRE**

INFORME DE SUFICIENCIA

Para Optar el Título Profesional de:

INGENIERO CIVIL

CESAR ERASMO ESPINOZA NOLI

Lima- Perú

2008

Dedico este trabajo como un sincero y eterno agradecimiento a Dios, a mis queridos padres Cesar y Vilma, a mis hermanos Julián, Manolo y Vanesa y en especial a mis abuelos que en paz descansen a todos ellos gracias por su ayuda, apoyo, comprensión, amor y paciencia.

INDICE

	Pág.
RESUMEN	5
INTRODUCCION	6
CAPITULO I: RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO INMOBILIARIO CONDominio LA MAR	
1.1 Generalidades	7
1.2 Estudios Preliminares	8
1.2.1 Estudio de Mercado	8
1.2.2 Elección del Terreno	9
1.2.3 Aspectos Relacionados a la Habilitación Urbana	10
1.2.4 Levantamiento Topográfico	11
1.2.5 Estudio de Mecánica de Suelos	11
1.3 Desarrollo del Proyecto	12
1.3.1 Proyecto Arquitectónico	12
1.3.2 Indeci – Plan de Contingencias	12
1.3.3 Proyecto de Estructuras	12
1.3.4 Proyecto de Instalaciones Sanitarias	14
1.3.5 Proyecto de Instalaciones Eléctricas	16
1.4 Impacto Ambiental	18
1.5 Planeamiento, Programación y Costo de Obra	19
1.5.1 Planeamiento del Proyecto	19
1.5.2 Programación del Proyecto	20

1.5.3	Costo de Obra	21
-------	---------------	----

CAPITULO II: LA ECONOMIA PERUANA Y EL SECTOR CONSTRUCCION

2.1	Evolución de la producción nacional en el año 2007	23
2.2	El sector construcción en el año 2007	23
2.3	Empresas de la industria del Sector Construcción	27
2.4	Inversiones en el Sector Construcción	29
2.5	Fondo Mivivienda	29

CAPITULO III: OFERTA DE VIVIENDAS

3.1	Actividad Edificadora en Lima Metropolitana y el Callao	32
3.2	Oferta de Edificaciones	33
3.3	Oferta de Departamentos	34
3.4	Oferta y precios de venta cercana al Proyecto	37

CAPITULO IV: DEMANDA DE VIVIENDAS

4.1	Déficit de Viviendas	39
4.2	Demanda Potencial	40
4.3	Demanda Efectiva	41
4.4	Características Socioeconómicas de los Hogares	42
4.5	Demanda Insatisfecha	44

CAPITULO V: PÚBLICO OBJETIVO Y PRODUCTO

5.1	Potencial de la Ubicación del Proyecto	46
5.2	Perfil del Demandante	47
5.3	Principales Características del Nivel Socioeconómico B	48

5.3	Elementos Característicos del Concepto del Producto	49
5.4	Concepto del Producto	50
	CONCLUSIONES	52
	BIBLIOGRAFIA	53
	ANEXOS	54

RESUMEN

El presente Informe de Suficiencia expone el trabajo realizado en el Curso de Titulación Profesional 2008 Por Actualización de Conocimientos y que se divide en 2 etapas. En la primera etapa se elaboro el trabajo grupal Proyecto Inmobiliario de Viviendas “Condominio La Mar”, para la construcción de 3 edificios de 12 pisos con un total de 132 departamentos, 96 estacionamientos y áreas verdes en el distrito de Pueblo Libre. En la segunda etapa se profundiza sobre el tema específico “Estudio de Mercado en la Ciudad de Lima – Distrito de Pueblo Libre” materia de sustentación para el Título de Ingeniero Civil.

En el primer capítulo se expone de manera resumida la totalidad del desarrollo del proyecto grupal, el cual comienza con el estudio de mercado y termina con la parte del costo del proyecto y los precios de venta de los departamentos.

El segundo capítulo es el inicio del tema específico del Informe de Suficiencia. Se analiza el crecimiento del sector construcción, en el rubro de viviendas.

En el tercer capítulo se analiza la oferta de viviendas primero a nivel de todo Lima y luego en el distrito de Pueblo Libre.

En el cuarto capítulo se expone las distintas clases de demanda por estratos socioeconómicos para al final centrarse sobre la demanda efectiva y la demanda insatisfecha.

Y por último el quinto capítulo define al público objetivo con el fin de asegurar la máxima rentabilidad del proyecto teniendo como antecedente los 2 capítulos anteriores y la potencialidad de la ubicación del proyecto.

INTRODUCCION

El Perú actualmente atraviesa por un gran déficit de viviendas que a corto y mediano plazo no será cubierto según lo refiere el mismo Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Por ello que muchas constructoras han encontrado en este mercado diferentes productos para ofrecer dependiendo del público al cual quieren llegar con rentabilidades por demás aseguradas siempre y cuando tengan un adecuado estudio de mercado.

La vivienda como activo de todo grupo familiar, es una necesidad básica fundamental. Debido a ello se espera que el Estado y el Sector Privado procuren y lleven a cabo estrategias que incluyan al sector habitacional como parte de sus planes de desarrollo. Dentro de este contexto es importante la identificación de la demanda de la vivienda tanto en lo que respecta a la zona urbana como al perfil del demandante así como a la oferta de la misma.

De esto se desprende, que el acceso a una vivienda adecuada es determinante, puesto que influye directamente sobre la calidad de vida de las personas, entendiéndose a esta como la satisfacción de las necesidades básicas (salud, educación, acceso a servicios, etc.).

CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO INMOBILIARIO "CONDOMINIO LA MAR"

El desarrollo del presente capítulo comprende una exposición resumida del Proyecto Inmobiliario "Condominio La Mar" llevado a cabo en forma grupal para luego, en los siguientes capítulos, exponer el tema específico de estudio realizado en forma individual.

1.1 GENERALIDADES

El Proyecto Inmobiliario de Vivienda "CONDOMINIO LA MAR" comprende el desarrollo del Estudio Definitivo para la construcción de un Conjunto Residencial que incluye 132 departamentos distribuidos en 3 edificios de

12 pisos cada uno, 96 estacionamientos, más de 900m² de área verde al interior del condominio dispuestos en un terreno ubicado en la intersección de la avenida Universitaria con la avenida Manuel Cipriano Dulanto (ex avenida La Mar), distrito de Pueblo Libre.

1.2 ESTUDIOS PRELIMINARES

1.2.1 ESTUDIO DE MERCADO

Consistió en revisar la información de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) sobre la oferta y demanda de viviendas en la ciudad de Lima a julio del 2007.

En esta bibliografía se identificó que el mejor lugar para situar al proyecto inmobiliario para el nivel socioeconómico B (según Apeim¹ 2005) es el distrito de Pueblo Libre.

Una vez identificada la zona, se estudio con más detalle las ofertas inmobiliarias en la zona, con la finalidad de comparar tanto los precios de venta existentes en el mercado como la demanda.

También se analizó la población desde el punto de vista socioeconómico, indicándonos que podíamos apuntar a un público objetivo de nivel socioeconómico B, por lo cual al diseñar los ambientes se tendría que tomar en cuenta las características de este sector, como la incorporación de un ambiente de servicio y un número de estacionamientos superior a lo exigido por el reglamento.

Del estudio realizado se estimó que el precio de venta final de cada departamento para un público objetivo clase B sería alrededor de \$70 000 mil dólares.

¹ Apeim: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados

A continuación se presenta el Cuadro 1.1 elaborado por Capeco sobre la oferta de departamentos en la ciudad de Lima. Se observa que Pueblo Libre está entre los distritos con mayor oferta inmobiliaria.

Cuadro 1.1
OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS CIUDAD DE LIMA CAPECO JULIO 2007

SECTOR URBANO	ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS			
	Unidades	Precio Medio (US\$ Dolares)	Area Promedio M2	Precio por M2 (US\$ Dolares)
1. Miraflores	1 695	89 365	112	770
2. San Isidro	670	128 777	142	884
3. La Molina	385	52 723	105	503
4. Santiago de Surco, San Borja	3 044	66 754	106	589
5. Jesus Maria, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel	3 912	42 196	85	493
6. Barranco, Chorrillos, Surquillo	1 140	44 366	83	467
7. Ate, Cieneguilla, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita	530	27 483	73	381
8. Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rimac, San Luis	724	28 279	74	382
9. Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martin de Porres	148	25 322	86	301
10. El Agustino, San Juan de Lurigancho	1 377	18 589	62	300
13. Pucusana, Pta Hermosa, Pta Negra, San Bartolo, Santa Maria del Mar	75	58 693	111	516
14. Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta	439	28 565	77	374
TOTAL	14 139	53 629	93	529

1.2.2 ELECCIÓN DEL TERRENO

Se descartó dos terrenos, uno en Ate-Vitarte y otro en Chaclacayo, y se decidió elaborar el Proyecto Inmobiliario en el terreno de Pueblo Libre por las siguientes razones:

- Según el Cuadro 1.1 del Estudio de Mercado, Pueblo Libre es uno de los distritos más interesantes para un proyecto de inversión inmobiliaria.
- Presenta una ubicación privilegiada por su cercanía a centros comerciales, casas de estudio y centros de recreación
- Tiene fácil acceso por vías principales como son Av. Universitaria, Av. La Marina, Av. Bolívar.

- Se considera a Pueblo Libre un distrito tranquilo y seguro por los continuos planes de seguridad que han estado implementando tanto la Municipalidad de Pueblo Libre como las municipalidades vecinas.

1.2.3 ASPECTOS RELACIONADOS A LA HABILITACION URBANA

Se revisaron los cálculos de parámetros normativos de los lotes definidos en la Av. Manuel Cipriano Dulanto, Mz C-6, Lotes del 3 al 9, (que conforman el proyecto, los cuales seguirán un Proceso de Acumulación de Lotes, costo que se tomara en cuenta al momento de presupuestar el proyecto). En las Tablas A y B, se observa el cumplimiento de las normas como, por ejemplo, el área mínima requerida de lote para un Conjunto Habitacional es de 2,500m² teniendo el proyecto 4130.94m². Asimismo, el frente mínimo solicitado es de 25ml teniendo el proyecto 71ml aprovechando con ello una mayor cantidad de departamentos con vista a la avenida.

Tabla A - VERIFICACION DE ALTURA

	CERTIFICADO DE PARAMETROS	PROYECTO	
USO PERMITIDO	Conjunto Habitacional	Conjunto Habitacional	OK!!!
AREA MINIMA DE LOTE	2,500 m ²	4,130 m ²	OK!!!
FRENTE MINIMO	25 ml	71 ml	OK!!!
ALTURA MAXIMA	$1.5x(a+r) = 45$ ml	30.8 ml	OK!!!
RETIRO	5 ml	5 ml	OK!!!
ESTACIONAM.X DPTO	0.67	0.73	OK!!!

a = ancho de la vía, en este caso 25m (Av. Cipriano Dulanto)

r = es el retiro mínimo exigido en el Certificado de Parametros Urbanísticos del terreno, en este caso 5m

Tabla B - VERIFICACION DEL AREA LIBRE

DESCRIPCION	AREA	CANTIDAD	PARCIAL	
Area Total			4130.94	
Area Efectiva de uso			3427.54	
Area Edificio Tipico	358.8	3	1076.4	
Area a Construir			1076.4	
Area Libre	8		2351.14	
% de Area Libre			68.60%	OK!!!

1.2.4 LEVANTAMIENTO TOPOGRAFICO

Según el Levantamiento Topográfico el terreno se encuentra en la Coordenada: UTM 273,927.21 E, 8'664,708.33N, en la Zona 18 (WGS-84) con una altitud media de 68.3msnm, se uso como apoyo la cartilla del IGN con código 24-E de la ciudad de Lima, al recabar información en Registros Público en la inscripción de estos predios hasta su actualidad no presentan información de coordenada UTM, salvo información de linderos que coincide con el levantamiento realizado.

ILUSTRACION FOTOGRAFICA

Fig. 1. Vista del terreno en la intersección de la Av. Universitaria con Av. Manuel Cipriano Dulanto (ex Av. La Mar)



1.2.5 ESTUDIO DE MECÁNICA DE SUELOS

Hemos estimado la resistencia del suelo en 4 Kg/cm² a una profundidad de 2.5m respecto al terreno natural, siendo nuestro nivel de cimentación de -2.5m.

1.3 DESARROLLO DEL PROYECTO

1.3.1 PROYECTO ARQUITECTONICO

El proyecto consta de 3 edificios de 12 pisos cada uno. En el primer nivel está el ingreso, estacionamientos y área social. En los 11 niveles superiores hay 4 departamentos de 90 m² de área techada por nivel y por edificio lo que da un total de 132 departamentos. Además, se ha dispuesto de 96 estacionamientos para venta.

Existen dos tipos de departamento. El primer tipo tiene tres dormitorios y un hall de estar. El segundo tipo tiene dos dormitorios y área de servicio que incluye dormitorio y baño. Cada edificio consta de un ascensor para 6 personas y un área social con servicios higiénicos incorporados.

Hay 2,351m² de áreas libres que corresponden a accesos, áreas verdes, estacionamientos y zonas de recreación e incluye los retiros reglamentarios.

1.3.2 INDECI – PLAN DE CONTIGENCIA

Dentro del proyecto se ha tomado en cuenta elementos que pudieran hacer frente a siniestros una vez habitadas las viviendas.

Se ha diseñado una escalera de evacuación la cual cuenta con un vestíbulo previo para impedir el paso de humos. En todos los pisos se cuenta con un gabinete contra-incendios, señalización de la salida de emergencia, todo esto incluido en los costos de construcción.

La administración del condominio ejecutara simulacros de siniestros con el fin de tener preparados a los propietarios.

1.3.3 PROYECTO DE ESTRUCTURAS

Los 3 edificios tienen la misma estructuración. Los elementos estructurales son muros de corte (placas), columnas, vigas y losas.

La distribución en planta de los elementos estructurales es la misma en los 12 techos. La altura entre pisos es la misma excepto en el primer piso.

Las losas macizas y aligeradas son de 20cm. Las placas son de 35cm y 25cm de espesor. Las vigas tienen peralte de 50cm. Las columnas son de 35x60cm, 35x70cm, 50x80cm. La cimentación está conformada por zapatas aisladas y continuas. Se ha proyectado una cisterna enterrada. La tabiquería es de bloques de arcilla Tipo V, KK 18 huecos (9x13x24).

El análisis sísmico realizado es tanto estático como dinámico y se ha utilizado el programa ETABS 9.04.

Para el análisis se hace uso del espectro inelástico de pseudo-aceleraciones, definido por:

$$S_a = \frac{ZUCS}{R} \cdot g$$

Siendo:

Z = factor de zona	:	0.4 (Zona 3, Lima)
U = factor de uso e importancia	:	1.0 (viviendas)
C = coef. de amplificación sísmica	:	$C = 2.5 * (T_p/T) \leq 2.5$
S = factor de suelo	:	1.0 (S1)
R = coeficiente de reducción de solicitaciones sísmicas	:	5.25 (7*0.75 por irregularidad)
g = aceleración de la gravedad	:	9.81 m/seg ²
S _a = aceleración espectral		

RESULTADOS

De acuerdo a los resultados obtenidos con el programa ETABS V9.04:

T = Períodos del análisis dinámico	0.63, 0.53, 0.39, 0.17, 0.12, 0.10, 0.08, 0.06, 0.05 seg.
Desplazamiento máximo del último nivel:	9.11 cm.
Junta entre los edificios	15.00 cm.
Distancia al límite de propiedad	10 cm
Máximo desplazamiento relativo de entrepiso:	0.87 cm.
Límite de desplazamiento lateral de entrepiso	1.86 cm.

1.3.4 PROYECTO DE INSTALACIONES SANITARIAS

El proyecto ha sido elaborado en base al proyecto de Arquitectura y según Normas IS-10 del Reglamento Nacional de Edificaciones (Decreto Supremo N° 011-2006).

Comprende sistema de agua fría, sistema de agua caliente, sistema de agua contra incendio, sistema de desagüe y ventilación.

Para el diseño de las Instalaciones Sanitarias se ha tenido en cuenta lo siguiente:

FACTIBILIDAD DE SERVICIO

El terreno en el cual se edificará el Conjunto Residencial cuenta con conexiones domiciliarias de agua y desagüe para vivienda unifamiliar; sin embargo, por el aumento en la densidad poblacional en el terreno, se ha solicitado a SEDAPAL la factibilidad del servicio, el cual nos indica que no existiría problema alguno para conectarnos a sus redes de agua ($\varnothing=4''$) y desagüe ($\varnothing=60\text{cm}$).

SISTEMA DE AGUA FRIA

Comprende la instalación desde la red pública al medidor general con una tubería de diámetro 2", medidor general de 2" y de este hasta la cisterna con tubería de 2 1/2" para cada edificio.

La cisterna proyectada tendrá una capacidad de almacenamiento de 90.00 m³, correspondiendo 60.00 m³ para demanda doméstica y 30.00 m³ para uso contra incendio.

El sistema de bombeo está compuesto por 3 equipos de presión constante por edificio.

SISTEMA DE AGUA CALIENTE

Para la generación del agua caliente se ha previsto la instalación en cada departamento de un calentador eléctrico de 80 litros de almacenamiento, que deberá ser instalado en la ubicación que se muestra en los planos.

SISTEMA DE AGUA CONTRA INCENDIO

Se ha diseñado una red troncal de acero Schedule 40 de 6" de diámetro la que será instalada empotrada en el techo del primer piso y que a su vez alimentará a montantes verticales empotrados de 6" de diámetro para alimentar a los Gabinetes y a salidas para uso del Cuerpo de Bomberos en cada piso e igualmente en la azotea (1 gabinete por piso, 12 pisos mas azotea).

En la fachada se ha dispuesto la instalación de una válvula SIAMESA, para ser usada por Bomberos.

SISTEMA DE DESAGÜE Y VENTILACIÓN

Los ramales secundarios que reúnen las agua servidas de cada uno de los servicios de los departamentos, serán llevadas por tuberías verticales (bajantes) hasta el techo del primer piso, donde serán recolectadas hacia tuberías horizontales instaladas en cada extremo del edificio, para luego disponerlas a cajas de registro en el nivel 0.00 del área de estacionamiento de automóviles ó ingreso, llevándolo luego al colector público existente.

En lo referente a la ventilación de aparatos se ha diseñado cumpliendo con las recomendaciones del reglamento e igualmente en cada uno de los

ductos se ha ventilado las montantes de desagüe.

1.3.5 PROYECTO DE INSTALACIONES ELECTRICAS

El abastecimiento de energía eléctrica proviene de una Sub-estación administrada por Edelnor S.A. y es trifásica, 3 hilos, 220V, 60 c/s, para atender los siguientes medidores trifásicos: 132 medidores para Vivienda, 4 medidores para Servicios Generales y 03 medidores para el Sistema de Bomba Contra Incendio, además se requerirá de un medidor monofásico para los Servicios Generales Exteriores.

El Tablero de Servicios Generales Exteriores (TSGE) en exteriores energiza servicios de tipo alumbrado exterior en estacionamientos y el área verde interior así como a la caseta de ingreso al estacionamiento. Además, cada edificio tendrá un Tablero de Servicios Generales (TSG), que energizará servicios de tipo general, por ejemplo alumbrado exterior, interior (hall y escaleras), electro bombas de agua, tomacorrientes, directorio de teléfono portero, ascensores, etc.

Se considera un sistema de timbre para cada vivienda para uso dentro del edificio. Como sistemas auxiliares de comunicaciones, se ha diseñado las instalaciones de tuberías y cajas necesarias para el funcionamiento de TV-cable, teléfonos externos, sistema de alarma contra incendio e intercomunicadores del tipo portero, conectados estos últimos entre el acceso principal al edificio y cada usuario.

La máxima demanda en cada tablero y sub-tableros de distribución de servicios generales y para cada departamento se especifica en el plano respectivo y ha sido calculada tomando en cuenta el Código Nacional Eléctrico y el Reglamento Nacional de Edificaciones.

De los cálculos se obtuvo una carga total de 634kw y se solicitará al Concesionario lo siguiente:

01 Suministro monofásico con una máxima demanda de 2.00KW para el Tablero de Servicios Generales Exteriores.

03 Suministros trifásicos con una máxima demanda de 67KW para el Tablero de Servicios Generales de cada bloque.

03 Suministros trifásicos con una máxima demanda de 40KW para el Tablero de Bomba Contra Incendio de cada bloque.

132 Suministros trifásicos con una máxima demanda de 11KW para el tablero de cada departamento.

1.4 IMPACTO AMBIENTAL

LINEAMIENTOS GENERALES

Este estudio consiste en identificar los posible impactos negativos y/o positivos que se generan por la construcción del Proyecto Inmobiliario "Condominio La Mar", con el objeto de tomar medidas de prevención y/o mitigación, en base a la reglamentación vigente.

IMPACTOS SIGNIFICATIVOS

Son los siguientes:

- Sobre el medio físico: generación de ruido, que produce trastornos auditivos, deficiencias en la comunicación oral, dolor, entre otros; alteración de la calidad del aire; consumo excesivo de energía; contaminación del suelo. Alteración del tránsito vehicular y peatonal; vibración del suelo por trabajos con maquinaria pesada; alteración de la tranquilidad del vecindario.
- Sobre el medio biótico: creación de áreas verdes al interior del condominio que mejorarán la calidad del aire; no se afectarán zonas de fauna o flora protegidas, puesto que no existen cerca de la zona del proyecto.
- Sobre el medio socioeconómico: creación de puestos de trabajo temporales, los que a su vez brindarán capacitación en técnicas constructivas; incremento de la calidad de vida de personas de otras zonas de niveles socioeconómicos bajos; mayor demanda en el servicio de colegios, hospitales, parroquias, etc.
- Sobre obras de infraestructura, recreación y usos del suelo: incremento del valor agregado de construcciones adyacentes, por ser una construcción moderna que se emplazará sobre lo que actualmente es un terreno baldío.
- Sobre el patrimonio paisajista: mejoramiento del entorno paisajista, pues es una construcción que busca insertarse en la zona armoniosamente.

MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y/O MITIGACIÓN DURANTE EL PROCESO DE OBRA

Son las siguientes:

- Rociar constantemente la superficie del terreno natural de la obra, para disminuir la liberación de partículas.
- Cubrir el material transportado en volquetes con un manto.
- Mantenimiento preventivo de los equipos.
- Coordinación con empresas prestadoras de servicios para mitigar los cortes de estos servicios y programarlos de tal manera que se pueda avisar a la población para que tome las medidas correspondientes.
- Colocación de señales de peligro dentro y fuera de la obra.
- El material excedente deberá ser dispuesto en lugares de almacenamiento temporal, para finalmente ser llevado al botadero de escombros autorizado por la Municipalidad de Lima Metropolitana
- Evitar cortes excesivos (producto del movimiento de tierra) durante la ejecución de las actividades y limitarse a lo especificado en los diseños.
- Uso de equipos de protección personal (mascarillas, guantes, cascos de distinto color tanto para los trabajadores como para los visitantes).
- Fomentar la práctica de charlas de inducción al personal para evitar accidentes.

1.5 PLANEAMIENTO, PROGRAMACIÓN Y COSTO DE OBRA

1.5.1. PLANEAMIENTO DEL PROYECTO

PLANEAMIENTO EXÓGENO

Define todos los factores externos que influyen en la obra, tales como:

Mano de Obra: Se cuenta con mano de obra calificada proveniente de Lima.

Avenidas cercanas: La Marina, Bolívar, Costanera y Venezuela.

Recursos Básicos: El distrito cuenta con Luz, Agua y Desagüe.

Disponibilidad de materiales: Existen depósitos de materiales cercanos, así como también un Local de ACE HOME CENTER y de SODIMAC. Existe una planta de concreto premezclado en la Av. Tingo María, a 15 minutos de la Obra.

PLANEAMIENTO ENDOGENO

Se colocará un cerco provisional de triplay con acceso a la Av. Universitaria, así como 2 casetas de vigilancia.

En la futura zona de recreación se han de ubicar los almacenes, equipos, área para habilitación de acero, madera y a 30 m del acceso se instalarán las oficinas provisionales.

1.5.2 PROGRAMACION DEL PROYECTO

- La programación realizada comprende la construcción de 3 edificios de 12 pisos (estacionamiento en el primero y departamentos en pisos restantes).
- Cada edificio se trabajará en paralelo, por lo que habrá 3 frentes de trabajo.
- Se plantea iniciar la obra el día lunes 05 de enero del 2009.
- Se da un plazo de 77 días para la finalización del 1er nivel que incluye cimentaciones, cisterna, placas, losa, vigas.
- Para los pisos siguientes se construirá primero el casco en un tiempo de 31 días por piso y luego pasado 26 días se iniciaran los acabados
- La Obra completa de todo el Condominio (los 3 edificios) deberá finalizar el 19 de Marzo del 2010, a los 439 días de haberse iniciado.

1.5.3 COSTO DE OBRA

El proyecto presenta el siguiente presupuesto:

<u>PRESUPUESTO DEL PROYECTO (EN DOLARES AMERICANOS)</u>	
1.00 ARQUITECTURA	1 700 302.94 \$
2.00 ESTRUCTURA	2 212 242.89 \$
3.00 INSTALACIONES SANITARIAS	425 796.80 \$
4.00 INSTALACIONES ELECTRICAS	580 345.51 \$
Sub Total 1	4 918 688.14 \$
5.00 Gastos Generales (12.85%)	632 188.45 \$
6.00 Utilidades (19.5%)	959 144.19 \$
7.00 Costo del Terreno	1 738 719.08 \$
Sub Total 2	3 330 051.72 \$
SUBTOTAL (Sub Total 1 + Sub Total 2)	8 248 739.86 \$
IGV: 19%	1 567 260.57 \$
TOTAL	9 816 000.43 \$

El precio de venta por departamento (132 departamentos) es de US\$70,000 y por estacionamiento (96 estacionamientos) es de US\$6,000.

CAPITULO II:

LA ECONOMIA PERUANA Y EL SECTOR CONSTRUCCION

El presente capítulo expone la situación económica del país y el buen momento por el que atraviesa el sector construcción mediante datos recogidos del INEI, de los principales productores de cemento, acero y otros con la finalidad de demostrar que el sector construcción está en un franco crecimiento con índices de estabilidad económica a nivel de país, sumado a ello la confianza del gobierno de impulsar planes de vivienda y de parte del sector privado de aumentar las colocaciones de dinero en proyectos de vivienda (créditos hipotecarios).

2.1 EVOLUCION DE LA PRODUCCION NACIONAL EN EL AÑO 2007

En Julio del 2007, el Producto Bruto Interno creció 8.4% y se acumula un crecimiento de 7.9% en el periodo enero-julio. Destacándose el sostenido dinamismo de la manufactura no primaria (14.4%) y la construcción (25.2%). Con ello estos sectores acumulan un crecimiento de 9.9% en el periodo enero-julio del mismo año (ver Tabla II-1).

La manufactura no primaria se expandió 14.4% en julio. Continuó el dinamismo de la producción orientada al mercado interno, principalmente las de bienes de consumo y las ligadas al sector construcción y la minería.

TABLA II-1: PRODUCTO BRUTO INTERNO
(Variaciones porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior)

ACTIVIDADES ECONOMICAS	2007		2006	
	Julio	Enero-Julio	Julio	Anual
PBI GLOBAL	8.4%	7.9%	8.0%	7.6%
AGROPECUARIO	-3.9%	2.1%	9.5%	7.4%
Agrícola	-8.8%	1.4%	10.7%	8.3%
Pecuario	3.0%	3.2%	9.1%	7.6%
PESCA	-6.7%	4.1%	-2.9%	2.4%
MINERIA E HIDROCARBUROS	1.9%	-1.3%	3.0%	1.4%
Minería metálica	1.8%	-2.1%	2.7%	1.1%
Hidrocarburos	2.3%	7.1%	6.9%	5.7%
MANUFACTURA	11.6%	10.0%	5.5%	7.4%
Procesadores de recursos primarios	-1.2%	-0.6%	1.0%	4.1%
Industria no primaria	14.4%	12.5%	6.7%	8.3%
ELECTRICIDAD Y AGUA	12.0%	9.4%	9.2%	7.8%
CONSTRUCCION	25.2%	15.9%	11.4%	14.8%
COMERCIO	11.5%	9.0%	14.4%	11.1%
OTROS SERVICIOS	7.7%	8.5%	7.8%	7.0%

Fuente: INEI

Esto refleja la buena situación económica por la que atraviesa el país, y la tendencia a seguir creciendo en los próximos años.

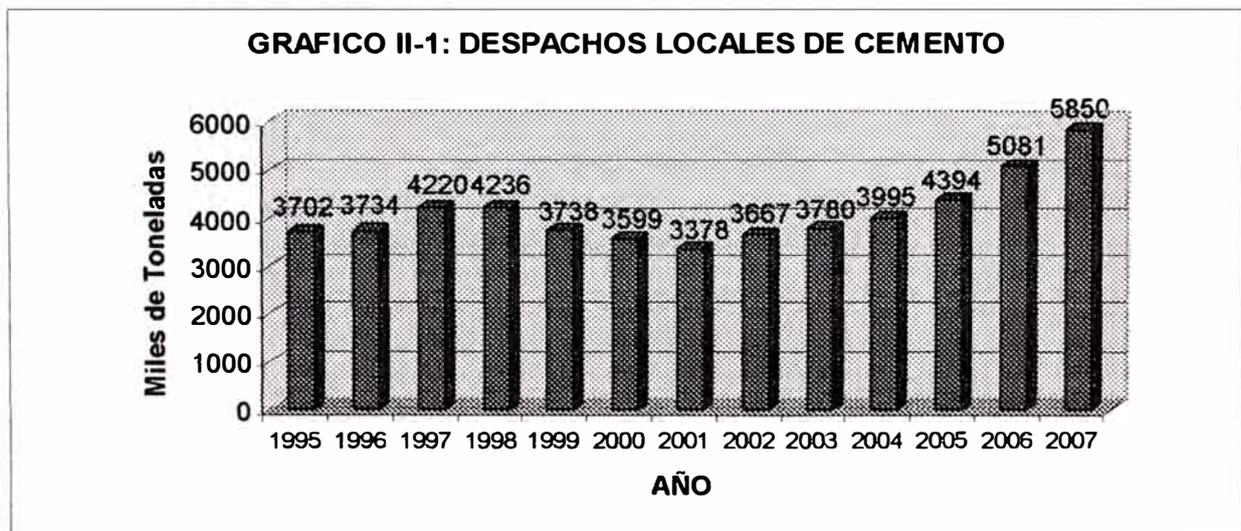
2.2 EL SECTOR CONSTRUCCION EN EL AÑO 2007

El sector construcción creció 25.2% en Julio, asociado al dinamismo de los créditos hipotecarios (20.8%) y a la ejecución de obras de autoconstrucción,

construcción de oficinas, así como de carreteras. En el periodo enero-julio 2007, el sector construcción acumuló un crecimiento de 15.9% según la Tabla II-1.

El crecimiento del sector se refleja en la evolución positiva de productos vinculados a la construcción, así como el aumento de los créditos hipotecarios, los cuales nos indicarían que sería viable el desarrollo de nuestro proyecto inmobiliario.

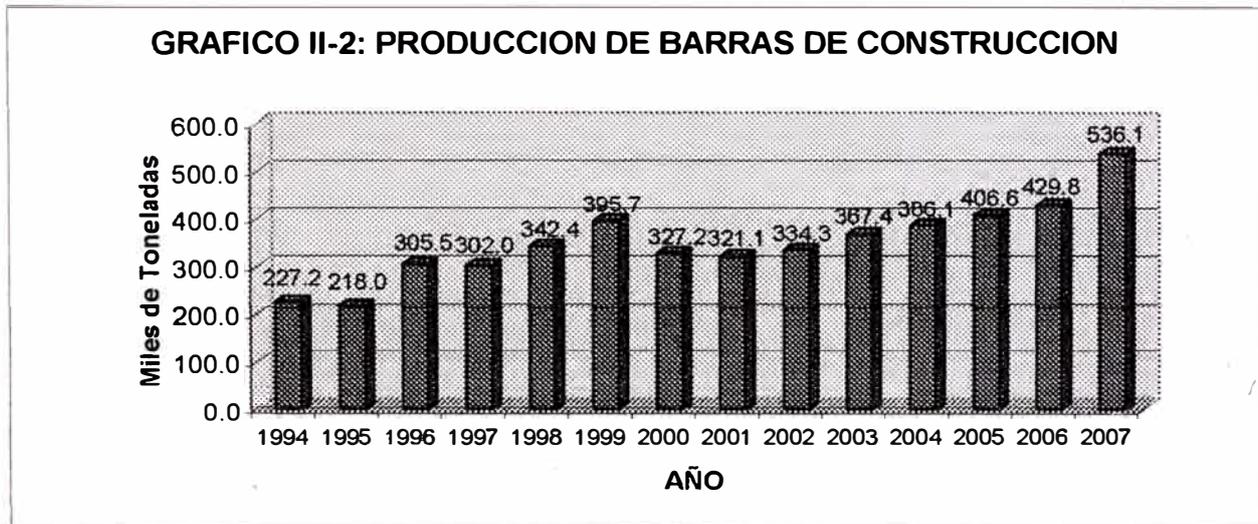
Los despachos locales de cemento crecieron 15.13% en el 2007 (769 mil Ton mas), reflejándose los mayores despachos en las dos empresas de mayor contribución (Cementos Lima y Cemento Andino) a la industria del cemento. Ver Grafico II-1.



Fuente ASOCEM

También tenemos que indicar el ingreso al mercado peruano del cemento por parte de la empresa mexicana Cemex (a partir de Julio del 2007) la cual comenzó a comercializar su cemento principalmente en la ciudad de Lima, por haber identificado el crecimiento sostenido que muestra el sector construcción el cual iría en aumento en los próximos años. Actualmente la diferencia entre los precios del cemento Cemex y del cemento peruano es de S/. 0.50, es decir el saco de 42.5 Kg. de Cemex se sitúa en S/. 16.30 y el cemento peruano cuesta S/. 16.80

Asimismo se observa el crecimiento en la producción de barras de construcción por parte de las dos únicas empresas que cuentan con planta siderúrgica en el



país (Aceros Arequipa y Sider Perú) tal como lo describe el Gráfico II-2.

Fuente: Sider Perú – Aceros Arequipa

Se incrementó la producción de planchas de fibra de cemento (37.9%) y barnices convencionales (32.0%) durante los primeros 7 meses del año. De similar manera, la fabricación de pinturas látex y esmaltes convencionales aumentó 27.7% y 25.5%, respectivamente. Ver Tabla II-2

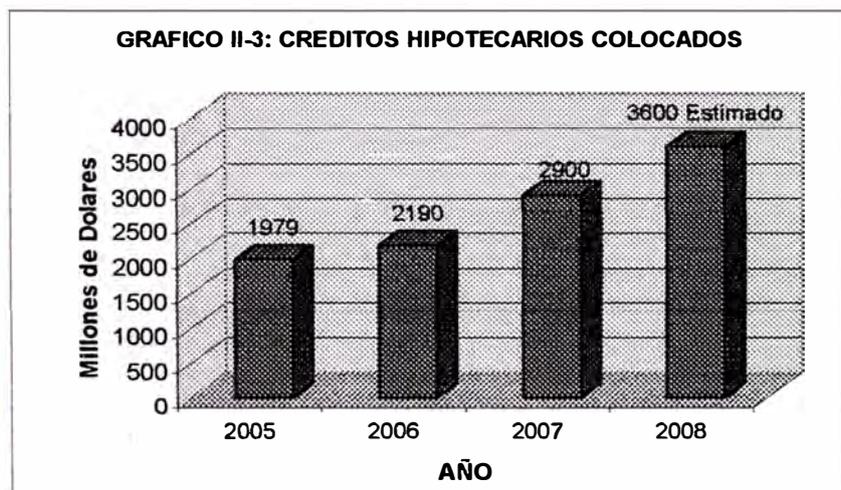
TABLA II-2: INDICADORES DEL SECTOR CONSTRUCCION

PRODUCTOS	UNIDADES	2006 (Ene-Jul)	2007 (Ene-Jul)	Var %
Planchas de fibra de cemento	M2	3 496 091	4 822 382	37.9
Barnices convencionales	GL	207 423	273 891	32.0
Esmaltes convencionales	GL	1 301 762	1 633 787	25.5
Pisos de revestimiento	M2	15 370 660	19 574 732	27.4
Pintura Latex	GL	4 568 067	5 832 466	27.7
Tanques para inodoro	UND	271 801	385 693	41.9

Fuente: Capeco

Por su parte, los créditos hipotecarios del sistema bancario registraron un importante avance durante el año 2006, alcanzando al mes de diciembre los US\$

2,190 millones, lo cual significó un incremento de 10.7% respecto a similar periodo del año anterior. El stock total de préstamos hipotecarios otorgados por el sistema bancario en Perú en el año 2007 fue de US\$2,900 millones, y se estima que a fines de este año será más o menos US\$ 3,600 millones. Ver Grafico 3



Fuente: Asbanc

Sin embargo, el stock de créditos hipotecarios en el Perú (28'220,764 hab.) aún es bajo con relación a otros países de la región como Colombia (44'643,417 hab.), que lo supera en 50 por ciento, y con relación a Chile (16'598,074 hab.) es ocho veces más, según Asbanc.

Si se compara con Chile, las diferencias son abismales. En el Perú hay algo menos de 100 mil préstamos hipotecarios otorgados y en Chile hay 800 mil préstamos. En términos de dólares, en Perú se tiene casi 3,000 millones de dólares en préstamos hipotecarios pero en Chile son 26,000 millones de dolares.

Los bancos están más que dispuestos a asumir más riesgos en el sector inmobiliario y esto se hace por la incursión de una serie de empresas extranjeras (Buckley-Kono Arquitectos e Ingenieros, Consorcio DHMont por poner algunos ejemplos) que han traído niveles de competencia al sector y, adicionalmente, las constructoras peruanas se han reforzado patrimonialmente y ahora tienen balances muy sólidos.

2.3 EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DEL SECTOR CONSTRUCCION

Por cuarto año consecutivo, el sector construcción creció por encima del crecimiento de la economía durante el 2007, un resultado muy importante que refleja el gran dinamismo experimentado por un sector no solo altamente generador de empleo sino con efectos positivos como el encadenamiento en muchas ramas industriales. El crecimiento anual durante el 2007 fue de 18.7%, un resultado que refleja el incremento tanto de la inversión privada como de la inversión pública.

El crecimiento del sector fue impulsado por las obras de vivienda desarrollado por el sector privado y por los diversos programas de viviendas populares impulsado con fondos gubernamentales, entre ellos Techo Propio y Mivivienda; aunque en este último caso el nuevo gobierno optó por una activa participación del sector privado (los bancos tienen mayor capacidad para prestar fondos a menores tasas de interés sustituyendo los fondos provenientes del Fondo Mivivienda).

Asimismo, contribuyó al buen desempeño de la actividad constructora la expansión de centros comerciales, la cual ha venido mostrando un mayor dinamismo durante los años 2006 y 2007 debido a la mayor capacidad de consumo de la población. De otro lado el crecimiento que mostraron otros sectores de la economía también favoreció el buen resultado del sector construcción. Así, por ejemplo, las empresas agro-exportadoras y mineras comenzaron a dar facilidades a sus trabajadores para adquisición de viviendas de bajo costo, entre US\$ 4000 y US\$ 8000 contribuyendo a la expansión de la construcción.

La demanda para el sector construcción también vino de la minería que vive su momento más importante de las últimas cinco décadas, con ampliaciones de la capacidad de producción tanto para las grandes multinacionales (es el caso de Cerro Verde que involucra una inversión superior a los US\$ 500 millones) como

de las medianas productoras locales que también se beneficiaron de las altas cotizaciones.

En el año 2007 se inicio la construcción de dos nuevas centrales de generación hidroeléctrica: El Platanal en Cañete, con una inversión de US\$ 210 millones, y Santa Rita en Ancash, cada una con una capacidad de generación de 220 Mw. Asimismo, Enersur planea construir la segunda etapa de su central termoeléctrica en Chilca utilizando gas natural de Camisea, proyecto que requeriría una inversión de US\$ 45 millones.

El impulso que podría darle al sector construcción la edificación de nuevas generadoras de energía eléctrica se presenta muy alentador. En noviembre del 2006 el consejo directivo de Preinversión aprobó la realización de la segunda etapa de la central de Machu Picchu de 80 Mw, ubicado en el Urubamba (Cusco).

Se estima que el sector construcción crecerá en una tasa superior al 14% en el 2008, sustentado por la inversión privada en las concesiones, la continuidad de los programas de vivienda tanto en Lima como en provincias, y el inicio de obras de inversiones anunciado por el gobierno. Se espera que el boom de la construcción sea liderado por el sector privado, el cual ha anunciado importantes inversiones.

Al interior de las 50 primeras empresas de construcción, se distinguieron aquellas con ingresos mas elevados: GyM (US\$ 195.85 millones), Cosapi S.A. (US\$ 49.9 millones) y JJC Contratistas Generales (US\$ 36.51 millones).

Las constructoras que mas expandieron sus ingresos fueron las siguientes: Constructora Andrade Gutierrez S.A. (412.55%), Buckley- Cono Arquitectos S.A.C. (275.25%), Constructora Vital S.A. (249%), y Consorcio DHMont & C.G. & M. S.A.C. (220.80%). En cambio las empresas del sector con las caídas mas pronunciadas fueron: B.G.S. Ingenieros S.A.C. (77.34%), Ciesa Contratistas Generales (77.09%) y construcción y Administración S.A.C. (68.50%).

En cuanto a las ganancias, se observó una recuperación resaltando las mayores utilidades obtenidas por: GyM (US\$ 6.64 millones), Constructora Andrade Gutierrez S.A. (US\$ 4,98 millones) y Translei S.A. (2.64 millones). Asimismo,

también se observó un menor número y magnitud de pérdidas, siendo las más altas las siguientes: Cobra Instalaciones y Servicios S.A. (US\$36.41 millones), Sima Iquitos S.R.L. (US\$ 754 mil) y Cosapi S.A. (US\$ 306 mil).

2.4 INVERSIONES EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

Durante el año 2006, las empresas constructoras han usado la capacidad instalada que todavía existía en el mercado por haber acumulado activos que no fueron utilizados porque el sector construcción fue uno de los más golpeados en el periodo 1998-2002. De manera que la percepción del mantenimiento de crecimiento del sector construcción en estos años si ha animado a desarrollar planes de inversión (compra de maquinaria, contratación de personal, etc.) a las empresas del sector.

La empresa GyM se adjudicó en octubre del 2006 la buena pro de la concesión para la construcción y mantenimiento por 15 años del primer tramo del programa Costa-Sierra, que corresponde a la vía Empalme IB-Buenos Aires-Canchaque, ubicado en la región Piura. Este proyecto demandaría una inversión de US\$ 31 millones y sería ejecutado en un plazo de 12 meses.

El consorcio que se encarga de la exportación del gas de Camisea (proyecto conocido como Camisea II), Perú LNG, oficializó en enero del 2007 el inicio de la construcción de la planta de licuefacción ubicada en Cañete. El contrato, firmado entre Perú LNG y la estadounidense Chicago Bridge & Iron Company, encarga a la segunda construir una planta con la cual Perú LNG podrá convertir el gas natural en líquido y embarcarlo al exterior. El contrato es por US\$ 1500 millones; aunque la inversión total del proyecto asciende a unos US\$ 2800 millones.

2.5 FONDO MIVIVIENDA (FMV)

Es la principal institución pública a cargo de los programas de asistencia para el acceso a vivienda. Fue creada con los objetivos de promover:

- El acceso a viviendas (nuevas), y
- El ahorro con este fin.

Provee acceso al mercado hipotecario a aquellos segmentos de la población con escasa participación en dichos mercados.

Productos del Fondo Mivivienda (FMV)

Crédito mi vivienda

Es un producto hipotecario cuyo objetivo es incrementar la adquisición de viviendas mediante tasas de interés por debajo de las de mercado para segmentos de ingresos bajos. El FMV provee créditos de manera indirecta – otorgados a los participantes a través de los intermediarios financieros (banca privada comercial) y manejados por ellos, a tasa de interés menor a las de mercado.

Techo Propio

Es un subsidio directo a la demanda diseñado para promover la tenencia de casas nuevas entre los hogares de bajos ingresos con fines de renovación urbana. Se financian viviendas con equipamiento adecuado.

Techo propio provee subsidios directos (Bono Familiar Habitacional) a los hogares pobres considerados "elegibles" que decidan comprar una vivienda nueva.

Banco de Materiales

El Banco de Materiales fue creado en 1980. A partir de 1993, se plantea como objetivo principal la construcción de viviendas en pueblos jóvenes, sus fondos provienen de un fondo rotativo originado con los aportes del FONAVI, ENACE, MIVIVIENDA, entre otros. Se orienta a los Niveles-Socioeconómicos más bajos, otorga créditos bajo dos modalidades:

- Vivienda Progresiva (individual)
- Vivienda Básica (grupal)

Su finalidad no es tanto la adquisición de vivienda nueva sino mejoramiento o ampliación.

Mi Hogar (nuevo proyecto en el mercado)

El proyecto Mi Hogar es el más joven de la familia de productos del Fondo Mivivienda, está orientado a familias que compran viviendas de entre 37 mil 500 soles y 75 mil soles, o su equivalente en dólares es decir, de 11 mil a 22 mil 500 dólares, que es donde se encuentra la mayor parte de la población y es un segmento del mercado que ha estado anteriormente desatendido.

CAPITULO III

OFERTA DE VIVIENDAS

El objetivo del presente capítulo es desarrollar las ofertas inmobiliarias existentes primero a nivel de todo Lima y luego en la zona donde pretendemos desarrollar el proyecto, teniendo como premisa la disponibilidad del terreno en Pueblo Libre.

Observaremos, también, si es más conveniente desarrollar proyectos de vivienda o proyectos con otros fines como Locales Comerciales u Oficinas.

3.1 ACTIVIDAD EDIFICADORA EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO

Pasaremos a describir la actividad edificadora y la oferta de edificaciones en Lima Metropolitana y el Callao, que tiene como punto de partida la información captada mediante el censo de obras en proceso de construcción realizado por Capeco a julio del 2007. La finalidad es encontrar el distrito para el proyecto, en base a las ofertas existentes y observar si es apropiado desarrollar viviendas o departamentos.

Tras la realización del censo de obras en proceso de construcción ejecutado por Capeco en julio de 2007 y siguiendo los datos del Tabla III-1 la actividad edificadora de Lima Metropolitana y el Callao en términos de metraje construido asciende a un total de 3 832 000m², cifra que representa un incremento en la actividad edificadora frente al año 2006, equivalente en términos porcentuales a 11.79% y en términos absolutos a 404 175m² más construidos el presente año.

**TABLA III-1
ACTIVIDAD EDIFICADORA EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO
2005 A 2007**

Concepto	2005 (m ²)	2006 (m ²)	Variación % 2005-2006	2007 (m ²)	Variación % 2006-2007
Oferta de Edificaciones	1 209 240	1 372 999	13.54	1 447 855	5.45
Edificaciones Vendidas	975 646	883 342	-9.46	1 106 975	25.32
Edificaciones No Comercializables	1 041 601	1 171 484	12.47	1 277 170	9.02
Total Actividad Edificadora	3 226 487	3 427 825	6.24	3 832 000	11.79

Fuente: Capeco

Se observa que la mayor proporción del área edificada se realiza con fines comerciales (oferta de edificaciones mas edificaciones vendidas) con el 66.67% equivalente a 2 554 830 m², especialmente en vivienda.

3.2 OFERTA DE EDIFICACIONES

También observamos que dentro de la oferta de edificaciones, es la vivienda, casa o departamento, la que tiene la mayor área construida frente a otras propuestas como oficinas, centros comerciales, etc., debido, como se verá mas adelante, a la existencia de una demanda insatisfecha que aún no es cubierta, y que los proyectos con fines de locales comerciales requieren una mayor inversión ya que el principal competidor sería el Centro Comercial San Miguel, como se puede observar en la Tabla III-2.

**TABLA III-2
OFERTA TOTAL DE EDIFICACIONES SEGÚN DESTINOS**

DESTINO	Año 2007	
	m ²	%
Vivienda	1 358 226	93.81
Locales Comerciales	9 419	0.65
Oficinas	20 469	1.41
Otros destinos	59 741	4.13
Total	1 447 855	100.00

Fuente: Capeco

3.3 OFERTA DE DEPARTAMENTOS

Además, dentro de las edificaciones de viviendas, es la oferta de departamentos la que tiene mas porcentaje de participación (ver Tabla III-3). Si asociamos a ello que la mayoría de las constructoras dedicadas a este rubro, en el momento en que finalizan una construcción (e inclusive antes) ya tienen vendido la totalidad de los departamentos esto les permite llevar a cabo otras edificaciones de departamentos. Esto no hace mas que reforzar la idea de rentabilidad de llevar a cabo un proyecto en este sector.

TABLA III-3
OFERTA DE VIVIENDAS

TIPO DE VIVIENDA	OFERTA INMEDIATA		OFERTA FUTURA		OFERTA TOTAL	
	UNIDADES	%	UNIDADES	%	UNIDADES	%
CASAS	263	1.9	5	1.0	268	1.9
DEPARTAMENTOS	13639	98.1	501	99.0	14140	98.1
TOTAL	13902	100.0	506	100.0	14408	100.0

Fuente: Fondo Mivivienda

A continuación en la Tabla III-4 se muestra la oferta de departamentos según sectores urbanos y en la Tabla III-5 se ve el número de departamentos vendidos. Se aprecia que es el sector 5 (Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre y San Miguel) el que presenta mayor incidencia de departamentos ofertados y vendidos. También señalamos que la sectorización distrital realizada por Capeco está en función de características comunes como el nivel socioeconómico mayoritario de familias residentes que se encuentra en determinado distrito. Por ejemplo, Miraflores (1), San Isidro (2), La Molina (3) y Santiago de Surco y San Borja(4) conforman los distritos con población residente de nivel socioeconómico A.

**TABLA III-4
OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS CIUDAD DE LIMA AÑO 2007**

SECTOR URBANO	ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS			
	Unidades	Precio Medio	Area Promedio	Precio por M2(US\$)
1. Miraflores	1 896	89 365	112	770
2. San Isidro	670	128 777	142	884
3. La Molina	385	52 723	105	503
4. Santiago de Surco, San Borja	3 044	66 754	106	589
5. Jesus Maria, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel	3 912	42 196	85	493
6. Barranco, Chorrillos, Surquillo	1 140	44 366	83	467
7. Ate, Cieneguilla, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita	530	27 483	73	381
8. Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rimac, San Luis	724	28 279	74	382
9. Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martin de	148	25 322	86	301
10. El Agustino, San Juan de Lurigancho	1 377	18 589	62	300
13. Pucusana, Pta Hermosa, Pta Negra, San Bartolo, Santa Maria del Mar	75	58 693	111	516
14. Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta	439	28 565	77	374
TOTAL	14 140	53 629	93	529

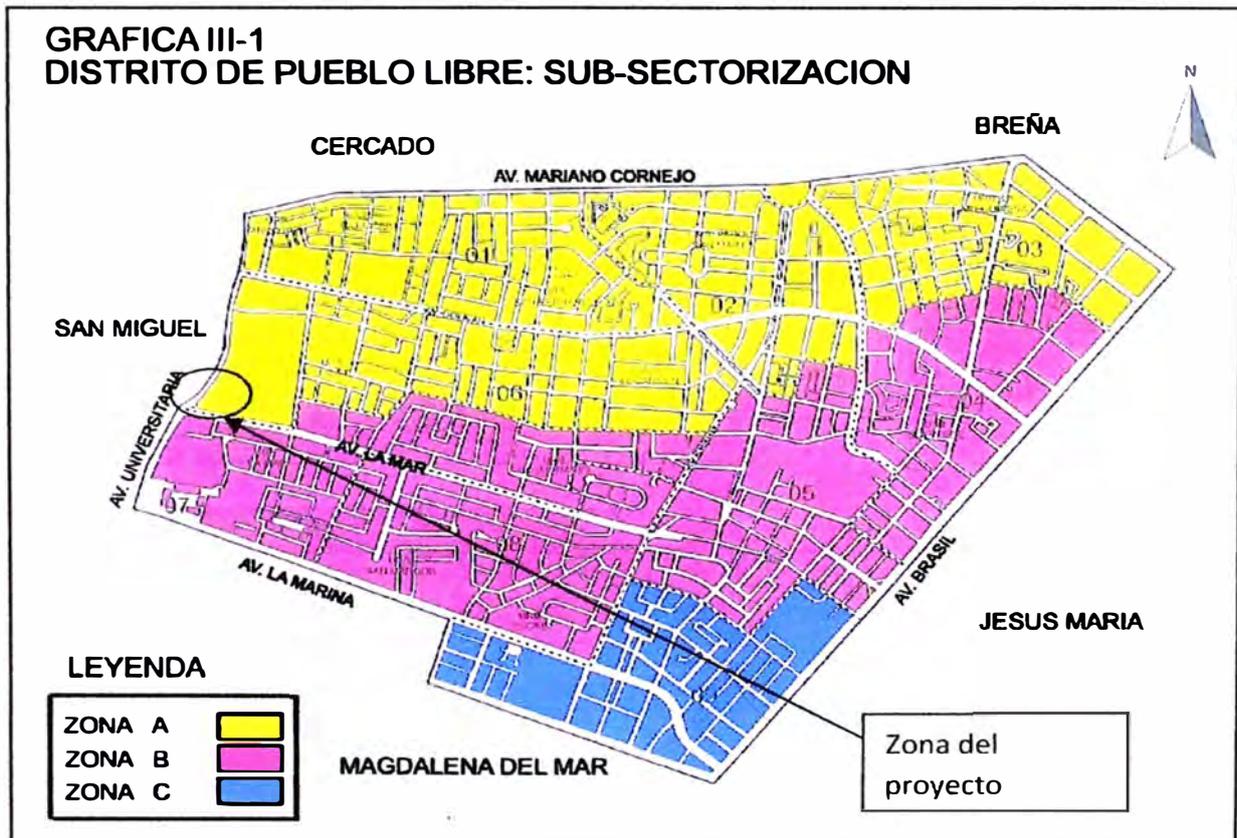
Fuente: Capeco

**TABLA III-5
DEPARTAMENTOS VENDIDOS CIUDAD DE LIMA AÑO 2007**

SECTOR URBANO	DEPARTAMENTOS
	Unidades Vendidas
1. Miraflores	1 714
2. San Isidro	488
3. La Molina	199
4. Santiago de Surco, San Borja	2 585
5. Jesus Maria, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel	2 611
6. Barranco, Chorrillos, Surquillo	923
7. Ate, Cieneguilla, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita	322
8. Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rimac, San Luis	476
9. Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martin de	46
10. El Agustino, San Juan de Lurigancho	393
13. Pucusana, Pta Hermosa, Pta Negra, San Bartolo, Santa Maria del Mar	40
14. Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta	246
TOTAL	10 043

Fuente: Capeco

Cabe señalar que dentro del Sector 5, tenemos proyectos de vivienda que se desarrollan para 3 niveles socioeconómicos: A, B y C, y más aun observamos que la zona donde pretendemos desarrollar el proyecto (cruce de Av. Universitaria con Av. La Mar) es una zona clasificada como zona de nivel A (ver Grafica III-1), por lo que el precio de venta de los departamentos será mayor al promedio.



Fuente: APEIM

Mediante un levantamiento de información de campo realizado por nuestro grupo del Curso de Titulación se observó también, que no existe en Pueblo Libre ninguna oferta inmobiliaria dirigida al nivel alto (NSE A), a pesar que en la zona habitan familias clasificadas en ese nivel A. Según un estudio realizado por la Empresa Apoyo Opinión y Mercado este nivel NSE A tiene preferencias de mudarse a zonas como La Molina o Santiago de Surco.

3.4 OFERTAS Y PRECIOS DE VENTA DE VIVIENDAS CERCANAS AL PROYECTO

Se realiza a continuación un levantamiento de información mas detallado de proyectos inmobiliarios cercanos a la obra para observar los precios de venta. Se tiene lo siguiente:

Nombre: Edificio Concepto Atlantis

Area Departamentos: 3 dormitorios, 3 baños (88 a 105 m2.)

Dirección: Esq. Av. Universitaria con Cll Paracas, Pueblo Libre - Telf. 611-3851

Construye: Grupo Inmobiliario Imagina

Financia: Banco de Crédito del Perú

Precio: desde US\$ 81,000 dólares

Nombre: Edificio Paso de Los Andes Casa Club

Area Departamentos: 3 y 4 dormitorios (de 85 a 100 m2.)

Dirección: Av. Bolívar 613, Pueblo Libre - Telf. 461-4810

Construye: Líder Inversiones y Proyectos

Financia: Banco de Crédito del Perú

Precio: desde US\$ 66,630 dólares

Nombre: Edificio Residencial Santa Rosa

Area Departamentos: 3 dormitorios, 2 baños (de 80 a 85 m2.), terrazas, balcones y jardineras. Estacionamiento en sótano.

Dirección: Av. Brasil 2760, Pueblo Libre - Telf. 462-0567

Construye: Biabo Perú

Financia: BBVA Banco Continental

Precio: desde US\$ 56,000 dólares

Nombre: Edificio Colmenares

Area Departamentos: 3 dormitorios, 2 baños (87 m2), terraza.

Dirección: Av. La Mar (Cipriano Dulanto) 1409, Urb. Colmenares, Pueblo Libre - Telf. 462-3812

Construye: Edificaciones Inmobiliarias

Financia: BBVA Banco Continental

Precio: desde US\$ 45,900 dólares

Nombre: Edificio La Ribera

Area Departamentos: 3 dormitorios, 3 baños (83 m2.)

Dirección: Av. Del Río 299, Urb. Brasil, Pueblo Libre - Telf. 431-5527

Construye: Edificaciones Inmobiliarias SAC.

Financia: BBVA Banco Continental

Precio: desde US\$ 51,200 dólares

Nombre: Edificio Residencial Bahía

Area Departamentos: 3 dormitorios, 2 baños

Dirección: Calle Bahía 189 (alt. cdra. 3 Av. Bolívar), Pueblo Libre - Telf. 462-7275

Construye: Corporación Unisol SAC.

Financia: Scotiabank

Precio: desde US\$ 45,000 dólares

Nombre: Conjunto Residencial Gardenias

Area Departamentos: 2 y 3 dormitorios, 2 baños

Dirección: Roberto Acevedo 371 (alt. cdra. 7 Av. Sucre), Pueblo Libre - Telf. 261-5437

Construye: Corporación Unisol SAC.

Financia: Scotiabank

Precio: desde US\$ 42,000 dólares

De lo anterior se observa que sólo las 2 primeras ofertas (Edificio Concepto Atlantis y Edificio Paso de Los Andes Casa Club) están destinadas al nivel socioeconómico B ya que utilizan áreas mayores para sus ambientes así como sistema de muros de corte convencionales (no es sistema de ductilidad limitada). El precio de oferta para el NSE B varía de los US\$ 66,630 dólares hasta US\$ 81,000 dólares. Los departamentos no son financiadas por programas tipo Mivivienda sino mas bien por la banca tradicional previa evaluación crediticia. Superada la evaluación, solicitan una cuota inicial mínima del 10% del valor de la vivienda y el resto a financiarse de 5 a 20 años.

CAPITULO IV:

DEMANDA DE VIVIENDAS

El objetivo del presente capítulo es exponer el déficit de viviendas; para luego definir la demanda efectiva de viviendas según estratos socioeconómicos.

4.1 DEFICIT DE VIVIENDAS

Según estudios del Banco Mundial a Diciembre del 2007 el déficit de viviendas en el Perú ascendería a 2.2 millones de unidades habitacionales frente a una demanda cada vez más creciente. De acuerdo a este estudio, 1.5 millones de viviendas corresponderían al déficit cualitativo (mejora de viviendas), mientras que los 700,000 restantes serían el déficit cuantitativo (nuevas viviendas). Asimismo, se observa una demanda creciente de viviendas por parte de las 90,000 nuevas familias que se forman cada año.

Según el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento el año 2007 se construyó 45,000 nuevas viviendas y para el presente año se proyecta duplicar

en casi el 100% para llegar a las 80,000 viviendas, con una tendencia ascendente. También señalan que el mayor déficit cuantitativo y cualitativo se concentran en los departamentos de Lima (40.9%), Puno (6.6%), Cusco (5.4%), Callao (4.8%), Junín (4.8%) y el resto (37.5%) en 19 departamentos.

4.2 DEMANDA POTENCIAL

Conformada por todos los hogares residentes en el área urbana de Lima Metropolitana y el Callao. Se toman todos los hogares, independiente de su actitud frente al mercado, de las condiciones de tenencia de la vivienda en que actualmente reside, y de sus características socioeconómicas, ya que ellos son demandantes potenciales de vivienda nueva, usada, o de un lote para construirla, bien sea con el propósito de habitarla, generar renta, darle usufructo, etc.

Según CAPECO XII “Estudio Inmobiliario 2007”, Tabla IV-1, se estima en 1’833,825 los hogares que conforman la demanda potencial en la ciudad de Lima Metropolitana y el Callao, encontrándose la mayor proporción en el estrato bajo (41.85%), mientras que la menor proporción se ubica en el estrato alto (6.08%).

De esta tabla observamos que el **estrato Medio Alto (NSE B** al que apuntamos por la ubicación del terreno) presenta una demanda significativa del 11.76% (215 651 hogares).

**TABLA IV-1
DISTRIBUCION DE LA DEMANDA POTENCIAL
SEGÚN ESTRATO SOCIOECONOMICO**

ESTRATO	#HOGARES	%
ALTO	111 500	6.08
MEDIO ALTO	215 651	11.76
MEDIO	259 919	14.17
MEDIO BAJO	479 301	26.14
BAJO	767 454	41.85
TOTAL	1 833 825	100

Fuente CAPECO: 1 833 825 Hogares conforman la demanda potencial de la ciudad de Lima

4.3 DEMANDA EFECTIVA

Está constituida por los hogares que están interesados en comprar una solución de vivienda en el mercado inmobiliario y que además cuenta con los recursos suficientes para pagar la cuota inicial y con los ingresos necesarios para asumir la cuota mensual de crédito, de acuerdo con la reglamentación vigente en el mercado para la financiación de vivienda a largo plazo, en el sistema bancario y en las entidades que operen con recursos y sistemas diferentes.

La demanda efectiva para el año 2007 a nivel de Lima Metropolitana y El Callao ascendía a 296,921 hogares, lo cual indica que respecto del total de hogares residentes, el 16.19% es demandante efectivo de vivienda.

Con base en la distribución de la demanda de vivienda, según precio y estrato socioeconómico de los hogares, se observa una concentración de la demanda en los estratos bajos, especialmente bajo y medio bajo como se observa en la Tabla IV-2. También se observa que el estrato medio alto tiene una demanda efectiva de viviendas de hasta US\$ 150,000.

**TABLA IV-2: DISTRIBUCION DE LA DEMANDA EFECTIVA
SEGÚN PRECIO DE VENTA Y ESTRATO SOCIOECONOMICO - JULIO 2007**

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US\$	ESTRATO					TOTAL n° HOGARES
	ALTO	MEDIO ALTO	MEDIO	MEDIO BAJO	BAJO	
	n° HOGARES	n° HOGARES	n° HOGARES	n° HOGARES	n° HOGARES	
Hasta 4000	0	1 010	1 706	7 748	18 323	28 787
4 001 - 8 000	511	1 684	8 956	19 772	33 211	64 134
8 001 - 10 000	341	1 347	8 530	10 566	19 468	40 252
10 001 - 15 000	0	4 378	5 971	21 836	24 049	56 234
15 001 - 20 000	682	3 031	9 809	15 498	10 306	39 324
20 001 - 25 000	512	4 041	2 985	14 087	11 452	33 077
25 001 - 30 000	341	1 684	4 265	4 226	0	10 516
30 001 - 40 000	682	1 684	2 132	1 409	3 436	9 343
40 001 - 50 000	681	1 347	853	704	0	3 585
50 001 - 60 000	852	674	852	706	0	3 084
60 001 - 70 000	0	337	854	702	0	1 893
70 001 - 80 000	341	336	0	1 409	0	2 086
80 001 - 100 000	171	335	853	2 112	0	3 471
100 001 - 120 000	0	334	0	0	0	334
120 001 - 150 000	170	338	0	0	0	508
150 001 - 200 000	343	0	0	0	0	343
200 001 - 250 000	0	0	0	0	0	0
250 001 - 300 000	0	0	0	0	0	0
300 001 - 500 000	0	0	0	0	0	0
MAS DE 500 000	0	0	0	0	0	0
TOTAL	5 627	22 560	47 766	100 773	120 245	296 971

Fuente: Capeco

4.4 CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS HOGARES

Según la información de Capeco a Julio del 2007, los aspectos más significativos encontrados de las diferentes características socioeconómicas de los hogares en Lima Metropolitana y el Callao son los siguientes:

Según la Tabla IV-3 se puede apreciar que el mayor porcentaje de hogares según ingresos recae en el rango de \$301 a \$400 con el 19.87% seguido del rango \$401 a \$500 con el 15.22%, también observamos que dentro del estrato Medio Alto (B) al cual apuntamos hay un porcentaje de 7.87% (4.87+1.79+1.25) de hogares que reciben un ingreso superior a US\$2,000.

TABLA IV-3
DISTRIBUCION DEL INGRESO MENSUAL DE HOGAR SEGÚN ESTRATOS SOCIOECONOMICO

ESTRATO	Hasta 100	101 - 150	151 - 200	201 - 300	301 - 400	401 - 500	501 - 700	701 - 1000	1001 - 2000	2001 - 3000	3001 - 5000	mas de 5000	N.I.	Total
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
ALTO	0.53	0.00	1.23	1.40	1.40	1.93	6.48	6.30	25.92	9.46	7.18	5.95	32.22	100.0
MEDIO ALTO	0.36	0.72	2.50	5.37	7.69	7.16	16.82	12.52	18.78	4.87	1.79	1.25	20.21	100.0
MEDIO	0.19	1.50	4.32	13.35	10.53	11.09	21.43	11.47	12.78	0.94	0.75	0.38	11.28	100.0
MEDIO BAJO	1.18	2.02	5.72	13.47	18.35	14.48	19.19	11.62	6.90	0.84	0.34	0.17	5.72	100.0
BAJO	0.51	2.39	7.01	13.33	18.97	16.92	22.56	10.26	3.76	0.34	0.17	0.17	3.59	100.0
TOTAL	0.62	1.83	5.41	11.71	19.87	15.22	13.40	10.81	8.97	1.64	0.91	0.68	8.93	100.0

Fuente: Capeco

Asimismo, 88.61% de los hogares en Lima y el Callao habitan en la actualidad en casa independiente. En departamento lo hacen el 5.17% y en vivienda en quinta el 3.43%. Ver Tabla IV-4.

TABLA IV-4:
DISTRIBUCION DE LOS HOGARES SEGÚN ESTRATO SOCIOECONOMICO Y TIPO DE VIVIENDA - JULIO 2007

ESTRATO	TIPO DE VIVIENDA ACTUAL									TOTAL
	CASA INDEPENDIENTE	DEPARTAM. EDIFICIO	EN VIVIENDA QUINTA	EN VIV. EN CASA DE VECINDAD	CHOZA CABAÑA	VIVIENDA IMPROVISADA	LOCAL NO DEST. PARA HAB	OTRO TIPO		
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
ALTO	78.28	17.16	2.10	0.88	0.00	0.00	0.53	1.05		100.00
MEDIO ALTO	83.54	14.13	1.25	0.54	0.00	0.18	0.18	0.18		100.00
MEDIO	78.38	7.89	9.96	1.69	0.00	0.19	1.50	0.38		100.00
MEDIO BAJO	90.74	1.89	5.56	0.00	0.00	0.84	0.84	0.13		100.00
BAJO	93.68	2.05	0.68	0.34	0.85	2.39	0.00	0.00		100.00
TOTAL	88.61	5.17	3.43	0.50	0.36	1.27	0.49	0.18		100.00

Fuente: Capeco

Con relación al tipo de vivienda para el año 2007 la vivienda propia pagada prevalece con un porcentaje del 76.23% siendo mayor el correspondiente al estrato alto (80.56%). La segunda mayor concentración está en las viviendas alquiladas con 13.28% seguida de las viviendas con autorización del propietario (viven en ella con autorización del propietario) con 6.88%. Ver Tabla IV-6.

**TABLA IV-5:
DISTRIBUCION DE LOS HOGARES SEGÚN ESTRATO SOCIOECONOMICO Y TENENCIA DE LA VIVIENDA - JULIO 2007**

ESTRATO	TIPO DE VIVIENDA ACTUAL							TOTAL
	Alquilada	Propia a plazos	Propia pagada	Usada con auto. proplet.	Ocupada hecho	de Otras		
	%	%	%	%	%	%	%	
ALTO	9.11	4.38	80.56	5.78	0.00	0.18	100.00	
MEDIO ALTO	12.34	1.79	78.00	6.98	0.89	0.00	100.00	
MEDIO	21.24	2.07	68.23	7.33	1.13	0.00	100.00	
MEDIO BAJO	14.65	1.01	74.92	6.90	0.17	2.36	100.00	
BAJO	10.60	2.74	78.63	6.84	0.17	1.03	100.00	
TOTAL	13.28	2.18	76.23	6.88	0.38	1.06	100.00	

Fuente: Capeco

En lo referente al interés por adquirir una vivienda el 31.66% de los hogares está interesado en comprar una vivienda, arrendar, comprar un lote para construir, construir en aires independizados o hacerlo en un lote que ya posee. La opción de adquirir una vivienda a nivel de todos los estratos representa 157,844 hogares, pero a nivel del estrato Medio Alto (NSE B) representa 20,021 hogares. Ver Tabla IV-6 y Tabla IV-7.

**TABLA IV-6:
INTERES POR ADQUIRIR UNA VIVIENDA**

INTERES DEL HOGAR POR:	# HOGARES	%
Comprar lote para construir	236 493	12.90
Construir en lote propio	25 377	1.38
Comprar vivienda	157 844	8.61
Arrendar vivienda	6 928	0.38
Construir en aires independizados	154 028	8.40
Ningun interes	1 253 155	68.34
TOTAL	1 833 825	100.00

Fuente: Capeco

TABLA IV-7:
DISTRIBUCION DEL INTERES POR ADQUIRIR UNA VIVIENDA SEGÚN ESTRATO SOCIOECONOMICO

ESTRATO	INTERES DEL HOGAR POR						TOTAL
	COMPRAR LOTE PARA CONSTRUIR	CONSTRUIR EN LOTE PROPIO	COMPRAR VIVIENDA	ARRENDAR VIVIENDA	CONSTRUIR EN AIRES INDEPENDIZAD	NINGUN INTERES	
	# Hogares	# Hogares	# Hogares	# Hogares	# Hogares	# Hogares	
ALTO	2 929	781	6 249	978	585	99 978	111 500
MEDIO ALTO	12 345	1 543	20 061	1 544	6 172	173 986	215 651
MEDIO	32 245	1 465	28 828	977	13 679	182 725	259 919
MEDIO BAJO	77 464	13 717	58 099	806	33 889	295 326	479 301
BAJO	111 510	7 871	44 607	2 623	99 703	501 140	767 454
TOTAL	236 493	25 377	157 844	6 928	154 028	1 253 155	1 833 825

Fuente: Capeco

4.5 DEMANDA INSATISFECHA

Está constituida por la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta inmediata de vivienda a cada nivel de precios, incluido IGV.

Para el año 2007, 283,019 de los 296,921 hogares demandantes efectivos totales no satisfacen sus expectativas de consumo en el mercado de edificaciones urbanas de la ciudad, los cuales corresponden al 95.32% del total de hogares considerados como demandantes efectivos de vivienda.

Tomando en cuenta el precio de venta de la vivienda, el 94.78% del total de la demanda insatisfecha se concentra principalmente en las viviendas de menos de US\$ 30,000, siendo el más representativo el rango de precios de US\$ 4,001 a US\$ 10,000 que con el 36.83% concentra la mayor cantidad de hogares demandantes insatisfechos (104,236), seguido del rango de precios entre US\$ 10,001 a US\$ 15,000 con el 19.87%.

La demanda insatisfecha de viviendas con precios intermedios (entre US\$ 30,001 y US\$ 80,000) están representados con el 4.32% y las superiores a US\$ 80,001 con el 0.89% de insatisfacción. Ver Tabla IV-8.

TABLA IV-8
DISTRIBUCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US\$	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA INSATISF.	PARTICIP. POR RANGO
	HOGARES	VIVIENDAS	HOGARES	%
Hasta 4000	28 787	0	28 787	10.17
4 001 - 8 000	64 084	0	64 084	22.64
8 001 - 10 000	40 252	100	40 152	14.19
10 001 - 15 000	56 234	5	56 229	19.87
15 001 - 20 000	39 324	1 181	38 143	13.48
20 001 - 25 000	33 077	1 188	31 889	11.27
25 001 - 30 000	10 516	1 582	8 934	3.16
30 001 - 40 000	9 343	3 221	6 122	2.16
40 001 - 50 000	3 585	1 521	2 064	0.73
50 001 - 60 000	3 084	1 186	1 898	0.67
60 001 - 70 000	1 893	1 148	745	0.26
70 001 - 80 000	2 086	663	1 423	0.50
80 001 - 100 000	3 471	798	2 673	0.94
100 001 - 120 000	334	394	- 60	-0.02
120 001 - 150 000	508	367	141	0.05
150 001 - 200 000	343	274	69	0.02
200 001 - 250 000	0	162	- 162	-0.06
250 001 - 300 000	0	57	- 57	-0.02
300 001 - 500 000	0	48	- 48	-0.02
MAS DE 500 000	0	7	- 7	0.00
TOTAL	296 921	13 902	283 019	100.00

Fuente: Capeco

CAPITULO V:

PÚBLICO OBJETIVO Y PRODUCTO

El objetivo del presente capítulo es identificar al público objetivo (Grupo Objetivo) y al producto que satisfaga su necesidad de vivienda; es decir, el concepto del producto.

5.1 POTENCIAL DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO

La ubicación del proyecto toma un papel decisivo en la determinación del público objetivo. Pasaremos a detallar las principales potencialidades generadas por la ubicación del terreno:

- Está cerca a 2 centros comerciales importantes a los cuales se puede llegar a pie (Centro Comercial San Miguel y Sodimac).
- Se encuentra adyacente a la Pontificia Universidad Católica del Perú, al Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE) y a pocos minutos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Se encuentra cercana a centros educativos privados (colegio Peruano Japonés, el colegio Claretiano), clínicas privadas (Clinica Stella Maris, Clinica Centenario Peruano Japonés) y cines.
- Se encuentra en el cruce de una avenida principal (Av. Universitaria) y una secundaria (Av. La Mar) que permite conectarse rápidamente con otros distritos.
- Seguridad debido a programas de seguridad ciudadana implementados por la Municipalidad de Pueblo Libre y la Municipalidad de San Miguel; y de cámaras de seguridad instaladas por la Policía Nacional del Perú en la Av. Universitaria.
- La zona donde se encuentra el proyecto es clasificado por CAPECO como una zona de nivel socioeconómico A y B (ver Grafica III-1).

5.2 PERFIL DEL DEMANDANTE

La ubicación del proyecto permite explotar al máximo la rentabilidad, y teniendo en cuenta la Tabla IV-3 nos orientaremos a los hogares del Estrato Medio Alto (NSE B) cuyos ingresos mensuales por hogar son mayores a los US\$2,000 representando esto un total de 17,048 hogares por cuanto la realización del proyecto se orientara al Estrato Medio Alto - NSE B (viviendas de menor costo son financiadas por el programa Mivivienda) para lo cual estudiaremos las características principales de estos.

Se señala que se realizó entrevistas a 2 empresas inmobiliarias (Inmobiliaria y Constructora Marcan S.A. y Biaboperu Grupo Inmobiliario S.A.). Específicamente al área de ventas que informo que el sector socioeconómico B es renuente a la compra del departamento cuando ha sido construido con muros delgados de concreto armado (muros de ductilidad limitada). Como se sabe, este sistema de muros no es un buen aislante térmico, ni acústico, pero es usado por los programas de vivienda impulsados por el Estado, ya que apunta a abaratar costos y hacerlos así accesible a niveles socioeconómicos bajos.

Tomaremos el estudio de niveles socioeconómicos realizado por APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados) en el año 2005, el cual describe el perfil del demandante (en nuestro caso Nivel Socioeconómico B) de la siguiente manera: (Ver cuadros resultado de la investigación de APEIM en Anexo):

5.2.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO B

Son el 15.7% de la población de Lima Metropolitana. Crece en 0.9 puntos porcentuales respecto al 2004.

Ocupa los distritos tradicionales como Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel.

El hogar promedio está conformado por 4 personas que habitan una vivienda de 5 habitaciones o ambientes y 2 baños. Dos de cada tres familias viven en casa independiente y una de cada tres lo hace en departamentos.

La vivienda está construida de material noble. Hay una mayor participación de materiales como mayólica y loseta en los pisos. El abastecimiento de agua y desagüe procede de la red pública.

Bienes y servicios

La tercera parte tiene auto particular para uso del hogar y servicio doméstico remunerado. El 60.2% tiene computadora, aproximadamente la mitad tiene conexión a Internet.

Casi la totalidad posee: cocina, televisión a color, radio, refrigeradora y teléfono fijo. El DVD, la conexión a tv por cable, la lavadora y el teléfono celular están bastante generalizados.

Jefe de Hogar

El jefe de hogar tiene en promedio 51 años. El 58.2% tiene educación universitaria completa y una quinta parte educación superior técnica.

En la mayoría de los casos ocupan cargos de mando medio en empresas privadas o en el sector público, son personal administrativo de oficina, pequeños comerciantes o profesionales técnicos independientes.

Al igual que en el NSE Alto, cerca del 90% tiene seguro médico. La diferencia está en que la mayoría tiene seguro social (73.1%). En caso de consulta médica, el 60% se atiende en el seguro social. Este porcentaje aumenta en caso de hospitalización (70.3%).

Ama de Casa

La edad promedio del ama de casa es de 49 años. Más de un tercio tiene educación superior (37.9%) y una cuarta parte sólo llegó a culminar la secundaria.

Aspectos económicos y financieros

Comparado con el nivel alto, en este segmento hay una mayor proporción de familias que recibe dinero de algún familiar en el extranjero. Un poco más de la tercera parte tiene capacidad de ahorro y una proporción similar posee alguna deuda con una entidad financiera.

5.3 ELEMENTOS CARACTERISTICOS DEL CONCEPTO DEL PRODUCTO

Producto:

- Departamento que cuenta con todos los servicios, incluyendo cochera.

Determinación de las percepciones del consumidor:

- Pueblo Libre es un distrito anhelado para vivir la cual tiene percepciones positivas como residencia.
- Aceptación de vivir en departamentos (de parte del público objetivo) siempre que estos representen un símbolo de status.

- Cierta nivel de temor de financiar la compra de la vivienda con el banco durante 10 a 20 años, debido a la inseguridad de seguir manteniendo el mismo nivel de ingreso familiar.
- Percepción de inseguridad de las viviendas construidas por el sector privado, en especial las del programa Mivivienda, por no contar con una supervisión adecuada durante su construcción.

Identificación de la oportunidad de negocio a partir de las percepciones del consumidor:

- Promover la construcción y venta de departamentos en el distrito de Pueblo Libre.
- Construcción de edificios de departamentos con la meta de generar áreas verdes importantes dentro del proyecto; mayor a la exigida por las normas municipales, así como mayor cantidad de estacionamientos.
- Revertir las percepciones negativas (temor a financiar por inestabilidad de ingresos). El departamento es una inversión que puede generar ingresos mediante la implementación de una oficina dentro de la vivienda o alquilándola, generando estabilidad emocional y económica.
- Revertir la percepción negativa sobre la calidad de la construcción, contratando a un profesional idóneo que supervise la obra desde el inicio hasta el final. Además de permitirle al cliente elegir el tipo de acabado del piso y el baño por ejemplo, para lo cual se tramitará con el mismo propietario los gastos adicionales que se generan.

5.4 CONCEPTO DEL PRODUCTO

Departamentos de viviendas exclusivas, en un distrito seguro y tranquilo, con conexión vial rápida a otros distritos, acceso cercano a servicios de educación y salud así como también a centros comerciales importantes.

El departamento contará con un dormitorio principal con baño privado, 2 dormitorios adicionales con baño compartido, dormitorio para la persona de

servicio con baño propio, ambiente de cocina, sala comedor, instalación de intercomunicadores, tv cable, teléfono, internet y sistema contra incendio.

La mitad de los dormitorios tienen vista hacia áreas verdes habilitadas al interior del condominio, la otra mitad tiene vista hacia la calle.

El condominio contará con una administración, la cual se encargará de controlar el cobro y pago de servicios comunes, ingreso de terceros, vigilancia, limpieza, y mantenimiento de las áreas verdes.

En el desarrollo del proyecto se llegó a determinar que el precio de venta de los departamentos es de US\$70,000 dólares, y el de los estacionamientos US\$6,000 dólares.



Grafico V-1

CONCLUSIONES

Se observa que el sector construcción, específicamente el de vivienda, mantiene un crecimiento constante por lo que se prevee que este continuará creciendo, a la par de políticas impulsadas por el gobierno que alienten la inversión en este sector.

Las ofertas para el estrato Medio Alto (NSE B) en las zonas cercanas al proyecto solo está representada por otras 2 ofertas similares las cuales no representan una competencia fuerte.

Se determinó mediante las tablas IV-1 y IV-5 que en el estrato Medio Alto (NSE B), hay 26 611 hogares viviendo en alquiler, los cuales representan una demanda importante a la que se puede llegar mediante el marketing.

Por lo expuesto la zona a desarrollar el proyecto es propicia para la construcción de departamentos, dirigido al estrato Medio Alto (NSE B). Esta se realizará mediante la construcción de 3 edificios, de 132 departamentos y 96 estacionamientos.

Se determina que la inversión en el presente proyecto es atractiva en cuanto a su rentabilidad de 19.5% frente a la tasa de interés bancario por depósitos a largo plazo la cual es en promedio 7%.

BIBLIOGRAFIA

Libros:

1. ARELLANO INVESTIGACION DE MARKETING “EL CONSUMIDOR PERUANO – ESTILOS DE VIDA”

Editorial Macro – Perú 2007

2. ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADOS “NIVELES SOCIOECONOMICOS 2007 – 2008”

Editorial APEIM – Perú 2008

3. CAPECO “XII ESTUDIO – EL MERCADO DE LAS EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO”

Manufacturas Graficas – Perú 2007

4. FONDO MI VIVIENDA “DINAMICA DEL DEFICIT HABITACIONAL EN EL PERU”

Fondo Mi Vivienda – Perú 2006

5. INEI “XI CENSO DE POBLACION Y VI CENSO DE VIVIENDA A NIVEL NACIONAL”

Editorial del INEI – Perú 2007

6. SAPAG PUELMA, JOSE MANUEL “EVALUACION DE PROYECTOS”

McGraw-Hill – Perú 2000

Paginas Web:

www.inei.gob.pe

www.bcr.gob.pe

www.capeco.org

www.mivivienda.com.pe/portal

www.elcomercio.com.pe/ediciononline

www.apeim.com.pe

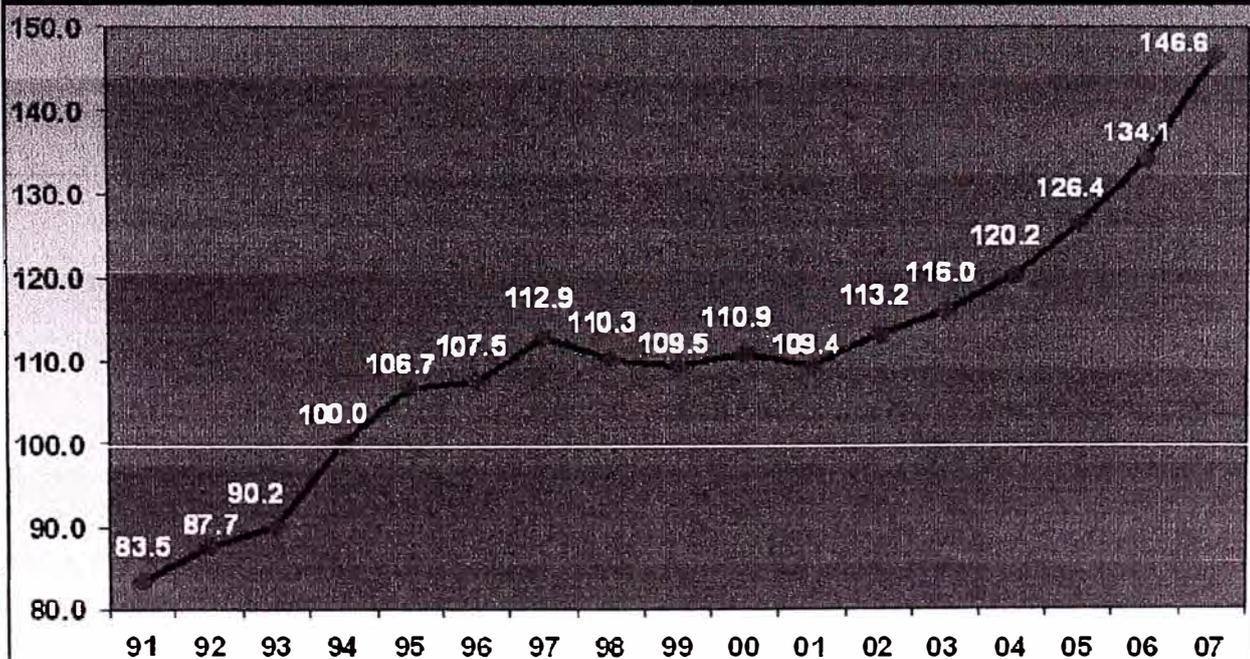
ANEXOS

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, EVOLUCIÓN DEL PBI: 2000-2007 (Variación % Anual)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 P/	2007 /P
Argentina	-0.8	-4.4	-10.9	8.8	9.0	9.2	8.5	8.7
Bolivia	2.5	1.7	2.5	2.7	4.2	4.4	4.8	4.6
Brasil	4.3	1.3	2.7	1.1	5.7	3.2	3.8	5.4
Colombia	2.9	1.5	1.9	3.9	4.9	4.7	6.8	7.5
Costa Rica	1.8	1.1	2.9	6.4	4.3	5.9	8.8	6.8
Chile	-0.7	4.5	3.3	2.2	6.0	5.6	4.3	5.1
Ecuador	2.8	5.3	4.2	3.6	8.0	6.0	3.9	2.7
El Salvador	2.2	1.7	2.3	2.3	1.9	3.1	4.2	4.7
Guatemala	2.5	2.4	3.9	2.5	3.2	3.3	5.2	5.7
Honduras	-1.9	2.7	3.8	4.5	6.2	6.1	6.3	6.3
México	6.6	-0.2	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8	3.3
Nicaragua	4.1	3.0	0.8	2.5	5.3	4.3	3.7	3.4
Panamá	2.7	0.6	2.2	4.2	7.5	7.2	8.7	11.2
Paraguay	-3.3	2.1	0.0	3.8	4.1	2.9	4.3	6.4
Perú	3.0	0.2	5.0	4.0	5.1	6.7	7.6	8.9
Rep. Dominicana	6.7	5.7	1.8	0.5	1.3	9.3	10.7	8.5
Uruguay	-1.4	-3.4	-11.0	2.2	11.8	6.6	7.0	7.4
Venezuela	3.7	3.4	-8.9	-7.8	18.3	10.3	10.3	8.4

FUENTE: BANCOS CENTRALES Y OFICINAS DE ESTADÍSTICA DE LATINOAMÉRICA

ÍNDICE DEL PBI PERCÁPITA: 1991 - 2007 (Año Base 1994=100)



FUENTE: INEI

Cuadro 1

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS
MAIN MACROECONOMIC INDICATORS

	2007												2008										
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		Ago	
Producto Bruto Interno																							Gross Domestic Product (%)
Variación % 12 meses	10.3	8.7	7.5	8.1	9.2	7.2	9.5	7.2	10.1	10.7	8.6	10.1	8.9	10.7	12.7	6.1	14.0	7.5	11.5	8.3			% Change year to year
Índice de Precios al Consumidor																							Consumer Price Index (%)
Variación % 12 meses	0.6	0.4	0.2	-0.1	0.9	1.5	2.2	2.2	2.8	3.1	3.5	3.9	1.8	4.1	4.8	5.5	5.5	5.4	5.7	5.8	6.3		% Change year to year
Tipo de cambio																							Exchange Rate
Promedio	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.1	3.0	3.0	3.0	3.1	3.0	2.9	2.8	2.7	2.8	2.9	2.8	2.8		Average
Variación % 12 meses	0.4	-0.6	0.6	-0.8	-1.2	-1.1	-1.4	-1.5	-2.2	6.8	-6.4	-7.0	-2.4	-1.0	-2.5	-5.7	-7.8	6.9	-3.0	-4.4	-3.0		% Change year to year
Empleo urbano (Porcentaje)^{1/}																							Urban Employment (%)^{2/}
Variación % 12 meses	8.9	8.6	9.2	8.1	7.8	7.7	7.4	8.3	8.3	7.8	7.8	8.8	8.2	8.8	9.1	8.6	8.8	10.0	9.5				% Change year to year
Precio del petróleo																							Oil Price
WTI (US\$ a barril)	54.2	59.3	60.6	63.9	63.5	67.5	74.1	72.4	79.9	85.9	94.8	91.4	72.3	83.0	95.4	105.5	112.6	125.4	133.9	133.4			WTI (US\$ per barrel)
Tasas de interés (Porcentaje)^{2/}																							Interest rates (%)^{2/}
TAMN	23.8	23.6	23.4	22.8	22.1	22.4	23.3	22.9	22.5	22.8	22.5	22.3	22.9	23.3	23.3	23.9	23.8	23.6	23.7	23.7	23.9		TAMN
TAMEX	10.7	10.7	10.7	10.6	10.6	10.6	10.5	10.4	10.5	10.5	10.4	10.5	10.5	10.3	10.2	10.3	10.5	10.8	11.0	11.0	10.8		TAMEX
TIPMN	3.2	3.2	3.2	3.1	3.1	3.1	3.2	3.2	3.3	3.4	3.4	3.3	3.2	3.2	3.2	3.3	3.2	3.4	3.5	3.5	3.6		TIPMN
TIPMEX	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.3	2.3	2.3	2.4	2.4	2.5	2.3	2.6	2.4	2.6	2.8	2.9	2.6	2.2	2.3		TIPMEX
Tasa interbancaria MN	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.7	4.8	5.0	5.0	5.0	5.0	4.7	4.4	5.0	5.2	5.4	5.5	5.7	5.9	6.2		Interbank rates MN
Tasa interbancaria ME	5.5	5.5	5.5	5.6	6.2	5.7	6.1	5.7	5.4	6.1	5.3	5.9	5.7	6.7	6.6	7.3	7.2	7.8	4.3	2.5	4.9		Interbank rates ME
Sector externo																							External Sector
(Millones de Dólares)																							(Millions of Dollars)
Balanza Comercial	307	542	630	647	656	942	930	535	835	665	590	1,019	8,356	312	364	583	401	464	38	305			Trade Balance
Exportaciones	1,746	1,907	2,085	2,122	2,144	2,475	2,692	2,355	2,547	2,691	2,361	2,622	27,956	2,500	2,464	2,779	2,709	2,932	2,803	3,063			Exports of goods
Importaciones	1,439	1,365	1,404	1,475	1,488	1,533	1,763	1,820	1,712	2,027	1,772	1,902	19,599	2,188	1,880	2,195	2,308	2,468	2,764	2,759			Imports of goods
Sector Fiscal - Gobierno Central																							Fiscal Sector - Central Government
(Millones de Nuevos Soles)																							(Millions of New Peruvian Soles)
Resultado Económico del Gobierno Central	1,827	-412	1,098	4,387	1,225	2,270	518	586	670	808	800	2,867	6,181	2,594	147	1,493	3,837	1,149	1,231	-1,435	-1,213		Overall Balance of the Central Government
Ingresos tributarios	4,158	3,240	3,952	7,445	3,884	4,043	4,301	4,300	4,118	4,453	4,403	4,186	52,462	6,036	3,948	4,543	6,797	4,531	4,784	5,100	4,582		Tax Revenues
Gastos no financieros	2,739	3,382	3,311	3,422	3,530	6,447	4,021	3,692	3,782	3,814	3,832	7,507	49,909	3,045	3,541	3,443	3,804	4,128	4,106	7,173	5,845		Non financial expenditures
Indicadores financieros internacionales																							International sector
LIBOR a tres meses (Porcentaje)	5.4	5.4	5.3	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.5	5.1	5.0	5.0	5.3	4.0	3.1	2.8	2.8	2.7	2.8	2.8	2.8		LIBOR 3-month (%)
Rendimiento de los bonos del Tesoro (30 años)	4.8	4.8	4.7	4.9	4.9	5.2	5.1	4.9	4.8	4.8	4.5	4.5	4.8	4.3	4.5	4.4	4.4	4.6	4.7	4.6	4.5		U.S. Treasuries yield (30 years)
Riesgo país Perú EMBI + (pts)	123	127	132	118	110	104	129	169	156	139	175	175	138	195	209	221	182	154	160	198	95		Country risk Peru EMBI + (basis points)

1/ Empleo en empresas de 10 y más trabajadores (Péru Urbana)

2/ Tasa promedio del mes

Fuente: BCRP, SIM/SP, IEF, Reuters, Bloomberg, SBS, MYPE

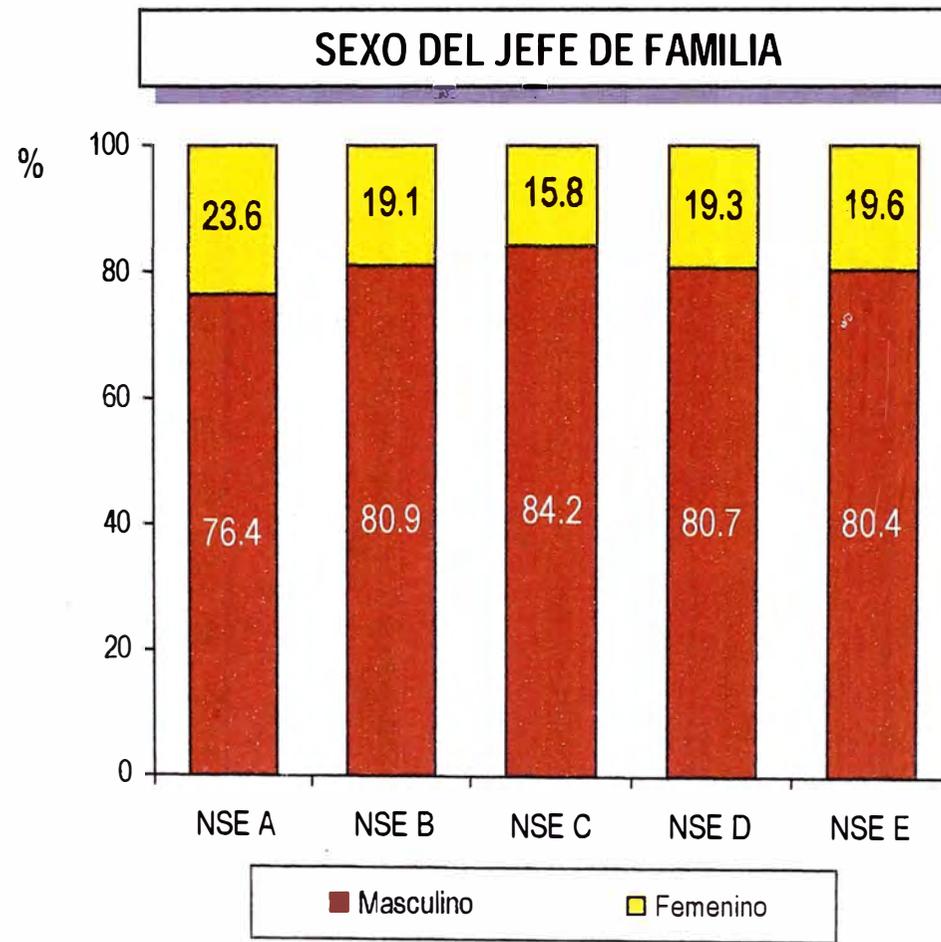


Apeim

Asociación Peruana de Empresas
de Investigación de Mercados

NIVELES SOCIOECONÓMICOS 2007-2008

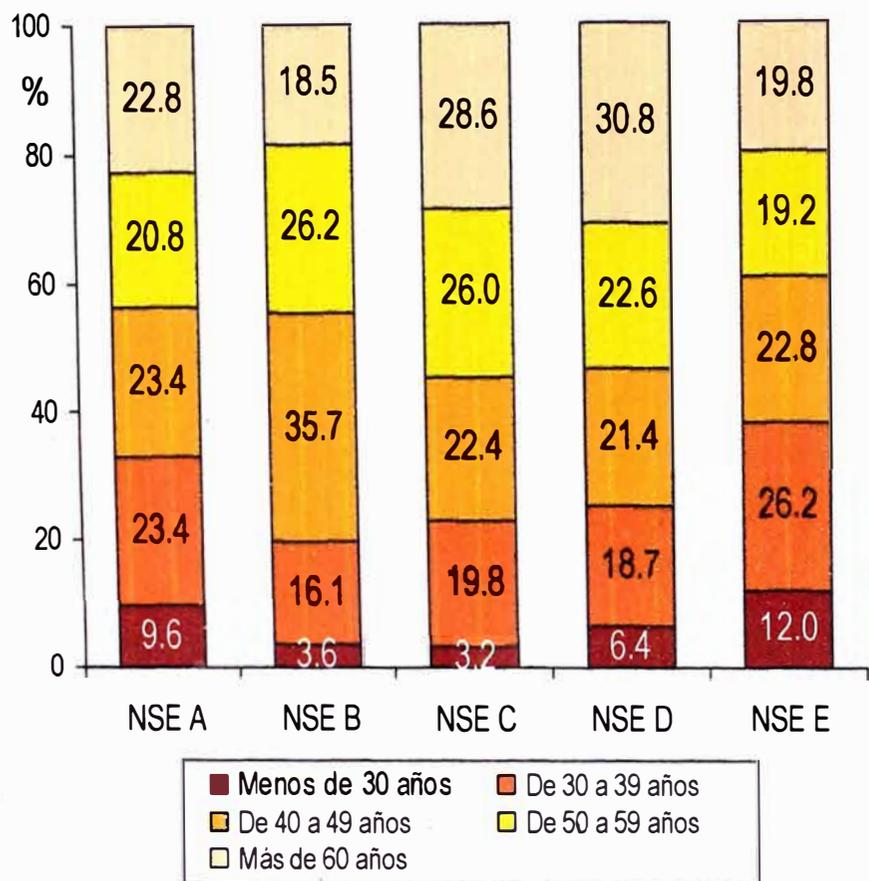
Lima, Noviembre de 2007



Total: 100%

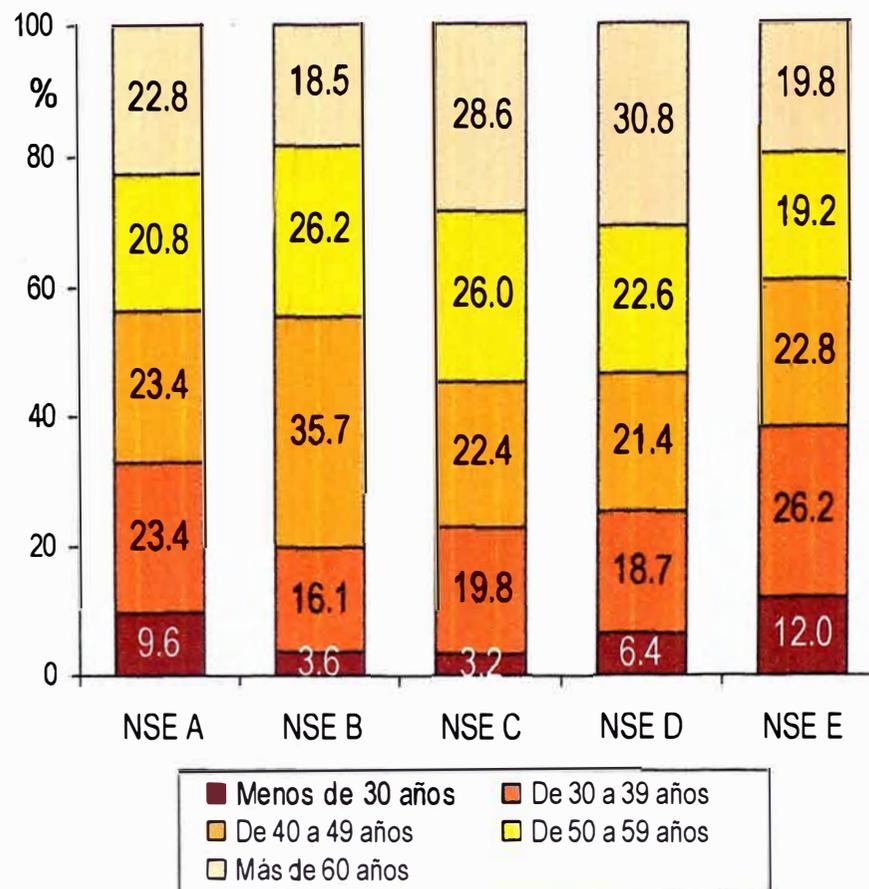
Base: Total de hogares (3208 casos)

RANGO DE EDAD DEL JEFE DE FAMILIA



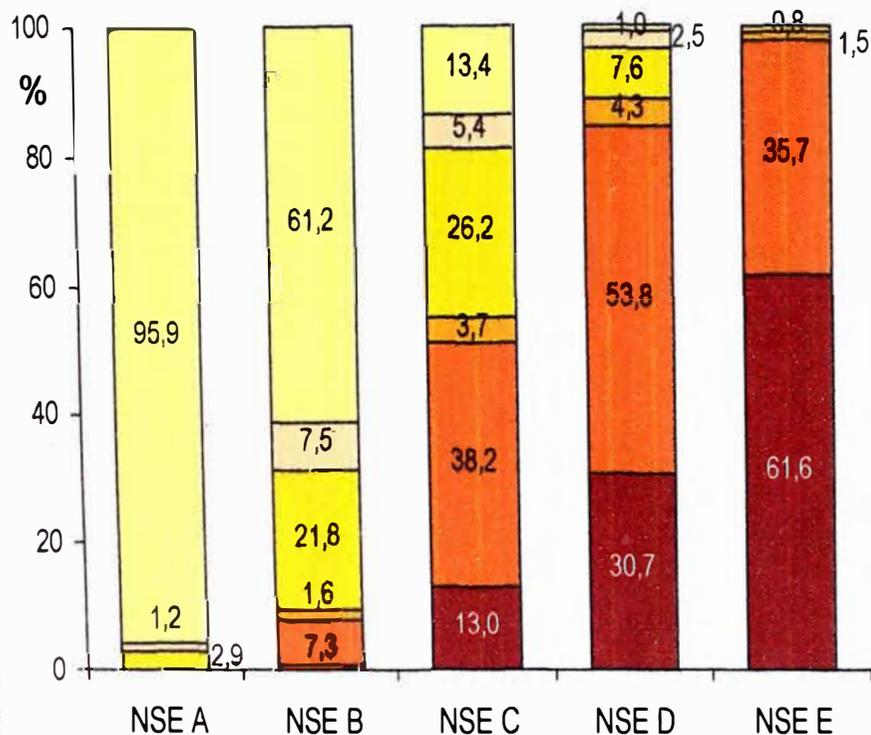
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

RANGO DE EDAD DEL AMA DE CASA



Total: 100%
Base: Total de hogares que tienen ama de casa (3108 casos)

GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE FAMILIA

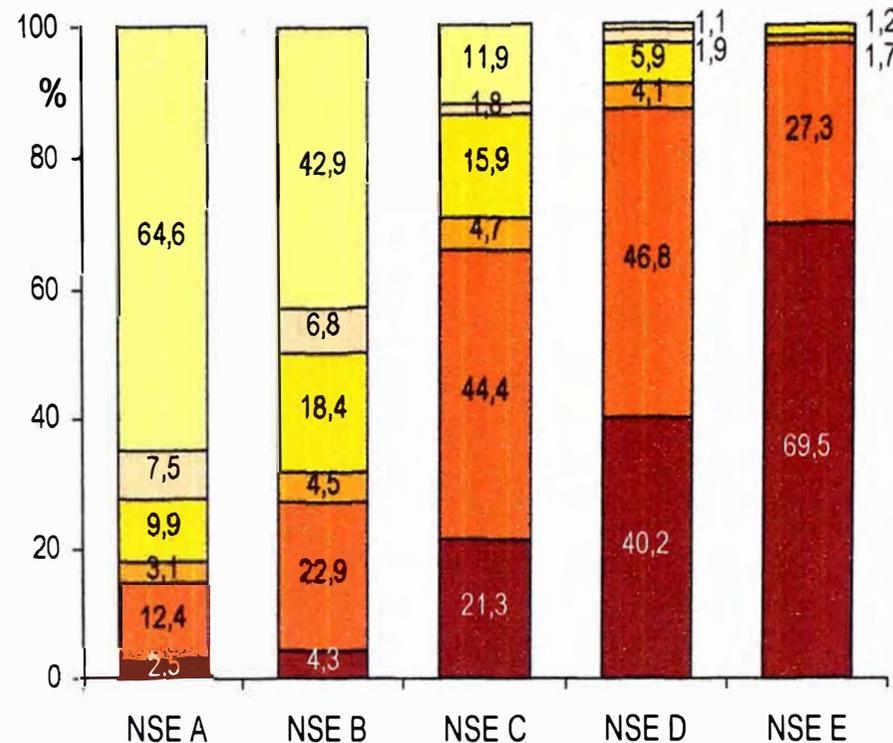


- Superior Univ, Completa / Post grado
- Superior Univ, Incompleta
- Superior Técnico Completa
- Superior Técnico Incompleta
- Secundaria Completa
- Hasta Secundaria Incompleta

Total: 100%

Base: Total de hogares (3208 casos)

GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL DEL AMA DE CASA

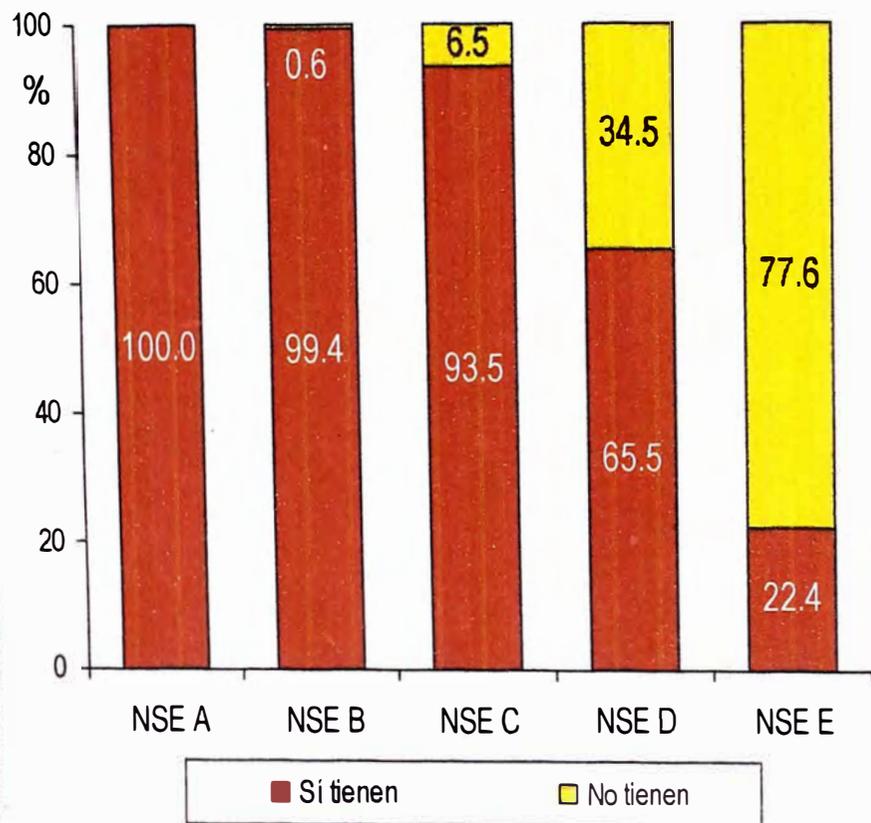


- Superior Univ, Completa / Post grado
- Superior Univ, Incompleta
- Superior Técnico Completa
- Superior Técnico Incompleta
- Secundaria Completa
- Hasta Secundaria Incompleta

Total: 100%

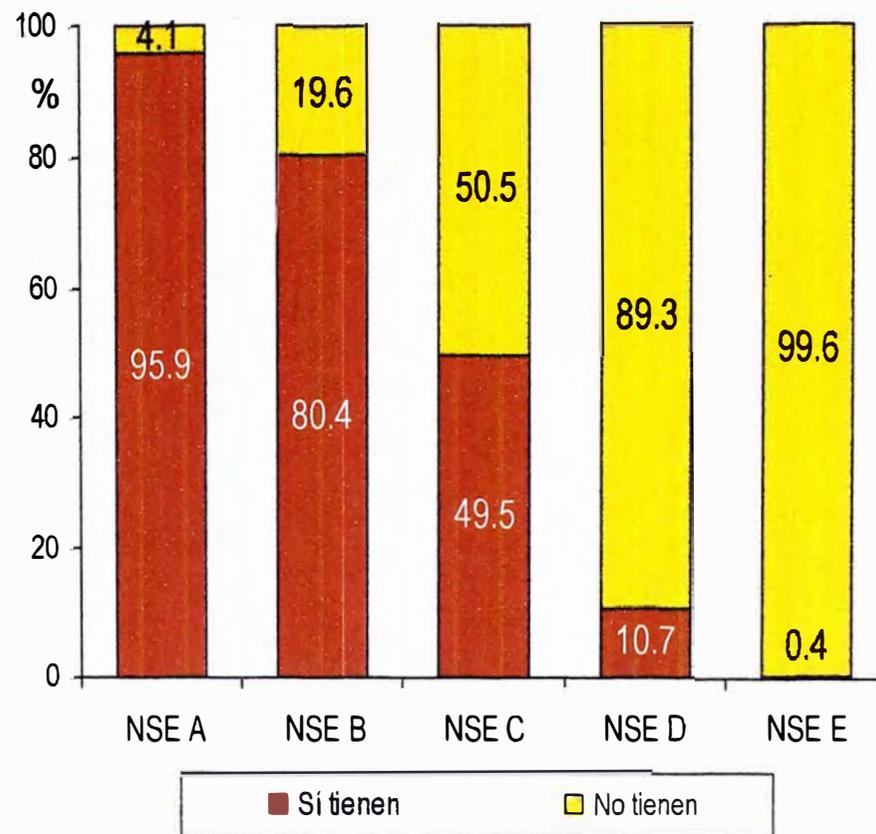
Base: Total de hogares que tienen ama de casa (3108 casos)

TENENCIA DE REFRIGERADORA



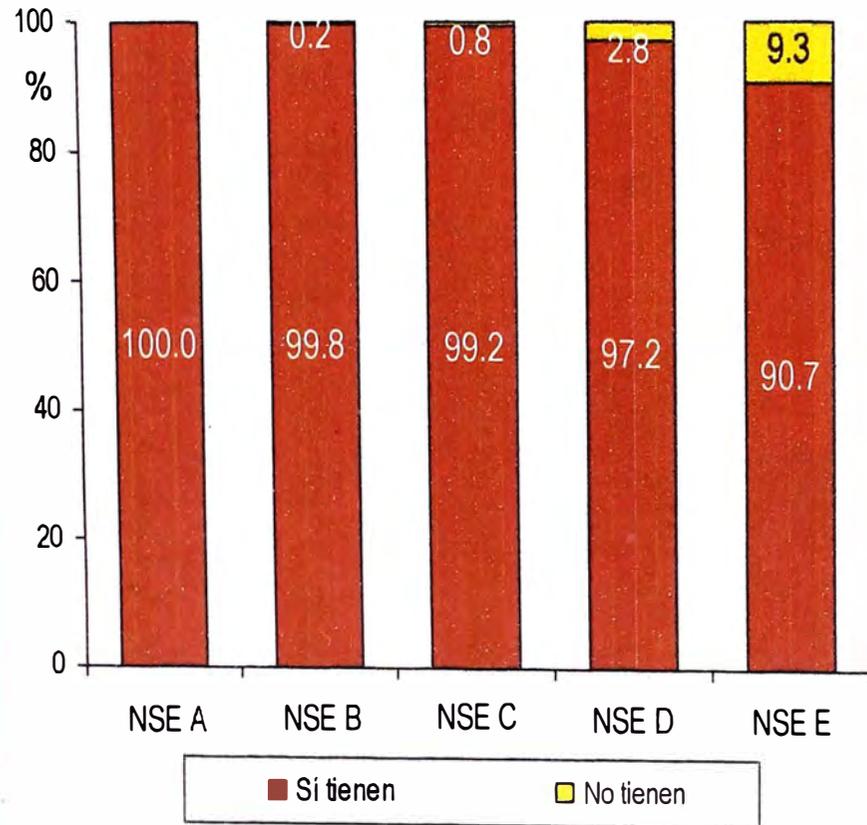
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE LAVADORA DE ROPA



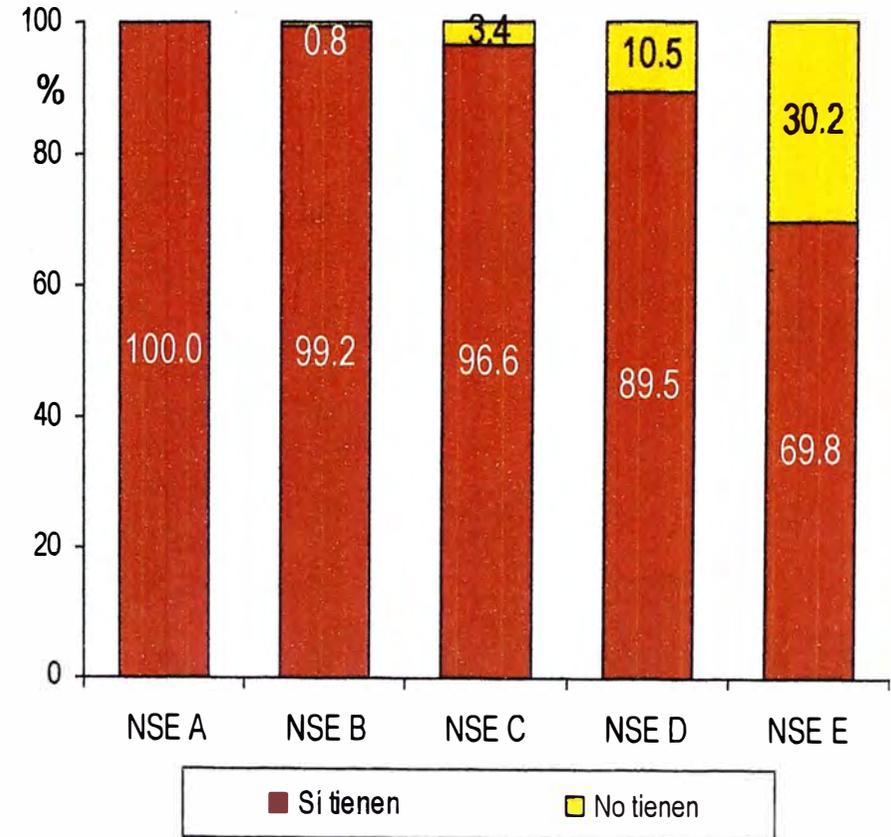
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE TELEVISOR



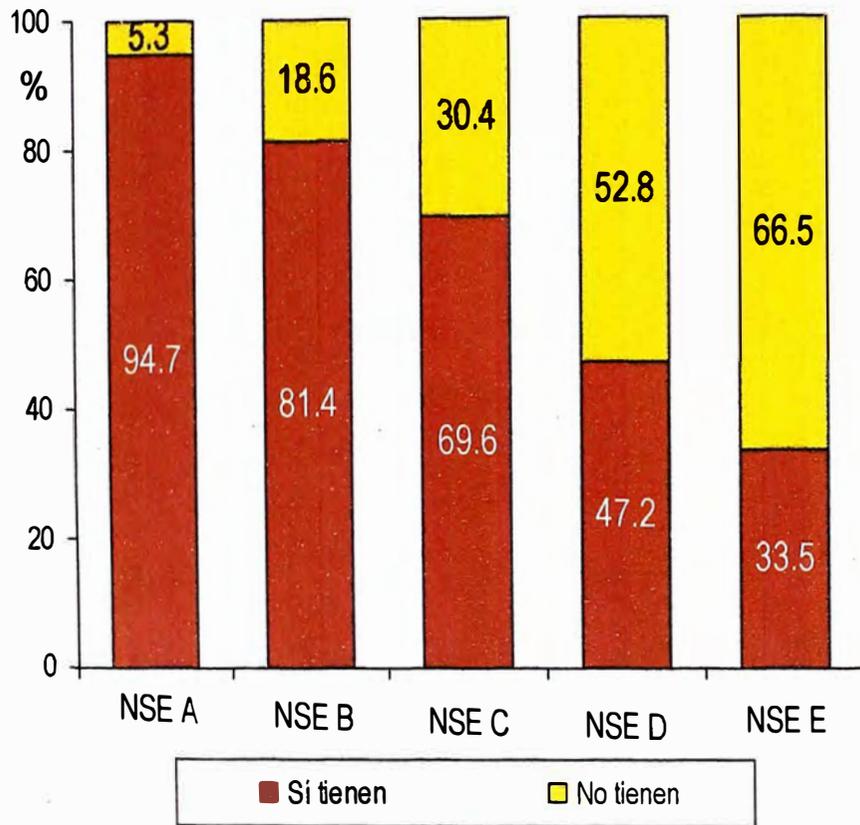
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE TELEVISOR A COLOR



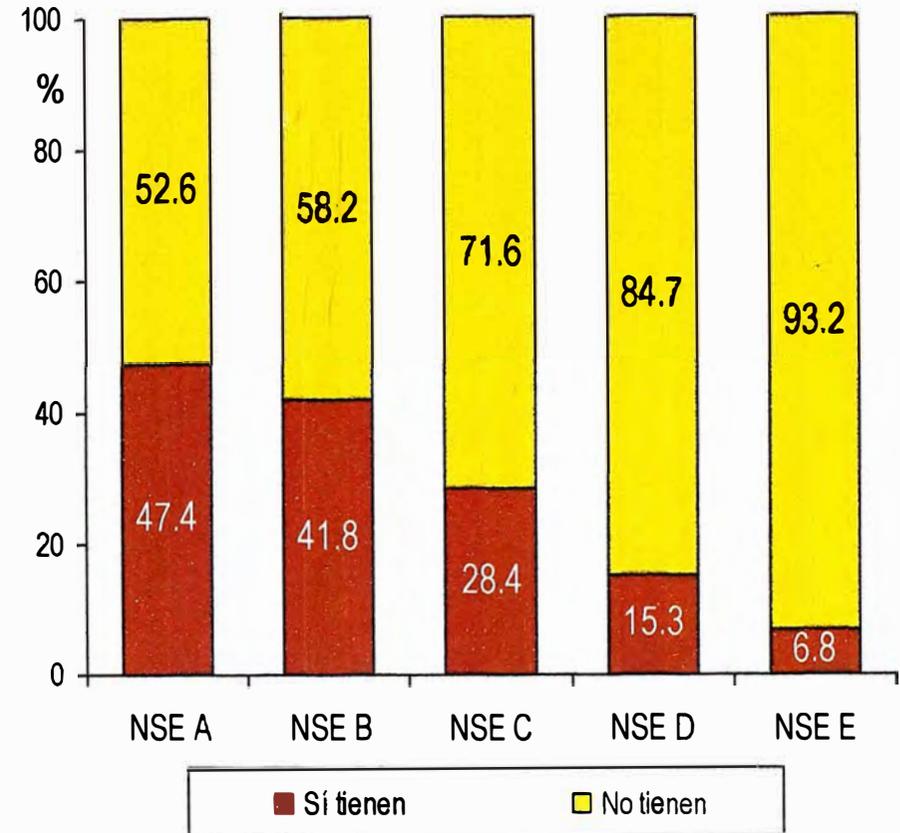
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE DVD



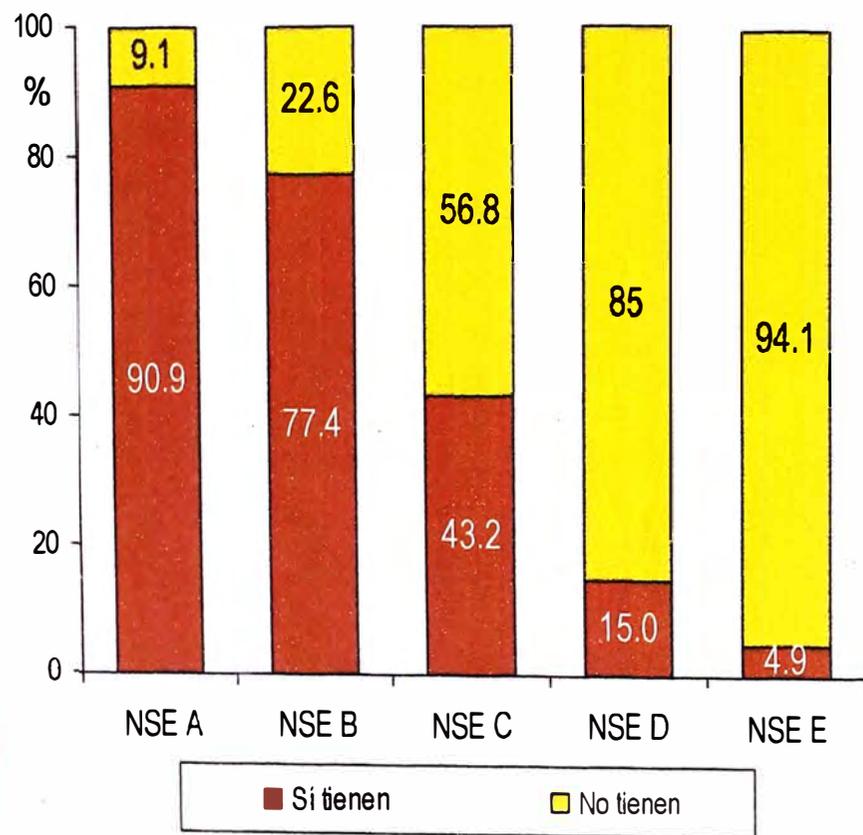
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE VIDEO GRABADORA (VHS)



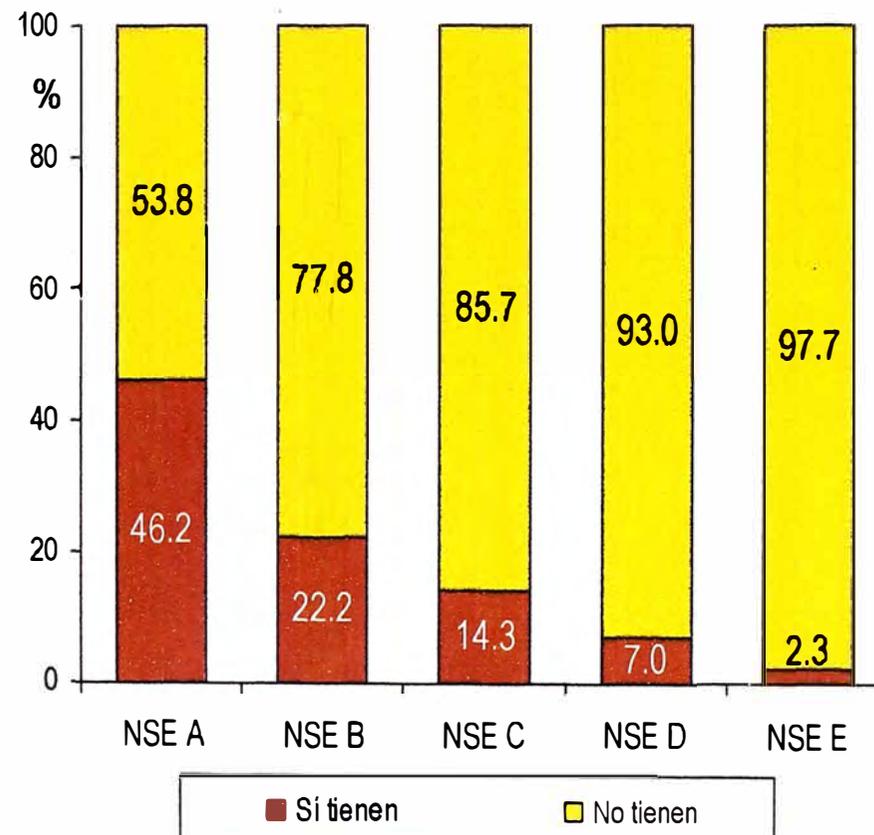
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

CONEXIÓN A TELEVISIÓN POR CABLE



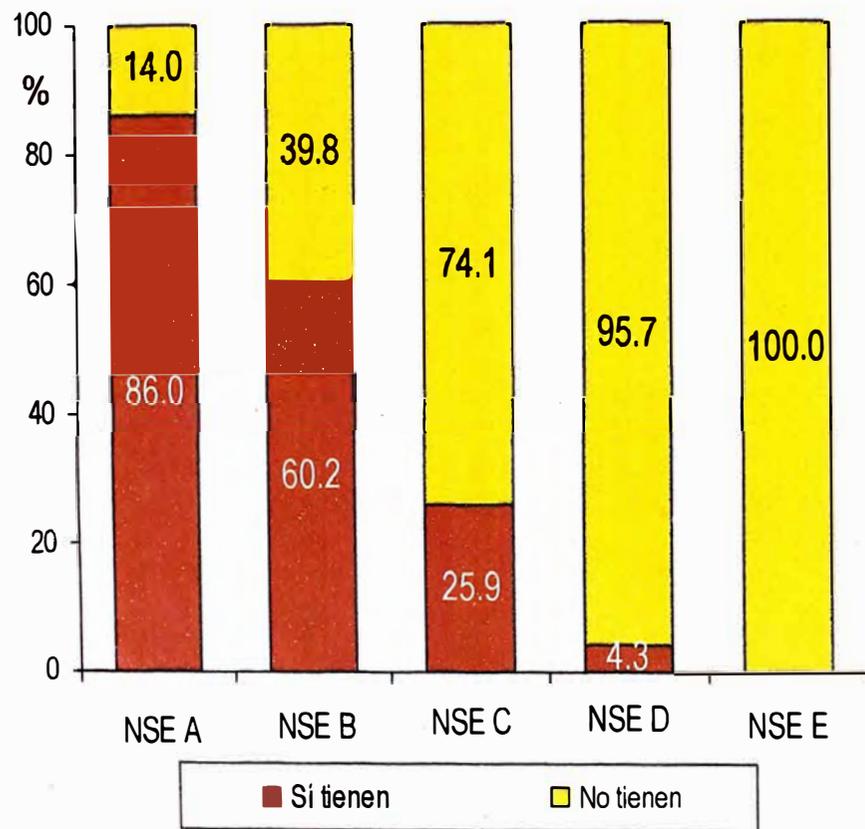
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE VIDEO JUEGOS



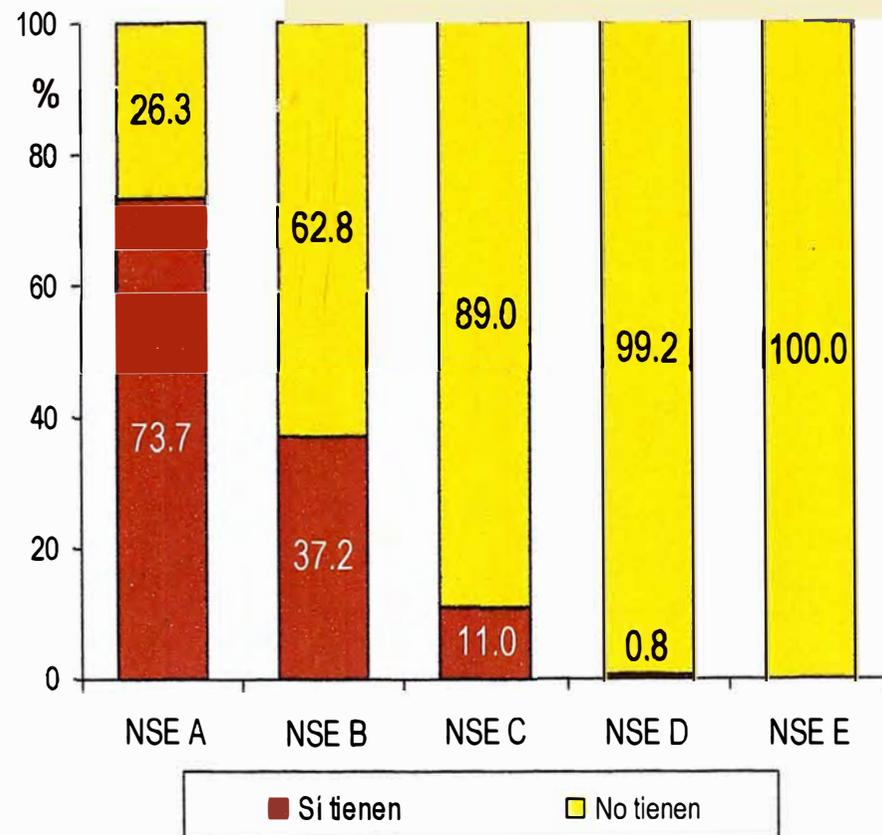
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE COMPUTADORA



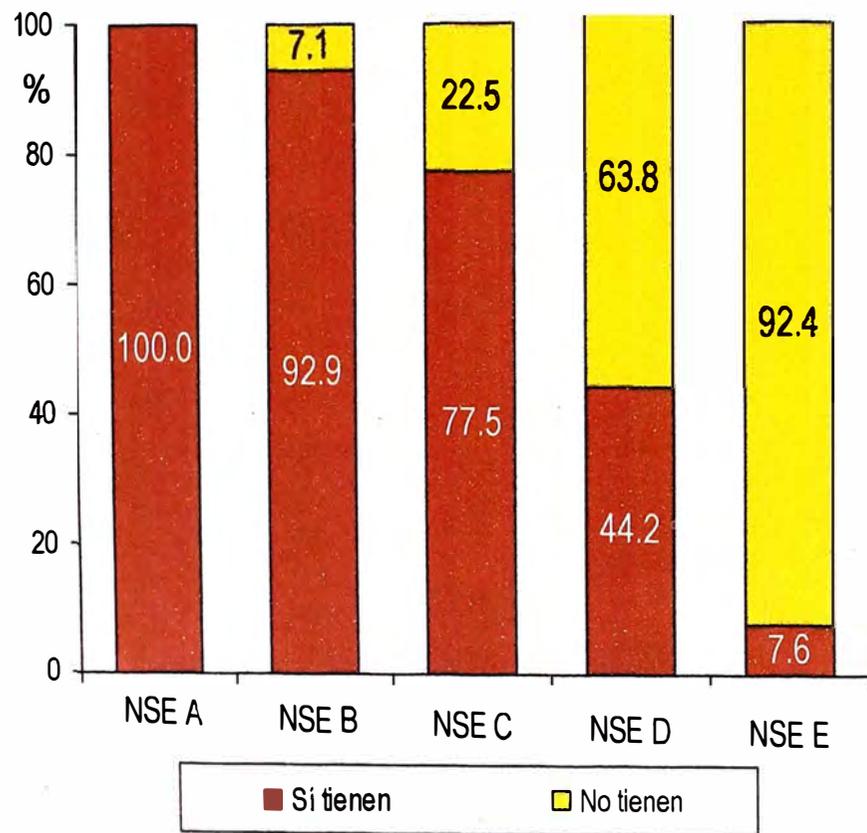
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

CONEXIÓN A INTERNET



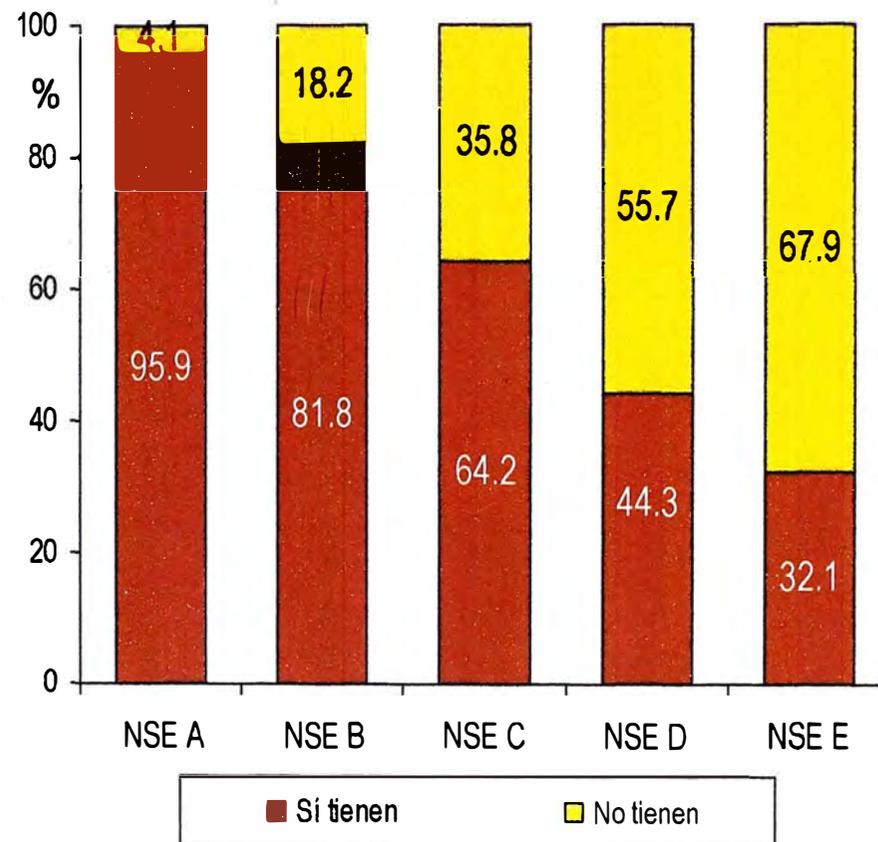
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE TELÉFONO FIJO



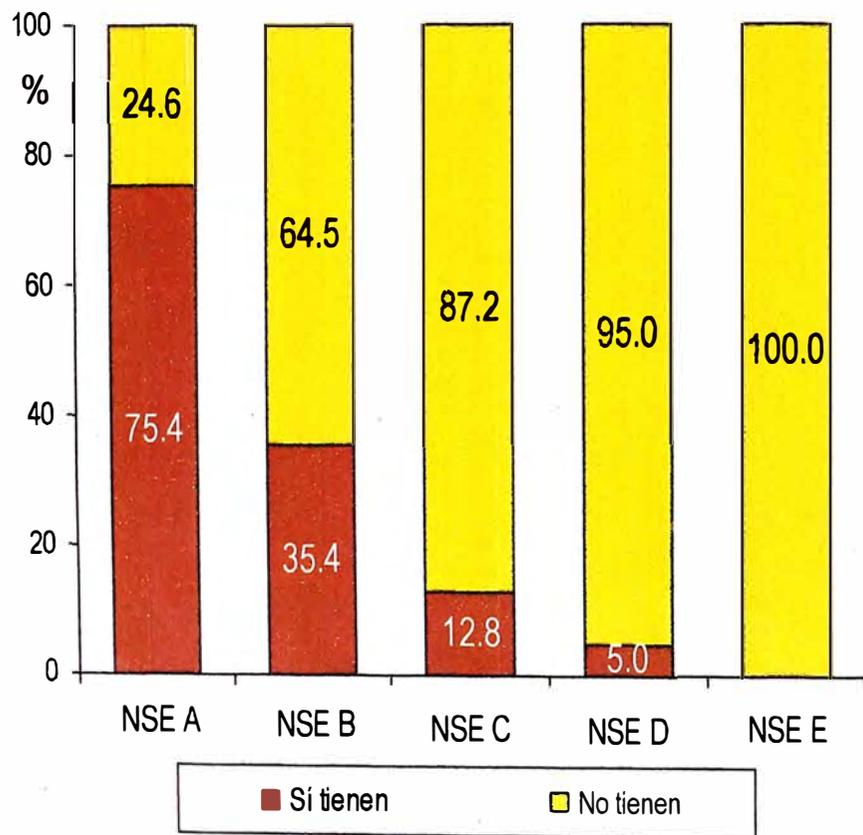
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE TELÉFONO CELULAR (JH)



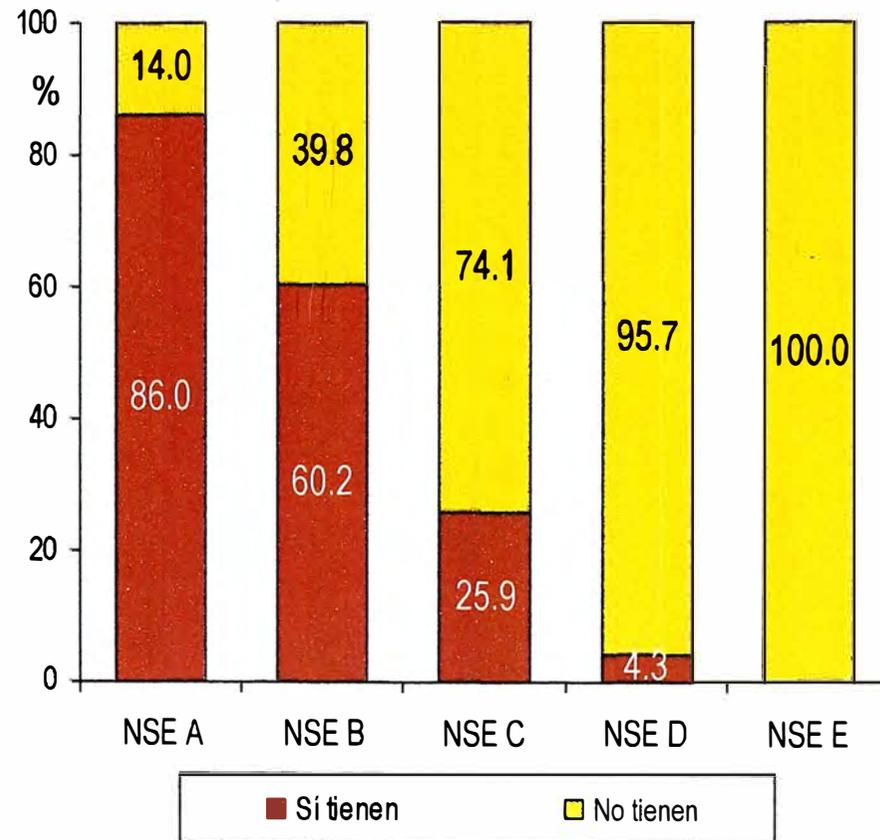
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

TENENCIA DE AUTO DE USO DEL HOGAR



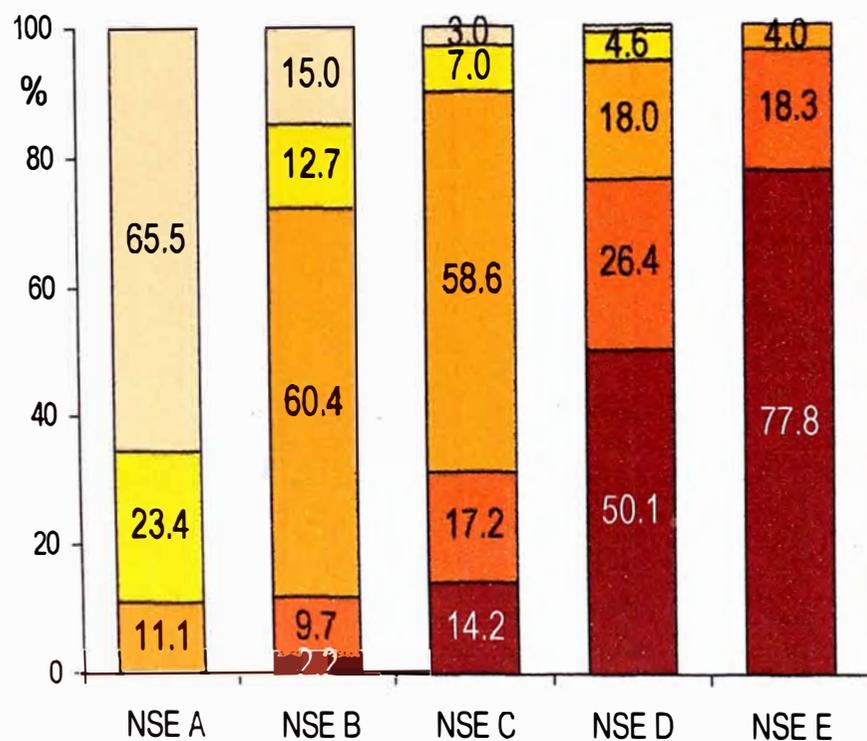
Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

SERVICIO DOMÉSTICO REMUNERADO



Total: 100%
Base: Total de hogares (3208 casos)

LUGAR DONDE ACUDEN POR CONSULTA MÉDICA (JEFE DE FAMILIA)

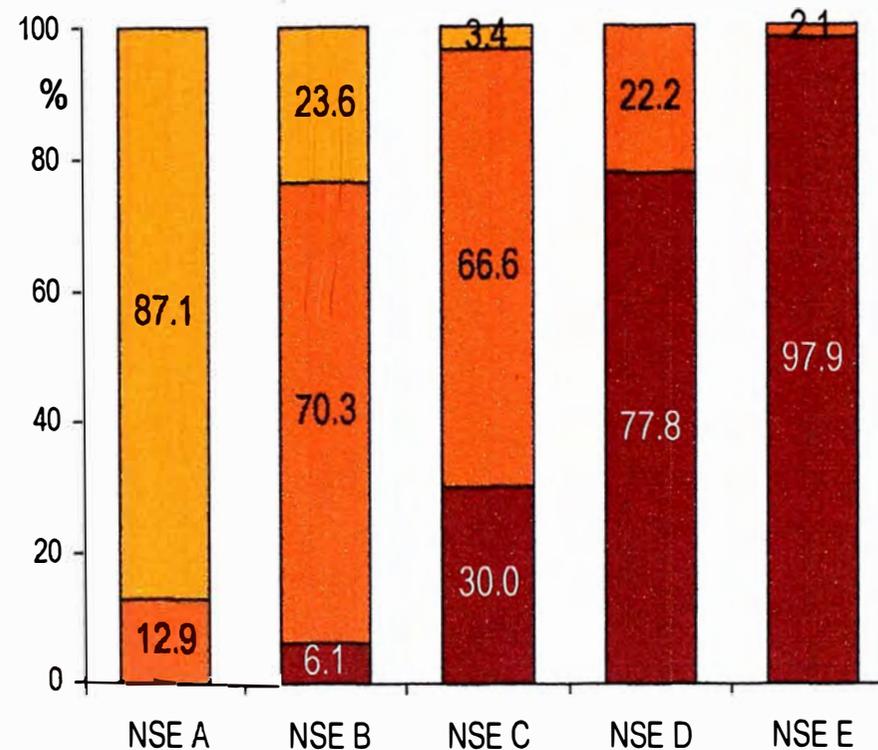


- Consulta a médico particular en clínica
- Consulta a médico particular en consultorio
- Consulta en el seguro social
- Consulta en el hospital
- Consulta en posta médica

Total: 100%

Base: Total Jefes de familia (3208 casos)

LUGAR DONDE ACUDEN EN CASO DE HOSPITALIZACIÓN (JEFE DE FAMILIA)

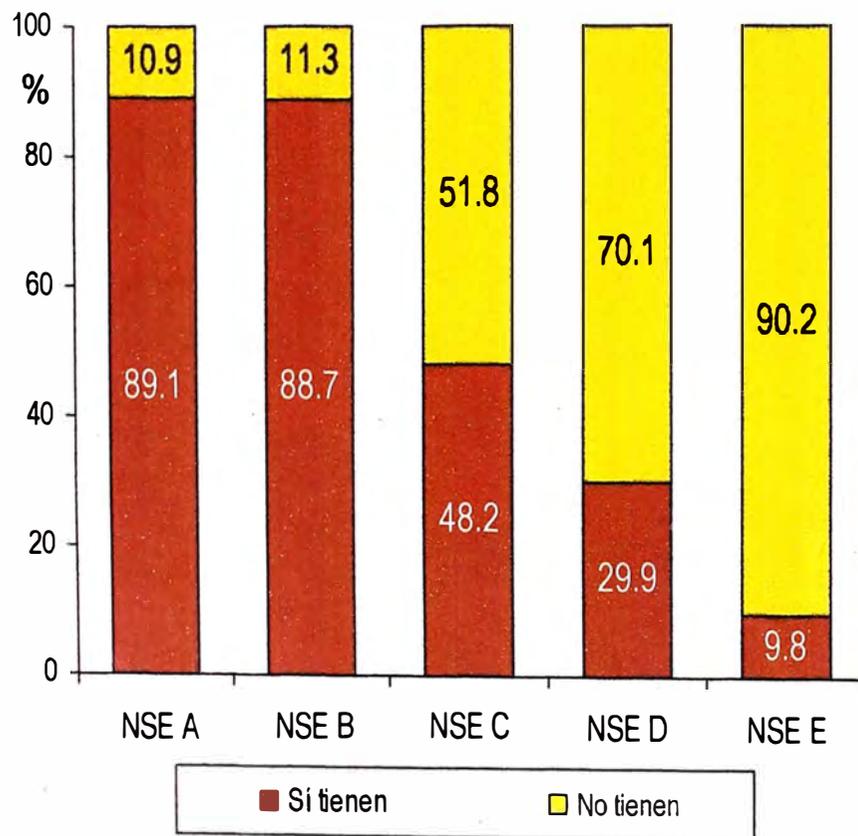


- Clínica privada
- Seguro Social/ Hospital Militar ó PNP
- Centro de Salud/Posta médica/Hospital del Ministerio de Salud

Total: 100%

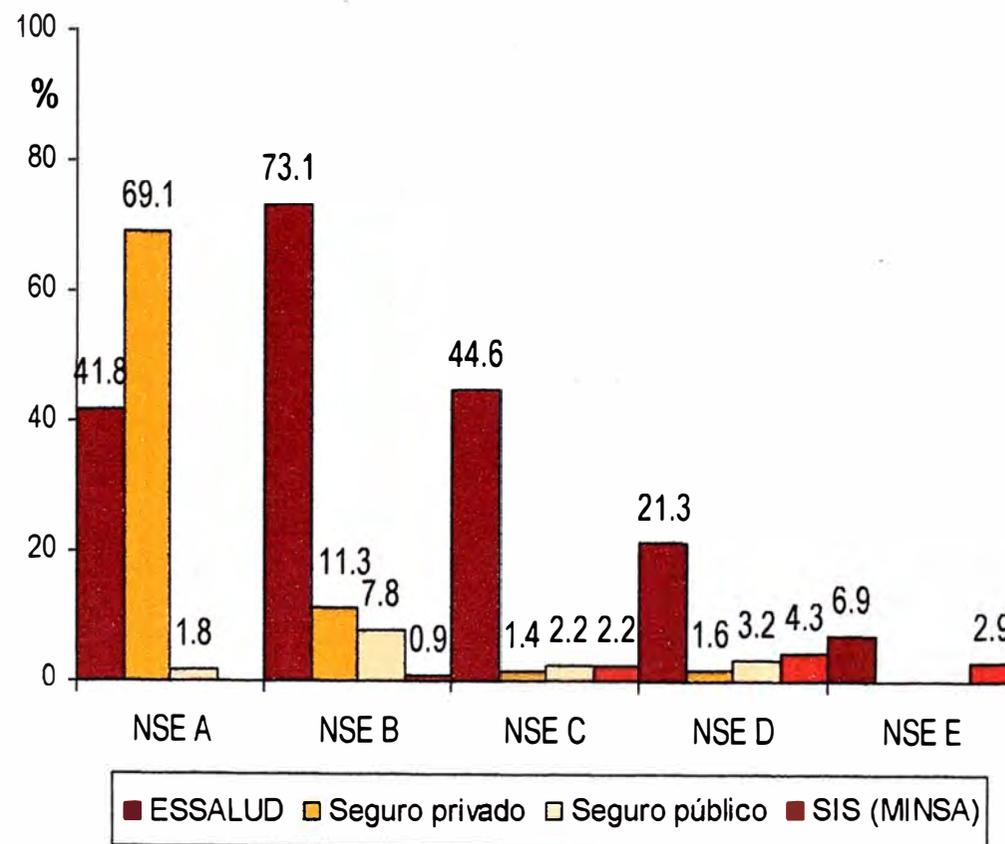
Base: Total Jefes de familia (3208 casos)

TENENCIA DE SEGURO DE SALUD (JEFE DE FAMILIA)



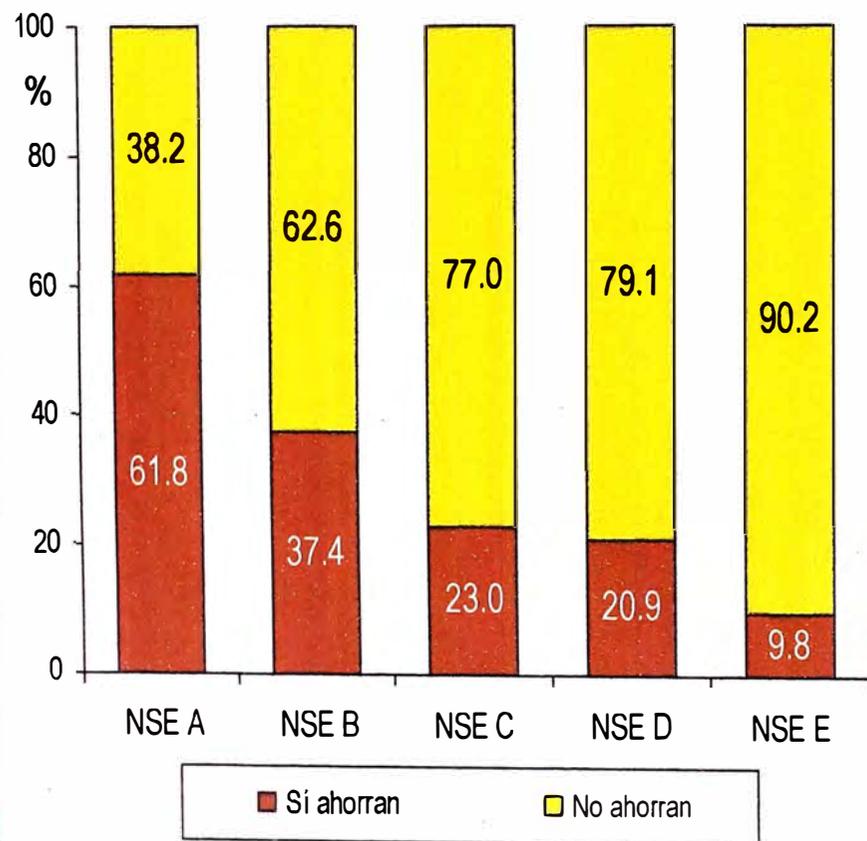
Total: 100%
Base: Total jefes de familia

SEGURO AL QUE SE ENCUENTRA AFILIADO EL JEFE DE FAMILIA



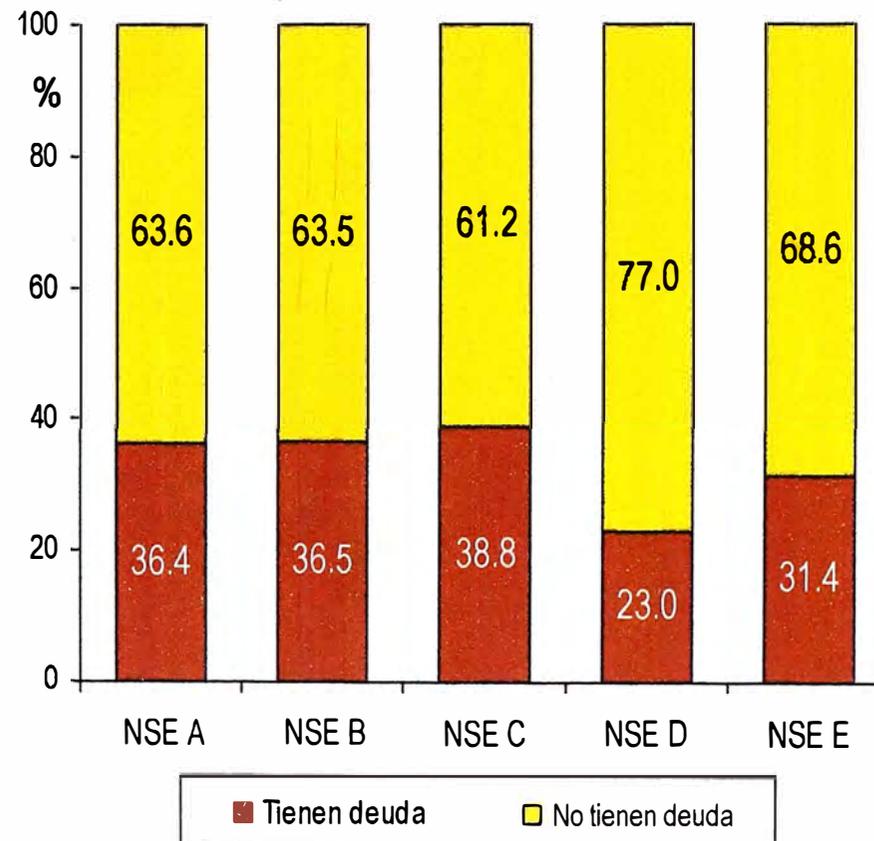
Total: Múltiple
Base: Total jefes de familia que tienen seguro de salud

CAPACIDAD DE AHORRO



Total: 100%
Base: Total jefes de familia

POSESIÓN DE DEUDAS



Total: 100%
Base: Total jefes de familia


[ENLACES](#)
[MAPA](#)
[CONTÁCTENOS](#)
[GLOSARIO DE TÉRMINOS](#)
[PREGUNTAS FRE](#)
[Inicio](#) > [Comprador](#) > [Programas de Vivienda](#) > [Programa Tecl](#)

- ▶ [Adquisición de Vivienda Nueva](#)
- ▶ [Construcción en Sitio Propio](#)
- ▶ [Mejoramiento de Vivienda](#)
- ▶ [Ordenanzas Techo Propio](#)
- ▶ [Resultados de Búsqueda Rápida](#)
- ▶ [Listado de Grupos Familiares Elegibles](#)
- ▶ [Video: Avances del FMV en el Sur Damnificado](#)

- ▶ [Recomienda esta página](#)



TECHO PROPIO



Techo Propio es un programa orientado a facilitar el financiamiento de vivienda, a las familias peruanas con menores recursos; permite acceder a vivienda que cuente con servicios de electricidad, agua y desagües adecuados de habitabilidad.

¿A quienes está dirigido Techo Propio?

- A los Grupos Familiares sin vivienda ni terreno para vivienda, a nivel nacional.
- La suma de los ingresos netos del grupo familiar no debe ser mayor al establecido en el Reglamento Operativo correspondiente. (*)
- Que nunca hayan recibido apoyo del Estado para adquirir o conservar vivienda.
- A los GF con capacidad de constituir el Ahorro mínimo requerido en la modalidad de aplicación.

¿Quiénes conforman el Grupo Familiar?

- El Jefe de Familia y su cónyuge o conviviente legalmente reconocido
- Los hijos menores de 25 años
- Los hijos mayores de 25 años discapacitados
- Los padres, abuelos y nietos

¿Como puedo participar?

Techo Propio ha creado la forma más sencilla para que accedas al Fondo de Vivienda (BFH) y con ello a tu vivienda.

Este sistema es el Proceso de Registro de Elegibles. Para inscribirte debes acudir con tu DNI a cualquier centro de atención del Programa Techo Propio

(*) Para Adquisición de Vivienda Nueva es 0.45 UIT o S/ 1,575 (Valor vigente de la UIT= S/ 3,500). Para Construcción en Sitio Propio y Mejoramiento de vivienda es S/ 1,450.


[ENLACES](#)
[MAPA](#)
[CONTÁCTENOS](#)
[GLOSARIO DE TÉRMINOS](#)
[PREGUNTAS FRE](#)
[Inicio](#) > [Comprador](#) > [Programas de Vivienda](#) > [Crédito MIVIVIENDA](#) :: Carac

- ▶ [Características del Producto](#)
- ▶ [Como solicitar un Crédito MIVIVIENDA](#)
- ▶ [Información de Entidades Financieras](#)
- ▶ [Peruanos en el Exterior](#)
- ▶ [Testimonios](#)

▶ [Recomienda esta página](#)



¿Qué crédito quiero?

-- Seleccione Crédito --

¿Qué Busco?

-- Todos los Tipos de Vivienda --

¿Dónde?

-- Seleccione Departamento --

Provincia/Distrito

-- Seleccione Provincia/Distrito --

BUSCAR >>

BUSQUEDA AVANZADA >>

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO



El Crédito MIVIVIENDA, es el producto del Fondo se ofrece a través de las diversas Instituciones mercado local a las personas que cumplan los sig

- Ser mayor de edad, no importa el estado
- Ser calificado como sujeto de crédito Financiera.
- No ser propietario (ni el cónyuge o conyugado reconocido, según corresponda; ni sus padres) de otra vivienda en cualquier localidad.
- No haber adquirido (ni el cónyuge o conyugado reconocido, según corresponda) vivienda con recursos del FMV S.A., FONAVI, Fondo Promoción de la Vivienda, ni dentro de un programa de Propio, aun cuando ya no sean propietarios.
- Contar con una cuota mínima inicial del 10% del valor de la vivienda.

A través de un Crédito MIVIVIENDA puede financiar viviendas terminadas, en construcción o en proyecto de primera venta, cuyo costo total se encuentre entre 1 y 5 UITs (UIT = S/ 3,500.00).

Si desea construir una vivienda, el terreno debe ser de su propiedad, encontrándose debidamente inscrito en los Registros Públicos sin cargas ni gravámenes, el cual será considerado como cuota inicial del crédito.

Si financia su crédito a un plazo igual o mayor a 10 años, accederá al Premio al Buen Pagador, el cual le permitirá acceder al 15% del monto total del crédito, con un máximo de 10 UITs.

El Crédito MIVIVIENDA puede ser solicitado en saldos, más se acomode a sus necesidades y posibilidades de pago, con un máximo de 20 años.

En caso de viviendas en construcción o en planos, se otorgará un periodo de gracia de hasta 6 meses. Durante este periodo, el beneficiario pagará como principal ni los intereses generados durante este plazo, se capitalizarán los intereses, el importe del crédito otorgado.



ENLACES MAPA CONTÁCTENOS GLOSARIO DE TÉRMINOS PREGUNTAS FRE

Inicio :: Crédi

- ▶ Características del Producto
- ▶ Como solicitar un Crédito Proyecto MiHOGAR
- ▶ Información de Entidades Financieras
- ▶ Peruanos en el Exterior
- ▶ Testimonios

▶ Recomienda esta página



¿Qué crédito quiero?

– Seleccione Crédito –

¿Qué Busco?

-- Todos los Tipos de Vivienda

¿Dónde?

– Seleccione Departamento –

Provincia/Distrito

– Seleccione Provincia/Distrito

BUSCAR >>

BUSQUEDA AVANZADA >>

CRÉDITO PROYECTO MIHOGAR



Pensando en ti y en tu familia, el Fondo MIVIVIENDA ha desarrollado el Crédito Proyecto MiHOGAR, diseñado especialmente para las familias que necesitan una vivienda cuyo valor sea mayor a 14 UIT (S/ 49,001) y no exceda las 25 UIT.

Requisitos para Crédito Proyecto MiHOGAR

- Ser mayor de edad, con o sin familia.
- Que el solicitante y, en su caso, su esposo (a) o su conviviente legalmente reconocido e hijos menores de edad, no tengan casa en cualquier lugar.
- Ni el solicitante ni su esposo (a) o conviviente legalmente reconocido debe tener casa financiada con recursos del FONAVI, Fondo MIVIVIENDA o cualquier otro organismo, cuando ya no sean propietarios de la misma.
- Cumplir con los requisitos exigidos por la Institución financiera que recomendamos visitar y pedir información en el CAC San Martín de Porres, Comercio, Banco Continental, Banco de Crédito, Edpyme Financiero, Interbank, Scotiabank, CMAC Huancayo, MiBanco y Financiera CRAC del señor de Luren).

¿Qué puedes comprar con Crédito Proyecto MiHOGAR?

Viviendas terminadas, en construcción o en proyecto (venta en plan de primera venta (primera vez que se vende a una persona natural) cuyo valor de la vivienda es mayor a 14 UIT hasta 25 UIT. El valor de la UIT es de S/ 3,500).

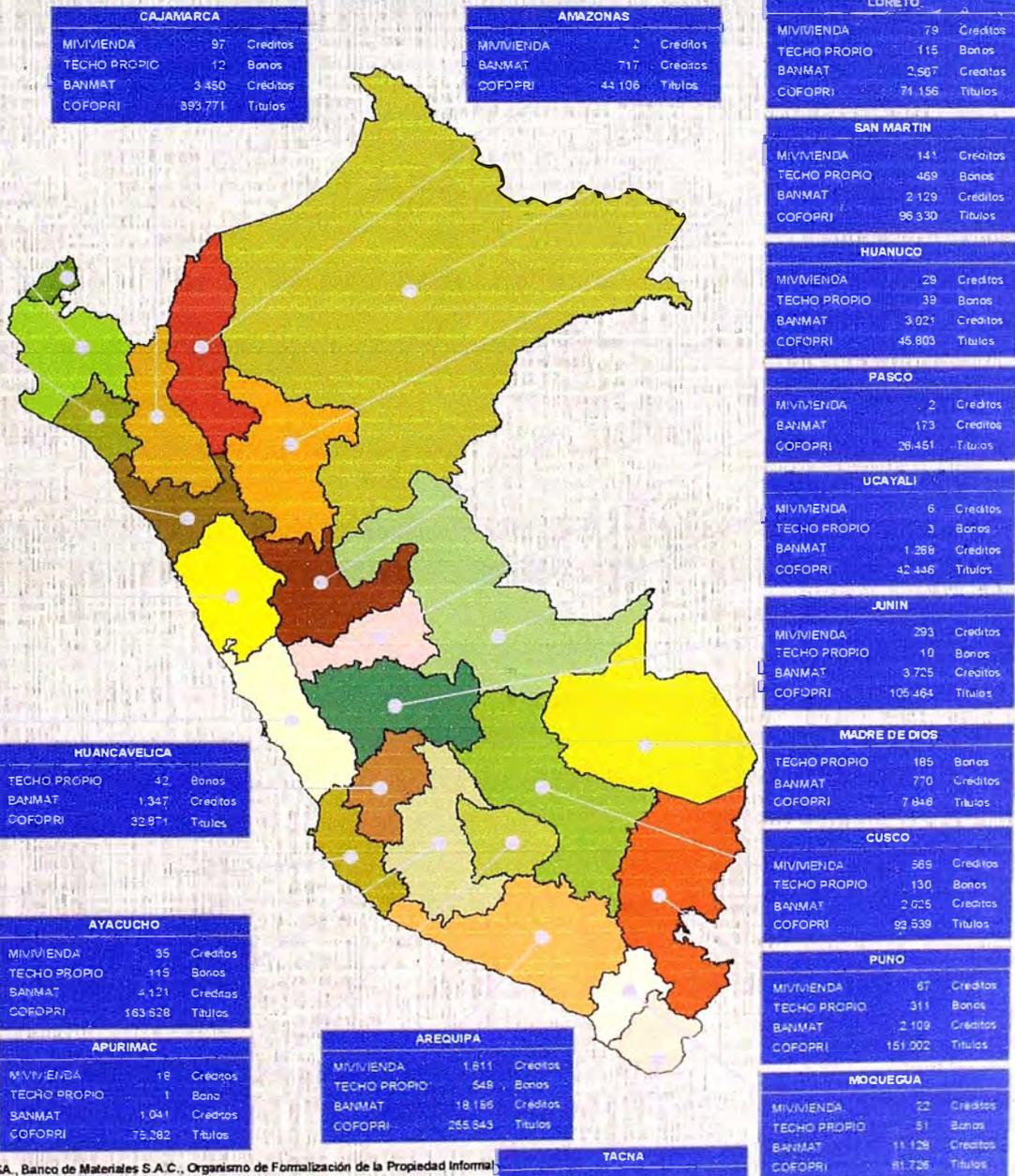
- * Este rango de precios es obligatorio para beneficiarse con este producto. Si cuentas con un terreno a tu nombre también podrás acceder al Crédito Proyecto MiHogar para construir tu casa. El terreno, en este caso, queda como garantía y se te solicitarán los planos.

Ventajas de Crédito Proyecto MiHOGAR

1. Pago Inicial Mínimo - 10% del valor de la vivienda.
2. Pagos fijos en soles - Todos los meses pagarás lo mismo.
3. Plazo de 10 a 30 años - con posibilidades de prepago.
4. El Premio al Buen Pagador siempre será de S/. 10.000. Si eres un buen pagador recibirás este premio, lo que te permitirá reducir la cuota mensual.
5. Si compras tu casa en planos, también puedes aplicar al Crédito Proyecto MiHogar recién empezar a pagar 12 meses después.

Al mes de Agosto 2008 se desembolsaron 40,191 Créditos Mivivienda, a través del programa Techo Propio se desembolsaron 13,980 Bonos Familiares Habitacionales, se aprobaron 115,623 Créditos a través de los distintos programas que ofrece el Banco de Materiales, y se otorgaron 3'674,530 Títulos de Propiedad a través de COFOPRI.

PERÚ		
MIVIVIENDA	40,191	Créditos
TECHO PROPIO	13,980	Bonos
BANMAT	115,623	Créditos
COFOPRI	3,674,530	Títulos



Fuente: MVCS-VMVU-PASH, Fondo Mi Vivienda SA., Banco de Materiales S.A.C., Organismo de Formalización de la Propiedad Informal

Nota: MIVIVIENDA: N° de Créditos Desembolsados (Incluye proyecto Mi Hogar) de Junio 1999 a Agosto 2008.
TECHO PROPIO: N° de BFH Transferidos por el MVCS al FMV de Agosto 2003 a Agosto 2008.
BANMAT: N° de Créditos Aprobados de Enero 2001 a Agosto 2008.
COFOPRI: N° de Títulos de Propiedad Otorgados en Zona Urbana de Marzo 1986 a Agosto 2008.



Ministerio
de Vivienda,
Construcción
y Saneamiento

DIRECCION NACIONAL DE VIVIENDA
Dirección de Investigación y Desarrollo

PROGRAMA TECNO PROPIO

Histórico Marzo 2003 - Agosto 2008



BONOS FAMILIARES HABITACIONALES ASIGNADOS

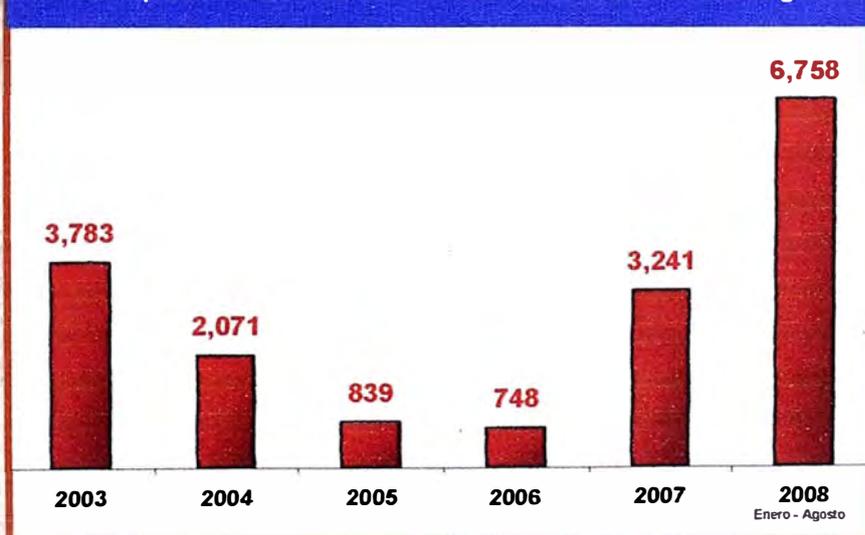
Durante el periodo Marzo 2003 – Agosto 2008 se asignaron 17,440 BFH.

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES ASIGNADOS ANUALMENTE

AÑO	VIVIENDA NUEVA	CONSTRUCCION EN SITIO PROPIO	MEJORAMIENTO DE VIVIENDA	TOTAL
2003	3,783			3,783
2004	2,044	27		2,071
2005	807	32		839
2006	722	17	9	748
2007	2,311	767	163	3,241
2008 1/	1,666	4,531	561	6,758
Total	11,333	5,374	733	17,440

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
1/ De Enero a Agosto 2008

Techo Propio: N° Total de Bonos Familiares Habitacionales Asignados



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES ASIGNADOS

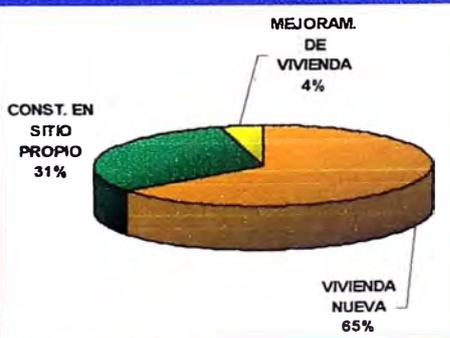
Del total de BFH asignados 40% corresponde al Departamento de Lima y el 60% al resto del país.

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES ASIGNADOS, SEGUN DEPARTAMENTOS

DEPARTAMENTO	VIVIENDA NUEVA	CONSTRUCCION EN SITIO PROPIO	MEJORAMIENTO DE VIVIENDA	TOTAL
AMAZONAS		21		21
ANCASH	313	42		355
APURIMAC		14		14
AREQUIPA	656	135		791
AYACUCHO	116			116
CAJAMARCA	25	14		39
CUSCO	101	111		212
HUANCAVELICA		54		54
HUANUCO	72			72
ICA	2,202	1,408	7	3,617
JUNIN	12		1	13
LA LIBERTAD	1,186	872	13	2,071
LAMBAYEQUE	803	68	3	874
LIMA	4,451	1,789	688	6,928
LORETO	133	25	2	160
MADRE DE DIOS	188	26		214
MOQUEGUA		68		68
PIURA	169	154		323
PUNO	408			408
SAN MARTIN	97	522	19	638
TACNA	401			401
TUMBES		28		28
UCAYALI		23		23
Total	11,333	5,374	733	17,440

Fuente: Fondo Vivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

Techo Propio: N° Total de Bonos Familiares Habitacionales Asignados, por Modalidad de Aplicación (Estructura Porcentual)



Fuente: Fondo Vivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES DESEMBOLSADOS

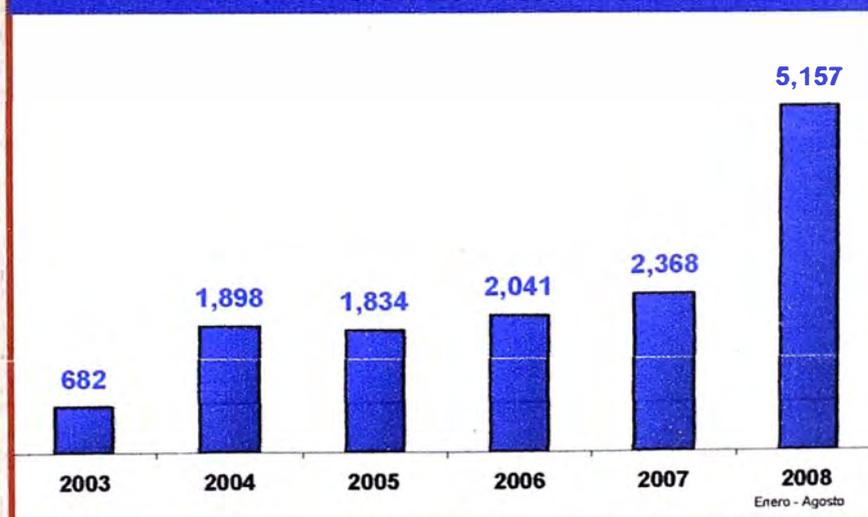
Durante el periodo Agosto 2003 - Agosto 2008 se desembolsaron 13,980 BFH.

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES DESEMBOLSADOS ANUALMENTE

AÑO	VIVIENDA NUEVA		CONSTRUCCION EN SITIO PROPIO		MEJORAMIENTO DE VIVIENDA		TOTAL	
	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.
2003	682	8,537,206					682	8,537,206
2004	1,898	23,313,391					1,898	23,313,391
2005	1,821	21,766,717	13	119,310			1,834	21,886,028
2006	2,007	23,621,164	26	237,321	8	31,473	2,041	23,889,957
2007	1,861	22,852,956	398	4,050,775	109	488,636	2,368	27,392,367
2008 1/	1,770	22,998,786	2,897	45,685,226	490	3,194,560	5,157	71,878,571
Total	10,039	123,090,220	3,334	50,092,631	607	3,714,669	13,980	176,897,620

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
Nota: Desembolsos efectuados por el MVCS al FMV
1/ De Enero a Agosto 2008

Techo Propio: Nº Total de Bonos Familiares Habitacionales Desembolsados



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
Nota: Desembolsos efectuados por el MVCS al FMV

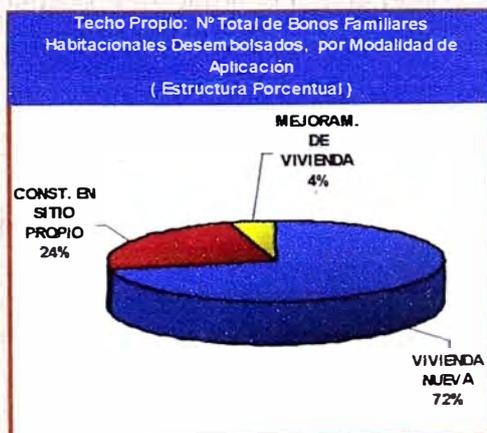
BONOS FAMILIARES HABITACIONALES DESEMBOLSADOS

Del total de BFH desembolsados el 42% corresponden al Departamento de Lima y el 58% al resto del país.

BONOS FAMILIARES HABITACIONALES DESEMBOLSADOS, SEGUN DEPARTAMENTOS

DEPARTAMENTO	VIVIENDA NUEVA		CONSTRUCCION EN SITIO PROPIO		MEJORAMIENTO DE VIVIENDA		TOTAL	
	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.	Nº	Monto S/.
ANCASH	277	3,382,918	27	407,432			304	3,790,350
APURIMAC			1	9,380			1	9,380
AREQUIPA	477	5,845,395	72	725,379			549	6,570,775
AYACUCHO	115	1,360,667					115	1,360,667
CAJAMARCA			12	201,000			12	201,000
CUSCO	101	1,181,313	29	375,200			130	1,558,513
HUANCAVELICA			42	627,790			42	627,790
HUANUCO	39	501,863					39	501,863
ICA	2,019	26,003,451	815	13,099,590	4	24,120	2,838	39,127,161
JUNIN	9	106,596			1	6,700	10	113,296
LA LIBERTAD	970	12,020,258	671	10,517,189	11	46,900	1,652	22,584,347
LAMBAYEQUE	747	9,019,210	10	167,500			757	9,186,710
LIMA	4,223	50,877,707	1,106	16,175,138	576	3,536,449	5,905	70,589,294
LORETO	115	1,340,579					115	1,340,579
MADRE DE DIOS	183	2,224,697	2	18,780			185	2,243,457
MOQUEGUA			51	583,554			51	583,554
PIURA	56	662,181	92	1,293,409			148	1,955,589
PUNO	311	3,897,935					311	3,897,935
SAN MARTIN	53	710,200	401	5,841,060	15	100,500	469	6,651,760
TACNA	344	3,955,250					344	3,955,250
UCAYALI			3	50,250			3	50,250
Total	10,039	123,090,220	3,334	50,092,631	607	3,714,669	13,980	176,897,520

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMUJ - DNV
Nota: Desembolsos efectuados por el MVCS al FMV



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMUJ - DNV
Nota: Desembolsos efectuados por el MVCS al FMV



Ministerio
de Vivienda,
Construcción
y Saneamiento

DIRECCION NACIONAL DE VIVIENDA

Dirección de Investigación y Desarrollo

PROGRAMA MIVIVIENDA

Histórico Junio 1999 - Agosto 2008



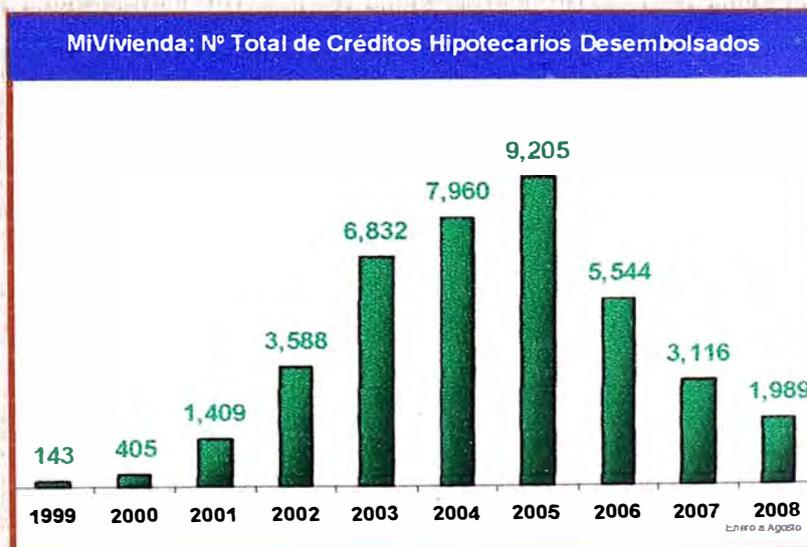
CREDITOS MIVIVIENDA

Durante el periodo Junio 1999 - Agosto 2008 se otorgaron 40,191 Créditos por S/. 2, 906 Millones de Soles.

CREDITOS DESEMBOLSADOS ANUALMENTE

AÑO	MIHOGAR		MIVIVIENDA		TOTAL		MONTO PROMEDIO DE CREDITO
	Nº	MONTO S/.	Nº	MONTO S/.	Nº	MONTO S/.	
1999			143	9,035,209	143	9,035,209	63,183
2000			405	25,996,251	405	25,996,251	64,188
2001			1,409	86,281,763	1,409	86,281,763	61,236
2002			3,588	254,293,966	3,588	254,293,966	70,873
2003			6,832	465,899,876	6,832	465,899,876	68,194
2004			7,960	585,635,947	7,960	585,635,947	73,572
2005			9,205	706,224,682	9,205	706,224,682	76,722
2006			5,544	431,721,532	5,544	431,721,532	77,872
2007	432	23,525,027	2,684	194,171,494	3,116	217,696,521	69,864
2008 1/	1,533	85,831,586	456	37,967,601	1,989	123,799,187	62,242
Total	1,965	109,356,612	38,226	2,797,228,321	40,191	2,906,584,933	72,319

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
1/ De Enero a Agosto 2008, cifra preliminar.



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

CREDITOS MIVIVIENDA

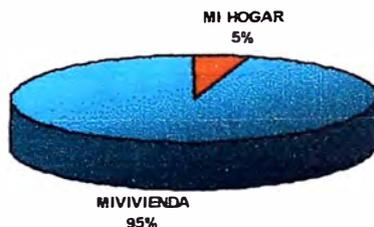
Del total de Créditos desembolsados el 79% fueron colocados en el Departamento de Lima y el 21% en el resto del país.

CREDITOS DESEMBOLSADOS, SEGUN DEPARTAMENTOS

DEPARTAMENTO	MIHOGAR		MIVIVIENDA		TOTAL		MONTO PROMEDIO DE CREDITO
	Nº	MONTO S/.	Nº	MONTO S/.	Nº	MONTO S/.	
AMAZONAS			2	128,680	2	128,680	64,340
ANCASH	10	520,404	175	9,049,705	185	9,570,109	51,730
APURIMAC	1	52,479	17	1,014,530	18	1,067,009	59,278
AREQUIPA	187	8,892,383	1,424	94,784,218	1,611	103,676,601	64,355
AYACUCHO			35	1,848,772	35	1,848,772	52,822
CAJAMARCA	36	2,364,771	61	4,930,435	97	7,295,207	75,208
CUSCO	4	247,500	565	35,514,564	569	35,762,064	62,851
HUANUCO	1	50,000	28	1,582,918	29	1,632,918	56,308
ICA	61	3,372,627	906	44,550,647	967	47,923,274	49,558,71158
JUNIN	49	2,533,102	244	13,367,224	293	15,900,326	54,267
LA LIBERTAD	166	8,777,325	2,121	156,609,456	2,287	165,386,782	72,316
LAMBAYEQUE	102	5,362,070	987	62,467,885	1,089	67,829,955	62,286
LIMA	1,186	68,114,479	30,703	2,307,034,026	31,889	2,375,148,505	74,482
LORETO	1	52,400	78	3,409,694	79	3,462,094	43,824
MOQUEGUA	2	110,898	20	928,951	22	1,039,849	47,266
PASCO	1	40,000	1	66,172	2	106,172	53,086
PIURA	144	8,121,156	504	38,609,958	648	46,731,113	72,116
PUNO	7	333,747	60	2,835,384	67	3,169,132	47,300
SAN MARTIN	5	260,370	136	7,914,245	141	8,174,615	57,976
TACNA	2	150,900	150	10,134,085	152	10,284,985	67,664
TUMBES			3	103,817	3	103,817	34,606
UCAYALI			6	342,954	6	342,954	57,159
Total	1,965	109,356,612	38,226	2,797,228,321	40,191	2,906,584,933	72,319

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

Mivivienda: Nº Total de Créditos Hipotecarios Desembolsados, por Tipo de Crédito (Estructura Porcentual)



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

CREDITOS BANMAT

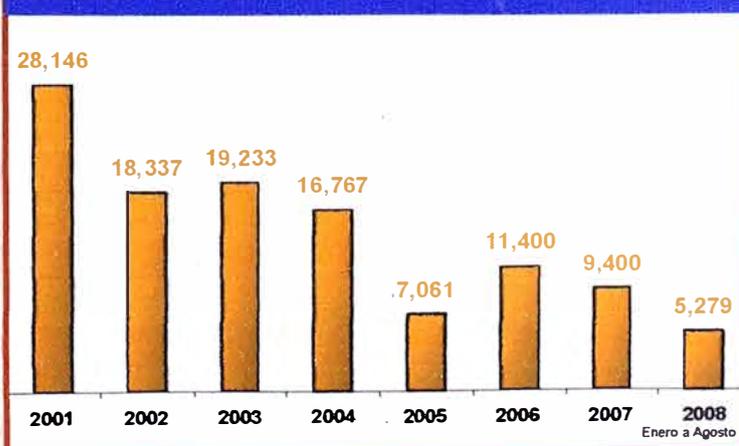
Durante el periodo Enero 2001 – Agosto 2008 se aprobaron 115,623 Créditos por S/. 1,294 Millones de Soles

CREDITOS APROBADOS ANUALMENTE

AÑO	N°	MONTO S/.	MONTO PROMEDIO DE CREDITO
2001	28,146	182,608,835	6,488
2002	18,337	153,401,261	8,366
2003	19,233	178,781,427	9,296
2004	16,767	195,797,384	11,678
2005	7,061	119,343,398	16,902
2006	11,400	189,900,993	16,658
2007	9,400	177,434,778	18,876
2008 1/	5,279	97,724,978	18,512
Total	115,623	1,294,993,055	11,200

Fuente: Banco de Materiales S.A.C.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
1/ Enero a Agosto 2008

Banco de Materiales: N° Total de Créditos Aprobados



Fuente: Banco de Materiales S.A.C.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

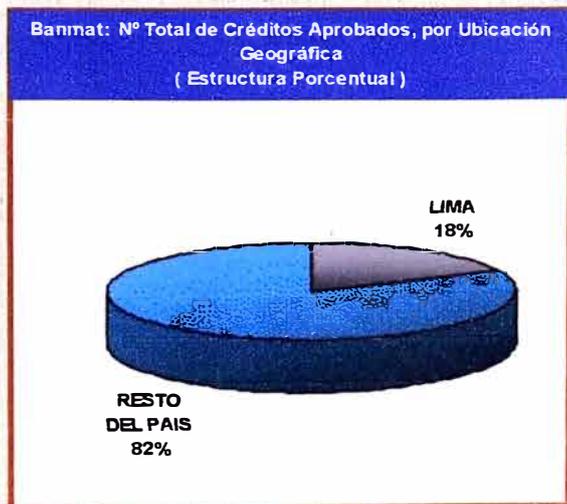
CREDITOS BANMAT

Del total de Créditos aprobados el 18% fueron en el Departamento de Lima y el 82% en el resto del país.

CREDITOS APROBADOS ANUALMENTE

DEPARTAMENTO	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008 I		TOTAL	
	N°	Monto S/.	N°	Monto S/.	N°	Monto S/.	N°	Monto S/.	N°	Monto S/.	N°	Monto S/.						
AMAZONAS	194	1,262,998	137	1,270,810	92	909,810	112	1,507,270	37	805,000	67	1,109,240	64	1,316,158	14	292,688	717	8,273,774
ANCASH	582	3,801,391	335	2,566,960	620	5,561,620	615	6,820,770	151	1,094,817	493	6,411,966	378	5,445,616	212	3,482,820	3,396	36,086,160
APURIMAC	248	1,624,178	146	1,114,850	101	867,350	164	1,666,810	83	1,310,210	109	1,713,228	123	2,193,224	67	1,280,290	1,041	11,769,940
AREQUIPA	8,844	52,750,248	2,423	20,630,078	2,759	23,445,114	2,296	24,230,047	823	7,063,381	677	9,020,583	471	7,264,908	293	4,087,050	18,186	148,491,409
AYACUCHO	612	4,303,980	769	5,897,917	686	6,620,550	812	10,311,202	426	5,555,880	444	6,869,319	277	8,412,238	85	2,253,368	4,121	50,424,454
CAJAMARCA	571	3,824,502	413	3,986,421	653	5,920,840	578	6,407,934	283	4,680,280	450	7,047,820	293	5,548,677	189	4,167,042	3,450	41,593,316
CUSCO	188	1,597,673	159	1,684,088	220	2,432,870	343	4,137,518	218	3,483,580	453	10,681,374	310	6,334,053	134	3,413,454	2,025	33,774,620
HUANCAVELICA	209	1,111,110	285	1,681,806	227	1,589,170	197	1,508,120	89	1,070,388	133	1,721,390	129	2,143,928	68	1,215,478	1,347	12,038,488
HUANUCO	519	4,085,677	470	5,012,431	510	5,148,035	404	4,682,581	180	2,746,660	353	5,861,608	331	6,038,010	254	4,923,138	3,021	38,478,140
ICA	731	5,191,474	701	6,788,364	1,102	14,153,090	1,017	18,608,943	308	4,551,800	696	18,247,297	645	15,863,170	447	9,393,252	5,647	90,798,390
JUNIN	676	5,945,390	536	5,443,020	713	7,219,080	570	6,925,111	257	4,350,390	346	5,557,332	380	6,818,504	247	4,719,330	3,725	46,978,157
LA LIBERTAD	902	4,949,274	1,150	8,168,710	856	7,825,080	1,070	12,146,650	311	8,004,238	441	12,633,624	266	9,116,800	93	1,373,680	5,089	64,218,057
LAMBAYEQUE	984	6,809,725	763	7,032,673	1,042	11,974,948	985	12,393,987	424	7,197,135	688	12,708,891	453	7,526,349	339	7,145,812	5,656	72,789,521
LIMA	2,627	16,315,611	2,920	21,173,775	2,931	24,680,510	3,444	36,680,976	1,920	33,783,428	3,321	49,536,097	2,700	47,554,232	1,181	20,637,128	21,044	250,571,756
LORETO	434	2,838,000	247	1,870,660	384	3,452,219	460	4,905,184	215	2,659,503	342	3,965,882	272	3,733,510	213	3,263,590	2,567	26,688,528
MADRE DE DIOS	248	1,585,577	132	1,187,835	118	1,069,750	133	1,498,982	44	661,100	14	238,436	62	1,111,110	19	369,160	770	7,701,850
MOQUEGUA	3,733	24,802,044	2,816	25,187,891	3,079	28,697,030	698	8,493,429	265	3,493,030	302	4,030,180	165	2,341,460	70	1,138,600	11,128	98,184,663
PASCO	45	276,100	4	39,600	31	319,990	58	947,070	5	61,600	13	174,636	12	176,288	5	94,578	173	2,088,860
PIURA	853	5,798,430	618	4,955,500	539	4,742,540	1,198	16,401,781	720	19,260,750	792	14,724,457	1,010	22,075,888	783	14,671,206	6,513	102,630,652
PUNO	253	1,608,750	274	2,659,250	434	3,424,868	500	4,851,737	143	1,899,500	179	2,468,950	224	3,163,600	102	2,086,405	2,109	21,942,878
SAN MARTIN	434	2,936,297	213	1,378,119	252	2,040,907	338	3,431,207	115	1,850,319	545	6,766,851	161	2,729,770	71	1,250,590	2,129	22,384,160
TACNA	3,741	24,785,838	2,288	19,003,533	1,488	12,638,373	431	5,083,078	154	2,234,980	376	5,635,991	387	5,943,527	197	3,284,820	9,042	78,590,141
TUMBES	404	2,262,114	359	2,629,671	186	1,459,623	172	1,640,176	30	491,040	34	467,500	152	2,161,192	92	1,441,946	1,439	12,553,262
UCAYALI	304	2,182,455	199	2,017,400	200	2,178,242	172	2,538,140	40	534,380	154	2,308,240	135	2,422,468	84	1,758,553	1,288	15,938,878
Total	28,148	182,608,835	18,337	153,401,281	19,233	178,781,627	18,767	195,797,384	7,061	119,343,398	11,400	188,900,893	9,400	177,434,778	5,279	87,724,978	115,823	1,294,993,056

Fuente: Banco de Materiales S.A.C.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
1/ De Enero a Agosto 2008



Fuente: Banco de Materiales S.A.C.
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV

Histórico Marzo 1996 - Agosto 2008

TÍTULOS COFOPRI

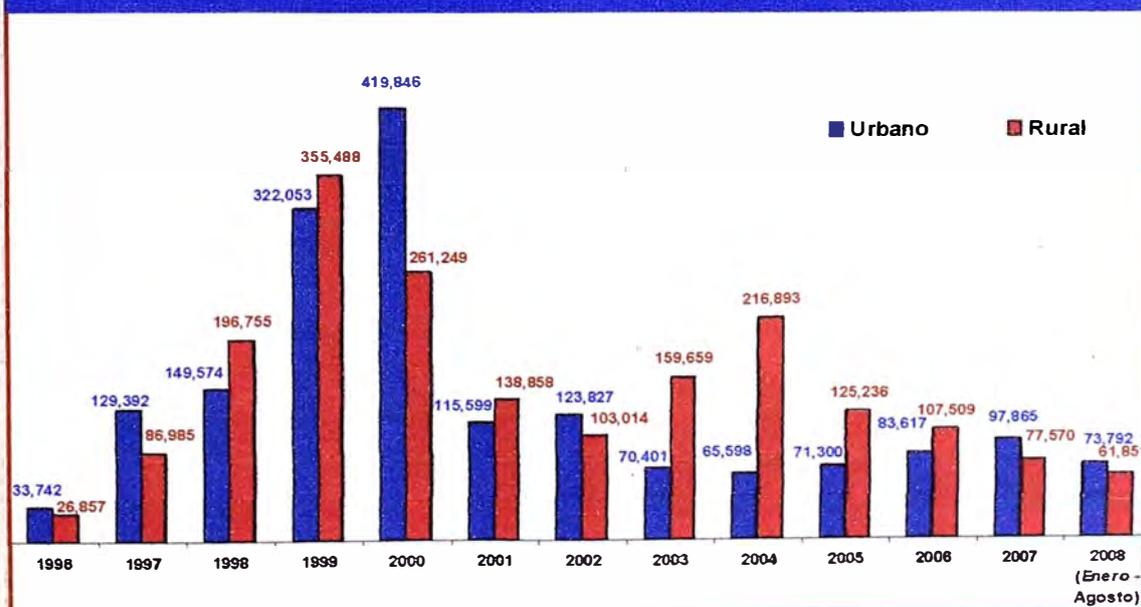
Durante el periodo Marzo 1996 – Agosto 2008 se otorgaron 3'674,530 Títulos de Propiedad en zonas urbanas y rurales

TÍTULOS OTORGADOS ANUALMENTE

AÑO	Nº DE TÍTULOS		
	URBANO	RURAL 2/	TOTAL
1996	33,742	26,857	60,599
1997	129,392	86,985	216,377
1998	149,574	196,755	346,329
1999	322,053	355,488	677,541
2000	419,846	261,249	681,095
2001	115,599	138,858	254,457
2002	123,827	103,014	226,841
2003	70,401	159,659	230,060
2004	65,598	216,893	282,491
2005	71,300	125,236	196,536
2006	83,617	107,509	191,126
2007	97,865	77,570	175,435
2008 1/	73,792	61,851	135,643
Total	1,756,606	1,917,924	3,674,530

Fuente: Organismo de Formalización de la Propiedad Informal
Elaboración: MVCS – VMVU – DNV
1/ De Enero a Agosto 2008
2/ Cifra Preliminar

COFOPRI : Nº de Títulos Otorgados en zona Urbana y Rural



Fuente: Organismo de Formalización de la Propiedad Informal
Elaboración: MVCS – VMVU – DNV

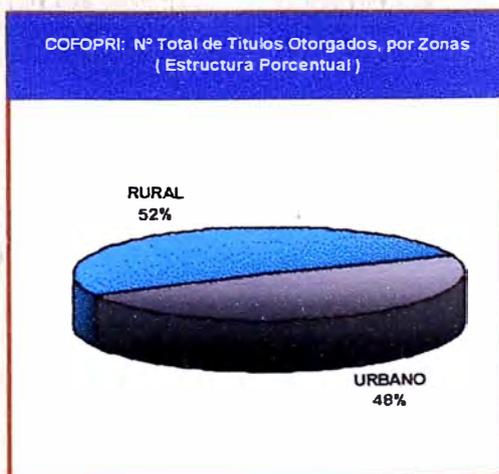
TITULOS COFOPRI

Del total de Títulos de Propiedad otorgados el 19% corresponden al Departamento de Lima y el 81% al resto del país.

TITULOS OTORGADOS, SEGUN DEPARTAMENTOS

DEPARTAMENTO	Nº DE TITULOS		TOTAL
	URBANO	RURAL 1/	
AMAZONAS	15,115	28,991	44,106
ANCASH	100,937	327,721	428,658
APURIMAC	6,959	68,323	75,282
AREQUIPA	177,629	77,914	255,543
AYACUCHO	59,414	104,214	163,628
CAJAMARCA	15,247	378,524	393,771
CUSCO	19,260	74,279	93,539
HUANCAVELICA	16,057	16,814	32,871
HUANUCO	5,091	40,712	45,803
ICA	78,602	32,831	111,433
JUNIN	39,145	66,319	105,464
LA LIBERTAD	123,649	180,010	303,659
LAMBAYEQUE	97,758	50,080	147,838
LIMA	688,035	21,829	709,864
LORETO	47,071	24,085	71,156
MADRE DE DIOS	1,394	6,452	7,846
MOQUEGUA	31,550	30,176	61,726
PASCO	10,186	16,265	26,451
PIURA	105,843	126,587	232,430
PUNO	16,797	134,205	151,002
SAN MARTIN	23,093	73,237	96,330
TACNA	39,743	11,859	51,602
TUMBES	13,776	8,306	22,082
UCAYALI	24,255	18,191	42,446
Total	1,756,606	1,917,924	3,674,530

Fuente: Organismo de Formalización de la Propiedad Informal
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV
1/ Cifra preliminar



Fuente: Organismo de Formalización de la Propiedad Informal
Elaboración: MVCS - VMVU - DNV