

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS



UPC

Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

ESCUELA DE POSTGRADO

Título:

**“DISMINUCION DEL DEFICIT DE VIVIENDA PARA LOS
SECTORES C y D, CASO DISTRITO DE SAN SEBASTIAN –
CUSCO”**

Trabajo de investigación presentado por:

**Álvarez Huamán, Alhelí Estela
Huamán Gamarra, Carlos Alberto
Torres Arenas, Luis Alberto**

Para optar el grado académico de:

MAGISTER EN GERENCIA EN LA CONSTRUCCIÓN

Lima, marzo del 2017

INDICE

Índice	Pg. 01
Resumen	04
Dedicatoria	06
1. Introducción	07
2. Aspectos Generales	10
2.1. Planteamiento y Formulación del Problema	10
Planteamiento del Problema	10
Formulación del Problema	11
2.2. Objetivos de la Investigación	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
2.3. Justificación e Importancia del Proyecto	11
2.4. Alcances y Limitaciones	12
Alcances	12
Limitaciones	12
3. Marco Teórico	14
3.1. Viviendas Sociales para el Sector C y D	14
3.1.1. La Vivienda Social en el Perú	14
- Ejemplos de Viviendas Sociales Aplicados al Sector C y D	18
3.1.2. Atención de las Necesidades e Identificación del Usuario	23
a) Niveles Socioeconómicos	23
b) La Vivienda Social en la ciudad del Cusco	24
c) Análisis del Perfil de Hogares en la ciudad del Cusco para la vivienda Social	28
3.2. Demanda Efectiva y Sistemas Financieros	33
3.2.1. Demanda Efectiva y Demanda Insatisfecha	33
- Demanda Efectiva Desagregada de Vivienda por NSE	33
- Demanda Insatisfecha de Vivienda	34
- Demanda de Viviendas Nuevas en la ciudad del Cusco	34
3.2.2. Sistemas Financieros	36
- Programas Financieros del Fondo MiVivienda	37
3.3. Gestión de Proyectos Inmobiliarios	39
3.3.1. Gestión Inmobiliaria	39
- Agentes del Sector Inmobiliario	39
- Diagrama de flujo de la Gestión Inmobiliaria	40

- Ciclo de Vida de un Proyecto Inmobiliario	41
- Estudios de Factibilidad	42
3.3.2. Estrategias Comerciales	44
- Estrategia Comercial	44
- Planificación Estratégica	45
- Diagnóstico Estratégico	47
- Análisis FODA	48
3.4. Conclusiones del Capítulo	49
4. Análisis Estratégico	51
4.1. Estudio de Mercado	51
- Proyectos existentes ofertados en el NSE C	51
- Proyectos existentes ofertados en el NSE D	52
4.1.1. Análisis de la Demanda, Demanda Efectiva y Demanda Insatisfecha	54
- Demanda de Vivienda	54
- Demanda Efectiva de Vivienda	54
- Demanda Insatisfecha de Vivienda	55
4.1.2. Precios de Venta	61
4.2. Misión y Visión de la Empresa	63
4.3. Análisis FODA	64
- Valoración de la estrategia FODA	65
4.4. Propuesta de Valor	67
4.4.1. Propuesta de Valor para el proyecto de Vivienda Multifamiliar para el NSE C	67
4.4.2. Propuesta de Valor para el proyecto de Vivienda Social para el NSE D	68
5. Factibilidad del Proyecto	70
5.1. Identificación de la Zona de Intervención	70
5.1.1. Zona de intervención proyecto edificio Multifamiliar – NSE C	73
5.1.2. Zona de intervención proyecto de viviendas sociales – NSE C	73
- Topografía	74
- Accesibilidad	76
- Servicios existentes	77
5.2. Factibilidad Técnica	77
5.2.1. Parámetros Urbanísticos	77
5.2.1. Factibilidad de Servicios	78
5.2.3. Características del Proyecto	80

- Características del proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C	80
- Características del proyecto de Viviendas Sociales – NSE D	84
5.2.4. Presupuesto de obra	86
5.2.5. Plazos de ejecución	88
5.3. Factibilidad Comercial	89
5.3.1. Mercado Objetivo	89
5.3.2. Situación Social y Económica de la ciudad del Cusco	89
5.3.3. Precios de Venta	92
5.4. Factibilidad Legal	93
5.4.1. Situación de los títulos de terreno	93
5.4.2. Zonificación y parámetros urbanísticos	94
5.4.3. Obtención de la Licencia de Construcción	94
5.4.4. Modelo de Contratación	96
5.5. Factibilidad Organizacional	98
5.5.1. Capacidad de Gestión	98
5.5.2. Equipo de Trabajo interno y externo	100
5.5.3. Mix Marketing	101
5.6. Factibilidad Financiera	104
5.6.1. Precio y velocidad de Ventas	104
5.6.2. Política de Ventas	104
5.6.3. Costos de Construcción	106
5.6.4. Estructura de Financiamiento	106
5.6.5. Modelo base de Evaluación	106
5.6.6. Evaluación Económica Financiera	116
5.7. Conclusiones del Capítulo	123
6. Etapa de Inversión	125
7. Conclusiones	126
8. Bibliografía	127
Acrónimos	130
Índice de Imágenes	131
Índice de Cuadros	132
Índice de Esquemas	134
Anexos	135

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “DISMINUCION DEL DEFICIT DE PROYECTOS INMOBILIARIOS PARA EL SECTOR C Y D, CASO DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN”, nace a partir de la identificación de una oportunidad de negocio en el rubro inmobiliario con una expectativa de lograr altas tasas de rentabilidad; pero a la vez, enfoca la necesidad de colaborar con las políticas de gobierno destinadas a hacer llegar los beneficios de los programas sociales de financiamiento para viviendas a los NSE C y D, los sectores menos favorecidos de la población.

En ese entender el presente proyecto estudia y analiza el déficit de viviendas para los NSE C y D, generando diferentes opciones para disminuir este déficit mediante dos proyectos inmobiliarios diferenciados para cada NSE.

Para el NSE “C” se plantea un edificio multifamiliar de 41 departamentos, 17 estacionamientos, ascensor, sistema de presión constante para el abastecimiento de agua potable y áreas comunes. Este proyecto se desarrollará en la urbanización de Kary Grande, el cual está ubicado estratégicamente en el cinturón urbano del distrito de San Sebastián. Esta ubicación hace que los costos de los departamentos sean más accesibles respecto a los ofertados por la competencia, este factor se ha tomado como una propuesta de valor, así como la dotación de servicio de telefonía e internet mediante un sistema centralizado; del mismo modo, se plantean que los revestimientos tengan un comportamiento térmico lo que brindará un adecuado confort para los habitantes de los departamentos.

En el caso del proyecto de viviendas sociales orientado al NSE “D”, se ha diseñado un proyecto económico y funcional, el cual cumple con los requerimientos del cliente. Se ha identificado una zona con un alto potencial de desarrollo como es la APV Alto Qosqo, tomando en cuenta el modo de vida y las necesidades futuras; por lo que el proyecto se ha diseñado para ser ejecutado en una fracción del terreno para dar opción al propietario de una futura ampliación de la vivienda en caso varíen sus requerimientos de espacios. Como propuesta de valor se brinda el asesoramiento para acceder a los diferentes programas de financiamiento ofrecidos por el fondo MIVIVIENDA; así mismo, se ha diseñado las viviendas con un sistema de ventanas dobles que

contribuirán a la climatización de la vivienda y que deja la opción de una futura instalación de termas solares, proyectándose también un sistema de aprovechamiento de aguas pluviales.

Para ambos proyectos se tienen diferentes planes de marketing debido a que poseen diferencias sustanciales en lo que se refiere a producto, mercado, características, ubicación, financiamiento y modalidad de contratación con el cliente.

Ambos proyectos resultan viables técnica, legal y económicamente. Lo cual se queda demostrado en el estudio de factibilidad realizado en el capítulo 5 de la presente tesis. Cumpliendo con la normativa técnica de edificaciones, teniendo los requisitos para la obtención de los diferentes permisos, licencias y autorizaciones para la ejecución de los proyectos inmobiliarios. Y sobre todo obteniendo unos márgenes de utilidad satisfactorios.

Las ventas previstas deben ser cumplidas de acuerdo al plan establecido en el ingreso de efectivo para no tener inconvenientes futuros en la rentabilidad del proyecto.

DEDICATORIA

*Al que es la energía de mi alma,
a mis padres por el apoyo incondicional en cada momento de mi vida;
a mis hermanas que son el motor para seguir surcando más fronteras.
Y a quien me dió la serenidad para seguir mi camino.
Los amo con toda mi alma.*

Alhelí E. Álvarez Huamán

Este trabajo lo dedico a Dios.

Luis A. Torres Arenas

*A la memoria de mi madre, a mi esposa que me llena de fuerza
y me motiva a seguir adelante, a mi padre por todas sus enseñanzas,
a mis hermanas con quienes compartí alegrías y tristezas y
a mis sobrinos a quienes quiero mucho.*

Carlos A. Huamán Gamarra

1. INTRODUCCION

Actualmente, el sector inmobiliario en el Perú es uno de los sectores más afectados por la crisis financiera. El mercado inmobiliario tiene una alta correlación con el ciclo económico y se encuentra influenciado por variables macroeconómicas como el PBI, el empleo, ingresos de las familias, tasas de interés, crecimiento poblacional, entre otras. La expansión de este sector se registró entre los años 2010 al 2013 [2], el año 2014 se presenta una clara desaceleración de este sector continuando en la misma tendencia el año 2015 [1]. A razón de ello se genera una nueva demanda de viviendas para los sectores C y D por el aumento demográfico de estos NSE, aperturando nuevas modalidades de financiamiento hipotecario como por ejemplo el leasing [17].

Por otra parte, el BCRP estima un crecimiento del 4.0% para el 2017 y de 4.3% para el año 2018 producto de la sostenida contribución de la producción de yacimiento mineros [7].

Para el caso del sector inmobiliario, la oferta de viviendas se encuentra dirigida principalmente al NSE B a razón de la alta demanda efectiva insatisfecha de más de cuatrocientas mil viviendas a nivel nacional [2]; sin embargo se espera un impulso de la demanda para el mediano plazo de viviendas para los NSE C y D, ya que las oportunidades de crecimiento del mercado inmobiliario se ubican en el desarrollo de proyectos de precios medios y bajos y donde la oferta existente es muy baja [1,5].

La ciudad del Cusco no ha sido ajena a esta situación; desde el año 2010 se buscan nuevos mercados inmobiliarios, estas nuevas opciones de mercado se ubican dentro de los NSE C y D [4], mercado que actualmente no es tomado en cuenta por las empresas inmobiliarias [1]. Siendo NSE C y D los sectores con mayor demanda efectiva de vivienda en el Cusco [4], de los cuales el distrito de San Sebastián registra la mayor concentración de NSE D¹ [5].

Así mismo, este distrito tiene oportunidades de mercado interesantes y cualidades demográficas de una zona urbana de expansión, donde el corte social es muy importante por

¹ Sustento adquirido a partir de la información sobre el Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia del Cusco.

ser en su mayoría APVs. Por lo tanto, la estrategia comercial, tecnológica y financiera son aspectos muy importantes en el proceso de la creación de un producto que sea de calidad, que cumpla con sus expectativas y necesidades básicas, y que sea asequible a la economía de la población de este sector. Así, el planteamiento para el NSE D propone la utilización de sistemas modulares y prefabricados para la construcción de viviendas masivas en los lotes de los propietarios ubicados en las APVs, de tal forma que se reduce la brecha del costo de vivienda propia y se interviene en un sector de la población relegada por el mercado inmobiliario. El desafío está en el tipo de intervención a nivel de marketing para ésta que zona que tiene características sociales muy diferentes a los del NSE B y C.

Así mismo, el NSE C es uno de los mercados inmobiliarios en el Cusco que no ofrece mucho riesgo de inversión en comparación al NSE D, siendo la “ubicación” uno de los problemas identificados para el alza de precios en la venta de viviendas de este sector² [5]; por lo que una de acciones realizadas como parte de la propuesta de valor para este sector es la ubicación estratégica de viviendas en zonas límite entre la ciudad consolidada y la nueva urbe creciente ubicada en los anillos perimetrales de la ciudad del Cusco [6]. Convirtiéndose en opciones interesantes para el estudio del déficit de viviendas y la factibilidad de resarcir la brecha adquisitiva de la vivienda propia social.

Una de las formas de financiamiento para la Vivienda Social es mediante el Fondo MiVivienda (FMV), el cual tiene por objeto dedicarse a la promoción y financiamiento de la adquisición, ampliación, mejoramiento y construcción de viviendas de interés social (sector C y D) [8,2]. En la actualidad, el FMV ofrece diferentes productos que permiten el acceso a una vivienda de acuerdo a la necesidad del hogar y a sus condiciones económicas, como: Nuevo Crédito Mivivienda, Financiamiento Complementario Techo Propio, MiConstrucción, MisMateriales, MiCasa Más y MiTerreno, y un producto destinado a impulsar el mercado inmobiliario: MiProyecto [2].

² Según el ESTUDIO DE MERCADO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN LA CIUDAD DEL CUSCO 2010, del Fondo MiVivienda; los del NSE C en el Cusco, prefieren vivir en el distrito de Wanchaq. Esta zona es una de las caras del distrito.

Por lo mencionado, el problema surge por la escasez de oportunidades para la adquisición de viviendas propias en el sector C y D [1,4]. Esto, a partir del planteamiento de oportunidades financieras y la necesidad de elaborar un estudio completo sobre las posibilidades que ofrece este mercado, ya que en la actualidad se carece de información pertinente y completa sobre las características y oportunidades de este mercado emergente.

Finalmente, la propuesta del proyecto se focaliza en la disminución de la brecha de mercado inmobiliario para los NSE C y D a través de la utilización de tecnología constructiva innovadora, la ubicación estratégica en sectores en pleno desarrollo y la identificación de un mercado emergente como son las APVs y las oportunidades que estas presentan en cuanto al negocio inmobiliario.

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

Planteamiento del Problema.-

Actualmente, el sector inmobiliario en el Perú es uno de los sectores más afectados por la crisis financiera. Durante el año 2015, la economía peruana registró una recuperación gradual debido al impulso de la actividad minera, pero en el caso del sector inmobiliario se registró un fuerte retroceso [1] a nivel nacional.

La ciudad del Cusco no ha sido ajena a esta situación, razón por la cual se busca nuevos mercados inmobiliarios. Estas nuevas opciones de mercado se ubican dentro de los sectores socioeconómicos C y D [2], mercado que actualmente no es tomado en cuenta por las empresas inmobiliarias [1].

Así mismo, para el caso de la ciudad del Cusco, los NSE C y D son los sectores con mayor demanda efectiva de vivienda [4]; demanda registrada mayormente en el distrito de San Sebastián por ser un distrito con mayor concentración de población socioeconómica D³. Así mismo, este distrito tiene oportunidades de mercado interesantes y cualidades demográficas de una zona urbana de expansión, donde el corte social es muy importante por ser en su mayoría APVs como oportunidad de mercado⁴. Por lo tanto, la estrategia comercial, tecnológica y financiera son aspectos muy importantes en el proceso de la creación de un producto que sea de calidad, que cumpla con sus expectativas y necesidades básicas, y que sea asequible a la economía de la población de este sector.

Por lo mencionado, el problema surge por la escasez de oportunidades para la adquisición de viviendas propias en el sector C y D [1,4]. Esto, a partir del planteamiento de oportunidades financieras y la necesidad de elaborar un estudio completo sobre las posibilidades que ofrece este mercado, ya que en la actualidad se carece de información pertinente y completa sobre las características y oportunidades de este mercado emergente.

³ Sustento adquirido a partir de la información sobre el Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia del Cusco [D]

⁴ A partir del estudio del estado actual de edificaciones urbanas en el Cusco y la factibilidad del proyecto.

Formulación del Problema.-

“El déficit de oferta para la adquisición de viviendas propias en los sectores C y D, del distrito de San Sebastián en la ciudad del Cusco”.

2.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo General.-

Generar proyectos inmobiliarios adecuados en el distrito de San Sebastián, de tal forma que satisfagan la demanda de vivienda en los sectores C y D en la ciudad del Cusco.

Objetivos Específicos.-

- Lograr la atención de las necesidades básicas del usuario de los NSE C y D.
- Identificar la demanda efectiva de los NSE C y D en la ciudad el Cusco
- Buscar la participación del sistema financiero en proyectos inmobiliarios para el NSE C y D a través de programas públicos y privados.

2.3. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL PROYECTO

Actualmente, el sector inmobiliario en el Perú es uno de los sectores más afectados por el fenómeno de la recesión financiera. Durante el año 2015, la economía peruana registró una recuperación gradual debido a la actividad minera, caso contrario en el sector inmobiliario que registró un fuerte retroceso en comparación al año 2013 [1], año más alto de movimiento inmobiliario [2]. La demanda se concentró principalmente en segmentos de precios medios/bajos, donde la penetración ha sido relativamente débil [9].

En el caso de la provincia del Cusco, el sector vivienda fue la mayor actividad edificatoria para el año 2013, siendo los NSE C y D los sectores con mayor demanda efectiva de vivienda

[4] y teniendo mayor número de población para el NSE D, el distrito de San Sebastián [5]. Así mismo el Plan de Desarrollo Urbano del Cusco indica que la necesidad que viviendas irá incrementándose en un 8% en el distrito de San Sebastián y en Santiago [10].

En tal sentido, es importante apuntar a satisfacer la necesidad de vivienda de estos sectores económicos que se presentan como oportunidad para la inversión inmobiliaria; sabiendo que a mediano plazo las oportunidades de crecimiento del mercado se ubicarán en el desarrollo de proyectos de viviendas de capacidad adquisitiva media y baja [1,9]. Para tal fin, se utilizará las herramientas financieras presentadas por el Fondo MiVivienda (FMV) [8], cuyo objetivo es dedicarse a la promoción y financiamiento de la adquisición, ampliación, mejoramiento y construcción de **viviendas de interés social** (C y D); y la realización de actividades relacionadas con el fomento del flujo de capitales hacia el mercado de financiamiento para vivienda y participación de créditos hipotecarios [2].

2.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

Alcances.-

El estudio abarca el déficit de viviendas en el sector C y D para el distrito de San Sebastián, en la ciudad del Cusco; por la demanda insatisfecha principalmente en el NSE D.

Limitaciones.-

Las principales limitaciones que se presentan en los grupo C y D se debe a los siguientes factores

- a. Poca disponibilidad de terreno y proceso lento de titulación de tierras en la ciudad del Cusco.
- b. Deficiente accesibilidad de los servicios públicos, sobre todo de agua y desagüe en las APVs y anillos perimetrales en desarrollo de la ciudad del Cusco.
- c. Problemas en la normatividad municipal de los predios; y poco conocimiento de las necesidades y características de los NSE C y D por parte de los promotores inmobiliarios en la ciudad del Cusco.

- d. Limitaciones económicas en la capacidad de compra de los NSE C y D en la ciudad del Cusco.
- e. Escasa información o estudios de mercado actualizados sobre los NSE C y D en la ciudad del Cusco.

3. MARCO TEORICO

Tomando en cuenta los objetivos específicos del proyecto, se considera dentro del marco teórico los siguientes fundamentos:

- Viviendas Sociales para el sector C y D: la vivienda Social en el Perú y atención de las necesidades e identificación del usuario.
- Demanda Efectiva y Sistemas Financieros
- Gestión de Proyectos: gestión inmobiliaria y estrategias comerciales

Dichos fundamentos son tomados en cuenta con la intención de tomar como conceptos base para el desarrollo del presente Trabajo de Investigación. Así mismo, finalizando el presente capítulo, se obtiene como resultado un cuadro resumen con las características y requerimientos de los NSE C y D para el planteamiento de alternativas técnico – financieras de viviendas sociales para estos dos sectores económicos.

3.1. VIVIENDAS SOCIALES PARA EL SECTOR C y D

3.1.1. LA VIVIENDA SOCIAL EN EL PERU

Los procesos de expansión y crecimiento de las ciudades, como de las áreas metropolitanas están relacionados a los procesos dinámicos de la económica, política y social; asimismo, a los cambios tecnológicos que se dan en el ámbito mundial y al proceso de globalización en el que participa cualquier territorio [11], así como a los procesos de demarcación y organización territorial.

Lamentablemente, estos procesos de demarcación y organización territorial no se llevan con el debido planeamiento y orden; esto causado por la ausencia de un nuevo proceso de regionalización territorial enmarcado dentro de un modelo de desarrollo sostenible [12]. Por lo tanto, el concepto y dimensión del territorio y sus espacios son fundamentales para la planificación, demarcación, ordenamiento y organización de una localidad, región o país; a esto

se denomina Gestión del Territorio [12]. Conceptos de los cuales parten la configuración de la Vivienda Social en el Perú.

Uno de los procesos más significativos en cuanto al desarrollo urbanístico en el Perú es el cambio considerable de población rural a urbana, así en el año 1940 la población rural en el Perú era de un 70% y para el año 1993, la población urbana llegaba a un 70% [13]. Esta tendencia se mantiene en la actualidad, de tal forma que para el año 2015 la población urbana llegó al 80% [9]. Este crecimiento urbano constituye un proceso continuo, ascendente e irreversible para todos los departamentos del Perú, que está íntimamente relacionado con la evolución del mercado inmobiliario.

La concentración de la población en la ciudad en las décadas de los 70's a la actualidad, significa también la concentración de la pobreza urbana [14]; la llegada de familias del campo a la ciudad en búsqueda de oportunidades laborales y mejor calidad de vida, esta demanda de vivienda proviene mayoritariamente de los NSE D y E [14].

Para el año 2000 el gobierno inicia con las políticas de reducción de la pobreza, presentándose procesos de crecimiento de las ciudades y del parque habitacional mayormente por invasión [15]. A razón de esta iniciativa se consolida el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, el cual pone énfasis en cubrir el déficit habitacional para el sector de ingresos mínimos a través del Fondo MiVivienda [8]. También se debe considerar además las medidas adoptadas por el Gobierno para el sector vivienda y construcción, destacando la aprobación de Decretos Legislativos como: a) Aquel de otorga incentivos tributarios para promover inversiones a través de Fondos de Inversión en Renta de Inmuebles, b) Aquel que aprueba el mecanismo de alquiler-venta de vivienda, c) El que apruebe el leasing inmobiliario, d) El que aprueba el mecanismo de capitalización inmobiliaria [2,5].

A continuación, en el cuadro N° 1 se presenta una comparación del proceso de desarrollo o evolución del mercado inmobiliario en el Perú versus el desarrollo de las propuestas para la vivienda social en el Perú:

Década	Desarrollo del Mercado Inmobiliario en el Perú	Desarrollo de la Vivienda Social en el Perú
Antes de 1990		Generación de cinturones habitacionales e invasiones , migración a zonas urbanas. Desarrollo de primeros asentamientos urbanos, barriadas o unidades vecinales [6].
1990	Oferta inmobiliaria escasa e insuficiente [18].	Incremento del mercado laboral , inmigración de zonas rurales a zonas urbanas no planificadas [17].
2000	Inicio del crecimiento inmobiliario, factor dinamizador: Fondo MiVivienda. El estado ofrece subsidios a través de préstamos de entidades financieras [5].	Creación de programas para la vivienda social por el Estado , es post de la reducción de la pobreza y cubrir el déficit habitacional para el sector de ingresos mínimos [17].
2007	Boom inmobiliario: acceso total a créditos, alza sostenida de precios de inmuebles desde 2005.	Apertura a crédito para la "vivienda propia", especialmente grupo A, B y C; créditos bancarios y por el estado.
2010 al 2013	Se comienza a controlar los bancos y los sectores no primarios se recuperan pero con cautela.	
2015	Etapas de sinceramiento de precios , con ajustes más pronunciados en ciertos segmentos y zona.	Generación de demanda de viviendas para el sector C y D por dos razones: creación de nuevos hogares y nuevas modalidades de financiamiento hipotecario (leasing) [1].
2016 al 2018	Etapas de perspectivas positivas de recuperación progresiva para el mercado vivienda [7].	Programas de financiamiento para Viviendas Sociales presenta mayor apoyo por la demanda efectiva existente [7].

Cuadro N° 1: Procesos de Desarrollo del Mercado Inmobiliario y la Vivienda Social en el Perú.

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, abordaremos algunos conceptos básicos relacionados a las Habilitaciones Urbanas y Edificaciones [19]. Así, en el Código Civil Peruano [20] se establece el concepto de los Bienes Inmuebles. Son bienes Inmuebles: 1) El suelo, subsuelo y sobresuelo y otros más indicados en dicho código.

Nuestras leyes consideran que los bienes inmuebles de la siguiente forma: a) Por su propia naturaleza: son considerados como bienes inmuebles los terrenos (rústicos o urbanos) y las cosas que se incorporan a ellos de forma permanente [21], por debajo o por encima de la superficie (túneles, galerías, minas, apartamentos, etc) [20].

Así mismo, consideramos los siguientes conceptos que se utilizarán durante todo el proceso del trabajo de investigación:

- Habilitación Urbana [19]: es el proceso de convertir un terreno rústico o eriazo en urbano, mediante la ejecución de obras de accesibilidad, de distribución de agua y recolección de desagüe, de distribución de energía e iluminación pública, pistas y veredas.
- Edificación [19]: resultado de construir una obra cuyo destino es albergar al hombre en el desarrollo de sus actividades; comprendiendo las instalaciones fijas y complementarias adscritas a ella.
- Promotor Inmobiliario o Habilitador Urbano [19]: es la persona natural o jurídica, pública o privada, que ejecuta la obra directamente o bajo contrato con terceros; asimismo, administra, promueve, habilita y comercializa un proyecto y/o edificación.
- Propietarios [19]: son las personas naturales y jurídicas, públicas o privadas, que ejercen el derecho de propiedad sobre el término rustico o urbano que será objeto de los proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Profesionales responsables del proyecto [19]: según su especialidad: a) el arquitecto (para el proyecto de arquitectura y/o habilitación urbana), b) el ingeniero civil, c) el ingeniero sanitario, d) el ingeniero electricista o electromecánico; y otros especialistas.
- Responsable de la habilitación urbana y/o edificación [19]: persona natural o jurídica responsable de la ejecución de la obra, de las medidas de seguridad y fallas de la construcción, incluyendo las obras realizadas por subcontratistas, y por el uso de materiales o insumos defectuosos, sin perjuicio de las acciones legales que puedan repetirse en contra de los proveedores fabricantes o subcontratistas.

Ejemplos de Viviendas Sociales Aplicados al Sector C y D.-

Una de las características que se debe buscar para la construcción de Viviendas Sociales es lograr un costo menor en la ejecución de éstas, de tal forma que repercuta en el precio final de venta; logrando la racionalización de la construcción a través de procesos industriales que garanticen una mayor oferta de viviendas. Para tal efecto se ha optado por **Sistemas Constructivos No Convencionales** (SCNC), que permitan la construcción masiva de viviendas con calidad y seguridad de acuerdo a los requerimientos del propietario [22] (tomando en cuenta las necesidades de cada NSE estudiado).

Por cuestión de idiosincrasia sobre el material que brinda “mayor seguridad” en la construcción de una vivienda, es el concreto; también es necesario considerar las condiciones climáticas de la ciudad del Cusco (presencia de lluvias fuertes y cambios de temperatura bruscos) y las características sísmicas de la zona. Por estas condiciones se muestra a continuación algunos sistemas que bien pudiesen aplicarse a nuestra realidad:

A. Bono y Préstamo para construcción nueva y segunda planta: Casas prefabricadas Costa Rica [23]

El gobierno de Costa Rica a través del Fondo “Casas prefabricadas Costa Rica”, brinda la posibilidad para optar por el Bono y Crédito para Construcción de casa nueva y construcción de segunda planta fomentando la adquisición de Viviendas Sociales. Los requisitos básicos que plantea el gobierno para acceder a este bono y préstamo son [23]:

- a. Formar parte de un núcleo familiar con al menos una persona mayor de edad.
- b. Debe contar con la propiedad donde se quiere construir.
- c. No haber recibido con anteriores el Bono.
- d. Tener un ingreso familiar menor a \$ 2,600.00 mensual.
- e. Ser costarricense o residencia legalizada.
- f. Debe contar con buen record crediticio.

A.2. Sistemas de Paredes Prefabricados de Concreto FACOLI [24]

El SCNC para la marca Facoli, consiste en paredes verticales de concreto y acero (1.4 m de ancho x 2.53 m de alto), adicionalmente existen paneles con previstas eléctricas para tomacorrientes y apagadores. Con concreto reforzado con malla electrosoldada en marcos de acero q se unen con tornillos entre sí para formar las paredes lisas [24].

Ventajas.- construidos en fábrica, transportadas e instaladas en el sitio en horas.

- Rapidez de instalación (100 ml/día o 250 m² de pared).
- Fabricado para resistir condiciones sísmicas.
- Aislante térmico – acústico.
- Economía. Ahorro de aproximadamente 50% respecto al costo del block o ladrillo.
- Reducción de mano de obra al 50%
- Economía, sismo resistencia, buen acabado y mayor aprovechamiento del espacio (7% más que el block) [25] limpieza en obra. Pueden construirse hasta dos pisos, versátil y adaptable al diseño del propietario.
- Flexibilidad (la altura de panel es de 260 cm, de los cuales 20 cm se empotran en la placa corrida, adicional se cuenta con paneles de ventana con diferentes alturas en ambos anchos).



Imagen N° 1: Sistema de Paredes de Concreto Prefabricados de Concreto FACOLI
Izquierda: asentado de muros para albañilería armada. *Centro:* paneles de concreto prefabricados modulares. *Derecha:* Modelo vivienda de dos pisos [25].

B. Construcciones Modulares Karmod [26]

Karmod es un fabricante de prefabricados en Turquía, cuya ventaja principal es la versatilidad de sus productos, proporcionando soluciones con sistema de construcción modular industrializado para construcciones modulares, contenedores de obra, cabinas, casas prefabricadas, etc. Presentando dentro de sus productos los siguientes sistemas constructivos:

B.1. Casas Prefabricadas con Paneles de concreto [26]

Los paneles son manufacturados de 8x1250x2500mm a cada lado con placas de cemento (placa exterior e interior de 10 cm y 6cm respectivamente), y 84mm de espuma de polietileno rígido [26]; y cuenta con todos los elementos estructurales, de arquitectura e instalaciones adecuados a éste sistema.

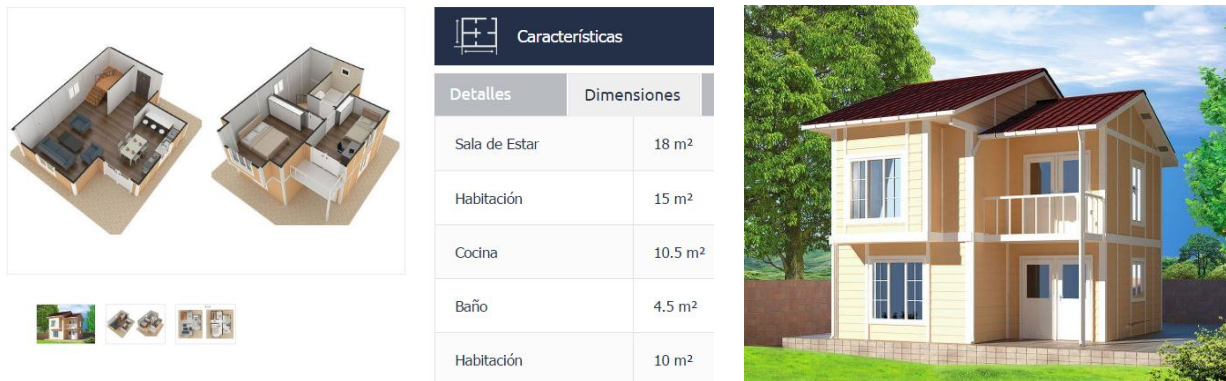


Imagen N° 2: Construcciones Modulares Karmod. Casas prefabricadas con paneles de concreto [26].

B.2. Casas con Estructura de Acero [26]

Estas casas son construidas con estructura de acero galvanizado con zinc (Revenir 1311, norma DIM EN 10147-00) y muros con marcos de acero y paneles prefabricados (interior y exterior) de cemento u otro material [26]; y cuenta con todos los elementos estructurales, de arquitectura e instalaciones adecuados a éste sistema. La desventaja, es que se debe estudiar bien sus características estructurales en cuanto a sismos en la zona.

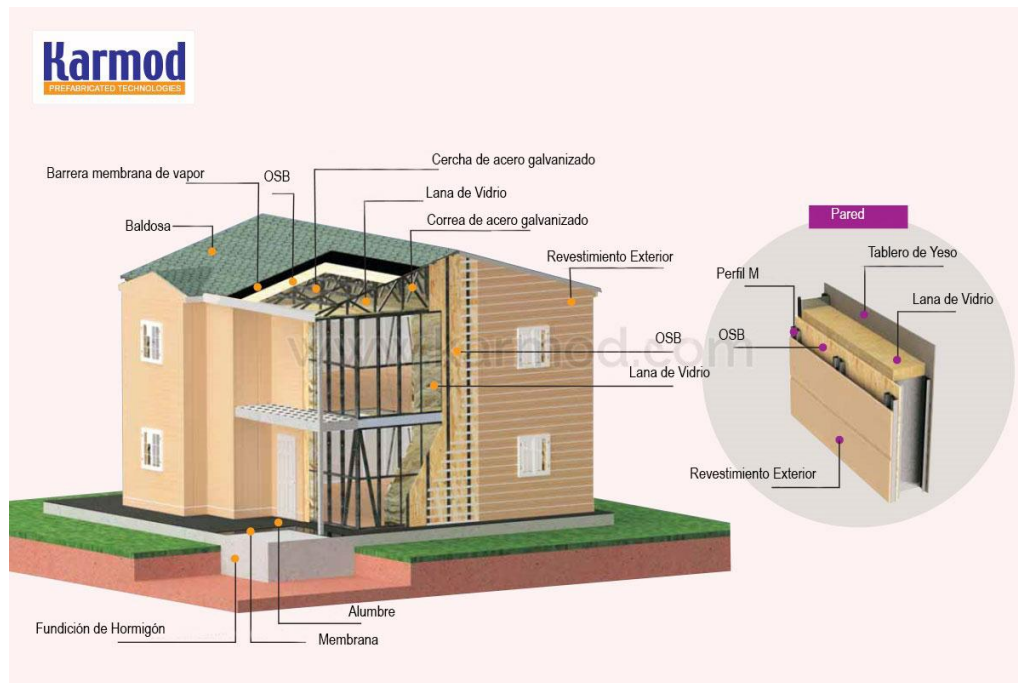


Imagen N° 3: Construcciones Modulares Karmod. Casas con estructura de acero [26].

C. Sistema Constructivo EMMEDUE – Hormi 2 Perú para Viviendas Sociales⁵ [29]

La empresa Panecons Perú, con su sistema EMMEDUE se ha convertido en una de las opciones constructivas de mayor resistencia comprobada a los sismos [29], además de su resistencia al fuego y sus características de climatización interior, tal cual los sistemas antes mencionados.

Ventajas [27].-

- Mayor resistencia a los sismos
- Amigable con el medio ambiente. Utiliza poca energía en su fabricación, construcción en seco, limpia y rápida.
- Aislante térmico – acústico.
- Liviano: los paneles son de poliestileno expandido (6 kg/m² de peso).
- Rapidez constructiva: ahorro de hasta 1 40% en tiempo de ejecución en obra muerta.

⁵ El sistema EMMEDUE2 (con derechos reservados) es una empresa de origen italiano, que en el Perú actúa como Sistema Constructivo Hormi2 [29]

- Fácil construcción: fácil transportación e instalación; no se requiere picar y resanar las paredes para las instalaciones.
- Limpieza en obra
- Ahorro en materiales
- Menor tiempo de inversión: la rapidez de construcción permite que la obra sea entregada en menor tiempo.

Materiales componentes [28].- a) Núcleo central: alma de polietileno expandido, no tóxico, auto extingible, químicamente inerte. Evita el paso del agua y la humedad creando además una barrera térmica que evita la condensación en muros. b) Acero de refuerzo: con malla electro-soldada compuesta por alambres lisos de acero galvanizado, calibre 14, colocada en ambas caras del alma de polietileno, unida entre sí por conectores del mismo material con similares características; y c) Micro-concreto: como revoque de los paneles se utiliza un micro-concreto o mezcla de cemento, agua, material cerámico y arena, con aditivos para las superficies interiores y exteriores para mejor comportamiento.

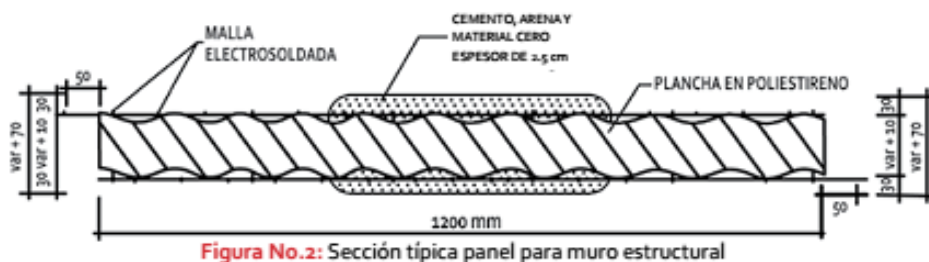


Imagen N° 4: Sistema Constructivo EMMEDUE – Hormi2 Perú para Viviendas Sociales. Vista en corte de los componentes de un panel prefabricado [28].

Clasificación [28].- los paneles EMMEDUE – Hormi2 son medidas estándar y modulares, y accesorios complementarios; para diferentes funcionamientos. Son: a) Panel para muro estructural, b) Panel escalera, c) Panel descanso, y d) Panel para losas estructurales.

En el Manual Técnico [28] de este sistema constructivo, indica el procedimiento de construcción, instalación y las características técnicas de cada elemento.

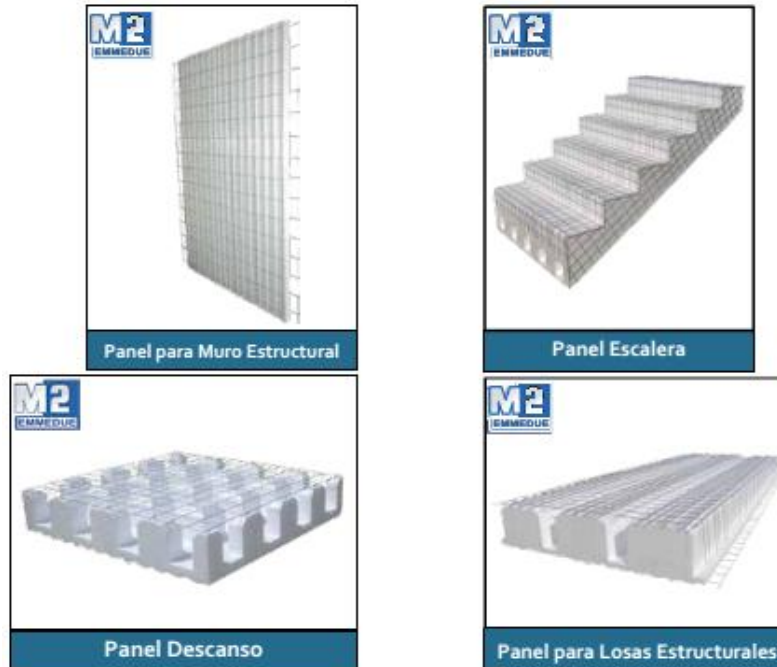


Imagen N° 5: Sistema Constructivo EMMEDUE – Hormi2 Perú para Viviendas Sociales. Tipos de paneles utilizados s en la construcción de viviendas sociales masivas [28].

Un ejemplo de ello, es la construcción de casas en Arequipa.



Imagen N° 6: Proyecto “La Primavera”, Arequipa. Con sistema constructivo EMMEDUE – Hormi2 Perú [27].

3.1.2. ATENCIÓN DE LAS NECESIDADES E IDENTIFICACIÓN DEL USUARIO

a) Niveles Socioeconómicos.-

El nivel socioeconómico de una persona u hogar no se define a partir de sus ingresos sino en función a un grupo de variables definidas a partir de estudios realizados, utilizando herramientas estadísticas, de áreas estratificadas. Tomando los datos del INEI y las encuestas realizadas por

APEIM, obteniendo que el Perú el 32.1% de hogares pertenecen al grupo C y el 29.7% al grupo D; y en departamento del Cusco, el 20.6% de hogares Urbanos pertenecen al grupo C y el 29.7% al grupo D [30], tal como se muestra en el cuadro N°03; se puede decir que existe un grupo mayoritario de hogares que engloban el grupo D.

DEPARTAMENTO	HOGARES - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO (%)						
	TOTAL	AB	C	D	E	Muestra	Error (%)
Amazonas	100%	5.6	22.6	34	37.8	394	4.9
Ancash	100%	11.9	32.4	33.5	22.2	623	4
Apurímac	100%	7.3	17.4	28.7	46.6	247	6.3
Arequipa	100%	20.8	32.3	33.6	13.3	1.034	3.1
Ayacucho	100%	6	14.4	27.7	52	487	4.5
Cajamarca	100%	8.5	27	38.9	25.6	352	5.4
Cusco	100%	15.9	20.6	29.7	33.8	471	4.5
Huancavelica	100%	3.7	23.7	28.8	43.7	215	6.8
Huánuco	100%	10.6	25.5	33.3	30.6	435	4.8
Ica	100%	14	38.6	35.4	12	1.084	3
Junín	100%	10.9	24.7	36.1	28.4	754	3.5
La Libertad	100%	11.8	22.2	32.2	33.8	841	3.4

Cuadro N° 2: Distribución de Hogares según NSE 2016 – Departamento (Urbano) [30]

b) La Vivienda Social en la ciudad del Cusco.-

La ciudad de Cusco es la capital de la región Cusco, se expande por el valle que forma el río Huatanay y por los cerros aledaños. A partir de los 90`s, el turismo adquirió gran importancia en la economía de la ciudad con la consiguiente ampliación de actividades hoteleras. Actualmente, el Cusco es el principal destino turístico del Perú destacando las ruinas de Machu Picchu como una de las siete maravillas del mundo y la ciudad misma como centro histórico y cultural.

La ciudad del Cusco tiene una superficie de 71986.50 km² y ocupa el 5.6% de la superficie nacional; conformando en casco urbano los distritos de Cusco, San Jerónimo, San Sebastián, Santiago y Wanchaq, y con la siguiente distribución geográfica [Imagen N°07]:



Imagen N° 7: Distribución Geográfica de la Ciudad [7].

Según el último Censo realizado por el INEI en el año 2007, la población de la región del Cusco es de aproximadamente de 1171403 habitantes, del cual el 97.4% de este total habita en la ciudad del Cusco, que puede deberse a la influencia de turistas que concurren y a la concentración de otras actividades económicas [31, 5], tal como se observa en la Imagen N°: 08. Siendo el distrito de Wanchaq, San Sebastián y Santiago los distritos más densamente poblados.

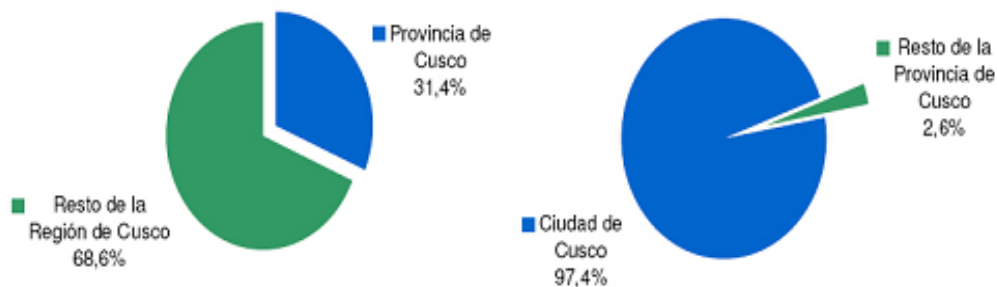


Imagen N° 8: Distribución poblacional de la Ciudad del Cusco [31]

DISTRITOS	Población		Hogares		Densidad
	En miles	%	En miles	%	En miles
Cusco	109	30.4	28	30.5	936.14
San Jerónimo	32	8.8	8	8.7	306.63
San Sebastián	75	20.9	19	20.3	835.33
Santiago	84	23.4	22	23.7	1200.82
Wanchaq	59	16.5	16	16.8	9268.65
Total	358	100.0	93	100.0	929.80

Cuadro N° 3: Población y densidad por distrito en la ciudad del Cusco [7,5].

Así, la demanda por viviendas nuevas de la ciudad de Cusco es cada vez más fuerte. Contando con 79003 familias para el año 2010, el mayor porcentaje de hogares se concentra en los sectores Socioeconómicos C y D [5]; con 45.4% de hogares en el NSE D y 31.2% de hogares en NSE C, tal como se ve en el Cuadro N° 4. Lo que refiere a **la existencia de una gran demanda de viviendas en los sectores Socioeconómicos C y D**, y que no hay un claro sistema de oferta para estos sectores, siendo relegados a la fecha.

CONCEPTO	NSE B	NSE C	NSE D	TOTAL
Hogares	7471.0	29136.0	42396.0	79003.0
% total	8.0	31.2	45.4	84.6

Cuadro N° 4: Hogares en la ciudad del Cusco por NSE [31,5]

Así mismo, del mismo estudio se obtiene el número de hogares propietarios y no propietarios de la ciudad del Cusco [Cuadro N° 06], del cual se observa que el porcentaje de propietarios y no propietarios del NSE C y D no varía mucho en cuanto al NSE B (entre 58% y 68%); y que el porcentaje de propietarios del NSE D (58.3%) es mucho mayor a los no propietarios del mismo sector (32.5%); mucho más incluso en el NSE C.

CONCEPTO	NSE B	NSE C	NSE D	TOTAL
Propietarios	135	347	243	725
(%)	58.7	67.5	58.3	62.4
No Propietarios	95	167	174	436
(%)	41.3	32.5	41.7	37.6
Total	230	514	417	1161

Cuadro N° 5: Hogares Propietarios y No Propietarios en la muestra de la Ciudad del Cusco

[31, 5]

A estos resultados faltaría saber con exactitud, cuántos de estos hogares poseen terreno propio y cuantos ya viviendas construidas; para poder obtener como resultado la demanda exacta de hogares del NSE C y D que tienen terreno propio pero demandan la construcción de una vivienda.

- **Servicios básicos:** En relación al servicio de agua potable en la ciudad de Cusco, sólo el 62,9% de su población tiene acceso a este servicio por red pública dentro de la vivienda y un 21,8% fuera de ella [31]. Otras formas de acceso a agua potable como pilón de uso público; camión – cisterna u otro similar, pozo, río, acequia, manantial o similar; o a través de un vecino y otra forma de acceso, representan el 8,9%. El cuanto al servicio de alumbrado eléctrico en la ciudad es de 88,3%, cifra superior al de la región (68,2%), y los hogares que no poseen alumbrado eléctrico y hacen uso de otras formas de alumbrado representan el 11,7% [31,5].
- **Mercado inmobiliario:** si tomamos en cuenta el mercado inmobiliario en la ciudad, enfocado en la vivienda social, el estado permite el financiamiento del gasto en vivienda a largo plazo, adhiriendo al sector privado a las políticas de vivienda y posibilitando el acceso a un financiamiento para la adquisición, ampliación, construcción, remodelación y equipamiento de vivienda. Siendo uno de los programas más impulsados por el estado y de mejor resultado el programa MiVivienda, del cual se hablará en forma detallada en líneas posteriores.

c) **Análisis del Perfil de Hogares en la ciudad del Cusco para la Vivienda Social.-**

- El porcentaje de Hogares Exclusivos⁶ en todos los distritos de la ciudad de Cusco superan el 90%, siendo San Sebastián y Wanchaq los distritos con más Hogares Allegados⁷ (con una 10%). Así mismo, las características de la vivienda, como los materiales, pisos, pared, etc; son indicadores relevantes para dar a conocer la calidad de vida de los habitantes [5].
- Con respecto al **Tipo de Vivienda** predominante en el Perú (urbano, excluyendo Lima) son las casas independientes [Cuadro N° 6], observándose una diferencia saltante entre los sectores A-B y C-D; siendo estos últimos los hogares con casas independientes o terrenos.

DESCRIPCIÓN		PERÚ URBANO (%)							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Tipo de Vivienda	Casa Independiente	82.8	54.3	69.5	84.1	82.4	86.8	87.0	89.2
	Departamento en edificio	10.3	43.6	27.4	10.8	13.2	7.0	4.0	0.1
	Vivienda en quinta	1.7	2.1	2.2	2.7	2.7	2.6	1.5	0.2

*Cuadro N° 6: Perfil de Hogares según NSE – Perú Urbano
(Excluye a Lima) [30]*

De igual forma, en la ciudad de Cusco los tipos de vivienda que predominan son las casas con un 62,9% y las casas en vecindad con un 28,6%, tal como se observa en el Cuadro N° 07.

⁶ Hogar Exclusivo: tipo de hogar que contempla una sola vivienda.

⁷ Hogares Allegados: Es aquel hogar que habita en el domicilio de un hogar receptor. Para efectos de consumo o comidas, son independientes del hogar que los acoge. Se obtiene de la diferencia entre el número total de hogares y número total de viviendas.

Tipo de Vivienda	Cusco (%)	San Jerónimo (%)	San Sebastián (%)	Santiago (%)	Wanchaq (%)
Casa independiente	71.3	83.5	84.8	69.2	68.0
Departamento en edificio	6.3	3.2	3.5	3.9	18.8
Vivienda en quinta	7.0	4.8	4.4	4.3	6.2
Casa de vecindad	13.9	7.6	6.5	20.2	5.7
Choza o cabaña	0.1	0.5	0.0	1.6	0.0
Vivienda improvisada	0.1	0.2	0.4	0.2	0.2
No destinado	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3
Otro tipo particular	0.1	0.0	0.1	0.4	0.1
Hotel, hospedaje	0.9	0.0	0.1	0.0	0.5
Otro tipo colectiva	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1
En la calle	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Total	28809	8943	18154	21176	14790

Cuadro N° 7: Tipo de Vivienda por Distrito en la ciudad del Cusco [31].

- Con respecto al Tipo de Ocupación de la Vivienda en el Perú [Cuadro N°9], se observa, existe una cantidad similar en porcentajes de viviendas propias o totalmente pagadas en los sectores B, C y D. Lo que nos indica que los del sector C y D tendrían aval crediticio por sus terrenos.

DESCRIPCIÓN		PERÚ URBANO (%)							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
La vivienda que ocupa su hogar es:	Alquilada	12.2	12.7	14.2	13.1	13.2	13	12.9	8.1
	Propia, totalmente pagada	63.1	70.2	67.8	64.6	65.3	62.8	59.8	61.6
	Propia, por invasión	60.6	0.2	1.0	4.2	3.2	5.8	8.4	10.1

Cuadro N° 8: Tipo de Ocupación de la Vivienda en el Perú Urbano (Sin contar Lima). [30]

Para el caso de la ciudad del Cusco, la Vivienda Propia totalmente pagada llega a un 49.7%, la alquilada un 31.6% y la pagada a plazos un 4.0%; que la gente prefiere alquilar una casa que

pagarla a plazos por desconocimiento o miedo, en realidad, faltaría saber cuál es la razón de esta variación importante.

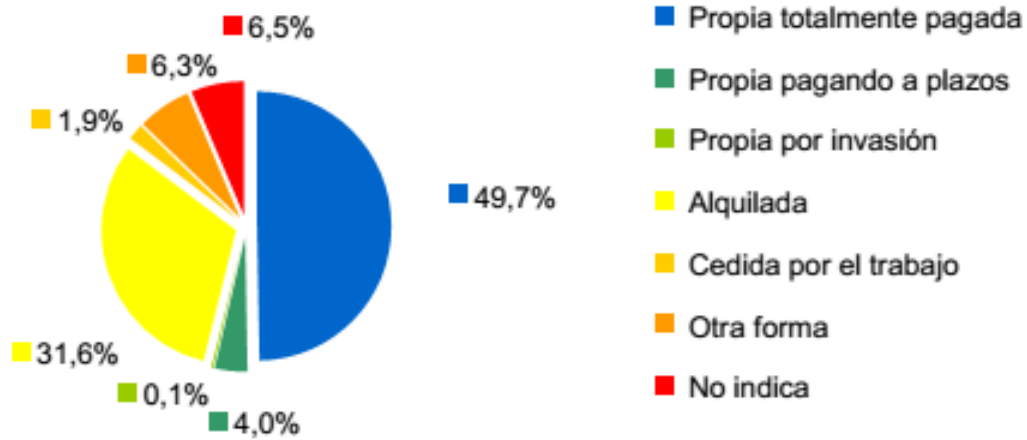


Imagen N° 9: Tipo de ocupación de Vivienda en la ciudad de Cusco [31, 5]

Para definir la tipología de viviendas, es necesario conocer las características de las familias comprendidas en estos sectores [32]. El Cuadro N° 10 define las características generales de cada sector económico, de acuerdo a la demanda efectiva desagregada por Nivel Socioeconómico⁸ [31,5].

Cabe resaltar que esta **información es referencial**, extraída del “Estudio de Mercado de la Vivienda Social en la ciudad del Cusco – año 2010” [5] del Fondo MiVivienda. Ya que por la antigüedad de la información, no se puede asegurar que los datos tengan una variación sustancial. Sin embargo en el capítulo sobre Factibilidades, se toman en cuenta datos reales extraídos de entidades bancarias y del Fondo MiVivienda en algunos de los puntos considerados en el Cuadro N° 10; ya que **a la fecha no existe un estudio de Mercado de la Vivienda Social en la Ciudad del Cusco actualizado.**

⁸ Información extraída del Fondo MiVivienda, ttulado “ESTUDIO DE MERCADO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN LA CIUDAD DEL CUSCO”. Oficina de Estudios Económicos, Planeamiento y Presupuestos. del año 2010.

Características	Nivel Socioeconómico	
	C	D
Perfil educativo del jefe de hogar y su conyugue [31, 5].	<u>Jefe de hogar:</u> Secundaria completa : 22.9% Superior no universitario: 22.9% Superior universitario : 49.0% Post grado : 4.2% <u>Conyugue:</u> Secundaria completa : 37.5% Superior no universitario: 42.2% Superior universitario : 15.6% <i>Nota: el 94.8% de los jefes de hogar trabajan.</i>	<u>Jefe de hogar:</u> Secundaria completa : 42.9% Superior no universitario : 27.4% Superior universitario : 21.4% Post grado : 0.0% <u>Conyugue:</u> Secundaria completa : 67.2% Superior no universitario : 11.5% Superior universitario : 0.0% <i>Nota: el 98.8% de los jefes de hogar trabajan. Siendo mayor el porcentaje que en el grupo C.</i>
Modalidad de trabajo	Dependiente :53.8% Independiente: 46.2%	Dependiente :59.0% Independiente: 41.0%
Ocupación del jefe de hogar	<p style="text-align: center;">Cuadro de porcentual de ocupación del jefe de hogar [31,5]</p> <p>El mayor porcentaje de trabajadores son obreros/empleados, seguido de trabajos relacionados a las ciencias sociales/administrativas, labores agrícolas.</p>	
Conocimiento del crédito	El 62.5% declaran tener conocimiento de créditos	El 41.7% declaran tener conocimiento de créditos hipotecario

hipotecario	hipotecarios [5].	[5].																																																				
	<ul style="list-style-type: none"> Las principales instituciones financieras que brindan créditos hipotecarios mas conocidas, para la ciudad del Cusco son: Caja Municipal (33.5%), BCP (18.6%), Interbank (7.2%), BBV (5.9%), Credinka (3.0%), otras Cooperativas (2.1%) [5]. A nivel general en torno a la ciudad del Cusco, el 85.9% de los demandantes indico que adquiriría una vivienda nueva mediante la modalidad de financiamiento; el 5.6% prefiere pagar al contado y el 8.4% lo haría a través de otros tipos de modalidades [5]. 																																																					
Tipo de Vivienda que desean adquirir	El 32.3% prefiere adquirir un departamento y el 67.7% una casa [5].	El 16.7% prefiere adquirir un departamento y el 83.3% una casa [5].																																																				
Ubicación preferencial de la vivienda	Para el sector C, el 41,7% desea vivir en el distrito de Wanchaq. A la fecha este mercado está copado, teniendo como segunda opción el distrito de Cusco y San Sebastián.	Para el sector D, el 38.1% prefiere vivir en el distrito de San Sebastián.																																																				
	<table border="1" data-bbox="560 1220 1242 1640"> <thead> <tr> <th>Distritos</th> <th>NSE B</th> <th>NSE C</th> <th>NSE D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cusco</td> <td>32,4</td> <td>28,1</td> <td>35,7</td> </tr> <tr> <td>San Jerónimo</td> <td>20,6</td> <td>6,3</td> <td>8,3</td> </tr> <tr> <td>San Sebastián</td> <td>14,7</td> <td>11,5</td> <td>38,1</td> </tr> <tr> <td>santiago</td> <td>4,4</td> <td>5,2</td> <td>6,0</td> </tr> <tr> <td>Saylla</td> <td>0,0</td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> </tr> <tr> <td>Wanchaq</td> <td>25,0</td> <td>41,7</td> <td>9,5</td> </tr> <tr> <td>Calca</td> <td>0,0</td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> </tr> <tr> <td>Sicuani</td> <td>0,0</td> <td>1,0</td> <td>0,0</td> </tr> <tr> <td>Santa Ana</td> <td>0,0</td> <td>1,0</td> <td>0,0</td> </tr> <tr> <td>Marcapata</td> <td>0,0</td> <td>1,0</td> <td>0,0</td> </tr> <tr> <td>Otros fuera de Cusco</td> <td>2,9</td> <td>2,1</td> <td>0,0</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>100</td> <td>100</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="581 1661 1221 1692" style="text-align: center;">Cuadro de ubicación preferencial de la vivienda [5]</p>		Distritos	NSE B	NSE C	NSE D	Cusco	32,4	28,1	35,7	San Jerónimo	20,6	6,3	8,3	San Sebastián	14,7	11,5	38,1	santiago	4,4	5,2	6,0	Saylla	0,0	1,0	1,2	Wanchaq	25,0	41,7	9,5	Calca	0,0	1,0	1,2	Sicuani	0,0	1,0	0,0	Santa Ana	0,0	1,0	0,0	Marcapata	0,0	1,0	0,0	Otros fuera de Cusco	2,9	2,1	0,0	Total	100	100	100
Distritos	NSE B	NSE C	NSE D																																																			
Cusco	32,4	28,1	35,7																																																			
San Jerónimo	20,6	6,3	8,3																																																			
San Sebastián	14,7	11,5	38,1																																																			
santiago	4,4	5,2	6,0																																																			
Saylla	0,0	1,0	1,2																																																			
Wanchaq	25,0	41,7	9,5																																																			
Calca	0,0	1,0	1,2																																																			
Sicuani	0,0	1,0	0,0																																																			
Santa Ana	0,0	1,0	0,0																																																			
Marcapata	0,0	1,0	0,0																																																			
Otros fuera de Cusco	2,9	2,1	0,0																																																			
Total	100	100	100																																																			
Preferencia de vivienda según su extensión y	<ul style="list-style-type: none"> Preferencia por vivienda nueva con mayor extensión en comparación a su vivienda 	<ul style="list-style-type: none"> No tienen preferencia exacta. <p data-bbox="885 1797 1323 1829">Area construida actual: 96.4 m2</p> <p data-bbox="885 1850 1312 1881">Area construida ideal : 90.7 m2</p>																																																				

ambientes	<p>actual.</p> <p>Area construida actual: 63.0 m2</p> <p>Area coonstruida ideal: 95.1 m2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencia por mayor número de baños y otros ambientes. <p>Ambientes actuales: 01 baño, 02 dormitorios, 03 ambientes.</p> <p>Ambientes ideales: 02 baños, 03 dormitorios, 05 ambientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Preferencia por los ambientes de necesidad básica. <p>Ambientes actuales: 01 baño, 02 dormitorios, 02 ambientes.</p> <p>Ambientes ideales: 02 baños, 03 dormitorios, 05 ambientes.</p>
-----------	--	--

Cuadro N° 9: Características generales de cada sector Socioeconómico. Fuente: Elaboración propia

3.2. DEMANDA EFECTIVA Y SISTEMAS FINANCIEROS

3.2.1. DEMANDA EFECTIVA Y DEMANDA INSATISFECHA

Se tienen varios niveles de desagregación considerando la demanda global y por estrato socioeconómico, así como la clasificación según rangos de precios definidos para la demanda efectiva [4]. Es a partir de estos resultados que es posible estimar en forma cuantitativa y cualitativa la demanda de vivienda.

Demanda Efectiva Desagregada de Vivienda por Nivel Socioeconómico (NSE).- La demanda efectiva está compuesta por aquellos hogares no propietarios con intención de adquirir o construir una vivienda nueva en los siguientes veinticuatro meses [4]. **La demanda efectiva de vivienda nueva se concentra en los niveles socioeconómicos C y D**, siendo la mayor concentración en el sector D. No obstante, este NSE tiene una menor disposición de pagar una vivienda nueva.

Como se observa en las curvas del estrato C y D son más horizontales que la curva del estrato B [Imagen N° 10], donde se muestra la elasticidad o sensibilidad de la curva ante cambios en los precios de la vivienda en la demanda efectiva de los hogares pertenecientes al estrato D. Por el

contrario, la curva de demanda del nivel socioeconómico B es más inclinada o vertical lo cual muestra la inelasticidad (curva inelástica) o poca sensibilidad ante cambios en los precios.

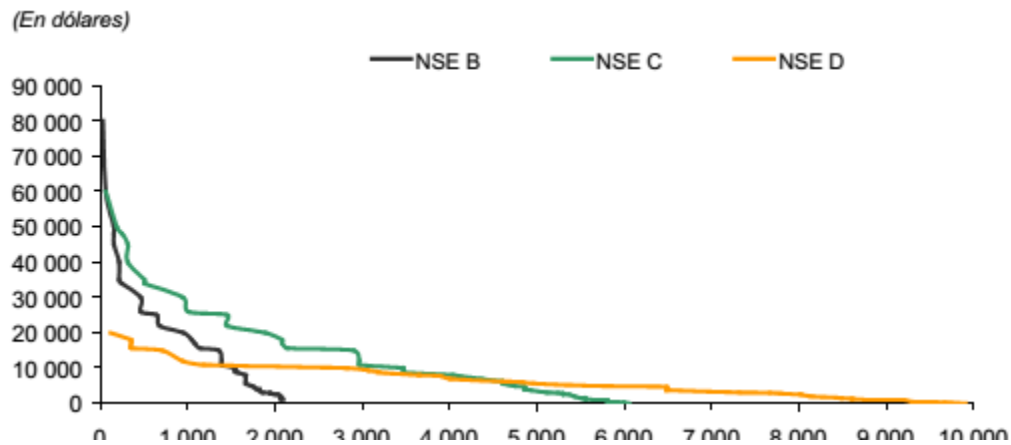


Imagen N° 10: Curvas de Demanda desagregada por NSE [4]

Demanda Insatisfecha de Vivienda. –

La demanda insatisfecha se establece con base en la relación que existe entre el número de hogares demandantes de vivienda y las unidades habitacionales disponibles en el mercado (oferta inmediata) [4].

Demanda de Viviendas Nuevas en la ciudad del Cusco. -

El año 2006 el Fondo Mi Vivienda realiza una recopilación de información por el Instituto Cuanto, con el objetivo principal de contribuir a la toma de decisiones de los agentes que participan en el mercado inmobiliario [5]. El universo de hogares consta de 79003 familias de los NSE B, C y D de la ciudad del Cusco.

En la Imagen N° 11, sobre la **Demanda Potencial** de Viviendas Nuevas en la ciudad del Cusco, se observa que la demanda potencial se concentra en los NSE D y C con 58.5% y 31.3% respectivamente [31,5].

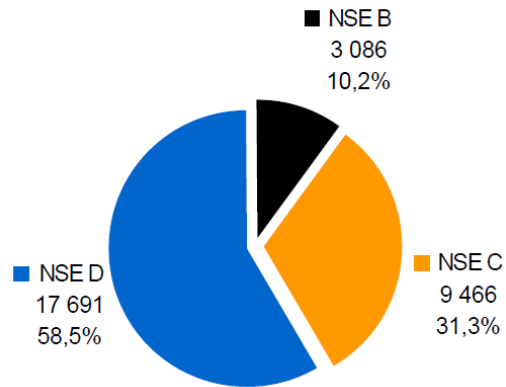


Imagen N° 11: Demanda Potencial de Viviendas Nuevas en la Ciudad del cusco [5]

Sin embargo, nos interesa la **Demanda Efectiva** de Viviendas Nuevas. Siendo un porcentaje casi igual al de la Demanda Potencial, favoreciendo al NSE D y C con 54.8% y 33.5% respectivamente [Imagen N° 12].

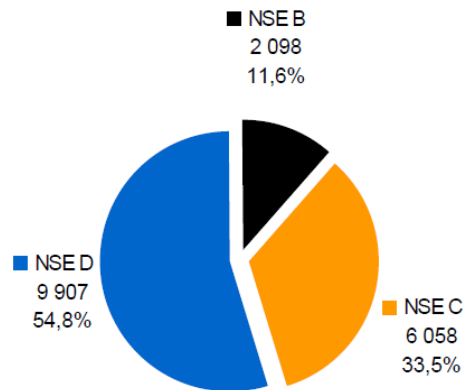


Imagen N° 12: Demanda Efectiva de Viviendas Nuevas en la Ciudad del Cusco [5]

Ahora, analizando por NSE de forma independiente; en cuanto al NSE C, existe una demanda mayoritaria (1578 familias encuestadas) de adquirir viviendas a un costo entre \$10 mil y \$20 mil, y un margen intermedio de hasta \$30 mil. Respectivamente para el NSE D, existe una demanda media entre \$10 mil a \$20 mil [Cuadro N° 10].

Rango	NSE C	NSE D
Más de 40	316	0
Entre 30 - 40	631	0
Entre 20 - 30	947	0
Entre 10 -20	1578	2745
Entre 5 - 10	1262	2865
Menos de 5	1325	4297
Total	6058	9907

Cuadro N° 10: Cuadro de valores máximos de costo para adquirir una vivienda.
Izquierda: NSE C. Derecha: NSE D. (En miles de dólares y número de viviendas)

Igualmente estos datos son referenciales para determinar un costo tope máximo de venta de viviendas a coste social y que pueda ser ofertado en el mercado inmobiliario.

3.2.2. SISTEMAS FINANCIEROS

Considerando los rangos de los ingresos en promedio basado en el análisis de los créditos hipotecarios, los mismos que se basan en suponer que hasta un tercio del ingreso mensual puede dedicarse para el pago mensual de la compra de una vivienda [33, 40]. Adicionado a ello, el plazo promedio de este crédito de 10 a 20 años, la tasa de interés efectiva anual es del 10%, el rango de precio de venta de las viviendas que estuvieran destinadas a este sector [33]. Hasta este punto no se considera la ayuda del Estado para el pago de la cuota mensual; así mismo las entidades bancarias manejan diferentes estrategias financieras para obtener mejores resultados [33], tal como se observa en la Imagen N° 13.



Imagen N°13: Estrategias de Entidades Financieras para dinamizar el sector inmobiliario [33]

Programas Financieros del Fondo Mi Vivienda.-

El FONDO MIVIVIENDA [8] a través de sus programas ha diseñado una oportunidad para que aquellas personas puedan acceder a una vivienda digna con la participación activa del promotor inmobiliario y constructor que apuestan por el sector inmobiliario como unidad de negocio.

Las Familias recibirán un apoyo como premio a su esfuerzo y ahorro para adquirir una vivienda. Esto permite que el promotor, constructor y/o Entidad Técnica pueda desarrollar el proyecto de vivienda que estará al alcance de todos los peruanos a nivel nacional.

El principal objetivo del FMV, es el financiamiento de la adquisición, mejoramiento y construcción de viviendas de los sectores C y D. Que cuenta con incentivos al pago puntual como el BBP, y se asegura que todas las viviendas adquiridas cuenten con los servicios básicos de luz, agua y desagüe.

El Fondo MiVivienda cuenta con los siguientes programas: Nuevo Crédito, MiVivienda, Mi Construcción y Techo Propio [2, 35].

A. El Nuevo Crédito MIVIVIENDA [35].- financia la adquisición de una vivienda nueva o usada o la construcción de una vivienda con terreno propio; va dirigido a personas que no cuenten con un inmueble, tampoco pueden ser dueños los hijos menores de edad, ni el cónyuge. Se financian viviendas que cuesten desde 14 UIT⁹ hasta 65 UIT con una cuota inicial mínima del 10% sobre el precio del inmueble.

Cabe resaltar, que no todas las entidades que financian la compra de una vivienda financian la construcción, las viviendas adquiridas pueden estar “en planos” sujetas a un periodo de gracia donde si existe el cobro de intereses y que el plazo de pago es de 10 a 20 años con cuotas fijas. Este crédito cuenta con el beneficio del BBP.

B. MI CONSTRUCCIÓN [35].- Financia la construcción, mejoramiento o ampliación de una vivienda hasta por un monto de 24 UIT por un plazo máximo de 12 años donde la

⁹ 1 UIT = S/. 4,050.00 nuevos soles al año 2017.

garantía sería la vivienda o terreno en cuestión [34]. Actualmente, las entidades que brindan este crédito son algunas Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y algunas Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC). Este crédito no goza del BBP y no requiere de cuota inicial.



Imagen N° 14: Modalidad de Financiamiento Mi Construcción [34]

C. TECHO PROPIO [35].- Financia la adquisición, construcción o mejoramiento de una vivienda que va dirigido a familias con ingresos menores a 1 UIT. Este crédito cuenta con un subsidio directo que no se devuelve llamado Bono Familiar Habitacional (BFH) que varía de acuerdo a la modalidad fluctuando entre 2 UIT y 3 UIT [34]. El proceso para acceder a este préstamo requiere la inscripción del grupo familiar en las oficinas del Fondo MiVivienda previa evaluación del Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH), siendo indispensable el no haber recibido ayuda habitacional previa del Estado y contar con un ahorro mínimo. Las entidades que brindan este crédito son algunos bancos, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y financieras. El valor del Bono varía de acuerdo a la modalidad a la que la familia postule [34, 35]: a) Comprar su vivienda: 7 UIT a 8 UIT, el que dependerá del valor de la vivienda que elija, b) Construir su vivienda: 3 UIT a 4 UIT, y c) Mejorar su vivienda el Bono es de 2 UIT.

D. BONO FAMILIAR HABITACIONAL (BFH).- es un subsidio directo que otorga el estado a una familia de manera gratuita como premio a su esfuerzo ahorrador y no se

devuelve el valor del bono [35] será de acuerdo a la modalidad que postule: a) Comprar su vivienda: de 7 UIT a 8 UIT, b) Construir su vivienda: de 3 UIT a 4 UIT, y c) Mejorar su vivienda: 1 UIT.

3.3. GESTION DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

3.3.1. GESTION INMOBILIARIA

Agentes del Sector Inmobiliario.-

Para la identificación de los agentes inmobiliarios se toma como referencia la identificación de los agentes del sector inmobiliario según el Arq. Ricardo Arbulú [6]. Los cuales son: a) la Banca, b) la Oferta y c) la Demanda de compradores [Esquema N° 1].



Esquema N° 1: **Agentes Inmobiliarios.** Fuente: *Elaboración propia en base a [6]*

Para que exista una oferta de servicios en el sector inmobiliario debe existir una **demanda de compradores**, dicha demanda surge de la necesidad de adquirir una vivienda. A partir de ello se crea la **oferta inmobiliaria**, sin embargo, es necesario contar con la **Banca**, que juega un rol importante, cual es el de financiar la construcción del proyecto para su tangibilización, caso contrario se quedaría solo en idea. Ahora, el **Empresario o Promotor** es el encargado de lograr la interrelación entre los Agentes Inmobiliarios, para que finalmente se ponga en marcha el Proyecto Inmobiliario.



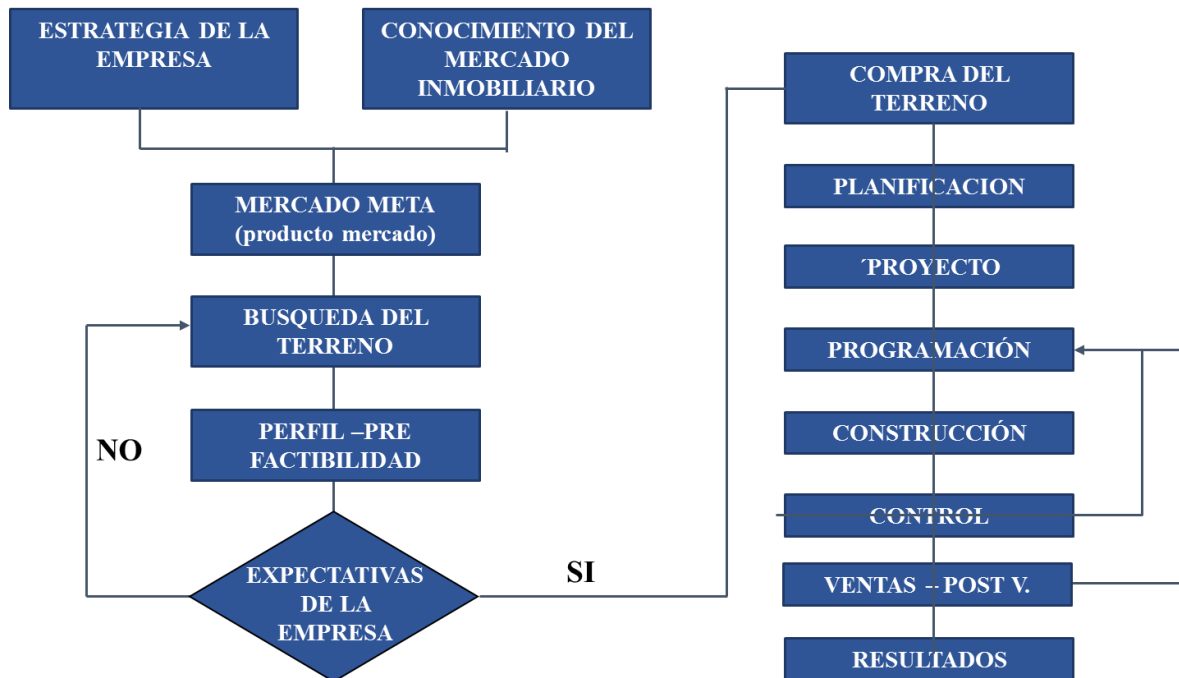
Esquema N° 2: *Interacción de actores inmobiliarios*. Fuente: Elaboración propia en base a [21]

Existe también otro actor importante, las **Agencias Inmobiliarias**, que son las empresas cuya actividad principal consiste en intermediar en las operaciones de compra-venta, traspaso, cesión y arrendamiento de todo tipo de bienes inmuebles, entre ellos, viviendas, locales Comerciales, oficinas, naves industriales, casa rurales y urbanas [36]. Estas gestiones realizadas también por el Empresario o Promotor proporcionan un servicio con mayor valor añadido que repercute en la correspondiente comisión de intermediación.

Así mismo, en la etapa de estrategias, Ítem 4. Análisis Estratégico se planteará otro esquema relacionado a la realidad del proyecto.

Diagrama de flujo de la Gestión Inmobiliaria. –

El esquema N° 03 muestra el flujo de la Gestión de Proyecto Inmobiliario, desde su concepción (estrategia de la empresa) hasta su culminación (resultados); tomando en cuenta el mercado meta y la Planificación Estratégica [38] de todo el proceso.



Esquema N°03: Diagrama de flujo de la Gestión de un Proyecto Inmobiliario

El diagrama de Flujo de gestión de un Proyecto Inmobiliario es importante porque refleja los puntos importantes de partida y cuál es el punto de llegada, siguiendo pasos o procedimientos puntuales. En este caso, los puntos de partida importantes son: Estrategia de la empresa y el Conocimiento del mercado inmobiliario.

Ciclo de Vida de un Proyecto Inmobiliario.-

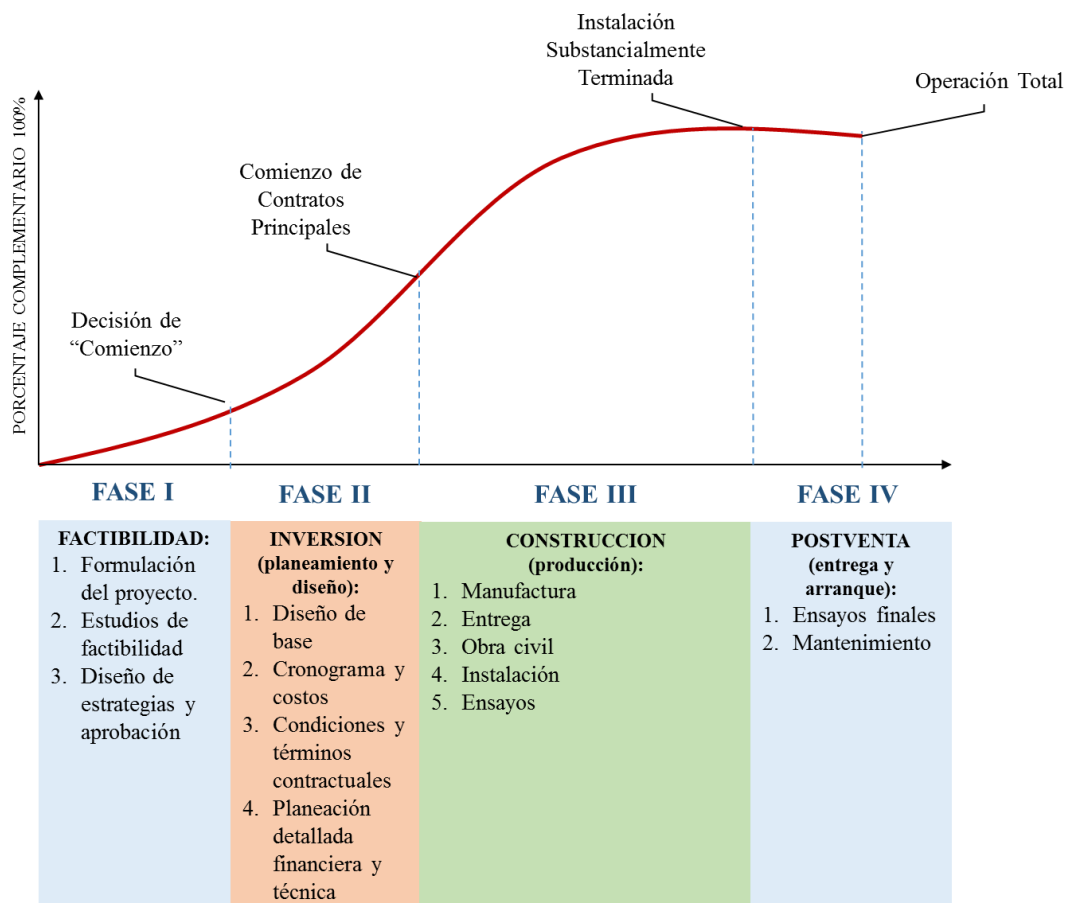
El ciclo de vida de un proyecto Inmobiliario cuenta de 4 fases [38]:

Fase I: Factibilidad.- primera etapa que sirve para simular con la mayor precisión posible que pasaría si el Proyecto fuese implementado [6] y cuáles son las posibilidades de ganancia o pérdida en todas las partes que conciernen al proyecto.

Fase II: Inversión.- etapa de elaboración del Expediente Técnico, planeación detallada financiera y técnica de todos los estudios relacionados a la etapa de ejecución del proyecto. Así como búsqueda del soporte financiero y clientes.

Fase III: Construcción.- etapa de ejecución propiamente dicha.

Fase IV: Postventa.- etapa de entrega de vivienda y resolución de documentos legales.



Esquema N° 4: Ciclo de Vida de un Proyecto Inmobiliario

Estudios de Factibilidad.-

La Evaluación de Proyectos es el principal instrumento en cualquier tipo de Inversión Futura, con la finalidad de tomar la decisión de su ejecución o no [41]. Para evaluar eficientemente un proyecto es necesario tener conocimiento de todos los ámbitos del mismo; recolectar y manejar datos, análisis y revisión de información, de tal forma que se verifique su factibilidad de ejecución y la veracidad de los resultados que se proyectan.

Por lo tanto, el **Estudio de Factibilidad sirve para simular con la mayor precisión posible que pasaría si el Proyecto fuese implementado** [41]; teniendo como parte del estudio las siguientes factibilidades: Comercial – Legal – Técnica – Organizacional - Financiera

Con la condición de que **si al menos uno es negativo No se debe ejecutar el proyecto** [41]. Esta metodología será aplicada al presente trabajo de investigación para la verificación de la rentabilidad del Proyecto Inmobiliario de Viviendas Sociales.

CUADRO DE FACTIBILIDADES		
N°	Factibilidades	Actividades
1	Factibilidad Técnica	Parámetros Urbanísticos Factibilidad de Servicios Características del Proyecto Presupuesto de obra Plazos de ejecución
2	Factibilidad Comercial	Mercado objetivo Situación social y económico de la ciudad de Cusco Precios de venta
3	Factibilidad Legal	Situación de los títulos de terreno Zonificación y parámetros urbanísticos Obtención de la licencia de construcción Modelo de contratación
4	Factibilidad Organizacional	Capacidad de gestión Equipo de trabajo interno y externo Mix Marketing
5	Factibilidad Financiera	Precio y velocidad d ventas Política de ventas Costos de construcción Estructura de financiamiento Modelo base de evaluación Evaluación económica financiera

Cuadro N° 11: Cuadro de Factibilidades. Fuente: Elaboración propia.

3.3.2. ESTRATEGIAS COMERCIALES

Estrategia Comercial.-

Para poder definir la estrategia comercial de un producto es importante entender su concepto, denominándose así a la forma o modalidad de comercializar un producto [42]. Así mismo, se define la Estrategia Comercial como los principios y rutas fundamentales que nos orientarán en el proceso administrativo con el objeto de alcanzar nuestros objetivos comerciales [43].

Partiendo de estas definiciones, se puede decir que es necesario desarrollar un Plan Comercial a partir de la utilización de diferentes **estrategias** y rutas comerciales con la finalidad de hacer conocido el producto ofertado. Estas estrategias se basan en un modelo de cuatro etapas [44], los cuales se muestran en el Cuadro N°12:

Nº	ETAPA	ACCIONES
1	Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none">• Definir y analizar la realidad del entorno del mercado donde se ejecutará el proyecto, es decir los factores externos.• Definir la situación interna de la empresa, es decir los factores internos. Una herramienta puede ser el análisis FODA.
2	Diseño	<ul style="list-style-type: none">• El diseño del proyecto influye en la definición de la estrategia de marketing.
3	Implementación	<ul style="list-style-type: none">• Puesta en marcha de la estrategia, hacer realidad y plasmar las ideas obtenidas.
4	Medición de resultados	<ul style="list-style-type: none">• Hacer el seguimiento del proyecto.• Verificar resultados que sean cuantificables y que hayan estado definidos en el plan inicial para retroalimentar y volver a medir.

Cuadro 12: Estrategia comercial basado en un modelo por etapas [44]

La Estrategia Comercial se diseña mediante las “5P DEL MARKETING”, los cuales están definidos de la siguiente manera: MIX MARKETING [44]

Producto - Precio - Promoción - Plaza - Post Venta

Producto	Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color) e intangibles (marca, prestigio, imagen de empresa, servicio) que el comprador acepta, en principio como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no satisface una necesidad.
Precio	Un producto vale lo que la gente está dispuesta a pagar por él. Es por eso que el precio de un producto no siempre lo determina el vendedor, en general viene dado por el mercado.
Promoción	La promoción permite que el público nos conozca, sepa cuáles son nuestros Productos, así como sus atributos y ventajas. También nos ayuda a ser conocidos y mantenernos en el recuerdo de nuestros consumidores.
Plaza	Los canales de venta son el medio por el cual el producto llega desde el productor al consumidor. Muchas veces se tiende a pensar en un solo canal de venta para comercializar los productos. Sin embargo, debemos pensar en distintos canales que nos permitan llegar al consumidor de variadas formas.
Post venta	Después de la venta, una vez que el cliente ha usado/consumido el producto o ha recibido el servicio prestado, la empresa debe esforzarse por conocer el comportamiento de estos durante su uso o consumo.

Cuadro N° 13: Componentes de Diseño [44]

Planificación Estratégica.-

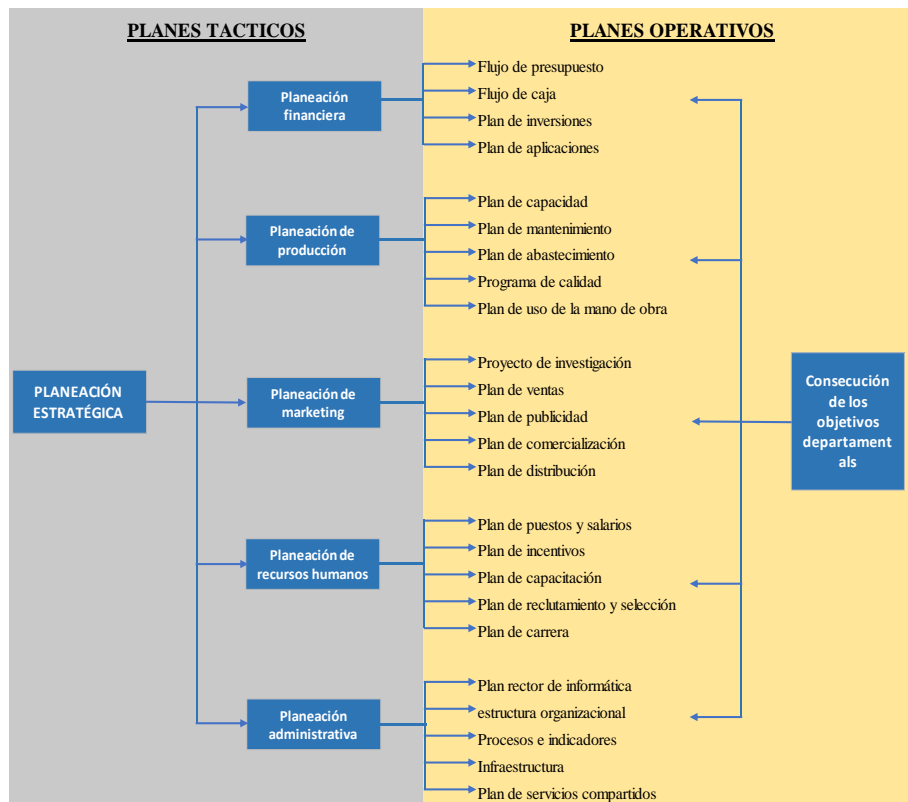
La Planificación Estratégica es el proceso continuo, basado en el conocimiento más amplio posible del futuro considerado, basado en el conocimiento más amplio posible del futuro considerando, que se emplea para tomar decisiones en el presente, las cuales implican riesgos futuros en razón de los resultados esperados [39]. Así mismo, la estrategia define la estructura y los procesos internos de la organización con la expectativa de que produzcan efectos muy positivos en su desempeño.

La Planificación Estratégica tiene tres niveles: estratégico, táctico y operativo [38]; los cuales operan de forma diferente en cuanto a tiempos y alcances, de acuerdo al tipo de contenido de cada uno. En el Cuadro N° 14 se muestra las diferencias:

Planeación	Horizonte de Tiempo	Alcance	Contenido
Estratégica	Largo plazo	Macroorientada, comprende a la organización como un todo.	Genérico
Táctica	Mediano plazo	Aborda por separado cada área o departamento de la organización.	Detallado
Operativa	Corto plazo	Microorientada, aborda exclusivamente cada tarea u operación.	Específico

Cuadro N° 14: Los niveles de planeación en una Organización. [38]

En el proceso de la Planificación Estratégica, es preciso formular de forma integrada y articulada todos los planes tácticos y operativos tal como ilustra en el Esquema N° 5:



Esquema N° 5: Procesos de la planeación por nivel jerárquico y por tipo. [38]

Diagnóstico Estratégico.-

Se refiere a la definición de la realidad de la empresa, definir los factores internos de la empresa y los factores externos [Cuadro N° 15].

Diagnóstico Estratégico Externo	Diagnóstico Estratégico Interno
La administración del conocimiento estratégico es fundamental para el éxito de la organización; se basa en gran medida en el diagnóstico estratégico externo, el cual se hace en dos estratos del entorno: el contextual o macroambiente y el de las relaciones o microambiente.	El diagnóstico estratégico interno permite el autoconocimiento y la localización de las principales áreas de potencialidad o fortaleza y las fuentes o bases de ventajas competitivas; así como las limitaciones y las restricciones de la organización frente a lo que pretende hacer en términos de planeación estratégica.
<u>Administración del Conocimiento:</u> <ul style="list-style-type: none">- Apoya de mejor manera la toma de decisiones estratégicas con información de calidad.- Permite que la organización perciba las oportunidades y las amenazas para sus operaciones y que detecte problemas o tendencias a fin de prepararse para el futuro.- Dotar a la organización de inteligencia competitiva; es decir, monitoreando el comportamiento del mercado, actual o prospectivo.	<u>Arquitectura Organizacional:</u> ofrece un sistema de coordinación e integración de todos los elementos vitales para la organización. <ul style="list-style-type: none">- <u>Estructura organizacional básica:</u> define las conexiones entre las unidades y los departamentos, quien depende de quién, y adopta la forma de descripciones de puestos, organigramas, etc.- <u>Mecanismos de operación:</u> indica a los asociados internos de la organización y lo que se espera de ellos, por medio de procedimientos de trabajo y normas de desempeño.- <u>Mecanismos de decisión:</u> ofrecen recursos de información para ayudar al proceso de toma de decisiones. Incluyen arreglos para obtener información del entorno interno y externo.

Cuadro N° 15: Características del Diagnóstico estratégico: Externo e Interno. [38]

Análisis FODA.-

La matriz FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, empresa u organización, etc) permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados [45]. Luego de analizarlas, se deberán tomar decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro.

Fortalezas:	Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.
Oportunidades:	Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.
Debilidades:	Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.
Amenazas:	Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Cuadro N° 16: Componentes del análisis FODA [45]

3.4. CONCLUSIONES DEL CAPITULO

De todo lo mencionado en el Ítem 3.0 se extrae las siguientes conclusiones, los cuales ayudan a la toma de decisión sobre el rumbo del proyecto, y será base para su planteamiento y resultados.

PUNTOS BASE	DESCRIPCIÓN
LA VIVIENDA SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • El Fondo MiVivienda ha sido creado para otorgar créditos y financiamiento para ce vivienda social en el Perú. • El año 2015 comienza a generarse una demanda real de Vivienda para el NSE C y programas para el financiamiento de viviendas sociales. • El programa que mejor se adapta al proyecto, es el Nuevo Crédito MiVivienda financi viviendas nuevas o usadas, otorgando créditos de 14 UIT a 65 UIT con la condición de te • Con el fin de reducir el costo de adquisición de la Vivienda Social, se opta por la intro Constructivos No Convencionales, que permitan la ejecución masiva de viviendas (n reducidos). Así como la utilización de sistemas convencionales con mampostería prefabri
NSE C vs NSE D	<ul style="list-style-type: none"> • En la ciudad del Cusco, el 45.4% de los hogares pertenecen al NSE D y el 31.2% al NSE • La casa propia y pagada se encuentra en proporción semejante en los NSE D, C y B con respectivamente. Lo que indica que existe un mayor porcentaje de opciones c financiamiento, teniendo como aval crediticio el terreno. • El 41.7% del NSE C prefiere vivir en el distrito de Wanchaq (sin tomar en cuenta el co un 38.1% del NSE D prefiere vivir en el distrito de San Sebastián. • El 32% de los hogares NSE C conocen sobre créditos hipotecarios, y un 22% del NSE que este tipo de programas de financiamiento para Viviendas Sociales no está bien difunc
DEMANDA DE MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda potencial de adquirir viviendas en la ciudad del Cusco de acuerdo a su NS D y 31.3% del NSE C. Casi los mismos datos de la demanda efectiva de viviendas en la c • Los valores máximos del costo de adquisición de Vivienda (para el año 2010) es de: <ol style="list-style-type: none"> a) NSE C: de 20 a 30 mil dólares. b) NSE D: de 10 a 20 mil dólares
DE LA GESTIÓN DEL PROYECTO	<ul style="list-style-type: none"> • Los agentes que intervienen en un proyecto inmobiliario son: banca – clientes – propie quienes interactúan directamente con el “Promotor”. Este es el papel que se cumple para el presente proyecto. • El diagrama de Flujo de gestión de un Proyecto Inmobiliario es importante porqu

	<p>importantes de partida y cuál es el punto de llegada, siguiendo pasos o procedimientos. En este caso, los puntos de partida importantes son: Estrategia de la empresa y el Conocimiento inmobiliario.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Ciclo de Vida de un proyecto inmobiliario tiene 4 fases: factibilidad (la más importante), construcción y postventa. • Para que un proyecto sea rentable o ejecutable debe cumplir con que las 5 factibilidades sean positivas. Estas son: factibilidad comercial, técnica, legal, organizacional y financiera. • La Planificación Estratégica es un proceso continuo, basado en el conocimiento más amplio considerado, basado en el conocimiento amplio posible del futuro. Y que aplica la Planificación operativa para un entorno Externo (Administración de conocimiento) e Interno (Administración organizacional).
--	--

Cuadro N° 17: Cuadro de Conclusiones del Capítulo. Fuente: elaboración propia

4. ANALISIS ESTRATEGICO

4.1. ESTUDIO DE MERCADO

La competitividad y la considerable oferta de proyectos inmobiliarios son determinantes para poder definir los precios de venta del proyecto, de manera que este pueda estar a la par y ofrecer características que lo diferencien de lo convencional.

Proyectados existentes ofertados en el NSE C.-

DISTRITO DE SAN SEBASTIAN					
Ubicación	Área (m2)	Costo (\$)	P.U. (\$/m2)	Características	EMPRESA
Urb. Virgen Dolorosa	96.00	92,000.00	958.33	3 Dormitorios, 2 baños, 1 cochera, sexto piso, no tiene ascensor. Antigüedad de 4 años. Venta con documentos saneados.	
Urb. Francisco Palao	65.00	55,000.00	846.15	2 dormitorios, 1 baño, patio-lavandería, primer piso, antigüedad de 5 años. Venta por derechos y acciones no está independizado.	AUTOCASAS
N/E	99.00	70,600.00	712.71	3 dormitorios, 2 baños, lavandería, cuarto piso, ascensor, en estreno. Documentos saneados.	Doomos
Calle Los Saucos	122.00	110,000.00	901.63	3 dormitorios, 2 baños, lavandería, 1 medio baño, ascensor, disponible en los 6 pisos edificados, en	Grupo AR

				estreno. Documentos saneados.	
Hilario Mendivil	62.00	60,000.00	967.74	2 dormitorios, 1 baño, tercer piso, lavandería, pisos de cerámico, antigüedad de 5 años, no tiene ascensor. Cuenta con documentos saneados.	Auto casas
Urb. Camino Real	104.00	120,000.00	1,153.84	3 Dormitorios, 2 baños, 1 cochera, 1 medio baño, antigüedad de 4 años, lavandería, tercer piso, ascensor. Documentos saneados.	Wasichay
Urb. San Antonio	75.00	75,000.00	1,000.00	3 dormitorios, 2 baños, lavandería, sala-comedor, cocina americana, disponible del primer al sexto piso.	Erickson Mendoza Ings.
APV Los tulipanes	120.00	85,000.00	708.33	3 Dormitorios, 3 baños, sala-comedor, lavandería, no tiene ascensor, tercer piso, en estreno.	

Cuadro N° 18: Proyectos existentes ofertados en el NSE C. Fuente: Elaboración propia

Proyectados existentes ofertados en el NSE D.-

En la ciudad del Cusco no existen proyectos de viviendas sociales orientados al sector económico “D” lo que habla de una demanda insatisfecha. En los anexos del presente trabajo de investigación se muestran un conjunto de encuestas realizadas a este sector económico, en dichas encuestas se han obtenido los siguientes resultados.

DISPOSICION A ACCEDER A CREDITOS HIPOTECARIOS						
MATERIAL DE LA CASA	SI	NO	OBJETIVO	Dificultad	Monto mensual	Tiempo (años)
Adobe	1		Construir y pagar en cuotas	Documentos	S/. 900.00	10 a 20
Adobe	1		Construir y pagar en cuotas	Documentos	S/. 750.00	10 a 25
Adobe	1		Construir una casa firme	Documentos y garantias	S/. 600.00	20 a 25
Adobe	1		Construcción	Falta titulo de propiedad	S/. 700.00	10
Adobe	1		Construcción	Falta de historial crediticio	S/. 500.00	10 a 15
Material noble	1		Construcción	No contar con titulo de propiedad	S/. 1,000.00	10
Material noble	1		Construcción	Falta titulo de propiedad	S/. 1,000.00	10 a 18
Provisional	1		Construcción	Falta garante y titulo de propiedad	S/. 800.00	10 a 20
Material noble	1		Construcción	Titulo del terreno	S/. 600.00	10 a 15
Material noble	1		Construcción	Titulo del terreno	S/. 700.00	10 a 15
Material noble 2 pisos		1	Compra departamento	Trabaja con bancos	S/. 1,000.00	10 a 25
Adobe	1		Construcción	No tiene garante	S/. 800.00	10 a 20

Cuadro N° 19: Disposición a acceder a créditos hipotecarios. Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver de 12 encuestados el 91.67% desea acceder a un crédito para construcción de vivienda y es este mismo porcentaje el que no puede hacerlo por falta de documentos de propiedad debidamente inscritos en RRPP. Los montos preferentes a pagar fluctúan entre S/ 500.00 y S/ 1,000.00 soles lo que hace que el proyecto sea viable.

En conclusión, la demanda de este sector esta insatisfecha siendo la principal traba el no tener los documentos regularizados. La prioridad en este caso es el saneamiento legal de los terrenos.

Las encuestas realizadas se muestran en el anexo 03.

4.1.1. ANALISIS DE LA DEMANDA, DEMANDA EFECTIVA Y DEMANDA INSATISFECHA

Demanda de Vivienda.-

En la publicación “EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LA PROVINCIA DEL CUSCO” [4], se consideran varios niveles de desagregación considerando la demanda global y por estrato socioeconómico, así como la clasificación según rangos de precios definidos para la demanda efectiva.

Es a partir de estos resultados que es posible estimar en forma cuantitativa y cualitativa la demanda de vivienda.

Demanda Efectiva de Vivienda.-

La demanda efectiva está compuesta por aquellos hogares no propietarios con intención de adquirir o construir una vivienda nueva en los siguientes veinticuatro meses.

De acuerdo al Cuadro N°20, la demanda efectiva para el año 2012 asciende a 23,209 hogares distribuidos en 3 estratos socioeconómicos. El estrato socioeconómico medio bajo es el que presenta la mayor demanda efectiva con 12,729 hogares seguido de los estratos medio y medio alto con 7,784 y 2,696 hogares respectivamente.

Se puede apreciar que la demanda efectiva se concentra en los rangos inferiores de precio de la vivienda; así por ejemplo los rangos inferiores a \$20,000.00 concentran el 84.21% de la demanda efectiva.

Adicionalmente se aprecia como a medida que aumenta la escala socioeconómica, aumenta también el precio de la vivienda que se está en capacidad de adquirir. En ese sentido, en los rangos de precios comprendidos entre \$20,001 y \$30,000 se ubican principalmente los demandantes del estrato medio. A partir de los \$30,001 se localizan preferentemente los demandantes del estrato medio alto.

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US\$	ESTRATO			TOTAL
	MEDIO ALTO	MEDIO	MEDIO BAJO	
	N° HOGARES	N° HOGARES	N° HOGARES	N° HOGARES
HASTA 5,000	475	1,702	5,521	7,698
5,001 – 10,000	238	1,621	3,681	5,540
10,001 – 20,000	753	2,027	3,527	6,307
20,001 – 30,000	635	1,217	0	1,852
30,001 – 40,000	317	811	0	1,128
MAS DE 40,000	278	406	0	684
TOTAL	2,696	7,784	12,729	23,209

Cuadro N° 20: Distribución de la Demanda Efectiva según precio de la Vivienda y estrato Socioeconómico. Fuente: [4]

Demanda Insatisfecha de Vivienda.-

La demanda insatisfecha se establece con base en la relación que existe entre el número de hogares demandantes de vivienda y las unidades habitacionales disponibles en el mercado (oferta inmediata).

Desde este punto de vista y según el Cuadro N° 21, se tiene que para el año 2012, de los 23,209 hogares demandantes, son 22,648 los que no satisfacen sus expectativas de consumo en el mercado de edificaciones urbanas en la provincia del Cusco, los cuales corresponden al 97.58% del total de hogares considerados como demandantes efectivos de vivienda [4].

Considerando el precio de la vivienda, el 86.30% del total de la demanda insatisfecha se concentra principalmente para las viviendas de menos de US\$ 20,000.00

La participación de la demanda insatisfecha de vivienda entre los rangos de precio comprendidos entre US\$20,001 y US\$ 40,000 lo que asciende a 13.11%

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US\$	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA INSATISFECHA	PARTIC. POR RANGO
	N° HOGARES	VIVIENDAS	N° HOGARES	%
HASTA 5,000	7698	0	7698	33.99
5,001 – 10,000	5540	0	5540	24.46
10,001 – 20,000	6307	0	6307	27.85
20,001 – 30,000	1852	0	1852	8.18
30,001 – 40,000	1128	11	1117	4.93
MAS DE 40,000	684	550	134	0.59
TOTAL	23209	561	22648	100.00

Cuadro N° 21: Demanda Insatisfecha según precio de la Vivienda. Fuente: [4]

a. Distribución del interés en adquirir vivienda según edad del jefe de hogar

De acuerdo al Cuadro N° 22, el 39.10% de los jefes de hogar se ubica entre los 31 y 40 años, mientras que el 31.90% se ubica entre los 21 a 30 años [4]. En general el 94% de los jefes de hogar demandantes efectivos, ostenta edades inferiores a los 50 años.

RANGO DE EDADES	PARTICIPACION
	%
Menos de 20	0.40
21 a 30	31.90
31 a 40	39.10
41 a 50	22.60
51 a 60	6.00
Total	100.00

Cuadro N° 22: Edad del jefe de hogar. Fuente: [4]

b. Distribución de los sectores urbanos de preferencia para compra de vivienda

La preferencia geográfica de ubicación de una vivienda constituye un aspecto de relativa importancia dentro de la caracterización de la demanda efectiva. En ese sentido el Cuadro

N° 23 presenta las principales preferencias de la demanda efectiva resaltando la demanda del distrito de Cusco, con un 32.78% de preferencia [4].

DISTRITOS	PARTICIPACION
	%
Cusco	32.78
San Jerónimo	9.06
San Sebastián	26.47
Santiago	5.55
Saylla	0.99
Wanchaq	22.11
Calca	0.99
Sicuani	0.34
Santa Ana	0.34
Marcapata	0.34
Otros	1.04
Total	100.00

Cuadro N° 23: Distritos de preferencia. Fuente: [4]

c. Régimen laboral del jefe del hogar

El 24.80% de los hogares demandantes efectivos de vivienda en el Cusco manifiestan contar con negocio propio, seguido del 24% con contrato a plazo fijo y el 23.20% con contrato a plazo indefinido.

MATERIAL	PARTICIPACION
	%
Contrato a plazo fijo	23.20
Recibo por honorarios	13.60
Contrato a plazo fijo	24.00
Autoempleo	10.30
Negocio propio	24.80
Ninguno	4.10
Total	100.00

Cuadro N° 24: Régimen laboral del jefe de hogar. Fuente: [4]

d. Ocupación del jefe de hogar

De acuerdo al Cuadro 25, el 36% de los jefes de hogares y demandantes efectivos de vivienda se desempeña como obreros y empleados mientras que el 17.40% de los jefes de hogar en actividades sociales y administración.

MATERIAL	PARTICIPACION
	%
Ciencias Médicas/Salud	2.90
Docencia	9.90
Ciencias sociales/Administrativas	17.40
Entretenimiento/servicios	11.20
FFAA/Policía	3.70
Labores agrícolas/Pesqueras	12.40
Obreros/Empleados	36.00
Ingeniería/Técnica	6.60
Total	100.00

Cuadro N° 25: Ocupación del Jefe de hogar. Fuente: [4]

e. Ingreso mensual conyugal

Según lo mostrado en el cuadro 33 los ingresos promedios mensuales están clasificados de la siguiente manera [30].

PROMEDIOS	TOTAL PERÚ URBANO						
	TOTAL	NSE AB	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1: Alimentos - gasto promedio	S/. 598.00	S/. 813.00	S/. 662.00	S/. 687.00	S/. 625.00	S/. 523.00	S/. 399.00
Grupo 2: Vestido y calzado - gasto promedio	S/. 95.00	S/. 174.00	S/. 101.00	S/. 107.00	S/. 91.00	S/. 71.00	S/. 49.00
Grupo 3: Alquiler de vivienda, combustible, electricidad y conservación de la vivienda - gasto promedio	S/. 182.00	S/. 360.00	S/. 200.00	S/. 223.00	S/. 166.00	S/. 123.00	S/. 70.00
Grupo 4: Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda - gasto promedio	S/. 95.00	S/. 245.00	S/. 79.00	S/. 86.00	S/. 69.00	S/. 56.00	S/. 42.00
Grupo 5: Cuidado, Conservación de la salud y Servicios Médicos - gasto promedio	S/. 109.00	S/. 208.00	S/. 119.00	S/. 133.00	S/. 99.00	S/. 78.00	S/. 46.00
Grupo 6: Transportes y comunicaciones - gasto promedio	S/. 173.00	S/. 447.00	S/. 168.00	S/. 188.00	S/. 137.00	S/. 89.00	S/. 50.00
Grupo 7: Esparcimiento, diversión, servicios culturales y de enseñanza -	S/. 177.00	S/. 450.00	S/. 180.00	S/. 199.00	S/. 150.00	S/. 91.00	S/. 48.00

gasto promedio							
Grupo 8: Otros bienes y servicios - gasto promedio	S/. 101.00	S/. 189.00	S/. 105.00	S/. 115.00	S/. 92.00	S/. 75.00	S/. 52.00
PROMEDIO GENERAL GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 2,553.00	S/. 4,647.00	S/. 2,746.00	S/. 2,938.00	S/. 2,451.00	S/. 1,883.00	S/. 1,275.00
PROMEDIO GENERAL INGRESO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,171.00	S/. 6,379.00	S/. 3,363.00	S/. 3,604.00	S/. 2,994.00	S/. 2,161.00	S/. 1,365.00

Cuadro N° 26: Ingreso mensual conyugal. Fuente: [30]

f. Distribución de la Demanda Efectiva según tipo de vivienda y estrato socioeconómico

De acuerdo a lo mostrado en el cuadro N° 34, el modelo de vivienda preferida por los hogares demandantes de vivienda asciende a 71.70% para el tipo casa y a 28.20% para el tipo departamento.

Por segmentos socioeconómicos, la casa es el tipo de vivienda preferida mayoritariamente para el segmento socioeconómico medio bajo con 83.30% mientras que el tipo departamento es preferido mayoritariamente con 36.80% para el segmento socioeconómico medio alto.

TIPO DE VIVIENDA	ESTRATO			TOTAL
	MEDIO ALTO	MEDIO	MEDIO BAJO	
	%	%	%	
Casa	63.20	67.70	83.30	71.80
Departamento	36.80	32.30	16.70	28.20
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Cuadro N° 27: Distribución de la demanda efectiva según tipo de vivienda. Fuente: [30]

4.1.2. PRECIOS DE VENTA

Se ha determinado que los precios de venta para los departamentos dirigidos al sector “C” sean los mostrados en el siguiente cuadro.

PRECIOS DE VENTAS						
DPTO. TIPO	AREA CONSTRUIDA	PATIO	Costo X	COSTO DPTO.	CANT.	TOTAL VENTA
			m2 \$			
101	96.14		850	81,719.00	1	81719
102	37.81		800	30,248.00	1	30248
103	75.8	14.7	750	56,850.00	1	56850
104	78.94	11.66	750	59,205.00	1	59205
201-401	54.01		850	45,908.50	3	137725.5
202-402	82.43		1,000.00	82,430.00	3	247290
203-403	76.87		1,000.00	76,870.00	3	230610
204-404	37.81		850	32,138.50	3	96415.5
205-405	75.8		900	68,220.00	3	204660
206-406	78.94		900	71,046.00	3	213138
501-701	54.01		900	48,609.00	3	145827
502-702	82.43		1,100.00	90,673.00	3	272019
503-703	76.87		1,100.00	84,557.00	3	253671
504-704	37.81		900	34,029.00	3	102087
505-705	75.8		1,000.00	75,800.00	3	227400
506-706	78.94		1,000.00	78,940.00	3	236820

Cuadro N° 28: Precios de ventas de departamentos. Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado

Para el NSE D no hay un precio de venta debido a que el presupuesto total incluye el margen de utilidad proyectado, cabe resaltar que en el sector D, el producto ofrecido está centrado básicamente en proporcionar el proyecto, facilitar la gestión del crédito y ejecutar la construcción.

4.2. VISION Y MISION DE LA EMPRESA

Visión.-

Ser UNA EMPRESA Constructora e Inmobiliaria con una buena imagen de servicio al cliente respetando las especificaciones del proyecto con fines alcanzar la calidad del producto a precios razonables y captar la atención de nuestros interesados y ser apreciados por nuestros trabajadores y brindar el confort de nuestros accionistas

Misión.-

Compromiso y valoración a la sociedad, innovando espacios de vivienda propia digna para las familias que hasta hoy no han alcanzado la oportunidad de acceder a ella promoviendo la calidad de vida para salvaguardar la integridad física y salud de nuestros consumidores

4.3. Análisis FODA

OPORTUNIDAD	AMENAZA
1. Mercado definido e identificado.	1. Preferencia a la autoconstrucción.
2. Necesidad de vivienda en los sectores C y D.	2. Gran parte de los terrenos no cuentan con saneamiento físico legal.
3. Disposición política para apoyo de proyectos a viviendas sociales emergentes.	3. Falta de Titulación de Cartera en el FMV – Créditos limitados.
4. Niveles económicos de ingreso de las familias en general.	4. Alta informalidad laboral del mercado debido a la de trabajo
5. Las personas se encuentran motivadas ante una situación económica futura (Obtención de créditos)	5. Incremento de costos de los materiales y/o equipos de construcción por la distancia
6. Oferta variada de productos financieros hipotecarios por parte de entidades bancarias.	6. Inminente ingreso de grandes empresas extranjeras al mercado local de oferta.
7. Desembolsos financieros del FMV para productos inmobiliarios	7. Escasez y aumento de precio en los terrenos.
8. Crecimiento económico y bajo niveles de inflación.	8. Falta de información del comportamiento económico del país
9. Créditos en soles.	9. Venta de terrenos en dólares.

Cuadro N° 29: Identificación de Oportunidades y Amenazas del entorno a la empresa. Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado

FORTALEZA	DEBILIDADES
1. Organización de la empresa con capacidad innovadora y desarrollo Inmobiliaria.	1. Poca experiencia en temas de Desarrollo Inmobiliario.
2. Percepción financiera de las entidades bancarias.	2. Limitada capacidad financiera para pre inversión
3. Capacidad de endeudamiento y garantías	3. Organización recién en desarrollo
4. Buena capacidad técnica y operativa para actividades de la construcción.	4. Falta de posicionamiento en el mercado inmobiliario.

Cuadro N° 30: Identificación de Fortalezas y Debilidades internas de la empresa. Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado

En base a la identificación de estos conceptos se elabora la matriz F – O. Donde se muestra las Fortalezas de la empresa y aprovechar las oportunidades del mercado.

Valoración de la Estrategia FODA.-

Esta herramienta nos permitirá establecer nuestra estrategia; resultado de los Cuadros de análisis N° 29 y 30.

Teniendo como **Estrategia:**

- Aprovechar la buena imagen y solvencia de empresa ante las entidades bancarias para canalizar las oportunidades financieras que ofrecen los bancos en esta buena coyuntura para obtener líneas de crédito para la construcción y sobre todo las mejores condiciones financieras de pago para nuestros clientes.
- Aprovechar la gran demanda insatisfecha existente para a través de nuestra organización ofrecerles un producto diseñado a sus expectativas, de calidad y a precios accesibles a su capacidad de compra con el objetivo de crear una imagen de marca de prestigio y apreciada por nuestro mercado objetivo.

MATRIZ F- O						
N°	FORTALEZA	1	2	3	4	5
		1. Organización de la empresa con capacidad innovadora y desarrollo Inmobiliaria.	2. Percepción financiera de las entidades bancarias.	3. Capacidad de endeudamiento y garantías	4. Opción de compra de terreno de buenas características p/producto.	5. Buena capacidad técnica y operativa para actividades de la construcción.
N°	OPORTUNIDADES					
1	1. Mercado definido e identificado.				X	
2	2. Necesidad de vivienda en los sectores C y D.		X	X	X	
3	3. Disposición política para apoyo de proyectos a viviendas sociales emergentes.				X	
4	4. Niveles económicos de ingreso de las familias en general.		X	X	X	
5	5. Las personas se encuentran motivadas ante una situación económica futura (Obtención de créditos)		X	X	X	
6	6. Oferta variada de productos financieros hipotecarios por parte de entidades bancarias.		X	X		
7	7. Desembolsos financieros del FMV para productos inmobiliarios		X	X	X	
8	8. Crecimiento económico y disminución de tasas.		X	X	X	
9	9. Créditos en soles.		X	X		

Cuadro N° 31: Valoración de la estrategia FODA. Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado

4.4. PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor constituye una serie de ventajas o diferenciadores que una empresa ofrece a los clientes, escribe Alex Osterwalder [46]. Partiendo de este concepto la propuesta de valor debe estar diseñada para satisfacer determinados requerimientos o necesidades del cliente ajustándose a su economía. Este punto es muy importante ya que los componentes adicionales del proyecto deben cumplir las funciones para los que son diseñados sin llegar a ser muy costosos.

4.4.1. PROPUESTA DE VALOR PARA EL PROYECTO VIVIENDA MULTIFAMILIAR PARA EL NSE C

La propuesta de valor para el proyecto viviendas sociales para el NSE D se fundamenta en tres aspectos:

- a. Ubicación estratégica
- b. Diseño de acondicionamiento climático de la vivienda
- c. Servicio de internet centralizado

a. Ubicación estratégica: mediante la ubicación estratégica del proyecto se busca reducir los costos de las viviendas sin dejar de lado las ventajas de vivir en una zona proyectada para los NSE C y B.

El proyecto está ubicado en una zona de crecimiento urbano, en el cinturón urbano de la ciudad del Cusco; con una localización tal, que se puede acceder a cualquier servicio de manera fácil. Los servicios a los cuales se puede acceder de manera fácil son los siguientes:

- Centro comercial Real Plaza 5 min.
- Hospital del seguro 10 min.
- Hospital regional 8 min
- Aeropuerto Velasco Astete 15 min
- CC Totus 5 min
- Av. de la Cultura 2 min

La ubicación es muy favorable en todos los aspectos, es por esta razón que se considera una propuesta de valor para el proyecto ya que se tiene las mismas características que los proyectos ejecutados en las zonas residenciales de Cusco (distritos de Wanchaq y Cusco) en cuanto a acabados, funcionabilidad, confort y a un precio mucho menor.

- b. Diseño de acondicionamiento climático de la vivienda:** se tomará muy en cuenta el diseño arquitectónico y de acondicionamiento ambiental de la vivienda, de tal forma que ofrezca confort térmico, especialmente por el tipo de clima de esta zona.

Así mismo, se tomará en cuenta como parte de la envolvente del edificio, acabados de comportamiento térmico. Por ejemplo: los muros interiores de todos los departamentos tendrán revestimiento de enlucido de yeso, el cual absorbe la humedad y evita el cambio de temperaturas brusco, ayudando a conservar el calor interior del ambiente.

- c. Servicio de internet centralizado:** el proyecto contempla la provisión del servicio de telefonía e internet centralizado, de este modo se busca generar un ahorro en el pago de este servicio que es básico para todos los hogares.

El costo normal de un servicio de internet básico es de S/ 69.00 (sesenta y nueve con 00/100 soles) y lo que se proyecta pagar con este servicio es S/35.00 (treinta y cinco con 00/100 soles) lo que representa un gran beneficio a largo plazo.

4.1.2 PROPUESTA DE VALOR PARA EL PROYECTO VIVIENDAS SOCIALES PARA EL NSE D

La propuesta de valor para el proyecto viviendas sociales para el NSE D se fundamenta en tres aspectos:

- a. Promoción del proyecto
- b. Apoyo en la accesibilidad a los créditos
- c. Comportamiento ecoeficiente de la vivienda

- a. Promoción del proyecto:** el proyecto contempla un Plan de Marketing enfocado en otra realidad. Más allá de ofrecer la venta de un producto, en este caso, se trata de vender la idea con un componente social muy fuerte. El proyecto está ideado para satisfacer las

necesidades del NSE D como parte de sus requerimientos básicos de vivienda y dotando del confort térmico adecuado; adicionalmente, se deja área libre para otros usos (tomando en cuenta el tipo de trabajo de este sector) o para una futura ampliación de vivienda de ser el caso.

La promoción del proyecto se realizará de acuerdo al plan de marketing especificado en el ítem 5.5.3

- b. Facilitar y canalizar el acceso a los créditos para la adquisición de Vivienda Social:** la finalidad es canalizar la información de los programas para la construcción de viviendas sociales con los que cuenta el estado. Muchas personas no conocen de estos programas y los que lo conocen sienten temor de acceder a estos créditos. Nuestro se enfoca en ese punto, como Promotores del proyecto se debe facilitar el acceso a la información crediticia y la canalización de los mismos mediante nosotros a nuestros clientes (NSE D).

El enfoque del presente proyecto será el financiamiento a través del programa NUEVO CREDITO MIVIVIENDA [29]

- c. Comportamiento ecoeficiente de la vivienda:** las viviendas contarán con un sistema de almacenamiento de aguas pluviales, estas aguas serán aprovechadas para limpieza, lavado de ropas, inodoros y jardinería de ser el caso. Cabe resaltar que este sistema viene siendo usado de manera artesanal por algunos pobladores de la zona por lo que se busca optimizar este uso de aguas pluviales.

Además se dotará de un sistema de agua caliente mediante el uso de termas solares, esto representará el acceso a un servicio mayormente restringido para este grupo económico debido al costo que implica el uso de otras fuentes de energía para el calentamiento del agua como son la energía eléctrica o el gas.

Así mismo, se tomará en cuenta el diseño arquitectónico y de acondicionamiento ambiental de la vivienda, de tal forma que ofrezca confort térmico, especialmente por el tipo de clima de esta zona. Por ejemplo: ventanas de doble panel de vidrio: las cuales al medio de ambos paneles contemplan una capa de aire, el cual evita el intercambio de

temperatura del exterior con el interior del ambiente; estas ventanas no representan una inversión considerable por lo que se considera dentro de la propuesta de valor.

5. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

5.1. IDENTIFICACIÓN DE LA ZONA DE INTERVENCIÓN

El presente trabajo de investigación está dirigido a los NSE C y D, en este sentido se ha evaluado las características económicas de los diferentes distritos de la ciudad del Cusco así como las características, crecimiento poblacional y su desarrollo económico. En este entender se plantea dos tipos de proyecto.

- Proyecto vivienda multifamiliar.
- Proyecto viviendas sociales

Ambos proyectos están ubicados en el distrito de San Sebastián aunque en diferentes sectores.



Imagen N° 15: Mapa territorial del Distrito de San Sebastián [31]

5.1.1. ZONA DE INTERVENCION PROYECTO EDIFICIO MULTIFAMILIAR – NSE C

El proyecto vivienda multifamiliar está pensado y dirigido al sector económico “C” se ubica en la APV Kari Grande y la Urb. Licenciados, Sector Sucso Aucaylle.

- a) Topografía: La zona presenta una topografía relativamente accidentada.
- b) Accesibilidad: Es bastante accesible, se puede llegar mediante uso de transporte público por la Av. Collasuyo o caminando por la Av. De la Cultura empleándose 10 minutos desde la misma.
- c) Servicios existentes: Es una zona estratégicamente ubicada a los diferentes servicios como son bancos, centros comerciales, colegios, hospitales.

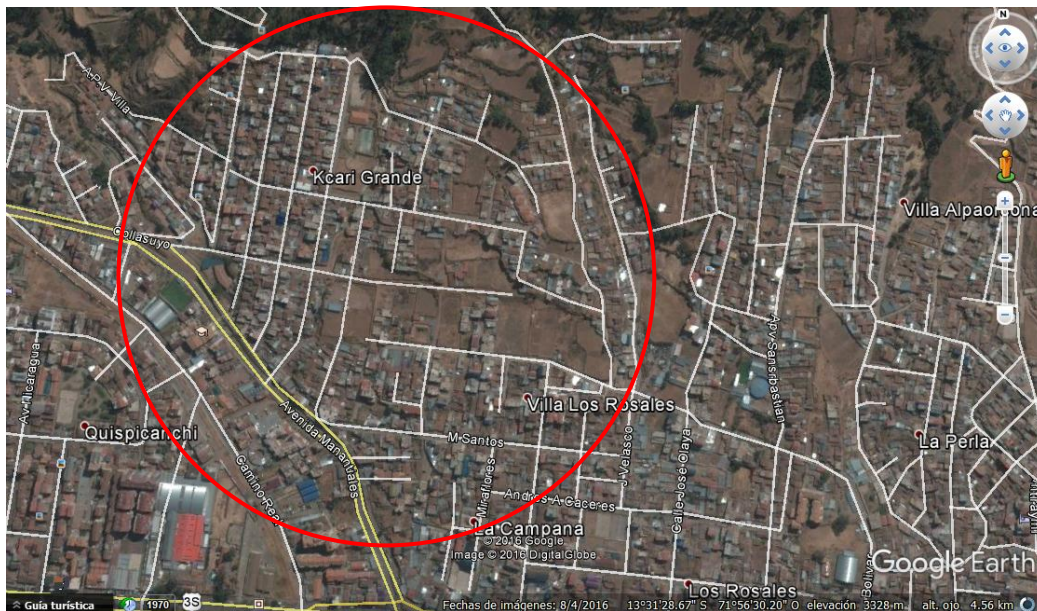


Imagen N° 16: Mapa de ubicación del sector Kari Grande y Villa los Rosales - Distrito de San Sebastián. Fuente: Google Earth



Imagen N° 17: Terreno propuesto para la ejecución del proyecto, se puede apreciar la existencia de electrificación e iluminación pública. Fuente: Google Earth



Imagen N° 18: Vista del terreno para la ejecución del proyecto. Fuente: Google Earth



Plano N° 1: Vista del terreno para la ejecución del proyecto. Fuente: Elaboración propia

5.1.2 ZONA DE INTERVENCIÓN PARA EL PROYECTO VIVIENDAS SOCIALES – MSE D

Este proyecto está orientado, diseñado y dirigido al sector económico “D” se ubica en la APV Alto Qosqo.

Esta zona se encuentra a 10 min en auto desde la Av. de La cultura, el crecimiento de estas APVs, es bastante acelerado por lo que el potencial de la zona es alto. En dos años estas APVs han logrado gestionar el sistema de electrificación, agua potable y desagüe, los cuales están en plena ejecución y se prevé estarán culminados en marzo del 2018.



Imagen N° 19: Mapa de ubicación del sector APV Alto Qosqo. Fuente: Google Earth

Topografía.- La topografía de esta zona es irregular, accidentada en el tramo inicial de acceso y una configuración plana en la parte superior de la APV la cual es la zona más distante de la vía principal que es la Av. de la Cultura pero que sin embargo ofrece las mejores características para vivienda.



Imagen N° 20: Vista de la zona inicial de la APV Alto Qosqo, como se observa la topografía de la zona es accidentada donde se aprecia una quebrada.



Imagen N° 21: Vista de la situación de los terrenos en la APV Alto Qosqo, como se observa existen muchos terrenos cercados con alambres y madera; en esta zona a topografía es llana.



Imagen N° 22: Vista panorámica de la situación de viviendas en la APV Alto Qosqo, como se observa viviendas improvisadas y sin ningún tipo de consideración del aspecto estructural de sus viviendas.

Accesibilidad.- La APV Alto Qosqo cuenta con varias vías de acceso; un ingreso por la zona de ENACO, otro por la comunidad de Ticapata y el principal acceso es por la carretera que une la APV con la Av. de la Cultura. Esta ruta es recorrida en 12 minutos en carro, además existe un servicio de colectivos hacia la zona lo que facilita la accesibilidad de los pobladores.



Imagen N° 23: Vista vía de acceso APV Alto Qosqo, como se observa la vía principal de acceso se encuentra en buen estado, la carpeta de rodadura es lastre y recibe mantenimiento periódico.



Imagen N° 24: Vista vías secundarias de acceso APV Alto Qosqo, se puede apreciar que las vías secundarias no reciben el mismo mantenimiento que la vía principal.

Servicios existentes.- Es una zona algo alejada del sector urbano del Cusco, su principal fortaleza radica en la extensión de su superficie habitable lo que hace que los pobladores puedan organizarse adecuadamente y por el número de pobladores, la gestión de servicio tales como agua, energía eléctrica y desagüe se hace de manera más efectiva.

La vía principal más cercana se encuentra a 12 minutos y la zona no cuenta con un servicio de transporte urbano masivo hacia todos los sectores, el transporte urbano pasa por ciertas zonas lo que restringe el libre desplazamiento de los pobladores; sin embargo se puede hacer uso del servicio de colectivos aunque también el horario de servicio de estos es bastante restringido.

5.2 FACTIBILIDAD TECNICA

5.2.1 PARAMETROS URBANISTICOS

Parámetros Urbanísticos para el proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

El proyecto orientado al sector económico “C” que se encuentra localizado en la zona del sector de Kary Grande cuenta con las siguientes características de zonificación.

CUADRO NORMATIVO		
PARAMETROS	CERTIF. DE PARAMETROS	PROYECTO
ZONIFICACIÓN	R5: Residencial de alta densidad	R% Residencial Densidad Alta
USO COMPATIBLE	C1, C2 / Conj. Residencial	Conjunto Residencial
DENSIDAD NETA	2,250 hab/Ha	1,749 hab/Ha
LOTE: AREA Y FRENTE	CONJ. RES: 250.00 m ² / 10.00m	612.00 m ² / 15.00 m
COEF. EDIFICACION	Conj. Res.: 4.9	5
POR. MIN. AREA LIBRE	30.00%	26.50%
ALT. DE EDIFICACIÓN	Conj. Res.: 7 pisos	7 pisos
RETIRO	0.00 Mts	0.00 Mts
ESTACIONAMIENTOS	01/3 Dptos=40/3=14 Estacs.	17 Estacionamientos

Cuadro N° 33: Parámetros urbanísticos, distrito de San Sebastián orientado al NSE C. Fuente: [47]

La factibilidad técnica está relacionada a la factibilidad legal y en el presente caso está ligada al plan de desarrollo urbano de la municipalidad de San Sebastián.

Parámetros Urbanísticos para el proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

En caso del proyecto orientado al sector económico “D”, es necesario precisar que esta APV no se encuentra dentro del Plan de Desarrollo Urbano del Cusco [47] por lo que la municipalidad distrital de San Sebastián no puede zonificar esta zona. Sin embargo cabe precisar que el proyecto orientado al sector D plantea la construcción de módulos de vivienda de 2 pisos por lo que no representa impedimento alguno el proceso de legalización de la vivienda vía regularización.

5.2.2 FACTIBILIDAD DE SERVICIOS

Factibilidad de Servicios para el proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

La APV Kari Grande cuenta con todos los servicios básicos como son agua, desagüe y electricidad. En esta zona se vienen desarrollando algunos proyectos multifamiliares con un bastante éxito.

Factibilidad de Servicios para el proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

La APV Alto Qosqo no cuenta aun con los servicios básicos de agua, desagüe y suministro de energía eléctrica en toda su extensión. Estos servicios se encuentran en la etapa de construcción, se prevee que para marzo del año 2018 la APV cuente con todos los servicios básicos.

En la actualidad los pobladores utilizan el agua suministrada por el cisterna de la municipalidad distrital de San Sebastián.



Imagen N° 33: Vista de viviendas APV Alto Qosqo, los pobladores hábilmente han encontrado la manera d almacenar agua.



Imagen N° 25: Vista del sistemas de abastecimiento de agua de la APV Alto Qosqo, se observa que los pobladores cuentan con un tanque rotoplast para almacenar agua.



Imagen N° 26: Vista de trabajos de instalación de servicios de la APV Alto Qosqo, se observa el sistema de desagüe se encuentra en plena etapa de ejecución.

5.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO

Características del proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

Se construirá un Edificio Residencial conformado por 02 edificaciones que en conjunto constan de departamentos y estacionamientos, de acuerdo a la Ley 29090, su Reglamento el D. S. N° 024-2008 Vivienda, y el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios N° 240-2014-GDUR-MDSS-C, teniendo en cuenta los Planes de Desarrollo Urbano Local.

- Del terreno:
Área Neta : 612.00 m²
Ubicación : Urbanización La Planicie, Calle Intimpa, Lote D-13, Distrito de San Sebastián, Provincia y Departamento de Cusco.

Topografía : Presenta una topografía con pendiente leve.

Infraestructura Básica : la zona cuenta con obras completas de habilitación urbana, tales como redes de agua potable, desagüe, energía eléctrica y servicio telefónico con sus respectivas conexiones domiciliarias. En el entorno se destaca la presencia de viviendas y locales comerciales, mientras las calles y avenidas presentan vías pavimentadas y veredas de concreto.

- Del edificio:

El proyecto corresponde a un Conjunto Residencial conformado por 02 edificaciones que en conjunto presentan 01 semisótano y 07 pisos, el proyecto consta de 40 departamentos y 17 propiedades de estacionamientos. Estos bienes se encuentran bajo el régimen de propiedades exclusivas y áreas de propiedad común. En cuanto a sus instalaciones cuentan con conexiones domiciliarias de agua potable y desagüe, alumbrado privado y de áreas comunes, entubado para servicio telefónico e internet centralizado y TV cable.

ESPACIOS POR PISO	DESCRIPCION
SEMISOTANO	<p>Estacionamientos:</p> <p>El ingreso vehicular se da desde la Calle Intimpa a través de 01 rampa que desciende medio nivel, en el semisótano se cuenta con 14 propiedades de estacionamientos, 09 closets y un cuarto para almacenamiento de Basura.</p> <p>Se establece que los siguientes Estacionamientos y Closets conforman una solo unidad inmobiliaria de propiedad exclusiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Estacionamiento 04 y el Closet 01 - El Estacionamiento 05 y el Closet 02 - El Estacionamiento 13 y el Closet 04 - El Estacionamiento 14 y el Closet 05 - El Estacionamiento 15 y el Closet 06

	<ul style="list-style-type: none"> - El Estacionamiento 16 y el Closet 07 - El Estacionamiento 17 y el Closet 08 - Los Closets 03 y 09 son propiedades exclusivas. <p>Todos los estacionamientos del semisótano se encuentran bajo techo y con falso piso frotachado y visto como acabado de piso. Bajo el semisótano, se plantean además cuarto de bombas y cisterna.</p>
PRIMER PISO	<p>El acceso peatonal al edificio se da por la parte frontal del terreno a través de un pórtico de ingreso y caseta de control, luego mediante gradas se sube medio nivel y se llega al área de recepción y Patio. Desde estas áreas comunes se accede al ascensor y a las escaleras de evacuación que conducen a los pisos superiores. Se considera un elevador de medio nivel para acceder a la recepción.</p> <p>Al nivel de vereda pública el Primer Piso presenta el acceso peatonal y vehicular y 03 estacionamientos semi techados.</p> <p>Elevados medio nivel presenta como propiedades exclusivas a 04 Departamentos.</p>
<i>DEPARTAMENTO 101</i>	El área techada es de 96.72 m2 y además cuenta con un Patio Lavandería.
<i>DEPARTAMENTO 102</i>	El área techada es de 37.80 m2.
<i>DEPARTAMENTO 103</i>	El área techada es de 77.69 m2 y además cuenta con un Patio Lavandería
<i>DEPARTAMENTO 104</i>	El área techada es de 78.28 m2 y además cuenta con un Patio Lavandería.
PATIO CENTRAL	Como Áreas de uso común se cuenta con la recepción, el patio, la espera y un patio jardín.

	El edificio está organizado alrededor de un Patio, este espacio sirve como pozo de luz así como lugar de reunión y esparcimiento para los habitantes del edificio.
DEL SEGUNDO AL SÉPTIMO PISO	El edificio presenta 06 departamentos por piso, las plantas son típicas en todos estos pisos logrando de este modo plantas con continuidad estructural ya que solo presentan variación por composición de fachada.
<i>DEPARTAMENTO 201-701</i>	El área techada es de 54.01 m ²
<i>DEPARTAMENTO 202-702</i>	El área techada es de 82.00 m ²
<i>DEPARTAMENTO 203-703</i>	El área techada es de 74.98 m ²
<i>DEPARTAMENTO 204-704</i>	El área techada es de 37.80 m ²
<i>DEPARTAMENTO 205-705</i>	El área techada es de 77.69 m ²
<i>DEPARTAMENTO 206-706</i>	El área techada es de 78.28 m ²
	El proyecto en la parte superior presenta techo de losas inclinadas de concreto cubierto con teja.

Cuadro N° 36: Espacios y áreas requeridas en el edificio. Fuente: elaboración propia

- Del Sistema Constructivo y los Acabados:

El proyecto será ejecutado con un sistema estructural mixto de pórticos y placas de concreto armado, con muros de albañilería confinada y losas aligeradas de concreto armado

Se presenta los siguientes acabados:

ELEMENTOS	MATERIALES
Pisos	Laminados de 8 mm en sala, comedor, dormitorios y estudio. Cerámico nacional de color en cocina, lavandería y SS HH.
Contrazócalos	Del mismo material que el piso
Zócalos	Cerámicos en cocina, lavandería y SS HH.
Paredes	Tarrajeados y pintadas con látex
Puertas	Contra placadas de MDF
Ventanas	Vidrio crudo con perfiles de aluminio
Cielorraso	Tarrajeados y pintados con látex
Cobertura	Tipo teja andina sobre losa aligerada de concreto

Cuadro N° 37: Elementos y materiales en cada departamento. Fuente: elaboración propia

Características del proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

El módulo de vivienda social se desarrolla sobre un terreno de 100 a 120 m² y presenta 115 m² de área construida (sin aleros) desarrollada en 2 pisos y conectados a través de una escalera de dos tramos, con un total de 15 contrapasos. Se ingresa al lote, a través de un cerco frontal de ladrillo (conformado por puerta peatonal y vehicular de material metálico), el área anterior cuenta con un amplia área libre, la cual podría ser utilizado para diversas actividades como cochera o para crecimiento residencial, respetando los parámetros arquitectónicos. Dicha área anterior estaría cercada con muros de adobe o ladrillo, lo cual **NO** forma parte del alcance del presente proyecto.

ESPACIOS	DESCRIPCION Y ÁREAS
<p>PRIMER PISO</p> <p><i>ZONA SOCIAL</i></p> <p><i>ZONA ÍNTIMA</i></p> <p><i>ZONA DE SERVICIOS</i></p>	<p>El primer piso presenta un área construida de 59.12 m² en la cual se desarrollan 3 zonas:</p> <p>Con sala, comedor de amplias dimensiones para la disposición de los muebles que el propietario decida tener.</p> <p>Con 01 dormitorio con capacidad para dos personas.</p> <p>Con 1 área de cocina (equipada con un lavadero de acero inoxidable con grifería, de 1 poza colocado sobre un tablero de concreto) ,01 servicio higiénico completo de uso social e íntimo (equipado con lavadero, inodoro, ducha y grifería)</p>
<p>SEGUNDO PISO</p> <p><i>ZONA ÍNTIMA</i></p> <p><i>ZONA DE SERVICIO</i></p>	<p>Sobre un área de 55.52m² se desarrolla 2 zonas</p> <p>Con 02 dormitorios secundarios con capacidad para 2 personas cada una.</p> <p>Con 1 servicio higiénico (equipado con lavadero, inodoro, ducha) y lavandería la cual cuenta con un lavadero de ropa de granito.</p>

Cuadro N° 38: Espacios y áreas requeridas en la vivienda. Fuente: elaboración propia

Es preciso indicar que el diseño comprende todos los ambientes de la vivienda con ventilación e iluminación directa y natural a través de cristalería simple, incolora de marca Miyasato o similar. Las ventanas los vidrios (2) por ventana se dispondrán de manera doble: tipo encapsulación artesanal, a fin de brindar calor al interior de determinados ambientes.

Los vanos de puertas y ventanas son modulados. Así tenemos solo 03 tipos de puertas interiores (todas de MDF) y 2 tipos de ventanas (todas de marco de aluminio mate).

- La puerta principal de ingreso a la casa
- la puerta de servicios higiénicos y de dormitorios
- La ventana de sshh y de escalera
- La ventana de sala comedor y dormitorios

Los servicios higiénicos se ubican en red, utilizando muros sanitarios para optimizar redes de servicios, su montante de desagüe se plantea exterior a la vivienda.

La vivienda entregada está diseñada para el crecimiento vertical (repetir típicamente el último nivel) Es por ello que el último nivel se encuentra techado con estructura metálica, con cobertura de Eternit o similar tipo teja andina, a dos aguas, equipada con canaletas (ver plano de techos de Arquitectura).

5.2.4 PRESUPUESTO DE OBRA.

Presupuesto para el proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

Para el proyecto orientado al sector económico “C” el presupuesto de ejecución es el siguiente:

1	COSTO DIRECTO		S/. 2,896,606.76
2	G. GENERALES Y UTI.	10%	S/. 289,660.68
3	SUB TOTAL (1+2)		S/. 3,186,267.44
4	IGV	18%	S/. 573,528.14
5	TOTAL PRESUPUESTO (3+4)		S/. 3,759,795.57

Cuadro N° 39: Presupuesto de construcción proyecto Vivienda Multifamiliar – NSE C

El presupuesto de ejecución en dólares considerando el tipo de cambio a S/ 3.30 es de US\$ 1,139,331.99 (Un millón ciento treinta y nueve mil trescientos treinta y uno con 99/100 dólares americanos).

- Costo del terreno:

Para la propuesta de departamentos dirigida al sector económico “C” el costo del terreno por m² es de \$600.00 (Seiscientos con 00/100 dólares americanos). Se tienen diferentes opciones de compra de terrenos siendo la más interesante la del terreno ubicado en el sector Sucso Aucaylle, el terreno tiene una extensión de 1,200 m² lo que favorecerá la ejecución de un conjunto residencial por etapas.

La primera etapa comprenderá la ejecución de un proyecto inmobiliario en la mitad del terreno es decir en 600 m². Existe también la posibilidad de la asociación con el propietario del terreno para reducir el costo de inversión, esto dependerá de los acuerdos y tratativas en la etapa de negociación.

- Gastos de ventas, marketing y publicidad:

Existen dos modalidades de venta. La primera es la venta directa en donde el promotor o propietario se encarga del marketing, captación y atención al cliente sin embargo esto no siempre funciona debido a la poca experiencia en la atención al cliente.

La segunda opción y más confiable es la tercerización de las ventas, es decir contratar una empresa encargada de las ventas con al cual se puede trabajar mediante un porcentaje de ganancias sobre las ventas.

Para el NSE C, como una alternativa se propone una comisión de 2.5% sobre el valor de las ventas, delegándose las actividades de publicidad, marketing, atención al cliente. Esto debe ser totalmente detallado y definiendo el alcance de las inversiones de marketing y publicidad.

- Inversión total del proyecto:

Para el sector económico “C” la inversión esta detallada en el siguiente cuadro.

El costo de inversión en la compra de terreno es de US\$ 360,000.00 (Trescientos sesenta mil con 00/100 Dólares Americanos).

Para el sector económico “C” la inversión esta detallada en el siguiente cuadro.

CONCEPTO	MONTO (US\$)
COMPRA DE TERRENO	\$360,000.00
EXPEDIENTE TECNICO	\$8,000.00
OBTENCION DE LICENCIAS	\$6,000.00
PRESUPUESTO DE EJECUCION	\$1,139,331.99
MARKETING Y PUBLICIDAD	\$28,483.30
INVERSION TOTAL	\$1,541,815.29

Cuadro N° 40: inversión total del proyecto Vivienda Multifamiliar – NSE C

Presupuesto para el proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

Para el proyecto orientado al sector económico “D” el presupuesto de ejecución es el que se muestra en el siguiente cuadro:

1	COSTO DIRECTO		S/. 127,553.14
2	G. GENERALES Y UTI.	10%	S/. 12,755.31
3	SUB TOTAL (1+2)		S/. 140,308.45
4	IGV	18%	S/. 25,255.52
5	TOTAL PRESUPUESTO (3+4)		S/. 165,563.98

Cuadro N° 41: Presupuesto de ejecución del proyecto Viviendas Sociales – NSE D

- Costo del Terreno:

La propuesta de viviendas sociales no contempla la compra de terrenos.

- Gastos de ventas, marketing y publicidad:

Para este proyecto se propone realizar un plan de marketing basado en charlas grupales, atención de las necesidades de manera masiva.

5.2.5 PLAZO DE EJECUCION

Plazos de ejecución para el proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

El plazo de ejecución para el proyecto del NSE C es de 10 meses, el cronograma de obra se muestra en el anexo 01.

Plazos de ejecución para el proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

El plazo de ejecución para el proyecto del NSE D es de 04 meses, el cronograma del proyecto se muestra en el anexo 02.

5.3 FACTIBILIDAD COMERCIAL

Para poder desarrollar este capítulo se ha recopilado la siguiente información:

- Plan de desarrollo urbano Cusco al 2023
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados APEIM – Niveles socioeconómicos 2015
- Diagnostico Socioeconómico laboral de la Región Cusco – Gobierno Regional del Cusco.
- Caracterización del Departamento del Cusco – Banco Central de Reserva del Perú – BCR

5.3.1. MERCADO OBJETIVO

En el presente proyecto se ha ideado para los NSE C y D, es necesario conocer las características económicas y sociales de los pobladores pertenecientes a estos grupos económicos.

En el cuadro N° 03 se puede apreciar que el porcentaje para los NSE C y D corresponden al 10.4 y 19.7 respectivamente.

Haciendo el cálculo correspondiente usando los datos de los cuadros 2 y 3 obtenemos que el distrito de San Sebastián tiene 2500 habitantes pertenecientes al sector económico C y 4730 habitantes pertenecientes al sector económico D.

5.3.1. SITUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE LA CIUDAD DEL CUSCO

La superficie y población del departamento del Cusco se muestra en el cuadro N° 42, estas proyecciones han sido realizadas por el INEI al 30 de junio del 2016. Se puede apreciar que la mayor cantidad de población se concentra en las ciudades de Cusco, La Convención y Canchis.

CUSCO: SUPERFICIE Y POBLACIÓN 2016

Provincia	Superficie (km²)	Población 1/
Cusco	617	454 563
Acomayo	948	27 610
Anta	1 876	56 437
Calca	4 415	74 503
Canas	2 104	39 491
Canchis	3 999	102 399
Chumbivilcas	5 371	82 729
Espinar	5 311	69 475
La Convención	30 062	180 360
Paruro	1 985	30 637
Paucartambo	6 295	51 338
Quispicanchi	7 565	89 856
Urubamba	1 439	64 973
Total	71 987	1 324 371

Cuadro N° 42: Cusco: Superficie y población 2016. Fuente: [31]

Del mismo modo en el cuadro N° 43, se puede apreciar la población proyectada al año 2023 a nivel de la ciudad del Cusco como de los distritos que lo conforman. Este cuadro indica que la mayor población se concentra en los distritos de Cusco, San Sebastián y Santiago en ese orden respectivamente.

CUSCO	CENSO 1993	CENSO 2007	PROYEC. AL 2013	PROYEC. AL 2015	PROYEC. AL 2018	PROYEC. AL 2023
CUSCO	93181	108796	118231	18316	120308	123187
CCORCA	2581	2343	2311	2235	2273	2327
POROY	1587	4462	6901	7817	7949	8139
SAN JERÓNIMO	15166	31687	43406	47101	47894	49040
SAN SEBASTIÁN	31134	74712	105388	115305	117246	120052
SANTIAGO	73129	83721	90319	90154	91672	93866
SAYLLA	956	2934	4700	5389	5400	5611
WANCHAQ	51584	59134	63858	63778	64852	66404
TOTAL CUSCO	270318	367791	435114	450095	457673	468626

Cuadro N° 43: Población total del Cusco proyectado por distrito al 2023. Fuente: [31]

En ese sentido se ha planteado el presente proyecto para ser desarrollado en el distrito de San Sebastián debido a factores y condiciones determinantes.

- La superficie territorial es la tercera mayor en el sector urbano antecedida por Cusco y San Jerónimo.
- El crecimiento poblacional del distrito.
- Los costes de los terrenos.

En cuanto a la situación económica según el cuadro N° 44, el ingreso familiar es como sigue:

(*)	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D
Promedio gasto familiar mensual	2,759.00	2,961.00	2,457.00	1,842.00
Promedio ingreso Familiar mensual	3,455.00	3,729.00	3,046.00	2,127.00

(*) Montos expresados en soles.

Cuadro N° 44: Situación económica por NSE en la ciudad del Cusco. Fuente: [31]

Preferencias en cuanto al tipo de viviendas en los NSE C y D.-

El cuadro N° 45 muestra que el mayor porcentaje de la población prefiere una casa antes que un departamento, para el sector económico medio bajo que incluye a los estratos socioeconómicos C y D representa un 83.30% frente a un 16.70% de preferencia para compra de departamentos.

TIPO DE VIVIENDA	ESTRATO			PROMEDIO
	MEDIO ALTO	MEDIO	MEDIO BAJO	
	%	%	%	%
Casa	63.20	67.70	83.30	71.80
Departamento	36.80	32.30	16.70	28.20
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Cuadro N° 45: Preferencias en cuanto al tipo de viviendas en los NSE C y D.

5.1.1. PRECIOS DE VENTA

Precios de venta de departamentos para el proyecto de Viviendas Familiares – NS C.-

Se ha determinado que los precios de venta para los departamentos dirigidos al sector “C” sean los mostrados en el siguiente cuadro.

PRECIOS DE VENTAS						
DPTO. TIPO	AREA CONSTRUIDA	PATIO	Costo X	COSTO DPTO.	CANT.	TOTAL VENTA
			m2 \$			
101	96.14		850	81,719.00	1	81719
102	37.81		800	30,248.00	1	30248
103	75.8	14.7	750	56,850.00	1	56850
104	78.94	11.66	750	59,205.00	1	59205
201-401	54.01		850	45,908.50	3	137725.5
202-402	82.43		1,000.00	82,430.00	3	247290
203-403	76.87		1,000.00	76,870.00	3	230610
204-404	37.81		850	32,138.50	3	96415.5
205-405	75.8		900	68,220.00	3	204660
206-406	78.94		900	71,046.00	3	213138
501-701	54.01		900	48,609.00	3	145827
502-702	82.43		1,100.00	90,673.00	3	272019
503-703	76.87		1,100.00	84,557.00	3	253671
504-704	37.81		900	34,029.00	3	102087
505-705	75.8		1,000.00	75,800.00	3	227400
506-706	78.94		1,000.00	78,940.00	3	236820

Cuadro N° 46: Preferencias en cuanto al tipo de viviendas en los NSE C y D.

Precios de venta de departamentos para el proyecto de Viviendas Sociales – NS D.-

Para el sector económico D no hay un precio de venta debido a que el presupuesto total incluye el margen de utilidad proyectado, cabe resaltar que en el sector D el producto ofrecido está centrado básicamente en proporcionar el proyecto, facilitar la gestión del crédito y ejecutar la construcción.

5.4. FACTIBILIDAD LEGAL

La factibilidad legal está orientada al cumplimiento de todos los requisitos exigidos por las diferentes entidades como municipios, empresas prestadoras de servicios de agua, desagüe y energía eléctrica. Precisamente son estas las encargadas de emitir las licencias de construcción en el caso de municipios y los certificados de factibilidad de servicios en caso de las EPSs.

5.4.1 SITUACION DE LOS TITULOS DE TERRENO

En la presente trabajo de investigación se tiene como planteamiento dos opciones para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios, ambos están localizados en el distrito de San Sebastián perteneciente a la provincia y departamento del Cusco; sin embargo ambos sectores tienen realidades distintas en lo que se refiere a la situación legal de los terrenos.

Situación legal de títulos de terreno del proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

La APV K'ari Grande así como todos los sectores aledaños cuentan con títulos de propiedad inscritos en registros públicos, aunque cabe mencionar que existe un porcentaje mínimo de pobladores que no han realizado los trámites correspondientes ante la SUNARP y el municipio de San Sebastián.

Situación legal de títulos de terreno del proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

Por otra parte la APV Alto Qosqo no cuenta con títulos de propiedad legalizados, esta APV está integrada por 68 sectores que están debidamente inscritos como asociación en la SUNARP, pero no se encuentran independizados por lo que los propietarios de los terrenos cuentan con un certificado de posesión como único documento que acredita la misma. Esta situación sin

embargo no representa impedimento para la emisión de las licencias debido a que el municipio de San Sebastián brinda las facilidades para estos trámites, pudiendo realizar sin ningún problema el trámite para su Licencia de Construcción.

Así mismo, esta APV cuenta con la Habilitación Urbana correspondiente, requisito mínimo para la obtención de si título de propiedad.

5.4.2. ZONIFICACION Y PARAMETROS URBANISITICOS

Zonificación y parámetros urbanos del proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

El proyecto orientado al NSE C, tal como está indicados en el Item 5.2.1.y en el Cuadro N° 32, no presenta ningún tipo de impedimento para la construcción de un edificio multifamiliar puesto que esta zona es R1- Residencial Urbana.

Zonificación y parámetros urbanos del proyecto de Viviendas Sociales – NSE D.-

En caso del proyecto orientado al NSE D, es necesario precisar que esta APV no se encuentra dentro del Plan de Desarrollo urbano de la ciudad del Cusco; por lo que la municipalidad distrital de San Sebastián no puede zonificar esta vía. Sin embargo se emiten las licencias de construcción y de conformidad de obra mediante la **modalidad D – Licencia de obra vía regularización**, a través de los procedimientos por el TUPA.

5.4.3. OBTENCION DE LA LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN

Los trámites de aprobación de licencia para ambos proyectos son distintos.

Aprobación de Licencia de Construcción del proyecto de Viviendas Multifamiliares – NSE C.-

En el caso del edificio multifamiliar se debe tramitar como Edificación Nueva [48] siendo los pasos los siguientes:

I. CERTIFICADO DE PARAMETROS URBANISTICOS

- Solicitud dirigida al alcalde (FUT)
- Documento de propiedad o copia literal de dominio (fedatado o legalizado)
- Comprobante de autoevaluó y limpieza pública (copia simple)
- Planos de localización, ubicación y perimétrico de acuerdo al formato de la ley 29090 (originales)
- Comprobante de pago por certificación S/ 101.40

II. ANTEPROYECTO EN CONSULTA

- Solicitud dirigida al alcalde (FUT).
- Documento de propiedad (copia legalizada) o copia literal de dominio original.
- Copia de comprobante de autoavaluo y limpieza pública.
- Un ejemplar del FUE-Licencia, firmado por los responsables.
- Valorización de obra según formato y cuadro de valores unitarios oficiales vigente.
- Certificado original de parámetros urbanísticos y edificatorios vigente (con plano)
- 01 juego de planos originales de :
 - Ubicación y perimétrico (a nivel catastral con cuadro normativo) formato ley 29090
 - Arquitectura: plantas, elevaciones, cortes y techos firmados por el arquitecto.
 - Seguridad y evacuación amoblado (de requerirse INDECI y CGBVP)
- Memoria descriptiva de arquitectura y otros de seguridad y evacuación – INDECI
- Certificado de habilitación profesional o declaración jurada del arquitecto.
- Pago por revisión 0.05% V.O. mas 0.02% por delegado ad hoc mas IGV (eb ctas del colegio profesional) min 2% de la UIT.

NOTA: Los planos se presentaran también en formato digital-CD de acuerdo a la ley 29090.

III. LICENCIA DE EDIFICACION NUEVA

- Solicitud dirigida al alcalde (FUT).
- Documento de propiedad (copia legalizada) o copia literal de dominio original.
- FUE-Licencia y anexo “D”, triplicado y firmado por los responsables
- Valorización de obra según formato y cuadro de valores unitarios oficiales vigente.
- Certificado original de parámetros urbanísticos y edificatorios vigente (con plano)

- 02 juegos de planos originales de :
 - Ubicación y perimétrico (a nivel catastral con cuadro normativo) formato ley 29090
 - Arquitectura, estructuras, Instalaciones eléctricas y sanitarias y otras de ser el caso
- Memorias descriptivas de arquitectura, estructuras (consignando cálculos), Instalaciones eléctricas y sanitarias.
- Certificado de habilitación profesional por especialidades o declaración jurada.
- Pago por derechos de revisión 0.10% V.O. mas 0.02% por delegado ad hoc más IGV (en ctas de los colegios profesionales) min 2% de la UIT.
- Póliza de responsabilidad civil ante terceros, póliza CAR según características de obra.
- Comprobante de pago por derechos de licencia: Mod. “B” = 0.90% V.O.; Mod “C”= 1.5% V.O.
- Certificado de factibilidad de servicios para vivienda multifamiliar.
- Estudio de mecánica de suelos.
- Copia de comprobante de autoevaluó y limpieza pública.

NOTA: Los planos se presentaran también en formato digital-CD de acuerdo a la ley 29090.

Cuadro N° 47: Pasos para la obtención de Licencia de Construcción. Fuente: [48]

5.4.4 MODELO DE CONTRATACION

Para ejecutar el proyecto existen diferentes modalidades de contratación, como son:

- **Suma alzada:** Se define un monto tope el cual debe incluir todo aquello definido en el expediente técnico y bases de concurso para el proyecto. Es relativamente simple de supervisar, no obstante puede llevar a complicaciones en caso el contrato no se complete al 100%. La aparición de cualquier adicional dependerá de qué tan bien este preparado el expediente [49].
- **Precios unitarios:** Se tiene un metrado variable, pero precios unitarios fijos. Esto funciona en caso la obra no tenga partidas muy complejas y las cantidades sean difíciles de estimar. Por ejemplo, en obras lineales, como carreteras, túneles, o movimientos de tierra, donde las condiciones del suelo pueden no coincidir con el estudio de suelos [49].

- **Costo + Tarifa:** (también conocido como cost-plus o administración de obra): basado en costo, se reconocen los gastos incurridos contra un avance en campo. Adicionalmente se reconocen los gastos generales del contratista y una utilidad como una tarifa. Es común colocar un GMP (guaranteed maximum price) a este tipo de contrato para evitar que el costo pueda ser infinito. Es importante acordar la línea base del GMP, la cual debe basarse en los planos y especificaciones existentes en el momento en que se acuerde. Esta modalidad es recomendable para proyectos sin el diseño completo. Requiere un esfuerzo considerable por la supervisión y el contratista para el control y reporte de costo. [49]

Para el presente proyecto se utilizará la modalidad de **Contrato a Precios Unitarios**, se contratara la mano de obra calificada para las diferentes especialidades del proyecto como son:

- Estructuras, comprende los trabajos de habilitación y armado de acero, encofrado de elementos estructurales tales columnas, placas, vigas, losas, escaleras.
- Albañilería y revestimientos, comprende los trabajos de asentado de muros, tarrajeos, enlucidos, contrapisos, vestiduras de derrames.
- Pintura.
- Carpintería de madera.
- Carpintería metálica.
- Enchapes con cerámicos y porcelanatos.
- Instalaciones sanitarias.
- Instalaciones eléctricas.
- Vidrios.
- Techos.
- Instalación de aparatos sanitarios.

La empresa promotora se hará cargo de la gerencia y administración del proyecto, siendo las funciones las siguientes:

- Adquisición de materiales.
- Aseguramiento y control de calidad de los procesos constructivos.

- Evaluación y elección de los contratistas de mano de obra de las diferentes especialidades, estructuras, albañilería, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias, instalaciones electromecánicas, pinturas, enchapes y revestimientos, carpintería de madera, carpintería metálica.
- Control del tiempo de ejecución.
- Control del presupuesto.
- Cierre del proyecto.
- Saneamiento físico legal.

5.5. FACTIBILIDAD ORGANIZACIONAL

5.5.1 CAPACIDAD DE GESTION

En primer lugar se debe identificar los agentes inmobiliarios: Propietarios – Promotor – Clientes – Inversiones/Bancos – Constructor [21].

Para el caso del proyecto, tanto para las viviendas de los NSE C y D, el trabajo de investigación está **enfocado desde el punto de vista del Promotor** como agente inmobiliario es el agente mas importante, que relaciona y enlaza al Propietario (NSE C y D) con las entidades financieras o inversionistas siendo el Cliente también propietario del terreno (para el NSE D) [Esquema N° 6]; y como Promotores se tiene dos opciones:

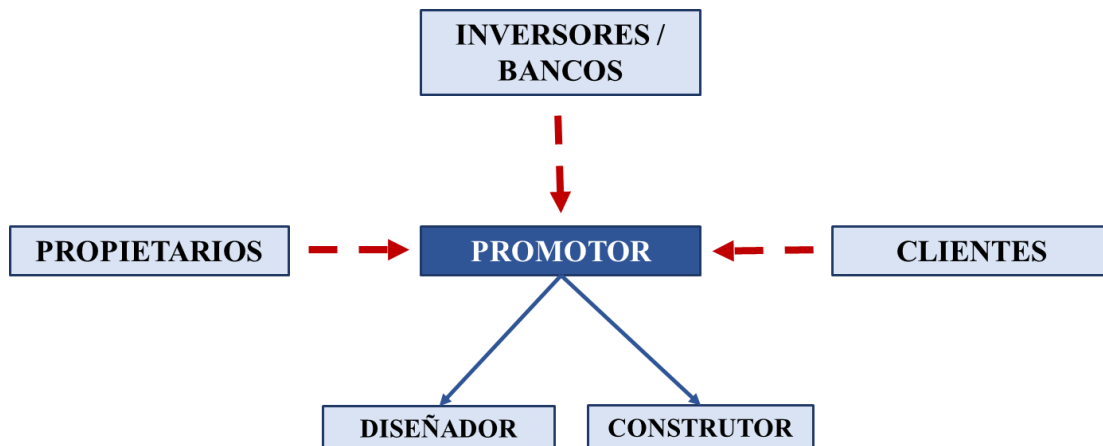
- a. Vender el proyecto inmobiliario a empresas con capacidad económica y logística para la ejecución de ambos proyectos.
- b. Consorciarse con una empresa inmobiliaria que tenga la capacidad económica y logística para ejecutar ambos proyectos

En ambos casos, la intención del Promotor Inmobiliario, es la de participar en el 100% del proceso de Gestión Inmobiliaria, de tal forma que se obtenga:

- Experiencias y conocimientos sobre este nuevo planteamiento interviniendo en un sector claramente informal, de tal forma que se pueda mejorar el planteamiento.

- El Promotor Inmobiliario es el enlace de orden “social” entre los clientes y los inversores/bancos, de tal forma que si se rompe este enlace se pierde la cartera de clientes, ya que previo a ello se realizó un trabajo de afianzamiento y lealtad con los pobladores de acuerdo al tipo de Marketing utilizado para este tipo de población. Todo ello como parte de la Propuesta de Valor de ambos proyectos.
- El Promotor Inmobiliario también puede participar en el diseño y ejecución de ambos proyectos, para el cumplimiento de la Propuesta de Valor de ambos proyectos.

En el Esquema N°6, se explica de mejor forma el proceso de Gestión Inmobiliaria planteado para el proyecto:

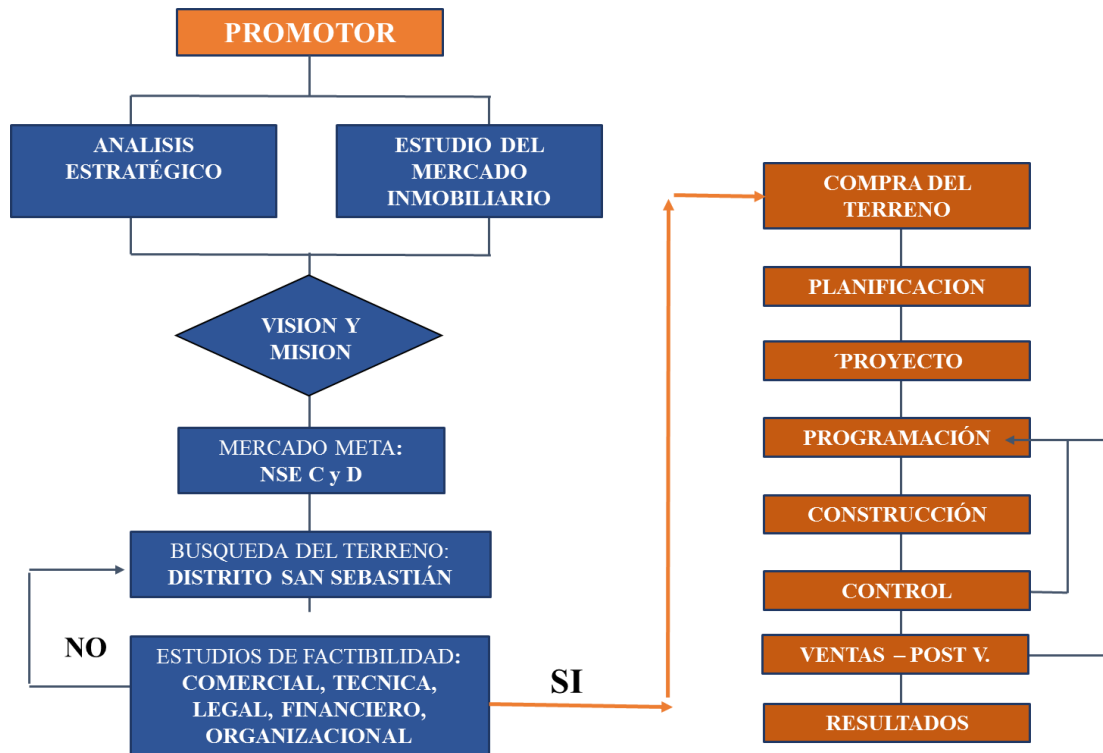


Esquema N° 6: Proceso de Gestión Inmobiliaria para el proyecto. Fuente: Elaboración Propia

Este esquema es planteado tomando en cuenta la Autoconstrucción, en el que el profesional ingeniero o arquitecto que se dedica a la ejecución de obras inmobiliarias busca su propio trabajo abordando directamente a los clientes o propietarios del terreno. Este mismo, le orienta sobre cómo adquirir préstamo y gestiona también los trámites de licencia de construcción, se encarga del diseño del proyecto y lo ejecuta. La diferencia, es que el propietario (cliente) es quien maneja las finanzas. Este proceso de Autoconstrucción se practica en mayor porcentaje en los NSE C y D.

Así mismo, el diagrama de Flujo de gestión de un Proyecto Inmobiliario es importante porque refleja los puntos importantes de partida y cuál es el punto de llegada, siguiendo pasos o procedimientos puntuales. El esquema N° 7, se muestra el flujo de la Gestión de Proyecto

Inmobiliario, desde el planteamiento del proceso de Gestión Inmobiliaria, tomando en cuenta al Promotor como agente principal del proceso.

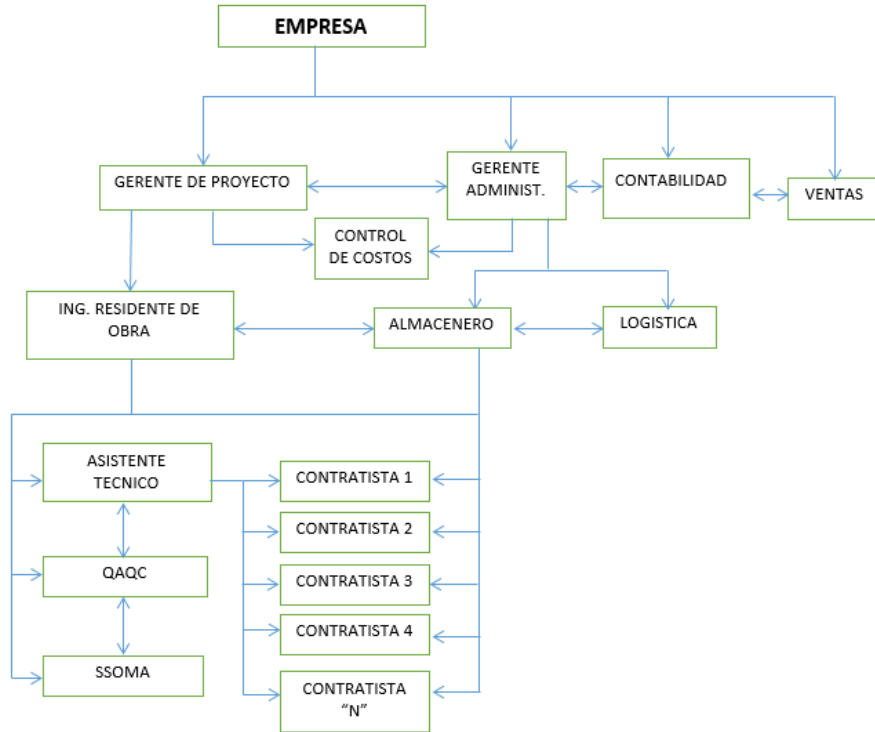


Esquema N° 7: Diagrama de flujo de la Gestión Inmobiliaria para el proyecto. Fuente: Elaboración Propia

5.5.2 EQUIPO DE TRABAJO INTERNO Y EXTERNO

Se plantea una estructura funcional y formal con el objetivo de que se faciliten las relaciones entre los promotores, responsables y ejecutores del proyecto, la empresa debe aprovechar los recursos disponibles de una manera adecuada para lograr los resultados esperados.

Debemos tener en cuenta que la estructura organizacional que se plantea puede resultar incómoda para algunos de los participantes por lo que es necesario capacitar al personal e instruirlo en el cumplimiento de las funciones asignadas.



Esquema N° 8: Organigrama de la empresa para la ejecución de los proyectos

5.5.3 MIX MARKETING

Se diseñara la estrategia comercial mediante LAS 5P DEL MARKETING, que será la herramienta elegida.

LAS 5P DEL MARKETING para el PROYECTO

Producto	<p>Para el presente caso se pondrá mayor énfasis en los aspectos siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Calidad: Se emplearan materiales que cumplan con los estándares de calidad exigidos por el RNC y acorde a la realidad económica de los sectores a los que se apunta.b) Precio: Se optimizaran procesos de manera que se pueda bajar los costes de construcción sin ir en desmedro de la calidad del proyecto.c) Diseño: Para el caso de los presentes proyectos, el diseño contemplara el aprovechamiento de los espacios logrando una distribución arquitectónica bastante funcional.d) Servicio: Se ofrecerá un servicio post venta por parte de la empresa, además se entregara un manual de usuario que permita conocer las bondades y características del producto (departamento o vivienda popular). En este manual se indicaran las garantías ofrecidas por causas atribuibles a la constructora.e) Imagen de la empresa: Lo que se pretende alcanzar con la ejecución de estos proyectos es precisamente el posicionamiento de la empresa, lo cual beneficiara a su imagen ante el mercado.
Precio	<p>En general es una práctica muy utilizada es disminuir el precio por unidad a mayor volumen de venta. Esto incentiva a los consumidores a aumentar la cantidad a comprar y, de esta forma, se aumentan las ventas.</p> <p>En el caso de nuestro proyecto no podemos esperar manejar los precios o costos de venta mediante este concepto debido a que no es un producto de fabricación masiva.</p> <p>Para determinar el precio de venta de los departamentos en el sector C y D, se presenta el cuadro siguiente que determina el costo por 2 de área construida según el valor de mercado.</p> <p>En caso de los proyectos inmobiliarios es una buena práctica realizar un estudio de la situación actual del mercado, para lo cual se debe investigar los precios de venta de la competencia directa e indirecta. En los siguientes cuadros mostramos cuales son los proyectos similares ofertados y, características y</p>

precios de venta.

Se ha tomado en cuenta el mercado existente para el proyecto orientado al sector “C”, definiendo los precios de venta que se muestran en el cuadro N° 35.

En el caso del proyecto de viviendas sociales, el precio ofertado de venta o en este caso de construcción estará ajustado al presupuesto que ya se ha definido en el ítem 5.5.2.

1	COSTO DIRECTO		S/. 127,553.14
2	G. GENERALES Y UTI.	10%	S/. 12,755.31
3	SUB TOTAL (1+2)		S/. 140,308.45
4	IGV	18%	S/. 25,255.52
5	TOTAL PRESUPUESTO (3+4)		S/. 165,563.98

En este sentido el valor ofertado será de S/ 165,563.98 (Ciento sesenta y cinco mil quinientos sesenta y tres con 98/100 Soles).

Publicidad

Algo que se debe tener en cuenta es que la publicidad debe contener los ofrecimientos y características del producto, no debe ser falsa o sorprendente ya que esto puede generar muchas expectativas. Existe publicidad engañosa que resalta la capacidad de la empresa, experiencia y en algunas ocasiones puede resultar una mentira.

Para los casos en propuestos se empleara publicidad diferenciada en cada uno de los sectores económicos a los que se pretende llegar.

Para el proyecto Edificio Multifamiliar se empleara:

- a) Publicidad radial, en horarios y programas de llegada masiva.
- b) Publicidad visual, revistas, periódicos, paneles visuales en las agencias del banco con el que se trabajará.
- c) Conferencias, se organizarán conferencias para determinados sectores laborales como son municipios, colegios profesionales ya que existen un buen número de profesionales jóvenes que buscan adquirir un departamento.

Para el proyecto Viviendas populares la estrategia se centrara básicamente en dar a conocer nuestro proyecto en las reuniones organizadas en la APV Alto Qosqo, cabe resaltar que este sector cuenta con diferentes sectores organizados por lo que se debe poner énfasis en la mejora de la calidad de vida de los

	habitantes.
Plaza	La expresión “buscar la plaza” se refiere a donde vender. Para el presente proyecto apuntaremos a sectores emergentes, familias de sectores D y C, jóvenes profesionales que puedan acceder a este tipo de viviendas. Se realizaran encuestas (ver anexo 01), reuniones con potenciales clientes, visitas y exposiciones en entidades como colegios y postas médicas.
Post Venta	Las actividades de post-venta pueden incluir, entre otras: a) Manejo de reclamos, b) Capacitación para el uso, c) Instalación, d) Mantenimiento preventivo, y d) Reparación, entre otras.

Cuadro N° 48: Organigrama de la empresa para la ejecución de los proyectos

5.6 FACTIBILIDAD FINANCIERA

Dada la complejidad y la importancia del proyecto, se presenta los indicadores de rentabilidad para saber si el proyecto tiene suficientes atributos como para alcanzar los objetivos económicos y financieros esperados; ya que por la evaluación cuantitativa de los ingresos, egresos efectivos y la utilidad neta del proyecto se obtiene el VAN, TIR.

Así mismo, sin tomar en cuenta el tiempo sabremos el margen de rentabilidad para ambos casos de los grupos C y D, tomando en cuenta que para cada escenario se ha considerado dos planteamientos considerados en la propuesta de valor.

5.6.1. PRECIO Y VELOCIDAD DE VENTAS

Representa todo el bien que es ofrecido al cliente para su valoración previo a su adquisición. Para el caso del trabajo de investigación, se cuenta con estudios INSITU e información exclusivamente para la ciudad del Cusco que permite acceder a una información muy cercana, validando la perspectiva del cliente. La velocidad de ventas asumida será por el total de 41 departamentos y 12 viviendas sociales con diferentes características (ver cuadro de ventas-factibilidad técnica).

5.6.2. POLÍTICA DE VENTAS

El proyecto edificio multifamiliar dirigido al NSE “C” y las viviendas sociales, diseñado y dirigido al NSE “D” ubicado en la APV Alto Qosqo, presentan cada una de ellas precios de venta de acuerdo al terreno, la ubicación relativa en la urbanización, su orientación y zonificación. Que toman valores diferentes desde la propia opinión de cada cliente.

Para el caso del trabajo: por ejemplo. El NSE “C”, ubicado en la APV Kari Grande en la Urb. Licenciados, Sector Sucso Auccaylle contiene características de: a) Zonas que presenta una topografía relativamente accidentada, b) Accesibilidad: Se puede llegar mediante uso de transporte público por la Av. Collasuyo o caminando por la Av. De la Cultura empleándose 10 minutos desde la misma; y c) Servicios existentes: Es una zona estratégicamente ubicada a los diferentes servicios como son bancos, centros comerciales, colegios, hospitales. Los mismos que permitirá implementar en su propia casa un pequeño negocio, por la accesibilidad a estos centros comerciales tienen una mayor valoración importante. Hay lotes que tienen mayor área.

A parte de estos factores, para ambos casos del NSE C y D también intervendrá la etapa de venta en el proyecto y la ejecución del proyecto el mismo que se llevara a cabo según cuadro de resumen que se mencionara más adelante. Cabe señalar que el precio de los departamentos en pre-venta de la primera etapa serán menores que los de la segunda y éstas a su vez menores que los de la tercera. Sin embargo, con fines de simplificar el análisis en esta etapa de factibilidad del proyecto hemos considerado para los efectos del análisis un precio promedio para todos los departamentos inmobiliarios.

Para terminar con la política de ventas, la vivienda para el grupo “C y D” se podrá separar con el 30% del precio total, monto que se descontará de la cuota inicial según la información del siguiente:

- S/. 43657.78, que deberá cancelarse a más tardar a la firma del contrato de compraventa.
- El saldo lo podrá financiar un banco a través de un crédito hipotecario el que deberá estar contratado antes de la firma del contrato de compraventa.

Para efectos del flujo de caja de este estudio de factibilidad y dado que los tiempos que están demorando los bancos para los desembolsos bancarios de los préstamos están ahora siendo muy ágiles, se considerará que de la vivienda que se vende en un mes determinado se recibirá el monto total de la venta dos meses después

De igual forma; para terminar con la política de ventas, la vivienda para el NSE “D” se podrá separar con el 10% del precio total, monto que deberá cancelarse a más tardar a la firma del contrato de compraventa. El saldo lo podrá financiar el FMV a través de sus programas detallados en los anteriores capítulos.

5.6.3. COSTOS DE CONSTRUCCION

Es la parte del costo más importante para las dos estructuras planteadas. Hay que tomar en cuenta que los costos en estas dos etapas del análisis se han obtenido a través de los análisis de costos unitarios actualizados a precio de mercado con sus respectivos metrados para cada actividad de construcción obtenidos de los planos de construcción. Para lo cual se ha considerado un costo promedio de construcción por metro cuadrado de 465 \$/m² para el NSE C y. 57.35 \$/m² para el NSE D; consolidando de esta forma el proceso de preventas.

La segunda si se iniciará una vez que haya sido aprobada por el banco la estructura de financiamiento planteada.

5.6.4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento del total de los egresos de un proyecto inmobiliaria en nuestro país tiene básicamente tres componentes: El aporte de los accionistas las preventas y el financiamiento bancario. Para nuestro caso será a partir de dos escenarios.

NSE C. El financiamiento será a partir de un préstamo inicial del banco y las preventas de los departamentos y NSE C, será a partir de un financiamiento del FMV con las características que se menciona en los capítulos anteriores.

La proporción en la participación es aproximadamente un tercio en cada una de ellas, es decir, para que el Banco acepte participar como facilitador financiero de la construcción de las viviendas, solicita al promotor que aporte hasta el 30% de los costos totales.

5.6.5. MODELO BASE DE EVALUACION

El modelo de evaluación se sustenta en la construcción de un flujo de ingresos y gastos (flujo de fondos) que a continuación pasaremos a construir.

PARAMETROS URBANISTICOS C			
Zonificación	R5		
Uso Compatible	C1,C2/CR		
Usos permisibles	Edif. Multifamiliar		
Tamaño mínimo de departamento	Ver Tabla		
Porcentaje mínimo de área libre	30%		
Altura Máxima (N° Pisos)	7		
Coefficiente de edificación (c.e.)	5		
Retiro exigido por la Municipalidad	0		
Estacionamientos	Ver Tabla		
CALCULOS SEGÚN PARAMETROS URBANISTICOS			
Area Libre	183	m2	
Area construible x piso	427	m2	
Máxima área construida por c.e.	2,991	m2	
DATOS DEL PROYECTO			
Número de pisos		7	
Área techada - Dptos + Areas Comunes		2,991	m ²
Áreas comunes		140	m ²
Área vendible		2,851	m ²
Área promedio de departamento		70	m ²
Número de departamentos		41	
Número de estacionamientos para propietarios		14	
Para visitas		3	
Total Estacionamientos		17	
Area de sotanos.		610	m ²
Area total Construida y Techada		3,601.54	m²

Cuadro N° 49: Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE C. Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION	Ratios			SUB TOTAL	I.G.V.	TOTAL	% de Incidencia
Terreno	590		1,987	1,213,200		1,213,200	16.83%
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	3%			36,396		36,396	0.50%
Demolicion				-	-	-	0.00%
Costo de construcción - Edificios	242 \$/m2	815 S/.xm2	2,991	2,437,843	438,812	2,876,655	39.90%
Construcción de Sótanos	223 \$/m2	752 S/.xm2	610	458,762	82,577	541,339	7.51%
Gastos Generales de Construcción	10%		2,896,604	289,660	26,069	315,730	4.38%
Utilidad del constructor	8%		2,896,604	231,728	20,856	252,584	3.50%
Imprevistos	3%		3,417,993	102,540	14,150	116,690	1.62%
Proyecto	40 S/.xm2		3,602	144,061	25,931	169,993	2.36%
Licencias	20 S/.xm2		3,602	72,031		72,031	1.00%
Paisajismo				25,000	4,500	29,500	0.41%
Estudio de suelos				4,500	810	5,310	0.07%
Gastos Notaria y Regist. (1% construcción)	1%		2,896,604	28,966		28,966	0.40%
Servicios Públicos (estimado)				100,000		100,000	1.39%
Serpar						-	0.00%
Gastos de publicidad (2% de venta)	2%		7,595,615	151,912	27,344	179,257	2.49%
Comisión de Ventas (2% de venta)	2%		7,595,615	151,912	27,344	179,257	2.49%
Gerencia Inmobiliaria	5%		7,595,615	379,781	68,361	448,141	6.22%
Gastos Financieros						-	0.00%
Supervisión del Banco				40,000	7,200	47,200	0.65%
Intereses Préstamo Bancario antes desemb.				598,136		598,136	8.30%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO			SOLES	6,466,429	743,954	7,210,383	100%

INGRESOS DEL PROYECTO						
	Areas	P.Venta		SUB TOTAL	I.G.V.	TOTAL
Por departamentos	2,851m2	685 \$/m2	2,308	6,036,701	543,303	6,580,005
Presatamos del Banco				500,000		500,000
Jardines y balcones						
Por estacionamientos	17	9,000	30,330	473,037	42,573	515,610
TOTAL INGRESOS DEL PROYECTO			SOLES	7,009,738	585,876	7,595,615

RESULTADO OPERATIVO				
		SUB TOTAL	I.G.V.	TOTAL
Ingresos		7,009,738	585,876	7,595,615
Egresos		6,466,429	743,954	7,210,383
Utilidad Operativa - Soles				385,231
Utilidad Antes de Impuestos				385,231
Impuesto a la Renta	30%			-115,569
Utilidad Despues de Impuestos - Soles				269,662
Valor Actual Neto	VAN			158,270.18
Tasa De Retorno Interna	TIR			14.75%

Cuadro N° 50: Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE C. Ingresos, Egresos y Resultados. Fuente: Elaboración propia

PARAMETROS URBANISTICOS para el NSE D			
Zonificación	R2		
Uso Compatible	D1/VS		
Usos permisibles	V. Sociales		
Tamaño mínimo de departamento	Ver Tabla		
Porcentaje mínimo de área libre	25%		
Número de Viviendas de 02 Niveles	1		
Coficiente de edificación (c.e.)	3		
Retiro exigido por la Municipalidad	0		
Estacionamientos	Ver Tabla		
CALCULOS SEGÚN PARAMETROS URBANISTICOS para el NSE D			
Área Libre	220	m2	
Área construible x piso	660	m2	
Máxima área construida por c.e.	2,200	m2	
DATOS DEL PROYECTO para el NSE D			
Número de Viviendas de 02 Niveles		1	
Área techada - Dptos + Areas Comunes		660	m ²
Áreas comunes		20	m ²
Área vendible		640	m ²
Área promedio de departamento		55	m ²
Número de Viviendas Sociales		12	
Número de estacionamientos para propietarios			
Para visitas			
Total Estacionamientos		0	m ²
Área de sótanos	30m2xestac.	0	m ²
Area total Construida y Techada		660.00	m²

Cuadro N° 51: Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE D. Fuente: Elaboración propia

DESCRIPCION	Ratios			SUB TOTAL	I.G.V.	TOTAL	% de Incidencia
Terreno	-		-	-		-	0.00%
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	3%			-		-	0.00%
Demolicion				-	-	-	0.00%
Costo de construcción - Edificios	57 \$/m2	193 S/.xm2	660	127,553	-	127,553	20.98%
Construcción de Sótanos	0 \$/m2	0 S/.xm2	0	-	-	-	0.00%
Gastos Generales de Construcción	10%		127,553	12,755	1,148	13,903	2.29%
Utilidad del constructor	8%		127,553	10,204	918	11,123	1.83%
Imprevistos	3%		150,513	4,515	623	5,139	0.85%
Proyecto	40 S/.xm2		660	26,400	4,752	31,152	5.12%
Licencias	20 S/.xm2		660	13,200		13,200	2.17%
Paisajismo				-	-	-	0.00%
Estudio de suelos				4,500	810	5,310	0.87%
Gastos Notaria y Regist. (1% construcción)	1%		127,553	1,276		1,276	0.21%
Servicios Públicos (estimado)				100,000		100,000	16.45%
Serpar						-	0.00%
Gastos de publicidad (2% de venta)	2%			-	-	-	0.00%

Comisión de Ventas (2% de venta)	2%			-	-	-	0.00%
Gerencia Inmobiliaria	5%		954,880	47,744	8,594	56,338	9.27%
Gastos Financieros						-	0.00%
Supervisión del Banco				16,000	2,880	18,880	3.11%
Intereses Préstamo Bancario antes desemb.				224,105		224,105	36.86%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO			SOLES	588,253	19,725	607,978	100%

INGRESOS DEL PROYECTO D

	Areas	P.Venta		SUB TOTAL	I.G.V.	TOTAL
Por departamentos	640m2	350 \$/m2	1,180	692,550	62,330	754,880
Presatamos del Banco				200,000		200,000
Jardines y balcones						
Por estacionamientos	0	-	0	-	-	-

TOTAL INGRESOS DEL PROYECTO			SOLES	892,550	62,330	954,880
------------------------------------	--	--	--------------	----------------	---------------	----------------

RESULTADO OPERATIVO				
		SUBTOTAL	IGV	TOTAL
Ingresos		892,550	62,330	954,880
Egresos		588,253	19,725	607,978

Utilidad Operativa - Soles				346,902
Utilidad Antes de Impuestos				346,902
Impuesto a la Renta	30%			-104,071
Utilidad Despues de Impuestos - Soles				242,831.36
Valor Actual Neto	VAN			58,559.52
Tasa De Retorno Interna	TIR			49.26%

Cuadro N° 52: Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE D. Ingresos, Egresos y Resultados. Fuente: Elaboración propia

De este cuadro se deriva el Estado de Ganancia y Pérdidas de **donde se obtienen los indicadores económicos tanto para los NSE C y D como el Margen Bruto del Negocio, el Margen sobre las ventas, el Margen sobre los egresos totales.**

De esta información, se puede observar en color rojo en la columna de la derecha, los porcentajes de incidencia sobre las ventas totales de cada uno de los rubros del presupuesto total del negocio. Ellos también se convierten en indicadores importantes a la hora de comparar con otros proyectos similares las bondades del mismo. Por ejemplo, podemos resaltar en este caso, la incidencia alta del costo total del terreno 16%, factor que será bien recibido tanto por nuestros accionistas y para obtener el financiamiento hipotecario resaltando que el riesgo de este negocio será bajo desde la perspectiva de la inversión inicial.

INDICADORES		
<u>INDICADORES ECONOMICOS</u>	NSE C	NSE D
INGRESOS TOTALES	S/.7,595,614.55	S/.954,880.00
EGRESOS TOTALES	S/.7,210,383.28	S/.607,978.06
MARGEN	S/.385,231.28	S/.346,901.94
MARGEN / VENTAS (%)	5.07%	36.33%
MARGEN / EGRESOS (%)	5.34%	57.06%
VALOR TERRENO	S/.1,213,200.00	S/.0.00
INCD. TERRENO / EGRESOS TOTALES (%)	16.83%	0.00%
INCD. TERRENO / VENTAS DEL CONSTRUCTOR (%)	15.97%	0.00%
VAN	S/.158,270.18	S/.58,559.52
TIR	14.75%	49.26%

Cuadro N° 53: Indicadores económicos. Fuente: Elaboración propia

Del Cuadro N° 53, Se aprecia que los márgenes totales del NSE C y D, de S/. 385,231.28 y S/. 346,901.94; aclarando que se realizará más adelante el Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado. Así mismo se tiene un **COSTO BENEFICIO DE S/. 1.32 y S/. 1.29 respectivamente.** Cabe señalar que los cambios se han producido tanto por lado de los ingresos como de los gastos. En primer lugar, el número de unidades estimada en la cabida arquitectónica es de 41 unidades inmobiliarias las que serán vendidas a un precio promedio de S/. 161,551.397 (Precio de mercado) con un área promedio de 70.00m².

RESULTADOS DEL PROYECTO C	
Area Terreno	610 m2
N° Pisos	7
Area Vendible	2,851 m2
Precio de Venta	685 \$/m2
Precio de Venta Incluido 1 Estacionamiento	813 \$/m2
Costo de construccion - Edificios	242 \$/m2
Costo de construccion - Sótanos	223 \$/m2
RESULTADOS	
Ingresos De Efectivo	S/. 7,595,615
Egresos De Efectivo	S/. 7,210,383
Utilidad Operativa - Soles	S/. 385,231
=====	=====
Utilidad Antes de Impuestos	S/. 385,231
Impuesto a la Renta (30%)	S/. -115,569
	=====
Utilidad Después de Impuestos	S/. 269,662
Tasa Interna de Retorno (TIR)	14.75%
WACC: Costo Promedio Ponderado de Capital	12.13%
COK: Costo Oportunidad de Capital	16.75%

Cuadro N° 54. Resultados del proyecto para el NSE C. Fuente: Elaboración propia

RESULTADOS DEL PROYECTO NSE D	
Area Terreno	880 m2
Numero de Viviendas de 02 Niveles	1
Area Vendible	640 m2
Precio de Venta	470 \$/m2
Precio de Venta de Una Vivienda Social	470 \$/m2
Costo de construcción – Edificios	57 \$/m2
Costo de construcción – Sótanos	0 \$/m2
RESULTADOS	
Ingresos De Efectivo	S/. 1,213,696
Egresos De Efectivo	S/. 623,248
Utilidad Operativa – Soles	S/. 590,448
=====	=====
Utilidad Antes de Impuestos	S/. 590,448
Impuesto a la Renta (30%)	S/. -177,134
	=====
Utilidad Después de Impuestos	S/. 413,313
Tasa Interna de Retorno (TIR)	48.16%

Cuadro N° 55: Resultados del proyecto para el NSE D. Fuente: Elaboración propia

5.6.6. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.

Para desarrollar el proyecto habrá que hacer una inversión para evaluar el negocio, definir el mejor producto, comprar el terreno, analizar los temas normativos, jurídicos, tributarios, etc. De la misma manera habrá que realizar los estudios de ingeniería previos, desarrollar el proyecto de arquitectura e ingeniería para la construcción, pagar los costos de asesores técnicos, legales, las licencias, invertir en marketing para las ventas, comercializar las unidades inmobiliarias, pagar los impuestos. Todo este esfuerzo será a cambio de los ingresos producto de las ventas de las viviendas. La suma algebraica de los ingresos y de los egresos nos dará el margen económico del negocio. Ahora bien, si distribuimos éstos en el tiempo podremos ver muchas otras situaciones como cuanto tardamos en recuperar. Nuestro dinero, cuanto tiempo necesitamos en consolidar el margen proyectado, cuanto es lo que hay que aportar, cuanto será nuestro máximo

endeudamiento, en cuanto tiempo lo podremos pagar, etc. Es lo que haremos a continuación. Hemos construido lo que se denomina un Flujo de Caja, que no es más que una forma ordenada y estandarizada de presentar los ingresos y gastos en una secuencia lógica de ocurrencia en el tiempo, para poder comparar los resultados con los de otros negocios y así seleccionar el más conveniente. Habrá que tener en cuenta que el periodo de tiempo con que se construya el flujo deberá reflejar lo que realmente va a ocurrir la realidad del proyecto, es decir, si los períodos sobre los cuales se van a liquidar las valorizaciones de obra, los pagos a los proveedores, las liquidaciones de impuestos. Las cuales van a ser mensuales, el periodo escogido para construir el flujo de caja también debe ser mensual.

A continuación presentamos el siguiente cuadro en donde se muestran las fechas importantes de inicio de ventas, construcción del proyecto.

FECHAS IMPORTANTES	
Proyecto	
Inicio (desde el inicial del Mes)	Abr-17
Fin	Abr-19
Meses	25
Venta	
Inicio	Jun-17
Fin	Mar-19
Meses	22
Velocidad de ventas (dptos / mes)	2
Construcción	
Inicio	Ago-17
Fin	May-18
Meses	10
Desembolso	
Inicio	May-17
Fin	Set -17
Meses	1
Recuperación del Capital	

Inicio	Ago-17
Fin	Feb-18
Meses	7

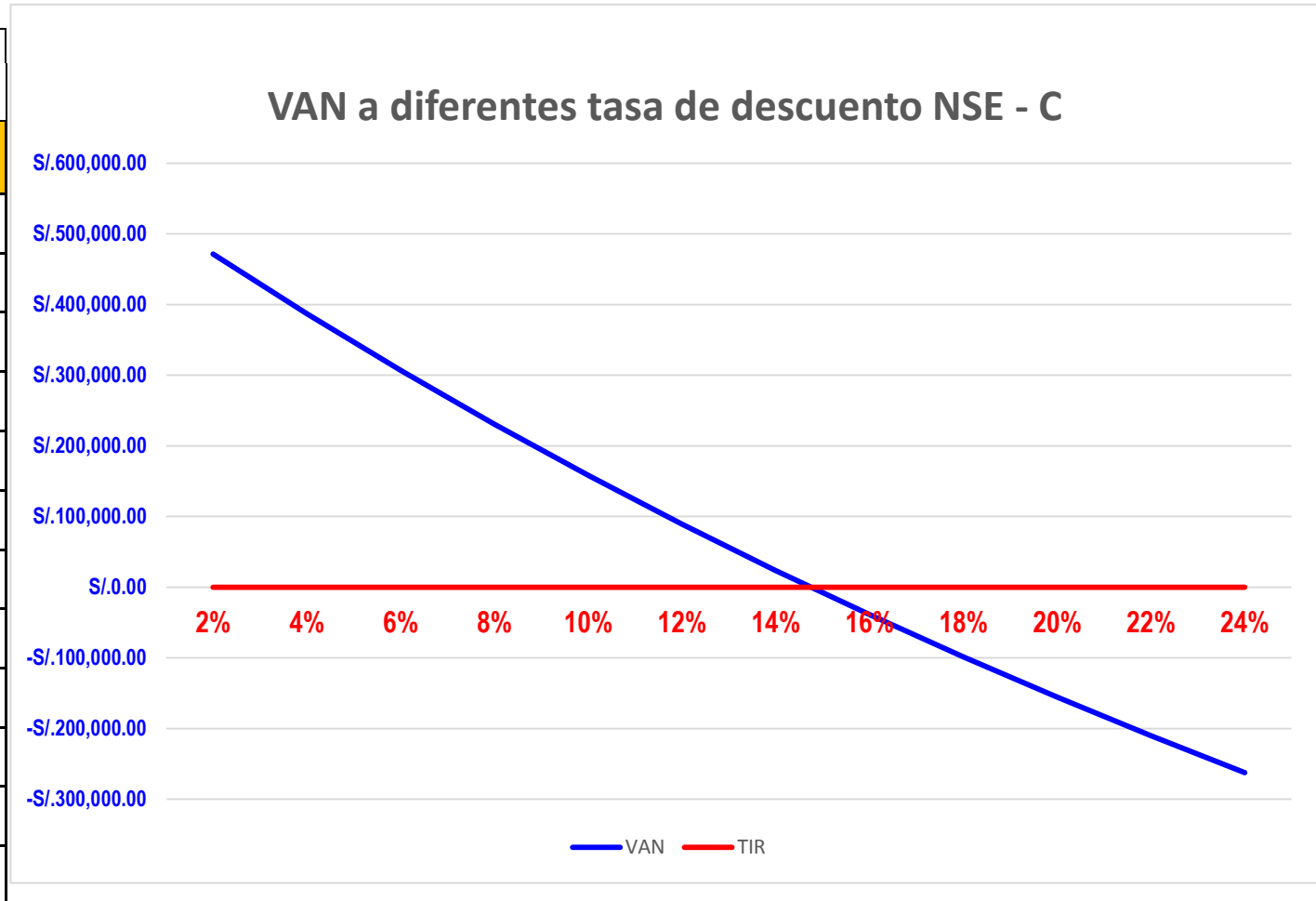
Cuadro N° 56: Resultados del proyecto para el NSE D. Fuente: Elaboración propia

Fechas que se implementaran en el flujo de caja, y a partir de ello Podremos definir la evaluación y el desempeño del proyecto en función al tiempo en la cual permitirá visualizar. Los indicadores económicos financieros se dividen básicamente en dos grandes grupos: Son el Valor Actual Neto o Valor Presente (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El VAN me permite evaluar la rentabilidad del proyecto “trayendo” el resultado de cada período al día de hoy y se calcula con la siguiente expresión matemática:

$$\text{VAN} = \frac{FC_1}{(1+t)^1} + \frac{FC_2}{(1+t)^2} + \frac{FC_3}{(1+t)^3} + \frac{FC_n}{(1+t)^n} - \text{Inversión Inicial}$$

A continuación se muestran los Cuadros N° 56 y 48 para los NSE C y D, con VAN para diferentes tasas de descuento:

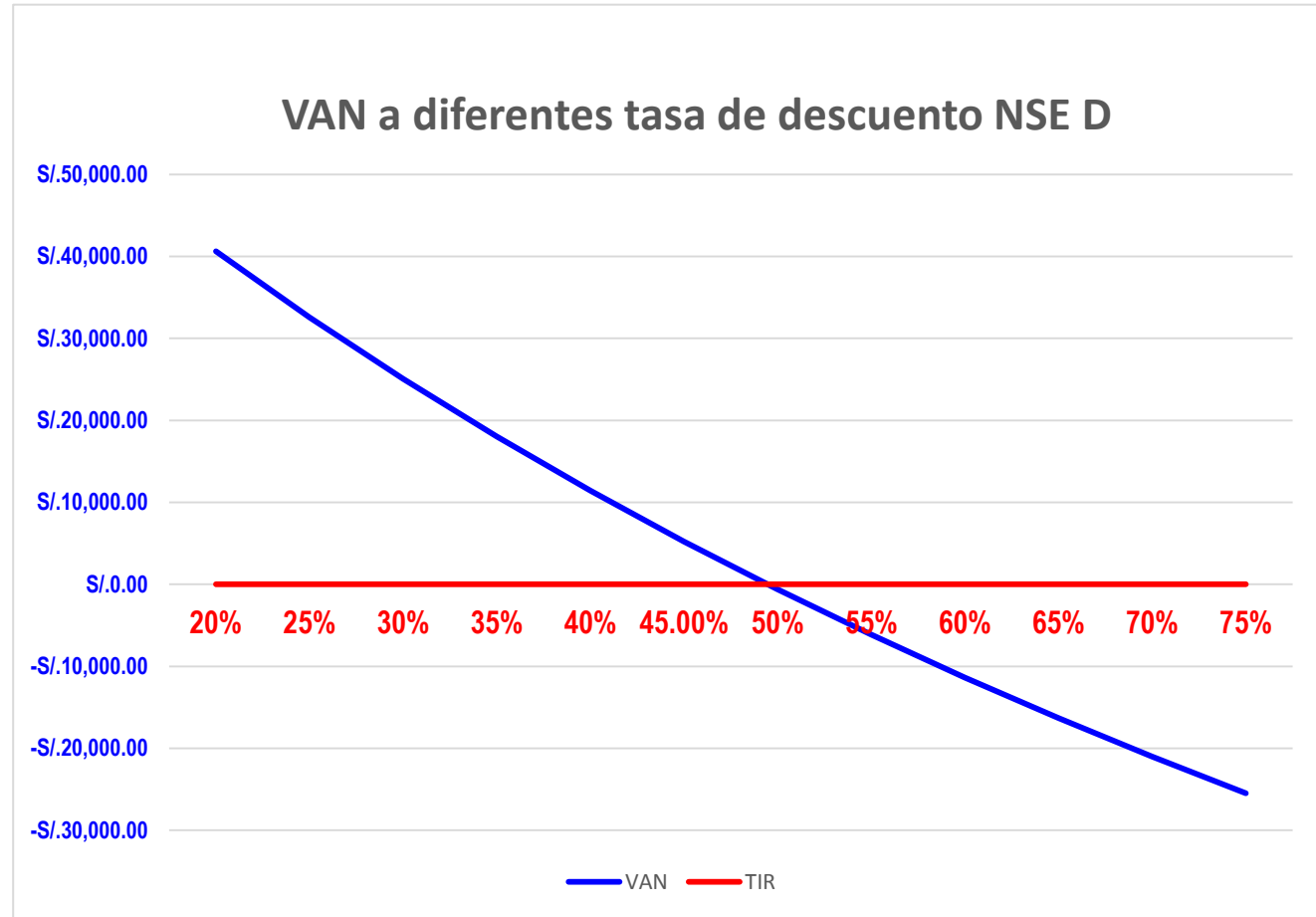
NSE C	
VAN	TIR
S/.471,360.83	2%
S/.386,948.75	4%
S/.306,817.86	6%
S/.230,679.72	8%
S/.158,270.18	10%
S/.89,346.89	12%
S/.23,687.15	14%
-S/.38,913.94	16%
-S/.98,645.25	18%
-S/.155,681.06	20%
-S/.210,182.43	22%
-S/.262,298.41	24%



Cuadro N° 57: VAN a diferentes tasas de descuento para el NSE C. Fuente: Elaboración propia

NSE D

VAN	TIR
S/.40,648.13	20%
S/.32,592.75	25%
S/.25,073.50	30%
S/.18,036.15	35%
S/.11,433.73	40%
S/.5,225.29	45.00%
-S/.625.02	50%
-S/.6,148.72	55%
-S/.11,373.67	60%
-S/.16,324.57	65%
-S/.21,023.42	70%
-S/.25,489.86	75%



Cuadro N° 58: *VAN a diferentes tasas de descuento para el NSE D. Fuente: Elaboración propia*

FLUJO DE CAJANSE C

		Inicio de Meses												Finde Continuación												Fin de Meses											
		Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12	Mes13	Mes14	Mes15	Mes16	Mes17	Mes18	Mes19	Mes20	Mes21	Mes22	Mes23	Mes24	Mes25	Mes26										
		Apr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dic-17	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Sep-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19									
Proyección de Ventas		4																																			
INGRESOS POR VENTAS		7,889,619																																			
Depositos		0																																			
Cartera inicial		2,380,141																																			
Debitos		3,916,473																																			
Prestamos		500,000																																			
EGRESOS POR COSTOS		5,810,247																																			
Terrenos		1,210,200																																			
Alquileres (o) Pago de ventas (terrenos)		36,286																																			
Depreciación		0																																			
Costo de construcción - Edificios		407,882,839																																			
Construcción de Sótanos		77,384,111																																			
Gastos Generales de Construcción		46,665																																			
Salarios del constructor		40,302																																			
Impuestos		17,245																																			
Proyecto		67,887																																			
Licencias		72,811																																			
Platajeo		4,800																																			
Estudios de suelo		5,210																																			
Gastos Notaría y Regist. (Fideicomiso)		24,366																																			
Servicios Públicos (estimado)		180,000																																			
Seguro		0																																			
Gastos de publicidad (Fideicomiso)		7,784																																			
Comisión de Ventas (Fideicomiso)		15,131																																			
Gestión inmobiliaria		57,571																																			
Gastos Financieros		0																																			
Suspensión del Banco		410,000																																			
Injerencia a la Renta (20%)		1,15,389																																			
Ingreso Total		7,889,619																																			
Egreso Total		5,810,247																																			
FLUJO DE CAJA ECONOMICO		2,079,372																																			
Intereses Prepagados Banco		58,116																																			
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		20,681,98																																			
Saldo Actual		-13,47,303																																			

Cuadro N° 59: Flujo de Caja para el NSE C. Fuente: Elaboración propia

FLUJO DE CAJA NSE D

Proyección de Ventas 12

INGRESOS POR VENTAS	954,880
Separaciones	120,000
Cuota Inicial	77,847
Desembolsos	557,033
Prestamos	200,000

EGRESOS POR COSTOS	364,148	19,725	383,873
Terreno	-	-	-
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	-	-	-
Demolición	-	-	-
Costo de construcción - Edificios	127,553	-	127,553
Construcción de sótanos	-	-	-
Gastos Generales de Construcción	12,755	1,148	13,903
Utilidad del constructor	10,204	916	11,123
Imprevistos	4,515	623	5,139
Proyecto	26,400	4,752	31,152
Licencias	13,200	-	13,200
Plasajamo	-	-	-
Estudio de suelos	4,500	810	5,310
Gastos Notaria y Regist. (1% construcción)	1,276	-	1,276
Servicios Públicos (estimado)	100,000	-	100,000
Serpar	-	-	-
Gastos de publicidad (2% de venta)	-	-	-
Comisión de Ventas (1.5% de venta)	-	-	-
Genera Inmobiliaria	47,744	8,594	56,338
Gastos Financieros	-	-	-
Supervisión del Banco	16,000	2,880	18,880

Impuesto a la Renta (30 %)	-	-	104,071
Ingresos Totales	-	-	954,880
Egresos Totales	-	-	607,978
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-	-	242,831.36
Intereses Prestamo del Banco	224,105	-	224,105
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-	-	18,726.32
Saldo Acumulado	-	-	-

	Inicio de Ventas			Inicio de Construcción				Fin de Construcción				Fin de Ventas		
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11		
	Abr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dic-17	Ene-18	Feb-18	Feb-18		
	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	0	0	0	0
INGRESOS POR VENTAS	200,000	0	0	20,000	32,975	129,745	129,745	129,745	129,745	109,745	65,093	0		
Separaciones	0	0	0	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	0	0	0		
Cuota Inicial			0	0	12,975	12,975	12,975	12,975	12,975	12,975	0	0		
Desembolsos				0	0	96,771	96,771	96,771	96,771	96,771	65,093	0		
Prestamos	200,000													
EGRESOS POR COSTOS	-	24,813	20,303	28,382	74,657	94,949	79,822	37,237	23,709	-	-	-		
Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Demolición	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Costo de construcción - Edificios					33,727.87	45,419.14	41,712.58	6,693.56	-	-	-	-		
Construcción de sótanos					-	-	-	-	-	-	-	-		
Gastos Generales de Construcción	0	0	0	0	3,676	4,951	4,547	730	0	0	0	0		
Utilidad del constructor	0	0	0	0	2,941	3,961	3,637	584	0	0	0	0		
Imprevistos					1,210	1,630	1,497	801						
Proyecto		12,461	9,346	4,673	4,673									
Licencias			2,640			10,560								
Plasajamo														
Estudio de suelos		5,310												
Gastos Notaria y Regist. (1% construcción)			1,276											
Servicios Públicos (estimado)				16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67					
Serpar														
Gastos de publicidad (2% de venta)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Comisión de Ventas (1.5% de venta)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Genera Inmobiliaria	0	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	0	0	0		
Gastos Financieros					4,720	4,720	4,720	4,720						
Supervisión del Banco														
Impuesto a la Renta (30 %)	0	0	0	0	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407		
Ingresos Totales	200,000	0	0	20,000	32,975	129,745	129,745	129,745	129,745	109,745	65,093	0		
Egresos Totales	0	24,813	20,303	28,382	74,657	94,949	79,822	37,237	23,709	0	0	0		
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-200,000	-24,813	-20,303	-8,382	-52,090	-24,389	-39,516	-82,101	-95,629	-99,338	-54,685	-10,407		
Intereses Prestamo del Banco				37,351	37,351	37,351	37,351	37,351	37,351					
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-200,000	-24,813	-20,303	-45,733	-89,441	-12,962	-2,165	44,750	58,278	99,338	54,685	-10,407		
Saldo Acumulado	0	-24,813	-45,116	-53,498	-105,588	-81,199	-41,684	40,417	136,045	235,384	290,070	279,663		

Cuadro N° 60: Flujo de Caja para el NSE C. Fuente: Elaboración propia

Estos cuadros representan los flujos de caja tanto para NSE C Y D. La tasa de descuento a emplearse debe representar todos los riesgos no incluidos en el flujo de caja. Si en el cálculo del VAN de un flujo de caja se va incrementando la tasa de descuento hasta que sea cero, esa tasa se define como la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto. El VAN y la TIR calculados antes de los aportes de los socios o inversionistas y antes de la participación del banco se denominan económicos. Luego que intervienen en el flujo de caja éstos ingresos que mejoran el flujo pero sobre los cuales tenemos que retribuir dividendos o pagar intereses determinan los indicadores financieros. Si éstos ingresos temporales han sido bien diseñados y contratados estos indicadores financieros pueden ser mejores que los económicos, como lo muestra nuestro caso. Esto ocurrirá si la tasa de interés del costo de capital es menor que el TIR del proyecto. Indicadores de endeudamiento: como son el Periodo de repago o Punto de Equilibrio, la Máxima Inversión acumulada, el Margen sobre la Inversión (ROI), el Margen sobre el Aporte (de accionistas) (ROE).

5.6. CONCLUSIONES DEL CAPITULO

- El precio de las viviendas será diferenciada de acuerdo a varios factores comerciales únicos para cada NSE. De acuerdo a las características de zona que anteriormente se ha explicado. La separación para cada departamento de ambos sectores C y D; se hará con una cuota inicial del 30% y 10% respectivamente del valor total y el saldo podrá ser financiado por el banco. Se aceptarán también pagos al contado o pagos directos a cuenta por el plazo máximo de un año. Recalcando que el grupo D, será financiado a través del FMV
- La estructura de financiamiento para que el proyecto quede bancarizado, es decir, el banco acepte financiarlos hasta el final de la construcción, es 30% de aporte del desarrollador, 30% de preventas y el saldo lo pone a disposición el banco a través de una línea de crédito promotor al constructor.
- La incidencia del costo del terreno respecto al valor de venta total es 16% relativamente baja por lo que el riesgo para los accionistas es bastante más bajo que en otros proyectos donde esta incidencia alcanza a veces hasta el 30%.

- En cuanto a los indicadores económicos del, los ingresos y egresos de efectivo alcanzan a S/. S/7,595,614.55 y S/7,210,383.28. para el NSE “C” y S/. S/954, 880 y S/.607, 978. para NSE D margen inmobiliario que se muestra en el Cuadro N° 53.
- En cuanto a los indicadores económico financieros, el VAN del proyecto es calculado con una tasa de descuento del 15% anual y asciende a S/. y el TIR anual es 14.75%. Como se observa, en estos indicadores, la rentabilidad económico financiera es muy buena.
- En cuanto a los indicadores económicos del NSE “D”, los costos de construcción llegaran a costar S/. 127,553 Para 01 vivienda social El margen inmobiliario se muestra en el cuadro N°55.
- En cuanto a los indicadores económico financieros, el VAN del proyecto es calculado para ambos sectores C y D. El NSE C, a una tasa de descuento del 15% anual, ascendiendo a S/. 158,270.18 y la TIR igual, y para el NSE D de 14.75% y S/. 58,559.52 y la TIR igual, 49.26% respectivamente. Como se observa, en estos indicadores, la rentabilidad económico financiera es muy buena.

6. ETAPA DE INVERSION

A la respuesta positiva de todas las Factibilidades, se continúa con la etapa de elaboración de Expediente Técnico, búsqueda de financiamiento y de los socios estratégicos.

6.1.ELABORACIÓN DEL EXPEDIENTE TÉCNICO

Los planos del proyecto vivienda multifamiliar se muestran en el ANEXO 04

Los planos del proyecto viviendas sociales se muestran en el ANEXO 05

El cronograma del proyecto vivienda multifamiliar se muestran en el ANEXO 01

El cronograma del proyecto viviendas sociales se muestran en el ANEXO 02

El cronograma valorizado del proyecto vivienda multifamiliar se muestran en el ANEXO 06

El cronograma valorizado del proyecto viviendas sociales se muestran en el ANEXO 07

El presupuesto del proyecto vivienda multifamiliar se muestran en el ANEXO 08

El presupuesto del proyecto viviendas sociales se muestran en el ANEXO 09

7. CONCLUSIONES

- Se ha logrado obtener resultados favorables (indicadores financieros) para lograr la disminución del déficit de vivienda en los NSE C y D en el distrito de San Sebastián de la ciudad del Cusco, promoviendo la participación del sistema financiero en los NSE C y D a través de los programas sociales de vivienda dependiendo del monto a financiar.
- Se ha logrado caracterizar al mercado de los NSE C y D, y el planteamiento de un proyecto inmobiliario accesible a crédito hipotecario para cada sector. las preferencias de las características de las viviendas para ambos sectores son diferentes, del mismo modo los costos ofertados están ligados a la ubicación y tipos de acabados.
- Se ha logrado identificar la demanda efectiva para los NSE C y D, a partir de datos base cotejados con los estudios de mercado realizados. Lo cual también logra atender a las necesidades básicas de cada sector.

8. BIBLIOGRAFIA

- [1] : Belapatiño, Vanessa; Crispin, Yalina. PERU, SITUACION INMOBILIARIA 2016. BBVA Research, año 2016. Disponible en: <https://www.bbva.com/publicaciones/peru-situacion-inmobiliaria-2016/>
- [2] : Informe Sectorial: Sector Inmobiliario 2015. PCR – Pacific Credit Rating. Brenda Bergna A.; Enna Álvarez G. Diciembre 2015. Disponible en web: www.ratingspcr.com
- [3] : Síntesis reporte de Inflación – Diciembre 2016. Banco Central de reserva del Perú. Disponible en web: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/reporte-de-inflacion.html>
- [4] : El Mercado de edificaciones urbanas en la Provincia del Cusco – CAPECO 2013
- [5] : Mazuelos Vizcarra, Gisella; Cega Montoya, Rosario; Yaipen Alejos, Yulliana. ESTUDIO DE MERCADO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN LA CIUDAD DEL CUSCO. Oficina de Estudios Económicos, Planeamiento y Presupuestos. Fondo MiVivienda S.A. Perú, Lima 2010
- [6] : Arq. Arbulú Soto, Ricardo. “Situación y Perspectivas del sector Inmobiliario en el Perú”. UPC, Lima 2015.
- [7] : Mapa Político Administrativo de la Provincia de Cusco. SIAR (Sistema de Información Ambiental Regional Cusco). Cusco, 2010. Disponible en web: <http://www.map-peru.com/es/mapas/Cusco-page-132>
- [8] : Fondo MiVivienda. Lima, enero 2017. Disponible en web: <http://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/>
- [9] : PERÚ: Estimaciones y Proyecciones de Población Urbana y Rural por Sexo y Edades Quinquenales, Según Departamento, 2000-2015. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA. Boletín Especial N°19; Lima, diciembre 2009
- [10] : Plan de Desarrollo Urbano del Cusco 2013 -2023, Ordenanza Municipal N°032-2013-MPC
- [11] : PLAN NACIONAL DE DESARROLLO URBANO “Perú: territorio para todos”. Lineamientos de Política 2006 -2015
- [12] : PLAN NACIONAL DE DEMARCACIÓN Y ORGANIZACION TERRITORIAL 2013 – 2016. Dirección Nacional Técnica de Demarcación territorial, Presidencia del Consejo de Ministros – Perú. Resolución Ministerial N° 0289-2013-PCM del 08/11/2013
- [13] : INEI, Dimensiones y características del crecimiento urbano 1961 – 1993. Lima: 1995. Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0018/cap31001.htm
- [14] : Espinoza verga, Fabiola Edith. *¿Y la vivienda del pobre para cuándo? Reflexiones sobre las políticas habitacionales en Latinoamérica de la última década*. INSTITUTO DE DESARROLLO URBANO CENCA - UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS. Perú, 2015. Disponible en: <http://cenca.org.pe/Y-la-vivienda-del-pobre-para-cuando.html>

- [15] : PLAN NACIONAL VIVIENDA PARA TODOS 2006 – 2015. Disponible en: <http://www.bvsde.paho.org/bvsacd/cd56/pnv-2006-2015.pdf>
- [16] : Yagui Kanashiro, Marco. “*Financiamiento de Proyectos Inmobiliarios desde el punto de vista de las Instituciones Financieras*”. UPC, Lima 2015.
- [17] : Rizo Patrón, Gustavo. “*Importancia de la Planificación y Acceso a la Vivienda Social dentro del futuro Inmobiliario en el Perú rumbo al 2021*”. UPC, Lima 2015.
- [18] : Diario GESTION. “*Del surgimiento hasta el fin del boom o la evolución del mercado inmobiliario en el Perú*”. Sección Inmobiliaria. Lima, setiembre del 2015. Disponible en: <http://gestion.pe/inmobiliaria/surgimiento-hasta-fin-boom-evolucion-mercado-inmobiliario-peru-2137206>
- [19] : Ley N° 29090. “*Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones*” y sus modificatorias. DIARIO EL PERUANO. Publicado en Lima, 25 de setiembre del 2007.
- [20] : Decreto Legislativo N° 295: CODIGO CIVIL PERUANO. Poder Ejecutivo Peruano. *Libro V: Derechos Reales. Sección Segunda, Título I, II y III. Artículos del 885 al 895.* Promulgado en julio de 1984 y publicado el 25 de julio de 1984.
- [22] : MIVIVIENDA, La revista inmobiliaria del Perú. Fondo MiVivienda. Publicado en diciembre del 2013. Año 9, Vol. 72. P18 al 19. Disponible en web: www.mivivienda.com.pe
- [23] : Casa prefabricadas Costa Rica. Disponible en web: <http://www.casasprefabricadascostarica.com/sistemas-de-construccion/>
- [24] : FACOLI. Disponible en web: <http://www.facoli.com/info.html>
- [25] : Folleto Constructivo FACOLI. Disponible en web: <http://www.facoli.com/images/Ficha-Tecnica-Abril2014.pdf>
- [26] : Construcciones Modulares Karmod. Disponible en web: <http://karmod.com/es/productos/especificaciones-t%C3%A9cnicas-de-construcciones-prefabricadas>
- [27] : Hormi2. Disponible en web: <http://hormi2.com/>
- [28] : Candiracci, Angelo; Lacayo, Gilberto; Maltez, Julio. “*Manual Técnico de EMMEDUE 2*”, *Sistema Constructivo Avanzado* (Hormi2 Perú). Publicado por: SUMINSA S.A. Año 2014, Ed. primera.
- [29] : MIVIVIENDA, La revista inmobiliaria del Perú. Fondo MiVivienda. Publicado en octubre del 2013. Año 9, Vol. 70. Pag. 20 al 21. Disponible en web: www.mivivienda.com.pe
- [30] : Niveles Socioeconómicos 2016. APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados). Lima, 2016. Disponible en web: <http://apeim.com.pe/>
- [31] : Censos nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI
- [32] : ECONOMÍA MEXICO. “*Nivel Socioeconómico C – Clase Media Alta y D – Clase Media Baja*”. Disponible en web: http://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media.htm

- [33] : Diario Perú21. “El 55% de los hogares urbanos pertenecen a clase media y alta”. Pub.: miércoles 28 de agosto del 2013. Disponible en web: <http://peru21.pe/economia/55-hogares-urbanos-pertenece-clase-media-y-alta-2146622>
- [34] : Fondo MiVivienda. Disponible en web: <http://www.mivivienda.com.pe>
- [38] : Chiaventano, Idalberto; Sapiro, Arão. *Planeación Estratégica*. Brasil, 2010. Segunda edición. ISBN: 978-85352-2666-9
- [39] : Drucker, Peter. *Introducción a la Administración*, Sao Paulo, 1984. Primera edición, pp 133-136.
- [40] : Diario Perú 21. Publicación: Lima, 18 de marzo del 2017. Disponible en web: <http://peru21.pe/economia/55-hogares-urbanos-pertenece-clase-media-y-alta-2146622>
- [41] : Trigo, Carlos (*Ingeniero*). *Formulación y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios*. UPC, Lima 2015
- [42] : Información Financiera. Disponible en web: <http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-estrategia-comercial.html>
- [43] : Estrategia Comercial. Disponible en web: <https://www.apuntesgestion.com/b/estrategia-comercial/>
- [44] : Estrategias Comerciales. Economía y Finanzas Internacionales. PUCE (Pontificia Universidad Católica del Ecuador). Quito, marzo del 2017. Disponible en web: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/217-para-entender-ampliamente-el-concepto-de-estrategias-comerciales-es-importante-desglosarlo>
- [45] : Matriz FODA. Disponible en web: <http://www.matrizfoda.com/dafo/que-es-la-matriz-foda/ejemplos-de-matriz-foda/>
- [46] : Osterwalder, Alex. *Bussines Model Canvas*.
- [47] : Reglamento del Plan De Desarrollo Urbano de la Provincia De Cusco 2013-2023
- [48] : Ley N°30494. Ley que modifica la Ley N° 29090. Ley de Regulción de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones. Presidencia del Consejo de Ministros. Lima 07 de julio del 2016.
- [49] : Tipos de Contrato de Obra.UPC. Lima, febrero del 2015. Disponible en web: <https://blogs.upc.edu.pe/sinergia-e-innovacion/conceptos/tipos-de-contratos-de-obra>

ACRONIMO

TI : trabajo de Investigación

NSE : Nivel Socio Económico

BCRP : Bcno Central de Reserva del Perú

FMV : Fondo Mi Vivienda

SCNC : Sistemas Constructivos No Convencionales

BFH : Bono Familiar Habitacional

INDICE DE IMÁGENES

Imagen N°	1	: Sistema de Paredes de Concreto Prefabricados de Concreto FACOLI	Pg.	19
Imagen N°	2	: Construcciones Modulares Karmod. Paneles de concreto.	Pg.	20
Imagen N°	3	: Construcciones Modulares Karmod. Estructura de acero.	Pg.	20
Imagen N°	4	: Sistema Constructivo EMMEDUE - Hormi2 Perú	Pg.	22
Imagen N°	5	: Sistema Constructivo EMMEDUE - Hormi2 Perú	Pg.	23
Imagen N°	6	: Proyecto "La Primavera", Arequipa	Pg.	23
Imagen N°	7	: Distribución Geográfica de la Ciudad	Pg.	25
Imagen N°	8	: Distribución Poblacional de la ciudad del Cusco	Pg.	25
Imagen N°	9	: Tipo de ocupación de Vivienda en la ciudad del Cusco	Pg.	30
Imagen N°	10	Curvas de Demanda desagregada por NSE	Pg.	34
Imagen N°	11	Demanda Potencial de viviendas nuevas en la ciudad del Cusco	Pg.	35
Imagen N°	12	Demanda Efectiva de viviendas nuevas en la ciudad del Cusco	Pg.	35
Imagen N°	13	Estrategias de Entidades Financieras para dinamizar el sector inmobiliario	Pg.	36
Imagen N°	14	Modalidad de financiamiento MiConstrucción	Pg.	38
Imagen N°	15	Mapa territorial del distrito de San Sebastián	Pg.	70
Imagen N°	16	Mapa de ubicación del sector Kcari Grande y Villa los Rosales	Pg.	71
Imagen N°	17	Terrreno propuesto para la ejecución del proyecto	Pg.	72
Imagen N°	18	Vista del terreno para la ejecución del proyecto	Pg.	72
Imagen N°	19	Mapa de ubicación del sector APV Alto Qosqo	Pg.	74
Imagen N°	20	Vista de la zona inicial de la APV Alto Qosqo	Pg.	74
Imagen N°	21	Vista de la situación de los terrenos en la APV Alto Qosqo	Pg.	75
Imagen N°	22	Vista panorámica de la situación de viviendas en la APV Alto Qosqo	Pg.	75
Imagen N°	23	Vista vía de acceso APV Alto Qosqo	Pg.	76
Imagen N°	24	Vista vías secundarias de acceso APV Alto Qosqo	Pg.	76
Imagen N°	25	Vista del sistema de abastecimiento de agua de la APV Alto Qosqo	Pg.	79
Imagen N°	26	Vista de trabajos de instalación de servicios de la APV Alto Qosqo	Pg.	80

INDICE DE CUADROS

Cuadro N°	1	: Procesos de Desarrollo del Mercado Inmobiliario de la Vivienda Social en el Perú	Pg.	16
Cuadro N°	2	: Distribución de hogares por departamento según NSE 2016 - Urbano	Pg.	24
Cuadro N°	3	: Población y densidad por distrito en la ciudad del Cusco	Pg.	26
Cuadro N°	4	: Hogares en el Cusco por NSE	Pg.	26
Cuadro N°	5	: Hogares Propietarios y No propietarios en la muestra de la ciudad de Cusco	Pg.	27
Cuadro N°	6	: Perfil de hogares según NSE - Perú Urbano	Pg.	28
Cuadro N°	7	: Tipo de Vivienda por distrito en la ciudad del Cusco	Pg.	29
Cuadro N°	8	: Tipo de Ocupación de la vivienda en el Perú Urbano	Pg.	29
Cuadro N°	9	: Características generales de cada sector Socioeconómico	Pg.	31
Cuadro N°	10	Cuadro de valores máximos de costo para adquirir una vivienda	Pg.	36
Cuadro N°	11	Cuadro de Factibilidades	Pg.	43
Cuadro N°	12	Estrategia Comercial basado en un modelo por etapas	Pg.	44
Cuadro N°	13	Componentes de Diseño	Pg.	45
Cuadro N°	14	Los niveles de planeación en una Organización	Pg.	46
Cuadro N°	15	Características del diagnóstico estratégico: Externo e Interno	Pg.	47
Cuadro N°	16	Componentes del análisis FODA	Pg.	48
Cuadro N°	17	Cuadro de conclusiones del capítulo	Pg.	49
Cuadro N°	18	Proyectos existentes ofertados en el NSE C	Pg.	52
Cuadro N°	19	Disposición a acceder a créditos hipotecarios	Pg.	53
Cuadro N°	20	Distribución de la Demanda Efectiva según precio de la Vivienda y estrato Socioeconómico	Pg.	55
Cuadro N°	21	<i>Demanda insatisfecha según precio de la Vivienda</i>	Pg.	56
Cuadro N°	22	Edad del jefe de hogar	Pg.	56
Cuadro N°	23	Distritos de preferencia	Pg.	57
Cuadro N°	24	Régimen laboral del jefe de hogar	Pg.	58
Cuadro N°	25	Ocupación del jefe de hogar	Pg.	58
Cuadro N°	26	Ingreso mensual conyugal	Pg.	59
Cuadro N°	27	Distribución de la Demanda Efectiva según tipo de vivienda	Pg.	61
Cuadro N°	28	Precios de ventas de departamentos	Pg.	62
Cuadro N°	29	Identificación de Oportunidades y Amenazas del entorno a la empresa	Pg.	64

Cuadro N°	30	Identificación de Fortalezas y Debilidades internas de la empresa	Pg.	65
Cuadro N°	31	Valoración de la estrategia FODA	Pg.	66
Cuadro N°	32	Parámetros Urbanos	Pg.	79
Cuadro N°	33	Vista de viviendas APV Alto Qosqo	Pg.	77
Cuadro N°	34	Vista del sistema de abastecimiento de agua APV Alto Qosqo	Pg.	81
Cuadro N°	35	Vista de trabajos de instalación de servicios APV Alto Qosqo	Pg.	82
Cuadro N°	36	Espacios y áreas requeridas en el edificio	Pg.	81
Cuadro N°	37	Elementos y materiales en cada departamento	Pg.	84
Cuadro N°	38	espacios y áreas requeridas en la vivienda	Pg.	85
Cuadro N°	39	presupuesto de construcción proyecto Vivienda Multifamiliar - NSE C	Pg.	86
Cuadro N°	40	Inversión total del proyecto Vivienda Multifamiliar - NSE C	Pg.	87
Cuadro N°	41	Presupuesto de ejecución proyecto Viviendas Sociales - NSE D	Pg.	88
Cuadro N°	42	Cusco: superficie y población 2016	Pg.	90
Cuadro N°	43	Población total del Cuso proyectados por distrito al 2023	Pg.	90
Cuadro N°	44	Situación económica por NSE en la ciudad del Cusco	Pg.	91
Cuadro N°	45	Preferencias en cuanto al tipo de viviendas en los NSE C y D	Pg.	91
Cuadro N°	46	Precios de ventas para el NSE C	Pg.	92
Cuadro N°	47	Pasos para la obtención de Licencia de Construcción	Pg.	95
Cuadro N°	48	Las 5P del Marketing para el Proyecto	Pg.	102
Cuadro N°	49	Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE C	Pg.	107
Cuadro N°	50	Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE C. Ingresos, egresos y resultados.	Pg.	108
Cuadro N°	51	Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE D	Pg.	110
Cuadro N°	52	Modelo base de evaluación Financiera del proyecto para el NSE D. Ingresos, egresos y resultados.	Pg.	111
Cuadro N°	53	Indicadores económicos	Pg.	114
Cuadro N°	54	Resultados del proyecto para el NSE C	Pg.	115
Cuadro N°	55	Resultados del proyecto para el NSE D	Pg.	116
Cuadro N°	56	Cuadro de fechas importantes - Evaluación Financiera	Pg.	117
Cuadro N°	57	VAN a diferentes tasas d descuento para el NSE C	Pg.	119
Cuadro N°	58	VAN a diferentes tasas d descuento para el NSE D	Pg.	120
Cuadro N°	59	Flujo de Caja para el NSE C	Pg.	121
Cuadro N°	60	Flujo de Caja para el NSE D	Pg.	122

INDICE DE ESQUEMAS

Esquema N° 1	Agentes Inmobiliarios	Pg.	39
Esquema N° 2	Interacción de actores Inmobiliarios	Pg.	40
Esquema N° 3	Diagrama de flujo de la Gestión de un Proyecto Inmobiliario	Pg.	41
Esquema N° 4	Ciclo de Vida de un Proyecto Inmobiliario	Pg.	42
Esquema N° 5	: Procesos de la planeación por nivel jerárquico y por tipo	Pg.	46
Esquema N° 6	Proceso de Gestión Inmobiliaria para el proyecto	Pg.	99
Esquema N° 7	Diagrama de flujo de la Gestión para el proyecto	Pg.	100
Esquema N° 8	Organigrama de la empresa para la ejecución de proyectos	Pg.	101

ANEXOS

Anexo N° 01	: Cronograma del proyecto vivienda multifamiliar
Anexo N° 02	: Cronograma del proyecto viviendas sociales
Anexo N° 03	: Encuestas elaboradas para el proyecto
Anexo N° 04	: Planos del proyecto vivienda multifamiliar NSE C
Anexo N° 05	: Planos del proyecto viviendas sociales NSE D
Anexo N° 06	: Cronograma valorizado del proyecto Viviendas Multifamiliares NSE C
Anexo N° 07	: Cronograma valorizado del proyecto Viviendas Sociales NSE D
Anexo N° 08	: Presupuesto del proyecto Viviendas Multifamiliares NSE C
Anexo N° 09	: Presupuesto del proyecto Viviendas Sociales NSE D

ANEXOS

ANEXO 01 - FLUJO DE CAJA PARA EL NSE C

FLUJO DE CAJA NSE C

	Inicio de Construcción																										Total										
	Fin de Construcción																																				
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25		Mes 26									
Proyección de Ventas	41																										44										
INGRESOS POR VENTAS	7,595,615	500,000	0	40,000	155,129	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	191,881	-812	171,149	0	8,308,848			
Separaciones	820,000	0	0	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	820,000	
Cuote Inicial	2,360,141	0	0	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	115,129	2,360,141	
Desembolsos	3,915,473	0	0	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	228,634	4,628,699		
Prestamos	500,000	500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500,000			
EGRESOS POR COSTOS	5,868,293	743,954	6,612,247	-	1,347,833	90,434	55,249	664,487	636,030	585,071	536,790	450,332	449,371	425,108	323,094	290,848	200,081	34,087	34,087	67,420	67,420	125,886	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	37,109	25,698	25,698	24,323	6,632,901				
Terreno	1,213,200	-	1,213,200	-	1,213,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,213,200			
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	36,396	-	36,396	-	36,396	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36,396			
Demolicion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0			
Costo de construcción - Edificios	2,437,843	438,812	2,876,655	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,876,655			
Construcción de Sótanos	458,762	82,577	541,339	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,339			
Gastos Generales de Construcción	289,660	26,069	315,730	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	315,730			
Utilidad del constructor	231,728	20,856	252,584	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	252,584			
Imprevistos	102,540	14,150	116,690	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	116,690			
Proyecto	144,051	25,931	169,983	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	169,983			
Licencias	72,031	-	72,031	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	72,031			
Paísajismo	25,000	4,500	29,500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29,500			
Estudio de suelos	4,500	810	5,310	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,310			
Gastos Notaría y Regist. (1% construcción)	28,966	-	28,966	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,966			
Servicios Públicos (estimado)	100,000	-	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,000			
Serpar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0			
Gastos de publicidad (2% de venta)	151,912	27,344	179,257	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	179,257			
Comisión de Ventas (1.5% de venta)	151,912	27,344	179,257	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	179,257			
Gerencia Inmobiliaria	379,781	68,361	448,141	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	448,141			
Gastos Financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0			
Supervisión del Banco	40,000	7,200	47,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	47,200			
Impuesto a la Renta (30 %)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Ingresos Totales	7,595,615	500,000	0	40,000	155,129	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	383,763	191,881	-812	171,149	0	8,308,848
Egresos Totales	6,612,247	1,347,933	90,434	55,249	664,487	636,030	585,071	536,790	450,332	449,371	425,108	323,094	290,848	200,081	34,087	34,087	67,420	67,420	125,886	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	34,087	37,109	25,698	25,698	24,323	6,632,901				
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	867,368.24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	867,368.24	
Intereses Prestamo del Banco	598,136	-	598,136	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	598,136		
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	289,661.90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	289,661.90	
Saldo Acumulado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

ANEXO 02- RESULTADOS DEL PROYECTO - NSE C

RESULTADOS DEL PROYECTO	
Area Terreno	610 m2
N° Pisos	7
Area Vendible	2,851 m2
Precio de Venta	685 \$/m2
Precio de Venta Incluido 1 Estacionamiento	813 \$/m2
Costo de construccion - Edificios	242 \$/m2
Costo de construccion - Sótanos	223 \$/m2
RESULTADOS	
Ingresos De Efectivo	S/. 7,595,615
Egresos De Efectivo	S/. 7,210,383
Utilidad Operativa - Soles	S/. 385,231
=====	
Utilidad Antes de Impuestos	S/. 385,231
Impuesto a la Renta (30%)	S/. -115,569
=====	
Utilidad Después de Impuestos	S/. 269,662
Tasa Interna de Retorno (TIR)	14.75%
WACC: Costo Promedio Ponderado de Capital	12.13%
COK: Costo Oportunidad de Capital	16.75%

ANEXO 03 - FLUJO DE CAJA PARA EL NSE D

FLUJO DE CAJA NSE D

	<div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> Inicio de Ventas Inicio de Construcción Fin de Construcción Fin de Ventas </div>													
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11		Total
	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	ene-18	feb-18	feb-18		
Proyeccion de Ventas	0 0 0 2 2 2 2 2 2 2 0 0 0												12	
INGRESOS POR VENTAS													954,880	
Separaciones	200,000	0	0	20,000	32,975	129,745	129,745	129,745	129,745	109,745	65,093	0	946,792	
Cuota Inicial	0	0	0	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	0	0	0	120,000	
Desembolsos	0	0	0	0	12,975	12,975	12,975	12,975	12,975	12,975	0	0	77,847	
Prestamos	200,000			0	0	96,771	96,771	96,771	96,771	96,771	65,093	0	548,945	
													200,000	
EGRESOS POR COSTOS	364,148	19,725	383,873										383,873	
Terreno	-	-	-										0	
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	-	-	-										0	
Demolicion	0	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Costo de construcción - Edificios	127,553	-	127,553										127,553	
Construcción de Sótanos	-	-	-										0	
Gastos Generales de Construcción	12,755	1,148	13,903	0	0	0	3,676	4,951	4,547	730	0	0	13,903	
Utilidad del constructor	10,204	918	11,123	0	0	0	2,941	3,961	3,637	584	0	0	11,123	
Imprevistos	4,515	623	5,139										5,139	
Proyecto	26,400	4,752	31,152	12,461	9,346	4,673	4,673						31,152	
Licencias	13,200	-	13,200										13,200	
Paisajismo	-	-	-										0	
Estudio de suelos	4,500	810	5,310	5,310										5,310
Gastos Notaria y Regist. (1% construcción)	1,276	-	1,276	1,276										1,276
Servicios Públicos (estimado)	100,000	-	100,000	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67	16,666.67			100,000	
Serpar	-	-	-										0	
Gastos de publicidad (2% de venta)	-	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Comisión de Ventas (1.5% de venta)	-	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gerencia Inmobiliaria	47,744	8,594	56,338	0	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	7,042	0	0	56,338	
Gastos Financieros	-	-	-										0	
Supervisión del Banco	16,000	2,880	18,880										18,880	
Impuesto a la Renta (30 %)			-	0	0	0	0	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	-10,407	
Ingresos Totales													954,880	
Egresos Totales													607,978	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO													242,831.36	
Intereses Prestamo del Banco	224,105	-	224,105										224,105	
FLUJO DE CAJA FINANCIERO													18,726.32	
Saldo Acumulado													510,884	

ANEXO 04 - RESULTADOS DEL PROYECTO - NSE D

RESULTADOS DEL PROYECTO

Area Terreno	880 m ²
Numero de Viviendas de 02 Niveles	1
Area Vendible	640 m ²

Precio de Venta	350 \$/m ²
Precio de Venta de Una Vivienda Social	350 \$/m ²
Costo de construccion - Edificios	57 \$/m ²
Costo de construccion - Sótanos	0 \$/m ²

RESULTADOS

Ingresos De Efectivo	S/. 954,880
Egresos De Efectivo	S/. 607,978

Utilidad Operativa - Soles	S/. 346,902
=====	
Utilidad Antes de Impuestos	S/. 346,902
Impuesto a la Renta (30%)	S/. -104,071
=====	
Utilidad Después de Impuestos	S/. 242,831

Tasa Interna de Retorno (TIR)	49.26%
---------------------------------	--------

WACC: Costo Promedio Ponderado de Capital	0.00%
---	-------

COK: Costo Oportunidad de Capital	16.75%
-----------------------------------	--------

ANEXO 04 – ENCUESTAS

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA					
Tipo de vivienda		RUSTICA			
Régimen de ocupación		Alquiler	Propiedad	X	
Fecha de la encuesta		22/01/2017			
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)		4			
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?		Si	No	X Cuál?	
DATOS DEL ENCUESTADO					
Varón		Mujer	X		Edad
Distrito		Provincia	CUSCO		Dpto.
Año en que accedió a la vivienda		2013		Nivel de educación actual	
SITUACION LABORAL					
Trabajando		X		Profesión:	
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:			
Ama de casa		Estudiando		Pensionado/jubilado	
Otro (especifique):					

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	ESPOSA		X	33	X	X	2 años						
2	ESPOSO	X		33	X	X	2 años						
3	HIJA		X	8	X				X				
4	HIJA		X	6	X				X				
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR					
Usted vivía en este barrio desde antes?		Si	No	En cuál?	
Como era su vivienda anterior?		Casa	Departamento	Otra....	
En su vivienda anterior usted era:		Arrendatario	Propietario	Parte de la familia	Otra....
Se sentía mejor en su vivienda anterior		Si	No	Por qué?	
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?		Si	No		
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita		1h		A cuánto tiempo está ahora?	
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?		2h		Cuánto tarda ahora?	
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?		25 min		En que barrio estudiaban?	
Aún estudian en el mismo barrio?		Cuanto tiempo tardan ahora?			

VIVIENDA ACTUAL		
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción	

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios					
Sala-comedor		X			
Cocina		X			
Tamaño del baño		X			
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			X		
Paredes			X		
Ventanas		X			
Iluminación		X			
Ventilación		X			
Puertas		X			
Distribución del espacio		X			
Tamaño de la vivienda		X			
Area de la lavandería		X			
Tendedero		X			
Otro		X			

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	LOZA
Ver televisión	EN EL PASO
Estudiar / tareas	
Tender ropa	
Conversar	
Dormir	
Descansar	
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	
Comer	
Recibir visitas	
Guardar ropa	
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

SI

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

AGUA Y DESAGUE

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACION DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive?	Si	Un poco	No	Porque?	
		X			
Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?					
	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		X			
Seguridad		X			
Belleza		X			

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Silencio			X			
Limpieza				X		
Interacción con los vecinos		X				
Accesibilidad con movilidad				X		
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)		X				
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)		X				
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.				X		
Espacios deportivos		X				
Servicio de recolección de basuras				X		
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor		X				
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)				X		
Distancia al lugar de trabajo/estudio		X				
Distancia al colegio de los niños		X				
Ornamentación					X	
Áreas de recreación dentro del edificio					X	
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)					X	
Servicio de bomberos					X	
Jardines escolares y colegios					X	
Zonas de parqueo				X		
Otros.						
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?	Luz Agua y Desechos					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?						
Bancos, tramites en general	X	Ir a bibliotecas				X
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	X	Hacer deporte/ir al gimnasio				
Pasear, recrearse		Ir a farmacias				X
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)				X
Compras de víveres y alimentos	X	Salir/llegar de noche por la inseguridad				
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	X	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte público				X
Ir al trabajo		Ir a actividades culturales				X
Llevar a los niños a la escuela		Ir al colegio/universidad				
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno	Bueno	Deficiente			X
Posee coche propio:	Si	No				X
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo	
Compra de comida y víveres			X	X	20 min	
Compra de ropa, calzado, otros			X	X	40 min	
Trabajo/lugar de estudio			X	X	30 min	
Lugar de estudio de sus hijos			X	X	30 min	
Actividades de ocio			X	X	30 min	
Actividades extra académicas			X	X	30 min	
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:						
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)						1
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)						3
Relación con los vecinos de su comunidad						2
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS						
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	X	No	Poco	Cuántos? Aprox.	
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si		No	X	Cuál?	
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?						
Si	X	Cómo?	haciendo deportes, reuniones, Fiestas etc			
No		Porque?				

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?
En cancha deportiva en la calle

Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?
Reuniones y Fiestas

Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de sus misma edad? Si No De cuál?

Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?

SITUACION SOCIO ECONOMICA

Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si No **Cómo?**

Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00	<input type="checkbox"/>
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00	<input checked="" type="checkbox"/>
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00	<input checked="" type="checkbox"/>
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00	<input checked="" type="checkbox"/>
	Más de S/ 7,501.00	<input checked="" type="checkbox"/>

Cuales son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?

Agua	Electricidad	Gas	Transporte	<input checked="" type="checkbox"/>	Otro:
------	--------------	-----	------------	-------------------------------------	-------

Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?
Si

EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA

Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?
Si para construir casa y pagar a cuotas

Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?
Si por que el banco pide documentos que no se tiene el ingreso

Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?
S/ 900.00

Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? *10 años a 20 años*

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	Casa Provisional. media agua		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	28-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	5		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón	<input checked="" type="checkbox"/>	Mujer	
Edad			
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco
Dpto.			Cusco
Año en que accedió a la vivienda	2015	Nivel de educación actual	12 años

SITUACION LABORAL			
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión:	Ocupación:
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Papa	X		37	Peruano	C	2 años	X			X	abono	
2	Mama		X	36	"	C	2 años	X			X	novena	
3	Hijo	X		10	"	S	2 años	X	X	5to P			
4	Hija		X	7	"	S	2 años	X	X	2do P			
5	Hija		X	3	"	S	2 años						
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál? Alquilada
Como era su vivienda anterior?	Casa	<input checked="" type="checkbox"/> Departamento	Otra....
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia / Otra....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	<input checked="" type="checkbox"/> No	Por qué? Porque estaba en centro
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	30 min	A cuánto tiempo está ahora?	
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	15 minutos	Cuánto tarda ahora?	
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	5 minutos	En que barrio estudiaban? La Compañía	
Aún estudian en el mismo barrio?	No	Cuanto tiempo tardan ahora? mas 10 minutos	

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

Si poner piso varado concreto y un ambiente de cocina

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD					
	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		X			
Sala-comedor		X			
Cocina		X			
Tamaño del baño			X		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			X		
Paredes		X			
Ventanas		X			
Iluminación	X				
Ventilación		X			
Puertas	X				
Distribución del espacio		X			
Tamaño de la vivienda		X			
Area de la lavandería		X			
Tendedero		X			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>losa deportiva y en la calle</i>
Ver televisión	<i>en la sala</i>
Estudiar / tareas	<i>en la habitación y en la sala</i>
Tender ropa	<i>en el patio</i>
Conversar	<i>en la sala</i>
Dormir	<i>en dormitorio</i>
Descansar	<i>en dormitorio</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>en obra</i>
Comer	<i>en casa comedor en el trabajo restaurante</i>
Recibir visitas	<i>en la sala</i>
Guardar ropa	<i>en los roperos</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?
lavar la ropa

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?
Si Solo un poco No Porque no? *Por que viven en su casa propia*

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?
No

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?
No

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?
construir de material noble

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		X			
Seguridad		X			<i>mejorar</i>
Belleza		X			<i>mejorar</i>

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Silencio		X			
Limpieza		X			
Interacción con los vecinos		X			
Accesibilidad con movilidad		X			mejorar
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)		X			mejorar
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)			X		
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.			X		
Espacios deportivos		X			
Servicio de recolección de basuras			✓		
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor		X			
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)			X		
Distancia al lugar de trabajo/estudio			X		mejorar muy transporte
Distancia al colegio de los niños			X		
Ornamentación				X	mejorar
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)			X		
Servicio de bomberos				X	
Jardines escolares y colegios				X	
Zonas de parqueo			X		
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
Servicio Agua, Desague, Parques, Veredas, pavimentación de calles, etc					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	✓	Ir a bibliotecas			✓
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	X	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse		Ir a farmacias			✓
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			
Compras de víveres y alimentos	X	Salir/llegar de noche por la inseguridad			X
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	X	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico			✓
Ir al trabajo	✓	Ir a actividades culturales			X
Llevar a los niños a la escuela	X	Ir al colegio/universidad			✓
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector: Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Deficiente <input checked="" type="checkbox"/>					
Posee coche propio: Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>					
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres			X	✓	40 min
Compra de ropa, calzado, otros			X	✓	40 min
Trabajo/lugar de estudio			X	✓	30 min
Lugar de estudio de sus hijos			X	✓	30 min
Actividades de ocio			X	✓	
Actividades extra académicas			X	✓	30 min
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					1
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					2
Relación con los vecinos de su comunidad					3
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	X	No	Poco	Cuántos? Aprox. 60
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si		No	X	Cuál?
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	✓	Cómo?			
No		Porque?			

en la cancha deportiva donde se hacen reuniones

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?
en la calle en lugar de hacer deporte

Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?
Trabajos en el banco como fijas

Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de sus misma edad? Si No De cuál?

Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?

SITUACION SOCIO ECONOMICA

Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si No

Cómo?

Cuál es el ingreso anual familiar actualmente

<input type="checkbox"/>	Menos de S/ 2,000.00
<input type="checkbox"/>	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
<input type="checkbox"/>	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
<input type="checkbox"/>	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
<input checked="" type="checkbox"/>	Más de S/ 7,501.00

Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?

Agua	Electricidad	Gas	Transporte	Otro:
------	--------------	-----	------------	-------

Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?
No

EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA

Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?
Si porque se puede pagar en cuotas y en años

Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?
Orno que si por que no tengo documento completo de mi propiedad.

Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?
S/. 750.00

Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? *entre 10 años 25 años*

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	Adobe		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	28-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	04		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No <input checked="" type="checkbox"/>	Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO					
Varón	<input checked="" type="checkbox"/>	Mujer		Edad	55 años
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco	Dpto.	CUSCO
Año en que accedió a la vivienda		Nivel de educación actual			

SITUACION LABORAL			
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión: construcción	Ocupación: peon
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Esposo	X		55	peruano	casado	1 1/2 año	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		
2	Esposa		X										
3	hija		X										
4	hijo		X										
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR					
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si		No	<input checked="" type="checkbox"/>	En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra... una habitacion		
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia	Otra....	
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>	Por qué? ya to do es poco	
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No			
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	5 min	A cuánto tiempo está ahora? 3 1/2 hora			
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?		Cuánto tarda ahora?			
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?		En que barrio estudiaban?			
Aún estudian en el mismo barrio?		Cuanto tiempo tardan ahora? 1/2 hora			

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es: Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	Propietario/a (aún hipotecado)	
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?
Perforamiento de terreno

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		X			
Sala-comedor		X			
Cocina		X			
Tamaño del baño			X		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			X		
Paredes		X			
Ventanas		X			
Iluminación		X			
Ventilación					
Puertas		X			
Distribución del espacio			X		
Tamaño de la vivienda			X		
Area de la lavandería			X		
Tendedero		X			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio</i>
Ver televisión	<i>casa</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	<i>vecinos</i>
Dormir	<i>casa</i>
Descansar	<i>casa</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>contratados</i>
Comer	<i>restaurantes</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>Perpero</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incómodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?
 Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?
NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?
NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?
postea medea

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad					
Seguridad		X	X		
Belleza			X		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCIONN20RESIDENCIALN20-S20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Silencio					
Limpieza					
Interacción con los vecinos					
Accesibilidad con movilidad					
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.					
Espacios deportivos					
Servicio de recolección de basuras					
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor					
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)					
Distancia al lugar de trabajo/estudio					
Distancia al colegio de los niños					
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)					
Servicio de bomberos					
Jardines escolares y colegios					
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable? <i>posta medica</i>					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a bibliotecas			<input checked="" type="checkbox"/>
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	<input checked="" type="checkbox"/>	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse		Ir a farmacias			
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			
Compras de víveres y alimentos	<input checked="" type="checkbox"/>	Salir/llegar de noche por la inseguridad			
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	<input checked="" type="checkbox"/>	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico			
Ir al trabajo	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela		Ir al colegio/universidad			
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno	Bueno	Deficiente		<input checked="" type="checkbox"/>
Posee coche propio:	Si	No			<input checked="" type="checkbox"/>
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres					
Compra de ropa, calzado, otros					
Trabajo/lugar de estudio					
Lugar de estudio de sus hijos					
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					
Relación con los vecinos de su comunidad					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	No	Poco	Cuantos? Aprox.	
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>	Cuál?	
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si		Cómo?			
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?			
en asambleas del lugar actividades como pollos.			
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?			
Trabajos en faenas cumpleaños de vecinos			
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de sus misma edad? Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> De cuál?			
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?			
en la cancha deportiva.			
SITUACION SOCIO ECONOMICA			
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>			
Cómo? con la Valorización del Predio que hay.			
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00		
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00		
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00		
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00		
	Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>		
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?			
Agua	Electricidad <input checked="" type="checkbox"/>	Gas	Transporte <input type="checkbox"/> Otro: <input type="checkbox"/>
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?			
Si UN cambio para material noble			
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA			
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?			
Si para construir una casa firme			
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?			
Si un poco mucho documentos y garantos.			
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?			
S/. 600.00			
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario?			
20 a 25 años			

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	Adobe		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	28-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	35 años		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO					
Varón		Mujer	<input checked="" type="checkbox"/>	Edad	35
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco	Dpto.	Cusco
Año en que accedió a la vivienda	2014	Nivel de educación actual	Secundario		
SITUACION LABORAL					
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión:	Ocupación: pcon		
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:			
Ama de casa		Estudiando		Pensionado/jubilado	
Otro (especifique):					

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Esposa		<input checked="" type="checkbox"/>	35	peruana	conm.	3 años	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	construcción peon. obra	barrio vecino
2	Exposo	<input checked="" type="checkbox"/>											
3	hijo	<input checked="" type="checkbox"/>											
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra... ¿era habitación?
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	Propietario	Parte de la familia / Otra: Alquilado
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Por qué? Falta de espacio
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	8 horas	A cuánto tiempo está ahora?	8 horas
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	1/2 hora	Cuánto tarda ahora?	1/2 hora
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	—	En que barrio estudiaban?	—
Aún estudian en el mismo barrio?		Cuanto tiempo tardan ahora?	20 minutos

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios	/				
Sala-comedor		/			
Cocina		/			
Tamaño del baño			/		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)		/			
Paredes		/			
Ventanas		/			
Iluminación		/			
Ventilación		/			
Puertas		/			
Distribución del espacio		/			
Tamaño de la vivienda		/			
Area de la lavandería		/			
Tendedero		/			
Otro		/			

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio</i>
Ver televisión	<i>casa</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	<i>casa sala</i>
Dormir	<i>dormitorio</i>
Descansar	<i>sala</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>campo obras</i>
Comer	<i>Restaurant</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>ropero</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incómodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

acabado de patio

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACION DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad			/		
Seguridad	/				
Belleza			/		

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios	<input checked="" type="checkbox"/>				
Sala-comedor		<input checked="" type="checkbox"/>			
Cocina		<input checked="" type="checkbox"/>			
Tamaño del baño			<input checked="" type="checkbox"/>		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)		<input checked="" type="checkbox"/>			
Paredes		<input checked="" type="checkbox"/>			
Ventanas		<input checked="" type="checkbox"/>			
Iluminación		<input checked="" type="checkbox"/>			
Ventilación		<input checked="" type="checkbox"/>			
Puertas		<input checked="" type="checkbox"/>			
Distribución del espacio		<input checked="" type="checkbox"/>			
Tamaño de la vivienda		<input checked="" type="checkbox"/>			
Area de la lavandería		<input checked="" type="checkbox"/>			
Tendedero		<input checked="" type="checkbox"/>			
Otro		<input checked="" type="checkbox"/>			

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio</i>
Ver televisión	<i>casa</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	<i>casa sala</i>
Dormir	<i>dormitorio</i>
Descansar	<i>sala</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>campo obras</i>
Comer	<i>Restaurant</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>ropero</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

acabado de patio

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad			<input checked="" type="checkbox"/>		
Seguridad	<input checked="" type="checkbox"/>				
Belleza			<input checked="" type="checkbox"/>		

Silencio			/		
Limpieza		/			
Interacción con los vecinos			/		
Accesibilidad con movilidad		/			
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.		/			
Espacios deportivos			/		
Servicio de recolección de basuras			/		
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor			/		
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)			/		
Distancia al lugar de trabajo/estudio					
Distancia al colegio de los niños		/			
Ornamentación		/			
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)		/			
Servicio de bomberos			/		
Jardines escolares y colegios	/				
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
Agua y desague					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	/				/
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	/				/
Pasear, recrearse					/
Visitar familiares y amigos					/
Compras de víveres y alimentos	/				/
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	/				/
Ir al trabajo	/				/
Llevar a los niños a la escuela	/				/
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno		Bueno		Deficiente
Posee coche propio:	Si		No		
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres				/	10 m
Compra de ropa, calzado, otros				/	20 m
Trabajo/lugar de estudio				/	20 m
Lugar de estudio de sus hijos				/	
Actividades de ocio				/	
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					/
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					
Relación con los vecinos de su comunidad					/
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	/	No	Poco	Cuántos? Aprox.
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si		No	/	Cuál?
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	/	Cómo?	Vecinos		
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?	
Carrera visita domiciliaria	
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?	
Deporte	
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> De cuál?	
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?	
Estadio para realizar todo tipo de deportes	
SITUACION SOCIO ECONOMICA	
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Cómo? ahorro pago de alquiler	
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
	Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?	
Agua	Electricidad <input checked="" type="checkbox"/> Gas <input type="checkbox"/> Transporte <input type="checkbox"/> Otro: <input type="checkbox"/>
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?	
NO	
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA	
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?	
SI	
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?	
SI por falta de título de propiedad de terreno	
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?	
S/700,00	
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario?	
10 Años	

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA				
Tipo de vivienda	Adobe			
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>	
Fecha de la encuesta	27-01-2017			
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	07			
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>	Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO				
Varón	Mujer		Edad	38 años
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco	Dpto. Cusco
Año en que accedió a la vivienda	2013	Nivel de educación actual		primario

SITUACION LABORAL		
Trabajando	Profesión:	Ocupación:
Buscando trabajo	Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa	<input checked="" type="checkbox"/>	Estudiando
Otro (especifique):	Pensionado/jubilado	

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	esposa		<input checked="" type="checkbox"/>	38	peruana	casada	4 años	Si					
2	esposo	<input checked="" type="checkbox"/>											
3	hija		<input checked="" type="checkbox"/>										
4	hijo	<input checked="" type="checkbox"/>											
5	hija		<input checked="" type="checkbox"/>										
6	hijo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>										
7	hija		<input checked="" type="checkbox"/>										
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR				
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>	En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	<input checked="" type="checkbox"/>	Departamento	Otra....
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	Propietario	Parte de la familia	<input checked="" type="checkbox"/> Otra.....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	Por qué?	poco espacio
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita			A cuánto tiempo está ahora? 2 horas	
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?			Cuánto tarda ahora? 50 minutos	
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	10 minutos		En que barrio estudiaban? mismo barrio	
Aún estudian en el mismo barrio?	NO		Cuanto tiempo tardan ahora? 50 minutos	

VIVIENDA ACTUAL		
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		/			
Sala-comedor			/		
Cocina		/			
Tamaño del baño		/			
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			/		
Paredes		/			
Ventanas		/			
Iluminación		/			
Ventilación		/			
Puertas		/			
Distribución del espacio		/			
Tamaño de la vivienda		/			
Area de la lavandería		/			
Tendedero		/			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio</i>
Ver televisión	<i>casa</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	
Dormir	<i>de afuera</i>
Descansar	<i>casa</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>afuera de casa</i>
Comer	<i>casa</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>ropero</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Afuera de casa

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

Asfalto de calles

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		/			
Seguridad			/		
Belleza			/		

Silencio		/			
Limpieza		/			
Interacción con los vecinos			/		
Accesibilidad con movilidad	/			/	
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.	/				
Espacios deportivos		/			
Servicio de recolección de basuras		/			
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor			/		
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)		/		/	
Distancia al lugar de trabajo/estudio		/			
Distancia al colegio de los niños	/				
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)	/				
Servicio de bomberos				/	
Jardines escolares y colegios	/				
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
transporte					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
salta colegio para niños					
Bancos, tramites en general	/	Ir a bibliotecas			/
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	/	Hacer deporte/ir al gimnasio			/
Pasear, recrearse		Ir a farmacias			/
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			/
Compras de víveres y alimentos	/	Salir/llegar de noche por la inseguridad			/
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	/	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico			/
Ir al trabajo	/	Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela	/	Ir al colegio/universidad			
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector: Muy bueno Bueno Deficiente /					
Posee coche propio: Si No /					
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres				/	10 min
Compra de ropa, calzado, otros				/	
Trabajo/lugar de estudio				/	
Lugar de estudio de sus hijos				/	
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución) /					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio) /					
Relación con los vecinos de su comunidad /					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio: Si / No Poco Cuantos? Aprox.					
Tiene algún problema con sus vecinos? Si No / Cuál?					
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	/	Cómo? Vecinos recomendados			
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?	
camino	
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?	
tejido	
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> De cuál? <i>toda edad</i>	
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?	
SITUACION SOCIO ECONOMICA	
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Cómo?	
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
	Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?	
Agua <input type="checkbox"/>	Electricidad <input checked="" type="checkbox"/>
Gas <input type="checkbox"/>	Transporte <input type="checkbox"/>
Otro: <i>alquiler</i>	
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?	
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA	
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?	
Si	
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?	
Si por falta de historial crediticio	
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?	
S/500.00	
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario?	
10 a 15 años	

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	vivienda social		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	01-02-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	04		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón	<input checked="" type="checkbox"/>	Mujer	
Edad	35 años		
Distrito	Provincia		Dpto.
Año en que accedió a la vivienda	2016		Nivel de educación actual

SITUACION LABORAL			
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión:	Ocupación: Peluquero
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	esposo	<input checked="" type="checkbox"/>		35	peruano	casado	1 año	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	peluquero	al centro ciudad
2	esposa		<input checked="" type="checkbox"/>										
3	hijo		<input checked="" type="checkbox"/>										
4	hija		<input checked="" type="checkbox"/>										
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál? Alquiler
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra....
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia / Otra....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Por qué? incomodidad de espacio
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	1 hora		A cuánto tiempo está ahora? 1/2 hora
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	15 minutos		Cuánto tarda ahora? 40 minutos
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	10 minutos		En que barrio estudiaban? 35 minutos
Aún estudian en el mismo barrio?	SI		Cuanto tiempo tardan ahora? 35 minutos

VIVIENDA ACTUAL		
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (todo pagado) / <input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción	

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

Modelado de tener y construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		/			
Sala-comedor			/		
Cocina				/	
Tamaño del baño					
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)					
Paredes		/			
Ventanas		/			
Iluminación		/			
Ventilación					
Puertas		/			
Distribución del espacio		/			
Tamaño de la vivienda		/			
Area de la lavandería					
Tendedero		/			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	
Ver televisión	<i>parque</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	<i>vecinos</i>
Dormir	
Descansar	
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>Sala</i>
Comer	<i>pedu queiro</i> <i>Restaurant</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>pepino</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incómodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

centrais mo habitacoes

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACION DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		/			
Seguridad	/				
Belleza				/	

Silencio					
Limpieza					
Interacción con los vecinos					
Accesibilidad con movilidad					
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.					
Espacios deportivos					
Servicio de recolección de basuras					
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor					
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)					
Distancia al lugar de trabajo/estudio					
Distancia al colegio de los niños					
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)					
Servicio de bomberos					
Jardines escolares y colegios					
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable? <i>limpieza</i>					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda? <i>en el mercado</i>					
Bancos, tramites en general					
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud					
Pasear, recrearse					
Visitar familiares y amigos					
Compras de víveres y alimentos					
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)					
Ir al trabajo					
Llevar a los niños a la escuela					
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno		Bueno		Deficiente
Posee coche propio:	Si				No
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres					30 min
Compra de ropa, calzado, otros					
Trabajo/lugar de estudio					
Lugar de estudio de sus hijos					40 min
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					
Relación con los vecinos de su comunidad					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	No	Poco		Cuantos? Aprox. 30%
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si	No	X	Cuál?	
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si					
No					

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?
Camino

Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?
reuniones y deporte

Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si No De cuál?

Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?
Estadio para realizar deporte

SITUACION SOCIO ECONOMICA

Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si No

Cómo?

Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
	Más de S/ 7,501.00

Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona? *alquiler*

Agua	Electricidad	Gas	Transporte	Otro:
------	--------------	-----	------------	-------

Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?
no

EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA

Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?
si

Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?
si por no contar con titulo de propiedad

Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?
\$1000.00

Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? *10 años*

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	material noble		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	28-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	04		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	NO Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón		Mujer	<input checked="" type="checkbox"/>
Edad	28 años		
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco
Dpto.	Cusco		
Año en que accedió a la vivienda	2015	Nivel de educación actual	Secundaria

SITUACION LABORAL			
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión:	Ocupación:
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Esposa		<input checked="" type="checkbox"/>	28	peruana	Con	2 años	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	cocinera	al centro de estudios
2	Espos	<input checked="" type="checkbox"/>											
3	hijo		<input checked="" type="checkbox"/>										
4	hija	<input checked="" type="checkbox"/>											
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra... una habitación
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia / Otra.....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Por qué?
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	<input checked="" type="checkbox"/> No	
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	10 minutos	A cuánto tiempo está ahora?	2 horas
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?		Cuánto tarda ahora?	1/2 hora
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	10 minutos	En que barrio estudiaban?	en mismo barrio
Aún estudian en el mismo barrio?	Si	Cuanto tiempo tardan ahora?	40 minutos

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

mejorado de dinero y construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		/			
Sala-comedor		/			
Cocina		/			
Tamaño del baño			/		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)					
Paredes		/			
Ventanas		/			
Iluminación		/			
Ventilación					
Puertas		/			
Distribución del espacio		/			
Tamaño de la vivienda					
Area de la lavandería		/			
Tendedero					
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio y campo libre</i>
Ver televisión	<i>casa</i>
Estudiar / tareas	<i>casa</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	<i>vecinos</i>
Dormir	<i>dormitorio</i>
Descansar	<i>sala</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>Restaurant</i>
Comer	<i>en trabajo</i>
Recibir visitas	<i>patio</i>
Guardar ropa	
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla?

Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

continuar de casa de 3 pisos

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad				/	
Seguridad		/			
Belleza				/	

Silencio					
Limpieza	/		/		
Interacción con los vecinos		/			
Accesibilidad con movilidad	/				
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)		/			
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)			/		
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.	/				
Espacios deportivos		/			
Servicio de recolección de basuras		/			
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor		/			
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)		/			
Distancia al lugar de trabajo/estudio	/				
Distancia al colegio de los niños	/				
Ornamentación		/			
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)	/		X		
Servicio de bomberos		/			
Jardines escolares y colegios		/			
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
un colegio para niños o niñas					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	/	Ir a bibliotecas		/	
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	/	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse		Ir a farmacias		/	
Visitar familiares y amigos	/	Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)		/	
Compras de víveres y alimentos	/	Salir/llegar de noche por la inseguridad		/	
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	/	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico		/	
Ir al trabajo	/	Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela	/	Ir al colegio/universidad		/	
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno		Bueno		Deficiente
Posee coche propio:	Si				No
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres	/				1/2 hora
Compra de ropa, calzado, otros				/	1/2 hora
Trabajo/lugar de estudio				/	20 minutos
Lugar de estudio de sus hijos	/			/	40 minutos
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					
Relación con los vecinos de su comunidad					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	/	No		Poco
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si		No	X	Cuál?
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	/	Cómo?	conversando		
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?	
En la calle	
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?	
Reuniones	
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad?	Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> De cuál? Todos edades
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?	
La plaza	
SITUACION SOCIO ECONOMICA	
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia?	Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Cómo?	Menos de S/ 2,000.00
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
	Más de S/ 7,501.00
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?	
Agua <input type="checkbox"/>	Electricidad <input type="checkbox"/>
Gas <input type="checkbox"/>	Transporte <input type="checkbox"/>
Otro: alquiler	
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?	
NO	
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA	
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?	
Si	
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?	
NO por falta de título de terreno	
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda? S/1000.00	
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? 10 a 18 años	

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	Provisional		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	28-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	04		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón		Mujer	<input checked="" type="checkbox"/>
Edad	33		
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco
Dpto.	Cusco		
Año en que accedió a la vivienda	2015	Nivel de educación actual	Técnico

SITUACION LABORAL			
Trabajando		Profesión:	Ocupación:
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa	<input checked="" type="checkbox"/>	Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Esposa		F	33	Peruana	C.	2 años	<input checked="" type="checkbox"/>		Técnico		Ama de casa	
2	Esposo												
3	hijo												
4	hija												
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra... habitación
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia / Otra...
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Por qué? incomodidad
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	1/2 hora		A cuánto tiempo está ahora? 10 minutos
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	5 minutos		Cuánto tarda ahora? -
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	5 minutos		En que barrio estudiaban? wanchaq.
Aún estudian en el mismo barrio?	no		Cuanto tiempo tardan ahora? 20 minutos

VIVIENDA ACTUAL		
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (todo pagado) / <input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tif. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción	

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Silencio		/			
Limpieza	/				
Interacción con los vecinos	/	/			
Accesibilidad con movilidad	/				
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)	/				
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)		/			
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.	/				
Espacios deportivos	/				
Servicio de recolección de basuras	/				
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor		/			
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)	/				
Distancia al lugar de trabajo/estudio	/				
Distancia al colegio de los niños	/				
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)	/				
Servicio de bomberos	/				
Jardines escolares y colegios	/				
Zonas de parqueo				/	
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
asfalto de las calles					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	/	Ir a bibliotecas		/	
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	/	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse	/	Ir a farmacias		/	
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			
Compras de víveres y alimentos	/	Salir/llegar de noche por la inseguridad		/	
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	/	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico		/	
Ir al trabajo	/	Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela	/	Ir al colegio/universidad		/	
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector: Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Deficiente <input checked="" type="checkbox"/>					
Posee coche propio: Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>					
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres				/	20 min
Compra de ropa, calzado, otros				/	
Trabajo/lugar de estudio				/	
Lugar de estudio de sus hijos				/	
Actividades de ocio				/	
Actividades extra académicas				/	
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución) <input type="checkbox"/>					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio) <input type="checkbox"/>					
Relación con los vecinos de su comunidad <input checked="" type="checkbox"/>					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio: Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Poco <input checked="" type="checkbox"/> Cuantos? Aprox. <input type="checkbox"/>					
Tiene algún problema con sus vecinos? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Cuál? <i>Comunicación</i>					
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	/	Cómo? <i>conversando por lo mejor de nuestro barrio</i>			
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?
Si

Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?
suegas deportivas y tejidas

Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si No De cuál? *todos los edades*

Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?

SITUACION SOCIO ECONOMICA

Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si No

Cómo? *no pagando alquiler*

Cuál es el ingreso anual familiar actualmente

Menos de S/ 2,000.00
Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>

Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?

Agua	Electricidad	<input checked="" type="checkbox"/>	Gas	Transporte	Otro:
------	--------------	-------------------------------------	-----	------------	-------

Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?
Si por lo barato

EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA

Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?
Si

Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?
Si por falta de garante y por no contar título de propiedad nuestro terreno

Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?
S/800.00

Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? *de 10 a 20 años*

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	malesas, cupale		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	29-01-2014		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	07		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No <input checked="" type="checkbox"/>	Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO					
Varón	<input checked="" type="checkbox"/>	Mujer		Edad	33
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco	Dpto.	Cusco
Año en que accedió a la vivienda	2015	Nivel de educación actual	secundaria		

SITUACION LABORAL				
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión:	Ocupación: maestro de obra	
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:		
Ama de casa		Estudiando		Pensionado/jubilado
Otro (especifique):				

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	esposo	y		33	peruano	casado	2 años	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	construcción	al centro de la ciudad
2	esposa		x										
3	hija		x										
4	hija		x										
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR				
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si		No <input checked="" type="checkbox"/>	En cuál? <i>Alameda</i>
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra <i>una habitación</i>	
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	Propietario	Parte de la familia	Otra <i>Alquilado</i>
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No <input checked="" type="checkbox"/>	Por qué? <i>falta de espacio</i>	
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No <input checked="" type="checkbox"/>		
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	5 h.o.r	A cuánto tiempo está ahora?	5 h.o.r	
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	10 minutos	Cuanto tarda ahora?	30 minutos	
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	10 min	En que barrio estudiaban?	en el mismo barrio	
Aún estudian en el mismo barrio?	Si	Cuanto tiempo tardan ahora?	1/2 h.o	

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_1ENMAR_SATISFACCIONK20RESIDENCIALS20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

Construcción

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		✓			
Sala-comedor			✓		
Cocina			✓		
Tamaño del baño			✓		
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)					
Paredes		✓			
Ventanas		✓			
Iluminación		✓			
Ventilación					
Puertas		✓			
Distribución del espacio		✓			
Tamaño de la vivienda		✓			
Area de la lavandería		✓			
Tendedero		✓			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	<i>patio</i>
Ver televisión	<i>habitación</i>
Estudiar / tareas	<i>habitación</i>
Tender ropa	<i>patio</i>
Conversar	
Dormir	
Descansar	
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	
Comer	<i>casa</i>
Recibir visitas	<i>casa</i>
Guardar ropa	<i>ROPERO</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

continuar en todo la area de mi terreno

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad			✓		
Seguridad	✓				
Belleza			✓		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20

Silencio					
Limpieza					
Interacción con los vecinos					
Accesibilidad con movilidad					
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.					
Espacios deportivos					
Servicio de recolección de basuras					
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor					
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)					
Distancia al lugar de trabajo/estudio					
Distancia al colegio de los niños					
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)					
Servicio de bomberos					
Jardines escolares y colegios					
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
Posta de Salud					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Trabajo					
Bancos, tramites en general					
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud					
Pasear, recrearse					
Visitar familiares y amigos					
Compras de víveres y alimentos					
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)					
Ir al trabajo					
Llevar a los niños a la escuela					
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno	Bueno	Deficiente		
Posee coche propio:	Si	No			
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres					
Compra de ropa, calzado, otros					
Trabajo/lugar de estudio					
Lugar de estudio de sus hijos					
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					
Relación con los vecinos de su comunidad					
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	No	Poco	Cuántos? Aprox.	
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si	No	Cuál?		
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si		Cómo?	Vecinos del barrio		
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?
En camino

Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?
Juegos deportivos

Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si No De cuál? *hacia edad*

Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?
estadio

SITUACION SOCIO ECONOMICA

Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si No

Cómo? *ahorro pago alquiler*

Cuál es el ingreso anual familiar actualmente

Menos de S/ 2,000.00
Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00
Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00
Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00
Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>

Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?

Agua	Electricidad	Gas	Transporte	Otro: <i>Alquiler</i>
------	--------------	-----	------------	-----------------------

Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?
No

EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA

Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?
Si

Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?
Si por falta de título de terreno

Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda? *S/600.00*

Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? *10 a 15 años*

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	maternal noble		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha de la encuesta	27-01-2017		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	03		
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón	<input checked="" type="checkbox"/>	Mujer	Edad
Distrito	San Sebastián	Provincia	Cusco Dpto. Cusco
Año en que accedió a la vivienda	Nivel de educación actual		

SITUACION LABORAL			
Trabajando	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesión: chofer	Ocupación: chofer
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Esposo	<input checked="" type="checkbox"/>		38	peruano	casado	4 años	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	chofer	al centro ciudad
2	Esposa		<input checked="" type="checkbox"/>										
3	hija		<input checked="" type="checkbox"/>										
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	Otra... habitación
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario	Parte de la familia / Otra....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/> Por qué?
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	10 minutos		A cuánto tiempo está ahora? 30 minutos
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	5 minutos		Cuánto tarda ahora? 10 minutos
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	En que barrio estudiaban?		
Aún estudian en el mismo barrio?	Cuanto tiempo tardan ahora? 30 minutos		

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	<input checked="" type="checkbox"/> Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua <input checked="" type="checkbox"/> Luz <input checked="" type="checkbox"/> Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_IENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		X			
Sala-comedor		X			
Cocina		X			
Tamaño del baño		X			
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			X		
Paredes		X			
Ventanas		X			
Iluminación		X			
Ventilación					
Puertas		X			
Distribución del espacio		X			
Tamaño de la vivienda		X			
Area de la lavandería			X		
Tendedero		X			
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños)	Patio
Ver televisión	casa
Estudiar / tareas	casa
Tender ropa	Patio
Conversar	vecinos
Dormir	Dormitorio
Descansar	sala
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	Chofer (carre)
Comer	restaurant
Recibir visitas	Casa
Guardar ropa	ropero
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incomodas de realizar?

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?

Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?

NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?

NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?

acabado do patio

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad			X		
Seguridad	X				
Belleza			X		

Silencio					X
Limpieza	X				
Interacción con los vecinos		X			
Accesibilidad con movilidad	X				
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)					X
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)					
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.		X			
Espacios deportivos			X		
Servicio de recolección de basuras		X			
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor			X		
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)		X			
Distancia al lugar de trabajo/estudio	X				
Distancia al colegio de los niños					
Ornamentación					
Áreas de recreación dentro del edificio	X				
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)	X				
Servicio de bomberos			X		
Jardines escolares y colegios			X		
Zonas de parqueo					
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?					
Desague y agua (Ampliación de Electrificación)					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	X	Ir a bibliotecas			X
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	X	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse		Ir a farmacias			X
Visitar familiares y amigos		Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			
Compras de víveres y alimentos	X	Salir/llegar de noche por la inseguridad			
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)		Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico			X
Ir al trabajo	X	Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela		Ir al colegio/universidad			X
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector: Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Deficiente <input type="checkbox"/>					
Posee coche propio: Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>					
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres			✓		10 mt
Compra de ropa, calzado, otros			✓		15 mt.
Trabajo/lugar de estudio			✓		10 mt
Lugar de estudio de sus hijos			✓		20 mt
Actividades de ocio					
Actividades extra académicas			✓		
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					X
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					X
Relación con los vecinos de su comunidad					X
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	X	No	Poco	Cuantos? Aprox. 80%
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si		No	X	Cuál?
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	X	Cómo?	con vecino del barrio		
No		Porque?			

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?			
En el barrio calles.			
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?			
Deporte Reuniones			
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> De cuál?			
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?			
SITUACION SOCIO ECONOMICA			
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>			
Cómo? Ahorro de alquiler			
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00		
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00		
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00		
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00		
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente			
Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>			
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?			
Agua	Electricidad	Gas	Transporte
	<input checked="" type="checkbox"/>		Otro:
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?			
No			
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA			
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?			
Si			
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?			
Si porque no tiene título de propiedad			
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?			
S/700.00			
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario?			
Lo a 15 años			

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA				
Tipo de vivienda	Casa matricial noble 2 Pisos			
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	X	
Fecha de la encuesta	29-01-2017			
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)	5			
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	X	Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO				
Varón	Vovón Hijo		Mujer	Edad
Distrito	Provincia		Dpto.	
Año en que accedió a la vivienda	2015		Nivel de educación actual	Estudiante

SITUACION LABORAL				
Trabajando	Profesión:		Ocupación:	
Buscando trabajo	Tiempo que lleva sin trabajar:			
Ama de casa	Estudiando	X	Pensionado/jubilado	
Otro (especifique):				

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Padre	X		48	Peruano	C	1 año	X			X	Transportista	
2	Madre		X	47	"	C	"	X					
3	Hijo	X		28	"	S	"	X	X		X		Wanchaq
4	Hija		X	25	"	S	"	X	X				Wanchaq
5	Hijo		X	22	"	S	"	X	X				Wanchaq
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR				
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	X	En cuál?
Como era su vivienda anterior?	Casa	Departamento	X	Otra....
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	X	Propietario	Parte de la familia
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	X	Por qué? muchas limitaciones
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	No	X	
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	4 horas		A cuánto tiempo está ahora? Igual	
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	10 minutos		Cuánto tarda ahora? 30 minutos	
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?			En que barrio estudiaban? wanchaq	
Aún estudian en el mismo barrio?	Si		Cuanto tiempo tardan ahora? 30 minutos	

VIVIENDA ACTUAL		
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / Tlf. Fijo / Internet / Ascensor / Calefacción	

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? **Cuál?**
si acabada interior y amoblada

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios	X				
Sala-comedor	X				
Cocina		X			
Tamaño del baño	X				
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			X		
Paredes	X				
Ventanas	X				
Iluminación	X				
Ventilación	X				
Puertas	X				
Distribución del espacio	X				
Tamaño de la vivienda	X				
Area de la lavandería		X			
Tendedero	X				
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
lugar (niños)	<i>no hay niñas menores</i>
Ver televisión	<i>sala</i>
Estudiar / tareas	<i>habitación o sala</i>
Tender ropa	<i>fuera</i>
Conversar	<i>sala</i>
Dormir	<i>habitación</i>
Descansar	<i>habitación</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>estudio</i>
Comer	<i>comedor</i>
Recibir visitas	<i>sala</i>
Guardar ropa	<i>ropero cómoda</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	

Del listado anterior, que actividades le resultan incómodas de realizar?
hacer uso de servicios higiénicos x falta de servicio agua caliente

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?
 Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?
NO

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?
NO

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?
acabada como amoblada de cocina y muebles básicos

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACION DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque? *puedo desplazarme*

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		X			
Seguridad			X		
Belleza				X	<i>mejorar</i>

Consultado en: https://repositorio.upc.edu/bitstream/handle/2111/18212/report5_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Silencio			X		
Limpieza				X	
Interacción con los vecinos	X				
Accesibilidad con movilidad			X		
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)	X				
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)	X				
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.			X		
Espacios deportivos	X				
Servicio de recolección de basuras				X	
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor			X		
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)			X		
Distancia al lugar de trabajo/estudio	X				
Distancia al colegio de los niños	X				
Ornamentación				X	
Áreas de recreación dentro del edificio					
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)			X		
Servicio de bomberos			X		
Jardines escolares y colegios				X	
Zonas de parqueo			X		
Otros.					
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable? <i>Pavimentado de calles y Sordines, Parques, etc</i>					
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?					
Bancos, tramites en general	X	Ir a bibliotecas			
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	X	Hacer deporte/ir al gimnasio			
Pasear, recrearse		Ir a farmacias			
Visitar familiares y amigos	X	Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)			
Compras de víveres y alimentos		Salir/llegar de noche por la inseguridad			
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)		Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico			
Ir al trabajo		Ir a actividades culturales			
Llevar a los niños a la escuela		Ir al colegio/universidad			
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno	Bueno	Deficiente	X	
Posee coche propio:	Si	No		X	
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?					
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo
Compra de comida y víveres			X	X	
Compra de ropa, calzado, otros			X	X	
Trabajo/lugar de estudio			X	X	
Lugar de estudio de sus hijos					
Actividades de ocio			X	X	
Actividades extra académicas			X	X	
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:					
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)					1
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)					2
Relación con los vecinos de su comunidad					3
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS					
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	No	Poco	Cuantos? Aprox.	
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si	No	X Cuál?		
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?					
Si	Cómo?				
No	Porque?				

En qué lugar se encuentra regularmente a sus vecinos y conversa con ellos?			
haciendo deporte en la cancha deportiva reuniones			
Que otras actividades, además de conversar realiza con sus vecinos?			
Fiestas como aniversario de Barrio o cumpleaños de vecinos			
Los vecinos con los que más interactúa son relativamente de su misma edad? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> De cuál? 20 a 30			
Que lugares propondría usted dentro del edificio o su entorno para actividades comunes con los habitantes del sector?			
SITUACION SOCIO ECONOMICA			
Cree que el lugar donde vive actualmente ha ayudado a su mejora económica o al de su familia? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>			
Cómo?			
Cuál es el ingreso anual familiar actualmente	Menos de S/ 2,000.00		
	Entre S/ 2,000.00 a S/ 3,500.00		
	Entre S/ 3,501.00 a S/ 5,000.00		
	Entre S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00		
	Más de S/ 7,501.00 <input checked="" type="checkbox"/>		
Cuáles son los gastos básicos que le preocupa sufran un incremento en caso de mudarse a otra zona?			
Agua	Electricidad <input checked="" type="checkbox"/>	Gas	Transporte
Otro:			
Le gustaría tener la posibilidad de cambiar de vivienda? Porque?			
No porque esta vivienda queda mejor que muchas otras			
EVALUACION SOBRE INTENCION DE ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO O CONSTRUIR UNA CASA			
Estaría dispuesto a acceder a un crédito hipotecario para la compra de un departamento? Porque?			
Cree que es difícil acceder a estos créditos? Porque?			
No en mi familia Trabajo con banos			
Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la compra de un departamento o construcción de vivienda?			
S/. 1000.00			
Cuanto tiempo estaría dispuesto a pagar por un crédito hipotecario? 10 a 25 años			

ENCUESTA DE SATISFACCION DE VIVIENDA			
Tipo de vivienda	Alabe		
Régimen de ocupación	Alquiler	Propiedad	X
Fecha de la encuesta	22-01-2012		
N° de habitantes de la vivienda (Inc. Encuestado)			
Existe alguna persona con discapacidad en el hogar?	Si	No	X Cuál?

DATOS DEL ENCUESTADO			
Varón	X	Mujer	
Distrito		Provincia	
Año en que accedió a la vivienda	2011	Nivel de educación actual	Secundaria

SITUACION LABORAL			
Trabajando	X	Profesión:	Ocupación: Peon
Buscando trabajo		Tiempo que lleva sin trabajar:	
Ama de casa		Estudiando	Pensionado/jubilado
Otro (especifique):			

ESTRUTURA DEL GRUPO FAMILIAR DE LA VIVIENDA													
	Parentesco (en relación con el encuestado/a)	Sexo		Edad	Nacionalidad	Estado Civil	Tiempo de residencia en la vivienda	Lee y escribe	Estudia	Ultimo grado aprobado	Trabaja	Ocupación	A qué sector debe desplazarse para trabajar/ estudiar?
		M	F										
1	Padre	X		41	Peruana	C	6 a	/			X	Peon	
2	madre		X	38	"	C	6 a	/					
3	hijo	X		12	"	S		/	/				
4	hija		X	07	"	S							
5	hija		X	02	"	S							
6													
7													
8													
9													
10													
11													

VIVIENDA ANTERIOR			
Usted vivía en este barrio desde antes?	Si	No	X En cuál? en provincia
Como era su vivienda anterior?	Casa	X Departamento	Otra....
En su vivienda anterior usted era:	Arrendatario	Propietario	Parte de la familia X Otra.....
Se sentía mejor en su vivienda anterior	Si	No	X Por qué?
En su barrio anterior vivía cerca de su familia?	Si	X No	
Cuanto tiempo tardaba para ir hasta donde vive el familiar que más visita	5 mts.	A cuánto tiempo está ahora?	2 horas
Cuanto tiempo tardaba para ir a su trabajo/lugar de estudio?	15 mts.	Cuánto tarda ahora?	30 minutos
Cuanto tiempo tardaba para llevar a sus hijos al colegio?	20 minutos	En que barrio estudiaban?	en mi barrio
Aún estudian en el mismo barrio?	NO	Cuanto tiempo tardan ahora?	1 hora

VIVIENDA ACTUAL			
De esta vivienda usted es:	Arrendatario/a	Propietario/a (todo pagado)	X Propietario/a (aún hipotecado)
Posee todos los servicios en funcionamiento?	Agua / Luz / Gas / (Tlf. Fijo) / Internet / Ascensor / Calefacción		

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/18212/report5_IENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20-%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ha realizado alguna mejora, transformación o adecuación a su actual vivienda? Cuál?
El acabado (torrajeo)

QUE TAN SATISFECHO SE SIENTE CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DE SU VIVIENDA EN LA ACTUALIDAD

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Porque razón?
Dormitorios		/			
Sala-comedor		/			
Cocina		/			
Tamaño del baño			/		<i>haber acabado</i>
Aparatos del baño (ducha, WC, lavamanos)			/		
Paredes		/			
Ventanas		/			
Iluminación		/			
Ventilación					
Puertas		/			
Distribución del espacio	/	/			
Tamaño de la vivienda	/				
Area de la lavandería	/				
Tendedero	/				
Otro					

EN QUE AREA REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES

Actividad	Área en que realiza
Jugar (niños) <i>Fútbol</i>	<i>En el estadio</i>
Ver televisión	<i>en casa</i>
Estudiar / tareas	<i>en casa</i>
Tender ropa	<i>Tendedero</i>
Conversar	<i>con familia y vecinos</i>
Dormir	<i>con familia</i>
Descansar	<i>en casa</i>
Trabajar (oficina, arte, taller, otro)	<i>En construcción</i>
Comer	<i>en casa</i>
Recibir visitas	<i>en casa</i>
Guardar ropa	<i>en ropero</i>
Guardar trastos	
Cuidar niños	<i>en casa</i>

Del listado anterior, que actividades le resultan incómodas de realizar?
tender ropa (calor extremo)

Todos los miembros de la familia se sienten bien en esta vivienda?
 Si Solo un poco No Porque no?

Clasifica su basura dentro de su vivienda para después reciclarla? Si No

Ha tenido algún problema constructivo en su vivienda desde que se la entregaron? Cuál?
Si Muebles de madera

Observa algún problema en cuanto a la distribución de su vivienda?
No

Que mejoraría a su vivienda para sentirse satisfecho con ella?
construir de material noble.

EVALUACION DEL LUGAR DE UBICACION DE LA VIVIENDA

Está satisfecho con el lugar donde vive? Si Un poco No Porque?

Que importancia le da a los siguientes aspectos y elementos de la zona donde vive y que cree que hay que mejorar?

	Mucho	Medio	Poco	Nada	Hay que mejorar
Tranquilidad		/			
Seguridad	/				
Belleza		/			

Silencio									
Limpieza									
Interacción con los vecinos									
Accesibilidad con movilidad									
Zonas de esparcimiento (parques, plazas)									
Sistemas relacionados con eficiencia energética (paneles solares u otros)									
Presencia de comercio almacenes, supermercados, farmacias.									
Espacios deportivos									
Servicio de recolección de basuras									
Condiciones ambientales aire, ruidos, olor									
Servicio de comunicación pública (locutorios, cabinas)									
Distancia al lugar de trabajo/estudio									
Distancia al colegio de los niños									
Ornamentación									
Áreas de recreación dentro del edificio									
Cercanía a centros de salud (hospital, clínica, posta)									
Servicio de bomberos									
Jardines escolares y colegios									
Zonas de parqueo									
Otros.									
Que le agregaría a su barrio para hacerlo mas agradable?									
<i>Contenedor de basura</i>									
Que actividades le resultan difíciles de realizar fuera del barrio debido a su lejanía con respecto a su vivienda?									
<i>Ir al lugar de trabajo</i>									
Bancos, tramites en general	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a bibliotecas	<input checked="" type="checkbox"/>						
Ir al médico, emergencia, otros servicios de salud	<input checked="" type="checkbox"/>	Hacer deporte/ir al gimnasio	<input checked="" type="checkbox"/>						
Pasear, recrearse	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a farmacias	<input checked="" type="checkbox"/>						
Visitar familiares y amigos	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a la iglesia (u otra congregación religiosa)	<input checked="" type="checkbox"/>						
Compras de víveres y alimentos	<input checked="" type="checkbox"/>	Salir/llegar de noche por la inseguridad	<input checked="" type="checkbox"/>						
Compra de otros productos (ropa, zapatos, otros)	<input checked="" type="checkbox"/>	Salir/llegar de noche por la lejanía del transporte publico	<input checked="" type="checkbox"/>						
Ir al trabajo	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir a actividades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>						
Llevar a los niños a la escuela	<input checked="" type="checkbox"/>	Ir al colegio/universidad	<input checked="" type="checkbox"/>						
Cómo calificaría el servicio de transporte público en el sector:	Muy bueno	Bueno	Deficiente	<input checked="" type="checkbox"/>					
Posee coche propio:	Si	No	<input checked="" type="checkbox"/>						
Como se traslada regularmente a los siguientes lugares y que tiempo tarda desde su vivienda?									
	Caminando	Bicicleta	Auto	Micros	Tiempo				
Compra de comida y víveres				<input checked="" type="checkbox"/>	<i>1 hora</i>				
Compra de ropa, calzado, otros				<input checked="" type="checkbox"/>	<i>1 hora</i>				
Trabajo/lugar de estudio				<input checked="" type="checkbox"/>					
Lugar de estudio de sus hijos				<input checked="" type="checkbox"/>					
Actividades de ocio				<input checked="" type="checkbox"/>					
Actividades extra académicas				<input checked="" type="checkbox"/>					
Ordene los siguientes aspectos según la prioridad que tienen en la calidad de vida de su familia:									
Características de la vivienda (tipo, calidad de materiales, distribución)									<input checked="" type="checkbox"/>
La zona donde vive y sus equipamientos (plazas, parques, canchas deportivas, comercio)									<input checked="" type="checkbox"/>
Relación con los vecinos de su comunidad									<input checked="" type="checkbox"/>
NIVEL DE INTEGRACION CON LOS VECINOS									
Conoce a otras familias que viven en el edificio:	Si	No	Poco	<input checked="" type="checkbox"/>	Cuántos? Aprox.	80%			
Tiene algún problema con sus vecinos?	Si	No	Cuál?	<input checked="" type="checkbox"/>					
Interactúa usted con otros habitantes del edificio?									
Si	<input checked="" type="checkbox"/>	Cómo?	<i>Recreación, juegos deportivos</i>						
No		Porque?							

Consultado en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/16212/report3_LENIMAR_SATISFACCION%20RESIDENCIAL%20%20ENCUESTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y