



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ

FACULTAD DE ADMINISTRACION Y NEGOCIOS

“Servicio de Administración Inmobiliaria brindada a viviendas multifamiliares, ubicados en los distritos de Independencia, Los Olivos y San Martín de Porres”

Presentación

Plan de Negocios para optar el Título de:

Licenciada en Administración de Administración de Empresas;
Bachiller Castillo Espinoza, Stephanie Karen

Licenciado en Administración de Administración de Empresas;
Bachiller Rios Mautino, Rudy Anthony

Licenciado en Administración de Administración de Empresas;
Bachiller Yactayo Castro, Sergio Diego

Lima – Perú

2018

Resumen Ejecutivo

En nuestro País la situación del denominado Boom Inmobiliario ha presentado a la fecha un gran desarrollo, en respuesta a la demanda de posesiones propias por la población, en especial la llamada laboralmente activa y sujeta a créditos, siendo así la demanda muy alta, lo que permite la existencia de Clientes no atendidos en su totalidad que tienen que recurrir a la adquisición de un Departamento y no de un edificio. En este contexto se detecta la necesidad de ciertos Clientes de integrarse a Condominios de Vivienda o edificios Mayores, en los últimos 5 años el comportamiento de la población ha sido adquirir viviendas dentro de los condominios y según la página andina.pe señala que la construcción crecerá 1% este año por mayores ventas de viviendas.

Contar con un departamento ya sea en un condominio o edificio por obligación legal tienen que Crear Juntas de Propietarios para la administración de dichos inmuebles, y es eso la base de la oportunidad de negocios existente que tenemos planeado, así mismo todo propietario de las unidades del condominio son a la vez co-propietarios de los espacios comunes (salas, ascensores, gimnasios, jardines, etc.) lo que les obliga a contar con un reglamento interno para una buena convivencia y ordenada.

Todos los espacios comunes que cuente el condominio/edificio debe de encontrarse en ópticas condiciones para el uso adecuado de los propietarios, por lo tanto, deben de contar con un personal a cargo para el monitoreo constante y prevenir cualquier aqueja o problemas entre los propietarios, por ello es muy importante contar con una empresa que te brinde este servicio y facilidad sin causar molestias.

Nuestro negocio consiste principalmente la de facilitador (intermediario) de la realización de actividades que pueda requerir Las Juntas de Propietarios para sus inmuebles, y siendo el Administrador del Edificio o condominio el que llevará la tarea constante de supervisar todos los espacios y áreas comunes, para así con ello tercerizar todos los servicios requeridos, bajo nuestra supervisión y contacto siendo nosotros los responsables ante cualquier situación o reclamo que se presentase.

El objetivo del presente proyecto consiste en el Diseño de un Plan de Negocios que permita evaluar la factibilidad y viabilidad de una empresa de Administración Inmobiliaria, enfocada en el sector poblacional de los distritos de los Olivos, San Martín de Porres e Independencia denominadas como la zona II según el APEIM de Lima Metropolitana.

La metodología propuesta consiste en un proceso de Investigación, luego realizar un proceso analítico interno y del entorno. Seguido de la definición del Modelo de Negocios y como se lleva a cabo lo explicitado en el proceso declarativo con lo cual definimos la estructura organizacional y el Plan Estratégico para con ello lograr desarrollar la estructura financiera y se evalúa la rentabilidad del proyecto.

En el desarrollo de nuestro proyecto, hemos podido estimar que, con una inversión realizada de 21,262 soles, podemos contar con Utilidades, el cual es muy favorable para el desarrollo de nuestra organización, siempre y cuando mantengamos nuestra venta y para el primer año se determinó comenzar con 15 clientes obteniendo una utilidad neta de 27 mil nuevos soles a fin del primer año, manteniendo nuestras ventas e incrementando un 20% de las mismas se puede ver que cada año la utilidad será mayor.

Se estima que manteniendo tan solo 9 clientes (condominios/edificios) no ganamos ni perdemos, siendo esta nuestro punto de equilibrio en nuestras ventas. Así mismo al realizar la evaluación del VAN y TIR, podemos observar que, sí generaremos grandes beneficios con nuestro proyecto dentro de un plazo de 5 años, y nuestro TIR es elevado, debido que nuestro mercado es muy sensible, quiere decir que, si tan solo bajamos nuestras ventas un 20%, estas tornan negativo lo cual no es muy favorable, por lo cual se estima un crecimiento por año en las ventas.

Según la evaluación determinada y las encuestas realizadas a nuestros posibles clientes, se observa que nuestro proyecto tiene éxito en el mercado, es factible de realizarlo y rentable porque nos generará grandes beneficios a largo plazo, los clientes seguirán creciendo en relación con las ventas que hacen las empresas constructoras inmobiliarias.