

CASO DE ESTUDIO CORPORATIVO

ESTRUCTURACIÓN
INMOBILIARIA EN EL
DISTRITO DE SACHACA
(AREQUIPA)

Autor :
José Luis Alcocer





ESTRUCTURADOR DE NEGOCIOS

Transformar un terreno en un legado rentable requiere más que voluntad; requiere estrategia, gestión financiera y un blindaje legal absoluto.

¿QUIÉN SOY?

Soy Estructurador de Negocios Inmobiliarios. Actúo como el puente estratégico entre familias propietarias y desarrolladores. Mi enfoque es de Gestión Financiera y Comercial: identifico activos con potencial, diseño la arquitectura de negocios para maximizar su rentabilidad y conecto a las partes correctas mediante acuerdos sólidos.

MI OBJETIVO

Rentabilidad para el propietario.
Certeza para el desarrollador.
Seguridad para ambos.

Antes de Firmar: Lo que su Terreno Puede Llegar a Ser

Resumen del Estudio de Potencial Patrimonial · Familia [REDACTED] Sachaca
26 de septiembre de 2026 · José Luis Alcocer, Grupo Alcocer

Hoy tienen sobre la mesa una oferta de US\$ 365,000, y la decisión que tomen marcará el patrimonio de toda la familia. Estas dos hojas reúnen todos los números del estudio para que puedan compararlos con calma, consultarlos con quien deseen y decidir con información completa.

1. Vender o aportar: la comparación esencial

Partiendo del mismo terreno, aportar les entrega **109.3 m² habitables más** que vender y comprar departamentos: un **43% más de propiedad**, y además una cochera.

SI VENDEN HOY	SI APORTAN SU TERRENO	DIFERENCIA A SU FAVOR
252.6 m²	361.9 m²	+109.3 m²
habitables, comprando a US\$ 1,360/m ² con US\$ 343,556 en efectivo	habitables + 11.9 m ² de cochera departamentos por ~US\$ 470,000	+43% de propiedad +US\$ 126,444 (+37%) de valor

Concepto	Vender hoy	Aportar su terreno
Valor de partida	US\$ 365,000	US\$ 365,000 (piso mínimo)
Comisión (4%) e Impuesto a la Renta	- US\$ 21,444	Sin comisión
Renta anual	US\$ 13,652	~US\$ 20,000 netos
Dinero que invierten / deuda	—	US\$ 0 / ninguna
Plazo	Inmediato	18 a 24 meses

Qué significa: la diferencia es el margen que la construcción le añade a la tierra. Al vender, ese margen queda con el comprador; al aportar, una parte sustancial se queda en su familia, convertida en más metros y más renta.

«La opción de no hacer nada siempre está sobre la mesa; al final del día, es su patrimonio y su decisión.»

2. Qué significa aportar

Ustedes no venden: intercambian su terreno por departamentos nuevos del edificio que se construirá sobre él. **No invierten un solo sol en la obra, no firman deuda y ninguno de ustedes firmará como aval.** El crédito lo solicita, garantiza y paga el desarrollador, y no afectará su historial crediticio.

La compensación del estructurador la paga el desarrollador, no ustedes, y se declara abiertamente. Por eso el estudio recomienda que el contrato final lo revise el abogado que la familia elija.

«No les pido que confíen en mi palabra: les pido que confíen en el contrato.»

3. El edificio que puede nacer sobre su terreno

Terreno y normativa	Edificio proyectado
298.20 m ² · zonificación RDM-2	6 pisos, un departamento de gran formato por piso
Coefficiente 4.2 · 1,229.48 m ² techados	160.19 m ² habitables por departamento
Área libre 40% (119.28 m ²)	Azotea social de 174.45 m ² · 3 estacionamientos
Casa actual de 223 m ² , a demoler	Demolición incluida en los costos del proyecto

Qué significa: el diseño respeta los límites municipales de densidad y estacionamientos, lo que protege la aprobación de la licencia. Se descartó el semisótano porque su costo no se justificaba.

4. Los números del modelo financiero

Los US\$ 365,000 de la oferta son el **piso**: ningún acuerdo reconocerá a su terreno un valor menor, y cualquier mejora en la negociación se traduce en más metros para ustedes.

Su aporte y su retorno	Monto
Valor reconocido a su terreno	US\$ 365,000
Participación en el proyecto	28.88%
Valor de los departamentos que reciben	US\$ 470,000
Ganancia patrimonial bruta	US\$ 105,000
Rentabilidad sobre su terreno	≈ 28.8% (≈ 19.2% anual)

La prueba del tiempo. El efectivo se cobra hoy y los departamentos llegan en 24 meses. Por eso el estudio compara qué tendría la familia en el mes 24 por cada camino:

Al mes 24	Vender y alquilar	Aportar
Valor de sus inmuebles	US\$ 343,556	US\$ 470,000
Rentas cobradas en el periodo	US\$ 27,303	US\$ 0
Patrimonio total	US\$ 370,859	US\$ 470,000

Qué significa: aun sin cobrar rentas durante la obra, aportar deja a la familia con **cerca de US\$ 99,000 más** en el mes 24. Construir por cuenta propia exigiría invertir hasta US\$ 886,100, o endeudarse con US\$ 342,800, hipotecar el terreno y tributar 29.5%.

«Ningún acuerdo que estructuremos reconocerá a su patrimonio un valor inferior.»

5. La situación legal de su propiedad

Tema (Partida [REDACTED])	Situación	Qué se hace
Declaratoria de fábrica (223 m²)	Inscrita en agosto de 2026	Resuelto
DNI de los cuatro titulares	Rectificados	Resuelto
Hipoteca antigua (ex Caja de Ahorro y Préstamo, hoy BANMAT)	Sin cancelación registrada	Se sanea antes del crédito
Copropiedad (62.5% y 3 × 12.5%)	Exige unanimidad	Estructura contractual
Demolición	Deberá inscribirse	Trámite estándar del proyecto

Qué significa: la familia ya avanzó en el saneamiento. Lo pendiente —la hipoteca antigua y la coordinación entre cuatro titulares— debe resolverse para que un banco financie el proyecto.

6. Los impuestos, con transparencia

Concepto	Resultado para su familia
Impuesto a la Renta si venden hoy	US\$ 6,844
Impuesto a la Renta con permuta	US\$ 8,800 (criterio conservador)
Impuesto a la Renta con Asociación en Participación	US\$ 12,100 a 23,500
IGV de sus departamentos	US\$ 0: a cargo del desarrollador
Alcabala del terreno	A cargo del desarrollador, por ley
Alcabala de sus departamentos	Objetivo contractual: US\$ 0
Predial y arbitrios durante la obra	Liberados desde el ejercicio siguiente

Qué significa: la señora está exonerada por casa habitación (62.5%); solo los hijos tributan 5%, y ese monto podría bajar. El estudio también planifica evitar la habitualidad (29.5%) si en el futuro venden, y gestionar ante SUNAT la situación de quienes residen en el extranjero.

7. Cómo se protege a su familia y próximos pasos

El vehículo recomendado es una **permuta de bien presente por bien futuro**, con una sociedad creada solo para este edificio y cinco capas de protección escritas en el contrato:

Capa	Qué garantiza
Transferencia condicionada	El terreno no se transfiere sin licencia, crédito aprobado y garantías. Si no se cumplen, sigue siendo suyo
Control del dinero	Los fondos solo van a la obra, contra avance verificado
Respaldo del desarrollador	Fianza solidaria de su empresa matriz y de su titular, más seguros de obra
Derechos registrados	Sus unidades respaldadas en Registros Públicos, con garantías alternativas si el banco no libera
Salida pactada	Si hay incumplimiento, el terreno regresa con lo construido, vía arbitraje

Plazo: entre 18 y 24 meses. **Para empezar se necesita:** certificado registral actualizado, hoja de resumen y predio urbano municipales, partidas de matrimonio de los hijos, título de la declaratoria, levantamiento topográfico y poderes de quienes viven fuera.

«Ningún negocio inmobiliario ofrece riesgo cero, y desconfíen profundamente de quien se los prometa.»

Una reflexión final

La casa que se terminó de levantar en 1992 no tiene que convertirse en un monto que se gasta: puede transformarse en departamentos nuevos, que generen renta y pasen a la siguiente generación. Ustedes no tienen que elegir entre el recuerdo y el futuro. Y si al final de la negociación los números no confirman esta ventaja, no se firma: ese es el resguardo.

Aviso: las cifras son estimaciones preliminares sujetas a due diligence. Este resumen no es una oferta vinculante ni sustituye la asesoría legal, tributaria o financiera independiente, que recomendamos antes de cualquier firma.



HAS CLICK PARA
PONERTE EN CONTACTO:

WHATSAPP

LINKEDIN