



**Nombre del alumno: LIMBERG
ALBORES MONTOYA**

**Nombre del profesor: JUAN MANUEL
JAIME**

**Nombre del trabajo: ANTE-PROYECTO
UNIDAD 3**

Materia: DESARROLLO EMPRESARIAL

Grado: 6to. CUATRIMESTRE

Grupo: LAEN-A13

BIENES RAICES

“L/A”

El siguiente documento muestra el plan de negocio como también la estructura de el mismo, dentro del cual se genera todo lo relacionado con la creación de una empresa, en este caso con fines de servicio; por ello el propósito de este es dar a conocer cada estrategia, proyectos, como también la visión y misión de la organización. Se pretende establecer los objetivos de la empresa como también presentar un presupuesto de apertura, de operación y de publicidad, tomando en cuenta la cantidad de inversión para el financiamiento de la empresa.

Bienes raíces.

Un bien raíz coincide con los bienes inmuebles como edificios, terrenos y cualquier derivado de éstos que están fijados a la tierra. Son denominados así debido a que no se pueden trasladar. Por lo tanto, bienes inmuebles o bienes raíces, son las propiedades que no pueden moverse del lugar en el que están, están arraigadas a la tierra físicamente, unidas al suelo de forma física y jurídica o legalmente están asignados a un dueño en un registro público.

Inmueble se relaciona con inmóvil, es decir, si quitas ese bien inmueble dañas el suelo y la estructura. Por lo tanto, los bienes raíces son tierras o terrenos, locales, viviendas o edificios.

Este tipo de activos se denominan así porque están íntimamente unidos al suelo, ya sea de forma física o jurídica (son inseparables legalmente). También, a los mismos efectos, los buques y aeronaves acuáticas son considerados bienes raíces, ya que su funcionalidad está en la superficie marítima, siendo inútiles si se desligan de este.

Adentrándonos más en la definición podemos decir que hay 2 divisiones en bienes raíces que son:

Por naturaleza: El suelo y subsuelo, lo que son tierras y terrenos.

Por incorporación: Son las construcciones que se hagan sobre ese suelo: una casa, un edificio o un local comercial, por ejemplo.

Los bienes raíces se dividen en tres categorías:

Residenciales: Terrenos sin desarrollar, casas y condominios.

Comerciales: Edificios de oficinas, almacenes, edificios de tiendas al por menor.

Industriales: Fábricas, minas y granjas.

En general, este tipo de bienes son considerados como activos fijos en la contabilidad y finanzas de las empresas, contando como mejoras o incrementos de valor aquellas reformas y añadidos que puedan aumentar su valor. Mención especial son las minas o vías de tren, que son también construcciones y cuyo activo principal es la propia construcción, ya sea por ser el origen de las extracciones o por ser el conducto preferente para la actividad económica.

Las características con las que cuenta los bienes raíces es que los bienes inmuebles están sujetos al suelo y son incapaces de importarse como comúnmente los productos y algunos servicios, por parte jurídica cuentan con un respaldo de ella denominados como "cosas", por ello también se respalde de manera general el valor que posee cada uno, que es claramente considerable en muy valioso, aunque, para ser propietario de la mayoría de bienes inmuebles, son necesarios documentos formales, registros de propiedades muy específicos y un documento jurídico formal, por lo cual suelen demandar garantías hipotecarias.

Se clasifica como activos fijos, esperando ser siempre los mejores en la competencia, para que el cliente tenga mas que nada la buena atención y sobre todo brindarle lo que ande buscando. Ya que principalmente se busca poder asesorar en la búsqueda de inmuebles donde común mente un cliente se dispone a adquirir un inmueble, ya que la alta experiencia en el mercado y su conocimiento en la zona de actuación, se le proporciona al cliente una amplia posibilidad de encontrar el inmueble idea.

Por otro lado, contar con la tramitación de certificados enérgicos, ya que es un documento importante para legalizar cualquier transacción inmobiliaria, también el presente análisis de mercado que es también muy importante para el verdadero valor de una casa, terreno, etc. Un punto muy importante que se lleva de la mano con lo anterior sería la negociación donde se pretende mantener ganar la experiencia para realizar una negociación entre compradores y vendedores, realizando ofertas y contraofertas que se ajusten al interés del cliente al que se representan.

Sabiendo la necesidad de cada cliente en el tema existe también el promover y publicitar la venta de inmuebles y eso es otro servicio que se le da al cliente, como la capacitación ya que en el sector es importante el poder actualizarse de manera constante en áreas fiscales, legislativas, marketing, ventas, negociaciones, etc.

VISION:

Ser reconocida como una empresa vanguardia, altamente competitiva en la prestación de servicios de bienes raíces, efectuando nuestras operaciones de una manera profesional, confiable, ágil y oportuna, con altos niveles de eficiencia y eficacia, procurando para nuestros clientes satisfacción y seguridad en sus transacciones.

MISION:

Brindar un servicio profesional y de calidad a nuestros clientes en operaciones de intermediación inmobiliaria, dirigido a clientes que desean ofertar de cualquier manera sus bienes inmuebles y para aquellos que demanden el servicio, Logrando a través de nuestra gestión la satisfacción y la seguridad de ambas partes en el proceso inmobiliario, contando para tal fin con personal altamente calificado y con amplitud de ofertas.

Los objetivos:

- Alcanzar y mantener los más altos estándares de satisfacción al cliente en el sector inmobiliario, a través de nuestros inmuebles y servicios innovadores.
- Nuestro objetivo es asegurar una fuerte posición competitiva en nuestros mercados relevantes, a través de una oferta creativa de inmuebles y excelencia operacional.
- Buscamos aliarnos con las mejores inmobiliarias y constructoras del Perú, entregando valor agregado tanto para la empresa, así como para nuestros clientes.
- Nuestro objetivo es ser reconocidos como empleadores de primer nivel.
- Nuestro objetivo es continuamente demostrar nuestro compromiso con el desarrollo sustentable y jugar un rol preponderante en la responsabilidad social dentro de nuestro círculo de influencia.
- Nuestro objetivo es tener un desempeño financiero a largo plazo, y ser la organización más recomendada en nuestra industria.