

Mauricio Ponce de León.

GUÍA DE SERVICIO

ASESORÍA INMOBILIARIA PERSONALIZADA

Análisis, criterio y acompañamiento estratégico
para tomar decisiones, estructurar servicios y
desarrollar oportunidades dentro del sector
inmobiliario.

“Represento personas en sus decisiones inmobiliarias.”

REALIDAD INMOBILIARIA

Tomar una buena decisión inmobiliaria exige mucho más que reunir información.

El sector inmobiliario reúne oportunidades de inversión, comercialización, administración y desarrollo, pero cada una exige criterios distintos para evaluar su viabilidad y sus riesgos.

Cuando no existe un objetivo claro ni un proceso de análisis, es fácil avanzar con información incompleta, asumir riesgos innecesarios o destinar recursos a una alternativa poco conveniente.

Mi trabajo consiste en ayudarte a ordenar la situación, evaluar opciones y convertir una decisión compleja en una hoja de ruta clara y aplicable.

01

Objetivos poco definidos

Avanzar sin precisar qué se busca, cuánto se puede invertir o qué resultado se espera dificulta evaluar correctamente las alternativas.

02

Información dispersa

Datos de mercado, costos, condiciones, documentos y opiniones aisladas pueden generar más confusión que claridad.

03

Decisiones sin evaluación

Elegir una propiedad, un servicio o un proyecto sin comparar escenarios limita la capacidad de reconocer ventajas y alertas.

04

Procesos desordenados

La falta de etapas, responsables y criterios de control provoca retrasos, duplicidad de esfuerzos y decisiones reactivas.

05

Riesgos subestimados

Aspectos legales, técnicos, comerciales y operativos pueden afectar el resultado cuando no se identifican desde el inicio.

06

Falta de hoja de ruta

Una recomendación sin prioridades, acciones y plazos definidos difícilmente se convierte en una mejora o una decisión ejecutable.

ASESORÍA A TU MEDIDA

Un acompañamiento diseñado alrededor de tu decisión, proyecto o actividad inmobiliaria.

Cada persona o empresa parte de una realidad distinta: puede estar evaluando una inversión, iniciando como broker, organizando un servicio, entrando a la administración de edificios o desarrollando un proyecto inmobiliario.

La asesoría parte del objetivo, los recursos disponibles, el contexto del mercado y las dificultades reales para construir una estrategia aplicable, ordenada y coherente con cada caso.

A Diagnóstico integral

Revisamos la situación, la información disponible, las restricciones, los actores involucrados y las oportunidades concretas.

B Criterio estratégico

Comparamos alternativas y convertimos el análisis en prioridades, criterios de decisión y acciones concretas.

C Implementación acompañada acompañada

Acompañamos la ejecución, revisamos obstáculos y ajustamos la hoja de ruta sin perder el objetivo principal.

“Una buena decisión inmobiliaria comienza cuando la información se ordena, los riesgos se comprenden y el objetivo se convierte en un plan.”

ALCANCE DE LA ASESORÍA

¿Qué puede incluir la asesoría?

Diagnóstico de situación

Revisión del objetivo, antecedentes, recursos, restricciones, información disponible y principales dificultades del caso.

Definición del objetivo

Definición de metas concretas, prioridades y resultados esperados para orientar el análisis y la ejecución.

Análisis de oportunidad

Evaluación de la oportunidad, su lógica, ventajas, limitaciones y coherencia con los objetivos planteados.

Estudio de mercado

Revisión de zona, demanda, oferta, referencias, competencia y variables relevantes para comprender el contexto.

Estrategia de inversión

Análisis de objetivos, horizonte, presupuesto, rendimiento esperado y criterios para comparar alternativas inmobiliarias.

Evaluación de propiedades

Comparación de precio, ubicación, condición, documentación, potencial y adecuación de cada propiedad al objetivo.

Estructuración de servicios

Definición del alcance, procesos, entregables y propuesta de valor para servicios inmobiliarios profesionales.

Administración de alquileres

Criterios para organizar la captación, selección, contrato, seguimiento, mantenimiento y relación con el inquilino.

Administración de edificios

Orientación para estructurar la operación, presupuesto, proveedores, comunicación, mantenimiento y control administrativo.

Gestión de proyectos

Definición de etapas, viabilidad, responsables, cronograma, riesgos y coordinación para desarrollar un proyecto inmobiliario.

Modelo operativo

Organización de funciones, procesos, controles, herramientas y responsabilidades para sostener una operación eficiente.

Negociación y decisiones

Preparación de escenarios, argumentos, límites, concesiones y próximos pasos antes de asumir un compromiso.

Checklist de decisión

Clarificación del público, la especialidad, los beneficios y la forma de comunicar una propuesta profesional.

Plan de acción

Organización de decisiones, responsables, fechas y prioridades dentro de una hoja de ruta personalizada y ejecutable.

* La asesoría se adapta a la persona, empresa, inversión, servicio o proyecto analizado. No todas las áreas se aplican en todos los casos.

PROCESO DE ASESORÍA

Así construimos una hoja de ruta personalizada.

01. Reunión de contexto

Conversamos sobre la situación, el objetivo, los antecedentes, las dudas y los resultados esperados.

02. Diagnóstico

Revisamos información, documentos, recursos, procesos, alternativas y puntos de bloqueo.

03. Definición del objetivo

Traducimos la necesidad en un objetivo concreto, alcanzable y relevante para orientar las decisiones.

04. Análisis de alternativas

Comparamos escenarios, beneficios, riesgos, costos y condiciones antes de establecer una dirección.

05. Priorización

Ordenamos decisiones y acciones según su impacto, urgencia y relación con el objetivo principal.

06. Diseño del plan

Preparamos una hoja de ruta con acciones, responsables, plazos, herramientas y criterios de seguimiento.

07. Implementación acompañada

Llevamos las recomendaciones a la práctica mediante tareas, responsables y decisiones definidas.

08. Revisión y ajuste

Evaluamos avances, nueva información y dificultades para corregir el plan cuando sea necesario.

09. Consolidación

Organizamos conclusiones, documentos y próximos pasos para mantener continuidad después de la asesoría.

De la consulta a la decisión

La asesoría no termina en una opinión: cada análisis se convierte en una decisión, una acción y un criterio que puede revisarse y ajustarse.

BENEFICIOS DE LA ASESORÍA

Resultados que busca una asesoría bien aplicada.

01 / MAYOR CLARIDAD

Comprendes qué se busca, qué información importa y cuáles son las decisiones que deben priorizarse.

02 / DECISIONES MEJOR FUNDAMENTADAS

Las alternativas se comparan con criterios claros, información relevante y objetivos previamente definidos.

03 / RIESGOS MEJOR IDENTIFICADOS

Los aspectos legales, técnicos, comerciales y operativos se reconocen antes de asumir compromisos importantes.

04 / PROCESOS MÁS ORGANIZADOS

Las etapas, responsables, documentos y controles se integran dentro de una forma de trabajo más ordenada.

05 / MEJOR USO DE RECURSOS

El tiempo, el presupuesto y los esfuerzos se concentran en las alternativas con mayor coherencia y potencial.

06 / HOJA DE RUTA APLICABLE

El análisis termina en acciones, responsables, plazos y próximos pasos que pueden ejecutarse y revisarse.

INFORMACIÓN PARA DECIDIR

Herramientas para convertir análisis en decisiones.



Una asesoría útil debe dejar claridad, criterios y recursos que puedan consultarse durante la evaluación, la implementación y el seguimiento.

Mapa de situación

Síntesis del punto de partida, objetivos, restricciones, oportunidades, riesgos y decisiones prioritarias.

Plan personalizado

Hoja de ruta con objetivos, acciones, responsables, plazos y criterios de seguimiento.

Matriz comparativa

Comparación ordenada de alternativas, criterios, ventajas, alertas y condiciones relevantes.

Análisis de viabilidad

Evaluación preliminar de la coherencia comercial, operativa y económica de una oportunidad o proyecto.

Mapa de riesgos

Identificación de riesgos, impacto potencial, medidas preventivas y decisiones pendientes.

Hoja de ruta

Organización de etapas, tareas, responsables, documentos y próximos pasos para ejecutar el plan.

Checklist de decisión

Preguntas, documentos y puntos de control que deben revisarse antes de avanzar o comprometer recursos.

Reporte de avances

Resumen de decisiones, implementación, nueva información, obstáculos y ajustes realizados durante el proceso.

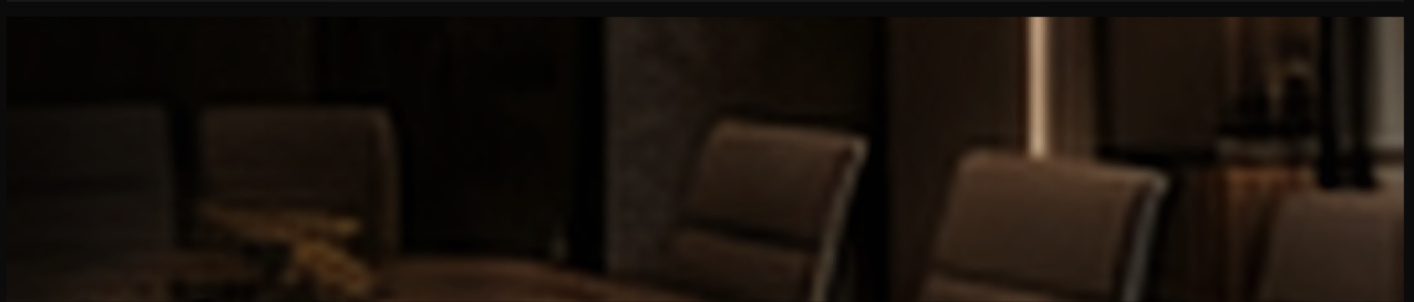
MI FORMA DE ASESORAR

Acompañar una decisión inmobiliaria exige escucha, criterio y responsabilidad.

Asesorar no consiste en imponer una fórmula. Significa comprender el contexto, los objetivos, los recursos y las consecuencias de cada alternativa.

Una recomendación solo genera valor cuando puede trasladarse a procesos, negociaciones y decisiones reales dentro del mercado inmobiliario.

Mi compromiso es ayudarte a pensar con mayor claridad, decidir con mejor información e implementar una hoja de ruta que pueda sostenerse y mejorar.



Personalización

El plan responde al objetivo, los recursos disponibles y las condiciones concretas de cada caso.

Practicidad

Cada sesión busca producir criterios, herramientas y acciones que puedan aplicarse en la práctica.

Responsabilidad

El avance se revisa con honestidad para reconocer resultados, nuevos riesgos, dificultades y ajustes necesarios.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes.

01 ¿Para quién está dirigida la asesoría?

Está dirigida a inversionistas, propietarios, brokers, agentes, emprendedores y empresas, así como a quienes desean ingresar a la administración de edificios, alquileres o proyectos inmobiliarios.

02 ¿Debo tener experiencia previa?

No. La asesoría puede acompañar una primera aproximación al sector, una decisión puntual o la reorganización de una actividad que ya se encuentra en marcha.

03 ¿Puedo contratarla para resolver una decisión puntual?

Sí. El alcance puede concentrarse en una inversión, una propiedad, una negociación, la estructura de un servicio o una etapa específica de un proyecto.

04 ¿Las sesiones son virtuales o presenciales?

La modalidad se coordina según disponibilidad, ubicación y objetivos. Puede combinar reuniones virtuales con sesiones presenciales cuando corresponda.

05 ¿Incluye seguimiento e implementación?

El nivel de acompañamiento se define en el plan. Puede incluir revisión de avances, documentos, decisiones, tareas y ajustes vinculados con el objetivo acordado.

REPRESENTO PERSONAS EN SUS DECISIONES INMOBILIARIAS

Una decisión inmobiliaria importante merece claridad, criterio y una estrategia.

Si estás evaluando una inversión, estructurando un servicio, organizando una operación o desarrollando un proyecto, conversemos para convertir tus dudas en una hoja de ruta clara.

AGENDA UNA ASESORÍA →

INFORMACIÓN DE CONTACTO DIRECTO



+51 923 690 581



informes@mauricioponcedeleon.com



www.mauricioponcedeleon.com

KREMLIN REAL STATE & PROPERTY MANAGEMENT

RUC 20615080633 • JR. ARICA 115, MIRAFLORES, LIMA - PERÚ

© 2026 MAURICIO PONCE DE LEÓN