



2025

Lima - Perú

DML

HTA

Consulting Services



NUESTRA ORGANIZACIÓN



DML-HTA es una organización compuesta por dos compañías creada en el mes de mayo de 2012, que ofrece los siguientes servicios:

- Asesoría y Consultoría Empresarial e Inmobiliaria.
- Dirección y Ejecución de Proyectos Inmobiliarios.
- Estudio y Análisis para Nuevas Sedes Corporativas y Comerciales.
- Estructuración de Procesos para Comercialización de Proyectos Inmobiliarios.
- Evaluación y Desarrollo de Procesos de Planificación Estratégica.

Nuestro equipo cuenta con 28 años de experiencia en el mercado inmobiliario, evaluando y brindando soporte en el desarrollo de proyectos mixtos en base a los siguientes lineamientos:

- El enfoque correcto del mismo.
- El análisis situacional del mercado.
- La búsqueda de potenciales socios inversionistas, desarrolladores, clientes y operadores.
- Inclusión de las especialidades y especialistas que corresponden en cada etapa.
- Evaluación financiera con los parámetros del mercado que se estén analizando para cada tipo de desarrollo inmobiliario.
- Gestión para el análisis sobre la Administración del inmueble.
- El diseño y ejecución de un plan comercial para los casos de comercialización de sus áreas.

DML-HTA ha asesorado a importantes empresas en los últimos años, habiendo integrado aproximadamente 400,000 m² que se traducen a cerca de US\$300MM en asesoría y cumplimiento de objetivos propuestos, además de nuevos planteamientos de proyectos potenciales de acuerdo con aspectos coyunturales de necesidades del mercado.



NUESTROS SOCIOS



Darío Mendoza Lema (48), Administrador de Empresas con Mención en Finanzas de Profesión, Instituto Peruano de Administración de Empresas. Estudios de Post Grado en Administración y Organización en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y Dirección de Proyectos en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, Dirección de proyectos Complejos en Berkeley University. 28 años de experiencia en empresas nacionales y extranjeras en el sector inmobiliario. Amplia visión de desarrollo dentro del sector inmobiliario nacional en cuanto al análisis, la estructuración, el desarrollo operacional y comercial y la gestión posterior de proyectos diversos. Socio y propietario en DML-HTA actualmente en los ocho años de operación con aproximadamente US\$300MM en proyectos gestionados.



Gianfranco Aliaga Romero (43), Economista de la Universidad del Pacífico, es especialista en estructuración y desarrollo de proyectos hoteleros y turísticos, así como en planificación y gestión de proyectos hoteleros, con más de 15 años de experiencia desarrollando proyectos en el Perú en cooperación con diferentes entidades gubernamentales y las principales cadenas hoteleras a nivel internacional. Socio en DML-HTA, encargado de la dirección de estudios de factibilidad económica y estructuración del financiamiento de proyectos a través de banca convencional y fondos de inversión.

CONSULTORÍA INMOBILIARIA

Brindamos soporte a quienes participan de los procesos de evaluación, análisis y búsqueda de oportunidades de desarrollo de diversos proyectos sean inmobiliarios o formen parte de estos.

Nuestra organización se convierte en parte del equipo del interesado y desde esta perspectiva se comparten los mismos objetivos para asegurar que el proceso sea en todo momento el más adecuado y que el resultado de este llevará a una toma de decisiones acertada.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Este proceso permite determinar oportunidades dentro del sector y el tipo de proyecto que el interesado necesita evaluar, para analizar los resultados potenciales en función a las variables de mercado y necesidades financieras, antes de invertir en este.

Las evaluaciones se realizan considerando los aspectos que son muy relevantes para el éxito y desarrollo de un proyecto en general, llevando un orden que permita determinar resultados apropiados para una toma de decisiones orientada a la consecución del objetivo principal.



DESARROLLO DE PROYECTOS



Participamos activamente en los procesos de desarrollo de un proyecto potencial. Buscamos ser un generador de valor en cada etapa, aportando conocimiento, experiencia y dando soporte en la integración de todos sus componentes.

Analizamos aquellos aspectos fundamentales en el desarrollo de un proyecto para que el aporte de valor pueda reflejar las ventajas competitivas que son requeridas, para lo cual brindamos herramientas que le permitan al desarrollador o inversionista medir el potencial futuro de su proyecto.

NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS HOTELEROS

Tomada la decisión de ir adelante con el proyecto o de mejorar el rendimiento del desarrollo hotelero establecido, nuestro asesoramiento está orientado a la obtención de un contrato de operación o franquicia con condiciones ventajosas para el cliente y la cadena hotelera con la que se esté negociando.

El correcto asesoramiento permite la firma de la mejor opción de contrato posible para la obtención de marca/operador de su hotel, brindando los elementos técnicos de soporte requeridos para las negociaciones.



RECOLOCACIÓN CORPORATIVA



Este servicio está orientado a satisfacer necesidades de crecimiento o contracción de las empresas en diferentes escenarios de tiempo establecido, considerando todos los aspectos que representan nuevas inversiones y costos directos asociados a la operación, con el objetivo de buscar minimizarlos con opciones del mercado al cual se dirige el proyecto.

A través de este servicio, nuestra organización pone a su disposición conocimiento y experiencia que permitirán a las empresas tomar decisiones a través de herramientas de gestión y análisis de costos y de mercado.

LOCALIZACIÓN Y BÚSQUEDA

La localización y búsqueda abarca el desarrollo de un proceso ordenado y sistemático que permite la evaluación eficiente de una propiedad o terreno para un desarrollo específico o explotación de este para el negocio y giro principal o alternos que se puedan plantear.

Las etapas de trabajo dentro del proceso esquemático que ofrecemos en este servicio permite al usuario final tener claridad sobre la posibilidad de uso y/o explotación de la propiedad y/o terreno.



DISPOSICIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

El objetivo fundamental de este servicio es la comercialización de los activos no estratégicos determinados como propiedades, terrenos, áreas construidas terminadas y futuras de proyectos diversos cuyo fin es la rentabilización de la inversión del inversionista.

A través de este proceso se definen aquellas variables que son imprescindibles para el cumplimiento del objetivo principal que será el de su comercialización.

ESTUDIOS DE MERCADO DE OFICINAS

Nuestra organización cuenta con una amplia base de información de este mercado al estar en contacto con los principales desarrolladores de este sector, donde se analizan las tendencias de desarrollo en la capital y las diferentes ciudades del país.

El buen desarrollo de un estudio de mercado, con información puntual sobre su demanda y oferta, permite tener una visión amplia que garantiza una adecuada toma de decisiones acorde a la situación del mercado y a los momentos oportunos dentro de este.



ESTUDIOS DE MERCADO HOTELERO



Nuestra organización cuenta con importante información acerca de los principales mercados hoteleros a nivel nacional y en la región. No obstante, es a partir de un sólido y amplio trabajo de campo con el cual se inicia el proceso de análisis, que permite comprender las siguientes variables para una toma de decisiones adecuada:

- Condiciones de entorno.
- Estado actual del mercado.
- Proyección del funcionamiento futuro del mercado.

ESTUDIOS DE MERCADO PARA PROYECTOS MIXTOS

Nuestra organización se encuentra en contacto con el mercado inmobiliario y el desarrollo mixto que se vienen dando, así como sus tendencias. En este aspecto, nuestra organización pone a su disposición el conocimiento y experiencia que permite analizar la búsqueda de componentes de desarrollo en función a las variables del mercado al cual se dirija, siempre con la finalidad de analizar el equilibrio respecto a la participación de cada tipo de desarrollo sobre su contribución y generación de ganancias y rentabilidad hacia sus inversionistas.



AUDITORÍA PARA GESTIÓN DE PROPERTY MANAGEMENT

Nos convertimos en parte del equipo como asesores externos para aquellos desarrolladores dentro del mercado Inmobiliario, que requieran contar con una evaluación de la correcta gestión de su administración sea esta propia o tercerizada, a fin de medir el cumplimiento de indicadores estableciendo búsqueda de mejoras en los procesos y estandarización cuando no se hayan determinado para cada tipo de proyecto en los que se encuentran involucrados.

ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Cada proyecto potencial a desarrollar requiere contar con las variables que logran su desarrollo. Nuestra organización se suma a los esfuerzos del equipo del desarrollador en la evaluación de cada proyecto de manera independiente, complementando las necesidades de este con aquellas que son requeridas por el mercado potencial al cual está dirigido el proyecto y cuantificando los requerimientos y exigencias del mercado financiero, con el objetivo de lograr la captación de los fondos que son requeridos para su desarrollo.

Asociado a:

www.kitovinvestment.com





SERVICIOS ESPECIALES (RERA)

- Dentro de todo proceso de evaluación de un proyecto es importante identificar las herramientas correctas de medición que garantizan la vida del proyecto a través de la generación de ingresos en un determinado plazo de evaluación.
- Ponemos a su disposición conocimiento y experiencia para la gestión de mecanismos con entidades estatales que permiten la atención de beneficios tributarios durante la etapa inicial del proyecto y así lograr la estabilización de este en su inicio operacional.





ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



FUNDACIÓN PEDRO Y ANGÉLICA DE OSMAR G.



Clarke, Modet & C^o





PROYECTOS CORPORATIVOS



PROYECTO MIXTO DE OFICINAS Y COMERCIO MORE (Distrito de Santiago de Surco).

- 140,000m2 construidos.
- Valor de Inversión US\$ 148MM.
- 60,000m2 vendibles/arrendables.
- Año 2015-2020.
- Valorización del Activo.
- Desarrollo de Estudios de Mercado de Oficinas y Hotelero.
- Soporte Comercial para la Negociación del contrato de arrendamiento con Wework (16,000m2).
- Valorización de las Acciones de la Compañía.
- Soporte para la Estructuración Financiera en la Culminación del Proyecto (Torre B).



EDIFICIO CORPORATIVO CONQUISTADORES (Distrito de San Isidro).

- 11,500m2 construidos.
- Valor de Inversión US\$ 12MM.
- 5,300m2 arrendables.
- Año 2015-2020.
- Valorización del Activo.
- Desarrollo de Estudios de Mercado de Oficinas.
- Soporte Comercial para la Negociación de contratos de Arrendamiento.
- Desarrollo de la Estrategia de Comercialización.
- Soporte para los Procesos de Auditoría al Servicio Tercerizado de Property Management.



PROYECTOS HOTELEROS



2015



- 72 hab.
- Revisión y negociación contrato franquicia.
- SURCO



- 90 hab.
- Estudio de mercado Hotelero y contrato de alquiler.
- PUCALLPA.

2016



- 154 hab.
- Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero.
- MIRAFLORES





PROYECTOS HOTELEROS



2017



- 100 hab.
- Estudio de Factibilidad.
- Contrato de Operación.
- SURCO



- 120 hab.
- Estudio de Factibilidad.
- Contrato de Operación.
- SURCO

2018



- 64 hab.
- Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero.
- IQUITOS



PROYECTOS HOTELEROS



2018



INNSIDE
BY MELIÀ

- 145 hab.
- Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero.
- MIRAFLORES



- 84 hab.
- EMF Y Financiero del proyecto.
- Neogociación contrato Franquicia.
- TARAPOTO



PROYECTOS HOTELEROS



2018



- 148 hab.
- Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero.
- Contrato de Franquicia
- SAN ISIDRO



- 104 hab.
- Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero. Negociación del Contrato de Franquicia.
- PIURA



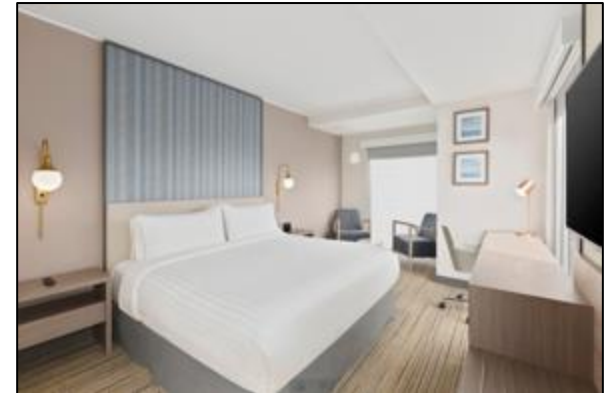
PROYECTOS HOTELEROS



2019



- 100 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato franquicia.
- MIRAFLORES



- 200 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato operación.
- MIRAFLORES

2019



PROYECTOS HOTELEROS



MOTTO
by Hilton

- 155 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato franquicia.
- MIRAFLORES

 **Hilton
Garden
Inn**

- 232 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato operación.
- Recuperación anticipada del IGV.
- MIRAFLORES

moxy
HOTELS

- 126 hab. Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero. Negociación del Contrato de Operación.
- MIRAFLORES

2019



PROYECTOS HOTELEROS



Fairfield
BY MARRIOTT

- 154 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato operación.
- SAN ISIDRO

TAPESTRY
COLLECTION
by Hilton™

- 117 hab.
- EMF del proyecto
- Definición del hotel y marca.
- Negociación contrato franquicia.
- Recuperación anticipada del IGV.
- SAN ISIDRO

TAPESTRY
COLLECTION
by Hilton™

- 80 hab. Estudio de Factibilidad y modelamiento financiero. Negociación del Contrato de Operación.
- BARRANCO



SERVICIO DE RECUPERACIÓN DE IGV



2016



- Hab.: 104
- Inversión: US\$ 5,187,061
- AREQUIPA



- Hab.: 148
- Inversión: US\$ 10,000,000
- SAN ISIDRO

2017



- Hab.: 96
- Inversión: US\$ 9,000,000
- MIRAFLORES



- Hab.: 100
- Inversión: US\$ 7,886,160
- MIRAFLORES



- Hab.: 117
- Inversión: 7,922,689
- SAN ISIDRO

2018



- Hab.: 154
- Inversión: US\$ 11,958,108
- MIRAFLORES



- Hab.: 398
- Inversión: US\$ 76,397,542
- MIRAFLORES



- Hab.: 96
- Inversión: US\$ 5,986,043
- PIURA

2019



- Hab.: 175
- Inversión: US\$ 21,000,000
- MIRAFLORES



- Proyecto: Vivienda
- Departamentos: 366
- Inversión: US\$ 13,816,921
- CERCADO DE LIMA



- Proyecto: Vivienda
- Departamentos: 965
- Inversión: US\$ 35,488,299
- SANTIAGO DE SURCO

2020



- Hab.: 100
- Inversión: US\$ 6,566,594
- MIRAFLORES



VALORIZACIÓN Y VENTA DE ACTIVOS



- Servicio de Valorización de activos con flujo de renta en el edificio Real 1 del Centro Empresarial de San Isidro y posterior venta al mercado.
- Servicio de Valorización de activos con flujo de renta en el edificio Centro Empresarial Pardo y Aliaga y posterior venta al mercado.
- Servicio de Disposición para la venta de plantas industriales en las provincias de Chiclayo y Trujillo.



CAOBA INMOBILIARIA

- Servicio de Valorización de activos con flujo de renta en el edificio More y posterior venta al mercado.



INVERSIONES ROSA AMELIA

- Servicio de Valorización de Terreno Agrícola mediante un Estudio de Precios y Estructuración Financiera para la posterior venta al mercado.





PROCESOS DE RECOLOCACIÓN CORPORATIVA Y GERENCIA DE PROYECTOS



- Tranzact.
- 2500m2 recolocados y Gestión de Gerencia de Proyectos.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$4MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2024-2025.



- Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional.
- 2500m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$9MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2020.



- Bear Creek Mining.
- 800m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$1MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2019.



- Ausenco.
- 2500m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$6MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2019.



- Grupo Scharff (Operación Fedex en Perú).
- 700m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$1MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2017.



PROCESOS DE RECOLOCACIÓN CORPORATIVA



- Instituto Peruano de Publicidad.
- 1500m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$7MM.
- Distrito de Magdalena.
- Año 2017.



- Continental Beverage Company (CBC).
- 23,000m2 recolocados.
- Valor de los Contrato incluyendo financiamiento de US\$8MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2015-2018.



- Pepsico.
- 500m2 recolocados.
- Valor de Contrato sin financiamiento de US\$500,000.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2016.



- Almafin.
- 200m2 recolocados.
- Valor de Contrato incluyendo financiamiento de US\$150,000.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2016.



PROCESOS DE EVALUACIÓN, ESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS COMERCIALES



PORTALIA S.A.

- 5300m2 de Huella para el Proyecto Gastronómico más Grande de LATAM.
- Valor del proyecto sin considerar el terreno US\$5MM.
- Distrito de Santiago de Surco.
- Año 2019 - 2022.



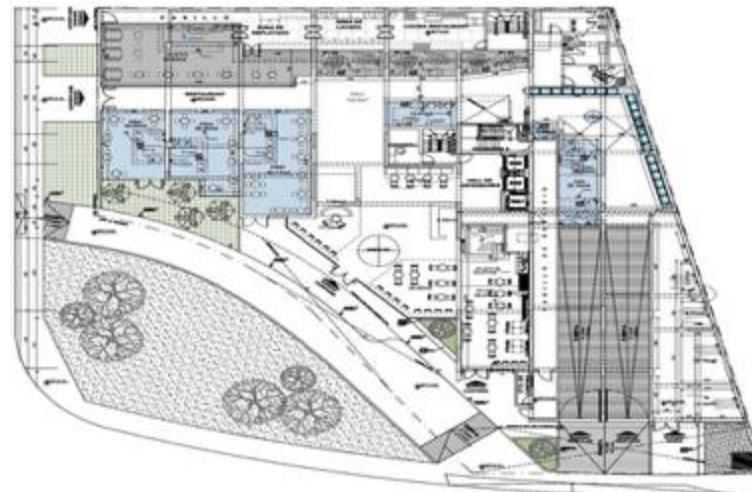


PROCESOS DE EVALUACIÓN, ESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS MIXTOS



ESTACIÓN DE SERVICIOS SAN JOSÉ S.A.C.

- Proyecto Mixto Hotel y Comercio.
- Valor del proyecto US\$20MM.
- Distrito de San Isidro.
- Año 2024 - 2026.





CONTACTO



dario@dml.com.pe
galiagar@htadvisors.org



www.dml.com.pe



<https://www.linkedin.com/company/dml-group-sac/>



DML - HTA



Av. Conquistadores 1144, of. 302 - San Isidro



Consulting Services