



ESTUDIO DE MERCADO B2B · PRIMERA RONDA

Qué traba los expedientes de saneamiento físico-legal

Quién decide contratar un técnico externo, qué exige el canal profesional para recomendarlo, y qué pasa con el expediente cuando nadie lo toma. Primera lectura pública dirigida al sector.

T3 2026 · La Libertad, Perú · @predio.sano

BLOQUE
TÉCNICO-
LEGAL

93%

No descarta un
proveedor
técnico externo

BLOQUE
TÉCNICO-
LEGAL

73%

Prioriza
experiencia
comprobable
antes de confiar
un caso

BLOQUE DE
DERIVACIÓN

63%

Exige registro o
certificación
formal para
recomendar

BLOQUE DE
DERIVACIÓN

88%

De las
respuestas
describe un
desenlace sin
solución

00 Visión del sector

El estudio se planteó para medir demanda entre empresas con inmuebles propios. Respondió, en cambio, el entorno profesional que tramita el predio, notarías, estudios técnicos, ingeniería y banca. Ese desvío lo convirtió en uno más útil, sobre la vía por la que realmente llegan los casos.

Sí existe necesidad de un servicio de saneamiento físico-legal, documentada en la naturaleza de los obstáculos que el propio sector reporta. Pero el hueco de mercado no está en la ejecución técnica, que ya tiene quien la haga, sino antes: en el diagnóstico que ordena el caso y en la confianza que permite recomendarlo.

El obstáculo dominante es técnico, pero nunca llega solo. Construcción sin declaratoria de fábrica (60%) y discrepancia de área o linderos (47%) encabezan la lista, y conviven con gravámenes y cargas inscritas (47%), de otra naturaleza, y que se resuelven por otra vía.

COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA



71% entorno profesional del
predio (notarías, estudios,
ingeniería, verificación)

18% empresas dueñas de su inmueble

11% banca y financieras

Cuadro 1 · set. 2026. Consulta voluntaria
y anónima, difundida en redes
profesionales de La Libertad, Perú.

01 Resultados en detalle

Qué traba los casos, cómo decide confiar cada público, y qué tan extendido está ya el modelo de proveedor técnico externo.

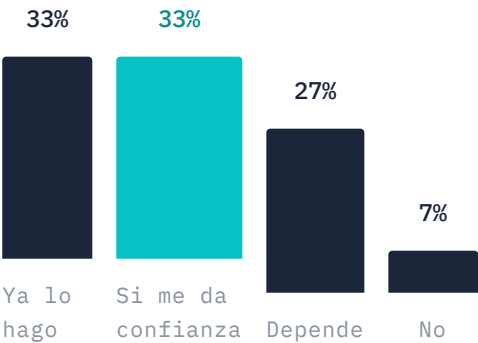


LAS DOS MONEDAS DE LA CONFIANZA

	QUIEN CONTRATA DIRECTO	QUIEN DERIVA A SU CLIENTE
Exige	Experiencia comprobable — 73%	Registro o certificación formal — 63%
Además pide	Credenciales vigentes — 13%	Aviso constante del avance — 63%

Cuadro 3 · set. 2026. Dos monedas distintas y no intercambiables: ninguna sustituye a la otra.

UN TERCIO YA TERCERIZA EL COMPONENTE TÉCNICO



Cuadro 4. El 93% no descarta el modelo. El grupo turquesa ya pidió confianza, no convencimiento.



“El rival real de esta categoría no es otra firma técnica: es que el expediente se detenga sin que nadie lo tome.”

LECTURA DEL ESTUDIO · SECCIÓN DE INSIGHTS

02 Seis lecturas del estudio

Lo que la consulta permite sostener sobre cómo se gana la confianza del canal profesional del predio.

I1

Dos monedas, no convertibles

Quien contrata pide experiencia; quien deriva pide registro formal y aviso del avance. Comunicarlas mezcladas desperdicia ambas.

I2

La barrera no era la esperada

No es «ya tenemos abogado»: el 93% ya separó patrocinio de ejecución técnica. Falta un proveedor que inspire confianza, no un argumento.

I3

Falta el diagnóstico, no el plano

Los expedientes llegan con dificultades técnicas y legales a la vez, y sin ruta. Ordenarlas define el caso antes de ejecutar.

I4

El carril está ocupado, no vacío

La mitad del bloque de derivación ya tiene a quién recomendar. La oportunidad son los grupos aún móviles.

I5

El competidor real es la parálisis

El 88% de los desenlaces sin solución describe un expediente que se detiene, no una disputa con otro proveedor.

I6

Quién habla por el predio, habla a diario

Se convocó al dueño; respondió quien lo acompaña todos los días. Ahí vive la conversación sobre el predio.

03 Respuesta a la problemática

OBJETIVO	RESPUESTA	ESTADO
¿Existe necesidad real del servicio?	Sí, documentada en los obstáculos que el propio sector reporta. El estudio no dimensiona su tamaño.	Respondido
¿Dónde está el hueco de mercado?	No en la ejecución técnica, que ya tiene quien la haga. Está antes: en el diagnóstico que ordena el caso y en la confianza que permite recomendarlo.	Respondido
¿Qué hace falta para ser referente?	Transmitir confianza, y confianza se descompone en dos requisitos verificables: respaldo formal para el canal, experiencia demostrable para el cliente directo.	Con condiciones

Sección 08 del estudio completo. Los tres objetivos que abrieron la consulta, respondidos con el alcance que la evidencia permite.

04 Nota metodológica

CÓMO SE HIZO

Estudio cualitativo de canal, de base reducida y muestra autoseleccionada, levantado por formulario ramificado por rol y difundido en redes profesionales de La Libertad, Perú. Composición: 71% entorno profesional del predio, 18% empresas dueñas de su inmueble, 11% banca. Los bloques por rol responden preguntas distintas: sus porcentajes se leen por separado y no se suman entre sí. Las preguntas de respuesta múltiple no suman 100%. Los resultados describen prácticas y criterios declarados; no constituyen una medición de demanda ni son proyectables como tamaño de mercado. Participación voluntaria y anónima, sin recolección de RUC, número de partida ni razón social, conforme a la Ley 29733 de Protección de Datos Personales. Elaboración propia, septiembre de 2026.