

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Plan de Negocios

Edificio OWEN

Leonardo Armijos Leray

Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias

Quito, septiembre de 2009

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

APROBACION DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS: Edificio Owen

AUTOR: Leonardo Armijos Leray

Fernando Romo P.

Director MDI - USFQ

Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas,

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

Jaime Rubio,

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos E.

Director de Tesis

Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri PhD.

Decano del Colegio de Postgrados

Quito, septiembre del 2009

© Derechos de autor
Leonardo Armijos Leray
2009

Resumen

El presente trabajo consiste en la evaluación del proyecto inmobiliario “Edificio Owen” desarrollado por la empresa promotora-constructora ecuatoriana Naranjo Ordoñez en la ciudad de Quito entre los meses de marzo de 2007 y junio de 2009. Se estudia al proyecto en cada una de las etapas de un plan de negocios, cubriendo aspectos como la macroeconomía del entorno, la oferta y la demanda del mercado, estrategia de marketing, aspectos técnicos y arquitectónicos, estudio de costos, estrategia de ventas y comercialización, análisis financiero, riesgos y sensibilidad del proyecto, aspectos legales y gerencia del proyecto. Finalmente se evalúan los resultados obtenidos, se establecen conclusiones y se formulan recomendaciones para proyectos futuros.

Abstract

This work consists on the evaluation of the apartment building project “Edificio Owen” developed by the Ecuadorian construction company Naranjo Ordoñez in the city of Quito during the period between March 2007 and June 2009. It studies the project in each phase of a business plan, including aspects such as macroeconomics, market analysis, marketing strategy, architectural and technical aspects, cost analysis, sales strategy, financial analysis, sensibility and risk analysis, legal issues and project management. Finally, the results are evaluated in order to attain conclusions and formulate recommendations for future projects.

1 RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Naranjo Ordoñez es una empresa constructora líder en el mercado inmobiliario nacional dirigida al segmento medio-alto y alto de la ciudad de Quito, principalmente, mediante el desarrollo de proyectos innovadores y de calidad que correspondan a las necesidades de sus clientes. La empresa utiliza las mejores técnicas constructivas disponibles en el mercado, empleando personal capacitado, y busca constantemente su desarrollo y el crecimiento para mantener su posición privilegiada en el mercado de bienes inmuebles. En los últimos años la empresa ha emprendido en proyectos fuera de la ciudad de Quito y en el exterior, buscando extender sus servicios al ámbito nacional e internacional.

El edificio Owen es uno de los nuevos proyectos inmobiliarios en los que ha emprendido la empresa y que tiene por objeto la creación de un producto que satisfaga las necesidades de sus clientes y que genere una rentabilidad óptima a la empresa y a sus inversores.

Este proyecto se inició en el mes de marzo del año 2007, su construcción se efectuó desde octubre del mismo año hasta abril de 2009 y el proyecto finalizó en el mes de junio de 2009. En el presente estudio, se efectuó en consecuencia una evaluación del negocio en base a datos reales obtenidos y se analizaron cada una de las fases del negocio inmobiliario.

Para poder analizar la estrategia de marketing que se utilizó en el proyecto, se efectuó en primera instancia un análisis de la situación de la demanda de viviendas en la ciudad de Quito, determinándose que a pesar de que en los años 2008 y 2009 se contrajo la demanda de viviendas debido a razones económicas internas y externas, esta se mantuvo importante en el sector donde se desarrolló el proyecto. Por otra parte se efectuó un análisis de la oferta de unidades de vivienda en el sector de interés, determinándose que a pesar de que la competencia ofrecía proyectos interesantes, muchos de estos no tenían factores de diferenciación, situación que fue aprovechada para desarrollar un proyecto diferenciado.

En consecuencia, se diseñó un proyecto con dos niveles de subsuelo y cuatro plantas, de líneas modernas y buena iluminación natural, que comprende 16 departamentos con áreas que van desde 45 a 193 metros cuadrados. Cada departamento dispone de 2 parqueaderos cubiertos y de una bodega. Las áreas comunales del edificio, que son los principales factores de diferenciación, comprenden: jardín comunal, sala comunal, turco, lavandería, e hidromasaje.

La empresa Naranjo & Ordoñez se caracteriza por manejar una estrategia de comunicaciones integradas de marketing bien desarrollada e implementada, que emplea diferentes esquemas publicitarios y canales de distribución. Por otra parte, el

reconocimiento y reputación de la marca en la ciudad le permitió establecer precios de venta superiores a la competencia.

El proyecto está ubicado en el sector Quito Tennis, uno de los mejores barrios de la ciudad, por lo que se concibió un proyecto dirigido al segmento alto, especialmente a matrimonios jóvenes con o sin hijos y con buenos ingresos económicos.

Para desarrollar el proyecto, la empresa constructora constituyó un fideicomiso inmobiliario conjuntamente con el propietario del terreno y la empresa fiduciaria Stanford, encargada de administrar los fondos del proyecto. El valor del terreno se convino en cancelarse al propietario en su totalidad al final del proyecto y a un precio atractivo.

El proyecto Owen se financió mediante aporte de capital propio en un 34% y el valor restante a través de crédito bancario.

Luego del análisis económico efectuado se determinó que el proyecto resultó económicamente rentable y financieramente viable. En efecto, se obtuvo un margen de rentabilidad del cercano al 14%, que sin ser alto resulta adecuado tomando en cuenta las restricciones arquitectónicas del proyecto. Por otra parte, del análisis dinámico de flujos de fondos descontados y habiendo establecido una tasa de descuento del 22%, se obtuvo valores actuales netos positivos y tasas internas de retorno muy superiores a la tasa de oportunidad fijada tanto en el análisis de flujos puros como en el análisis con apalancamiento.

Finalmente, se efectuó un análisis de sensibilidad y de escenarios para estimar el riesgo del proyecto ante la variación de factores como son el precio de ventas, los costos de construcción y la velocidad de ventas, determinándose que el proyecto era mayormente sensible a la variación de precios ya que una disminución del 5.4% de los mismos hubiera resultado en un proyecto económicamente no viable.

TABLA DE CONTENIDO

I	RESUMEN EJECUTIVO	vi
II	INDICE DE TABLAS.....	xiv
III	INDICE DE GRAFICOS	xv
IV	INDICE DE FIGURAS.....	xvii
V	INDICE DE FOTOS.....	xviii
VI	INDICE DE ANEXOS	xix
1	ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO	1
1.1	INTRODUCCIÓN.....	1
1.2	LA ECONOMÍA ECUATORIANA Y LA CONSTRUCCIÓN	2
1.2.1	LA CONSTRUCCIÓN COMO PARTE DEL SISTEMA PRODUCTIVO.....	2
1.2.2	EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR	3
1.3	INDICADORES MACROECONÓMICOS	5
1.3.1	INDICE DE RIESGO PAÍS.....	5
1.3.2	EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	6
1.3.3	LA INFLACIÓN	10
1.3.4	EL MERCADO LABORAL.....	12
1.3.5	TASAS DE INTERÉS Y SITUACIÓN CREDITICIA	13

1.3.6	REMESAS DE MIGRANTES.....	16
1.3.7	CONCLUSIONES.....	17
2	ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	20
2.1	PERFIL DEL CLIENTE.....	20
2.2	LA DEMANDA DEL PROYECTO.....	22
2.3	LA COMPETENCIA	26
2.3.1	FORTALEZAS DE LOS COMPETIDORES	29
2.3.2	DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.....	29
2.3.3	PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	30
2.3.4	VENTAJAS DEL PRODUCTO	30
2.3.5	LOS PRINCIPALES COMPETIDORES	31
2.3.6	CUADRO COMPARATIVO VARIABLES DE LA OFERTA	38
2.3.7	CRITERIOS GENERALES PARA OBTENER UNA VENTAJA COMPETITIVA.....	38
3	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO	40
3.1	LOCALIZACIÓN	40
3.1.1	EL BARRIO	40
3.1.2	UBICACIÓN DEL PROYECTO	43
3.1.3	VIAS DE ACCESO	44
3.1.4	EL ENTORNO	45
3.1.5	EI TERRENO	45

3.2	ARQUITECTURA Y DISEÑO	46
3.2.1	DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA	48
3.2.2	ACABADOS	53
3.2.3	PARQUEADEROS	55
3.2.4	ESPACIOS COMUNALES	55
3.3	REGULACIONES MUNICIPALES.....	56
3.4	INGENIERIA Y SISTEMAS	57
3.4.1	DISEÑO ESTRUCTURAL	58
3.4.2	DISEÑO HIDRÁULICO Y SANITARIO.....	58
3.4.3	DISEÑO ELÉCTRICO	59
4	COSTOS DEL PROYECTO.....	61
4.1	COSTO DEL TERRENO	61
4.2	COSTO DE CONSTRUCCIÓN.....	63
4.3	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y FINANCIEROS	64
4.4	COSTOS TOTALES	65
4.5	PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	66
4.5.1	FASES DEL PROYECTO	66
4.5.2	CRONOGRAMA DE OBRA.....	68
4.5.3	CRONOGRAMA DEL NEGOCIO INMOBILIARIO	71
4.5.4	GRÁFICO DE INVERSIONES PARCIALES Y ACUMULADAS.....	72

5	ESTRATEGIA DE VENTAS	73
5.1	ESTRATEGIA DE PRECIOS	73
5.2	AJUSTE DE PRECIOS.....	74
5.3	ESQUEMAS DE CRÉDITO	74
5.3.1	RESERVA	74
5.3.2	ENTRADA	75
5.3.3	CUOTAS MENSUALES.....	75
5.3.4	ENTREGA.....	75
5.4	GARANTÍAS AL CLIENTE	75
5.5	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	76
5.5.1	NOMBRE Y DISEÑO DEL LOGOTIPO	76
5.5.2	PRESUPUESTO.....	77
5.5.3	MEDIOS DE PROMOCIÓN	78
5.6	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	81
5.7	CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS.....	82
6	ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	85
6.1	ANÁLISIS ESTÁTICO	85
6.2	ANÁLISIS DINÁMICO	86
6.2.1	INGRESOS DEL PROYECTO	86
6.2.2	EGRESOS DEL PROYECTO.....	87

6.2.3	SALDOS DEL PROYECTO	88
6.2.4	LA TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO	89
6.2.5	ANÁLISIS DE FLUJOS DE FONDOS DESCONTADOS (PROYECTO PURO)	91
6.2.6	ANÁLISIS DE FLUJOS DE FONDOS DESCONTADOS (PROYECTO APALANCADO)	
	93	
6.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS	95
6.3.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACIÓN DE PRECIOS Y COSTOS	95
6.3.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACIÓN DE LA VELOCIDAD DE VENTAS	98
6.4	ANÁLISIS DE ESCENARIOS	100
6.5	CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	101
7	GERENCIA DEL PROYECTO	103
7.1	RESUMEN EJECUTIVO	104
7.2	ALCANCE DEL PROYECTO	104
7.2.1	Alcance en las Fases de Pre-Proyecto y de Estudios y Diseños.....	104
7.2.2	Alcance en la Fase de Construcción	104
7.2.3	Alcance en las Fases de Preventas y de Ventas.....	104
7.2.4	Alcance en la Fase de Cierre y Terminación	105
7.2.5	Fuera del Alcance	105
7.2.6	Entregables Producidos	105
7.3	SUPUESTOS	106

7.4	RIESGOS	107
7.5	ORGANIGRAMA	108
7.6	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)	109
8	ASPECTOS LEGALES.....	111
8.1	LOS PROMOTORES – ASPECTOS LEGALES.....	111
8.2	EL PROYECTO INMOBILIARIO – ASPECTOS LEGALES	112
8.2.1	Fases de Pre-Proyecto y de Estudios y Diseños – Requisitos Legales	112
8.2.2	Fase de Construcción – Requisitos Legales	113
8.2.3	Fases de Preventas y de Ventas – Requisitos Legales	113
8.2.4	Fase de Cierre y Terminación – Requisitos Legales.....	113
8.3	COSTOS DEL COMPONENTE LEGAL.....	114
9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	115
10	BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA	118
12	ANEXOS.....	121

2 INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución de la Oferta y la Demanda 2007 y 2008.....	24
Tabla 2. Características de la competencia	28
Tabla 3. Estimación del Costo del Terreno por el Método Residual	62
Tabla 4. Resumen de Presupuesto de Obra Civil.....	63
Tabla 5. Costos Generales de Administración, Ventas y Financieros.....	64
Tabla 6. Costo Total del Proyecto.....	65
Tabla 7. Cronograma de Obra	69
Tabla 8. Cronograma valorado de costos.....	70
Tabla 9. Cronograma del Negocio Inmobiliario.....	71
Tabla 10. Cronograma valorado de ventas.....	83
Tabla 11. Análisis estático.	85
Tabla 12. Tasa de descuento	90
Tabla 13. Flujo de caja puro.....	92
Tabla 14. Flujo de caja apalancado.....	94
Tabla 15. Análisis de sensibilidad por variación de precios y costos	96
Tabla 16. Escenarios	100

3 INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Riesgo País Ecuador	6
Gráfico 2. PIB Petrolero y No Petrolero.....	7
Gráfico 3. Tasa de Crecimiento PIB	8
Gráfico 4. Variación del PIB Total y del PIB Construcción	9
Gráfico 5. PIB Real y Per Cápita	10
Gráfico 6. Inflación Anual	11
Gráfico 7. Variación Mensual de la Inflación.....	11
Gráfico 8. Desocupación en las principales ciudades del país	13
Gráfico 9. Evolución Tasa de Interés	14
Gráfico 10. Tasa Activa Referencial Segmento Viviend.....	15
Gráfico 11. Cartera Bruta de Crédito.....	15
Gráfico 12. Remesas de Migrantes en Relación al PIB	16
Gráfico 13. Variación Anual de Remesas.....	17
Gráfico 14. Preferencia por vivienda nueva o usada.....	23
Gráfico 15. Preferencia por tamaño del inmueble.....	24
Gráfico 16. Preferencia de precios para vivienda.	25
Gráfico 17. Preferencia por casa o departamento.....	30
Gráfico 18. Lotización y áreas verdes barrio Quito Tennis.....	42
Gráfico 19. Áreas de Construcción	48
Gráfico 20. Área Útil de Departamentos.....	49
Gráfico 21. Costos de Construcción.....	63

Gráfico 22. Costos Indirectos.....	65
Gráfico 23. Costos Totales del Proyecto.....	66
Gráfico 24. Inversiones parciales y acumuladas.....	72
Gráfico 25. Ingresos mensuales y acumulados	87
Gráfico 26. Egresos mensuales y acumulados.....	88
Gráfico 27. Saldos acumulados.....	89
Gráfico 28. Sensibilidad a la variación de precios.	97
Gráfico 29. Sensibilidad a la variación de costos.....	97
Gráfico 30. Sensibilidad de la fase de ventas	99

4 INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de los Proyectos de la Competencia.....	27
Figura 2. Croquis de Ubicación	43
Figura 3. Esquema Parquederos (Subsuelo 2).....	50
Figura 4. Esquema Jardines (Subsuelo 1)	50
Figura 5. Esquema Áreas Comunes y Bodegas (Subsuelo 1)	51
Figura 6. Esquema Planta Baja	51
Figura 7. Esquema Primera Planta Alta	52
Figura 8. Esquema Segunda Planta Alta	52
Figura 9. Esquema Tercera Planta Alta.....	53
Figura 10. Logotipo del proyecto.....	77
Figura 11. Logotipo de la empresa	77
Figura 12. Página web de la empresa.....	79
Figura 13. Organigrama del proyecto.....	109
Figura 14. Estructura de desglose del trabajo.....	110

5 INDICE DE FOTOS

Foto 1. Vista planimétrica del barrio Quito Tennis	41
Foto 2. Vista en perspectiva de ubicación del barrio Quito Tennis.....	41
Foto 3. Foto del proyecto	44
Foto 4. Avenida Brasil.....	44
Foto 5. Comercio en el sector.....	45
Foto 7. Restaurantes cercanos	45
Foto 6. Servicio policial barrial	45
Foto 8. Acabado exterior del edificio	46
Foto 9. Acabado exterior del edificio	47
Foto 10. Acabado interior del edificio	47
Foto 11. Vallas en la obra	80

6 INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Informe de Regulación Metropolitana IRM	121
Anexo 2. Presupuesto constructivo. Página 1 de 4	122
Anexo 3. Presupuesto de construcción. Página 2 de 4	123
Anexo 4. Presupuesto de construcción. Página 3 de 4	124
Anexo 5. Presupuesto de construcción. Página 4 de 4	125

1 ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

1.1 INTRODUCCIÓN

Efectuar un análisis macroeconómico es de gran importancia en el sector inmobiliario y de la construcción ya que permite a los inversionistas tener el conocimiento, previo al emprendimiento en un proyecto inmobiliario, de muchas de las variables que están relacionadas con la actividad constructiva así como reconocer las oportunidades y amenazas que presenta el entorno económico.

En efecto, la industria de la construcción inmobiliaria está íntimamente relacionada e integrada con la economía del país y es muy sensible ante la variación de los distintos factores económicos que inciden principalmente en tres aspectos que tienen que ver con la actividad inmobiliaria:

- El nivel de incertidumbre y de riesgo para la inversión.
- Los costos de los proyectos en general.
- El nivel de crédito y facilidades de obtención de préstamos para desarrollar proyectos inmobiliarios.

Por lo indicado, es de gran importancia reconocer estas variables del entorno macroeconómico que pueden representar oportunidades o amenazas para un proyecto en todas o en alguna de sus fases.

Así mismo, el sector inmobiliario al tener fuertes eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás en la cadena productiva de la economía, hace que sea una industria importante que atrae fuertes inversiones privadas y que a su vez es generadora de producción y de empleo.

En esta parte se efectúa primeramente una síntesis de la situación económica de los últimos años en el Ecuador y luego se discuten las variables económicas que tienen relación con la industria inmobiliaria en el país.

El análisis abarca el período a lo largo del cual se desarrolló el proyecto. En el caso del proyecto inmobiliario Owen, éste inició en el mes de marzo de 2007 con los estudios y diseños y terminó en el mes de junio de 2009. Se utilizaron datos e información económica actualizada de varias fuentes como la Superintendencia de Bancos y Seguros, el Banco Central de Ecuador, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, las Cámaras de Comercio, entre otras. Esta información fue tabulada en cuadros comparativos y a lo largo del tiempo y se efectuaron gráficos de tendencias para su posterior análisis.

1.2 LA ECONOMÍA ECUATORIANA Y LA CONSTRUCCIÓN

1.2.1 LA CONSTRUCCIÓN COMO PARTE DEL SISTEMA PRODUCTIVO

El sector de la construcción es un sector muy importante en la economía del país. En efecto, es uno de los sectores más integrados en la actividad económica y social del país con significativos nexos y eslabonamientos productivos hacia atrás y hacia adelante y

que, en consecuencia, desempeña un papel importante en la generación de empleo y de ingresos.

Por otra parte, es un sector que emplea mano de obra no calificada y que por consiguiente tiene un rol significativo en la inserción del sector tradicional en la actividad productiva del país. Proporciona al país de infraestructura básica y vivienda para mejorar la calidad de vida de la población.

1.2.2 EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR

A pesar de lo indicado anteriormente, tradicionalmente en el país este importante sector no ha sido impulsado adecuadamente por parte del gobierno y el desarrollo del mismo se ha debido fundamentalmente a la iniciativa privada.

La situación anterior se refleja en la baja participación porcentual del sector en el PIB del Ecuador (9%) lo que indica que el país no es un país “constructor” y que el sector es poco desarrollado. (Maiguashca)

Por otra parte, la construcción se caracteriza por ser un sector volátil y sin flexibilidad de inventarios por lo que requiere de facilidades especiales de financiación a mediano y largo plazo y la hace vulnerable a los ciclos económicos y crisis financieras. En el año 1999, en el que se produjo la crisis financiera a nivel nacional, se puede constatar la caída marcada del sector. Sin embargo, gracias a factores externos como son la gran subida de los precios del petróleo y las crecientes remesas de los emigrantes que salieron del país por la crisis, hicieron que esta situación se revierta rápidamente, y que la construcción alcance un crecimiento real del 36% del año 2000 al 2004 según la Superintendencia de Compañías. (Superintendencia de Compañías del Ecuador)

En efecto, luego de la crisis, el sistema financiero ecuatoriano se ha recuperado notoriamente y actualmente la banca privada goza de buenos niveles de liquidez, lo que ha permitido aumentar el crédito para el sector de la vivienda 2,7 veces del 2002 al 2006 (Saltos). Esta situación ha hecho que se observe una tendencia al alza de las actividades inmobiliarias en los últimos años. (Gestión)

Luego de la crisis financiera de 1999, la tendencia de las actividades inmobiliarias en el país se ha mantenido al alza, debido entre otras circunstancias, al incremento del ahorro agregado que ha aumentado la demanda de viviendas en el país y, consecuentemente, los créditos del sistema financiero para la construcción (Marcano). Según el INEC, la oferta de viviendas subió en 8.3% en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2006. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Adicionalmente, el gobierno actual ha emprendido en programas y planes de financiamiento para la construcción de vivienda popular a través créditos otorgados por instituciones como el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y el IESS, lo que también ha aumentado la demanda de viviendas.

Sin embargo, a pesar de este clima propicio y de oportunidades para el desarrollo de la construcción y la actividad inmobiliaria, recientemente se han presentado situaciones que estarían amenazando al sector, como son la subida de precios de los insumos, y el clima de incertidumbre que vive el país.

La inflación y el alza de los precios de los insumos han afectado recientemente a la construcción. Insumos como el acero y el cemento han sufrido fuertes incrementos de

precios, muchas veces relacionados con la especulación generada por los monopolios que manejan estas industrias. Esto hace que disminuya la inversión en vivienda.

El nivel de incertidumbre actual relacionado con las políticas poco claras del gobierno actual ha afectado también a la inversión privada, por lo que, según la Revista Gestión, se estaría llegando a un período de estancamiento de las actividades del sector privado (Marcano).

1.3 INDICADORES MACROECONÓMICOS

El análisis de los indicadores económicos ayuda a pronosticar el futuro económico y anticiparse a los cambios que pudieran producirse. A continuación se analizan los principales factores económicos que tienen relación con la industria de la construcción.

1.3.1 INDICE DE RIESGO PAÍS

El Riesgo País es un Índice denominado Emerging Markets Bond Index Plus (EMBI+), el cual mide el riesgo soberano de un país midiendo el desempeño de los bonos internacionales emitidos por los gobiernos de países soberanos de mercados emergentes. Este índice es muy utilizado por los inversores para tomar decisiones de inversión. Los bonos de deuda externa de países emergentes son atractivos para los inversores por sus altas tasas de interés, superiores que las tasas del Tesoro de los EEUU. Mantener un Riesgo-País alto genera disminución de las inversiones extranjeras y un crecimiento económico menor, lo que podría implicar bajos niveles de empleo y salarios.

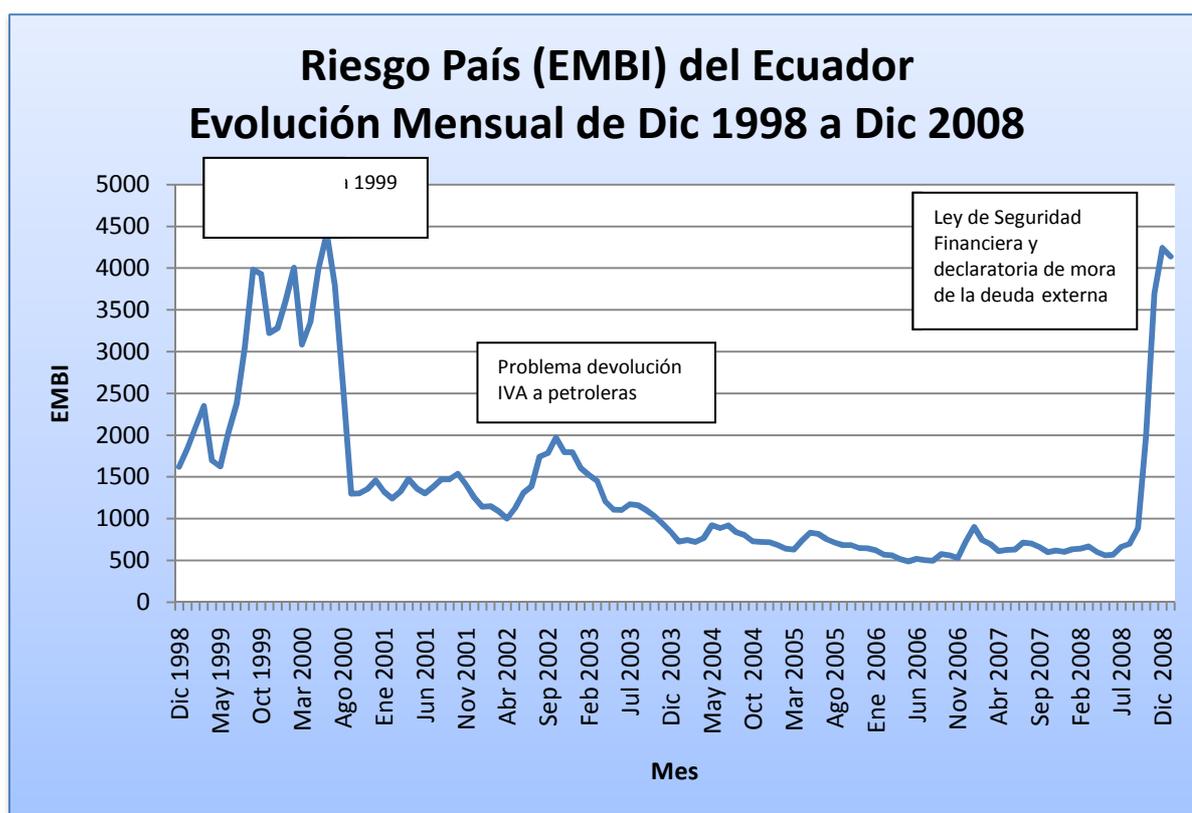


Gráfico 1. Riesgo País Ecuador
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

A pesar de que luego de la crisis bancaria del año 1999, el riesgo país ha tenido en general una tendencia a la baja y se ha mantenido desde el año 2004 en índices EMBI inferiores a 1000, se observa en el gráfico anterior que a finales del año 2008 esta situación cambió drásticamente ante la declaratoria de mora de la deuda externa del gobierno nacional del presidente Rafael Correa.

Esta decisión afectará a las inversiones extranjeras y al crecimiento económico del país en el año 2009.

1.3.2 EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El PIB es comúnmente utilizado como un indicador de la situación económica de un país y sirve para medir la productividad del mismo. “El PIB es el valor de la producción,

a precios de mercado, de los bienes finales de un país, o sea de aquellos que van directamente de los productores a los consumidores, en un período determinado.”
(Banco Central del Ecuador)

A continuación se presenta un gráfico sobre la evolución del PIB en la última década y la predicción del PIB para el año 2009 según el Banco Central del Ecuador.

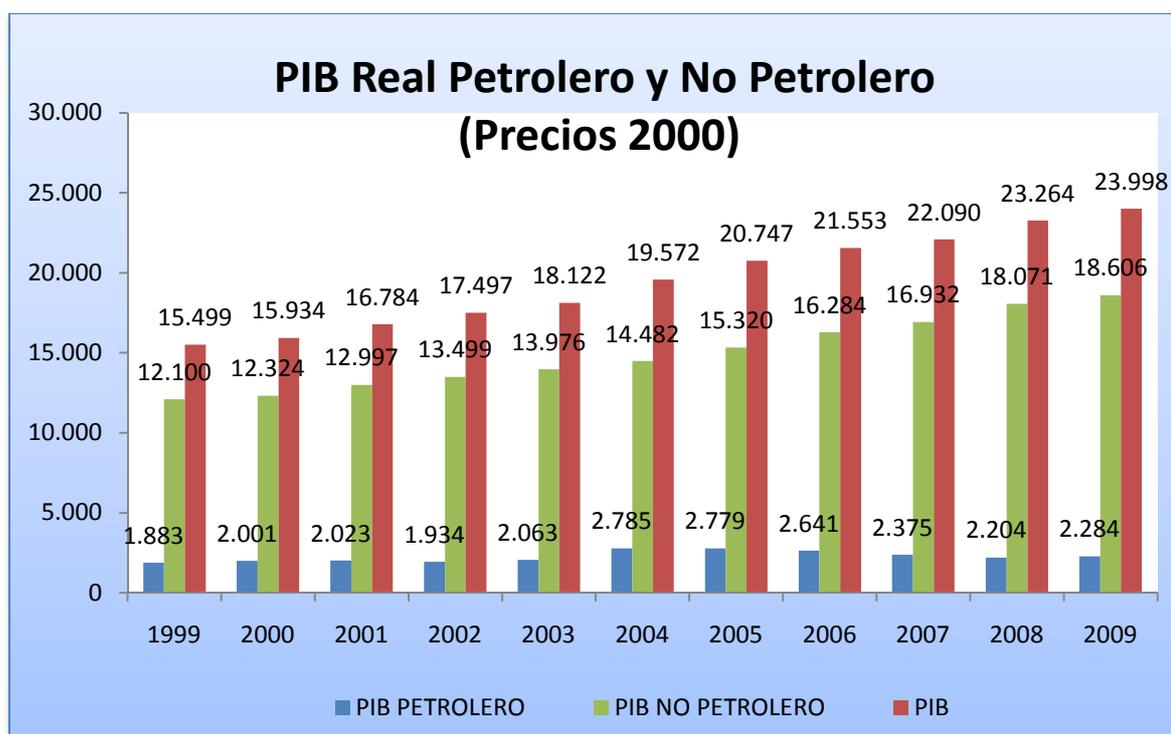


Gráfico 2. PIB Petrolero y No Petrolero
Fuente: Banco Central del Ecuador

A pesar de que se observa un crecimiento del PIB total (4.5 % de promedio de crecimiento de 1999 a 2008), se puede constatar un alto grado de volatilidad del PIB petrolero con tasas de crecimiento máximas del 35% (en el año 2004) y mínima de -10% (en el año 2007).

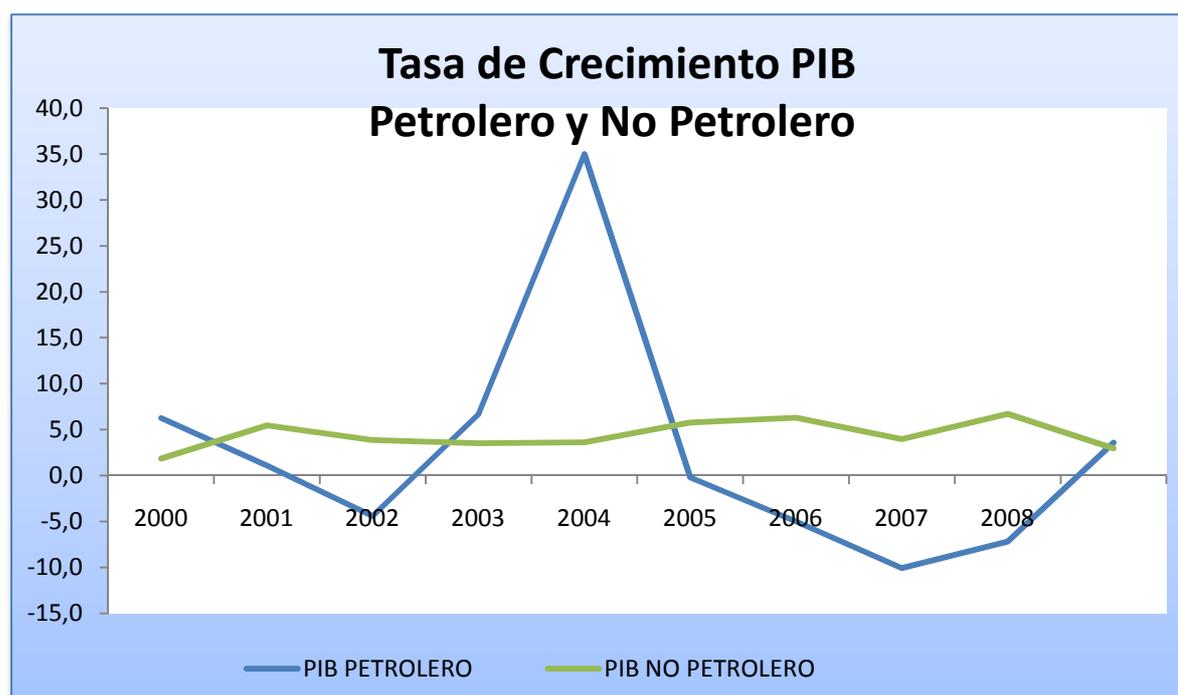


Gráfico 3. Tasa de Crecimiento PIB
Fuente: Banco Central del Ecuador

Esto se debe a la alta variabilidad de los precios del petróleo en el mercado internacional y a las variaciones de la producción nacional debidas a la entrada en funcionamiento del nuevo Oleoducto de Crudos Pesados en el 2004 y la disminución de la producción del 2006 al 2008 por la estatización de algunas áreas petroleras que estaban a cargo de empresas internacionales. Sin embargo, el Banco Central del Ecuador prevé un crecimiento del 3.6% del PIB petrolero para el año 2009. (Banco Central del Ecuador)

En el siguiente gráfico se ilustra la variación del PIB total y el PIB del sector de la construcción y obras públicas.

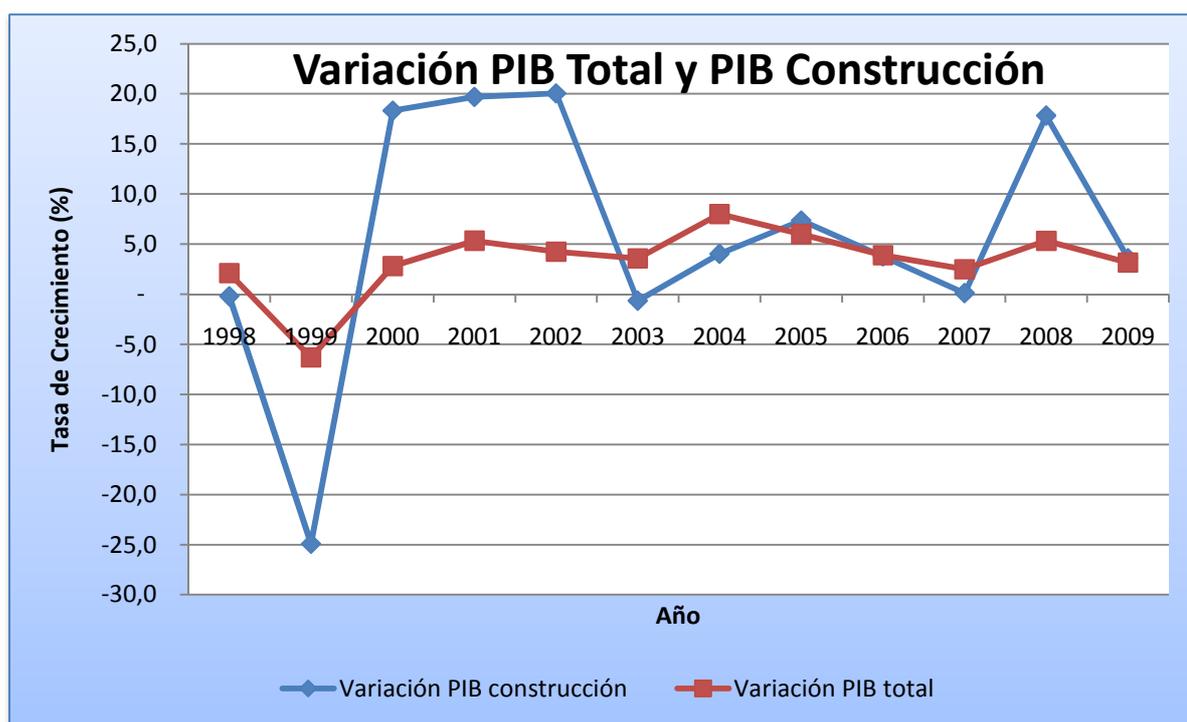


Gráfico 4. Variación del PIB Total y del PIB Construcción
Fuente: Banco Central del Ecuador

Este gráfico demuestra que el sector de la construcción es muy sensible a las variaciones de la productividad y de la situación económica del país. Si los pronósticos del Banco Central del Ecuador en cuanto a crecimiento del PIB en el 2009 se verifican, habría de esperar también un crecimiento del sector de la construcción. Cabe aclarar que la construcción en este gráfico incluye a la construcción privada y pública.

El concepto que más se utiliza para evaluar el desempeño económico de cualquier país es el PIB real per cápita o sea el PIB valorado en términos constantes y dividido para la población. A continuación se presenta un gráfico que ilustra la evolución del PIB per cápita en los últimos años (se utilizan las previsiones para el año 2009 del Banco Central del Ecuador).

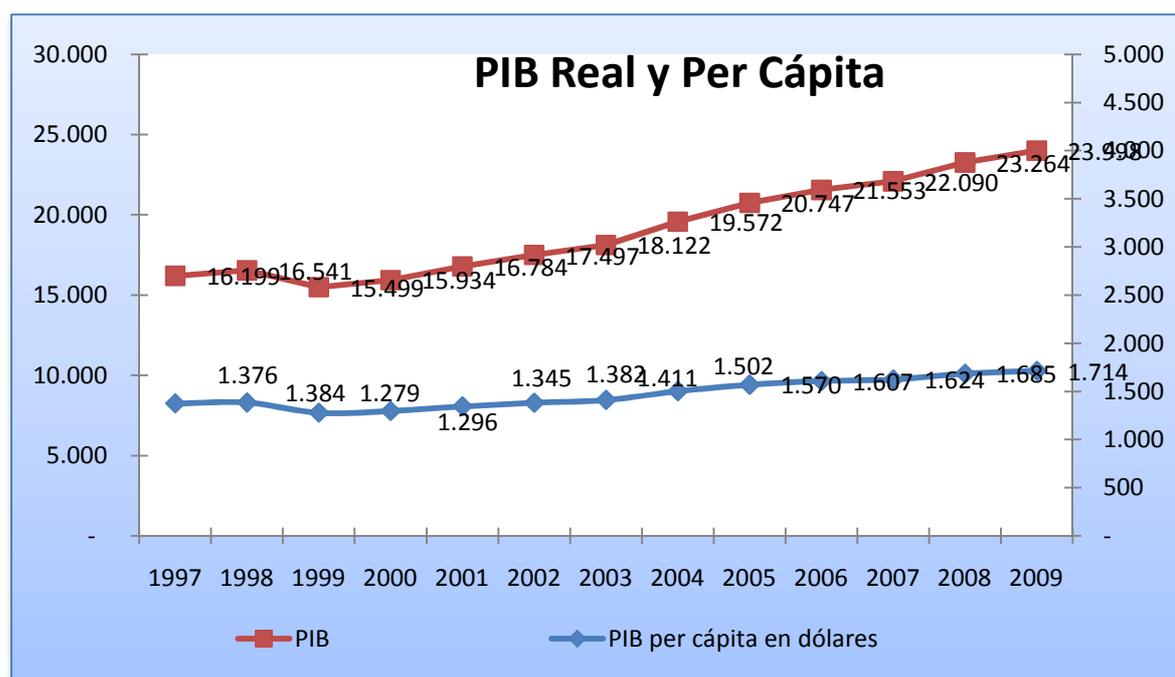


Gráfico 5. PIB Real y Per Cápita
Fuente: Banco Central del Ecuador

1.3.3 LA INFLACIÓN

La tasa de inflación permite conocer la tasa a la cual el nivel general de precios de bienes y servicios crece, y consecuentemente, el poder adquisitivo decrece. Los bancos centrales intentan detener las inflaciones severas para mantener el crecimiento excesivo de precios al mínimo.

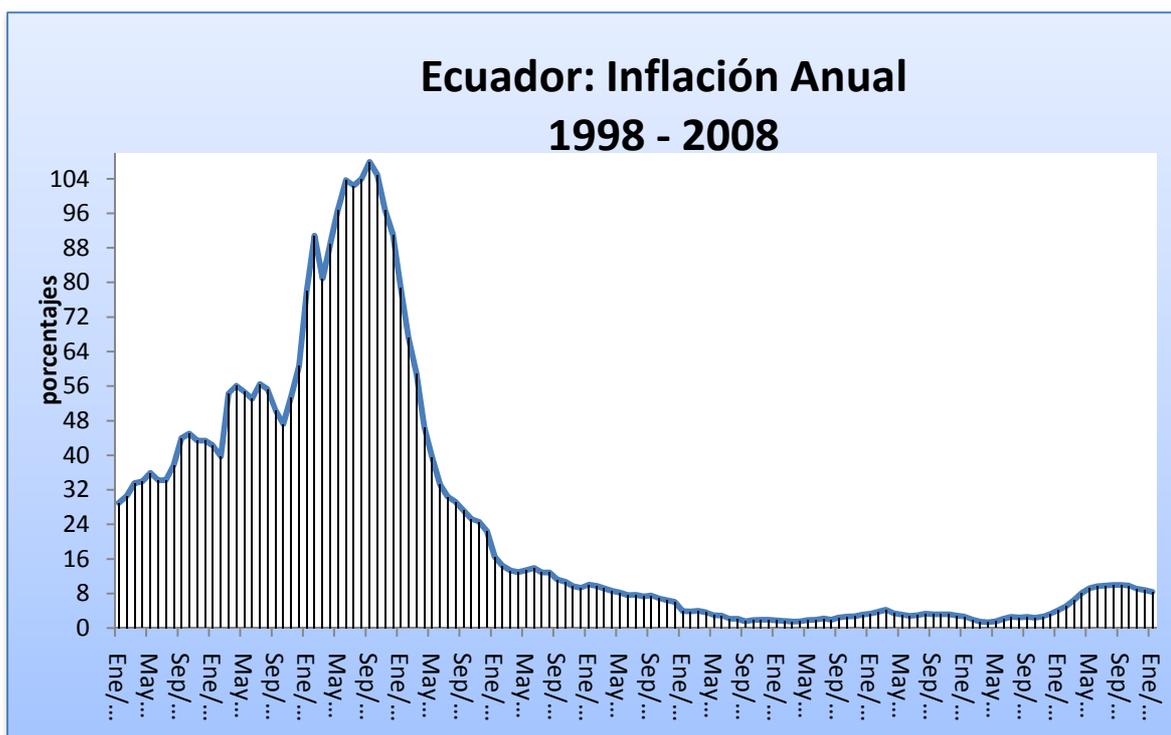


Gráfico 6. Inflación Anual
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

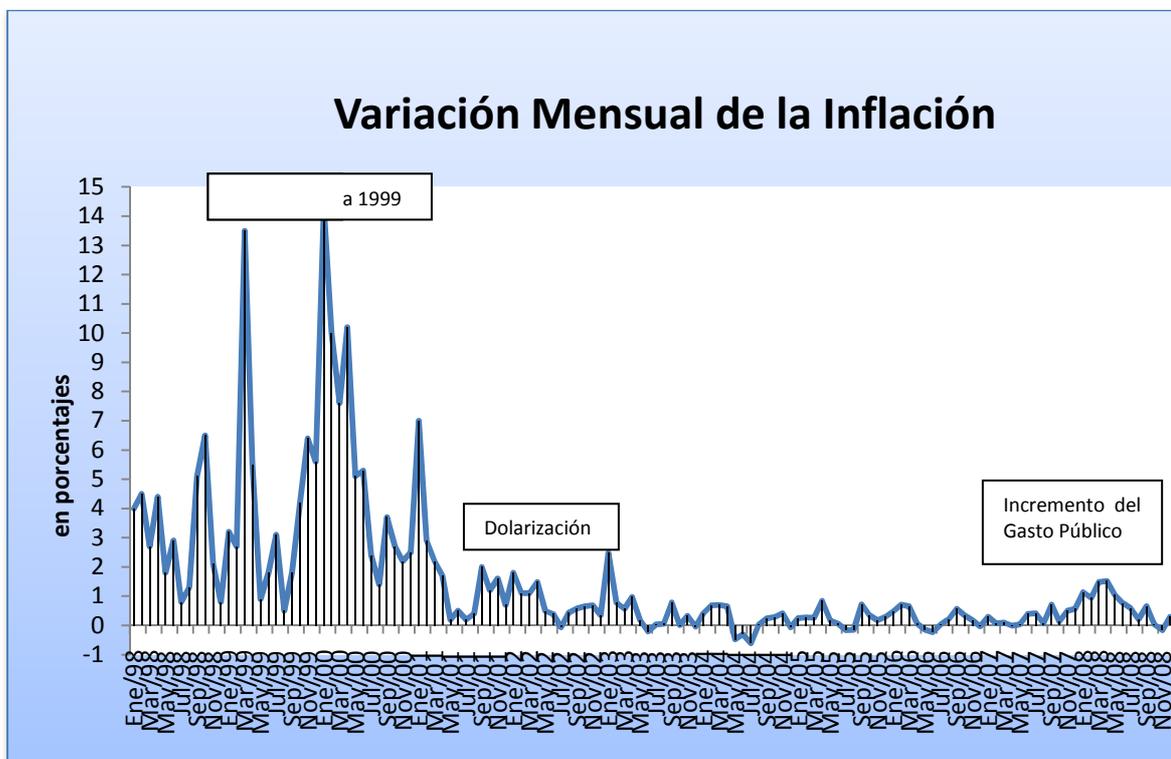


Gráfico 7. Variación Mensual de la Inflación
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Luego de la crisis bancaria de 1999 donde se alcanzó a tener tasas de inflación superiores al 100%, en el período comprendido entre 2004 y 2007 se llegó a tener inflaciones inferiores al 3% debido al proceso de dolarización en el que entró el país. Esta situación se mantuvo hasta el año 2008 en que la inflación alcanzó un promedio anual del 8% en razón del incremento considerable del gasto público en que emprendió el gobierno en este período. Para el año 2009 se espera que esta tasa disminuya debido a las restricciones al gasto público para este nuevo año.

1.3.4 EL MERCADO LABORAL

La tasa de desempleo es el porcentaje de la fuerza total de trabajo que no tiene empleo pero que se encuentra activamente buscando opciones de trabajo. El desempleo es un indicador de desarrollo que confirma pero no predice la tendencia a largo plazo de los mercados.

En el Ecuador, según la nueva metodología utilizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, a partir del mes de septiembre de 2007, la tasa de desocupación aproximada es del 7% hasta el mes de septiembre de 2008, la misma que se ha mantenido relativamente estable durante este período.

Por otra parte, el subempleo es una medida que indica que tan bien está siendo utilizada la fuerza de trabajo en términos de habilidades, experiencia y disponibilidad de trabajo. En el Ecuador la subocupación se ha mantenido en alrededor del 45% en el período comprendido entre septiembre de 2007 y septiembre de 2008.

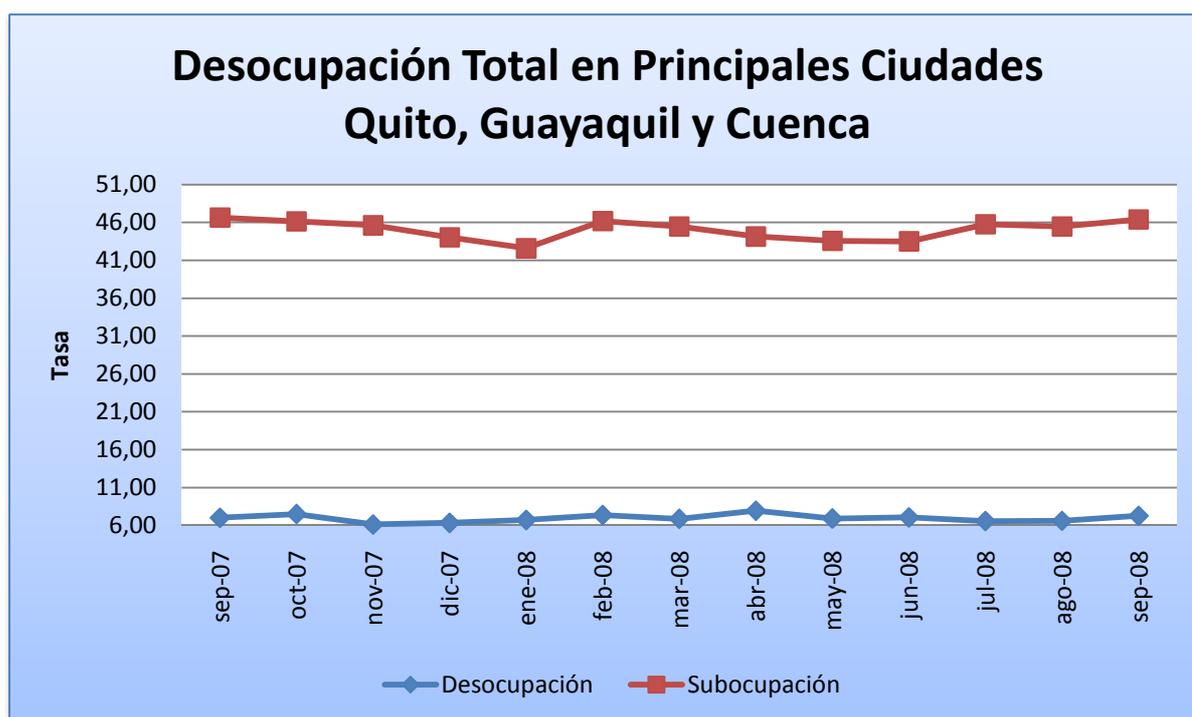


Gráfico 8. Desocupación en las principales ciudades del país
Fuente: Banco Central del Ecuador

1.3.5 TASAS DE INTERÉS Y SITUACIÓN CREDITICIA

Como se observa en el siguiente gráfico, las tasas de interés pasivas se han mantenido entre el 5 y 6% en el período comprendido entre enero 2007 y febrero 2009. Por el contrario, las tasas de interés activas mantienen una tendencia a la baja desde agosto de 2007 y tienden a estabilizarse a inicios del 2009.

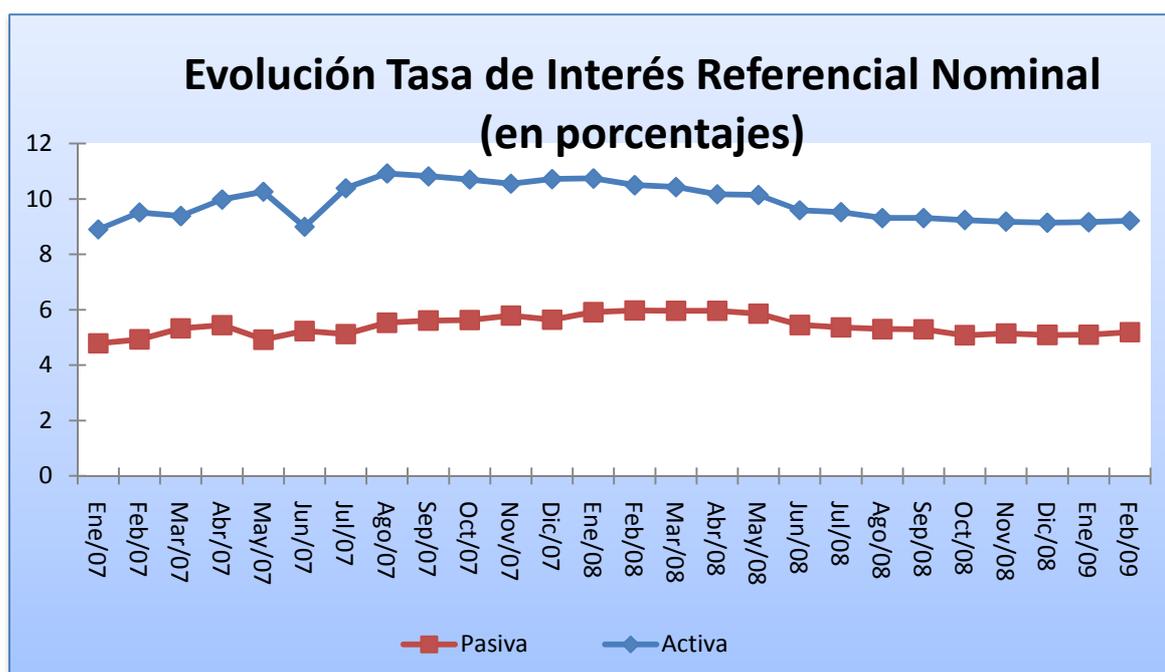


Gráfico 9. Evolución Tasa de Interés
Fuente: Banco Central del Ecuador

En cuanto a las tasas efectivas referenciales para operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, se puede observar que estas han disminuido en aproximadamente 1,5 puntos porcentuales en el período entre abril 2008 a noviembre 2008. Esta situación ha facilitado de alguna manera la obtención de créditos para la construcción en el año 2008.

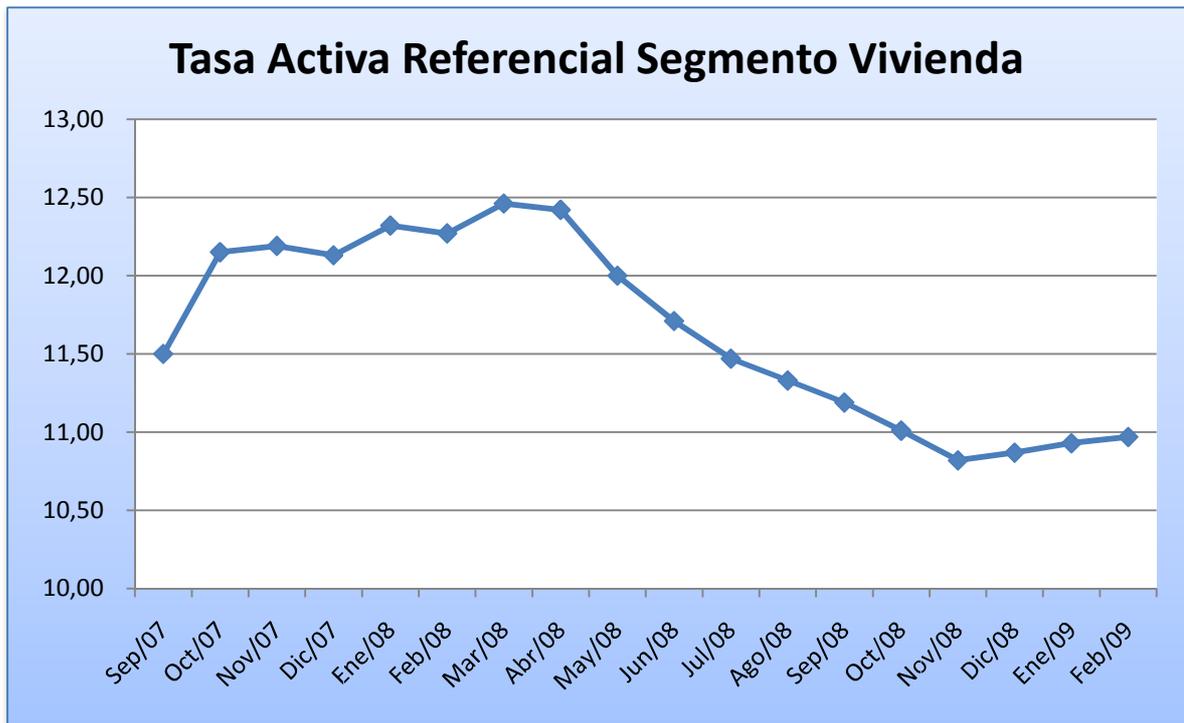


Gráfico 10. Tasa Activa Referencial Segmento Vivienda
Fuente: Banco Central del Ecuador

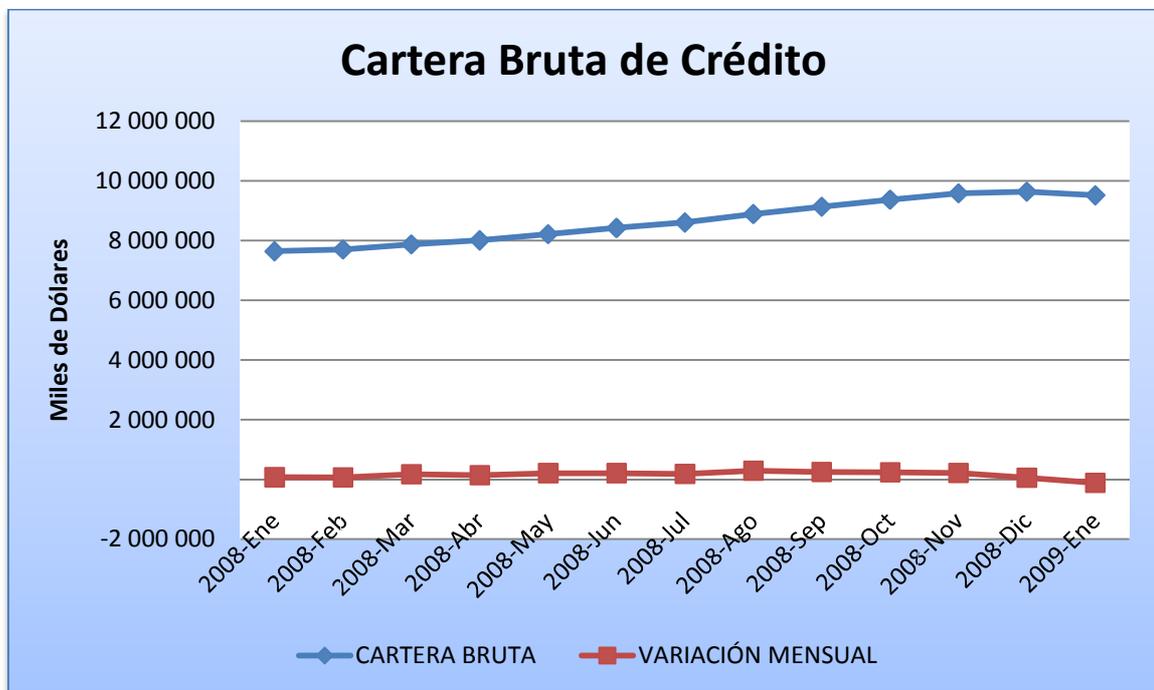


Gráfico 11. Cartera Bruta de Crédito
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

En el gráfico anterior se puede observar la tendencia de incremento de la cartera bruta por parte de los bancos operativos privados en el año 2008, esta situación se debe principalmente al aumento de la demanda de créditos ante la disminución de las tasas de interés y al alto grado de liquidez actual de la banca nacional. Sin embargo, esta tendencia está revirtiéndose a inicios del 2009 debido especialmente a la influencia de la crisis financiera y crediticia mundial que empieza a afectar a países como el Ecuador.

1.3.6 REMESAS DE MIGRANTES

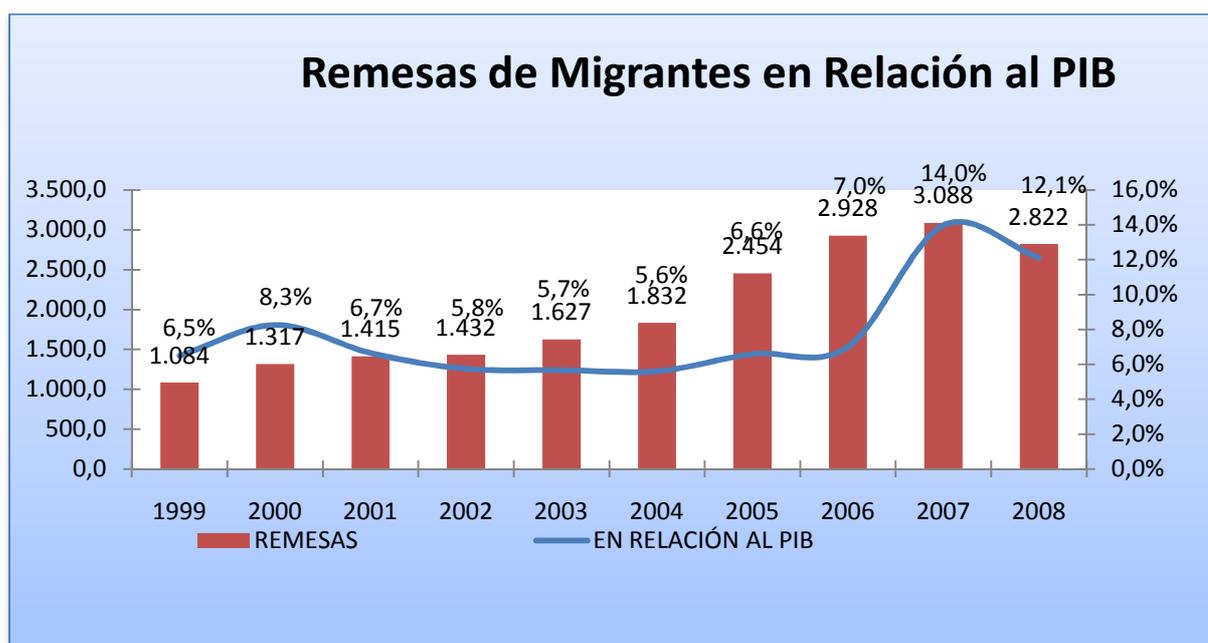


Gráfico 12. Remesas de Migrantes en Relación al PIB
Fuente: Banco Central del Ecuador

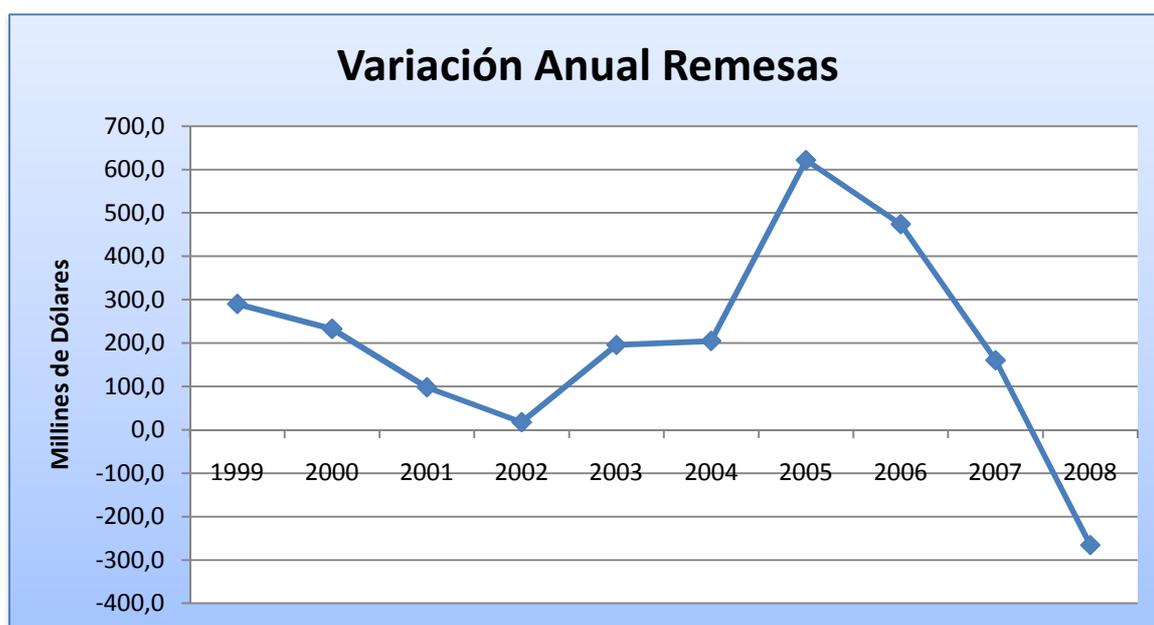


Gráfico 13. Variación Anual de Remesas
Fuente: Banco Central del Ecuador

Si bien las remesas de migrantes siguen representando un porcentaje importante del PIB ecuatoriano, en los últimos años el crecimiento de estas ha disminuido y en el año 2008 se produjo una disminución del 8.6% en las remesas con respecto al año anterior. Esta situación se explica principalmente debido a la fase recesiva que viven la economía europea y la estadounidense. Se espera por lo tanto una reducción en el consumo interno y en consecuencia el sector inmobiliario se verá afectado.

1.3.7 CONCLUSIONES

El Ecuador ha tenido un importante crecimiento económico sostenido a partir del 2000 al implementar la dolarización, luego de la crisis bancaria de 1999. Esta situación, complementada con los ingresos recibidos por las exportaciones petroleras, las remesas de los emigrantes, la recaudación tributaria, la consolidación del sistema financiero privado, y el aumento en el crédito para la vivienda a largo plazo ha contribuido al

desarrollo del sector inmobiliario en los últimos años y ha favorecido a que la construcción sea uno de los sectores de la economía con mayor crecimiento.

El proyecto Owen inició en el mes de marzo de 2007. Por esta fecha el país mantenía una situación de estabilidad y confianza, con indicadores favorables como son: tasas de interés bajas y estables, incremento de las remesas de los inmigrantes y niveles moderados de riesgo país. Estos indicadores repercutieron en un bajo nivel de incertidumbre, niveles estables de costos y de créditos para la vivienda, todas éstas, situaciones favorables para la industria de la construcción.

Esta tendencia continuó durante la construcción del proyecto e incluso mejoraron durante el año 2008 al incrementarse los ingresos petroleros por la subida de los precios del petróleo, la baja en las tasas de crédito para vivienda, y los nuevos planes del gobierno para préstamos hipotecarios.

Sin embargo, a fines del año 2008, situaciones como la crisis financiera mundial, la caída de los precios del petróleo, la disminución de las remesas de los migrantes, así como la incertidumbre generada por las decisiones económicas y políticas tomadas por gobierno actual, han producido que esta tendencia de crecimiento económica observada en los años anteriores se revierta, y por consiguiente, el sector inmobiliario, al estar íntimamente relacionado con la producción del país, se vea sensiblemente afectado.

Esto trascendió en que para el proyecto Owen, algunos de los compradores que habían reservado sus departamentos, desistan de sus compras y de que para el final previsto del proyecto no se vendan dos de las dieciséis unidades.

Sin embargo, a pesar de esta situación, debe tomarse en cuenta que en la actualidad el sector inmobiliario sigue siendo un sector deficitario y con oportunidades de desarrollo. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC), en el país existe un déficit de 1.4 millones de soluciones habitacionales.

El año 2009 será difícil para el sector inmobiliario. Los constructores en consecuencia deberán adaptar sus estrategias ante la situación actual del mercado, buscar incursionar en segmentos con mayor déficit de vivienda, reducir y optimizar sus costos, y mejorar sus opciones de financiamiento.

Adicionalmente, en momentos de crisis, empresas grandes y bien estructuradas como Naranjo & Ordoñez están mejor preparadas para hacer frente a las dificultades económicas y financieras que las empresas pequeñas y menos conocidas. En efecto, tienen mayor acceso a créditos y gozan principalmente de la confianza de los clientes.

Finalmente, en los momentos actuales la constructora Naranjo & Ordoñez atrae a clientes que desean hacer una inversión segura en sus proyectos, aprovechando el reconocimiento de la marca y de la inestable situación financiera que estamos viviendo.

2 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Efectuar una investigación de mercado es fundamental en el desarrollo de un plan de negocios ya que la obtención, análisis y presentación sistemática de los datos concernientes al entorno del negocio inmobiliario permite estimar el potencial de mercado y la participación en el mismo; evaluar la satisfacción y comportamiento de compra de los potenciales clientes; y medir la eficacia de fijación de precios, de los productos, de la distribución y de las actividades de promoción. (Kotler y Armstrong)

El objetivo del presente análisis de mercado es el de identificar las oportunidades y amenazas que presenta el mercado de bienes inmuebles en la ciudad de Quito y principalmente en el sector donde se desarrolla el presente proyecto. Este objetivo se alcanzó mediante la recolección, el procesamiento y el análisis de la información obtenida de varias fuentes respecto a la oferta y la demanda de proyectos inmobiliarios en el sector de interés.

La interpretación de la información así obtenida permitió ubicar al proyecto dentro del mercado actual y posteriormente desarrollar la estrategias de marketing a implementarse para el desarrollo del proyecto inmobiliario.

A continuación se analizan los principales factores de mercado que son de interés para el presente proyecto, como son el perfil del cliente, la demanda de viviendas en la ciudad de Quito y la competencia existente en la zona del proyecto.

2.1 PERFIL DEL CLIENTE

El proyecto Owen está dirigido a clientes del segmento medio-alto y alto principalmente, especialmente a matrimonios de 30 a 40 años de edad y a personas

separadas o divorciadas de 40 años en adelante, que buscan departamentos nuevos de vivienda en el sector centro-norte y occidental de la ciudad de Quito.

A continuación se presenta un cuadro con la descripción del perfil socio económico del cliente al que está dirigido el proyecto Owen.

Nivel Socio Económico :	NSE Alto	NSE Medio-Alto
% de personas de este nivel	4%	21%
Tamaño del hogar	4	3,9
Dormitorios	3,8	2,7
Baños	4	2,1
Gasto promedio familiar mes	Más de \$ 2 500	700
Gasto en alimentos	430	200
Gasto en educación	340	90
Educación jefe hogar	Universitaria/Postgrado	Universitaria
Ocupación	Empresario / Directivo	Comerciante / Ejecutivo
Auto particular	83%	36%
Internet	74%	25%
Cable	76%	21%
Tenencia Cuentas bancarias	100%	100%
Cuidado salud	Privada	Privada / Pública

Fuente: MarketWatch

Inicialmente se estimó un nivel de ingresos de US\$ 4 000 dólares mensuales por hogar para el cliente objetivo. Actualmente, debido a las restricciones crediticias en cuanto a plazos de préstamos, que se contrajeron en los últimos meses de 15 a 7 años plazo, este valor se elevó a US\$ 6 000.

Los clientes potenciales son fácilmente alcanzables ya residen en la ciudad de Quito, especialmente en el sector norte de la ciudad y se espera atraerlos principalmente con publicidad de tipo recordatorio (de marca) debido a la fuerza y a presencia de la marca en la ciudad y se busca llegar a ellos especialmente mediante la prensa, publicaciones, vallas y otros medios.

Los proyectos de Naranjo & Ordoñez tienen precios superiores a la competencia, sin embargo se espera atraer a clientes que priorizan el respaldo de la marca, su experiencia y la calidad de productos que ofrece.

Adicionalmente, se consideró que los potenciales clientes tomarían la decisión de compra en un lapso de 12 meses luego de haberse informado acerca de la calidad del producto ofrecido, del tiempo de construcción, de la fecha de entrega, del financiamiento. De igual manera, la decisión de compra se espera se verá influenciada en muchos casos por familiares y amigos.

Finalmente, se consideró que el proyecto tendría una rápida aceptación en el mercado por parte de los posibles clientes, en especial aquellos que reconocían a la marca.

2.2 LA DEMANDA DEL PROYECTO

Según MarketWatch, se estima que la demanda actual de vivienda en la ciudad de Quito es de 15400 unidades. Si a esta le restamos el 47% correspondiente a la compra de viviendas usadas, se obtiene una demanda actual de unidades nuevas de alrededor de 8200 unidades. (MarketWatch)

En el año 2008 se observó una reducción de aproximadamente 31% en la demanda de vivienda nueva en el sector centro norte de la ciudad de Quito con respecto al año 2007. (MarketWatch)

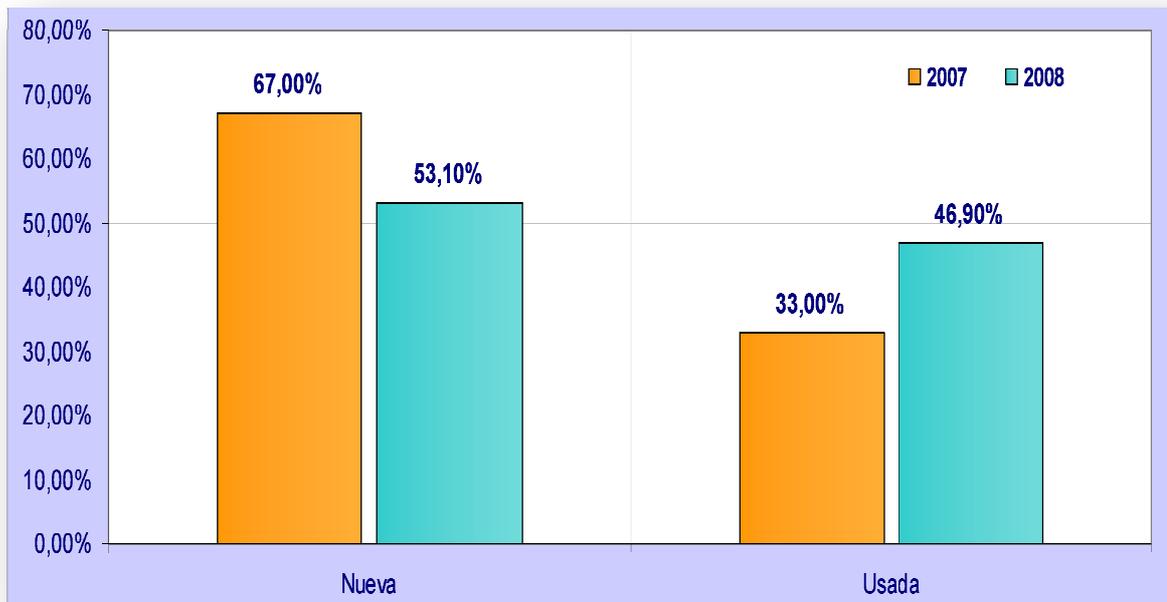


Gráfico 14. Preferencia por vivienda nueva o usada
Fuente: MarketWatch

Esta reducción se debe entre otros factores al incremento de la incertidumbre ante las políticas económicas del gobierno actual y a la crisis financiera mundial. En consecuencia, las instituciones financieras del país, redujeron la oferta de créditos hipotecarios y los plazos de financiamiento bancario.

ZONAS QUITO	Evolución demanda de vivienda nueva	Evolución oferta disponible	Evolución oferta iniciada	Absorción 2008	Cambio en absorción 2008 -20 07
1 Norte	-18,4%	-33,9%	-69%	49%	12%
2 Centro Norte	-31,1%	-16,5%	-39%	43%	-10%
3 Centro	-88,9%	-17,2%	-100%	17%	-72%
4 Sur	-39,2%	-11,6%	-69%	32%	-21%
5 Valle Cumbayá	-4,4%	-22,5%	-56%	48%	12%
6 Valle los Chillos	33,7%	-8,6%	-12%	51%	23%
7 Valle Calderón	-34,7%	-2,4%	-25%	51%	-16%
8 Valle Pomasqui	-24,9%	-9,4%	-19%	45%	-9%
TOTAL	-20,9%	-17,8%	-49%	45%	-2%

Tabla 1. Evolución de la Oferta y la Demanda 2007 y 2008.

Fuente: MarketWatch 2008

Por otra parte, la tendencia actual en cuanto al tamaño del inmueble es a ser más pequeño por razones de precio y porque existe un menor número de hijos en las familias ecuatorianas.

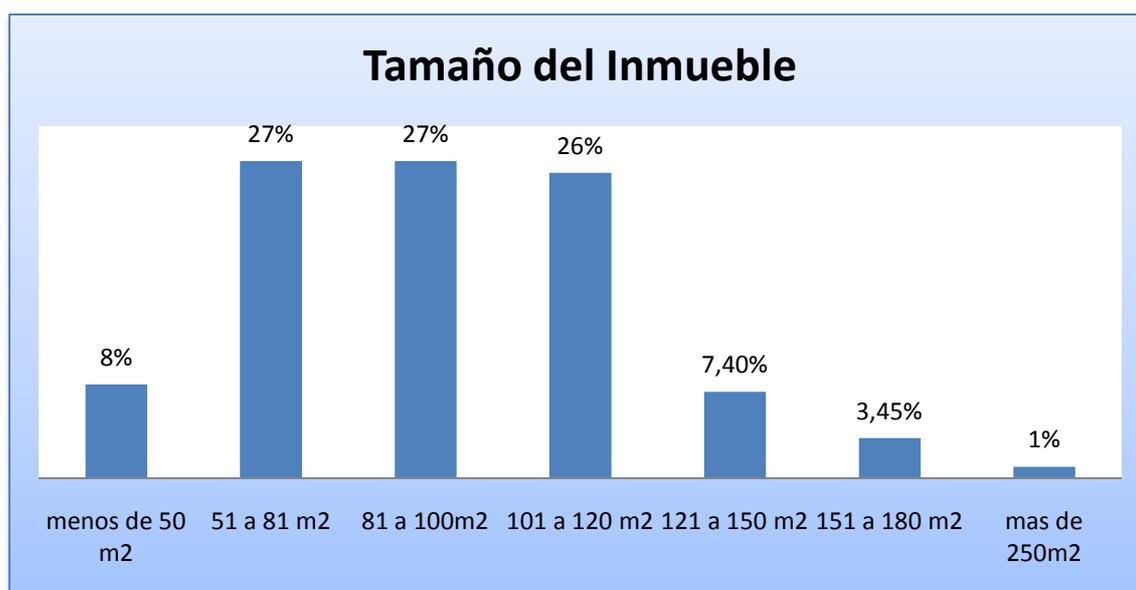


Gráfico 15. Preferencia por tamaño del inmueble.

Fuente: MarquetWatch

De igual manera, la mayor parte de consumidores prefieren viviendas en el rango de precios de 10000 a 75000 dólares, y prefieren comprar a crédito.

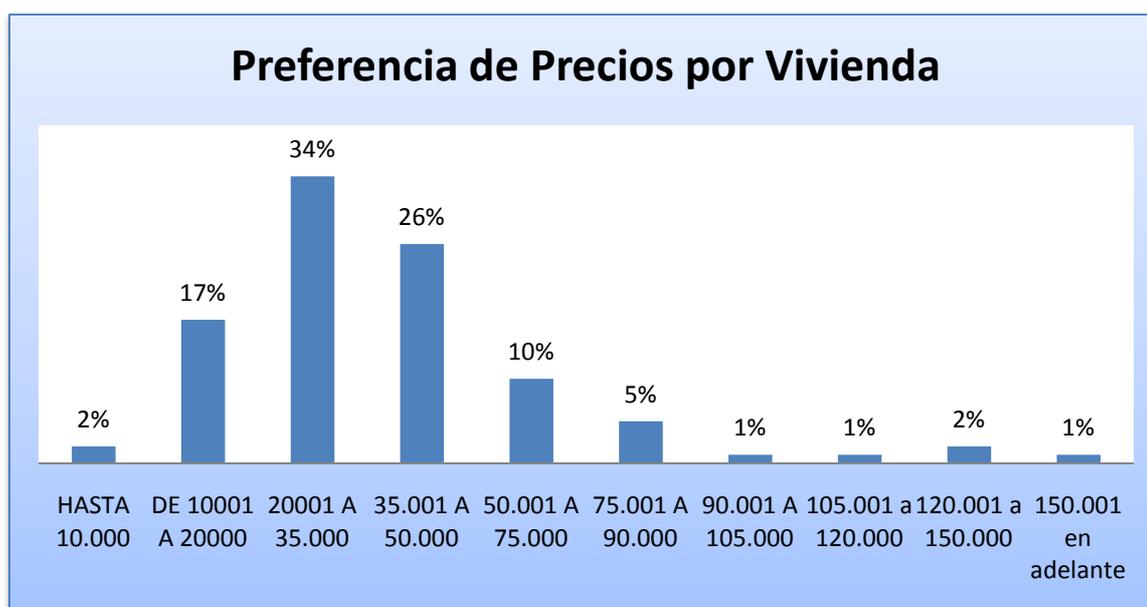


Gráfico 16. Preferencia de precios para vivienda.
Fuente: MarketWatch

La intención de compra cayó casi 10 puntos en el 2008 (del 36 al 26%) esto implica que en el año 2009 se tendría una demanda similar a la del 2007. Además, los arriendos disminuyeron en el último año, situándose en un promedio de \$ 178 en el 2008 (MarketWatch), lo que indica en forma cualitativa una reducción de la demanda futura y de la intención de compra.

Según MarketWatch, si se mantiene el panorama político-económico interno actual y la crisis global desatada por el sector financiero estadounidense, se espera para el año 2009 una reducción de la demanda de aproximadamente un 4% con respecto al año anterior. Sin embargo, a pesar de los antecedentes anteriores, se puede decir que la

reducción en la demanda de nuevas viviendas para el año 2009 no será tan drástica como aconteció en el año 2008. (MarketWatch)

2.3 LA COMPETENCIA

En el sector de Quito Tennis se encontraron 8 proyectos de construcción de inmuebles de departamentos. La mayoría de estos proyectos se encuentran en construcción en obra muerta, en acabados o listos para la entrega. Disponen en su mayoría de departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, con áreas que van desde los 50 m² hasta los 500 m², y los departamentos de más de 130 m² disponen de área de servicio a más del área de máquinas. Los precios de venta oscilan entre 900 y 1100 dólares por metro cuadrado.

CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA										
FOTO	NOMBRE DEL PROYECTO	PROMOTOR	CONSTRUCTOR	ARQUITECTO	UNIDADES	AREAS	PRECIO POR M2	ENTRADA, CUOTAS, ENTREGA (%)	NUMERO DORMITORIOS	EXTRAS
	OWEN	Naranjo & Ordoñez	Naranjo & Ordoñez	Naranjo & Ordoñez	16	45, 75, 101, 130, 181	1100	20, 20, 60	1, 2, 3	Hidromasaje, turco, gimnasio, juegos infantiles, gas y agua centralizado,
	Ibiza	MultiPropiedades	Ripconci	RVC	21	79, 84, 96, 110 Y 140	900	10, 20, 70	1, 2, 3	Agua y gas centralizado, estacionamiento visitas, circuito cerrado TV
	Torres Triana	LaCoruña Inmobiliaria	Sosa Vallejo	RVC	36	85, 149 Y 178	1105	15, 35, 50	1, 2, 3	Bar BBQ, Gimnasio equipado, sala uso múltiple, 3000m2 jardines, sistemas de gas y agua centralizados, sistema seguridad monitoreado, parqueo visitantes
	Atlantis	Bunker	Marcelo Báez	Arq. Viviana Quiroz	24	130, 140, 186 Y 250	1010	10, 20, 70	1, 2, 3	Gas y agua centralizado, generador eléctrico, CC TV
	Edificio Epsilon	Inmobiliaria Madeira	Prinansa		18	52 a 162		10, 20, 70	1, 2, 3	CC TV
	Edificio Suecia Park	GMA Arquitectos	GMA Arquitectos	GMA Arquitectos	16	100, 150, 180, y 320	1000	10, 20, 70	2, 3	Sistema centralizado de gas y agua, generador eléctrico
	Torres la Firenza	Burbano & Montalvo Constructores	Burbano & Montalvo Constructores	Burbano & Montalvo	23	50 a 143		10, 20, 70	1, 2, 3	
	KITAMI	Mutualista Pichincha	Constructora R3	Alfonso Reyes	15	65, 71, 93, 115, 126	970	10, 20, 70	2, 3 y 2 locales comerciales	Gas centralizado, locales comerciales
	Edificio Caralis	Jauregui Gaibor	Jauregui Gaibor	Jauregui Ponce	11	91, 103 Y 112	1070	10, 20, 70	2, 3	Salón social con area recreativa, terraza BBQ, CC TV, generador eléctrico

Tabla 2. Características de la competencia
Elaborado por: Leonardo Armijos

Los proyectos ofrecen buenos acabados como pisos de tablón o tabloncillo en las áreas sociales, alfombra anti-alérgica o piso flotante en dormitorios, y cerámica o porcelanato en los baños y cocinas. Los mesones para estas áreas son de granito.

La mayoría de proyectos poseen áreas verdes, seguridad 24 horas, salas comunales, estacionamiento de visitas. Por el contrario pocos proyectos ofrecen piscina, sauna, hidromasaje y canchas deportivas, que los diferencien de los demás.

Se puede constatar del análisis que en el sector del Quito Tenis los departamentos muy grandes, que son numerosos en el sector, no se venden con igual facilidad que los de menor área. El precio promedio de apartamentos en de \$ 1000 por metro cuadrado, todo incluido.

En todos estos proyectos los precios de parqueaderos adicionales están por el orden de \$ 8000 y las bodegas \$ 3000.

La forma de pago más común es 10% de reserva, 20% de entrada y 70% con crédito bancario.

2.3.1 FORTALEZAS DE LOS COMPETIDORES

- La mayor parte de los competidores tienen precios de venta por metro cuadrado inferiores.
- Buenos acabados interiores de los departamentos.

2.3.2 DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA

- La mayoría de proyectos ofrecen departamentos de gran área que son más difíciles de vender y que no responden a las necesidades en el sector.
- Marcas más pequeñas, menos recordadas y de menor experiencia que la constructora Naranjo & Ordoñez.

- Pocos proyectos ofrecen instalaciones comunales adicionales como piscina, sauna, hidromasaje y canchas deportivas.
- Al ser empresas pequeñas en su mayoría, estas son más sensibles ante la crisis financiera actual y por lo tanto presentan mayor riesgo a la inversión.

2.3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

En los últimos años ha existido una tendencia marcada de la gente por preferir las casas a los departamentos. (MarketWatch)

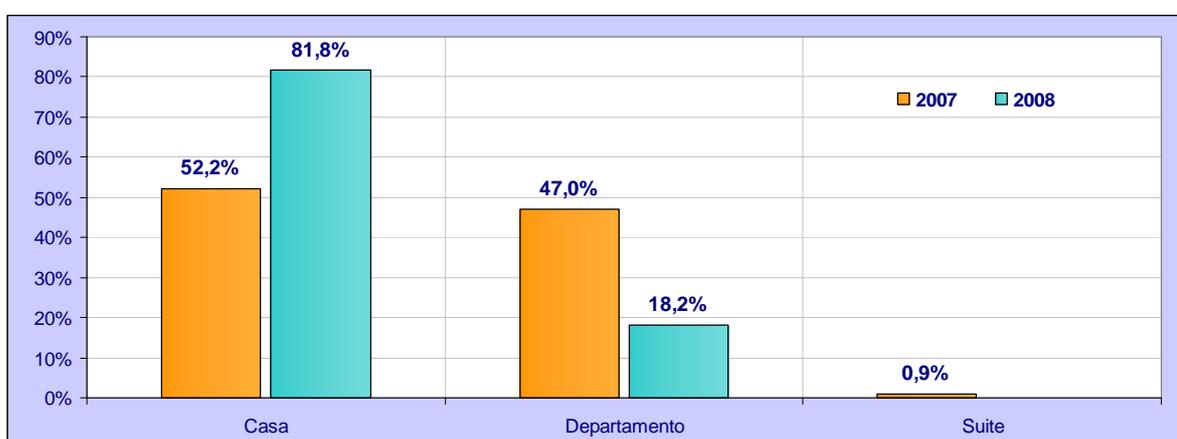


Gráfico 17. Preferencia por casa o departamento

Fuente: MarketWatch

2.3.4 VENTAJAS DEL PRODUCTO

- Respaldo de la una de las empresas inmobiliarias más grandes e importantes del país y de una marca muy recordada y reconocida por los potenciales clientes.
- Ofrecer departamentos de menor área que la competencia, que sean más vendibles.
- Ofrecer mejores áreas comunales que permitan diferenciarse de la competencia: terrazas con BBQ, gimnasio equipado, juegos infantiles e hidromasaje.

2.3.5 LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

Del análisis efectuado anteriormente se detectaron tres competidores más importantes y a continuación se efectúa un análisis detallado de cada uno de ellos. Ver fichas de datos a continuación.

FICHA DE DATOS

Proyecto

OWEN

Dirección

Calle Mariano Echeverría, Barrio Quito Tennis

Constructor:

Naranjo y Ordoñez

Arquitecto:

Naranjo y Ordoñez

Vendedor:

Naranjo y Ordoñez

Teléfonos:

226 7580 / 099 224526

Barrio:

Quito Tennis

Fecha de visita:

22/03/2009

Datos Urbanos

Tipo vivienda	Departamentos en Edificios Aislados
Estratificación de Zona	Residencial Alta
Entorno	Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona	Consolidada

Recreación

Piscina	NO
Sauna/Turco	SI
Gimnasio	SI
Hidromasaje	SI
Canchas cubiertas	NO
Canchas aire libre	NO
Comunal	SI
Areas verdes	SI

Servicios Adicionales

Cisterna	SI
Generador	SI
Ascensores	SI
Estacion.Visitas	SI
Gas centralizado	SI
Obra gris	
Estructura	
Mamposteria	

Seguridad

Conjunto cerrado	SI
Caseta de guardia	SI
Intercomunicadores	SI
Alarmas	SI
Equipos incendios	SI

Muebles

Closets	SI	Cocina	SI	Baños	SI
---------	----	--------	----	-------	----

Acabados Interiores

Sala y comedor	Pisos:	Bambú	Paredes:	Estucado y pintado
Dormitorios	Alfombra		Estucado y pintado	
Cocina	Cerámica		Cerámica	
Baños	Cerámica		Cerámica	

Acabados Exteriores

Pisos:	Gres	Paredes:	Pintura	Cubierta:	Hormigón
--------	------	----------	---------	-----------	----------

Forma de pago

Entrada (%)	20	Cuotas (%)	20	Contado o financiado (%)	60
-------------	----	------------	----	--------------------------	----

Departamentos:

	<u>TIPO 1</u>	<u>TIPO 2</u>
Area (m2)	101	75
Número dormitorios	2	2
Parqueo	2	2
Bodega	1	1
Precio (US\$)	111.107,10	82.914,90

FICHA DE DATOS

Proyecto
Dirección

TORRES TRIANA
Calle Los Comicios, Barrio Quito Tenis



Constructor:
Sosa Vallejo

Arquitecto:
RVC

Vendedor:
LaCoruña Inmobiliaria

Teléfonos:
2220-383 / 2220-384 / 09-8363391

Barrio:
Quito Tenis

Fecha de visita:
22/03/2009

Datos Urbanos

Tipo vivienda Departamentos en Edificios Aislados
Estratificación de Zona Residencial Alta
Entorno Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona Consolidada

Recreación

Piscina NO
Sauna/Turco NO
Gimnasio SI
Hidromasaje NO
Canchas cubiertas NO
Canchas aire libre NO
Comunal SI
Áreas verdes SI

Servicios Adicionales

Cisterna SI
Generador SI
Ascensores SI
Estacion.Visitas SI
Gas centralizado SI

Seguridad

Conjunto cerrado SI
Caseta de guardia SI
Intercomunicadores SI
Alarmas SI
Equipos incendios SI

Muebles

Closets SI

Obra gris

Estructura Hormigón
Mampostería Bloque

Acabados Interiores

Sala y comedor
Dormitorios
Cocina
Baños

Pisos:

Madera
Madera
Cerámica
Cerámica

Paredes:

Estucado y pintado
Estucado y pintado
Cerámica
Cerámica

Acabados Exteriores

Pisos:
Gres

Paredes:
Pintura

Cubierta:
Hormigón

Forma de pago

Entrada (%) 15 Cuotas (%) 35 Contado o financiado (%) 50

Departamentos:

	<u>TIPO 1</u>	<u>TIPO 2</u>
Área (m2)	147	153
Número dormitorios	2	2
Parqueo	2	2
Bodega	1	1
Precio	165.800,00	173.600,00

FICHA DE DATOS

Proyecto

IBIZA

Dirección

Av. Brasil y Charles Darwin, Barrio Quito Tennis

	Constructor:	Ripconciv
	Arquitecto:	RVC
	Vendedor:	MultiPropiedades
	Teléfonos:	3331608 / 3331600.
	Barrio:	Quito Tennis
	Fecha de visita:	22/03/2009

Datos Urbanos					
Tipo vivienda	Departamentos en Edificios Aislados				
Estratificación de Zona	Residencial Alta				
Entorno	Edificaciones en buen estado				
Demografía de la zona	Consolidada				
Recreación		Servicios Adicionales		Seguridad	
Piscina	NO	Cisterna	SI	Conjunto cerrado	SI
Sauna/Turco	NO	Generador	SI	Caseta de guardia	SI
Gimnasio	NO	Ascensores	SI	Intercomunicadores	SI
Hidromasaje	NO	Estacion.Visitas	SI	Alarmas	SI
Canchas cubiertas	NO	Gas centralizado	SI	Equipos incendios	SI
Canchas aire libre	NO	Obra gris			
Comunal	SI	Estructura		Hormigón	
Areas verdes	NO	Mamposteria		Bloque	
Muebles					
Closets	SI	Cocina	SI	Baños	SI
Acabados Interiores		Pisos:		Paredes:	
Sala y comedor		Piso flotante		Estucado y pintado	
Dormitorios		Alfombra		Estucado y pintado	
Cocina		Cerámica		Cerámica	
Baños		Cerámica		Cerámica	
Acabados Exteriores					
Pisos:		Paredes:		Cubierta:	
Gres		Pintura		Hormigón	
Forma de pago					
Entrada (%)	10	Cuotas (%)	20	Contado o financiado (%)	70
Departamentos:					
	TIPO 1		TIPO 2		
Area (m2)	110		84		
Número dormitorios	3		2		
Parqueo	2		1		
Bodega	1		1		
Precio	113.200,00		84.300,00		

FICHA DE DATOS

Proyecto
Dirección

ATLANTIS

Hidalgo de Pinto N40-295 y Alcabalas, Barrio Quito Tennis

**Constructor:**

Marcelo Báez

Arquitecto:

Arq. Viviana Quiroz

Vendedor:

Bunker

Teléfonos:

099 474500 / 2921 643

Barrio:

Quito Tennis

Fecha de visita:

22/03/2009

Datos Urbanos

Tipo vivienda	Departamentos en Edificios Aislados
Estratificación de Zona	Residencial Alta
Entorno	Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona	Consolidada

Recreación

Piscina	NO
Sauna/Turco	NO
Gimnasio	NO
Hidromasaje	NO
Canchas cubiertas	NO
Canchas aire libre	NO
Comunal	SI
Areas verdes	NO

Servicios Adicionales

Cisterna	SI
Generador	SI
Ascensores	SI
Estacion.Visitas	SI
Gas centralizado	SI
Obra gris	
Estructura	
Mamposteria	

Seguridad

Conjunto cerrado	SI
Caseta de guardia	SI
Intercomunicadores	SI
Alarmas	SI
Equipos incendios	SI

Muebles

Closets	SI	Cocina	SI	Baños	SI
---------	----	--------	----	-------	----

Acabados Interiores

Sala y comedor	Duela de chanul	Paredes:	Estucado y pintado
Dormitorios	Piso flotante		Estucado y pintado
Cocina	Cerámica		Cerámica
Baños	Cerámica		Cerámica

Acabados Exteriores

Pisos:	Paredes:	Cubierta:
Gres	Pintura	Hormigón

Forma de pago

Entrada (%)	10	Cuotas (%)	20	Contado o financiado (%)	70
-------------	----	------------	----	--------------------------	----

Departamentos:

	<u>TIPO 1</u>	<u>TIPO 2</u>
Area (m2)	140	186
Número dormitorios	2	3
Parqueo	2	2
Bodega	1	1
Precio	158.490,00	205.500,00

FICHA DE DATOS

Proyecto

EPSILON

Dirección

Jacinto de la Cueva y Azcúnaga, Barrio Quito Tenis

**Constructor:**

Prinansa

Arquitecto:

0

Vendedor:

Inmobiliaria Madeira

Teléfonos:

2231 535/809/767

Barrio:

Quito Tenis

Fecha de visita:

22/03/2009

Datos Urbanos

Tipo vivienda	Departamentos en Edificios Aislados
Estratificación de Zona	Residencial Alta
Entorno	Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona	Consolidada

Recreación

Piscina	NO
Sauna/Turco	NO
Gimnasio	NO
Hidromasaje	NO
Canchas cubiertas	NO
Canchas aire libre	NO
Comunal	SI
Areas verdes	NO

Servicios Adicionales

Cisterna	SI
Generador	SI
Ascensores	SI
Estacion. Visitas	SI
Gas centralizado	SI

Seguridad

Conjunto cerrado	SI
Caseta de guardia	SI
Intercomunicadores	SI
Alarmas	SI
Equipos incendios	SI

Obra gris

Estructura	Hormigón
Mamposteria	Bloque

Muebles

Closets	SI	Cocina	SI	Baños	SI
---------	----	--------	----	-------	----

Acabados Interiores

Sala y comedor		Pisos:		Paredes:	Estucado y pintado
Dormitorios					Estucado y pintado
Cocina		Cerámica			Cerámica
Baños		Cerámica			Cerámica

Acabados Exteriores

Pisos:		Paredes:		Cubierta:	
Gres		Pintura		Hormigón	

Forma de pago

Entrada (%)	10	Cuotas (%)	20	Contado o financiado (%)	70
-------------	----	------------	----	--------------------------	----

Departamentos:

		TIPO 1		TIPO 2	
Area (m2)					
Número dormitorios					
Parqueo					
Bodega					
Precio					

FICHA DE DATOS

Proyecto
Dirección

SUECIA PARK
Charles Darwin 856 e Hidalgo de Pinto



Constructor:
GMA Arquitectos

Arquitecto:
GMA Arquitectos

Vendedor:
GMA Arquitectos

Teléfonos:
2466 277 / 2450 380

Barrio:
Quito Tennis

Fecha de visita:
22/03/2009

Datos Urbanos

Tipo vivienda Departamentos en Edificios Aislados
Estratificación de Zona Residencial Alta
Entorno Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona Consolidada

Recreación

Piscina NO
Sauna/Turco NO
Gimnasio NO
Hidromasaje NO
Canchas cubiertas NO
Canchas aire libre NO
Comunal SI
Áreas verdes NO

Servicios Adicionales

Cisterna SI
Generador SI
Ascensores SI
Estacion.Visitas SI
Gas centralizado SI
Obra gris
Estructura
Mampostería

Seguridad

Conjunto cerrado SI
Caseta de guardia SI
Intercomunicadores SI
Alarmas SI
Equipos incendios SI

Muebles

Closets SI Cocina SI Baños SI

Acabados Interiores

Sala y comedor Pisos: Madera Paredes: Estucado y pintado
Dormitorios Piso flotante Estucado y pintado
Cocina Cerámica Cerámica
Baños Cerámica Cerámica

Acabados Exteriores

Pisos: Paredes: Cubierta:
Gres Pintura Hormigón

Forma de pago

Entrada (%) 10 Cuotas (%) 20 Contado o financiado (%) 70

Departamentos:

	<u>TIPO 1</u>	<u>TIPO 2</u>
Área (m2)	100	
Número dormitorios	2	
Parqueo	2	
Bodega	1	
Precio	100.000,00	

2.3.6 CUADRO COMPARATIVO VARIABLES DE LA OFERTA

VARIABLES	OWEN	TRIANA	IBIZA	ATLANTIS	EPSILON	SUECIA PARK
Piscina	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Sauna/Turco	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Gimnasio	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Hidromasaje	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Canchas cubiertas	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Canchas aire libre	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Comunal	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Areas verdes	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Cisterna	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Generador	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Ascensores	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Estacion.Visitas	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Gas centralizado	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Conjunto cerrado	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Caseta de guardia	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Intercomunicadores	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Alarmas	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Equipos incendios	SI	SI	SI	SI	SI	SI
# Dormitorios	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	2, 3
Unidades Totales	16	36	21	24	18	16
Unidades Disponibles	2	8	13	4		1
Ascensores	1	2	1	1	1	1
Precio por m2	1100	1105	900	1010		1000

2.3.7 CRITERIOS GENERALES PARA OBTENER UNA VENTAJA COMPETITIVA

- Proyecto de departamentos de hasta 40 unidades.
- Mayoría de departamentos familiares de 3 dormitorios con áreas desde 120 a 150 m2.
- Departamentos de 1 y 2 dormitorios en menor proporción.
- Precios de venta 10% más elevados que la competencia (de \$1050 a \$1150 /m2).

- Factores de diferenciación en áreas comunales: hidromasaje, turco, BBQ, juegos infantiles y gimnasio equipado.

3 COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO

3.1 LOCALIZACIÓN

El proyecto Owen fue concebido para atender a la demanda de vivienda en el sector de Quito Tennis que era considerado anteriormente como uno de los sectores más exclusivos de la ciudad de Quito y que a pesar de haber perdido cierta categoría, actualmente sigue siendo un sector atractivo debido a su ubicación geográfica y a la vista que tiene a la ciudad.

3.1.1 EL BARRIO

El barrio Quito Tennis se encuentra en la parroquia Chaupicruz al noroccidente de Quito; tiene una ubicación privilegiada dentro de la ciudad. Los límites son: al Norte: Av. Carvajal, límite norte del Parque de la Hidalgo de Pinto, junto al Liceo Policial; al Este: Av. Brasil (no se incluyen predios con frente en la Av. Brasil); al Sur: Calles Agustín de Azcúnaga y Los Comicios; y al Oeste: Av. Mariscal Sucre.



Foto 1. Vista planimétrica del barrio Quito Tennis
Fuente: Google Earth



Foto 2. Vista en perspectiva de ubicación del barrio Quito Tennis
Fuente: Google Earth

En los años 60 se inicia la urbanización del barrio con casas unifamiliares ajardinadas. Se configura un barrio tranquilo y seguro.

A partir de los 80's con el incremento de la densidad poblacional, el Quito Tennis sufre un deterioro de sus servicios, tránsito, seguridad, uso del suelo, infraestructura e imagen urbana.

A pesar de ello, el barrio conserva su espíritu original y se busca generar mecanismos y acciones a favor de su desarrollo armónico y de la calidad de vida de sus habitantes. Actualmente, el barrio tiene una población aproximada de 4000 habitantes y dispone de todos los servicios básicos, infraestructura y vías de acceso asfaltadas y en buen estado.

El uso del suelo del sector es principalmente residencial, con edificaciones hasta 4 plantas en su mayoría, y dispone de áreas verdes.



Gráfico 18. Lotización y áreas verdes barrio Quito Tennis
Fuente: Comité de Gestión Barrio Quito Tennis

3.1.2 UBICACIÓN DEL PROYECTO

El lote del proyecto se encuentra en el sector central del barrio Quito Tennis, en la calle Mariano Echeverría No. 823 y Francisco de Nates. El acceso vehicular y peatonal se encuentra en la acera sur de la calle Mariano Echeverría, calle unidireccional en sentido oeste-este.



Figura 2. Croquis de Ubicación

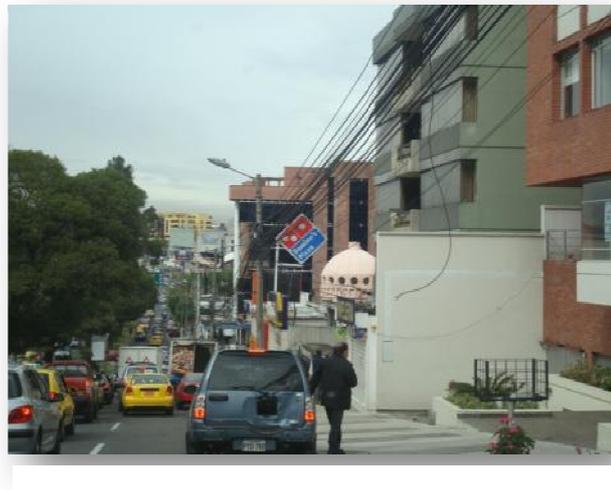
Fuente: Naranjo & Ordonez



Foto 3. Foto del proyecto

3.1.3 VIAS DE ACCESO

El proyecto se encuentra próximo a importantes ejes viales de la ciudad de Quito, como son la Av. Mariscal Sucre (Av. Occidental), la Av. Brasil, Av. de la Prensa y la Av. 10 de Agosto.



Esta situación hace que el proyecto tenga fácil acceso pero es también un inconveniente debido al alto tránsito vehicular de la calle Mariano Echeverría causado principalmente por los vehículos que utilizan esta vía para bajar de la Av. Occidental.

3.1.4 EL ENTORNO

Uno de los principales atractivos del proyecto es la muy buena vista que se tiene hacia el este y norte de la ciudad al estar ubicado en un sitio elevado y sin obstáculos. Sin embargo, a futuro esta situación podría verse



afectada si se construyese un edificio al lado este del proyecto, donde actualmente se encuentra una casa de dos pisos, como se observa en la foto anterior.



El proyecto Owen, a pesar de estar ubicado en un sector residencial, está cerca de importantes puntos como son el Centro comercial El Bosque, Ferrisariato, Av. 10 de

Agosto, Liceo Policial, Embajada de Bélgica, y uno de los más importantes y exclusivos clubes del país como es el Quito Tennis Y Golf Club.

3.1.5 EL TERRENO

El lote del proyecto Owen tiene un área de 837 m², tiene forma



rectangular y dispone de un frente de 21 metros ubicado al lado sur de la calle Mariano

Echeverría. Tiene una pendiente aproximada del 10% en sentido oeste-este y no presenta inconvenientes para la construcción del proyecto.

3.2 ARQUITECTURA Y DISEÑO

La parte arquitectónica del proyecto Owen fue desarrollada por los arquitectos Gabriela Aguilera y Juan Carlos Soria de la empresa inmobiliaria Naranjo Ordoñez. El edificio se caracteriza por un diseño arquitectónico contemporáneo y moderno en el que predominan las líneas rectas y los colores blanco y gris cemento. Los departamentos tienen amplias ventanas y buena iluminación y se caracterizan por el diseño minimalista empleado en su concepción.



Foto 8. Acabado exterior del edificio
Fuente: Naranjo & Ordoñez

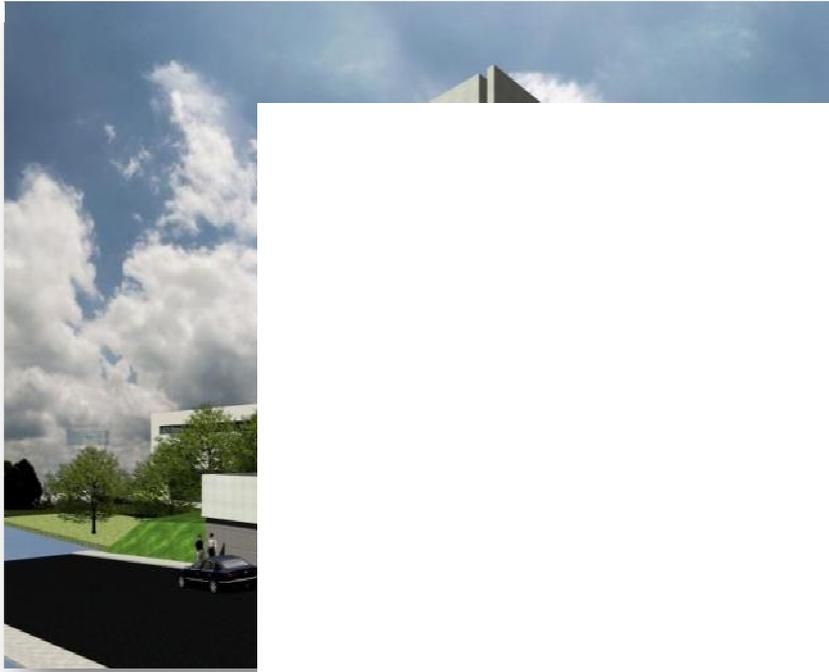


Foto 9. Acabado exterior del edificio
Fuente: Naranjo & Ordoñez



Foto 10. Acabado interior del edificio
Fuente: Naranjo & Ordoñez

ERROR: undefined
OFFENDING COMMAND: image

STACK:

/unknownerror
-dictionary-
--image--