

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

Plan de Negocios: Royal Business

Andrés Patricio Prado Sancho

Tesis de grado presentada como requisito
para la obtención del título de Magister en Dirección de empresas constructoras e
Inmobiliarias MDI

Quito, Octubre 2011

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Plan de negocios: Royal Business

Andrés Patricio Prado Sancho

Fernando Romo P.

Director MDI –USFQ

Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas y Chavarri

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

José Ramón Gámez Guardiola

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, octubre de 2011

© Derechos de Autor (Copyright):

Andrés Patricio Prado Sancho

Octubre 2011

El esfuerzo de este trabajo lo dedico a María Belén Loayza quien ha sido mi principal apoyo y ayuda incondicional en todo este proceso.

Con un agradecimiento especial para mi familia quienes me han dado su entera confianza en el ámbito profesional y a mis amigos que fueron testigos de esta importante etapa de mi vida.



Resumen ejecutivo / Abstract

La situación actual económica del país está ayudando al mercado inmobiliario debido a que se han facilitado los créditos hipotecarios de la mano del BIESS e inclusive el MIDUVI está actualmente otorgando bonos a aquellas personas que van a adquirir su primera vivienda (con ciertas restricciones de precios), y es por eso que especialmente la vivienda social a tenido un desarrollo importante en estos últimos 2 años, sin embargo, Royal Business es un proyecto de oficinas y locales comerciales dirigido a un segmento medio y medio alto, segmento al cual no aplica ningún bono del estado y las condiciones para el préstamo hipotecario son distintas que para proyectos de vivienda, la principal diferencia es el monto a financiar (máximo el 50% del inmueble) y el plazo.



Royal Business es un proyecto que consta con 8 pisos de oficinas que abarcan 52 oficinas de lujo con un área entre 50m² hasta 100m², consta con 4 oficinas dúplex exclusivas y 8 locales comerciales. Royal Business tiene 4 subsuelos de parqueos los cuales ofrecen 87 estacionamientos para las oficinas y locales y 21 estacionamientos de visitas. Además Royal Business cuenta con una sala de convenciones en el noveno piso, cabe recalcar que es un edificio con tecnología inteligente que cuenta con circuito cerrado de televisión, control de accesos magnéticos, generador eléctrico automático y ascensores de última tecnología.



GRÁFICO 1 LOGOTIPO NEVAMAR CIA. LTDA.¹

El proyecto es desarrollado por la empresa Nevamar Cía. Ltda. y se encuentra ubicado en la calle La Niña entre Yáñez Pinzón y Diego de Almagro en el sector La Mariscal en la ciudad de Quito. Sector de importante desarrollo comercial el cual cuenta en su entorno con importantes instituciones financieras, centros comerciales, instituciones públicas y centros de aprendizaje entre otros, lo cual hace de Royal Business un proyecto con una ubicación privilegiada.

¹ Elaborado por: Nevamar Cía. Ltda.



GRÁFICO 2 RENDER FACHADA POSTERIOR²



GRÁFICO 3 RENDER FACHADA PRINCIPAL³

² Elaborado por: Nevamar Cía. Ltda.

³ Elaborado por: Nevamar Cía. Ltda.

Tras los estudios y análisis realizados Royal Business financieramente se lo considera un proyecto viable, ya que además de tener una utilidad importante, este tiene un valor actual neto positivo, lo que quiere decir que la inversión en Royal Business tiene un rendimiento mayor a la tasa de descuento calculada. Por este motivo la construcción, desarrollo y comercialización se convierten en una inversión positiva para los promotores, accionistas e inversionistas.

Nowadays, the economic situation in Ecuador is helping the building and construction industry through more accessible and flexible loans, such as mortgages from the BIESS and other public institutions like MIDUVI. Miduvi is actually helping first time home owners to finance their investments, by giving them an economic incentive. Obviously, those incentives have some restrictions and are focused on helping the working classes. That is why, during the last two years, the popular housing segment has risen considerably. However, Royal Business is an office and commercial building, with a limited target market considering only upper and medium upper classes where MIDUVI's incentives are not applicable. Also, the loans from public and private financial institutions are less attractive than from those for housing projects (Up to 50% of the property value), including loan periods.

Royal Business is an eight stories office building, holding fifty two luxury units. The offices area varies from 50sqm to 100sqm. The building has four exclusive duplex offices and eight commercial/retail stores. The building has 4 underground parking levels, with eighty seven parking spaces assigned to the offices and stores, plus twenty one visitors' parking spaces. Royal Business offers to its clients, a convention room located at the 9th floor, and all the comfort provided by up to date intelligent technology, CCTV, magnetic access control, automatic electric power plant, and high tech elevators.

The Developer behind this Project is Nevamar Cia. Ltda. Royal Business is located at La Niña between Yánez Pinzón and Diego de Almagro in the La Mariscal area in Quito. This area is considered as an important center for commercial and business development. Nearby the building we can find some of the most important financial institutions, shopping centers, public institutions and learning centers, among others. Those characteristics make of Royal Business a project within a privilege location.

After all the analysis and market search, the conclusion is that Royal Business is financially achievable, since it offers a very attractive return on investment, it also has a positive NPV, which means that the investment put in Royal Business has a higher

return than the discount rate applied. That is one of the reasons why the construction, development and commercialization are turning into a positive investment for potential and actual investors, the developers and shareholders.

TABLA DE CONTENIDOS

1	ANÁLISIS MACROECONÓMICO	2
1.1	Introducción.....	2
1.2	PIB	2
1.2.1	PIB POR INDUSTRIA.....	3
1.3	INFLACIÓN	5
1.4	REMESAS.....	6
1.5	CRÉDITO.....	7
1.5.1	CRÉDITO PARA EL CLIENTE	7
1.6	EMPLEO Y DESEMPLEO.....	9
1.6.1	EN CONSTRUCCIÓN	10
1.6.2	PETRÓLEO	11
1.7	CONCLUSIONES.....	12
2	LOCALIZACIÓN.	15
2.1	Vías de Acceso	16
2.2	Tráfico	17
2.2.1	Parqueaderos Públicos.....	17
2.3	Zona de Comercio.....	19
2.3.1	Centros Financieros:.....	19
2.3.2	Restaurantes.	21
2.4	Centros Comerciales.....	21
2.4.1	CC1 Multicentro (6 de diciembre y la Nina)	21
2.4.2	CC2 Mall El Jardín (Republica y Amazonas).....	21
2.5	Otros puntos de interés importantes (comercio):	21
2.6	Transporte Público	22

2.7	Servicios de salud	23
2.8	Centro de educación	23
2.9	Hoteles	23
2.10	Otros puntos importantes	24
2.11	Conclusión	24
3	ANÁLISIS DE MERCADO.	29
3.1	Introducción.....	29
3.2	Oferta de Oficinas en Quito.....	29
3.2.1	Sectores de mayor desarrollo inmobiliario.....	29
3.2.2	Ubicación de proyectos actuales para oferta en Quito	31
3.2.3	Unidades Totales y Disponibles entre Diciembre 2009 a Enero 2011 ...	33
3.2.4	Área promedio m2 en oferta actual ciudad de Quito.....	34
3.2.5	Valor promedio de m2 en oferta ciudad de Quito	35
3.2.6	Valor promedio de parqueaderos en Oficinas Ciudad de Quito.....	36
3.2.7	Absorción promedio mensual en oferta actual ciudad de Quito.....	36
3.2.8	Sectores de Mayor Desarrollo Futuros Proyectos Oficinas entre el 2010-2015 en el Centro Norte de Quito	37
3.2.9	Conclusión, Royal Business Vs Oferta de Mercado.	38
3.3	Perfil del Cliente.	38
3.3.1	Características Geográficas.	38
3.3.2	Demográficas.....	38
3.3.3	Características Económicas/Sociales.....	39
3.3.4	Características de actividades de empresa o ejecutivo.	39
3.4	Análisis de competencia directa a Royal Business	40
3.4.1	Introducción	40

3.4.2	Datos Generales.....	40
3.4.3	Detalle del proyecto y áreas Comunes	42
3.4.4	Acabados.....	44
3.4.5	Informe de Ventas	45
3.4.6	Forma de Pago y Precios	49
3.4.7	Entorno y Servicios.....	51
3.4.8	Royal Business Vs. Competencia.....	51
3.4.9	Conclusión.....	53
4	ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO.....	55
4.1	Topografía.....	55
4.2	Paisaje.....	55
4.3	Partido Arquitectónico.....	56
4.3.1	Descripción de Áreas en General	57
4.3.2	Aspecto Formal.....	58
4.4	Aspectos técnicos constructivos	58
4.4.1	Estructural	58
4.4.2	Pórticos.....	58
4.4.3	Columnas.....	58
4.4.4	Diafragmas.....	59
4.4.5	Vigas.....	59
4.4.6	Losas.....	59
4.5	Evaluación del IRM	59
4.5.1	Datos IRM.....	59
4.5.2	IRM vs PROYECTO	60
5	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	62

5.1	Tipo de Arquitectura	62
5.2	Criterios tomados en cuenta para diseño arquitectónico.....	62
5.3	Resumen de áreas.....	62
5.3.1	Áreas Totales de la edificación.....	63
5.4	Áreas útiles vs No computable.....	65
5.5	Descripción de cada tipo de oficina.....	66
5.5.1	Tipo A	66
5.5.2	Tipo B	67
5.5.3	TIPO C.....	68
5.5.4	TIPO D.....	69
5.5.5	DÚPLEX	70
5.6	Plantas	74
5.7	Descripción de los acabados en general.....	78
5.8	Fachadas	82
6	ANÁLISIS DE COSTOS.....	87
6.1	Resumen de costos.....	87
6.2	Costo del Terreno.....	88
6.3	Costos Directos	88
6.4	Costos Indirectos	90
6.5	Indicadores.....	91
6.5.1	Costo por m2 de construcción	91
6.5.2	Costo total por m2	92
6.5.3	Costo total por m2 de área útil.-.....	92
6.6	Conclusión	93
7	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	95

7.1	Antecedentes	95
7.1.1	Misión	95
7.1.2	Visión.....	95
7.2	Diseño de logotipo.....	96
7.2.1	Logotipo de la Empresa.....	96
7.2.2	Logotipo del proyecto	97
7.3	Vías de promoción	97
7.3.1	Diseño del volante	97
7.3.2	Promoción vía Internet.....	100
7.4	Políticas de precios	102
7.4.1	Formas de pago.....	103
8	ANÁLISIS FINANCIERO.....	105
8.1	Introducción.....	105
8.2	Análisis estático	105
8.3	Análisis de egresos	107
8.4	Análisis de ingresos	111
8.5	Análisis de flujo de caja.....	114
8.5.1	Tasa de descuento	114
8.5.2	Proyecto Puro.....	114
8.5.3	Financiamiento	118
8.5.4	Flujo Financiado	119
8.6	Análisis de sensibilidad	122
8.6.1	Variación de costos directos.....	123
8.6.2	Variación precio de venta	124
8.6.3	Variación velocidad de ventas.....	125

8.7	Conclusiones.....	126
9	ASPECTO LEGAL.....	128
9.1	Introducción.....	128
9.2	Fase de iniciación.....	128
9.3	Fase de planificación.....	129
9.4	Proceso de construcción.....	130
9.5	Aspectos tributarios.....	134
9.6	Conclusiones.....	134
10	GERENCIA DE PROYECTOS.....	137
10.1	Definición del trabajo.....	137
10.2	Objetivos.....	137
10.3	EDT.....	138
10.4	Alcance.....	139
10.5	Riesgo.....	139
10.6	Cronograma.....	140
10.7	Cierre del proyecto.....	141
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	143
	BIBLIOGRAFÍA.....	147
	ANEXOS.....	149

TABLA DE CONTENIDO DE GRÁFICOS.

GRÁFICO 1 LOGOTIPO NEVAMAR CIA. LTDA.	VII
GRÁFICO 2 RENDER FACHADA POSTERIOR	VIII
GRÁFICO 3 RENDER FACHADA PRINCIPAL.....	VIII
GRÁFICO 4 PIB (MILLONES USD).....	2
GRÁFICO 5 PIB CONSTRUCCIÓN INMOBILIARIA	4
GRÁFICO 6 % DEL PIB POR INDUSTRIA%	5
GRÁFICO 7 INFLACIÓN ANUAL EN EL ECUADOR.....	6
GRÁFICO 8 REMESAS DE EMIGRANTES COMO % DEL PIB.....	7
GRÁFICO 9 TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES	8
GRÁFICO 10 DESEMPLEO EN QUITO.....	10
GRÁFICO 11 BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA	11
GRÁFICO 12 LOCALIZACIÓN ROYAL BUSINESS	15
GRÁFICO 13 VÍAS DE ACCESO ROYAL BUSINESS.....	16
GRÁFICO 14 PARADA “ORELLANA” TROLEBÚS QUITO	22
GRÁFICO 15 ESQUEMA DE LOCALIZACIÓN	25
GRÁFICO 16 SECTORES DE MAYOR DESARROLLO INMOBILIARIO.....	30
GRÁFICO 17 PROYECTOS ACTUALES PARA OFERTA EN QUITO	31
GRÁFICO 18 UNIDADES TOTALES Y DISPONIBLES	33
GRÁFICO 19 OFERTA ACTUAL DE OFICINAS NORTE DE QUITO	34
GRÁFICO 20 ÁREA PROMEDIO EN M2 DE OFICINAS EN QUITO	35
GRÁFICO 21 VALOR PROMEDIO M2 OFICINAS EN QUITO.....	36
GRÁFICO 22 SECTORES DE MAYOR DESARROLLO PARA FUTUROS PROYECTOS	37
GRÁFICO 23 % DE AVANCE POR PROYECTO	43
GRÁFICO 24 UNIDADES TOTALES Y UNIDADES DISPONIBLES POR PROYECTO.	46
GRÁFICO 25 % VENDIDO POR PROYECTO.	47
GRÁFICO 26 ABSORCIÓN MENSUAL POR PROYECTO.	48
GRÁFICO 27 PRECIO M2 (1 PARQUEADERO INCLUIDO) POR PROYECTO.....	50
GRÁFICO 28 CALIFICACIONES PONDERADAS SEGÚN CRITERIOS.....	52
GRÁFICO 29 TERRENO ROYAL BUSINESS.....	55
GRÁFICO 30 FOTOGRAFÍA PANORÁMICA QUITO	56
GRÁFICO 31 ÁREA NO COMPUTABLE VS. ÁREA ÚTIL.	64
GRÁFICO 32 ÁREAS: BRUTA - ÚTIL - NO COMPUTABLE.....	65
GRÁFICO 33 OFICINA TIPO A	66

GRÁFICO 34 OFICINA TIPO B	67
GRÁFICO 35 OFICINA TIPO C	68
GRÁFICO 36 OFICINA TIPO D	69
GRÁFICO 37 OFICINA TIPO DÚPLEX.....	70
GRÁFICO 38 OFICINA DÚPLEX PLANTA BAJA.....	71
GRÁFICO 39 OFICINA DÚPLEX PLANTA ALTA.....	72
GRÁFICO 40 PLANTA TERRAZA	74
GRÁFICO 41 PLANTA 8.....	75
GRÁFICO 42 PLANTA BAJA.....	76
GRÁFICO 43 SUBSUELO 1	77
GRÁFICO 44 FACHADA LATERAL IZQUIERDA	82
GRÁFICO 45 FACHADA CALLE HERNÁN CORTEZ.....	83
GRÁFICO 46 FACHADA CALLE LA NIÑA	84
GRÁFICO 47 FACHADA LATERAL DERECHA.....	85
GRÁFICO 48 COSTOS ROYAL BUSINESS	87
GRÁFICO 49 INCIDENCIA DE COSTOS DIRECTOS	89
GRÁFICO 50 COSTOS INDIRECTOS	91
GRÁFICO 51 COSTOS POR M2.	92
GRÁFICO 52 LOGOTIPO NEVAMAR CIA. LTDA.	96
GRÁFICO 53 LOGOTIPO ROYAL BUSINESS	97
GRÁFICO 54 DISEÑO DE VOLANTE.....	98
GRÁFICO 55 VOLANTE ROYAL BUSINESS POSTERIOR.....	99
GRÁFICO 56 INTRODUCCIÓN PAGINA WEB ROYAL BUSINESS	100
GRÁFICO 57 PÁGINA PRINCIPAL.....	101
GRÁFICO 58 PÁGINA PROYECTO ROYAL BUSINESS	101
GRÁFICO 59 INGRESOS POR PRODUCTOS	106
GRÁFICO 60 EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS	110
GRÁFICO 61 TOTAL INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS	113
GRÁFICO 62 TOTAL INGRESOS, EGRESOS MENSUALES Y SALDOS.....	116
GRÁFICO 63 INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS (ACUMULADOS).....	117
GRÁFICO 64 TOTAL INGRESOS, EGRESOS MENSUALES Y SALDO	120
GRÁFICO 65 TOTAL INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS (FINANCIADO).....	121
GRÁFICO 66 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE COSTOS.....	123
GRÁFICO 67 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PRECIOS DE VENTA.....	124
GRÁFICO 68 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD VELOCIDAD DE VENTA.....	125

TABLA DE CONTENIDO DE TABLAS.

TABLA 1 INFORMACIÓN CRÉDITO BIESS.....	9
TABLA 2 PARQUEADEROS ALEDAÑOS	19
TABLA 3 CENTROS FINANCIEROS ALEDAÑOS	20
TABLA 4 CANTIDAD DE PROYECTOS VENDIDOS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS.....	30
TABLA 5 UNIDADES DE OFERTA NORTE DE QUITO.....	34
TABLA 6 ÁREA PROMEDIO DE M2 DE OFICINAS EN QUITO.....	34
TABLA 7 VALOR PROMEDIO DE M2 OFICINAS EN QUITO.....	35
TABLA 8 VALOR PROMEDIO PARQUEADERO OFICINAS	36
TABLA 9 ABSORCIÓN PROMEDIO MENSUAL DE OFICINAS.....	36
TABLA 10 RESUMEN COMPARATIVO MERCADO VS. ROYAL BUSINESS.....	38
TABLA 11 DATOS GENERALES COMPETENCIA ROYAL BUSINESS.....	41
TABLA 12 DETALLES DE PROYECTOS Y ÁREAS COMUNALES	43
TABLA 13 ACABADOS POR PROYECTO.....	44
TABLA 14 INFORME DE VENTAS POR PROYECTO.....	45
TABLA 15 FORMA DE PAGO POR PROYECTO.....	49
TABLA 16 CALIFICACIONES PONDERADAS SEGÚN CRITERIOS.....	51
TABLA 17 DATOS IRM TERRENO ROYAL BUSINESS.....	59
TABLA 18 IRM VS. PROYECTO.....	60
TABLA 19 ÁREAS ROYAL BUSINESS.....	64
TABLA 20 ÁREA VENDIBLE Y NO VENDIBLE	65
TABLA 21 ACABADOS.....	80
TABLA 22 TOTAL COSTOS ROYAL BUSINESS	87
TABLA 23 COSTOS DIRECTOS.....	88
TABLA 24 COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN.....	90
TABLA 25 COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN POR M2.....	91
TABLA 26 COSTO TOTAL DE PROYECTO POR M2.....	92
TABLA 27 COSTO TOTAL DE M2 DE ÁREA ÚTIL.....	92
TABLA 28 INGRESOS ROYAL BUSINESS	106
TABLA 29 EGRESOS ROYAL BUSINESS.....	107
TABLA 30 ANÁLISIS ESTÁTICO.....	107
TABLA 31 CRONOGRAMA VALORADO ROYAL BUSINESS.....	109
TABLA 32 INGRESOS POR VENTAS YA REALIZADAS.....	112
TABLA 33 INGRESOS POR VENTAS FALTANTES.....	112

TABLA 34 FLUJO DE CAJA PROYECTO PURO	114
TABLA 35 FLUJO DE CAJA ACUMULADO PROYECTO PURO	115
TABLA 36 FLUJO DE CAJA PROYECTO FINANCIADO.....	119
TABLA 37 FLUJO DE CAJA ACUMULADO PROYECTO FINANCIADO.....	119



Capítulo 1

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO

1.1 Introducción

Como todas las industrias el sector inmobiliario y de la construcción se ven afectadas y/o favorecidas por el ambiente macroeconómico en el cual se desenvuelve el país. Es necesario analizar los cambios y el entorno económico en el cual una industria se está desarrollando para de esta manera poder tener claras las oportunidades y las amenazas a las cuales nos enfrentamos y así plantear nuestras estrategias.

1.2 PIB

El producto interno bruto es un indicador el cual hace referencia al valor monetario final de todos los productos y servicios producidos dentro de un país.

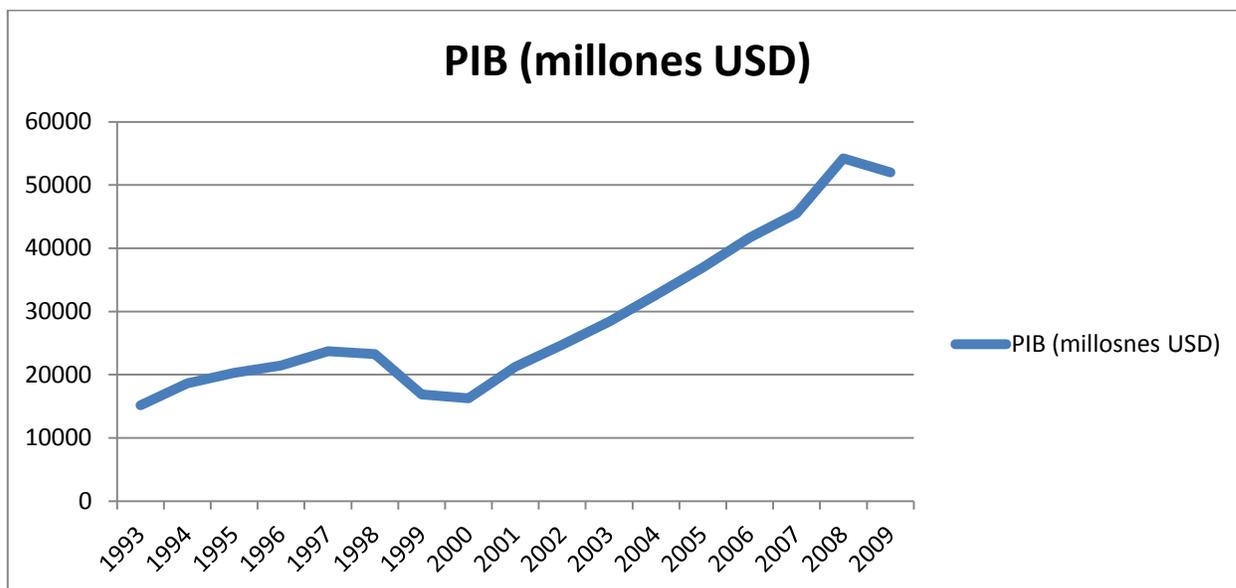


GRÁFICO 4 PIB (MILLONES USD)⁴

A partir del año 2000 (dolarización) podemos observar un constante incremento en el producto interno bruto, el cual en la actualidad casi ha triplicado el valor de PIB que el país tenía hasta el año 2000. Este incremento importante en el PIB nos demuestra

⁴ Desarrollado por: Andrés Prado, Fuente: Banco Central del Ecuador

una reactivación de la economía en el Ecuador y un aumento de productividad a nivel nacional.

1.2.1 PIB POR INDUSTRIA

En el Ecuador no existe un sector industrial significativo en cuanto a materiales de construcción y acabados, sin embargo, en el sector alimenticio, refinación de petróleo y textiles tienen una gran influencia en el PIB ecuatoriano. Generalmente se realizan importaciones lo cual aumenta el precio de los productos.

El poco desarrollo tecnológico también se convierte en una amenaza en el sector inmobiliario ya que este es un factor adicional que nos impide mayor productividad al momento de producir materiales de construcción.

Desde el punto de vista del sector inmobiliario existe una oportunidad específica para empresarios y emprendedores de producir materiales de construcción para sustituir las importaciones.

Esto se podría lograr con cadenas productivas y la generación de clústeres los cuales aumentan la productividad y a su vez generan un ambiente ventajoso para oportunidades de desarrollo. El estado podría ayudar a aumentar o a persuadir el impulso de este sector con un subsidio bien fundamentado el cual tenga sus objetivos claros, sus plazos fijados, las sanciones determinadas para luego dar fin al

subsidio.

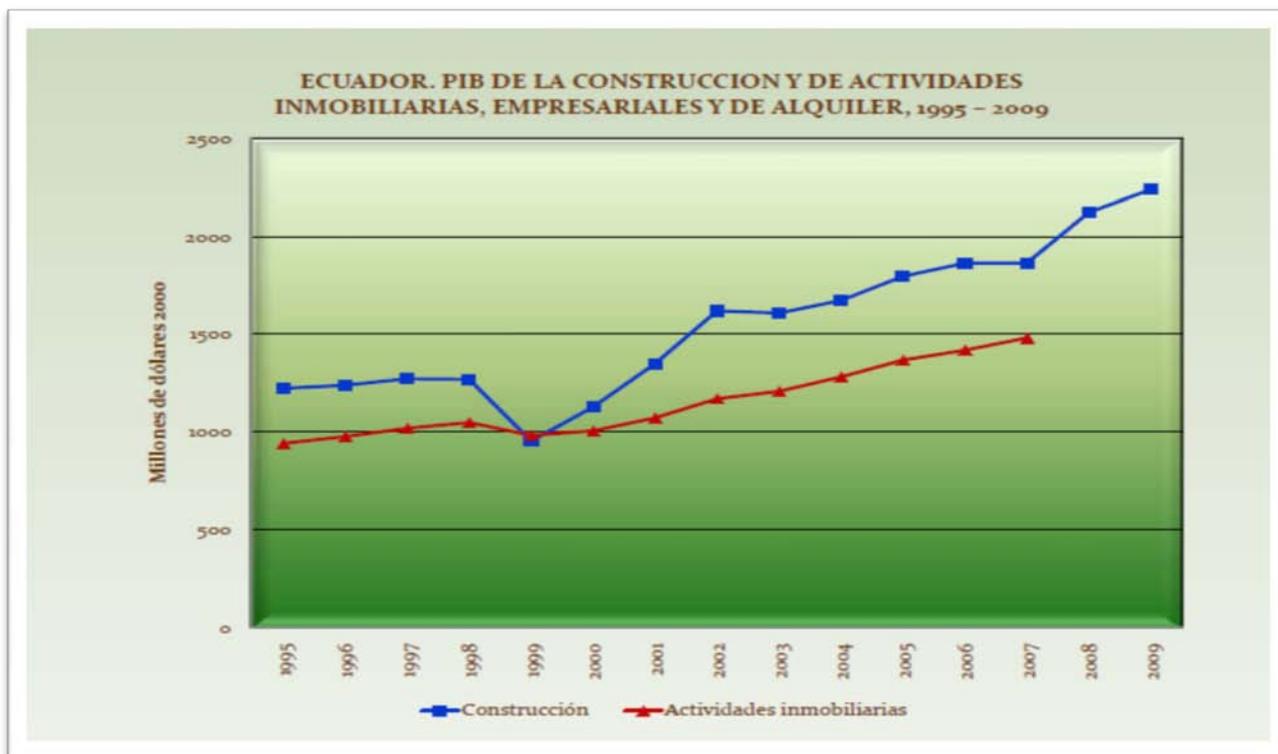


GRÁFICO 5 PIB CONSTRUCCIÓN INMOBILIARIA⁵

Pese a que el sector de la construcción no aporta significativamente al total del PIB ecuatoriano, a partir del año 2000 hemos evidenciado un crecimiento continuo en cuanto a millones de dólares tanto en la construcción como en las actividades inmobiliarias.

El sector de la construcción en relación al PIB y comparado con otros sectores, es el sector que menos aporta al PIB del país.

⁵ Franklin Manguashca, MDI Septiembre 2010.

Al ser un sector tan minoritario no tiene las mismas ventajas que tienen otros sectores como por ejemplo el sector de los servicios.

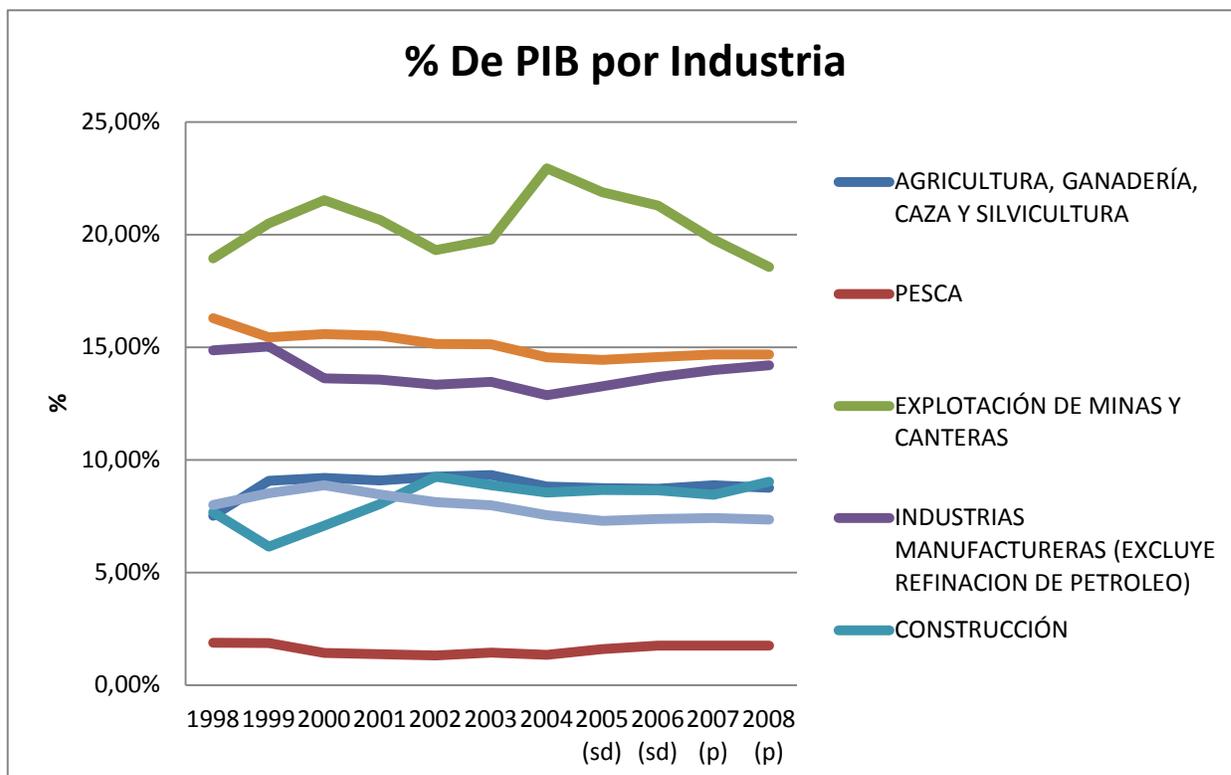


GRÁFICO 6 % DEL PIB POR INDUSTRIA%⁶

1.3 INFLACIÓN

La inflación es la variación de los precios de bienes y servicios de un país en un determinado tiempo. En el país como podemos evidenciar en el grafico, en el último año se ha mantenido en una fluctuación entre 3% y 4% de inflación anual. Pese a no ser una cifra ideal para un país dolarizado, es una cifra que tiene cierta estabilidad, lo que podemos con cierta facilidad prever que pasará en un futuro cercano con el nivel de precios.

⁶ Elaborado por Andrés Prado, datos de Banco Central del Ecuador.

Esto es importante para el sector de la construcción ya que nos da un panorama lo que nos permite aplicar estrategias aplicables como por ejemplo en la compra de materiales.

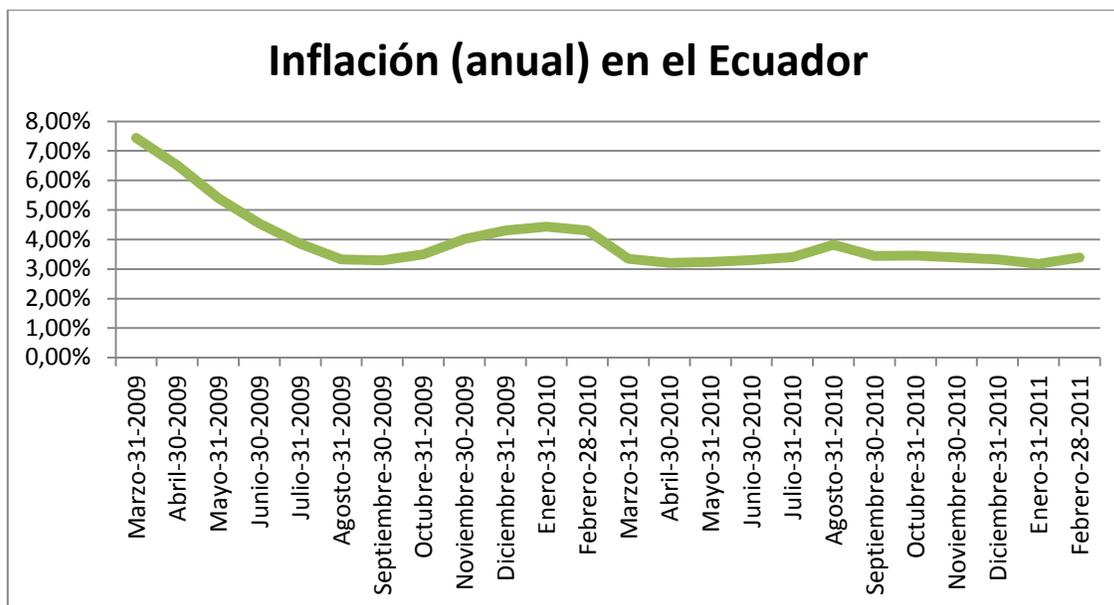


GRÁFICO 7 INFLACIÓN ANUAL EN EL ECUADOR⁷

1.4 REMESAS

Uno de los principales ingresos del Ecuador en los últimos diez años han sido las remesas de los inmigrantes. En el año 2000 las remesas representaron más del 10% del PIB y en los siguientes ocho años en promedio han estado cerca de un 6% del PIB. Esto quiere decir que hay capitales de ecuatorianos que están ingresando en el Ecuador en forma significativa. Estos capitales representan una oportunidad para que el sector inmobiliario y de la construcción tenga desarrollo ya que familias en el Ecuador que reciben remesas en muchos casos las quieren destinar para vivienda propia. Una vez más la evidencia empírica y los datos nos encaminan que el tipo de vivienda que en el Ecuador tiene oportunidad de tener más desarrollo es la vivienda social.

⁷ Elaborado por: Andrés Prado, datos de Banco Central del Ecuador

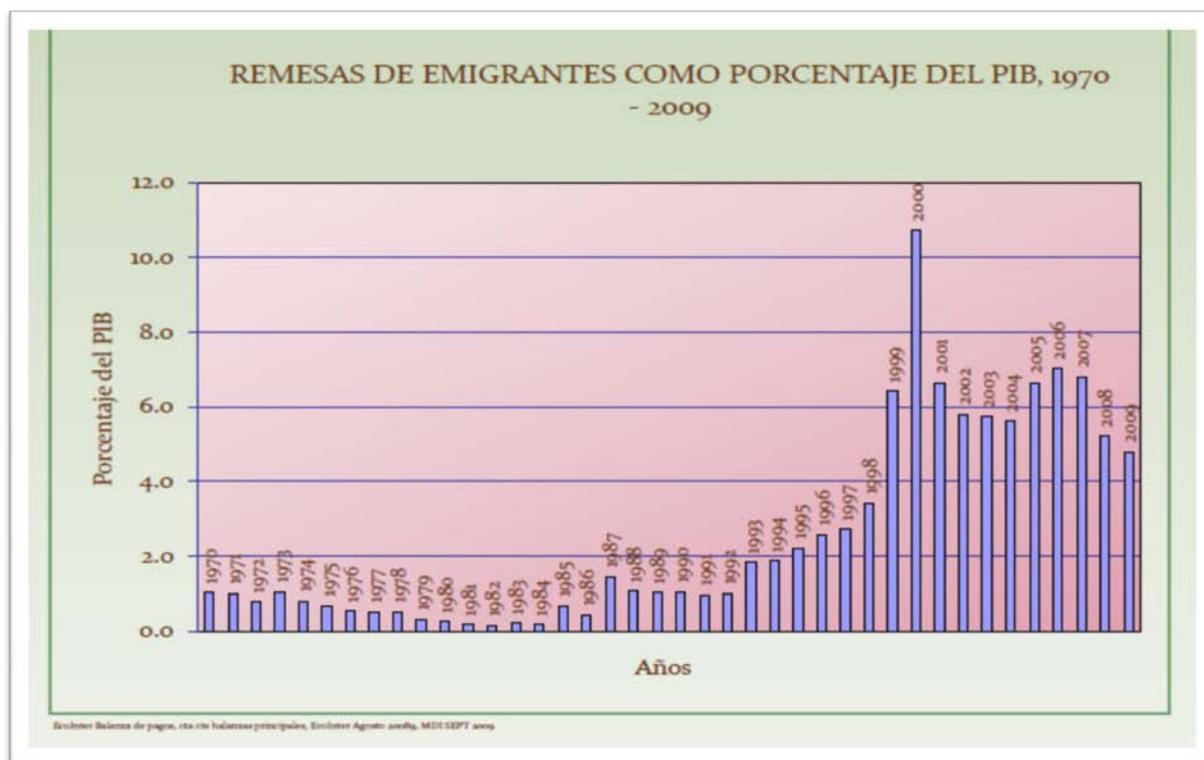


GRÁFICO 8 REMESAS DE EMIGRANTES COMO % DEL PIB⁸

1.5 CRÉDITO.

1.5.1 CRÉDITO PARA EL CLIENTE

Al momento en el Ecuador se están dando una gran variedad de facilidades financieras destinadas al sector de la vivienda. Por su lado el BIESS con sus préstamos hipotecarios para todos sus afiliados con “bajas” tasas de interés (alrededor del 8,45% la más baja) y a largos plazos (máximo a 25 años) están incentivando al desarrollo del sector de la construcción, ya que el pueblo al tener mayor facilidad de apalancamiento para compra de vivienda, la demanda de esta claramente va a subir. Cumpliendo ciertos requisitos el BIESS otorga fácilmente sus créditos hipotecarios

⁸ Franklin Manguashca, MDI Septiembre 2010.

También existe el bono de la “primera vivienda” que da el gobierno manejado por el MIDUVI y canalizado a través del banco del pacifico a personas que van a adquirir su primera vivienda y que cumplan con determinados requisitos.

Por otro lado la tasa crediticia destinada a créditos de la vivienda es significativamente más baja que para otro tipo de créditos, como por ejemplo créditos de consumo, créditos comerciales PYMES.

ECUADOR. TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES, 2002 - 2009
(Porcentajes)

Segmentos	Diciembre 2007	Diciembre 2008	Julio 2009
Comercial corporativo	10,72	9,14	9,22
Comercial PYMES	13,15	11,31	11,14
Consumo	18	15,76	16,80
Consumo minorista	21,23	18,55	a)
Vivienda	12,13	10,87	11,15
Microcrédito acumulación ampliada	23,5	22,91	23,03
Microcrédito acumulación simple	31,55	29,16	29,47
Microcrédito de subsistencia	41,47	31,84	30,80

a) Se incluye en consumo
Fuente: GESTION, varios números

Macro septiembre 2009, MDI SEPT 2009

GRÁFICO 9 TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES⁹

La realidad nos enfoca que la oportunidad está en la vivienda social y que existen significativas oportunidades de financiamiento en este sector.

Sin embargo, para oficinas, consultorios o locales comerciales el BIESS también está otorgando créditos hipotecarios con las siguientes características:

⁹ Franklin Manguashca, MDI Septiembre 2010

PLAZO	Máximo 12 años (dependiendo ---de la edad del asegurado)
TASA	Entre 9.87% y 10.86%
MONTO	100% (hasta 100.000usd) 100.00usd (bienes entre 100.001usd y 125.000usd) 80% (bienes más de 125.00usd)

Tabla 1 INFORMACIÓN CRÉDITO BIESS¹⁰

Por primera vez el BIESS está dando créditos hipotecarios a este tipo de bienes y eso genera una ventaja para los constructores dedicados a dicho sector ya que existe mayores facilidades por parte del estado para que los ecuatorianos accedan a la compra de oficinas, locales comerciales, consultorios, bodegas y galpones con mayor facilidad de crédito.

Debemos tener en cuenta que dichas facilidades de financiamiento pueden en cierto punto crear una sobre oferta a mediano plazo en el sector inmobiliario

1.6 EMPLEO Y DESEMPLEO

Uno de los factores para analizar la economía de un país es el nivel de desempleo que se tiene en el mismo, sin embargo, no solamente se debe tomar en cuenta el nivel de desempleo sino que se lo debe sumar al nivel de subempleo del país para poder obtener una imagen más clara de la realidad del país en este ámbito.

Debido a que el proyecto Royal Business se desarrolla en la ciudad de Quito y básicamente sus clientes se encuentran dentro de la ciudad, a continuación se muestra el grafico del nivel de desempleo en la ciudad de Quito a partir de septiembre de 2007 hasta diciembre de 2010.

¹⁰ WWW.BIESS.FIN.EC

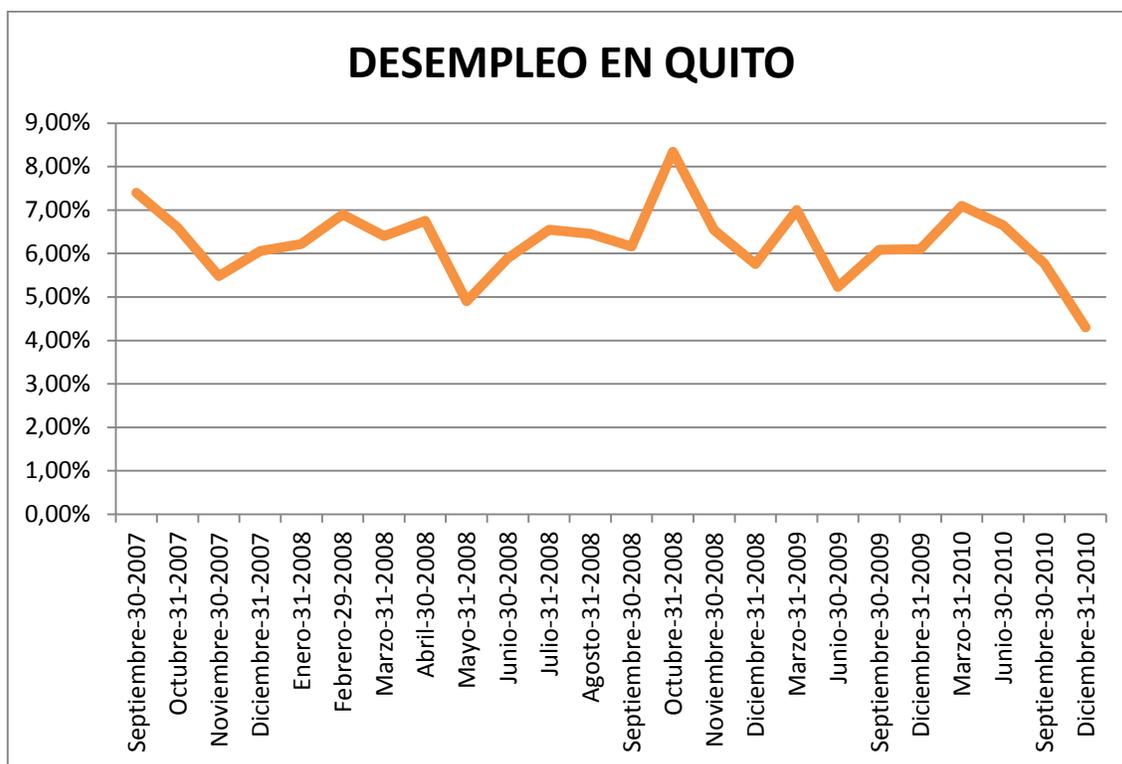


GRÁFICO 10 DESEMPLEO EN QUITO¹¹

En el mes de Diciembre de 2010 podemos observar que es el mes con menos desempleo en la ciudad desde el año 2007, sin embargo, con excepción a Octubre del 2008, se mantiene en los mismos márgenes que son entre el 5% y el 7%.

1.6.1 EN CONSTRUCCIÓN

Para el sector de la construcción es posible emplear a mano de obra “no calificada” hasta cierto punto, por ejemplo a ayudantes de obra que no necesitan específicamente educación superior.

Una oportunidad que tenemos para mejorar el sector de la construcción es la capacitación del capital humano. Capacitar a gerencias que son las que hacen grandes diferencias en el desempeño general de las empresas.

¹¹ Elaborado por: Andrés Prado, datos de Banco Central del Ecuador

1.6.2 PETRÓLEO

La balanza comercial no petrolera del Ecuador (Exportaciones no petroleras – Importaciones no petroleras) es notablemente negativa con excepción al año 1999.

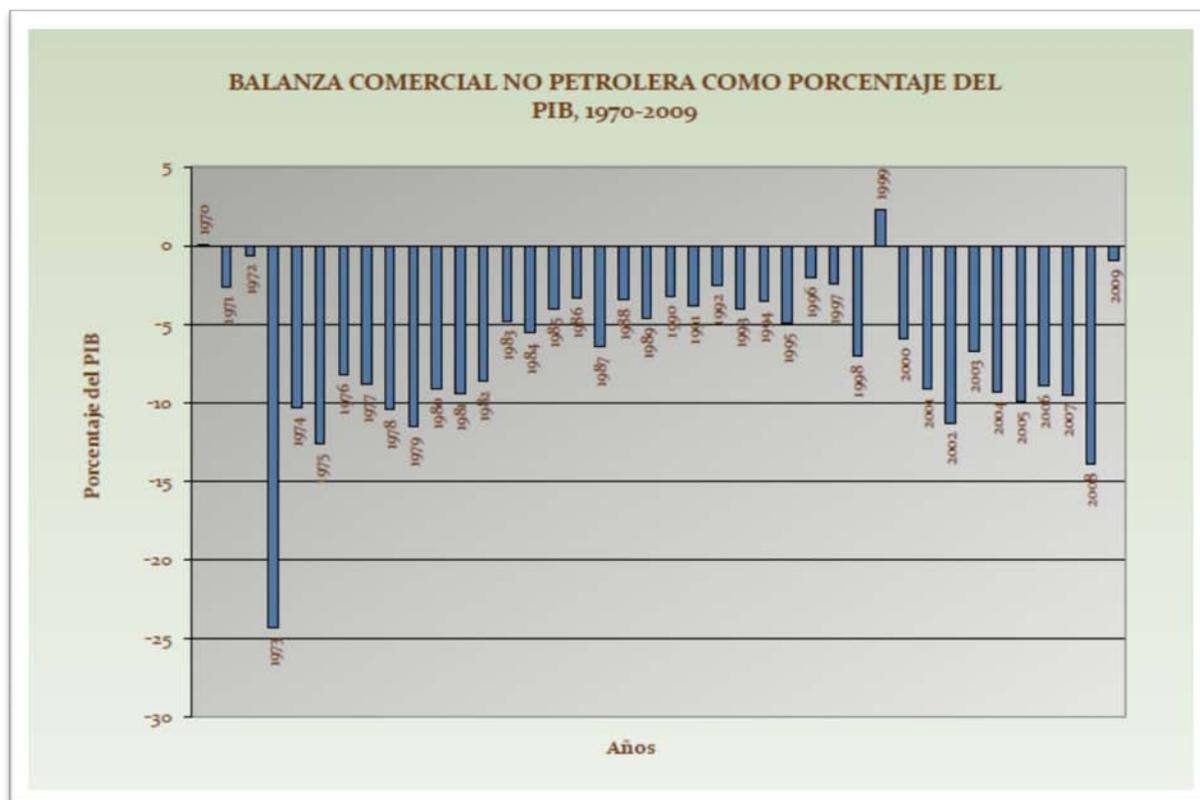


GRÁFICO 11 BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA¹²

Al tener una balanza comercial no petrolera negativa quiere decir que las importaciones superan a las exportaciones, es decir, no somos competitivos internacionalmente. En el sector inmobiliario y de la construcción indirectamente nos damos cuenta que el precio de los materiales de construcciones es alto ya que gran parte pertenece a importaciones.

¹² Franklin Manguashca, MDI Septiembre 2010.

Según la bonanza petrolera el sector de la construcción ha tenido una cierta relación en el crecimiento, es decir, mientras más crece el sector petrolero, más crece el sector de la construcción.

1.7 CONCLUSIONES.

- La inflación en el Ecuador en los últimos años no ha sufrido variaciones importantes y se ha mantenido entre 3% y 4%, por tal motivo eso nos puede dar una cierta tendencia para un futuro inmediato.
- El producto interno bruto (PIB) a partir de la dolarización (año 2000) ha tenido una tendencia a la alza, mostrándonos mayor productividad a nivel nacional. El PIB actual con relación a lo producido hasta el año 2000 casi triplica el valor de producción.
- El PIB de la construcción en el Ecuador es una de las industrias que menos aporta al PIB total, se encuentra alrededor del 8%, sin embargo, también desde el año 2000 hasta la fecha se ha evidenciado un aumento considerable.
- El Ecuador al tener una alta tasa de migración en los últimos años, las remesas han sido uno de los principales ingresos en la economía del país, incluso a partir del año 2000, las remesas han representado más del 10% del PIB nacional. Para el ámbito de la construcción e inmobiliaria este factor es muy importante a tomar en cuenta, ya que los migrantes envían dinero al Ecuador que muchas veces es destinado para la compra de bienes inmuebles para sus seres queridos o a su vez para inversión, por lo tanto es un segmento de mercado importante a explotar.
- Los créditos para las personas que quieren adquirir bienes inmuebles tienen una situación muy favorable en la actualidad, el instituto ecuatoriano de seguridad social (IESS) está otorgando créditos con un plazo máximo de 12 años y financiando hasta un 100% del valor total del inmueble, con la tasa de interés más baja del mercado, la cual fluctúa entre 9.87% y 10.86%.
- El ministerio de desarrollo humano y de vivienda del Ecuador (MIDUVI) actualmente ofrece un bono llamado “primera vivienda”, el cual otorga 5.000

dólares a compradores de vivienda de clase media baja y baja, factor el cual sumado a los créditos del BIESS han hecho que la construcción y comercialización de vivienda popular se encuentre en auge.



Capítulo 2

LOCALIZACIÓN

2 LOCALIZACIÓN.

El proyecto de Oficinas y locales comerciales Royal Business está ubicado en el sector centro-norte de la ciudad de Quito. En las calles La Niña entre Yáñez Pinzón y Diego de Almagro. El edificio tiene una ubicación en uno de los principales centros de comercio de la ciudad de Quito. A continuación analizaremos todo el entorno locacional del proyecto.

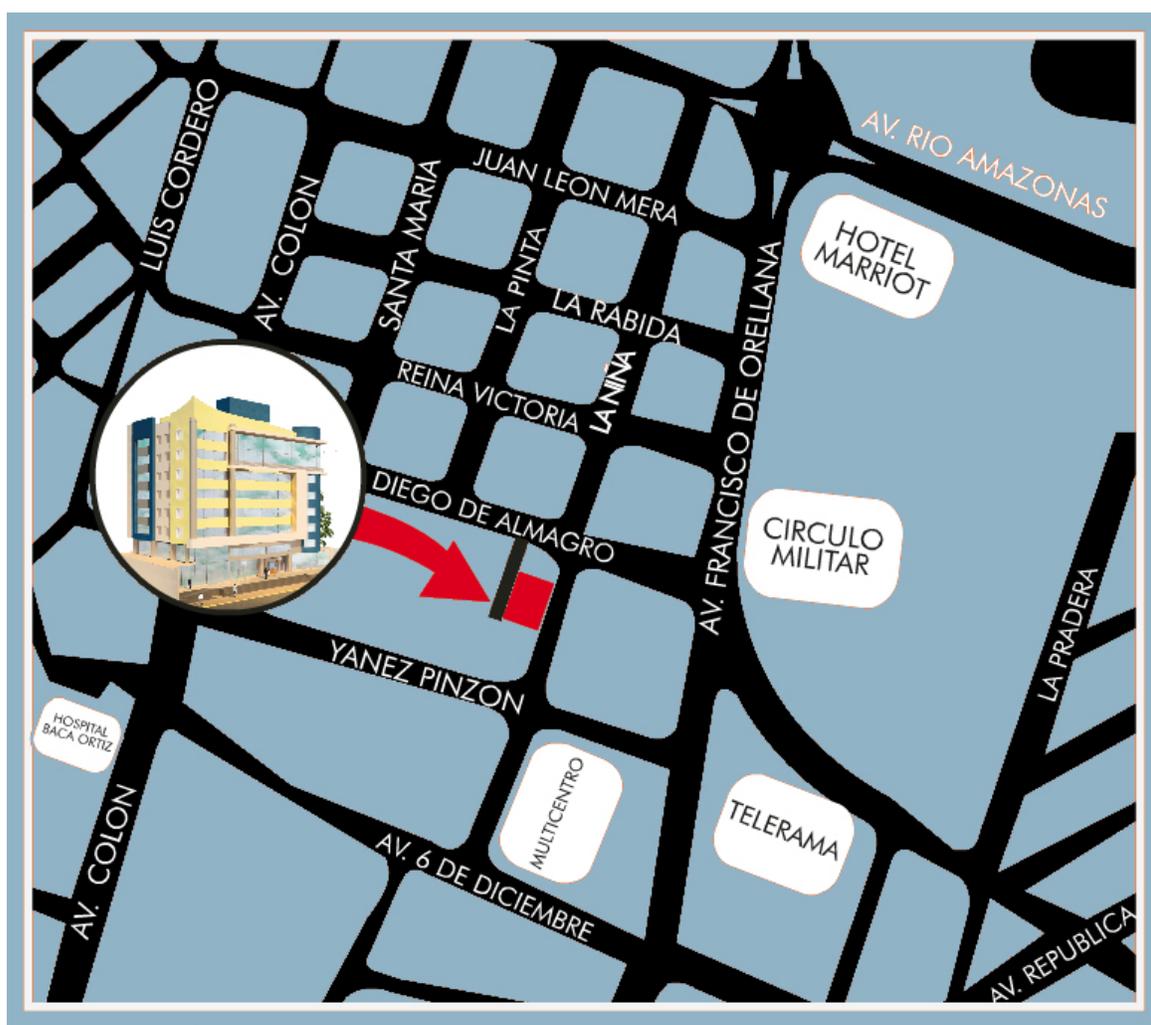


GRÁFICO 12 LOCALIZACIÓN ROYAL BUSINESS¹³

¹³ Elaborado por NEVAMAR, modificado por: Andrés Prado.

Las principales vías de acceso a Royal Business son:

- Av. 6 de Diciembre sentido norte sur.
- Diego de Almagro.

Las principales avenidas que se utilizan para acceder al sector de Royal Business son:

- Av. Amazonas
- Av. Colón
- Av. Francisco de Orellana

Cabe recalcar que Royal Business es un edificio que cuenta con dos frentes de acceso, el uno hacia la calle “La Niña” y el otro hacia el pasaje “Hernán Cortez”

2.2 Tráfico

La calle “La Niña” es de un solo sentido ESTE - OESTE, la cual es una calle bastante transitada, sin embargo, no tiene una considerable congestión vehicular.

La Av. 6 de Diciembre entre República y Colón sufre de una permanente congestión vehicular en horas que van desde las 8:00 a 19:30, situación la cual dificulta el acceso inmediato a Royal Business por ese sector, habiendo la posibilidad de tomar vías alternas como por ejemplo, Av. Francisco de Orellana-Reina Victoria-Colón-Yáñez Pinzón las cuales habitualmente cuentan con menor congestión vehicular que la Av. 6 de Diciembre.

2.2.1 Parqueaderos Públicos

Royal Business, al ser un proyecto comercial de oficinas y locales es muy importante que la zona cuente con parqueaderos públicos aledaños. Sin bien es cierto cabe mencionar que Royal Business cuenta con 21 estacionamientos de visitas, sin embargo, siguen siendo importantes los parqueaderos públicos.

La mayor parte de la zona aledaña (calle La Niña, La Rábida) cuenta con una amplia zona de parqueaderos municipales denominados “Zona Azul”. Existen también parqueaderos públicos cercanos como por ejemplo:

	<ul style="list-style-type: none">• P1 Diego de Almagro y la Pinta esq.
	<ul style="list-style-type: none">• P2 Juan León Mera y la Pinta
	<ul style="list-style-type: none">• P3 Orellana (junto al Hotel Marriot)

	<ul style="list-style-type: none"> • P4 Santa María y Amazonas.¹⁵
---	--

Tabla 2 PARQUEADEROS ALEDAÑOS¹⁶

2.3 Zona de Comercio

Royal Business está ubicado en una importante zona comercial de la ciudad de Quito por lo que podemos encontrar:

2.3.1 Centros Financieros:

	<ol style="list-style-type: none"> 1. CF 1 Banco del Pichincha (Amazonas y Colón)
	<ol style="list-style-type: none"> 2. CF 2 Banco Promerica (Amazonas y Colón)

¹⁵ Fotografías tomadas por: Andrés Prado

¹⁶ Elaborado por: Andrés Prado

	<p>3. CF3 Banco del Austro (Amazonas y Santa María)</p>
	<p>4. CF4 Matriz del Banco de Guayaquil (Colón y Reina Victoria esquina)</p>
	<p>5. CF5 Servipagos (Colón y Reina Victoria)</p>
	<p>6. CF6 Banco de Loja(Av. 6 de diciembre entre Republica y Orellana)</p> <p>17</p>

Tabla 3 CENTROS FINANCIEROS ALEDAÑOS¹⁸

¹⁷ Fotografías tomadas por: Andrés Prado

¹⁸ Elaborado por: Andrés Prado

2.3.2 Restaurantes.

Royal Business se encuentra ubicado a 5 minutos del sector de la Mariscal, el cual cuenta con gran variedad de restaurantes, discotecas y bares, sin embargo, aparte del mencionado sector también existen restaurantes más cercanos, entre los principales:

- Rincón la Ronda Restaurant (Almagro y Bello Horizonte)
- Spaguetti (Orellana y Rábida)
- Metro Café 24 horas (Orellana y Rábida)
- Creps & Wafles (Rábida y Orellana)
- Comida rápida Burger King (Orellana y Reina Victoria)
- Restaurant del Hotel Marriot

2.4 Centros Comerciales

2.4.1 CC1 Multicentro (6 de diciembre y la Nina)

Centro Comercial pequeño, ubicado diagonal a Royal Business el cual cuenta con Supermercado, papelerías, tiendas de ropa, venta de celulares, entre otros. Además en el edificio de Multicentro cuenta con una notaria publica.

2.4.2 CC2 Mall El Jardín (Republica y Amazonas)

Ubicado a pocos minutos de Royal Business, es uno de los principales centros comerciales de la ciudad de Quito el cual tiene, un amplio patio de comidas, bancos, aerolíneas, locales de ropa, supermercado, entre otros.

2.5 Otros puntos de interés importantes (comercio):

- ETV Telerama (Diego de Almagro y 6 de Diciembre)

- Matriz Movistar (Republica y Pradera)
- Gasolinera Primax (6 de Diciembre y Orellana)
- Almacenes Juan El Juri (Orellana y Diego de Almagro)
- Budget Rent A car (Av. Colón y Amazonas)

2.6 Transporte Público

El acceso mediante transporte público a Royal Business más conveniente proveniente desde el Sur de la Ciudad o desde el Norte es mediante el sistema de TROLEBÚS, la parada adecuada es la “Orellana” ubicándose a cuadra y media de Royal Business.

También existen las principales líneas de buses que pasan por la Av. Colón, la cual la parada más cercana es en la Av. Colón y Yáñez Pinzón.

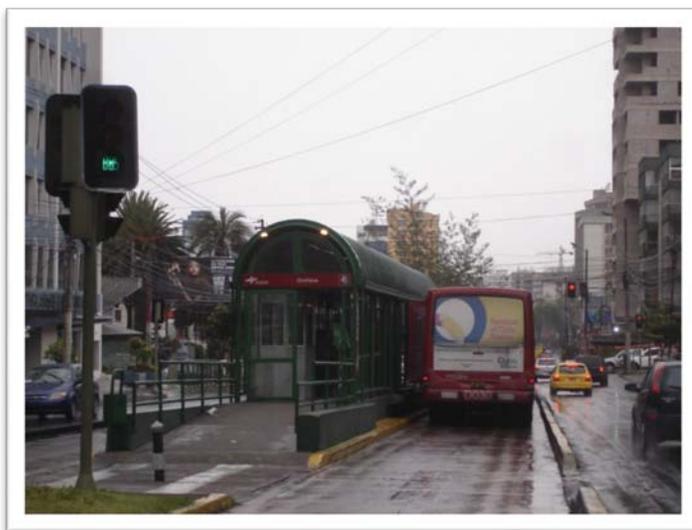


GRÁFICO 14 PARADA “ORELLANA” TROLEBÚS QUITO¹⁹

En cuanto a transporte interprovincial e intercantonal se encuentran varias compañías de transporte que están ubicadas a pocas cuadras de Royal Business tales como:

¹⁹ Fotografía tomada por: Andrés Prado

- ***Trans. Esmeraldas (Santa María y 9 de Octubre)***

Con rutas desde y hacia Esmeraldas, Atacames, Muisne, Salinas, Guayaquil, Lago Agrio, Coca, Borbón, San Lorenzo, Ibarra, Manta, Portoviejo, Machala, Huaquillas

- ***Panamericana Internacional (Av. Colon y Reina Victoria)***

Además de realizar rutas provinciales realiza rutas a Colombia, Chile, Bolivia, Brasil, Perú.

2.7 Servicios de salud

- **CS1** Cruz Blanca(6 de diciembre)
- **CS2** Hospital Baca Ortiz (6 de Diciembre y Colon)
- **CS3** Clínica San Francisco.

2.8 Centro de educación

- **E1** Wall Street Institute (Orellana y 6 de Diciembre)
- **E2** Harvard Institute (Colón y 9 de Octubre)
- **E3** Colegio Militar Eloy Alfaro (Orellana y Amazonas)
- **E4** Universidad de Loja (6 de Diciembre y Alpallana)
- **E5** Colegio Intiyan (Almagro y la Pinta)
- **E6** ECAE (Diego de Almagro y Hernán Cortez)
- **E7** Universidad de las Américas
- **E8** Colegio San Francisco de Sales

2.9 Hoteles

1. **H1** Hotel Vieja Cuba (Frente a Royal Business Diego de Almagro y la Niña)
2. **H2** Holiday Inn (Orellana y Reina Victoria)
3. **H3** Marriot (Orellana y Amazonas)
4. **H4** Hotel Eugenia

5. H5 Hotel Quito

2.10 Otros puntos importantes

- **O1** Círculo Militar
- **O2** Unidad de investigación de Accidentes de Tránsito (Colón y 9 de Octubre)
- **O3** Detención y puesto de matriculación (Luis Cordero)
- **O4** Consulado de España (la Nina y Amazonas)
- **O5** Iglesia de Los Santos Jesucristo de los últimos días. (Almagro y Santa María)

2.11 Conclusión

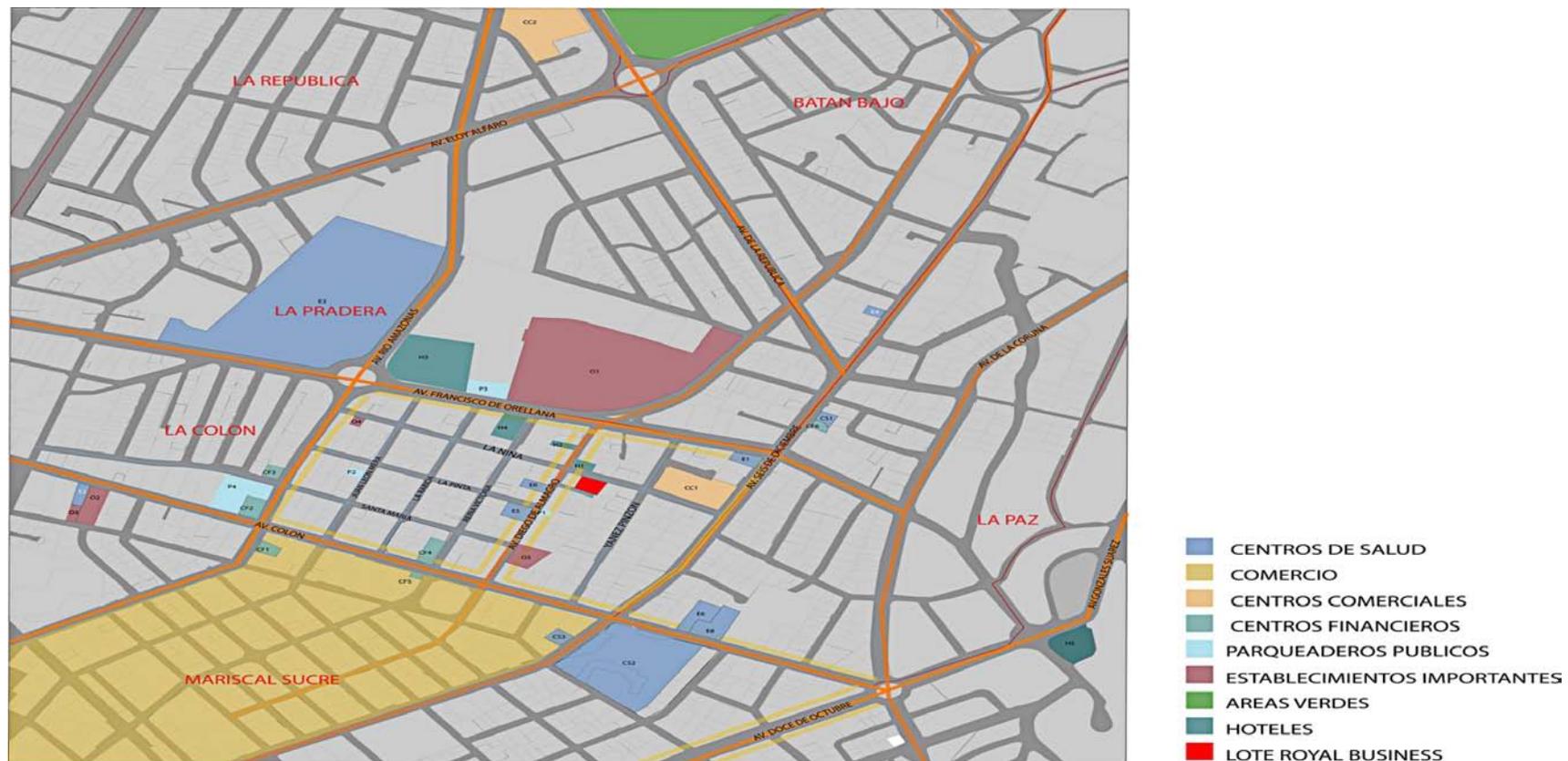


GRÁFICO 15 ESQUEMA DE LOCALIZACIÓN²⁰

²⁰ Elaborado por: Andrés Prado

- El proyecto “Royal Business” se encuentra ubicado en una de las principales zonas comerciales del Norte de Quito, la cual se encuentra en pleno desarrollo.
- El proyecto no se encuentra ubicado en una vía principal, sin embargo, se encuentra a pocos metros de avenidas principales importantes tales como:
 - 6 de Diciembre
 - Orellana
 - Amazonas
 - Colón
- En ciertas horas el tráfico alrededor del proyecto es alto, sobretodo en la Av. 6 de Diciembre, lo cual hace que el acceso a Royal Business se dificulte en cuanto a tiempo, sin embargo, la mayoría de los proyectos de oficinas van a estar situados dentro de zonas comerciales o alrededor de las mismas los cuales todos sufren de un alto nivel de tráfico.
- En el entorno cercano de Royal Business, se encuentran ubicados varios parqueaderos públicos, lo cual para un proyecto de oficinas es un factor muy importante a tomar en cuenta.
- Una de las mayores ventajas de Royal Business es que tiene accesos por dos calles. Uno por la calle La Niña y el otro por el pasaje Hernán Cortez.
- En su entorno cercano se encuentran los principales bancos del país, comercio informal, restaurantes, hoteles, centros de estudio y servicios de salud, lo cual hace de Royal Business un punto estratégico de negocios.
- El acceso a Royal Business mediante transporte público es sumamente fácil, ya que la parada “Orellana” del trolebús se encuentra a cuadra y media del

proyecto, además al estar cerca de avenidas principales el acceso mediante transporte público se facilita aun mas.



Capítulo 3

ANÁLISIS DE MERCADO

3 ANÁLISIS DE MERCADO.

3.1 *Introducción*

El mercado inmobiliario de oficinas ha tenido una reactivación posterior a la crisis económica de los años 1997 al 1999 en donde se da la dolarización y poco a poco el sector comercial ha ido creciendo, causando esto un impacto positivo en la venta de oficinas nuevas en la ciudad de Quito.

Resulta muy arriesgado y poco conveniente realizar un proyecto inmobiliario sea de vivienda o sea de oficinas sin tener una idea clara de cómo se encuentra el mercado al cual queremos atacar. Al desarrollar un proyecto inmobiliario debemos saber específicamente, entre otros:

- Las necesidades del cliente
- La disposición a pagar por parte del cliente
- La existencia en el mercado de proyectos similares
- El tipo de producto que ofrece la competencia

Para de esta manera plantear nuestras estrategias de venta y saber en qué punto del mercado nos encontramos.

3.2 *Oferta de Oficinas en Quito*

3.2.1 Sectores de mayor desarrollo inmobiliario

Históricamente ha existido un desarrollo específicamente en el sector norte central de la ciudad, sin embargo, existe un pequeño desarrollo en el cuadrante del Valle de Cumbaya.

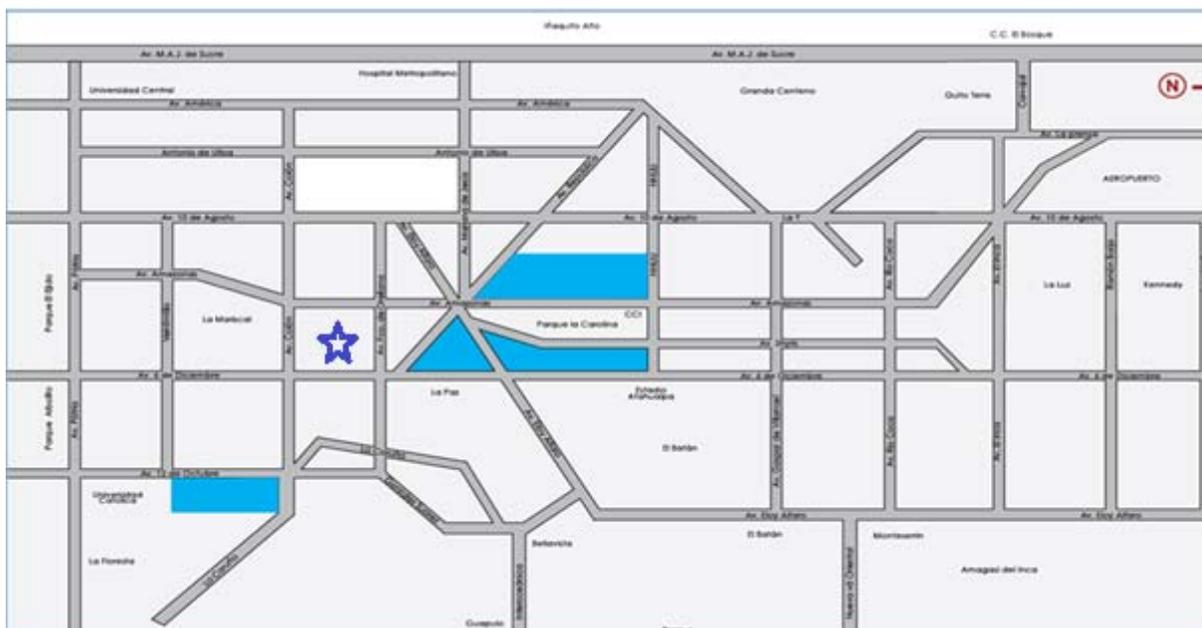


GRÁFICO 16 SECTORES DE MAYOR DESARROLLO INMOBILIARIO²¹

Dentro del sector norte central en los últimos 10 años existen 4 barrios en los cuales abarcan todos los proyectos desarrollados en la zona, los cuales son:

- 12 de octubre
- La Pradera
- Republica del Salvador
- La Carolina.

PROYECTOS VENDIDOS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS	TOTAL DE UNIDADES VENDIDAS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS
84	2654
PROYECTOS VENDIDOS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS NORTE CENTRAL	TOTAL DE UNIDADES VENDIDAS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS NORTE CENTRAL
67	2151

Tabla 4 CANTIDAD DE PROYECTOS VENDIDOS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS²²

²¹ Elaborado por MARKET WATCH. Facilitado por PROINMOBILIARIA

²² Elaborado por MARKET WATCH. Facilitado por PROINMOBILIARIA

3.2.2 Ubicación de proyectos actuales para oferta en Quito

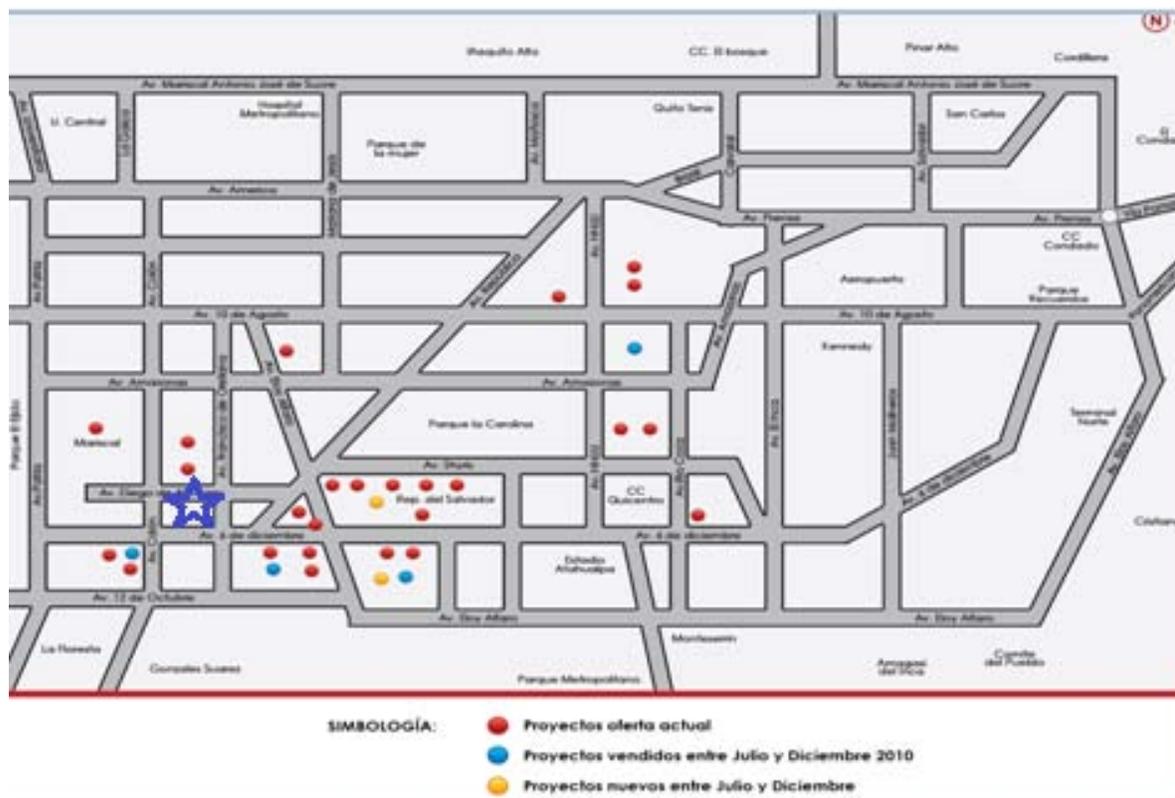


GRÁFICO 17 PROYECTOS ACTUALES PARA OFERTA EN QUITO²³

- Torre Suyano
- Plaza 6
- Torre Republica
- Fortune Plaza
- Stanton
- Parque Central 1 y 2
- Torre Borreal
- Libertador

²³ Elaborado por MARKET WATCH. Facilitado por PROINMOBILIARIA

- Canopus Plaza
- Albra
- Ankara
- Cronis
- Atlas Plaza
- Allure Park
- Tenerife
- Argentina Plaza
- Green Tower
- Las carabelas
- Catalina Plaza
- Mokai
- Persus Center
- Livenza
- Torre Bossano
- Vitra oficinas
- Shyris Century
- Torre Gibraltar
- Cuarzo
- Royal Business

3.2.3 Unidades Totales y Disponibles entre Diciembre 2009 a Enero 2011

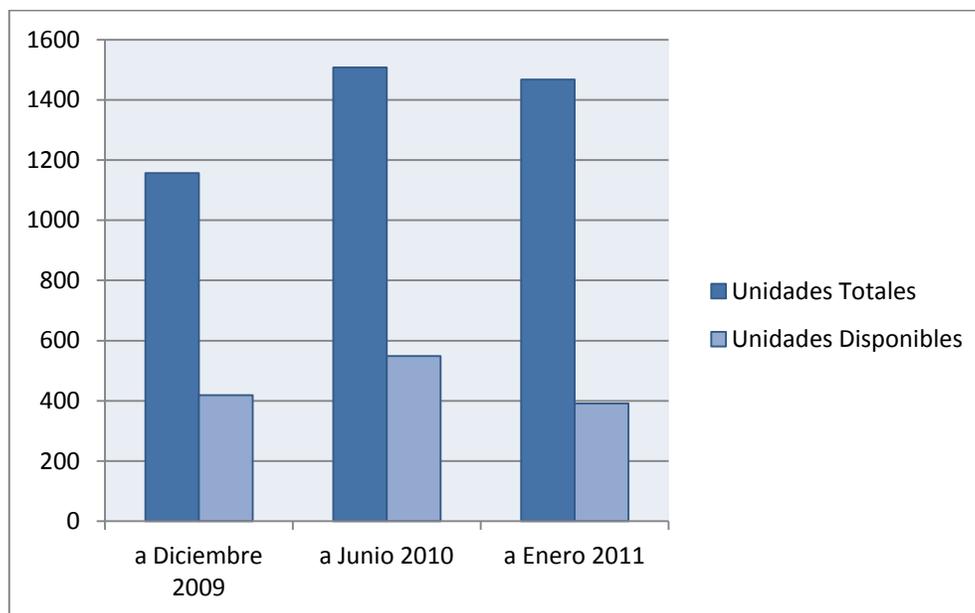


GRÁFICO 18 UNIDADES TOTALES Y DISPONIBLES²⁴

	a Diciembre 2009	a Junio 2010	a Enero 2011
Unidades Totales	1157	1508	1467
Unidades Disponibles	419	549	392

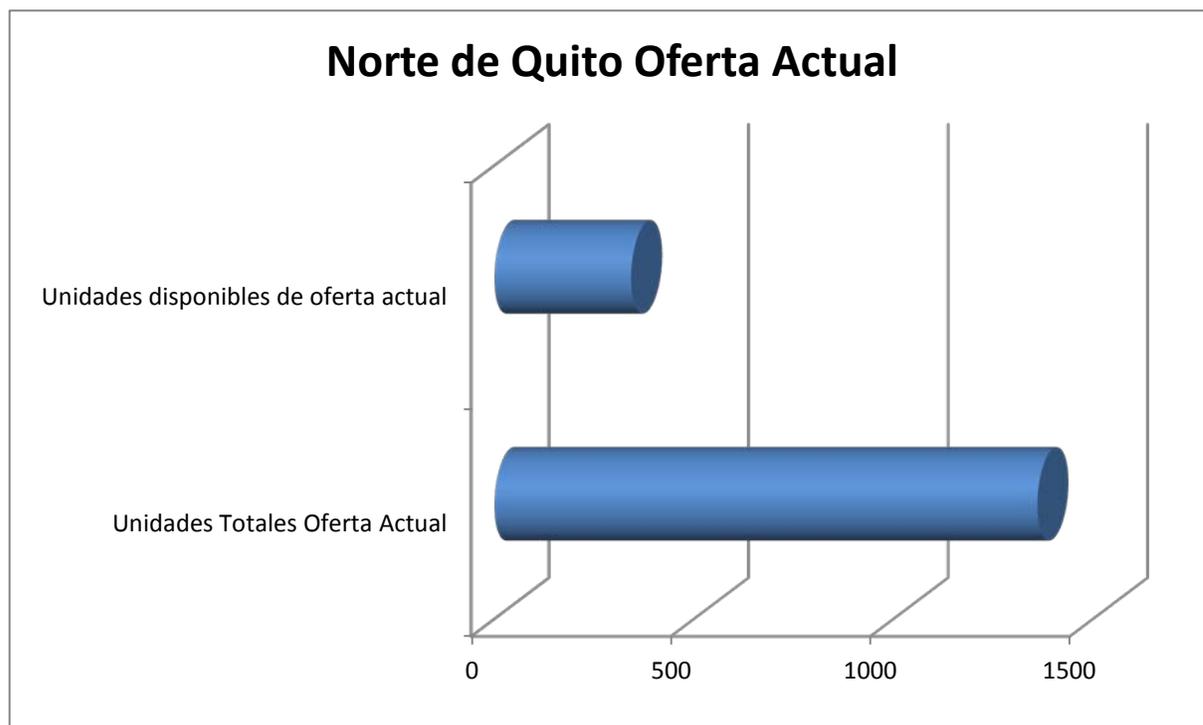
Podemos apreciar que entre Junio del 2010 a Enero de 2011 existe una ligera disminución en las unidades totales sin embargo, hay menos unidades disponibles, es decir, pese a haber menos oferta hubo una demanda mayor.

Analizando específicamente el norte de Quito que es donde se encuentra ubicado el proyecto Royal Business los datos actuales son los siguientes:

²⁴ Elaborado por: Andrés Prado. Fuente: Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

Tabla 5 UNIDADES DE OFERTA NORTE DE QUITO²⁵

	Norte de Quito
Unidades Totales Oferta Actual	1360
Unidades disponibles de oferta actual	342

GRÁFICO 19 OFERTA ACTUAL DE OFICINAS NORTE DE QUITO²⁶

3.2.4 Área promedio m2 en oferta actual ciudad de Quito

Las áreas promedio en m2 de oficinas ofertadas son:

Promedio M2 histórico	Área promedio m2 actual
79.48	90

Tabla 6 ÁREA PROMEDIO DE M2 DE OFICINAS EN QUITO²⁷

²⁵ Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

²⁶ Elaborado por: Andrés Prado, Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

²⁷ Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

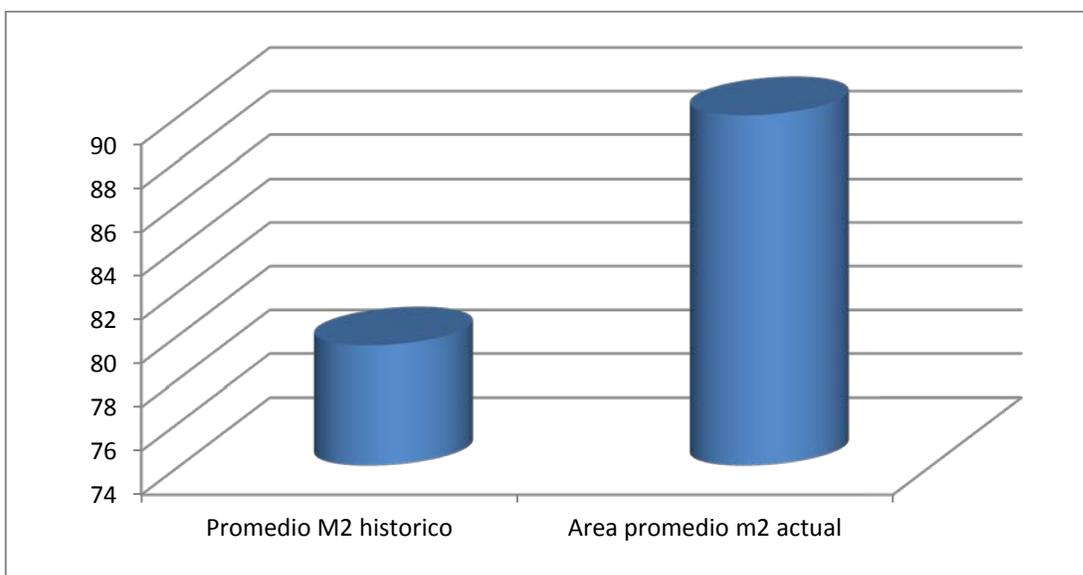


GRÁFICO 20 ÁREA PROMEDIO EN M2 DE OFICINAS EN QUITO²⁸

El proyecto Royal Business ofrece oficinas que van desde 51.24m2 hasta 101.59m2.

3.2.5 Valor promedio de m2 en oferta ciudad de Quito

Valor promedio m2 Oficinas en Quito	
Histórico	\$ 1.196,00
Actual	\$ 1.215,00

Tabla 7 VALOR PROMEDIO DE M2 OFICINAS EN QUITO²⁹

²⁸ Elaborado por: Andrés Prado, Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

²⁹ Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

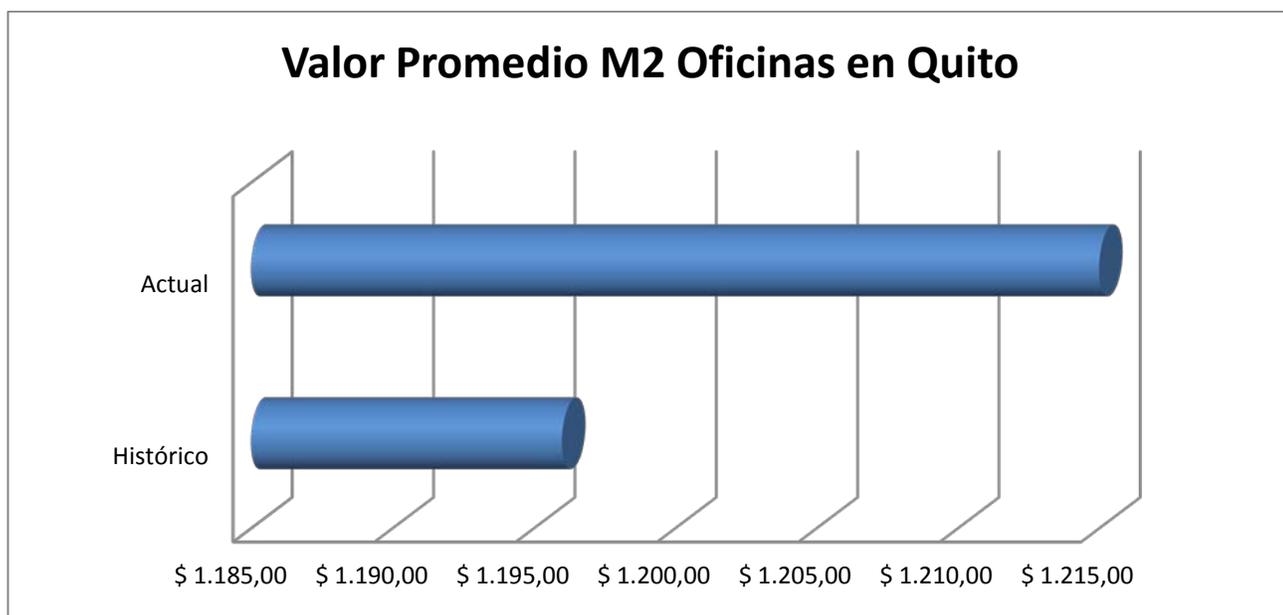


GRÁFICO 21 VALOR PROMEDIO M2 OFICINAS EN QUITO³⁰

Podemos observar un ligero incremento en el valor de venta del m2 en Quito actual frente al histórico de alrededor de 2%.

3.2.6 Valor promedio de parqueaderos en Oficinas Ciudad de Quito

<i>VALOR PROMEDIO PARQUEADERO OFICINAS</i>	<i>\$7.840</i>
--	----------------

Tabla 8 VALOR PROMEDIO PARQUEADERO OFICINAS³¹

Royal Business comercializa sus parqueaderos a un precio de \$7.500

3.2.7 Absorción promedio mensual en oferta actual ciudad de Quito

ABSORCIÓN PROMEDIO MENSUAL	
Histórico	1,22
Actual	1,03

Tabla 9 ABSORCIÓN PROMEDIO MENSUAL DE OFICINAS³²

³⁰Elaborado por: Andrés Prado. Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

³¹ Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA

³² Fuente Market Watch, facilitado por PROINMOBILIARIA.

3.2.9 Conclusión, Royal Business Vs Oferta de Mercado.

Criterio	Mercado	Royal Business	Resultado
Sectores de Mayor desarrollo	12 de Octubre, Pradera, Republica del Salvador, La carolina	Multicentro	
Area Promedio M2 Historico	79,48	Entre 51,24m2 hasta 101,59m2	
Area Promedio M2 Actual	90m2	Entre 51,24m2 hasta 101,59m2	
Valor Promedio m2	\$ 1.215	\$ 950,60	
Valor promedio Parqueadero	\$ 7.840	\$ 7.500	
Sectores de Mayor desarrollo en los proximos 5 años	La paz, Batan, Multicentro, 6 de Diciembre(entre NNUU y Eloy Alfaro)	Multicentro	

Tabla 10 RESUMEN COMPARATIVO MERCADO VS. ROYAL BUSINESS³⁴

3.3 Perfil del Cliente.

3.3.1 Características Geográficas.

- País: Ecuador
- Provincia: Pichincha
- Cantón: Quito
- Ciudad: Quito y sectores aledaños a la ciudad

3.3.2 Demográficas

- Edad: 27 años en adelante.
- Sexo: Masculino y femenino

³⁴ Elaborado por: Andrés Prado

- Estado civil: Indiferente
- Nivel de educación: Segundo nivel de educación.
- Tamaño familiar: Indiferente
- Ocupación: Empresarios o ejecutivos con su propio negocio o a su vez inversionistas.

3.3.3 Características Económicas/Sociales

- Nivel socioeconómico: Medio Alto y alto.
- Nivel de Ingresos Familiares: a partir de \$3200 mensuales.

3.3.4 Características de actividades de empresa o ejecutivo.

Tipo de empresas y empresarios:

- Pequeñas y medianas empresas que requieran oficinas de hasta 100m².
- Empresarios empezando su propio negocio.
- Consultores individuales
- Consultores medianos
- Tipo de inversionistas:

El porcentaje de inversionistas en los proyectos anteriores de Nevamar Cía. Ltda. (Promotora de Royal Business) siempre han sido muy altos, siendo este uno de los principales tipos de clientes que tiene Nevamar.

La mayoría de los inversionistas son clientes recurrentes, los cuales han adquirido inmuebles en proyectos anteriores que Nevamar ha desarrollado, por esta razón tienen una muy buena relación con la empresa durante muchos años y siguen siendo clientes frecuentes en los proyectos nuevos.

Existen 2 tipos de inversionistas:

- Rentistas
- Inversionistas que adquieren el inmueble en planos y al término del proyecto lo sacan a la venta a un precio mayor del que lo adquirieron.

3.4 Análisis de competencia directa a Royal Business

3.4.1 Introducción

En cuanto a la competencia del mercado inmobiliario de oficinas, no solo basta analizar el entorno cercano ya que se compite directamente con los proyectos de oficinas en los principales sectores comerciales del norte de Quito, por lo tanto a continuación analizamos las que se ha considerado como la competencia directa a Royal Business a Abril del 2011 en los aspectos más importantes.

3.4.2 Datos Generales

Código	Proyecto	Promotor	Constructor	Tipo de Proyecto	Dirección
A	Las Carabelas 	GAYAL	Jaime Andrade	MIXTO (Oficinas y Departamentos)	Pinzón y La Niña esq.
B	Torre Republica 	Cr Inmobiliaria	Cr Constructores	Oficinas	República y Pradera Frente a Movistar
C	Stanton Plaza 	Construfuturo	Construfuturo	MIXTO (Oficinas y Departamentos)	Reina Victoria y la Pinta

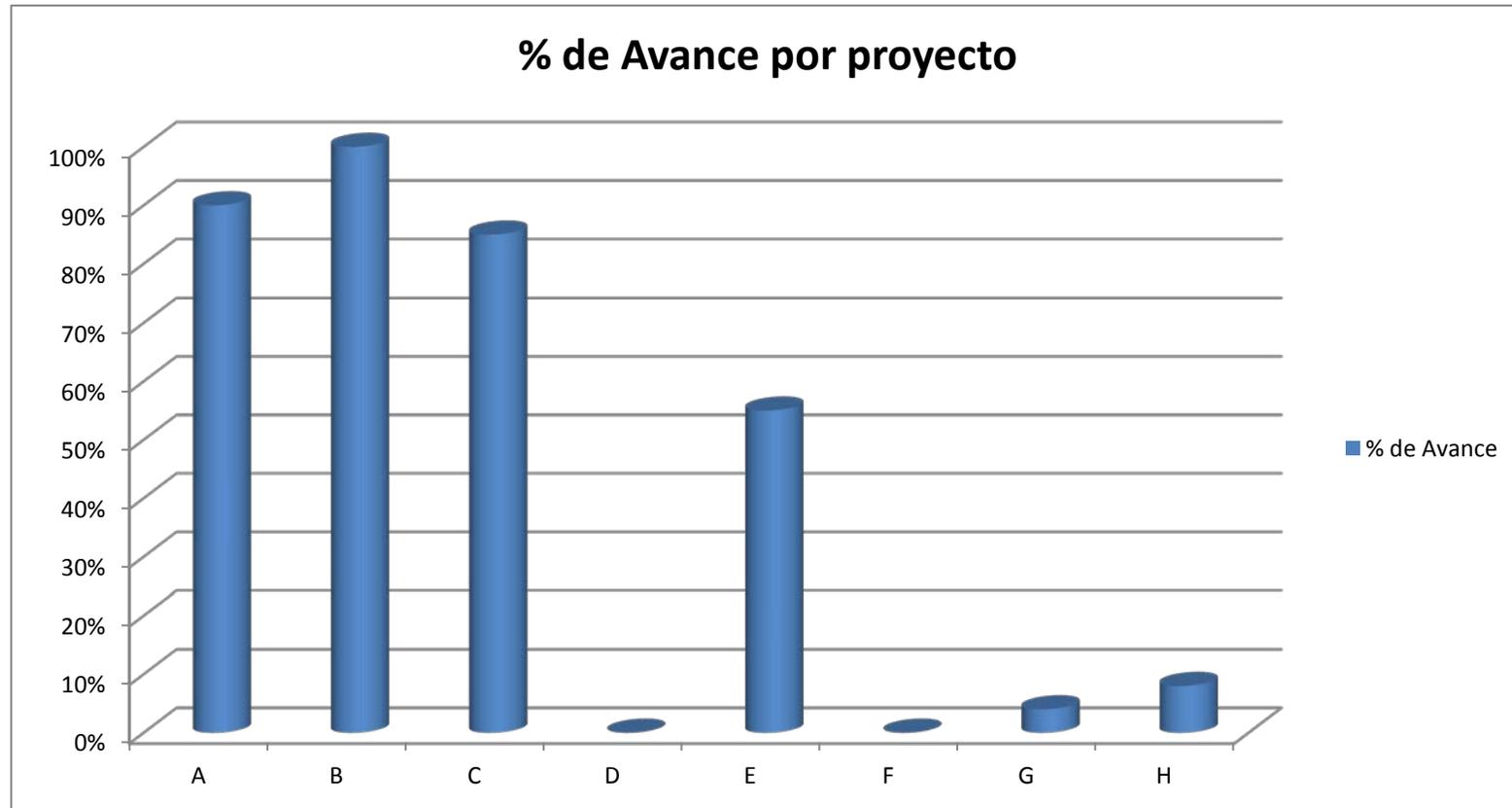
D	Atlas 	Domus	Domus	Oficinas	El Tiempo y Roma
E	Catalina Plaza 	Constructora Velástegui	Constructora Velástegui	Oficinas	Catalina Aldaz entre Portugal y Eloy Alfaro
F	Carolina Millenium 	GLS Constructores	GLS Constructores	Oficinas	Eloy Alfaro y Andrade Marín
G	Shyris Century 	GLS Constructores	GLS Constructores	MIXTO (Oficinas y Departamentos) Torres separadas	Bélgica 357 y Av. de los Shyris
H	ROYAL BUSINESS 	NEVAMAR	NEVAMAR	Oficinas y Locales Comerciales	La Niña entre Yáñez Pinzón y Diego de Almagro

Tabla 11 DATOS GENERALES COMPETENCIA ROYAL BUSINESS.³⁵

³⁵ Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.3 Detalle del proyecto y áreas Comunes

Proyecto	Estado del Proyecto	% de Avance	# Pisos de Of.	# Pisos	Parq. visitas	Sala de Reuniones	Ascensores	Generador de luz	Tecnología
A	En acabados	90%	3	7	7	SI	1	Área Comunal	Básico
B	Concluido	100%	12	12	14	SI	1	Total	Cableado estructurado, fibra óptica voz y datos, EDIFICIO INTELIGENTE
C	En acabados	85%	3	8	14	SI	1	Total	Básico
D	Planos	0%	12	12	15	SI	2	NO	Cableado estructurado fibra óptica voz y datos, internet satelital
E	4TA LOZA	55%	6	6	19	SI	2	Total	Cableado estructurado
F	Planos	0%	15	15	25	SI	3	TOTAL	Cableado estructurado fibra óptica voz y datos
G	1ra planta	4%	15	15	56	SI	3	TOTAL	Inteligente Cableado estructurado fibra óptica voz y datos
H	Excavación	8%	8	8	21	SI	2	TOTAL	Ascensores inteligentes con tarjeta, Edificio Inteligente

Tabla 12 DETALLES DE PROYECTOS Y ÁREAS COMUNALES³⁶GRÁFICO 23 % DE AVANCE POR PROYECTO³⁷

³⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

³⁷ Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.4 Acabados

Proyecto	Tipo de piso	Piso en baños	Pared en baños	Puertas	Tumbado	Grifería	Sanitarios
A	Flotante	CERÁMICA	CERÁMICA	MDF	GYPSUM	FV	EDESA Línea media
B	Porcelanato	CERÁMICA	CERÁMICA	Madera	Decociel	FV	American Estándar Clase B
C	Flotante	CERÁMICA	CERÁMICA	MDF	GYPSUM	FV	FV Clase B
D	Piso flotante	CERÁMICA	CERÁMICA	MDF	GYPSUM	FV	Fv Clase B
E	Alisado	CERÁMICA	CERÁMICA	MDF	Cielo Raso	FV	FV Clase A
F	Flotante	CERÁMICA	SIN CERÁMICA	Madera	Cielo Raso	FV	HYPPO Clase B
G	Flotante	CERÁMICA	SIN CERÁMICA	Madera	Cielo Raso	FV	HYPPO Clase B
H	Flotante	Cerámica	Cerámica	Madera	Cielo Raso	FV	EDESA Clase A

Tabla 13 ACABADOS POR PROYECTO.³⁸

³⁸ Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.5 Informe de Ventas

Proyecto	# de Unidades Totales	# U disponibles	% Vendido	Inicio de Construcción	Fecha de entrega	Inicio de Ventas	Meses en venta	Absorción mensual
A	21	3	86%	oct-10	ago-11	jul-10	9	2,00
B	38	10	74%	nov-09	dic-10	ago-09	20	1,40
C	9	4	56%	ene-10	jul-11	oct-09	18	0,28
D	33	13	61%	jul-11	jul-12	ene-11	3	6,67
E	56	17	70%	sep-10	abr-12	jun-10	10	3,90
F	105	58	45%	abr-11	Dic-12	nov-10	6	7,83
G	100	10	90%	feb-11	ago-12	dic-10	5	18,00
H	60	35	42%	feb-11	may-12	nov-10	5	5,00

Tabla 14 INFORME DE VENTAS POR PROYECTO.³⁹

³⁹ Elaborado por: Andrés Prado.

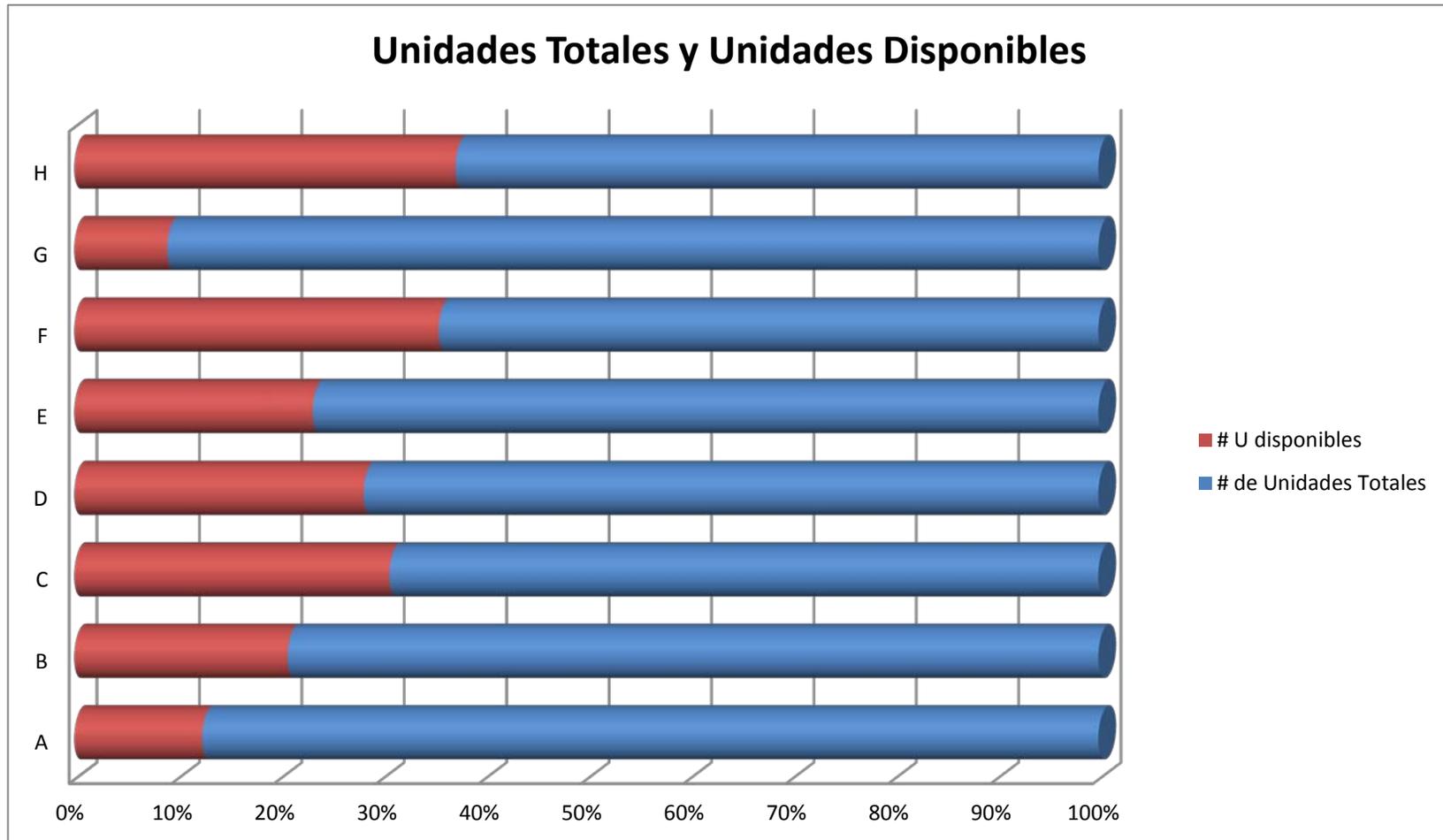


GRÁFICO 24 UNIDADES TOTALES Y UNIDADES DISPONIBLES POR PROYECTO.⁴⁰

⁴⁰ Elaborado por: Andrés Prado.

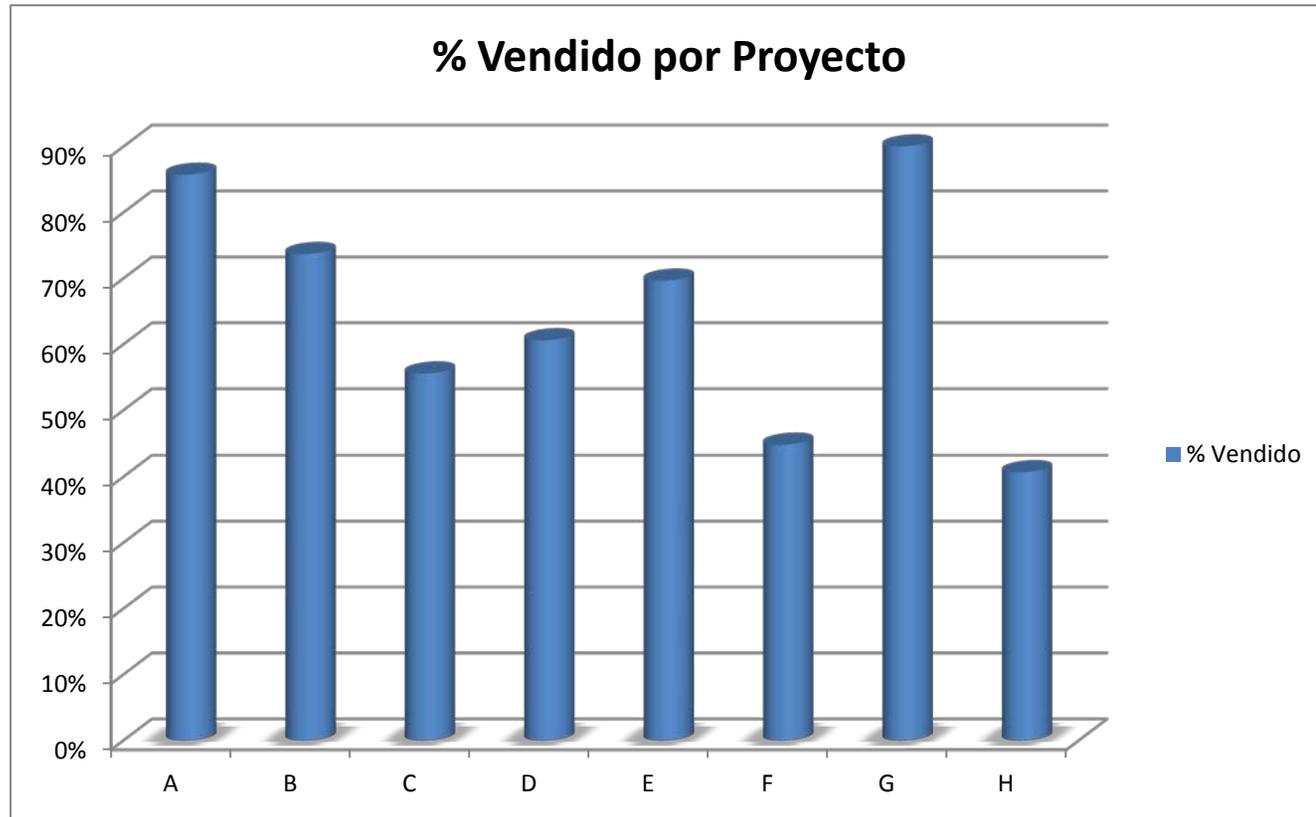


GRÁFICO 25 % VENDIDO POR PROYECTO.⁴¹

⁴¹ Elaborado por: Andrés Prado.

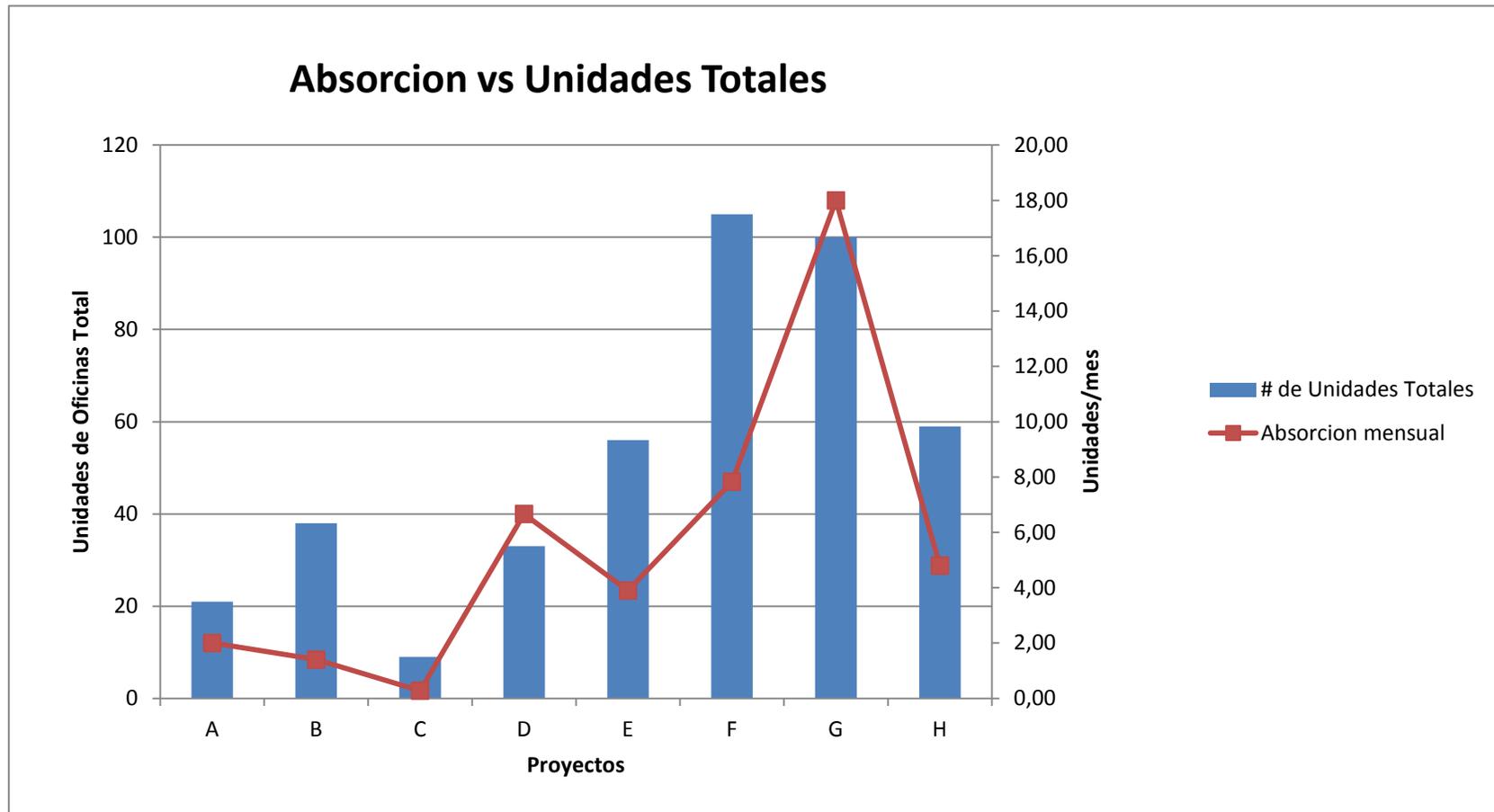


GRÁFICO 26 ABSORCIÓN MENSUAL POR PROYECTO.⁴²

⁴² Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.6 Forma de Pago y Precios

Proyecto	Reserva	Entrada(Crédito Directo)	Saldo	Oficina	M2	Precio Oficina	Estacionamiento	Precio M2 (1 par. incluido)
A	5%	20%	75%	203	35,52	\$ 31.586	\$ 6.000	\$ 1.058
B	10%	30%	60%	401	52,5	\$ 52.375	\$ 8.000	\$ 1.150
C	10%	20%	70%	3c	91,12	\$ 93.900	\$ 7.000,00	\$ 1.107
D	15%	35%	50%	301	45	\$ 49.500	\$ 7.000,00	\$ 1.256
E	20%	30%	50%	203	56	\$ 63.720	\$ 7.000,00	\$ 1.263
F	20%	30%	50%	4b	69,5	\$ 92.500	\$ 8.000	\$ 1.446
G	20%	30%	50%	4D	65	\$ 85.150	\$ 8.000	\$ 1.433
H	5%	45%	50%	406	61,17	\$58.111	\$ 7.500,00	\$ 1.072

Tabla 15 FORMA DE PAGO POR PROYECTO.⁴³

⁴³ Elaborado por: Andrés Prado.

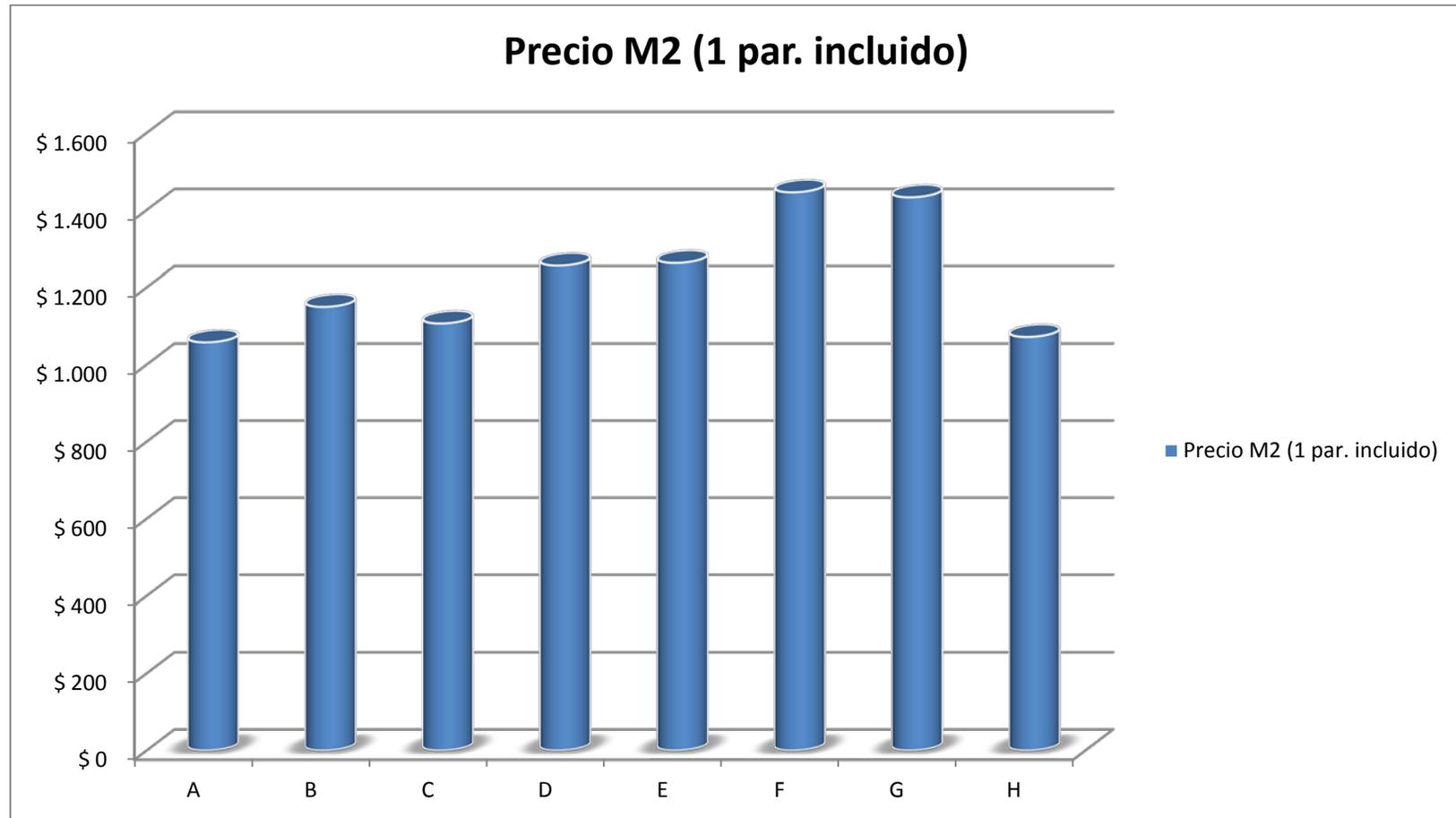


GRÁFICO 27 PRECIO M2 (1 PARQUEADERO INCLUIDO) POR PROYECTO.⁴⁴

Precio Promedio de la competencia por M2 con un estacionamiento incluido es de \$1.223

⁴⁴ Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.7 Entorno y Servicios.

En cuanto a entornos y servicios, todos los proyectos analizados cuentan con un entorno similar, es por eso que son zonas de desarrollo comercial dentro de la ciudad, la existencia cercana al proyecto de bancos, centros comerciales, restaurantes, servicios públicos, transporte público, es indispensable para un proyecto inmobiliario de oficinas, caso contrario estaría en una gran desventaja frente a su competencia.

3.4.8 Royal Business Vs. Competencia

Calificaciones Ponderadas según criterios										
	Ponderacion	10%	25%	10%	10%	5%	15%	15%	10%	
	PROYECTO	Prestigio Constructor	Ubicación	Tecnología	Parqueo de Visitas	Tipo de Proyecto	Acabados	Precio	Absorción	CALIFICACION TOTAL
A	Las Carabelas	1	3	1	1	1	3	5	3	 2,6
B	Torre Republica	5	5	3	3	5	5	4	1	 4,05
C	Stanton Plaza	2	3	3	3	1	4	4	1	 2,9
D	Atlas	2	2	3	3	5	4	3	4	 3
E	Catalina Plaza	3	4	4	4	5	2	3	2	 3,3
F	Carolina Millenium	4	4	4	4	5	3	2	2	 3,4
G	Shyris Century	4	5	5	5	1	3	2	5	 3,95
H	Royal Business	4	3	4	4	5	4	5	3	 3,85

Tabla 16 CALIFICACIONES PONDERADAS SEGÚN CRITERIOS⁴⁵

⁴⁵ Elaborado por: Andrés Prado.



GRÁFICO 28 CALIFICACIONES PONDERADAS SEGÚN CRITERIOS.⁴⁶

⁴⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

3.4.9 Conclusión

Según los proyectos analizados denominados como competencia directa podemos determinar algunos estándares a los cuales nuestro proyecto inmobiliario de oficinas debe basarse.

- En cuanto a precio, Royal Business tiene el segundo mejor precio frente a la competencia lo cual es una ventaja competitiva muy importante.
- Pese a no estar ubicado actualmente en sector de mayor desarrollo de oficinas, se encuentra en el sector que se lo ha denominado que tendrá en los próximos 5 años un desarrollo importante.
- Royal Business cuenta con 21 parqueaderos de visitas lo cual frente a la competencia se encuentra entre los 3 proyectos que más parqueaderos de visitas cuenta.
- En cuanto a tecnología, Royal Business es un edificio inteligente, sin embargo, la competencia ofrece internet satelital y cableado estructural para voz y datos lo cual es un factor a analizar ya que sería importante implementarlo.
- Los acabados de Royal Business se encuentran dentro del promedio de la competencia.
- En cuanto a servicios comunales, todos los proyectos de la competencia tienen un área de sala de reuniones y la mayoría de ellos la tienen con terraza incluida, el generador eléctrico es una herramienta básica para el área comercial, sin embargo, dos de los siete proyectos analizados no tienen generador eléctrico para todas las oficinas, mientras que Royal Business si lo tiene.



Capítulo 4

ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO

4 ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO.

4.1 Topografía.

El terreno, prácticamente plano, presenta una ligera pendiente positiva en sentido oriente - occidente, aproximadamente 25 cm. entre los linderos, es ideal para el emplazamiento de esta edificación compuesta por un bloque de forma más bien cuadrada, que responde a la propia forma geometría del terreno.



GRÁFICO 29 TERRENO ROYAL BUSINESS⁴⁷

4.2 Paisaje.

La zona caracterizada por una topografía más bien plana, presenta un entorno con algunos edificios de 8 pisos y otras construcciones de baja altura, de variada

⁴⁷ Fotografía tomada por: Andrés Prado.

expresión formal, enmarcada por la Cordillera de Los Andes, especialmente en el occidente donde se tiene una imponente panorámica del volcán Pichincha.



GRÁFICO 30 FOTOGRAFÍA PANORÁMICA QUITO

4.3 Partido Arquitectónico.

- Se adoptará un partido de un solo bloque abastecido por la circulación vertical central, con retiros reglamentarios en los cuatro costados.
- El núcleo central estará conformado por dos ascensores, la escalera presurizada, y el hall de distribución, desde el cual y con recorridos cortos se acceden a las oficinas en cada piso.
- Este partido se traduce en que las oficinas se ubiquen en las cuatro fachadas del bloque, privilegiando en su totalidad la iluminación y ventilación por medios naturales.
- A nivel de la calle se encuentra el ingreso principal del edificio, con un amplio atrio prácticamente al mismo nivel de la acera, integrando el entorno urbano con la planta baja, en donde se encuentran locales de diversos tamaños. Este dirige a la puerta principal y hacia el hall principal en planta baja.

- En la parte sur y desde el Pasaje Hernán Cortez, se encuentra el acceso vehicular a los cuatro subsuelos de estacionamientos, a través de una amplia rampa de dos carriles.

4.3.1 Descripción de Áreas en General

- El Edificio “Royal Business”, se implanta en un terreno de 1.140 metros.
- Está compuesto por:
 - ✓ Cuatro subsuelos
 - ✓ Ocho pisos altos
 - ✓ Último piso destinado a la sala y terraza comunales.
- Los cuatro subsuelos tienen una capacidad para: 87 estacionamientos privados, 21 estacionamientos para visitas, 60 bodegas y áreas de servicios generales propias del edificio.
- El proyecto ofrece una variedad de tamaños de oficinas, con superficies aproximadas que varían desde los 51.24 m² la más pequeña, hasta 101.59 m² la más grande.
- En la planta baja se encuentran: 8 locales comerciales, dos de ellos con terraza abierta privada.
- Los locales tienen acceso directo desde la calle a través del atrio.
- En la parte posterior se encuentran además el Área Recreativa Comunal con amplios espacios cubiertos y al aire libre.
- El último nivel, aloja una amplia sala de reuniones, desde la cual se accede a una amplia terraza abierta que también es comunal.

4.3.2 Aspecto Formal

- El planteamiento volumétrico parte de la idea de renovar las expresiones formales de la arquitectura de la zona, con la utilización por ejemplo, de elementos como el aluminio en el recubrimiento de columnas exteriores, con grandes superficies de vidrio refractivo.
- La altura propia del bloque, hace que el edificio exprese su importancia y destaque su presencia en la zona.

4.4 Aspectos técnicos constructivos

4.4.1 Estructural

El planteamiento estructural responde a la necesidad de obtener plantas libres para uso de oficinas con varias opciones, en lo posible sin elementos que estorben. El diseño de la estructura es de hormigón armado, donde el planteamiento de columnas, vigas y losas, se ha realizado tomando en cuenta las condiciones de diseño propias para este edificio, planteando luces óptimas para conseguir el planteamiento formal deseado.

4.4.2 Pórticos.

Existen pórticos con luces que no sobrepasan los 7,50 metros, en el caso de la mayor longitud y en sentido horizontal.

4.4.3 Columnas.

Las columnas rectangulares de menor sección se ubican al exterior, y las columnas de mayor sección se ubican en la parte central con mayores luces, para proporcionar estabilidad al edificio.

4.4.4 Diafragmas.

Se han ubicado diafragmas estructurales en los dos sentidos, en el ducto central de ascensores, más un diafragma en la parte frontal del edificio para darle mayor rigidez a la edificación.

4.4.5 Vigas.

Las dimensiones requeridas y calculadas, permiten salvar las luces deseadas, soportando las cargas actuantes propias de la estructura por efecto de las losas, así como las cargas vivas.

4.4.6 Losas.

Son conectadas y armadas en los dos sentidos para transmitir las cargas vivas.

4.5 Evaluación del IRM

4.5.1 Datos IRM

Área del Terreno	1139,14m ²	Parroquia	Mariscal Sucre		
Área de construcción	870m ²	Barrio Sector	LA COLON		
Frente	70m				
		REGULACIÓN			
Zonificación	A21		Pisos		Retiro
Lote Mínimo	600m ²		Altura	24m	Frontal 5m
Frente mínimo	15M		# Pisos	8	Lateral 3m
Cos total	400%				Posterior 3m
Cos – pb	50%				Entre Bloques 6m
Forma de ocupación del suelo	Aislada				
Clasificación del suelo	Suelo Urbano				
Etapas de incorporación	1				
Uso principal	R2				

Tabla 17 DATOS IRM TERRENO ROYAL BUSINESS.⁴⁸

⁴⁸ Ilustre Municipio de Quito.

4.5.2 IRM vs PROYECTO

1139.14m2	IRM	PROYECTO	RESULTADO
Cos Total	400% (4556.56m2)	387.27% (4411.59 m2)	Aprobado
Cos Pb	50% (569.57m2)	39.21% (446.75m2)	Aprobado

Tabla 18 IRM vs. PROYECTO.⁴⁹

- Tanto el Cos total como el cos de pb, cumplen con el máximo permitido por el Distrito Metropolitano de Quito.

⁴⁹ Elaborado por: Andrés Prado.



Capítulo 5.

COMPONENTE TÉCNICO ARQUITECTÓNICO

5 COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

5.1 Tipo de Arquitectura

El planteamiento volumétrico parte de la idea de renovar las expresiones formales de la arquitectura de la zona, con la utilización por ejemplo, de elementos como el aluminio en el recubrimiento de columnas exteriores, con grandes superficies de vidrio reflectivo. La altura propia del bloque, hace que el edificio exprese su importancia y destaque su presencia en la zona.

5.2 Criterios tomados en cuenta para diseño arquitectónico

Se adopta un partido de un solo bloque abastecido por la circulación vertical central, con retiros reglamentarios en los cuatro costados. El núcleo central estará conformado por dos ascensores, la escalera presurizada, y el hall de distribución, desde el cual se acceden a las oficinas en cada piso.

Este partido se traduce en que las oficinas se ubiquen en las cuatro fachadas del bloque, privilegiando en su totalidad la iluminación y ventilación por medios naturales.

A nivel de la calle se encuentra el ingreso principal del edificio, con un amplio atrio prácticamente al mismo nivel de la acera, integrando el entorno urbano con la planta baja, en donde se encuentran locales de diversos tamaños. Este dirige a la puerta principal y hacia el hall principal en planta baja. En la parte sur y desde el Pasaje Hernán Cortez, se encuentra el acceso vehicular a los cuatro subsuelos de estacionamientos, a través de una amplia rampa de dos carriles.

5.3 Resumen de áreas

5.3.1 Áreas Totales de la edificación

CUADRO DE AREAS - EDIFICIO "ROYAL BUSINESS"						
Nivel	USO / DENOMINACION	UNIDADES	AREA BRUTA (M2)	AREA NO COMPUTABLE	AREA UTIL (M2)	
SS4	ESTACIONMTS. PRIVADOS	15	810,90	396,76		
	ESTACIONMTS. VISITAS	15				
	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios			58,81	
	CIRCULACIONES VEHICULARES	Varios			285,41	
	BODEGAS	8			39,54	
	CISTERNA	1			23,88	
	EQUIPOS VENTILACION MECANICA	1			6,50	
SS3	ESTACIONMTS. PRIVADOS	24	810,90	319,97		
	ESTACIONMTS. COMUNALES	2				
	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios			64,71	
	CIRCULACIONES VEHICULARES	Varios			329,53	
	BODEGAS	17			77,18	7,48
	BOMBAS DE AGUA E INCENDIOS	1			5,95	
	EQUIPOS VENTILACION MECANICA	1			6,08	
SS2	ESTACIONMTS. PRIVADOS	24	810,90	319,97		
	ESTACIONMTS. COMUNALES	2				
	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios			64,71	
	CIRCULACIONES VEHICULARES	Varios			329,45	
	BODEGAS	19			83,21	7,48
	EQUIPOS VENTILACION MECANICA	1			6,08	
SS1	ESTACIONMTS. PRIVADOS	24	810,90	319,92		
	ESTACIONMTS. COMUNALES	2				
	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios			58,30	
	CIRCULACIONES VEHICULARES	Varios			329,64	
	BODEGAS	10			44,92	7,48
	DEPOSITO BASURA	1			11,58	
	CAMARA TRANSFORMACION	1			11,95	
	GENERADOR	1			9,15	
	MEDIDORES ELECTRICOS	1			9,24	
	TABLEROS C.N.T.	1			4,57	
	EQUIPOS VENTILACION MECANICA	1			4,15	
PLANTA BAJA	HALL Y CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	668,46	80,68		
	GALERIA	1			131,53	
	COMERCIOS	4				235,46
	OFICINAS	4				181,81
	GUARDIANIA	1			9,50	
BAÑOS PUBLICOS	1		29,48			
PISO 2	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	476,69	64,57		
	OFICINAS	6			412,12	
PISO 3	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	663,66	87,35		
	OFICINAS	7			576,31	
PISO 4	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	662,30	85,99		
	OFICINAS	8			576,31	
PISO 5	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	662,30	87,34		
	SUITES	8			574,96	
PISO 6	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	662,30	87,35		
	SUITES	8			574,95	
PISO 7	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	670,52	87,74		
	OFICINAS	9			559,58	
	TERRAZAS	4			23,20	
PISO 8	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	647,32	83,97		
	OFICINAS	5			548,96	
	TERRAZAS	1			14,39	
PISO 9	CIRCULACIONES PEATONALES	Varios	186,58	63,99		
	SALA COMUNAL	1			109,00	
	BODEGA SALA COMUNAL	1			3,38	
	OFICINA ADMINISTRACION	1			10,21	
TOTALES			8543,73	4132,14	4411,59	

Área Computable	No	Área Útil M2	Área Bruta M2
4.132,14		4.411,59	8.543,73

Tabla 19 ÁREAS ROYAL BUSINESS.⁵⁰

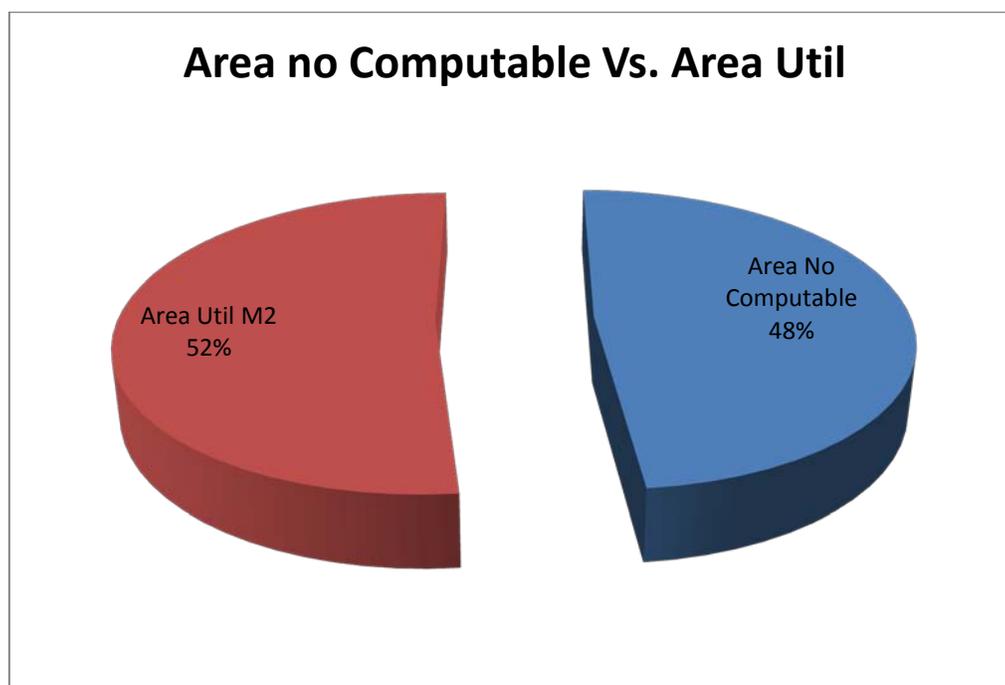


GRÁFICO 31 ÁREA NO COMPUTABLE vs. ÁREA ÚTIL.⁵¹

⁵⁰ Elaborado por: Andrés Prado.

⁵¹ Elaborado por: Andrés Prado.

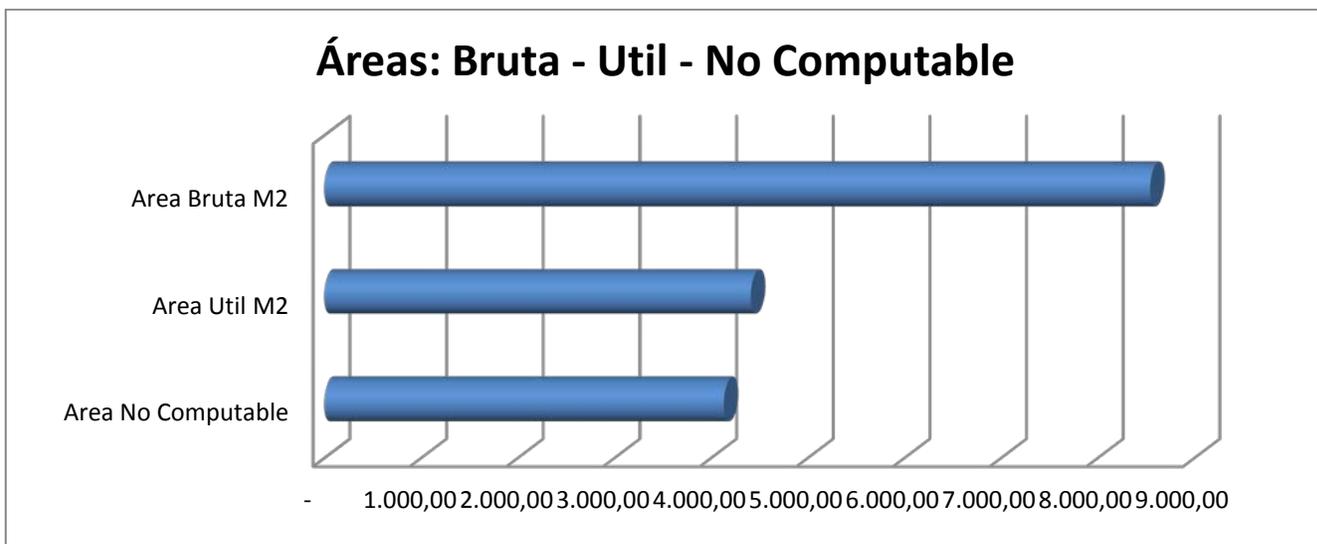


GRÁFICO 32 ÁREAS: BRUTA - ÚTIL - NO COMPUTABLE.⁵²

5.4 Áreas útiles vs No computable

Área Vendible m2	Área No Vendible m2
5688,43	2.855,30

Tabla 20 ÁREA VENDIBLE Y NO VENDIBLE⁵³

- Del área bruta del que equivale a 8.543,73 m², se pueden vender 5.688,43 m², la diferencia o sea 2.855,30m² no se pueden vender.
- En el área vendible se incluyen: oficinas, locales comerciales, terrazas privadas y bodegas privadas.
- En el área no vendible, que en definitiva constituye área comunal, se incluyen: circulaciones vehiculares y peatonales comunales, áreas de equipamiento comunal, halles de circulación con sus escaleras y ascensores, sala comunal y otros.

⁵² Elaborado por: Andrés Prado.

⁵³ Elaborado por: Andrés Prado.

5.5 Descripción de cada tipo de oficina

5.5.1 Tipo A



GRÁFICO 33 OFICINA TIPO A⁵⁴

- Cuenta con 81.43m² de área total
- 2 baños
- Calidad en área de cafetería
- Acceso Central enfrentado a la ventanería
- Amplio espacio de trabajo
- Morfología jerárquica dada por área circular
- Área secundaria definido para recepción y módulos de trabajo

⁵⁴ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

5.5.2 Tipo B



GRÁFICO 34 OFICINA TIPO B⁵⁵

- Área total de 57.04m²
- Espacio optimizado
- Amplio baño (1)
- Espacio para área de cafetería
- Espacio de trabajo enfrentado a ventanería (iluminación)

⁵⁵ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

5.5.3 TIPO C



GRÁFICO 35 OFICINA TIPO C⁵⁶

- Cuenta con 101.59m² de área total
- 1 baño
- Acceso Central enfrenteado a la ventanería
- Amplio espacio de trabajo
- Morfología jerárquica dada por formas rectangulares

⁵⁶ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

5.5.4 TIPO D



GRÁFICO 36 OFICINA TIPO D⁵⁷

- Cuenta con 76.42m² de área total
- 2 baños
- Diseño arquitectónico no tradicional marcado por la forma orgánica
- Amplio espacio de trabajo

⁵⁷ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

5.5.5 DÚPLEX



GRÁFICO 37 OFICINA TIPO DÚPLEX⁵⁸

⁵⁸ Elaborado por: Andrés Prado.



OFICINA DUPLEX
PLANTA BAJA AREA 36.58 m²
AREA TOTAL 75.42 m²

GRÁFICO 38 OFICINA DÚPLEX PLANTA BAJA⁵⁹

⁵⁹ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.



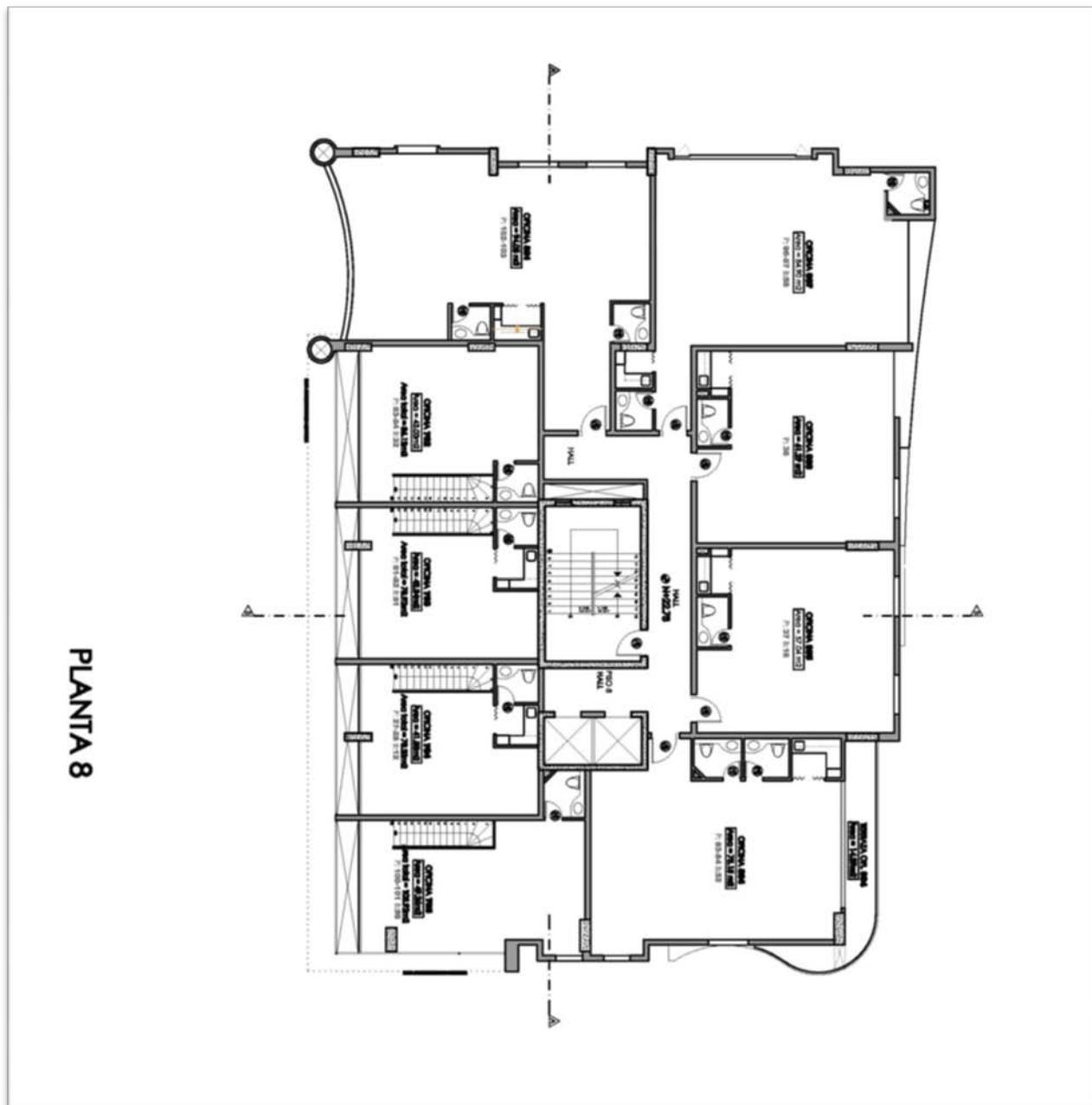
OFICINA DUPLEX
PLANTA ALTA AREA 38.84 m²
AREA TOTAL 75.42 m²

GRÁFICO 39 OFICINA DÚPLEX PLANTA ALTA⁶⁰

- Área total 75.42m² dividida en 2 plantas.
- Ingreso céntrico enfrentado a gran ventanal
- Gran iluminación en la oficina
- Terraza
- Espacio doble altura en las 2 plantas
- Calidad espacial
- 2 Baños
- 2 espacios jerárquicos

⁶⁰ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

- Ventana piso-techo

GRÁFICO 41 PLANTA 8⁶²

⁶² Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

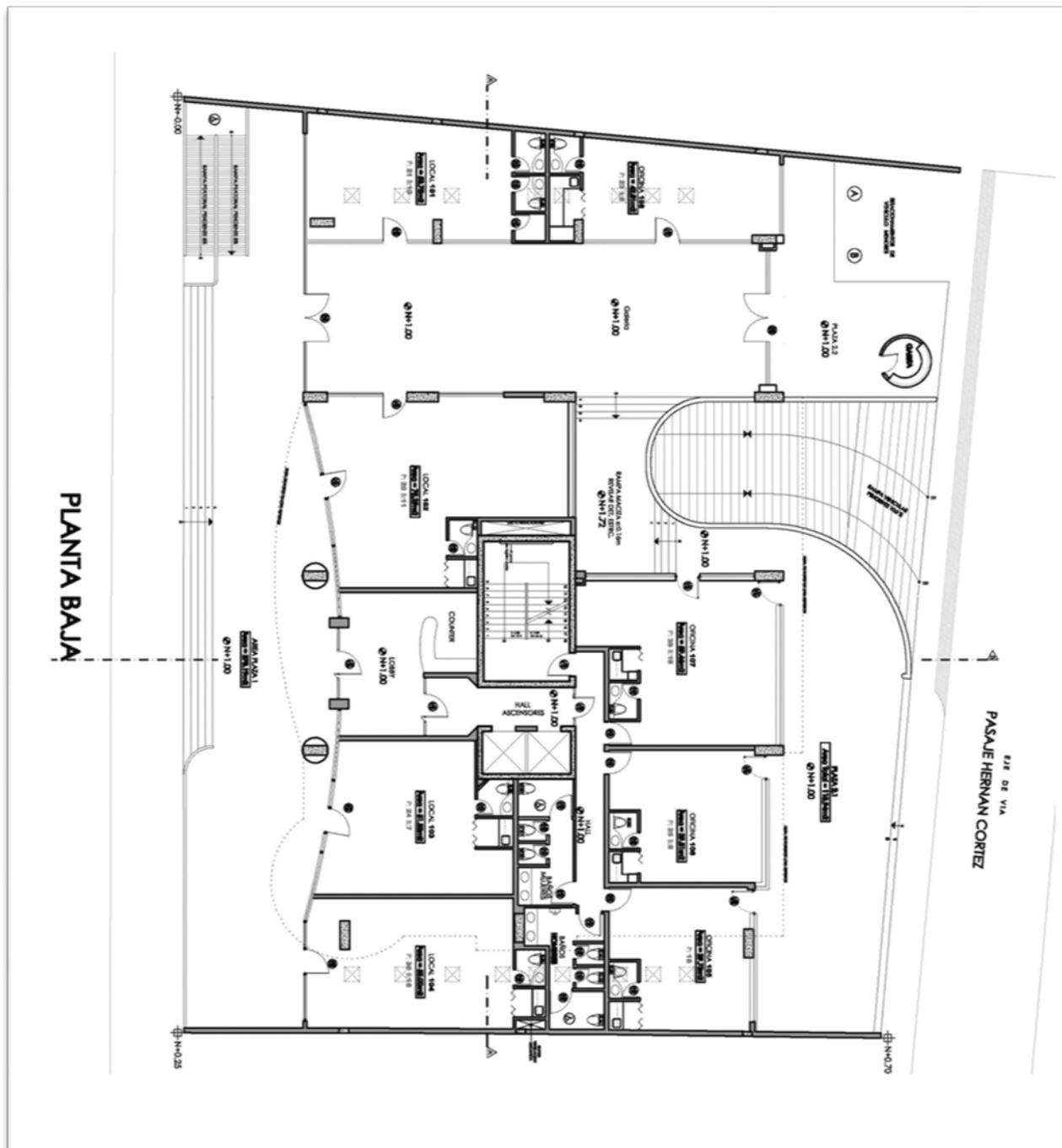


GRÁFICO 42 PLANTA BAJA.⁶³

⁶³ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

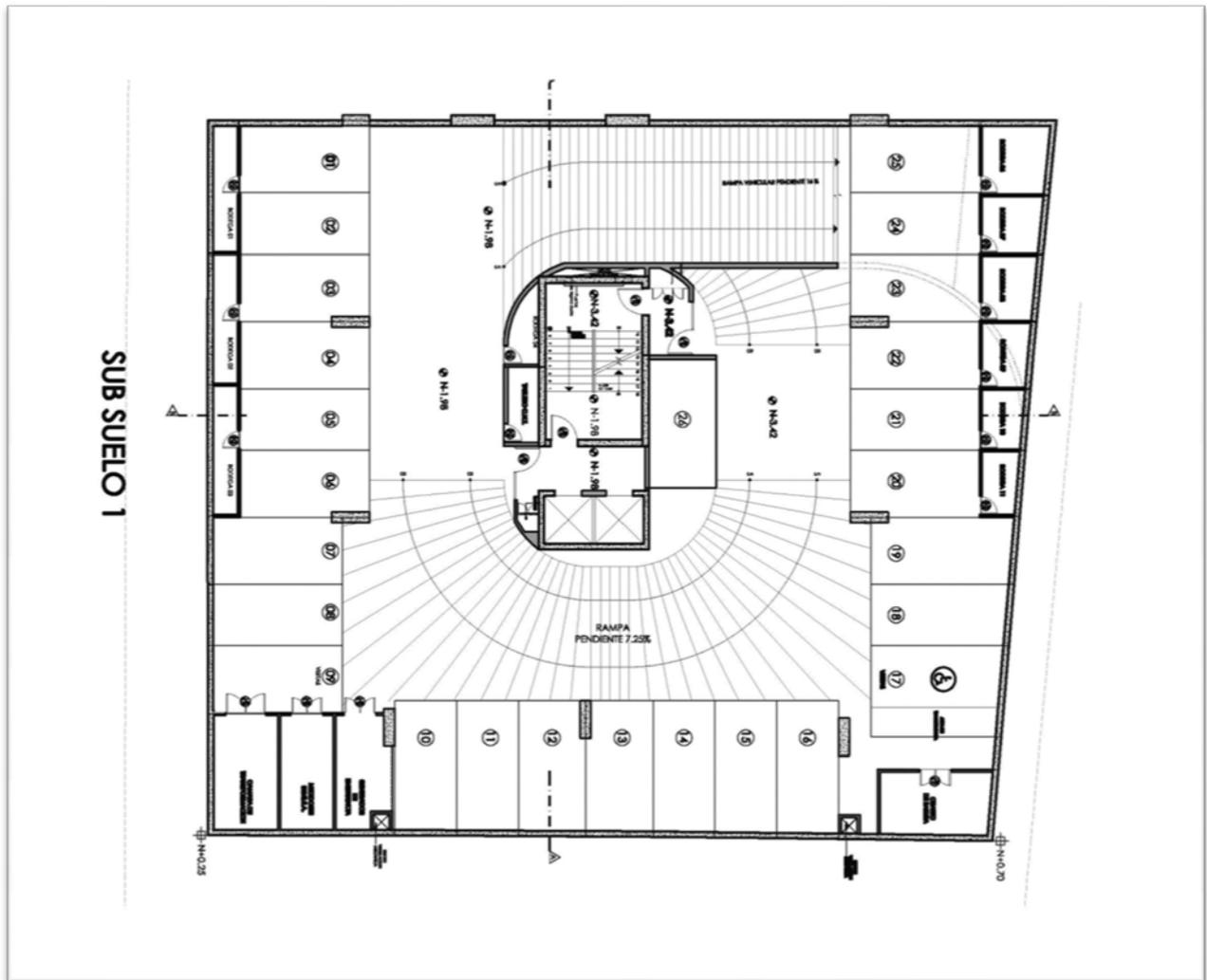


GRÁFICO 43 SUBSUELO 1⁶⁴

⁶⁴ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

5.7 Descripción de los acabados en general

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	PUERTAS INTERIORES	PUERTAS DUCTO ESCALERAS	CERRADURAS	INSTALACIONES ELÉCTRICAS
SUBSUELOS	Masillado alisado + endurecedor de cuarzo	Pintura de látex	Losa de hormigón armado con vaciados vistos + pintura látex	En bodegas: marco y hoja metálicas + pintura de esmalte + picaporte	Marco y hoja metálicas resistentes al fuego + pintura ignífuga + barra anti pánico	Picaporte metálico para candado	Tomas y lámparas de iluminación, incandescente o fluorescente, con sensor infrarrojo

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	MUEBLES CARPINTERÍA	PUERTAS PRINCIPALES	BARREDERAS	SANITARIOS Y GRIFERÍAS	INSTALACIONES ELÉCTRICAS
HALL PRINCIPAL	Combinación de mármoles importados	Estucado + pintura de látex vinyl acrílico y forramiento madera	Cielo raso falso de gypsum + cornisa perimetral de gypsum y detalles	Mueble counter en MDF, forrado en madera + mesón de granito	Madera tipo MDF sólidas + enchape decorativo + chapa electromagnética	Mármol + rondon de madera + laca	Lavabo Cádiz blanco, Sanitario Mónaco blanco, EDESA. Mezcladora Alegre cromo F.V.	Puntos y lámparas de iluminación especiales, con sensores infrarrojo

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	PUERTAS PRINCIPALES	PUERTAS DUCTO ESCALERAS	BARREDERAS
HALLES Y PASILLOS DE OFICINAS	Combinación de porcelanatos importados	Estucado + pintura de látex vinyl acrílico	Cielo raso falso de gypsum + cornisa perimetral de gypsum o yeso.	Madera tipo MDF sólidas + enchape decorativo + chapa electromagnética	Marco y hoja metálicas resistentes al fuego + pintura ignífuga + barra anti pánico	Zócalo de porcelanato + rondon de madera y laca

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	PUERTAS PRINCIPALES	CERRADURAS	BARREDERAS
LOCALES COMERCIALES	Cerámica importada de primera calidad o porcelanato chino	Estucado + pintura de látex vinyl acrílico	Cielo raso falso con suspensión y plancha de Duraplac	Hojas de aluminio y vidrio laminado, cerradura electromagnética	Manija + cerrojo marca Kwikset acabado satinado	Zócalo de porcelanato + rodón de madera y laca

ESPACIO	PAREDES MEDIANERAS	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	PUERTAS PRINCIPALES	CERRADURAS	BARREDERAS
OFICINAS	Ladrillo mambrón	Piso flotante de madera e = 7 mm, procedencia alemana	Estucado + pintura de látex vinyl acrílico	Cielo raso falso con suspensión metálica y plancha de Duraplac	Madera tipo MDF solidas + enchape decorativo + detalle tapa marco + marco metálico enchapado.	Manija + cerrojo marca Kwikset acabado satinado	Madera MDF con moldura 12 cm.+ laca

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	MUEBLES CARPINTERÍA	PUERTAS INTERIORES	CERRADURAS	BARREDERAS	SANITARIO Y GRIFERÍAS
BAÑOS DE: OFICINAS, LOCALES COMERCIALES Y SALA COMUNAL	Cerámica importada de primera calidad	Estucado + pintura látex vinyl acrílico + Cerámica colombiana de primera	Cielo raso falso con suspensión metálica y plancha de Duraplac	Mueble con mesón de granito importado con faldón de madera. Sin puertas. Espejo e= 4 mm.	Madera tipo MDF tamboradas + enchape decorativo + acabado madera vista	Pomo marca Kwikset acabado satinado	Zócalo de cerámica	Lavabo Cádiz blanco, Sanitario Mónaco blanco, EDESA. Mezcladora Alegro cromo F.V.

ESPACIO	PAREDES MEDIANERAS	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	MUEBLES CARPINTERÍA	PUERTAS INTERIORES	BARREDERAS	SANITARIO Y GRIFERÍAS
CAFETERÍAS DE: OFICINAS, LOCALES COMERCIALES Y SALA COMUNAL	Ladrillo mampbrón, bloque cemento	Cerámica importada de primera calidad	Estucado + pintura látex vinyl acrílico	Cielo raso falso con suspensión metálica y plancha de Duraplac	Módulos superior e inferior de duraplac con acabado color Haya, más mesón de granito	Madera tipo MDF solidas plegables + enchape decorativo + acabado madera vista (venecianas)	Zócalo de cerámica	Lava copas acero inoxidable o Teka o similar. Grifería fuego cromo F.V.

ESPACIO	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES	CIELO RASO FALSO	PUERTAS PRINCIPALES	PUERTAS INTERIORES	PUERTAS DUCTO ESCALERAS	BARREDERAS	SANITARIO Y GRIFERÍAS
SALA COMUNAL	Piso flotante de madera e = 7 mm, marca alemana	Estucado + pintura látex vinyl acrílico	Cielo raso falso con suspensión metálica y plancha de Duraplac	Mampara de aluminio y vidrio. Puerta interior madera con vidrio.	Madera tipo MDF tamboradas + enchape decorativo + acabado madera vista	Marco y hoja metálicas resistentes al fuego + pintura ignifuga+barr a anti pánico	Moldura de HDF triangular, propia del piso laminado flotante.	Lava copas acero inoxidable Teka o similar. Grifería fuego cromo F.V.

ESPACIO	PAREDES MEDIANERAS	PAREDES PERIMETRALES	PISO	REVESTIMIENTO PAREDES
TERRAZAS	Ladrillo mampbrón + pintura de látex	Ladrillo mampbrón + pintura de látex	Gres o cerámica colombiana	Pintura especial flexible para exteriores o elastomérica. Detalles de forramientos en aluminio.

Tabla 21 ACABADOS⁶⁵⁶⁵ Nevamar Cia. Ltda.

- Todos los puntos eléctricos de iluminación serán convencionales de cajetín octogonal. Las piezas eléctricas son BTICINO MODUS PLUS o similar.
- Las oficinas cuentan con: una salida de citófono, una de TV cable, una de teléfono con opción a una adicional, una de internet banda ancha por oficina.
- Toda la Red Eléctrica del edificio cuenta con conexión a tierra. Ni las oficinas ni los locales se entregan con luminarias.
- El edificio se equipará con Ascensores Mitsubishi, alta velocidad, capacidad para 10 personas cada uno.
- Citófonos digitales FERMAX, incluye comunicación a la conserjería de guardias. Sistema de control de accesos con tarjeta magnética, inclusive en subsuelos. Puerta vehicular con control remoto.
- Sistema de control de CCTV en todos los pisos altos y subsuelos, monitoreado desde la recepción. Generador de emergencia para todo el edificio.
- Las cafeterías se equiparán con neveras y microondas. Los baños sin ventana tendrán extractor de olores.
- La red de agua contra incendios se construye con tubería de hierro galvanizado en diámetros normados.
- La red de agua potable se construye con tubería de termo fusión.

5.8 Fachadas

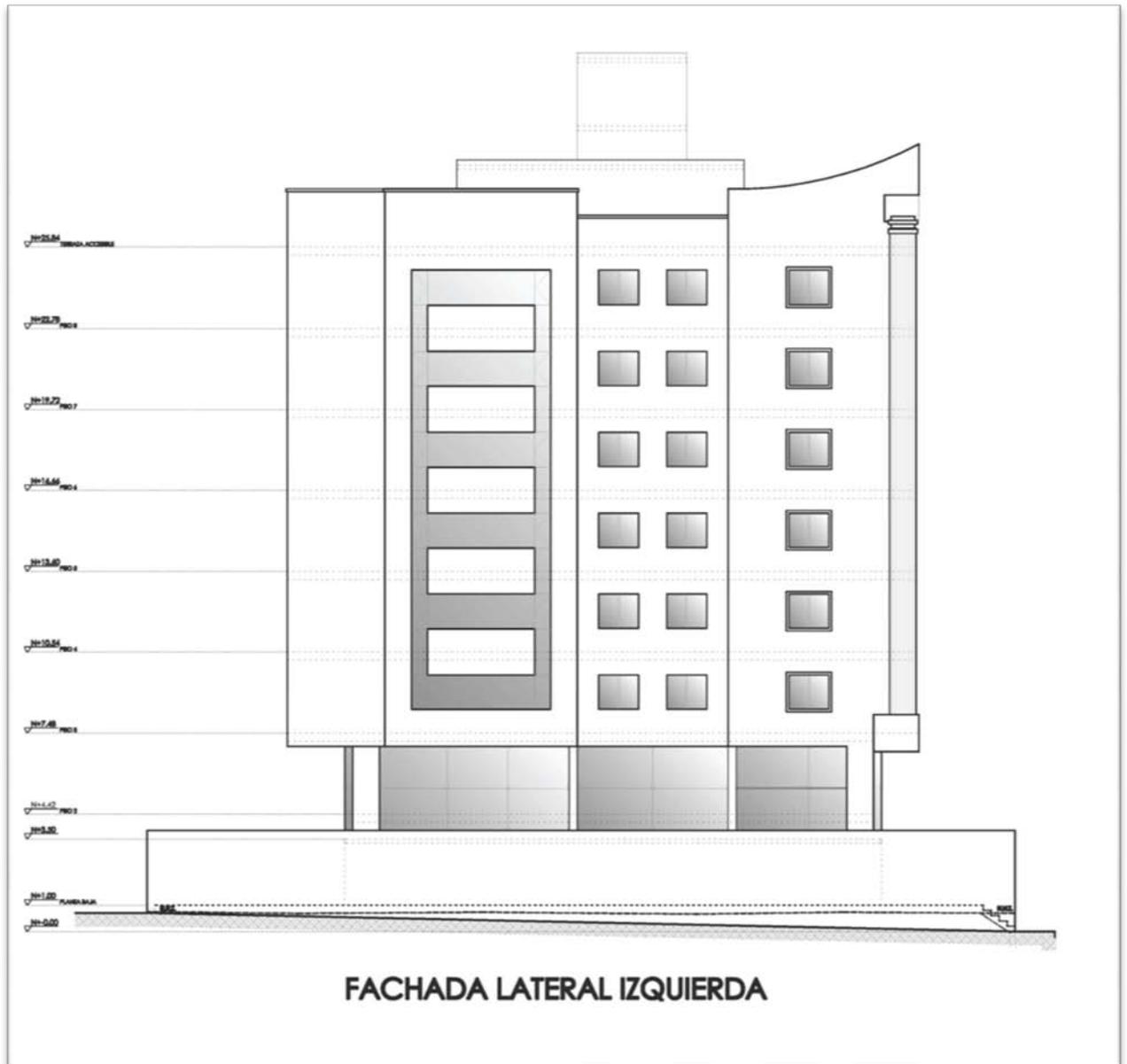


GRÁFICO 44 FACHADA LATERAL IZQUIERDA⁶⁶

⁶⁶ Elaborado por: Nevamar Cía. Ltda.

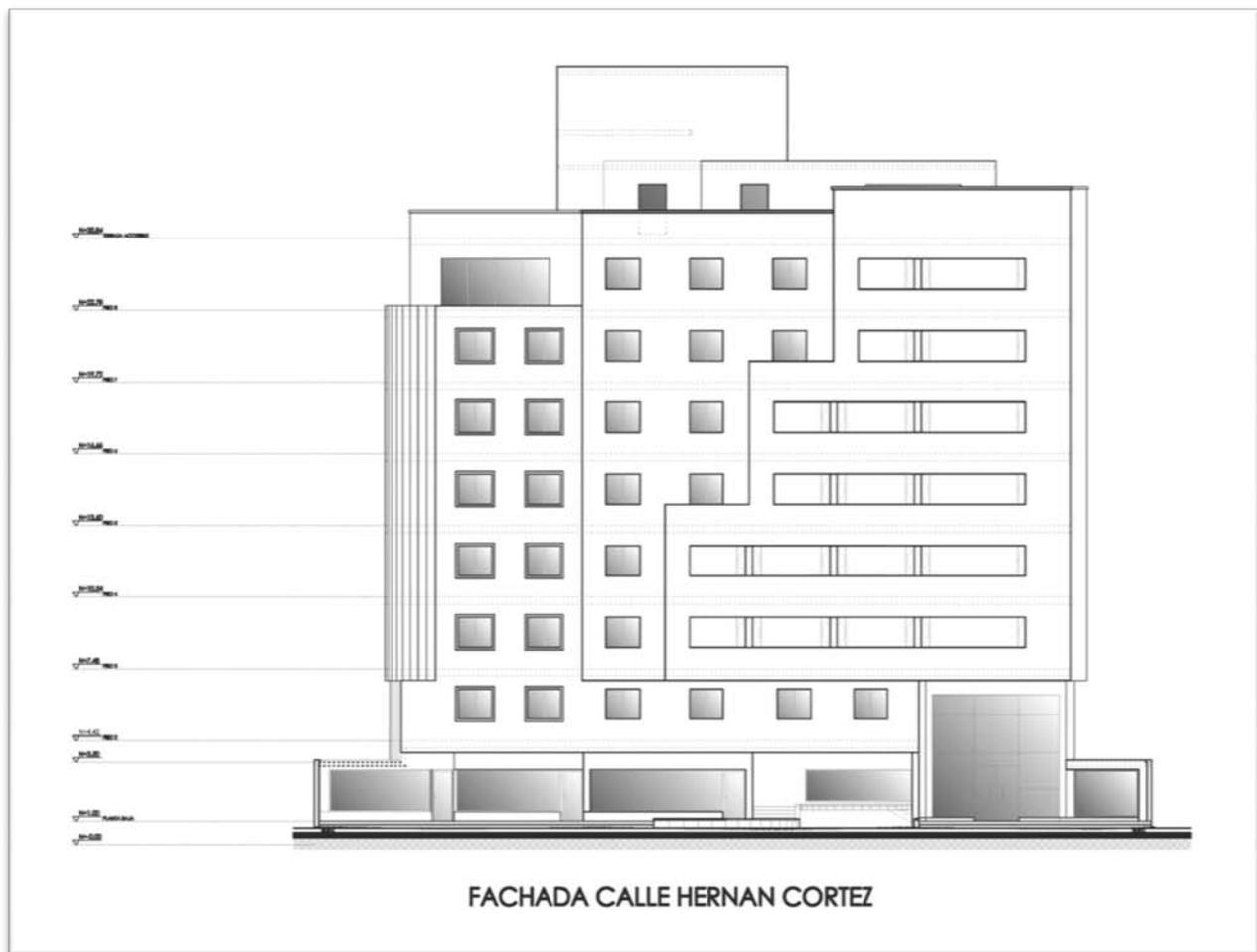


GRÁFICO 45 FACHADA CALLE HERNÁN CORTEZ.⁶⁷

⁶⁷ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

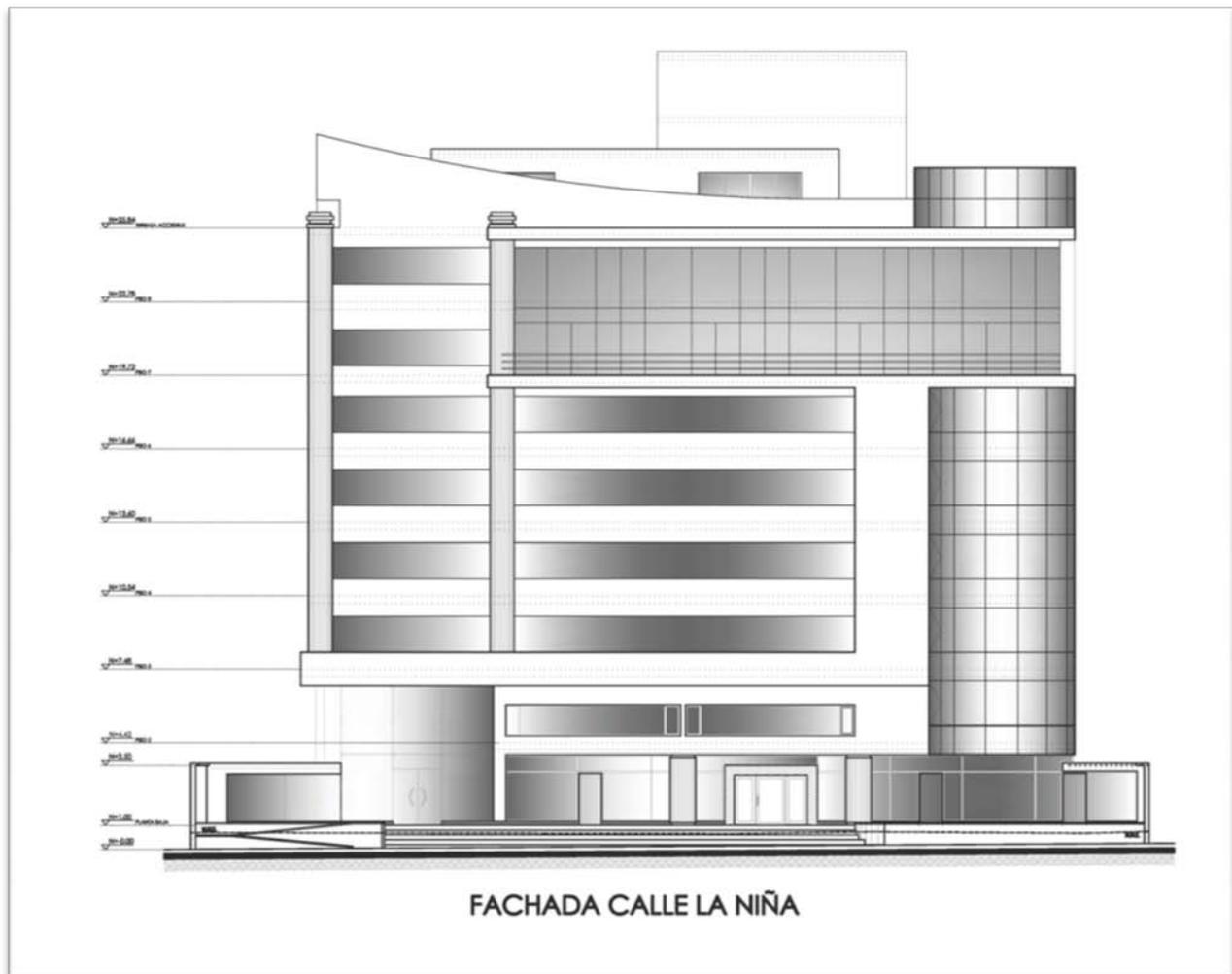


GRÁFICO 46 FACHADA CALLE LA NIÑA⁶⁸

⁶⁸ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.





Capítulo 6.

ANÁLISIS DE COSTOS

6 ANÁLISIS DE COSTOS

6.1 Resumen de costos

TOTAL COSTOS ROYAL BUSINESS		
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 2.390.686,37	65,02%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 840.991,24	22,87%
COSTO DEL TERRENO	\$ 445.000,00	12,10%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	\$ 3.676.677,61	100,00%

Tabla 22 TOTAL COSTOS ROYAL BUSINESS⁷⁰

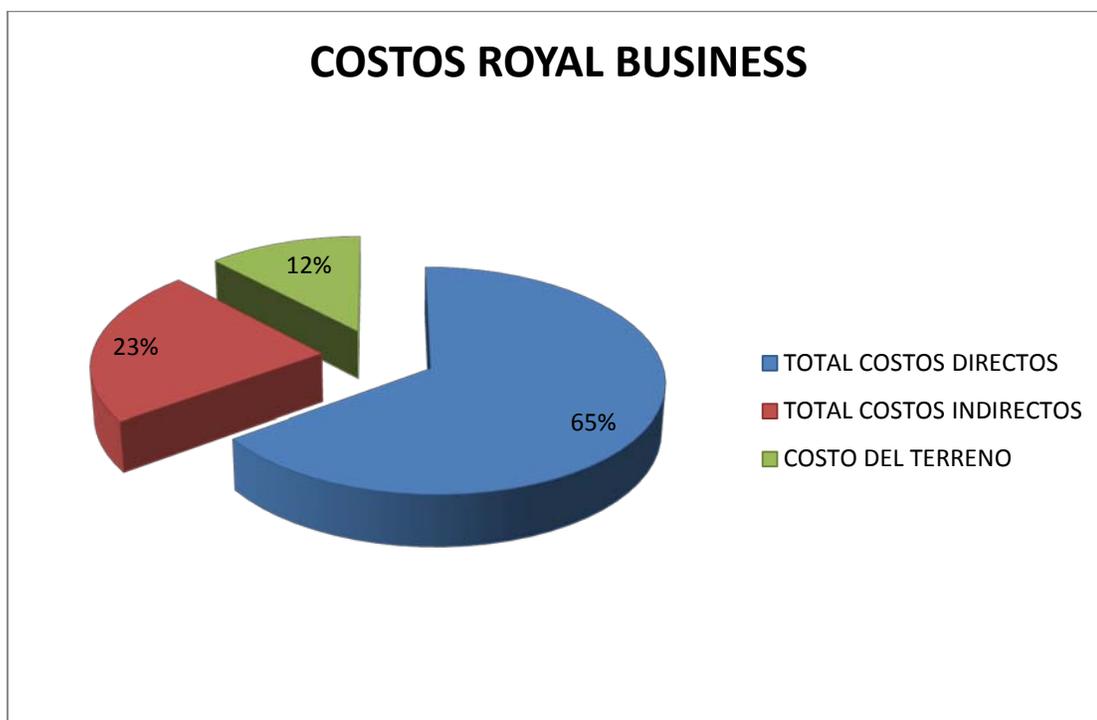


GRÁFICO 48 COSTOS ROYAL BUSINESS⁷¹

⁷⁰ Elaborado por: Andrés Prado y Nevamar Cia. Ltda.

⁷¹ Elaborado por: Andrés Prado.

6.2 Costo del Terreno

El terreno, que tiene una superficie de 1.139,14 m², el cual según el método residual tiene un valor de mercado total de USD \$ 445.000,00.

Es decir, \$390,64 el m² de terreno.

6.3 Costos Directos

Nº	RUBRO	COSTO DIRECTO POR CAPITULO	%
1,00	PRELIMINARES	16.260,83	0,68%
2,00	MOVIMIENTO DE TIERRAS	124.894,43	5,22%
3,00	ESTRUCTURA	779.813,40	32,62%
4,00	EQUIPOS AUXILIARES	22.134,09	0,93%
5,00	ALBAÑILERIA	286.952,73	12,00%
6,00	ACABADOS DE ALBAÑILERIA	79.462,53	3,32%
7,00	CARPINTERIA METALICA	183.504,77	7,68%
8,00	CARPINTERIA DE MADERA	115.291,55	4,82%
9,00	INSTALACIONES ELECTRICAS	142.666,22	5,97%
10,00	INSTALACIONES SANITARIAS	67.702,79	2,83%
11,00	APARATOS SANITARIOS	37.534,84	1,57%
12,00	ACABADOS GENERALES	147.939,89	6,19%
13,00	PINTURAS Y LACAS	132.675,59	5,55%
14,00	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y ACOMETIDAS	19.519,89	0,82%
15,00	OBRAS EXTERIORES	13.582,50	0,57%
16,00	EQUIPAMIENTO	219.504,18	9,18%
17,00	LIMPIEZA Y ENTREGA FINAL	1.246,14	0,05%
	TOTAL COSTOS DIRECTOS	2.390.686,37	100,00%

Tabla 23 COSTOS DIRECTOS.⁷²

⁷² Elaborado por: Andrés Prado y Nevamar Cia. Ltda.

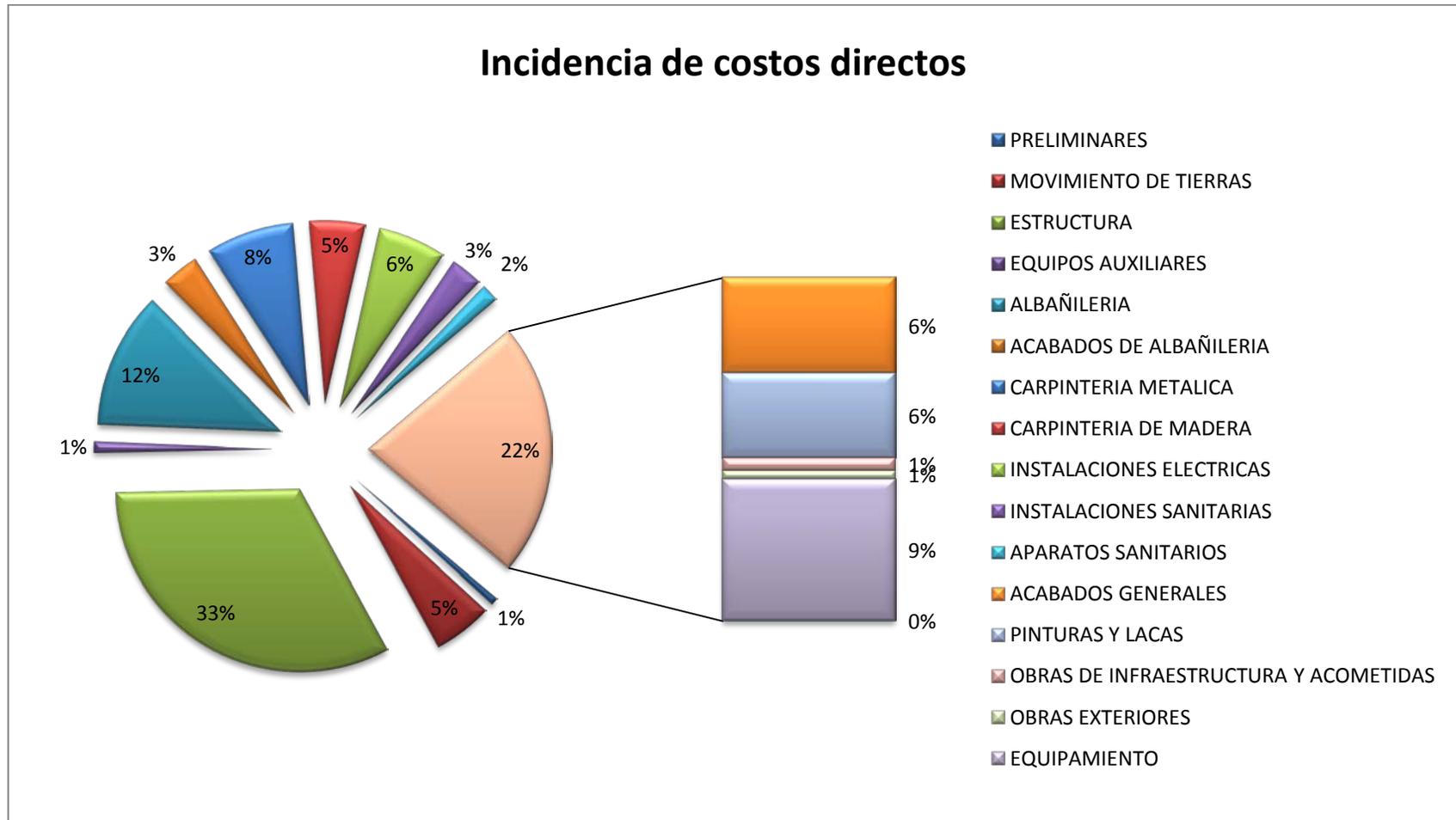


GRÁFICO 49 INCIDENCIA DE COSTOS DIRECTOS⁷³

⁷³ Elaborado por: Andrés Prado.

- El costo más grande equivale al 33% del total de los costos directos y corresponde a la estructura del edificio

6.4 Costos Indirectos

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION

Nº	RUBRO	COSTO DIRECTO POR CAPITULO	%
6.01	GENERALES DE OBRA	101.955,58	12,12%
6.02	GASTOS MUNICIPALES	120.230,66	14,30%
6.03	HONORARIOS	299.921,10	35,66%
6.04	PUBLICIDAD Y VENTAS	126.814,08	15,08%
6.05	GASTOS FINANCIEROS	31.390,00	3,73%
6.06	GASTOS ADMINISTRATIVOS	156.784,02	18,64%
7.00	GASTOS NO DEDUCIBLES	3.895,80	0,46%
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS	840.991,24	100,00%

Tabla 24 COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN⁷⁴

⁷⁴ Elaborado por: Andrés Prado y Nevamar Cia. Ltda.

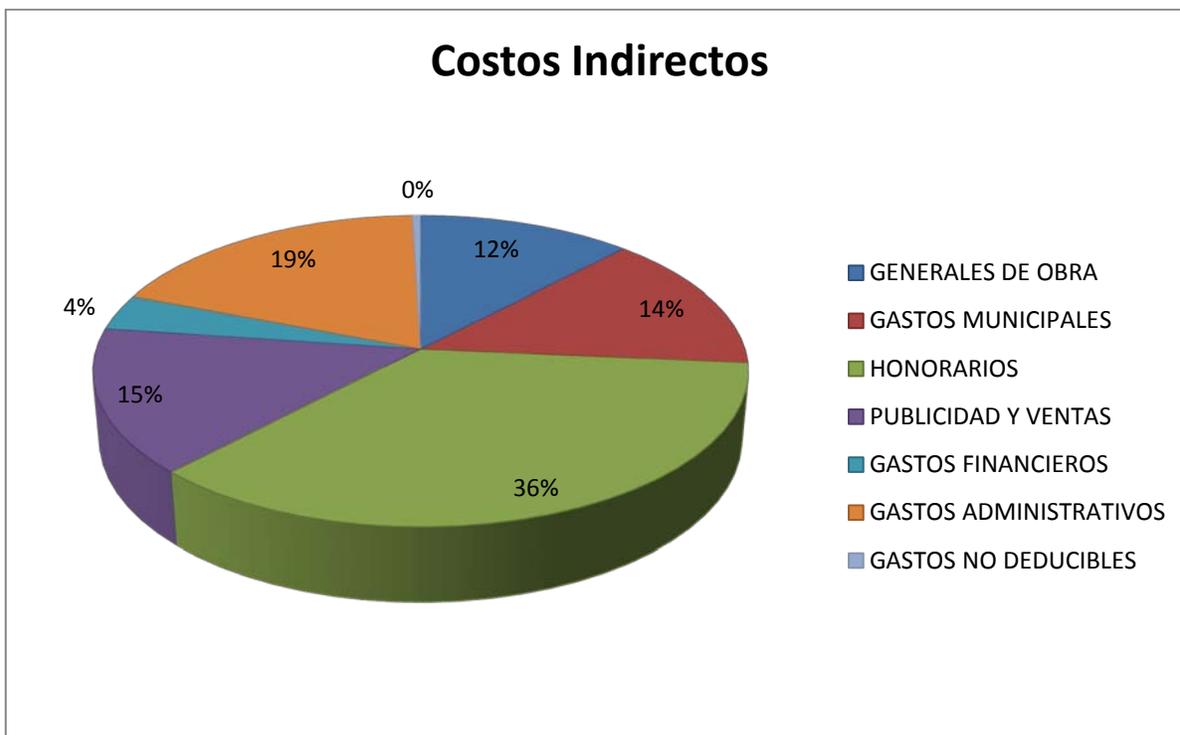


GRÁFICO 50 COSTOS INDIRECTOS⁷⁵

- Los gastos en honorarios y gastos administrativos suman más del 50% del total de los costos indirectos, seguido de los gastos en publicidad y ventas y de los gastos municipales.
- Generalmente los costos indirectos se prorratan a lo largo de toda la vida del proyecto.

6.5 Indicadores

6.5.1 Costo por m2 de construcción

TOTAL ÁREA BRUTA	8.543,73m ²
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$2.390.686
<u>Costo directo construcción/m²</u>	<u>\$280/m²</u>

Tabla 25 COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN POR M²⁷⁶

⁷⁵ Elaborado por: Andrés Prado y Nevamar Cía. Ltda.

6.5.2 Costo total por m2

TOTAL ÁREA BRUTA	8.543,73m2
TOTAL COSTOS DIRECTOS + INDIRECTOS + TERRENO	\$3.676.677
<u>Costo total construcción/m2</u>	<u>\$430/m2</u>

Tabla 26 COSTO TOTAL DE PROYECTO POR M2.⁷⁷

6.5.3 Costo total por m2 de área útil.-

TOTAL ÁREA ÚTIL M2	4.411.59
TOTAL COSTOS DIRECTOS + INDIRECTOS + TERRENO	\$3.676.677
<u>Costo total construcción en m2 de oficinas</u>	<u>\$833/m2</u>

Tabla 27 COSTO TOTAL DE M2 DE ÁREA ÚTIL⁷⁸

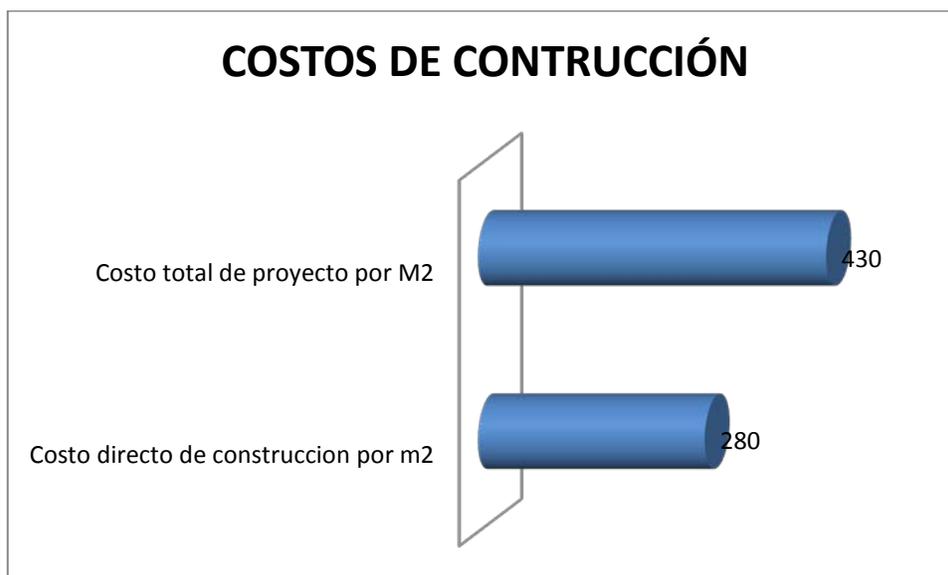


GRÁFICO 51 COSTOS POR M2.⁷⁹

⁷⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

⁷⁷ Elaborado por: Andrés Prado.

⁷⁸ Elaborado por: Andrés Prado.

⁷⁹ Elaborado por: Andrés Prado.

6.6 Conclusión

- El costo total de Royal Business es de \$3,676.600, incluido costos directos, indirectos y el terreno.
- El porcentaje de incidencia de los costos indirecto sobre el costo total del proyecto es de 22.87%, lo cual para un proyecto inmobiliario representa un valor relativamente alto, puesto a que lo ideal en promedio de un proyecto inmobiliario debe ser alrededor de 17%.
- De los costos indirectos, más del 55% de los mismos equivale a honorarios y gastos administrativos, valor los cuales debería ser revisados debido a que esa es la razón por la cual el proyecto tiene 22.87% de costos indirectos.
- Los costos directos tienen un porcentaje de incidencia de 65.02% sobre el costo total del proyecto, teniendo en cuenta que de ese porcentaje de costos directos el elemento que más incidencia tiene es el gasto en estructura, el cual equivale a un 32.62% del total de costos directos.
- El terreno, tras haber obtenido el precio del mismo mediante el método residual, tiene un porcentaje de incidencia del 12.10% sobre el costo total del proyecto, valor el cual se encuentra dentro de los parámetros correctos para un terreno en el sector que se encuentra ubicado.
- El costo por m² de área bruta es de \$280, costo el cual es relativamente bajo para un proyecto de las características de Royal Business, este factor se convierte automáticamente en una ventaja competitiva para Nevamar Cía. Ltda.



Capítulo 7

ESTRATEGIA COMERCIAL

7 ESTRATEGIA COMERCIAL

7.1 *Antecedentes*

- Nevamar compañía limitada es una empresa promotora y constructora la cual tiene una trayectoria de más de 12 años en el mercado inmobiliario de Quito.
- Nevamar se caracteriza ante el mercado por ser una opción de inversión para sus clientes, es decir, un gran porcentaje de clientes de Nevamar han tenido la confianza suficiente para invertir en sus proyectos muchas veces sin ver aun los planos del mismo.
- Esta situación se da porque Nevamar en los proyectos que ha realizado, se ha caracterizado por ser una empresa seria y cumplidora, sin embargo, uno de sus mayores atractivos es que es una empresa que genera rentabilidad a sus clientes.

7.1.1 **Misión**

Ofrecer productos inmobiliarios de diversa tipología y para diversos segmentos de la sociedad, maximizando para el comprador el valor que el inmueble pueda generar y satisfaciendo con calidad las exigentes necesidades de nuestros clientes.

7.1.2 **Visión**

Ser conocidos como una constructora y promotora preferida por los clientes por nuestra seriedad, responsabilidad y por la calidad de nuestra gente y de los productos que ofrecemos. Nuestra presencia y liderazgo en el mercado hace que garanticemos la inversión del cliente

7.2 *Diseño de logotipo*

7.2.1 Logotipo de la Empresa



GRÁFICO 52 LOGOTIPO NEVAMAR CIA. LTDA.⁸⁰

Logotipo de la empresa que va acompañado de su slogan “Construimos tu futuro”

⁸⁰ Elaborado por Nevamar Cia. Ltda.

7.2.2 Logotipo del proyecto



GRÁFICO 53 LOGOTIPO ROYAL BUSINESS⁸¹

- Logotipo el cual va de acuerdo al formato del logotipo principal de la empresa
- Usa solamente el color negro y blanco

7.3 Vías de promoción

7.3.1 Diseño del volante

- El volante del proyecto Royal Business, se caracteriza por ser elegante, el mismo es entregado en sobre blanco que tiene un alto relieve con el logotipo del proyecto.

⁸¹ Elaborado por Nevamar Cia. Ltda.

- El volante tiene forma de tríptico, la portada principal del mismo es el logotipo del proyecto.
- En la parte interior se encuentra la siguiente imagen, la cual tiene un render de Royal Business y a su vez incluye las principales características del mismo.



GRÁFICO 54 DISEÑO DE VOLANTE.⁸²

- En la otra cara del tríptico se encuentra impresas la implantación de cada tipo de oficina:
 - Tipo A GRÁFICO 33 OFICINA TIPO A
 - Tipo B GRÁFICO 34 OFICINA TIPO B
 - Tipo C GRÁFICO 35 OFICINA TIPO C

⁸² Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

- Tipo D GRÁFICO 36 OFICINA TIPO D
- Dúplex
- La oficina tipo dúplex tiene un render adicional el cual muestra la forma de la oficina, resaltando su característica de vidrio tipo “piso – techo”, imagen la cual se encuentra en el capítulo arquitectónico. GRÁFICO 37 OFICINA TIPO DÚPLEX
- En la parte posterior del tríptico se encuentra un esquema de la localización del proyecto e información de contacto para interesados:

INFORMACIÓN Y VENTAS



Oficina de Ventas Royal Business



Dirección: La Niña entre Yánez Pinzón y Diego de Almagro

Teléfonos: 2 549 551 - 083 511 984

Oficina Principal Constructora Nevamar

Dirección: Mariana de Jesús E7-8 y Pradera Edif. Business - Plus - Of. 702

Área de oficina #

Precio \$

Entrada \$

Financiamiento \$

Observaciones

Asesor

Parqueadero #

Reservación

Saldo \$

Cuotas Mensuales

Área de Bodega

www.nevamar.com.ec



Quito - Ecuador

GRÁFICO 55 VOLANTE ROYAL BUSINESS POSTERIOR⁸³

⁸³ Elaborado por: Nevamar Cia. Ltda.

7.3.2 Promoción vía Internet

- Nevamar Cía. Ltda. Cuenta con una página web con un diseño moderno, en formato flash, con animaciones www.nevamar.com.ec.
- La página web consta con la siguiente información:
 - Misión de la empresa
 - Visión de la empresa
 - Información de 4 proyectos de oficinas anteriores
 - Una pequeña encuesta acerca del tipo de oficinas según tamaño
 - Información de contacto con números telefónicos y direcciones tanto de oficina principal como de oficina de obra.
 - Información acerca de Royal Business.
 - Implantación de cada tipo de oficina
 - Características generales

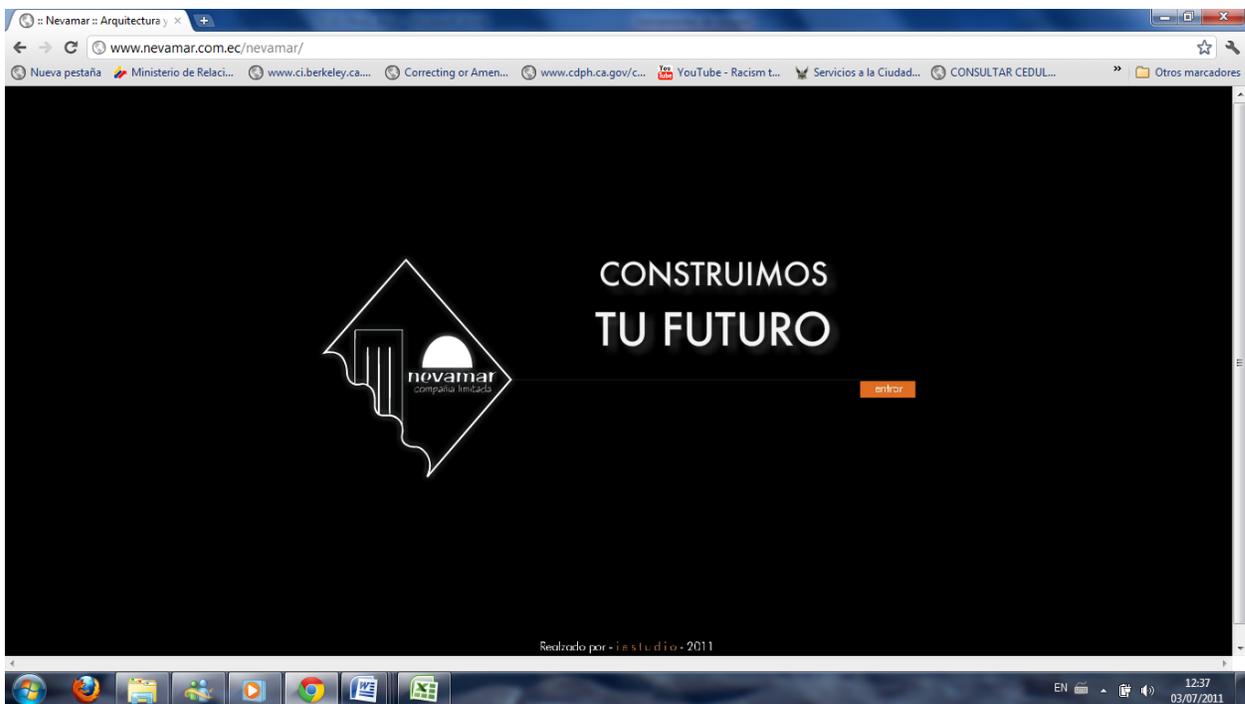


GRÁFICO 56 INTRODUCCIÓN PAGINA WEB ROYAL BUSINESS



GRÁFICO 57 PÁGINA PRINCIPAL



GRÁFICO 58 PÁGINA PROYECTO ROYAL BUSINESS

7.4 Políticas de precios

- El precio es uno de las principales estrategias competitivas que tiene Royal Business para su comercialización debido a sus costos optimizados.
- Nevamar Cía. Ltda. Comercializa Royal Business con una política de precios la cual se fija un precio a cada elemento, es decir, m2 de oficina, m2 de locales comerciales, m2 de terraza, m2 de bodega y precio unitario de estacionamiento, y el precio final es la suma de todos los elementos que incluyan en el inmueble.
- El costo del área útil es de \$833 el m2. Nevamar Cía. Ltda. empezó con un precio de lanzamiento en Octubre de 2010 es de \$890 el m2 de oficinas, \$950 el m2 de locales comerciales.
- El costo de los estacionamientos por lanzamiento fue de \$7.100 cada uno, precio fijado mediante método de mercado, posicionándose como económico.
- El precio del m2 de terraza para aquellas oficinas que disponen se fijó en \$500, manteniéndose fijo hasta el final de la comercialización.
- El precio del m2 de bodega se fijó en \$400, manteniéndose fijo.
- Nevamar Cía. Ltda. no tiene una política de precios que van en aumento según el piso en el que se encuentre el inmueble o según la vista que este tenga, sin embargo, Nevamar Cía. Ltda. premia a sus clientes que adquieran inmuebles en etapas de planificación y construcción
- La política de aumento de precios en etapa de construcción es de incrementar \$10 mensuales al precio del m2 de oficina y de locales comerciales, es decir, el precio del m2 de oficina de lanzamiento (\$890) y de locales comerciales (\$950) va incrementándose conforme pasa el tiempo. El precio para el mes de Junio de 2011 de m2 de oficinas ascendió a \$970. Mientras que el precio del m2 de locales comerciales alcanzó un valor de \$1005 el mes de mayo de 2011 manteniéndose este para junio 2011
- En cuanto a parqueaderos, únicamente el mes de lanzamiento tuvieron un precio de \$7.100, para que al mes siguiente ascienda a \$7.500 y que se mantenga fijo hasta la actualidad.

- El descuento por pago de contado es del 5%.

7.4.1 Formas de pago

Las formas de pago se van adaptando a cada cliente según las circunstancias que cada uno tenga, sin embargo, la forma de pago con la que se comercializa en general Royal Business es la siguiente:

- 5% de reserva.
- 5% máximo 30 días posterior a la reserva.
- 40% en cuotas mensuales a partir de la reserva hasta la entrega del inmueble.
(valor financiado por Nevamar Cía. Ltda.)
- 50% crédito hipotecario.



Capítulo 8

ANÁLISIS FINANCIERO

8 ANÁLISIS FINANCIERO

8.1 Introducción

Uno de los principales factores para toma de decisiones en los proyectos inmobiliarios se basa en el análisis financiero del mismo. Este análisis nos permite determinar factores de viabilidad financiera del proyecto e indicadores con los cuales los accionistas y promotores del proyecto podrán saber el rendimiento de su inversión.

En este capítulo no solamente se analizarán indicadores financieros como rentabilidad y VAN (valor actual neto), sino que se tomarán en cuenta varios escenarios de cambios tanto internos como externos al proyecto:

- Análisis de variación en costos directos
- Análisis de variación en precio de venta
- Análisis de variación en velocidad de ventas.

Con estos análisis se observarán distintos escenarios y su resultado en el VAN total del proyecto, información la cual será muy útil para la toma de decisiones por parte de los promotores.

Se debe tomar en cuenta que la planificación del proyecto es de 17 meses que van de diciembre de 2010 hasta abril 2012.

8.2 Análisis estático

El análisis financiero estático transmite la utilidad sobre egresos final del proyecto sin tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo ni los flujos mensuales a los cuales el proyecto está planificado, es decir, es un detalle del total de ingresos por ventas tomando en cuenta una porción de venta ya realizada y la otra porción por realizar y el total de egresos planificados.

Ingresos	M2	Precio Ponderado	Total	Incidencia
Locales	417,17	\$993	\$ 414.138	9%
Oficinas	3822,03	\$959	\$ 3.665.964	75%
Parqueaderos	87	\$7.481	\$ 650.889	13%
Bodegas	37,59	\$500	\$ 18.795	0%
Terraza	267,04	\$400	\$ 106.816	2%
		TOTAL	\$ 4.856.601	100%

Tabla 28 INGRESOS ROYAL BUSINESS⁸⁴



GRÁFICO 59 INGRESOS POR PRODUCTOS⁸⁵

⁸⁴ Elaborado por: Andrés Prado.

⁸⁵ Elaborado por: Andrés Prado.

Egresos	Total	Incidencia
Costos Directos	\$2.390.686	65%
Costos Indirectos	\$840.991	23%
Terreno	\$445.000	12%
TOTAL	\$3.676.678	100%

Tabla 29 EGRESOS ROYAL BUSINESS⁸⁶

Utilidad Antes de Impuestos	\$ 1.179.924
% Margen Utilidad sobre egresos	32%
Impuestos 25%	\$ 294.981
Utilidad después de Impuestos	\$884.943
% Utilidad (egresos) después de impuestos	24%

Tabla 30 ANÁLISIS ESTÁTICO.⁸⁷

- El precio de venta usado para este análisis es un precio ponderado entre un promedio de precio de las unidades vendidas y un promedio de precio de las unidades que faltan por vender.
- La utilidad con relación a los egresos totales del proyecto es de 32% lo cual equivale a \$1.179.924 y después de impuestos es 24%.

8.3 *Análisis de egresos*

Los egresos del proyecto se dividen en tres grandes grupos:

- Costos Directos
- Costos indirectos
- Terreno.

⁸⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

⁸⁷ Elaborado por: Andrés Prado.

Los costos directos se van incurriendo según el cronograma valorado de construcción, el cual es el siguiente

En base a todos los egresos se obtienen los egresos mensuales y los acumulados a partir del mes de diciembre de 2010.

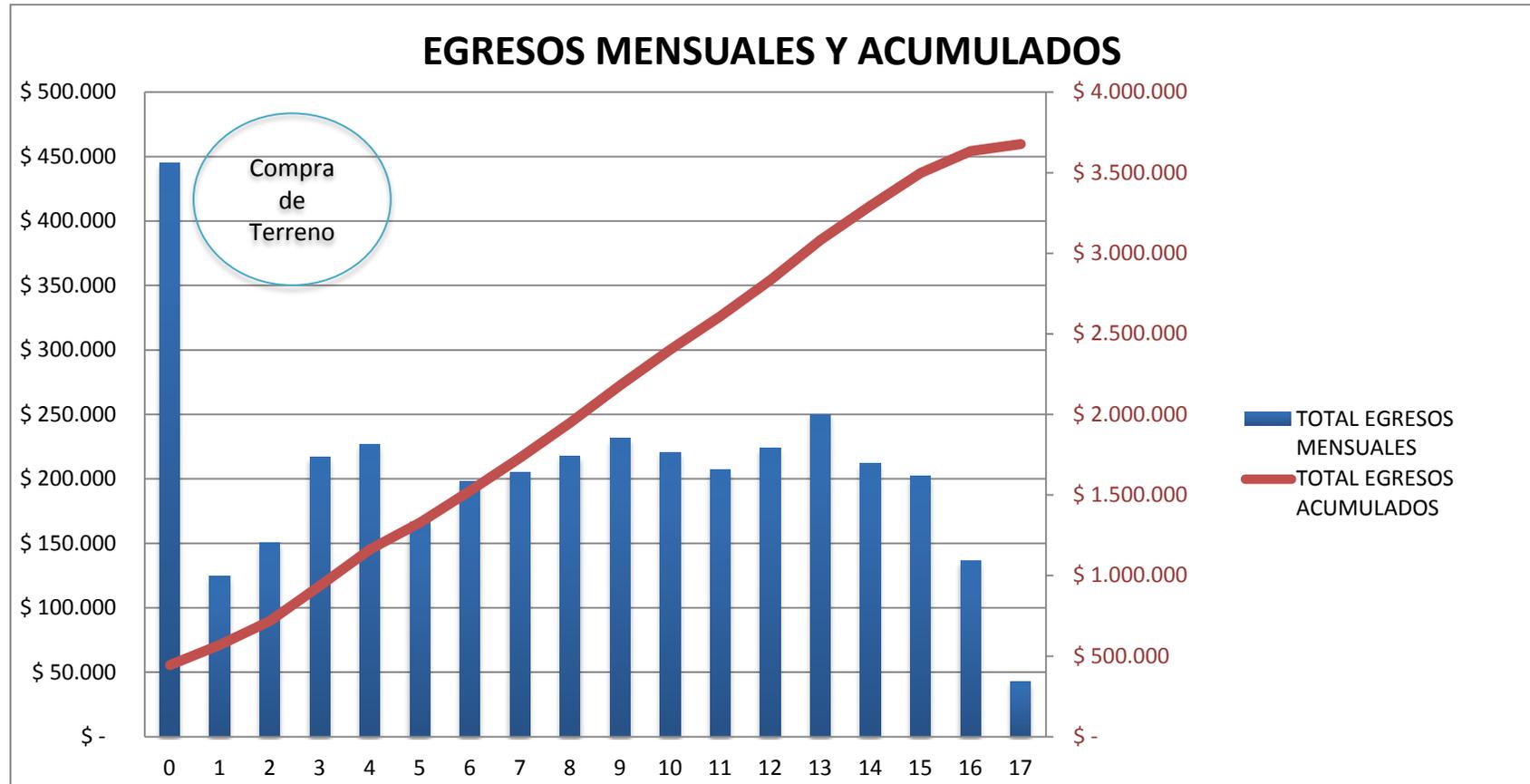


GRÁFICO 60 EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS⁸⁹

- El mes 0 representa al mes de compra del terreno.

⁸⁹ Elaborado por: Andrés Prado.

- En el mes 17 en los egresos acumulados reflejan la totalidad de egresos a los cuales se incurre en el proyecto ROYAL BUSINESS que son \$3.676.678.

8.4 Análisis de ingresos

- La forma en que Nevamar permite pagar las oficinas y locales a los clientes es:
 - A partir del momento que se realiza la venta el constructor financia el 50% del valor calculando cuotas mensuales hasta el mes 15 (2 antes de terminado el proyecto).
 - En el mes 17 se reciben los desembolsos por los prestamos.
- Los ingresos se dan por ventas de dos formas:

MES	VENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	1	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396	9.396		140.944
2	2		10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067	10.067		140.944
3	3			10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842	10.842		140.944
4	4				11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745	11.745		140.944
5	5					12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813	12.813		140.944
6	6						14.094	14.094	14.094	14.094	14.094	14.094	14.094	14.094	14.094	14.094		140.944
7	7							15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660		140.944

Tabla 32 INGRESOS POR VENTAS YA REALIZADAS.⁹⁰

- Las ventas ya realizadas que equivalen a un 42% del proyecto las cuales se realizaron entre Diciembre de 2010 y junio de 2011, es decir, entre el mes 1 al 7 de construcción.
- Las ventas por realizar equivalentes al 58% del proyecto, las cuales se realiza una simulación a partir del mes de Julio, es decir del mes 8 del proyecto.

MES	VENTA	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	8	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526	\$ 22.526		\$ 180.212
2	9		\$ 25.745	\$ 25.745	\$ 25.745	\$ 25.745	\$ 25.745	\$ 25.745	\$ 25.745		\$ 180.212
3	10			\$ 30.035	\$ 30.035	\$ 30.035	\$ 30.035	\$ 30.035	\$ 30.035		\$ 180.212
4	11				\$ 36.042	\$ 36.042	\$ 36.042	\$ 36.042	\$ 36.042		\$ 180.212
5	12					\$ 45.053	\$ 45.053	\$ 45.053	\$ 45.053		\$ 180.212
6	13						\$ 60.071	\$ 60.071	\$ 60.071		\$ 180.212
7	14							\$ 90.106	\$ 90.106		\$ 180.212
8	15								\$ 180.212		\$ 180.212

Tabla 33 INGRESOS POR VENTAS FALTANTES⁹¹

- El mes 16 es el mes de gracia en el cual se realiza toda la tramitología para recibir el desembolso final.
- El grafico de ingresos mensuales y acumulados a continuación podemos fijarnos una subida importante de ingresos en el mes 17 la cual corresponde al desembolso final de los prestamos que los clientes han hecho para adquirir las oficinas

⁹⁰ Elaborado por: Andrés Prado.

⁹¹ Elaborado por: Andrés Prado.



GRÁFICO 61 TOTAL INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS⁹²

⁹² Elaborado por: Andrés Prado.

8.5 Análisis de flujo de caja.

8.5.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento es la tasa mínima a los cuales los inversionistas esperarían tener de rendimiento del proyecto inmobiliario. La tasa de descuento utilizada fue obtenida mediante el método del CAPM, tomando en cuenta lo siguiente:

- Riesgo País: Final de Junio 8.03%⁹³
- Activo Libre de riesgo: Tbills (ponderado a la duración del proyecto) 0.38%
- Prima de riesgo del mercado 13.60%⁹⁴
- Beta de mercado de construcción 0.76⁹⁵

Total tasa de descuento utilizada 18.75%

8.5.2 Proyecto Puro

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
TOTAL INGRESOS MENSUAL	0	9.396	19.464	30.305	42.051	54.864	68.958	84.619	107.145	132.890	162.925	198.967	244.020	304.091	394.197	574.409	0	2.428.301
TOTAL EGRESOS MENSUALES	445.000	124.376	150.267	217.057	226.460	166.344	197.774	205.294	217.355	231.767	220.624	207.238	223.676	250.028	212.251	202.318	136.188	42.660
SALDO	-445.000	-114.980	-130.803	-186.751	-184.409	-111.481	-128.816	-120.675	-110.210	-98.877	-57.699	-8.271	20.344	54.063	181.946	372.091	-136.188	2.385.641

Tabla 34 FLUJO DE CAJA PROYECTO PURO⁹⁶

⁹³ Banco central del Ecuador, www.bce.gov.ec

⁹⁴ Fernando Levy Jara, El arte de Financiar proyectos inmobiliarios, pág. 212

⁹⁵ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
TOTAL INGRESOS ACUMULADO	0	9.396	28.860	59.165	101.216	156.080	225.038	309.657	416.802	549.691	712.616	911.584	1.155.604	1.459.695	1.853.892	2.428.301	2.428.301	4.856.601
TOTAL EGRESOS ACUMULADOS	445.000	569.376	719.643	936.700	1.163.159	1.329.504	1.527.278	1.732.572	1.949.927	2.181.694	2.402.318	2.609.556	2.833.232	3.083.260	3.295.511	3.497.829	3.634.017	3.676.677
SALDOS ACUMULADOS	-445.000	-559.980	-690.783	-877.534	-1.061.943	-1.173.424	-1.302.240	-1.422.915	-1.533.126	-1.632.003	-1.689.702	-1.697.972	-1.677.628	-1.623.565	-1.441.619	-1.069.528	-1.205.717	1.179.924

Tabla 35 FLUJO DE CAJA ACUMULADO PROYECTO PURO⁹⁷

VAN **\$ 799.865**

- Obtenemos un VAN positivo y con un valor importante.
- Un saldo final de 1.179.924 el cual corresponde a utilidad.

⁹⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

⁹⁷ Elaborado por: Andrés Prado.

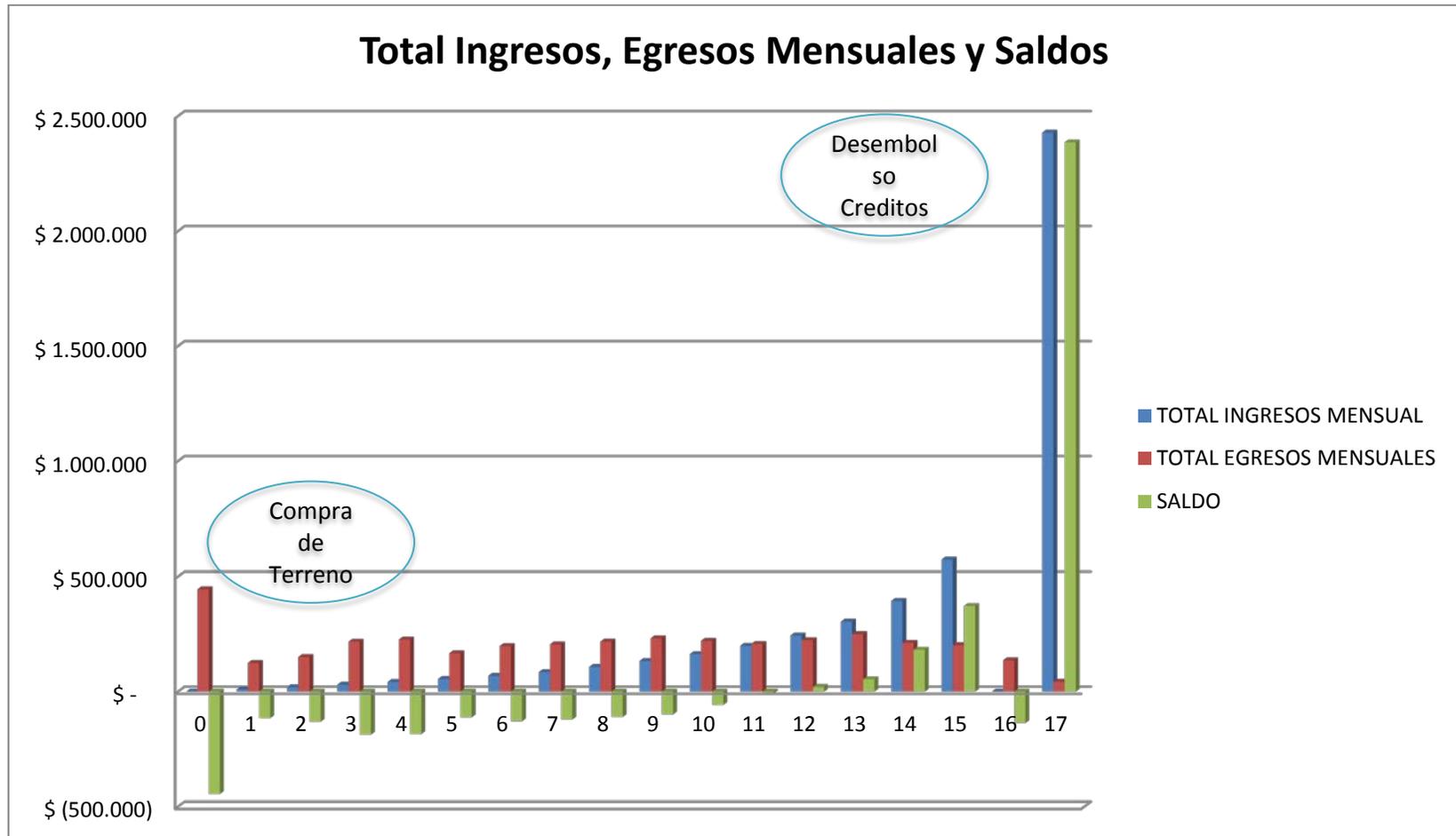


GRÁFICO 62 TOTAL INGRESOS, EGRESOS MENSUALES Y SALDOS⁹⁸

⁹⁸ Elaborado por: Andrés Prado.

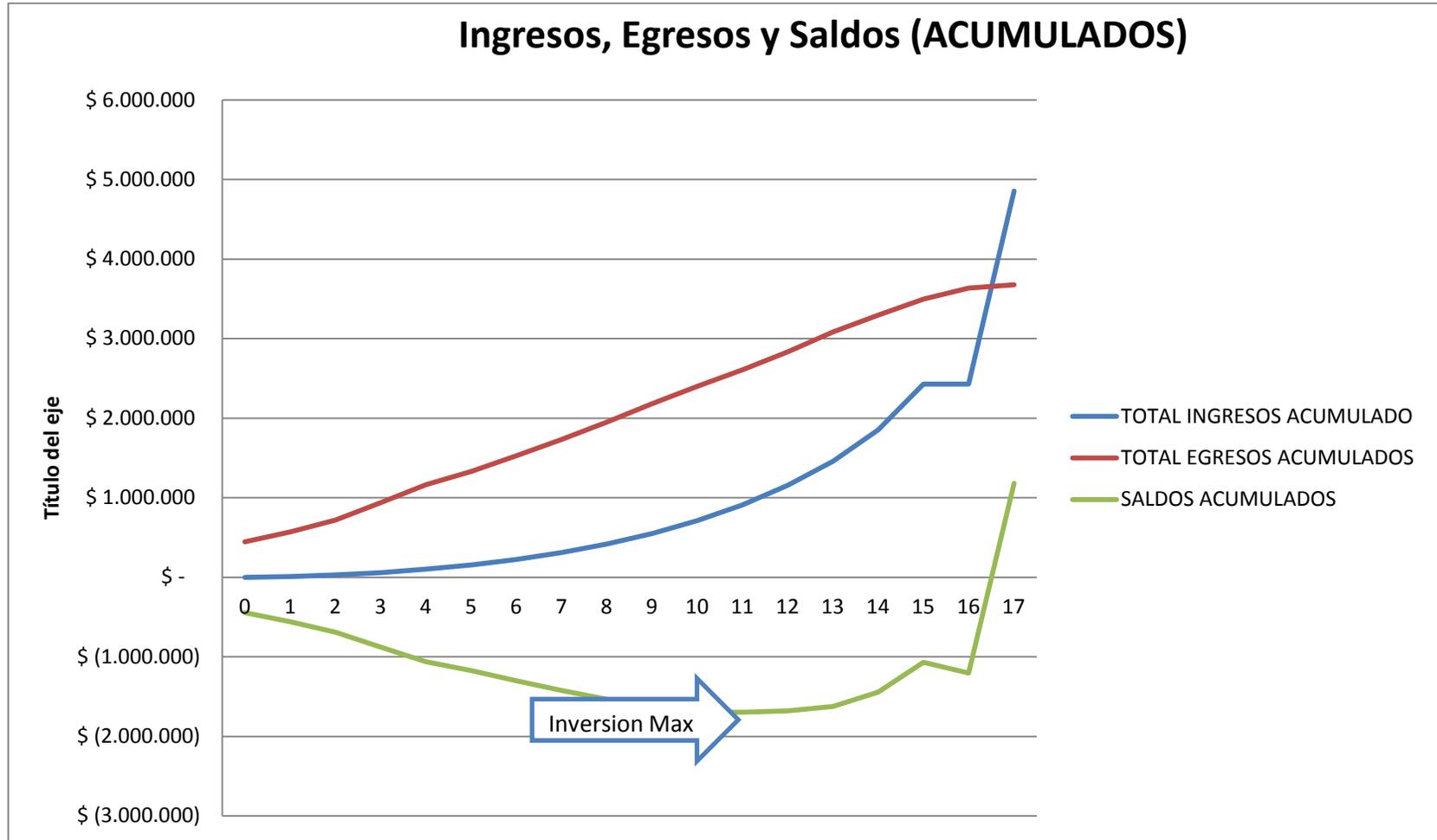


GRÁFICO 63 INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS (ACUMULADOS)⁹⁹

⁹⁹ Elaborado por: Andrés Prado.

- Como podemos observar en el grafico, el mes 11 del proyecto es en el cual tenemos el mayor saldo negativo acumulado el cual equivale a la inversión máxima que tiene un monto de \$1.697.000, valor el cual correspondería a la inversión de los socios en el proyecto.

8.5.3 Financiamiento

Para realizar el análisis financiero del proyecto usando apalancamiento bancario se ha calculado con un crédito de las siguientes características:

- Monto: 33% del costo TOTAL del proyecto
 - \$1.200.000.
 - Desembolsado de la siguiente forma:
 - 50% mes 2
 - 25% mes 6
 - 25% mes 10
- Pago de interés: Mensuales sobre saldos.
- Pago de capital: Al final del proyecto mes 17.
- Tasa: 0.93% mensual.

8.5.4 Flujo Financiado

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
TOTAL INGRESOS MENSUAL	0	9.396	619.464	30.305	42.051	54.864	368.958	84.619	107.145	132.890	462.925	198.967	244.020	304.091	394.197	574.409	0	2.428.301
TOTAL EGRESOS MENSUALES	445.000	124.376	150.267	222.632	232.035	171.919	203.349	213.656	225.718	240.129	228.986	218.388	234.826	261.178	223.401	213.468	147.338	1.242.660
SALDO	-445.000	-114.980	469.197	-192.326	-189.984	-117.056	165.609	-129.038	-118.573	-107.240	233.939	-19.421	9.194	42.913	170.796	360.941	-147.338	1.185.641

Tabla 36 FLUJO DE CAJA PROYECTO FINANCIADO¹⁰⁰

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
TOTAL INGRESOS ACUMULADO	0	9.396	628.860	659.165	701.216	756.080	1.125.038	1.209.657	1.316.802	1.449.691	1.912.616	2.111.584	2.355.604	2.659.695	3.053.892	3.628.301	3.628.301	6.056.601
TOTAL EGRESOS ACUMULADOS	445.000	569.376	719.643	942.275	1.174.309	1.346.229	1.549.578	1.763.235	1.988.953	2.229.082	2.458.068	2.676.456	2.911.282	3.172.460	3.395.861	3.609.329	3.756.668	4.999.328
SALDOS ACUMULADOS	-445.000	-559.980	-90.783	-283.109	-473.093	-590.149	-424.540	-553.578	-672.151	-779.391	-545.452	-564.873	-555.678	-512.766	-341.969	18.971	-128.367	1.057.274

Tabla 37 FLUJO DE CAJA ACUMULADO PROYECTO FINANCIADO¹⁰¹

VAN **\$ 820.423**

- A pesar de tener un saldo final de 1.057.274 el cual es menor que en el proyecto puro, tenemos un VAN mayor, el cual equivale a \$820.423.
- La razón por la cual el VAN es mayor es porque se está usando menos capital de los socios para financiar el proyecto. Dicha diferencia de capital puede ser usada en un proyecto similar con una tasa de descuento igual o mayor a la calculada.

¹⁰⁰ Elaborado por: Andrés Prado.

¹⁰¹ Elaborado por: Andrés Prado.

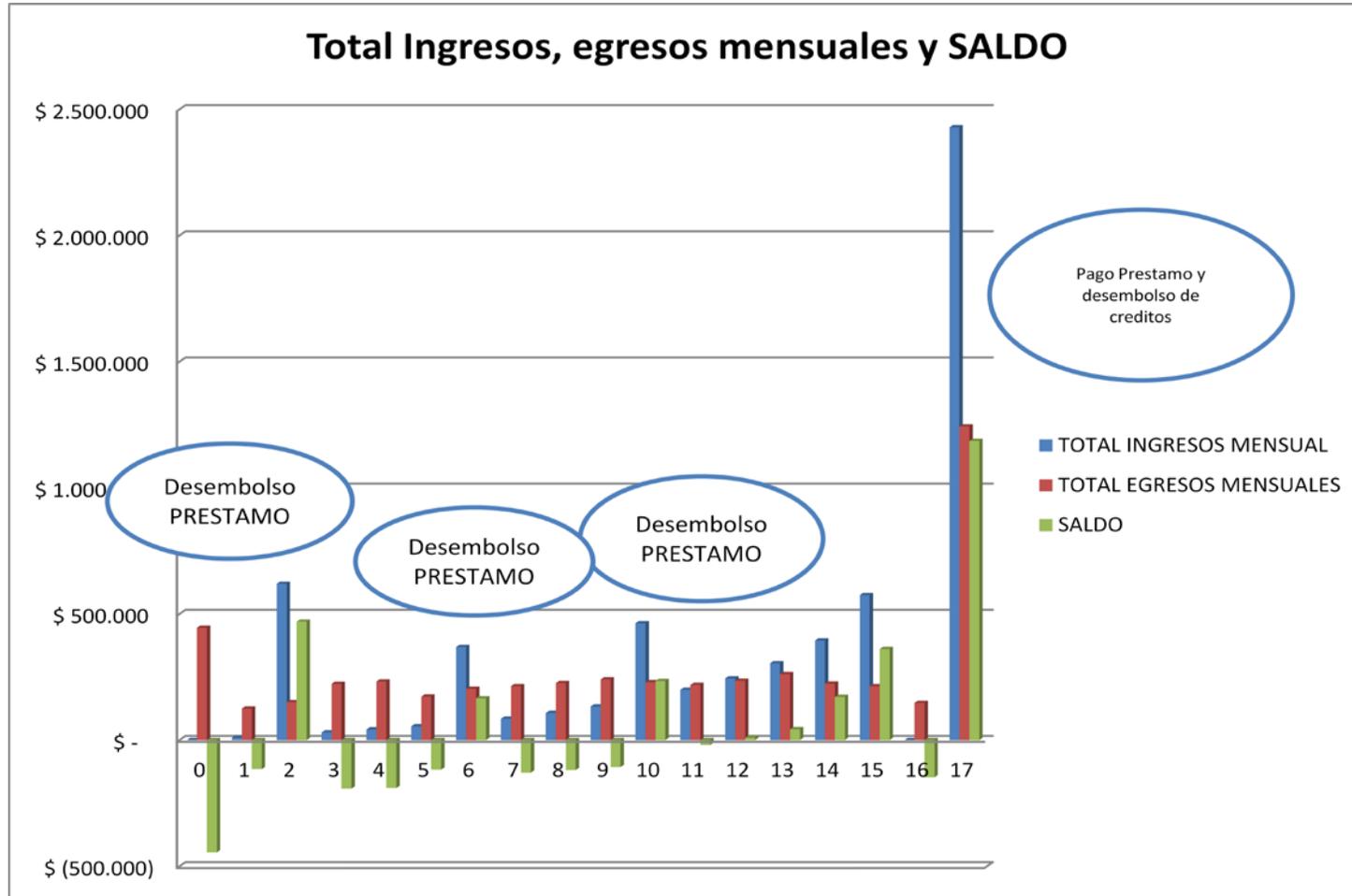


GRÁFICO 64 TOTAL INGRESOS, EGRESOS MENSUALES Y SALDO¹⁰²

¹⁰² Elaborado por: Andrés Prado.

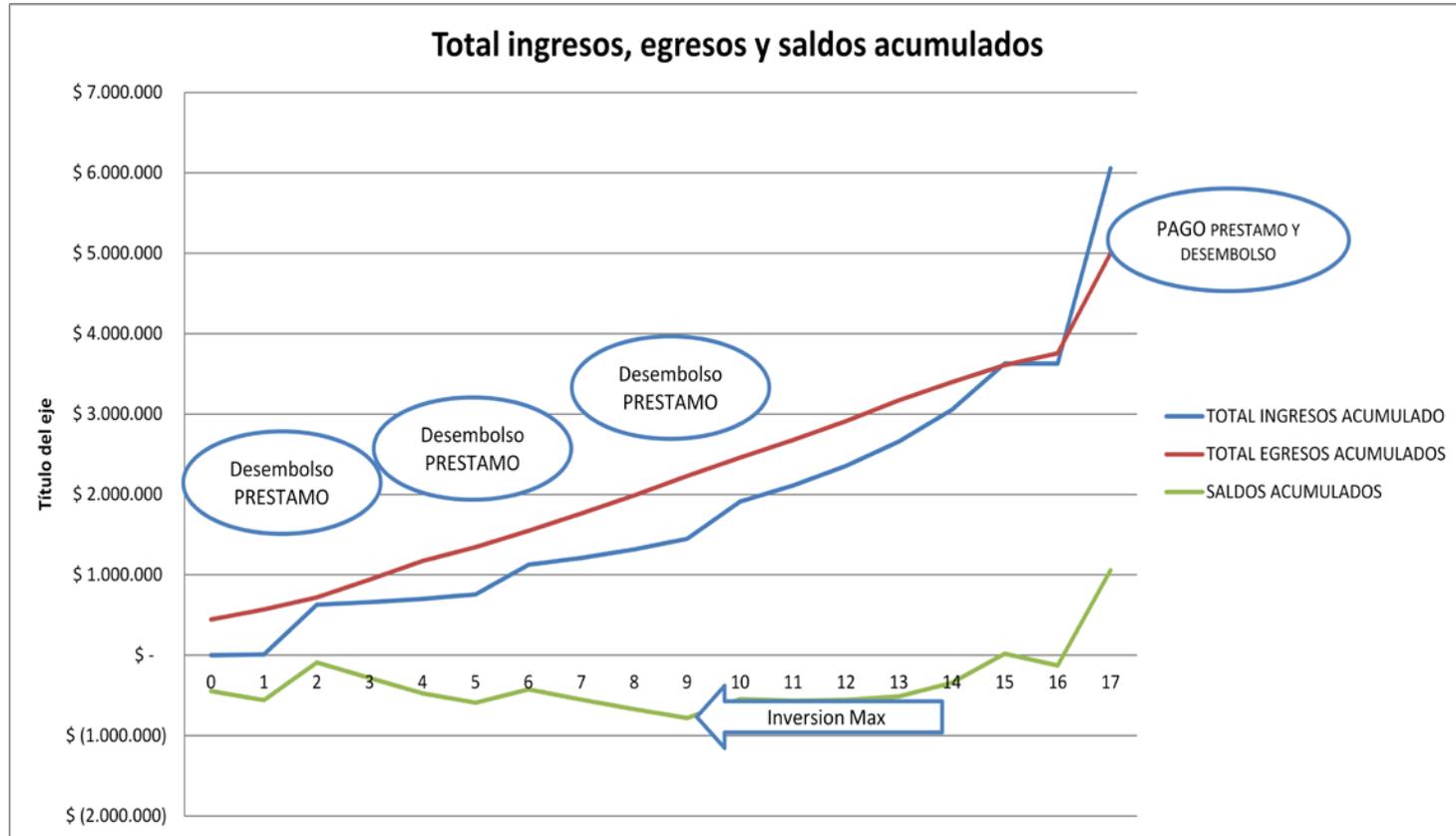


GRÁFICO 65 TOTAL INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS (FINANCIADO)¹⁰³

¹⁰³ Elaborado por: Andrés Prado.

- A diferencia que en el proyecto puro, el mayor saldo negativo se encuentra en el mes 9, sin embargo, el valor es de \$779.000 a diferencia de \$1.697.000. Valor correspondiente a la inversión total de los socios.
- Esto se debe a que en lugar de inversión de socios, el proyecto está siendo calculado con apalancamiento bancario.

8.6 *Análisis de sensibilidad*

- Los proyectos inmobiliarios están sujetos a variables de factores tanto externos como internos, por tal motivo es de suma importancia analizar los escenarios los cuales el proyecto estaría más expuesto a estos cambios.
- Este análisis es vital para que los promotores/accionistas puedan tomar decisiones importantes a lo largo de la vida del proyecto y planes de contingencia previstos.
- Lo que se va analizar a continuación es hasta qué punto factores como costos, precios y ventas pueden variar hasta que el proyecto deje de rendir lo mínimo esperado por los accionistas. (Van = 0)

8.6.1 Variación de costos directos

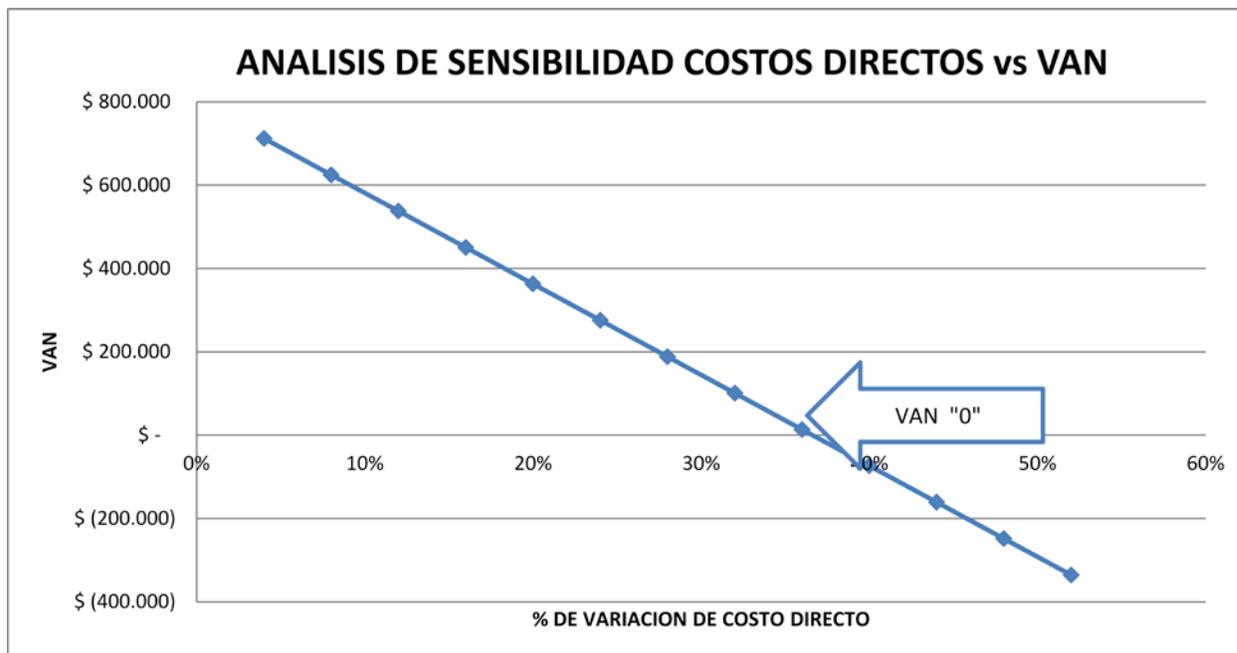


GRÁFICO 66 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE COSTOS.¹⁰⁴

Tras haber realizado un análisis de sensibilidad en el cambio de los costos directos con relación al VAN, se obtuvo los siguientes resultados:

- El proyecto tiene una baja sensibilidad al cambio en los costos directos, es decir, se están manejando costos directos bastante adecuados.
- El VAN se vuelve 0 cuando tenemos un alza de costos directos de 37% o más.

¹⁰⁴ Elaborado por: Andrés Prado.

8.6.2 Variación precio de venta

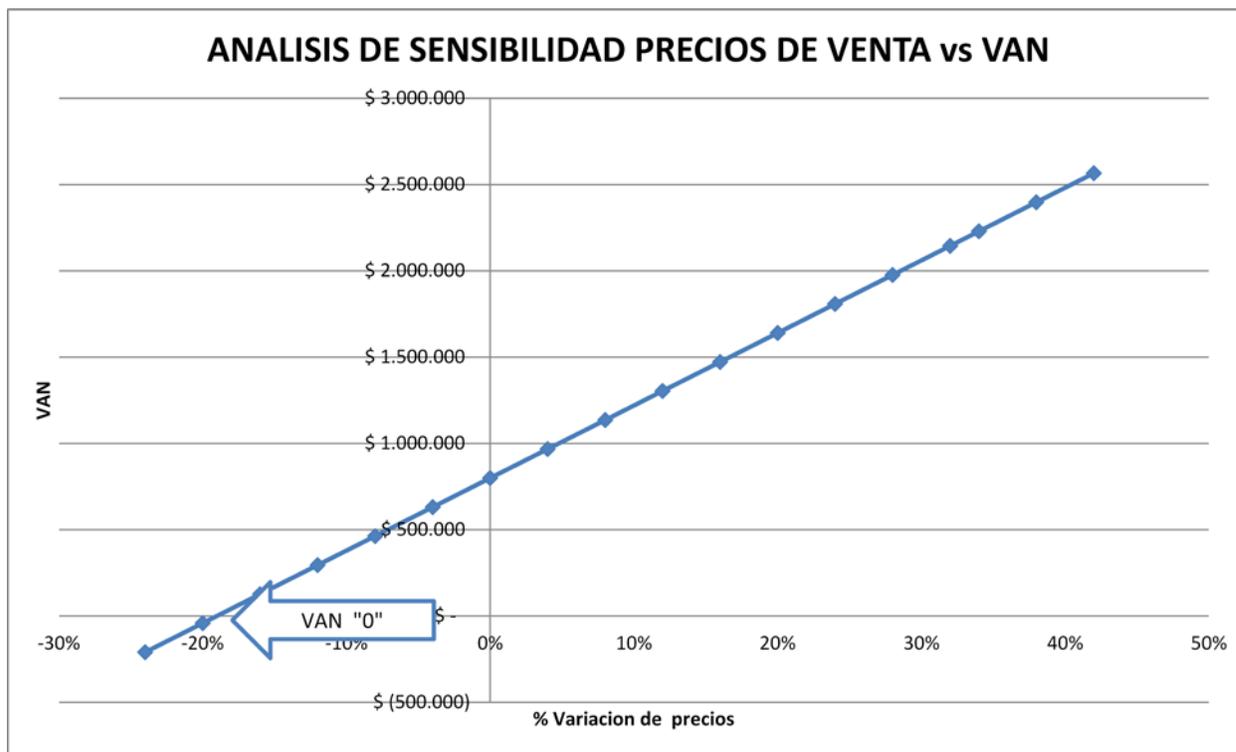


GRÁFICO 67 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PRECIOS DE VENTA¹⁰⁵

Tras haber sometido a los ingresos faltantes del proyecto a una sensibilidad en los cambios de precios de venta, se obtuvo los siguientes resultados:

- En casos emergentes se podría bajar hasta un máximo de 19%, en el cual el VAN del proyecto sería de 0, cumpliendo nada mas con la tasa de descuento.

¹⁰⁵ Elaborado por: Andrés Prado.

8.6.3 Variación velocidad de ventas.

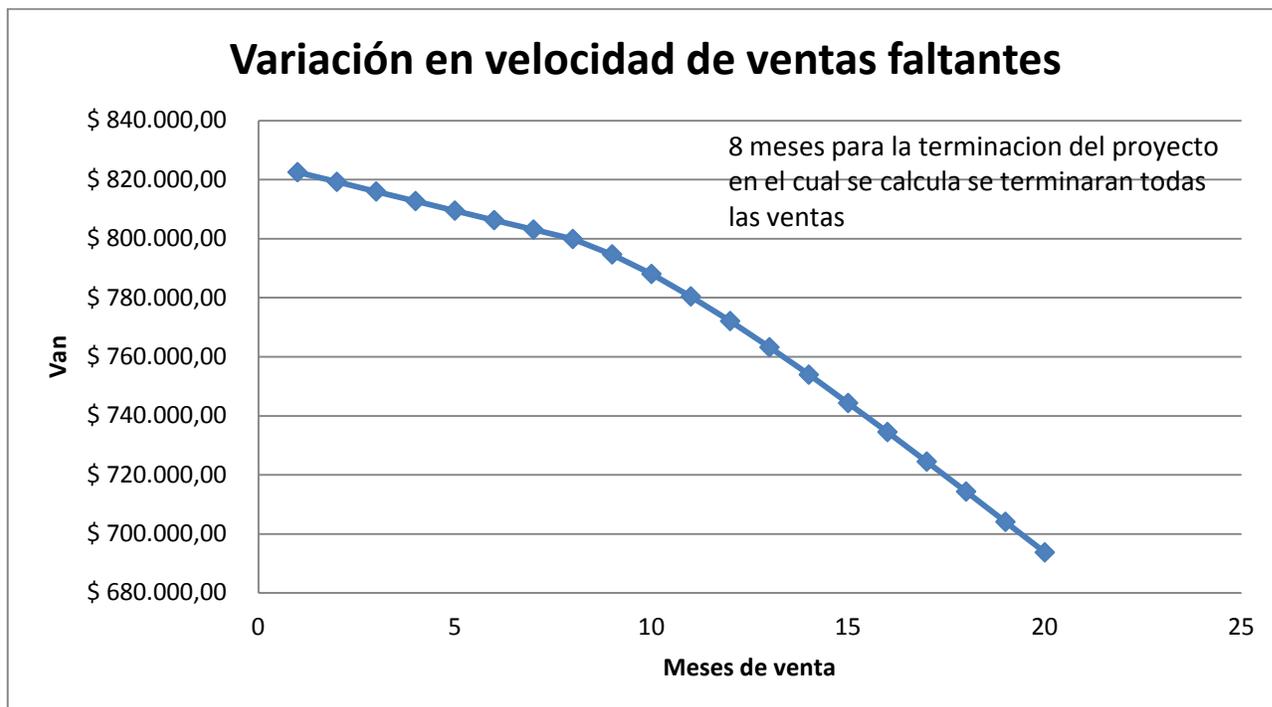


GRÁFICO 68 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD VELOCIDAD DE VENTA.¹⁰⁶

- En el flujo financiero se tomo en cuenta que todas las ventas terminaban junto con el proyecto, es decir, a los 17 meses (entrega de la obra), los meses que faltan para la terminación del proyecto son 8 y las ventas que faltan por realizarse se han calculado que en 8 meses se terminen.
- En base a las ventas que faltan por realizarse, se ha calculado posibles variaciones adicionales a esos 8 meses, tomando como un escenario pesimista máximo de 1 año adicional de retraso de ventas.
- Pese a tener un año adicional de retraso de las ventas faltantes el VAN no llega a ser 0, el cual se acerca a los 680.000 en escenario pesimista.

¹⁰⁶ Elaborado por: Andrés Prado.

8.7 Conclusiones

- En el análisis estático inicial la utilidad sobre egresos antes de impuestos es de 32% y después de impuestos de 25%, valor aceptable para un proyecto de construcción
- La tasa de descuento obtenida mediante el método del CAPM es de 18.75%, aceptada por los socios del proyecto.
- El VAN en el proyecto puro es de \$799.865
- El VAN en proyecto financiado es \$820.423
- El saldo final en el proyecto financiado es menor que en el proyecto puro, sin embargo, el VAN es mayor. Esto se debe a que en el proyecto puro se requirió mayor inversión por parte de los socios. Inversión la cual está sujeta a una tasa de descuento.
- Se analizaron sensibilidades en variación de costos, sensibilidad en variación de precios y en variación de velocidad de ventas.
- La sensibilidad en cuanto a variación de costos es muy baja, esto se debe al bajo costo directo que Royal Business ha obtenido.
- En cuanto a variación de precios la sensibilidad también es baja, la cual nos permitiría en casos excepcionales bajar los precios hasta un 19% en el cual obtendríamos un VAN igual a 0
- Faltando 8 meses para la terminación del proyecto, analizando la sensibilidad de velocidad de ventas (por las ventas que faltan realizarse), obtenemos una sensibilidad baja, pese a que en más de un año no se realicen las ventas faltantes el VAN sigue siendo positivo.
- Tras el análisis financiero concluimos que el proyecto es totalmente viable al tener valores en VAN positivos tanto en proyecto puro como en financiado y además de eso Royal Business tiene sensibilidades bajas en costos, precios y velocidad de ventas.



Capítulo 9

ASPECTOS LEGALES

9 ASPECTO LEGAL

9.1 Introducción

Para un proyecto inmobiliario, al igual que cualquier otro tipo de proyecto, se necesita que todos los aspectos legales se encuentren decididos desde un comienzo, para esto se necesita un análisis previo de las opciones y alternativas que tanto la empresa promotora como la empresa constructora (en caso de ser diferentes) poseen.

En el caso del proyecto Royal Business, tras haber analizado las alternativas legales disponibles, en una junta de socios de la empresa promotora NEVAMAR, se han tomado todas las decisiones legales. La toma de estas decisiones se han basado en aspectos tributarios y financieros, buscando el mayor beneficio para la empresa, siempre cumpliendo con todas las leyes, ordenanzas y obligaciones para con el estado y la sociedad en general.

9.2 Fase de iniciación.

Para la fase de iniciación NEVAMAR ha analizado los siguientes aspectos

- Nevamar es una empresa de tipo compañía limitada.
- Tributarios
- Municipales
- Laborales

Por estas razones, Nevamar ha decidido crear una figura jurídica llamada asociación de cuentas en participación, figura la cual consta de un determinado número de socios, uno de ellos siendo el representante legal de la figura, el nombre de la cuenta en participación es "Royal Suites".

El nombre Royal Suites se lo dio debido a que en un comienzo el proyecto estaba planificado a ser de vivienda, sin embargo, después de un análisis de mercado en el sector se llegó a la conclusión de que lo más conveniente era realizar oficinas en vez

de vivienda, hecho el cual sucedió posterior a la creación de las cuentas en participación.

Dicha figura jurídica no está registrada en la superintendencia de compañías, solamente se la registra en una notaria con la debida firma de todos los socios, razón por la cual el proceso de creación al igual que el proceso de disolución es bastante simple a comparación de la creación de otro tipo de empresa.

Pese a no estar registrada en la superintendencia de compañías, las cuentas en participaciones tienen su propio número de registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el sistema de rentas internas lo cual sirve para tributar impuestos.

En cuanto al terreno donde se construye el proyecto, se lo compro a nombre de Royal Suites como aporte de uno de los socios de la empresa, el cual se encuentra debidamente saneado y cuenta con el certificado de desgravamen correspondiente.

Al ser Royal Suites (cuenta en participación) la propietaria legal del proyecto, la persona encargada de la firma de planos como propietario es el representante legal de la asociación.

9.3 Fase de planificación

La planificación general del proyecto se la realiza empezando con un estudio de pre factibilidad económica, el cual debe ser un análisis de todos los rubros generales que contiene el proyecto, esto incluye pago de impuestos y tasas municipales. Dichos rubros dependen de las áreas de construcción que tendrá el proyecto, razón por la cual, una de las primeras ordenanzas que se deben tomar en cuenta es “informe de regulación metropolitana” (IRM).

El IRM del terreno brinda al constructor información sobre la línea de fábrica del terreno, el cual contiene información como:

- Retiros (frontales, laterales y posterior)
- Número de pisos.

- Altura máxima.
- Coeficiente de ocupación de suelo en planta baja
- Coeficiente de ocupación de suelo en todo el edificio.

El IRM es clave para analizar la factibilidad del proyecto tanto económica como arquitectónicamente y es por eso que se lo convierte en el punto de inicio de este estudio de pre factibilidad. El IRM nos permite hacer un anteproyecto arquitectónico el cual es indispensable para el análisis económico/financiero ya que con el anteproyecto podremos calcular el número de metros cuadrados útiles vendibles de construcción lo cual nos facilita calcular un ingreso aproximado.

9.4 Proceso de construcción

Tras haber analizado el IRM y la pre factibilidad económica es indispensable obtener por parte del municipio el permiso de trabajos varios, tramite el cual es bastante rápido de obtener, en el caso de Royal Business se lo obtuvo en un día. Este permiso permitió realizar el respectivo derrocamiento de la construcción que existía en el terreno donde ahora se construye Royal Business y el permiso de uso de la acera.

Posterior al permiso de trabajos varios se debe realizar el permiso de bomberos para el cual los requisitos fueron los siguientes:

- 3 copias de planos arquitectónicos debidamente firmados por el arquitecto y el propietario.
- 3 copias de plan de emergencia de incendios e hidrosanitarios debidamente firmados por el ingeniero (hidrosanitario) y por el propietario.
- IRM
- Pago de impuesto predial
- Formulario.
- Documentos personales de los profesionales implicados en el proyecto.

Tras haber obtenido los sellos del cuerpo de bomberos y el respectivo permiso se procede a obtener el registro de planos en el Ilustre Municipio de Quito para lo cual se necesita.

- Aprobación por parte del cuerpo de bomberos
- Planos arquitectónicos (plantas, cortes, fachadas)
- Planos hidro sanitarios
- Planos eléctricos
- Planos estructurales
- Documentos personales de los profesionales implicados en el proyecto.

El registro de planos se obtuvo 15 días después del ingreso al municipio de Quito.

Uno de los permisos principales y más importantes se lo denomina PERMISO DE CONSTRUCCIÓN, para el cual el requisito por parte del municipio de Quito es:

- Solicitud en formulario F-C
- Informe de aprobación de planos.
- Comprobante de depósito de garantía.
- Comprobante de pago de a la Empresa Municipal de Agua Potable, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago de a la Empresa Municipal de Alcantarillado, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago de la contribución por construcción, al CAE del Ecuador o al CICP.
- Cédula de inscripción patronal para el ramo de la construcción, del constructor.
- El comprobante y número de registro en el archivo del microfilm de la Dirección de Planificación de planos aprobados.
- Dos copias de los planos estructurales.

- En caso de edificaciones mayores a tres pisos, deberán adjuntar la memoria de cálculo, en la que se deberá especificar datos del suelo de fundación, cálculo y diseño sismo resistente de la estructura y recomendaciones.
- En las intervenciones de Áreas Históricas que impliquen modificaciones estructurales de cualquier tipo o cargas adicionales a las actuales, presentará además en la memoria de cálculo, el estado de la estructura portante existente y su vinculación con la nueva estructura propuesta.
- Cuando el diseño contemple una excavación mayor a 2.50 metros, se requerirá además la presentación del estudio de suelos y del sistema de excavación, el mismo que incluirá los planos y la descripción del proceso a seguirse.
- Una copia de los planos de instalaciones eléctricas, firmadas por un ingeniero eléctrico.
- Una copia de los planos de instalaciones hidrosanitarias firmados por un ingeniero sanitario.¹⁰⁷

Para este permiso de construcción en lugar de realizar un depósito de fondo de garantía, lo que Nevamar como empresa promotora realizó fue la obtención de una póliza de seguros la cual equivale al depósito del fondo, sin embargo, financieramente es más beneficioso para la empresa ya que solo se desembolsa el valor de la póliza en lugar de desembolsar la totalidad del fondo de garantía.

A lo largo de la construcción del proyecto generalmente se realizan cambios arquitectónicos menores, sin embargo, estos cambios deben estar debidamente registrados en el municipio de Quito para lo cual se deben ingresar nuevamente los planos juntos con las modificaciones realizadas de tal manera de obtener el registro definitivo.

¹⁰⁷ Obtenido de: Colegio de Arquitectos del Ecuador Provincia de Pichincha http://www.cae.org.ec/tecnica2.php?id_informacion=2

Previo a realizar las escrituras definitivas de cada oficina se requiere realizar el proceso de declaratoria de propiedad horizontal el cual consiste independizar cada unidad construida dentro de un mismo predio, para este proceso se necesita:

- Formulario suscrito por el o los propietarios y el profesional, arquitecto o ingeniero civil, quien deberá declarar ante el funcionario municipal que la información contenida en el mismo y sus anexos se ajustan a la verdad y cumplen con la normativa vigente sobre la materia.
- La firma del profesional arquitecto o ingeniero civil constante en este formulario deberá ser reconocida ante notario público.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Certificado de gravámenes actualizado.
- Acta de Registro original o copia certificada y planos arquitectónicos o Acta de Registro de reconocimiento de edificaciones existentes.
- Cuadro de alícuotas y áreas comunales que contenga única y específicamente las fracciones correspondientes del total de las áreas de uso privado y susceptibles de individualizarse.
- A las áreas de uso comunal no se asignará alícuotas, debiendo constar de manera detallada la superficie y el destino.
- Original o copia certificada de Planos Arquitectónicos aprobados vigentes o con Permiso de Construcción para el caso de proyectos aprobados antes de la vigencia de la presente Ordenanza.¹⁰⁸

Posteriormente para realizar las ventas se realizan dos trámites legales específicos:

1. La firma de la promesa compra-venta la cual el vendedor se compromete a entregar la oficina en un tiempo determinado y el comprador se compromete a cancelar la totalidad del valor de la oficina en un determinado periodo de

¹⁰⁸ www.camaraconstruccionquito.ec

tiempo. Nevamar realiza la firma de la promesa compra-venta al haber cobrado al menos el 10% del valor total de cada oficina.

2. La firma de las escrituras definitivas, el cual se realiza a la entrega final del inmueble, siempre y cuando el comprador haya cancelado la totalidad del valor de la oficina.

9.5 Aspectos tributarios.

Al igual que en todas las demás industrias se deben declarar los dos impuestos principales, los cuales son: Impuesto al valor agregado IVA, y al final del periodo fiscal el pago del impuesto a la renta.

9.6 Conclusiones.

A continuación se detallan todos los aspectos legales y de tramitología que Nevamar debe realizar para su proyecto Royal Business.

Decisión de figura jurídica para proyecto	Fase de planificación.
Obtención de IRM	Fase de planificación.
Permiso de trabajos varios	Fase de planificación.
Permiso de bomberos	Fase de planificación.
Registro de planos en municipio	Fase de planificación.
Permiso de construcción	Fase de construcción.
Planos modificadorios	Fase de construcción.
Régimen de propiedad horizontal	Fase de construcción.
Promesas compra - venta	Fase de ventas
Firma de escrituras	Fase final de ventas.

Además de eso Nevamar cumple los requisitos legales tales como afiliación al IESS de sus trabajadores y colaboradores, declaración de IVA, pago de impuesto a la renta y pago de utilidades.

Cabe recalcar que en el proyecto Royal Business no existe hasta el momento ninguna complicación legal ni tributaria.



Capítulo 10

GERENCIA DE PROYECTOS

10 GERENCIA DE PROYECTOS

10.1 Definición del trabajo

La gerencia de proyecto de Nevamar es quien tiene la obligación de planear, organizar, dirigir y controlar el proyecto como tal. La gerencia de proyecto es la encargada y responsable directa del proyecto y es quien responde por el mismo ante el promotor, que en este caso es Nevamar y los socios de la cuenta en participación creada para este caso.

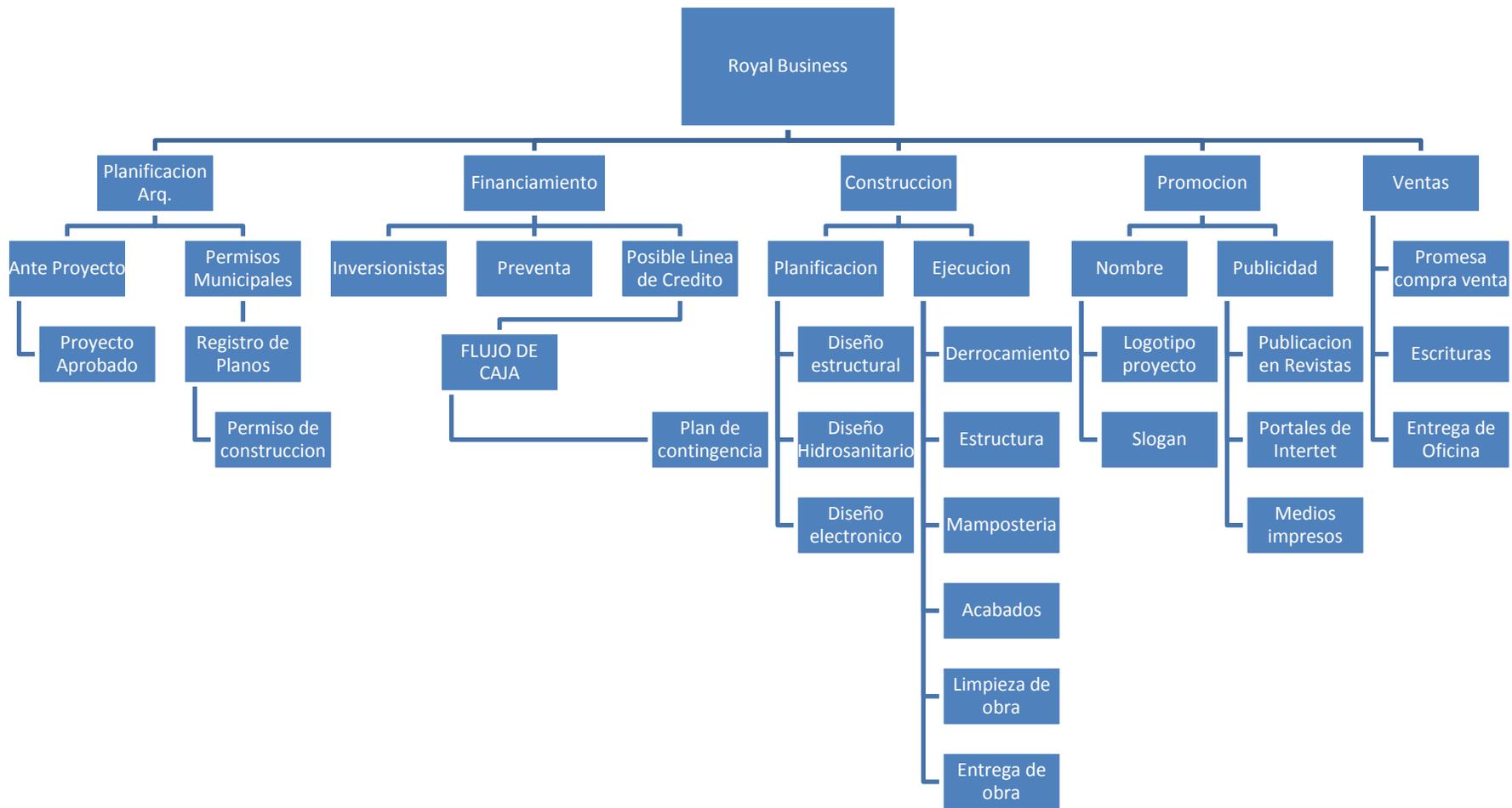
El gerente de proyecto trabaja con una metodología la cual el factor predominante es la experiencia adquirida en otros proyectos similares.

10.2 Objetivos

Los objetivos planteados para este proyecto son los siguientes:

- Desarrollar el proyecto con el menor cambio posible en los cronogramas iniciales tanto de obra como de proyecto, de tal forma que se pueda cumplir con todos los clientes en cuanto a la fecha de entrega del inmueble.
- Satisfacer las expectativas planteadas en un comienzo a nuestros inversionistas.
- Lograr una velocidad de ventas adecuada para el flujo del proyecto.
- Obtener una rentabilidad mayor a la de nuestro costo de oportunidad.
- Liquidar el proyecto en la fecha planteada para que Nevamar Cía. Ltda. tenga la capacidad suficiente e inmediata para el inicio del siguiente proyecto.
- Cumplir todas las obligaciones patronales, tributarias y para con el medio ambiente.
- Fortalecer la confianza de nuestros actuales clientes y sembrarla en los nuevos.

10.3 EDT



10.4 Alcance

El alcance del proyecto Royal Business es el siguiente:

- En cuanto a planificación arquitectónica
 - Proyecto Aprobado
 - Permiso de construcción
- En cuanto a financiamiento
 - Flujo de caja
 - Plan de contingencia
- Construcción
 - Entrega final de la obra con acabados
- En cuanto a promoción.
 - Publicaciones en medios
- Ventas
 - Entrega de oficina al cliente

El gerente de proyecto es quien está encargado de la gestión de alcance, en caso de que existiera un cambio en el alcance este debe estar previamente analizado el impacto financiero del mismo y con su respectiva documentación.

10.5 Riesgo

El análisis de los factores de riesgo han sido estudiados previamente en la etapa de planificación del proyecto, se han tomado en cuenta proyectos anteriores y ciertos factores tales como:

- Baja velocidad de ventas.
- Incremento en los costos.
- Posibles situaciones socioeconómicas.

10.7 Cierre del proyecto

En la fase de cierre y liquidación del proyecto el gerente de proyectos es el encargado de verificar que todos los entregables se encuentren en perfectas condiciones.

Se han determinado los siguientes aspectos importantes para esta fase

- Liquidación de todos los contratos con los profesionales involucrados en el proyecto, siempre y cuando hayan cumplido cada uno con sus respectivas obligaciones.
- Liquidación a todos los proveedores con los cuales se ha trabajado. Para esta liquidación se debe tomar en cuenta que los materiales deben haber pasado por el respectivo control de calidad.
- Revisión de todos los reportes de avance para verificar que todas las actividades hayan sido cumplidas a cabalidad.
- Revisión, comparación y liquidación financiera, lo cual consiste en analizar el flujo de caja y los valores proyectados y compararlos con los finales reales.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

ÁMBITO	CONCLUSIÓN
ECONÓMICO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Facilidad de obtener créditos hipotecarios, con bajas tasas de interés y a largo plazo por parte del BIESS, lo cual facilita la venta de inmuebles.</i> • <i>Las remesas de los inmigrantes que pese a que en los últimos años han disminuido, siguen siendo un importante ingreso para la economía ecuatoriana y son remesas de gente que busca inversión en muchos casos en el mercado inmobiliario.</i>
LOCALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Royal Business pese a no estar situado en una avenida principal, su entorno directo cuenta con una importante zona financiera, comercial, hotelera, servicios públicos y centros culturales.</i> • <i>En cuanto a tráfico en horas pico el acceso por la Av. 6 de Diciembre se dificulta un poco, sin embargo, tiene menos problemas de tráfico que la mayoría de su competencia directa.</i>
MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Según el análisis de mercado Royal Business está situado en uno de los sectores los cuales tendrá mayor crecimiento comercial en los próximos 5 años.</i> • <i>La oferta actual de oficinas en el norte de Quito tiene como promedio un valor de \$1215 por m², mientras que royal Business en venta en planos tiene un precio de \$950 por m². Dentro de la competencia directa analizada, Royal Business es el proyecto con el segundo mejor precio.</i> • <i>Royal Business ofrece acabados y áreas comunales que van de acuerdo a la exigencia del mercado y a la oferta de la competencia.</i>

ARQUITECTURA	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Basada en una arquitectura moderna y funcional, Royal Business quiere renovar la imagen del sector.</i> • <i>La gran ventaja es que Royal Business cuenta con dos ingresos peatonales, lo cual hace al edificio más funcional.</i> • <i>Las dimensiones de las oficinas son variadas y van desde 50m² hasta 100m²</i> • <i>Las oficinas dúplex con ventanería piso – techo son las más atractivas para los clientes por su arquitectura.</i>
COSTOS	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Royal Business tiene costos directos de construcción importantemente bajos, sin sacrificar su calidad, esto se debe a excelentes negociaciones con sus proveedores y a eficacia en el proceso constructivo.</i> • <i>Los costos indirectos representan en 23% del costo total del proyecto, porcentaje el cual para este tipo de proyectos se lo considera bueno.</i> • <i>Gastos por Honorarios y Gastos administrativos representan un porcentaje sumamente alto de los costos indirectos que sobrepasan el 50%.</i>
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • <i>La estrategia comercial y de ventas de Royal Business se ha basado en:</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Visitas a clientes anteriores los cuales usualmente adquieren bienes inmuebles como inversión.</i> ○ <i>Pagina Web.</i> ○ <i>Ventas directas.</i> ○ <i>Publicaciones en revista Inmobilia.</i> • <i>Estrategia de precios.</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>No hay incremento de precio por piso.</i> ○ <i>Incremento de \$10 dólares mensuales por m² a partir de la fecha de lanzamiento.</i>

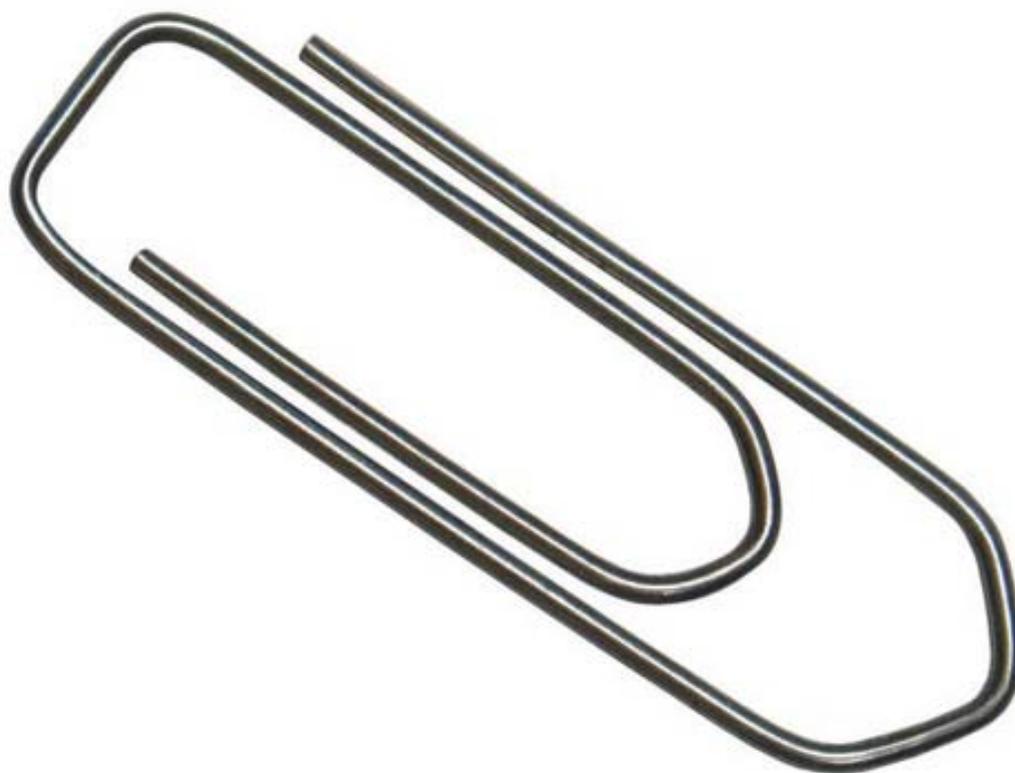
FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Proyecto viable financieramente debido a:</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>VAN positivo tanto en flujo financiado como en proyecto puro.</i> ○ <i>Sensibilidad de costos baja.</i> ○ <i>Sensibilidad de precios baja.</i> ○ <i>Sensibilidad en velocidad de ventas baja.</i> • <i>Desde el punto de vista financiero es mejor realizar el proyecto con financiamiento. Esto se debe a que la tasa de interés del banco es menos a la tasa de descuento obtenida.</i>
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Creación de figura jurídica llamada cuentas en participación, la cual es de fácil creación y fácil disolución.</i> • <i>Figura jurídica la cual tiene su propio RUC.</i> • <i>Al momento de la liquidación del proyecto se disuelve dicha asociación en cuentas en participación.</i> • <i>Royal Business cumple con todos los impuestos, tasas, permisos y normas que exige la ley por medio del SRI, IESS, Municipio.</i>
GERENCIA DE PROYECTO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>La gerencia de proyecto Royal Business pese a no usar una metodología académica tipo PMI, usa una bastante similar la cual fue obtenida por medio de experiencia en otros proyectos similares y ha dado un excelente resultado.</i> • <i>Cronograma, Estructura de desglose de trabajo, objetivos, plan de contingencia ante riesgos y alcances han sido fijados en la etapa de planificación del proyecto.</i>

ÁMBITO	RECOMENDACIÓN
MERCADO	<p><i>Pese a que una de las mayores ventajas frente a la competencia es el precio de venta, Royal Business podría desarrollar una ventaja competitiva adicional la cual puede basarse en mejorar las áreas comunales, equipando la sala de reuniones y usando mejores acabados en la misma.</i></p>

ARQUITECTURA.	<p><i>Se ha analizado que el color con el cual está planificada la pintura de la fachada del edificio es un punto en contra, el cual hace que Royal Business pierda estética y diseño, podría mejorar pintando la fachada de otro color. Además, se debería prever un ducto para basura.</i></p>
COSTOS	<p><i>Si bien es cierto los costos directos a comparación del mercado son bajos, los costos indirectos son extremadamente altos (23% del total). Costos los cuales se podrían reducir específicamente haciendo una revisión en gastos administrativos y gastos de honorarios los cuales equivalen a más de un 50% de los costos indirectos.</i></p>
COMERCIAL	<p><i>En cuanto a la estrategia comercial de publicidad puede mejorar creando más imágenes en 3d (renders) y de mejor calidad ya que las que se tienen son pocas y no de una calidad excelente. Implementar renders de lobby, sala de sesiones e ingreso principal.</i></p> <p><i>La empresa está muy bien posicionada ante sus clientes e inversionista, sin embargo, podría posicionarse en un mercado más amplio creando una campaña de publicidad la cual incluya periódicas publicaciones en medios de publicidad estratégicos.</i></p>
FINANCIERO.	<p><i>En este plan de negocios se ha demostrado que financieramente es más conveniente realizar el proyecto con el uso de apalancamiento bancario en lugar de realizarlo con inversión propia.</i></p> <p><i>Esa inversión podría estar siendo utilizada en otro proyecto simultaneo a Royal Business y tener mejor rendimiento de ese capital.</i></p>
LEGAL	<p><i>Se podría separar la construcción de la administrativa, es decir, ser una empresa la promotora y ser otra empresa diferente la constructora.</i></p>
GERENCIA DE PROYECTO	<p><i>Pese a que se siguen algunos pasos del Project Managment Institute (PMI) sería recomendable aplicar toda la técnica del PMI para la gestión de este tipo de proyectos, para lo cual Nevamar podría financiar una titulación PMI para su gerente de proyectos.</i></p>

BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Central del Ecuador, 2011, Indicadores, www.bce.fin.ec
2. Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2011, Prestamos Hipotecarios, <http://www.biess.fin.ec/index.php/productos/prestamos-quiografarios>
3. Cámara de la construcción de Quito, 2011, Declaratoria de propiedad horizontal, www.camaraconstruccionquito.ec
4. Colegio de Arquitectos del Ecuador Provincia de Pichincha, 2011, Permisos y autorizaciones, http://www.cae.org.ec/tecnica2.php?id_informacion=2
5. Damodaran, A., Enero 2011, Betas by Sector, http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
6. Ecuador en cifras, 2011, Demográficas, www.ecuadorencifras.com
7. Ecuador en cifras, 2011, Económicas, www.ecuadorencifras.com
8. Levy Jara, F., (2010). *El arte de financiar proyectos inmobiliarios*. Buenos Aires: BRE
9. Market Watch, Enero 2011, Estudio de mercado. Análisis comercial de oficinas en la Ciudad de Quito.



ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1. Fichas de la competencia

Fecha de investigación Abr - 11

Datos del Proyecto	
Nombre de proyecto	Carabelas
Promotor	Gayal Jaime
Constructor	Andrade
Dirección	Pinzón y Niña
Tipo	Mixto

Implantación de Proyecto	
Barrio	Orellana
Parroquia	Mariscal Sucre
Calle Principal	Pinzón
Calle Secundaria	La Niña
Esquinero	SI

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	En acabados
Avance de obra	90%
Estructura	Hormigón
# de Pisos	7
# de Pisos de Oficinas	3
# de Pisos de Departamentos	4

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	Área Comunal
Área de salón de reuniones	
Piso de salón de reuniones	Flotante
Terraza en salón de reuniones	No
# Parquedero de visitas	7

INFORME DE VENTAS	
# Unidades de oficinas	21
# unidades de vivienda	
# Unidades locales comerciales	

Entorno y Servicios	
Actividad del Sector	Comercial
Antigüedad de las edificaciones	25 a 30 años
Bancos	SI
Colegios	SI
Transporte publico	SI
Edificios públicos	SI
Restaurantes	SI

ACABADOS OFICINA	
Pisos de áreas comunales	Porcelanato
Piso en oficinas	Flotante
Piso en baños	Cerámica
Pared en baño	Cerámica
Ventanería	Aluminio Vidrio
Tumbado	Gypsum
Grifería	Fv línea media
Sanitarios	Edesa línea media

TECNOLOGÍA	
# de Ascensores	1
Fibra Óptica	No
Cableado de Voz y datos	No
Internet Satelital	No
Otros	Acceso con tarjetas

Promoción	
Rotulo en proyecto	Si
Revistas	No
Flyers	Si
Sala de ventas	No
Radio	No
TV	No
Web	No

# Unidades (oficinas) disponibles	3
Fecha de inicio de construcción	oct-10
Fecha de inicio de ventas	jul-10
Fecha de entrega de proyecto	ago-11

Precios	
Área oficina m2	35,52
Precio estacionamiento	\$ 6.000,00
Precio Oficina	\$ 31.586,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.058,16

Forma de pago	
Reserva	5%
Crédito directo	20%
Saldo	75%
Banco	Cualquiera

Fecha de investigación Abr-11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Torre Republica
<i>Promotor</i>	Cr Inmobiliaria
<i>Constructor</i>	Cr Constructores
<i>Dirección</i>	Republica y Pradera
<i>Tipo</i>	Oficinas

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Iñaquito
<i>Parroquia</i>	Iñaquito
<i>Calle Principal</i>	Eloy Alfaro
<i>Calle Secundaria</i>	Pradera
<i>Esquinero</i>	No

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	Concluido
Avance de obra	100%
Estructura	Hormigón
# de Pisos	12
# de Pisos de Oficinas	12
# de Pisos de Departamentos	0

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	SI
Área de salón de reuniones	
Piso de salón de reuniones	
Terraza en salón de reuniones	
# Parqueadero de visitas	14

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	38
<i># unidades de vivienda</i>	0

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	15 a 20 años
<i>Bancos</i>	SI
<i>Colegios</i>	NO
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	SI
<i>Restaurantes</i>	SI

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	
<i>Piso en oficinas</i>	Porcelanato
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Cerámica
<i>Ventaneria</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Decociel
<i>Grifería</i>	FV Línea Media
<i>Sanitarios</i>	American Estándar

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	1
<i>Fibra Óptica</i>	SI
<i>Cableado de Voz y datos</i>	SI
<i>Internet Satelital</i>	NO
<i>Otros</i>	Ascensor vehicular

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	SI
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	SI
<i>Radio</i>	No
<i>TV</i>	No
<i>Web</i>	SI

# Unidades locales comerciales	
# Unidades (oficinas) disponibles	10
Fecha de inicio de construcción	nov-09
Fecha de inicio de ventas	ago-09
Fecha de entrega de proyecto	dic-10

Precios	
Área oficina m2	52,5
Precio estacionamiento	\$ 8.000,00
Precio Oficina	\$ 52.375,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.150,00

Forma de pago	
Reserva	10%
Crédito directo	30%
Saldo	60%
Banco	Cualquiera

Fecha de investigación

Abr/11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Stanton Plaza
<i>Promotor</i>	Construfuturo
<i>Constructor</i>	Construfuturo
<i>Dirección</i>	Reina Victoria y Pinta
<i>Tipo</i>	Mixto

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Orellana
<i>Parroquia</i>	Mariscal Sucre
<i>Calle Principal</i>	Reina Victoria
<i>Calle Secundaria</i>	Pinta

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	En acabados
Avance de obra	85%
Estructura	Metálica
# de Pisos	8
# de Pisos de Oficinas	3
# de Pisos de Departamentos	5

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	Salón Comunal
Área de salón de reuniones	
Piso de salón de reuniones	
Terraza en salón de reuniones	
# Parqueadero de visitas	14

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	9
<i># unidades de vivienda</i>	11

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	25 a 30 años
<i>Bancos</i>	SI
<i>Colegios</i>	SI
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	SI
<i>Restaurantes</i>	SI

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	Porcelanato
<i>Piso en oficinas</i>	Flotante
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Cerámica
<i>Ventanería</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Gypsum
<i>Grifería</i>	FV
<i>Sanitarios</i>	FV Clase B

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	1
<i>Fibra Óptica</i>	No
<i>Cableado de Voz y datos</i>	NO
<i>Internet Satelital</i>	No
<i>Otros</i>	Acceso inteligente

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	NO
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	NO
<i>Radio</i>	NO
<i>TV</i>	NO
<i>Web</i>	Si

# Unidades locales comerciales	2
# Unidades (oficinas) disponibles	4
Fecha de inicio de construcción	ene-10
Fecha de inicio de ventas	oct-09
Fecha de entrega de proyecto	jul-11

Precios	
Área oficina m2	91,12
Precio estacionamiento	\$ 7.000,00
Precio Oficina	\$ 93.900,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.107,33

Forma de pago	
Reserva	10%
Crédito directo	20%
Saldo	70
Banco	Cualquiera

Fecha de investigación

Abr/11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Atlas
<i>Promotor</i>	Domus
<i>Constructor</i>	Domus
<i>Dirección</i>	El tiempo y Roma
<i>Tipo</i>	Oficinas

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Iñaquito
<i>Parroquia</i>	Iñaquito
<i>Calle Principal</i>	El Tiempo
<i>Calle Secundaria</i>	Roma
<i>Esquinero</i>	Si

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	Planos
Avance de obra	0%
Estructura	Metálica
# de Pisos	12
# de Pisos de Oficinas	12
# de Pisos de Departamentos	0

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	SI
Área de salón de reuniones	74m PB
Piso de salón de reuniones	Porcelanato
Terraza en salón de reuniones	NO
# Parqueadero de visitas	15

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	33
<i># unidades de vivienda</i>	0

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Vivienda y Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	20 años
<i>Bancos</i>	SI
<i>Colegios</i>	SI
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	NO
<i>Restaurantes</i>	SI

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	Porcelanato
<i>Piso en oficinas</i>	Piso Flotante
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Cerámica
<i>Ventanería</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Gypsum
<i>Grifería</i>	Fv
<i>Sanitarios</i>	Fv clase b

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	2
<i>Fibra Óptica</i>	SI
<i>Cableado de Voz y datos</i>	SI
<i>Internet Satelital</i>	SI
<i>Otros</i>	Acceso con tarjeta

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	SI
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	NO
<i>Radio</i>	NO
<i>TV</i>	NO
<i>Web</i>	NO

# Unidades locales comerciales	2
# Unidades (oficinas) disponibles	13
Fecha de inicio de construcción	jul-11
Fecha de inicio de ventas	ene-11
Fecha de entrega de proyecto	jul-12

Precios	
Área oficina m2	45
Precio estacionamiento	\$ 49.500,00
Precio Oficina	\$ 7.000,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.255,56

Forma de pago	
Reserva	15%
Crédito directo	35%
Saldo	50%
Banco	Cualquiera

Fecha de investigación

Abr/11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Catalina Plaza
<i>Promotor</i>	Velastegui
<i>Constructor</i>	Velastegui
<i>Dirección</i>	Catalina aldaz
<i>Tipo</i>	Oficinas

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Iñaquito
<i>Parroquia</i>	Iñaquito
	Catalina
<i>Calle Principal</i>	Aldaz
<i>Calle Secundaria</i>	N/A
<i>Esquinero</i>	No

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	4ta Loza
Avance de obra	55%
Estructura	Hormigón
# de Pisos	6
# de Pisos de Oficinas	6
# de Pisos de Departamentos	0

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	SI
Área de salón de reuniones	120m2
Piso de salón de reuniones	Porcelanato
Terraza en salón de reuniones	NO
# Parqueadero de visitas	19

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	56
<i># unidades de vivienda</i>	0
<i># Unidades locales comerciales</i>	4
<i># Unidades (oficinas) disponibles</i>	4
<i>Fecha de inicio de construcción</i>	sep-10
<i>Fecha de inicio de ventas</i>	jun-10
<i>Fecha de entrega de proyecto</i>	abr-12

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Vivienda y Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	15 a 20 años
<i>Bancos</i>	NO
<i>Colegios</i>	SI
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	NO
<i>Restaurantes</i>	SI

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	Porcelanato
<i>Piso en oficinas</i>	Alisado
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Cerámica
<i>Ventanería</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Cielo Raso
<i>Grifería</i>	Fv
<i>Sanitarios</i>	Fv clase A

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	2
<i>Fibra Óptica</i>	SI
<i>Cableado de Voz y datos</i>	SI
<i>Internet Satelital</i>	SI
<i>Otros</i>	Accesos con Tarjeta

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	SI
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	SI
<i>Radio</i>	NO
<i>TV</i>	NO
<i>Web</i>	SI

Forma de pago	
<i>Reserva</i>	20%
<i>Crédito directo</i>	30%
<i>Saldo</i>	50%

Banco

Cualquiera

Precios	
<i>Área oficina m2</i>	56
<i>Precio estacionamiento</i>	\$ 7.000,00
<i>Precio Oficina</i>	\$ 63.720,00
<i>Precio m2(incluido parqueo)</i>	\$ 1.262,86

Fecha de investigación Abr-11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Carolina Millenium
<i>Promotor</i>	GLS
<i>Constructor</i>	GLS
<i>Dirección</i>	Eloy Alfaro y Marín
<i>Tipo</i>	Oficinas

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Iñaquito
<i>Parroquia</i>	Iñaquito
<i>Calle Principal</i>	Eloy Alfaro
<i>Calle Secundaria</i>	Andrade Marín
<i>Esquinero</i>	Si

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	Planos
Avance de obra	0%
Estructura	Hormigón
# de Pisos	15
# de Pisos de Oficinas	15
# de Pisos de Departamentos	0

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	SI
Área de salón de reuniones	
Piso de salón de reuniones	
Terraza en salón de reuniones	
# Parqueadero de visitas	25

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	105
<i># unidades de vivienda</i>	0

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Vivienda y Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	15 a 20 años
<i>Bancos</i>	SI
<i>Colegios</i>	SI
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	SI
<i>Restaurantes</i>	Si

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	
<i>Piso en oficinas</i>	Flotante
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Sin Cerámica
<i>Ventaneria</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Cielo Raso
<i>Grifería</i>	FV
<i>Sanitarios</i>	Hyppo Clase B

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	2
<i>Fibra Óptica</i>	SI
<i>Cableado de Voz y datos</i>	SI
<i>Internet Satelital</i>	SI
<i>Otros</i>	Accesos con tarjeta

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	NO
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	NO
<i>Radio</i>	NO
<i>TV</i>	NO
<i>Web</i>	SI

# Unidades locales comerciales	
# Unidades (oficinas) disponibles	58
Fecha de inicio de construcción	abr-11
Fecha de inicio de ventas	nov-10
Fecha de entrega de proyecto	dic-12

Precios	
Área oficina m2	69,5
Precio estacionamiento	\$ 8.000,00
Precio Oficina	\$ 92.500,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.446,04

Forma de pago	
Reserva	20%
Crédito directo	30%
Saldo	50%
Banco	Cualquiera

Fecha de investigación

Abr/11

Datos del Proyecto	
<i>Nombre de proyecto</i>	Shyris Century
<i>Promotor</i>	GLS
<i>Constructor</i>	GLS
<i>Dirección</i>	Bélgica 357
<i>Tipo</i>	Mixto

Implantación de Proyecto	
<i>Barrio</i>	Iñaquito
<i>Parroquia</i>	Iñaquito
<i>Calle Principal</i>	Eloy Alfaro
<i>Calle Secundaria</i>	Bélgica
<i>Esquinero</i>	SI

Detalle del proyecto	
Estado de Proyecto	1era planta
Avance de obra	4%
Estructura	Hormigón
# de Pisos	15
# de Pisos de Oficinas	15
# de Pisos de Departamentos	15

Áreas Comunes	
Salón de reuniones	SI
Área de salón de reuniones	
Piso de salón de reuniones	
Terraza en salón de reuniones	
# Parquedero de visitas	56

INFORME DE VENTAS	
<i># Unidades de oficinas</i>	100
<i># unidades de vivienda</i>	

Entorno y Servicios	
<i>Actividad del Sector</i>	Vivienda y Comercial
<i>Antigüedad de las edificaciones</i>	15 años
<i>Bancos</i>	SI
<i>Colegios</i>	SI
<i>Transporte publico</i>	SI
<i>Edificios públicos</i>	SI
<i>Restaurantes</i>	SI

ACABADOS OFICINA	
<i>Pisos de áreas comunales</i>	
<i>Piso en oficinas</i>	Flotante
<i>Piso en baños</i>	Cerámica
<i>Pared en baño</i>	Sin cerámica
<i>Ventanería</i>	Aluminio Vidrio
<i>Tumbado</i>	Cielo Raso
<i>Grifería</i>	Fv
<i>Sanitarios</i>	Hyppo Clase B

TECNOLOGÍA	
<i># de Ascensores</i>	2
<i>Fibra Óptica</i>	SI
<i>Cableado de Voz y datos</i>	SI
<i>Internet Satelital</i>	SI
<i>Otros</i>	Acceso con tarjeta

Promoción	
<i>Rotulo en proyecto</i>	SI
<i>Revistas</i>	NO
<i>Flyers</i>	SI
<i>Sala de ventas</i>	NO
<i>Radio</i>	NO
<i>TV</i>	SI
<i>Web</i>	SI

# Unidades locales comerciales	
# Unidades (oficinas) disponibles	10
Fecha de inicio de construcción	feb-11
Fecha de inicio de ventas	dic-10
Fecha de entrega de proyecto	ago-12

Precios	
Área oficina m2	65
Precio estacionamiento	\$ 8.000,00
Precio Oficina	\$ 85.150,00
Precio m2(incluido parqueo)	\$ 1.433,08

Forma de pago	
Reserva	20%
Crédito directo	30%
Saldo	50%
Banco	Cualquiera

ANEXO 2. MÉTODO RESIDUAL

Area Terreno	1.139,14
Ubicacion	La Niña entre Yánez Pinzón y Diego de Almagro
COS PB	50%
COS TOTAL	400%
Pisos	8

ANALISIS DE METODO RESIDUAL			
Area Vendible oficinas	4.200,00		
Unidades de Estacionamiento	84	84	
Area Estacionamientos	2520,00	30	
Subsuelo	4	2,21	
Precio m2 oficinas	\$ 943,48		
Precio estacionamiento	\$ 6.833,33		
Ingreso por oficinas	\$ 3.962.600,00		
Ingreso por estacionamientos	\$ 574.000,00		
INGRESOS TOTALES	\$ 4.536.600,00		
ALPHA	10%		
Valor del Terreno	\$ 445.040,46		
PRECIO POR m2	\$ 390,68		

Comparables del mercado terreno			
	1	\$ 380,00	96
	2	\$ 400,00	110
	3	\$ 500,00	108
Prom. Precio Mercado		\$ 426,67	

Comparables Mercado Oficinas			
#	p/m2	Absorción Un	Ponderación
a	\$ 889,00	2	23,81%
b	\$ 998,00	1,4	16,67%
h	\$ 950,00	5	59,52%
Promedio Ponderado	\$ 943,48	8,4	
Promedio Aritmetico	\$ 945,67		

Comparable estacionamiento	
a	\$ 6.000,00
c	\$ 7.000,00
h	\$ 7.500,00
PROMEDIO	\$ 6.833,33



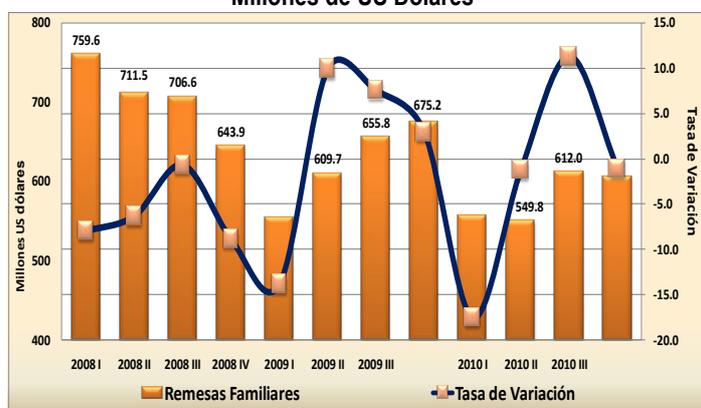
EVOLUCION DE LAS REMESAS

4º TRIMESTRE - 2010

La investigación de remesas familiares correspondiente al cuarto trimestre de 2010, registró un ingreso de USD 605.5 millones, con una disminución de 10.3% con relación a su similar de 2009 (USD 675.2 millones) y 1.1% con respecto al tercer trimestre de 2010 (USD 612.0 millones).

El monto de remesas consolidado en 2010 alcanzó USD 2,324.0 millones, que cotejado con el presentado en 2009, (USD 2,495.4 millones) experimentó una caída en términos absolutos de USD 171.4 millones y relativos del 6.9%.

REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS 2008 IT – 2010 IVT Millones de US Dólares



El Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, señaló que la evolución de la economía de ese país en el cuarto trimestre de 2010, observó un crecimiento del PIB de 0.2% con respecto al tercer trimestre del mismo año y de 0.6% en comparación con su similar de 2009, este crecimiento obedeció a la aportación del sector externo de 0.6% al PIB. El consumo interno aún no se ha recuperado del impacto de la subida del IVA y de las ayudas por la compra de automóviles en el tercer trimestre de 2010. El desplome del sector de la construcción, tres años después del estallido de la burbuja inmobiliaria, no finaliza, más bien se ha acelerado con un significativo recorte en la obra pública.

El nivel de desempleo afecta a la población española, sobre todo joven, como a la extranjera de baja cualificación. Los desocupados extranjeros aumentaron en los dos últimos años en 450.000 personas y en el cuarto trimestre de 2010 se incrementó en 88.000 puestos, evidenciando, la tendencia iniciada en el tercer trimestre de 2009 de un descenso de población emigrante en España como consecuencia de las dificultades para encontrar empleo. La grave recesión que atraviesa la economía española está afectando al empleo y de forma muy especial a la población emigrante que, en el cuarto trimestre de 2010, tuvo que afrontar una tasa de paro que alcanzó su máximo histórico al situarse en el 30.4%.

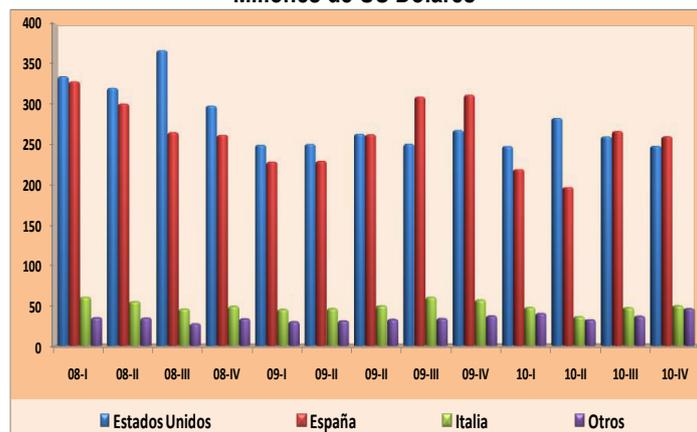
Por su parte, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, da cuenta de la recuperación de la economía americana que se reforzó en 2010, con un crecimiento de 2.9% del PIB. La evolución positiva de la economía americana se vio acelerada principalmente por el aumento del consumo y de las exportaciones, al igual que por la inversión privada efectuada por las empresas. El consumo doméstico

se reencontró con su papel de motor dinamizador de la economía, al subir en 4.4% en el trimestre de octubre a diciembre 2010 respecto al trimestre de 2009. El incremento de las exportaciones y la baja de importaciones, permitió que la balanza comercial aporte en 3.5% a dicho crecimiento.

El Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, señaló que la tasa de desempleo observada en el cuarto trimestre de 2010 ascendió a 9.4%, inferior en 0.2% frente a la registrada en el tercer trimestre de 2010 (9.6%) y 0.5% menor que la presentada en 2009 (9.9%).

Bajo este contexto económico internacional, la caída de las remesas en el país durante el cuarto trimestre de 2010 se atribuye al desempeño de las economías americana y española, países en los cuales residen la mayor parte de emigrantes ecuatorianos. España a trimestre seguido se constituye como el principal país originador de remesas al enviar el 43.0% del monto total recibido, en tanto que los Estados Unidos alcanzó el 41.0%, Italia el 8.3% y el resto del mundo el 7.7%.

REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA 2008 IT – 2010 IVT Millones de US Dólares



En este escenario, resulta curioso observar como a lo largo del cuarto trimestre de 2010 las remesas enviadas desde España al país no han decrecido mayormente, al parecer los emigrantes ecuatorianos se adaptan a la crisis económica trabajando en la economía informal para hacer frente a sus necesidades financieras y continuar enviando dinero (remesas) al país. En tanto, que la disminución del flujo de remesas proveniente de los Estados Unidos, se atribuye a los excesivos controles que son objeto los emigrantes por la policía migratoria de ese país y de ciertas medidas coercitivas impuestas a las empresas de varios Estados que contratan a trabajadores indocumentados.

Durante el cuarto trimestre de 2010 el pago de giros y envíos por concepto de remesas se realizó principalmente por las empresas courier como las mayores entidades pagadoras en efectivo y a través de entidades financieras con acreditación a cuentas mayormente de ahorro, con una participación del 53.6% (USD 324.4 millones) del total de remesas receiptadas por el país, los bancos privados lo realizaron en 44.2% (USD 267.5 millones) con crédito a cuentas corrientes y/o de ahorros y finalmente las cooperativas de ahorro y crédito y asociaciones mutualistas en 2.2% (USD 13.6 millones) con acreditación a cuentas de ahorro.

PARTICIPACIÓN % EN EL PAGO DE REMESAS
2008 IT – 2010 IVT
Millones de US Dólares

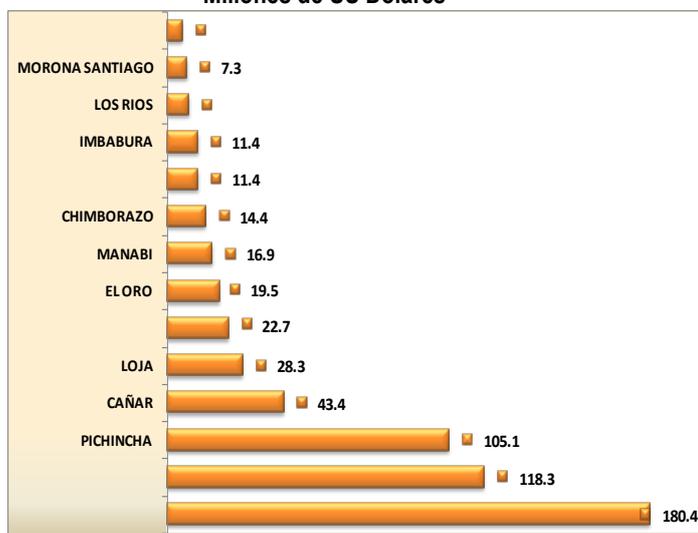


De la investigación de campo realizada por los técnicos del Banco Central del Ecuador (BCE) en el trimestre de octubre - diciembre de 2010, se observa que un gran número de cooperativas de ahorro y crédito reguladas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), se encuentran inmersas en el pago remesas familiares, al haber celebrado convenios de pago con ciertas empresas courier e instituciones bancarias, principalmente donde estas no cuentan con presencia física, ha permitido descentralizar la atención y aumentar los puntos de pago de remesas mayoritariamente en el sector rural.

El BCE y Ria Financial Service (RIA), celebraron en octubre de 2010 un convenio para la “liquidación de valores por concepto de remesas”, bajo el mecanismo BCE-RIA “Canal Alternativo de Distribución de Remesas para Pequeños Intermediarios Financieros”, que permitirá a los ecuatorianos residentes en los Estados Unidos de América enviar dinero (remesas) a sus familiares en el país, a través de las cooperativas de ahorro y crédito reguladas por el MIES utilizando la infraestructura del Sistema Nacional de Pagos del BCE.

La distribución del flujo de remesas por provincia, pone de manifiesto una constante concentración en la recepción de este rubro, por parte de las provincias de Guayas (USD 180.4 millones), Azuay (USD 118.3 millones) y Pichincha (USD 105.1 millones), que en conjunto representan el 66.7% del total de remesas recibidas en el país. Esta concentración, bien podría atribuirse al número de ciudadanos que se encuentran residiendo en estas localidades, de donde habrían emigrado los compatriotas.

PRINCIPALES PROVINCIAS BENEFICIARIAS DE REMESAS
Cuarto Trimestre 2010
Millones de US Dólares

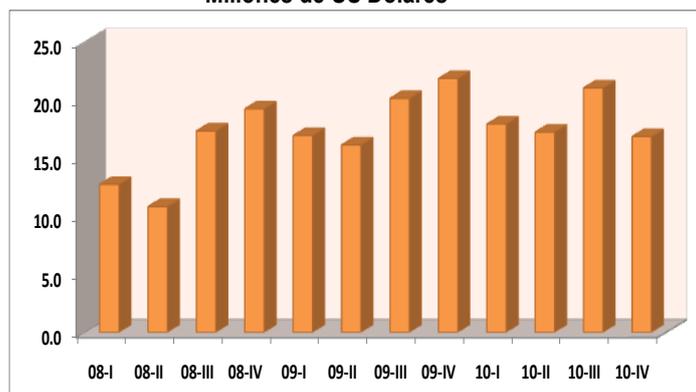


El Ecuador al ser un país que cuenta con el dólar de los Estados Unidos de América como moneda de curso legal, se ha convertido en un atractivo para ciudadanos de otros países entre los cuales se destacan: colombianos, peruanos, cubanos, bolivianos, chinos,

venezolanos, africanos, haitianos, etc., que se encuentran trabajando en servicios, construcción, comercio informal, minería, hoteles y restaurantes, etc., y que durante el cuarto trimestre de 2010, en concepto de remesas, enviaron a sus países de origen USD 16.8 millones, valor inferior en 22.9% comparado con el registrado en el cuarto trimestre de 2009 (USD 21.8 millones)

La medición de este flujo da cuenta que en el período de octubre a diciembre de 2010, los giros y envíos se realizaron mayoritariamente de la ciudad de Quito, y en menor proporción de Guayaquil, Cuenca, El Coca, Esmeraldas, Manta, etc.

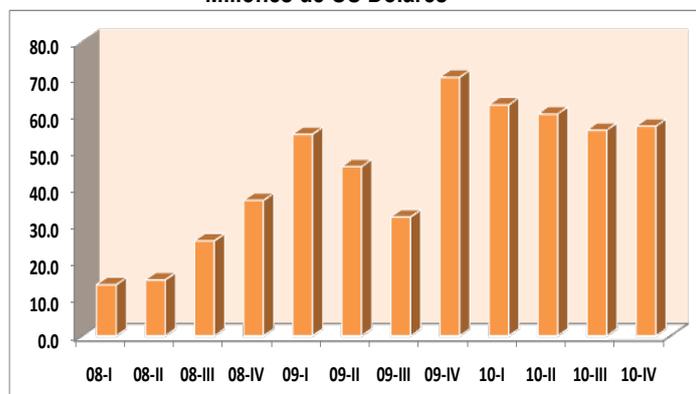
REMESAS DE TRABAJADORES ENVIADAS
2008 IT – 2010 IVT
Millones de US Dólares



El envío de dinero por hogares residentes al resto del mundo en concepto de “otras transferencias corrientes” (pensiones alimenticias, herencias, regalos, ayudas económicas, etc.), en el cuarto trimestre de 2010 ascendió a USD 57.0 millones, valor inferior en 18.9% comparado con el remitido en el mismo período de 2009 (USD 70.3 millones). La disminución de estos valores en parte se explicaría porque ciertos ecuatorianos se habrían reinsertado al mercado laboral de los Estados Unidos y España.

Estos valores fueron remitidos de las ciudades de Quito y Guayaquil, ciudades donde se encuentran operando las principales entidades financieras autorizadas a realizar este tipo de envíos.

OTRAS TRANSFERENCIAS CORRIENTES ENVIADAS
2008 IT – 2010 IVT
Millones de US Dólares



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

www.bce.fin.ec

para mayor información contáctenos
prod.dge@bce.ec