

Finlan dia Park



INMOTENER S.A.

Plan de Negocios

PATRICIO ALARCON RUIZ



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

PLAN DE NEGOCIOS

“EDIFICIO FINLANDIA PARK”

PATRICIO ALARCON RUIZ

**Tesis de grado presentada como requisito para
la obtención del título de Magister en:**

DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS (MDI)

Quito, Octubre 2011

© Derechos de Autor
Patricio Alarcón Ruiz
2011

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

APROBACIÓN DE TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS:
“EDIFICIO FINLANDIA PARK”**

AUTOR: PATRICIO ALARCON RUIZ

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, 2011

Dedicatoria

a mi esposa Paulina
y mis hijos Joaquín y Pedro José,
cómplices en cada etapa de mi vida.

Agradecimiento

a Carlos Cevallos mi amigo,
por su invaluable apoyo y confianza.

Resumen

El proyecto Finlandia Park es un moderno edificio a construirse en el sector de la Av. República del Salvador al norte de la ciudad de Quito, donde se localiza el centro financiero, empresarial, comercial y de entretenimiento de las avenidas Naciones Unidas y Amazonas. La zona es exclusiva, privilegiada y de alta plusvalía, destacando su diseño y ubicación. No se asienta directamente en la zona comercial y altamente transitada de las vías indicadas, se emplaza en un punto medio, lo que le proporciona una ventaja competitiva importante, cerca a diversos centros de atracción y servicio, y lejos de la alta concentración diaria de tráfico vehicular. Esta dirigido a un segmento socio económico alto y medio alto.

El proyecto estructura flujos de ingresos por ventas a 18 meses, desglosados en 3 meses de preventas y 15 meses de ventas efectivas durante el plazo establecido para la construcción, esto es desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto, con una velocidad de ventas de 3 unidades por mes. Se considera 3 meses para la entrega, por lo que técnicamente el análisis se basa en 21 meses plazo.

Los resultados económicos del proyecto determinan costos totales aproximados de USD 4,514,000, e ingresos totales aproximados de USD 5,602, 000, con una utilidad de USD 1,088,000, con un margen de 24%. El análisis financiero refleja una rentabilidad de 14%, con un VAN positivo de USD 501,000.

Lo anterior determina que el proyecto es viable dado su diseño, ubicación, costos y precios; además los análisis de mercado y financiero evidencian fortalezas en sus cálculos, escenarios y simulaciones. Es importante canalizar una estrategia comercial muy bien estructurada que permita generar los rendimientos esperados.

Abstract

Finland Park is a modern building project to be developed at the high-end financial, business, shopping and entertainment northern sector of Quito. The area is exclusive, privileged and of high value, highlighting its design and strategic location between República del Salvador, Naciones Unidas and Amazonas Avenues. It is not located directly on the highly trafficked shopping area, but in a middle point, giving it a significant competitive advantage, close to various attractions and service centers, and high concentration away from the daily traffic. Due to its location, it is directed to the high and medium high socio-economic segment of the market.

The project will have income from sales in a time span of 18 months, broken down into 3 months of presales and 15 months of effective sales during the period established for the construction. This time span starts from the initial month of launching the project, with a speed of sales of 3 units per month. The analysis is based on a 21 months' time frame, considering 3 months of delivery.

The economic results of the project determine approximate total costs of USD\$ 4,514,000, and total revenues of approximately USD\$ 5,602,000, with an income of USD\$ 1,088,000, with a margin of 24%. The financial analysis reflects a yield of 14% with a positive NPV of USD\$ 501,000.

In conclusion, the project is viable given its design, location, cost and price, in addition to the market analysis and financial strengths on the calculations provided ahead. It is important to channel a well structured marketing strategy that will generate expected returns.

Índice General

| | | |
|--------|---|----|
| 1 | RESUMEN EJECUTIVO | 11 |
| 1.1 | Proyecto - Edificio FINLANDIA PARK..... | 12 |
| 1.2 | Composición Arquitectónica. | 13 |
| 1.3 | Promotor Ejecutivo. | 13 |
| 1.4 | Perfil del cliente. | 14 |
| 1.5 | Evaluación Técnica del Proyecto..... | 15 |
| 1.6 | Estructura Financiera. | 16 |
| 1.7 | Simulaciones..... | 17 |
| 1.8 | Viabilidad..... | 19 |
| 2 | ENTORNO MACROECONOMICO..... | 21 |
| 2.1 | Panorama Político. | 21 |
| 2.2 | Panorama económico. | 22 |
| 2.2.1 | Producto Interno Bruto. | 22 |
| 2.2.2 | Remesas de Emigrantes..... | 23 |
| 2.2.3 | Inflación..... | 25 |
| 2.2.4 | Balanza Comercial..... | 26 |
| 2.2.5 | Exportaciones e Importaciones..... | 28 |
| 2.2.6 | Monedas y tipo de cambio real..... | 29 |
| 2.2.7 | Desempleo y Subempleo. | 30 |
| 2.2.8 | Riesgo País. | 31 |
| 2.2.9 | Sistema Financiero. | 32 |
| 2.2.10 | Sector bursátil. | 35 |
| 2.3 | Panorama Social. | 37 |

| | | |
|-------|--|----|
| 2.4 | Sector Construcción..... | 37 |
| 2.4.1 | Fortalezas en el sector de la Construcción..... | 39 |
| 2.4.2 | Amenazas en el sector de la Construcción..... | 40 |
| 2.5 | CONCLUSIONES CAPITULO 2. Entorno Macroeconómico | 41 |
| 3 | INVESTIGACION DE MERCADO | 45 |
| 3.1.1 | Sector Preferido..... | 45 |
| 3.1.2 | Plazo de adquisición y destino..... | 46 |
| 3.1.3 | Tipo de vivienda y emplazamiento preferido..... | 48 |
| 3.1.4 | Tamaño de la vivienda y del terreno..... | 49 |
| 3.1.5 | Áreas y Servicios habitacionales..... | 50 |
| 3.1.6 | Requerimientos Adicionales en Áreas y Servicios habitacionales..... | 51 |
| 3.1.7 | Atributos de la Vivienda..... | 52 |
| 3.1.8 | Estructura de Precios..... | 53 |
| 3.2 | Análisis de Oferta de la ciudad de Quito..... | 54 |
| 3.3 | Análisis de Oferta - Proyecto Finlandia Park..... | 57 |
| 3.3.1 | Comparativo de Unidades Habitacionales..... | 57 |
| 3.3.2 | Comparativo - Superficies por m ² / Comparativo - precio por m ² | 58 |
| 3.3.3 | Comparativo - Absorción..... | 60 |
| 3.3.4 | Comparativo - Composición Habitacional..... | 61 |
| 3.3.5 | Conclusiones GRIDCON..... | 62 |
| 3.4 | Matriz de posicionamiento..... | 67 |
| 3.5 | Perfil general del cliente..... | 68 |
| 3.6 | CONCLUSIONES CAPITULO 3. Investigación de Mercado..... | 69 |
| 4 | EVALUACION ARQUITECTONICA DEL PROYECTO | 73 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 4.1 | Promotor Corporativo - INMOTENER S.A. | 73 |
| 4.2 | Descripción del Sector. | 74 |
| 4.3 | Ubicación del Edificio FINLANDIA PARK. | 75 |
| 4.3.1 | Localización del Proyecto. | 76 |
| 4.3.2 | Asoleamiento. | 76 |
| 4.3.3 | Vías de Acceso. | 77 |
| 4.3.4 | Servicios Cercanos al Proyecto. | 77 |
| 4.3.5 | Fotografías del Sector. | 80 |
| 4.4 | Diseño Arquitectónico. | 80 |
| 4.4.1 | Evaluación del IRM – parcial (corresponde a 1 de los 3 terrenos)..... | 80 |
| 4.4.2 | Arquitectura Externa..... | 81 |
| 4.4.3 | Composición Arquitectónica. | 82 |
| 4.4.4 | Esquema de plantas. | 84 |
| 4.4.5 | Especificaciones Técnicas Constructivas. | 89 |
| 4.5 | CONCLUSIONES CAPITULO 4. Evaluación Arquitectónica del Proyecto | 90 |
| 4.5.1 | Diseño Arquitectónico..... | 91 |
| 5 | EVALUACION TECNICA DEL PROYECTO | 94 |
| 5.1 | Análisis de Costos del Proyecto Finlandia Park. | 94 |
| 5.1.1 | Costos del terreno. | 94 |
| 5.1.2 | Costos directos..... | 97 |
| 5.1.3 | Costos indirectos. | 98 |
| 5.1.4 | Costos Totales del Proyecto. | 99 |
| 5.2 | Cronograma Valorado de la Obra..... | 100 |
| 5.3 | CONCLUSIONES CAPITULO 5. Evaluación Técnica del Proyecto..... | 103 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 5.3.1 | Costos del terreno. | 103 |
| 5.3.2 | Costos Totales del Proyecto. | 104 |
| 6 | ESTRATEGIA COMERCIAL..... | 106 |
| 6.1 | Detalles del Proyecto. | 106 |
| 6.2 | Estrategia de Precios..... | 106 |
| 6.3 | Estrategia de Absorción. | 109 |
| 6.4 | Estrategia de Financiamiento..... | 110 |
| 6.5 | Estrategia de Publicidad, Promoción y canales de Distribución. | 110 |
| 6.6 | Análisis FODA - Proyecto Finlandia Park. | 115 |
| 6.7 | Cronograma Valorado de Ventas..... | 116 |
| 6.8 | CONCLUSIONES CAPITULO 6. Estrategia Comercial..... | 117 |
| 7 | ESTRATEGIA FINANCIERA..... | 120 |
| 7.1 | Análisis de Ingresos. | 120 |
| 7.2 | Análisis de Egresos..... | 121 |
| 7.3 | Análisis de Flujos Acumulados. | 122 |
| 7.4 | La tasa de descuento. | 124 |
| 7.5 | Análisis Dinámico de Flujos Proyectados. | 126 |
| 7.5.1 | Análisis de Simulaciones..... | 127 |
| 7.6 | CONCLUSIONES CAPITULO 7. Estrategia Financiera | 133 |
| 8 | ASPECTOS LEGALES | 138 |
| 8.1 | Aspecto legal de la compañía promotora..... | 138 |
| 8.2 | Aspecto legal relacionado con el proyecto. | 138 |
| 8.3 | Fase de Inversión. | 138 |
| 8.4 | Informe de planificación..... | 138 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 8.5 | Fase de construcción..... | 140 |
| 8.6 | Fase de promoción y ventas..... | 140 |
| 8.7 | Fase de entrega y cierre del proyecto..... | 141 |
| 8.8 | Presupuesto y cronograma del componente legal..... | 141 |
| 8.9 | CONCLUSIONES CAPITULO 8. Aspectos Legales | 142 |
| 9 | GERENCIA DEL PROYECTO..... | 145 |
| 9.1 | Organización general. | 145 |
| 9.2 | Gerencia General. | 146 |
| 9.2.1 | Objetivos generales..... | 146 |
| 9.2.2 | Alcance del Proyecto..... | 146 |
| 9.3 | Estimación de costos..... | 148 |
| 9.4 | Estimación de plazos. | 150 |
| 9.4.1 | Riesgos del Proyecto. | 150 |
| 9.5 | Estructura de desglose del trabajo..... | 151 |
| 10 | CONCLUSIONES | 153 |
| | Viabilidad..... | 158 |
| 11 | BIBLIOGRAFIA..... | 160 |
| 12 | ANEXOS..... | 163 |

Índice de Gráficos

| | |
|---|----|
| Gráfico 1 - PIB | 23 |
| Gráfico 2 – Remesas de Trabajadores Recibidas | 24 |
| Gráfico 3 – Tasas de Inflación Acumulada y Mensual | 25 |
| Gráfico 4 – Balanza Comercial Acumulada..... | 26 |
| Gráfico 5 – Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera..... | 27 |

| | |
|---|-----|
| Gráfico 6 – Exportaciones No Tradicionales | 28 |
| Gráfico 7 – Exportaciones más Representativas | 29 |
| Gráfico 8 – Euro / Dólar | 30 |
| Gráfico 9 – Tasa de Desocupación y Subocupación Nacional Urbano | 31 |
| Gráfico 10 – Riesgo País | 32 |
| Gráfico 11 – Cartera Bancos Privados | 33 |
| Gráfico 12 – Depósitos Bancos Privados | 33 |
| Gráfico 13 – Tasas de Interés Referenciales | 34 |
| Gráfico 14 – Tasas de Interés Internacionales..... | 35 |
| Gráfico 15 – Monto Nacional Negociado vs. PIB..... | 36 |
| Gráfico 16 – Evolución del PIB en la Construcción | 39 |
| Gráfico 17 – Sector Preferido. (Demanda)..... | 46 |
| Gráfico 18 – Plazo Adquisición en años. (Demanda) | 46 |
| Gráfico 19 – Finalidad Vivir. (Demanda) | 47 |
| Gráfico 20 – Finalidad Inversión. (Demanda)..... | 47 |
| Gráfico 21 – Vivienda Preferida. (Demanda)..... | 48 |
| Gráfico 22 – Emplazamiento Preferido. (Demanda)..... | 49 |
| Gráfico 23 – Tamaño Vivienda. (Demanda) | 49 |
| Gráfico 24 – Tamaño Terreno. (Demanda) | 50 |
| Gráfico 25 – Tendencia Porcentual de Precios. (Demanda)..... | 54 |
| Gráfico 26 – Oferta de Vivienda Zona Norte de Quito | 55 |
| Gráfico 27 - Departamentos en Oferta Disponibles x m ² Zona República del Salvador | 59 |
| Gráfico 28 - Departamentos en Oferta Disponibles x precio.m ² Zona República del Salvador..... | 59 |
| Gráfico 29 – Departamentos en Oferta. Absorción | 60 |
| Gráfico 30 – Departamentos en Oferta..... | 61 |
| Gráfico 31 – Matriz de Posicionamiento..... | 67 |
| Gráfico 32 – Distribución de Áreas..... | 83 |
| Gráfico 33 – Descriptivo. Proyecto | 83 |
| Gráfico 34 – Cuantitativo. Proyecto..... | 84 |
| Gráfico 35 – Costos Totales | 100 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 36 - Análisis Financiero. Ingresos Mensuales y Acumulados..... | 121 |
| Gráfico 37 – Análisis Financiero. Egresos Mensuales y Acumulados..... | 122 |
| Gráfico 38 – Análisis de Flujos Acumulados..... | 123 |
| Gráfico 39 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción..... | 128 |
| Gráfico 40 – Sensibilidad a Disminución de Precios de Ventas | 129 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 2 – Sector Preferido. (Demanda)..... | 45 |
| Tabla 3 – Atributos. (Demanda)..... | 52 |
| Tabla 4 – Tendencia Porcentual de Precios . demanda | 54 |
| Tabla 5 – Oferta de Soluciones Habitacionales en Quito..... | 55 |
| Tabla 6 – Departamentos en Oferta Disponibles x m ² Zona República del Salvador..... | 57 |
| Tabla 7 - Departamentos en Oferta Disponibles x precio.m ² Zona República del Salvador | 58 |
| Tabla 8 – Departamentos en Oferta Absorción Zona República del Salvador..... | 60 |
| Tabla 9 – Departamentos en Oferta. Composición Habitacional | 61 |
| Tabla 10 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Áreas y Precios | 64 |
| Tabla 11 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Servicios Comunes | 65 |
| Tabla 12 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Promoción y Comunicación | 66 |
| Tabla 13 – Matriz de Posicionamiento..... | 68 |
| Tabla 14 – Perfil del Cliente..... | 69 |
| Tabla 15 – Evaluación del IRM..... | 81 |
| Tabla 16 – Cuadro de Áreas. Finlandia Park..... | 82 |
| Tabla 17 – Áreas. Planta Baja | 84 |
| Tabla 18 – Áreas Plantas Tipo..... | 85 |
| Tabla 19 – Áreas Subsuelos | 86 |
| Tabla 20 – Especificaciones Técnicas Constructivas | 89 |
| Tabla 21 – Especificaciones Generales | 89 |
| Tabla 22 – Especificaciones Técnicas Departamentos..... | 90 |
| Tabla 23 – Costo Terreno | 94 |
| Tabla 24 – Cálculo Método Residual | 95 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 25 – Costos Directos..... | 98 |
| Tabla 26 – Costos Directos..... | 98 |
| Tabla 27 – Costos Indirectos | 99 |
| Tabla 28 – Costos Totales | 100 |
| Tabla 29 – Cronograma Fases Constructivas | 101 |
| Tabla 30 – Cronograma de Costos de Obra..... | 102 |
| Tabla 31 – Precios de Venta Finlandia Park..... | 108 |
| Tabla 32 – Ingresos por Ventas | 109 |
| Tabla 33 – Cronograma Valorado de Ventas | 116 |
| Tabla 34 – Resultado Flujo Proyectado Puro | 123 |
| Tabla 35 – Estructuración de la Tasa de Descuento CAPM..... | 125 |
| Tabla 36 - Resultado Flujo Proyectado Puro . CAPM / VAN..... | 127 |
| Tabla 37 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción | 128 |
| Tabla 38 – Sensibilidad a Disminución de Precios de Ventas | 128 |
| Tabla 39 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción y Disminución de Precios de Ventas | 129 |
| Tabla 40 – Aumento Plazo de Ventas 3 meses..... | 130 |
| Tabla 41 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción aumento 3 meses | 130 |
| Tabla 42 – Sensibilidad a Reducción de Precios de Ventas aumento 3 meses | 130 |
| Tabla 43 – Aumento Plazo de Ventas 6 meses..... | 131 |
| Tabla 44 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción aumento 6 meses | 131 |
| Tabla 45 – Sensibilidad a Reducción de Precios de Ventas aumento 6 meses | 131 |
| Tabla 46 – Estructura Crediticia..... | 132 |
| Tabla 47 – Resultado Flujo Proyectado Apalancado . CAPM / VAN | 133 |
| Tabla 48 – Riesgos del Proyecto | 150 |

Índice de Ilustraciones

| | |
|--|----|
| Ilustración 1 – Plano de Oferta Habitacional en Quito..... | 56 |
| Ilustración 2 – Publicidad Finlandia Park. In Situ..... | 67 |
| Ilustración 3 – Quito . Parroquia Ñaquito | 74 |

| | |
|--|-----|
| Ilustración 4 – Localización Ampliada. Finlandia Park | 75 |
| Ilustración 5 – Localización. Finlandia Park | 76 |
| Ilustración 6 - Asoleamiento | 76 |
| Ilustración 7 – Vías de Acceso | 77 |
| Ilustración 8 – Mapa de Servicios | 79 |
| Ilustración 9 – Toma Fotográfica del Sector República del Salvador | 80 |
| Ilustración 10 – Fachadas del Proyecto | 81 |
| Ilustración 11 – Plano Planta Baja..... | 85 |
| Ilustración 12 – Planos Planta Tipo..... | 86 |
| Ilustración 13 – Planos Subsuelos | 87 |
| Ilustración 14 – Plano Departamento 1 Dormitorio | 87 |
| Ilustración 15 – Plano Departamento 2 Dormitorios..... | 88 |
| Ilustración 16 – Plano Departamento 3 dormitorios..... | 88 |
| Ilustración 17 – Publicidad Revista y Periódico..... | 111 |
| Ilustración 18 – Publicidad Roll.Up publicitario..... | 112 |
| Ilustración 19 – Publicidad Folletos | 113 |
| Ilustración 20 – Publicidad Valla Publicitaria..... | 113 |
| Ilustración 21 – Publicidad Página Web..... | 114 |
| Ilustración 22 – Publicidad Ferias | 114 |
| Ilustración 23 – Estructura de desglose del trabajo | 151 |

Índice de Anexos

| | |
|--|-----|
| Anexos 1 – Fichas Oferta del Sector | 163 |
| Anexos 2 – Flujos de Análisis Financiero | 174 |

Capítulo 1

RESUMEN EJECUTIVO

1 RESUMEN EJECUTIVO

El Gobierno actual tiene una aceptación importante en la población, lo que le ha permitido realizar reformas constitucionales, legales, políticas, económicas, tributarias, fortaleciendo su línea de conducción del país.

Las ventajas, principalmente económicas, permiten mantener subsidios y paquetes de medidas populares y, por lo tanto, sostiene la “brillante” idea de separar ricos y pobres, política que lo llevo al poder.

Estas ventajas se ven traducidas en importantes ingresos por exportaciones petroleras a precios realmente altos, y a recaudaciones record de impuestos.

El incentivo a la producción se ha visto complicado para ciertos sectores de la economía, con cambios en políticas tributarias, aduaneras, fiscales, cupos, etc., donde la incertidumbre juega un papel preponderante que, en ciertos casos, frena la inversión y, en otros, de manera más radical, la ahuyenta.

El sector de la construcción desempeña un papel importante para la reactivación y desarrollo del aparato productivo del país. La industria de la construcción lidera la captación de mano de obra no calificada (la calidad de mano de obra está directamente relacionada con el nivel de preparación y educación de la población). Por lo tanto, la influencia ejercida por el sector de la construcción en la utilización de mano de obra es significativamente importante.

Debe considerarse además que algunas condiciones de la industria de la construcción de vivienda presentan ventajas que impulsarían al desarrollo de este sector. La falta de vivienda es una necesidad permanente, puesto que en ocasiones los costos de arrendamiento fluctúan en un rango similar al pago mensual por concepto de crédito de vivienda. Aquí el IESS juega un papel fundamental, ya que promueve el crédito para compra, mejoras, etc., obligando a los demás competidores del sector financiero a profundizar en productos hipotecarios.

El Ecuador es un país de corto plazo, por tanto los proyectos y las inversiones son de corto plazo. La estructura de financiamiento para adquisición de viviendas es de largo plazo, sui generis.

1.1 Proyecto - Edificio FINLANDIA PARK.



Finlandia Park es un proyecto a construirse en la calle Finlandia y Suecia de la Ciudad de Quito, parroquia Ñaquito, sector de la Av. República del Salvador, sector en el que se encuentra el centro financiero y bancario de las avenidas Naciones Unidas y Amazonas, el distrito empresarial de la República del Salvador, varios de los más importantes centros comerciales y de entretenimiento, como el Parque La Carolina y el Estadio Olímpico Atahualpa.

Destaca su diseño y ubicación. No se asienta directamente en la zona comercial y altamente transitada de las vías indicadas; se emplaza en un punto medio de estas 4 avenidas principales,

lo que le proporciona una ventaja competitiva importantísima pues está cerca a diversos centros de atracción y servicio, pero lejos de la alta concentración diaria de tráfico vehicular.

Finlandia Park ofrece precios que están al mismo nivel de otros proyectos de la zona.



1.2 Composición Arquitectónica.

El proyecto está conformado por un edificio moderno, en una zona exclusiva, privilegiada y de alta plusvalía, que cuenta con 48 departamentos en 10 pisos, más 3 almacenes u oficinas en planta baja, 84 parqueaderos en 3 niveles de subsuelos exclusivos, y 30 bodegas. Desarrolla 16 departamentos de 1 dormitorio, 14 departamentos de 2 dormitorios, y 18 departamentos de 3 dormitorios. Se edificará en un terreno propio de 900 m²; su construcción se prevé realizarla en 15 meses (sin incluir la fase de planificación).

1.3 Promotor Ejecutivo.

Corporativamente busca satisfacer la creciente demanda en el sector inmobiliario, cumpliendo con todas las exigencias del mercado moderno con alta tecnología y superando los estándares

de calidad del mercado, actualizando e innovando los procesos constructivos, venta y post venta, además de ser líderes a nivel nacional e internacional en proyectos innovadores de gran excelencia que constituyen iconos constructivos en donde se desarrolle el proyecto.

1.4 Perfil del cliente.

Luego de la investigación de mercado, se concluye que el segmento socio económico establecido es alto y medio alto, de acuerdo al análisis de variables de oferta y demanda para la zona Centro Norte de Quito, específico para el sector de la Av. República del Salvador donde se desarrolla el proyecto.

| Perfil del Cliente | |
|--|-------------------------|
| Núcleo Familiar | desde 3 miembros |
| Precio por Vivienda | de \$50 mil a \$280 mil |
| Ingresos Familiares Estimados | mayor a \$3 mil |
| Capacidad de pago mensual (30% de los ingresos familiares) | mayor a \$900 |

elaboración : Patricio Alarcón

Adicionalmente debe considerarse que el norte de la ciudad de Quito continúa siendo el lugar preferido por las clases altas para adquirir su nueva vivienda y adicionalmente los valles, especialmente Cumbayá - Tumbaco.

El objetivo de comprar vivienda es básicamente para establecerse, y se mantiene como preferencia principal sobre comprar para inversión.

Para los 11 proyectos inmobiliarios en oferta en el sector, el total de unidades habitacionales disponibles a abril 2011 es 112 de 459 totales posibles; queda un 24% por venderse. Sin embargo, al incluir Finlandia Park el total de unidades habitacionales disponibles a abril 2011 serían 160 de 507 totales posibles, incrementado en un 32% por venderse.

1.5 Evaluación Técnica del Proyecto.

El área bruta de construcción aproximada es 7,590 m², desglosada en 4,470 m² de área útil que corresponde al 63% del área bruta, y 3,125 m² de área no computable que corresponde al 41% del área bruta, incluidas bodegas y estacionamientos.

El terreno de 900 m² se adquirió de contado, con un valor actual de mercado de U\$D 990,000.

Los costos directos son todas aquellas variables que intervienen en la construcción de la obra de manera directa. Para Finlandia Park los costos de construcción estimados de las áreas vendibles son aproximadamente 4,365 m² a U\$D 450 el m², las áreas de circulación y recepción de 523 m² a U\$D 450 el m², y las áreas de subsuelos por 2,700 m² a U\$D 250 el m², dando un total de U\$D 2,875,000 de costos directos de construcción.

Los costos indirectos fueron calculados en función de los costos directos de construcción. Se puede determinar que las variables que más peso tienen en los costos indirectos son los gastos administrativos y ventas con un 52%, seguido por los honorarios profesionales con un 24%, planificación con un 15%, tasas e impuestos con un 9%.

El precio promedio de venta de los proyectos que se encuentran dentro de la zona donde se ubica Finlandia Park es de U\$D 1,329 el m². Luego del análisis respectivo el promotor estructura ventas a un precio promedio de U\$D 1,254 el m², lo que significa que el proyecto, con todas sus bondades y características, se encuentra dentro del precio regular del mercado.

La estrategia de ventas del promotor prevé comercializar 3 unidades por mes, en promedio. En función de la información planteada, la absorción promedio es de 1,73 por lo que se plantearían escenarios que tiendan a reflejar el objetivo esperado.

La estrategia de financiamiento para el comprador es de 5% a la reserva y 10% de entrada (15% inicial), 35% durante la construcción, y 50% una vez terminado el proyecto.

Los resultados económicos del proyecto determinan que los costos totales son aproximadamente U\$D 4,514,000, y los ingresos totales por precios calculados por U\$D 5,602,000, con una utilidad de U\$D 1,088,000, y el margen es de 24%.

| PROYECTO FINLANDIA | | | |
|------------------------------------|----------------|-----------|------------------|
| COSTOS TOTALES del PROYECTO | | % | Costos |
| Total de Costos Indirectos | 18% | \$ | 648,690 |
| Total Costos Directos | 65% | \$ | 2,875,302 |
| Costo del Terreno | 17% | \$ | 990,000 |
| TOTAL COSTOS | 100.00% | \$ | 4,513,992 |
| Areas Utiles Departamentos | 4,464 | | |
| precio promedio m ² | \$ 1,084 | \$ | 4,840,413 |
| Estacionamientos . 84 | \$ 8,000 | \$ | 672,000 |
| Bodegas . 30 | \$ 3,000 | \$ | 90,000 |
| TOTAL INGRESOS | | \$ | 5,602,413 |
| UTILIDAD | | \$ | 1,088,420 |

MARGEN

24%

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Para la estrategia de publicidad, promoción y canales de distribución se utilizarán folletos informativos, roll-ups publicitarios, anuncios en revistas y periódicos, vallas publicitarias, hojas volantes, página web, y participación en ferias y convenciones.

1.6 Estructura Financiera.

La estructura de ingresos plantea flujos proyectados a 18 meses, desglosados en 3 meses de preventas y 15 meses de ventas efectivas durante el plazo establecido para la construcción. El promotor decidió realizar ventas desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto, anclando la estrategia comercial durante todos los meses que dura el proyecto en su fase de preventas y fase constructiva, con una velocidad de ventas de aproximadamente 3 unidades por mes. Cabe señalar que se considera al final del flujo 3 meses para la entrega, por lo que técnicamente el análisis se basa en 21 meses plazo.

El análisis financiero del proyecto mantiene durante casi toda su vida útil posiciones negativas ya que los flujos de ingresos no son suficientes para cubrir los costos mensuales. Adicionalmente el costo del terreno también es un impacto fuerte al inicio del flujo, ya que independientemente de que sea inversión de los accionistas, es un egreso importante a ser recuperado en el tiempo. Sin embargo, un manejo eficiente de tesorería permite administrar óptimamente proyectos deficitarios.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | | puro |
|--|----------------------------|----------------|
| Ingresos totales | | 5,602,922 |
| Costos Totales | | 4,513,992 |
| Utilidad | | 1,088,930 |
| Rentabilidad Anualizada | | 13.78% |
| Relación Utilidad / Ventas | | 19.44% |
| Relación Utilidad / Costos | | 24.12% |
| VAN | | 500,984 |
| | tasa descuento CAPM | 18.41% |
| | tasa descuento CAPM | 1.42% |
| | VAN | 500,984 |

elaboración : Patricio Alarcón

Los resultados obtenidos en el análisis estático reflejan una rentabilidad de 14%.

Con una tasa de descuento de 18% (modelo del CAPM), el cálculo del VAN resulta positivo en U\$D 501,000; esto significa que con el flujo proyectado inicial (puro) el proyecto es viable.

1.7 Simulaciones.

Si se incrementan los costos directos de construcción en un 5% el VAN continua siendo positivo en U\$D 380,000. El VAN es positivo hasta un incremento de 20% en los costos de construcción.

Si se reducen los precios de venta en un 5% el VAN continua siendo positivo en U\$D 281,000. El VAN es positivo hasta un decremento de 11% en los ingresos por ventas.

Si se incrementan los costos directos de construcción en un 5% y se reducen los precios de venta en un 5%, el VAN continua siendo positivo en U\$D 160,000. El VAN es positivo en combinaciones de 0% por mayores costos hasta 12% de menores precios, y 0% de menores precios hasta 12% de mayores costos.

Al incrementar los plazos de venta 3 y 6 meses más, manteniendo los plazos de construcción, se determino lo siguiente:

- 3 meses: VAN positivo U\$D 348,000.
 - sensibilidad en mayores costos de construcción, VAN positivo hasta un incremento de 14% en los costos.
 - sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 8% en los precios.

- 6 meses: VAN positivo U\$D 202,000.
 - sensibilidad en mayores costos de construcción, VAN positivo hasta un incremento de 8% en los costos.
 - sensibilidad en menores precios de ventas, VAN es positivo hasta un decremento de 5% en los precios.

Se simuló apalancar el proyecto para conseguir recursos y aliviar la carga financiera operativa, bajo condiciones de mercado, esto es, financiamiento bancario por la 3ra. parte de la sumatoria de los costos directos de construcción y del valor del terreno, crédito de U\$D 1,200,000, tasa de interés del 9%, 15 meses plazo, y pago de intereses mensuales y capital al vencimiento.

Los resultados obtenidos en el escenario con apalancamiento reflejan que la rentabilidad es de 9%. Las utilidades continúan siendo interesantes en términos constantes y anualizados; sin embargo bajan con relación al análisis del proyecto puro, debido al costo financiero.

El VAN se incrementa a U\$D 633,000. Esto se puede interpretar que el apalancamiento das mas viabilidad al proyecto en su conjunto.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | puro | apalancado |
|--|-------------|-------------------|
| Ingresos totales | 5,602,922 | 6,804,222 |
| Costos Totales | 4,513,992 | 5,850,438 |
| Utilidad | 1,088,930 | 953,784 |
| Rentabilidad Anualizada | 13.78% | 9.32% |
| Relación Utilidad / Ventas | 19.44% | 14.02% |
| Relación Utilidad / Costos | 24.12% | 16.30% |
| VAN | 500,984 | 633,443 |

| | |
|---------------------|--------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% |
| tasa descuento CAPM | 1.42% |

| | | |
|-----|---------|---------|
| VAN | 500,984 | 633,443 |
|-----|---------|---------|

elaboración : Patricio Alarcón

1.8 Viabilidad.

Luego de los análisis respectivos, los resultados obtenidos en rendimiento de 14%, VAN de USD 501,000, el proyecto en conjunto es viable, dado su diseño, ubicación, costos, precios; y principalmente porque el análisis de mercado y el análisis financiero evidencian fortalezas en sus cálculos, escenarios y simulaciones. Es importante canalizar una estrategia comercial muy bien estructurada que permita generar los rendimientos esperados.

Capítulo 2

ENTORNO MACROECONOMICO

2 ENTORNO MACROECONOMICO

2.1 Panorama Político.

El Presidente Correa inició su mandato el 15 de enero del 2007 con un 73% de aprobación y 68% de credibilidad¹. En su 2do. año de gobierno se aprobó la nueva Constitución Política con el 64%. Además fueron aprobadas varias reformas y leyes, como la ley de equidad tributaria y el mandato 02 sobre las remuneraciones del sector público.

Mediante la ley de equidad tributaria se incentiva la reinversión de utilidades deducidas del Impuesto a la Renta en equipos y maquinaria nueva, al tener cero por ciento de IVA (Impuesto al valor agregado) en seguros y reaseguros de tránsito.

Se estableció un impuesto a las herencias con una tasa máxima del 35% y un impuesto que fluctúa entre el 5% y 35% sobre los vehículos motorizados cuyo precio de venta sea superior a los USD 20 mil.

La Ley de Equidad Tributaria aprobó un impuesto del 2% a la salida de capitales y eliminó el cobro de la comisión por el ingreso de fondos. El pago del Impuesto a la Renta también tuvo modificaciones para personas naturales y para las sucesiones indivisas, puesto que se inicia con una base desde el 5% hasta un tope del 35%².

El proyecto de mandato constituyente se creó con el fin de establecer un límite a las remuneraciones en el sector público para que se evite la gran diferencia entre los ingresos percibidos por los trabajadores y determinados funcionarios que han recibido un trato salarial

¹ Revista Criterios, "El segundo año de Correa", No. 125, 12 de enero del 2009, p.12

² Servicio de Rentas Internas,

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&contentCode=270&typeCode=1&external=>

preferencial. Así, este mandato establece como remuneración mensual unificada máxima el valor equivalente a veinticinco salarios básicos unificados del trabajador privado³.

Otra decisión política que tuvo implicaciones económicas para el País fue la reintegración a la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) buscando un punto de equilibrio a los altos precios del petróleo que amenazaban la demanda. Sin embargo, la acelerada disminución de los precios del petróleo ha obligado a la OPEP a que instara a sus países miembros a reducir su producción de petróleo con el fin de presionar los precios al alza. Esta decisión le ha llevado al Ecuador a reducir 40.000 barriles diarios de petróleo con su consiguiente pérdida de ingresos, pues el cuarenta por ciento de las arcas fiscales dependen de los ingresos petroleros.

Para el año 2010 el objetivo de la OPEP fue que el precio del petróleo se mantenga entre USD 75 y USD 80 por barril. Al 31 de diciembre del 2010 el precio del barril WTI fue de USD 91.

2.2 Panorama económico.

2.2.1 Producto Interno Bruto.

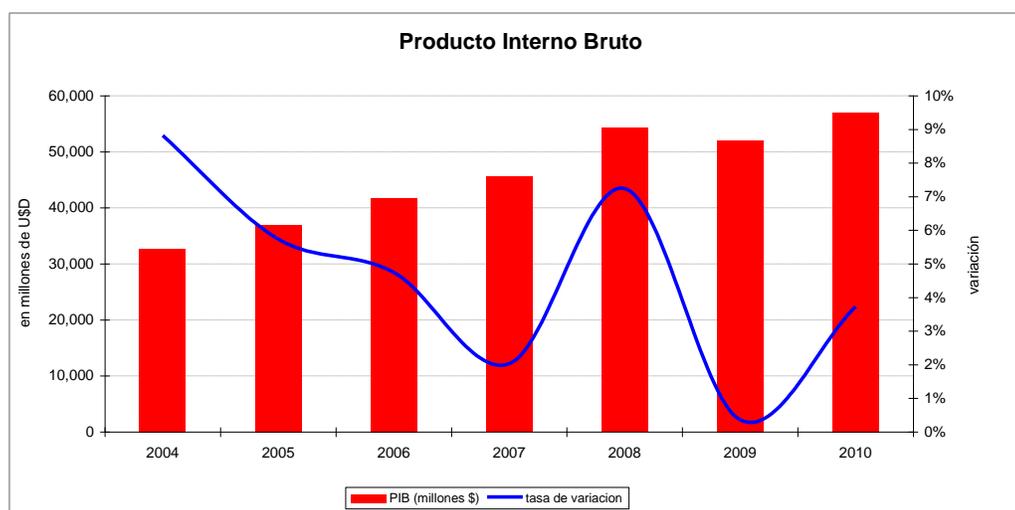
El Producto Interno Bruto (PIB) es el principal indicador de la producción nacional. A partir de la crisis de 1999 el PIB ha presentado un crecimiento importante donde el año más representativo es el 2004, este incremento se respalda en un fuerte crecimiento de los precios del petróleo.

De acuerdo a las estadísticas presentadas por el Banco Central del Ecuador, el PIB tuvo un crecimiento al 2007 del 2.04% y al 2008 7.24%. El crecimiento del PIB en el 2008 se sustentó por el impulso de la producción y exportación petrolera así como por la recuperación de la inversión pública y privada.

³ <http://www.asambleaconstituyente.gov.ec>

El crecimiento de la economía fue del 0,36% para el año 2009. El pobre crecimiento se atribuye a la falta de eficiencia en la inversión estatal, a un clima no favorable para la inversión empresarial⁴, y al impacto de la crisis económica - financiera mundial.

Gráfico 1 - PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador

Para el año 2010 el PIB se ubicó en 3.73% según cifras del BCE, basado principalmente en el crecimiento del precio del petrolero que para diciembre del mismo año se estableció en USD 91 por barril.

2.2.2 Remesas de Emigrantes.

A partir de 1996 España y otros países en menor medida, se convirtieron en las metas principales de un buen número de los emigrantes ecuatorianos, debido a que la entrada a Estados Unidos era mucho más compleja. Durante los años 1999 y 2000 la salida de ecuatorianos al exterior se generalizó en todas las provincias del país.

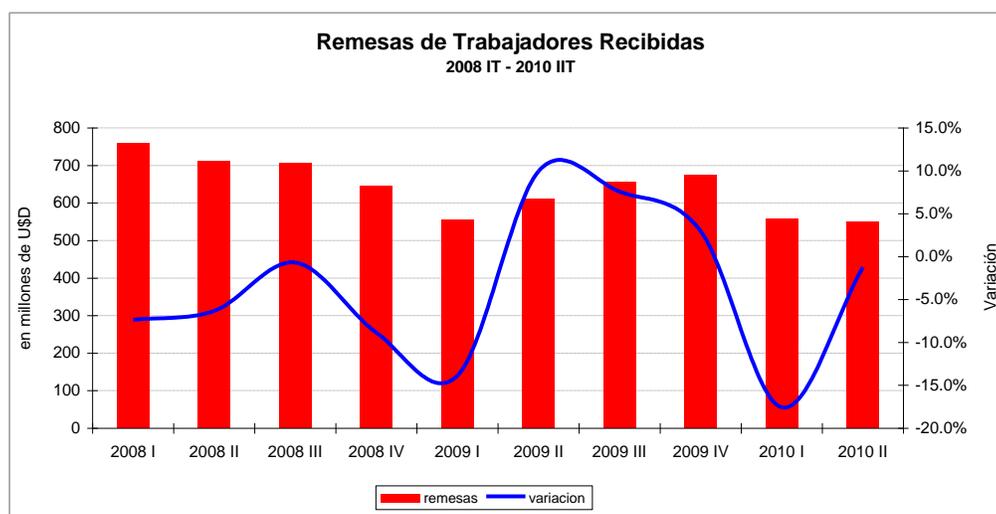
El destino de las remesas, en su mayoría, se ha canalizado a la construcción de viviendas y a la adquisición de vehículos y electrodomésticos.

⁴ <http://www.cig.org.ec/>

Estas remesas han servido para aumentar la renta de las familias de los emigrantes y han permitido inyectar sumas importantes de dinero a la economía, principalmente para gastos de consumo, comercio y vivienda, pero por otro lado disminuyó la producción agrícola y artesanal. En los años 1999 y 2000 las remesas se convirtieron en el segundo rubro de ingreso de divisas al país; tal es así que el monto de remesas anuales durante el 2005 (USD 2,031 millones) se multiplicaron por 2.5 veces a los USD 794 millones recibidos en 1998.⁵

La crisis económica y financiera de Estados Unidos incidió en la reducción de los flujos de remesas a nivel nacional, debido al creciente desempleo registrado en esta y otras naciones como España, destinos principales de los emigrantes ecuatorianos, además de las restricciones impuestas por dichos países para aminorar los flujos migratorios.

Gráfico 2 – Remesas de Trabajadores Recibidas



Fuente: Banco Central del Ecuador

Para el año 2009, según datos del BCE, el monto de remesas familiares que ingresó al país sumó USD 2,495 millones, comparando con el monto del 2008 (USD 2,821 millones) existe una disminución del 11.5%, si comparamos con el año 2007 esta disminución asciende al 19%.

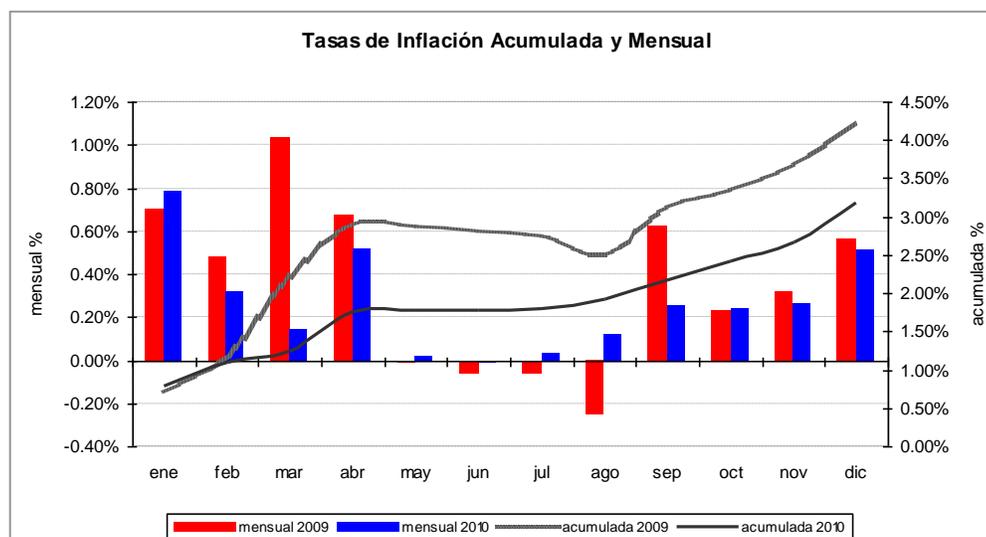
⁵ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad130.pdf>

Durante el primer semestre de 2010 el flujo de remesas familiares recibidas ascendió a U\$D 1,106 millones que representó una reducción del 5.0% con relación al primer semestre de 2009 (U\$D 1,164 millones) y del 17% con respecto al segundo semestre de 2009 (U\$D 1,330 millones). La caída de los envíos de remesas de España, obedecen en parte a la lenta recuperación de la economía ibérica⁶.

2.2.3 Inflación.

El fenómeno de la inflación se define como el aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo.

Gráfico 3 – Tasas de Inflación Acumulada y Mensual



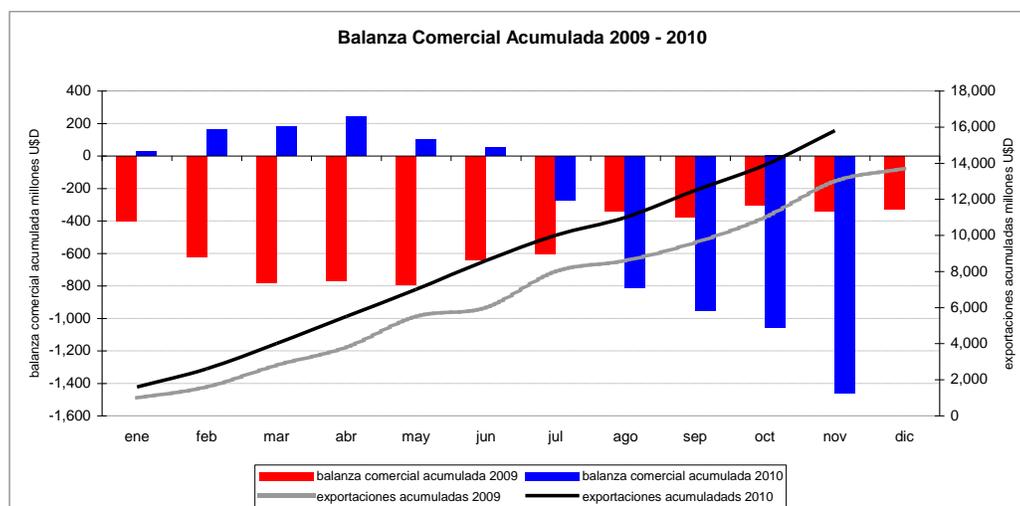
El indicador que más ha reflejado una estabilidad macroeconómica producto de la dolarización es la inflación, el cual ha pasado de niveles de 108% en septiembre del 2000 a niveles bajo un dígito desde febrero del 2003, y con una tendencia decreciente hasta mediados del 2005. La inflación a diciembre del 2008 fue del 8.83% y a diciembre del 2009 fue del 4.31%.

A diciembre de 2010 se registró una tasa de inflación mensual de 0.51%, registrando un repunte respecto de los porcentajes de los tres meses inmediatamente anteriores. La tasa de inflación acumulada de enero a diciembre del 2010 se ubicó en el 3.33%, resultado inferior al 2009.

2.2.4 Balanza Comercial.

Para el 2005 existieron balanzas comerciales positivas, debido especialmente a las exportaciones petroleras y al incremento de las exportaciones no tradicionales. Para las importaciones, los bienes de consumo incrementaron significativamente por el mejoramiento de la capacidad de consumo de los agentes económicos. Así mismo, el monto de las importaciones de combustibles y lubricantes se vio afectado por los precios internacionales del petróleo y sus derivados. Para el año 2007 se mantenía una balanza comercial positiva, influenciada por las exportaciones de petróleo.

Gráfico 4 – Balanza Comercial Acumulada



Fuente: Banco Central del Ecuador

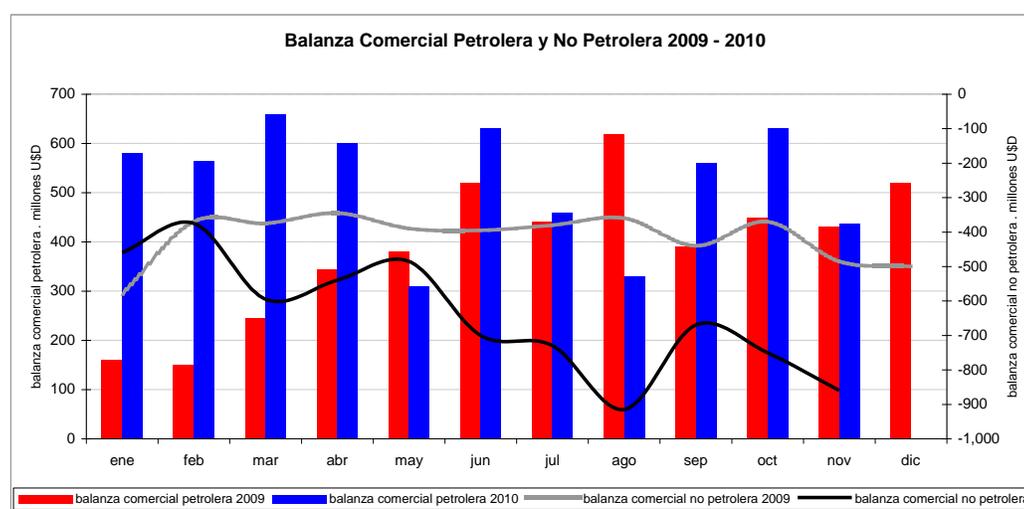
⁶<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere201002x.pdf>

En el año 2008 la Balanza Comercial se mantuvo positiva hasta agosto, sin embargo a partir del mes de septiembre baja significativamente debido a una disminución del 15.9% de las exportaciones y a un aumento del 1% de las importaciones, cerrando con un déficit de USD 555 millones.

Desde enero a diciembre de 2009 la Balanza Comercial registró movimientos deficitarios en los primeros cuatro meses, para presentar meses de pequeños superávits posteriormente. De tal manera que la Balanza Comercial a diciembre del 2009 fue superavitaria con USD 22 millones.

A noviembre del 2010 la Balanza Comercial es deficitaria con USD 431 millones. La Balanza Comercial Petrolera durante el mismo periodo de análisis, presenta un saldo favorable de USD 437 millones, al ser comparado con el mismo período enero - noviembre del año 2009 (USD 426 millones), da como resultado un crecimiento de 2.50%, variación que responde al incremento de los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados. Por otra parte, la Balanza Comercial No Petrolera, presenta un déficit en el período enero-noviembre 2010 de USD 868 millones, superior en un 74.5% al déficit del mismo periodo del año 2009.

Gráfico 5 – Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera



Fuente: Banco Central del Ecuador

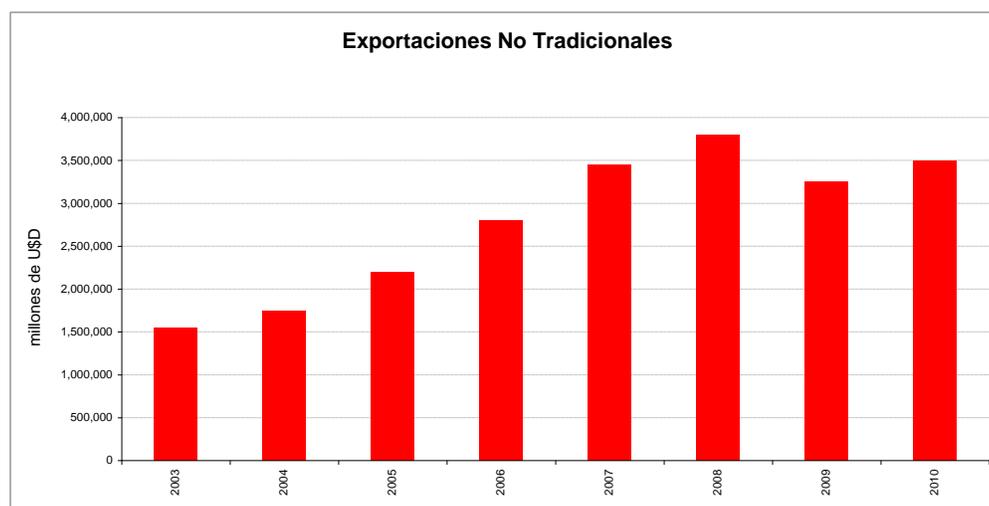
2.2.5 Exportaciones e Importaciones.

Ecuador se caracteriza por las exportaciones de productos primarios y la importación de productos elaborados, las estadísticas muestran que la exportación de productos no tradicionales en el periodo 2000-2010 ha presentado una tendencia favorable, ya que han aumentado a una tasa de crecimiento de 210%, pasando de U\$D 1,182 millones en el 2000 a USD 3,667 millones en el 2010.

Del total de las exportaciones los rubros más importantes son las de petróleo, le siguen las exportaciones no tradicionales y en tercer y cuarto puesto se encuentran el banano y el camarón.

Por su parte las exportaciones no tradicionales están conformadas por productos primarios no tradicionales y productos industrializados no tradicionales. Los primeros han presentado una tasa de contribución promedio del 27% mientras que en el caso de los industrializados es de 73%.

Gráfico 6 – Exportaciones No Tradicionales

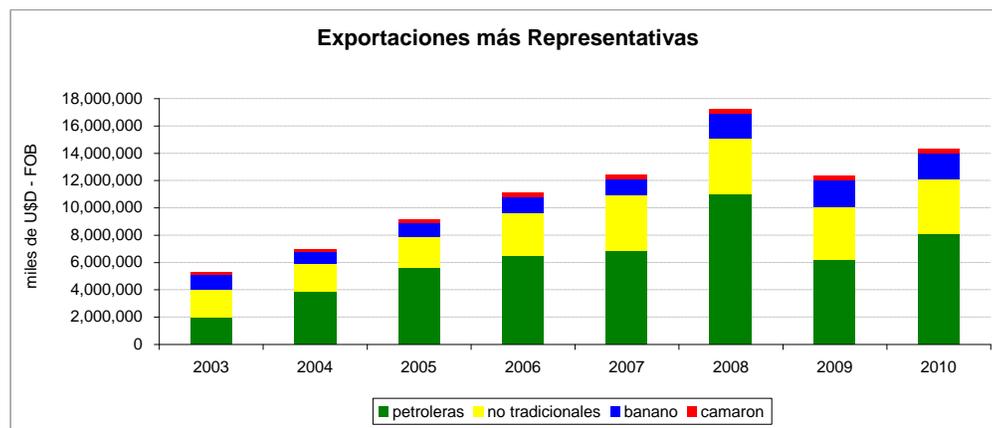


Fuente: Banco Central del Ecuador

Dentro de los productos no tradicionales industrializados al 30 de noviembre del 2010, los más importantes en términos de contribución son los enlatados de pescados con un 19.50%,

vehículos 12%, manufacturas de cuero, plástico y caucho, las prendas de vestir y otras manufacturas textiles 11.50% y Otras manufacturas de metales 11%.

Gráfico 7 – Exportaciones más Representativas



Fuente: Banco Central del Ecuador

2.2.6 Monedas y tipo de cambio real.

En el 2008 el euro se apreció respecto al dólar en términos anuales y mensuales al mayor nivel alcanzado en los últimos años. Los tipos de cambio de los países vecinos también mostraron apreciaciones con respecto al dólar.

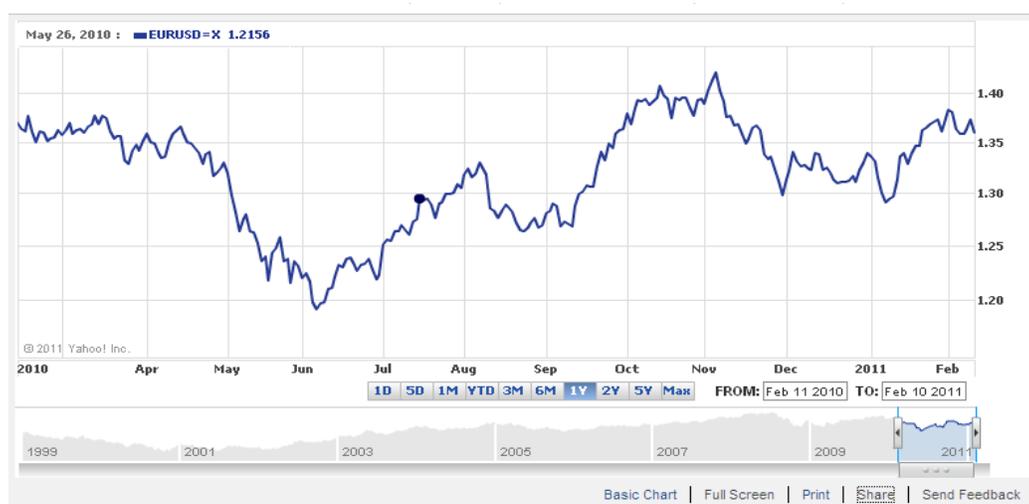
La sobre valoración del euro ocasionó inconvenientes para los exportadores europeos, razón por la que el Banco Central Europeo decidió recortar las tasas de interés con el fin de que la cotización euro - dólar disminuya.

A mediados de julio del 2008 la cotización empezó a bajar observándose una apreciación nuevamente a fines de septiembre y diciembre del 2008 para iniciar el año con constantes disminuciones. En diciembre del 2009 el euro alcanzó un valor de USD 1.50 por el aumento de la aversión al riesgo, cuando Estados Unidos demoró el anuncio del plan de recuperación bancario. La economía europea no es ajena a la crisis financiera de los Estados Unidos, incluso los mercados de vivienda están mayormente sobrevalorados en Europa y la deuda nacional es mayor en el antiguo continente, por lo que varios analistas predicen que el dólar

continuará su apreciación frente al euro pero de manera gradual, para luego cambiar su tendencia en el año 2011, ocasionado especialmente por la crisis desatada en Grecia, el euro alcanza un valor de USD 1.33 al cierre del mes de diciembre del 2010.

Ecuador al encontrarse dolarizado, y ante la imposibilidad de devaluar su moneda, está perdiendo competitividad en sus exportaciones siempre que el dólar se deprecie frente al euro y frente a otras monedas. Esto sumado a la disminución del precio del petróleo y de las remesas que históricamente han sostenido a la dolarización.

Gráfico 8 – Euro / Dólar



Fuente: www.finance.yahoo.com

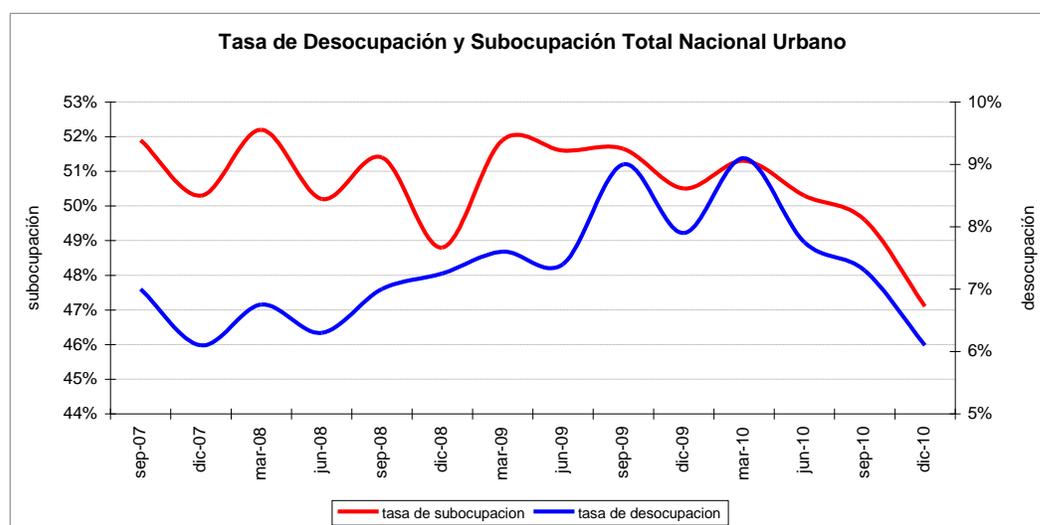
La vigencia de la dolarización dependerá por tanto del equilibrio fiscal, de la cotización del dólar frente a otras monedas y de la confianza que los ecuatorianos tengan en el sistema. Las medidas que el Gobierno podría tomar para sostener la dolarización son recortar el gasto público, ayudar al sector exportador con medidas que mejoren su rentabilidad y generar confianza al público de que el dólar se mantendrá con el fin de evitar una fuga de depósitos.

2.2.7 Desempleo y Subempleo.

Aún cuando existió en el 2008 una relativa estabilidad macroeconómica que permitió un incremento de la producción nacional, los índices de desocupación y subocupación

aumentaron. El mayor índice de desempleo a diciembre del 2008 se registró en la provincia del Guayas con el 10%, seguida de la desocupación en Machala y Quito con el 9% y 6% respectivamente. En diciembre del 2009 el desempleo correspondía al 8% y el subempleo se ubicó en el 50% considerando que la población económicamente activa (PEA) era de aproximadamente 4.6 millones de habitantes⁷. El récord de desempleo fue del 17% en febrero del 2000 y el de subempleo fue del 62% en octubre del mismo año.

Gráfico 9 – Tasa de Desocupación y Subocupación Nacional Urbano



Fuente: Banco Central del Ecuador

A diciembre de 2010 la tasa de desempleo a nivel nacional es de 6% y la de subempleo es de 47% frente al total de la Población Económicamente Activa.

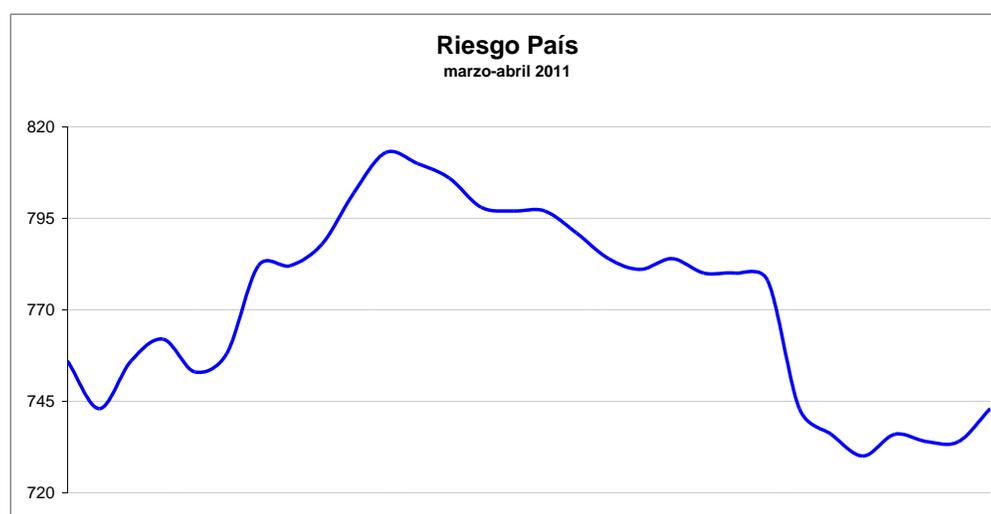
2.2.8 Riesgo País.

El Riesgo País - EMBI se define como un índice de bonos de mercado emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se lo expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

⁷ Banco Central del Ecuador

El índice de riesgo de insolvencia de la deuda soberana de Ecuador - Riesgo País - ha registrado varias fluctuaciones debido principalmente a los acontecimientos políticos. Se situó en 5.069 puntos el 22 de diciembre del 2008 el nivel máximo alcanzado en el año, debido a la declaración gubernamental de moratoria de los bonos Global 12, 15 y 30, que contribuyó al incremento del Riesgo País al finalizar el año 2008. De acuerdo al BCE este indicador a marzo-abril del 2011 alcanzó 743 puntos.

Gráfico 10 – Riesgo País



Fuente: Banco Central del Ecuador

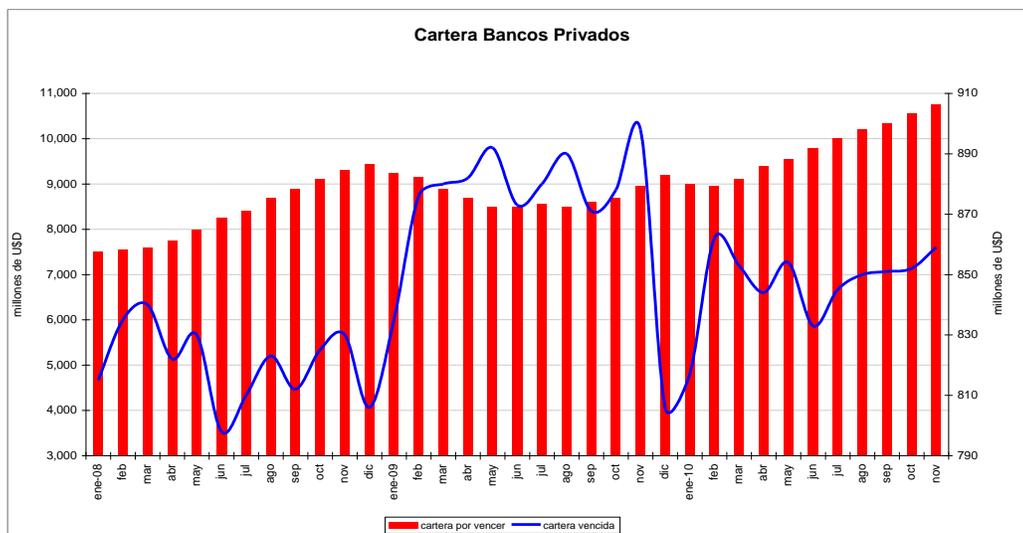
2.2.9 Sistema Financiero.

Las captaciones de los Bancos Operativos Privados pasaron de U\$D 15,515 millones en diciembre del 2009 a U\$D 18,304 millones a noviembre del 2010, un incremento de 18%. Para noviembre del 2010, estas captaciones provienen en un 39% de los depósitos a la vista y en 28% de depósitos a plazo.

La cartera de créditos neta de los Bancos Privados ha pasado de U\$D 8,360 millones en diciembre del 2009 a U\$D 9,927 millones en noviembre del 2010, un crecimiento del 18.75%.

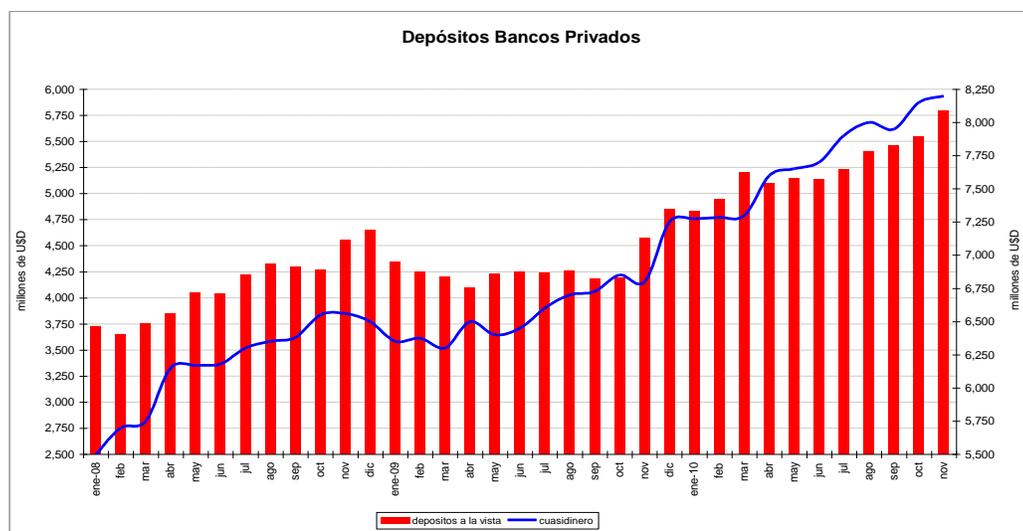
La banca ecuatoriana se encuentra más sólida, con regulaciones más estrictas y mayores controles por parte de la Superintendencia de Bancos, incrementando la confianza del público y mejorando las captaciones. Al mantener una mayor cantidad de recursos, ha dinamizado la concesión de créditos, como se evidencia en las cifras presentadas.

Gráfico 11 – Cartera Bancos Privados



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico 12 – Depósitos Bancos Privados



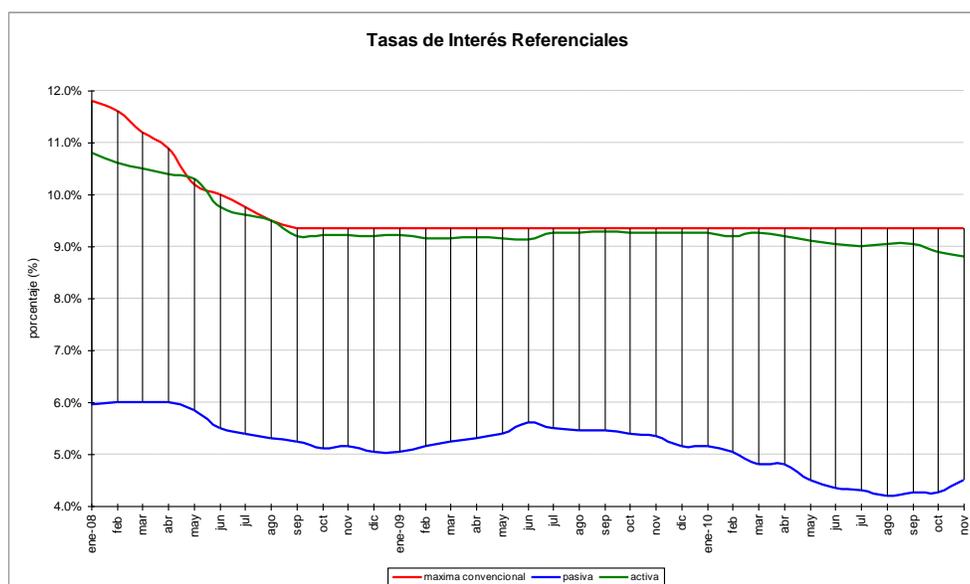
Fuente: Banco Central del Ecuador

Cabe señalar que el Gobierno Nacional, para el año 2010 obligó a la Banca Privada a repatriar el 25% de los recursos que se encontraban colocados en el exterior, razón por la cual también se incrementó la liquidez del sistema financiero.

Para diciembre del 2010, la tasa de interés activa referencial del país se ubicó en 8.7%. Por su parte, la tasa de interés pasiva referencial se ubicó 4.3%

En cuanto al desempeño de las tasas de interés referenciales estas se comportaron de la siguiente manera:

Gráfico 13 – Tasas de Interés Referenciales

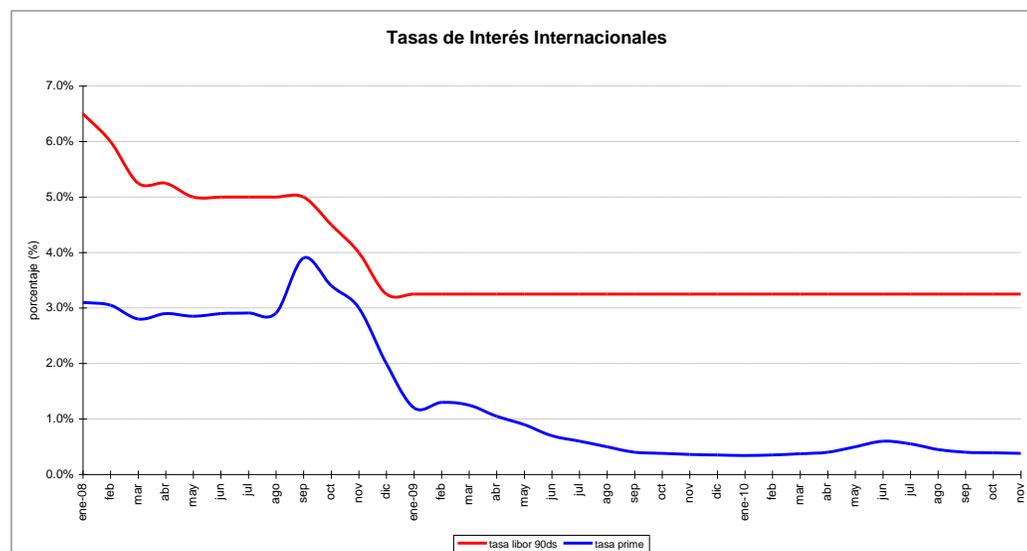


En el mercado internacional, la FED de los Estados Unidos (Federal Reserve) recortó paulatinamente las tasas de interés. Desde septiembre hasta diciembre del 2007 bajó la tasa de interés de los interbancarios en los Estados Unidos en un punto porcentual para evitar un impacto mayor sobre la crisis hipotecaria y en el mes de marzo del 2008 recortó la tasa de interés nuevamente fijándola en el 2.25%. En abril del 2008 la FED decidió por séptima vez en seis meses bajar la tasa de interés básica ubicándola en el 2%, su nivel más bajo desde el 2004. Sin embargo, estas medidas no fueron suficientes y tuvo que seguir haciendo recortes

para mantener la estabilidad de la economía norteamericana, ubicándose la tasa de interés de los interbancarios en 0.23% para finales del mes de diciembre del 2010.

La evolución de la Prime Rate y de la tasa Libor a 90 días se muestran a continuación:

Gráfico 14 – Tasas de Interés Internacionales



Fuente: Superintendencia de Bancos

2.2.10 Sector bursátil.

El Plan de Gobierno actual contempla la especialización de los bancos, para que desarrollen el mercado de capitales a través de la compra y venta de acciones empresariales.

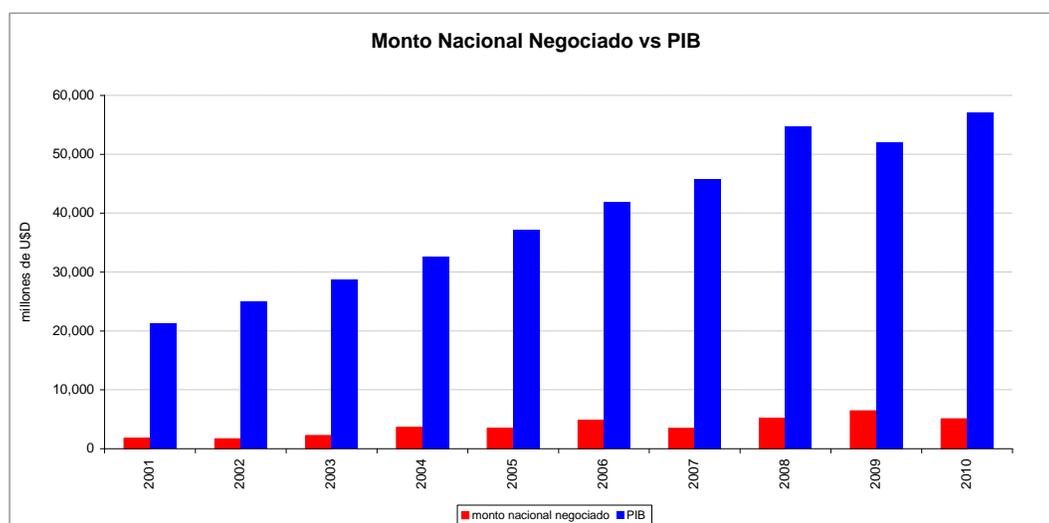
El mercado de valores es una fuente de financiamiento muy importante para las empresas y el Estado, así como una alternativa de inversión para los individuos o instituciones. El desarrollo de este mercado es el sinónimo de un crecimiento de la actividad industrial y empresarial de un país. El mercado de valores en el Ecuador ha tenido un progreso significativo en los últimos años y se espera que esta tendencia se mantenga en el futuro.

El mercado de valores se acelera entre el 2001 y el 2006. Solo en el 2006, las operaciones de compra y venta de títulos bursátiles sumaron más de U\$D 4,000 millones, es decir una

expansión del 28%, lo que demuestra el repunte del mercado. La recuperación del protagonismo del segmento empresarial fue motivada por la relativa reducción de los costos financieros, a través del mercado de valores, lo que les permite además manejar mejor sus flujos.

A diciembre del 2008 el movimiento bursátil nacional representó el 8.1% del PIB⁸. El monto total negociado a diciembre del 2008 fue de U\$D 5,183 millones, un 49% más que el año anterior. Por otro lado, en diciembre de 2009 se ubicó en U\$D 6,427 millones, lo que implica un incremento de 24% en relación a diciembre del 2007. Para diciembre del 2010, los montos bursátiles nacionales negociados alcanzaron los U\$D 5,106 millones.

Gráfico 15 – Monto Nacional Negociado vs. PIB



Fuente: BVQ

A partir del mes de enero del 2009 todas las compañías sujetas al control de la Superintendencia de Compañías están obligadas a presentar sus estados financieros simultáneamente bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Las empresas inscritas en el Registro del Mercado de Valores adoptaron las NIIF a partir de enero del 2010, lo que permite generar

⁸ Bolsa de valores de Quito, Informe mensual sobre las negociaciones en la BVQ, Diciembre del 2008.

información financiera de calidad proporcionando al inversionista mayores herramientas para ampliar su horizonte de inversión.

2.3 Panorama Social.

La Agenda Social del Gobierno tiene como meta principal el crear una sociedad sin pobreza y con equidad basada en un modelo de desarrollo socio-económico incluyente y solidario con principios humanistas. La educación, el trabajo y la protección a los niños son los principales eslabones del Plan Social presentado en el 2007. Para el 2008 la Agenda Social buscó dar continuidad a programas pilotos que se iniciaron desde el primer año de Gobierno. El presupuesto destinado a inversión social aumentó del 22% en el 2006 al 30% en el 2007. Esta mejora presupuestaria permitió fortalecer proyectos como la entrega del Bono de Desarrollo Humano, el cual aumentó de 15 a 30 dólares ampliando también la entrega de créditos de 7 mil a 48 mil beneficiarios.

En cuanto a educación se plantea un mejor nivel académico en los docentes a los cuales se procurará evaluar constantemente. Parte de la política social del Gobierno contempla una reforma universitaria, la integración de una nueva ley de remuneraciones, una nueva ley de competencia y antimonopolios⁹.

2.4 Sector Construcción.

Como efecto de los problemas económicos que ha sufrido el Ecuador, se agregan otros de índole social como son la insatisfacción de los habitantes, trabajadores públicos y privados por la inestabilidad de sus ingresos salariales, la falta de gobernabilidad del Estado, las alzas de precios de productos de primera necesidad y de impuestos como alternativa para cubrir el déficit fiscal.

⁹ http://www.interactive.net.ec/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=11781

El sector de la construcción desempeña un papel importante para la reactivación y desarrollo del aparato productivo del país. Muchos países han logrado solventar sus crisis económicas precisamente por medio de un adecuado Plan de Inversiones que permita un fortalecimiento del sector de la construcción y con éste una mayor captación de mano de obra, especialmente la no calificada, que permite disminuir problemas sociales complicados como el desempleo y subempleo, que debe ser una meta prioritaria en los gobiernos.

Un fenómeno común en muchos países en desarrollo es la migración de los habitantes del campo hacia las ciudades, que significan focos de atracción generalmente por razones eminentemente económicas: mejora sus ingresos. Esta migración interna provoca un crecimiento desmedido en grandes ciudades como Quito y Guayaquil, con todos los problemas que implica, sin olvidarse del abandono de los campos.

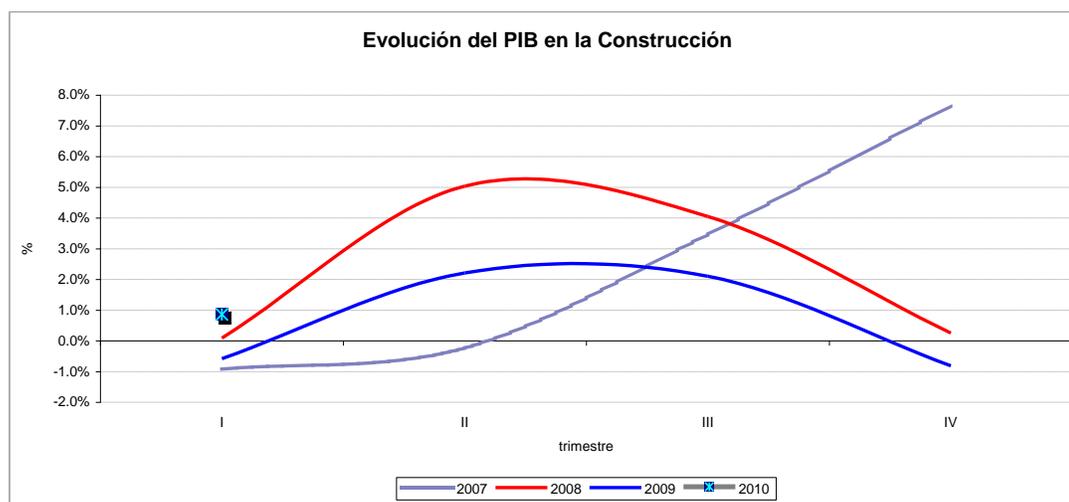
El número de compañías constructoras que se reportaron a la Superintendencia de Compañías fueron de 1,530, de este número de compañías, se conoció que 20,900 personas eran ocupadas, 1,000 personas eran directivos, 2,098 técnicos, 5,132 administrativos y 12,675 obreros.¹⁰

Por lo tanto, la influencia ejercida por el sector de la construcción en la utilización de mano de obra es significativamente importante, tanto es así que la industria de la construcción lidera la captación de mano de obra no calificada. La calidad de mano de obra está directamente relacionada con el nivel de preparación y educación de la población.

El empleo de mano de obra no calificada alivia en alguna medida el problema de desempleo que existe en el país, además de promover la creación de industrias colaterales y/o paralelas, en especial dentro del ámbito artesanal y pequeña industria, que también son activas generadoras de puestos de trabajo, dinamizando de esta forma el círculo productivo dentro de la economía nacional.

¹⁰ (El Universo, diciembre 16, 1998, sección A, página 3)

Gráfico 16 – Evolución del PIB en la Construcción



Fuente: BCE / El Comercio

De acuerdo a estudios realizados por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), la población que se ocupa en la actividad económica de la construcción es una gran generadora de empleo, el 7% de la población urbana total está dedicada a esta actividad, el porcentaje es comparable con la agricultura que ocupa el 8.5%.

2.4.1 Fortalezas en el sector de la Construcción.

La industria de la construcción de vivienda presenta ventajas que impulsarían al desarrollo de este sector. La falta de vivienda es una necesidad permanente, puesto que en ocasiones los costos de arrendamiento fluctúan en un rango similar al pago mensual por concepto de crédito de vivienda.

La apertura a la entrega de créditos por parte de instituciones financieras, instituciones del Estado, subsidios para vivienda, créditos hipotecarios del IESS, ISSFA, ISSPOL incrementa la actividad del sector creando oportunidades para los inversionistas en el sector de la vivienda. Cabe señalar que también tiene apertura en los créditos directos hacia ellos para la compra de herramientas, maquinaria, terrenos y materiales.

La reactivación del sector de la construcción, incrementando el desarrollo de infraestructura de proyectos constructivos gubernamentales, como por ejemplo el Nuevo Aeropuerto de Quito.

El crecimiento constante de la población y de las necesidades habitacionales, determina que puede existir un auge en el mediano y largo plazo de nuevos sitios para la construcción ubicados en sectores periféricos de las grandes ciudades, por ejemplo, la periferia de Quito, esto es, Puembo, Tababela, Tumbaco, Los Chillos, Pomasqui.

La inestabilidad económica en países del primer mundo provocó que los emigrantes e inversionistas depositen sus capitales en inversiones de bajo riesgo, encontrando en la adquisición de inmuebles una solución. El envío de remesas desde el exterior permite que varias personas opten por la adquisición de una vivienda nueva.

Existen fuertes barreras de entrada para nuevos competidores en el sector inmobiliario, debido a la necesidad de altos capitales para el inicio.

La población por condiciones de seguridad, economía y acceso a todos los servicios, tiene una favorable acogida a vivir en conjuntos habitacionales.

2.4.2 Amenazas en el sector de la Construcción.

Las amenazas latentes se enmarcan en la escasez de mano de obra física debido a la emigración de este tipo de obreros; la dependencia con respecto a factores internacionales especialmente en lo referente a importaciones de productos, materia prima y precios; burocráticos trámites aduaneros y legales que retrasan el inicio de los proyectos y generan costos adicionales; resistencia a la concesión de créditos hipotecarios por parte de las entidades financieras nacionales.

A pesar de los factores positivos de trabajar en este sector, es muy difícil encontrar la mecánica para alcanzar un crecimiento sostenido de la actividad. La aplicación de nueva tecnología es costosa y no siempre es compatible con alcanzar precios finales competitivos.

Hay un elevado nivel de competencia y experiencia, incluso algunas constructoras se dedican a la construcción en otras áreas como comercio, vías, etc. El nivel de los competidores directos implica amplia trayectoria y posicionamiento en el mercado, plazos de entrega, etc.

Los inversionistas - constructores pueden enfrentar dificultades en la obtención de los permisos de construcción. Sujetándose a la legislación municipal y cumpliendo la misma se garantizaría la obtención de los permisos y licencias.

Existe el riesgo de que el potencial cliente no pueda reunir o tener el pago inicial o entrada, derivando en la posibilidad de complicar la obtención del crédito por el diferencial del potencial comprador. Para mitigar esta amenaza se debería ampliar los plazos de reserva, así como realizar una precalificación del crédito para conocer en forma temprana si el potencial cliente califica para la obtención del crédito.

2.5 CONCLUSIONES CAPITULO 2. Entorno Macroeconómico

El Gobierno actual tiene una aceptación importante en la población, lo que le ha permitido realizar reformas constitucionales, legales, políticas, económicas, tributarias, para consolidar su posición con el que conduce la Nación.

Las ventajas principalmente económicas, permiten mantener el efecto de subsidios y paquetes de medidas populares. Estas ventajas se ven traducidas en importantes ingresos por exportaciones petroleras a precios realmente altos (promedio \$100), y a recaudaciones record de impuestos.

El incentivo a la producción se ha visto complicado para ciertos sectores de la economía, con cambios en políticas tributarias, aduaneras, fiscales, cupos, etc., donde la incertidumbre juega un papel preponderante, que en ciertos casos frena la inversión y en otros de manera mas radical la ahuyenta.

En términos económicos el PIB creció de manera importante hasta el año 2008 a 7.24%, luego reduce su índice de crecimiento para el año 2010 a 3.73%, básicamente por la crisis económica mundial, la falta de eficiencia estatal, al clima desfavorable para la inversión empresarial.

Las remesas de los emigrantes se redujeron un 5% en el año 2010 (USD 2,371 millones) con respecto al 2009 (USD 2,495 millones), básicamente por la crisis económica internacional, y la lenta recuperación de la economía ibérica. Esto desaceleró la economía ecuatoriana en varios sectores como la construcción, castigando directamente al empleo y la producción.

La inflación es el indicador que más ha reflejado una estabilidad macroeconómica producto de la dolarización, el cual ha pasado de niveles de 108% en septiembre del 2000 a niveles bajo de dígito desde febrero del 2003, y con una tendencia decreciente hasta mediados del 2005. La tasa de inflación acumulada de enero a diciembre del 2010 se ubicó en el 3.33%., resultado inferior al porcentaje alcanzado en el 2009 de 4.31%.

La Balanza Comercial a noviembre del 2010 es deficitaria en USD 431 millones. En el año 2009 tuvo un superávit ínfimo de USD 22 millones, y en año 2008 fue deficitaria en USD 555 millones. Esta tendencia continua debido al incremento de importaciones, a la falta de políticas que incentiven la producción y por consiguiente la sustitución de importaciones. Ni siquiera los altos precios del petróleo pueden revertirla y volverla positiva. Por lo tanto existe una brecha significativa entre importaciones y exportaciones.

Los efectos de la crisis financiera internacional se han sentido de manera profunda, ya que el euro se apreció respecto al dólar en USD 1.33 y los tipos de cambio de los países vecinos también mostraron apreciaciones. Esto a significa que el Ecuador pierde competitividad en sus exportaciones, siempre que el dólar se deprecie frente al euro y frente a otras monedas.

El sistema financiero se ha fortalecido luego de su quiebra en el año 1999. Con incremento en depósitos de USD 15,515 millones en el 2009 a USD 18,304 millones en el 2010. Sus

operaciones crediticias crecieron de U\$D 8.360 millones en el 2009 a U\$D 9,927 millones al 2010, consolidando su posición. Esto ha permitido que sectores como la construcción se beneficien.

El sector de la construcción desempeña un papel importante para la reactivación y desarrollo del aparato productivo del país. La industria de la construcción lidera la captación de mano de obra no calificada, la calidad de mano de obra está directamente relacionada con el nivel de preparación y educación de la población. Por lo tanto, la influencia ejercida por el sector de la construcción en la utilización de mano de obra es significativamente importante.

Algunas condiciones de la industria de la construcción de vivienda presentan ventajas que impulsarían al desarrollo de este sector. La falta de vivienda es una necesidad permanente, puesto que en ocasiones los costos de arrendamiento fluctúan en un rango similar al pago mensual por concepto de crédito de vivienda. Aquí el IESS juega un papel fundamental, ya que impulsa el crédito para compra, mejoras, etc., y obliga a los demás competidores del sector financiero.

Capítulo 3

INVESTIGACION DE MERCADO

3 INVESTIGACION DE MERCADO

Es importante realizar una investigación de mercado para el proyecto Finlandia Park que permitirá determinar las ventajas y desventajas de construirlo. Para el efecto se tomaron datos del Análisis de Demanda de vivienda 2007 para la ciudad de Quito realizado por GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria, así como también de estudio comparativo de oferta para el sector analizado.

Análisis - Demanda de Vivienda 2007 para la ciudad de Quito - GRIDCON¹¹

El análisis de demanda de vivienda engloba varios niveles tales como: la intención de compra, el plazo a adquirir, la condición actual, el tipo y emplazamiento de vivienda preferido, el sector escogido, el tamaño de la vivienda y del terreno, áreas y servicios habitacionales, principales atributos y estado de la vivienda, precio máximo y forma de pago de la vivienda.

El proyecto habitacional Finlandia Park se encuentra ubicado en un sitio totalmente privilegiado, de alta plusvalía, por lo que el análisis de demanda se estructura hacia los niveles socioeconómico medio- alto y alto, como también al sector.

3.1.1 Sector Preferido.

El norte de la ciudad continúa siendo el lugar preferido por las clases altas para adquirir su nueva vivienda, aunque la tendencia es menor que en 2005 en 18%.

Tabla 1 – Sector Preferido. (Demanda)

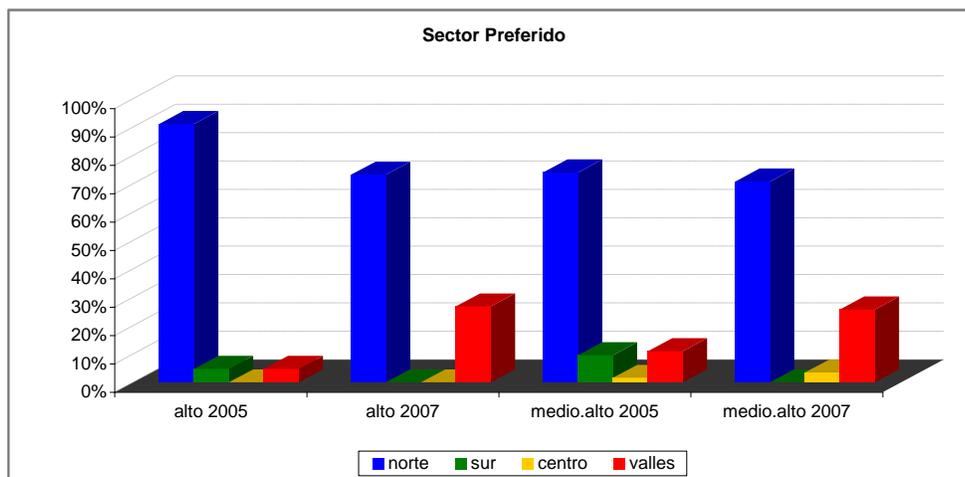
| Sector Preferido | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| norte | 91% | 73% | 74% | 71% |
| sur | 5% | 0% | 10% | 0% |
| centro | 0% | 0% | 2% | 4% |
| valles | 5% | 27% | 11% | 26% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

¹¹ (De acuerdo con la explicación de GRIDCON, este análisis es quinquenal, tiene validez hasta el 2012)

Ese volumen que antes manifestaba su preferencia por el norte, ahora lo hace por los valles, especialmente Cumbayá - Tumbaco, el cual cuenta con las preferencias del 19.5% de los hogares de NSE alto y el 10% de los de NSE medio alto.

Gráfico 17 – Sector Preferido. (Demanda)

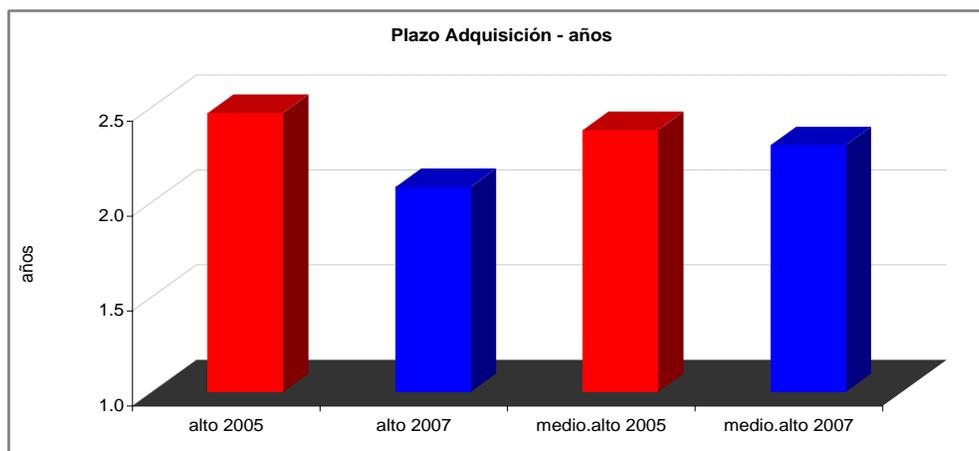


Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.1.2 Plazo de adquisición y destino.

Vivir en ella es el principal motivo que tienen los hogares para adquirir una vivienda. Sin embargo, debe notarse que cada vez es mayor la tendencia, especialmente en los niveles altos, por adquirir una nueva vivienda con fines de inversión.

Gráfico 18 – Plazo Adquisición en años. (Demanda)

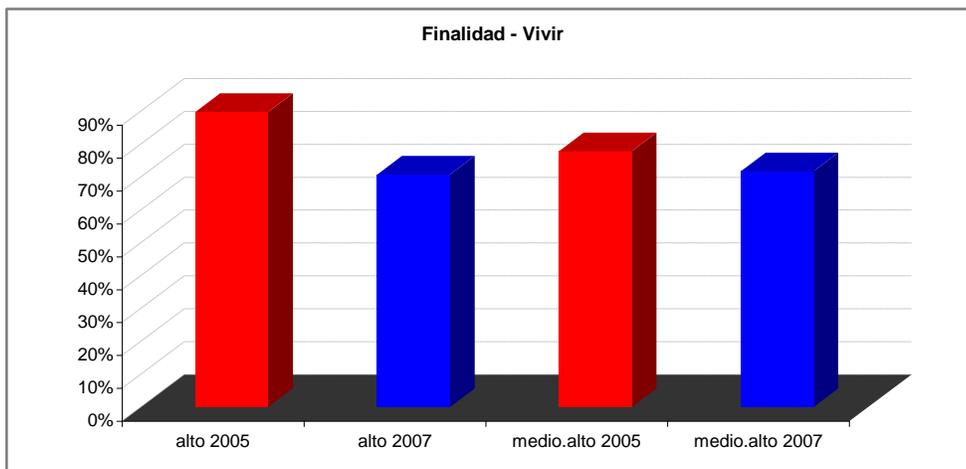


Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Plazo adquisición | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| plazo adquisición - años | 2.5 | 2.1 | 2.4 | 2.3 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Gráfico 19 – Finalidad Vivir. (Demanda)

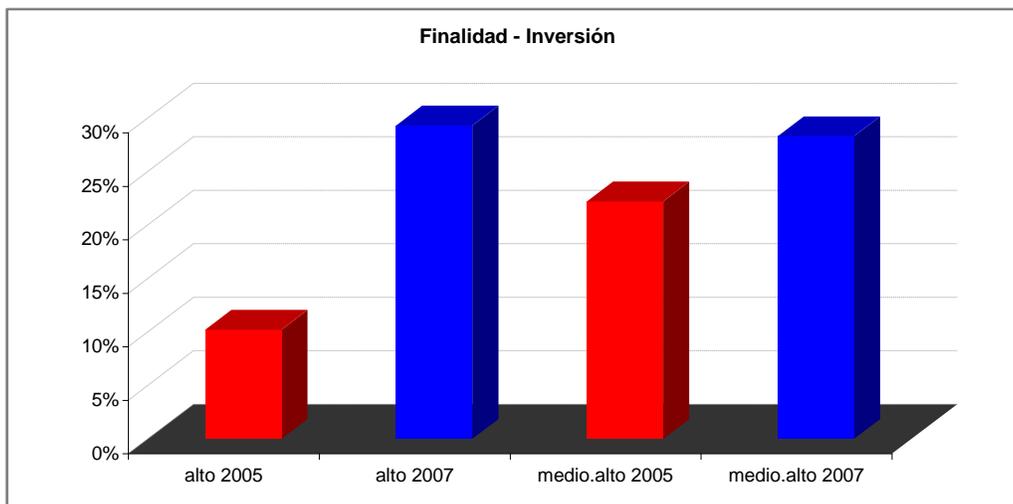


Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Finalidad adquisición | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| finalidad - vivir | 90% | 71% | 78% | 72% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Gráfico 20 – Finalidad Inversión. (Demanda)



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Finalidad adquisición | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| finalidad - inversión | 10% | 29% | 22% | 28% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

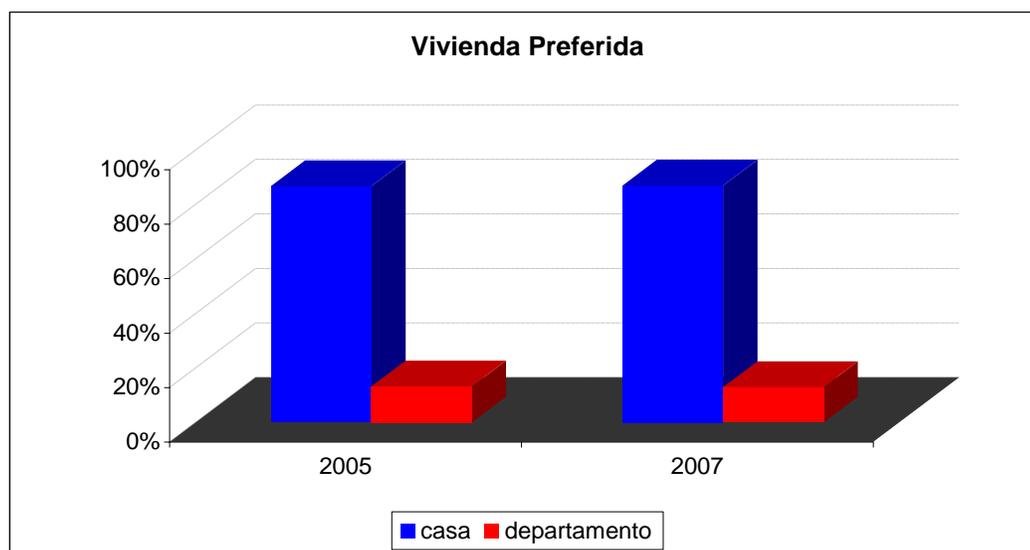
3.1.3 Tipo de vivienda y emplazamiento preferido.

La gran preferencia por adquirir una vivienda tipo casa se mantiene prácticamente inalterable. Debe tenerse muy en cuenta este factor, ya que la oferta debería ser coherente con lo que la demanda aspira (vivienda tipo casa).

| Tipo Vivienda Preferida | 2005 | 2007 |
|-------------------------|------|------|
| casa | 87% | 87% |
| departamento | 13% | 13% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Gráfico 21 – Vivienda Preferida. (Demanda)



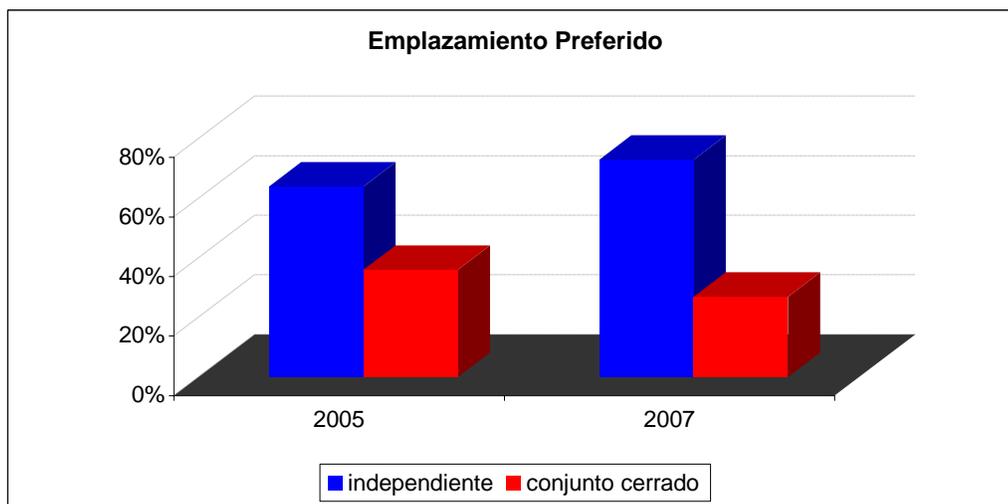
Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

A pesar de que el factor seguridad en otros análisis es el más apreciado, la demanda muestra una tendencia a preferir una vivienda independiente, en lugar de una ubicada dentro de un conjunto residencial.

| Emplazamiento Preferido | 2005 | 2007 |
|-------------------------|------|------|
| independiente | 64% | 73% |
| conjunto cerrado | 36% | 27% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Gráfico 22 – Emplazamiento Preferido. (Demanda)

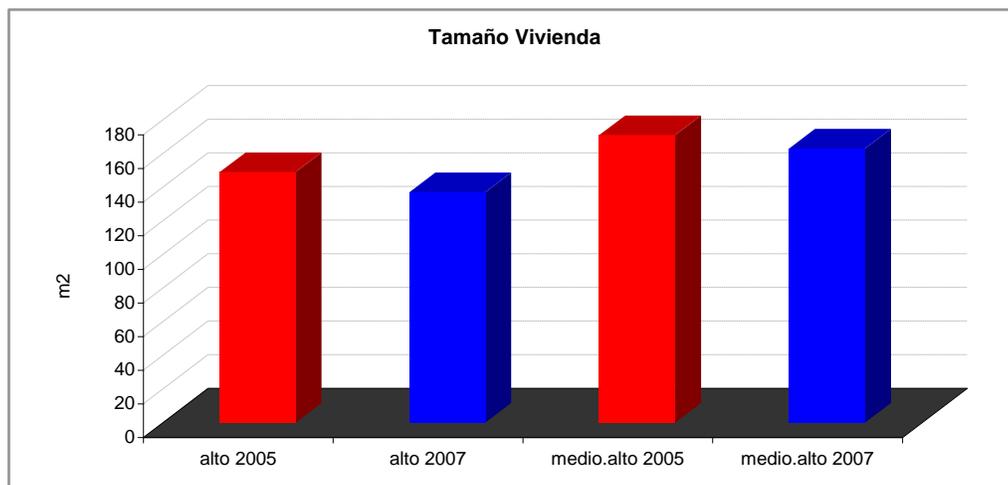


Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.1.4 Tamaño de la vivienda y del terreno.

El tamaño preferido tiene una ligera tendencia a la baja, tanto en el promedio total como en cada nivel socioeconómico excepto en el estrato bajo, en donde el área de la vivienda deseada ha subido en 10 m². Esta situación podría explicarse, en el sentido de que se estaría buscando tamaños menores, para compensar los cada vez más altos precios por m².

Gráfico 23 – Tamaño Vivienda. (Demanda)



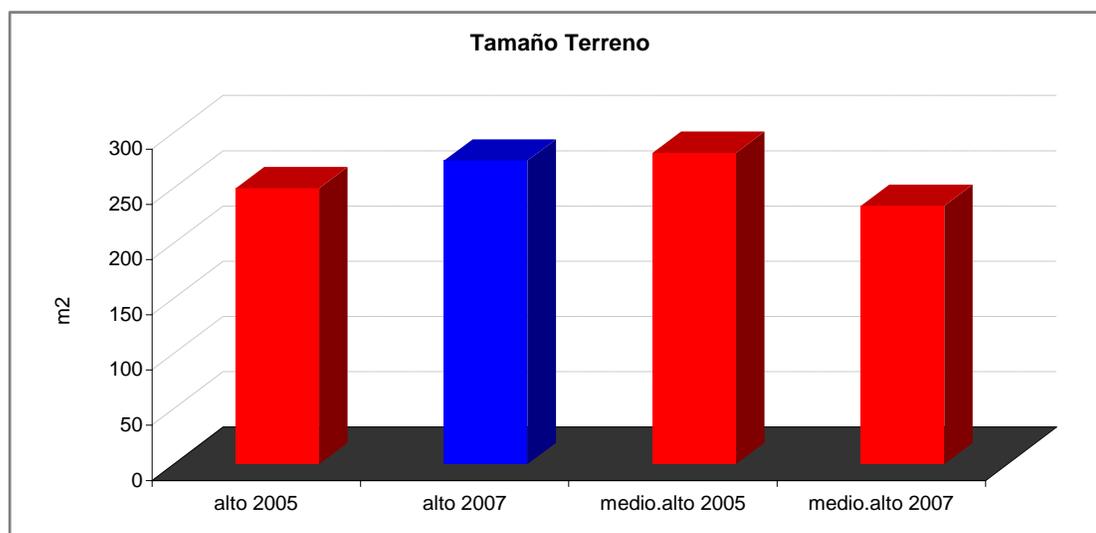
Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Tamaño | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| tamaño vivienda - m ² | 149 | 137 | 171 | 163 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

La preferencia por el tamaño del terreno (cuando la vivienda es tipo casa), también tiene una tendencia decreciente, tanto como en el análisis de cada uno de los niveles socioeconómicos.

Gráfico 24 – Tamaño Terreno. (Demanda)



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Tamaño | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| tamaño terreno - m ² | 250 | 275 | 282 | 234 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.1.5 Áreas y Servicios habitacionales.

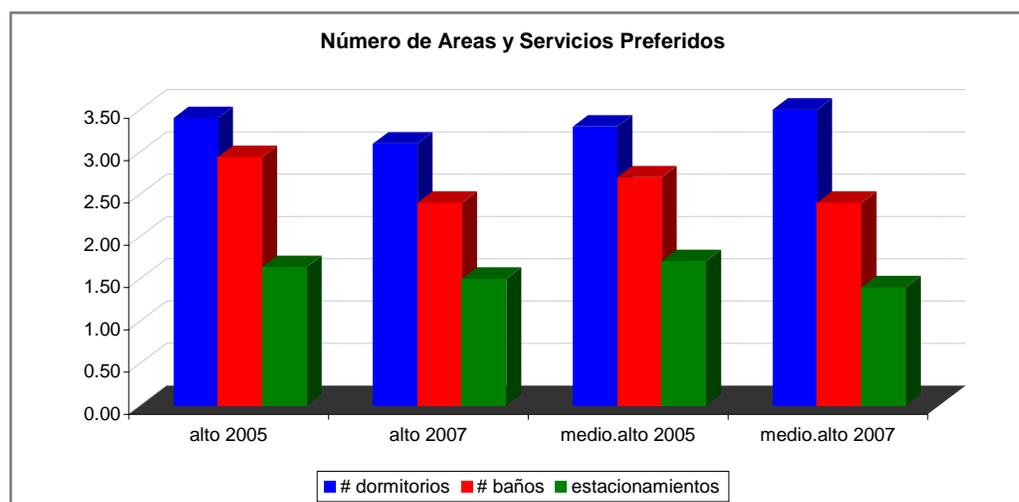
Los 3 dormitorios, aunque en menor proporción que en el 2005, se mantiene como el “producto” de vivienda preferido. En el 2007, tanto en el promedio total como en cada segmento socioeconómico, el número de baños por vivienda ha disminuido frente a las preferencias del 2005.

Se aprecia que el número de estacionamientos requeridos no ha variado significativamente, aunque en los estratos altos se nota una ligera tendencia a la baja. En el nivel popular se aspira

a tener una cantidad mayor de estos espacios. Al respecto existe legislación clara por parte del Municipio.

| Áreas y Servicios | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| # dormitorios | 3.40 | 3.10 | 3.30 | 3.50 |
| # baños | 2.94 | 2.40 | 2.70 | 2.40 |
| estacionamientos | 1.64 | 1.50 | 1.71 | 1.40 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.1.6 Requerimientos Adicionales en Áreas y Servicios habitacionales.

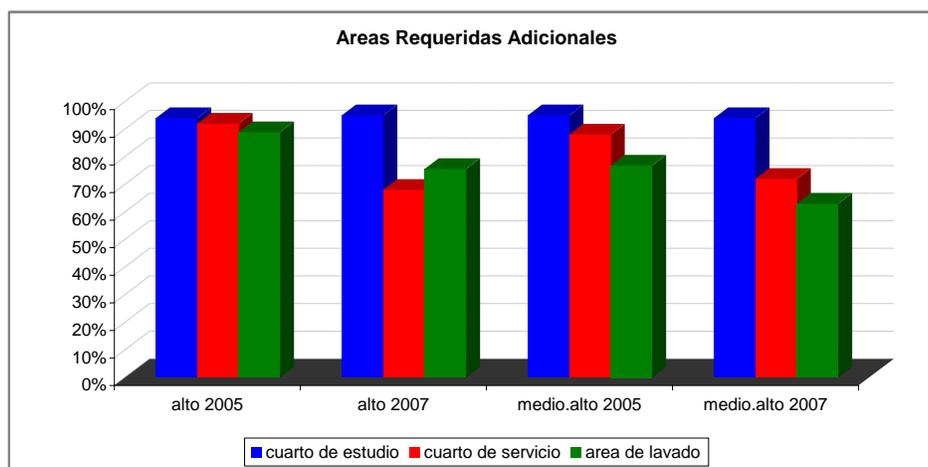
La tendencia, respecto del cuarto de estudio, se muestra irregular: se mantiene estable en los niveles del medio hacia arriba, mientras que entre los populares es cada vez significativamente menor la preferencia por este ambiente.

La preferencia por cuarto de servicio ha disminuido en estos dos últimos años, particularidad mucho más notoria en los niveles altos; estable en el NSE medio típico, y con menos peso en los estratos populares.

| Requerimientos Adicionales | alto 2005 | alto 2007 | medio.alto 2005 | medio.alto 2007 |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|
| cuarto de estudio | 94% | 95% | 95% | 94% |
| cuarto de servicio | 92% | 68% | 88% | 72% |
| area de lavado | 89% | 76% | 77% | 63% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Aunque el cuarto de máquinas ha tenido un retroceso entre las preferencias de la demanda, éste continúa siendo en todos los NSE el espacio preferido como área de lavar.



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.1.7 Atributos de la Vivienda.

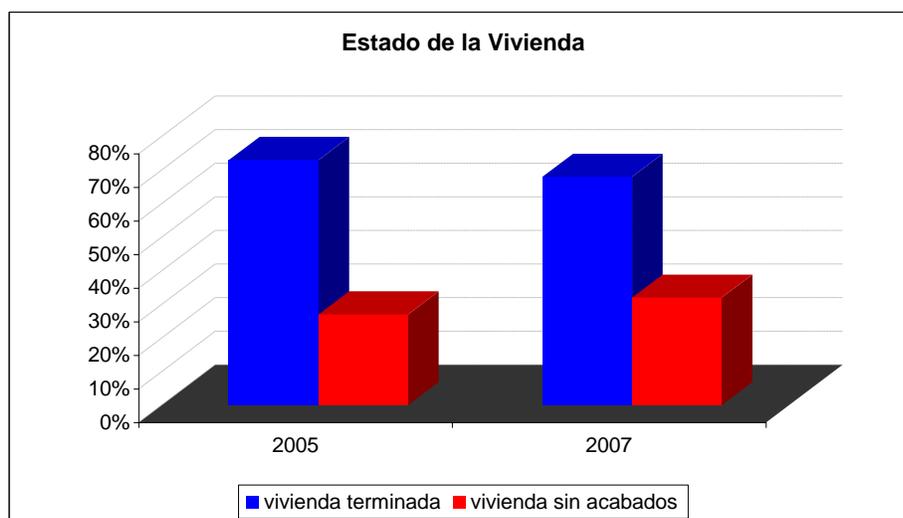
Tabla 2 – Atributos. (Demanda)

| Atributos | 2005 | 2007 |
|-----------------|------------|---------------|
| tenga seguridad | alto | alto |
| sea acogedor | medio | alto |
| tenga plusvalia | bajo | no importante |
| buen aspecto | medio bajo | medio bajo |
| buena ubicacion | medio bajo | medio bajo |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

| Estado de la Vivienda | 2005 | 2007 |
|-----------------------|------|------|
| vivienda terminada | 73% | 68% |
| vivienda sin acabados | 27% | 32% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

El que la vivienda sea acogedora es la característica que ha tenido un gran repunte entre los atributos que debería tener la nueva vivienda; no obstante, que sea segura continúa siendo el factor más importante.

Seguramente porque adquirir una vivienda sin acabados representa un menor precio, ésta particularidad ha tenido una tendencia creciente entre las preferencias, en detrimento de la posibilidad de adquirir una vivienda terminada, aunque este factor es el de mayor peso al momento de decidir la compra de una residencia.

3.1.8 Estructura de Precios.

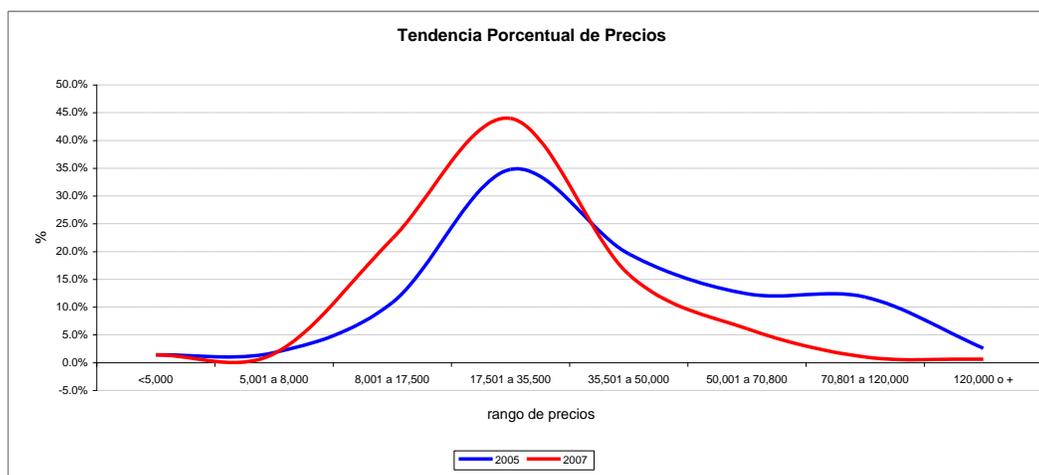
Se puede apreciar una considerable tendencia hacia viviendas de menores precios. Se mantiene la tendencia registrada en el análisis de 2005, referente a que el rango de precios absolutos entre U\$D 17,501 hasta U\$D 35,500 es el de mayor preferencia entre la demanda, inclusive con niveles superiores a los mostrados en el año mencionado. Se nota también, un apreciable incremento de la preferencia en el rango de precios absolutos entre U\$D 8,001 hasta U\$D 17,500. En cambio, hay un notable decrecimiento por adquirir viviendas ubicadas en los rangos más altos (desde U\$D 35,501 hacia arriba). Por supuesto, se recalca en que este factor debe tenerse como una aspiración de la demanda.

Tabla 3 – Tendencia Porcentual de Precios . demanda

| rangos de precios | < 5,000 | 5,001 a 8,000 | 8,001 a 17,500 | 17,501 a 35,500 | 35,501 a 50,000 | 50,001 a 70,800 | 70,801 a 120,000 | 120,000 o + |
|-------------------|---------|---------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-------------|
| 2005 | 1.4% | 1.8% | 10.8% | 34.8% | 19.6% | 12.4% | 11.8% | 2.6% |
| 2007 | 1.4% | 1.6% | 22.3% | 44.0% | 15.9% | 6.1% | 1.0% | 0.6% |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Gráfico 25 – Tendencia Porcentual de Precios. (Demanda)



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.2 Análisis de Oferta de la ciudad de Quito.

En la Ciudad de Quito existen al momento aproximadamente 187 soluciones habitacionales¹², con 5 zonas claramente identificadas: zona La Delicia con 45 proyectos, zona Calderón con 26 proyectos, zona norte con 95 proyectos donde se encuentra el proyecto Finlandia Park, zona Eloy Alfaro con 5 proyectos y zona Quitumbe con 16 proyectos. Se puede determinar que existen proyectos de diversa índole, para cada grupo socio-económico, para cada gusto y para cada necesidad.

¹² Diario El Comercio, sección Construir, sábado 12 de marzo del 2011.

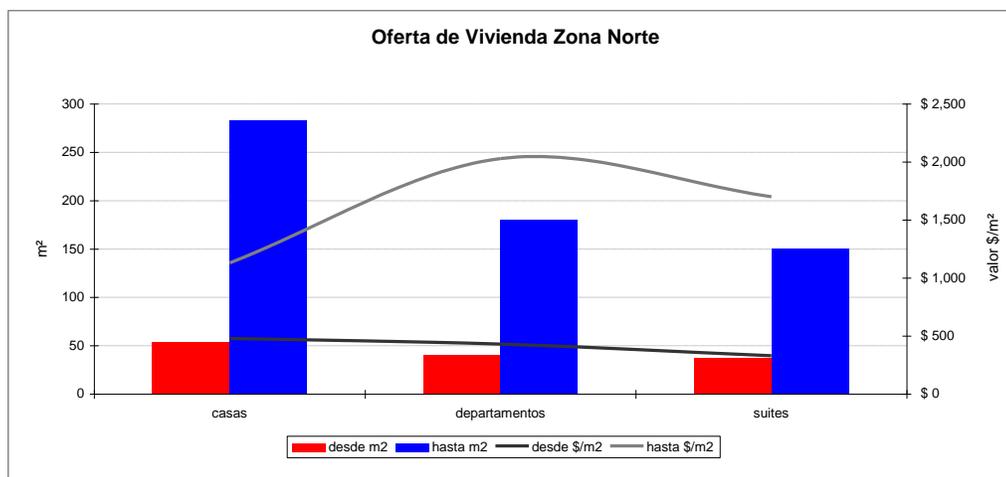
Tabla 4 – Oferta de Soluciones Habitacionales en Quito

| zona norte | # inmuebles | desde m ² | hasta m ² | desde \$/m ² | hasta \$/m ² |
|----------------------|-------------|----------------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|
| casas | 19 | 54 | 283 | \$ 480 | \$ 1,130 |
| departamentos | 66 | 41 | 180 | \$ 430 | \$ 2,030 |
| suites | 10 | 37 | 151 | \$ 330 | \$ 1,700 |

Fuente: Diario El Comercio

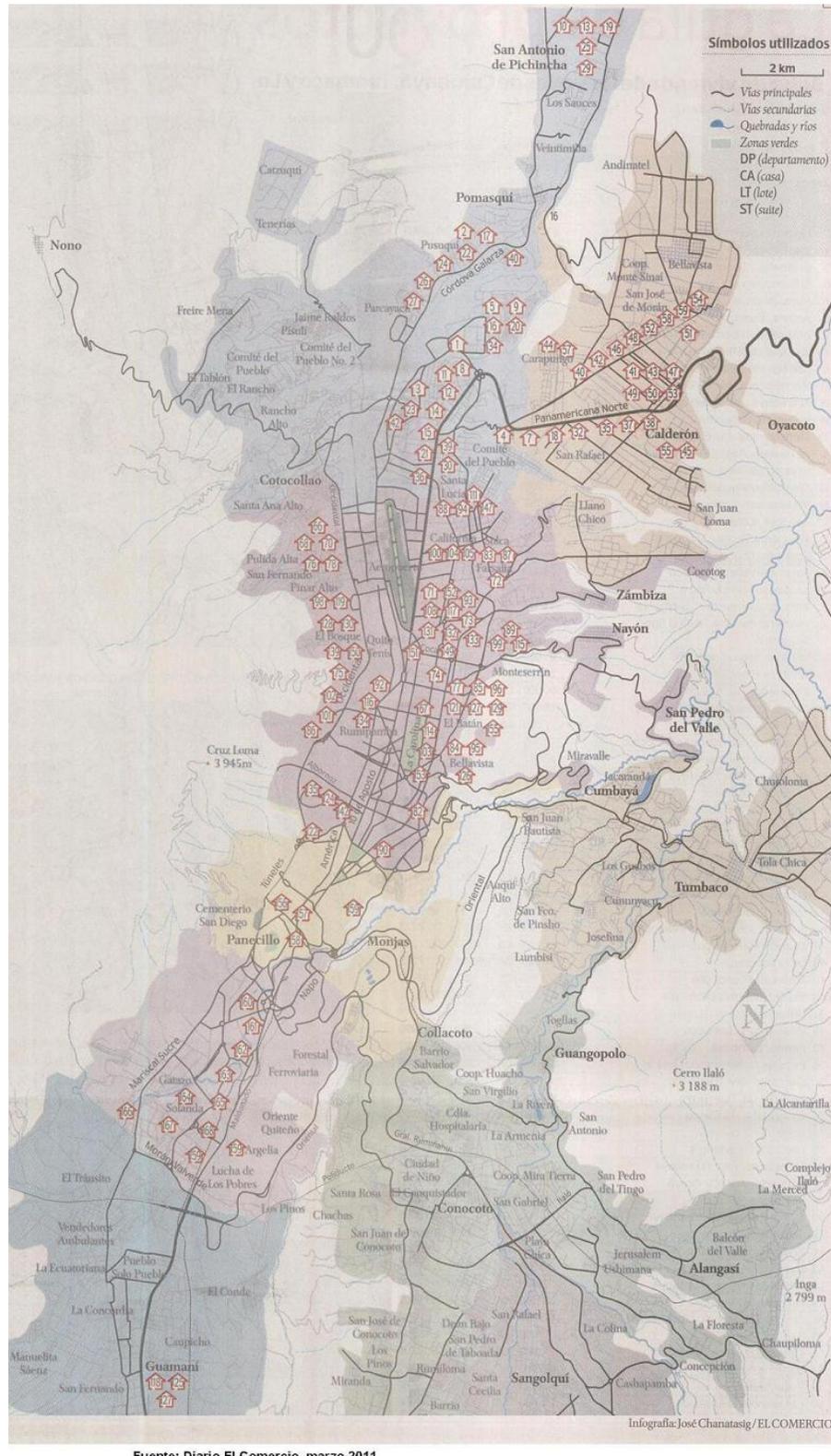
Como se puede observar en el gráfico, las 95 soluciones habitacionales de la zona norte de Quito, están desagregadas en 19 proyectos de casas que van desde 54 m² hasta 283 m² con un valor por m² entre U\$D 480 y U\$D 1,130. Para departamentos hay 66 proyectos que van desde 41 m² hasta 180 m² con un valor por m² entre U\$D 430 y U\$D 2,030. Hay 10 proyectos de suites que van desde 37 m² a 151 m² con un valor por m² entre U\$D 330 y U\$D 1,700.

Gráfico 26 – Oferta de Vivienda Zona Norte de Quito



Fuente: Diario El Comercio

Ilustración 1 – Plano de Oferta Habitacional en Quito



Fuente: Diario El Comercio, marzo 2011

3.3 Análisis de Oferta - Proyecto Finlandia Park.

Finlandia Park se encuentra localizado en la calle Finlandia y Suecia, en el sector centro norte de la ciudad de Quito. El estudio comparativo de GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria realizado específicamente para esta zona, se estructura bajo las siguientes coordenadas: por el Norte Av. Naciones Unidas; por el Sur: Av. República del Salvador, por el Oeste Av. de los Shyris, y por el Este Av. República del Salvador

3.3.1 Comparativo de Unidades Habitacionales.

Para los 11 proyectos inmobiliarios en oferta, el total de unidades habitacionales disponibles a abril 2011 son 112 de 459 totales posibles, lo que indica un 24% por venderse.

Tabla 5 – Departamentos en Oferta Disponibles x m² Zona República del Salvador

Proyectos de Departamentos en Oferta - unidades habitacionales



| ID. | Nombre del Proyecto | Totales | | Disponibles | |
|------------------|-------------------------|------------|----------------|-------------|----------------|
| | | Unid. | m ² | Unid. | m ² |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 44 | 3,163 | 3 | 213 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 28 | 2,534 | 3 | 328 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 40 | 3,382 | 4 | 394 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 29 | 2,328 | 5 | 404 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 40 | 2,920 | 6 | 484 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 50 | 4,320 | 6 | 624 |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 6 | 518 | 6 | 518 |
| 3071 | VITRA | 42 | 3,848 | 8 | 885 |
| 3079 | NORLAND | 78 | 6,625 | 17 | 1,429 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 34 | 4,500 | 19 | 2,510 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 68 | 6,780 | 35 | 3,600 |
| Promedio | | 42 | 3,720 | 10 | 1,035 |
| Totales | | 459 | 40,918 | 112 | 11,389 |
| 0001 | Edificio FINLANDIA PARK | 48 | 4,464 | 48 | 4,464 |
| Promedios | | 42 | 3,782 | 13 | 1,321 |
| Totales | | 507 | 45,382 | 160 | 15,853 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

Al incluir Finlandia Park al análisis, el total de unidades habitacionales disponibles serían 160 de 507 totales posibles, lo que indica un 32% de oferta.

3.3.2 Comparativo - Superficies por m² / Comparativo - precio por m²

Para los 11 proyectos inmobiliarios en oferta la superficie promedio de m² son 99, el precio promedio de venta es USD 132,000, y el precio promedio por m² es de USD 1,329.

Tabla 6 - Departamentos en Oferta Disponibles x precio.m² Zona República del Salvador

Proyectos de Departamentos en Oferta - superficies m²



| # | ID. | Nombre del Proyecto | Superficie Promedio (m ²) | Precio Venta (\$) | Precio x m ² (\$/m ²) |
|-----------------|------|---------------------|---------------------------------------|-------------------|--|
| 1 | 3082 | MARQUIS PLAZA | 73 | 100,873 | 1,388 |
| 2 | 3021 | TORRE BELGICA | 78 | 100,567 | 1,290 |
| 3 | 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 89 | 121,751 | 1,375 |
| 4 | 3065 | EDIFICIO SAMOA | 93 | 124,806 | 1,334 |
| 5 | 3079 | NORLAND | 97 | 113,388 | 1,170 |
| 6 | 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 97 | 127,774 | 1,301 |
| 7 | 3071 | VITRA | 97 | 131,031 | 1,333 |
| 8 | 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 98 | 125,481 | 1,276 |
| 9 | 3027 | EDIFICIO EL REY | 99 | 149,614 | 1,506 |
| 10 | 3085 | PABLO PICASSO | 124 | 171,396 | 1,378 |
| 11 | 3061 | TORRE VICENSA | 144 | 179,984 | 1,267 |
| Promedio | | | 99 | 131,515 | 1,329 |

Precio sin estacionamientos y bodegas

| | | | | |
|-----------------|-------------------------|-----------|----------------|--------------|
| 0001 | Edificio FINLANDIA PARK | 93 | 101,835 | 1,095 |
| Promedio | | 99 | 129,042 | 1,309 |

Precio con estacionamientos y bodegas

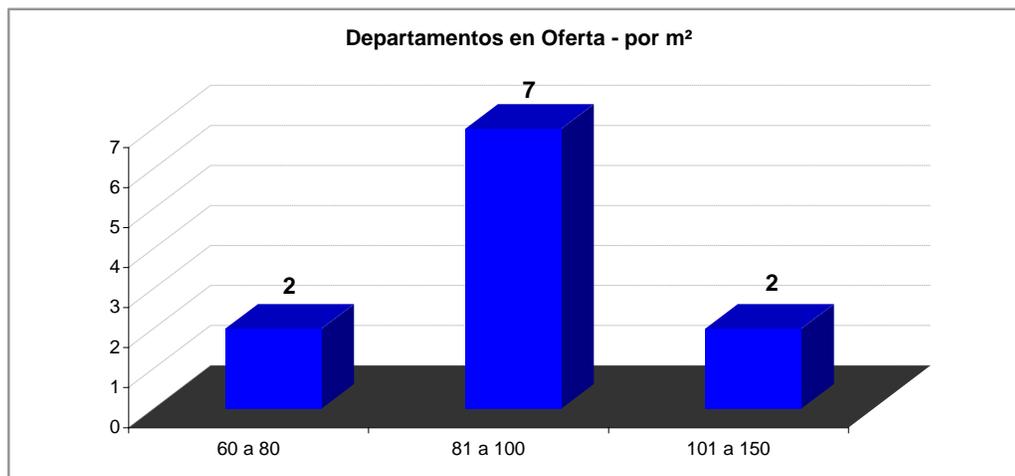
| | | | | |
|------------------|-------------------------|-----------|----------------|--------------|
| 0001 | Edificio FINLANDIA PARK | 93 | 116,715 | 1,255 |
| Promedios | | 99 | 130,282 | 1,323 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Apr-11

Al incluir Finlandia Park, la superficie media de las viviendas ofertadas en el sector es de metros son 99, el precio promedio es USD 129,000 y el precio promedio por m² es de USD 1,309; sin embargo al incorporar a Finlandia Park con estacionamientos y bodegas, la superficie de m² son 99, el precio promedio total es USD 130,000 y el precio promedio por m² es de USD 1,323.

Gráfico 27 - Departamentos en Oferta Disponibles x m² Zona República del Salvador

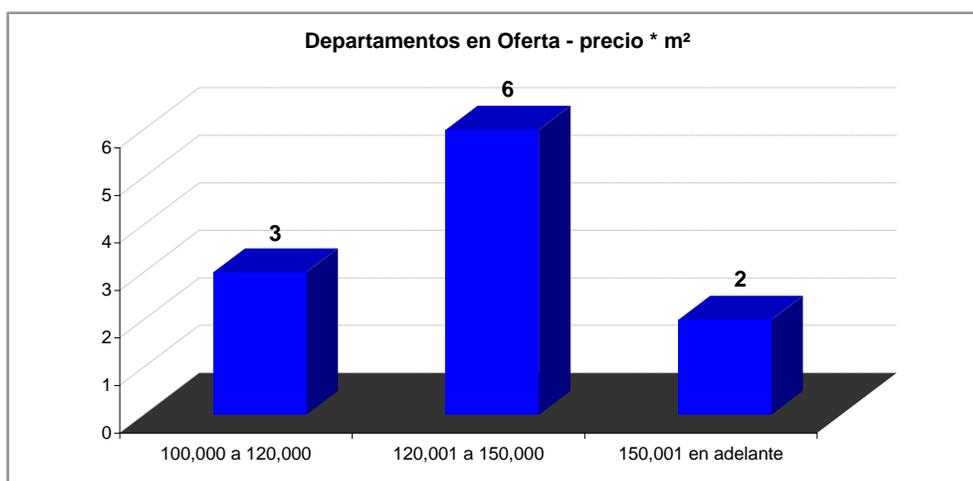


Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3 de 11 proyectos ofertan departamentos con precios entre U\$D 100,000 y U\$D 120,000, los cuales serían competencia directa de Finlandia Park. 6 proyectos oferta departamentos con precios entre U\$D 120,000 y U\$D 150,000, y 2 proyectos ofertan departamentos con precios de más de U\$D 150,000.

7 proyectos de 11 ofertan departamentos con áreas entre 81 a 100 m², los cuales serían competencia directa de Finlandia Park; 2 proyectos ofertan departamentos de áreas entre 60 y 80 m²; 2 proyectos ofertan departamentos de áreas entre 101 y 150 m².

Gráfico 28 - Departamentos en Oferta Disponibles x precio.m² Zona República del Salvador



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.3.3 Comparativo - Absorción.

En 7 proyectos la absorción está por debajo de 2. Cabe señalar que 1 proyecto la absorción es cero (0), y en 4 proyectos la absorción es mayor a 3. El proyecto que tiene absorción cero (0) se presume que está detenido.

Tabla 7 – Departamentos en Oferta Absorción Zona República del Salvador

Proyectos de Departamentos en Oferta - Absorción

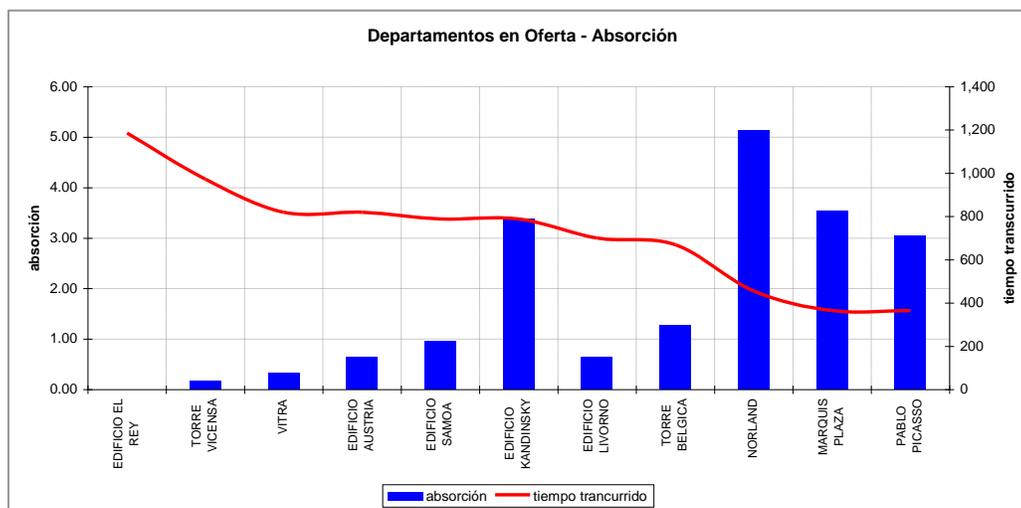


| ID. | Nombre del Proyecto | Absorción | | Fecha Inicio | Plazo Vigente |
|-----------------|---------------------|-------------|---------------------|--------------|---------------|
| | | Unid./mes | m ² /mes | | |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 0.00 | 0 | Ene-08 | 1,186 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 0.16 | 13 | Ago-08 | 973 |
| 3071 | VITRA | 0.32 | 26 | Ene-09 | 820 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 0.64 | 56 | Ene-09 | 820 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 0.96 | 82 | Feb-09 | 789 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 3.37 | 296 | Feb-09 | 789 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 0.64 | 60 | May-09 | 700 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 1.28 | 96 | Jun-09 | 669 |
| 3079 | NORLAND | 5.13 | 394 | Ene-10 | 455 |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 3.53 | 242 | Abr-10 | 365 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 3.05 | 270 | Abr-10 | 365 |
| PROMEDIO | | 1.73 | 140 | | 721 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

Gráfico 29 – Departamentos en Oferta. Absorción



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

En los proyectos que tienen absorción mayor a 3, se entendería que cuentan con un esquema de ventas importante, y están cumpliendo el objetivo propuesto, que es vender dentro de los tiempos establecidos de cada proyecto.

3.3.4 Comparativo - Composición Habitacional.

Los 12 proyectos cuentan con departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios, Todos cuentan con 1 estacionamiento por unidad de vivienda. Finlandia Park tiene la opción de 2 por departamento.

Tabla 8 – Departamentos en Oferta. Composición Habitacional

Proyectos de Departamentos en Oferta - composición habitacional

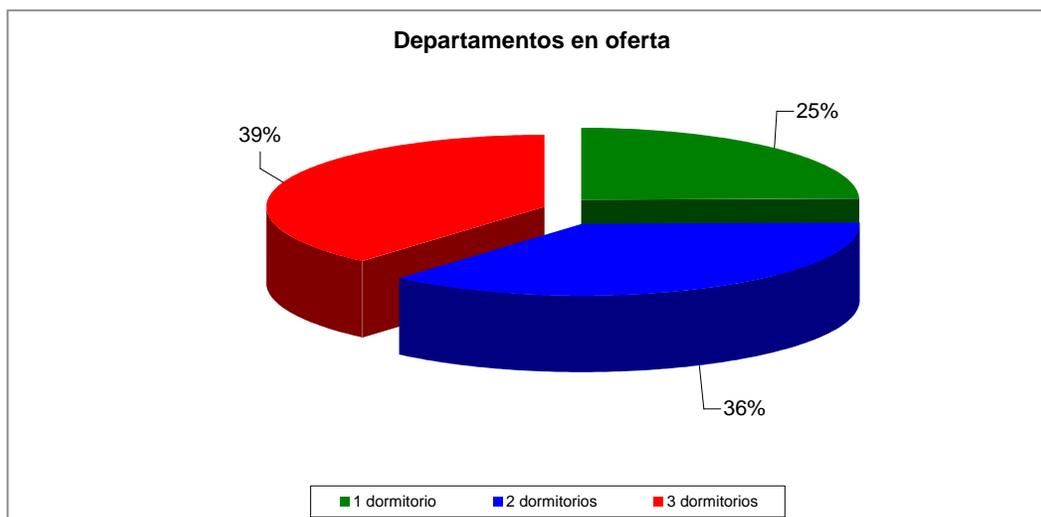


| ID. | Nombre del Proyecto | DORMITORIOS | | | | parqueos |
|-------------|--------------------------------|-------------|------------|------------|-----------|----------|
| | | 1 dorm | 2 dorm | 3 dorm | 4 dorm | |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 12% | 68% | 20% | 0% | 1 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 25% | 25% | 50% | 0% | 1 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 32% | 34% | 34% | 0% | 1 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 25% | 45% | 30% | 0% | 1 |
| 3079 | NORLAND | 38% | 32% | 30% | 0% | 1 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 24% | 46% | 30% | 0% | 1 |
| 3071 | VITRA | 19% | 31% | 50% | 0% | 1 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 28% | 36% | 36% | 0% | 1 |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 33% | 34% | 33% | 0% | 1 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 29% | 29% | 42% | 0% | 1 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 0% | 24% | 76% | 0% | 1 |
| 0001 | Edificio FINLANDIA PARK | 33% | 33% | 33% | 0% | 2 |

Fuente: Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

Gráfico 30 – Departamentos en Oferta



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

3.3.5 Conclusiones GRIDCON.

GRIDCON realiza las siguientes conclusiones del análisis comparativo de los proyectos inmobiliarios de oferta para la zona en la que encuentra el Edificio Finlandia Park.

3.3.5.1 Sector Analizado.

Los datos de la oferta de vivienda multifamiliar corresponden al sector comprendido entre las siguientes avenidas: Norte Av. Naciones Unidas, Sur Av. República del Salvador, Este Av. República de Salvador y Oeste Av. de los Shyris.

3.3.5.2 Metodología.

Información obtenida del SiiD®, base de datos creada, permanentemente alimentada y mantenida por GRIDCON.

3.3.5.3 Conclusiones.

- En el sector analizado hay 11 edificios en oferta;
- El inventario total, que incluye las unidades ya vendidas y las aún disponibles, es de 459 departamentos;
- En general se tratan de proyectos medianos y pequeños, pues ofrecen entre 6 y 78 unidades, con un promedio de 42 apartamentos por proyecto. Finlandia Park proyecta 48 departamentos, lo que está acorde a la oferta del sector, y por esa razón puede tener un buen nivel de comercialización.
- Al momento de la investigación estaban aún disponibles 112 unidades, equivalentes a 11,390 m²;
- El tamaño promedio de los departamentos varía entre 73 m² hasta 182 m², con un promedio para el sector de 101 m², aproximadamente; Finlandia Park proyecta 93 m², lo que es acorde a la oferta del sector, razón por la que se piensa que puede tener un buen nivel de comercialización.

- El precio absoluto por unidad de vivienda está en un rango entre U\$D 100,000 hasta U\$D 179,000, con un promedio general de U\$D 127,000;
- El precio del m² en este sector se ubica en un rango entre U\$D 954 hasta U\$D 1,506, con un promedio de U\$D 1,254;
- El nivel de absorción en el sector varía entre 0.16 y 5.13 unidades mensuales; debe notarse que 1 proyecto tiene paralizadas sus ventas al momento de la investigación;
- El desarrollo residencial en este sector es muy importante; así se refleja cuando más del 72% de proyectos inició su desarrollo entre los años 2009 y 2010;
- La oferta de vivienda en el sector evaluado es amplia, pues incluye unidades de 1, 2 y 3 dormitorios;
- Todos los proyectos entregan 1 estacionamiento con cada vivienda;
- De acuerdo con el nivel de la demanda, los proyectos analizados ofrecen un buen volumen de servicios comunales y de seguridad, aunque ninguno cuenta con piscina y canchas deportivas.

El siguiente cuadro demuestra a detalle el análisis comparativo de los proyectos de departamentos en oferta:

Tabla 9 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Áreas y Precios

INFORMACION: PATRICIO ALARCON

Análisis Comparativo

Sector Analizado

Rango de Precios : Proyectos de Departamentos en Todo Rango de Precios

**Proyectos de Departamentos en Oferta**

| ID. | Nombre del Proyecto | Totales | | Disponibles | | Superficie Promedio (m ²) | Precio Venta (\$) | Precio x m ² (\$/m ²) | Absorción | | Fecha Inicio | # Dormitorios | # Estacionamientos |
|------|------------------------------|------------|----------------|-------------|----------------|---------------------------------------|-------------------|--|-----------|---------------------|--------------|-------------------------------|--------------------|
| | | Unid. | m ² | Unid. | m ² | | | | Unid./mes | m ² /mes | | | |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 44 | 3,163 | 3 | 213 | 73 | 100,873 | 1,388 | 3.53 | 242 | Abr-10 | 1 = 12% 2 = 68% 3 = 20% | 1 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 40 | 2,920 | 6 | 484 | 78 | 100,567 | 1,290 | 1.28 | 96 | Jun-09 | 1 = 25% 2 = 25% 3 = 50% | 1 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 29 | 2,328 | 5 | 404 | 89 | 121,751 | 1,375 | 0.64 | 60 | May-09 | 1 = 32% 2 = 34% 3 = 34% | 1 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 40 | 3,382 | 4 | 394 | 93 | 124,806 | 1,334 | 0.96 | 82 | Feb-09 | 1 = 25% 2 = 45% 3 = 30% | 1 |
| 3079 | NORLAND | 78 | 6,625 | 17 | 1,429 | 97 | 113,388 | 1,170 | 5.13 | 394 | Ene-10 | 1 = 38% 2 = 32% 3 = 30% | 1 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 50 | 4,320 | 6 | 624 | 97 | 127,774 | 1,301 | 3.37 | 296 | Feb-09 | 1 = 24% 2 = 46% 3 = 30% | 1 |
| 3071 | VITRA | 42 | 3,848 | 8 | 885 | 97 | 131,031 | 1,333 | 0.32 | 26 | Ene-09 | 1 = 19% 2 = 31% 3 = 50% | 1 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 28 | 2,534 | 3 | 328 | 98 | 125,481 | 1,276 | 0.64 | 56 | Ene-09 | 1 = 28% 2 = 36% 3 = 36% | 1 |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 6 | 518 | 6 | 518 | 99 | 149,614 | 1,506 | 0.00 | 0 | Ene-08 | 1 = 33% 2 = 34% 3 = 33% | 1 |
| 3065 | PABLO PICASSO | 68 | 6,780 | 35 | 3,600 | 124 | 171,396 | 1,378 | 3.05 | 270 | Abr-10 | 1 = 29% 2 = 29% 3 = 42% | 1 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 34 | 4,500 | 19 | 2,510 | 144 | 179,984 | 1,267 | 0.16 | 13 | Ago-08 | 2 = 24% 3 = 76% | 1 |
| | Promedios Aritméticos | 42 | 3,720 | 10 | 1,035 | 99 | 131,515 | 1,329 | | | | | |
| | Totales | 459 | 40,918 | 112 | 11,389 | | | | | | | | |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

El siguiente cuadro demuestra a detalle los servicios comunales de los proyectos de departamentos en oferta:

Tabla 10 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Servicios Comunales



| # | Proyecto | Gimnasio | Piscina | Sauna | Turco | Canchas Aire Libre | Sala Comunal | Areas Verdes | Conjunto Cerrado | Caseta Guardia | Intercomunicadores | Acabados | Muebles |
|------|--------------------|----------|---------|-------|-------|--------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|--------------------|--------------|---------|
| 3021 | TORRE BELGICA | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | SI | NO | SI | SI | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3079 | NORLAND | SI | NO | SI | SI | NO | SI | SI | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | SI | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | SI | NO | SI | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3071 | VITRA | SI | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3085 | PABLO PICASSO | SI | NO | SI | SI | NO | SI | NO | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |
| 3061 | TORRE VICENSA | NO | NO | NO | NO | NO | SI | SI | SI | SI | SI | CON ACABADOS | SI |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

INFORMACION PATRICIO ALARCON

Servicios Comunales

Sector Analizado

Rango de Precios : Proyectos de Departamentos en Todo Rango de Precios

Proyectos de Departamentos en Oferta

El siguiente cuadro muestra a detalle los medios de promoción y comunicación de los proyectos de departamentos en oferta:

Tabla 11 – Proyectos de Departamentos en Oferta. Promoción y Comunicación

INFORMACION PATRICIO ALARCON
Medios de Promoción
Sector Analizado
Rango de Precios : Proyectos de Departamentos en Todo Rango de Precios

 **Gridcon**
Inteligencia Inmobiliaria

| # | Proyecto | Prensa | TV | Radio | Revistas | Vallas | Volantes | Rótulo Proyecto | Pancartas | Correo Directo |
|------|--------------------|--------|----|-------|----------|--------|----------|-----------------|-----------|----------------|
| 3021 | TORRE BELGICA | X | | | X | | X | | | X |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | X | | | X | | X | X | | X |
| 3079 | NORLAND | X | | | X | | X | X | | X |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | X | | | X | | X | X | | X |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | X | | | | | X | X | | X |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | X | | | | | | X | | X |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | X | | | | | | X | | X |
| 3071 | VITRA | X | | | | | | X | | X |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | X | | | | | X | X | | X |
| 3085 | PABLO PICASSO | X | | | X | | X | X | | X |
| 3061 | TORRE VICENSA | X | | | | | | X | | X |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Todos los proyectos cuentan con promoción en prensa, la mayoría tiene rotulo en el terreno que identifica plenamente el proyecto en la zona. Para medios de promoción como revistas, volantes, correo directo, etc., depende de cada proyecto, como muestra el cuadro anterior. No es regla general. El proyecto cuenta prácticamente con todos los medios de promoción, excepto televisión y radio por el momento.

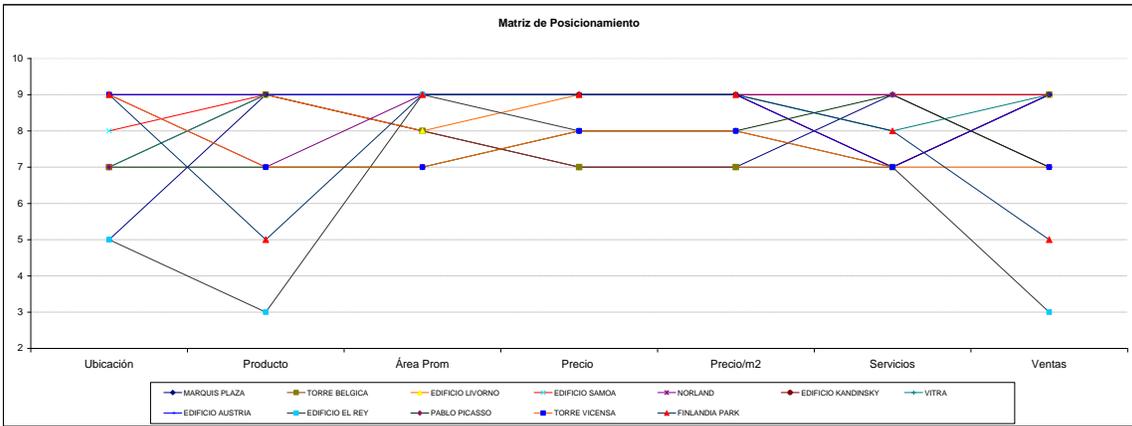
Ilustración 2 – Publicidad Finlandia Park. In Situ



3.4 Matriz de posicionamiento.

Para medir el posicionamiento del proyecto ante la competencia, se plantea la siguiente matriz:

Gráfico 31 – Matriz de Posicionamiento



elaboración : Patricio Alarcón

Tabla 12 – Matriz de Posicionamiento

| Matriz de Posicionamiento | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------|----------|-----------|--------|-----------|-----------|--------|------|
| | Ponderación | 20% | 20% | 10% | 15% | 15% | 10% | 10% | 100% |
| | Proyecto | Ubicación | Producto | Área Prom | Precio | Precio/m2 | Servicios | Ventas | |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 5 | 9 | 8 | 7 | 7 | 9 | 9 | |
| 3021 | TORRE BELGICA | 7 | 9 | 8 | 7 | 7 | 7 | 9 | |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 9 | 9 | 8 | 9 | 9 | 7 | 9 | |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | |
| 3079 | NORLAND | 9 | 7 | 9 | 9 | 9 | 9 | 7 | |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 7 | 9 | |
| 3071 | VITRA | 7 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 7 | 9 | |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 5 | 3 | 9 | 8 | 8 | 7 | 3 | |
| 3085 | PABLO PICASSO | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 9 | 7 | |
| 3061 | TORRE VICENSA | 9 | 7 | 7 | 8 | 8 | 7 | 7 | |
| 0001 | FINLANDIA PARK | 9 | 5 | 9 | 9 | 9 | 8 | 5 | |

| | Proyecto | Ubicación | Producto | Área Prom | Precio | Precio/m2 | Servicios | Ventas | Valor |
|------|-----------------------|-----------|----------|-----------|--------|-----------|-----------|--------|-------|
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 1 | 1.8 | 0.8 | 1.05 | 1.05 | 0.9 | 0.9 | 7.5 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 1.4 | 1.8 | 0.8 | 1.05 | 1.05 | 0.7 | 0.9 | 7.7 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 1.8 | 1.8 | 0.8 | 1.35 | 1.35 | 0.7 | 0.9 | 8.7 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 1.6 | 1.8 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.9 | 0.9 | 8.8 |
| 3079 | NORLAND | 1.8 | 1.4 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.9 | 0.7 | 8.4 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 1.8 | 1.8 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.7 | 0.9 | 8.8 |
| 3071 | VITRA | 1.4 | 1.8 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.8 | 0.9 | 8.5 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 1.8 | 1.8 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.7 | 0.9 | 8.8 |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 1 | 0.6 | 0.9 | 1.2 | 1.2 | 0.7 | 0.3 | 5.9 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 1.4 | 1.4 | 0.7 | 1.2 | 1.2 | 0.9 | 0.7 | 7.5 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 1.8 | 1.4 | 0.7 | 1.2 | 1.2 | 0.7 | 0.7 | 7.7 |
| 0001 | FINLANDIA PARK | 1.8 | 1 | 0.9 | 1.35 | 1.35 | 0.8 | 0.5 | 7.7 |

elabora: elaboración : Patricio Alarcón

Finlandia Park alcanza 7.7 puntos sobre 10 posibles contra su competencia directa, determinando un buen posicionamiento. Se debe diseñar una estrategia comercial para que las ventas que aun no se inician (solo se ha realizado dando reservas), lleguen al objetivo planteado (3 x mes).

3.5 Perfil general del cliente.

El nivel socioeconómico al cual está dirigido Finlandia Park es el medio alto y alto, debido al sector de la ciudad en que se encuentra ubicado, Av. República del Salvador. Se proyecta un máximo de 48 departamentos que van desde 58 m² a 116 m² entre el 2do. y 8vo. Piso, 4 departamentos de 230 m², entre el 9no. y 10mo. Piso. En la planta baja, dos departamentos posteriores de 60m² promedio y 3 oficinas y/o almacenes de 50 m². Además de 84 parqueaderos y 30 bodegas.

Perfil del cliente bajo las siguientes consideraciones preliminares:

Tabla 13 – Perfil del Cliente

| Perfil del Cliente | |
|--|-------------------------|
| Núcleo Familiar | desde 3 miembros |
| Precio por Vivienda | de \$50 mil a \$280 mil |
| Ingresos Familiares Estimados | mayor a \$3 mil |
| Capacidad de pago mensual (30% de los ingresos familiares) | mayor a \$900 |

elaboración : Patricio Alarcón

3.6 CONCLUSIONES CAPITULO 3. Investigación de Mercado.

Es importante realizar un análisis e investigación de mercado del proyecto Finlandia Park, el mismo que permite determinar las ventajas y desventajas de construirlo.

Finlandia Park presenta las siguientes características sobre su oferta:

- Ofrece precios que están al mismo nivel de los demás proyectos de la zona.
- Destaca su ubicación, ya que está en la zona comercial y bancaria de las Av. República del Salvador, Av. Naciones Unidas, Av. de los Shyris, Av. Portugal; esta en un punto medio de estas 4 avenidas importantes, lo que proporciona una ventaja competitiva importantísima, se ubica cerca a todo, y lejos de la alta concentración diaria y alto tráfico vehicular.
- De acuerdo al análisis de variables de oferta y demanda para la zona Centro Norte de Quito, y específicamente para el sector de la Av. República del Salvador donde se desarrolla el proyecto, se dirige principalmente a un segmento medio alto y alto de población, por el sector en que se encuentra ubicado y el costo. Se ha proyectado solamente un máximo de 48 departamentos, 3 oficinas y/o almacenes, además de 84 parqueaderos y 30 bodegas.

| Perfil del Cliente | |
|--|-------------------------|
| Núcleo Familiar | desde 3 miembros |
| Precio por Vivienda | de \$50 mil a \$280 mil |
| Ingresos Familiares Estimados | mayor a \$3 mil |
| Capacidad de pago mensual (30% de los ingresos familiares) | mayor a \$900 |

elaboración : Patricio Alarcón

- La cantidad de proyectos inmobiliarios existentes en la zona, sumado a los proyectos que aun no se los visualiza, generan cierta incertidumbre sobre el comportamiento real de los clientes, o la posible estrategia comercial utilizada por la competencia, o los diferentes impactos endógenos y exógenos que tiene cada uno de los proyectos ofertados.
- Tiene fuerte publicidad en prácticamente todos los medios de difusión, excepto televisión y radio.
- Finlandia Park tiene un buen posicionamiento con respecto a su competencia directa. Lo que debe estructurar son las ventas que aun no se inician, a través de una fuerte estrategia comercial.
- El análisis de demanda realizado por GRIDCON en el año 2007, engloba variables que buscan obtener la visión más amplia posible sobre la demanda de vivienda.
- El norte de la ciudad de Quito continúa siendo el lugar preferido por las clases altas para adquirir su nueva vivienda y adicionalmente los valles, especialmente por el de Cumbayá - Tumbaco.
- El objetivo de comprar vivienda es básicamente para vivir, y se mantiene como preferencia principal sobre la de inversión.

- Para los 11 proyectos inmobiliarios en oferta el total de superficie promedio de m² son 99, el precio promedio de venta es USD 129,000, y el precio promedio por m² es de USD 1,309.
- 8 de 12 proyectos ofertan departamentos de áreas entre 81 a 100 m², los cuales serian competencia directa de Finlandia Park.
- 7 de 12 proyectos ofertan departamentos con precios entre 110,000 y 150,000 dólares, los cuales serian competencia directa de Finlandia Park.

Capítulo 4

EVALUACION ARQUITECTONICA DEL PROYECTO

4 EVALUACION ARQUITECTONICA DEL PROYECTO

4.1 Promotor Corporativo - INMOTENER S.A.¹³



HERSA - Hernán Salgado Cía. Ltda., es una compañía dedicada a la construcción desde hace 20 años que interviene en proyectos inmobiliarios a nivel nacional. Con el afán de diversificar su cartera crea en el año 2008 INMOTENER S.A., empresa relacionada al grupo y dedicada íntegramente a la promoción y construcción de proyectos inmobiliarios. Sus participantes son Gonzalo Hernán Salgado Jijón, y Patricio Hernán Salgado Moreno.

HERSA ha participado como empresa relacionada en otros proyectos y con otras empresas como con BYCHERSA CIA LTDA, promotor del proyecto CENTRO DE OFICINAS IÑAQUITO UNO totalmente terminado y vendido, CONJUNTO DE CAPRI en Same Casablanca, Esmeraldas. Igualmente está desarrollando desde hace varios años, con la compañía BAYSTATE Cía. Ltda., el mega proyecto MOMPICHE, y a título personal el conjunto VISTAMARE en Same Casablanca Esmeraldas, entre los principales proyectos.

Visión.

Satisfacer la creciente demanda en el sector inmobiliario cumpliendo con todas las exigencias del mercado moderno, con alta tecnología y superando los estándares de calidad del mercado inmobiliario, actualizando e innovando los procesos constructivos, venta y post venta.

Misión.

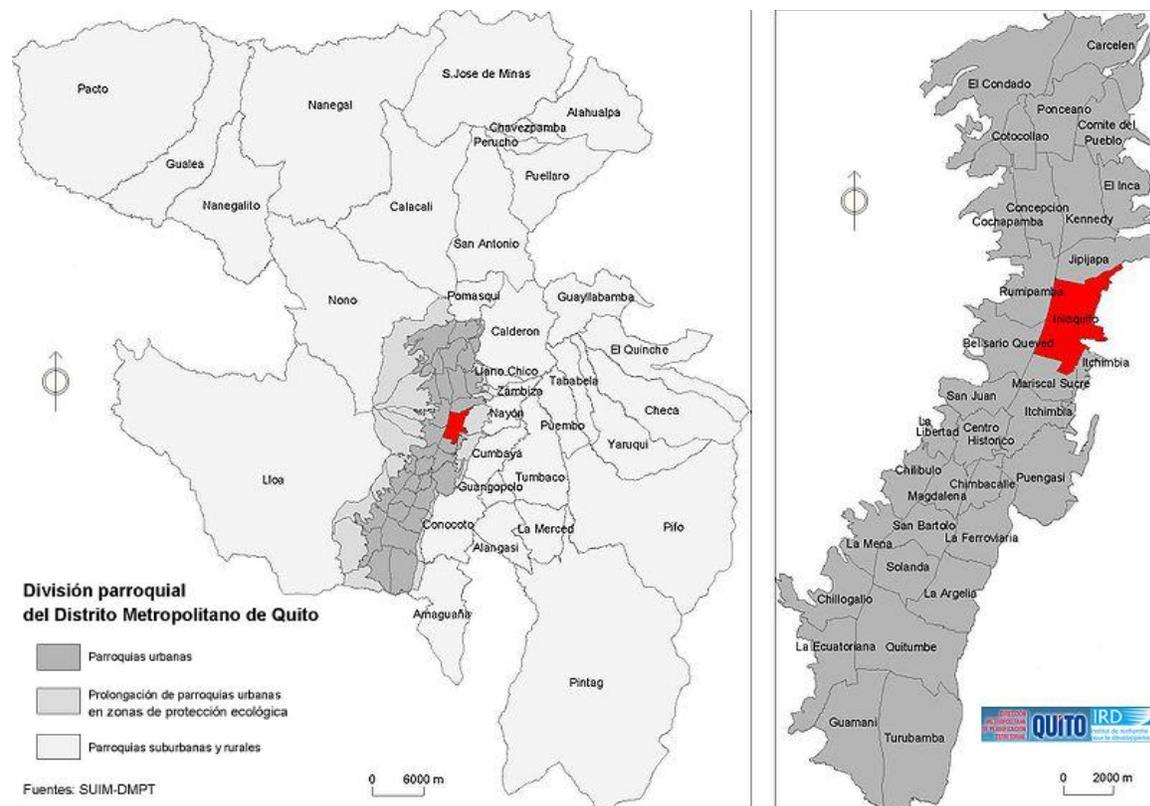
¹³ (Entrevista: Ing. Hernán P. Salgado, Gerente, Inmotener S.A. - HERSA, mayo2011)

Ser líderes a nivel nacional e internacional en proyectos inmobiliarios innovadores de gran excelencia y que sean iconos constructivos para donde se desarrolle el proyecto.

4.2 Descripción del Sector.

Finlandia Park es un proyecto por construirse en la Ciudad de Quito, parroquia Ñaquito, en el sector de la República del Salvador, específicamente en las calles Finlandia y Suecia.

Ilustración 3 – Quito . Parroquia Ñaquito



La Parroquia de Ñaquito es un distrito de gran magnitud, ubicado en los alrededores del Parque La Carolina; es el centro financiero de Quito, en donde funcionan bancos y empresas nacionales y extranjeras que han llenado los flancos del enorme parque con altos edificios de acero, concreto y vidrio, confiriéndole un aspecto moderno y vanguardista. Muchos de los más importantes y tradicionales centros comerciales de la ciudad se encuentran en este sector,

4.3.1 Localización del Proyecto.

Ilustración 5 – Localización. Finlandia Park



4.3.2 Asoleamiento.

En las mañanas, el sol ilumina el edificio de manera oblicua, alumbrando la fachada frontal, lo que facilita el aprovechamiento de luz, calor y ventilación.

Ilustración 6 - Asoleamiento



4.3.3 Vías de Acceso.

El proyecto se encuentra en la calle Finlandia. Las principales vías de acceso son: Av. de los Shyris, Av. República del Salvador, Av. NNUU, Av. 6 de Diciembre, Av. Eloy Alfaro, Av. Amazonas.

Ilustración 7 – Vías de Acceso

PRINCIPALES VIAS DE ACCESO



Fuente: Google Maps / Elaboración: Patricio Alarcón

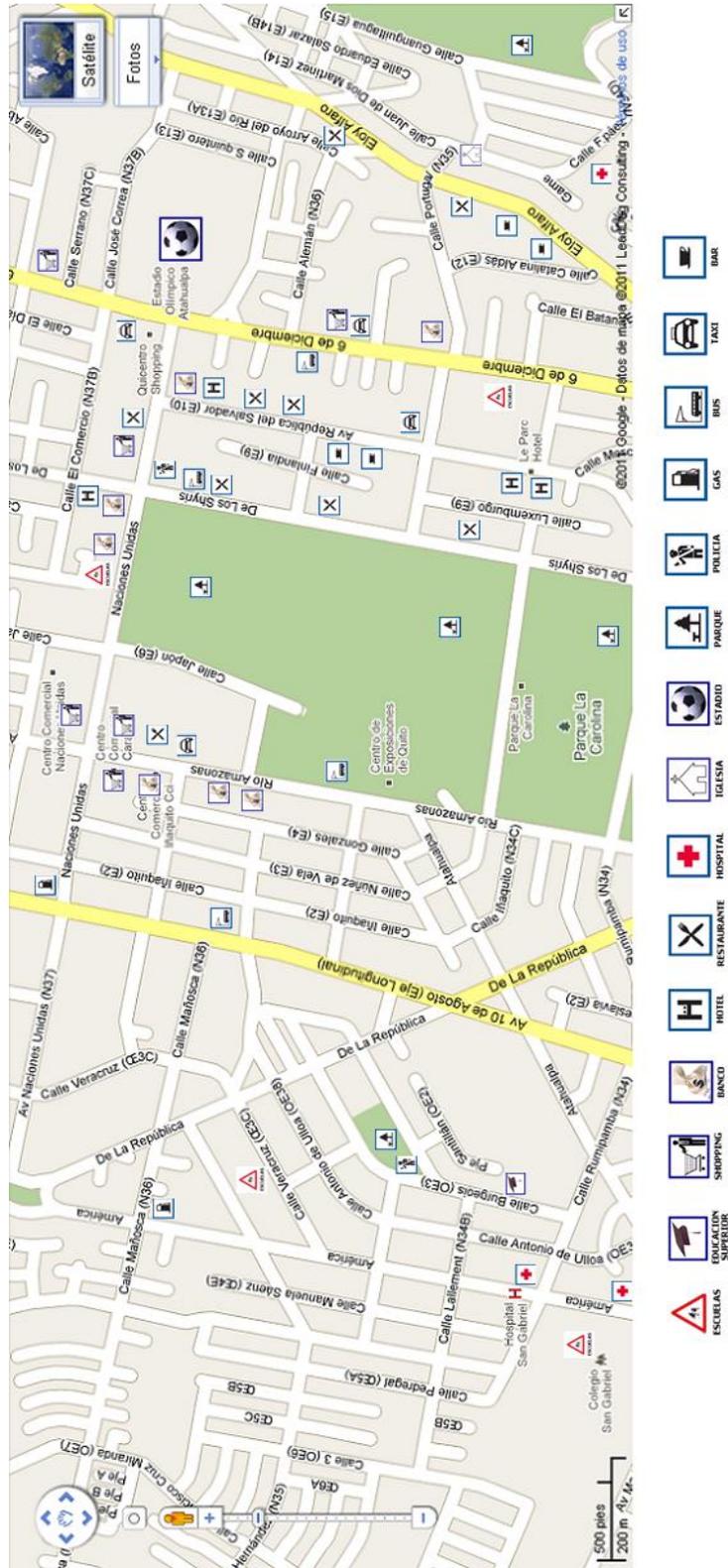
4.3.4 Servicios Cercanos al Proyecto.

Finlandia Park tiene una ubicación privilegiada; el proyecto se encuentra máximo a 5 minutos de cualquier servicio, los cuales se consolidan de la siguiente manera:

- Parques: La Carolina
- Restaurantes: en toda la Av. República del Salvador, Av. de los Shyris, Quicentro Shopping

- Locales comerciales: Quicentro Shopping, Megamaxi, CCI, Centro Comercial Caracol, CCNU, Centro Comercial El Jardín.
- Bancos: Pichincha, Pacifico, Bolivariano, Citibank, Internacional, Solidario, BIESS.
- Comercio Informal: Parque La Carolina, y avenidas aledañas.
- Centros deportivos: Estadio Olímpico Atahualpa.
- Iglesias: Nuestra Señora de Fátima (en la Av. Eloy Alfaro y Portugal)
- Hospitales: SaludCoop en la Quiteño Libre y Av. Eloy Alfaro, Hospital Vozandes, entre Av. América y Av. 10 de Agosto. Cabe señalar la cercanía de acceso al Hospital Metropolitano.
- Hoteles: Sheraton, Casino Plaza.
- Policía: pequeña central en parqueadero de Quicentro Shopping.
- Centros Educativos: en la zona principalmente se encuentra el Colegio Benalcázar, tradicional institución educativa municipal; adicionalmente 2 colegios que se encuentran relativamente cercanos en la Av. Gaspar de Villarroel que son en Central Técnico y el Anderson. Las universidades cercanas son la UTE y la Santo Tomas en la Villalengua y Av. América. Y por último diversas academias repartidas por el sector.

Ilustración 8 – Mapa de Servicios



Fuente: Google Maps / Elaboración: Patricio Alarcón

4.3.5 Fotografías del Sector.

En la toma fotográfica del sector se puede apreciar la ubicación privilegiada del proyecto.

Ilustración 9 – Toma Fotográfica del Sector República del Salvador

Toma fotográfica del sector – Edificio FINLANDIA PARK



Elaboración: Patricio Alarcón

4.4 Diseño Arquitectónico.

Finlandia Park se ubica en las calles Finlandia y Suecia; se edificara en un terreno de 900m². El edificio contara con 48 departamentos en total y 3 almacenes u oficinas estratégicamente ubicados en los bajos del mismo. Su construcción está planificada realizarla en 18 meses.

4.4.1 Evaluación del IRM – parcial (corresponde a 1 de los 3 terrenos)

El COS de planta baja es de 50%, por lo que el área útil se define como de 450 m²; su COS total es de 500%, por lo que puede construirse hasta 9.000 m², elevándose hasta 10 pisos.

En referencia a las áreas se estructuran 7,700 m² de área bruta, 4,600 m² de área útil y 3,125 m² de área no computable. Cabe señalar que el terreno es completamente plano, no ofrece ningún tipo de pendiente positiva o negativa, lo que evita complicaciones constructivas.

Tabla 14 – Evaluación del IRM

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | |
|----------------------------|--------------------------|---------------|------|
| EVALUACION DEL IRM | Información | Retiros | |
| Zonificación | A23 (A610-50) | Frontal | 5 m |
| Propietarios | Luis Proaño y Otros | Lateral | 3 m |
| Clave Catastral | 11106 01 035 000 000 000 | Posterior | 3 m |
| IRM No. | 237224 | Entre Bloques | 6 m |
| Zona Adm | Zona Norte | | |
| Area del Terreno según IRM | 290.00 | Frente mínimo | 15 m |
| Uso Principal | Residencia Alta Densidad | | |
| COS PB | 50% | Altura | 30 m |
| COS Total | 500% | # de pisos | 10 |
| No. Predio | 71204 | | |
| Fecha | 24-Sep-08 | | |
| Calle | Finlandia | | |

Fuente: IRM - I. Municipio de Quito

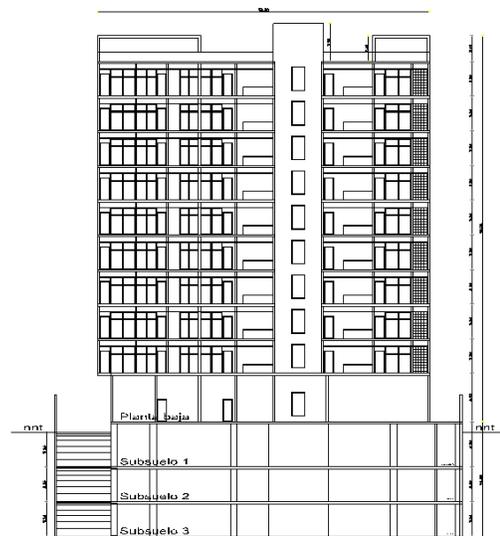
4.4.2 Arquitectura Externa.

Ilustración 10 – Fachadas del Proyecto

Perspectiva Exterior



Fachada



Fuente: Departamento de Diseño Interiores S.A

La arquitectura externa está diseñada para cumplir con el status del sector, ofreciendo seguridad, modernidad, exclusividad.

4.4.3 Composición Arquitectónica.

El proyecto es conformado por un edificio moderno ubicado en una zona exclusiva, privilegiada y de alta plusvalía, que cuenta con 48 departamentos en 10 pisos, mas 3 almacenes u oficinas en planta baja, 84 parqueaderos en 3 niveles de estacionamientos, y 30 bodegas.

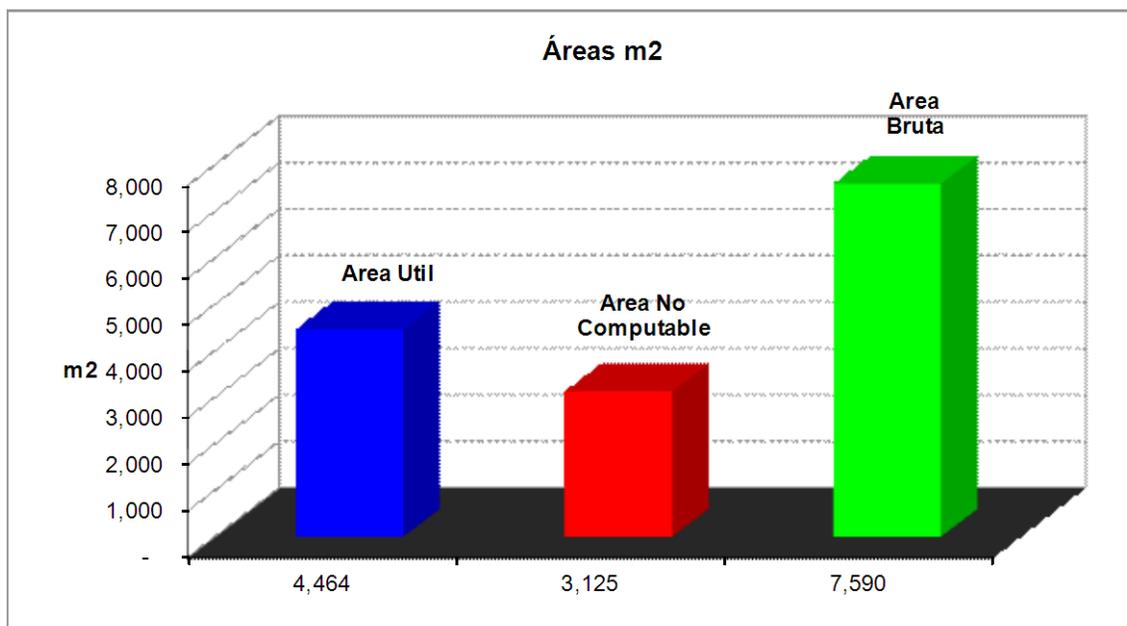
El cuadro de áreas que consolida todas plantas y subsuelos es le siguiente:

Tabla 15 – Cuadro de Áreas. Finlandia Park

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | | | |
|--------------------------------|---------------|------------|------------------|---------------------------|-------------------|
| CUADRO DE AREAS | | | | | |
| DESCRIPCION | UNIDAD | NRO | AREA UTIL | AREA NO COMPUTABLE | AREA BRUTA |
| SUBSUELO 3 | PARQUEADERO | 26 | | 741 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 801 |
| SUBSUELO 2 | PARQUEADERO | 29 | | 840 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 900 |
| SUBSUELO 1 | PARQUEADERO | 29 | | 840 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 900 |
| PLANTA BAJA | DEPARTAMENTO | 2 | 115 | | 115 |
| | AMACENES | 3 | 148 | 235 | 383 |
| PISO 2 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 3 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 4 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 5 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 6 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 7 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 8 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 |
| PISO 9 | DEPARTAMENTO | 2 | 460 | 32 | 492 |
| PISO 10 | DEPARTAMENTO | 2 | 460 | 32 | 492 |
| AREAS TOTALES | | | 4,464 | 3,125 | 7,590 |
| | | | 59% | 41% | 100% |
| DEPARTAMENTOS | | 48 | | | |
| ALMACENES | | 3 | | | |
| PARQUEADEROS | | 84 | | | |
| BODEGAS | | 30 | | | |
| AREA PROMEDIO | | | 93 | | |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

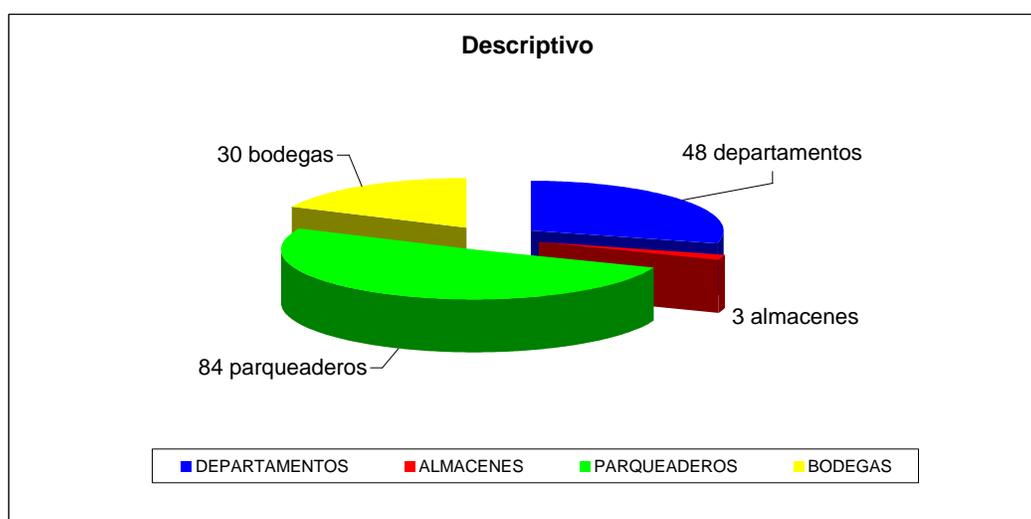
Gráfico 32 – Distribución de Áreas



Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

El área bruta es de 7,590 m², desglosado en área útil con 4,465 m² correspondiente al 63% del área bruta, y área no computable con 3,125 m² correspondiente al 41% del área bruta (aquí se incluye bodegas y parqueaderos).

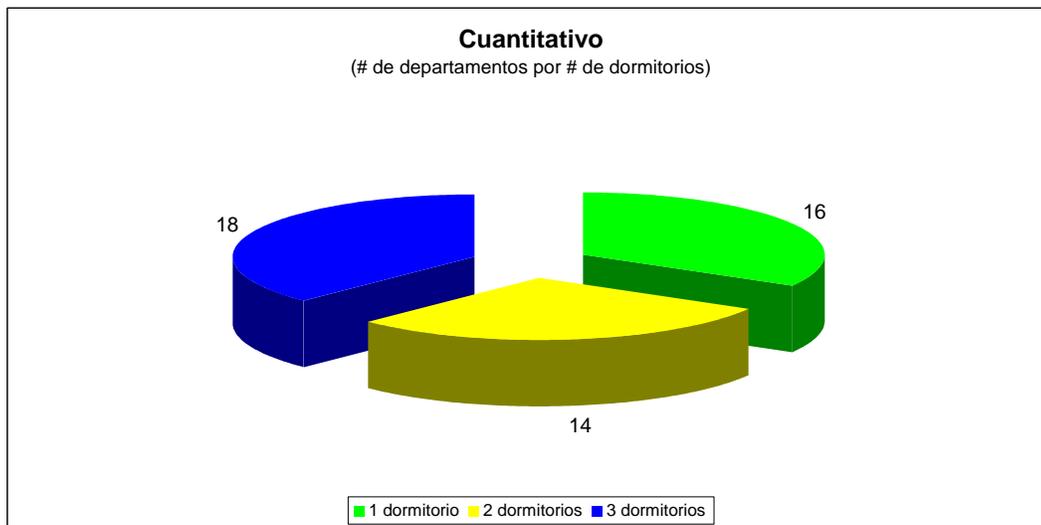
Gráfico 33 – Descriptivo. Proyecto



Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Finlandia Park cuenta con 48 departamentos, 84 parqueaderos, 30 bodegas y 3 almacenes.

Gráfico 34 – Cuantitativo. Proyecto



Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Finlandia Park desarrolla 16 departamentos de 1 dormitorio, 14 departamentos de 2 dormitorios, y 18 departamentos de 3 dormitorios.

4.4.4 Esquema de plantas.

4.4.4.1 Planta Baja.

Cuenta con 3 locales comerciales u oficinas, que dan hacia el frente (hacia la calle), 2 suites en la parte posterior, y la sala comunal.

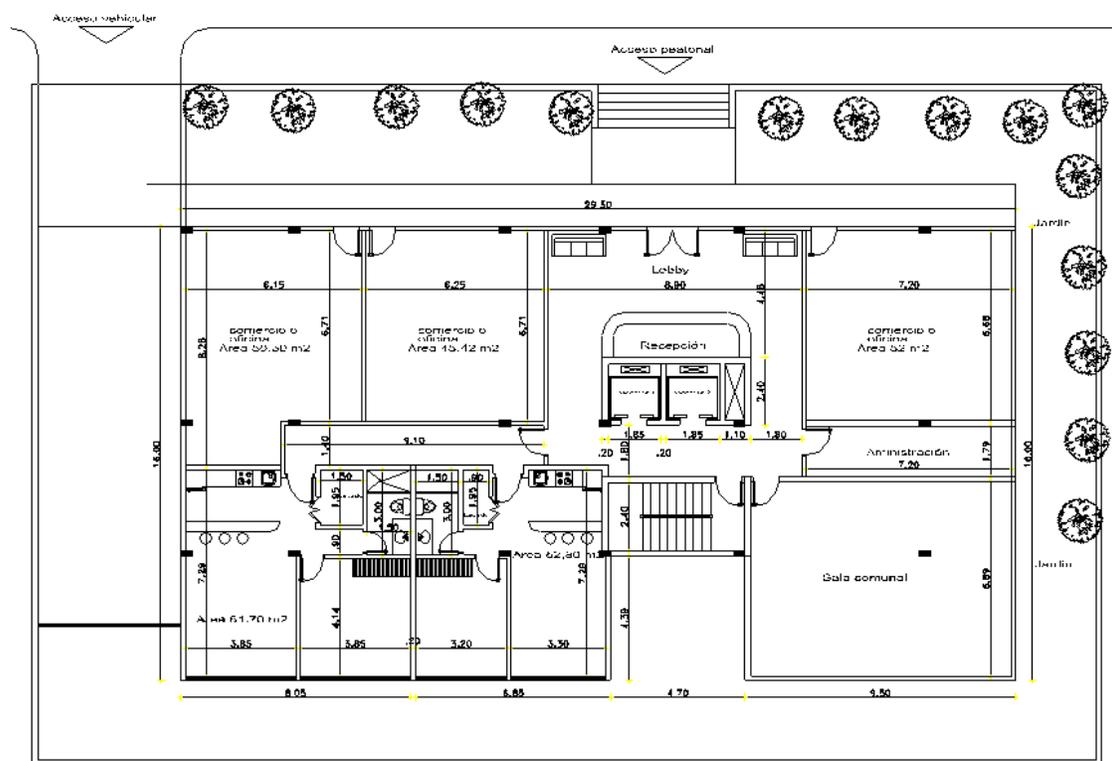
Tabla 16 – Áreas. Planta Baja

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | | | | |
|-------------------------|--------------|-----|-----------|--------------------|------------|--|
| CUADRO DE AREAS | | | | | | |
| DESCRIPCION | UNIDAD | NRO | AREA UTIL | AREA NO COMPUTABLE | AREA BRUTA | |
| PLANTA BAJA | DEPARTAMENTO | 2 | 115 | | | |
| | AMACENES | 3 | 148 | 235 | | |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

El diseño tentativo para la planta baja es el siguiente:

Ilustración 11 – Plano Planta Baja



Planta baja

Fuente: Departamento de Diseño Innotener S.A

4.4.4.2 Planta Tipo.

El proyecto establece una planta tipo, la misma que se define en el siguiente cuadro de áreas:

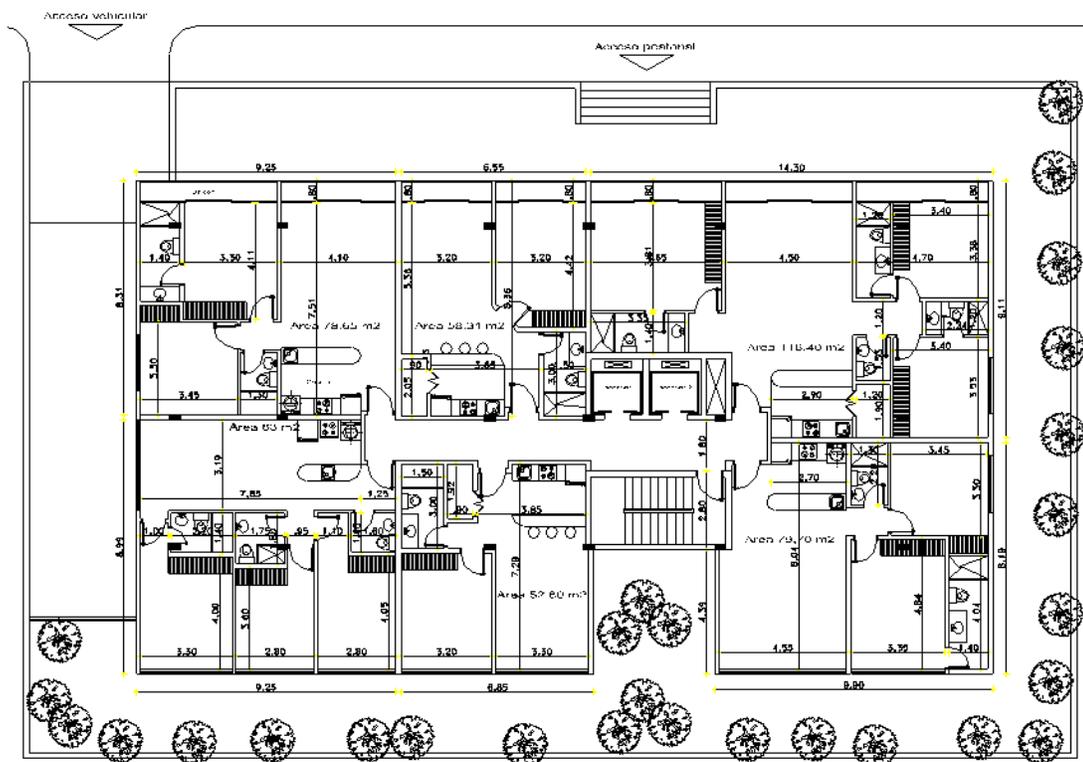
Tabla 17 – Áreas Plantas Tipo

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | | | | |
|-------------------------|--------------|-----|-----------|--------------------|------------|--|
| CUADRO DE AREAS | | | | | | |
| DESCRIPCION | UNIDAD | NRO | AREA UTIL | AREA NO COMPUTABLE | AREA BRUTA | |
| PISO 2 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 3 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 4 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 5 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 6 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 7 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 8 | DEPARTAMENTO | 6 | 469 | 32 | 501 | |
| PISO 9 | DEPARTAMENTO | 2 | 460 | 32 | 492 | |
| PISO 10 | DEPARTAMENTO | 2 | 460 | 32 | 492 | |

Fuente: Innotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

El diseño tentativo para las plantas es el siguiente:

Ilustración 12 – Planos Planta Tipo



Planta tipo

Fuente: Departamento de Diseño Inmotener S.A

4.4.4.3 Planta de Subsuelos.

La planta de subsuelos

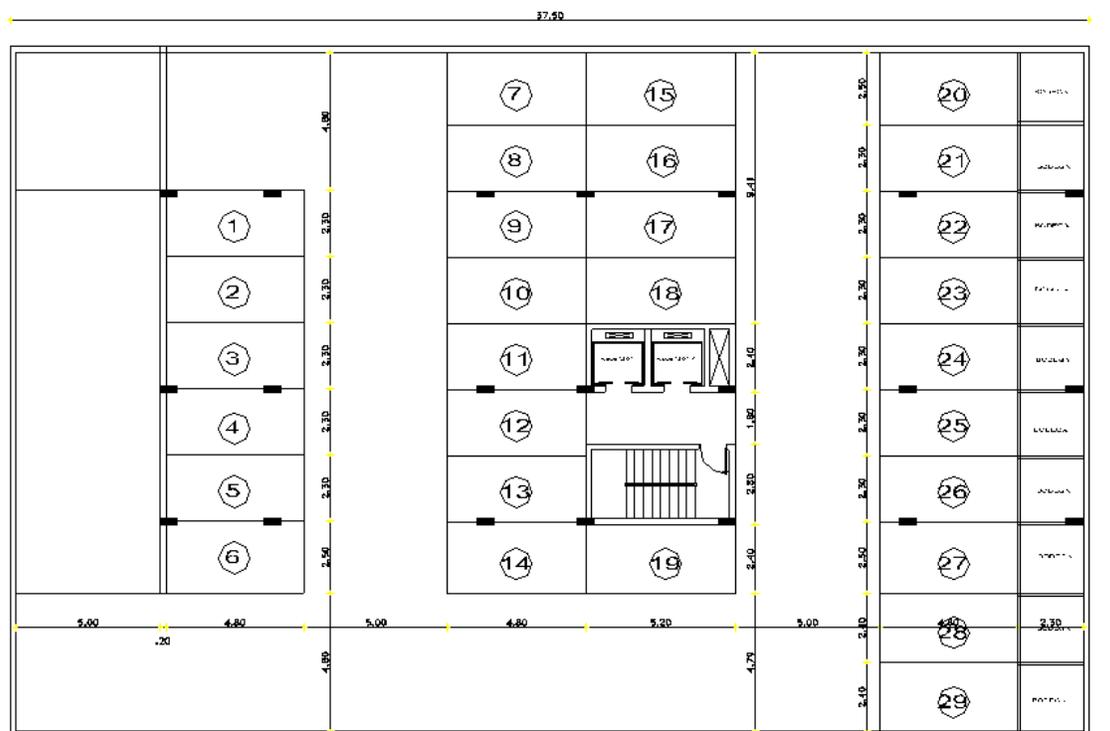
Tabla 18 – Áreas Subsuelos

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | | | |
|-------------------------|-------------|-----|-----------|--------------------|------------|
| CUADRO DE AREAS | | | | | |
| DESCRIPCION | UNIDAD | NRO | AREA UTIL | AREA NO COMPUTABLE | AREA BRUTA |
| SUBSUELO 3 | PARQUEADERO | 26 | | 741 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 801 |
| SUBSUELO 2 | PARQUEADERO | 29 | | 840 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 900 |
| SUBSUELO 1 | PARQUEADERO | 29 | | 840 | |
| | BODEGA | 10 | | 60 | 900 |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

El diseño tentativo para las plantas es el siguiente:

Ilustración 13 – Planos Subsuelos



Subsuelo tipo

Fuente: Departamento de Diseño Inmóvil S.A

4.4.4.4 Planos de los Departamentos.

Los planos de los departamentos evidencian una distribución práctica, con muy buen aprovechamiento del espacio, armonía y buen gusto en el diseño.

Plano departamento de 1 dormitorio.

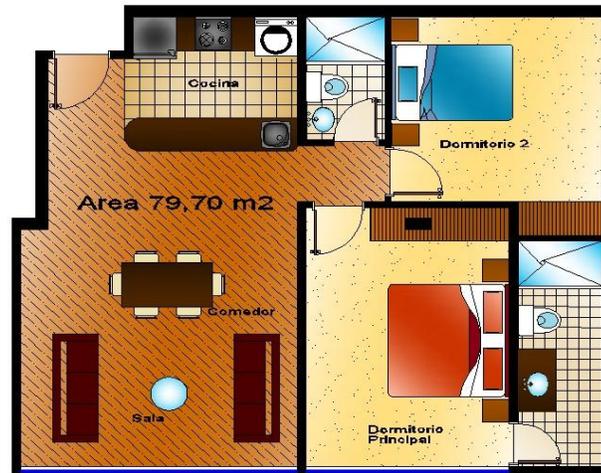
Ilustración 14 – Plano Departamento 1 Dormitorio



Fuente: Departamento de Diseño Inmóvil S.A.

Plano departamento de 2 dormitorios.

Ilustración 15 – Plano Departamento 2 Dormitorios



Fuente: Departamento de Diseño Inmotener S.A.

Plano departamento de 3 dormitorios.

Ilustración 16 – Plano Departamento 3 dormitorios



Fuente: Departamento de Diseño Inmotener S.A.

4.4.5 Especificaciones Técnicas Constructivas.

Tabla 19 – Especificaciones Técnicas Constructivas

| PROYECTO FINLANDIA PARK | |
|--|--|
| Especificaciones Técnicas Constructivas | |
| Componente Técnico Exteriores Fachada | |
| Mampostería pintada con diseño arquitectónico | |
| Vidrio claro de 8 mm | |
| Aluminio claro natural serie 100 con perfiles de aluminio exterior | |
| Fachaleta de ladrillo | |
| Lobbie PB | |
| Granito negro en pisos y paredes | |
| Gypsum con diseño en techo | |
| Espejo en counter de recepción | |
| Columnas | |
| hormigón armado | |
| Vigas | |
| estructura metálica | |
| Lozas | |
| planchas metálicas de Deck, con hormigón 210 | |
| Instalaciones de agua | |
| Agua caliente tubería de cobre | |
| Agua fría en hidro 3 | |
| Desagues en PVC | |
| Tubería de bomberos en HG (galvanizado) | |
| Instalaciones Sanitarias | |
| Inodoros y sanitarios Briggs / Edesa, línea de lujo | |
| Grifería en color cromo edesa, línea de lujo | |
| Ducha Edesa, línea de lujo | |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Tabla 20 – Especificaciones Generales

| PROYECTO FINLANDIA PARK | |
|---|--|
| Especificaciones generales del edificio | |
| Estructura metálica y hormigón, paredes en bloque de cemento | |
| Balcones de vidrio | |
| Recepción / guardianía con baño | |
| Oficina para administración con baño | |
| 2 ascensores para 10 personas marca Mitsubishi | |
| Cisterna para reserva de agua con su respectivo equipo de bombeo | |
| Planta eléctrica de emergencia que abastece las áreas comunales y departamentos de edificio | |
| Instalación de ducto para cable e Internet | |
| Instalación de gas centralizado para las cocinas y secadoras con medidor para cada departamento | |
| Vigilancia por monitoreo desde la guardianía | |
| Tableros de medidores de luz, para cada uno de los departamentos y del servidor general | |
| Acometida telefónica | |
| Ingreso vehicular y peatonal | |
| Puerta eléctrica para ingreso vehicular con tarjeta magnética | |
| Puerta eléctrica para ingreso peatonal con tarjeta magnética | |
| Área social comunal | |
| Área de bbq, gimnasio, y zona cine en casa en la sala comunal con batería sanitaria | |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Tabla 21 – Especificaciones Técnicas Departamentos

| PROYECTO FINLANDIA PARK | |
|---|---|
| Especificaciones técnicas de suites y departamentos | |
| Pisos | |
| | Pisos de porcelanato o de ingeniería de laminado de madera en área social y circulaciones |
| | Piso de alfombra tipo bucle residencial en área de dormitorios |
| | En baños |
| | cerámica en paredes |
| | En cocina |
| | cerámica o porcelanato |
| Paredes y cielo raso | |
| | Empaste y pintura, color blanco |
| | Cocina |
| | mesón y salpicadura de granito, paredes empaste y pintura color blanco |
| | Baños |
| | cerámica en área de ducha y piso techo, paredes empaste y pintura color blanco |
| | Sanitarios y griferías |
| | Inodoros marca briggs, o similar color blanco |
| | Lavabos marca fv, briggs o similar color blanco |
| | Grifería marca fv cromada o similar |
| | Grifería de cocina marca fv cromada o similar |
| | Fregadero de un pozo en acero inoxidable en cocina, departamento de un dormitorio |
| | Fregadero de dos pozos en acero inoxidable en cocina, departamento de dos y tres dormitorios |
| | Instalación de agua |
| | montantes en hg, instalación contra incendios en hg, agua caliente en cobre, agua fría en cobre |
| | Tina en los baños master de los departamentos de 3 dormitorios |
| Muebles | |
| | Muebles altos de lujo y bajos en melamínico |
| | Mesón de cocina de granito importado |
| | Closets sistema "bastidor" tableros interiores color blanco y puertas en melamínico con zócalo |
| | Mueble del baño con mesón de granito |
| | baños con espejo |
| Puertas | |
| | tableros de madera enchapados en melamínico |
| Cerraduras | |
| | Lujo |
| Ventanas | |
| | Perfilaría de aluminio natural con vidrio importado |
| Fachada | |
| | Fachaleta de ladrillo visto, y pintura color blanco |
| Iluminación | |
| | Salida de puntos de luz, sin lámparas, excepto en las áreas comunales |
| | Toma corriente e interruptores de lujo |
| | Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón |

4.5 CONCLUSIONES CAPITULO 4. Evaluación Arquitectónica del Proyecto

Finlandia Park es un proyecto a construirse en la calle Finlandia de la Ciudad de Quito, parroquia Ñaquito, sector de la Av. República del Salvador, sector en el que se encuentra el centro financiero y bancario de las avenidas Naciones Unidas y Amazonas, el distrito empresarial de la República del Salvador, varios de los más importantes centros comerciales y de entretenimiento, el Parque La Carolina y el Estadio Olímpico Atahualpa.



Fuente: Departamento de Diseño Inmotener S.A

Las principales vías de acceso son: Av. de los Shiry's, Av. República del Salvador, Av. NNUU, Av. 6 de Diciembre, Av. Eloy Alfaro, Av. Amazonas, entre otras.

La ubicación privilegiada del proyecto define un posicionamiento de alto nivel, el cual se encuentra a máximo 5 minutos de cualquier servicio, tales como: parques, restaurantes, centros comerciales, bancos, estadios, iglesias, hospitales, hoteles, policía, y comercio informal. Además de centros educativos.

El Promotor Corporativo es INMOTENER S.A. , con una amplia experiencia en desarrollos inmobiliarios.

4.5.1 Diseño Arquitectónico.

Finlandia Park está ubicado en la calle Finlandia y Suecia, y se edificará en un terreno de 900m². El terreno es completamente plano, no ofrece ningún tipo de pendiente positiva o negativa, lo que evita complicaciones constructivas.

El área bruta es de 7,590 m², desglosado en área útil con 4,465 m² correspondiente al 63% del área bruta, y área no computable con 3125 m² correspondiente al 41% del área bruta (incluye bodegas y parqueaderos).

El edificio contará con 48 departamentos y 3 almacenes u oficinas, en 10 pisos: desarrolla 16 departamentos de 1 dormitorio, 14 departamentos de 2 dormitorios, y 18 departamentos de 3 dormitorios, con una aceptable utilización del lote en concordancia con las limitaciones establecidas por las regulaciones municipales. La arquitectura externa se ha diseñada para cumplir con el status del sector, ofreciendo seguridad, modernidad, exclusividad.

Los planos de los departamentos evidencian una distribución práctica, con muy buen aprovechamiento del espacio, armonía y buen gusto en el diseño; la construcción se planea realizarla en 18 meses.

Capítulo 5

EVALUACION TECNICA DEL PROYECTO

5 EVALUACION TECNICA DEL PROYECTO

En este capítulo se examina todos los costos y tiempos estimados para la ejecución del proyecto Finlandia Park. Incluyen análisis del costo del terreno, análisis de costos directos de construcción, y los costos indirectos en relación a su duración.

5.1 Análisis de Costos del Proyecto Finlandia Park.

El presupuesto fue elaborado en abril 2011, y se estructuró bajo los siguientes parámetros:

- Costos del terreno
- Costos directos
- Costos indirectos

5.1.1 Costos del terreno.

El terreno fue adquirido en su totalidad de contado; valor de mercado USD 990,000.

Tabla 22 – Costo Terreno

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | |
|-------------------------------|-------------------------------|------------------|
| Area a utilizarse del terreno | 900 m ² | |
| COSTO TERRENO | 1,100 \$/m² | \$990,000 |

Elaboración: Patricio Alarcón

El análisis sobre el costo del terreno busca determinar la ventaja inicial en el proyecto, y por consiguiente el efecto hacia el segmento poblacional al cual se dirige. Para establecer un valor real del terreno se realizará el cálculo del costo por método residual en comparación con el valor de mercado vigente en el sector.

5.1.1.1 Cálculo por método residual y comparable del sector.

Para este método se utilizan los siguientes parámetros:

1. Área del terreno y regulaciones municipales:

Tabla 23 – Cálculo Método Residual

| Ubicación Terreno | Finlandia y Suecia |
|--------------------------|--------------------|
| AREA DEL TERRENO | 900 |
| COS PB | 50% |
| COS TOTAL | 500% |
| PISOS | 10 |

elaboración : Patricio Alarcón

2. Valoración de las áreas vendibles totales del proyecto (área del terreno x COS PB x número de pisos permitidos) en relación con el precio promedio por m² en el sector obtenido de la investigación de campo realizada.

| COMPARABLES PRECIO m² | |
|---|-----------------|
| MARQUIS PLAZA | \$ 1,388 |
| TORRE BELGICA | \$ 1,290 |
| EDIFICIO LIVORNO | \$ 1,375 |
| EDIFICIO SAMOA | \$ 1,334 |
| NORLAND | \$ 1,170 |
| EDIFICIO KANDINSKY | \$ 1,301 |
| VITRA | \$ 1,333 |
| EDIFICIO AUSTRIA | \$ 1,276 |
| EDIFICIO EL REY | \$ 1,506 |
| PABLO PICASSO | \$ 1,378 |
| TORRE VICENSA | \$ 1,267 |
| Precio Prom x m² | \$ 1,329 |

elaboración : Patricio Alarcón

La multiplicación de las variables mencionadas dan como resultado el valor estimado del proyecto de USD 5,925,000.

| PRECIO / m² MAXIMO TERRENO | |
|--|-----------------|
| Area Util | 4,460 |
| Precio m ² en el sector | \$ 1,329 |
| Valor del Proyecto | \$ 5,926,935 |
| ALPHA (máx. 20%) | 18% |
| Valor del Terreno | \$ 1,066,848 |
| Precio/m² máximo terreno | \$ 1,185 |

elaboración : Patricio Alarcón

3. El factor ALPHA es un índice variable entre el 5% y 20% y sirve como referencia para determinar el peso del costo del terreno sobre el proyecto.

Para el presente caso se ha considerado un ALPHA del 18%, por las condiciones del entorno en el que se desarrolla el proyecto y su ubicación.

4. El precio máximo que podría llegar a absorber el proyecto por m² de terreno sin perjudicar su viabilidad económica del mismo es de U\$D 1,185 dólares.
5. Igualmente en el sector se pueden identificar referentes del precio por m² de terreno, cuyo promedio aritmético es de U\$D 1,133 dólares.

| COMPARABLES TERRENO | |
|------------------------------------|-----------------|
| sector Rep del Salvador | \$ 1,075 |
| sector Rep del Salvador | \$ 1,140 |
| sector Rep del Salvador | \$ 1,185 |
| Precio Prom x m² | \$ 1,133 |

elaboración : Patricio Alarcón

6. Con el objetivo de establecer el margen de construcción se establece un cálculo preliminar del costo de construcción: U\$D 3.715.000.

| PRELIMINAR COSTO DE CONSTRUCCIÓN | |
|---|--------------|
| Costo áreas comunales | \$ 235,000 |
| Costo directo por m ² | \$ 600 |
| Multiplicador costo indirecto | 1.3 |
| Costo total de construccion | \$ 3,713,800 |

elaboración : Patricio Alarcón

7. De la diferencia del valor del proyecto (ingresos) y el costo total de construcción (egresos) se establece un margen operacional del 37%.

| MARGEN DE CONSTRUCCIÓN | | Metodo Residual |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|
| | Margen operacional | \$ 2,213,135 |
| | Margen operacional % | 37% |
| | Valor del Terreno | \$ 1,066,848 |
| 20% | Utilidad esperada | \$ 1,185,387 |
| | Utilidad real | \$ 1,146,286 |
| | Utilidad real % | 19% |

elaboración : Patricio Alarcón

8. El resultado de restar el valor del terreno del margen operacional es la utilidad real estimada a través de este análisis.

- En caso de utilizar el precio por m² de terreno obtenido a través del método residual, la utilidad real es del 19%.

El método residual define un costo referencial del terreno, por lo que en base a esto se considera para el análisis de costos el valor de mercado de USD 1,100 por m², lo que significa que para 900m² el valor sería USD 990,000.

5.1.2 Costos directos.

Los costos directos son todos aquellos que intervienen en la construcción de la obra de manera directa.

Los principales costos directos están en estructura con un 32.80%, carpintería metal/madera con un 15.70%, enlucidos con un 9.40%, pintura y recubrimientos con un 7.05%, mampostería con un 7.00%, instalaciones electro mecánicas con un 6.85%.

Tabla 24 – Costos Directos

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------|
| RUBRO | PRECIO TOTAL | PORCENTAJE |
| obras preliminares | 4,600 | 0.16% |
| servicios provisionales | 12,939 | 0.45% |
| movimiento de tierras | 52,906 | 1.84% |
| estructura | 914,921 | 31.82% |
| mampostería | 200,984 | 6.99% |
| enlucidos | 270,853 | 9.42% |
| pisos | 178,269 | 6.20% |
| carpintería metal / madera | 450,560 | 15.67% |
| pintura y recubrimientos | 202,421 | 7.04% |
| agua potable | 88,559 | 3.08% |
| instalaciones de aguas servidas | 18,689 | 0.65% |
| aparatos sanitarios | 110,987 | 3.86% |
| canalización | 13,801 | 0.48% |
| instalaciones eléctricas | 124,213 | 4.32% |
| instalaciones telefónicas | 10,926 | 0.38% |
| obras exteriores | 10,926 | 0.38% |
| equipo de prevención de incendios | 12,364 | 0.43% |
| instalaciones electro mecánicas | 196,383 | 6.83% |
| TOTAL (USD): | 2,875,302 | 100.00% |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Tabla 25 – Costos Directos

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | |
|---------------------------------------|------------------------|----------------------------------|------------------|
| COSTOS DIRECTOS DE COSTRUCCION | Precio Unitario | Cantidad de m² | Total |
| Area Util | 450 | 4,366 | 1,964,529 |
| 3 Subsuelos | 250 | 2,700 | 675,000 |
| Area de circulación y lobbies | 450 | 524 | 235,773 |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | 7,590 | 2,875,302 |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

5.1.3 Costos indirectos.

Estos costos son los que no están relacionados directamente con la construcción; sin embargo, son de suma importancia para el cumplimiento de la obra. Su cálculo se lo determina en función del valor total de los costos directos de construcción.

Las variables que más peso tienen en los costos indirectos son los gastos administrativos y ventas con un 43.40%, seguidos por los honorarios profesionales con un 36.65%, planificación con un 12.90% y tasas, impuestos con un 7.05%.

Tabla 26 – Costos Indirectos

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | |
|---|--------------------------------|----------------|----------------------------------|
| COSTOS INDIRECTOS | % sobre costos directos | | % sobre costos indirectos |
| Planificación | 3.47% | | 15.38% |
| Diseño Arquitectónico y Dirección | 2.50% | 71,883 | 11.08% |
| Diseño Estructural | 0.38% | 10,926 | 1.68% |
| Diseño Hidrosanitario | 0.19% | 5,463 | 0.84% |
| Diseño eléctrico y telefónico | 0.19% | 5,463 | 0.84% |
| Copias y preparación de ofertas | 0.04% | 1,150 | 0.18% |
| Estudios de Suelos y Topografía | 0.17% | 4,888 | 0.75% |
| | | 99,773 | |
| Tasas Municipales e Impuestos | 1.90% | | 8.42% |
| Colegio de Arquitectos | 0.10% | 2,875 | 0.44% |
| Colegio de Ingenieros | 0.15% | 4,313 | 0.66% |
| Aprobación Municipal | 0.20% | 5,751 | 0.89% |
| Permisos y Costos de Aprobación | 0.20% | 5,751 | 0.89% |
| Impuesto de Bomberos y EMMAP | 0.25% | 7,188 | 1.11% |
| Garantía Municipal | 1.00% | 28,753 | 4.43% |
| | | 54,631 | |
| Honorarios Profesionales | 5.50% | | 24.38% |
| Constructor | 2.50% | 71,883 | 11.08% |
| Fiscalización | 1.00% | 28,753 | 4.43% |
| Gerencia de Proyecto | 1.00% | 28,753 | 4.43% |
| Porcentaje sobre total ingresos | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Costo del Financiamiento Terreno | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Financiamiento del Proyecto | 0.25% | 7,188 | 1.11% |
| Asesor Legal | 0.25% | 7,188 | 1.11% |
| Imprevistos | 0.50% | 14,377 | 2.22% |
| | | 158,142 | |
| Gastos Administrativos y de Ventas | 6.00% | | 51.82% |
| Sobre la Totalidad de los Ingresos | 2.00% | 112,048 | 17.27% |
| Promoción y Publicidad | 2.00% | 112,048 | 17.27% |
| Comisión de Ventas | 2.00% | 112,048 | 17.27% |
| Sobre la Totalidad de los Ingresos | | 336,145 | |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 16.87% | 648,690 | 100.00% |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

5.1.4 Costos Totales del Proyecto.

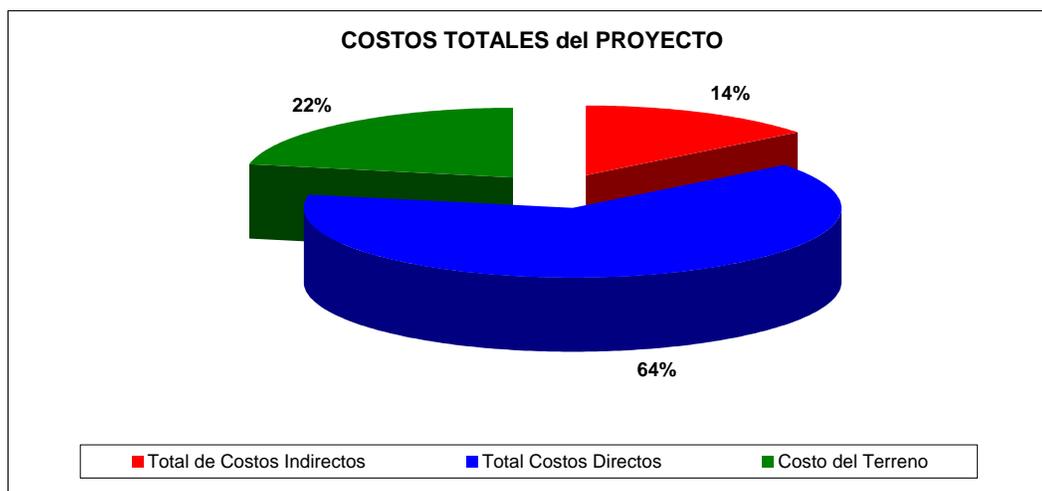
El costo total del proyecto Finlandia Park es de USD 4,514,000, donde los costos directos representan un 64% del total de costos, y los costos indirectos un 14%, y el costo de terreno de 22%.

Tabla 27 – Costos Totales

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | |
|-----------------------------|----------------|------------------|
| COSTOS TOTALES DEL PROYECTO | % | Costos |
| Total de Costos Indirectos | 14.37% | 648,690 |
| Total Costos Directos | 63.70% | 2,875,302 |
| Costo del Terreno | 21.93% | 990,000 |
| TOTAL COSTOS | 100.00% | 4,513,992 |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Gráfico 35 – Costos Totales



Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

5.2 Cronograma Valorado de la Obra.

El tiempo de duración de la construcción es 15 meses, dentro del que se incluye un periodo de preventa, el cual se destina también a consolidar en diseño arquitectónico, los permisos de construcción, etc.

La duración por fases es:

Excavación y muros anclados: 2 meses

Cimentación : 1 mes

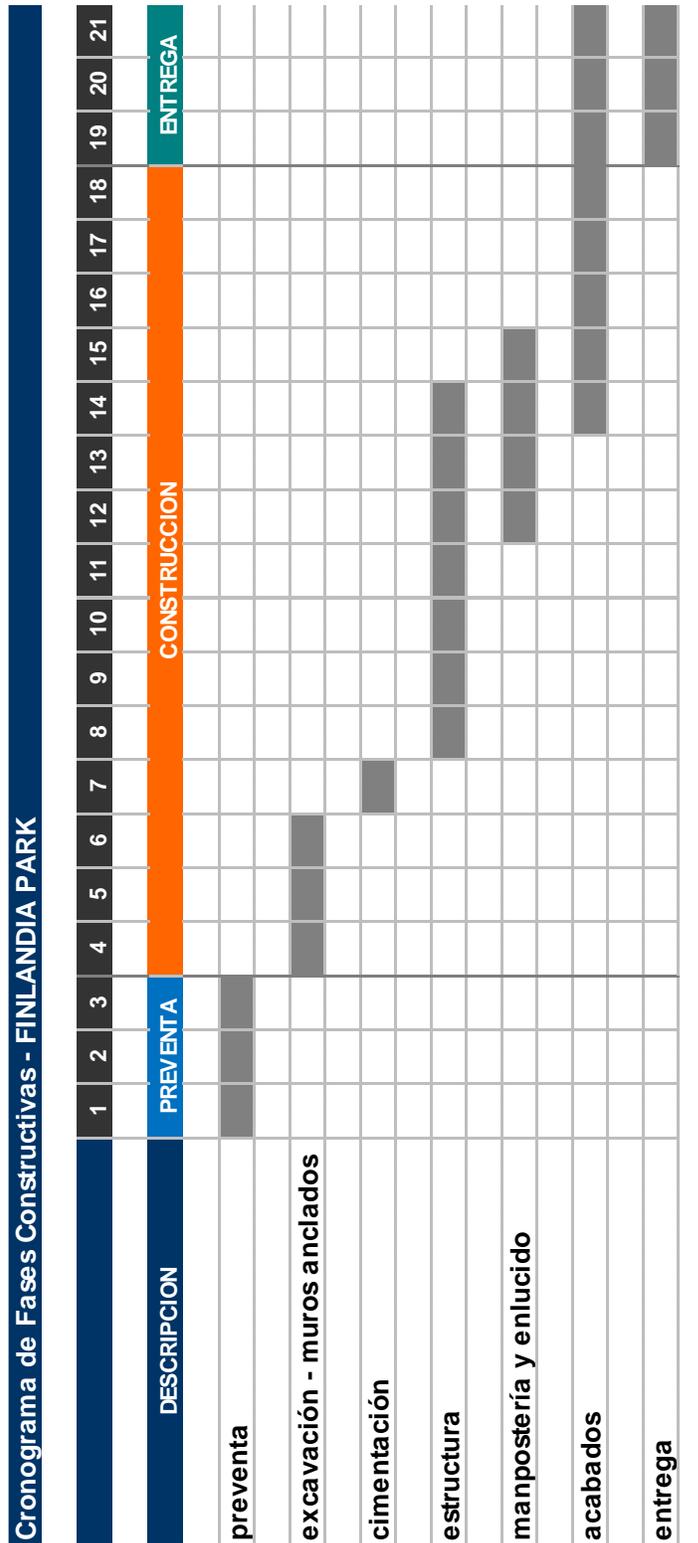
Estructura : 6 meses

Mampostería : 4 meses

Acabados : 6 meses

Cronograma de fases constructivas de la obra.

Tabla 28 – Cronograma Fases Constructivas



Fuente: Inmo tener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

5.3 CONCLUSIONES CAPITULO 5. Evaluación Técnica del Proyecto

Para la evaluación técnica del proyecto se examina todos los costos y tiempos estimados de ejecución, que incluyen estudios del costo del terreno, análisis de presupuestos de planificación y construcción, y la estructura de costos indirectos en relación a su duración.

5.3.1 Costos del terreno.

El terreno fue adquirido en su totalidad por un valor de U\$D 990,000.

Del análisis sobre el costo del terreno y su forma de adquisición se determina la ventaja inicial en el proyecto, y por consiguiente el efecto hacia el segmento de población al cual se dirige, a través del cálculo del valor residual, y sus resultados fueron:

- valor estimado del proyecto de U\$D 5,925,000.
- precio máximo que podría llegar a absorber el proyecto por m² de terreno sin perjudicar su viabilidad económica del mismo es de U\$D 1,185 dólares.
- Con el objetivo de establecer el margen de construcción se establece un cálculo preliminar del costo de construcción: U\$D 3,715,000 dólares.

| MARGEN DE CONSTRUCCIÓN | | Metodo Residual | |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|------------------|
| | Margen operacional | \$ | 2,213,135 |
| | Margen operacional % | | 37% |
| | Valor del Terreno | \$ | 1,066,848 |
| 20% | Utilidad esperada | \$ | 1,185,387 |
| | Utilidad real | \$ | 1,146,286 |
| | Utilidad real % | | 19% |

elaboración : Patricio Alarcón

En caso de utilizar el precio por m² de terreno obtenido a través del método residual, la utilidad real es del 19%.

Para el análisis de costos se considera el valor de mercado de USD 1,100 por m², lo que significa que para 900m² el valor sería USD 990,000.

5.3.2 Costos Totales del Proyecto.

El costo total del proyecto Finlandia Park es de USD 4,514,000, donde los costos directos representan un 64% del total de costos, los costos indirectos un 14%, y el costo de terreno de 22%.

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | |
|------------------------------------|----------------|------------------|
| COSTOS TOTALES del PROYECTO | % | Costos |
| Total de Costos Indirectos | 14.37% | 648,690 |
| Total Costos Directos | 63.70% | 2,875,302 |
| Costo del Terreno | 21.93% | 990,000 |
| TOTAL COSTOS | 100.00% | 4,513,992 |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Cronograma de Costos Directos.

El tiempo de duración de la construcción es 15 meses, donde existe un periodo de preventa, el cual se destina también a consolidar en diseño arquitectónico, los permisos de construcción, etc.

La duración por fases es:

- excavación y muros anclados: 2 meses, cimentación: 1 mes, estructura: 6 meses, mampostería: 4 meses, acabados: 6 meses

Capítulo 6

ESTRATEGIA COMERCIAL

6 ESTRATEGIA COMERCIAL

El promotor corporativo INMOTENER S.A., y por consiguiente HERSA, a través de su infraestructura administrativa, diseña la estrategia comercial a seguir, el tipo de publicidad, la promoción, canales de distribución y comunicación, con el objetivo de optimizar las ventas, en función de los recursos, plazos y planes debidamente estructurados.

El nombre del proyecto Finlandia Park, se definió fundamentalmente en alusión a la calle Finlandia en la que está ubicado, y Park que resalta la imagen a transmitir.

La frase “saber invertir es tu mejor jugada” complementa la propuesta integral del proyecto, determinado por la zona exclusiva, la excelente ubicación y las características en la que se levanta.

Este proyecto se dirige principalmente a un segmento de población medio alto – alto, por el sector de la ciudad en que ubica y el costo de comercialización. Se proyecta solamente un máximo de 48 departamentos que van desde 58 m² a 116 m² entre el 2do. y 8vo. piso, 4 departamentos de 230 m² entre el 9no. y 10mo. Piso; la planta baja está constituida por dos departamentos posteriores de 60 m² promedio y 3 oficinas y/o almacenes de 50 m².

6.1 Detalles del Proyecto.

Con un diseño moderno y minimalista, el proyecto se posiciona a la vanguardia en lo referente a los detalles constructivos y a la necesidad de una economía moderna.

6.2 Estrategia de Precios.

Luego del análisis de oferta integral de la zona en la que se ubica el proyecto Finlandia Park, efectuado en capítulos anteriores, el promotor determinó estructurar ventas a un precio promedio de U\$D 1,084 por m², el mismo que no incluye parqueadero ni bodega.

Como se puede observar en el cuadro, el precio promedio de los proyectos que se encuentran dentro de la zona del Finlandia Park es de U\$D 1,329.

Proyectos de Departamentos en Oferta - superficies m²



| ID. | Nombre del Proyecto | Superficie Promedio | Precio Venta (\$) | Precio x m ² (\$/m ²) |
|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|--|
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 73 | 100,873 | 1,388 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 78 | 100,567 | 1,290 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 89 | 121,751 | 1,375 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 93 | 124,806 | 1,334 |
| 3079 | NORLAND | 97 | 113,388 | 1,170 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 97 | 127,774 | 1,301 |
| 3071 | VITRA | 97 | 131,031 | 1,333 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 98 | 125,481 | 1,276 |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 99 | 149,614 | 1,506 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 124 | 171,396 | 1,378 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 144 | 179,984 | 1,267 |
| Promedios Aritméticos | | 99 | 131,515 | 1,329 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11

| | | | | |
|-------------|--------------------------------|-----------|----------------|--------------|
| 0001 | Edificio FINLANDIA PARK | 93 | 116,715 | 1,255 |
|-------------|--------------------------------|-----------|----------------|--------------|

Al incorporar dentro del cálculo de precios del proyecto los parqueaderos y las bodegas, el precio promedio es U\$D 1,255 lo que significa que el proyecto con todas sus bondades y características, se encuentra dentro del mercado.

La estrategia para el cálculo de los precios, deriva de un análisis pormenorizado de la oferta y de la calidad de los productos a ofertarse, buscando optimizar la velocidad de ventas, para que la misma cumpla con los parámetros de flujo de ingresos acorde con la ejecución presupuestaria, y manteniendo precios más bajos que el promedio del mercado.

El financiamiento directo por parte del constructor para las cuotas de entrada es otro de los atractivos a considerar dentro de la estrategia de precios y ventas, dado el músculo financiero con el que cuenta el promotor.

El siguiente cuadro determina un detalle de cada uno de los productos, con su valor total, valor de bodegas, parqueaderos, precios por m².

Tabla 30 – Precios de Venta Finlandia Park

| PROYECTO FINLANDIA PARK | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|----------------|----------|---------------------|------|-------------------|----------|------------------|----------|---------------------|----------------------|
| LISTA DE PRECIOS | | | | | | | | | | | |
| DETALLE | DESCRIPCION | m ² | VALOR | SUTOTAL | PARK | VALOR | | BODEGA | | TOTAL | m ² TOTAL |
| | | | | | | \$ | 8,000.00 | \$ | 3,000.00 | | |
| ALMACEN | 1A | 51 | \$ 1,100 | \$ 55,550 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 66,550 | 1,318 |
| ALMACEN | 1B | 45 | \$ 1,100 | \$ 49,962 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 60,962 | 1,342 |
| ALMACEN | 1C | 52 | \$ 1,100 | \$ 57,200 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 68,200 | 1,312 |
| DEPARTAMENTO | PB1 | 53 | \$ 900 | \$ 47,520 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 55,520 | 1,052 |
| DEPARTAMENTO | PB2 | 62 | \$ 900 | \$ 55,530 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 63,530 | 1,030 |
| DEPARTAMENTO | 2A | 79 | \$ 1,050 | \$ 82,583 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 98,583 | 1,253 |
| DEPARTAMENTO | 2B | 58 | \$ 1,050 | \$ 61,226 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 69,226 | 1,187 |
| DEPARTAMENTO | 2C | 116 | \$ 1,050 | \$ 122,220 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 141,220 | 1,213 |
| DEPARTAMENTO | 2D | 80 | \$ 950 | \$ 75,715 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 86,715 | 1,088 |
| DEPARTAMENTO | 2E | 53 | \$ 950 | \$ 50,160 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 58,160 | 1,102 |
| DEPARTAMENTO | 2F | 83 | \$ 950 | \$ 78,850 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 97,850 | 1,179 |
| DEPARTAMENTO | 3A | 79 | \$ 1,050 | \$ 82,583 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 98,583 | 1,253 |
| DEPARTAMENTO | 3B | 58 | \$ 1,050 | \$ 61,226 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 69,226 | 1,187 |
| DEPARTAMENTO | 3C | 116 | \$ 1,050 | \$ 122,220 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 141,220 | 1,213 |
| DEPARTAMENTO | 3D | 80 | \$ 950 | \$ 75,715 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 86,715 | 1,088 |
| DEPARTAMENTO | 3E | 53 | \$ 950 | \$ 50,160 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 58,160 | 1,102 |
| DEPARTAMENTO | 3F | 83 | \$ 950 | \$ 78,850 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 97,850 | 1,179 |
| DEPARTAMENTO | 4A | 79 | \$ 1,050 | \$ 82,583 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 98,583 | 1,253 |
| DEPARTAMENTO | 4B | 58 | \$ 1,050 | \$ 61,226 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 69,226 | 1,187 |
| DEPARTAMENTO | 4C | 116 | \$ 1,050 | \$ 122,220 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 141,220 | 1,213 |
| DEPARTAMENTO | 4D | 80 | \$ 950 | \$ 75,715 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 86,715 | 1,088 |
| DEPARTAMENTO | 4E | 53 | \$ 950 | \$ 50,160 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 58,160 | 1,102 |
| DEPARTAMENTO | 4F | 83 | \$ 950 | \$ 78,850 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 97,850 | 1,179 |
| DEPARTAMENTO | 5A | 79 | \$ 1,125 | \$ 88,481 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 104,481 | 1,328 |
| DEPARTAMENTO | 5B | 58 | \$ 1,125 | \$ 65,599 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 73,599 | 1,262 |
| DEPARTAMENTO | 5C | 116 | \$ 1,125 | \$ 130,950 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 149,950 | 1,288 |
| DEPARTAMENTO | 5D | 80 | \$ 1,025 | \$ 81,693 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 92,693 | 1,163 |
| DEPARTAMENTO | 5E | 53 | \$ 1,025 | \$ 54,120 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 62,120 | 1,177 |
| DEPARTAMENTO | 5F | 83 | \$ 1,025 | \$ 85,075 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 104,075 | 1,254 |
| DEPARTAMENTO | 6A | 79 | \$ 1,125 | \$ 88,481 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 104,481 | 1,328 |
| DEPARTAMENTO | 6B | 58 | \$ 1,125 | \$ 65,599 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 73,599 | 1,262 |
| DEPARTAMENTO | 6C | 116 | \$ 1,125 | \$ 130,950 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 149,950 | 1,288 |
| DEPARTAMENTO | 6D | 80 | \$ 1,025 | \$ 81,693 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 92,693 | 1,163 |
| DEPARTAMENTO | 6E | 53 | \$ 1,025 | \$ 54,120 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 62,120 | 1,177 |
| DEPARTAMENTO | 6F | 83 | \$ 1,025 | \$ 85,075 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 104,075 | 1,254 |
| DEPARTAMENTO | 7A | 79 | \$ 1,125 | \$ 88,481 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 104,481 | 1,328 |
| DEPARTAMENTO | 7B | 58 | \$ 1,125 | \$ 65,599 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 73,599 | 1,262 |
| DEPARTAMENTO | 7C | 116 | \$ 1,125 | \$ 130,950 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 149,950 | 1,288 |
| DEPARTAMENTO | 7D | 80 | \$ 1,025 | \$ 81,693 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 92,693 | 1,163 |
| DEPARTAMENTO | 7E | 53 | \$ 1,025 | \$ 54,120 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 62,120 | 1,177 |
| DEPARTAMENTO | 7F | 83 | \$ 1,025 | \$ 85,075 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 104,075 | 1,254 |
| DEPARTAMENTO | 8A | 79 | \$ 1,150 | \$ 90,448 | 2 | \$ | 16,000 | 0 | \$ - | \$ 106,448 | 1,353 |
| DEPARTAMENTO | 8B | 58 | \$ 1,150 | \$ 67,057 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 75,057 | 1,287 |
| DEPARTAMENTO | 8C | 116 | \$ 1,150 | \$ 133,860 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 152,860 | 1,313 |
| DEPARTAMENTO | 8D | 80 | \$ 1,050 | \$ 83,685 | 1 | \$ | 8,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 94,685 | 1,188 |
| DEPARTAMENTO | 8E | 53 | \$ 1,050 | \$ 55,440 | 1 | \$ | 8,000 | 0 | \$ - | \$ 63,440 | 1,202 |
| DEPARTAMENTO | 8F | 83 | \$ 1,050 | \$ 87,150 | 2 | \$ | 16,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 106,150 | 1,279 |
| DEPARTAMENTO | 9A | 230 | \$ 1,200 | \$ 276,000 | 3 | \$ | 24,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 303,000 | 1,317 |
| DEPARTAMENTO | 9B | 230 | \$ 1,200 | \$ 276,000 | 3 | \$ | 24,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 303,000 | 1,317 |
| DEPARTAMENTO | 10A | 230 | \$ 1,250 | \$ 287,500 | 3 | \$ | 24,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 314,500 | 1,367 |
| DEPARTAMENTO | 10B | 230 | \$ 1,250 | \$ 287,500 | 3 | \$ | 24,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 314,500 | 1,367 |
| LIBRES | | | | | 4 | \$ | 32,000 | 2 | \$ 6,000 | \$ 38,000 | |
| TOTALES | | 4,464 | | \$ 4,840,413 | | \$ 672,000 | | \$ 90,000 | | \$ 5,602,413 | |
| PRECIO m ² PROMEDIO AREA CUBIERTA | | | | \$ 1,084 | 84 | | 30 | | | | |
| PRECIO PROMEDIO TOTAL m ² | | | | \$ 1,255 | | | | | | | |

Fuente: Inmoter S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

Tabla 31 – Ingresos por Ventas

| INGRESOS POR VENTAS | | |
|--------------------------------|------------------------|------------------|
| Areas Utiles | 4,464 | |
| precio promedio m ² | 1,084 c/m ² | 4,840,413 |
| Estacionamientos 84 | 8,000 | 672,000 |
| Bodegas 30 | 3,000 | 90,000 |
| TOTAL INGRESOS | | 5,602,413 |

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

6.3 Estrategia de Absorción.

El estudio de oferta de la zona donde se encuentra el proyecto Finlandia Park, demuestra que el promedio de absorción es de 1.73 unidades por mes; en 7 proyectos la absorción está por debajo de 2. Cabe señalar que en 1 proyecto la absorción es cero (0), y en 4 proyectos la absorción es mayor a 3. Para el proyecto que tiene absorción cero (0) se presume que está detenido.

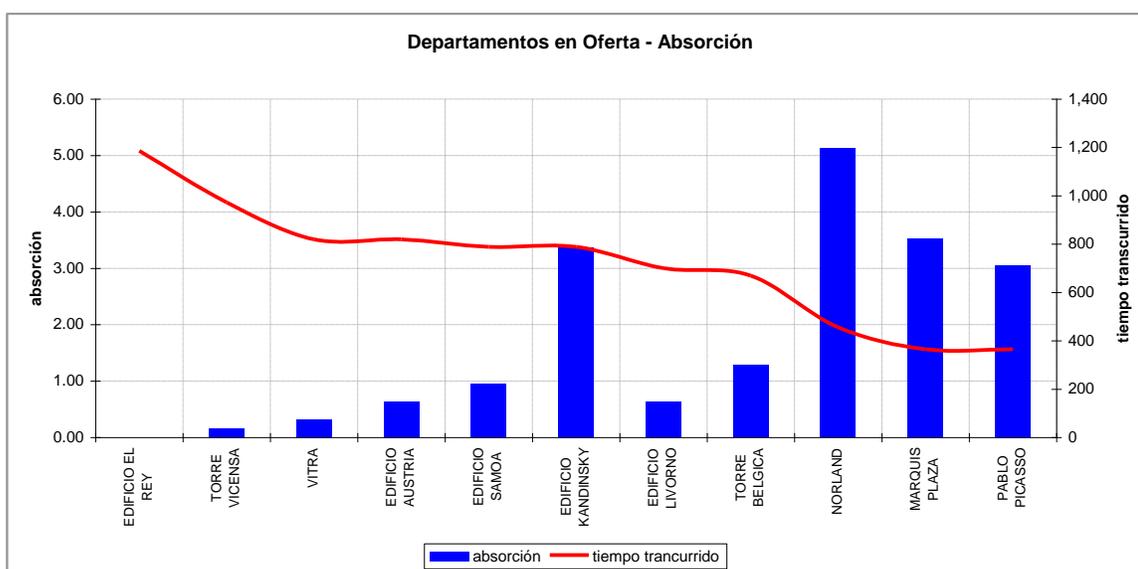
Proyectos de Departamentos en Oferta - Absorción



| ID. | Nombre del Proyecto | Absorción | | Fecha Inicio | Plazo Vigente |
|------|---------------------|-------------|---------------------|--------------|---------------|
| | | Unid./mes | m ² /mes | | |
| 3027 | EDIFICIO EL REY | 0.00 | 0 | Ene-08 | 1,186 |
| 3061 | TORRE VICENSA | 0.16 | 13 | Ago-08 | 973 |
| 3071 | VITRA | 0.32 | 26 | Ene-09 | 820 |
| 3026 | EDIFICIO AUSTRIA | 0.64 | 56 | Ene-09 | 820 |
| 3065 | EDIFICIO SAMOA | 0.96 | 82 | Feb-09 | 789 |
| 3064 | EDIFICIO KANDINSKY | 3.37 | 296 | Feb-09 | 789 |
| 3077 | EDIFICIO LIVORNO | 0.64 | 60 | May-09 | 700 |
| 3021 | TORRE BELGICA | 1.28 | 96 | Jun-09 | 669 |
| 3079 | NORLAND | 5.13 | 394 | Ene-10 | 455 |
| 3082 | MARQUIS PLAZA | 3.53 | 242 | Abr-10 | 365 |
| 3085 | PABLO PICASSO | 3.05 | 270 | Abr-10 | 365 |
| | PROMEDIO | 1.73 | 140 | | 721 |

Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

Abr-11



Fuente: GRIDCON Inteligencia Inmobiliaria

En los proyectos que tienen absorción mayor a 3, se entendería que cuentan con un esquema de ventas efectivo, y están cumpliendo el objetivo propuesto, que es vender dentro de los tiempos establecidos de cada proyecto.

La perspectiva de ventas del promotor corporativo es aproximadamente 3 unidades por mes; en función de la información obtenida la absorción promedio es de 1.73 por lo que se deberán plantear escenarios que tiendan a reflejar el objetivo esperado.

6.4 Estrategia de Financiamiento.

Para establecer la estrategia de financiamiento el promotor corporativo cuenta con la experiencia de proyectos anteriores y con el músculo financiero que respalda su posición patrimonial y liquidez. Por lo tanto, manteniendo consistencia con su administración, la estructura de ventas y financiamiento es la siguiente:

5% a la reserva.

10% de entrada (se cancela a la firma de la promesa de compra-venta).

35% durante la construcción del proyecto, con crédito directo con INMOTENER S.A. sin ningún tipo de interés.

50% con crédito bancario directo. Existe un periodo de gracia de 3 meses una vez terminado el proyecto y estructurado el crédito.

6.5 Estrategia de Publicidad, Promoción y canales de Distribución.

Para la estrategia de publicidad, promoción y canales de distribución se utilizarán los siguientes:

- Folletos informativos del proyecto.
- Roll-ups publicitarios en la sala de exhibición de la oficina de ventas de la obra, y en la oficina del promotor.
- Anuncios en revistas y periódicos.
- Valla publicitaria instalada en el área externa del proyecto, y en avenidas principales.

- Hoja volante con información importante del proyecto.
- Pagina web del promotor y los proyectos.
- Participación en ferias y convenciones.

Ilustración 17 – Publicidad Revista y Periódico

(Revista Inmobilia, mayo 2011)

NMO TENER
PROMOTORES INMOBILIARIOS

Saber invertir...

ALLURE PARK
Oficinas Av. de los Shyris, entre NNUU y Suecia

- Entrega enero del 2012
- Ultimas oficinas desde 81 a 212 m²
- 5 subsuelos de parqueaderos y visitas
- Edificio Inteligente
- Edificio de 16 pisos
- Acabados de lujo
- Cableado estructural de voz y datos
- Vista privilegiada al Parque de La Carolina

CHRISTIAN WIESE

FINLANDIA PARK
Dep. Finlandia y Suecia

- Dep. de 59m² a 220m² de 1, 2 y 3 dormitorios
- Loft doble altura
- Precio especial de lanzamiento
- Gimnasio
- Sala de Teatro en Casa
- Acabados de lujo

CHRISTIAN WIESE

FONTAINE BLEAU
Dep. Tonsupa

- Espectacular vista al mar
- Torre de 20 pisos
- Dptos. de 58 a 110 m² de área cubierta
- 1, 2 y 3 dormitorios
- 5000 m² de áreas de recreación
- Gimnasio, Spa y Restaurante
- Piscina de 400 m² y 200 m² de niños
- Playa panorámica privada
- Lobby tipo hotel de 1000m²
- Cuatro ascensores

CHRISTIAN WIESE

Informes y ventas:
Oficina principal Quito: Jorge Drom E4-23 y Pereira Esq. Ed. centro de Oficinas Iñaquito II
Telfs.: 227 1187 / 09 587 6828
Oficina Finlandia: Finlandia N36-121 y Suecia
Telfs.: 604 6503 / 09 565 5506
Tonsupa telfs.: 097 364 467 / 093 315 599

es tu mejor jugada!

Trabaje en: **ALLURE Park** Vive en: **Finlandia Park** Disfruta en: **Fontaine FB Bleu**

Ilustración 18 – Publicidad Roll.Up publicitario.

Una zona a tu servicio...

Finlandia Park

FINLANDIA PARK

FINLANDIA PARK

DEPARTAMENTOS FINLANDIA Y SUECIA

CARACTERISTICAS:

- Loft de 55 m²
- Suites de 52 a 61 m²
- 2 dormitorios de 79 a 83 m²
- 3 dormitorios de 104 a 212 m²
- Excelente Ubicación
- Alta Plusvalía
- Accesos electronicos y CCTV
- Gym , BBQ y Cine en casa
- Gas centralizado
- Estacionamientos cubiertos
- Acabados de primera
- Ascensores de ultima generación

Informes y Ventas:
095876828 / 095655510

INMOTENER

Finlandia Park

Ilustración 19 – Publicidad Folletos

Vive en: **Finlandia Park**

TITULO DE PROPIEDAD FINLANDIA PARK

PRESTACIONES
FINLANDIA Y SUECIA DEPARTAMENTOS CARACTERISTICAS

- Loft de 55 m²
- Suites de 52 a 61 m²
- 2 dormitorios de 79 a 83 m²
- 3 dormitorios de 104 a 212 m²
- Excelente Ubicación
- Alta Plusvalía
- Accesos electronicos y CCTV
- Gym , BBQ y Cine en casa
- Gas centralizado
- Estacionamientos cubiertos.
- Acabados de primera
- Ascensores de ultima generación

Informes y Ventas:
Jorge Drom E4-23 y Pereira, Edif.
Centro de Oficinas Maquillo II, 9no piso
Ing. Daniela Enriquez
danyo2212@hotmail.com
Telf. : 0271187
Cel.: 095876828

Saber invertir es tu mejor jugada!

Ubicación: Finlandia y Suecia

Ilustración 20 – Publicidad Valla Publicitaria

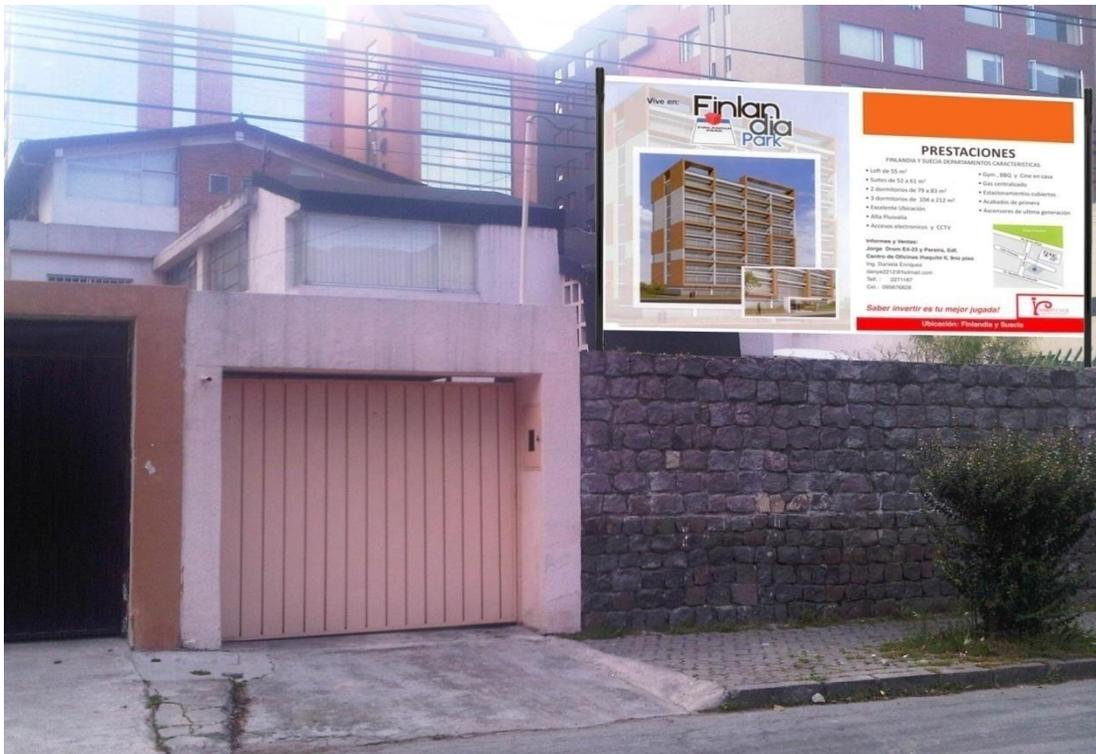


Ilustración 21 – Publicidad Página Web

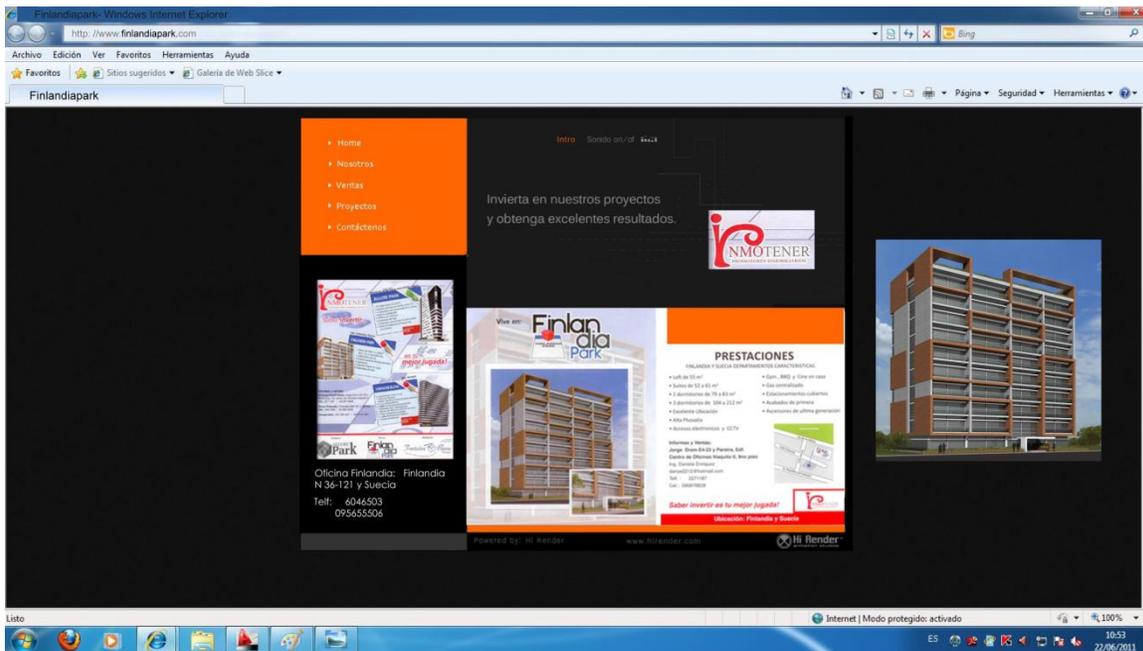


Ilustración 22 – Publicidad Ferias

(Feria Habitar – mayo 2011)



Es importante mencionar que el proyecto se encuentra en etapa de planificación y evaluación de factibilidad, por lo que la estrategia comercial se está elaborando de manera conjunta. Esto determina que pueden existir cambios en diseño de plantas, áreas, y por consiguiente precios,

los cuales serán mínimos y dependiendo de las conclusiones del presente estudio y plan de negocios; el promotor tiene la libertad de utilizar las sugerencias planteadas.

El terreno es de propiedad del promotor corporativo, sobre el que no pesa gravamen alguno, lo cual genera garantías suficientes de entrega de las propiedades al término el proyecto.

6.6 Análisis FODA - Proyecto Finlandia Park.

Fortalezas

- ubicación en la zona de más alta plusvalía de Quito.
- vista privilegiada del parque La Carolina.
- diseño moderno, vanguardista y equilibrando el entorno.
- tecnología constructiva de punta.
- acabados de primera en todo el edificio.
- edificio de altura con 10 pisos, que lo hace llamativo para el cliente.

Oportunidades

- precios competitivos en el sector
- financiamiento directo durante la construcción del proyecto.

Debilidades

- espacio reducido en parqueaderos.

Amenazas

- falta de parqueaderos por la zona.
- tráfico congestionado en horas pico en el sector.
- competencia: 11 proyectos actuales en el sector.

6.8 CONCLUSIONES CAPITULO 6. Estrategia Comercial

El nombre del proyecto Finlandia Park, se definió fundamentalmente en alusión a la calle en la que está ubicado, calle Finlandia, y Park que resalta la imagen a transmitir.

La frase “saber invertir es tu mejor jugada” complementa la propuesta integral del proyecto, determinado por la zona exclusiva, la excelente ubicación y las características en la que se levanta.

Este proyecto se dirige principalmente a segmentos medio alto y alto de población, por el sector en que ubica y el costo de comercialización. Se ha proyectado un máximo de 48 departamentos que van desde 58m² a 116m² entre el 2do. y 8vo. piso, 4 departamentos de 230 m² entre el 9no. y 10mo. piso, en planta baja dos departamentos posteriores de 60 m² promedio y 3 oficinas y/o almacenes de 50 m².

Con un diseño moderno y minimalista, el proyecto está a la vanguardia en lo referente a los detalles constructivos y a la necesidad de una economía moderna.

Como resultado del análisis de oferta integral de la zona en la que se ubica el proyecto Finlandia Park, realizado en capítulos anteriores, el precio promedio de los proyectos que se encuentran dentro de la zona del Finlandia Park es de USD 1,329 por m²; por tanto el promotor determina estructurar ventas a un precio promedio de USD 1.084 por m², que no incluye parqueadero ni bodega.

Al incorporar dentro del cálculo de precios los parqueaderos y las bodegas en el Proyecto Finlandia Park, el precio promedio es USD 1,255 por m², lo que significaría que el proyecto con todas sus bondades y características, se encuentra dentro de condiciones competitivas en el mercado.

La estrategia para el cálculo de los precios deriva en un análisis pormenorizado de la oferta y de la calidad de los productos a ofertarse, buscando optimizar la velocidad de ventas, la misma que cumpla con los parámetros de flujo de ingresos, con la ejecución presupuestaria, y manteniendo precios más bajos que el promedio del mercado.

El financiamiento directo por parte del constructor para las cuotas de entrada, es otro de los atractivos a considerar dentro de la estrategia de precios y ventas, dado el músculo financiero con el que cuenta el promotor.

La expectativa de ventas del promotor corporativo son 3 unidades por mes, en función de la información que indica que la absorción promedio en el sector es de 1.73.

La estrategia de financiamiento del promotor es:

- 5% a la Reserva, 10% de Entrada (total 15% inicial), 35% durante la etapa de construcción, y 50% una vez terminado el proyecto.

Para la estrategia de publicidad, promoción y canales de distribución se utilizaran:

- Folletos informativos del proyecto, Roll-ups publicitarios, anuncios en revistas y periódicos, vallas publicitarias, hojas volantes, pagina web del promotor, participación en ferias y convenciones.

Capítulo 7

ESTRATEGIA FINANCIERA

7 ESTRATEGIA FINANCIERA

Este capítulo es el eje fundamental del plan de negocios, ya que el análisis financiero determina la rentabilidad y viabilidad del proyecto. Adicionalmente a esto, se plantearán escenarios que afectan al flujo con variaciones en costos constructivos, variaciones en precios de venta y aumento de plazo por recuperación de capital de ventas.

7.1 Análisis de Ingresos.

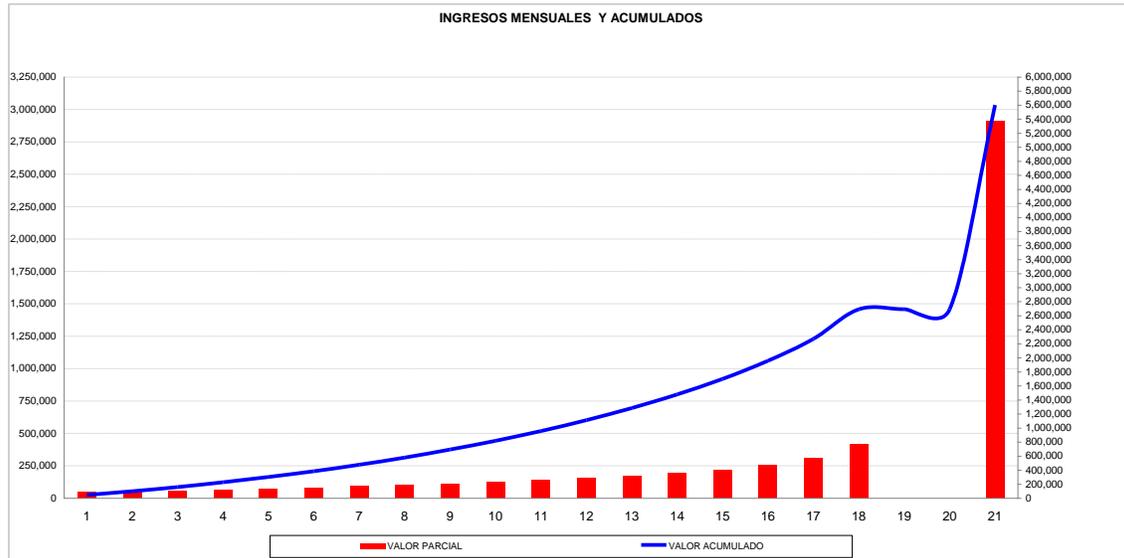
De acuerdo al cronograma valorado de ventas, la estructura de ingresos plantea flujos proyectados a 18 meses, desglosados en 3 meses de preventas y 15 meses de ventas efectivas paralelos al plazo establecido para la construcción. Adicionalmente considera 3 meses de holgura para la entrega de los inmuebles, por lo que técnicamente el análisis se lo hace para 21 meses.

El promotor corporativo decidió realizar ventas desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto, anclando la estrategia comercial durante todos los meses que dura el proyecto en sus fases de planificación y constructiva, esto es 18 meses de flujo de ingresos, con una velocidad de ventas promedio de 2.7 unidades por mes.

El cronograma valorado de ventas evidencia el esquema de ingresos en función del financiamiento planteado a los potenciales clientes: 15% de entrada, 35% en cuotas iguales durante la fase constructiva, y la diferencia de 50%.

El gráfico siguiente refleja el esquema temporal de ventas por mes y las ventas acumuladas, manteniendo una constante en el horizonte del plazo del proyecto para en el último mes recuperar el 50% de ingresos por pago final de las ventas.

Gráfico 36 - Análisis Financiero. Ingresos Mensuales y Acumulados



elaboración : Patricio Alarcón

7.2 Análisis de Egresos.

Los egresos son todos los costos que afectan al proyecto, y que fueron estructurados de la siguiente manera:

- costo del terreno
- costos directos de construcción
- costos indirectos
 - estudios
 - administración
 - honorarios
 - promoción, comisiones y ventas

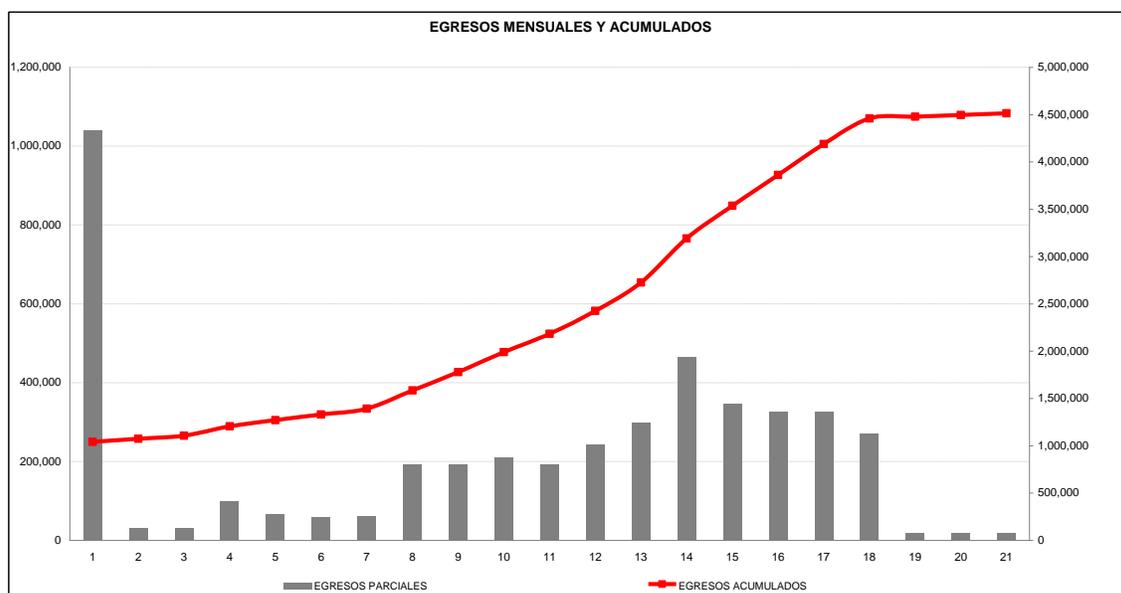
Dentro de la estructura de costos, el valor del terreno se lo ubicó al inicio del flujo, ya que es parte de la inversión inicial.

Los costos directos de construcción se los estructuró en un plazo de 15 meses, a partir del mes 4to., cumpliendo el desarrollo del proyecto de 18 meses.

Los costos indirectos se los determinó desde el inicio del proyecto, los estudios y planificación en fase de preventa, y los costos por honorarios, administración, gerencia, fiscalización, promoción, publicidad, comisiones durante todo el ciclo del proyecto, y para los costos por asesoría legal, tasas, impuestos y trámites legales, durante los primeros meses y al final del proyecto.

El gráfico a continuación define el esquema de costos:

Gráfico 37 – Análisis Financiero. Egresos Mensuales y Acumulados

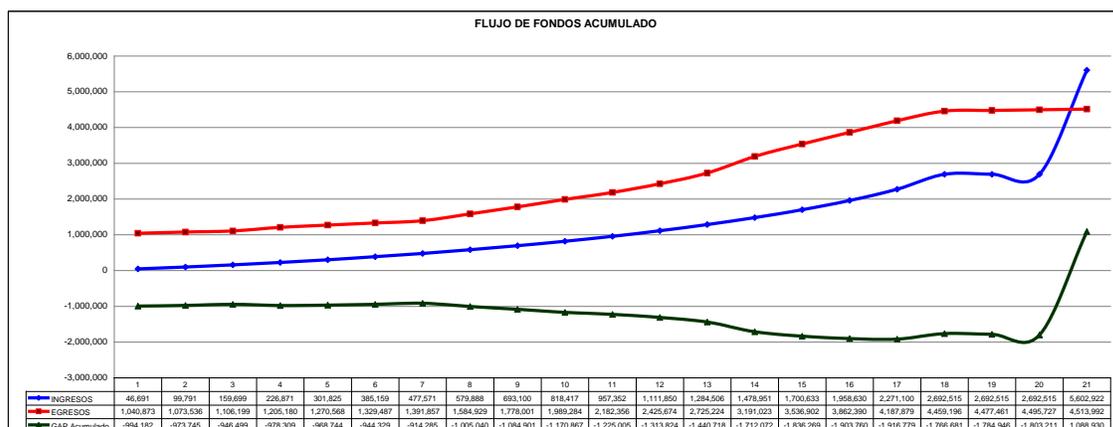


elaboración : Patricio Alarcón

7.3 Análisis de Flujos Acumulados.

El análisis de flujos acumulados determina la posición temporal del proyecto una vez que se consolida para cada mes los ingresos y egresos en un solo resultado.

Gráfico 38 – Análisis de Flujos Acumulados



elaboración : Patricio Alarcón

El proyecto mantiene durante casi toda su vida útil posiciones negativas ya que los flujos de ingresos no son suficientes para cubrir los costos mensuales. Adicionalmente el costo del terreno también es un impacto fuerte para el flujo ya que, independientemente de que sea inversión de los accionistas, es un egreso importante a ser recuperado en el tiempo.

El mes más crítico para el flujo es el 20, donde se concentra la acumulación de gastos e ingresos, provocando la mayor brecha de liquidez; deberá ser evaluado por los promotores para sostener el proyecto a través de los debidos canales de financiamiento.

Para el mes 21, el último del flujo, se puede observar un ingreso importante que corresponde a los pagos del 50% del total de los departamentos. Esto le permite al flujo recomponer su posición negativa, pasando a positiva y generando las ganancias esperadas.

Tabla 33 – Resultado Flujo Projectado Puro

| FINLANDIA PARK - Flujo Projectado puro | |
|---|-----------|
| Ingresos totales | 5,602,922 |
| Costos Totales | 4,513,992 |
| Utilidad | 1,088,930 |
| Rentabilidad Anualizada | 13.78% |
| Relación Utilidad / Ventas | 19.44% |
| Relación Utilidad / Costos | 24.12% |
| VAN | 500,984 |

elaboración : Patricio Alarcón

Los resultados obtenidos en el análisis estático reflejan una utilidad de USD 1,088,000 con una rentabilidad de 14%, esto es, la utilidad en relación con los costos del proyecto anualizado. La relación utilidad / ventas es 19% y la relación utilidad / costos es 24%.

7.4 La tasa de descuento.

La tasa de descuento permite establecer la viabilidad del proyecto. Es la variable crítica con la cual se descuentan los flujos futuros a valor presente. Para que el cálculo de los flujos descontados y el proyecto en sí tenga coherencia, la tasa de descuento debe tener relación con los niveles de riesgo a los cuales está expuesto el proyecto, el sector en el cual se estructura y la economía en su conjunto.

A continuación se define la tasa de descuento CAPM (Capital Asset Pricing Model).¹⁵

El costo del capital tiene dos componentes:

- Un rendimiento mínimo que se le debe compensar al inversionista por el valor del dinero en el tiempo - capturado por la tasa libre de riesgo.
- Una “prima” por el riesgo no diversificable del instrumento, “beta”.

CAPM es un modelo para calcular el precio de un activo o una cartera de inversiones. Para activos individuales, se hace uso de la recta *Security Market Line (SML)* -que simboliza el retorno esperado de todos los activos de un mercado como función del riesgo no diversificable- y su relación con el retorno esperado y el riesgo sistémico (beta), para mostrar cómo el mercado debe estimar el precio de un activo individual en relación a la clase a la que pertenece.

La línea SML permite calcular la proporción de recompensa-a-riesgo para cualquier activo en relación con el mercado general.

La relación de equilibrio que describe el CAPM es:

¹⁵ (Essential of Investments, Bodie, Kane, Marcus, Ed. Mc. Graw Hill, Series in Finance, 5th. edition 2004)

$$E(r_i) = r_f + \beta_{im}(E(r_m) - r_f)$$

donde:

- $E(r_i)$ es la tasa de rendimiento esperada de capital sobre el activo i .
- β_{im} es el *beta* (cantidad de riesgo con respecto al Portafolio de Mercado), o también

$$\beta_{im} = \frac{Cov(r_i, r_m)}{Var(r_m)}, \quad y$$

- $(E(r_m) - r_f)$ es el exceso de rentabilidad del portafolio de mercado,
- (r_m) Rendimiento del mercado.
- (r_f) Rendimiento de un activo libre de riesgo.

El cuadro siguiente define la tasa de descuento:

Tabla 34 – Estructuración de la Tasa de Descuento CAPM

| | | |
|---|------------------|---|
| Tasa Activa Referencial BCE Apr.2011 | a | 8.34% |
| Inflacion acumulada Ecuador Apr.2011 | b | 3.88% (+) |
| Inflacion acumulada USA Apr.2011 | c | 3.16% (-) |
| Diferencial tasas de inflacion | d = b - c | 0.72% |
| EMBI Ecuador al 30-Apr-2011 (BCE) | e | 7.82% |
| Tasa Mercado (Rm) | a + d + e | 16.88% |
| CAPM | = | Rf + β x (Rm - Rf) |
| CAPM | = | 0.045173 + 1.124375 x 0.168760 - 0.045173 |
| CAPM | = | 18.41% |
| Rf = Bonos Americanos a 30 años (Reporte BCE - 30Apr2011) | | 0.045173 |
| β = Promedio Ponderado Betas sectores similares por participacion en ventas | | 1.124375 |
| Rm = tasa mercado basada en "Teoria del dinero y el credito (Ludwig von Mises)" | | 0.196480 |

elaboración : Patricio Alarcón

Para el cálculo de la tasa de descuento se tomo como fecha de referencia abril 2011, por lo tanto la tasa activa referencial de BCE, la inflación de Ecuador, la inflación de USA, el EMBI de Ecuador (punto básicos sobre el tesoro americano / riesgo país), el rendimiento de los bonos americanos a 30 años, las betas del sector y su promedio; que son los componentes del CAPM son datos de abril 2011.

Para el cálculo dinámico de los flujos futuros traídos a valor presente del proyecto Finlandia Park, la tasa de descuento, utilizando el modelo del CAPM es de 18.50%.

7.5 Análisis Dinámico de Flujos Proyectados.

Para el análisis dinámico de los flujos proyectados se utiliza el VAN (Valor Actual Neto). “Valor Actual Neto (VAN) / (Net Present Value) es el criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el *valor actual* de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde estas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.”¹⁶

- Cuando el VAN es mayor a cero ($VAN > 0$), el proyecto genera flujos y ganancias a la inversión.
- Cuando el VAN es igual a cero ($VAN = 0$), el proyecto NO genera flujos y ganancias a la inversión.
- Cuando el VAN es menor a cero ($VAN < 0$), el proyecto es inviable y genera pérdidas a la inversión.

¹⁶ Diccionario de Economía y Negocios, Arthur Andersen, Espasa, 1999

Tabla 35 - Resultado Flujo Proyectado Puro . CAPM / VAN

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | | puro |
|--|--|----------------|
| Ingresos totales | | 5,602,922 |
| Costos Totales | | 4,513,992 |
| Utilidad | | 1,088,930 |
| Rentabilidad Anualizada | | 13.78% |
| Relación Utilidad / Ventas | | 19.44% |
| Relación Utilidad / Costos | | 24.12% |
| VAN | | 500,984 |
| tasa descuento CAPM | | 18.41% |
| tasa descuento CAPM | | 1.42% |
| VAN | | 500,984 |

elaboración : Patricio Alarcón

El cálculo del VAN para el proyecto Finlandia Park resulta positivo en USD 501,000, esto significa que con el flujo proyectado inicial (puro) el proyecto es viable; sin embargo, es fundamental realizar simulaciones y análisis de sensibilidades que permitirán evaluar los posibles riesgos que podría afectar al proyecto en el mediano y largo plazo.

7.5.1 Análisis de Simulaciones.

Se desarrollaron dos tipos de simulaciones:

- sensibilidad sobre variables críticas
 - por aumento de costos directos
 - por disminución de precios de venta
 - por aumento de costos directos y por disminución de precios de venta
 - por aumento en la velocidad de ventas (plazo de ingresos)
- escenario con apalancamiento
 - apalancamiento financiero

7.5.1.1 Sensibilidad sobre variables críticas.

- Sensibilidad por aumento de costos directos

Para la sensibilidad en los costos directos de construcción se simuló una variación de 5% de incremento en los flujos, con este efecto el VAN continua siendo positivo en USD 380,000. Al

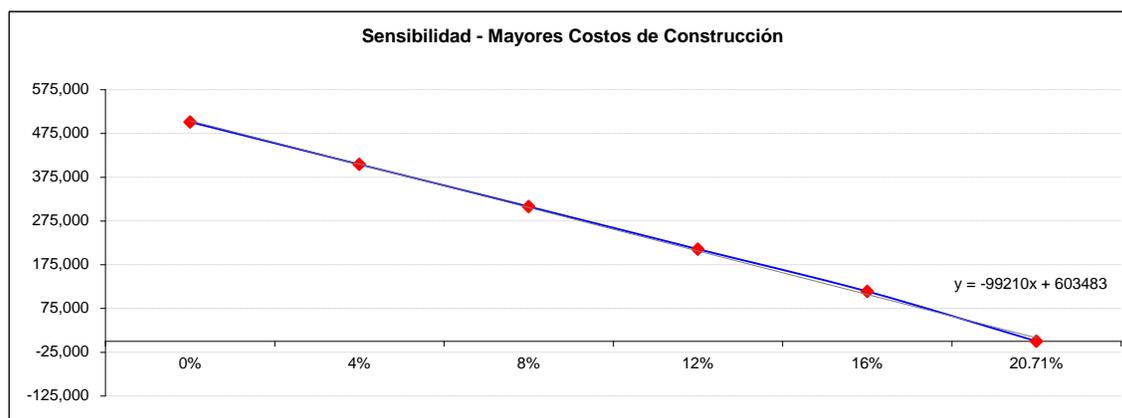
aplicar el análisis de sensibilidad, el VAN es positivo hasta un incremento de 20% en los costos de construcción.

Tabla 36 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción

| | | | | | | | |
|--|----------------|---|---------|---------|---------|--------|---------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| SIMULACION - Mayores Costos de Construcción | | | | | | | |
| Mayores costos de construcción | 5% | | | | | | |
| VAN | 380,054 | VAN mayor a 0 proyecto aceptable | | | | | |
| VAN | 0% | 4% | 8% | 12% | 16% | 20.71% | 5.00% |
| 380,054 | 500,984 | 404,240 | 307,496 | 210,751 | 114,007 | -0 | 380,054 |

elaboración : Patricio Alarcón

Gráfico 39 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción



elaboración : Patricio Alarcón

- Sensibilidad por disminución de precios de venta

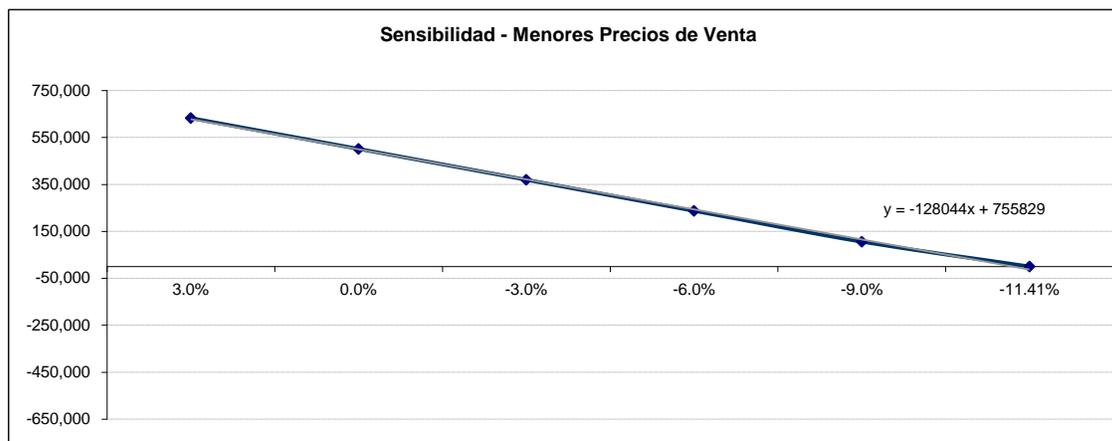
Para la sensibilidad en los precios de venta se simuló una variación de 5% de decremento en los flujos, el VAN continua siendo positivo en USD 281,000. Al aplicar el análisis de sensibilidad, el VAN es positivo hasta un decremento de 11% en los ingresos por ventas.

Tabla 37 – Sensibilidad a Disminución de Precios de Ventas

| | | | | | | | |
|---|----------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| SIMULACION - Menores Ingresos por Ventas | | | | | | | |
| Menores Ingresos por Ventas | -5% | | | | | | |
| VAN | 281,360 | VAN mayor a 0 proyecto aceptable | | | | | |
| VAN | 3.0% | 0.0% | -3.0% | -6.0% | -9.0% | -11.41% | -5% |
| 281,360 | 632,759 | 500,984 | 369,209 | 237,435 | 105,660 | -0 | 281,360 |

elaboración : Patricio Alarcón

Gráfico 40 – Sensibilidad a Disminución de Precios de Ventas



elaboración : Patricio Alarcón

- Sensibilidad por aumento de costos directos y por disminución de precios de venta.

Para combinar la sensibilidad en los costos directos de construcción y los precios de venta se simuló una variación de 5% de incremento para los costos y una variación de 5% de disminución para los precios, el VAN continua siendo positivo en USD 160,000. Al aplicar el análisis de sensibilidad combinado, el VAN es positivo en combinaciones de 0% por mayores costos hasta 12% de menores precios, y 0% de menores precios hasta 12% de mayores costos.

Tabla 38 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción y Disminución de Precios de Ventas

| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | | |
|--|----------------|---|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | | |
| SIMULACION - Mayores Costos de Construcción / Menores Ingresos por Ventas | | | | | | | | |
| Menores Ingresos por Ventas | -5% | | | | | | | |
| Mayores Costos de Construcción | 5% | | | | | | | |
| VAN | 160,429 | VAN mayor a 0 proyecto aceptable | | | | | | |
| Menores Precios | | | | | | | | |
| | 160,429 | 0% | -2% | -4% | -6% | -8% | -10% | -12% |
| Mayores Costos | 0% | 500,984 | 413,134 | 325,285 | 237,435 | 149,585 | 61,735 | -26,115 |
| | 2% | 452,612 | 364,762 | 276,912 | 189,063 | 101,213 | 13,363 | -74,487 |
| | 4% | 404,240 | 316,390 | 228,540 | 140,690 | 52,841 | -35,009 | -122,859 |
| | 6% | 355,868 | 268,018 | 180,168 | 92,318 | 4,468 | -83,381 | -171,231 |
| | 8% | 307,496 | 219,646 | 131,796 | 43,946 | -43,904 | -131,753 | -219,603 |
| | 10% | 259,123 | 171,274 | 83,424 | -4,426 | -92,276 | -180,126 | -267,975 |
| | 12% | 210,751 | 122,901 | 35,052 | -52,798 | -140,648 | -228,498 | -316,348 |

elaboración : Patricio Alarcón

- Sensibilidad por aumento en la velocidad de ventas (plazo de ingresos).

Para la sensibilidad por aumento en los plazos de venta o recuperación de la inversión, se extendió el periodo a 3 y 6 meses.

Para sensibilidad a 3 meses.

Utilizando la misma tasa de descuento para los flujos futuros, CAPM a 18.50%, el VAN continua siendo positivo en U\$D 348,000.

Tabla 39 – Aumento Plazo de Ventas 3 meses

| Flujo Proyectado FINLANDIA PARK - 3 meses adicionales | | | |
|---|----------------|---------------|---------------------------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | |
| VAN | 348,464 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable |

elaboración : Patricio Alarcón

Al aplicar el análisis de sensibilidad en mayores costos de construcción, el VAN es positivo hasta un incremento de 14% en los costos.

Tabla 40 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción aumento 3 meses

| | | | | | | | |
|--------------------------------|----------------|---------------|---------------------------|--------|---------|----------|----------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| Mayores costos de construccion | 5% | | | | | | |
| VAN | 227,534 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable | | | | |
| VAN | 0% | 5% | 10% | 14.41% | 15% | 20.00% | 25% |
| 227,534 | 348,464 | 227,534 | 106,603 | -1 | -14,327 | -135,258 | -256,188 |

elaboración : Patricio Alarcón

Al aplicar el análisis de sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 8% en los precios de venta.

Tabla 41 – Sensibilidad a Reducción de Precios de Ventas aumento 3 meses

| | | | | | | | |
|-----------------------------|----------------|---------------|---------------------------|---------|----------|----------|----------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| Menores Ingresos por Ventas | -5% | | | | | | |
| VAN | 136,491 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable | | | | |
| VAN | 0% | -5% | -8.22% | -10% | -15% | -20% | -25% |
| 136,491 | 348,464 | 136,491 | -1 | -75,482 | -287,455 | -499,428 | -711,401 |

elaboración : Patricio Alarcón

Para sensibilidad a 6 meses.

Utilizando la misma tasa de descuento para los flujos futuros, CAPM a 18.50%, el VAN continua siendo positivo en U\$D 202,000.

Tabla 42 – Aumento Plazo de Ventas 6 meses

| Flujo Proyectado - FINLANDIA PARK - 6 meses adicionales | | | |
|---|----------------|---------------|---------------------------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | |
| VAN | 202,442 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable |

elaboración : Patricio Alarcón

Al aplicar el análisis de sensibilidad en mayores costos de construcción, el VAN es positivo hasta un incremento de 8% en los costos.

Tabla 43 – Sensibilidad a Incrementos de Costos de Construcción aumento 6 meses

| | | | | | | | |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------------------|-------|-------|---------|---------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| Mayores costos de construcción | 5% | | | | | | |
| VAN | 81,512 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable | | | | |
| VAN | 2% | 4% | 6% | 8.00% | 8.37% | 10% | 12% |
| 81,512 | 154,070 | 105,698 | 57,326 | 8,954 | 0 | -39,418 | -87,791 |

elaboración : Patricio Alarcón

Al aplicar el análisis de sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 5% en los precios.

Tabla 44 – Sensibilidad a Reducción de Precios de Ventas aumento 6 meses

| | | | | | | | |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------------------|--------|--------|--------|--------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% | anual | | | | | |
| tasa descuento CAPM | 1.42% | mensual | | | | | |
| Menores Ingresos por Ventas | -4% | | | | | | |
| VAN | -2,230 | VAN mayor a 0 | proyecto aceptable | | | | |
| VAN | 0% | -1% | -2.00% | -3% | -4% | -4.95% | -5% |
| -2,230 | 202,442 | 161,508 | 120,574 | 79,639 | 38,705 | -1 | -2,230 |

elaboración : Patricio Alarcón

7.5.1.2 Escenario de Flujo Proyectado con Financiamiento Bancario.

Financiar el proyecto significa conseguir recursos y atar los mismos para que puedan apalancar el desarrollo inmobiliario. Esto permite al promotor corporativo aliviar la carga financiera operativa. Bajo esta premisa se aplica las siguientes condicionantes:

- el financiamiento bancario será de la 3ra. parte de los costos directos de construcción mas (+) el valor del terreno, esto es, U\$D 1,200,000 aproximadamente.

- La tasa de interés del crédito es del 9%, promedio del mercado para este tipo de operaciones.
- El desembolso del crédito se lo recibiría en el 4to. mes, al inicio de la fase constructiva, luego de las preventas.
- El crédito se estructura bajo la modalidad bullet, esto es, pago de intereses mensuales y pago de capital al vencimiento.
- El plazo del crédito está concebido para que sea de 15 meses.

Tabla 45 – Estructura Crediticia

| DATA | | | |
|---------------------|---------|--|--------------|
| month periodicity | 12 | Valor Costos Directos Construcción | 2,875,302 |
| coupon | 9.00% | Valor Terreno | 765,000 |
| term (years) | 1.25 | Costos Directos Construcción / Terreno | 3,640,302 |
| T - interest period | 0.7500% | % sobre valor de terreno | |
| N - periods | 12 | q presta el banco | 33% |
| | | credito maximo sobre el terreno | 1,201,300 |
| | | credito Bullet | 1,201,300 |
| | | tasa credito | 9% |
| | | pago mensual | 9,010 |

elaboración: Patricio Alarcón

- Escenario con apalancamiento financiero

Los resultados obtenidos en el escenario con apalancamiento financiero reflejan que la rentabilidad es de 9%, esto es, la utilidad en relación con los costos del proyecto anualizado. La relación utilidad / ventas es 14% y la relación utilidad / costos es 16%. Las utilidades continúan siendo interesantes en términos constantes y anualizados, sin embargo bajan con relación al análisis del proyecto puro, debido al costo financiero en el que se incurre por la financiación.

Tabla 46 – Resultado Flujo Proyectado Apalancado . CAPM / VAN

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | puro | apalancado |
|--|----------------------------|-------------------|
| Ingresos totales | 5,602,922 | 6,804,222 |
| Costos Totales | 4,513,992 | 5,850,438 |
| Utilidad | 1,088,930 | 953,784 |
| Rentabilidad Anualizada | 13.78% | 9.32% |
| Relación Utilidad / Ventas | 19.44% | 14.02% |
| Relación Utilidad / Costos | 24.12% | 16.30% |
| VAN | 500,984 | 633,443 |
| | tasa descuento CAPM | 18.41% |
| | tasa descuento CAPM | 1.42% |
| | VAN | 500,984 |
| | | 633,443 |

elaboración : Patricio Alarcón

Al incorporar en el análisis el VAN, se evidencia un incremento importante del VAN a USD 633,000. Esto se puede interpretar que el apalancamiento da más viabilidad al proyecto en su conjunto.

7.6 CONCLUSIONES CAPITULO 7. Estrategia Financiera

La estructura de ingresos plantea flujos proyectados a 18 meses, desglosados en 3 meses de preventas y 15 meses de ventas efectivas plazo establecido para la construcción; además, el promotor corporativo decidió realizar ventas desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto, anclando la estrategia comercial durante todos los meses que dura el proyecto en su fase de preventas y fase constructiva, esto es 18 meses de flujo de ingresos, con una velocidad de ventas de 2.7 unidades por mes.

El mes más crítico para el flujo es el 20, donde se concentra la acumulación de gastos e ingresos, provocando la mayor brecha de liquidez, lo que debe ser evaluado por los promotores para sostener el proyecto a través de los debidos canales de financiamiento.

Para el mes 21, el último del flujo, se puede observar un ingreso importante que corresponde a los pagos del 50% del total de los departamentos. Esto le permite al flujo recomponer su posición negativa, pasando a positiva y generando las ganancias esperadas.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | | puro |
|--|----------------------------|----------------|
| Ingresos totales | | 5,602,922 |
| Costos Totales | | 4,513,992 |
| Utilidad | | 1,088,930 |
| Rentabilidad Anualizada | | 13.78% |
| Relación Utilidad / Ventas | | 19.44% |
| Relación Utilidad / Costos | | 24.12% |
| VAN | | 500,984 |
| | tasa descuento CAPM | 18.41% |
| | tasa descuento CAPM | 1.42% |
| | VAN | 500,984 |

elaboración : Patricio Alarcón

Los resultados obtenidos en el análisis estático reflejan que la rentabilidad es de 14%, esto es la utilidad en relación con los costos del proyecto anualizado. La relación utilidad / ventas es 19% y la relación utilidad / costos es 24%. Las utilidades son interesantes en términos constantes y anualizados.

Para el análisis dinámico de los flujos futuros traídos a valor presente del proyecto Finlandia Park, la tasa de descuento, utilizando el modelo del CAPM es de 18.50%, y se determina utilizar el Valor Actual Neto (VAN).

El cálculo del VAN para el proyecto Finlandia Park resulta positivo en U\$D 501,000, esto significa que con el flujo proyectado inicial (puro) el proyecto es viable.

Para los costos directos de construcción se simuló una variación de 5% de incremento en los flujos, con este efecto el VAN continua siendo positivo en U\$D 380,000. Al aplicar el análisis de sensibilidad, el VAN es positivo hasta un incremento de 20% en los costos de construcción.

Para los precios de venta se simuló una variación de 5% de decremento en los flujos, con este efecto el VAN continua siendo positivo en U\$D 281,000. Al aplicar el análisis de sensibilidad, el VAN es positivo hasta un decremento de 11% en los ingresos por ventas.

Al establecer una simulación que combine una variación de 5% de incremento para los costos y una variación de 5% de disminución para los precios, el VAN continua siendo positivo en U\$D 160,000. Al aplicar el análisis de sensibilidad combinado, el VAN es positivo en combinaciones de 0% por mayores costos hasta 12% de menores precios, y 0% de menores precios hasta 12% de mayores costos.

Para la sensibilidad por aumento en los plazos de venta o recuperación de la inversión, se extendió el periodo a 3 y 6 meses.

A 3 meses, y utilizando la misma tasa de descuento para los flujos futuros, CAPM a 18.50%, el resultado del VAN continua siendo positivo en U\$D 348,000.

- Al aplicar el análisis de sensibilidad en mayores costos de construcción, el VAN es positivo hasta un incremento de 14% en los costos de construcción.
- Al aplicar el análisis de sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 8% en los precios de venta.

A 6 meses, y utilizando la misma tasa de descuento para los flujos futuros, CAPM a 18.50%, el resultado del VAN continua siendo positivo en U\$D 202,000.

- Al aplicar el análisis de sensibilidad en mayores costos de construcción, el VAN es positivo hasta un incremento de 13% en los costos de construcción.
- Al aplicar el análisis de sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 8% en los precios de venta.

Financiar el proyecto significa conseguir recursos y atar los mismos para que puedan apalancar el desarrollo inmobiliario. Esto permite al promotor corporativo aliviar la carga financiera operativa. Con las condiciones planteadas se aplica las siguientes condicionantes:

- el financiamiento bancario será de la 3ra. parte de los costos directos de construcción más (+) el valor del terreno, esto es, U\$D 1,200,000, con una tasa de 9%, a 15 meses plazo, y pago de intereses mensuales y capital al vencimiento.

Los resultados obtenidos en el escenario con apalancamiento financiero reflejan que la rentabilidad es de 9%, esto es, la utilidad en relación con los costos del proyecto anualizado. La relación utilidad / ventas es 14% y la relación utilidad / costos es 16%. Las utilidades continúan siendo interesantes en términos constantes y anualizados, sin embargo bajan con relación al análisis del proyecto puro, debido al costo financiero en el que se incurre por la financiación.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | puro | apalancado |
|--|-------------|-------------------|
| Ingresos totales | 5,602,922 | 6,804,222 |
| Costos Totales | 4,513,992 | 5,850,438 |
| Utilidad | 1,088,930 | 953,784 |
| Rentabilidad Anualizada | 13.78% | 9.32% |
| Relación Utilidad / Ventas | 19.44% | 14.02% |
| Relación Utilidad / Costos | 24.12% | 16.30% |
| VAN | 500,984 | 633,443 |

| | |
|----------------------------|---------------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% |
| tasa descuento CAPM | 1.42% |

| | | |
|------------|----------------|----------------|
| VAN | 500,984 | 633,443 |
|------------|----------------|----------------|

elaboración : Patricio Alarcón

Al incorporar en el análisis el VAN, se evidencia un incremento importante del VAN a U\$D 633,000. Esto se puede interpretar que el apalancamiento da más viabilidad al proyecto en su conjunto.

Capítulo 8

ASPECTOS LEGALES

8 ASPECTOS LEGALES

8.1 Aspecto legal de la compañía promotora.

INMOTENER S. A. es empresa legalmente constituida por la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, Provincia de Pichincha. Esta Compañía se dedica, desde hace varios años, a la construcción y venta inmobiliaria a nivel nacional.

INMOTENER S. A. ha ejecutado varios proyectos en forma individual. Además, ha participado como socio estratégico de importantes empresas constructoras inmobiliarias, en el desarrollo de proyectos significativos, garantizando así su experiencia en esta línea de inversión.

La Empresa, por su seriedad y experiencia, cuenta con el reconocimiento de la Cámara de la Construcción de Quito.

8.2 Aspecto legal relacionado con el proyecto.

El Proyecto “Finlandia Park” se encuentra legal y financieramente a cargo de la Compañía INMOTENER S. A., con la aportación del capital total para la ejecución del Proyecto.

8.3 Fase de Inversión.

Para esta fase los promotores inversionistas decidieron realizar un estudio de pre factibilidad financiera que permita determinar la viabilidad y ejecución del Proyecto, y sentando los fundamentos para la concepción arquitectónica, legalización de planos, permisos de construcción, etc.

8.4 Informe de planificación.

Para viabilizar el proyecto se requiere contar con la recopilación de los siguientes documentos:

❖ **Informe de Regulación Metropolitana (IRM)**, en el que constan los siguientes puntos:

- Verificación de la utilización del predio a fin de determinar si se encuentra o no afectado.
- Zonificación (uso de suelo).
- Coeficiente de ocupación total (COS).
- Coeficiente de ocupación en planta baja (COS PB).
- Altura máxima de edificación permitida / número de pisos.
- Retiros de la edificación.
- Verificación de la disponibilidad de servicios básicos.

El IRM establece las principales determinantes para el desarrollo arquitectónico y urbanístico del edificio; sin embargo, requiere que este conforme a disposiciones constantes en varias Ordenanzas municipales, en especial de la Ordenanza 3746, Normas de Arquitectura Y Urbanismo.

Una vez analizada la factibilidad del predio, se procedió a su adquisición mediante celebración de **escritura pública**, contando con el certificado de gravámenes otorgado por el Registro de la Propiedad, y el certificado de pago del impuesto predial del año en curso.

Previo al inicio de la actividad constructiva se requiere facilitar los siguientes pasos:

❖ **Registro de planos arquitectónicos y de especialidades**, realizado el proyecto arquitectónico y de sus ingenierías, los planos deben ser **registrados** en el Municipio Metropolitano de Quito, cumpliendo los siguientes requisitos:

- Formulario con el registro de datos.
- Informe de Regulación Metropolitana.
- Tres juegos de planos (arquitectónicos, estructurales, hidro-sanitarios y eléctricos).
- Comprobante de pago del impuesto predial del año en curso.
- Escrituras del predio.

- Comprobante municipal de la tasa por registro.
- ❖ **Licencia de construcción**, para la obtención de este documento se debe cumplir con:
 - Llenar el formulario de Licencia de Construcción.
 - Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
 - Informe del registro de planos.
 - 2 juegos de planos (arquitectónicos, estructurales, hidro-sanitarios y eléctricos), debidamente registrados.
 - Comprobante del pago de fondo de garantía.
 - Sistema de protección contra incendios, aprobado por el Cuerpo de Bomberos de Quito.
 - Diseño de Valla de Construcción.

8.5 Fase de construcción.

Para cumplir con esta fase debe contarse con las autorizaciones que faculten la construcción y los siguientes documentos:

- Licencia de construcción.
- Trámite en la EMAAP-Quito para obtener la acometida de agua potable y alcantarillado.
- Trámite en la EEQ para obtener la acometida eléctrica.
- Contratación de personal.
- Aviso al IESS para la afiliación del personal contratado.
- Celebración de contratos con proveedores.
- Cumplimiento de disposiciones tributarias demandadas por el Servicio de Rentas Internas.

8.6 Fase de promoción y ventas.

Para cumplir con esta fase se requiere realizar las siguientes actividades:

- Publicidad exterior y permisos de vallas publicitarias.

- Contrato de arrendamiento de oficina y sala de ventas.
- Contrato de personal de ventas.
- Contrato con Empresas de publicación inmobiliaria.
- Contrato para diseños en publicación e impresión.
- Celebración de contratos de compra-venta.

8.7 Fase de entrega y cierre del proyecto.

En esta fase deben cumplirse con los siguientes requisitos:

- Inspección y aprobación por parte del Cuerpo de Bomberos.
- Solicitar al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito el Permiso de habitabilidad, para lo cual se requiere contar con tres inspecciones realizadas por auditores municipales.
- Declaratoria de propiedad horizontal otorgada por el Municipio de Quito, en la que constará la subdivisión del proyecto (departamentos, locales comerciales, estacionamientos, bodegas, áreas comunales), con determinación de áreas, linderos de cada unidad, determinación de alcuotas en función de áreas.
- La declaratoria deberá ser elevada a escritura pública y registrada en el Registro de la Propiedad.
- Cierre de contratos de construcción con los diferentes pro-veedores mediante la suscripción de actas de entrega-recepción de las obras contratadas.
- Liquidación de contratos mediante la suscripción de actas de finiquito de todo el personal que ha intervenido en la ejecución del Proyecto.

8.8 Presupuesto y cronograma del componente legal.

El componente legal del Proyecto Finlandia Park está compuesto por los rubros que constan en la tabla 27 del Capítulo 5: Evaluación técnica del Proyecto.

El pago de impuestos y tasas por aprobación de los diferentes trámites legales y la obtención de la Licencia de Construcción, por un valor estimado de U\$D 54,631 debe efectuarse en forma total una vez que se haya concluido la etapa de planificación del proyecto.

Fondo de garantía (por la correcta y legal ejecución del Proyecto), por un valor de U\$D 28,750 (aproximado) será depositado en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en el cuarto mes del proceso, al tiempo de inicio de la construcción. Dicho fondo será reintegrado por el Municipio una vez concluida la obra.

Gastos legales y otros, es el rubro más elevado dentro de los gastos indirectos del presupuesto del Proyecto, por un valor de U\$D 158,142. Su erogación se prevé efectuar en dividendos iguales por 11 meses a partir del décimo tercer mes de la edificación. Este gasto se refiere al costo de los honorarios profesionales del abogado por la elaboración de minutas, promesas y contratos de compraventa, declaratoria de propiedad horizontal, actas de entrega recepción, liquidaciones, entre otros.

Pagos a las Empresas de Agua Potable y Alcantarillado, Eléctrica y de Teléfonos por trámite de acometidas, erogaciones que se realizará por una sola vez, al inicio de la obra.

Pago del impuesto de plusvalía, a realizarse por una sola vez al Municipio Metropolitano, por una valor estimado de U\$D 5,000 (aproximado) pagadero a la aprobación de la Declaratoria de Propiedad Horizontal del proyecto.

8.9 CONCLUSIONES CAPITULO 8. Aspectos Legales

En este capítulo se analizan todos los aspectos legales correspondientes a la ejecución del Proyecto, comenzando por conocer la estructura legal y financiera de la Empresa a cuyo cargo está la ejecución del Proyecto, sus promotores e inversores.

Precisar la fase de pre-inversión, que permita contar con un estudio de pre factibilidad financiera, para su viabilidad y ejecución, la concepción arquitectónica del proyecto y aprobación del anteproyecto.

La fase de planificación que permite viabilizar el proyecto en la construcción en la construcción y cumplimiento de una serie de ordenanzas y trámites legales, determinados por diferentes órganos de control y aprobación a cargo del Municipio del Distrito Metropolitano y otras instituciones adscritas, tales como la obtención del Informe de Regulación Metropolitano (IRM), registro de planos arquitectónicos, estructurales, de instalaciones hidro-sanitarias y eléctricas, obtención de la licencia de construcción, permiso de habitabilidad, etc.

En la fase de construcción debe cumplirse con ciertos requisitos legales con el objeto de obtener los permisos que permitan la construcción de la obra. Entre los más importantes se pueden señalar los siguientes: contratación del personal que intervendrá en la ejecución de la obra, autorización municipal para las acometidas de alcantarillado, agua potable y eléctrica; celebración de contratos con diferentes firmas proveedoras, cumplimiento de las obligaciones tributarias del Servicio de Rentas Internas (SRI).

En la fase de promoción y ventas deberán cumplirse varias actividades tales como publicidad exterior y permisos para vallas publicitarias; suscripción del contrato de arrendamiento de oficina y sala de ventas; contratación del personal de ventas; elaboración de publicación de impresos publicitarios; celebración de contratos de compra-venta.

Para la fase de entrega recepción y cierre del proyecto, deben cumplirse con varios requisitos legales determinados en la legislación ecuatoriana y órganos de control, con el Municipio de Quito, Registro de la Propiedad, Cuerpo de Bomberos, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), instituciones financieras que otorgan créditos para la adquisición de vivienda.

Capítulo 9

GERENCIA DEL PROYECTO

9 GERENCIA DEL PROYECTO

9.1 Organización general.

Se organiza la Gerencia del Proyecto de Finlandia Park en función de las herramientas más importantes de administración y con el conocimiento acerca de la organización empresarial, procurando cumplir las directivas organizacionales que se establecen a continuación:

- La responsabilidad estratégica principal de la organización está a cargo de los *promotores inversionistas*. Para la operación del proyecto se establece la *Gerencia General*.
- Todas las áreas de responsabilidad ejecutora serán dirigidas por un núcleo operativo, comprometidos desde el inicio del proyecto. Este núcleo está conformado por los gerentes de los departamentos técnico y administrativo, con autoridad formal de coordinación y supervisión directa.
- La estructura orgánica y funcional se sustenta en grupos de apoyo que cuentan con personal técnico en las diferentes especialidades de la construcción, administración, promoción, venta, etc.
- Por las características propias del proyecto, la estructura operacional podrá ser cambiada en su organización, para que esta sea adecuada a la fase que se está ejecutando y así mejorar la productividad. Los cambios, que pueden ser ambientales, de control u operacionales, tenderán a estandarizar esquemas.

La organización y experiencia de la Empresa IMNOTENER S. A., de sus promotores e inversores, en este tipo de proyectos, se establece en capítulos anteriores describiendo las obras ejecutadas en los últimos años.

9.2 Gerencia General.

Por las experiencias anteriores, el Proyecto Finlandia Park ha sido concebido como una oferta de vivienda para satisfacer necesidades de clientes con niveles socio-económicos medio y alto. Es un proyecto a construirse en la calle Finlandia y Suecia de la Ciudad de Quito, sector en el que se encuentra el centro financiero y bancario de la ciudad, varios de los más importantes centros comerciales y de entretenimiento, y constituye un distrito empresarial.

9.2.1 Objetivos generales.

Entre los principales objetivos a cumplir se establece:

- Entregar la obra concluida dentro de los plazos y cronogramas establecidos, cumpliendo con las especificaciones técnicas y características especificadas.
- El proyecto cumplirá con todas las normativas técnicas establecidas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y otros Organismos, así como los controles indispensables, que garanticen la calidad y seguridad de la obra.
- Obtener la rentabilidad correspondiente sobre el costo de la inversión, que no deberá ser menor al 30%.

9.2.2 Alcance del Proyecto.

9.2.2.1 Para lograr los objetivos señalados se incluirán:

- Estudio de pre-factibilidad que determine la viabilidad del proyecto:
 - Análisis técnico y económico del solar y sus posibilidades.
 - Conocimiento de las normas municipales.
 - Determinación de posibilidades de la obra.
 - Determinación preliminar de inversión y rendimiento
- Financiamiento, que se realizará básicamente de 2 maneras
 - Capital propio de los promotores inversionistas

- Preventa de los locales y departamentos
- Planificación, previa al inicio de la construcción, que incluye varias fases:
 - Levantamiento topográfico.
 - Análisis de suelos.
 - Diseño arquitectónico.
 - Diseño estructural.
 - Diseño de instalaciones hidro-sanitarias.
 - Diseño de instalaciones eléctricas y comunicaciones.
 - Proyecto de plan de prevención de incendios.
 - Especificaciones y presupuesto referencial.
 - Análisis de costos de todos los rubros de construcción.
 - Volúmenes de obra.
 - Determinación del personal para la construcción.
- Legalización:
 - Registro de planos.
 - Aprobación del proyecto por el Cuerpo de Bomberos.
 - Cancelación de tasas e impuestos.
 - Obtención de licencia de construcción.
 - Obtención de acometidas de servicios públicos.
- Organización de los departamentos de apoyo
 - Administración y control económico.
 - Fiscalización y auditoría.
 - Logística.
 - Ventas y publicidad.

- Construcción del edificio, con sujeción a los planes y plazos previamente establecidos preferentemente por el método del “camino crítico”, que también permitirá establecer el flujo económico respectivo

9.2.2.2 Estarán fuera del alcance las siguientes condicionantes:

- Órdenes de cambio solicitadas por clientes.
- Costo de administración y mantenimiento del inmueble.

9.2.2.3 Estructura de desglose del trabajo.

Para el Proyecto FINLANDIA PARK se establece el siguiente estructura de trabajo, subdividiendo los grandes rubros en componentes más pequeños, más fáciles de manejar y controlar.

9.3 Estimación de costos.

La determinación del costo del proyecto es responsabilidad de cada una de las áreas técnicas y de apoyo en lo que corresponde. Se divide en dos grupos de componentes:

- Costos directos / Área técnica:
 - Planificación arquitectónica.
 - Diseño estructural.
 - Diseño de instalaciones.
 - Dirección técnica.
- Construcción de la Obra / Movimiento de Tierras:
 - Cimentación y estructura.
 - Mampostería.
 - Recubrimientos (enlucidos).
 - Instalaciones hidro-sanitarias.

- Instalaciones eléctricas.
 - Instalaciones especiales.
 - Instalación de aluminio y vidrio.
 - Pisos.
 - Carpintería metálica y madera.
 - Pinturas.
 - Señalización.
 - Entrega-recepción
- Costos indirectos:
 - Estudio de pre-factibilidad.
 - Levantamiento topográfico.
 - Estudio de suelos.
 - Fiscalización técnica y auditoría.
 - Declaratoria de propiedad horizontal.
 - Gerencia General del Proyecto.
 - Honorarios profesionales (áreas de apoyo).
 - Servicio al cliente.
 - Legalización de planos.
 - Impuestos municipales por aprobación y licencia de construcción.
 - Fondo de garantía.
 - Consecución de licencia de construcción.
 - Trámites para acometidas de servicios públicos.
 - Tasas por declaratoria de propiedad horizontal y registro en el Registro de la Propiedad.
 - Publicidad.
 - Comisión por ventas.

9.4 Estimación de plazos.

El Proyecto estimado total, incluyendo estudio de pre-factibilidad, preparación de diseños, aprobaciones municipales, construcción, ventas, entrega-recepción y cierre del proyecto, será de un máximo de dos años. Un plazo definitivo se establece en el cronograma de obra creado conjuntamente con el diseño arquitectónico.

9.4.1 Riesgos del Proyecto.

Toda ejecución de un Proyecto implica la posibilidad de ciertos riesgos con características circunstanciales que pueden impactar en el normal desarrollo del proceso, y que resultan condicionantes para reprogramar el cronograma. Es necesario identificarlas como posibilidades o premisas para determinar las soluciones que permitan la continuación del proyecto.

En la tabla siguiente se establecen algunas circunstancias de riesgo, con la calificación y el posible plan de contingencia: (A) alto riesgo, (M) mediano riesgo, (B) bajo riesgo.

Tabla 47 – Riesgos del Proyecto

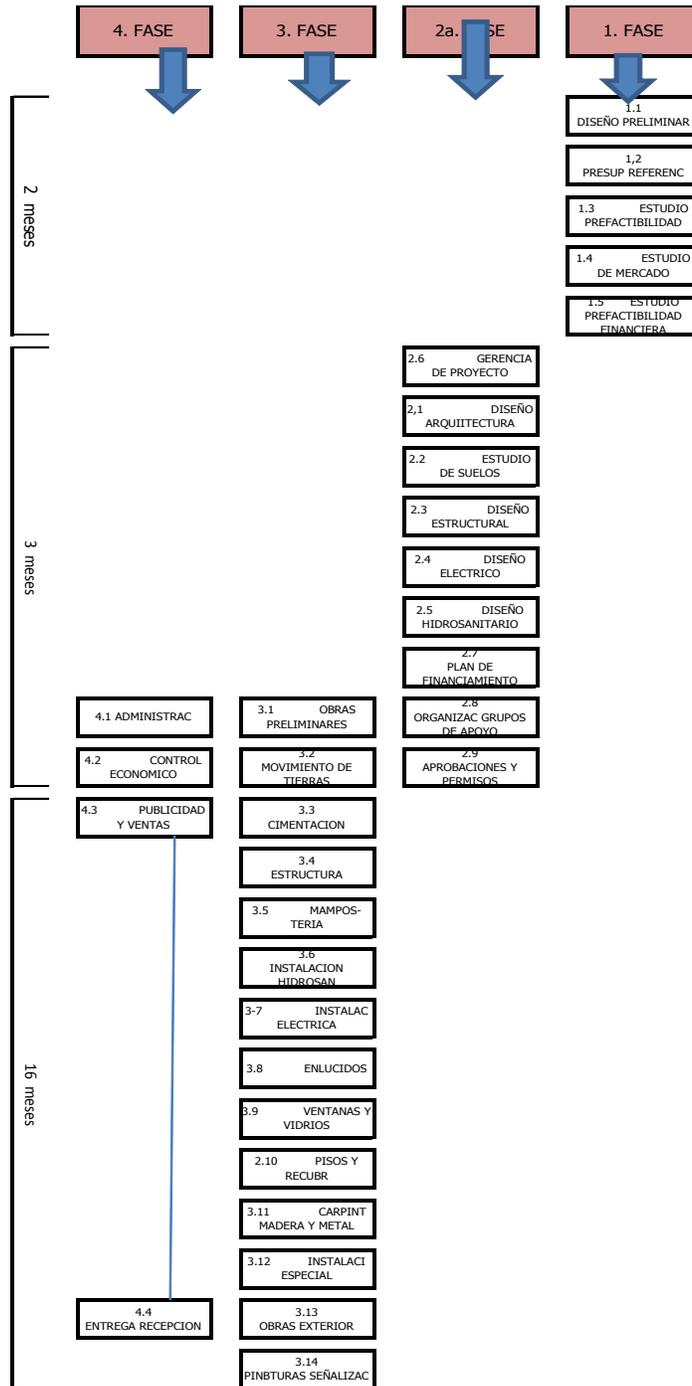
| RIESGOS DEL PROYECTO | | |
|--|---|--|
| Variación en el costo de materiales o salarios | A | Reprogramación del financiamiento y del precio de venta |
| Cambio de políticas crediticias en las instituciones financieras | M | Nuevas estrategias de venta |
| Alta competencia en el mercado | M | Nuevas estrategias de venta / Revisión de precios de venta |
| Situaciones internas o externas que demoren la ejecución | A | Reprogramación del cronograma |
| Situación climática extrema y aguda desfavorable | B | Suspensión temporal de la obra |
| Cambio en el sistema monetario eliminando el dólar | A | Suspensión de la obra |

elaboracion: Patricio Alarcon

9.5 Estructura de desglose del trabajo.

Se demuestra en la siguiente tabla, que incluye un cronograma macro del tiempo estimado para el desarrollo del Proyecto

Ilustración 23 – Estructura de desglose del trabajo



Capítulo 10

CONCLUSIONES

10 CONCLUSIONES

- Finlandia Park es un proyecto a construirse en la calle Finlandia y Suecia de la Ciudad de Quito, parroquia Iñaquito, sector de la Av. República del Salvador. En este sector se encuentra el centro financiero y bancario de las avenidas Naciones Unidas y Amazonas, el distrito empresarial de la República del Salvador, varios de los más importantes centros comerciales y de entretenimiento, el Parque La Carolina y el Estadio Olímpico Atahualpa.



Fuente: Departamento de Diseño Inmotener S.A.

- Luego de la investigación de mercado, el segmento socio económico establecido es alto - medio alto, de acuerdo al análisis de variables de oferta y demanda para la zona Centro Norte de Quito, y en específico para el sector de la Av. República del Salvador donde se desarrolla el proyecto.

| Perfil del Cliente | |
|--|-------------------------|
| Núcleo Familiar | desde 3 miembros |
| Precio por Vivienda | de \$50 mil a \$280 mil |
| Ingresos Familiares Estimados | mayor a \$3 mil |
| Capacidad de pago mensual (30% de los ingresos familiares) | mayor a \$900 |

elaboración : Patricio Alarcón

- Finlandia Park ofrece precios que están al mismo nivel de los demás de la zona. Destaca su diseño, y ubicación. No está en la zona comercial y altamente transitada de las Av. República del Salvador, Av. Naciones Unidas, Av. de los Shyris, Av. Portugal; se ubica en el medio de estas 4 avenidas importantes, lo que le proporciona una ventaja competitiva importantísima, está cerca a todo, y lejos de la alta concentración diaria.
- Para los 11 proyectos inmobiliarios en oferta, el total de unidades habitacionales disponibles a abril 2011 son 112 de 459 totales posibles, queda un 24% por venderse; sin embargo al incluir Finlandia Park, el total de unidades habitacionales disponibles a abril 2011 serían 160 de 507 totales posibles, incrementado en un 32% por venderse.
- El proyecto está conformado por un edificio moderno, en una zona exclusiva, privilegiada y de alta plusvalía, que cuenta con 48 departamentos en 10 pisos, más 3 almacenes u oficinas en planta baja, 84 parqueaderos en 3 niveles de estacionamientos y 30 bodegas. Desarrolla 16 departamentos de 1 dormitorio, 14 departamentos de 2 dormitorios, y 18 departamentos de 3 dormitorios. Se edificará en un terreno propio de 900 m² y su construcción esta planificada realizarla en 15 meses.
- El área bruta aproximada es 7,590 m², desglosada en 4,470 m² de área útil que corresponde al 63% del área bruta, y 3,125 m² de área no computable que corresponde al 41% del área bruta, incluye bodegas y estacionamientos.
- Para Finlandia Park las áreas vendibles son aproximadamente 4,365 m² a USD 450 el m², las áreas de circulación y recepción de 523 m² a USD 450 el m², y las áreas de subsuelos por 2,700 m² a USD 250 el m², dando un total de USD 2,875,000 de costos directos de construcción.
- Los costos indirectos fueron calculados en función de los costos directos de construcción. Se puede determinar que las variables que más peso tienen en los costos indirectos son los gastos administrativos y ventas con un 52%, seguido por los

honorarios profesionales con un 24%, planificación con un 15%, tasas e impuestos con un 9%.

- El precio promedio de los proyectos que se encuentran dentro de la zona del Finlandia Park es de U\$D 1,329 el m². Luego del análisis respectivo el promotor estructura ventas a un precio promedio de U\$D 1,254 el m², lo que significa que el proyecto con todas sus bondades y características se encuentra dentro del mercado.
- La estrategia de ventas del promotor son 3 unidades promedio por mes. En función de la información planteada la absorción promedio es de 1,73 por lo que se plantearían escenarios que tiendan a reflejar el objetivo esperado.
- La estrategia de financiamiento es de 5% a la reserva y 10% de entrada (15% inicial), 35% durante la construcción, y 50% una vez terminado el proyecto.
- Los resultados económicos del proyecto determinan que los costos totales son aproximadamente U\$D 4,514,000, los ingresos totales por precios calculados por U\$D 5,602,000, con una utilidad de U\$D 1,088,000, y el margen es de 24%.

PROYECTO FINLANDIA

| COSTOS TOTALES del PROYECTO | % | Costos |
|--------------------------------|----------------|---------------------|
| Total de Costos Indirectos | 18% | \$ 648,690 |
| Total Costos Directos | 65% | \$ 2,875,302 |
| Costo del Terreno | 17% | \$ 990,000 |
| TOTAL COSTOS | 100.00% | \$ 4,513,992 |
| Areas Utiles Departamentos | 4,464 | |
| precio promedio m ² | \$ 1,084 | \$ 4,840,413 |
| Estacionamientos . 84 | \$ 8,000 | \$ 672,000 |
| Bodegas . 30 | \$ 3,000 | \$ 90,000 |
| TOTAL INGRESOS | | \$ 5,602,413 |
| UTILIDAD | | \$ 1,088,420 |

MARGEN

24%

Fuente: Inmotener S.A. / Elaboración: Patricio Alarcón

- Para la estrategia de publicidad, promoción y canales de distribución se utilizarán folletos informativos, roll-ups publicitarios, anuncios en revistas y periódicos, vallas publicitarias, hojas volantes, página web, y participación en ferias y convenciones.
- La estructura de ingresos plantea flujos proyectados a 18 meses, desglosados en 3 meses de preventas y 15 meses de ventas efectivas plazo establecido para la construcción. El promotor decidió realizar ventas desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto, anclando la estrategia comercial durante todos los meses que dura el proyecto en su fase de preventas y fase constructiva, con una velocidad de ventas de aproximadamente 3 unidades por mes. Cabe señalar que se considera al final del flujo 3 meses para la entrega, por lo que técnicamente el análisis se basa en 21 meses plazo.
- El análisis financiero del proyecto mantiene durante casi toda su vida útil posiciones negativas ya que los flujos de ingresos no son suficientes para cubrir los costos mensuales. Adicionalmente el costo del terreno también es un impacto fuerte al inicio del flujo, ya que independientemente de que sea inversión de los accionistas, es un egreso importante a ser recuperado en el tiempo. Un manejo eficiente de tesorería permite administrar óptimamente proyectos deficitarios.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | | puro |
|--|--|----------------|
| Ingresos totales | | 5,602,922 |
| Costos Totales | | 4,513,992 |
| Utilidad | | 1,088,930 |
| Rentabilidad Anualizada | | 13.78% |
| Relación Utilidad / Ventas | | 19.44% |
| Relación Utilidad / Costos | | 24.12% |
| VAN | | 500,984 |
| tasa descuento CAPM | | 18.41% |
| tasa descuento CAPM | | 1.42% |
| VAN | | 500,984 |

elaboración : Patricio Alarcón

- Los resultados obtenidos en el análisis estático reflejan una rentabilidad de 14%.

- Con una tasa de descuento de 18% (modelo del CAPM), el cálculo del VAN resulta positivo en U\$D 501,000, esto significa que con el flujo proyectado inicial (puro) el proyecto es viable.
- Si se incrementan los costos directos de construcción en un 5% el VAN continua siendo positivo en U\$D 380,000. El VAN es positivo hasta un incremento de 20% en los costos de construcción.
- Si se reducen los precios de venta en un 5% el VAN continua siendo positivo en U\$D 281,000. El VAN es positivo hasta un decremento de 11% en los ingresos por ventas.
- Si se incrementan los costos directos de construcción en un 5% y se reducen los precios de venta en un 5%, el VAN continua siendo positivo en U\$D 160,000. El VAN es positivo en combinaciones de 0% por mayores costos hasta 12% de menores precios, y 0% de menores precios hasta 12% de mayores costos.
- Al incrementar los plazos de venta 3 y 6 meses más, manteniendo los plazos de construcción, se determino lo siguiente:
 - 3 meses: VAN positivo U\$D 348,000.
 - sensibilidad en mayores costos de construcción, VAN positivo hasta un incremento de 14% en los costos.
 - sensibilidad en menores precios de ventas, el VAN es positivo hasta un decremento de 8% en los precios.
 - 6 meses: VAN positivo U\$D 202,000.
 - sensibilidad en mayores costos de construcción, VAN positivo hasta un incremento de 8% en los costos.
 - sensibilidad en menores precios de ventas, VAN es positivo hasta un decremento de 5% en los precios.

- Se simuló apalancar el proyecto para conseguir recursos y aliviar la carga financiera operativa, bajo condiciones de mercado, esto es, financiamiento bancario por la 3ra. parte de la sumatoria de los costos directos de construcción el valor del terreno, crédito de USD 1,200,000, tasa de interés del 9%, 15 meses plazo, y pago de intereses mensuales y capital al vencimiento.
- Los resultados obtenidos en el escenario con apalancamiento reflejan que la rentabilidad es de 9%. Las utilidades continúan siendo interesantes en términos constantes y anualizados, sin embargo bajan con relación al análisis del proyecto puro, debido al costo financiero.
- El VAN se incrementa a USD 633,000. Esto se puede interpretar que el apalancamiento das mas viabilidad al proyecto en su conjunto.

| FINLANDIA PARK - Flujo Proyectado | puro | apalancado |
|--|-------------|-------------------|
| Ingresos totales | 5,602,922 | 6,804,222 |
| Costos Totales | 4,513,992 | 5,850,438 |
| Utilidad | 1,088,930 | 953,784 |
| Rentabilidad Anualizada | 13.78% | 9.32% |
| Relación Utilidad / Ventas | 19.44% | 14.02% |
| Relación Utilidad / Costos | 24.12% | 16.30% |
| VAN | 500,984 | 633,443 |

| | |
|----------------------------|---------------|
| tasa descuento CAPM | 18.41% |
| tasa descuento CAPM | 1.42% |

| | | |
|------------|----------------|----------------|
| VAN | 500,984 | 633,443 |
|------------|----------------|----------------|

elaboración : Patricio Alarcón

Viabilidad

Luego de los análisis respectivos, los resultados obtenidos en rendimiento de 14%, VAN de USD 501,000, el proyecto en conjunto es viable, dado su diseño, ubicación costos, precios; y principalmente porque el análisis de mercado y el análisis financiero evidencian fortalezas en sus cálculos, escenarios y simulaciones. Es importante canalizar una estrategia comercial muy bien estructurada que permita generar los rendimientos esperados.

Capítulo 11

BIBLIOGRAFIA

11 BIBLIOGRAFIA

- Deloitte, Índice de confianza empresarial - agosto2010
- Deloitte, Índice de confianza empresarial - septiembre2010
- Deloitte, Índice de confianza empresarial - octubre2010
- Sector de la construcción es optimista por panorama en el 2010, El Universo, 20enero2010.
- Sector de la construcción fue salvado por el IESS, afirma empresario guayaquileño, ElCiudadano.gob.ec, 07may2010
- Volátil avance de la construcción, El Comercio, 25agos2010.
- Comercio y manufactura crearon en conjunto, 140 mil puestos de trabajo, El Financiero digital, 18oct2010.
- Economía: Hacia donde vamos en el 2010?, Instituto de Economía de USFQ, Boletín de Coyuntura, No.8 - año 1 / diciembre 2009.
- Estadísticas del BCE, www.bce.fin.ec
- Revista Criterios, “El segundo año de Correa”, No. 125, 12 de enero del 2009, p.12
- <http://www.asambleaconstituyente.gov.ec>
- Servicio de Rentas Internas,
<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&conten tCode=270&typeCode=1&external=>
- <http://www.asambleaconstituyente.gov.ec>
- <http://www.cig.org.ec/>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad130.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere201002x.pdf>
- Banco Central del Ecuador
- Bolsa de valores de Quito, Informe mensual sobre las negociaciones en la BVQ, Diciembre del 2008.
- http://www.interactive.net.ec/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=11781

- (El Universo, diciembre 16, 1998, sección A, página 3)
- (De acuerdo con la explicación de GRIDCON, este análisis es quinquenal, tiene validez hasta el 2012)
- Diario El Comercio, sección Construir, sábado 12 de marzo del 2011.
- (Entrevista: Ing. Hernán P. Salgado, Gerente, Inmotener S.A. - HERSA, mayo2011)
- DMPT-MDMQ, 2008
- (Essential of Investments, Bodie, Kane, Marcus, Ed. Mc. Graw Hill, Series in Finance, 5th. edition 2004)
- Ingeniería Financiera - La gestión de los mercados financieros internacionales, Luis Diez de Castro - Juan Mascareñas, Editorial Mc Graw Hill, Año 1994
- Diccionario de Economía y Negocios, Arthur Andersen, Espasa, 1999
- El Arte de Financiar Proyectos Inmobiliarios, Damian Tabakman, BRE Ediciones, 2010

Capítulo 12

ANEXOS

12 ANEXOS

Anexos 1 – Fichas Oferta del Sector

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|
| FICHA DE INFORMACION | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | |
| Nombre: | TORRE BELGICA | Producto: | Departamentos |
| Nombre: | Jun-09 | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | |
| No. De unidades totales : | 40 |  | |
| m2 : | 2,920 | | |
| No. De unidades disponibles : | 6 | | |
| m2 : | 484 | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 78 | | |
| Precio de Venta (\$) : | 100,567 | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,290 | | |
| ABSORCION | | | |
| Unidades por mes : | 1.28 | | |
| m2 por mes : | 96 | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | |
| 1 dormitorio | 25% | 1 estacionamiento | 1 |
| 2 dormitorios | 25% | 2 estacionamientos | 0 |
| 3 dormitorios | 50% | 3 estacionamientos | 0 |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | no |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | MARQUIS PLAZA | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Apr-10 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 44 |  | | |
| m2 : | 3,163 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 3 | | | |
| m2 : | 213 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 73 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 100,873 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,388 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 3.53 | | | |
| m2 por mes : | 242 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 12% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 68% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 20% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | si | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | si | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | si | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | NORLAND | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de iniico: | Jan-10 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 78 |  | | |
| m2 : | 6,625 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 17 | | | |
| m2 : | 1,429 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 97 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 113,388 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,170 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 5.13 | | | |
| m2 por mes : | 394 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 38% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 32% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 30% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | si | Areas Verdes : | si | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | si | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | si | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | EDIFICIO LIVORNO | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | May-09 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 29 |  | | |
| m2 : | 2,328 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 5 | | | |
| m2 : | 404 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 89 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 121,751 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,375 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 0.64 | | | |
| m2 por mes : | 60 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 32% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 34% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 34% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | si | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | EDIFICIO SAMOA | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Feb-09 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 40 |  | | |
| m2 : | 3,382 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 4 | | | |
| m2 : | 394 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 93 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 124,806 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,334 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 0.96 | | | |
| m2 por mes : | 82 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 25% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 45% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 30% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | si | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | si | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | |
|---|-----|-------------------------|--------------|
| FICHA DE INFORMACION | | | |
| Tipo de inmuebles : | | Departamentos | |
| Sector: | | Republica del Salvador | |
| Fecha de la muestra: | | Apr-11 | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | |
| Nombre: EDIFICIO AUSTRIA | | Producto: Departamentos | |
| Fecha de inicio: Jan-09 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | |
| No. De unidades totales : | | 28 | |
| m2 : | | 2,534 | |
| No. De unidades disponibles : | | 3 | |
| m2 : | | 328 | |
| Superficie Promedio (m2) : | | 98 | |
| Precio de Venta (\$) : | | 125,481 | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | | 1,276 | |
|  | | | |
| ABSORCION | | | |
| Unidades por mes : | | 0.64 | |
| m2 por mes : | | 56 | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | |
| 1 dormitorio | 28% | 1 estacionamiento | 1 |
| 2 dormitorios | 36% | 2 estacionamientos | 0 |
| 3 dormitorios | 36% | 3 estacionamientos | 0 |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | no |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | EDIFICIO KANDINSKY | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Feb-09 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 50 |  | | |
| m2 : | 4,320 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 6 | | | |
| m2 : | 624 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 97 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 127,774 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,301 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 3.37 | | | |
| m2 por mes : | 296 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 24% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 46% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 30% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

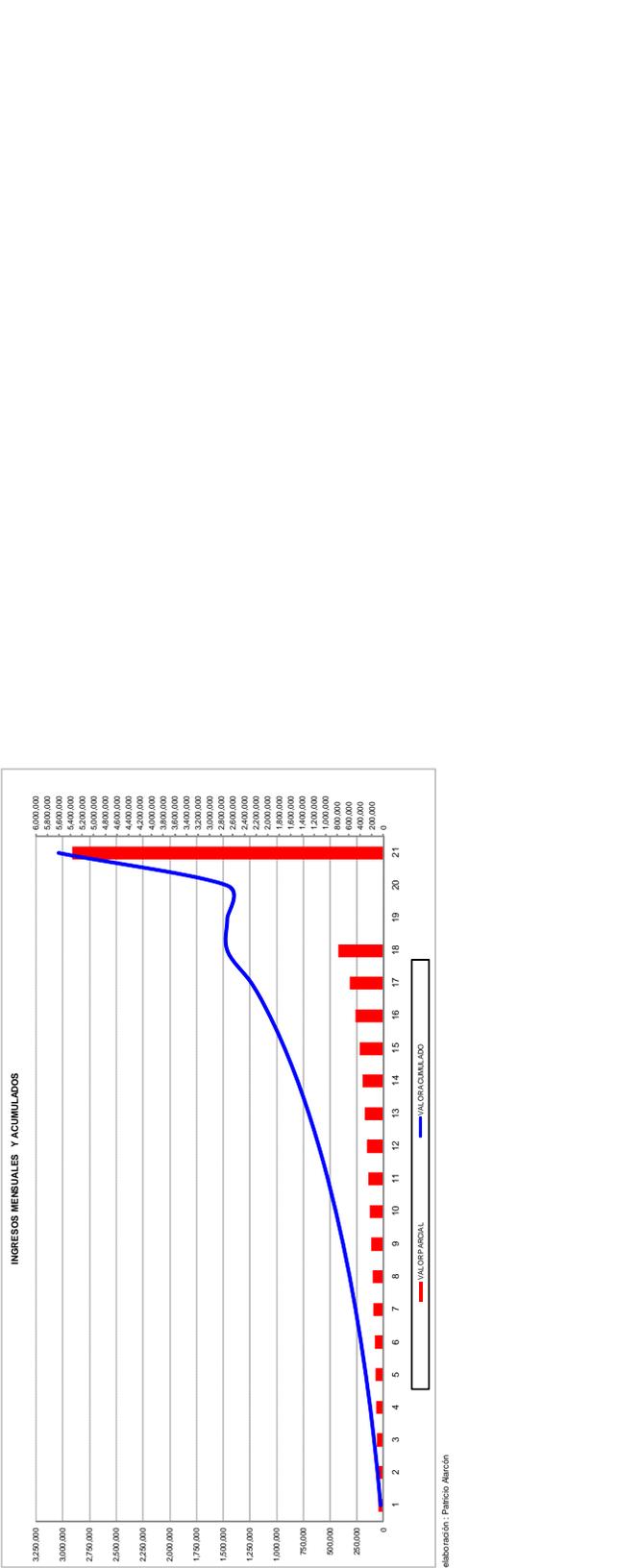
| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|---------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | | Departamentos | | |
| Sector: | | Republica del Salvador | | |
| Fecha de la muestra: | | Apr-11 | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | VITRA | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Jan-09 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 42 |  | | |
| m2 : | 3,848 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 8 | | | |
| m2 : | 885 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 97 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 131,031 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,333 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 0.32 | | | |
| m2 por mes : | 26 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 19% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 31% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 50% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | si | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | EDIFICIO EL REY | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Jan-08 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 6 |  | | |
| m2 : | 518 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 6 | | | |
| m2 : | 518 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 99 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 149,614 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1.506 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 0 | | | |
| m2 por mes : | 0 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 33% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 34% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 33% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | PABLO PICASSO | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Apr-10 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 68 |  | | |
| m2 : | 6,780 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 35 | | | |
| m2 : | 3,600 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 124 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 171,396 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,378 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 3.05 | | | |
| m2 por mes : | 270 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 29% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 29% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 42% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | si | Areas Verdes : | no | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | si | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | si | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| INVESTIGACION DE MERCADO | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---|---------------|--|
| FICHA DE INFORMACION | | | | |
| Tipo de inmuebles : | Departamentos | | | |
| Sector: | Republica del Salvador | | | |
| Fecha de la muestra: | Apr-11 | | | |
| DATOS DEL PROYECTO | | | | |
| Nombre: | TORRE VICENSA | Producto: | Departamentos | |
| Fecha de inicio: | Aug-08 | | | |
| INFORMACION DE OFERTA | | | | |
| No. De unidades totales : | 34 |  | | |
| m2 : | 4,500 | | | |
| No. De unidades disponibles : | 19 | | | |
| m2 : | 2,510 | | | |
| Superficie Promedio (m2) : | 144 | | | |
| Precio de Venta (\$) : | 179,984 | | | |
| Precio * m2 (\$/m2) : | 1,267 | | | |
| ABSORCION | | | | |
| Unidades por mes : | 0.16 | | | |
| m2 por mes : | 13 | | | |
| DETALLES DEL PROYECTO | | | | |
| No. de dormitorios | | No. de estacionamientos | | |
| 1 dormitorio | 0% | 1 estacionamiento | 1 | |
| 2 dormitorios | 24% | 2 estacionamientos | 0 | |
| 3 dormitorios | 76% | 3 estacionamientos | 0 | |
| 4 dormitorios | 0% | 4 estacionamientos | 0 | |
| Gimnasio : | no | Areas Verdes : | si | |
| Piscina : | no | Conjunto Cerrado : | si | |
| Sauna : | no | Caseta Guardia : | si | |
| Turco : | no | Intercomunicadores : | si | |
| Canchas Aire Libre : | no | Acabados : | con acabados | |
| Sala Comunal : | si | Muebles : | si | |

| CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|---------|-------|-------|--------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|-----------|
| COMPOSICION DE INGRESOS TOTALES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MES DE VENTA | PROMETA | | | CONSTRUCCION | | | ENTREGA | | | ENTREGA | | | ENTREGA | | | ENTREGA | | | TOTALS | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | | 19 | 20 | 21 |
| 1 | 46.691 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 6.409 | 155.637 | |
| 2 | | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 6.809 | 155.637 | |
| 3 | | | 7.283 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 7.282 | 155.637 | |
| 4 | | | | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 46.691 | 155.637 | |
| 5 | | | | | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 8.390 | 155.637 | |
| 6 | | | | | | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 9.079 | 155.637 | |
| 7 | | | | | | | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 9.904 | 155.637 | |
| 8 | | | | | | | | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 10.729 | 155.637 | |
| 9 | | | | | | | | | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 11.554 | 155.637 | |
| 10 | | | | | | | | | | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 12.379 | 155.637 | |
| 11 | | | | | | | | | | | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 13.204 | 155.637 | |
| 12 | | | | | | | | | | | | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 14.029 | 155.637 | |
| 13 | | | | | | | | | | | | | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 14.854 | 155.637 | |
| 14 | | | | | | | | | | | | | | 15.679 | 15.679 | 15.679 | 15.679 | 15.679 | 15.679 | 15.679 | 155.637 | |
| 15 | | | | | | | | | | | | | | | 16.504 | 16.504 | 16.504 | 16.504 | 16.504 | 16.504 | 155.637 | |
| 16 | | | | | | | | | | | | | | | | 17.329 | 17.329 | 17.329 | 17.329 | 17.329 | 155.637 | |
| 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | 18.154 | 18.154 | 18.154 | 18.154 | 155.637 | |
| 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | 18.979 | 18.979 | 18.979 | 155.637 | |
| 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 19.804 | 19.804 | 155.637 | |
| 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 20.629 | 155.637 | |
| 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 21.454 | 155.637 |
| TOTALS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 5.602.922 |



CONDOMINIO VALORADO DE EGRESOS

| COSTOS | FASES | | PERIODO | | | | | | | | | | ENFERIA | | CERRE | | | | | | | | | | |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | | | |
| COSTOS | 990,000 | 0 | 990,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 990,000 | |
| DIRECTOS | 4,600 | 0 | 4,600 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 4,600 |
| de | 12,830 | 0 | 6,469 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 12,830 |
| CONSTRUCCION | 914,621 | 0 | 17,635 | 17,635 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 914,621 |
| | 200,984 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 200,984 |
| | 178,289 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 178,289 |
| | 450,560 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 450,560 |
| | 202,421 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 202,421 |
| | 88,659 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 88,659 |
| | 10,889 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10,889 |
| | 13,801 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 13,801 |
| | 124,213 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 124,213 |
| | 10,826 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10,826 |
| | 10,826 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10,826 |
| | 198,383 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 198,383 |
| INDIRECTOS | 99,773 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 16,629 | 99,773 |
| | 28,753 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 1,389 | 28,753 |
| | 112,648 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 112,648 |
| | 112,648 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 5,336 | 112,648 |
| | 7,188 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 2,396 | 7,188 |
| | 54,631 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 18,210 | 54,631 |
| | 21,851 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 10,782 | 21,851 |
| | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GASTO POR PERIODO | 4,613,882 | 0 | 1,040,673 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 32,683 | 4,613,882 |
| AVANCE PARCIAL (%) | 100.00% | 0.00% | 23.06% | 0.72% | 0.72% | 1.45% | 1.37% | 1.38% | 4.28% | 4.28% | 4.68% | 4.28% | 5.39% | 6.04% | 10.32% | 7.68% | 7.21% | 7.21% | 6.01% | 0.40% | 0.40% | 0.40% | 0.40% | 0.40% | 100.00% |
| GASTO ACUMULADO | 4,613,882 | 0 | 1,040,673 | 1,073,356 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 1,040,673 | 4,613,882 |
| ACUMULADO POR PERIODO | 100.00% | 0.00% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 23.06% | 100.00% |

