



Universidad
San Francisco
de Quito



UNIVERSIDAD

SAN FRANCISCO DE QUITO

&

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID



2010

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

Colegio de Posgrados:

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

APROBACIÓN DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS "NUEVO HOGAR"

AUTOR: JOSÉ MIGUEL VALLEJO VÁSQUEZ

Fernando Romo P.

.....
***Director MDI - USFQ
Miembro del Comité de Tesis***

Javier de Cárdenas,

.....
***Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis***

Jaime Rubio,

.....
***Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis***

Xavier Castellanos E.

.....
***Director de Tesis
Miembro del Comité de Tesis***

Víctor Viteri PhD.

.....
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Octubre de 2010



Universidad
San Francisco
de Quito



Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

PROYECTO INMOBILIARIO : "NUEVO HOGAR"

ABSTRACTO

El presente proyecto inmobiliario: "Nuevo Hogar", consta de 4 unidades de vivienda tipo casas individuales adosadas de 2 en 2, zona de parqueadero individuales abiertos, zonas verdes y zona BBQ. El proyecto está Ubicado al Nor-Este de la ciudad capital, para un perfil de cliente con un Nivel Socio Económico: Medio Alto.

Para este proyecto se ha realizado una investigación y evaluación de cada uno de los componentes de un Plan de Negocio; Macroeconómico, Localización, Arquitectónico, Demanda, Oferta, Costos, Financiero, Comercialización, Legal, Gerencial y Gestión: Polémicas, Riesgos y Comunicaciones.

Una parte importante del presente proyecto inmobiliario, es la sensibilidad del proyecto, escenarios, proyecto puro, financiamiento y sus diferentes resultados costo-beneficio.



Universidad
San Francisco
de Quito



Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

PROYECTO INMOBILIARIO : "NUEVO HOGAR"

©Derechos de autor José Miguel Vallejo Vásquez - Según la actual Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5: "el derecho de autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expresión. El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no está sometido a registro, depósito, ni al cumplimiento de formalidad alguna." (Ecuador. Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5)

2010



Universidad
San Francisco
de Quito



Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

PROYECTO INMOBILIARIO : "NUEVO HOGAR"

DEDICATORIA

*A Dios, mi Familia, que me apoyó en toda mi vida y Amigos.
A todas las personas que me dieron una oportunidad para mejorar.*



Universidad
San Francisco
de Quito



Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

PROYECTO INMOBILIARIO : "NUEVO HOGAR"

AGRADECIMIENTO

Gracias a todos los que han participado en mi vida apoyándome, hasta culminar con éxito esta meta académica.

A los profesores nacionales y extranjeros que nos impartieron sus conocimientos y vivencias.



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 1 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ÍNDICES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Tabla de contenido

INDICE DE TABLAS.....	5
INDICE DE ILUSTRACIONES	6
1. RESUMEN EJECUTIVO PROYECTO NUEVO HOGAR	8
2. COMPONENTE MACROECONÓMICO	10
2.1. Análisis Internacional.....	10
2.2. Análisis Nacional	10
2.2.1. Evaluación PIB en términos Constantes.....	13
2.2.2. Evaluación PIB Ecuatoriano Valores Corrientes.....	13
2.3. Sector de la construcción Ecuatoriana	14
2.4. Tasas de Inflación Ecuatoriana	16
2.5. Crédito en el Sector de la construcción.....	17
2.6. Tasas de interés Activas Efectivas Referenciales.....	18
2.7. Oportunidades y desafíos en el sector de la Construcción Ecuatoriana	19
2.8. Amenazas en el entorno socio económico Ecuatoriano en el sector de la Construcción	22
2.9. Evaluación Entorno Macroeconómico.....	24
3. COMPONENTE LOCALIZACIÓN	26
3.1. Análisis del Método Residual Del Terreno.....	28
3.2. Acceso Vías	29
3.3. Centro Educativos Cercanos	30
3.4. Centros Comerciales / Ferretería Próximos.....	32
3.5. Líneas De Transporte	32
3.6. Viabilidad De La Localización	33
3.7. Principales Distancias y tiempos estimados del proyecto nuevo hogar.....	33
3.8. Evaluación Distancias – Tiempos Proyecto Nuevo Hogar.....	37
4. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	38
4.1. Características del Terreno	39
4.2. Implantación del proyecto Nuevo Hogar.....	39
4.3. Composición de Espacios.....	42
4.3.1. Metraje Estándar Tipo.....	42
4.4. Cumplimiento Ordenanzas del MDMQ	43
4.1. Distribución de Unidades de Vivienda: “ Nuevo Hogar”	44
4.2. Fachada Frontal Nuevo Hogar	45
4.3. Cortes principales Nuevo Hogar	45
4.4. Fachadas	46
4.5. Cuadro de Áreas	47
4.6. Sistema Estructural.....	48



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.7. Zonas Comunes.....	48
4.8. Zonas verdes	49
4.9. Distribución de áreas	49
4.10. Tipo de Arquitectura Interior-Exterior.....	50
4.10.1. Renderización Interior-Cuarto Máster	51
4.10.2. Renderización Cocina	51
4.10.3. Renderización Sala	52
4.10.4. Renderización Sala II	52
4.10.5. Renderización Fachadas Frontales.....	53
4.11. Perspectiva Individual Casa Tipo	53
4.12. Evaluación Variables Arquitectónicas.....	55
5. COMPONENTE MERCADO	56
5.1. Análisis de la demanda	56
5.2. Intención de Compra Vivienda MDMQ.....	57
5.3. Preferencia del tipo de Vivienda.....	57
5.4. Preferencia Del Sector	58
5.5. Metraje Típico Viviendas MDMQ, Según NSE	59
5.6. Preferencia número de dormitorios en base NSE	59
5.7. Preferencia Número de Baños según NSE	60
5.8. Preferencia Número de Estacionamiento	60
5.9. Preferencia Cuarto De Servicio	61
5.10. Preferencia Cuarto De Estudio	61
5.11. Preferencia Área De Lavado	62
5.12. Preferencia De Seguridad	62
5.13. Preferencias Aspiracionales de costos de viviendas.....	63
5.14. Forma De Pago De Vivienda	64
5.15. Capacidad de pago de la cuota inicial.....	64
5.16. Capacidad Cuota Mensual	64
6. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR	66
6.1. Proyectos de competencia Directa en el Sector.....	66
6.2. Competencia Proyecto Nuevo hogar – Precios-Ubicación	67
6.3. Competencia Proyecto Nuevo Hogar – Distancias Relativas competencia.....	68
6.4. Competencia Proyecto Nuevo Hogar- NSE.....	68
6.5. Competencia Proyecto Nuevo Hogar- Tipo de Vivienda	69
6.6. Competencia Proyecto Nuevo- Metraje	69
6.7. Competencia Proyecto Nuevo Precios/m2.....	70
6.8. Competencia Proyecto – Unidades Disponibles	70
6.9. Absorción proyectos de la Competencia	71
6.10. Evaluación de la Competencia Directa	72
6.10.1. Principal Competencia – NSE	76



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.10.2. Principal Competencia – Precio/m2.....	76
6.10.3. Principal Competencia – Tipología.....	77
6.10.4. Competencia Directa – Unidades Disponibles.....	77
6.11. Incidencia en el Sector Inmobiliario	78
6.12. Foda de la Competencia	78
6.12.1. Foda - Lomas De Amangasi	79
6.12.2. Foda - Conjunto Versalles	79
6.12.3. Foda - El Portal De San Isidro	80
6.12.4. Foda - Conjunto Residencial Amelia	80
6.12.5. Foda - Edificio JHOMAVI.....	81
6.13. Perfil del Cliente.....	81
7. COMPONENTE COSTOS DEL PROYECTO NUEVO HOGAR	82
7.1. Costos Totales del Proyecto Nuevo Hogar (para el modelo de 4 casas)	82
7.2. Costos Directos	83
7.3. Resumen Subtotales Rubros Principales CD.....	83
7.4. Costos Indirectos y Totales	85
7.5. Cronograma Valorado de Actividades Proyecto Nuevo Hogar.....	86
7.6. Cronograma Estimado Barras Gantt.....	88
8. COMPONENTE COMERCIALIZACIÓN	89
8.1. Objetivos Comerciales del Proyecto	89
8.2. Estrategia de Precios	90
8.3. Política de Pagos	90
8.4. Gastos de promoción y ventas.	91
8.5. Canales de Distribución	91
8.6. Valla en la Obra y Lugares estratégicos	91
8.7. Cronograma Valorado de Ventas.....	92
8.8. Conclusiones de la Estrategia Comercial	93
9. COMPONENTE FINANCIERO.....	94
9.1. Análisis de Egresos.....	94
9.2. Análisis de Ingresos.....	94
9.3. Calculo de la tasa de descuento	95
9.4. El terreno	97
9.5. Planificación.....	97
9.6. Curva de Inversión del Proyecto.....	97
9.7. Factibilidad Financiera proyecto Puro	98
9.8. Sensibilidad del Proyecto Puro	99
9.8.1. Sensibilidad del Proyecto Puro: Aumento de Costos.....	99
9.8.2. Sensibilidad Proyecto Puro: Decrecimiento del Precio.....	99
9.8.3. Escenarios Disminución del Precio y Aumento de Costos	100
9.9. Factibilidad Financiera proyecto Financiado	101



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

9.10. Sensibilidad del Proyecto Financiado	101
9.10.1. Sensibilidad del Proyecto Financiado: Aumento de Costos.....	101
9.10.2. Sensibilidad del Proyecto Financiado: Disminución de Precios	102
9.11. Resultados Proyecto Financiado vs Puro	103
9.12. Sensibilidad Desplazamiento de Ventas.....	104
10. COMPONENTE LEGAL	108
10.1. Fase: Inicialización Del Proyecto.....	108
10.2. FASE: Ejecución de Trabajos	108
10.3. Fase: Finalización	108
11. GERENCIA DEL PROYECTO: NUEVO HOGAR	109
11.1. EDT: Proyecto Inmobiliario “Nuevo Hogar”	109
12. GESTIÓN DE POLÉMICAS / ALCANCE / COMUNICACIÓN / RIESGOS / DOCUMENTACIÓN/ CALIDAD.....	110
12.1. Gestión de Polémicas.....	110
12.2. Gestión Alcance	110
12.3. Gestión de la Comunicación	110
12.4. Gestión Riesgos.....	110
12.5. Gestión de la Documentación	111
12.6. Gestión de la Calidad	111
13. CONCLUSIONES	112
13.1. Conclusiones: Componente Macroeconómico.....	112
13.2. Conclusiones: Componente Localización.....	112
13.3. Conclusiones: Componente Arquitectónico	113
13.4. Conclusiones: Componente demanda.....	114
13.5. Conclusiones: Componente Competencia.....	114
13.6. Conclusiones: Componente Costos-Cronograma	115
13.7. Conclusiones: Componente Comercial.....	115
13.8. Conclusiones: Componente Financiero	117
13.9. Conclusiones Legales	118
13.10. Conclusiones Gerenciales y Gestión	118
14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119
15. ANEXOS	120
15.1. Anexo: Competencia del Proyecto Nuevo Hogar	120
15.1.1. Conjunto Privado Versalles	120
15.1.2. Conjunto Residencial Balcón De Triana - Casas	126
15.1.3. Conjunto Residencial Bonaire	134
15.1.4. El Portal De San Isidro - Casas	142
15.1.5. El Portal De San Isidro - Dptos.....	149
15.1.6. Saint Germain.....	157
15.1.7. Sierra 1	165
15.1.8. Lomas De Amagasi	172



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

15.1.9. Conjunto Residencial Amelia	180
15.1.10. Edificio Jhomavi.....	188

NDICE DE TABLAS

Tabla 1-1: Indicadores Per Capita 2009.....	12
Tabla 1-3: PIB Valorado Por Actividad.....	16
Tabla 1-4 : Crédito Por Segmentos 2008.....	18
Tabla 1-5: Tasas De Interés Activas	18
Tabla 1-6: Tasas de Interés Activas Efectivas 2010	1
Tabla 1-7: Déficit De Vivienda Ecuatoriana 2007 - 2010.....	20
Tabla 1-8: Ventas A Las Industrias, Sector Construcción	22
Tabla 1-9: Evaluación Índices Macroeconómicos 2010	25
Tabla 2-1: Método Residual	29
Tabla 2-2: Viabilidad de la Localización.....	33
Tabla 2-3: Evaluación Distancias Relativas.....	37
Tabla 3-1: Cuadro de áreas	1
Tabla 5-1: Competencia NSE	68
Tabla 5-2: Competencia Tipo de Vivienda.....	69
Tabla 5-3: Competencia - m2	69
Tabla 5-4: Competencia Total	74
Tabla 5-5: Competencia Efectiva.....	75
Tabla 4-1: Perfil del Cliente	81
Tabla 7-1: Fases del Proyecto y Ventas.....	90



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2-1: PIB del Ecuador 2010.....	12
Ilustración 2-2: PIB del Ecuador Valores Corrientes 2010.....	13
Ilustración 2-3: PIB de La Construcción/Ecuador 2009.....	15
Ilustración 2-4: Inflación Mensual Y Acumulada 2009.....	1
Ilustración 2-5: Índice De Gin Ecuatoriano.....	23
Ilustración 3-1: Localización.....	1
Ilustración 3-2: USS EMBASSY.....	27
Ilustración 3-3: Método Residual.....	1
Ilustración 3-4: Vías Principales.....	1
Ilustración 3-5: House Of Kids 2010.....	30
Ilustración 3-6: Colegio San Felipe FUENTE: JMV 2010.....	31
Ilustración 3-7: Escuela Merani 2010.....	1
Ilustración 3-8: Escuela Stacey 2010.....	1
Ilustración 3-9: MEGAKYWI 2010.....	1
Ilustración 3-10: Línea de Transporte 2010.....	33
Ilustración 3-11: Distancias estimadas.....	1
Ilustración 3-12: Terminal Norte.....	35
Ilustración 3-13: Terminal Interprovincial Norte.....	36
Ilustración 4-1: IRM del proyecto Nuevo Hogar.....	1
Ilustración 4-2: Implantación General.....	39
Ilustración 4-3: Levantamiento Topográfico 2009.....	1
Ilustración 4-4: Perfiles Topográficos.....	41
Ilustración 4-5: Planta Baja.....	1
Ilustración 4-6: Fachada Frontal.....	1
Ilustración 4-7: Corte A-A'.....	1
Ilustración 4-8: Fachada Lateral.....	1
Ilustración 4-9: Áreas de Construcción.....	48
Ilustración 4-10: Renderización PB.....	1
Ilustración 4-11: Renderización PA.....	1
Ilustración 4-12: Render Cuarto Máster.....	51
Ilustración 4-13: Renderización Cocina.....	51
Ilustración 4-14: Renderización Sala.....	52
Ilustración 4-15: Renderización Sala II.....	52
Ilustración 4-16: Fachadas Frontales.....	1
Ilustración 4-17: Perspectiva Individual Casa Tipo.....	54
Ilustración 5-1: Opción De Compra.....	57
Ilustración 5-2: Preferencia Tipo De Vivienda.....	58
Ilustración 5-3: Preferencia Del Sector.....	58



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 7 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ÍNDICES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Ilustración 5-4: Preferencias Metraje	59
Ilustración 5-5: Preferencia Numero De Dormitorios.....	59
Ilustración 5-6: Preferencia Numero De Baños	60
Ilustración 5-7: Preferencia Estacionamiento	60
Ilustración 5-8: Preferencias Cuarto De Servicio	61
Ilustración 5-9: Preferencia Cuarto De Estudio	61
Ilustración 5-10: Área de Lavado	62
Ilustración 5-11: Ubicación PAI.....	63
Ilustración 5-12: Precios Aspiracionales	63
Ilustración 5-13: Capacidad Real Cuota Inicial.....	64
Ilustración 5-14: Cuota Mensual.....	65
Ilustración 6-1: Principal Competencia.....	66
Ilustración 6-2: Distancias Relativas Competencias.	68
Ilustración 6-3: Precios/m2.....	70
Ilustración 6-4: Competencia Unidades Disponibles	70
Ilustración 6-5: Incidencia del proyecto	78
Ilustración 7-1: Costos Totales Porcentuales.....	85
Ilustración 8-1: Valla Publicitaria	92
Ilustración 9-1: Ingresos Acumulados-Mensuales.....	95
Ilustración 9-2: Ingresos - Egresos Mensuales y Saldos.....	98



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

1. RESUMEN EJECUTIVO PROYECTO NUEVO HOGAR

Comprende un **MODELO** de Negocio para el proyecto “Nuevo Hogar”, siendo un conjunto residencial de 4 casas unifamiliares, apareadas de 2 en 2, con parqueaderos abiertos, jardines y zona BBQ, enfocado a un NSE medio Alto.



Con respecto al componente Macroeconómico del País, se presenta favorable. Especialmente con el apoyo gubernamental en créditos y planes de vivienda, así como tasas de inflación de 1 dígito y créditos preferenciales del 5%.

NACIONALES			
PIB	6.81%	CRECIMIENTO	↑
TASAS DE INFLACIÓN ANUAL ACUMULADA	4.30%	CRECIMIENTO ESTIMADA	↑
TASAS DE INFLACIÓN MENSUAL	0.30%	ESTIMADA	↑
TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES	10.90%	DECRECIMIENTO	↓
TASAS PREFERENCIALES CRÉDITO VIVIENDA	5.00%	CONSTANTE	↔
TASA DÉFICIT VIVIENDA	12.50%	CRECIMIENTO	↑
PERIODO DE CRÉDITO TASA PREFERENCIAL (AÑOS)	12	CRECIMIENTO	↑
BONO VIVIENDA	\$5,000.00	CRECIMIENTO	↑
CRÉDITOS PÚBLICOS DESTINADOS VIVIENDA	600 MILL	CRECIMIENTO	↑
ÍNDICE DE CORRUPCIÓN	1.4	ALTO	↑
ÍNDICE DE GINI	1.6	MEDIO	↔
RIESGO PAÍS ECUADOR	914	LEVE DECRECIMIENTO	↓



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: RESUMEN EJECUTIVO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Como aspecto negativo podemos mencionar principalmente un índice de corrupción (1.4) alto, y un riesgo país elevado (914).



El proyecto se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, Parroquia San Isidro del Inca, Barrio: Nuestra Madre de la merced, Calle Los Cholanes Lote 124 y Las Anonas, evaluando la localización se tienen:

El proyecto geográficamente está ubicado en la parte Norte-Este de la Ciudad, cercano a vías principales, centros de salud, centros de enseñanza, en una zona altamente residencial y cercana a la Embajada de los Estados Unidos de América.

Este proyecto tiene un área de desarrollo de terreno de 796 m², desglosados en 4 unidades de vivienda de 157 m² cada una, 120 m² de parqueaderos descubiertos, y 48 m² de jardines y áreas verdes.

El proyecto arquitectónico global es de carácter moderno al estilo americano, privilegiando la luminosidad y ventilación natural, con amplios y acogedores espacios interiores.

PRECIO VENTA/M2			750
COSTOS TOTALES/M2			451
VAN PURO	42,247	VAN FINANCIADO	42,400
TIR PURO	5.01%	TIR FINANCIADO	6.69%

El perfil del cliente se ajusta a las demandas efectuadas, excepto en cuarto de estudio que no dispone nuestro proyecto, y con una diferencia en el metraje típico del sector NSE medio Alto.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

2. COMPONENTE MACROECONÓMICO

2.1. ANÁLISIS INTERNACIONAL

- Los mercados financieros y de capital presentan una sólida recuperación , principalmente por el aporte de capital públicos y medidas de protección interna en cada uno de los países, por lo tanto el riesgo de crédito disminuyo debido a las medidas anteriormente enunciadas para el año 2010.
- Según datos proporcionados por el FMI, la economía de Estados Unidos de Norteamérica, observó un decrecimiento de 2.5% para el año 2009, no así las proyecciones para el año 2010 que prevé un crecimiento del 2.5% al 3% debido a un aumento de la confianza en la economía Norteamericana, así como un aumento del consumo interno proyectado, Anexo 1.1
- Las proyecciones para el año 2010, se estiman un crecimiento de 3.8%. Entre las principales causas tenemos: El estímulo económico principalmente del los Gobiernos Nacionales como estímulos y medidas que permitan mantener la economía Nacional mientras esta se recupera., Los mercados asiáticos principalmente serán los con lideran el crecimiento mundial, se estima que estarán entre un 9.8% y 10.2%. Según datos proporcionados por el FMI.¹
- Según la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD), las proyecciones que tienen para este año 2010 será de un crecimiento estimado entre un 1.5% y 2.0%.

2.2. ANÁLISIS NACIONAL

El PIB, como proyección para el año 2010, alcanzaría una tasa de crecimiento de 6.81%, que se basa principalmente en un mayor grado de inversión Estatal, especialmente en sectores Petroleros y de Infraestructura, así como de aumento de consumo en los hogares. *BCE, Boletín de Prensa, Principales Supuestos de las Previsiones Económica para el Período 2009 – 2013.*

¹ Fondo Monetario Internacional, WEO Update, January 2010.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

Así mismo hay previsiones económicas menos favorables como las dadas por el CAN, organismo internacional que el crecimiento de la República del Ecuador en alrededor del 3% para el presente año.

La Economía de la República del Ecuador, se contrajo en el año 2009, con respecto al 2008, en un 0.98%, en términos constantes, según datos del Banco Central del Ecuador.

Según estadísticas dadas por Banco Central del Ecuador en base de datos por CEPAL, el ingreso per capita del Ecuador en dólares corrientes para el 2009 es de USD. 3669, y en términos constantes (dólares del 2000), es de USD. 1696. Como se observa en la tabla.

INDICADORES PER CAPITA					
VARIABLES \ AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009
		(sd)	(p)	(p)	(prev)
Población miles de habitantes (*)	13215	13408	13605	13805	14005
Dólares					
Producto interno bruto	2,814	3,115	3,366	3,961	3,669
Consumo final de hogares	1,858	2,007	2,142	2,410	2,491
Formación bruta de capital fijo	619	694	744	943	896
Exportaciones	869	1,060	1,182	1,497	1,062
Importaciones	895	1,025	1,152	1,495	1,267
Dólares del 2000					
Producto interno bruto	1,570	1,607	1,624	1,704	1,696
Consumo final de hogares	1,038	1,080	1,101	1,161	1,165
Formación bruta de capital fijo	421	431	435	498	466
Exportaciones	608	653	658	670	610
Importaciones	661	713	753	818	758
Tasas de variación en dólares del 2000					
Producto interno bruto	4.5	2.4	1.0	5.0	-0.5
Consumo final de hogares	5.8	4.0	2.0	5.5	0.3
Formación bruta de capital fijo	9.3	2.3	1.0	14.4	-6.4
Exportaciones	7.4	7.3	0.7	1.8	-9.0
Importaciones	12.1	7.8	5.7	8.6	-7.4
(*) Proyecciones oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)					



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

(sd) cifras semidefinitivas.					
(p) cifras provisionales					
(prev) cifras de previsión.					

Tabla 2-1: Indicadores Per Capita 2009

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACIÓN: JMV

- En términos constantes la economía del Ecuador se ubicó en USD 23.760.134 en miles de dólares del 2000, en términos corrientes es de USD 51.385.550 en miles de dólares.

La conformación en porcentajes del PIB de la República del Ecuador, se encuentra conformado: 8.8% Construcción, 9.4% Minas y Petróleos, 10.7% Agricultura, caza y pesca, 14.3% Industria Manufacturera, 14.8% Comercio al menudeo y por Mayor, 15.9% Otros servicios.

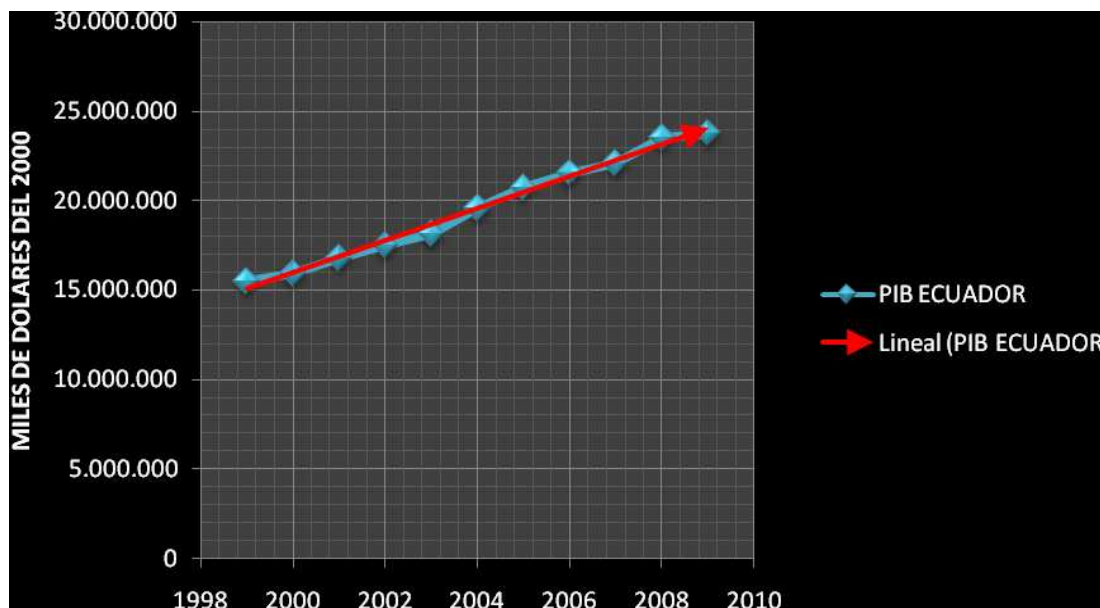


Ilustración 2-1: PIB del Ecuador 2010

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACIÓN: JMV



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

2.2.1. EVALUACIÓN PIB EN TÉRMINOS CONSTANTES

- De lo que se desprende de los datos analizados y a línea de tendencia obtenida de la regresión con la ecuación $1982.36 \cdot x + 1.106E-6$ se establece que para el año 2011, tendremos un PIB en términos constantes de 23.788.32, lo que evidencia una recuperación del año 2010 de 4.13%.



Ilustración 2-2: PIB del Ecuador Valores Corrientes 2010

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACIÓN: JMV

2.2.2. EVALUACIÓN PIB ECUATORIANO VALORES CORRIENTES.

Mediante regresión simple se obtuvo la ecuación para establecer un crecimiento esperado para el año 2011 de del PIB Ecuatoriano en Valores Corrientes de $1995.86x + 2.41E-07$ lo que obtenemos un valor de 53.468.787.

Según datos del CEPAL, el sector de producción de la caza y de la pesca tuvo un incremento para el 2009 del 4.6% y del 3.2% para cultivos agrícolas, dando un porcentaje del 2.8% de crecimiento con respecto al de la economía global del Ecuador.

No así el sector petrolero que gradualmente se observa un lento pero constante decrecimiento en la extracción de petróleo y gas en un 4.5%.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

No es de extrañarse que en el año 2009, la producción manufacturera también haya decrecido en un 1.7% con respecto al 2008, las principales industrias que afectaron este decrecimiento son: Textiles, Maderas, Maquinarias y Equipos.

2.3. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ECUATORIANA

- La actividad económica ecuatoriana de la vivienda, es representada muy clara y fielmente en el sector de la construcción, ya que es un generador de bienes, servicios, como se comento anteriormente el impulso estatal es fundamental en la construcción, así como la apertura de líneas de crédito y planes de financiamiento.
- El contexto de cambios que vive el Ecuador y su nuevo marco constitucional que establece una serie de derechos para los pueblos y nacionalidades, (Derecho a una unidad de vivienda digna), ofrecen un conjunto de retos para la actividad de la construcción como una actividad conjunta, inclusiva y complementaria, el sector de la construcción su principal mercado es el interno, existen actualmente barreras que previenen el ingreso de capitales y compañías extranjeras en este sector.
- En valores constantes el sector de la construcción representa alrededor del 8.3% del PIB, lo que oscila en el año 2009 en USD. 2.102.663 miles de dólares del 2000, generándose un crecimiento con respecto del año 2008 que se ubico en USD. 1.643.640 evidenciándose un crecimiento constante desde el año 1999.

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

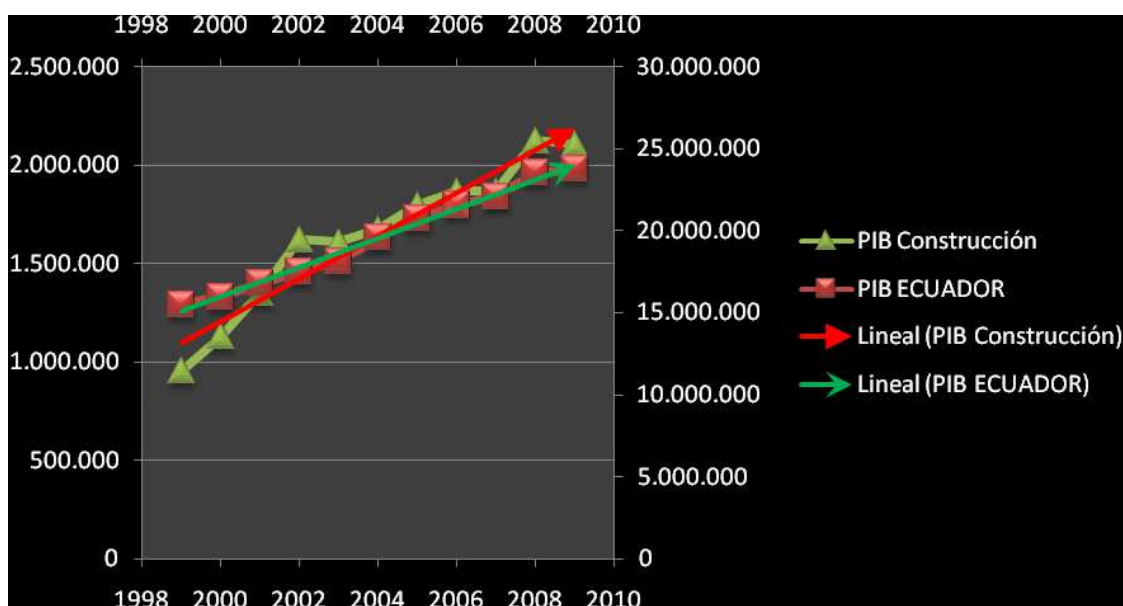


Ilustración 2-3: PIB de La Construcción/Ecuador 2009

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR/CEPAL

ELABORACIÓN: JMV

- Es importante valorar el crecimiento por actividad económica, que presento la economía ecuatoriana en el año 2009, tenemos: Comercio 1.44%, Servicios Gubernamentales 2.5%, Transporte y Almacenamiento 2.8%, Agricultura y Ganadería con 2.83%, Suministro de Electricidad y Agua Potable 5.5%. En cambio las actividades que decrecieron principalmente: Explotación de minas y canteras - 4.5%, Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente -5.44%. Referencia Tabla 1.3.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA					
Miles de dólares de 2000					
Ramas de actividad	Años	2006	2007	2008	2009
CIU CN		(sd)	(p)	(p)	(prev)
5. Productos de la caza y de la pesca		14.13%	2.42%	6.51%	4.60%
8. Otros productos mineros		4.07%	2.08%	6.32%	4.80%
21. Industrias manufactureras n.c.p.		20.97%	0.81%	2.92%	6.70%
22. Suministro de electricidad y agua		0.46%	15.49%	12.65%	5.50%
23. Construcción		3.77%	0.11%	13.85%	-1.00%
24. Comercio al por mayor y al por menor		4.73%	3.34%	6.54%	1.44%
25. Transporte y almacenamiento		5.24%	3.08%	5.45%	2.80%



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

26. Intermediación financiera	20.58%	8.03%	11.25%	1.80%
27. Otros servicios	5.76%	5.98%	7.13%	-1.00%
28. Servicios gubernamentales	2.83%	5.89%	14.64%	2.50%
29. Servicio doméstico	3.20%	0.08%	-5.47%	0.00%
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	24.20%	11.64%	12.48%	-5.44%
Otros elementos del PIB	6.96%	5.85%	7.80%	2.72%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	3.89%	2.49%	6.52%	0.98%
(sd) cifras semidefinitivas.				
(p) cifras provisionales				
(prev) cifras de previsión.				

Tabla 2-2: PIB Valorado Por Actividad

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR/CEPAL 2009

ELABORACIÓN: JMV

2.4. TASAS DE INFLACIÓN ECUATORIANA

- Para este año 2010, se registra para el segundo mes una tasa de inflación del 0.3% mensual proyectándose una tasa acumulada para el 2010 del 4.3%.

En el año 2008 esta tasa creció hasta un 10.5%, y esta fue decreciendo hasta el año 2009 con una tasa promedio del 4.5%. Se observa en el Gráfico 1.4.a la evolución de la tasa de Inflación Anual, Inflación Mensual, Inflación Acumulada con proyecciones hasta 2010.

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

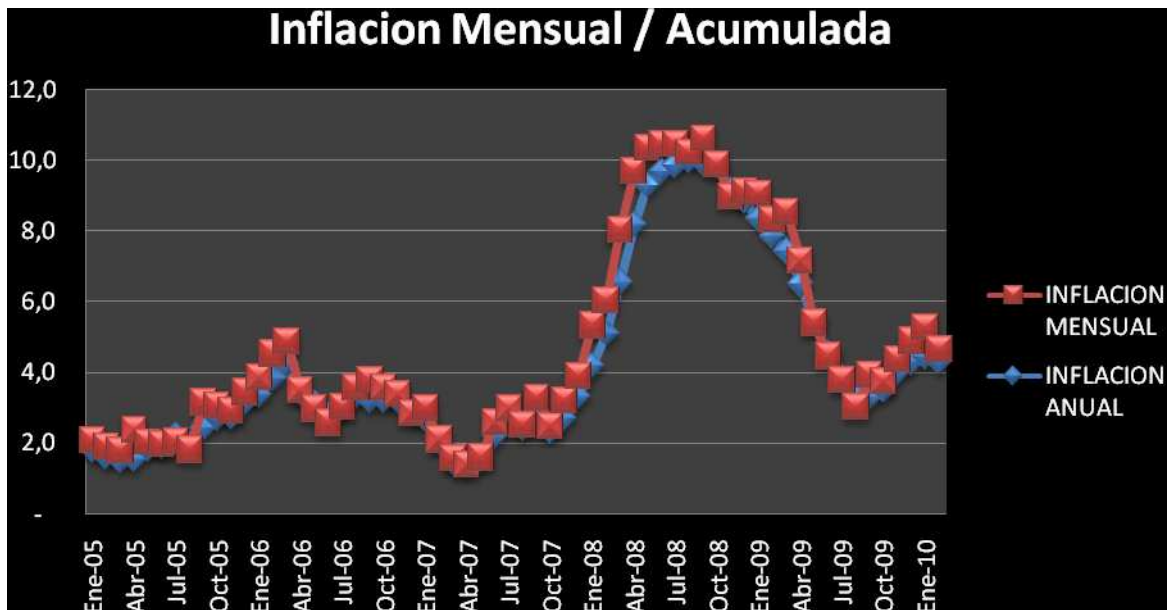


Ilustración 2-4: Inflación Mensual Y Acumulada 2009

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR/CEPAL

ELABORACIÓN: JMV

2.5. CRÉDITO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

- Desde los años 2005 hasta el 2008, se evidenció un importante crecimiento entre el 9% al 21%, en este período se produjo un aumento de las reservas financieras, aportando de manera significativa a actividades productivas y de consumo. En el año 2009 creció 1.8% con respecto al año 2008, se puede observar en el cuadro que el segmento que más creció fue el de Crédito a la Microempresa, Referencia Tabla 1.5.a. con un 26.9% con respecto al año 2008. Se observa que las tasas activas referenciales efectivas están oscilando el 10.9% evidenciando una disminución de 0.1%. Referencia Tabla 1.5.

ECUADOR. CRÉDITO POR SEGMENTOS						
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA CARTERA, 2003 A 2008						
(% a Diciembre de cada año)						
Segmentos	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio
Comercial	13.6%	17.3%	11.4%	7.2%	27.0%	15.3%
Consumo	39.4%	30.0%	27.4%	14.8%	24.7%	27.3%
Vivienda	49.2%	28.0%	22.4%	20.3%	27.9%	29.6%



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE MACROECONÓMICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

Microempresa	96.4%	100.5%	30.8%	26.5%	37.2%	58.3%
Total	27.6%	27.6%	24.9%	11.5%	27.2%	23.8%

FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros: Reportes Financieros

Tabla 2-3 : Crédito Por Segmentos 2008

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

ELABORACIÓN: JMV

2.6. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES

Año	Periodo	Tasa de Interés Activas Efectivas Referenciales	Tasa de Interés Activas Máximas Referenciales
2008	ene-08	12.32	13.55
	feb-08	12.27	13.50
	mar-08	12.46	13.08
	abr-08	12.42	12.80
	may-08	12.24	12.00
	jun-08	11.71	12.00
	jul-08	11.47	11.83
	ago-08	11.33	11.66
	sep-08	11.19	11.50
	oct-08	11.01	11.33
	nov-08	10.82	11.33
	dic-08	10.87	11.33
2009	ene-09	10.93	11.33
	feb-09	10.97	11.33
	mar-09	10.86	11.33
	abr-09	11.03	11.33
	may-09	11.11	11.33
	jun-09	11.15	11.33
	jul-09	11.15	11.33
	ago-09	11.16	11.33
	sep-09	11.16	11.33
	oct-09	11.13	11.33
	nov-09	11.13	11.33
	dic-09	11.15	11.33
2010	ene-10	11.11	11.33
	feb-10	11.05	11.33
	mar-10	10.94	11.33

Tabla 2-4: Tasas De Interés Activas

FUENTE: BCE

ELABORACIÓN: JMV

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

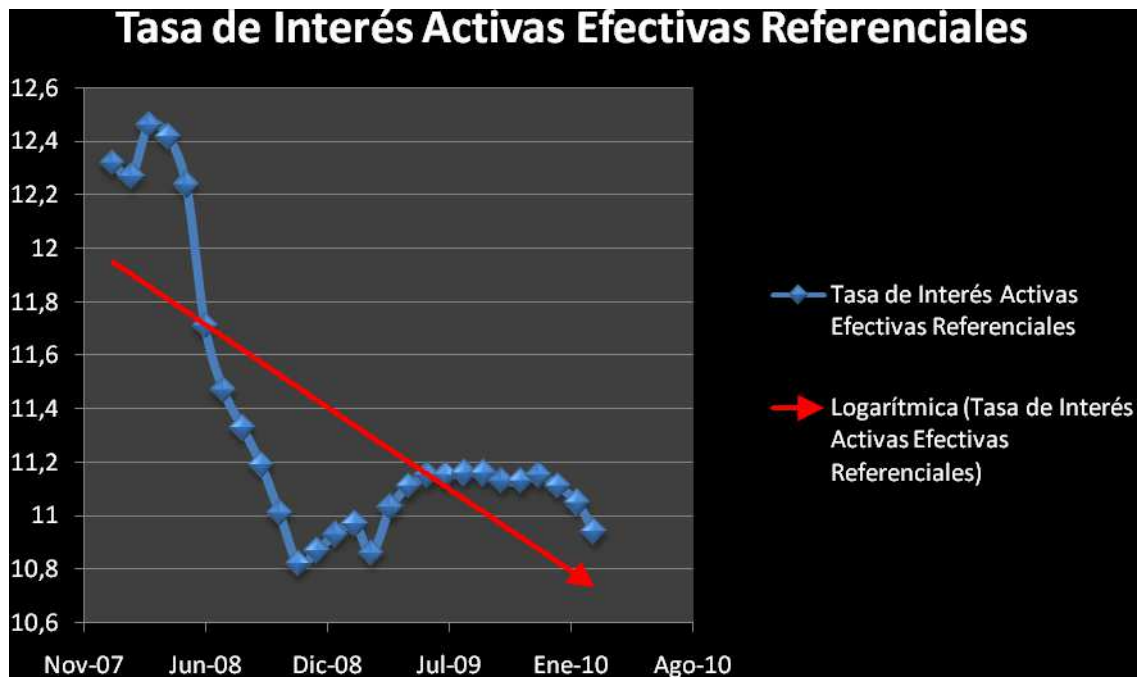


Tabla 2-5: Tasas de Interés Activas Efectivas 2010

Fuente: BCE

Elaboración: JMV

2.7. OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ECUATORIANA

- El déficit habitacional en el Ecuador es la principal oportunidad de crecimiento, según las proyecciones Macroeconómicas: “ECUADOR. DÉFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA: PROYECCIONES AL 2007 Y 2010”⁽²⁾, se observa un incremento del 42% en la demanda de viviendas en 2 años, estos niveles de crecimiento de demanda se evidencia en la parte urbana, con el 81% y el porcentaje restante en la zona rural, se proyecta un déficit para el año 2010 de 899.000 unidades de vivienda con una tasa de crecimiento anual esperado de 12.5%.

² Base en el Censo de 2001, PND Vivienda, p, 7.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

ECUADOR. DÉFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA		
Proyecciones a 2007 y 2010		
	(Miles)	(Miles)
Años	2007(a)	2010 (b)
Urbana	574	729
Rural	57	170
Total	631	899

a) Con base en la Encuesta de Condiciones de Vida, 2006

b) Con Base en el Censo de 2001

Tabla 2-6: Déficit De Vivienda Ecuatoriana 2007 - 2010

FUENTE: PND, VIVIENDA

ELABORACIÓN: JMV

- Otra arista del crecimiento habitacional en el Ecuador, es la tasa de crecimiento anual de cartera, "ECUADOR. CRÉDITO POR SEGMENTOS: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA CARTERA, 2003 A 2008" (³), podemos observar un incremento de un 37% en el sector de vivienda al año 2008, con proyecciones incrementales para el 2009 / 2010.
- Observando las proyecciones macroeconómicas por segmentos, la construcción, en el Productor Interno Bruto, para el 2009: 2.102.662,98 en miles de dólares del 2000, comparando con el año 2008: con 2.123.902 evidenciándose una disminución en menos del 1%, pese a la grave crisis mundial y regional.

³ Superintendencia de Bancos y Seguros: Reportes Financieros.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

- El proceso de desarrollo sustentable: “Uso de los recursos que poseemos inteligentemente pensados, sin sobrepasar la capacidad del Ecosistema”, es una fortaleza de la construcción ecológica, y lo que se debería impulsar en todos los sectores y regiones del país.
- El sector industrial, mediante la modesta generación de productos y servicios para la construcción, aporta en la reducción de costos con la estandarización y la producción en serie, y “prefabricados”, para las unidades de vivienda.
- En el sector agropecuario la mano de obra, (⁴) se puede trasladar al sector de la construcción, siendo esta una mano de obra barata pero no calificada, especialmente en el sector de la serranía ecuatoriana.
- La apertura de mercados internacionales, la competitividad, eficiencia y eficacia son valores altamente reconocibles en el exterior. Empresas ecuatorianas (SANTOS CMI, CONDUTO, SEMAICA.) por citar algunas ya están exportando Ingeniería, Construcción y Compras (EPC) para el mercado regional y local.
- La inversión extranjera actualmente se está diversificando en proyectos de generación, vías, minería, y no solamente en el sector Petrolero, siendo este el componente mayoritario en la base productiva del país por aproximadamente 30 años (⁵).
- El impulso del Gobierno Nacional con respecto a la Política Económica en el Ecuador mediante artículos (284, 285, 286), “Asegurar la solvencia alimentaria y energética”, “Unidades de Vivienda para los ciudadanos...”, “Financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos”, “ Generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía para la producción de bienes y servicios socialmente deseables y ambientalmente aceptables”; son algunos artículos en los cuales la Constitución actualmente vigente aseguran un bienestar para todos los ciudadanos, principalmente en servicios básicos, vivienda, vías, generación, con lo que respecta al sector de la construcción, en los últimos 2 años considerablemente.

⁴ Censo Agropecuario 2001, p. 189.

⁵ Desarrollo Sector Internacional p36 (2).



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

Industria	Miles 2000	%	Industria	Miles 2000	%
Agricultura	6999	1.82%	Productos de la Silvicultura	\$115,922	392.54%
Acuicultura	4401	1.15%	Madera Tratada, corcho y otros materiales	\$293,210	992.89%
Minas y Petróleo	53920	14.04%	Aceites refinados de petróleo	\$12,517	42.39%
Alimentaria	9355	2.44%	Otros productos químicos	\$100,144	339.11%
Otros bienes de consumo	12759	3.32%	Productos Plásticos	\$68,737	232.76%
Metalmecánica	1958	0.51%	Productos minerales no metálicos	\$79,354	268.71%
Electricidad y agua	1437	0.37%	Otros Productos minerales no metálicos	\$518,506	1755.80%
Construcción	1934	0.50%	Metales comunes	\$82,435	279.15%
Comercio al por mayor y menor	8459	2.20%	Productos metálicos elaborados	\$326,422	1105.35%
Correos y Telecomunicaciones	13579	3.53%	Otros Productos	\$172,653	584.65%
Intermediación Financiera	29531	7.69%	Total Compras Intermedias	\$1,769,900	
Alquiler de vivienda	148973	38.78%			
Administración pública y defensa	83449	21.72%			
Otros servicios	7425	1.93%			
Total Ventas Intermedias	384179				

FUENTE: BCE ELABORACIÓN: JMV

- Mediante el Ministerio de Vivienda MIDUVI, el Estado Ecuatoriano fortalece al sector de la construcción mediante créditos de alrededor de USD. 600 millones de dólares para proyectos inmobiliarios, considerándose además un bono de USD. 5.000, para personas que adquieran casa cuyo valor no rebase los USD. 60.000, hasta un monto global del bono de USD. 200 millones.
- Diversas entidades financieras privadas y públicas ofrecen una tasa de interés relativamente bajas a largo plazo, enfocadas a Constructores, Cooperativas de vivienda, Conglomerados Sociales, Gobiernos Municipales y Seccionales.

2.8. AMENAZAS EN EL ENTORNO SOCIO ECONÓMICO ECUATORIANO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

- La dinámica económica global se encuentra recuperándose, por lo tanto todos los sectores se encuentran afectados como se puede evidenciar en la tasa de endeudamiento y gastos de 17.79 billones versus los ingresos de 19,44 billones, mediante un crecimiento real del GDP (PIB) 3.4% ⁽⁶⁾.

⁶ Global Risk Portfolio 2010.

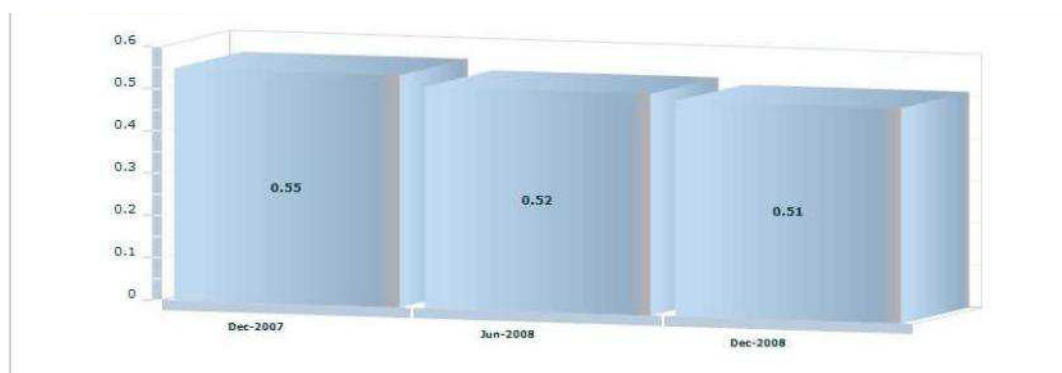


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE MACROECONÓMICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

- Los recursos básicos que cuenta el Ecuador son altamente “Limitados” en un lapso corto de tiempo, debido a su mala utilización así como no contar con una política de regeneración y creación de Fuentes de insumos.
- El índice de Corrupción, Integridad en el Comercio es estimado en 1.4 (Extremo) para nuestro país para el año 2009 según transparencia internacional, puesto 146, lo que trae consecuencias negativas para todos los sectores de la producción incluido la construcción (⁷).
- Un punto a considerar es el índice de GINI, que mide el grado de diferenciación que existe con respecto al grado de concentración de la riqueza en el país. Se observa en el gráfico que este grado se encuentra en 0.51, evidenciándose una disminución con respecto al año 2008.



Fuente: INEC [Guardar gráfico](#)

Ilustración 2-5: Índice De Gin Ecuatoriano

FUENTE: BCE

ELABORACIÓN: BCE

- Con respecto a Riesgo País, tenemos un índice alto desde un rango de 819 a un máximo el mes de mayo del 2010 de 933 evidenciándose una leve disminución, bajando desde el 962 a un promedio de 820 con una tendencia leve a la baja, especialmente este factor influenciado por anuncios de la política económica nacional con respecto al entorno internacional.

⁷ Transparencia Internacional 2010.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE MACROECONÓMICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

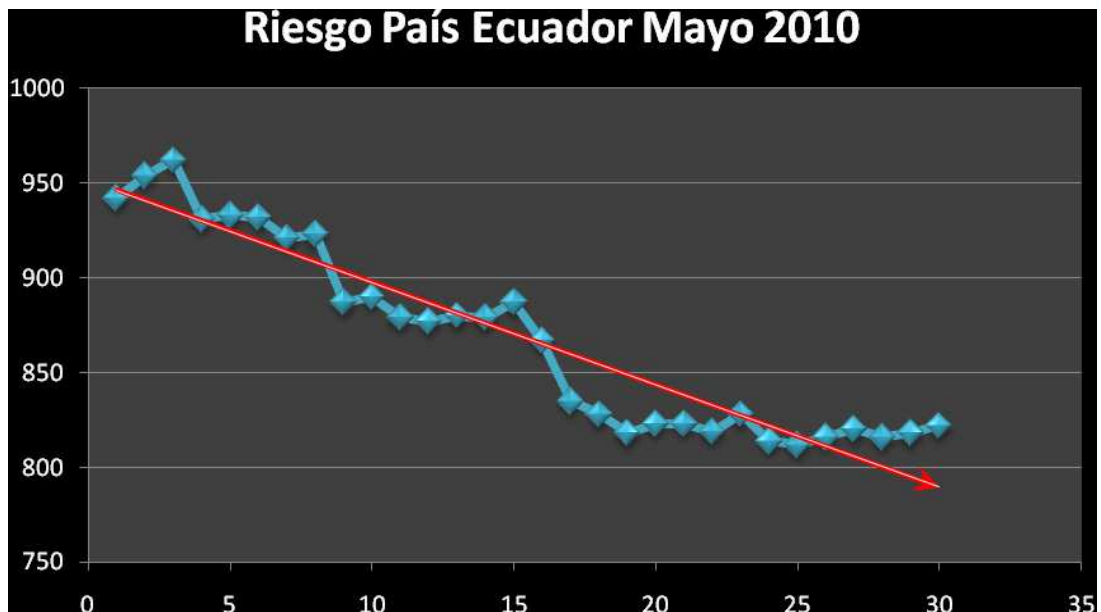


Gráfico: 1.8ª Riesgo País Mayo 2010

FUENTE: BCE

ELABORACIÓN: BCE

- El índice de Educación que afecta directamente a la mano de obra calificada esta en 4.85 (alta) con lo que se evidencia la falta de personal calificado para el sector de la construcción ⁽⁸⁾, el salario también ah evidenciado un aumento.

2.9. EVALUACIÓN ENTORNO MACROECONÓMICO

- Se observa que las perspectivas económicas son buenas para la construcción especialmente con los incentivos estatales, tasas de interés, tasas de inflación, no a si en el contexto internacional mediante el índice de Riesgo País, el cual es bastante elevado, pese estos importantes índices es favorable la construcción en el país.

⁸ Development Index – Maplecroft 2009.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

A continuación se presenta un resumen de los principales indicadores.

ÍNDICES MACRO ECONÓMICOS

INTERNACIONALES			
ECONOMÍA EE.UU.	2.5 - 3%	CRECIMIENTO	↑
ECONOMÍA ASIÁTICA	9.8 - 10.2%	CRECIMIENTO	↑
NACIONALES			
PIB	6.81%	CRECIMIENTO	↑
PIB VALORES CTES (MILES USD)	\$ 25,378,056.00	CRECIMIENTO ESTIMADO	↑
REPRESENTACIÓN CONSTRUCCIÓN PIB	8.69%	CRECIMIENTO	↑
TASAS DE INFLACIÓN ANUAL ACUMULADA	4.30%	CRECIMIENTO ESTIMADA	↑
TASAS DE INFLACIÓN MENSUAL	0.30%	ESTIMADA	↑
TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES	10.90%	DECRECIMIENTO	↓
TASAS PREFERENCIALES CRÉDITO VIVIENDA	5.00%	CONSTANTE	↔
TASA DÉFICIT VIVIENDA	12.50%	CRECIMIENTO	↑
PERIODO DE CRÉDITO TASA PREFERENCIAL (AÑOS)	12	CRECIMIENTO	↑
BONO VIVIENDA	\$ 5,000.00	CRECIMIENTO	↑
CRÉDITOS PÚBLICOS DESTINADOS VIVIENDA	600 MILL	CRECIMIENTO	↑
ÍNDICE DE CORRUPCIÓN	1.4	ALTO	↑
ÍNDICE DE GINI	1.6	MEDIO	↔
RIESGO PAÍS ECUADOR	931	LEVE DECRECIMIENTO	↓

TENDENCIA FAVORABLE

NO INCIDENTE

TENDENCIA DESFAVORABLE

Tabla 2-8: Evaluación Índices Macroeconómicos 2010



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

3. COMPONENTE LOCALIZACIÓN

- CIUDAD: QUITO,
- PARROQUIA: SAN ISIDRO DEL INCA,
- BARRIO: NTRA. MADRE DE LA MERCED.
- DIRECCIÓN: DE LOS CHOLANES LOTE 125 Y LAS ANONAS

LATITUD: 0° 7' 51" SUR

LONGITUD: 78° 27' 41" OESTE

ALTURA: 2942 msnm



Ilustración 3-1: Localización

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

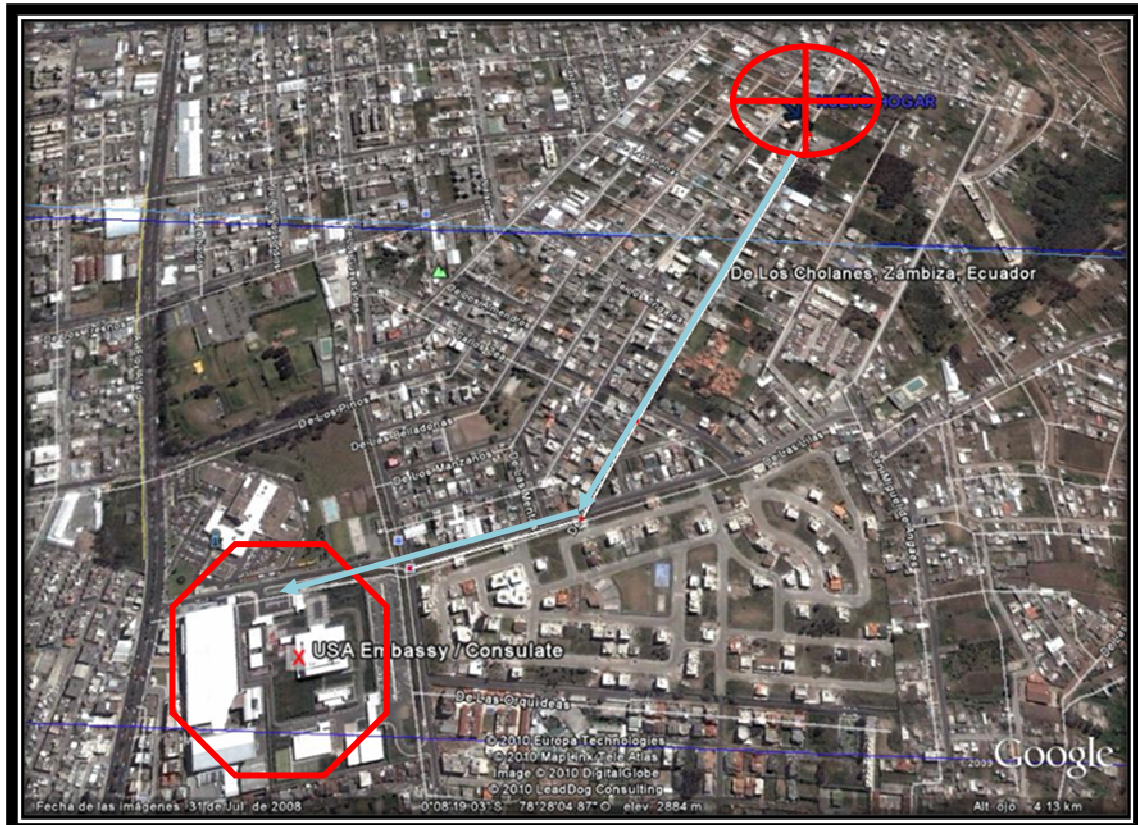


Ilustración 3-2: USS EMBASSY

FUENTE: Google Earth Ver 5.1.3534.0411

ELABORACIÓN: JMV

US EMBASSY – PROYECTO L=1 KM

L=1.48KM SOLCA

Uno de los principales aspectos es la cercanía de la ubicación del proyecto Nuevo Hogar con vías principales y lugares relevantes como la embajada de Estados Unidos con un tiempo menor a 1 min en auto, y muy cercano a una de las vías principales de la ciudad de Quito, como es el Eloy Alfaro.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

3.1. ANÁLISIS DEL MÉTODO RESIDUAL DEL TERRENO



Ilustración 3-3: Método Residual

Fuente: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

MÉTODO RESIDUAL					
TERRENO	PRECIO EN MERCADO USD/M2	VÍA PRINCIPAL	VISTA	VÍAS BUEN ESTADO	PRECIO HOMOGENIZADO USD/M2
1	125	1	1	1	125
2	110	1.1	1.05	1.05	133
3	95	1.05	1.05	1.05	110
4	85	1.07	1	1.05	95
				SUBTOTAL	464
		PRECIO PROMEDIO MERCADO			115.96

Tabla 3-1: Método Residual

Por lo tanto el precio de nuestro terreno deberá estar en un rango de 110 USD, y 120 USD, con una variación de $\pm 5\%$.

3.2. ACCESO VÍAS

El proyecto se encuentra ubicado en una calle secundarias CALLE CHOLANES, y la calle ANONAS. La distancia con respecto a una calle principal estaría en 0.82 km, en vehículo propio estamos en 1 minutos o menos.

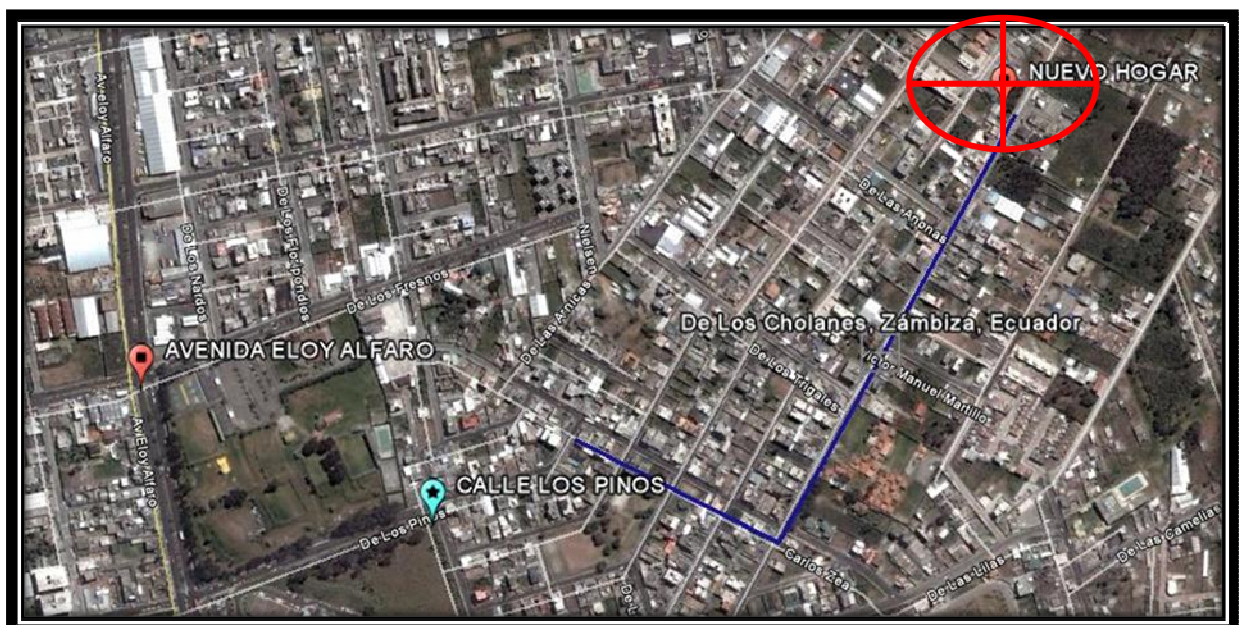


Ilustración 3-4: Vías Principales

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

Servicios Básicos

Existe disponibilidad de:

- ✓ AGUA POTABLE
- ✓ ALCANTARILLADO
- ✓ ELECTRICIDAD
- ✓ TV CABLE
- ✓ INTERNET

3.3. CENTRO EDUCATIVOS CERCANOS

En la cercanía existen centros educativos, de nivel parvulario y medio.

Entre los principales tenemos:

HOUSE OF KIDS



Ilustración 3-5: House Of Kids 2010

FUENTE: JMV



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 31 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

COLEGIO SAN FELIPE



Ilustración 3-6: Colegio San Felipe FUENTE: JMV 2010

ESCUELA MERANI



Ilustración 3-7: Escuela Merani 2010

Fuente: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR



Ilustración 3-8: Escuela Stacey 2010

FUENTE: JMV

3.4. CENTROS COMERCIALES / FERRETERÍA PRÓXIMOS

No existen centros comerciales cercanos. Si existe un centro ferretero completo cercano a la USS. EMBASSY que se llama MEGAKYWI.

3.5. LÍNEAS DE

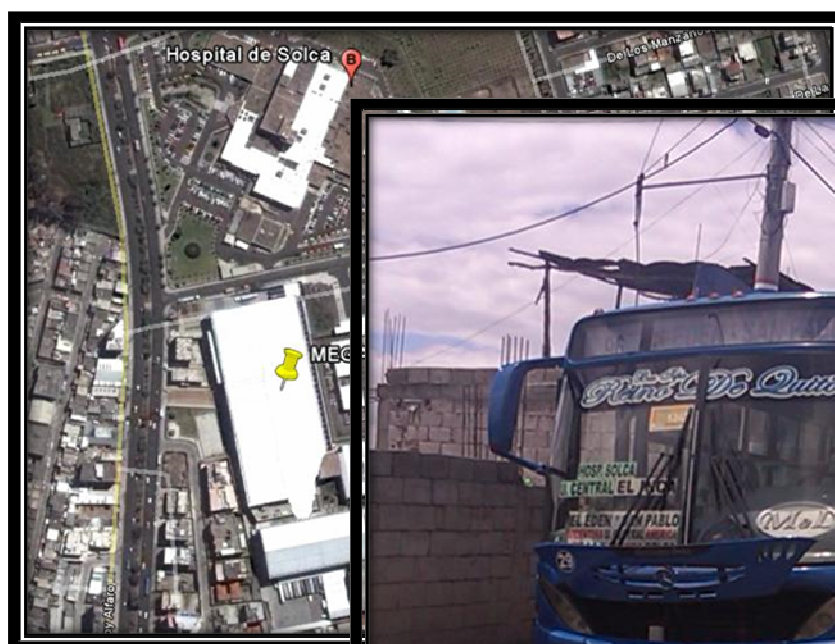


Ilustración 3-9: MEGAKYWI 2010

FUENTE: Google Earth Ver 5.1.3534.0411

ELABORACIÓN: JMV



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

TRANSPORTE

COOPERATIVA REINO DE QUITO: EDÉN – SAN PABLO

Dicha línea de transporte atraviesa a 150 mts del proyecto.

[Ilustración 3-10: Línea de Transporte 2010](#)

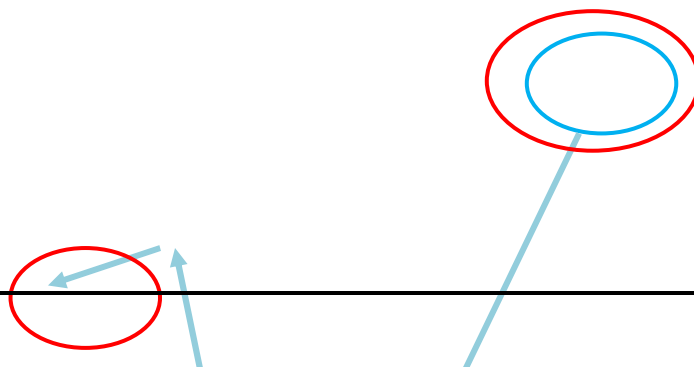
3.6. VIABILIDAD DE LA LOCALIZACIÓN

VIABILIDAD	SI	NO
VÍAS DE ACCESO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AGUA POTABLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ALCANTARILLADO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TV CABLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
INTERNET	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CENTROS EDUCATIVOS NIVEL BÁSICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CENTROS EDUCATIVOS NIVEL MEDIO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CENTROS EDUCATIVOS NIVEL ALTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HOSPITALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CLÍNICAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CENTROS COMERCIALES CERCANOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CENTROS FERRETEROS CERCANOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LÍNEAS DE TRANSPORTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGURIDAD RELATIVA - SECTOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tabla 3-2: Viabilidad de la Localización

Elaboración: JMV

3.7. PRINCIPALES DISTANCIAS Y TIEMPOS ESTIMADOS DEL PROYECTO NUEVO HOGAR





JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

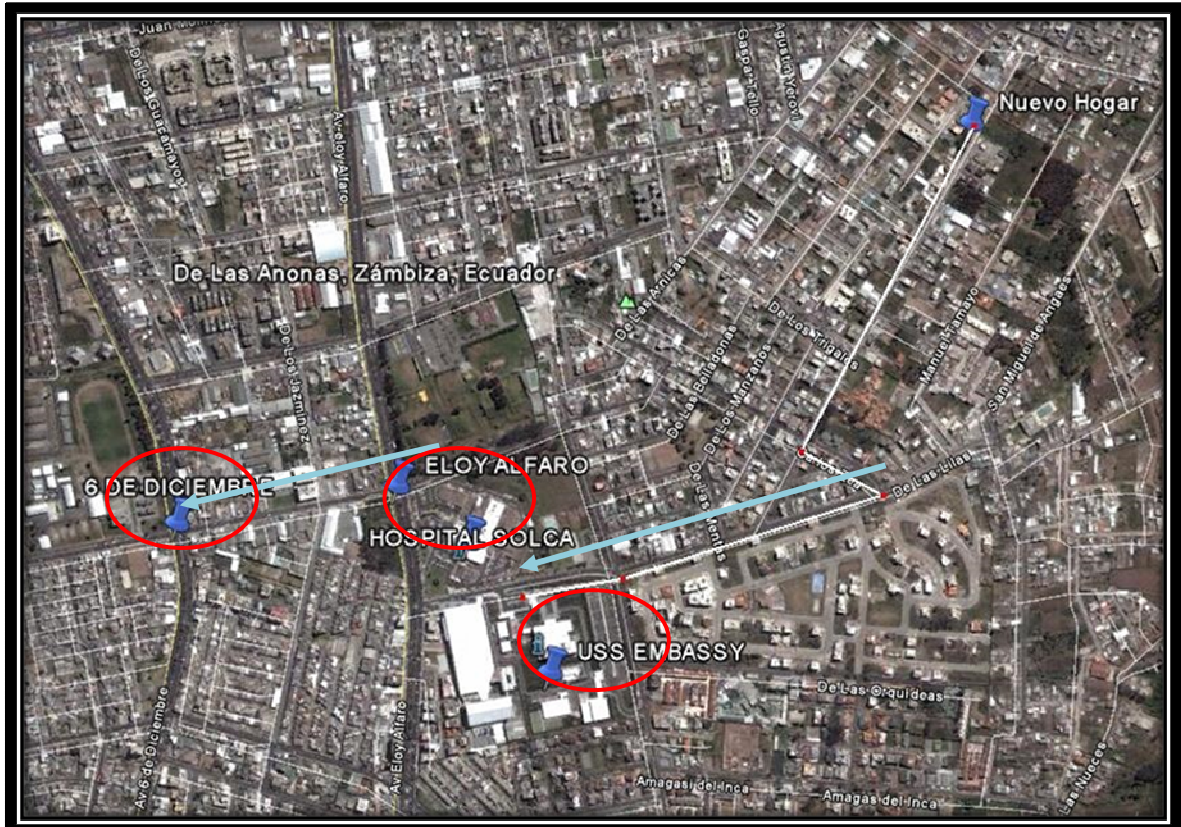


Ilustración 3-11: Distancias estimadas

Fuente: Google Earth Ver 5.1.3534.0411

Elaboración: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR



Ilustración 3-12: Terminal Norte

Fuente: Google Earth Ver 5.1.3534.0411

Elaboración: JMV



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 36 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR



Ilustración 3-13: Terminal Interprovincial Norte



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

3.8. EVALUACIÓN DISTANCIAS – TIEMPOS PROYECTO NUEVO HOGAR

DISTANCIAS RELATIVAS NUEVO HOGAR	KM	TIEMPO VEHÍCULO
USS EMBASSY	1.42	< 1MIN
SOLCA	1.68	< 1MIN
AEROPUERTO	3.52	6 MIN
10 DE AGOSTO	3.12	5 MIN
6 DE DICIEMBRE.	2.13	2 MIN
ELOY ALFARO	1.56	< 1MIN
CC. CONDADO	8.26	15 MIN
CC. QUICENTRO	7.12	13 MIN
TERMINAL NORTE TROLE	5.84	8 MIN
TERMINAL NORTE INTERPROVINCIAL	5.97	8 MIN

Tabla 3-3: Evaluación Distancias Relativas

Analizando las distancias medias y tiempos en vehículo podemos concluir que nuestro proyecto se encuentra cercano a los principales centros comerciales, terminales de transporte, principales avenidas de la ciudad, hospitales con un tiempo máximo de 7 minutos en vehículo propio a una velocidad media.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

La filosofía del componente arquitectónico, es la unión de 2 estilos arquitectónicos uno clásico y moderno. Con materiales de alta calidad en estructura como en acabados.

El componente arquitectónico inevitablemente tiene que basarse y guiarse en las regulaciones metropolitanas (IRM), lo que nos indican retiros, áreas útiles, niveles, tipo de zonificación, clasificación de suelo entre otras las más importantes.

QUITO Distrito Metropolitano		MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL	
INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA			
Fecha: Lunes 31 de Agosto del 2009 (14:7)		Número: 275763	
1.- Identificación del Propietario *		3.- Esquema de Ubicación del predio	
Número del predio: 243692 Clave Catastral: 12410 08 004 000 000 000 Cédula de identidad: 00001704423829 Nombre del propietario: MOREIRA SALMERON MANUEL MARIA			
2.- Identificación del Predio *			
Parroquia: San I del Inca Barrio / Sector: NTR. MADRE MERCED Datos de terreno * Área de terreno: 795,05 m2 Área de construcción: 0,0 m2 Frente: 35,8 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- CHOLANES	0,0		5,0
4.- Regulaciones			
Zona	Pisos	Retiros	
Zonificación: A10(A604-50)	Altura: 12 m	Frontal: 5 m	
Lote mínimo: 600 m2	Número de pisos: 4	Lateral: 3 m	
Frente mínimo: 15 m		Posterior: 3 m	
COS-TOTAL: 200 %		Entre Bloques: 6 m	
COS-PB: 50 %			
Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada			
Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano			
Etapa de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010)			
Uso Principal: (R2) Residencia mediana densidad			
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
- SOLICITARA INFORME DE AFECTACION VIAL.			
7.- Notas			
- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros - Este informe tiene una validez de 2 años - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes - Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad - Cualquier alteración lo anulará * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.			
Firma Responsable Ing. Velastegui Fausto (2) ADMINISTRACIÓN ZONA NORTE			

Ilustración 4-1: IRM del proyecto Nuevo Hogar.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.1. CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO

El terreno es de forma irregular se encuentra en la calle Cholanes Lote 125, con un área en el IRM de 795.06 m², con un frente de 35.08 m. y una profundidad media de 24.54 m. en la parte sur y en la norte 19.65m.

4.2. IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO NUEVO HOGAR

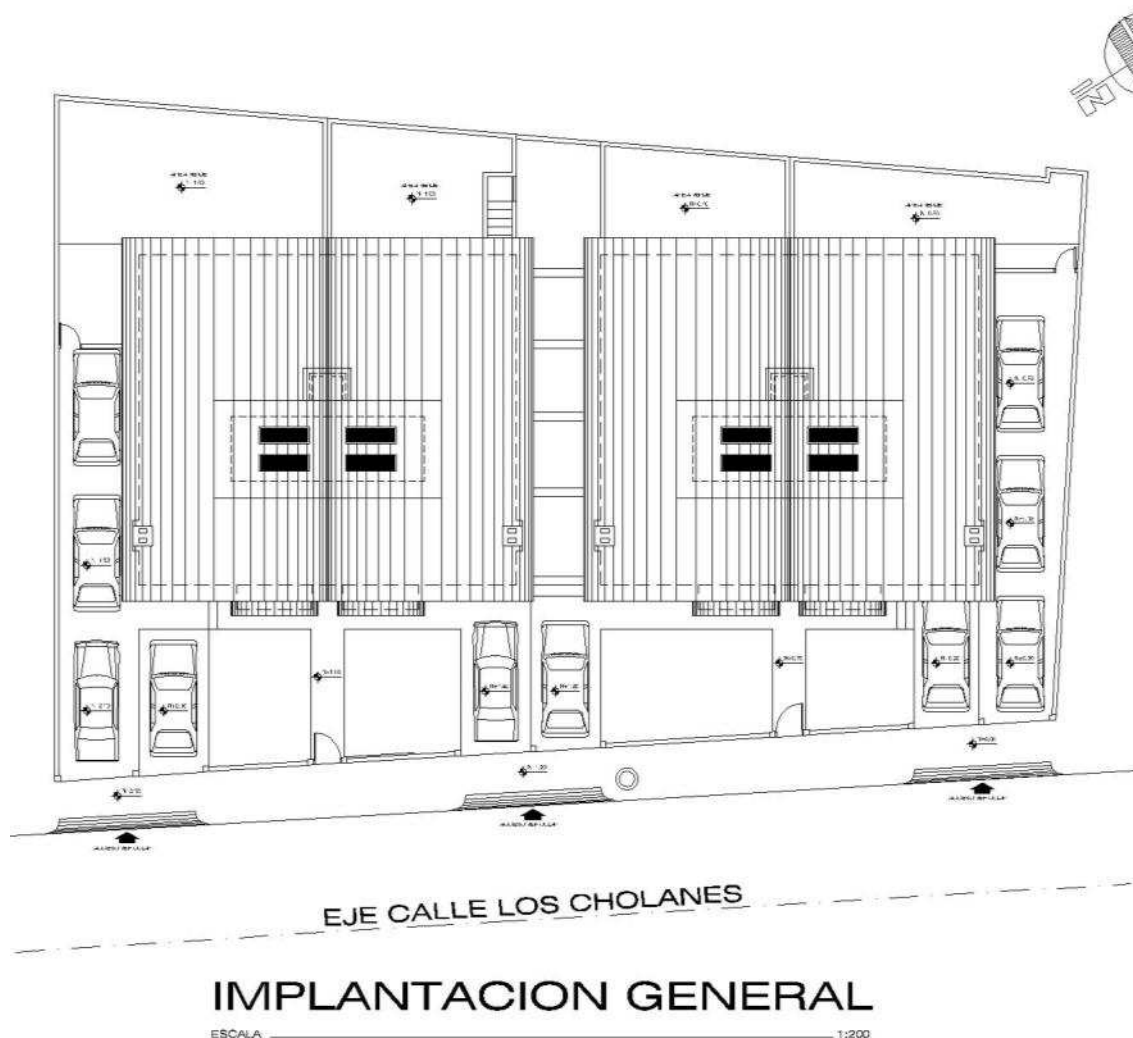


Ilustración 4-2: Implantación General

El proyecto se encuentra ubicado en la parroquia de Amangasí del Inca, esta propiedad cuenta con una excelente ubicación, en una zona en proceso de consolidación residencial.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

El conjunto residencial lo conforman 4 casas de 157m², las mismas que están dispuestas en 2 plataformas, debido a que el terreno donde están implantadas tiene una pendiente de 10% por tal motivo se diseñó las casas en 2 plataformas la 1era al nivel medio inicial en 0+10 en un nivel N: 2933 para las 2 casas de igual manera para las siguientes 2 casas en la 2da plataforma en una abscisa 0+25 N: 2932, con un desnivel de 1 m entre plataformas conformadas.

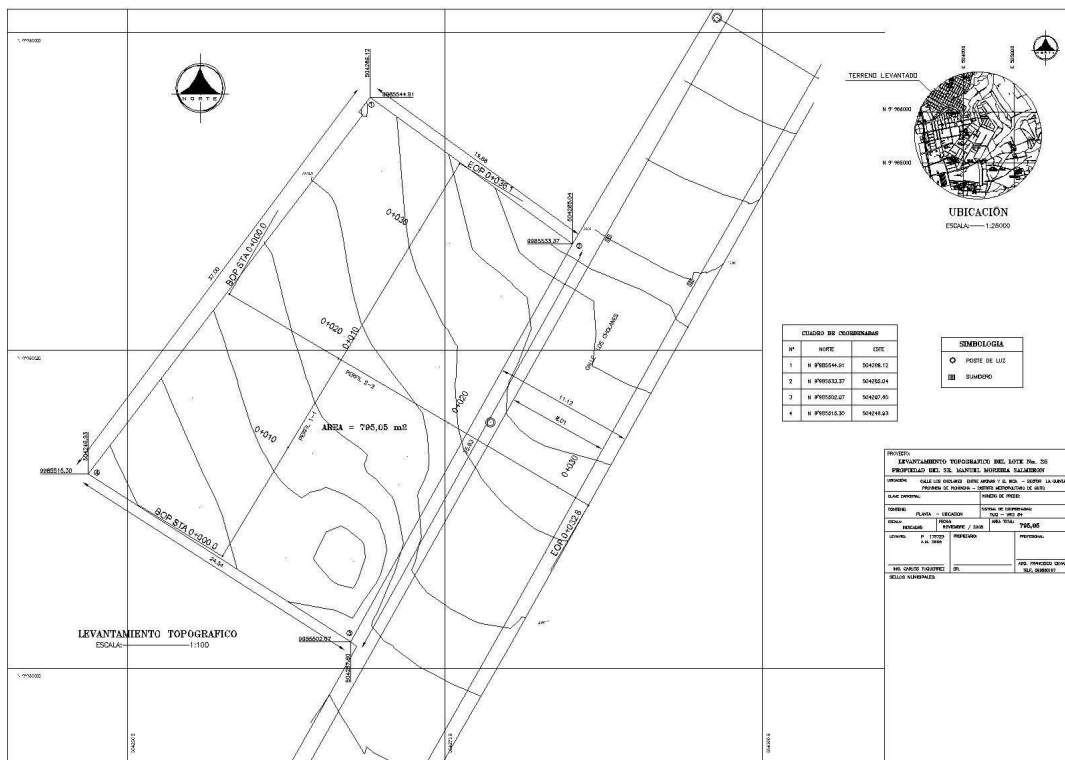


Ilustración 4-3: Levantamiento Topográfico 2009

Elaboración: Arq. Marcelo Viera

Teniendo un área total del terreno levantada calculándose en 795.05 m², con un área vendible de 634 m² el terreno de nuestro proyecto se encuentra en una calle principal Cholanes, el mismo que tiene de linderos Norte, Este, Oeste construcciones similares casas familiares y conjuntos residenciales.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

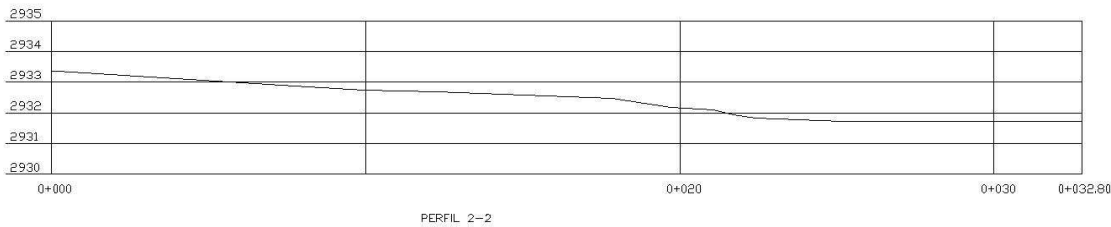
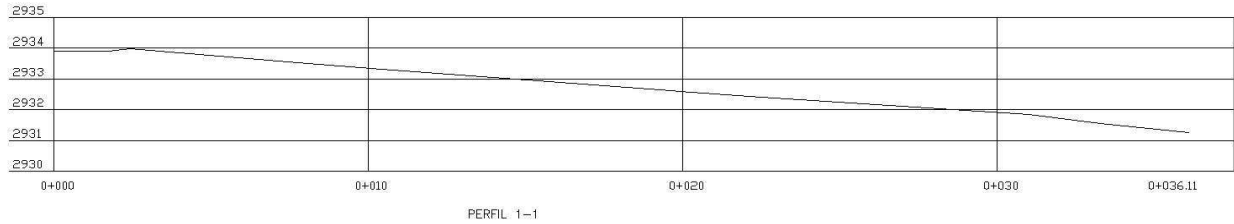


Ilustración 4-4: Perfiles Topográficos

Elaboración: Arq. Marcelo Viera.

Cada una de las casas tiene 2 niveles, área verde, patio trasero, 2 parqueaderos, accesos individuales, cada 2 casas comparten una pared central doble. Las mismas que son iguales en la Planta Baja y Alta, siguiendo una misma tipología de un diseño arquitectónico americano, abierto.

Siendo un reflejo central una de otra, con un estilo Clásico-Moderno con cubierta de teja, estructura de hormigón armado y acabados nivel medio alto.

ANÁLISIS DE ÁREAS	IRM	PROPUESTA	DIFERENCIA IRM/PROPUESTA	
COS PB	50%	38.49%	11.51%	↓
COS TOTAL	200%	78.67%	121.33%	↓

Analizando se puede utilizar el 50% del área total del terreno, y hasta 4 pisos de altura permitidos.

Debido al enfoque del proyecto (NSE Medio Alto) estamos dentro de las propuestas de casas individuales adosadas de 2 pisos.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.3. COMPOSICIÓN DE ESPACIOS

Son casas individuales con 2 parqueaderos, patio lateral y patio trasero, sin áreas comunales.

- 4 Viviendas con Tipología Estándar y acabados uniformes.
- 10 Parqueaderos, con posibilidad de disminuir a 8 y aumentar un patio lateral.
- Circulación Vehicular.
- Circulación Peatonal.

4.3.1. METRAJE ESTÁNDAR TIPO

Son casas de 2 plantas Planta Baja y Planta Alta con las siguientes áreas.

Planta Baja:

Planta Alta:

ÁREAS NETAS-PB	m2	% PARTICIPACIÓN	ÁREAS NETAS-PA	m2	% PARTICIPACIÓN
SALA 1	22.79	30%	DORM. MÁSTER	23.8	30%
SALA 2	16.65	22%	BAÑO MÁSTER	4.97	6%
COMEDOR	8.03	10%	UTILERÍA	0.45	1%
COCINA	11.88	16%	CUARTO MAQUINAS	4.41	6%
BAÑO SOCIAL	2.25	3%	HALL	6.58	8%
HALL	1.64	2%	DORM. 1	14.27	18%
DUCTO	0.58	1%	DORM. 2	13.12	16%
GRADAS ACCESO	6.4	8%	BAÑO COMÚN	5.32	7%
PORCHE	3.64	5%	DUCTO	0.58	1%
ÁREA PAREDES	2.64	3%	GRADAS ACCESO	6.4	8%
SUBTOTAL 1	76.5	100%	SUBTOTAL 1	79.9	100%

En este cómputo no se incluyen los parqueaderos con un área de 15.36 m2 cada uno siendo 10 parqueaderos con posibilidad reducir a 8 parqueaderos para proveer un patio lateral y con esto 2 parqueaderos por cada casa que es óptimo.

Mediante un desarrollo arquitectónico todos los baños tienen iluminación y ventilación directa. Cabe anotar que el cuarto máster de la Planta Alta, es demasiado pequeño en un 8%

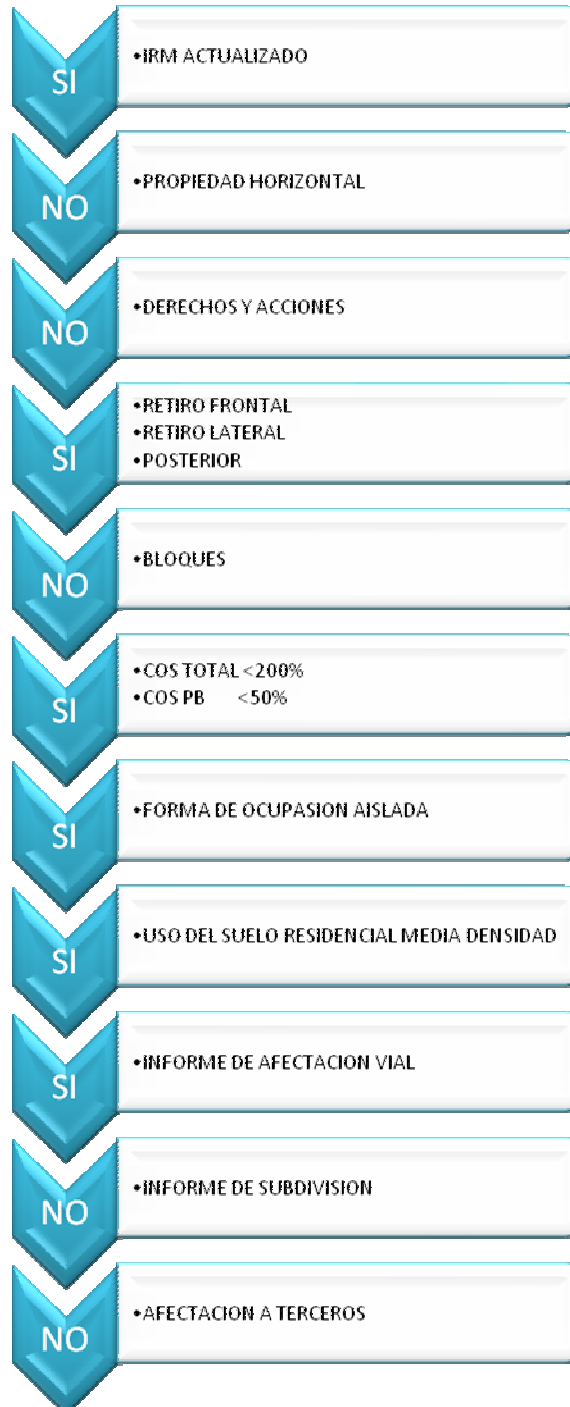


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.4. CUMPLIMIENTO ORDENANZAS DEL MDMQ





JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.1. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE VIVIENDA: "NUEVO HOGAR"

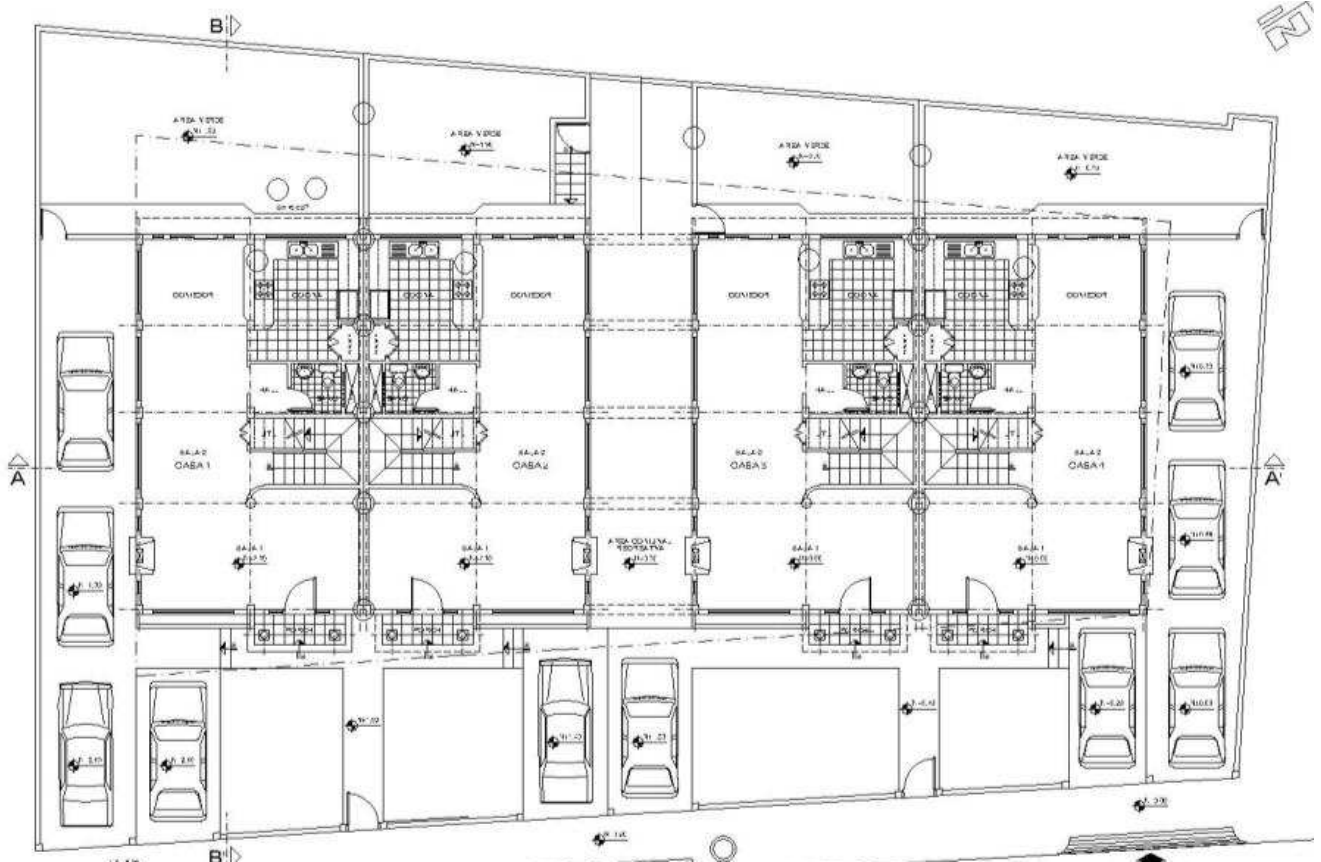


Ilustración 4-5: Planta Baja

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.2. FACHADA FRONTAL NUEVO HOGAR

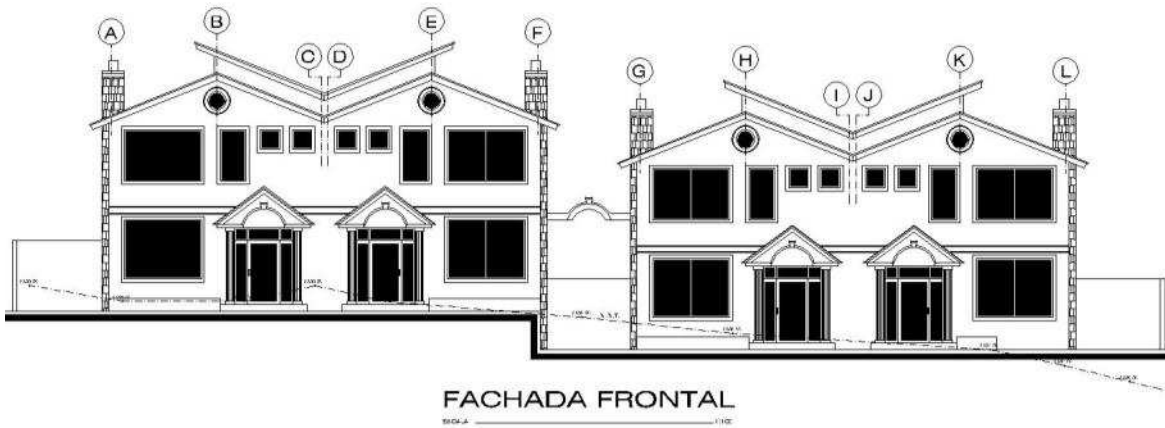


Ilustración 4-6: Fachada Frontal

4.3. CORTES PRINCIPALES NUEVO HOGAR

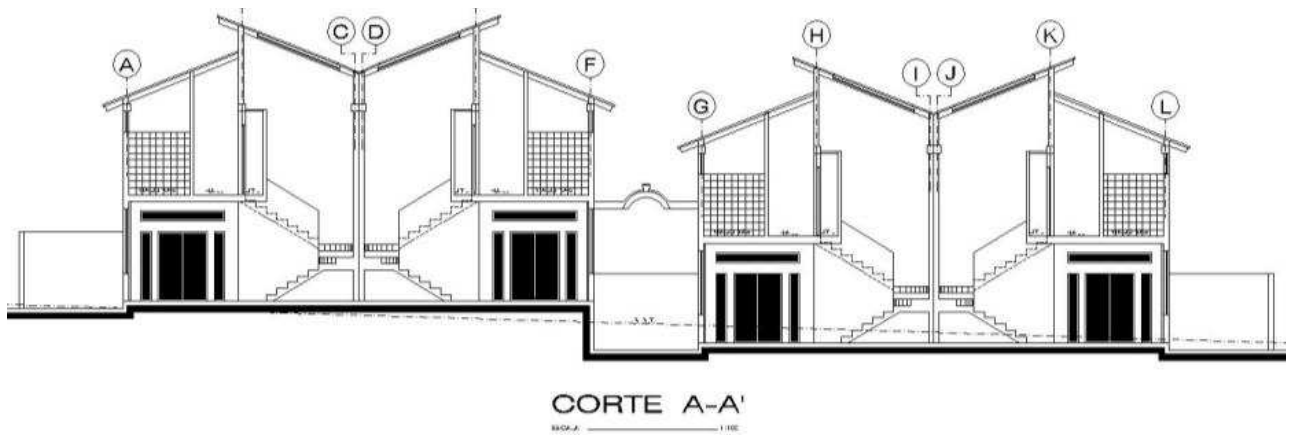


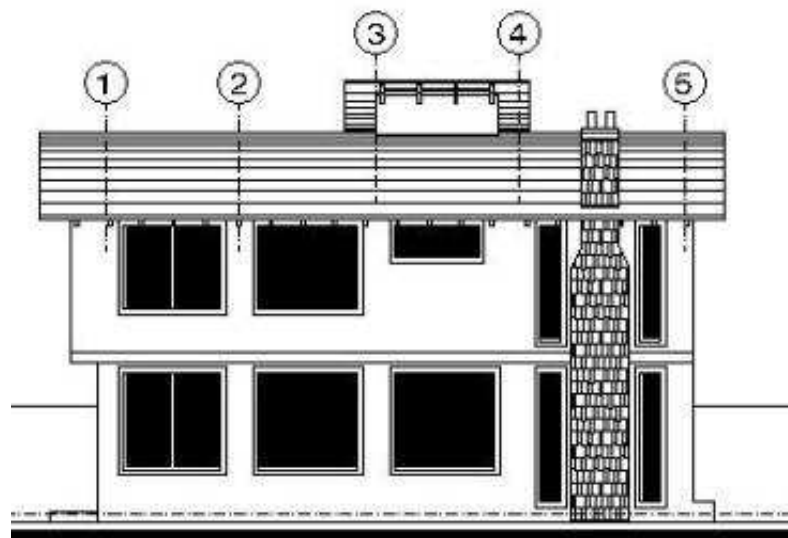
Ilustración 4-7: Corte A-A'

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

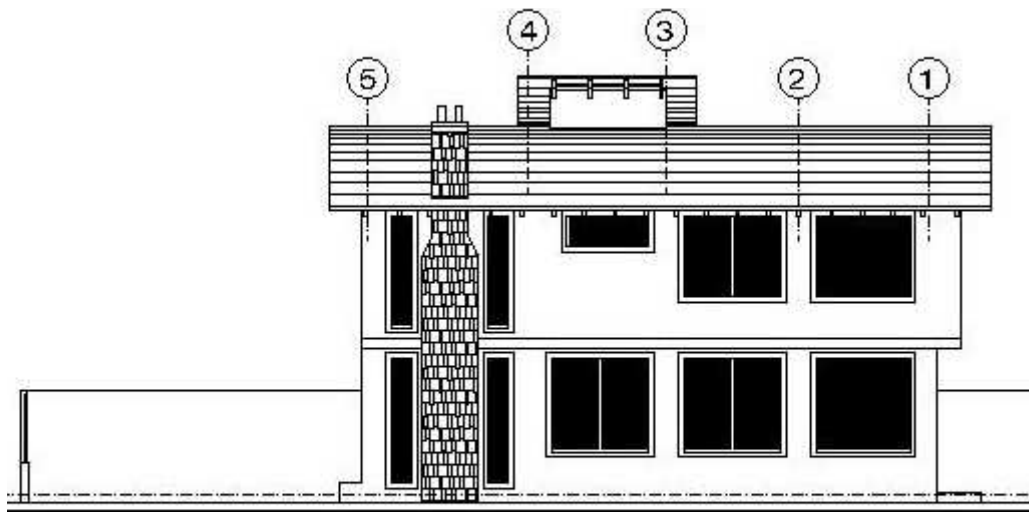
4.4. FACHADAS



FACHADA LATERAL IZQUIERDA

FAC.1.3

Ilustración 4-8: Fachada Lateral



FACHADA LATERAL DERECHA

FAC.1.4



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.5. CUADRO DE ÁREAS

CUADRO DE AREAS			<i>I.R.M.</i>	<i>PROPUESTA</i>
		<i>C.O.S. PB</i>	50 %	38,49 %
		<i>C.O.S. TOTAL</i>	200 %	78,67 %

<i>No. ESTACIONAMIENTOS</i>	10,00 U	<i>C. CATASTRAL</i>	12410-08-004
<i>AREA TOTAL TERRENO</i>	795,05 M2	<i>ZONIFICACION</i>	A10 (A604-50)

<i>NIVEL</i>	<i>ESPACIO</i>	<i>USOS</i>	<i>No.</i>	<i>AREA BRUTA</i>	<i>AREA NO COMPUTABLE</i>	<i>AREA UTIL</i>
+0.90 +2.10	PLANTA BAJA	VIVIENDA	4	319,62 M2	13,64 M2	305,98 M2
+3.95 +5.15	PLANTA ALTA	VIVIENDA	-	319,48 M2	0,00 M2	319,48 M2
<i>AREA TOTAL DE CONSTRUCCION</i>				639,10 M2	13,64 M2	625,46 M2

Tabla 4-1: Cuadro de áreas

Nuestro perfil del cliente es un NSE Medio Alto con un rango medio alto, ya que dependerían principalmente de los elementos de acabados.

PROYECTO	M2
LOMAS DE AMAGANGASI	171
CONJUNTO VERSALLES	135
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	144
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	150
EDIFICIO JHOMAVI	120
NUEVO HOGAR	157.6

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

ÁREA BRUTA	796	M2
ÁREA DE CONSTRUCCIÓN	628	M2
ÁREA DE PARQUEADEROS	120	M2
JARDINES	48	M2
ÁREA TOTAL	796	M2

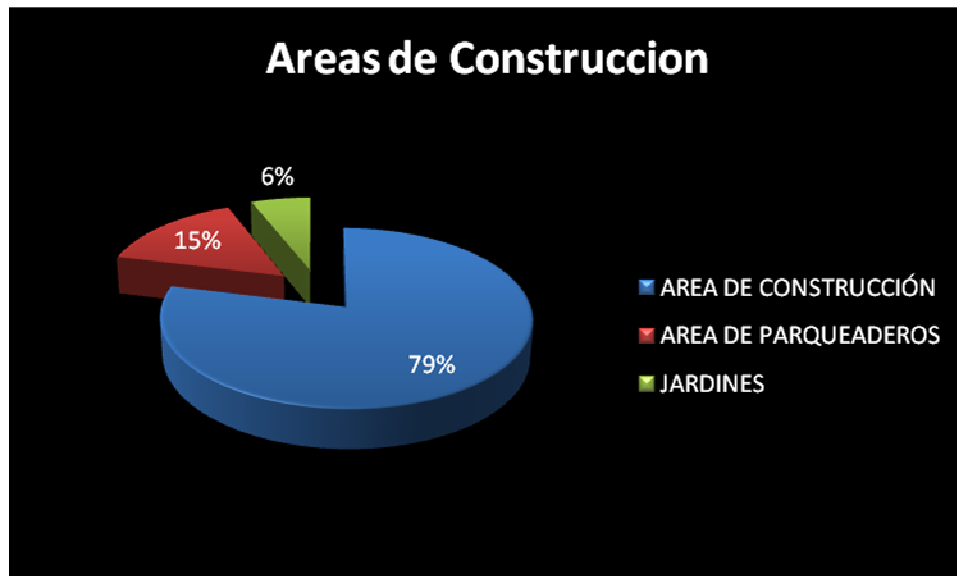


Ilustración 4-9: Áreas de Construcción.

El promedio de la competencia del es de **146.2 m²**, por lo que se evidencia que estamos con **7%** en exceso con respecto a la media, lo que se recomendaría establecer una media de 145 m².

El proyecto arquitectónico esta realizado por Marcelo Viera, cuyos planos se adjuntaron, se observa que dichos planos están actualmente aprobados por el MDMQ.

4.6. SISTEMA ESTRUCTURAL

Dicho sistema estructural se conforma mediante unas columnas de 30x40 cm, con losa alivianada con método tradicional, así como las vigas son de 40x30 en sentido mayor vertical.

El proyecto no presenta muros de sótano ni parqueaderos subterráneos.

4.7. ZONAS COMUNALES

No se dispone de áreas comunales.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.8. ZONAS VERDES

Cada casa dispone de un patio lateral así como de uno posterior de aproximadamente 15 m², incluyéndose área de BBQ.

4.9. DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS

Se estableció mediante el diseño arquitectónico que la Planta Baja tiene:

- Sala
- Comedor
- Bodega
- Cocina americano
- Jardín- Zona BBQ
- ½ Baño



Ilustración 4-10: Renderización PB

Fuente: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

De igual manera en la Planta Alta tenemos:

- Cuarto Máster
- 2 Cuartos Normales
- 1 Baño completo con tina.
- 1 Baño compartido
- Sala de Maquinas
- Closets para cada cuarto



Ilustración 4-11: Renderización PA.

Fuente: JMV

4.10. TIPO DE ARQUITECTURA INTERIOR-EXTERIOR

Se trato de enfatizar en la claridad natural mediante ventanas amplias y entrepisos altos como se observa en el render, obteniéndose mayor luminosidad y amplitud.

Los acabados mostrados son referenciales para encajar en un NSE Medio Alto, con aprobación del promotor.



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.10.1. RENDERIZACIÓN INTERIOR-CUARTO MÁSTER



Ilustración 4-12: Render Cuarto Máster

4.10.2. RENDERIZACIÓN COCINA

En la cocina tenemos una línea de muebles bajos y altos, predominando el color blanco con un desayunador conjunto.



Ilustración 4-13: Renderización Cocina



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.10.3. RENDERIZACIÓN SALA



Ilustración 4-14: Renderización Sala

4.10.4. RENDERIZACIÓN SALA II

Como se observa tenemos acabados como piso falso, recubrimientos de piedra en la chimenea, Paredes estucadas y pintadas, losas planas donde se ubicaran apliques para las instalaciones eléctricas en los tumbados.



Ilustración 4-15: Renderización Sala II.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.10.5. RENDERIZACIÓN FACHADAS FRONTALES

Como se observa se considero cubierta de teja y la posibilidad de hacerla esta con vigas de madera, se considera a sí mismo la utilización de amplios ventanales en las fachadas frontales. No se considero en estas renderizaciones el desnivel que existe entre las plataformas.



Ilustración 4-16: Fachadas Frontales

4.11. PERSPECTIVA INDIVIDUAL CASA TIPO



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 54 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR



Ilustración 4-17: Perspectiva Individual Casa Tipo



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 55 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

4.12. EVALUACIÓN VARIABLES ARQUITECTÓNICAS

ÍTEM	PUNTAJE/10
LOCALIZACIÓN	8
METRAJE	8
SISTEMA ESTRUCTURAL	9
ZONAS COMUNALES	0
ZONAS VERDES	10
DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS PB	10
DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS PA	7
ESTILO ARQUITECTÓNICO	9
ACABADOS	8
ILUMINACIÓN	9
INSTALACIONES	10



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5. COMPONENTE MERCADO

El motivo del análisis del mercado es para establecer las principales variables que influyen en los proyectos inmobiliarios y disminuir los riesgos que representan potenciando la utilidad.

5.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para nuestro proyecto el cliente (Target) se encuentra ubicado en un nivel socio-económico **medio alto**.

El estudio de la demanda se lo tomo: "Estudio de Demanda de vivienda en la ciudad de Quito", que lo realizo la empresa Gridcon, que evidencia las características de la Demanda así como Variables y Magnitud de la demanda en la categoría de vivienda, publicado en Enero del 2009.

Parámetros Establecidos:

Universo:	Hombre y Mujeres de 25 a 55 años con intención de compra en un período de 3 años.
Metodología:	Cuantitativa. Entrevistas con cuestionario semi-estructurado.
Muestra:	380 entrevistas.
Contactos:	974.

Discretización:

Hombres:	46%
Mujeres:	54%
Edad 21-39:	62%
Edad 36-55:	38%
Nivel Alto:	11%
Nivel Medio Alto:	12%
Nivel Medio:	32%
Nivel Medio Bajo:	25%
Nivel Bajo:	20%

Nivel de Confianza: 95.5% (2 Desviaciones Estándares).

Error Muestral: Máximo ± 5.1 %.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5.2. INTENCIÓN DE COMPRA VIVIENDA MDMQ

Según el citado informe se obtuvo, que el 31% de los entrevistados piensa compra vivienda en los siguientes 2 años 4 meses.

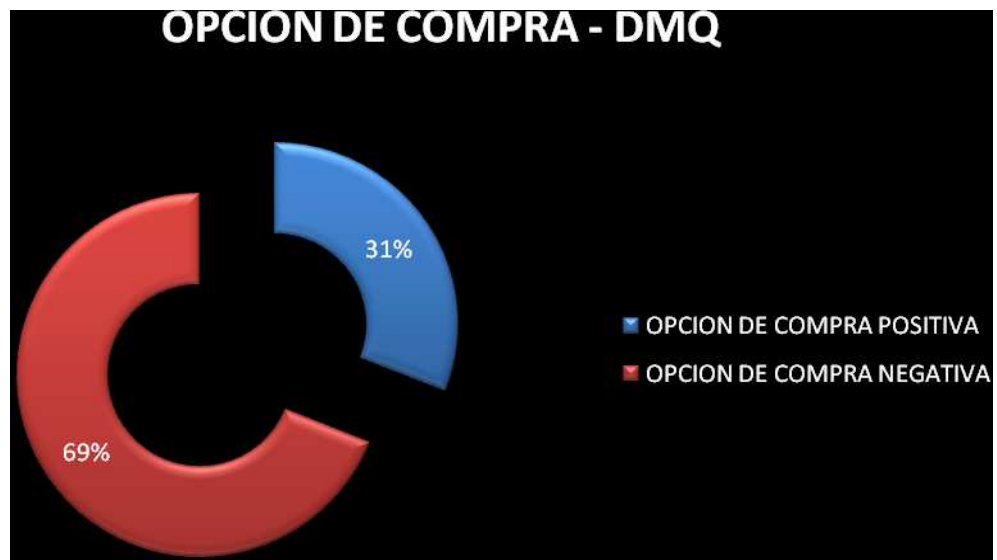


Ilustración 5-1: Opción De Compra

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.3. PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA

Se evidencia notablemente una preferencia por casa 87% en contra del departamento 13%, pero los costos entre casa y departamentos son ostensiblemente diferentes.

Hay que diferenciar entre las preferencias Aspiracionales y preferencias reales, con énfasis en la capacidad de pago principalmente.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

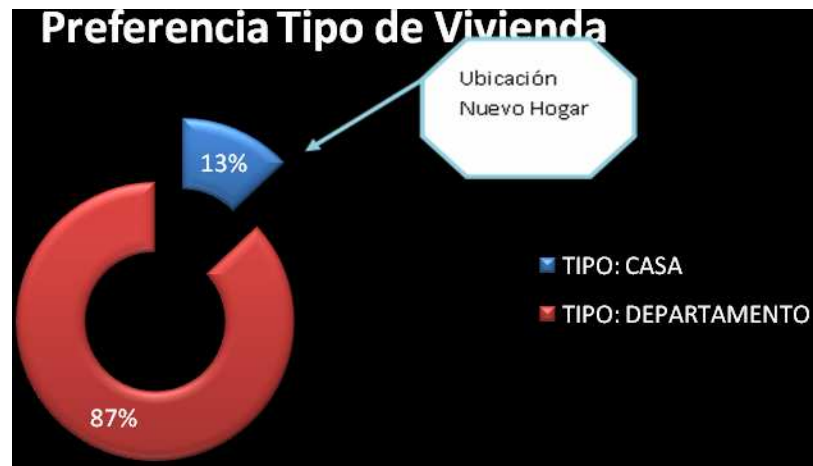


Ilustración 5-2: Preferencia Tipo De Vivienda

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.4. PREFERENCIA DEL SECTOR

Se evidencia una preferencia del sector Norte de MDMQ 46%, así como el 34% en el Sur MDMQ, y tan solo un 7% elegiría el Valle de Tumbaco o de Cumbayá.

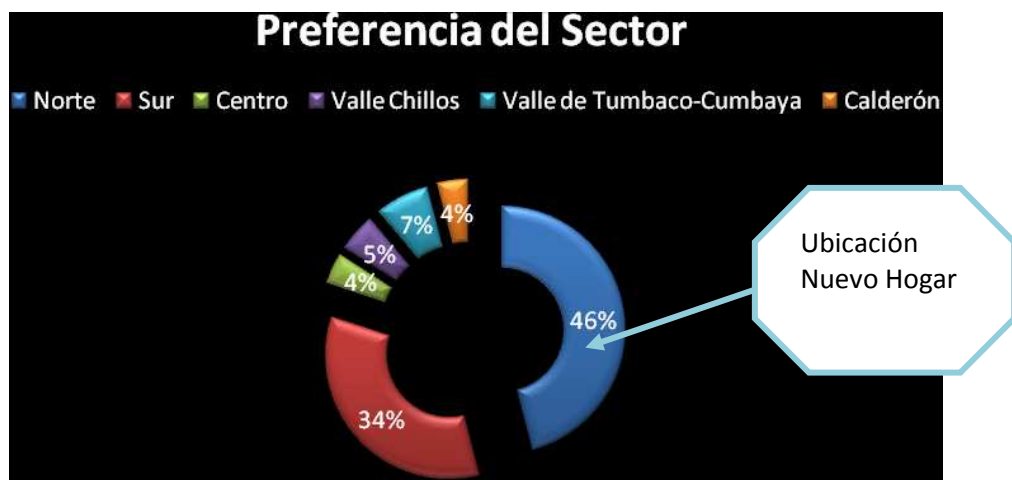


Ilustración 5-3: Preferencia Del Sector

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5.5. METRAJE TÍPICO VIVIENDAS MDMQ, SEGÚN NSE

Se evidencia que para el proyecto “Nuevo Hogar” el metraje promedio preferencial esta dentro del rango de 163.11 m² para un NSE medio Alto.

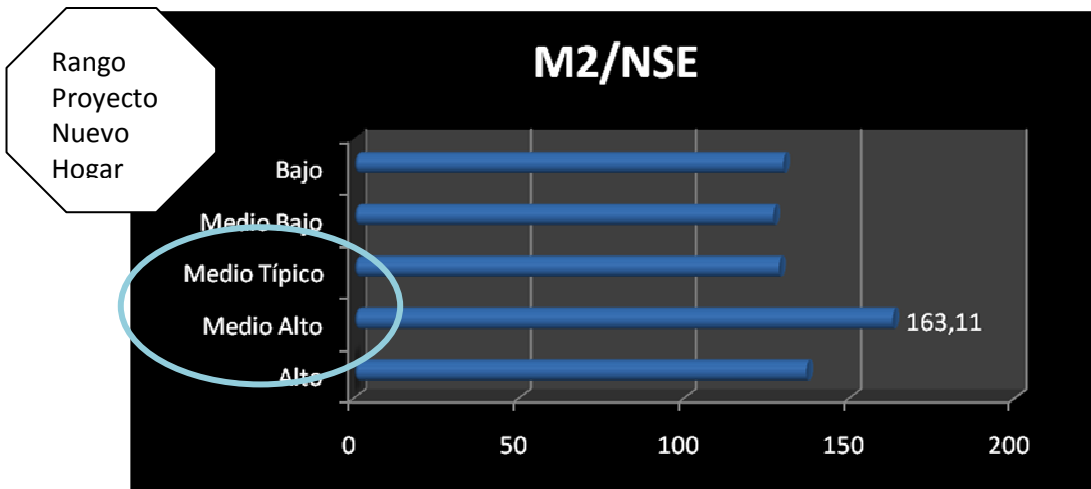


Ilustración 5-4: Preferencias Metraje

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.6. PREFERENCIA NÚMERO DE DORMITORIOS EN BASE NSE.

Para nuestro proyecto de estrato medio, medio alto, está en un rango de 3.3 a 3.5 dormitorios en el estrato medio típico y medio alto.

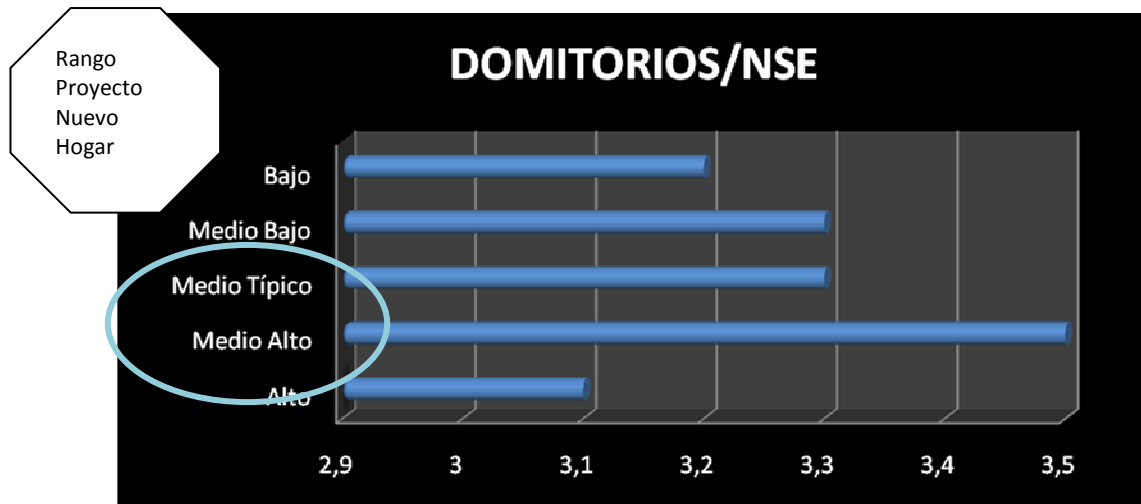


Ilustración 5-5: Preferencia Numero De Dormitorios

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5.7. PREFERENCIA NÚMERO DE BAÑOS SEGÚN NSE

Según datos proporcionados por Gridcon se establece que hay un numero de baños entre un rango entre 2.1 y 2.4 medio – medio alto NSE. Se establece también la importancia de medios baños.

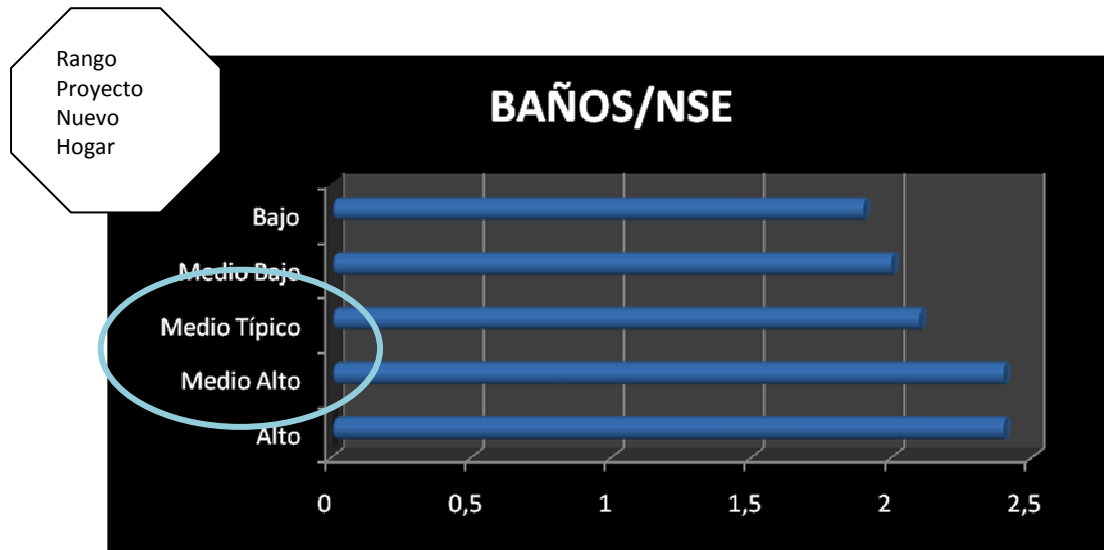


Ilustración 5-6: Preferencia Numero De Baños

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.8. PREFERENCIA NÚMERO DE ESTACIONAMIENTO

El número de estacionamientos esta en un rango de 1.3 a 1.4, para el NSE medio típico y medio alto. Por lo tanto se deberá considerar 2 parqueaderos ya que no se puede considerar fracciones en los parqueaderos.

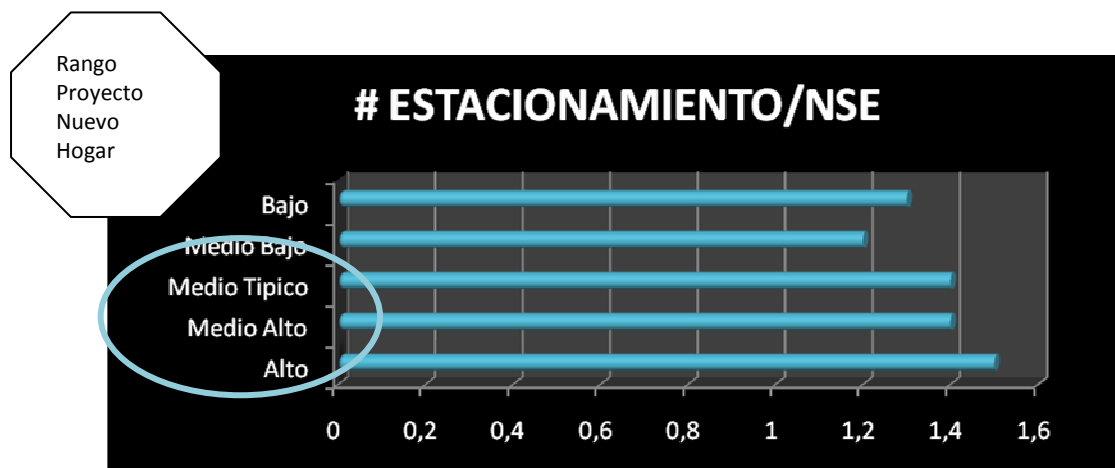


Ilustración 5-7: Preferencia Estacionamiento

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5.9. PREFERENCIA CUARTO DE SERVICIO

Como se observa en la encuesta realizada, el 78% del nivel medio típico y 72% medio alto, tienen aspiración por un cuarto de servicio.

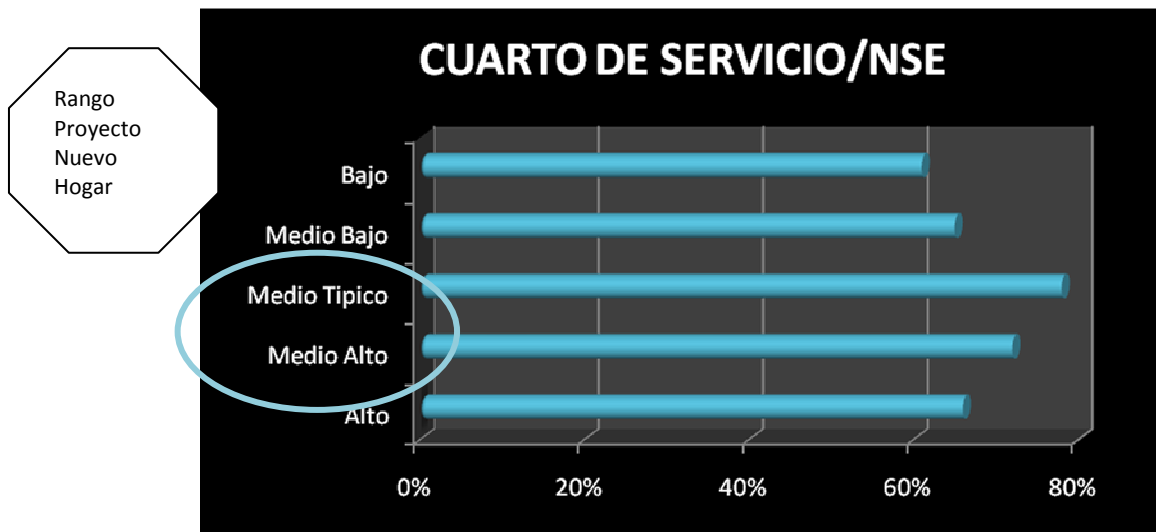


Ilustración 5-8: Preferencias Cuarto De Servicio

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.10. PREFERENCIA CUARTO DE ESTUDIO

Existe una alta preferencia por el cuarto de estudio >87%, y este porcentaje asciende desde el NSE medio típico hasta >94%.

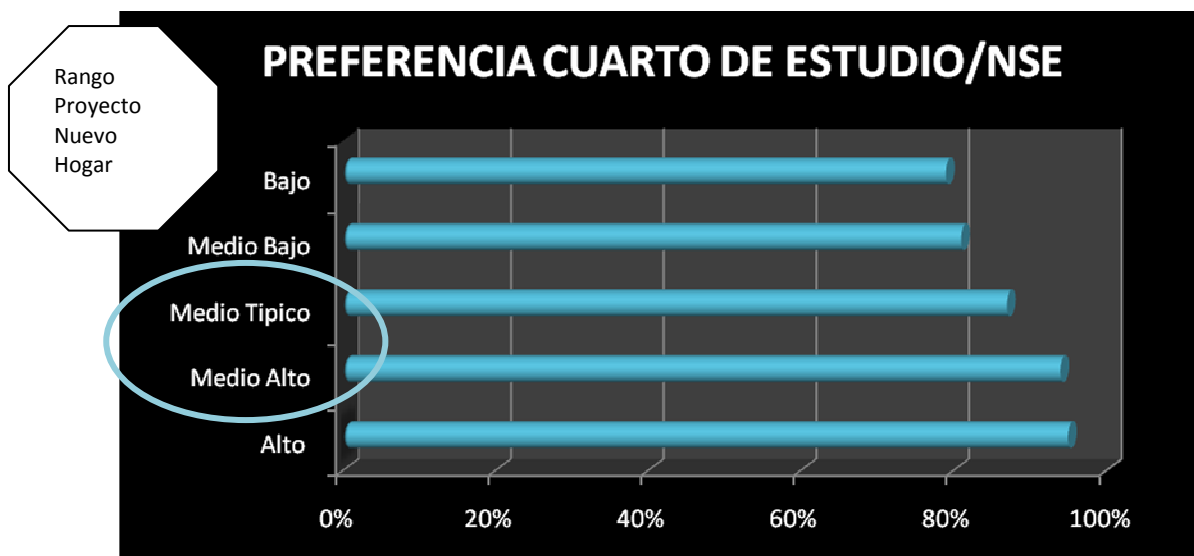


Ilustración 5-9: Preferencia Cuarto De Estudio



PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.11. PREFERENCIA ÁREA DE LAVADO

Como cabe esperar el área de lavado a máquina o a mano varía según el NSE, niveles Medio típicos, Medios Altos y Altos Prefieren área de lavado a máquina 52.4% y un 32.6% piedra de lavar.

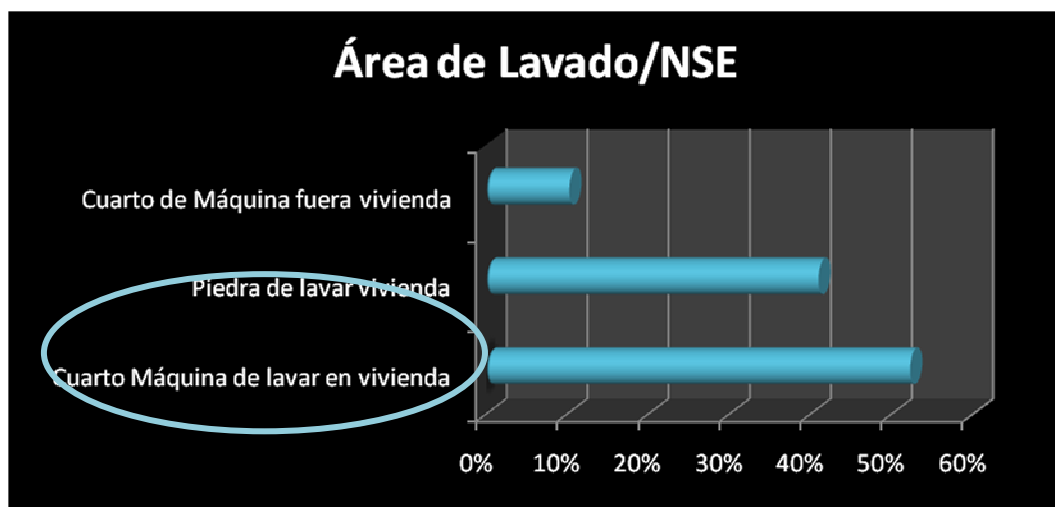


Ilustración 5-10: Área de Lavado

FUENTE: Gridcon ELABORACIÓN: JMV

5.12. PREFERENCIA DE SEGURIDAD

Uno de los aspectos fundamentales para la adquisición de viviendas en todos los niveles es el concepto de seguridad.

Este concepto se encuentra íntimamente desarrollado al NSE, mientras más alto el nivel socio económico se da mayor relevancia a este ítem.

La seguridad depende en primera instancia de la ubicación, servicios adicionales, implementación de dispositivos propios de alarma (cercas, alarmas, video vigilancia, casetas.).

Específicamente para nuestro proyecto Nuevo Hogar, existe un Puesto de Auxilio Inmediato cercano a 400 m. ubicado en el sector, lo que amplía la cobertura de la Policía Nacional.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR



Ilustración 5-11: Ubicación PAI

Fuente: JMV

5.13. PREFERENCIAS ASPIRACIONALES DE COSTOS DE VIVIENDAS

Según el estudio aportado por Gridcon, se detalla a continuación los precios Aspiracionales de las viviendas según el NSE.

Cabe recalcar que son “Aspiracionales”, no reales o del mercado.



Ilustración 5-12: Precios Aspiracionales

FUENTE: MarketWatch ELABORACIÓN: JMV



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

5.14. FORMA DE PAGO DE VIVIENDA

Según el mencionado informe dado por Gridcon la forma de pago de la vivienda a crédito con un 78% de preferencia.

5.15. CAPACIDAD DE PAGO DE LA CUOTA INICIAL

Un 48% de la demanda calificada esta en pagar una cuota de entrada de entre 1000 USD Y 5000 USD, y tan solo un 5% con una cuota de 20.000 USD o más según la empresa MarketWatch, para nuestro proyecto se prevé un 30% de cuota inicial.

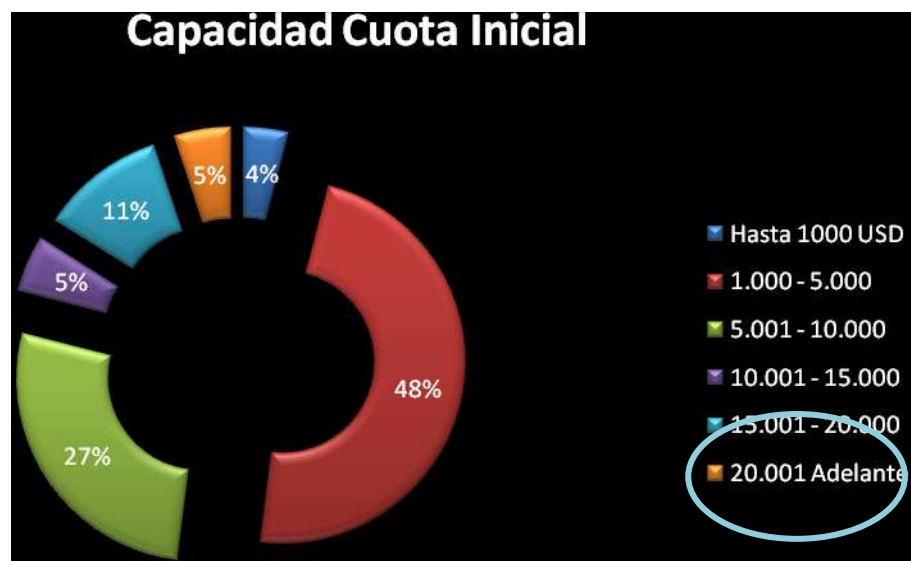


Ilustración 5-13: Capacidad Real Cuota Inicial

FUENTE: MarketWatch ELABORACIÓN: JMV

5.16. CAPACIDAD CUOTA MENSUAL

Según el mismo estudio de la empresa MarketWatch, se tiene una capacidad de cuota mensual mayor a 601 USD, de solamente el 9%.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DEMANDA

PLAN DE NEGOCIOS - CONJUNTO NUEVO HOGAR

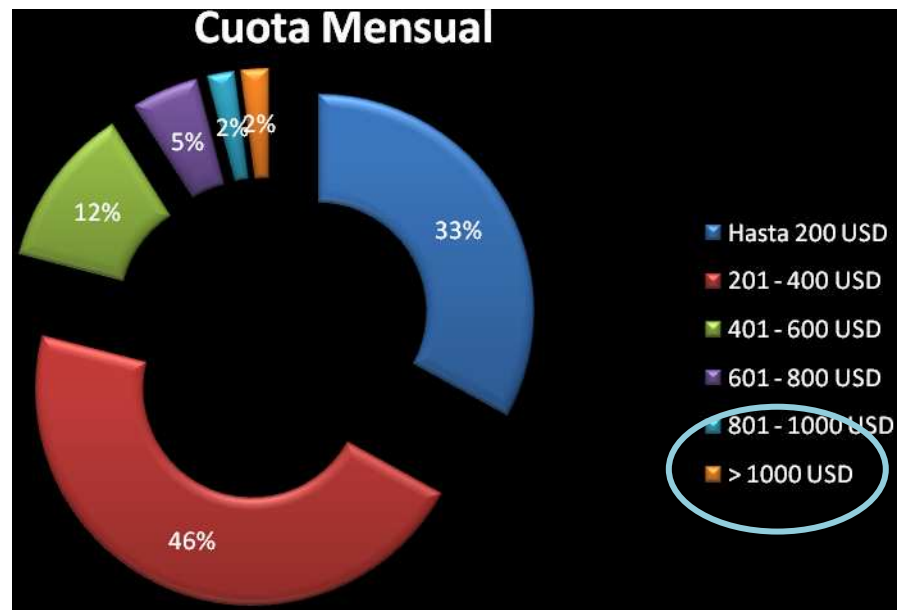


Ilustración 5-14: Cuota Mensual

FUENTE: MarketWatch ELABORACIÓN: JMV

Por lo tanto con el estudio de demanda del sector, se diseñaron los planos arquitectónicos, se escogió el sector de preferencia, el número de habitaciones, área de lavado, parqueaderos, cuarto de estudio, etc.

Como es lógico todos estos aspectos se deben incluir en los planos arquitectónicos, estructurales, sanitarios y eléctricos.

Para que el proyecto sea viable comercialmente la parte arquitectónica es de vital importancia, así como el sector en nuestro caso es un sector en proceso de consolidación.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR

Analizando a la competencia se visito proyectos cercanos, para obtener información suficientemente valiosa para establecer nuestra estrategia de ventas, pero no estrictamente condicional.

6.1. PROYECTOS DE COMPETENCIA DIRECTA EN EL SECTOR

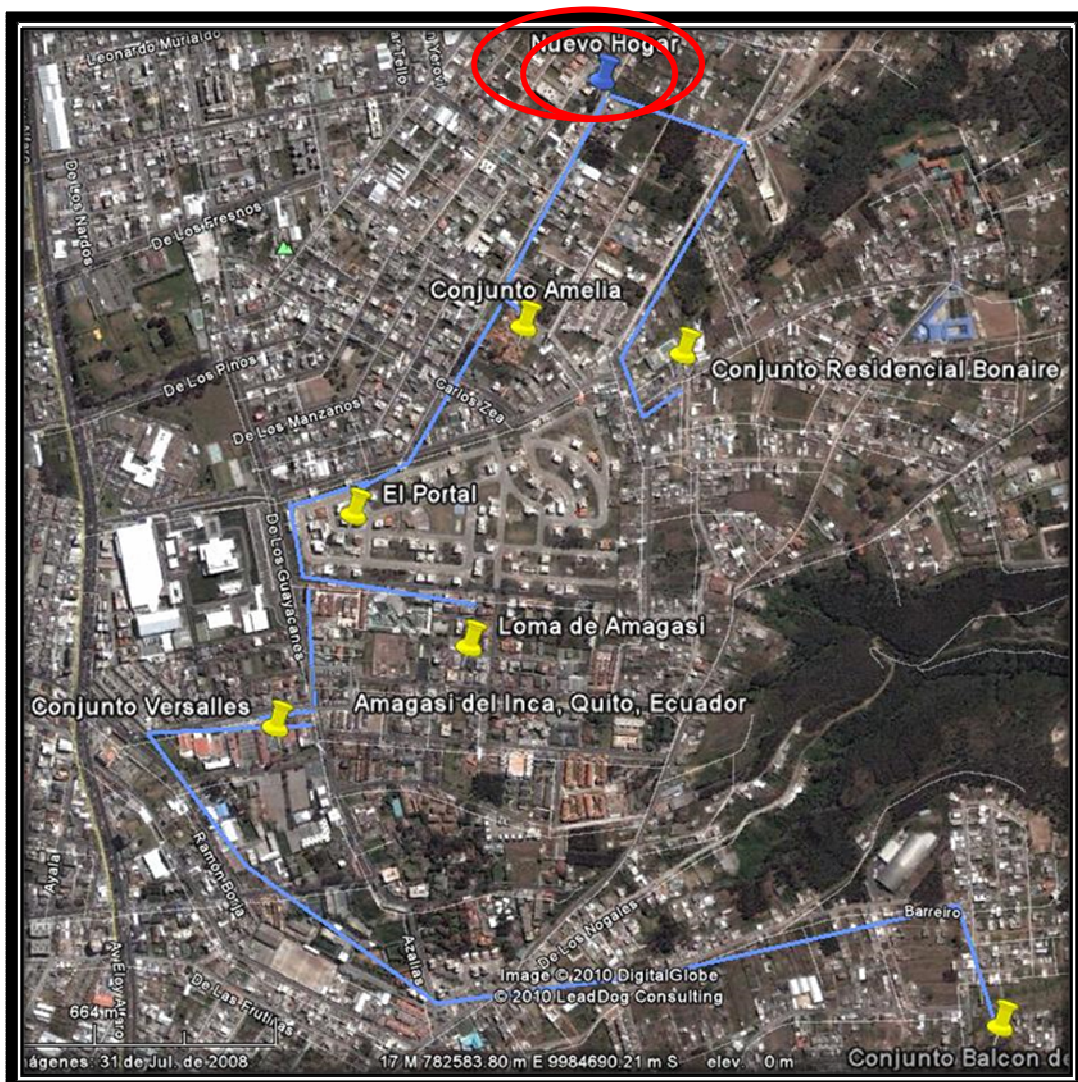


Ilustración 6-1: Principal Competencia

Fuente: JMV

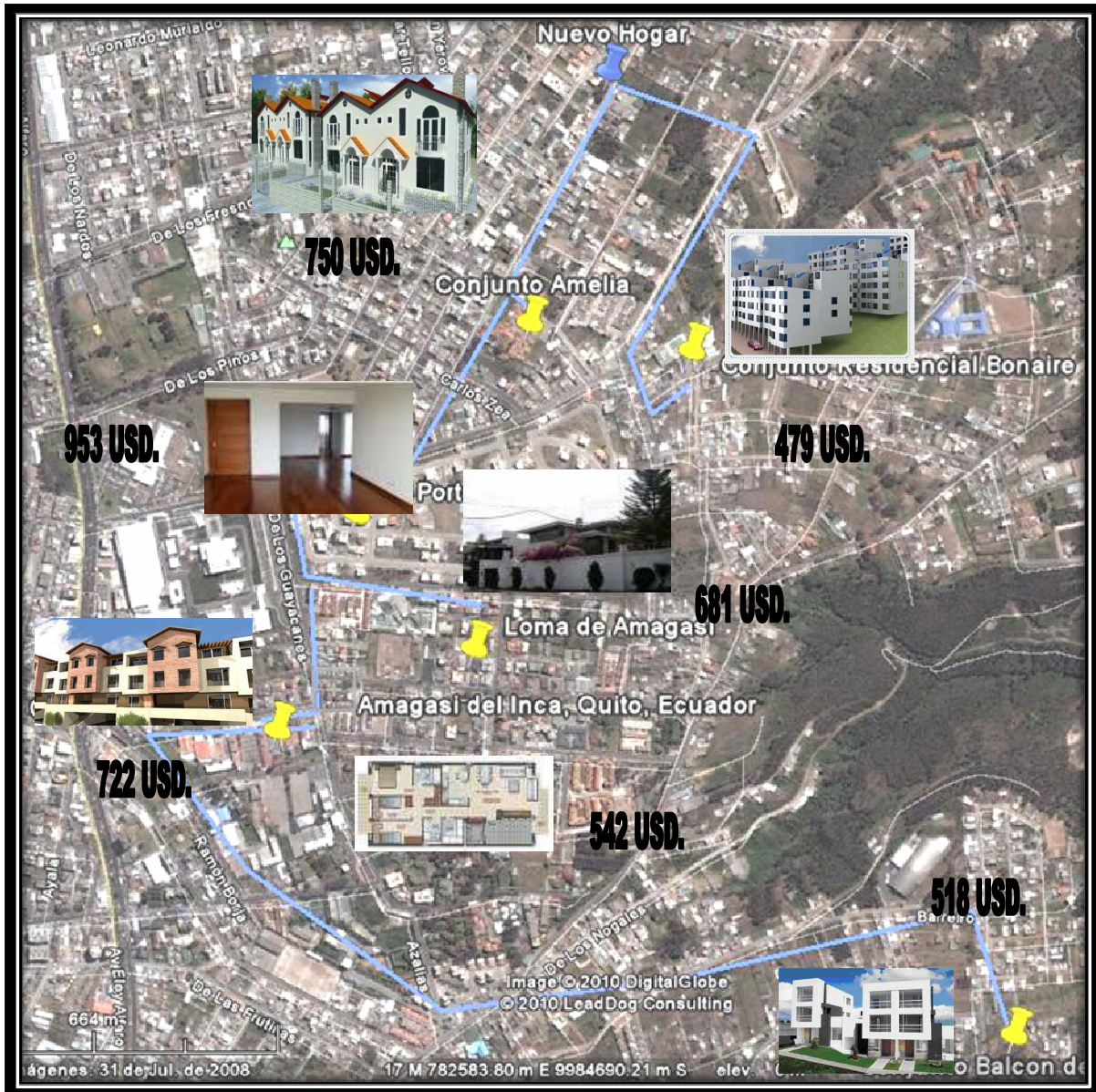


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.2. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR – PRECIOS-UBICACIÓN



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.3. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR – DISTANCIAS RELATIVAS COMPETENCIA.



Ilustración 6-2: Distancias Relativas Competencias.

Como se observa la competencia de proyectos son próximos, por lo tanto valida la evaluación de la localización (cercanía), el que más alejado se encuentra es Balcón de Triana con un tiempo <5 min en vehículo.

6.4. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR- NSE

PROYECTO	DIRECCIÓN AL NSE	COMPETENCIA/5
CONJUNTO VERSALLES	MEDIO ALTO	5
CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA	MEDIO TÍPICO	4
CONJUNTO RESIDENCIAL BONAIRE	MEDIO BAJO	4
EL PORTAL DE SAN ISIDRO DEPARTAMENTOS	MEDIA ALTA	4
EL PORTAL DE SAN ISIDRO CASAS	MEDIA TÍPICA	3
SAINT GERMAN	MEDIA TÍPICA	4
SIERRA 1	ALTA	5
LOMAS DE AMAGANGASI	ALTA	4
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	MEDIA ALTA	4
EDIFICIO JHOMAVI	MEDIA ALTA	3
NUEVO HOGAR	MEDIA ALTA	-

Tabla 6-1: Competencia NSE



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.5. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR- TIPO DE VIVIENDA

PROYECTO	TIPO VIVIENDA
LOMAS DE AMAGANGASI	CASAS
CONJUNTO VERSALLES	CASAS
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	CASAS
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	CASAS
EDIFICIO JHOMAVI	DEPARTAMENTOS
NUEVO HOGAR	CASAS

Tabla 6-2: Competencia Tipo de Vivienda

6.6. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO- METRAJE

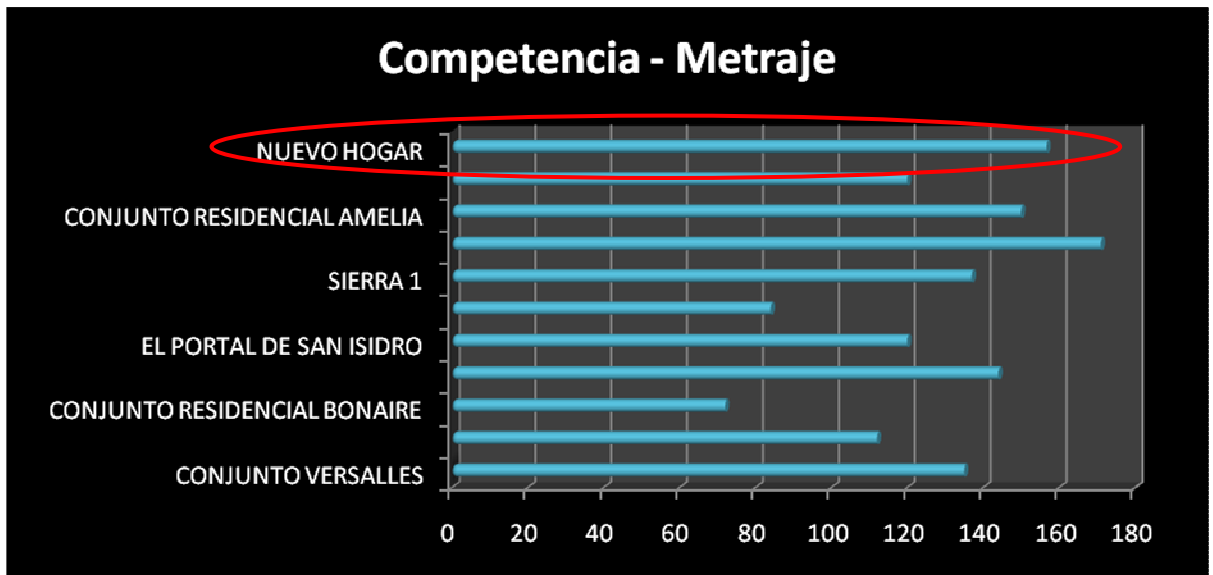


Tabla 6-3: Competencia - m2

Como podemos observar el proyecto Nuevo Hogar tiene un metraje promedio con lo que estamos dentro del grupo Medio Alto, con 157 m2.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.7. COMPETENCIA PROYECTO NUEVO PRECIOS/M2



Ilustración 6-3: Precios/m2

Como se observa se establece un precio medio de 670 USD, que está dentro del promedio de los valores finales de la competencia, pero con proyectos medios típicos. Debido a que nuestro proyecto se encaje en el rango medio alto estamos en 750 USD.

6.8. COMPETENCIA PROYECTO – UNIDADES DISPONIBLES

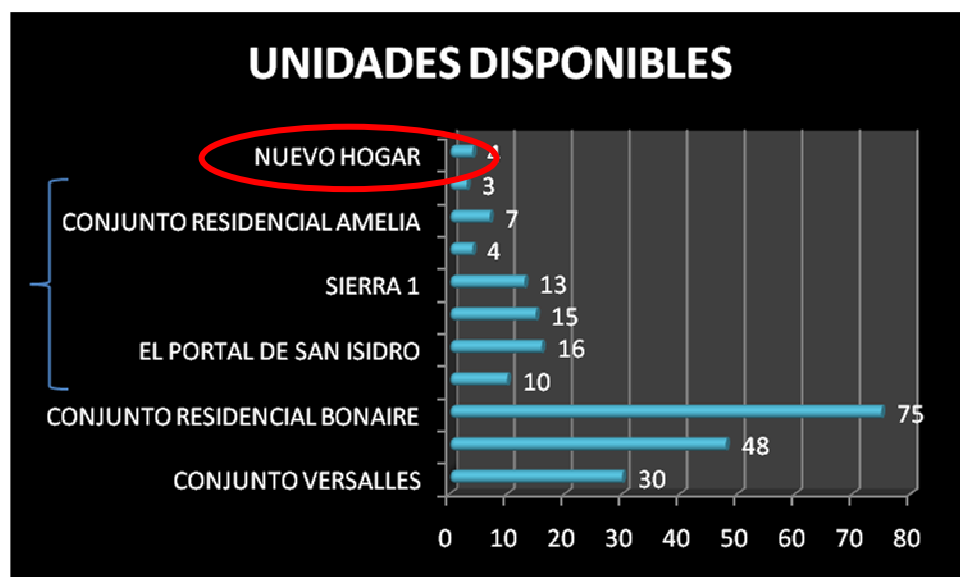


Ilustración 6-4: Competencia Unidades Disponibles

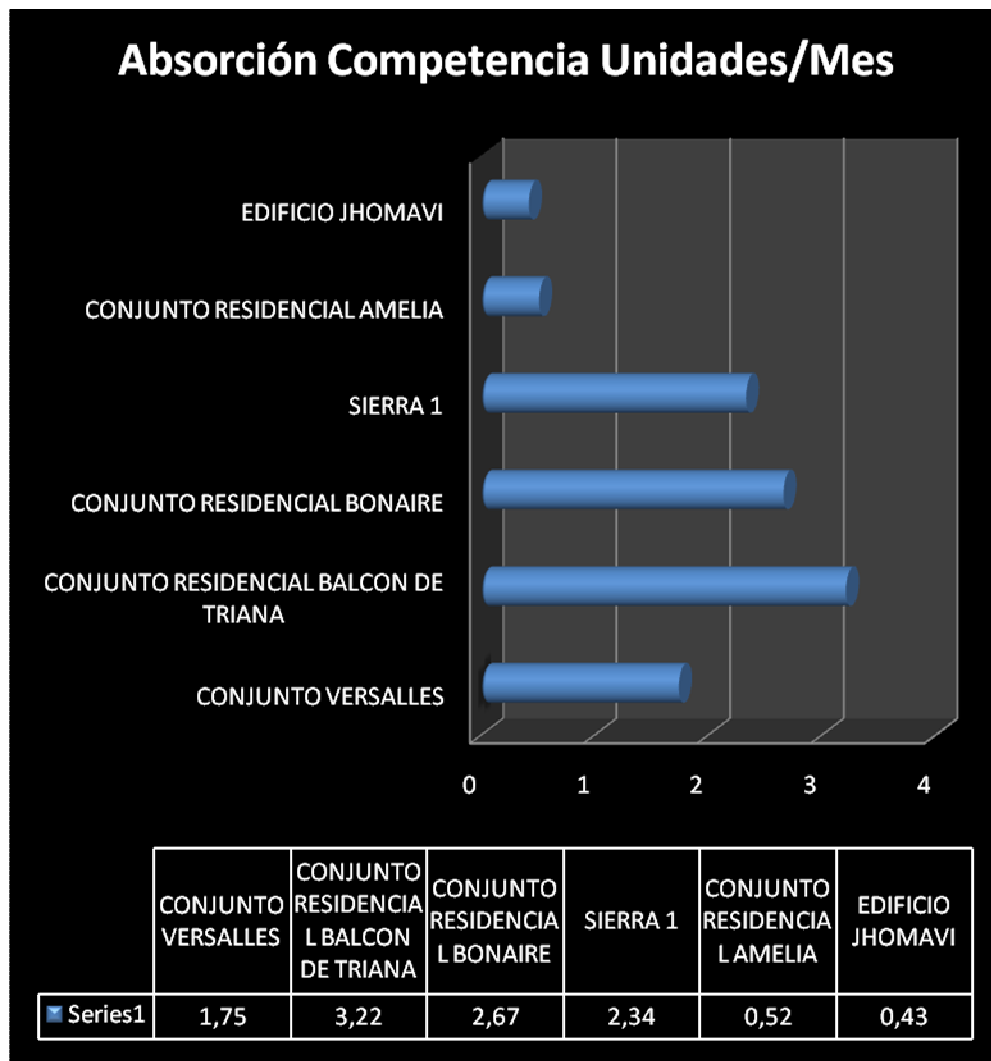


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.9. ABSORCIÓN PROYECTOS DE LA COMPETENCIA



De los datos obtenidos se concluye que tenemos una media de 1.8 unidades de absorción por mes, en nuestro proyecto se toma un valor más conservador.



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 72 De: 208




Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.10. EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA DIRECTA

COMPETENCIA PROYECTO NUEVO HOGAR							
PROYECTO	DIRECCIÓN AL NSE	TIPO VIVIENDA	M2	PRECIO/M2	UNIDADES DISPONIBLES	ABSORCIÓN DEL PROYECTO UNIDADES/MES	IMAGEN
CONJUNTO VERSALLES	MEDIO ALTO	CASAS	135	722	30	1.75	
CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA	MEDIO TÍPICO	CASAS	112	518	48	3.22	
CONJUNTO RESIDENCIAL BONAIRE	MEDIO BAJO	DEPARTAMENTOS	72	479	75	2.67	



Universidad
San Francisco
de Quito








Pág.: 73 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

EL PORTAL DE SAN ISIDRO	MEDIA ALTA	CASAS	144	681	10	NA/PLANOS	
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	MEDIA TÍPICA	DEPARTAMENTOS	120	542	16	NA/PLANOS/CONSTRUCCIÓN	
SAINT GERMAN	MEDIA TÍPICA	DEPARTAMENTOS	84	680	15	NA/PLANOS/CONSTRUCCIÓN	
SIERRA 1	ALTA	DEPARTAMENTOS	157.6	953	13	2.34	
LOMAS DE AMAGANGASI	ALTA	CASAS	171	731	4	NA/PLANOS/CONSTRUCC	



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 74 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR




CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	MEDIA ALTA	CASAS	150	600	7	0.52	
EDIFICIO JHOMAVI	MEDIA ALTA	DEPARTAMENTOS	120	708	3	0.43	
NUEVO HOGAR	MEDIA ALTA	CASAS	157	SIN DEFINICIÓN	4	SIN DEFINIR	

Tabla 6-4: Competencia Total

Como se observa tenemos competencia cercana de casas y departamentos, con un precio/m² promedio de 750 USD, para NSE medio alto para nuestro proyecto, debido a los acabados, áreas, tipo de vivienda, ubicación.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

PROYECTO	DISTANCIA NUEVO HOGAR (KM)	DIRECCIÓN AL NSE	TIPO VIVIENDA	M2	PRECIO/M2	UNIDADES DISPONIBLES	ABSORCIÓN DEL PROYECTO UNIDADES/MES	COMPETENCIA EFECTIVA
LOMAS DE AMAGANGASI	1.4	ALTA	CASAS	171	731	4	NA/PLANOS/CONST	SI
CONJUNTO VERSALLES	1.45	MEDIO ALTA	CASAS	135	722	30	1.75	SI
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	0.88	MEDIA ALTA	CASAS	144	681	10	NA/PLANOS	SI
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	0.42	MEDIA ALTA	CASAS	150	600	7	0.52	SI
EDIFICIO JHOMAVI	0	MEDIA ALTA	DEPARTAMENTOS	120	708	3	0.43	SI
NUEVO HOGAR	0	MEDIA ALTA	CASAS	157	SIN DEFINICIÓN	4	SIN DEFINIR	SI

Tabla 6-5: Competencia Efectiva

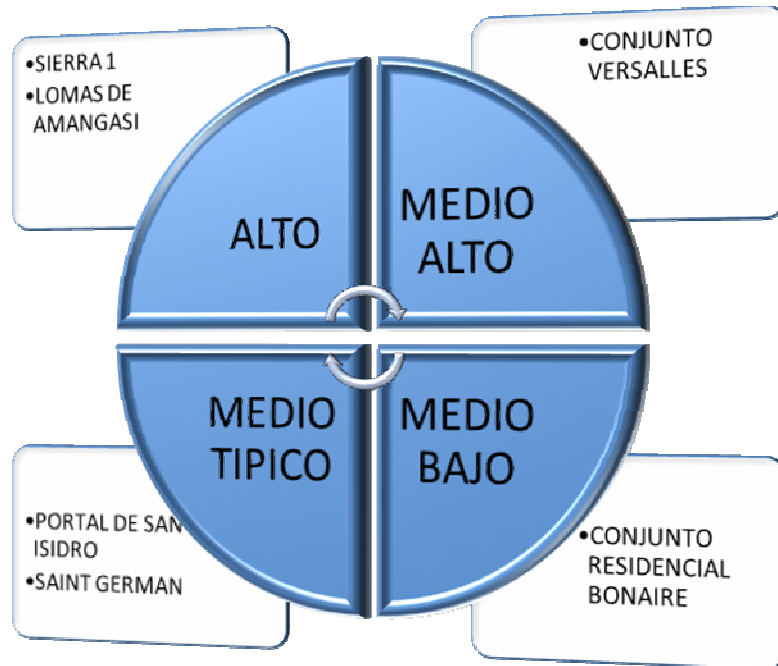
Esta competencia incluye referencias similares entre metraje, similares niveles de acabados, parqueaderos, servicios básicos, cuartos de servicios, áreas verdes, calentadores, vigilancia y que se encuentren en el sector.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

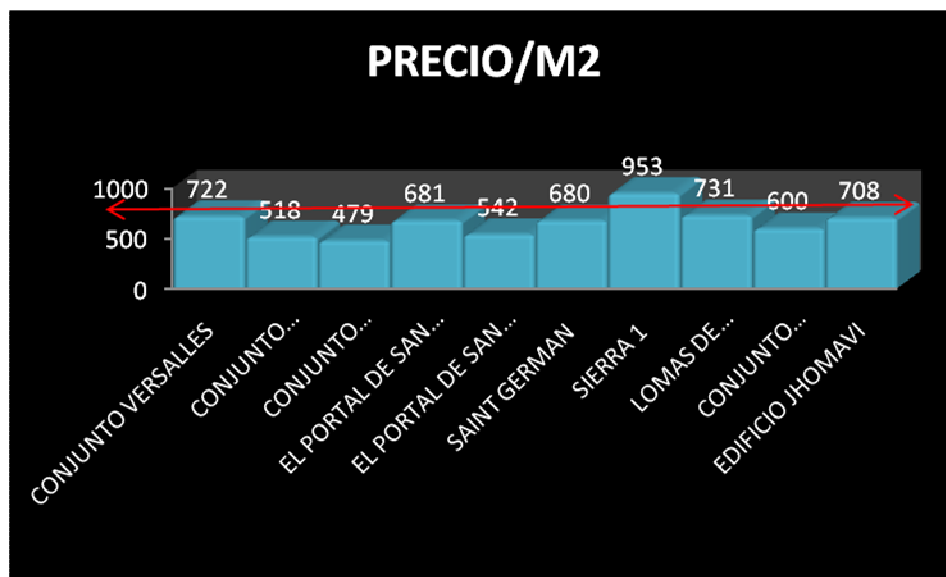
CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.10.1. PRINCIPAL COMPETENCIA – NSE



6.10.2. PRINCIPAL COMPETENCIA – PRECIO/M2





JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.10.3. PRINCIPAL COMPETENCIA – TIPOLOGÍA

PROYECTO	TIPO	COMPETENCIA EFECTIVA/TIPO
CONJUNTO VERSALLES	CASAS	SI
CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA	CASAS	SI
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	CASAS	SI
LOMAS DE AMAGANGASI	CASAS	SI
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	CASAS	SI
NUEVO HOGAR	CASAS	SI
CONJUNTO RESIDENCIAL BONAIRE	DEPARTAMENTOS	NO
EL PORTAL DE SAN ISIDRO	DEPARTAMENTOS	NO
SAINT GERMAN	DEPARTAMENTOS	NO
SIERRA 1	DEPARTAMENTOS	NO
EDIFICIO JHOMAVI	DEPARTAMENTOS	NO

6.10.4. COMPETENCIA DIRECTA – UNIDADES DISPONIBLES





PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.11. INCIDENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La incidencia de nuestro proyecto “Nuevo Hogar” en el universo del sector inmobiliario es muy baja aproximadamente del 0.13%



Ilustración 6-5: Incidencia del proyecto

Fuente: JMV

6.12. FODA DE LA COMPETENCIA

Se establecerá una matriz donde se obtiene las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la competencia con respecto a nuestro proyecto.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

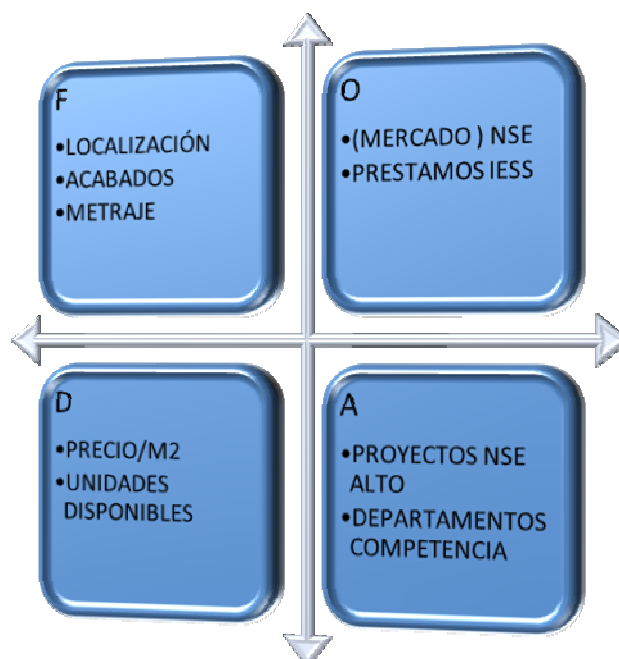
CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.12.1. FODA - LOMAS DE AMANGASI



6.12.2. FODA - CONJUNTO VERSALLES





JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR



6.12.3. FODA - EL PORTAL DE SAN ISIDRO

6.12.4. FODA - CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA



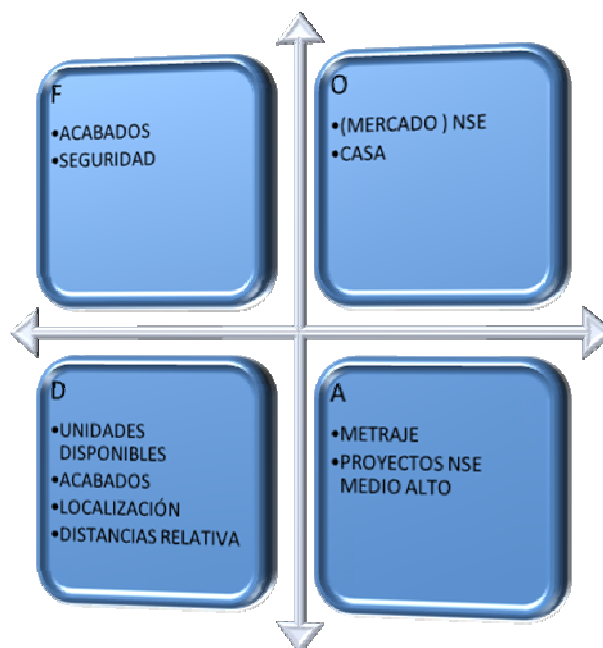


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

6.12.5. FODA - EDIFICIO JHOMAVI



6.13. PERFIL DEL CLIENTE

	PREFERENCIAS CLIENTE	PROYECTO NUEVO HOGAR	CUMPLE REQUISITO
SECTOR	NORTE	NORTE	SI
TIPO	CASAS	CASAS	SI
METRAJE (M2)	163	157	SI ↓
DORMITORIOS	3.5	3	SI ↓
BAÑOS	2.4	2.5	SI ↑
ESTACIONAMIENTOS	1.4	2	SI ↑
CUARTO SERVICIO	SI	SI	SI
CUARTO DE ESTUDIO	SI	NO	NO
ÁREA LAVADO	SI	SI	SI
PAGOS CON CRÉDITO	78%	SI	SI
INGRESOS FAMILIARES	2500 – 3000 USD		
CUOTA INICIAL	30%	SI	SI
CUOTA MENSUAL	601	SI	SI

Tabla 6-6: Perfil del Cliente



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Fuente: JMV

7. COMPONENTE COSTOS DEL PROYECTO NUEVO HOGAR

Es fundamental realizar el análisis de los costos Directos, Indirectos, Publicidad, Legales con la finalidad de establecer un precio competitivo.

Los costos directos están ejecutados a Marzo del 2010.

7.1. COSTOS TOTALES DEL PROYECTO NUEVO HOGAR (PARA EL MODELO DE 4 CASAS)

PROYECTO NUEVO HOGAR CD + CI		
PLANIFICACIÓN	\$ 6,000.00	2.11%
OBRAS PRELIMINARES+MOV. TIERRAS	\$ 9,598.16	3.38%
ESTRUCTURA+CUBIERTA	\$ 78,526.67	27.67%
ALBAÑILERÍA	\$ 22,196.15	7.82%
RECUBRIMIENTOS + PINTURAS+ENLUCIDOS	\$ 53,846.67	18.98%
INSTALACIONES AGUA POTABLE	\$ 5,227.95	1.84%
PIEZAS SANITARIAS Y EQUIPAMIENTO	\$ 4,575.48	1.61%
INSTALACIONES SANITARIAS ,DESAGÜES EN PVC	\$ 2,650.62	0.93%
INSTALACIONES ELÉCTRICAS	\$ 9,856.15	3.47%
CARPINTERIA+VENTANERIA+PISOS+CERRAJERIA	\$ 63,870.47	22.51%
TRABAJOS FINALES+OBRAS ESPECIALES	\$ 14,186.05	5.00%
CI + VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN	\$ 13,226.72	4.66%
TOTAL	\$ 283,761.09	100.00%

Como era de esperarse tenemos los pesos de los costos que están razonablemente dentro de los rangos esperados, con porcentaje mayor en estructura y acabados.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR



7.2. COSTOS DIRECTOS

De lo que se desprende que tengo un Costo Directo Total de **421 USD/m2.**

7.3. RESUMEN SUBTOTALES RUBROS PRINCIPALES CD

CÓDIGO	RUBRO	% peso
11000	OBRAS PRELIMINARES	0.47%
12000	INSTALACIONES PROVISIONALES	0.47%
13000	MOVIMIENTO DE TIERRAS	2.51%
14000	ESTRUCTURA	



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 84 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

	23.67%
15000 CUBIERTAS Y CIELOS RASOS	
	6.53%
16000 ALBAÑILERÍA	
	7.51%
17000 ENLUCIDOS	
	7.93%
18000 RECUBRIMIENTOS	
	4.91%
19000 SISTEMA DE DESAGÜES DE ALL/AS	
	0.97%
20000 SISTEMA DE AGUA POTABLE Y GLP	
	1.93%
21000 APARATOS SANITARIOS	
	1.86%
22000 SISTEMA ELECTRÓNICO Y TELEFÓNICO	
	3.27%
23000 ACABADOS	
23100 PINTURA	
	3.40%
23200 CARPINTERÍA	
	17.83%
23300 CERRAJERÍA	
	2.41%
23400 VENTANERÍA	
	5.09%
23500 PISOS	
	2.98%
24000 EQUIPOS ESPECIALES	
	4.87%
25000 OBRAS EXTERIORES	
	0.68%
26000 LIMPIEZA DE OBRA	
	0.30%
27000 SERVICIOS	
	0.40%



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

7.4. COSTOS INDIRECTOS Y TOTALES

Se estima costos indirectos del 5% de costos de publicidad y ventas 2.5%.

Costos	% DEL COSTO EN VIVIENDAS DE NIVEL MEDIO	% DEL COSTO EN VIVIENDAS DE NIVEL ALTO
Costos Directos	60% AL 65%	65% AL 70%
Costo del Terreno	11% AL 15%	16% AL 25%
Costos Indirectos	18% AL 25%	25% AL 30%

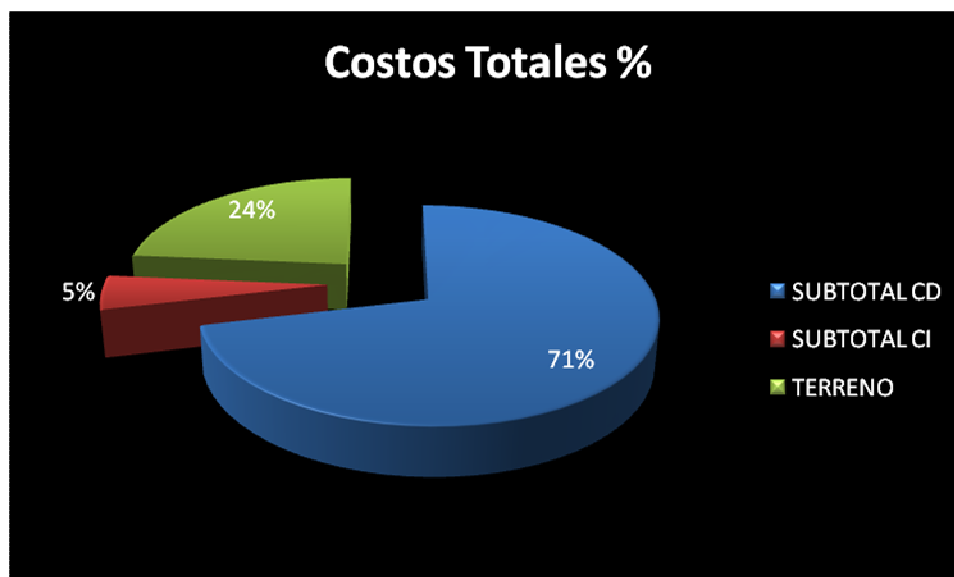


Ilustración 7-1: Costos Totales Porcentuales

Como se puede observar tenemos bajos costos indirectos del 5% debido a que es un proyecto propio y la gerencia del proyecto se optimiza.



Universidad
San Francisco
de Quito



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPETENCIA COSTOS

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

RRAJERIA											
						\$ 31,935.24	\$ 31,935.24			\$ 63,870.47	
TRABAJOS FINALES+OBRAS ESPECIALES										4	
							\$ 14,186.05			\$ 14,186.05	
CI + VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN										240	
	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 1,653.34	\$ 13,226.72	
COSTOS DIRECTOS										\$ 9,598.16	\$ 33,574.27
					\$ 82,807.81	\$ 31,935.24	\$ 46,121.29				
									SUBTOTAL CD	\$ 264,534.37	
									SUBTOTAL CI	\$ 19,226.72	
									TOTAL	\$ 283,761.09	
									TERRENO	\$ 87,560.00	



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE COMERCIALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

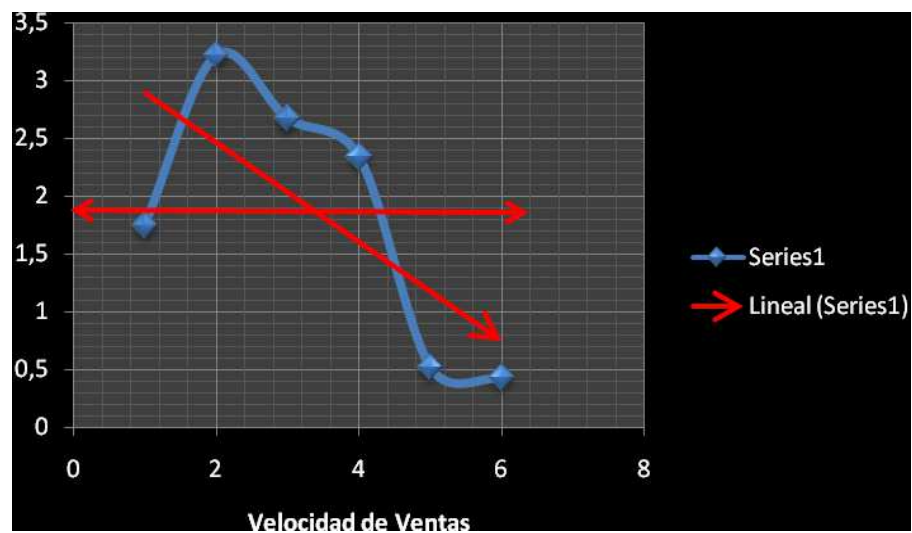
8. COMPONENTE COMERCIALIZACIÓN

8.1. OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO

El objetivo comercial del proyecto Nuevo Hogar, pretende vender 4 casas adosadas, cada uno con sus 2 propios parqueaderos, en un plazo de proyecto puro de un horizonte de 10 meses.

Con un período de 8 **mese de** construcción, 3 meses de planificación y 2 meses de plazo máximo para un cobro máximo y trámites legales.

Se estima que la velocidad de ventas es de una media de 1.8 casa por mes, para nuestro proyecto se estima una velocidad conservadora de 1 por mes.



Debido a obtener los recursos totales para realizar el proyecto, no se requiere de preventas.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

ÍTEM	DURACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PROYECTO NUEVO HOGAR	300										
PLANIFICACIÓN	90										
OBRAS PRELIMINARES+MOV. TIERRAS	28										
ESTRUCTURA+CUBIERTA	77										
ALBAÑILERÍA	78										
RECUBRIMIENTOS + PINTURAS+ENLUCIDOS	36										
INSTALACIONES AGUA POTABLE	26										
PIEZAS SANITARIAS Y EQUIPAMIENTO	16										
INSTALACIONES SANITARIAS ,DESAGÜES EN PVC	22										
INSTALACIONES ELÉCTRICAS	30										
CARPINTERIA+VENTANERIA+PISOS+CERRAJERIA	39										
TRABAJOS FINALES+OBRAS ESPECIALES	4										
CI + VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN	240										

Tabla 8-1: Fases del Proyecto y Ventas

8.2. ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios se basan en la ponderación realizada en el capítulo de análisis de la competencia que nos da un precio ponderado de 700 USD, debido a los cambios introducidos (acabados, localización, etc.) se estima que para el sector medio alto estamos en 750 USD.

Este precio incluye, garajes y jardines individuales, zonas de BBQ, siendo un precio competitivo.

Debido a que son casas exactamente iguales de 156 m² y con áreas de jardines y parqueaderos iguales se estableció que el precio sería constante, durante el período de venta.

8.3. POLÍTICA DE PAGOS

Los promotores han decidido que la política de pagos son los siguientes:

- 30% de entrada distribuido en 3 cuotas exactamente iguales.
- 70% de saldo en el último mes del proyecto el mes 10.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

8.4. GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS.

Se considero un salario mensual de un 5% del total de CD, los cuales incluyen una comisión del 2.5% en la modalidad de corredora de bienes de raíces de free-lance.

Se consideró también gastos de publicidad en vallas, anuncios en la prensa y material de publicad (flyers).

8.5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La fuerza de ventas se considerará ubicada en la casa modelo, desde donde se comercializará las demás casas. Se establecerá a los ejecutivos de ventas en turnos de 8 horas laborables por 8 días a la semana con énfasis el fin de semana duplicando el número de ejecutivos de ventas.

- RADIO
- OFICINA DE VENTAS EN EL PROYECTO
- PROMOCIÓN EN FERIAS ESPECIALIZADAS (SALÓN DE LA VIVIENDA) opcional
- REVISTAS ESPECIALIZADAS
- ANUNCIOS CLASIFICADOS
- PAGINAS WEB

Con respecto a la promoción se estableció mediante:

- Banners
- Valla en el proyecto
- Valla en vías principales
- Flyers
- Trípticos

8.6. VALLA EN LA OBRA Y LUGARES ESTRATÉGICOS

La ubicación será en lugares con alto tráfico de personas y transporte a realizarse en las vías principales.

En dicha vallas se presentarán imágenes renderizadas e información del proyecto.



Universidad
San Francisco
de Quito



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE COMERCIALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Vive diferente
Vive tu

Nuevo Hogar

Casas Exclusivas de 163 m²

- Master Suite
- 2 Amplios Dormitorios
- 2 Baños completos
- 1 Baño social
- 2 Salas con chimenea
- Cuarto de lavado
- Comedor y desayunoador

Amplia cocina y patio con área para BBQ.

La mejor ubicación
Visitamos estamos en construcción

Amplias áreas verdes
Amplios ambientes
Construcción tradicional
Tubería de Cobre
www.nuevohogar.com

Inf. y Ventas 02 2293728- 087648918, nuevohogar2010@gmail.com

Ilustración 8-1: Valla Publicitaria

8.7. CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS

PERIODO DE VENTAS												
VENTAS	4											
VENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	5		11,700	11,700	11,700						81,900	117,000
2	6			11,700	11,700	11,700					81,900	117,000
3	7				11,700	11,700	11,700				81,900	117,000
4	8					11,700	11,700	11,700			81,900	117,000
		0	0	11,700	23,400	35,100	35,100	23,400	11,700	0	327,600	468,000
Ingresos		0	0	11,700	35,100	70,200	105,300	128,700	140,400	140,400	468,000	



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE COMERCIALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

8.8. CONCLUSIONES DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL

- Se estableció un colchón de 2 meses de un posible retraso en las ventas.
- Debido a la posibilidad de contar con capital propio no se necesita realizar pre-ventas.
- Como se enumero en los canales de ventas se fundamenta principalmente en revistas especializadas, prensa, vallas, flyers, se establece que se asegurará el éxito para el cumplimiento de los objetivos planteados.
- Los ejecutivos de ventas son altamente efectivos dependiendo de la experiencia, conocimiento del medio, presentación, ofertas planteadas, incentivos, etc. por lo tanto se necesitará un equipo probado en el ámbito de ventas inmobiliarias.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

9. COMPONENTE FINANCIERO

9.1. ANÁLISIS DE EGRESOS

Son la combinación de Costos Directos, Costos Indirectos, Costos de Promoción y ventas, Obras complementarias.

El análisis propuesto en los costos directos asciende a \$ 264,534.37, dichos precios y costos fueron rectificadas a marzo del 2010.

Las variaciones (sensibilidad de los costos) se considera principalmente en la realización del análisis de distintos escenarios propuestos de mayores costos y menores precios.

COSTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Terreno	43,780				43,780					
Estudios	2,000	2,000	2,000							
Construcción 1ª etapa			9,598	33,574	60,498	82,808	31,935	46,121		
Construcción 2ª etapa										
Obras complementarias			625	625	625	625	625	625	625	625
Gastos indirectos	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923
Gastos de ventas			1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653
	47,703	3,923	15,799	37,775	108,479	87,009	36,136	50,322	4,201	4,201
Egresos Acumulados	47,703	51,625	67,425	105,200	213,678	300,687	336,823	387,146	391,347	395,548

9.2. ANÁLISIS DE INGRESOS

Principalmente dados por las ventas a realizarse desde el mes 3.

PERIODO DE VENTAS											
VENTAS	4										
VENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5		11,700	11,700	11,700					81,900	
2	6			11,700	11,700	11,700				81,900	
3	7				11,700	11,700	11,700			81,900	
4	8					11,700	11,700	11,700		81,900	
		0	0	11,700	23,400	35,100	35,100	23,400	11,700	0	327,600
Ingresos		0	0	11,700	35,100	70,200	105,300	128,700	140,400	140,400	468,000

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

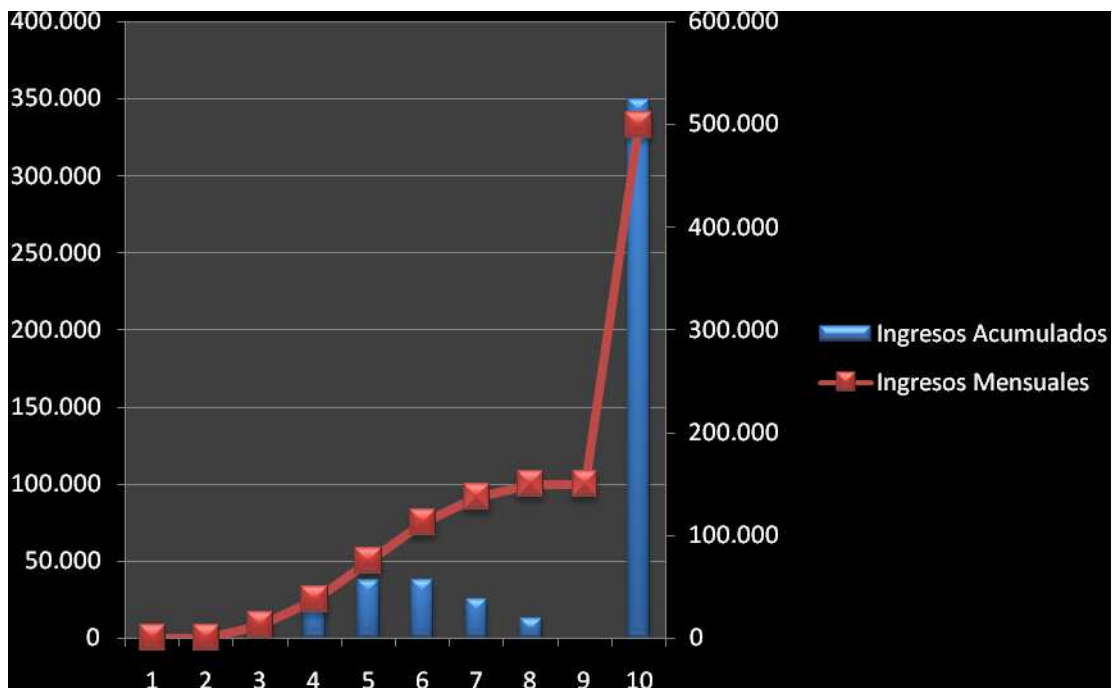


Ilustración 9-1: Ingresos Acumulados-Mensuales

9.3. CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

Después de analizar varios de los índices macroeconómicos del Ecuador, podemos llegar a determinar una tasa de descuento referencial de inversión según el riesgo en el país mediante la aplicación del método del Capital Asset Pricing Model (CAPM) o modelo de valuación de los Activos de Capital.

Considerando lo anterior es que para el sector de la construcción, el valor del coeficiente resulta:

$$\beta = \frac{r - r^{\circ}}{rc - r^{\circ}}$$

Donde:

β : Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción

r : Tasa de descuento buscada para un proyecto

r° : Tasa de interés libre de riesgo

rc : Rendimiento de la industria de la construcción

Reformulamos la formula base para poder encontrar el valor de la Tasa de descuento del proyecto:

$$r = r^{\circ} + (rc - r^{\circ}) \times \beta$$



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Dado que el tamaño del mercado ecuatoriano no tiene datos de los valores r_c (rendimiento de la industria de la construcción) ni de β , por ser un mercado tan pequeño estos datos no tiene un respaldo en volúmenes de transacciones y no es posible generar una credibilidad estadística aceptable usamos datos de los Estados Unidos como referencia para poder generar después un ajuste para el Ecuador con el coeficiente de Riesgo País.

Dado que el riesgo de inversión es mayor en el Ecuador que en EEUU se reformula la formula de la siguiente manera donde r_p es el riesgo país del Ecuador a la fecha:

$$r = r^o + (r_c - r^o) \times \beta + r_p$$

Remplazamos valores según las referencias a la fecha:

TASA LIBRE DE RIESGO: Se considera las letras o bonos del tesoro de los EEUU. Según

Calculado a 26 de mayo de 2010 la tasa a considerar en bonos del tesoro a 10 años es de:

$$r^o = 3,24\%$$

Este año tasa fluctuó mucho con referente al año pasado (3,81%) ya que actualmente las presiones y problemas económicos de la Eurozona han generado que se retiren millones de bonos de países europeos para financiar la crisis griega de este año.

RENDIMIENTO DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN: El rendimiento de ganancias del sector de la construcción o Home Building en estados unidos para mayo de 2010 es de:

$$r_c = 10,33\%$$

El coeficiente β para la industria de la construcción corresponde al mes de enero de 2010 es de:

$$\beta = 0,98\%$$

RIESGO PAÍS – EMBI:

Índice que incorpora variables económicas, políticas y financieras del país, y es el que por ser compuesto por varios factores. Esta variable puede variar periódicamente es por ello que tomaremos el dato del riesgo país del 24 de mayo de 2010 publicada por el banco central del Ecuador es su página:

$$r_p = 9,74\%$$

$$r = r^o + (r_c - r^o) \times \beta + r_p$$

$$r = 3,24\% + (10,33\% - 3,24\%) \times 0,98 + 9,74\%$$

$$r = 19,86\%$$

Siendo esta una tasa referencial calculada aproximada del 20%, el promotor del proyecto nos referencia a una tasa del 23% para el proyecto.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

9.4. EL TERRENO

El área a implantar el terreno tiene 796 m² con una pendiente de 2%, de acuerdo a escritura pública teniendo una incidencia de 24% dentro de los costos directos de la totalidad del proyecto con un costo de 110USD/m².

Dicho terreno se estableció una forma de pago del 50% al inicio del proyecto y 50% a la terminación de la construcción en el mes 5, con la finalidad de obtener una mejor disposición de los flujos y mejorar el VAN del proyecto.

9.5. PLANIFICACIÓN

Para el rubro de planificación se consideró un período de 3 meses que incluyen la realización de estudios, planos y aprobaciones con un desembolso de 6,000 USD, dividido en partes iguales en 3 meses.

	MESES									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS										
Terreno	43,780				43,780					
Estudios-Planificación	2,000	2,000	2,000							

9.6. CURVA DE INVERSIÓN DEL PROYECTO

En el siguiente gráfico se observa la curva de inversión del proyecto: ingresos mensuales, egresos mensuales y acumulados. Iniciándose la construcción el mes 3 (movimiento de tierras), conjuntamente con la aprobación de los planos.

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

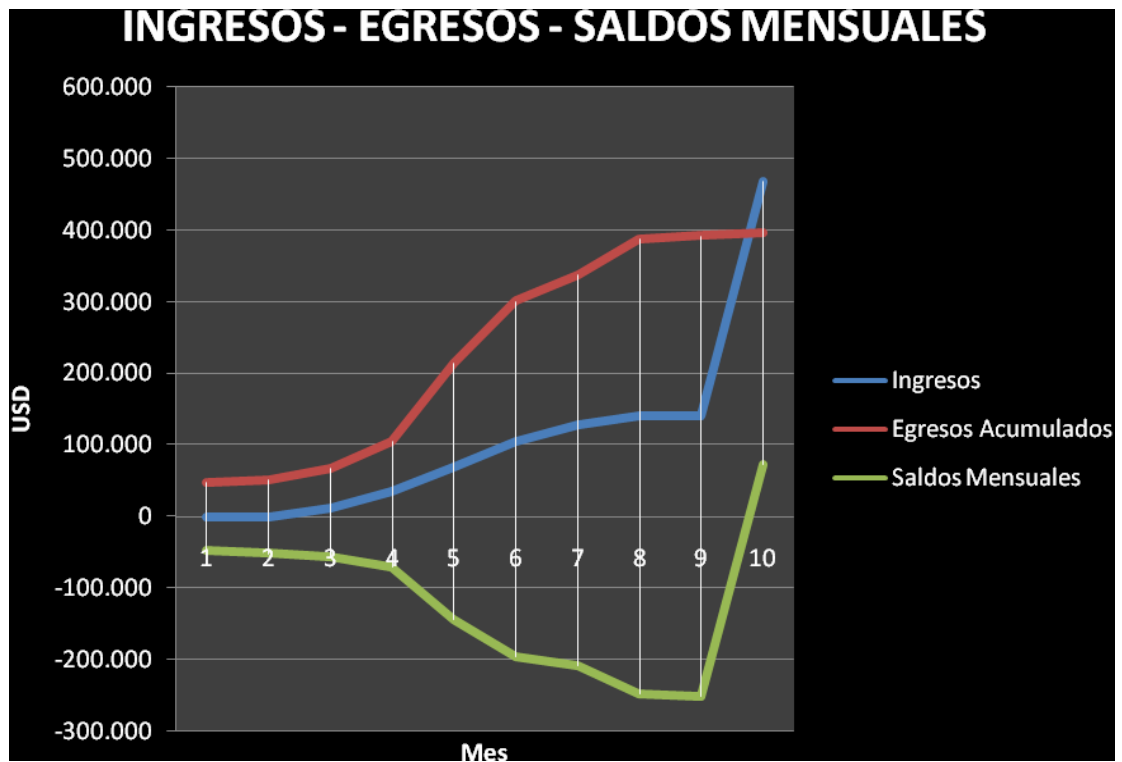


Ilustración 9-2: Ingresos - Egresos Mensuales y Saldos.

En el mes 9 se observa que tenemos la mayor necesidad de fondos con un total -250,947USD, siendo esta la mayor necesidad de inversión.

9.7. FACTIBILIDAD FINANCIERA PROYECTO PURO

Como se observa en el cuadro se tiene una rentabilidad de 72,452 USD, con un margen de 15.5% para el proyecto puro.

RESULTADO FINANCIERO	
	\$
VENTAS	468,000.00
COSTOS	395,547.80
UTILIDAD	72,452.20
MARGEN	15.5%

Del flujo analizado se desprende que el VAN del proyecto y la tasa interna de retorno son:



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

VAN	42,247
TIR	5.01%

Como se observa el VAN es mayor a cero por lo que tenemos que el proyecto es viable con una tasa interna de retorno del 5.01% mensual.

9.8. SENSIBILIDAD DEL PROYECTO PURO

La sensibilidad del proyecto se dio en 2 aspectos principalmente.

1. Aumento de Costos.
2. Disminución de precios.
3. Variación de la velocidad de ventas.

9.8.1. SENSIBILIDAD DEL PROYECTO PURO: AUMENTO DE COSTOS

VARIACIÓN PORCENTUAL COSTOS CONSTRUCCIÓN			%									
	2.00											
VARIACIÓN DE FLUJO	-	-	204.46	683.99	1,222.45	1,668.66	651.20	934.93	12.50	12.50	-	
\$ NUEVO SALDO DE CAJA	(47,702.67)	(3,922.67)	(4,303.63)	(15,059.27)	(77,360.99)	37,616.27	(14,191.01)	50,832.96	(5,820.63)	137,784.76	-	
VAN	\$37,444.18											
TIR	6.10%											
	-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	17	
	37,444	42,400	39,922	37,444	34,966	32,488	30,010	27,532	25,054	22,576	20,098	17

Por lo que se desprende se establece que el proyecto puro soporta hasta un incremento del 17% en los costos, con un VAN de 0.

9.8.2. SENSIBILIDAD PROYECTO PURO: DECRECIMIENTO DEL PRECIO

Se observa que el decrecimiento del precio se lo realizó mediante decrecimientos porcentuales del 2%.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

VARIACIÓN PORCENTUAL MENORES PRECIOS DE VENTAS	-3 %									
VARIACIÓN DE FLUJO	0	0	-351	-702	-1,053	-1,053	-702	-351	0	-9,828
\$ NUEVO SALDO DE CAJA	-	-3,923	-4,450	-	-	-	-	-	-4,201	313,57
	47,703			15,077	74,432	52,962	13,438	38,973		1
VAN	29,933									
TIR	4.08%									
DECRECIMIENTO %	1	0	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-10
VAN	29,933	46,350	42,246	38,141	34,037	29,933	25,828	21,724	17,619	13,515

Si tenemos un decrecimiento de precios en 3% tenemos un VAN de 29,933 USD, mediante la función de búsqueda se observa que el proyecto soporta hasta un 10% de decrecimiento para un VAN de 0.

9.8.3. ESCENARIOS DISMINUCIÓN DEL PRECIO Y AUMENTO DE COSTOS

VARIACIÓN DEL VAN SEGÚN VARIACIÓN PRECIOS Y COSTOS							
PRECIOS %							
	29,081	0	-2	-4	-6	-8	-10
COSTOS %	0	42,246	34,037	25,828	17,619	9,411	1,202
	2	37,290	29,081	20,872	12,663	4,455	-3,754
	4	32,334	24,125	15,916	7,707	-501	-8,710
	6	27,378	19,169	10,960	2,751	-5,457	-13,666
	8	22,422	14,213	6,004	-2,205	-10,414	-18,622
	10	17,465	9,257	1,048	-7,161	-15,370	-23,578

Se concluye que el proyecto soporta un aumento combinada de costos del 6% y en disminución de precios de 8%.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

9.9. FACTIBILIDAD FINANCIERA PROYECTO FINANCIADO

Como se observa en el cuadro se tiene una rentabilidad de 63,263 USD, con un margen de 9.7% para el proyecto financiado, con un 3% menor de con respecto al proyecto puro, pero con un riesgo mucho menor (financiamiento externo).

RESULTADO FINANCIERO	
	USD
VENTAS	651,994.61
COSTOS	588,730.81
UTILIDAD	63,263.80
MARGEN	9.7%

Del flujo analizado se desprende que el VAN del proyecto financiado y la tasa interna de retorno son:

VAN	\$42,400.23
TIR	6.69%

Como se observa el VAN es mayor a cero por lo que tenemos que el proyecto es viable con una tasa interna de retorno del 6.69% mensual.

9.10. SENSIBILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO

La sensibilidad del proyecto se dio en 2 aspectos principalmente.

4. Aumento de Costos.
5. Disminución de precios.
6. Variación de la velocidad de ventas.

9.10.1. SENSIBILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO: AUMENTO DE COSTOS

VARIACIÓN PORCENTUAL COSTOS CONSTRUCCIÓN	2.00 %										
VARIACIÓN DE FLUJO	-	-	204.46	683.99	1,222.45	1,668.66	651.20	934.93	12.50	12.50	-
\$ NUEVO SALDO DE CAJA	(47,702.67)	(3,922.67)	(4,303.63)	(15,059.27)	(77,360.99)	37,616.27	(14,191.01)	50,832.96	(5,820.63)	137,784.76	-



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

VAN	\$37,444.18											
TIR	6.10%											
	37,444	-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	17
		42,400	39,922	37,444	34,966	32,488	30,010	27,532	25,054	22,576	20,098	1

Con un aumento del 2% en costos de construcción se tiene un VAN financiado de \$37,444.18 USD, y un TIR del 6.10%. Se establece que soporta hasta un 17% de aumento de costos.

9.10.2. SENSIBILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO: DISMINUCIÓN DE PRECIOS

VARIACIÓN PORCENTUAL MENORES PRECIOS DE VENTAS	(2.00)											%
VARIACIÓN DE FLUJO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
\$ NUEVO SALDO DE CAJA	(47,702.67)	(3,922.67)	(4,333.17)	(14,843.28)	(76,840.54)	36,742.98	(14,007.81)	49,693.94	(5,808.13)	131,245.26		
VAN	\$30,872.92											
TIR	5.41%											
	30,873	-	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	7.36	9	
		42,400	36,637	30,873	25,109	19,346	13,582	7,818	2,055	0	9,473	

Se observa que es mucho más sensible el proyecto con disminución de precios, con una disminución del 2% tenemos un VAN de 30,800 USD, con una tasa de TIR 5.41%.

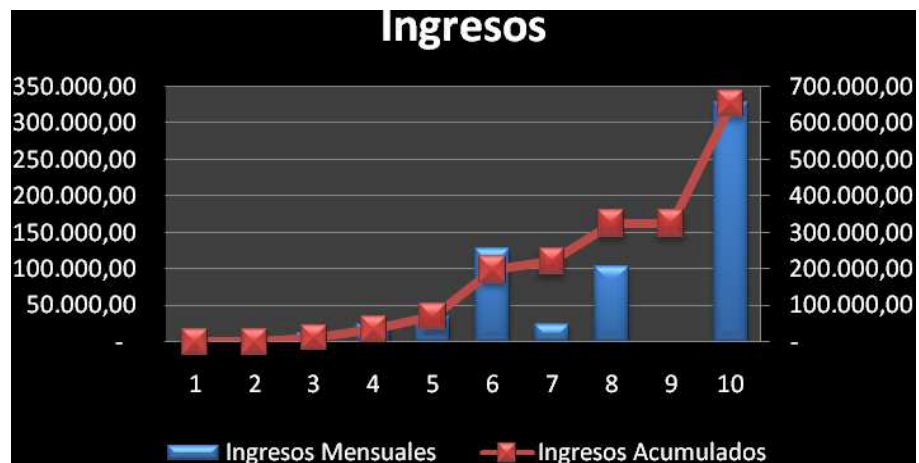
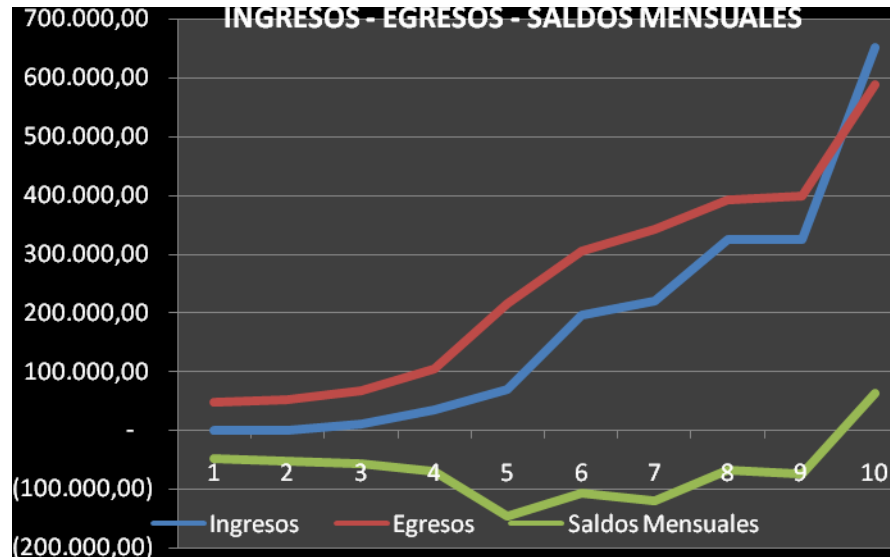
Nuestro proyecto soporta hasta una disminución de 7.36% para obtener un VAN de 0.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR



9.11. RESULTADOS PROYECTO FINANCIADO VS PURO

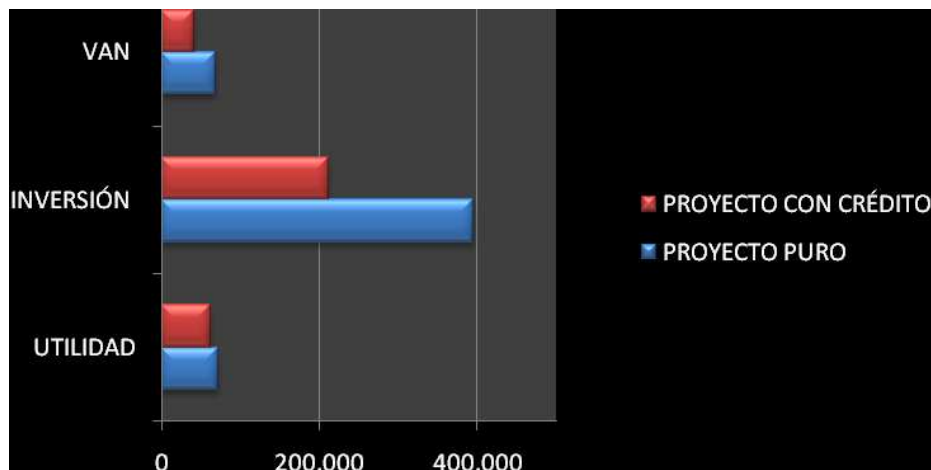
	PROYECTO:	
	PURO	CON CRÉDITO
UTILIDAD	72,452.20	63,263.80
INVERSIÓN	283,761.09	99,766.48
VAN	42,247.07	42,400.23
TIR	5.01%	6.69%



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR



Analizando los resultados se observa que la inversión es mucho menor con el proyecto financiado debido a los préstamos, pero con una utilidad menor 9,100 USD, mejorando mínimamente el VAN y de igual manera TIR EN 2%.

9.12. SENSIBILIDAD DESPLAZAMIENTO DE VENTAS

Para analizar el desplazamiento de ventas se consideró un desplazamiento del proyecto de 90 días (3 meses).

PERIODO DE VENTAS

VENTAS		PERIODO DE VENTAS												
		4												
VENTA		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	5			5,850	5,850	5,850	5,850	5,850	5,850					81,900
2	6				5,850	5,850	5,850	5,850	5,850	5,850				81,900
3	7					5,850	5,850	5,850	5,850	5,850	5,850			81,900
4	8						5,850	5,850	5,850	5,850	5,850	5,850		81,900
		0	0	5,850	11,700	17,550	23,400	23,400	23,400	17,550	11,700	5,850	0	327,600
Ingresos		0	0	5,850	17,550	35,100	58,500	81,900	105,300	122,850	134,550	140,400	140,400	468,000

COSTOS



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Terreno	43,780				43,780								
Estudios	2,000	2,000	2,000										
Construcción 1ª etapa			9,598	33,574	60,498	82,808	31,935	46,121					
Construcción 2ª etapa											0	0	
Obras complementarias			625	625	625	625	625	625	625	625			
Gastos indirectos	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923	1,923			
Gastos de ventas			1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653	1,653			
	47,703	3,923	15,799	37,775	108,479	87,009	36,136	50,322	4,201	4,201	0	0	0
Egresos Acumulados	47,703	51,625	67,425	105,200	213,678	300,687	336,823	387,146	391,347	395,548			

FEO

				-26,075									327,600
	-47,703	3,923	9,949	5	90,929	63,609	12,736	-26,922	13,349	7,499	5,850	0	
Saldos Mensuales	-47,703	51,625	61,575	87,650	178,578	242,187	254,923	-281,846	-268,497	260,998	255,148	255,148	72,452

inversión máxima
requerida

VAN 24,824

TIR 2.87%

VARIACIÓN PORCENTUAL COSTOS
CONSTRUCCIÓN

2 %

VARIACIÓN DE FLUJO

	0	0	204	684	1,222	1,669	651	935	13	13	0	0	0
\$ NUEVO SALDO DE CAJA	-47,703	3,923	10,154	26,759	92,151	65,277	13,387	-27,857	13,336	7,486	5,850	0	327,600

VAN 19,866

TIR 2.64%

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	19,866	24,822	22,344	19,866	17,387	14,909	12,431	9,953	7,475	4,997	2,519	41	-2,437	-4,915

VARIACIÓN PORCENTUAL
MENORES PRECIOS DE VENTAS

-2 %



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

VARIACIÓN DE FLUJO

0	0	-117	-234	-351	-468	-468	-468	-351	-234	-117	0	-6,552
	-	10,06	26,30	-	-	-	-	-	-	-	-	321,0
-47,703	3,923	6	9	91,280	64,077	13,204	-27,390	12,998	7,265	5,733	0	48

§ NUEVO SALDO DE
CAJA

VAN

16,961

TIR

2.52%

	0	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10	-10	-12
		20,89	16,96	13,03						-	-	-	-
16,961	24,822	1	1	1	9,101	5,171	1,241	-2,689	-6,620	10,550	14,480	14,491	22,34

TABLA DE ESCENARIO

VARIACIÓN PORCENTUAL COSTOS

CONSTRUCCIÓN

2 %

VARIACIÓN PORCENTUAL

MENORES PRECIOS DE VENTAS

-2 %

VARIACIÓN DE FLUJO

COSTOS

VARIACIÓN DE FLUJO

PRECIOS

0	0	204	684	1,222	1,669	651	935	13	13	0	0	0
0	0	-117	-234	-351	-468	-468	-468	-351	-234	-117	0	-6,552

§ NUEVO SALDO DE
CAJA

	-	10,27	26,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	321,0
-47,703	3,923	1	3	92,502	65,745	13,855	-28,325	12,985	7,252	5,733	0	48	

VAN

12,005

TIR

2.29%

PRECIOS %

12,005	0	-2	-4	-6	-8	-10
0	24,822	16,96 1	9,101	1,241	-6,620	14,480
2	19,866	12,00 5	4,145	-3,715	11,576	19,436
4	14,909	7,049	-811	-8,671	16,532	24,392
6	9,953	2,093	5,767	13,62 7	21,488	29,348
8	4,997	-	10,72 3	18,58 4	26,444	34,304
10	41	-	15,67 9	23,54 0	31,400	39,260

COSTOS %



Universidad
San Francisco
de Quito



Pág.: 107 De: 208

Rev.: C

JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE FINANCIERO

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Teniendo un VAN a los 90 días, de 24,824 y una TIR de 2.87% por lo tanto se comprueba que mientras mayor es el período de ventas se disminuye la ganancia del proyecto, ostensiblemente.

Se observa que el proyecto es más sensible principalmente a la disminución de precios, presentándose -2% del precio combinado con un aumento de costo en 6%, a partir de este límite el proyecto sería inviable con la variable de velocidad de ventas (% de absorción).



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

10. COMPONENTE LEGAL

Principalmente en este capítulo se tratará acerca de los trámites y gestiones contractuales que son necesarias para el correcto inicio, ejecución y finalización de nuestro proyecto.

10.1. FASE: INICIALIZACIÓN DEL PROYECTO

- Inscripción de las escrituras del Terreno a nombre del propietario, previo los pagos de registro, alcabalas, defensa civil y consejo provincial.
- Obtención del IRM (Informe de Regulación Metropolitana), el cual se debe realizarlo en el MDMQ (Municipio Metropolitano de Quito).
- Registro y Aprobación de los planos: Arquitectónicos, Estructurales, Sanitarios, Eléctricos entre los básicos, en el MDMQ.
- Garantía exigida por el MDMQ, por el concepto de cumplimiento de los planos anteriormente aprobados.
- Permiso de Construcción, igualmente obtenerlo en el MDMQ, con una aclaración adicional de la presentación de la planilla del IESS como requisito.
- Verificación de los servicios básicos: Alcantarillado, Servicio de energía Eléctrica, Telefonía, Internet, etc.

10.2. FASE: EJECUCIÓN DE TRABAJOS

- Permisos de Cerramientos.
- Certificados de permisos de construcción.
- Opcional Seguro todo riesgo.
- Planillas de afiliación a todos los empleados al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).
- Permisos de Rotulación.

10.3. FASE: FINALIZACIÓN

- Permisos de Habitabilidad, emitida por el MDMQ.
- Declaratorio de Propiedad Horizontal emitida por el MDMQ.
- Recuperación del fondo de garantías en el MDMQ.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE GERENCIAL

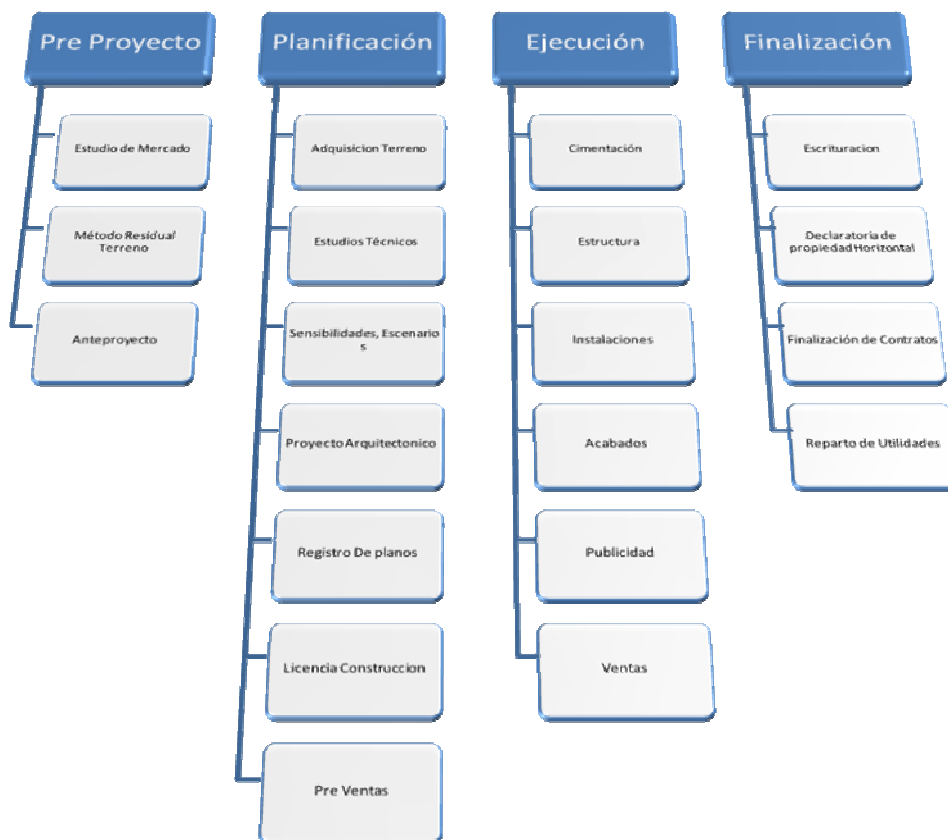
PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

11. GERENCIA DEL PROYECTO: NUEVO HOGAR

El principal objetivo de la gerencia del proyecto es:

- Cumplimiento de Plazos establecidos.
- Cumplimiento de Costos del proyecto.
- Cumplimiento con las metas de Calidad.

11.1. EDT: PROYECTO INMOBILIARIO “NUEVO HOGAR”





PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

12. GESTIÓN DE POLÉMICAS / ALCANCE / COMUNICACIÓN / RIESGOS / DOCUMENTACIÓN/ CALIDAD

12.1. GESTIÓN DE POLÉMICAS

- Determinar las posibles polémicas, establecer el impacto en costos, cronogramas y alcance del proyecto.
- Determinación de la relevancia de la polémica para la intervención del patrocinador.
- Documentar las polémicas adecuadamente.
- Investigación detallada de la polémica.
- Establecer política de polémicas.
- Implementación de un plan de acción, actividades, miembros, fechas límites, horas hombre estimadas, acciones.

12.2. GESTIÓN ALCANCE

- Estimación de Costos, Cronograma.
- Definir en partes menores los alcances generales.
- Analizar el enfoque del cliente.
- Delegar responsabilidades y establecer sanciones y motivaciones.
- Aprobación del patrocinador.

12.3. GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN

- Establecer un plan de comunicación y establecer políticas comunicacionales.
- Realizar lista de envíos a todos los involucrados con diferentes grados de información.
- Realizar un informe de aspectos relevantes.
- Establecer Hitos y sus avances.
- Realizar actividades de revisión grupal.
- Realizar requerimientos.
- Gestionar Expectativas.

12.4. GESTIÓN RIESGOS

- Establecer un plan de Riesgos.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE DE GESTIÓN

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

- Establecer los riesgos más representativos.
- Análisis de cada riesgo cuantitativo y cualitativo.
- Establecer planes de mitigación de riesgos.
- Realizar un seguimiento de los riesgos, documentación y tomar acciones.

12.5. GESTIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

- Establecer un plan de Documentación Integral, e Inclusiva.
- Implementar preferentemente un registro KKS, para todos los documentos técnicos.
- Establecer un reporte semanal de los documentos generados y su avance.
- Implementación en su mayoría de software libre en la generación de documentos.

12.6. GESTIÓN DE LA CALIDAD

- Establecer Procesos de Calidad en todas las fases del proyecto.
- Generar herramientas de medición de la calidad (métricas).
- Realizar una adecuada, planeación, supervisión, seguimiento, control y documentación.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

13. CONCLUSIONES

13.1. CONCLUSIONES: COMPONENTE MACROECONÓMICO

- Los incentivos estatales, así como las tasas de interés, tasas de inflación, son buenos indicadores para la industria inmobiliaria, no a si en el contexto internacional mediante el índice de Riesgo País, el cual es bastante elevado, pese estos importantes índices es favorable la construcción en el país.

NACIONALES			
PIB	6.81%	CRECIMIENTO	↑
PIB VALORES CTES (MILES USD)	\$ 25,378,056.00	CRECIMIENTO ESTIMADO	↑
REPRESENTACIÓN CONSTRUCCIÓN PIB	8.69%	CRECIMIENTO	↑
TASAS DE INFLACIÓN ANUAL ACUMULADA	4.30%	CRECIMIENTO ESTIMADA	↑
TASAS DE INFLACIÓN MENSUAL	0.30%	ESTIMADA	↑
TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES	10.90%	DECRECIMIENTO	↓
TASAS PREFERENCIALES CRÉDITO VIVIENDA	5.00%	CONSTANTE	↔
TASA DÉFICIT VIVIENDA	12.50%	CRECIMIENTO	↑
PERIODO DE CRÉDITO TASA PREFERENCIAL (AÑOS)	12	CRECIMIENTO	↑
BONO VIVIENDA	\$ 5,000.00	CRECIMIENTO	↑
CRÉDITOS PÚBLICOS DESTINADOS VIVIENDA	600 MILL	CRECIMIENTO	↑
ÍNDICE DE CORRUPCIÓN	1.4	ALTO	↑
ÍNDICE DE GINI	1.6	MEDIO	↔
RIESGO PAÍS ECUADOR	931	LEVE DECRECIMIENTO	↓

TENDENCIA FAVORABLE

NO INCIDENTE

TENDENCIA DESFAVORABLE

13.2. CONCLUSIONES: COMPONENTE LOCALIZACIÓN

VIABILIDAD	SI	NO
VÍAS DE ACCESO	_____	
AGUA POTABLE	_____	
ALCANTARILLADO	_____	
TV CABLE	_____	
INTERNET	_____	



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE CONCLUSIONES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

CENTROS EDUCATIVOS NIVEL BÁSICO	_____	
CENTROS EDUCATIVOS NIVEL MEDIO	_____	
CENTROS EDUCATIVOS NIVEL ALTO		_____
HOSPITALES	_____	
CLÍNICAS	_____	
CENTROS COMERCIALES CERCANOS	_____	
CENTROS FERRETEROS CERCANOS	_____	
LÍNEAS DE TRANSPORTE	_____	
SEGURIDAD RELATIVA - SECTOR	_____	

13.3. CONCLUSIONES: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

Son casas individuales con 2 parqueaderos, patio lateral y patio trasero, sin áreas comunales.

- 4 Viviendas con Tipología Estándar y acabados uniformes.
- 10 Parqueaderos, con posibilidad de disminuir a 8 y aumentar un patio lateral.
- Circulación Vehicular.
- Circulación Peatonal
- Con un metraje de **157.6 m2** de cada unidad de vivienda.

ÍTEM	PUNTAJE/10
LOCALIZACIÓN	8
METRAJE	8
SISTEMA ESTRUCTURAL	9
ZONAS COMUNALES	0
ZONAS VERDES	10
DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS PB	10
DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS PA	7
ESTILO ARQUITECTÓNICO	9
ACABADOS	8
ILUMINACIÓN	9
INSTALACIONES	10



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

13.4. CONCLUSIONES: COMPONENTE DEMANDA

Como se observo en el estudio proporcionado por la empresa de investigación Gridcon, de lo que se desprende:

El 31% del universo investigado tiene opción de compra positiva, con una preferencia por casas del 87% en relación con 13% de preferencia departamento.

Así también se observo que la preferencia del sector se encuentra en el norte con un 46% y donde se encuentra implantado nuestro proyecto.

Entre las preferencias del NSE Medio alto se encuentra:

- 3 a 4 Dormitorios
- 2 a 1-2 Baños
- 1 a 2 Estacionamiento
- 1 Cuarto de servicio
- 1 Cuarto de estudio
- 1 Cuarto de Maquinas
- 1 Set de seguridad
- 5% cuenta con una cuota inicial de 20000 USD
- 9% con una cuota mayor a 601 USD mensuales

13.5. CONCLUSIONES: COMPONENTE COMPETENCIA

Debido a la proximidad del proyecto con la embajada de los EEUU, esto ha generado un gran número de proyectos que se encuentran dentro del rango de NSE Medio Alto, esto implica: metraje, precio, ubicación, terminados, servicios.

PROYECTO	DIRECCIÓN AL NSE	COMPETENCIA/5
CONJUNTO VERSALLES	MEDIO ALTO	5
CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA	MEDIO TÍPICO	4
CONJUNTO RESIDENCIAL BONAIRE	MEDIO BAJO	4
EL PORTAL DE SAN ISIDRO DEPARTAMENTOS	MEDIA ALTA	4
EL PORTAL DE SAN ISIDRO CASAS	MEDIA TÍPICA	3
SAINT GERMAN	MEDIA TÍPICA	4



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

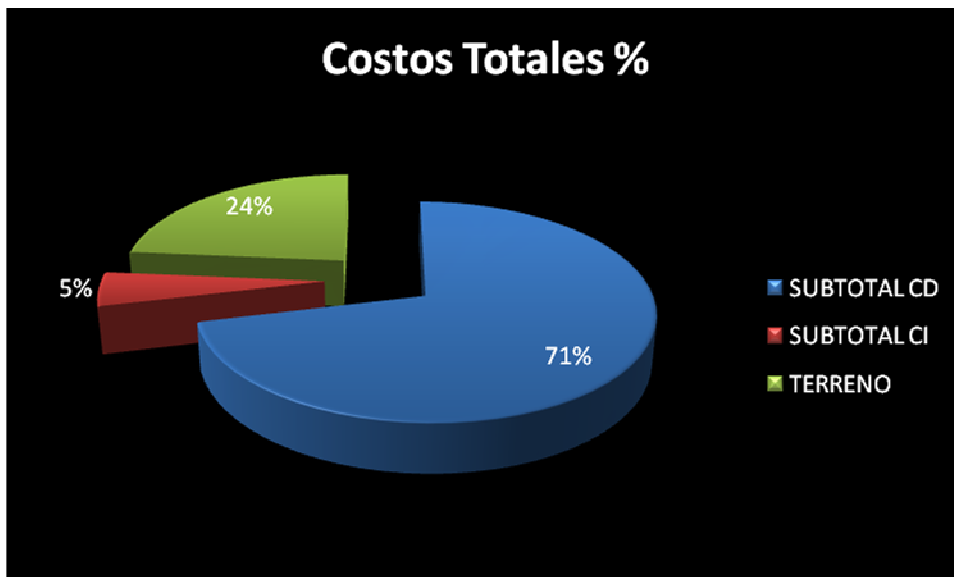
CAPITULO: COMPONENTE CONCLUSIONES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

SIERRA 1	ALTA	5
LOMAS DE AMAGANGASI	ALTA	4
CONJUNTO RESIDENCIAL AMELIA	MEDIA ALTA	4
EDIFICIO JHOMAVI	MEDIA ALTA	3
NUEVO HOGAR	MEDIA ALTA	-

13.6. CONCLUSIONES: COMPONENTE COSTOS-CRONOGRAMA

De lo que se desprende que tengo un Costo Directo Total de **421 USD/m²**.



Con un período de 8 meses de construcción, 3 meses de planificación y 2 meses de plazo máximo para un cobro máximo y trámites legales.

13.7. CONCLUSIONES: COMPONENTE COMERCIAL

Se pretende comercializar las 4 casas en un horizonte de 10 meses, con un período de 8 meses, con 3 meses de planificación y 2 meses de plazo máximo para un cobro máximo y trámites legales.

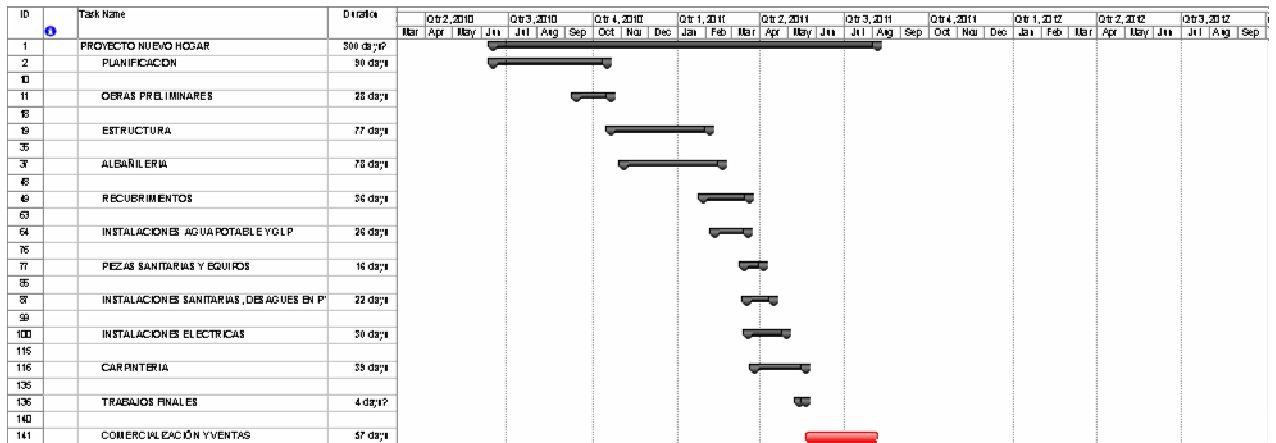


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE CONCLUSIONES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Se estima que la velocidad de ventas es de una media de 1.8 casa por mes, para nuestro proyecto se estima una velocidad conservadora de 1 por mes.



La estrategia de precios se basa en la ponderación realizada en el capítulo de análisis de la competencia que nos da un precio ponderado de 700 USD, debido a los cambios introducidos (acabados, localización, etc.) se estima que para el sector medio alto estamos en 750 USD.

Los promotores han decidido que la política de pagos son los siguientes:

- 30% de entrada distribuido en 3 cuotas exactamente iguales.
- 70% de saldo en el último mes del proyecto el mes 10.

Los canales de distribución serían:

- RADIO
- OFICINA DE VENTAS EN EL PROYECTO
- PROMOCIÓN EN FERIAS ESPECIALIZADAS (SALÓN DE LA VIVIENDA) opcional
- REVISTAS ESPECIALIZADAS
- ANUNCIOS CLASIFICADOS
- PAGINAS WEB

Por lo tanto se establece que la estrategia comercial tendrá como premisas:

- Se estableció un colchón de 2 meses de un posible retraso en las ventas.
- Debido a la posibilidad de contar con capital propio no se necesita realizar pre-ventas.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE CONCLUSIONES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

- Como se enumero en los canales de ventas se fundamenta principalmente en revistas especializadas, prensa, vallas, flyers, se establece que se asegurará el éxito para el cumplimiento de los objetivos planteados.
- Los ejecutivos de ventas son altamente efectivos dependiendo de la experiencia, conocimiento del medio, presentación, ofertas planteadas, incentivos, etc. por lo tanto se necesitará un equipo probado en el ámbito de ventas inmobiliarias.

13.8. CONCLUSIONES: COMPONENTE FINANCIERO

Son la combinación de Costos Directos, Costos Indirectos, Costos de Promoción y ventas, Obras complementarias.

El análisis propuesto en los costos directos asciende a \$ 264,534.37, dichos precios y costos fueron rectificadas a marzo del 2010.

Se calculo la tasa de descuento obteniéndose 19.86%, pero el promotor sugirió una tasa de referencia del **23%**.

El área a implantar el terreno tiene 796 m2 con una pendiente de 2%, de acuerdo a escritura pública teniendo una incidencia de 24% dentro de los costos directos de la totalidad del proyecto con un costo de 110USD/m2.

Para el rubro de planificación se consideró un período de 3 meses que incluyen la realización de estudios, planos y aprobaciones con un desembolso de 6,000 USD, dividido en partes iguales en 3 meses.

Como se observa en el cuadro se tiene una rentabilidad de 72,452 USD, con un margen de 15.5% para el proyecto puro.

RESULTADO FINANCIERO	
	\$
VENTAS	468,000.00
COSTOS	395,547.80
UTILIDAD	72,452.20
MARGEN	15.5%

Del flujo analizado se desprende que el VAN del proyecto y la tasa interna de retorno son:

VAN	42,247
TIR	5.01%



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: COMPONENTE CONCLUSIONES

PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

Como se observa el VAN es mayor a cero por lo que tenemos que el proyecto es viable con una tasa interna de retorno del 5.01% mensual.

De igual manera se realizó un análisis de sensibilidad y escenarios.

Sensibilidad proyecto puro aumento de costos, el proyecto puro soporta hasta un incremento del 17% en los costos, con un VAN de 0.

Si tenemos un decrecimiento de precios en 3% tenemos un VAN de 29,933 USD, mediante la función de búsqueda se observa que el proyecto soporta hasta un 10% de decrecimiento para un VAN de 0.

Se concluye que el proyecto soporta un aumento combinada de costos del 6% y en disminución de precios de 8%.

Se observa que el proyecto es más sensible principalmente a la disminución de precios, presentándose -2% del precio combinado con un aumento de costo en 6%, a partir de este límite el proyecto sería inviable con la variable de velocidad de ventas (% de absorción).

13.9. CONCLUSIONES LEGALES

Se debe seguir todos los procedimientos descritos en el componente legal, desde la fase de inicialización hasta la fase de finalización siendo fundamentales con el fin de finalizar exitosamente el proyecto.

13.10. CONCLUSIONES GERENCIALES Y GESTIÓN

Es un modelo en el que se evidencia la necesidad de un manejo gerencial para cumplir exitosamente cronogramas, presupuestos y calidad, con un manejo dosificado de horas hombre.

Así mismo el manejo de la gestión de: de Polémicas / Alcance / Comunicación / Riesgos / Documentación/Calidad debe ser dosificada según la envergadura del proyecto a ejecutarse.



PLAN DE NEGOCIOS – CONJUNTO NUEVO HOGAR

14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Félix Álvarez; **“PRESUPUESTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN”**; Ediciones CEAC; Barcelona, España 1965.
- Soria Alberto; **“PLAN DE NEGOCIOS EDIFICIO NUEVA AURORA”**; Tesis de Grado; Escuela Politécnica del Ejercito; Quito, Ecuador; 2004.
- CBlanchard, O. **“MACROECONOMÍA”**, 4ª edición, Prentice Hall Ibérica, Madrid 2006
- Dorbusch, R. Fischer, S. y Startz, R. **“MACROECONOMÍA”**, 9ª edición McGraw-Hill, Madrid 2006.
- **VV.AA. “TEORÍA DE LA ARQUITECTURA DEL RENACIMIENTO A LA ACTUALIDAD”**. Tashen GmbH, hohenzollernring 53, D-50672 Köln, 2003.
- Amat, Oriol. **“ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS, FUNDAMENTOS Y APLICACIONES”**. – España: Tercera Edición, Ediciones Gestión 2002, SA, 1997.
- E.y J. PEREZ CARBALLO Y E. VELA S. **“GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA”**. Ed. Alianza, 2000.
- Micheli Alicia Mirtha. **“MATEMÁTICA FINANCIERA APLICADA”**. Ed. Forja Cero, Rosario, Argentina, 2007.
- Sebastián Irvretagoyena Celaya, **“ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA”**. Editorial Donostiarria, S.A, Año 1996.



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

15. ANEXOS

15.1. ANEXO: COMPETENCIA DEL PROYECTO NUEVO HOGAR

15.1.1. CONJUNTO PRIVADO VERSALLES

CIUDAD ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Ciudad del Ecuador en la cual se encuentra el proyecto	QUITO
ZONA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Zona de la ciudad de acuerdo a clasificación Sido	NORTE
SECTOR ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Sector de la zona de acuerdo a la clasificación Sido	AMAGASÍ DEL INCA - EL EDÉN
NOMBRE DEL PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Nombre del Proyecto	CONJUNTO PRIVADO VERSALLES
TIPO DE INMUEBLE ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Casas o Departamentos	CASAS
DIRECCIÓN DEL PROYECTO	CALLE SAN JOSÉ - SECTOR COLEGIO SEK
PROYECTO NUEVO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Proyecto nuevo que acaba ser registrado en el Sido	NO
FECHA DE INICIO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Fecha de Inicio del Proyecto	1 de Septiembre de 2007
TIPO DE PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Descripción del tipo de proyecto	CASAS EN CONJUNTO ADOSADAS
ESTRATIFICACIÓN DE LA VIVIENDA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Estratificación del proyecto de vivienda	MEDIA ALTA
RANGO DE PRECIOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Rango de precios del inmueble	70.001 a 100.000 US\$
INFORMACIÓN DE CONTACTO (relacionados con el proyecto)	
ARQUITECTOS	ROMERO & PAZMIÑO
CONSTRUCTORES	ROMERO & PAZMIÑO

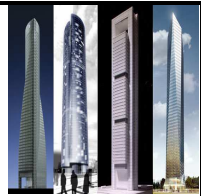


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

VENDEDORES	ROMERO & PAZMIÑO - KARLA GÓMEZ
DESARROLLADORES	ROMERO & PAZMIÑO
TELÉFONO VENTAS 1	2555-392
TELÉFONO VENTAS 2	2234-065
TELÉFONO CONSTRUCTORES 1	2895-682
PRENSA	SI
TV	NO
RADIO	NO
REVISTAS	SI
VALLAS	SI
VOLANTES	SI
PANCARTAS	NO
ROTULO DEL PROYECTO	SI
CORREO DIRECTO	NO
ATENCIÓN AL COMPRADOR	
SALA DE VENTAS	SI
VENDEDORES	SI
UNIDAD MODELO	NO
FORMA DE PAGO Y FINANCIAMIENTO AL COMPRADOR	
% DE DESCUENTO PAGO CONTADO	
% DE MÍNIMA CUOTA INICIAL	0.2
% DE RESERVA	0.1
FINANCIAMIENTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	SI
Tiene crédito para la compra de la vivienda, ya definido con alguna entidad financiera y promocionado con el comprador	
MUTUALISTAS	MUTUALISTA PICHINCHA
ESTADO DE LA OBRA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	EN OBRA MUERTA



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

Estado de avance en que se encuentra el proyecto, puede ser: Planos/Obra Muerta/Acabados/Terminado

MUEBLES DE CLOSETS

SI

MUEBLES DE COCINA

SI

MUEBLES DE BAÑO

SI

ESTRUCTURA DE LA CONSTRUCCIÓN

HORMIGÓN ARMADO

MAMPOSTERÍA

BLOQUE

PUERTAS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

MADERA

Tipo de material utilizado

VENTANERIA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

ALUMINIO

Tipo de material utilizado

CALENTADORES DE AGUA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

CALEFÓN

Sistema de calentamiento utilizado

GRIFERÍA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

FV

Marca utilizada

SANITARIOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

FV

Marca utilizada

ÁREAS DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN

GIMNASIO

SI

PISCINA

NO

SAUNA

NO

TURCO

NO

HIDROMASAJE

NO

CANCHAS AIRE LIBRE

SI

CANCHAS CUBIERTAS

NO

ÁREAS VERDES

SI

SERVICIOS GENERALES COMUNALES

CISTERNA

SI

GENERADOR DE EMERGENCIA

NO

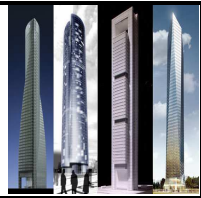


JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

ASCENSORES	NO
ESTACIONAMIENTO VISITAS	SI
GAS CENTRALIZADO	NO
AGUA CALIENTE CENTRAL ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Para las viviendas	NO
SEGURIDAD	
CONJUNTO CERRADO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Con cerramiento perimetral	SI
CASETA GUARDIA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. En portón de ingreso	SI
INTERCOMUNICACIÓN ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Entre guardianía y vivienda	SI
ALARMAS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Contra robo	SI
EQUIPO CONTRA INCENDIO	SI
ACABADOS INTERIORES	
ÁREA SOCIAL - PISOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. (sala, comedor, estudio)	PISO FLOTANTE
ÁREA INTIMA - PISOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. (dormitorio máster y dormitorio)	ALFOMBRA
COCINA - PISOS	CERÁMICA
BAÑOS - PISOS	CERÁMICA
ÁREA SOCIAL - PAREDES	ESTUCADO Y PINTADO
ÁREA INTIMA - PAREDES	ESTUCADO Y PINTADO
COCINA - PAREDES	CERÁMICA
BAÑOS - PAREDES	CERÁMICA
ÁREA SOCIAL - CIELO RASO	ESTUCADO Y PINTADO
ÁREA INTIMA - CIELO RASO	ESTUCADO Y PINTADO
COCINA - CIELO RASO	ESTUCADO Y PINTADO



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

BAÑOS - CIELO RASO	ESTUCADO Y PINTADO
ACABADOS EXTERIORES	
PISOS	GRES
PAREDES	PINTURA
CUBIERTAS	CHOVA
DETALLES DEL INMUEBLE	
NUMERO DE DORMITORIOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	3
Numero de dormitorios posibles en cada configuración.	
NUMERO DE BAÑOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	2.5
Número de baños posibles en cada configuración	
NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	2
Número de estacionamientos posibles en cada configuración	
SALA DE ESTAR	SI
ESTUDIO	NO
DORMITORIO DE SERVICIO	NO
BAÑO DE SERVICIO	NO
BODEGA	SI
TELÉFONO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	SI
Acometida para teléfono	
TV CABLE ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	SI
Acometida para TV cable	
DÚPLEX ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	NO
Departamento en dos niveles	
ESTACIONAMIENTO CUBIERTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.	SI
Ubicado dentro de la vivienda o subsuelo	
NUMERO DE PISOS DEL EDIFICIO	4
ÍNDICES Y ABSORCIÓN DEL MERCADO	
UNIDADES DISPONIBLES DEL PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no	30



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

válida.

Oferta Disponible en Unidades (Casas o Departamentos)

m2 DISPONIBLES DEL PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

4050

Oferta Disponible en m2

ÁREA PROMEDIO EN M2 ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

135

Área promedio en m2 de las unidades de vivienda

ABSORCIÓN DEL PROYECTO EN UNIDADES ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

1.75

Índice de variación (promedio mensual) en la oferta disponible, en un periodo de 6 seis meses, medido en unidades

ABSORCIÓN DEL PROYECTO EN m2 ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

237

Índice de variación (promedio mensual) en la oferta disponible, en un periodo de 6 seis meses, medido en metros cuadrados

m2 DEL TERRENO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

60

Cuando se trata de casa

m2 TOTALES DEL PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

10530

Superficie total construida vendible del proyecto

UNIDADES TOTALES ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

78

Unidades totales del proyecto (Casas o Departamentos)

MIS DE OFERTA DISPONIBLE

CANTIDAD ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

30

Unidades disponibles en oferta

SUPERFICIE ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

135

Tamaño en m2 para cada tipo

PESO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

1

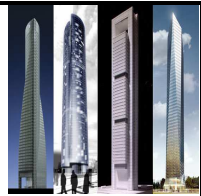
Porcentaje de participación en la oferta disponible

ESQUEMA FUNCIONAL

SALA COMEDOR COCINA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

SALA COMEDOR Y
COCINA CON C. DIARIO
INDEPENDIENTES

Esquema de distribución de estas tres áreas



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

ÁREA DE LAVADO [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Esquema del área de lavado

CUARTO DE MÁQUINAS
Y LAVANDERÍA INTERIOR

ENTORNO DEL PROYECTO

ENTORNO INMEDIATO [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Descripción del estado del entorno

EDIFICACIONES EN BUEN
ESTADO

DEMOGRAFÍA DE LA ZONA [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Etapas de desarrollo en que se encuentra la zona

EN CONSOLIDACIÓN

MIS DE OFERTA INICIAL

CANTIDAD INICIAL [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Unidades disponibles en oferta, al inicio del proyecto

78

SUPERFICIE INICIAL [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Tamaño en m2 para cada tipo, al inicio del proyecto

135

PESO INICIAL [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Porcentaje de participación en la oferta, al inicio del proyecto

1

INFORMACIÓN PRECIOS (dólares de Norte América)

PRECIO PROMEDIO DEL m2

722 USD

PRECIO TOTAL PROMEDIO DE VENTA

97500 USD

VALOR PARQUEADERO [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Cuando los parqueaderos se venden por separado o adicionales

VALOR BODEGA [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Valor de la bodega

15.1.2. CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA - CASAS

CIUDAD [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Ciudad del Ecuador en la cual se encuentra el proyecto

QUITO

ZONA [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Zona de la ciudad de acuerdo a clasificación Sido

NORTE

SECTOR [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

Sector de la zona de acuerdo a la clasificación Sido

AMAGASÍ DEL INCA - EL EDÉN



JOSÉ MIGUEL VALLEJO V.

CAPITULO: ANEXOS

PLAN DE NEGOCIOS - MDI

NOMBRE DEL PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Nombre del Proyecto	CONJUNTO RESIDENCIAL BALCÓN DE TRIANA - CASAS
TIPO DE INMUEBLE ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Casas o Departamentos	CASAS
DIRECCIÓN DEL PROYECTO	AL FINAL DE LA CALLE LOS OLIVOS - SAN ISIDRO ALTO
PROYECTO NUEVO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Proyecto nuevo que acaba ser registrado en el Sido	SI
FECHA DE INICIO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Fecha de Inicio del Proyecto	1 de Julio de 2008
TIPO DE PROYECTO ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Descripción del tipo de proyecto	CASAS EN CONJUNTO ADOSADAS
ESTRATIFICACIÓN DE LA VIVIENDA ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Estratificación del proyecto de vivienda	MEDIA TÍPICA
RANGO DE PRECIOS ¡Error! Referencia de hipervínculo no válida. Rango de precios del inmueble	50.001 a 70.000 US\$
INFORMACIÓN DE CONTACTO (relacionados con el proyecto)	
ARQUITECTOS	HÁBITAT ECUADOR CONSTRUCTORA INMOBILIARIA
CONSTRUCTORES	HÁBITAT ECUADOR CONSTRUCTORA INMOBILIARIA
VENDEDORES	HÁBITAT ECUADOR CONSTRUCTORA INMOBILIARIA - JENNY PÉREZ
DESARROLLADORES	HÁBITAT ECUADOR CONSTRUCTORA INMOBILIARIA
TELÉFONO VENTAS 1	2905-905
TELÉFONO VENTAS 2	2905-

ERROR: typecheck
OFFENDING COMMAND: ashow

STACK:

/TTE53A59D0t00

(
 kÿí % 4 H „ JÿÀ@ M`J +u? f? C? 4? \$? ?, C@ z5 j5 K5 :5 +5 5, C¶p ,ÿà†
)
970
2434
9