
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO



UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID



COLEGIO DE POSTGRADOS

PLAN DE NEGOCIOS

EDIFICIO "PACIFIC PLAZA & SUITES"

ROMMYADELFA TORRES DEL SALTO ARQ.

**TESIS DE GRADO PRESENTADA COMO REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE
MAGISTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E
INMOBILIARIAS**

**DECIMA PROMOCION
(2010-2011)**

QUITO, OCTUBRE DEL 2011



EDIFICIO "PACIFIC PLAZA & SUITES"

INDICE GENERAL

CAPITULO 1 9

CAPITULO 1:	RESUMEN EJECUTIVO	10
1.1	INTRODUCCION	10
1.2	ANTECEDENTES	10
1.3	ANALISIS MACROECONOMICO	10
1.4	INVESTIGACION DE MERCADO	11
1.5	ANALISIS TECNICO ARQUITECTONICO	13
1.6	ESTRATEGIA COMERCIAL	14
1.7	ESTRATEGIA FINANCIERA.....	15
1.8	ASPECTOS LEGALES.....	15
1.9	GERENCIA DE PROYECTO	17
1.10	CONCLUSIONES Y/O RECOMENDACIONES.....	17

CAPITULO 2 20

CAPITULO 2:	ENTORNO MACROECONOMICO.....	21
2.1	ANTECEDENTES.....	21
2.2	PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	21
2.3	PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA (PIB PER CÁPITA).....	22
2.4	PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN (PIB DE LA CONSTRUCCIÓN)	23
2.5	INFLACIÓN	26
2.6	RIESGO PAÍS	26
2.7	REMESAS DE EMIGRANTES	28
2.8	EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	29
2.9	EMPLEO Y DESEMPLEO	31
2.10	VOLUMEN DE CONSTRUCCIÓN	32
2.11	PRECIO DE LOS INSUMOS	33
2.12	CRÉDITO HIPOTECARIO.....	34
2.13	SITUACION DE CREDITO AL CONSTRUCTOR.....	36
2.14	CONCLUSIONES.....	36

CAPITULO 3 38

CAPITULO 3:	INVESTIGACION DE MERCADO.....	39
3.1	INTRODUCCIÓN.....	39
3.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA GENERAL.....	40
3.3	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	42
3.4	PERFIL DEL CLIENTE.....	48
3.5	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	48
3.6	CONCLUSIONES.....	67

CAPITULO 4 68

CAPITULO 4:	COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO	69
4.1	ANTECEDENTES.....	69
4.2	UBICACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.....	69
4.3	PROYECTO PACIFIC PLAZA.....	71
4.3.1	Localización del Proyecto.	71

4.3.2	VIAS DE ACCESO	71
4.4	HITOS Y ENTORNO	73
4.5	CARACTERISTICAS DEL TERRENO	74
4.6	PROGRAMA ARQUITECTONICO	75
4.7	IMPLANTACION	75
4.8	COMPOSICION DE ESPACIOS	77
4.9	SUITES TIPO	77
4.10	ESPECIFICACIONES TECNICAS	81
4.10.1	Descripción del componente técnico	84
4.10.1.1	Estudio de Suelo	84
4.10.1.2	Sistema Estructural.	85
4.10.1.3	Instalaciones Hidro-Sanitarias y sistema contra incendio	85
4.10.1.4	Instalaciones Eléctricas, de voz y datos y de tv cable	85
4.11	VOLUMEN ARQUITECTONICO	85
4.12	RESUMEN DE AREAS DE LOS ESPACIOS	86
4.13	EVALUACIÓN DE ORDENANZAS MUNICIPALES.	87
4.14	MANZANA 270, SOLAR 1 CON SOPORTAL Y CONTÍNUAS.-	87
4.15	SOPORTAL.-	87
4.16	RETIROS.-	87
4.17	NORMA PARA NUMERO DE PARQUEOS.-	87
4.18	CONCLUSIONES	88
4.19	ANALISIS DE COSTOS	88
4.19.1	ANTECEDENTES	88
4.19.2	COSTOS DEL TERRENO	89
4.19.3	COSTOS DIRECTO	90
4.19.4	COSTOS INDIRECTO	91
4.19.5	COSTOS TOTALES	95
4.20	COSTOS FINANCIEROS.	95
4.20.1.1	Costos Totales con Financiamiento.	96
4.21	CRONOGRAMA DE FASES Y CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO.	97
CAPITULO 5	99	
CAPITULO 5:	ESTRATEGIA COMERCIAL	100
5.1	ANTECEDENTES	100
5.2	ESTRATEGIA DE VENTAS	100
5.2.1	ESTRATEGIA DE VENTAS	101
5.2.2	ESTRATEGIA DE PRECIOS	101
5.3	ESTRATEGIA DE CREDITO	103
5.4	GARANTIAS AL CLIENTE	104
5.5	CRONOGRAMA DE VENTAS	105
CAPITULO 6	106	
CAPITULO 6:	ESTRATEGIA FINANCIERA	107
6.1	INGRESOS VS. EGRESOS, SALDOS MENSUALES	107
6.1.1	INGRESOS	108
6.1.2	EGRESOS	109
6.2	ANALISIS ESTATICO -MARGEN	110

6.3	TASA DE DESCUENTO	111
6.4	ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	112
6.5	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS	112
6.5.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACION DE COSTOS DEL PROYECTO	113
6.5.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACION DEL PRECIO DE VENTA DEL PROYECTO ..	114
6.6	PROYECTO FINANCIADO	115
6.6.1	ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) DEL PROYECTO FINANCIADO	116
6.7	COMPARACION DEL PROYECTO PURO CON EL PROYECTO FINANCIADO	116
6.8	CONCLUSIONES	117
CAPITULO 7 119		
CAPITULO 7: ASPECTOS LEGALES		
7.1	FASE DE PLANIFICACION	120
7.1.1	CREACION Y APORTE DE FONDOS AL FIDEICOMISO	120
7.1.2	OBTENCION DE LA APROBACION DEL PROYECTO ARQUITECTONICO	121
7.1.3	TRAMITE DE REGISTRO DE CONSTRUCCION	123
7.1.4	CONTRATOS VARIOS.....	125
7.2	FASE DE EJECUCION	126
7.2.1	TRAMITE Y CONTRATOS VARIOS	126
7.2.2	TRAMITE DE PROPIEDAD HORIZONTAL.....	126
7.3	FASE DE PROMOCION Y VENTAS.....	128
7.4	FASE DE ENTREGA Y CIERRE	129
7.4.1	TRAMITE DE INSPECCION FINAL.....	129
7.4.2	ESCRITURACION DE INMUEBLES Y COBRANZA	130
CAPITULO 8 131		
CAPITULO 8: GERENCIA DE PROYECTO		
8.1	VISION GENERAL	132
8.1.1	ANTECEDENTES	132
8.1.2	EL PROYECTO PACIFIC PLAZA.....	133
8.1.3	CONCLUSIONES	133
8.2	EL VALOR DEL NEGOCIO	134
8.3	OBJETIVOS DEL PROYECTO	134
8.4	ALCANCE DEL PROYECTO.....	134
8.4.1	INCLUIDOS EN EL ALCANCE	134
8.4.2	NO INCLUIDOS EN EL ALCANCE	135
8.5	ENTREGABLES PRODUCIDOS.....	135
8.6	ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS.....	136
8.7	ESTIMACION DE ESFUERZO DURACION Y COSTOS DEL PROYECTO.	136
8.7.1	COSTO DEL PROYECTO	136
8.7.2	HORAS DE ESFUERZO ESTIMADAS.....	137
8.7.3	DURACION ESTIMADA	137
8.8	SUPUESTOS DEL PROYECTO	138
8.9	RIESGO DEL PROYECTO.....	138
8.10	ENFOQUE DEL PROYECTO	139
8.11	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	139
CAPITULO 9 141		

CAPITULO 9: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	142
9.1 ANALISIS MACROECONOMICO.....	142
9.2 INVESTIGACION DE MERCADO.....	143
9.3 ANALISIS TECNICO ARQUITECTONICO.....	144
9.4 ESTRATEGIA COMERCIAL.....	144
9.5 ESTRATEGIA FINANCIERA.....	145
9.6 ASPECTOS LEGALES.....	146
9.7 GERENCIA DE PROYECTO.....	147
9.8 PROYECTO VIABLE.....	147

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: PIB participacion por provincias.....	24
Tabla 2: PIB construccion.....	25
Tabla 3: Inflación.....	26
Tabla 4: Indice m2 a construirse.....	32
Tabla 5: Perfil del cliente.....	40
Tabla 6: qué característica es la más importante?.....	46
Tabla 7: comparativa de la competencia directa con el proyecto analizado.....	49
Tabla 8: Evaluacion General del Proyecto.....	50
Tabla 9: Evaluación Promotor Inmobiliario.....	51
Tabla 10: Evaluación del esquema promociona.....	52
Tabla 11: evaluacion de precio de arrendamiento.....	53
Tabla 12: Evaluación de Precios del terreno.....	54
Tabla 13: Estado de ejecución de obra.....	55
Tabla 14: Evaluación de velocidad de ventas.....	55
Tabla 15: Evaluación de la localización.....	57
Tabla 16: Evaluación del costo por m2.....	58
Tabla 17: Evaluación de Plazos de Entrega.....	59
Tabla 18: Evaluación de áreas comunes y servicios.....	60
Tabla 19: Evaluación Diseño Arquitectónico.....	61
Tabla 20: Evaluación del precio de venta.....	62
Tabla 21: Evaluación de Servicios o áreas comunes.....	63
Tabla 22: Resumen ponderado de todas las variables.....	64
Tabla 23: Descripción de suites.....	81
Tabla 24: Cuadro de áreas.....	86
Tabla 25: Costos Directos.....	90
Tabla 26: Costo Indirecto.....	91
Tabla 27: Costo Indirecto.....	92
Tabla 28: Honorarios de Gerencia de Proyecto.....	92
Tabla 29: Honorarios de Gerencia de Fiscalización.....	93
Tabla 30: Honorarios de Construcción.....	93
Tabla 31: Costos Totales del Proyecto.....	95
Tabla 32: Costos Totales del Proyecto.....	95
Tabla 33: Costo Financiero.....	96
Tabla 34: Costos Totales Proyecto Financiado.....	96

Tabla 35: costos totales financiados del proyecto	96
Tabla 36: Fases del proyecto	97
Tabla 37: Cronograma de Construccion del Proyecto.....	98
Tabla 38: Precio de Suites	102
Tabla 39: Política de Precios.....	103
Tabla 40: Forma de Pago.....	104
Tabla 41: Cronograma de Ventas	105
Tabla 42: Forma de Pago.....	108
Tabla 43: Cronograma de Egresos.....	109
Tabla 44: Resultados estáticos del Proyecto Puro	110
Tabla 45: Tasa de descuento.....	111
Tabla 46: Resultados Proyecto Puro	112
Tabla 47: Variacion Costos	113
Tabla 48: Variacion costos.....	113
Tabla 49: Variación de precios	114
Tabla 51: Características del Crédito.....	115
Tabla 52: Resultados Economicos- Proyecto financiado.....	116
Tabla 54: Resultados Económicos- Proyecto Puro vs. Financiado	117
Tabla 55: Costos Totales.....	136
Tabla 56: Esfuerzo estimado	137
Tabla 57: Duración estimada.....	137
Tabla 58: Plan de Contingencia	139
Tabla 59: EDT del Proyecto	139
Tabla 60: Organización del Proyecto.....	140
Tabla 61: Resumen de ponderacion final.....	148
Tabla 62: Resumen de Escenarios- Proyecto Viable	150

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Plano de Guayaquil.....	70
Ilustración 2: HITO templo de los Mormones	73
Ilustración 3:Terreno.....	74
Ilustración 4: IMPLANTACION	75
Ilustración 5: UBICACIÓN GENERAL	76
Ilustración 6: Ubicación General	76
Ilustración 7: SUITE TIPO 1	78
Ilustración 8: SUITE TIPO 2	79
Ilustración 9: SUITE TIPO 3	79
Ilustración 10: SUITE TIPO 4	80
Ilustración 11: SUITE TIPO 5	80
Ilustración 12: SUITE TIPO 6	81
Ilustración 13: Perspectiva	86
Ilustración 14: Normas Municipales de Edificaciones.....	177
Ilustración 15: Norma Municipal de Parqueos.....	178

INDICE DE GRAFICO

Gráfico 1: PIB.....	21
Gráfico 2: PIB per capita.....	22
Gráfico 3: PIB de la construccion	23
Gráfico 4: Riesgo País EMBI 2010.....	26
Gráfico 5 Riesgo país EMBI 2011.....	27
Gráfico 6: Remesas migrantes.....	28
Gráfico 7: PIB participación remesas	28
Gráfico 8: Tipo de estructura de vivienda	30
Gráfico 9: Cantidad Cías Constructoras.....	30
Gráfico 10: Indice general m2 a construirse	32
Gráfico 11: Tasa Efectiva y participación por entidades financieras privadas.....	34
Gráfico 12: Situacion de credito al constructor	36
Gráfico 14: en que parte de la ciudad te gustaría comprar la suite?.....	45
Gráfico 15: que rango de m2 prefiere?.....	46
Gráfico 16: cuántas habitaciones y baños desearía?	47
Gráfico 17: Cuánto pagaría por una suite que cumpla todas sus preferencias?	47
Gráfico 18: Evaluación General de Proyectos	50
Gráfico 19: Evaluación Promotor Inmobiliario.....	51
Gráfico 20: Evaluación del esquema promocional.....	52
Gráfico 21:Evaluación de precio de arrendamiento	53
Gráfico 22 : Evaluación de Precios del terreno	54
Gráfico 23:Evaluación de velocidad de ventas.....	56
Gráfico 24:Evaluación de la localización	57
Gráfico 25: Evaluación del costo por m2.....	58
Gráfico 26: Evaluación de Plazos de Entrega	59
Gráfico 27:Evaluación de áreas comunes y servicios.....	60
Gráfico 28: Evaluación Diseño Arquitectónico.....	61
Gráfico 29: Evaluación del precio de venta.....	62
Gráfico 30: Evaluación de Servicios o áreas comunes	63
Gráfico 31:Resumen ponderado de todas las variables.....	64
Gráfico 32: Resumen de Ponderacion de variables	67
Gráfico 34:Vías de acceso.....	72
Gráfico 35: Acceso al proyecto.....	72
Gráfico 36: Costo Directo	91
Gráfico 37: Ingresos y egresos acumulados y Saldos Mensuales.....	107
Gráfico 38: Ingresos mensuales y acumulados	109
Gráfico 39: Egresos mensuales y acumulados	110
Gráfico 40: Variación de Precio.....	114
Gráfico 42: Saldos Mensuales- Proyecto Financiado	115
Gráfico 43: Escenario 1.....	148
Gráfico 44:Escenario 2	149
Gráfico 45:Escenario 3	149
Gráfico 46:Escenario 4	150

CAPITULO 1



RESUMEN EJECUTIVO

Capítulo 1:

RESUMEN EJECUTIVO

1.1 INTRODUCCION

El plan de negocios desarrollado para el proyecto Pacific Plaza & suites, se encuentra en PRE-FACTIBILIDAD. Tiene como objeto analizar las múltiples variables, para determinar si el del Proyecto integral es Viable o no.

Luego de haber analizados la situación actual de la economía y sus proyecciones, la investigación de la oferta y demanda para el proyecto, los componentes técnicos arquitectónicos, la estrategia comercial y financiera, aspectos legales y gerencia del proyecto, de los cuales se presenta un breve resumen, se determinó que el Proyecto Analizado NO es viable y se elaboraron cuatro escenarios para su Viabilidad integral.

1.2 ANTECEDENTES

El sector de Urdesa Norte, donde está implantado el proyecto conformado por 75 suites, es un sector que ha ganado plusvalía por los proyectos que ha desarrollado el grupo de la inmobiliaria Dosmilcorp S.A., enfocado al perfil del cliente de ingresos altos. Además está ubicado cerca del casco comercial y residencial sin necesidad de salir de la ciudad de Guayaquil.

El promotor inmobiliario es una compañía conformada por socios accionistas legalmente constituida, que lleva en el mercado 6 años, trabajando en la planificación, construcción y comercialización de bienes inmuebles para el segmento económico de ingresos altos de la población. El terreno pasa a manos de la compañía mencionada y luego como aporte al Fideicomiso.

1.3 ANALISIS MACROECONOMICO

Varios indicadores económicos tales como el Producto Interno Bruto, la Inflación , los Salarios, el sistema de créditos para la vivienda, las tasas de interés y ciertos estímulos

del gobierno para el sector de la vivienda, presentan un escenario favorable para el sector de la construcción en general y el proyecto en sí.

El PIB alcanzará una tasa de crecimiento de 6,81% para el año 2011, el PIB de la construcción respecto al PIB total significó el 9,22 % en el tercer trimestre del año 2008 y el 9,77% en el similar trimestre del año 2009 con tendencia a la alza.

El BIESS, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, sostiene actualmente una política importante de inyección de recursos para el financiamiento de la vivienda de sus afiliados, otorgando el mayor plazo de hasta 25 años y el más bajo interés del mercado que oscila entre el 8% al 9,2 %. Esta entidad pública es la que mayor porcentaje de participación tiene actualmente en los préstamos hipotecarios debido a su baja tasa de interés.

Aunque para nuestro proyecto no aplica, el Gobierno en su política de estimular al sector de la vivienda, a través del MIDUVI está entregando un bono de hasta USD \$ 5.000 dólares para la compra de viviendas nuevas de hasta USD \$ 20.000 dólares.

Existen varias alternativas de financiamiento para el constructor con las bancas privadas y pública, pero para efectos del flujo financiado se escogió el 30% del costo total del proyecto al 12% de tasa anual.

1.4 INVESTIGACION DE MERCADO

La Promotora no ha realizado un Estudio de Mercado, pero para fines del desarrollo y análisis del capítulo se han conseguido datos mediante la observación, con el fin de definir las características del producto y el perfil del cliente.

Los resultados de la investigación de mercado y la competencia del sector, arrojan los siguientes resultados:

- La investigación de la demanda del mercado nos dice que: los potenciales clientes son inversionistas, empresarios, personas mayores, que poseen ingresos mensuales mayores a USD \$ 3.500 dólares.

- La investigación de la oferta en el sector nos indica que, se ofrecen suites desde 35 m² hasta 100 m², con precios por m² de construcción desde USD \$ 888 dólares hasta USD \$ 1.644 dólares.
- Es muy favorable que el proyecto pertenezca a un macro-proyecto, elemento atractivo para los clientes potenciales, ya que está ubicado en un lugar de gran plusvalía y exclusividad por los precios que se manejan, acabados y servicios que ofrece tanto en seguridad como en áreas sociales, marca la diferencia con los de la competencia y su ubicación es central con respecto al casco Urbano de Guayaquil, Vía a Samborondón y Vía La Costa.
- La velocidad de ventas previsto para el proyecto es de 10 suites por mes, es recomendable cumplir con este objetivo captando de manera estratégica al futuro cliente potencial.
- Se concluyó que el ingreso mensual familiar para el potencial cliente del proyecto es de \$ 3.500,00 a \$ 9.000,00 dólares, ya que el cliente debería destinar el 40% de su ingreso al endeudamiento del bien inmueble, suponiendo que el cliente obtiene una deuda del 50% del precio de una suite de 35m² por \$ 1.280,00 dólares el metro cuadrado, total \$ 44.800,00 dólares, debe entregar al momento de la reserva el 10%, es decir 4.480,00 dólares, luego hasta el término de la construcción debe pagar mensualmente ya sea en 12 meses \$1.493,00 dólares o 5 meses \$ 3.584,00 dólares, finalmente endeudarse con la banca con el 50% a 15 años debería pagar mensual aproximadamente \$600 dólares.
- Se concluyó que por ser un proyecto enfocado al segmento del estrato socioeconómico medio alto y por ser unidades pequeñas en área para inversión o vivienda, la forma de pago es de 50% de entrada y 50% al momento de la escritura.

1.5 ANALISIS TECNICO ARQUITECTONICO

El proyecto se realizará en la ciudad de Guayaquil, sector Urdesa Norte, en la etapa 3 del Proyecto Centro Empresarial Colon, en un terreno de 2.959 m², con suelo rocoso, cuya excavación es costosa y es por tal motivo que el diseño arquitectónico analizado no contempla parqueos dentro del terreno, sino que están asignados en un terreno aledaño, cuya conexión peatonal esta dado por un paso cubierto hasta un tramo del Proyecto Pacific Plaza & suites.

Una ventaja competitiva anteriormente mencionada es la ubicación estratégica ya que forma parte de un Macro Proyecto y esta situado en una zona de gran plusvalía dentro del casco urbano de la Ciudad de Guayaquil.

El proyecto está conformado por 75 suites, desarrolladas en 4 plantas, los espacios sociales se ubican en un área abierta en el piso 1 la cual está separada del área de las suites. La suite cuenta con los siguientes ambientes: dormitorio máster, cocina tipo americana, sala comedor baño compartido tanto para el dormitorio máster como la sala comedor, y walking closet para el dormitorio máster. La distribución interior de la suite es óptima, la cocina es del tipo americana y se puede acceder al baño tanto por el dormitorio como por la sala. Todas las suites tienen un gran ventanal tanto en su área de sala como en el dormitorio.

La seguridad, la exclusividad, el lujo de sus áreas sociales, son los potenciales a resaltar en este proyecto, ubicado estratégicamente en un sector de negocios para que sus residentes estén cerca de los mismos. Así como el corredor comercial que se desarrolla en la planta baja del edificio.

A pesar de que la fachada y la distribución de las suites son optimas, existe una falencia en el diseño ya que la asignación de parqueos no es lo más conveniente comercialmente para el proyecto, ya que se obliga al cliente a caminar largos tramos desde su parqueo hacia la suite. En los escenarios se estudió este punto débil del diseño arquitectónico de tal forma que se viabilice el proyecto integralmente.

El área vendible del proyecto es de 5.151 m², mientras que el área comunal es de 794 m² llegando a un total de 5.935 m² de área de construcción.

El costo del proyecto es de USD \$ 6.839.145 dólares, de los cuales, de los cuales el 15% corresponde al terreno, el 66% a los costos directos y el 19% a los costos indirectos.

El cronograma del proyecto está concebido para efectuar en un tiempo de 18 meses a partir del mes de enero del 2012 hasta junio del 2013, el cual abarca las fases de planificación, promoción y ventas, construcción, entrega de bienes inmuebles y finalización del proyecto.

1.6 ESTRATEGIA COMERCIAL

El proyecto estará bajo responsabilidad total de la compañía Dosmilcorp S.A, la cual desarrollará un plan estratégico basado en vallas publicitarias, participación de las ferias de vivienda, publicidad en la prensa, páginas web, brochures con el objeto de penetrar agresivamente en el mercado y lograr la velocidad de ventas de 10 unidades al mes a fin de lograr alcanzar la venta total de las suites en los 8 meses programados.

El precio promedio de venta de cada m² de construcción será de \$ 1.280 dólares y de terraza es de \$ 640 dólares, lo cual nos da como resultado que el rango del valor de las suites va desde los \$ 38.400 a \$90.800 dólares, llegando a recaudar por las ventas totales la suma de \$ 6.839.145 dólares aproximadamente, valor que incluye parqueos de \$ 9.500 y los locales comerciales.

El precio por m² de una suite incluido el parqueo estaría en los \$ 1.480 dólares.

Como política de precios se ha establecido que en la fase de preventas (3 meses) se asignará un descuento de 5% del precio promedio, y en los 2 primeros meses de construcción se mantendrá el precio promedio, y en los 3 siguientes meses de construcción se adicionará un 5% del precio promedio.

Con el fin de facilitar la compra de suites de los clientes potenciales, se ha establecido una estrategia de pago viable, y que comprende el 10% en el momento en el

momento de la reserva, el 40% diferido hasta que termine la construcción y el 50% a la escritura de la vivienda.

1.7 ESTRATEGIA FINANCIERA

Para el análisis financiero se realizó un estudio del proyecto Puro, y otra con el proyecto financiado, los resultados que arrojaron los dos análisis nos indican que el proyecto es muy sensible a cambios en el aumento de costos de construcción y a la disminución del precio de venta.

A través de los análisis de sensibilidad se vio hasta donde el proyecto puede llegar con un VAN de cero, es decir solo ganando la tasa de descuento obtenida que es del 23%.

En vista de que las ventas alcanzarían \$ 6.839.145 dólares y los costos \$ 6.004.284 dólares, el proyecto arrojará una utilidad de \$ 834.861, equivalentes a un margen del 12% y una rentabilidad del 14%.

La tasa de descuento adoptada para efectos del cálculo del VAN y del TIR es del 23% anual, con la cual nos da un resultado de un VAN de \$ 228.747 y una TIR 3 % mensual.

Realizando diferentes análisis de sensibilidad se llega a determinar que, el proyecto alcanzará un VAN igual a cero cuando los costos se hayan incrementado en un 6,92 % y los precios de venta se hayan disminuido en un 4,1%. Esto quiere decir que el proyecto es muy sensible a la variación.

En caso de que el proyecto se realice con financiamiento está previsto un crédito un crédito bancario de \$ 1.801.285 dólares, lo cual implica obtener una utilidad de \$ 816.623 dólares, con un VAN de \$ 446.073 y una TIR del 6% mensual.

Se recomienda llevar un monitoreo constante de los indicadores financieros, un control de gastos e ingresos minuciosos, para en caso de riesgo poder actuar con antelación.

1.8 ASPECTOS LEGALES

Para la generación de proyectos inmobiliarios existen varios trámites legales, los cuales llevan al cumplimiento de normas y ordenanzas vigentes a la fecha, que

permiten la factibilidad y realización del proyecto. Un punto importante es la creación de un Fideicomiso integral como figura legal que respalda las inversiones tanto del Promotor y socios así como el de los clientes.

En lo que respecta para el proyecto se esquematizó la realización y seguimiento de los diferentes trámites por fases, según el cronograma de trabajo, mas cuales son: planificación, promoción y ventas, construcción, cierre del proyecto.

Fase de Planificación:

- Creación y aporte al Fideicomiso
- Aprobación de proyecto arquitectónico
- Permiso de construcción
- Contratos de diseños: arquitectónico, estructural, hidrosanitario, eléctrico, climatización y seguridad
- Estudio de suelos
- topografía

Fase de Ejecución:

- Declaratoria de propiedad horizontal
- Estudio de impacto ambiental
- Contrato de obra civil
- Contratos de ingenierías
- Contratos varios

Fase de Promoción y ventas:

- Permiso de colocación de publicidad
- Licencia de trabajos varios
- Promesas de compraventa

- Escritura de los inmuebles

Fase de entrega y cierre:

- Inspección final
- Escrituración de inmuebles y cobranzas
- Liquidación financiera del proyecto

1.9 GERENCIA DE PROYECTO

El Edificio Pacific Plaza & suites es un proyecto que tendrá un ciclo de vida de 18 meses, por tal motivo necesita un proceso para administrar y organizar los distintos recursos disponibles, con el propósito de: cumplir con los objetivos planteados dentro de un alcance y entregables definidos, estimar costos, horas de esfuerzo y duración del mismo, plantear supuestos, riesgos, y crear una organización del proyecto.

Para coordinar este proyecto se utilizó la metodología planteada por el TenStep Latinoamérica, desarrollando la plantilla de definición del proyecto, la cual se desglosa en el capítulo 8 de Gerencia de Proyecto.

1.10 CONCLUSIONES Y/O RECOMENDACIONES

De acuerdo al análisis realizado del proyecto Pacific Plaza & suites en su etapa de PRE FACTIBILIDAD se ha determinado que el proyecto no es Viable y se elaboraron cuatro escenarios para su Viabilidad integral.

A continuación se concluye lo siguiente:

- **ANÁLISIS MACROECONÓMICO:** El proyecto Pacific plaza, el gobierno está dando incentivo con las tasas preferenciales del mercado para que los inversionistas estén motivados a comprar bienes inmuebles. Y la participación del sector de la construcción esta a alza, es decir que su participación dentro de la actividad del país está en aumento esto es positivo para el sector.
- **INVESTIGACION DE MERCADOS:** Se concluyó que el ingreso mensual familiar para el potencial cliente del proyecto es de \$ 3.500,00 a \$ 9.000,00 dólares. El

proyecto se dirige al estrato del nivel socioeconómico medio alto, tanto para inversión como para vivienda. Las características más importantes de una suite, son sus parqueos, seguridad, distribución de áreas y exclusividad integral.

- **ANALISIS TECNICO ARQUITECTONICO:** el proyecto podría tener más potencial que la planteada, pero debido a la forma irregular y el tipo de suelo rocoso que posee, hace costoso construir sótano para parqueos. El diseño limitó en gran medida el planteamiento de los parqueos. Sin embargo el estudio del diseño arquitectónico que se analizó tiene conceptos que se deben rescatar tales como la creación de la plaza al pie de la planta baja donde se desarrolla el corredor comercial con el fin de otorgar más amplitud visual al proyecto, así como la distribución de las suites con grandes ventanales y terrazas.

A pesar de que el diseño arquitectónico tiene puntos a favor el tema de los parqueos debilita la estrategia comercial y no está ligado al estudio de mercado realizado, ya que se obliga al cliente de altos recursos económicos a caminar largos tramos desde su parqueo hacia la suite. Se recomienda en este punto que en los escenarios que se estudien los parqueos estén diseñados dentro del proyecto integral.

- **ESTRATEGIA COMERCIAL:** La velocidad de ventas es un factor de suma importancia para el desarrollo del proyecto, se recomienda orientar todo el esfuerzo al buen desarrollo de la estrategia comercial agresiva, con el fin de alcanzar el objetivo.
- **ESTRATEGIA FINANCIERA:** Se recomienda llevar un monitoreo constante de los indicadores financieros, un control de gastos e ingresos minuciosos, para en caso de riesgo poder actuar con antelación.
- **ASPECTOS LEGALES:** Es recomendable llevar un estricto seguimiento y control de los procesos legales dentro de un proyecto inmobiliario, ya que el retraso de cualquier trámite puede alterar el cronograma, especialmente si el retraso se genera en la fase de construcción, el proyecto se retrasaría al momento de

entregar las suites y por ende habría una demora en la recuperación del dinero el cual afectaría al flujo financiero programado, poniendo en riesgo al proyecto.

- **GERENCIA DE PROYECTO:** Se recomienda seguir todo el procedimiento de los pasos del TenStep para gestionar los procesos del buen manejo del proyecto con el propósito de cumplir los objetivos planteados.

- **ESCENARIOS:**

Escenario 1: proyecto analizado – no viable.

Escenario 2: playa de parqueos con torre de suites y corredor comercial – no viable pero la playa de parqueos quita puntos al diseño arquitectónico integral.

Escenario 3: torre de parqueos con torre de suites con corredor comercial- no viable, el incremento en costos por tema de ascensores para la torre de parqueos se incrementa y existiría más área de construcción por el tema de vías.

Escenario 4: distribución de los parqueos a nivel de planta baja cubierta, junto con el corredor comercial. Un solo acceso vertical desde parqueos a suites, el área social ubicada sobre cubierta de parqueos en piso 1. SOLUCION VIABLE.

De acuerdo al plan de negocios desarrollado y analizado la propuesta es desarrollar el proyecto con el Escenario 4, que cumpliría con todas las variables antes analizadas con el fin de que el proyecto Pacific plaza & suites sea integralmente viable.

CAPITULO 2



MACROECONOMIA

Capítulo 2:

ENTORNO MACROECONOMICO

2.1 ANTECEDENTES

Ecuador es un país en vías de desarrollo, en el cual el sector Inmobiliario y de construcción está logrando gran impulso. El escenario para el Sector es alentador, aunque también existen varios factores que aumentan el riesgo de invertir en dicha área de negocio. Las oportunidades para el Sector inmobiliario actualmente están dadas gracias al subsidio del Gobierno de turno para las viviendas económicas, asequibles para el estrato medio, medio bajo y bajo, haciendo que las remesas de los migrantes desvíen su atención de inversión nuevamente al País. Además la población urbana está en aumento, la oferta de vivienda es para todos los estratos sociales, existen terrenos con precios accesibles para realizar todo tipo de proyectos incentivando a la compra de un bien y no de alquiler. Las amenazas que presenta nuestro País principalmente son: la inestabilidad política que genera incertidumbre en las inversiones, que actualmente está controlado gracias a la confianza que el Dólar representa, así como los periodos de escasez de materiales, son situaciones que se pueden remediar con estrategias inteligentes que impulsen el sector en el País.

2.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

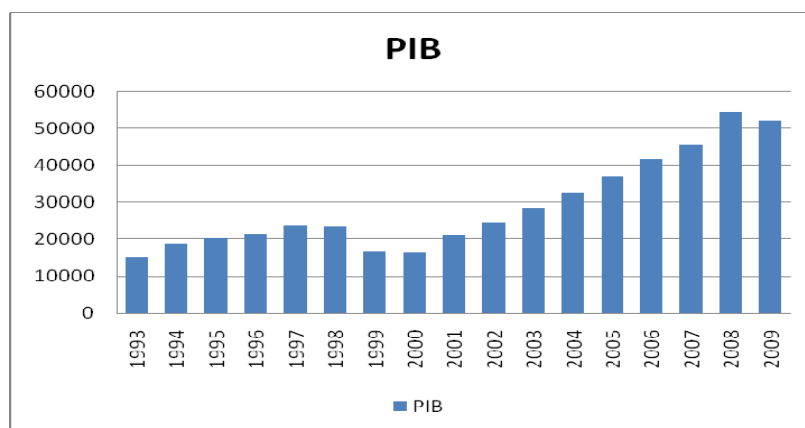


Gráfico 1: PIB

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente; (Banco Central del Ecuador)

El PIB del Ecuador ha fluctuado bastante en los últimos 16 años. La década de los 90 fue una época de mucha incertidumbre debido a la guerra que se tuvo con el Perú en 1995, y a la crisis económica de 1999, y a la inestabilidad política del país. Sin embargo, podemos ver como se ha ido recuperando a partir del año 2001, donde la dolarización tuvo su efecto estabilizador, el cual benefició también al sector de la construcción, el cual según veremos en la sección 1.4.

2.3 PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA (PIB PER CÁPITA)

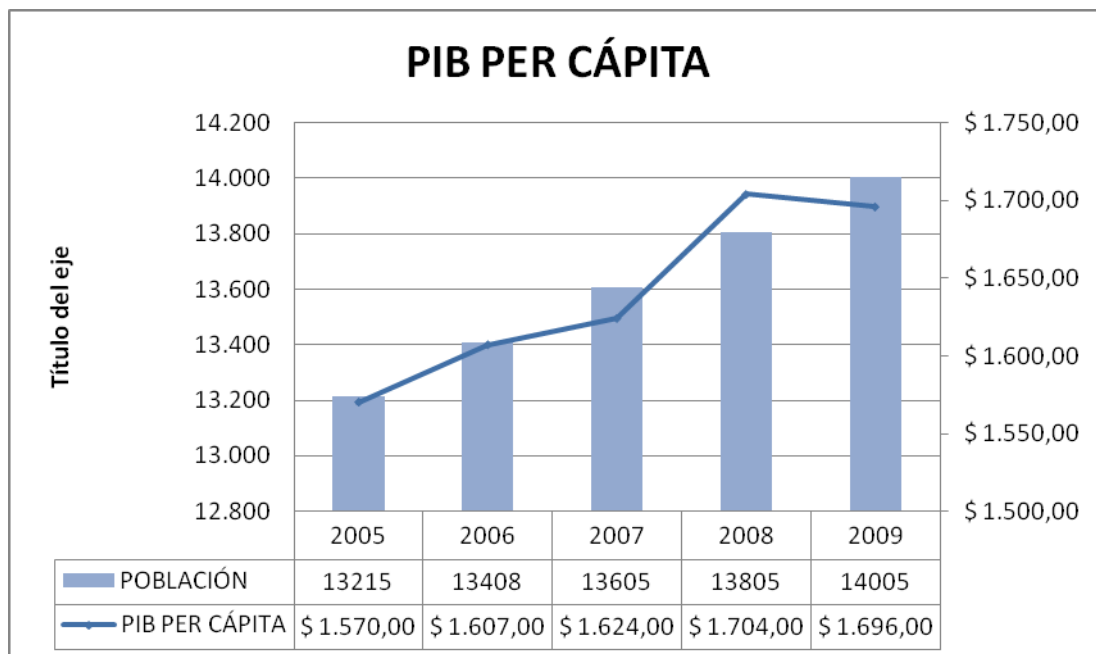


Gráfico 2: PIB per capita

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente; (Banco Central del Ecuador)

“El PIB por habitante cae 3% luego de un crecimiento acumulado de casi 23% en el período 2003—2008”

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

A pesar de que está aumentando considerablemente el PIB per cápita, lo cual es un indicador positivo del poder adquisitivo de los ecuatorianos, y por ende conlleva a una mayor demanda de casas, hay que considerar que falta el aspecto de distribución de ingresos. Es posible que solamente haya aumentado el promedio del PIB per Cápita que haya necesariamente aumentado el ingreso real por habitante en el Ecuador.

2.4 PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN (PIB DE LA CONSTRUCCIÓN)

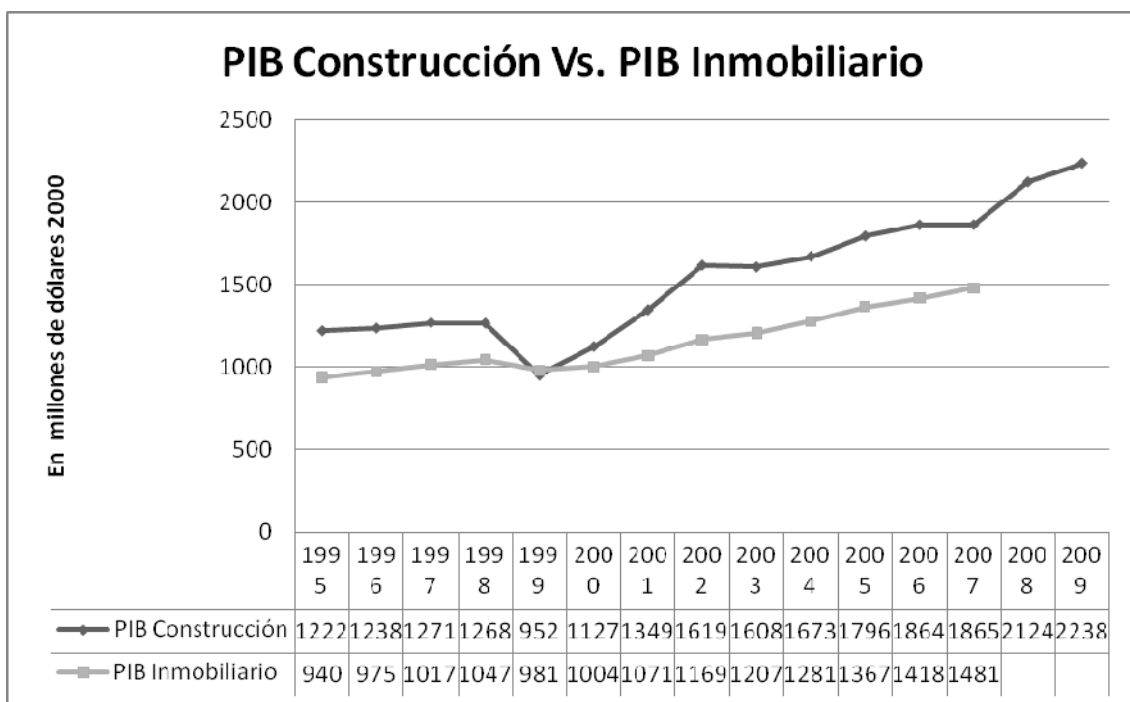


Gráfico 3: PIB de la construcción
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA Miles de dólares

Ramas de actividad \ Años	2008 (p)	2009 (prev)	2010 (prev)
Construcción y obras públicas	5.344.206	5.498.198	5.916.853
PRODUCTO INTERNO BRUTO	54.208.522	52.021.864	56.998.219

Fuente: (INEC)

ECUADOR. PROVINCIAS: TRIBUTACION POR HABITANTE Y PARTICIPACION EN EL PIB, 2004 Y 2007			
	PROVINCIAS	2004 Tributación por habitante (dólares)	2007 Participación en el PIB (%)
1.	Azuay	176	4,8
2.	Bolívar	8	0,6
3.	Cañar	20	1,2
4.	Carchi	378	0,8
5.	Cotopaxi	22	2,2
6.	Chimborazo	17	1,6
7.	El Oro	112	3,4
8.	Esmeraldas	288	-2,7
9.	Guayas	345	21,9
10.	Imbabura	37	1,8
11.	Loja	28	1,9
12.	Los Ríos	10	3,7
13.	Manabí	60	6,3
14.	Morona Santiago	3	0,4
15.	Napo	12	0,3
16.	Pastaza	34	2,1
17.	Pichincha	596	19,2
18.	Tungurahua	43	2,8
19.	Zamora Chinchipe	0	0,4
20.	Galápagos	117	0,5
21.	Sucumbios	19	7,4
22.	Francisco de Orellana	15	9,7
	Promedio	257	-
	Otros elementos del PIB		12,6
	PRODUCTO INTERNO BRUTO		100,0

Tabla 1: PIB participacion por provincias

Fuente: (MAIGUASHCA, Enero 2009)

El Ecuador como País bicefálico, posee su mayor poder económico en las dos más grandes provincias que son: Guayas y Pichincha. Estas provincias tienen el mayor poder adquisitivo, en los cuales se desembolsa la mayor cantidad de dinero para la urbanización de las mismas. Así lo confirma el índice de las estadísticas *Ecuador Provincias: Tributación por habitante y participación en el PIB, 2004 y 2007*. Estos índices proyectan el poder de compra de las provincias en el Ecuador. Como la población urbana está aumentando la demanda de vivienda para los diferentes sectores se incrementa también de una manera ordenada y coherente. Siendo el sector de Construcción e Inmobiliario el beneficiado. El área urbana está en expansión

y existen terrenos con precios asequibles, en los cuales se proyectan planes de vivienda para los diferentes estratos sociales.

ECUADOR. PIB DE LA CONSTRUCCION Y DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER, 1995 - 2009 (Millones dólares 2000)		
Años	Construcción	Actividades inmobiliarias
1995	1222	940
1996	1238	975
1997	1271	1017
1998	1268	1047
1999	952	981
2000	1127	1004
2001	1349	1071
2002	1619	1169
2003	1608	1207
2004	1673	1281
2005	1796	1367
2006	1864	1418
2007	1865	1481
2008	2124	...
2009	2238	...

Tabla 2: PIB construccion

Fuente: (MAIGUASHCA, Enero 2009)

Los siguientes indicadores del Sector de la Construcción nos muestran que existe un buen presagio para la inversión. El cuadro *Ecuador: PIB de la Construcción y de las Actividades Inmobiliarias, empresariales, y de alquiler 1995-2009 (millones de dólares)*, muestra que desde el año 1998 al 2000 hay una disminución en la participación del sector de la construcción en el PIB. Además, nos enseña una tendencia en la preferencia de inversión para el sector de construcción más que en el sector inmobiliario. Existe un auge en construcciones nuevas mientras que la venta o alquiler de las edificaciones antiguas poseen un número inferior de preferencia. Es decir que hay un buen panorama para la inversión del sector de la Construcción según estos indicadores.

2.5 INFLACIÓN

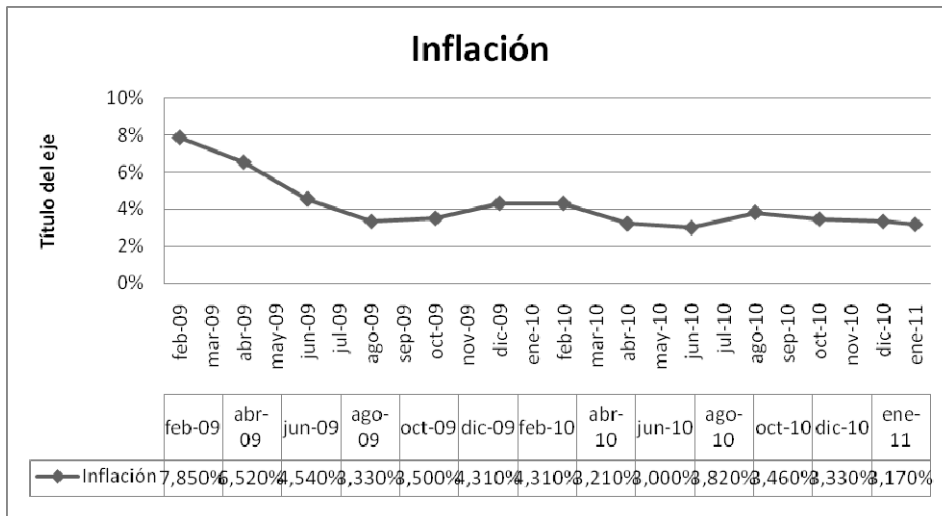


Tabla 3: Inflación

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente; (Banco Central del Ecuador)

Es evidente que el nivel de inflación ha disminuido considerablemente en los últimos 2 años, lo cual impulsa la construcción de viviendas, ya que seguramente se verá reflejado en los precios de los insumos de la construcción. Riesgo País

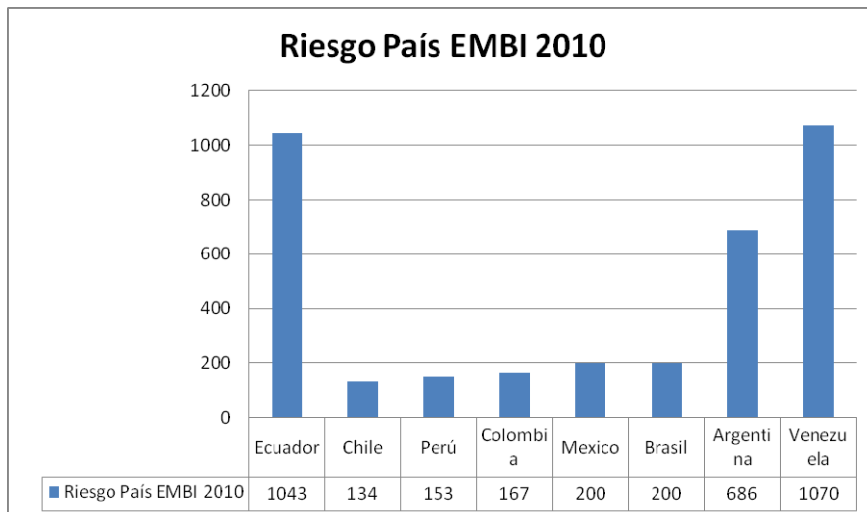


Gráfico 4: Riesgo País EMBI 2010

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

En comparación con otros países de Latinoamérica, el Ecuador tiene un riesgo país demasiado alto, lo que obviamente disminuya la posibilidad de que atraiga inversión extranjera directa, lo que también afecta a la industria de la construcción. De los ocho países en el gráfico, sólo Venezuela tiene un riesgo país peor, lo que como país nos hace menos atractivos ya que quiere decir que cualquier inversionista extranjero corre un mayor riesgo al invertir su dinero en el Ecuador. Por otro lado, esto también quiere decir que por las inversiones que se hagan en el país, hay una mayor rentabilidad, ya que a mayor riesgo, mayor ganancia.

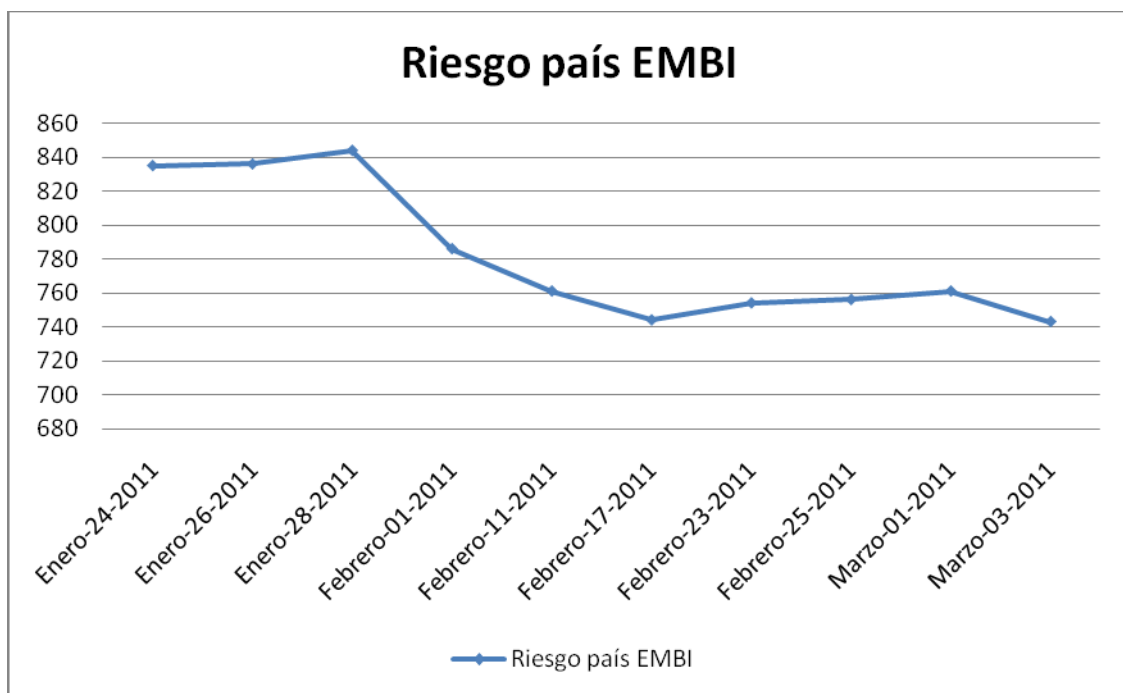


Gráfico 5 Riesgo país EMBI 2011
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente; (Banco Central del Ecuador)

Sin embargo, en lo que va del 2011, este índice ha disminuido en aproximadamente 300 puntos, lo cual seguramente se debe a que el Ecuador está más estable a nivel político y que está cumpliendo con sus obligaciones financieras.

2.6 REMESAS DE EMIGRANTES

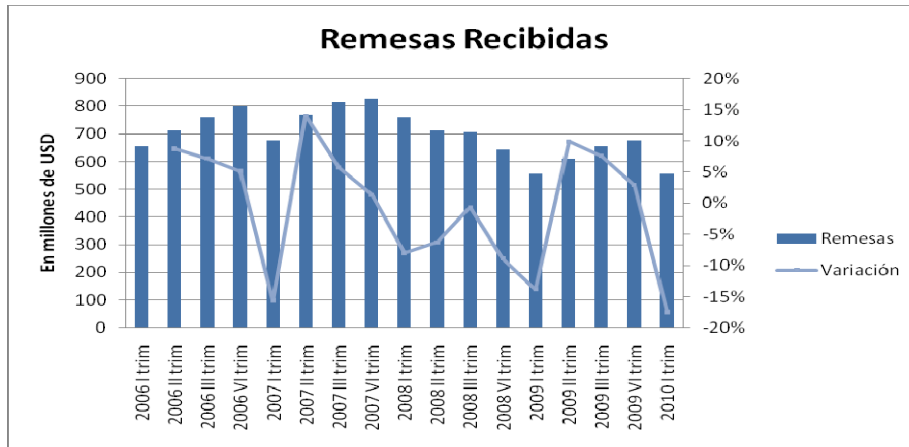


Gráfico 6: Remesas migrantes
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

Como se puede ver en el gráfico, entre el cuarto trimestre del 2008 y el primer trimestre del 2009, se ve el efecto de la recesión mundial, ya que la crisis mundial redujo las remesas abruptamente. Esto contribuyó a la disminución del ingreso de la cuenta corriente en la balanza de pagos, así como también a que aumente el déficit en la balanza de mercancías.

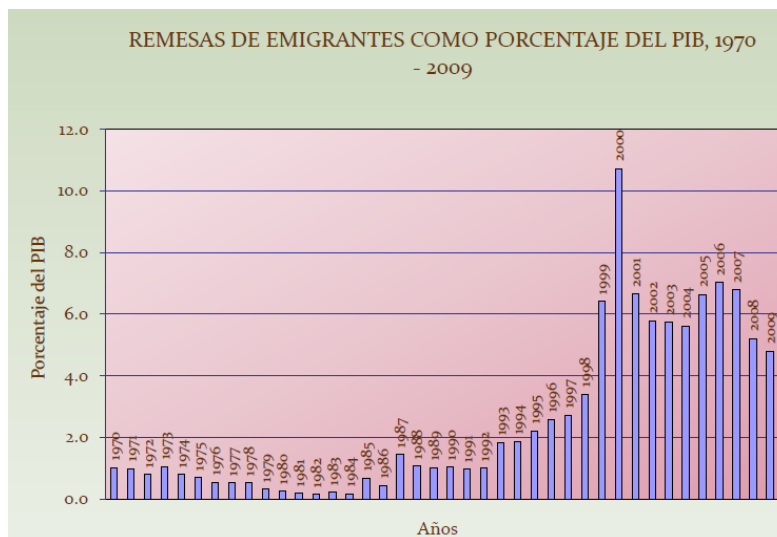


Gráfico 7: PIB participación remesas

Fuente: (MAIGUASHCA, Enero 2009)

Las remesas de los migrantes representan un porcentaje importante dentro del ingreso del País. Según los indicadores de la tabla de Remesas de emigrantes como porcentaje del PIB 1970-2009, en el año 1999 se produce un alza considerable siendo el máximo ingreso por remesas en el año 2000, donde baja nuevamente y sube un poco en el 2007, siendo la tendencia actual a bajar según datos del año 2009. Debido a la crisis bancaria de 1999 y a la institución del dólar como moneda actual desde el año 2000, miles de padres han dejado a sus familias en busca de un futuro mejor, lo cual ha generado montos considerables de remesas en el país. Originalmente, las remesas estaban destinadas para la inversión en el Ecuador, con la idea del migrante de tener un mejor futuro cuando regrese a su tierra. Por tanto, los migrantes buscaban invertir en bienes raíces. Según los indicadores, las remesas han disminuido considerablemente. Por esta razón, el gobierno ecuatoriano ha incentivado subsidios en ciertos sectores productivos del país, lo cual ayudaría a revertir el efecto de la inversión de las remesas.

2.7 EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

“En el sector inmobiliario, la construcción de viviendas fue la partida que más creció durante el 2006, respecto al año anterior, según un informe del Banco Central de Ecuador. Las cifras pasaron de - 44% en el 2005, al 1% en el 2006 y para el 2007 se prevé un aumento de 16 puntos en el mismo período. El año pasado, el sector de la construcción ingresó 1.811.050 millones de dólares al Producto Interno Bruto ecuatoriano.” Este impulso se atribuye a la confianza que los inversionistas extranjeros han puesto en los proyectos inmobiliarios que están en marcha en Ecuador, además de las facilidades crediticias actuales. A esta favorable situación también contribuyeron la estabilidad del coste de la mano de obra, el aumento de la demanda de vivienda y la adjudicación de nuevos contratos.

Los factores determinantes de este fenómeno son variados y complejos, pero todos se vinculan a las virtudes de la dolarización. La estabilidad potencia el mercado, alarga los

plazos y dinamiza la oferta de créditos hipotecarios. La competencia mejora la calidad de las construcciones y amplía el rango de elección de la demanda.

Sin embargo, no todo es positivo. Por un lado, existe un déficit habitacional crónico en los segmentos de menor poder adquisitivo. Por otro, la inestabilidad política pone en duda las posibilidades de mantener el ritmo de crecimiento del sector.

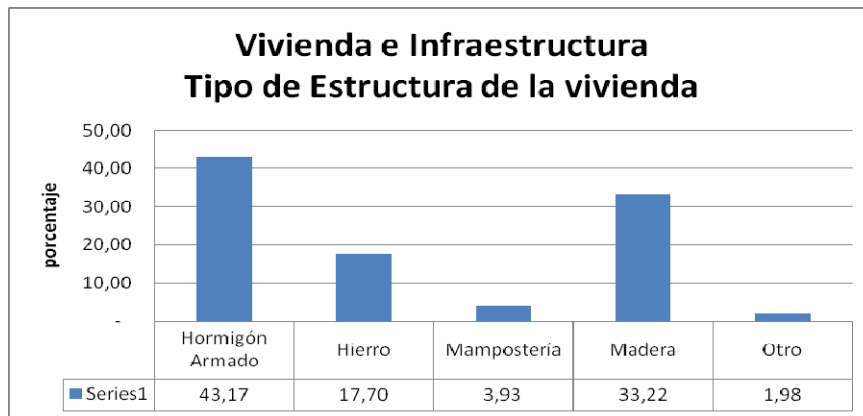


Gráfico 8: Tipo de estructura de vivienda
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: censo de población y vivienda 2001

Esto demuestra la demanda en el sector de construcción de materiales. Es importante conocer la tendencia para saber qué tipo de vivienda están dispuestos los ecuatorianos a comprar.

CANTIDAD DE COMPAÑÍAS CONSTRUCTORAS EN EL ECUADOR



Gráfico 9: Cantidad de compañías constructoras
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

2.8 EMPLEO Y DESEMPLEO

“En los próximos años el sector privado tiene que dar un cambio cualitativo y dirigir las inversiones hacia la construcción de la industria nacional como generadora de empleo.

En el último trimestre de 2010 el desempleo en el Ecuador (zonas urbanas) se ubicó en 6,1%, mientras que solo en diciembre la cifra llegó al 5% en el área urbana y rural.

Los sectores en donde más recuperación del empleo se reportan es en comercio donde se crearon 81.700 puestos de trabajo, seguido por la industria manufacturera con 54.000 plazas y las actividades inmobiliarios que generaron 33.900 puestos de trabajo.” Fuente: Entrevista al Ing. Ramírez, funcionario de la Presidencia de la República.

Una de las características más relevantes del sector de construcción es la mano de obra no calificada, la creación de Clúster y se interrelaciona con los demás sectores productivos de una manera flexible. Es un sector que absorbe en su mayoría mano de obra no calificada, dando trabajo a una gran cantidad de habitantes que no tuvieron la oportunidad de recibir un estudio superior. En el rango de obreros siguen los maestros de obra quienes son más especializados pero que no necesariamente han realizado estudios superiores sino que mediante la experiencia se han adoptado conocimientos que los transmiten a las personas bajo su mando. El sector también tiene una vocación por construir Clústers, creados mediante el dialogo y la confianza depositados en ambas partes, y con lo cual se llegan a acuerdos que beneficien a las partes involucradas. Existe una interrelación flexible con los demás sectores productivos, creando un intercambio de bienes y servicios que benefician a todos los sectores involucrados, creando más fuentes de trabajo, proporcional al incremento de demanda de los proyectos inmobiliarios y de construcción.

2.9 VOLUMEN DE CONSTRUCCIÓN

ÍNDICE DE METROS CUADRADOS A CONSTRUIRSE
(PROMEDIO 1972 = 100)

AÑOS	ÍNDICE GENERAL	QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	AMBATO	RIOBAMBA	MACHALA
2000	166,6	106,9	151,7	659,2	490,6	49,6	176,4
2001	191,9	123,1	255,9	536,2	373,1	22,0	128,2
2002	216,7	128,4	321,7	607,0	362,0	14,2	98,7
2003	266,8	173,6	360,0	642,2	466,2	124,5	308,6
2004	296,6	230,8	319,5	806,6	412,9	225,8	175,9
2005	271,1	156,7	366,0	736,9	573,3	176,6	352,2
2006	350,6	240,4	436,1	823,8	637,6	143,9	649,6

Tabla 4: Índice m2 a construirse

Fuente: (INEC)

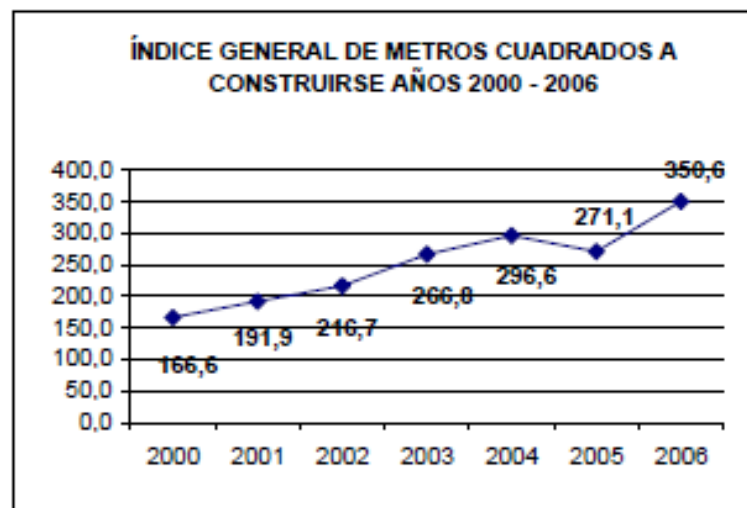


Gráfico 10: Índice general m2 a construirse

Fuente: (INEC)

Según lo que se puede ver en la tabla y el gráfico anteriores, el volumen de construcción prácticamente se ha duplicado del año 2000 al año 2006. Esto demuestra que a pesar de los altos y bajos de la economía ecuatoriana, la construcción ha seguido en constante crecimiento.

Según Jaime Rumba, presidente de la APIVE (Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda, el año 2011 será “el mejor de la historia”, ya que existe una mayor flexibilidad para dar accesibilidad a créditos a personas de bajos recursos.

Fuente:(Gill, 2011)

“Las ventas de nuevas viviendas aumentarán hasta a un billón de dólares este año, es decir, un aumento del 15% comparado con el 2010, y el crecimiento más alto desde el 2005. El mercado se centrará en casas que valgan menos de \$35000. Todo esto es debido a que desde hace 2 años hay una intervención agresiva del gobierno como una fuente crediticia, la cual ha abierto un mercado al que no se le prestaba atención ” (Gill, 2011)

2.10 PRECIO DE LOS INSUMOS

En una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana, muchos de los insumos requeridos deben ser importados. El aumento de la demanda ha provocado a su vez un incremento significativo de las importaciones.

Ecuador se puede considerar como un mercado de precio principalmente, donde los productos provenientes de China o Colombia tienen una gran acogida, sin embargo, también hay un nicho de mercado para los productos de calidad a precios superiores que determinado grupo de la población sí puede pagar, debido a la desigual distribución de la renta que existe en el país.

En edificaciones enfocadas a niveles de ingreso medio y medio-bajo prácticamente el 95% de los componentes son productos nacionales o fabricados parcialmente en Ecuador, como hierro, tuberías de agua potable y de aguas servidas. En los proyectos en los cuales los acabados son importados, el costo correspondiente puede llegar a el 30% del costo total.

Teniendo en cuenta partidas concretas como la grifería, los materiales cerámicos y las cerraduras, se pueden obtener varias conclusiones. Por un lado, el mercado de la grifería está dominado por los productos chinos y por la marca alemana FV, que produce localmente aunque los componentes sean importados en su mayoría. En

cuanto al mercado cerámico, el producto español ha sufrido una pérdida de cuota de mercado en los últimos años a favor de Colombia, que se beneficia de la Zona Libre de Aranceles de la Comunidad Andina, ofreciendo unos precios más bajos. Fuente: Análisis del Ecuador y sus Industrias, Mapeo Climático

2.11 CRÉDITO HIPOTECARIO

TASA ACTIVA EFECTIVA Y PARTICIPACIÓN POR ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS

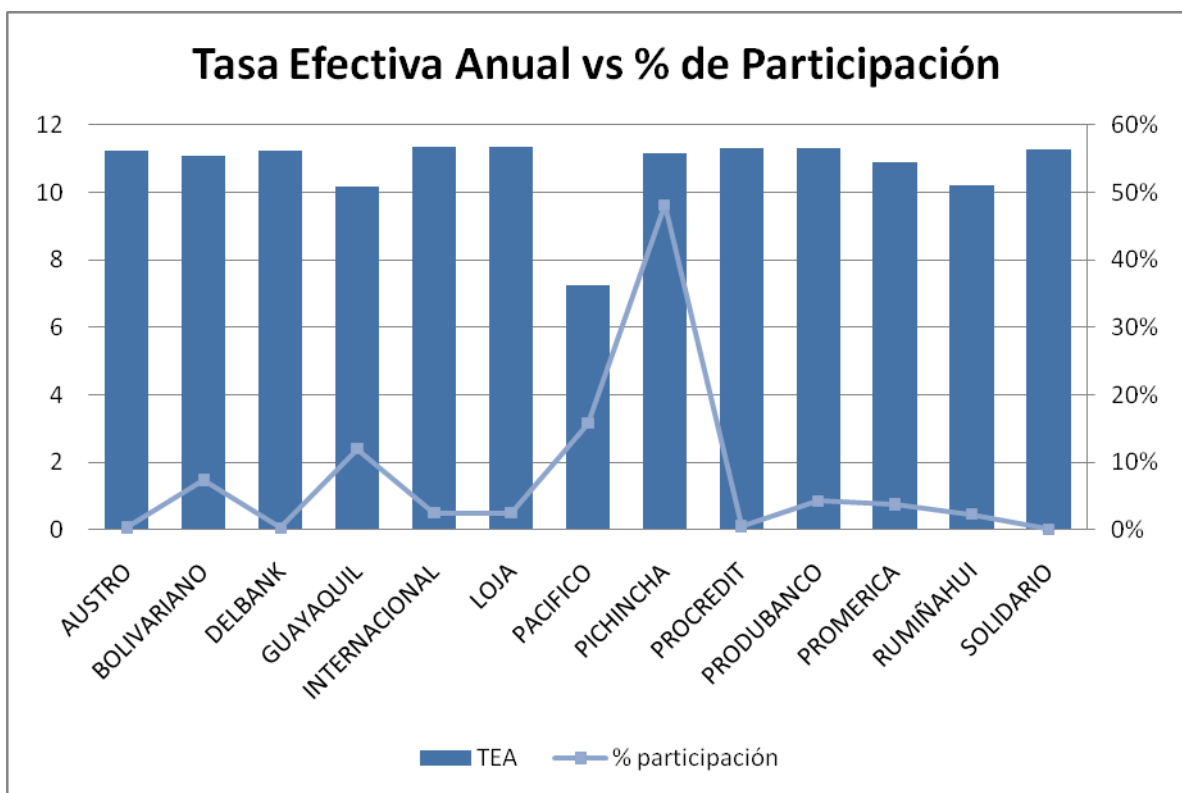


Gráfico 11: Tasa Efectiva y participación por entidades financieras privadas
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

Así como el sector público ocupa un lugar muy importante en el desarrollo del País lo mismo pasa con el Sector Financiero, quien se encarga de otorgar préstamos para las diferentes finalidades a los usuarios. Sin estos préstamos, no se podrían generar las múltiples inversiones en los diferentes sectores productivos.

Después de que en octubre del 2009 se anunciara que parte de la reserva monetaria de libre disponibilidad sería destinada para financiar viviendas, se destinaron 600 millones de dólares al IESS (actual BIESS) y otros 600 millones de dólares en partes iguales al Banco del Pacífico para el crédito constructor y crédito hipotecario; al Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) para la entrega del bono de vivienda y al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) para crédito a constructores.

“La mayor participación en el mercado de financiamiento hipotecario fue precisamente del BIESS, que espera cerrar el año entregando créditos por 900 millones de dólares, frente a los 500 millones de dólares con que cerrara el IESS en 2009.” (Vistazo, 2010)

“Para Efraín Vieira, gerente general de la entidad, el BIESS se ha convertido “en un complemento importante para el desarrollo inmobiliario del país”, tal es así que para 2011 el presupuesto para estos créditos alcanza los 800 millones de dólares.”(Vistazo, 2010)

“A septiembre de 2010 la banca pública entregó cerca de 24 millones de dólares en financiamiento al sector constructor, el 97 por ciento provino del BEV.” (Vistazo, 2010)

Por otro lado, en el 2010, el sector financiero privado concedió créditos para vivienda por 495,4 millones de dólares. “La institución más activa fue el Banco Pichincha con un 26 por ciento de participación (128,7 millones de dólares), seguido por Mutualista Pichincha que colocó 69,1 millones de dólares, y Banco del Pacífico, con otros 61,5 millones de dólares” (Marketwatch, 2010)

“Según la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Viviendas del Ecuador (APIVE), que agrupa la mitad de la oferta formal de vivienda, en el país se entregan más de 20.000 soluciones habitacionales al año (no incluye aquellas construidas por autogestión de las familias). Este volumen se recuperó luego de la sequía en el financiamiento que existió el primer semestre de 2009 y que se tradujo en el descenso en las unidades entregadas a apenas 15.000.”(Vistazo, 2010)

2.12 SITUACION DE CREDITO AL CONSTRUCTOR

Conocer la situación de crédito para los constructores es importante para efectos de estudio del proyecto apalancado a continuación se muestra una tabla en la cual se detallan las condiciones de préstamos de cada entidad bancaria.

Para el flujo de caja del Proyecto se analizará un 30% del costo total del proyecto a una tasa anual del 12%.

SITUACIÓN DE CREDITO AL CONSTRUCTOR MAYO 2011				
ENTIDAD	OTORGA PRESTAMO AL CONSTRUCTOR	MONTO USD	TASA %	PLAZO
CFN	NO			
BEV	SI: Interés Social (menos de 20.000 USD) y Otros	50-70% CD (100.000 a 20'000.000)	5% AL 9%	
MIDUVI	NO Solo bono			
B. PACIFICO	SI: Interés social y Otros		5% AL 9%	3 con uno de gracia
B. PICHINCHA	SI	33% CD	12%	Se paga hasta 6 meses después de terminada la construcción
M. PICHINCHA	SI	80% del TERRENO contra hipoteca	9%	
BIESS	SI	60% CD	7% AL 8%	Lo que dura el proyecto más la liquidación del fideicomiso
B. GUAYAQUIL	SI	80% TERRENO contra hipoteca	10%	Hasta 3 años

Gráfico 12: Situacion de credito al constructor

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

2.13 CONCLUSIONES

Finalmente, se concluye que el sector de la construcción y de la actividad inmobiliaria se ve favorecida por la presencia del sector público interviniendo en la inversión de las viviendas sociales, mediante el subsidio. El gobierno y el sector financiero juegan un

papel muy importante y decisivo en el desarrollo del país. Ellos intervienen de manera positiva o negativa según sea la estrategia escogida por el gobierno de turno, en el aumento o disminución de oportunidades, en lo que respecta en temas de salud, educación, regularizaciones del sector bancario (intervención del gobierno), préstamos y confianza para invertir los sectores productivos nacionales. La distribución de riquezas aun está mal repartida, siendo las provincias principales Guayas y Pichincha las que poseen mayor poder adquisitivo y tendencia al desarrollo urbano. La demanda de proyectos de construcción en especial de vivienda están en aumento y reactivando las ventas del sector. Con el subsidio se ha logrado en algo que la remesas vuelvan a ser reinvertidas en nuestro País y que la tendencia sea a la alza. También vimos que mientras existan más materiales que sustituyan a los tradicionales, harán que el sector de la construcción no sufra de escasez y exista más competencia en calidad, precios e innovación. La interrelación de los demás sectores productivos, la creación de Clústers y la fácil adquisición de la mano de obra no calificada hacen que el Sector de la construcción sea un sector que beneficie a gran escala a la economía de los Países, ofreciendo trabajo a todo nivel de educación. Con este análisis se puede decir que las oportunidades y amenazas del entorno socio – económico ecuatoriano se pueden equilibrar siempre y cuando exista una Gerencia al mando muy creativo en buscar soluciones para las diferentes situaciones que puedan producirse por factores tales como las decisiones que tomen los gobierno de turno y la confianza depositada en el sector financiero. El Panorama que muestra el Ecuador es alentador incentivando a la inversión de los bienes inmuebles.

Asimismo, serán los países que cumplan mejor sus propios deberes los que estarán en condiciones de aprovechar en mayor medida las oportunidades que ofrece un entorno internacional más abierto. El Ecuador debe de enfrentar el reto, ser mas eficientes y eficaces es lo que nos exige la globalización y nosotros debemos exigirnos a ser los mejores en el camino hacia la competitividad y desarrollo.

CAPITULO 3



INVESTIGACION DE MERCADO

Capítulo 3:

INVESTIGACION DE MERCADO

3.1 INTRODUCCIÓN

La Promotora no ha realizado un Estudio de Mercado, pero para fines del desarrollo y análisis del capítulo se han conseguido datos mediante la observación, con el fin de definir las características del producto y el perfil del cliente.

Importancia y objetivos de la investigación de mercado:

- ✚ Tener una noción de cómo y a quién se venderán las suites del proyecto.
- ✚ Para entender mejor la tendencia de la demanda (los clientes potenciales)
- ✚ Conocer y comparar el proyecto de análisis con la competencia (empresas constructoras, y las empresas promotoras)

El proyecto Pacific Plaza & Suites consiste en un 63% en suites, el 11% parqueos y el 23% locales comerciales, por lo que el enfoque de la investigación de mercado es hacia la venta de suites. El mercado objetivo consiste en: empresarios o personas en puestos alta gerencia. La idea es vender los locales comerciales mediante los compradores de las suites. Esto se puede dar porque los clientes desean aprovechar la cercanía entre su hogar y su trabajo, o porque pueden proveer con contactos importantes.

Características principales del Pacific Plaza & Suites:

- ✚ PROMOTOR: DOSMILCORP S.A.
- ✚ UBICACIÓN: Ciudad Colon Tercera Etapa Mz 270 solar 01
- ✚ USO: 63% SUITES (30-94 M2) 75 suites, 8 locales comerciales.
- ✚ ATRIBUTOS: excelente calidad de diseño, acabados de lujo importados (de granito o mármol). Acabados de lujo en áreas comunes, terraza en las algunas suites.
- ✚ CONSUMIDORES: Personas que vivan solas o con su pareja y que tengan altos ingresos, o inversionistas para arrendamiento.

✚ ANALISIS CUALITATIVO: edificio de lujo, con tecnología de punta, seguridad para los usuarios, ubicación estratégica dentro del norte de Guayaquil.

✚ ANALISIS CUANTITATIVO:

- Concepto Del Producto : Lujo
- Producto: Adecuado Por Atributos
- Precio : Precio Alto (Usd \$1280 C/M2)
- Rango De M2 Suites: 30-94 M2
- Ubicación: Alta Plusvalía

PERFIL DEL CLIENTE			
Segmento 1:			
Edad	Estado Civil	Ingresos	Ocupación
28-35	Solteros o recién	\$3500-	Profesionales Independientes,
	casados	\$ 4.000	Ejecutivos de Alta Gerencia
Segmento 2:			
Edad	Estado Civil	Ingresos	Ocupación
50-65	Casados o	\$ 4.000	Empresarios
	Divorciados		

Tabla 5: Perfil del cliente

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA GENERAL

Se ha analizado en términos generales, la oferta general, en la cual se cuentan principalmente edificios de vivienda para gente de clase media a alta. La ubicación de las 13 construcciones investigadas es: 5 en la Vía Samborondón, 3 en los Ceibos, 1 en la vía a la costa, 1 en la Kennedy Norte, 1 en la Alborada, 1 en el centro, y 1 en Urdesa.

La información de la oferta se obtuvo a través de los siguientes métodos:

- ✚ Brochures de las empresas promotoras
- ✚ Internet (páginas web de los proyectos, redes sociales)
- ✚ Cotizaciones (directas en los oficinas de los proyectos, o vía telefónica, por correo)

- ✚ Conversaciones con clientes potenciales (esto fue principalmente con los 4 proyectos de competencia directa)

Para ver más detalladamente la información obtenida con el análisis de la oferta, ver las fichas técnicas en los anexos.

Formato De Ficha Técnica Utilizado Para Recopilar La Información De La Oferta

PROYECTO		FOTOGRAFIA	
DATOS GENERALES			
Tipo de Vivienda			
Promotor			
Teléfono			
UBICACION DEL PROYECTO			
Barrio			
Otros			
PROMOCION			
Rótulo en Proyecto		Salón Comunal	
Vallas Publicitarias		Áreas Verdes	
DETALLE DEL PROYECTO		Guardianía	
Estructura		Cisterna	
No. De Dormitorios		Parqueo Visitas	
No. De Pisos		Áreas para Deporte	
Terraza		Otros	
Parqueo Incluido		INFORME DE VENTAS	
Valor del Parqueo		No. De unidades	
Acabados		Inicio Venta	
FORMA DE PAGO		Término Venta	
Reserva		Estado para la Venta	
Entrada-Crédito directo		Metrajes Vendidos	
Saldo-Crédito bancario		Departamentos por vender	
AREAS		Rotación	
Casa		PRECIOS	
Departamento		Valor Total	Valor por m2
Suite			

3.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda de las suites y las preferencias de las personas interesadas en comprar una suite, se realizó un muestreo no probabilístico. Para obtener datos de personas que sean parte del mercado objetivo se hizo lo siguiente:

- ✚ Se encuestó a 419 personas, de las cuales se eligió a las que reunieron las características del perfil del cliente del Pacific Plaza para realizar la investigación completa.
- ✚ Las 3 primeras preguntas del cuestionario sirvieron para determinar si la persona encuestada era un cliente potencial.
- ✚ Se realizaron 100 encuestas completas, donde la mitad pertenecía al segmento 1 del perfil del y la otra mitad al segmento 2.

A continuación, se muestra el formato del cuestionario utilizado en la investigación:

FICHA TECNICA DE LA ENCUESTA REALIZADA

Investigación de Mercado

Estudio para determinar el interés de compra de suites en la ciudad de Guayaquil

Empresa: Dosmilcorp S.A. **Proyecto:** Pacific Plaza & Suites

Guayaquil, Ecuador

Responsable: Arq. Rommy Torres del Salto

El objetivo de ésta encuesta es determinar los gustos y preferencias de las personas con un nivel socioeconómico medio alto y alto con rangos de edad entre 28-35 y 50-65 que están interesadas en adquirir una suite.

Instrucciones:

- Por favor lea atentamente las siguientes preguntas y conteste según sus preferencias. Se le agradece de antemano su colaboración y su tiempo.

1. Por favor indique su edad

2. ¿Cuál es, aproximadamente, su ingreso mensual?

\$3000 \$3200 \$3500 \$3700
 \$4000 más de \$4000

3. ¿Está interesado en adquirir una suite?

Si No

4. La vivienda en la que usted vive actualmente es:

Propia Arrendada De un familiar

5. Sector donde está ubicada su vivienda actual:

Alborada Ceibos/Puerto Azul Vía a Samborondón
 Urbanor Centro Guayacanes/Samanes
 Garzota Sur
 Urdesa/Kennedy

6. Por favor, indicar el motivo de la compra de la suite:

Vivienda Inversión (Alquiler, reventa)

7. ¿En qué parte de la ciudad le interesaría comprar la suite?

Norte Urdesa Vía a Samborondón
 Vía a la Costa/Puerto Azul Ceibos Centro

8. ¿A cuál de los siguientes medios recurre (o recurrirá) usted para buscar la suite?

Televisión Amigos/Vecinos/Familiares Prensa
 Revistas Ferias de la Vivienda Internet
 Internet Búsqueda en el sector Radio

9. ¿Cuál rango de metros cuadrados de construcción se aplica más a sus necesidades para la suite que usted está pensando comprar?

37-50 m² 51-70 m²
 71-90 m² 91-110 m²

10. ¿Cuál de las opciones a continuación es la característica más importante para elegir la suite?

Seguridad Financiamiento/Precio Acabado de Primera

Buena Vista Espacios de recreación/Tranquilidad Plusvalía

Ubicación del lugar (fácil acceso al trabajo)

11. ¿Cuál de las opciones a continuación es la característica 2da en importancia para elegir la suite?

Seguridad Financiamiento/Precio Acabado de Primera

Buena Vista Espacios de recreación/Tranquilidad Plusvalía

Ubicación del lugar (fácil acceso al trabajo)

12. ¿Cuántas habitaciones desearía tener?

1 2 3 o más

13. ¿Cuántos baños desearía tener?

1 2 3 o más

14. ¿Cuántos parqueos desearía que tenga la propiedad?

1 2

15. ¿Cuánto pagaría aproximadamente por una suite que cumpla con todas sus preferencias?

\$121.000-\$150.000 \$106.000-\$120.000 \$81.000-\$105.000

\$70.000-\$80.000 Menos de \$70.000

16. ¿En pago a crédito estaría usted de acuerdo con cancelar 30% de cuota de entrada y el saldo del 70% a un plazo entre 10 a 15 años?

Si No

17. ¿Cuál de los servicios a continuación le gustaría más que provea el edificio donde comprará la suite?

Cafetería Piscina Recreativa Lavandería
Solarium Servicios de Camarera/Limpieza Gimnasio/Spa

Interesados en comprar las suites, para comparar sus respuestas y analizar si Pacific Plaza va por buen camino con el diseño y construcción, y qué debería mejorar para brindar un mejor producto y servicio.

Las primeras preguntas se concentraron en evaluar si la persona encuestada cumplía con los aspectos determinados para el perfil del cliente. Enfocar el cuestionario directamente al mercado objetivo fue muy importante, porque da a conocer lo que realmente piensa el cliente según el perfil estimado.

Resultados:

- ✚ De las 100 personas que fueron parte del mercado objetivo, más del 70% está interesada en comprar para vivir más que en invertir. Esto puede que se deba, a que las suites se están volviendo más atractivas por su comodidad y simplicidad, y también a que la confianza para invertir en bienes inmuebles no es tan alta.

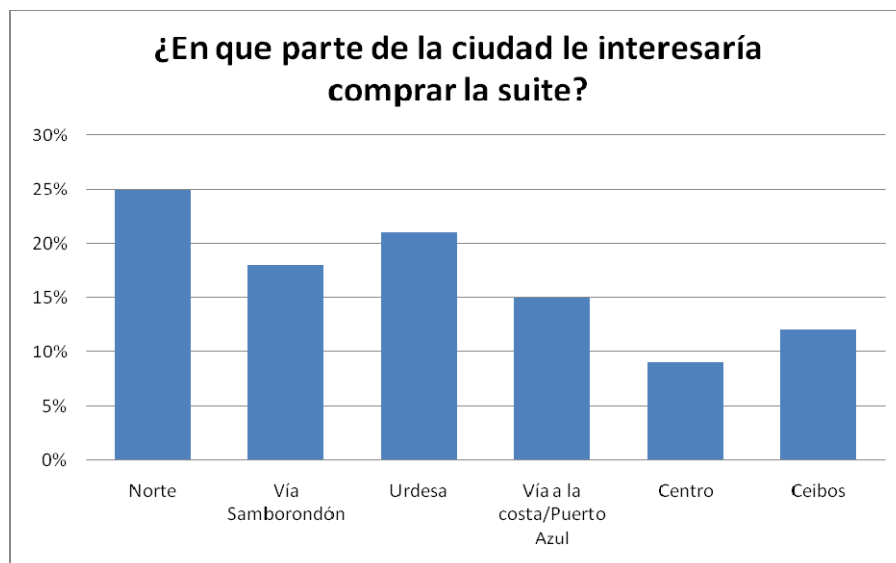


Gráfico 13: en que parte de la ciudad te gustaría comprar la suite?

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ El hecho de que la mayoría de las personas prefiere comprar la suite en el norte (sin un mayor detalle de la ubicación), demuestra que hay un margen de personas que pueden cambiar de lugar, según otras características que el inmueble pueda ofrecer.

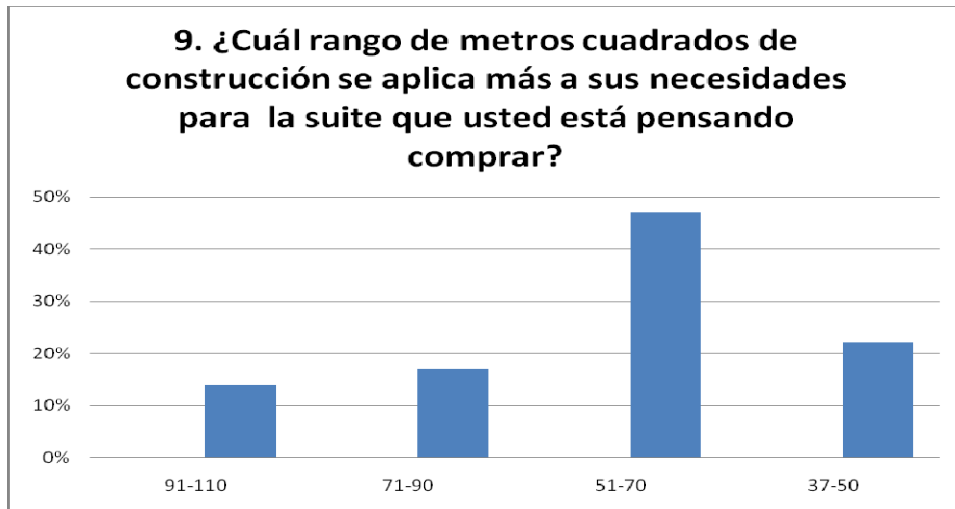


Gráfico 14: que rango de m2 prefiere?

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

El rango más apto de metros cuadrados oscila entre 51 y 70.

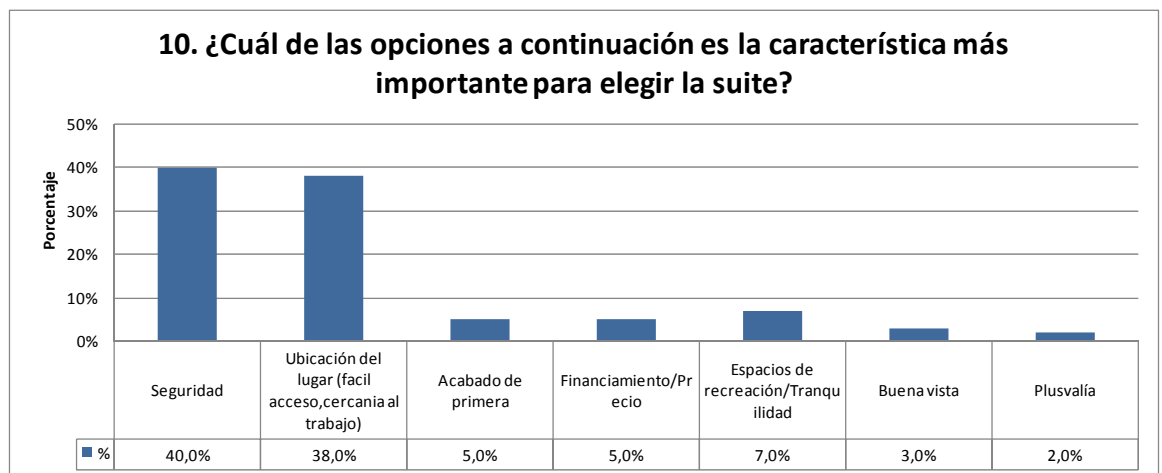


Tabla 6: qué característica es la más importante?

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq

- Como podría ser previsto, dentro de los aspectos más considerados para adquirir una suite en primer lugar están la seguridad y la ubicación. Un buen sistema de control de las personas que entren al inmueble es suficiente, pero debe ser el mejor. La preferencia de ubicación demuestra que sobre todo con los clientes empresarios, hay una buena probabilidad de que compren una oficina para estar cerca de su lugar de trabajo.
- Además de la ubicación y seguridad, que como características primarias y secundarias fueron las elegidas, dentro de las opciones secundarias, cabe

resaltar que los espacios de recreación y los acabados de primera también son importantes.

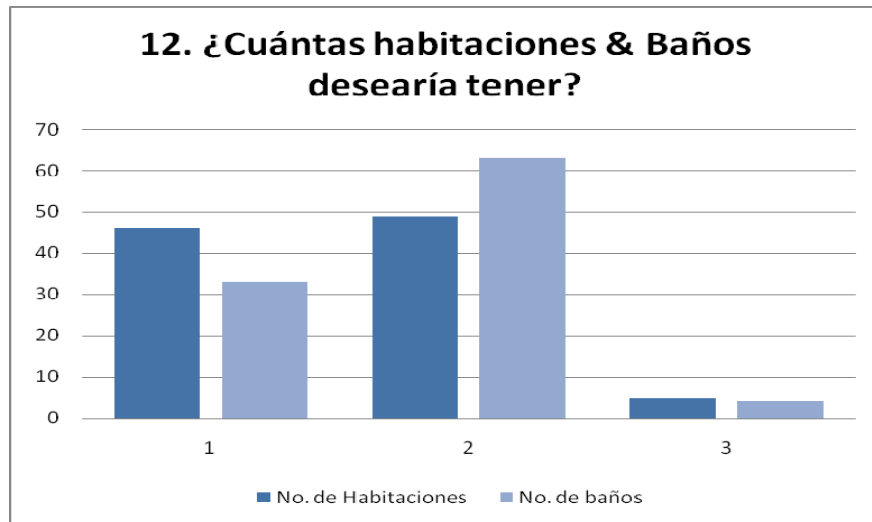


Gráfico 15: cuántas habitaciones y baños desearía?

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- Lo que los clientes buscan más son baños. Seguramente, por si tiene visitas, prefieren tener otro baño a parte del principal
- A pesar de que un poco menos del 50% desea una habitación (lo que caracteriza una suite), es importante que los clientes entiendan que una suite es de una habitación, y que si desean mayor espacio, lo que realmente buscan es un departamento.
- Puede que también los encuestados hayan percibido el número de habitaciones como tipos de ambiente, de manera en la que se puede considerar la sala o el comedor como otro ambiente.

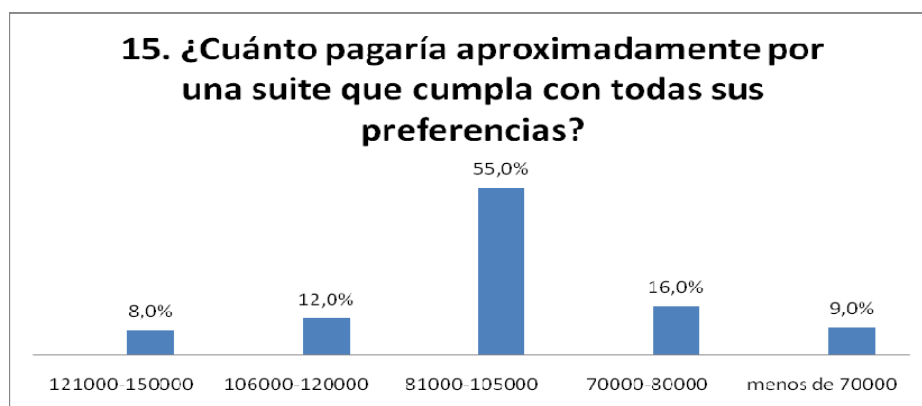


Gráfico 16: Cuánto pagaría por una suite que cumpla todas sus preferencias?

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Como el target es gente de clase media alta a alta, vemos que el precio no es muy importante. Es decir, dentro de las opciones para determinar la compra de la suite el precio fue una de las más bajas, y al ver la disponibilidad de dinero que el 55% de los clientes potenciales están dispuestos a dar por una suite de lujo, y q que \$81.000 a \$105.000 es un rango alto.

3.4 PERFIL DEL CLIENTE

Una suite es un departamento pequeño, cómodo y práctico. Las suites del Pacific Plaza contarán con un dormitorio. Por esta razón, se prevé que los clientes sean personas que vivan solas o que vivan con su pareja.

- ✚ Segmentos:

Existen dos segmentos para los cuales se tiene un mercado objetivo específico. En ambos casos el cliente potencial pertenece al estrato social medio alto o alto.

- ✚ Segmento 1: Profesionales independientes, ejecutivos de alta gerencia de 28 a 35 años solteros o recién casados, con un ingreso superior a USD \$3500 mensuales aproximadamente.

- ✚ Segmento 2: Empresarios de 50 a 65 años aproximadamente, divorciados o casados, con un ingreso promedio de USD \$4000 mensuales.

3.5 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Entre los 13 proyectos analizados como oferta general, sólo 4 aplican como competencia directa. Estos son: La Vista Towers, Pórticos de los Ceibos, City Suites y Bellini Towers, y se han elegido por contar con departamentos tipo suites con un área y una ubicación similar a Pacific Plaza & Suites. Información de la competencia

Nombre del Proyecto	OFERTA				
	Porticos de los Ceibos	La Vista Towers	Pacific Plaza & Suites*	City Suites	Bellini
Foto del proyecto					
Dirección del Proyecto	Los Ceibos Av Principal	Alborada	Ciudad Colon Tercera Etapa Mz 270 Mz 01	Alborada, Av. Benjamín Carrión y Dr. Emilio Romero	Puerto Santa Ana
Promotor Inmobiliario	Proyectos y Construcciones Xavier Intriago y Flavio Reinoso	Constructora Covigon	Colon Corp SA Galhosa SA 2 mil corp	Metros Cuadrados	Pronobis
No. De Departamentos o Suites	24	21 en primera torre	75	120	144
No. de Pisos	4	7	4	15	12
Áreas de los Departamentos	55,44 - 56,20 - 75,98m ²	48,68 - 65,04 - 112,44m ²	Desde 37 hasta 65m ²	38,29 – 45,92 – 46,73 – 48,2	48,5 - 52,7- 54,31 - 79,52
M ² totales	1500	3321,84	3980	5377,2	8769,12
No. De dormitorios	1 y 2	1, 2, 3	1 a 3	1 a 3	1 a 2
Valor promedio del m ²	1100	888	1280	1.256	1.644
Valor total de los departamentos	62,300 a 84,600	37000, 64350, 83300	46000-128250	58.700	80.000, 84650, 87.800, 130.000

Tabla 7: comparativa de la competencia directa con el proyecto analizado
Elaborada por: Rommy Torres del Salto Arq

3.5. 2 OFERTA

Para analizar los proyectos se les dio un valor ponderado según las características más relevantes. Los valores van del 1 al 10, siendo el número 1 el valor más bajo y el 10 el más alto.

Luego, se asignó una ponderación general promedio por variable (según la importancia de cada una), y con ambos datos se obtuvo la información para valorar correctamente a cada proyecto.

Las variables analizadas fueron:

- ✚ Proyecto
- ✚ Localización
- ✚ Promotor Inmobiliario
- ✚ Costo por m2
- ✚ Esquema promocional
- ✚ Plazo de Entrega
- ✚ Precio de Arriendo
- ✚ Área del departamento
- ✚ Precio del Terreno
- ✚ Diseño Arquitectónico
- ✚ Estado de Ejecución de la obra
- ✚ Precio de Venta
- ✚ Velocidad de Venta
- ✚ Áreas comunes

3.5.2.1 EVALUACION GENERAL POR PROYECTO

PROYECTO	Porticos de los Ceibos	La Vista Towers	* Pacific Plaza	City Suites
FOTOGRAFIA				
VALORACION	6	7	8	9

Tabla 8: Evaluacion General del Proyecto

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Mediante conversaciones con clientes potenciales, se evaluó el impacto general que produce cada proyecto en el cliente. Es un análisis de la percepción que cada proyecto da al público a nivel general.

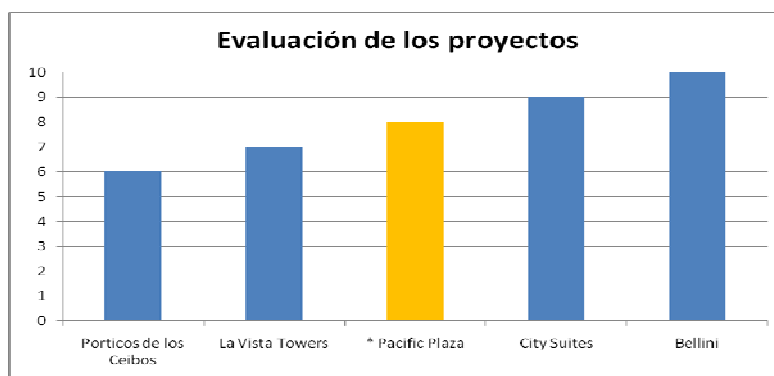


Gráfico 17: Evaluación General de Proyectos

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

✚ El proyecto Bellini tiene la mayor ponderación ya que pertenece a la más grande inmobiliaria de la Ciudad, se aprecia una inversión en el diseño arquitectónico y marketing con respecto a los demás proyectos, llegando al cliente con una gran imagen de lujo y confiabilidad.

3.5.2.2 EVALUACION DEL PROMOTOR INMOBILIARIO

PROYECTO	PROMOTOR INMOBILIARIO	LOGO	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	Proyectos y Construcciones Xavier Intriago y Flavio Reinoso		Promotores independientes, con experiencia, Proyectos no tan grandes pero con precios competitivos y proyectos atractivos.	3
La Vista Towers	Constructora Covigon		Promotor con experiencia, proyectos grandes y proyectos individuales. Respaldo legal mediante un Fideicomiso	8
* Pacific Plaza	Colon Corp S.A.- Galhosa SA 2 mil corp		Promotor de alta confianza, ya que posee el respaldo de la imagen de su empresa Coloncorp, dueños del Hotel Hilton colon, y Promotores del Centro empresarial Colon, así como la urbanización ciudad Colon. Posee proyectos grandes. Respaldo legal mediante un Fideicomiso. Los clientes reservan si ni siquiera tener fijo la entrega de la obra. Respaldo legal mediante un Fideicomiso	10
City Suites	Metros Cuadrados S.A.		Promotor nuevo, destaca entre sus proyectos grandes productos inmobiliarios que realizo de la mano con Pronobis. Tiene experiencia. Pocos proyectos propios pero todos son grandes. Respaldo legal mediante un Fideicomiso	9
Bellini	Pronobis S.A.		Tiene buena imagen, trayectoria de proyectos grandes de suites y otros productos inmobiliarios, aunque entrega tarde (un año y medio despues) el producto, los acabados son de lujo en areas comunes y estandar en areas privadas. Respaldo legal mediante un Fideicomiso	9

Tabla 9: Evaluación Promotor Inmobiliario

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

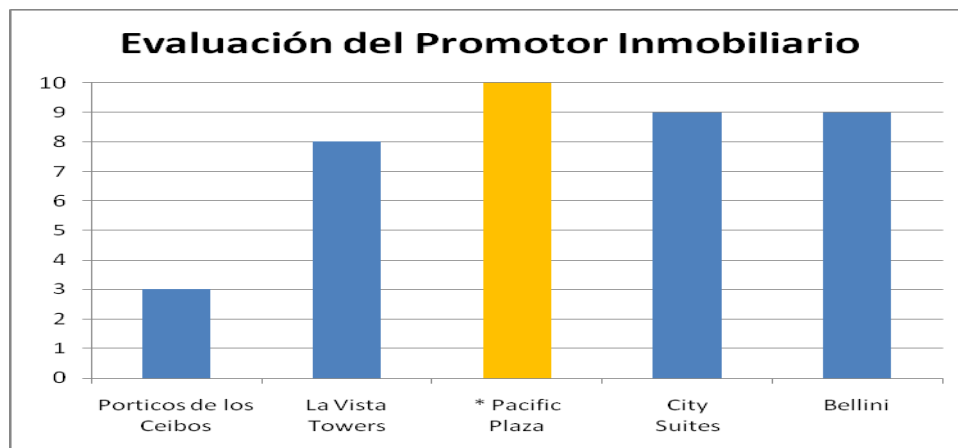


Gráfico 18: Evaluación Promotor Inmobiliario

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

✚ Se ha dado bastante importancia a que el promotor de un respaldo legal mediante un Fideicomiso, acción realizada por todos los promotores menos por: Proyectos y Construcciones Xavier Intriago y Flavio Reinoso, lo cual les restó puntos.

- ✚ Otros criterios principales para evaluar a cada promotor fueron: el liderazgo en el mercado, la antigüedad y la trayectoria de cada uno.
- ✚ Al revisar todos los valores, Pacific Plaza supera a City Suites y a Bellini, ya que consta con promotores que no sólo son conocidos en el mercado, sino que por su desempeño han logrado posicionarse como 100% cumplidos.

3.5.2.3 EVALUACION DEL ESQUEMA PROMOCIONAL



PROYECTO	Porticos de los Ceibos	La Vista Towers	* Pacific Plaza	City Suites	Bellini
ESQUEMA PROMOCIONAL	No entrega brochures, hace pequeños anuncios en el periodico, tiene vallas publicitarias en el lugar del proyecto, no Posee pag web.	No entrega brochures, hace pequeños anuncios en el periodico, tiene vallas publicitarias en el lugar del proyecto, oficinas de ventas en obra, maquetas. Posee pag web.	No entrega brochures, no hace anuncios en el periodico, grandes vallas publicitarias en el lugar del proyecto, oficinas en el hotel de la compañía promotora HILTON COLON, grandes maquetas, asesoras de buena posicion social para buenos contactos. No posee pag web	Brochures de alta calidad, anuncios en el períodoo de 4 páginas completas, grandes vallas publicitarias en el lugar del proyecto, oficina de ventas en lugar de proyecto, grandes maquetas, asesoras de buena posicion social para buenos contactos, posee pag web interactiva	Brochures de alta calidad, anuncios en el períodoo de 4 páginas completas, grandes vallas publicitarias en el lugar del proyecto, oficinas en principal centro comercial que posee el consorcio de la empresa Promotora, y oficina de ventas en lugar del proyecto, grandes maquetas, asesoras de buena posición social para buenos contactos, posee pag web pero no da mayor informacion del proyecto.
VALORACION	4	8	7	9	10
IMAGEN					

Tabla 10: Evaluación del esquema promociona

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

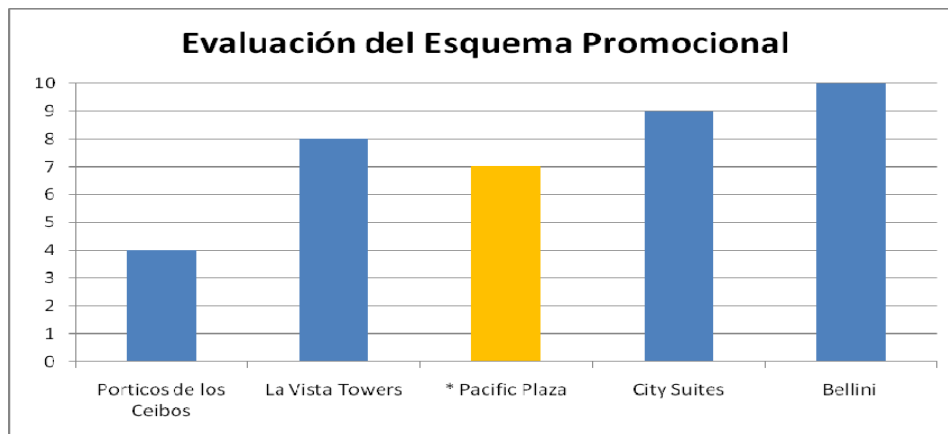


Gráfico 19: Evaluación del esquema promocional

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó el medio de esquema promocional que utiliza cada promotora para el Marketing del proyecto, tales como: anuncios del periódico, internet, vallas publicitarias, brochures de alta o baja calidad o no tienen, impacto del sistema de promoción.

- ✚ Bellini y City Suites cuentan con promotores que invierten mucho en la promoción de sus proyectos, razón por la que tienen una puntuación elevada.
- ✚ Coloncorp, como promotora de Pacific Plaza, debería invertir más en la promoción de sus obras, para darlas a conocer mejor, aunque por su desempeño, tiene una buena reputación. Sin embargo, esto no significa que se debe descuidar la promoción.

3.5.2.4 PRECIOS DE ARRENDAMIENTO

PROYECTO	ARRIENDO MENSUAL (INCLUIDO ALICUOTA)	ARRIENDO ANUAL	PRECIO TOTAL PROMEDIO	PRECIO por M2	RENTABILIDAD	
					VALOR DEL ARRIENDO MENSUAL/PRECIO TOTAL	VALORACION
Porticos de los Ceibos	600	7200	49500	1100	15%	7
La Vista Towers	600	7200	39960	888	18%	9
* Pacific Plaza	750	9000	57600	1280	16%	8
City Suites	700	8400	56520	1256	15%	7
Bellini	1200	14400	73980	1644	19%	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 11: evaluacion de precio de arrendamiento

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

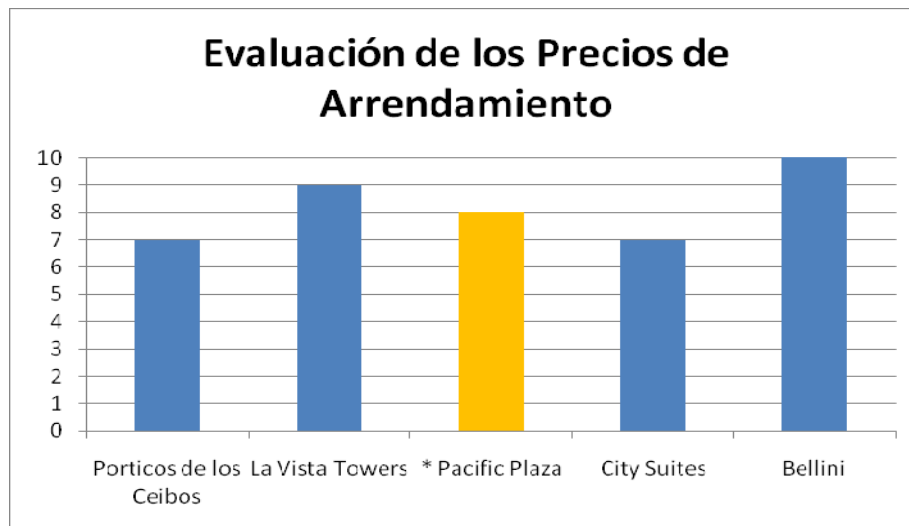


Gráfico 20: Evaluación de precio de arrendamiento

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó la rentabilidad del arriendo sobre el valor total de la suite

- ✚ El proyecto más rentable es Bellini, que logró una puntuación de 10, seguido por La Vista Towers.

3.5.2.5 EVALUACION DEL PRECIO DEL TERRENO

PROYECTO	PRECIO DEL TERRENO x M2	PRECIO DE VENTA x M2	% INCIDENCIA x M2	VALORACION
Porticos de los Ceibos	111,11	1100	10%	7
La Vista Towers	100,00	888	11%	8
* Pacific Plaza	120,00	1280	9%	9
City Suites	128,57	1256	10%	7
Bellini	107,00	1644	7%	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 12: Evaluación de Precios del terreno
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

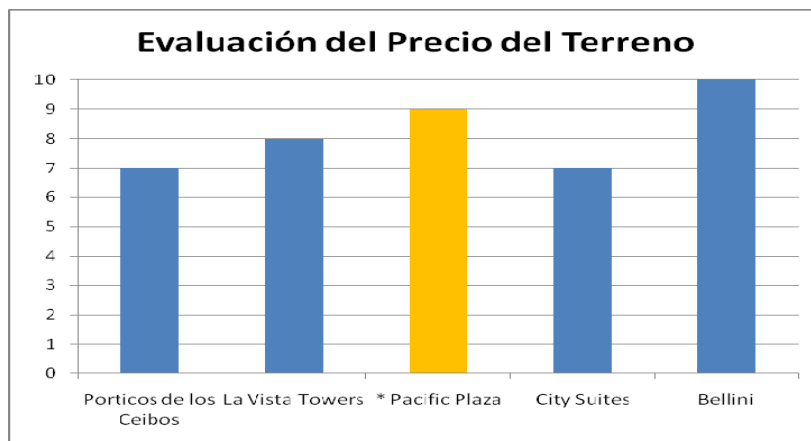







Gráfico 21 : Evaluación de Precios del terreno
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó el porcentaje de incidencia del precio del terreno con respecto al precio de venta por m2.




3.5.2.6 ESTADO DE EJECUCION DE LA OBRA

PROYECTO	ESTADO DE EJECUCION
Porticos de los Ceibos	
La Vista Towers	
* Pacific Plaza	
City Suites	
Bellini	

*PROYECTO DE ANALISIS






Tabla 13: Estado de ejecución de obra
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

✚ Para evaluar la ejecución de la obra de los proyectos analizados, se utilizó el sistema de semáforos especificado a continuación:

DESCRIPCION	SIMBOLOGIA
NO INICIA	
EN PROCESO	
CONCLUIDO	

✚ Como se puede ver, las obras recién están o en proceso, o sin iniciar.

3.5.2.7 EVALUACION DE LAS VENTAS

PROYECTO	ESTADO DE EJECUCION	UN. TOTALES	UN. VENDIDAS	% VENTAS	UN. POR VENDER	VELOCIDAD DE VENTAS MENSUALES
Porticos de los Ceibos		24	6	25%	18	1
La Vista Towers		42	12	29%	30	3
* Pacific Plaza		75	28	37%	47	6
City Suites		80	32	40%	48	8
Bellini		144	87	60%	57	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 14: Evaluación de velocidad de ventas
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Para evaluar la ejecución de la obra de los proyectos analizados, se utilizó el sistema de semáforos, igual al del literal 3.5.2.6

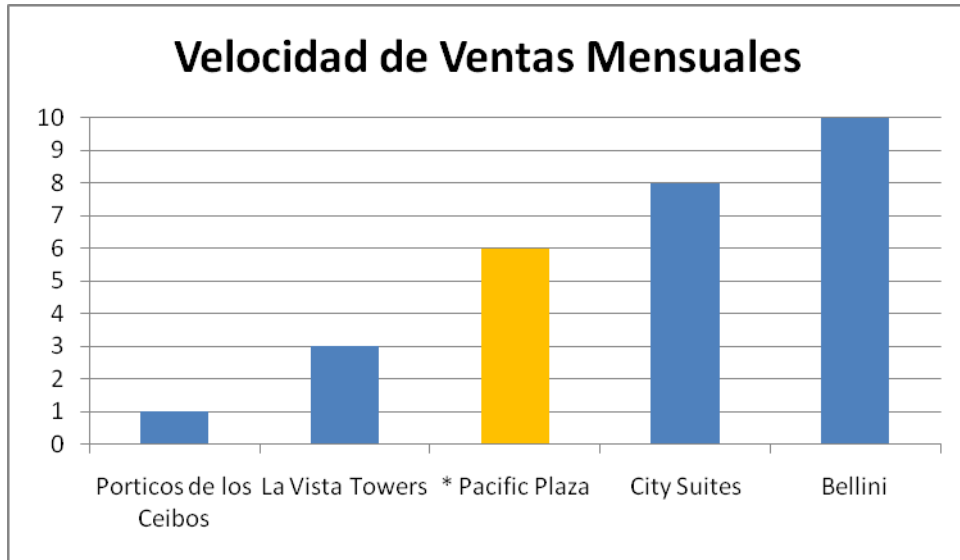


Gráfico 22: Evaluación de velocidad de ventas
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Con esta evaluación, se puede ver como se relaciona con las ventas el hecho de que desde un principio, el promotor haya dado énfasis a una buena promoción del producto.
- ✚ City Plaza y Bellini fueron los que tuvieron un mayor puntaje en el esquema promocional, y tienen una mayor velocidad de ventas.
- ✚ Es sorprendente que La Vista Towers, a pesar de tener un considerable buen esquema promocional, su velocidad de ventas es bajo.
- ✚ Pacific Plaza debe ver maneras de promocionarse mejor, para no quedar atrás de su competencia.

3.5.2.8 EVALUACION DE LA LOCALIZACION

PROYECTO	LOCALIZACION	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	Los Ceibos Av Principal	Esta situado en la Av. Principal de los Ceibos, posee una agçvenida grande de acceso. Rodeado de todos los servicios basicos. No pertenece a un conjunto residencial privado. La localizacion por historia tiene residentes de un nivel socioenomico medio-alto.	6
La Vista Towers	Alborada	El sector donde se encuentra ubicado no es de gran plusvalia, pero por ser un conjunto de varios edificios con un acceso privado genrea que su plusvalia aumente.	7
* Pacific Plaza	Ciudad Colon 3era. Etapa	Este Proyecto es parte del Macro Proyecto del Centro Empresarial Colon, que ya posee oficinas y faltan por construir mas edificios de servicios de consumo. Las vias de acceso dificultan en este momento el ingreso al Proyecto ya que por el gran flujo de carros, el Municipio deberia mejorar las redes viales para descongestionar el transito vehicular. Esta junto a dos buenas urbanizaciones y en un sector dentro de las casco urbano de las actividades comerciales de la ciudad.	9
City Suites	Alborada, Av. Benjamín Carrión y Dr. Emilio Romero	Esta ubicado al frente al nuevo Centro Comercial City Plaza, y cerca del C.C. La Rotonda. Este proyecto es parte de un macroyecto que incluye, hotel, edificio de Oficinas, locales comerciales que han ganado plusvalia gracias a los nuevos proyectos. Las vias de acceso al proyecto son principales, es un corredor comercial, residencial que permite estar al alcance de todos los servicios.	8
Bellini	Puerto Santa Ana	Esta ubicado en un conjunto cerrado de varios edificios para nivel socioeconomico alto. La ubicación privilegiada frente al Rio Guayas. Se encuentra alado de la Zona Historica Renovada del Cerro Santa Ana, que ha ganado gran plusvalia por las edificaciones de lujo que posee. Los residentes podran contar con todos los servicios cercanos al lugar. La Via de Acceso es la gran Avenida del tunel, que desemboca en una via menor que sera de gran transito cuando estos proyectos terminen.	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 15: Evaluación de la localización
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

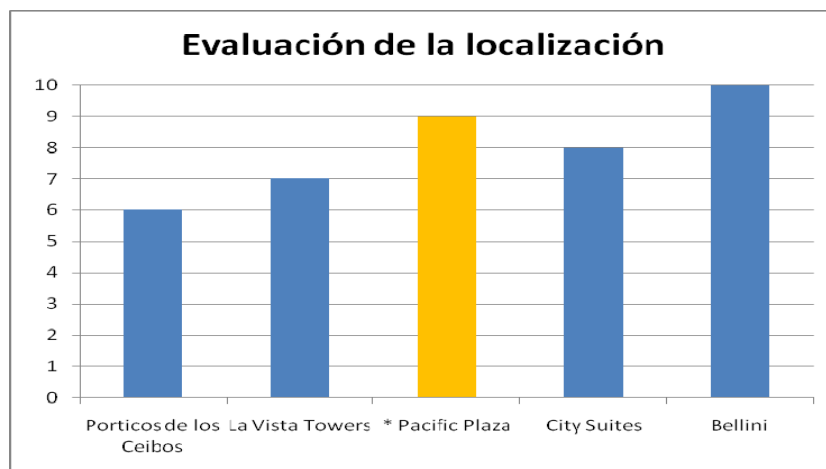


Gráfico 23: Evaluación de la localización
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- Se evaluó las vías de acceso, el entorno urbano inmediato en el cual esta insertado el proyecto. Si pertenece o no a un Macro Proyecto que genere plusvalía, y el estrato socioeconómico de los habitantes de la zona.

3.5.2.9 EVALUACION DEL COSTO POR M²

PROYECTO	COSTO x M2	PRECIO DE VENTA X M2	% INCIDENCIA COSTO/PRECIO DE VENTA	VALORACION
Porticos de los Ceibos	400	1100	36%	10
La Vista Towers	480	888	54%	6
* Pacific Plaza	650	1280	51%	8
City Suites	650	1256	52%	7
Bellini	750	1644	46%	9

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 16: Evaluación del costo por m2
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

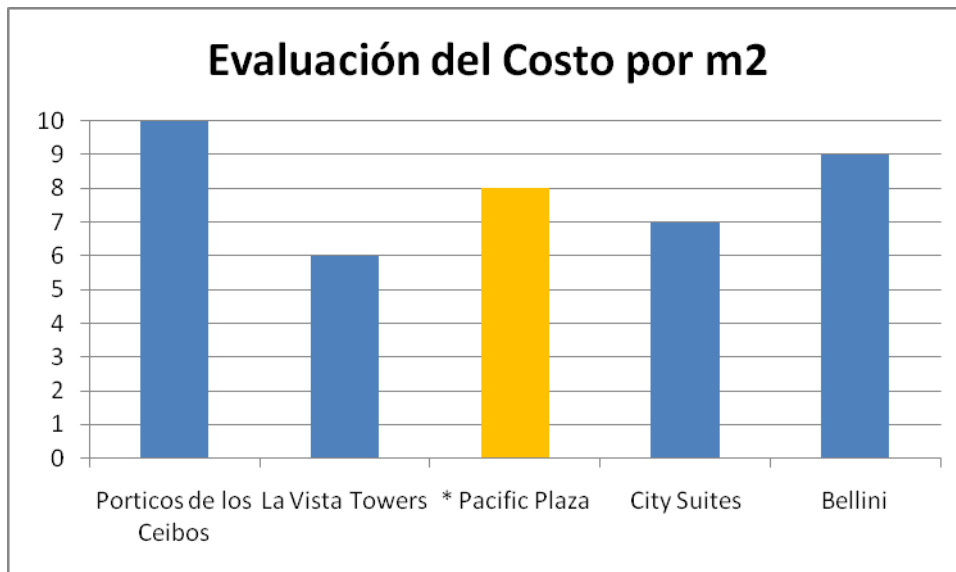


Gráfico 24: Evaluación del costo por m2
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- Se evaluó el porcentaje de incidencia del precio del costo x m2 con respecto al precio de venta por m2.

3.5.2.10 EVALUACION DE LOS PLAZOS DE ENTREGA

PROYECTO	PLAZO DE ENTREGA	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	12 meses	Hay un margen de error de entrega. Se quedará con algunas unidades despues del término de la ejecución de obra.	8
La Vista Towers	12 meses	Hay un margen de error de entrega.	8
* Pacific Plaza	18 meses	Hay un margen de error de entrega. Se estima que se venderán todas las unidades, ya que los clientes estan esperando fecha de entrega y la mayoría de las suites se han reservado, lo que demuestra que hay confianza en la promotora.	10
City Suites	24 meses	Hay un margen de error de entrega.	8
Bellini	24 meses	No cumple con los plazos de entregas, se ha demorado hasta 1 año y medio para entregar	5

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 17: Evaluación de Plazos de Entrega
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

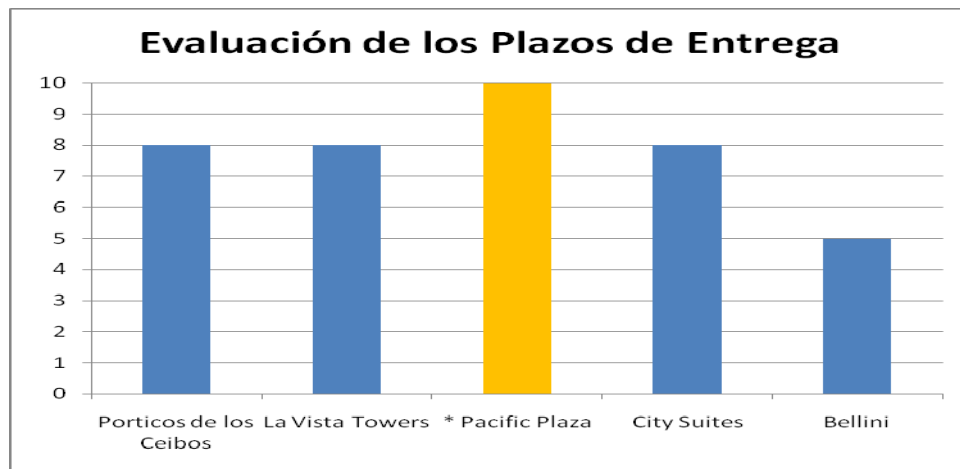


Gráfico 25: Evaluación de Plazos de Entrega
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se valoró el plazo de entrega en relación con lo estimado por las promotoras y según su historial de cumplimiento en proyectos pasados.
- ✚ Pacific Plaza cuenta con la ventaja de que sin tener una fecha fija de entrega, sus clientes confían en la promotora por la calidad del producto. Sin embargo, Colconcorp S.A. no debe confiarse en ésta situación o a la larga podría perder la credibilidad que le ha tomado tiempo en construir.

3.5.2.11 EVALUACION DE LAS AREAS HABITABLES

PROYECTO	PRECIO DE VENTA M2	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	1100	Piscina, jacuzzi, salón de eventos en primer piso	6
La Vista Towers	888	Terraza del edificio: piscina y gimnasio; Club General: piscina semi-olímpica, piscina de niños, pista de jogging, mesas de juegos (billar, futbolín, pinpon), salón con bbq, área externa arborizada	10
* Pacific Plaza	1280	Piscina, cancha, tenis, gym, juegos infantiles	7
City Suites	1256	Gym, Spa, y piscina	6
Bellini	1644	Apartamentos estilo Resort, con piscina con borde infinito, espectacular gimnasio, solarium, jacuzzi, movie play room, bar inglés, canchas de squash, salones para eventos y maravillosas áreas verdes con fuentes integradas	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 18: Evaluación de áreas comunes y servicios

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

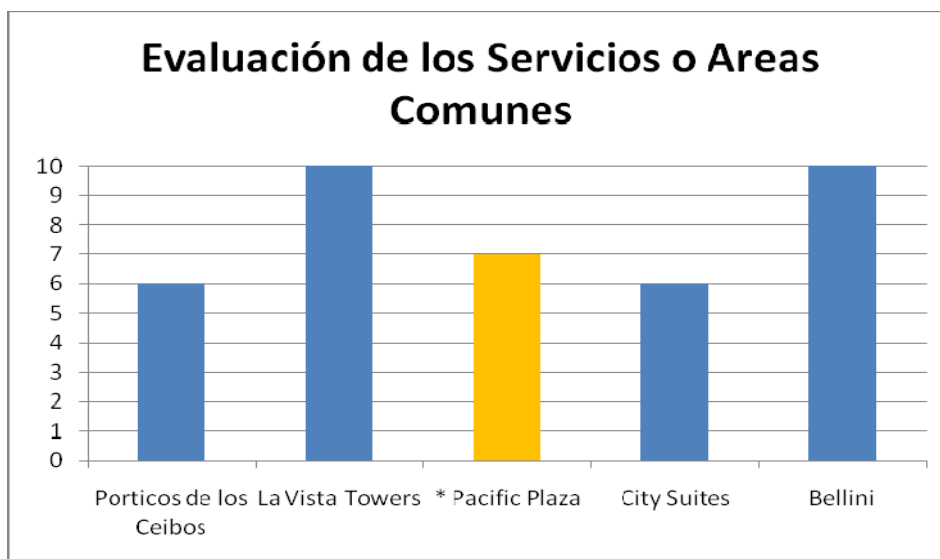


Gráfico 26: Evaluación de áreas comunes y servicios

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó el metraje las suites, en relación al confort del espacio que debe brindar al usuario según el nivel socioeconómico al que están dirigidas, para determinar si se justifica o no el área que posee la suite en cada proyecto.
- ✚ El proyecto de análisis obtuvo una puntaje bajo en comparación con la competencia, ya que tiene suites pequeñas para el tipo de cliente.

- ✚ Para una próxima construcción, Colconcorp S.A. debe determinar el metraje en comparación con su competencia. Sin embargo, la promotora cubre de cierta manera esta falencia con terrazas complementarias.

3.5.2.12 EVALUACION DEL DISEÑO ARQUITECTONICO

PROYECTO	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	Edificio con un diseño de formas puras, sin mayor detalle y usa colores llamativos	5
La Vista Towers	Edificio con tendencia arquitectónica de volúmenes puros, con abstracción y adición de elementos puros, sin detalles de revestimiento en fachada, solo aplicación de colores.	7
* Pacific Plaza	A pesar de que usa formas puras, se ha diseñado en planta en un eje curvo, tiene detalles de revestimiento en fachada y posee terrazas que crean formas creativas.	9
City Suites	Diseño con grandes ventanales, atractivo para la visual en fachadas, además que otorga texturas diferentes en los volúmenes puros planteados.	8
Bellini	Diseño que rompe las formas puras, creando volúmenes creativos, y atractivos. Además usa colores neutros, sobrios tales como el gris, negro y blanco que denotan lujo.	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 19: Evaluación Diseño Arquitectónico
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

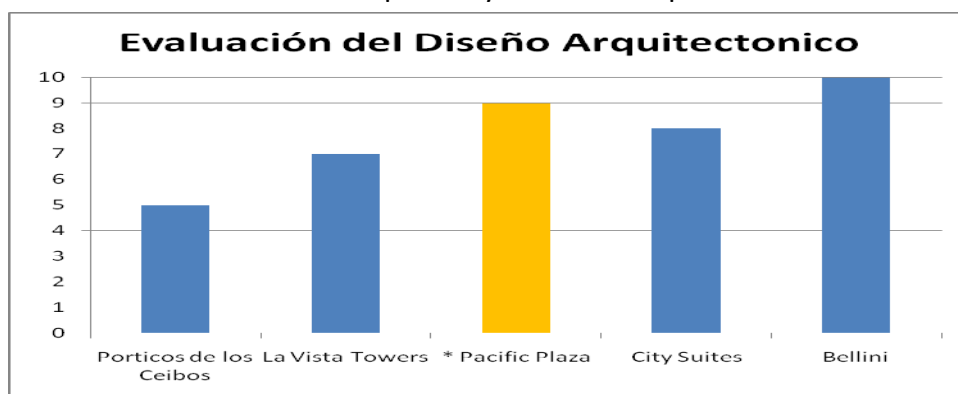


Gráfico 27: Evaluación Diseño Arquitectónico
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó el volumen general del diseño arquitectónico de cada proyecto. Se tomó en cuenta su composición, colores, y tendencia arquitectónica aplicada.

✚ Bellini es superior al resto, ya que tiene un estilo con mayor clase y lujo. No obstante, Pacific Plaza no se queda atrás.

3.5.2.13 EVALUACION DEL PRECIO DE VENTA

PROYECTO	PRECIO DE VENTA M2	VALOR DEL PARQUEO	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	1100	5000	SI SE JUSTIFICA: la ubicación de plusvalia, residencial , dirigido a un nivel socioeconomico medio-alto, areas comunes. NO JUSTIFICA: seguridad, NO incluye PARQUEO	9
La Vista Towers	888	incluido	SI SE JUSTIFICA: la ubicación, el nivel socioeconomico al cual se dirige el proyecto, las areas comunes, seguridad, mayores areas utiles por suite. Incluye PARQUEO.	10
* Pacific Plaza	1280	9500	SI SE JUSTIFICA: por el entorno inmediato que lo rodea, tanto comercial como residencial , las areas comunes que posee el edificio. Seguridad y status. NO JUSTIFICA: areas de unidades muy pequeñas. NO incluye PARQUEO	9
City Suites	1256	11300	SI SE JUSTIFICA: por el entorno inmediato que lo rodea, tanto comercial como residencial , las areas comunes que posee el edificio. Seguridad y status. NO JUSTIFICA: ubicación sigue siendo la Alborada (nivel socioeconomico medio), areas de las unidades de venta muy pequeñas.NO incluye PARQUEO	8
Bellini	1644	13600	SI SE JUSTIFICA: el alto precio por las areas comunes que ofrece, el status de la persona del nivel socioeconomico que adquiere el bien. La seguridad de sus instalaciones, la ubicación privilegiada frente al mar. NO SE JUSTIFICA: area de suites muy pequeñas, y acabados debe mejorar acabados, deberian ser de primera, no solo para las areas comunes. NO incluye PARQUEO alto precio	9

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 20: Evaluación del precio de venta
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

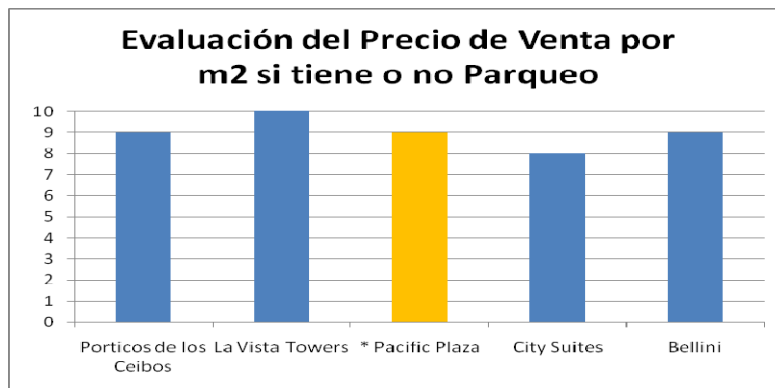


Gráfico 28: Evaluación del precio de venta
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó si el precio de venta justifica o no lo que ofrece cada obra: ubicación, áreas, acabados, estatus, si el precio incluye parqueo, seguridad del proyecto para el cliente.
- ✚ El mejor precio de venta por m2 es de la Vista Towers. Y a pesar de que Pacific Plaza podría mejorar su oferta, se mantiene a un nivel similar al de la competencia.

3.5.2.14 EVALUACION DE LOS SERVICIOS O ÁREAS COMUNES

PROYECTO	PRECIO DE VENTA M2	OBSERVACIONES	VALORACION
Porticos de los Ceibos	1100	Piscina, jacuzzi, salón de eventos en primer piso	6
La Vista Towers	888	Terraza del edificio: piscina y gimnasio; Club General: piscina semi-olímpica, piscina de niños, pista de jogging, mesas de juegos (billar, futbolín, pinpon), salón con bbq, área externa arborizada	10
* Pacific Plaza	1280	Piscina, cancha, tenis, gym, juegos infantiles	7
City Suites	1256	Gym, Spa, y piscina	6
Bellini	1644	Apartamentos estilo Resort, con piscina con borde infinito, espectacular gimnasio, solarium, jacuzzi, movie play room, bar inglés, canchas de squash, salones para eventos y maravillosas áreas verdes con fuentes integradas	10

*PROYECTO DE ANALISIS

Tabla 21: Evaluación de Servicios o áreas comunes

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

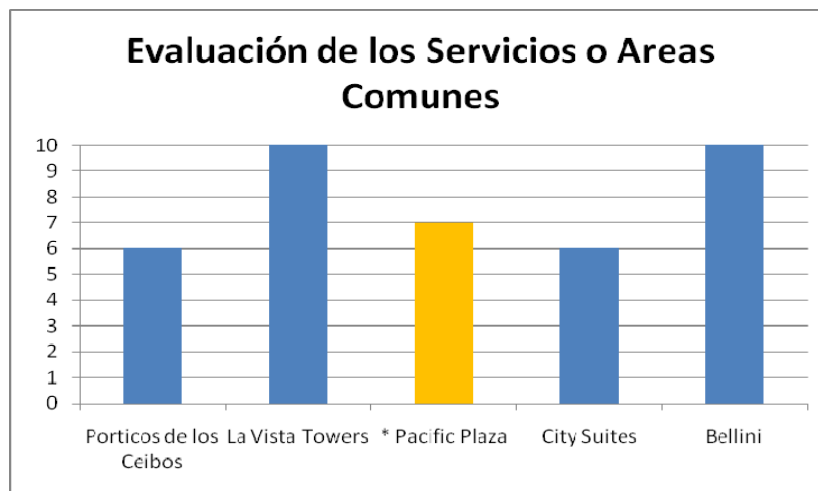


Gráfico 29: Evaluación de Servicios o áreas comunes

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

- ✚ Se evaluó la cantidad y calidad de las áreas comunes y servicios que ofrece al usuario.

3.5.2.15 EVALUACION GENERAL PONDERADA DE LOS PROYECTOS

PROYECTO	PROYECTO	PROMOTORES	ESQUEMA PROMOCIONAL	PRECIO DE ARRIENDO	PRECIO TERRENO	LOCALIZACION	COSTO x M2	PLAZO DE ENTREGA	AREAS	DISEÑO ARQUITECTONICO	PRECIO DE VENTA	AREAS COMUNES	TOTAL	PROMEDIO
Porticos de los Ceibos	60%	27%	32%	70%	70%	54%	100%	56%	72%	45%	18%	48%	6,52	54%
La Vista Towers	70%	72%	64%	90%	80%	63%	60%	56%	72%	63%	20%	80%	7,9	66%
* Pacific Plaza	80%	90%	56%	80%	90%	81%	80%	70%	56%	81%	18%	56%	8,38	70%
City Suites	90%	81%	72%	70%	70%	72%	70%	56%	64%	72%	16%	48%	7,81	65%
Bellini	100%	81%	80%	100%	100%	90%	90%	35%	80%	90%	18%	80%	9,44	79%
PONDERACION DE LAS VARIABLES	10%	9%	8%	10%	10%	9%	10%	7%	8%	9%	2%	8%	100%	

Tabla 22: Resumen ponderado de todas las variables

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

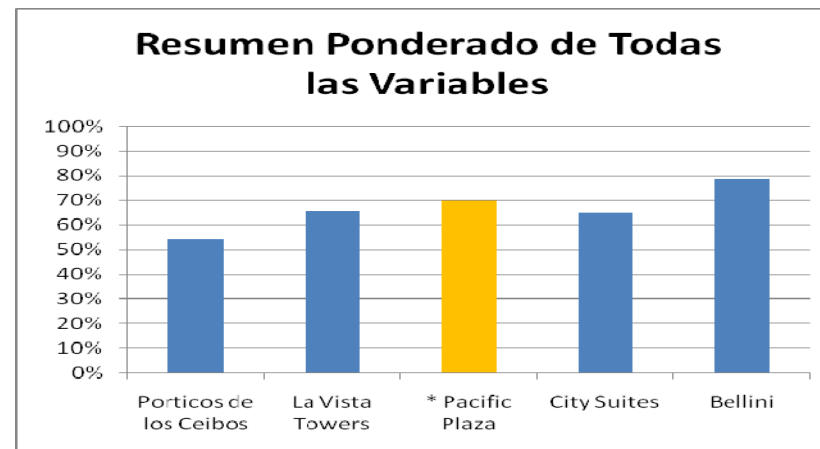


Gráfico 30: Resumen ponderado de todas las variables

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

La ponderación de las variables fue determinada según el grado de importancia e influencia atribuida a cada una. Esto sirvió para tener un análisis más objetivo de cada proyecto, ya que con los porcentajes asignados, se pudo ver la puntuación real. Las variables más importantes son:

- ✚ Proyecto
- ✚ Promotores
- ✚ Precios de: arriendo, y del terreno
- ✚ Costo por m²

De todas maneras, cada variable tiene su respectiva importancia y por eso el resto ponderaciones entre el 7% y 9%. La única característica con una ponderación baja es el precio de venta, ya que por ser edificios de lujo, el precio no juega un mayor rol. Además, dentro de las propiedades mejor ponderadas están incluidas variables relacionadas al precio de las suites.

Como se puede observar, el proyecto con un valor más alto es Bellini. Con un 79% de promedio general, el proyecto ha llegado a tener casi el valor máximo posible, el cual es 83%. Para llegar a tener el 100% es necesario considerar más variables que no darían un mayor valor a la puntuación general de cada proyecto.

Pacific Plaza tiene el segundo puntaje más alto, y aunque la diferencia con Bellini es casi de un 10%, esto demuestra que el proyecto de análisis tiene un fuerte potencial, porque combina varios aspectos como su promotor experimentado y de buena reputación, precios correctamente asignados, un alto valor agregado al costo inicial para recuperar utilidades, Por otro lado, también hay que considerar, que a pesar de su alta puntuación, Pacific Plaza tiene falencias en el esquema promocional utilizado, en la distribución del área de la vivienda, y en el área común.

De acuerdo con las características y atributos, el proyecto que puede ser considerado competencia directa para Pacific Plaza es La Vista Towers. La Vista, a pesar de que en sus puntajes ha demostrado mantener un equilibrio en sus componentes, carece de un valor agregado para una suite de lujo. Su ubicación, diseño, y baja rentabilidad del

costo inicial, hace que Pacific Plaza supere a la Vista. Sin embargo, si el promotor Covigon sigue en ese camino, podría, a futuro, igualar o superar a Colconcorp S.A.

FODA DEL PROYECTO

Fortalezas

- ✚ Contar con un promotor que en el mercado local, es altamente reconocido y respetado.
- ✚ Dar seguridad a sus clientes mediante Fideicomisos
- ✚ Una ubicación céntrica en el norte de la urbe.
- ✚ Un diseño arquitectónico atractivo, novedoso y de alta calidad
- ✚ Margen de utilidad alto, lo cual permite que se implementen mejoras al proyecto para hacerlo más competitivo

Oportunidades

- ✚ Tomar proyectos como el Pacific Plaza y el reconocimiento como promotor para darse a conocer mejor a nivel nacional e internacional.
- ✚ Atraer a los clientes que aún no deciden el sector donde desean adquirir el inmueble.
- ✚ Poder mejorar el producto ofrecido al agregar más servicios que compensen el área de las suites.
 - Como dentro de las encuestas a los posibles clientes se vio que dos de los servicios más solicitados son el Gimnasio/SPA y la lavandería, Pacific Plaza puede ofrecer una mejor diferenciación al incluir lavandería y mejorar la calidad del servicio que se brindará en el gimnasio y el spa.

Debilidades

- ✚ Falta de un esquema promocional organizado
- ✚ Falta de un sistema íntegro de control de seguridad
- ✚ Áreas de construcción bastante limitadas y pequeñas
- ✚ Parquesos considerados aparte, ya que los clientes del target, tienden a tener como mínimo un auto.

Amenazas

- ✚ Que las vías de acceso al Pacific Plaza no sean adaptadas al tránsito demandado, lo que complicaría una de las fortalezas del proyecto.
- ✚ Complicación de entrega de créditos de parte de las entidades bancarias.

3.6 CONCLUSIONES

- ✚ La segmentación del Mercado es la correcta para la compra de las suites.
- ✚ Hacer encuestas que además de evaluar los gustos y preferencias de los clientes potenciales, puedan determinar su preferencia por los beneficios ofrecidos por la competencia principal.
- ✚ El plan de publicidad y de promoción de Pacific Plaza debió ser más detallado y completo.
- ✚ A pesar de tener una oferta general amplia, los competidores directos son pocos, lo cual ayuda a mejorar la diferenciación en el servicio.
- ✚ La principal competencia es La Vista Towers, ya que en términos de precios, espacios, servicios, es el que más se asemeja.

En la comparación general y en el análisis ponderado, Pacific Plaza supera a su competencia principal en casi todos los aspectos a excepción del diseño arquitectónico actual que contempla los parqueos externos.

VARIABLES	PONDERACION
PROYECTO	
PROMOTOR INMOBILIARIO	
ESQUEMAL PROMOCIONAL	
PRECIOS DE ARRENDAMIENTO	
PRECIO DEL TERRENO	
VELOCIDAD DE VENTAS	
COSTO M2	
LOCALIZACION	
PLAZOS DE ENTREGA	
SERVICIOS O ÁREAS COMUNES	
DISEÑO ARQUITECTONICO	
PRECIO DE VENTA CON O SIN PARQUEO	
SIMBOLOGIA	
PELIGRO	
OK	
PRECAUCION	

Gráfico 31: Resumen de Ponderacion de variables

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

CAPITULO 4



COMPONENTE ARQUITECTONICO

Capítulo 4:

COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO

4.1 ANTECEDENTES

El proyecto “Pacific Plaza & Suites” fue diseñado por Aldo Volpe Arquitectos, quienes tienen experiencia en el diseño de edificios tipo suites, tales como Elite Building, y Torre Sol 1 y 2 ubicadas en zonas de gran plusvalía y enfocadas al sector económico medio alto, alto en la Ciudad de Guayaquil.

El proyecto es una respuesta al estudio de oferta y demanda de los proyectos actualmente en marcha con características similares, en el cual se encontró que gracias a su ubicación céntrica y situado junto a un gran Centro Empresarial, es muy atractiva para los inversionistas, tanto para el comercio como la renta de suites o habitabilidad del propietario. El estar junto a un Centro de Oficinas ofertado a un sector socioeconómico con un alto precio de venta por metro cuadrado, permite que este edificio reúna las características necesarias para dirigirse al mismo sector socioeconómico, generando arquitectura de lujo y acabados de calidad.

El edificio está formado por 75 suites desarrollados en 4 pisos altos y 9 locales comerciales ubicados en planta baja. El acceso de suites es independiente de los locales comerciales, dando seguridad a los usuarios de limitar el acceso al público en general. En el piso 1 se ha diseñado las áreas comunales de esparcimiento y de servicio de los usuarios.

Mediante la optimización de las áreas útiles y el confort de los espacios se logró un área vendible de 5.141 m², el área de construcción de 5.935 m² implantado en un terreno de 2.959 m². Se determinó que el costo por metro cuadrado de las suites es de USD \$ 1.280 dólares, y el precio de cada parqueo es de USD \$ 9.500 dólares.

4.2 UBICACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Ubicada en el Norte de la Ciudad de Guayaquil en el Barrio conocido como Urdesa Norte.

Urdesa está dividida en tres sectores: Urdesa Central, el más grande y comercial, Lomas de Urdesa con sus grandes condominios y Urdesa Norte. Tradicional barrio de clase media alta y alta fundado en la década de los cincuentas. Actualmente se caracteriza por los comercios, restaurantes y cafeterías de todo tipo ubicadas a lo largo de sus principales avenidas, entre ellas la Víctor Emilio Estrada. La actividad comercial ha ido desplazando poco a poco a los habitantes de este sector hacia las nuevas urbanizaciones localizadas en las afueras de la ciudad. (fuente: www.guayaquil.gov.ec)

El siguiente plano muestra la Ciudad de Guayaquil dividida por barrios:



Ilustración 1: Plano de Guayaquil
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

#	Sectores	#	Sectores	#	Sectores	#	Sectores	#	Sectores	#	Sectores
1	9 de Octubre Este	13	Batallón del	25	Febres Cordero	37	Luz del Guayas	49	Prosperina	61	Los Sauces
2	9 de Octubre Oeste	14	Bellavista	26	Floresta	38	Mapasique	50	Puerto Azul Norte	62	Simón Bolívar
3	Abel Gilbert	15	Bolívar	27	La Florida	39	Miraflores	51	Puerto Azul Sur	63	Sopeña
4	Acuarela	16	Los Ceibos	28	García Moreno	40	Monte Bello	52	Puerto Lisa	64	Sucre
5	Los Álamos	17	Centenario	29	Garzota	41	Olmedo	53	Quinto Guayas Este	65	Tarqui
6	Alborada Este	18	Cerro del Carmen	30	Guanqala	42	Las Orquídeas Este	54	Quinto Guayas	66	Unión
7	Alborada Oeste	19	Cóndor	31	Guasmo Este	43	Las Orquídeas	55	Río Guayas	67	Urdenor
8	Los Almendros	20	Cuba	32	Guasmo Oeste	44	Paraiso	56	Roca	68	Urdaneta
9	Las Américas	21	Del Astillero	33	Huancavilca	45	Pascuales	57	Rocafuerte	69	URDESA
10	Atarazana	22	Esteros Salado	34	Isla Trinitaria	46	Pedro Carbo	58	La Saiba	70	Los Vergeles
11	Ayacucho	23	Los Esteros	35	Kennedy	47	Las Peñas	59	Samanes	71	Ximena
12	Bastión Popular	24	La FAE	36	Letamendi	48	La Pradera	60	San Eduardo		

4.3 PROYECTO PACIFIC PLAZA

4.3.1 Localización del Proyecto.

El proyecto “Pacific Plaza & Suites” está ubicado sobre la Avenida Rodrigo Chávez que desemboca a la Avenida Principal Juan Tanca Marengo. El Proyecto se desarrolla en la Tercera etapa de Ciudad Colon mz. 270, lote 1-B.



Gráfico 32: Ubicación

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

4.3.2 VIAS DE ACCESO

Las vías principales de la Ciudad de Guayaquil son anchas, lo cual facilita la fluidez del tráfico, sin embargo existen horas pico en los cuales el tráfico se vuelve denso. Se puede acceder al terreno desde la Av. Juan Tanca Marengo, arteria principal que atraviesa la Ciudad de Guayaquil de norte a sur y cuyas dimensiones son propicias para la circulación fluida del tráfico, También se puede acceder al Proyecto desde Urdesa Central por la calle Castillo, cuya calle desemboca en la Av. Rodrigo Chávez, calle sobre la cual se asienta el Proyecto.

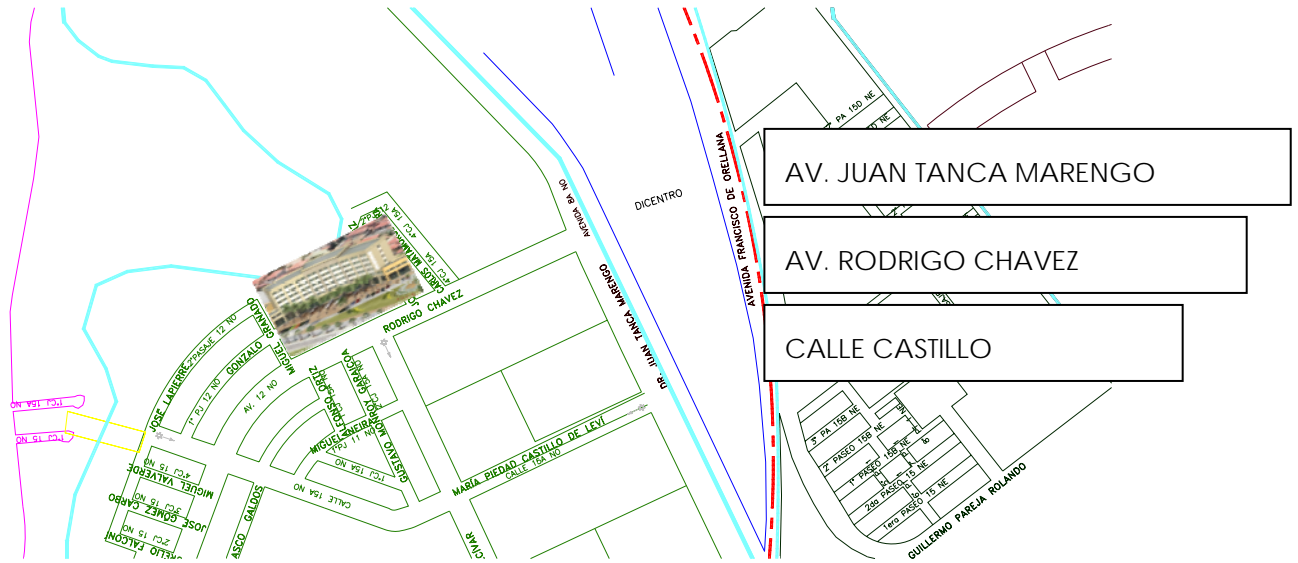


Gráfico 33: Vías de acceso

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Se solicitó al Municipio abrir un acceso frente al MegaProyecto de Ciudad Colon donde está ubicado el Edificio Pacific Plaza & Suites, en el Parterre de la Av. Rodrigo Chávez con el fin de que los propietarios tengan un acceso directo y cercano al Proyecto.

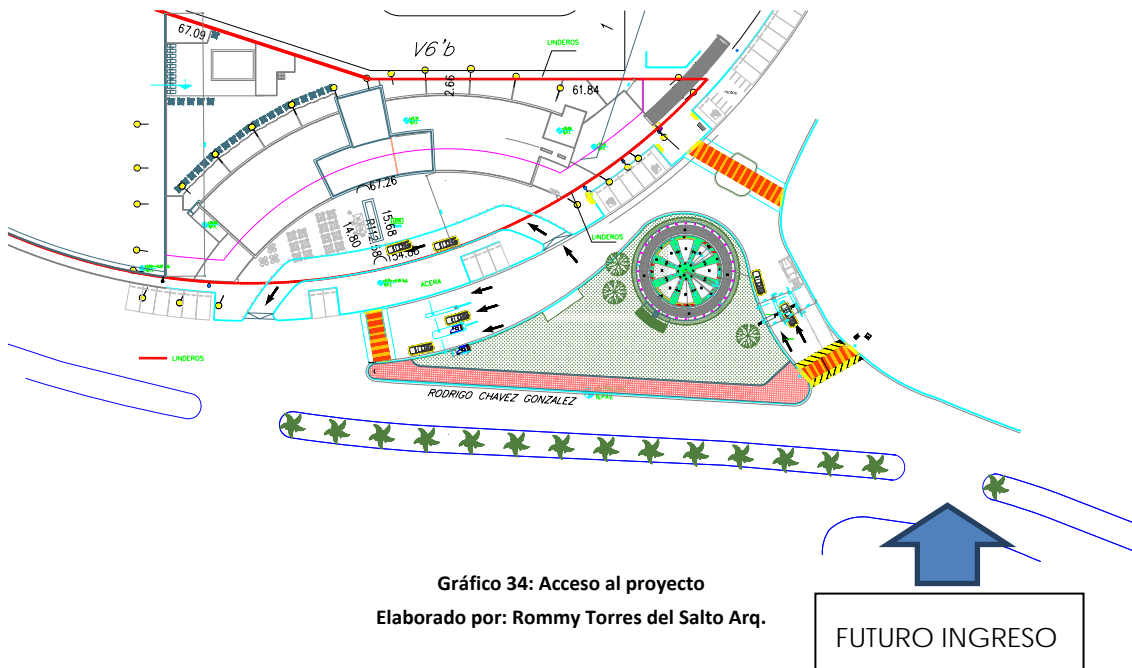


Gráfico 34: Acceso al proyecto

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

FUTURO INGRESO

4.4 HITOS Y ENTORNO

El Proyecto está cerca de varios HITOS de la Ciudad, tales como la Iglesia de los Mormones en las faldas de lomas de Urdesa, y el propio MegaProyecto de Ciudad Colon, que incluye la Urbanización y el Centro Empresarial, lo cual hace fácil identificar la ubicación del proyecto.



Ilustración 2: HITO templo de los Mormones

Fuente: <http://www.skyscraperlife.com/latin-bar/53552-que-religiones-practican-en-tu-pais.html>

El entorno inmediato está dado por comercio menor (tiendas de barrio, restaurantes) y viviendas y a medida que se acerca a la Avenida Principal Juan Tanca Marengo se convierten el Comercio de Empresas grandes, tales como Galauto, Tv Cable, Gasolinera Primax, Maquinarias Enriquez, Caterpillar, etc.



El fin del Proyecto es crear interiormente todos los servicios para el usuario tanto comercial (locales comerciales), de entretenimiento (áreas comunales) y laboral (oficinas), con el fin de que el usuario no tenga necesidad de salir del sector creado con altos estándares de construcción, diseño arquitectónico, en comparación a su entorno inmediato.

4.5 CARACTERISTICAS DEL TERRENO

El terreno posee una forma irregular, cuyo polígono está conformado por una curva pronunciada, creada por el ingreso al Centro Empresarial Colon. Posee una profundidad aproximada de y con un frente de aproximadamente.

El área del terreno es de 2.959 m², se encuentra sobre la Av. Rodrigo Chavez. Su topografía es plana. El Estudio de suelo realizado por la Cía Geocon S.A. determinó que es un suelo rocoso y que por lo tanto es costoso excavar. Es por esta razón que no existe subsuelo ni espacio para los parqueos requeridos por normativa. Se decidió comprar parqueos del Edificio Vecino, Empresarial 1. EL Ilustre Municipio de Guayaquil en una reunión sostenida aprobará dicha solicitud siempre y cuando exista una conexión (elemento arquitectónico) con el Empresarial 1.



Ilustración 3: Terreno

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

La implantación del Edificio PACIFIC PLAZA & SUITES se basa en algunas variables en el momento de diseñar, tales como el factor de asoleamiento, en el cual se ha dispuesto la fachada principal hacia el este donde las suites de ubicadas en este lado recibirán el sol de la mañana, otro factor importante es el eje de circulación, en el cual se la ha destinado para parqueos públicos, con una calle vehicular de transición en el cual se puede estacionar por segundos y dejar al pasajero para que ingrese al Edificio en análisis, así como la circulación peatonal generado por una plaza al pie del Proyecto.

El diseño del proyecto está proyectado en implantación a partir de un eje circular que permite generar espacios curvos destinados para el peatón y paso vehicular. De esta manera el arquitecto diseñador proporciona espacios basados en la forma orgánica, creando espacios confortables, aprovechando las áreas útiles de la mejor manera, respetando las normas municipales, sin dejar aun lado la creatividad e inspiración del diseño arquitectónico.

Ilustración 5: UBICACIÓN GENERAL

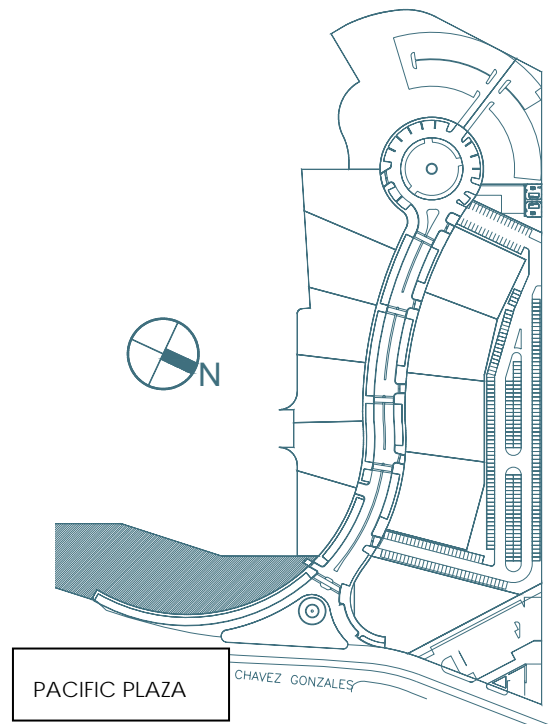


Ilustración 6: Ubicación General
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

4.8 COMPOSICION DE ESPACIOS

El proyecto PACIFIC PLAZA, está compuesto por espacios comunales, privados y de uso exclusivo de los propietarios, los cuales se detallan a continuación:

- Planta baja: parqueos públicos, plaza abierta peatonal, paso vehicular , cuarto de medidores, transformador, 8 Locales comerciales.
- Piso 1:
 - 9 habitaciones TIPO 1
 - 8 habitaciones TIPO 2 (con terraza)
 - 1 habitaciones TIPO 3
 - 2 habitaciones TIPO 4
 - 3 habitaciones TIPO 5
 - 1 habitaciones TIPO 6
- Piso 2:
 - 9 habitaciones TIPO 1 (2 con terraza)
 - 8 habitaciones TIPO 2
- Piso 3:
 - 9 habitaciones TIPO 1
 - 8 habitaciones TIPO 2
- Piso 4:
 - 9 habitaciones TIPO 1
 - 8 habitaciones TIPO 2

4.9 SUITES TIPO

Existen 6 suites tipo, estandarizadas según su ubicación, es un proyecto algunas tienen terraza dependiendo del piso y localización, así como la distribución interior, algunas

poseen dormitorios cerrados y otros vinculan el dormitorio y la sala como un solo espacio libre de divisiones.

Suite tipo 1: 47.49 m²

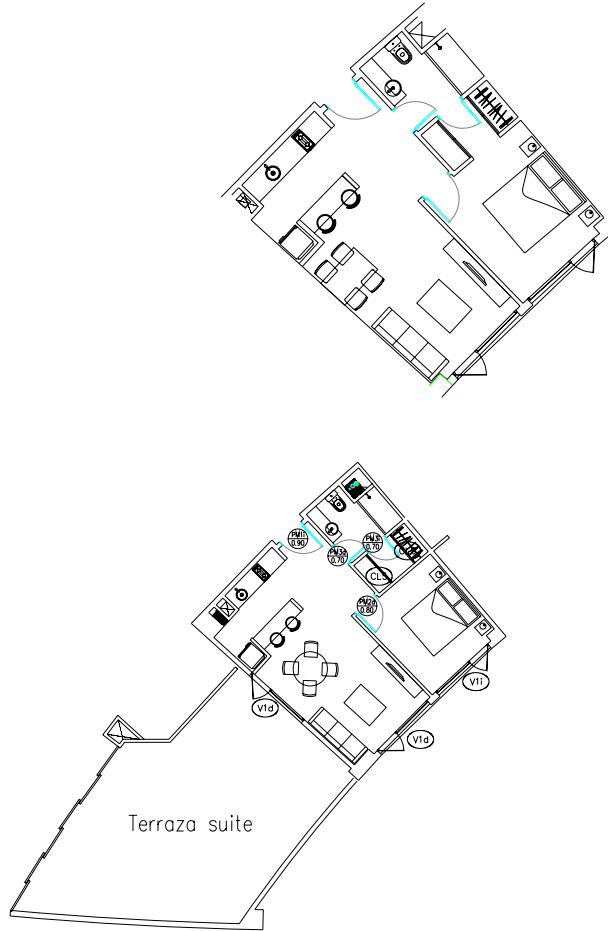


Ilustración 7: SUITE TIPO 1
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

SUITE TIPO 2: 36.88 M2 MAS TERRAZA 28.85M2

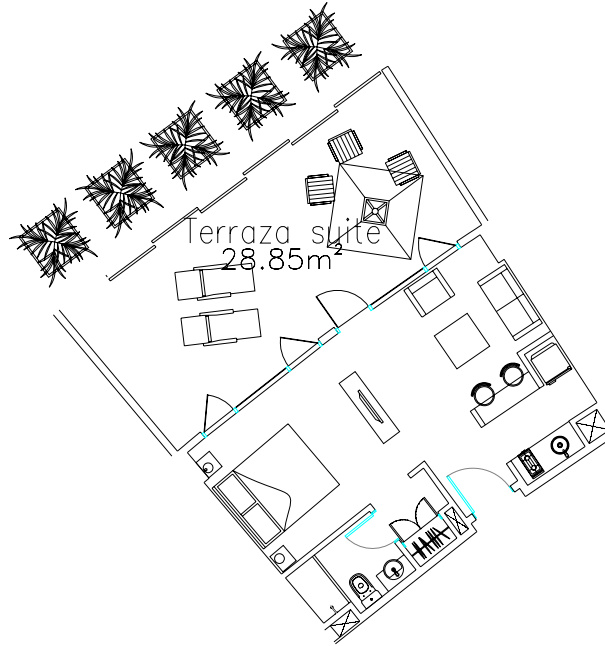


Ilustración 8: SUITE TIPO 2

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Suite tipo 3: 62.26 m2

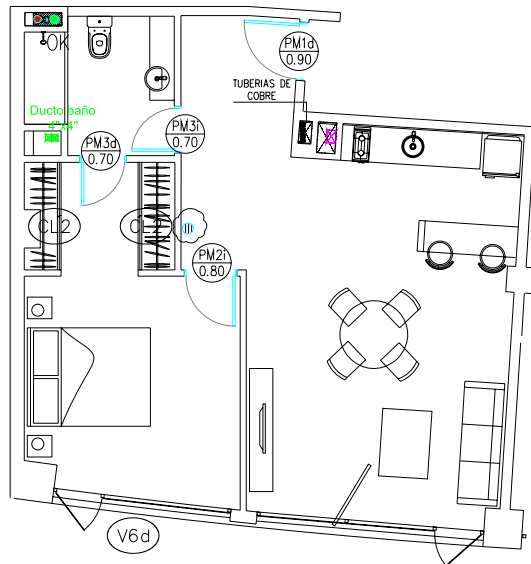


Ilustración 9: SUITE TIPO 3

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Suite tipo 4: 55.81 m²

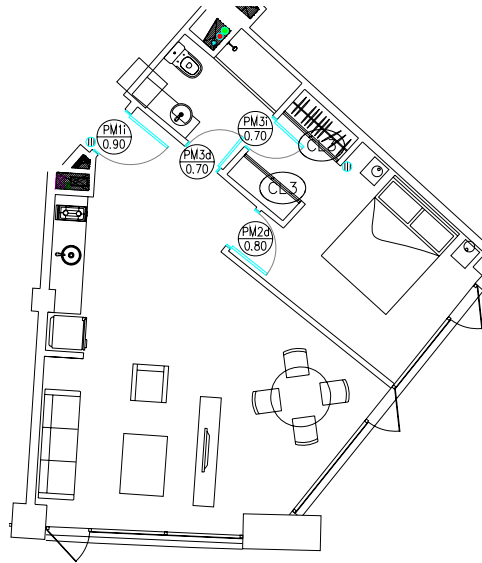


Ilustración 10: SUITE TIPO 4

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Suite tipo 5: 30.62 m²

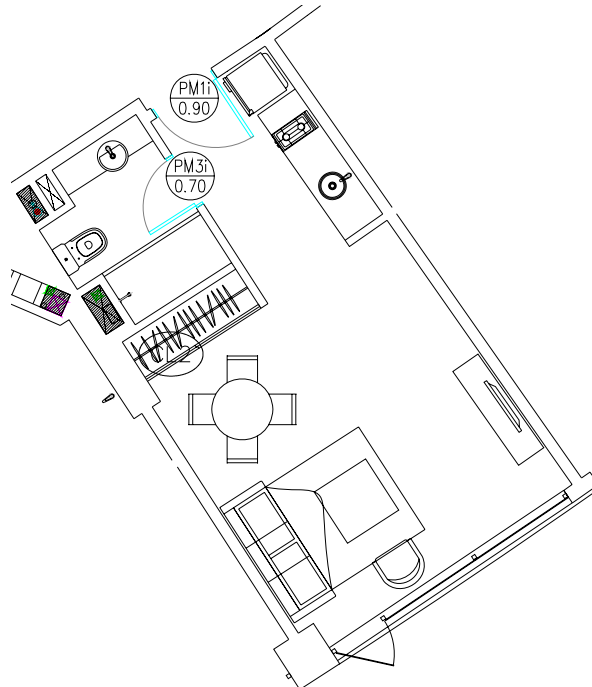


Ilustración 11: SUITE TIPO 5

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Suite tipo 6: 43.86 m2

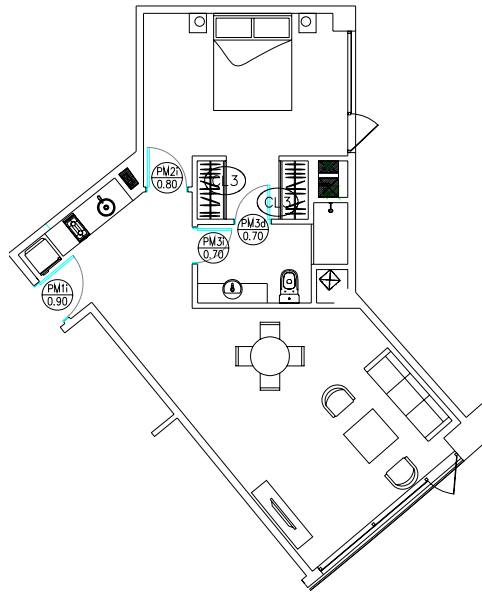


Ilustración 12: SUITE TIPO 6

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Se detalla a continuación las áreas y ubicación de las suites tipo en cada piso:

DESCRIPCION DE SUITES TIPO						
DESCRIPCION	AREA SUITE	AREA TERRAZA	AREA TOTAL	# SUITES	TOTAL	
PISO 1	TIPO 1	47,49	-	47,49	9	427,41
	TIPO 2	36,88	35,62	72,50	8	580,03
	TIPO 3	55,01	-	55,01	1	55,01
	TIPO 4	45,00	-	45,00	2	90,00
	TIPO 5	30,00	-	30,00	3	90,00
	TIPO 6	40,00	-	40,00	1	40,00
PISO 2	TIPO 1	47,49	47,01	94,50	2	189,00
	TIPO 1	47,49		47,49	7	332,43
	TIPO 2	36,88		36,88	8	295,07
PISO 3	TIPO 1	47,49		47,49	9	427,41
	TIPO 2	36,88		36,88	8	295,07
PISO 4	TIPO 1	47,49		47,49	9	427,41
	TIPO 2	36,88		36,88	8	295,07
TOTAL				75	3.543,92	

Tabla 23: Descripción de suites

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

4.10 ESPECIFICACIONES TECNICAS

PROYECTO: PACIFIC PLAZA

UBICACIÓN: CENTRO EMPRESARIAL COLON –GUAYAQUIL

FECHA: JUNIO 4 DE 2011

ESPECIFICACIONES GENERALES DE APARTAMENTOS

1. ESTRUCTURA: Hormigón armado
2. PAREDES: Mampostería de bloques de arcilla y/o hormigón o sistema de tabiquería de uso residencial.
3. ENLUCIDOS: Mortero de cemento y arena
4. PISOS: Hormigón simple y losa de hormigón
5. PINTURA: De caucho
6. AZULEJOS: Decorativos, blancos, nacionales
7. SOBREPISOS: Baldosas de porcelanato o granitos para lobby
Alfombras, porcelanato y/o cerámica para salones.
Cerámica de alto tráfico para corredores y departamentos.
Hormigón con endurecedor para escaleras de servicio y sótano.
Revestimiento de piezas de cerámica o piedra para terrazas.
8. CUBIERTAS: Losa plana de Hormigón armado o planchas metálicas
9. TUMBADO: Planchas de yeso plano tipo gypsum
10. VENTANAS: Aluminio y vidrio
11. PUERTAS EXTERIORES: De vidrio, madera o de vidrio y aluminio.
12. PUERTAS INTERIORES: Madera decorativa tamboradas.
13. CERRADURAS: Nacionales decorativas de primera
14. CERRADURAS EXT: Importadas.
15. ELECTRICIDAD: Empotrada y suficiente en 110 V y 220 V.
Con medidor para cada departamento.
Generador de energía para servicios generales y ascensor.
Cada propietario instalará sus lámparas y luminarias.

Quedan los puntos para las lámparas y luminarias.

16. TELEFONIA: Empotrada y suficiente para central del edificio y un par para cada departamento.
Cada propietario contratará su línea telefónica.
17. TV CABLE: Cada departamento tendrá el cableado para contratar el servicio de TV por cable.
18. INST. SANITARIAS: Tuberías de agua fría y caliente con medidor para cada departamento. Cada propietario instalará el calentador eléctrico especificado para cada departamento.
19. AGUAS SERVIDAS: Empotrada y suficiente.
20. A. ACONDICIONADO Sistemas centrales para cada departamento.
Extracción en baños y cocina.
Cada propietario suministra e instala la campana de su cocina. Solo se entregan ductos.
21. SANITARIOS: Nacionales colores claros tipo medio.
22. GRIFERIA: Nacional decorativa con mezcladoras en ducha, lavamanos y lavaplatos.
23. SEGURIDAD: Sistema de control de acceso en planta baja.
Sistema de comunicación entre portería y cada departamento y entre departamentos.
Cajetines de incendio con mangueras y extintores en cada piso.
24. ASCENSORES: Dos unidades con capacidad determinada por estudio de tráfico.
25. CARPINTERIA: Muebles de cocina y closets de MDF con melanina.
26. EXTERIORES: Pavimento de hormigón simple, granito lavado y áreas verdes.
27. LINEA BLANCA: Cada departamento de un dormitorio se entregara con una cocina eléctrica de dos hornillas. Las cocinas serán encimeras.

ALCANCE Y
EXCLUSIONES

- a) SISTEMA DE GAS: No se entregará ninguna instalación de este tipo en los departamentos. Por seguridad la energía de las cocinas será de electricidad; de igual manera la energía de las secadoras de ropa

que instalen los propietarios será eléctrica. Queda totalmente prohibido ingresar a los pisos de departamentos, tanques de gas domésticos y comerciales.

- b) MOBILIARIO : Solo se instalarán los muebles de cocina y closets. El mobiliario de los planos se ha incluido para brindar una idea de la capacidad de cada ambiente y una sugerencia de amoblamiento. No se instalará ningún tipo de cortinas.
- c) ALCANCE: Se instalarán como mínimo y exclusivamente los elementos que se describen en las presentes especificaciones.

NOTA: ESTAS ESPECIFICACIONES ESTAN SUJETAS A CAMBIO EN FUNCION DE LAS CIRCUNSTANCIAS TECNICAS, DE MERCADO O DE FACILIDAD DE ENTREGA. LOS CAMBIOS SERAN DISCRECIONALES POR PARTE DEL PROMOTOR.,

4.10.1 Descripción del componente técnico

El componente técnico es un factor indispensable para el desarrollo de un proyecto con el fin de cumplir estándares de calidad especificados para satisfacer la demanda potencial que el mercado impone.

Para esto, se ha realizado los estudios de ingenierías básicas necesarios para la ejecución del proyecto, los cuales incluyen:

- 1.- Estudio de suelos
- 2.- Diseño del sistema estructural.
- 3.- Diseño del sistema hidro-sanitario y sistema contra incendio.
- 4.- Diseño del sistema de Aire Acondicionado
- 5.- Diseño del sistema eléctrico, de voz y datos y de tv cable.
- 6.- Diseño del Sistema de Seguridad.

4.10.1.1 Estudio de Suelo

El estudio de suelo determinó que el terreno está asentado en un suelo rocoso, lo que hace caro excavar y construir un subsuelo. La cimentación es superficial y se construirá desde planta baja.

4.10.1.2 Sistema Estructural.

La estructura será hecha con hormigón armado, y al momento de su construcción deberá cumplir con las especificaciones recomendadas por el ingeniero estructural y por los estándares de calidad, especialmente en lo referente al cumplimiento de la resistencia y asentamientos del hormigón especificados.

4.10.1.3 Instalaciones Hidro-Sanitarias y sistema contra incendio

Las instalaciones hidro-sanitarias serán ubicadas de acuerdo a los planos y respetando los diámetros recomendados por el diseñador. Para las instalaciones de agua potable, se utilizará Tuberías de cobre abastecidas por una cisterna y equipos hidroneumáticos.

Se utilizará PVC con estándares de calidad para las instalaciones sanitarias y se construirá una red de protección contra incendios.

4.10.1.4 Instalaciones Eléctricas, de voz y datos y de tv cable.

Se respetará los planos eléctricos y recomendaciones dadas por el ingeniero eléctrico; se utilizará tubería metálica que guían a cables con certificaciones internacionales de seguridad.

Se proveerá de un transformador eléctrico y planta eléctrica de emergencia para áreas comunales.

Instalaciones del sistema de Seguridad.

Se realizará el cableado de acometida a cada unidad considerando las últimas prestaciones tecnológicas y cada oficina tendrá un sistema de seguridad individual conectado al sistema de seguridad del edificio

4.11 VOLUMEN ARQUITECTONICO

La línea arquitectónica que se tomo para el diseño del volumen del proyecto PACIFIC PLAZA, es de tendencia cubista con el fin de representar la modernidad de los espacios, formas casi puras con una pizca de tendencia orgánica al implantarlo en una curva. La fachada posee diseño de formas puras que se definen a través de líneas

simples rectas, en el volumen principal que sobresale y en el cual se desarrollan las suites.

Los colores que se aplicara en el volumen general será de tonos tierra, con el cual se quiere proyectar elegancia y lujo con revestimiento especial en la parte central que resalte el edificio.

El edificio se desarrolla en un volumen de base curva generando en la planta baja un espacio amplio para poder visualizar desde un punto bajo el Edificio.



Ilustración 13: Perspectiva

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

4.12 RESUMEN DE AREAS DE LOS ESPACIOS

El siguiente cuadro se detalla el total de área útil, área común destinada para los espacios de circulación y esparcimiento, así como el área total de construcción:

CUADRO DE AREA CONSTRUIDA			
DESCRIPCION	AREA UTIL	AREA COMUN	AREA TOTAL
PLANTA BAJA- 8 LOC. COM	1.597	205	1.803
PISO 1- 24 SUITES	1.287	27	1.314
PISO 2 -17 SUITES	818	121	939
PISO 3 – 17 SUITES	719	220	940
PISO 4 – 17 SUITES	719	220	940
TOTAL	5.141	794	5.935
PORCENTAJE DE INCIDENCIA	87%	13%	100%

Tabla 24: Cuadro de áreas

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

4.13 EVALUACIÓN DE ORDENANZAS MUNICIPALES.

LAS NORMAS PARA LA MANZANA 270 SOLAR 1, SON LAS SIGUIENTES:

4.14 MANZANA 270, SOLAR 1 CON SOPORTAL Y CONTÍNUAS.-

ANALISIS DEL COS Y CUS			
DESCRIPCION	SUP TERRENO (m ²)	(COS) - IMPLANTACIÓN (m ²)	(CUS)- TOTAL SUPERFICIE CONSTRUCCION
	2.959	2.242	5.935
PROYECTO PACIFIC PLAZA	100%	76%	201%
NORMATIVA		80%	220%
ANALISIS		SI CUMPLE	SI CUMPLE

4.15 SOPORTAL.-

El ancho mínimo del soportal es de 3.00m.

Altura de soportal: variable, mínimo 3.50m

4.16 RETIROS.-

Retiro lateral: continuo

Retiro Posterior: Sin retiros en Planta Baja y Primer Alto: a partir del Segundo Alto será el 20% del fondo, siendo máximo 4.00m

4.17 NORMA PARA NUMERO DE PARQUEOS.-

NORMA DE PARQUEOS			
DESCRIPCION	NORMA	AREA	# PARQUEOS
Área del terreno (m2)		2,959.36	
Cantidad de parqueos requeridos por suites	1 parqueo por suite	75	75

4.18 CONCLUSIONES

PROGRAMA ARQUITECTONICO		
<u>IMPLANTACION</u>	Se implanto el edificio de tal manera que ha generado una gran Plazoleta para el peatón.	Es agradable el diseño
<u>COMPOSICION DE ESPACIOS</u>	Areas comunes:piscina y gym, ascensores, plazoleta de ingreso, corredor exterior (portal)	Amplias areas comunes abiertas, diseñaría un bar y un espacio de reuniones, para mayor plus a las areas comunes y servicios a los usuarios.
<u>SUITES TIPO</u>	Suites con terraza, areas que van de los 30,62 M2 hasta los 62,26 m2	hubiera agrandado la suite mas pequeña de tal forma que exista una separacion visual entre el dormitorio y sala. El precio es muy elevado para que exista este tipo de suite.
<u>ESPECIFICACIONES TECNICAS</u>	La Suite se entrega con especificaciones estándar y medios, a pesar de que el Edificio se lo proyecta como de lujo. Los acabados de lujo estan en las areas comunes: hall de ascensores, piscina, gym, ingreso y fachada.	Se deberia incrementar las especificaciones tecnicas e invertir un poco mas para que el proyecto sea coherente con lo que se busca proyectar.
<u>VOLUMEN ARQUITECTONICO</u>	No existe una gran creatividad de innovacion en el Diseño Arquitectonico	Se deberia crear un diseño arquitectonico mas innovador que proyecte y realce mas al Edificio de suites de lujo, creando composiciones que rompan con los parametros de diseño tradicional.
EVALUACION DE ORDENANZAS MUNICIPALES		
<u>NORMAS DE EDIFICABILIDAD</u>	COS: SI CUMPLE dentro de los parámetros, COS TOTAL: SI CUMPLE: se pasa de los metros cuadrados de construcción. Actualmente se esta llegando a un acuerdo con el Municipio para la aprobacion del mismo.	Se debería optimizar el cos total de construcción para obtener mas metraje util.
<u>NORMA PARA NUMERO DE PARQUEOS.-</u>	NO CUMPLE: dentro del Proyecto, se creo un paso que conecte con el Edificio Vecino Empresarial 1.	Diseñar un porcentaje de estacionamientos requeridos en PB del Proyecto.

4.19 ANALISIS DE COSTOS

4.19.1 ANTECEDENTES

El presupuesto se lo realizó considerando en marzo de 2011 tomando en cuenta los siguientes parámetros:

✚ Costo del terreno:	887.700	15 %
✚ Costos directos:	3.997.615	66%

✚ Costos indirectos:	1.118.969	19%
✚ Costos Totales:	6.004.284	100%

Luego se realizó un análisis considerando los costos financieros, puesto que la empresa utilizará un apalancamiento para el desarrollo del proyecto.

A continuación se desarrollará cada uno de ellos

4.19.2 COSTOS DEL TERRENO

El costo del terreno fue evaluado por el método residual, con el cual se obtiene los siguientes resultados:

COMPARABLES MERCADO SUITES			
#	Precio m2	Absorción U/mes	Factor Ponderación
Porticos de los Ceibos	1100	1	5%
La Vista Towers	888	3	14%
City Suites	1256	8	36%
Bellini	1644	10	45%
PROMEDIO PONDERADO	1.375,09	22	100%
PROMEDIO ARITMÉTICO	1.222,00		

DATOS DE PROYECTO	
ÁREA TERRENO M2	2.959
UBICACIÓN	CENTRO EMPRESARIAL COLON-URDESA NORTE
COS PB	80%
COS TOTAL	220%
PISOS	2,75

ANÁLISIS MÉTODO RESIDUAL	
ÁREA VENDIBLE	6.510,61
PRECIO M2 SUITES	1.375,09
VALOR DEL PROYECTO	8.952.686,12
ALPHA (TERRENO)	10,00%
VALOR DEL TERRENO	895.268,61
VALOR DEL TERRENO POR M2	302,52

MARGEN DE CONSTRUCCIÓN	
FACTOR K – CIRCULACIÓN	10%
ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	7.161,68
COSTO DIRECTO M2	726
MULTIPLICADOR COSTO INDIRECTO	1,3
COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	6.759.189,24
MARGEN OPERACIONAL	2.193.496,88
MARGEN OPERACIONAL %	24,50%
VALOR TERRENO	895.268,61
UTILIDAD ESPERADA (20%)	1.790.537,22
UTILIDAD REAL	1.298.228,27
UTILIDAD REAL %	14,50%

El análisis del costo del terreno se lo hizo por medio del método residual, después del estudio que se realizó se determinó que el m2 de terreno por esa zona está en usd \$ 300 dólares aproximadamente. El terreno se lo negociará en usd \$ 200 dólares el m2, lo cual es favorable para el proyecto.

4.19.3 COSTOS DIRECTO

Los costos directos del proyecto llegan a la suma de usd \$ 3.997.615 dólares, estos valores representan los costos de construcción de la obra. En la siguiente tabla se detallan los rubros a considerar para las obras comunales y privadas. En el anexo se desglosa el presupuesto de cada componente de los costos directos.

RESUMEN COSTOS CONSTRUCCION		
DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE
PRELIMINARES	5.406,72	0,1%
EQUIPOS	190.485	4,8%
ADECUACION DE TERRENO	23.607	0,6%
ESTRUCTURA DE HORMIGON ARMADO	1.003.860	25,1%
FACHADAS MAMPOSTERÍA EXTERIORES	105.918	2,6%
FACHADAS MAMPOSTERÍA ENLUCIDA	152.394	3,8%
OBRAS DE ALBANILERIA	70.348	1,8%
VIDRIOS EN FACHADA	77.964	2,0%
PISOS Y REVESTIMIENTOS	373.311	9,3%
CIELOS RASOS	55.110	1,4%
CARPINTERIA MADERA	62.600	1,6%
TRABAJOS DE METAL	4.010	0,1%
ACABADOS PAREDES PINTURAS	91.363	2,3%
INSTALACIONES SANITARIAS	107.301	2,7%
INSTALACIONES ELECTRICAS	301.408	7,5%
INSTALACIONES ESPECIALES Y SEGURIDAD	36.141	0,9%
SISTEMA AIRE ACONDICIONADO	217.803	5,4%
ADECUACION DE EXTERIORES	856.729	21,4%
ADECUACION DE LOBBY DOTACION	87.646	2,2%
ASCENSORES	64.300	1,6%
EQUIPAMIENTO SUITES	75.560	1,9%
DOTACION EXT INTERIOR PLAZA	34.350	0,9%
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	3.997.615	100,0%

Tabla 25: Costos Directos

El gráfico de Costos Directos nos indica la incidencia en términos porcentuales que tiene cada componente de los rubros de construcción, la estructura con un 25% es el componente más alto, seguido por el de adecuaciones exteriores con un 21%, ya que incluye la compra de los parqueos, costos seguidos por pisos y revestimientos con el 9% ya que por el edificio tiene acabados de lujo y instalaciones eléctricas con un 7%, ya que existirán componentes especiales, tales como luminarias de lujo, que según la experiencia se corrobora lo antes expuesto.

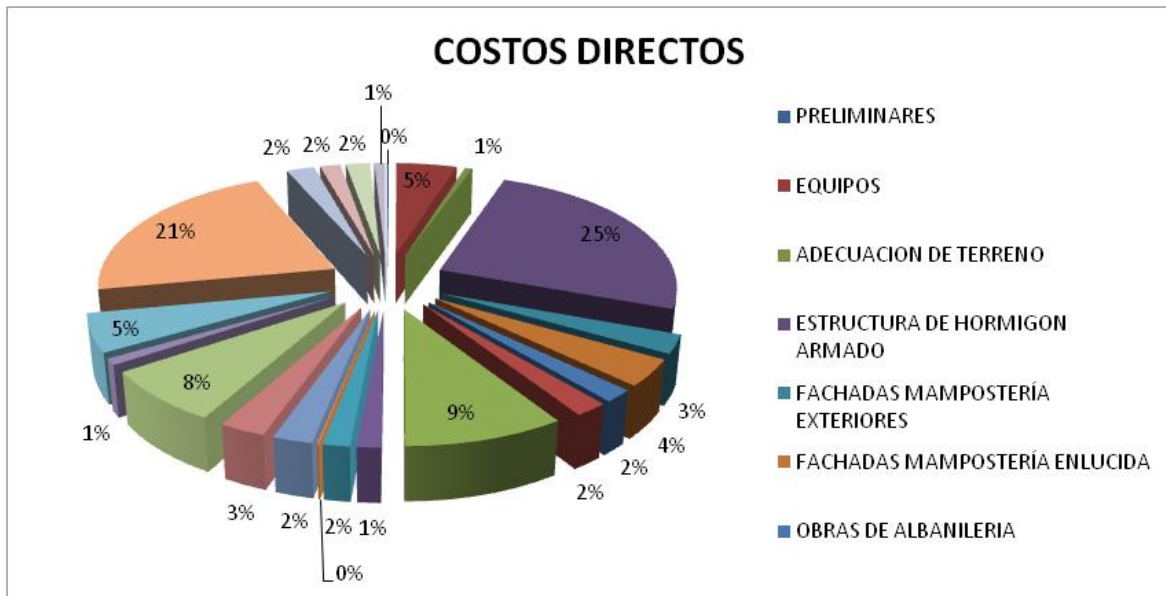


Gráfico 35: Costo Directo

4.19.4 COSTOS INDIRECTO

Los Costos Indirectos suman usd \$ 1.118.969 dólares los cuales se desglosan a continuación:

RESUMEN DE COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
HONORARIOS PROFESIONALES	131.089	12%
HONORARIOS CONSTRUCCION	502.791	45%
IMPUESTOS, TASAS Y PERMISOS	103.823	9%
GASTOS LEGALES DEL PROYECTO	53.240	5%
OTROS COSTOS DEL PROYECTO	328.026	29%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	1.118.969	100%

Tabla 26: Costo Indirecto

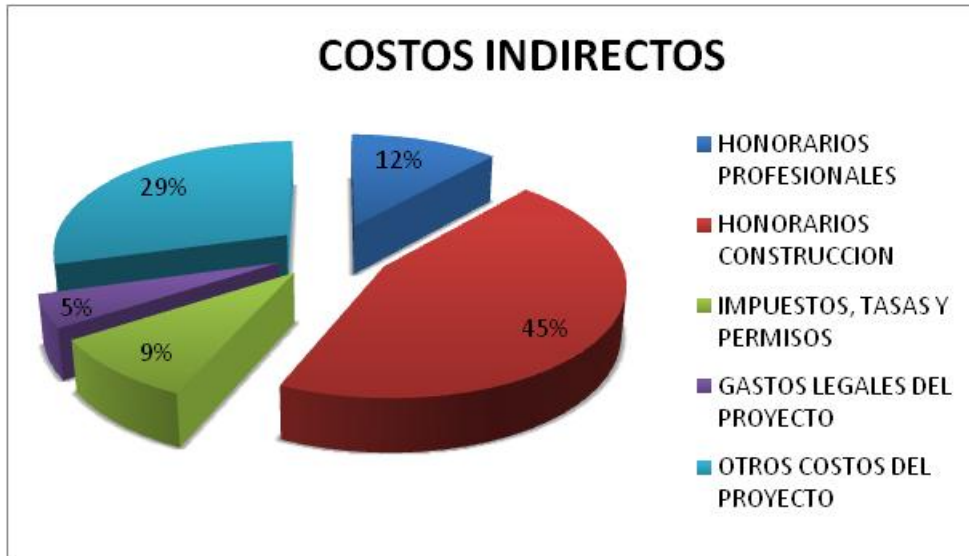


Tabla 27: Costo Indirecto

Como podemos observar en el gráfico porcentajes de los costos indirectos, la incidencia del componente de honorarios de construcción es el más alto dentro de los costos con un 45% seguido del componente otros costos del proyecto donde el rubro más incurrente es el de las comisiones por venta, como lo vemos en el desglose del siguiente cuadro:

HONORARIOS DE GERENCIA DE PROYECTO	
DESCRIPCION	MENSUAL
ARRIENDO OFICINA	800
SERVICIOS BASICOS	100
SUMINISTROS OFICINA	600
GERENTE DE PROYECTO	4.000
JEFE DE PROYECTO	2.000
ASISTENTE DE PROYECTO	1.000
RESIDENTE DE OBRA	1.500
AYUDANTE DE OBRA	900
SECRETARIA	550
MENSAJERO	350
CONTADOR	1.500
TOTAL MENSUAL	13.300
18 MESES	239.400

Tabla 28: Honorarios de Gerencia de Proyecto

HONORARIOS DE GERENCIA DE FISCALIZACION			
DESCRIPCION	MENSUAL	MESES	TOTAL
ARRIENDO OFICINA	800	13	10.400
SERVICIOS BASICOS	100	13	1.300
SUMINISTROS OFICINA	600	13	7.800
GERENTE DE PROYECTO	4.000	13	52.000
JEFE DE PROYECTO	2.000	13	26.000
ASISTENTE DE PROYECTO	1.000	13	13.000
RESIDENTE DE OBRA	1.500	13	19.500
AYUDANTE DE OBRA	900	13	11.700
PERITO CIMENTACION	1.500	2	3.000
PERITO TOPOGRAFIA	1.500	2	3.000
PERITO ESTRUCTURA Y ALBAÑILERIA	1.500	8	12.000
SECRETARIA	550	13	7.150
MENSAJERO	350	13	4.550
CONTADOR	1.500	13	19.500
TOTAL	17.800		190.900

Tabla 29: Honorarios de Gerencia de Fiscalización

HONORARIOS DE GERENCIA DE CONSTRUCCION			
DESCRIPCION	MENSUAL	MESES	TOTAL
SERVICIOS BASICOS	100	13	1.300
SUMINISTROS OFICINA	600	13	7.800
GERENTE DE PROYECTO	3.000	13	39.000
JEFE DE PROYECTO	1.500	13	19.500
ASISTENTE DE PROYECTO	800	13	10.400
RESIDENTE DE OBRA	1.500	13	19.500
AYUDANTE DE OBRA	800	13	10.400
BODEGUERO	600	13	7.800
COMPRAS Y LOGISTICA	600	13	7.800
SECRETARIA	350	13	4.550
MENSAJERO	200	13	2.600
CONTADOR	1.500	13	19.500
TOTAL	11.550		150.150

Tabla 30: Honorarios de Construcción

DESGLOSE DE COSTOS INDIRECTOS					
RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO US \$	COSTO	%
			UNITARIO	US \$	S/COSTO
HONORARIOS PROFESIONALES				131.089	11,72%
Diseño Arquitectónico	C. D.	1,00%	4.517.200	45.172	4,04%
Supervisión Arquitectónica	C. D.	0,50%	4.517.200	22.586	2,02%
Cálculo Estructural	m2	5.935	2	11.870	1,06%
Diseño Sanitario	C. D.	0,13%	4.517.200	5.872	0,52%
Diseño Eléctrico	C. D.	0,16%	4.517.200	7.228	0,65%
Alarmas y Protección	C. D.	0,05%	4.517.200	2.259	0,20%
Estudio de Suelos y cimentación	C. D.	0,24%	4.517.200	10.841	0,97%
Topografía	C. D.	0,11%	4.517.200	4.969	0,44%
Asesoría legal y tributaria	mes	18,0	500	9.000	0,80%
Diseño de AACC y ventilación	C. D.	0,13%	4.517.200	5.872	0,52%
Impacto Ambiental	C. D.	0,09%	4.517.200	4.065	0,36%
Paisajismo	C. D.	0,03%	4.517.200	1.355	0,12%
HONORARIOS CONSTRUCCION				502.791	44,93%
Construcción	C. D.	3,00%	4.517.200	135.516	12,11%
Fiscalización	C. D.	3,50%	4.517.200	158.102	14,13%
Gerencia de Proyecto COLONCORP	C. T.	4,50%	4.648.289	209.173	18,69%
IMPUESTOS, TASAS Y PERMISOS	m2	C. D.		103.823	9,28%
Impuestos Prediales	m2	2.959	5,00	14.797	1,32%
Permisos Construcción	m2	5.935	1,00	5.935	0,53%
Permisos de Bomberos	m2	5.935	0,30	1.780	0,16%
Permiso de Sanidad	m2	5.935	1,00	5.935	0,53%
Sociedad de Ingenieros	m2	5.935	0,10	593	0,05%
CAE por Diseño	C. D.	0,10%	4.517.200	4.517	0,40%
CAE O CIC por construcción	C. D.	0,10%	4.517.200	4.517	0,40%
Trámites	m2	5.935	0,80	4.748	0,42%
Alcantarillado	u	1,0	4.000	4.000	0,36%
Resellado de Planos	u	1,0	3.000	3.000	0,27%
Propiedad Horizontal	u	1,0	6.000	6.000	0,54%
Seguro todo riesgo	u	1,0	8.000	8.000	0,71%
Acometida y Sub estación eléctrica	u	1,0	25.000	25.000	2,23%
Acometida telefónica	u	1,0	15.000	15.000	1,34%
GASTOS LEGALES DEL PROYECTO	m2	C. D.		53.240	4,76%
Fideicomiso	C. D.	1,00%	4.517.200	45.172	4,04%
Gastos de Administración (Fideicomiso)	u	1,00	2.068	2.068	0,18%
Gastos empresariales	u	1,00	6.000	6.000	0,54%
OTROS COSTOS DEL PROYECTO				328.026	29,31%
Publicidad Proyecto	P. V.	0,2%	6.839.145	13.678	1,22%
Publicidad General	P. V.	0,1%	6.839.145	6.839	0,61%
Promoción	P. V.	0,4%	6.839.145	27.357	2,44%
Comisiones	P. V.	3,0%	6.839.145	205.174	18,34%
Costo Financiero	P. V.	0,5%	6.839.145	34.196	3,06%
Gestión	P. V.	0,002	6.839.145	13.678	1,22%
Imprevistos	C. D.	0,4%	4.517.200	18.069	1,61%
Ajustes Por Inflación	C. D.	0,2%	4.517.200	9.034	0,81%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS				1.118.969	100,00%

4.19.5 COSTOS TOTALES

Después de haber analizado los costos directos e indirectos por separado, el siguiente cuadro muestra un resumen de los costos totales del proyecto y la incidencia de sus componentes:

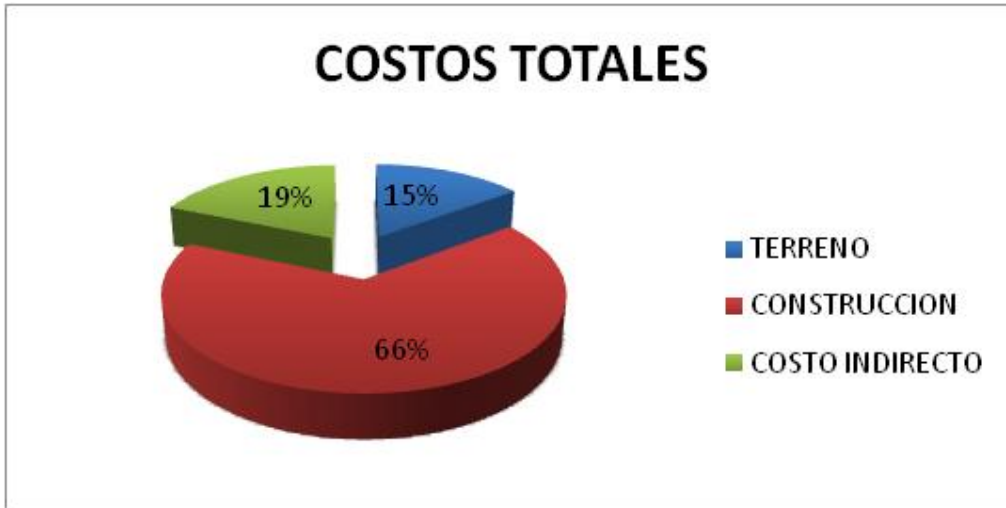


Tabla 31: Costos Totales del Proyecto

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO		
RUBROS	VALOR	PORCENTAJE
TERRENO	887.700	15%
CONSTRUCCION	3.997.615	67%
COSTO INDIRECTO	1.118.969	19%
COSTO TOTAL	6.004.284	100%

Tabla 32: Costos Totales del Proyecto

El terreno tiene el 15% del costo total del proyecto, el costo de construcción es que el posee mayor porcentaje de incidencia con un 67%, dando un antecedente y por medio de la experiencia un valor cercano a la realidad, mientras que los costos indirectos tienen un 19%.

4.20 COSTOS FINANCIEROS.

Los promotores han determinado apalancar el 30% de los costos directos del proyecto con un crédito en el Banco de Pichincha, cuyo interés está alrededor del 12% (por

ciento) anual, por lo tanto se debe determinar el costo de interés y constitución del crédito que influye sobre el proyecto, obteniendo un valor de USD \$ 1.118.969 dólares.

VALOR A FINANCIAR	
30% DEL COSTO DEL PROYECTO	
COSTO DEL PROYECTO	6.004.284
VALOR A FINANCIAR 30%	1.801.285
TASA MENSUAL	1%
TASA ANUAL	12%

Tabla 33: Costo Financiero

4.20.1.1 Costos Totales con Financiamiento.

Tomando en cuenta los costos financieros, se obtiene los valores totales de acuerdo al cuadro que se muestra a continuación:

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO FINANCIADO		
RUBROS	VALOR	PORCENTAJE
TERRENO	887.700	11%
CONSTRUCCION	3.997.615	51%
COSTO INDIRECTO	1.118.969	14%
COSTOS FINANCIEROS PRESTAMO	1.801.285	23%
COSTO INTERESES PRESTAMO	18.238	0,23%
COSTO TOTAL	7.823.807	100%

Tabla 34: Costos Totales Proyecto Financiado

Elaborado por: Rommy Torres del salto Arq.

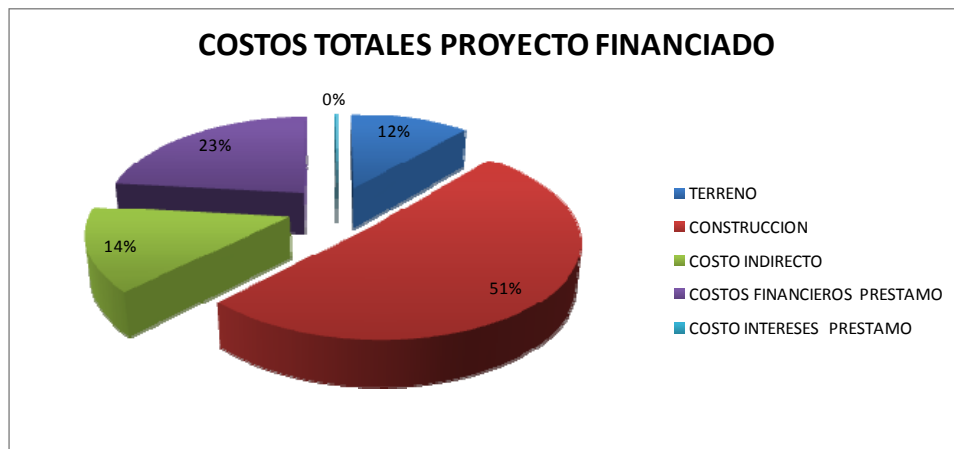


Tabla 35: costos totales financiados del proyecto

Elaborado por: Rommy Torres del salto Arq.

Si consideramos el costo de financiamiento el costo total del proyecto es de usd \$ 7.823.807, los cuales se encuentran distribuidos de acuerdo a los porcentajes enunciados en el Gráfico anteriormente presentado, que al analizarlos detalladamente, se deduce que los costos que más influyen en el costo total de la obra, son los costos directos (51%), seguido de los costos del préstamo (23%).

4.21 CRONOGRAMA DE FASES Y CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO.

El cronograma de fases fue elaborado con el fin de determinar el período de estimación de ventas en base a las etapas que se muestran el cuadro siguiente. Se estima que la duración total del proyecto en sus etapas de preventas, construcción, promoción y publicidad, y cierre del proyecto será de un tiempo aproximado de 18 meses; período que deberá ajustarse dependiendo del análisis de sensibilidad financiero que en capítulos posteriores se lo presentará.

CRONOGRAMA DE FASES DEL PROYECTO																			
FASES	# MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
PLANIFICACION	2	■	■																
PREVENTAS	3			■	■	■													
VENTAS	5					■	■	■	■	■									
CONSTRUCCION	10						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
PROMOCION Y PUBLICIDAD	18	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIERRE DEL PROYECTO	3																	■	■

Tabla 36: Fases del proyecto

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

El cronograma de construcción se lo ha determinado de acuerdo a los costos y duraciones que cada uno de los rubros representa, estimando los rendimientos que la ejecución de cada actividad puede tener, para disminuir al máximo el tiempo total de construcción de la obra. En el siguiente cuadro se muestra claramente el tiempo y los valores que cada uno de las actividades inciden en la totalidad del proyecto; para esto la empresa constructora ha determinado que el tiempo total para la construcción del proyecto será de 10 meses a partir del inicio estipulado por los promotores:

CRONOGRAMA DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO											
CONSTRUCCION		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PRELIMINARES	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EQUIPOS	190	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ADECUACION DE TERRENO	24	12	12	-	-	-	-	-	-	-	-
ESTRUCTURA DE HORMIGON ARMADO	1.004	-	251	251	251	251	-	-	-	-	-
FACHADAS MAMPOSTERÍA EXTERIORES	106	-	-	26	26	26	26	-	-	-	-
FACHADAS MAMPOSTERÍA ENLUCIDA	152	-	-	-	51	51	51	-	-	-	-
OBRAS DE ALBANILERIA	70	-	-	14	14	14	14	14	-	-	-
VIDRIOS EN FACHADA	78	-	-	-	-	-	26	26	26	-	-
PISOS Y REVESTIMIENTOS	373	-	-	-	-	93	93	93	93	-	-
CIELOS RASOS	55	-	-	-	-	14	14	14	14	-	-
CARPINTERIA MADERA	63	-	-	-	-	16	16	16	16	-	-
TRABAJOS DE METAL	4	-	-	-	-	1	1	1	1	-	-
ACABADOS PAREDES PINTURAS	91	-	-	-	-	-	-	23	23	23	23
INSTALACIONES SANITARIAS	107	-	-	-	18	18	18	18	18	18	-
INSTALACIONES ELECTRICAS	301	-	-	-	50	50	50	50	50	50	-
INSTALACIONES ESPECIALES Y SEGURIDAD	36	-	-	-	6	6	6	6	6	6	-
SISTEMA AIRE ACONDICIONADO	218	-	-	-	36	36	36	36	36	36	-
ADECUACION DE EXTERIORES	857	-	-	-	-	-	-	-	286	286	286
ADECUACION DE LOBBY DOTACION	88	-	-	-	-	-	-	-	29	29	29
ASCENSORES	64	-	-	-	-	-	21	21	21	-	-
EQUIPAMIENTO SUITES	76	-	-	-	-	-	-	-	-	38	38
DOTACION EXT INTERIOR PLAZA	34	-	-	-	-	-	-	-	11	11	11
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	3.998	208	263	292	453	577	373	319	631	497	387

Tabla 37: Cronograma de Construcción del Proyecto

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

CAPITULO 5



ESTRATEGIA COMERCIAL

Capítulo 5: **ESTRATEGIA COMERCIAL**

5.1 ANTECEDENTES

El proyecto "Pacific Plaza & suites" destinó un 3% del total de ventas para el establecimiento de la inmobiliaria y la comisión por ventas, esta suma es de \$ 205.174 dólares, también se programó un fondo para la promoción y publicidad que corresponde al 2% del costo del proyecto, esta suma es de \$ 122.851 dólares.

El primer paso a desarrollar es la imagen de la inmobiliaria, la cual debe proyectar seguridad, confianza y solidez. Para el inicio de la fase de ventas, se creará un show room en el proyecto, para que el cliente inicialmente sea atendido en el proyecto y posteriormente en las oficinas centrales. El objetivo del show room en el proyecto, es que el interesado pueda apreciar las cualidades de la ubicación del terreno que es uno de los potenciales del proyecto, por ser parte del Macro proyecto empresarial, Centro Empresarial Colon.

El nombre Pacific plaza nace de la cercanía que tiene nuestro país con el océano pacifico, y el nombre que lo acompaña "plaza" nace del concepto arquitectónico de desarrollar una plaza en el centro del proyecto.

5.2 ESTRATEGIA DE VENTAS

El proyecto ha planteado como una de sus estrategias, vender 10 unidades de suites en el mes, con el fin de vender todas las unidades en 8 meses; y como segunda estrategia lograr que el cliente llegue al proyecto, para esto utilizará algunos canales de distribución para la promoción del proyecto y para lograr la correcta penetración en el mercado.

Uno de los objetivos principales de la estrategia de ventas es lograr transmitir la seguridad, lujo y privacidad para atraer al nicho de mercado de clientes que poseen ingresos mayores a USD \$3.500,00 dólares mensuales aproximadamente.

5.2.1 ESTRATEGIA DE VENTAS

La promoción y ventas se iniciarán en el mes 3, se desarrollará un plan de ventas para su planificación y para la elaboración del presupuesto. En los siguientes puntos se detallan los canales a tomar:

- Las vallas publicitarias deben estar estratégicamente ubicadas en el sector de la Av. Principal del proyecto, como es una vía muy transitada será de fácil reconocimiento. Estas deberán informar sobre área de la vivienda y precio medio, y se colocara la foto del proyecto e información del promotor (web, teléfono, mail)
- Participación en todas las ferias de vivienda que se desarrollan en la ciudad de Guayaquil en la fase de ventas.
- La publicidad en prensa se lo hará a través del diario EL UNIVERSO con el objetivo de estar presente en la guía de proyectos inmobiliarios que el diario publica los fines de semana, en el cual se presume que la gente tiene más tiempo para revisar e ir a visitar las obras de interés.
- La repartición de volantes en zonas cercanas al terreno, y zonas donde residan los potenciales clientes con el perfil que el proyecto pretende llegar.
- La realización de maquetas de ventas para el show room y otra para la oficina central.
- Envío de mails a los potenciales clientes. Pagina web oficial y redes sociales.
- Escoger a asesoras comerciales cuyo círculo social está dentro del perfil de los potenciales clientes.
- Capacitación de las asesoras con el departamento técnico, para que conozcan el proyecto integral. Resolver dudas y exigencias de cliente.

5.2.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

El proyecto se encuentra confirmado por 75 unidades de vivienda desglosadas 9 suites TIPO 1, 8 suites (con terraza) TIPO 2, 1 TIPO 3, 2 TIPO 4, 3 TIPO 5, Y 1 TIPO 6 ubicados

en el piso 2, 9 suites TIPO 1 (con terraza) y 8 suites TIPO 2 ubicadas en el piso 3, 9 TIPO 1 Y 8 TIPO 2 ubicadas en el piso 4 y 9 TIPO 1 Y 8 TIPO 2 ubicadas en el piso 5, cuyas áreas oscilan entre los 35 hasta los 65 m2 , las cuales poseen terrazas según sea su ubicación.

En el estudio de mercado realizado a la competencia en el capítulo 2 se estableció el precio promedio: 1.233,6 dólares.

El proyecto adoptará un promedio superior al precio promedio 1.280,00 dólares por m2 de construcción.

A continuación se indica el desarrollo de los precios establecidos por cada unidad de vivienda, precio que está constituido por el precio de la vivienda y la terraza el estacionamiento es un valor aparte, el promedio de estos precios nos da como resultado que una vivienda estaría por los \$ 38.400 hasta los 90.876 dólares (valor que incluye la terraza).

CUADRO DE TIPOS DE SUITES							
DESCRIPCION		ÁREA			VALOR		
		AREA SUITE	AREA TERRAZA	AREA TOTAL	PVP SUITE	PVP TERRAZA	TOTAL
PISO 1	TIPO 1	47	-	47	60.787	-	60.787
	TIPO 2	37	36	73	47.212	22.797	70.009
	TIPO 3	55	-	55	70.406	-	70.406
	TIPO 4	45	-	45	57.600	-	57.600
	TIPO 5	30	-	30	38.400	-	38.400
	TIPO 6	40	-	40	51.200	-	51.200
PISO 2	TIPO 1	47	47	95	60.787	30.086	90.874
	TIPO 1	47		47	60.787	-	60.787
	TIPO 2	37		37	47.212	-	47.212
PISO 3	TIPO 1	47		47	60.787	-	60.787
	TIPO 2	37		37	47.212	-	47.212
PISO 4	TIPO 1	47		47	60.787	-	60.787
	TIPO 2	37		37	47.212	-	47.212

Tabla 38: Precio de Suites

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

El valor que se estima tener por las ventas de las 75 suites de vivienda, los parqueos ,y locales comerciales, es de \$ 6.839.145 dólares aproximadamente.

La política de precios a adoptarse para las ventas está constituida en tres fases:

- La primera: de preventas con un 5% de descuento con respecto al precio promedio adoptado.
- La segunda fase: en la construcción de los primeros 2 meses con el precio promedio adoptado
- La tercera fase: en la construcción de los segundos 3 meses de la construcción con un 5% de aumento en el precio adoptado.

La siguiente tabla aparece el tiempo y las unidades de vivienda que están planificadas vender con sus respectivos precios en las diferentes fases de ventas que se desarrollan en el proyecto.

POLITICA DE PRECIO			
PERIODO	preventas	ventas en construccion	ventas en contruccion
TIEMPO	3 meses	2 meses	3 meses
POLITICA DE PRECIO	menos el 5 %	precio promedio	mas el 5 %
NO. UNIDADES	30	20	25
PRECIO POR M2	1216	1280	1344
	40%	27%	33%
PRECIO POR SUITE TIPO 1	57.747,84	60.787,20	63.826,56
5%	3.039,36		
VENTAS TOTALES SIN POLITICA	8.735.464,70	100%	
VENTAS POR FASES	3.494.185,88	2.329.457,25	2.911.821,57
APLICACIÓN POLITICA DE PREC	174.709,29	0,00	145.591,08
TOTAL	3.319.476,59	2.329.457,25	3.057.412,65
VENTAS TOTALES CON POLITIC	8.706.346,49	99,67%	
DIFERENCIA	29.118,22	0,33%	
ÁREA SUITE TIPO 1	47,49		
PRECIO VENTA POR M2	1.280,00		
TOTAL PRECIO SUITE	60.787,20		

Tabla 39: Política de Precios

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

5.3 ESTRATEGIA DE CREDITO

El proyecto adoptará el sistema de forma de pago que generalmente se maneja en los proyectos inmobiliarios, el cual se ratifica en el análisis de la competencia que se desarrolla en el capítulo 2 de estudio de mercado.

Se obtendrá el 50% del precio de la vivienda desde que el interesado firma el compromiso de compra venta hasta el transcurso de la construcción y el 50% del

precio de la vivienda en el momento de la escrituración de la vivienda. Dentro del 50% se incluye el 10% de reserva al momento de la negociación.

En la siguiente tabla se describe aproximadamente a cuota en cada fase de pago:

FORMA DE PAGO			
DESCRIPCION	PORCENTAJE	VALOR	OBSERVACION
VALOR SUITE TIPO 1	60.787,20		
RESERVA	10%	6.078,72	al momento de elegir la suite
ENTRADA	40%	24.314,88	cuotas diferidas a los largo de la construccion
SALDO	50%	30.393,60	a la escrituracion de la vivienda
COUTAS MENSUALES	12	2.026,24	cuotas en 12 meses
COUTAS MENSUALES	5	4.862,98	cuotas en 5 meses

Tabla 40: Forma de Pago

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

5.4 GARANTIAS AL CLIENTE

El proyecto esta 100% respaldado por la figura legal FIDUCIARIA además del respaldo de imagen de la inmobiliaria, las garantías que se le expone al cliente son las siguientes:

- El terreno está en condiciones negociables, tanto el municipio de Guayaquil como el registro de la propiedad, se encuentra sin gravámenes, es decir que el proyecto se puede desarrollar de manera normal para alcanzar los objetivos del proyecto.
- El comprador podrá realizar la escritura por su cuenta la inmobiliaria le pondrá a disposición este servicio. La promesa de compraventa se elevará a escritura pública con el respaldo del notario
- En el contrato de compra venta se adjudicará las especificaciones técnicas, así como el plano de ubicación dimensionado.
- En el momento de la entrega de la vivienda se realizara una inspección por parte del cliente para un chequeo previo del inmueble.

5.5 CRONOGRAMA DE VENTAS

Se ha planteado vender la totalidad del proyecto en 8 meses, dando como resultado una velocidad de ventas de 10 por mes. Los 2 primeros meses de desarrollo del proyecto están destinados a los estudios necesarios, los siguientes 3 meses a las preventas, a partir del sexto mes del cronograma se inicia la construcción que dura 10 meses.

A continuación se presenta un cronograma y flujo de las ventas realizadas en la fase de ventas y construcción.

# MESES	MESES	PLANIFICACION		PROMOCION Y VENTAS						CONSTRUCCION						ENTREGA Y CIERRE		TOTAL				
		1	2	ESTUDIOS			PREVENTAS			CONSTRUCCION						FINALIZACION						
1	3			85	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	-	-	427	855	
2	4				85	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	-	-	427	855	
3	5					85	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	-	-	427	855	
4	6						85	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	-	-	427	855
5	7							85	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	-	-	427	855
6	8								85	49	49	49	49	49	49	49	49	49	-	-	427	855
7	9									85	57	57	57	57	57	57	57	57	-	-	427	855
8	10										85	68	68	68	68	68	68	68	-	-	427	855
TOTAL DE INGRESOS		-		85	114	145	179	217	260	309	366	349	349	349	349	349	349	-	-	3.420	6.839	

Tabla 41: Cronograma de Ventas
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

CAPITULO 6



ESTRATEGIA FINANCIERA

Capítulo 6: ESTRATEGIA FINANCIERA

Para el análisis financiero se ha desarrollado el flujo de caja del proyecto a través del cuadro de ingresos y egresos determinados en los capítulos anteriores, así se presenta los resultados de los indicadores financieros del VALOR ACTUAL NETO (VAN) para evaluar los distintos escenarios que el proyecto puede presentar. Para este análisis todas las cantidades se han llevado a miles de dólares.

6.1 INGRESOS VS. EGRESOS, SALDOS MENSUALES

Los ingresos estimados del proyecto por ventas son de \$ 6.839.145 dólares y los egresos que corresponden a los gastos para el desarrollo del proyecto son de \$ 6.004.284 dólares, obteniendo una utilidad de \$ 834.861 dólares al final del proyecto.

En el gráfico siguiente podemos analizar la diferencia que existe entre los ingresos y egresos acumulados, la curva de saldos mensuales nos indica que la inversión máxima que se debe hacer al proyecto es de \$ 360.000 dólares en el mes 13

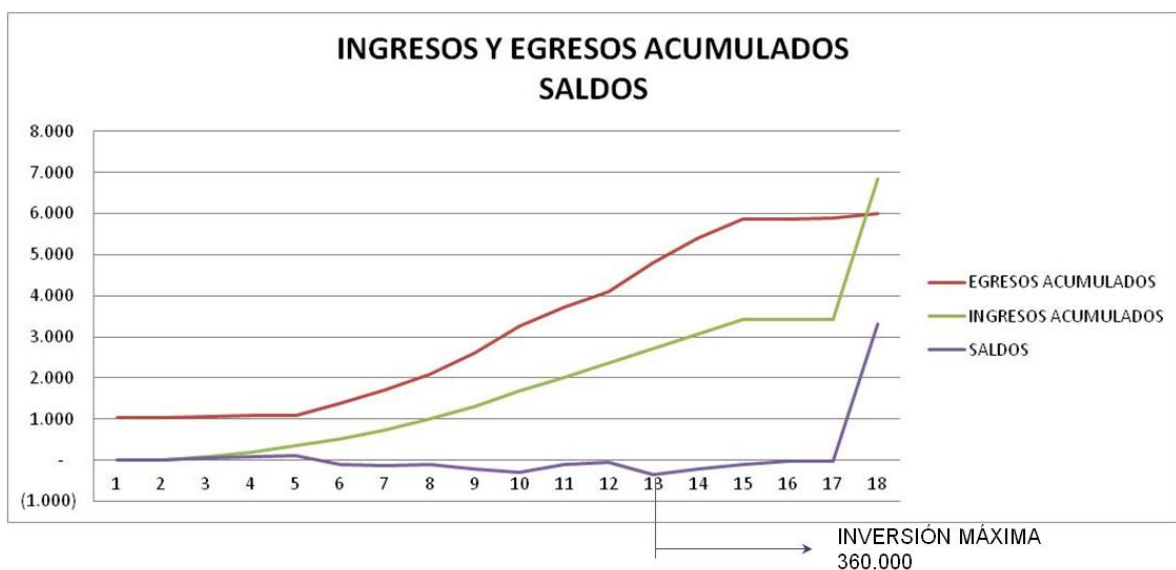


Gráfico 36: Ingresos y egresos acumulados y Saldos Mensuales
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

A continuación se detalla un análisis de los ingresos y egresos del proyecto:

6.1.1 INGRESOS

Los ingresos corresponden al plan de ventas que se describió en el capítulo de estrategia comercial, el total de ventas estimado es de \$ 6.839.145 dólares, en un lapso de 8 meses que corresponde a una velocidad de ventas de 10 unidades por mes.

Los ingresos están conformados de acuerdo al esquema financiero de pagos descrito en el capítulo de estrategia comercial.

FORMA DE PAGO			
DESCRIPCION	PORCENTAJE	VALOR	OBSERVACION
VALOR SUITE TIPO 1	60.787,20		
RESERVA	10%	6.078,72	al momento de elegir la suite
ENTRADA	40%	24.314,88	cuotas diferidas a los largo de la construccion
SALDO	50%	30.393,60	a la escrituracion de la vivienda
CUOTAS MENSUALES	12	2.026,24	cuotas en 12 meses
CUOTAS MENSUALES	5	4.862,98	cuotas en 5 meses

Tabla 42: Forma de Pago

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

En el flujo de ingresos vamos a notar que conforme se acerca la finalización del proyecto las cuotas de entrada reducen su tiempo de pago, ya que el inmueble se encuentra listo para entregar y por ende las cuotas mensuales aumentan. Se ha establecido por experiencia recuperar el 50% al momento de la escrituración en 2 meses después de terminado la fase de construcción.

En el siguiente grafico de ingresos mensuales y acumulados notamos que las ventas comienzan en el mes 3 del desarrollo del proyecto, en el mes existe un ingreso significativo en el mes 15 los cuales corresponden a la finalización del proyecto, en este punto todas las suites deben estar en fase de escrituración.

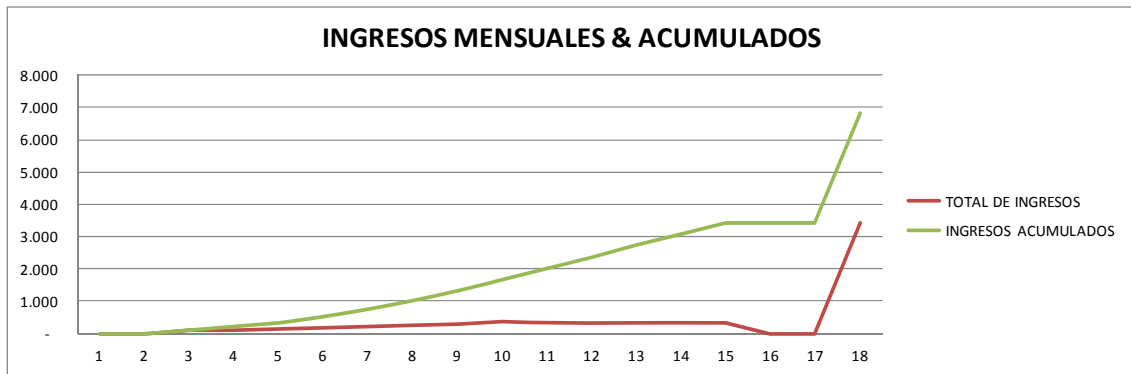


Gráfico 37: Ingresos mensuales y acumulados
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

6.1.2 EGRESOS

El cálculo de los egresos se analizó en el capítulo técnico arquitectónico en el ítem costos total.es del proyecto, el cual asciende a \$ 6.004.284 dólares. La siguiente tabla nos indica el cronograma de pagos de cada rubro considerado tanto los costos directos como indirectos y costos del terreno, todos estos pagos se los prorrataron a lo largo de los 21 meses que dura el proyecto desde la fase de estudios hasta la finalización del proyecto. :

FASES	MESES	PLANIFICACION		PROMOCION Y VENTAS								CONSTRUCCION					ENTREGA Y CIERRE			
		ESTUDIOS	ESTUDIOS	PREVENTAS				CONSTRUCCION				CONSTRUCCION					FINALIZACION			
DESCRIPCION	MESES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
TERRENO	888	888	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION	3.998	-	-	-	-	-	-	208	263	292	453	577	373	319	631	497	387	-	-	-
HONORARIOS PROFESIONAL	131	131	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HONORARIOS DE CONSTRUC	503	-	-	-	-	-	-	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	-	-	-
GASTOS ADMINISTRATIVOS	53	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
GASTOS TASAS	104	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
COMISION POR VENTAS	205	-	-	-	3	3	4	5	7	8	9	11	10	10	10	10	10	-	-	103
PROMOCION Y PUBLICIDAD	123	-	-	-	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
TOTAL DE EGRESOS	6.004	1.027	8	8	19	19	20	279	336	366	528	654	450	395	707	574	464	16	16	119
EGRESOS ACUMULADOS	-	1.027	1.035	1.044	1.062	1.081	1.102	1.381	1.717	2.082	2.610	3.264	3.714	4.109	4.816	5.390	5.854	5.870	5.886	6.004

Tabla 43: Cronograma de Egresos
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

Como se puede observar el terreno, los gastos administrativos, gastos de tasas y honorarios profesionales se ha decidido desembolsarlos en el mes 0 antes de iniciar el proyecto para tener esos costos cubiertos con anticipación. Los costos de construcción y los honorarios por construcción están prorrataron en 10 meses que corresponden al cronograma de construcción y comienzan en el mes 6, la comisión por ventas es del 3% del costo del inmueble y está prorrataron en 8 meses según el flujo de ventas.

TABLA EGRESOS MENSUALES ACUMULADOS

En el grafico podemos visualizar que en el mes 6 existe el primer desembolso de dinero que corresponde al inicio de la construcción, en el mes 13 se visualiza un egreso de \$ 707.000 dólares el cual es el más alto del flujo de egresos.

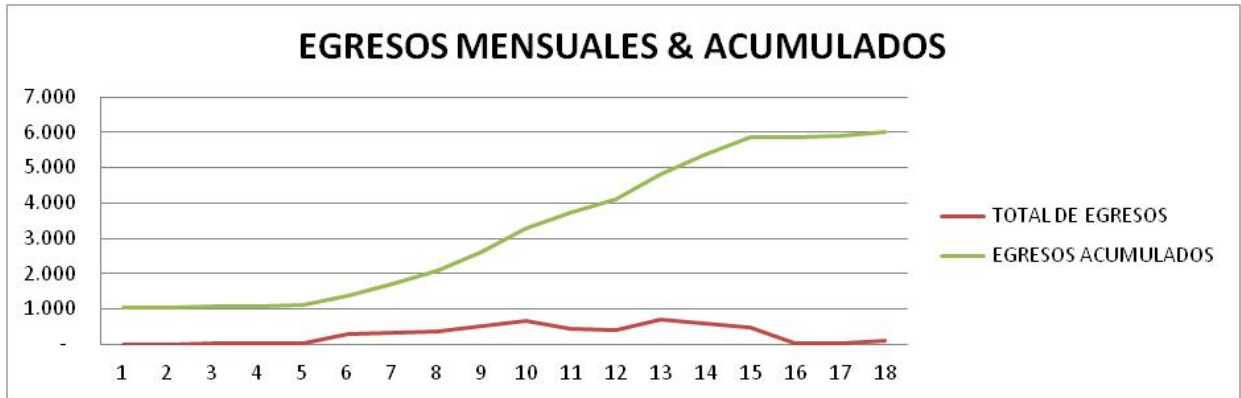


Gráfico 38: Egresos mensuales y acumulados

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

6.2 ANALISIS ESTATICO -MARGEN

En la siguiente tabla se indica los resultados económicos que se obtuvieron de la confrontación de las ventas con los costos y utilidad, en la cual nos muestra la utilidad sin apalancamiento financiero y el margen estático del proyecto. La utilidad esperada es de \$ 834.861 dólares y el margen que arroja el proyecto es del 12% y la rentabilidad es del 14%

CUADRO DE RESULTADOS	
VENTAS	6.839.145
COSTOS	6.004.284
UTILIDAD	834.861
INDICADORES ESTATICOS	
MARGEN 18 MESES	12%
RENTABILIDAD 18 MESES	14%

Tabla 44: Resultados estáticos del Proyecto Puro

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

6.3 TASA DE DESCUENTO

Cualquier proyecto que se realice tiene un rendimiento esperado que corresponde a las características del mismo, a los riesgos que se asumen y a la situación económica del país.

Para el proyecto inmobiliario Pacific Plaza, se adoptó una tasa de descuento del 23% anual, la cual se obtuvo por la evaluación del modelo CAPM – modelo de evaluación de activos de capital.

El CAPM es un modelo económico que sirve para evaluar activos de acuerdo al riesgo y al retorno futuro previsto. Relaciona la tasa de rentabilidad requerida para un activo con su riesgo (Eliscovich, 2011)

La fórmula para sacar la tasa de descuento es la siguiente:

$$R_e = r_f + (r_m - r_f) \times \beta + r_p$$

La siguiente tabla presenta los valores obtenidos para el cálculo de la tasa de descuento por el método CAPM

TASA DE DESCUENTO		
METODO CAPM		
DATOS		VALOR
r_f	Tasa de rendimiento libre de riesgo	2%
r_m	Tasa de rendimiento del mercado inmobiliario	17,40%
β	Coficiente de riesgo del sector de la	0,72
r_p	Riesgo País	10%
R_e	Tasa de rendimiento esperado por el metodo	23,09%

Tabla 45: Tasa de descuento
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

R_e = Tasa de rendimiento esperado por el método CAPM

r_f = Tasa de rendimiento libre de riesgo (se toma la tasa de los bonos del Tesoro de los estados unidos ya que tiene menor riesgo de default asociado)

r_m = Tasa de rendimiento del mercado inmobiliario de los estados unidos.

$(r_m - r_f)$ = Prima de rendimiento de empresas pequeñas en los estados unidos

β = Coeficiente de riesgo del sector de la construcción inmobiliaria de los estados unidos.

r_p = Riesgo País EMBI (índice de bonos de países emergentes)

Las tasas adoptadas para la obtención de la tasa de descuento son la de los estados unidos ya que en el Ecuador no hay estadísticas de estos datos.

6.4 ANALISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Una vez determinada la tasa de descuento que se va adoptar en el análisis del proyecto se procede a la obtención del VAN Y TIR, los cuales se obtienen de los saldos mensuales proyectados en el desarrollo del proyecto.

TABLA INDICADORES ECONOMICOS

Como podemos observar estos indicadores económicos el VAN es \$ 228.747 dólares, es decir que el resultado es positivo y la TIR es de 3% mayor a la esperada por el proyecto obtenida en la tasa de descuento.

INDICADORES DINAMICOS	
VAN	228.747
TIR (MENSUAL)	3%

Tabla 46: Resultados Proyecto Puro
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

6.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS

A través de los análisis de sensibilidad y los diferentes escenarios de las variables, nos permite tener un seguimiento del desenvolvimiento del proyecto, para conocer hasta donde el proyecto puede llegar, es decir se midió los indicadores económicos como el VAN y la TIR, se llegó hasta el punto que el VAN sea igual a cero.

Las distintas variaciones indicaron que la TIR sufre cambios en su signo, en consecuencia, para el estudio no se tomo en consideración este indicador económico.

Para el análisis se tomó en consideración tres variables: incremento en costos de la construcción, disminución de precios de venta de los inmuebles.

6.5.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACION DE COSTOS DEL PROYECTO

La variación de costos, en la planificación de un proyecto, es de suma importancia, ya que un factor económico que es susceptible a cualquier situación. Este análisis se lo realiza con la finalidad de tener un panorama del desenvolvimiento del VAN del proyecto conforme los costos aumenten porcentualmente.

Los costos directos del proyecto y los honorarios por construcción son las variables que van a variar para el presente análisis.

La siguiente tabal nos muestra como varia el VAN conforme se realiza un incremento del 2% el VAN para el proyecto planteado disminuye a \$ 162.595 dólares conforme el porcentaje aumenta el VAN disminuye, hasta llegar a un VAN igual a \$0,00 dólares con el 6,92 % de aumento en los costos de construcción.

La siguiente tabla nos muestra el comportamiento del VAN que se obtiene cada 1% de aumento en los costos de construcción:

1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%
\$ 196	\$ 163	\$ 130	\$ 96	\$ 63	\$ 30	\$ (3)	\$ (36)	\$ (69)	\$ (102)	\$ (135)	\$ (168)	\$ (201)	\$ (234)	\$ (267)	\$ (300)	\$ (334)	\$ (367)

Tabla 47: Variacion Costos
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

De igual manera el grafico indica el desenvolvimiento del VAN conforme los costos aumentan:

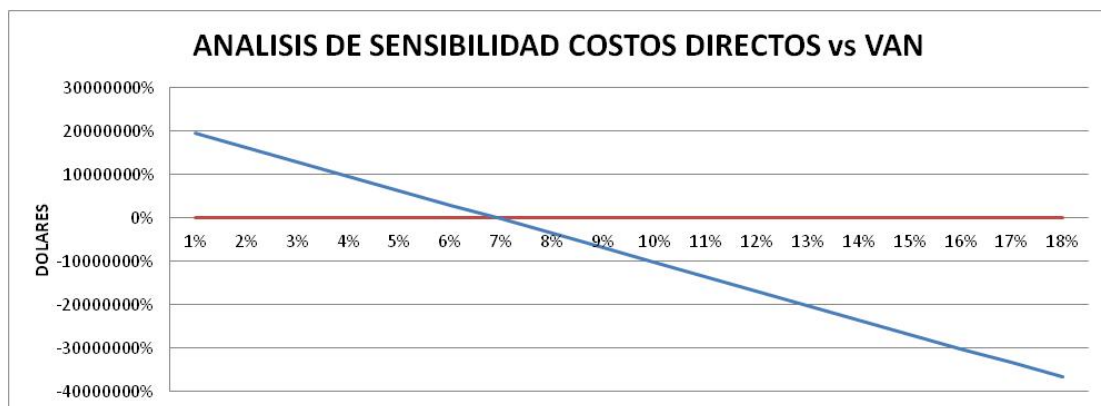


Tabla 48: Variacion costos
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

6.5.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACION DEL PRECIO DE VENTA DEL PROYECTO

La variación de precios es una medida que nos permite conocer qué porcentaje se puede disminuir los precios de ventas de las suites, hasta el punto que el VAN sea igual a \$0,00 dólares

Los precios de ventas y los costos por comisión de ventas son los rubros que variaron porcentualmente para el presente análisis.

La siguiente tabla nos indica como varia el VAN conforme los precios de venta disminuyen un 2%. El VAN para el proyecto planteado disminuye a \$ 118.000 dólares, conforme baja porcentualmente los precios el VAN disminuye también. Por lo tanto los precios de venta pueden disminuir un 4,1% para que el VAN sea igual a de \$0,00 dólares.

-8%	-7%	-6%	-5%	-4%	-3%	-2%	-1%	0%	1%	2%	3%	4%
\$ (214)	\$ (159)	\$ (103)	\$ (48)	\$ 7	\$ 63	\$ 118	\$ 173	\$ 229	\$ 284	\$ 339	\$ 395	\$ 450

Tabla 49: Variación de precios

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

De igual manera el grafico indica el desenvolvimiento del VAN conforme los precios disminuyen o aumentan:

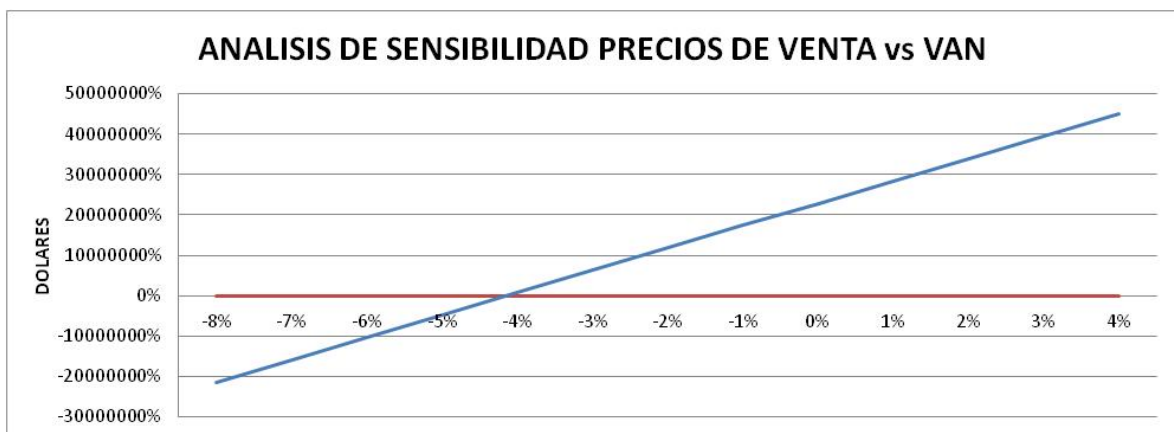


Gráfico 39: Variación de Precio

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

6.6 PROYECTO FINANCIADO

El siguiente análisis financiero se lo realiza considerando el uso del crédito hipotecario para el desarrollo del proyecto, a través del estudio veremos cómo los indicadores económicos VAN y TIR se desenvuelven.

El monto a solicitar es del 30% del costo total del proyecto esto corresponde a la suma de \$6.004.284 dólares, la tasa de interés del Banco de Pichincha está al 12% anual como se observa en la tabla siguiente:

VALOR A FINANCIAR	
30% DEL COSTO DEL PROYECTO	
COSTO DEL PROYECTO	6.004.284
VALOR A FINANCIAR 30%	1.801.285
TASA MENSUAL	1%
TASA ANUAL	12%

Tabla 50: Características del Crédito

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

El crédito se lo obtiene en el mes 2 del desarrollo del proyecto, que corresponde cuando el proyecto está listo para arrancar ventas.

Para dicho crédito se acordará un lapso de 16 meses para el pago del capital total, y los intereses se los pagará en el transcurso de los 16 meses, apenas el banco desembolse el valor.

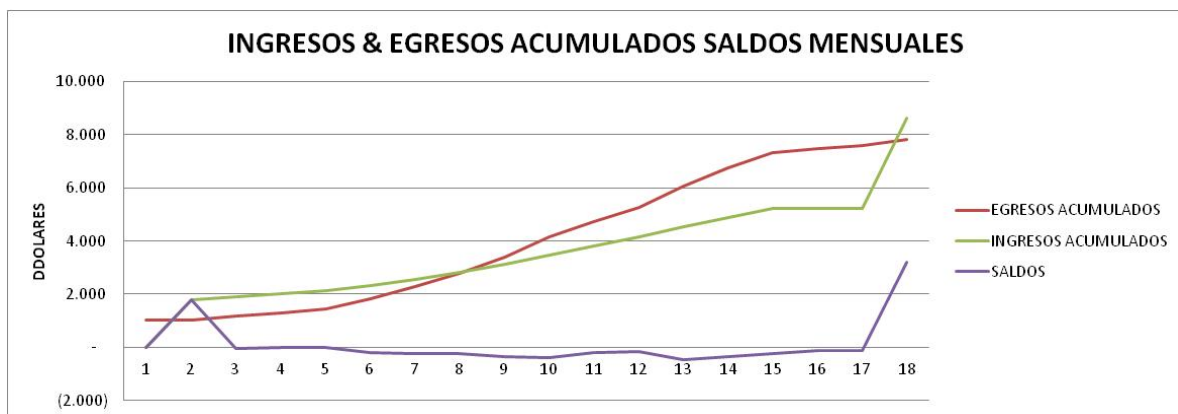


Gráfico 40: Saldos Mensuales- Proyecto Financiado

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

6.6.1 ANALISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) DEL PROYECTO FINANCIADO

La tasa de descuento que se va a usar en el análisis del proyecto financiado es la misma que se usó para el análisis del proyecto puro. Con estos parámetros se procede a obtener el VAN y el TIR, los cuales se obtiene de los saldos mensuales proyectados en el desarrollo del proyecto.

Como podemos observar estos indicadores económicos, el VAN es de \$ 446.073 dólares es decir que el resultado es positivo y la TIR es de 6 % .

INDICADORES DINAMICOS	
VAN	446.073
TIR (MENSUAL)	6%

Tabla 51: Resultados Economicos- Proyecto financiado
Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

En la siguiente tabla se indica los resultados económicos que se obtuvieron de la confrontación entre la utilidad con las ventas y costos, en la cual nos muestra la utilidad con apalancamiento financiero y el margen y rentabilidad del proyecto. La utilidad es de \$ 816.623 dólares y el margen que arroja el proyecto es de 9% y la rentabilidad es del 10%

CUADRO DE RESULTADOS	
PRESTAMO	1.801.285
VENTAS	6.839.145
COSTOS INCLUYE PRESTAMO	7.823.807
UTILIDAD	816.623
INDICADORES ESTATICOS	
MARGEN 18 MESES	9%
RENTABILIDAD 18 MESES	10%

6.7 COMPARACION DEL PROYECTO PURO CON EL PROYECTO FINANCIADO

De acuerdo a la siguiente tabla expuesta, se puede analizar la coyuntura entre el proyecto puro y el proyecto apalancado, se nota lo siguiente:

- La rentabilidad en el proyecto financiado disminuye un 25% con respecto al proyecto puro.
- El VAN del proyecto financiado es 49% mayor que el obtenido en el proyecto puro.

CUADRO DE RESULTADOS			
PROYECTO	PURO	FINANCIADO	PORCENTAJE
INDICADORES ESTATICOS			
MARGEN	12%	9%	3%
RENTABILIDAD	14%	10%	25%
INDICADORES DINAMICOS			
VAN	228.747	446.073	49%
TIR (MENSUAL)	3%	6%	58%

Tabla 52: Resultados Económicos- Proyecto Puro vs. Financiado

Elaborado por: Rommy Torres del Salto Arq.

6.8 CONCLUSIONES

Después de los análisis previos con la tasa de descuento adoptada para el proyecto podemos concluir lo siguiente:

- El proyecto es muy sensible a cambios: el VAN es de \$228.747 dólares y la TIR mensual es de 3% y con una utilidad de \$ 834.861 dólares, equivalentes a un margen del 12% y una rentabilidad del 14% en los 18 meses que dura el proyecto.
- Análisis de sensibilidades: el proyecto llegara a un VAN igual a cero cuando:
 - Los costos se hayan incrementado en un 6,92% y los precios de venta se hayan disminuido en un 4,1%. Estas dos variables se muestran frágiles al cambio.
- En el caso de que el proyecto se realizara con financiamiento esta previsto lo siguiente:
 - Un crédito hipotecario de \$ 1.801.285 dólares
 - La utilidad seria de de \$ 816.623 dólares
 - VAN seria de \$ \$ 446.073 dólares
 - TIR mensual sería de 6%

- Se debería adoptar el escenario financiado ya que el Van es mayor y la inversión de los accionistas es menor y el pago se lo realiza a lo largo de los 16 meses del proyecto.

CAPITULO 7



ASPECTOS LEGALES

Capítulo 7: **ASPECTOS LEGALES**

Para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios existen varios trámites legales, los cuales llevan al cumplimiento de normas y ordenanzas vigentes a la fecha que permiten la factibilidad y realización del proyecto.

Para aplicación del esquema de trámites para el proyecto Pacific plaza se definió que se lo realizará por fases, según el cronograma de trabajo lo cuales son: planificación, promoción y ventas, construcción y cierre de proyecto.

Actualmente el proyecto se encuentra como anteproyecto, se está realizando el cambio de dominio del terreno a la compañía Dosmilcorp S.A. que será el representante legal del proyecto y será luego aportado al Fideicomiso que se creará para el proyecto.

7.1 FASE DE PLANIFICACION

Los siguientes documentos necesarios para la viabilidad del proyecto en esta fase son:

7.1.1 CREACION Y APORTE DE FONDOS AL FIDEICOMISO

Lo primero que se debe hacer es crear un Fideicomiso Inmobiliario Integral, con el fin de que controle las preventas del proyecto, verificando el correcto destino de los recursos recibidos y garantizar con la propiedad del proyecto cualquier tipo de financiamiento, al que se haya accedido, para la ejecución del mismo.

El Promotor transfiere al fideicomiso un bien inmueble (exento de impuestos) con el fin de que éste lo administre y desarrolle el proyecto de construcción, para posteriormente transferir las unidades construidas a los Beneficiarios, es decir a los clientes.

El fideicomiso administra tanto los recursos como el desarrollo de la obra, bajo el esquema de Punto de Equilibrio y bajo la dirección del Comité Fiduciario, contratando

a los profesionales necesarios para su ejecución: Constructor, Gerente del Proyecto, Fiscalizador, Comercializador, etc.

En el acta de constitución del Fideicomiso se establecerán las siguientes condiciones para la aprobación del punto de equilibrio, y arrancar con el inicio de la construcción:

1. Aspecto Técnico: Así como especificaciones y diseños tanto arquitectónico como el de ingenierías.
2. Aspecto Legal: los permisos municipales de construcción deben estar listos, así como las promesas de compra-venta, de créditos, y contratos.
3. Aspecto Financiero: El flujo de efectivo de ventas reales deberá reflejar el planificado hasta la fase de preventas.
4. Aspecto Comercial: Se arrancará con la construcción cuando las ventas hayan alcanzado el 40%. Esto debe ocurrir según lo programado en 3 meses con una velocidad de ventas de 10 unidades mensuales.

7.1.2 OBTENCION DE LA APROBACION DEL PROYECTO ARQUITECTONICO

Este documento lo otorga la Ilustre Municipalidad de Guayaquil. Obtenido previamente las normas de edificación, se deberá presentar copia del levantamiento topográfico del terreno, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica y el Municipio verificará y aprobará que las normas de edificabilidad sean cumplidas.

Requisitos:

¿Cómo hago para obtener la aprobación de Proyecto Arquitectónico?

Acerca del trámite:

Trámite opcional, no substituye la obligación y efecto del Registro de Construcción.

Requisitos:

1. Tasa única de trámite
2. Formulario "Solicitud para trámites del Departamento de Control de Edificaciones" (F.2002.17.085) firmado por el interesado y el responsable técnico del proyecto.

3. Opcionalmente, copia del documento de normas de edificación correspondiente al lote motivo de la solicitud, si éste hubiese sido tramitado
4. Dos copias de los planos arquitectónicos a escala conveniente (1:50,1:100), según formatos INEN, en cuya tarjeta de identificación se registrará el código catastral del predio, nombres completos del propietario, proyectista y responsable técnico, número de la cédula de ciudadanía y número de registro profesional. En los mismos se graficará al menos las plantas, la fachada principal, una sección longitudinal, y, o transversal, y la implantación de la edificación respecto de los linderos del solar o lote.
5. De no haberse obtenido previamente las normas de edificación, deberá presentarse copia del levantamiento topográfico del terreno, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde recibirá la solicitud correspondiente;
2. Llenar la solicitud a máquina o con letra clara.
3. Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 52 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja).
4. Una vez aprobados los planos y la correspondiente documentación, la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro archivará una copia del expediente aprobado. Esta aprobación tendrá una vigencia de un año calendario.

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis.

Nota: Se indicará al usuario que la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro resolverá sobre la solicitud y documentación presentada en el término de 15 días laborables de recibida, luego de lo cual deberá acercarse a conocer el resultado del trámite.

Atención: Lunes a Viernes. 8h30 a 17h00

<http://www.guayaquil.gob.ec/>

7.1.3 TRAMITE DE REGISTRO DE CONSTRUCCION

Este documento es indispensable para iniciar la construcción del Proyecto. Se podría iniciar los preliminares con un permiso de obras menores, pero luego es obligación cumplir con el requisito de obtención del registro de construcción para poder construir.

¿Cómo hago para obtener un Registro de Construcción?

Acerca del trámite:

Es obligatoria la obtención del Registro de Construcción, previa toda edificación que no sea considerada Obra Menor, según lo dispuesto en el Art. 5 de la Ordenanza de Edificaciones en la Ciudad de Guayaquil.

REGISTRO DE CONSTRUCCIÓN: Construcción inicial

Requisitos:

1. Tasa única de trámite.
2. Formulario "Solicitud de registro de construcción" (F.96.17.002) firmado por el interesado y el responsable técnico de la edificación.
3. Copia de la escritura pública de adquisición del predio o carta de autorización para construir sobre el terreno ajeno, otorgada por el dueño, en caso de que el solicitante no fuese el propietario del solar, o contrato de arrendamiento para el caso de terrenos municipales. Tal requisito no será exigible en áreas de ocupación informal sometidas a procesos de legalización de la tenencia, donde bastará un certificado de responsabilidad civil por acta de dominio.
4. Tres copias de los planos arquitectónicos a escala conveniente (1.50, 1.100, 1.200), según formatos INEN, en cuya tarjeta de identificación se registrará el código catastral del predio, nombres completos del propietario, proyectista y responsable técnico, número de la cédula de ciudadanía y número de registro profesional. En los mismos se

graficará:

- Todas las plantas, incluida la de cubierta.
- Todas las fachadas.
- Al menos una sección longitudinal y una transversal.
- La implantación de la edificación, en la que conste, vertical y horizontalmente, sus dimensiones principales y los distanciamientos respecto de las líneas de construcción y de lindero.

5. De no haberse obtenido previamente las normas de edificación, deberá presentarse copia del levantamiento topográfico del terreno, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica.

6. Cuando la construcción tenga tres o más plantas, se presentarán cartas de responsabilidad técnica, sobre estudios de suelo, diseños estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos, debidamente autenticados por un notario del Cantón. En caso de edificaciones de uso residencial, no en serie, unifamiliares y bifamiliares, no se exigirá carta de responsabilidad técnica.

7. Para edificaciones en terrenos con pendientes iguales o mayores al 10%, se presentarán cartas de responsabilidad técnica relacionada con movimientos de tierra y estructuras de contención y protección del terreno.

8. En los casos de edificaciones que tengan tres o más plantas, el responsable técnico del proceso de construcción, entregará copia de una póliza de seguro a favor de terceros, que cubra todo riesgo del proceso de construcción y por una cuantía no menor al ocho por ciento (8%) del valor estimado de la obra, cuya estimación se realizará de acuerdo a los valores que para los distintos tipos de construcción se hayan registrado en el último boletín emitido por la cámara de construcción.

9. En las edificaciones a ser sometidas al Régimen de Propiedad Horizontal, donde se contemplen etapas o aumentos de construcción, deberá incluirse la totalidad de estos en los diseños a presentarse. En lo sucesivo, la Dirección de Urbanismo, Avalúos y

Registro sólo aprobará aumento y remodelaciones acordes a los diseños y planos inicialmente aprobados, o si los mismos son solicitados de acuerdo a lo establecido en el correspondiente reglamento.

10. En proyectos de edificaciones industriales calificables como de mediano o alto impacto, o peligrosas, adjuntarán los correspondientes estudios de impacto ambiental, elaborados por profesionales o empresas especializadas y acreditadas en la Municipalidad.

11. La Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro, se reserva la facultad de exigir adicionalmente la presentación parcial o total de planos y, o estudios técnicos relativos a los ítems 6 y 7 de este artículo.

12. Recibos de pagos del 1% mil de Colegios profesionales por planificación, construcción y eléctrico.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde recibirá la solicitud correspondiente;

2. Llenar la solicitud a máquina o con letra clara.

3. Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 52 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja).

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis.

Nota: Se indicará al usuario que la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros resolverá sobre la solicitud y documentación presentada en el término de 30 días laborables de recibida (según ordenanza), luego de lo cual deberá acercarse a conocer el resultado del trámite.

7.1.4 CONTRATOS VARIOS

A lo largo de la vida del proyecto se generan varios contratos en las diferentes fases del proyecto, en la Fase de Planificación a continuación:

- Contrato de estudio de suelos

- Contrato de diseño arquitectónico
- Contrato de ingenierías: estructural, hidrosantario y SCI, eléctrico, voz y datos, seguridad.
- Contrato de Gerencia de Proyecto

7.2 FASE DE EJECUCION

Para comenzar la construcción es necesario realizar ciertos contratos de prestación de servicios y tramites.

7.2.1 TRAMITE Y CONTRATOS VARIOS

- Contrato de relleno, excavación y desalojo.
- Contrato de construcción de obra gris. (incluye cimentación, estructura y albañilería)
- Contrato todo riesgo de la obra
- Contrato de aseguramiento de accidentes para los trabajadores de la obra
- Afiliación de los trabajadores al instituto ecuatoriano de seguridad social, IESS.
- Solicitud de factibilidad en entidades públicas de servicios tales como: agua potable, alcantarillado y electricidad.

7.2.2 TRAMITE DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Este documento es indispensable para que cumplir con la ordenanza municipal de poder ceder la propiedad a terceros en la compra-venta del inmueble, donde se establece que área le pertenece y que porcentaje de participación en la alícuota tiene. Nos permite realizar la escrituración individual de los bienes inmuebles.

¿Cuáles son los trámites que debo seguir cuando tengo una propiedad horizontal?

DECLARATORIA DE INCORPORACIÓN AL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Acerca del trámite:

Pueden someterse al régimen de propiedad horizontal las edificaciones que alberguen dos o más unidades de vivienda, oficinas, comercios u otros bienes que, de acuerdo a la Ley de Propiedad Horizontal, sean independientes y puedan ser enajenados individualmente.

Previa a la presentación de los requisitos, según la Ordenanza que reforma la Ordenanza Sustitutiva de edificaciones y construcciones del cantón Guayaquil, debe presentar la documentación ante el Fedatario Inmobiliario para su debido chequeo y luego en la ventanilla No. 58 para el trámite municipal.

APROBACIÓN DE INCORPORACIÓN AL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL: Construcción nueva.

Requisitos:

1. Tasa única de trámite
2. Si se tratare de Edificaciones nuevas, se presentará a la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro (ventanilla No. 58), los siguientes documentos:
3. Formulario "Solicitud de declaratoria de propiedad horizontal" (F.96.17.015) firmada por el propietario
4. Tres copias de planos arquitectónicos, en los que se determinen áreas comunes y áreas privadas, con su correspondiente desegregación.
5. Original y tres copia de tabla de alícuotas, suscrita por un profesional (Arquitecto o Ingeniero Civil). Esta tabla deberá aclarar las incidencias de las áreas comunes.
6. Un juego completo de las copias de planos arquitectónicos aprobados y sellados por la Municipalidad, a los que se adjuntará el correspondiente Registro de Construcción.
7. Original y copia del informe de la empresa cantonal de agua potable y alcantarillado, mediante el cual se han aprobado los planos de las instalaciones de provisión de agua.
8. Copia autenticada de la Escritura Pública de propiedad del inmueble, debidamente inscrita, con la nota de inscripción en el Registro de la Propiedad.
9. Si el inmueble a ser incorporado bajo el régimen de propiedad horizontal, contiene cuatro o más plantas o diez y más unidades habitacionales o locales, se requiere los informes del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, mediante el cual se

certifique que el inmueble cumple con las normas técnicas exigidas en la ley de Defensa contra Incendios; así como de Pacifictel en el que se aprueban los planos de instalaciones telefónicas.

Proceso del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde se le entregará la solicitud respectiva.
2. Adjuntar al oficio y formulario todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 58 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja).

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis y aprobación.

Nota: El solicitante deberá regresar a la ventanilla No. 56 de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro en un plazo de 30 a 45 días laborables para conocer el resultado de su trámite.

<http://www.guayaquil.gob.ec/>

7.3 FASE DE PROMOCION Y VENTAS

En la fase de ventas se necesita los permisos de la Ilustre Municipalidad de Guayaquil para la instalación de vallas y publicidad en los distintos lugares planificados y para la realización del show room y cerramiento del proyecto, para lo cual se obtiene una licencia de trabajos varios que otorga el Municipio.

Cuando las ventas ya se efectúen es necesario firmar promesas de compra-venta por parte de los propietarios y cuando la vivienda esté lista para entregar se procede con la escrituración de la misma.

7.4 FASE DE ENTREGA Y CIERRE

En esta fase se procede con todos los trámites necesarios para el cierre del proyecto y entrega del mismo al cliente o a un representante de los nuevos propietarios del inmueble.

7.4.1 TRAMITE DE INSPECCION FINAL

La aprobación de este trámite es indispensable para que el Proyecto pueda funcionar sin inconvenientes.

¿Cómo solicito la Inspección final?

Objetivo/Acerca del trámite:

Este trámite tiene por objeto verificar y determinar si la construcción se ajusta a lo autorizado mediante el registro correspondiente, y debe efectuarse en el término de diez días de terminado el proceso de edificación.

Requisitos:

1. Tasa única de trámite y formulario de solicitud firmado por el propietario y el responsable técnico.
2. Formulario "Solicitud para trámites del Departamento de Control de Edificaciones" (F.2002.17.085) firmado por el interesado y el responsable técnico del proyecto.
3. Copia del registro de construcción y de los planos arquitectónicos actualizados, donde se incorporen sellos de aprobación. En caso de obra menor, bastará la declaración emitida por Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro.
4. Copia de la documentación técnica, aprobada por las empresas de servicio correspondientes; se exceptúa el caso de edificaciones no en serie de uso residencial, unifamiliares o bifamiliares, y el caso de obras menores.
5. Copia de los planos estructurales, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica, se exceptúa en caso de edificaciones no en serie de uso residencial, unifamiliares o bifamiliares, y el caso de obras menores.
6. Sello de aprobación del proyecto, por parte del Benemérito cuerpo de Bomberos, en el caso de edificaciones que cuenten con cuatro o más plantas, bodegas, fábricas,

lugares de concentración de público y otros edificios especiales.

7. Para el caso de instalaciones industriales, el formulario original o copia autenticada del certificado de la Empresa Cantonal de Agua Potable y Alcantarillado, sobre el control de efluentes y lodos industriales.

8. Certificado de Registro Catastral.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde recibirá la solicitud correspondiente;
2. Llenar la solicitud a máquina o con letra clara.
3. Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 52 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja)

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis.

<http://www.guayaquil.gob.ec/>

7.4.2 ESCRITURACION DE INMUEBLES Y COBRANZA

Cuando el inmueble se encuentra listo para su entrega se realiza la transferencia de dominio del mismo a favor del cliente. Esto se realiza siempre y cuando el propietario haya pagado la totalidad del precio de la vivienda.

CAPITULO 8



GERENCIA DE PROYECTO

Capítulo 8: GERENCIA DE PROYECTO

El edificio Pacific Plaza & suites es un proyecto que tendrá un ciclo de vida de 18 meses, por lo cual se necesita administrar y organizar los distintos recursos disponibles, con el fin de cumplir los objetivos planteados dentro de un alcance y entregables definidos, estimar costos, horas de esfuerzo y duración del mismo, plantear presupuestos, riesgos y crear una organización del proyecto.

Para coordinar este proceso se empleo la metodología planteada por el TenStep Latinoamérica, desarrollando la plantilla de definición del proyecto, la cual se detalla a continuación:

8.1 VISION GENERAL

8.1.1 ANTECEDENTES

Varios indicadores económicos tales como el producto interno Bruto, la inflación , los salarios, el sistema de créditos para la vivienda, las tasas de interés y ciertos estímulos del gobierno para el sector de la vivienda, presentan un escenario favorable para el sector de la construcción en general y el proyecto en sí.

El IESS, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, sostiene actualmente una política importante de inyección de recursos para el financiamiento de la vivienda de sus afiliados, otorgando el mayor plazo y el más bajo interés del mercado.

Aunque para nuestro proyecto no aplica, el Gobierno en su política de estimular al sector de la vivienda, a través del MIDUVI está entregando un bono de USD \$ 5.000 dólares para la compra de viviendas nuevas de hasta USD \$ 20.000 dólares.

La investigación de la demanda del mercado nos dice que: los potenciales clientes son inversionistas, empresarios, personas mayores, que poseen ingresos mensuales superiores a USD \$ 3.500 dólares.

La investigación de la oferta en el sector nos indica que, se ofrecen suites desde 30 m² hasta 100 m², con precios por m² de construcción desde \$888 dólares hasta 1644 dólares.

8.1.2 EL PROYECTO PACIFIC PLAZA

El proyecto se realizará en la ciudad de Guayaquil, sector Urdesa Norte, en la etapa 3 del Proyecto Centro Empresarial Colon, en un terreno de 2.959 m², el mismo que tiene una ubicación estratégica en cuanto a formar parte de un Macro Proyecto y estar situado en una zona de gran plusvalía cerca dentro de la Ciudad.

El proyecto está conformado por 75 suites, de las cuales son del 36 suites son del tipo 1, 32 suites son del tipo 2, 1 suite es del tipo 3, 2 suites son del tipo 4, 3 suites son del tipo 5 y 1 suite es del tipo 6 desarrolladas en 4 plantas, los espacios sociales se ubican en un área abierta en el piso 1 la cual está separado del área de las suites. La suite cuenta con los siguientes ambientes: dormitorio máster, cocina tipo americana, sala comedor baño compartido tanto para el dormitorio máster como la sala comedor, y walking closet para el dormitorio máster.

La seguridad, la exclusividad, el lujo de sus áreas sociales, son los potenciales a resaltar en este proyecto, ubicado estratégicamente en un sector de negocios para que sus residentes estén cerca de los mismos.

El área útil del proyecto es de 5.141 m², mientras que el área comunal es de 794 m² llegando a un total de 5.935 m² de área de construcción.

El costo del proyecto es de 6.004.284 dólares

El cronograma del proyecto está concebido para efectuar en un tiempo de 18 meses, el cual abarca las fases de planificación, promoción y ventas, construcción, entrega de bienes inmuebles y finalización del proyecto.

8.1.3 CONCLUSIONES

Una vez analizados los antecedentes para la concepción del proyecto Pacific Plaza & suites, se inició el estudio arquitectónico, constructivo y financiero de la pre factibilidad, y se encontró gran potencial y viabilidad para desarrollar un producto de

las características ya descritas, pero como se debe hacer variaciones en el diseño arquitectónico con el tema de los parqueos para que la estrategia comercial tenga fuerza.

Se apunta a un perfil de cliente con ingresos económicos altos, que sean inversionistas, dueños de sus propios negocios, personas solteras, o que quieran vivir en un espacio privado de lujo y seguridad.

8.2 EL VALOR DEL NEGOCIO

Los ingresos estimados del proyecto por ventas son de \$ 6.839.145 dólares y los egresos que corresponden a los gastos para desarrollar el proyecto son de \$ 6.004.284 dólares, teniendo una utilidad de \$ 834.861 dólares al final del proyecto, un margen del 12% y la rentabilidad de 14 % en 18 meses.

8.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

El proyecto Pacific Plaza & suites cumplirá con las siguientes metas:

- Alcanzar una velocidad de ventas de 10 suites por mes
- Desarrollar el proyecto en 18 meses según el tiempo determinado por el cronograma de las cuatro fases del proyecto.
- Mantener la rentabilidad del 14 % sobre la inversión realizada.
- Cumplir con los estándares de calidad previstos para las 75 suites de lujo
- Hacer del edificio un lugar seguro y exclusivo para los usuarios.

8.4 ALCANCE DEL PROYECTO

El alcance del proyecto incluye y excluye los siguientes elementos:

8.4.1 INCLUIDOS EN EL ALCANCE

Realizar los estudios necesarios para el inicio de la construcción, estos estudios abarcan: levantamiento topográfico, estudio de suelos, diseño arquitectónico, diseño

estructural, diseño hidrosanitario. Diseño eléctrico, diseño de seguridad, diseño de climatización, presupuesto de áreas privadas y comunales.

Obtención de los documentos legales necesarios para el inicio de la construcción, estos son: Aprobación del proyecto arquitectónico, y el permiso de construcción.

Viabilizar la estrategia comercial a través de la creación de la imagen de la inmobiliaria, realización de show room en el terreno del proyecto, posibilitar los canales de distribución para la publicidad del mismo.

Construcción de 75 suites en un lapso de 10 meses, según cronograma.

Seguimiento de los trámites notariales necesarios para el cambio de dominio de las suites a sus propietarios y la recuperación del valor de venta de la casa. Estos trámites comprenden la realización de la propiedad horizontal y tramite de escrituras de los inmuebles.

Cierre del proyecto, recuperación de garantías por construcción otorgadas al municipio de Guayaquil, escrituración de todos los bienes.

8.4.2 NO INCLUIDOS EN EL ALCANCE

Cambios de especificaciones técnicas, tanto en espacio como en materiales en las suites a entregar.

8.5 ENTREGABLES PRODUCIDOS

Los entregables producidos en el proyecto son los siguientes:

Entregable 1: plan de negocios que consta de: escenario económico, estudio de oferta y demanda del sector, anteproyecto, costos del proyecto, estrategia comercial, análisis financiero, informe de factibilidad, fecha de entrega enero de 2012.

Entregable 2: diseño arquitectónico, diseño estructural, diseño hidrosanitario. Diseño eléctrico, diseño de seguridad, diseño de climatización. Aprobación de planos y permiso de construcción. Gerencia de proyecto. Fecha de entrega febrero de 2012.

Entregable 3: estrategia comercial, show room, volantes y vallas publicitarias. Fecha de entrega marzo de 2012.

Entregable 4: presupuesto y cronograma definitivo para el inicio de la obra. Fecha de entrega mayo de 2012.

Entregable 5: 75 suites, áreas comunales abiertas y cerradas, plaza exterior. Fecha de entrega marzo de 2013.

Entregable 6: escritura de los inmuebles y cambio de dominio de las suites. Inspección final y final de cobranzas. Fecha de entrega junio de 2013.

8.6 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS

El impacto de este proyecto en otras organizaciones necesita ser determinado para asegurar que la gente adecuada y las áreas funcionales correspondientes son involucradas y la comunicación es dirigida de manera apropiada.

Como se ven afectadas o de que manera participa en el proyecto:

- Dosmilcorp S.A: grupo inversionista
- Diseñadores: diseño arquitectónico
- Consultores: diseño de ingenierías.

8.7 ESTIMACION DE ESFUERZO DURACION Y COSTOS DEL PROYECTO.

8.7.1 COSTO DEL PROYECTO

El costo total del proyecto alcanza la suma de USD \$ 6.004.284 dólares, de los cuales 15% corresponde al terreno, el 66% a los costos directos y el 19% a los costos indirectos. A continuación se presenta cuadros que detallan los diferentes costos.

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO		
RUBROS	VALOR	PORCENTAJE
TERRENO	887.700	15%
CONSTRUCCION	3.997.615	67%
COSTO INDIRECTO	1.118.969	19%
COSTO TOTAL	6.004.284	100%

Tabla 53: Costos Totales

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

8.7.2 HORAS DE ESFUERZO ESTIMADAS

Las horas de esfuerzo estimadas para la realización del proyecto se estimó a través del método Delphi, es decir por medio de la opinión de expertos que desarrollan cada etapa.

ESFUERZO ESTIMADO (HORAS)						
		DESCRIPCION DE ETAPA	MESES	# HOMBRES	# HORAS / HOMBRE	
PLANIFICACION (2 MESES)	ESTUDIOS (2 MESES)	PLAN DE NEGOCIO PLANIFICACION	1	2	160	
			2	5	400	
PROMOCION Y VENTAS (8 MESES)	PREVENTAS (3 MESES)	PROMOCION Y VENTAS	3	1,5	2.040	
			4			
			5			
			6	12	2.880	
			7			
	CONSTRUCCION	CONSTRUCCION (10 MESES)	EJECUCION - CONSTRUCCION Y ENTREGA DE VIVIENDAS	8		
				9	18	8.400
				10		
11						
12						
13						
14						
15	15			3.600		
16						
ENTREGA Y CIERRE (3 MESES)	FINALIZACION (3 MESES)			CIERRE DEL PROYECTO	17	
			18	4	960	
				TOTAL	18.440	

Tabla 54: Esfuerzo estimado

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

8.7.3 DURACION ESTIMADA

DURACION ESTIMADA DEL PROYECTO		
HITO	FECHA DE TERMINO	ENTREGABLES REALIZADOS
Planeacion del Proyecto	01-ene-12	definicion del proyecto
		plan de trabajo
		plan del negocio
Planificacion	01-feb-12	proyecto arquitectonico
		diseño de ingenierias
		aprobacion del proyecto arquitectonico y permiso de construccion
Comercializacion	01-mar-12	gerencia del proyecto
		estrategia comercial
Pre- ejecucion	01-may-12	show room, volantes , vallas publicitarias, mails
Construccion	01-mar-13	presupuesto y cronogramas definitivos
		construccion de las 75 suites, locales comerciales y oficinas
Cierre del Proyecto	30-jun-13	construccion de áreas comunales abiertas y cerradas
		áreas verdes
		escritura de inmuebles
		inspeccion final
		fin de cobranzas

Tabla 55: Duración estimada

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

8.8 SUPUESTOS DEL PROYECTO

Algunas suposiciones y premisas necesitan ser expuestas para identificar y estimar las tareas necesarias y el tiempo del proyecto. En caso de que posteriormente alguna suposición sea invalida, entonces las actividades y estimaciones del proyecto deberán ser revisadas y actualizadas en consecuencia. Se enlistan a continuación:

Supuesto 1: aportación del gobierno de turno con las tasas de interés bajas por parte del BIESS con respecto al sistema financiero privado, para que el usuario pueda acceder a crédito.

Supuesto 2: finalización de las ventas de la competencia directa al proyecto, venta de 1.5 suites por mes para que el endeudamiento de los inversionistas sea el planificado.

Supuesto 3: optima aceptación de la confianza que los clientes depositen en DOSMILCORP S.A. para lograr las ventas esperadas.

Supuesto 4: inflación estable para que los costos de la construcción no se vean afectados por el alza.

8.9 RIESGO DEL PROYECTO

Los riesgos del proyecto son características, circunstancias o situaciones del ambiente del proyecto que, cuando ocurren, pueden tener un impacto adverso en el proyecto o en la calidad de sus entregables. Se preparará un plan de acciones para minimizar o eliminar el impacto que puede generar cada riesgo en el proyecto. Los riesgos conocidos para este proyecto son los siguientes:

Se considera para el siguiente análisis que el nivel de ocurrencia podría ser A= alto, M= mediano y B=bajo.

RIESGOS DEL PROYECTO- PLAN DE CONTINGENCIA		
RIESGO	NIVEL A/M/B	PLAN DE CONTINGENCIA
Cambio de moneda	B	En etapas de venta: restructuración de la estrategia comercial y costos
		en los primeros 6 meses de construcción : restructuración de costos y especificaciones
		en los 6 últimos meses de construcción: suspensión de la obra
Competencia	A	inicio de nuevos proyectos asociados con una inmobiliaria de re nombre
subida de precio en materiales para la construcción	M	Restructuración de costos y precios de venta

Tabla 56: Plan de Contingencia
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

8.10 ENFOQUE DEL PROYECTO

El enfoque del proyecto se desarrolló a través de un EDT estructura de división de trabajo, con las siguientes fases de trabajo y los respectivos entregables:

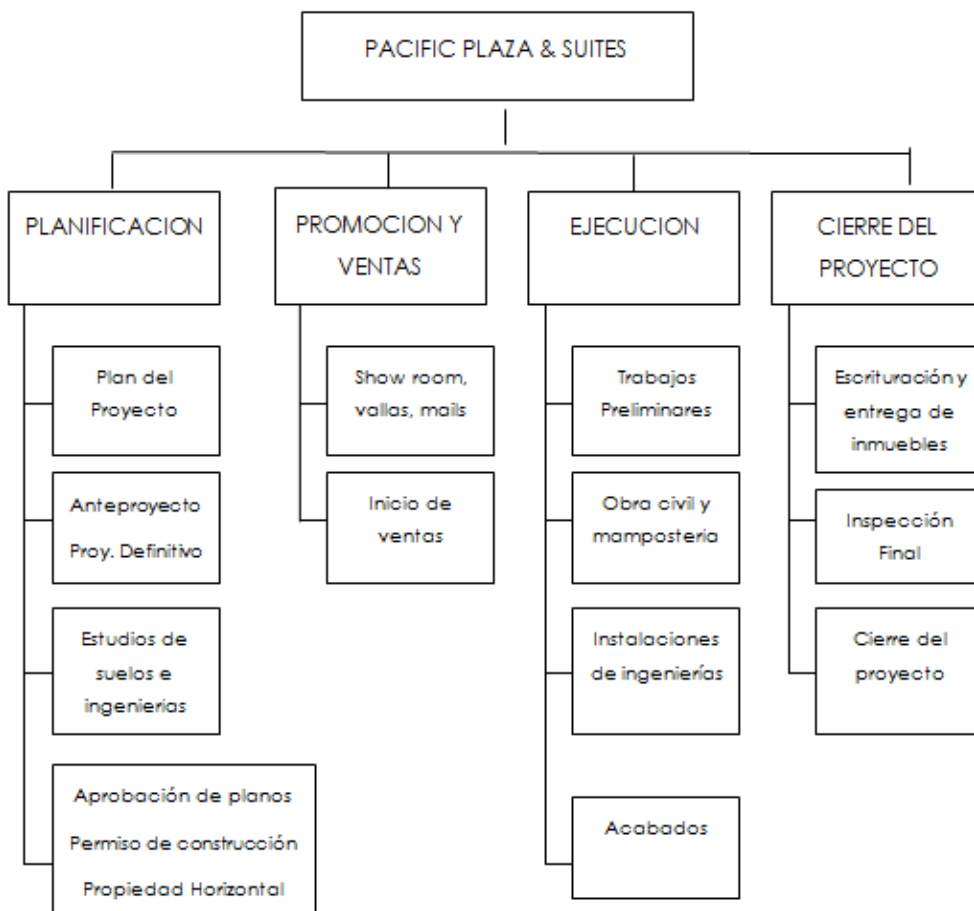


Tabla 57: EDT del Proyecto
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

8.11 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Una estructura organizacional apropiada es esencial para alcanzar el éxito. La siguiente lista muestra la organización propuesta para el proyecto:

ROL	RESPONSABLE
PROMOTOR	DOSMILCORP S.A.
GERENTE DEL PROYECTO	ARQ. ROMMY TORRES DEL SALTO
CLIENTE	FIDEICOMISO
ASESORES DEL PROYECTO	ARQUITECTOS-INGENIEROS
MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO	PERSONAL ADMINISTRATIVO-CONSULTORES

Tabla 58: Organización del Proyecto
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

CAPITULO 9



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Capítulo 9:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A pesar de que el concepto del proyecto posee potenciales tales como la ubicación dentro de un Macroproyecto con gran plusvalía, teniendo control del entendimiento de los aspectos legales, el manejo de la gerencia de proyecto así como su aspecto financiero, el diseño arquitectónico no está concebido para un mercado de altos ingresos económicos, esto repercutirá en las estrategias de venta proyectadas, y el análisis financiero que ahora es positivo, como depende de las ventas se tornaría negativo, demuestran que la factibilidad del proyecto NO es viable y que por lo tanto NO tendrá el éxito esperado en el tiempo establecido, se deben estudiar otras opciones arquitectónicas, donde la zonificación de parqueos sea parte del proyecto integral, de tal forma que se brinde confort al usuario.

9.1 ANALISIS MACROECONOMICO

Varios indicadores económicos tales como el Producto Interno Bruto, la Inflación , los Salarios, el sistema de créditos para la vivienda, las tasas de interés y ciertos estímulos del gobierno para el sector de la vivienda, presentan un escenario favorable para el sector de la construcción en general y el proyecto en sí.

El PIB alcanzará una tasa de crecimiento de 6,81% para el año 2011, el PIB de la construcción respecto al PIB total significó el 9,22 % en el tercer trimestre del año 2008 y el 9,77% en el similar trimestre del año 2009 con tendencia a la alza.

El BIESS, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, sostiene actualmente una política importante de inyección de recursos para el financiamiento de la vivienda de sus afiliados, otorgando el mayor plazo de hasta 25 años y el más bajo interés del mercado que oscila entre el 8% al 9,2 %. Esta entidad pública es la que mayor porcentaje de participación tiene actualmente en los préstamos hipotecarios debido a su baja tasa de interés.

Aunque para nuestro proyecto no aplica, el Gobierno en su política de estimular al sector de la vivienda, a través del MIDUVI está entregando un bono de hasta USD \$ 5.000 dólares para la compra de viviendas nuevas de hasta USD \$ 20.000 dólares.

Existen varias alternativas de financiamiento para el constructor con las bancas privadas y pública, pero para efectos del flujo financiado se escogió el 30% del costo total del proyecto al 12% de tasa anual.

9.2 INVESTIGACION DE MERCADO

La Promotora no ha realizado un Estudio de Mercado, pero para fines del desarrollo y análisis del capítulo se han conseguido datos mediante la observación, con el fin de definir las características del producto y el perfil del cliente.

Los resultados de la investigación de mercado y la competencia del sector, arrojan los siguientes resultados:

- La investigación de la demanda del mercado nos dice que: los potenciales clientes son inversionistas, empresarios, personas mayores, que poseen ingresos mensuales mayores a USD \$ 3.500 dólares.
- La investigación de la oferta en el sector nos indica que, se ofrecen suites desde 35 m2 hasta 100 m2, con precios por m2 de construcción desde USD \$ 888 dólares hasta USD \$ 1.644 dólares.
- Es muy favorable que el proyecto pertenezca a un macro-proyecto, elemento atractivo para los clientes potenciales, ya que está ubicado en un lugar de gran plusvalía y exclusividad por los precios que se manejan, acabados y servicios que ofrece tanto en seguridad como en áreas sociales, marca la diferencia con los de la competencia y su ubicación es central con respecto al casco Urbano de Guayaquil, Vía a Samborondón y Vía La Costa.
- La velocidad de ventas previsto para el proyecto es de 10 suites por mes, es recomendable cumplir con este objetivo captando de manera estratégica al futuro cliente potencial.

- Se concluyó que el ingreso mensual familiar para el potencial cliente del proyecto es de \$ 3.500,00 a \$ 9.000,00 dólares, ya que el cliente debería destinar el 40% de su ingreso al endeudamiento del bien inmueble, suponiendo que el cliente obtiene una deuda del 50% del precio de una suite de 35m² por \$ 1.280,00 dólares el metro cuadrado, total \$ 44.800,00 dólares, debe entregar al momento de la reserva el 10%, es decir 4.480,00 dólares, luego hasta el término de la construcción debe pagar mensualmente ya sea en 12 meses \$1.493,00 dólares o 5 meses \$ 3.584,00 dólares, finalmente endeudarse con la banca con el 50% a 15 años debería pagar mensual aproximadamente \$600 dólares.
- Se concluyó que por ser un proyecto enfocado al segmento del estrato socioeconómico medio alto y por ser unidades pequeñas en área para inversión o vivienda, la forma de pago es de 50% de entrada y 50% al momento de la escritura.

9.3 ANALISIS TECNICO ARQUITECTONICO

A pesar de que la fachada y la distribución de las suites son optimas, existe una falencia en el diseño ya que la asignación de parqueos no es lo más conveniente comercialmente para el proyecto, ya que se obliga al cliente a caminar largos tramos desde su parqueo hacia la suite. En los escenarios se estudió este punto débil del diseño arquitectónico de tal forma que se viabilice el proyecto integralmente.

Se recomienda revisar el presupuesto referencial y cronograma ya que es un factor fundamental para la viabilidad financiera del proyecto.

9.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

El proyecto estará bajo responsabilidad total de la compañía Dosmilcorp S.A, la cual desarrollará un plan estratégico basado en vallas publicitarias, participación de las ferias de vivienda, publicidad en la prensa, páginas web, brochures con el objeto de

penetrar agresivamente en el mercado y lograr la velocidad de ventas de 10 unidades al mes a fin de lograr alcanzar la venta total de las suites en los 8 meses programados.

El precio promedio de venta de cada m² de construcción será de \$ 1.280 dólares y de terraza es de \$ 640 dólares, lo cual nos da como resultado que el rango del valor de las suites va desde los \$ 38.400 a \$90.800 dólares, llegando a recaudar por las ventas totales la suma de \$ 6.839.145 dólares aproximadamente, valor que incluye parqueos de \$ 9.500 y los locales comerciales.

El precio por m² de una suite incluido el parqueo estaría en los \$ 1.480 dólares.

Como política de precios se ha establecido que en la fase de preventas (3 meses) se asignará un descuento de 5% del precio promedio, y en los 2 primeros meses de construcción se mantendrá el precio promedio, y en los 3 siguientes meses de construcción se adicionará un 5% del precio promedio.

Con el fin de facilitar la compra de suites de los clientes potenciales, se ha establecido una estrategia de pago viable, y que comprende el 10% en el momento en el momento de la reserva, el 40% diferido hasta que termine la construcción y el 50% a la escritura de la vivienda.

Se recomienda no descuidar la velocidad de ventas ya que es un factor de suma importancia para el desarrollo del proyecto, se debe orientar todo el esfuerzo al buen desarrollo de la estrategia comercial agresiva, con el fin de alcanzar el objetivo.

9.5 ESTRATEGIA FINANCIERA

Para el análisis financiero se realizó un estudio del proyecto Puro, y otra con el proyecto financiado, los resultados que arrojaron los dos análisis nos indican que el proyecto es muy sensible a cambios en el aumento de costos de construcción y a la disminución del precio de venta.

A través de los análisis de sensibilidad se vio hasta donde el proyecto puede llegar con un VAN de cero, es decir solo ganando la tasa de descuento obtenida que es del 23%.

En vista de que las ventas alcanzarían \$ 6.839.145 dólares y los costos \$ 6.004.284 dólares, el proyecto arrojará una utilidad de \$ 834.861, equivalentes a un margen del 12% y una rentabilidad del 14%.

La tasa de descuento adoptada para efectos del cálculo del VAN y del TIR es del 23% anual, con la cual nos da un resultado de un VAN de \$ 228.747 y una TIR 3 % mensual.

Realizando diferentes análisis de sensibilidad se llega a determinar que, el proyecto alcanzará un VAN igual a cero cuando los costos se hayan incrementado en un 6,92 % y los precios de venta se hayan disminuido en un 4,1%. Esto quiere decir que el proyecto es muy sensible a la variación.

En caso de que el proyecto se realice con financiamiento está previsto un crédito un crédito bancario de \$ 1.801.285 dólares, lo cual implica obtener una utilidad de \$ 816.623 dólares, con un VAN de \$ 446.073 y una TIR del 6% mensual.

Se recomienda llevar un monitoreo constante de los indicadores financieros, un control de gastos e ingresos minuciosos, para en caso de riesgo poder actuar con antelación.

9.6 ASPECTOS LEGALES

Para la generación de proyectos inmobiliarios existen varios trámites legales, los cuales llevan al cumplimiento de normas y ordenanzas vigentes a la fecha, que permiten la factibilidad y realización del proyecto.

En lo que respecta para el proyecto se esquematizó la realización y seguimiento de los diferentes trámites por fases, según el cronograma de trabajo, mas cuales son: planificación, promoción y ventas, construcción, cierre del proyecto.

Es recomendable llevar un estricto seguimiento y control de los procesos legales dentro de un proyecto inmobiliario, ya que el retraso de cualquier trámite puede alterar el cronograma, especialmente si el retraso se genera en la fase de construcción, el proyecto se retrasaría al momento de entregar las suites y por ende

habría una demora en la recuperación del dinero el cual afectaría al flujo financiero programado, poniendo en riesgo al proyecto.

9.7 GERENCIA DE PROYECTO

El Edificio Pacific Plaza es un proyecto que tendrá un ciclo de vida de 18 meses, por tal motivo necesita un proceso para administrar y organizar los distintos recursos disponibles, con el propósito de: cumplir con los objetivos planteados dentro de un alcance y entregables definidos, estimar costos, horas de esfuerzo y duración del mismo, plantear supuestos, riesgos, y crear una organización del proyecto.

Para coordinar este proyecto se utilizó la metodología planteada por el TenStep Latinoamérica, desarrollando la plantilla de definición del proyecto.

Se recomienda seguir todo el procedimiento de los pasos del TenStep para gestionar los procesos del buen manejo del proyecto con el propósito de cumplir los objetivos planteados.

9.8 PROYECTO VIABLE

El Edificio Pacific Plaza es un proyecto con mucho potencial, pero que está debilitado por el diseño arquitectónico, que concibe los parqueos externos al edificio. Todas las variables que integran un plan de negocios deben estar OK de tal forma que el proyecto sea VIABLE integralmente. Si una variable falla todas las demás fallan también.

VARIABLES	ESCENARIO 1
MERCADO	●
COMERCIAL	●
ARQUITECTONICO	●
FINANCIERO	●
LEGAL	●
SIMBOLOGIA	
PELIGRO	●
OK	●
PRECAUCION	●

Tabla 59: Resumen de ponderacion final
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.



Gráfico 41: Escenario 1
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

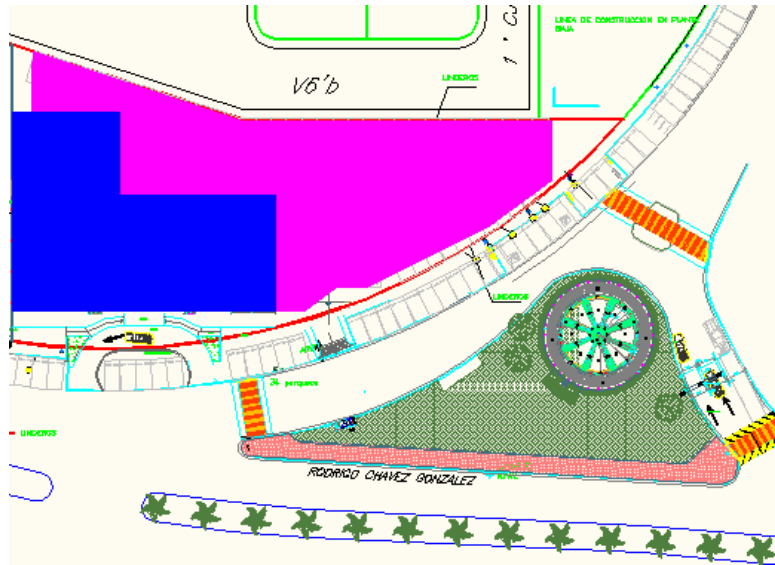


Gráfico 42:Escenario 2
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

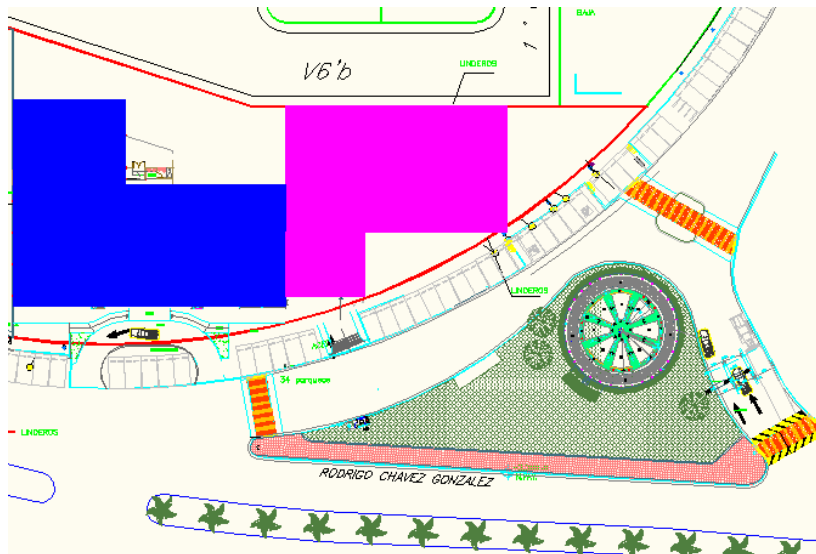


Gráfico 43:Escenario 3
Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

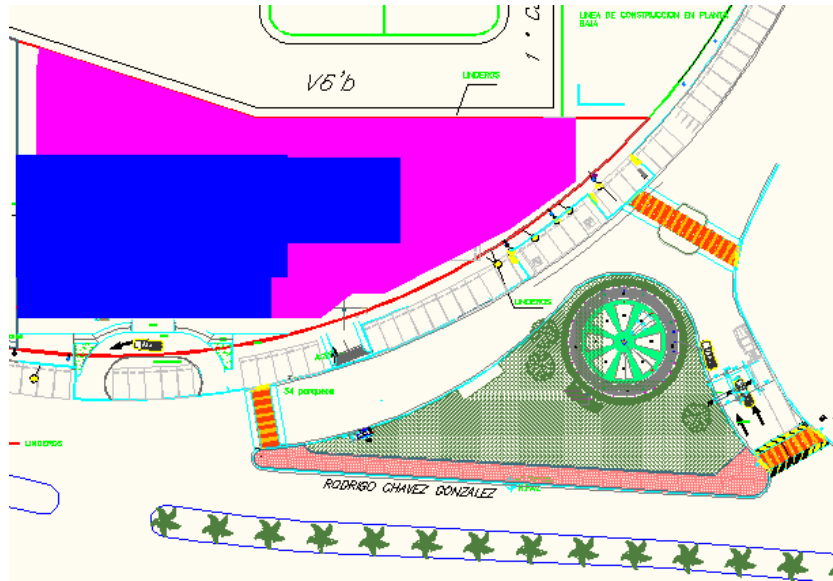


Gráfico 44: Escenario 4

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

VARIABLES	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4
MERCADO	●	●	●	●
COMERCIAL	●	●	●	●
ARQUITECTONICO	●	●	●	●
FINANCIERO	●	●	●	●
LEGAL	●	●	●	●
SIMBOLOGIA				
PELIGRO	●			
OK	●			
PRECAUCION	●			

Tabla 60: Resumen de Escenarios- Proyecto Viable

Elaborado por : Rommy Torres del Salto Arq.

ESCENARIOS:

Escenario 1: proyecto analizado – no viable.

Escenario 2: playa de parqueos con torre de suites y corredor comercial – no viable pero la playa de parqueos quita puntos al diseño arquitectónico integral.

Escenario 3: torre de parqueos con torre de suites con corredor comercial- no viable, el incremento en costos por tema de ascensores para la torre de

parqueos se incrementa y existiría más área de construcción por el tema de vías.

Escenario 4: distribución de los parqueos a nivel de planta baja cubierta, junto con el corredor comercial. Un solo acceso vertical desde parqueos a suites, el área social ubicada sobre cubierta de parqueos en piso 1. SOLUCION VIABLE.

De acuerdo al plan de negocios desarrollado y analizado la propuesta es desarrollar el proyecto con el Escenario 4, que cumpliría con todas las variables antes analizadas con el fin de que el proyecto Pacific plaza & suites sea integralmente viable.



ANEXOS

PROYECTO CITY SUITES

FOTOGRAFIA

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Suites
Promotor	Metros Cuadrados
Teléfono	6015546

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Alborada
Otros	Av. Benjamín Carrion y Dr. Emilio Romero

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

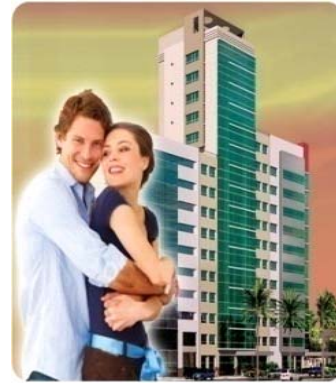
No. De Dormitorios	1
No. De Pisos	15
Terraza	si, 1
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	\$ 11.300
Acabados	de primera

FORMA DE PAGO

Reserva	
Entrada-Crédito directo	30% durante construccipon
Saldo-Crédito bancario	70% contra entrega

ÁREAS (m2)

Suite	45,92
-------	-------



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	NO
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	NO
Áreas para Deporte	SI
Otros	Spa, piscina

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	120
Inicio Venta	
Término Venta	
Estado para la Venta	sobre planos
Departamentos por vender	48
Rotación	8

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 58.700	\$ 1.278

Anexo 1: Ficha Proyecto City Suites

PROYECTO BELLINI

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Suites
Promotor	Pronobis
Teléfono	2082055

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Puerto Santa Ana
Otros	

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

No. De Dormitorios	1
No. De Pisos	12
Terraza	SI
Parqueo Incluido	no
Valor del Parqueo	\$ 13.600
Acabados	de lujo, nacionales

FORMA DE PAGO

Reserva	10% firma de contrato
Entrada-Crédito directo	55% en 36 cuotas construccion
Saldo-Crédito bancario	35% contraentrega

ÁREAS (m2)

Suite	48,5
Suite	52,7
Suite	54,31
Suite	79,52

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	solarium, bar, movie play room

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	144
Inicio Venta	
Término Venta	
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	57
Rotación	10

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 80.000	\$ 1.649,48
\$ 84.650	\$ 1.606,26
\$ 87.800	\$ 1.616,65
\$ 130.000	\$ 1.634,81

Anexo 2: fiicha proyecto Bellini

PROYECTO PACIFIC PLAZA & SUITES

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Coloncorp S.A.
Teléfono	2689050

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Ciudad Colón
Otros	3a Etapa mz 270

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estructura	
No. De Dormitorios	1
No. De Pisos	4
Terraza	SI
Parqueo Incluido	no
Valor del Parqueo	
Acabados	nacionales, porcelanatos

FORMA DE PAGO

Reserva	
Entrada-Crédito directo	30% durante construccion
Saldo-Crédito bancario	70%

ÁREAS (m2)

Suite	37
Departamento	65

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	NO
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	NO
Áreas para Deporte	SI
Otros	gas central, piscinas

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	75
Inicio Venta	sep-09
Término Venta	dic-10
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	8
Rotación	6

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 46.000	\$ 1.243,24
\$ 128.250	\$ 1.973,08

PROYECTO LA VISTA TOWERS

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Constructora Covigon
Teléfono	2645142

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Alborada
Otros	

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
No. De Dormitorios	1 a 3
No. De Pisos	7
Terraza	si, 1
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	porcelanato, granito

FORMA DE PAGO

Reserva	\$ 1.000
Entrada-Crédito directo	24% durante construccion
Saldo-Crédito bancario	70% contra entrega

ÁREAS (m2)

Suite	48,68
Departamento	65,04
Departamento	112,44

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	NO
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	BBQ, piscinas

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	21
Inicio Venta	mar-11
Término Venta	abr-12
Estado para la Venta	sobre planos
Departamentos por vender	7
Rotación	3

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 37.000	\$ 760
\$ 64.350	\$ 989
\$ 83.300	\$ 741

PROYECTO PORTICOS DE LOS CEIBOS

FOTOGRAFIA

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Proyectos y Construcciones Xavier Intriago y Flavio Reinoso
Teléfono	2689522



UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Los Ceibos
Otros	Av. Principal

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	1 y 2
No. De Pisos	4
Terraza	NO
Parqueo Incluido	no
Valor del Parqueo	\$ 5.000
Acabados	de primera

AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	NO
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	jacuzzi

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	24
Inicio Venta	sep-10
Término Venta	oct-11
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	8
Rotación	1

FORMA DE PAGO

Entrada-Crédito directo	30% durante construccipon
Saldo-Crédito bancario	70%

ÁREAS (m2)

Suite	55
Departamento	75,98

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 62.300	\$ 1.132,73
\$ 84.600	\$ 1.113,45

PROYECTO STATUS

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Rumbea Henriquez & Asociados
Teléfono	094563103

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Colinas de los Ceibos
Otros	

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	1 a 3
No. De Pisos	2
Terraza	si, 1
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	incluido
Acabados	de primera

FORMA DE PAGO

Entrada-Crédito directo	30% durante construccipon
Saldo-Crédito bancario	70%

ÁREAS (m2)

Departamento	84
Departamento	88
Departamento	150

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	NO
Areas Verdes	NO
Guardianía	NO
Parqueo Visitas	NO
Áreas para Deporte	SI
Otros	

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	5
Inicio Venta	jul-10
Término Venta	
Estado para la Venta	planos
Departamentos por vender	1
Rotación	

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 54.950	\$ 654
\$ 68.000	\$ 773
\$ 98.200	\$ 655

**PROYECTO CEIBOS
APARTAMENTOS**

FOTOGRAFIA

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Arq. Fabio Reinoso
Teléfono	2684522

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Av. Del Bombero
Otros	Cerca de Río Centro y del Colegio Javier

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	1 y 2
No. De Pisos	4
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	de primera

AREAS COMUNALES

Salón Comunal	No
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	29
Inicio Venta	oct-10
Término Venta	en venta
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	9
Rotación	

FORMA DE PAGO

Reserva	\$ 5.000
Entrada-Crédito directo	
Saldo-Crédito bancario	a convenir con el banco

ÁREAS (m2)

Suite	55
Departamento	88

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 50.000	\$ 909,09
\$ 90.000	\$ 1.022,73

PROYECTO COLON SQUARE

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Arg. John Klein
Teléfono	094350909

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Kennedy Norte
Otros	

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	NO
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	2 y 3
No. De Pisos	5
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	incluido
Acabados	de lujo

FORMA DE PAGO

Reserva	\$ 10.000
Durante construcción	30%
Saldo-Crédito bancario	saldo

ÁREAS (m2)

Departamento	90
Departamento	120

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	NO
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	NO
Áreas para Deporte	SI
Otros	grill, jacuzzi

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	9
Inicio Venta	sep-10
Término Venta	
Estado para la Venta	planos
Departamentos por vender	2
Rotación	

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 90.000	\$ 1.000
\$ 100.000	\$ 833

PROYECTO URD. CENTRAL PARK

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Salcedo Internacional
Teléfono	6011637

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía Samborondón
Otros	Km. 2,5 (Parrillada del Ñato)

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	2 Y 3
No. De Pisos	3
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 2
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	de primera

FORMA DE PAGO

Reserva	\$ 5.000
Entrada-Crédito directo	30%
Saldo-Crédito bancario	70% contra entrega

ÁREAS (m2)

Departamento	121
Departamento	150

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	NO
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	BBQ, food market

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	270
Inicio Venta	oct-10
Término Venta	
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	10
Rotación	22,5

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 108.000	\$ 892,56
\$ 138.000	\$ 920,00

PROYECTO RYO 600

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Rumbea y Rumbea
Teléfono	94563103

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía Samborondón
Otros	Km. 6

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	NO

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	3
No. De Pisos	4
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 2
Valor del Parqueo	incluido
Acabados	de lujo

FORMA DE PAGO

Entrada-Crédito directo	
Durante construcción	50%
Saldo-Crédito bancario	50% Contra entrega

ÁREAS (m2)

Departamento	134
Departamento	300

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	bar, muelle, juegos

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	37
Inicio Venta	sep-09
Término Venta	jun-12
Estado para la Venta	sobre planos
Departamentos por vender	24
Rotación	0

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 144.050	\$ 1.075
\$ 390.000	\$ 1.300

PROYECTO MONTE CELIO

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Travesso Pérez
Teléfono	2888293

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía a la Costa
Otros	Km. 12,5

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	SI

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	3
No. De Pisos	3
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 1
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	estándar

FORMA DE PAGO

Entrada-Crédito directo	10%
Durante construcción	20%
Saldo-Crédito bancario	70%

ÁREAS (m2)

Departamento	110
--------------	-----

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	BBQ

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	12
Inicio Venta	ago-10
Término Venta	
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	12
Rotación	0

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 88.500	\$ 805

PROYECTO URB.MONACO
ISLA MOCOLLI

FOTOGRAFIA



DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Wander Construcciones
Teléfono	2289203

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía Samborondón
Otros	Km. 5,2

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	SI

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	3 y 4
No. De Pisos	5
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 2 subterranos
Valor del Parqueo	incluido
Acabados	de lujo

AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	bar, capilla

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	9
Inicio Venta	may-09
Término Venta	may-11
Estado para la Venta	70% credito banco
Departamentos por vender	9
Rotación	0

FORMA DE PAGO

Entrada-Crédito directo	10%
Durante construcción	20%
Saldo-Crédito bancario	70%

ÁREAS (m2)

Departamento	148
Departamento	223

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2

PROYECTO RIVER TOWER

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Metros Cuadrados
Teléfono	2136241-0

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía Samborondón
Otros	

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	SI

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	2 y 3
No. De Pisos	13
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 2
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	de primera

FORMA DE PAGO

Reserva	
Entrada-Crédito directo	durante construcción
Saldo-Crédito bancario	

ÁREAS (m2)

Departamento	106
Departamento	218

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	SI
Guardianía	SI
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	juegos acuáticos

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	144
Inicio Venta	may-09
Término Venta	sep-10
Estado para la Venta	sobreplanos
Departamentos por vender	4
Rotación	8,75

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 127.000	\$ 1.198
\$ 250.000	\$ 1.147

PROYECTO MARALAGO

DATOS GENERALES

Tipo de Vivienda	Departamentos
Promotor	Salcedo Internacional
Teléfono	6011637-8

UBICACION DEL PROYECTO

Barrio	Vía Samborondón
Otros	Km. 2,5

PROMOCION

Rótulo en Proyecto	SI
Vallas Publicitarias	SI

DETALLE DEL PROYECTO

Estado del proyecto	
Avance de la obra	
Estructura	
No. De Dormitorios	2 y 3
No. De Pisos	4
Terraza	NO
Parqueo Incluido	si, 2
Valor del Parqueo	incluído
Acabados	de primera

FORMA DE PAGO

Reserva	
Entrada-Crédito directo	30% durante construccion
Saldo-Crédito bancario	si

ÁREAS (m2)

Departamento	120
--------------	-----

FOTOGRAFIA



AREAS COMUNALES

Salón Comunal	SI
Areas Verdes	NO
Guardianía	NO
Parqueo Visitas	SI
Áreas para Deporte	SI
Otros	

INFORME DE VENTAS

No. De unidades	32
Inicio Venta	abr-10
Término Venta	jul-10
Estado para la Venta	70% credito banco
Departamentos por vender	0
Rotación	10

PRECIOS

Valor Total	Valor por m2
\$ 138.000	\$ 1.150

Tabulación de la encuesta

I. Por favor indique su edad	Porcentaje Total
28-35	50%
50-65	50%

2. ¿Cuál es aproximadamente, su ingreso mensual?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
de 4000 en adelante	5,0%	2	3	4,0%	6,0%
4.000	12,0%	7	5	14,0%	10,0%
3.700	26,0%	14	12	28,0%	24,0%
3.500	21,0%	12	9	24,0%	18,0%
3.200	16,0%	8	8	16,0%	16,0%
3.000	20,0%	7	13	14,0%	26,0%

3. ¿Está interesado en adquirir una suite?	Porcentaje Total
Sí	24%
No	76%

4. La vivienda en la que usted vive actualmente es:	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Propia	54,0%	22	32	44,0%	64,0%
Arrendada	40,0%	23	17	46,0%	34,0%
De un familiar	6,0%	5	1	10,0%	2,0%

5. Sector donde está ubicada su vivienda actual:	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Alborada	13,0%	7	6	14,0%	12,0%
Ceibos/Puerto Azul	14,0%	9	5	18,0%	10,0%
Urdesa/Kennedy	24,0%	12	12	24,0%	24,0%
Garzota	6,0%	2	4	4,0%	8,0%
Guayacanes/Samanes	3,0%	2	1	4,0%	2,0%
Centro	4,0%	3	1	6,0%	2,0%
Urbanor	9,0%	3	6	6,0%	12,0%
Vía a Samborondón	20,0%	12	8	24,0%	16,0%

6. Por favor, indicar el motivo de la compra de la suite:	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Vivienda	3.400,0%	37	1	74,0%	
Inversión (alquiler, reventa)	1.600,0%	13	0	26,0%	

7. ¿En qué parte de la ciudad le interesaría comprar la suite?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Norte	25,0%	12	13	24,0%	26,0%
Vía Samborondón	18,0%	8	10	16,0%	20,0%
Urdesa	21,0%	15	6	30,0%	12,0%
Vía a la costa/Puerto Azul	15,0%	6	9	12,0%	18,0%
Centro	9,0%	5	4	10,0%	8,0%
Ceibos	12,0%	4	8	8,0%	16,0%

8. ¿A cuál de los siguientes medios recurre (o recurrirá) usted para buscar la suite?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Televisión	7,0%	1	6	2,0%	12,0%
Amigos / Vecinos / Familiares	25,0%	8	17	16,0%	34,0%
Prensa	16,0%	5	11	10,0%	22,0%
Revistas	8,0%	5	3	10,0%	6,0%
Inmobiliarias	9,0%	7	2	14,0%	4,0%
Ferias de la Vivienda	11,0%	5	6	10,0%	12,0%
Internet	9,0%	9	0	18,0%	0,0%
Búsqueda en el Sector	12,0%	10	2	20,0%	4,0%
Radio	3,0%	0	3	0,0%	6,0%

9. ¿Cuál rango de metros cuadrados de construcción se aplica más a sus necesidades para la suite que usted está pensando comprar?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
91-110	14,0%	5	9	10,0%	18,0%
71-90	17,0%	9	8	18,0%	16,0%
51-70	47,0%	17	30	34,0%	60,0%
37-50	22,0%	19	3	38,0%	6,0%

10. ¿Cuál de las opciones a continuación es la característica más importante para elegir la suite?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Seguridad	40,0%	18	22	36,0%	44,0%
Ubicación del lugar (facil acceso,cercanía al trabajo)	38,0%	19	19	38,0%	38,0%
Acabado de primera	5,0%	3	2	6,0%	4,0%
Financiamiento/Precio	5,0%	4	1	8,0%	2,0%
Espacios de recreación/Tranquilidad	7,0%	3	4	6,0%	8,0%
Buena vista	3,0%	1	2	2,0%	4,0%
Plusvalía	2,0%	2	0	4,0%	0,0%

11. ¿Cuál de las opciones a continuación es la característica 2da en importancia para elegir la suite?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Seguridad	23,0%	13	10	26,0%	20,0%
Ubicación del lugar (facil acceso,cercanía al trabajo)	36,0%	17	19	34,0%	38,0%
Acabado de primera	10,0%	4	6	8,0%	12,0%
Financiamiento/Precio	6,0%	4	2	8,0%	4,0%
Espacios de recreación/Tranquilidad	13,0%	4	9	8,0%	18,0%
Buena vista	7,0%	3	4	6,0%	8,0%
Plusvalía	5,0%	5	0	10,0%	0,0%

12. ¿Cuántas habitaciones desearía tener?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
1	46,0%	2	3	4,0%	6,0%
2	49,0%	22	27	44,0%	54,0%
3 o más	5,0%	26	20	52,0%	40,0%

13. ¿Cuántos baños desearía tener?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
1	33,0%	1	3	2,0%	6,0%
2	63,0%	19	44	38,0%	88,0%
3 o más	4,0%	30	3	60,0%	6,0%

14. ¿Cuántos parqueos desearía que tenga la propiedad?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
2	32,0%	20	12	40,0%	24,0%
1	68,0%	30	38	60,0%	76,0%

15. ¿Cuánto pagaría aproximadamente por una suite que cumpla con todas sus preferencias?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
121000-150000	8,0%	4	4	8,0%	8,0%
106000-120000	12,0%	5	7	10,0%	14,0%
81000-105000	55,0%	28	27	56,0%	54,0%
70000-80000	16,0%	7	9	14,0%	18,0%
menos de 70000	9,0%	6	3	12,0%	6,0%

16. ¿En pago a crédito estaría usted de acuerdo con cancelar 30% de cuota de entrada y el saldo del 70% a un plazo entre 10 a 15 años?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Sí	96,1%	48	46	96,0%	92,0%
No	3,9%	2	4	4,0%	8,0%

17. ¿Cuál de los servicios a continuación le gustaría más que provea el edificio donde comprará la suite?	Porcentaje Total	Segmentos (Valores)		Segmentos (Porcentaje)	
		28 a 35	50 a 65	28 a 35	50 a 65
Gimnasio SPA	30,0%	23	7	46,0%	14,0%
Lavandería	25,0%	4	21	8,0%	42,0%
Piscina recreativa	16,0%	9	7	18,0%	14,0%
Servicio de Camarera/Limpieza	13,0%	3	10	6,0%	20,0%
Solarium	9,0%	6	3	12,0%	6,0%
Cafetería	7,0%	5	2	10,0%	4,0%

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL	PORCENTAJE
SOTANO					
OBRA PROVISIONAL					
Caseta de bodega y guardian (tabla-zinc)	M2	24,00	30,43	730,32	0,02%
Caseta de bateria higienica para personal(tabla-zinc)	gl.	1,00	300,01	300,01	0,01%
Instalacion provisional AAPP y consumo	gl.	1,00	800,00	800,00	0,02%
Instalacion provisional electrica y consumo	gl.	1,00	1.000,00	1.000,00	0,03%
Letrero de obra	u.	1,00	300,00	300,00	0,01%
OBRA PRELIMINAR					
Limpieza del terreno	m2	1.821,11	0,40	728,44	0,02%
Trazado y replanteo	m2	1.821,11	0,85	1.547,94	0,04%
MOVIMIENTO DE TIERRA					
Excavacion y desalojo con maquina	m3	1.821,11	6,40	11.655,10	0,29%
Excavacion a mano	m3	100,00	4,00	400,00	0,01%
Relleno compactado	m3	1.081,24	9,00	9.731,16	0,24%
Nivelacion de contrapiso	m2	1.821,11	1,00	1.821,11	0,05%
CIMENTOS					
Replanteo e =0.05M	m2	460,00	7,89	3.629,40	0,09%
Pilotes	u.	81,00	2.225,00	180.225,00	4,51%
Corte cabeza pilotes	u.	81,00	25,00	2.025,00	0,05%
Sellado	m2	426,69	16,00	6.827,04	0,17%
Plinto hormigon ciclopeo	m3	329,52	90,00	29.656,80	0,74%
Plintos	m3	225,81	190,00	42.903,90	1,07%
Riostras	m3	184,54	230,00	42.444,20	1,06%
Muro	m3	55,48	275,00	15.257,00	0,38%
Foso Ascensor	m3	4,31	275,00	1.185,25	0,03%
Acero estructural	kg.	39.486,12	1,31	51.726,82	1,29%
ESTRUCTURA VERTICAL					
Pilares	m3	10,66	295,00	3.144,70	0,08%
Acero estructural	kg.	2.345,20	1,31	3.072,21	0,08%
ESTRUCTURA HORIZONTAL					
Losa H = 25 cm.	m3	41,00	340,00	13.940,00	0,35%
Vigas de H.A.	m3	31,00	275,00	8.525,00	0,21%
Escalera	m3	2,80	290,00	812,00	0,02%
Acero estructural	kg.	7.551,00	1,31	9.891,81	0,25%
MAMPOSTERIAS					
Pared de bloque e = 9 cms	m2	4,06	11,80	47,91	0,00%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	26,96	14,50	390,92	0,01%
ENLUCIDOS					
Enlucido pared	m2	62,04	7,80	483,91	0,01%
Enlucido tumbado	m2	101,14	8,30	839,46	0,02%
Filos	ml.	13,32	1,80	23,98	0,00%
Cuadrada de boquetes	ml.	21,54	4,00	86,16	0,00%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	12,70	7,23	91,82	0,00%
Enlucido de estructuras	ml.	24,00	21,30	511,20	0,01%
ALBAÑILERIAS					
Remate pared	ml.	14,40	3,59	51,70	0,00%
Viguetas y pilaretes	m3	0,43	450,00	193,50	0,00%
PISOS					
Pavimento H = 20 cm,	m2	20,23	41,00	829,43	0,02%
Enlucido de piso	m2	101,14	7,00	707,98	0,02%
Enlucido escalones	ml.	24,00	8,65	207,60	0,01%
VARIOS					
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.050,00	2.100,00	0,05%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalojo	viaje	10,00	45,00	450,00	0,01%
CARPINTERIA METALICA					
pasamanos	ml.	10,96	25,00	274,00	0,01%
tapa de cuarto de bombas	u.	1,00	150,00	150,00	0,00%
puerta metalica cisterna	u.	2,00	170,00	340,00	0,01%
puerta rejas doble puerta cuarto de bombas	u.	1,00	300,00	300,00	0,01%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES					
ceramica nacional pisos y paredes sshh	m2	354,09	12,00	4.249,08	0,11%
porcelanato exteriores	m2	21,14	28,00	591,92	0,01%
porcelanato interior	m2	428,71	22,00	9.431,62	0,24%
PINTURA					
blanqueamiento de paredes	m2	354,09	3,80	1.345,54	0,03%
blanqueamiento de tumbado	m2	189,63	2,80	530,96	0,01%
IMPERMEABILIZACION					
impermeabilizacion de fosos de ascensores	m2	21,14	11,00	232,54	0,01%
impermeabilizacion de cuarto de bombas, cisterna	m2	428,71	11,00	4.715,81	0,12%
consolidacion rejilla para cuarto de bombas	ml.	10,00	10,00	100,00	0,00%
TOTAL SOTANO				475.957,26	11,91%

PLANTA BAJA					
ESTRUCTURA VERTICAL					
Pilares	m3	89,71	295,00	26.464,45	0,66%
Acero estructural	kg.	19.736,20	1,31	25.854,42	0,65%
ESTRUCTURA HORIZONTAL					
Losa H = 25 cm.	m3	101,25	340,00	34.425,00	0,86%
Vigas de H.A.	m3	177,58	275,00	48.834,50	1,22%
Escalera	m3	13,60	290,00	3.944,00	0,10%
Acero estructural	kg.	35.613,55	1,31	46.653,75	1,17%
MAMPOSTERIAS					
Pared de bloque e = 9 cms	m2	254,40	11,80	3.001,92	0,08%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	1.564,72	14,50	22.688,44	0,57%
ENLUCIDOS					
Enlucido pared	m2	3.638,24	7,80	28.378,27	0,71%
Enlucido tumbado	m2	63,04	8,30	523,23	0,01%
Filos	ml.	92,00	1,80	165,60	0,00%
Cuadrada de boquetes .	ml.	411,55	4,00	1.646,20	0,04%
Gotos	ml.	238,15	3,43	816,85	0,02%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	72,48	7,23	524,03	0,01%
Enlucido de estructuras	ml.	372,60	21,30	7.936,38	0,20%
ALBAÑILERIAS					
Remate pared	ml.	238,15	3,24	771,61	0,02%
Viguetas y pilaretes	m3	17,80	450,00	8.010,00	0,20%
Mesones de baño	ml.	7,10	33,90	240,69	0,01%
PISOS					
Pavimento H = 20 cm,	m2	1.821,11	41,00	74.665,51	1,87%
Alisado de piso	m2	1.821,11	4,00	7.284,44	0,18%
Enlucido escalones	ml.	163,40	8,65	1.413,41	0,04%
VARIOS					
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.200,00	2.400,00	0,06%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalojo	viaje	30,00	45,00	1.350,00	0,03%
CARPINTERIA DE MADERA					
Puertas de madera ingreso suites 0.90x2.05	u.	5,00	350,00	1.750,00	0,04%
Puertas de madera de dormitorio 0.80x2.05	u.	2,00	200,00	400,00	0,01%
Puertas de madera de baños 0.70x2.05	u.	14,00	200,00	2.800,00	0,07%
tabiquería de madera de baños 0.65x2.05	u.	14,00	100,00	1.400,00	0,04%
CARPINTERIA METALICA					
puerta PH4 cto transformador	u.	1,00	200,00	200,00	0,01%
puerta PH5d Cto Medidores	u.	1,00	200,00	200,00	0,01%
puerta PH1d escaleras	u.	1,00	200,00	200,00	0,01%
puerta MP3 ingreso area servicio	u.	1,00	200,00	200,00	0,01%
puerta CT4 ingreso recepcion	u.	1,00	200,00	200,00	0,01%
pasamanos	ml.	34,00	25,00	850,00	0,02%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES					
adoquin vehicular exterior	m2	255,37	27,00	6.894,99	0,17%
Porcelanato de piso exterior de 60x60	m2	1.543,19	28,00	43.209,32	1,08%
Porcelanato de piso interior Oficinas	m2	48,00	22,00	1.056,00	0,03%
Porcelanato de piso HALL	m2	87,00	22,00	1.914,00	0,05%
Cerámica de piso de baño de 20x30 de color suave	m2	60,93	21,00	1.279,53	0,03%
Cerámica de pared de baño de 20x30 de color suave	m2	207,64	19,00	3.945,08	0,10%
INSTALACIONES SANITARIAS					
rejilla en baño y en cocina	u.	11,00	20,00	220,00	0,01%
Urinario	u.	2,00	180,00	360,00	0,01%
Inodoro tanque bajo blanco	u.	10,00	220,00	2.200,00	0,06%
Lavabo pedestal (incluye grifería)	u.	1,00	130,00	130,00	0,00%
Lavamanos para empotrar blanco (incluye grifería)	u.	10,00	200,00	2.000,00	0,05%
MODULARES DE BAÑO					
meson de granito de baño (incluye estructura, fibra	ml	10,00	70,00	700,00	0,02%
modulares de baño meson lavamanos	ml	10,00	200,00	2.000,00	0,05%
TUMBADO					
Tumbado de yeso corrido tipo losa hall exterior	m2	420,00	12,00	5.040,00	0,13%
Tumbado de yeso corrido tipo losa HALL	m2	87,00	16,00	1.392,00	0,03%
Tumbado armstrong	m2	108,93	11,00	1.198,23	0,03%
Tapa de gypsum para ductos	m2	40,00	12,00	480,00	0,01%
PINTURA					
Pintura Interior incluye empaste	m2	1.794,00	4,50	8.073,00	0,20%
blanqueamiento de paredes escaleras	m2	108,00	3,80	410,40	0,01%
blanqueamiento de paredes y piso cuarto electrico	m2	184,30	3,80	700,34	0,02%
IMPERMEABILIZACION					
Impermeabilizacion cto transformador y cto medid	m2	50,00	10,00	500,00	0,01%
TOTAL PLANTA BAJA				442.295,60	11,06%

PISO 1				-	0,00%
ESTRUCTURA VERTICAL				-	
Pilares 25 x 35 cm	m3	36,31	295,00	10.711,45	0,27%
Acero estructural	kg.	8.714,40	1,31	11.415,86	0,29%
ESTRUCTURA HORIZONTAL				-	
Losa H = 25 cm.	m3	61,42	340,00	20.882,80	0,52%
Vigas de H.A.	m3	103,21	275,00	28.382,75	0,71%
Escalera	m3	8,34	290,00	2.418,60	0,06%
Acero estructural	kg.	20.892,50	1,31	27.369,18	0,68%
MAMPOSTERIAS				-	
Pared de bloque e = 9 cms	m2	763,57	11,80	9.010,13	0,23%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	658,25	14,50	9.544,63	0,24%
Pared de bloque e = 20 cms	m2	52,83	16,20	855,85	0,02%
ENLUCIDOS				-	
Enlucido pared	m2	2.949,30	7,80	23.004,54	0,58%
Enlucido tumbado	m2	-	8,30	-	-
Filos	ml.	366,59	1,80	659,86	0,02%
Cuadrada de boquetes .	ml.	257,89	4,00	1.031,56	0,03%
Goteros	ml.	204,99	3,43	703,12	0,02%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	20,81	7,23	150,46	0,00%
Enlucido de estructuras	ml.	153,60	21,30	3.271,68	0,08%
ALBAÑILERIAS				-	
Remate pared	ml.	931,47	3,24	3.017,96	0,08%
Viguetas y pilaretes	m3	11,80	450,00	5.310,00	0,13%
Mesones de bano	ml.	76,70	33,90	2.600,13	0,07%
Muros de Tina	ml.	22,20	13,00	288,60	0,01%
PISOS				-	
Enlucido de piso	m2	1.380,05	7,00	9.660,35	0,24%
Enlucido escalones	ml.	68,40	8,65	591,66	0,01%
VARIOS				-	
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.200,00	2.400,00	0,06%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalojo	viaje	30,00	45,00	1.350,00	0,03%
CARPINTERIA DE MADERA				-	
Puertas de madera ingreso suites 0.90x2.05	u.	24,00	350,00	8.400,00	0,21%
Puertas de madera de dormitorio 0.80x2.05	u.	24,00	200,00	4.800,00	0,12%
Puertas de madera de baños 0.70x2.05	u.	24,00	200,00	4.800,00	0,12%
CARPINTERIA METALICA				-	
pasamanos	ml.	10,96	25,00	274,00	0,01%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES				-	
Porcelanato de piso terraza de 60x60	m2	413,00	28,00	11.564,00	0,29%
Porcelanato de piso pasillo de 60x60	m2	171,00	22,00	3.762,00	0,09%
Porcelanato de piso suites de 60x60	m2	650,37	22,00	14.308,19	0,36%
Cerámica de piso de baño de 20x30 de color suave	m2	68,51	21,00	1.438,71	0,04%
Cerámica de pared de baño de 20x30 de color suave	m2	322,39	19,00	6.125,37	0,15%
Cerámica de pared de cocina y mesón de 20x30 de c	m2	222,16	25,00	5.553,90	0,14%
INSTALACIONES SANITARIAS				-	
rejilla en baño y en cocina	u.	48,00	20,00	960,00	0,02%
Inodoro tanque bajo blanco	u.	24,00	220,00	5.280,00	0,13%
Lavamanos para empotrar blanco (incluye grifería)	u.	24,00	200,00	4.800,00	0,12%
Lavaplatos 1 pozo (incluye grifería)	u.	24,00	120,00	2.880,00	0,07%
campana de extraccion	u.	24,00	150,00	3.600,00	0,09%
encimera electrica 2 hornillas	u.	24,00	200,00	4.800,00	0,12%
Duchas	u.	24,00	12,00	288,00	0,01%
MODULARES DE COCINA Y BAÑO Y WALKING CLOSETS				-	
walking closet	ml	57,60	300,00	17.280,00	0,43%
meson de granito de baño (incluye estructura, fibro	ml	30,24	70,00	2.116,80	0,05%
meson de granito cocina (instalacion de granito)	ml	96,24	95,00	9.142,80	0,23%
modulares de baño meson lavamanos	ml	30,24	200,00	6.048,00	0,15%
modulares de cocina	ml	96,24	265,00	25.503,60	0,64%
TUMBADO				-	
Tumbado de yeso corrido tipo losa	m2	930,00	12,00	11.160,00	0,28%
Tumbado armstrong	m2	10,00	11,00	110,00	0,00%
Tapa de gypsum para ductos	m2	40,00	12,00	480,00	0,01%
PINTURA				-	
Pintura Interior incluye empaste	m2	2.949,30	4,50	13.271,85	0,33%
blanqueamiento de paredes escaleras	m2	354,09	3,80	1.345,54	0,03%
IMPERMEABILIZACION				-	
Impermeabilizacion terrazas	m2	413,00	10,00	4.130,00	0,10%
Impermeabilizacion pisos y paredes de baño	m2	133,45	10,00	1.334,50	0,03%
Impermeabilizacion de fosos de ascensores	m2	21,14	11,00	232,54	0,01%
TOTAL PISO 1				352.820,96	8,83%

PISO 2				-	0,00%
ESTRUCTURA VERTICAL				-	
Pilares 25 x 35 cm	m3	31,75	295,00	9.366,25	0,23%
Acero estructural	kg.	8.572,50	1,31	11.229,98	0,28%
ESTRUCTURA HORIZONTAL				-	
Losa H = 25 cm.	m3	61,42	340,00	20.882,80	0,52%
Vigas de H.A.	m3	103,21	275,00	28.382,75	0,71%
Escalera	m3	8,34	290,00	2.418,60	0,06%
Acero estructural	kg.	20.892,50	1,31	27.369,18	0,68%
MAMPOSTERIAS				-	
Pared de bloque e = 9 cms	m2	763,57	11,80	9.010,13	0,23%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	658,25	14,50	9.544,63	0,24%
ENLUCIDOS				-	
Enlucido pared	m2	2.949,30	7,80	23.004,54	0,58%
Enlucido tumbado	m2	-	8,30	-	
Filos	ml.	366,59	1,80	659,86	0,02%
Cuadrada de boquetes .	ml.	257,89	4,00	1.031,56	0,03%
Goteros	ml.	204,99	3,43	703,12	0,02%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	20,81	7,23	150,46	0,00%
Enlucido de estructuras	ml.	153,60	21,30	3.271,68	0,08%
ALBAÑILERIAS				-	
Remate pared	ml.	931,47	3,24	3.017,96	0,08%
Viguetas y pilaretes	m3	11,80	450,00	5.310,00	0,13%
Mesones de baño	ml.	76,70	33,90	2.600,13	0,07%
Muros de Tina	ml.	22,20	13,00	288,60	0,01%
PISOS				-	
Enlucido de piso	m2	965,87	7,00	6.761,09	0,17%
Enlucido escalones	ml.	68,40	8,65	591,66	0,01%
VARIOS				-	
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.200,00	2.400,00	0,06%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalajo	viaje	20,00	45,00	900,00	0,02%
CARPINTERIA DE MADERA				-	
Puertas de madera ingreso suites 0.90x2.05	u.	17,00	350,00	5.950,00	0,15%
Puertas de madera de dormitorio 0.80x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Puertas de madera de baños 0.70x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
CARPINTERIA METALICA				-	
pasamanos	ml.	10,96	25,00	274,00	0,01%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES				-	
Porcelanato de piso terraza de 60x60	m2	315,00	28,00	8.820,00	0,22%
Porcelanato de piso pasillo de 60x60	m2	171,00	22,00	3.762,00	0,09%
Porcelanato de piso suites de 60x60	m2	650,37	22,00	14.308,19	0,36%
Cerámica de baño de 20x30 de color suave	m2	68,51	21,00	1.438,71	0,04%
Cerámica de pared de baño de 20x30 de color suave	m2	322,39	19,00	6.125,37	0,15%
Cerámica de pared de cocina y mesón de 20x30 de c	m2	222,16	25,00	5.553,90	0,14%
INSTALACIONES SANITARIAS				-	
rejilla en baño y en cocina	u.	34,00	20,00	680,00	0,02%
Inodoro tanque bajo blanco	u.	17,00	220,00	3.740,00	0,09%
Lavamanos para empotrar blanco (incluye grifería)	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Lavaplatos 1 pozo (incluye grifería)	u.	17,00	120,00	2.040,00	0,05%
campana de extraccion	u.	17,00	150,00	2.550,00	0,06%
encimera electrica 2 hornillas	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Duchas	u.	17,00	12,00	204,00	0,01%
MODULARES DE COCINA Y BAÑO Y WALKING CLOSETS				-	
walking closet	ml	40,80	300,00	12.240,00	0,31%
meson de granito de baño (incluye estructura, fibro	ml	21,42	70,00	1.499,40	0,04%
meson de granito cocina (instalacion de granito)	ml	68,17	95,00	6.476,15	0,16%
modulares de baño meson lavamanos	ml	21,42	200,00	4.284,00	0,11%
modulares de cocina	ml	68,17	265,00	18.065,05	0,45%
TUMBADO				-	
Tumbado de yeso corrido tipo losa	m2	930,00	12,00	11.160,00	0,28%
Tumbado armstrong	m2	10,00	11,00	110,00	0,00%
Tapa de gypsum para ductos	m2	40,00	12,00	480,00	0,01%
PINTURA				-	
Pintura Interior incluye empaste	m2	2.949,30	4,50	13.271,85	0,33%
blanqueamiento de paredes escaleras	m2	354,09	3,80	1.345,54	0,03%
IMPERMEABILIZACION				-	
Impermeabilizacion pisos y paredes de baño	m2	133,45	10,00	1.334,50	0,03%
impermeabilizacion de fosos de ascensores	m2	21,14	11,00	232,54	0,01%
TOTAL PISO 2				310.840,16	7,78%

PISO 3				-	
ESTRUCTURA VERTICAL				-	
Pilares 25 x 35 cm	m3	29,63	295,00	8.740,85	0,22%
Acero estructural	kg.	8.000,10	1,31	10.480,13	0,26%
ESTRUCTURA HORIZONTAL				-	
Losa H = 25 cm.	m3	68,14	340,00	23.167,60	0,58%
Vigas de H.A.	m3	122,58	275,00	33.709,50	0,84%
Escalera	m3	8,34	290,00	2.418,60	0,06%
Acero estructural	kg.	24.361,30	1,31	31.913,30	0,80%
MAMPOSTERIAS				-	
Pared de bloque e = 9 cms	m2	763,57	11,80	9.010,13	0,23%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	658,25	14,50	9.544,63	0,24%
Pared de bloque e = 20 cms	m2	52,83	16,20	855,85	0,02%
ENLUCIDOS				-	
Enlucido pared	m2	2.949,30	7,80	23.004,54	0,58%
Enlucido tumbado	m2	-	8,30	-	
Filos	ml.	366,59	1,80	659,86	0,02%
Cuadrada de boquetes .	ml.	257,89	4,00	1.031,56	0,03%
Goteros	ml.	204,99	3,43	703,12	0,02%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	20,81	7,23	150,46	0,00%
Enlucido de estructuras	ml.	153,60	21,30	3.271,68	0,08%
ALBAÑILERIAS				-	
Remate pared	ml.	931,47	3,24	3.017,96	0,08%
Viguetas y pilaretes	m3	11,80	450,00	5.310,00	0,13%
Mesones de baño	ml.	76,70	33,90	2.600,13	0,07%
Muros de Tina	ml.	22,20	13,00	288,60	0,01%
PISOS				-	
Enlucido de piso	m2	965,87	7,00	6.761,09	0,17%
Enlucido escalones	ml.	68,40	8,65	591,66	0,01%
VARIOS				-	
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.200,00	2.400,00	0,06%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalojo	viaje	20,00	45,00	900,00	0,02%
CARPINTERIA DE MADERA				-	
Puertas de madera ingreso suites 0.90x2.05	u.	17,00	350,00	5.950,00	0,15%
Puertas de madera de dormitorio 0.80x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Puertas de madera de baños 0.70x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
CARPINTERIA METALICA				-	
pasamanos	ml.	10,96	25,00	274,00	0,01%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES				-	
Porcelanato de piso terraza de 60x60	m2	315,00	28,00	8.820,00	0,22%
Porcelanato de piso pasillo de 60x60	m2	171,00	22,00	3.762,00	0,09%
Porcelanato de piso suites de 60x60	m2	650,37	22,00	14.308,19	0,36%
Cerámica de piso de baño de 20x30 de color suave	m2	68,51	21,00	1.438,71	0,04%
Cerámica de pared de baño de 20x30 de color suave	m2	322,39	19,00	6.125,37	0,15%
Cerámica de pared de cocina y mesón de 20x30 de c	m2	222,16	25,00	5.553,90	0,14%
INSTALACIONES SANITARIAS				-	
rejilla en baño y en cocina	u.	34,00	20,00	680,00	0,02%
Inodoro tanque bajo blanco	u.	17,00	220,00	3.740,00	0,09%
Lavamanos para empotrar blanco (incluye grifería)	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Lavaplatos 1 pozo (incluye grifería)	u.	17,00	120,00	2.040,00	0,05%
campana de extraccion	u.	17,00	150,00	2.550,00	0,06%
encimera eléctrica 2 hornillas	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Duchas	u.	17,00	12,00	204,00	0,01%
MODULARES DE COCINA Y BAÑO Y WALKING CLOSETS				-	
walking closet	ml	40,80	300,00	12.240,00	0,31%
meson de granito de baño (incluye estructura, fibra	ml	21,42	70,00	1.499,40	0,04%
meson de granito cocina (instalacion de granito)	ml	68,17	95,00	6.476,15	0,16%
modulares de baño meson lavamanos	ml	21,42	200,00	4.284,00	0,11%
modulares de cocina	ml	68,17	265,00	18.065,05	0,45%
TUMBADO				-	
Tumbado de yeso corrido tipo losa	m2	930,00	12,00	11.160,00	0,28%
Tumbado armstrong	m2	10,00	11,00	110,00	0,00%
Tapa de gypsum para ductos	m2	40,00	12,00	480,00	0,01%
PINTURA				-	
Pintura Interior incluye empaste	m2	2.949,30	4,50	13.271,85	0,33%
blanqueamiento de paredes escaleras	m2	354,09	3,80	1.345,54	0,03%
IMPERMEABILIZACION				-	
Impermeabilizacion pisos y paredes de baño	m2	133,45	11,00	1.467,95	0,04%
impermeabilizacion ductos de ascensores	m2	21,14	11,00	232,54	0,00%
TOTAL PISO 3				322.609,89	8,07%

PISO 4				-	
ESTRUCTURA VERTICAL				-	
Pilares 25 x 35 cm	m3	29,63	295,00	8.740,85	0,22%
Acero estructural	kg.	8.000,10	1,31	10.480,13	0,26%
ESTRUCTURA HORIZONTAL				-	
Losa H = 25 cm.	m3	68,14	340,00	23.167,60	0,58%
Vigas de H.A.	m3	122,58	275,00	33.709,50	0,84%
Escalera	m3	8,34	290,00	2.418,60	0,06%
Acero estructural	kg.	24.361,30	1,31	31.913,30	0,80%
MAMPOSTERIAS				-	
Pared de bloque e = 9 cms	m2	763,57	11,80	9.010,13	0,23%
Pared de bloque e = 15 cms	m2	658,25	14,50	9.544,63	0,24%
Pared de bloque e = 20 cms	m2	52,83	16,20	855,85	0,02%
ENLUCIDOS				-	
Enlucido pared	m2	2.949,30	7,80	23.004,54	0,58%
Enlucido tumbado	m2	-	8,30	-	
Filos	ml.	366,59	1,80	659,86	0,02%
Cuadrada de boquetes .	ml.	257,89	4,00	1.031,56	0,03%
Goteros	ml.	204,99	3,43	703,12	0,02%
Enlucido de Tumbado de Escalera	m2	20,81	7,23	150,46	0,00%
Enlucido de estructuras	ml.	153,60	21,30	3.271,68	0,08%
ALBAÑILERIAS				-	
Remate pared	ml.	931,47	3,24	3.017,96	0,08%
Viguetas y pilaretes	m3	11,80	450,00	5.310,00	0,13%
Mesones de baño	ml.	76,70	33,90	2.600,13	0,07%
Muros de Tina	ml.	22,20	13,00	288,60	0,01%
PISOS				-	
Enlucido de piso	m2	965,87	7,00	6.761,09	0,17%
Enlucido escalones	ml.	68,40	8,65	591,66	0,01%
VARIOS				-	
Acarreo de materiales	mes	2,00	900,00	1.800,00	0,05%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	2,00	1.200,00	2.400,00	0,06%
Limpieza	mes	2,00	300,00	600,00	0,02%
Desalojo	viaje	20,00	45,00	900,00	0,02%
CARPINTERIA DE MADERA				-	
Puertas de madera ingreso suites 0.90x2.05	u.	17,00	350,00	5.950,00	0,15%
Puertas de madera de dormitorio 0.80x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Puertas de madera de baños 0.70x2.05	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
CARPINTERIA METALICA				-	
pasamanos	ml.	10,96	25,00	274,00	0,01%
REVESTIMIENTO PISOS Y PAREDES				-	
Porcelanato de piso terraza de 60x60	m2	315,00	28,00	8.820,00	0,22%
Porcelanato de piso pasillo de 60x60	m2	171,00	22,00	3.762,00	0,09%
Porcelanato de piso suites de 60x60	m2	650,37	22,00	14.308,19	0,36%
Cerámica de piso de baño de 20x30 de color suave	m2	68,51	21,00	1.438,71	0,04%
Cerámica de pared de baño de 20x30 de color suave	m2	322,39	19,00	6.125,37	0,15%
Cerámica de pared de cocina y mesón de 20x30 de color suave	m2	222,16	25,00	5.553,90	0,14%
INSTALACIONES SANITARIAS				-	
rejilla en baño y en cocina	u.	34,00	20,00	680,00	0,02%
Inodoro tanque bajo blanco	u.	17,00	220,00	3.740,00	0,09%
Lavamanos para empotrar blanco (incluye grifería)	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Lavaplatos 1 pozo (incluye grifería)	u.	17,00	120,00	2.040,00	0,05%
campana de extraccion	u.	17,00	150,00	2.550,00	0,06%
encimera electrica 2 hornillas	u.	17,00	200,00	3.400,00	0,09%
Duchas	u.	17,00	12,00	204,00	0,01%
MODULARES DE COCINA Y BAÑO Y WALKING CLOSETS				-	
walking closet	ml	40,80	300,00	12.240,00	0,31%
meson de granito de baño (incluye estructura, fibra	ml	21,42	70,00	1.499,40	0,04%
meson de granito cocina (instalacion de granito)	ml	68,17	95,00	6.476,15	0,16%
modulares de baño meson lavamanos	ml	21,42	200,00	4.284,00	0,11%
modulares de cocina	ml	68,17	265,00	18.065,05	0,45%
TUMBADO				-	
Tumbado de yeso corrido tipo losa	m2	930,00	12,00	11.160,00	0,28%
Tumbado armstrong	m2	10,00	11,00	110,00	0,00%
Tapa de gypsum para ductos	m2	40,00	12,00	480,00	0,01%
PINTURA				-	
Pintura Interior incluye empaste	m2	2.949,30	4,50	13.271,85	0,33%
blanqueamiento de paredes escaleras	m2	354,09	3,80	1.345,54	0,03%
IMPERMEABILIZACION				-	
Impermeabilizacion pisos y paredes de baño	m2	133,45	11,00	1.467,95	0,04%
impermeabilizacion de fosos de ascensores	m2	21,14	11,00	232,54	0,01%
TOTAL PISO 4				322.609,89	8,07%

CISTERNA					
Replanto e = 5 cm.	m2	110,00	7,89	867,90	0,02%
Hormigon de cisterna 2.00 x 4,00, H= 1.60, E = 15 cm	m3	85,44	380,00	32.467,20	0,81%
Enlucido Interior	m2	334,50	8,00	2.676,00	0,07%
Impermeabilizacion	m2	334,50	15,00	5.017,50	0,13%
Tapa metalica	u.	4,00	300,00	1.200,00	0,03%
Limpieza	gl.	1,00	200,00	200,00	0,01%
Acero estructural	kg.	8.160,00	1,31	10.689,60	0,27%
TOTAL CISTERNA				53.118,20	1,33%
OBRAS EXTERIORES					
Pavimento H = 20 cm,	m2	901,11	41,00	36.945,51	0,92%
Bordillos	ml.	213,60	18,00	3.844,80	0,10%
Acarreo de materiales	mes	1,00	300,00	300,00	0,01%
Resanes albañilería e instalaciones	mes	1,00	130,00	130,00	0,00%
Limpieza	mes	1,00	300,00	300,00	0,01%
Desalojo	viaje	2,00	45,00	90,00	0,00%
compra de parqueos	u.	83	9.000	747.000	18,69%
TOTAL OBRAS EXTERIORES				788.610,31	19,73%
OTROS					
Pintura Fachada Frontal	m2	1.103,00	6,50	7.169,50	0,18%
Pintura Fachada Posterior	m2	1.162,00	6,50	7.553,00	0,19%
Pintura Fachada lateral izquierdo	m2	430,00	6,50	2.795,00	0,07%
Pintura Fachada Lateral Derecho	m2	664,00	6,50	4.316,00	0,11%
Revestimiento fachaleta Fachada Frontal	m2	200,00	28,00	5.600,00	0,14%
Revestimiento fachaleta Fachada Posterior	m2	175,00	28,00	4.900,00	0,12%
Revestimiento fachaleta Fachada lateral izquierdo	m2	107,00	28,00	2.996,00	0,07%
Revestimiento fachaleta Fachada Lateral Derecho	m2	126,00	28,00	3.528,00	0,09%
Revestimiento columnas exteriores Fachada Frontal	m2	160,00	22,00	3.520,00	0,09%
espejo de agua	gl.	1,00	5.000,00	5.000,00	0,13%
jardineria	gl.	1,00	10.000,00	10.000,00	0,25%
Dotacion Gym	m2	792,00	20,00	15.840,00	0,40%
Dotacion lockers vestidores mz	u.	25,00	25,00	625,00	0,02%
Dotacion areas exteriores planta baja	m2	672,84	25,00	16.821,00	0,42%
Dotacion areas exteriores piso 1	m2	553,13	35,00	19.359,55	0,48%
decoracion HALL DE ASCENSORES	gl.	1,00	25.000,00	25.000,00	0,63%
Senaletica	gl.	1,00	10.000,00	10.000,00	0,25%
TOTAL OTROS				102.645,55	2,57%
INGENIERIAS Y ESPECIALES					
Sistema eléctrico, telefonía y tv cable	gl.	1,00	301.408,18	301.408,18	7,54%
Sistema Hidrosanitario y contraincendios	gl.	1,00	107.301,31	107.301,31	2,68%
Sistemas de seguridad	gl.	1,00	14.065,72	14.065,72	0,35%
Sistemas de ventilación mecánica y extracción de o	gl.	1,00	53.105,25	53.105,25	1,33%
Sistemas de climatización	gl.	1,00	164.698,04	164.698,04	4,12%
Sistemas mecánicos como ascensores, montacargas	gl.	1,00	64.300,41	64.300,41	1,61%
Sistemas centralizados de Gas Licuado de Petróleo	gl.	1,00	6.430,04	6.430,04	0,16%
Sistemas de audio y video	gl.	1,00	9.645,06	9.645,06	0,24%
Sistemas de aluminio y vidrio	gl.	1,00	77.964,25	77.964,25	1,95%
Puertas corta fuego	u.	5,00	1.200,00	6.000,00	0,15%
TOTAL INGENIERIAS				804.918,26	20,13%
TOTAL COSTO DIRECTO				3.997.614,85	100%

a) CON PORTAL Y CONTINUAS.-

a.1.- Manzana No. 270 Solar No. 01

EL COS: 80%

EL CUS: 220%

SOPORTAL.-

El ancho mínimo del soportal es de 3.00m.
Altura del soportar: variable; mínimo 3.50m.

RETIROS.-

Retiro lateral: continuo

Retiro posterior: Sin Retiros en Planta Baja y Primer Alto; a partir del Segundo Alto será el 20% del fondo, siendo máximo de 4.00m

Nota: No se contabilizarán para el CUS las áreas correspondientes a las áreas comunes, circulación vertical, horizontal, corredores e instalaciones técnicas.

a.2.- Manzana No. 274 Solares No. 01 al 06

EL COS: 50%

EL CUS: 220%

SOPORTAL.-

El ancho mínimo del soportal es de 3.00m.
Altura del soportar: variable; mínimo 3.50m

RETIROS.-

Retiro lateral: continuo

Retiro posterior: Sin Retiros en Planta Baja y Primer Alto; a partir del Segundo Alto será el 20% del fondo, siendo máximo de 4.00m

Nota: No se contabilizarán para el CUS las áreas correspondientes a las áreas comunes, circulación vertical, horizontal, corredores e instalaciones técnicas.

b) CON RETIRO Y AISLADAS.-

b.- Manzana No. 275 Solares No. 02 al 05

EL COS: 50%

EL CUS: 220%

MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
DIRECCION DE URBANISMO
AVALUOS Y REGISTROS
DPTO. CONTROL DE URBANIZACIONES Y USO DE SUELO
Anejo 2, Oficio N. *Doc. 6001 2007 10637*
Guayaquil, - 9 AGO. de 2007 - de 2da -

60

APROBADO EN SESION DE
CONSEJO DE 30 AGO. 2007

[Firma]
Abg. Henry Cuañón Camacho
SECRETARIO
M.I. Municipalidad de Guayaquil

MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
DIRECCION DE URBANISMO
AVALUOS Y REGISTROS
DPTO. CONTROL DE URBANIZACIONES Y USO DE SUELO
APROBACION
REGLA MENTO INTERNO DE LA URBANIZACION

Arq. Director Arq. Jefe

Ilustración 14: Normas Municipales de Edificaciones

ANEXO NO. 9					
NORMAS DE ESTACIONAMIENTOS PARA ZONAS RESIDENCIALES					
USOS	COMPATIBILIDAD A	COMPATIBILIDAD B	COMPATIBILIDAD C	COMPATIBILIDAD D	COMPATIBILIDAD T
INDUSTRIAL:					
Pequeña	1 c/ 100 m ² const., mínimo 1 parqueo (**)
Mediana
Grande
COMERCIALES:					
Comercio al por Mayor
Comercio al Detail
Supermercados	(*)	(*)	1 c/30 m ² de área de venta más 1 espacio para camión c/400 m ² de bodegaje. 1 c/50 m ² de área de venta más 1 espacio para camión c/400 m ² de bodegaje.
Almacenes por departamentos	1 por c/30 m ² de locales y área de circulación para el público 1 c/35 m ² de local	1 c/15 m ² de local 1 c/2 habitaciones
Centros Comerciales	1 c/25 m ² de local
Restaurantes	1 c/5 habitaciones
Hotels	1 cada 50 m ² de área de atención al público, más 1 c/150 m ² de bodegaje e instalaciones administr.
Locales comerciales	(*)
Servicios de reparación
SERVICIOS COMERCIALES					
Oficinas, Consultorios, Despachos para profesionales.	1 c/2 ofic. de hasta 25 m ² , 1 parqueo adicional por c/25 m ² de excedente.	1 c/ ofic. de hasta 50 m ² , 1 parqueo adicional por c/50 m ² de excedente.
Edificios de oficinas para empresas
Finanzas (bancos) y Seguros	1 c/40 m ² de construcción	1 c/30 m ² de construcción
Servicios de esparcimiento	1 c/50 m ² de construcción
Servicios a las empresas
COMUNICACIÓN Y TRANSPORTE					
Terminales de transporte
Reparaciones de Automóviles
Despacho, almacenamiento y empaque de mercaderías (Bodegas)
BIENESTAR GENERAL					
Educación y Cultura
Primaria, 1 c/2 aulas, más 2 para visitantes. Secundaria, 1 c/2 aulas, más 4 para visitantes Superior, 1 c/25 m ² de construcc. en Univ. privada, y 1 c/100 m ² de const. en Univ. estatal, Bibliotecas y galerías de arte público, 1 c/60m ² de área de uso público. Museos, 1 c/30 m ² de exposición.
1 c/25 m ² de área de const. 1 c/25 m ² de área de const. Deportes 1 por c/50 asientos o 25 m ² de construcción	1 c/15 m ² de área de const.
Clubes náuticos, 2 por c/3 atracaderos, para restaurantes el 50% de lo establecido por norma.
1 por c/20 m ² de construcción Sin hospitalización, 1 por c/30 m ² de construcción
Recreación					
Feria
Servicios médicos (Salud)
Seguridad y gobierno
Teatros
Cinematógrafos
Emissiones de Radio y Televisión
Institutos de Investigación
(*) Las presentes normas de estacionamiento en Zonas Residenciales de Compatibilidad A, solamente se aplicaran en áreas planificadas y autorizadas para usos distintos al habitacional y separadas con espacio publico de aquel.					
(**) Si la industria cuenta con oficinas, se aplicarán las normas prescritas para aquellas.					

Ilustración 15: Norma Municipal de Parquesos



FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRAFÍA.

ENTORNO MACROECONÓMICO

- FRANKLIN MAIGUASHCA G., Macroeconomía, la corriente circular y el ecosistema, Enero 2009.
- FRANKLIN MAIGUASHCA G., Construcción.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS.

ENTORNO MACROECONÓMICO

- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Recuperado el marzo de 2011, de <http://www.bce.fin.ec/>
- BIESS. (s.f.). Recuperado el 22 de marzo de 2011, de <http://www.biess.fin.ec>
- Gill, N. (10 de Febrero de 2011). Bloomberg. (D. Papadopoulos, Editor) Recuperado el 20 de Marzo de 2011, de <http://www.bloomberg.com/news/2011-02-10/ecuador-homebuilders-forecast-record-1-billion-new-home-sales.html>
- Inec. (2001). Ecuador en Cifras. Recuperado el marzo de 2011, de <http://www.ecuadrencifras.com/cifras-inec/vivienda.html>
- INEC. (s.f.). INEC. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/web/guest/ecu_est/est_eco/enc_eco/enc_edu.
- http://www.prochile.cl/documentos/pdf/ecuador_construccion_2007.pdf.
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/que-es-el-riesgo-pais-180979-180979.html>.
- http://www.prochile.cl/documentos/pdf/ecuador_construccion_2007.pdf.
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/Eguez-remesas-A.htm>.
- <http://www.expreso.ec/ediciones/2010/03/09/econom%C3%ADa/econom%C3%ADa/fluj-o-de-remesas-de-migrantes-bajo/>.
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/emigrantes-ecuatorianos-enviaron-remesas-por-2-4954-millones-en-2009-396542.html>

- www.presidencia.gov.ec, Desempleo en Ecuador baja en el último trimestre según INEC, 18 de enero de 2010.

ASPECTO LEGAL

- www.guayaquil.gov.ec

PUBLICACIONES Y REVISTAS.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Revista Bienes Raíces Clave!
- Revista Bienes Raíces Inmobilia.
- El Universo – sección clasificados.
- Revista Feria de Habitat, Centro de convenciones de Guayaquil 2010

ENTREVISTAS E INFORMACIÓN EMPRESARIAL.

ENTORNO MACROECONÓMICO

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador N° 69, Dirección General de Estudios.
- MINISTERIO COORDINADOR DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, Balance del Sector Productivo, 2009.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Estudio Mensual de Opinión Empresarial, Enero 2010.
- El Universo, Noticias de Economía
- Revista Vistazo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Ernesto Gamboa y Asociados Consultores.
- Visita a proyectos Competencia.
- (Marketwatch, 2010)

COMPONENTE TÉCNICO ARQUITECTÓNICO

- Diseño Arquitectónico: ARQ. ALDO VOLPE

- NORMA DE EDIFICACION -Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

MDI.

COMPONENTE TÉCNICO ARQUITECTÓNICO

- XAVIER CASTELLANOS - MDI – Reunión – Criterios de Presupuestos 2011.
- XAVIER CASTELLANOS - MDI – Reunión – Criterios de Diseño Arquitectónico.
- FELIPE MENAL - MDI – Semana Intensiva.

ANÁLISIS FINANCIERO

- FEDERICO ELISCOVICH, Modelo CAPM, Quito 2011