

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios confirma la viabilidad del proyecto inmobiliario Conjunto Residencial Balcones del Valle, ubicado en la Ciudad de Quito, Parroquia Calderón, Sector de Llano Grande.



La construcción y la vivienda son sectores clave para mover la economía del País, el sector de la construcción aporta cada vez más al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano.

El crecimiento acelerado de la población en el Ecuador ha intensificado la oferta y la demanda de la vivienda, especialmente en las grandes y medianas ciudades, lo que evidencia a diciembre del 2008 un déficit habitacional estimado de 1 millón de viviendas, es decir 400 mil en el sector urbano y 600 mil en el rural, según Fabián Cuesta, gerente general de Gridcon, empresa especializada en investigación inmobiliaria

A pesar de las dificultades económicas que atraviesa actualmente el País, es necesario seguir con el desarrollo inmobiliario, para lo cual es indispensable realizar un análisis en cada fase el proyecto con el fin de minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad, para lograr competitividad a través de la eficiencia y de buenos resultados.

CONTENIDO Y CONCLUSIONES DE LOS CAPÍTULOS

CAPITULO I: ENTORNO MACROECONÓMICO

Al analizar algunos de los factores macro-económicos del Ecuador, podemos ver que hay influencia positiva y negativa en el sector inmobiliario y de la construcción, lo que lleva a concluir con lo siguiente:

El sector de la construcción aporta cada vez más al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano. Según estadísticas del Banco Central (BCE), el sector de la construcción contribuyó aproximadamente un 8,5% al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 2000-2008, con una tasa de crecimiento promedio del 9,41% y a Enero del 2009 contribuyó aproximadamente en un 11%.

La inyección de capital que está dando el Gobierno para el sector de la Construcción a través del IESS, es una fuente que motiva a los constructores a retomar los trabajos inmobiliarios, llevando esto a contribuir a la reducción del déficit habitacional.

La crisis financiera mundial desatada en el tercer trimestre de 2008, evidencia una fuerte recesión que afectó a las economías más desarrolladas como: Estados Unidos de América y de la Unión Europea, principales destinos de los emigrantes ecuatorianos, según lo señala el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El flujo de remesas que ingresa al país, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, además de ser destinado al consumo inmediato, se ha convertido en dinamizador

de la economía nacional, estos flujos son invertidos en la adquisición o mejoramiento de sus viviendas.

Es muy importante que el Gobierno contrarreste la amenaza de la inflación y el aumento de desempleo, que afectan a éste sector ya que generan una inseguridad política e incertidumbre, tanto en los constructores, en los inversionistas extranjeros, y en los ciudadanos ecuatorianos que necesitan adquirir una vivienda.

CAPITULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Al desarrollar un análisis del mercado en la ciudad de Quito, del perfil del cliente potencial y de la competencia a través de visitas a los proyectos inmobiliarios y de información proporcionada por la Empresa Gridcon y Marketwatch, se concluye con lo siguiente:

La zona de Calderón y Llano Grande se encuentran en desarrollo, siendo un valle que cuenta con la infraestructura necesaria para su crecimiento habitacional, por tanto es apropiado ejecutar un proyecto de vivienda.

Existe mayor preferencia por viviendas que no sobrepasen los 150m² de construcción, con un solo parqueadero ya sea cubierto o descubierto. La vivienda tiene que tener 2 baños, 3 habitaciones, área de patio, lavandería. Referente a los servicios comunales prefieren en su mayoría que el conjunto cuente con áreas verdes y jardines, seguido por una preferencia de la seguridad. Además que les gustaría vivir dentro de conjuntos residenciales con un total mínimo de 21 casas hasta un máximo de 50 casas.

El perfil de mi cliente es el siguiente: familias jóvenes con no más de 2 hijos, ubicados en el segmento medio y medio bajo de la ciudad de Quito, con un promedio mensual de ingresos familiares netos de \$1.300.

CAPITULO III: DESARROLLO TÉCNICO

El presente estudio hace un análisis de localización, tamaño, diseño del proyecto, además se detalla la incidencia de los costos directos, indirectos y de terreno en el costo total del proyecto.

El Conjunto Residencial Balcones del Valle se encuentra ubicado en un terreno de 2.916 m² donde se contempla la construcción de 31 casas de tres pisos y 3 locales comerciales, planificados en 4 fases de construcción en un plazo de 2 años.

El área útil del terreno es de 2.861m² y el área total de construcción vendible del Conjunto Residencial Balcones del Valles es de 2.985,02 m², valor que considera el metraje de construcción de las 31 casas (91m²) y de los 3 locales comerciales.

Los costos directos del proyecto tienen una incidencia del 68% frente a los costos totales del proyecto; los costos indirectos tienen un incidencia del 21% y el terreno tiene una incidencia del 11%. El costo total del proyecto es de \$ 1.015.280.

El costo unitario por M², de la sumatoria de los costos directos, indirectos y de terreno es de \$ 350.

El Cronograma de construcción del Conjunto Residencial Balcones del Valle, está dividido en 4 fases de construcción contados a partir del mes de marzo del 2008 hasta febrero del 2010.

CAPITULO IV: GESTIÓN COMERCIAL

La estrategia promocional empezó en Abril del 2008, conjuntamente con la primera fase de construcción del Conjunto Residencial Balcones del Valle.

El presupuesto de promoción es de \$20.398, valor que representa el 1,5% del total de ventas.

La promoción se inició desde el mes número dos (Abril 2008), hasta el mes número diecisiete (Julio 2009), la cual abarcó medios que se desarrollan dentro y fuera de la ciudad de Quito, los cuáles son vistos, leídos y escuchados por nuestros clientes potenciales.

La información que se establece en los diferentes medios publicitarios, es fácil de entender y es concreta. No tiene exceso de información para la vista del público en general.

CAPITULO V: VENTAS

Las ventas de las viviendas dentro del Conjunto Residencial Balcones del Valle se realizan a través de un grupo de vendedoras que pertenecen a la nómina de RCV Constructora Inmobiliaria. Las vendedoras tienen años de experiencia en ventas de bienes inmuebles en la ciudad de Quito, y están capacitadas para asesorar a los clientes que están interesados en adquirir una vivienda en el Conjunto.

La venta de las 31 viviendas y 3 locales comerciales, se iniciaron en el mes de abril del año 2008 y se terminan en el mes de Julio del año 2009, teniendo una duración de ventas de 17 meses, es decir que la velocidad de ventas promedio es de 2.1 unidades por mes.

Las pre-ventas de las casas se realizaron desde el mes de abril del año 2008, a un precio desde \$ 37.225, es decir a \$ 409 por m², y el precio de venta de los locales comerciales a esa misma fecha fue de \$ 643 por m².

Actualmente, al mes de junio del 2009, los precios de venta que se manejan de las casas van desde \$ 45.717, es decir a \$502 por m² y del local comercial es de \$779. El valor va a depender de la etapa de venta, de la ubicación de la casa y de la fecha de entrega de la misma.

En los meses de Julio, Octubre del año 2009 y Marzo del 2010, son los meses donde se recibe mayores ingresos por ventas, ya que en estos meses dependiendo de las etapas, se reciben algunos desembolsos de los créditos hipotecarios solicitados en las Entidades Financieras.

A junio del 2009 se encuentra vendido el 91% del total de Conjunto Residencial, quedando disponibles únicamente para la venta 2 casas y 1 local comercial, que se encuentran proyectados para su venta total en el mes de julio del presente.

CAPITULO VI: ANÁLISIS FINANCIERO

Se determina los resultados económicos a partir de los flujos de fondos del proyecto, se calcula el valor actual neto y la tasa interna de retorno.

El estudio realizado indica que el proyecto es financieramente viable y atractivo para sus promotores.

El total de costos del proyecto es de \$ 1.015.279 y el total de ingresos percibidos por ventas es de \$ 1.359,850, lo que genera una utilidad de \$ 344.570.

La rentabilidad del proyecto es del 34% y el margen de utilidad sobre ventas es del 25%.

En el Proyecto Puro, a una tasa de descuento del 22% anual, y tasa de descuento mensual de 1.67%, tenemos un VAN de \$ 190.155 y TIR anual de 90% y TIR mensual de 5,5%.

A través del análisis de sensibilidad se concluye con lo siguiente:

Cuando el aumento de costos es de 12, 77%, el VAN es igual a cero y la TIR es igual a la tasa de descuento, (22%).

La disminución de los precios de venta en un valor de 17,60% hará que el proyecto tenga un VAN igual a cero y una TIR igual a la tasa de descuento (22%).

El análisis de sensibilidad de la velocidad de ventas, no es factible realizar para Balcones del Valle, porque al momento se encuentra vendido el 91% del total del Proyecto.

CAPITULO VI: ASPECTOS LEGALES

Todo proyecto implica el cumplimiento de normas legales, en éste capítulo se detallan las actividades legales a realizar en cada una de las fases del proyecto inmobiliario.

El Conjunto Residencial Balcones del Valle es construido y vendido por RCV Constructora Inmobiliaria, siendo ésta la única entidad encargada de cumplir con los aspectos legales del Proyecto.

CAPITULO VII: GERENCIA DEL PROYECTO

La Gerencia del Proyecto se realiza con el fin de definir y planificar de manera apropiada el proyecto, a través del buen dominio de las técnicas y buenas prácticas de trabajo.

La gerencia del proyecto tiene la responsabilidad de garantizar que las tareas necesarias seas asignadas y completadas en el periodo de tiempo establecido y con el presupuesto disponible.

CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE

CAPITULO I

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

CAPITULO I

1 ENTORNO MACROECONOMICO

1.1 INTRODUCCIÓN

Los factores macro-económicos del Ecuador, influyen positiva y negativamente en el sector inmobiliario y de la construcción, por lo que a continuación vamos a revisar en detalle algunos de los principales factores con el fin de conocer su grado de incidencia en dicho sector.

1.2 ANTECEDENTES

La construcción y la vivienda son sectores clave para mover la economía del País, el sector de la construcción aporta cada vez más al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano. Según estadísticas del Banco Central (BCE), el sector de la construcción contribuyó aproximadamente un 8,5% al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 2000-2008, con una tasa de crecimiento promedio del 9,41%.

El crecimiento acelerado de la población en el Ecuador ha intensificado la oferta y la demanda de la vivienda, especialmente en las grandes y medianas ciudades, lo que evidencia a diciembre del 2008 un déficit habitacional estimado de 1 millón de viviendas, es decir 400 mil en el sector urbano y 600 mil en el rural, según Fabián Cuesta, gerente general de Gridcon, empresa especializada en investigación inmobiliaria.

En el primer trimestre del 2008 el crecimiento de la economía del Ecuador fue del 0,88 por ciento, según un informe del Banco Central en su sitio web y en el segundo trimestre del mismo 2008, creció en un 2.4% respecto al mismo lapso del año pasado, impulsado por el sector de la construcción. El sector de la construcción reportó un mayor crecimiento en el

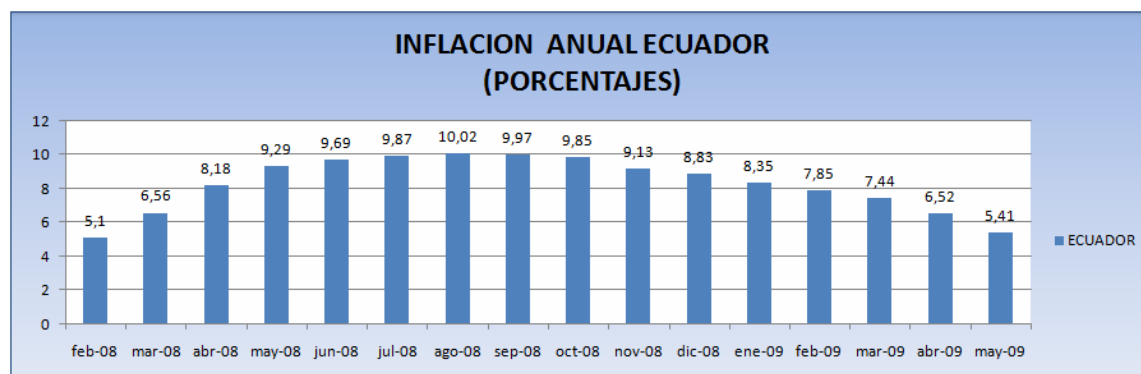
segundo trimestre con un 9,53 por ciento, frente al decrecimiento del 0,23 por ciento registrado en el mismo periodo del año pasado.

La inyección de capital que está dando el Gobierno para el sector de la Construcción a través del IESS, es una fuente que motiva a los constructores a retomar los trabajos inmobiliarios, llevando esto a contribuir a la reducción del déficit habitacional. Hasta diciembre del 2008 se han aprobado 91.576 solicitudes y ha entregado \$23 millones, en donde la mayor parte de éstos préstamos están en un rango de \$30 mil.

1.3 INFLACIÓN

Se lo define como el desequilibrio económico mostrado por lo general en el alza de precios. La inflación afecta directamente sobre los costos del negocio inmobiliario, así mismo afecta sobre el ingreso de de los demandantes de unidades de vivienda.

GRÁFICO 1: INFLACIÓN ANUAL DEL ECUADOR



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

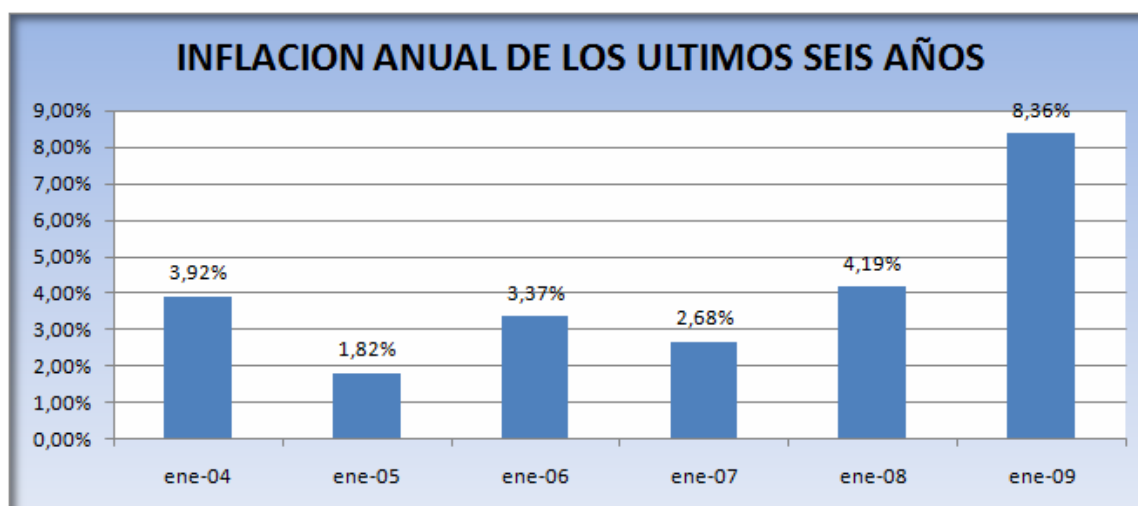
Fuente: www.inec.gov.ec

Junio 2009

En el gráfico 1 se puede ver que la inflación anual para el mes de mayo del 2009 fue del 5,41%, la cual es inferior a la presentada en el mes de diciembre de 2008 (8,83%), y superior a la registrada en diciembre de 2007 (3,32%). En cuanto a la inflación acumulada,

en el mes de diciembre 2008 es la misma que la anual por ser el último mes del año (5,41%).

GRÁFICO 2: INFLACIÓN ANUAL DE LOS ÚLTIMOS SEIS AÑOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

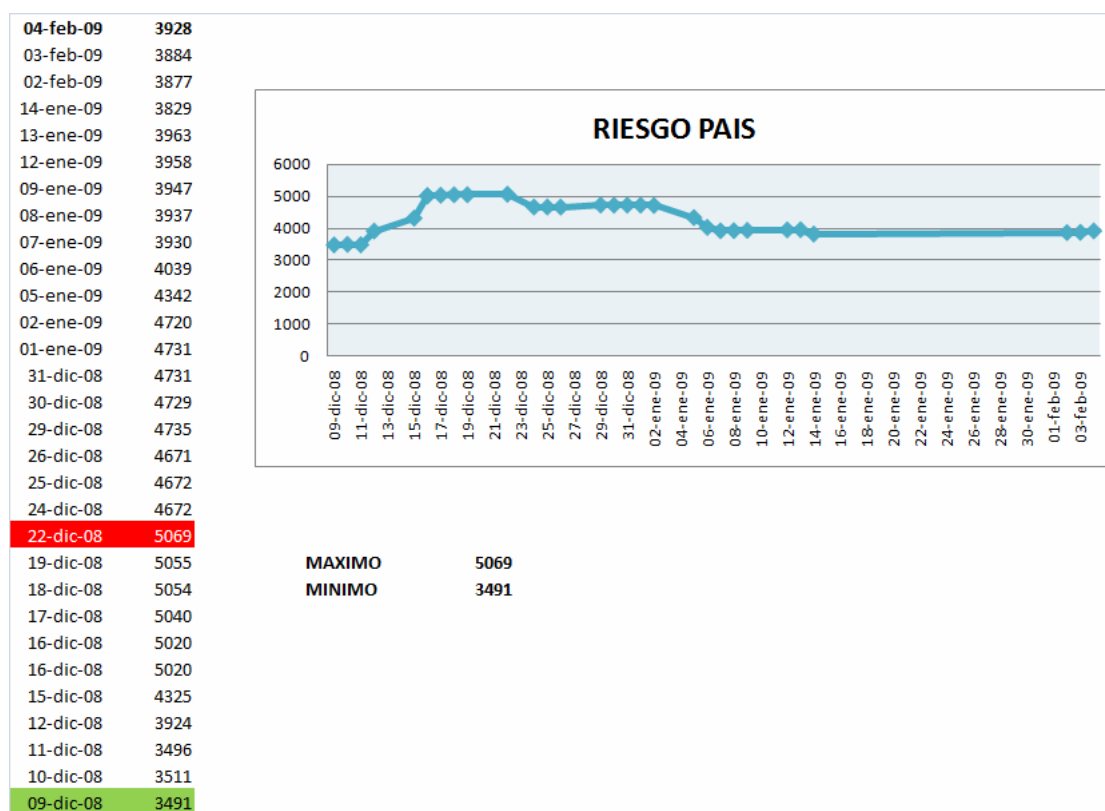
La inflación a enero del 2009 fue de 8,36%, siendo ésta duplicada en relación al mismo periodo en el 2008, obligó al constructor a reajustar los precios de las viviendas, por lo que este indicador en esa fecha se convierte en una amenaza para el sector de la construcción.

1.4 RIESGO PAÍS

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JP morgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó

como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

GRÁFICO 3: RIESGO PAÍS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

En el Gráfico 3, el riesgo país a junio del 2009 no aparece, ya que sobrepasa los 4000 puntos, el último dato registrado en la página web del Banco Central del Ecuador es hasta al 04 de febrero de 2009, fecha en que el riesgo país está ubicado en 3.928 puntos, siendo inferior en 803 puntos comparado con el riesgo país al 01 de enero del mismo año. El Riesgo País actualmente se convierte en un factor de amenaza, porque crea riesgo e

incertidumbre para los inversionistas tanto nacionales como extranjeros que quieran invertir en proyectos inmobiliarios.

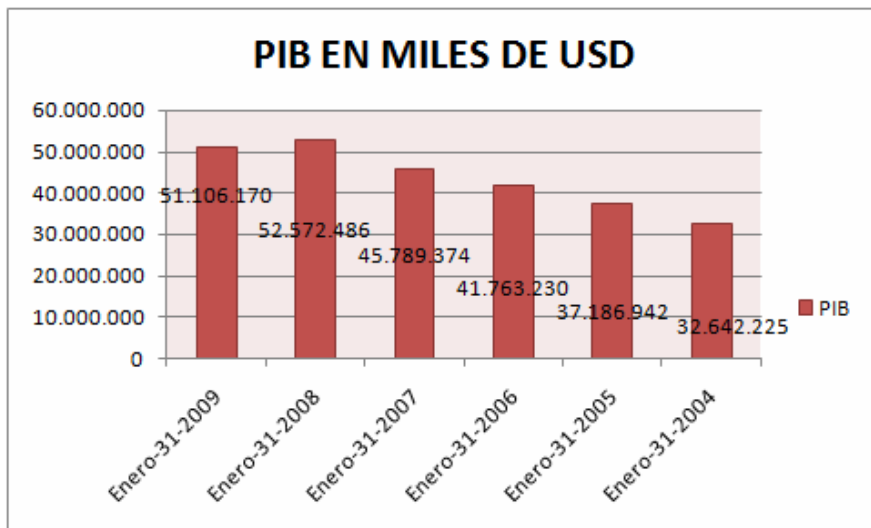
1.5 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El producto interno bruto de un país no es más que es el valor de la producción de todos los bienes y servicios generados en la economía de un país, valorados a precios de mercado en un periodo determinado, que dan la medida de progreso y bienestar de un país.

Mientras más grande sea el P.I.B. y mas clústers se generen dentro de un país mejor será la calidad de vida de sus habitantes, y sin duda el sector de la construcción es uno de los más importantes dentro de la economía de un país ya que su naturaleza es generar clústers, en consecuencia se puede apreciar el desarrollo del mismo a medida que existe incremento de actividad en el sector de la construcción.

El PIB a Enero del 2009 es de 51.106.170 miles de dólares, cantidad que representa una variación hacia abajo de 3, 15% en relación al PIB de Enero del 2008, el cual fue de 57.572.486 miles de dólares.

GRÁFICO 4: PIB REAL

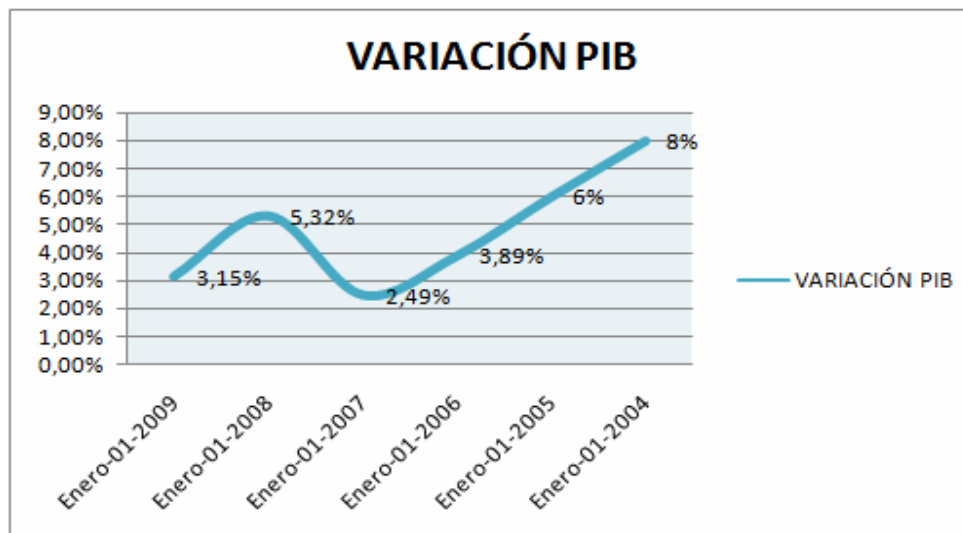


Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

GRÁFICO 5: VARIACIÓN PIB



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

La economía ecuatoriana en términos reales creció 5.3 % en el año del 2008 y se proyecta que crezca 3.2% en el 2009. A pesar de que el crecimiento del sector petrolero fue negativo el PIB no petrolero creció 6.3%.

TABLA 1: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL PIB AL 2008

| PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA | | | | | | | | |
|--|-------------|----------|-----------|------------|-------------|--------------|-------|--------|
| PARTICIPACIÓN PORCENTUAL | | | | | | | | |
| AÑOS | MIN Y CANT. | COMERCIO | INDUSTRIA | TRANSPORTE | AGRICULTURA | CONSTRUCCION | OTROS | TOTAL |
| 1997 | 19,7% | 16,5% | 14,4% | 9,0% | 8,1% | 7,8% | 24,5% | 100,0% |
| 1998 | 18,9% | 16,3% | 14,9% | 9,7% | 7,5% | 7,7% | 25,1% | 100,0% |
| 1999 | 20,5% | 15,4% | 15,0% | 10,3% | 9,1% | 6,1% | 23,5% | 100,0% |
| 2000 | 21,5% | 15,6% | 13,6% | 10,8% | 9,2% | 7,1% | 22,2% | 100,0% |
| 2001 | 20,7% | 15,5% | 13,6% | 10,4% | 9,1% | 8,0% | 22,7% | 100,0% |
| 2002 | 19,3% | 15,1% | 13,3% | 10,1% | 9,3% | 9,3% | 23,6% | 100,0% |
| 2003 | 19,8% | 15,1% | 13,5% | 10,2% | 9,3% | 8,9% | 23,2% | 100,0% |
| 2004 | 22,9% | 14,5% | 12,9% | 9,9% | 8,8% | 8,5% | 22,4% | 100,0% |
| 2005 | 21,9% | 14,4% | 13,3% | 10,2% | 8,7% | 8,7% | 22,8% | 100,0% |
| 2006 | 21,3% | 14,6% | 13,7% | 10,5% | 8,7% | 8,6% | 22,6% | 100,0% |
| 2007 | 19,8% | 14,7% | 14,0% | 10,8% | 8,9% | 8,4% | 23,4% | 100,0% |
| 2008 | 19,5% | 14,1% | 14,0% | 7,5% | 8,7% | 8,8% | 27,3% | 100,0% |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

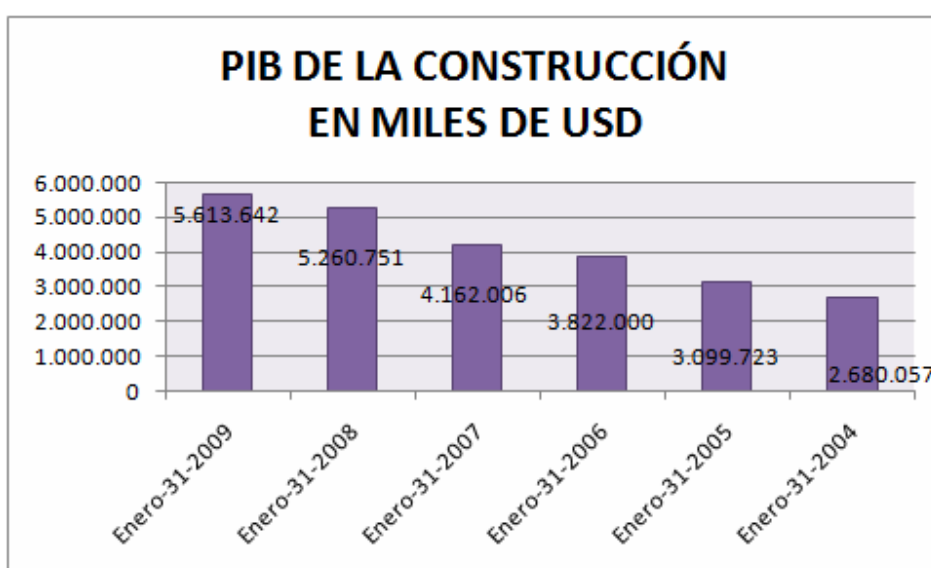
Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

En la tabla 1 podemos ver que las actividades económicas que determinaron el crecimiento del PIB fueron: sector de la construcción, comercio, manufactura (no incluye refinación del petróleo), agricultura, gobierno general y otros servicios, en los que se agrupan hoteles, bares, restaurantes, comunicaciones, alquiler de viviendas, servicios a las empresas, servicios a los hogares, educación y salud. También se incluye el segmento otros elementos del PIB, que contempla el Impuesto al Valor Agregado (IVA), al comercio interno y externo, derechos arancelarios, Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y otros impuestos sobre los productos.

La construcción en el 2008 es el sector que mayor tasa de crecimiento ha tenido con relación al 2007. La proyección que tiene el crecimiento del PIB para el 2009, es una oportunidad para los proyectos inmobiliarios porque es un indicador de progreso y bienestar del país, en donde se genera empleo y consumo por parte de las familias.

TABLA 2: PIB DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

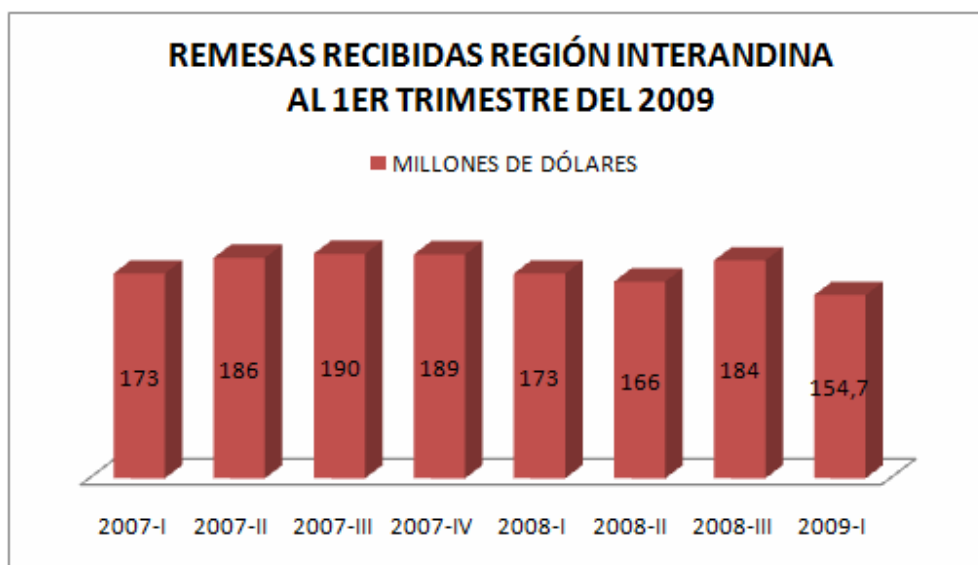
La Industria de la Construcción representa el 11% del total del PIB Nacional a Enero del 2009, siendo un valor superior referente a la participación que tuvo en el 2008, ya que en ese año la Industria de la Construcción representó el 8,8%.

1.6 REMESAS MIGRANTES

A partir del año 2001 las remesas son la mayor fuente de divisas del Ecuador luego de las exportaciones petroleras, superando inclusive los ingresos percibidos por las de banano, cacao, café, camarón y atún principales productos tradicionales de exportación.

Las remesas de los emigrantes es una oportunidad para el sector inmobiliario, porque en su mayoría las familias que reciben las remesas utilizan el dinero para pagar la deuda del viaje, para la educación y salud de los más pequeños, alimentación y como inversión grande se orientan a la compra o construcción de viviendas, muy pocos invierten el dinero en la compra de vehículos o en la generación de micro-emprendimientos productivos para el sustento familiar.

La crisis financiera mundial desatada en el tercer trimestre de 2008, evidencia una fuerte recesión que afectó a las economías más desarrolladas como: Estados Unidos de América y de la Unión Europea, principales destinos de los emigrantes ecuatorianos, según lo señala el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), organismo que además da cuenta de una contracción de remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos hacia sus países de origen, en lo que va de este año 2009.

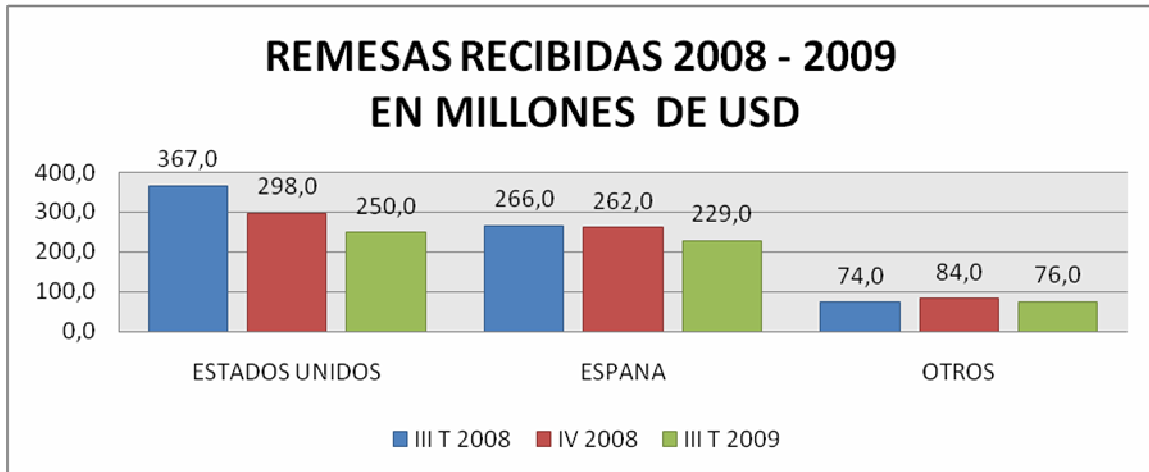
GRÁFICO 6: REMESAS RECIBIDAS REGIÓN INTERANDINA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

Por concepto de remesas durante el primer trimestre de 2009, la Región Interandina recibió USD 154.7 millones, valor que representó una disminución de 16.0% con respecto al cuarto Trimestre de 2008 (USD 184.2 millones) y una contracción de 10.5%, con relación al primer trimestre de 2008 (USD 173.0 millones).

GRÁFICO 7: REMESAS RECIBIDAS 2007-2008

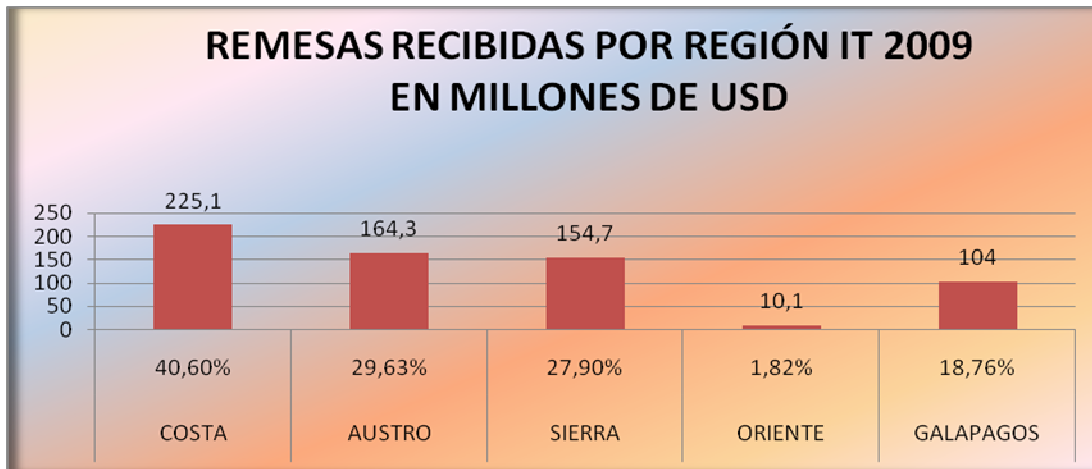
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

Los Estados Unidos continúa siendo el país desde el cual se remite el mayor flujo de remesas, seguido de España , países con mayor presencia de inmigrantes ecuatorianos, pues, desde estos países el flujo de remesas asciende a 96% del total canalizado.

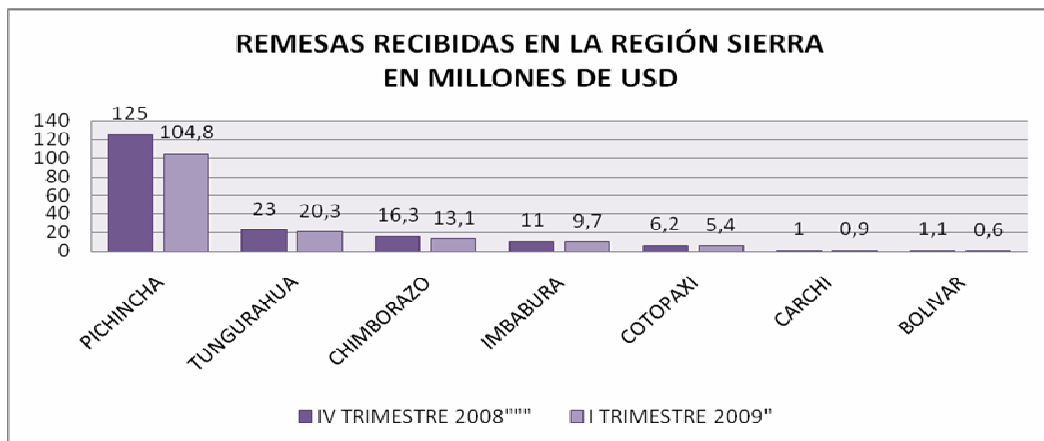
En Estados Unidos se registra la disminución más fuerte pues era de esperarse por la tremenda crisis por la que está atravesando, además está el problema de los ilegales, ha sido un golpe duro para la economía del país y lo peor es que todavía se espera que venga mas fuerte y que al menos dure de 2 a 5 años.

GRÁFICO 8: PARTICIPACIÓN REGIONAL DE REMESAS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

GRÁFICO 9: REMESAS RECIBIDAS POR PROVINCIAS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

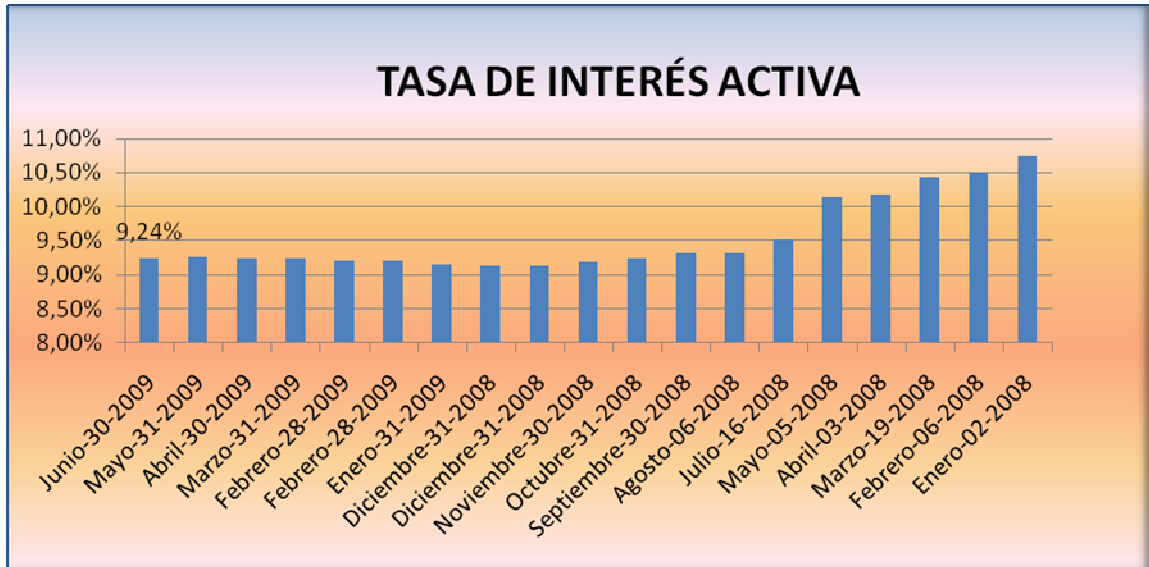
Los mayores ingresos que se percibió en la Sierra por las remesas fue en la provincia de Pichincha, con USD 104.8 millones, valor que representa una reducción de 16.6% frente al reportado en el cuarto trimestre de 2008 (USD 125.7 millones).

Las remesas recibidas en la Sierra representan un 27,91% del total nacional en el primer trimestre del 2009 y las remesas recibidas en Pichincha representan el 18.9% del total nacional.

El flujo de remesas que ingresa al país, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, además de ser destinado al consumo inmediato, se ha convertido en dinamizador de la economía nacional, estos flujos son invertidos en la adquisición o mejoramiento de sus viviendas, desarrollo de pequeños emprendimientos empresariales y educación de los miembros más jóvenes de sus familias.

1.7 TASAS DE INTERÉS

La tasa activa es un indicador que muestra la cantidad que un banco cobra por otorgar un crédito a los consumidores. Este indicador es importante para el negocio inmobiliario ya que la mayoría de viviendas son compradas a través de un crédito hipotecario, que dan diferentes Instituciones Financieras del País.

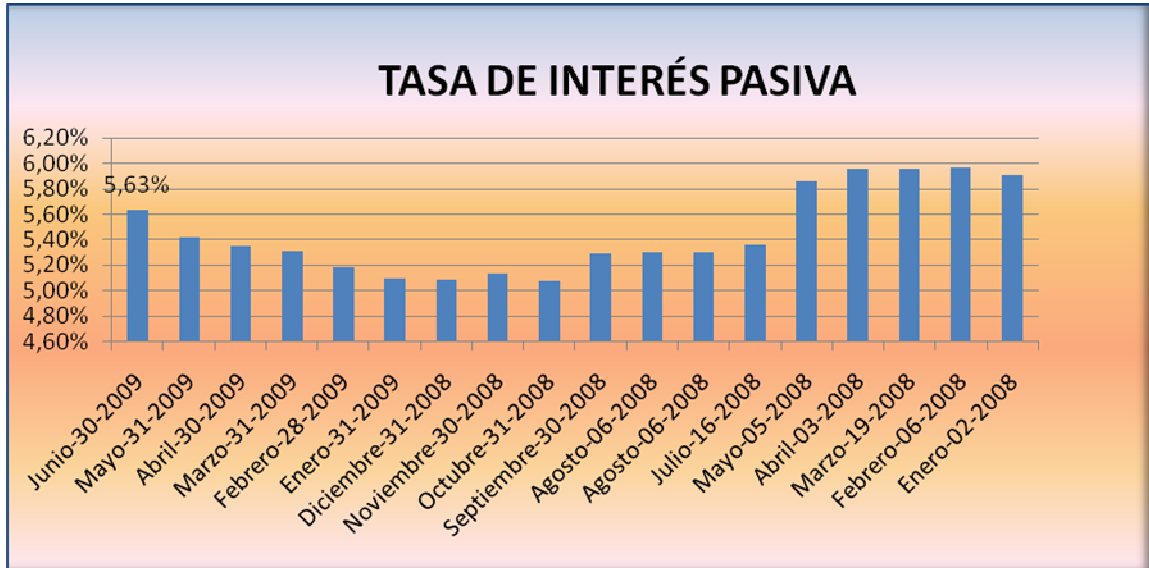
GRÁFICO 10 : TASA DE INTERES ACTIVA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

La tasa pasiva es el indicador del interés que paga el banco a un depositante. La importancia que tiene esta tasa en el sector inmobiliario es el “costo de oportunidad” entre la inversión de comprar una vivienda o depositar el dinero en una entidad financiera.

GRÁFICO 11: TASA DE INTERÉS PASIVA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

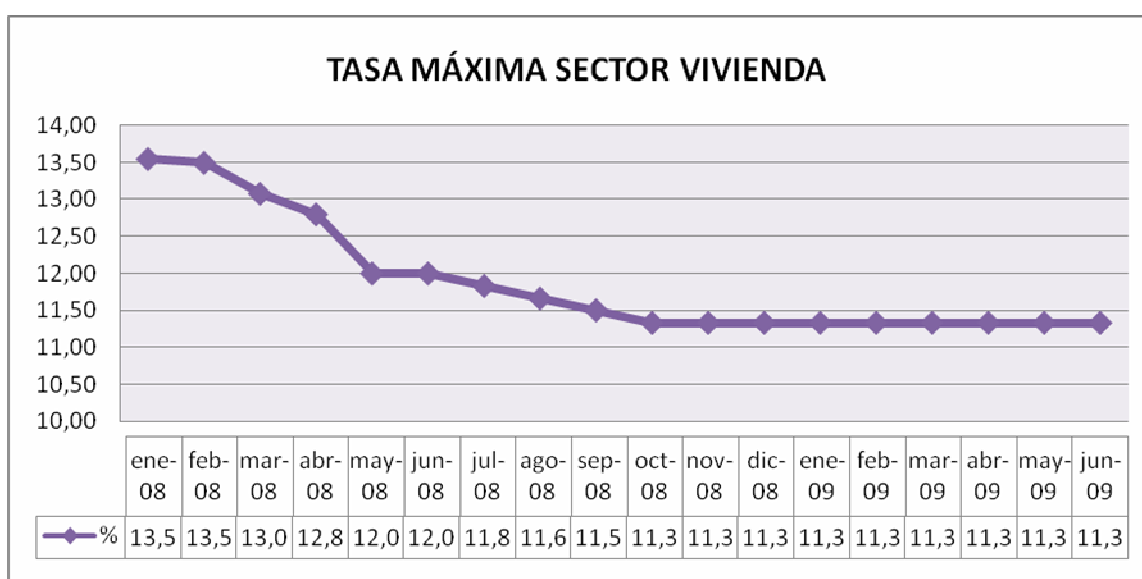
Los indicadores de las tasas de interés referenciales son una oportunidad para los proyectos inmobiliarios, ya que la tasa activa se ha mantenido dentro del mismo valor porcentual en base al año anterior y esto da estabilidad a los clientes que han obtenido o quieren obtener un crédito hipotecario, por otro lado la tasa pasiva que las Instituciones Financieras manejan es baja, por lo que cierto porcentaje de personas prefieren invertir su dinero en vivienda en vez de tener depositado su dinero a un plazo fijo específico.

1.8 CREDITOS HIPOTECARIOS

Todas las Entidades Financieras del País otorgan créditos para varios sectores como comercial, consumo, vivienda y microcrédito puesto que esa es su razón social, sin embargo se ha establecido en el país una política bancaria que tiene muchas restricciones para el crédito para vivienda o el crédito comercial y por el contrario es muy fácil obtener un crédito para comprarse un auto por ejemplo, eso es como experiencia personal.

El Crédito para vivienda, se refiere a operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren caucionadas con garantía hipotecaria y hayan sido otorgadas al usuario final del inmueble.

GRÁFICO 12: TASA MÁXIMA LEGAL PARA VIVIENDA



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

TABLA 3: TASAS DE INTERES PARA CRÉDITO HIPOTECARIO

| ENTIDAD FINANCIERA | CREDITO PARA VIVIENDA | |
|----------------------------|-----------------------|--|
| | TEA | % participación del volumen de crédito |
| AMAZONAS | 0,00 | 0,00 |
| AUSTRO | 0,00 | 0,00 |
| BOLIVARIANO | 11,02 | 9,85 |
| CAPITAL | 0,00 | 0,00 |
| CITIBANK | 0,00 | 0,00 |
| COFIEC | 0,00 | 0,00 |
| COMERCIAL DE MANABI | 0,00 | 0,00 |
| DELBANK | 0,00 | 0,00 |
| FINCA | 0,00 | 0,00 |
| GUAYAQUIL | 11,27 | 10,72 |
| INTERNACIONAL | 11,22 | 7,40 |
| LITORAL | 0,00 | 0,00 |
| LLOYDS BANK | 0,00 | 0,00 |
| LOJA | 10,25 | 1,91 |
| MACHALA | 0,00 | 0,00 |
| MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB) | 11,33 | 2,15 |
| PACIFICO | 11,33 | 7,97 |
| PICHINCHA | 11,13 | 48,58 |
| PROCREDIT | 11,33 | 0,20 |
| PRODUBANCO | 11,32 | 7,85 |
| RUMIÑAHUI | 11,11 | 2,94 |
| SOLIDARIO | 0,00 | 0,00 |
| SUDAMERICANO | 9,38 | 0,42 |
| TERRITORIAL | 0,00 | 0,00 |
| UNIBANCO S.A. | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL BANCOS | 11,15 | 100,00 |

| ENTIDAD FINANCIERA | CREDITO PARA VIVIENDA | |
|--------------------------|-----------------------|--|
| | TEA | % participación del volumen de crédito |
| AMBATO | 11,24 | 1,67 |
| AZUAY | 11,33 | 2,58 |
| IMBABURA | 10,50 | 3,06 |
| MUT.PICHINCHA | 11,32 | 92,69 |
| TOTAL MUTUALISTAS | 11,29 | 100,00 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.bce.fin.ec

Junio 2009

TABLA 4: CUPOS Y CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO IESS

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Cuadro de cupos y capacidad de endeudamiento para préstamos hipotecarios

| Tasa máxima de vivienda | | 11,33% | Años | Años | Años | Años | Años |
|---|----------------------------|------------|----------------|------------|------------|------------|------------|
| Tasa segmento de vivienda para noviembre 2008 | | 10,82% | Pago total/ PH | | | | |
| Tasa actuarial | | 7,47% | 1,22 | 1,46 | 1,85 | 2,36 | 2,90 |
| % tasa IESS/tasa vivienda BCE | | 75% | 75% | 75% | 85% | 95% | 100% |
| SUELDO REPORTADO | máxima mensual (como % del | 3 | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| Hasta | 40% | 8,12% | 8,12% | 8,12% | 9,20% | 10,28% | 10,82% |
| \$ 200 | \$ 80 | \$ 2.549 | \$ 3.935 | \$ 6.561 | \$ 7.797 | \$ 8.134 | \$ 8.272 |
| \$ 350 | \$ 140 | \$ 4.460 | \$ 6.886 | \$ 11.481 | \$ 13.645 | \$ 14.234 | \$ 14.476 |
| \$ 450 | \$ 180 | \$ 5.734 | \$ 8.853 | \$ 14.762 | \$ 17.544 | \$ 18.301 | \$ 18.612 |
| \$ 600 | \$ 240 | \$ 7.646 | \$ 11.804 | \$ 19.682 | \$ 23.391 | \$ 24.401 | \$ 24.816 |
| \$ 800 | \$ 320 | \$ 10.195 | \$ 15.739 | \$ 26.243 | \$ 31.189 | \$ 32.534 | \$ 33.088 |
| \$ 1.000 | \$ 400 | \$ 12.743 | \$ 19.674 | \$ 32.804 | \$ 38.986 | \$ 40.668 | \$ 41.360 |
| \$ 1.250 | \$ 500 | \$ 15.929 | \$ 24.592 | \$ 41.005 | \$ 48.732 | \$ 50.835 | \$ 51.699 |
| \$ 1.500 | \$ 600 | \$ 19.115 | \$ 29.511 | \$ 49.206 | \$ 58.478 | \$ 61.002 | \$ 62.039 |
| \$ 1.750 | \$ 700 | \$ 22.300 | \$ 34.429 | \$ 57.407 | \$ 68.225 | \$ 71.169 | \$ 72.379 |
| \$ 2.000 | \$ 800 | \$ 25.486 | \$ 39.348 | \$ 65.608 | \$ 77.971 | \$ 81.336 | \$ 82.719 |
| \$ 2.500 | \$ 1.000 | \$ 31.858 | \$ 49.185 | \$ 82.010 | \$ 97.464 | \$ 101.670 | \$ 103.399 |
| \$ 3.000 | \$ 1.200 | \$ 38.229 | \$ 59.022 | \$ 98.412 | \$ 116.957 | \$ 122.003 | \$ 124.079 |
| \$ 4.000 | \$ 1.600 | \$ 50.973 | \$ 78.696 | \$ 131.216 | \$ 155.943 | \$ 162.671 | \$ 165.438 |
| \$ 6.000 | \$ 2.400 | \$ 76.459 | \$ 118.044 | \$ 196.824 | \$ 233.914 | \$ 244.007 | \$ 248.158 |
| \$ 10.000 | \$ 4.000 | \$ 127.431 | \$ 196.739 | \$ 328.041 | \$ 389.856 | \$ 406.678 | \$ 413.596 |
| \$ 15.000 | \$ 6.000 | \$ 191.147 | \$ 295.109 | \$ 492.061 | \$ 584.784 | \$ 610.017 | \$ 620.394 |
| Meses de crédito | | 36 | 60 | 120 | 180 | 240 | 300 |

Fuente: Dirección Nacional de Riesgos de Inversión-IESS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.iess.gov.ec

Junio 2009

Una buena campaña que ha venido haciendo el gobierno nacional a través del I.E.S.S. son los préstamos quirografarios otorgados a personas que quieren remodelar o cambiar de vivienda.

Los créditos hipotecarios son una gran oportunidad para los constructores y promotores de proyectos inmobiliarios, ya que de esta manera se facilita la forma de pago de los clientes. Las empresas inmobiliarias aparte de tener convenios con ciertas instituciones bancarias privadas, tienen puestos sus ojos desde el mes de Marzo del 2008, en los préstamos hipotecarios del (IESS), créditos que por primera fase están dirigidos a la compra de viviendas terminadas y ubicadas en el sector urbano.

1.9 MERCADOL LABORAL

La Población Económicamente Activa (**PEA**), está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados), o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados).

1.9.1 OCUPADOS PLENOS

Se denomina a la población que está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones).

1.9.2 SUBEMPLEADOS

Son las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar situación.

1.9.3 DESEMPLEO

Es la suma del desempleo abierto más el desempleo oculto, como están definidos a continuación:

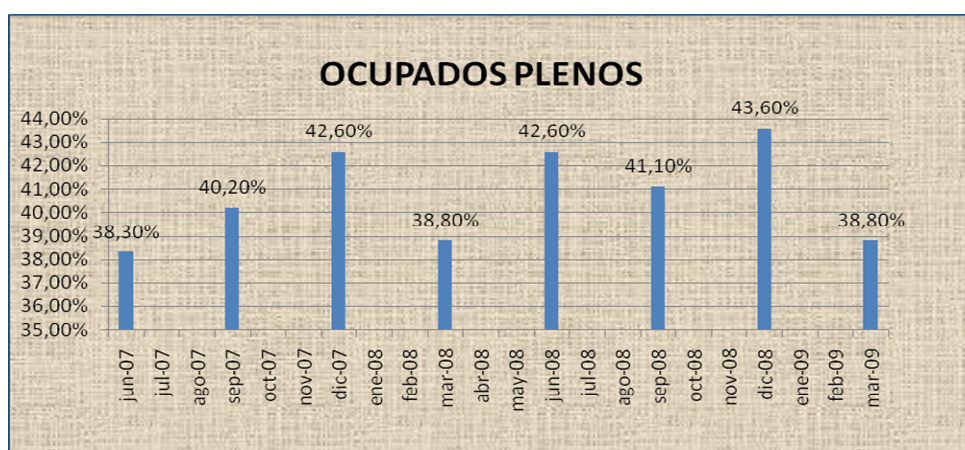
1.9.3.1 DESEMPLEO ABIERTO

Personas de 10 años y más, que en el periodo de referencia presentan simultáneamente las siguientes características: Sin empleo, no ocupado en la semana pasada. Buscaron trabajo, realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

1.9.3.2 DESEMPLEO OCULTO

Personas de 10 años y más, que en el periodo de referencia presentan simultáneamente las siguientes características: Sin empleo, no ocupado en la semana pasada. No buscaron trabajo (no hicieron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores).

GRÁFICO 13: OCUPADOS PLENOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.inec.gov.ec

Junio 2009

GRÁFICO 14: DESEMPLEO

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.inec.gov.ec

Junio 2009

Referente a quienes se encuentran desempleados a nivel nacional urbano, en el mes de marzo del 2009, está ubicado en el 8,60% en comparación a diciembre del 2008, es mayor en 1.1%. Al hacer la comparación con el mes de diciembre del año anterior (2007), se aprecia que la tasa de desempleo aumentó en un dos puntos porcentuales con veinte y seis décimas.

GRÁFICO 15: SUBEMPLEO

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: www.inec.gov.ec

Junio 2009

En resumen, el aumento de desempleo es una amenaza para el sector de la construcción, ya que esto provoca una disminución de los ingresos de las familias, en donde se da prioridad a otras necesidades básicas, descartando la opción de comprar una vivienda para su hogar.

1.10 CONCLUSIONES

La inyección de capital que está dando el Gobierno para el sector de la Construcción a través del IESS, es una fuente que motiva a los constructores a retomar los trabajos inmobiliarios, llevando esto a contribuir a la reducción del déficit habitacional.

Algunos sectores clave de la economía del Ecuador se encuentran en crecimiento, lo que ha provocado una mayor expansión del Producto Interno Bruto (PIB) para el 2008 y por ende una buena proyección para el 2009. Sectores como el de la construcción ha mostrado un mejor comportamiento pasando del 8,4% registrado en el 2007 al 8,8% registrado en diciembre del 2008.

Las remesas recibidas en la Sierra representan un 27,91% del total nacional en el primer trimestre del 2009 y las remesas recibidas en Pichincha representan el 18.9% del total nacional.

El flujo de remesas que ingresa al país, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, además de ser destinado al consumo inmediato, se ha convertido en dinamizador de la economía nacional, estos flujos son invertidos en la adquisición o mejoramiento de sus viviendas, desarrollo de pequeños emprendimientos empresariales y educación de los miembros más jóvenes de sus familias.

Es muy importante que el Gobierno contrarreste la amenaza de la inflación y el aumento de desempleo, que afectan a éste sector ya que generan una inseguridad política e incertidumbre, tanto en los constructores, en los inversionistas extranjeros, y en los ciudadanos ecuatorianos que necesitan adquirir una vivienda.

CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

CAPITULO II

2 INVESTIGACION DE MERCADO

2.1 INTRODUCCION

La importancia de la investigación de mercados radica en determinar la tendencia de la demanda hacia el proyecto inmobiliario Conjunto Residencial Balcones del Valle, con el fin de conocer el perfil del cliente, y la aceptación que tendrá el proyecto en cuanto a expectativas y necesidades, por lo que a continuación vamos a analizar la oferta y la demanda a través de información secundaria, basada en información generada por la empresa Gridcon y a través del método de observación, la cual se obtuvo mediante investigación directa de campo.

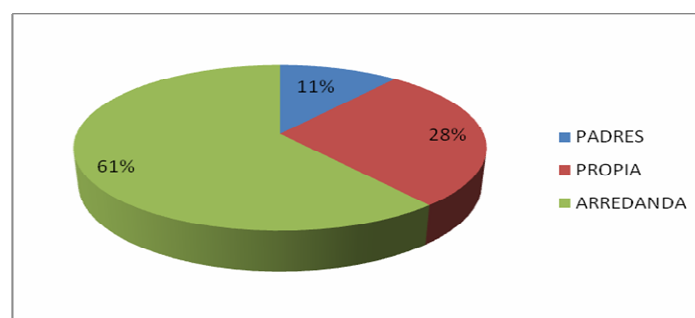
2.2 ANTECEDENTES

El déficit de viviendas en el Ecuador, a diciembre de 2008, fue de aproximadamente un millón de casas, según dio a conocer Fabián Cuesta, Gerente General de Gridcon, empresa especializada en investigación inmobiliaria.

Para mantener esta cifra y evitar que el déficit se incremente año a año, según Hermel Flores, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito, "es necesario que anualmente se construyan unas 60 mil viviendas a escala nacional".

2.3 DEMANDA

Con todas las condiciones económicas, financieras y sociales analizadas en el capítulo macroeconómico, puedo señalar que las perspectivas de funcionamiento del negocio son positivas, además que el déficit de viviendas en el Ecuador, a diciembre de 2008, fue de aproximadamente un millón de casas, según dio a conocer Fabián Cuesta, Gerente General de Gridcon, empresa especializada en investigación inmobiliaria

GRÁFICO 16: SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMANDA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

FUENTE: Gridcon

Junio 2009

En base al estudio de la Demanda de Vivienda en la Ciudad de Quito, realizada a Abril del 2008 por la empresa Market Watch, Inteligencia de Mercado, a través de 490 encuestas telefónicas válidas, realizadas a hombres o mujeres, jefes de familia o su cónyuge, de edad entre 25 y 65 años, con niveles Socio Económicos: A (medio alto/alto), B (medio) y C (bajo), que cumplen con la condición de haber comprado en los últimos doce meses o estar interesados en comprar en los próximos doce meses, una vivienda, nueva o usada, se llegó a las conclusiones siguientes:

TABLA 5: CASOS ENCUESTADOS

| Segmento | Compró una vivienda | Piensa comprar una vivienda | Total | Margen de error Total |
|--------------|---------------------|-----------------------------|------------|-----------------------|
| NSE A | 73 | 50 | 123 | +/- 8.8 |
| NSE B | 33 | 171 | 204 | +/- 6.8 |
| NSE C | 26 | 137 | 163 | +/- 7.6 |
| TOTAL | 132 | 358 | 490 | +/- 4.42 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

De esta encuesta, podemos ver que de las 490 personas que fueron encuestadas, 358 piensan comprar una vivienda, cantidad que representa el 73% del total de los encuestados.

TABLA 6: PERFIL DE LOS NSE A, B y C

| | NSE A | NSE B | NSE C |
|----------------------|---------------------------|----------------------------------|---|
| Computadora | 92% | 70% | 24% |
| Cable | 76% | 21% | 4% |
| Auto particular | 83% | 36% | 8% |
| Internet | 74% | 25% | 4% |
| Educación jefe hogar | U. Completa /Post G | Universitaria C/I | Secundaria C/I |
| Ocupación | Empresario / directivo | Comerciante / ejecutivo medio | Dueño viveres, panadería, trab. operario. |
| Cuentas bancarias | 100% | 100% | 60% |
| Cuidado salud | Privada | Privada / pública | Pública |
| Canales de TV vistos | Ecuavisa Teleamazonas | Ecuavisa Teleamazonas | Ecuavisa TC. |

| | NSE A | NSE B | NSE C |
|--------------------------------------|-----------------|--------|--------|
| Tamaño del hogar | 4 | 3.9 | 4.1 |
| % de personas de este nivel en Quito | 5% | 21% | 42% |
| Gasto familiar mes (GFM) | Más de \$ 2,200 | \$ 663 | \$ 412 |
| GF en alimentos | \$ 429 | \$ 207 | \$ 163 |
| GF en educación | \$ 341 | \$ 89 | \$ 32 |
| GF en comunicaciones | \$ 145 | \$ 28 | \$ 12 |
| Dormitorios | 3.8 | 2.7 | 2.2 |
| Baños | 4 | 2.1 | 1.3 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

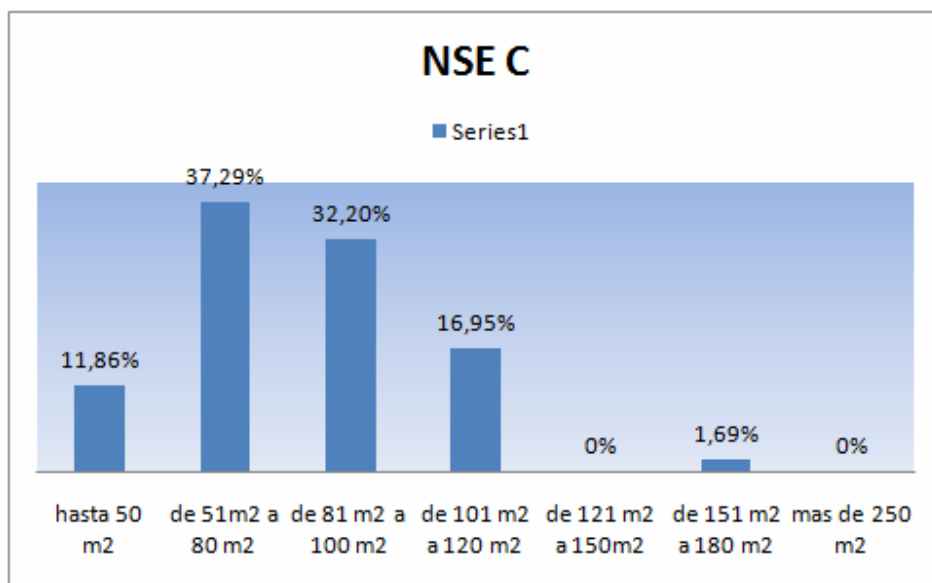
Fuente: Market Watch

Junio 2009

En base a este detalle de características de los diferentes niveles socio económicos, puedo indicar que el perfil del cliente del Conjunto Residencial Balcones del Valle, el cual se va a desarrollar sobre el terreno analizado desde un inicio, es de NSE C.

GRÁFICO 17: PREFERENCIA DEL NSE EN EL TAMANO DEL INMUEBLE.

| | NSE | | |
|--------------------|--------|--------|--------|
| | NSE A | NSE B | NSE C |
| Hasta 50 m2 | 7.14% | 5.06% | 11.86% |
| De 51 m2 a 80 m2 | 7.14% | 22.78% | 37.29% |
| De 81 m2 a 100 m2 | 14.29% | 25.32% | 32.20% |
| De 101 m2 a 120 m2 | 35.71% | 30.38% | 16.95% |
| De 121 m2 a 150 m2 | 7.14% | 12.66% | |
| De 151 m2 a 180 m2 | 21.43% | 2.53% | 1.69% |
| Más de 250 m2 | 7.14% | 1.27% | |



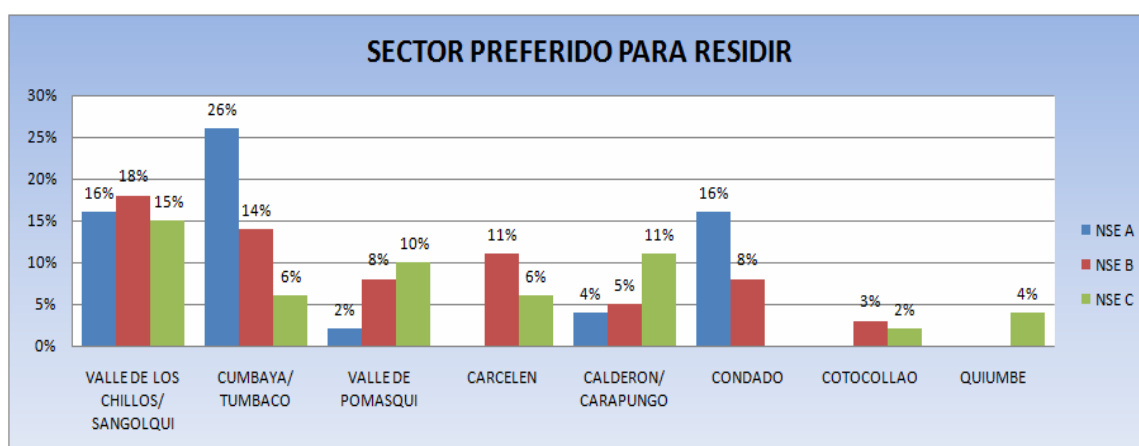
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

En base a las familias que arriendan las viviendas, se puede observar que NSE A prefiere en un 35.71% viviendas de 101m² a 120m², según la Empresa encuestadora Market Watch, en el NSEA La base es baja, lo cual implica un alto error; por otro lado, tenemos que el NSEB prefiere en un 30.38% viviendas de 101m² a 120m², seguido de un 25.32% de preferencia por viviendas de 81m² a 100m², y en el NSEC, al cual nosotros estamos enfocados, prefiere en un 37,29% viviendas de 51m² a 80m², seguido de un 32,20% de preferencia por viviendas de 81m² a 100m².

GRÁFICO 18: SECTOR PREFERIDO PARA RESIDIR

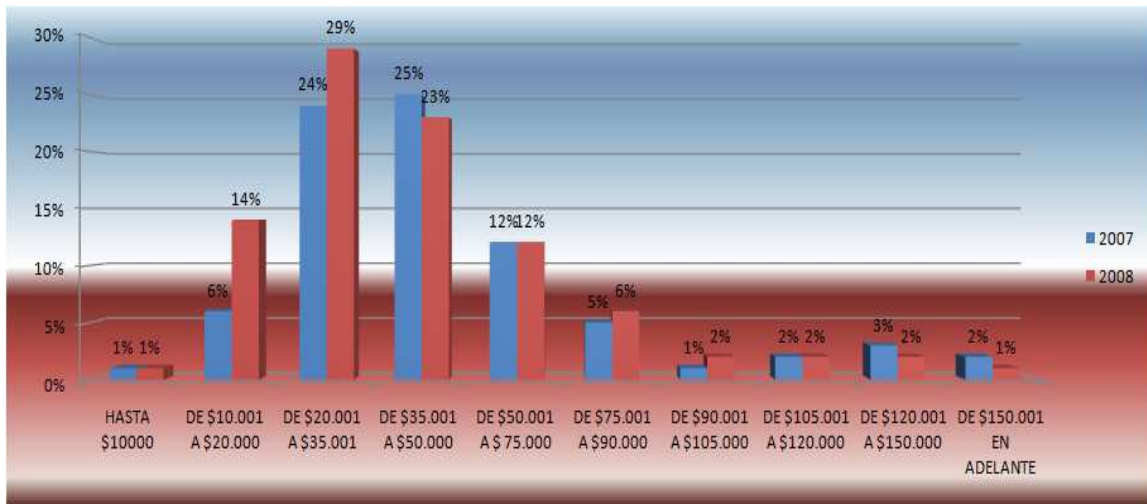


Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

Podemos ver que los Valles, son los lugares más opcionados para vivir a base de la preferencia de los encuestados. Para el NSE C, nivel al cual va dirigido el Conjunto Residencial Balcones del Valle, la preferencia está entre el Valle de los Chillos, Carcelén y Valle de Calderón, teniendo una menor preferencia en el sector de Cotacollao y de Quitumbe.

GRÁFICO 19: PRECIO QUE PAGÓ O PAGARA POR VIVIENDA

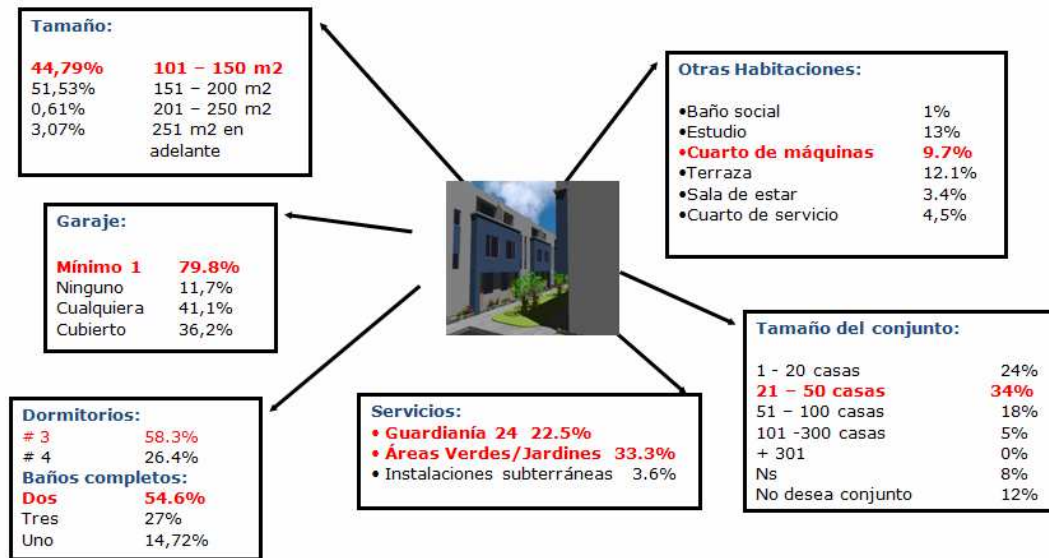
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

El precio de vivienda que mayor respuesta tuvo por parte de los encuestados, va desde de \$ 20.001 a \$ 35.000 con un 29%, seguido por el rango de precios de \$ 35.001 a \$ 50.000 con un 23%. Lo cual indica que el valor de las viviendas que se ofrecen en Balcones del Valle, abarcan estos rangos de precios, logrando obtener una alta aceptación por las personas.

TABLA 7: CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA NSE C



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

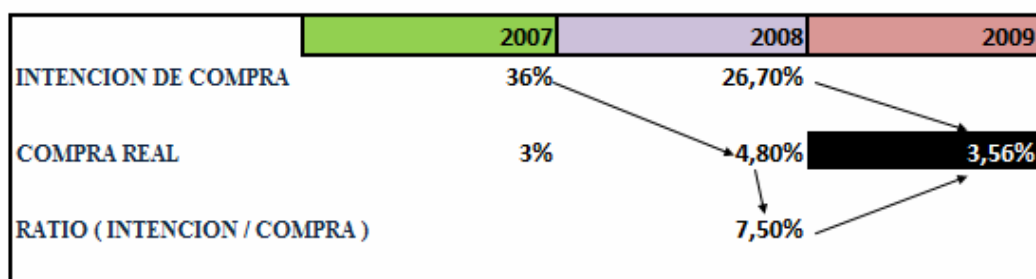
Fuente: Market Watch

Junio 2009

A base al estudio realizado por la Empresa Market Watch, podemos ver cuáles son las características distintivas de las viviendas que prefieren las personas del NSE C, al cual está enfocado el Conjunto Residencial Balcones del Valle, en resumen tenemos lo siguiente:

Existe mayor preferencia por viviendas que no sobrepasen los 150m² de construcción, con un solo parqueadero ya sea cubierto o descubierto. La vivienda tiene que tener 2 baños, 3 habitaciones, área de patio, lavandería. Referente a los servicios comunales prefieren en su mayoría que el conjunto cuente con áreas verdes y jardines, seguido por una preferencia de la seguridad. Además que les gustaría vivir dentro de conjuntos residenciales con un total mínimo de 21 casas hasta un máximo de 50 casas.

Todas estas características cumple el Conjunto Residencial Balcones del Valle, por lo que puedo decir que está dentro de las preferencias de los encuestados.

GRÁFICO 20: DEMANDA EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

En el año 2008 comparado con el año 2007, hubo un incremento de porcentaje de compra en un 4.8%, en cambio para el año 2009, existe una proyección de disminución del 3.56% comparado con el 2008, referente a la intención de compra. Esta disminución es dada por algunos síntomas de enfriamiento del mercado, ya que por un lado se reduce la demanda de créditos (se incrementó las compras al contado), y por otro lado la intención de compra cayó casi 10 puntos esto implica que en los próximos 12 meses se tendría una demanda similar a la del 2007.

Los arriendos (el costo de oportunidad de comprar) también cayeron en el último año, lo indica en forma cualitativa una reducción de la demanda futura (menor intención de compra).

2.3.1 SEGMENTO DEL MERCADO

Como resultado del estudio, el perfil de mi cliente se encuentra en el nivel socioeconómico medio, medio bajo, por lo tanto el análisis de la demanda se concentra en estos estratos, además que más del 70% de la demanda, principalmente en Quito busca una vivienda que tenga un precio entre los \$17 mil y \$45 mil según Fabián Cuesta, gerente general de Gridcon, empresa especializada en investigación inmobiliaria.

2.3.2 DESCRIPCION DEL CLIENTE META

El Conjunto Residencial Balcones del Valle es un proyecto inmobiliario dirigido al sector socio-económico medio y medio-bajo de la ciudad de Quito.

Entre las características de nuestros clientes potenciales son las siguientes:

- Parejas que superen los 25 años.
- Parejas con ingresos familiares líquidos entre \$800 y \$ 1000.
- Familias con 2 o 3 hijos.
- Personas que deseen comprar vivienda para habitarla.
- Personas que deseen comprar vivienda como inversión.
- Personas residentes en el país y emigrantes.
- Familias que se interesen por la seguridad de un conjunto cerrado, comodidad y buen diseño.
- Familias que quieran vivir en un lugar tranquilo, alejado de cualquier tipo de contaminación.
- Personas que utilizan medios como prensa escrita, televisión, y vallas publicitarias para buscar la casa que quieren comprar.
- El financiamiento cumple con las necesidades de plazos y pagos mensuales que aspiran los clientes.

2.3.3 DEMANDA REAL

A finales de mayo del 2009, se encuentra vendido el 88% del proyecto, es decir que de las 31 casas y 3 locales comerciales que forman parte del Conjunto, se encuentran vendidos 28 casas y 2 locales comerciales. El perfil real de los clientes se encuentran dentro de familias jóvenes con no más de 2 hijos, ubicados en el segmento medio y medio bajo, con un promedio de ingresos familiares netos de \$1.000.

Con estos resultados podemos ver que las características de las casas del Conjunto Balcones del Valle, cumplen con las necesidades y requerimientos de los clientes meta de nivel socio-económico medio, medio-bajo.

2.3.4 PROMOCIÓN

Se promocionará el producto a ofrecer a nuestros clientes meta, a través de vallas publicitarias, ubicadas en el mismo terreno del Proyecto, información en páginas web, anuncios clasificados en periódicos, ferias inmobiliarias y publicidad en medio televisivo.

2.3.5 PRECIOS VIGENTES

Actualmente los precios de venta que se manejan van desde \$ 41.457 para una casa tipo full acabada y el valor va a depender de la etapa y de la ubicación en el plano.

2.3.6 UBICACIÓN DEL PROYECTO



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

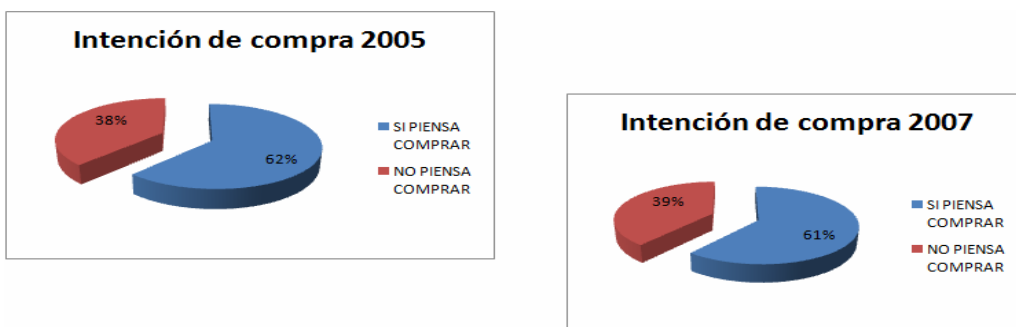
Junio 2009

2.4 TAMANO DEL MERCADO

2.4.1 INTENCIÓN DE COMPRA

El mercado mantiene su tendencia desde el 2005 de optar por querer compra una vivienda, en lugar de arrendar, ésta tendencia se da debido al aumento en el precio de los arriendos, según el último estudio realizado por la Empresa Gridcon.

GRÁFICO 21: INTENCIÓN DE COMPRA



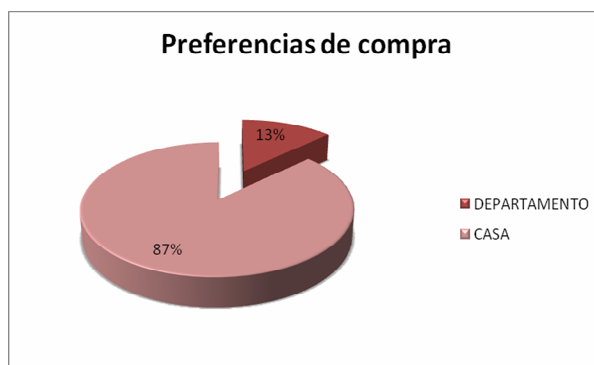
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

FUENTE: Gridcon

Junio 2009

2.4.2 PREFERENCIA DE COMPRA

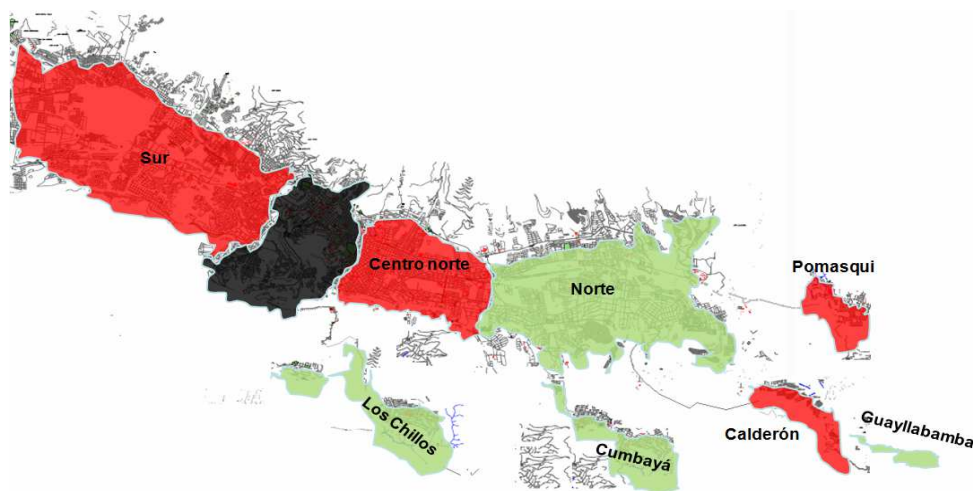
En este análisis encontramos las preferencias que tiene la demanda hacia las casas y departamentos, en donde podemos ver la alta preferencia hacia las casas.

GRÁFICO 22: PREFERENCIA DE COMPRA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

FUENTE: Gridcon

Junio 2009

GRÁFICO 23: ZONAS PARA VIVIENDA SEPT 2007 – SEPT 2008

Fuente: Market Watch

Junio 2009

TABLA 8: INVENTARIO ACTUAL DE PROYECTOS

| DETALLE | NUMERO DE PROYECTOS | |
|--|---------------------|------------|
| | 2007 | 2008 |
| Total de proyectos de vivienda de primer uso. | 670 | 866 |
| Proyectos detenidos | 9 | 31 |
| TOTAL INVENTARIO | 679 | 897 |
| Proyectos nuevos (que iniciaron ventas o construcción en el periodo de análisis) | 330 | 218 |

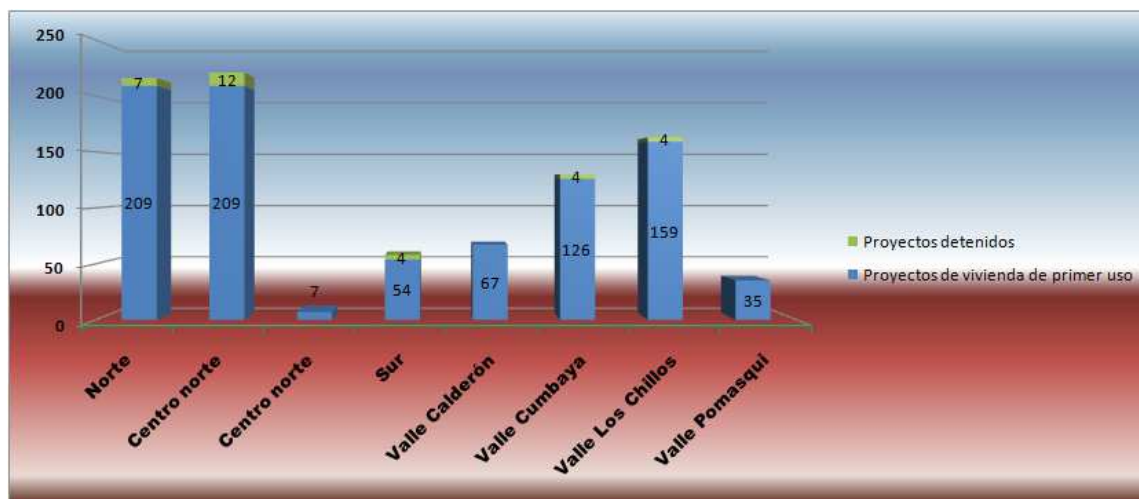
Períodos de análisis: sep2006-sept 2007 sept 2007 a sept 08

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

El total de proyectos inmobiliarios en la ciudad de Quito a septiembre del 2008 es de 897, siendo la sumatoria del total de proyectos de vivienda de primer uso y de proyectos detenidos. Los proyectos detenidos pasan del 1,33% en el 2007 al 3,46% en el 2008. Los proyectos descritos pueden estar en planos, en construcción o terminados. Además a Septiembre del 2008 podemos ver que hay 218 nuevos proyectos que desarrollan en las diferentes zonas de la ciudad de Quito.

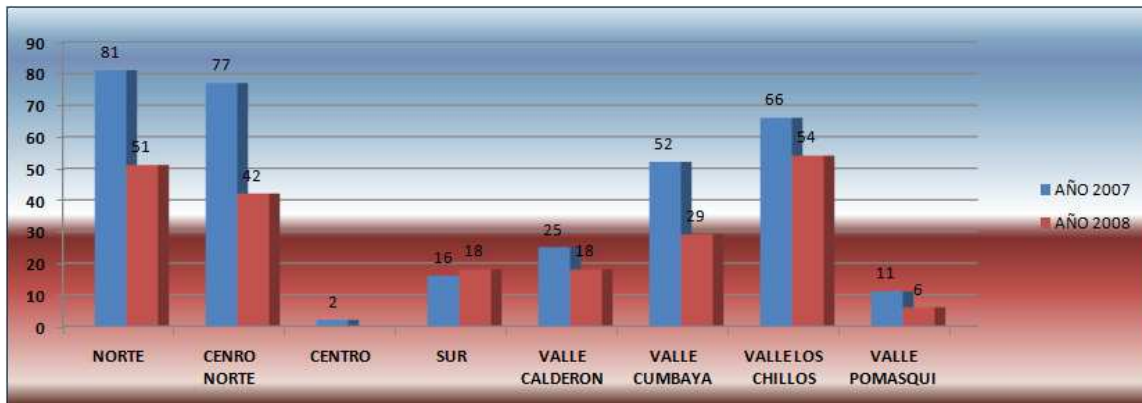
GRÁFICO 24: CALIDAD DE OFERTA POR ZONA AL 2008

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

En el Sector del Valle de Calderón, hay 67 proyectos de vivienda de los cuales ninguno está detenido, lo cual es un buen indicador para continuar con el proyecto Balcones del Valle.

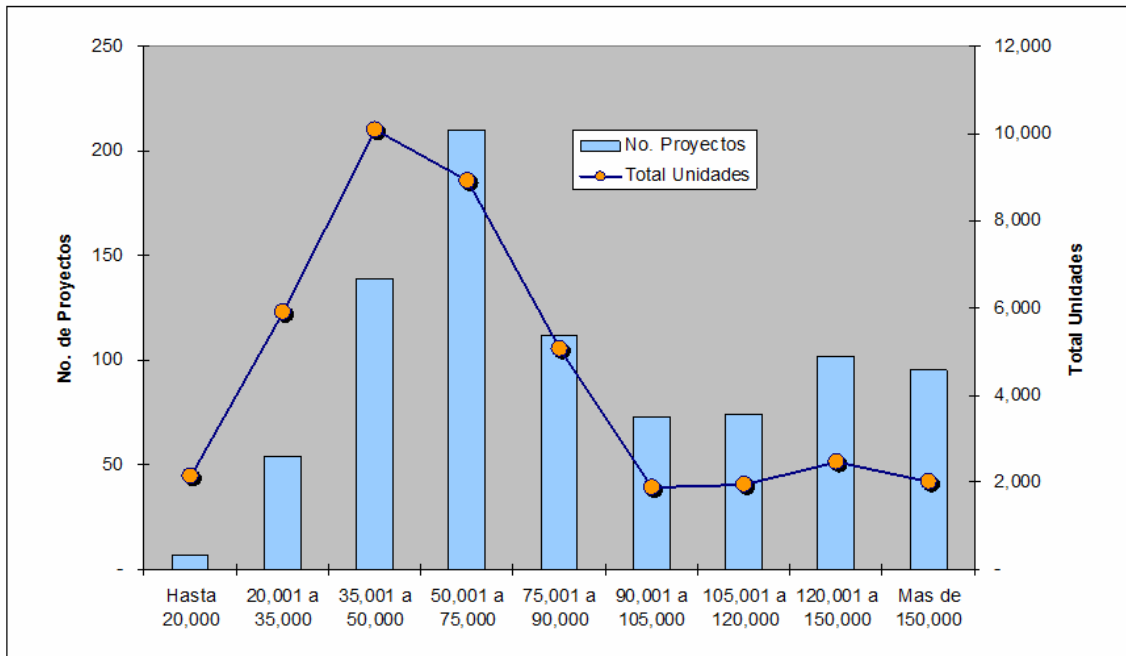
GRÁFICO 25: PROYECTOS NUEVOS POR ZONA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

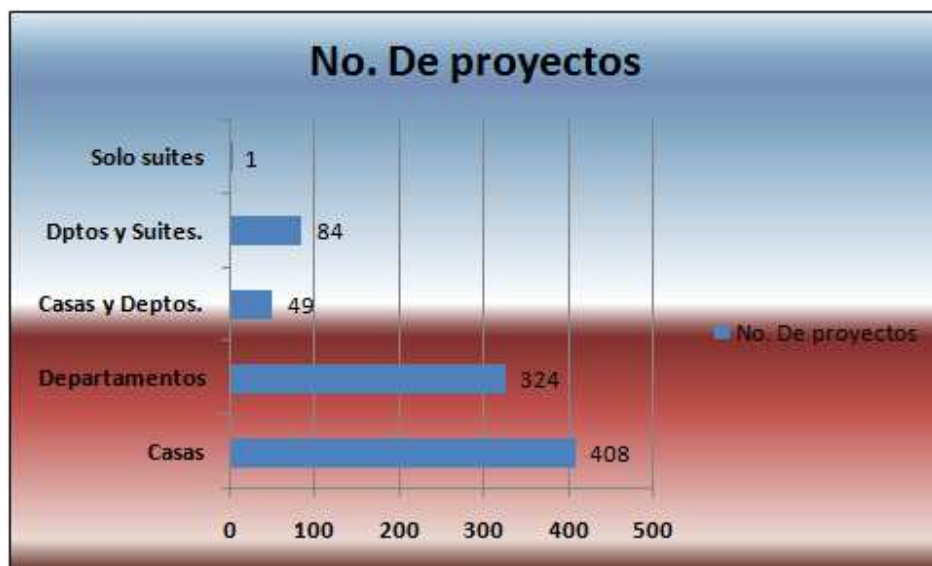
De los 218 nuevos proyectos que se desarrollan en la ciudad de Quito, podemos ver que el Sector Norte abarca el mayor número, siendo éste de 51 proyectos, seguido por el Centro Norte con 42 proyectos, Valle de los Chillos con 54 proyectos, Valle de Cumbayá con 29 proyectos, Valle de Calderón con 18 nuevos proyectos, al igual que el sector Sur, y por último está el Valle de Pomasqui con 6 proyectos, seguido del Centro, en donde se ha desarrollado un solo proyecto.

GRÁFICO 26 : COMPOSICIÓN DE PROYECTOS POR RANGO DE PRECIO

Fuente: Market Watch

Junio 2009

En el 2008, el mayor número de proyectos que se desarrolló fueron los que estaban en un rango de precios entre \$ 50.001 y \$ 75.000, seguido por el rango de \$ 35.001 a \$ 50.000, y dejando al último los proyectos de interés social, los cuáles no sobrepasan el precio de \$ 20.000.

GRÁFICO 27: TIPO DE PROYECTOS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

En un estudio realizado a Septiembre del 2008, por la Empresa Market Watch, podemos ver que la oferta en Quito se encuentra dividida casi en partes iguales entre Casas y Departamentos. Apenas un 6% de los proyectos combinan los dos tipos de vivienda u ofrecen solo Suites.

GRÁFICO 28: EVOLUCIÓN DEL INVENTARIO Y ABSORCIÓN 2007-2008

| ZONAS QUITO | PERIODO 2007 | | | | | PERIODO 2008 | | | | |
|-----------------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------|---------------------------|------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------|---------------------------|------------|
| | UNIDADES DISPONIBLES PARA EL PERIODO | UNIDADES INICIADAS EN EL PERIODO | TOTAL VENDIDAS | UNIDADES VENDIDAS POR MES | ABSORCION | UNIDADES DISPONIBLES PARA EL PERIODO | UNIDADES INICIADAS EN EL PERIODO | TOTAL VENDIDAS | UNIDADES VENDIDAS POR MES | ABSORCION |
| Norte | 2681 | 2895 | 2421 | 202 | 43% | 3155 | 904 | 1975 | 165 | 49% |
| Centro Norte | 3303 | 2103 | 2558 | 213 | 47% | 2848 | 1292 | 1763 | 147 | 43% |
| Centro Norte | 37 | 126 | 99 | 8 | 61% | 64 | 0 | 11 | 1 | 17% |
| Sur | 1868 | 2742 | 1897 | 158 | 41% | 2713 | 838 | 1154 | 96 | 32% |
| Valle Cumbaya | 572 | 938 | 639 | 53 | 42% | 871 | 415 | 611 | 51 | 48% |
| Valle Los Chillos | 1322 | 1788 | 1298 | 108 | 42% | 1812 | 1580 | 1736 | 145 | 51% |
| Valle Calderon | 990 | 1087 | 1274 | 106 | 61% | 803 | 813 | 832 | 69 | 51% |
| Valle Pomasqui | 844 | 574 | 706 | 59 | 50% | 712 | 463 | 530 | 44 | 45% |
| TOTAL | 11617 | 12253 | 10892 | 907 | 46% | 12978 | 6305 | 8612 | 718 | 45% |

ABSORCIÓN = (Total ventas / \sum Unid disponibles + Unid iniciadas)

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Market Watch

Junio 2009

Para el periodo 2008, se dio una disminución del 20.9% en total unidades vendidas referente al 2007, debido a la incertidumbre económica surgida en el País.

2.5 INVESTIGACION DE LA COMPETENCIA

IMAGEN 1 : CONJUNTO RESIDENCIAL GISEL'S

CONJUNTO RESIDENCIAL GISEL'S



PLANOS:



TABLA 9: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO GISSEL'S

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | | |
|---------------------------------|---|--------------|--|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | GISSEL'S | | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | Constructor: Alfredo López y Tapia Asociados. Promotor: La Coruña | | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | Vía a Llano Grande. Calle Racines y Astudillo, Entrada a Llano Grande. | | |
| TELÉFONO: | 2220383 - 2508050 | | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 85 casas divididas en 2 etapas: 1era etapa consta de 37 casas y 2da etapa de 48 casas | | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 30 de la primera etapa y 40 de la segunda etapa | | |
| AREAS COMUNALES | Area recreacional infantil, cancha de uso múltiple, pared de tenis, salón comunal | | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | | |
| AREA DE CASAS EN M2: | 84,5 | | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 40.700,00 | | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 481,66 | | |
| NUMERO DE PLANTAS | 2 PISOS | | |
| FECHA DE ENTREGA: | dic-09 | | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO | si en playa de parqueadero | | |
| OTRAS CARACTERÍSTICAS | Máximo en dic 2009 terminan la 1era etapa y en el mismo mes inician construcción de la 2da etapa. Sólo se vende la 1era etapa y solo full acabada | | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | | |
| 1ER PISO | | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 41,70 m2 | | |
| CARÁCTERÍSTICAS | Sala comedor en un solo ambiente, Cocina con muebles altos y bajos, Patio posterior con instalación para lavadora, Baño de visitas y Bodega | | |
| 2DO PISO | | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 42,80 m2 | | |
| CARÁCTERÍSTICAS | Dormitorio máster con vestidor y baño completo, dos dormitorios y baño compartido | | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | | |
| ACABADOS GENERALES | Pisos área social en porcelanato, cocina y baños en cerámica nacional, gradas y dormitorios en piso flotante | | |
| FINANCIAMIENTO | | | |
| RESERVA 15% | | \$ 6.105,00 | OBSERVACIONES: LA RESERVA NO PUEDE SER CON UNA CANTIDAD MENOR AL 15%. |
| CREDITO DIRECTO 25% | HASTA 6 CUOTAS | \$ 1.017,50 | |
| CREDITO HIPOTECARIO 60% | | \$ 24.420,00 | |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 2 : CONJUNTO RESIDENCIAL MANAUS

**CONJUNTO RESIDENCIAL
MANAUS**



TABLA 10: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MANAUS

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|---------------------------------|---|--------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | MANAUS | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | Arq. Richard Pérez | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | Via a Llano Grande. Gruta del Niño Dios | |
| TELÉFONO: | 2021063 - 2035468 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 13 | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 12 | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, PARQUES INFANTILES, CASA COMUNAL Y GUARDIANÍA | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASAS M2: | 80 | |
| PRECIO DE VENTA | 42.500,00 | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 531,25 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 2 pisos con acceso a terraza | |
| FECHA DE ENTREGA: | jun-10 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | si en playa de parqueadero | |
| OTRAS CARACTERISTICAS | LA FECHA DE INICIO DE VENTA FUE EN OCTUBRE 2008 Y ESTAN ATRASADOS CON EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN. PREVISTO ENTREGAR EN JUNIO 2010 | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN EN M2 | 33 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | Sala, comedor cocina y patio posterior | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN EN M2 | 40 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | 3 dormitorios y 2 baños completos | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| ACABADOS GENERALES | Pisos, cocina y baños en cerámica nacional. Alfombra en gradas y dormitorios. | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA 10% | | \$ 4.250,00 |
| CREDITO DIRECTO 20% | HASTA 9 CUOTAS | \$ 944,44 |
| CREDITO HIPOTECARIO 70% | | \$ 29.750,00 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 3: CONJUNTO RESIDENCIAL MONTERREY

**CONJUNTO RESIDENCIAL
MONTERREY**

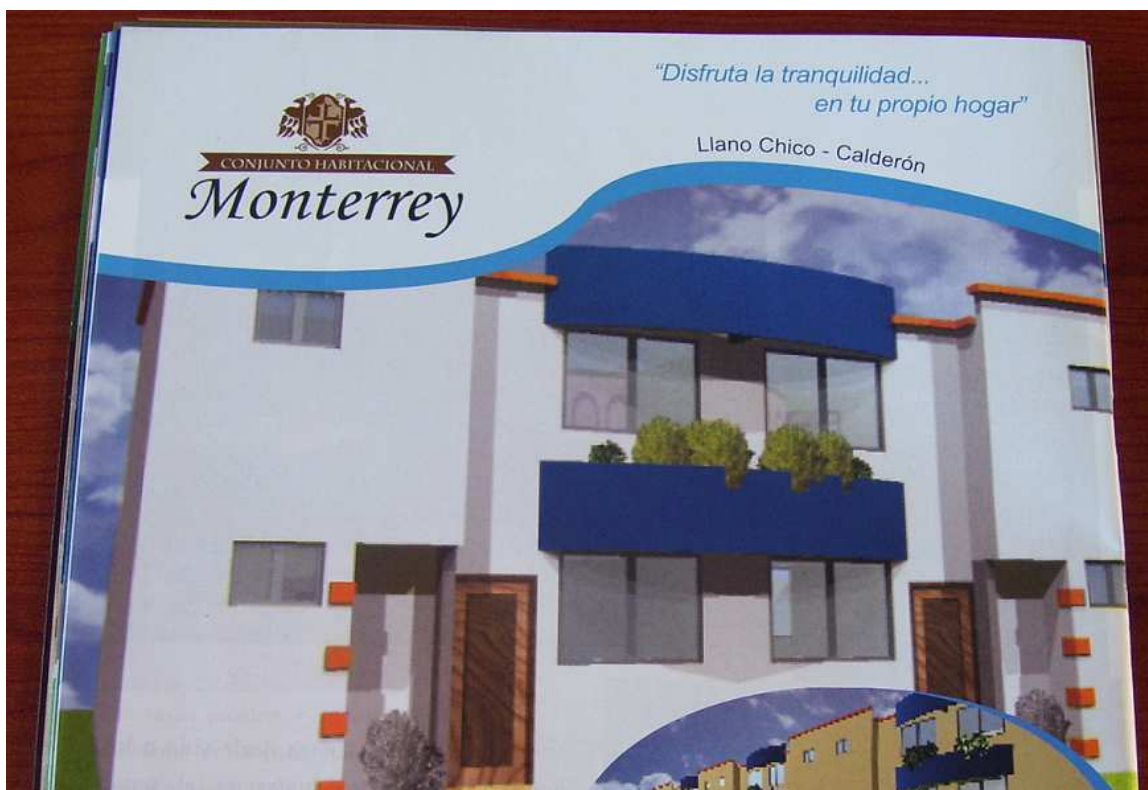


TABLA 11: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MONTERREY

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|----------------------------------|---|--------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | MONTERREY | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | CONSTRUCTORA WANG. INMOBILIARIA: PROVENTAS | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | LLANO GRANDE. CIUDADELA ALEGRIA, 1 CUADRA AL ORIENTE DE LA PARADA DE GUADALAJARA. | |
| TELÉFONO: | 2457775 - 2270185 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 84 | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 60% | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, CASA COMUNAL, GUARDIANÍA, CANCHAS DE VOLLEY Y FUTBOL | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASAS EN M2: | 76 | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 31.000,00 | |
| PRECIO POR M2 | 407,89 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 2 PISOS | |
| FECHA DE ENTREGA: | sep-10 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | si en playa de parqueadero | |
| OTRAS CARACTERISTICAS | EN ENERO 2009 DEBIAN INICIAR CONSTRUCCIÓN PERO A MAYO DEL 2009 RECIÉN ESTAN EN MOVIMIENTO DE TIERRA PARA PONER ALCANTARILLADO | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 38M2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | SALA, COMEDOR, COCINA, PATIO POSTERIOR, CONEXIÓN LAVADORA, CALEFÓN, PIEDRA DE LAVAR | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 38M2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | 3 DORMITORIOS y 2 BAÑOS COMPLETOS | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| TIPO FULL | 1ER PISO: CERAMICA EN PISOS, PUERTAS INTERIORES, 2DO PISO ALFOMBRA. NO INCLUYE CLOSETS NI MUEBLES DE COCINA. | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA | | \$ 1.000,00 |
| CREDITO DIRECTO 30% | N.- CUOTAS = 16 | \$ 518,75 |
| CREDITO DIRECTO HASTA 7 AÑOS 70% | sep-10 | \$ 21.700,00 |

12% DE INTERES FIJO.

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 4: CONJUNTO RESIDENCIAL MIRADOR DEL VALLE

CONJUNTO RESIDENCIAL
MIRADOR DEL VALLE

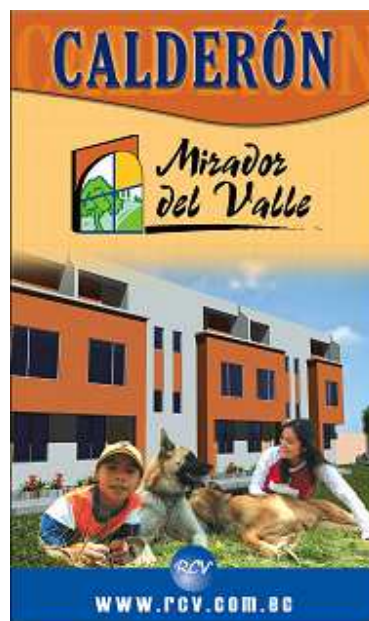


TABLA 12: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MIRADOR DEL VALLE

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|---------------------------------|---|--------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | MIRADOR DEL VALLE | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | RCV CONSTRUCTORA | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | VIA A MARIANITAS | |
| TELÉFONO: | 6034483 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 41 | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 16 CASAS | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, CASA COMUNAL, GUARDIANÍA Y PARQUEADERO DE VISITAS | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASA EN M2: | 93,12 | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 45.700,00 | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 490,76 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 3 PISOS | |
| FECHA DE ENTREGA: | dic-09 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | si en playa de parqueadero | |
| OTRAS CARACTERISTICAS | | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 35,94 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | SALA, COMEDOR, COCINA, BAÑO, PATIO Y AREA DE LAVADO | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 30,54 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | DOS DORMITORIOS Y 1 BAÑO COMPLETO | |
| 3ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 28,8 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | DORMITORIO MASTER, BANO COMPLETO Y BALCÓN | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| TIPO FULL | CERAMICA EN PLANTA BAJA, MUEBLES ALTOS Y BAJOS DE COCINA, ALFOMBRA EN 2DO PISO Y 3ER PISO | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA 10 % | | \$ 4.570,00 |
| CREDITO DIRECTO 30% | N.- CUOTAS = 7 | \$ 1.958,57 |
| CREDITO HIPOTECARIO 60 % | dic-09 | \$ 31.990,00 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 5: CONJUNTO RESIDENCIAL VILLAS MEDITERRÁNEO

**CONJUNTO RESIDENCIAL
VILLAS MEDITERRÁNEO**



TABLA 13: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MEDITERRANEO

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|---------------------------------|--|----------------------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | MEDITERRANEO | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | FINAC | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | VIA A MARIANITAS | |
| TELÉFONO: | 2920281 - 2443263 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 45 | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 80% | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, PARQUES INFANTILES, CASA COMUNAL, GUARDIANÍA, CANCHAS DE VOLLEY Y FUTBOL | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASAS EN M2: | 72 | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 31.000,00 | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 430,56 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 2 PISOS | |
| FECHA DE ENTREGA: | ene-10 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | si en playa de parqueadero | |
| OTRAS CARACTERISTICAS | NO AGUA CALIENTE | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 36 m2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | SALA, COMEDOR, COCINA, BAÑO, PATIO Y AREA DE LAVADO | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 36 m2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | TRES DORMITORIOS Y 1 BAÑO COMPLETO | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| TIPO FULL | CERAMICA EN PLANTA BAJA, MUEBLES ALTOS Y BAJOS DE COCINA, ALFOMBRA EN 2DO PISO | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA | % | \$ 1.000,00 |
| CREDITO DIRECTO | 30% | N.- CUOTAS = 8 \$ 1.037,50 |
| CREDITO HIPOTECARIO | 70% | ene-10 \$ 21.700,00 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 6: CONJUNTO RESIDENCIAL TIERRA DEL SOL

**CONJUNTO RESIDENCIAL
TIERRA DEL SOL**



TABLA 14: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO TIERRA DEL SOL

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|---------------------------------|--|--------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | TIERRA DEL SOL | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | BARRAZUETA CONSTRUCTORA | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | VIA A CALDERÓN: CALLE LEONIDAS PROAÑO Y PANAMERICANA NORTE | |
| TELÉFONO: | 2259718 - 2256647 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 21 | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 15 incluida 1 sola esquinera. | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, PARQUES INFANTILES, CASA COMUNAL Y GUARDIAÑÍA | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASAS EN M2: | 90 | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 48.500,00 | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 538,89 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 2 con proyeccion a 3er piso | |
| FECHA DE ENTREGA: | dic-09 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | si en playa de parqueadero | |
| OTRAS CARACTERISTICAS | | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 42 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | SALA, COMEDOR, COCINA 1/2, BAÑO Y PATIO POSTERIOR, CONEXIÓN PARA CALEFON | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 43 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | 3 DORMITORIOS, 2 BAÑOS, TERRAZA CON PROYECCION A 3ER PISO | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| TIPO FULL | 1ER PISO: CERAMICA PISO EN PRIMER PISO, MUEBLES ALTOS Y BAJOS DE COCINA 2DO PISO: OPCIONAL PISO FLOTANTE O ALFOMBRA. | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA 10% | | \$ 4.850,00 |
| CREDITO DIRECTO 20% | N.- CUOTAS 7= | \$ 1.385,71 |
| CREDITO HIPOTECARIO 70% | dic-09 | \$ 33.950,00 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 7: CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**



TABLA 15: INFORMACIÓN GENERAL DEL CONJUNTO BALCONES DEL VALLE

| INFORMACION GENERAL DE CONJUNTO | | |
|---------------------------------|---|--------------|
| NOMBRE DEL CONJUNTO | BALCONES DEL VALLE | |
| CONSTRUCTOR y/o PROMOTOR | RCV CONSTRUCTORA | |
| SECTOR Y DIRECCIÓN: | VIA A LLANO GRANDE, CALLE CARAPUNGO N1 Y GARCIA MORENO | |
| TELÉFONO: | 6034483 | |
| TOTAL CASAS CONJUNTO: | 31 CASAS Y 3 LOCALES COMERCIALES | |
| CASAS DISPONIBLE PARA VENTA | 3 CASAS Y 1 LOCAL COMERCIAL | |
| AREAS COMUNALES | AREAS VERDES, GUARDIANÍA, SALON COMUNAL Y PARQUEADERO DE VISITAS | |
| INFORMACIÓN GENERAL DE CASAS | | |
| AREA DE CASAS EN M2: | 91 | |
| PRECIO DE VENTA FULL | 45.717,00 | |
| PRECIO DE VENTA POR M2 | 502,38 | |
| NUMERO DE PLANTAS | 3 | |
| FECHA DE ENTREGA: | dic-09 | |
| INCLUYE PARQUEADERO EN PRECIO? | SI | |
| OTRAS CARACTERÍSTICAS | | |
| DISTRIBUCIÓN DE LA CASA | | |
| 1ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 34,33M2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | SALA, COCINA, COMEDOR, BANO SOCIAL, AREA DE PATIO CON PIEDRA DE LAVAR. | |
| 2DO PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 29,24M2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | 2 HABITACIONES, 1 BANO COMPLETO | |
| 3ER PISO | | |
| AREA DE CONSTRUCCIÓN | 27,5M2 | |
| CARÁCTERÍSTICAS | HABITACION MASTER, SALA, HALL, BANO COMPLETO Y BALCÓN | |
| INFORMACIÓN DE ACABADOS | | |
| TIPO FULL | Pisos de 1er piso en cerámica, Puerta principal metálica. Puertas internas de mdf, Muebles de cocina y closets de melanímico. Alfombra en 2do y 3er piso. | |
| FINANCIAMIENTO | | |
| RESERVA 10 % | | \$ 4.571,70 |
| CREDITO DIRECTO 30% | N.- CUOTAS = 7 | \$ 1.959,30 |
| CREDITO HIPOTECARIO 60 % | | \$ 32.001,90 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Para realizar el análisis de la competencia en el sector de Llano Grande, donde se desarrollan algunos proyectos, incluyendo “BALCONES DEL VALLE”; se ha realizado una investigación obteniendo los siguientes parámetros:

Total unidades del Conjunto

Total de casas disponibles para la venta

Áreas comunales

Superficie promedio de construcción

Precio promedio por m² de construcción

Tipo de construcción

Características de los acabados

Financiamiento

A través de estos parámetros se presentan las siguientes tablas comparativas:

2.5.1.1 CARACTERÍSTICAS EXTERIORES DE LA COMPETENCIA

De los 7 proyectos, que son el objeto de análisis, sólo dos proyectos superan las 80 casas como un total de todo el Proyecto, y el resto está inferior de las 50 casas. El Conjunto Balcones del Valle, tiene un porcentaje de disponibilidad del 8%, lo que equivale a dos casas y un local comercial, valor que es muy inferior y el más bajo referente al de la competencia.

TABLA 16: CARACTERÍSTICAS EXTERIORES DE LA COMPETENCIA

| PROYECTO | TOTAL CASAS CONJUNTO | TOTAL CASAS DISPONIBLES | % DE DISPONIBILIDAD | AREAS COMUNALES |
|--------------------|----------------------------------|-----------------------------|---------------------|--|
| GISSEL'S | 85 | 70 | 82% | Área recreacional infantil, cancha de uso múltiple, pared de tenis y salón |
| MANAUS | 13 | 12 | 92% | Áreas verdes, salón comunal y guardiana |
| MONTERREY | 84 | 42 | 50% | Áreas verdes, casa comunal, guardiana, canchas de vóley y fútbol |
| MIRADOR DEL VALLE | 41 | 16 | 39% | Áreas verdes, casa comunal, guardiana y parqueadero de visitas |
| VILLA MEDITERRANEO | 45 | 36 | 80% | Áreas verdes, parques infantiles, casa comunal, guardiana, canchas de vóley y fútbol |
| TIERRA DEL SOL | 21 | 16 | 76% | Áreas verdes, casa comunal y guardiana |
| BALCONES DEL VALLE | 31 casas y 3 locales comerciales | 2 casas y 1 local comercial | 8% | Áreas verdes, casa comunal, guardiana, parqueadero de visitas y locales comerciales. |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1.2 METRAJES Y FECHAS DE ENTREGA DE LA COMPETENCIA

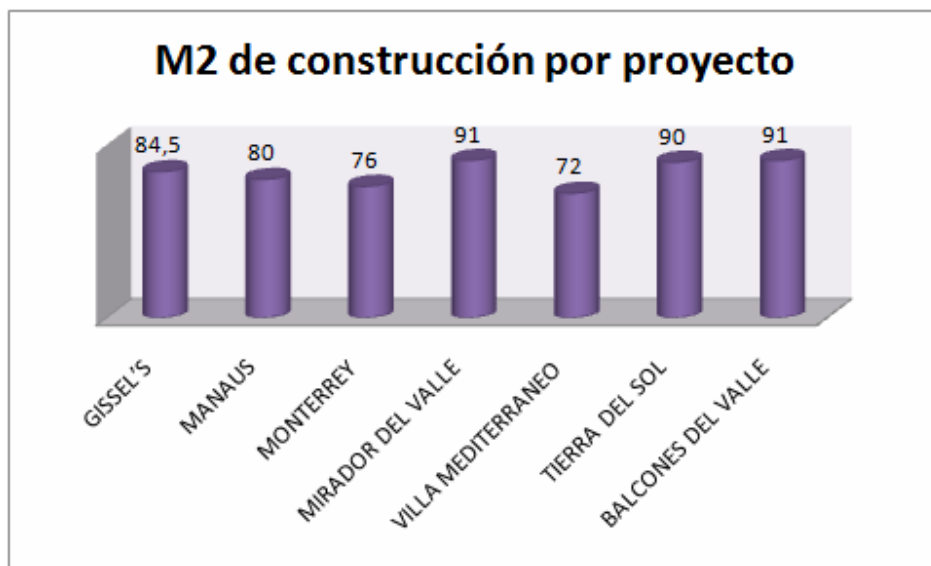
El área total de construcción de las casas está dentro del rango de 70m² y 106m², no siendo superiores a 3 pisos y teniendo como fecha máxima de entrega en marzo del 2010.

TABLA 17: METRAJES Y FECHAS DE ENTREGA DE LA COMPETENCIA

| PROYECTO | TOTAL M2 DE CASA | NUMERO DE PLANTAS | FECHA DE ENTREGA |
|--------------------|------------------|-------------------|------------------|
| GISSEL'S | 84,5 | 2 pisos | dic-09 |
| MANAUS | 80 | 2 pisos | jun-10 |
| MONTERREY | 76 | 2 pisos | sep-10 |
| MIRADOR DEL VALLE | 91 | 3 pisos | dic-09 |
| VILLA MEDITERRANEO | 72 | 2 pisos | ene-10 |
| TIERRA DEL SOL | 90 | 2 pisos | dic-09 |
| BALCONES DEL VALLE | 91 | 3 pisos | dic-09 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 29: M2 DE CONSTRUCCIÓN POR PROYECTO

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1.3 PRECIO TOTAL DE VENTA Y PRECIO POR M2 DE LA COMPETENCIA

De los 7 proyectos analizados, el rango de precio de venta final está entre los \$31.000 y \$48.500, con un precio de venta por m2 no superior a \$ 538.

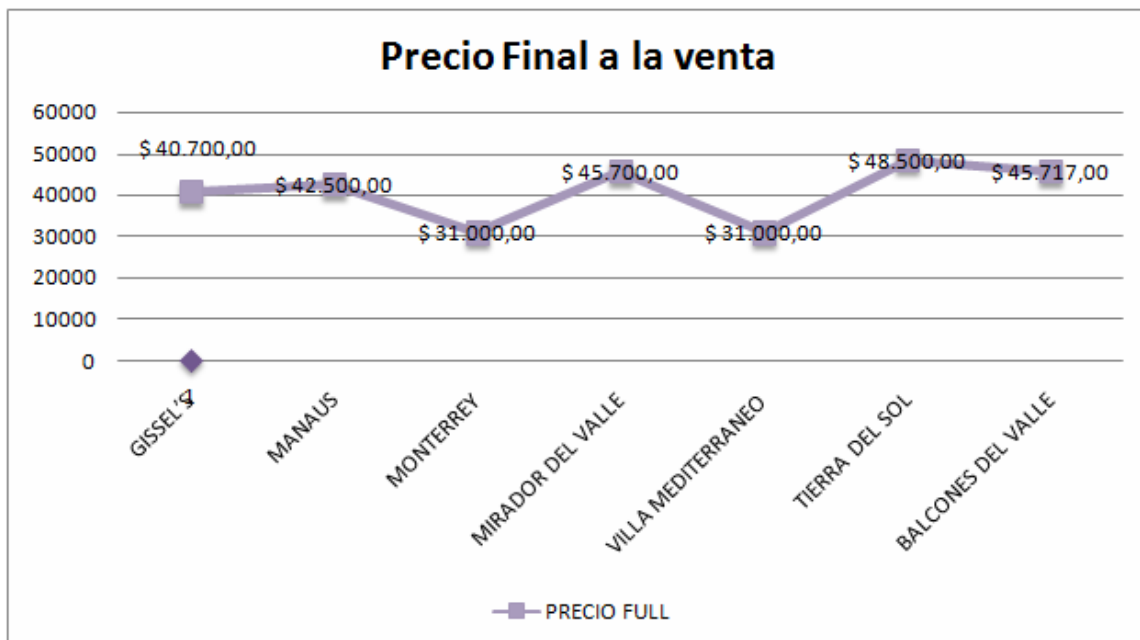
TABLA 18: PRECIO TOTAL DE VENTA Y PRECIO POR M2 DE LA COMPETENCIA

| PROYECTO | PRECIO CASA FULL | PRECIO DE M2 FULL |
|--------------------|------------------|-------------------|
| GISSEL'S | \$ 40.700,00 | \$481,66 |
| MANAUS | \$ 42.500,00 | \$531,25 |
| MONTERREY | \$ 31.000,00 | \$407,89 |
| MIRADOR DEL VALLE | \$ 45.700,00 | \$502,20 |
| VILLA MEDITERRANEO | \$ 31.000,00 | \$430,56 |
| TIERRA DEL SOL | \$ 48.500,00 | \$538,89 |
| BALCONES DEL VALLE | \$ 45.717,00 | \$ 502,38 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

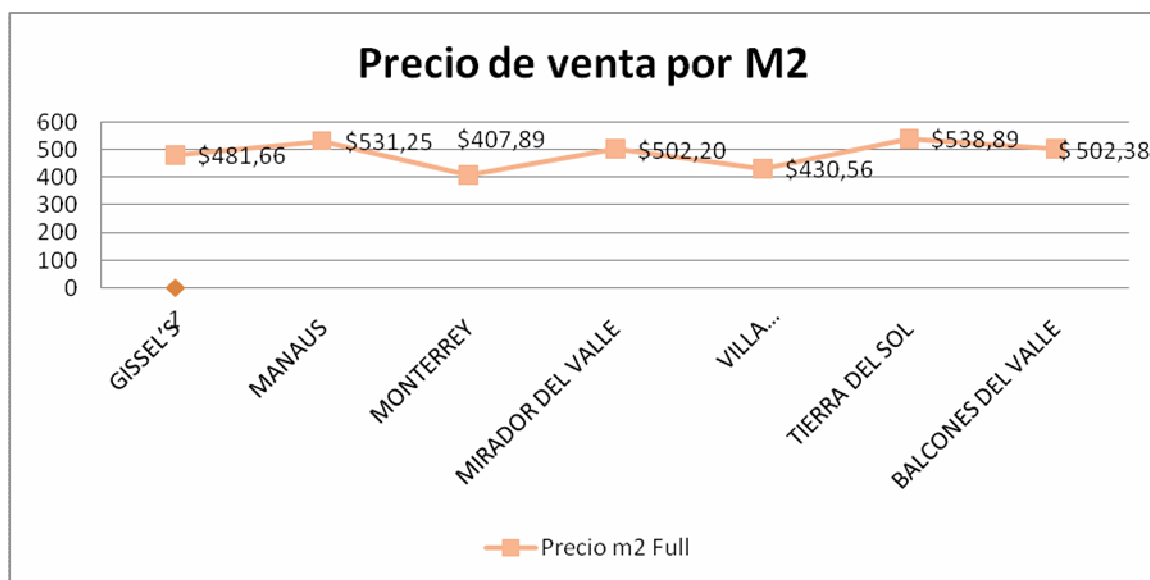
Junio 2009

GRÁFICO 30: PRECIO FINAL A LA VENTA DE LA COMPETENCIA



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 31: PRECIO DE VENTA POR M2 DE LA COMPETENCIA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1.4 DETALLE DE DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LA CASA DE LA COMPETENCIA

La distribución interna de las viviendas es muy similar, dejando en el primero piso el área social, en el segundo piso las habitaciones y en el tercer piso el área de terraza o dormitorio máster.

TABLA 19: DISTRIBUCIÓN INTERNA GENERAL DE LA CASA

| PROYECTO | 1ER PISO | 2DO PISO | 3ER PISO |
|--------------------|---|---|---|
| GISSEL'S | SALA, COMEDOR, COCINA, 1/2 BANO, BODEGA, PATIO POSTERIOR CON PIEDRA DE LAVAR Y CONEXIÓN LAVADORA. | DORMITORIO MASTER CON VESTIDOR Y BANO COMPLETO, 2 DORMITORIOS Y BANO COMPARTIDO | - |
| MANAUS | SALA, COMEDOR, COCINA, 1/2 BANO, BODEGA, PATIO POSTERIOR CON PIEDRA DE LAVAR | 3 DORMITORIOS, 2 BAÑOS COMPLETOS | - |
| MONTERREY | SALA, COMEDOR, COCINA, PATIO POSTERIOR CON PIEDRA DE LAVAR. | 3 DORMITORIOS y 2 BAÑOS | - |
| MIRADOR DEL VALLE | SALA, COMEDOR, COCINA TIPO AMERICANA, BANO SOCIAL, PATIO CON PIEDRA DE LAVAR. | 2 HABITACIONES Y 1 BANO COMPLETO | HABITACION MASTER, BANO COMPLETO, SALA Y BALCÓN |
| VILLA MEDITERRANEO | SALA, COMEDOR, COCINA, BAÑO, PATIO Y AREA DE LAVADO | 3 DORMITORIOS Y 1 BAÑO COMPLETO | - |
| TIERRA DEL SOL | SALA, COMEDOR, COCINA 1/2, BAÑO Y PATIO POSTERIOR, CONEXIÓN DE LAVADORA | 3 DORMITORIOS, 2 BAÑOS COMPLETOS | - |
| BALCONES DEL VALLE | SALA, COMEDOR, COCINA TIPO AMERICANA, BANO SOCIAL, PATIO CON PIEDRA DE LAVAR. | 2 HABITACIONES Y 1 BANO COMPLETO | HABITACION MASTER, BANO COMPLETO, SALA Y BALCÓN |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1.5 : DETALLE DE LOS ACABADOS INTERNOS DE LA CASA

TABLA 20: CARACTERISTICAS DE ACABADOS

| PROYECTO | SEMI ACABADA | FULL ACABADA |
|--------------------|---|---|
| GISSEL'S | - | Pisos de área social en porcelanato, cocina y banos en cerámica nacional, gradas y dormitorios en piso flotante. |
| MANAUS | - | Pisos de cocina y banos en cerámica nacional, alfombra en gradas y dormitorios. |
| MONTERREY | - | Cerámica en 1er piso, puertas de mdf, alfombra en 2do y 3er piso. No incluye closets ni muebles de cocina. |
| MIRADOR DEL VALLE | | Pisos de 1er piso en cerámica, Puerta principal metálica. Puertas internas de mdf, Muebles de cocina y closets de melanimico. Alfombra en 2do y 3er piso. Pintada interna y externamente. |
| VILLA MEDITERRANEO | Pisos encementados, puertas principales, ventanas, enlucido y pintado exteriores e interiores | Cerámica en planta baja, muebles altos y bajos de cocina, puertas y closets de melanimico y alfombra en el 2do piso. |
| TIERRA DEL SOL | - | Cerámica en primer piso, muebles altos y bajos de cocina. Opcional para el 2do piso alfombra o piso flotante. |
| BALCONES DEL VALLE | | Piezas sanitarias, lavaplatos en cocina, piedra de lavar, ventaneria. Pisos de 1er piso en cerámica, Puerta principal metálica. Puertas internas de mdf, Muebles de cocina y closets de melanimico. Alfombra en 2do y 3er piso. Pintada interna y externamente. |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

2.5.1.6 : DETALLE DEL FINANCIAMIENTO

TABLA 21: FINANCIAMIENTO CREDITO DIRECTO

| PROYECTO | VALOR DE CASA | VALOR DE RESERVA | CREDITO DIRECTO 30% ó 40% (% DEPENDE DEL PROYECTO) | | |
|--------------------|---------------|------------------|---|------------------|----------------|
| | | | VALOR DEL CREDITO | NUMERO DE CUOTAS | VALOR DE CUOTA |
| GISSEL'S | \$ 40.700,00 | \$ 6.105,00 | \$ 10.175,00 | 8 | \$ 1.271,88 |
| MANAUS | \$ 42.500,00 | \$ 4.250,00 | \$ 8.500,00 | 9 | \$ 944,44 |
| MONTERREY | \$ 31.000,00 | \$ 1.000,00 | \$ 8.300,00 | 16 | \$ 518,75 |
| MIRADOR DEL VALLE | \$ 45.700,00 | \$ 4.570,00 | \$ 13.710,00 | 7 | \$ 1.958,57 |
| VILLA MEDITERRANEO | \$ 31.000,00 | \$ 1.000,00 | \$ 8.300,00 | 8 | \$ 1.037,50 |
| TIERRA DEL SOL | \$ 48.500,00 | \$ 4.850,00 | \$ 9.700,00 | 7 | \$ 1.385,71 |
| BALCONES DEL VALLE | \$ 45.717,00 | \$ 4.571,70 | \$ 13.715,10 | 7 | \$ 1.959,30 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

El crédito directo, es el valor de entrada que los clientes deben pagar a la Constructora o Promotora del Proyecto, siendo ésta por lo general el 30% o 40% del valor de la compra de la casa. Este porcentaje se distribuye en el pago de la reserva y en cuotas mensuales, las cuales van a depender de la etapa de construcción y/o fecha de entrega de la casa.

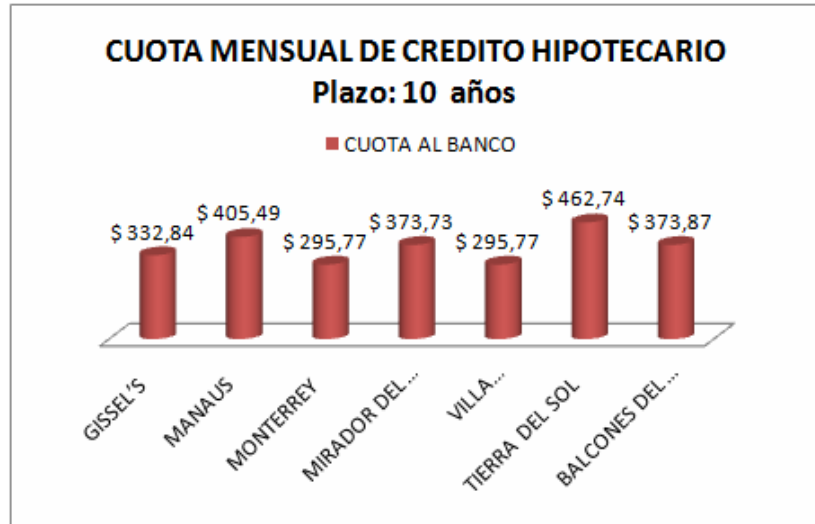
TABLA 22: FINANCIAMIENTO CREDITO HIPOTECARIO

| PROYECTO | VALOR DE CASA | CREDITO CON INSTITUCION FINANCIERA DEL 60% ó 70% (% DEPENDE DEL PROYECTO Y DE LA INSTITUCIÓN) | | | |
|--------------------|---------------|--|----------------|----------------|---------------------|
| | | VALOR DEL CREDITO | NÚMERO DE AÑOS | VALOR DE CUOTA | INGRESOS REQUERIDOS |
| GISSEL'S | \$ 40.700,00 | \$ 24.420,00 | 10 | \$ 332,84 | \$ 1.109,89 |
| MANAUS | \$ 42.500,00 | \$ 29.750,00 | 10 | \$ 405,49 | \$ 1.352,14 |
| MONTERREY | \$ 31.000,00 | \$ 21.700,00 | 10 | \$ 295,77 | \$ 986,27 |
| MIRADOR DEL VALLE | \$ 45.700,00 | \$ 27.420,00 | 10 | \$ 373,73 | \$ 1.246,24 |
| VILLA MEDITERRANEO | \$ 31.000,00 | \$ 21.700,00 | 10 | \$ 295,77 | \$ 986,27 |
| TIERRA DEL SOL | \$ 48.500,00 | \$ 33.950,00 | 10 | \$ 462,74 | \$ 1.543,03 |
| BALCONES DEL VALLE | \$ 45.717,00 | \$ 27.430,20 | 10 | \$ 373,87 | \$ 1.246,70 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

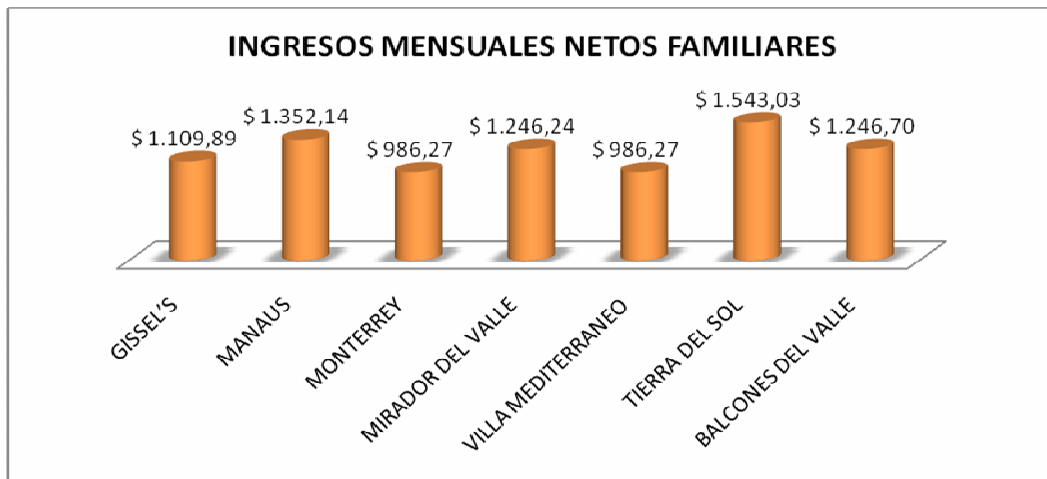
El cálculo de los valores correspondientes al crédito hipotecario, está tomado en base a datos otorgados por el Banco Pichincha, el cual maneja una tasa de interés del 10,75%, a un plazo promedio de 10 años para este tipo de crédito.

GRÁFICO 32: CUOTA MENSUAL DE CRÉDITO HIPOTECARIO

Referencia: Tasa de interés 10,75%

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 33: INGRESOS MENSUALES NETOS FAMILIARES

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

IMAGEN 8: UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Google earth

Junio 2009

Como resultado del análisis de la competencia podemos concluir con lo siguiente:

- El 100% de los conjuntos residenciales analizados no sobrepasa los 95m² de construcción para la venta. Sólo 2 proyectos de los 7 que fueron analizados, ofrece casas de 3 pisos, el resto sólo de 2 pisos. El 57% de los conjuntos residenciales serán entregados en diciembre del 2009, y el resto hasta junio del 2010.
- El precio promedio de venta por metro cuadrado es de \$ 481.00.
- La distribución general de las viviendas analizadas consta de:
Primer piso: sala, comedor, cocina, baño social, bodega, patio posterior y área de lavado.
Segundo piso: 2 habitaciones, y 1 baño completo.
Tercer piso: 1 habitación, baño completo, vestidor, balcón o terraza.
- Todos los conjuntos son de construcción tradicional, y en los que se refiere a acabados interiores, las viviendas se caracterizan por tener cerámica en los pisos del primer piso, alfombra en las gradas de acceso al segundo piso, hall y habitaciones; muebles altos y bajos de cocina, closets en las habitaciones y puertas completas. Referente a áreas verdes los conjuntos ofrecen guardiana, salón comunal, áreas verdes y parqueaderos de visitas.

2.6 ANALISIS FODA

De todo el estudio realizado y de las conclusiones del mercado, se ha desarrollado la matriz FODA.

TABLA 23: ANÁLISIS FODA

| | | |
|---|---|--|
| | FORTALEZAS: 1. SECTOR CON BUENOS SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURA 2. PRECIO 3. DISEÑO ARQUITECTÓNICO | DEBILIDADES: 1. DISTANCIA 2. NO SE PUEDE BRINDAR FINANCIAMIENTO DIRECTO 3. FALTA DE PERSONAL EN ÁREA TÉCNICA |
| OPORTUNIDADES : 1. SECTOR EN DESARROLLO 2. EMIGRANTES DEL SECTOR CON CAPACIDAD DE COMPRA 3. CRÉDITOS DEL IESS | Estrategias (FO) Aprovechar los servicios del sector, precio y diseño para brindar confianza en un sector de desarrollo donde ingresan remesas de emigrantes. | Estrategias (OD) Aprovechar el sector en desarrollo, y créditos del IESS, para disminuir las debilidades de la distancia y del crédito directo. |
| AMENAZAS: 1. INESTABILIDAD POLÍTICA 2. COMPETENCIA 3. RESTRICCIONES PARA FINANCIAMIENTO | Estrategias (FA) Determinar las ventajas de la experiencia, precio asequible y diseño para minimizar los riesgos y sobresalir ante la competencia. | Estrategias (AD) Desarrollar un análisis periódico de la competencia y de indicadores macroeconómicos con el fin de disminuir las debilidades de la Empresa. |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

ELABORACIÓN:

La adopción de decisiones está condicionada a las diferentes variables tanto internas como externas que la determinaremos a continuación:

2.6.1 FORTALEZAS

- El sector cuenta con buenos servicios de infraestructura.
- Costos dentro de la media del mercado.
- Precio cómodo y accesible.
- Diseño arquitectónico eficiente y funcional.
- Bajo número de unidades que da exclusividad.
- Conjunto cerrado con seguridad, locales comerciales y un solo ingreso.
- Flexibilidad y buen trato a los clientes.
- Excelente relación con los diferentes proveedores.

- Base de clientes actualizada.
- Respaldo económico seguro por parte de los Promotores.

2.6.2 DEBILIDADES

- Alejado del centro de la Ciudad
- No se puede brindar financiamiento directo a los clientes.
- Falta de personal con experiencia en el Departamento Técnico.

2.6.3 OPORTUNIDADES

- Sector en desarrollo
- Emigrantes del sector residentes en España e Italia tienen capacidad de compra.
- Crédito a la vivienda otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- La ubicación de los Proveedores es cercana al sector.

2.6.4 AMENAZAS

- Crisis económica a nivel mundial.
- Incertidumbre política por elecciones de Abril del 2009
- Alta Competencia en el sector de Calderón
- Restricciones en los requisitos hipotecarios por parte de las Entidades Financieras.

2.7 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL MERCADO

Con el estudio desarrollado se pudo determinar la descripción del cliente meta, además se evaluó y se analizó el producto del Conjunto Residencial Balcones del Valle, llegando a las siguientes conclusiones:

La zona de Calderón y Llano Grande se encuentran en desarrollo, siendo un valle que cuenta con la infraestructura necesaria para su crecimiento habitacional, por tanto es apropiado ejecutar un proyecto de vivienda.

La investigación y análisis de la oferta proporcionaron datos importantes de la competencia directa del sector, como total m² de construcción, precio de venta, precio por m², características de los acabados, distribución interna y financiamiento.

La investigación y análisis de la demanda enseña las características del cliente meta, como su edad, estado civil, ingresos económicos, preferencia de compra, necesidades en el diseño del producto y tipo de comunicación a desarrollar.

Existe mayor preferencia por viviendas que no sobrepasen los 150m² de construcción, con un solo parqueadero ya sea cubierto o descubierto. La vivienda tiene que tener 2 baños, 3 habitaciones, área de patio, lavandería. Referente a los servicios comunales prefieren en su mayoría que el conjunto cuente con áreas verdes y jardines, seguido por una preferencia de la seguridad. Además que les gustaría vivir dentro de conjuntos residenciales con un total mínimo de 21 casas hasta un máximo de 50 casas.

Por otro lado, se concluye que la clase media es el nuevo objetivo para el constructor, según Gridcon en el 2008 se construyeron 693 proyectos de vivienda dirigidos para este segmento. Además el Norte de la ciudad al igual que los Valles son consideradas zonas apetecibles para vivir.

Los ingresos requeridos por las Instituciones Financieras para la calificación de crédito hipotecario de los clientes de Balcones del Valle, es de un promedio de \$ 1.246, valor que está dentro del rango de los ingresos del Nivel Socio Económico al cual va dirigido.

Luego de todo el análisis de la demanda y oferta, puedo concluir que el perfil de mi cliente es el siguiente: familias jóvenes con no más de 2 hijos, ubicados en el segmento medio y medio bajo de la ciudad de Quito, con un promedio mensual de ingresos familiares netos de \$1.300.

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**

CAPITULO III

DESARROLLO TÉCNICO

CAPITULO III**3 DESARROLLO TÉCNICO****3.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

El terreno para el proyecto Conjunto Residencial Balcones del Valle, se encuentra ubicado en el cantón Quito, Parroquia de Calderón, Sector de Llano Grande, zona en donde existe un gran desarrollo de proyectos de vivienda dentro de conjuntos residenciales, los cuales garantizan tranquilidad, y un ambiente cómodo alejado de la contaminación.

El proyecto se encuentra a 800m de la Panamericana Norte, en la calle Carapungo N.1 y calle García Moreno, El sector ofrece un ambiente seguro y con alta facilidad de acceso por la gran oferta de transporte que circula por la Calle García Moreno y por la Panamericana Norte.

IMAGEN 9: UBICACIÓN

Fuente: Capítulo 2, Análisis de Mercado

Junio 2009

3.1.1 ACCESIBILIDAD

IMAGEN 10: ACCESO AL CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: Google Earth

Junio 2009

Desde el Sur y Centro de Quito, tomando la 10 de Agosto, pasando el intercambiador de Carcelén y siguiendo por la Panamericana Norte podemos acceder a Llano Grande.

Desde el Sur Oriente de Quito, tomando la nueva Avenida Simón Bolívar, llegamos a la Panamericana Norte, desde donde accedemos a Llano Grande.

Desde Llano Chico, siguiendo la calle Carapungo, calle que une Calderón y Llano Chico, llegamos al Conjunto.

3.1.2 SERVICIOS CERCANOS AL PROYECTO

Por estar ubicado a 800m de la Panamericana Norte y a 1.5 km del ingreso a Carapungo, cuenta con todo tipo de servicios como:

- Macro mercados: Magda Espinoza, Aki, Santa María.
- Gasolineras: Petrocomercial y Puma
- Bancos: Banco Pichincha
- Paradas de buses: Línea de la cooperativa Llano Grande y de la cooperativa Guadalajara, que van desde Llano Grande hasta el Congreso.
- Iglesia: de Religión Católica, ubicada a 40 metros del lote.
- Escuelas y Colegios como: Escuela Brethen y Escuela Fe y Alegría.
- Restaurantes: Varios ubicados en la Panamericana Norte que ofrecen platos típicos de la zona.

IMAGEN 11: ENTORNO DEL PROYECTO: BANCO PICHINCHA Y MAGDA ESPINOZA



IMAGEN 12: ENTORNO DEL PROYECTO: PARADA DE BUSES EN LA PANAMERICANA NORTE



IMAGEN 13: ENTORNO DEL PROYECTO: GASOLINERA PETROCOMERCIAL



IMAGEN 14 : ENTORNO DEL PROYECTO: IGLESIA DE LLANO GRANDE



3.2 DISEÑO ARQUITECTÓNICO

3.2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El Conjunto Residencial Balcones del Valle se encuentra ubicado en un terreno de 2.916 m² donde se contempla la construcción de 31 casas de tres pisos y 3 locales comerciales, planificados en 3 etapas de construcción en un plazo de 2 años.

El área útil del terreno es de 2.861m² y el área total de construcción vendible del Conjunto Residencial Balcones del Valles es de 2.985,02 m², valor que considera el metraje de construcción de las 31 casas y de los 3 locales comerciales.

El predio se caracteriza por ser completamente plano, lo que permite que todas las viviendas disfrutar del mismo paisaje del Valle de Calderón.

El planteamiento arquitectónico busca responder a las necesidades de la demanda, ofreciendo un estilo de vida cómodo en donde se destaca la naturaleza con un concepto urbano.

TABLA 24: CUADRO DE ÁREAS DE VIVIENDA Y LOCALES COMERCIALES

| ETAPAS | CASAS | AREAS CONSTRUIDAS | | | | |
|---------------------------------------|-----------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| | | AREA BRUTA P.B. (m ²) | AREA BRUTA 1ª P.A. (m ²) | AREA BRUTA 2ª P.A. (m ²) | AREA BRUTA TOTAL CASA (m ²) | AREA UTIL TOTAL CASA (m ²) |
| PRIMERA | Casa # 1 | 33,87 | 28,91 | 27,79 | 90,57 | 87,61 |
| | Casa # 2 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 3 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 4 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 5 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 6 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| SEGUNDA | Casa # 7 | 34,51 | 29,56 | 27,79 | 91,86 | 88,82 |
| | Casa # 8 | 34,75 | 29,50 | 27,79 | 92,04 | 89,08 |
| | Casa # 9 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 10 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 11 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 12 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 13 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 14 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| | Casa # 15 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| | Casa # 16 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 17 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 18 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| TERCERA | Casa # 19 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 20 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 21 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 22 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| | Casa # 23 | 34,76 | 29,50 | 27,79 | 92,05 | 89,09 |
| | Casa # 24 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 25 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 26 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 27 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| | Casa # 28 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| | Casa # 29 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 30 | 33,87 | 28,91 | 27,20 | 89,98 | 87,02 |
| | Casa # 31 | 34,52 | 29,56 | 27,79 | 91,87 | 88,86 |
| 1ERA | Local # 1 | 19,40 | - | - | 19,40 | 19,40 |
| | Local # 2 | 14,70 | 27,60 | - | 42,30 | 42,30 |
| | Local # 3 | 26,00 | - | - | 26,00 | 26,00 |
| TOTALES | | 34 | 1.116,38 | 929,54 | 849,10 | 2.895,02 |
| RESUMEN AREA PROMEDIO POR CASA | | | | | 90,56 | 87,59 |

Fuente: RCV Constructora
Junio 2009

TABLA 25: ÁREAS GENERALES DEL CONJUNTO

| CUADRO DE AREAS GENERAL | | | | | | | |
|--|--------|-----------------------------|--------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------------------|--|
| PISO | NIVEL | USOS | NUMERO DE UNIDADES | AREA UTIL (m ²) | AREA NO COMPUTABLE | | AREA BRUTA TOTAL DE CONST. (m ²) |
| | | | | | CONSTRUIDA (m ²) | ABIERTA (m ²) | |
| PLANTA BAJA | | RESIDENCIAL y COMERCIO | | 1.064,54 | 51,84 | 702,94 | 1.116,38 |
| 1ER PISO | VARIOS | RESIDENCIAL y COMERCIO | 34,00 | 929,54 | - | - | 929,54 |
| 2DO PISO | | RESIDENCIAL | | 808,80 | 40,30 | 51,84 | 849,10 |
| TOTAL ÁREA DE CONSTRUCCIÓN A LA VENTA | | | | | | | 2.895,02 |
| AREAS COMUNALES HABITABLES (m ²) | | | | | | | |
| PLANTA BAJA | + 0,20 | SALON COMUNAL | 1,00 | 34,00 | - | - | 34,00 |
| PLANTA BAJA | + 0,20 | GUARDIANIA | 1,00 | 4,78 | - | - | 4,78 |
| AREAS NO COMPUTABLES | | | | | | | |
| PLANTA BAJA | + 0,30 | DEPOSITO DE BASURAS | 1,00 | - | 5,62 | - | 5,62 |
| PLANTA BAJA | VARIOS | CIRCULACION PEATONAL | - | - | - | 233,34 | - |
| PLANTA BAJA | VARIOS | CIRCULACION VEHICULAR | - | - | - | 340,13 | - |
| PLANTA BAJA | VARIOS | AREAS RECREATIVAS | 2,00 | - | - | 372,33 | - |
| PLANTA BAJA | VARIOS | ESTACIONAMIENTOS DE VISITAS | 4,00 | - | - | 49,37 | - |
| PLANTA BAJA | + 0,20 | CUARTO DE MAQUINAS | 1,00 | - | 2,40 | - | 2,40 |
| TOTALES | | | | 2.841,66 | 100,16 | 1.749,95 | 2.941,82 |
| | | | | | 1.850,11 | | |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 26: ÁREAS TOTALES CONSTRUIDAS

| CUADRO DE AREAS TOTALES CONSTRUIDAS | | | | | |
|-------------------------------------|-------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| DESCRIPCION | | AREAS CONSTRUIDAS | | | |
| | | PLANTA BAJA (m ²) | PRIMER PISO (m ²) | SEGUNDO PISO (m ²) | TOTAL (m ²) |
| CASAS Y LOCALES | 34,00 | 1.116,38 | 929,54 | 849,10 | 2.895,02 |
| SALON COMUNAL | | 34,00 | - | - | 34,00 |
| GUARDIANIA | | 4,78 | - | - | 4,78 |
| DEPOSITO DE BASURAS | | 5,62 | - | - | 5,62 |
| CUARTO DE MAQUINAS | | 2,40 | - | - | 2,40 |
| TOTALES | | 1163,18 | 929,54 | 849,10 | 2941,82 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 27: DETALLE DE ÁREAS EN PLANTA BAJA

| DETALLE DE AREAS EN PLANTA BAJA | | |
|--|-----------------------------|----------------|
| AREA UTIL DEL TERRENO | UNIDADES | 2.861,29 |
| CASAS 01 A 31 PLANTA BAJA Y 3 LOCALES (AREA BRUTA) | | |
| AREA DE PATIOS EXCLUSIVOS | 34 und. | 314,63 |
| AREAS DE PARQUEADEROS EXCLUSIVOS | 34 und. | 388,31 |
| SALON COMUNAL | 1,00 m ² / Viv. | 34,00 |
| GUARDIANIA | 1 und. | 4,78 |
| DEPOSITO DE BASURAS | 1 und. | 5,62 |
| CIRCULACION PEATONAL | | 233,34 |
| CIRCULACION VEHICULAR | | 340,13 |
| AREAS RECREATIVAS | 10,95 m ² / Viv. | 372,33 |
| ESTACIONAMIENTOS DE VISITAS | 4,00 und. | 49,37 |
| CUARTO DE MAQUINAS | 1 und. | 2,40 |
| AREA TOTAL EN PLANTA BAJA | | 2861,29 |
| COS PB: | 35% | |
| COS TOTAL: | 99% | |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 28: RESUMEN GENERAL DE ÁREAS DEL CONJUNTO

| RESUMEN AREA TOTAL BIENES EXCLUSIVOS | | |
|--|-----------------------------|--|
| USOS | UNIDADES | AREAS DE PROPIEDAD EXCLUSIVA (m ²) |
| CASAS AREA BRUTA | 31,00 | 2.807,32 |
| COMERCIOS | 3,00 | 87,70 |
| AREAS DE PATIOS | 31,00 | 314,63 |
| BALCONES | 31,00 | 51,84 |
| PARQUEADEROS | 34,00 | 388,31 |
| AREA TOTAL DE BIENES EXCLUSIVOS | | 3.649,80 |
| RESUMEN AREAS COMUNALES | | |
| USOS | UNIDADES | AREAS COMUNALES (m ²) |
| SALON COMUNAL | 1,00 m ² / Viv. | 34,00 |
| GUARDIANIA | | 4,78 |
| DEPOSITO DE BASURAS | | 5,62 |
| CIRCULACION PEATONAL | | 233,34 |
| CIRCULACION VEHICULAR | | 340,13 |
| AREAS RECREATIVAS | 10,95 m ² / Viv. | 372,33 |
| ESTACIONAMIENTOS DE VISITA | 4,00 und. | 49,37 |
| CUARTO DE MAQUINAS | | 2,40 |
| AREA COMUNALES | | 1.041,97 |
| RESUMEN AREAS PLANTA BAJA | | |
| CASAS 01 A 31 PLANTA BAJA (AREA BRUTA) | | 1.116,38 |
| AREAS COMUNALES | | 1.041,97 |
| AREAS DE PATIOS EXCLUSIVOS | | 314,63 |
| AREAS DE PARQUEADEROS EXCLUSIVOS | | 388,31 |
| SUMATORIA EN PLANTA BAJA | | 2.861,29 |
| AREA UTIL DEL TERRENO | | 2.861,29 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 29: ÁREAS DE CASA TIPO

| NIVEL | PISO | AREA UTIL CONSTRUIDA | | | | AREA NO COMPUTABLE | | | | | | TOTAL AREA BRUTA M2 | % |
|-----------------------------------|--------------|----------------------|---------|-------|--------------|---------------------------------|--------------|------------|--------|--------|-------------------|---------------------|-------------|
| | | COCINA | COMEDOR | SALA | AREA UTIL M2 | CIRC. VERTICAL | CIRC. HORIZ. | LAVANDERIA | PORCHE | BODEGA | AREA NO COMPUTABL | | |
| +0.00 | PLANTA BAJA | 7,36 | 8,13 | 8,40 | 23,58 | 3,72 | 0,85 | 3,06 | 1,75 | 1,96 | 10,29 | 33,87 | 37% |
| +2.50 | PRIMER PISO | 3,80 | 8,23 | 10,67 | 21,73 | 4,75 | 2,37 | | | | 7,18 | 28,91 | 32% |
| +5.00 | SEGUNDO PISO | 3,80 | 16,75 | | 20,10 | 4,65 | 1,50 | 1,38 | | | 7,10 | 27,86 | 31% |
| TOTAL AREA UTIL CONSTRUIDA | | | | | 65,41 | TOTAL AREA NO COMPUTABLE | | | | | 24,57 | 90,56 | 100% |

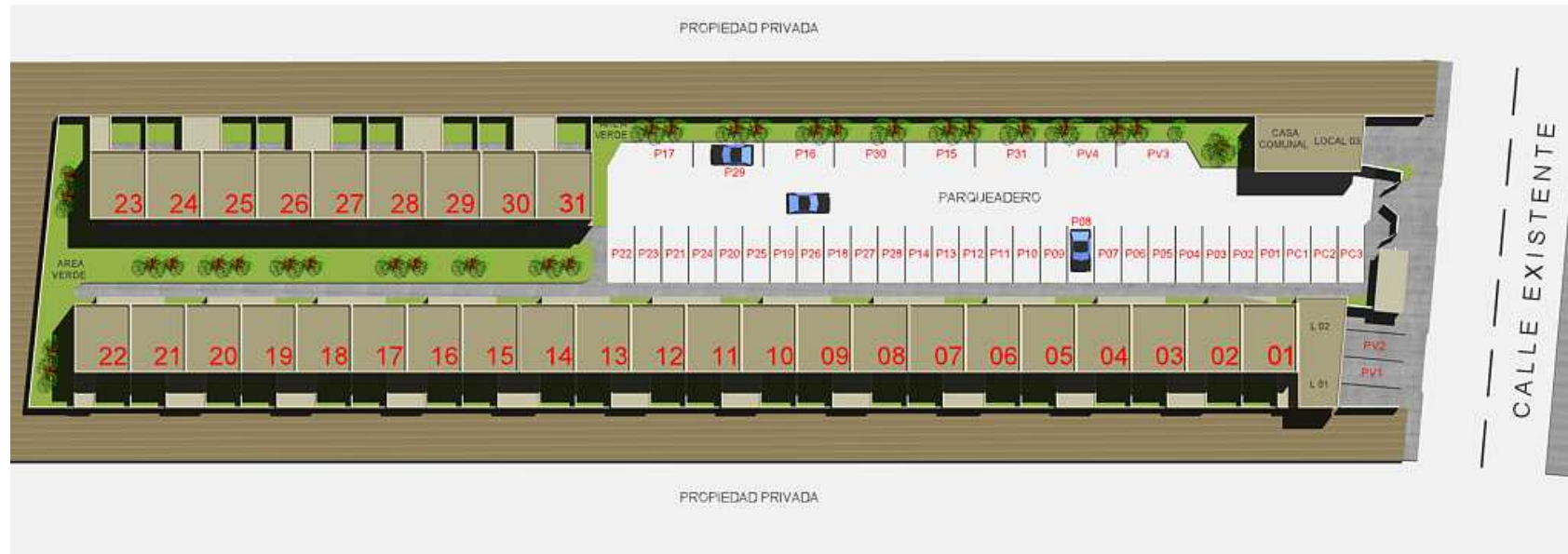
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.2.2 IMPLANTACIÓN Y PLANOS DE LA VIVIENDA TIPO

IMAGEN 15: IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

IMAGEN 16: PLANTA BAJA DE LA VIVIENDA (33.87m²)



Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

IMAGEN 17: PRIMERA PLANTA DE LA VIVIENDA (28.91m²)



Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

IMAGEN 18: SEGUNDA PLANTA DE LA VIVIENDA (27,86m²)



Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

IMAGEN 19: FACHADA

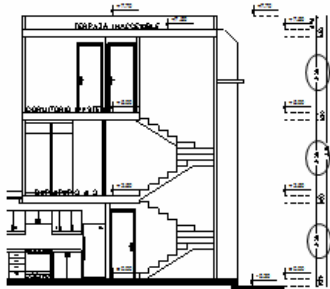
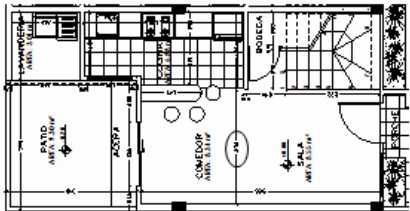
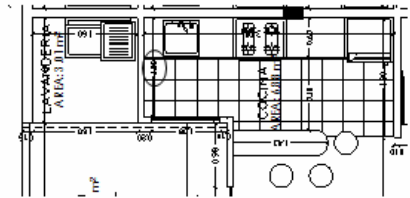
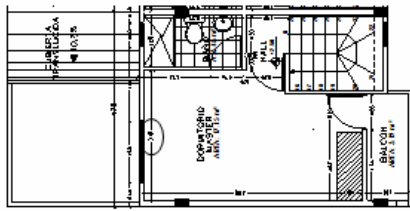


Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.2.3 EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS

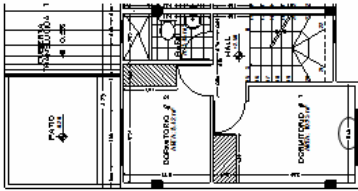
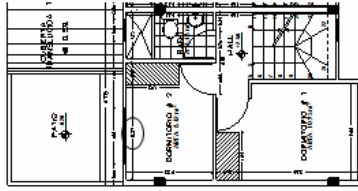
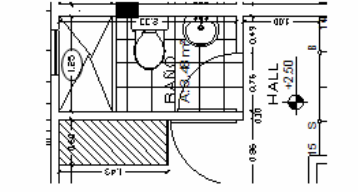
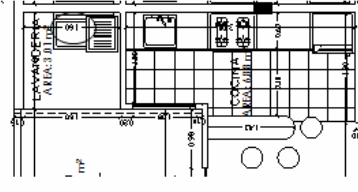
TABLA 30: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 1

| ARTICULOS DE REFERENCIA | | DESCRIPCION | UBICACIÓN DENTRO DEL PROYECTOS | GRAFICOS | OBSERVACIONES |
|-------------------------|------------------------------------|--|--------------------------------|--|--|
| ART. | FUENTE | | | | |
| 67 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | ALTURA MINIMA DE LOCALES SERÁ DE 2.30 m | VIVIENDAS DE 01 A 31 |  | SI CUMPLE CON EL ESTANDAR MINIMO |
| 147 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | SALA-COMEDOR LADO MINIMO DE 2.70 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 16.00 m ² | PLANTA BAJA VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 16.89 m ² |
| | | COCINA LADO MINIMO DE 1.50 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 6.50 m ² | PLANTA BAJA VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 6.88 m ² |
| | | DORMITORIO PADRES LADO MINIMO DE 2.50 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 9.00 m ² | SEGUNDO PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 17.15 m ² |

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

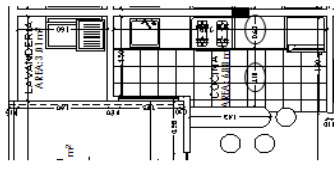
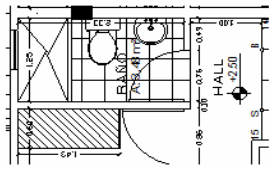
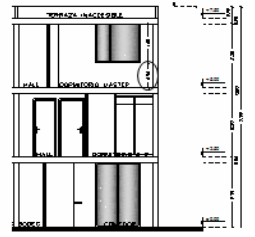
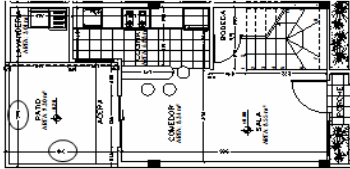
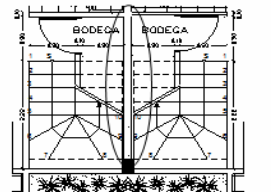
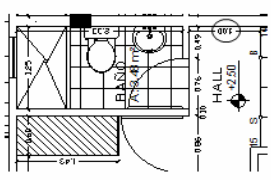
TABLA 31: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 2

| ARTICULOS DE REFERENCIA | | DESCRIPCION | UBICACIÓN DENTRO DEL PROYECTOS | GRAFICOS | OBSERVACIONES |
|-------------------------|------------------------------------|---|---|--|--|
| ART. | FUENTE | | | | |
| 147 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | DORMITORIO #1 LADO MINIMO DE 2.20 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 8.00 m ² | PRIMER PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 10.95 m ² |
| | | DORMITORIO #2 LADO MINIMO DE 2.20 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 7.00 m ² | PRIMER PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 8.42 m ² |
| | | BAÑOS LADO MINIMO DE 1.20 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 2.50 m ² | PRIMERO Y SEGUNDO PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 3.48 m ² |
| | | LAVADO Y SECADO LADO MINIMO DE 1.30 m Y UN AREA UTIL MINIMA DE 3.00 m ² | PLANTA BAJA VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: AREA UTIL CONSTRUIDA ES DE 3.01m ² |
| 148 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | ALTURA MINIMA INTERIOR DE CUALQUIER LOCAL DE LA VIVIENDA NO SERÁ INFERIOR A 2.30 m | VIVENDAS 01 A 31 | REFERENCIA ARTICULO 67, DE ESTE INFORME | SI CUMPLE CON EL ESTANDAR MINIMO |

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

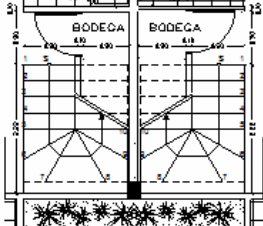
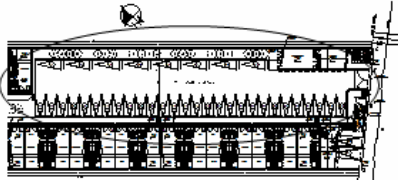
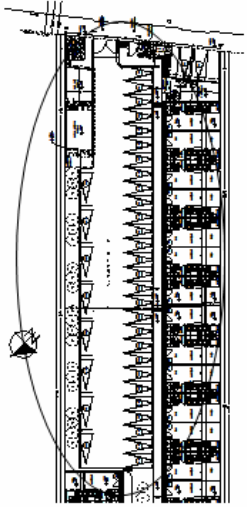
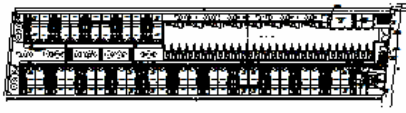
TABLA 32: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 3

| ARTICULOS DE REFERENCIA | | DESCRIPCION | UBICACIÓN DENTRO DEL PROYECTOS | GRAFICOS | OBSERVACIONES |
|-------------------------|------------------------------------|--|--|--|---|
| ART. | FUENTE | | | | |
| 149 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | TODA COCINA DEBERÁ DISPONER DE MESAS DE TRABAJO DE ANCHO UTIL NO MENOR A 0.60 m Y DIMENSIONES MINIMAS DE MESONES ENFRENTADOS DE 1.10 m | PLANTA BAJA VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE CON EL ESTANDAR MINIMO |
| 150 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | TODA VIVIENDA DISPONDRÁ COMO MINIMO DE UN CUARTO DE BAÑO, QUE CUENTE CON INODOR, LAVABO Y DUCHA. | PRIMERO Y SEGUNDO PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE: TODAS LAS VIVIENDAS CUENTA CON DOS BAÑOS CON EL MINIMO REQUERIDO POR EL ART. 150 |
| 154 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | TODA ABERTURA O VANO QUE DE AL VACIO, DISPONDRÁ DE UN ELEMENTO ESTABLE Y SEGURO TIPO ANTEPECHOA UNA ALTURA NO MENOR DE 0.90m | VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE CON EL ESTANDAR MINIMO |
| 155 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | LAS COCINAS O AREAS DE LAVADO, PODRÁ ILUMINARSE Y VENTILARSE A TRAVÉS DE PATIOS DE SERVICIO DE POR LO MENOS 9.00 m ² | VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLE CON EL ESTANDAR MINIMO |
| 157 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | LOS MUROS DIVISORIOS SE PODRÁN CONSTRUIR CON LOS SIGUIENTES ESPESORES Y MATERIALES: MURO DIVISORIO DE BLOQUE DE 0.15 m | VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLEN: LOS MUROS DIVISORIOS DE LAS VIVIENDAS DEL CONJUNTO SON DE BLOQUE DE 0.15m |
| 160 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | LOS CORREDORES Y PASILLO EN EL INTERIOR DE LA VIVIENDA DEBEN TENER UN ANCHO MINIMO DE 0.90m | PRIMERO Y SEGUNDO PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLEN: TODAS LAS CIRCULACIONES EN LAS VIVIENDAS DEL CONJUNTO TIENEN UN ANCHO DE 1.00m |

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 33: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 4

| ARTICULOS DE REFERENCIA | | DESCRIPCION | UBICACIÓN DENTRO DEL PROYECTOS | GRAFICOS | OBSERVACIONES |
|-------------------------|--|---|--|--|---|
| ART. | FUENTE | | | | |
| 161 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | EN VIVIENDAS UNIFAMILIARES LAS ESCALERAS INTERIORES TENDRÁN UN ANCHO LIBRE MINIMO DE 0.90 m INCLUIDO PASAMANOS Y SE PERMITIRÁ GRADAS COMPENSADAS O DE CARACOL | PRIMERO Y SEGUNDO PISO VIVIENDAS 01 A 31 |  | SI CUMPLEN: LAS GRADAS DE TODAS LAS VIVIENDAS DEL CONJUNTO SON COMPENSADAS Y CUMPLEN EL ESTANDAR MINIMO |
| 162 | NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO | TODA VIVIENDA DISPONDRÁ DE UN ESPACIO PARA ESTACIONAMIENTO O DE VEHICULO | PLAYA DE PARQUEADEROS |  | SI CUMPLE: TODAS LAS VIVIENDAS DEL CONJUNTO CUENTA CON SU LUGAR DE ESTACIONAMIENTO |
| II.160 | ORDENANZAS DE GESTION URBANA TERRITORIAL | REQUERIMIENTO MINIMO DE ESTACIONAMIENTO POR USO SERÁ: EN VIVIENDAS MAYORES A 65 m ² HASTA 120 m ² UN PARQUEADERO POR VIVINEDA Y UNO DE VISITAS POR CADA 8 VIVIENDAS PARA LOCALES COMERCIALES MENORES A 250 m ² , SE CONSIDERÁ UN PARQUEADERO POR CADA 50 m ² DE LOCAL COMERCIAL Y UNO DE VISITAS POR CADA 200 m ² | PLAYA DE PARQUEADEROS |  | SI CUMPLE: TODAS LAS VIVIENDAS DEL CONJUNTO CUENTA CON SU LUGAR DE ESTACIONAMIENTO, ADICIONALMENTE TENEMOS UN PARQUEADERO POR CADA LOCAL COMERCIAL Y CUATRO PARQUEADEROS DE VISITAS |
| II.169 | ORDENANZAS DE GESTION URBANA TERRITORIAL | NUMERO MAXIMO DE UNIDADES EN PROPIEDAD HORIZONTAL: GRUPO "C" ENTRE 21 A 40 UNIDADES DE VIVIENDA | CONJUNTO DE VIVIENDAS 01 A 31 |  | EL CONJUNTO SE ENCUENTRA DENTRO DEL GRUPO "C" PORQUE TIENE 31 UNIDADES DE VIVIENDA |

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.3 DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA

3.3.1 TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN

Para la construcción del proyecto se utiliza la técnica tradicional, la cual es una estructura en hormigón armado y mampostería en bloque, que por su durabilidad y resistencia es muy común en nuestro mercado y no requiero de mucha tecnología.

La ventaja competitiva se dará en el diseño de las casas, ya que las casas son de tres pisos a diferencia de la competencia que ofrece casa de 2 pisos con proyección a un tercer piso.

3.3.2 ESPECIFICACIONES TECNICAS

Para la descripción de las viviendas dentro del Conjunto Residencial Balcones del Valle, se considera varios rubros que se detalla a continuación:

3.3.2.1 ESTRUCTURA

La estructura de las viviendas se lo realizará de Hormigón Armado. (Tradicional).

Se detallan los componentes de la estructura:

- **Cimentación.-** conformada por plintos aislados de Hormigón simple de 180 Kg/cm² y alma de acero de Fy: 4200 Kg/cm².
- **Columnas.-** son de Hormigón simple de 210 Kg/cm², su sección es de 0.20 x 0.30 mts. y su separación entre ejes es de 4.65 mts.
- **Losas.-** son de Hormigón armado de 210 Kg/cm² y alivianamiento de bloques de 15 x 20 x 40 cms.
- **Gradas.-** son de Hormigón armado de 210 Kg/cm², en dos tramos, sin descanso debido a la compensación de las mismas.

3.3.2.2 MAMPOSTERÍA.

La mampostería de cada vivienda está conformada en su mayoría por bloque de carga de 10 x 20 x 40 cms. A excepción de las paredes medianeras entre viviendas que son de 15 x 20 x 40 cms., con el fin de mantener entre las mismas un aislamiento acústico.

Mesón de cocina de Hormigón armado de 210 Kg/cm².

3.3.2.3 ENLUCIDOS.

Para la descripción del enlucido es necesario considerarlo como dos componentes, interior y exterior, debido a la diferencia de tratamiento de los mismos:

- **Interior.-** dentro de la vivienda hay dos tipos de acabados, en el cielo raso se realiza un enlucido con mortero 1:3 y un espesor de 1.5 cms. Mientras que en paredes se realiza un revoque con un espesor de 0.5 cms. Debido a la uniformidad del bloque de carga.
- **Exterior.-** en la parte exterior de la vivienda se realiza un enlucido con mortero de 1:3 e impermeabilizante, con un espesor de 1.5 a 2 cms.
- el enlucido

3.3.2.4 PISOS.

Para la descripción de pisos detalla en un listado de ambientes y tipos de acabados:

- **Cocina.-** cerámica nacional de 30 x 30 cms. Satinado beige.
- **Sala comedor.-** cerámica nacional de 30 x 30 cms. Satinado gris.
- **Baños.-** cerámica nacional de 30 x 30 cms. Satinado beige.
- **Dormitorios.-** Alfombra nacional color Dalton Coffe
- **Patio de servicio.-** Césped.

3.3.2.5 CARPINTERIA METAL – MADERA.

Se detalla mediante un listado de acabados y descripción de los mismos:

- **Modulares de Cocina y closets.-** son de melamínico de 15 cms. De espesor color Haya, con herrajes importados, y tiraderas plásticas decorativas
- **Puertas de paso.-** las puertas de paso, marco y tapamarcos son de MDF lacadas de color blanco con sus respectivas cerraduras.
- **Puertas de acceso a vivienda y balcón.-** son de armadura metálica y paneles decorativos, color blanco con su respectiva cerradura.
- **Ventanas.-** aluminio color bronce y vidrio de 6 mm. De espesor. Con una hoja deslizante.

3.3.2.6 RECUBRIMIENTOS.

Para la descripción de los recubrimientos se detalla distintas partes de la vivienda y su material de acabado.

- **Cielo raso.-** estucado color blanco.
- **Paredes interiores.-** texturado color blanco
- **Paredes interiores de baños.-** cerámica nacional de 20 x 30 cms. Andrés beige y con una fila de cenefas decorativas en la totalidad de las paredes.
- **Mesón de cocina.-** cerámica nacional de 20 x 30 cms. Andrés beige.
- **Paredes exteriores.-** pintura látex de caucho, en dos colores, azul y blanco.

3.3.2.7 APARATOS SANITARIOS.

En listado:

- Lavabo Shelby color blanco

- Inodoro Coronet color blanco
- Lavaplatos de acero inoxidable de 52 x 48 cms. Un pozo sin escurridera
- Ducha completa con mezcladora Mossini
- Lavandería de fibra con pozo de 53 x 42 cms.

3.4 COSTOS DEL PROYECTO

Para el presupuesto del Conjunto Residencial Balcones del Valle, se realiza una clasificación de los costos en tres categorías principales:

- Costo del terreno
- Costos directos
- Costos indirectos

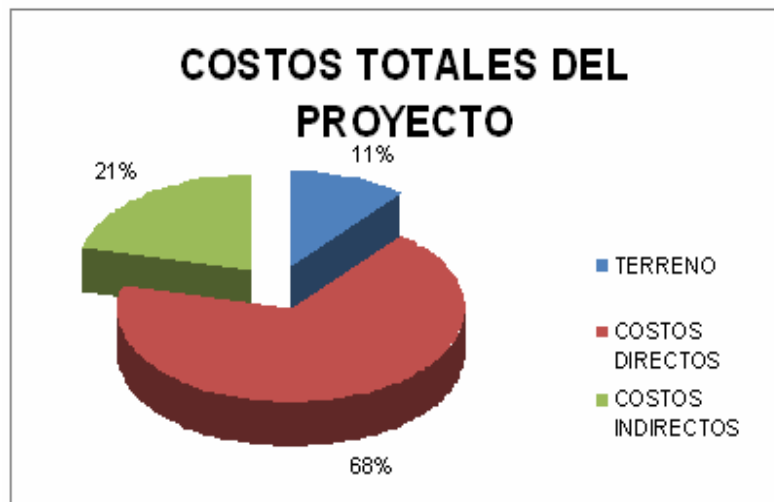
TABLA 35: RESUMEN DE COSTOS

| ITEM | DESCRIPCIÓN | VALOR | % |
|------|---------------------------------|---------------------|-------------|
| | TOTAL COSTO DEL PROYECTO | \$ 1.015.280 | 100% |
| T | TERRENO | \$ 111.080 | 10,94% |
| CD | COSTOS DIRECTOS | \$ 689.818 | 67,9% |
| CI | COSTOS INDIRECTOS | \$ 214.382 | 21,1% |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

GRÁFICO 34: DISTRIBUCIÓN DE COSTOS DEL PROYECTO

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

El presupuesto general del proyecto, nos indica la distribución de cada uno de los costos principales del mismo, siendo el más representativo aquel que se refiere a costos de construcción o directos con un 68,00%, seguido por los costos indirectos los cuales representan el 21,00% del total del proyecto y por último está el terreno que representa un 11,00%.

3.4.1 COSTOS DIRECTOS

Son todos los costos que están directamente relacionados con la elaboración del proyecto, los cuales detallo a continuación:

TABLA 36: COSTOS DIRECTOS

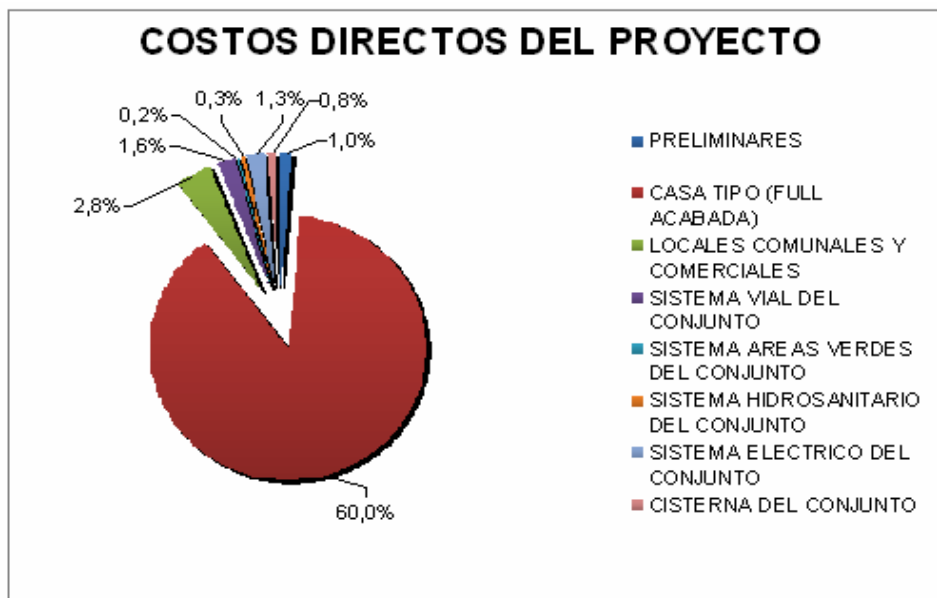
| ITEM | DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | % DEL PROYECTO |
|------|-------------------------------------|--------|----------|----------------|-------------------|----------------|
| | TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | 689.817,69 | 67,9% |
| 1 | PRELIMINARES | u | 1,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 1,0% |
| 2 | CASA TIPO (FULL ACABADA) | u | 31,00 | 19.648,47 | 609.102,65 | 60,0% |
| 3 | LOCALES COMUNALES Y COMERCIALES | GLB | 1,00 | 28.196,72 | 28.196,72 | 2,8% |
| 4 | SISTEMA VIAL DEL CONJUNTO | GLB | 1,00 | 16.417,36 | 16.417,36 | 1,6% |
| 5 | SISTEMA AREAS VERDES DEL CONJUNTO | GLB | 1,00 | 2.078,93 | 2.078,93 | 0,2% |
| 6 | SISTEMA HIDROSANITARIO DEL CONJUNTO | GLB | 1,00 | 3.146,38 | 3.146,38 | 0,3% |
| 7 | SISTEMA ELECTRICO DEL CONJUNTO | GLB | 1,00 | 12.850,87 | 12.850,87 | 1,3% |
| 8 | CISTERNA DEL CONJUNTO | GLB | 1,00 | 8.024,77 | 8.024,77 | 0,8% |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

GRÁFICO 35: COSTOS DIRECTOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.4.2 COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos son todos aquellos que no se relacionan directamente con la obra, es decir aquellos rubros que intervienen en la construcción, pero no son parte de materiales, mano de obra o herramientas y maquinaria.

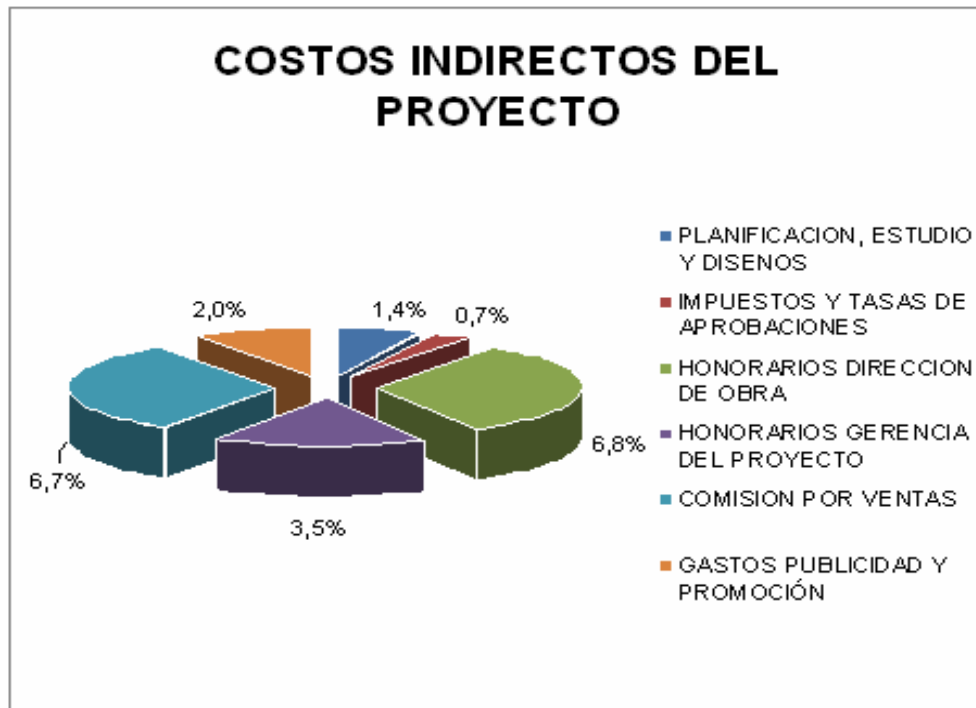
TABLA 37: COSTOS INDIRECTOS

| ITEM | DESCRIPCIÓN | VALOR | % PROYECTO |
|------|-----------------------------------|-------------------|--------------|
| | TOTAL COSTOS INDIRECTOS | \$ 214.382 | 21,1% |
| 1 | PLANIFICACIÓN, ESTUDIO Y DISEÑOS | \$ 14.000 | 1,4% |
| 2 | IMPUESTOS Y TASAS DE APROBACIONES | \$ 7.010 | 0,7% |
| 3 | HONORARIOS DIRECCION DE OBRA | \$ 68.982 | 6,8% |
| 4 | HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO | \$ 36.000 | 3,5% |
| 5 | COMISION POR VENTAS | \$ 67.992 | 6,7% |
| 6 | GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | \$ 20.398 | 2,0% |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

GRÁFICO 36: COSTOS INDIRECTOS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.5 ANALISIS DE COSTOS UNITARIOS

3.5.1 COSTO DEL TERRENO

TABLA 38: COSTO DEL TERRENO POR M2 UTIL

| COSTO TERRENO POR M2 UTIL | |
|---|-----------------|
| DESCRIPCION | CANTIDAD |
| COSTO DEL TERRENO | \$ 111.080,00 |
| AREA UTIL M2 | 2861 |
| INCIDENCIA COSTO TERRENO M2 UTIL | \$ 39 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.5.2 VALUACION POR EL METODO RESIDUAL

El área de terreno del Conjunto Residencial Balcones del Valle es de 2.861 m² con un costo total de \$111.080, el cual representa el 11% del costo total del proyecto. A través del método residual vamos a obtener el valor por metro cuadrado del terreno, el cual representa el valor de referencia sobre el cual se debe pagar en la zona de Llano Grande.

TABLA 39: VALUACIÓN DE TERRENO POR METODO RESIDUAL

| Método Residual | | |
|---|-----------|----------------|
| Datos para Vivienda | Unidad | Valores |
| Área de Terreno ubicado en Llano Grande | M2 | 2.861,00 |
| Precio Venta m2 en la Zona | US\$ * M2 | \$500,52 |
| Ocupación del Suelo COS PB | % | 35% |
| Altura Permitida (h) | Pisos | 3,0 |
| K = Área Útil | % | 88% |
| Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I | % | 11% |
| Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II | % | 13% |
| Cálculos | | |
| Área Construida Máxima = Área Vendible / K | | 3.413,69 |
| Área Útil Vendible = Área Terreno * COS PB * P | | 3.004,05 |
| Valor de Ventas = Área Útil * Precio Venta (M2) | | \$1.503.583,28 |
| "ALFA" I Peso del Terreno | | \$165.394,16 |
| "ALFA" I Peso del Terreno | | \$57,81 |
| "ALFA" I Peso del Terreno | | \$195.465,83 |
| "ALFA" I Peso del Terreno | | \$68,32 |
| Media "ALFA" | | \$180.429,99 |
| VALOR DEL (M2) DE TERRENO EN US\$ | | \$63,07 |

Promedio Investigación Oferta en el Sector

Línea de Fábrica

Línea de Fábrica

Circulaciones ESTIMADO

Participación Terreno en Precio Total de Venta del Proyecto

Participación Terreno en Precio Total de Venta del Proyecto

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

A través del método residual, el valor referente a pagar por metro cuadrado de terreno en el sector de Llano Grande es de \$63,07. El metro cuadrado de terreno se lo compró en \$39, cifra que es inferior al precio del m2 del sector, por lo que tenemos una ventaja en cuanto al precio del terreno en el proyecto Balcones del Valle.

3.5.3 COSTO UNITARIO REAL

TABLA 40: COSTO TOTAL POR M2 DE CONSTRUCCIÓN

| COSTO TOTAL POR M2 DE CONSTRUCCIÓN | | |
|---|--------------------|-----------------------|
| DESCRIPCIÓN | COSTO TOTAL | COSTO UNITARIO |
| TERENO | \$ 111.080,00 | \$ 39 |
| COSTOS DIRECTOS | \$ 689.817,69 | \$ 238 |
| COSTOS INDIRECTOS | \$ 214.382,01 | \$ 74 |
| AREA VENDIBLE EN M2 | 2.895 | |
| COSTO UNITARIO POR M2 | | \$ 351 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

El costo unitario por M2, de la sumatoria de los costos directos, indirectos y de terreno es de \$ 351.

3.6 DETALLE DE COSTOS INDIRECTOS

TABLA 41: DETALLE DE COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO

| TOTAL COSTOS INDIRECTOS | | \$ 214.382,01 | |
|--|--------------|------------------------|--------------|
| 1. PLANIFICACION, ESTUDIOS Y DISEÑO | | | |
| | % CD | TOTAL COSTO | % PROYECTO |
| Planificación y Diseño Arquitectónico | 0,43% | 3.000,00 | |
| Planificación y Diseño Urbano | 0,58% | 4.000,00 | |
| Planificación y Diseño Estructural | 0,29% | 2.000,00 | |
| Estudio Suelos | 0,14% | 1.000,00 | |
| Estudio Eléctrico y telefónico | 0,29% | 2.000,00 | |
| Estudio Hidrosanitario | 0,29% | 2.000,00 | |
| Estudio Mecánico | 0,00% | 0,00 | |
| TOTAL PLANIFICACIÓN, ESTUDIOS Y DISEÑO | 2,03% | 14.000,00 | 1,38% |
| 2. VALORES DE IMPUESTOS Y TASAS | | | |
| | % CD | TOTAL COSTO | % PROYECTO |
| Pago Bomberos DMQ | 0,05% | 320,00 | |
| Tasa del CAE por Planificación | 0,05% | 320,00 | |
| Tasa del CAE por Construcción | 0,00% | 0,00 | |
| Tasa del CACP por Planif. Estructural | 0,00% | 0,00 | |
| Impuesto en el MDMQ por Planificación | 0,10% | 700,00 | |
| Impuesto en el MDMQ por Construcción | 0,00% | 20,00 | |
| Fondo de Garantías x obra civil | 0,14% | 1000,00 | |
| Fondo de Garantías x obra comunal cons. | 0,06% | 400,00 | |
| Fondo de Garantías x obra comunal vial | 0,01% | 100,00 | |
| Impuesto en el MDMQ por P.H. | 0,10% | 700,00 | |
| Pago EMAAP por agua potable | 0,09% | 650,00 | |
| Pago EMAAP por alcantarillado | 0,09% | 650,00 | |
| Pago EEQ por acometida de serv. | 0,09% | 650,00 | |
| Gastos Notariales | 0,07% | 500,00 | |
| Impuesto Predial por 2 años | 0,14% | 1000,00 | |
| TOTAL VALORES DE IMPUESTOS Y TASA | 1,02% | 7.010,00 | 0,69% |
| 3. HONOR. DIRECCION DE OBRA (10% de C. D.) | | | |
| | % CD | TOTAL COSTO | % PROYECTO |
| Fiscal, pedidos, planillas, dirección técnica... | 10,00% | 68.981,77 | |
| TOTAL HONORARIOS DIRECCIÓN DE OBRA | | 68.981,77 | 6,79% |
| 4. HONOR. GERENCIA DEL PROYECTO 1500 MES (24 meses) | | | |
| | % CD | TOTAL COSTO | % PROYECTO |
| Gerencia General, Comercial, Financiera, Contrable y Técnica | | | |
| Servicios administrativos y de oficina generales (mensajero, secretaria, etc.) | 5,22% | 36.000,00 | |
| TOTAL HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO | | 36.000,00 | 3,55% |
| 5. GESTION DE VENTAS Y PUBLICIDAD | | | |
| | % CD | TOTAL COSTO | % PROYECTO |
| 5.1 Comisión Ventas (Incluye Cobranzas y asesoría de crédito a | | | |
| Vendedoras, Pág. Web, Publicidad menor prensa) | 9,86% | 67.992,49 | 6,70% |
| 5.2 Gastos de publicidad y Marketing | | | |
| Ferias, Vallas Publicitarias, Prensa, revistas, Dpticos, incluye artes | 2,96% | 20.397,75 | 2,01% |
| TOTAL GESTION DE VENTAS Y PUBLICIDAD | | 88.390,24 | 8,71% |
| TOTAL COSTO DIRECTO: | | \$ 689.817,69 | |
| TOTAL COSTO DEL PROYECTO: | | \$ 1.015.279,69 | |

Elaborado por: Ing. Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.7 DESCRIPCIÓN DE LAS FASES DEL PROYECTO

El conjunto habitacional “Balcones del Valle”, cuenta con:

- 31 Viviendas unifamiliares de 91 m² de promedio cada una
- 3 Locales comerciales ubicados sobre la calle Carapungo
- 34 parqueaderos
- Sala Comunal
- Guardianía y Cuarto de basuras
- Áreas Verdes
- Parqueos de visitas

Para la construcción del conjunto Habitacional “Balcones del Valle”, se resolvió hacerlo en cuatro fases, con una duración de 24 meses calendario, detalladas a continuación:

3.7.1 FASE 01:

En la fase 01 se construirá:

Viviendas desde 01 hasta 07

- Locales comunales y comerciales
- Cisterna del conjunto

COSTO: \$ 181.290,56 dólares americanos

3.7.2 FASE 02

En la fase 02 se construirá:

- Viviendas desde 08 hasta 14
- Sistema vial del conjunto

COSTO: \$ 159.715,77 dólares americanos

3.7.3 FASE 03

En la fase 03 se construirá:

- Viviendas desde 15 hasta 22
 - Sistema electrico del conjunto
- COSTO: \$137.930,06 dólares americanos

3.7.4 FASE 04

En la fase 04 se construirá:

- Viviendas desde 23 hasta 31
 - Sistema de áreas verdes
- COSTO: \$176.512,70 dólares americanos

3.8 CRONOGRAMA VALORADO

TABLA 42: CRONOGRAMA VALORADO DEL PROYECTO

| DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 |
|--|--------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| | mar-08 | abr-08 | may-08 | jun-08 | jul-08 | ago-08 | sep-08 | oct-08 | nov-08 | dic-08 | ene-09 | feb-09 | mar-09 |
| FASE DE CONSTRUCCIÓN 1: PRELIMINARES, CASA 1 A LA 7, AREAS COMERCIALES Y COMUNALES, Y CISTERNA | | 2.000,00 | 3.500,00 | 4.500,00 | 5.000,00 | 5.800,00 | 6.200,00 | 9.018,67 | 19.699,46 | 24.871,41 | 26.506,62 | 23.082,05 | 29.673,35 |
| FASE DE CONSTRCCION 2: CASA 8 A 15 Y SISTEMA VIAL CONJUNTO | | | | | | | | | | | | 14.682,57 | 21.336,79 |
| FASE DE CONSTRCCION 3: CASA 16 A 22 Y SISTEMA ELÉCTRICO | | | | | | | | | | | | | |
| FASE DE CONSTRCCION 04: CASA 23 A 31 Y SISTEMA DE AREAS VERDES | | | | | | | | | | | | | |
| TOTALES | 0,00 | 2.000,00 | 3.500,00 | 4.500,00 | 5.000,00 | 5.800,00 | 6.200,00 | 9.018,67 | 19.699,46 | 24.871,41 | 26.506,62 | 37.764,62 | 51.010,14 |
| PORCENTAJE PARCIAL | 0% | 0% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 3% | 4% | 4% | 5% | 7% |
| MONTO ACUMULADO | 0,00 | 2.000,00 | 5.500,00 | 10.000,00 | 15.000,00 | 20.800,00 | 27.000,00 | 36.018,67 | 55.718,13 | 80.589,54 | 107.096,16 | 144.860,78 | 195.870,92 |
| PORCENTAJE ACUMULADO | 0% | 0% | 1% | 1% | 2% | 3% | 4% | 5% | 8% | 12% | 16% | 21% | 28% |

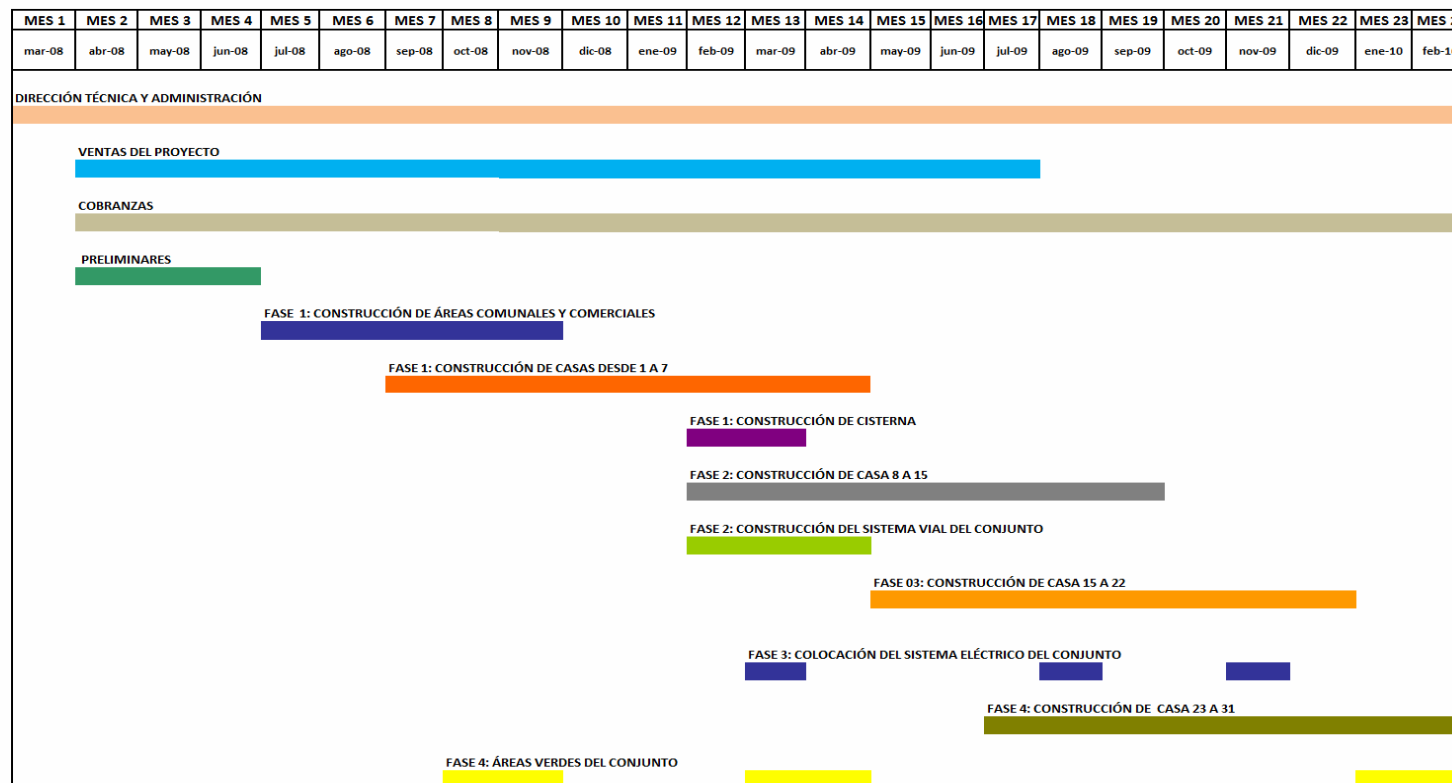
| DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MES 23 | MES 24 | TOTAL |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | abr-09 | may-09 | jun-09 | jul-09 | ago-09 | sep-09 | oct-09 | nov-09 | dic-09 | ene-10 | feb-10 | |
| FASE DE CONSTRUCCIÓN 1: PRELIMINARES, CASA 1 A LA 7, AREAS COMERCIALES Y COMUNALES, Y CISTERNA | 21.439,00 | | | | | | | | | | | 181.290,56 |
| FASE DE CONSTRCCION 2: CASA 8 A 15 Y SISTEMA VIAL CONJUNTO | 19699,46 | 24871,41 | 26506,62 | 11407,9 | 32819,26 | 8391,76 | | | | | | 159.715,77 |
| FASE DE CONSTRCCION 3: CASA 16 A 22 Y SISTEMA ELÉCTRICO | | 16.780,06 | 24.384,90 | 22.513,67 | 28.424,46 | 30.293,26 | 23.804,43 | 18.640,18 | 7.457,01 | | | 172.297,97 |
| FASE DE CONSTRCCION 04: CASA 23 A 31 Y SISTEMA DE AREAS VERDES | | | | 18.877,58 | 27.433,01 | 25.327,88 | 31.977,52 | 34.079,93 | 7.106,31 | 20.970,21 | 10.740,26 | 176.512,70 |
| TOTALES | 41.138,46 | 41.651,47 | 50.891,52 | 52.799,15 | 88.676,73 | 64.012,90 | 55.781,95 | 52.720,11 | 14.563,32 | 20.970,21 | 10.740,26 | 689.817,00 |
| PORCENTAJE PARCIAL | 6% | 6% | 7% | 8% | 13% | 9% | 8% | 8% | 2% | 3% | 2% | |
| MONTO ACUMULADO | 237.009,38 | 278.660,85 | 329.552,37 | 382.351,52 | 471.028,25 | 535.041,15 | 590.823,10 | 643.543,21 | 658.106,53 | 679.076,74 | 689.817,00 | |
| PORCENTAJE ACUMULADO | 34% | 40% | 48% | 55% | 68% | 78% | 86% | 93% | 95% | 98% | 100% | |

Elaborado por: Ing. Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

TABLA 43: PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO



Elaborado por: Ing. Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

3.9 CONCLUSIONES

El proyecto está ubicado en una zona en proceso de desarrollo, por lo que se cataloga como un conjunto residencial tranquilo, y alejado de toda contaminación.

El proyecto cuenta con un diseño arquitectónico, que cumple con los requerimientos de las ordenanzas municipales vigentes.

El área total de construcción vendible del Conjunto Residencial Balcones del Valles es de 2.985 m², valor que considera el metraje de construcción de las 31 casas y de los 3 locales comerciales.

El proyecto, cumple con las disposiciones de la Empresa Eléctrica y Empresa de Agua Potable de la ciudad de Quito.

El terreno donde se desarrolla el proyecto, tiene una ventaja referente al precio por m² comparado con el obtenido a través del método residual.

Los costos directos del proyecto tienen una incidencia del 68% frente a los costos totales del proyecto; los costos indirectos tienen un incidencia del 21% y el terreno tiene una incidencia del 11%. El costo total del proyecto es de \$ 1.015.280.

El costo unitario por M², de la sumatoria de los costos directos, indirectos y de terreno es de \$ 351.

El Cronograma de construcción del Conjunto Residencial Balcones del Valle, está dividido en 4 etapas de construcción y tiene un total de duración de 24 meses contados a partir del mes de marzo del 2008 hasta febrero del 2010.

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**

CAPITULO IV

GESTIÓN COMERCIAL

CAPITULO IV

4 GESTIÓN COMERCIAL

4.1 INTRODUCCIÓN

La estrategia promocional que se ha desarrollado para impulsar las ventas, está basada en el estudio de mercado y análisis FODA del producto, realizado en el capítulo 2 de esta tesis. La estrategia promocional empezó en Abril del 2008, conjuntamente con la primera fase de construcción del Conjunto Residencial Balcones del Valle.

4.2 PROMOCIÓN

Se promocionó y se promocionará el producto a nuestros clientes meta a través de diferentes medios publicitarios como:

4.2.1 VALLA PUBLICITARIA:

Una sola valla publicitaria de 3 x 2, ubicada en el mismo terreno, de la cual se puede observar la imagen de dos niños jugando con sus perros, frente de la imagen de la casa tipo que se construirá en el Proyecto. Además está el nombre del proyecto y los metros cuadrados de construcción.

El arte que se manejó en la valla publicitaria es el siguiente:

IMAGEN 20: ARTE EN VALLA PUBLICITARIA

El bienestar de tu familia al mejor precio !!!

Casas desde 112,19 m²

Aquí se construye

- Financiamiento directo
- Parqueaderos privados
- 3 plantas
- Balcón 3ra planta
- Areas verdes
- Guardiania privada

Venta directa del Constructor:

 2467 206 -096004068
096101981
www.rcv.com.ec

4.2.2 REVISTAS:

Publicidad en Revistas especializadas como Casa Nueva y El Portal de los Valles, las cuales circulan mensual o bimensual desde el mes de noviembre del 2008 y son distribuidas en lugares específicos de la zona de Calderón, donde el segmento de mercado al cual estamos dirigidos se moviliza, como el supermercado AKI, MAGDA, farmacia SANA SANA, gasolinera Petrocomercial, Banco Pichincha y otros.

Los artes que se utilizan en las diferentes revistas en circulación es el siguiente:

IMAGEN 21: ARTE EN REVISTAS 1

Balcones del Valle
Via Llano Grande

desde **112,19 m²**
en **3 Plantas**
Incluye parqueadero y patio

NO MAS PROYECTOS en 3 plantas !!!

RCV
constructora inmobiliaria

WWW.PCV.COM.EC
Isla Santiago N44-27 y Río Coca
Telefax: (593-2) 6034 483/6034 484
Cel.: 09 6101 981
email: comercial@rcv.com.ec
Quito - Ecuador

IMAGEN 22: ARTE EN REVISTAS 2

Balcones del Valle

desde **112,19 m²**
en **3 Plantas**
Incluye parqueadero y patio

- Conjunto residencial de alto nivel
- Guardiania 24 horas
- Alejado de toda contaminación
- Balcón 3ra planta
- Construcción tradicional en hormigón armado

El bienestar de tu familia al mejor precio !!!

RCV
constructora inmobiliaria

Isla Santiago N44-27 y Río Coca • Telefax: (593-2) 6034 483/6034 484 • Cel.: 09 6101 981
email: comercial@rcv.com.ec
Quito - Ecuador

WWW.PCV.COM.EC

4.2.3 DÍPTICOS

Las hojas volantes serán de 15 x21 cms en hoja couché de 150 grs, full color, las cuales se distribuirán a los clientes interesados en el proyecto y que visiten las oficinas, casa modelo y ferias de vivienda. Estas hojas volantes contendrán información general del Conjunto Residencial Balcones del Valle, como se indica a continuación:

IMAGEN 23: ARTE EN DÍPTICOS



4.2.4 PÁGINAS WEB:

Se publicita la información del proyecto en diferentes páginas web, las cuales son visitadas por migrantes y no migrantes que están interesados en adquirir una vivienda, como:

www.ecuadormicasa.com

www.rcv.com.ec

www.ecuadorenventa.com

www.iess.gov.ec

www.casanueva.com

www.bancoguayaquil.com

4.2.5 PERIODICOS:

Se sacará por tres domingos seguidos, saltando un mes, desde octubre del 2008 a marzo del 2009, un clasificado especial de las viviendas en el periódico EL COMERCIO.

4.2.6 FERIAS INMOBILIARIAS:

Se participará en 4 ferias inmobiliarias en el transcurso de los 2 años de duración del proyecto, con el fin de captar una amplia base de clientes, las cuales se detallan a continuación:

1. Feria realizada en Madrid en Abril del 2008.
2. Feria realizada en Murcia en Mayo del 2008
3. Feria realizada en Quito en Febrero del 2009
4. Feria realizada en Quito en Mayo del 2009.

4.2.7 MEDIO TELEVISIVO:

Se publicitará en el programa Vip Tv, el cual es transmitido los fines de semana en el Ecuador, España y en Estados Unidos, a través del canal Ecuavisa Internacional, desde Diciembre del 2008 a Mayo del 2009.

4.2.8 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Comercialización directa por parte de la Constructora, debido a que cuenta con un personal calificado y con experiencia. Además que resulta más costoso pagar la comisión a una inmobiliaria que a vendedores internos que se encuentran en oficina durante las 8 horas diarias de trabajo.

4.3 PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN

| GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | V. UNITARIO | V.TOTAL |
|--|-------------|---------------------|
| VALLA PUBLICITARIA | \$ 800,00 | \$ 800,00 |
| REVISTA CASA NUEVA 6 EDICIONES | \$ 730,00 | \$ 4.380,00 |
| REVISTA EL PORTAL DE LOS VALLE 2 EDICIONES | \$ 362,00 | \$ 724,00 |
| 5000 DIPTICOS | \$ 0,08 | \$ 420,00 |
| PAG WEB ECUADORMICASA.COM | \$ 40,00 | \$ 640,00 |
| PAG WEB ECUADORENVENTA.COM | \$ 40,00 | \$ 640,00 |
| PAG WEB RCV.COM.EC | \$ 40,00 | \$ 640,00 |
| ANUNCIOS CLASIFICADOS EL COMERCIO | \$ 700,00 | \$ 700,00 |
| FERIA MADRID 2008 | \$ 3.500,00 | \$ 3.500,00 |
| FERIA MURCIA 2008 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| FERIA DE QUITO FEB 2009 | \$ 600,00 | \$ 600,00 |
| FERIA DE QUITO MAYO 2009 | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| PUBLICIDAD TELEVISIVA | \$ 2.000,00 | \$ 2.000,00 |
| 7 LAMINAS DE PUBLICIDAD | \$ 75,00 | \$ 525,00 |
| DISEÑO DE ARTES E IMPRESIÓN | \$ 829,00 | \$ 829,00 |
| TOTAL GASTO PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN: | | \$ 20.398,00 |

Elaborado por: Ing. Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

4.4 CONCLUSIONES

El desarrollo promocional que se realiza para la venta de las viviendas y locales comerciales ubicados dentro del Conjunto Residencial Balcones del Valle, se desarrolló desde el mes número dos (Abril 2008), hasta el mes número diecisiete (Julio 2009), ésta promoción se pauta en todos los medios que se desarrollan dentro y fuera de la ciudad de Quito, los cuáles son vistos, leídos y escuchados por nuestros futuros clientes.

Como el fin de la promoción, es el de vender los servicios del Conjunto y no la casa en sí, podemos ver que en toda la publicidad siempre hay una imagen de niños jugando y sonriendo en las áreas verdes del Conjunto.

La información que se establece en los diferentes medios publicitarios, es fácil de entender y es concreta. No tiene exceso de información para la vista del público en general.

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**

CAPITULO V

VENTAS

CAPITULO V

5 VENTAS

5.1 INTRODUCCIÓN

Las ventas de las viviendas dentro del Conjunto Residencial Balcones del Valle se realizan a través de un grupo de vendedoras que pertenecen a la nómina de RCV Constructora Inmobiliaria. Las vendedoras tienen años de experiencia en ventas de bienes inmuebles en la ciudad de Quito, y están capacitadas para asesorar a los clientes que están interesados en adquirir una vivienda en el Conjunto.

El proyecto comenzó a comercializarse conjuntamente con el inicio de la construcción, y las primeras ventas se realizaron en el mes de Abril del 2008, (un mes después de haber iniciado el proyecto) en las Ferias de la Vivienda realizadas en España, en las ciudades de Madrid y Murcia. Hasta el mes de junio del 2009, se han vendido 2 locales comerciales y 30 casas, lo que significa una velocidad de ventas de 2.1 casa por mes.

Existen varias condiciones de venta que se manejan durante los dos años que dura el proyecto inmobiliario, las cuales se detallan a continuación:

5.2 CONDICIONES DE VENTA:

Las condiciones de venta para las casas de acuerdo a la tabla de precios de lista establecida es la siguiente:

5.2.1 PRECIOS DE CONTADO:

El descuento por pago de contado puede considerarse como el 3% del valor total de la vivienda.

5.2.2 PRECIOS A CRÉDITO

El plan de financiamiento que se otorga al cliente es de la siguiente forma:

5.2.2.1 RESERVA:

Desde \$ 500 hasta el 10% del valor de la vivienda, dependiendo de la etapa.

5.2.2.2 CREDITO DIRECTO:

El crédito directo que se da a los clientes es del 40% del valor de la casa (menos el valor de la reserva), valor que se distribuye en el número de meses que hagan falta para entregar la etapa respectiva del Conjunto.

5.2.2.3 CREDITO HIPOTECARIO:

El 60% faltante para completar el 100% del valor de la vivienda, se financia con una entidad crediticia, como por ejemplo: BANCOS, IEISS, ISSFA, MUTUALISTAS, COOPERATIVAS.

5.2.3 DESCUENTO ADICIONALES:

Por volumen de compra, se aplica el máximo descuento por compra adicional de viviendas del 2% sobre el valor de la vivienda adicional.

5.3 PRECIOS VIGENTES:

Los precios por metro cuadrado del Conjunto fueron determinados a partir de la investigación de la competencia desarrollada en el capítulo de mercado de ésta tesis, en base al análisis de las características internas del Conjunto y de las viviendas, además de los precios que el mercado está dispuesto a pagar por viviendas similares, ubicadas en el sector.

Las pre-ventas de las casas se realizaron desde el mes de abril del año 2008, a un precio desde \$ 37.225, es decir a \$ 409 por m², y el precio de venta de los locales comerciales a esa misma fecha fue de \$ 643 por m².

Las casas esquineras no se sacaron a la venta desde un inicio, ya que son muy cotizadas por los clientes y son aquellas que tienen un precio más alta por metro cuadrado en comparación a las demás casas. Estas viviendas esquineras salieron a la venta conforme se iban terminando las viviendas internas de las diferentes etapas del Conjunto.

Actualmente, al mes de junio del 2009, los precios de venta que se manejan de las casas van desde \$ 45.717, es decir a \$502 por m² y del local comercial es de \$779. El valor va a depender de la etapa de venta, de la ubicación de la casa y de la fecha de entrega de la misma.

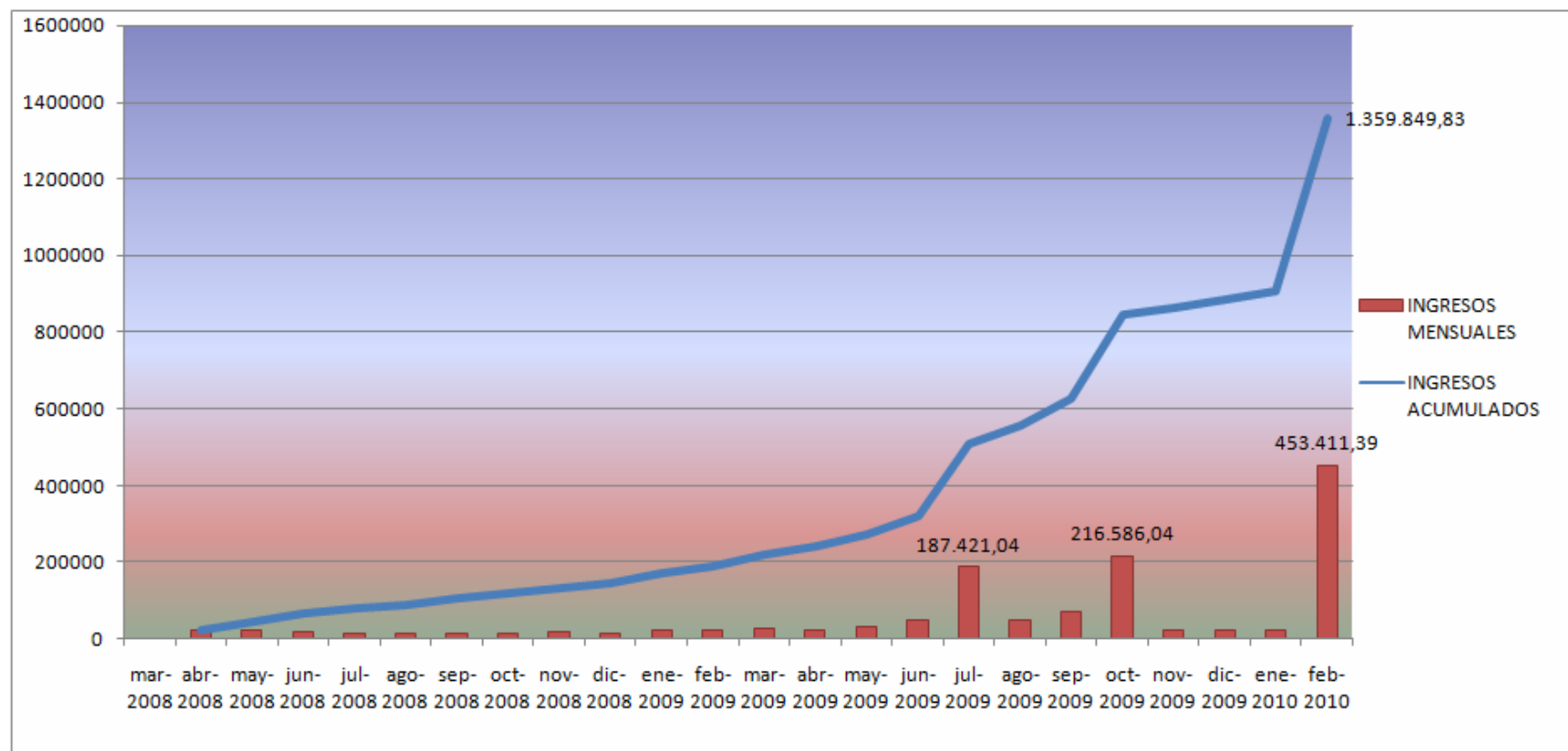
A continuación se detalla el flujo de ingresos y el gráfico de la venta de las 31 viviendas y 3 locales comerciales ubicados en el Conjunto Residencial Balcones del Valle, el cual asciende a \$ 1.359.850, y se basa en las siguientes condiciones de forma de pago:

- **Reserva:** 10% del valor de la vivienda
- **Crédito directo:** 30% diferido en cuotas iguales de hasta un máximo de 22 meses, el número de meses va a depender de la etapa en la cual esté ubicada la vivienda y de la fecha en que se realice la venta.
- **Crédito hipotecario:** 60% del valor de la vivienda.

TABLA 44: FLUJO DE VENTAS

| n. | INGRESOS | | MES | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MES 23 | MES 24 | TOTAL | |
|----------------|-------------|-----------|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| | DESCRIPCION | TOTAL | mar-2008 | abr-2008 | may-2008 | jun-2008 | jul-2008 | ago-2008 | sep-2008 | oct-2008 | nov-2008 | dic-2008 | ene-2009 | feb-2009 | mar-2009 | abr-2009 | may-2009 | jun-2009 | jul-2009 | ago-2009 | sep-2009 | oct-2009 | nov-2009 | dic-2009 | ene-2010 | feb-2010 | | | |
| 1 | CASA 4 | 37.225,00 | | 3.722,50 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 37.225,00 |
| 2 | LOCAL 1 | 12.492,88 | | 1.249,29 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 340,71 | 12.492,88 |
| 3 | CASA 2 | 37.225,00 | | 3.722,50 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 1.015,23 | 37.225,00 |
| 4 | CASA 16 | 38.138,01 | | 3.813,80 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 22.882,81 | 38.138,01 |
| 5 | CASA 17 | 38.138,00 | | 3.813,80 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 544,83 | 22.882,80 | 38.138,00 |
| 6 | CASA 18 | 38.454,00 | | 3.845,40 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 549,34 | 23.072,40 | 38.454,00 |
| 7 | CASA 13 | 38.404,03 | | 3.840,40 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 576,06 | 23.042,40 | 38.404,03 |
| 8 | CASA 15 | 38.980,82 | | 3.898,08 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 584,71 | 23.388,49 | 38.980,82 |
| 9 | CASA 20 | 38.138,01 | | 3.813,80 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 572,07 | 22.882,81 | 38.138,01 |
| 10 | CASA 21 | 38.889,17 | | 3.888,92 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 729,17 | 23.333,50 | 38.889,17 |
| 11 | CASA 10 | 38.404,03 | | 3.840,40 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 720,08 | 23.042,40 | 38.404,03 |
| 12 | CASA 5 | 37.225,34 | | 3.722,53 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 1.015,24 | 37.225,34 |
| 13 | CASA 7 | 37.249,69 | | 3.724,97 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 1.015,90 | 37.249,69 |
| 14 | CASA 19 | 38.889,17 | | 3.888,92 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 614,04 | 23.333,50 | 38.889,17 |
| 15 | CASA 9 | 38404 | | 3840,40 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 822,94 | 23.042,40 | 38.404,00 |
| 16 | CASA 14 | 42.400,25 | | 4.240,03 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 1.060,01 | 25.440,15 | 42.400,25 |
| 17 | CASA 12 | 41.492,33 | | 4.149,23 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 1.244,77 | 24.895,40 | 41.492,33 |
| 18 | LOCAL 3 | 19.127,50 | | 1.912,75 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 1.147,65 | 26.143,84 | 19.127,50 |
| 19 | CASA 30 | 43.573,06 | | 4.357,31 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 1.089,33 | 43.573,06 |
| 20 | CASA 11 | 39.729,24 | | 3.972,92 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 1.489,85 | 23.837,54 | 39.729,24 |
| 21 | CASA 6 | 39.316,03 | | 3.931,60 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 2.948,70 | 23.589,62 | 39.316,03 |
| 22 | CASA 8 | 41.457,46 | | 4.145,75 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 2.072,87 | 24.874,48 | 41.457,46 |
| 23 | CASA 26 | 40.652,26 | | 4.065,23 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 2.032,61 | 24.391,36 | 40.652,26 |
| 24 | CASA 29 | 42.698,78 | | 4.269,88 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 1.601,20 | 25.619,27 | 42.698,78 |
| 25 | CASA 22 | 44.665,24 | | 4.466,52 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 1.674,95 | 26.799,14 | 44.665,24 |
| 26 | CASA 28 | 46.656,85 | | 4.665,69 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 27.994,11 | 46.656,85 |
| 27 | CASA 3 | 45.717,95 | | 4.571,80 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 27.430,77 | 45.717,95 |
| 28 | CASA 25 | 45.717,95 | | 4.571,80 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 1.959,34 | 27.430,77 | 45.717,95 |
| 29 | CASA 27 | 46.656,85 | | 4.665,69 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 1.999,58 | 27.994,11 | 46.656,85 |
| 30 | CASA 31 | 48.291,90 | | 4.829,19 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 2.069,65 | 28.975,14 | 48.291,90 |
| 31 | CASA 23 | 42.698,78 | HASTA AQUI SON VENTAS REALES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 25.619,27 | 42.698,78 |
| 32 | CASA 24 | 48.291,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 28.974,60 | 48.291,00 |
| 33 | LOCAL 2 | 32.967,85 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 32.967,85 |
| 34 | CASA 1 | 49.500,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 49.500,00 |
| TOTAL INGRESOS | | | 1.359.849,83 | 21.365,43 | 23.616,54 | 18.855,45 | 14.004,60 | 10.987,15 | 15.227,17 | 12.047,15 | 16.196,38 | 13.291,92 | 23.53 | | | | | | | | | | | | | | | | |

GRÁFICO 37: FLUJO DE INGRESO POR VENTAS



Elaborado por: Ing. Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV CONSTRUCTORA

Junio 2009

En los meses de Julio, Octubre del año 2009 y Febrero del 2010, son los meses donde se recibe mayores ingresos por ventas, ya que en estos meses dependiendo de las etapas, se reciben algunos desembolsos de los créditos hipotecarios solicitados en las Entidades Financieras.

5.4 CONCLUSIONES

Las condiciones de venta que se manejan son muy flexibles, dependiendo de la liquidez del cliente, siempre y cuando ésta no afecte al presupuesto del proyecto.

Las ventas de las 31 viviendas y 3 locales comerciales, se iniciaron en el mes de abril del año 2008 y se terminan en el mes de Julio del año 2009, teniendo una duración de ventas de 17 meses, es decir que la velocidad de ventas promedio es de 2.1 unidades por mes.

Las pre-ventas de las casas se realizaron desde el mes de abril del año 2008, a un precio desde \$ 37.225, es decir a \$ 409 por m², y el precio de venta de los locales comerciales a esa misma fecha fue de \$ 643 por m².

Actualmente, al mes de junio del 2009, los precios de venta que se manejan de las casas van desde \$ 45.717, es decir a \$502 por m² y del local comercial es de \$779. El valor va a depender de la etapa de venta, de la ubicación de la casa y de la fecha de entrega de la misma.

En los meses de Julio, Octubre del año 2009 y Marzo del 2010, son los meses donde se recibe mayores ingresos por ventas, ya que en estos meses dependiendo de las etapas, se reciben algunos desembolsos de los créditos hipotecarios solicitados en las Entidades Financieras.

A junio del 2009 se encuentra vendido el 91% del total de Conjunto Residencial, quedando disponibles únicamente para la venta 2 casas y 1 local comercial, que se encuentran proyectados para su venta total en el mes de julio del presente.

CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE

CAPITULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO

CAPITULO VI

6 ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 INTRODUCCIÓN

Para el análisis financiero del Conjunto Residencial Balcones del Valle, se tomará como punto de partida los costos definidos en el capítulo técnico y los precios definidos en el capítulo de ventas, para poder con estos datos definir la utilidad neta del proyecto, a través del cuadro de resultados que se presenta a continuación:

TABLA 45: CUADRO DE RESULTADOS

| | DETALLE DE VENTAS | SUBTOTALES | TOTALES |
|-------------------------------|---|--------------|-----------------------|
| VENTAS: | 31 CASAS DE 91 M2 DE CONSTRUCCIÓN y 3 LOCALES COMERCIALES | 1.359.849,83 | \$1.359.849,83 |
| | DETALLE DE COSTOS | SUBTOTALES | |
| COSTOS | TERRENO | 111.080,00 | \$1.015.279,26 |
| | C.D FASE 01 | 181.290,56 | |
| | C.D FASE 02 | 159.715,77 | |
| | C.D FASE 03 | 172.297,97 | |
| | CD. FASE 04 | 176.512,70 | |
| | PLANIFICACIÓN, ESTUDIOS Y DISEÑO | 14.000,00 | |
| | IMPUESTOS Y TASAS DE APROBACIONES | 7.010,00 | |
| | HONORARIOS DIRECCION DE OBRA | 68.981,77 | |
| | HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO | 36.000,00 | |
| | COMISION POR VENTAS | 67.992,49 | |
| GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | 20.398,00 | | |
| UTILIDAD | | | \$344.570,57 |
| RENTABILIDAD DEL PROYECTO | | 34% | |
| MARGEN DE UTILIDAD/VENTAS | | 25% | |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

6.2 CRONOGRAMA DE INGRESOS

El cronograma de ventas se ha desarrollado a partir de las ventas reales del proyecto que se empezó en abril del 2008 hasta junio del 2009, y en base a éstas ventas y a la buena obtención de base de datos de clientes interesados en la feria de la vivienda del mes de mayo, se proyectó la venta de las 3 últimas casas para el mes de julio del 2009, valores y financiamiento que se encuentran especificados en el capítulo de ventas.

6.3 CRONOGRAMA DE EGRESOS

El cronograma de egresos se ha desarrollado a partir del mes de marzo del 2008, fecha en que se paga el terreno, se paga la planificación, estudio y análisis del proyecto y se empieza con la Gerencia del Proyecto.

Los costos de Balcones del Valle, están divididos en diferentes categorías, las mismas que inciden en diferente porcentaje al costo total del proyecto, valores que se encuentran especificados en el capítulo técnico.

A continuación se presenta el cronograma de egresos y el gráfico que resume el cronograma de egresos mensuales y acumulados.

TABLA 46: EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS

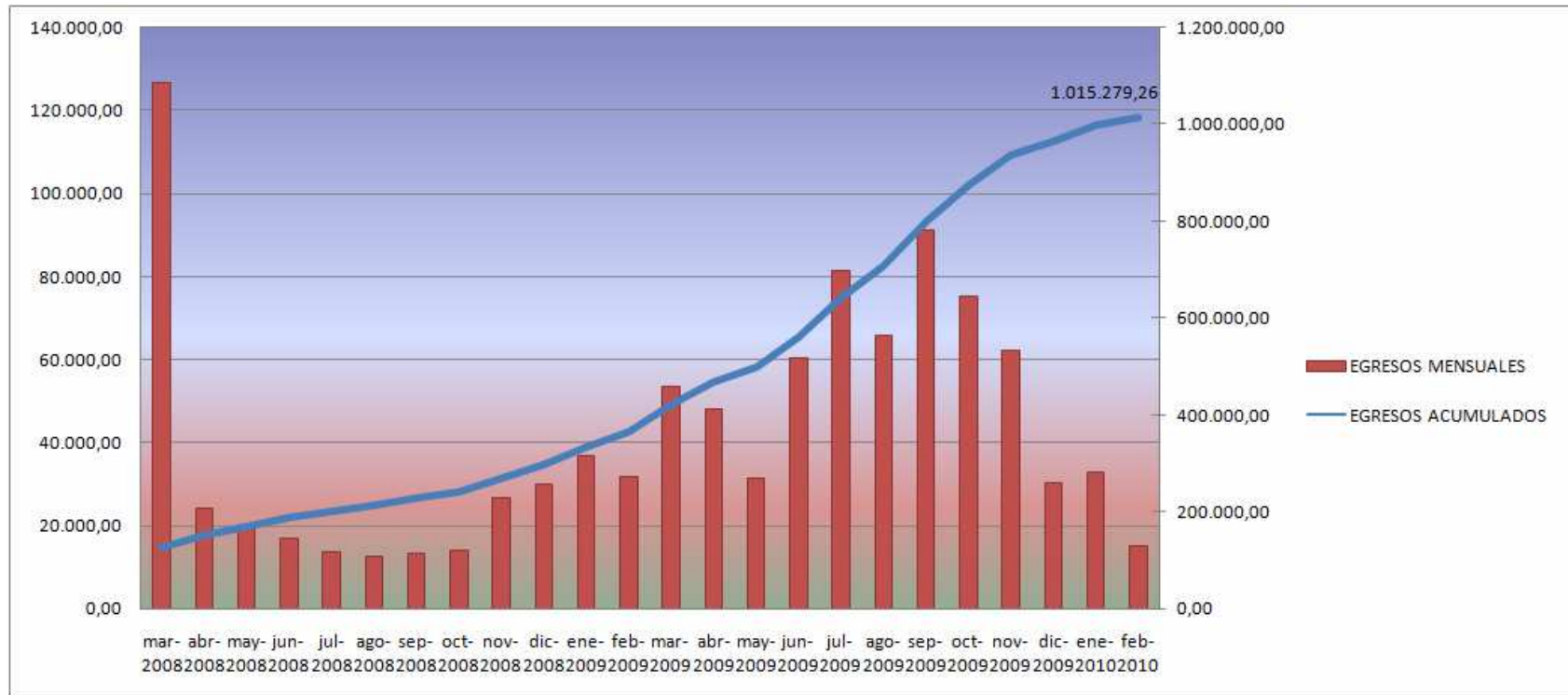
| EGRESOS | MES | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MES 23 | MES 24 | |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------|
| | DESCRIPCIÓN | TOTAL | mar-2008 | abr-2008 | may-2008 | jun-2008 | jul-2008 | ago-2008 | sep-2008 | oct-2008 | nov-2008 | dic-2008 | ene-2009 | feb-2009 | mar-2009 | abr-2009 | may-2009 | jun-2009 | jul-2009 | ago-2009 | sep-2009 | oct-2009 | nov-2009 | dic-2009 | ene-2010 | feb-2010 |
| TERRENO | 111.080,00 | 111.080,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C.D FASE 01 | 181.290,56 | | 2.000,00 | 3.500,00 | 4.500,00 | 5.000,00 | 5.800,00 | 6.200,00 | 9.018,67 | 19.699,46 | 24.871,41 | 26.506,62 | 23.082,05 | 29.673,35 | 21.439,00 | | | | | | | | | | | |
| C.D FASE 02 | 159.716,77 | | | | | | | | | | | | 14.682,57 | 21.336,79 | 19.639,46 | 24.871,41 | 26.506,62 | 11.407,90 | 32.819,26 | 8.391,76 | | | | | | |
| C.D FASE 03 | 172.297,97 | | | | | | | | | | | | | | | 16.780,06 | 24.384,90 | 22.513,67 | 28.424,46 | 30.293,26 | 23.804,43 | 18.640,18 | 7.457,01 | | | |
| C.D. FASE 04 | 176.512,70 | | | | | | | | | | | | | | | | 18.877,58 | 27.433,01 | 25.327,88 | 31.977,52 | 34.079,93 | 7.106,31 | 20.970,21 | 10.740,26 | | |
| PLANIFICACIÓN, ESTUDIOS Y DISEÑO | 14.000,00 | 14.000,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IMPUESTOS Y TASAS DE APROBACIONES | 7.010,00 | | | 1.752,00 | 1.752,00 | 1.752,00 | 1.754,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HONORARIOS DIRECCION DE OBRA | 68.981,77 | | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 | 2.999,21 |
| HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO | 36.000,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| COMISION POR VENTAS | 67.992,49 | | 10.682,71 | 9.640,80 | 5.668,21 | 1.920,20 | 0,00 | 2.120,01 | 0,00 | 2.074,62 | 0,00 | 5.121,49 | 1.965,80 | 4.105,49 | 0,00 | 4.368,20 | 13.787,01 | 6.537,94 | | | | | | | | |
| GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | 20.398,00 | | 7.000,00 | 1.000,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 800,00 | 800,00 | 2.298,00 | 700,00 | 700,00 | 3.000,00 | 600,00 | 500,00 | | | | | | | | |
| TOTAL EGRESOS | 1.015.279,26 | 126.580,00 | 24.181,92 | 20.392,01 | 16.919,42 | 13.671,41 | 12.553,21 | 13.319,22 | 14.017,88 | 26.773,28 | 30.170,62 | 36.927,32 | 31.845,06 | 53.660,61 | 47.975,00 | 31.566,87 | 60.537,69 | 81.306,25 | 65.853,79 | 91.070,81 | 75.161,75 | 62.383,57 | 30.245,70 | 32.926,43 | 15.239,47 | |
| EGRESOS ACUMULADOS | | 126.580,00 | 150.761,92 | 171.153,93 | 188.073,35 | 201.744,76 | 214.297,96 | 227.617,18 | 241.635,06 | 268.408,35 | 298.578,96 | 335.506,28 | 367.351,34 | 421.011,95 | 468.986,95 | 500.553,82 | 561.091,51 | 642.397,76 | 708.251,55 | 799.322,35 | 874.484,10 | 936.867,67 | 967.113,37 | 1.000.039,79 | 1.015.279,26 | |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Fuente: RCV Constructora

Junio 2009

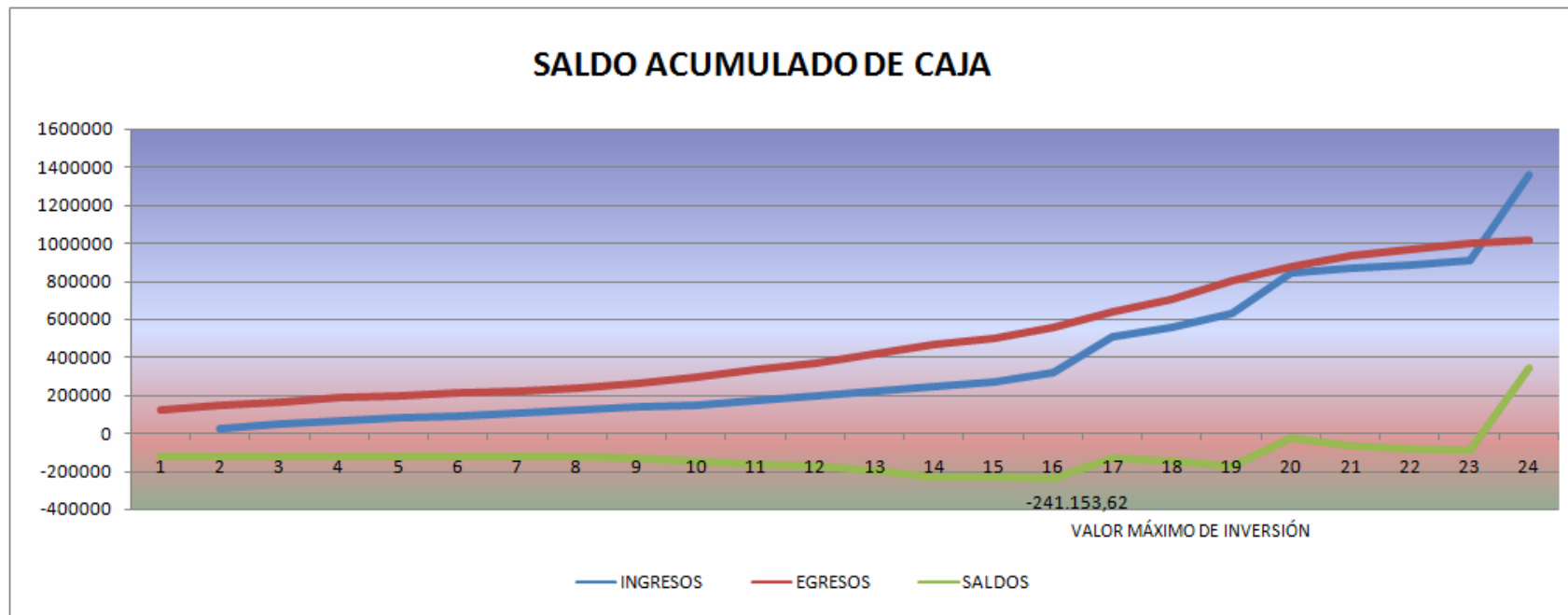
GRÁFICO 38: EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 39: SALDOS ACUMULADOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

6.4 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento para el Proyecto Balcones del Valle, se ha determinado del 22% anual, a base de la experiencia del Constructor y Promotor, y de la referencia del resultado obtenido a través del cálculo del método CAPM.

6.4.1 MÉTODO CAPM (Modelo de Valuación de Activos de Capital):

Modelo que nos indica cuál es la rentabilidad que se exige para una inversión. La forma a utilizar es la siguiente:

$$Re = Rf + \beta (Rm - Rf) + Rp$$

Donde:

Re: Rendimiento mínimo esperado por los inversionistas.

Rf: Tasa de interés libre de riesgo. (Tasa de rendimiento de los bonos de T-bill's a dos años en EEUU).

β : Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción. El cual mide la sensibilidad del valor en activos de una empresa, respecto al de la economía en general (del mercado).

Rm: Rendimiento de las industrias del país.

Rp: Riesgo país del Ecuador. (Máximo promedio del 10%)

Dado que no disponemos de los valores de **Rm** y de **β** para el Ecuador, se calcula el valor del Rendimiento de un país referencial como Estados Unidos, para luego afectarlo para su uso en Ecuador.

Entonces reemplazamos:

$$Re = 1,20 + 0,6235 (17,4 - 1,2) + 10$$

$$\mathbf{Re = 21,30\%}$$

6.5 CALCULO DEL VAN Y LA TIR DEL PROYECTO

Tomando como base la tasa de descuento establecida, se calcula el valor actual neto del proyecto VAN y la tasa interna de retorno TIR. La tasa interna de retorno de un proyecto, es aquella que al ser utilizada como tasa de descuento, hace que el valor actual de una inversión sea igual a cero, por lo tanto la TIR depende de los flujos de efectivo del proyecto y no de las tasas de interés de mercado externas al proyecto.

Como resultado del Flujo Puro del Proyecto tenemos:

- VAN Positivo de \$ 190.155, haciendo que el proyecto sea rentable, descontados a una tasa de descuento anual del 22% y tasa de descuento mensual de 1.6708%.
- Como el proyecto tiene en su flujo varios cambios de signo, no se analizará a profundidad el resultado del TIR.

6.5.1 CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DE UNA INVERSIÓN

- Si el $VAN > 0$
- Si el $TIR >$ a la tasa de descuento aplicada al proyecto.

6.6 FLUJO DE CAJA CON APALANCAMIENTO

Para éste análisis se supone que el Proyecto va a requerir de un crédito para poder continuar con la construcción de las fases del proyecto, por lo que se solicita un crédito construir al Banco Pichincha, con las siguientes condiciones:

ANÁLISIS OBTENCIÓN DEL CRÉDITO:

| | |
|--|------------|
| MONTO(30% DEL TOTAL PROYECTO): | \$ 250.000 |
| PLAZO: 16 MESES | 16 MESES |
| INICIO DE CRÉDITO | MES 8 |
| TASA ANNUAL | 11,50% |
| INTERES MENSUAL | 0,96% |
| GASTOS CONSTITUCIÓN | 3% |

REF: BANCO PICHINCHA
CREDITO CONSTRUIR

El Crédito Construir del Banco Pichincha, es un crédito que se caracteriza por desembolsar el dinero solicitado por el constructor en varias partes según el avance de la obra.

Para Balcones del Valle, el Banco desembolsa el crédito en 3 partes, en los meses de octubre 2008, marzo y septiembre del 2009, éste incremento en el flujo de los ingresos, implica que el VAN del Flujo con apalancamiento sea superior al VAN de Flujo Puro, e implica una disminución del capital propio, como se indica a continuación:

TABLA 47: FLUJO CON APALANCAMIENTO

ANÁLISIS OBTENCIÓN DEL CRÉDITO:

| | |
|--------------------------------|------------|
| MONTO(30% DEL TOTAL PROYECTO): | \$ 250.000 |
| PLAZO: 16 MESES | 16 MESES |
| INICIO DE CRÉDITO | MES 8 |
| TASA ANUAL | 11,50% |
| INTERES MENSUAL | 0,96% |
| GASTOS CONSTITUCIÓN | 3% |

REF: BANCO PICHINCHA
CRÉDITO CONSTRUIR

| MES | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MES 23 | MES 24 |
|---------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| SERVICIO DE CRÉDITO | oct-2008 | nov-2008 | dic-2008 | ene-2009 | feb-2009 | mar-2009 | abr-2009 | may-2009 | jun-2009 | jul-2009 | ago-2009 | sep-2009 | oct-2009 | nov-2009 | dic-2009 | ene-2010 | feb-2010 |
| CAPITAL | \$ 125.000 | | | | | \$ 62.500 | | | | | | \$ 62.500 | | | | | |
| GASTOS CONSTITUCION | \$ 7.500 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INTERESES | | -1.197,92 | -1.197,92 | -1.197,92 | -1.197,92 | -1.197,92 | -1.796,88 | -1.796,88 | -1.796,88 | -1.796,88 | -1.796,88 | -1.796,88 | -2.395,83 | -2.395,83 | -2.395,83 | -2.395,83 | -2.395,83 |
| TOTAL | \$ 117.500 | \$ -1.198 | \$ -1.198 | \$ -1.198 | \$ -1.198 | \$ 61.302 | \$ -1.797 | \$ -1.797 | \$ -1.797 | \$ -1.797 | \$ -1.797 | \$ 60.703 | \$ -2.396 | \$ -2.396 | \$ -2.396 | \$ -2.396 | \$ -252.396 |

| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MES 23 | MES 24 |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|
| | mar-2008 | abr-2008 | may-2008 | jun-2008 | jul-2008 | ago-2008 | sep-2008 | oct-2008 | nov-2008 | dic-2008 | ene-2009 | feb-2009 | mar-2009 | abr-2009 | may-2009 | jun-2009 | jul-2009 | ago-2009 | sep-2009 | oct-2009 | nov-2009 | dic-2009 | ene-2010 | feb-2010 |
| INGRESOS PROYECTO BASE | 0 | 21365 | 23619 | 18855 | 14005 | 10987 | 15227 | 12047 | 16196 | 13292 | 23535 | 20950 | 28178 | 21375 | 30111 | 50194 | 187421 | 50024 | 70597 | 216586 | 20624 | 20624 | 20624 | 453411 |
| INGRESO POR CRÉDITO SOLICITADO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 125000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 62500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 62500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL INGRESOS MENSUALES | 0 | 21365 | 23619 | 18855 | 14005 | 10987 | 15227 | 137047 | 16196 | 13292 | 23535 | 20950 | 90678 | 21375 | 30111 | 50194 | 187421 | 50024 | 133097 | 216586 | 20624 | 20624 | 20624 | 453411 |
| INGRESOS ACUMULADOS | 0 | 21365 | 44984 | 63839 | 77844 | 88831 | 104058 | 241105 | 257302 | 270594 | 294129 | 315079 | 405757 | 427132 | 457244 | 507438 | 694859 | 744883 | 877980 | 1094566 | 1115190 | 1135814 | 1156438 | 1609850 |
| EGRESOS PROYECTO BASE | 126580 | 24182 | 20392 | 16919 | 13671 | 12553 | 13319 | 14018 | 26773 | 30171 | 36927 | 31845 | 53661 | 47975 | 31567 | 60538 | 81306 | 66854 | 91071 | 75162 | 62384 | 30246 | 32926 | 15239 |
| EGRESOS POR CRÉDITO SOLICITADO | | | | | | | | 7.500,00 | 1.197,92 | 1.197,92 | 1.197,92 | 1.197,92 | 1.197,92 | 1.796,88 | 1.796,88 | 1.796,88 | 1.796,88 | 1.796,88 | 1.796,88 | 2.395,83 | 2.395,83 | 2.395,83 | 2.395,83 | 252.395,83 |
| TOTAL EGRESOS MENSUALES | 126580 | 24182 | 20392 | 16919 | 13671 | 12553 | 13319 | 21518 | 27971 | 31369 | 38125 | 33043 | 54859 | 49772 | 33364 | 62335 | 83103 | 67651 | 92868 | 77558 | 64779 | 32642 | 35322 | 267635 |
| EGRESOS ACUMULADOS | 126580 | 150762 | 171154 | 188073 | 201745 | 214298 | 227617 | 249135 | 277106 | 308475 | 346800 | 378643 | 434502 | 484273 | 517637 | 579972 | 663075 | 730726 | 823593 | 901151 | 965930 | 998572 | 1033894 | 1301529 |
| SALDO MENSUAL | -126580 | -2816 | 3227 | 1936 | 333 | -1566 | 1908 | 11529 | -11775 | -18077 | -14590 | -12093 | 35820 | -28397 | -3252 | -12441 | 104318 | -17626 | 40230 | 139028 | -44155 | -12018 | -14698 | 185776 |
| SALDO MENSUAL ACUMULADO | -126580 | -129396 | -125170 | -124234 | -123901 | -125467 | -123559 | -8030 | -19804 | -37881 | -52471 | -64564 | -28744 | -57141 | -60393 | -72534 | 31784 | 14158 | 54287 | 193416 | 149260 | 137243 | 122544 | 308321 |

| | | |
|----------------|-------|---------------|
| TASA DESCUENTO | ANUAL | MENSUAL |
| | 22 | 1,670896387 % |

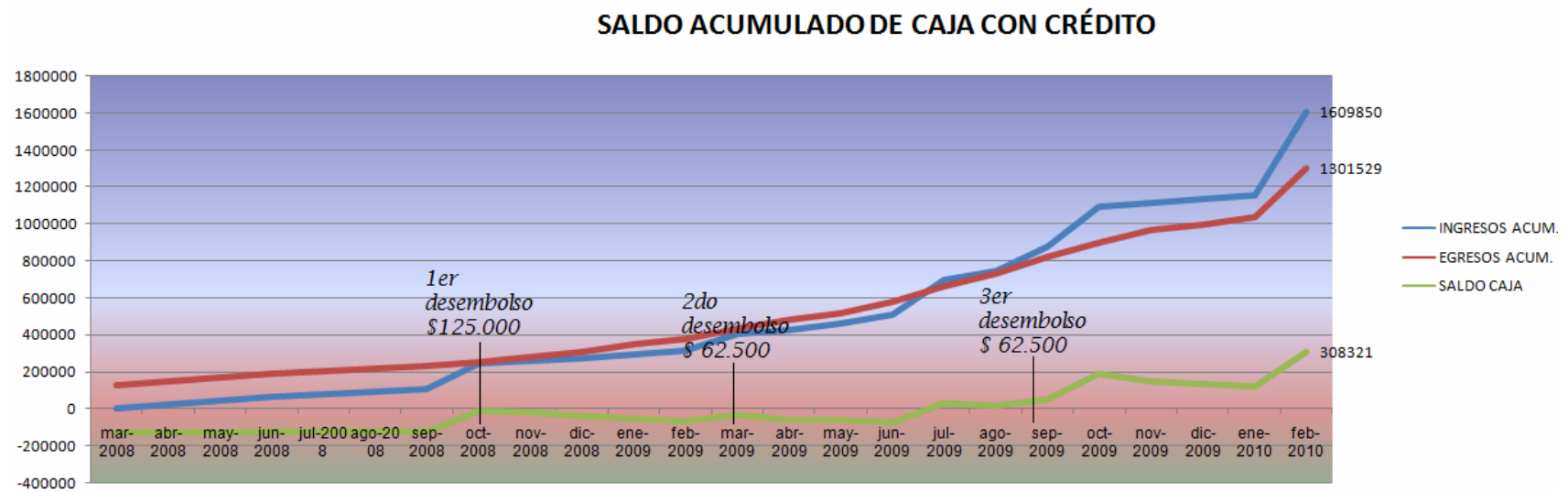
| | |
|------------------------|------------|
| VAN CON APALANCAMIENTO | \$ 199.745 |
| VAN DE FLUJO PURO | \$ 190.155 |

| | | |
|------------------------|-------|---------|
| TIR CON APALANCAMIENTO | ANUAL | MENSUAL |
| | 150,9 | 7,97% |
| TIR DE FLUJO PURO | 90,0 | 5,50% |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 40: SALDOS ACUMULADOS CON APALANCAMIENTO



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

6.7 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de la sensibilidad se realiza con el fin de conocer lo que sucede con el VAN y el TIR dentro de diferentes escenarios como optimistas y pesimistas, donde se manipulan independientemente variables como costo, precio y velocidad de ventas.

6.7.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS

Cuando el aumento de costos es de 12,77%, el VAN es igual a cero y la TIR es igual a la tasa de descuento, (22%)

El aumento de los costos en un valor superior a 12,77%% hará que el proyecto se encuentre afectado, ya que da un resultado del VAN con valores negativos.

Se han calculado diferentes escenarios para el aumento de costos del proyecto, los cuales causan efecto en el VAN como se detalla a continuación:

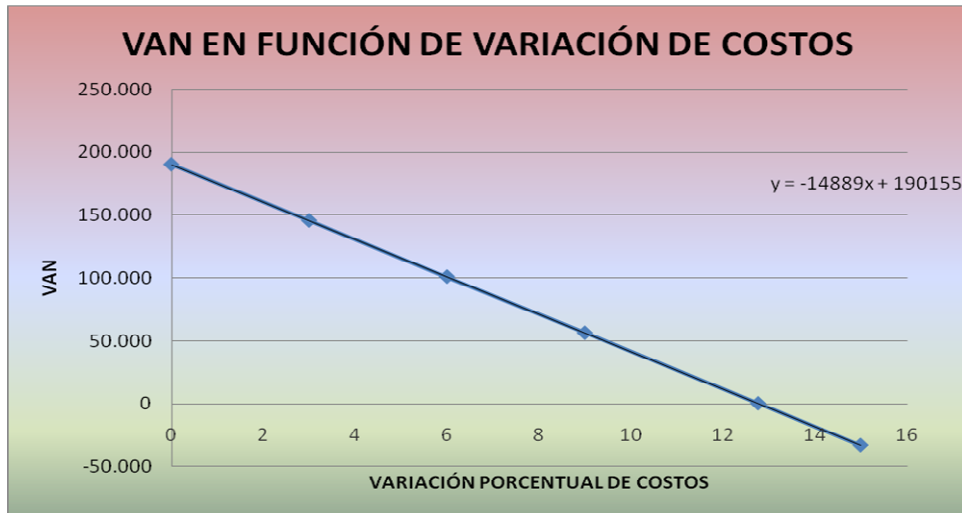
TABLA 48: SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS

| | Δ COSTOS % | 0 | 3 | 6 | 9 | 12,77 | 15 | % |
|-----|-------------------|---------|---------|---------|--------|-------|---------|---|
| VAN | | 190.155 | 145.488 | 100.820 | 56.153 | 0 | -33.182 | |

| | Δ COSTOS % | 0 | 3 | 6 | 9 | 12,77 | 15 | % |
|-----|-------------------|------|------|------|------|-------|------|---|
| TIR | | 90,0 | 68,0 | 50,6 | 36,4 | 22,0 | 14,8 | |

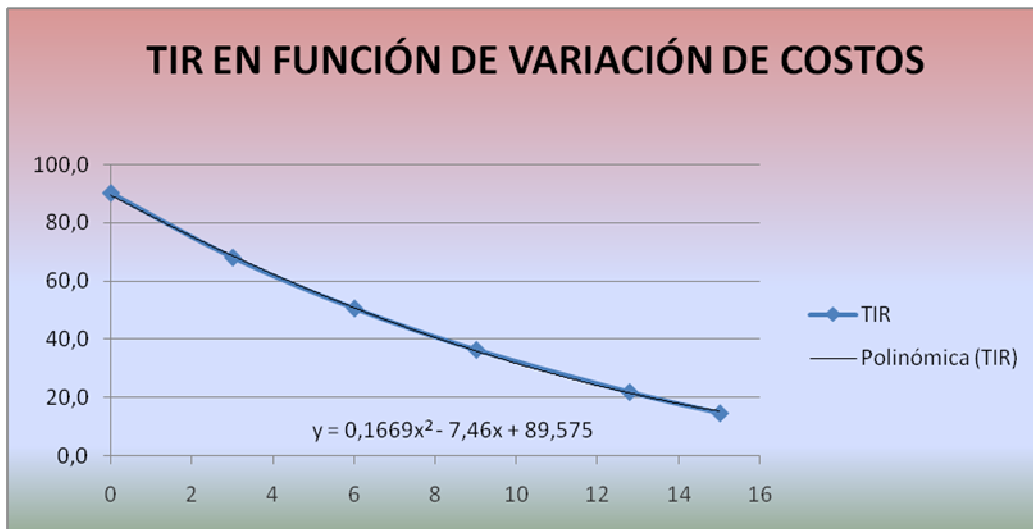
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 41: VAN EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE COSTOS

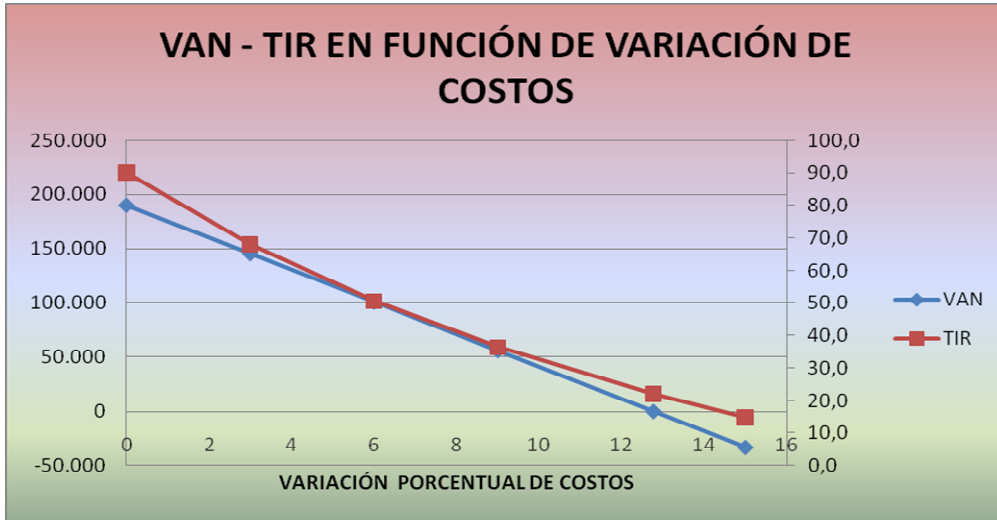
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 42: TIR EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE COSTOS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 43: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN AUMENTO DE COSTOS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

6.7.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS

La disminución de los precios de venta en un valor de 17,5961% hará que el proyecto tenga un VAN igual a cero y una TIR igual a la tasa de descuento (22%).

Se han calculado diferentes escenarios para la disminución de precios del proyecto, los cuales causan efecto en el VAN como se detalla a continuación:

TABLA 49: SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS

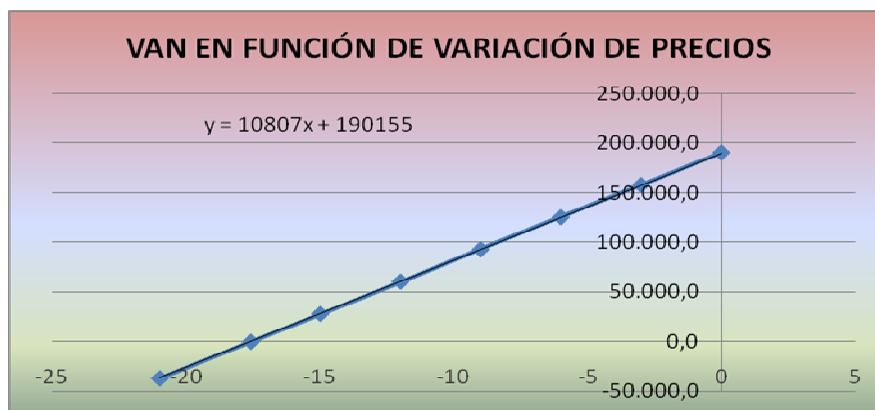
| Δ PRECIOS | 0 | -3 | -6 | -9 | -12 | -15 | -17,60 | -21 | % |
|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|--------|-----------|---|
| VAN | 190.155,0 | 157.735,0 | 125.315,0 | 92.895,1 | 60.475,1 | 28.055,1 | 0,0 | -36.784,8 | |

| | | | | | | | |
|------------------|------|------|------|------|------|------|----------|
| Δ PRECIOS | 0 | -3 | -6 | -9 | -12 | -15 | -17,60 % |
| TIR | 90,0 | 77,5 | 65,3 | 53,6 | 42,2 | 31,2 | 22,0 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

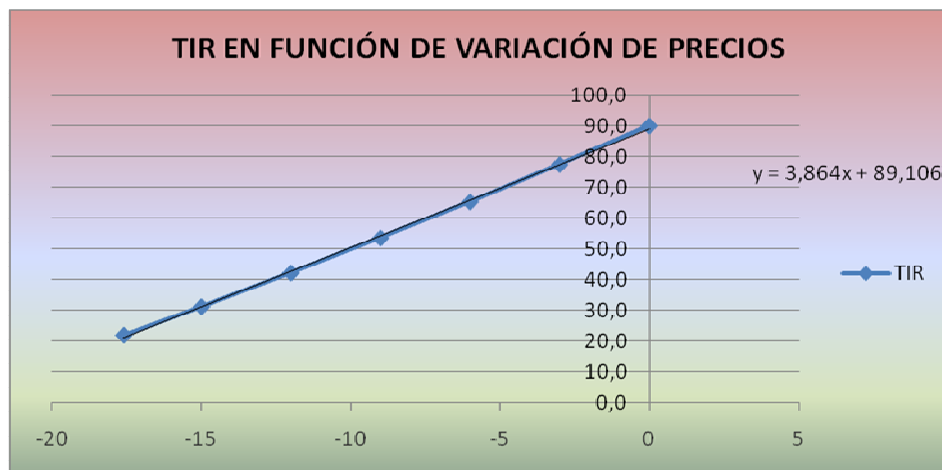
GRÁFICO 44: VAN EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE PRECIOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

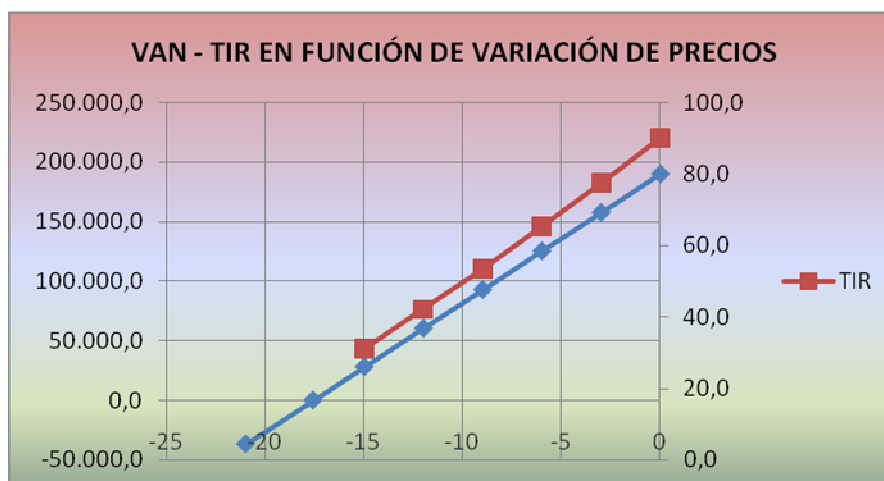
GRÁFICO 45: TIR EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE PRECIOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 46: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN DISMINUCIÓN DE PRECIOS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

6.7.3 ANALISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

A junio del 2009 se encuentra vendido el 91% del total del Proyecto, por lo que no es factible realizar un análisis de sensibilidad de velocidad de ventas.

Sólo por aplicación de la parte teórica de éste análisis, voy a presentar un análisis de sensibilidad del proyecto, que no tiene nada que ver con el real, en donde se supone que se va a vender el total del proyecto como escenario optimista a los 7 meses y como escenario pesimista a los 27 meses.

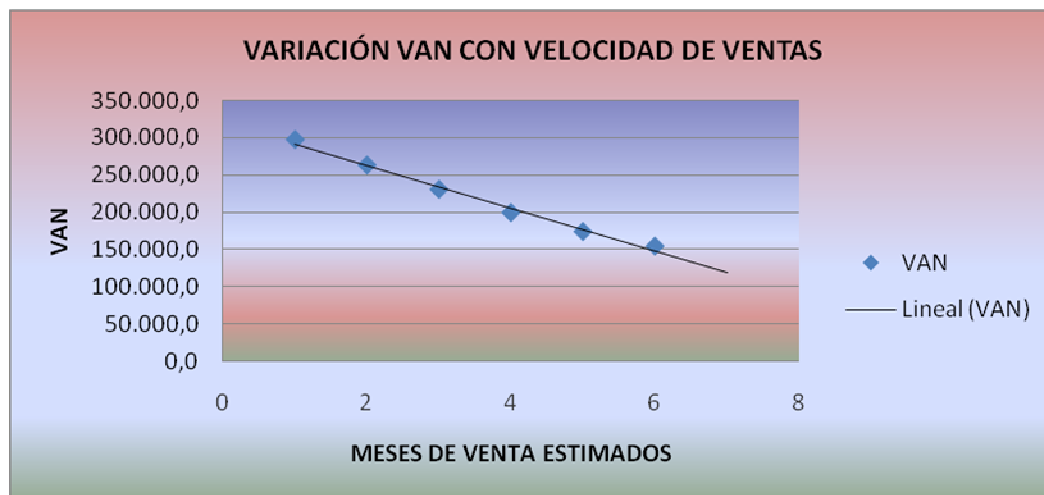
TABLA 50: SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

| | Δ VELOC | 7 | 11 | 15 | 19 | 23 | 27 | MESES |
|-----|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| VAN | | 296.856,6 | 262.870,3 | 230.330,9 | 199.169,3 | 173.818,9 | 154.280,9 | |

| | Δ VELOC | 7 | 11 | 15 | 19 | 23 | 27 | MESES |
|-----|----------------|-------|-------|-------|-------|------|------|-------|
| TIR | | 676,4 | 315,1 | 172,4 | 107,3 | 77,3 | 62,2 | |

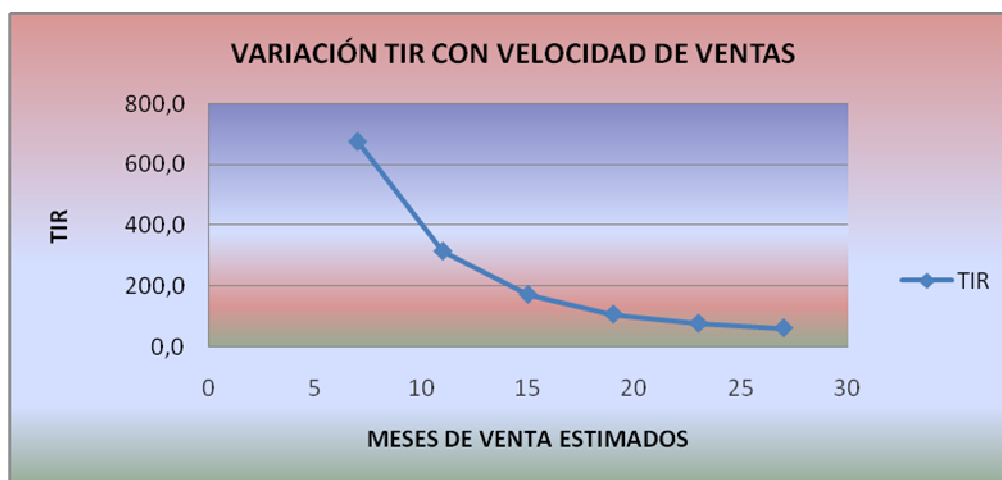
Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 47: VAN EN FUNCIÓN DE VELOCIDAD DE VENTAS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

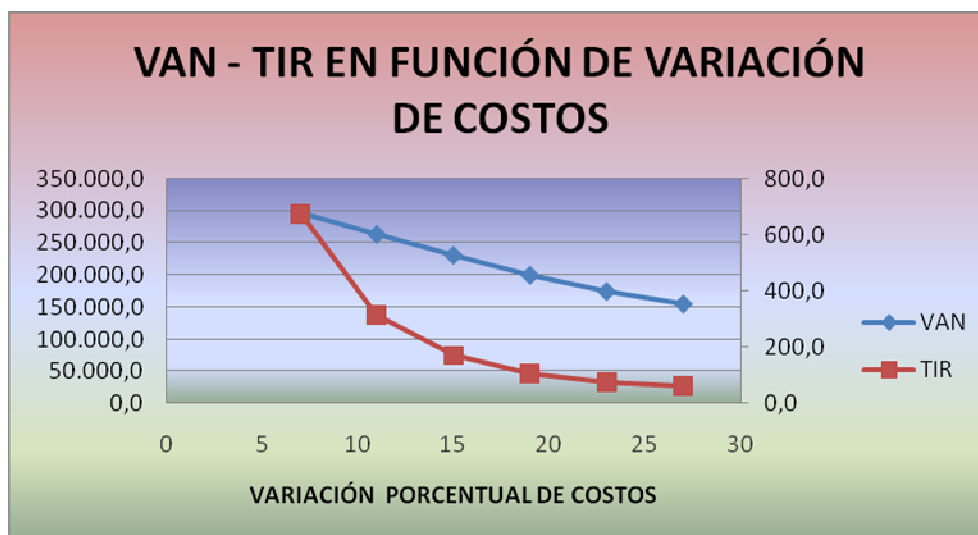
Junio 2009

GRÁFICO 48: TIR EN FUNCIÓN DE VELOCIDAD DE VENTAS

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 49: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN VELOCIDAD DE VENTAS



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

TABLA 51: RESULTADO DEL ANÁLISIS FINANCIERO

| | PROYECTO PURO | PROYECTO APALANCADO | VARIACIÓN EN INCREMENTO DE COSTOS % | | | VARIACIÓN EN DISMINUCIÓN DE PRECIOS % | | |
|-----|---------------|---------------------|-------------------------------------|------------|------------|---------------------------------------|------------|------------|
| | | | PESIMISTA | NORMAL | OPTIMISTA | PESIMISTA | NORMAL | OPTIMISTA |
| | | | 15 | 6,00 | 3 | -15 | -6,00 | -3 |
| VAN | \$ 190.155 | \$ 199.745 | -\$ 33.182 | \$ 100.820 | \$ 145.488 | \$ 28.055 | \$ 125.315 | \$ 157.735 |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

6.8 CONCLUSIONES

El estudio realizado indica que el proyecto es financieramente viable y atractivo para sus promotores.

A una tasa de descuento del 22% anual, y tasa de descuento mensual de 1.67%, tenemos un VAN de \$ 190.155 y TIR anual de 90% y TIR mensual de 5,5%.

Al realizar el proyecto con crédito, el VAN tiende a ser superior comparado con el flujo del proyecto sin crédito, siendo éste de \$ 199.745, generando una disminución de la inversión propia, y una disminución de la rentabilidad esperada. Es importante considerar que mientras más alto sea el valor a financiar, más se castiga a la utilidad, debido al pago de intereses.

Cuando el aumento de costos es de 12, 77%, el VAN es igual a cero y la TIR es igual a la tasa de descuento, (22%). Éste análisis de sensibilidad determina que se debe dar mayor atención a las variaciones de los costos de la construcción, ya que éste tiene un alto impacto en el VAN.

La disminución de los precios de venta en un valor de 17,60% hará que el proyecto tenga un VAN igual a cero y una TIR igual a la tasa de descuento (22%).

Es importante controlar los descuentos en los precios y el tiempo de comercialización, ya que su variación elevada puede deteriorar el resultado final.

El análisis de sensibilidad de la velocidad de ventas, no es factible realizar para Balcones del Valle, porque al momento se encuentra vendido el 91% del total del Proyecto.

CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE

CAPITULO VII

ASPECTOS LEGALES

CAPITULO VII

7 ASPECTOS LEGALES

7.1 INTRODUCCIÓN

El Conjunto Residencial Balcones del Valle es construido y vendido por RCV Constructora Inmobiliaria, siendo ésta la única entidad encargada de cumplir con los aspectos legales del Proyecto, los cuáles se detallan a continuación:

7.2 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO

7.2.1 FASE DE PLANIFICACIÓN

La fase de planificación implica varias actividades como:

7.2.1.1 COMPRA DEL LOTE

La adquisición del lote de terreno se dio a través de una compra venta firmada por las partes, e inscrita legalmente en el Registro de la Propiedad.

7.2.1.2 INFORME DE REGULACION METROPOLITANA

Es necesario obtener el informe de regulación metropolitana IRM del terreno, con el fin de revisar las características que éste tiene y poder verificar la viabilidad del proyecto.

7.2.1.3 PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

Para obtener el permiso único de construcción, emitido por el Ilustre Municipio de Quito, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Planos arquitectónicos elaborados y presentado por un arquitecto ante el Colegio de Arquitectos de Pichincha.
- Planos estructurales e hidrosanitarios elaborados por un ingeniero civil y registrado en el Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha.
- Planos de instalaciones eléctricas elaborados por un ingeniero eléctrico.
- Aprobación de los planos de instalación contra incendios por parte de los Bomberos.
- Comprobante del pago de fondo de garantía emitido por bancos o compañías de seguros, el cual implica a futuro para el constructor el fiel cumplimiento de construcción de acuerdo a los planos aprobados.

7.2.1.4 DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Es necesario realizar la subdivisión del total de la propiedad en sus diferentes componentes como: viviendas, locales comerciales, parqueaderos a la venta, parqueaderos de visita, etc, además es importante definir las áreas y linderos individuales para obtener un número de predio independiente por inmueble y una alícuota porcentual en relación a sus áreas, porcentajes que a futuro servirán para la distribución de las alícuotas comunales.

7.2.2 FASE DE EJECUCIÓN

En el proceso de ejecución de la obra, es importante realizar contratos ante un notario público con los diferentes proveedores, con el fin de tener claro las responsabilidades, obligaciones y condiciones del acuerdo entre las partes y evitar conflictos laborales en el caso de incumplimiento.

7.2.3 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Se realizarán contratos privados o notariados con las diferentes empresas o profesionales que nos presten el servicio de promoción como: contrato de espacio en revistas, contrato de servicio de diseño gráfico e impresión, y otros.

En esta fase también se incluye la realización de la promesa de compra venta notariadas con los respectivos clientes.

7.2.4 FASE DE ENTREGA Y CIERRE

Se realiza la compra venta de los clientes, lo que implica la transferencia de dominio de las viviendas a los nuevos propietarios.

Y, se gestiona la recuperación de las garantías solicitadas por el Municipio de Quito, luego de la inspección del cumplimiento de la obra ejecutada comparada con los planos.

7.3 CONCLUSIONES

Es importante estar actualizados con las Ordenanzas Municipales, con el fin de conocer los cambios y evitar inconvenientes que se pudieran darse una vez concluida la obra.

Se debe conocer todos los aspectos legales de la Legislación Ecuatoriana que rigen a las empresas, para poder operar normalmente y estar dentro de la ley.

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**

CAPITULO VIII

GERENCIA DEL PROYECTO

CAPITULO VIII

8 GERENCIA DEL PROYECTO

8.1 INTRODUCCIÓN

La Gerencia del Proyecto se realiza con el fin de definir y planificar de manera apropiada el proyecto, a través del buen dominio de las técnicas y buenas prácticas de trabajo.

8.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto: Conjunto Residencial Balcones del Valle

Preparado por: Gabriela Chávez Valle

Director del Proyecto: Arq. Roberto Chávez Valle

Equipo Responsable del Proyecto:

- Arquitectura: Arq. Roberto Chávez Valle
- Construcción: RCV Constructora Inmobiliaria
- Promoción y Venta: RCV Constructora Inmobiliaria

Resumen Ejecutivo:

El plan de negocios que se pretende emprender se llama Balcones del Valle, el cual es una expectativa de vivienda ubicada en el Valle de Calderón, localizado al Norte de Quito.

El Proyecto Balcones del Valle contempla la construcción de un Conjunto Residencial de 31 casas y 3 locales comerciales, en un terreno de 2.777m².

Se ha planificado la construcción en 4 fases, dentro de un plazo de 24 meses. Se espera la rentabilidad del 22% anual, y el precio de venta por metro cuadrado será de un promedio de \$502.

8.3 ALCANCE DEL PROYECTO

8.3.1 CASO DEL NEGOCIO

Se creó éste negocio con el fin de satisfacer la necesidad de vivienda requerida por la demanda del sector.

8.3.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Alcanzar una rentabilidad adecuada sobre la inversión.
- Atender las necesidades del cliente.
- Entregar el proyecto en 24 meses
- Tener una velocidad de ventas promedio de 2 unidades de viviendas por mes.
- Cumplir con el cronograma establecido para la ejecución del proyecto, desde su inicio hasta la entrega del mismo.
- Dar por concluido el proyecto cuando los entregables estén recibidos satisfactoriamente por el cliente final.

8.3.3 INTERESADOS CLAVE DEL PROYECTO

- **Interesados externos:** Clientes, proveedores, Municipio, y las comunidades cercanas.
- **Interesados internos:** Gerente del Proyecto y miembros del equipo del Proyecto.

8.3.4 CLIENTES DEL PROYECTO

- Personas del sector
- Referidos de personas que trabajan por el sector.
- Emigrantes

8.3.5 NECESIDADES DEL CLIENTE

- Vivienda
- Parqueadero de vehículos
- Servicios Básicos
- Seguridad
- Áreas Verdes
- Cercanía a las diferentes áreas comerciales.

8.3.6 ENTREGABLES FINALES

Las casas incluyen: piezas sanitarias, lavaplatos en cocina, piedra de lavar, ventanería, pisos de 1er piso en cerámica, puerta principal metálica, puertas internas de mdf, muebles de cocina y closets de melamínico, alfombra en 2do y 3er piso. Pintada interna y externamente.

8.3.7 REQUISITOS DE LOS CLIENTES

Entrega de la casa bajo la aprobación de las ordenanzas municipales y demás entidades gubernamentales.

8.3.8 CRITERIO DE ACEPTACIÓN DE LOS INTERESADOS

- Cumplimiento de la cláusula de entrega prescrita en el contrato
- Acabados de calidad
- Casas sin raspaduras, humedad, ni partidos.

8.3.9 ENTREGABLES ORGANIZACIONALES

- Contrato de aceptación de las dos partes interesadas

- Planos arquitectónicos y estructurales aprobados por las entidades reguladoras correspondientes.
- Construcción dentro del plazo establecido
- Entrega en la fecha indicada

8.3.10 CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

- Realización de informes de tiempo, revisiones de gastos y desembolsos y disposiciones contractuales estándar.
- Elaboración de plantillas de riesgo, de estructuras de desglose del trabajo y de red del cronograma del proyecto.
- Tramitación de solicitud de cambio y aprobación de autorizaciones del trabajo.
- Evaluación del proyecto.

8.3.11 METAS ORGANIZACIONALES

- Cumplimiento en tiempos y calidad de todas las obras contratadas para la construcción del Conjunto Residencial Balcones del Valle.
- Consolidación como empresa responsable y competitiva en el mercado.

8.3.12 ASUNCIONES

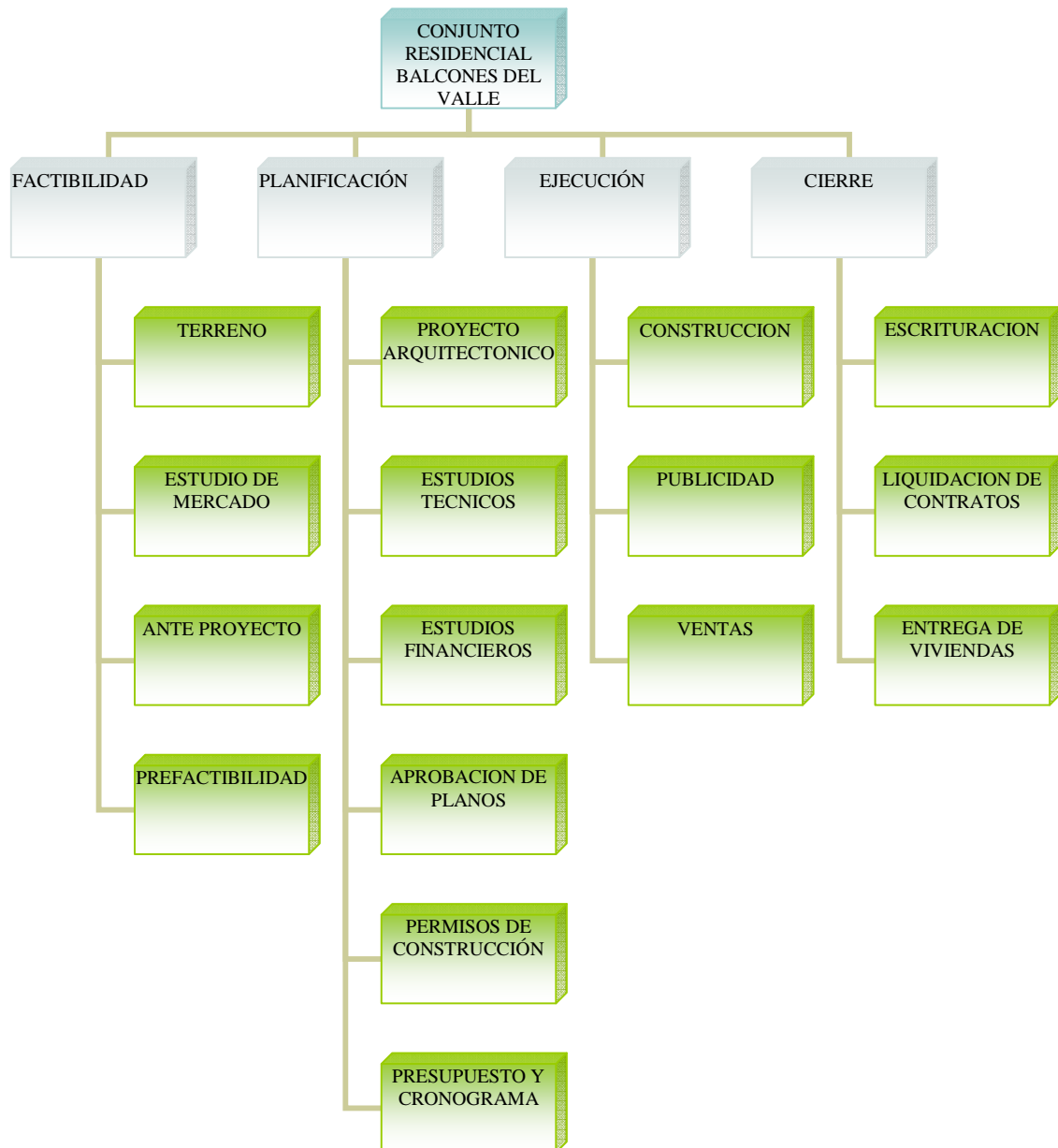
- No existirán cambios que afecten el diseño externo del conjunto.
- Se alcanzará el punto de equilibrio en ventas antes de iniciar la construcción.
- Se venderán las casas al precio promedio del mercado.
- Se seguirá con todas las especificaciones técnicas establecidas.

8.3.13 LIMITACIONES

- No se empezará con la construcción de la obra hasta que no cuente con los permisos necesarios para la ejecución.
- El proyecto se basará en el presupuesto y flujos aprobados.

8.4 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO (EDT)

Es la descomposición jerárquica con orientación hacia el producto entregable, el EDT debe incluir todo el trabajo de acuerdo a la definición del proyecto.



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

8.5 PLAN DE GESTIÓN DEL TIEMPO DEL PROYECTO

El tiempo de ejecución del proyecto se realizará de acuerdo al cronograma valorado de trabajos, los hitos de cada fase se detallan a continuación:

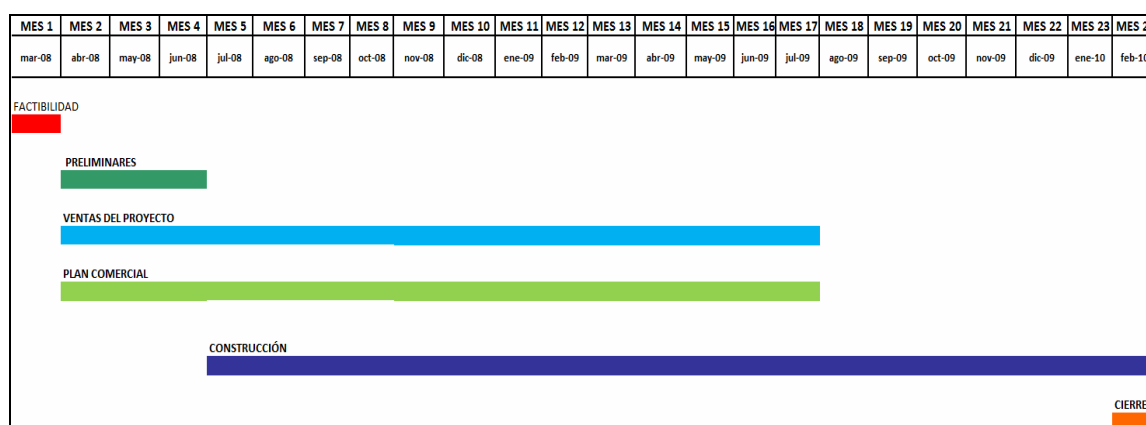
TABLA 52: HITOS DEL PROYECTO

| MES | DESCRIPCIÓN |
|-----|---|
| 1 | ENTREGA DEL ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD |
| 2 | INICIO DE FASE DE PROMOCION |
| 2 | INICIO DE VENTAS |
| 5 | INICIO DE LA ETAPA DE CONSTRUCCION |
| 17 | TERMINACION DE LA FASE DE VENTAS |
| 17 | TERMINACION DE LA FASE DE PROMOCION |
| 24 | TERMINACION DE LA ETAPA DE CONSTRUCCION |
| 24 | ENTREGA DE CASAS |
| 24 | CIERRES FINANCIEROS Y LEGALES |

Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

GRÁFICO 50: CRONOGRAMA DE LAS FASES DEL PROYECTO



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

8.6 PLAN DE GESTIÓN DE LOS COSTOS DEL PROYECTO

Los costos del proyecto se controlan a través de las siguientes herramientas:

- Presupuesto de línea base
- Cronograma valorado de obra
- Informe de avances de obra

8.7 PLAN DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

El equipo de trabajo estará conformado por personal técnico y administrativo de acuerdo con la siguiente distribución:

GRÁFICO 51: ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: Gabriela Chávez V.

Junio 2009

8.8 PLAN DE GESTIÓN DE CALIDAD

En ésta área se describe los procesos requeridos para asegurar que el proyecto satisfaga las necesidades por las cuales ha sido creado, además de lo establecido en la políticas de calidad y control de calidad.

8.9 PLAN DE GESTIÓN DE COMUNICACIONES

En ésta área se incluyen los procesos requeridos para asegurar la generación, recolección, la distribución, el almacenamiento y destino final de la información del proyecto.

La Reunión Técnica se llevará a través de reuniones semanales entre el director técnico y residente, que se le dominará Comité de Dirección, en donde se comunicará el avance físico de la obra, el abastecimiento de materiales por parte de los proveedores y novedades con los trabajadores si existieran.

La Reunión Comercial y Ejecutiva se realizará cada semana y tiene como objeto conocer los asuntos relacionados con la globalidad del proyecto como:

- Estado de avance del proyecto
- Estado de ventas y revisión de cobranza
- Revisión del flujo de caja con proyecciones de ingresos y egresos
- Cambios y aprobaciones de cambios
- Requerimientos del cliente

8.10 PLAN DE GESTIÓN DE RIESGO

Los riesgos son eventos a futuro que pueden afectar negativamente al proyecto. A través de ésta gestión es posible identificar los riesgos, y determinar cuáles serán enfrentados, además que permite monitorearlos continuamente.

8.11 PLAN DE GESTIÓN DE ADQUISICIONES

La gestión de adquisiciones del Proyecto incluye todos los procesos requeridos para adquirir o comprar productos o servicios necesarios por el equipo de trabajo, para su ejecución.

8.12 PLAN DE GESTIÓN DOCUMENTAL

La gestión documental es de suma importancia para el proyecto, ya que abarca toda la organización y almacenamiento de la información, con el fin de que se pueda acceder a ésta de manera fácil, se pueda seleccionar y presentar de un modo que resulte valioso y de fácil comprensión.

8.13 PLAN DE GESTIÓN DE DATOS E INDICADORES DE DESEMPEÑO

Constituye la información más valiosa para una organización en su totalidad, ya que genera una mejora en el desempeño, incrementa la satisfacción del cliente, e identifica y especifican procesos eficientes.

8.14 CONCLUSIONES

La gerencia del proyecto tiene la responsabilidad de garantizar que las tareas necesarias seas asignadas y completadas en el periodo de tiempo establecido y con el presupuesto disponible.

La gerencia del proyecto debe establecer un control adecuado en las tres variables más importantes del proyecto, como son: el alcance, el presupuesto y los plazos, con el fin de cumplir con los objetivos planteados, satisfaciendo los requerimientos del cliente.

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

- El sector de la construcción aporta cada vez más al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano. Según estadísticas del Banco Central (BCE), el sector de la construcción contribuyó aproximadamente un 8,5% al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 2000-2008, con una tasa de crecimiento promedio del 9,41% y a Enero del 2009 contribuyó aproximadamente en un 11%.
- El estudio de mercado nos indica que el proyecto es viable, porque la zona de Calderón y Llano Grande se encuentran en desarrollo, siendo un valle que cuenta con la infraestructura necesaria para su crecimiento habitacional, por tanto es apropiado ejecutar un proyecto de vivienda.
- El perfil de mi cliente es el siguiente: familias jóvenes con no más de 2 hijos, ubicados en el segmento medio y medio bajo de la ciudad de Quito, con un promedio mensual de ingresos familiares netos de \$1.200.
- Se ha diferenciado el producto para poder competir en el mercado, ya que el área de construcción y el número de plantas, ha hecho que los clientes acepten el producto a pesar de tener precios similares y superiores a la competencia en cierta época del proyecto.
- El área útil del terreno es de 2.861m² y el área total de construcción vendible del Conjunto Residencial Balcones del Valles es de 2.985,02 m², valor que considera el metraje de construcción de las 31 casas (91m²) y de los 3 locales comerciales.
- El costo unitario por M², de la sumatoria de los costos directos, indirectos y de terreno es de \$ 351.

- La promoción se inició desde el mes número dos (Abril 2008), hasta el mes número diecisiete (Julio 2009), fecha en que se termina la venta del 100% del total de las casas y locales comerciales.
- Las pre-ventas de las casas se realizaron desde el mes de abril del año 2008, a un precio desde \$ 37.225, es decir a \$ 409 por m², y el precio de venta de los locales comerciales a esa misma fecha fue de \$ 643 por m².
- Actualmente, al mes de junio del 2009, los precios de venta que se manejan de las casas van desde \$ 45.717, es decir a \$502 por m² y del local comercial es de \$779. El valor va a depender de la etapa de venta, de la ubicación de la casa y de la fecha de entrega de la misma.
- La rentabilidad del proyecto es del 34% y el margen de utilidad sobre ventas es del 25%, cifras que nos ayudan a concluir con la factibilidad de la ejecución del proyecto.
- En el Proyecto Puro, a una tasa de descuento del 22% anual, y tasa de descuento mensual de 1.67%, tenemos un VAN de \$ 190.155.
- Según el análisis de sensibilidad se concluye con lo siguiente:

Cuando el aumento de costos es de 12, 77%, el VAN es igual a cero y la TIR es igual a la tasa de descuento, (22%).

Cuando los precios disminuyen en un valor de 17,60% hará que el proyecto tenga un VAN igual a cero y una TIR igual a la tasa de descuento (22%).

- El proyecto se ha enmarcado dentro de un marco legal que cumple con las regulaciones locales y nacionales.

9.2 RECOMENDACIONES

- Es importante poner atención en el cumplimiento del presupuesto tanto de los ingresos como de los egresos, ya que de esto depende el cumplimiento de fechas de construcción y de entrega de las viviendas.
- Es necesario ayudar y asesorar a los clientes con el tema del crédito hipotecario, además que es importante tramitar con uno o dos meses de anticipación el crédito con el fin de tener opciones y tiempo en el caso de que en cierta Institución no le aprueben al cliente.
- La relación con los proveedores se debe manejar de la manera amigable y adecuada, con el fin de que nos puedan aprovisionar oportunamente los materiales, para no detener el proceso constructivo.

**CONJUNTO RESIDENCIAL
BALCONES DEL VALLE**

ANEXOS

10 ANEXOS

10.3 REPLANTEO VIAL

ALCALDÍA
AL
CALDERÓN

QUITO
Distrito Metropolitano

COORDINACIÓN DEL DESARROLLO ZONAL
JEFATURA ZONAL DE TERRITORIO Y VIVIENDA
INFORME RV No. 300-JZTV-2008

Quito, 17 de noviembre de 2008

REFERENCIA TRAMITE ZC - BQ 820

Señor
Rosa María Valle
Presente.-

De mi consideración:

En atención a la solicitud, ingresada con hoja de control ZC - BQ 820, del 02 de septiembre del 2008 mediante la cual solicita el informe y la realización del Replanteo Vial del predio No. 655368 con clave catastral No. 12914-03-014, ubicado en la calle Carapungo, sector Llano Grande, parroquia Calderón al respecto la Administración Municipal Zonal Calderón (AMZCA) informa lo siguiente:

La Jefatura Zonal de Territorio y Vivienda, una vez revisada la cartografía digital, luego de la inspección realizada en el predio y de acuerdo al Mapa B3-C del Plano de Categorización y Dimensionamiento del Sistema Vial del Plan Parcial Calderón (PPC), aprobado mediante Ordenanza Especial No. 005 y publicada en el Registro Oficial No. 253 del 19 de Abril del 2006 y de acuerdo a la ordenanza 0031 que contiene el PUOS, en el cuadro No. 1, pág. 48 de especificaciones mínimas para vías urbanas, publicada el 24 de octubre del 2008, informa que las vías colindantes con su propiedad tienen las siguientes especificaciones técnicas:

- > **CALLE CARAPUNGO:** Ancho transversal 18.00 m, la referencia de línea de fábrica será 9.00 m del eje vial, calzada 12.00 m y aceras de 3.00 m cada una. De acuerdo a estos datos la propiedad tiene afectación vial variable de 2.01 a 2.37m por una distancia de 24.80m, frente del lote total, en sentido norte-sur. Área de Afectación = 54.50m². Ref. eje de vía.

Además cumplirá con las especificaciones técnicas emitidas en el Informe de Regulación Metropolitana I.R.M. # 208892 del 30-04-2008.

| | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| AREA DEL TERRENO SEGÚN ESCRITURAS | 2.774.00 m ² CUERPO CIERTO |
| AREA DE AFECTACIÓN | 54.50 m ² |
| AREA DEL TERRENO LEVANTADO | 2.915.79 m ² |
| AREA UTIL DEL TERRENO | 2.361.29 m ² |

Aprobado

Arq. Nancy Alvear Haro

JEFE ZONAL DE TERRITORIO Y VIVIENDA

PV - T.JZTV / FF / cc Gestión Urbana / I.R.M./ RC=Radio de Curvatura

Aprobado

Arq. Loriam Ortiz Uda

COORDINADOR DEL DESARROLLO ZONAL

Capitán Giovanni Cálles Nº. 976 y Av. Padre Luis Vaccari • Telfs.: 2428 401 Fax: 2425 430

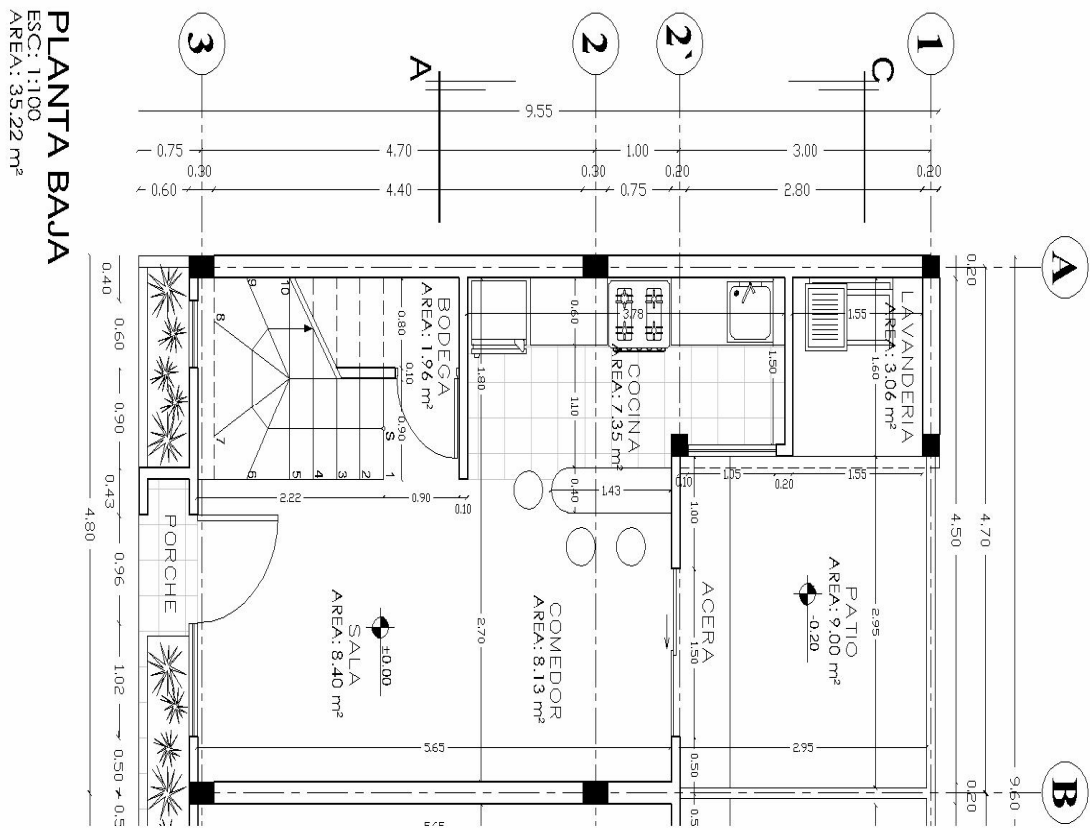
10.4 PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN CASA FULL ACABADA PRESUPUESTO

| PROYECTO: | | BALCONES DEL VALLE | | | |
|---|---|-----------------------------|----------|-------------|---------------------|
| PRESUPUESTO: | | CASA TIPO (FULL ACABADOS) | | | |
| ITEM | DESCRIPCION | UNI | CANTIDAD | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL |
| MOVIMIENTO DE TIERRA | | | | | |
| RCV-201 | LIMPIEZA Y DESBROCE | m2 | 46,42 | 0,81 | 37,51 |
| RCV-202 | REPLANTEO MANUAL PARA EDIFICACIONES | m2 | 46,42 | 0,75 | 34,91 |
| RCV-203 | EXCAVACION MANUAL EN CIMIENTOS Y PLINTOS | m3 | 10,40 | 5,14 | 53,50 |
| | | | | | \$ 125,91 |
| ESTRUCTURA HORMIGON / ACERO | | | | | |
| RCV-301 | REPLANTILLO HORMIGON SIMPLE F'C=140KG/CM2 | m3 | 0,42 | 76,78 | 32,25 |
| RCV-302 | HORMIGON SIMPLE ACERAS Y PATIOS F'C=140KG/CM2 | m3 | 0,30 | 76,78 | 23,04 |
| RCV-303 | HORMIGON SIMPLE EN CADENAS 20 X 30 F'C=210KG/CM2 | m3 | 1,27 | 134,19 | 170,42 |
| RCV-304 | HORMIGON SIMPLE COLUMNAS 20 X 30 F'C=210 KG/CM2 | m3 | 2,50 | 268,75 | 671,88 |
| RCV-305 | HORMIGON SIMPLE EN GRADAS F'C=210KG/CM2 | m3 | 2,40 | 82,70 | 198,47 |
| RCV-306 | HORMIGON SIMPLE EN PLINTOS F'C=180KG/CM2 | m3 | 2,08 | 51,06 | 106,21 |
| RCV-307 | HORMIGON PREMEZCLADO LOSA 0.20 m F'C=210 KG/CM2 INC | M3 | 12,00 | 187,16 | 2.245,92 |
| RCV-320 | ACERO DE REFUERZO FY=4200 KG/CM2 | kg | 1.717,00 | 1,86 | 3.200,49 |
| RCV-321 | MALLA ELECTROSOLDADA 15X15X3.5 | m2 | 29,16 | 3,60 | 104,98 |
| RCV-330 | BLOQUE DE ALIVIANAMIENTO | u | 582,00 | 0,97 | 563,38 |
| | | | | | \$ 7.317,03 |
| MAMPOSTERIA | | | | | |
| RCV-401 | MAMPOSTERIA DE BLOQUE DE CARGA E=20 CM | m2 | 86,94 | 9,94 | 863,84 |
| RCV-403 | MAMPOSTERIA DE BLOQUE DE CARGA E=10 CM | m2 | 113,44 | 7,78 | 882,11 |
| RCV-404 | MAMPOSTERIA DE LADRILLO JABONCILLO COMUN (DUCHA) | m2 | 0,50 | 11,53 | 5,76 |
| RCV-420 | MESON DE HORMIGON ARMADO | m | 3,95 | 10,90 | 43,07 |
| RCV-421 | CAJAS DE REVISION 80 X 80 mts | u | 1,00 | 52,90 | 52,90 |
| | | | | | \$ 1.847,68 |
| ENLUCIDOS | | | | | |
| RCV-501 | ENLUCIDO DE FAJAS | m | 32,00 | 1,55 | 49,66 |
| RCV-502 | ENLUCIDO VERTICAL LISO INTERIOR Y EXTERIOR | m2 | 139,66 | 4,94 | 689,36 |
| RCV-503 | REVOCCADO EN MAMPOSTERIA DE BLOQUE | m2 | 161,93 | 1,91 | 309,61 |
| RCV-504 | MEDIAS CAÑAS | m | 75,75 | 1,82 | 138,17 |
| RCV-510 | ENLUCIDO HORIZONTAL PALETEADO | m2 | 87,75 | 5,66 | 497,02 |
| RCV-511 | MASILLADO Y ALISADO LOSAS Y PISO CON IMPERMEABILIZANT | m2 | 89,90 | 4,64 | 417,14 |
| | | | | | \$ 2.100,96 |
| PISOS | | | | | |
| RCV-601 | CONTRAPISO HORMIGON SIMPLE F'C=180KG/CM2 E=8 CM | m2 | 29,66 | 5,58 | 165,62 |
| RCV-602 | MASILLADO Y ALISADO DE PISOS | m2 | 31,80 | 3,89 | 123,64 |
| RCV-603 | CERAMICA NACIONAL PARA PISOS | m2 | 30,87 | 16,14 | 498,37 |
| RCV-604 | ALFOMBRA PARA PISO | m2 | 47,95 | 12,13 | 581,54 |
| RCV-608 | SEMBRADO DE CESPED | m2 | 9,00 | 2,10 | 18,94 |
| | | | | | \$ 1.388,10 |
| CARPINTERIA METAL / MADERA | | | | | |
| RCV-701 | MUEBLES ALTOS h=0.60 m | m | 3,20 | 76,80 | 245,76 |
| RCV-702 | MUEBLES BAJO MESON | m | 3,40 | 115,20 | 376,48 |
| RCV-703 | MUEBLE CONTRATO INTEGRAL (CLOSETS) | m | 6,40 | 204,44 | 1.308,42 |
| RCV-710 | PUERTAS DE MELAMINICO | u | 6,00 | 124,80 | 748,80 |
| RCV-711 | CERRADURA POLO (INCLUYE INSTALACION) | u | 6,00 | 14,42 | 86,50 |
| RCV-720 | PUERTA METALICA Y VIDRIO CON PICAPORTE | u | 2,00 | 129,60 | 259,20 |
| RCV-750 | VENTANA DE ALUMINIO | m2 | 15,46 | 49,83 | 770,40 |
| RCV-760 | PASAMANOS DE METAL (TUBOS DE ACERO INOXIDABLE) | m | 5,00 | 30,29 | 151,44 |
| | | | | | \$ 3.846,99 |
| RECUBRIMIENTOS | | | | | |
| RCV-801 | FONDO BLANCO | m2 | 245,80 | 0,70 | 173,04 |
| RCV-802 | TEXTURA INTERIOR | m2 | 161,93 | 2,83 | 458,59 |
| RCV-803 | PINTURA DE CAUCHO EXTERIOR (2 MANOS) | m2 | 83,87 | 2,62 | 220,07 |
| RCV-810 | CERAMICA NACIONAL PARA PARED | m2 | 28,04 | 14,30 | 400,86 |
| RCV-811 | CERAMICA PARA MESON | m2 | 1,78 | 15,83 | 28,18 |
| RCV-812 | CENEFA DECORATIVA | m | 20,75 | 5,43 | 112,71 |
| | | | | | \$ 1.393,46 |
| INSTALACIONES AGUA POTABLE | | | | | |
| RCV-901 | SALIDA DE AGUA FRIA O CALIENTE DE 1/2" | pte | 14,00 | 11,66 | 163,18 |
| RCV-902 | TUBERIA ROSCABLE PVC DE 1/2" | m | 20,00 | 11,94 | 238,88 |
| RCV-903 | ACOMETIDA DOMICILIARIA AGUA POTABLE | pte | 1,00 | 12,58 | 12,58 |
| | | | | | \$ 414,65 |
| APARATOS SANITARIOS | | | | | |
| RCV-1001 | LAVABO SHELBY CON GRIFERIA Y ACCESORIOS | u | 2,00 | 31,82 | 63,65 |
| RCV-1002 | INODORO CORONET BLANCO CON ACCESORIOS | u | 2,00 | 63,17 | 126,34 |
| RCV-1003 | LAVAFRATOS UN POZO | u | 1,00 | 59,48 | 59,48 |
| RCV-1005 | DUCHA SENCILLA COMPLETA - INCL. MEZCLADORA | u | 2,00 | 26,55 | 53,10 |
| | | | | | \$ 302,57 |
| INSTALACIONES AGUAS SERVIDAS | | | | | |
| RCV-1101 | CANALIZACION PVC 110 mm | m | 12,00 | 11,71 | 140,54 |
| RCV-1102 | CANALIZACION PVC 75 mm | m | 12,00 | 9,81 | 117,70 |
| RCV-1103 | CANALIZACION PVC 50 mm | m | 3,00 | 7,73 | 23,18 |
| RCV-1104 | BAJANTES DE AGUAS SERVIDAS 110 mm | m | 5,00 | 8,89 | 44,44 |
| RCV-1105 | BAJANTES DE AGUAS LLUVIA 75 mm | m | 5,00 | 7,77 | 38,84 |
| RCV-1107 | REJILLAS DE ALUMINIO 75 mm | u | 2,00 | 3,51 | 7,02 |
| RCV-1108 | REJILLAS DE ALUMINIO 50 mm | u | 6,00 | 3,38 | 20,26 |
| | | | | | \$ 391,98 |
| INSTALACIONES ELECTRICAS / TELEFONICAS | | | | | |
| RCV-1201 | ACOMETIDA ELECTRICA (TW#10) | m | 1,00 | 7,83 | 7,83 |
| RCV-1202 | ILUMINACION CON CABLE SOLIDO #12 Y MANGUERA | pte | 15,00 | 15,25 | 228,72 |
| RCV-1203 | TOMACORRIENTE DOBLE #12 MANGUERA | pte | 13,00 | 12,42 | 161,41 |
| RCV-1204 | TABLERO Y BREAKERS 2-4 PTS | u | 1,00 | 55,33 | 55,33 |
| RCV-1207 | VARILLA COPPERWELD 16 X 2400 mm Y CONECTOR | u | 1,00 | 12,38 | 12,38 |
| RCV-1210 | ACOMETIDA TELEFONICA | m | 1,00 | 2,82 | 2,82 |
| RCV-1211 | SALIDA DE TELEFONO | pte. | 3,00 | 16,89 | 50,66 |
| | | | | | \$ 519,14 |
| COSTO TOTAL CASA TIPO FULL | | | | | \$ 19.648,47 |

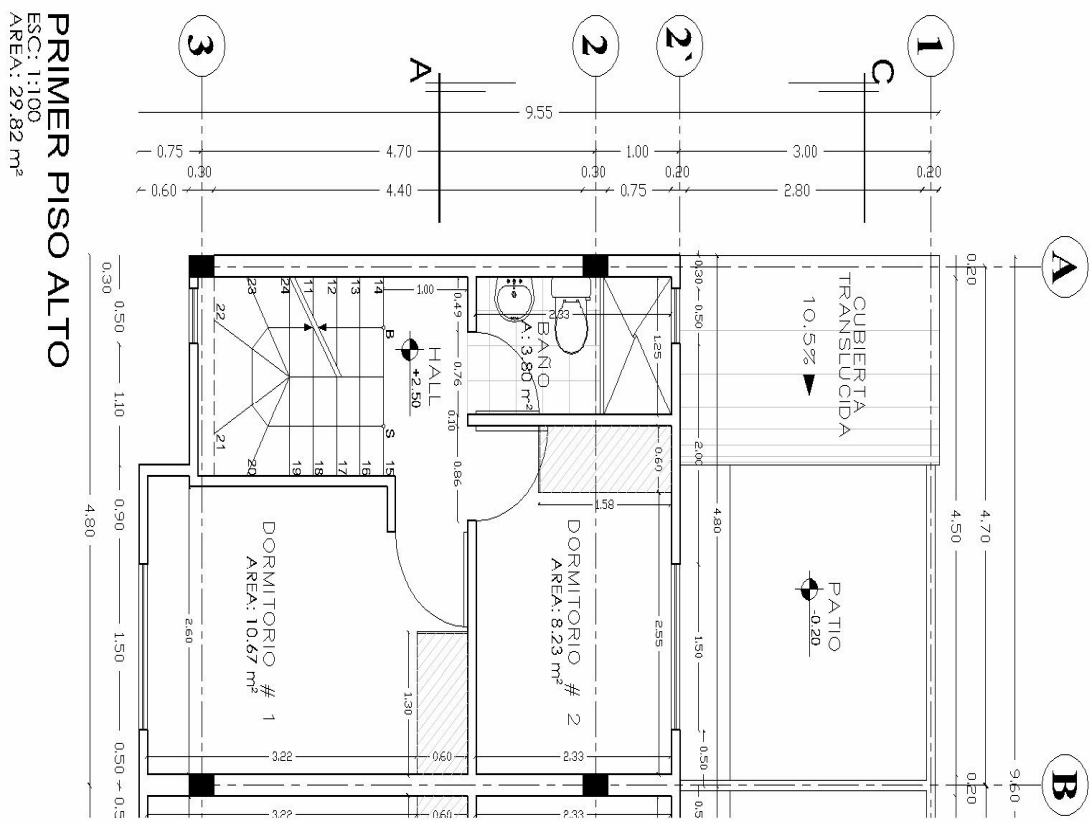
10.5 PRESUPUESTO DE ÁREAS COMUNALES Y LOCALES COMERCIALES PRESUPUESTO

| PROYECTO: | | BALCONES DEL VALLE | | | |
|---|---|---------------------------------|----------|-------------|---------------------|
| PRESUPUESTO: | | LOCALES COMUNALES Y COMERCIALES | | | |
| ITEM | DESCRIPCION | UNI | CANTIDAD | COSTO UNIT. | COSTO TOTAL |
| MOVIMIENTO DE TIERRA | | | | | |
| RCV-201 | LIMPIEZA Y DESBROCE | m2 | 108,50 | 0,81 | 87,67 |
| RCV-202 | REPLANTEO MANUAL PARA EDIFICACIONES | m2 | 108,50 | 0,75 | 81,59 |
| RCV-203 | EXCAVACION MANUAL EN CIMIENTOS Y PLINTOS | m3 | 25,92 | 5,14 | 133,33 |
| | | | | | 302,59 |
| ESTRUCTURA HORMIGON / ACERO | | | | | |
| RCV-301 | REPLANTILLO HORMIGON SIMPLE F'C=140KG/CM2 | m3 | 2,16 | 76,78 | 165,85 |
| RCV-302 | HORMIGON SIMPLE ACERAS Y PATIOS F'C=140KG/CM2 | m3 | 7,61 | 76,78 | 584,17 |
| RCV-303 | HORMIGON SIMPLE EN CADENAS 20 X 30 F'C=210KG/CM2 | m3 | 3,00 | 134,19 | 402,58 |
| RCV-304 | HORMIGON SIMPLE COLUMNAS 20 X 30 F'C=210 KG/CM2 | m3 | 2,90 | 268,75 | 779,38 |
| RCV-305 | HORMIGON SIMPLE EN GRADAS F'C=210KG/CM2 | m3 | 2,40 | 82,70 | 198,47 |
| RCV-306 | HORMIGON SIMPLE EN PLINTOS F'C=180KG/CM2 | m3 | 7,56 | 51,06 | 386,04 |
| RCV-307 | HORMIGON PREMEZCLADO LOSA 0.20 m F'C=210 KG/CM2 INC | M3 | 21,00 | 187,16 | 3.930,36 |
| RCV-320 | ACERO DE REFUERZO FY=4200 KG/CM2 | kg | 3.468,00 | 1,86 | 6.464,35 |
| RCV-321 | MALLA ELECTROSOLDADA 15X15X3.5 | m2 | 110,25 | 3,60 | 396,90 |
| RCV-330 | BLOQUE DE ALIVIANAMIENTO | u | 905,00 | 0,97 | 876,04 |
| | | | | | \$ 14.184,15 |
| MAMPOSTERIA | | | | | |
| RCV-403 | MAMPOSTERIA DE BLOQUE DE CARGA E=10 CM | m2 | 162,00 | 7,78 | 1.259,71 |
| RCV-421 | CAJAS DE REVISION 80 X 80 mts | u | 3,00 | 52,90 | 158,69 |
| | | | | | \$ 1.418,40 |
| ENLUCIDOS | | | | | |
| RCV-501 | ENLUCIDO DE FAJAS | m | 108,00 | 1,55 | 167,62 |
| RCV-502 | ENLUCIDO VERTICAL LISO INTERIOR Y EXTERIOR | m2 | 162,00 | 4,94 | 799,63 |
| RCV-503 | REVOCADO EN MAMPOSTERIA DE BLOQUE | m2 | 162,00 | 1,91 | 309,74 |
| RCV-504 | MEDIAS CAÑAS | m | 60,00 | 1,82 | 109,44 |
| RCV-510 | ENLUCIDO HORIZONTAL PALETEADO | m2 | 108,50 | 5,66 | 614,54 |
| | | | | | \$ 2.000,98 |
| PISOS | | | | | |
| RCV-601 | CONTRAPISO HORMIGON SIMPLE F'C=180KG/CM2 E=8 CM | m2 | 108,50 | 5,58 | 605,86 |
| RCV-602 | MASILLADO Y ALISADO DE PISOS | m2 | 129,75 | 3,89 | 504,47 |
| RCV-603 | CERAMICA NACIONAL PARA PISOS | m2 | 108,50 | 16,14 | 1.751,62 |
| RCV-608 | SEMBRADO DE CESPED | m2 | 20,00 | 2,10 | 42,00 |
| | | | | | \$ 2.904,04 |
| CARPINTERIA METAL / MADERA | | | | | |
| RCV-710 | PUERTAS DE MELAMINICO | u | 6,00 | 124,80 | 748,80 |
| RCV-711 | CERRADURA GOLO (INCLUYE INSTALACION) | u | 6,00 | 14,42 | 86,50 |
| RCV-720 | PUERTA METALICA Y VIDRIO CON PICAPORTE | u | 5,00 | 129,60 | 648,00 |
| RCV-730 | PUERTA METALICA ENRROLLABLE | m2 | 17,26 | 63,57 | 1.097,18 |
| RCV-750 | VENTANA DE ALUMINIO | m2 | 15,85 | 49,83 | 789,84 |
| RCV-760 | PASAMANOS DE METAL (TUBOS DE ACERO INOXIDABLE) | m | 6,00 | 30,29 | 181,73 |
| | | | | | \$ 3.552,04 |
| RECUBRIMIENTOS | | | | | |
| RCV-801 | FONDO BLANCO | m2 | 324,00 | 0,70 | 228,10 |
| RCV-802 | TEXTURA INTERIOR | m2 | 162,00 | 2,83 | 458,78 |
| RCV-803 | PINTURA DE CAUCHO EXTERIOR (2 MANOS) | m2 | 162,00 | 2,62 | 425,09 |
| RCV-810 | CERAMICA NACIONAL PARA PARED | m2 | 40,29 | 14,30 | 575,99 |
| RCV-812 | CENEFA DECORATIVA | m | 27,00 | 5,43 | 146,66 |
| | | | | | \$ 1.834,62 |
| INSTALACIONES AGUA POTABLE | | | | | |
| RCV-901 | SALIDA DE AGUA FRIA O CALIENTE DE 1/2" | pto | 13,00 | 11,66 | 151,53 |
| RCV-902 | TUBERIA ROSCABLE PVC DE 1/2" | m | 11,90 | 11,94 | 142,13 |
| RCV-903 | ACOMETIDA AGUA POTABLE | pto | 3,00 | 12,58 | 37,75 |
| | | | | | \$ 331,41 |
| APARATOS SANITARIOS | | | | | |
| RCV-1001 | LAVABO SHELBY CON GRIFERIA Y ACCESORIOS | u | 6,00 | 31,82 | 190,94 |
| RCV-1002 | INODORO CORONET BLANCO CON ACCESORIOS | u | 6,00 | 63,17 | 379,01 |
| | | | | | \$ 569,95 |
| INSTALACIONES AGUAS SERVIDAS | | | | | |
| RCV-1101 | CANALIZACION PVC 110 mm | m | 14,00 | 11,71 | 163,97 |
| RCV-1102 | CANALIZACION PVC 75 mm | m | 1,00 | 9,81 | 9,81 |
| RCV-1103 | CANALIZACION PVC 50 mm | m | 4,00 | 7,73 | 30,91 |
| RCV-1105 | BAJANTES DE AGUAS LLUVIA 75 mm | m | 12,00 | 7,77 | 93,22 |
| RCV-1107 | REJILLAS DE ALUMINIO 75 mm | u | 3,00 | 3,51 | 10,54 |
| RCV-1108 | REJILLAS DE ALUMINIO 50 mm | u | 6,00 | 3,38 | 20,26 |
| | | | | | \$ 328,70 |
| INSTALACIONES ELECTRICAS / TELEFONICAS | | | | | |
| RCV-1201 | ACOMETIDA ELECTRICA (TW#10) | m | 4,00 | 7,83 | 31,33 |
| RCV-1202 | ILUMINACION CON CABLE SOLIDO #12 Y MANGUERA | pto | 10,00 | 15,25 | 152,48 |
| RCV-1203 | TOMACORRIENTE DOBLE 2#12 MANGUERA | pto | 12,00 | 12,42 | 148,99 |
| RCV-1204 | TABLERO Y BREAKERS 2-4 PTS | u | 5,00 | 55,33 | 276,64 |
| RCV-1207 | VARILLA COPPERWELD 16 X 2400 mm Y CONECTOR | u | 5,00 | 12,38 | 61,88 |
| RCV-1210 | ACOMETIDA TELEFONICA | m | 5,00 | 2,82 | 14,08 |
| RCV-1211 | SALIDA DE TELEFONO | pto. | 5,00 | 16,89 | 84,44 |
| | | | | | \$ 769,84 |
| COSTO TOTAL | | | | | \$ 28.196,72 |

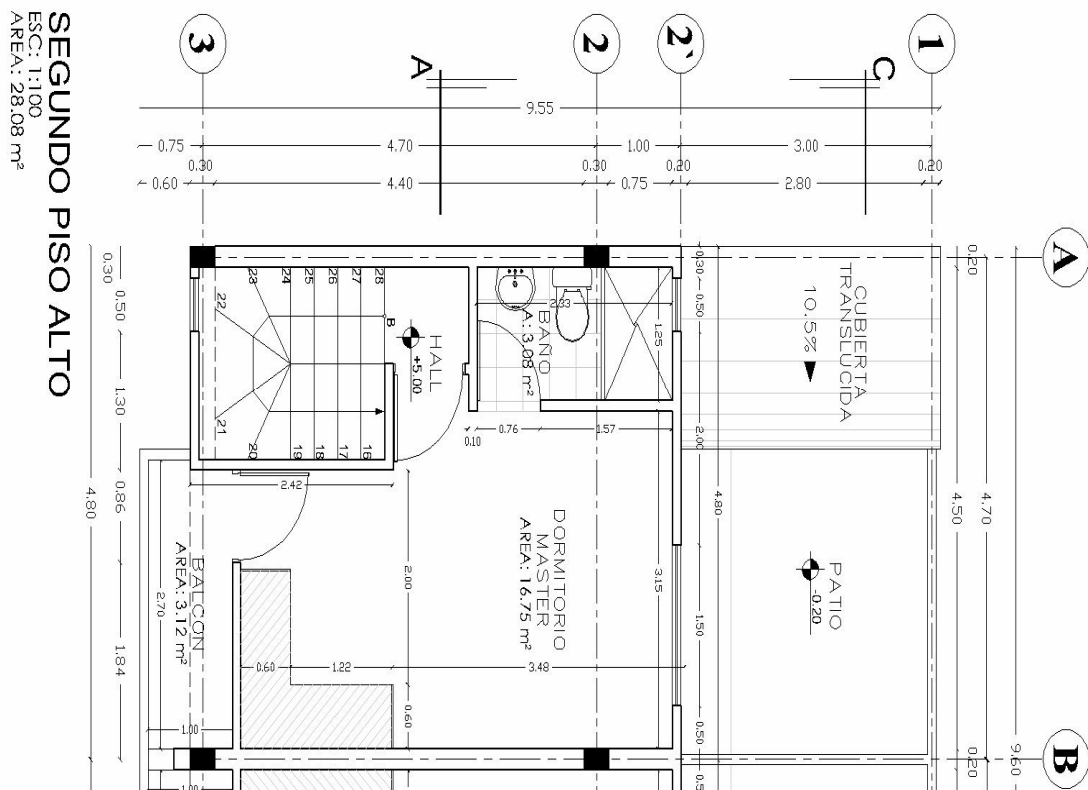
10.6 IMPLANTACIÓN PLANTA BAJA



10.7 IMPLANTACIÓN PRIMER PISO



10.8 IMPLANTACIÓN SEGUNDO PISO



11 FUENTES DE CONSULTA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Vásquez Lola y Saltos Napoleón, Ecuador su realidad, Quito, Fundación José Peralta, 2008-2009
- Diario de Negocios, Hoy, del 21 de enero del 2009.
- Revista Claro, mes de Marzo 2009
- Guía de Dirección de Proyectos, TENSTEP

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/enc_hog/enc_emp_sub
- <http://www.ecuadorencifras.com/>
- [https://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IE Mensual/Indices/m1886042009.htm](https://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IE%20Mensual/Indices/m1886042009.htm)
- <http://www.iess.gov.ec>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/>
- <http://www.ecuadorinmediato.com/noticias/95930>
- http://espanol.news.yahoo.com/s/reuters/090608/negocios/negocios_mercados_bono
- <http://www.cronista.com/notas/171413-bonos-eeuu-empiezan-generar-dudas-el-desborde-la-emision->
- http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=252942&id_seccion=6
- www.bancopichincha.com
- <http://www.reuters.com/finance/industries>

OTRAS REFERENCIAS

- Departamento Técnico y de Proyectos de RCV Constructora Inmobiliaria
- Departamento Comercial de RCV Constructora Inmobiliaria
- Datos recopilados por visitas y recorridos a proyectos inmobiliarios.
- Federico Eliscovich. Finanzas. Clases MDI
- Ernesto Gamboa. Estudio de Mercado. Clases MDI
- Ec. Franklin Maiguashca. Entorno Económico. Clases MDI

CONTENIDO

| | |
|-------------------------|---|
| ÍNDICE GENERAL..... | a |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | e |
| ÍNDICE DE IMÁGENES..... | g |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | h |

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|-----------|
| 1 ENTORNO MACROECONOMICO..... | 9 |
| 1.1 INTRODUCCIÓN | 9 |
| 1.2 ANTECEDENTES | 9 |
| 1.3 INFLACIÓN | 10 |
| 1.4 RIESGO PAÍS..... | 11 |
| 1.5 PRODUCTO INTERNO BRUTO | 13 |
| 1.6 REMESAS MIGRANTES | 17 |
| 1.7 TASAS DE INTERÉS | 21 |
| 1.8 CREDITOS HIPOTECARIO | 24 |
| 1.9 MERCADOL LABORAL | 27 |
| 1.9.1 OCUPADOS PLENOS..... | 27 |
| 1.9.2 SUBEMPLEADOS..... | 27 |
| 1.9.3 DESEMPLEO | 27 |
| 1.10 CONCLUSIONES..... | 30 |
| 2 INVESTIGACION DE MERCADO | 32 |
| 2.1 INTRODUCCION | 32 |
| 2.2 ANTECEDENTES | 32 |
| 2.3 DEMANDA | 32 |
| 2.3.1 SEGMENTO DEL MERCADO..... | 39 |
| 2.3.2 DESCRIPCION DEL CLIENTE META | 40 |
| 2.3.3 DEMANDA REAL..... | 40 |
| 2.3.4 PROMOCIÓN | 41 |
| 2.3.5 PRECIOS VIGENTES..... | 41 |
| 2.3.6 UBICACIÓN DEL PROYECTO | 41 |
| 2.4 TAMANO DEL MERCADO..... | 42 |
| 2.4.1 INTENCIÓN DE COMPRA..... | 42 |
| 2.4.2 PREFERENCIA DE COMPRA | 42 |
| 2.5 INVESTIGACION DE LA COMPETENCIA..... | 50 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 2.5.1 | ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA | 64 |
| 2.6 | ANÁLISIS FODA | 75 |
| 2.6.1 | FORTALEZAS | 76 |
| 2.6.2 | DEBILIDADES..... | 77 |
| 2.6.3 | OPORTUNIDADES | 77 |
| 2.6.4 | AMENAZAS | 77 |
| 2.7 | CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL MERCADO | 77 |
| 3 | DESARROLLO TÉCNICO | 80 |
| 3.1 | LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO | 80 |
| 3.1.1 | ACCESIBILIDAD..... | 81 |
| 3.1.2 | SERVICIOS CERCANOS AL PROYECTO | 82 |
| 3.2 | DISEÑO ARQUITECTÓNICO..... | 85 |
| 3.2.1 | DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO | 85 |
| 3.2.2 | IMPLANTACIÓN Y PLANOS DE LA VIVIENDA TIPO | 91 |
| 3.2.3 | EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS | 96 |
| 3.3 | DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA | 101 |
| 3.3.1 | TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN | 101 |
| 3.3.2 | ESPECIFICACIONES TECNICAS..... | 101 |
| 3.4 | COSTOS DEL PROYECTO | 104 |
| 3.4.1 | COSTOS DIRECTOS | 105 |
| 3.4.2 | COSTOS INDIRECTOS | 107 |
| 3.5 | ANÁLISIS DE COSTOS UNITARIOS..... | 109 |
| 3.5.1 | COSTO DEL TERRENO | 109 |
| 3.5.2 | VALUACION POR EL METODO RESIDUAL | 109 |
| 3.5.3 | COSTO UNITARIO REAL | 111 |
| 3.6 | DETALLE DE COSTOS INDIRECTOS | 112 |
| 3.7 | DESCRIPCIÓN DE LAS FASES DEL PROYECTO..... | 113 |
| 3.7.1 | FASE 01:..... | 113 |
| 3.7.2 | FASE 02 | 113 |
| 3.7.3 | FASE 03 | 114 |
| 3.7.4 | FASE 04 | 114 |
| 3.8 | CRONOGRAMA VALORADO..... | 115 |
| 3.9 | CONCLUSIONES | 117 |
| 4 | GESTIÓN COMERCIAL..... | 119 |
| 4.1 | INTRODUCCIÓN | 119 |
| 4.2 | PROMOCIÓN | 119 |
| 4.2.1 | VALLA PUBLICITARIA: | 119 |
| 4.2.2 | REVISTAS: | 120 |
| 4.2.3 | DÍPTICOS | 122 |
| 4.2.4 | PÁGINAS WEB:..... | 122 |
| 4.2.5 | PERIODICOS:..... | 123 |
| 4.2.6 | FERIAS INMOBILIARIAS:..... | 123 |
| 4.2.7 | MEDIO TELEVISIVO: | 123 |
| 4.2.8 | CANALES DE DISTRIBUCIÓN..... | 123 |

| | | |
|----------|--|------------|
| 4.3 | PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN | 123 |
| 4.4 | CONCLUSIONES | 124 |
| 5 | VENTAS..... | 126 |
| 5.1 | INTRODUCCIÓN | 126 |
| 5.2 | CONDICIONES DE VENTA:..... | 126 |
| 5.2.1 | PRECIOS DE CONTADO: | 126 |
| 5.2.2 | PRECIOS A CRÉDITO | 126 |
| 5.2.3 | DESCUENTO ADICIONALES: | 127 |
| 5.3 | PRECIOS VIGENTES:..... | 127 |
| 5.4 | CONCLUSIONES | 131 |
| 6 | ANÁLISIS FINANCIERO | 134 |
| 6.1 | INTRODUCCIÓN | 134 |
| 6.2 | CRONOGRAMA DE INGRESOS | 135 |
| 6.3 | CRONOGRAMA DE EGRESOS | 135 |
| 6.4 | TASA DE DESCUENTO | 139 |
| 6.4.1 | MÉTODO CAPM (Modelo de Valuación de Activos de Capital): | 139 |
| 6.5 | CALCULO DEL VAN Y LA TIR DEL PROYECTO..... | 140 |
| 6.5.1 | CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DE UNA INVERSIÓN | 140 |
| 6.6 | FLUJO DE CAJA CON APALANCAMIENTO..... | 140 |
| 6.7 | ANALISIS DE SENSIBILIDAD | 144 |
| 6.7.1 | ANALISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS | 144 |
| 6.7.2 | ANALISIS DE SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS | 146 |
| 6.7.3 | ANALISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS..... | 149 |
| 6.8 | CONCLUSIONES | 152 |
| 7 | ASPECTOS LEGALES | 154 |
| 7.1 | INTRODUCCIÓN | 154 |
| 7.2 | ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO..... | 154 |
| 7.2.1 | FASE DE PLANIFICACIÓN | 154 |
| 7.2.2 | FASE DE EJECUCIÓN..... | 155 |
| 7.2.3 | FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS..... | 155 |
| 7.2.4 | FASE DE ENTREGA Y CIERRE..... | 156 |
| 7.3 | CONCLUSIONES | 156 |
| 8 | GERENCIA DEL PROYECTO | 158 |
| 8.1 | INTRODUCCIÓN | 158 |
| 8.2 | ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO | 158 |
| 8.3 | ALCANCE DEL PROYECTO | 159 |
| 8.3.1 | CASO DEL NEGOCIO..... | 159 |
| 8.3.2 | OBJETIVOS DEL PROYECTO | 159 |
| 8.3.3 | INTERESADOS CLAVE DEL PROYECTO..... | 159 |
| 8.3.4 | CLIENTES DEL PROYECTO | 159 |
| 8.3.5 | NECESIDADES DEL CLIENTE..... | 160 |
| 8.3.6 | ENTREGABLES FINALES..... | 160 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 8.3.7 | REQUISITOS DE LOS CLIENTES | 160 |
| 8.3.8 | CRITERIO DE ACEPTACIÓN DE LOS INTERESADOS..... | 160 |
| 8.3.9 | ENTREGABLES ORGANIZACIONALES | 160 |
| 8.3.10 | CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN..... | 161 |
| 8.3.11 | METAS ORGANIZACIONALES | 161 |
| 8.3.12 | ASUNCIONES..... | 161 |
| 8.3.13 | LIMITACIONES | 161 |
| 8.4 | ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO (EDT) | 162 |
| 8.5 | PLAN DE GESTIÓN DEL TIEMPO DEL PROYECTO | 163 |
| 8.6 | PLAN DE GESTIÓN DE LOS COSTOS DEL PROYECTO | 164 |
| 8.7 | PLAN DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS | 164 |
| 8.8 | PLAN DE GESTIÓN DE CALIDAD | 165 |
| 8.9 | PLAN DE GESTIÓN DE COMUNICACIONES | 165 |
| 8.10 | PLAN DE GESTIÓN DE RIESGO | 165 |
| 8.11 | PLAN DE GESTIÓN DE ADQUISICIONES | 166 |
| 8.12 | PLAN DE GESTIÓN DOCUMENTAL | 166 |
| 8.13 | PLAN DE GESTIÓN DE DATOS E INDICADORES DE DESEMPEÑO 166 | |
| 8.14 | CONCLUSIONES..... | 166 |
| 9 | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 167 |
| 9.1 | CONCLUSIONES | 167 |
| 9.2 | RECOMENDACIONES..... | 169 |
| 10 | ANEXOS | 171 |
| 10.3 | REPLANTEO VIAL..... | 171 |
| 10.4 | PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN CASA FULL ACABADA | 172 |
| 10.5 | PRESUPUESTO DE ÁREAS COMUNALES Y LOCALES COMERCIALES | 173 |
| 10.6 | IMPLANTACIÓN PLANTA BAJA | 174 |
| 10.7 | IMPLANTACIÓN PRIMER PISO | 175 |
| 10.8 | IMPLANTACIÓN SEGUNDO PISO..... | 176 |
| 11 | FUENTES DE CONSULTA..... | 177 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| GRÁFICO 2: INFLACIÓN ANUAL DEL ECUADOR..... | 10 |
| GRÁFICO 3: INFLACIÓN ANUAL DE LOS ÚLTIMOS SEIS ANOS | 11 |
| GRÁFICO 4: RIESGO PAÍS | 12 |
| GRÁFICO 5: PIB REAL..... | 14 |
| GRÁFICO 6: VARIACIÓN PIB..... | 14 |
| GRÁFICO 7: REMESAS RECIBIDAS REGIÓN INTERANDINA | 18 |
| GRÁFICO 8: REMESAS RECIBIDAS 2007-2008..... | 19 |
| GRÁFICO 9: PARTICIPACIÓN REGIONAL DE REMESAS | 20 |
| GRÁFICO 10: REMESAS RECIBIDAS POR PROVINCIAS | 20 |
| GRÁFICO 11 : TASA DE INTERES ACTIVA | 22 |
| GRÁFICO 12: TASA DE INTERÉS PASIVA..... | 23 |
| GRÁFICO 13: TASA MÁXIMA LEGAL PARA VIVIENDA | 24 |
| GRÁFICO 14: OCUPADOS PLENOS..... | 28 |
| GRÁFICO 15: DESEMPLEO | 29 |
| GRÁFICO 16: SUBEMPLEO | 29 |
| GRÁFICO 17: SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMANDA..... | 33 |
| GRÁFICO 18: PREFERENCIA DEL NSE EN EL TAMANO DEL INMUEBLE..... | 35 |
| GRÁFICO 19: SECTOR PREFERIDO PARA RESIDIR..... | 36 |
| GRÁFICO 20: PRECIO QUE PAGÓ O PAGARA POR VIVIENDA..... | 37 |
| GRÁFICO 21: DEMANDA EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES | 39 |
| GRÁFICO 22: INTENCIÓN DE COMPRA..... | 42 |
| GRÁFICO 23: PREFERENCIA DE COMPRA | 43 |
| GRÁFICO 24: ZONAS PARA VIVIENDA SEPT 2007 – SEPT 2008 | 43 |
| GRÁFICO 25: CALIDAD DE OFERTA POR ZONA AL 2008..... | 45 |
| GRÁFICO 26: PROYECTO NUEVOS POR ZONA..... | 46 |
| GRÁFICO 27 : COMPOSICIÓN DE PROYECTO POR RANGO DE PRECIO | 47 |
| GRÁFICO 28: TIPO DE PROYECTOS..... | 48 |
| GRÁFICO 29: EVOLUCIÓN DEL INVENTARIO Y ABSORCIÓN 2007-2008 | 49 |
| GRÁFICO 30: M2 DE CONSTRUCCIÓN POR PROYECTO..... | 66 |
| GRÁFICO 31: PRECIO FINAL A LA VENTA DE LA COMPETENCIA..... | 67 |
| GRÁFICO 32: PRECIO DE VENTA POR M2 DE LA COMPETENCIA | 68 |
| GRÁFICO 33: CUOTA MENSUAL DE CRÉDITO HIPOTECARIO | 73 |
| GRÁFICO 34: INGRESOS MENSUALES NETOS FAMILIARES | 73 |
| GRÁFICO 35: DISTRIBUCIÓN DE COSTOS DEL PROYECTO..... | 105 |
| GRÁFICO 36: COSTOS DIRECTOS..... | 106 |
| GRÁFICO 37: COSTOS INDIRECTOS | 108 |
| GRÁFICO 38: FLUJO DE INGRESO POR VENTAS | 130 |
| GRÁFICO 39: EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS..... | 137 |
| GRÁFICO 40: SALDOS ACUMULADOS..... | 138 |
| GRÁFICO 41: SALDOS ACUMULADOS CON APALANCAMIENTO | 143 |
| GRÁFICO 42: VAN EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE COSTOS | 145 |
| GRÁFICO 43: TIR EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE COSTOS | 145 |
| GRÁFICO 44: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN AUMENTO DE COSTOS | 146 |
| GRÁFICO 45: VAN EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE PRECIOS | 147 |

| | |
|---|-----|
| GRÁFICO 46: TIR EN FUNCIÓN DE VARIACIÓN DE PRECIOS | 148 |
| GRÁFICO 47: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN DISMINUCIÓN DE PRECIOS | 148 |
| GRÁFICO 48: VAN EN FUNCIÓN DE VELOCIDAD DE VENTAS | 150 |
| GRÁFICO 49: TIR EN FUNCIÓN DE VELOCIDAD DE VENTAS | 150 |
| GRÁFICO 50: PERFIL DEL VAN Y TIR SEGÚN VELOCIDAD DE VENTAS..... | 151 |
| GRÁFICO 51: CRONOGRAMA DE LAS FASES DEL PROYECTO..... | 163 |
| GRÁFICO 52: ORGANIGRAMA FUNCIONAL..... | 164 |

ÍNDICE DE IMÁGENES

| | |
|---|-----|
| IMAGEN 1 : CONJUNTO RESIDENCIAL GISSEL'S..... | 50 |
| IMAGEN 2 : CONJUNTO RESIDENCIAL MANAUS | 52 |
| IMAGEN 3: CONJUNTO RESIDENCIAL MONTERREY | 54 |
| IMAGEN 4: CONJUNTO RESIDENCIAL MIRADOR DELVALLE | 56 |
| IMAGEN 5: CONJUNTO RESIDENCIAL VILLAS MEDITERRÁNEO | 58 |
| IMAGEN 6: CONJUNTO RESIDENCIAL TIERRA DEL SOL | 60 |
| IMAGEN 7: CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE..... | 62 |
| IMAGEN 8: UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA | 74 |
| IMAGEN 9: UBICACIÓN | 80 |
| IMAGEN 10: ACCESO AL CONJUNTO RESIDENCIAL BALCONES DEL VALLE... | 81 |
| IMAGEN 11: ENTORNO DEL PROYECTO: BANCO PICHINCHA Y MAGDA ESPINOZA | 83 |
| IMAGEN 12: ENTORNO DEL PROYECTO: PARADA DE BUSES EN LA PANAMERICANA NORTE..... | 83 |
| IMAGEN 13: ENTORNO DEL PROYECTO: GASOLINERA PETROCOMERCIAL | 84 |
| IMAGEN 14 : ENTORNO DEL PROYECTO: IGLESIA DE LLANO GRANDE..... | 84 |
| IMAGEN 15: IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO | 91 |
| IMAGEN 16: PLANTA BAJA DE LA VIVIENDA (33.87m2) | 92 |
| IMAGEN 17: PRIMERA PLANTA DE LA VIVIENDA (28.91m2) | 93 |
| IMAGEN 18: SEGUNDA PLANTA DE LA VIVIENDA (27,86m2)..... | 94 |
| IMAGEN 19: FACHADA..... | 95 |
| IMAGEN 20: ARTE EN VALLA PUBLICITARIA | 120 |
| IMAGEN 21: ARTE EN REVISTAS 1 | 121 |
| IMAGEN 22: ARTE EN REVISTAS 2 | 121 |
| IMAGEN 23: ARTE EN DÍPTICOS | 122 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| TABLA 1: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL PIB AL 2008..... | 15 |
| TABLA 2: PIB DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN | 16 |
| TABLA 3: TASAS DE INTERES PARA CRÉDITO HIPOTECARIO..... | 25 |
| TABLA 4: CUPOS Y CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO IESS | 26 |
| TABLA 5: CASOS ENCUESTADOS..... | 33 |
| TABLA 6: PERFIL DE LOS NSE A, B y C..... | 34 |
| TABLA 7: CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA NSE C..... | 38 |
| TABLA 8: INVENTARIO ACTUAL DE PROYECTOS | 44 |
| TABLA 9: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO GISSEL'S | 51 |
| TABLA 10: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MANAUS | 53 |
| TABLA 11: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MONTERREY..... | 55 |
| TABLA 12: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MIRADOR DEL VALLE..... | 57 |
| TABLA 13: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO MEDITERRANEO..... | 59 |
| TABLA 14: INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA CONJUNTO TIERRA DEL SOL..... | 61 |
| TABLA 15: INFORMACIÓN GENERAL DEL CONJUNTO BALCONES DEL VALLE | 63 |
| TABLA 16: CARACTERÍSTICAS EXTERIORES DE LA COMPETENCIA..... | 65 |
| TABLA 17: METRAJES Y FECHAS DE ENTREGA DE LA COMPETENCIA | 65 |
| TABLA 18: PRECIO TOTAL DE VENTA Y PRECIO POR M2 DE LA COMPETENCIA | 67 |
| TABLA 19: DISTRIBUCIÓN INTERNA GENERAL DE LA CASA | 69 |
| TABLA 20: CARACTERÍSTICAS DE ACABADOS | 70 |
| TABLA 21: FINANCIAMIENTO CREDITO DIRECTO | 71 |
| TABLA 22: FINANCIAMIENTO CREDITO HIPOTECARIO | 72 |
| TABLA 23: ANÁLISIS FODA..... | 76 |
| TABLA 24: CUADRO DE ÁREAS DE VIVIENDA Y LOCALES COMERCIALES | 86 |
| TABLA 25: ÁREAS GENERALES DEL CONJUNTO | 87 |
| TABLA 26: ÁREAS TOTALES CONSTRUIDAS..... | 87 |
| TABLA 27: DETALLE DE ÁREAS EN PLANTA BAJA | 88 |
| TABLA 28: RESUMEN GENERAL DE ÁREAS DEL CONJUNTO..... | 89 |
| TABLA 29: ÁREAS DE CASA TIPO..... | 90 |
| TABLA 30: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 1..... | 96 |
| TABLA 31: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 2..... | 97 |
| TABLA 32: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 3..... | 98 |
| TABLA 33: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 4..... | 99 |
| TABLA 34: CUMPLIMIENTO DE NORMAS MUNICIPALES 5..... | 100 |
| TABLA 35: RESUMEN DE COSTOS..... | 104 |
| TABLA 36: COSTOS DIRECTOS..... | 106 |
| TABLA 37: COSTOS INDIRECTOS..... | 107 |
| TABLA 38: COSTO DEL TERRENO POR M2 UTIL..... | 109 |

| | |
|---|-----|
| TABLA 39: VALUACIÓN DE TERRENO POR METODO RESIDUAL..... | 110 |
| TABLA 40: COSTO TOTAL POR M2 DE CONSTRUCCIÓN..... | 111 |
| TABLA 41: DETALLE DE COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO | 112 |
| TABLA 42: CRONOGRAMA VALORADO DEL PROYECTO | 115 |
| TABLA 43: PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO..... | 116 |
| TABLA 44: FLUJO DE VENTAS..... | 129 |
| TABLA 45: CUADRO DE RESULTADOS..... | 134 |
| TABLA 46: EGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS | 136 |
| TABLA 47: FLUJO CON APALANCAMIENTO..... | 142 |
| TABLA 48: SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS | 144 |
| TABLA 49: SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS | 146 |
| TABLA 50: SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS..... | 149 |
| TABLA 51: RESULTADO DEL ANÁLISIS FINANCIERO..... | 151 |
| TABLA 52: HITOS DEL PROYECTO | 163 |