

RESUMEN EJECUTIVO “EDIFICIO ORELLANA 500”

ANTECEDENTES

El proyecto del Edificio Orellana 500 está promovido por un grupo de inversionistas que buscan construir en una de las zonas más estratégicas de la ciudad de Quito el mejor edificio de oficinas. El edificio Orellana 500 se ubica en la Av. Orellana y Av. Amazonas esquina en la zona Centro Norte de la ciudad.

El terreno comprado para el desarrollo del proyecto es de 838, 96 m², donde la normativa por zonificación permite el desarrollo de 12 pisos altos y 5 subsuelos. Los coeficientes de ocupación permitidos son: COS PB - 50% y COS TOTAL - 600%.

Los inversionistas tienen un capital propio que podría cubrir el 60% del costo total del proyecto y pretenden adquirir un crédito bancario del 40% restante.

ANALISIS MACROECONÓMICO.

Desde el inicio de la dolarización en 1998, el sector de la construcción ha sido uno de los sectores productivos que mayor crecimiento ha registrado. Este sector de la construcción logra asegurar la inversión privada nacional e internacional aportando a la estabilidad económica del país, la generación de nuevas fuentes de empleo, la capacitación de la mano de obra y la disminución del déficit de vivienda; todos estos efectos positivos del crecimiento del sector han mejorado la calidad de vida de la población y disminuido el nivel de pobreza.

Sin embargo desde el año 2008 la inestabilidad financiera mundial que también ha perturbado al país; ha afectado el Sector de la construcción local. Otros factores que han disminuido el crecimiento del sector de la construcción son: La disminución en los ingresos económicos por remesas desde el exterior, la elevación de los costos de los materiales de construcción y el incremento de costos de construcción en sí. Para plantear estrategias efectivas que permitan sobrellevar la sensibilidad del sector a la crisis y asegurar la rentabilidad de sus inversiones; es importante conocer algunos indicadores económicos como: inflación del 8,36%, tasa de interés bancaria del 13%, disminución en los plazos de crédito a 10 años, disminución de las remesas en 8,6%;

ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Para atenuar el golpe económico el sector de la Construcción se ha aferrado a recursos como: las facilidades de acceso a la tecnología, equipos modernos, acabados especiales y lujosos gracias a la globalización de los recursos.

El Gremio de la Construcción se ha visto obligado a generar una oferta de calidad altamente competitiva en el mercado de oficinas para satisfacer una demanda muy exigente. Esta demanda rigurosa obliga a los constructores a medir detalladamente parámetros como: unidades de oficinas, áreas promedio por oficina.

El tamaño de la oferta de oficinas en el Centro Norte de Quito que se ha determinado en este estudio alcanza el valor de 950 unidades.

La absorción de la demanda de oficinas en la zona de desarrollo de nuestro proyecto es de 47,5%; por lo tanto conocemos la fortaleza de la ubicación. También es necesario analizar las debilidades de la localidad como el alto nivel de tráfico vehicular. Los precios de la oferta en la zona de desarrollo del proyecto promedian los 1230\$/m².

También es necesario conocer las fortalezas y debilidades de la publicidad, de nuestro producto y de la competencia. La publicidad del proyecto Orellana 500 se comparó con CR Constructora que es la promotora de mayor oferta en el sector. Se logró plantear así estrategias competitivas para alcanzar un buen posicionamiento y aceptación en el mercado.

ANALISIS TÉCNICO.

Los promotores han contratado a un grupo experimentados de profesionales para desarrollar los diseños técnicos del proyecto que generen las condiciones más adecuadas, flexibles y óptimas para el trabajo diario de oficina. La arquitectura del proyecto está desarrollada por RVC Arquitectos, una de las empresas de diseño más reconocidas de Quito junto a la constructora Moncayo & Roggiero, con más de 30 años de experiencia.

El diseño arquitectónico del proyecto plantea un lenguaje contemporáneo con una expresión clara y equilibrada tanto en la composición volumétrica del edificio que se identifica proporcionalmente con el terreno y el entorno, como en la conformación de los espacios internos amplios, correctamente iluminados y con especiales ángulos visuales de la ciudad.

El Edificio tiene un área bruta total de 7848 m² que se distribuyen en 4 niveles de subsuelos y 11 niveles superiores. El área total vendible se resume de la siguiente manera: 30 Unidades de Oficinas - 3382,93 m², 69 Plazas de estacionamientos - 1112,55 m² y 19 Unidades de Bodegas - 252,74 m².

ANÁLISIS DE LOS COSTOS.

El objetivo del análisis de costos es identificar el costo total del proyecto para conocer la inversión total que los promotores necesitan realizar. En el cronograma de desarrollo del proyecto se identifican los flujos mensuales que se deben realizar para cubrir los costos en un periodo estimado de 26 meses.

El costo total del Edificio "Orellana 500" asciende a \$ 4'095.555,83 dólares. Estos valores están analizados de la siguiente manera: costo del terreno: \$560.425,00 dólares con una incidencia del 13,68%, costo de la obra civil: 2'789.472,85 dólares con una incidencia del 68,11%, costos indirectos: 745.657,71 dólares que representan el 18,20%.

PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

El desarrollo del proyecto se planifica en cinco fases que se desarrollan en 26 meses correspondientes al cronograma del proyecto.

En los 3 primeros meses del cronograma se llevarán a cabo: el desarrollo de la *FACTIBILIDAD* económica, la *PLANIFICACIÓN* de los diseños especializados y los permisos necesarios para la ejecución de la obra. La *EJECUCIÓN* de la obra se contempla desde el 4to mes hasta el mes 25to. Las *VENTAS* se dan inicio en el mes 4to. con la instalación de la oficina de ventas y las cobranzas, la duración de esta fase será hasta el mes 25to. donde se reciben los pagos por concepto de crédito hipotecario de los compradores. El *CIERRE* y la *ENTREGA* del proyecto se planifican para el mes 26to.

ESTRATEGIA DE VENTAS

En función del análisis de oferta, demanda, competencia y de los costos del proyecto se ha establecido una estrategia de ventas para 10 meses con una velocidad de venta de 3% de venta mensual, además se determina un precio base para las unidades de oficinas de 1.246,66\$/m² que está dentro de los precios del mercado. A este precio base se multiplica un factor de ponderación por altura y ubicación de la oficina; en el décimo piso el precio máximo posible es de 1.278,94 \$/m².

Las plazas de estacionamientos alcanzan un precio de \$ 9.351,48 / unidad y las unidades de bodegas salen a la venta a un precio de \$ 4.728,49/ unidad. El valor total de recuperación en ventas es de **\$ 5.035.669,20 dólares.**

Con respecto a la forma de pago se propone un pago por concepto de entrada del 15%, un segundo pago del 35 % dividido en 10 cuotas mensuales y el 50% de crédito hipotecario. El descuento máximo permitido por pagos en efectivo es del 6% del precio por m². La publicidad y las promociones del proyecto se realizarán a través de medios directos como: atención personalizada en la oficina de ventas, revistas inmobiliarias, folletos y carpetas con la información del proyecto.

ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero registra ingresos desde el mes 4to. y los egresos inician en el 1er. mes del cronograma con un gran porcentaje correspondiente al pago del terreno. El análisis estático del proyecto registra una utilidad de \$ 939.458,31 dólares con un margen sobre ventas del 18,66%. La rentabilidad estimada del proyecto es de 22,93 % y la rentabilidad de los promotores del 38,22%.

El análisis dinámico considera una tasa de descuento del 21% calculada de acuerdo al método CAPM, WACC, y de acuerdo a la experiencia en función de la respuesta de sector de la construcción en los últimos años. Los índices financieros del Flujo Operativo del Proyecto generan como resultado un valor del VAN ó valor presente neto de **391 895,31 3 dólares.** Como en el Flujo se presentan cambios de signos no se considera necesario el cálculo del valor TIR.

En función del préstamo que los promotores solicitarán para la culminación del proyecto que asciende al 40% del costo total equivalente al 1' 638 484,35 dólares, el valor del VAN aumenta a 544.712,91 dólares. Evidentemente es más importante el dinero ahora que mañana y por esa razón el ingreso del préstamo solicitado a la mitad del proyecto mejora los resultados financieros.

De acuerdo al análisis de escenarios, la peor situación se presenta cuando el VAN se hace negativo debido a la elevación de los costos del 14% y la disminución en los precios del 10% al mismo tiempo. El resultado es un VAN negativo de 315 898,28 dólares. Sin embargo de acuerdo al análisis de las probabilidades de que los escenarios planteados sucedan el proyecto aun cuando enfrenta ciertos riesgos mantiene un valor ponderado del VAN de 317 232,44 dólares. Este valor ratifica la decisión de inversión en el proyecto y asegura un beneficio superior a la rentabilidad esperada por el mercado, lo que asegura una inversión positiva para los promotores.