

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

&

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Escuelas de Graduados, Programa M.D.I.



PLAN DE NEGOCIOS

Edificio Nerea – Manta

1. resumen ejecutivo

RESUMEN EJECUTIVO



EDIFICIO NEREA - MANTA

aspectos generales

A partir del año 2007, la empresa constructora Atiaga & Iturbide C.A., con base en Quito, se ha enrumado a desarrollar proyectos inmobiliarios en la provincia de Manabí, Ecuador. Este emprendimiento es una respuesta estratégica a la evidente saturación en la oferta del mercado inmobiliario de la capital.

Mediante el edificio Nerea, los promotores desean comenzar su incursión en el mercado de la Ciudad de Manta con la finalidad de proporcionar una solución habitacional de primera a satisfacer a personas o familias de ingresos económicos medios altos y/o altos.

CUADRO 0.1 Datos generales del proyecto

PROYECTO EN RESÚMEN	
NOMBRE DEL PROYECTO	Edificio Nerea
TIPO DE PROYECTO	Departamentos de vivienda residencial y vacacional
UBICACIÓN	Urbanización Umña II, vía a Barbasquillo
CIUDAD/PROVINCIA	Manta, Manabí
AREA DEL TERRENO	1666,50 m ²
AREA TOTAL DE CONSTRUCCION	7195,28 m ²
NUMERO DE UNIDADES	31
UNIDADES DE PARQUEO	42
BODEGAS	42
AREA UTIL PARA VENTA	3336,00 m ²

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

concepto y nombre _____

El concepto general del proyecto busca enfatizar su ubicación marítima, a su vez, apuntalarse en las raíces de la ciudad de Manta. Su himno, en homenaje a la ciudad, le otorga el cálido nombre de “Nereida”, como referencia inconfundible a las Nereidas. Ellas, en la mitología griega, representan todo lo que es bello y amable en el mar. Se trata de una analogía sencilla y bastante expresiva que pretende posicionar al producto en las mentes de los demandantes potenciales.

programa y arquitectura _____

El edificio Nerea busca desarrollar un proyecto adecuado y acorde con su programa y contexto. Al ser una ciudad costera, la ciudad de Manta demanda una arquitectura distinta a la que se desarrolla en otros centros urbanos del país.

La torre está conformada por ocho niveles y cuenta con treinta y un unidades de vivienda. En adición, el edificio alberga dos niveles subterráneos que acogen 48 estacionamientos y 31 bodegas. A nivel de composición programática, el edificio está configurado por suites de un dormitorio y departamentos de dos y tres dormitorios.

composición de mercado

Tanto la oferta como la demanda en el mercado inmobiliario de Manta se ha visto potenciada por el desarrollo y la fuerte economía local, el incremento poblacional e inversiones significativas que han atraído la actividad empresarial, opciones de negocios y plazas de trabajo.

Existe un elevado grado de competencia para el nicho en cuestión. La mayoría de estos proyectos persigue esquemas similares con equipamientos especiales que van desde clubes privados, áreas verdes, seguridad, piscinas, gimnasios, etc.

Los terrenos y proyectos más cotizados, son aquellos que dan directamente hacia el mar. El valor de las viviendas se encuentra prácticamente a la par con los mercados de las grandes ciudades como Quito y Guayaquil.

financiamiento, costos y plazo de ejecución

Nerea es un proyecto autofinanciado, que cuenta con capital de un grupo de inversionistas, razón por la cual no requiere de crédito bancario. Se espera que los inversionistas aporten con el 46% del total de egresos y que el resto se financie mediante las ventas de los departamentos. La estructura de costos totales es la siguiente:

CUADRO 0.2 Detalle estructura de costos / costo total

DETALLE DE COSTOS TOTALES				
ÍTEM	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	TOTAL (US \$)	%
TE000	Costo terreno	Terreno	\$ 183.000,00	7,5%
CD000	Costos directos	Obra Civil	\$ 1.884.000,00	76,5%
CI000	Costos indirectos	Estudios y Planificación, Tasas e Impuestos, Honorarios Ejecutores,	\$ 395.000,00	16,0%
CT000	TOTAL COSTOS		\$ 2.462.000,00	100,0%

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

El plazo proyectado para la ejecución de la obra civil está calculado en 24 meses, mientras que el ciclo de vida total del proyecto es de 28 meses, contados a partir del mes de enero 2008.

objetivo de rentabilidad

En base a un breve análisis estático, el proyecto tiene el siguiente objetivo:

CUADRO 0.3 Análisis estático proyecto puro

CUADRO DE RESULTADOS				
INGRESOS POR VENTAS				
CONCEPTO	CANTIDAD (m ²)	PRECIO UNITARIO (\$/m ²)	%	TOTAL(\$)
Departamentos	2.713 m ²	966 \$/m ²	81%	\$ 2.621.000
Terrazas	623 m ²	474 \$/m ²	9%	\$ 295.000
Bodegas/Parqueaderos	42 u	7.500 \$/u	10%	\$ 315.000
TOTAL INGRESOS			100%	\$ 3.231.000
EGRESOS TOTALES				
CONCEPTO	CANTIDAD (m ²)	PRECIO UNITARIO (\$/m ²)	%	TOTAL(\$)
Terreno	1.667 m ²	93 \$/m ²	7%	\$ 183.000
Costos Directos			77%	\$ 1.884.000
Costos Indirectos			16%	\$ 395.000
TOTAL EGRESOS			100%	\$ 2.462.000
UAll (Utilidad antes de impuestos)				\$ 769.000
MARGENES				
Rentabilidad (sobre egresos)				31%
Margen sobre ingresos				24%

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

perfil financiero

La tasa de descuento establecida para descontar los flujos de este proyecto se ha establecido en un 20%, que es la mínima rentabilidad que el grupo de inversionistas le exige al proyecto para que éste les resulte viable. El perfil financiero del proyecto es el siguiente:

CUADRO 0.4 Perfil financiero del proyecto

EVALUACIÓN FLUJO DE CAJA - PROYECTO PURO	
INDICADOR	VALOR
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	\$ 2.462.000,00
VENTAS TOTALES	\$ 3.231.000,00
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 769.000,00
TASA DE DESCUENTO	20%
VAN (AGOSTO 2008)	\$ 176.243,39
TIR	N/D
MARGEN DE RENTABILIDAD (Utilidad / Ingresos)	23,80%
RENTABILIDAD SOBRE COSTO (Utilidad / COSTO)	31,23%

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

Todos los temas enunciados en el presente resumen serán presentados y analizados en detalle a lo largo de este documento.

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

PLAN DE NEGOCIOS:

"EDIFICIO NEREA - MANTA"

JAN WAGNER, ARQ.

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención
del título de Magíster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, MDI

Quito, septiembre de 2008

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACION DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS: "EDIFICIO NEREA - MANTA"

JAN WAGNER, ARQ.

Fernando Romo P.
Director MDI - USFQ
Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas,
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

Jaime Rubio,
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos E.
Director de Tesis
Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri Breedy,
Decano del Colegio de Postgrados USFQ

Quito, septiembre del 2008

© **Derechos de autor:** Según la actual Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5:

“el derecho de autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expresión... El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no está sometido a registro, depósito, ni al cumplimiento de formalidad alguna.”
(Ecuador. Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5)

© **Derechos de autor**

Jan Wagner, Arq.

2008

Jan Wagner, Arq.
SEPTIEMBRE – 2008

3. estudio de mercado

ESTUDIO DE MERCADO

Para poder establecer las estrategias comerciales y de mercadeo, por un lado, y lograr la penetración de mercado, por otra, es indispensable efectuar un minucioso estudio del sector inmobiliario de Manta. Los resultados obtenidos en este análisis serán de suma importancia para determinar si el proyecto **NEREA** está bien definido y planteado.

A su vez, la efectividad y novedad de las estrategias planteadas para el proyecto en cuestión, dependerá de una comprensión profunda del tipo de demanda que se requiere cubrir en esta ciudad, como también de la estructura y composición de la oferta. Finalmente, debemos analizar rigurosamente las características de la competencia que se está generando para nuestro grupo meta.

índice de contenido

3.	ESTUDIO DE MERCADO	13
3.1.	presentación del producto.....	16
3.1.1.	perfil de la empresa – grupo promotor.....	16
3.1.2.	definición del producto	18
3.1.3.	objetivos de mercado.....	20
3.1.4.	proyecto y su estado actual	21
3.2.	situación y ubicación.....	22
3.2.1.	aspectos generales	22
3.2.2.	aspectos poblacionales y demografía	24
3.2.3.	desarrollo e inversión económica	24
3.2.4.	crecimiento y desarrollo urbano	26
3.2.5.	zonas y sectores residenciales.....	29
3.2.6.	uso predominante y valor del suelo	30
3.2.7.	precios de alquiler y renta-negocio.....	31
3.2.8.	vías de comunicación, transporte y servicios.....	32
3.3.	análisis de la oferta.....	34
3.3.1.	composición de mercado	35
3.3.2.	composición de producto.....	36
3.3.3.	características programáticas	37
3.3.4.	ventajas y servicios complementarios	38
3.3.5.	características técnicas y equipamientos.....	39
3.3.6.	estructura de precios	40
3.3.7.	esquemas de financiamiento	42
3.3.8.	estrategias y esquemas promocionales	43
3.3.9.	niveles de absorción y velocidad de ventas	44
3.4.	aspectos de mercado y demanda.....	47
3.4.1.	demandantes de mercado medio y alto	48
3.5.	perfil del cliente.....	49
3.5.1.	grupos objetivos.....	49
3.5.2.	nivel económico	50
3.5.3.	edad y ciclo de vida	50
3.5.4.	capacidad de pago del cliente	51
3.5.5.	cliente – preferencias.....	51

3.5.6.	detalle perfil del cliente.....	53
3.6.	conclusiones estudio de mercado.....	54

índice de gráficos

GRÁFICO 3.1	Configuración del edificio	20
GRÁFICO 3.2	Precios/m2 de lotes por sector y ubicación	31
GRÁFICO 3.3	Comparativo de precio/m2 por proyecto.....	41
GRÁFICO 3.4	Precio/m2 promedio en Manta	42
GRÁFICO 3.5	Comparativo de velocidad de ventas/niveles de absorción	45
GRÁFICO 3.6	Nivel de absorción promedio en el mercado de Manta	46
GRÁFICO 3.7	Composición de demandantes en segmento medio-alto y alto	49
GRÁFICO 3.8	Preferencia por número de dormitorios	52
GRÁFICO 3.9	Preferencia por tipo de recubrimiento.....	53

índice de cuadros

CUADRO 3.1	Distancias terrestres desde y hacia Manta	23
CUADRO 3.2	Resumen de inversiones hechas y previstas para la ciudad de Manta.....	24
CUADRO 3.3	Levantamiento de sectores residenciales.....	30
CUADRO 3.4	Precios de alquiler/mes según tipo de unidad.....	32

CUADRO 3.5 Precios de alquiler Suites Howard Johnson	32
CUADRO 3.6 Comparativo de composición arquitectónica	36
CUADRO 3.7 Comparativo características programáticas	38
CUADRO 3.8 Comparativo de servicios complementarios.....	39
CUADRO 3.9 Comparativo de precios/m2	41
CUADRO 3.10 Comparativo de esquemas de financiamiento	43
CUADRO 3.11 Comparativo de esquemas promocionales.....	44
CUADRO 3.12 Comparativo de velocidad de ventas.....	45
CUADRO 3.14 Identificación de grupos objetivos	50
CUADRO 3.15 Tabla de cálculo valor cuota e ingresos requeridos.....	51
CUADRO 3.16 Grupos objetivos y perfil del cliente	53

índice de imágenes

IMÁGEN 3.1 Nombre y Logo de la empresa promotora	17
IMÁGEN 3.2 Trayectoria Atiaga-Iturbide C.A.	18
IMÁGEN 3.3 Nombre y Logo del Proyecto	19
IMÁGEN 3.4 Vistas lateral y frontal del Proyecto	19
IMÁGEN 3.5 Estado actual del proyecto	21
IMÁGEN 3.6 Mapa del Ecuador.....	22
IMÁGEN 3.7 Eje Intermodal Manta-Manaos.....	25
IMÁGEN 3.8 Edificios que se levantan simultáneamente en Playa El Murciélago..	27
IMÁGEN 3.9 Crecimiento urbano de Manta	28
IMÁGEN 3.10 Nueva tendencia de crecimiento de la ciudad	29
IMÁGEN 3.11 Plano de Manta - sectores residenciales segmento medio alto.....	30
IMÁGEN 3.12 Plaza del Sol y Suites Howard Johnson.....	33
IMÁGEN 3.13 Distancias a destinos y servicios de la ciudad.....	34

presentación del producto

perfil de la empresa – grupo promotor

A

pesar de su reciente existencia, la empresa constructora Atiaga – Iturbide C.A. ya tiene un amplio bagaje de proyectos inmobiliarios realizados en la ciudad de Quito.

IMÁGEN 0.1 Nombre y Logo de la empresa promotora



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Desde sus inicios, esta empresa ha fijado la meta de ofrecer productos de calidad real, servicio total y de valor agregado, integrando, bajo un mismo techo los elementos que componen un proyecto inmobiliario.

Como constante a lo largo de su trayectoria, Atiaga-Iturbide C.A. ha manejado sus proyectos desde la concepción inicial, pasando por las fases de planificación arquitectónica, construcción y posterior comercialización.

IMÁGEN 0.2 Trayectoria Atiaga-Iturbide C.A.

TRAYECTORIA DE LA EMPRESA									
PROYECTO	AÑO	UBICACIÓN	TIPO	# PISOS	ÁREA TERRENO	ÁREA CONSTRUCCIÓN	VALOR EN VENTAS	COMPOSICIÓN	DURACIÓN
EL QUIJOTE	1999	Av. Eloy Alfaro	Residencial	8	980 m2	2800 m2	2 mills. US\$	32 Depts.	36 meses
EL GRECO	2003	Urb. Jardines del Batán	Residencial	4	560 m2	1440 m2	1,4 mills. US\$	12 Depts.	18 meses
EL GALILEO	2004	Av. Eloy Alfaro	Mixto	8	510 m2	1770 m2	1,7 mills. US\$	18 Depts.	22 meses
								2 Oficinas	
								5 locales	
TERRA MERKEZ	2005	Av. 6 de Diciembre	Mixto	10	710 m2	1780 m2	2,6 mills. US\$	38 Depts.	24 meses
								1 Local	
MACEDONIA	2007	San Clemente - Manabí	Residencial	4	2800 m2	1500 m2	0,6 mills. US\$	10 Depts.	24 meses

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Sobre la base de los proyectos realizados, la empresa Atiaga – Iturbide ha ido definiendo su producto y posicionamiento en el mercado: En su totalidad, se trata de edificios multifamiliares compuestos de residencias de lujo.

A partir del año 2007, esta empresa constructora se ha enrumado a desarrollar proyectos en la provincia de Manabí. Este emprendimiento es una respuesta estratégica a la evidente saturación en la oferta del mercado inmobiliario de la capital.

definición del producto

El edificio Nerea es un proyecto inmobiliario a ser levantado en el lado Oeste de la ciudad de Manta, al sur del litoral ecuatoriano. El edificio está conformado por ocho niveles y cuenta con treinta y un unidades de vivienda. En adición, el edificio alberga dos niveles subterráneos que acogen 48 estacionamientos y 31 bodegas. De acuerdo a su concepción, el proyecto está enfocado a la clase media-alta y alta.

IMÁGEN 0.3 Nombre y Logo del Proyecto



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

A nivel de composición programática, el edificio está configurado por suites de un dormitorio y departamentos de dos y tres dormitorios. En su totalidad, las unidades cuentan con una terraza privada y vista al mar.

IMÁGEN 0.4 Vistas lateral y frontal del Proyecto

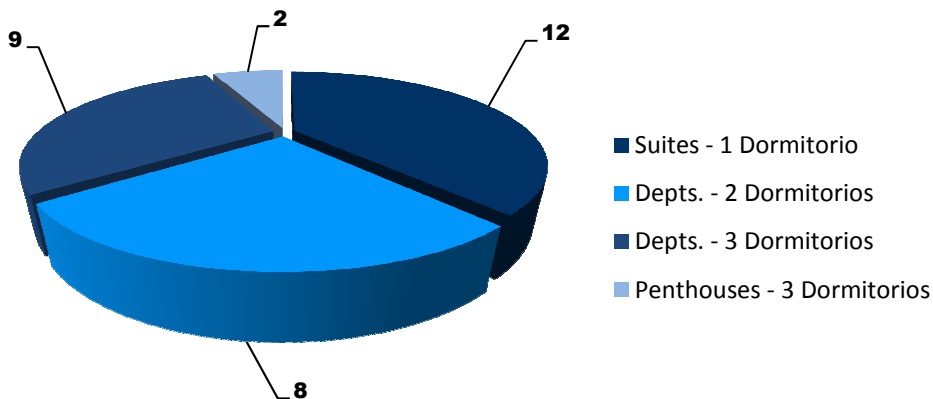


FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.

FECHA: Abril, 2008

Las suites y departamentos de dos dormitorios están dotados de un espacio de parqueo y una bodega, mientras que los departamentos de tres dormitorios cuentan con dos espacios de estacionamiento y su respectiva bodega. Las especificaciones detalladas del edificio serán presentadas con mayor precisión en el siguiente capítulo.

GRÁFICO 0.1 Configuración del edificio



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

objetivos de mercado

El proyecto está dirigido tanto al mercado inmobiliario de la ciudad de Manta como también al mercado que busca un “destino de retiro” proveniente de las grandes ciudades, pero también del exterior. El tener una casa o departamento vacacional de descanso es una característica que distingue a la clase media alta y alta del Ecuador.

Históricamente las ubicaciones de preferencia para los Guayaquileños han sido las playas de Salinas y sus alrededores, mientras que la población capitalina ha adquirido inmuebles en las ciudades costeras de Bahía de Caráquez, en Manabí y Same, en la Provincia de Esmeraldas.

Debido a la presente saturación de los balnearios previamente mencionados, Manta se convierte en una alternativa interesante para el segmento medio alto y alto del Ecuador.

proyecto y su estado actual

Desde el mes de marzo 2008, el proyecto dispone de todos los requerimientos y aprobaciones municipales, además de los respectivos permisos para entrar en fase de construcción. Hasta la fecha ya se ha vendido una unidad y otra ha sido reservada. Los trabajos preliminares como la edificación para almacenaje, guardianía y servicios higiénicos están listos y los movimientos de tierra y colocación de valla se han realizado durante dicho mes.

IMÁGEN 0.5 Estado actual del proyecto



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Abril, 2008

situación y ubicación

aspectos generales

Manta es una ciudad portuaria ubicada en la provincia de Manabí, sobre la Costa del Pacífico, estratégicamente localizada en el centro del litoral ecuatoriano. Después de Guayaquil, el puerto marítimo de mayor importancia del país, es de las ciudades económicamente más significativas del Ecuador. Conocida como la “capital mundial del atún”, el puerto de Manta es la base de una flota pesquera de 400 barcos dedicados a la captura de túnidos.

IMÁGEN 0.6 Mapa del Ecuador



FUENTE: Brochure de Ventas, Proyecto Ciudad del Mar

FECHA: Abril, 2008

La terminal marítima de Manta se caracteriza por estar ubicada a mar abierto y contar con aguas profundas, localizada a escasas 25 millas de la línea de tráfico internacional, que le confieren ventajas competitivas incomparables en la zona.

Estos atributos permiten que no haya congestión y que el proceso de desembarque se pueda realizar con velocidad. Por el Puerto de Transferencia de carga internacional actualmente pasan unos 40.000 contenedores anuales.

A parte del excelente movimiento económico derivado de las actividades pesqueras y comerciales, la ciudad de Manta es un importante foco turístico del Ecuador.

Su popularidad se debe a que es el único balneario del país con tinte urbano: aparte de contar con una buena playa y estar cerca de los parajes y reservas naturales más bellas del país, la ciudad de Manta posee una importante infraestructura dotada de centros comerciales, hospitales, centros educacionales, atracciones turísticas y culturales, como también de hoteles de primer nivel, con la presencia de importantes cadenas internacionales.

CUADRO 0.1 Distancias terrestres desde y hacia Manta

DISTANCIAS TERRESTRES A DESTINOS TURÍSTICOS						
DESDE MANTA HASTA	Jaramijó	San Mateo	Portoviejo	San Lorenzo	San Clemente	Puerto Cayo
DISTANCIA EN KM	8	17	35	41	60	81
DESDE MANTA HASTA	Bahía de Caráquez	Machalilla	Los Frailes	Canoa	Puerto López	Montañita
DISTANCIA EN KM	85	102	105	105	114	158
DESDE MANTA HASTA	Guayaquil	Pedernales	Salinas	Mompiche	Atacames	Quito
DISTANCIA EN KM	196	197	230	254	320	390

ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Abril, 2008

Su aeropuerto, mantiene a Manta cerca de cualquier lugar del país y del mundo. El clima es cálido, con temperaturas promedio anuales que fluctúan entre los 25 y 26° centígrados.

aspectos poblacionales y demografía

En el presente, la población de la ciudad de Manta es de 250.000 habitantes incluyendo a la población flotante, y crece a ritmo vertiginoso. Según datos de la Cámara de la Construcción, se estima que en tan solo diez años, Manta duplicará su población.

desarrollo e inversión económica

La ciudad de Manta se encuentra en pleno desarrollo económico. Este desarrollo no solamente se atribuye a la fuerte economía local y al incremento poblacional, factores que han atraído la actividad empresarial, sino a las inversiones públicas y extranjeras que están empujando el desarrollo de esta ciudad.

CUADRO 0.2 Resumen de inversiones hechas y previstas para la ciudad de Manta

DETALLE DE INVERSIONES			
PROYECTO	CONSORCIO/GOBIERNO	MONTO (millones US \$)	PLAZO (años)
Base Aérea Manta - Puesto Avanzado de Operaciones (FOL) [concesión 2001-2009]	Gobierno EE.UU.	70	8
Ciudad Alfaro - Sede Asamblea Constituyente [ejecutado 2007]	Ecuador	7,75	1
Puesto de Inspección de Preentrega Hyundai (PDI) [almacenera más grande Latinoamérica - capacidad 2000 vehículos, ejecutado 2007]	Grupo El Juri	5	15
Ensambladora Hyundai	Grupo El Juri	N/D	en análisis
Puerto de Transferencia de Carga Internacional	Hutchinson Port Holdings (HUT)	600	30
Muelles Pesqueros	Autoridad Portuaria Manta (APM)	24	15
Refinería de Crudos Pesados	Ecuador/Venezuela	4000	10
Ruta Intermodal Manta-Manaos	Ecuador/Brasil	800	5
Aeropuerto Intercontinental Manta	Ecuador/China	aprox. 350	N/D
MONTO DE INVERSIÓN ANUAL PROMEDIO		195,23	30

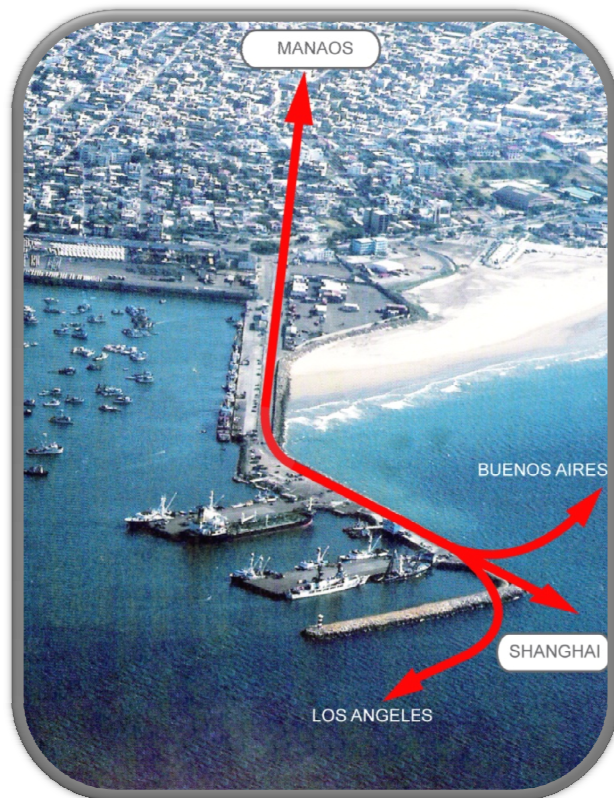
FUENTE: Prensa, artículos varios
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Aparte de la Ciudad Alfaro edificada en Montecristi, a pocos minutos de Manta y que ha inyectado cuantiosas inversiones para la zona, el Gobierno actual del Economista Rafael Correa tiene prevista la construcción de una refinería regional en colaboración con Venezuela, que

dará “empleo directo al menos a 300 personas e indirecto a otras 3000 a 4000”. (“Eje Manta-Manaos...”, El Comercio, 06.05.2007).

El corredor logístico Manta-Manaos, que pretende unir los océanos Pacífico y Atlántico a través de un eje intermodal que combinará el transporte marítimo con el aéreo, terrestre y fluvial, también es un proyecto impulsado por el presidente Rafael Correa en conjunto con su homónimo brasileño, Luiz Inácio Lula da Silva.

IMÁGEN 0.7 Eje Intermodal Manta-Manaos



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

La idea es convertir a Manta en un puerto de servicios tanto para el comercio marítimo internacional como para el transporte y transferencia aérea de carga para el Atlántico y el Pacífico. Mediante este eje, se visiona la posibilidad de eliminar tiempos y costos transportando por este puerto la mercadería procedente de Asia para todo el continente.

Otro megaproyecto estudia la posibilidad de convertir el aeropuerto de Manta, a partir del 2009, “en punto de coordinación con el continente y de América Latina con China para facilitar negocios e intercambios.” (“Ecuador piensa en...”, El Comercio, 06.12.2007)

A inicios del 2007, también se firmó la concesión del puerto de Manta con el consorcio chino Hutchinson Port Holdings, a través de su empresa filial Terminales Marítimos internacionales (TIDE), que incluye la construcción de dos muelles internacionales, grúas de transmisión, patios de almacenamiento y edificios operativos.

Por su lado, las autoridades turísticas de Manta han establecido acuerdos con las grandes operadoras de cruceros a nivel mundial. Solamente en 2007 atracaron en Manta 30 buques turistas, con entre 2000 a 3000 pasajeros cada uno. “La presencia de los buques deja en Manta unos 120 mil dólares por nave” (“Los cruceros arriban a Manta, El Comercio, 19.01.2007), y cuyos turistas por lo general se quedan una semana en Manta y luego se desplazan en avión a Galápagos y Quito.

Sin duda alguna, todos estos proyectos e inversiones a futuro apuntan a que se incrementará la población de la ciudad, motivo por el cual **la demanda de vivienda en Manta seguirá aumentando en el largo plazo.**

crecimiento y desarrollo urbano

A la par con su vertiginoso desarrollo económico, la ciudad de Manta está experimentando un crecimiento urbanístico imparable.

Según datos publicados en el suplemento “Construcción y Diseño” de la revista Vistazo, el departamento de Planeamiento Urbano del Municipio de Manta indica que hasta el mes de septiembre 2007, se concedieron 162 permisos de construcción en el área urbana con otros 20 adicionales en tramitación. (Manta urbaniza en grande, Pág. 24)

IMÁGEN 0.8 Edificios que se levantan simultáneamente en Playa El Murciélago



FUENTE: Diario El Comercio
FECHA: Marzo, 2008

Por su parte, en un artículo publicado en el suplemento semanal “Construir” del diario El Comercio, se estima que “la inversión de apartamentos en Manta, en los últimos diez años, alcanza los US\$ 50 millones. Otra cantidad similar se ha invertido en urbanizaciones.” (“La vivienda se...”, El Comercio, 16.02.2008)

A pesar de la dinámica y el boom inmobiliario que se está presenciando en el puerto manabita, su crecimiento urbano se ha caracterizado por dos pautas significativas: Por un lado, y en oposición a los fenómenos expansivos de las grandes ciudades actuales, Manta ha crecido hacia su zona urbana. En segunda instancia, su zona central ha crecido verticalmente, lo cual da como resultado que la ciudad sea compacta, ordenada, y con una vialidad y servicios bien planificados.

IMÁGEN 0.9 Crecimiento urbano de Manta



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Actualmente, y debido a la saturación del sector que circunvala a la Playa de El Murciélago, la ciudad se está expandiendo hacia el oeste, en el sector colindante al acantilado de Barbasquillo. Dicha zona se está afianzando como sector residencial de primera categoría.

IMÁGEN 0.10 Nueva tendencia de crecimiento de la ciudad



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Los Grupos Nobis y CSG fueron los pioneros en el desarrollo de esta zona denominada barrio Umiña II, a través del Proyecto Portal del Sol en el 2001. En el presente, es la Urbanización residencial más exclusiva de la ciudad.

Este año, el mismo Grupo Promotor ha lanzado un proyecto ambicioso llamado Ciudad del Mar, al extremo oeste de la ciudad. Se trata de un Village Resort Club, un conjunto con las características de un gran club vacacional que cuenta con un hospital, un hotel y un centro comercial. La inversión asciende a los 25 millones de US\$ en un plazo de 5 años.

zonas y sectores residenciales



as zonas residenciales de mayor interés y plusvalía en Manta son aquellas ubicadas sobre el centro turístico y recreativo (Playa El Murciélago) y las que colindan hacia el oeste. Estos vecindarios ocupan los frentes de Playa El Murciélago y Playa Barbasquillo, al borde del Océano Pacífico.

IMÁGEN 0.11 Plano de Manta - sectores residenciales segmento medio alto



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

CUADRO 0.3 Levantamiento de sectores residenciales

LEVANTAMIENTO DE ZONAS RESIDENCIALES		
#	SECTOR	OBSERVACIONES
1	Playa El Murciélago (Calle M1)	Es la zona más exclusiva de Manta debido a que colinda con el Malecón Escénico y está ubicada al frente de la Playa El Murciélago. Se puede llegar a servicios comerciales, culturales, gastronómicos y actividades de esparcimiento a pie.
2	Umña I (Urbanización Pedro Balda)	Es una zona más tranquila que Playa El Murciélago ya que se encuentra ubicado en una urbanización cerrada. El acceso y circulación vehicular es incómoda. Tiene salida a Playa El Murciélago. Las casas de la urbanización se están derrocando para ubicar torres de edificios multifamiliares.
3	Umña II	Es el sector residencial más nuevo, razón por la cual ha sido mejor planificado que los anteriores. A 20 minutos a pie (5 minutos en automóvil) de Playa El murciélago. La Playa Barbasquillo no es tan bonita y los lotes se ubican frente a un acantilado.

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

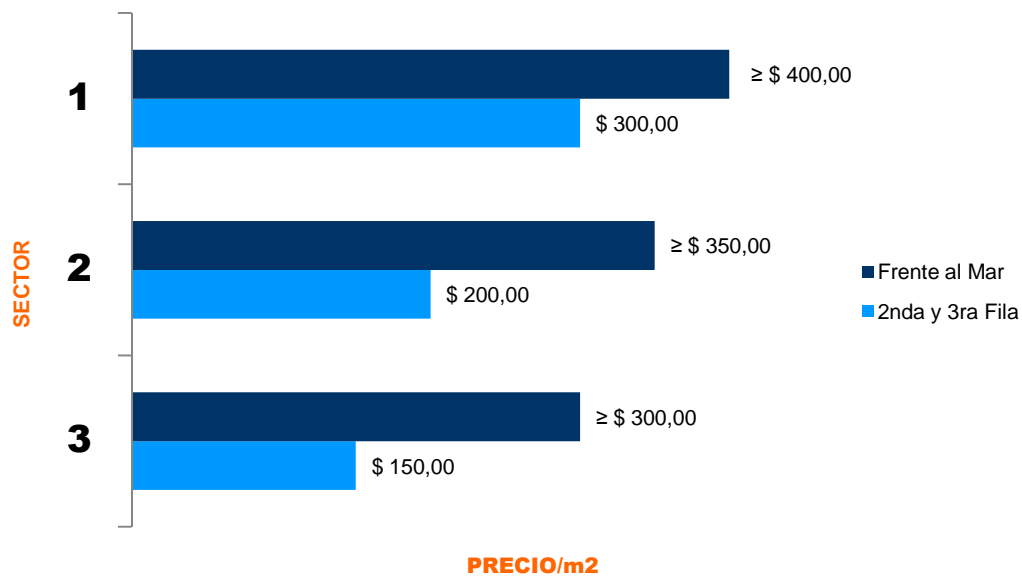
uso predominante y valor del suelo

La zona comprendida entre el sector Playa El Murciélago y Playa Barbasquillo se ha caracterizado por ser una zona de gran desarrollo urbanístico en los últimos años. En la

actualidad, tiene un uso predominantemente residencial. No obstante, también es una de las zonas más servidas de la ciudad de Manta, como se analizará posteriormente.

El valor del suelo varía de acuerdo a la zona y ubicación dentro de la misma. Los lotes que tienen un frente hacia el mar lógicamente tienen un precio/m² mayor que los que se ubican en las segundas o terceras filas.

GRÁFICO 0.2 Precios/m² de lotes por sector y ubicación



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

precios de alquiler y renta-negocio

El negocio de la renta en Manta es sumamente interesante, debido a su condición de ciudad-balneario. Existen proyectos destinados específicamente a estos fines, como las Suites del Hotel Howard Johnson por ejemplo.

Inclusive, existen proyectos que incorporan el modelo de renta-negocio. En dichos casos, la administración del edificio simultáneamente maneja el corretaje para los dueños de las

unidades y las alquila en los períodos que éstos no las ocupan. Los precios oscilan de acuerdo a ubicación y tamaño.

En base a averiguaciones realizadas, se han hecho las siguientes estimaciones:

CUADRO 0.4 Precios de alquiler/mes según tipo de unidad

ALQUILER DE DEPARTAMENTOS FRENTE AL MAR		
TIPO DE UNIDAD	AMOBLADO	SIN AMOBLAR
Suite	\$ 450,00	\$ 350,00
2 Habitaciones	\$ 700,00	\$ 550,00
3 Habitaciones	\$ 900,00	\$ 800,00

FUENTE: Valeria Roca Cano
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

CUADRO 0.5 Precios de alquiler Suites Howard Johnson

RENTA-NEGOCIO SUITES HOWARD JOHNSON				
TIPO DE UNIDAD	TEMPORADA ALTA		TEMPORADA BAJA	
	Diario	Mensual	Diario	Mensual
Suites	\$30,00 - \$40,00	\$ 500,00	\$20,00 - \$30,00	\$ 350,00
2 Dormitorios	\$90,00 - \$100,00	\$ 1.200,00	\$50,00 - \$60,00	\$ 800,00

FUENTE: María Fernanda Carrasco, Administración HJ
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

vías de comunicación, trasporte y servicios

La zona de Barbasquillo (Umiña II) se encuentra totalmente urbanizada. El sector cuenta con toda la infraestructura pública de alcantarillado, agua potable, luz eléctrica y telefonía. En un radio de 200 metros, el usuario de NEREA dispone de acceso a la playa hacia el norte y de los servicios del hotel Howard Johnson, como restaurante, cafetería y tiendas comerciales al oeste.

IMÁGEN 0.12 Plaza del Sol y Suites Howard Johnson



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

Lastimosamente, la ciudad de Manta aún no cuenta con provisión de servicio público de transporte hacia el costado oeste de la urbe, y esa deficiencia reduce la accesibilidad al proyecto a quienes se conducen mediante los medios de transporte no particulares. Sin embargo, la vía Barbasquillo permite una conexión inmediata a la Av. Jaime Chávez, que bordea las áreas turísticas de la ciudad y el aeropuerto, hacia el costado este.

La vía a Barbasquillo, así como la Av. Jaime Chávez, se encuentran en perfecto estado de construcción. La vía no está congestionada y permite un flujo adecuado de tránsito, cuenta con aceras amplias y está provista de grandes cunetas para el desalojo de aguas lluvias. La vía cuenta con alumbrado artificial, pero no provee sombra al peatón.

En un radio de 2 kilómetros, el habitante de Nerea se encuentra inmediatamente conectado al sector residencial Umiña I, al centro de la ciudad de Manta y al área del Malecón Escénico.

IMÁGEN 0.13 Distancias a destinos y servicios de la ciudad



ELABORACIÓN: Atiaga-Iturbide C.A., Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

El sector de Umiña se beneficia de múltiples servicios comerciales, incluido un Supermaxi, Comisariato, Fybeca y tienda de artículos deportivos, y variedad de opciones de restaurantes. El centro de Manta presenta un rango mayor de oportunidades de servicios profesionales, comercio, alimentación, equipamiento cívico-institucional como oficinas públicas y bancos, y opciones de entretenimiento. Hacia el área del Malecón Escénico se localizan las áreas turísticas más importantes de la ciudad, y por ende, un abastecimiento de servicios y productos relacionados con las actividades de playa.

Cabe añadir que en este radio se encuentran localizados centros de educación y atención médica, así como la autoridad portuaria.

En un radio de 8 kilómetros, el edificio Nerea se encuentra abastecido por un rango mayor de centros comerciales, cines, restaurantes y demás servicios profesionales. Dentro de este radio, casi la ciudad entera está cubierta, incluido el acceso al aeropuerto y la conexión con las avenidas principales que salen y entran a la ciudad.

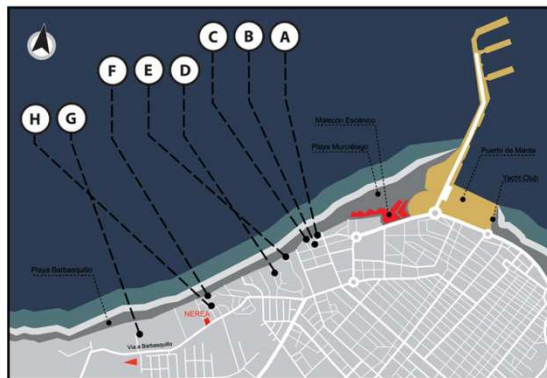
composición de mercado

La dinámica del sector inmobiliario de Manta es evidente. En la actualidad, el mercado de la oferta inmobiliaria de la ciudad se compone de diecinueve urbanizaciones levantadas en diferentes sectores. También cuenta con diversas torres de edificios y otros inmuebles que se están edificando en las playas El Murciélago y Barbasquillo, respectivamente. Todo esto sumado a una cantidad de obra pública que se está llevando a cabo en la ciudad.

La gran masa de proyectos se concentra en los estratos medio-altos y altos. Esto indica, que ya existe una sobreoferta. Solamente para nuestro tipo de producto, se han identificado 8 proyectos, cuyas características, ubicaciones, ventajas y estrategias, se expondrán a continuación.

2.3.1 Identificación de la competencia

1. ubicación



2. ficha

<p>PROYECTO SANTORINI</p> <p>UBICACIÓN: Calle M1, Playa El Murciélago vecindad Hotel Oro Verde CONSTRUCTOR: Ing. O. Rojas / Ing. C. Escobar PLAZADELACION: 18 Meses FECHA INICIO: Enero 2007 FECHA FIN: Agosto 2008</p> <p>A</p>	<p>PROYECTO TORREMARINA</p> <p>UBICACIÓN: Calle M1, Playa El Murciélago vecindad Hotel Oro Verde CONSTRUCTOR: Constructora CENSA S.A. PLAZADELACION: 9 Meses FECHA INICIO: Diciembre 2007 FECHA FIN: Agosto 2008</p> <p>B</p>	<p>PROYECTO TORRE MIRADOR</p> <p>UBICACIÓN: Calle M1, Playa El Murciélago vecindad Hotel Oro Verde CONSTRUCTOR: Manuella Pineda PLAZADELACION: 12 Meses FECHA INICIO: Diciembre 2006 FECHA FIN: Enero 2008</p> <p>C</p>	<p>PROYECTO ARENAMAR 3</p> <p>UBICACIÓN: Av. de las Fragatas Urbanización Pedro Balda, Umla 1 CONSTRUCTOR: Ing. José Galera PLAZADELACION: 12 Meses FECHA INICIO: Julio 2007 FECHA FIN: Julio 2007</p> <p>D</p>
<p>PROYECTO LAS OLAS</p> <p>UBICACIÓN: Av. Las Olas Urbanización Pedro Balda, Umla 1 CONSTRUCTOR: Grupo Del Castillo - Asa PLAZADELACION: 18 Meses FECHA INICIO: Febrero 2007 FECHA FIN: Septiembre 2007</p> <p>E</p>	<p>PROYECTO EL NAVEGANTE</p> <p>UBICACIÓN: Av. 3 Urbanización Umla II CONSTRUCTOR: Alianza INDELSOT- ESCAL PLAZADELACION: 20 Meses FECHA INICIO: Abril 2008 FECHA FIN: Diciembre 2009</p> <p>F</p>	<p>PROYECTO NAUTILUS</p> <p>UBICACIÓN: Urbanización Pico del Mar vecindad Hotel Howard Johnson CONSTRUCTOR: Arg. Rubén Moreira Velázquez PLAZADELACION: 18 Meses FECHA INICIO: Julio 2007 FECHA FIN: Marzo 2009</p> <p>G</p>	<p>PROYECTO ACQUALINA</p> <p>UBICACIÓN: Urbanización Umla II CONSTRUCTOR: A1 Construcciones PLAZADELACION: 18 Meses FECHA INICIO: Marzo 2008 FECHA FIN: Septiembre 2009</p> <p>H</p>

composición de producto

En su totalidad, todos los edificios se componen de una variedad de productos. A excepción del edificio Torremarina, todos los proyectos ofrecen una gama de unidades de 2 y 3 dormitorios y suites. Como demuestra el siguiente cuadro, la mayoría de proyectos pone mayor énfasis en las unidades que cuentan con 2 dormitorios.

CUADRO 0.6 Comparativo de composición arquitectónica

COMPARATIVO DE COMPOSICIÓN ARQUITECTÓNICA						
#	PROYECTO	# UNIDADES DE VIVIENDA	% SUITES	% 2 DORMITORIOS	% 3 DORMITORIOS	TOTAL
A	Santorini	37	6%	48%	46%	100%
B	Torre Mirador	29	27,50%	55%	17,50%	100%
C	Torremarina	56	32%	68%	0%	100%
D	Arenamar 3	19	32%	36%	32%	100%
E	Las Olas	40	25%	50%	25%	100%
F	El Navegante	41	27%	24%	49%	100%
G	Nautilus	10	30%	30%	40%	100%
H	Acqualina	17	23,50%	23,50%	53%	100%
I	NEREA	31	39%	26%	35%	100%

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

características programáticas

Las unidades de las diversas torres comparten características a nivel programático, y se diferencian en otras. La inclusión de una terraza o balcón es una constante en todos los proyectos. Sin embargo, no todos los proyectos contemplan áreas de lavandería/cuarto de máquinas en las unidades.

De igual manera, no todos los proyectos incluyen cuartos de servicio en las unidades más grandes. Estos dos espacios constituyen claras ventajas competitivas sobre la competencia ya que son forman parte del estándar de confort del estrato medio y alto.

CUADRO 0.7 Comparativo características programáticas

COMPARATIVO DE CARACTERÍSTICAS PROGRAMÁTICAS									
#	PROYECTO	TIPO DE PRODUCTO	# DORMTS.	# BAÑOS	SALA / COMEDOR	COCINA	CUARTO MÁQUINAS	CUARTO SERVICIO	TERRAZA/BAL CON
A	Santorini	Suite	1	1	√	√	—	—	—
		Depto	2	2	√	√	—	—	√
		Depto	3	4½	√	√	√	√	√
		Depto	4	5½	√	√	√	√	√
B	Torre Mirador	Suite	1	1	√	√	—	—	—
		Depto	2	2	√	√	—	—	√
		Depto	3	2½	√	√	√	—	√
C	Torremarina	Suite	1	1	√	√	—	—	—
		Depto	2	2	√	√	—	—	√
D	Arenamar 3	Suite	1	1½	√	√	—	—	√
		Depto	2	2½	√	√	√	—	√
		Depto	3	2½	√	√	√	—	√
E	Las Olas	Suite	1	1	√	√	—	—	√
		Depto	2	3½	√	√	√	√	√
		Depto	3	3½	√	√	√	√	√
F	El Navegante	Suite	1	1½	√	√	—	—	√
		Depto	2	2	√	√	—	—	√
		Depto	3	4½	√	√	√	√	√
G	Nautilus	Suite	1	1	√	√	√	—	√
		Depto	2	2	√	√	√	—	√
		Depto	3	3½	√	√	√	√	√
H	Acqualina	Suite	1	1	√	√	√	—	√
		Depto	2	1	√	√	√	—	√
		Depto	3	2	√	√	√	—	√
I	NEREA	Suite	1	1	√	√	—	—	√
		Depto	2	1½	√	√	√	—	√
		Depto	3	2½	√	√	√	—	√

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

ventajas y servicios complementarios

Los proyectos a su vez, buscan la diferenciación mediante la dotación de una serie de servicios complementarios. En este caso, la alberca es una constante, sin embargo muchos proyectos complementan el área comunal con servicios tipo spa.

Llama la atención que solamente un proyecto incluya el renta-negocio como servicio adicional. Sobre todo para los clientes que compran como inversión, este servicio constituye una evidente ventaja competitiva.

CUADRO 0.8 Comparativo de servicios complementarios

COMPARATIVO DE VENTAJAS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS										
#	PROYECTO	RENTA-NEGOCIO	SALA EVENTOS / COPROPIETARIOS	PISCINA	HIDROMASAJE	SAUNA	GIMNASIO	SALA DE MASAJES	ÁREA DE BBQ	JUEGOS INFANTILES
A	Santorini	—	—	√	√	√	—	—	√	—
B	Torre Mirador	—	—	√	—	—	—	—	√	—
C	Torre marina	√	—	√	√	√	√	√	√	—
D	Arenamar 3	—	—	√	√	—	—	—	—	—
E	Las Olas	—	—	√	—	√	√	—	—	—
F	El Navegante	—	√	√	—	√	√	—	—	√
G	Nautilus	—	—	—	—	—	—	—	—	—
H	Acqualina	—	—	√	√	—	—	—	√	—
I	NEREA	—	√	√	√	√	—	—	—	—

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

características técnicas y equipamientos

A nivel técnico y de equipamiento, los edificios contemplan una serie de sistemas y tecnologías. Sin excepción alguna, todas las estructuras están calculadas en base al sistema tradicional aporticado en hormigón armado.

Los sistemas integrados de seguridad y datos confieren ventajas competitivas a algunos proyectos. Llama la atención que sólo dos proyectos contemplan sistemas integrados de aire acondicionado.

CUADRO 2.1 Comparativo de características técnicas y equipamiento

COMPARATIVO DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y EQUIPAMIENTO									
#	A	B	C	D	E	F	G	H	I
PROYECTO	Santorini	Torre Mirador	Torre Marina	Arenamar 3	Las Olas	El Navegante	Nautilus	Acqualina	NEREA
ESTRUCTURA	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado	H. Armado
# ASCENSORES / CAPACIDAD	2/8	1/8	2/16	1/6	1/12	2/16	1/8	1/8	2/8
GAS CENTRALIZADO	—	√	—	—	√	√	—	—	√
AIRE ACONDICIONADO	√	—	—	√	—	—	—	—	—
SISTEMA DE SEGURIDAD	√	—	—	—	√	√	—	—	√
CIRCUITO CERRADO T.V.	√	—	—	—	√	√	—	—	√
ACCESO ELECTRÓNICO	√	—	√	—	√	—	√	√	√
ALARMA CONTRA INCENDIOS	√	—	—	√	√	√	—	—	—
INTERNET	√	—	—	—	√	√	—	—	√
GENERADOR ELÉCTRICO	—	—	√	—	—	√	—	—	√

ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Abril, 2008

estructura de precios _____

Los precios de venta fluctúan según tipo de unidad y proyecto. Los precios/m² se ubican entre los 700 y 1000 US\$/m². Los valores más altos se registran en los proyectos ubicados en el sector playa El Murciélago.

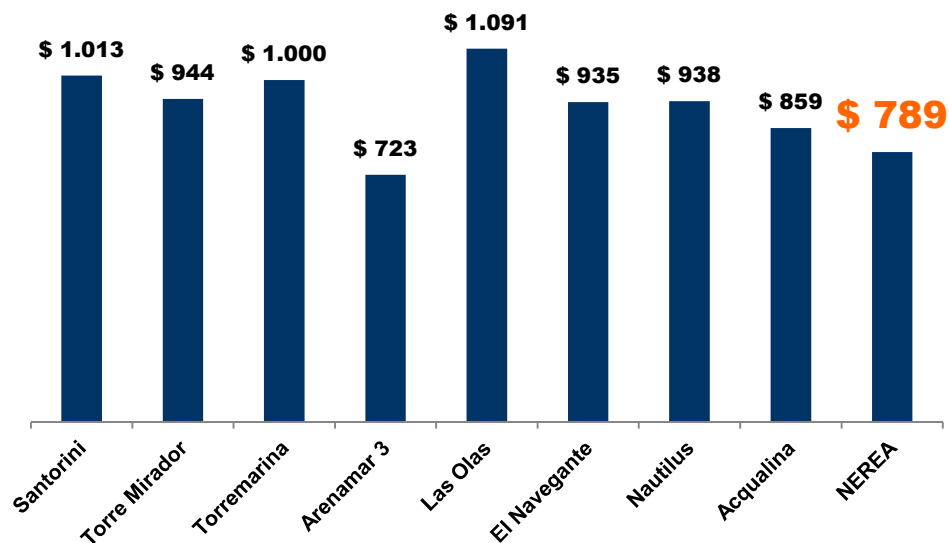
CUADRO 0.9 Comparativo de precios/m2

COMPARATIVO DE PRECIOS					
#	PROYECTO	TIPO DE PRODUCTO	PRECIO TOTAL	PRECIO/M2	PRECIO/M2 Ø
A	Santorini	Suite	\$ 101.500,00	\$ 995	\$ 1.013
		2 Dormitorios	\$ 120.000,00	\$ 1.000	
		3 Dormitorios	\$ 205.800,00	\$ 1.050	
		4 Dormitorios	\$ 395.000,00	\$ 1.005	
B	Torre Mirador	Suite	\$ 55.000,00	\$ 987	\$ 944
		2 Dormitorios	\$ 73.500,00	\$ 927	
		3 Dormitorios	\$ 90.500,00	\$ 918	
C	Torremarina	Suite	\$ 52.990,00	\$ 937	\$ 1.000
		2 Dormitorios	\$ 79.152,50	\$ 1.061	
D	Arenamar 3	Suite	\$ 52.200,00	\$ 725	\$ 723
		2 Dormitorios	\$ 77.361,00	\$ 723	
		3 Dormitorios	\$ 97.920,00	\$ 720	
E	Las Olas	Suite	\$ 72.790,00	\$ 1.080	\$ 1.091
		2 Dormitorios	\$ 140.220,00	\$ 1.073	
		3 Dormitorios	\$ 164.641,00	\$ 1.120	
F	El Navegante	Suite	\$ 73.306,00	\$ 920	\$ 935
		2 Dormitorios	\$ 72.244,00	\$ 915	
		3 Dormitorios	\$ 154.854,00	\$ 970	
G	Nautilus	Suite	\$ 62.123,74	\$ 938	\$ 938
		2 Dormitorios	\$ 70.912,80	\$ 938	
		3 Dormitorios	\$ 122.971,80	\$ 938	
H	Acqualina	Suite	\$ 49.000,00	\$ 878	\$ 859
		2 Dormitorios	\$ 78.680,00	\$ 870	
		3 Dormitorios	\$ 139.000,00	\$ 831	
I	NEREA	Suite	\$ 53.690,55	\$ 809	\$ 789
		2 Dormitorios	\$ 84.585,94	\$ 777	
		3 Dormitorios	\$ 118.441,54	\$ 781	

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

NOTA: LOS PRECIOS NO INCLUYEN COSTO PARQUEADERO Y BODEGA POR EFECTOS DE HOMOGENEIZACIÓN

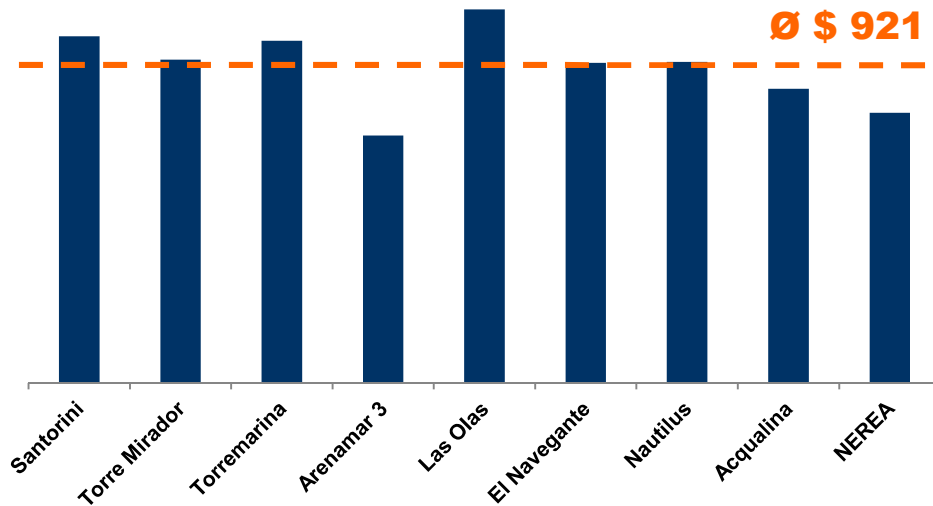
GRÁFICO 0.3 Comparativo de precio/m2 por proyecto



ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Abril, 2008

GRÁFICO 0.4 Precio/m2 promedio en Manta



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

esquemas de financiamiento

En términos de financiamiento, los proyectos persiguen un esquema bastante homogéneo y similar. Llama la atención que ninguno de los proyectos ofrece financiamiento directo a través del constructor ya que constituye una oportunidad de implementar un doble negocio.

CUADRO 0.10 Comparativo de esquemas de financiamiento

ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO						
#	PROYECTO	FIRMA CONTRATO	ABONO	PLAZO / CUOTAS	CONTRAENTREGA	FINANCIAMIENTO
A	Santorini	0%	30%	18 Meses	70%	Crédito Hipotecario
B	Torre Mirador	0%	30%	12 Meses	70%	Crédito Hipotecario
C	Torremarina	0%	30%	9 Meses	70%	Crédito Hipotecario
D	Arenamar 3	0%	30%	12 Meses	70%	Crédito Hipotecario
E	Las Olas	10%	20%	18 Meses	70%	Crédito Hipotecario
F	El Navegante	10%	30%	20 Meses	60%	Crédito Hipotecario
G	Nautilus	0%	30%	18 Meses	70%	Crédito Hipotecario
H	Acqualina	15%	25%	18 Meses	60%	Crédito Hipotecario
I	NEREA	10%	30%	24 Meses	60%	Crédito Hipotecario

ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Abril, 2008

NOTA: NINGÚN PROYECTO OFRECE CRÉDITO DIRECTO DEL CONSTRUCTOR

estrategias y esquemas promocionales

Los esquemas promocionales también tienen sus variaciones según cada proyecto. Los portales web son muy importantes en este caso, sobre todo cuando se trata de captar clientes de distintas ciudades o incluso, del exterior.

Muchos proyectos se promocionan en publicaciones especializadas, sin embargo, se ha concluido que la relación beneficio-costos, es mucho más efectiva al promocionar en los clasificados de los periódicos convencionales.

Es llamativo que ningún proyecto se apoye en la radio como medio, ya que también puede ser un mecanismo importante para llegar a clientela de diversas ciudades a nivel nacional.

CUADRO 0.11 Comparativo de esquemas promocionales

ESQUEMAS PROMOCIONALES									
#	PROYECTO	VALLA	SALA DE VENTAS MANTA	LIBRO DE VENTAS	DEPTO MODELO	PORTAL WEB	VOLANTES/TRIPTICOS	PRENSA O PUBLICACION	RADIO
A	Santorini	√	—	√	√	—	√	√	—
B	Torre Mirador	√	√	√	—	√	√	√	—
C	Torremarina	√	√	√	—	√	√	√	—
D	Arenamar 3	√	√	√	√	√	√	—	—
E	Las Olas	√	√	√	—	—	√	√	—
F	El Navegante	√	√	√	—	√	√	√	—
G	Nautilus	√	—	√	—	—	√	—	—
H	Acqualina	√	—	√	—	—	—	—	—
I	NEREA	√	√	√	—	√	√	√	—

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

NOTA: LOS DEPARTAMENTOS MODELO EN ESTE CASO SE REFIEREN A PROYECTOS PREVIOS QUE MUESTRAN EL TIPO DE PRODUCTO

niveles de absorción y velocidad de ventas

La velocidad de ventas de cada uno de los proyectos se encuentra directamente relacionada a todos los puntos previamente analizados. Llama mucha atención la velocidad de ventas del proyecto Torremarina.

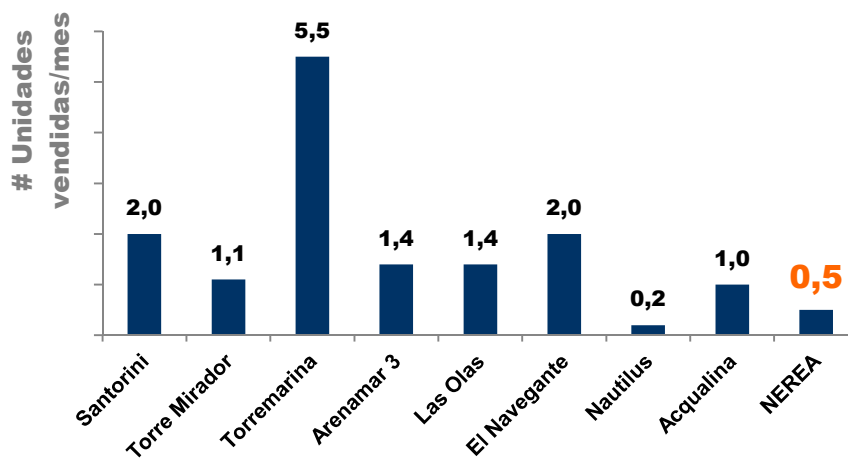
CUADRO 0.12 Comparativo de velocidad de ventas

VELOCIDAD DE VENTAS/NIVEL DE ABSORCIÓN						
#	PROYECTO	# UNIDADES	PLAZO	ESTADO	UNIDADES VENDIDAS	VENTAS/MES
A	Santorini	37	18 Meses	Mes 14	35	2,0
B	Torre Mirador	29	12 Meses	Mes 14	19	1,1
C	Torre Marina	56	9 Meses	Mes 4	39	5,5
D	Arenamar 3	19	12 Meses	Mes 9	17	1,4
E	Las Olas	40	18 Meses	Mes 14	24	1,4
F	El Navegante	41	20 Meses	Mes 1	8	2,0
G	Nautilus	10	18 Meses	Mes 9	2	0,2
H	Acqualina	17	18 Meses	Mes 1	4	1,0
I	NEREA	31	24 Meses	Mes 1	2	0,5

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

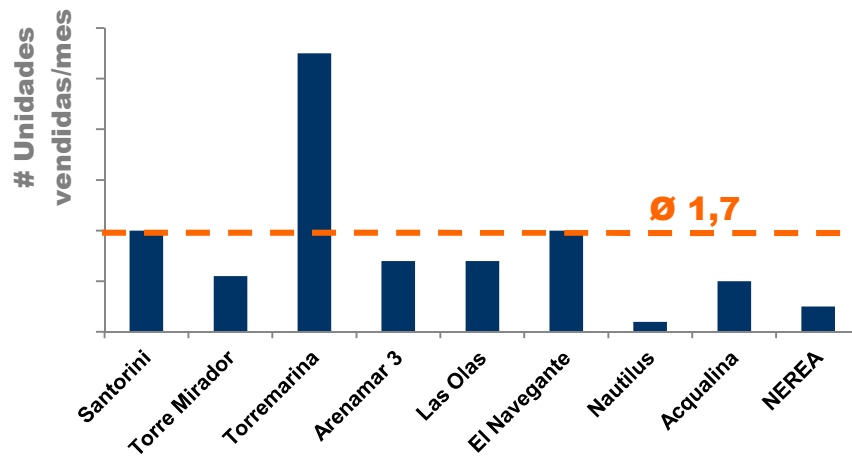
NOTA: PARA EFECTOS DE REPRESENTACIÓN SE HA ADOPTADO UN ESQUEMA DE PREVENTA DE TRES MESES ANTECEDIDOS AL INICIO DE LA CONSTRUCCIÓN.

GRÁFICO 0.5 Comparativo de velocidad de ventas/niveles de absorción



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

GRÁFICO 0.6 Nivel de absorción promedio en el mercado de Manta



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

análisis foda

Sobre la base del estudio de la competencia expuesto previamente, se presenta el análisis Foda a continuación:

CUADRO 0.13 Análisis Foda

FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
1. Ubicado en el sector residencial más nuevo y mejor planificado de la ciudad	1. Ubicado en la tercera fila medida desde el frente del mar
2. Aislado del centro de la ciudad, pero en un radio de 2 km tiene acceso a todos los servicios	2. No cuenta con provisión de servicio público de transporte, y esa deficiencia reduce la accesibilidad al proyecto a quienes se conducen mediante los medios de transporte no particulares
3. Baja densidad y amplias áreas comunales	3. No tiene una sala de ventas o departamento modelo en Manta
4. Precio introductorio muy por debajo de la competencia	4. Tiempo de ejecución es un 25% más prolongado que la competencia y puede generar dificultades a nivel de ventas.
OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
1. Manta es el único balneario del país que cuenta con los servicios e infraestructura de un centro urbano. Foco turístico y destino vacacional de primera.	1. Sobreoferta de proyectos en los estratos medios altos y altos
2. El aeropuerto mantiene a Manta cerca de cualquier lugar del país y del mundo.	2. Inestabilidad política y contracción de la demanda
3. El clima cálido, con temperaturas anuales promedio entre los 25 y 26° centígrados.	
4. Fuerte economía local e inversión proveniente del extranjero	
5. Altos índices de crecimiento poblacional	
6. Corredor logístico Manta - Manaos	
8. Ciudad compacta, ordenada, y con una vialidad y servicios bien planificados	
9. Se estima que mucha de la gente involucrada en ciudad Alfaro ubicará una residencia permanente en Manta	

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

aspectos de mercado y demanda

De la recopilación de datos primarios efectuados a lo largo de este estudio, podemos concluir que desde inicios de la década en transcurso, la demanda en el mercado inmobiliario se ha visto potenciada por el desarrollo y la fuerte economía local, el incremento poblacional e

inversiones significativas que han atraído la actividad empresarial, opciones de negocios y plazas de trabajo.

Desde fines del 2007, la Asamblea Constituyente y Ciudad Alfaro, han ocupado casi la totalidad de la oferta de viviendas en alquiler en la ciudad de Manta y se estima que un alto porcentaje de esta gente hará inversiones para adquirir viviendas de residencia permanente.

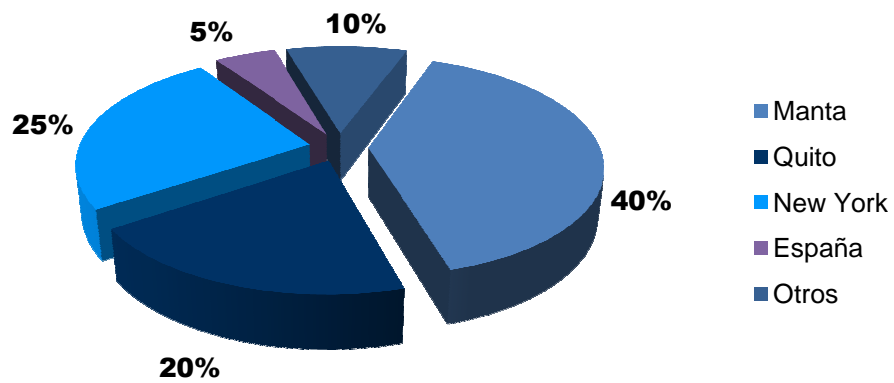
De igual manera hemos podido identificar, que el segmento para el cual existe la mayor oferta en Manta es el segmento medio y alto. La mayoría de dichos proyectos persigue esquemas similares con equipamientos especiales que van desde clubes privados, áreas verdes, seguridad, piscinas, gimnasios, etc.

Los terrenos y proyectos más cotizados en este sentido, son aquellos que dan directamente al mar. El valor de las viviendas de los mismos, inclusive se encuentra a la par con los mercados de las grandes ciudades como Quito y Guayaquil.

demandantes de nse medio alto y alto

La investigación de mercado indica que los demandantes de la oferta segmento económico medio alto y alto de la ciudad, se compone mayormente por compradores de la ciudad de Manta y sus alrededores (Portoviejo, Bahía) como también de la ciudad de Quito. Sin embargo, los datos investigados también incluyen un importante porcentaje de inversionistas provenientes del exterior, particularmente de ecuatorianos radicados en EE.UU.

GRÁFICO 0.7 Composición de demandantes en segmento medio-alto y alto



FUENTE: Informes de ventas de la competencia
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

perfil del cliente

grupos objetivos

Los grupos objetivos que se han identificado como potenciales compradores de una vivienda de clase media-alta y alta en Manta, son los siguientes:

CUADRO 0.14 Identificación de grupos objetivos

GRUPOS OBJETIVOS	
TIPO	RANGO EDAD
Familias	25-60 años
Personas solteras o divorciadas (cargos gerenciales)	25-50 años
Parejas con Nido vacío (jubiladas)	55-70 años
Inversionistas nacionales	25-60 años
Inversionistas extranjeros	25-60 años

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

nivel económico _____

De acuerdo a la composición técnica y nivel de precios, el nivel económico de las personas que componen los distintos grupos objetivos para el proyecto Nerea son de un segmento medio alto y alto. Esto implica que el comprador debe tener ingresos familiares altos de US \$ 2500,00.- o superiores.

edad y ciclo de vida _____

El rango de edad del grupo objetivo se ha definido como de 25 años en adelante, ya que corresponde a la edad mínima requerida para poder aplicar a un crédito hipotecario. Este rango incluye personas de todos los ciclos de vida familiar: temprano, medio y avanzado (solteros, recién casados, divorciados, familias con hijos, familias con “nido vacío”).

capacidad de pago del cliente

Para determinar la capacidad de pago del cliente, a continuación se presenta un cálculo en la manera que las entidades bancarias lo determinan, ajustado a los precios del proyecto:

CUADRO 0.15 Tabla de cálculo valor cuota e ingresos requeridos

CARACTERÍSTICAS VIVIENDA			FINANCIAMIENTO						
UNIDAD	AREA (en m2)	COSTO	10% RESERVA	30% EN CUOTAS	60% CREDITO HIPOTECARIO	PLAZO (en años)	FACTOR CUOTA	VALOR CUOTA	INGRESOS REQUERIDOS
Suite	66,00	\$ 54.000,00	\$ 5.400,00	\$ 16.200,00	\$ 32.400,00	3	0,03345	\$ 1.083,78	\$ 3.386,81
						5	0,02249	\$ 728,68	\$ 2.277,11
						10	0,01463	\$ 474,01	\$ 1.481,29
2 Dormitorios	109,00	\$ 84.500,00	\$ 8.450,00	\$ 25.350,00	\$ 50.700,00	3	0,03345	\$ 1.695,92	\$ 5.299,73
						5	0,02249	\$ 1.140,24	\$ 3.563,26
						10	0,01463	\$ 741,74	\$ 2.317,94
3 Dormitorios	130,00	\$ 107.500,00	\$ 10.750,00	\$ 32.250,00	\$ 64.500,00	3	0,03345	\$ 2.157,53	\$ 6.742,27
						5	0,02249	\$ 1.450,61	\$ 4.533,14
						10	0,01463	\$ 943,64	\$ 2.948,86

FUENTE: BANCO DE GUAYAQUIL
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

cliente – preferencias

A partir de un muestreo realizado a personas que componen el grupo objetivo para este proyecto, hemos podido identificar las siguientes características y/o conclusiones que inciden al momento de realizar una compra:

- Las determinantes que influyen al momento de realizar la compra son las siguientes (en orden de importancia):
 - Ubicación
 - Presupuesto

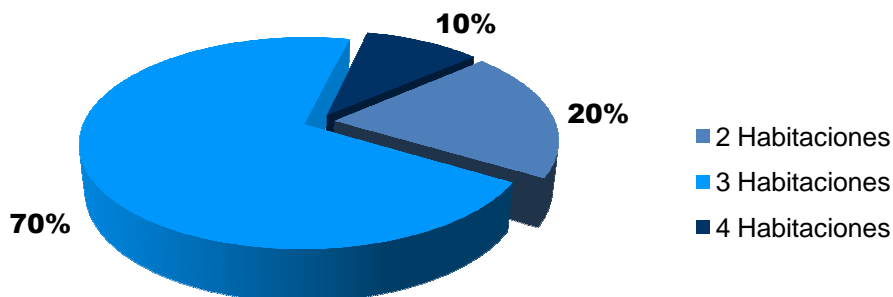
3. Diseño
4. Vista
5. Servicios

- En términos de preferencia, los espacios considerados como de mayor importancia al realizar la compra de un departamento, se distribuyen de la siguiente manera (en orden de importancia):

1. Áreas sociales
2. Terraza/Balcón
3. Dormitorio Máster y Cocina

- Los requerimientos en términos de número de habitaciones por unidad, se distribuyen de la siguiente manera:

GRÁFICO 0.8 Preferencia por número de dormitorios

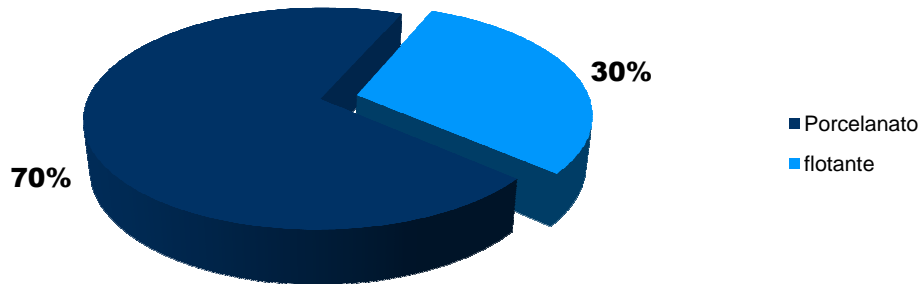


ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

- La opinión sobre la necesidad de contar con un dormitorio adicional de servicio, no es representativa (50%-50%).
- De igual manera, existen opiniones divididas sobre el tipo de equipamiento adicional y su importancia relativa. El hidromasaje tiende a tener mayor preferencia.

- En términos de acabados, las cifras indican una mayor preferencia por acabados de piso en porcelanato para las viviendas en la costa debido a consideraciones de mantenimiento.

GRÁFICO 0.9 Preferencia por tipo de recubrimiento



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

- A nivel de precios no podemos llegar a conclusiones determinantes: mientras unos consideran el precio de 900\$/m² como aceptable y competitivo, la otra mitad considera este precio/m² como demasiado elevado.

detalle perfil del cliente

Sobre la base del análisis anterior, hemos llegado a identificar los siguientes grupos objetivos y perfil del cliente:

CUADRO 0.16 Grupos objetivos y perfil del cliente

PERFIL DEL CLIENTE			
GRUPO OBJETIVO	RANGO EDAD	CAPACIDAD DE PAGO/MES	INGRESOS PROMEDIO/MES
Familias	25-60 años	\$400,00 - \$1000	\$1200-\$3000
Personas solteras o divorciadas (cargos gerenciales)	25-50 años	\$400,00 - \$1000	\$1200-\$3000
Parejas con Nido vacío (jubiladas)	55-70 años	\$400,00 - \$1000	\$1200-\$3000
Inversionistas nacionales	25-60 años	\$400,00 - \$1000	\$1200-\$3000
Inversionistas extranjeros	25-60 años	\$400,00 - \$1000	\$1200-\$3000

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Abril, 2008

conclusiones estudio de mercado

- El estudio de mercado ha demostrado que el proyecto es vendible, tanto por sus características programáticas y técnicas, cómo también por sus rangos de precios.
- Para poder competir en un mercado de oferta y demanda similar, el área y precio de venta se han enmarcado dentro de parámetros que lograrán la aceptación de los clientes.
- El proyecto se ubica en un sector en reciente desarrollo de la ciudad. Se encuentra bien ubicado en relación a servicios varios tales como: varios tipos de comercios, centros religiosos, sitios de esparcimiento familiar, restaurantes, playas, etc.
- Dada la naturaleza del proyecto, se determina que la demanda siempre existirá, pues cada año la población crece.

2. análisis macroeconómico

1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El sector de la construcción es un componente básico de la actividad económica de cualquier país, y el papel que desempeña como generador de empleo, proveedor de bienes e incentivador del crecimiento, es significativo tanto en los indicadores, como en los balances macroeconómicos del Ecuador.

Esta relación intrínseca se vuelve aún más evidente considerando que la construcción constituye un fiel reflejo de la coyuntura económica nacional: ha sido el sector primero en desplomarse durante períodos de crisis y el primero en despuntar durante los ciclos de bonanza, ya que ha interiorizado de manera rápida, las variaciones de los ciclos económicos.

Debido a esta extrema sensibilidad ante el entorno económico, es imperativo generar un panorama acertado de la economía del Ecuador - sus fortalezas y debilidades - para poder establecer las oportunidades y amenazas que en la actualidad plantea para el sector de la construcción, y el impacto que genera sobre la ejecución de un proyecto inmobiliario.

índice de contenido

2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO.....	56
---------------------------------	----

2.1.	la economía ecuatoriana	59
2.1.1.	contexto y antecedentes	59
2.1.2.	economía dolarizada	60
2.2.	indicadores macroeconómicos	61
2.2.1.	Índice de riesgo país	61
2.2.2.	índice producto interno bruto (PIB)	63
2.2.3.	índices de inflación	65
2.2.4.	Índices de empleo	67
2.2.5.	tasas de interés y situación crediticia	69
2.2.6.	inversión externa y remesas migrantes	72
2.2.7.	mano de obra y salarios	73
2.3.	conclusiones entorno macroeconómico	74

índice de **gráficos**

GRÁFICO 2.1 Evolución mensual Riesgo País Ecuador (1999-2008)	62
GRÁFICO 2.2 Crecimiento PIB total	63
GRÁFICO 2.3 PIB total y PIB construcción	64
GRÁFICO 2.4 Evolución PIB per cápita	65
GRÁFICO 2.5 Variación anual de la inflación.....	66
GRÁFICO 2.6 Evolución inflación mensual vs. inflación anual	67
GRÁFICO 2.7 Tasas de desempleo y subempleo.....	68
GRÁFICO 2.8 Evolución de las tasas de interés referenciales nominales (%)	69
GRÁFICO 2.9 Tasa activa segmento vivienda por banco.....	70
GRÁFICO 2.10 Cartera bruta de crédito	71
GRÁFICO 2.11 Monto anual de remesas migrantes (millones US\$).....	72
GRÁFICO 2.12 Salarios promedio sector de la construcción.....	73

contexto y antecedentes

En el afán de instaurar la democracia en materia política, y perseguir la modernización económica del país, La Constitución de 1979, ha sido la Carta Magna de mayor vigencia en el período republicano del Ecuador (19 años) frente a sus diez y siete predecesores desde 1830.

Su intención de proteger la producción del país (sustitución de importaciones) en función de los intereses nacionales bajo un modelo de Estado desarrollista y proteccionista - “omnipresente en su intervención, paternalista en su énfasis distributivo.” - (CORDES, Pág. 310) ha dejado un estigma que aún subyace en buena parte de los ecuatorianos. A su vez, esta figura de “modernización” económica y política, ha sido la principal causa de impedir el acceso de los avances tecnológicos y la competencia internacional a nuestro país.

En la década de los ochenta, y con la caducidad comprobada del modelo progresista, el Ecuador se suma a los procesos de reorganización de los Estados del resto de Latinoamérica, con el afán de rediseñar las competencias de sus regímenes, separando los ámbitos políticos y económicos bajo esquemas de corte neoliberal, que ya se habían afianzado tanto en los Estados Unidos como en la Europa de la postguerra.

Para sobrellevar el cambio estructural necesario, se implementaron una serie de mecanismos graduales a lo largo del tiempo como la liberalización de los precios y de las importaciones a través de la simplificación y reducción de las tasas arancelarias.

La liberalización de la política cambiaria, por su lado, se adoptó y apuntó hacia la depreciación real del tipo de cambio con el propósito de ofrecer estímulos a las exportaciones y contener la pérdida de competitividad frente a industrias externas. También se implementó la eliminación

gradual de los subsidios y se diseñaron políticas para la contracción de la demanda con el fin de controlar la crisis de la deuda y sus elevados procesos inflacionarios.

En la Constitución de 1998 (19va) se formaliza e institucionaliza otro modelo económico bajo la forma de “economía social de mercado” (Vázquez y Saltos, Pág. 300)

En la actualidad, el Ecuador nuevamente se encuentra rediseñando su Constitución (20va) e institucionalizando cambios cuya magnitud aun es difícil de predecir. Sin embargo, el sector productivo ya se encuentra en vilo...

economía dolarizada

En retrospectiva, el modelo neoliberal ha conllevado efectos nefastos para la economía del Ecuador y ha producido años de retrocesos en su proceso de desarrollo. Los elevados índices de endeudamiento público y privado durante las décadas de los 80's y 90's (comparables al PIB en algunos años) y las políticas de reajuste erradas (sucretización de la deuda), se reflejaron en devaluaciones constantes e inflaciones incontenibles. Esto no solamente ha causado costos sociales enormes, sino que finalmente también condujo al colapso total del sistema financiero del Ecuador en el año de 1999, ocasionando el cierre definitivo de 16 entidades financieras en el país.

En base a estos antecedentes, el Ecuador se vio forzado a **asumir el Dólar como moneda única** durante el primer trimestre del 2000, cesando de manera definitiva la circulación del Sucre, la moneda nacional adoptada en 1884 (11 de Septiembre del 2000). Hoy en día, la dolarización es uno de los factores determinantes al momento de analizar la economía ecuatoriana.

El esquema monetario de la dolarización paulatinamente ha permitido recuperar la frágil economía del país. En la actualidad, el sistema financiero se ha ido robusteciendo y ha logrado recobrar cierta confianza en la población.

Desde el 2001 en adelante, los indicadores macroeconómicos del país han logrado una aparente estabilización, los cuales serán presentados en detalle a continuación.

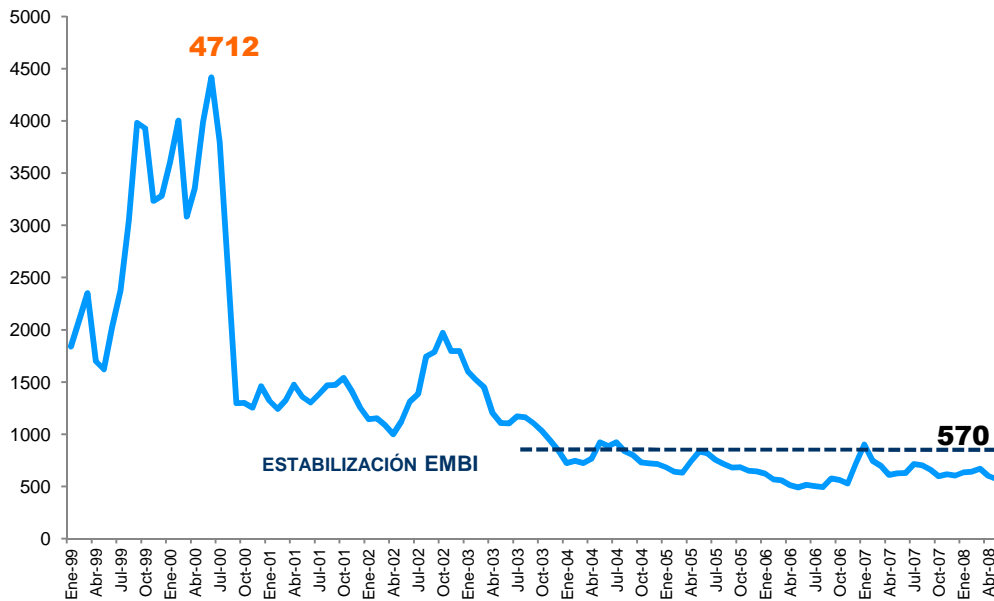
indicadores macroeconómicos

Índice de riesgo país

El EMBI+ (Emerging Markets Bond Index Plus) es un índice establecido por el banco de inversiones estadounidense JP Morgan que mide el riesgo soberano de un país a nivel internacional. Cada 100 puntos más de EMBI significan una sobretasa (encarecimiento) de 1% para los créditos que el Ecuador contrate en el exterior en relación con las tasas de interés que pagan los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, considerados la inversión menos riesgosa del Mundo.

Como podemos apreciar en la siguiente gráfica, el indicador más alto de riesgo país que el Ecuador ha registrado en su historia son los 4 712 puntos marcados el 5 de junio de 2000.

GRÁFICO 1.1 Evolución mensual Riesgo País Ecuador (1999-2008)



FUENTE: Superintendencia de Bancos (Información actualizada a 30 Abril 2008)

ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Mayo, 2008

A pesar de una serie de fluctuaciones, la variación del riesgo país parece haberse estabilizado desde el 2003, situándose en **570 puntos a Mayo 2008**, lo cual significa que la tasa de interés para otorgamiento de créditos a Ecuador debe sumar 5.70 puntos.

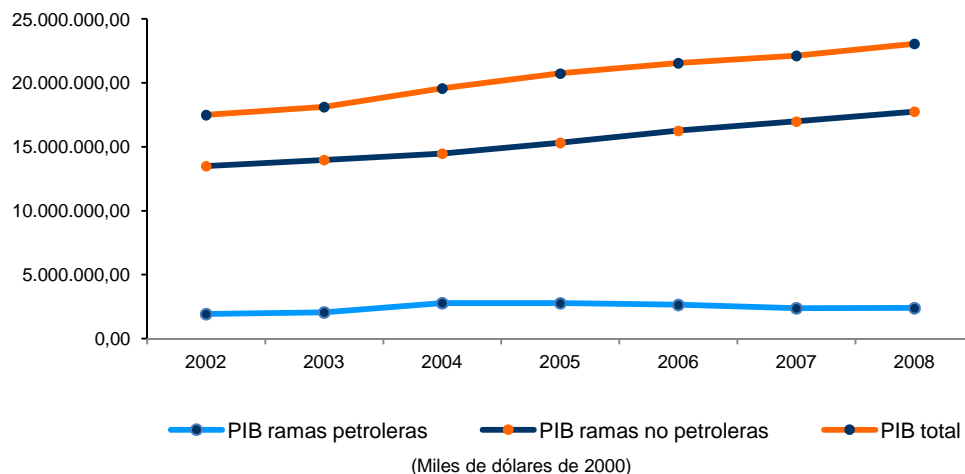
Al tener un EMBI+ de niveles bajos, los inversionistas extranjeros tienen más seguridad y respaldo de invertir en nuestro país. De igual manera, esto hace que los mismos inversionistas nacionales puedan operar con mayor confianza en la realización de diferentes proyectos.

índice producto interno bruto (PIB)

El producto interno bruto o PIB, refleja la magnitud de la actividad económica de un país en términos de la producción de sus bienes y servicios. Por definición, el PIB mide el valor total de la producción corriente de todos los bienes y servicios finales (Valor Agregado) dentro del territorio de un país durante un período determinado, generalmente un año. Puede ser expresado en términos nominales o reales.

Debido a su naturaleza, el PIB es uno de los agregados macroeconómicos más generalizados y utilizados, ya que permite obtener una visión global o **primer panorama** de una economía dada y su tamaño comparativo, como también de las distintas ramas productivas que lo componen.

GRÁFICO 1.2 Crecimiento PIB total

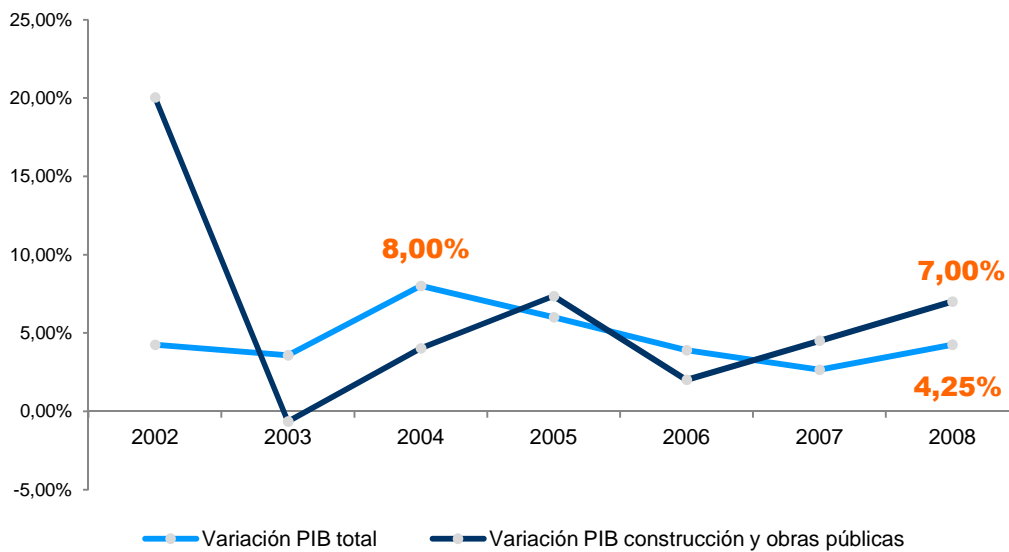


FUENTE: BCE, Boletín mensual 2008 (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Julio, 2008

Como podemos apreciar en la gráfica, las tendencias de crecimiento de las pendientes demuestran un incremento sostenido del PIB durante los últimos ocho años. Sin embargo, y como ilustra la siguiente gráfica, el crecimiento porcentual

de la economía se ha desacelerado desde el 2004 con un valor pronosticado de tan solo el **4,25%** para el año en transcurso.

GRÁFICO 1.3 PIB total y PIB construcción



FUENTE: BCE, Boletín mensual 2008 (Información actualizada a 30 Junio 2008)

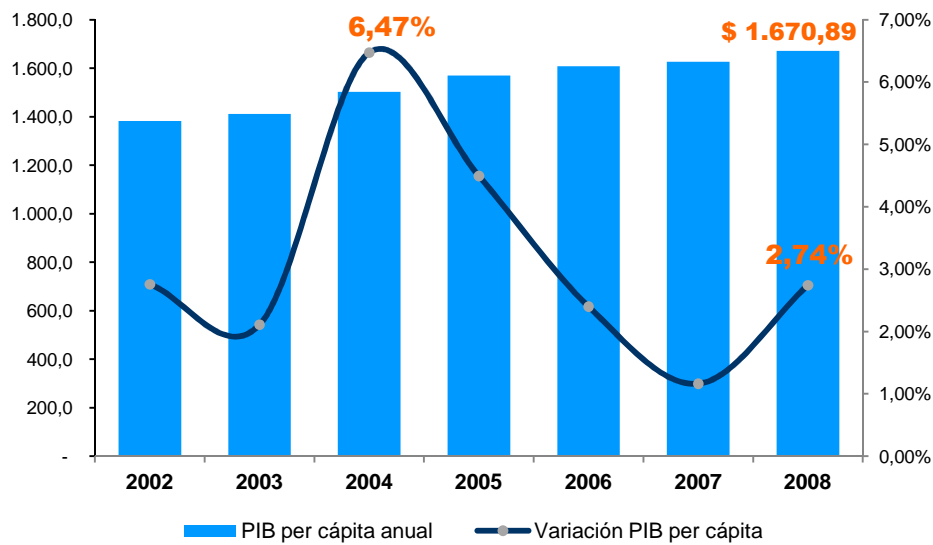
ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Julio, 2008

En términos del PIB de la construcción, podemos observar que se ha generado una importante recuperación de la recesión del sector, producida en el año 2006. Sin embargo, amerita destacar que el índice del PIB de la construcción incluye las obras públicas, razón por la cual no refleja necesariamente el mercado inmobiliario del país.

En el siguiente gráfico podemos observar el PIB per cápita y su variación porcentual. El índice del PIB per cápita es importante para el sector inmobiliario ya que refleja la capacidad de un mercado de obtener una hipoteca para una vivienda propia.

GRÁFICO 1.4 Evolución PIB per cápita



FUENTE: BCE, Boletín mensual 2008 (Información actualizada a 30 Junio 2008)

ELABORACIÓN: Jan Wagner

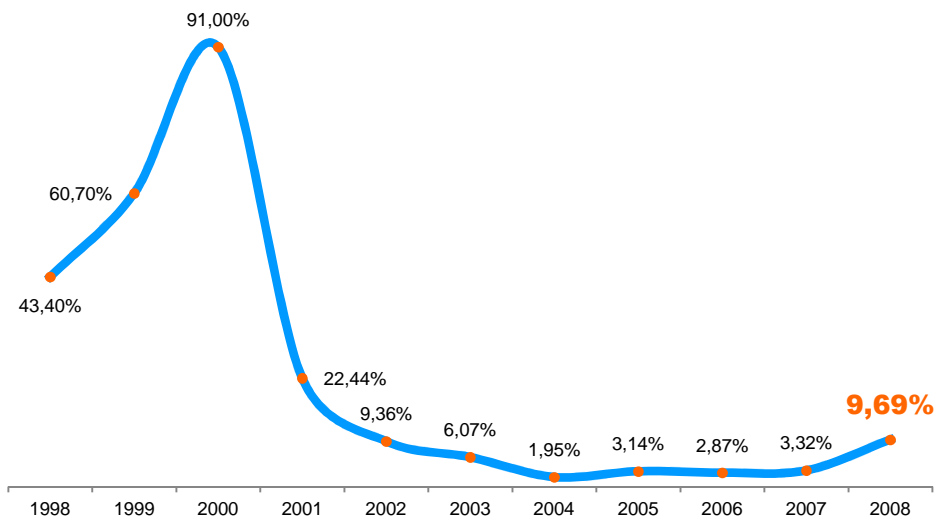
FECHA: Julio, 2008

Como podemos observar, y a pesar de un crecimiento con respecto al 2007 de un 2,74%, el PIB per cápita de US\$ 1670,00.- refleja el reducido poder adquisitivo del mercado ecuatoriano.

índices de inflación

La inflación mide el porcentaje de variación del nivel de precios de una economía. Este indicador es sumamente importante, ya que afecta directamente el comportamiento del consumidor en cuanto al destino de sus ingresos.

GRÁFICO 1.5 Variación anual de la inflación



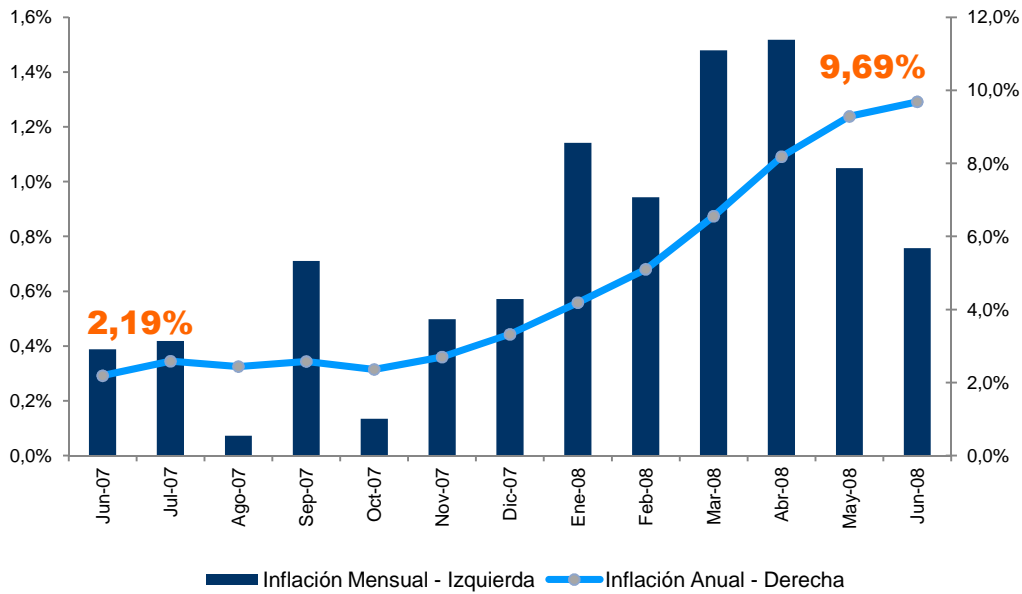
FUENTE: BCE, Boletín mensual, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Julio, 2008

Actualmente, la inflación anual proyectada se ubica en un 9,69% que es el nivel más alto registrado desde el 2003, poniendo nuevamente en evidencia la fragilidad de la economía ecuatoriana.

Entre los factores determinantes para esta inflación podemos nombrar algunos, tales como:

- La desvalorización del dólar que ha encarecido las importaciones y con ello transfiere directamente, o con mayor fuerza, el efecto de la inflación externa.
- Las tendencias alcistas durante los meses iniciales de año, los cuales se deben a los aumentos de costos por revisión de salarios y los impactos de la nueva Ley Tributaria, que entró en vigencia en enero 2008.
- Las alteraciones climáticas y fuertes caídas de lluvias (fenómeno de La Niña) están teniendo un fuerte impacto en la economía del país, y que mantienen elevados estos índices.

GRÁFICO 1.6 Evolución inflación mensual vs. inflación anual



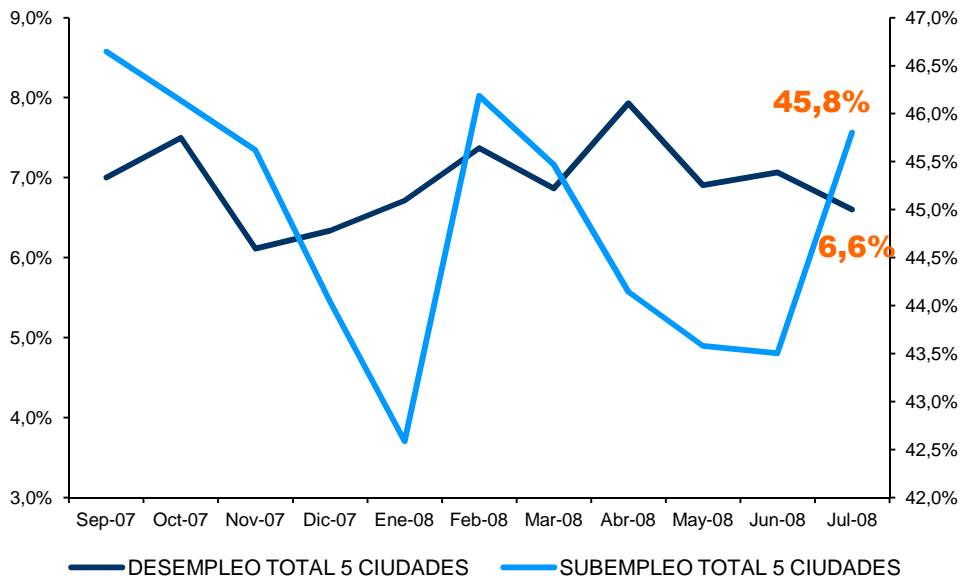
FUENTE: BCE, Boletín mensual, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Julio, 2008

Como se puede observar en el gráfico, mientras que en junio del 2007 la inflación tuvo un valor de 2,19%, tan solo un año después, en junio de este año, la inflación se ha incrementado en 7,5 puntos porcentuales.

Índices de empleo

El empleo es uno de los componentes de mayor preocupación de la economía ecuatoriana. A pesar de que el desempleo se ha mantenido en un rango entre el 9 y el 14% a lo largo de esta década, los índices de subempleo mantienen rangos elevados entre el 35 y 55%. Por lo tanto, entre el 50 y el 70% de la población ecuatoriana no tiene empleo o está debidamente empleada, lo cual reduce enormemente la porción de la población con suficiente poder adquisitivo para adquirir bienes.

GRÁFICO 1.7 Tasas de desempleo y subempleo



FUENTE: BCE, Boletín mensual, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Julio, 2008

La gráfica anterior muestra claramente la evolución del desempleo y el subempleo durante los últimos meses. Las cifras corresponden al total de las cinco ciudades principales del país. (Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato)

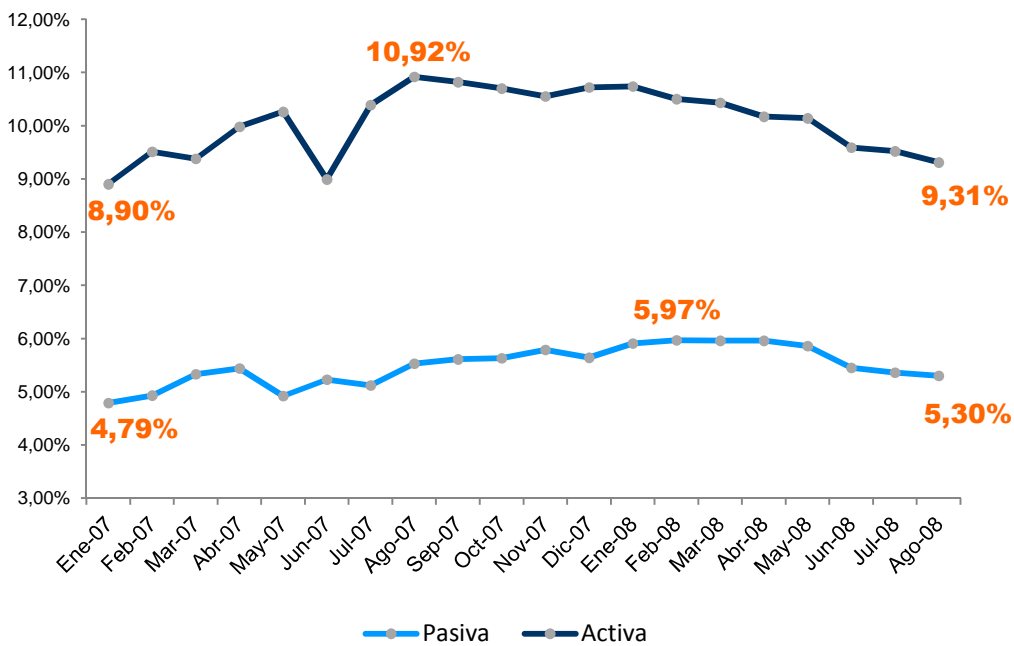
Actualmente, es complicado hacer pronósticos de la situación laboral en el país ya que el gobierno actual está implementando cambios en las leyes laborales, los cuales esperan ser ratificados en el referéndum de la Asamblea Constituyente durante el mes de septiembre. Sin duda alguna, la eliminación del trabajo por horas va a tener repercusiones considerables sobre los índices de desempleo y subempleo.

tasas de interés y situación crediticia

En el mercado financiero existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, que es la tasa que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. De igual manera, la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados.

La diferencia entre la tasa de interés activa y la tasa de interés pasiva se denomina margen financiero (spread) y constituye un indicador del beneficio neto de las instituciones financieras por cada dólar prestado. Siguiendo la lógica de la oferta de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja, y cuando hay escasez sube.

GRÁFICO 1.8 Evolución de las tasas de interés referenciales nominales (%)

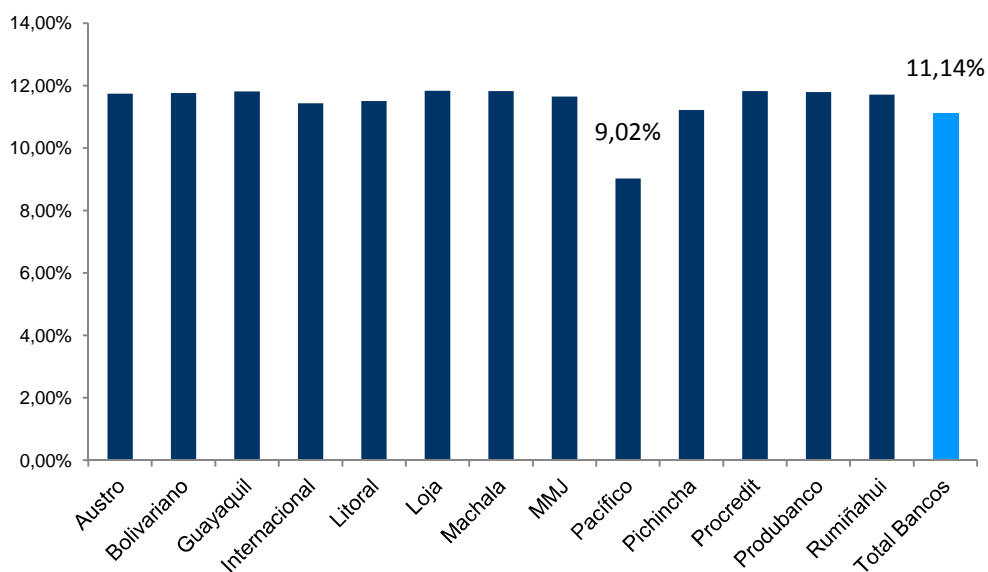


FUENTE: Superintendencia de Bancos, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

Como podemos apreciar en la gráfica anterior, las tasas de interés han tendido a bajar desde mediados del año pasado. Esta disminución en las tasas de interés debería provocar un aumento de inversiones en el país.

Para este estudio es importante destacar la tasa de interés para el segmento vivienda. Es importante destacar que desde septiembre del 2007 el Banco Central ha eliminado los costos de crédito adicionales a la tasa de interés. En el siguiente cuadro podemos apreciar las tasas vigentes de los bancos más importantes a nivel nacional.

GRÁFICO 1.9 Tasa activa segmento vivienda por banco

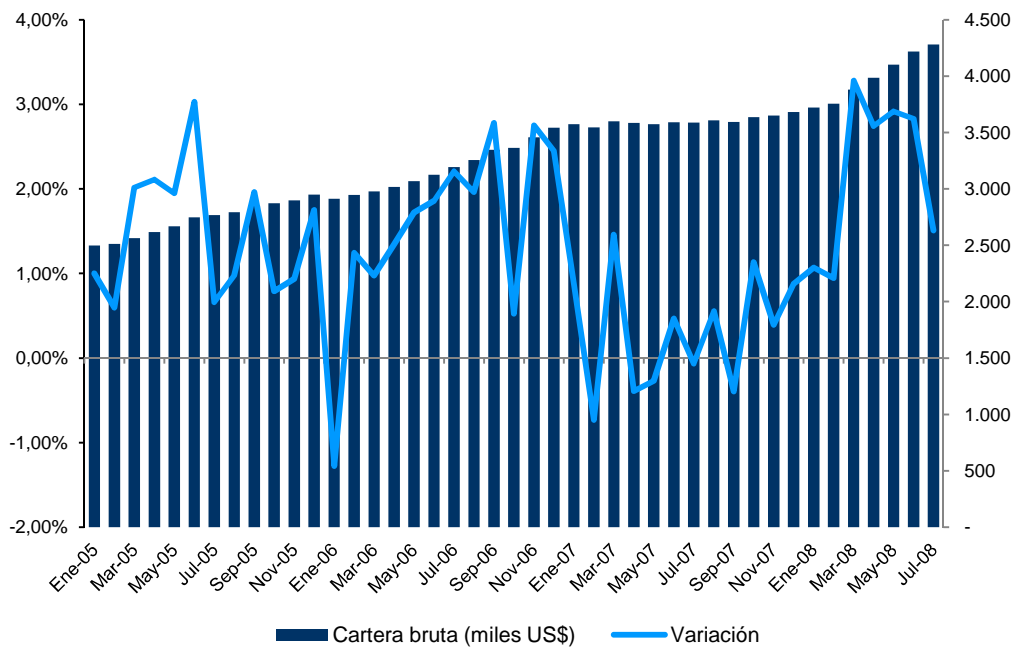


FUENTE: Superintendencia de Bancos, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

Como se puede ver, el Banco del Pacífico es aquel que ofrece la menor tasa, principalmente debido a que este banco está en manos del Estado. La gráfica también ilustra la tasa promedio referencial del **11,14%** para créditos hipotecarios.

En la siguiente gráfica se presenta la evolución de la cartera bruta de créditos de los bancos privados, al igual que su variación porcentual:

GRÁFICO 1.10 Cartera bruta de crédito



FUENTE: Superintendencia de Bancos, 2008. (Información actualizada a 30 Junio 2008)
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Junio, 2008

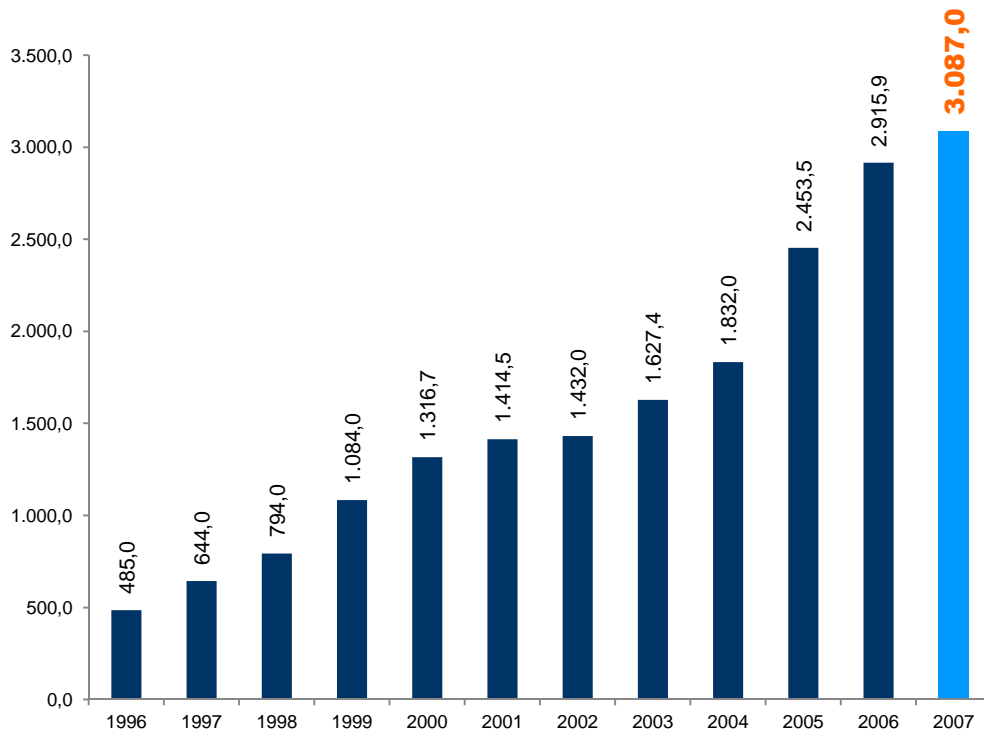
De la gráfica anterior se puede concluir que la mayor parte del 2007 tuvo crecimientos muy bajos de cartera además de algunas disminuciones en la cartera bruta. A partir de este año se están presenciando crecimientos mayores que podrían demostrar una reactivación de actividades comerciales, cómo también de inversión.

inversión externa y remesas migrantes

a migración y las remesas han ayudado de una gran forma al ingreso de divisas al país, que en los 10 últimos años se ha ido convirtiendo en la segunda fuente más importante de ingresos luego del petróleo.

En el 2007 el envío de remesas alcanzó un récord de US\$3.087 millones, lo que quiere decir que las familias de los emigrantes ecuatorianos en el país reciben un promedio aproximado de US\$120 mensuales. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de las remesas en los últimos años.

GRÁFICO 1.11 Monto anual de remesas migrantes (millones US\$)



FUENTE: BCE, Boletín mensual, 2008. (Información actualizada a 30 Marzo. 2008)

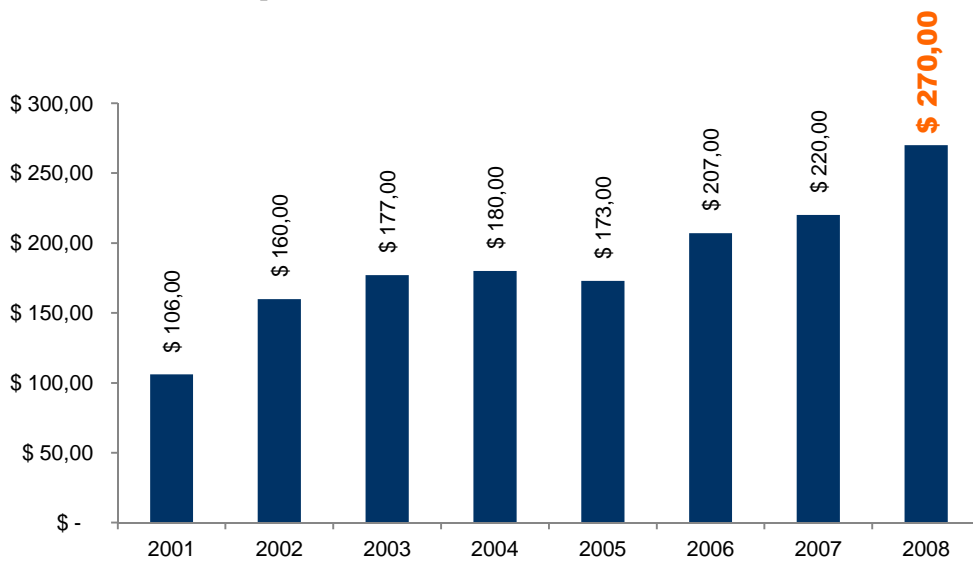
ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Mayo, 2008

mano de obra y salarios

Otro punto importante a recalcar desde el punto de vista económico, finalmente, es que los salarios para el sector de la construcción han ido aumentando progresivamente a lo largo de los últimos años, razón por la cual se vuelve imprescindible tecnificar y optimizar el proceso constructivo para poder bajar los costos del mismo. En la siguiente gráfica podemos observar la evolución de los salarios mínimos para el sector de la construcción durante la década en transcurso:

GRÁFICO 1.12 Salarios promedio sector de la construcción



FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

conclusiones entorno macroeconómico

- Desde mitades del 2007 el riesgo se ha puesto en evidencia a través de la disminución de ventas, la baja de inversiones, la reducción de los créditos bancarios, etc.
- Indudablemente, los altos índices de inflación en el presente año afectan a la economía, tanto a nivel de oferta de bienes y servicios, como también en el comportamiento de los consumidores. Mientras los materiales de construcción suben los costos de promotores y constructores, los consumidores pueden destinar una menor cantidad de sus ingresos a inversiones inmobiliarias.
- La disminución de las tasas de interés podría reactivar la desmotivación que vive el sector inmobiliario, tanto a nivel de los oferentes, como también de los compradores.
- A pesar de que el crecimiento del PIB ha bajado sistemáticamente desde el 2006, es importante destacar que actualmente existe una crisis económica a nivel global, por lo que inversiones extranjeras en países como el Ecuador pueden significar una oportunidad importante para el sector.
- Los incrementos salariales y las nuevas leyes laborales van a incrementar los costos para los constructores e influirán en el sector debido a su intensidad en mano de obra. La incertidumbre de inversión es alta al momento.

4. análisis y composición técnica

ANÁLISIS Y COMPOSICIÓN TÉCNICA

La arquitectura y composición técnica es la médula central de cualesquier proyecto inmobiliario. Sus componentes intrínsecos permitirán identificar las ventajas y debilidades del edificio, y serán de particular interés para determinar las estrategias de mercadeo y comercialización.

índice de **contenido**

4.	ANÁLISIS Y COMPOSICIÓN TÉCNICA.....	76
4.1.	análisis del terreno	80
4.1.1.	tipo de lote	80
4.1.2.	informe de línea de fábrica (irm)	82
4.2.	aspectos arquitectónicos	83
4.2.1.	partido arquitectónico	83
4.2.2.	diseño arquitectónico.....	85
4.2.3.	diseño estructural	92
4.2.4.	materialidad y cromática.....	93
4.2.5.	aproximación y accesibilidad	93
4.3.	detalles de áreas	94
4.3.1.	cuadro de áreas generales	94
4.3.2.	distribución de áreas	95
4.3.3.	cuadros de áreas detallados.....	96
4.3.4.	cronograma de construcción.....	98
4.4.	análisis de unidades	99
4.4.1.	esquema de distribución	100
4.4.2.	esquema de organización.....	101
4.4.3.	descripción de unidades.....	102
4.4.4.	cuadro de acabados	109
4.5.	conclusiones análisis técnico.....	110

índice de **gráficos**

GRÁFICO 4.1	Detalle de distribución área en planta tipo	87
GRÁFICO 4.2	Desglose de área bruta	95
GRÁFICO 4.3	Comparativo entre área bruta y área cubierta.....	95
GRÁFICO 4.4	Cronograma de obra	99

índice de cuadros

CUADRO 4.1 Detalle de unificación de lotes	81
CUADRO 4.2 Detalle de linderos del lote integrado	81
CUADRO 4.3 Línea de fábrica y evaluación	83
CUADRO 4.4 Cuadro general de áreas	94
CUADRO 4.5 Cuadro de detalle de áreas por nivel	96
CUADRO 4.6 Cuadro de acabados detallado.....	110

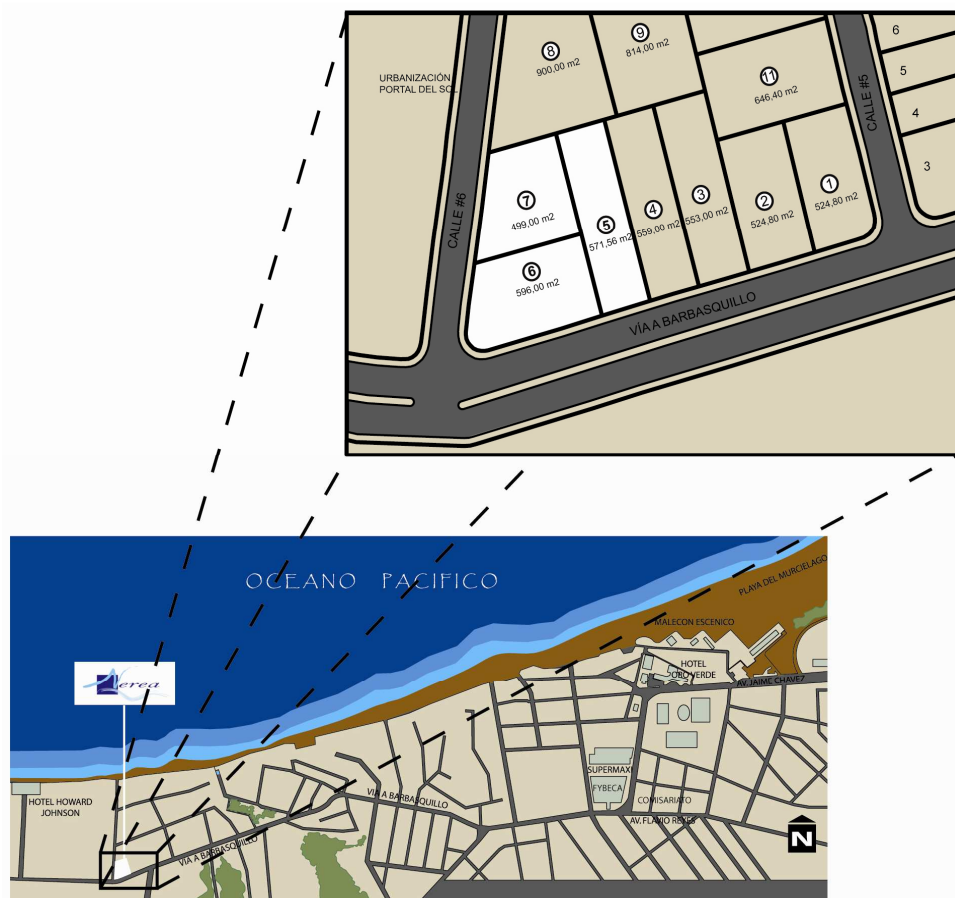
índice de imágenes

IMÁGEN 4.1 Conformación del lote	80
IMÁGEN 4.2 Implantación general del proyecto.....	84
IMÁGEN 4.3 Vista del área de recreación comunal	85
IMÁGEN 4.4 Vista de las fachadas principales del proyecto.....	86
IMÁGEN 4.5 Vista de fachada oeste.....	88
IMÁGEN 4.6 Plantas tipo niveles 1-4.....	89
IMÁGEN 4.7 Planta tipo nivel 5	89
IMÁGEN 4.8 Plantas tipo niveles 6 y 7	90
IMÁGEN 4.9 Planta baja del edificio - áreas comunales	91
IMÁGEN 4.10 Perspectivas interiores de áreas comunales	92
IMÁGEN 4.11 Esquema de distribución del bloque	100
IMÁGEN 4.12 Planta suite Dione.....	103
IMÁGEN 4.13 Planta departamento Eudora	104
IMÁGEN 4.14 Planta departamento Eurícide.....	105
IMÁGEN 4.15 Planta departamento Year	106
IMÁGEN 4.16 Planta departamento Yanasa	107
IMÁGEN 4.17 Planta departamento Yanira	108
IMÁGEN 4.18 Planta Penthouse Galatea	109

tipo de lote

El lote en el que se construirá Nerea se encuentra ubicado en la urbanización Umiña II. El terreno es un cuerpo esquinero, sobre la intersección de la Vía a Barbasquillo y la Calle secundaria # 6, las cuales conforman un ángulo agudo entre sí y determinan la geometría irregular del lote como un trapecoide escaleno.

IMÁGEN 0.1 Conformación del lote



ELABORACIÓN: Jan Wagner

FECHA: Mayo, 2008

El área total del lote es de 1.666,50m² de acuerdo a escrituras y está conformado por la unión de tres parcelas individuales (lotes 5,6 y 7) en la Urbanización Umiña II.

CUADRO 0.1 Detalle de unificación de lotes

AREA DEL TERRENO		
LOTES	AREA (m2)	CLAVE CATASTRAL
Lote 5	499,00	1160505000
Lote 6	596,00	1160506000
Lote 7	571,50	1160507000
TOTAL	1666,50	1160506000

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

CUADRO 0.2 Detalle de linderos del lote integrado

CUADRO DE LINDEROS		
ORIENTACIÓN	LONGITUD (m)	LINDERO
NORTE	28,70	Propiedad particular
SUR	46,50	Vía a Barbasquillo
ESTE	45,00	Propiedad particular
OESTE	49,49	Calle secundaria # 6

ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

Las primeras determinantes para el desarrollo arquitectónico del proyecto parten de la consideración de las escalas presentes en el contexto y el carácter de los diferentes linderos del terreno.

Los frentes norte y sur presentan cualidades diferenciadas que pueden identificarse como opuestos complementarios entre el océano-naturaleza-serenidad-observación hacia el norte, y la ciudad-construcción-ruido-actividad, hacia el sur.

Segundo, hacia los costados este y oeste, el terreno se encuentra ubicado en medio de una doble escala de construcción. La urbanización Portal del Sol colinda con la calle secundaria que bordea el terreno de Nerea y está constituida por unidades unifamiliares de vivienda.

Hacia el costado este del terreno, en cambio, se divisan varios desarrollos inmobiliarios en altura. La transición entre las dos escalas es uno de los temas a ser traducido en el proyecto arquitectónico, así como una respuesta apropiada a la presencia del océano al norte y el desarrollo urbano que se proyecta al sur.

informe de línea de fábrica (irm)

En cuanto al análisis legal para la proyección de Nerea, las resoluciones respecto a alturas, áreas de ocupación y demás aspectos civiles se regirán a la normativa vigente en el cantón Manta y la zonificación pertinente.

Las ordenanzas de edificación se establecen en el código de urbanismo de la ciudad y la presente línea de fábrica ordena la construcción del proyecto.

CUADRO 0.3 Línea de fábrica y evaluación

LÍNEA DE FÁBRICA (IRM) - I. MUNICIPALIDAD DE MANTA		PROYECTO NEREA
CLAVE CATASTRAL	1160506000	✓
ZONIFICACIÓN	A408	✓
FORMA DE OCUPACIÓN DEL SUELO	Aislada	✓
LOTE MÍNIMO	400 m ²	1666,50 m ²
FRENTE MÍNIMO	15 mts	28 mts
ALTURA MÁXIMA	8 Pisos (28 mts)	8 Pisos
DISTANCIA ENTRE BLOQUES	6 mts	-
RETIROS MÍNIMOS	-	
Frontal	5 mts	✓
Lateral	3 mts	✓
Posterior	3 mts	✓
COS	40%	21,09%
CUS	320%	177,84%

FUENTE: Atiaga-Iturbide
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

aspectos arquitectónicos

partido arquitectónico

Las conclusiones resultantes del análisis del sitio orientan las decisiones plásticas del proyecto arquitectónico.

El partido arquitectónico ejemplifica el cruce de dos volúmenes que generan una relación frontal-posterior en el sitio, el programa y el contexto lejano. Asimismo, los dos cuerpos enfatizan la esquina suroeste y liberan un área considerable en la esquina opuesta (noreste) a ser ocupada por áreas de recreación al aire libre bastante amplia.

IMÁGEN 0.2 Implantación general del proyecto



ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

De igual manera, el partido determina el desarrollo del edificio en dos cuerpos: una torre de ocho pisos subdividida a través de núcleos de circulación vertical en tres franjas. El segundo cuerpo consiste de una barra de perfil escalonado que remata el proyecto hacia el lado Oeste y lo relaciona con la escala más baja en el contexto, al contener solo cinco pisos.

Dos niveles de subsuelo acogen las amplias áreas de parqueaderos y bodegas, más las áreas requeridas para equipamiento general del edificio.

En planta baja y en la terraza superior del edificio se desarrollan las áreas comunales, que incluyen salón comunal, conserjería, lavandería comunal y piscina al aire libre con sauna y vestidores.

La arquitectura de los volúmenes es de expresión contemporánea, con elementos prolongados y otros suspendidos, que reflejan el carácter y las posibilidades de la estructura libre. El nombre de Nerea, por su lado, proviene de la referencia a las “nereidas” que hace el Himno de Manta, a su ciudad.

IMÁGEN 0.3 Vista del área de recreación comunal



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

diseño arquitectónico

El edificio Nerea busca desarrollar un proyecto adecuado y acorde con su programa y contexto. Al ser una ciudad costera, la ciudad de Manta demanda una arquitectura distinta a la que se desarrolla en otros centros urbanos del país.

IMÁGEN 0.4 Vista de las fachadas principales del proyecto



FACHADA HACIA AVENIDA



FACHADA HACIA OCEANO

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Las fachadas son de tratamiento libre, con un juego de aperturas que responde tanto al interior de los departamentos, como a la presencia de vistas imperantes. Hacia la avenida, los vacíos son controlados, puesto que su propósito está orientado al ingreso de luz. Hacia el océano, las ventanas son aperturas de escala mayor, que celebran la presencia del Pacífico, a la vez que se protegen del sol mediante elementos que generan sombra, como balcones.

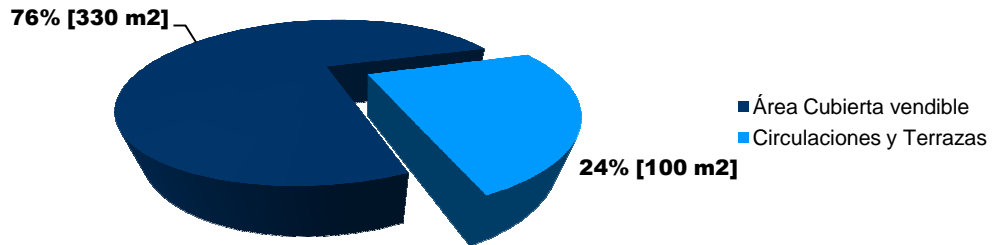
El programa se lee fácilmente desde el exterior, y constituye una respuesta honesta tanto al interior como a las intenciones arquitectónicas del proyecto.

La subdivisión en tres secciones rompe la monotonía del cuerpo y alberga la primera disposición programática: La relación frontal-posterior del partido arquitectónico se vuelve manifiesta en la disposición de las unidades residenciales en este cuerpo: cada departamento tiene un frente visual amplio hacia el océano y uno más restringido hacia la avenida.

La fragmentación del volumen se formaliza con los núcleos de circulación vertical, que encuentran su respuesta acorde en fachada como torres casi sin perforaciones. En promedio,

cada piso contiene un área construida de 430m², de los cuales 330m² son áreas cubiertas vendibles.

GRÁFICO 0.1 Detalle de distribución área en planta tipo



Área Construida Planta Tipo: 430 m²

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

El segundo volumen, la barra horizontal, es la respuesta a la transición entre la doble escala presente en el sitio. Esta barra se ubica hacia el costado oeste y rompe la escala del volumen principal para fomentar un cambio más pausado en escala hacia el desarrollo unifamiliar de la urbanización contigua.

La barra se muestra opaca hacia la calle, pero el tratamiento en fachada es animado, con una serie de prolongaciones y quiebres que generan vistas hacia el océano desde el interior de los departamentos. Este gesto es posible por la disposición de la barra en forma paralela a la calle secundaria. En promedio, cada piso en la barra añade 100m² de construcción total a los 430m² del cuerpo principal; de esta adición, 70m² son de área vendible cubierta.

IMÁGEN 0.5 Vista de fachada oeste



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Doce suites de 57m², tres departamentos desarrollados en 100m², dos penthouse de alrededor de 160m² y seis de 130m² constituyen las unidades ubicadas en la torre principal. Los núcleos de circulación vertical subdividen a los departamentos de acuerdo al número de dormitorios, las suites hacia el interior del volumen y los departamentos de tres dormitorios hacia los costados.

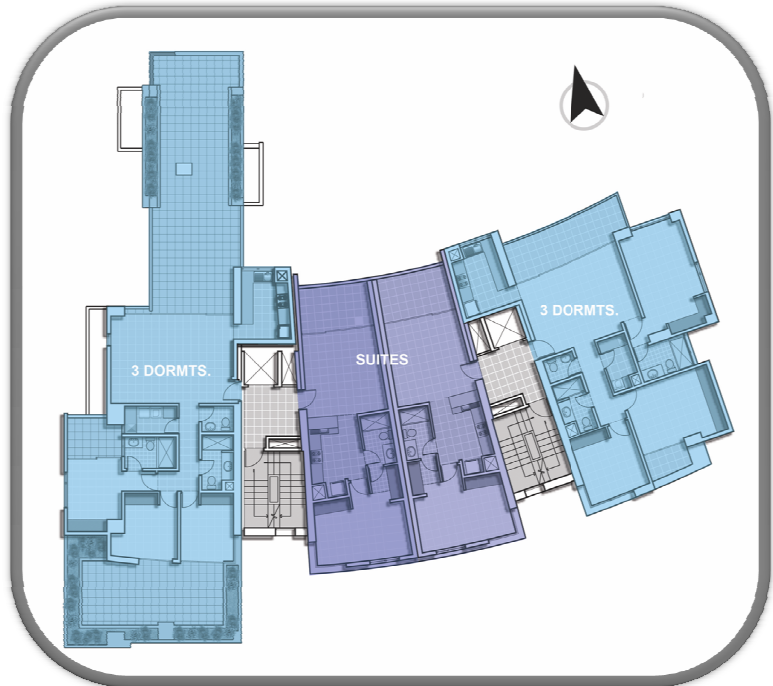
Esta ubicación permite que todas las áreas habitables dispongan de ventilación e iluminación natural. Los departamentos de dos dormitorios de 100m² y 115m², cuatro unidades en cada extensión, se disponen exclusivamente en la barra horizontal. El total de departamentos es treinta y uno.

IMÁGEN 0.6 Plantas tipo niveles 1-4



FUENTE: Atiaga-Iturbide
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

IMÁGEN 0.7 Planta tipo nivel 5



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

IMÁGEN 0.8 Plantas tipo niveles 6 y 7



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

El primer piso, con excepción de un departamento al lado este de la torre, concentra las áreas comunales recreativas y de uso de copropietarios. Del costado oeste se ubican la sala de reuniones y conserjería.

En el cuerpo central se alberga un holgado hall de ingreso con sala de espera y lavandería comunal para las suites. Finalmente, del lado norte se encuentran las áreas recreativas exteriores como piscina, jacuzzi y jardines.

IMÁGEN 0.9 Planta baja del edificio - áreas comunales



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

El programa se completa con dos subsuelos de parqueaderos y bodegas para cada uno de los departamentos. Únicamente los departamentos de tres dormitorios disponen de espacio de parqueo para dos automóviles. Adicionalmente a las cámaras de acometida a la red pública, los subsuelos también incluyen seis parqueaderos de visita.

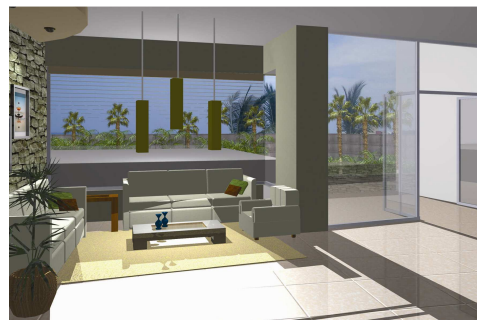
IMÁGEN 0.10 Perspectivas interiores de áreas comunales



HALL DE ACCESO



SALA COMUNAL



SALA DE ESPERA

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

diseño estructural

La estructura del edificio se la realizará en hormigón armado en base a las dimensiones preestablecidas en el diseño arquitectónico, una vez que han sido confirmadas por el cálculo estructural. La sección promedio de las columnas es de 40x90cm, con una luz máxima de 6.50m

materialidad y cromática

El edificio se construirá con mampostería de ladrillo, estucada y pintada. Los colores harán referencia al clima de la costa, en tonos blancos, beige y gris. La ventanería será de color azul, que establece una clara referencia al océano.

En las áreas de pisos se seleccionarán porcelanatos de fácil mantenimiento, mientras que para las áreas aledañas a la piscina se dispondrá de pisos en piedra lavada. Se ha procurado mantener superficies de terreno sin excavar para lograr una adecuada presencia de vegetación nativa de la costa.

aproximación y accesibilidad

El lote en el que se ubica Nerea es esquinero con el mayor frente hacia la Vía a Barbasquillo. La ventaja de contar con una calle adicional permite que el ingreso a Nerea se realice por la vía de menor conflicto con el tráfico, hacia el Oeste. La entrada vehicular se ubica en este costado, y el acceso peatonal en la esquina.

cuadro de áreas generales

A continuación se presenta el cuadro general de áreas, en el cual se pueden apreciar las distintas distribuciones:

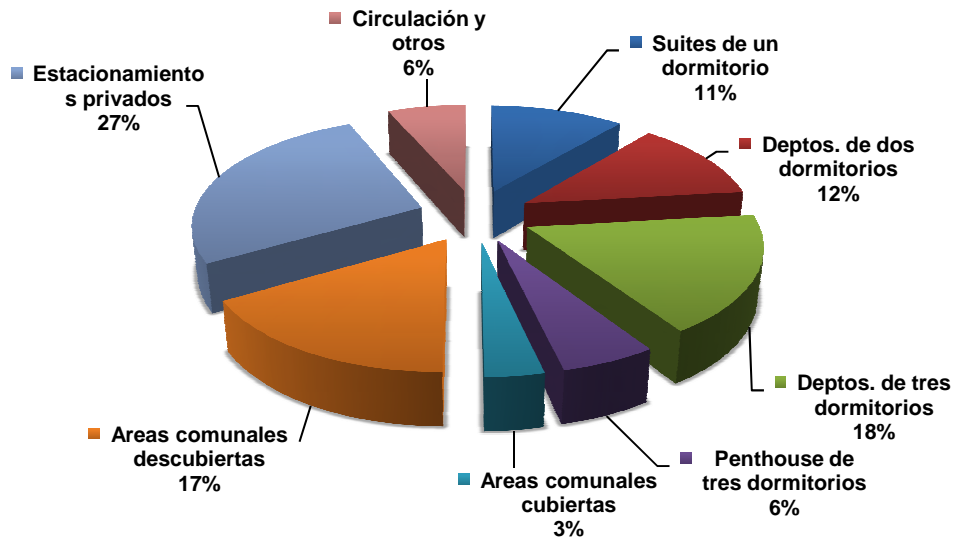
CUADRO 0.4 Cuadro general de áreas

CUADRO GENERAL DE ÁREAS					
TIPO DE UNIDAD	# DE UNIDADES	ÁREA BRUTA (m ²)	ÁREA ABIERTA (m ²)	ÁREA ÚTIL (m ²)	% DE ÁREA NETA
Suites de un dormitorio	12	796,68	103,68	693,00	23,38
Deptos. de dos dormitorios	8	870,64	163,00	707,64	23,88
Deptos. de tres dormitorios	9	1266,16	290,83	975,33	32,91
Penthouse de tres dormitorios	2	407,60	70,99	336,61	11,36
Áreas comunales cubiertas		251,15	0,00	251,15	8,47
Áreas comunales descubiertas		1198,26	1198,26	0,00	-
Estacionamientos privados	42	1939,54	0,00	0,00	-
Circulación y otros		465,25	0,00	0,00	-
TOTALES	-	7195,28	1826,76	2963,73	100,00
COS (40%)					21,09%
CUS (320%)					177,84%

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

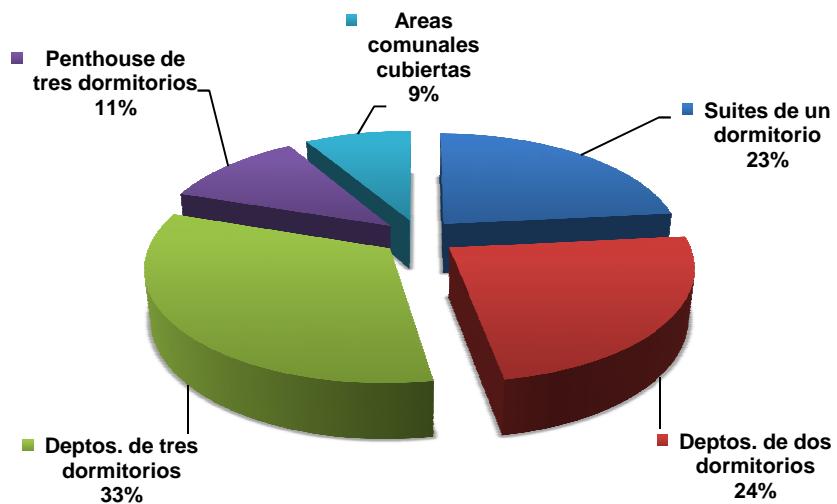
distribución de áreas

GRÁFICO 0.2 Desglose de área bruta



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

GRÁFICO 0.3 Comparativo entre área bruta y área cubierta



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

cuadros de áreas detallados

CUADRO 0.5 Cuadro de detalle de áreas por nivel

● **TERRENO**

TOTALES TERRENO	1666,5 m2
------------------------	------------------

● **PLANTA BAJA**

DETALLE DE ÁREAS CUBIERTAS - PLANTA BAJA						
UNIDAD	ÁREA NETA (m2)	ÁREA EN BALCONES (m2)	ÁREA EN TERRAZAS (m2)	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Depto D1A	100,32	0,00	52,62	152,94	52,62	100,32
Lavandería	11,42	0,00	0,00	11,42	0,00	11,42
Vestidores y sauna	24,73	0,00	0,00	24,73	0,00	24,73
Hall de ingreso	106,35	0,00	0,00	106,35	0,00	106,35
Bano recepcion	2,78	0,00	0,00	2,78	0,00	2,78
Jardinera	12,24	0,00	0,00	12,24	0,00	12,24
Consejería	49,16	0,00	0,00	49,16	0,00	49,16
Sala Comunal	38,78	0,00	0,00	38,78	0,00	38,78
Guardiania y bano	5,69	0,00	0,00	5,69	0,00	5,69
Medidores	5,63	0,00	0,00	5,63	5,63	0,00
Camara de Trans	9,01	0,00	0,00	9,01	9,01	0,00
Generador	7,61	0,00	0,00	7,61	7,61	0,00
Ascensor Este	5,54	0,00	0,00	5,54	5,54	0,00
Ascensor Oeste	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Gradas Este	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
Gradas Oeste	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
TOTALES PLANTA BAJA				468,34	116,87	351,47

● **PLANTAS TIPO 2, 3, 4 Y 5**

DETALLE DE ÁREAS CUBIERTAS - PLANTAS 2, 3, 4 Y 5						
UNIDAD	ÁREA NETA (m2)	ÁREA EN BALCONES (m2)	ÁREA EN TERRAZAS (m2)	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
D5A,4A,3A,2A	111,47	4,87	13,15	129,49	18,02	111,47
S5B,4B,3B,2B	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
S5C,4C,3C,2C	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
D5D,4D,3D,2D	87,23	5,44	9,85	102,52	15,29	87,23
D5E,4E,3E,2E	89,68	7,26	18,20	115,14	25,46	89,68
Ascensor Este	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Ascensor Oeste	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Hall Este	9,72	0,00	0,00	9,72	9,72	0,00
Hall Oeste	12,57	0,00	0,00	12,57	12,57	0,00
Gradas Este	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
Gradas Oeste	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
TOTALES POR PLANTA INDIVIDUAL (Pisos 2, 3, 4 y 5)				544,24	140,36	403,88

● PLANTA TIPO 6

DETALLE DE ÁREAS CUBIERTAS - PLANTA 6						
UNIDAD	ÁREA NETA (m2)	ÁREA EN BALCONES (m2)	ÁREA EN TERRAZAS (m2)	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Depto D6A	111,47	4,87	13,15	129,49	18,02	111,47
Suite S6B	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
Suite S6C	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
Depto D6D	103,97	5,42	103,43	212,82	108,85	103,97
Ascensor Este	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Ascensor Oeste	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Hall Este	9,72	0,00	0,00	9,72	9,72	0,00
Hall Oeste	9,50	0,00	0,00	9,50	9,50	0,00
Gradas Este	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
Gradas Oeste	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
TOTALES PLANTA 6				536,33	205,39	330,94

● PLANTA TIPO 7

DETALLE DE ÁREAS CUBIERTAS - PLANTA 7						
UNIDAD	ÁREA NETA (m2)	ÁREA EN BALCONES (m2)	ÁREA EN TERRAZAS (m2)	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Depto D7A	111,47	4,87	13,15	129,49	18,02	111,47
Suite S7B	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
Suite S7C	57,75	0,00	8,64	66,39	8,64	57,75
Depto D7D	102,22	5,61	15,63	123,46	21,24	102,22
Ascensor Este	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Ascensor Oeste	5,56	0,00	0,00	5,56	5,56	0,00
Hall Este	9,72	0,00	0,00	9,72	9,72	0,00
Hall Oeste	9,50	0,00	0,00	9,50	9,50	0,00
Gradas Este	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
Gradas Oeste	15,45	0,00	0,00	15,45	15,45	0,00
TOTALES PLANTA 7				446,97	117,78	329,19

● PLANTA TIPO 8

DETALLE DE ÁREAS CUBIERTAS - PLANTA 8						
UNIDAD	ÁREA NETA (m2)	ÁREA EN BALCONES (m2)	ÁREA EN TERRAZAS (m2)	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Penthouse Este	175,40	9,85	21,97	207,22	31,82	175,40
Penthouse Oeste	161,21	14,67	24,50	200,38	39,17	161,21
Ascensor Este	5,19	0,00	0,00	5,19	5,19	0,00
Ascensor Oeste	5,19	0,00	0,00	5,19	5,19	0,00
Gradas Este	5,45	0,00	0,00	5,45	5,45	0,00
Gradas Oeste	5,45	0,00	0,00	5,45	5,45	0,00
TOTALES PLANTA 8				428,88	92,27	336,61

● SUBSUELOS

DETALLE DE ÁREAS - SUBSUELOS					
UNIDAD	# UNIDADES	ÁREA BRUTA SUBSUELO 1	ÁREA BRUTA SUBSUELO 2	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Estacionamientos privados. S -1	23	969,77	969,77	1939,54	-
Estacionamientos de visita. S -1	0				-
Estacionamientos privados. S -2	19				-
Estacionamientos de visita. S -2	6				-
Bodegas privadas. S -1	12				-
Bodegas privadas. S -2	19				-
TOTALES SUBSUELOS		969,77	969,77	1939,54	-

• **ÁREAS EXTERIORES**

DETALLE DE ÁREAS EXTERIORES						
UNIDAD	PISO	USO	TIPO DE ÁREA	ÁREA BRUTA (m2)	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	ÁREA ÚTIL (m2)
Patio de Ingreso	PB	Comunal	Abierta	238,38	238,38	-
Patio Lateral	PB	Uso de conserje	Abierta	92,54	92,54	-
Patio para bombona	PB	Restringida	Abierta	75,70	75,70	-
Ingreso Vehicular	PB	Acceso comunal	Cubierta	90,63	90,63	-
Patio a area piscina	PB	Recreativa	Abierta	89,86	89,86	-
Piscina y Jacuzzi	PB	Recreativa	Abierta	578,34	578,34	-
Circulacion sauna	PB	Recreativa	Abierta	32,81	32,81	-
TOTALES AREAS EXTERIORES				0,00	1198,26	-

• **TOTALES**

TOTALES EDIFICIO NEREA	7195,28	4231,55	2963,73
COS 40%			21,09%
CUS 320%			177,84%

FUENTE: Añaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

cronograma de construcción

N

erea es un solo cuerpo cierto, por lo cual el proyecto no permite una subdivisión de la construcción en etapas. El desarrollo completo de la fase de construcción del proyecto se llevará a cabo en **24 meses**, desde el mes de marzo de 2008 hasta el mes de febrero del 2010.

Los trabajos se iniciarán con las obras preliminares y luego se prosigue con la excavación de las áreas de parqueaderos y el resto de la obra civil, tanto de la barra cuanto del volumen principal en cada uno de los niveles del edificio. La obra se terminará con la construcción de las áreas recreativas comunales.

GRÁFICO 0.4 Cronograma de obra



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

Como podemos apreciar en la gráfica anterior, la duración de la obra civil es excesivamente larga para un edificio de 8 pisos: las actividades no se entrelazan de manera fluida y podrían ser ajustadas a una duración total de obra de **18 meses**, que ayudaría drásticamente en el desempeño global del proyecto (ventas, rentabilidad, etc.)

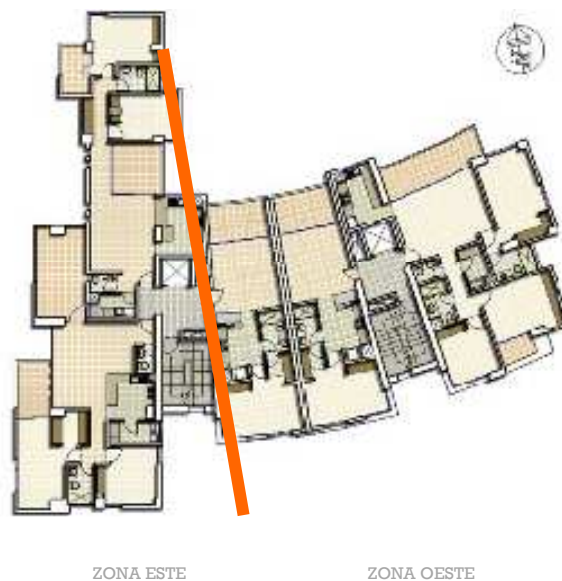
———— análisis de unidades

esquema de distribución

Se había mencionado que la distribución del programa responde a la intención de los volúmenes que organizan la arquitectura del edificio. Con excepción de los subsuelos y la planta baja, cada nivel está compuesto por departamentos únicamente.

La existencia de dos núcleos de circulación vertical, cada uno con escalera de emergencia y ascensor, brindan un carácter de privacidad al ingreso de los departamentos, debido a que máximo tres unidades comparten el hall de acceso por piso. La disposición de los núcleos de circulación vertical permite subdividir al proyecto en dos zonas, una hacia el oeste y otra hacia el este.

IMÁGEN 0.11 Esquema de distribución del bloque



FUENTE: Átiaga-Iturbide C.A.
ELABORACIÓN: Jan Wagner
FECHA: Mayo, 2008

La zona este contiene un hall de distribución exclusivo para unidad tipo suite y un departamento de tres dormitorios en cada planta. En la planta baja, el núcleo de circulación es

exclusivo para un departamento de tres dormitorios y en la última planta alta, el ascensor llega directamente al vestíbulo del Penthouse.

En la zona oeste, el hall de distribución permite acceder a los departamentos de dos dormitorios y una suite en las primeras cuatro plantas altas. En la quinta y sexta planta, el acceso se reduce a únicamente una suite y un departamento de tres dormitorios. En la última planta, al igual que en la zona este, el ascensor se abre hacia el vestíbulo del Penthouse.

La lógica interna de los departamentos responde a las intenciones del partido arquitectónico. Es decir, las áreas sociales siempre se ubican hacia el norte, buscando la vista al océano y extendiéndose hacia el balcón o terraza para observación.

La mayoría de aperturas se localizan en las fachadas norte y sur del edificio, y por ello, los espacios habitables buscan orientarse hacia uno y otro costado. Las aperturas hacia el este y el oeste son mínimas para reducir los ingresos excesivos de luz solar, y así minimizar el consumo de aire acondicionado.

Los locales no habitables, como baños y lavanderías están generalmente orientados hacia estos costados, puesto que requieren aperturas mínimas.

esquema de organización

n referencia a su nombre, Nerea, los departamentos han sido identificados con una selección de los nombres de las Nereidas, para su identificación, organización y personalización. Originalmente, las nereidas son cincuenta musas de la corte del dios Nereo, en la mitología griega. Los nombres de los departamentos son:

- Suite Dione. Suite de un dormitorio en 57.5 m²
- Eudora. Departamento de dos dormitorios en 87.23m²
- Euridice. Departamento de dos dormitorios en 89.68m²
- Yera. Departamento de tres dormitorios en 100.32m²
- Yanasa. Departamento de tres dormitorios en 111.47m²
- Yanira. Departamento de tres dormitorios en 102.22m²
- Galatea. Penthouse de tres dormitorios en 175.40m²
- Amatea. Penthouse de tres dormitorios en 161.21m²

descripción de unidades

- **SUITE DIONE**

IMÁGEN 0.12 Planta suite Dione



FUENTE: *Atiaga-Iturbide C.A.*
FECHA: Mayo, 2008

La planta, con una conformación alargada, claramente dividida al departamento en cuatro zonas –balcón, área social, cocina y baño y dormitorio-. La terraza se ubica hacia el costado de la sala, y permite una vista continua hacia el océano. La suite no incluye área de máquinas, al beneficiarse de la lavandería comunal en planta baja.

- **DEPARTAMENTO EUDORA (2 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.13 Planta departamento Eudora



FUENTE: Átiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Los cuatro departamentos Eudora se componen de espacios amplios, y una elegante distribución alrededor de una terraza exterior que articula los espacios sociales y los íntimos.

La amplia cocina se abre hacia el comedor para conformar un ambiente unificado con las áreas sociales. Los dormitorios se encuentran separados claramente de las áreas sociales, comparten un baño completo y el dormitorio máster cuenta con un balcón privado.

- **DEPARTAMENTOS EURÍCIDE (2 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.14 Planta departamento Eurídice



FUENTE: Añiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Los departamentos Eurídice son cuatro en total. Se componen de espacios amplios, y una distribución óptima que permite una diferenciación clara entre los ambientes sociales y los íntimos. La cocina, de igual manera, se abre hacia el comedor para conformar un ambiente unificado con las áreas sociales. La terraza de generosas proporciones busca la vista hacia el océano, así como el balcón en el dormitorio principal, que goza a su vez de un apropiado vestidor.

A pesar de estar ubicados en la parte posterior del edificio, el diseño de la fachada se ha trabajado para permitir vistas hacia el océano para el departamento.

- **DEPARTAMENTOS YERA (3 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.15 Planta departamento Year



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

El departamento Yera se encuentra ubicado en planta baja. En un espacio de 100 m², se distribuyen con clara separación los espacios sociales y los ambientes íntimos. Hacia el área de piscinas, los ambientes sociales se integran mediante una terraza. El área de piscina se encuentra a un nivel inferior, lo que mantiene la privacidad del departamento. Hacia el costado sur, los dormitorios se benefician también de la presencia de terrazas.

- **DEPARTAMENTOS YANASA (3 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.16 Planta departamento Yanasa



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Los departamentos Yanasa se encuentran en el lado este del edificio. Se componen de espacios amplios, y se organizan alrededor de las áreas sociales. Los dormitorios rotan de esa manera para buscar las vistas hacia el exterior, y se separan claramente de las áreas sociales mediante un conjunto agregado de baños y lavandería.

Se logra que el dormitorio máster tenga una relación visual con el océano. La terraza de amplias proporciones busca la vista hacia el océano, y se incorpora a las áreas sociales para conformar un ambiente unificado conjuntamente con la cocina.

- **DEPARTAMENTOS YANIRA (3 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.17 Planta departamento Yanira



FUENTE: Átiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

En el quinto y sexto piso del edificio, el departamento Yanira ofrece una solución de tres dormitorios hacia el costado oeste. Los espacios se reparten de una manera eficiente en el espacio de 103 m². La conformación de los ambientes íntimos está perfectamente separada de las áreas sociales, para otorgar la privacidad necesaria a los dormitorios.

La articulación entre las dos áreas está dada por el conjunto de baños y lavandería, que actúa como un filtro de transición entre las áreas sociales y privadas.

- **PENTHOUSE GALATEA (3 DORMTS.)**

IMÁGEN 0.18 Planta Penthouse Galatea



FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.
FECHA: Mayo, 2008

Los penthouse son soluciones de tres dormitorios, ubicados en la última planta del edificio. El núcleo de circulación vertical se incorpora como un acceso exclusivo al penthouse a través de un vestíbulo que separa claramente las áreas sociales de las íntimas.

Las áreas de terraza y balcón que miran hacia el océano son dos en cada departamento. Se dispone de una para las áreas sociales y una para el dormitorio máster. Adicionalmente, estos departamentos cuentan con espacios neutros para estudio o sala de televisión.

cuadro de acabados

El edificio se entregará terminado completamente y habilitado con servicios de agua potable, teléfono y luz eléctrica para las áreas comunales. Las áreas recreativas se entregarán aptas para su funcionamiento. El mantenimiento es responsabilidad de la administración posterior.

Las acometidas generales estarán habilitadas para que cada propietario realice el trámite de medidor de luz y gas centralizado individualmente para cada departamento.

CUADRO 0.6 Cuadro de acabados detallado

CUADRO DE ACABADOS				
AREA	PISO	PAREDES	TUMBADO	ACCESORIOS
AREAS COMUNALES				
Patios exteriores	Piedra lavada	Enlucido y grafeado	-	Jardines
Hall de acceso	Porcelanato 60x60	Estucado y pintado	Texturizado y gypsum	Mueblería
Sala comunal	Porcelanato 45x45	Estucado y pintado	Texturizado y gypsum	Cafetería
Area de piscina	Piedra lavada	Enlucido y grafeado	-	Luminarias
Terraza comunal	Gres	Enlucido y grafeado	-	-
Hall de piso	Porcelanato 60x60	Estucado y pintado	Texturizado y gypsum	Equipos de emergencia
Escalera de emergencia	Pintura de alto tráfico	Enlucido y rotulado	Texturizado	Luz conmutada
Conserjería	Porcelanato 45x45	Estucado y pintado	Texturizado	Cocina completa
DEPARTAMENTOS				
Sala / comedor	Porcelanato 45x45	Enlucido y pintado	Texturizado y gypsum	Cenefas y barrederas
Cocinas	Porcelanato blanco	Cerámica española	Texturizado y gypsum	Muebles de HDF
Dormitorios	Porcelanato 45x45	Enlucido y pintado	Texturizado y gypsum	Clósets de HDF
Baños	Cerámica española	Cerámica española	Texturizado y gypsum	Piezas FV de lujo
Balcones y terrazas	Porcelanato para exteriores	Enlucido y pintado	Texturizado	Baranda galvanizada
Lavanderías	Porcelanato blanco	Cerámica española	Texturizado	Muebles de HDF
EQUIPAMIENTO Y OTROS				
Estructura	Hormigón armado, resistencia de 210 y 240			
Paredes	Bloque alivianado y ladrillo mambón			
Fachadas	Enlucidas, impermeabilizadas y grafeadas			
Ventanería	Vidrio de 6mm y perfiles de aluminio blanco			
Elevadores	Dos. Capacidad para 8 personas cada uno			
Prevención de incendios	Sprinklers en subsuelos, gabinete con manguera, hacha y extintor en cada piso			
Prevención de incendios	Extintor en cada departamento, detectores de humo, cocinas ventiladas y luz de emergencia			
Prevención de asalto	Guardiana 24 horas, CCTV, alarma en cada departamento, ingreso con tarjeta electrónica			
Puertas	De madera alistonada con chapa de madera decorativa			
Muebles cocina y closets	Realizados en fábrica, en HDF y forrados en fórmica decorativa. Mesón de granito en cocinas			
Piezas sanitarias	FV de lujo. Sanitarios Belini, lavamanos Elea oval, tinas en cada baño			
Barrederas y cenefas	De MDF o superior			
Estacionamientos	Pintura de alto tráfico, señalización de tránsito, ventilación acorde a normativa vigente			
Acometidas y servicios	Cámara de transformación, gas centralizado, tubería de cobre para agua caliente			

FUENTE: Atiaga-Iturbide C.A.

ELABORACIÓN: Atiaga – Iturbide C.A.

FECHA: Mayo, 2008

conclusiones análisis técnico

- La contribución arquitectónica del proyecto a la zona es bastante significativa, destacando sobre todo la volumetría del mismo. Además vale la pena destacar el nivel de acabados.

- El valor agregado más destacable del proyecto es su amplia área comunal que cuenta con una piscina y áreas de sauna e hidromasaje. La orientación del edificio también es destacable ya que permite tener visuales al mar, hacia el frente, y a la ciudad, hacia el costado posterior, para todas las unidades, conllevando un asoleamiento y ventilación óptimos.

5. estructura de costos

ESTRUCTURA DE COSTOS

Paralelamente a la adquisición del terreno, la empresa Atiaga-Iturbide C.A. realizó el estudio de factibilidad para definir los espacios a ser utilizados, en términos de número de pisos, número de departamentos, número de parqueaderos y áreas comunales.

A base de dicha información, se ha realizado una estimación del costo por metro cuadrado y se fijaron los precios de venta, obteniendo de esta manera, la rentabilidad esperada para el proyecto. Al cumplir con las expectativas- y una vez aprobado por el grupo de socios- se decidió ir adelante con el proyecto, con el compromiso firmado de estos últimos.

Es imprescindible evaluar y analizar detenidamente las estimaciones de costos hechas por la empresa para poder identificar y, en su defecto, rectificar, cualesquier falencia u omisión en la misma, para poder garantizar la rentabilidad al grupo de socios inversionistas.

índice de **contenido**

5.	ESTRUCTURA DE COSTOS.....	112
5.1.	estructura de costos proyectada.....	115
5.1.1.	costos totales proyectados.....	115
5.2.	análisis de costos directos.....	116
5.2.1.	incidencia del terreno	116
5.2.2.	avalúo del terreno – método residual.....	117
5.2.3.	costos directos – terreno	121
5.2.4.	costos directos – obra civil	122
5.2.5.	costos directos – resumen	124
5.3.	análisis de costos indirectos	125
5.3.1.	costos indirectos – estudios y planificación	126
5.3.2.	costos indirectos – tasas, impuestos y gastos legales.....	127
5.3.3.	costos indirectos – honorarios ejecutores	128
5.3.4.	costos indirectos – ventas y comisiones	129
5.3.5.	costos indirectos – resumen	130
5.4.	estructura de costos evaluada	131
5.4.1.	costos totales.....	132
5.4.2.	incidencia del costo por m2	132
5.4.3.	cuadro de resultados proyectado	135
5.5.	planificación del proyecto	136
5.5.1.	cronograma de obra del proyecto	137
5.5.2.	gastos mensuales e inversión acumulada.....	138
5.6.	conclusiones estructura de costos	139