



CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

COLEGIO DE POSTGRADOS

PLAN DE NEGOCIOS

“EDIFICIO ANTALYA I”

ARQ. CHRISTIAN FERNANDO YÉPEZ GUERRERO

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

QUITO, OCTUBRE 2013



Universidad San Francisco de Quito
Universidad Politécnica de Madrid
Colegio de Postgrados



CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Plan de negocios: “Edificio Antalya I”

Autor: Arq. Christian Fernando Yépez Guerrero

Fernando Romo Proaño, MSc.

Director MDI – USFQ

Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas, Dr. Arquitecto.

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

José Ramón Gámez, Dr. Arquitecto.

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos Estrella, MBA.

Director de Tesis

Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri Breedly, Ph.D.

Decano del Colegio de Postgrados

Quito, octubre del 2013

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Christian Fernando Yépez Guerrero

C. I.: 1711248375

Fecha: Quito, octubre del 2013

DEDICATORIA

Quiero dedicar este esfuerzo a mi esposa María Isabel quien ha entregado su apoyo tanto emocional como de comprensión y entendimiento, para la consecución de este proyecto, también a mis hijos Isabela y Felipe, fuente de profunda inspiración y fuerza.

A mi madre por toda la guía y principios sembrados en mi persona.

AGRADECIMIENTOS

Especialmente a mis amigos y maestros del MDI por su colaboración y apoyo.

Resumen

El presente plan de negocio presenta la factibilidad de materializar tanto en construcción como comercialización del Edificio Antalya I, el mismo que está emplazado en el sector norte de la ciudad de Quito en el sector denominado El Batan Alto.

El proyecto Antalya I se presenta con 7 departamentos con áreas entre 65 mts y 120 mts en áreas promedio, todo esto distribuido en 4 pisos más 1 subsuelo de parqueaderos y bodegas, donde el área bruta total de construcción es de 1.800 mts, a un costo por mt² de \$ 494,00, distribuido en 9 meses de construcción.

La ejecución se planea realizarla en un lapso de 17 meses, comercializando los productos construidos a un precio promedio de \$ 1.350,00 el mt² el cual varía hasta un 8% según la posición del departamento dentro del edificio.

La operación de planificación nos entrega valores sobre el proyecto detallados a continuación (números enteros):

Total de ventas: 1.160.000,00

Total de costos: 900.000,00

Saldo Totales: 260.000,00

Como valores del análisis de flujos y sus saldos, el proyecto se concluye que tiene la viabilidad desde todo punto de vista, respaldado con índices como; un VAN de \$ 129.000 descontado con una tasa del 22%, que a su vez fue puesto a prueba y demuestra ser poco sensible a variaciones negativas en el mercado.

Abstract

This business plan presents the feasibility of realizing both construction and marketing of Antalya Building I, the same as is set in the north of the city of Quito in the area called El Batan Alto.

The project Antalya I presents with 7 apartments with areas between 65 m and 120 m in average areas, all spread over 4 floors plus 1 underground parking and cellars, where the total gross building area is 1,800 meters, at a cost per m² of \$ 494.00, divided into nine months of construction.

Execution plans do it in a span of 17 months, selling products built at an average price of \$ 1,350.00 the mt² which varies up to 8% depending on the position within the building department.

The planning operation gives us about the project values listed below:

Total sales: 1.160.000.00

Total cost: 900.000,00

Total Balance: 260,000.00

As flow analysis values and balances, it is concluded that the project is viable from every point of view, backed by indices such as, an NPV of \$ 129,000 discounted at a rate of 22%, which in turn was tested and proves to be very sensitive to negative changes in the market.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID.....	1
Tabla de Tablas.....	14
Tabla de Ilustraciones.	16
Tabla de Gráficos	17
Tabla de Fotos	18
Tabla de Infografías	18
Imágenes.....	19
Fuentes de Consulta	20
1. RESUMEN EJECUTIVO	22
1.1 Introducción.-	22
1.2 Análisis Macroeconómico.....	22
1.3 Análisis de Mercado.....	23
1.4 Producto Arquitectónico.....	24
1.5 Costos.....	26
1.6 Estrategia comercial.....	27
1.7 Análisis Financiero.....	27
2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO	30
2.1 Antecedentes.....	30
2.2 Análisis de la crisis mundial y la región	31
2.3 Análisis Producto Interno Bruto (PIB).....	33
2.4 Análisis de la Inflación.....	35
2.5 Riesgo País.....	36
2.6 Remesas de migrantes	37
2.7 Tasa de desempleo.....	38
2.8 Índices salariales.....	39
2.9 Crédito para adquisición de vivienda.....	40
2.9.1 Tasas para crédito.....	44
2.9.2 Créditos Hipotecarios.....	44
2.9.3 Inversión por segunda vivienda.....	45
2.10 Estado Actual del Sector de la construcción.....	46

2.10.1	Oferta en Quito.....	47
2.11	Conclusiones	48
3.	ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DEL MERCADO	51
3.1	Introducción.....	51
3.2	Objetivos.	51
3.3	Análisis de la Demanda por sector de interés.	52
3.4	Intención de adquirir vivienda.....	52
3.4.1	Plazo para adquirir la vivienda.....	53
3.4.2	Uso de la vivienda.	54
3.4.3	Tipo de vivienda preferido.	55
3.4.4	Sector de preferencia.	56
3.4.5	Tamaño de la vivienda.....	57
3.4.6	Número de habitaciones.....	58
3.5	Análisis de la Oferta Inmobiliaria.....	59
3.5.1	Mapa de la competencia directa.....	60
3.5.2	Análisis de la oferta de la competencia.	61
3.5.3	Cuadro de análisis de la oferta de la competencia.	62
3.5.4	Edificio Casanova.....	64
3.5.5	Edificio Bristol Parc.....	65
3.5.6	Edificio Montecatinni.....	66
3.5.7	Edificio Catalina Parc.....	67
3.5.8	Edificio Louvre Suites.	68
3.5.9	Edificio Alkymia.....	69
3.5.10	Edificio Stanza.....	70
3.6	Velocidad de ventas.....	71
3.7	Estudio comparativo por criterio ponderado.....	71
3.7.1	Ponderación por criterio de ubicación.....	72
3.7.2	Ponderación por criterio de diseño.	73
3.7.3	Ponderación por criterio de constructor.	73
3.7.4	Ponderación por criterio de acabados	74
3.7.5	Ponderación por criterio de servicios.....	74
3.7.6	Ponderación por criterio resultados totales.....	75
3.8	Precios.....	75

3.9	Conclusiones de demanda y oferta.....	77
4.	CAPITULO: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	79
4.1	Introducción.....	79
4.2	Objetivos.....	79
4.3	Análisis de la localización.....	79
4.3.1	Análisis del terreno.....	80
4.3.2	Estudio del sector.....	83
4.3.3	Análisis (IRM) Regulación Municipal.....	84
4.3.4	Análisis fotográfico.....	89
4.3.5	Infraestructura del sector.....	92
4.3.6	Linderos.....	93
4.3.7	Análisis de vías.....	94
4.3.8	Análisis de transporte público.....	96
4.3.9	Conclusiones.....	97
5.	ANALISIS ARQUITECTONICO.....	99
5.1	INTRODUCCIÓN.....	99
5.2	OBJETIVOS.....	99
5.2.1	Detalle del proyecto.....	100
5.2.2	Análisis Arquitectónico exterior.....	104
5.2.3	Análisis arquitectónico interior.....	109
5.2.4	Estudio estructural.....	117
5.2.5	Estudio Hidro sanitario.....	117
5.2.6	Estudio Eléctrico.....	118
5.2.7	Cuadro de acabados.....	118
5.2.8	Análisis técnico espacial.....	120
5.3	CONCLUSIONES.....	124
6.	COSTOS.....	126
6.1	INTRODUCCIÓN.....	126
6.2	OBJETIVOS.....	126
6.3	Costo General.....	126
6.3.1	Determinación del Costo del Terreno.....	127
6.3.2	Determinación de Costos Directos.....	128
6.3.3	Costos Indirectos.....	130

6.3.4	Costos Totales del proyecto.	131
6.3.5	Planificación.....	132
6.3.6	Cronograma Valorado mensual de Obra.	133
6.4	Flujos de Inversion.	136
6.5	Conclusiones.....	136
7.	Estrategia comercial.....	139
7.1	Introducción.....	139
7.2	Objetivo.	139
7.3	Promoción Publicidad y Ventas.....	139
7.3.1	Canal de distribución.	140
7.4	Cronograma de ventas.....	145
7.5	Plan de ventas	146
7.6	Política de precios.....	147
7.7	Cuadro de Precios.....	150
7.8	Formas de pago.	151
7.9	Esquema de Crédito.....	152
7.10	Flujo de ventas.....	153
7.11	Flujo de Ingresos en valores.	153
7.12	Conclusiones.	154
8.	Análisis Financiero.....	156
8.1	Introducción.....	156
8.2	Objetivos	156
8.3	Análisis Dinámico.....	157
8.3.1	Flujo de caja.	157
8.3.2	Análisis de Ingresos.....	157
8.3.3	Análisis de Egresos.	158
8.3.4	Flujo acumulado sin apalancamiento.....	159
8.3.5	Flujo de ingresos vs egresos y saldo.....	160
8.4	Análisis Estático (Puro).	161
8.5	Determinación de la Tasa de descuento.....	161
8.5.1	Método por CAPM.	162
	$r = r^{\circ} + (r_c - r^{\circ}) \times \beta + r_p$	163
8.6	Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno). 163	

8.7	Análisis de sensibilidad.	164
8.7.1	Análisis de la sensibilidad con incremento de costos.	165
8.7.2	Análisis de la sensibilidad a la disminución de precios en las ventas. 166	
8.7.3	Comportamiento del proyecto frente a escenarios de incremento de costos y reducción en precios de venta.	167
8.8	Análisis del VAN y del TIR con apalancamiento.	167
8.9	Comparación de escenarios entre apalancamiento y capital propio.	169
8.10	Conclusiones.	170
9.	Análisis Temas Legales.	172
9.1	Introducción.....	172
9.2	Objetivo.	172
9.3	Obligaciones laborales y tributarias	172
9.3.1	Obligaciones Laborales.	173
9.3.2	Estructura para Contrataciones.	173
9.3.3	Estructura para Contratos Laboral bajo dependencia.....	174
9.3.4	Obligaciones Patronales (Remuneración)	174
9.3.5	Obligaciones Patronales (Generales como empresa).	175
9.4	Obligaciones Tributarias.....	176
9.4.1	Obligaciones Tributarias con el SRI.....	176
9.4.2	Obligaciones Tributarias con la entidad Municipal Local.	177
9.4.3	Esquema de impuestos sobre la renta, ganancias y activos.	177
9.4.4	Esquema de impuestos sobre transacciones.	178
9.5	Etapas del proyecto.....	178
9.5.1	Fase de Iniciación.....	178
9.5.2	Planificación.....	179
9.5.3	Ejecución o Construcción.	179
9.5.4	Comercialización.	180
9.5.5	Cierre del Proyecto.	180
9.6	Conclusiones.....	181
10.	Gerencia de Proyecto.....	183
10.1	Introducción.	183
10.2	Objetivo.....	183

10.3	Definición del trabajo.	184
10.3.1	Identificación del Proyecto.....	184
10.3.2	Objetivos del proyecto.	185
10.3.3	Alcance del proyecto.	185
10.3.4	Estimaciones.	186
10.3.5	Junta Directiva del Proyecto.....	186
10.3.6	Personal Involucrado y responsabilidades.	187
10.3.7	Supuestos.	187
10.3.8	Riesgos.	187
10.3.9	Factores de riesgo para el proyecto.	188
10.4	Gestión del Proyecto.....	188
10.4.1	Gestión de Integración (GI).	189
10.4.2	Gestión del Alcance (GA).	189
10.4.3	Gestión del Tiempo (GT).	192
10.4.4	Gestión del Costo (GC).	192
10.4.5	Gestión de Calidad (GQ).	193
10.4.6	Gestión de Recursos Humanos. GRH.....	193
10.4.7	Gestión de la Comunicación (GCOM)	195
10.4.8	Gestión del Riesgo (GRI)	195
10.4.9	Gestión de adquisiciones (GADQ)	196
10.5	Conclusiones.	197

Tabla de Tablas

Tabla No. 1	Resumen ejecutivo costos.	26
Tabla No. 2	Resumen ejecutivo financiero.	28
Tabla No. 3	Tasa Nominal que se aplica l prestamo según el plazo.	41
Tabla No. 4	Desembolsos realizados en créditos hipotecarios enero-abril 2013.....	43
Tabla No. 5	Mapa de la competencia directa.	61
Tabla No. 6	Análisis de la oferta de la competencia.	63
Tabla No. 7	Velocidad de ventas	71
Tabla No. 8	Valoración por criterio ponderado.....	71
Tabla No. 9	Estudio comparativo por criterio ponderado.	72
Tabla No. 10	Precios por m2 en proyectos de la competencia en sector de análisis.	76

Tabla No. 11 Análisis (IRM) Regulación Municipal	85
Tabla No. 12 Distancias Desde proyecto.	94
Tabla No. 13 Cuadro de acabados.	120
Tabla No. 14 Resumen Total por Áreas.	122
Tabla No. 15 Cuadro de áreas	123
Tabla No. 16 Áreas en función de Ordenanza.	123
Tabla No. 17 Costo de Proyecto Antalya I en valores.	126
Tabla No. 18 Determinación del Costo del Terreno por metodo residual.	128
Tabla No. 19 Costos Directos del Proyecto.	129
Tabla No. 20 Costos Directos del Proyecto.	130
Tabla No. 21 Costos Totales del Proyecto.	131
Tabla No. 22 Análisis del margen de utilidad.	132
Tabla No. 23 Cronograma de las fases del proyecto.	133
Tabla No. 24 Cronograma Valorado mensual de obra.	135
Tabla No. 25 Costos de apoyo publicitario.	140
Tabla No. 26 Cuadro del plan de ventas.	146
Tabla No. 27 Valor m2 competencia.	147
Tabla No. 28 Calculo de precio de venta.	148
Tabla No. 29 Precio por m2 competencia y promedio.	149
Tabla No. 30 Política de precios.	149
Tabla No. 31 Cuadro de precios.	150
Tabla No. 32 Formas de pago.	151
Tabla No. 33 Esquema de Crédito	152
Tabla No. 34 Resumen de ingresos.	157
Tabla No. 35 Resumen de costos.	158
Tabla No. 36 Análisis Estático de la rentabilidad (Puro)	161
Tabla No. 37 Tasa de Descuento por el método CAPM.....	163
Tabla No. 38 Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).	164
Tabla No. 39 Análisis de la sensibilidad con incremento de costos.....	165
Tabla No. 40 Sensibilidad con incremento de costos.	165
Tabla No. 41 Análisis de la sensibilidad a la disminución en ventas.....	166
Tabla No. 42 Sensibilidad a la disminución en ventas.	166
Tabla No. 43 Escenario con doble variable sobre el VAN.	167
Tabla No. 44 Plan del financiamiento.....	168
Tabla No. 45 Flujo con apalancamiento bancario.	168
Tabla No. 46 Análisis dinámico apalancado.	169
Tabla No. 47 Análisis dinámico con capital propio.	169

Tabla No. 48 Conclusiones Análisis financiero.	170
Tabla No. 49 Esquema de Contrataciones.	173
Tabla No. 50 Esquema de Contratos Laborales bajo dependencia.	174
Tabla No. 51 Esquema Obligaciones Patronales (Remuneración).	174
Tabla No. 52 Esquema Obligaciones Patronales (Generales como empresa).	175
Tabla No. 53 Esquema Obligaciones Tributarias SRI	176
Tabla No. 54 Esquema Obligaciones Tributarias Municipalidad Local.	177
Tabla No. 55 Esquema de impuestos sobre la renta, ganancias y activos.	177
Tabla No. 56 Esquema de impuestos sobre transacciones	178
Tabla No. 57 Conclusión Estrategia Legal.	181
Tabla No. 58 Identificación del Proyecto.	184
Tabla No. 59 Objetivos del proyecto.	185
Tabla No. 60 Alcance del proyecto.	185
Tabla No. 61 Estimaciones.	186
Tabla No. 62 Junta Directiva del Proyecto.	186
Tabla No. 63 Personal Involucrado y responsabilidades.	187
Tabla No. 64 Supuestos.	187
Tabla No. 65 Riesgos.	188
Tabla No. 66 Factores de riesgo para el proyecto.	188

Tabla de Ilustraciones.

Ilustración 1 Oferta de mix de producto.	25
Ilustración 2 Mapa de la competencia directa.	60
Ilustración 3 Infraestructura del entorno.	93
Ilustración 4 Análisis de vías.	95
Ilustración 5 Fuente: Bing.	95
Ilustración 6 Transporte Eco vía.	96
Ilustración 7 Transporte Metrobus.	96
Ilustración 8 Planta Departamento Tipo 2A (119.58 m2)	112
Ilustración 9 Valla Publicitaria en obra.	141
Ilustración 10 Publicidad en revistas	142
Ilustración 11 Folletos informativos.	143
Ilustración 12 Folletos informativos.	144
Ilustración 13 Internet.	144
Ilustración 14 Internet.	145
Ilustración 15 Costo Estimado.	186
Ilustración 16 Gráfico EDT.	191

Tabla de Gráficos

Gráfico No. 1: P.I.B Tasa de crecimiento.	34
Gráfico No. 2: P.I.B. Miles de Millones	34
Gráfico No. 3 Aporte del sector de la construcción.....	35
Gráfico No. 4 Variación Anual de la Inflación.	36
Gráfico No. 5 Riesgo País.....	37
Gráfico No. 6 Remesas de migrantes 2005-2012	38
Gráfico No. 7 Tasa de desempleo.....	39
Gráfico No. 8 Remuneración Salarial.....	40
Gráfico No. 9 Créditos entregados por sectores financieros.....	42
Gráfico No. 10 Créditos en porcentaje entregados por sectores financieros.	42
Gráfico No. 11 Préstamos Hipotecarios por Sector Financiero en cantidad.	45
Gráfico No. 12 Tipo de Vivienda por porcentaje en Quito.	46
Gráfico No. 13 Tipo de Vivienda por porcentaje en Guayaquil.	46
Gráfico No. 14 Contribuciones al crecimiento del PIB por industria.	48
Gráfico No. 15 Interés por adquirir vivienda	53
Gráfico No. 16 Remuneración Salarial.....	53
Gráfico No. 17 Plazo de compra de vivienda.....	54
Gráfico No. 18 Plazo de compra de vivienda por NSE en años.....	54
Gráfico No. 19 Uso de la vivienda.....	55
Gráfico No. 20 Aceptación de departamentos por NSE.	55
Gráfico No. 21 Disponibilidad de unidades habitacionales.	56
Gráfico No. 22 Preferencia de sector.	56
Gráfico No. 23 Preferencia de sector por NSE.....	57
Gráfico No. 24 Tamaño de la vivienda por NSE.....	58
Gráfico No. 25 Preferencia número de habitaciones	59
Gráfico No. 26 Preferencia número de habitaciones por NSE.....	59
Gráfico No. 27 Ponderación por criterio de ubicación.	72
Gráfico No. 28 Ponderación por criterio de diseño.....	73
Gráfico No. 29 Ponderación por criterio de constructor.....	73
Gráfico No. 30 Ponderación por criterio de constructor.....	74
Gráfico No. 31 Ponderación por criterio de servicios.....	74
Gráfico No. 32 Ponderación por criterio resultados totales.....	75
Gráfico No. 33 Precios por m2 en proyectos de la competencia en sector de análisis.	76
Gráfico No. 34 Posicionamiento oferta y demanda	77
Gráfico No. 35 Resumen Total por Áreas.	121
Gráfico No. 36 Resumen Total por Áreas.	121

Gráfico No. 37 Costo de Proyecto Antalya I en porcentajes.....	127
Gráfico No. 38 Costos Directos del Proyecto agrupados.....	129
Gráfico No. 39 Costos Indirectos del Proyecto agrupados.....	131
Gráfico No. 40 Flujo de inversión.....	136
Gráfico No. 41 Flujo de ventas.....	153
Gráfico No. 42 Flujo de Ingresos en valores.....	153
Gráfico No. 43 Análisis de Ingresos.....	158
Gráfico No. 44 Análisis de Egresos.....	159
Gráfico No. 45 Flujo acumulado sin apalancamiento.....	159
Gráfico No. 46 Flujo de ingresos vs egresos y saldo.....	160

Tabla de Fotos

Foto No. 1 Inicio explotación petróleo.	Foto No. 2 Obreros petroleros.....	30
Foto No. 3 Dolarización.....		31
Foto No. 4 Panorámica del sector.....		80
Foto No. 5 Panorámica del entorno.....		81
Foto No. 6 Edificaciones del sector.....		83
Foto No. 7 Entorno del terreno.....		85
Foto No. 8 Uso de suelo tipo residencial.....		87
Foto No. 9 Vista del lote con edificación existente.	Foto No. 10 Lote con edificaciones vecinas.....	89
Foto No. 11 Plaza Rep. Nicaragua.	Foto No. 12 Ingreso Parque Metropolitano.....	89
Foto No. 13 Unidad Policía Comunitaria.	Foto No. 14 Áreas Deportiva, Plaza Costa Rica.....	89
Foto No. 15 Plaza Costa Rica 1.	Foto No. 16 Plaza Costa Rica 2.....	90
Foto No. 17 Templo Católico, Iglesia de La Paz.	Foto No. 18 Templo Evangélico.....	90
Foto No. 19 Av. Eloy Alfaro.	Foto No. 20 Av. Portugal y Eloy Alfaro	Fuente: C. Yépez.
Fuente: C. Yépez.		90
Foto No. 21 Estado actual del lote.	Foto No. 22 Vista desde la calle Juan de Dios Martínez.....	91
Foto No. 23 Vista desde la calle Eduardo Salazar G.	Foto No. 24 Vista hacia la Av. Eloy Alfaro.....	91

Tabla de Infografías

Infografía No 1 Producto Arquitectónico.....	24
Infografía No 2 Vista nocturna.....	26
Infografía No 3 Producto Arquitectónico.....	28
Infografía No 4 Vista general con entorno directo.....	100
Infografía No 5 Vista Fachada Principal.....	101
Infografía No 6 Vista principal desde calle.....	101
Infografía No 7 Planta Subsuelo de parqueaderos N+- 0.00.....	103
Infografía No 8 Vista general con entorno directo.....	104

Infografía No 9 Implantación General	105
Infografía No 10 Detalle de madera en fachada.....	105
Infografía No 11 Detalle de espiga vertical.....	106
Infografía No 12 Detalle de balcones.	107
Infografía No 13 Vista lateral exterior.	108
Infografía No 14 Vista superior exterior.	109
Infografía No 15 Vista ingreso	110
Infografía No 16 Infografía Departamento 1 PB (215.21 m2)	111
Infografía No 17 Vista Departamento 1 PB.....	112
Infografía No 18 Planta Departamento 1 PB (215.21 m2).....	113
Infografía No 19 Vista interior área social Depto. Tipo 2A	114
Infografía No 20 Vista interior área social Departamento Tipo 2B	114
Infografía No 21 Planta Departamento Tipo 2B (102.05 m2).....	115
Infografía No 22 Vista Lobby ingreso.....	116

Imágenes

Imagen No. 1 Crisis económica y afectación mundial 2007 al 2009.	32
Imagen No. 2 Información proyecto competencia Casanova	64
Imagen No. 3 Información proyecto competencia Bristol Parc.....	65
Imagen No. 4 Información proyecto competencia Montecattnni.....	66
Imagen No. 5 Información proyecto competencia Catalina Parc.....	67
Imagen No. 6 Ficha análisis de la competencia.	68
Imagen No. 7 Ficha análisis de la competencia.	69
Imagen No. 8 Ficha análisis de la competencia.	70
Imagen No. 9 Quito Metropolitano, zona norte y valles (mapa macro)	81
Imagen No. 10 Quito Metropolitano, zona norte.....	82
Imagen No. 11 Quito zona norte, radio al proyecto en 2km.	83
Imagen No. 12 Zona norte radio al proyecto en 200 m.	84
Imagen No. 13	88
Imagen No. 14 Quicentro Shopping	Imagen No. 15 Megamaxi..... 92
Imagen No. 16 Estadio Olímpico Atahualpa.	Imagen No. 17 Parque Metropolitano de Quito. 92
Imagen No. 18 Parque público La Carolina.	Imagen No. 19 Parque público La Carolina. 92
Imagen No. 20 Avenida República del Salvador.	Imagen No. 21 Avenida República del Salvador. 93

Fuentes de Consulta

O&B Constructores

Ing. Xavier Castellanos

Revista Criterios, Actualidad y Negocios, mayo 2013 – M25-177

Revista Nueva Sociedad No 221 - mayo-junio de 2009

GUÍA INMOBILIARIA EKOS - NOVIEMBRE- DICIEMBRE 2012

Banco Central del Ecuador.

Ilustre Municipio de Quito.

Gridcom.

Ernesto Gamboa.

Wikipedia.

BING

BIESS

INEC

<http://www.mmrree.gob.ec/2011/bol951.asp>

<http://www.indexmundi.com> http://es.wikipedia.org/wiki/%C3%8Dndice_de_Developmento_Humano

<http://www.laselecta.org/2011/06/hasta-la-vista-baby-performance-de-ana-fernandez>

<http://www.pacifpetrol.com>

<http://www.plusvalia.com/blog>

<http://www.rygconstructores.com>

<http://galeria.bus-america.com>

<http://www.viviendaexpress.com>

<http://www.jaimemirandayasociados.com>

http://www.treasurydirect.gov/indiv/research/indepth/tbonds/res_tbond_rates.htm

http://es.investing.com/rates-bonds/usa-government-bonds?maturity_from=10&maturity_to=180

<HTTP://BIZ.YAHOO.COM/P/6TTMU.HTML>

<http://www.bloomberg.com/quote/ITB:US/chart>

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

CAPITULO 1

RESUMEN EJECUTIVO



EDIFICIO ANTALYA I

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Introducción.-

El desarrollo del presente plan de negocio plantea la factibilidad de un proyecto inmobiliario ubicado en la zona norte sector El Batan Alto en la ciudad de Quito capital del Ecuador, en un espacio consolidado en la actualidad como un polo de desarrollo habitacional para sectores de segmento medio alto y alto.

El producto inmobiliario pretende la construcción y puesta en servicio de un edificio para vivienda denominado Antalya I, con una propuesta volumétrica arquitectónica conformada por unidades independientes de vivienda repartidas en 4 pisos de altura, los mismos que alberga 7 departamentos de 3 dormitorios para un mercado adquisitivo medio alto y alto, el producto presentado responde al estudio de mercado en sus características y funcionalidades.

La oferta arquitectónica está enmarcada por líneas ejes modernas, que pretenden transmitir estos conceptos en base al uso integrando de materiales y elementos espaciales en su cara exterior, hacia el interior se incorporan acabados y servicios acordes al segmento.

1.2 Análisis Macroeconómico.

Las condiciones en las que se desarrollaron los estudios para la factibilidad inmobiliaria presentan condiciones de interés, como la tendencia al alza de indicadores económicos como el PIB el cual se ha mantenido en un promedio de 4.5% en la última década, el crecimiento mantenido sobre la infraestructura del país es un factor de desarrollo y promueve el aumento en los índices para el sector de la construcción que es el objeto de interés en este estudio.

Con la intención de dinamizar la economía y productividad del país el gobierno ha impulsado y estimulado el mercado económico con estrategias que promuevan la construcción de viviendas dado que es un sector que propulsa la producción a todo nivel.

El sector inmobiliario ha visto con buenos ojos las oportunidades de crecimiento y ha hecho su parte invadiendo de ofertas el mercado, apoyado en los beneficios que el gobierno promulga como es el crédito del BIESS, con lo que se ha logrado un incentivo sólido para el sector inmobiliario, desembolsando 2032 millones de dólares en los últimos 3 años.

Respecto a la inflación podemos mencionar que tiene una tendencia hacia la baja con un 4.16% en el año 2012 y siendo una de las más estables en la región, apoyada en la demanda internacional por el petróleo y su repercusión en los ingresos a los países exportadores.

Las características que determinan el entorno macroeconómico del país en la actualidad ofrecen un horizonte bueno para la industria inmobiliaria y de la construcción, en función de los datos recabados podemos decir que el país goza de una estabilidad, lo cual es el terreno fértil para la creación de proyectos industriales entre ellos el inmobiliario dotando de vivienda para todos los segmentos que componen una sociedad.

1.3 Análisis de Mercado.

El estudio de mercado nos permitió establecer y conocer el sitio en el que nos moveremos y el consumidor potencial al que pretendemos llegar, determinado puntos importantes para este plan de negocio como son el establecer el perfil del usuario para plasmar en un producto arquitectónico inmobiliario sus exigencias, comodidades, aspiraciones y alcances de su segmento. Ubicar y conocer el segmento socio económico al que proponemos entregar la mejor alternativa del sector.

Nos permitió conocer el precio promedio a la venta en el sector y ubicando nuestra opción dentro de este rango es decir desde los USD \$1200,00 hasta los USD \$1.450,00.

Se condiciono la propuesta arquitectónica en función de acoger la demanda sustancial del sector sobre las unidades más vendidas y su absorción en el mercado, determinado que el producto más demandado es departamentos de 3 dormitorios sobre áreas desde 90 m2 hasta 120 m2 con un precio por m2 de USD \$1.400,00 y por departamento a USD \$144.00,00.

1.4 Producto Arquitectónico.

El edificio Antalya I se presenta como un perfil moderno en el uso de materiales y recursos como amplios ventanales y elementos solidos con texturas rígidas y ásperas como concreto, pero mantiene un equilibrio en la fachada en base a detalles en madera dándole calidez visual se desarrolla enmarcado en las nuevas tendencias de la arquitectura, proponiendo un lugar que destaque dentro del entorno sin que genere impactos abruptos en el perfil del sector, resaltando su función residencial.



Infografía No 1 Producto Arquitectónico.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

La tipología arquitectónica pretende enfocarse a atender a un segmento de estrato económico medio y medio alto



Ilustración 1 Oferta de mix de producto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El mix de la oferta consta de un subsuelo de parqueaderos, en planta baja se ubica el departamento 1A (215.21 m²), en el primer piso se divide en dos departamentos 2A (119.58 m²) y el número 2B (102.05 m²), configuración que se replica hasta el piso 4 y en terraza encontramos el área comunal.

Puedo concluir este capítulo en base al mismo en que el producto inmobiliario planteado está acorde como respuesta para mercado que demanda este tipo de unidades y propone opciones atractivas que se transforman en plus para el plan de negocio.



Infografía No 2 Vista nocturna
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

1.5 Costos.

El análisis de costos está determinado por la fecha en la que se obtuvo la información del mercado desde marzo del 2013 hasta agosto del 2013, con esta base se establece la información pertinente para determinar los costos indirectos, directos y del terreno, revisar la rentabilidad del proyecto, representar el manejo de costos en documentos de guía y control, se podrá identificar los rubros de posible pérdida para llevar un control y finalmente tener un presupuesto de obra final.

Código	ANÁLISIS DE COSTOS	CANTIDAD
COST1	VALOR DEL TERRENO VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	15%
COST2	VALOR DE C. DIRECTOS VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	22%
COST3	VALOR DE C. INDIRECTOS VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	63%
COST5	COSTO POR M2 DE CONSTRUCCIÓN	\$ 688,70
COST6	COSTO POR M2 A LA VENTA	\$ 1.394,01
COST7	UTILIDAD POR M2 (Ingreso - Costo)	\$ 705,31

Tabla No. 1 Resumen ejecutivo costos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

1.6 Estrategia comercial.

Este capítulo expone la forma en la que el proyecto será incluido al mercado público para su comercialización basado en estrategias que buscan alcanzar metas planteadas por los inversionistas y promotores, el periodo establecido es de 15 meses de duración, de los cuales 3 meses son de preventa y la fase de construcción es un periodo activo para las ventas y oferta del producto.

Los medios que presentaran la oferta al mercado serán mediante publicidad en valla en obra, brochures, publicaciones en prensa escrita, medios web, y sal de ventas en obra.

En base a los análisis del mercado pudimos determinar el precio por m² de construcción que rige la zona de interés así como el comportamiento de la competencia con lo que se ha podido establecer las decisiones para los procesos de ventas y promoción.

La forma de pago establecida es en base a pagos de 10% de entrada, 20% en cuotas mensuales por el tiempo de ejecución de obras y un 70% restante con un crédito hipotecario con instituciones bancarias.

Se pudo evaluar las condiciones en las que se realizaran las alzas en los precios de venta por m² de construcción en función de la etapa de ejecución de obras y si se realizan ventas con aportes en efectivo que descuento aplica.

1.7 Análisis Financiero.

La información financiera solidifica las opciones que tenga el proyecto para ofertarlo como viable y rentable, y es en base a lo obtenido en el estudio que podemos confirmar estos planteamientos para el proyecto y su fuerza para alcanzar la luz de ejecución.

El VAN del proyecto puro alcanza el valor de USD \$128.906,40, siendo este positivo y aceptable para la inversión por lo que podemos ubicarlo como viable desde el análisis financiero.

El margen de utilidad del proyecto puro genera un 22% de retorno para los inversionistas siendo un valor esperado para el tipo de proyecto.

El apalancamiento bancario es importante para contar con la liquidez necesaria en el periodo de construcción, por lo que se planifica la inclusión de un crédito del 36% es decir USD \$308.407 del valor de costo del proyecto a una tasa del 11.30%.

El proyecto se presenta fuerte en relación a las sensibilidades sobre variantes a las que se le puso a prueba, asumiendo un alza en el costo de materiales y una baja en el precio de ventas, aguantando hasta un 35.63% en posibles incrementos en temas de construcción y hasta un 19% en la reducción de las ventas.

Código	ANÁLISIS FINANCIERO	CANTIDAD	IMPACTO
FNC1	VAN PROYECTO PURO	\$ 128.906,40	+
FNC2	UTILIDAD PROYECTO PURO	21,96%	+
FNC3	SENSIBILIDAD A INCREMENTO DE COSTOS. (Soporta una subida hasta)	36,0%	+
FNC4	SENSIBILIDAD A BAJA EN VENTAS (Soporta una baja hasta)	-19,55	+
FNC5	VAN APALANCADO MAYOR	\$ 195.004,94	+
FNC6	MAYOR UTILIDAD ENTRE CAPITAL PROPIO FRENTE A APALANCADO	255.000 a 240.000	+

Tabla No. 2 Resumen ejecutivo financiero.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 3 Producto Arquitectónico.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

CAPITULO 2
ANÁLISIS COMPONENTE
MACROECONÓMICO



EDIFICIO ANTALYA I

2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

2.1 Antecedentes.

La propuesta en el desarrollo de este capítulo pretende analizar el panorama macroeconómico en que se puede ambientar el proyecto base de estudio tomando interés en cifras y comportamientos de consumo que determinan a una región y a un país.

Hablar de la situación económica del Ecuador es por derecho analizar factores históricos políticos y sus incidencias sociales en el desarrollo de la nación, marcas profundas que han ido tallando la identidad de un pueblo, causa de malas decisiones o alianzas por conveniencia para unos pocos, en definitiva hitos que marcaron el desarrollo del país, y es en función de este estudio que nos enfocaremos en el análisis del crecimiento del país y revisión de cifras que nos aporten una base teórica sobre los planteamientos que esta tesis pretenda aportar.



Foto No. 1 Inicio explotación petróleo.
Fuente: <http://www.pacifpetrol.com>



Foto No. 2 Obreros petroleros.
Fuente: <http://www.pacifpetrol.com>

Como punto de arranque, tomaremos el año de 1972 que es la fecha en la que Ecuador inicia formalmente y con volúmenes significativos la exportación de petróleo y es donde nuestros indicadores sostienen un crecimiento importante lo que se traduce en ingreso de divisas al país por concepto de regalías petroleras, dando inicio a un desarrollo de varios sectores de entre los cuales siempre se

destacó la construcción siendo el motor que dinamiza la riqueza, y siendo el principal indicador de desarrollo de una región o país.

Otro hito sumamente importante y que a mi forma de ver ha sido un antes y un después en la vida democrática, fue la crisis sufrida en 1999 en el que varios acontecimientos de años anteriores y procesos de inflación sin control así como la caída en los precios del petróleo dio paso a la decisión de dolarizar la economía nacional y con ello empezar una nueva era en materia económica, social y política.



Foto No. 3 Dolarización
Fuente: "Hasta la vista baby" performance de Ana Fernández

2.2 Análisis de la crisis mundial y la región

Que ocurrió en el mundo en el 2008? Es la pregunta que nos hacemos y tratamos de comprender como se produce una recesión a nivel mundial, que factores desencadenan cataclismos económicos a escalas que afectan a varias economías muchas de ellas consideradas fuertes ya sea por su moneda o por su respuesta ante eventos similares que comprometen la supervivencia de las mismas naciones.

Iniciamos ubicándonos en América del Norte entre los años 2003 y 2007 en donde la economía goza de una buena salud y se evidencia en un crecimiento de la misma, la respuesta ante este aumento se materializa en ofertas bancarias de endeudamiento para la población, muchas de estas fueron operaciones

categorizadas como de alto riesgo pero dadas las circunstancias de expansión económica justificaba ser admitido por la banca. El sector de la construcción despegaba a volar muy alto y hay bonanza en las industrias beneficiadas de la construcción.

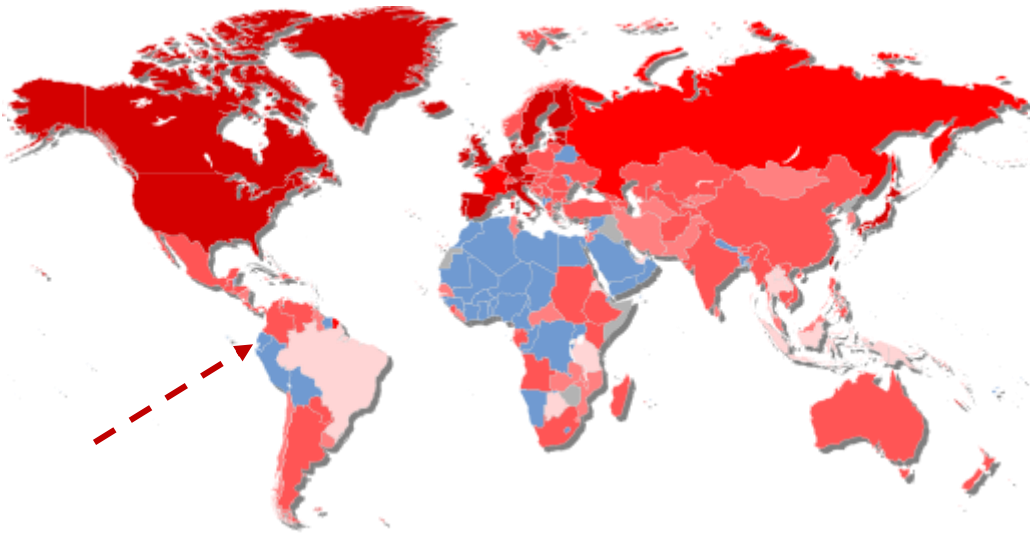
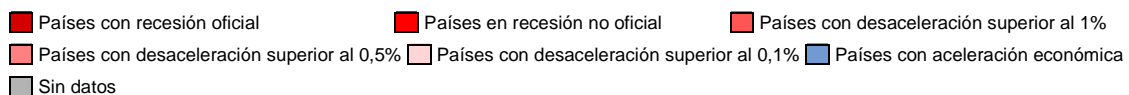


Imagen No. 1 Crisis económica y afectación mundial 2007 al 2009.

Fuente: Wikipedia.

Crisis económica y afectación mundial 2007 al 2009.-



Muchas entidades bancarias comienzan a ver con ojos preocupados la deuda no paga que se va acumulando y se vende los créditos de riesgo a bancos de inversión, es una compra de papeles que se respaldaban en más papeles que siguiendo la cadena perdían valor por el simple hecho de que al final no había un pagador, en esencia se sobrevaloró los productos sin una base real de precios de mercado, como respuesta se inician planes de inyección de liquidez y se bajan las tasas por parte del gobierno.

Como era de esperarse muchas entidades caen banca rota y el gobierno acude al salvataje muchas de ellas las más fuertes y grandes entre los grupos financieros. El resultado inmediato una recesión y sus repercusiones, la construcción cae en sus niveles más bajos, el gasto a nivel de población es reducido, las empresas al no tener que vender comienzan a despedir masivamente en pos de estabilizar su

gasto interno como consecuencia de todo lo anterior el consumo se limita a lo esencial y oficialmente en 2008 la crisis financiera internacional se refleja en el ámbito mundial.

La afectación de la crisis a la región latina tuvo una mayor repercusión en los países que mantenían intercambio de comercio con USA, como se demuestra en la gráfica que antecede se evidencia que atípicamente países como Perú, Bolivia, Ecuador y Guyana no hubo un impacto tan fuerte ya que son economías que dependen de la exportación de commodities y estas al estar sometidas al incremento de precios internacionales produjeron un crecimiento en las reservas de cada país, manteniendo a flote muchas de las estructuras, en el caso del Ecuador el gobierno incremento la inversión gubernamental a fin de que se pueda contrarrestar la crisis.

2.3 Análisis Producto Interno Bruto (PIB)

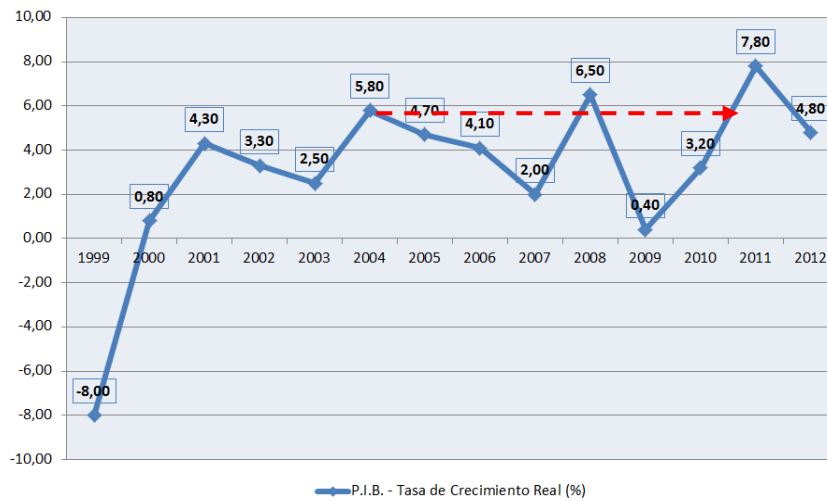
Entendemos el concepto del Producto interno bruto como un indicador del valor total de producción en libre competencia de mercado en un periodo fijo de tiempo, cifra que refleja la economía de una industria, país, región o continente.

Focalizando los alcances del estudio nos situamos posterior al año 1999 época en la que se dio un cambio drástico en la economía nacional, debido a que se adoptó al dólar norte americano como moneda de intercambio comercial interno.

Desde aquí y con las cifras proyectadas a los años sub siguientes este análisis buscará establecer que los parámetros actuales sostienen momentos óptimos para la inversión en el sector de la construcción e inmobiliario.

Es tácito el cambio de índices desde 1999 en donde el país enfrentó su crisis más profunda y es el punto de arranque a un crecimiento continuo año tras año en base a la dolarización, la cual aportó un escenario de estabilidad al mercado Ecuatoriano.

P.I.B. - Tasa de Crecimiento Real (%)



Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
P.I.B.	-8	0,8	4,3	3,3	2,5	5,8	4,7	4,1	2	6,5	0,4	3,2	7,8	4,80

Gráfico No. 1: P.I.B Tasa de crecimiento.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

El crecimiento de la economía registra un alza sostenida en la década pasada en base a los altos precios del petróleo y a las remesas de los migrantes, lo que permite a sectores de la construcción e inmobiliarias desarrollarse de forma robusta y equilibrada, aportando importantes cifras aproximadamente un 8.5% del PIB del país.

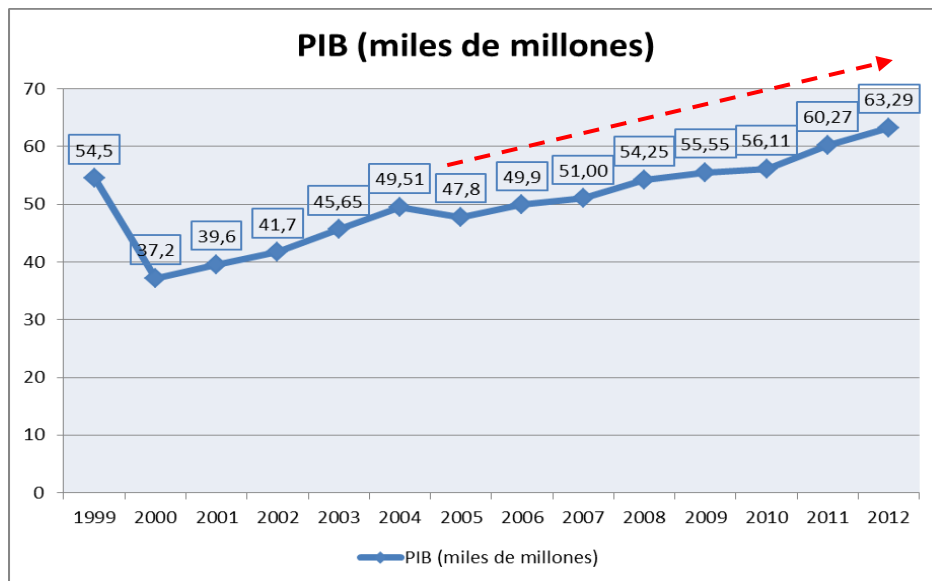


Gráfico No. 2: P.I.B. Miles de Millones
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB (miles de millones)	54,5	37,2	39,6	41,7	45,65	49,51	47,8	49,9	51,00	54,25	55,55	56,11	60,27	63,29

Entregando un sistema consistente y respaldado a la economía nacional, permitiendo la dinamización de capitales que ingresan por materia de exportaciones.

El sistema financiero posterior a los años de la crisis del 99 logro depurarse y lograr confianza en el mercado nacional, obteniendo nichos importantes de productos en el sector inmobiliario principalmente en las ciudades grandes, con la estabilización progresiva incluyo al resto de poblaciones del país.

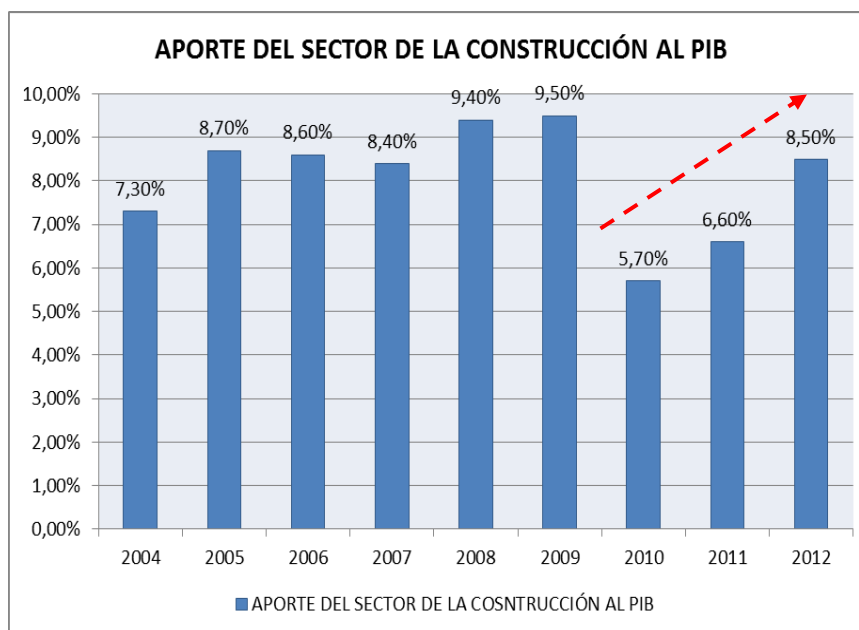


Gráfico No. 3 Aporte del sector de la construcción.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

2.4 Análisis de la Inflación

Históricamente los procesos inflacionarios respondían al manejo de gobiernos de turno sobre los capitales vencidos y las proyecciones no logradas sobre exportaciones de bienes petroleros y no petroleros (en minoría), encareciendo los bienes y servicios disponibles produciendo una pérdida del poder adquisitivo del

dinero por parte de la población, desencadenado frenos en industrias que dependen de economías pujantes y saludables como es el caso de la construcción.

Con la llegada de la dolarización este fenómeno ha tendido a estabilizarse en buena parte, con la consiguiente fortaleza para el sector de la construcción ya que es un indicador activo de procesos de inflaciones controladas o estabilizadas.

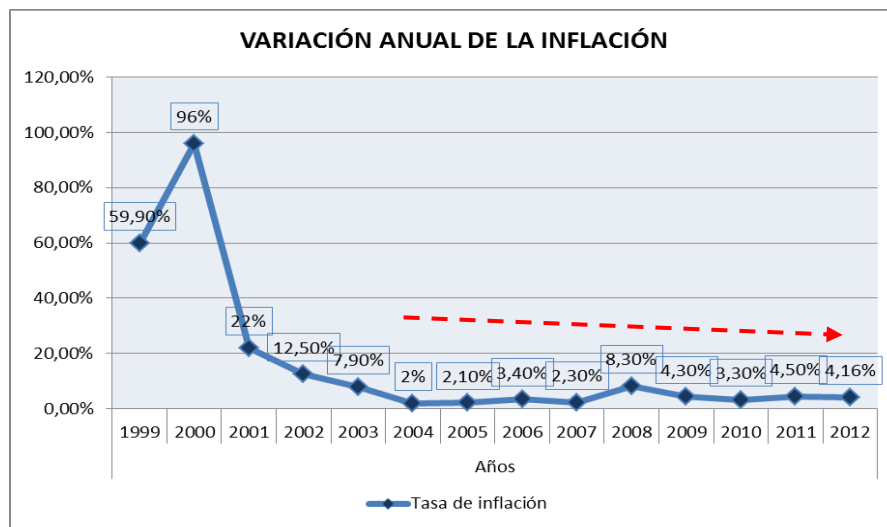


Gráfico No. 4 Variación Anual de la Inflación.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

Dadas las circunstancias en las que se desarrolla esta tesis la economía tiene un escenario totalmente estable con un histórico de 8 años en los que las tasas inflacionarias se han mantenido en valores de un dígito lo cual es una tendencia marcada al decrecimiento en este indicador y de mantenerse los panoramas mundiales y de la región esta tendencia debería permanecer así, muy importante el momento de vitalizar proyectos especialmente en el sector de la construcción.

2.5 Riesgo País

Al ser un indicador que mide la volatilidad de una economía viene a ser información importante ya que globalmente expresa las condiciones y particularidades macroeconómicas de un país, analizando las circunstancias

políticas, sociales y económicas por las que atraviesa una administración de gobierno. A mayor puntuación más difícil de proponer oportunidades de negocios con otros países e inversionistas que ven peligroso ubicar sus capitales en regiones con problemas de manejo de sus políticas económicas.

Ubicándonos en el sector de la construcción las características de la estabilidad del dólar ha otorgado la opción recuperarse frente a años pasados. La inversión extranjera se ve limitada debido a las constantes fluctuaciones de este índice por lo que es la inversión de gobierno la que motoriza y promueve la dinamización de capitales en los sectores de la economía nacional.

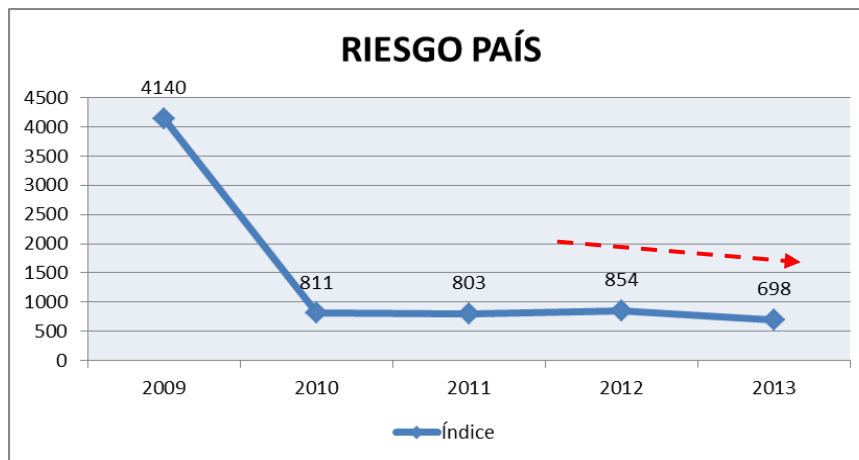


Gráfico No. 5 Riesgo País.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

2.6 Remesas de migrantes

Con la crisis financiera vivida por el Ecuador en 1999, se agudizaron los problemas sociales como pobreza y desempleo, dando paso a una migración de una buena parte de la población la mayoría de ellos de estratos bajos, hacia países que precisaban mano de obra barata.

Estos ingresos fueron consolidándose como un aporte importante para el crecimiento de la economía del país, ya que siendo una economía petrolera era importante contar con una segunda fuerza de divisas que ingrese al país.

En 2007 se llegó a cifras de 3000 millones producto de las remesas, valores nunca pensados y que de ahí en adelante se vieron minimizados y en caída debido en la actualidad a la crisis mundial que afectó las economías de aquellos países donde

generan ingresos, lo que repercutió en el cierre de negocios que daban trabajo a la fuerza laboral exportada, lo que obligo a muchos de ellos a regresar sin muchas opciones a sus países de origen, limitando a la baja los ingresos que se recibía y dinamizaba la economía.

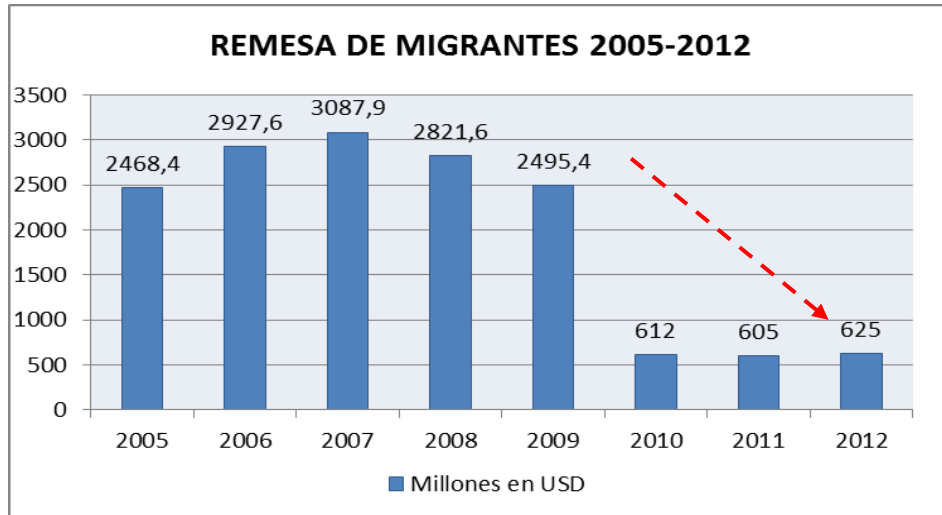


Gráfico No. 6 Remesas de migrantes 2005-2012
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

2.7 Tasa de desempleo

Las cifras de la estadística reveló que a diciembre del año 2012 la tasa de desempleo registro un 5.0% según los datos del Banco Central del Ecuador, en promedio el registro más bajo desde el 2007.

La industria de la construcción después de los eventos de la crisis y su posterior dolarización fueron creciendo paulatinamente a medida que el mercado se iba estabilizando gracias a que la moneda no tenía embates importantes, el sector bancario volvió a generar confianza y los créditos generaban movimientos en la economía desde las bases, como resultado la dinamización de la economía ponía en auge los niveles de consumo y como era de esperarse la recuperación de la industria de la construcción e inmobiliarias empezaron a ubicar personal en niveles altos.

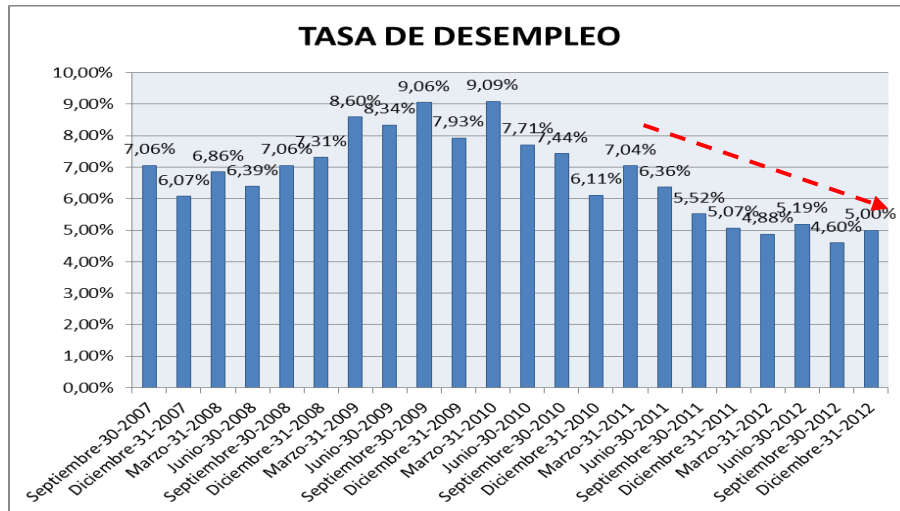


Gráfico No. 7 Tasa de desempleo.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

La fuerza laboral que se necesita para la construcción y sus derivados genera una gran cantidad de plazas de trabajo, con lo que las tasas de desempleo bajan inversamente proporcional al crecimiento de la construcción.

Los niveles de desempleo producto de la construcción apporto bajas en 4.3% para Quito y un 7.6% para Guayaquil el resto del país también genero crecimiento.

2.8 Índices salariales

Los índices generales de sueldos y salarios responden al cálculo de todas las remuneraciones obtenidas en el año de laborable, excluyendo décimo tercero, décimo cuarto, etc. Con la inclusión de un crecimiento en 41.7 puntos con equivalencia a 14.14% de variación.

Se registra un incremento en los componentes de sueldos del último periodo respecto a su interior en un 45.3 puntos lo que equivale a 14.37%, así como el índice de salario proyecta una alza de 32.5 puntos, lo que equivale a una variación del 13.31%.

Los sectores que registran un aumento considerable en el índice general de remuneraciones son: reparaciones general de vehículos, efectos personales y enseres domésticos y comercio al por mayor y menor.

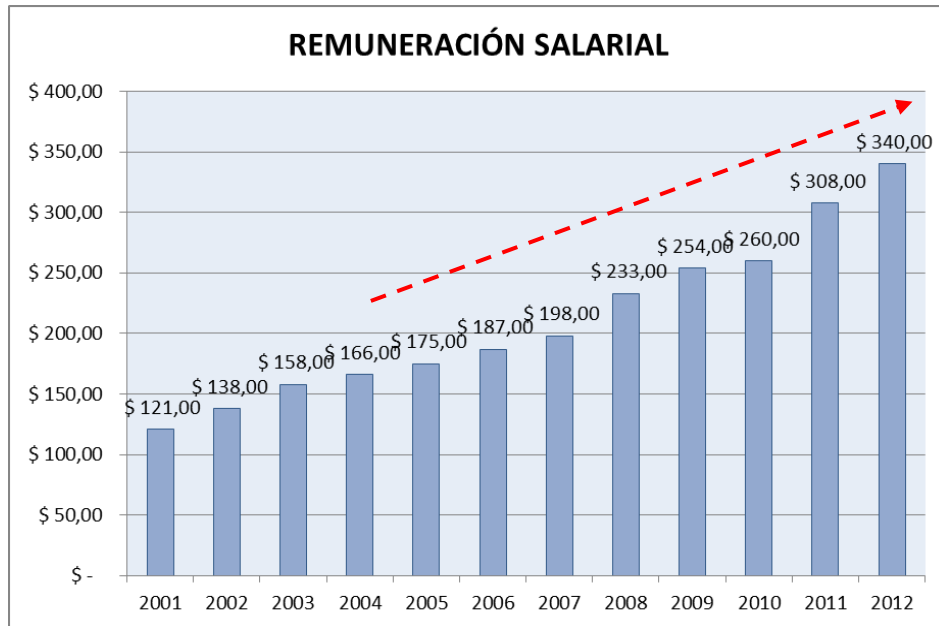


Gráfico No. 8 Remuneración Salarial.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: C. Yépez

2.9 Crédito para adquisición de vivienda.

La base fundamental para el negocio inmobiliario tiene cimiento en el crédito, siendo esta una oportunidad de la que la utilidad es de índole común, ya que se beneficia a una población, tanto el benefactor como el beneficiado físico y directo. El inmobiliario y el constructor hacen empresa en función de la creación de espacios habitables y la comunidad o mercado absorbe estas unidades en función de cubrir la necesidad de un techo.

El fomento de este sector está brindado por la banca pública a través de organismos como el BIESS (Banco del Instituto del seguro Social) o área privada lo que promueve el espíritu de libre competencia con el consiguiente beneficio para el usuario final que adquiere inmuebles con mejores tasas y a tiempos asequibles.

Sueldo Reportado	Cuota Máxima Mensual 40% del Sueldo	Tasa Nominal que se aplica al Préstamo según el plazo (*)				
		7.90%	7.90%	8.20%	8.69%	8.69%
	Cuota Mensual	5 Años	10 Años	15 Años	20 Años	25 Años
240	96	4.746	7.947	9.925	10.911	11.735
350	140	6.921	11.589	14.474	15.911	17.113
400	160	7.910	13.245	16.542	18.184	19.558
500	200	9.887	16.556	20.678	22.730	24.448
600	240	11.864	19.868	24.813	27.276	29.337
700	280	13.842	23.179	28.949	31.822	34.227
800	320	15.819	26.490	33.084	36.368	39.116
1.000	400	19.774	33.113	41.355	45.460	48.896
1.250	500	24.718	41.391	51.694	56.826	61.119
1.500	600	29.661	49.669	62.033	68.191	73.343
2.000	800	39.548	66.225	82.710	90.921	97.791
3.000	1.200	59.322	99.338	124.065	136.381	146.687
4.000	1.600	79.096	132.451	165.420	181.842	195.582
5.000	2.000	98.870	165.563	206.775	227.302	244.478
10.000	4.000	197.740	331.126	413.550	454.604	488.955

Tabla No. 3 Tasa Nominal que se aplica al préstamo según el plazo.
Fuente: BIESS Elaboración: C. Yépez

Esta potencialización del sector financiero entrega importantes indicadores para el desarrollo del sector de la construcción, el cual está respaldado por la alta demanda por parte de la población en busca de espacios habitables.

Son 5 años que el sector inmobiliario vive momentos de estabilidad y resultados positivos, la tendencia sigue marcando a las ventas inmobiliarias como un norte fuerte aun cuando el valor de los terrenos se incrementó fruto de este mismo fenómeno de crecimiento lo que conlleva al alza directa de los inmuebles pero que no merma este interés del mercado por absorber el producto de las constructoras e inmobiliarias.

El factor decisivo a la hora de decidirse por un inmueble es la facilidad y disponibilidad de créditos que están actualmente en auge y al alza, si revisamos cifras podemos analizar que apenas a finales del 2009 hizo su aparición el BIESS y finales del 2012 los desembolsos de esta institución representan el 58% de los créditos hipotecarios totales entregados.

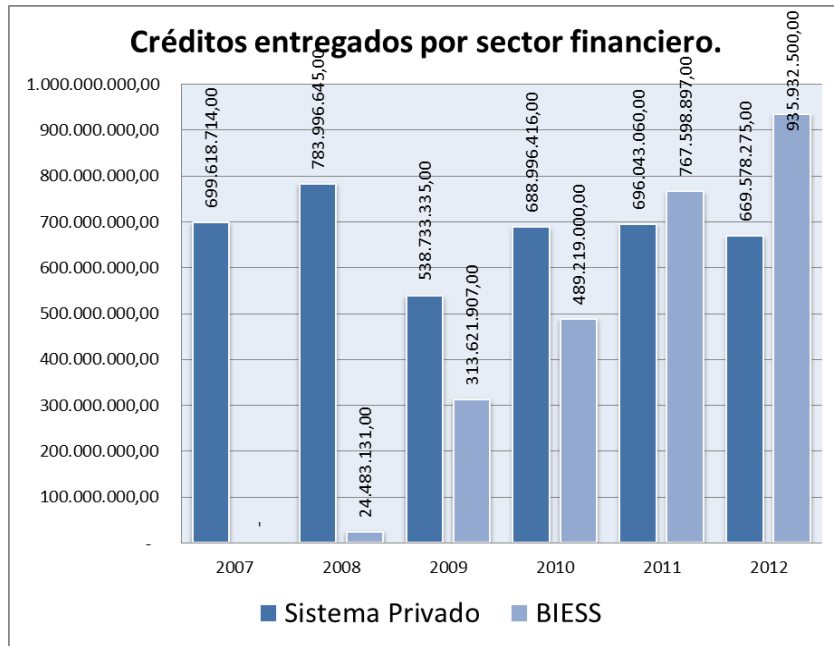


Gráfico No. 9 Créditos entregados por sectores financieros.
Fuente: BIESS Elaboración: C. Yépez

El BIESS entre 2010 y 2013 ha desembolsado 2032 millones de dólares en un aproximado de 55856 créditos con una morosidad que es menor al 1%, lo cual habla de lo saludable del sistema y su comportamiento entre usuarios e instituciones.

Por su parte la respuesta del sistema financiero privado no ha querido dejar esta cartera hipotecaria aunque si bien su participación se ha reducido notablemente, el análisis de la morosidad para este tipo de créditos en el sector privado ronda el 2.5%, con desembolsos desde el 2010 hasta marzo del 2013 estuvieron por arriba de los 1700 millones de dólares repartidos en cerca de 45000 créditos.

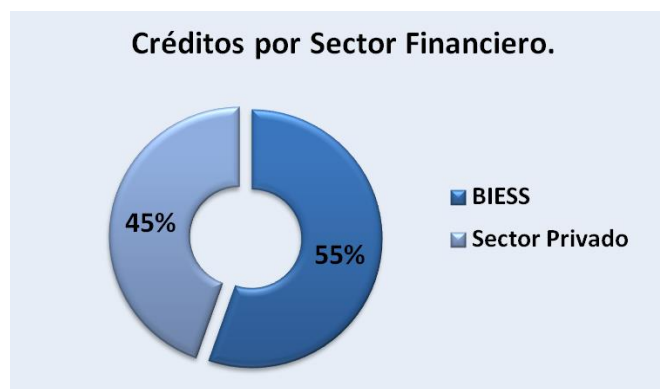


Gráfico No. 10 Créditos en porcentaje entregados por sectores financieros.
Fuente: BIESS Elaboración: C. Yépez

Citando un anuncio de la página web Publicado por Vive1.com el mayo 16, 2013 a las 11:09am “El pasado mes de abril, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social registró un nuevo récord mensual en el otorgamiento de préstamos hipotecarios, al haberse desembolsado más de 93 millones de dólares comparado con los 76 millones 423 mil dólares de abril 2012 representando un crecimiento del 22%.

Esta inversión evidenció además el incremento del número de operaciones efectuadas que llegó a 2.435 créditos, orientados hacia la compra de vivienda terminada, construcción o remodelación, adquisición de terrenos, oficinas, locales comerciales y consultorios.

Durante los primeros cuatro meses de 2013, el Banco del IESS ha destinado a este producto más de 358 millones de dólares que han contribuido a cumplir al sueño de más de 9 mil 400 familias ecuatorianas de tener casa propia.

Desde el 2008, año en el que el IESS inició la entrega de créditos hipotecarios a los asegurados, labor que fue asumida por el Bies a partir de octubre de 2010, la seguridad social ha desembolsado 3.159 millones de dólares con 89.693 beneficiarios.



Tabla No. 4 Desembolsos realizados en créditos hipotecarios enero-abril 2013.
Fuente y elaboración: <http://www.plusvalia.com/blog>

El Ing. Efraín Vieira Herrera, señaló que el camino a la gran meta es atender a más de 100.000 familias. “El Banco fue creado por la decisión política del Gobierno de la Revolución Ciudadana y está cumpliendo con las metas planteadas”, sostuvo.

Para el 2013 se ha programado destinar 1.017 millones de dólares en hipotecarios como parte de la política del Banco del IESS de priorizar las inversiones en favor de afiliados, jubilados y especialmente para el sector de la vivienda de interés social.

“El BIESS del total de los fondos que están administrando en este momento que es de 10.200 millones de dólares, el 41 por ciento de esos recursos por primera vez en la historia de este país han sido entregados a los afiliados, a través de las prestaciones sean hipotecarios o quirografarios”, finalizó Efraín Vieira.”

2.9.1 Tasas para crédito.

Si revisamos el comportamiento a través del tiempo de las tasas veremos que han tendido a la baja, en el sector financiero en promedio está en el 11% dos puntos menos se encuentra el BIESS (9%) como una respuesta de activación económica por parte del estado.

El paquete crediticio no solo usa la tasa como punta de lanza sino también establece flexibilidad con los plazos y apunta bajar los tiempos de entrega, si bien el sector público presenta todavía una deficiencia en este aspecto la banca privada mantiene esta agilidad en el otorgamiento de créditos, con lo que busca establecer nichos de mercado respecto a la institución pública.

2.9.2 Créditos Hipotecarios.

El BIESS se mantiene a la cabeza en lo que se refiere a la colocación de créditos mensuales en el mercado de interés por adquirir vivienda, la cifra promedio es de

2200 préstamos hipotecarios versus los 1550 con los que aporta el sector financiero privado.

Los préstamos están en el orden de los 38000 dólares respecto al BIESS y por sobre los 48000 dólares en el sector financiero privado, como ciudades con mayor cantidad créditos están Quito y Guayaquil.

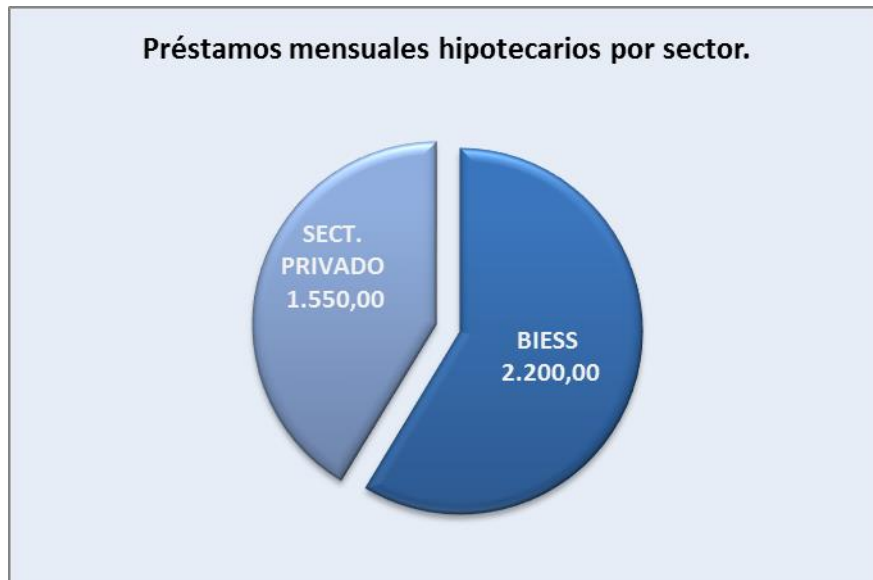


Gráfico No. 11 Préstamos Hipotecarios por Sector Financiero en cantidad.
Fuente: BIESS Elaboración: C. Yépez

Si bien este aumento en la planificación, promoción y venta del sector inmobiliario tiende a bajar los porcentajes de demanda por vivienda, aun se puede encontrar segmentos en la población que consideran limitantes para acceder a un crédito por ejemplo las cuotas de entrada o la dificultad de atarse a un pago mensual por un periodo largo de tiempo, este segmento ocupa en la modalidad de arriendo varias unidades existentes de vivienda.

Hay que hacer hincapié en las bondades de los créditos y su posibilidad en algunos casos de extenderlos hasta 25 años de plazo para su finalización con lo que sin duda un gran porcentaje de la población tendrá acceso a una casa.

2.9.3 Inversión por segunda vivienda.

Aunque la demanda habitacional ha comenzado a estabilizarse en algunas ciudades, aún persiste la carencia de viviendas en virtud de los porcentajes

poblaciones y el crecimiento de familias. No deja de ser un valor en crecimiento el segmento poblacional que busca una opción habitacional como inversión o como ubicación para vacacionar.

Según los datos del último censo poblacional realizado el año 2010, el 50% de la población de Quito cuenta ya con una vivienda propia y un 39% se mantiene en modalidad de arriendo. En Guayaquil el 69% tiene vivienda propia a diferencia del 21% que arrienda.



Gráfico No. 12 Tipo de Vivienda por porcentaje en Quito.
Fuente: INEC Elaboración: C. Yépez

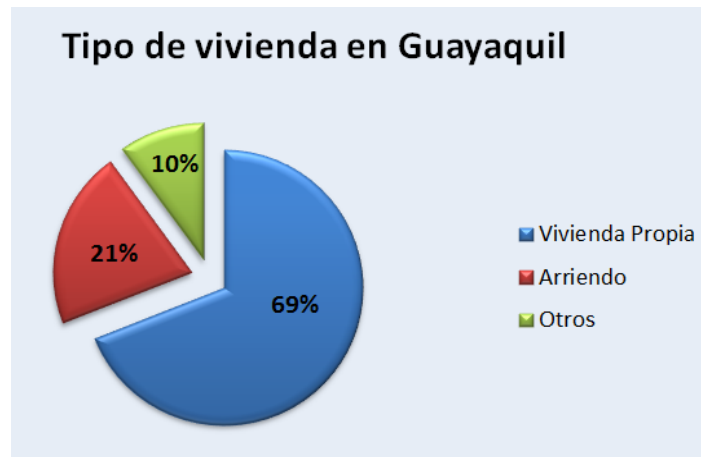


Gráfico No. 13 Tipo de Vivienda por porcentaje en Guayaquil.
Fuente: INEC Elaboración: C. Yépez

2.10 Estado Actual del Sector de la construcción.

Partiendo de los análisis inmobiliarios con base en Gridcon podemos mencionar que el último levantamiento recoge 125 proyectos nuevos en Quito listos o en promoción entre julio y diciembre del 2012.

2.10.1 Oferta en Quito.

La oferta en Quito entre casas y departamentos están entre 23000 unidades de oferta actual, de las cuales 9000 están listas para su uso el resto en periodo de promoción o construcción.

La demanda de habitabilidad se mantiene pero debido a créditos más asequibles la oferta va en aumento con variedad de productos inmobiliarios que llenaran la expectativa de la población, aproximadamente en quito 89000 personas aplicaron por créditos para adquisición de vivienda según datos de la Cámara de la Construcción de Pichincha.

Aun cuando las cifras son positivas para la dotación de vivienda para la población y se avizora aumentos significativos, ya sea por los incentivos del estado y las condiciones macroeconómicas de la realidad que vive el país y la región, aún existe un déficit habitacional por resolver esto es aproximadamente 850000 nuevas unidades de vivienda.

El 70% de la oferta actual de vivienda está concebido para sectores de estratos populares con precios que van desde los \$27500 a los \$37000, de acuerdo al BIESS la cantidad promedio para un crédito en esta institución en el 2009 fue de \$40000.

En el 2012 los sectores económicos que aportaron un mayor porcentaje a la variación del 5.0% PIB fueron: la construcción, enseñanza y servicios sociales de salud, manufactura sin refinación del petróleo y administración pública.



Gráfico No. 14 Contribuciones al crecimiento del PIB por industria.
Fuente: Banco Central Ecuador

2.11 Conclusiones

Código	Indicador	2009	2010	2011	2012	Tendencia	Impacto
001	PIB	0,4	3,2	7,8	4,8	↑	+
002	INFLACIÓN	4,3	3,3	4,5	4,16	↓	+
003	RIESGO PAÍS	4140	811	803	698	↓	+
004	REMESAS MIGRANTES	2495	612	605	625	↓	-
005	TASA DE DESEMPLEO	7,93	6,11	5,07	5,0	↓	+
006	SALARIOS	254	260	308	340	↑	+
007	CREDITOS HIPOTECARIOS	840	1'2	1'4	1'6	↑	+
008	ESTADO ACTUAL SECTOR CONSTRUCCIÓN	0,8	0,86	1,15	1,3	↑	+

Conclusión No. 1 Conclusión Análisis Macro Económico.
Elaboración C. Yépez.

Como resumen al análisis macro económico de las condiciones del país en las que se desarrollara el proyecto Antalya I, podemos concluir que el momento es apto para que un proyecto en el campo inmobiliario tenga desarrollo, ya que en cifras generales:

- PIB tiende al alza y se avizora proyectos gubernamentales que irán a procurar el aumento de exportaciones.
- La inflación está a la baja con índices estables en el último periodo.

- El riesgo país en base a la estabilidad del gobierno ha bajado en su calificación lo cual es positivo para la imagen del país.
- Las remesas de nuestros migrantes se ha reducido ampliamente debido a la crisis europea lo cual afecta el ingreso de divisas y a la dinamización de la economía del país pero no representa un indicador que genere mucha preocupación.
- La tasa de desempleo está a la baja ya que el gobierno ha impulsado varios sectores de instituciones públicas e infraestructura de gran escala.
- El aumento del salario promueve que la economía tienda a invertir y en unión con los créditos y facilidades posibilitan acceso a compra de inmuebles.

CAPITULO 3

COMPONENTE

ANÁLISIS DEL MERCADO



EDIFICIO ANTALYA I

3. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

3.1 Introducción.

La demanda inmobiliaria de una población responde al interés por parte de sus individuos por adquirir una vivienda, y es en virtud de este análisis de la oferta entregada a la población de una ciudad o sector específico que se convierte en una herramienta para identificar los productos así como quienes serán los potenciales consumidores que optaran por estas alternativas inmobiliarias, el análisis también aporta información sobre sus posibles necesidades espaciales, individuales, familiares y colectivas, también es un factor relevante el segmento socioeconómico y sus intereses ya que son características que dan el perfil general que deberá entregar el producto, viéndose reflejado en su aceptación por parte del mercado.

3.2 Objetivos.

El principal interés del presente estudio es el de aportar con datos reales y veraces sobre la situación y comportamiento del mercado inmobiliario del sector escogido como marco referencial para las decisiones que definían el producto inmobiliario en promoción.

La respuesta sobre los factores de análisis permitirá la creación de lineamientos en el diseño arquitectónico, en las estrategias de comercialización, en el nicho que se puede aspirar y finalmente ubicar y posicionar nuestra oferta en comparación con la competencia, en condiciones de igualdad de mercado.

El objetivo final que busca este estudio es de dotar de toda la información necesaria del comportamiento comercial de la competencia y potencial consumidor para para sostener la propuesta inmobiliaria en presencia de contendores en libre mercado.

3.3 Análisis de la Demanda por sector de interés.

El análisis del mercado constituye el soporte para el plan de negocio, ya que sustenta la estabilidad del proyecto con información que nos permitirá concluir sobre si nuestra oferta inmobiliaria está en capacidad de ser absorbida por la demanda de un nivel socio económico que está en la búsqueda de espacios habitacionales.

La fuente de información para el análisis de la demanda tiene su origen en el informe elaborado por la empresa Gridcon “Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito”, organismo que viene recabando la información de los movimientos inmobiliarios así como las variables y tendencias del sector desde 1997 en la ciudad, en el informe se refleja las preferencias particulares de la población respecto a la ubicación o zona geográfica, características del inmueble y el nivel socio económico.

La metodología se enmarca en el estudio de características y variables de la demanda en la categoría de vivienda sobre una muestra de 500 encuestas efectivas de una población específica que es Quito, a un universo poblacional de hombre y mujeres de 25 a 60 años de edad con intención de compra de vivienda en los próximos 3 años. El rango de confiabilidad es del 95.5% según se muestra en el informe con un error muestral $\pm 5.1\%$.

3.4 Intención de adquirir vivienda.

De acuerdo a lo expresado en el informe de Gridcom los hogares quiteños expresa la intención de adquirir vivienda propia y nueva en un 30.9%, interés que ha caído versus análisis pasados que daban nota de 38% en el 2005 y 39% en el 2007, esta baja si bien representa un índice a tomar en cuenta se debe analizar el entorno global inmobiliario que reporta números positivos en cifras de comercialización del sector.

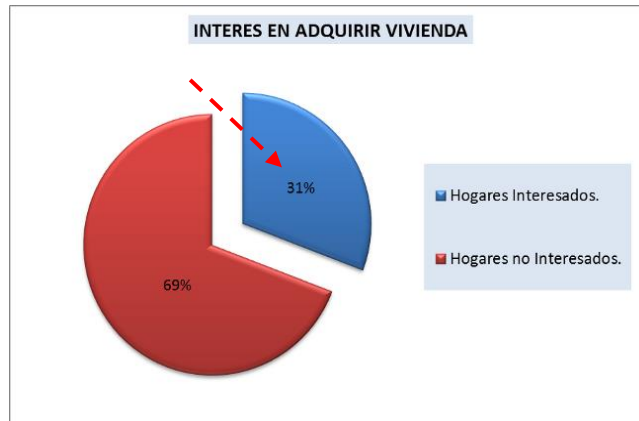


Gráfico No. 15 Interés por adquirir vivienda
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

Los indicadores del análisis por nivel socio económico (NSE) reflejan que de la población en cuestión los extremos son los sectores de la población con un mayor interés en adquirir una vivienda.

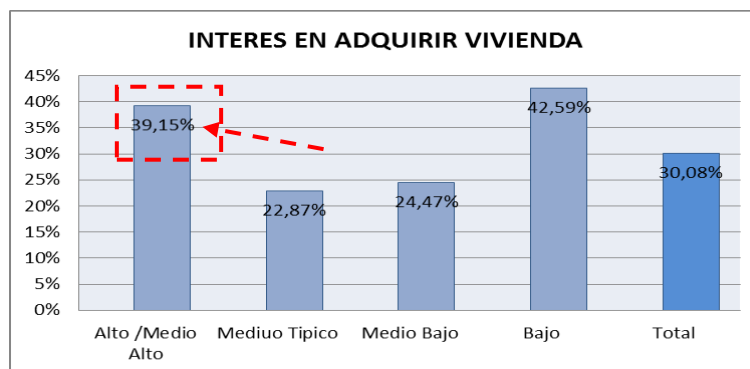


Gráfico No. 16 Remuneración Salarial.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.4.1 Plazo para adquirir la vivienda.

Según el muestreo la población quiteña expresa en un 41.4% el interés de compra de una vivienda nueva en un periodo de 3 años.

Si revisamos por NSE se manifiesta que en el caso de nuestro interés en 2.23 años para el sector medio alto.

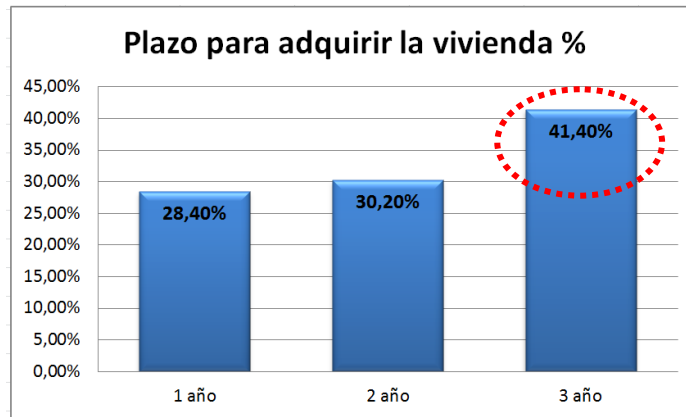


Gráfico No. 17 Plazo de compra de vivienda
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.



Gráfico No. 18 Plazo de compra de vivienda por NSE en años.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.4.2 Uso de la vivienda.

Aun cuando nuestro target apunta al sector más grande de interés que es las familias quiteñas que estarían interesadas por una vivienda para vivir (84.57%), no resulta extraño el incluir a un segmento de interés que es el cliente potencial que estaría interesado en adquirir un departamento para inversión (15.43%) ya que la privilegiada ubicación del proyecto resultaría interesante para una modalidad de negocio diferente que sería la compra con fines de alquiler.

USO DE LA NUEVA VIVIENDA



Gráfico No. 19 Uso de la vivienda.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.4.3 Tipo de vivienda preferido.

Si bien en la totalidad de los NSE la unidad habitacional preferida es la casa en comparación con un departamento, las clases más altas tienden a elegir vivir en un edificio multifamiliar en mayor proporción que los estratos populares, sector al que estamos orientando nuestro proyecto.

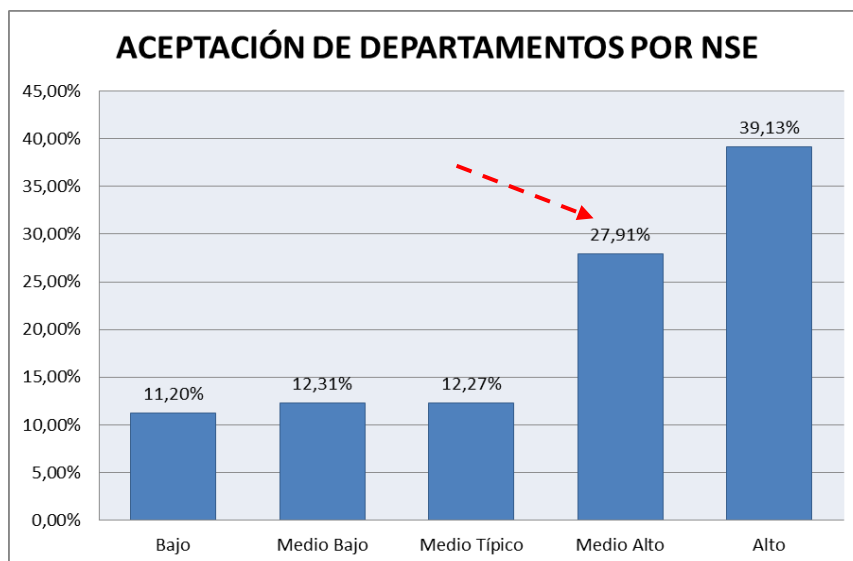


Gráfico No. 20 Aceptación de departamentos por NSE.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

Si revisamos las ordenanzas municipales podremos observar que se está estimulando la densificación poblacional en altura por lo que la opción de casa en ciudad poco a poco se ira quedando rezagada y limitada versus departamentos, según el estudio referencial 2011 al que tomamos de Gridcon vemos la oferta

habitacional en Quito y sus valles en que la oferta total de vivienda era de aproximadamente 12.916 casas (4.420 disponibles) y 12.271 departamentos (3.363 disponibles) entre unidades habitadas y disponibles.

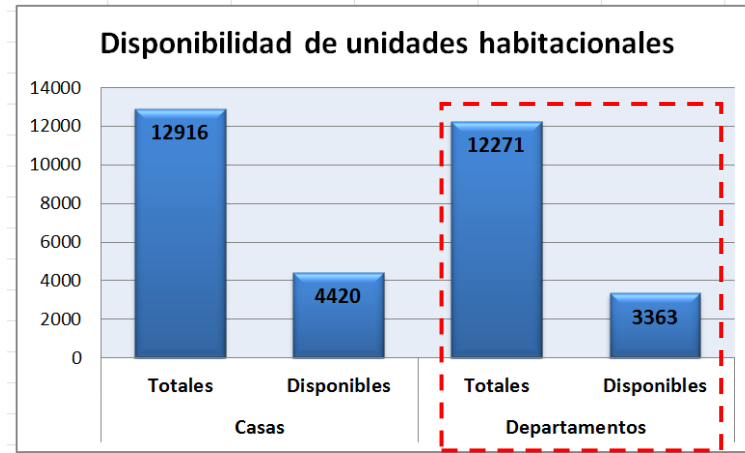


Gráfico No. 21 Disponibilidad de unidades habitacionales.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.4.4 Sector de preferencia.

El informe Gridcon viene manteniendo la tendencia de que el sitio favorito para vivir por parte de los hogares quiteños sigue siendo el norte de Quito por una amplia mayoría, este dato se sostiene desde 2005 y al fecha del informe de 2012 con 44.4% del muestreo realizado.

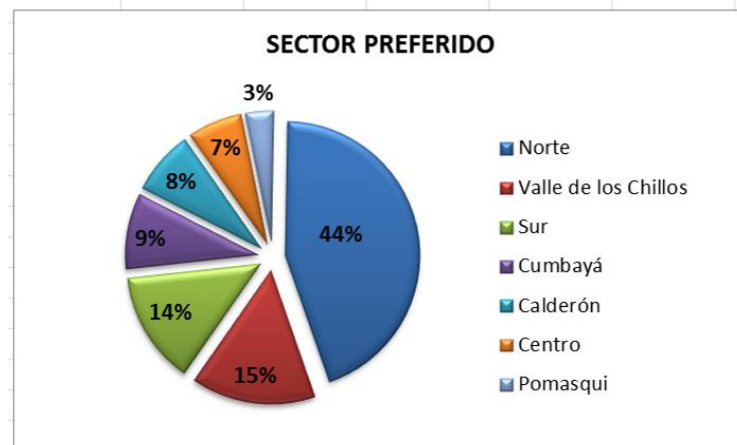


Gráfico No. 22 Preferencia de sector.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

El sector norte es el preferido tanto para el segmento NSE Alto con (43.48%) como para el medio alto con (43.02%) y medio con (49.08%), sosteniendo la mayor predilección por esta zona de la ciudad, después preferiría el valle de Cumbayá y luego el de Los Chillos.

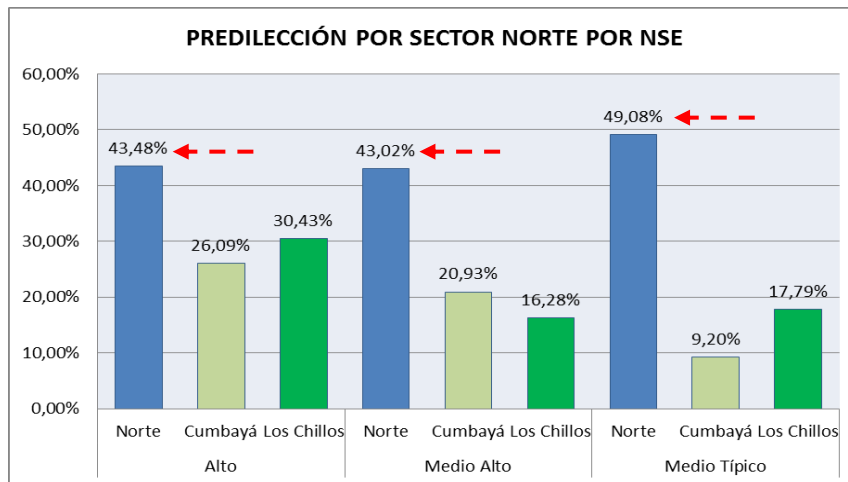


Gráfico No. 23 Preferencia de sector por NSE.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.4.5 Tamaño de la vivienda.

La superficie de predilección de la familia quiteña tipo sostiene una preferencia por sobre los 136.90 m², para objeto de este estudio debemos notar que a medida que el NSE asciende el tamaño de la vivienda también tiende a crecer, una particularidad es el caso de del estrato medio alto, el mismo que busca áreas más amplias incluso que superando las preferencias del NSE alto.

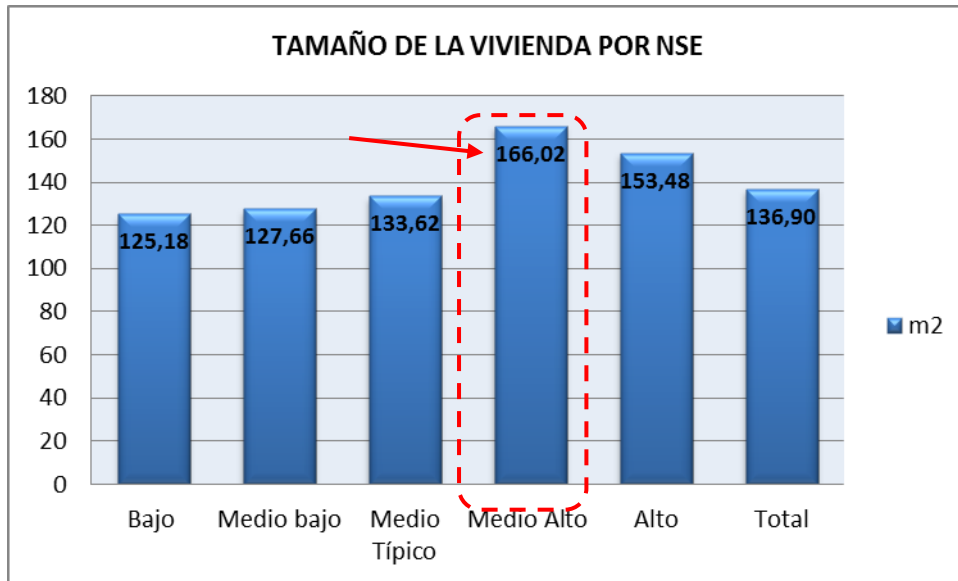


Gráfico No. 24 Tamaño de la vivienda por NSE.
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

El promedio de las áreas de los departamentos en el edificio Antalya I es de 123.00m², aun cuando está por debajo de los promedios recomendados es el máximo ocupable en función de las normativas de ordenanza.

3.4.6 Número de habitaciones.

La formación familiar quiteña se ve reflejada en su preferencia espacial por áreas de descanso, la gran mayoría 57.4% se decanta por viviendas de 3 habitaciones, el 25.20% estaría necesitando unidades de 4 habitaciones y apenas el 11.40% optaría por residencias con 2 dormitorios.

El tipo de vivienda con 1 sola habitación no es de interés de la familia quiteña, sin embargo existe una amplia oferta de esta opción como parte del mix de producto en alternativas multifamiliares.

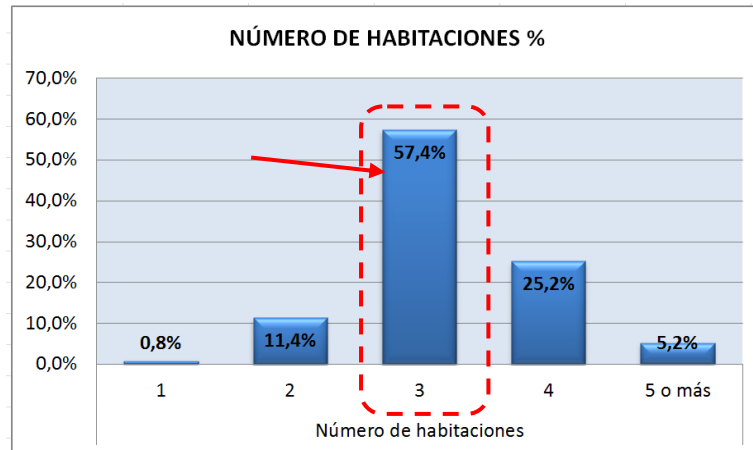


Gráfico No. 25 Preferencia número de habitaciones
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

Revisando los datos por NSE la mayoría de todos los estratos es decir el 50% opta por viviendas de 3 habitaciones, el sector medio alto 62,79% y bajo 61,22%, son los más expresivos en denotar el interés por la compra de unidades que cuenten con 3 habitaciones dormitorio.

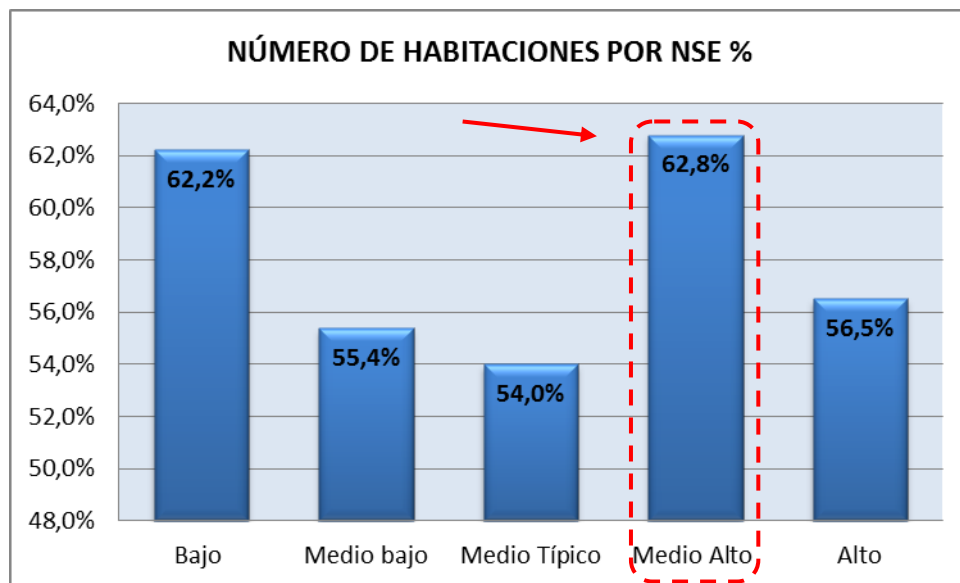


Gráfico No. 26 Preferencia número de habitaciones por NSE
Fuente: Gridcon Elaboración C. Yépez.

3.5 Análisis de la Oferta Inmobiliaria.

Con respecto a la oferta o competencia se realiza un análisis de los proyectos que están en el entorno inmediato, los mismos que se encuentran en fase de ejecución o periodo de ventas y que pueden aportar con información sobre las tendencias y variables que fluctúan en el sector, la metodología se la plantea en

base al levantamiento de datos y observaciones descritas en fichas, siendo esto la base para formular estrategias comerciales para el proyecto.

3.5.1 Mapa de la competencia directa.

En la actualidad es una de las zonas con mayores áreas de construcción de proyectos inmobiliarios en ejecución o en proyectos por km2.



Ilustración 2 Mapa de la competencia directa.
Ilustración C. Yépez.

CODIGO	PROYECTO INMOBILIARIO	CONSTRUCTOR
A	PUNTA DEL ESTE	POMIES LEGUISAMO
B	MONTECATINI	JAIME MIRANDA & ASOCIADOS
C	STANZA	ARREGUI MONTALVO ARQ.
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	SERNA MEZA CONSTRUCTORA
E	EDIFICIO LE MARIE V	BUSINESS CLUB CONSULTORA
F	CATALINA PARC	URIBE & SCHWARZKOPF
G	BRISTOL PARC	URIBE & SCHWARZKOPF
H	CASANOVA	YEROVI GARCES CONSTRUCTORES
I	ALKYMIA	HERNAN IRIGOYEN ARQUITECTOS
J	ANTALYA I	YPZ CONSTRUCTORA
K	LOUVRE SUITES	ECUADOR HOMES INMOBILIARIA

Tabla No. 5 Mapa de la competencia directa.
Elaboración C. Yépez.

3.5.2 Análisis de la oferta de la competencia.

Definimos como la oferta de la competencia a todas las unidades habitaciones presentadas por grupos inmobiliarios, mismas que expresan un precio determinado lo que en conjunto se denominara el mercado, y al tener estos productos perfiles inmobiliarios y estar en un mismo sector y también estar apuntando a un mismo NSE se los considera competencia directa.

En la siguiente tabla se expone comparativamente cualidades que tiene cada proyecto enmarcado con la condición de estar en el entorno inmediato de nuestro proyecto sector El Batán, se analiza entre otros el precio y el mix de productos.

3.5.3 Cuadro de análisis de la oferta de la competencia.

Cod.	NOMBRE DEL PROYECTO	SEGMENTO	TIPO	CANTID.	m2 (útiles)	PRECIO \$/m2	DIRECCIÓN	OBSERVACIONES	FOTOGRAFÍA
A	PUNTA DELESTE	Medio alto	SUITES				Zona El Batán, Parroquia de Iñaquito, Calle Eloy Alfaro y Francisco Urrutia	Recreación: Área Comunal Áreas Verdes Servicios Adicionales: Cisterna Generador Ascensor	
			CASAS	23	85,00	\$ 1.458,00			
			COMERCIOS						
			OTROS						
			PARQUEADEROS						
B	MONTECATINI	Medio alto	SUITES	10	63,00		Zona El Batán, Parroquia de Iñaquito, Calle Eloy Alfaro y Coremo	Recreación: Sala Comunal Áreas Verdes Servicios Adicionales: Generador Ascensor	
			CASAS	30	114,00	\$ 1.388,00			
			COMERCIOS						
			OTROS						
			PARQUEADEROS						
C	STANZA	Medio alto	SUITES	6	46,00		Zona El Batán, Parroquia de Iñaquito, Calle Eloy Alfaro y Arosemena Tola	Recreación: Gimnasio Sauna Sala Comunal Servicios Adicionales: Cisterna Generador	
			CASAS	34	90,00	\$ 1.300,00			
			COMERCIOS						
			OTROS						
			PARQUEADEROS						
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	Medio alto	SUITES	6	65,00		AV. ELOY ALFARO Y AROSEMENA TOLA	Sala comunal Si Turco No Sauna No Gimnasio No Áreas Verde Si Piscina No. Asensores Si Generador Si	
			CASAS	0					
			COMERCIOS	8	115,00	\$ 1.250,00			
			OTROS						
			PARQUEADEROS	250					
			TOTAL	250					
E	EDIFICIO LE MARIE V	Medio alto	SUITES				EDUARDO SALAZAR GOMEZ Y AV. ELOY ALFARO	Sala comunal Si Turco No Sauna No Gimnasio No Áreas Verde No. Piscina No. Asensores Si Generador Si	
			CASAS	11	85,00	\$ 888,00			
			COMERCIOS						
			OTROS						
			PARQUEADEROS	11					
			TOTAL	13					
F	CATALINA PARC	Medio alto	SUITES	20	52,00		CATALINA ALDAZ Y AV. ELOY ALFARO	Sala comunal Si Turco No Sauna Si Gimnasio Si Áreas Verde Si Piscina Si Asensores Si Generador Si	
			CASAS	0					
			COMERCIOS	230	85	\$ 1.691,00			
			OTROS						
			PARQUEADEROS	250					
			TOTAL	250					





G	BRISTOL PARC	Alto.	SUITES	60	65,00	PORTUGAL Y CATALINA ALDAZ	Sala comunal Si Turco Si. Sauna Si Gimnasio Si Areas Verde Si Piscina Si Asensores Si Generador Si	
			CASAS	0				
			DEPART.	95				
			COMERCIOS					
			OFICINAS		\$ 1.749,00			
			OTROS					
BODEGAS	250							
PARQUEADEROS	250							
TOTAL								
H	CASANOVA - PORTUGAL	Medio alto	SUITES	6	71,00	Zona El Batan, Parroquia de Ñaquito, Calle Francisco Casanova y Portugal	Recreación: Gimnasio Area Comunal Areas Verdes Servicios Adicionales: Cisterna Generador Ascensores	
			CASAS					
			DEPART.	36	\$ 1.614,00			
			COMERCIOS					
			OFICINAS					
			OTROS					
BODEGAS								
PARQUEADEROS								
I	ALKYMIA	Medio alto	SUITES	1	52,00	Zona El Batan, Parroquia de Ñaquito, Calle Francisco Casanova y Portugal	Recreación: Sala Comunal Gimnasio Servicios Adicionales: Cisterna Ascensor	
			CASAS					
			DEPART.	14	104,00			
			COMERCIOS		\$ 1.523,00			
			OFICINAS					
			OTROS					
BODEGAS								
PARQUEADEROS								
K	LOUVRE SUITES	Medio alto	SUITES	43	55,00	AV. ELOY ALFARO Y GRANADOS	Sala comunal Si Turco Si Sauna Si Gimnasio Si Areas Verde No. Piscina No. Asensores Si Generador Si	
			CASAS	-				
			DEPART.	7	82,00			
			COMERCIOS	-				
			OFICINAS	-	\$ 1.382,00			
			OTROS	-				
BODEGAS	50							
PARQUEADEROS	50							

Tabla No. 6 Análisis de la oferta de la competencia.
Ilustración C. Yépez.

3.5.4 Edificio Casanova.

Edificio inteligente con cableado estructurado tiene 1.100m² en total de áreas recreativas, agua y gas centralizados, gimnasio equipado y juegos infantiles en pub., amplia terraza con jardines decorativos, 2 bbq's y salón comunal con vista panorámica, ascensor para 11 personas con tarjeta video seguridad cc-tv y control de accesos, tres subsuelos de estacionamientos, generador eléctrico, cisterna comunal, , parqueaderos de visita



Imagen No. 2 Información proyecto competencia Casanova
Fuente: <http://www.rygconstructores.com>

3.5.4.1 Mix de Productos.

6 departamentos de 1 dormitorio tipo Suite de 71 m²: \$ 114,568.00

12 departamentos de 2 Dormitorios de 88 m²: \$ 142,000.00

12 departamentos de 3 Dormitorios de 127 m²: \$ 204,931.00

12 departamentos de 4 Dormitorios de 178 m²: \$ 287,226.00

3.5.5 Edificio Bristol Parc.

El proyecto está conformado por tres torres de 8 pisos, mismas que se entrelazan para formar parte del área circundante. Su uso mixto permite la creación de franjas para locales comerciales en la planta baja, con accesos peatonales independientes a cada torre mediante un lobby de ingreso. La mayoría de las viviendas están diseñadas con los siguientes ambientes: hall de ingreso, medio baño, sala, comedor, cocina, área de ropas, 1, 2 y 3 dormitorios con vestidores y baño. Dependiendo del tipo de departamento podrá tener terraza. Cuentan también con piscina temperada, área de Spa con jacuzzi, sauna y turco, gimnasio equipado y terraza con área BBQ.,



Imagen No. 3 Información proyecto competencia Bristol Parc
Fuente: <http://www.viviendaexpress.com>

3.5.5.1 Mix Productos:

46 departamentos tipo A (57m²) de 1 dormitorio: \$102,408.

14 departamentos tipo B (69m²) de 1 dormitorio: \$ 122,016.

40 departamentos tipo C (84 m²) de 2 dormitorios: \$ 146,526.

45 departamentos tipo D (99 m²) de 3 dormitorios: \$ 171,036.

10 departamentos tipo D (105 m²) de 3 dormitorios: \$ 180,840.

3.5.6 Edificio Montecatinni

Edificio de departamentos de 2 y 3 dormitorios. El proyecto se encuentra en la Av. Eloy Alfaro y José Puerta, a pocos pasos de la Plaza Chile y Parque Metropolitano. Acabados de primera, Gas y agua centralizados, Salón comunal, Área de BBQ.



Imagen No. 4 Información proyecto competencia Montecatinni
Fuente: <http://www.jaimemirandayasociados.com>

3.5.6.1 Mix de Productos

10 departamentos de 1 dormitorio tipo Suite de 63 m²: \$ 85,000.00

15 departamentos de 2 dormitorios de 103 m² : \$ 145,000.00

15 departamentos de 3 Dormitorios de 125 m² : \$ 173,000.00

3.5.7 Edificio Catalina Parc.

Ubicado sobre la calle Catalina Aldaz entre Portugal y Av. Eloy Alfaro, se desarrolla conceptualizando tres torres de departamentos, cada departamento cuenta con 1, 2 y 3 dormitorios. Además tres niveles de parqueaderos y bodegas. Su uso mixto permite la creación de franjas comerciales en planta baja, con accesos peatonales independientes para cada torre. El proyecto cuenta con áreas comunales: Salón comunal, guardianía, control de accesos, ingreso principal, oficina de administración, casilleros postales, sala de cine, juegos recreativos, cancha de squash, terraza y plazoletas. El área de descanso y salud está conformado por: Gimnasio, baño turco, spa con jacuzzi, sauna hidromasaje, y piscinas. Cada torre cuenta con cámara de transformación, cuarto de basuras, cisterna, cuarto de bombas, cableado para internet y tv en cable, gas centralizado y ascensores de última generación



Imagen No. 5 Información proyecto competencia Catalina Parc
Fuente: <http://www.viviendaexpress.com>

3.5.7.1 Mix de Productos

- 70 departamentos tipo A (65m²) de 2 dormitorios: \$103,350.
- 80 departamentos tipo B (85m²) de 2 dormitorios: \$135,150.
- 80 departamentos tipo C (92 m²) de 3 dormitorios: \$146,280.
- 20 departamentos tipo D (52 m²) de 1 dormitorio: \$182,380.

3.5.8 Edificio Louvre Suites.

Ficha de datos.



SISTEMA DE INFORMACIÓN
INMOBILIARIA DINÁMICA

FICHA DE DATOS

VIVIENDA QUITO

Proyecto:	LOUVRE SUITES						
Dirección:	AV. ELOY ALFARO Y GRANADOS	Código IMD:	3513	Z. Ciudad:	NORTE	No. Enc.:	3081
		Distrib:	YAVIRAC	Zona Sid:	EL BATÁN		
Fecha de visita:	21-ago-12	Parroquia:	EL BATÁN	Barrio Sid:	EL BATÁN BAJ	Zone:	58
Teléfonos V.:	2261-939 8026-613 087879499	Barrio:	EN BATÁN	Cod. Enc.:	CESAR QUINGO	Sector:	

DATOS URBANOS

Tipo de Vivienda:	Departamento de Edificios Aislados
Estratificación de Z:	Medio alta
Entorno:	Edificaciones en excelente estado
Demografía de la zona:	Consolidada

RECREACIÓN	SERVICIOS ADICIONALES	SEGURIDAD Y GUARDIANÍA
Gimnasio	SI Sistema	SI Conjunto cerrado
Piscina	NO Generador	SI Caseta de guardia
Sauna	SI Ascensores	SI Intercomunicador
Turco	SI Estacion. Visitas	SI Alarmas
Hidromasaje	NO Valor Condóni.	SI Equipos incendio
Canchas cubiertas	NO OBRA GRIS	MUEBLES
Canchas aire libre	NO Estructura	Hormigón Closets
Sala comunal	SI Mamposterie	Bloque Cocina
Áreas Verdes	NO	Baños

Puertas:	Madera	STATUS DEL PROYECTO
Ventanería:	Aluminio	En Acabados
Calentadores:	Calefón	

ACABADOS INTERIORES

	PISOS	PAREDES	CIELO RASO
A. Social	Tabloncillo	Estucado y pintado	Estucado y pintado
A. Intima	Alfombra	Estucado y pintado	Estucado y pintado
Cocina	Cerámica	Cerámica	Estucado y pintado
Baños	Cerámica	Cerámica	Estucado y pintado

ACABADOS EXTERIORES

	REALIZADORES
Pisos	Porcelanato Arquitectos RAMIRO GUAYASAMIN
Paredes	Pintura Constructores ECUADOR HOMES INMOBILIA
Cubiertas	Hormigón Vendedores ECUADOR HOMES
	Desarrollador ECUADOR HOMES INMOBILIA

TIPO DE ATENCIÓN

Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	SI
-----------------	----	-------------	----	----------------	----

FORMA DE PAGO

% desc. al contado:		% mínima cuota inic.:	30.0	% de reserva:	
---------------------	--	-----------------------	------	---------------	--

MEDIOS DE PROMOCIÓN

Prensa:	SI	Revistas:	SI	Rótulo Proyecto:	Otros
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	NO	Correo Directo:	SI



MONEDA:	Dólares
---------	---------

Cantidad	Superf. Dorm.	Baños		D. Servicio		Estudio		Estacionamiento		No. De ptoos	Duplex	Telf	No. De estacionamientos	pto Cant.	Precio Edificio Dtp.	Precio Venta	Sala Comedor Cocina	Área de lavado
		Estar	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO									
43	55	1	1	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	8	NO	SI	1	2-8	9	\$76.000	SALA COMEDOR Y COCINA REFORMADO CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDERIA
7	82	2	2	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	8	NO	SI	1	2-8	2	\$113.309	SALA COMEDOR Y COCINA REFORMADO CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDERIA

Cant. Viviendas	Superficie Promedio	Cant. Dtp.	Precio Promedio	Precio Promedio M2
50	60	11	\$83.287	\$1.382

Imagen No. 6 Ficha análisis de la competencia.
Fuente: C. Yépez.

3.5.9 Edificio Alkymia.

Ficha de datos.



SISTEMA DE INFORMACIÓN
INMOBILIARIA DINÁMICA

FICHA DE DATOS

VIVIENDA QUITO

Proyecto:	EDIFICIO ALKYMIA								
Dirección:	FRANCISCO CASANOVA Y PORTUGAL			Código IMQ:	3311	Z. Ciudad:	NORTE	No. Enc.:	3789
Fecha de visita:	21-ago-12			Distrito:	YAVIRAC	Zone Sid:	EL BATÁN		
Teléfonos V.:	3330-433	3331-683	098415631	Parroquia:	EL BATAN	Barrio Sid:	EL BATAN BAJO	Zone:	38
				Barrio:	EN BATÁN	Cod. Enc.:	CESAR QUINGA	Sector	

DATOS URBANOS

Tipo de Vivienda:	Departamento de Edificios Aislados
Estratificación de Zona:	Residencial alta
Entorno:	Edificaciones en buen estado
Demografía de la zona:	Consolidada

RECREACIÓN	SERVICIOS ADICIONALES		SEGURIDAD Y GUARDIAÑÍA		
Gimnasio	SI	Cisterna	SI	Conjunto cerrado	SI
Piscina	NO	Generador	NO	Caseta de guardia	SI
Sauna	NO	Ascensores	SI	Intercomunicadores	SI
Turco	NO	Estación. Visitas	SI	Alarmas	NO
Hidromasaje	NO	Valor Condomi.		Equipos incendios	SI
Canchas cubiertas	NO	OBRA GRIS		MUEBLES	
Canchas aire libre	NO	Estructura	Hormigón	Closets	SI
Sala comunal	SI	Mempostería	Bloque	Cocina	SI
Áreas Verdes	NO			Baños	SI
Puertas	Madera	STATUS DEL PROYECTO			
Ventanería	Aluminio	En Construcción			
Calentadores	Calorón				



ACABADOS INTERIORES

	PISOS	PAREDES	CIELO RASO
A. Social	Porcelanato	Enlucido y pintado	Enlucido y pintado
A. Intima	Fiso flotante	Enlucido y pintado	Enlucido y pintado
Cocina	Cerámica	Cerámica	Enlucido y pintado
Baños	Cerámica	Cerámica	Enlucido y pintado

ACABADOS EXTERIORES

	REALIZADORES		
Pisos	Cerámica	Arquitectos	HERNAN IRIGOYEN
Paredes	Pintura	Constructores	HERNAN IRIGOYEN
Cubiertas	Hormigón	Vendedores	HERNAN IRIGOYEN
		Desarrollador	HERNAN IRIGOYEN

TIPO DE ATENCIÓN

Sala de ventas	NO	Vendedores	SI	Unidad Modelo	NO
----------------	----	------------	----	---------------	----

FORMA DE PAGO

% desc. al contado		% mínima cuota inic.	30.0	% de reserva	
--------------------	--	----------------------	------	--------------	--

MEDIOS DE PROMOCIÓN

Prensa	NO	Revistas	NO	rótulo Proyecto	SI	Otros	
TV	NO	Vallas	NO	Pancartas	NO		
Radio	NO	Volantes	NO	Correo Directo	NO		

Cantidad	Superf.	Baño Servicio				TV cable	Tel#	No. De estacionamientos	MUNEDA	Dólares	precio	Sala Comedor Cocina	Área de lavado				
		Baños	Estudio	Estacionamiento	Duplex												
	Dorm.	Estar		Cubierto	No. De pisos												
1	52	1	1,3	NO	NO	NO	SI	SI	NO	6	SI	1	1-6	0	\$79.173	SALA COMEDOR COCINA INTERMEDIOS	CUARTO DE MAQUINAS Y LAVADERA
1	87	2	2	NO	NO	NO	SI	SI	NO	6	SI	1	1-6	1	\$132.462	SALA COMEDOR INTERMEDIOS Y COCINA	CUARTO DE MAQUINAS Y LAVADERA
3	75	2	2	NO	NO	NO	SI	SI	NO	6	SI	1	1-6	1	\$114.191	SALA COMEDOR INTERMEDIOS Y COCINA	CUARTO DE MAQUINAS Y LAVADERA
4	102	3	2,5	NO	NO	NO	SI	SI	NO	6	SI	1	1-6	3	\$153.300	SALA COMEDOR INTERMEDIOS Y COCINA	CUARTO DE MAQUINAS Y LAVADERA
4	145	3	2,5	NO	NO	NO	SI	SI	NO	6	SI	1	1-6	3	\$220.770	SALA COMEDOR COCINA CON C. GRANDE	CUARTO DE MAQUINAS Y LAVADERA
Cant. Viviendas		Superficie Promedio		Cant. Disps.		Precio Promedio		Precio Promedio M2									
15		109		8		\$166.359		\$1.523									

Imagen No. 7 Ficha análisis de la competencia.
Fuente: C. Yépez.

3.5.10 Edificio Stanza.

Ficha de datos.



SISTEMA DE INFORMACIÓN
INMOBILIARIA DINÁMICA

FICHA DE DATOS

VIVIENDA QUITO

Proyecto:	STANZA						
Dirección:	AV. ELOY ALFARO Y AROSEMENA TOLA	Código IMQ:	3325	Z. Ciudad:	NORTE	No. Enc:	3457
Fecha de visita:	22-may-12	Distrito:	YAVIRAC	Zone Sid:	EL BATÁN		
Teléfonos V.:	6009-902 88272890	Parroquia:	EL BATÁN	Barrio Sid:	BATAN ALTO	Zone:	59
		Barrio:	P. BORJA/JERO	Cod. Enc.:	CESAR QUING	Sector:	

DATOS URBANOS	
Tipo de Vivienda	Departamento de Edificios Aislados
Estratificación de Zon	Residencia
Entorno	Edificaciones en excelente estado
Demografía de la zon	Consolidada

RECREACIÓN		SERVICIOS ADICIONALES		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
Gimnasio	SI	Cisterna	SI	Conjunto cerrado	SI
Piscina	NO	Generador	SI	Caseta de guardia	SI
Sauna	SI	Ascensores	SI	Intercomunicador	SI
Turco	NO	Estacion. Visitas	SI	Alarmas	NO
Hidromasaje	NO	Valor Condomi.		Equipos incendios	SI

MUEBLES	
Canchas cubiertas	NO
Canchas aire libre	NO
Sala comunal	SI
Áreas Verdes	NO

Puertas	Madera	STATUS DEL PROYECTO	
Ventanería	Aluminio		Terminado
Calentadores	Sin Calentadores		

ACABADOS INTERIORES			
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO
A. Social	Piso flotante	Estucado y pintado	Estucado y pintado
A. Intima	Alfombra	Estucado y pintado	Estucado y pintado
Cocina	Cerámica	Cerámica	Estucado y pintado
Baños	Cerámica	Cerámica	Estucado y pintado

ACABADOS EXTERIORES		REALIZADORES	
Pisos	Porcelanato	Arquitectos	ARREGUI MONTALVO ARQ.
Paredes	Pintura	Constructores	ARREGUI MONTALVO ARQ.
Cubiertas	Hormigón	Vendedores	PROINMOBILIARIA
		Desarrollador	ARREGUI MONTALVO ARQ.

TIPO DE ATENCIÓN			
Sala de ventas	SI	Vendedores	SI
		Unidad Modelo	SI

FORMA DE PAGO			
% desc. al contado		% mínima cuota inic.	30.0
		% de reserva	

MEDIOS DE PROMOCIÓN					
Presse	SI	Revistas	SI	Rótulo Proyecto	Otros
TV	NO	Vallas	NO	Fancartas	www.proinmobiliaria.com
Radio	NO	Volantes	SI	Correo Directo	



MONEDA

Cantidad	Superf. Dorm.	Baños	D. Servicio	Baño Servicio		Estudio	Estacionamiento	Cubierto	TV cable	Telf	No. De estacionamientos	Duplex	piso Cant. Edificio	Cant. Disp.	Precio Venta	Sala Comedor Cocina	Área de lavado	
				Estar	Estacionamiento													
6	46	1	1	NO	NO	NO	NC	SI	SI	SI	8	NO	SI	1	1-8	1	\$39.800	SALA COMEDOR COCINA INTEGRAD CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDER
18	82	2	2	NO	NO	NO	NC	SI	SI	SI	8	NO	SI	1	1-8	2	\$106.600	SALA COMEDOR COCINA INTEGRAD CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDER
12	95	3	2	NO	NO	NO	NC	SI	SI	SI	8	NO	SI	1	1-8	2	\$123.500	SALA COMEDOR COCINA INTEGRAD CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDER
4	110	3	2,5	NO	NO	NO	NC	SI	SI	SI	8	NO	SI	1	1-8	1	\$143.000	SALA COMEDOR COCINA INTEGRAD CUARTO DE MAQUINAS Y LAVANDER

Cant. Viviendas	Superficie Promedio	Cant. Disps.	Precio Promedio	Precio Promedio M2
40	87	6	113.312	\$1.300

Imagen No. 8 Ficha análisis de la competencia.
Fuente: C. Yépez.

3.6 Velocidad de ventas.

De acuerdo a la información obtenida podemos establecer los índices de absorción de las unidades habitacionales así como la demanda del sector y confirmar que la alternativa de producir un proyecto inmobiliario en la zona de El Batán es muy rentable, adjuntamos tabla comparativa de proyectos existentes analizados en función de m² y unidades.

INFORMACIÓN INMOBILIARIA													
Análisis Comparativo													
Sector Norte de Quito													
Rango de Precios : Proyectos de Departamentos en Todo Rango de Precios													
Proyectos de Departamentos en Oferta													
ID.	Nombre del Proyecto	Totales		Disponibles		Sup. Prom. (m ²)	P. Venta (\$)	P.m ² (\$/m ²)	Absorción		Fecha Inicio	# Dorm.	# Estac.
		Unid.	m ²	Unid.	m ²				Unid./mes	m ² /mes			
A	EDIFICIO PUNTA DEL ESTE	23	1.954	7	503	88	130.594	1.458	1,82	165	dic-11	2 = 65% 3 = 35%	1
B	EDIFICIO MONTECATINI	40	4.050	16	1.660	107	148.630	1.388	2,73	272	dic-11	1 = 24% 2 = 38% 3 = 38%	1 - 2
C	STANZA	40	3.332	6	510	87	113.312	1.300	1,76	126	oct-10	1 = 15% 2 = 45% 3 = 40%	1
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	14	1.366	11	906	119	149.101	1.250	1,76	271	jul-12	1 = 43 2 = 43% 3 = 14%	1
E	EDIFICIO LE MARIE V	11	1.121	9	951	112	98.872	888	0,00	0	nov-05	2 = 73% 3 = 27%	1 - 2
F	CATALINA PARC	250	19.750	44	3.440	81	134.459	1.691	0,00	0	oct-10	1 = 8 2 = 60% 3 = 32%	1
G	BRISTOL PARC	155	12.453	47	3.783	84	146.997	1.749	21,52	1.723	jun-11	1 = 39 2 = 26% 3 = 35%	1 - 2
H	EDIFICIO CASANOVA - PORTUGAL	42	5.142	5	445	136	218.706	1.614	5,87	811	ago-11	1 = 13% 2 = 29% 3 = 29% 4 = 29%	1 - 2 - 3
I	EDIFICIO ALKYMIA	15	1.502	8	903	109	166.359	1.523	0,90	77	ene-12	1 = 7% 2 = 40% 3 = 53%	1
K	LOUVRE SUITES	50	2.939	11	659	60	83.287	1.382	2,18	129	feb-10	1 = 86% 2 = 14%	1
Promedios Aritméticos		64	5.361	16	1.376	98	139.032	1.424	3,85	357			
Totales		640	53.609	164	13.760								

Tabla No. 7 Velocidad de ventas
Fuente: Gridcom Elaboración: C. Yépez.

3.7 Estudio comparativo por criterio ponderado.

Con el fin de establecer las fortalezas y debilidades del proyecto estableceré un análisis de la competencia con base en los que considero los criterios más relevantes que inciden en la decisión del potencial cliente, basado en la evaluación por ponderación, con lo que logramos establecer un horizonte y en qué lugar está nuestro producto.

CRITERIO	CALIFICACIÓN
UBICACIÓN	10
DISEÑO	9
CONSTRUCTOR	8
ACABADOS	7
SERVICIOS	6

Tabla No. 8 Valoración por criterio ponderado
Elaboración: C. Yépez.

CODIGO	PROYECTO INMOBILIARIO	UBICACIÓN		DISEÑO		CONSTRUCTOR		ACABADOS		SERVICIOS		TOTAL
		PUNTOS	PONDERADO	PUNTOS	PONDERADO	PUNTOS	PONDERADO	PUNTOS	PONDERADO	PUNTOS	PONDERADO	
A	PUNTA DEL ESTE	8	80	8	72	6	48	8	56	8	48	304
B	MONTECATINI	9	90	9	81	9	72	8	56	8	48	347
C	STANZA	8	80	7	63	8	64	9	63	8	48	318
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	7	70	6	54	6	48	7	49	6	36	257
E	EDIFICIO LE MARIE V	7	70	6	54	6	48	7	49	6	36	257
F	CATALINA PARC	8	80	7	63	9	72	9	63	9	54	332
G	BRISTOL PARC	9	90	8	72	9	72	9	63	9	54	351
H	CASANOVA	9	90	5	45	8	64	8	56	8	48	303
I	ALKYMIA	8	80	7	63	8	64	8	56	8	48	311
J	ANTALYA I	8	80	9	81	8	64	9	63	7	48	336
K	LOUVRE SUITES	9	90	7	63	8	64	8	56	8	48	321
L	PROMEDIO		81.82		64.64		61.82		57.27		46.91	312.45

Tabla No. 9 Estudio comparativo por criterio ponderado.
Elaboración: C. Yépez.

En síntesis según lo expuesto en la tabla si bien la oferta del mercado inmobiliario está expuesta en su totalidad por el sector, podemos determinar que los edificios que son competencia directa solo son Edif. Jennifer Amanda, Edif. Le Marie V y Alkymia que son los que tienen un perfil inmobiliario cercano a la propuesta de Antalya I, obteniendo como resultado que estamos en mejores condiciones de oferta comparado con sus similares con una puntuación en el ponderado de 336 puntos versus 257 y 311 de la competencia directa, pero un valor agregado está en que en términos promediales esta con 24 puntos arriba.

3.7.1 Ponderación por criterio de ubicación.

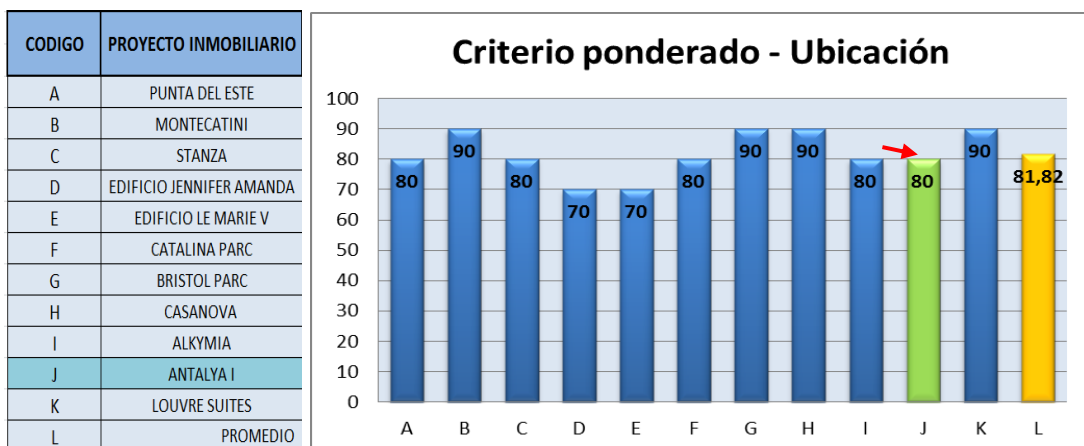


Gráfico No. 27 Ponderación por criterio de ubicación.
Elaboración: C. Yépez.

Según lo expuesto en la tabla comparativa por criterio de ubicación, podemos concluir que el proyecto se encuentra ligeramente por debajo del promedio con una puntuación de 80 puntos sobre 81.2, lo cual es una fortaleza ya que no pierde versus sus competidores.

3.7.2 Ponderación por criterio de diseño.

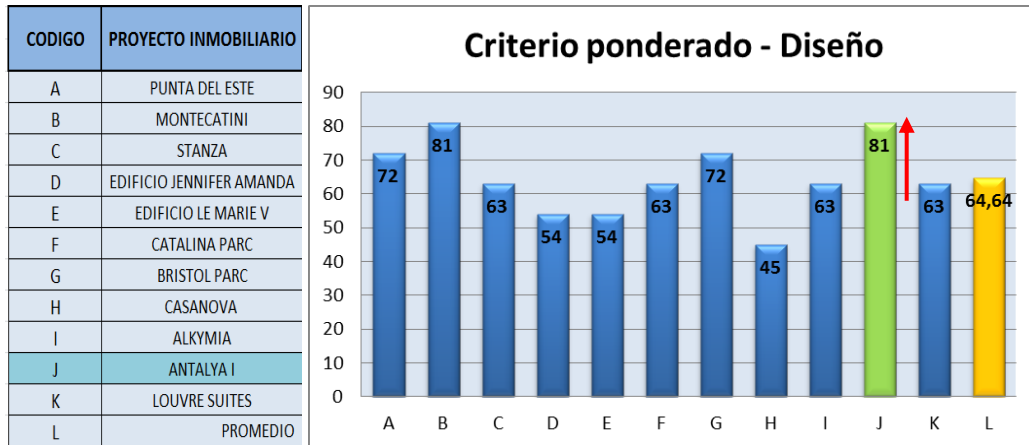


Gráfico No. 28 Ponderación por criterio de diseño.
Elaboración: C. Yépez.

En relación al tema diseño podemos rescatar una fortaleza del proyecto con 16 puntos por sobre el promedio.

3.7.3 Ponderación por criterio de constructor.

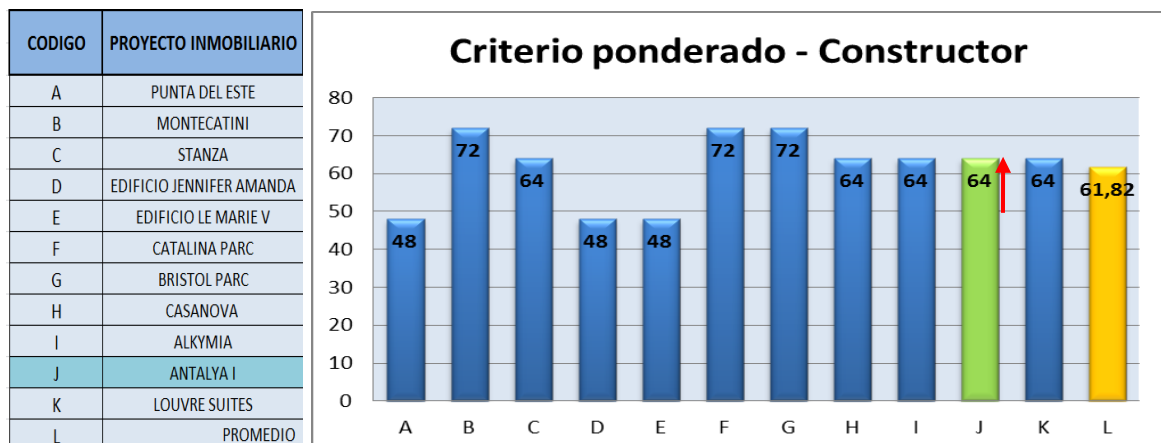


Gráfico No. 29 Ponderación por criterio de constructor.
Elaboración: C. Yépez.

El criterio ponderado sobre el constructor mantiene al proyecto de estudio sobre el promedio con 3 puntos comparativo siendo un dato positivo para el análisis.

3.7.4 Ponderación por criterio de acabados

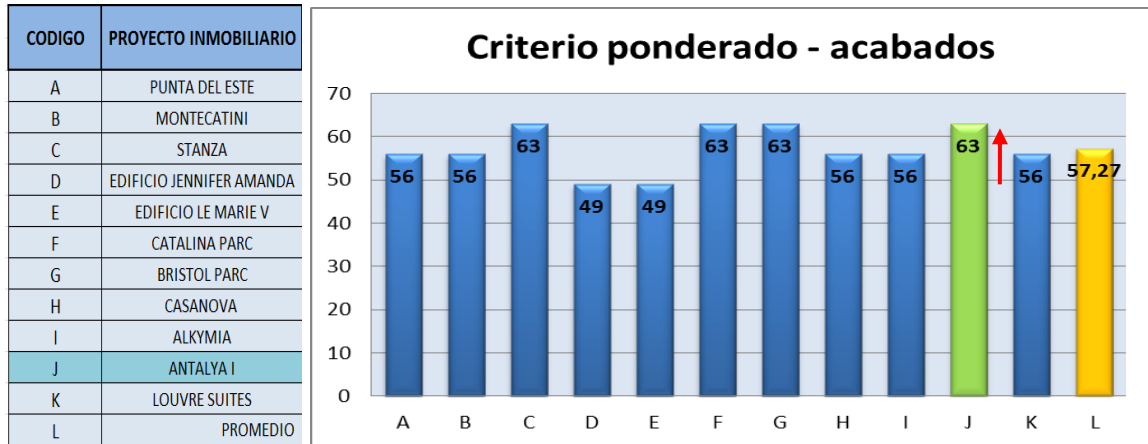


Gráfico No. 30 Ponderación por criterio de constructor.
Elaboración: C. Yépez.

Con respecto a los acabados sigue la tendencia en relación con los otros criterios aunque se destaca la igualdad con proyectos de la competencia con valores más altos de precio por m², una fortaleza definitivamente.

3.7.5 Ponderación por criterio de servicios.

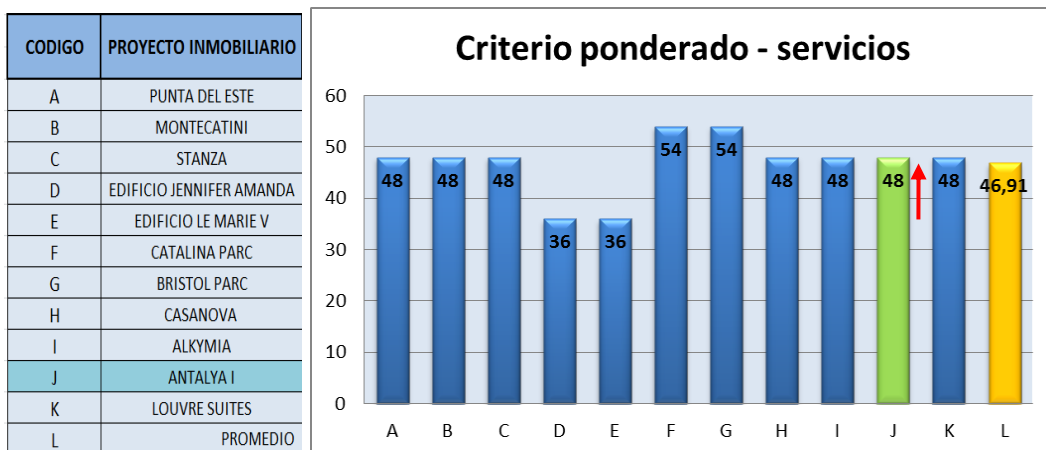


Gráfico No. 31 Ponderación por criterio de servicios.
Elaboración: C. Yépez.

Los servicios mantienen buenos números en relación al grupo comparativo lo que quiere decir que siguen siendo puntos fuertes a explotar en la estrategia de ventas.

3.7.6 Ponderación por criterio resultados totales.

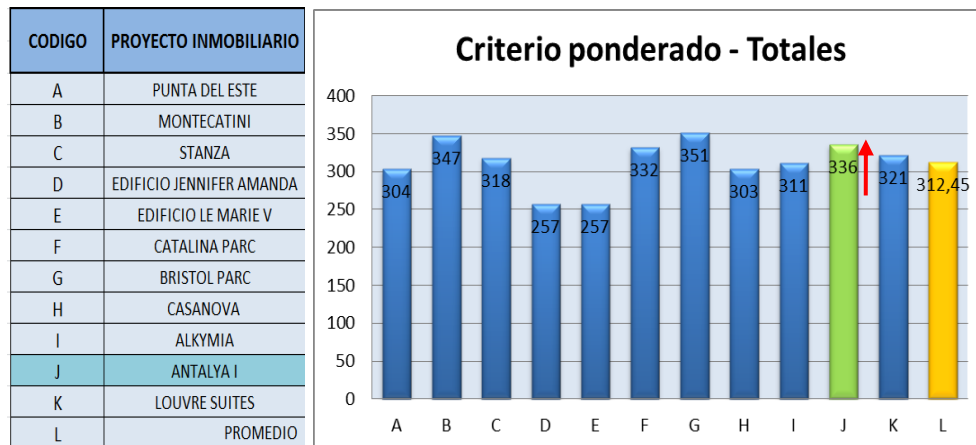


Gráfico No. 32 Ponderación por criterio resultados totales.
Elaboración: C. Yépez.

Basándonos en las ponderaciones y su valoración podemos ubicar a nuestro proyecto Antalya I el cual se mantiene con valores superiores a la competencia directa y en algunos casos con igualdad con proyectos de más alta inversión aun cuando no son iguales en su perfil inmobiliario.

3.8 Precios.

El análisis de la oferta en relación a los precios por m² que se está ofertando en el sector al momento de la investigación reveló las variaciones en función del perfil inmobiliario del producto y sus opciones para ganar compradores, con lo se establece un precio promedio de \$1.424.30 por cada m² disponible para la venta.

CODIGO	PROYECTO INMOBILIARIO	PRECIO POR M2 A LA VENTA
A	PUNTA DEL ESTE	\$ 1.458,00
B	MONTECATINI	\$ 1.388,00
C	STANZA	\$ 1.300,00
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	\$ 1.250,00
E	EDIFICIO LE MARIE V	\$ 888,00
F	CATALINA PARC	\$ 1.691,00
G	BRISTOL PARC	\$ 1.749,00
H	CASANOVA	\$ 1.614,00
I	ALKYMIA	\$ 1.523,00
J	ANTALYA I	\$ 1.200,00
K	LOUVRE SUITES	\$ 1.382,00
	PROMEDIO	\$ 1.424,30

Tabla No. 10 Precios por m2 en proyectos de la competencia en sector de análisis.
Elaboración: C. Yépez.

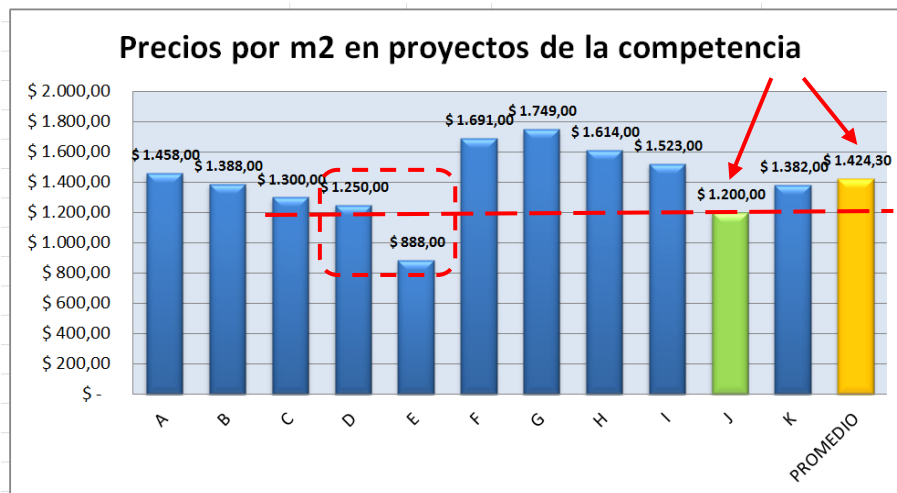


Gráfico No. 33 Precios por m2 en proyectos de la competencia en sector de análisis.
Elaboración: C. Yépez.

El precio promediado por m2 en este sector de análisis es de \$1.424.30 con lo que podemos definir que nuestro precio está dentro del rango comercial en relación a la competencia, es importante mencionar que nuestro plus no está basado en relación al precio de venta, ya que el NSE al que está dirigido la propuesta opta por tangibles como calidad en acabados de materiales o calidad de arquitectura en estética y espacios.

Esta conclusión está basada en la valoración ponderada ya que sabemos que estamos en mejor condición de ofertar mayores características como diseño, acabados y ubicación frente a ellos.

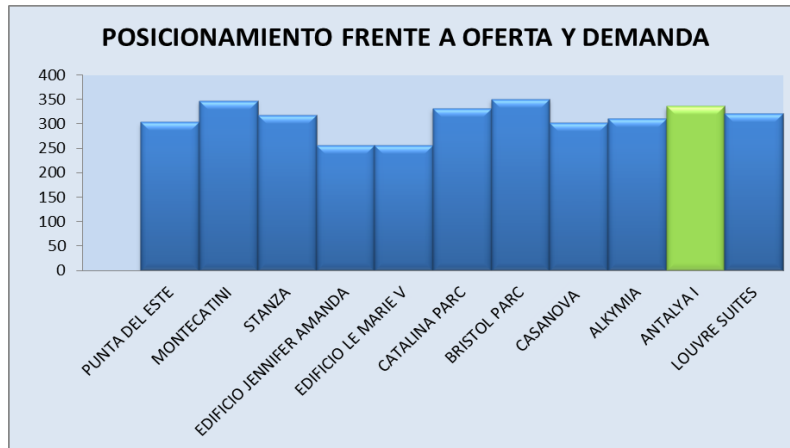


Gráfico No. 34 Posicionamiento oferta y demanda
Elaboración: C. Yépez.

3.9 Conclusiones de demanda y oferta.

Código	PROYECTO INMOBILIARIO	UBICACIÓN	DISEÑO	CONSTRUCTOR	ACABADOS	SERVICIOS	PROMEDIO	IMPACTO
A	PUNTA DEL ESTE	8	8	6	8	8	38	+
B	MONTECATINI	9	9	9	8	8	43	+
C	STANZA	8	7	8	9	8	40	+
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	7	6	6	7	6	32	+
E	EDIFICIO LE MARIE V	7	6	6	7	6	32	+
F	CATALINA PARC	8	7	9	9	9	42	-
G	BRISTOL PARC	9	8	9	9	9	44	-
H	CASANOVA	9	5	8	8	8	38	+
I	ALKYMIA	8	7	8	8	8	39	+
J	ANTALYA I	8	9	8	9	7	41	=
K	LOUVRE SUITES	9	7	8	8	8	40	-

Conclusión No. 2 Conclusión Análisis Investigación del mercado.
Elaboración C. Yépez.

Posterior al análisis de la competencia podemos argumentar que en varios aspectos el producto Antalya I está en condiciones de competir con los otros proyectos del sector, entrando al juego del mercado al cumplir con muchas de las expectativas que espera el cliente potencial así como de acuerdo a su NSE objetivo, el mix que ofrece el proyecto está acorde con lo que se está vendiendo en la zona, hay que destacar que si bien la ubicación es buena otros proyectos tienen a favor estar en calles principales.

CAPITULO 4
COMPONENTE LOCALIZACIÓN
DEL PROYECTO



EDIFICIO ANTALYA I

4. CAPITULO: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

4.1 Introducción.

En el presente capítulo se estudiara la incidencia que tiene la ubicación física del edificio Antalya I dentro de la malla urbana y sus fortalezas o debilidades, se establecerá un análisis de la infraestructura urbana existente y las condiciones actuales para la accesibilidad vial y peatonal, la topografía, la cercanía con áreas de esparcimiento, de áreas verdes como parques públicos, centros de abasto, centros deportivos, centros comerciales, centros de salud y servicios públicos.

4.2 Objetivos.

Establecer las condiciones actuales frente a la topografía del terreno donde se implantará el proyecto.

Se hará una comparativa entre lo que permite las entidades de la ciudad versus la oferta que pretendemos y su posibilidad de factibilidad del proyecto.

Se conocerá la realidad del entorno al proyecto, respecto a sus servicios y características que le otorgaran un plus o un contra el momento de la decisión de compra.

Análisis de la accesibilidad vehicular, peatonal o uso delinesas públicas de acercamiento.

4.3 Análisis de la localización.

4.3.1 Análisis del terreno.

El proyecto se emplaza en la parte norte de la ciudad de Quito, sobre la zona alta del barrio El Batán, localizado en la calle Salazar Gómez y Martínez Mera esquina, entre la avenida Eloy Alfaro y la parte baja del Parque Metropolitano Norte de la ciudad de Quito, con coordenadas 0°10'51.07"S y 78°28'26.07"O.

El terreno goza por su ubicación estratégica de un alto dinamismo tanto de zonas comerciales, servicios, zonas financieras, transporte público, áreas de esparcimiento y recreación y complejos deportivos como el Estadio Olímpico de la ciudad.



Foto No. 4 Panorámica del sector.
Fuente: C. Yépez.

El sector norte de la urbe atraviesa por un crecimiento importante en su densificación de vivienda con la incorporación de un sin número de proyectos cercanos a donde se desarrolla el estudio de este plan de negocio, la gran mayoría son impulsadas por inversionistas constructoras de la localidad.

Debido a las características propias del sector de la propuesta como áreas verdes, centros de comercio, etc. y con el amplio desarrollo de proyectos urbanísticos convirtieron al sector en un punto de interés residencial consolidándolo en una zona residencial y comercio para la población de clase media y alta.



Foto No. 5 Panorámica del entorno.
Fuente: C. Yépez.

En base a la tendencia del crecimiento habitacional y en gran medida por la influencia del sector como inversión de alta plusvalía se avizora que en un futuro cercano la zona de influencia permanecerá como un polo de atracción para el asentamiento residencial lo cual le otorga un plus al sector y por añadidura al proyecto de estudio.

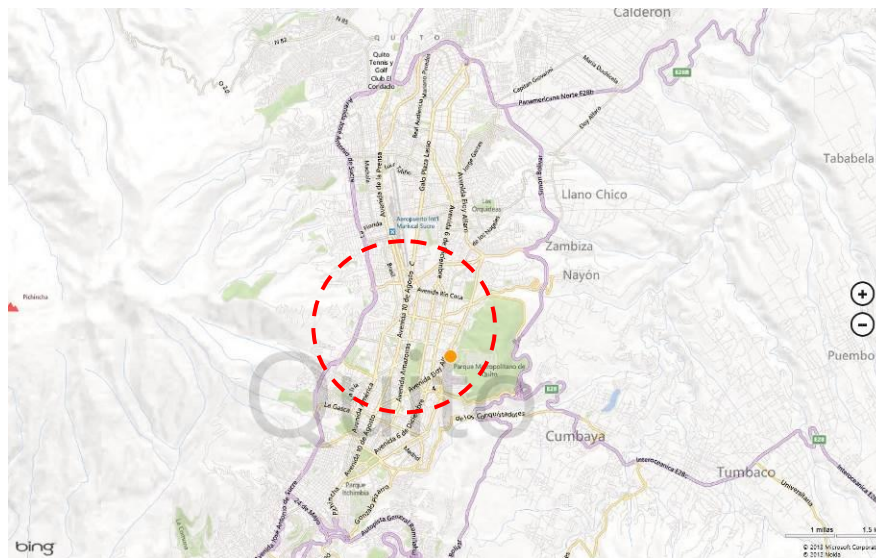


Imagen No. 9 Quito Metropolitano, zona norte y valles (mapa macro)
Fuente: Bing.

Históricamente esta zona fue y ha sido una zona residencial por excelencia ya que desde las décadas de los 60 y 70s se conformó como un barrio nuevo de la ciudad que comenzaba su proceso de expansión desde el centro y nuevo norte como era la zona de la Avenida Colon y Amazonas, la mayoría de las edificaciones eran casas de 2 y máximo 3 pisos con dos parqueaderos, priorizando áreas verdes propias de cada unidad urbana.

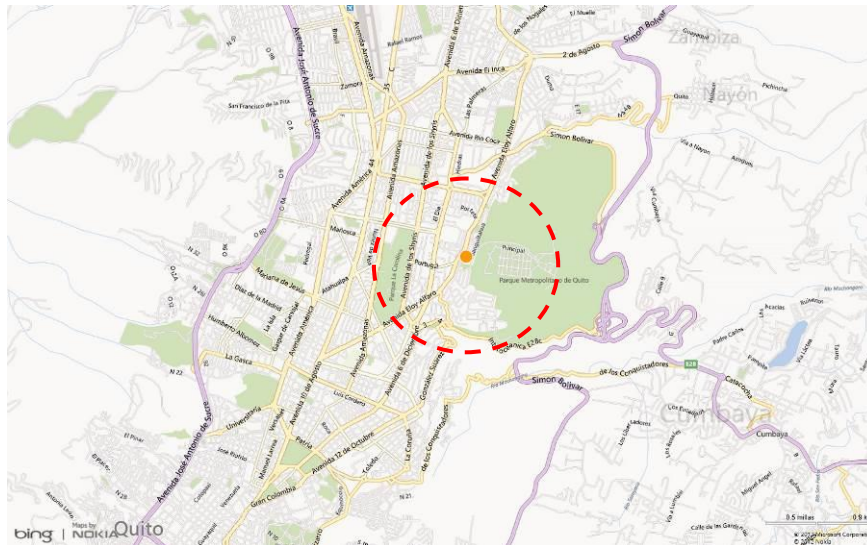


Imagen No. 10 Quito Metropolitano, zona norte.
Fuente: Bing.

Con el modernizamiento de la ciudad se asentaron polos financieros y comerciales, uno de estos es la zona de la Avenida Portugal pero principalmente la Avenida República del Salvador, desde la Av. De los Shyris al sur y hasta la Naciones Unidas al norte. Es esta zona que se impulsaron edificios altos de departamentos los cuales hoy en día cambiaron su uso a oficinas de corporaciones nacionales e internacionales.

En un radio inmediato de 1000 m. las edificaciones son en su mayoría de 5 pisos con usos de suelos de equipamiento para educación, espacios deportivos y oficinas.

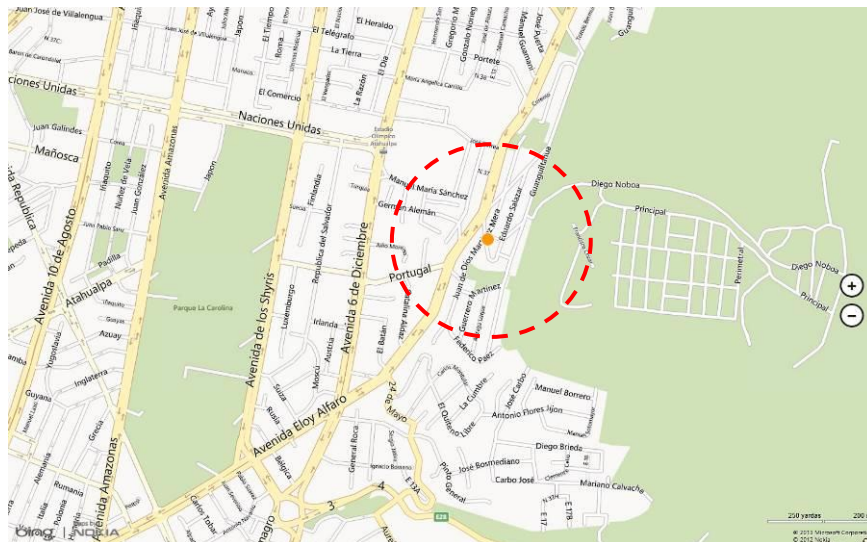


Imagen No. 11 Quito zona norte, radio al proyecto en 2km.
Fuente: Bing.

4.3.2 Estudio del sector.

En la actualidad es una de las zonas con mayores áreas de construcción de proyectos inmobiliarios en ejecución o en proyectos por km². En un radio inmediato de 1000 m. las edificaciones son en su mayoría de 5 pisos con usos de suelos de equipamiento para educación, espacios deportivos y oficinas.



Foto No. 6 Edificaciones del sector.
Fuente: C. Yépez.

En la actualidad es una de las zonas con mayores áreas de construcción de proyectos inmobiliarios en ejecución o en proyectos por km².

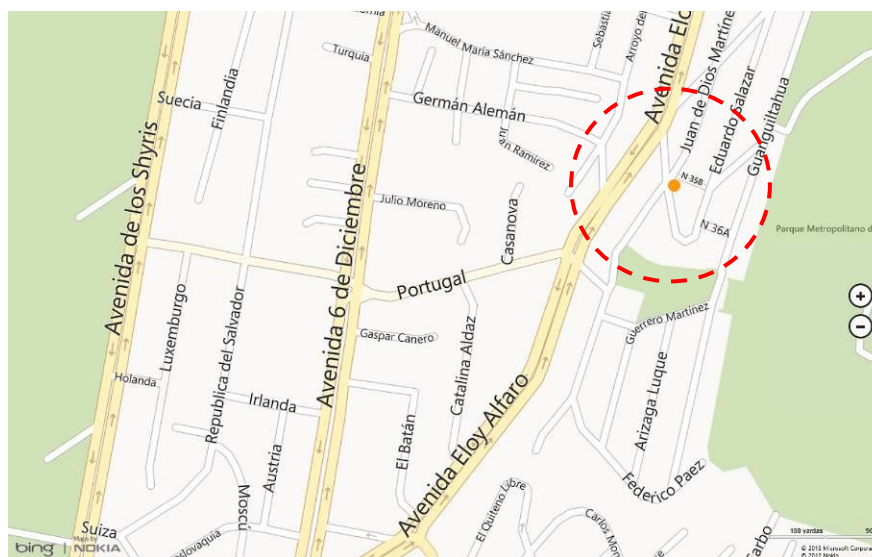


Imagen No. 12 Zona norte radio al proyecto en 200 m.
Fuente: Bing.

4.3.3 Análisis (IRM) Regulación Municipal.

El Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, mediante sus dependencias o Administraciones Zonales, emite todos los lineamientos y estatutos para el control y planificación del crecimiento de la urbe dependiendo de su ubicación y su contexto inmediato.

El documento que rige a cada lote o terreno dentro del área metropolitana de la ciudad de Quito es el I.R.M o Informe de Regulación Metropolitana, el cual otorga la información necesaria para conocer lo permitido por la autoridad y en función de lo cual se establecerán las construcciones, tomando en cuenta sus retiros, afectaciones viales y usos de suelo entre otros.

A continuación un cuadro reseña de lo permitido en la zonificación del terreno base para el proyecto:

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA	
Datos Generales	
Identificación del Predio:	
Numero de Predio	35858
Clave Catastral:	170104120160008000
Administración Zonal:	Norte

Parroquia:		Iñaquito.	
Barrio / Sector:		Batan Alto	
Datos del Terreno:			
Área del terreno:		416,00 m ²	
Área de construcción:		129,15 m ²	
Frente:		18,06 m	
Regulaciones			
ZONA		Proyecto Antalya I	
Zonificación:	A10-(A604-50)	cumple	cumple
Lote mínimo:	600 m ²	416 m ²	(aprobación municipal)
COS Total:	200%	832,00	cumple
COS PB:	50%	208,00	cumple
PISOS			
Número de pisos:	4	4	cumple
Altura:	16 m.	16 m.	cumple
Retiros			
Retiro Frontal:	5 m.	5 m.	cumple
Lateral:	3 m.	Adosado en acuerdo.	(aprobación municipal)
Posterior:	3m.	3	cumple
Entre Bloques:	6 m.	6 m.	(aprobación municipal)
Forma de ocupación de suelo:	(A) Aislada	Adosado en acuerdo.	(aprobación municipal)
Uso principal:	(R2) residencial mediana densidad.	Residencial	cumple

Tabla No. 11 Análisis (IRM) Regulación Municipal
Fuente: I.M.D.Q Elaboración C. Yépez

Haciendo un análisis a las regulaciones impuestas por las autoridades de control urbano podemos concluir en términos constructivos el siguiente resumen.



Foto No. 7 Entorno del terreno.
Fuente: C. Yépez.

4.3.3.1 Zonificación A10-(A604-50)

El criterio de la ocupación del suelo en el sector Batan Alto, Parroquia Iñaquito perteneciente a la jurisdicción de la Administración Zonal Norte del I.M.Q norma lo siguiente:

4.3.3.2 Ocupación.

Que es de Aislada (A10) con retiros en su frente en 5 metros, en sus linderos laterales y posterior en 3 metros y de existir más de un bloque con una separación entre los mismos de 6 metros, no es el caso del proyecto Antalya I ya que se constituye como un solo bloque edificado.

4.3.3.3 Lote Mínimo.

El lote mínimo es de 600 m² según IRM pero la propiedad escriturada tiene 412 m² tema que es de actualización de datos en el Municipio.

4.3.3.4 Pisos.

Respecto al número de pisos es 4 y su altura máxima es de 16 metros.

4.3.3.5 Coeficiente de ocupación del suelo.

El **COS PB**, define el área máxima de ocupación en planta baja en relación al área total del lote, en este caso según IRM es 50%, traducido en m² sería 208 m² el proyecto Antalya I, cumple ya que en PB su área es de 208,00 m².

El **COS Total** es de 200% o 4 pisos, lo cual se refiere a la capacidad de ocupación para una construcción respecto al número de pisos en altura, Antalya I cumple con 4 plantas de carácter habitacional.

4.3.3.6 Uso de Suelo.

El uso destinado de suelo es tipo R2, es decir residencial de mediana densidad.



Foto No. 8 Uso de suelo tipo residencial.
Fuente: C. Yépez.

4.3.3.7 Informe de Regulación Metropolitana, Documento.

Informe de Regulación Metropolitana (IRM) Página 1 de 1

Arq. Adriana Onofra.

Quito
DISTRITO METROPOLITANO

ZONAE

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA *Página WEB. → Ingresamos*

ICUS IRM Incremento pisos [Iniciar sesión](#) [Inicio](#) *2 pisos más*

Informe de Regulación Metropolitana (IRM)

IRM PRELIMINAR
El IRM debe ser obtenido en: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)

DATOS GENERALES

IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO	
C.C./R.U.C.:	17*****04
Nombre del propietario:	GARCÉS PAZ VICTOR HUGO ABELARDO
IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO	
Número de predio:	35858
GEO-CLAVE:	170104120160008111
Clave catastral:	11007 03 008 000 000 000
En propiedad horizontal:	NO
En derechos y acciones:	NO
Predio en ZUAE:	SI
Administración zonal:	NORTE
Parroquia:	Inaquito
Barrio / Sector:	BATAN ALTO
Datos del terreno	
Área de terreno:	416,00 m ²
Área de construcción:	129,15 m ²
Frentes:	18,08 m



CALLES

REGULACIONES

ZONA Zonificación: A10 (A004-50) Lote mínimo: 600 m ² Frente mínimo: 15 m COS total: 200 % COS en planta baja: 50 %	PISOS Altura: 16 m Número de pisos: 4	RETIROS Frente: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m
--	--	---

Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada
Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano
Servicios básicos: SI
Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad

AFECTACIONES

OBSERVACIONES

#	Observación
1	(ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial, Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ.

NOTAS

Imagen No. 13
Fuente: I.M.D.Q

4.3.4 Análisis fotográfico.

4.3.4.1 Terreno.



Foto No. 9 Vista del lote con edificación existente.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 10 Lote con edificaciones vecinas.
Fuente: C. Yépez.

4.3.4.2 Entorno.



Foto No. 11 Plaza Rep. Nicaragua.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 12 Ingreso Parque Metropolitano
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 13 Unidad Policía Comunitaria.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 14 Áreas Deportiva, Plaza Costa Rica.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 15 Plaza Costa Rica 1.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 16 Plaza Costa Rica 2.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 17 Templo Católico, Iglesia de La Paz.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 18 Templo Evangélico.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 19 Av. Eloy Alfaro.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 20 Av. Portugal y Eloy Alfaro
Fuente: C. Yépez.

4.3.4.3 Vías de acceso.



Foto No. 21 Estado actual del lote.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 22 Vista desde la calle Juan de Dios Martínez
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 23 Vista desde la calle Eduardo Salazar G.
Fuente: C. Yépez.



Foto No. 24 Vista hacia la Av. Eloy Alfaro.
Fuente: C. Yépez.

* Detalle del análisis de vías en capítulo 3.1.6*

4.3.5 Infraestructura del sector.

Sector Comercial:



Imagen No. 14 Quicentro Shopping
Fuente: Internet.



Imagen No. 15 Megamaxi.
Fuente: Internet

Instalaciones deportivas:



Imagen No. 16 Estadio Olímpico Atahualpa.
Fuente: Internet

Áreas de recreación y esparcimiento:



Imagen No. 17 Parque Metropolitano de Quito.
Fuente: Internet



Imagen No. 18 Parque público La Carolina.
Fuente: Internet



Imagen No. 19 Parque público La Carolina.
Fuente: Internet

Zona financiera y oficinas:



Imagen No. 20 Avenida República del Salvador. Imagen No. 21 Avenida República del Salvador.



Ilustración 3 Infraestructura del entorno.
Fuente: Mapa Bing – Ilustración C. Yépez.

4.3.6 Linderos.

El terreno se encuentra delimitado con las siguientes dimensiones:

Norte: 28.37 m. Edificación 3 pisos vivienda privada.

Sur: 23.80 m. Edificación 2 pisos vivienda privada.

Este: 16.23 m. Edificación 3 pisos vivienda privada.

Oeste: 17.90 m Calle Salazar Gómez.

Análisis de distancias a comercio y centros de abasto.-

Centros de Salud	Distancia desde Proyecto
Hospital Metropolitano	3,40 km
Hospital VozAndes	1,95 km.
Clínica de La Mujer	1,70 km.
Clínica El Batan	1,60 km.
Clínica Pasteur	2,65 km.
Clínica Internacional	2,50 km
Unidades Policiales.	Distancia desde Proyecto
UPC Batan.	95 m.
UPC Quicentro.	840 m.
Comandancia de Policía.	1400 m.
Centros Educativos	Distancia desde Proyecto
Colegio Benalcázar	670 m.
Colegio 24 de Mayo.	660 m.
Colegio La Condamine.	1340 m.
Colegio La Dolorosa.	1490 m.
U. Técnica Particular Loja.	1950 m.
U.T.E.	2300 m.
TEC de Monterrey.	606 m.
P.U.C.E.	3,9 km.
U.D.L.A.	1450 m.
E.P.N.	3,5 km.
U. Salesiana.	3,7 km.
Áreas de recreación y Deporte.	Distancia desde Proyecto
Parque Metropolitano.	190 m.
Parque La Carolina.	890 m.
Parque Costa Rica	90 m.
Centros comerciales y ocio.	Distancia desde Proyecto
Megamaxi 6 de Diciembre	480 m.
Quicentro Shopping	840 m.
Centro Comercial Iñaquito.	1340 m.
Mall El Jardín.	1850 m.
Centro Comercial Olímpico.	750 m.
Centro Comercial Granados.	1410 m.

Tabla No. 12 Distancias Desde proyecto.
Fuente: Elaboración C. Yépez.

4.3.7 Análisis de vías.

La ubicación del proyecto definitivamente es una de sus fortalezas más importantes, debido a la interconectividad vial hacia distintos puntos de la ciudad. Accesos a vías longitudinales a 50 metros Avenida Eloy Alfaro, a 100 metros la Avenida 6 de Diciembre y a 200 metros la Avenida de Los Shirys. Vías transversales como la calle Portugal, Av. Naciones Unidas y la sección este oeste de la Av. Eloy Alfaro.

Si bien son importantes arterias de tráfico también representan un problema a la hora pico de circulación, de 7:00 am hasta las 9:00 y en la tarde desde las 17:00 hasta las 21:00 inclusive.

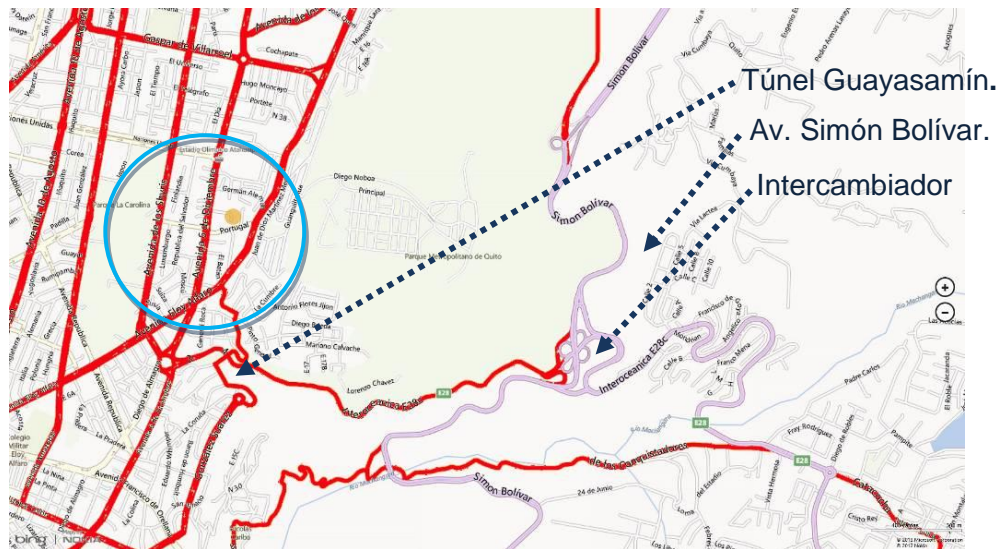


Ilustración 4 Análisis de vías.
Fuente: Bing.

La cercanía con el túnel Guayasamín permite un tránsito eficaz a la hora de buscar una salida rápida de la ciudad hacia las afueras, conectando a través del túnel con la ruta perimetral de la Avenida Simón Bolívar hacia el norte o hacia el sur de la ciudad, así también converge al intercambiador hacia Cumbayá y al nuevo Aeropuerto ubicado en Tababela, al nor oriente de la capital.

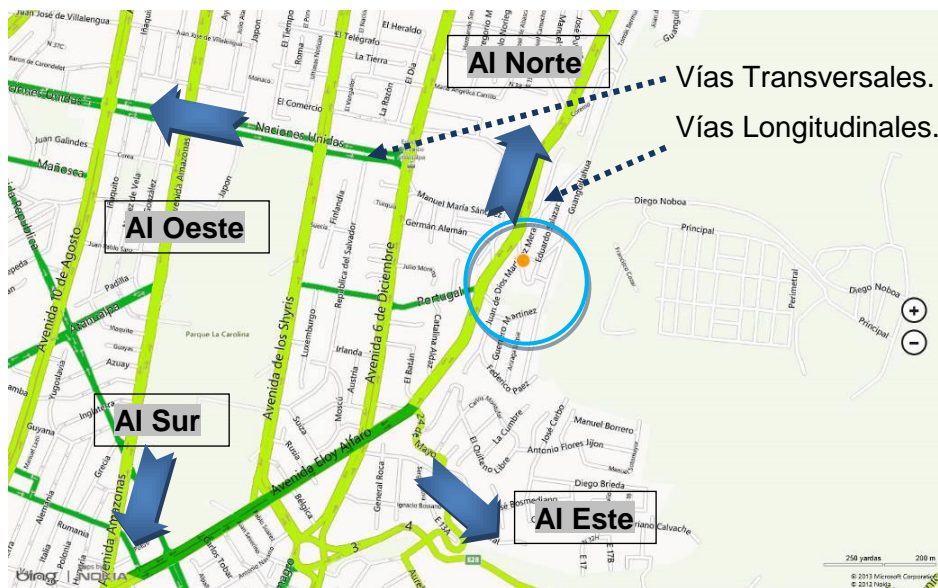


Ilustración 5 Fuente: Bing.

4.3.8 Análisis de transporte público.

Los medios de transporte masivo están sumamente cerca el principal y más cercano es la línea de transporte llamada Eco vía, es un sistema de transporte de la Municipalidad de Quito, el mismo que pertenece al Sistema Metro bus-Q. y consiste en un corredor de autobuses ecológicos con catalizador que recorren una parte de la ciudad desde el centro norte en la Estación Río Coca, circulando con carriles exclusivos por la Av. 6 de diciembre hasta el centro histórico, en la terminal Marín-Chillos, siendo la parada Benalcázar la más cercana.

La línea de transporte azul llamada Metrobus es la que más cerca pasa usando la Avenida Eloy Alfaro en sentido norte sur y sur norte, con una itinerancia de aproximadamente 20 minutos.

4.3.8.1 Líneas de Transporte.

Eco vía – Av. 6 de Diciembre. (Sur-Norte y Norte – Sur)

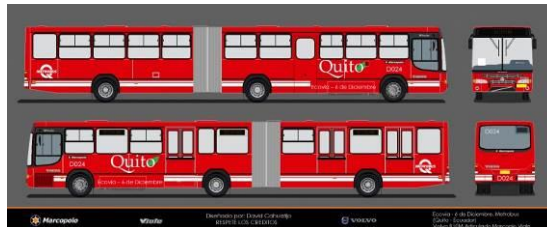


Ilustración 6 Transporte Eco vía.
Fuente: <http://galeria.bus-america.com>.

Metrobus – Av. Eloy Alfaro. (Sur-Norte y Norte – Sur)



Ilustración 7 Transporte Metrobus.
Fuente: <http://galeria.bus-america.com>.

4.3.9 Conclusiones.

Código	PROYECTO INMOBILIARIO	IMPACTO
A3	SITUACIÓN DEL TERRENO (TOPOGRAFÍA)	+
B3	LOCALIZACIÓN FRENTE A COMPETENCIA.	+
C3	CENTRALIDAD Y MOVILIDAD EN VÍAS	-
D3	REGULACIONES URBANAS.	+
E3	INFRAESTRUCTURA DEL SECTOR.	+
E4	VISTAS PANORÁMICAS	+

Conclusión No. 3 Conclusión Localización del Proyecto.

Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

- La ubicación ciertamente es una fortaleza por la cercanía hacia toda la infraestructura moderna que está en la zona norte de Quito, pero al mismo tiempo resulta un debilidad y muy seria ya que el crecimiento del parque automotor en la ciudad de Quito se ha vuelto inmanejable aun cuando las autoridades han incluido planes para contrarrestar este fenómeno de las grandes ciudades como es la restricción vehicular pico y placa.
- Las vías transversales y longitudinales se saturan fácilmente en horarios típicos de la mañana y la noche, con lo cual el llegar y salir al proyecto en estos horarios resultaría molesto para los habitantes de la zona.
- La cercanía con el parque Metropolitano le otorga un plus por el tema ambiental ya que se tiene la opción de estar a pocos pasos del pulmón de la ciudad, la presencia de un UPC barrial a pocos metros le da un aporte a la seguridad del edificio.
- La vista hacia la parte baja de la ciudad es espectacular y puede convertirse en un ancla de ventas.
- Tener a centros de abasto, comercio y financieros en distancias cortas lo ubica como una alternativa muy llamativa.

CAPITULO 5

COMPONENTE ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO.



EDIFICIO ANTALYA I

5. ANALISIS ARQUITECTONICO.

5.1 INTRODUCCIÓN

El edificio Antalya I se presenta como una opción inmobiliaria de departamentos de vivienda con el fin de alojar un núcleo familiar urbano, es decir retomar la idea de espacios en los que la mayoría de los integrantes se conocen.

Esboza un perfil moderno con el uso de materiales como amplios ventanales y elementos solidos con texturas rígidas y ásperas como concreto, pero mantiene un equilibrio en la fachada en base a detalles en madera dándole calidez visual.

La tipología arquitectónica pretende enfocarse a atender a un segmento de estrato económico medio y medio alto

Podremos en este capítulo entender las condiciones del predio y su entorno, el plan arquitectónico, funcional y el lenguaje de la propuesta que fue tomado en cuenta para la elaboración del producto inmobiliario.

5.2 OBJETIVOS

- El análisis arquitectónico está orientado a exponer en este plan de negocio desde dos frentes importantes: Componente estético funcional y Técnico espacial.
- Acercar al lector del plan de negocio entender las decisiones con las que se trabajó el lenguaje formal arquitectónico.
- Análisis de los espacios interiores y su oferta.
- Tener un perfil de los materiales que distingan al proyecto.
- Conocer las áreas en función de los espacios planteados.



Infografía No 4 Vista general con entorno directo.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

5.2.1 Detalle del proyecto.

El proyecto Edificio Antalya I se encuentra emplazado sobre un terreno con un área de 416.00 m², su principal distribución está orientada a la de un estándar de tipo familiar, cumpliendo en su programa espacial con la inclusión de áreas sociales y privadas, distribuidas en 4 plantas y 7 unidades de vivienda tipo departamentos.



Infografía No 5 Vista Fachada Principal.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

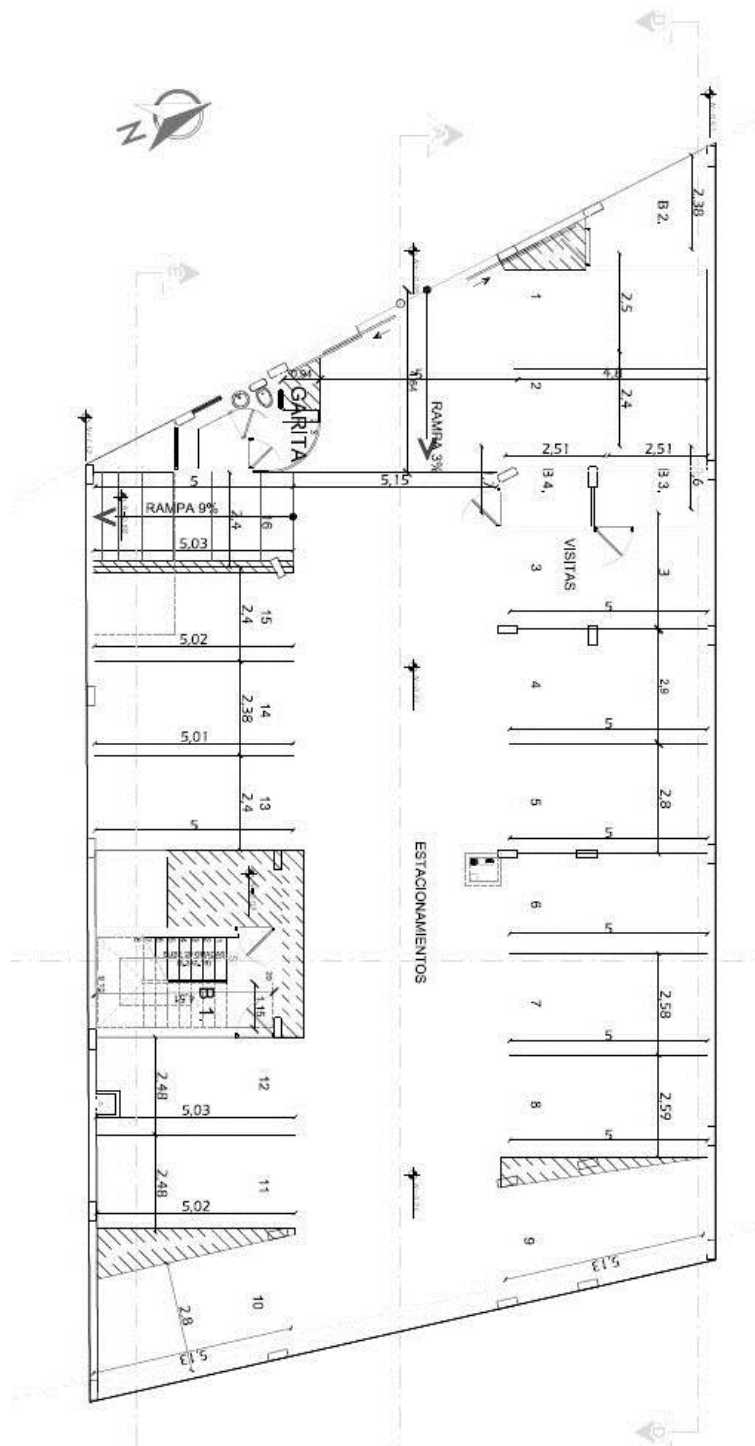
Las áreas de recreación y comunales se ubican en la última planta de terraza, espacio que goza de una vista privilegiada hacia el panorama centro occidental de la ciudad de Quito y principalmente de la cordillera eje de la ciudad como es la cordillera del volcán Pichincha.



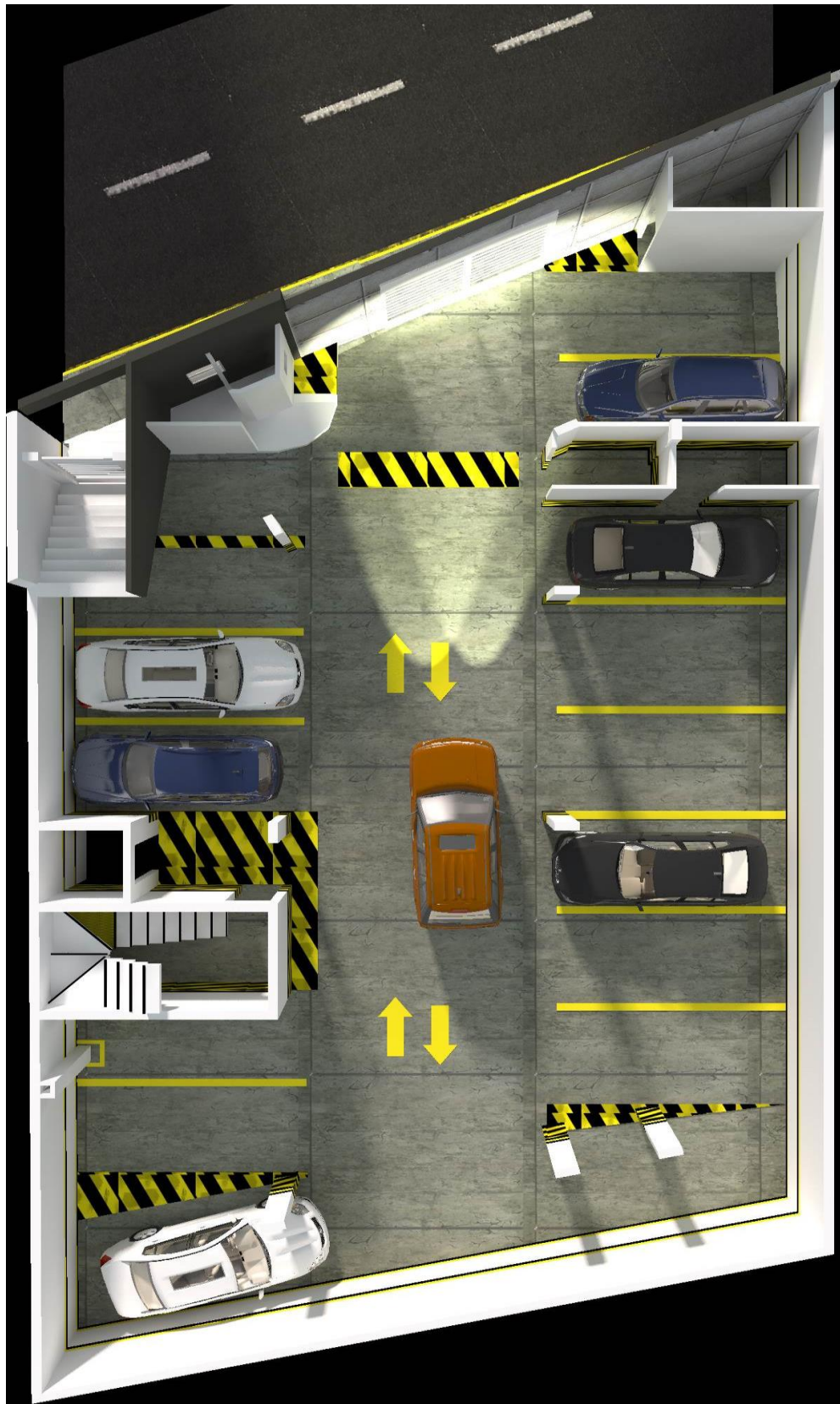
Infografía No 6 Vista principal desde calle.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El área de subsuelo aloja zonas de parqueaderos y bodegas de cada unidad habitacional.

El factor seguridad está tomando en cuenta en la planeación de diseño y se establece un punto estratégico de guardia desde donde se controla los 2 accesos, el vehicular y el peatonal, con lo que se centra y se filtra los ingresos tanto de quien habita en el edificio así como de visitas.



Plano No. 1 Plano Subsuelo de parqueaderos N+- 0.00.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 7 Planta Subsuelo de parqueaderos N+- 0.00.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El sector que enmarca al edificio Antalya propone que el mercado al que estará orientado a población de un nivel socio económico medio alto, que aspira a la comodidad de una ubicación con dotación de servicios y comercios a todo nivel.



Infografía No 8 Vista general con entorno directo.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

5.2.2 Análisis Arquitectónico exterior.

El diseño de los espacios así como de los elementos de fachada, responden al segmento de mercado de enfoque con una arquitectura moderna y sencilla pero de alta prestancia estética que compita con proyectos inmobiliarios cercanos y que entregue un plus en su imagen al potencial habitante.

El uso de líneas rectas responde a la decisión de reforzar la imagen familiar joven y moderna que se vincularía al uso de la edificación.



Infografía No 9 Implantación General
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

La fachada se presenta como la parte fuerte de exposición del producto arquitectónico, destaca un gran ventanal que es compartido por los 3 pisos de departamentos, detalle que le da un toque moderno y actual, este marco grande resalta por ser un elemento con textura en maderas oscuras,



Infografía No 10 Detalle de madera en fachada.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Formando una trama que entrega calidez y solidez al volumen contrastando con la liviandad de todo el ventanal acristalado y transparente, este material se replica también en elementos como puerta vehicular y peatonal, siendo el más jerárquico en relación a los componentes de la fachada.

La presencia de una espiga ortogonal vertical en material sólido con recubrimiento de estuco color gris oscuro contrasta con la madera del resto de la fachada dotando al conjunto con la sensación de altura, ya que el edificio por los lineamientos municipales no supera los 4 pisos, pero esta opción aporta esbeltez a la fachada.

El acceso peatonal está marcado por características similares a la espiga vertical con su recubrimiento en tonos y texturas, en donde resalta el nombre del edificio en letras de bloque en acero inoxidable así como su numeración, en este bloque se encuentra el filtro de seguridad del edificio, que es la ventanilla del guardia quien controla el acceso de vehículos como de peatones.



Infografía No 11 Detalle de espiga vertical.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En las plantas superiores a planta baja y con orientación sur oriental se encuentra balcones al aire libre con protección en estructura metálica de acero inoxidable, los mismos que se justifican como un recurso válido ya que las mejores vistas están en esa esquina del volumen edificable y es lugar de contemplación a la ciudad así como a la calle principal.



Plano No. 2 Corte lateral.
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 12 Detalle de balcones.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Un detalle a tomar en cuenta es que se propone una división visual en base a setos o arbustos sobre la fachada, entregando un poco de verde a volúmenes urbanos en los que la presencia del hormigón es mandante.

El componente arquitectónico está definido en un gran porcentaje en la fachada principal es decir aquella que se presenta hacia la calle Salazar Gómez, el resto de fachadas debido al contexto urbano en el que se emplaza el proyecto no tienen una preponderancia visual que pueda aportar al conjunto, sin embargo se tienen detalles en fachada acordes a los elementos existentes en la principal, con lo que logramos reunir el efecto visual de todo el volumen en un concepto de elementos y texturas.



Infografía No 13 Vista lateral exterior.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En la parte superior como remate esta la sala comunal, caja de gradas y asesor y área de bodegas.

Debido a que no existen edificaciones altas en el sector es factible tener la luminosidad natural y asolamientos hacia el interior del edificio.

En resumen la arquitectura del edificio Antalya I, se expresa moderna y atractiva aun cuando resulta un volumen pequeño en comparación con los proyectos inmobiliarios que le circundan, pretende dar soluciones habitacionales a un sector de la población con categoría media y media alta, que no le interesa un edificio con muchas familias por pisos y por bloque, la característica más notable seria que se enfoca en un ambiente más familiar entre pocos individuos pero goza de todos los beneficios del sector, que tienen las otras ofertas habitacionales en la zona.

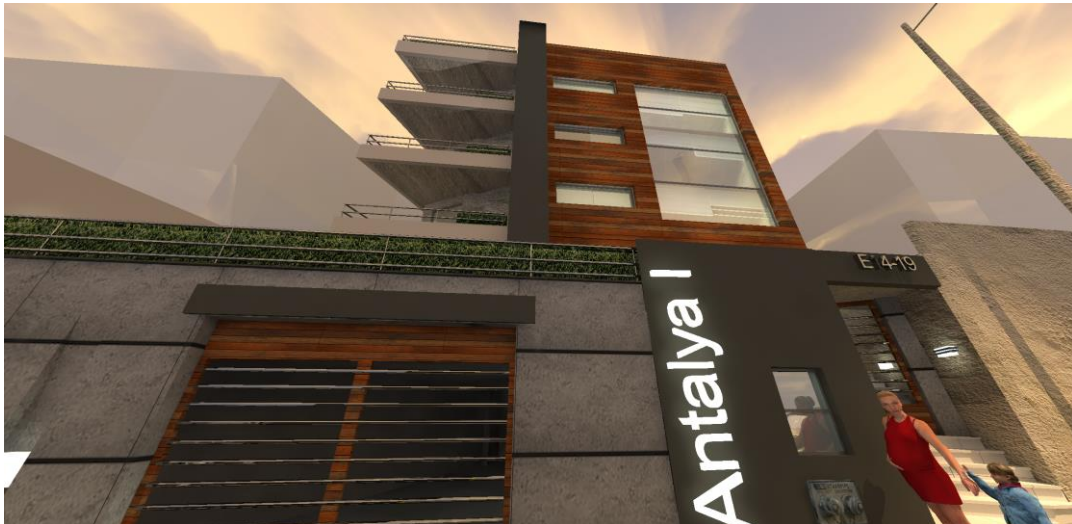


Infografía No 14 Vista superior exterior.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

5.2.3 Análisis arquitectónico interior.

El planteamiento del programa arquitectónico considera una distribución de 7 departamentos repartidos en cuatro plantas, comunicadas verticalmente por un asesor y una caja de escaleras para circulación de emergencia.

Debido a la topografía del terreno el área de parqueaderos, está a nivel de la calle y con su pendiente en línea de fábrica pero al interior se estabiliza la plataforma en lo posible pero en alguna zonas es necesario mantener la topografía por temas de circulación y movilidad interior, en esta área están ubicadas una parte de las unidades de bodegas propias de cada departamento y el resto es circulación vehicular.

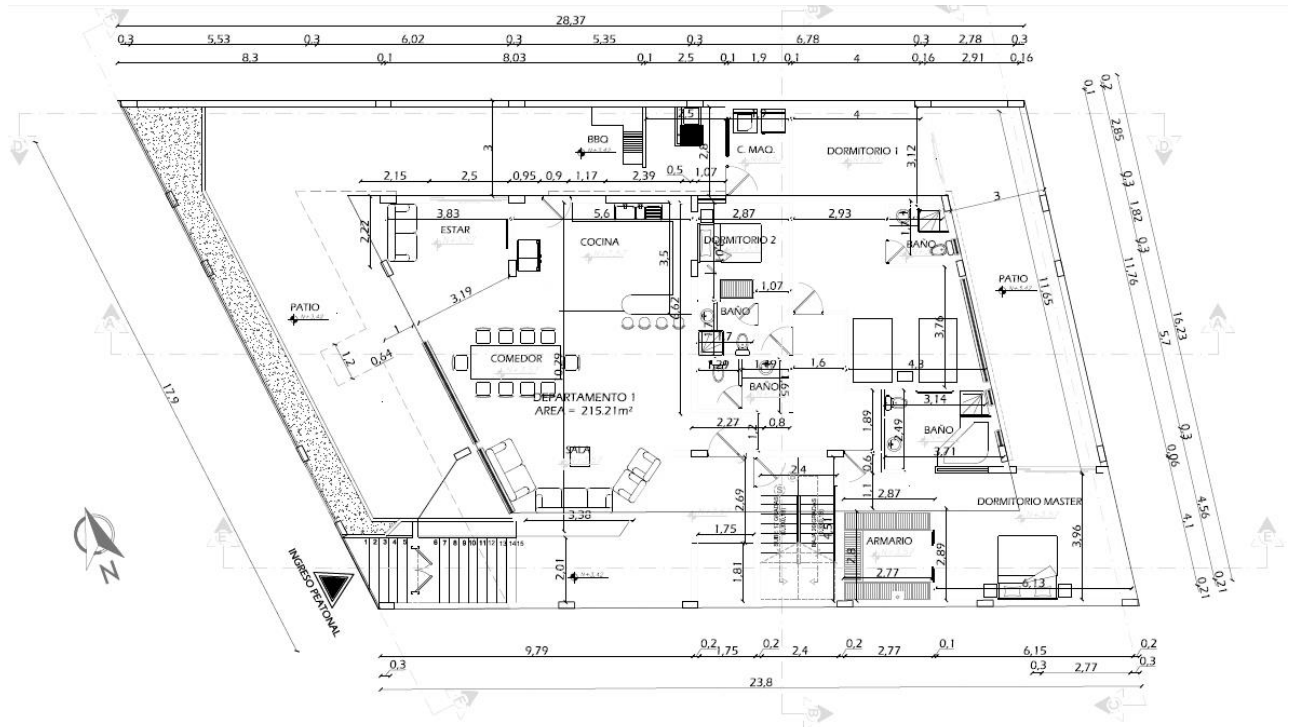


Infografía No 15 Vista ingreso
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En planta baja se ubica el departamento 1A el cual ocupa la totalidad del área posible de uso, es la unidad más amplia del proyecto la misma que tiene alternativas de patio posterior y áreas exteriores, área de BBQ y un balcón hacia la calle principal en todo el frente, si bien no tiene una opción de uso de vistas estas son compensadas por la amplitud de áreas. El área habitable es de 215.21 m2.



Plano No. 3 Corte Fachada
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.



Plano No. 4 Planta Departamento 1 PB (215.21 m²)
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 16 Infografía Departamento 1 PB (215.21 m²)
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 17 Vista Departamento 1 PB
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

La planta 1 se divide en 2 unidades el departamento 2A (119.58 m²) y el número 2B (102.05 m²), los 2 departamentos están constituidos por un área de sala comedor con cocina abierta al ambiente social lo cual refuerza el tipo de producto moderno y joven al cual está apuntando el proyecto, adicionalmente cuentan con una pequeña área para maquinas, 2 dormitorios simples y uno tipo master que incluye baño, baño completo para dormitorios y uno social.

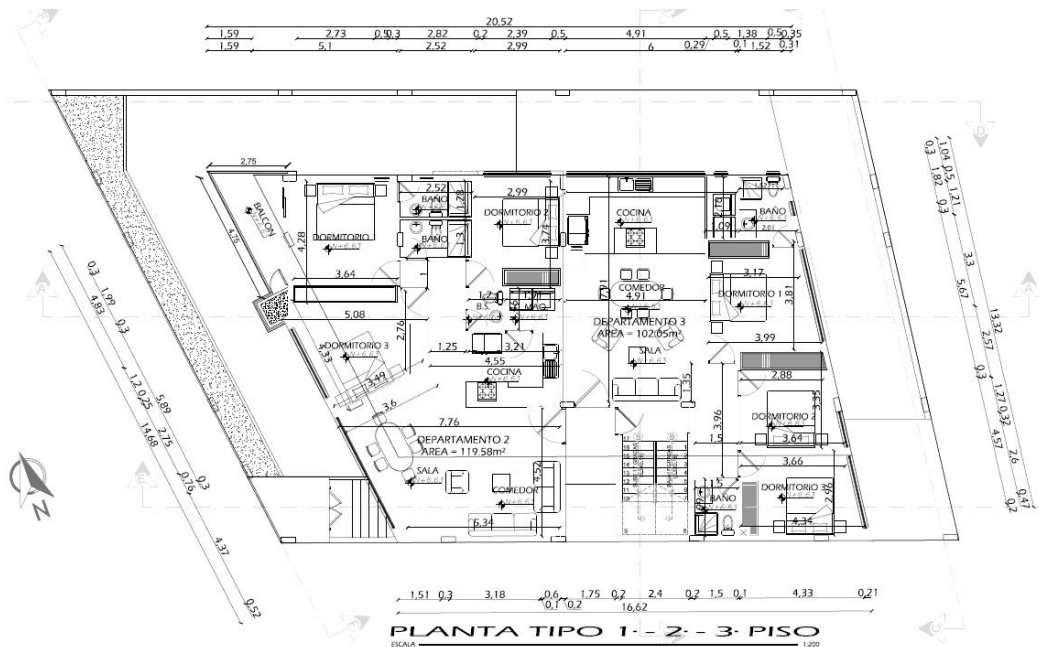


Ilustración 8 Planta Departamento Tipo 2A (119.58 m²)
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 18 Planta Departamento 1 PB (215.21 m²)
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 19 Vista interior área social Depto. Tipo 2A
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

La diferencia entre los dos departamentos es principalmente la vista que se pueda tener desde sus espacios, ya que la orientación del 2ª da hacia la calle y hacia el sur occidente de la ciudad y el otro sus vistas dan hacia el norte.



Infografía No 20 Vista interior área social Departamento Tipo 2B
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.



Infografía No 21 Planta Departamento Tipo 2B (102.05 m²)
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Este tipo de configuración espacial se mantiene como opción tipo para replicar en las demás plantas, que la única diferencia radicaría en la ganancia de paisaje a medida que se gana altura en el edificio.



Infografía No 22 Vista Lobby ingreso
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Los espacios comunes constan de un lobby único para ingreso general hacia el asesor y posterior acceso a cada departamento, en la última planta se encuentra la sala comunal del edificio rodeada de una terraza abierta la cual goza de una vista inmejorable, también en zona que da hacia la calle principal el proyecto contempla usar una parte como área verde, basados en la aplicación de recubrimientos de césped artificial, finalmente también se ubica una parte de las bodegas para cada departamento.

Como parte del conjunto se planea la inclusión aparte a los espacios de circulación comunal con áreas de servicio común como son:

- Guardianía con comunicación a cada vivienda.
- Parqueaderos de visitas.
- Cisterna.

- Ascensor para 6 personas.
- Bombas y tanques hidroneumáticos.
- Sistema de Gas centralizado.
- Sistema Contra incendios.
- Generador eléctrico para todo el edificio.

5.2.4 Estudio estructural.

La solución estructural está resuelta en elementos de acero unidos mediante suelda y protegido con recubrimiento anticorrosivo la plataforma principal de cada planta será en base a placa colaborante metálica con un espesor de 8 cm de hormigón en resistencia 210 kg/cm² con malla electro soldada en su interior, las divisiones serán en mampostería de bloques alivianados de concreto.

A nivel de subsuelo se construirá muros de hormigón armado de 25 cm. De espesor perimetrales de contención, La cimentación tiene un sistema de plintos aislados y vigas corridas a nivel de zapata que amarra toda la cimentación.

5.2.5 Estudio Hidro sanitario.

Los diseños para las instalaciones hídricas y sanitarias fueron el resultado de un estudio realizado por un especialista, el cual contempla un núcleo de agua con una cisterna ubicada en el subsuelo con una capacidad de uso y reserva de 40m³, de acuerdo al uso de los habitantes así como para cubrir la reserva de agua del sistema contra incendios, conformado por una red en tubería de hierro galvanizado con rociadores en subsuelo y lobby único, de acuerdo a los lineamientos de seguridad del Cuerpo de Bomberos también se deberá incluir gabinetes en cada planta superior.

El sistema de aguas negras y aguas lluvias contempla tubería tipo PVC y en las instalaciones para dotación de agua fría tubería tipo PVC de presión y finalmente para las instalaciones para uso de agua caliente tubería tipo Hidro 3

5.2.6 Estudio Eléctrico

El estudio para la solución en instalaciones eléctricas fue concebido en base a un diseño realizado por un especialista eléctrico. El diseño eléctrico reparte la energía desde la red de acometida pública a un tablero principal que contienen a todos los medidores individuales por departamento, dotados por la empresa pública. El resto de red eléctrica estarán dispuestos por medio del uso de ductos para circulación vertical y a nivel mampostería para llegar a puntos de acción o tomas, esta red será en cable conductor de cobre con aislamiento térmico según las regulaciones y especificaciones del Código Ecuatoriano de la Construcción.

5.2.7 Cuadro de acabados.

Respecto al uso de materiales y acabados que serán la piel del proyecto, y manteniendo la concordancia con el segmento aspiracional al que se pretende llegar se incluye una tabla de materiales tipo que serán usados en distintos espacios del edificio.

Cuadro de acabados						
Elemento	Detalle de material.	Procedencia		Calidad		
Obras Generales		Nacional	Importado	Econo.	Estándar	Premium
Estructura y Albañilería						
Estructura General	Metálica en acero a32 - losa en placa colaborante metálica.	OK			OK	
Mampostería	Bloque prensado alivianado 15cm.					
Instalaciones Hidrosanitarias						
Sistema contra Incendios	Tubería hierro galvanizado tipo Estándar.	OK			OK	
Aguas Servidas- Aguas Lluvias	Tubería PVC	OK				OK
Agua Fría y caliente.	Tubería Cobre.	OK				OK
Instalaciones Eléctricas						
Cables	Conductor de cobre con aislamiento térmico	OK				OK
Piezas Eléctricas	Línea media tipo Premium.		OK			OK
Acabados de Áreas Comunes						
Ascensor						
Ascensores de última tecnología			OK			OK
Paredes						
Exteriores	Paredes con detalles arquitectónicos con	OK				OK

	terminados en pinturas marmoleadas, wash o estucos venecianos.				
Interiores	Estucadas y pintura caucho interior	OK			OK
Ventanería	Aluminio vidrio claro 4mm, mamparas vidrio 6mm	OK			OK
Cielos Rasos	Gypsum estucado y pintado.		OK		OK
Parqueaderos	Losa de hormigón, pintura caucho en paredes	OK			OK
Áreas Comunes Internas	Estuco y pintura	OK			OK
Pisos					
Parqueaderos Interiores	Hormigón con recubrimiento endurecedor	OK			OK
Lobby Ingreso	Porcelanato tipo Estándar		OK		OK
Áreas Recreativas Comunes	Cerámica tipo Graiman.	OK			OK
Terrazas	Gres y césped artificial.		OK		OK
Jardín P.B.	Césped y gres tipo Graiman.	OK			OK
Acabados de Departamentos					
Paredes					
Área social	Paredes Interiores: Empastadas y pintadas con permalatex/ intervynil/ montokryl.	OK			OK
Cocina	Paredes Exteriores: Pintura elastometrica.	OK			OK
Mesones	Granitos importados brasileros.		OK		OK
Baños	Cerámica y pintura caucho interior		OK		OK
Dormitorios	Estuco y pintura caucho interior	OK			OK
Detalles	Gypsum estucado y pintado.		OK		OK
Pisos					
Áreas sociales.	Tabloncillo lacado.	OK			OK
Cocina	Cerámica barrederas de porcelanato en el resto de paredes		OK		OK
Baños	Cerámica barrederas de porcelanato en el resto de paredes		OK		OK
Dormitorios	Alfombra tipo Premium.	OK			OK
Cielos Rasos					
Internos	Gypsum Estucado y pintado		OK		OK
Piezas Sanitarias					
Lavamanos	Línea media color negro sobre mesón.	OK			OK
Sanitarios	Línea media color Blanco tipo Premium.	OK			OK
Accesorios de Baño	Línea media color Blanco tipo Premium.	OK			OK
Grifería					
Fregadero	Acero Inoxidable de pozo y medio tipo estándar	OK			OK
Lavamanos	Grifería cromada de FV línea Libby, Briggs Edesa o similar.	OK			OK
Ducha	Ducha cromada cuadrada de FV línea Libby o Briggs Edesa similar y puertas en	OK			OK

	vidrio				
Carpintería					
Muebles de cocina	Muebles bajos y altos con mesón, revestimiento tipo fórmica	OK		OK	
Muebles de baño	Muebles con mesón, con revestimiento tipo fórmica	OK		OK	
Closets	Modulares con puertas en melamínico	OK		OK	
Puertas	Puertas de madera lacadas con enchape de madera natural.	OK		OK	
Puertas principales	Puerta principal en madera solida Seike o similar, pivotada	OK			OK
Barrederas	En MDF con chapa de madera	OK		OK	
Piezas Eléctricas					
Aparatos eléctricos: línea tipo VETO Premium o similar, con luz piloto.			OK		OK
Tomacorrientes: línea tipo VETO Premium o similar			OK		OK
Luminarias: Boquillas de baquelita		OK		OK	
Iluminación Indirecta puntual: ojos de buey color blanco dicroicas instalados.			OK	OK	
Iluminación indirecta lineal: Tubos fluorescentes y aparatos instalados.		OK		OK	
Boquilla de iluminación y punto mixto tomacorriente – en bodega		OK		OK	

Tabla No. 13 Cuadro de acabados.
Fuente: O&B Construcciones Elaboración: C. Yépez.

5.2.8 Análisis técnico espacial.

Análisis en la información técnica la cual aportara datos sobre la capacidad constructiva espacial y sus ventajas en términos de aprovechamiento de áreas útiles frente a computables y comunales.

5.2.8.1 Cuadro de áreas.

El programa arquitectónico formulo distintos espacios de acuerdo a los parámetros impuestos por la ordenanza, y como resultado arrojó un conjunto de zonas habitables, comunales y de circulación, mismas que se detallan a continuación: 7 Unidades Habitacionales, 15 Unidades de Estacionamientos para uso de departamentos, 1 Unidad de estacionamiento para visitas, 7 Unidades de Bodega, 1 Guardianía, 1 Cuarto Conserje, 1 Sala comunal, Áreas comunales y verdes.



Gráfico No. 35 Resumen Total por Áreas.
Fuente: O&B Constructores Elaboración: C. Yépez.

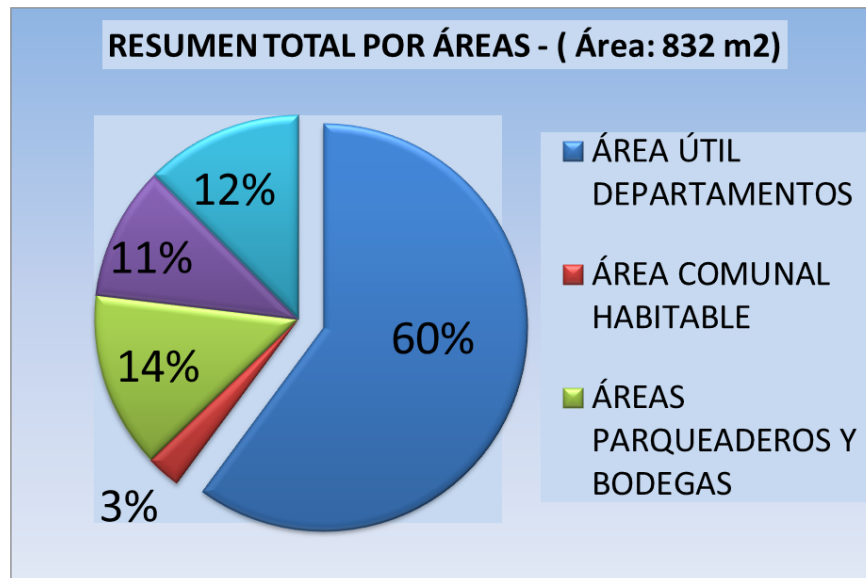


Gráfico No. 36 Resumen Total por Áreas.
Fuente: O&B Constructores Elaboración: C. Yépez.

El área concebida como comercial son todos aquellos espacios o áreas que tendrán una escritura de propiedad privada, y se promocionaran para la venta en función del retorno del capital del proyecto. El proyecto edificio Antalya I oferta al mercado inmobiliario un 60% del total de sus áreas como departamentos o unidades de vivienda comercializables.

Los parqueaderos y bodegas con 14% del volumen total edificable, también son parte del paquete de ventas y se dispondrán en función de la ordenanza, dependiendo de cada área de unidad habitacional.

ÁREA ÚTIL DEPARTAMENTOS	ÁREA COMUNAL HABITABLE	ÁREAS PARQUEADEROS Y BODEGAS	ÁREA COMUNAL NO HABITABLE	CIRCULACIONES	ÁREA BRUTA M ²
1.012,70	46,39	236,32	178,83	210,38	1.684,63

Tabla No. 14 Resumen Total por Áreas.
Fuente: O&B Constructores Elaboración: C. Yépez.

5.2.8.2 Programa arquitectónico.

Cuadro de áreas:

CUADRO DE ÁREAS SEGÚN NIVELES					
NIVEL	USOS	No. DE UNIDADES	ÁREA ÚTIL M ²	ÁREA NO COMPUTABLEM ²	ÁREA BRUTA M ²
SUPERFICIES EN SUBSUELO					
N - 0,21	CIRCULACIÓN VEHICULAR	1		150,00	150,00
	ESTACIONAMIENTO 1	1		12,00	12,00
	ESTACIONAMIENTO 2	1		12,00	12,00
	ESTACIONAMIENTO 3	1		15,00	15,00
	ESTACIONAMIENTO 4	1		13,00	13,00
	ESTACIONAMIENTO 5	1		13,00	13,00
	ESTACIONAMIENTO 6	1		13,00	13,00
	ESTACIONAMIENTO 7	1		13,00	13,00
	ESTACIONAMIENTO 8	1		13,00	13,00
	ESTACIONAMIENTO 9	1		14,50	14,50
	ESTACIONAMIENTO 10	1		15,00	15,00
	ESTACIONAMIENTO 11	1		12,45	12,45
	ESTACIONAMIENTO 12	1		12,45	12,45
	ESTACIONAMIENTO 13	1		12,00	12,00
	ESTACIONAMIENTO 14	1		12,00	12,00
	ESTACIONAMIENTO 15	1		12,00	12,00
	ESTACIONAMIENTO 16 - VISITAS	1		12,00	12,00
	BODEGA 1	1		5,50	5,50
	BODEGA 2	1		6,50	6,50
	BODEGA 3	1		4,80	4,80
	BODEGA 4	1		4,00	4,00
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		23,00	23,00
GUARDIANÍA	1		5,00	5,00	
	TOTALES			405,20	405,20
SUPERFICIES EN PLANTA BAJA					
N + 3,57	DEPARTAMENTO 1	1	208,00		208,00
	ÁREA VERDE	1		20,00	20,00
	PATIO POSTERIOR DEP. 1	1		35,50	35,50
	PATIO FRONTAL DEP. 1	1		95,00	95,00
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		54,50	54,50
	TOTALES		208	205,00	413,00
SUPERFICIES EN PRIMERA PLANTA					
N + 6,55	DEPARTAMENTO 2	1	108,00		108,00
	BALCÓN DEP. 2	1		7,00	7,00

	DEPARTAMENTO 3	1	100,00		100,00
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		23,00	23,00
		TOTALES	208	30,00	238,00
SUPERFICIES EN SEGUNDA PLANTA					
N + 9,61	DEPARTAMENTO 4	1	108,00		108,00
	BALCÓN DEP. 4	1		7,00	7,00
	DEPARTAMENTO 5	1	100,00		100,00
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		23,00	23,00
		TOTALES	208	30,00	238,00
SUPERFICIES EN TERCERA PLANTA					
N + 12,67	DEPARTAMENTO 6	1	108,00		108,00
	BALCÓN DEP. 6	1		7,00	7,00
	DEPARTAMENTO 7	1	100,00		100,00
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		23,00	23,00
		TOTALES	208	30,00	238,00
SUPERFICIES EN CUARTA PLANTA					
N + 15,73	SALA COMUNAL	1		25,00	25,00
	BODEGA 5	1		4,40	4,40
	BODEGA 6	1		4,20	4,20
	BODEGA 7	1		4,40	4,40
	BODEGA 8	1		4,40	4,40
	ÁREA COMUNAL ABIERTA	1		86,50	86,50
	ÁREA COMUNAL VERDE	1		85,90	85,90
	CIRCULACIÓN COMUNAL	1		23,00	23,00
	TOTALES	0	237,80	237,80	
TOTAL			832,00	938,00	1.770,00

Tabla No. 15 Cuadro de áreas
Fuente: O&B Constructores Elaboración: C. Yépez.

5.2.8.3 Cuadro de áreas en función de Ordenanza.

Resumen de áreas en función de IRM vs Proyecto en el que se evidencia el cumplimiento ante las normas urbanas.

ÍTEM	IRM		Proyecto Antalya		Cumplimiento
	%	m	%	m	
COS PB:	50%	208,00	50,00%	208,00	Ok
COS TOTAL	200%	832,00	200,00%	832,00	Ok

Tabla No. 16 Áreas en función de Ordenanza.
Fuente: O&B Constructores Elaboración: C. Yépez.

5.3 CONCLUSIONES

El planteamiento arquitectónico del proyecto del edificio Antalya I, se desarrolla enmarcado en las nuevas tendencias de la arquitectura, proponiendo un lugar que destaque dentro del entorno sin que genere impactos abruptos en el perfil del sector, resaltando su función residencial.

- Logra ubicarse según su condición de edificación para la vivienda debido a la configuración de sus espacios, entregando funcionalidad, bienestar y aporta a la urbe con calidad visual.
- El respaldo técnico está garantizado por profesionales de un alto nivel de competencia y profesión, en áreas de electricidad, hídrica, estructural y arquitectónica.

Puedo concluir este capítulo en base al mismo en que el producto inmobiliario planteado está acorde como respuesta para mercado que demanda este tipo de unidades y propone opciones atractivas que se transforman en plus para el plan de negocio.

Código	ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO	IMPACTO
ARQ1	PROPUESTA ESTÉTICA Y FUNCIONAL	+
ARQ2	VISTAS PANORÁMICAS AL SUR	+
ARQ3	PARQUEADERO Y BODEGAS	+
ARQ4	FUNCIONALIDAD INTERIOR	+
ARQ5	ASCENSOR, SISTEMAS Y SERVICIOS	+
ARQ6	ACABADOS	+
ARQ7	CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS	+
ARQ8	ÁREAS ÚTILES VERSUS CIRCULACIONES	+

Conclusión No. 4 Conclusión Análisis Arquitectónico
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

CAPITULO 6
COMPONENTE ANÁLISIS DE
COSTOS DEL PROYECTO



EDIFICIO ANTALYA I

6. COSTOS

6.1 INTRODUCCIÓN

En los siguientes párrafos del capítulo se revisara el costeo y valoración de todo lo que atañe a la creación y producción del proyecto inmobiliario Antalya I, el análisis del precio comercial tanto del volumen edificado como del espacio físico del terreno, se presentaran cronogramas y presupuestos que definirán las incidencias y obligaciones sobre el costo total del proyecto final.

6.2 OBJETIVOS

- Establecer información pertinente para determinar los costos indirectos, directos y del terreno.
- Tener la rentabilidad del proyecto.
- Determinar los precios de cada producto ofertado.
- Representar el manejo de costos en documentos de guía y control.
- Identificar los rubros de posible pérdida para llevar un control.
- Tener un presupuesto de obra final.

6.3 Costo General.

En la siguiente tabla están reflejados los costos totales del proyecto en rubros agrupados según los más relevantes, terreno, costos directos y costos indirectos como para un análisis macro del proyecto así como la incidencia entre ellos en valores porcentuales.

Código	Costo de Proyecto Antalya I		
AU	Área Útil m2	1.317,10	n.a.
TRR	Terreno	\$ 132.704,00	15%
CD	Costos Directos	\$ 561.912,27	63%
CI	Costos Indirectos	\$ 196.857,21	22%
Costo Total del Proyecto		\$ 891.473,48	100%
Costo por m2 a la venta.		\$ 676,85	

Tabla No. 17 Costo de Proyecto Antalya I en valores.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

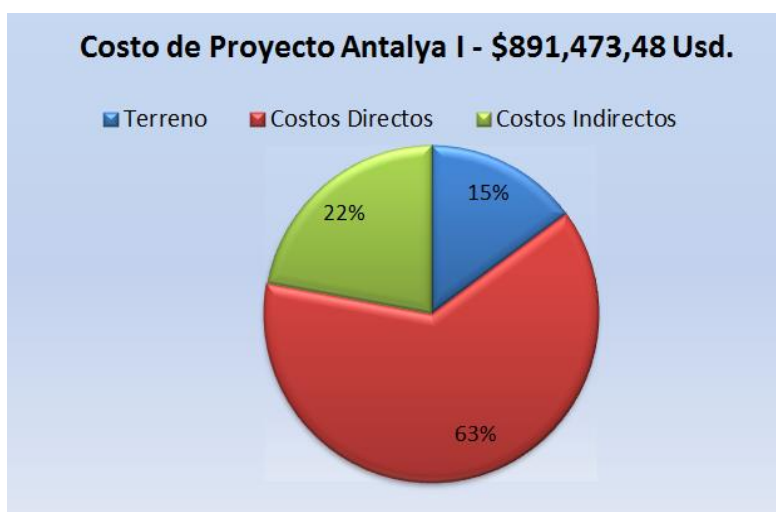


Gráfico No. 37 Costo de Proyecto Antalya I en porcentajes.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

6.3.1 Determinación del Costo del Terreno

El costo del terreno se lo calculará mediante el método denominado residual, tomando información de datos de mercado del entorno, se utilizara también parámetros del Informe de Regulación Metropolitana (IRM) tales como área del terreno (#m²), COS en PB (%), COS total (%) y datos de áreas con los cuales podremos establecer un rango de precios al cual podría adquirirse el terreno.

METODO RESIDUAL		
Descripcion	Unidad	Cantidad
Area de Terreno	m2	416,00
COS PB	%	50%
Precio de Venta m2 en la zona(Mercado)	Usd x m2	\$ 1.100,00
COS TOTAL	%	200%
Altura de edificacion	Pisos	4
K=Area Util de Proyecto.		76,80%
Rango de incidencia Alfa I		13%
Rango de incidencia Alfa II		15%
Area Vendible	m2	828,84
Area construida Maxima(A.Vendible/K)		1079,16
Area Util vendible (Area Util x COSPBxPisos)		\$ 832,00
Valor de Ventas (Area Util x precio de ventasector)		\$ 915.200,00
Rango de incidencia Alfa I / m2	\$ 118.976,00	\$ 286,00
Rango de incidencia Alfa II / m2	\$ 137.280,00	\$ 330,00
Media Alfa del Terreno / m2	\$ 128.128,00	\$ 308,00
Media Alfa del Terreno / m3	\$ 132.704,00	\$ 319,00
Valor Real del Terreno vs Proyecto	%	14,00%

Tabla No. 18 Determinación del Costo del Terreno por metodo residual.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El concepto del método residual valora el mayor provecho del COS PB tanto como COS Total y lo relaciona con un valor denominado Alfa promedio de mercado, en base a este cálculo da como opción de precio nos da \$ 253.00 dólares por cada m2 y un precio referencial del terreno total de \$105.248.00 dólares siendo este indicador el valor máximo que se debería pagar por el terreno.

Si comparamos con el precio pagado del terreno que fue de \$95.200.00 vemos que estamos por debajo del rango máximo de costo por zona lo que es de utilidad para el proyecto.

6.3.2 Determinación de Costos Directos

En este detalle se revisara un todos aquellos costos necesarios para construir el edificio, este análisis está representado por capítulos generales de rubros que conforman el edificio Antalya I, cada capítulo con su valor económico y la incidencia porcentual respecto al total de los costos directos.

Costos Directos		
Item	Valor	Porcentaje
Trabajos Preliminares:	\$ 12.936,36	2,30%
Estructura	\$ 196.846,40	35,03%
Mampostería	\$ 44.843,03	7,98%
Enlucidos	\$ 32.770,57	5,83%
Instalaciones Eléctricas	\$ 12.583,93	2,24%
Instalaciones Hidro-Sanitarias	\$ 7.899,68	1,41%
Cerámica Y Porcelanato	\$ 30.978,41	5,51%
Trabajo en Aluminio Y Vidrio	\$ 16.114,71	2,87%
Cocina Y Baños	\$ 8.349,57	1,49%
Pintura	\$ 28.210,47	5,02%
Puertas	\$ 15.190,07	2,70%
Metalmecánica	\$ 10.402,00	1,85%
Muebles Empotrados	\$ 72.939,01	12,98%
Piso	\$ 17.029,84	3,03%
Ascensor	\$ 38.534,88	6,86%
Barredera	\$ 2.397,26	0,43%
Bombona De Gas	\$ 9.271,05	1,65%
Bomba De Agua Potable - Bomba Para Incendios	\$ 4.615,03	0,82%
Totales	\$ 561.912,27	100%

Tabla No. 19 Costos Directos del Proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El costo con más números significativos en función del análisis de costo directos es la estructura con 35%, seguido de acabados interiores los cuales agrupados suman un costo de 29% (pisos, muebles empotrados, piezas sanitarias y detalles eléctricos), mampostería 8%, ascensor 7% y finalmente entre los rubros más representativos instalaciones eléctricas y sanitarias con un aproximado de 4%.



Gráfico No. 38 Costos Directos del Proyecto agrupados.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Puedo concluir el tema de los costos directos es decir el 22% y su incidencia el sobre el costo total del proyecto es manejable y está dentro de lo contemplado en el manejo de los costos.

6.3.3 Costos Indirectos.

Al tomar en cuenta los costos que apoyan al desarrollo y ejecución del proyecto hablamos de los costos indirectos, los mismos que por su naturaleza no afectan al costo de construcción pero son necesarios para la consumación del proyecto.

Es decir las contrataciones específicas para estudios, diseño arquitectónico y estructural, honorarios, fiscalizaciones y administración y gerencia del proyecto.

En lo concerniente a los costos administrativos se incluyen las comisiones por ventas, promociones y publicidad, gerencia y administración, el costo financiero por créditos bancarios, gastos legales, garantías, tasas e impuestos, etc.

Costos Indirectos		
Item	Valor	Porcentaje
Construcción (Honorarios)	22.476,49	11,42%
Diseño Arquitectónico.	12.558,00	6,38%
Ingenierías	6.458,40	3,28%
Comisión por Ventas	34.730,81	17,64%
Promoción y Publicidad	6.946,16	3,53%
Gerencia y Administración	22.476,49	11,42%
Costos financieros / crédito bancario	68.678,17	34,89%
Gastos legales	6.237,23	3,17%
Garantías	9.552,51	4,85%
Tasas e impuestos	6.742,95	3,43%
Totales	196.857,21	100,0%

Tabla No. 20 Costos Directos del Proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.



Gráfico No. 39 Costos Indirectos del Proyecto agrupados.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El acumulado por conceptos de costos indirectos refleja que los valores más altos están los referentes al financiamiento y gastos bancarios con 35%, comisión por ventas 17%, gerencia y administración 11.4%, honorarios por dirección en construcción 11.4% y el resto en ingenierías y estudios.

6.3.4 Costos Totales del proyecto.

En base a los costos evaluados concluimos una serie de datos que nos permiten entender el panorama financiero para el proyecto.

Entre la información relevante es el costo del m2 útil, \$700.00 usd. Resultado del costo del terreno dividido para el área útil a la venta, el costo por m2 de construcción \$538.33 usd,

Análisis de costos vs áreas		
Costo Total de Proyecto	\$ 891.473,48	\$
Área Total Útil	1.317,10	m2
Costo por m2 útil de construcción.	\$ 676,85	\$
Área Bruta	1.839,00	m2
Costo por área bruta de construcción.	\$ 484,76	\$

Tabla No. 21 Costos Totales del Proyecto.
Elaboración: C. Yépez.

Un dato de interés es el que nos marca los márgenes de utilidad que el proyecto aportaría, esto lo hacemos tomando el precio de venta ponderado del sector el cual es \$1090.00 usd por m2, que si multiplicamos por el área vendible nos da un total de 1'467.741.21 usd lo que representa el margen bruto de utilidad y el 35.7% con respecto a los ingresos y un 55.5% relacionado a los gastos.

Indicadores de la operación.		
Departamentos		
Precio de venta ponderado del sector.	\$ 1.100,00	\$
Área Total Útil departamentos	832,00	m2
Valor Comercial de departamentos.	\$ 915.200,00	Usd.
Parqueaderos		
Precio de venta ponderado del sector.	\$ 620,00	\$
Área Total Útil parqueaderos	194,40	m2
Unidades de parqueo.	15,00	u.
Valor Comercial de parqueaderos	\$ 120.527,50	Usd.
Bodegas		
Precio de venta ponderado del sector.	\$ 630,00	\$
Área Total Útil bodegas	38,20	m2
Valor Comercial de bodegas	\$ 24.066,00	Usd.
Patios y áreas verdes exclusivas		
Precio de venta ponderado del sector.	\$ 250,00	\$
Área Total Útil patios	150,50	m2
Valor Comercial de patios	\$ 37.625,00	Usd.
Terrazas exclusivas		
Precio de venta ponderado del sector.	\$ 270,00	\$
Área Total Útil terrazas.	21,00	m2
Valor Comercial de terrazas.	\$ 5.670,00	Usd.
APROXIMADO DE VENTAS TOTAL	\$ 1.103.088,50	Usd.

Tabla No. 22 Análisis del margen de utilidad.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

6.3.5 Planificación.

La ejecución del proyecto Antalya I plantea 4 fases que son: Planeación, Ejecución, Promoción Publicidad Ventas y Cierre del Proyecto.

CRONOGRAMA DE LAS FASES DEL PROYECTO ANTALYA I															
Descripción	Meses														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Planeación	■	■	■												
Ejecución				■	■	■	■	■	■	■	■	■			
Promoción Publicidad Ventas			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
Cierre del Proyecto.															■

Tabla No. 23 Cronograma de las fases del proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

La fase que abarca la planeación incluye tareas como de pre factibilidad como la adquisición del lote o espacio físico, desarrollo de ingenierías y estudios y obtención de permisos municipales, en la fase de ejecución se realizan tareas como construcción de áreas generales y los niveles en altura para departamentos. La fase de promoción publicidad y ventas se inicia antes de la iniciación de la ejecución de obra así como departamento modelo, finalmente en la etapa de cierre del proyecto es en la que se formalizan los pagos y registrado el escriturado de las de las unidades de vivienda a los compradores, con lo que se consiguen los permisos de habitabilidad.

6.3.6 Cronograma Valorado mensual de Obra.

Como herramienta de control el cronograma valorado es muy útil tanto en el manejo de costos así como de avance en el tiempo de vida del proyecto y cruce entre ambos.

En el aparecen reflejados los costos totales de cada etapa como adquisición de terreno, costos directos e indirectos distribuidos en parciales de cada unidad de tiempo (mes), lo que nos informa épocas críticas para el financiamiento del proyecto y periodos de duración de cada etapa y su costo en porcentaje versus el valor total.

La ubicación de los costos están dadas de acuerdo a sus pagos, por ejemplo el gasto para el terreno se ubica al principio y está dado por un solo pago siendo este uno de los más representativos en el ejercicio inmobiliario, así también los

costos indirectos están repartidos durante las fases de planeación, promoción, publicidad, ventas y finalmente en el cierre del proyecto, respecto a los costos directos están en la etapa de ejecución y desglosados en cada tarea propia de la construcción propiamente dicha.

Como podemos visualizar en el cronograma gráfico se ven representadas cada resultado parcial y total en dinero y tiempo en la línea de vida en la que transcurre el proyecto, lo que nos permite disponer de un panorama con costos, ingresos y un plazo determinado para realizar el proyecto.

6.4 Flujos de Inversión.

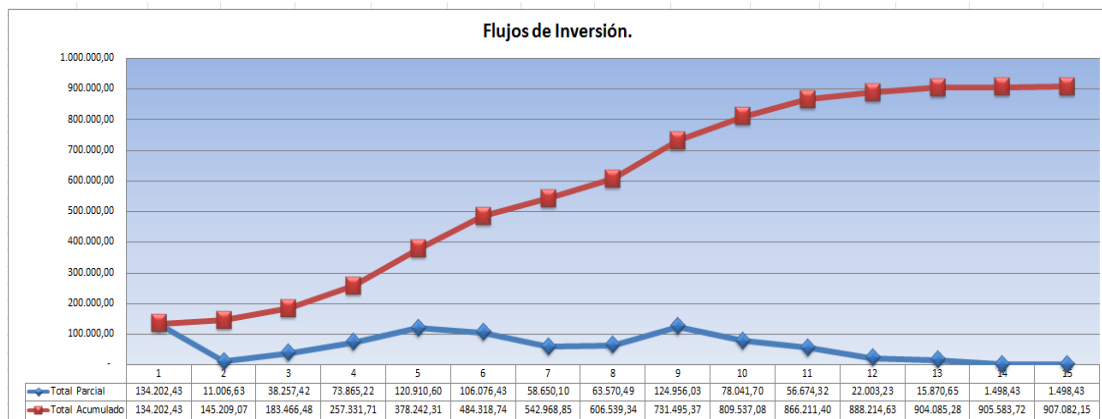


Gráfico No. 40 Flujo de inversión.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

6.5 Conclusiones.

El proyecto Antalya I y sus costos están compuestos por 3 grupos que representan los egresos y son Costos Indirectos, Costos Directos y Costo del Terreno.

- El valor determinado del terreno según el avalúo comercial por método residual es de USD \$132.704,00 lo que representa el 15% de la inversión total del proyecto.
- Los costos indirectos están en el orden USD \$212.465,88 que corresponden al 62% de la inversión total.
- Los costos directos alcanzan un valor de USD \$561.912,27 que es el 22% de la inversión total del proyecto.

El costo total del proyecto es de USD \$ 907.082,15 lo que traducido en valor por m2 sobre áreas útiles sería USD \$688,00.

Como primera información sobre los aportes que tendríamos del proyecto obtenemos una primera utilidad por m2 del ingreso menos gasto, de USD

\$705,31, siendo este dato una base rápida que sin que sea un valor por el cual tomar una decisión podemos ver que hay oportunidad para el proyecto.

Código	ANÁLISIS DE COSTOS	CANTIDAD	IMPACTO
COST1	VALOR DEL TERRENO VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	15%	+
COST2	VALOR DE C. DIRECTOS VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	22%	+
COST3	VALOR DE C. INDIRECTOS VS VALOR TOTAL DE INVERSIÓN	63%	+
COST4	PANORAMA DE INVERSIÓN CRONOGRAMA VALORADO	----	+
COST5	COSTO POR M2 DE CONSTRUCCIÓN	\$ 688,70	+
COST6	COSTO POR M2 A LA VENTA	\$ 1.394,01	+
COST7	UTILIDAD POR M2 (Ingreso - Costo)	\$ 705,31	+

Conclusión No. 5 Conclusión Análisis del Costo del Proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

CAPITULO 5

ANÁLISIS

ESTRATEGIA COMERCIAL



EDIFICIO ANTALYA I

7. Estrategia comercial.

7.1 Introducción.

El proyecto inmobiliario Antalya I, pretende abordar el ciclo de la fase de ventas y comercialización como la alternativa más importante que permita la recuperación e ingreso de capitales invertidos en el proyecto por lo que es de vital importancia que se maneje adecuadamente la planificación y estrategia para que el mercado conozca el producto y pueda ser absorbido por los clientes potenciales calificados, dentro del periodo planteado de 13 meses.

El proceso de la comercialización debe tener claro e identificado el perfil del comprador, por lo que la estrategia estará guiada en función de cumplir con las necesidades que se presentaron en el estudio del mercado potencial, lo que facilitara el tiempo de absorción y posicionara al producto entre la oferta disponible en el sector.

7.2 Objetivo.

Proponer un eje de acción basado en estrategias que permitan coordinar el retorno del capital invertido, usando herramientas y alternativas que logren alcanzar las metas del proyecto así como de los inversionistas en los campos de promoción y ventas. El presente capítulo deberá también definir la guía comercial en la cual se establezcan las políticas de venta y financiamiento de los inmuebles, buscando el posicionamiento del producto y su absorción adecuada con bases en operaciones publicitarias, con la búsqueda de resultados en la venta de cada unidad habitable.

7.3 Promoción Publicidad y Ventas.

El tema de promoción y ventas en la industria inmobiliaria está marcado por factores determinantes, como por ejemplo el tamaño del proyecto, el tamaño de la

organización ejecutora y la intención de nivel socio económico al que apunta el proyecto, es en base a lo descrito anteriormente que se debe ubicar estos componentes para definir la metodología a aplicar en la promoción.

Costos Apoyo Publicitario			
Ítem	Descripción	Precio	Porcentaje de costos indirectos
pub 01	Valla Publicitaria en Obra.	\$ 1.150,00	3,53%
pub 02	Material de promoción (trípticos, volantes)	\$ 1.260,00	
pub 03	Publicidad en revistas especializadas.		
	Revista Clave	\$ 1.600,00	
	Revista Portal Inmobiliario	\$ 1.200,00	
	Anuncios en prensa	\$ 1.000,00	
pub 04	Página web del proyecto	\$ 736,16	
	Total Promoción y publicidad	\$ 6.946,16	
pub 05	Comisiones por ventas	\$ 34.730,81	17,64%
Total :		\$ 41.676,97	21,17%

Tabla No. 25 Costos de apoyo publicitario.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El grupo constructor y promotor es una empresa independiente con experiencia en proyectos habitacionales de tamaño mediano como es el caso de Antalya I, por lo que propone una estrategia de ventas respaldada con empresas dedicadas exclusivamente a esta tarea, por lo que se destina el 3.53% para cubrir este frente y un 17.64% en pagos por comisiones de ventas efectivas del valor presupuestado en los costos indirectos.

7.3.1 Canal de distribución.

Los medios disponibles que serán usados para la publicidad del proyecto Antalya I y que a experiencia del constructor y promotor serán las más adecuadas son:

- Valla Publicitaria en obra.
- Publicidad en revistas especializadas. (Revistas y anuncios en prensa)
- Folletos informativos.
- Internet: Pagina web del proyecto y Portales inmobiliarios especializados

7.3.1.1 Valla Publicitaria en obra.

Es necesario aprovechar a la obra como formato de publicidad, utilizando el hecho de que proyecto estar ahí si es que se iniciaría la obra meses después y si se arranca con la ejecución refuerza al aspecto ventas ya que se está consolidando la obra. Las dimensiones adecuadas en función del frente del terreno serán de 5.0 x 3.50 mts, en la valla se debe visualizar la mejor vista del edificio reforzado con el texto slogan del proyecto, los nombres y logos de las empresas que forman parte del emprendimiento.

CONSTRUIMOS UN ESTILO DE VIDA.....

ANTALYA I

- Ubicación privilegiada.
- Departamentos de 2 y 3 dormitorios.
- Espectacular vista.
- Ambientes modernos y funcionales.
- Gas centralizado.
- Terraza con areas verdes.
- Inversion altamente rentable.
- Facilidades de financiamiento.

Construccion: Promotores: Diseño Arquitectonico:

INFORMES Y VENTAS: 0992701640 / 0999840838
www.ypz-constructora.com

Ilustración 9 Valla Publicitaria en obra.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.3.1.2 Publicidad en revistas especializadas.

La alternativa opcionada para los medios impresos es con publicaciones a través de revistas especializadas en ofrecer productos inmobiliarios, tales como Revista Clave y El Portal Inmobiliario, en medios masivos como la prensa se buscara

llegar, el uso de colores será de negro en fondos y colores vivos como verde y naranja para la información textual con un alto refuerzo de imágenes del edificio en renders que permitan observar las bondades de la calidad arquitectónica como de los materiales usados.

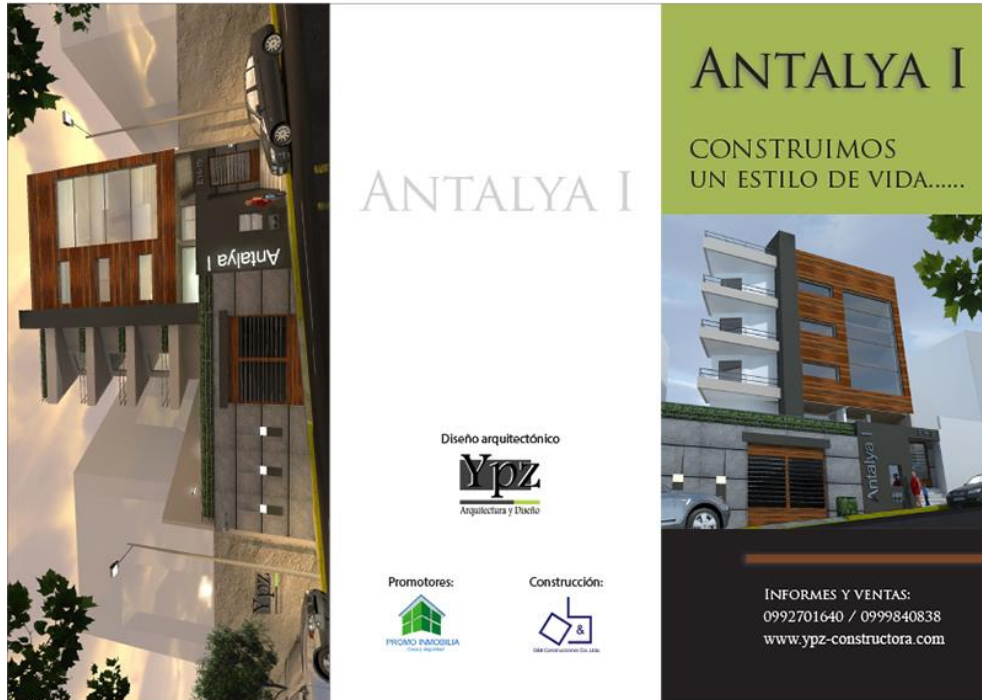


Ilustración 11 Folletos informativos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: M. Isabel Maldonado



Ilustración 12 Folletos informativos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: M. Isabel Maldonado

7.3.1.4 Internet.

La plataforma básica en la que se puede difundir un mensaje en la actualidad es el internet como medio masivo de comunicación, cabe recalcar que si bien actualmente esta herramienta tiene limitaciones de acceso para ciertos estratos económicos, nuestro foco objetivo es NSE medio alto y alto por lo que es útil en su totalidad.

El proyecto deberá contar con una página web dedicada exclusivamente a la oferta siendo esto un catálogo que permita entender y visualizar las características del proyecto y sus diversas opciones hábiles.

Las redes sociales también serán parte importante de la difusión ya que se estará presente en redes como Facebook, twitter, google+, etc.



Ilustración 13 Internet.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

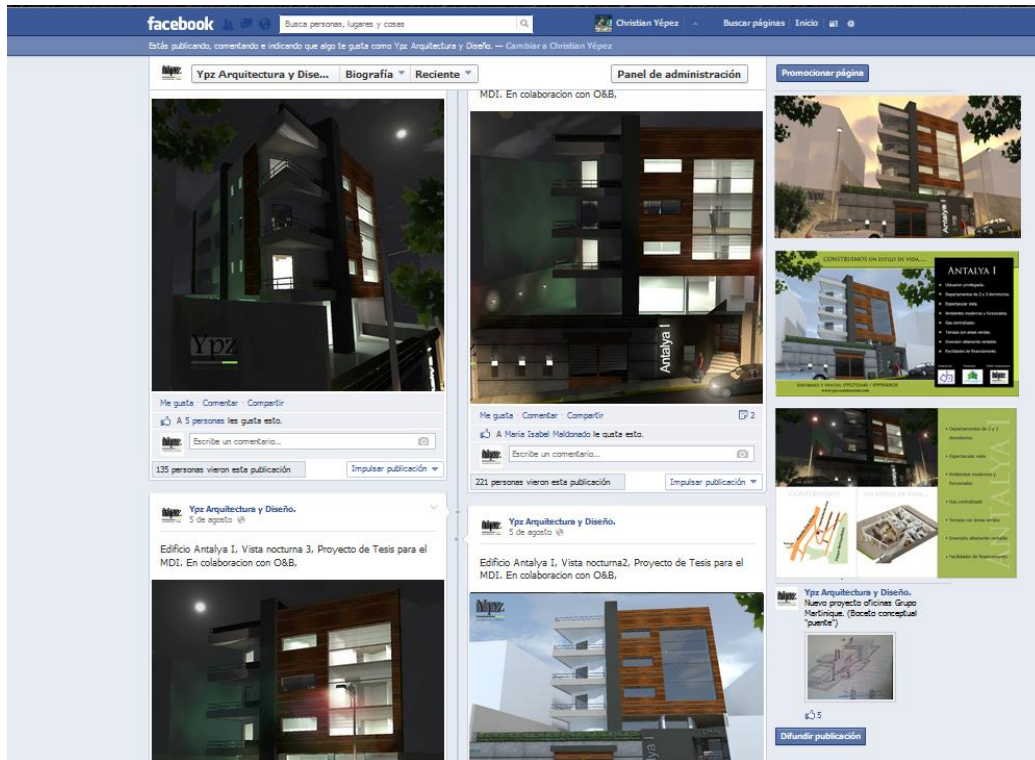


Ilustración 14 Internet.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.4 Cronograma de ventas.

El planteamiento según el cronograma establece el inicio de la promoción y comercialización al finalizar el periodo de planeación y durante de la fase de ejecución, lo que permitirá captar un aproximado del 30% de los ingresos netos, esta opción se le realizaría con una reserva del 10% y el 20% en cuotas mensuales hasta la culminación de la ejecución de obras del edificio este valor es de más menos Usd \$348.000,00 y ya en el bimestre final captar el 70% remanente en opciones de crédito en modalidad hipotecaria alrededor de Usd \$814.000,00.

De acuerdo a los datos recabados la tendencia marca que la velocidad de absorción por productos inmobiliarios en el sector es de 1.8 unidades por mes, en promedio según los proyectos considerados como competencia directa.

7.5 Plan de ventas

PLAN DE VENTAS																
PERIODO DE VENTAS	PLANIFICACIÓN			Ejecución									REGULACIÓN DE ENTREGAS			CIERRE
	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15			
MES 1	\$ 25.830,92	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15	\$ 4.305,15		\$ 64.577,29			
MES 2		\$ 25.830,92	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30	\$ 4.843,30			\$ 64.577,29			
MES 3			\$ 25.830,92	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20	\$ 5.535,20			\$ 64.577,29			
MES 4				\$ 25.830,92	\$ 6.457,73	\$ 6.457,73	\$ 6.457,73	\$ 6.457,73	\$ 6.457,73	\$ 6.457,73			\$ 64.577,29			
MES 5					\$ 25.830,92	\$ 7.749,27	\$ 7.749,27	\$ 7.749,27	\$ 7.749,27	\$ 7.749,27			\$ 64.577,29			
MES 6						\$ 25.830,92	\$ 9.686,59	\$ 9.686,59	\$ 9.686,59	\$ 9.686,59			\$ 64.577,29			
MES 7							\$ 25.830,92	\$ 12.915,46	\$ 12.915,46	\$ 12.915,46			\$ 64.577,29			
MES 8								\$ 25.830,92	\$ 19.373,19	\$ 19.373,19			\$ 64.577,29			
MES 9									\$ 25.830,92	\$ 38.746,37			\$ 64.577,29			
INGRESOS MENSUALES	\$ 25.830,92	\$ 30.136,07	\$ 34.979,37	\$ 40.514,56	\$ 46.972,29	\$ 54.721,57	\$ 64.408,16	\$ 77.323,62	\$ 96.696,80	\$ 109.612,26	\$ -	\$ -	\$ 581.195,61	\$ 581.195,61		
INGRESOS ACUMULADOS	\$ 25.830,92	\$ 55.966,98	\$ 90.946,35	\$ 131.460,91	\$ 178.433,20	\$ 233.154,77	\$ 297.562,92	\$ 374.886,54	\$ 471.583,34	\$ 581.195,61	\$ 581.195,61	\$ 581.195,61	\$ 1.162.391,21	\$ 1.162.391,21		

Tabla No. 26 Cuadro del plan de ventas.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.6 Política de precios.

Refiriéndonos al estudio de mercado realizado, se identificó el perfil del cliente el mismo que se define como NSE medio alto, y que las características del producto inmobiliario ofertado en Antalya I, está acorde con lo expuesto por proyectos cercanos considerados como competencia, resaltando la ubicación, y que al ser una alternativa de 7 departamentos ofrece un ambiente exclusivo, circulación vertical mecánica y con una área comunal la cual incluye áreas verdes en su terraza con una vista espectacular de la ciudad y su entorno lo cual aporta significativamente a la calidad del producto.

CODIGO	PROYECTO INMOBILIARIO	PRECIO POR M2 A LA VENTA
A	PUNTA DEL ESTE	\$ 1.458,00
B	MONTECATINI	\$ 1.388,00
C	STANZA	\$ 1.300,00
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	\$ 1.250,00
E	EDIFICIO LE MARIE V	\$ 888,00
F	CATALINA PARC	\$ 1.691,00
G	BRISTOL PARC	\$ 1.749,00
H	CASANOVA	\$ 1.614,00
I	ALKYMIA	\$ 1.523,00
J	ANTALYA I	\$ 1.390,00
K	LOUVRE SUITES	\$ 1.382,00
PROM	PROMEDIO	\$ 1.424,30

Tabla No. 27 Valor m2 competencia.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En base a los análisis ponderados y con el estudio del sector y sus precios, se determinó que el precio promedio de venta en el sector es de Usd \$1.424.30 por m2, el mismo que incluye parqueadero, bodega, patios y balcones en algunas unidades.

Los costos presupuestados por construcción de todo el proyecto más los costos indirectos de la planificación y gerencia del proyecto sumado el porcentaje de la

utilidad esperada nos aportó con un precio base de \$1.390.00, el cual cubre el valor de construcción del proyecto y reporta un margen de utilidad en un 23.3%,

En base a lo expuesto en la tabla No.26, podemos concluir que nuestra oferta tiene anclas interesantes desde el punto de vista de ventas, ya que la competencia vende sus productos con un parqueadero y en algunos casos sin bodegas, en nuestro precio que sigue competitivo frente a los promedios del sector incluimos dos parqueaderos, terraza y bodega dentro del precio de \$1400.00.

CALCULO DE PRECIO DE VENTA				
RUBRO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR	TOTAL
Costo del Terreno	416,00	m2	\$ 319,00	\$ 132.704,00
Costo directo de construcción	1,00	glb	\$ 561.912,27	\$ 561.912,27
Costos Indirectos	1,00	glb	\$ 196.857,21	\$ 196.857,21
			Costo Total	\$ 891.473,48
Resumen de ventas				
Área de útil departamentos.	832,00	m2	\$ 1.100,00	\$ 915.200,00
Precio total de parqueaderos.	15,00	u.	\$ 8.035,17	\$ 120.527,50
Precio de venta por bodegas.	8,00	u.	\$ 3.008,25	\$ 24.066,00
Precio Área de patios exclusiva PB	150,50	m2	\$ 250,00	\$ 37.625,00
Precio Área útil en terrazas.	21,00	m2	\$ 270,00	\$ 5.670,00
			Precio Total	\$ 1.103.088,50
Precio de venta mínimo por departamento.				
Departamento 2B.	100,00	m2	\$ 1.100,00	\$ 110.000,00
Parqueaderos.	2,00	u.	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33
Bodega.	1,00	u.	\$ 3.008,25	\$ 3.008,25
Terraza propia.	7,00	m2	\$ 270,00	\$ 1.890,00
			Precio Total	\$ 130.968,58
*Precio de venta por departamento inc terraza, parq y bodega.			u.	\$ 130.968,58
*Precio de venta por m2 de depart (inc terraza, parq y bodega.			m2	\$ 1.309,69

Tabla No. 28 Calculo de precio de venta.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Para el precio final por departamento se deberá considerar y se lo expondrá en un cuadro de resumen, la ubicación dentro del bloque habitacional así como la altura en relación al nivel 0.00, considerando un incremento por piso y finalmente por las vistas que puedan tener ya que si bien algunas unidades están en altura no tienen vista panorámica debido a su ubicación.

El precio también está determinado por accesorios que pudieran tener los departamentos sean estos terrazas, patios con piso duro, patios con área verde, ubicación de las bodegas y parqueaderos.

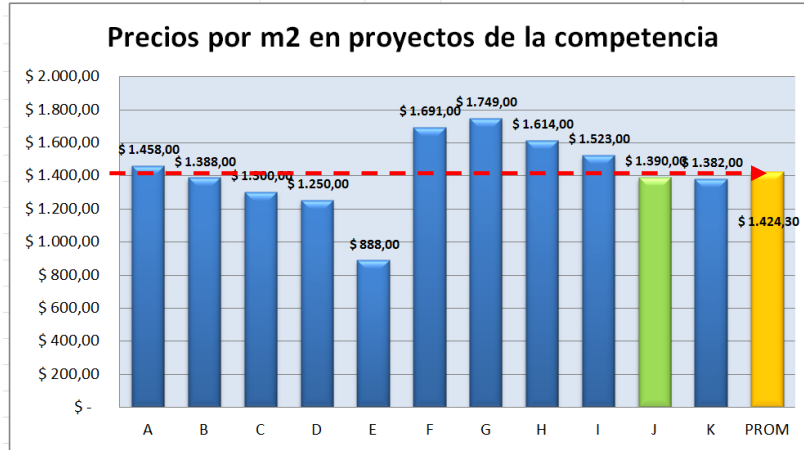


Tabla No. 29 Precio por m2 competencia y promedio.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Como podemos observar en la Tabla No. 27 el precio de venta analizado para el Edificio Antalya I, está ligeramente más bajo en relación con el precio promedio del sector, la estrategia de ventas pretende arrancar en fase de obras con precios más bajos y a medida que avanza la construcción se harán incrementos graduales hasta llegar al precio promedio del sector siempre verificado las fluctuaciones que este indicador pueda tener para estar dentro del interés del mercado.

CODIGO	PROYECTO INMOBILIARIO	TIPO	CANTID.	m2 (útiles)	PRECIO POR M2 A LA VENTA	PRECIO A LA VENTA POR UNIDAD
A	PUNTA DEL ESTE	DEPART.	23	85,00	\$ 1.458,00	\$ 123.930,00
B	MONTECATINI	SUITES	10	63,00	\$ 1.388,00	\$ 87.444,00
		DEPART.	30	114,00	\$ 1.388,00	\$ 158.232,00
C	STANZA	SUITES	6	46,00	\$ 1.300,00	\$ 59.800,00
		DEPART.	34	90,00	\$ 1.300,00	\$ 117.000,00
D	EDIFICIO JENNIFER AMANDA	SUITES	6	65,00	\$ 1.250,00	\$ 81.250,00
		DEPART.	8	115,00	\$ 1.250,00	\$ 143.750,00
E	EDIFICIO LE MARIE V	DEPART.	11	85,00	\$ 888,00	\$ 75.480,00
F	CATALINA PARC	SUITES	20	52,00	\$ 1.691,00	\$ 87.932,00
		DEPART.	230	85,00	\$ 1.691,00	\$ 143.735,00
G	BRISTOL PARC	SUITES	60	65,00	\$ 1.749,00	\$ 113.685,00
		DEPART.	95	90,00	\$ 1.749,00	\$ 157.410,00
H	CASANOVA	SUITES	6	71,00	\$ 1.614,00	\$ 114.594,00
		DEPART.	36	131,00	\$ 1.614,00	\$ 211.434,00
I	ALKYMIA	SUITES	1	52,00	\$ 1.523,00	\$ 79.196,00
		DEPART.	14	104,00	\$ 1.523,00	\$ 158.392,00
J	ANTALYA I	DEPART.	7	102,00	\$ 1.100,00	\$ 112.200,00
		DEPART.	7	119,00	\$ 1.100,00	\$ 130.900,00
K	LOUVRE SUITES	SUITES	43	55,00	\$ 1.382,00	\$ 76.010,00
		DEPART.	7	82,00	\$ 1.382,00	\$ 113.324,00

Tabla No. 30 Política de precios.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

El incremento final está en base al avance de ejecución de las obras, el cual consiste en un valor de 1.1 % mensual en relación a la fecha de estado de obras, si consideramos que los meses de obra son 9 tendremos un incremento acumulado al final de obra de 9.9%, esta decisión dependerá de los comportamientos del mercado, el interés de los clientes y absorción que tenga el proyecto es vital que se haga un seguimiento a todos estos factores para la decisión sobre las ventas.

7.7 Cuadro de Precios.

LISTA DE PRECIOS FASE INICIAL								
Depto.	Piso	Nivel	Tipo	Área /m2	Precio Unitario	Subtotal	Total	Precio Prim. /m2.
1PB	PB	+ 3,57	Departamento	208,00	\$ 1.100,00	\$ 228.800,00	\$ 294.585,33	\$ 1.416,28
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	5,50	\$ 630,00	\$ 3.465,00		
			Patio/Área verde	185,00	\$ 250,00	\$ 46.250,00		
2A	2	+ 6,55	Departamento	108,00	\$ 1.177,00	\$ 127.116,00	\$ 149.031,33	\$ 1.379,92
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	6,50	\$ 630,00	\$ 4.095,00		
			Terraza	7,00	\$ 250,00	\$ 1.750,00		
2B	2	+ 6,55	Departamento	100,00	\$ 1.155,00	\$ 115.500,00	\$ 134.594,33	\$ 1.345,94
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	4,80	\$ 630,00	\$ 3.024,00		
			Terraza	0,00	\$ 250,00	\$ -		
3A	3	+ 9,61	Departamento	108,00	\$ 1.210,00	\$ 130.680,00	\$ 151.107,83	\$ 1.399,15
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	4,00	\$ 630,00	\$ 2.520,00		
			Terraza	7,00	\$ 262,50	\$ 1.837,50		
3B	3	+ 9,61	Departamento	100,00	\$ 1.188,00	\$ 118.800,00	\$ 137.642,33	\$ 1.376,42
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	4,40	\$ 630,00	\$ 2.772,00		
			Terraza	0,00	\$ 262,50	\$ -		
4A	4	+12,67	Departamento	108,00	\$ 1.232,00	\$ 133.056,00	\$ 153.827,71	\$ 1.424,33
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	4,40	\$ 630,00	\$ 2.772,00		
			Terraza	7,00	\$ 275,63	\$ 1.929,38		
4B	4	+12,67	Departamento	100,00	\$ 1.199,88	\$ 119.988,00	\$ 141.602,33	\$ 1.416,02
			Parqueadero	2,00	\$ 8.035,17	\$ 16.070,33		
			Bodega	8,80	\$ 630,00	\$ 5.544,00		
			Terraza	0,00	\$ 275,63	\$ -		
Total							\$ 1.162.391,21	\$ 1394,00

Tabla No. 31 Cuadro de precios.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.8 Formas de pago.

La alternativa como modelo de pago adoptada es la usada en el sector inmobiliario y se basa en valores aportados como entrada, cuotas mensuales y un crédito hipotecario con alguna entidad financiera.

Forma de Pago		
Reserva o Entrada	20%	A la fecha de reserva del inmueble.
Cuota mensual	30%	Durante la ejecución del proyecto (prorrateado en 9 meses)
Crédito Hipotecario	50%	Mediante financiamiento con crédito hipotecario.

Tabla No. 32 Formas de pago.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Como paso inicial el inmueble se lo puede reservar con un primer pago del 20% del precio, con lo que se puede pasar a la firma de promesa de compra venta.

El siguiente paso del modelo pago se lo realiza con pagos mensuales del 30% del precio del inmueble por el tiempo que dure la fase de ejecución del proyecto, esto hasta tener el inmueble terminado y listo para su entrega.

El restante 50% se lo realiza a través de un crédito hipotecario en entidades financieras como bancos, cooperativas o mutualistas, con plazos de pago de desde 10 hasta 25 años con tasas de interés que el mercado establezca.

Considerando la opción de pagos en efectivo existe un descuento entre el 2% al 5%, el mismo que dependerá del momento en que es realizado el abono de este capital.

7.9 Esquema de Crédito.

La información sobre la venta condicionada en su forma de pago es analizada en el la tabla No. 31 que a continuación se presenta con datos sobre el tipo de pago con financiamiento o pagos de contado.

ESQUEMA DE CRÉDITO							
Descripción	Precio	Contado		Con financiamiento			
				Reserva	Cuota mensual	Saldo	Cuota a 15 años
		Descuento	Precio	20%	30%	50%	
Departamento 1PB	294.585,33	3%	285.747,77	58.917,07	88.375,60	147.292,67	1.395,64
Departamento 2A	149.031,33	3%	144.560,39	29.806,27	44.709,40	74.515,67	706,06
Departamento 2B	134.594,33	3%	130.556,50	26.918,87	40.378,30	67.297,17	637,66
Departamento 3A	151.107,83	3%	146.574,60	30.221,57	45.332,35	75.553,92	715,90
Departamento 3B	137.642,33	3%	133.513,06	27.528,47	41.292,70	68.821,17	652,10
Departamento 4A	153.827,71	3%	149.212,88	30.765,54	46.148,31	76.913,85	728,78
Departamento 4B	141.602,33	3%	137.354,26	28.320,47	42.480,70	70.801,17	670,86
Valor comercial	1.162.391,21						
Valor con descuento	1.127.519,48						
Valor de descuento	34.871,74						

Tabla No. 33 Esquema de Crédito
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.10 Flujo de ventas.

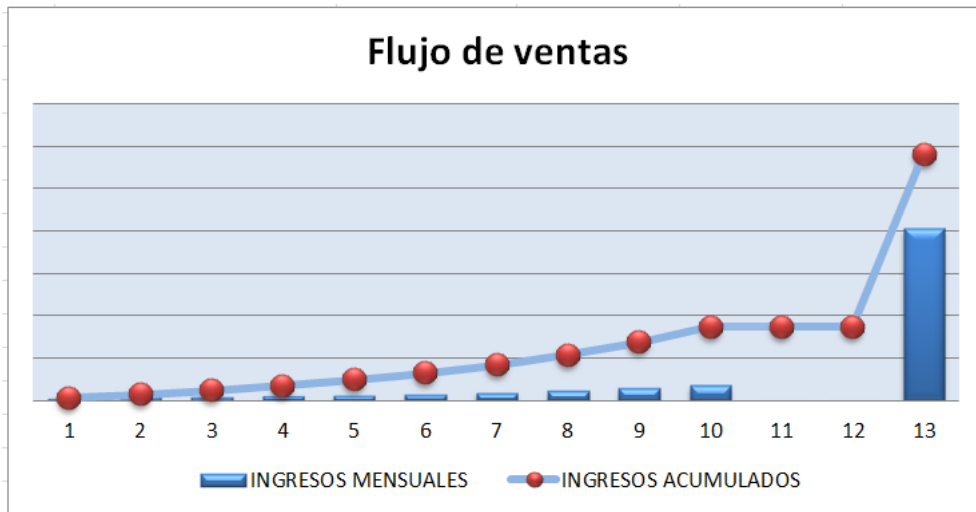


Gráfico No. 41 Flujo de ventas.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.11 Flujo de Ingresos en valores.

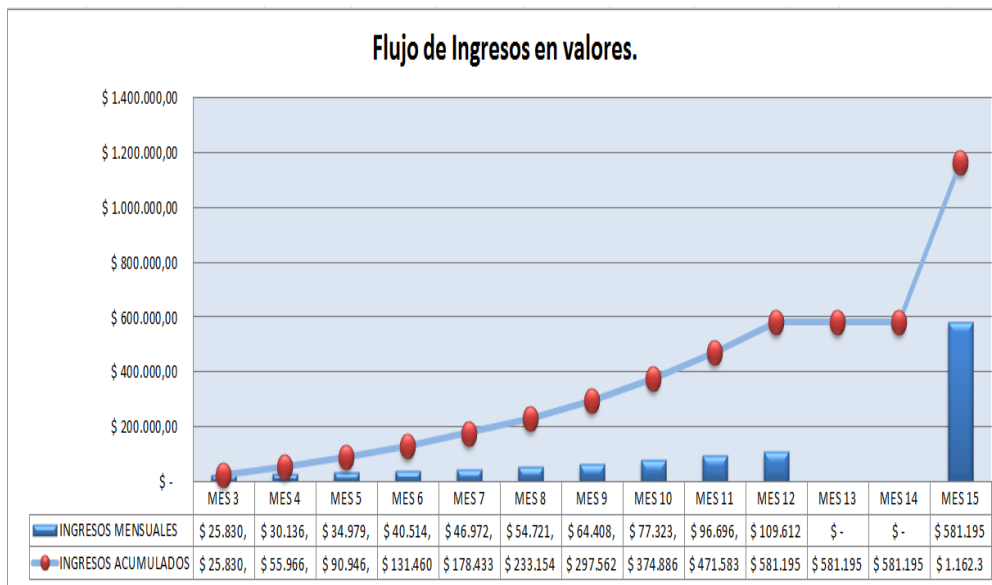


Gráfico No. 42 Flujo de Ingresos en valores.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

7.12 Conclusiones.

Este capítulo analiza las opciones comerciales de la propuesta inmobiliaria y sus estrategias y herramientas que serán usadas por los promotores para la culminación del proyecto.

- En base a los análisis del mercado pudimos determinar el precio por m² de construcción que rige la zona de interés así como el comportamiento de la competencia con lo que se ha podido establecer las decisiones para los procesos de ventas y promoción.
- La forma de pago establecida es en base a pagos de 10% de entrada, 20% en cuotas mensuales por el tiempo de ejecución de obras y un 70% restante con un crédito hipotecario con instituciones bancarias.
- Se pudo evaluar las condiciones en las que se realizaran las alzas en los precios de venta por m² de construcción en función de la etapa de ejecución de obras y si se realizan ventas con aportes en efectivo que descuento aplica.

CAPITULO 8

ANÁLISIS

COMPONENTE FINANCIERO



EDIFICIO ANTALYA I

8. Análisis Financiero.

8.1 Introducción.

Este capítulo permite revelar el estatus económico y financiero del proyecto, definiéndolo si es rentable, sustentado por un análisis financiero el mismo que nos entregara resultados para determinar la viabilidad del edificio Antalya I.

La base fundamental para el análisis esta dado en función entre los principales actores de este ejercicio, ingresos versus egresos y su interrelación. Cuando hablamos sobre los ingresos, nos referimos a los valores tomados del cronograma de ventas, por otro lado ubicamos los egresos basado en el cronograma valorado, la operación entre estos dos componentes nos entregara flujos financieros con los cuales podremos calcular el (VAN) valor actual neto, y determinar en función de su resultado la rentabilidad del proyecto Edificio Antalya I, también se analizara el apalancamiento financiero, sensibilidades y escenarios con el fin de visualizar los extremos en los que se puede desenvolver el proyecto.

8.2 Objetivos

Presentar la situación financiero del proyecto Edificio Antalya I y establecer en base a cálculos y operaciones el estado de resultados para valorar los escenarios a los que se enfrentaría el proyecto analizando su firmeza y rentabilidad frente al mercado y las expectativas financieras hacia los promotores e interventores.

8.3 Análisis Dinámico.

8.3.1 Flujo de caja.

La ejecución del proyecto y su accionar demanda movimientos financieros, los mismos que se denominan flujo de caja o cash flow, estos movimientos están determinados los ingresos por el cronograma de ventas y los egresos por el cronograma valorado durante todas las fases en las que se mueve el proyecto.

La liquidez del proyecto está dada en función de este intercambio y las negociaciones a las que se llegue, pero el control y calculo en el futuro es vital el contemplar este panorama como herramienta de control permanente, en función de estas datos se tomara decisiones financieras como el apalancamiento en fases determinadas tomando en cuenta el pulso del flujo de caja determinando nuestro valor máximo de la inversión necesario para el normal desempeño del proyecto.

8.3.2 Análisis de Ingresos.

Los valores de ingreso están ilustrados en el siguiente cuadro y están basados en las ventas planificadas. Los porcentajes de ingreso de acuerdo a la modalidad aceptada es un 20% de entrada al momento de la firma de la promesa de compra venta, 30% dividido en cuotas mensuales durante el periodo de construcción y el restante 50% a la firma de las escrituras de compra-venta, con forma de pago al contado o con financiamiento hipotecario.

Resumen de Ingresos.	\$	Entrada	Cuotas	Crédito	Total
		20%	30%	50%	100%
Ventas Totales.	\$ 1.162.391,21	\$ 232.478,24	\$ 348.717,36	\$ 581.195,61	\$ 1.162.391,21
*Unidades en preventa.	\$ 471.583,34	\$ 94.316,67	\$ 141.475,00	\$ 235.791,67	\$ 471.583,34
Unidades por vender.	\$ 690.807,87	\$ 269.309,00	\$ 403.963,00	\$ 673.272,00	\$ 690.807,87

Tabla No. 34 Resumen de ingresos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

*El valor de USD \$ 471.583,34 y que corresponde a un 41% de las ventas totales, está basado en los índices de absorción del sector según información de Gridcon (tabla de velocidad de ventas, pág. 59, tabla No.5), el cual es de 3.85 unidades por mes en promedio de los proyectos existentes en el sector escogido que es El Batán, y se tomó los 3 departamentos más bajos de precio para considerar un escenario difícil y que además la duración de la ejecución es de 9 meses.

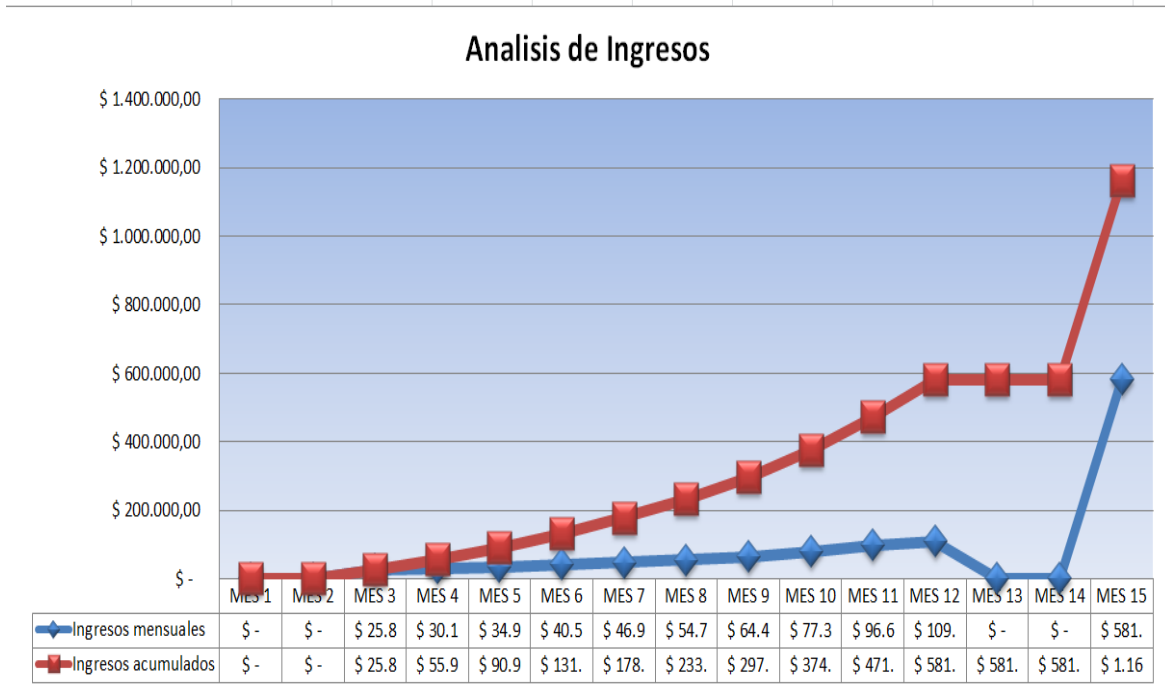


Gráfico No. 43 Análisis de Ingresos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

8.3.3 Análisis de Egresos.

Los gastos directos del proyecto son considerados como los egresos y los mismos están establecidos en el cronograma valorado de la construcción, mientras que los costos indirectos se prorateo en iguales partes en el tiempo de la duración de su actividad en la fase de ejecución.

Resumen de Costos.	Valor	Porcentaje
Costo del Terreno	\$ 132.704,00	14,89%
Costo directo de construcción	\$ 561.912,27	63,03%
Costos Indirectos	\$ 196.857,21	22,08%
Costo Total	\$ 891.473,48	100,00%

Tabla No. 35 Resumen de costos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

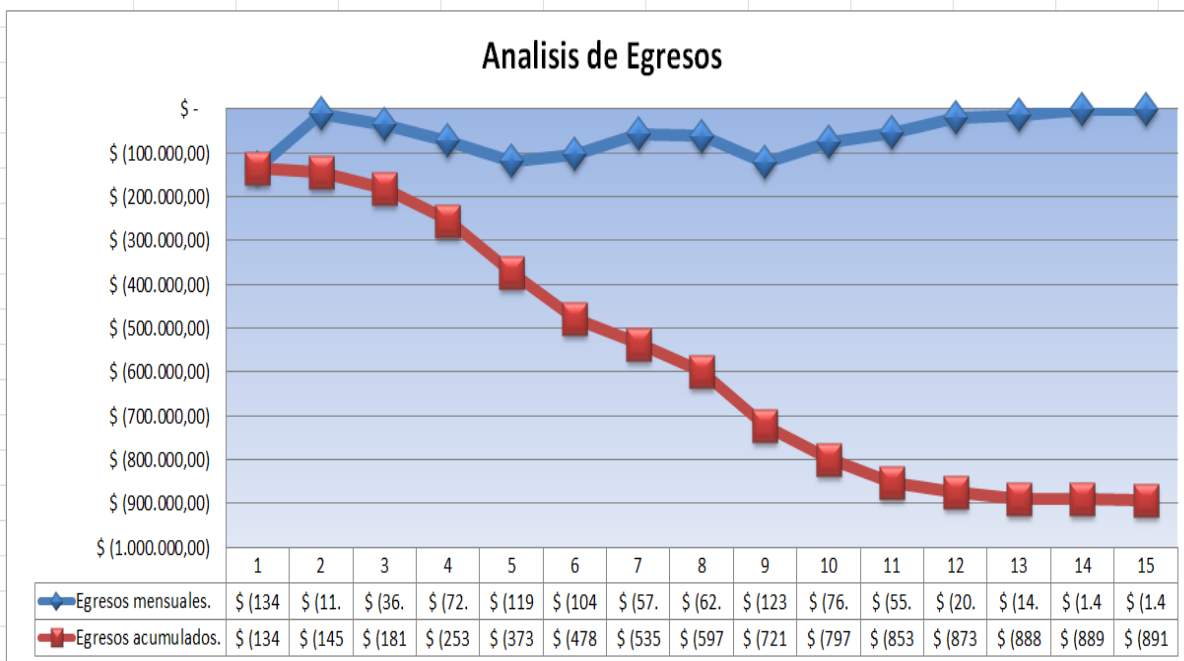


Gráfico No. 44 Análisis de Egresos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Los valores de egresos también se encuentran ilustrados en la tabla No. 33 pero la base de estos está dada por el gasto realizado para la ejecución y avance de obras.

8.3.4 Flujo acumulado sin apalancamiento.

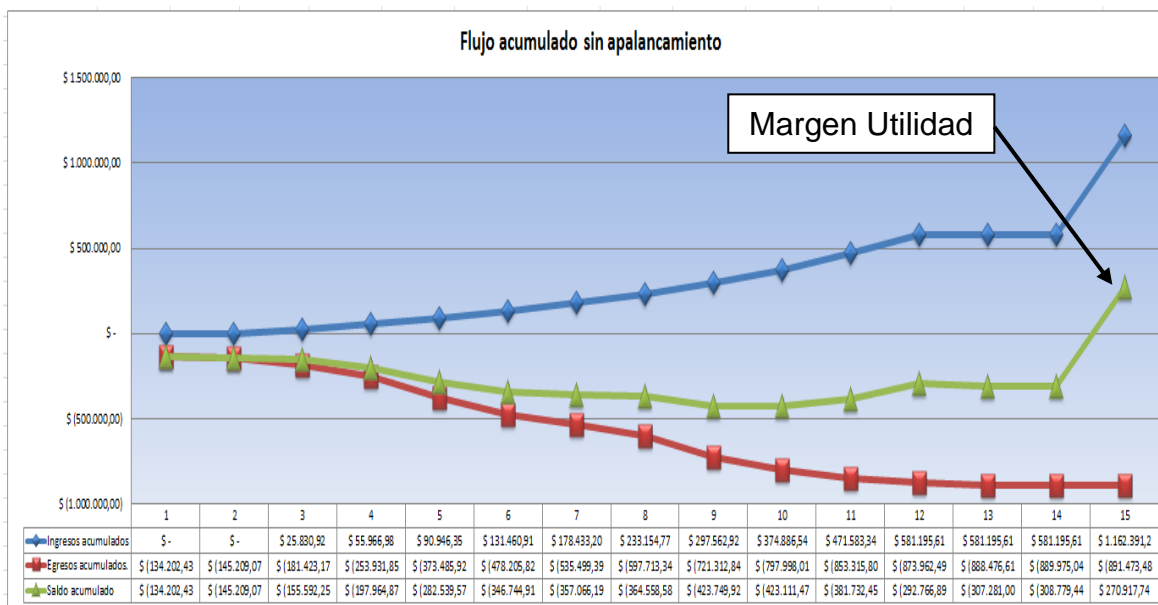


Gráfico No. 45 Flujo acumulado sin apalancamiento
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Revisando el gráfico sobre el flujo acumulado puedo determinar que la liquidez será un tema de atención ya que mis ingresos no cubren los egresos, como evidencia la línea verde la cual se presenta con valores en negativo hasta el mes 10, por lo que se deberá revisar la posibilidad de un aporte por parte de los inversionistas o alguna entidad bancaria.

8.3.5 Flujo de ingresos vs egresos y saldo.

Respecto al flujo de ingresos y egresos con saldo del gráfico 43, solo se evidencia el mismo resultado expuesto en el párrafo anterior.

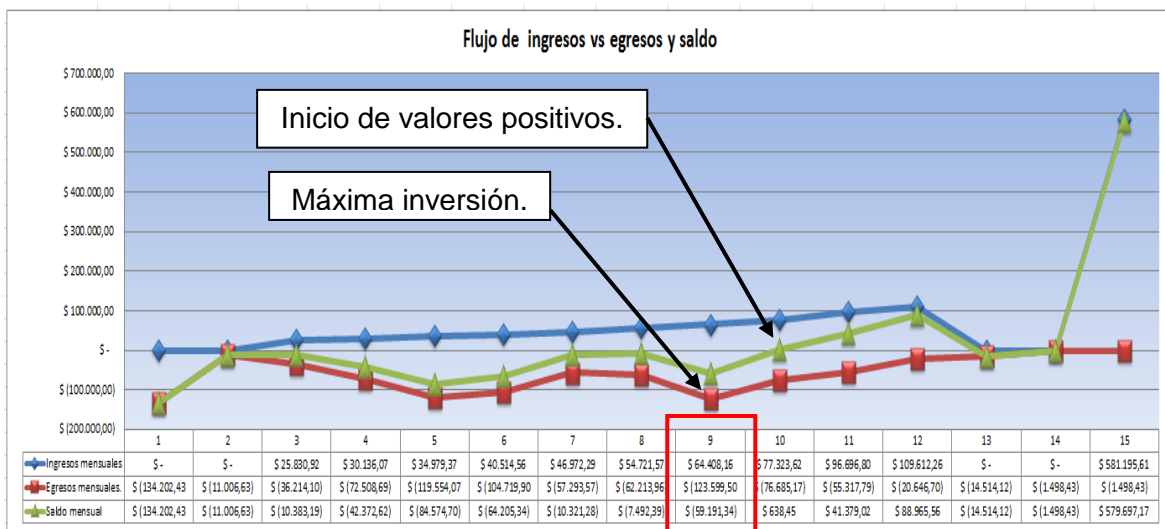


Gráfico No. 46 Flujo de ingresos vs egresos y saldo.

Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En base a lo que el gráfico No.43 expone identificamos los saldos acumulados y su comportamiento a lo largo de las fases del proyecto, podemos ubicar el mes en el que se necesitara la máxima inversión USD \$123.599,50 (mes 9) y datos sobre el apareamiento de valor positivos y su duración (mes 10, 11 y 12) posterior a estos recae en la fase de regulación de entregas hasta el ingreso final y más importante referente a ventas concluidas y cierre del proyecto.

8.4 Análisis Estático (Puro).

En base a los cruces, análisis de ingreso, egresos totales y acumulados sobre la línea de tiempo del proyecto y sus interrelaciones es factible determinar resultados económicos estáticos, lo que nos aporta con información para conocer el margen de “Utilidad Pura”, USD \$ 270.917,74 lo que representa un margen de utilidad de 23.3% y una rentabilidad a 15 meses de 38%, lo cual está acorde a las expectativas por parte de los inversionistas y de la solidez del proyecto Antalya I.

Análisis Estático (Puro)		
Total ingreso	\$ 1.162.391,21	😊
Total egresos	\$ 891.473,48	↓
Utilidad	\$ 270.917,74	↑
Margen anual (U/I)	23,31%	↑
Rentabilidad Anual (U/C)	30,39%	↑
Margen (15 meses)	29,13%	↑
Rentabilidad (15 meses)	37,99%	↑

Tabla No. 36 Análisis Estático de la rentabilidad (Puro)
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

8.5 Determinación de la Tasa de descuento.

En el negocio inmobiliario los productos y alcances de esta industria tienen como factor de beneficio de las operaciones en base a los riesgos y condiciones a los que se enfrenta la línea de negocio, lo cual incide en la determinación de precios y márgenes de utilidad sobre el negocio.

De entre los métodos usados podemos mencionar el CAPM, WACC o la misma experiencia con proyectos similares, el método a utilizar para este plan de negocio de la tasa de descuento será con el CAPM, el mismo que será servirá para el análisis financiero del proyecto en estudio.

8.5.1 Método por CAPM.

La matriz de valoración de activos de capital CAPM según sus siglas en inglés “Capital Asset Pricing Model” se plantea el cálculo del rendimiento o tasa de descuento promedio esperado de un activo y pasivo como resultado de una inversión

Por ser el Ecuador un mercado pequeño en relación a los mercados mundiales y sus transacciones no permiten generar credibilidad estadística aceptable, usamos a Estados Unidos como datos referenciales realizando un ajuste para nuestra realidad con el coeficiente del Riesgo país.

r^o = Los Bonos del Tesoro son considerados como una tasa libre de riesgo basado en la fortaleza de una nación.

http://www.treasurydirect.gov/indiv/research/indepth/tbonds/res_tbond_rates.htm

http://es.investing.com/rates-bonds/usa-government-bonds?maturity_from=10&maturity_to=180

r_c = Esta variable refleja el rendimiento de las ganancias del sector de la construcción o Home Building en los Estados Unidos.

<HTTP://BIZ.YAHOO.COM/P/6TTMU.HTML>

<http://www.bloomberg.com/quote/ITB:US/chart>

r_p = El riesgo país es un índice que acoge variables económicas, políticas y financieras del país en revisión, varia constantemente y fluctúa en base a los factores antes expuestos, pero para este plan de negocio se tomara como dato el perteneciente a fecha mayo 28 del 2013 emitido por el Banco Central del Ecuador en su página web.

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

β =

+La (β) beta de esta fórmula corresponde a la medición que se establece en función del riesgo de una industria o mercado.

Para calcular la Tasa de Rendimiento esperado (re) de acuerdo al método CAPM, se debe utilizar la siguiente fórmula y cuyo resultado será el porcentaje aplicado en el cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

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

Tasa de Descuento por el método CAPM (Capital Asset Pricing Model)		
	$r = r^{\circ} + (rc - r^{\circ}) \times \beta + rp$	
r°=	Bonos del Tesoro USA a 10 años (16-06-13)	2,13
rc=	Rendimiento Industria Construcción USA (16-06-13)	23,89
rp=	Riesgo País (EMBI Ecuador) Mayo-28-2013 629.00	6,29
β=	Coeficiente de la construcción	0,76
	CAPM=%	24,96

Tabla No. 37 Tasa de Descuento por el método CAPM
Fuente: Páginas web de varios temas Elaboración: C. Yépez.

8.6 Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

Para la valoración y aceptación del proyecto Antalya I se usó criterios financieros validos en el mercado inmobiliario, el VAN el cual nos entrega datos sobre la rentabilidad en función de que si su respuesta es igual o mayor a cero, es decir que cumple con la exigencia de rendimiento determinado para el proyecto lo cual marcaria la vialidad y el cumplimiento para con las expectativas por parte de los inversionistas, la TIR mide la tasa de descuento o rendimiento esperado lo que confirmara las condiciones favorables para la ejecución del proyecto.

En los siguientes cuadros se expone los resultados en base a los análisis del VAN y TIR sobre los valores de flujos del proyecto.

Indicadores Financieros - Edificio Antalya I	
Total ingreso	\$ 1.162.391,21
Total egresos	\$ 907.082,15
Utilidad	\$ 255.309,06
Utilidad en porcentaje	21,96%
Inversión máxima	\$ 134.202,43
VAN	\$ 128.906,40
TIR ANUAL	72,17%
TIR (mensual)	4,63%

Tabla No. 38 Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Es importante recalcar que de existir variaciones respecto al cambio de signo en el flujo parcial tomado en cuenta para el cálculo de la TIR el razonamiento es complicado ya que existirían varios TIR dependiendo de cada cambio de signo, lo que desemboca en una incertidumbre por parte del inversionista ya que no se sabría a qué cifra apostar. Es en virtud de lo antes expuesto que se otorgará mayor preponderancia al resultado obtenido en el VAN adoptándolo como parámetro de decisión financiera para el desarrollo del proyecto.

De acuerdo a los datos obtenidos en el cálculo del VAN podemos determinar la factibilidad financiera del proyecto ya que al ser 128.906,40 mayor que cero (VAN $\neq 0$) aceptamos como rentable la inversión que se haga en el proyecto Antalya I.

8.7 Análisis de sensibilidad.

El comportamiento del desarrollo del proyecto enfrentará situaciones en su transcurso de vida que podrían complicar su avance, evaluaremos las condiciones de respuesta frente a estímulos que el mercado o particulares variables que pudieran afectar mediante la composición de modelos o escenarios, estos podrían ser:

- Incremento de costos de materiales, insumos y mano de obra.
- Baja en los precios de venta.

- Cambios en los precios entre el alza en los costos y la disminución en el precio.
- Cambios o bajas en la velocidad de ventas.
- Incidencia del apalancamiento del proyecto.

8.7.1 Análisis de la sensibilidad con incremento de costos.

El modelo pretende simular las condiciones que enfrentaría el proyecto respecto a un alza en los costos de la construcción sean estos mano de obra, materiales e insumos varios, veremos la incidencia positiva o contraria representada en el VAN.

VAN	AUMENTO DE COSTOS. %					
81.587,7	0	6	12	24	35,63	36,00
0	176029,28	146389,58	116749,88	57470,48	-0,90	-1808,92

Tabla No. 39 Análisis de la sensibilidad con incremento de costos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

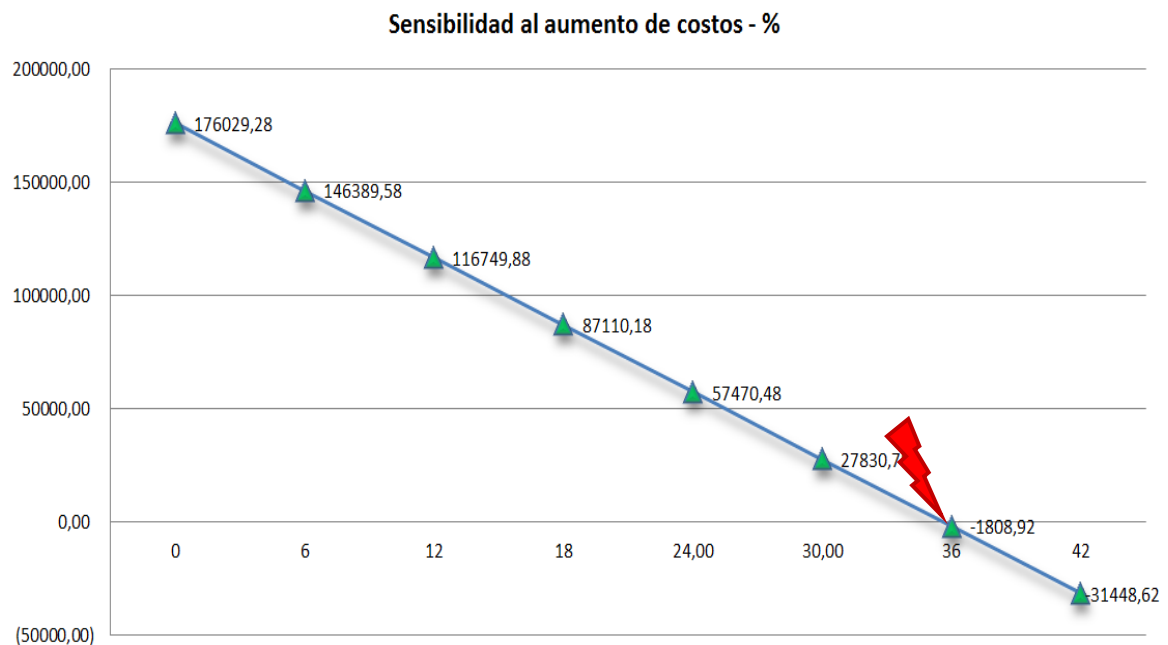


Tabla No. 40 Sensibilidad con incremento de costos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

De lo calculado, en el escenario en que los costos de los materiales hubieran sufrido un incremento el proyecto dejaría de ser rentable con un 35.63% de alza ya que es el momento en el que el VAN cambia de signo a negativo y pondría en peligro la rentabilidad esperada, por lo que podemos determinar que existe un amplio margen positivo de acción entre que suban los precios y el proyecto enfrente una situación incómoda.

8.7.2 Análisis de la sensibilidad a la disminución de precios en las ventas.

Para el modelo de sensibilidad del VAN respecto a la posibilidad de una disminución en los precios en las ventas obtuvimos que el proyecto resiste una baja hasta un 19.55% en ventas antes de enfrentar la no rentabilidad, rango que es amplio y nos permite confirmar las bondades del plan del proyecto frente a la inversión.

VAN	DISMINUCIÓN EN PRECIOS DE VENTA. %					
81.587,7	0	-5	-10	-15	-19,55	-25,00
0	176029,28	130987,22	85945,15	40903,09	-85,19	-49181,04

Tabla No. 41 Análisis de la sensibilidad a la disminución en ventas.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

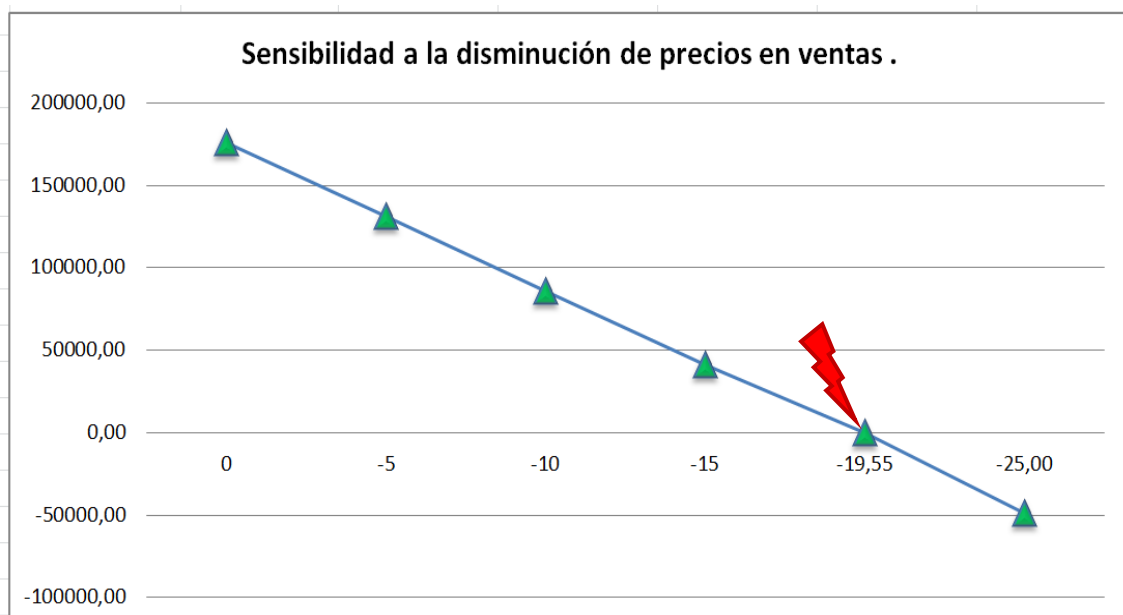


Tabla No. 42 Sensibilidad a la disminución en ventas.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

En la tabla expuesta se evidencia el porcentaje máximo de disminución que se podría afrontar y en donde el cambio de signo en el valor del VAN alertaría sobre la rentabilidad del proyecto, 19.5% en baja de las ventas.

8.7.3 Comportamiento del proyecto frente a escenarios de incremento de costos y reducción en precios de venta.

Este modelo financiero enfrenta a un posible escenario en el que los precios del proyecto hubieran tenido un incremento y adicional las ventas decaerían, en esta tabla quedara evidenciado el momento en el que las variables consideradas afectan la rentabilidad del proyecto, siendo el punto en el que el VAN cambia de signo y la rentabilidad del plan deja de existir.

	VAN	DISMINUCIÓN EN PRECIOS DE VENTA. %							
	81.587,7	0	-3	-6	-9	-12	-15	-18	-21
AUMENTO DE COSTOS. %	0	176029,28	149004,04	121978,80	94953,56	67928,33	40903,09	13877,84897	-13147,38962
	3	161209,43	134184,19	107158,95	80133,71	53108,48	26083,24	-942,001203	-27967,23979
	6	146389,58	119364,34	92339,10	65313,86	38288,63	11263,39	-15761,85137	-42787,08996
	9	131569,73	104544,49	77519,25	50494,01	23468,78	-3556,46	-30581,70155	-57606,94013
	12	116749,88	89724,64	62699,40	35674,16	8648,93	-18376,31	-45401,55172	-72426,79031
	15	101930,03	74904,79	47879,55	20854,31	-6170,92	-33196,16	-60221,40189	-87246,64048
	18	87110,18	60084,94	33059,70	6034,46	-20990,77	-48016,01	-75041,25206	-102066,4906
	21	72290,33	45265,09	18239,85	-8785,39	-35810,63	-62835,86	-89861,10223	-116886,3408
	24	57470,48	30445,24	3420,00	-23605,24	-50630,48	-77655,71	-104680,9524	-131706,191
	27	42650,63	15625,39	-11399,85	-38425,09	-65450,33	-92475,56	-119500,8026	-146526,0412
	30	27830,78	805,54	-26219,70	-53244,94	-80270,18	-107295,41	-134320,6527	-161345,8913
	33	13010,93	-14014,31	-41039,55	-68064,79	-95090,03	-122115,26	-149140,5029	-176165,7415
	36	-1808,92	-28834,16	-55859,40	-82884,64	-109909,88	-136935,11	-163960,3531	-190985,5917

Tabla No. 43 Escenario con doble variable sobre el VAN.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Podemos concluir en base a la tabla 41 que el proyecto dejaría de ser rentable el momento en que los precios de las ventas caigan por debajo del 19.55% y al mismo tiempo exista un alza en los costos de construcción del 35.63%.

8.8 Análisis del VAN y del TIR con apalancamiento.

El apalancamiento o crédito bancario otorga al promotor la opción de destinar fondos propios a líneas de proyectos distintos ya que se sabe anticipadamente que el VAN mejorara al contar con liquidez proveniente de un financiamiento bancario.

Para el cálculo del VAN y TIR con apalancamiento se tomó en cuenta la tasa que maneja el Banco Pichincha para empresas constructoras que es del 11.30%, esta línea de liquidez por crédito cubrirá un 34% de los costos totales del proyecto Antalya I, el cual equivale a USD \$308.407,93, la inversión máxima por mes fue de USD \$63.605,48.

Planificación de Financiamiento.	
Costo total del proyecto	\$ 907.082,15
Financiamiento	\$ 308.407,93
Línea de crédito solicitada	\$ 308.407,93
Interés bancario	
Tasa anual	11,30
Tasa efectiva mensual.	2,90%

Tabla No. 44 Plan del financiamiento
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

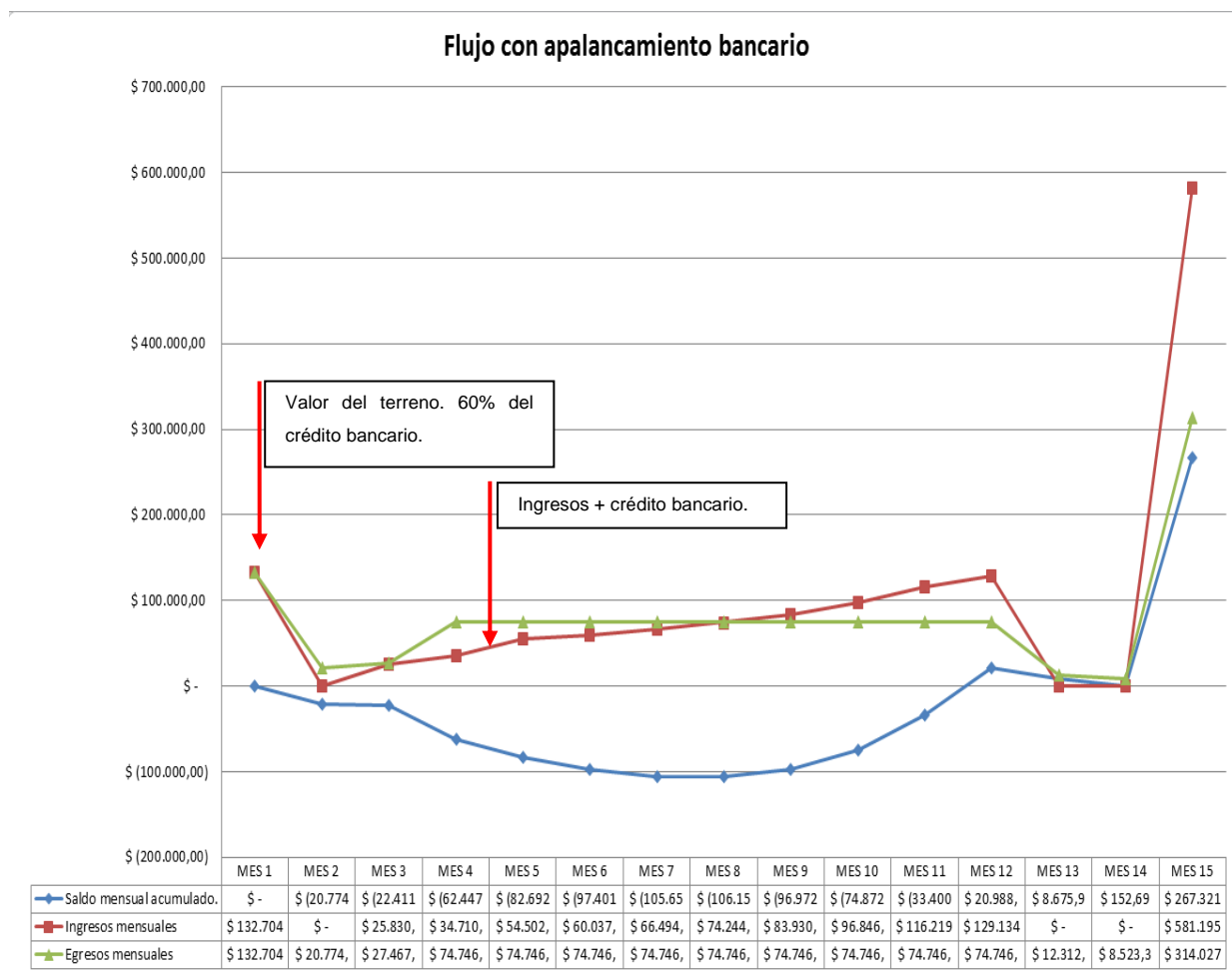


Tabla No. 45 Flujo con apalancamiento bancario.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

8.9 Comparación de escenarios entre apalancamiento y capital propio.

Como resultado de los modelos construidos con variables sobre el financiamiento del proyecto, podemos observar las diferencias que se dan entre el uso de capitales propios y la variante que sería con capital proveniente de crédito bancario.

- Cuando el proyecto recibe capital propio el resultado del VAN es menor en relación a si se lo haría con capitales apalancados.
- Un dato relevante respecto a la utilidad es que es mayor con capitales propios versus que al escenario con crédito bancario.
- Las inversiones máximas tienden a ser menores cuando su fuente de financiamiento proviene de escenarios apalancados.

Podemos entender mejor gráficamente en los cuadros siguientes y su comparativa a todo lo anteriormente expuesto entre los dos escenarios.

Análisis dinámico apalancado.	
Ingresos Totales	\$ 1.147.443,14
Costos totales	\$ 907.082,15
Utilidad	\$ 240.360,99
Inversión máxima	\$ 63.605,48
VAN	\$ 203.817,00

Tabla No. 46 Análisis dinámico apalancado.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

Análisis dinámico con capital propio.	
Total ingreso	\$ 1.162.391,21
Total egresos	\$ 907.082,15
Utilidad	\$ 255.309,06
Inversión máxima	\$ 134.202,43
VAN	\$ 128.906,40

Tabla No. 47 Análisis dinámico con capital propio.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

8.10 Conclusiones.

Basándome en la información obtenida sobre los cálculos, modelos y escenarios presentados en el capítulo que antecede podemos concluir que el Edificio Antalya I se presenta como un producto inmobiliario financieramente rentable, y por lo cual puede ser una atractiva opción de inversión para los promotores e inversionistas.

Como primer dato relevante tuvimos que el VAN del proyecto puro tiene un valor positivo y aceptable USD \$128.906, lo que en primera instancia nos ubica sobre la rentabilidad del proyecto, con un margen de utilidad de 21.96% valor que estaría dentro de las expectativas de los inversionistas.

El proyecto se presenta fuerte en relación a las sensibilidades sobre variantes a las que se le puso a prueba, asumiendo un alza en el costo de materiales y una baja en el precio de ventas, aguantando hasta un 35.63% en posibles incrementos en temas de construcción y hasta un 19% en la reducción de las ventas.

Código	ANÁLISIS FINANCIERO	CANTIDAD	IMPACTO
FNC1	VAN PROYECTO PURO	\$ 128.906,40	+
FNC2	UTILIDAD PROYECTO PURO	21,96%	+
FNC3	SENSIBILIDAD A INCREMENTO DE COSTOS. (Soporta una subida hasta)	36,0%	+
FNC4	SENSIBILIDAD A BAJA EN VENTAS (Soporta una baja hasta)	-19,55	+
FNC5	VAN APALANCADO MAYOR	\$ 195.004,94	+
FNC6	MAYOR UTILIDAD ENTRE CAPITAL PROPIO FRENTE A APALANCADO	255,000 a 240,000	+

Tabla No. 48 Conclusiones Análisis financiero.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

CAPITULO 9

ANÁLISIS

ESTRATEGIA LEGAL



EDIFICIO ANTALYA I

9. Análisis Temas Legales.

9.1 Introducción.

Este capítulo aborda el marco legal que se adoptara para las distintas situaciones que se susciten para los promotores así como para los participantes en todas las etapas del desarrollo del proyecto Antalya I, por lo que se plantea como estrategia la conformación de una empresa que encamine y administre la compra y venta de inmueble, planificación, administración y ejecución del proyecto.

El instrumento a usar será una A.C.P. es decir una Asociación de Cuentas de Participación en la que participaran profesionales con funciones específicas dentro de la asociación.

9.2 Objetivo.

Establecer el marco jurídico que guiará y aconsejará a la asociación, en la búsqueda de cumplir la ley vigente del estado, teniendo como fin primario el desarrollo del proyecto Antalya I.

9.3 Obligaciones laborales y tributarias

El andamiaje jurídico que refuerza las organizaciones tiene un peso importante y que posiblemente no se le otorga la importancia del caso, en nuestra estrategia la voz y acción legal tendrá una valía alta, ya que no se admitirá problemas o retrasos por inconvenientes legales que se hayan analizado previamente.

El equipo humano que es el ejecutor en los distintos rangos y actividades está protegido por leyes laborales los cuales se traducen a contratos amparados por la ley, que son los acuerdos entre la A.C.P. y el participante, en los cuales se establecerán las obligaciones patronales y laborales como está establecido en la ley del estado.

Las relaciones laborales están expresadas en el cumplimiento de obligaciones por las partes implicadas, la estrategia legal expresa las líneas y esquemas que formaran parte del proyecto.

9.3.1 Obligaciones Laborales.

9.3.2 Estructura para Contrataciones.

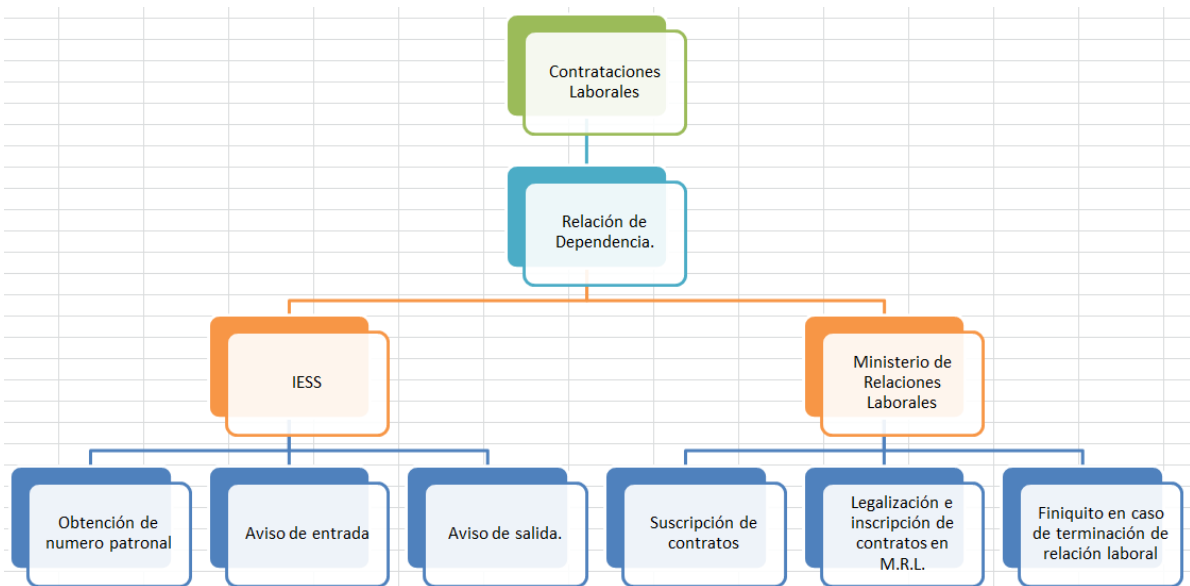


Tabla No. 49 Esquema de Contrataciones.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.3.3 Estructura para Contratos Laboral bajo dependencia.

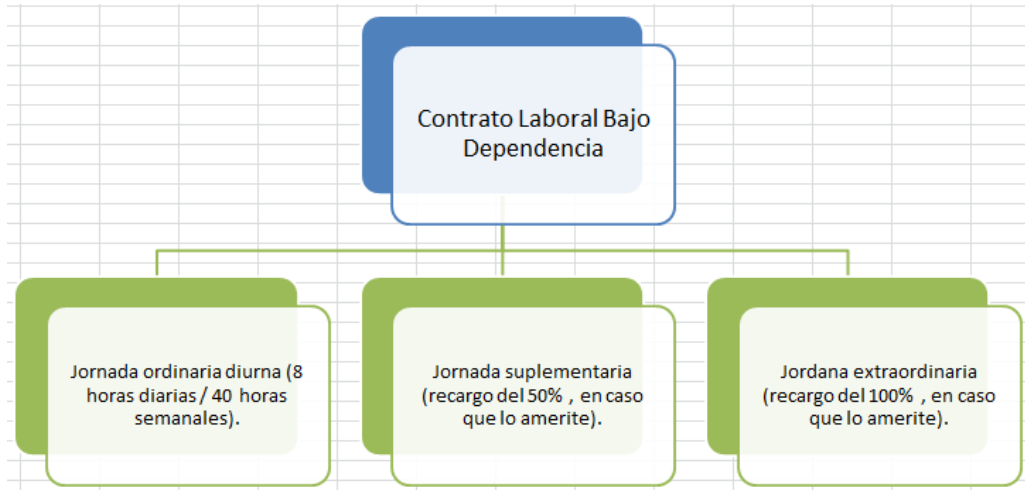


Tabla No. 50 Esquema de Contratos Laborales bajo dependencia.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.3.4 Obligaciones Patronales (Remuneración)

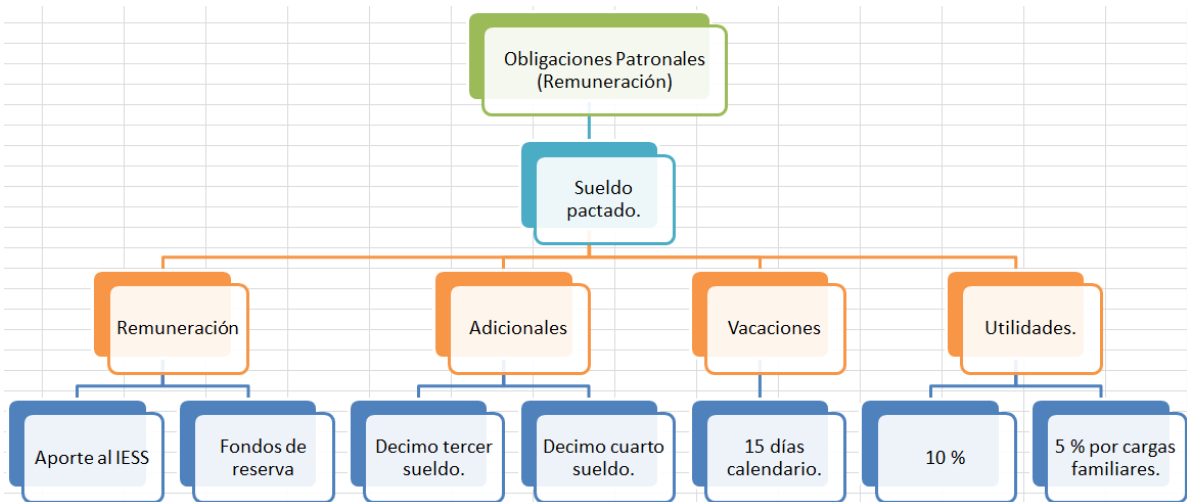


Tabla No. 51 Esquema Obligaciones Patronales (Remuneración)
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.3.5 Obligaciones Patronales (Generales como empresa).

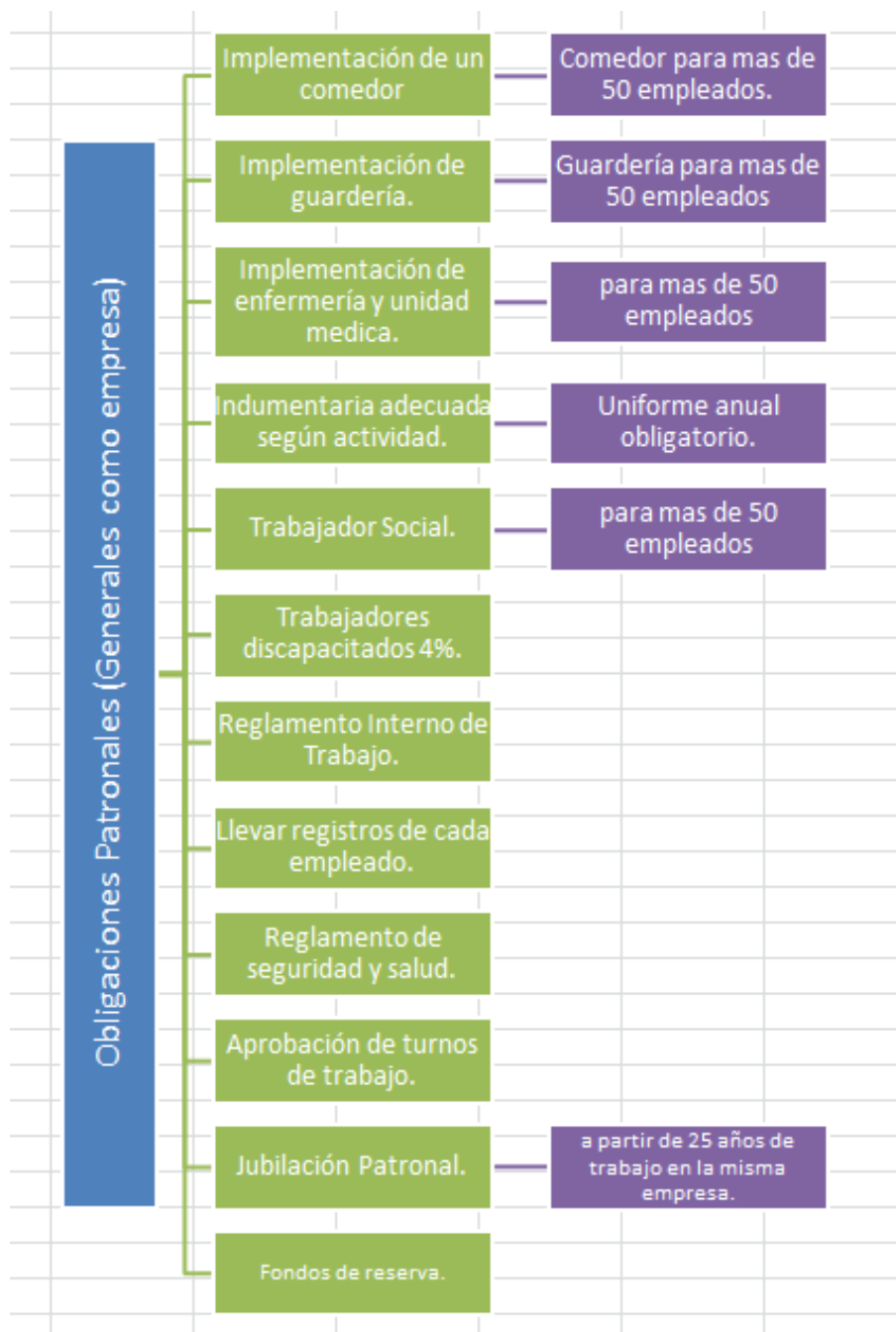


Tabla No. 52 Esquema Obligaciones Patronales (Generales como empresa).
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.4 Obligaciones Tributarias.

Manteniendo el eje planteado en la estrategia, el desarrollo del proyecto respetará las leyes vigentes y en el tema tributario no será la excepción, ya que será norma y principio el cumplimiento con los impuestos como está estipulado en la ley, la mencionada política aplica a los pagos y obligaciones que generen un tributo, los mismos que serán avalados por personal del departamento financiero y legal competente en A.C.P.

9.4.1 Obligaciones Tributarias con el SRI.

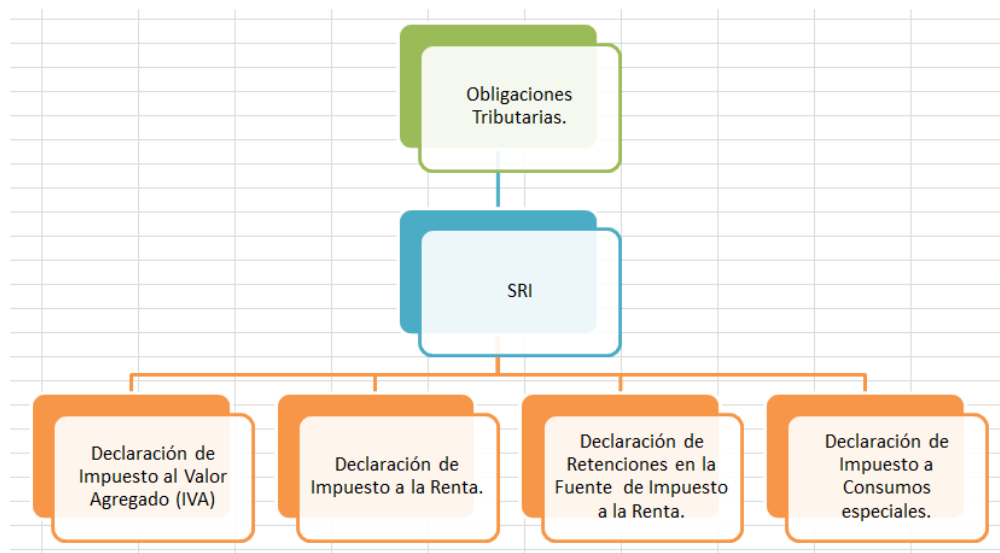


Tabla No. 53 Esquema Obligaciones Tributarias SRI
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.4.2 Obligaciones Tributarias con la entidad Municipal Local.

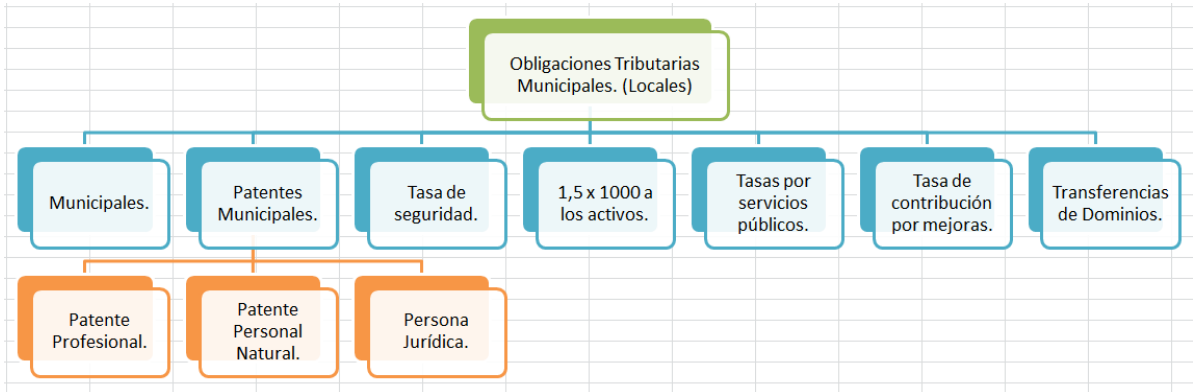


Tabla No. 54 Esquema Obligaciones Tributarias Municipalidad Local.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.4.3 Esquema de impuestos sobre la renta, ganancias y activos.

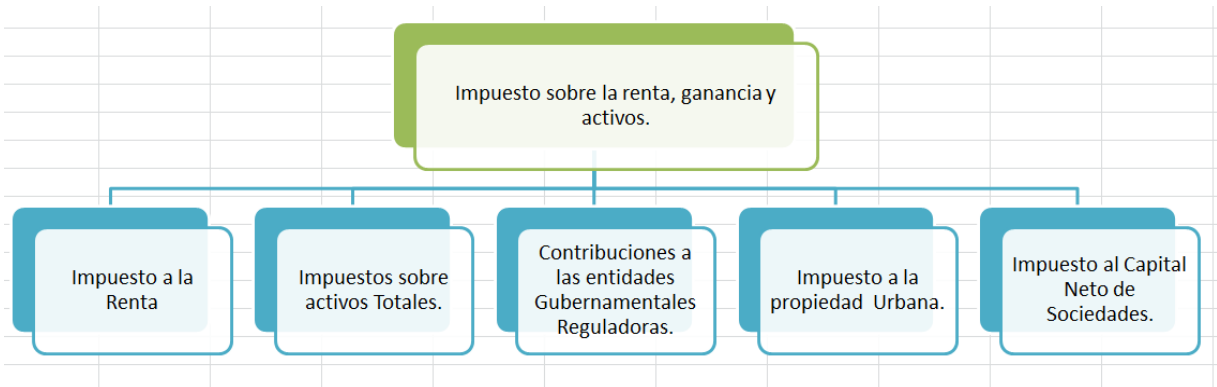


Tabla No. 55 Esquema de impuestos sobre la renta, ganancias y activos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.4.4 Esquema de impuestos sobre transacciones.

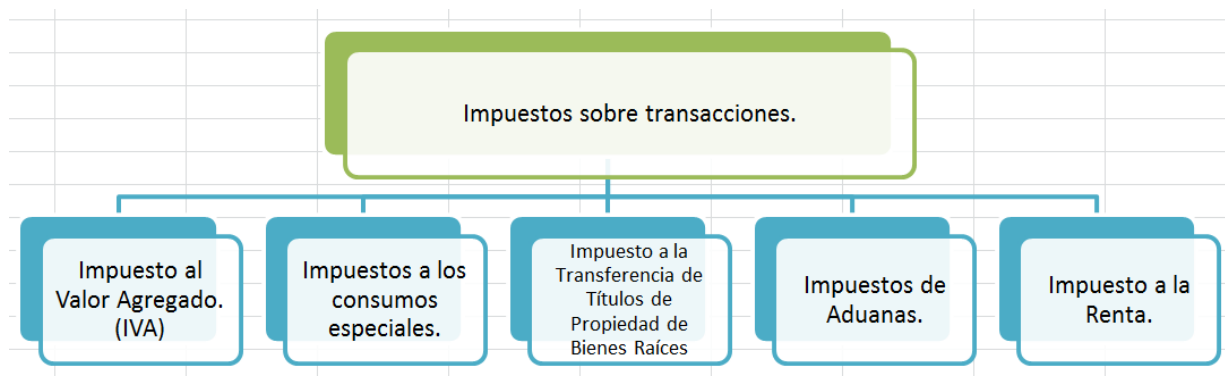


Tabla No. 56 Esquema de impuestos sobre transacciones
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

9.5 Etapas del proyecto.

La realización del proyecto cuenta con etapas específicas en las que se realizan tareas y actividades propias de cada Fase, el seguimiento legal abarca el control en todas estas fases en las cuales se necesita resolver trámites o resoluciones legales.

Las Fases que se involucran en este análisis legal son:

- Fase de Iniciación.
- Fase de Planificación.
- Fase de Ejecución.
- Fase de Comercialización.
- Fase de Cierre.

9.5.1 Fase de Iniciación.

La pre factibilidad desarrolla bases para la toma de decisiones y entre la documentación mínima necesaria están:

- IRM Informe de Regulación Metropolitana el cual es otorgado por el Municipio Local, y es el que contiene la información del lote sobre altura de pisos, retiros y ocupación del lote y si se puede adosar a alguno de los lados de linderos.
- Certificado de Gravamen del lote, con este documento se puede conocer si el lote tiene algún impedimento legal o hipotecas.

9.5.2 Planificación.

Esta etapa se valoran elementos técnicos en los que se necesita tener la documentación vigente a la fecha, enumeraremos lo mínimo necesario:

- Escritura del lote.
- Impuesto Predial (con pagos al día).
- Permisos del cuerpo de Bomberos.
- Informe de factibilidad de la EMMAP y estatus sobre las obras pendientes del municipio en esa zona.
- Informe favorable del servicio telefónico por parte de Conatel.
- Informe de factibilidad de la Empresa Eléctrica.
- Licencias por trabajos varios del Municipio, para inicio de obras básicas.
- Juego de planos con la respectiva acta de registro.
- Licencia de construcción.

9.5.3 Ejecución o Construcción.

La fase de ejecución es menester el tener la siguiente lista de trámites y documentación vigente, aprobada y firmada por los organismos competentes, como se menciona en párrafos anteriores los costos generados por retrasos o interrupciones en la fase de obra acarrear valores altos al costo del proyecto por lo que habrá poca flexibilidad de darse estas situaciones.

- Solicitud de acometida de la EMMAP e inspección.
- Solicitud de acometida Conatel e inspección.
- Solicitud de acometida de la Empresa Eléctrica Quito e inspección.
- Inspecciones municipales acorde al cumplimiento de seguridad, bomberos y cumplimientos de planos según los aprobados.
- Acuerdos con proveedores o subcontratados con bases en contratos en los que se especifica tiempos de entregas y especificaciones por material, así como incumplimientos y sanciones para las partes, en rubros como pintura, ascensores, muebles, metalmecánica, etc.

9.5.4 Comercialización.

El periodo en el que el producto final ofertado es entregado al mercado potencial se lo conoce como comercialización, es la fase donde se cierran las ventas y como parte del procedimiento establecido por el departamento de ventas se inicia con la realización de documentos que resuelven la operación de entrega de los subproductos es decir las unidades de vivienda a través de instrumentos legales llamados contratos, a continuación los describo:

- Contrato de reserva.
- Promesa de compraventa.
- Contrato de compraventa.

9.5.5 Cierre del Proyecto.

El cierre de operaciones sobre el traspaso de dominio de la parte constructora hacia el mercado y compradores está basado en la realización de trámites esenciales con los cuales se puede realizar la entrega formal de los productos

elaborados, entiéndase a las unidades de vivienda, según la documentación continuación:

- Permiso de habitabilidad.
- Licencia de la declaratoria de propiedad horizontal.
- Suscripción de escrituras de traslado de dominio a los nuevos propietarios.
- Devolución del fondo de garantía.
- Acta de entrega del edificio.
- Liquidación de contratos de los proveedores, personal técnico, administrativo y obreros, mediante actas de recepción definitivas, efectuando las liquidaciones patronales y de los contratos, devolución de garantías y avisos de salida en el IESS.

9.6 Conclusiones.

El proyecto Antalya I, se encuentra en la fase de Planificación, por lo que una parte de la documentación se encuentra en trámite, será una política iniciar la fase que corresponda cuando se tenga la documentación necesaria para hacerlo.

Según el cronograma constituido se puede encontrar las fechas tentativas para la adquisición trámites y documentos, así como la determinación de responsables.

Código	ANÁLISIS LEGAL	ESTATUS
LGL1	INSTRUMENTO LEGAL DE CONSTITUCIÓN COMO A.C.P	■
LGL2	OBLIGACIONES LABORALES	+
LGL3	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	+
LGL4	ETAPA DE INICIACIÓN (Documentación)	+
LGL5	ETAPA DE PLANIFICACIÓN (Documentación)	+
LGL6	ETAPA DE EJECUCIÓN. (Documentación)	+
LGL7	ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN (Documentación)	■
LGL8	ETAPA DE CIERRE (Documentación)	■

Tabla No. 57 Conclusión Estrategia Legal.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

CAPITULO 8

ANÁLISIS

GERENCIA DE PROYECTO



EDIFICIO ANTALYA I

10. Gerencia de Proyecto.

10.1 Introducción.

La dirección del proyecto como parte del lineamiento y estrategias fomenta el uso de una gerencia proactiva y dedicada, la misma que busque el cumplimiento de las metas e intereses del proyecto, así como de quienes confían en él, con el aporte de capitales necesarios para llevar con buen viento el emprendimiento planteado en lo que se refiere al alcance, duración y costes.

La gerencia general del proyecto Antalya I, a cargo de la empresa promotora, establece el perfil de la administración de todas las tareas y procesos necesarios, que se deban efectuar eficientemente teniendo como marco referencial y de cumplimiento de entregables el modelo de Ten Step, el mismo que está amparado por el Project Management Institute (PMI).

10.2 Objetivo.

Las distintas etapas cronológicas del proyecto Antalya I, estará regido su gestión y control por la gerencia de proyecto la cual evaluará los avances y sus consecuencias con métodos métricos y palpables, obteniendo y valorando comparativamente lo planificado contra lo producido, en síntesis se busca la guía incluida en los pasos de control de Ten Step para obtener resultados prácticos y de beneficio del proyecto, los cuales podrían fugar en el caso de no tener esta referencia.

10.3 Definición del trabajo.

El planteamiento de la organización con el fin de establecer la modalidad de ejecución y control deberá formalizar la definición del trabajo, exponiendo sus metas, objetivos, alcance, riesgos, suposiciones previas, etc. Se establece en este documento también los acuerdos alcanzados entre los inversionistas y quienes participaran en el cumplimiento de todas las actividades participativas en términos de la obtención del producto final.

Es el arranque formal para la gerencia a efectuarse en el proyecto de desarrollo inmobiliario denominado Antalya I.

A continuación un resumen grafico de las tablas que se relacionan con la definición del trabajo.

10.3.1 Identificación del Proyecto.

Consiste en la representación de la ficha con toda la información sobre el proyecto, con sus particularidades y actores principales y datos relevantes para el reconocimiento y horizonte básico.

ID del Proyecto	
Nombre del Proyecto:	Edificio Antalya I
Fecha de actualización:	10 de octubre del 2013
Unidad de Negocio:	YPZ Arquitectura y Diseño.
Promotor del del Proyecto:	O&B Construcciones.
Gerente del Proyecto:	Arq. Patricio Orbe.
Proposito del proyecto:	Construccion del edificio Antalya I, de 4 pisos para vivienda en la ciudad de Quito
Necesidad del Negocio:	Se encontro la oportunidad de dar unna alternativa a la explosion de la demanda por vivienda tipo departamento en el sector norte de la ciudad, con un producto e arquitectura moderna en 4 pisos con 7 unidades habitacionales.

Tabla No. 58 Identificación del Proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.2 Objetivos del proyecto.

Plantear un producto habitacional que contribuya en la reducción del déficit habitacional y que sea factible aprovechando las condiciones económicas del país.

Objetivos del Proyecto
Planificar, Construir y comercializar el producto edificio de 7 departamentos.
Obtener la rentabilidad planteada por el estudio comercial.
Terminar las tareas y actividades del cronograma según lo planteado.
Respetar la estrategia legal así como estar alineado en temas tributarios.
Obtener resultados iguales o mas altos en la expectativa de ventas.
Cumplimiento de la estrategia comercial en términos de la promoción de ventas.

Tabla No. 59 Objetivos del proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.3 Alcance del proyecto.

Se plantea el desglose de las actividades que serán realizadas durante las distintas etapas del proyecto, y que serán necesarias unas sobre otras o interconectadas para el avance en el cronograma establecido.

Alcance del Proyecto
Planificar, Construir y comercializar el producto edificio de 7 departamentos.
Estudios totales de planificación de ingenierías.
Acatamiento de los diseños aprobados.
Acatamiento de lo establecido en las especificaciones técnicas.
Control constante sobre ingresos y egresos del proyecto.
Gestión y control sobre ordenes de cambio, suscitadas.
Intervención sobre el comportamiento de la promoción y ventas.
Control constante sobre la calidad del producto.

Tabla No. 60 Alcance del proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.4 Estimaciones.

El proyecto necesitara que se valore costos estimados en función de proyectos similares o de la experiencia del planificador, siendo los puntos más importantes los que se enumeran a continuación.

Estimaciones	
Esfuerzo Estimado	Horas de esfuerzo 3200 / esfuerzo.
Duración Estimada	Tiempo estimado 14 meses.
Costo Estimado	Costo estimado \$900,000.

Tabla No. 61 Estimaciones.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

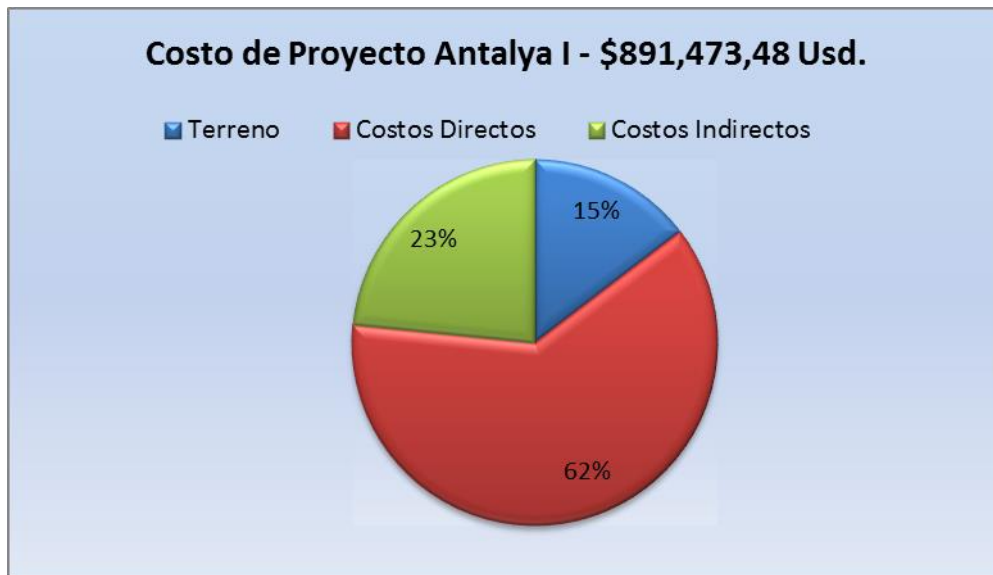


Ilustración 15 Costo Estimado.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.5 Junta Directiva del Proyecto.

Junta Directiva.	
Grupo de Inversión:	YPZ Arquitectura y Diseño.
Gerente del Proyecto.	Arq. Christian Yépez.
Planificación Arquitectónica:	Arq. Patricio Orbe.
Coordinador de Estudios complementarios.	Ing. Alberto Salgado.
Planificación Económica y financiera.	Ing. Patricia Escobar.

Tabla No. 62 Junta Directiva del Proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.6 Personal Involucrado y responsabilidades.

Personal Involucrado en Proyecto.				
Proyecto	Gerente de Proyecto.	Responsables.	Actividad	Ejecución de obra.
Edificio Antalya I.	Arq. Christian Yépez.	Arq. Patricio Orbe.	Diseño y planificación arquitectónica.	Contrato.
		Ing. Francisco Lastra.	Estudios de suelos.	Contrato.
		Ing. Carlos Jara.	Calculo Estructural.	Contrato.
		Ing. Roberto Terán.	Ingeniería Eléctrica.	Contrato.
		Ing. Andrés Ricaurte.	Ingeniería Hidrosanitarias.	Contrato.
		Ing. Patricia Escobar.	Planificación Financiera.	Contrato.

Tabla No. 63 Personal Involucrado y responsabilidades.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.7 Supuestos.

Es vital el contemplar supuestos para las distintas etapas que durara el proyecto, estas expectativas dan horizontes al equipo sobre situaciones que deben esperar y con lo que pueden contar al momento de toma de decisiones.

Supuestos
El proyecto asume la presunción de la suficiencia de liquidez para cubrir los flujos planificados.
Respetar el marco legal sobre contratos y obligaciones patronales dispuestas por la ley vigente.
Se pretende que no habría incrementos en los egresos del proyecto.
El proyecto cumplirá con las ventas planteadas en la estrategia comercial para la liquidez necesaria.
Se cumplirá con los entregables planteados en la estrategia de gerencia de proyectos.

Tabla No. 64 Supuestos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.8 Riesgos.

El riesgo consiste en la visualización de posibles situaciones, características propias de la actividad en la línea del negocio, siendo estas puntas de impacto contra el proyecto las cuales podrían ocasionar retrasos o flujos no contemplados, los riesgos deben tener respuestas previas planteadas denominadas planes de contingencia.

Riesgos
Influencia de situación económica mundial sobre precios de commodities como petróleo.
Crisis política interna.
Cambios en los precios de los insumos y materiales de construcción.
Ingreso de competidores con políticas agresivas.
Disminución en ventas.
Problemas legales derivados por accidentes laborales o contratos.

Tabla No. 65 Riesgos.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.3.9 Factores de riesgo para el proyecto.

Factores de riesgo para el proyecto
Incluir como parte del equipo de ejecución y gestión a individuos con capacidades adecuadas a la actividad.
Cumplimiento técnico sobre la gerencia del proyecto.
Acatar normas de instituciones de control (Municipio).
Control y constante revisión en temas financieros sobre lo proyectado.
Gestión y control de riesgos.
Gestión y estimación de tiempo.
Gestión sobre el control de la calidad en los productos y sobre los entregables.

Tabla No. 66 Factores de riesgo para el proyecto.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.4 Gestión del Proyecto.

El proyecto deberá prever el control sobre los componentes que serán parte constitutiva y que estarán determinando la gestión del gerente y su accionar, a continuación el detalle de cada componente.

Es importante como parte de la metodología planteada como guía de la gerencia la codificación de las distintas etapas para un control más apropiado.

- Gestión de Integración. GI
- Gestión de Alcance. GA
- Gestión de Tiempo. GT
- Gestión del Costo. GC
- Gestión de Calidad. GQ
- Gestión de Recursos Humanos. GRH

- Gestión de Comunicación. GCOM
- Gestión de Riesgos. GRI
- Gestión de adquisiciones. GADQ

10.4.1 Gestión de Integración (GI).

Establecido el perfil del proyecto los promotores así como constructores se encargaran de la planificación, ejecución y comercialización del edificio Antalya I, producto inmobiliario formado por 7 departamentos y cuya ubicación es el sector norte de la ciudad de Quito, para la gestión antes descrita se establecen documentos de control sobre el proceso los cuales mencionamos a continuación:

- Acta de constitución del Proyecto.
- Plan para la Dirección del Proyecto.
- Plan para la ejecución del Proyecto.
- Plan para el monitoreo y control de trabajo.
- Control Integrado de Cambios
- Documentos de Cierre de Proyecto o Fase.

10.4.2 Gestión del Alcance (GA).

La gestión del alcance se basara según los puntos descritos del Ten Step como son:

- Definición del alcance
- Creación del EDT
- Verificar el alcance
- Controlar el alcance

10.4.2.1 Estructura de Trabajo

El EDT propone una base para la generación de un diagrama en el que consten todos los componentes del proyecto desglosados, esta representación se denomina Estructura de Desglose de Trabajo o por sus siglas EDT.

La principal característica de un EDT es la representación a través de paquetes de trabajo y las relaciones según su jerarquía, lo que permite crear modelos para la estimación del trabajo con mayor precisión.

Para un entendimiento adecuado se incluyó una nomenclatura para la organización interna la cual resume las fases que conforman el EDT propuesto.

Fases (F)

- Iniciación. (FI)
- Ejecución. (FE)
- Planificación. (FP)
- Comercialización. (FC)
- Cierre. (FCI)

10.4.2.2 Gráfico EDT.

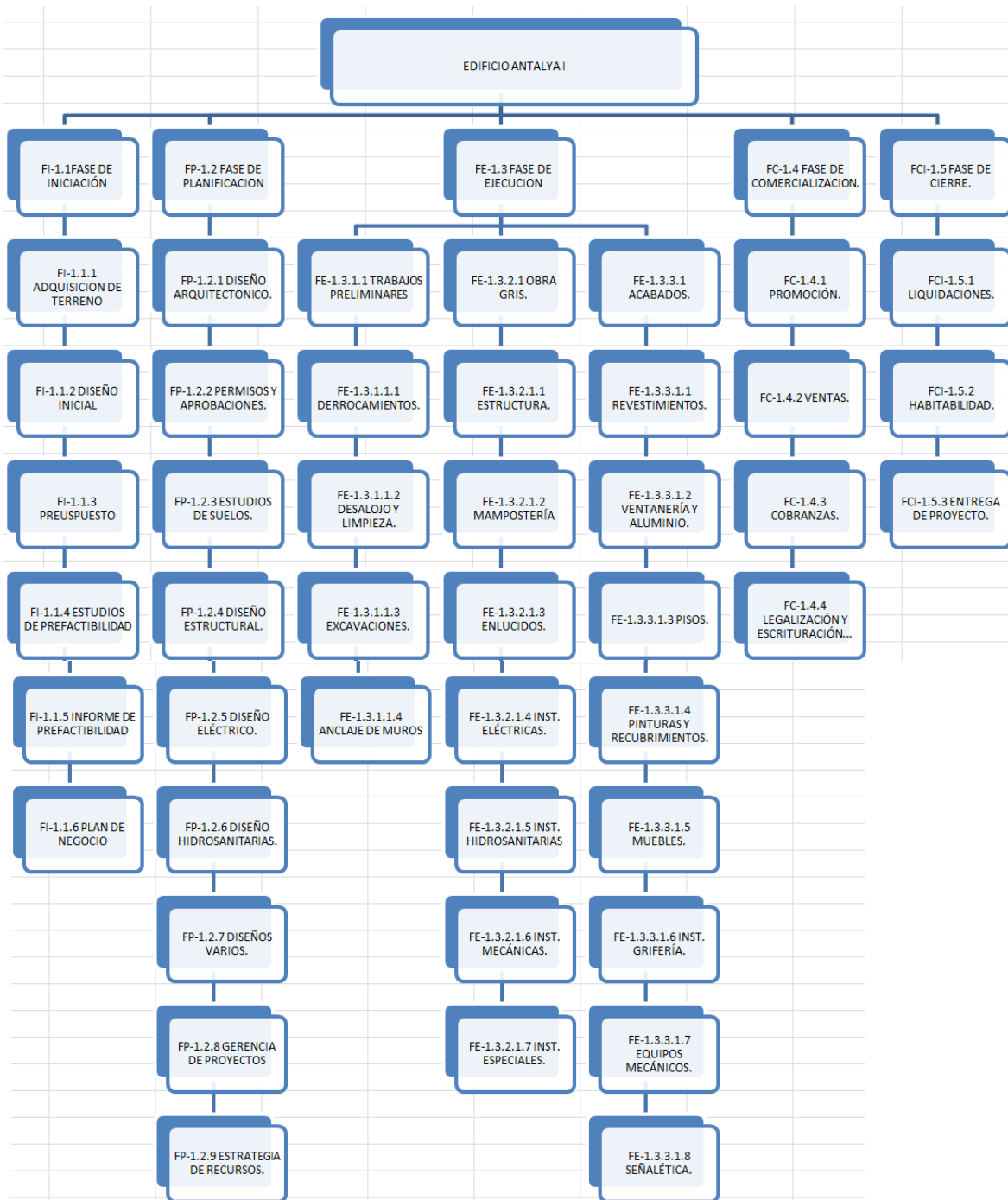


Ilustración 16 Gráfico EDT.
Fuente: C. Yépez Elaboración: C. Yépez.

10.4.3 Gestión del Tiempo (GT).

Esta gestión se encarga de planificar todos los eventos y actividades que formen parte del proyecto en función de su duración, recursos y su relación con las demás tareas o paquetes de trabajos, el objetivo será el cumplimiento de los cronogramas planteados en un inicio.

El manejo de la gestión del tiempo demanda el cumplimiento de los siguientes puntos como pasos de control y análisis durante la vida del proyecto.

- Exponer y clarificar todas las actividades.
- Coordinar e intercalar actividades en función de las situaciones.
- Estimar los recursos de cada actividad.
- Desarrollo del cronograma.
- Control del cronograma.

10.4.4 Gestión del Costo (GC).

La gerencia establecerá los lineamientos de control sobre los costes durante las fases del proyecto,

En el arranque la **estimación** establecerá valores referenciales sobre los montos necesarios para el desarrollo del proyecto.

El análisis de los costos individuales por actividad o paquete de trabajo nos dará un **presupuesto** que nos permitirá contar una línea banda de control sobre el costo en cualquier fase del proyecto, y se denomina línea base de costo.

Una vez establecido el presupuesto la gestión de **control** por parte de la gerencia es fundamental, ya que al ser el proyecto un ente vivo es susceptible a cambios

debido a variables del entorno, por lo que se deberá gestionar cambios sobre la línea base de costos referenciada del presupuesto.

10.4.5 Gestión de Calidad (GQ).

Las políticas del proyecto incluyen un plan para el cumplimiento de estándares de calidad sobre los productos realizados, los cuales son fundamentados en la siguiente lista de pasos:

- Planificación de calidad.
- Establecer estándares de calidad (Iso 9001).
- Proceso de aseguramiento de calidad.
- Control de calidad.
- Mejora continua.
- Medición de satisfacción del cliente.

10.4.6 Gestión de Recursos Humanos. GRH

El control sobre el recurso humano deberá establecer políticas y lineamientos así como las funciones, roles y responsabilidades de cada actor del proyecto, promoviendo un escenario de entendimiento y respeto con el fin de ser parte de la obtención del producto planteado en los mejores términos, sea calidad, tiempo y optimización de recursos.

La línea de gestión plantea los siguientes pasos para una buena gestión:

- Desarrollo de un plan de Recursos Humanos llevado por un responsable con experiencia en este campo.
- Implementación de personal calificado y experimentado.
- Búsqueda del equipo ideal para la función establecida.

- Control sobre los equipos y sus cabezas de grupo para establecer avances y logros respecto al cronograma.

Modelo de actores del proyecto y su injerencia:

- Gerente de Proyecto, participación 100%.
- Arquitecto diseñador, participación 35%
- Ingeniero Estructural, participación 35%
- Ingeniero en Mecánica de Suelos participación 15%
- Ingeniero Eléctrico, participación 30%
- Ingeniero Hidrosanitarias, participación 30%
- Responsable de promoción y ventas, participación 100%

Perfil del modelo para el Gerente de Proyecto.-

Objetivo:
<ul style="list-style-type: none"> • Encargado competente de llevar a cabo el control, planeación, delegación y dirección de un proyecto inmobiliario, con énfasis en el cumplimiento de los plazos establecidos así como de los costos previstos.

Alcances y Responsabilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del Acta de constitución del Proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del Alcance del Proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del Plan del Proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de informes de avance de obra semanal.
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación de reuniones semanales con los actores.
<ul style="list-style-type: none"> • Verificar las competencias de los aspirantes y proveedores que formaran parte del proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del estatus del cronograma versus fecha actual.
<ul style="list-style-type: none"> • Planifica reuniones de update con los inversionistas.
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollará un informe con el cierre del proyecto.

Funciones:

<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de Manejo de todo el proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación.
<ul style="list-style-type: none"> • Ejecución.
<ul style="list-style-type: none"> • Control.
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de cambios.
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de asuntos contractuales
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de recursos.

10.4.7 Gestión de la Comunicación (GCOM)

La comunicación es la esencia del buen gestionar para la obtención de resultados ya que la información bien mantenida es comprobado que logra óptimos resultados, se deberá recopilar, distribuir y almacenar toda la documentación e información que forme parte del proyecto, siendo los siguientes puntos un marco de procesos bien llevado para alcanzar las metas comunicacionales en la organización:

- Identificar a los interesados.
- Planificar la comunicación.
- Identificar los canales de comunicación.
- Distribuir la información
- Gestionar las expectativas de los interesados.
- Informar el desempeño y estado del proyecto.

10.4.8 Gestión del Riesgo (GRI)

Los proyectos se ven abocados a situaciones inesperadas que ejerzan presión sobre las líneas bases planteadas, por lo que es de importancia para el proyecto el prever planes de contingencia en el supuesto de que se materialicen estos eventos.

Se tomara la siguiente exposición de procesos para preservar una gestión competente en caso de riesgos, así como el constante monitoreo del estatus para visualizar posibles situaciones que se conviertan en riesgos.

- Planificación de Gestión de Riesgo.
- Identificar los riesgos.
- Realizar un análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos.
- Planificar respuesta a los riesgos.
- Monitorear y controlar los riesgos.

10.4.9 Gestión de adquisiciones (GADQ)

El proyecto demandara de buenas gestiones por parte de varios departamentos de la organización, por ejemplo Recursos humanos velara por la búsqueda de personal idóneo y calificado, así como departamento Legal quienes respaldaran sobre cualquier inquietud en adquisiciones o decisiones sobre tramites en perfecta consonancia con la ley vigente, finalmente el departamento financiero será el encargado de equilibrar el gasto en función del presupuesto.

Al igual que en las gestiones previas se establece un conjunto de procesos que proponen un resultado adecuado al proyecto respecto al ítem adquisiciones.

- Planificación de adquisiciones.
- Ejecución de las adquisiciones.
- Administración de las adquisiciones.
- Cierre de adquisiciones.

10.5 Conclusiones.

La propuesta de gestión para el proyecto Antalya I al tener como marco referencial los lineamientos de Ten Step y Project Manger Institue, sustentara cada proceso que se lleve a cabo implementando un control y planificación para el éxito del proyecto.

Si bien estas guías procuran el mejor desempeño la persona que gestione la gerencia deberá estar supervisada a su vez por el grupo promotor e inversionistas para poder velar por el completo logro para la propuesta.