

- 1** CONCEPCION DE UN EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO
- 2** ESTRUCTURA organizacional DEL emprendedorismo
- 3** PROYECTO INVERSION INMOBILIARIA

ORGANIZACION DEL
PRODUCTO INMOBILIARIO

1

CONCEPCION DE UN EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO

Para concebir un emprendimiento inmobiliario, como primer medida debemos considerar las principales partes

Componentes Desarrollo Inmobiliario

-TIERRA

-FINANCIAMIENTO

**-COMERCIALIZACION
COMUNICACION**

-ARQUITECTURA

-ADMINISTRACION

-EJECUCION

2

ESTRUCTURA organizacional DEL emprendedorismo

	COMPONENTES	AREAS	TEMAS
1-2	-TIERRA -FINANCIAMIENTO	CREACION Y CONCEPCION	En cuanto a tierra, definición del modelo de adquisición. Compra, Canje x m2 Financiamiento definir a que tipo de inversor apuntamos. Modelo de negocio Que esta primero la tierra o el financiamiento?
3	-COMERCIALIZACION COMUNICACION	COMERCIAL Y COMUNICACION	Comunicación inicial , en la etapa de concepción Comercialización del producto una vez conceptualizado
4	-ARQUITECTURA	ARQUITECTURA Y PRODUCTO	Diseño del producto Arquitectónico, Conceptualización Sistemas constructivos. Rendimientos. Costos. Innovación
5	-ADMINISTRACION	ADMINISTRACION Y GESTION	Gestión económica, financiera, jurídica , notarial, y de obra
6	-EJECUCION	TECNICA Y CALIDAD	Ejecución de Obra , Dirección , Conducción , Mano de obra, Materiales, etc.

3

PROYECTO INVERSION INMOBILIARIA

- **CONCEPCION DEL PROYECTO**
- **EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION**
- **IMPLEMENTACION DEL PROYECTO**
- **MATERIALIZACION DEL PROYECTO INMOBILIARIO**
- **COMERCIALIZACION DEL PROYECTO INMOBILIARIO**

PROYECTO INVERSION INMOBILIARIA

CUANDO UNA IDEA ES UNA OPORTUNIDAD

CONCEPCION DEL PROYECTO

CONCEPCION PRODUCTO INMOBILIARIO

Adquisición del terreno

- DEFINICION DE OBJETIVOS
- ANALISIS DE CONTEXTO
- PLANTEO PRODUCTO INMOBILIARIO
- ANALISIS DE ENTORNO-TERRENO
- CONCEBIR Y CONCEPTUALIZAR LA IDEA

CUANDO UNA IDEA ES UNA OPORTUNIDAD

- Cuando puede ser implementada
- Cuando agrega valor para su comprador o usuario final
- Cuando existe una predisposición a pagar por ese producto más que su costo para producirlo
- Cuando se vislumbra una vía de crecimiento para el proyecto
- Cuando contiene una componente de innovación relevante frente a ofertas o negocios similares
- Cuando es posible construir una barrera competitiva o un aspecto diferenciador permanente del proyecto

• CONCEPCION DEL PROYECTO

• PLANTEO DEL MODELO DE NEGOCIOS

TIPO DE INVERSOR/ TERRENOS /SEGMENTO DE MERCADO

• COMO DETERMINAMOS EL ACCESO A LA TIERRA

• COMO DEFINIMOS EL PERFIL DE UN INVERSOR

• Que necesita saber un inversor , que está buscando, como lo puedo captar

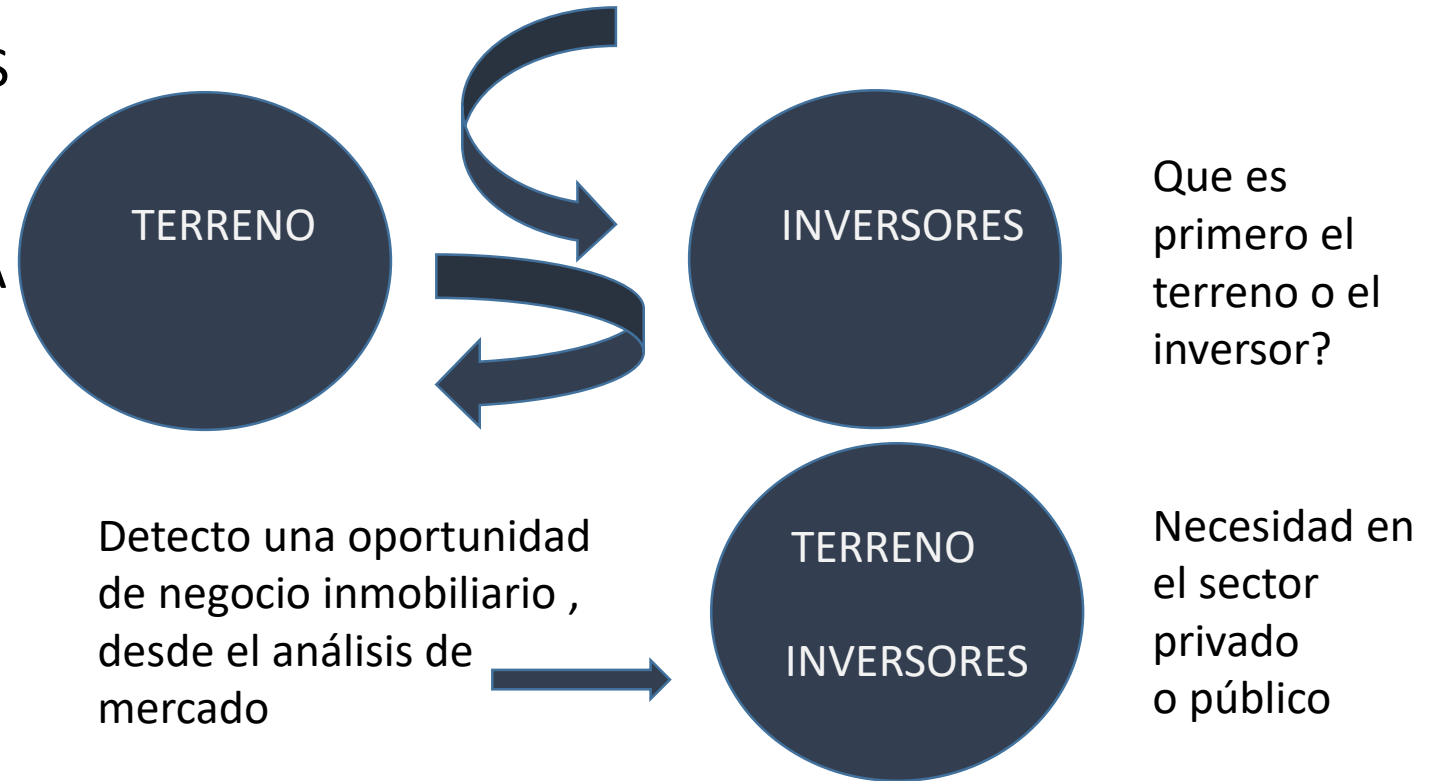
DISTINTOS TIPOS DE INVERSORES

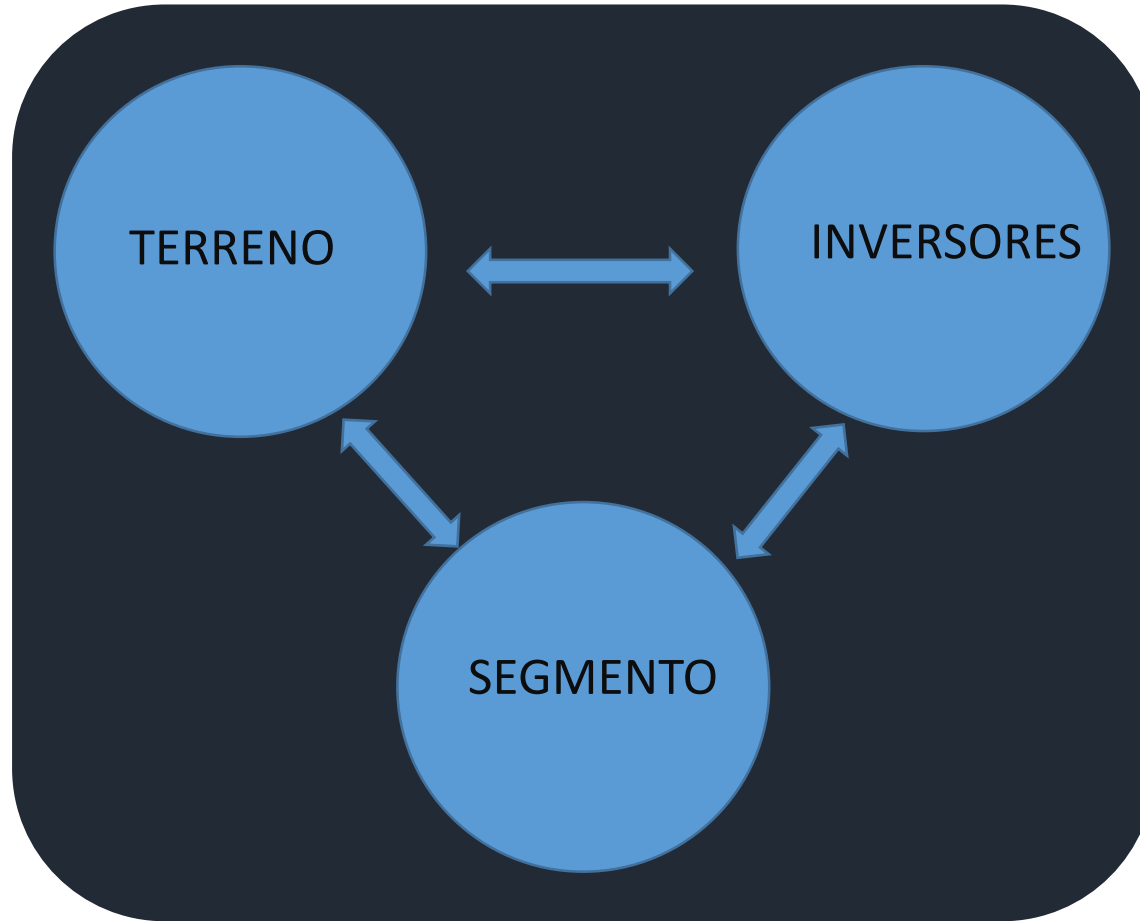
• ANALISIS DE CONTEXTO /Estudio de Mercado

Segmento al que se dirige el proyecto

Definición del producto inmobiliario

la idea





CONCEPCION PRODUCTO INMOBILIARIO

Adquisición del terreno

Podemos definir instancias

- Adquisición por compra directa, societaria, en efectivo.
- Por canje x m2 permuta societaria
- Por canje x m2. Garantía. Hipoteca, fideicomiso, caución, otra propiedad.
- Mix de ambas
- Definir el rol de quién aporta la tierra, socio?
- Toma decisiones en el emprendimiento?
- Solo recibe m2?
- hay penalidades sobre las entregas?

VALOR DE LA TIERRA

- Precio oferta/demanda
- Precio técnico/tasación
- Precio valor residual de la tierra

- El precio de la tierra por metro cuadrado es lo que se conoce como incidencia, que surge de dividir el valor del terreno por la cantidad de metros vendibles que tendrá el emprendimiento.
- m² vendible y de que depende
- a menor cantidad de metros construibles, mayor el precio de la incidencia.

Incidencia DE LA tierra

INCIDENCIA DEL TERRENO

SUPERFICIE	164,80
VALOR M2 USD	400
VALOR M2 \$AR	41.470
VALOR TOTAL TERRENO	6.834.256

INCIDENCIA DEL TERRENO POR M2 VENDIBLE

<u>Terreno</u>	6.834.256
M2 vendibles	<u>352,28</u>

Uds/M2

187,12

INCIDENCIA EN EL EMPRESARIADO SOBRE M2 VENDIBLE

MAT/MDO/ADM	562,46
TERRENO X M2	187,12
TOTAL	749,58

% **indicador** 

0,25

0,20-0,50

INCIDENCIA EN EL EMPRESARIADO FIDEC. COSTO

TERRENO X M2	6.834.000
MAT/MDO/ADM	27.641.000
TOTAL	34.475.000

0,20

0,10-0,30

Método valor residual

El Método del Valor Residual o también llamado Método del Valor Máximo, como principio general para la valoración de una parcela o terreno, considera que el valor final de un producto inmobiliario desarrollado, se compone de forma aditiva por la integración de los distintos costos o inversiones necesarias para la realización del desarrollo completo sobre dicho terreno

Método valor residual

Valor de venta="Vv"

Costo del suelo= "Cs"

Costos de la construcción "Cc"

Costos de marketing "Cm"

Beneficios del desarrollador "Bd"

$$\mathbf{Vv = Cs + Cc + Cm + Bd}$$

Considerando el costo del suelo como el "residuo" que se produce al deducir del valor de venta todos los costos, inversiones y beneficios, se obtiene:

$$\mathbf{Cs = Vv - (Cc + Cm + Bd)}$$

Método valor residual

1

METODO DEL VALOR RESIDUAL	
Cc	COSTO CONSTRUCCION
Vp	VALOR DEL PROYECTO
Cf	COSTO FIDEICOMISO
Bemp	BENEFICIOS Emprendedor
Cmkt	COMERCIALIZACION
Vv	VALOR DE VENTA
Cs	COSTO DEL SUELO

2

SUPERFICIE DEL TERRENO			344
FOT		2,2	756,8
FOS		0,7	240,8
SUPERFICIE TOTAL CONSTRUIBLE			809
SUBSUELO			
COCHERAS 25			0

3

COSTO DE LA OBRA		USD	0
		38,5	0
COSTO	M2		891,96
COSTO COCHERAS			0,00
COSTO CONSTRUCCION			24.737.809,25
VALOR PROYECTOS Y DT			1.236.890,46
COSTO FIDEICOMISO			742.134,28
DESARROLLO			817.105,23
COMERCIALIZACION			247.378,09
TOTAL COSTOS			27.781.317,31

4

VALOR DE VENTA			
SUPERFICIE TOTAL			809
SUPERFICIE VENDIBLE		0,22	631,02
VALOR VENTA M2	USD		1900
VENTA TOTAL	USD		1.198.938,00
VENTA TOTAL	\$		46.159.113,00
COCHERAS USD	0	0	0,00
COCHERA EN \$			0,00
VALOR VENTA TOTAL			46.159.113,00

Método valor residual

5 CALCULO COSTO SUELO Cs $Cs = Vv - (Cc + Cm + Bd)$

Cs=	46.159.113,00	24.737.809,25	1.236.890,46	742.134,28	817.105,23	247.378,09
Cs=	46.159.113,00	27.781.317,31				
Cs=	18.377.795,69					

Cs x m2	53.423,82		
Cs x m2	1387,63	COSTO DEL SUELO POR M2 USD	

% INCIDENCIA TERRENO S/COSTO DE OBRA			
6	VALOR TERRENO	\$ 18.377.795,69	
	1 COSTO EMPRENDIMIENTO	\$ 27.781.317,31	
	COSTO TOTAL EMPRENDIMIENTO	\$ 46.159.113,00	0,40

RESUMEN

- ADQUISICION DE LA TIERRA
 - Precio oferta/demanda
 - Precio técnico/tasación
 - Precio valor residual de la tierra
- Definir el rol de quién aporta la tierra, socio?
- Toma decisiones en el emprendimiento?
- Adquisición por compra directa, societaria, en efectivo.
- Por canje x m2 permuta societaria
- Por canje x m2. Garantía. Hipoteca, fideicomiso, caución, otra propiedad.
 - ADQUISICIÓN POR COMPRA DIRECTA, SOCIETARIA, EN EFECTIVO.
 - Mensura
 - Matricula dominio
 - Escritura
 - Boleto compra venta
 - Impuestos, ITI

el precio de la TIERRA

Valuar es estimar el valor económico que tiene un bien, en un momento específico y para un fin determinado. Se pueden estimar valores muy diversos: Valor Patrimonial o Contable, Valor de Mercado, Valor de Uso, Valor de Liquidación, etc.

Los Terrenos en este sentido tienen un comportamiento especial en el tiempo diferente al de otros bienes raíces ya que su valor esta en relación directa con la “escasez” y por esto en el tiempo su valor aumenta cada año en forma lineal; mientras que para un edificio, por ejemplo, el valor depende más de la demanda y de cuestiones objetivas medibles como diseño, usos, antigüedad, calidad de materiales, etc..

canje x M2 (permuta)

Propietario tierra

Cambia un activo, por unidades de uso con **valor agregado**, unidades deptos., locales etc. a estrenar.

- En general garantizada con hipoteca en primer grado sobre el predio.
- se convierte en *acreedor privilegiado* del proyecto.
- Permuta societaria.

para el Emprendedor

- El canje x m2 genera alivio financiero.
- No hay desembolso inicial del dinero de la tierra
- Hay un contrato que impone plazos y calidades, y otras obligaciones y responsabilidades
- Limitación de la toma de decisiones
- *más que un título imperfecto, se trataría de una suerte de título incompleto, cuyo perfeccionamiento queda diferido hasta el momento en que el propietario del terreno recibe -posesión y escritura- los m2 terminados en las condiciones pactadas'*

canje x M2

- el emprendedor/ra obtiene su rentabilidad del negocio en base a su propio costo de producción / los metros que irán en pago del lote. Descuenta el valor del m2 , sobre los que van a cta pago terreno.
- El propietario , recibe valor de m2 a costo/pozo , y los puede valuar a lo que obtendrá cuando los venda, finalizados o con la obra avanzada
- los desarrollistas la buscan para apalancar su negocio e invertir menos capital
- el propietario entra valor de pozo
- la tierra puede *representar desde el 15 al 50% de los metros* .

CONDICIONES FUTURAS

- el vendedor deja de ser titular del bien inmueble
- el comprador pasa a ser propietario de un terreno que aun no ha pagado.
- En este sentido, el vendedor es un acreedor con derecho a exigir garantías.
Constitución de una hipoteca en primer grado del lote y todo lo que arriba se agregue, a favor del vendedor.

- El propietario se 'asocia' respecto a la rentabilidad futura del desarrollo.
- No lo hace respecto al riesgo del proyecto: si el emprendedor/ra no cumple, podrá tratar de recuperar el inmueble o, al menos, su valor (ejecutando la hipoteca por el monto garantizado), sin perjuicio de reclamar daños y perjuicios por el incumplimiento.

CONDICIONES FUTURAS

- El monto de la hipoteca es algo importante
- Por exigencia de la ley, aun en caso de tratarse de una permuta sin que haya efectivo en la transacción, debe ponerse un valor monetario en el contrato.
- Ese monto es un indicador económico claro del reclamo en caso de incumplimiento de cualquiera de las partes

INCUMPLIMIENTOS

- El desarrollista puede fallar en la construcción y en ese caso deberá afrontar las consecuencias, del contrato.
- La principal falla del propietario de la tierra pasa por la liberación de la hipoteca. Si no lo hiciera, el problema del constructor con sus inversores, los compradores, los proveedores, etc.

Financiamiento por permuta con sociedad

- Algunos propietarios de lotes, en lugar de venderlos como inmuebles, prefieren transferirle al adquirente / desarrollista el paquete accionario de la firma propietaria del bien.
- Sin embargo, cabe destacar que en esta circunstancia, cuando se instrumenta la operación como una permuta, queda muy limitada la posibilidad de hipotecar el terreno porque no se puede pretender que la empresa garantice con sus activos las obligaciones de sus accionistas. En efecto, son dos sujetos diferentes.
- Un tema muy importante son los derechos adquiridos por los compradores de las unidades a edificarse que se instrumentan por medio de boletos. La ley los protege a pesar de tener su privilegio de cobro subordinado al acreedor hipotecario
- Precisamente para ello existe el régimen de prehorizontalidad, que opera en defensa de los intereses de cada adquirente

PLANTEO PRODUCTO INMOBILIARIO

- Definimos el terreno /entorno
- Saber posibilidades del terreno en cuanto a superficie a construir.
- Normativas sobre el terreno, e indicadores urbanos
- Determino superficie de proyecto
- Definición del tipo de inversor
- Modelo de negocio
- Tipo de necesidad deptos., comercios , locales oficinas,
- Tipologías
- Necesidades del mercado
- Diferenciación en lo que ofrecemos

EVALUACION DEL PROYECTO DE INVERSION

La idea concebirla y conceptualizarla

CLIENTES

PROYECTO PRELIMINAR DE INVERSION

PLANILLA DE EVALUACION ECONOMICA

FINANCIERA DEL PROYECTO

Método de evaluación financiera, VALOR ACTUAL NETO (VAN)

ELABORACION DE PLAN DE NEGOCIOS DEL PROYECTO

La idea concebirla y conceptualizarla

- Cual es el negocio
- Cual segmento
- Quienes potenciales clientes
- Cual es el modelo de negocio
- Escala del negocio
- Fondeo

Capital propio , apalancamiento , pre venta, prestamos , socios inversores

- Conocer capacidad financiera de los intervinientes.

CLIENTES

Dividimos en dos TIPOS DE CLIENTES

USUARIOS

Que buscan

satisfacer necesidad de
habitad , de comercio , home
office, coworking, etc.

INVERSORES

QUE busca un inversor?
seguridad, renta, ahorro,
liquidez, guarda de valor

El inversor entra y sale del
negocio

O permanece en el mismo
a más largo plazo.

**CROWDFUNDING
INMOBILIARIO**

Estratificación por niveles de ingresos

CLASE SOCIAL Educac/empleo	TIPO	% PAR	INGRESO MINIMO \$AR	INGRESO MAXIMO \$ AR	FINANCIAMIENTO	PERFIL INVERSOR
CLASE ALTA	ABC1	5	830,000	En más	INVERSOR DIRECTO FINANCIAMIENTO FIDEICOMISO	DUEÑOS DE EMPRESAS , ALTOS DIRECTIVOS E INVERSORES FINANCIEROS
CLASE MEDIA ALTA	C2	17	335,000	500,000	FINANCIAMIENTO FIDEICOMISO PRESTAMO BANCARIO-HIPOTECARIOS FONDO FIDUCIARIO COMUN MODELO FINANCIAMIENTO AHORRO PREVIO	DIRECTIVOS Y EJECUTIVOS DE EMPRESAS PROFESIONALES Y RENTISTAS
CLASE MEDIA	C3	28	167,000	251,000	PRESTAMOS BANCARIOS- HIPOTECARIOS COOPERATIVAS FONDO COMU FIDUCIARIO FONDOS GREMIALES FONDOS PENSIONES MODELO FINANCIAMIENTO AHORRO PREVIO	FAMILIAS SOSTENIDAS POR EMPLEADOS Y JEFES DE EMPRESAS CHICAS Y MEDIANAS CUENTAPROPISTAS DE OCUPACIÓN PLENA Y JUBILADOS Y PENSIONADOS CON EDUCACIÓN TERCIARIA COMPLETA
CLASE MEDIA BAJA	D1	30	83,000, (MARZO 2022 INDEC)	167,000	COOPERATIVAS MODELOS FINANCIAMIENTO ESTATAL IPV	CLASE MEDIA BAJA EMPLEADOS RASOS CUENTAPROPISTAS NO CALIFICADOS, EMPLEADAS DOMESTICAS, CARTONEROS PLANES GOV , PERSONAS CON OCUPACIÓN INESTABLE
CLASE BAJA	D2-E	20	-(83,000)		MODELOS FINANCIAMIENTO ESTATAL IPV	

MODELO DE NEGOCIO

- Determinar como se financia
- Como vendemos a que precio, Valor de pozo , de mercado
- Pre venta , cuantos m2% en pre-venta
- Porcentaje de inicio de obra pre-vendida
- Se hace por etapas
- Es negocio de venta , de alquiler?
- Tipo de cliente

POR QUE UN EMPRENDEDOR PIERDE EL RUMBO

- INTRA-FACTORES INTERNOS

- Se enamora trivialmente de la idea y/o es inflexible para adaptarla a cambios
- No comprende en profundidad su "modelo de negocio"
- Desarrolla una investigación de Mercado insuficiente
- Piensa que lo único que necesita para comenzar un proyecto es dinero
- Cree que es el dueño de todas las respuestas
- Pierde el foco del negocio

- FACTORES EXTERNOS

- Cambios en la macroeconomía
Inflación. Tipo de cambio. Recesión. PBI. Expansión. Tasas de interés. Impuestos.
- Cambios en la microeconomía
Prestamos hipotecarios. Provisión de materiales. Leyes de alquiler. Precios mercado. Precios materiales.
- Cambios en modalidades de uso
Oficinas. Turismo. Coworking. Home office.
- Pandemia

ANALISIS DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Pre FACTIBILIDAD OBJETIVO, DETERMINAR
VIABILIDAD O NO DEL PROYECTO

Pre FACTIBILIDAD

Consecución de tareas, tratando de tener la mayor info posible con la menor erogación posible.

- Consideramos una etapa preliminar
- Tomamos decisiones iniciales y las validamos.
- Etapa en la que vamos para adelante y para atrás.

Objeto de la prefactibilidad: acercarnos lo más posible al **modelo de negocio**, con datos de **costos**, precios de **venta, rentabilidad** y **tiempos**.

- Como determino costos?
- Como valores de venta?
 - Como rentabilidad?
 - Como tiempos?

- Determinación de indicadores urbanos.
- Partido Arquitectónico con Superficies cubiertas , semicubiertas, patios etc.
- Superficies vendibles y construibles. Propias y comunes.
- Determinación de costos iniciales
- Valor de la tierra e incidencia en el emprendimiento

- Valores de mercado de la competencia
- Modelo de financiamiento
- Egresos Iniciales
- Plazos de ejecución
- Viabilidad técnica (urbanística, edilicia)
- Viabilidad legal, dominial.

DATOS A CONSIDERAR –ejemplo de un PH

- Determinación de superficies a construir
- Cubiertas semicubiertas Propias y comunes
- Superficies vendibles
- Determinación del costo del m² materiales y mano de obra
- Costo de Honorarios proyectos y Dirección Obra
- Costo administración/gerenciamiento emprendimiento.
- Costo Asesores, notariales, contractuales-jurídicos, contador
- Comerciales y MKT
- Beneficios/Desarrollo
- Costo del terreno
- Determinación del costo del emprendimiento .
- Incidencia del valor del terreno sobre el emprendimiento
- Valores de ventas
- Valores de alquileres

1 DATOS GENERALES PH					
	RESUMEN		CANTIDAD	M2	
	DEPARTAMENTOS		14	948,10	
	LOCAL COMERCIAL		4	309,92	
	COCHERAS CUBIERTAS		12	182,81	
	COCHERAS S/CUBIERTAS		8	136,78	
	SUM			0,00	
	Patio			120,00	
	Terraza descubierta			0,00	
	TOTAL SUPERFICIE A CONSTRUIR		38	1577,60	
	COTIZACION DE USD		4/9/2020	102,44	
	COSTO M2 MATERIAL Y MANO DE OBRA		USD	460,00	
2	PROY.COMPLETO	SUPERFICIE	COSTO M2	SUB TOTAL	INVERSION OBRA
	Departamentos	948,10	\$ 47.122,40	\$ 44.676.687,93	\$ 64.362.042,85
	Cocheras	182,81	\$ 47.122,40	\$ 8.614.314,91	
	Cocheras	136,78	\$ 18.848,96		
	Locales	309,92	\$ 32.985,68	\$ 10.222.836,81	
	descubierta/patio	120	\$ 7.068,36	\$ 848.203,20	
	Ascensor	0	\$ 3.073.200,00	\$ 0,00	
	Terrazas semicubiertas	0,00	\$ 7.068,36	\$ 0,00	
	Construccion en H	0	0	\$ 0,00	
	Sum	0,00	\$ 23.561,20	\$ 0,00	
	Pileta	0	\$ 0,00	\$ 0,00	

3 INCIDENCIA TERRENO			SUPERFICIE	% PARTICIP	VALOR	
		superficie terreno	753,80			
		valor m2 USD			\$ 300,00	
		valor m2 \$			\$ 30.732,00	
		VALOR TOTAL TERRENO			\$ 23.165.781,60	
		INCIDENCIA DEL TERRENO POR M2 VENDIBLE	terreno	23.165.781,60	188,52	
			m2 vendibles	1.199,55		
		INCIDENCIA EN EL EMPRESARIADO	MAT/MDO/v. obra dividido sup. total	398,26	0,32	
			TERRENO XM2	188,52		
4 COSTO M2 EMPRESARIADO					USD/m2	
		VALOR OBRA		\$ 64.362.042,85	398,26	0,74
		VALOR TERRENO		\$ 23.165.781,60	143,34	0,26
		TOTAL EMPRESARIADO		\$ 87.527.824,45	541,60	
			M2	COSTO \$AR x m2	COSTO USD x m2	
		COSTO DEL M2 S/M2 VEND.	1.199,55	\$ 72.967,22	712,29	
		COSTO SOBRE M2 TOTALES (SUP QUE SE ADQUIERE)	1577,60	\$ 55.481,63	541,60	
		COSTO M2 SOLO OBRA USD BLUE	DÓLAR BLUE USD 130	VALOR EN USD OBRA	VALOR X M2	
				495.092,64	313,83	

5 CANJE X M2						
			M2	COSTO USD/m2	VALOR USD	
	VALOR TERRENO		753,80	300,00	226.140,00	
	VALOR M2		1577,60	541,60	854.430,15	
	CANTIDAD M2	PROPIETARIO	417,54			
	UNIDADES	A ENTREGAR	426,97			
		COCHERA	17,10			
		COCHERA	17,10			
		COCHERA	17,10			
		COCHERA	17,10			
		DEPTO 1 DORM	54,38			
		DEPTO 2 DORM	97,72			
		DEPTO 1 DORM	54,38			
		DEPTO 2 DORM	97,72			
		DEPTO 1 DORM	54,38			
6 PRE VENTA						
	TOTAL UNIDADES	DEPTOS Y COCHERAS	38			
	PROPIETARIO TERRENO		9			
	SUB TOTAL		29			
	PRE VENTA	0,6	17,4	18		
	VENTA EN OBRA		11,6	12		
	PREVENTA DEPARTAMENTOS Y COCHERA		9			

VENTAS

- Preventa
- Venta durante la obra a precio de lista: abarca desde inicio a 6 8 meses antes de la finalización
- Precio final, precio una vez terminada la obra

- **COSTOS de VENTAS**
Comisiones inmobiliarias,
- Impuesto a la venta IIBB
- ITI, impuesto del 3% del valor de la venta, a la escritura.
- Impuesto a las ganancias,
- Costos de escrituras, inscripciones , certificados
- IVA a pagar

ENTREGABLES de una pre-factibilidad

- Superficie a construir
- Superficie vendible
- Costo de la obra
- Costo del terreno
- Incidencia del terreno
- % para dueño terreno y/o para desarrollador
- Valor de venta
- Inversión total inicial
- Utilidad inicial
- Renta directa

Que debemos preguntarnos con el resultado de una prefactibilidad?

- ✓ Seguimos adelante con ese terreno?
- ✓ Seguimos con esa idea de emprendimiento?
- ✓ Es correcto el modelo de negocios inicial?

El estudio de factibilidad es otorgar mayores certezas a la pre-factibilidad

En ocasiones van las dos muy juntas, en otras hay que realizar cada una por separado, dependiendo de la escala del emprendimiento y del expertis del emprendedor.

Acá debemos ponerles datos concretos y certeros a lo estudiados en la prefactibilidad

ENTREGABLE ES TODO EL MATERIAL NECESARIO PARA VENDER/COMERCIALIZAR

- Necesito Anteproyecto de arquitectura. Estudio de ingeniería
- Memoria descriptiva. Terminaciones, tipo de construcción, ascensor, etc.
- Relación accesorios amenities, sobre el costo

- Disponibilidad de servicios(caso barrios, loteos)
- Precios de ventas- Planos de venta-
- Determinación de costos. Lo más precisos posibles.
- Presupuesto Inicial.
- Programación de obra .
- Análisis económico financiero
- Esquema de movimientos de fondos- CASH FLOW
- Egresos iniciales. Egresos por construcción
- Aportes Financiero, banco, etc.
- Ingresos por venta. Mes a mes
- Cahs Flow por items y acumulado
- Análisis VAN y TIR
- Análisis de sensibilidad, punto muerto y escenarios

PROYECTO PRELIMINAR DE INVERSION

TERRENO A1-b	SUPERFICIE	VALOR USD M2	VALOR USD	VALOR AR\$ M2	VALOR AR\$	VALORES VENTA M2		
	89802	22	\$ 1.975.644,00	114,4	\$ 10.273.348,80	96,15	500	
Tipologías	Loteo para barrio con control de ingreso con guardia							
	Sector para Departamento o Dúplex, bajo PH							
	Amities , Sum y pileta							
	Lotes de 500 mts							
Usuarios	TERRENOS							
	Quien desea vivir en zonas suburbanas, espacios abiertos y contacto con el verde							
	Familia tipo, matrimonios jóvenes							
	PROPIEDAD HORIZONTAL							
	Quien desea vivir en zonas suburbanas, disfrutar del verde, sin necesidad de mantener espacios amplios (PH)							
	Matrimonios, con un hijo							
	Personas solas , que reciben a hijos. Divorciados/as , soltero/a							
	Personas mayores que desean espacios abiertos ,jardines							
Destino	Inversor de renta							
	Inversores de guarda de valor							
	Usuario final							

PRESTAMO	HIPOTECARIO					
	IMPORTE PRESTAMO		\$ 175.000,00	70% CAPITAL		
	PERIODO DEL PRESTAMO		10,00	Años		
	interés anual		17%			
	Pago mensual		\$ 1.950,00			
	Número de pagos		120,00			
	Interés total		\$ 121.584,00			
	Costo total del préstamo		\$ 296.584,00			
	TIR		18,37			
	A 10 años	10	183,7			
	Renta anual		0,18			
	TOTAL A PRESTAR	a un 40%	\$ 8.171.982,00			

PROYECTO PH	SUPERFICIE	COSTO M2	CANT. DEPTOS	SUP DEPTOS	VALOR VENTA USD	VALOR VENTA AR\$	INVERSION OBRA
Terreno	5000						
Departamentos-Duplex	2400	\$ 4.000,00	30	80	1200	\$ 5.580,00	10.863.000
Cocheras	375	\$ 2.200,00	30	12,5		\$ 50.000,00	
Amenities							
Sum	80	\$ 3.600,00	1	\$ 288.000,00			
Pileta	1	\$ 150.000,00	1	\$ 150.000,00			

PROYECTO DE INVERSION DEPTOS							
	COSTO departamento	80	\$ 4.000,00	\$ 320.000,00			
	COSTO Cochera	12,5	\$ 2.200,00	\$ 27.500,00			
	valor venta terreno /depto	120	\$ 114,40	\$ 13.728,00			
	Ameties			\$ 14.600,00			
	COSTO DEPTO			\$ 375.828,00			
	VALOR DE VENTA DEPARTAMENTO COCHERA						
	Valor de venta	80	\$ 5.580,00	\$ 446.400,00			
	Cochera	12,5	\$ 1,00	\$ 50.000,00			
				\$ 496.400,00			
	UTILIDAD			\$ 120.572,00			
	RENTA			0,32			
	Rentabilidad en 2 Años		1,5	21,39			

PRESTAMO HPT	IMPORTE PRESTAMO	50% CAPITAL	\$ 198.560,00				
	PERIODO DEL PRESTAMO	Años	10,00				
	interes anual		16%				
	Pago mensual		\$ 3.300,00				
	Número de pagos		120				
	Interés total		\$ 200.000,00				
	Costo total del préstamo		\$ 398.560,00				
	TIR		17,00				
	A 10 años	10	170				
	Renta anual		0,17				
	TOTAL A PRESTAR	30%	\$ 1.787.040,00				

RENTABILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO							
	Arrojada por dif costo-venta Terrenos	Por única vez	99%				
	Arrojada por dif costo-venta PH	Por única vez	32%				
	Arrojada por prestamos lotes	Anual y a 10 años	18%				
	Arrojada por prestamos PH	Anual y a 10 años	17%				
	Total renta anualizada						

EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA DEL PROYECTO

Con los egresos tenemos parámetros de análisis mas factibles de determinar, y plantear los flujos de caja.

Con los ingresos es absolutamente distinto, se puede programar , pero la realidad, el mercado, las vicisitudes económicas, y la macroeconomía.

Podemos plantear objetivos de ventas, mecanismos de ingresos, tipos de financiamiento.

Es atípico en los emprendimientos inmobiliarios que el fondeo del proyecto esté resuelto desde el propio inicio.

• PARA LOS EGRESOS CONSIDERAR

- La compra de la tierra
- Asesores jurídicos notarial económico
- Diseño y aprobación de planos
- Contratación de proveedores
- Construcción del proyecto
- Tiempo de post construcción , gastos mientras se mantiene el edificio antes de las ventas
- Erogaciones a tener en cta
- Diseño del negocio
- Adquisición del terreno y sus derivados
- Diseño arquitectura, ingeniería y complementarios
- Trámites municipales y derivados
- Ejecución de la obra y administración
- Gastos finales de puesta en marcha y escrituraciones

• PARA LOS INGRESOS CONSIDERAR

- La preventa inversores
- Plazos de venta durante la obra
- Plazo de venta una vez terminada la ejecución de la obra
- Ingresos
- Diseño del negocio
- Conformar estructura contractual del negocio
- Búsqueda de financiamiento
- Ingresos preventas, ventas ingresos a lo largo de ejecución de obra y venta residual

Análisis de flujo de fondos

- Es muy importante al momento de iniciar la inversión determinar los ingresos que se generan con el inicio del negocio respectivo , son claves para determinar la evaluación del emprendimiento
- Los ingresos obtenidos antes de la puesta en marcha, se toman como ingreso por venta, a un valor menor o con una tasa de descuento contra el valor que va a tener el producto una vez terminado.
- Las inversiones iniciales son muy importantes, se evalúa la rentabilidad de estas.

Método de evaluación financiera, VALOR ACTUAL NETO (VAN)

- Método de evaluación financiera, VALOR ACTUAL NETO (VAN)
- Los proyectos de Real state, tienen una duración en el tiempo, 2 3 4 años. por tanto se debe calcular el valor del dinero en el tiempo
- Un peso hoy vale mas que un peso en un año
- Un peso seguro vale más que un peso con riesgo
- Si considero un peso hoy deberé sumarle los intereses , al periodo contemplado para conocer su valor futuro VF

Interés ganado en el 1º año= Depósito original*Tasa de Interés anual

Monto al final del 1º año= Deposito original+ (deposito original*Tasa de interés anual)

Método de evaluación financiera, (VAN)

- VA Valor Actual Neto
- VF Valor Futuro
- **VF-VA Costo de Oportunidad**

- Ejemplo tengo \$1000 – opción PF 10%- al año 1100
- Es decir \$ 1100 futuros equivalen a \$ 1000 hoy
- No hago nada, tengo \$1000 hoy y dentro de un año
- Emprendo \$1000 hoy –tasa 30% anual-Al año \$1300.

- Los proyectos inmobiliarios , por su modalidad, los ingresos que producirá a lo largo del tiempo por ventas, aporte capital créditos, son V. Futuros

Método de evaluación financiera, (VAN)

- VAN= Suma de saldos de flujo de fondos, descontados de una tasa de referencia(representa el costo de oportunidad del capital) restados de la inversión inicial
- VP Valor Presente- Origen
- VF valor Futuro
- Si consideramos que un VF se obtiene al aplicar una Tasa i , a un VP, el VAN resulta:

Método de evaluación financiera, (VAN)

- Tasa $i = 0$ \rightarrow VAN alto
- Crece Ti \rightarrow VAN cae
- Cuando VAN (se anula) = 0 \rightarrow TIR

- TIR Aplicada a Flujo de Fondos , anula al VAN
- Determina si el negocio es rentable x si mismo
- La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad;
- Se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.
- VAN nos habla del volumen , la TIR nos habla de la calidad del negocio

Método de evaluación financiera, (VAN)

- Tasa de descuento/ Tasa de corte
- Se define como la rentabilidad mínima exigida por un inversionista para entrar al proyecto , siendo su costo de oportunidad.

TIR \gt TC \rightarrow VIABLE

TIR $=$ TC \rightarrow +/-

TIR \lt TC \rightarrow INVIABLE

Caso de Loteo,
con PH y
prestamos de
financiación

TERRENO A1-b				
VARIABLES DE CARGA				
Superficie Total	89.802 m2		*	
Valor m2 uds	22,00		**	
Dólar inmobiliario	5,20		**	
Valor ms \$	114,40			
Valor Tot Terreno usd	1.975.644			
Valor Tot Terreno \$	9.290.000			
Precio venta m2\$	510,00		**	
Precio venta m2 usd	98,08			
Pre venta	\$ 6.869.853,00			
% a donar	0,4		**	
Sup util total	53.881		*	
Superficie lote	380			
Cantidad lotes	142			
Costo urbaniz x lote	\$35.000		*	
Urbanizac total	\$4.962.742			
Urbaniz espacio donar	\$248.137		5%	
Infraest	\$397.019		8%	
Urbanizacion imprevistos	\$1.000.000			
URB TOTAL	\$6.607.899			

TERRENO A1-b		
VARIABLES DE CARGA		
Superficie Total	89.802	m2
Valor m2 uds	22,00	
Dólar inmobiliario	5,20	
Valor ms \$	114,40	
Valor Tot Terreno usd	1.975.644	
Valor Tot Terreno \$	9.290.000	
Precio venta m2\$	510,00	
Precio venta m2 usd	98,08	
Pre venta	\$ 6.869.853,00	
% a donar	0,4	
Sup util total	53.881	
Superficie lote	380	
Canti lotes	142	
Costo urbaniz x lote	\$35.000	
Urbanizac total	\$4.962.742	
Urbaniz espacio donar	\$248.137	5%
Infraest	\$397.019	8%
Urbanizacion imprevistos	\$1.000.000	
URB TOTAL	\$6.607.899	

GASTOS				
comisión compra-venta	0,025	\$ 232.250,00		
escrituracion	0,045	\$ 164.371,00		
fiduciaria	0,045	\$ 715.405,44	\$ 39.744,75	
		\$ 754.323,72		
comercialización	0,04	\$ 1.373.970,60		

EVALUACION ECONOMICA DESPUES DE IMPUESTOS					
Venta en dos años (50,50)					
	1	2	3		
Compra	-9.290.000				
Urbanizacion	-\$6.607.899				
Imprevistos	-\$1.112.853				
Gastos Iniciales	-\$754.324				
Venta		\$17.174.633	\$17.174.633		
Impuestos	-\$17.765.075	-\$590.443	\$16.584.190		
Impuesto 0,35			\$5.804.466	0,35	Ganancias
		\$515.239	\$515.239	0,03	IIBB
		-\$6.424.431	-\$619.965		
		50%	50%		
FLUJO DE CAJA A 2 AÑOS	-17.765.075	16.659.394	10.167.942		
FLUJO DE CAJA A 4 AÑOS	-15.000.000	5.000.000	7.000.000	8.000.000	10.000.000
VAN (15%)	\$3.834.590				
TIR	36%	30%			
VAN - VALOR RESULTANTE POR ARRIBA , COMPARATIVO CON PF A 15%					
TIR-VALOR DEL PROYECTO PTA A PTA NO COMPARABLE CON TASA DE PF SINO CON TIR DE PF					

Venta en tres años (50, 25,25)							
total venta	\$34.349.265						
Coeficiente aumento precio			0,2	0,2	0,2		
	0	1	2	3	4		
Compra	-9.290.000						
Urbanizacion	-\$6.607.899						
Imprevistos	-\$1.112.853						
Gastos Iniciales	-\$754.324						
					\$11.871.106		
Venta		\$10.304.780	\$12.365.735	\$9.892.588			
Ganancia	-\$17.765.075	-\$7.460.296	\$4.905.440				
				\$3.462.405,91	\$4.154.887,09		
			\$1.716.904			0,35	Ganancias
		\$309.143	\$370.972	\$296.778	\$356.133	0,03	IIBB
		30%	30%	20%	20%		
FLUJO DE CAJA	-17.765.075	9.995.636	10.277.859	6.133.405	7.360.086		
VAN (15%)	\$6.034.162						
TIR	35,0%						

Caso de Loteo, con ph y prestamos de financiación

Incorporando préstamos (caso de venta en dos años)								
		1	2	3	4	5	6	7
Porcentaje prestatarios	50%							
% prestado	50%							
Monto total prestado	\$6.869.853							
		1	2	3	4	5	6	7
Compra	-9.290.000							
Urbanizacion	-6.607.899							
Imprevistos	-1.112.853							
Venta Directa			\$6.869.853	\$6.869.853				
Pagos anticipo prestatarios			\$6.869.853					
Pago cuotas			\$2.208.167	\$2.208.167	\$2.208.167	\$2.208.167	\$2.208.167	\$2.208.167
FLUJO DE CAJA	-	17.010.751	13.739.706	9.078.020	2.208.167	2.208.167	2.208.167	2.208.167
VAN (15%)	\$5.711.339							
TIR	37,6%							

ENTREGABLES de una Factibilidad

- ✓ Modelo de negocios definido
- ✓ Costos específicos
- ✓ Inversión total
- ✓ Valor de venta
- ✓ Modalidad de Preventa
- ✓ Cash Flow
- ✓ Utilidad final
- ✓ Renta después de Impuestos
- ✓ Indicadores financieros VAN TIR
- ✓ Costo de oportunidad

PLM FACTIBILIDAD					
COTIZACION USD				102,44	
FECHA				3/9/2020	
1 SUPERFICIES					
	SUPERFICIE VENDIBLE TOTAL		M2	1.199,55	
	SUPERFICIE VENDIBLE DEPTOS		M2	956,55	
	SUPERFICE VENDIBLE COCHERAS		M2	243,00	
	SUPERFICIE CONSTRUIBLE		M2	1.577,60	
2 COSTOS			M2	USD	\$AR
	CONSTRUCCION		1.577,60	398,26	40.797,44
	ADMINISTRACION FIDEICOMISO (V.O.T.)				
	PROYECTO Y GESTION (V.O.)				
	ADMINISTRACION OBRA Y DT(V.O)				
	DESARROLLO (V.O.T.)			143,37	
	TOTAL			541,63	55.484,52
3 VALOR TERRENO				USD	\$AR
	Incidencia por m ²			188,52	
	3.1 PRECIO DEL TERRENO			226.140,00	23.165.781,60
	INCIDENCIA TERRENO EN INVERSION			0,32	

4	COSTO TERRENO Y CONSTRUCCION			M2	USD	\$AR
	4.1	COSTO CONSTRUCCION CON TERRENO		1.577,60	541,60	55.481,63
	4.2	COSTO DEL M2 SOBRE M2 VENDIBLES		1.199,55	712,29	72.967,22
5	INVERSION EMPRENDIMIENTO				USD	\$AR
	5.1	Costo Terreno			226.140,00	23.165.781,60
	5.2	Costo construcción			628.290,15	64.362.042,85
		TOTAL INVERSION			854.430,15	87.527.824,45
6	VENTAS			cantd.	valor venta	USD
	6.1	M ² propios DEPTOS		957	1.200,00	1.147.860,00
	6.2	Cocheras		20	10.000,00	200.000,00
	6.3	Gastos de Ventas			0,00	0,00
		RESULTADO DE VENTAS				1.347.860,00
						138.074.778,40
7	RESULTADOS PRELIMINARES					
	7.1	Inversion total				87.527.824,45
	7.2	Utilidad				50.546.953,95
	7.3	Rentabilidad directa s/capital propio				0,58
	7.4	VAN (15%)				
	7.5	TIR anualizada				
8	PREVENTA					
	8.1	Unidades de Departamento y cochera		0,6	9	

Material elaborado por Arquitecto Pablo Peirone , con base de información y contenidos vertidos por el Lic. Andy Fraire en su libro "Pasión por Emprender", Lic. Luis Montero, en sus cursos y charlas , y por Arq. Sergio Topor y Arq. Damián Tabakman de la UBA".



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
INGENIERÍA