



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

CAIRP

CURSO DE ESPECIALIZACION DE AGENTE INMOBILIARIO

ASIGNATURA : Comercialización Inmobiliaria
de Bienes futuros

PROFESOR : MARTIN FERNANDO DIAZ GARCIA, Arq.,Ms.,Dr.



SESION 3 CAPTACION DE VALOR - COMERCIALIZACION



MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA NUEVA DE LIMA

- Cantidad de viviendas vendidas 25,000 unidades
- Precio promedio de viviendas 420,000 soles
- Total de ventas anuales 10,500,000,000 soles
- Comisión por ventas 1% 105,000.000 soles



PROCESO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

CAIRP

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO INMOBILIARIO

PRESENTACION DEL MODELO DE
NEGOCIO INMOBILIARIO

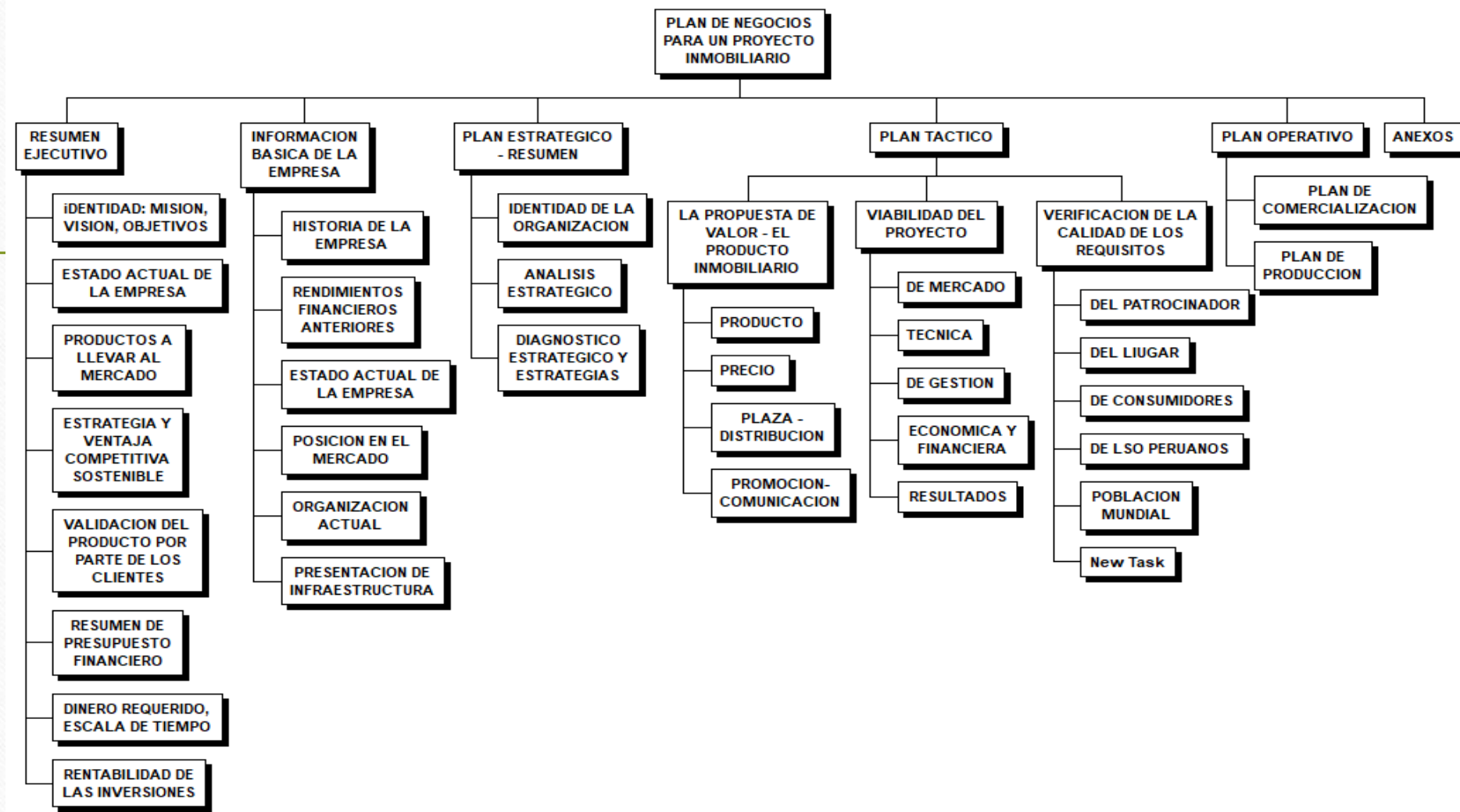
El proyecto de inversión

- **Proyecto:** Esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto.
- **Inversión:** Destinar recursos (dinero) con la finalidad de obtener una rentabilidad.
- **Inmobiliaria:** Relativo a los bienes inmuebles
- **Proyecto de Inversión Inmobiliaria:** Destinar recursos de manera temporal con la finalidad de producir bienes inmueble

EL PROYECTO INMOBILIARIO

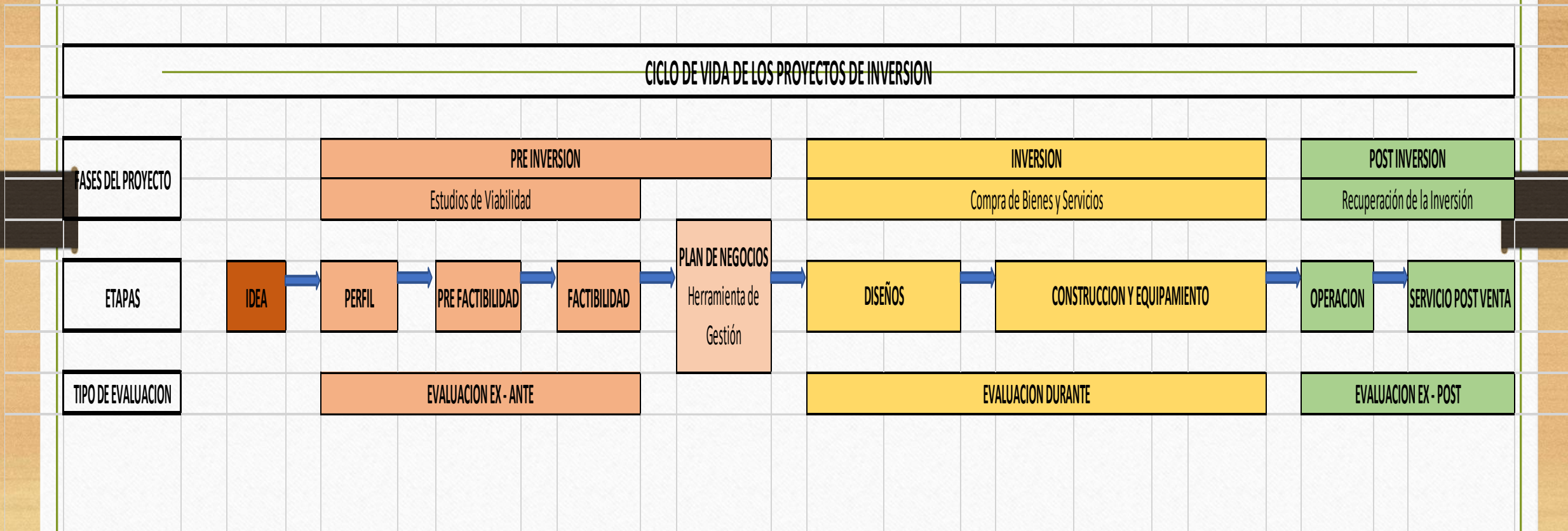
GENERALIDADES

- Qué necesidad satisface: 1.8 millones de viviendas de déficit en Perú.
- Contribución al crecimiento económico del país



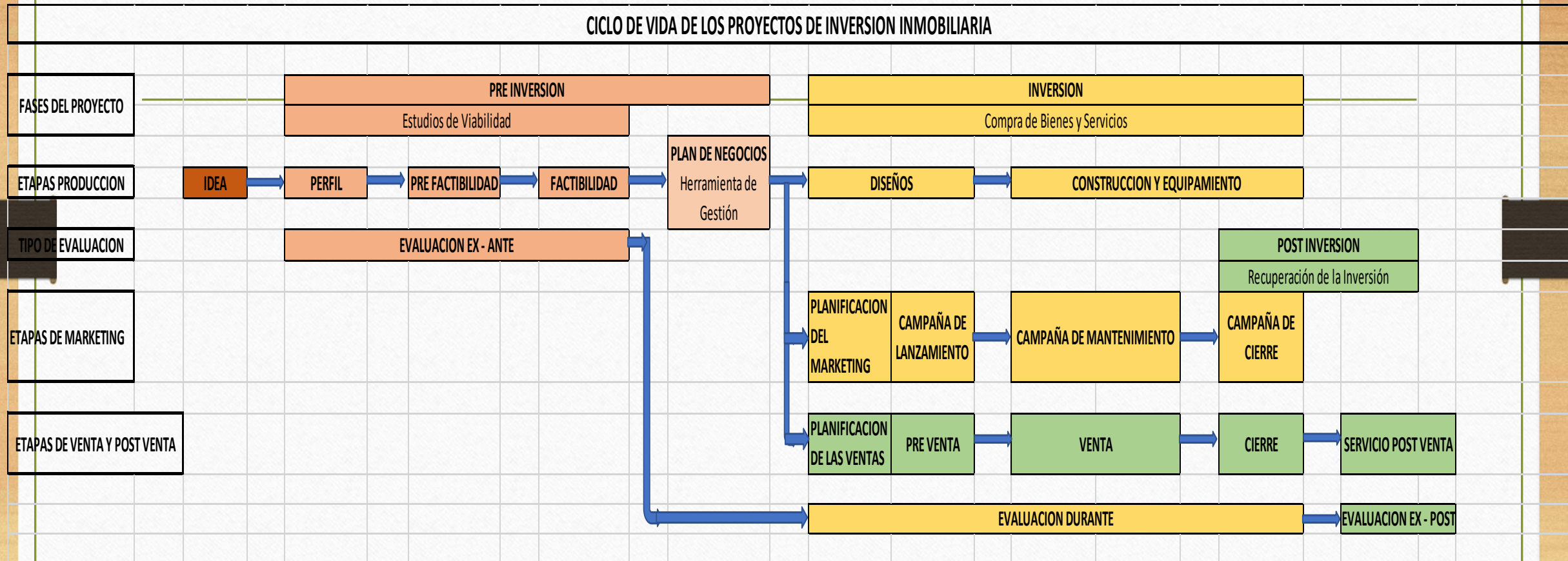
EL FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Ciclo de Vida de un Proyecto Común

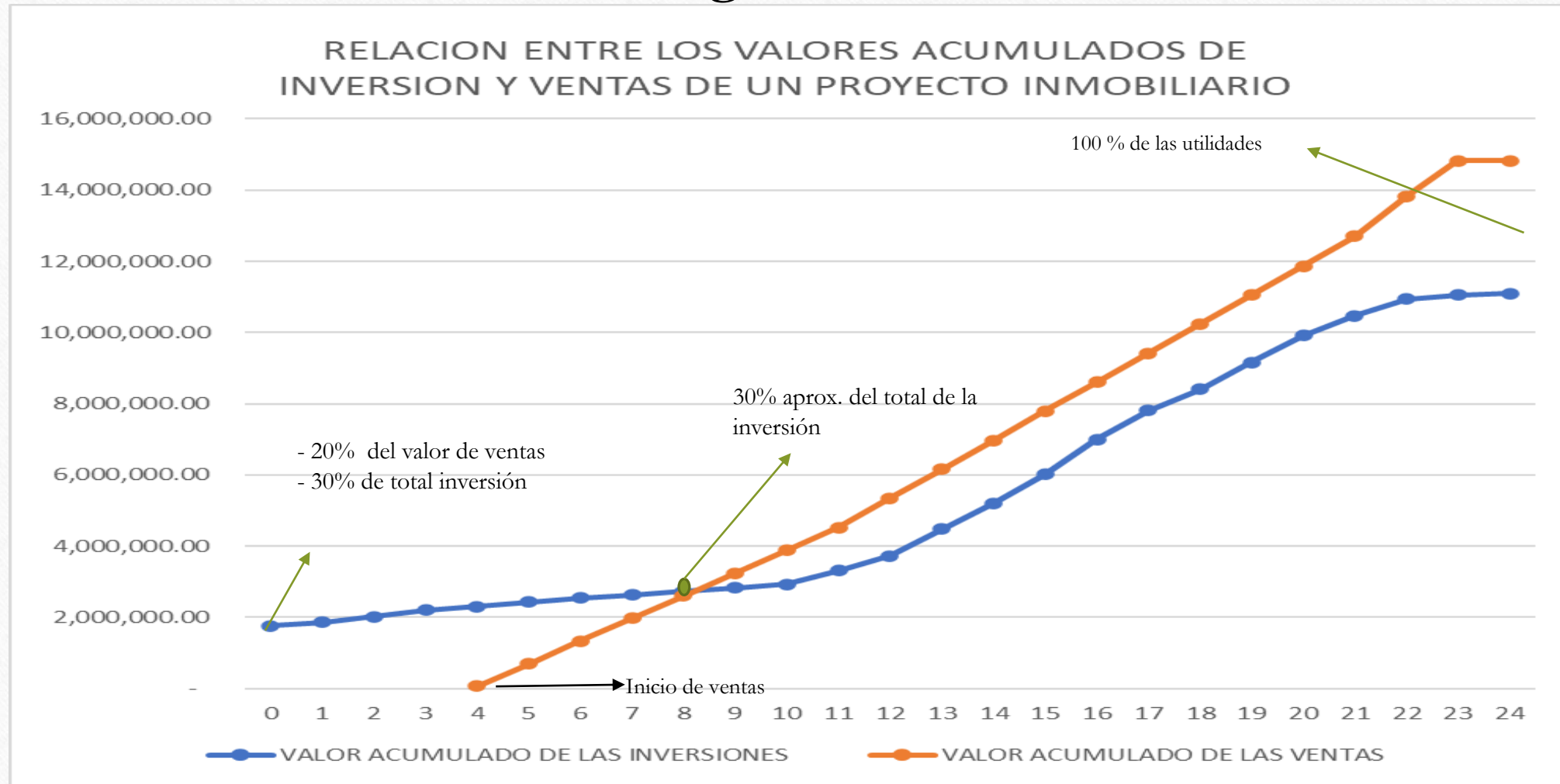


Ciclo de Vida de Un Proyecto Inmobiliario

CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS DE INVERSION INMOBILIARIA



Modelo de Negocio Inmobiliario



• Estructuración Financiera

CUADRO DE COSTOS		FUENTE DE FINANCIAMIENTO		
		APORTE	CI PEVENTA	CREDIOBRA
RUBRO	MS/.	MS/.	MS/.	MS/.
Terreno Valor (Val. Adq)	4,020	1,407		2,613
Pre Operativos + Diseño	89	89		0
Costos de Construcción Municipales	11,408	1,450	418	9,539
Otros Gastos	1,165	349		816
Alcabala y Otros Terreno	253	80		173
Costo antes de GF	18,100	3,708	418	13,974
Participación (%)	100%	20%	2%	77%
Costo antes de GF	18,100	3,708	418	13,974
GF (int y com)	884			884
Costo Total	18,984	3,708	418	14,858
Participación (%)	100%	20%	2%	78%

RUBRO	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Costo Total	\$5,667	\$1,107	\$125	\$4,435
Participación (%)	100%	20%	2%	78%

Cifras en miles



a) Crédito y Garantía

1. Línea de Crédito para Construcción por S/. 14,857,250.00

Destinada a proveer capital de trabajo y financiar la construcción del proyecto ubicado en Av. Sergio Bernal xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, Distrito de Surquillo, Departamento de Lima y Provincia Lima. Asimismo, destinada para el desembolso de créditos hipotecarios y cartas fianza.

Esta línea se deberá encontrar respaldada por:

- Hipoteca del terreno; en adelante Inmueble Matriz; donde se desarrollará el proyecto, afectado hasta por el valor comercial una vez terminado .
- Fianza solidaria del Sr. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Línea de Crédito para Ventas por S/. 2,026,750.00

Destinada para el desembolso de créditos hipotecarios y emisión de cartas fianza, una vez que la línea de Crédito para Construcción esté completamente cancelada.

Esta línea se deberá encontrar respaldada por:

- Hipoteca del terreno; en adelante Inmueble Matriz; donde se desarrollará el proyecto, afectado hasta por el valor comercial una vez terminado .
- Fianza solidaria del Sr. xxxxxxxxxxxxxx

b) Alcances

Se deberá evidenciar un aporte del 20%, equivalente a S/. 3'708,000

Se debe alcanzar una pre venta mínima de 20% conformada por 11 unidades inmobiliarias por un monto de venta de S/.4,184,000.



c) Cronograma

Los plazos de construcción y venta del proyecto no deberán exceder en total 18 meses, siendo destinados 15 meses para la etapa de construcción y 3 meses para continuar con la etapa de ventas de las unidades inmobiliarias y su correspondiente independización.

El plazo máximo para concretar la preventa es de 6 meses desde la fecha en la presente carta de líneas.



Condiciones Financieras:

d) Costo

Tasas de interés referenciales

Para la línea de Crédito para Construcción:

Tasas a 360 días TEA 7.55% en MN TEA

6.30% en ME

Las tasas de interés presentadas son referenciales y se encuentran sujetas a modificaciones de acuerdo a las condiciones de mercado. Se pactará la tasa de cada financiamiento en su momento

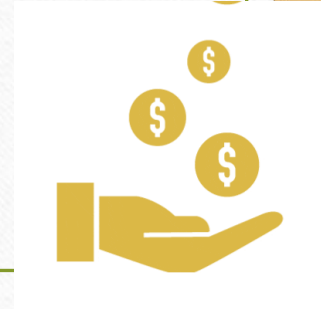
Comisión de carta fianza

1.5% anual aplicable para todas aquellas operaciones canalizadas a través del BCP y que resulten denegadas. En todos los demás casos, la comisión aplicable será de 4.5%

Comisión de estructuración Esta comisión remunera la estructuración del contrato por parte del BCP y asciende a S/.39,000.00 El cliente pagará esta comisión a la firma del contrato de líneas mediante cargo en la cuenta corriente que indique el cliente.

Comisión por levantamiento de hipoteca

Esta comisión corresponde al cobro de emisión por cada minuta de levantamiento de la hipoteca matriz y sus traslados en las partidas independizadas de las unidades inmobiliarias del proyecto; independientemente si incluye a una o varias unidades inmobiliarias en la misma minuta, y asciende a US\$ 35.00



e) Garantías Adicionales

- Pre venta mínima de 20% conformada por 11 unidades inmobiliarias por un monto de venta de S/.4,184,000. Conformada por S/.418,400 de cuotas iniciales, monto que deberá estar disponible en Cuenta Credibobra o invertido en obra y S/. 3,765,600 .00 en créditos hipotecarios pre aprobados. Se entiende como pre venta a aquellas unidades que cuenten con cuota inicial cancelada superior al 10% del valor del inmueble, contrato de compra - venta y carta de aprobación bancaria por el financiamiento otorgado. En el caso que la venta sea al contado se tendrá que evidenciar como mínimo una cuota inicial del 20%. La pre-venta debe respetar la lista de precios remitida al BCP sin incluir estacionamientos. No se considerará como pre-venta las ventas a accionistas o relacionados. Para la pre-venta se considerará únicamente el valor del departamento.

La pre-venta no deberá incluir ventas realizadas a Fondos de Inversión, ni a persona natural y/o jurídica, que adquieran más de 1 u.i. con precios de venta reducidos y/o posibilidad de recompra.

El plazo máximo para concretar la pre-venta es de 6 meses desde la fecha en la presente carta de líneas.



- Debe mantenerse desde que se inicie el proceso de liberación de fondos de la línea de Crédito para Ventas hasta la constitución a favor del BCP de las primeras y preferentes hipotecas sobre las Unidades Inmobiliarias y devolución de las cartas fianzas otorgadas a favor de otros bancos. Una vez obtenida la independización definitiva y a potestad del BCP, el FDG podrá reducirse en forma proporcional a la reducción de la exposición del BCP (devolución de fianzas y/o activación de garantías hipotecarias individuales).
- Contar con la Póliza de Seguro CAR correspondiente debidamente cancelada, cuya vigencia deberá coincidir con la fecha de inicio de obras y plazo de construcción de la misma. Asimismo se deberá contar con el endoso de cesión de derechos a favor del BCP. En el ANEXO N°3, adjuntamos cartilla de coberturas.





Av. Juan de Arona 893
San Isidro



Lima, 31 de mayo de 2019

Señores
VIENNA CONSTRUCTORES S.A.
Presente.-

Estimados señores:

REF.: LINEAS DE CRÉDITO APROBADAS

PROYECTO: SERGIO BERNALES I

Por medio de la presente, nos es grato informarle que su solicitud de financiamiento ha sido pre aprobada por el BCP quedando establecidas las siguientes líneas:

- Línea de Crédito para Construcción por S/. 14,857,250.00**
Destinada a proveer capital de trabajo y financiar la construcción del proyecto ubicado en Av. Sergio Bernales, lote 259 Mz. N Urb. Barrio Medico Clínica Prosa, Distrito de Surquillo, Departamento de Lima y Provincia Lima. Asimismo, destinada para el desembolso de créditos hipotecarios y cartas fianza.
Esta línea se deberá encontrar respaldada por:
 - Hipoteca del terreno; en adelante Inmueble Matriz; donde se desarrollará el proyecto, afectado hasta por el valor comercial una vez terminado.
 - Fianza solidaria del Sr. Luis Enrique Arias Castillo
- Línea de Crédito para Ventas por S/. 2,026,750.00**
Destinada para el desembolso de créditos hipotecarios y emisión de cartas fianza, una vez que la línea de Crédito para Construcción esté completamente cancelada.
Esta línea se deberá encontrar respaldada por:
 - Hipoteca del terreno; en adelante Inmueble Matriz; donde se desarrollará el proyecto, afectado hasta por el valor comercial una vez terminado.
 - Fianza solidaria del Sr. Luis Enrique Arias Castillo

En el ANEXO N°1 adjuntamos la estructura de financiamiento.

Condiciones Generales:

- Los plazos de construcción y venta del proyecto no deberán exceder en total 18 meses, siendo destinados 15 meses para la etapa de construcción y 3 meses para continuar con la etapa de ventas de las unidades inmobiliarias y su correspondiente independización.
- La línea de Crédito para Construcción está conformada por el componente directo (préstamos) y contingente (hipotecarios BCP y cartas fianza); los cuales sumados no deben exceder la línea aprobada de S/.14,857,250.00 durante el plazo de construcción del proyecto. La línea de Crédito para Ventas está conformada por componente contingente (hipotecarios BCP y cartas fianza), el cual no debe exceder la línea aprobada de S/. 2,026,750.00.
- Previo a cualquier desembolso, se deberá identificar el total de arras, cuotas iniciales y/o cualquier otro fondo recibido que, de exceder los montos requeridos, será descontado del total de la línea de Crédito para Construcción ya aprobada.
- Se deberá informar al BCP el avance de las ventas en forma mensual a través de un cuadro control de acuerdo al formato proporcionado. Este deberá contener las ventas efectuadas con el mismo banco, con otros bancos o al contado las que deberán estar sustentadas con los contratos de compra venta, cartas de aprobación y cuentas iniciales recibidas. Asimismo se deben identificar los fondos recibidos y los fondos por recibir, incluyendo las cuotas iniciales.
- Se deberá contar con un informe de supervisión mensual de manera previa a la solicitud de cada desembolso, emitido por un proveedor externo especializado en construcción y designado por el BCP, el mismo que evidencie el avance de obra alcanzado.
- Todo el pago de las cuotas iniciales y las ventas al contado deberán ser canalizados a través de una cuenta corriente especial en el BCP; en adelante Cuenta Credidobra; supervisada por la Gerencia de Desarrollo de Negocios Inmobiliarios del BCP y destinados a invertirse en obra y/o a la amortización o cancelación de los préstamos de la línea de Crédito para Construcción.
- Asimismo: en el ANEXO N°2, adjuntamos un check list con las recomendaciones que deberán considerar en el contrato de compra venta, tanto para los casos de ventas al contado como de créditos hipotecarios. En este contrato se deberá indicar el abono de las cuotas iniciales, arras u otro pago en la Cuenta Credidobra.
- Al finalizar la etapa de construcción del proyecto, en tanto no se haya vendido la cantidad suficiente de unidades inmobiliarias para cubrir el componente directo (préstamos) se deberá consolidar el saldo de todos los desembolsos realizados a través de dicha línea en un solo pago, a un plazo máximo de 03 meses.

Av. Juan de Arona 893
San Isidro



- Contar con la Póliza de Seguro contra Incendios una vez finalizada la obra debidamente cancelada, cuya vigencia será hasta la activación de hipotecas individuales de créditos hipotecarios BCP.
- Se deja constancia que desde el inicio del proyecto la Cuenta Credidobra se deberá constituir en garantía mobiliaria, siendo de costo del cliente su constitución e inscripción en registros públicos.
- Se deja constancia que los costos y gastos que liquide el proveedor externo para realizar el Estudio de Títulos del Inmueble Matriz serán por cargo y cuenta de ustedes, siendo informados estos por su funcionario.
- Todos los costos y gastos, inclusive asesorías legales, derechos notariales y registrales y/o comisión que se necesite por el servicio de un tercero por ejemplo: evaluador técnico, supervisor, tasador, auditor, estudio de abogados, notaría, registros públicos, etc; relacionados al proyecto serán asumidos por ustedes.
- El BCP tendrá derecho preferencial sobre la colocación de créditos hipotecarios. Las cartas fianza solicitadas para respaldar créditos hipotecarios provenientes de otros bancos y que no hayan sido previamente denegados por el BCP se emitirán con la tarifa pizarra vigente.
- Compromiso de enviar sus estados financieros mínimo cada 6 meses y los de cierre de ejercicio, quedando a potestad del BCP el solicitarlos con una mayor frecuencia.
- Se deberá presentar carta de compromiso en la que se establezca la subordinación de las acreencias de los accionistas y prestamista, a los pasivos que la empresa asuma con el BCP por el financiamiento del presente proyecto.
- La empresa y los accionistas deben mantener buenos antecedentes crediticios.
- Cualquier incremento de costos será asumido por Vienna Constructores S.A.

Condiciones Financieras:

Tasas de Interés Para la línea de Crédito para Construcción:
referenciales Tasas a 360 días

TEA 7.55% en MN
TEA 6.30% en ME

Las tasas de interés presentadas son referenciales y se encuentran sujetas a modificaciones de acuerdo a las condiciones de mercado. Se pactará la tasa de cada financiamiento en su momento

Comisión de carta fianza 1.5% anual aplicable para todas aquellas operaciones canalizadas a través del BCP y que resulten denegadas. En todos los demás casos, la comisión aplicable será de 4.5%

Comisión de estructuración Esta comisión remunera la estructuración del contrato por parte del BCP y asciende a S/39,000.00 El cliente pagará esta comisión a la firma del contrato de líneas mediante cargo en la cuenta corriente que indique el cliente.

Comisión por levantamiento de hipoteca Esta comisión corresponde al cobro de emisión por cada minuta de levantamiento de la hipoteca matriz y sus traslados en las partidas independizadas de las unidades inmobiliarias del proyecto; independientemente si incluye a una o varias unidades inmobiliarias en la misma minuta, y asciende a US\$ 35.00

Condiciones para el desembolso de la línea de Crédito para Construcción:

- La propiedad del Inmueble Matriz deberá estar registrada a nombre de la empresa Inmobiliaria Vienna Constructores S.A., libre de todo gravamen e hipotecado al BCP sin ningún tipo de observación.
- Se otorga el plazo de 90 días (11/2019) para emitir Informe Técnico Final (ITF) con la documentación requerida en check list con opinión favorable del Evaluador Externo. (Ver Anexo 4)
- Se deberá contar con la opinión favorable en el informe de supervisión del proveedor externo especializado, la cual debe considerar lo siguiente:
 - Se constata que no exista ningún problema de fisión/vánderos/áreas relacionado al terreno donde se desarrolla el proyecto.
 - Se cuenta con la Resolución de Licencia de Construcción bajo la modalidad "C", sin observaciones y demás autorizaciones municipales previas y de cualquier otra índole requeridas para el desarrollo del proyecto a financiar.
 - El cliente deberá cumplir con las características descritas en la licencia y demás autorizaciones municipales.
 - Se ha cumplido con el aporte propio de acuerdo a la distribución señalada en la estructura de financiamiento del presente reporte.
- Se deberá evidenciar un aporte del 20%, equivalente a S/. 3'708,000 (Ver Anexo I)
- Se debe alcanzar el siguiente nivel de pre ventas:

Av. Juan de Arona 893
San Isidro



- Pre venta mínima de 20% conformada por 11 unidades inmobiliarias por un monto de venta de S/4,184,000. Conformada por S/418,400 de cuotas iniciales, monto que deberá estar disponible en Cuenta Credidobra o invertido en obra y S/ 3,765,600.00 en créditos hipotecarios pre aprobados. Se entiende como pre venta a aquellas unidades que cuentan con cuota inicial cancelada superior al 10% del valor del inmueble, contrato de compra - venta y carta de aprobación bancaria por el financiamiento otorgado. En el caso que la venta sea al contado se tendrá que evidenciar como mínimo una cuota inicial del 20%. La pre-venta debe respetar la lista de precios remitida al BCP sin incluir estacionamientos. No se considerará como pre-venta las ventas a accionistas o relacionados. Para la pre-venta se considerará únicamente el valor del departamento.

La pre-venta no deberá incluir ventas realizadas a Fondos de Inversión, ni a persona natural y/o jurídica, que adquieran más de 1 u.i. con precios de venta reducidos y/o posibilidad de recompra.

- El plazo máximo para concretar la pre-venta es de 6 meses desde la fecha en la presente carta de líneas.

Planes de Ahorro:

- Se contabilizarán 8 preventas por cada 10 Ahorros Locales.
- Evidenciar el contrato de compra-venta debidamente firmado.
- El plan de ahorro deberá estar aprobado y validado por el BCP.
- Se deberá confirmar el pago de mínimo el 50% de la cuota inicial correspondiente al plan establecido.
- Se deberá evidenciar el primer mes de ahorro del plan establecido.

- Contar con la Póliza de Seguro CAR correspondiente debidamente cancelada, cuya vigencia deberá coincidir con la fecha de inicio de obras y plazo de construcción de la misma. Asimismo se deberá contar con el endoso de cesión de derechos a favor del BCP. En el ANEXO N°3, adjuntamos cartilla de coberturas.
- El plazo máximo para el vencimiento del primer desembolso es la finalización de la etapa de construcción (15 Meses).

Fondo de Garantía (FDG):

- Será de un monto fijo equivalente a US\$50,000
- Debe mantenerse desde que se inicie el proceso de liberación de fondos de la línea de Crédito para Ventas hasta la constitución a favor del BCP de las primeras y preferentes hipotecas sobre las Unidades Inmobiliarias y devolución de las cartas fianzas otorgadas a favor de otros bancos. Una vez obtenida la independización definitiva y a potestad del BCP, el FDG podrá reducirse en forma proporcional a la reducción de la exposición del BCP (devolución de fianzas y/o activación de garantías hipotecarias individuales).

Condiciones para la liberación de fondos (Utilidad del Proyecto):

La utilidad del proyecto se mantendrá retenida en la Cuenta Credidobra en garantía, liberándose de acuerdo al siguiente esquema y siempre y cuando no exista componente directo (préstamos) vigente:

- Al 60% de avance de Obra se mantiene en Cuenta Intangible Credidobra el importe equivalente al 40% del monto requerido para la culminación de la Obra y se retiene el equivalente al 12% del costo total de construcción ante cualquier imprevisto. Se podrá liberar el saldo en exceso previa reserva del Fondo de Garantía.
- Al 70% de avance de Obra se mantiene en Cuenta Intangible Credidobra el importe equivalente al 30% del monto requerido para la culminación de la Obra y se retiene el equivalente al 9% del costo total de construcción ante cualquier imprevisto. Se podrá liberar el saldo en exceso previa reserva del Fondo de Garantía.
- Al 80% de avance de Obra se mantiene en Cuenta Intangible Credidobra el importe equivalente al 20% del monto requerido para la culminación de la Obra y se retiene el equivalente al 6% del costo total de construcción ante cualquier imprevisto. Se podrá liberar el saldo en exceso previa reserva del Fondo de Garantía.
- Al 100% de avance de Obra se liberarán todos los fondos (previa reserva del Fondo de Garantía).

Adicionalmente, la vigencia y utilización de las condiciones señaladas, estarán sujetas a revisiones periódicas que hagamos sobre la base de la información financiera disponible, así como de las condiciones prevalecientes en el mercado y/o modificaciones o cancelaciones a opción del BCP de acuerdo con las prácticas vigentes en el mercado nacional e internacional; siendo facultad del BCP inclusive dar por terminado o resolver dichas líneas de

RESUMEN, RESULTADOS Y EVALUACION DEL PROYECTO

ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS POR VENTAS

TC= 3.35

DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS	SUB TOTAL	IGV	TOTAL SOLES S/	TOTAL USA \$	INCIDENCIA %
1 Departamentos	13,536,817.73	1,218,313.60	14,755,131.32	4,404,516.81	94.10%
2 Estacionamientos	849,025.23	76,412.27	925,437.50	276,250.00	5.90%
3 Depósitos	-	-	-	-	0.00%
TOTAL DE INGRESOS	14,385,842.96	1,294,725.87	15,680,568.82	4,680,766.81	100.00%



DESCRIPCION DE LOS ENTREGABLES DEL PROYECTO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL SOLES S/.	TOTAL USA \$	INCIDENCIA %
COSTOS	8,900,784.35	1,264,717.48	10,165,501.83	3,034,478.16	82.79%
1 TERRENO	1,747,956.73	-	1,747,956.73	521,778.13	14.24%
2 DEMOLICION	30,179.28	5,432.27	35,611.55	10,630.31	0.29%
3 DISEÑO, ESTUDIOS Y REVISIONES	153,827.87	27,689.02	181,516.89	54,184.15	1.48%
4 LICENCIAS Y PERMISOS	17,014.00	-	17,014.00	5,078.81	0.14%
5 CONSTRUCCION	6,842,201.07	1,231,596.19	8,073,797.27	2,410,088.74	65.75%
5.1 Costo de Construcción	8,073,797.27				
5.2 Reserva de Contingencia	0%	-			
6 SANEAMIENTO INMOBILIARIO	109,605.39	-	109,605.39	32,718.03	0.89%
GASTOS	2,017,810.60	95,451.09	2,113,261.69	630,824.38	17.21%
7 MARKETING	422,565.68	76,061.82	498,627.50	148,844.03	4.06%
8 VENTAS Y POST VENTA	364,360.39		364,360.39	108,764.29	2.97%
9 GESTION DEL PROYECTO	1,123,166.40	-	1,123,166.40	335,273.55	9.15%
10 GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	107,718.14	19,389.26	127,107.40	32,154.67	0.88%
	10,918,594.95	1,360,168.57	12,278,763.51	3,665,302.54	100.00%

**FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS
INMOBILIARIOS**

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

DESCRIPCION	Soles S/.	USA \$	%
Total de ventas	14,385,842.96	4,294,281.48	100.00%
(-) Total de costos	8,900,784.35	2,656,950.55	61.87%
Utilidad Bruta	5,485,058.61	1,637,330.93	38.13%
(-) Gastos de administración y ventas	2,013,470.38	601,035.93	14.00%
Utilidad operativa - EBITDA	3,471,588.23	1,036,294.99	24.13%
(-) Gastos financieros	106,709.72	31,853.65	0.74%
Utilidad antes de impuestos	3,364,878.51	1,004,441.35	23.39%
(-) Impuesto a la renta 29.50%	992,639.16	296,310.20	6.90%
Utilidad Neta	2,372,239.35	708,131.15	16.49%

PROPUESTA DE APOORTE DE CAPITAL DEL PROMOTOR

	Valor del Terreno	% de Aporte para la Compra del terreno	Total de la Inversion del Proyecto	% de Aporte exigido por el Banco al Promotor	Saldo para completar el Aporte exigido	Total Aporte del Promotor
		100%		30%		
S/	1,747,956.73	1,747,956.73	12,278,763.51	3,683,629.05	1,935,672.33	3,683,629.05
\$	521,778.13	521,778.13	3,665,302.54	1,099,590.76	577,812.64	1,099,590.76

FUENTES DE FINANCIAMIENTO (PROPUESTA)

				Soles S/.	USA \$	% Incidencia
Capital del Promotor		30.00%	del total de la inver	3,683,629.05	1,099,590.76	30.00%
Cuotas Iniciales		10.00%	del total de ventas	1,615,654.08	482,284.80	13.16%
Ventas - Crediobra				6,979,480.38	2,083,426.98	56.84%
TOTAL				12,278,763.51	3,665,302.54	100%

EVALUACION

Ratios contables

	Indicador	
Margen de utilidad Bruta / Total de ventas		38.13%
Margen de utilidad operativa / Total de ventas		24.13%
Margen de utilidad neta / Total de ventas	ROS	16.49%

Ratios de valor agregado

Margen de utilidad neta / Total de la inversión	ROI	21.74%
Margen de utilidad neta / Capital del Promotor	ROE	64.42%

DATOS TECNICOS

INCIDENCIA DE LOS COSTOS Y GASTOS POR ENTREGABLE

Entregable	Costo Soles	% Incidencia de Costos	% Incidencia de Ventas
Terreno y demolición	1,783,568.28	14.53%	11.04%
Diseño y Estudios	181,516.89	1.48%	1.12%
Licencias de obra y Saneamiento inmobiliario	17,014.00	0.14%	0.11%
Construcción	8,073,797.27	65.75%	49.97%
Saneamiento inmobiliario	109,605.39	0.89%	0.68%
Marketing	498,627.50	4.06%	3.09%
Ventas y Post Venta	364,360.39	2.97%	2.26%
Gerencia de Proyecto	1,123,166.40	9.15%	6.95%
Gastos Financieros	107,718.14	0.88%	0.67%
Total Costos y Gastos	12,278,763.51	100.00%	76.00%

METRICAS DE LOS ENTREGABLES

Entregable	Recursos Empleados	Tamaño del Entregable		Metrica en S/	Metrica en USA \$
Terreno y demolición	1,783,568.28	287.50	m2	6,203.72	1,851.86
Diseño y Estudios	181,516.89	4,070.00	m2	44.60	13.31
Licencias de obra	17,014.00	4,070.00	m2	4.18	1.25
Construcción	8,073,797.27	4,070.00	m2	1,983.73	592.16
Saneamiento inmobiliario	109,605.39	4,070.00	m2	26.93	8.04
Marketing	498,627.50	68.00	dptos	7,332.76	2,188.88
Ventas y Post Venta	364,360.39	68.00	dptos	5,358.24	1,599.47
Gerencia de Proyecto	1,123,166.40	4,070.00	m2	275.96	82.38
Gastos Financieros	107,718.14	4,070.00	m2	26.47	7.90
Total Costos y Gastos	12,278,763.51	4,070.00	m2	3,016.90	900.57

ANALISIS BENEFICIO / COSTO

Descripción	Ingresos	Tamaño del Entregable	Metrica en S/	Metrica en USA \$
Precio promedio de Dptos	14,755,131.32	2,800.00 m2	5,269.69	1,573.04
Precio promedio de estacionamientos	925,437.50	22.00 und	42,065.34	12,556.82
Precio promedio de depositos	-	- Und	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Precio promedio Dpto incl. Estacionamientos	15,680,568.82	2,800.00 m2	5,600.20	1,671.70
Costo promedio incl. Estacionamientos	12,274,241.78	2,800.00 m2	4,383.66	1,308.55
Relación precio / costo ; Beneficio / Costo				1.28

ANALISIS DE LA UTILIDAD MARGINAL

Descripción	Tamaño del Entregable	Metrica en S/	Metrica en USA \$
Precio promedio por departamento incl estacionamientos	68.00 Dptos	230,596.60	68,834.81
Costo promedio por departamento incl estacionamientos	68.00 Dptos	180,503.56	53,881.66
Margen por departamento antes de impuestos	68.00 Dptos	50,093.04	14,953.15
Margen por departamento despues de impuestos	68.00 Dptos	34,885.87	10,413.69

PUNTO DE EQUILIBRIO

Descripción	En Dptos
Para cubrir los costos de construcción	35
Para cubrir los costos de construcción + terreno	43
Para cubrir todos los costos y gastos del proyecto	53

ANALISIS DE LA INCIDENCIA DEL TERRENO

Valor del terreno / Total de Ventas	11.04%		
Valor del terreno / Aporte capital propio	48.42%		
Valor del terreno / Area Vendible	636.99 Soles x m2	190.15	USA \$/m2
Valor del terreno / N° Dptos	26,228.95 Soles x m2	7,829.54	USA \$/m2



3.0

FLUJO DE CAJA ECONOMICO

HORIZONTE DEL PROYECTO		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
		Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Feb-22	Mar-22	May-22	Jun-22
DESCRIPCION	COMERCIALIZACION	INICIO	PLANIFICACION DE MARKETING Y VENTAS			PREVENTA							VENTA										CIERRE DE VENTAS		CIERRE DE PROYECTO	
	N° DE MES		1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	1	2
	PRODUCCION	INICIO	DISEÑO ANTEPROYECTO Y PROYECTO			LICENCIAS Y PLANIFICACION							EJECUCION DE CONSTRUCCION													
N° DE MES	1		2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
4.1 INGRESOS POR VENTAS																										
CUOTAS INICIALES	1,482,251.45					63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	81,523.83	111,168.86	111,168.86	-	-
DESEMBOLSOS DE LA CTA INTANGIBLE (CREDIOPBRA)	6,998,887.25												288,630.36	335,270.54	652,565.41	641,268.13	727,684.17	893,309.17	710,208.53	505,801.90	673,662.44	655,200.01	454,414.88	352,989.10	107,882.60	46,798.60
ESQUEMA DE LIBERACION DE FONDOS	6,341,375.80																									
Liberação de Fondos 100% obra terminada	6,173,875.80																									6,173,875.80
Liberação de fondo de garantía	167,500.00																									167,500.00
TOTAL INGRESOS	14,822,514.50					63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	63,525.06	370,154.19	416,794.37	734,089.24	722,791.96	809,208.00	974,833.00	791,732.36	587,325.73	755,186.27	736,723.84	565,583.74	464,157.96	107,882.60	6,388,174.40
TOTAL INGRESOS ACUMULADOS						63,525.06	127,050.12	190,575.19	254,100.25	317,625.31	381,150.37	444,675.43	814,829.62	1,231,623.99	1,965,713.23	2,688,505.19	3,497,713.19	4,472,546.19	5,264,278.56	5,851,604.29	6,606,790.56	7,343,514.40	7,909,098.14	8,373,256.10	8,481,138.70	14,869,313.10
TOTAL INGRESOS ACUMULADOS %						0.43%	0.86%	1.29%	1.71%	2.14%	2.57%	3.00%	5.50%	8.31%	13.26%	18.14%	23.60%	30.17%	35.52%	39.48%	44.57%	49.54%	53.36%	56.49%	57.22%	100.32%
4.2 EGRESOS																										
TERMINO	1,747,956.73		1,747,956.73																							
DISEÑO, ESTUDIOS Y REVISIONES	153,827.87		15,059.00	39,530.83	48,948.90	49,672.24	7,975.51	20,330.41																		
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	17,014.00							17,014.00																		
DEMOLUCION	30,179.28												30,179.28													
CONSTRUCCION + EQUIPAMIENTO	6,842,201.07												258,843.22	335,662.68	652,957.56	641,660.28	728,076.31	893,701.31	710,600.68	497,727.80	665,921.65	651,992.15	472,437.65	332,619.77	-	-
SANEAMIENTO INMOBILIARIO	109,605.39																			8,466.25	8,132.83	3,600.00	23,747.53	61,008.68	4,650.00	
MARKETING	422,565.68		4,362.61	34,216.85	49,143.97	19,993.11	19,993.11	19,993.11	19,993.11	19,993.11	19,993.11	19,993.11	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	18,384.89	5,520.80	5,520.80	-	-
VENTAS Y POST VENTA	364,360.39				10,000.00	14,817.24	14,817.24	14,817.24	14,817.24	14,817.24	14,817.24	14,817.24	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	15,948.19	17,079.15	18,210.11	56,434.00	
GESTION DEL PROYECTO	1,123,166.40		46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60	46,798.60
GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	107,718.14		4,820.59	6,376.70	-	22,704.10	-	-	-	-	-	2,345.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	5,768.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	6,756.78
TOTAL EGRESOS	10,810,876.81		1,763,015.73	90,692.03	129,964.35	155,614.81	89,584.46	101,939.35	98,622.94	81,608.94	81,608.94	81,608.94	370,154.19	416,794.37	734,089.24	722,791.96	809,208.00	974,833.00	791,732.36	587,325.73	755,186.27	736,723.84	565,583.74	464,157.96	107,882.60	46,798.60
TOTAL EGRESOS ACUMULADOS			1,763,015.73	1,853,707.76	1,983,672.11	2,139,286.91	2,228,871.37	2,330,810.72	2,429,433.67	2,511,042.61	2,592,651.56	2,674,260.50	2,755,869.45	2,828,663.82	2,892,753.06	2,949,842.30	2,999,699.20	3,042,818.00	3,079,907.24	3,109,699.97	3,133,498.70	3,152,290.15	3,167,074.89	3,178,885.83	3,187,684.43	3,194,483.03
TOTAL EGRESOS ACUMULADOS %			16.31%	17.13%	18.33%	19.79%	20.62%	21.56%	22.47%	23.23%	23.98%	24.74%	25.49%	26.52%	27.77%	28.56%	29.25%	30.17%	31.19%	32.22%	33.26%	34.30%	35.34%	36.38%	37.42%	100.32%
IMPUESTO A LA RENTA	1,119,879.42																									1,119,879.42
4.3 FLUJO DE CAJA OPERATIVO	-2,311,194.01		-1,763,015.73	-90,692.03	-129,964.35	-155,614.81	-26,059.40	-38,414.29	-35,097.88	-18,083.88	-18,083.88	-18,083.88	-18,083.88	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,221,496.38



4.4 FLUJO DEL IGV																												
HORIZONTE DEL PROYECTO		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
		Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Feb-22	Mar-22	May-22	Jun-22		
DESCRIPCION	COMERCIALIZACION	INICIO	PLANIFICACION DE MARKETING Y VENTAS			PREVENTA							VENTA										CIERRE DE VENTAS		CIERRE DE PROYECTO			
	N° DE MES		1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	1	2		
	PRODUCCION	INICIO	DISEÑO ANTEPROYECTO Y PROYECTO			LICENCIAS Y PLANIFICACION							EJECUCION DE CONSTRUCCION															
N° DE MES	1		2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15	16	18				
IGV DE LOS INGRESOS	1,334,026.30		-	-	-	5,717.26	57,172.56	57,172.56	57,172.56	57,172.56	57,172.56	57,172.56	58,792.44	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	73,371.45	76,099.50	100,051.97	90,046.78	-		
IGV DE LOS COSTOS Y GASTOS	1,362,441.97	2,710.62	8,768.52	16,117.64	17,786.92	9,121.09	7,258.23	3,598.76	3,598.76	3,598.76	3,598.76	4,020.86	56,371.57	64,766.80	121,879.88	119,046.37	135,401.26	165,213.76	132,255.64	93,938.52	124,213.42	121,706.11	86,454.62	61,287.40	422.10	1,216.22		
SALDO DE IGV	-	2,710.62	8,768.52	16,117.64	17,786.92	3,403.83	49,914.32	53,573.80	53,573.80	53,573.80	53,573.80	53,151.70	2,420.88	8,604.64	48,508.43	46,474.92	62,029.81	91,842.31	58,884.20	20,567.08	50,841.97	48,334.66	10,415.12	38,764.57	89,624.68	1,216.22		
CREDITO FISCAL	-	2,710.62	8,768.52	16,117.64	17,786.92	3,403.83	-	-	-	-	-	-	-	-	48,508.43	46,474.92	62,029.81	91,842.31	58,884.20	20,567.08	50,841.97	48,334.66	10,415.12	-	-	1,216.22		
CREDITO FISCAL ACUMULADO	-	2,710.62	11,479.14	27,596.79	45,383.70	48,787.54	-	-	-	-	-	-	-	-	48,508.43	94,983.36	157,013.16	248,855.47	307,739.67	328,306.75	379,148.72	427,483.38	437,898.50	399,133.99	309,509.25	310,725.47		
FLUJO RELEVANTE DE IGV	-28,415.67	-2,710.62	-8,768.52	-16,117.64	-17,786.92	-3,403.83	48,787.54	-	-	-	-	-	-	-	-48,508.43	-46,474.92	-62,029.81	-91,842.31	-58,884.20	-20,567.08	-50,841.97	-48,334.66	-10,415.12	38,764.57	89,624.68	-1,216.22		
PAGO A SUNAT	279,599.19		-	-	-	-	1,126.79	53,573.80	53,573.80	53,573.80	53,573.80	53,151.70	2,420.88	8,604.64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
NOTA IMPORTANTE:																												
ES NECESARIO ADELANTEAR COMPRAS POR	251,183.52																											
PARA NO PAGAR MAS IGV DEL NECESARIO																												

4.0 FLUJO DE FONDOS BASE																														
HORIZONTE DEL PROYECTO		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24				
		Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Sep-21	Feb-22	Mar-22	May-22	Jun-22				
DESCRIPCION	COMERCIALIZACION	INICIO	PLANIFICACION DE MARKETING Y VENTAS			PREVENTA							VENTA										CIERRE DE VENTAS		CIERRE DE PROYECTO					
	N° DE MES		1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	1	2				
	PRODUCCION	INICIO	DISEÑO ANTEPROYECTO Y PROYECTO			LICENCIAS Y PLANIFICACION							EJECUCION DE CONSTRUCCION																	CIERRE CONSTRUCCION
	N° DE MES		1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15	16	18					
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-1,765,065.73	-90,692.03	-129,964.35	-155,604.01	-26,059.40	-30,434.29	-25,097.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,222,496.30				
FLUJO RELEVANTE DE IGV		-2,730.62	-8,768.52	-16,117.64	-17,706.92	-3,493.03	-40,707.54	-	-	-	-	-	-	-	-48,500.43	-46,474.92	-62,029.01	-91,842.31	-50,894.20	-20,567.00	-50,841.97	-48,334.66	-10,415.12	30,764.57	88,624.60	-1,206.22				
INVERSIONES																														
FLUJO ECONOMICO BASE		-1,765,796.35	-99,460.56	-146,081.99	-173,401.72	-29,463.23	10,379.25	-25,097.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-	-	-48,500.43	-46,474.92	-62,029.01	-91,842.31	-50,894.20	-20,567.00	-50,841.97	-48,334.66	-10,415.12	30,764.57	88,624.60	5,220,280.16				
FLUJO DE LOS COSTOS		-1,765,796.35	-99,460.56	-146,081.99	-173,401.72	-29,463.23	-	-25,097.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-10,093.00	-	-	-48,500.43	-46,474.92	-62,029.01	-91,842.31	-50,894.20	-20,567.00	-50,841.97	-48,334.66	-10,415.12	-	-	-				
FLUJO DE LOS BENEFICIOS		-	-	-	-	-	10,379.25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30,764.57	88,624.60	5,220,280.16				
FLUJO DE LOS BENEFICIOS ACUMULADO		-	-	-	-	-	10,379.25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30,764.57	88,624.60	5,220,280.16				

5.0 EVALUACION ECONÓMICA DEL PROYECTO

TASA DE DESCUENTO

COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL (COK)

Ke anual

15.00%

Ke mensual

1.17%

INDICADORES DE RENTABILIDAD

TASA INTERNA DE RETORNO - TIR Económico

Mensual

2.87%

Anual

40.48%

VALOR ACTUAL NETO - VAN Económico

1,139,706.75

RELACION BENEFICIO - COSTO, B/C

1.82

Flujo de los Beneficios Descontados

4,877,450.46

Flujo de los Costos Descontados

-2,679,486.60

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION - PRC

24 meses



6.20 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Flujo de Caja

Descripción	Inicio	Años		
		1.00	2.00	3.00
Ingresos			1,243,508.75	
Egresos	699,450.00	168,470.00		
Flujo de Caja Base	-699,450.00	-168,470.00	1,243,508.75	

Tasa Interna de Retorno

TIR

21.84%

Valor Actual Neto - USA \$

VAN

(Tasa de Descuento) 14.00%

109,608.90

867,920.00 Inversión hasta completar
36.52% las preventas en 6 meses

6.20 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Flujo de Caja

Descripción	Inicio	Años		
		1.00	2.00	3.00
Ingresos				1,243,508.75
Egresos	699,450.00	168,470.00		
Flujo de Caja Base	-699,450.00	-168,470.00	0	1,243,508.75

Tasa Interna de Retorno

TIR

13.62%

Valor Actual Neto - USA \$

VAN

(Tasa de Descuento) 14.00%

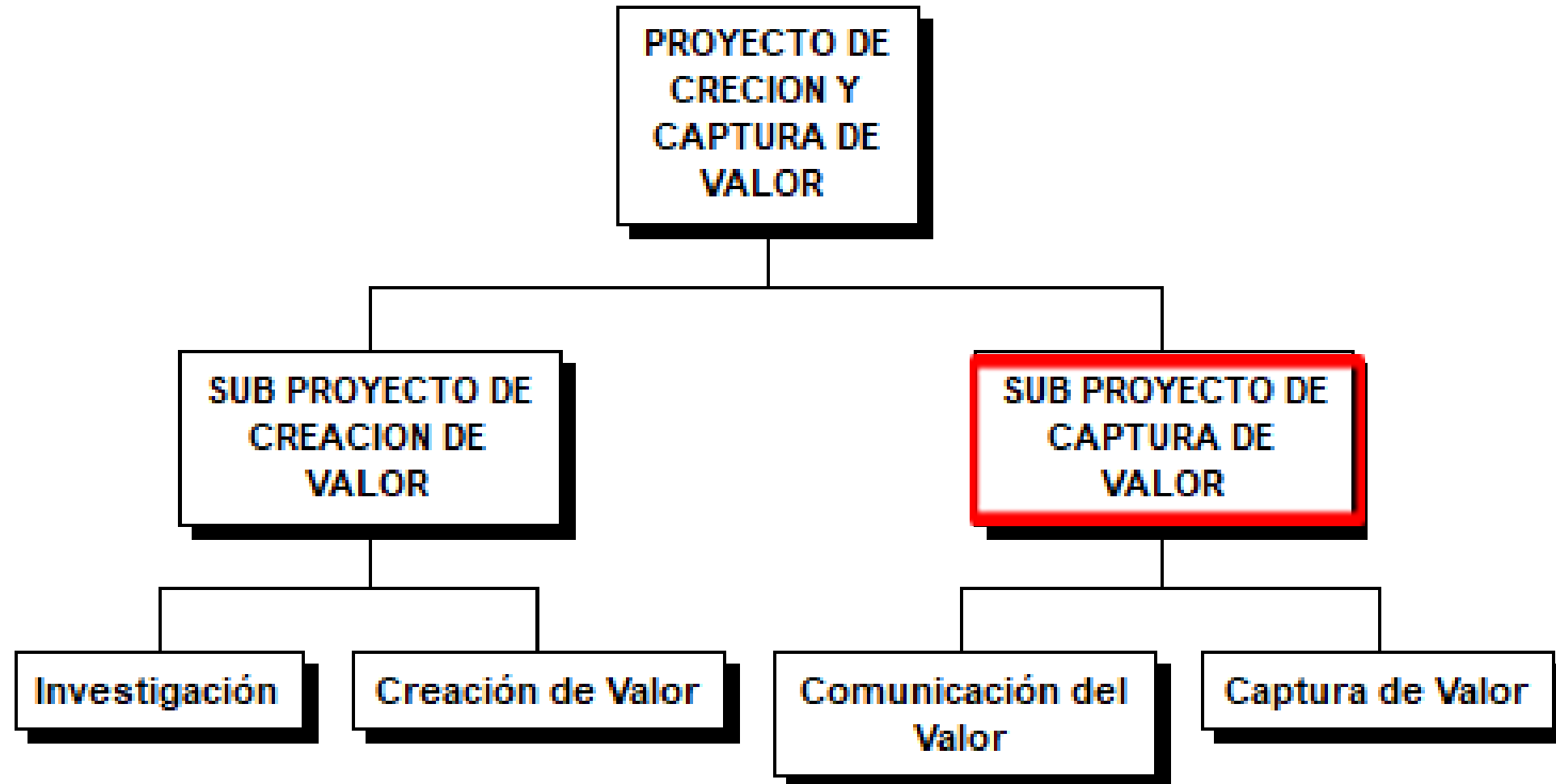
(7,897.72)

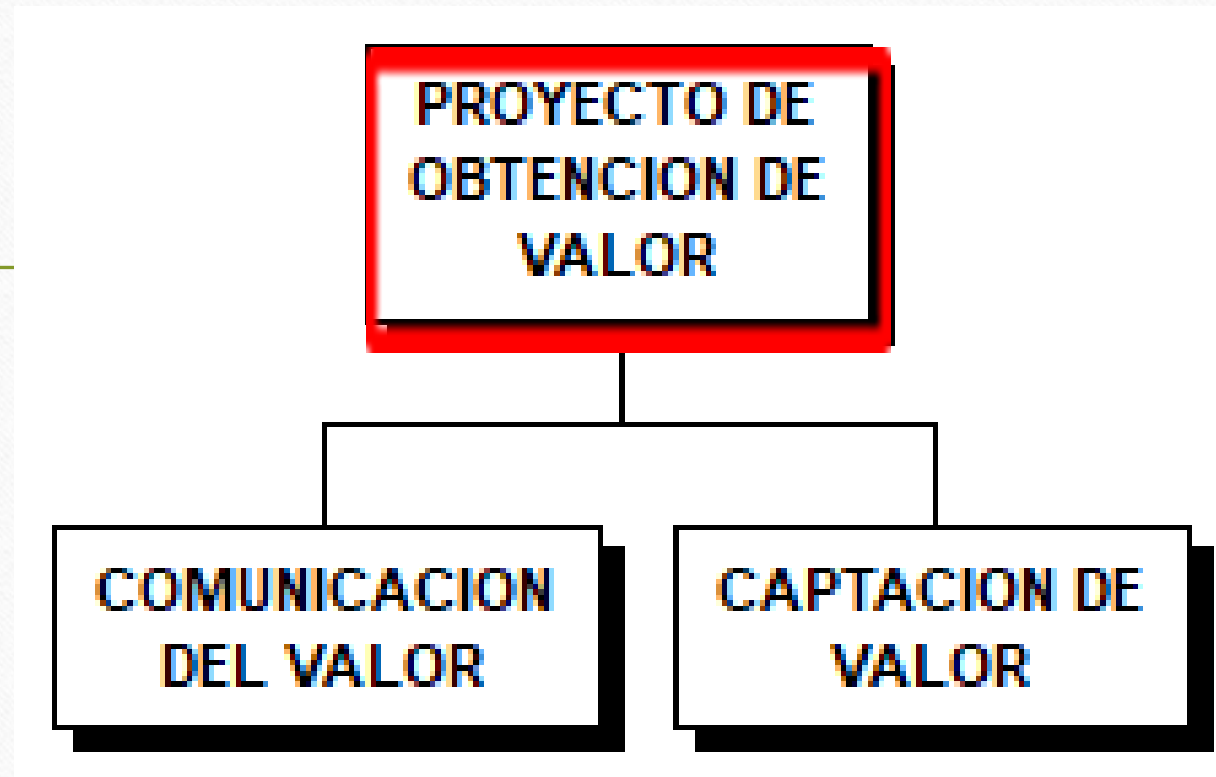
867,920.00 Inversión hasta completar
36.52% las preventas en 6 meses

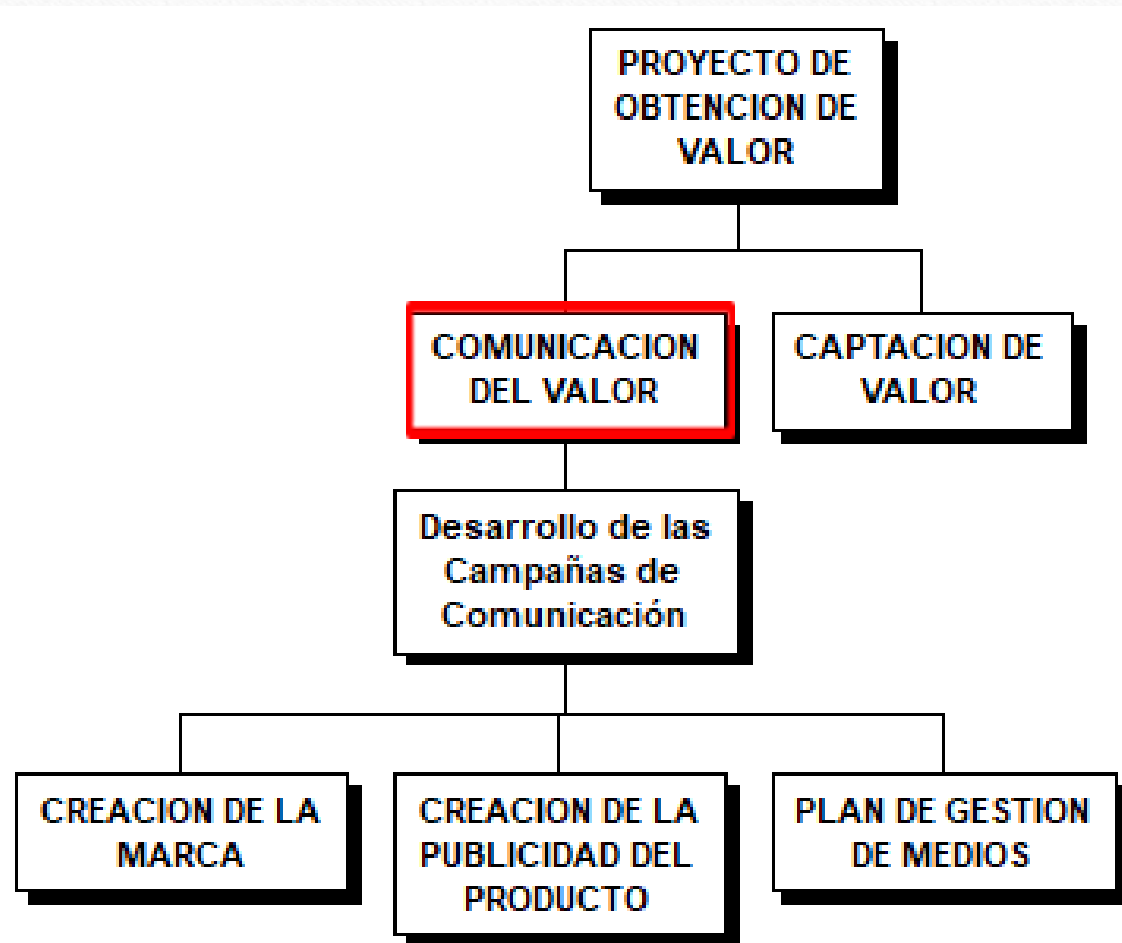
DATOS TECNICOS

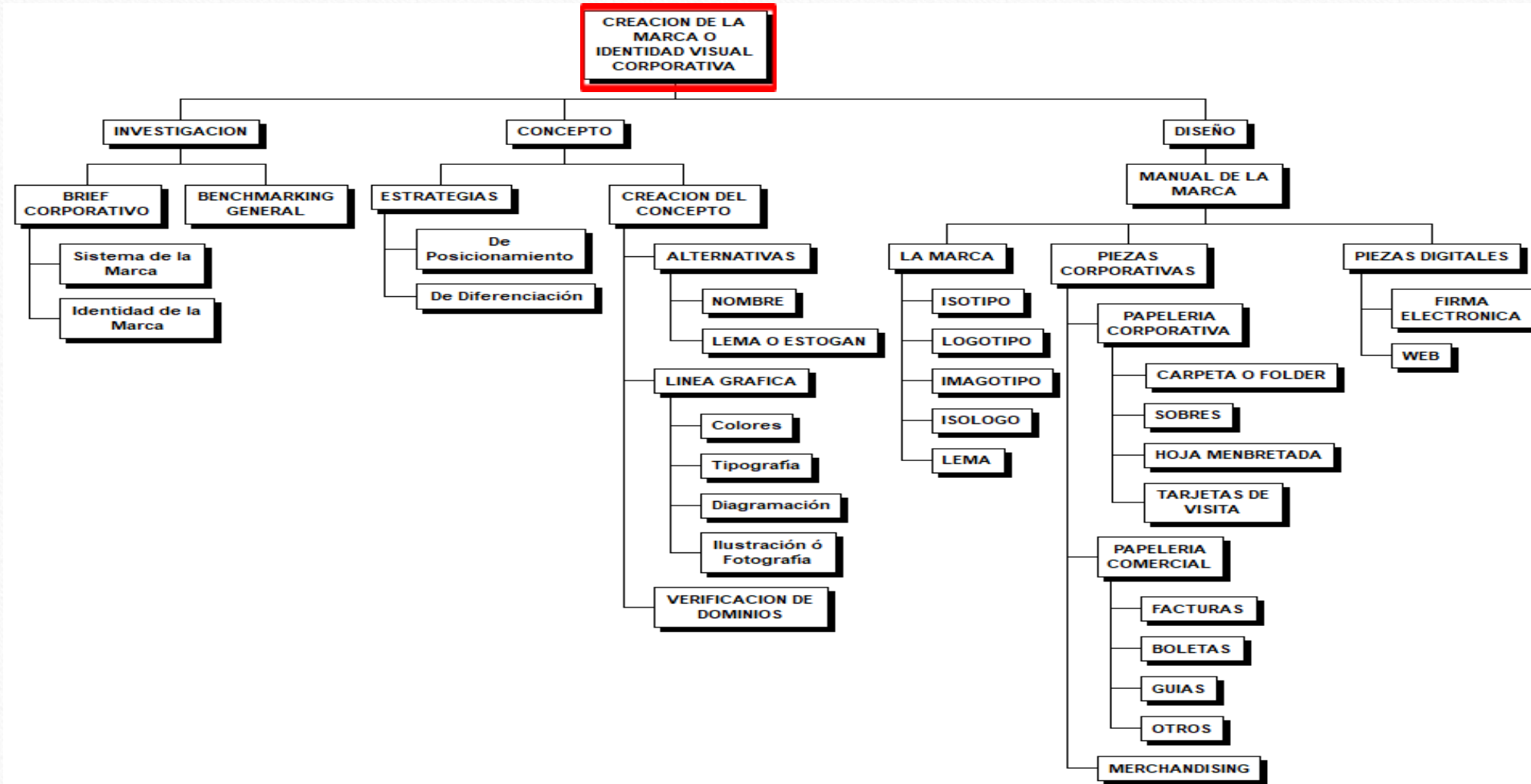
CONTROL DE INDICADORES

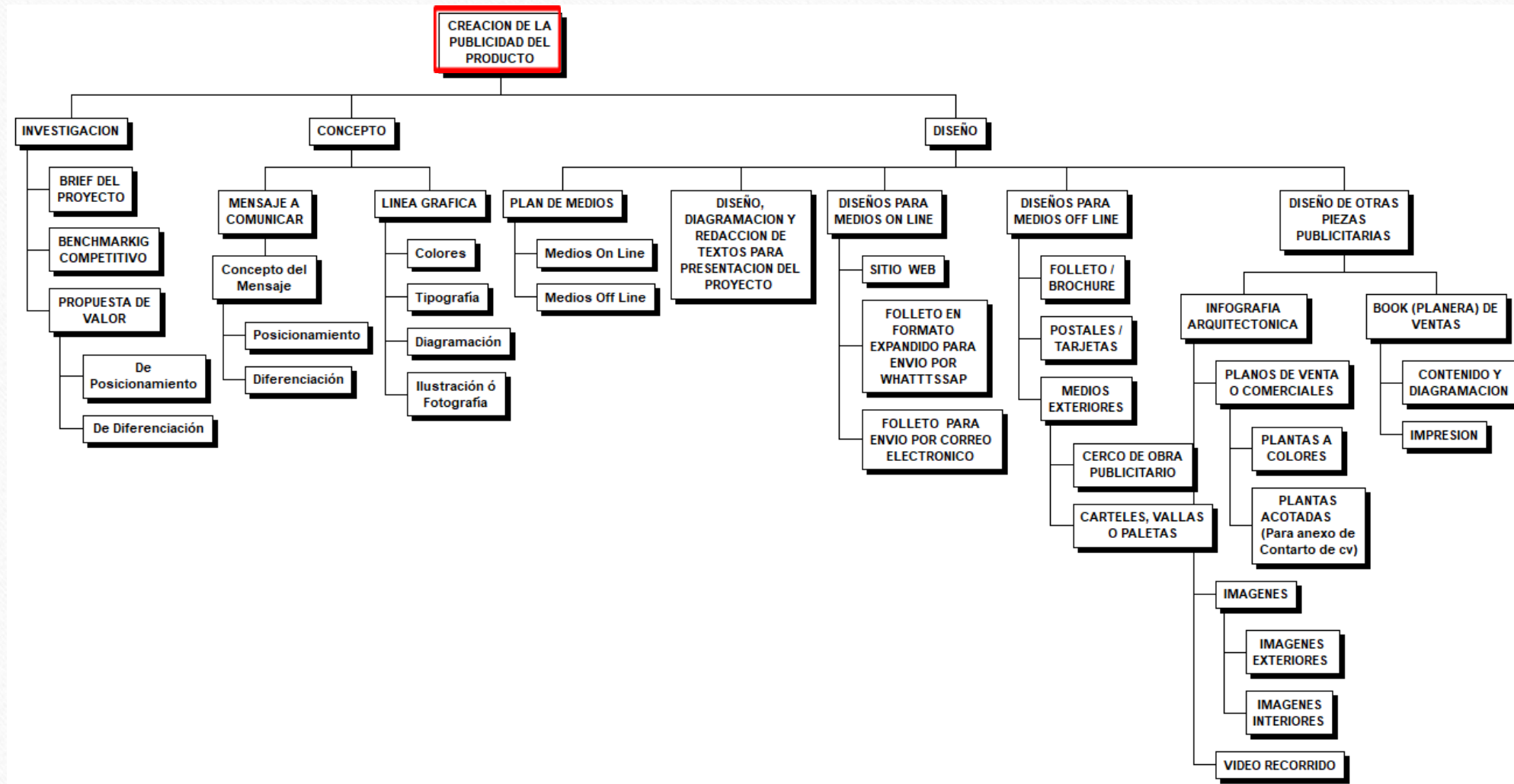
			Proyecto	Referencia
De la Eficiencia del Diseño				
	Incendencia del Área Vendible/Area Total		68.05%	60% Mínimo
	Área de Circulación por Dpto en Planta Típica,m2/Dpto		8.57	10 Máximo
De los Resultados Económicos				
	Incendencia del Precio del Terreno en los Costos		29.43%	33% Máximo
	Incendencia del Precio del Terreno en las Ventas		22.26%	22% Máximo
De los Estados Financieros				
	Incendencia del Costo de Ventas sobre las ventas		68.65%	70% Máximo
	Incendencia de la Utilidad Operativa sobre las ventas		18.62%	17% Mínimo
	Incendencia de la Utilidad Neta sobre las ventas		12.86%	12% Mínimo
De la Evaluación Económica y Financiera				
	ROI	Margen de utilidad operativa / Total de inv	22.88%	20% Mínimo
	ROE	Margen de utilidad neta / Capital propio	43.27%	45% Mínimo
	TIR	Tasa Interna de Retorno	21.84%	14% Mínimo

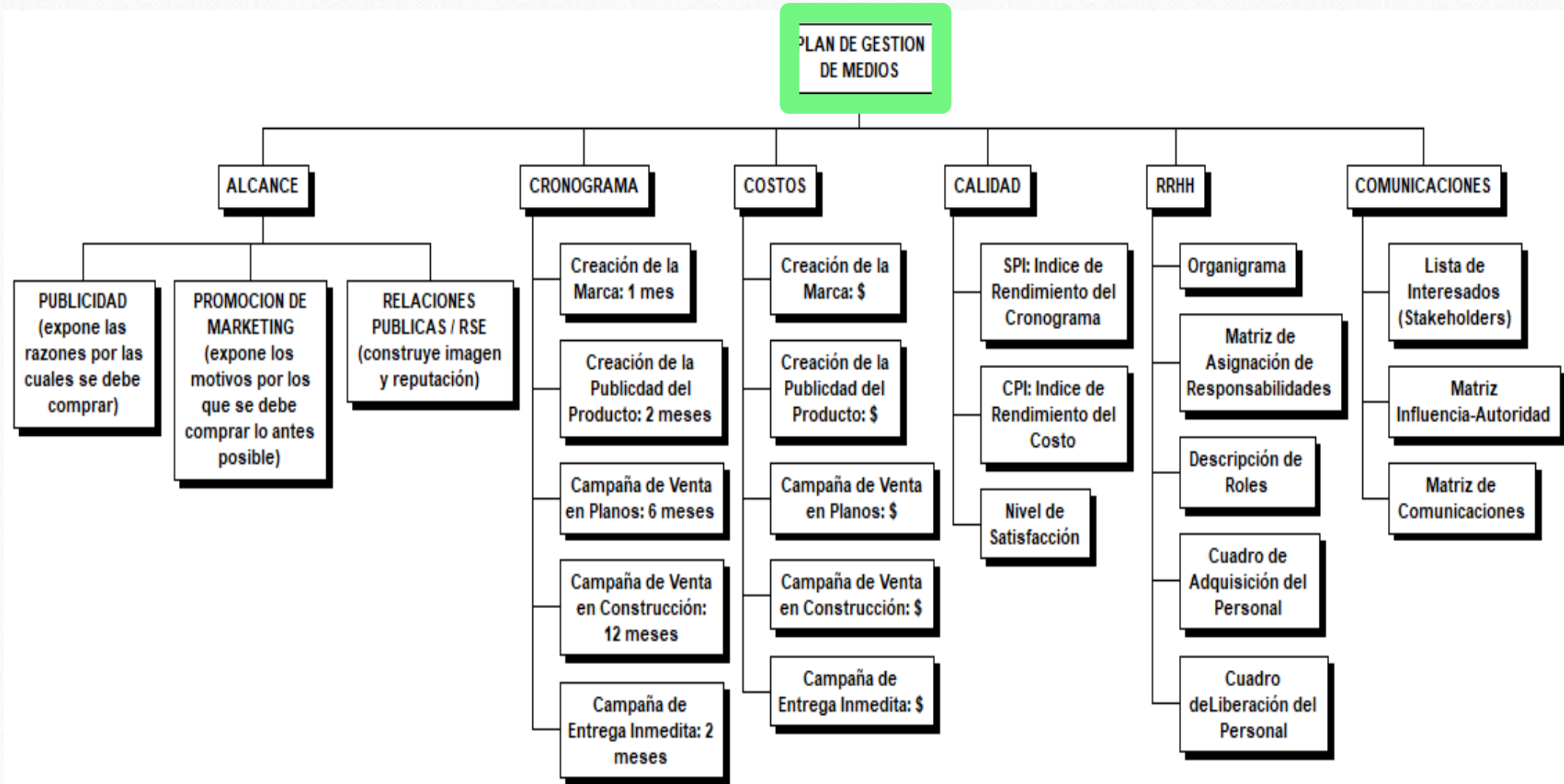


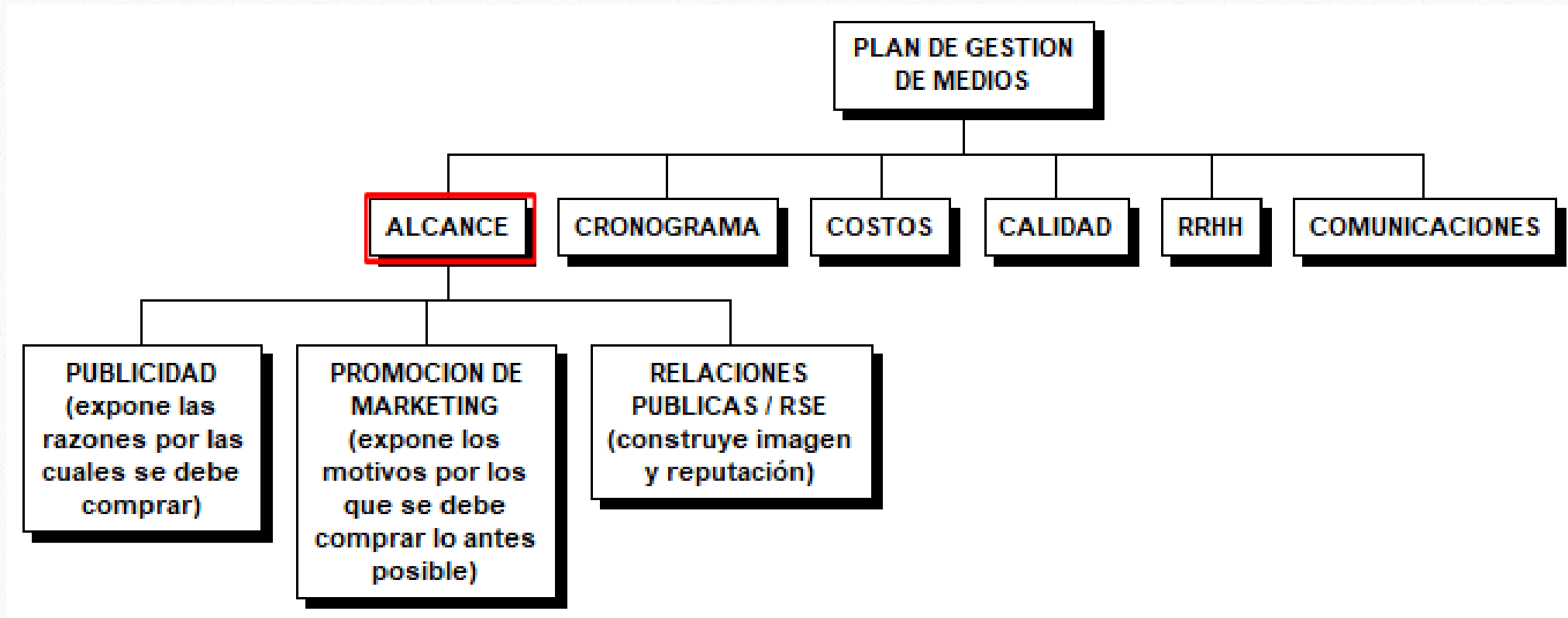


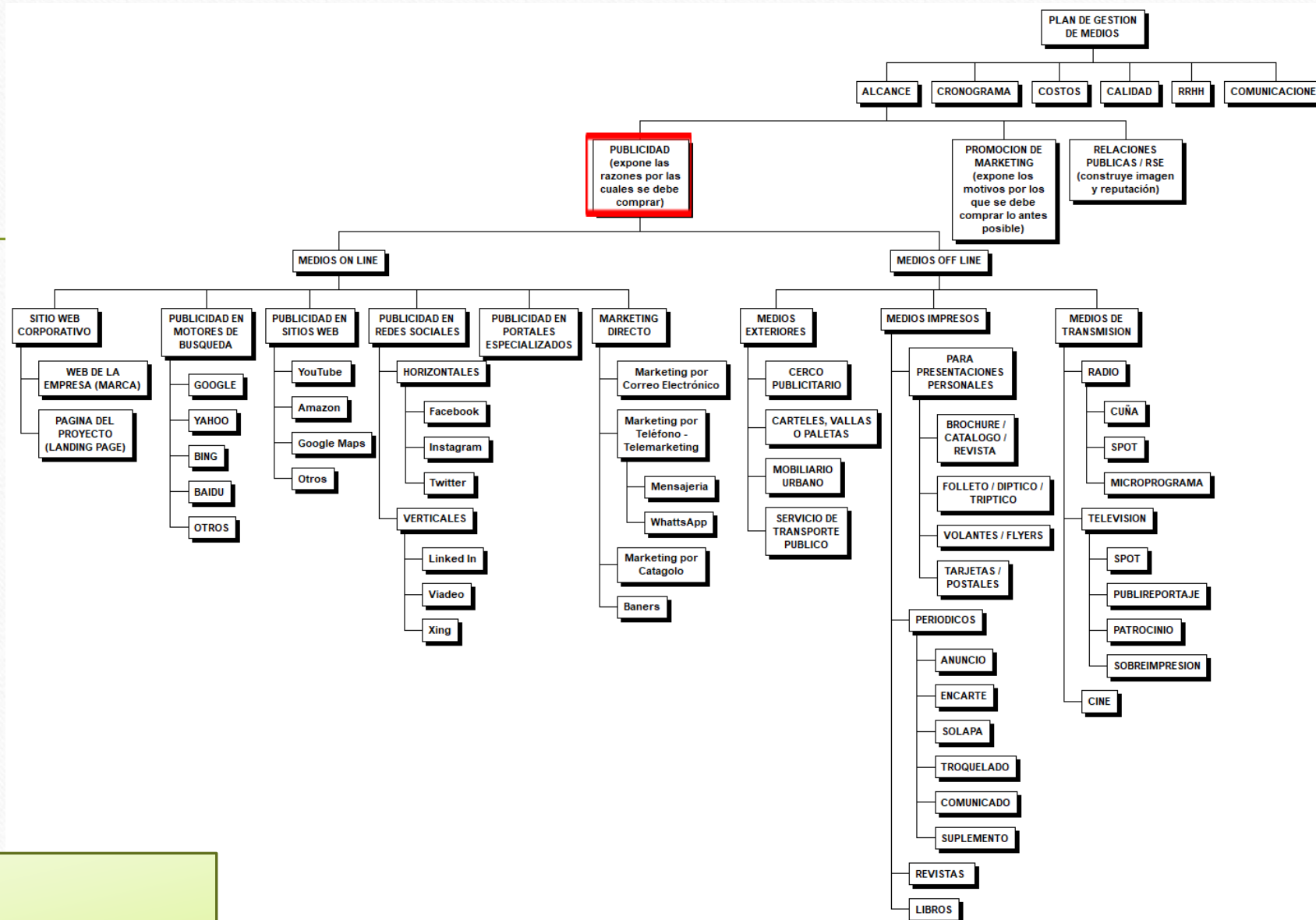












LAS MEJORES OFERTAS PARA EL DEPA DE TUS SUEÑOS

TODOS

Ingresa Departamento, Provincia, Distrito o Urbaniz

Q BUSCAR

EXTENDEMOS FERIA
SOLO HASTA EL
05 DE OCTUBRE

BRAZIL
GRUPO INMOBILIARIO

BRAZIL GRUPO INMOBILIARIO

En Brazil Grupo Inmobiliario queremos que cada uno de nuestros clientes encuentre su lugar ideal para vivir. Estamos comprometidos a crear

1 PROYECTO

MIEMBRO ASEI

ANDIAMO

Andiamo

Desde 1985, cuenta con más de 70 edificios construidos en todo el Perú y más de 1,000 clientes satisfechos. Brindamos departamentos y oficinas de

4 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

GRUPO CARAL

GRUPO CARAL

Somos una empresa de capital peruano que entregó más de 1,000 departamentos a clientes satisfechos. Nos dedicamos a la construcción de

6 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

BESCO

BESCO

Venta de departamentos en las mejores ubicaciones y al precio que más te conviene.

7 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

danfra
inmobiliaria

DANFRA INMOBILIARIA

Diseñamos espacios pensados en cubrir las expectativas de los clientes, equilibrando la estética con funcionalidad en nuestros proyectos.

5 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

CANTABRIA
INMOBILIARIA

CANTABRIA

Desarrollamos mas que proyectos, desarrollamos sueños! Somos Inmobiliaria Cantabria desarrollador de viviendas e inversion en bienes raíces.

3 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

PROMSAL
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

PROMSAL S.A.C.

Inmobiliaria Innovadora Soluciones de Viviendas Confianza, Garantía y Seriedad

1 PROYECTO

MIEMBRO ASEI

ENACORP

ENACORP

Tras más de 30 años de su fundación, más de 9000 viviendas construidas y habiéndose posicionado como empresa líder en el sector inmobiliario chileno.

2 PROYECTOS

GRUPO SOL
CONSORCIO INMOBILIARIO

GRUPO SOL

GRUPO SOL es un consorcio inmobiliario con más de 18 años en el sector de construcción que opera en la promoción inmobiliaria desde el año

3 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

la venturosa
INMOBILIARIA

LA VENTUROSA

En La Venturosa desarrollamos proyectos inmobiliarios de calidad. Buscamos que las relaciones con nuestros clientes sean cálidas y

2 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

My Home

MY HOME

Somos una organización inmobiliaria dedicada al desarrollo integral de Proyectos Inmobiliarios, así mismo, promovemos y construimos nuestros

5 PROYECTOS

MIEMBRO ASEI

ROSIAM

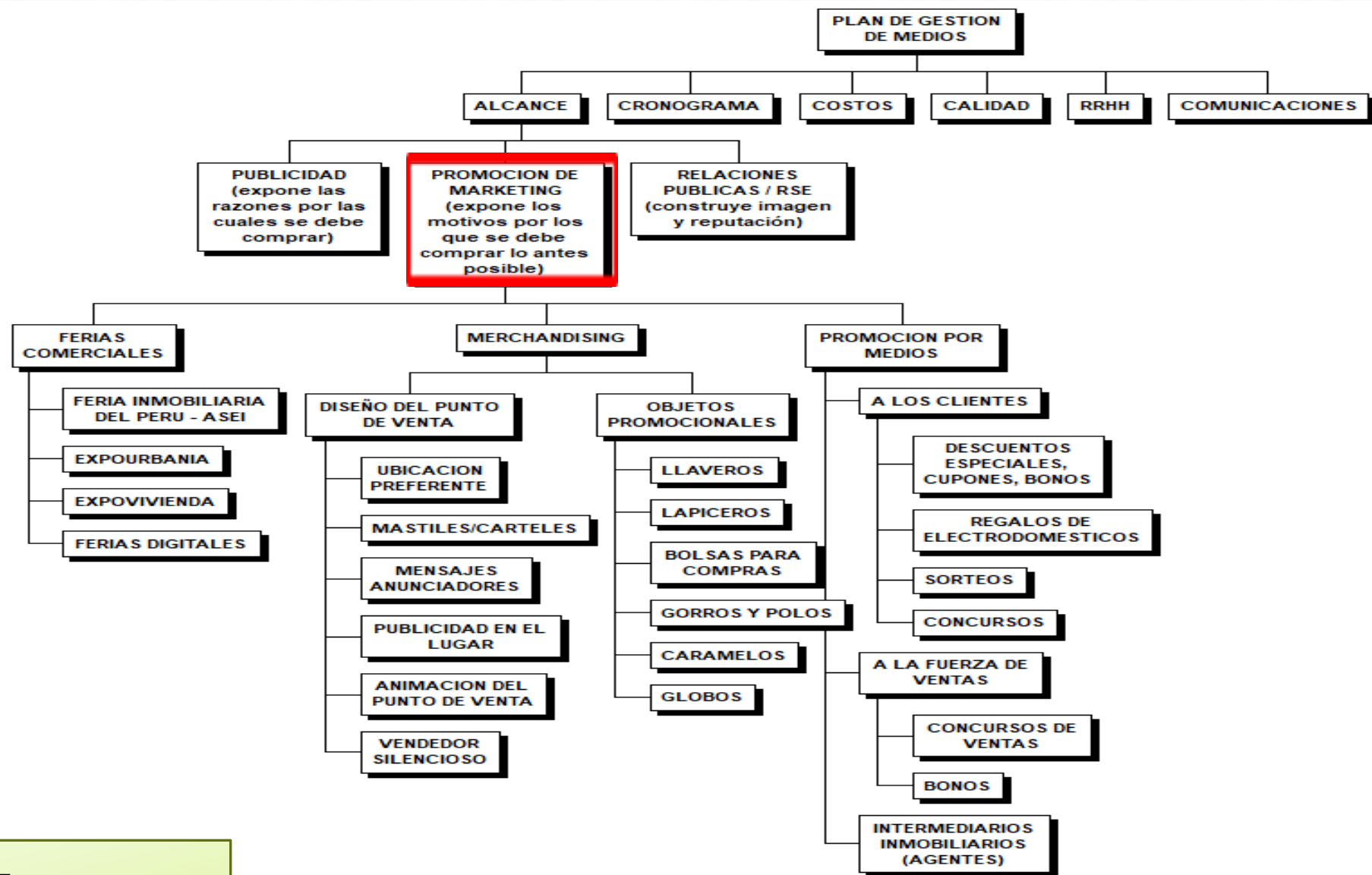
ROSIAM

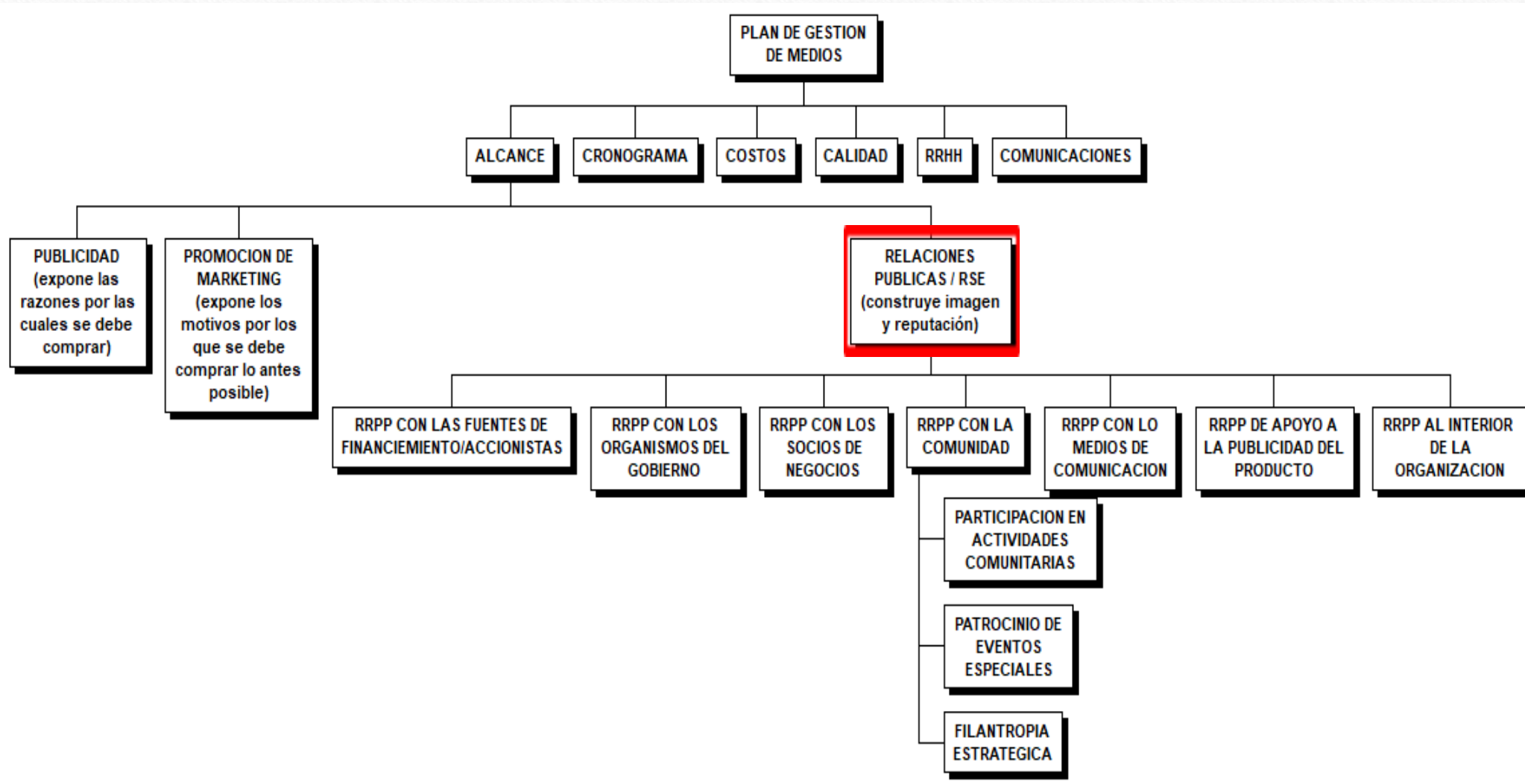
ROSIAM, LA MEJOR ELECCION PARA SU FAMILIA

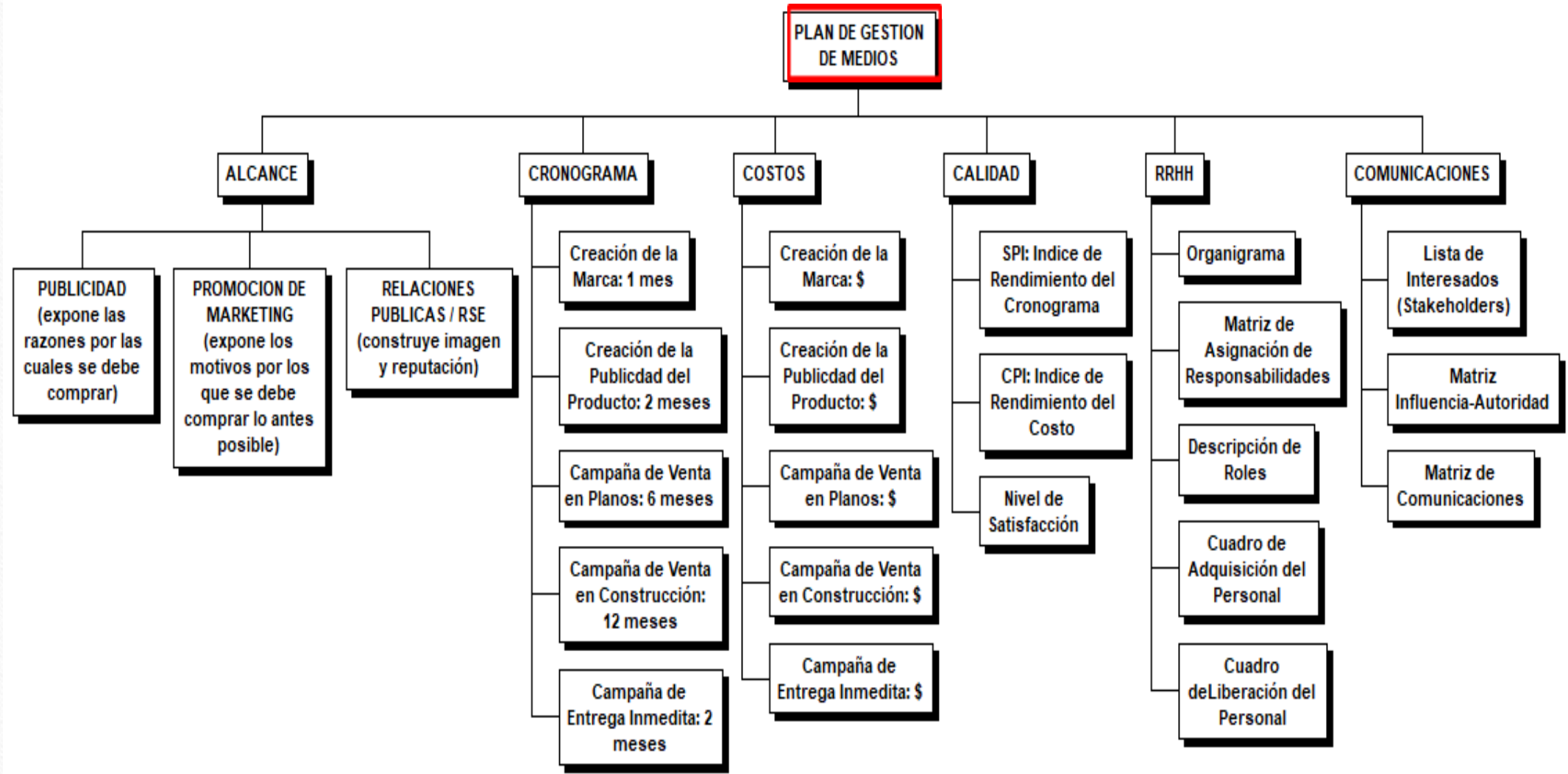
1 PROYECTO

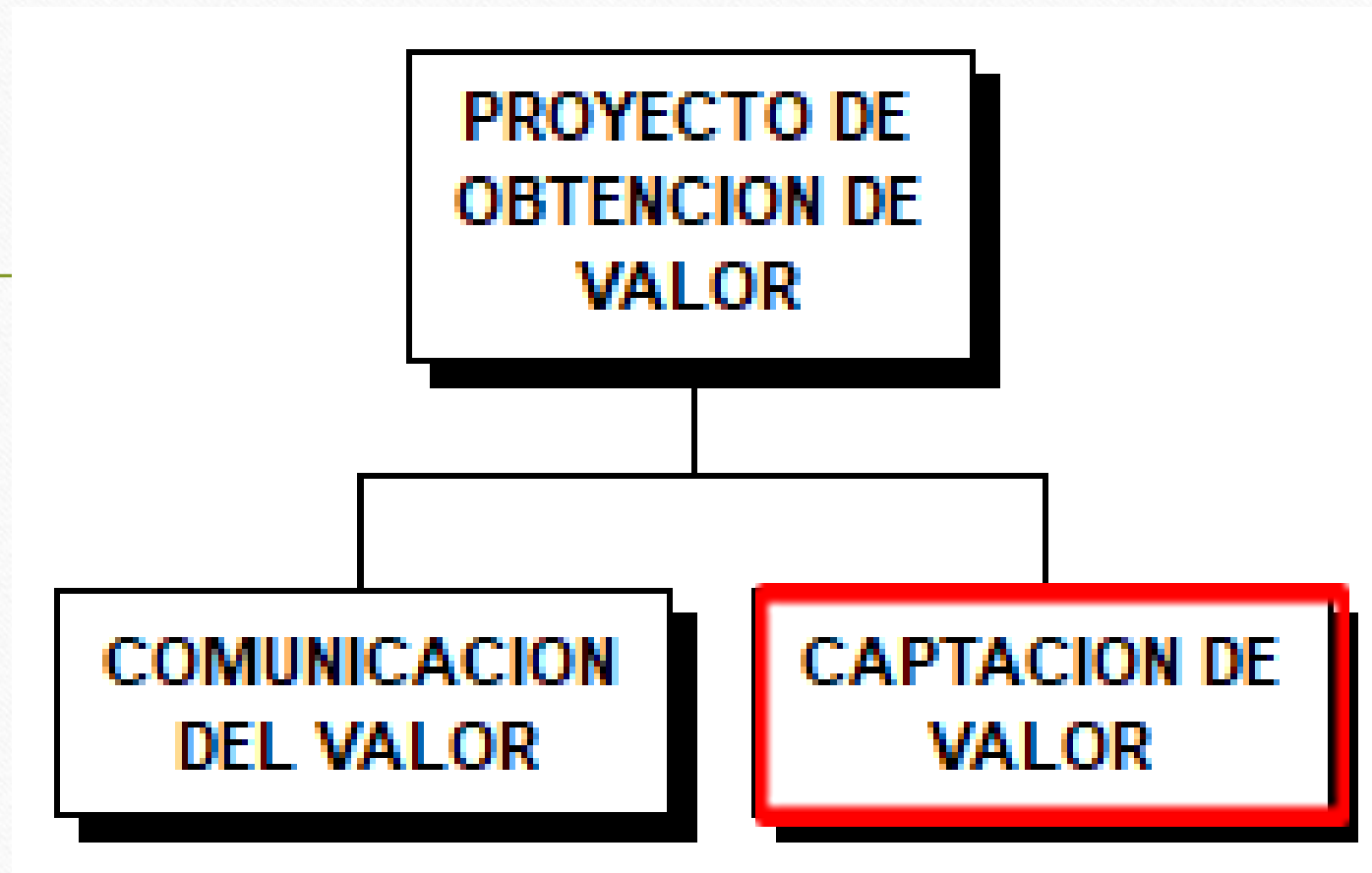
MIEMBRO ASEI

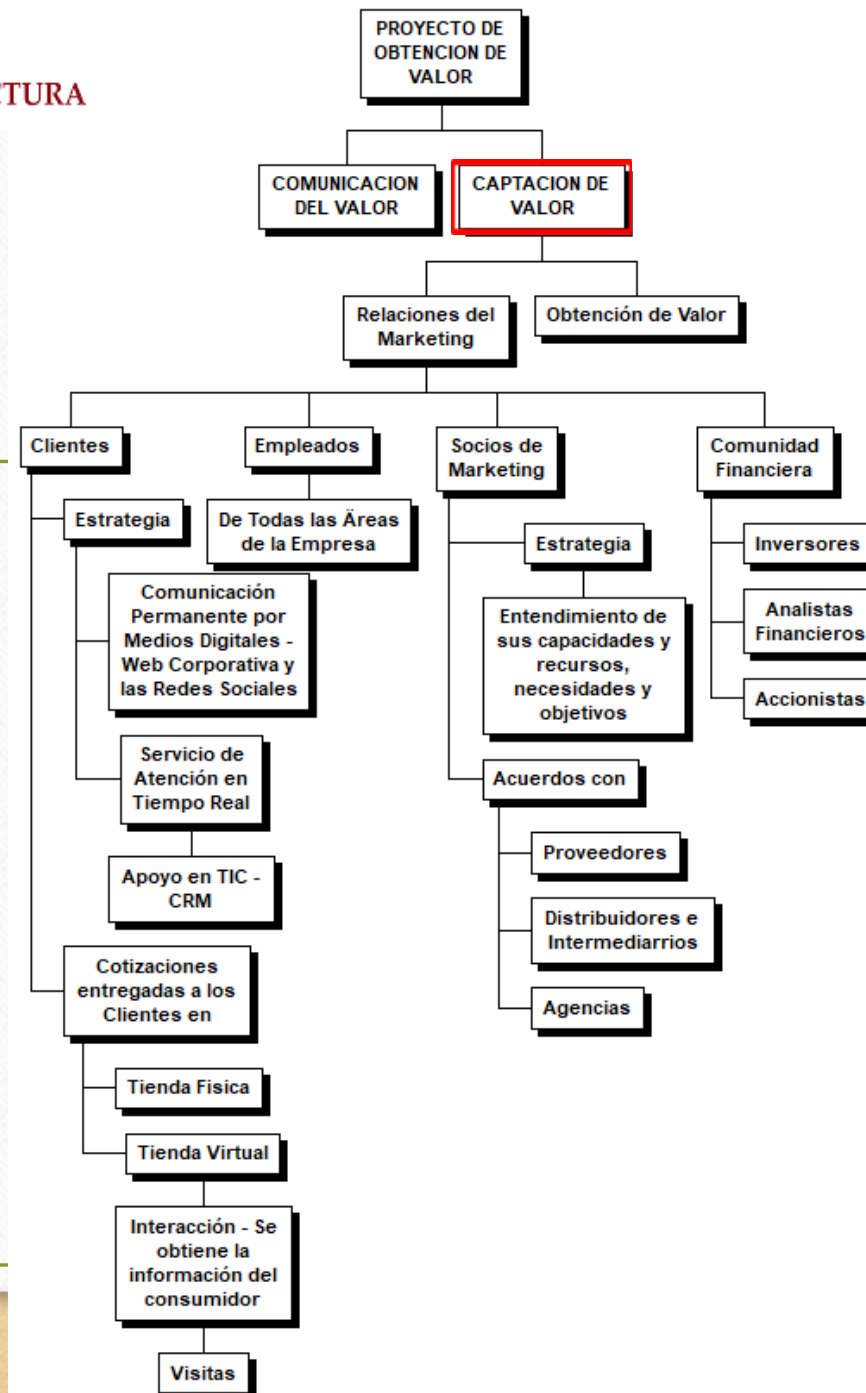


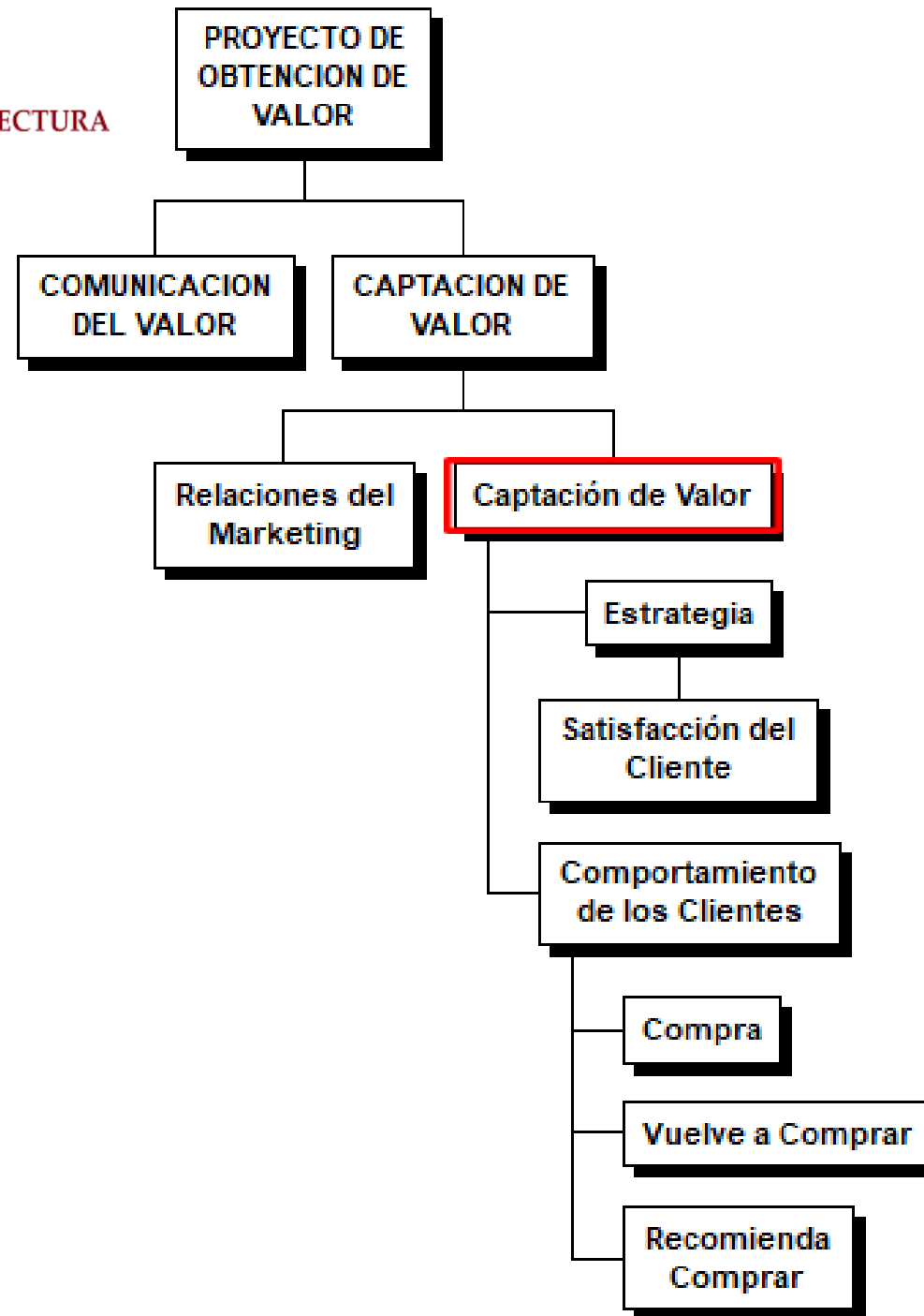












PRESUPUESTO DE MARKETING

ENTREGABLES DE MARKETING	CAMPAÑAS DE COMUNICACIONES			TOTAL	INCIDENCIA
	EN PLANOS	EN CONSTRUCCION	ENTREGA INMEDIATA		
MARKETING					
DISEÑO CONCEPTUAL DEL PRODUCTO INMOBILIARIO	-			-	0.00%
PLAN DE COMUNICACIONES	40,000.00			40,000.00	5.01%
TRABAJOS DE PREVIOS A CAMPAÑAS	127,640.00			127,640.00	
PUBLICIDAD	92,820.00	209,385.00	6,400.00	308,605.00	38.62%
PROMOCION DE VENTAS	176,021.25	68,871.25	-	244,892.50	30.65%
RELACIONES PUBLICAS	5,000.00	5,000.00	3,000.00	13,000.00	1.63%
GESTION DE MARKETING	22,722.00	35,706.00	6,492.00	64,920.00	8.12%
TOTAL	464,203.25	318,962.25	15,892.00	799,057.50	100.00%

PRESUPUESTO POR ENTREGALES

ENTREGABLES DE PUBLICIDAD	EN PLANOS	EN CONSTRUCCION	ENTREGA INMEDIATA	TOTAL	INCIDENCIA
PUBLICIDAD ON LINE	82,110.00	155,835.00	6,400.00	244,345.00	79.18%
PUBLICIDAD OFF LINE, MEDIOS IMPRESOS	10,710.00	17,550.00	-	28,260.00	9.16%
PUBLICIDAD OFF LINE, MEDIOS EXTERIORES	-	36,000.00	-	36,000.00	11.67%
PUBLICIDAD OFF LINE, MEDIOS DE TRANSMISION	-	-	-	-	0.00%
TOTAL	92,820.00	209,385.00	6,400.00	308,605.00	100.00%

ENTREGABLES DE PROMOCION DE VENTAS	EN PLANOS	EN CONSTRUCCION	ENTREGA INMEDIATA	TOTAL	INCIDENCIA
FERIAS	38,871.25	47,371.25	-	86,242.50	35.22%
PROMOCION POR MEDIOS	132,400.00	12,000.00	-	144,400.00	58.96%
MARCHANDICING	4,750.00	9,500.00	-	14,250.00	5.82%
TOTAL	176,021.25	68,871.25	-	244,892.50	100.00%

ENTREGABLES DE RELACIONES PUBLICAS	EN PLANOS	EN CONSTRUCCION	ENTREGA INMEDIATA	TOTAL	INCIDENCIA
PARTICIPACION EN ACTIVIDADES COMUNITARIAS	3,000.00	5,000.00	3,000.00	11,000.00	84.62%
PATROCINIO DE EVENTOS ESPECIALES	1,000.00	-	-	1,000.00	7.69%
FILANTROPIA ESTRATEGICA	1,000.00	-	-	1,000.00	7.69%
TOTAL	5,000.00	5,000.00	3,000.00	13,000.00	100.00%

METRICAS DEL ENTREGABLE

ENTREGABLE	RECURSOS EMPLEADOS	TAMAÑO DEL ENTREGABLE	METRICAS EN SOLES	METRICAS EN SOLES ACUMULADAS	METRICAS EN DOLARES	INCIDENCIA
	SOLES	DPTOS	SOLES/ DPTO	SOLES/ DPTO	DOLARES/DPTO	
DISEÑO CONCEPTUAL DEL PRODUCTO INMOBILIARIO	-	68.00	-	-	-	0.00%
PLAN DE COMUNICACIONES	40,000.00	68.00	588.24	588.24	175.59	5.01%
TRABAJOS PREVIOS A CAMPAÑAS	127,640.00	68.00	1,877.06	1,877.06	560.32	15.97%
COMUNICACIONES CAMPAÑA DE VENTA EN PLANOS	273,841.25	68.00	4,027.08	5,904.14	1,202.11	34.27%
COMUNICACIONES CAMPAÑA EN CONSTRUCCION	283,256.25	68.00	4,165.53	10,069.67	1,243.44	35.45%
COMUNICACIONES CAMPAÑA ENTREGA INMEDITA	9,400.00	68.00	138.24	10,207.90	41.26	1.18%
GESTION DE MARKETING	64,920.00	68.00	954.71	11,162.61	284.99	8.12%
TOTAL	799,057.50	68.00	11,750.85		3,507.72	100.00%
MARKETING	799,057.50	16,156,540.80	SOLES DE VENTAS		4.95%	DE LAS VENTAS
VENTAS	364,360.39	16,156,540.80	SOLES DE VENTAS		2.26%	DE LAS VENTAS
MARKETING Y VENTAS	1,163,417.89	16,156,540.80	SOLES DE VENTAS		7.20%	DE LAS VENTAS

METRICAS DEL ENTREGABLE

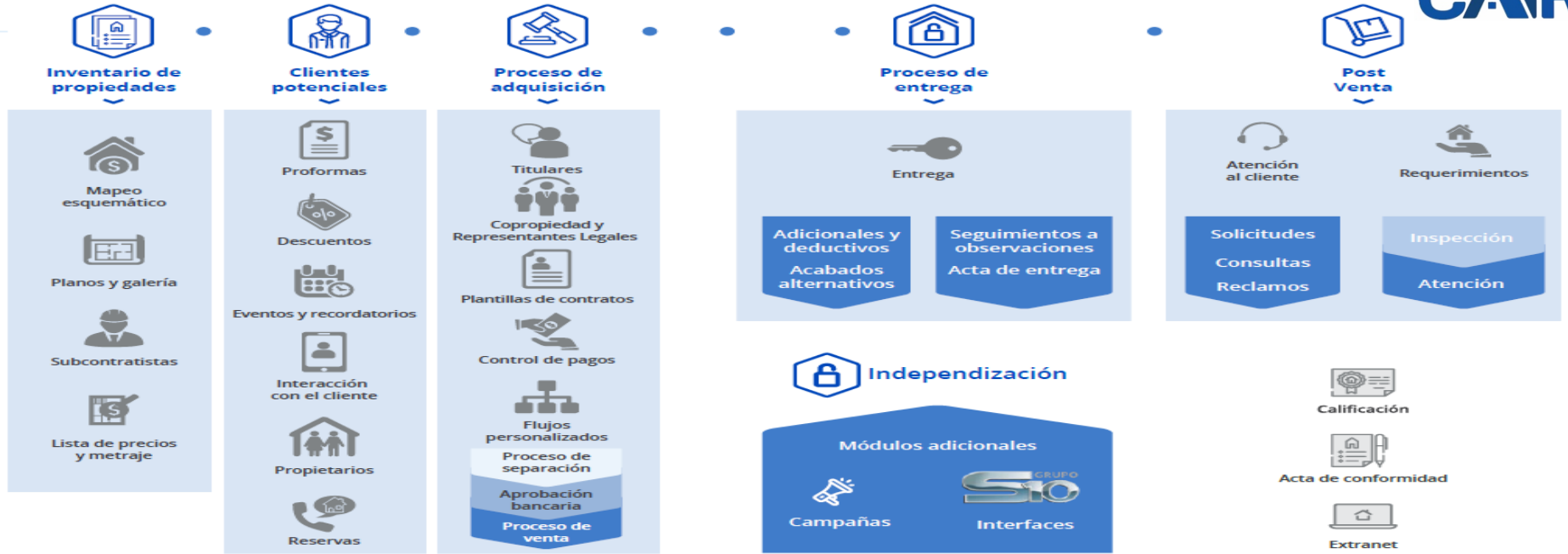
ENTREGABLE	RECURSOS EMPLEADOS	TAMAÑO DEL ENTREGABLE	METRICAS EN SOLES	METRICAS EN DOLARES	INCIDENCIA
	SOLES	DPTOS	SOLES/DPTO	DOLARES/DPTO	
ELABORACION DE PROFORMAS DE CONTRATOS	10,000.00	68.00	147.06	43.90	2.74%
REMUNERACION BASICA (Fuerza de Ventas)	98,496.00	68.00	1,448.47	432.38	27.03%
COMISIONES Y BONOS	113,095.79	68.00	1,663.17	496.47	31.04%
SERVICIOS PUBLICOS EN SALA DE VENTAS	61,826.00	68.00	909.21	271.40	16.97%
SERVICIOS DE ALQUILER DE CRM INMOBILIARIO	24,508.60	68.00	360.42	107.59	6.73%
SERVICIO POST VENTA	56,434.00	68.00	829.91	247.73	15.49%
TOTAL	364,360.39	68.00	5,358.24	1,599.47	100.00%
VENTAS	364,360.39	16,156,540.80	SOLES DE VEN	2.26%	DE LAS VENTAS



-PRESENTACION DE LAS HERRAMIENTAS DE APOYO EN LA CAPTURA DE VALOR -CRM



LA SOLUCIÓN
 QUE TU EMPRESA NECESITA
 PARA LA GESTIÓN COMERCIAL
 DE TODOS TUS PROYECTOS
 INMOBILIARIOS



EVOLTA

¿Por qué necesito un CRM Inmobiliario?

- 8 de cada 10 búsquedas inmobiliarias ocurren en internet.
- Cada mes se registran más de 95 mil búsquedas de inmuebles en Google.
- Ahora hasta el 80% de las ventas provienen de canales digitales.

Cotizador Web

Crea un catálogo en línea para atraer y mantener la atención de tus potenciales clientes. Con nuestro cotizador web, podrán ver fotos e información de cada propiedad, comparar precios y recibir una cotización en su correo electrónico sin intermediarios.

- Mejora tu atención al cliente con nuestro catálogo en línea.
- Reduce tiempos operativos con la cotización automática.
- Enfoca la atención del equipo de ventas solo en los prospectos listos para la compra.

TU LOGO

TU PROYECTO

1 dorm

2 dorm

3 dorm

FLAT 402

77.13 m²
1 dorm
2 baños

48.84 m²
1 dorm
1 baño

90.93 m²
1 dorm
2 baños



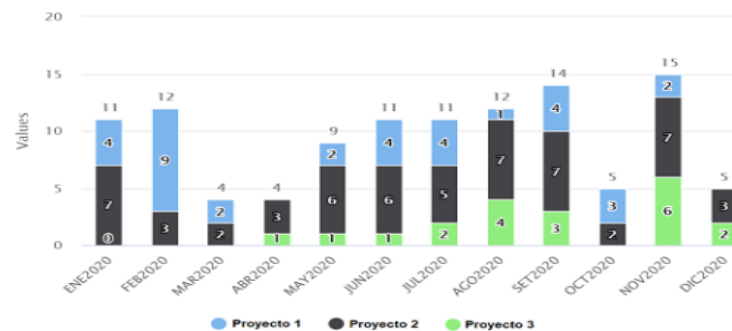
77 m²
1 Dorm. Opc.2
2 Baños

COTIZA AQUÍ

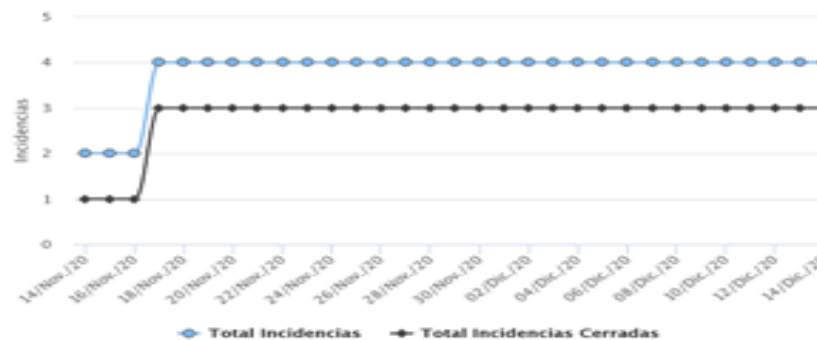
Mide el tiempo de respuesta a clientes

El CRM Inmobiliario Evolta crea una línea de tiempo para cada cliente. Allí puedes verificar las solicitudes y cuánto tarda el equipo en resolverlas. También puedes evaluar información vital del prospecto: ¿qué busca?, ¿en qué zona?, ¿qué presupuesto maneja?

GRÁFICO CANTIDAD DE SEPARACIÓN



HISTORICO DE ATENCIÓN DE INCIDENCIAS



Atrae más leads y aumenta tu tasa de conversión con el CRM Inmobiliario Evolta

Asegura una buena referencia

Hasta el 25 % de las ventas son por referidos. Brinda la mejor atención a tus compradores para ganarte su confianza. Con el CRM Inmobiliario Evolta reduce los tiempos de respuesta, mejora la comunicación y satisface las necesidades del cliente.

Comunicación constante y transparente

Los consumidores valoran la transparencia e inmediatez. Si no reciben información oportuna sobre sus reclamos o solicitudes, se impacientan. La clave para resolver los problemas rápidamente es una comunicación efectiva.

MobSuite

¿Necesitas hablar con nosotros? | 📞 (51) 1 694 7224 | 📠 (51) 920 197 687 | ✉️ hola@mobysuite.com

El CRM de las INMOBILIARIAS DEL FUTURO

Integramos toda la gestión inmobiliaria desde el primer contacto con el cliente hasta la entrega de la propiedad y su postventa. Nos convertimos en tu partner tecnológico.



Gestión y seguimiento de
clientes



Aprobación rápida a
descuentos no autorizados



Sistema 100%
autoadministrable



Soporte ágil 24/7



Seguridad Amazon
Service



Cotizaciones y documentos
personalizados

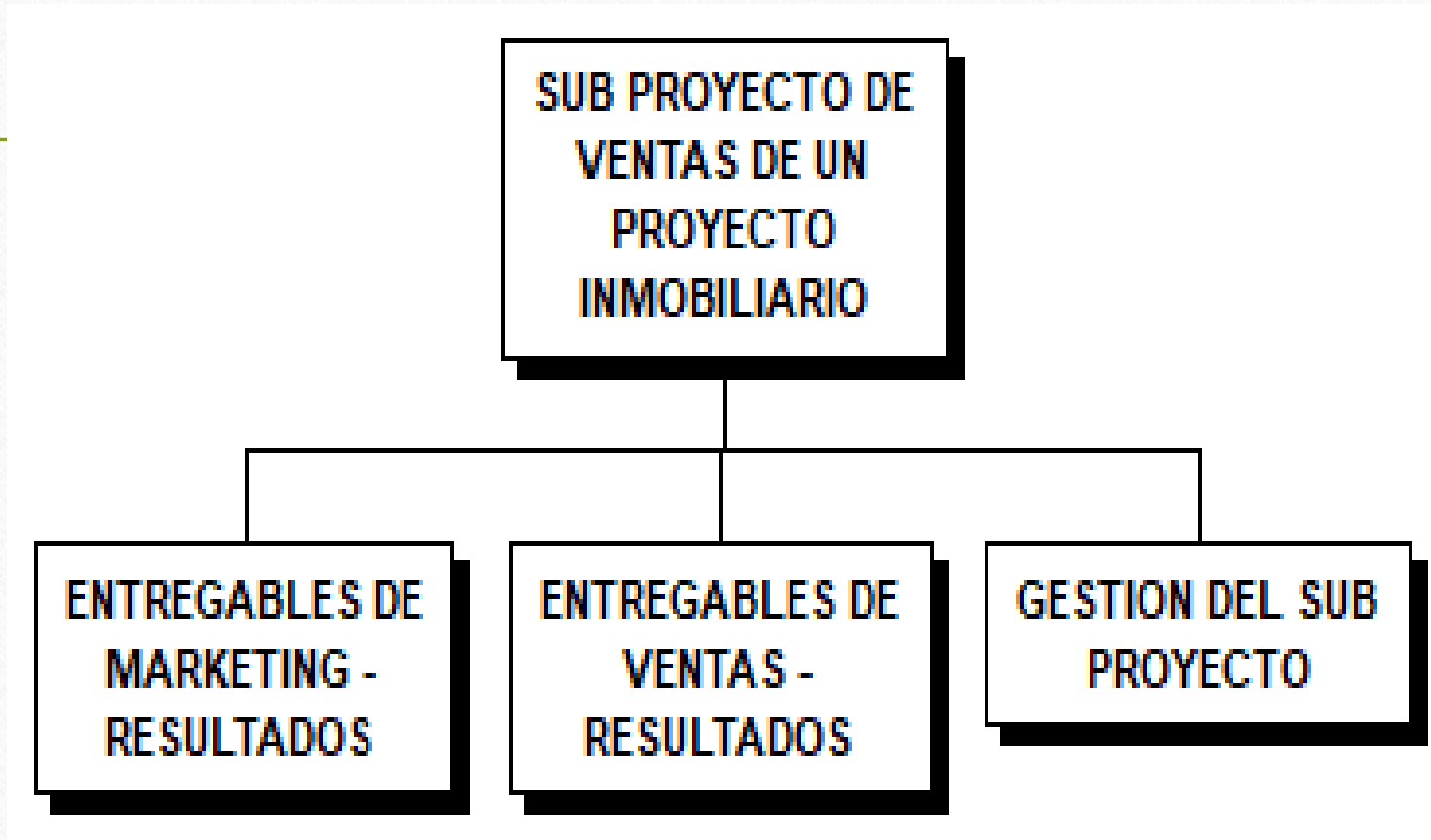
COMIENZA TU TRANSFORMACIÓN DIGITAL

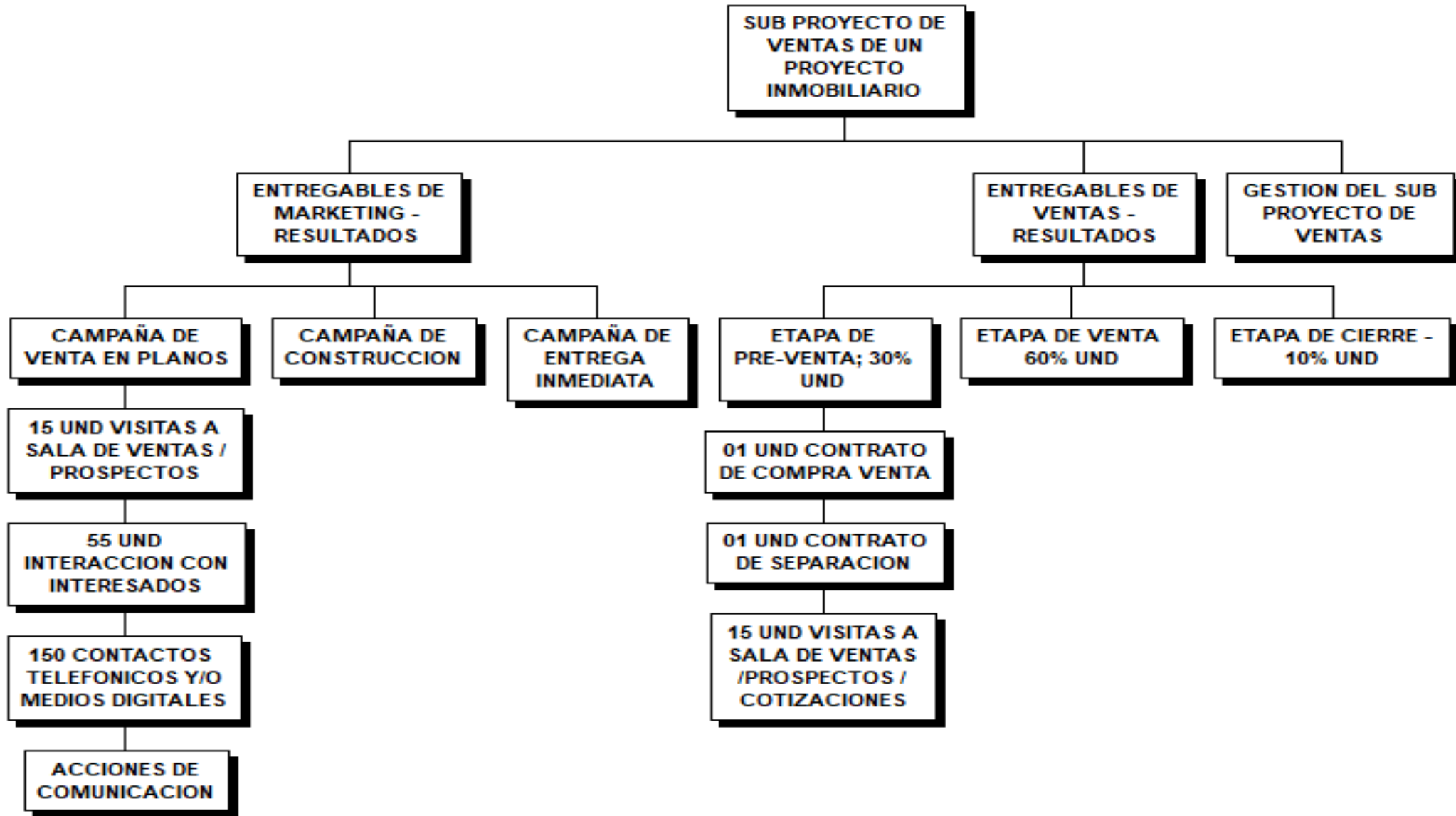
Quiero un demo gratis



Llámanos Gratis

VENTAS



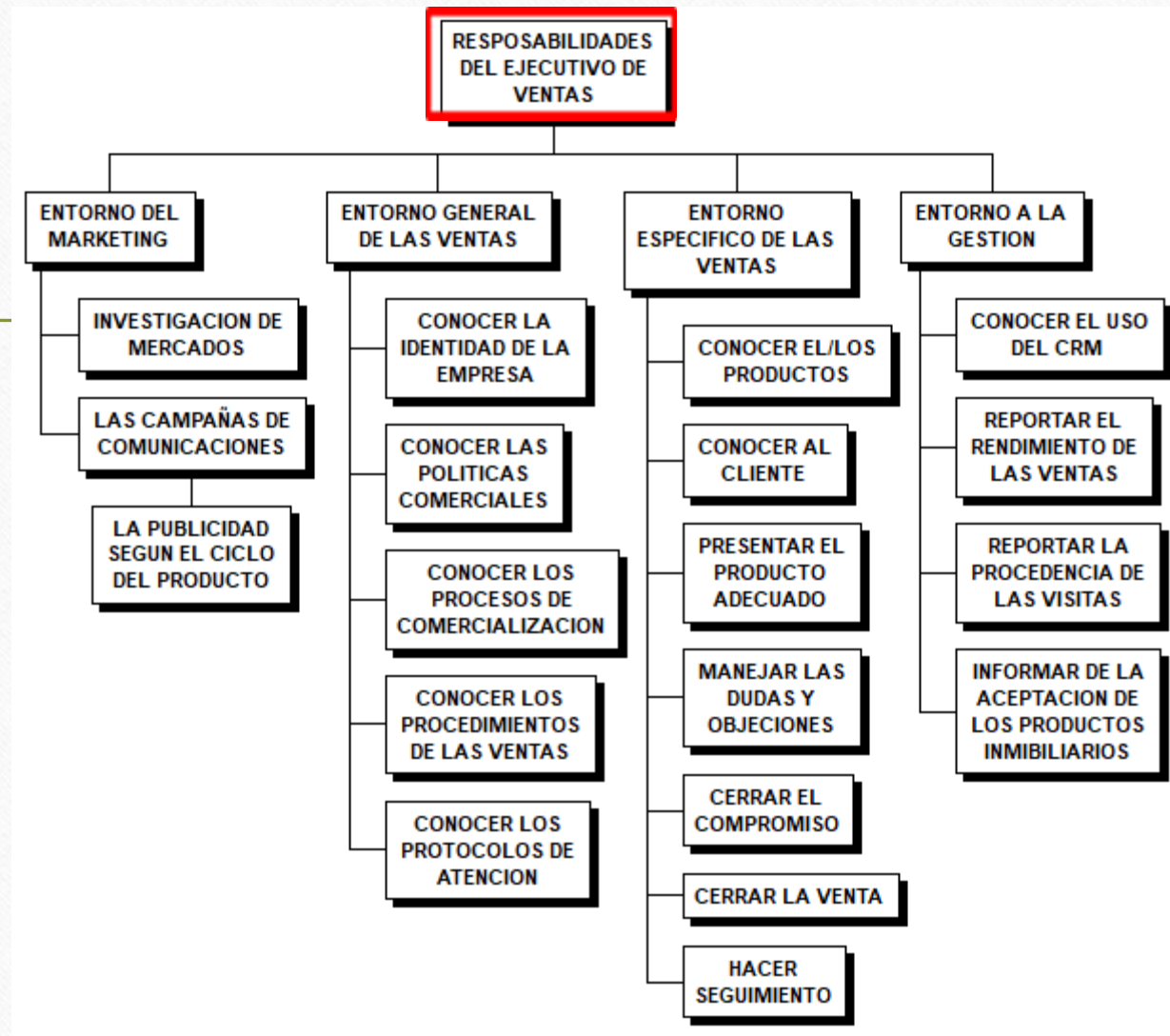




MQL (marketing qualified lead) significa Oportunidad de venta calificada por marketing, mientras que SQL (sales qualified lead) es una Oportunidad de venta calificada por ventas.



**“SI EL MARKETING ESTÁ BIEN HECHO,
NO HAY NECESIDAD DE VENDER, LOS
CONSUMIDORES COMPRAN”**

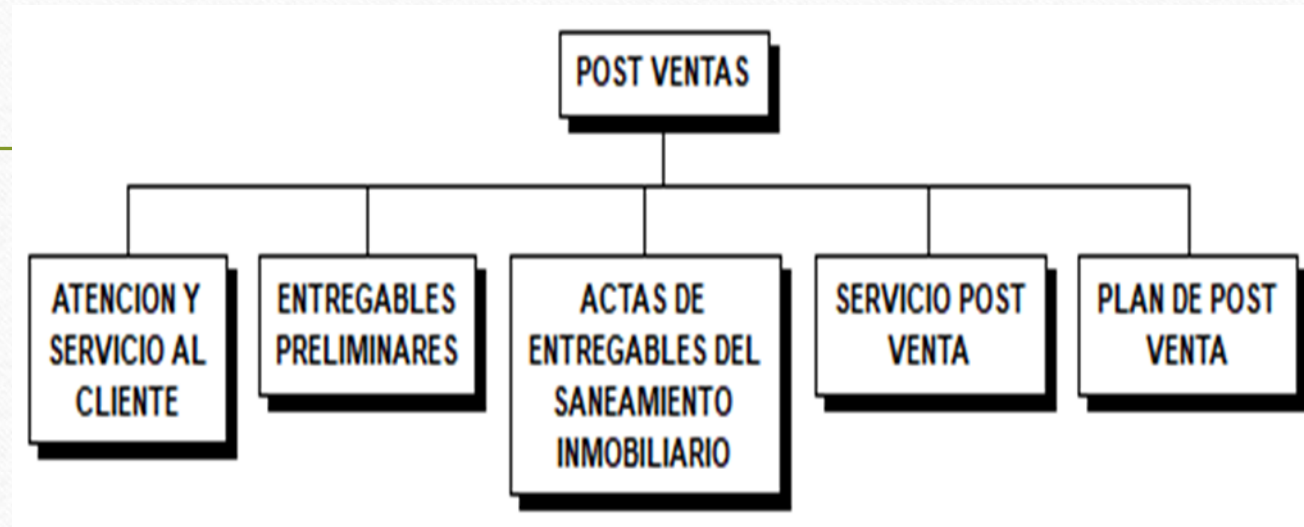


¿QUÉ ES UNA COMPETENCIA?

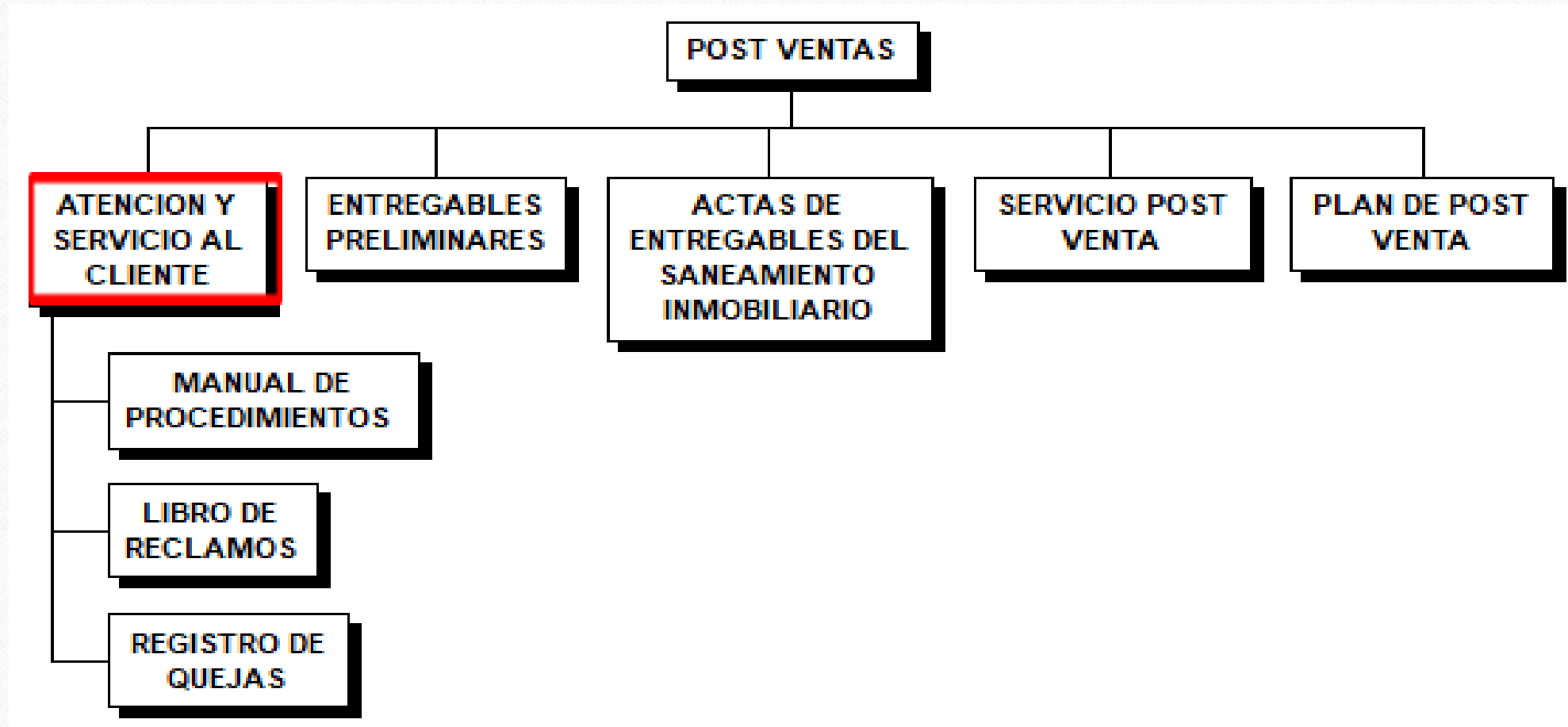




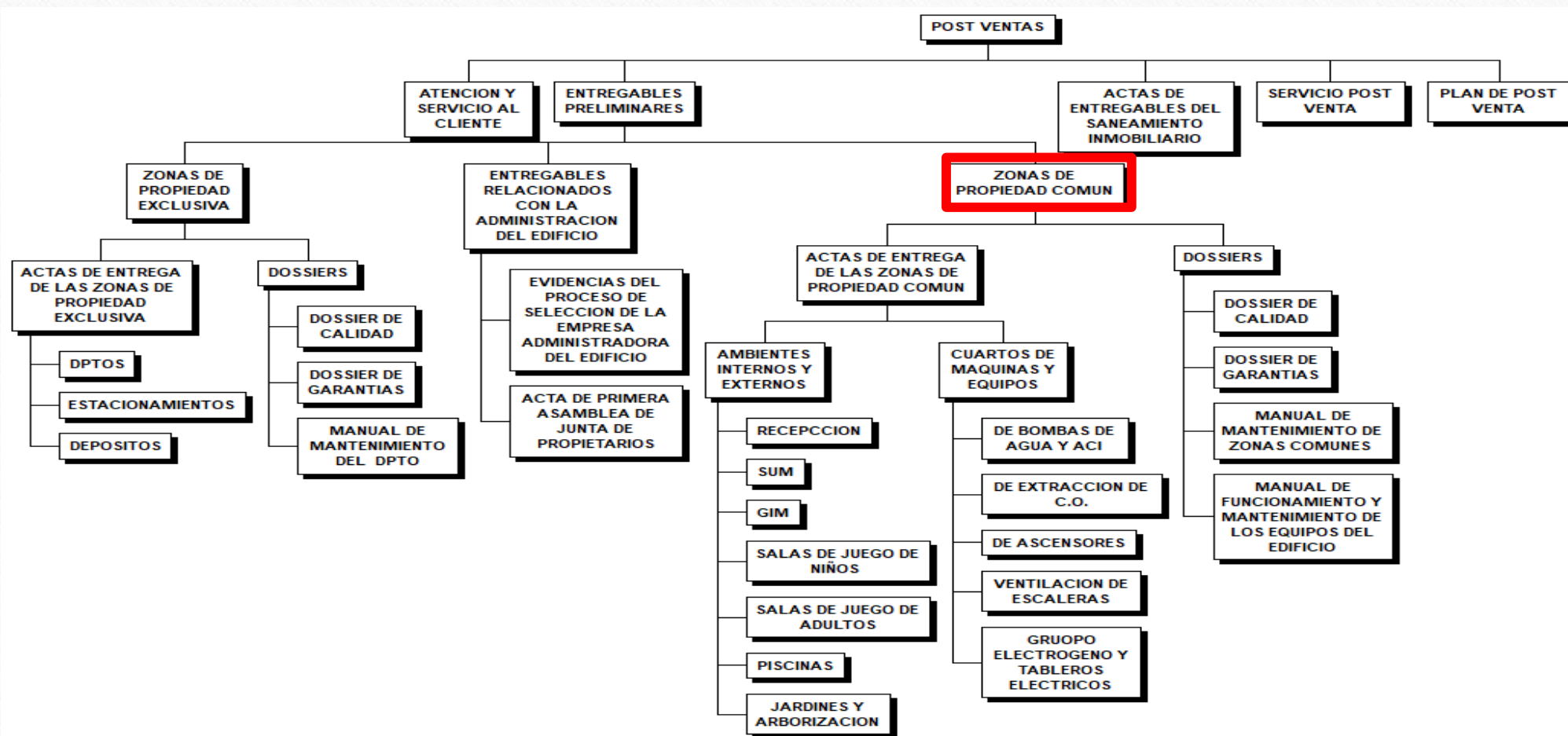
- SERVICIO POST VENTA



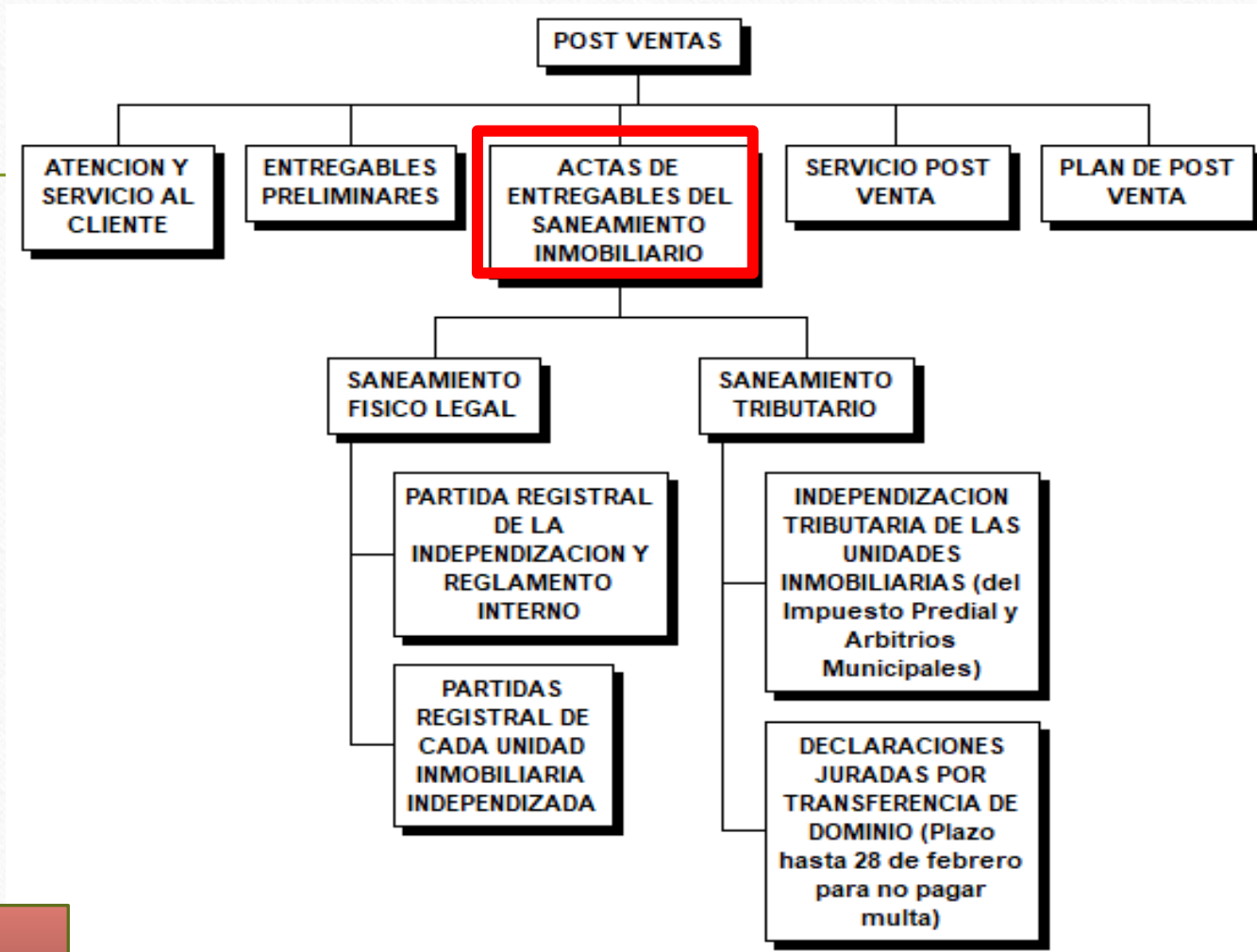
ATENCION AL CLIENTE



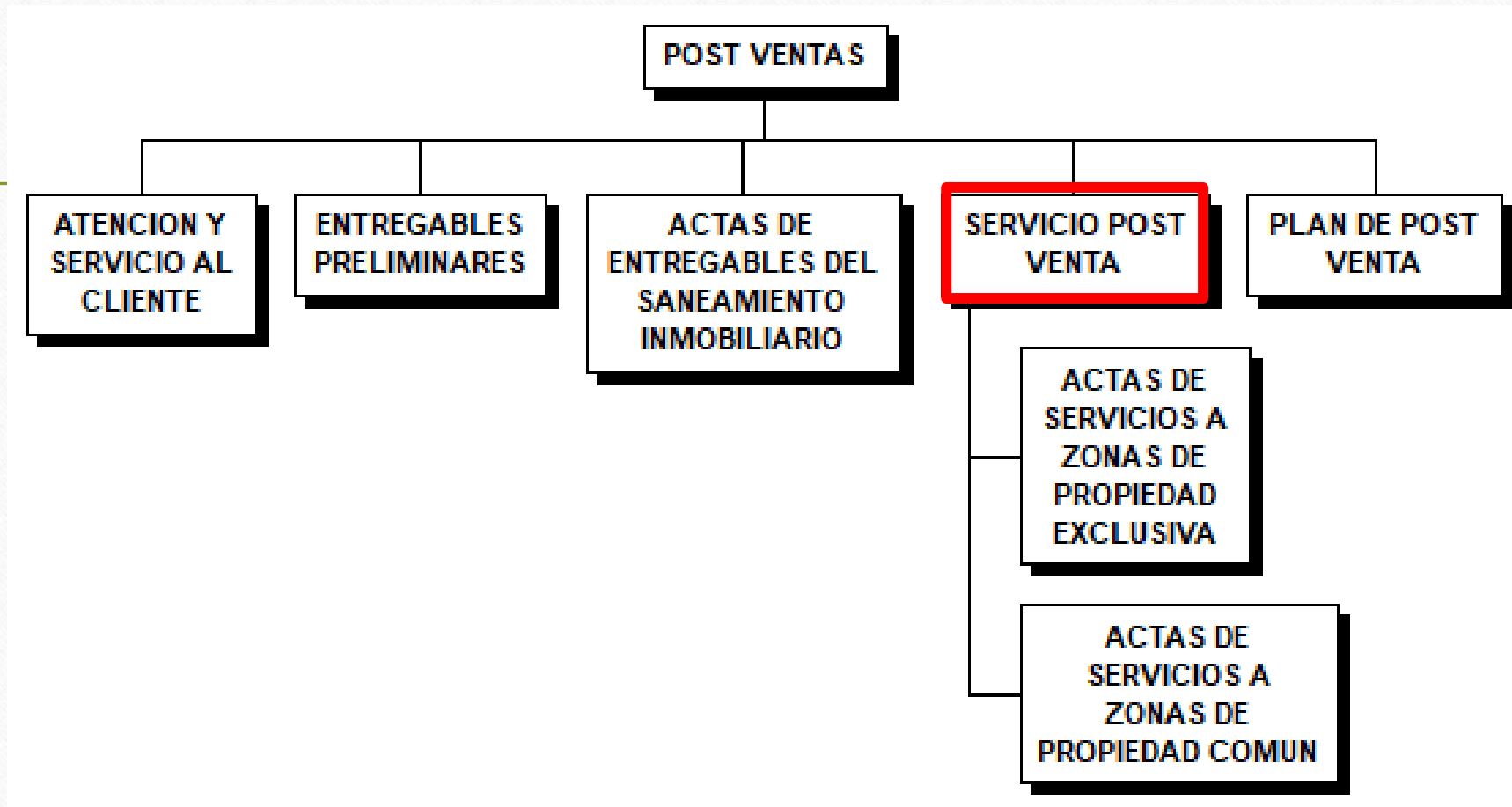
ENTREGABLES PRELIMINARES

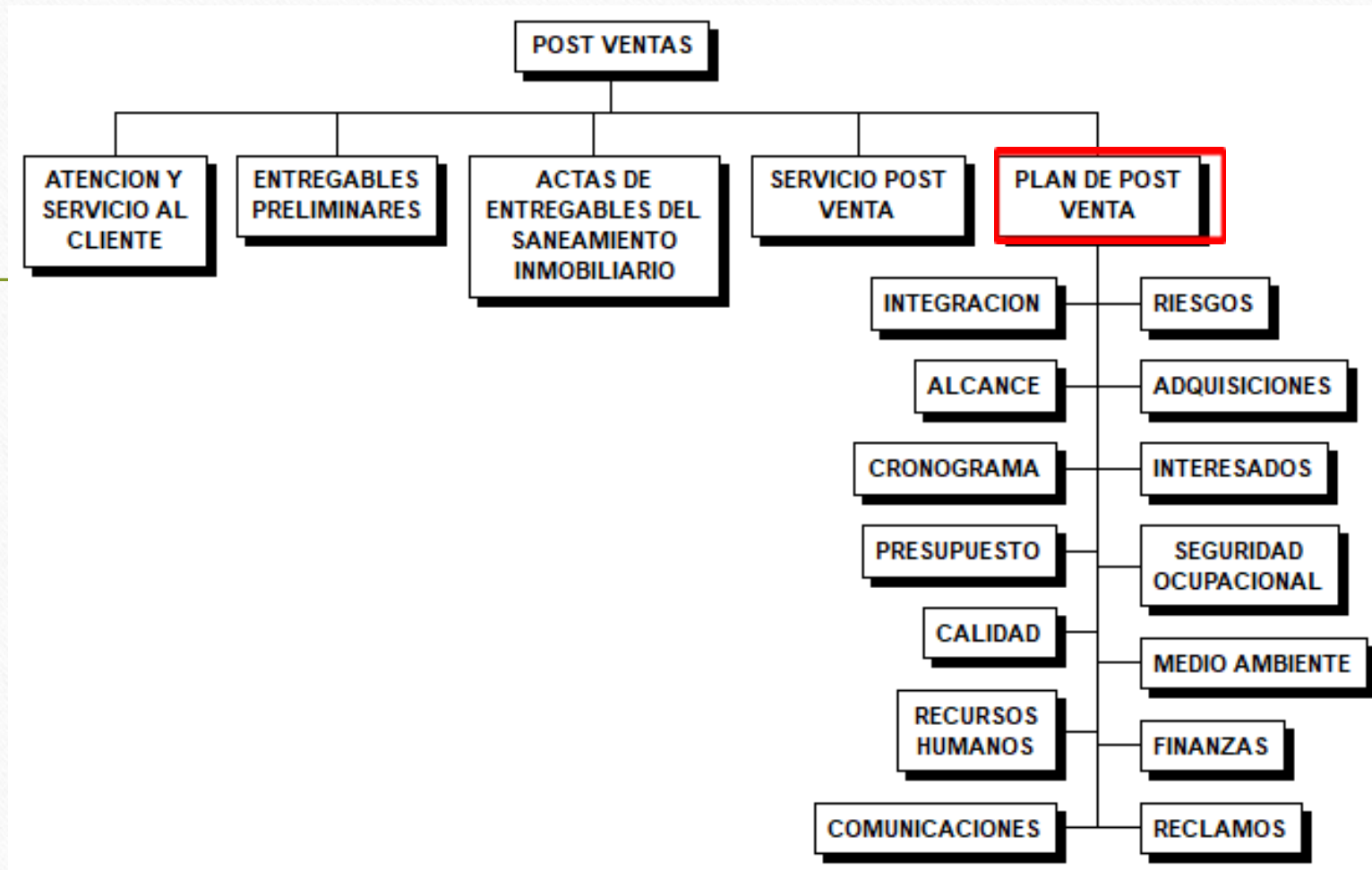


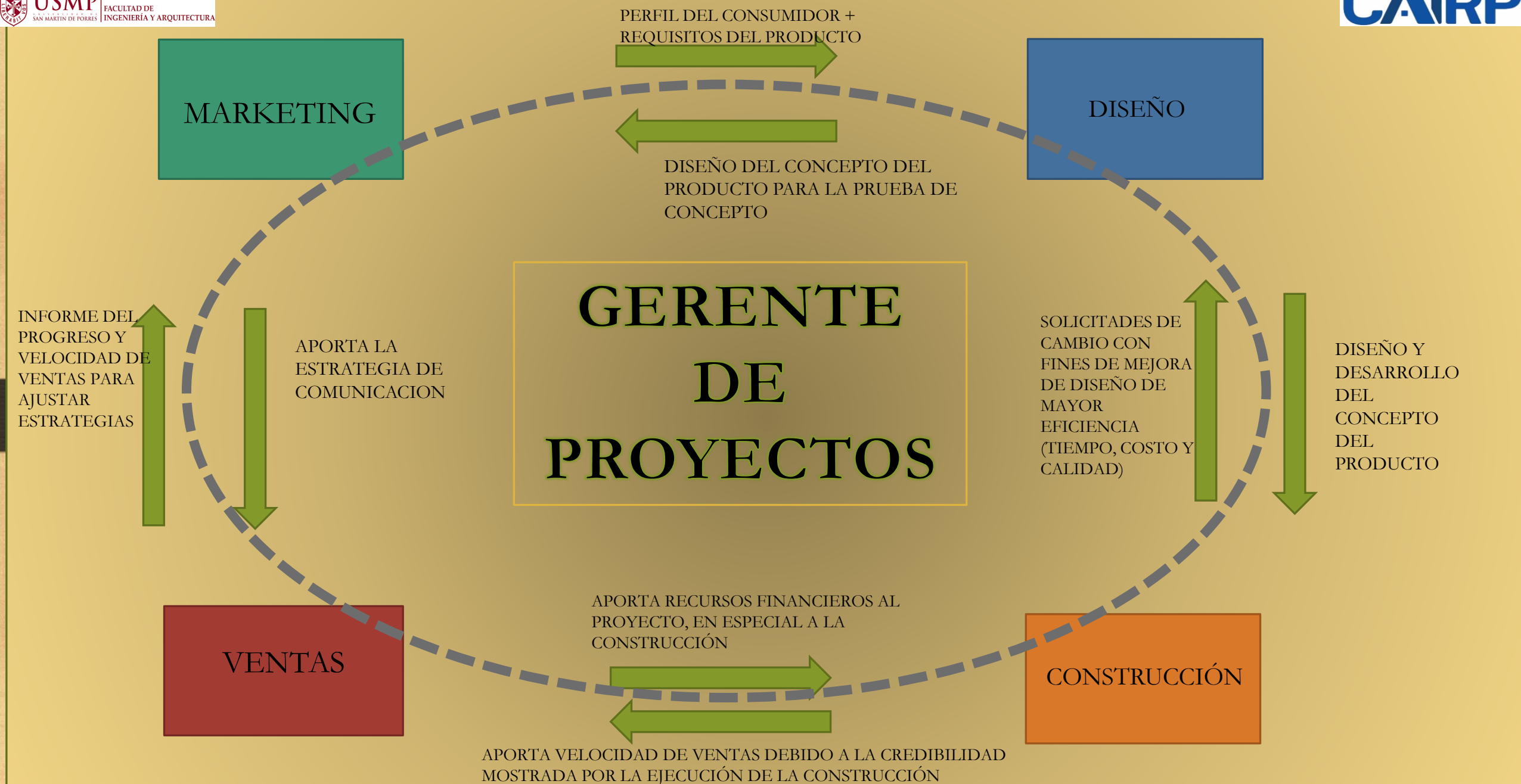
ACTAS DE SANEAMIENTO



SERVICIOS POST VENTA







CICLO VIRTUOSO DEL PROYECTO INMOBILIARIO



- Muchas Gracias