

GESTIÓN INMOBILIARIA

PROYECTO DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR

RESIDENCIAL ALTO ALEGRE

PROYECTO FINAL DEL DIPLOMADO

GESTIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS - UPC

INTEGRANTES:

**JORGE ALEXANDER MENDOZA ALVA
VICTOR WILLIAM TICONA CUADROS
VICTOR AURELIO CHAHUA PACCHO
HERNAN ULISES CADENILLAS LUNA**

2009

INDICE

Resumen Ejecutivo

1. Introducción
2. Objetivos
3. Determinación del producto
 - 3.1 Estudio de mercado
 - 3.1.1 Antecedentes
 - 3.1.2 Análisis de la Demanda
 - 3.1.3 Análisis de la Oferta Inmediata.
 - 3.2 Determinación del producto.
4. Descripción General del proyecto.
 - 4.1 Memoria descriptiva.
 - 4.2 Aspectos legales
5. Plan de marketing.
 - Producto.
 - Precio.
 - Promoción y publicidad.
 - Medios de publicidad.
 - Herramientas.
 - Seguimiento.
6. Estudio de factibilidad.
 - 6.1 Económico.
 - 6.2 Financiero.
 - 6.3 Cronograma del proyecto
 - 6.4 Plan de egresos.
 - 6.5 Plan de ingresos – Ventas.
 - 6.6 Flujo de caja económico y financiero.

- 6.7 Estado de ganancias y pérdidas.
 - 6.8 VAN
 - 6.9 TIR
 - 6.10 VAN F.
 - 6.11 TIR F
 - 6.12 Escenarios.
- 7. Conclusiones.
 - 8. Anexos
 - 9. Bibliografía.

Resumen Ejecutivo:

Nombre del proyecto:

“RESIDENCIAL ALTO ALEGRE”

Propietario: GRUPO T&C

Descripción del proyecto: El edificio consta de:

- 252 departamentos, distribuidos en dos torres, la primera de 20 pisos de altura, y la segunda torre, ubicada al interior del terreno, y tienen una altura de 18 pisos.
- 84 estacionamientos, distribuidos en semisótano y primer nivel, 42 cochera en cada uno, de las cuales 15 de cada nivel poseen depósitos.
- Áreas de servicios comunes como: 2 piscinas para niños y jóvenes, sala de juegos de fútbol y billar, 2 salas de Internet, 2 salas de home theater, 1 sala de reuniones, gimnasio, juego de niños tipo little toys.

Ubicación:

- El proyecto se desarrollará en un terreno, de propiedad de la empresa Grupo T&C, y se encuentra ubicado en la Av. Brasil N° 836, distrito de Jesús María.
- El terreno presenta 30.00 ml. de frente por 60.00 ml. de fondo y cuenta con un área de 1,962.00 m².
- El área total construida propuesta para el proyecto residencial es de 20,980 m² y con un área libre es 707.14 m².

De los departamentos:

Departamento tipo 1:

Ingreso, sala-comedor, terraza, kitchenet, lavandería, pasaje, dormitorio 1 con closet, dormitorio 2 con closet, baño completo.

El área de cada departamento es de 60.00 m2 aproximadamente.

Total de departamentos tipo 1: 180 unidades.

Departamento tipo 2:

Ingreso, sala-comedor, terraza, dormitorio con closet y baño completo incorporado, dormitorio 2 con closet, dormitorio 3 con closet, baño completo, kitchenet.

El área de cada departamento es de 68.00 m2 aproximadamente.

Total de departamentos tipo 2: 72 unidades.

Costo de las unidades inmobiliarias:

Departamento tipo 1:	U.S. \$ 42,000
Departamento tipo 2:	U.S. \$ 47,600
Estacionamientos:	U.S. \$ 5,000

Monto de la inversión:

Aporte de los inversionistas:	U.S. \$ 1,856,000
Total inversión:	U.S. \$ 7'994,410
Ingresos por las ventas	U.S. \$ 11'407,200
Rentabilidad después de impuestos:	21 %
Rentabilidad sobre la inversión:	115%

Duración del proyecto:

El proyecto tiene una duración total de 18 meses, distribuidos de la siguiente manera:

- 4 Meses de pre ventas y formulación del proyecto
- 14 Meses de ejecución.

El tiempo de Post ventas no es considerado, ya que por política de la empresa el servicio de post venta es de 2 años contado desde la fecha de entrega.

1. INTRODUCCIÓN:

Los proyectos inmobiliarios, tienen como propósito contribuir a dotar de una vivienda a los diferentes sectores sociales de la población, sin embargo, como todo negocio es emprendido con el fin de maximizar las utilidades, y como todo negocio conlleva cierto grado de incertidumbre, es necesario realizar una evaluación exhaustiva de los factores que influyen en el mismo, para determinar si es posible su realización.

El presente trabajo aplicativo consiste en la gestión de un proyecto inmobiliario, para lo cual se realizó el estudio de mercado y así determinar el análisis de pre-inversión e inversión a nivel factibilidad, considerando para este proyecto inmobiliario un edificio residencial multifamiliar, ubicado en el la Av. Brasil # 863, Distrito de Jesús María, sobre un terreno de 1,800 m².

El proyecto consiste en la construcción de 2 torres de vivienda, la primera con 20 pisos de altura, y la segunda con 18 pisos de altura, cada una de las cuales con 7 departamentos por piso, teniendo un total de 252 departamentos, orientados a familias de un nivel socioeconómico medio bajo (B-), para familias jóvenes de hasta 2 hijos que desean mejorar su calidad de vida o a personas mayores que desean vivir en espacios mas pequeños y confortables.

Para el desarrollo integral del proyecto inmobiliario, se considero los siguientes aspectos que fueron impartidos durante el desarrollo del presente diplomado, estos son:

Marketing inmobiliario:

Alterativas de Financiamiento y Evaluación de Proyectos:

De la correcta evaluación del estudio de la demanda, así como del escenario económico actual, se determino la propuesta más adecuada en cuanto a su viabilidad económica financiera para su desarrollo, buscando la mayor rentabilidad posible para los inversionistas.

2. OBJETIVOS:

- Analizar la naturaleza del problema de vivienda, la necesidad insatisfecha de vivienda, estudiando la demanda, la oferta del mercado, buscando el nicho de mercado al que se pretende llegar con el proyecto inmobiliario.
- Desarrollo del producto. Se trata de desarrollar un producto de acuerdo a las necesidades que satisfagan al comprador del nicho de mercado identificado, constituyéndose en una alternativa para el comprador.
- Elaboración de un esquema de pre-inversión, que refleje todos los costos y gastos que se efectuaran a lo largo del desarrollo del proyecto, como también de los ingresos por las ventas; lo que nos permitirá obtener la información económico financiera que nos ayude en la toma de decisiones acerca de la viabilidad del proyecto.
- Elaborar un esquema de inversión a nivel de factibilidad ya con el producto a ofrecer determinado, y con el análisis de todos los posibles costos y gastos, ingresos por las ventas, velocidad de las ventas, flujos económicos y financieros.
- Desarrollo de la estrategia de marketing a emplear, debido a que las ventas determinan el éxito y cumplimiento de los objetivos, se elaborará una estrategia de marketing, buscando presentar el producto de la mejor manera posible para llegar directamente al comprador.

3. DETERMINACIÓN DEL PRODUCTO

3.1. ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. Antecedentes:

Como consecuencia de la inexistencia de adecuadas estrategias en el sector vivienda, el perfil habitacional hacia diciembre del año 2001, presentaba un déficit habitacional que ascendía a 1'233,000 viviendas, de éste correspondería a viviendas faltantes 326,000 (26%), y 907,000 (74%) a viviendas existentes pero inadecuadas por características físicas y de hacinamiento (déficit cualitativo).

Los mayores niveles de déficit cuantitativo y cualitativo por características físicas se concentra en los departamentos de Lima 40.9% Puno 6.6%, Cusco 5.4%, Callao 4.8% y el resto 37.5% en 19 departamentos.

Desde Julio del 2001, el gobierno nacional inicio una nueva estrategia para el tratamiento de las demanda habitacionales y barriales y recuperó, para el sector vivienda, la importancia estratégica que le correspondía, por su alto impacto en la reactivación económica, en la generación de empleo y en el incremento de los niveles de bienestar de la población. La nueva visión de sustenta en cuatro factores claves:

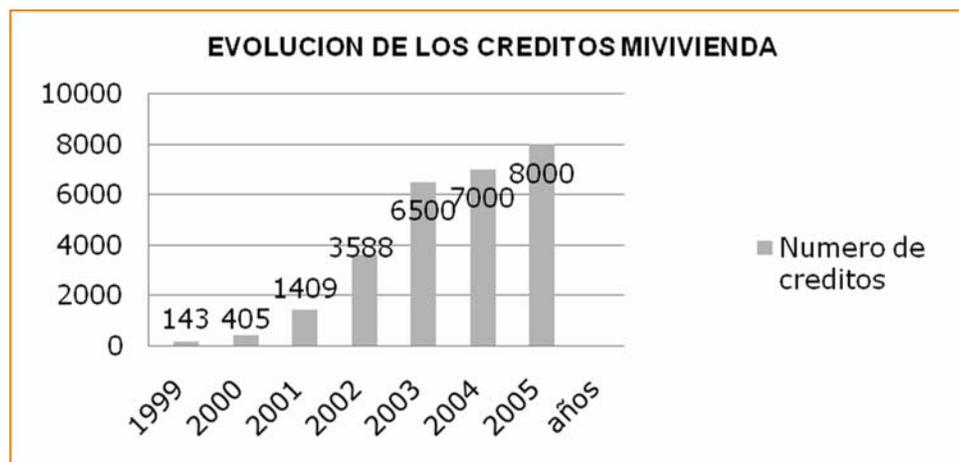
- Un nuevo Modelo de Gestión Habitacional, más eficiente y sostenible.
- Un nuevo marco Institucional, coordinado y eficaz.
- Un nuevo marco normativo que promueve la creatividad, el bajo costo y preserva la calidad de la construcción.
- Un plan nacional de mediano plazo, coherente e integrado.

Con el nuevo modelo de Gestión Habitacional, el estado trataba de reemplazar al vigente hasta los años 90, en el que el Estado se encargaba de ejecutar todas las fases del proceso

de producción habitacional: diseñaba, normaba, construía, financiaba la construcción, comercializaba las viviendas, otorgaba los créditos hipotecarios y los cobraba.

La nueva propuesta le reservó al Estado un rol promotor y facilitador de la iniciativa privada, a la que se entregó la ejecución de la política habitacional. Sería el sector privado, inmobiliario constructor (empresas inmobiliarias, pequeñas y medianas constructoras, profesionales independientes) el encargo de diseñar, construir y comercializar los programas habitacionales. El financiamiento de la construcción y el otorgamiento de los créditos hipotecarios quedaban a cargo de las instituciones financieras privadas (bancos, cajas municipales y rurales, cooperativas de ahorro y crédito).

El trabajo de investigación “El mercado hipotecario en el Perú”, elaborado por el BID en el año 2003, destaca la vigencia del programa MIVIVIENDA como una acertada medida del Estado peruano para revertir la tendencia del déficit de viviendas en el país y apoyar, paralelamente, la reactivación del sector construcción en forma permanente; no obstante un tímido comienzo (en los primeros tres años del programa sólo se utilizó 20% del Fondo), la dinámica de MiVivienda muestra un crecimiento sostenido, con una expansión mensual más significativa en el tramo 2003-2005. En el camino se han ido corrigiendo algunos aspectos normativos que le han dado más dinámica al Programa.



El año 2008 ha sido un buen año para el sector construcción, pese a la turbulencia financiera y económica, la actividad edificadora logró un crecimiento de 14.18%, con una oferta inmobiliaria de 543,525 metros cuadrados más que lo disponible en el año 2007, según el último estudio de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO); sin embargo, las características del mercado han cambiado. Los segmentos A y B de la población, sobre los cuales se sostenía la expansión, están sufriendo una contracción, producto de la crisis global.

Pero esta demanda, que crecía concentrada en los distritos residenciales de Lima, viene cayendo desde julio del 2008 en cerca de 20%, por lo que se vislumbra que en los próximos años, el crecimiento del sector inmobiliario dependerá de los sectores B, C, D y E, donde se observa que existe una gran demanda insatisfecha.

Es importante aclarar que, aunque las cifras pueden ser preocupantes, los analistas preveían desde antes de desatarse la crisis que el crecimiento del sector construcción tendería a estabilizarse a la baja; es decir, por debajo del 16% reportado en el 2007 y del 17,9% previsto por el Instituto Peruano de Economía (IPE) para el 2008. Es más, el IPE estima que en el 2009 el sector crecerá 10%, muy por encima del 6% previsto para el PBI.

3.1.2. Análisis de la demanda

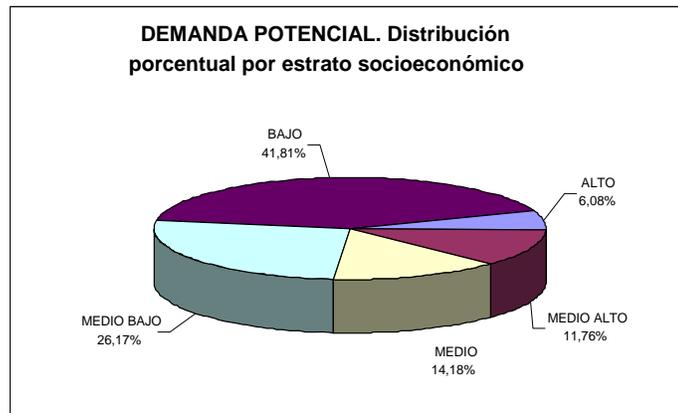
- **Demanda Potencial:**

Según CAPECO, en su XIII ESTUDIO “EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO”, determina que la demanda potencial es aquella conformada por la totalidad de los hogares residentes en el área urbana de Lima Metropolitana y el Callao independientemente de su actitud frente al mercado, sus condiciones de tenencia de la vivienda y sus características socioeconómicas, estimando para el año 2008 que 1’869,263 hogares, conforman la

demanda potencial de la ciudad, de los cuales la mayor proporción de hogares (67,98%) se encuentra ubicada en los estratos socioeconómicos bajo y medio bajo.

TABLA: DISTRIBUCION DE LOS HOGARES SEGÚN ESTRATO SOCIOECONOMICO

ESTRATO	%
ALTO	6,08
MEDIO ALTO	11,76
MEDIO	14,18
MEDIO BAJO	26,17
BAJO	41,81
TOTAL	100.00



▪ **Demanda Efectiva:**

Según el estudio de CAPECO, la demanda efectiva para el año 2008 asciende a 303,283 hogares lo cual indica que respecto al total de hogares residentes en la zona de estudio (Lima y Callao), el 16,22% es demandante efectivo de vivienda. La citada cifra es superior en 6,362 a la calculada en 2007 que fue de 296,921 hogares.

Con base en la distribución de la demanda efectiva de vivienda según precio y estrato socioeconómico de los hogares, los estratos bajo y medio bajo reúnen en conjunto el 75,21%. En orden de importancia le sigue el estrato medio representado con el 11,39%.

- **Demanda Insatisfecha**

Para el año 2008, 290,501 de los 303,283 hogares demandantes efectivos totales no satisfacen sus expectativas de consumo en el mercado de edificaciones urbanas de la ciudad, los cuales corresponden al 95,78% del total de hogares considerados como demandantes efectivos de vivienda.

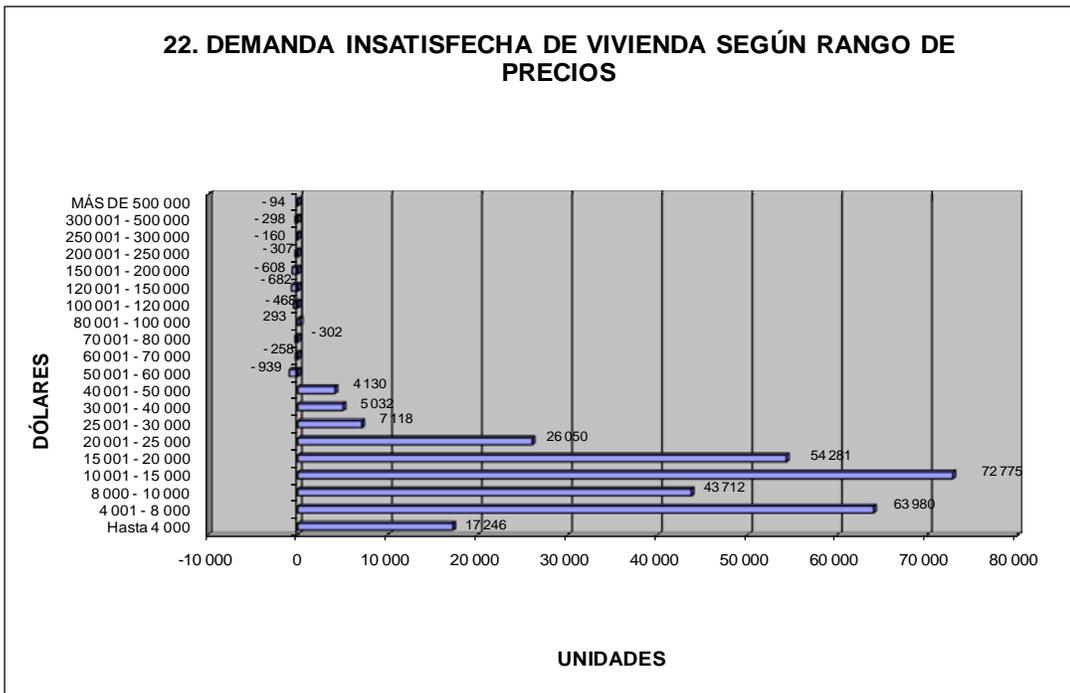
Analizando el precio de la vivienda, el 86,75% del total de la demanda insatisfecha se concentra principalmente para las viviendas de menos de US\$ 20 000, siendo el rango de precio US\$ 10,001 a US\$ 15,000 el más representativo pues con 25,15% concentra la mayor cantidad de hogares demandantes insatisfechos (72 775), seguido del rango de precios entre US\$ 4 001 a US\$ 8 000 con el 22,02% (63 980).

La demanda insatisfecha de viviendas con precios intermedios (entre US\$ 30 001 y US\$ 80 000) están representados con 2,64% y las superiores a US\$ 80 001 con 0,91% de insatisfacción. En la Tabla R.36 y en el Gráfico 22 se pueden apreciar la distribución de la demanda insatisfecha:

TABLA: DISTRIBUCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA

PRECIO DE LA VIVIENDA EN US\$	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIP. POR RANGO
	HOGARES	VIVIENDAS	HOGARES	%
HASTA 4 000	17 246	0	17 246	5,94
4 001 - 8 000	65 782	1 802	63 980	22,02
8 001 - 10 000	43 712	0	43 712	15,05
10 001 - 15 000	72 775	0	72 775	25,05
15 000 - 20 000	54 635	354	54 281	18,69
20 001 - 25 000	26 843	793	26 050	8,97
25 001 - 30 000	7 870	752	7 118	2,45
30 001 - 40 000	6 072	1 040	5 032	1,73
40 001 - 50 000	5 780	1 650	4 130	1,42
50 001 - 60 000	95	1 034	-939	-0,32
60 001 - 70 000	437	695	-258	-0,09
70 001 - 80 000	286	588	-302	-0,10
80 001 - 100 000	1 408	1 115	293	0,10
100 001 - 120 000	342	810	-468	-0,16
120 001 - 150 000	0	682	-682	-0,23
150 001 - 200 000	0	608	-608	-0,21
200 001 - 250 000	0	307	-307	-0,11
250 001 - 300 000	0	160	-160	-0,06
300 001 - 500 000	0	298	-298	-0,10
MÁS DE 500 000	0	94	-94	-0,03
TOTAL	303 283	12 782	290 501	100,00

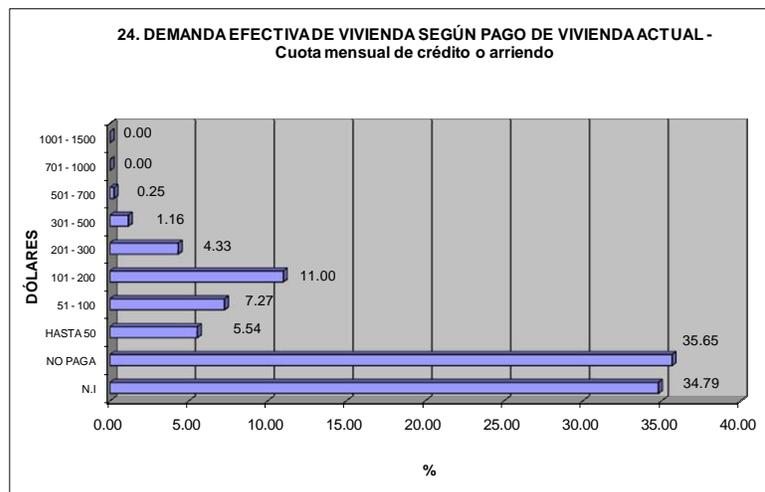
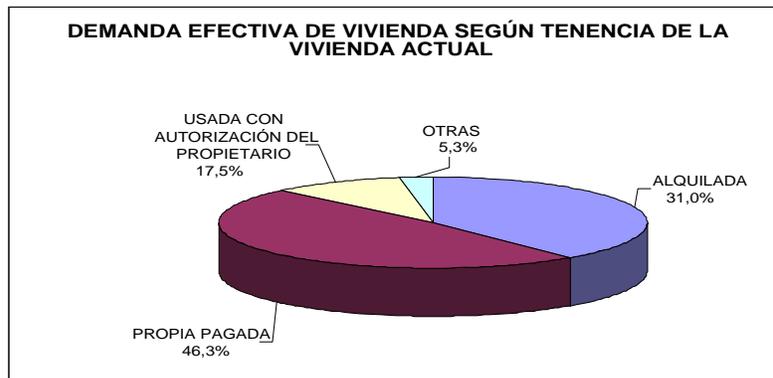
22. DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA SEGÚN RANGO DE PRECIOS



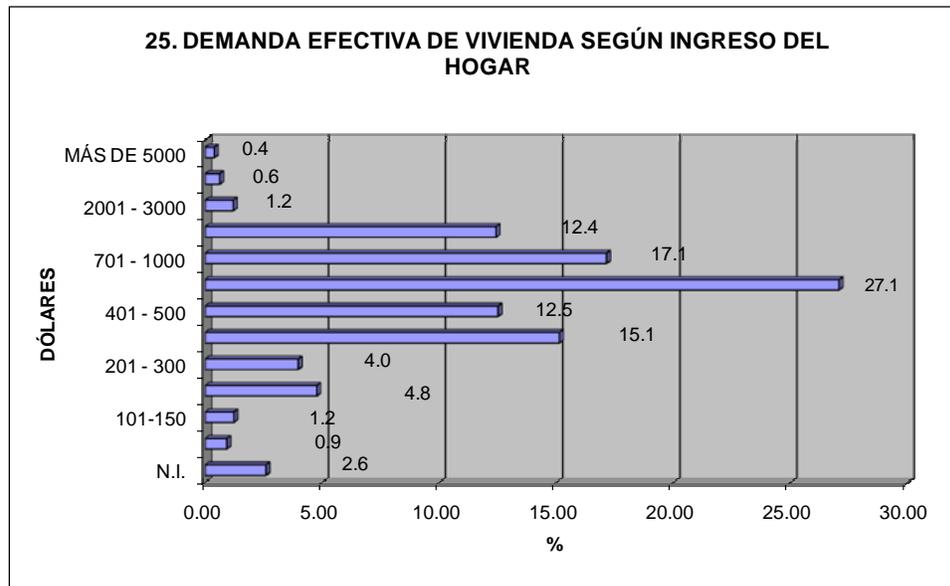
▪ **Características de la Demanda Efectiva**

Para julio de 2008, el porcentaje de hogares demandantes efectivos propietarios de vivienda asciende a 46,26%.

El 34,79% de los hogares demandantes efectivos no realiza pagos correspondientes a cuota mensual o arriendo de la vivienda. Ver Gráficos



El rango más representativo para la escala de ingreso definida es aquél situado entre los valores US\$ 501 a US\$ 700 con 27,07% seguido del rango entre US\$ 701 a US\$ 1 000 con 17,14%. En tercer orden de importancia se sitúa el rango en aquellos hogares con ingresos entre US\$ 301 y US\$ 400 con 15,12%. Ver Gráfico



Para julio del 2008 el tipo de ocupación predominante para los jefes de hogar que componen la demanda efectiva de vivienda es la corresponde al grupo B correspondiente al grupo de Profesionales, Científicos e Intelectuales con 22,55% seguido del grupo E que pertenece a Trabajadores calificados de los servicios personales como protección, seguridad y vendedores del comercio y mercado con 19,09%.

En tercer lugar y en orden de importancia se encuentra el grupo H clasificado como Obreros de la construcción, confeccionadores de papel y cartón, trabajadores del caucho y plásticos, de las artes gráficas, y fabricantes de instrumentos de música, pintores, conductores y otros afines con 16,85%.

3.1.3. Análisis de la oferta.

El área de análisis de la oferta inmediata, estará constituida por los proyectos en construcción o por construirse a lo largo de la Av. Brasil, incluyendo los diferentes distritos que esta vía recorre, no centrándose en un distrito específico en sí, ya que las características urbano espaciales a lo largo de este eje vial son distintas a las características del resto de los distritos.

a- Descripción del área de influencia del proyecto.

El dinamismo en el sector construcción y el boom inmobiliario es innegable, como bien se puede apreciar en la Av. Brasil, donde a lo largo de sus 36 cuadras, que incluyen los distritos de Jesús María, Pueblo Libre, Breña y Magdalena del Mar, se puede apreciar el proceso de revitalización urbana que vienen sufriendo a causa de la actividad edificadora, que según datos de **Cifras del Área de Investigación y Mercadeo de CONSTRUCCIÓN & VIVIENDA**, efectuado a mediados del mes de julio del año 2008, registró una actividad edificadora total de 95,746 m² en obras en proceso de construcción, el mayor porcentaje de esta actividad corresponde al mercado inmobiliario que concentra un 98.4%, mientras que el 1.6% restante involucra al sector privado no comercializable; observando con esto la vocación residencial que se va adquiriendo a lo largo de esta vía, siendo los distritos de Magdalena y Jesús María los que concentran la mayor cantidad de construcciones con 47.8% y 41.8% respectivamente de la oferta inmobiliaria, relegando a los distritos de Pueblo Libre y Breña a un 5.3% y a 5.1% respectivamente, esto se debe a que dichos distritos cuentan con la preferencia y son más atractivos tanto para los promotores como a los futuros compradores que buscan establecerse en la zona.

El eje vial de la Av. Brasil es una zona urbana consolidada, con una ubicación relativamente céntrica, cuenta además con un sistema vial jerarquizado y líneas de transporte urbano que articula a los distintos puntos de la ciudad, así como con equipamiento urbano que va desde colegios, supermercados, hasta centros de salud y centros de educación superior, por lo

cual constituye una buena alternativa para las familias de sectores medio y medio bajo que buscan una buena ubicación, céntrica, cerca de sus centros de labores y a costos accesibles.

b- Estudio de la oferta inmediata.

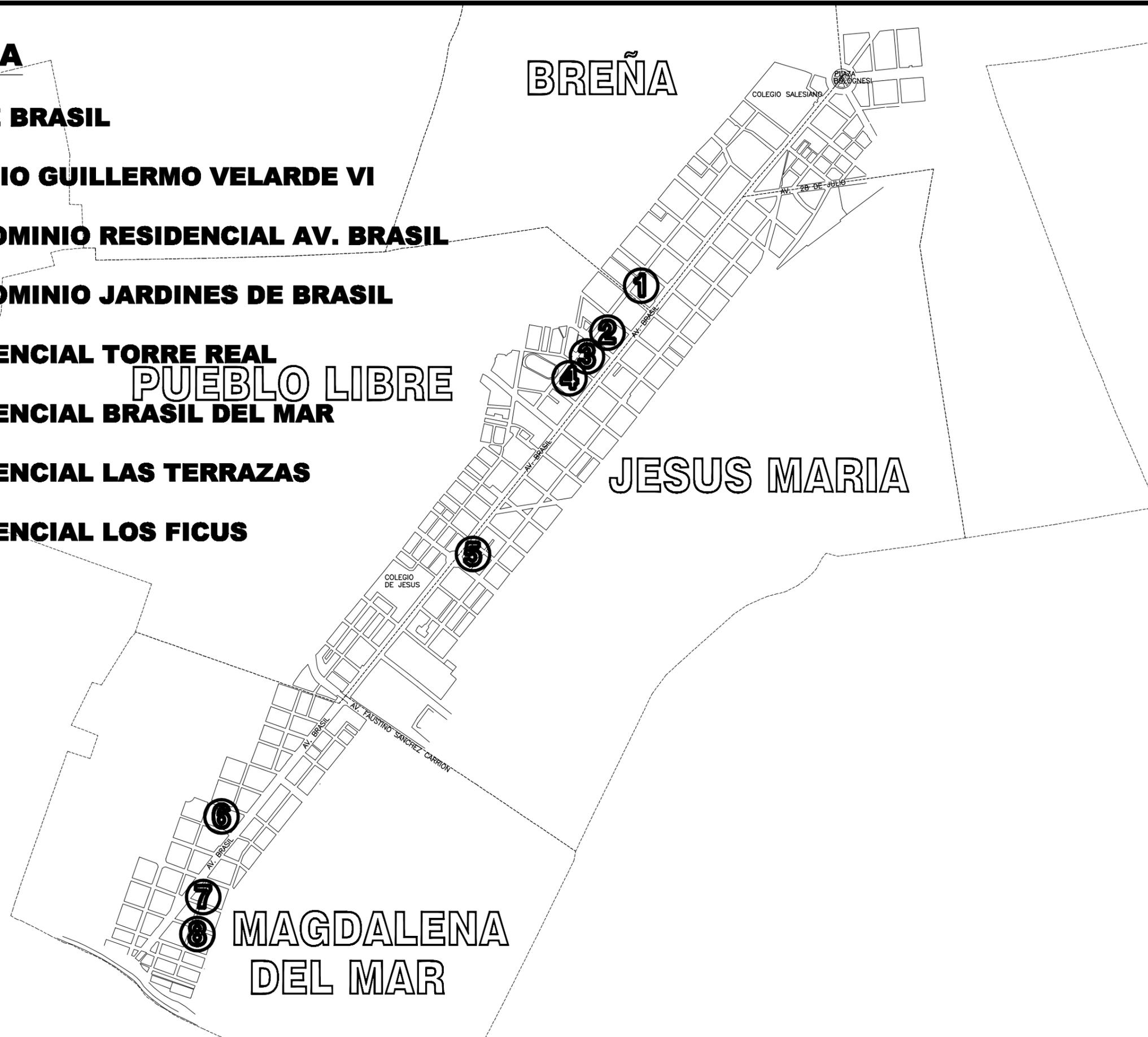
El estudio de la oferta consiste en analizar proyectos inmobiliarios a lo largo del eje de influencia de la Av. Brasil, en todos los distritos que la componen.

Los edificios tomados como referencia para el estudio de la oferta inmediata son:

EDIFICIO 1	: TORRE BRASIL
EDIFICIO 2	: EDIFICION GUILLERMO VELARDE VI
EDIFICIO 3	: CONDOMINIO RESIDENCIAL AV. BRASIL
EDIFICIO 4	: CONDOMINIO JARDINES DE BRASIL
EDIFICIO 5	: RESIDENCIAL TORRE REAL
EDIFICIO 6	: RESIDENCIAL BRASIL DEL MAR
EDIFICIO 7	: RESIDENCIAL LAS TERRAZAS
EDIFICIO 8	: RESIDENCIAL LOS FICUS

LEYENDA

- 1.- TORRE BRASIL
- 2.- EDIFICIO GUILLERMO VELARDE VI
- 3.- CONDOMINIO RESIDENCIAL AV. BRASIL
- 4.- CONDOMINIO JARDINES DE BRASIL
- 5.- RESIDENCIAL TORRE REAL
- 6.- RESIDENCIAL BRASIL DEL MAR
- 7.- RESIDENCIAL LAS TERRAZAS
- 8.- RESIDENCIAL LOS FICUS



SECCION INMOBILIARIA
PROYECTO DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR - RESIDENCIAL ALTO ALBINO

EDIFICIO 1 : TORRE BRASIL
Ubicación : Av. Brasil 1032 – Pueblo Libre
Propietario : IVECONS S.A.C.
Características : Edificio residencial de 16 pisos y 60 departamentos.
Teléfonos : 433-0939



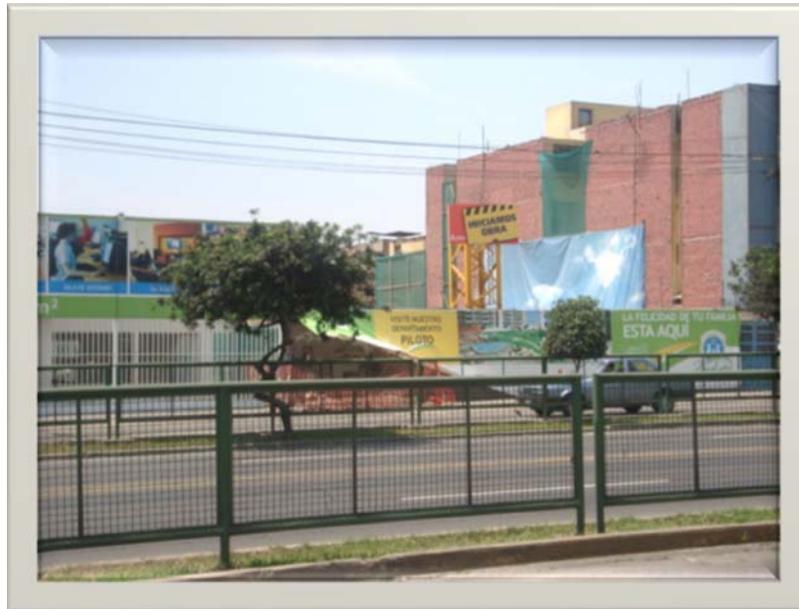
EDIFICIO 2 : EDIFICION GUILLERMO VELARDE VI
Ubicación : Av. Brasil 1298 – Pueblo Libre
Propietario : CONSTRUCTORA JULIAN S.A.C.
Características : Edificio residencial de 14 pisos y 82 departamentos.
Teléfonos : 424-8913



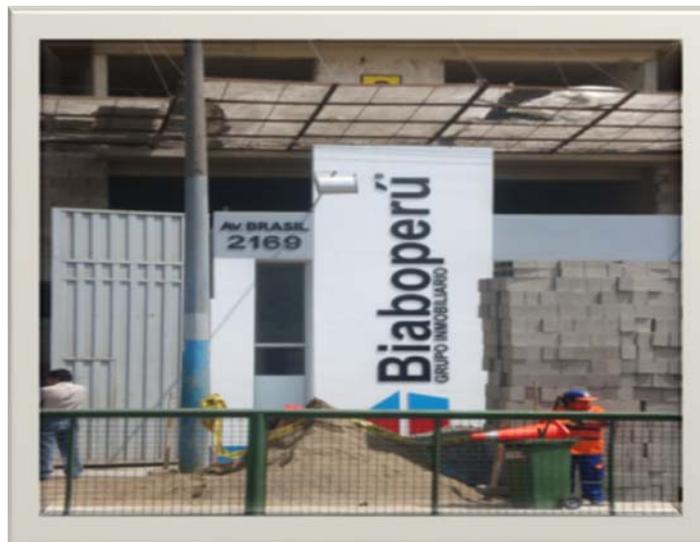
EDIFICIO 3 : CONDOMINIO RESIDENCIAL AV. BRASIL
Ubicación : Av. Brasil 1390 – Pueblo Libre
Propietario : K&S INGENIEROS S.A.
Características : Edificio residencial de 11 pisos y 62 departamentos.
Teléfonos : 433-0625



EDIFICIO 4 : CONDOMINIO JARDINES DE BRASIL
Ubicación : Av. Brasil 1458 – Pueblo Libre
Propietario : URBAN DESARROLLO INMOBILIARIO
Características : Edificio residencial de 17 pisos y 300 departamentos.
Teléfonos : 433-1038



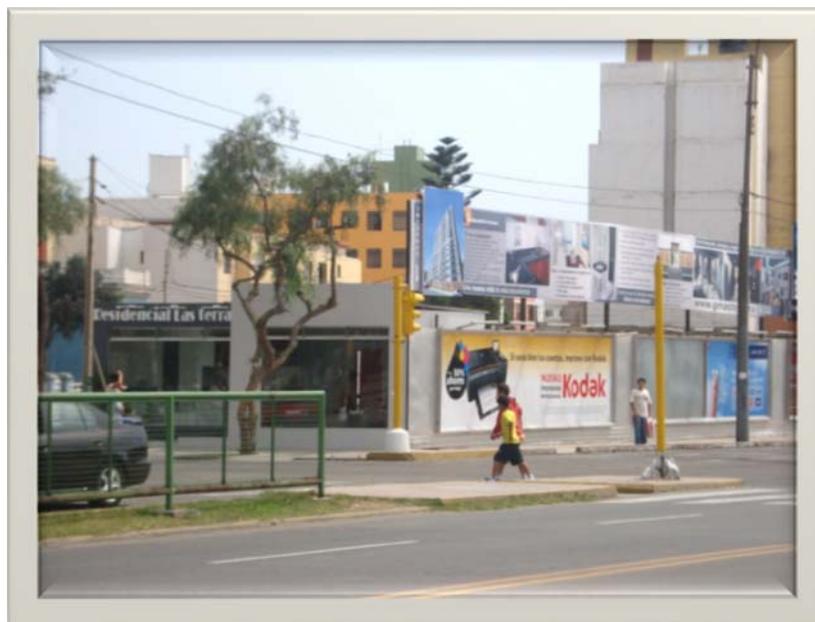
EDIFICIO 5 : RESIDENCIAL TORRE REAL
Ubicación : Av. Brasil 2169 – Jesús María
Propietario : BIAVOPERU
Características : Edificio residencial de 21 pisos y 42 departamentos.
Teléfonos : 462-7830



EDIFICIO 6 : RESIDENCIAL BRASIL DEL MAR
Ubicación : Av. Brasil 3599 – Magdalena
Propietario : KVC CONTRATISTAS S.A.C.
Características : Edificio residencial de 12 pisos y 22 departamentos.
Teléfonos : 261-9252



- EDIFICIO 7** : RESIDENCIAL LAS TERRAZAS
- Ubicación : Av. Brasil 3825 – Magdalena
- Propietario : MASTER GRUPO CONSTRUCTOR
- Características : Edificio residencial de 17 pisos y 108 departamentos.
- Teléfonos : 460-6019



EDIFICIO 8 : RESIDENCIAL LOS FICUS

Ubicación : Jr. Baltazar Gavilán 398 / altura. Av. Brasil cuadra 39 – Magdalena

Propietario : SOL INMUEBLES S.A.C.

Características : Edificio residencial de 5 pisos y 20 departamentos.

Teléfonos : 460-6072



ESTUDIO DE LA OFERTA - Av. BRASIL

ITEM								
CARACTERISTICAS	TORRE BRASIL	GUILLERMO VELARDE VI	RESIDENCIAL BRASIL	JARDINES DE BRASIL	TORRE REAL	BRASIL DEL MAR	LAS TERRAZAS	LOS FICUS
AREA DE DPTO	85	75	90	77.9	96.66	88	85	75
PRECIO (inc. IGV- Soles)	187,500	155,600	147,000	167,769	201,000	195,000	222,000	147,000
PRECIO S/.m2	2,205.88	2,074.67	1,633.33	2,153.65	2,079.45	2,215.91	2,611.76	1,960.00
PRECIO COCHERA SOLES	19,500	16,400	14,000	18,000	15,000	25,000	16,500	11,100
Nº PISOS	16	14	11	17	21	12	17	5
Nº DEPTOS	60	82	62	300	42	22	108	20
Nº DEPTOS VENDIDOS	54	40	36	0	16	8	3	0
Nº DEPTOS OFERTADOS	6	42	26	300	26	14	105	20
% DE VENTA DE DPTOS	90%	49%	58%	0%	38%	36%	3%	0%
Nº COCHERAS	30	40	32	150	21	11	50	7
Nº COCHERAS VENDIDAS	30	40	32	150	21	0	0	0
Nº COCHERAS OFERTADAS	0	0	0	0	0	11	50	7
% DE AVANCE DE OBRA	60%	60%	60%	0%	60%	0%	0%	0%
% DE VENTAS DE COCHERAS/DPTOS	56%	100%	89%	0%	0%	0%	0%	0%
ACEPTACION DEL PRODUCTO	1	2	2	3	2	1	1	1
TIEMPO DE VENTA EN MESES	14	13	11	2	8	3	2	2
FECHA DE ENTREGA	May-09	Abr-09	May-09	Nov-09	Jul-09	Oct-09	Ene-10	Jul-09
ARQUITECTURA DEL EDIFICIO - DPTO.	B-C	B-C	B-B	B-B	B-B	B-B	B-B	B-B
CALIDAD DE LA ZONA	B (Avenida)	B (Avenida)	B (Avenida)	B (Avenida)	B (Avenida)	B (Avenida)	B (Avenida)	C (Calle local)
DEPARTAMENTOS								
Nº DE DORMITORIOS	3	3	3	3	3	3	3	3
Nº DE BAÑOS	2	2	2	2	2	2	2	2
CTO. Y SS.HH. DE SERVICIO	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO	NO
ASCENSOR	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
SALA COMEDOR	Ceramico Celima	parquet	Laminado	Laminado	Vini Laminado	Laminado	Laminado	Laminado
DORMITORIO PRINCIPAL	Ceramico Celima	parquet	Tapizon	Laminado	Vini Laminado	Laminado	Laminado	Laminado
DORMITORIO HIJOS	Ceramico Celima	parquet	Tapizon	Laminado	Vini Laminado	Laminado	Laminado	Laminado
SS.HH. HIJOS	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima
SS.HH. PRINCIPAL	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima
COCINA Y SERVICIOS	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima
AREAS COMUNES	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima	Ceramico Celima
GRIFERIA	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol
SANITARIOS	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol	Trebol
CTO. DE SERVICIO	-	-	Tapizon	Laminado	Vini Laminado	Laminado	Laminado	Laminado
PUERTAS PRINCIPALES	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF
PUERTAS INTERIORES	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF	Contraplacada de MDF
CLOSETS	Puertas y cajoneria en melamina	Solo espacio	Puertas y cajoneria en melamina	Puertas y cajoneria en melamina	Puertas y cajoneria en melamina	Puertas y cajoneria en melamina	Puertas y cajoneria en melamina	Puertas y cajoneria en melamina
MUEBLES DE COCINA	Altos y bajos de melamina	Altos y bajos de melamina	Altos y bajos de melamina	Altos y bajos de melamina	Altos y bajos de melamina			
VENTANAS	aluminio	aluminio	aluminio	aluminio	aluminio	aluminio	aluminio	aluminio
CALIDAD DE ACABADOS	B+	C	B+	B+	B-	B+	B+	B+
ATENCION	B	B-	B	B	B+	B+	B+	B
FOLLETOS								
AVISO EN PERIODICOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
LETRERO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
PUBLICIDAD TV	No	No	No	No	No	No	No	No
CASETA								
FINANCIACION BANCARIA	HSBC	INTERBANK	CONTINENTAL	CONTINENTAL	CONTINENTAL	CREDITO	SCOTIABANK	SCOTIABANK
CONSTRUCTORA / INMOBILIARIA	INVECONS SAC	CONSTRUCTORA JULIAN SAC	K&S INGENIEROS SA	URBAN DESARROLLO INMOBILIARIO	BIABOPERU	KVC CONTRATISTAS	MASTER GRUPO CONSTRUCTOR	SOL INMUEBLES SAC
CAMPAÑA PUBLICITARIA	B	B-	B	B	A	B	A	B-

3.86

3.08

3.27

0.00

2.00

2.67

1.50

0.00

RESUMEN ESTUDIO DE LA OFERTA INMEDITA

ITEM	PRECIO SOLES / m2	PRECIO DOLARES T.C. 3.00	CALIDAD DE ZONA	CALIDAD DE ACABADOS	CALIDAD DE		CAMPAÑA PUBLICITAR	% VENTAS	% AVANCE DE OBRA	TIEMPO DE VENTA EN	CARACTERISTICAS
					EDIFICIO	DPTO					
TORRE BRASIL	2,205.88	735.29	B (Avenida)	B+		B-C	B	90%	60%	14	Proyecto con buena velocidad de ventas, acabados en promedio para la zona y con precios por m2 cerca al promedio de la zona
GUILLERMO VELARDE VI	2,074.67	691.56	B (Avenida)	C		B-C	B-	49%	60%	13	Proyecto con buena velocidad de ventas, menos acabados que el promedio, pero con precios por m2 por debajo del promedio de la zona
RESIDENCIAL BRASIL	1,633.33	544.44	B (Avenida)	B+		B-B	B	58%	60%	11	Proyecto con buena velocidad de ventas, pero que tienen el precio de venta por m2 de construcción mas bajo de la zona, y costos de construcción altos debido a sus buenos acabados
JARDINES DE BRASIL	2,153.65	717.88	B (Avenida)	B+		B-B	B	0%	0%	2	Proyecto de reciente lanzamiento, posee buenos acabados y un precio por m2 de area cosntruida, por encima del promedio de la zona.
TORRE REAL	2,079.45	693.15	B (Avenida)	B-		B-B	A	38%	60%	8	Proyecto con baja velocidad de ventas, tiene un precio de venta ligeramente por debajo del promedio de la zona, y una buena inversion en publicidad.
BRASIL DEL MAR	2,215.91	738.64	B (Avenida)	B+		B-B	B	36%	0%	3	Proyecto con baja velocidad de ventas, tiene precios de venta por encima del promedio, tiene buenos acabados.
LAS TERRAZAS	2,611.76	870.59	B (Avenida)	B+		B-B	A	3%	0%	2	Proyecto de reciente lanzamiento, tiene el precio de venta claramente mas elevado de la zona, presenta acabados promedio.
LOS FICUS	1,960.00	653.33	C (Calle local)	B+		B-B	B-	0%	0%	2	Proyecto de reciente lanzamientos, precios por debajo del promedio, y acabados promedio para la zona.

Conclusiones del estudio de la oferta y la demanda:

- El 17.1% de la demanda efectiva, presenta familias con ingresos promedios en el rango de U.S \$ 701 a \$ 1,000, rango a los que estaría dirigido nuestro producto.
- Luego del análisis de la oferta de departamentos encontrados en la Av. Brasil, encontramos que el 74% de la oferta se concentra en departamentos de 71 a 90 m2, y solo un 5.9% de la oferta ofrece productos de hasta 60 m2 y el 16% total de la oferta, considera departamentos de hasta 70m2.
- El 90% de la oferta se concentra en departamentos cuyo precio de venta es superior a los U.S. \$ 47,000.
- El área promedio de los departamentos en la zona de influencia de la investigación esta en los 85.90 m2.
- Según los datos encontrados, observamos que el precio promedio de venta del m2 de área esta en U.S. \$ 705
- Los precios de la oferta total de departamentos varían entre los U.S. \$ 40,000 y los U.S. \$ 71,000, y solo el 23.4 % de la oferta presentan productos con precios menores a los U.S. \$ 45,000.

1.1.DETERMINACIÓN DEL PRODUCTO

El encarecimiento de los materiales de construcción así como el alza en el costo de los terrenos, ha venido encareciendo el mercado inmobiliario durante los últimos años, además de la actual crisis financiera internacional que empezó en los Estados Unidos y que ya se viene sintiendo en varios países del orbe.

Ante este panorama, se busca alternativas inmobiliarias acordes, lo cual nos obliga a concebir un proyecto que nos permita ofrecer al mercado, departamentos económicos, sacrificando área y número de ambientes; como sucediera en las grandes urbes como Nueva York, Tokio o las ciudades Europeas donde abundan departamentos pequeños pero funcionales.

Se pueden lograr departamentos económicos en zonas periféricas, donde el precio por m² de terreno es menor y con acabados austeros, pero en nuestro caso buscamos una alternativa económica en un lugar céntrico.

Nuestra propuesta es un proyecto de vivienda multifamiliar en el céntrico distrito de Jesús María, más específicamente en la Av, Brasil cuadra 8, con departamentos pequeños, funcionales y con buenos acabados, es decir el único motivo por el que son económicos es por su área reducida; además como se ha podido ver en el análisis es un producto con muy poca oferta, pues según los estudios realizado 74% de la oferta de departamentos son de 3 dormitorios y con áreas superiores a 71m² y en el promedio de área de departamentos en el eje vial de la av. Brasil es de 85m².

Existen un alto porcentaje de familias jóvenes sin hijos o con 1 ò 2 hijos menores, familias para las cuales departamento de 3 dormitorios es innecesario y mas bien un departamento de 2 dormitorios es una solución adecuada a corto y mediano plazo; y a largo plazo, con la mejora de sus ingresos y el crecimiento de los hijos podrían migrar a departamentos más grandes para su mayor comodidad; sobre todo consideramos la actual coyuntura de recesión económica y contracción del crédito.

Debemos poner mucho énfasis a las áreas comunes de esparcimiento, para así compensar las limitaciones de los departamentos, así los niños tendrán suficientes áreas de recreación, de tal manera que no necesitarán salir del proyecto para ejercer sus actividades recreativas, de cierta forma manteniendo la tranquilidad de los padres en cuanto a la seguridad, es por esto que debemos dotar de servicio comunes que le den valor agregado a nuestro proyecto.

En nuestro proyecto ofreceremos:

2 piscinas para niños y jóvenes, sala de juegos de fulbito y billar, 2 salas de Internet, 2 salas de home theater, 1 sala de reuniones, gimnasio, juego de niños tipo little toys.

En nuestro proyecto lograremos la mayor cantidad de departamentos pequeños, de acuerdo a los parámetros normativos existentes, logrando optimizar el área total vendible y la rentabilidad de la inversión.

Según un esquema inicial lográbamos 162 departamentos, con área de departamento promedio 90m², lo cual no resultaba óptimo desde el punto de vista de área vendible total.

Con nuestro esquema final resultan 252 departamentos, 180 de los cuales son de 60 m² de área con 2 dormitorios y 72 departamentos de 68 m² con 3 dormitorios, logrando con este esquema superar el área vendible total del caso anterior y con un alto coeficiente de área vendible / área terreno de 8.68.

Podrá parecer muy agresivo que el 71% de los departamentos de nuestro propuesta sean de 2 dormitorios, pero considerando que la oferta existente de departamentos de 2 dormitorios es de 5.9% y la oferta de departamentos de 3 dormitorios es de 84.39% mientras que de departamentos de 1 dormitorio la oferta es de 1.4 % y la de 4 dormitorios también 1.4%, lo cual nos indica que el segmento de departamentos de dos dormitorios esta desatendida, motivo por el cual orientamos nuestro producto a tener la mayor cantidad de departamentos de 2 dormitorios, además que con este esquema se máxima la rentabilidad del proyecto.

4. DESCRIPCION GENERAL DEL PROYECTO

4.1 Memoria Descriptiva:

PROYECTO	: EDIFICIO MULTIFAMILIAR RESIDENCAIL ALTO ALEGRE
UBICACIÓN	: Av. BRASIL N. 863
DISTRITO	: JESUS MARIA
PROPIETARIO	: GRUPO T&C

DESCRIPCION:

Edificio multifamiliar compuesto por dos torres, la primera de 20 pisos y la segunda de 18 pisos de altura, con azotea y semisótano. Consta de 252 departamentos para vivienda, 84 estacionamientos y área recreativa común de acuerdo a la siguiente distribución:

Semisótano: Estacionamiento para 42 cocheras (15 de ellas con depósito), 1 depósito, cuarto de extracción de CO₂, escalera a primer piso y rampa vehicular.

Primer piso: Estacionamiento para 42 cocheras (15 de ellas con depósito), 12 depósitos, 2 rampas de acceso vehicular: a semisótano y medio nivel de estacionamientos, dos halls de ingreso peatonal, cuatro ascensores, dos escaleras a los departamentos de pisos superiores, dos baños, cuarto de basura, área para subestación eléctrica, cuatro salas de uso común y área de recreación de uso común.

Planta Típica: Dos cajas de ascensores, dos escaleras, 2 pasajes y siete departamentos por piso y torre, con la siguiente distribución:

- Departamento tipo 1: Ingreso, sala-comedor, terraza, kitchenet, lavandería, pasaje, dormitorio 1 con closet, dormitorio 2 con closet, baño completo.

El área de cada departamento es de 60.00 m² aproximadamente.

Total de departamentos tipo 1: 180 unidades.

- Departamento tipo 2: Ingreso, sala-comedor, terraza, dormitorio con closet y baño completo incorporado, dormitorio 2 con closet, dormitorio 3 con closet, baño completo, kitchenet.

El área de cada departamento es de 68.00 m² aproximadamente.

Total de departamentos tipo 2: 72 unidades.

Azotea: ubicación del tanque elevado y cuarto de máquinas del ascensor.

AREAS:

El proyecto está planteado en un terreno regular de 30.00 m. de frente por 60.00 m. de fondo. Cuenta con un área de 1.962,00 m². El área total construida propuesta es de 20.980 m² y el área libre es 707.14 m².

SISTEMA CONSTRUCTIVO:

El sistema constructivo a emplear es un sistema mixto de placas y columnas de concreto armado, con tabiquería de albañilería armada. Los techos serán tipo losa maciza de concreto armado.

CIRCULACION VERTICAL:

El edificio cuenta con dos escaleras y cuatro ascensores de pasajeros de 1.60 x 1.60 cada uno, con una velocidad de 1.00 m/seg. Y puerta de apertura central.

Las escaleras cumplirán con los requisitos estipulados en el Reglamento Nacional de Construcciones para el capítulo referido a circulación, por lo que no es necesario dotar al edificio de escaleras de escape.

ACABADOS:

En el área de estacionamiento, los muros serán solaqueados y pintados, los pisos de cemento frotachado y bruñado, los zócalos de cemento pulido. La puerta de ingreso será contraplacada

de madera (cedro o similar) con reja metálica y pórtico de concreto. El ingreso vehicular tendrá puerta levadiza de madera colocada al nivel del retiro municipal.

El cuarto de bombas albergará la bomba hidroneumática y el registro de inspección de la cisterna de .60x.60 con ventana de inspección.

En los departamentos los muros serán solaqueados y pintados, los pisos serán de piso laminado, en cocina y baños, los pisos serán de mayólica CELIMA o similar, formato 30x30. Los zócalos y contrazócalos de cocinas y baños serán de mayólica CELIMA o similar formato 30x30 con listelos en el borde. Los aparatos sanitarios serán marca TREBOL o similar. La grifería será marca VAINSA o similar. Los modelos serán elegidos por el propietario en obra. Las puertas serán contraplacadas en MDF y pintadas al duco. Las ventanas serán de vidrio 6 mm. crudo incoloro sistema de aluminio PFK o similar con excepción de las mamparas que serán de cristal de 8 mm. Incoloro enmarcado en perfiles PFK

Los pasamanos de escalera serán de fierro (\varnothing 3") pintado con anticorrosivo y esmalte negro. El piso en la escalera y descansos será de cemento pulido.

El acceso a la azotea será mediante un ducto de registro de .60x.60 con tapa metálica ubicado sobre el último descanso de la escalera y al cual se accede a través de una escalera metálica tipo gato. La azotea será cubierta con ladrillo pastelero de 25x25.

La cisterna y tanque elevado serán de concreto armado y tarrajeadas con impermeabilizante.

4.2 Aspectos legales del proyecto:

a) Del terreno:

Se ha verificado lo siguiente:

- No existe cargas ni gravámenes actuales.
- El propietario anterior presenta un estado civil de divorciado y realizó la compra del terreno cuando ya estaba divorciado por lo cual el inmueble tienen la calidad de bien propio.

-El área y linderos del terreno físicamente concuerdan con los que figuran inscritos en los RRPP.

-Hemos verificado que el terreno cuenta con la correspondiente habilitación urbana y no es isla rustica.

-El frente 30 ml es superior al frente del lote normativo que solicita la municipalidad para ese sector, y además la avenida Brasil tiene un ancho de vía superior a los 25 ml, lo cual nos permite alcanzar el máximo de altura permitida.

b) De los contratos:

-De separación:

Según modelo adjunto otorgamos un plazo de 30 días para la confirmación de la compra, mediante el pago de la cuota inicial, firma de la minuta de compra venta, correspondientes y tener su crédito hipotecario aprobado.

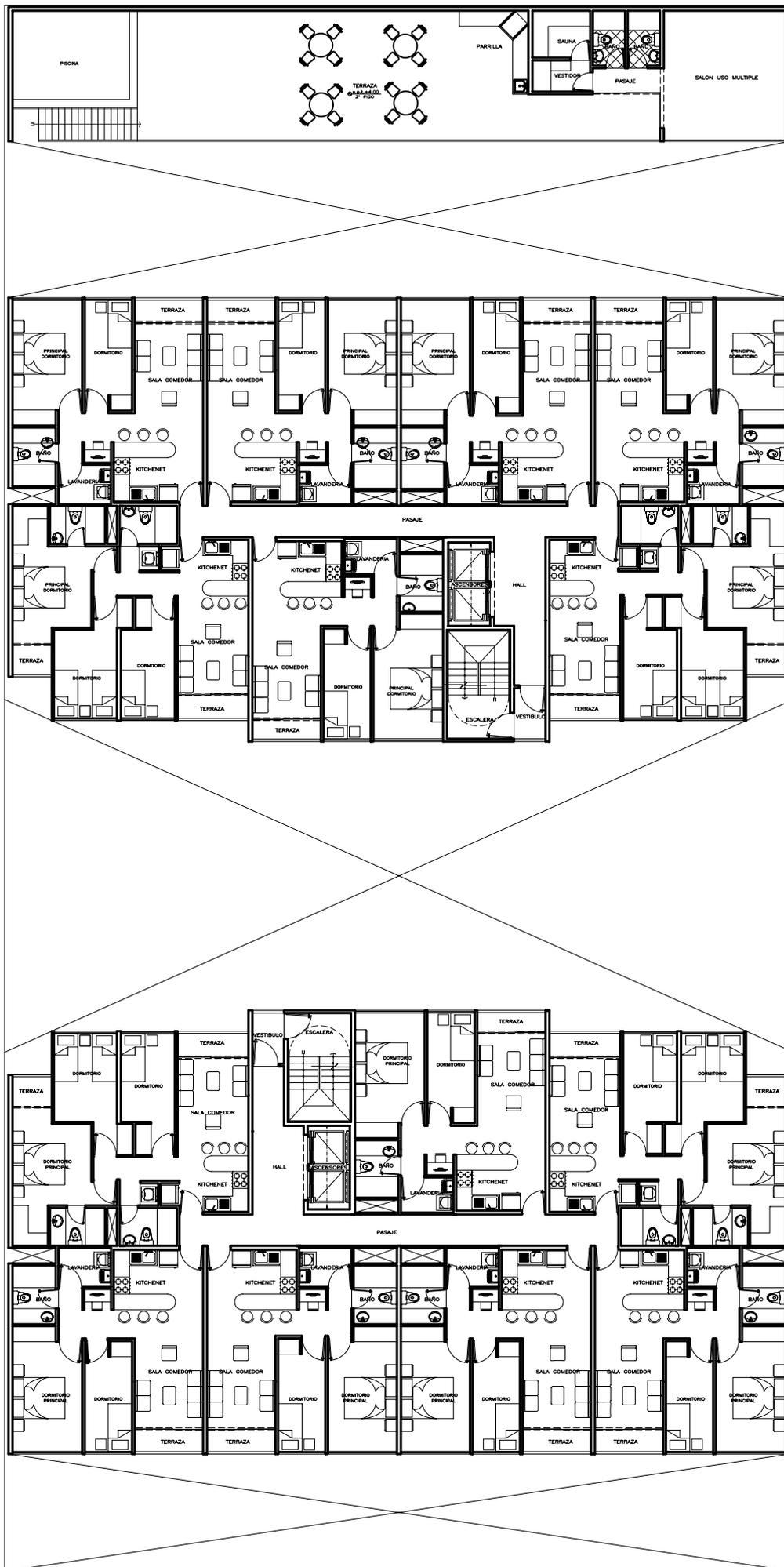
Se le devolverá la separación solo si en el plazo de 30 días el banco le hubiera rechazado la solicitud de crédito.

-De compra-venta:

Trabajaremos con el modelo adjunto y no admitiremos variaciones salvo excepciones y solo con autorización de la gerencia.

-De acta de entrega:

Según el formato adjunto deberá ser firmado por el mismo comprador y con huella digital.



PLANTA TIPICA

GESTION INMOBILIARIA

PROYECTO DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR - RESIDENCIAL ALTO ALEGRE

5. PLAN DE MARKETING:

Nuestro plan de marketing estará dirigido a vender más rápido y a un mejor precio, logrando optimizar nuestros resultados del negocio, enfocamos nuestro plan según los siguientes puntos:

Producto:

Nuestro producto esta dirigido a un segmento socio económico medio bajo (26.17%) con ingresos familiares de alrededor a los \$1.000 y para inversionistas, ya que estos prefieren áreas pequeñas por la mayor facilidad para alquilarlos.

Edificio residencial de 2 torres con 20 pisos y 18 pisos respectivamente, con un total de 252 departamentos, orientadas a un segmento socioeconómico B2, para familias jóvenes de no mas de 2 hijos, que deseen mejorar su calidad de vida y a su vez para personas mayores que deseen vivir en espacios mas pequeños.

Serán departamentos pequeños y prácticos:

- 60m2 (departamentos de 2 dormitorios, sala, kitchenet, 1 baño, lavandería

- 68 m2 (departamentos de 3 dormitorios, sala comedor, kitchenet, 2 baños completos, lavandería,) ver plano adjunto

Precio:

Al ser pequeño en área nos permitirá que nuestros precios sean menores a los de la competencia atendiendo a una demanda de rango de precios entre \$42.000 a \$46.600 que actualmente no tiene muchas opciones en el mercado inmobiliario de eje vial de la Av. Brasil, la forma de pago propuesta es con una cuota inicial de 10% es decir \$ 4.200. el saldo que será de \$37.800 y serán financiados con el banco que nos respalda, con una tasa de interés promedio del 10% anual, lo cual da como resultado aproximado cuotas de \$300 mensuales en un periodo de 20 años; es decir nuestro producto es accesible a clientes con ingresos, incluso

inferiores a \$1,000 mensuales, actualmente estos clientes no tienen posibilidades de comprar en distritos de clase media como (Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena, Breña, etc.)

A los clientes que acepten pagar la cuota inicial y desembolsar su crédito hipotecario en un plazo de 60 días, los beneficiaremos con una promoción de artefactos electrodoméstico como: campana extractora, cocina y horno microondas, lo cual representa una cantidad en dinero de \$ 420, es decir el 1% del precio de venta, el que también se puede ofrecer como descuento a los clientes inversionistas que cancelen en un plazo de 60 días la totalidad del precio.

Cabe resaltar que nuestro producto es financiable con los créditos "MIVIVIENDA" que a diferencia de los créditos hipotecarios normales, beneficia al cliente con un descuento por el bono del buen pagador del 15% del total monto préstamo.

Promoción y Publicidad:

Nuestros recursos destinados al gastos de ventas, será del 2%, es decir \$ 220.000 dirigimos nuestros esfuerzos, no solo a promocionar el proyecto, sino, también a posicionar nuestra marca, tan importante para lograr la confianza de los clientes.

Consideramos el mercado objetivo de nuestros clientes B2, es decir, medio bajo.

Luego de lograr nuestras primeras ventas, definiremos y precisaremos el perfil de nuestros clientes y revisaremos nuestra publicidad para hacerla más acorde con el perfil de los clientes; y optimizaremos los gastos de ventas, publicitando en forma más directa para captar a nuestros clientes.

Como parte de nuestra estrategia comercial, definiremos el posicionamiento de nuestro proyecto:

Edificio de departamentos económicos pequeños, funcionales, modernos y con considerables áreas comunes.

Nuestro segmento: familias jóvenes con hasta 2 hijos menores y con ingresos promedio de \$1000 mensuales.

Velocidad de ventas, consideramos que la velocidad de nuestras ventas será rápida, debido a el precio de nuestro producto y a los ratios estadísticos de venta de nuestra empresa, en promedio 15 ventas mensuales en un total de 16 meses.

Aspectos que benefician nuestros productos:

-Céntricos en plena Av. Brasil en el distrito de Jesús María, universidades, hospital del niño, colegios, institutos y mucho comercio.

-Fácil acceso por las diversas vías alrededor.

-Moderno, por el diseño interior de los departamentos, incorporando el concepto kitchenet.

-Funcional, con poca área total se logran ambientes amplios. Ejemplo Dormitorio, el principal amplio 12m², baño único amplio y terraza.

-Cuota de mantenimiento económico, S/. 80.00 mensual gracias que los gastos totales del edificio (S/. 20,160) son prorrateados entre una cantidad mayor de departamentos (252 unidades). Esta cuota incluye el consumo de agua, debido a que este servicio no cuenta con medidores individuales.

-La promoción de artefactos es un beneficio adicional que otorgamos.

-Áreas comunes amplias y diversas como piscina, sala de Internet, sala de juegos, etc. Para que los menores se diviertan y desarrollen vida social dentro del edificio, para su seguridad y tranquilidad de los padres.

-Seguridad; se consideran 2 ingresos peatonales y vehiculares totalmente controladas las 24 horas y sostenibles en el tiempo gracias a que la cuota de mantenimiento es mínima.

-Limpieza y mantenimiento, de fácil realización debido al tamaño del departamento y a que nuestros acabados son prácticos para limpieza y mantenimiento.

-Bono del buen pagador 15% gracias a que nuestros precios (menos de 50 UIT) permiten el financiamiento MI VIVIENDA.

-El distrito de Jesús María es un distrito de clase media mejor posicionado que los distritos de Breña, Pueblo Libre, San Miguel y Lince, y no existe mucha oferta en la zona de departamentos que estén en el rango de precio de los departamentos de nuestro proyecto.

Medios de Publicidad:

Publicaremos en el suplemento dominical del diario El Comercio, con un tamaño de publicidad de $\frac{1}{4}$ de página, cada 2 semanas y por un periodo de 4 meses, luego ajustaremos según resultados.

Publicaremos en la revista Habitat, en la carátula a página completa cada 5 meses, es decir 3 veces en total.

Aplicaremos el volanteo por toda la zona comercial adyacente, durante 1 semana cada mes.

Se instalará 4 paneles publicitarios en el frontis del terreno y 4 paneles en diversos puntos dentro del área de influencia de nuestro proyecto.

Herramientas:

-Maqueta

-Paseo virtual 3D poniendo énfasis en las áreas comunes y estilo de vida que ofrecemos.

-Tripticos con buena calidad de diseño y material

-Departamento piloto resaltando nuestra excelente arquitectura, funcionalidad y con una adecuada decoración.

-Caseta de ventas.

-Perspectivas virtuales.

-Planos de ventas.

Seguimiento:

Consideramos una reunión con el área de ventas en forma semanal de coordinación y seguimiento para redefinir estrategias las estrategias de ventas y absolver las posibles dudas que surjan durante el periodo de ventas.

- Las ventas efectivas no deben ser menor que el 5% del número de visitas.

- Debemos evitar la concentración de ventas por sectores, direccionando las ventas para homogenizar y presentar siempre diferentes alternativas al cliente.

- Debemos evitar las barreras de los clientes: ejemplo

No hay estacionamientos, no hay departamentos en pisos altos, no hay departamentos con vista a la calle, etc, manteniendo la diversidad y controlando en cada reunión con el área de ventas, debiendo cada mes entregar reportes con la información de la competencia, actualizando el estudio de mercado según el formato preestablecido, lo cual permitirá establecer adecuadamente los ajustes del proyecto.

Las funciones de nuestros promotores de ventas serán:

Informar sobre el producto, y recabar la información de los clientes para conocer sus necesidades, el medio por el que conoció nuestro producto, la zona de cada procedencia, el motivo de la compra.

Las tareas encomendadas a nuestros promotores son:

Tener conocimiento del mercado, conocimiento objetivo del producto, conocimiento subjetivo del producto, lograr los objetivos de ventas.

Las tareas administrativas del promotor de ventas serán:

Elaborar informes sobre los clientes, asistencia a la entrega de los departamentos, tramitación de posibles reclamos, información de novedades de la competencia, cooperación con otras áreas de la empresa.

-Asesorar adecuadamente a los clientes sobre la mejor alternativa de financiamientos para cada uno.

-Manejar la política de precios y procedimientos para la venta, según las directivas de la gerencia.

-Dar soporte a la campaña de publicidad.

La remuneración de los promotores será de un sueldo básico fijo de S/.700 y una comisión de \$100 por cada venta concretada, se tendrá 3 promotores, con una meta de 5 ventas mensuales, es decir en promedio debe percibir \$500 y S/.700 mensual normalmente

Parte de nuestra política de ventas es que no admitimos variaciones del proyecto y de los acabados.

PROYECTO RESIDENCIAL "ALTO ALEGRE"

Av. Brasil N° 863, Jesus Maria.

INGRESOS S/.

Venta de Departamentos	Numero Dptos.	Area Dptos. Vendibles	CON IGV \$/ m2	Sub-total	IGV	Total	%
Departamentos tipo 1	180	60.0 m2	\$700	\$6,904,110	\$655,890	\$7,560,000	66.3%
Departamentos tipo 2	72	68.0 m2	\$700	\$3,129,863	\$297,337	\$3,427,200	30.0%

A. vendible 15,696.0 m2

Venta de cocheras	PRECIO \$	N° COCH	Sub-total	IGV	Total	%
estacionamientos semisotano	\$5,000	84	\$383,562	\$36,438	\$420,000	3.7%

TOTAL INGRESO

10,417,534	989,666	11,407,200	100%
-------------------	----------------	-------------------	-------------

252 departamentos con 84 estacionamientos

PROYECTO RESIDENCIAL "ALTO ALEGRE"

Av. Brasil N° 863, Jesus Maria.

EGRESOS US\$

			Sub-total	IGV	Total \$	%
Terreno			\$1,170,000.00		\$1,170,000.00	14.6%
Demolicion			\$20,000.00	\$3,800.00	\$23,800.00	0.3%
Construcción del casco 70%	165.05 \$/m2	20,980 m2	\$3,467,676.00	\$461,200.91	\$3,928,876.91	49.1%
Acabados de obra 30%	70.73 \$/m2	20,980 m2	\$1,484,004.00	\$281,960.76	\$1,765,964.76	22.1%
Ascensor y SCI			\$184,873.95	\$35,126.05	\$220,000.00	2.8%
Gastos Generales de la construccion (%)	3%	\$4,951,680	\$148,550.40	\$14,112.29	\$162,662.69	2.0%
Utilidad del constructor (%)	0%	\$4,951,680	\$0.00	\$0.00	\$0.00	0.0%
Proyecto - diseño	3.00 \$/m2	20,980 m2	\$52,890.76	\$10,049.24	\$62,940.00	0.8%
Gastos municipales(% de la construcción)	3.0%	\$4,951,680	\$148,550.40		\$148,550.40	1.9%
Estudio de suelos			\$1,800.00	\$342.00	\$2,142.00	0.0%
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	3.0%	\$1,158,710	\$34,761.29		\$34,761.29	0.4%
Gastos Notaria y RRPP (% construcción)	1.0%	\$4,951,680	\$49,516.80		\$49,516.80	0.6%
Servicios Públicos (% construcción)	0.5%	\$4,951,680	\$24,758.40	\$2,352.05	\$27,110.45	0.3%
Serpar	0.8%	\$4,951,680	\$39,613.44		\$39,613.44	0.5%
Gastos de publicidad (% de venta)	1.5%	11,407,200	\$171,108.00	\$16,255.26	\$187,363.26	2.3%
Comisión de Ventas (% de venta)	0.5%	11,407,200	\$57,036.00		\$57,036.00	0.7%
Administracion y Gerencia	1.0%	\$11,407,200	\$114,072.00		\$114,072.00	1.4%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO			\$7,362,140.33	\$825,198.56	\$7,994,409.99	100%

PROYECTO RESIDENCIAL "ALTO ALEGRE"

Av. Brasil N° 863, Jesus Maria.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

		Total
INGRESOS		\$10,417,534.25
EGRESOS		\$7,362,140.33
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$3,055,393.91
IMPUESTO A LA RENTA	30%	\$916,618.17
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$2,138,775.74
MARGEN SOBRE VENTAS		21%
RENTABILIDAD SOBRE EL COSTO		29%
RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION		115%

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO (Dolares Americanos)

INGRESOS POR VENTAS

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total
TIEMPO DE PREVENTA 4 MESES																							
Total de ventas	11,407,200.00			712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	11,407,200.00
Velocidad de ventas	6.25%			6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	100%
Adelanto 20% de las ventas	2,281,440.00			142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	2,281,440.00
Saldo 80% de las ventas (-10%RETEC)	9,125,760.00					513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	912,576.00	9,125,760.00
TOTAL INGRESO POR VENTAS	11,407,200.00	0.00	0.00	142,590.00	142,590.00	655,914.00	1,682,562.00		912,576.00	11,407,200.00													

EGRESOS

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total	
Terreno	1,170,000.00	1,170,000.00																						1,170,000.00
Demolicion	23,800.00			23,800.00																				23,800.00
Construcción del casco	3,928,876.91						746,486.61	589,331.54	471,465.23	471,465.23	471,465.23	392,887.69	392,887.69	196,443.85	196,443.85	264,894.71	264,894.71	176,596.48	176,596.48	176,596.48	176,596.48			3,928,876.91
Acabados de obra	1,765,964.76																							1,765,964.76
Ascensor y SCI	220,000.00						32,120.00	32,120.00	16,060.00	16,060.00	39,820.00	33,880.00	33,880.00	16,060.00	16,060.00									220,000.00
Gastos Generales de la construcción (%)	162,662.69						10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34			140,833.36
Utilidad del constructor (%)	0.00				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			0.00
Proyecto - diseño	62,940.00	31,470.00	31,470.00																					62,940.00
Gastos municipales(% de la construcción)	148,550.40		29,710.08		74,275.20							44,565.12												148,550.40
Estudio de suelos	2,142.00		2,142.00																					2,142.00
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	34,761.29	34,761.29																						34,761.29
Gastos Notaria y RRPP (% construcción)	49,516.80	19,806.72																			14,855.04	14,855.04		49,516.80
Servicios Públicos (% construcción)	27,110.45											27,110.45												27,110.45
Serpar	39,613.44											39,613.44												39,613.44
Gastos de publicidad (% de venta)	187,363.26		37,472.65	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06									187,363.26
Comisión de Ventas (% de venta)	57,036.00			4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00									57,036.00
Administración y Gerencia	114,072.00				11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20									114,072.00
TOTAL DE EGRESOS	7,994,409.99	1,256,038.01	100,794.73	43,542.06	105,424.46	31,149.26	820,589.21	663,434.13	529,507.82	529,507.82	553,267.82	580,039.29	733,645.00	504,392.09	476,924.89	275,728.05	187,429.81	187,429.81	187,429.81	191,451.52	14,855.04	0.00	0.00	7,972,580.66

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO (Dolares Americanos)

INGRESOS POR VENTAS

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total	
TIEMPO DE PREVENTA 4 MESES																								
Total de ventas	11,407,200.00			712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	712,950.00	11,407,200.00
Velocidad de ventas	6.25%			6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	100%
Adelanto 20% de las ventas	2,281,440.00			142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	142,590.00	2,281,440.00
Saldo 80% de las ventas (-10%RETEC)	9,125,760.00					513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	513,324.00	9,125,760.00
TOTAL INGRESO POR VENTAS	11,407,200.00	0.00	0.00	142,590.00	142,590.00	655,914.00	11,407,200.00																	

EGRESOS

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total	
Terreno	1,170,000.00	1,170,000.00																						1,170,000.00
Demolicion	23,800.00			23,800.00																				23,800.00
Construcción del casco	3,928,876.91						746,486.61	589,331.54	471,465.23	471,465.23	471,465.23	392,887.69	392,887.69	196,443.85	196,443.85	264,894.71	264,894.71	176,596.48	176,596.48	176,596.48	176,596.48			3,928,876.91
Acabados de obra	1,765,964.76																							1,765,964.76
Ascensor y SCI	220,000.00						32,120.00	32,120.00	16,060.00	16,060.00	39,820.00	33,880.00	33,880.00	16,060.00	16,060.00									220,000.00
Gastos Generales de la construcción (%)	162,662.69						10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	10,833.34	140,833.36
Utilidad del constructor (%)	0.00				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Proyecto - diseño	62,940.00	31,470.00	31,470.00																					62,940.00
Gastos municipales(% de la construcción)	148,550.40		29,710.08		74,275.20							44,565.12												148,550.40
Estudio de suelos	2,142.00		2,142.00																					2,142.00
Alcabala (3% precio de venta del terreno)	34,761.29	34,761.29																						34,761.29
Gastos Notaria y RRPP (% construcción)	49,516.80	19,806.72																			14,855.04	14,855.04		49,516.80
Servicios Públicos (% construcción)	27,110.45											27,110.45												27,110.45
Serpar	39,613.44											39,613.44												39,613.44
Gastos de publicidad (% de venta)	187,363.26		37,472.65	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06	14,989.06									187,363.26
Comisión de Ventas (% de venta)	57,036.00			4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00	4,753.00									57,036.00
Administración y Gerencia	114,072.00				11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20	11,407.20									114,072.00
TOTAL DE EGRESOS	7,994,409.99	1,256,038.01	100,794.73	43,542.06	105,424.46	31,149.26	820,589.21	663,434.13	529,507.82	529,507.82	553,267.82	580,039.29	733,645.00	504,392.09	476,924.89	275,728.05	187,429.81	187,429.81	187,429.81	187,429.81	191,451.52	14,855.04	0.00	7,972,580.66

IMPUESTO A LA RENTA (EGRESO)

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total	
Total de utilidades	3,055,393.91																							
Pago total 30% de las utilidades	916,618.17																							0.00
Total de ventas	11,407,200.00																							0.00
Pago mensual a cuenta 2% de ventas	0.00																						208,350.68	
Saldo del impuesto	916,618.17																						916,618.17	
TOTAL IMPUESTO A LA RENTA	916,618.17	0.00	1,124,968.86																					

FLUJO DE CAJA ECONOMICO DEL PROYECTO DDI

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total
TOTAL DE INGRESOS	11,407,200.00	0.00	0.00	142,590.00	142,590.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	655,914.00	1,682,562.00	0.00	0.00	912,576.00	11,407,200.00
TOTAL DE EGRESOS	9,085,886.61	1,256,038.01	100,794.73	47,561.41	116,494.86	86,754.82	820,589.21	663,434.13	529,507.82	529,507.82	553,267.82	580,262.08	733,645.00	504,392.09	476,924.89	275,728.05	187,429.81	196,365.19	304,269.56	191,451.52	14,855.04	1,204,142.12	9,373,415.80
INGRESOS - EGRESOS	2,321,313.39	-1,256,038.01	-100,794.73	95,028.59	26,095.14	569,159.38	-164,675.21	-7,520.13	126,406.18	126,406.18	102,646.18	75,651.92	-77,731.00	151,521.91	178,989.11	380,185.95	468,484.19	459,548.81	1,378,292.44	-191,451.52	-14,855.04	-291,566.12	2,033,784.20
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	2,321,313.39	-1,256,038.01	-1,356,832.74	-1,261,804.15	-1,235,709.01	-666,549.63	-831,224.84	-838,744.98	-712,338.80	-585,932.62	-463,286.45	-407,634.53	-485,365.53	-333,843.63	-154,854.52	225,331.43	693,815.62	1,153,364.43	2,531,656.87	2,340,205.36	2,325,350.32	2,240,090.75	899,655.38

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) ECONOMICA DEL PROYECTO DDI

TIR mensual = 8.3%
TIR anual = 162%

VALOR ACTUAL NETO (VAN) ECONOMICO DEL PROYECTO DDI

Tasa de descuento anual = 20%
Tasa de descuento mensual = 1.5%
VAN = 1,458,769.39

NECESIDAD FINANCIERA

INVERSION TOTAL 1,356,832.74 100.0%
APORTE PROPIO 1,855,000.00 136.8%
APORTE BANCO -499,167.26 -36.8%
TASA DEL BANCO 12.5% anual
ESCUDO FISCAL 0.70
TASA DESPUES DE IMPUESTOS 8.8% anual
0.7% mensual

CALCULO DEL COSTO DEL FINANCIAMIENTO DDI																					
DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19
Saldo Neto	2,321,313.39	-1,256,038.01	-100,794.73	95,028.59	26,095.14	569,159.38	-164,675.21	-7,520.13	126,406.18	126,406.18	102,646.18	75,651.92	-77,731.00	151,521.91	178,989.11	380,185.95	468,484.19	459,548.81	1,378,292.44	-191,451.52	-14,855.04
Saldo Neto acumulado	-1,256,038.01	-1,256,038.01	-1,356,832.74	-1,261,804.15	-1,235,709.01	-666,549.63	-831,224.84	-838,744.98	-712,338.80	-585,932.62	-483,286.45	-407,634.53	-485,365.53	-333,843.63	-154,854.52	225,331.43	693,815.62	1,153,364.43	2,531,656.87	2,340,205.36	2,325,350.32
Aporte propio	1,856,000.00	1,856,000.00																			
Aporte propio acumulado	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00
Aporte del banco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aporte del banco acumulado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTO FINANCIAMIENTO DDI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COSTO DEL FINANCIAMIENTO ADI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DIFERENCIA A FAVOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

SERVICIO DE LA DEUDA																					
DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19
SERVICIO DE LA DEUDA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA																					
DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19
APORTES DEL INVERSIONISTA	1,856,000.00	1,856,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO DEL INVERSIONISTA	0.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00	1,856,000.00

VALOR ACTUAL NETO (VAN) ECONOMICO DEL INVERSIONISTA	
Tasa de descuento anual =	20%
Tasa de descuento mensual =	1.5%
VAN =	1,856,000.00

mes 20	total
-291,566.12	2,033,784.20
2,033,784.20	
	1,856,000.00
1,856,000.00	
0.00	0.00
0.00	
0.00	0.00
0.00	
0.00	

mes 20	total
0.00	0.00

mes 20	total
0.00	1,856,000.00
1,856,000.00	

FLUJO DE CAJA FINANCIERO DDI

DESCRIPCION	TOTAL	mes 0	mes 1	mes 2	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 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	total
FLUJO DE C	2,321,313.39	-1,256,038.01	-100,794.73	95,028.59	26,095.14	569,159.38	-164,675.21	-7,520.13	126,406.18	126,406.18	102,646.18	75,651.92	-77,731.00	151,521.91	178,989.11	380,185.95	468,484.19	459,548.81	1,378,292.44	-191,451.52	-14,855.04	-291,566.12	2,033,784.20
SERVICIO DE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO DE C	2,321,313.39	-1,256,038.01	-100,794.73	95,028.59	26,095.14	569,159.38	-164,675.21	-7,520.13	126,406.18	126,406.18	102,646.18	75,651.92	-77,731.00	151,521.91	178,989.11	380,185.95	468,484.19	459,548.81	1,378,292.44	-191,451.52	-14,855.04	-291,566.12	2,033,784.20
FLUJO DE C	2,321,313.39	-1,256,038.01	-1,356,832.74	-1,261,804.15	-1,235,709.01	-666,549.63	-831,224.84	-838,744.98	-712,338.80	-585,932.62	-483,286.45	-407,634.53	-485,365.53	-333,843.63	-154,854.52	225,331.43	693,815.62	1,153,364.43	2,531,656.87	2,340,205.36	2,325,350.32	2,033,784.20	

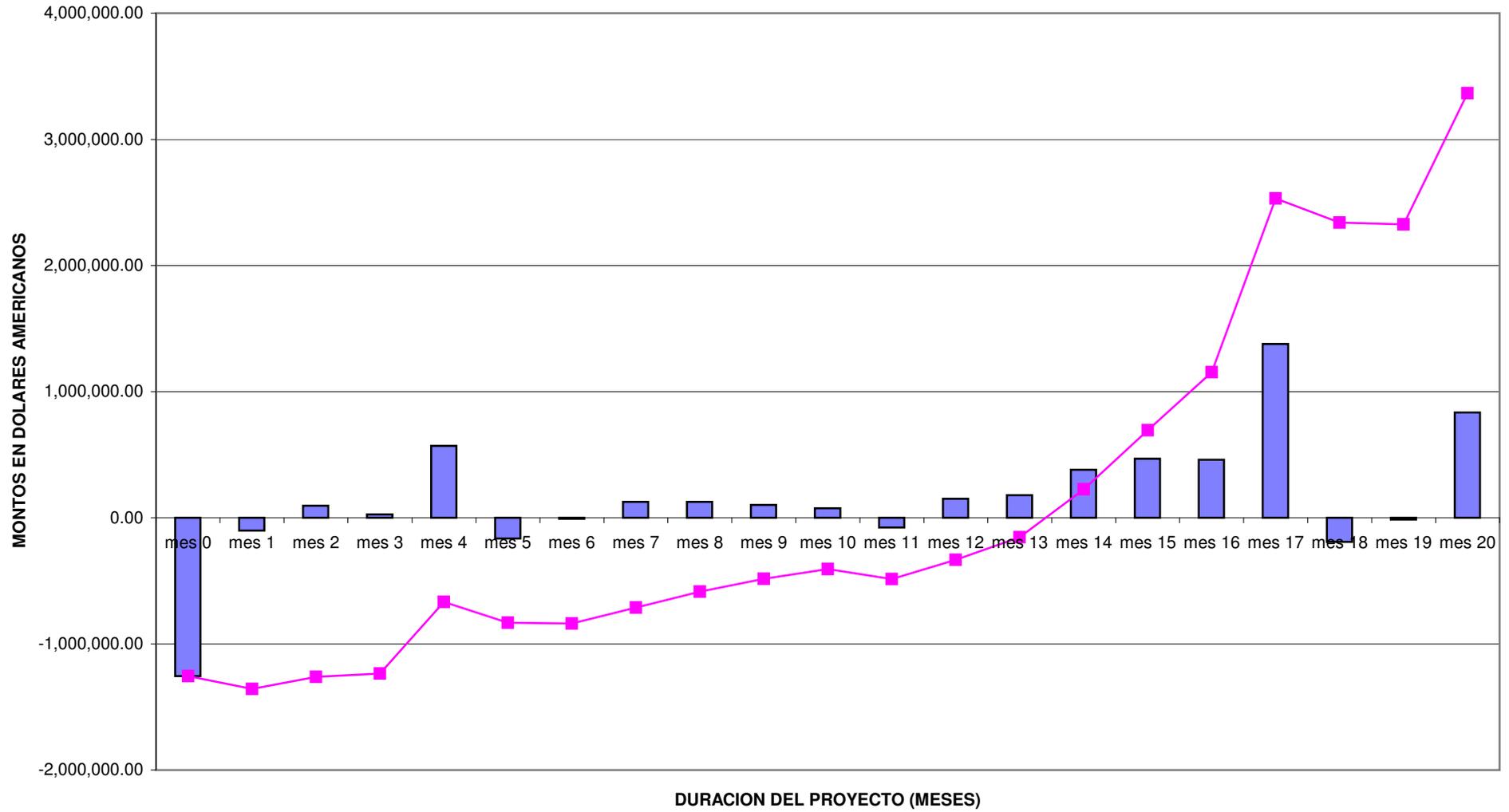
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) FINANCIERA

TIR mensual = 8.3%
TIR anual = 162%

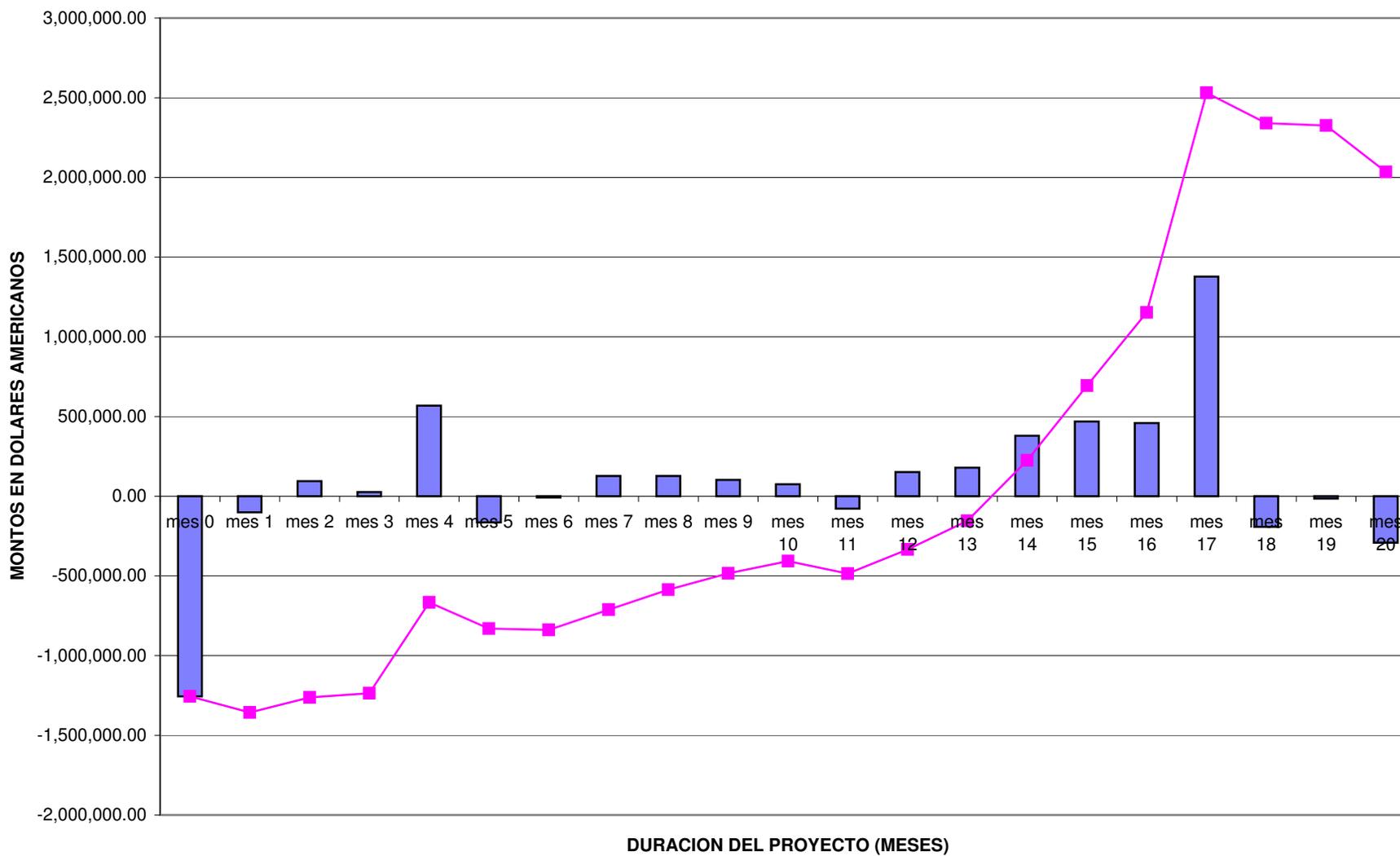
VALOR ACTUAL NETO (VAN) FINANCIERO

Tasa de descuento anual = 20%
Tasa de descuento mensual = 1.5%
VAN = 1,458,769.39

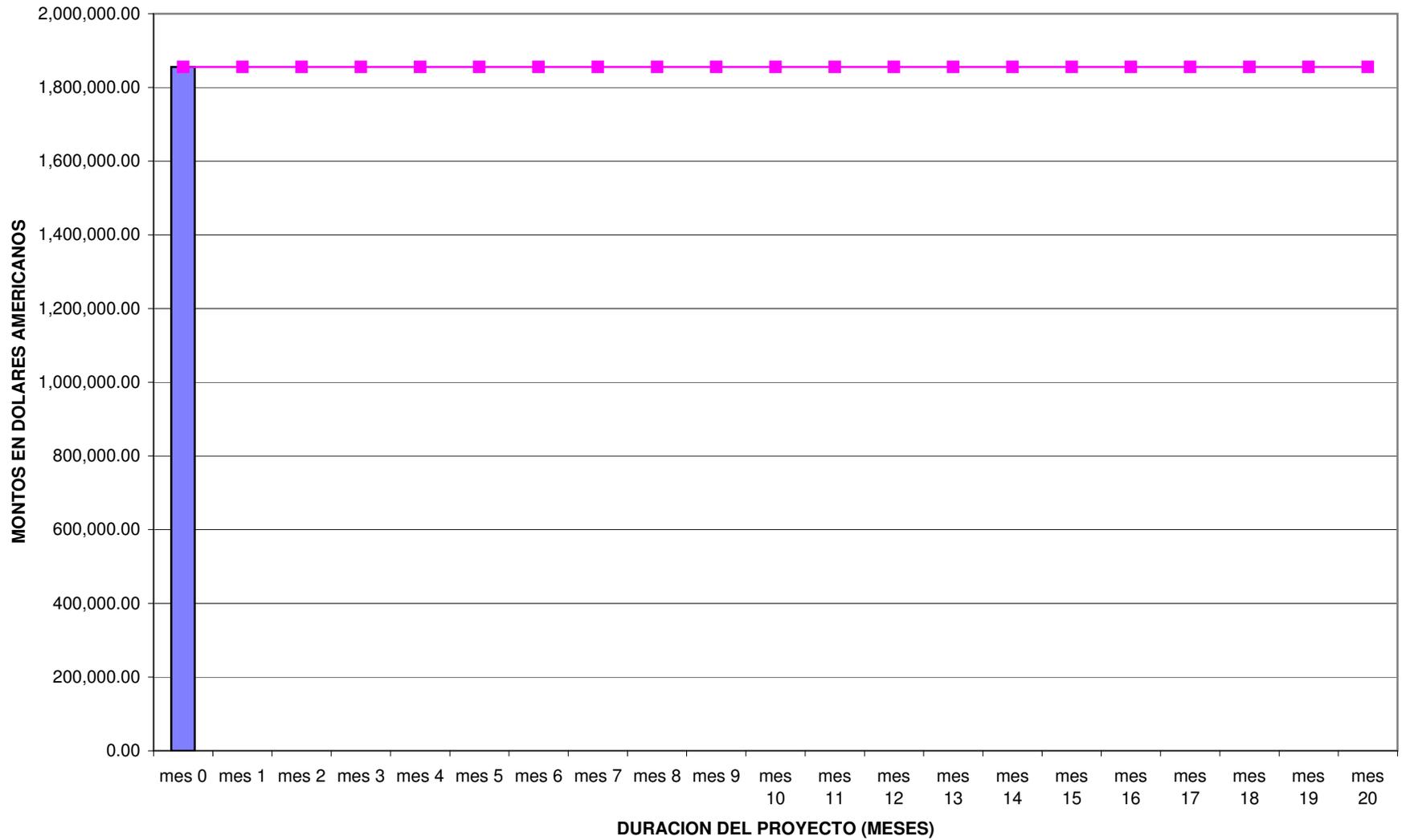
FLUJO DE CAJA ECONOMICO PROYECTO ALTO ALEGRE



FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTO ALTO ALEGRE



FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTO ALTO ALEGRE



CONCLUSIONES:

- Según el estudio de la oferta, en el eje de de la av. Brasil, se puede determinar que el la velocidad de las ventas es en promedio mas alto que el avance de obra, lo que nos da un ratio positivo de la velocidad de ventas y el grado de absorción que tiene el producto.
- Según los datos estadísticos de CAPECO se puede apreciar el alto porcentaje de la demanda efectiva de vivienda con un poder adquisitivo que van desde los \$ 700 a los \$1000 con 17.10% y de \$ 1001 a \$ 2000 con 12.40%, concentrando casi el 30% de la demanda efectiva total de Lima, la cual nos da una amplia base, lo cual permitiría una mejor rotación del producto.
- El segmento de mercado de departamentos de dos dormitorios, esta desatendido, y solo concentra el 4% de la oferta existente, lo cual nos da un nicho de mercado interesante atractivo, sumándose a esto que la regulación municipal aplicándose a nuestro proyecto permite el desarrollo de unidades inmobiliarias pequeñas, sin limites máximos de porcentaje respecto al numero total de departamentos.
- Diferenciación del producto ofrecido, con departamentos mas pequeños en área, pero con acabados por encima del promedio ofertado, y con áreas comunes y servicios complementarios, diferenciados, buscando posicionar nuestro producto como de mas alta calidad en la zona del eje de la av. Brasil, a precio competitivo.
- El precio de venta de los departamentos en la zona estudiada es en promedio de \$ 59,500 al tener una área de 85 m², si embargo nuestro producto tiene como precio promedio \$ 44,000 al disponer de áreas mas pequeñas, lo cual a nuestro entender haría mas atractivo nuestro producto en relación a la competencia.
- Según el análisis económico financiero del proyecto se puede determinar un alto grado de rentabilidad respecto a las ventas con 21%, lo que nos da un porcentaje ampliamente superior a ratio promedio de los proyectos inmobiliarios en nuestro país.

- La estructura de la inversión, según el estudio de nuestro proyecto de diplomado, nos demuestra que es factible su realización, con un bajo margen de riesgo, y holgado financieramente para su ejecución por lo cual se concluye que el proyecto es viable y recomendable para su ejecución.

BIBLIOGRAFIA:

- CAPECO. Cámara Peruana de la Construcción. El mercado de edificaciones urbanas en Lima metropolitana y el Callao. Lima, Perú, Diciembre 2008.
- POLITICA NACIONAL DE VIVIENDA, Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
- UPC. Gestión inmobiliaria del proyecto Residencial el Mirador. Lima, Perú, Marzo 2008.
- Diario, CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA, edición junio, julio, agosto, setiembre, octubre, noviembre, y diciembre 2008.
- Cifras, suplemento especial del diario CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA, edición 10, 11 y 12 del año 2008.
- Revista CONSTRUCTIVO, edición diciembre 2008.
- Información interna de la Empresa GRUPO T&C.

ANEXOS

- 1.- MODELO DE CONTRATO DE SEPARACIÓN
- 2.- MODELO DE CONTRATO DE COMPRA VENTA
- 3.- MODELO DE MINUTA DE COMPRA Y VENTA
- 4.- MODELO DE CONSTANCIA DE ENTREGA DE ARTEFACTOS
- 5.- PUBLICIDAD DE LOS EDIFICIOS RESIDENCIALES ESTUDIADOS EN LA OFERTA INMEDITA

1.- MODELO DE CONTRATO DE SEPARACIÓN

CONTRATO PRIVADO DE SEPARACION Y OPCION PREFERENTE DE COMPRA

Conste por la presente UN CONTRATO PRIVADO DE SEPARACION Y OPCION PREFERENTE DE COMPRA que celebran Don(a): ----- con DNI N° -----, con domicilio en Calle ----- distrito de -----, provincia y departamento de Lima, a quien en adelante y solo para los efectos del presente contrato se le denominará como EL FUTURO COMPRADOR ; y de otra parte T&C CONSTRUCTORES S.A.C, con RUC 20513889098, debidamente representada por Doña: RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS, identificado con DNI N° 42186339, según poder inscrito en la Partida Registral N°, 11917883 del Registro de Personas jurídicas de la oficina registral de Lima y Callao, a quien en adelante y solo para los efectos del presente contrato se le denominará como EL FUTURO VENDEDOR, en las condiciones siguientes:

CLAUSULA PRIMERA.- EL COMPRADOR declara su intención de celebrar en el futuro un contrato de compraventa del departamento N° -----, que es parte integrante del edificio de vivienda multifamiliar que **EL VENDEDOR** ha construido sobre un terreno de su propiedad ubicado en la Av. Brasil 863 Jesús María, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1419 y siguientes del Código Civil.

CLAUSULA SEGUNDA El futuro precio de compraventa, acordado por las partes que suscriben el presente documento es de US\$. ----- (----- Y 00/100 DOLARES AMERICANOS), y cuya modalidad de pago será establecida en el contrato de compraventa que celebren las partes suscriptoras del presente documento, dentro del plazo estipulado en el presente documento.

CLAUSULA TERCERA El plazo del presente contrato de Separación y Opción Preferente de Compra será de 15 días, computándose dicho plazo, a partir de la fecha de suscripción del presente contrato.; declarando expresamente **EL COMPRADOR**, que, **EN GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO** de su intención de celebrar, dentro del plazo establecido en la presente cláusula , un contrato de promesa de venta o un contrato de compraventa de bien futuro, respecto del inmueble mencionado en la cláusula primera, a la firma del presente contrato **HACE ENTREGA A EL VENDEDOR**, de la suma de **US\$ ----- (----- Y 00/100 DOLARES AMERICANOS); LA MISMA QUE NO ESTARÁ SUJETA A REEMBOLSO O DEVOLUCIÓN POR PARTE DE EL VENDEDOR; Y QUE SE IMPUTARA A CUENTA DE LA CUOTA INICIAL PACTADA.** Ambas partes dejan constancia que dicho plazo podrá prorrogarse de común acuerdo entre las partes, por una sola vez, y por un periodo similar

CLAUSULA CUARTA Si el incumplimiento de la suscripción del Contrato de Compra Venta por parte de EL CLIENTE se debiera a la calificación negativa respecto del crédito hipotecario con el que pretendía cancelar el precio de venta pactado, T&C CONSTRUCTORES S.A.C le devolverá el integro de lo entregado. En este supuesto EL CLIENTE deberá solicitar por escrito la devolución de la suma correspondiente dentro del plazo de treinta 30 días posteriores a la firma del presente documento, caso contrario se entenderá que renuncia a la devolución de lo entregado a T&C CONSTRUCTORES S.A.C.

Jesús María, --- de ----- del 2009

EL COMPRADOR

T&C CONSTRUCTORES S.A.C.

Se deja constancia de que todo depósito será abonado a la cuenta ahorros M.E. N° ----- del Banco -----, cuyo titular es la empresa T&C CONSTRUCTORES S.A.C

2.- MODELO DE CONTRATO DE COMPRA VENTA**CONTRATO DE COMPRAVENTA DE BIEN FUTURO**

Consta por el presente documento el contrato de Compraventa de bien futuro, que celebran de una parte, la empresa **T&C CONSTRUCTORES S.A.C.**, con RUC 20513889098, situado en la Av. Brasil 863 distrito Jesús María, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por Doña: **RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS** con DNI **42186339**, según poder inscrito en la Partida Registral N° 11917883, del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima y Callao a quien en el presente contrato se le denomina **LA VENDEDORA** y de la otra parte la Sra. ----- con DNI -----, siendo su estado civil -----, domiciliada en: ----- distrito -----, provincia y departamento de Lima, a quienes en adelante se le denomina **LA COMPRADORA**; en los términos y condiciones siguientes:

CLAUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES

LA VENDEDORA, es propietario del terreno ubicado en la Av. Brasil 863 distrito Jesús María, cuyo dominio queda inscrito en la partida Electrónica N° 49036729 del Registro de la Propiedad Inmueble de Lima; sobre el cual esta construyendo un Conjunto Residencial de Departamentos según expediente técnico que obra en la Municipalidad de Jesús María, respecto del cual **LA COMPRADORA** expresan su conocimiento y conformidad.

CLAUSULA SEGUNDA: OBJETO

LA VENDEDORA celebra el contrato de compra venta en calidad de bien futuro a favor de **LA COMPRADORA** respecto al departamento signado con el N° --- Vista a la Av----- y con un área ocupada aproximada de ---m² y el estacionamiento N° --- ubicado ----- y que forma parte integrante del edificio mencionado. El presente contrato de Compra Venta es AD-CORPUS.

CLAUSULA TERCERA: PRECIO

El precio de venta pactado de común acuerdo entre las partes es de **US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS)** de los cuales, **US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS)** corresponden al Departamento N° ---- y **US \$ ----- (----- MIL Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS)** al Estacionamiento N° -----.

A.-US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), que ha sido cancelado íntegramente en la Cuenta corriente del cual **LA VENDEDORA** expresa su conformidad.

B.-US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), que constituye el saldo de la cuota inicial que será cancelado por **LA COMPRADORA** mediante un Ahorro Vivienda que **LA COMPRADORA** ha aperturado con US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), con N° ----- el día -----, a la cual abonará mensualmente US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS) durante cinco meses más. Este monto será abonado en la cuenta corriente del **LA VENDEDORA** el -----.

B.-US \$ ----- (----- Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), que constituye el saldo del precio total del inmueble que deberá ser cancelado para el -----.

LA VENDEDORA acepta que dicho monto será cancelado con un crédito bancario del BBVA Banco Continental que **LA COMPRADORA** tramitará por su cuenta.

CLAUSULA CUARTA: DE LAS CARACTERISTICAS DEL BIEN

Las partes acuerdan que la venta del inmueble comprende El Suelo, La Construcción, Entradas, Salidas, Accesorios, Usos, Costumbres y todo lo que corresponda y/o pertenezca de hecho y por derecho, sin reserva ni limitación de ninguna clase, bajo la legislación del régimen de unidades de propiedad Exclusiva y de propiedad común y de todas las demás disposiciones legales que le favorezcan.

LA COMPRADORA en virtud a la firma del presente contrato, manifiesta su conformidad con el porcentaje que le corresponde como participación en las áreas de bienes y servicios comunes del edificio multifamiliar del que es parte el inmueble que adquiere. Asimismo, acepta las áreas y linderos que estarán contenidos en el certificado de finalización de obra otorgado por la Municipalidad de Jesús María, en la declaratoria de fabrica de independización y reglamento interno, los mismos que serán tramitados por **LA VENDEDORA** respecto de los cuales expresan desde ya su total conformidad. Autoriza asimismo, las variaciones que se pudieran realizar para mejorar el edificio.

CLAUSULA QUINTA: DE LA CONDICION SUSPENSIVA

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1534º del código civil, las partes establecen que el presente contrato surtirá todos sus efectos cuando el bien materia de compraventa llegue a existir y el

precio estipulado en la cláusula tercera este íntegramente cancelado. Asimismo **LA VENDEDORA** se obliga a hacer la entrega física del mismo conforme a las especificaciones contenidas en el ante proyecto de arquitectura, el -----, salvo fuerza mayor debidamente acreditado.

CLAUSULA SEXTA: DE LAS CARGAS Y/O GRAVAMENES

Las partes acuerdan que las obligaciones, impuestos y tributos devengados hasta el ----- serán de cargo de **LA VENDEDORA** y los devengados a partir de entonces serán de cargo de **LA COMPRADORA**, con excepción del impuesto al valor del patrimonio predial, el mismo que de acuerdo con la ley de la materia corresponde a **LA VENDEDORA** por el año 2009 y a **LA COMPRADORA** a partir del año 2010.

Se deja constancia que existe una hipoteca a favor del Banco Continental la misma que será levantada una vez independizado los inmuebles , fuera de lo antes señalado no existe carga ó gravamen que restrinja la libre disposición del inmueble.

CLAUSULA SETIMA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

LA VENDEDORA se obliga a entregar el departamento en la fecha acordada y realizar todas las gestiones y coordinaciones necesarias, a fin de que el mismo inmueble quede debidamente independizado e inscrito en los Registros Públicos de Lima, en un plazo máximo de 12 meses posteriores a la entrega del bien, Este plazo podrá ser ampliado a solicitud de **LA VENDEDORA**. Son obligaciones de **LA COMPRADORA** cumplir con la cancelación total del bien, así como los gastos que demanden el otorgamiento de la Escritura Pública, alcabala e inscripción en los Registros Públicos.

CLAUSULA OCTAVA: RESOLUCION DEL CONTRATO

Las partes acuerdan que si **LA COMPRADORA** no cumple con cualquiera de los pagos estipulados en la cláusula tercera del presente contrato **LA VENDEDORA** se encuentra facultado para resolver unilateralmente, de manera automática, de pleno derecho y de manera automática y sin necesidad de declaración judicial alguna y solicitar el pago de la correspondiente indemnización del contrato de conformidad con los artículos 1428º y 1429º del código civil, así como las demás normas que resulten pertinentes y/o fueren aplicables; renunciando expresamente **LA COMPRADORA** a cualquier acción o excepción tendiente a cuestionar o invalidar la causal de resolución contenida en la presente cláusula.

Para los efectos de proceder a resolver el presente contrato, **LA VENDEDORA** deberá requerir a **LA COMPRADORA**, mediante carta por vía notarial para que este satisfaga las prestaciones que estuvieren pendientes, dentro de un plazo no mayor de 15 días bajo apercibimiento de que, en caso contrario, el contrato quede resuelto. Si la prestación no se cumple dentro del plazo señalado, **LA VENDEDORA** podrá ejercitar la opción de resolver el presente contrato, de manera automática y sin necesidad de declaración judicial alguna, mediante la remisión de una segunda carta notarial; OPERANDO LA RESOLUCION DE CONTRATO DESDE LA FECHA DE RECEPCION DE LA PRECITADA COMUNICACIÓN NOTARIAL, O DE LA CERTIFICACION EFECTUADA POR EL NOTARIO PUBLICO INTERVINIENTE, DE LA NEGATIVA A SU RECEPCION.

Asimismo queda acordado que en caso de Resolución de contrato **LA COMPRADORA** reconoce a favor de **LA VENDEDORA** una penalidad de **US\$ ----- (----- MIL Y 00/1000 DOLARES AMERICANOS)**, los mismos que serán descontados de los pagos a cuenta efectuados por **LA COMPRADORA**.

CLAUSULA NOVENA: PODER ESPECIAL

Por la presente cláusula, **LA COMPRADORA** otorgan poder especial e irrevocable a favor del Sr. ANDRES RENZO GARCIA VARGAS MACHUCA con DNI 43282963 a quién se le denomina EL APODERADO para que en su nombre y representación firme minutas y escrituras públicas modificatorias, aclaratorias y/o ratificadorias que sean necesarias para inscribir solamente la presente compraventa en el Registro de Propiedad Inmueble de los Registros Públicos correspondientes. Así mismo autorizan a EL APODERADO para que en representación de **LA COMPRADORA** realice el trámite de alcabala de enajenación y también los recibos de pago del Impuesto Predial ante la Municipalidad correspondiente en caso sean necesarios.

Suscrito por cuadruplicado en la ciudad de Lima, el --- de ----- del 2009.

LA VENDEDORA

RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS
DNI 42186339
GERENTE

LA COMPRADORA

DNI -----

3.- MODELO DE MINUTA DE COMPRA Y VENTA

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una de Compraventa, que celebran de una parte, la empresa **T&C CONSTRUCTORES S.A.C**, con RUC 20513889098, situado en la Av. Brasil 863 Jesús María, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por Doña: **RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS** con DNI 42186339, según poder inscrito en la Partida Registral N° 11917883, del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima y Callao a quien en el presente contrato se le denomina **LA VENDEDORA** y de la otra parte la Sr. -----
 --- con **DNI** ----- siendo su estado civil casado con Doña: ----- con DNI -----
 ----- ambos con domicilio en: ----- Distrito de ----- , provincia y departamento de Lima, a quien en adelante se le denomina **LOS COMPRADORES**; en los términos y condiciones siguientes:

CLAUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES

EL VENDEDOR, es propietario del terreno ubicado en la Av. Brasil 863 distrito Jesús María, cuyo dominio queda inscrito en la partida Electrónica N° 49036729 del Registro de la Propiedad Inmueble de Lima; sobre el cual esta construyendo un Conjunto Residencial de Departamentos según expediente técnico que obra en la Municipalidad de Jesús María, respecto del cual **LOS COMPRADORES** expresa su conocimiento y conformidad.

CLAUSULA SEGUNDA: OBJETO

LA VENDEDORA celebra el contrato de compra venta en calidad de bien futuro a favor de **LOS COMPRADORES** respecto al departamento signado con el N° ----- vista a -----, que forma parte integrante del edificio mencionado. El presente contrato de Compra Venta es AD-CORPUS.

CLAUSULA TERCERA: PRECIO

El precio de venta pactado de común acuerdo entre las partes es de **S/.** ----- (-----
 ----- **Y 00/100 NUEVOS SOLES**) que serán pagados de la siguiente manera:

A.-**S/**----- (----- **Y 00/100 NUEVOS SOLES**), que ha sido cancelado íntegramente el día ----- en la cuenta corriente en M.N. N° ----- del Banco Continental cuyo titular es LA VENDEDORA del cual expresa su conformidad.

B.- **S/.** ----- (**----- Y 00/100 NUEVOS SOLES**), que ha sido cancelado íntegramente el día ----- en la cuenta corriente en M.N. N° ----- del Banco ----- cuyo titular es LA VENDEDORA del cual expresa su conformidad.

C.- **S/-----** (**----- Y 00/100 NUEVOS SOLES**), que constituye el saldo del precio total del inmueble que deberá ser cancelado a más tardar en un plazo de 15 días, posteriores a la firma de la presente minuta.

LA VENDEDORA acepta que dicho monto será cancelado con un crédito bancario del Banco ----- que EL COMPRADOR ha tramitado por su cuenta.

CLAUSULA CUARTA: DE LAS CARACTERISTICAS DEL BIEN

Las partes acuerdan que la venta del inmueble comprende El Suelo, La Construcción, Entradas, Salidas, Accesorios, Usos, Costumbres y todo lo que corresponda y/o pertenezca de hecho y por derecho, sin reserva ni limitación de ninguna clase, bajo la legislación del régimen de unidades de propiedad Exclusiva y de propiedad común y de todas las demás disposiciones legales que le favorezcan.

LOS COMPRADORES en virtud a la firma del presente contrato, manifiesta su conformidad con el porcentaje que le corresponde como participación en las áreas de bienes y servicios comunes del edificio multifamiliar del que es parte el inmueble que adquiere. Asimismo, acepta las áreas y linderos que estarán contenidos en el certificado de finalización de obra otorgado por la Municipalidad de Jesús María, en la declaratoria de fabrica de independización y reglamento interno, los mismos que serán tramitados por EL VENDEDOR respecto de los cuales expresan desde ya su total conformidad. Autoriza asimismo, las variaciones que se pudieran realizar para mejorar el edificio.

CLAUSULA QUINTA: DE LA CONDICION SUSPENSIVA

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1534º del código civil, las partes establecen que el presente contrato surtirá todos sus efectos cuando el bien materia de compraventa llegue a existir y el precio estipulado en la cláusula tercera este íntegramente cancelado. Asimismo EL VENDEDOR se obliga a hacer la entrega física del mismo, aproximadamente el ----- del 2008, salvo fuerza mayor debidamente acreditado.

CLAUSULA SEXTA: DE LAS CARGAS Y/O GRAVAMENES

Las partes acuerdan que las obligaciones, impuestos y tributos devengados hasta el ----- del 2008 serán de cargo de EL VENDEDOR y los devengados a partir de entonces serán de cargo de LOS COMPRADORES, con excepción del impuesto al valor del patrimonio predial, el mismo que de

acuerdo con la ley de la materia corresponde a EL VENDEDOR por el año ---- y a LOS COMPRADORES a partir del año -----.

Se deja constancia que existe una hipoteca a favor del Banco Continental la misma que será levantada una vez independizado los inmuebles , fuera de lo antes señalado no existe carga ó gravamen que restrinja la libre disposición del inmueble.

CLAUSULA SETIMA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

EL VENDEDOR se obliga a entregar el inmueble en la fecha acordada y realizar todas las gestiones y coordinaciones necesarias, a fin de que el mismo inmueble quede debidamente independizado e inscrito en los Registros Públicos de Lima, en un plazo máximo de 12 meses posteriores a la entrega del bien, Este plazo podrá ser ampliado a solicitud de EL VENDEDOR. Son obligaciones de LOS COMPRADORES cumplir con la cancelación total del bien, así como los gastos que demanden el otorgamiento de la Escritura Pública, alcabala e inscripción en los Registros Públicos.

CLAUSULA OCTAVA: RESOLUCION DEL CONTRATO

Las partes acuerdan que si LOS COMPRADORES no cumplen con cualquiera de los pagos estipulados en la cláusula tercera del presente contrato EL VENDEDOR se encuentra facultado para resolver unilateralmente, de manera automática, de pleno derecho y de manera automática y sin necesidad de declaración judicial alguna y solicitar el pago de la correspondiente indemnización del contrato de conformidad con los artículos 1428º y 1429º del código civil, así como las demás normas que resulten pertinentes y/o fueren aplicables; renunciando expresamente LOS COMPRADORES a cualquier acción o excepción tendiente a cuestionar o invalidar la causal de resolución contenida en la presente cláusula.

Para los efectos de proceder a resolver el presente contrato, EL VENDEDOR deberá requerir a LOS COMPRADORES, mediante carta por vía notarial para que este satisfaga las prestaciones que estuvieren pendientes, dentro de un plazo no mayor de 15 días bajo apercibimiento de que, en caso contrario, el contrato quede resuelto. Si la prestación no se cumple dentro del plazo señalado, EL VENDEDOR podrá ejercitar la opción de resolver el presente contrato, de manera automática y sin necesidad de declaración judicial alguna, mediante la remisión de una segunda carta notarial; OPERANDO LA RESOLUCION DE CONTRATO DESDE LA FECHA DE RECEPCION DE LA PRECITADA COMUNICACIÓN NOTARIAL, O DE LA CERTIFICACION EFECTUADA POR EL NOTARIO PUBLICO INTERVINIENTE, DE LA NEGATIVA A SU RECEPCION.

Asimismo queda acordado que en caso de Resolución de contrato LOS COMPRADORES reconoce a favor de LA VENDEDORA una penalidad de **S/.**----- (----- **MIL Y 00/1000 NUEVOS SOLES**), los mismos que serán descontados de los pagos a cuenta efectuados por LOS COMPRADORES.

CLAUSULA NOVENA: PODER ESPECIAL

Por la presente cláusula, LOS COMPRADORES otorgan poder irrevocable a favor del Sr. ANDRES RENZO GARCIA VARGAS MACHUCA con DNI 43282963 a quién se le denomina EL APODERADO para que en su nombre y representación firme minutas y escrituras públicas modificatorias, aclaratorias y/o ratificadoras que sean necesarias para inscribir solamente la presente compraventa en el Registro de Propiedad Inmueble de los Registros Públicos correspondientes. Así mismo autorizan a EL APODERADO para que en representación de LOS COMPRADORES realice el trámite de alcabala de enajenación y también los recibos de pago del Impuesto Predial ante la Municipalidad correspondiente en caso sea necesario.

CLAUSULA DECIMA: DE LA JURISDICION Y COMPETENCIA

Ambas partes renuncian a los fueros de sus domicilios particulares y se someten expresamente a los jueces y tribunales de la provincia de Lima.

Suscrito por cuadruplicado en la ciudad de Lima, el de ----- del 2009.

LA VENDEDORA
RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS
DNI 42186339
GERENTE

LOS COMPRADORES

DNI -----

LOS COMPRADORES

DNI

4.- MODELO DE CONSTANCIA DE ENTREGA DE ARTEFACTOS

CONSTANCIA

Conste por el presente documento que la empresa **T&C CONSTRUCTORES S.A.C**, con RUC 20513889098, se obliga a entregar a **LOS COMPRADORES** del departamento N° ----- con estacionamiento N° ----- y de la otra parte el Sr. ----- con DNI N° -----, siendo su estado civil casado con Doña: ----- con DNI N° -----, ambos con domicilio en: ----- distrito de -----, provincia y departamento de -----, a quienes en adelante se le denomina **LOS COMPRADORES**; lo siguiente:

- | | |
|-----------------------|------------------------------|
| 1. Refrigeradora | Marca: Electrolux ó similar |
| 2. Cocina | Marca: Coldex ó similar |
| 3. Lavadora | Marca: LG ó similar |
| 4. Therma | Marca: Silverstone ó similar |
| 5. Campana extractora | Marca: Euromatic ó similar |

Los mencionados artefactos eléctricos deberán ser entregados conjuntamente con la entrega del departamento.

La presente promoción sólo es válida si **LOS COMPRADORES**, cumplen con los pagos acordados en las fechas indicadas en el contrato de compraventa. De lo contrario la presente queda sin efecto.

Suscrito por duplicado en la ciudad de Lima, el ----- de ----- de 2009.

 LA VENDEDORA
 RUTH JAQUELINE TICONA CUADROS
 DNI 42186339
 GERENTE

 LOS COMPRADORES

 DNI -----

 LOS COMPRADORES

 DNI -----

5.- PUBLICIDAD DE LOS EDIFICIOS RESIDENCIALES ESTUDIADOS EN LA OFERTA INMEDIATA

EDIFICIO 1: TORRE BRASIL

¡Gana con tu Bono!
\$1,000 de descuento en tu cuota inicial

TORRE BRASIL
 Av. Brasil 1032

Cerca a METRO, C.C. Jesús María, parques, mercados, iglesias y colegios.

- 03 dormitorios con closets y cajonera.
- Cocina tipo americana con muebles altos y bajos.
- Termo, cocina vitrocerámica y campana extractora.
- Cámaras de seguridad.
- Zona de juegos para niños
- Terraza de uso múltiple.

433-0939

TORRE SAN FELIPE II
 Av. Gregorio Escobedo 558

Frente a la Residencial San Felipe cerca a METRO, colegios y universidades.

- 03 dormitorios con closets y cajonera.
- Cuarto y baño de servicio.
- Cocina tipo americana con muebles altos y bajos.
- Termo, cocina vitrocerámica y campana extractora.
- Tinas con mampara de vidrio templado.
- Zona de juegos para niños
- Terraza de uso múltiple

463-8752

Facilidades de financiamiento

(Rellenado por la empresa):

No acumulable / Promoción válida del 17 de noviembre al 08 de diciembre del 2008

TORRE BRASIL

Ubicado cerca a Metro, Plaza Vea, Mercado San José, Centros Comerciales y Colegios

16/11/11 58,180

¡Trámitamos tu crédito hipotecario!

\$ 4,500

La imagen del edificio es referencial. Las medidas de los departamentos son aproximadas.

UBICACIÓN

VENTAS@ECONSTRUCCIONES.COM

INTERNAS

- 03 Dormitorios
(Tina en dormitorio principal)
- Cocina americana
- Cuarto y baño de servicio
- Equipado con muebles de cocina altos y bajos además de closets.
- Therma, cocina vitrocerámica y campana extractora.

EXTERNAS

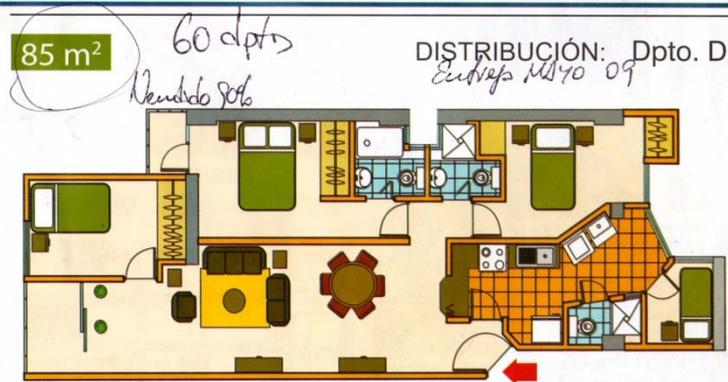
Contáctenos

994-637-978

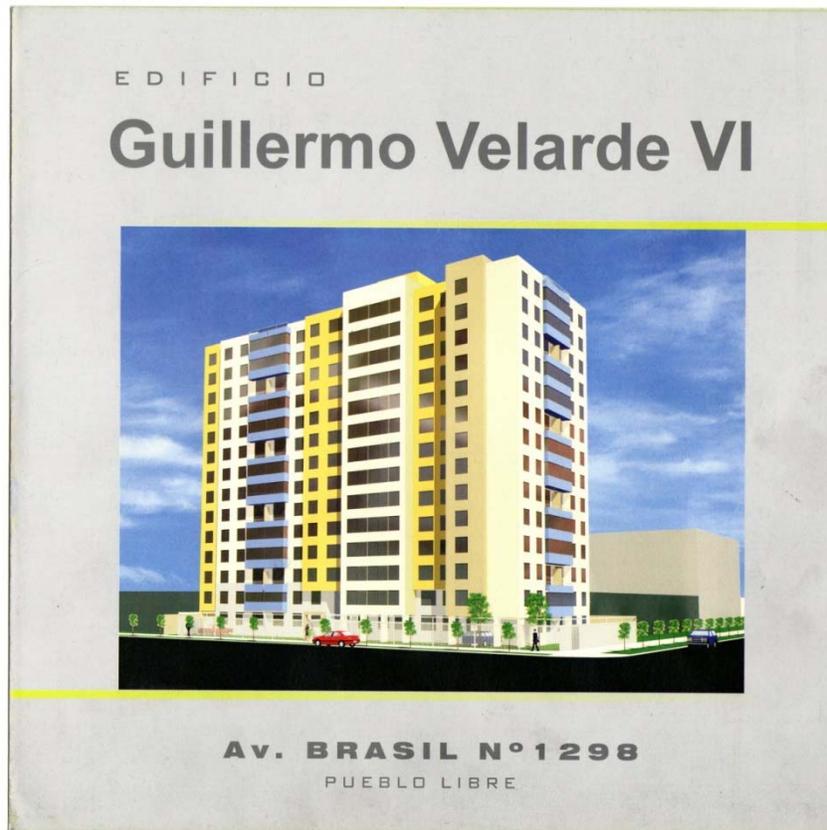
994-637-993

- 02 cámaras de seguridad
- Zona de uso múltiple
- Zona de juegos para niños
- Depósitos
- Acabados de alta calidad

www.econstrucciones.com



EDIFICIO 2: GUILLERMO VELARDE VI



EDIFICIO
Guillermo Velarde VI
 AV. BRASIL N° 1298 C/ GRAL. BORGÑO N° 120

Precio Estacionam. ? *Cuanto Estac. x vender*
Dep. por Vender ? *Fecha de entrega: Abril*

82 DPA
14P
6P
73-80
Queda 8-14P
9/16/1400

PROFORMA

DEPARTAMENTO N° (..... m2) PRECIO S/.

ESTACIONAMIENTO N° PRECIO S/.

FORMA DE PAGO

SEPARACION S/. (+) *900*

CUOTA INICIAL S/. A) DIRECTO

SALDO: *N. VIVO* S/. B) FINANCIADO (CON BANCO)

PLAZO: AÑOS

CUOTAMES: S/.

Separación : S/. 900.00 (Cta. Cte. Interbank N° 009-3000239298)

Asesor inmobiliario: *Jos. Pomar* Fecha: *01/12/18*

Interbank **CONSTRUCTORA JULIAN S.A.C.**
 Informes y Ventas:
 TF:424-8913 Nex: 99 828*5401 - 99 828*5402
 Correo Electrónico: constructorajulian@yahoo.com

EDIFICIO
Guillermo Velarde VI

Estac 3/16,400

904 74.40
9/155.600
701. 73.00
9/152.800

1003. 78.52 Vista Borgoño
1006. 76.27 Vista Brasil
1105. 77.90 (Brasil, Borgoño)
1002. 78.50

Construimos la comodidad

CRED MI VIVIE

Departamento 3 dormitorios
 75m² aprox. **Presentación Referencial**

Departamento 3 dormitorios
 73m² aprox. **Presentación Referencial**

Departamento 3 dormitorios
 79m² aprox. **Presentación Referencial**

CONSTRUCTORA JULIAN S.A.C.
 14 PISOS CON 82 DEPARTAMENTOS DE: 2 Y 3 DORMITORIOS, SALA-COMEDOR, COCINA-LAVANDERIA, 2 BAÑOS,
 DORMITORIO PRINCIPAL CON BAÑO INCORPORADO, 3 ASCENSORES, ESTACIONAMIENTOS OPCIONALES.

EDIFICIO 3: RESIDENCIAL BRASIL



Venta a precios de anteproyecto

Construcción convencional
columnas y vigas de concreto armado, antisísmicas.

Acabados en áreas comunes:
pólicia, cerámicos, césped, puentes de concreto, bancas y pneras.

Zona de juegos para niños

Recepción y sala de espera

Estacionamientos privados en semisótano

Separa tu departamento con S/. 1,500

Todos los departamentos son de 90 m²

Te brindamos los mejores servicios para tu familia

- 1. COMODIDAD**
 - Dormitorio principal con baño incorporado.
 - 2 1/2 baños.
 - Sala - Comedor - Balcón.
 - 3 Ascensores
 - Medidores de agua y luz independientes.
 - Preparación para sistema de gas.
- 2. CALIDAD**
 - Excelente diseño, distribución óptima y funcional.
 - Todos los ambientes iluminados y ventilados.
 - Excelentes acabados.
- 3. SEGURIDAD**
 - Sistema contra incendio.
 - Portero eléctrico.
 - Sensores de humo.
 - Rampa de ingreso peatonal.
- 4. UBICACIÓN**
 - Excelente ubicación en av. principal.
 - Cerca de Supermercados, Hospitales, Universidades, Colegios, etc.

Cocina

- Piso de cerámica de color.
- Enchape de cerámica de color.
- Puerta contraplacada
- Ventanas de vidrio incoloro.
- Preparación de instalación de gas natural a futuro.

Sala

- Piso laminado.
- Contrazócalo de madera cedro de 3/4" x 4".
- Puerta de madera machihembrada.
- Ventanas de vidrio incoloro.

Comedor

- Piso laminado.
- Contrazócalo de madera cedro de 3/4" x 4".
- Puerta contraplacada.
- Ventanas de vidrio incoloro.

Dormitorio

- Piso Tapizón.
- Contrazócalo de tapizón ribeteado.
- Puerta contraplacada.
- Ventanas de vidrio incoloro.



Departamento N°1
PM \$ 147,000
PVP \$ 169,789



Departamento N°2

Cocina

- Piso de cerámica de color.
- Enchape de cerámica de color.
- Puerta contraplacada
- Ventanas de vidrio incoloro.
- Preparación de instalación de gas natural a futuro.

Sala

- Piso laminado.
- Contrazócalo de madera cedro de 3/4" x 4".
- Puerta de madera machihembrada.
- Ventanas de vidrio incoloro.

Comedor

- Piso laminado.
- Contrazócalo de madera cedro de 3/4" x 4".
- Puerta contraplacada.
- Ventanas de vidrio incoloro.

Dormitorio

- Piso Tapizón.
- Contrazócalo de tapizón ribeteado.
- Puerta contraplacada.
- Ventanas de vidrio incoloro.

Este es el moment

Amof pnp
Asociación de Promotores
de Inmobiliarios

Te ofrecemos más opciones para vivir...

residencial LOS ROSALES
Calle Pampa de los Rosales N° 173, Miraflores
caseta de vivienda

residencial HUARAZ
P. Huaraz N° 1645-1650, Breña
caseta de vivienda

residencial VARELA
Av. Varela N° 1518-1532, Breña
caseta de vivienda

INFORMES

caseta de venta:
Av. Jorge Chávez N° 180
Miraflores
Telfs.: 445-5455 / 242-4373

caseta de vivienda:
Av. Brasil N° 1390 / 1392 / 1394
Pueblo Libre
Telf.: 433-0625
RedPol. 99756-5063/99756-5068
www.amof.com.pe

Horario de Atención:
Lunes a Viernes de 9.00 a.m. a 5.00 p.m.
Sábados y Domingos de 9.00 a.m. a 1.00 p.m.

Horario de Atención:
Lunes a Viernes de 9.00 a.m. a 5.00 p.m.
Sábados y Domingos de 10.00 a.m. a 1.00 p.m.

Construye: K&S INGENIEROS S.A.

Financia: **BBVA Continental**

condominio residencial av. BRASIL
Av. Brasil N° 1390-1392, Pueblo Libre

EN CONSTRUCCION ENTREGA DIC. 2008

Departamentos diseñados pensando en tu familia

El proyecto consta de:
- 62 departamentos.
- 32 estacionamientos.
- 04 depósitos.

EDIFICIO 4: JARDINES DE BRASIL

¡La felicidad de tu familia está aquí!

Condominio Jardines de Brasil
Tu club privado en más de 3,000 m²
 Av. Brasil 1458, Pueblo libre (a 1 cdra. de Plaza Vea)

¡La felicidad de tu familia está aquí!

CONDOMINIO JARDINES DE BRASIL
 Tu club privado en más de 3,000 m²

3dsvr/5 pvv.
136,000 \$/m² ± 3m²
± 16

Plus 800 \$/m² pvv. / sin pvv.
base 500 \$/m² pvv.

2 o 3 baños. base 500 \$/m² pvv.
Dptos. con terraza.
Excelente vista.
Ascensor con acceso hasta estacionamientos en sótanos.

Áreas entre 73 y 84 m².
Dptos. de 3 Dormitorios y 2 baños.
Dptos. con terraza.
Excelente vista.
Ascensor con acceso hasta estacionamientos en sótanos.

8st 18,000 \$/m² pvv.
2 tv's 17,000 \$/m² pvv.
2 tv's 13,000 \$/m² pvv.
2 tv's 9,000 \$/m² pvv.

3dsvr/5 pvv.
136,000 \$/m² ± 3m²
± 16

Plus 800 \$/m² pvv. / sin pvv.
base 500 \$/m² pvv.

2 o 3 baños. base 500 \$/m² pvv.
Dptos. con terraza.
Excelente vista.
Ascensor con acceso hasta estacionamientos en sótanos.

Áreas entre 73 y 84 m².
Dptos. de 3 Dormitorios y 2 baños.
Dptos. con terraza.
Excelente vista.
Ascensor con acceso hasta estacionamientos en sótanos.

8st 18,000 \$/m² pvv.
2 tv's 17,000 \$/m² pvv.
2 tv's 13,000 \$/m² pvv.
2 tv's 9,000 \$/m² pvv.

Tu club privado en más de 3,000 m²

IMÁGENES REFERENCIALES.

VISITA EL DEPARTAMENTO PILOTO

CASA CLUB
• Dptos. de 3 dormitorios de 2 y 3 baños.

URBAN
Inmobiliaria Inmobiliar S.A.S.

BBVA Banco Continental

CONDOMINIO Jardines DE BRASÍLIA

INFORMES: 433-1038 / 433-1659 / 99-427-3084 / 99-810-3294
Av. Brasil 1458, Pueblo Libre (a 1 cdra. de Plaza Vea)
Atención: Lun-Vie 9am a 9pm / Sábados y Domingos de 10am a 8pm

Oferta válida para los primeros 20 clientes o hasta el 15/12/08. Aplica restricciones



Av. Brasil 1458, Pueblo Libre (a 1 cdra. de Plaza Vea)
Informes: 4331038 / 4331659 / 994273084 / 998103294
Lun - Vie de 9am a 9pm - Sáb. y Dom. de 10am a 8pm
www.urban.com.pe

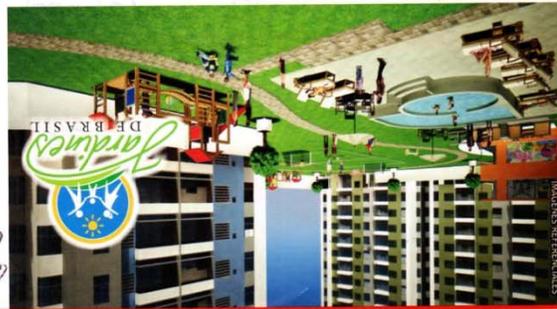
PILOTO
DEPARTAMENTO
VISITA NUESTRO

SEPARA TU DEPARTAMENTO Y CON ESTE
REGALO **REBAJA LA CUOTA DE**
TU CREDITO HIPOTECARIO

CONDOMINIO JARDINES DE BRASÍLIA

• Dptos. de 3 dormitorios • Piscina • Cancha deportiva • Sala de reuniones • Sala de cine
• Casa club • Guardería • Sala de Internet • Amplios jardines • Juegos para niños

¡APROVECHA!
ESTA OPORTUNIDAD!
REGALAMOS **TE \$/5,000**
300 dptos.
Muebles bajo contrato Priv. TIM
descont solo unavez



ADELANTAMOS LA NAVIDAD



EDIFICIO 5: TORRE REAL

IMAGINA UN LUGAR EXTRAORDINARIO PARA VIVIR

SALA - COMEDOR

Ofrecemos un diseño moderno y acogedor con acabados con pisos vinilados, contrazócalos de madera, paredes semi-empastadas con pintura blanca, ventanas de aluminio, y puertas en MDF.



COCINA LAVANDERIA

Este ambiente ha sido diseñado para brindarle máximo confort y practicidad, acabados con pisos y paredes de cerámico nacional, muebles altos y bajos en melamina, grifería nacional, lavadero de ropa, lavadero de platos, termo de 50 lts, ventanas de aluminio y puertas en MDF.



3 DORMITORIOS

Diseñado con los más exigentes estándares de uso, cuenta con instalaciones de Cable, TV, Teléfono, Internet, acabados con pisos vinilados, contrazócalos de madera, paredes semi-empastadas con pintura látex, ventana de aluminio, puertas en MDF y closet's (sólo en dos dormitorios).



2 BAÑOS

Ambientes bien iluminados con amplia ventilación, acabados con pisos y paredes de cerámico nacional, aparatos sanitarios de cerámico blanco, accesorios de baño, puertas en MDF y instalaciones de agua caliente.



R E S I D E N C I A L T O R R E R E A L

Residencial Torre Real se encuentra ubicado en el distrito de Jesús María, en una zona muy tranquila y céntrica, con áreas verdes y al mismo tiempo a pocos minutos de los principales centros comerciales de Lima, donde podrás encontrar supermercados, farmacias, cines, restaurantes, tiendas por departamento, universidades, clínicas, hospitales y con fácil acceso a las principales vías.

El edificio cuenta con las siguientes características:

- Hall de recepción al ingreso, oficina administrativa, 01 Ascensor, 01 Escalera de emergencia, Cuarto de basura, Extintores, Alarma, Gabinete contra incendios, Luces de emergencia y jardines interiores.



Edificio Residencial **TORRE REAL**

Av. Brasil 2169 - 2171, Esq. Ovalo Brasil, Jesús María



Biaboperú
GRUPO INMOBILIARIO

Vive a la altura de los mejores



Biaboperú

GRUPO INMOBILIARIO

INFORMES y
VENTAS:

Av. Brasil N° 2169 -2171
(Esq. Ovalo Brasil, Jesús María)
Teléfonos: 462-7830 / 9202-5377 / 462*2119
Email: informes@biaboperu.com.pe
Web Site: www.biaboperu.com.pe

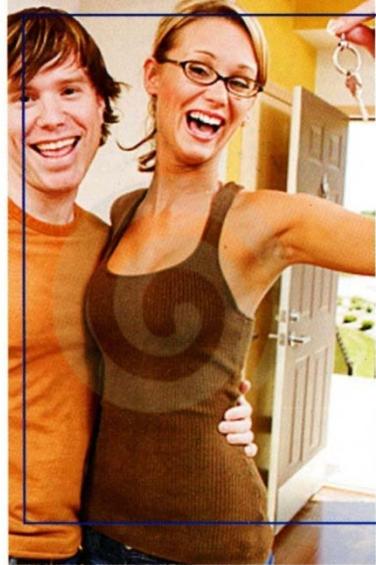
Promueve

Construye

Financia



EDIFICIO 6: BRASIL DEL MAR



Los 22 Dptos del edificio RESIDENCIAL BRASIL DEL MAR en sus 12 pisos han sido diseñados y creados para sentirse cómodo, ya que cada espacio se pensó para que tuviera mayor luminosidad y una distribución que mantiene la privacidad entre dormitorios y sala comedor

- Dptos de 3 Dormitorios y 2 Baños.
- Closets en dormitorios.
- Cocina amoblada.
- Cuarto y Baño de servicio.
- Flats de 102 m2 Aprox. y 88 m2, Independientes con vista a calle.
- Áreas comunes de recreación.



- Medidores individuales
- Cocheras c/ control remoto dobles ó con Depósito
- Sistema contra incendios
- Diseño antisísmico



Av. Brasil 3599 - Magdalena
 Telf: 261-9252 / 955-84800 / 955-84899 RPM # 628201

Tu casa propia ya
No es una preocupación



www.kvccontratistas.com



Encuentrala... AQUÍ

Vive la Diferencia
Vive la Exclusividad en...



RESIDENCIAL
BRASIL
DEL MAR

Precios de
PREVENTA



www.kvccontratistas.com

Tel: 261-9252 / 955-84800 / 955-84899 RPM # 628201
Av. Brasil 3599 - Magdalena

EDIFICIO 7: LAS TERRAZAS

Una **nueva vida** te está esperando.



Vivir tranquilo, cómodo y seguro.



Magdalena del Mar

La mejor ubicación, con fácil acceso y sobre todo, cerca de todo lo que necesitas.



Financiamiento:



Informes y Ventas:

Av. Brasil # 3825, Magdalena
esquina con Calle Gral Inclán.

460 6019 • 99 111*4574
www.gmasterperu.com

Espacios acogedores y funcionales



Finos Acabados:

- Piso laminado en sala comedor
- Alfombras en dormitorios
- Porcelanato importado en cocina
- Muebles altos y bajos en cocina
- Tableros de granito en baños y cocina
- Cerámico importado en baños
- con aplicaciones de piedra decorativa
- Tina en baño principal
- Closets con acabados y accesorios
- Therma de 50 Lt
- Sanitarios Golden Bath one piece
- Grifería Stretto



Todos los departamentos cuentan con:

- Sala Comedor
- 3 Dormitorios
- 2 Baños completos
- Terraza
- Cocina y Lavandería.



Áreas comunes:

- Recepción con Seguridad,
- Sala de Uso Múltiple,
- Sala de estimulación temprana,
- Jardín, Sala de Internet y
- Gimnasio equipado

*Las imágenes presentadas son únicamente referenciales.



departamento TIPO C

Área Techada (aprox.)
85.00 m²

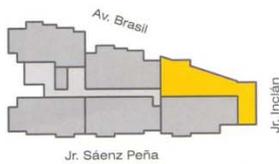
Separación: \$ 500 /

2^{do} - 6^{to} P. \$ 74,000

Av. Brasil 7^{mo} Piso 16 \$ 572.300



NO incluye el Precio de
Cocina.



EDIFICIO 8: LOS FICUS

REQUISITOS PARA EL FINANCIAMIENTO BANCARIO

Si Emite Recibos por Honorarios
4ta. Categoría

- Solicitud de Crédito.
- Copia de D.N.I.
- Copia de último recibo
- Estado de Cuenta Corriente Tarjeta Crédito.

Si es Trabajador de Empresa
5ta. Categoría

- 3 últimas Boletas de Pago (6 en caso de recibir comisiones)
- Copia del Certificado de Retención de 5ta. Categoría Emitido por la Empresa.
- Estado de Cuenta Corriente AFP.

Si Cuenta con Negocio Propio

- Copia 6 últimos pagos I.G.V. Jurada Anual.
- Copia de la última Declaración Jurada Anual.
- Copia R.U.C.

Si Cuenta con Negocio Propio

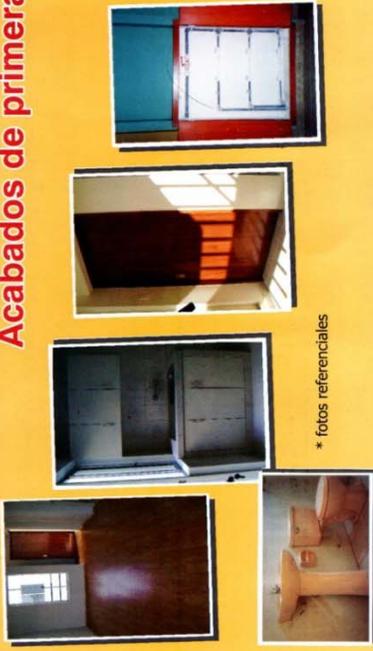
- Copia 6 últimos pagos I.G.V. Jurada Anual.
- Copia de la última Declaración Jurada Anual.
- Copia R.U.C.
- Copia de la Constitución de la Empresa.

Dpto.	Area	Precio	Inicial	Cuota x mes	Años
303 v/e	75 m ²	\$ 49.000	\$ 3.900		
501 v/c	147 m ²	\$ 55.000	6.000		(en aire) (3 Boletas)

Precios y condiciones sujetos a cambios sin previo aviso. No se reservan precios ni ubicaciones, salvo cuando se ha pagado la separación.

Separación \$500 - Antigua 30 Julio '09

Acabados de primera*



* fotos referenciales



201, 301, 401
Jr. Arica
3 dormitorios
2 baños

202, 302, 402
Esquina
3 dormitorios
2 baños

203, 303, 403
Jr. Sáenz Peña
3 dormitorios
2 baños

Desde US\$ 45,000

* Precios pueden modificarse sin previo aviso

Múltiples Comodidades:

- Departamento de estreno.
- Arquitectura moderna.
- Estructura antisísmica.
- Sala, comedor, 3 dormitorios.
- 2 baños (1 en dormitorio principal).
- Cocina semi-amoblada y lavandería.

Acabados:

- Mueble cerámico bajo con lavadero de platos y alto de melamine en cocina (1.20 ml).
- Pisos cerámicos en baños y cocina, piso vinimadera en sala comedor y dormitorios
- Baños de color con mayólica.
- Lavadero de acero inoxidable en cocina y de losa vitrificada en lavandería.
- Instalaciones para teléfono y cable.
- Intercomunicador con portero eléctrico ticino.
- Medidor monofásico de luz, independiente.
- Instalaciones de agua independiente (no incluye medidor).
- Tanque de Agua Elevado.

Edificio Residencial Los Ficus

Magdalena

Tel: 460-6072
Nextel 408*5540
informes@unisolperu.com
www.unisolperu.com
Jr. Baltazar Gavilán 398
(Antes Sáenz Peña)
Magdalena
Alt. Cdra. 39 Av. Brasil



PRODUCE Y VENDE
SOL INMUEBLES S.A.C.
FINANCIAS
Scotiabank

EDIFICIO RESIDENCIAL LOS FICUS DE MAGDALENA, Proyecto único de dos frentes, excelente vista, sólo 20 departamentos, vivirá con tranquilidad y privacidad, Ubicado en el Jr. Baltazar Gavilán (antes Sáenz Peña), N° 398 teléfono: 460-6072 nextel 408*5540.

Le indicamos características, precio y disponibilidad de los departamentos:

dpto.	Características				Area mt2			Precio us\$
Nro.	frente	Dorm.	Baños	patio/terracea	techo	libre	ocupada	Pre venta(*)
101	calle Arica izq.	3	2	si	75.49	7.20	82.69	50,000
102	calle Esquina	2	2	no	59.84	0.00	59.84	VENDIDO
103	calle Sáenz P.	3	2	si	74.44	8.66	83.10	50,000
104	interior	3	2	si	75.50	16.87	92.37	VENDIDO
201	calle Arica izq.	3	2	no	78.37	0.00	78.37	SEPARADO
202	calle Esquina	3	2	no	78.51	0.00	78.51	SEPARADO
203	calle Sáenz P.	3	2	no	74.44	0.00	74.44	49,000
204	interior	3	2	no	75.50	0.00	75.50	45,000
301	calle Arica izq.	3	2	no	78.37	0.00	78.37	VENDIDO
302	calle Esquina	3	2	no	78.51	0.00	78.51	VENDIDO
303	calle Sáenz P.	3	2	no	74.44	0.00	74.44	48,500
304	interior	3	2	no	75.50	0.00	75.50	44,500
401	calle Arica izq.	3	2	no	78.37	0.00	78.37	48,500
402	calle Esquina	3	2	no	78.51	0.00	78.51	SEPARADO
403	calle Sáenz P.	3	2	no	74.44	0.00	74.44	48,000
404	interior	3	2	no	75.50	0.00	75.50	44,000
501	calle Arica izq.	3	3	si	80.20	67.58	147.78	55,000
502	calle Esquina	3	3	si	78.83	64.63	143.46	SEPARADO
503	calle Sáenz P.	3	3	si	78.27	63.26	141.53	56,000
504	interior	3	3	si	79.26	65.99	145.25	54,500