

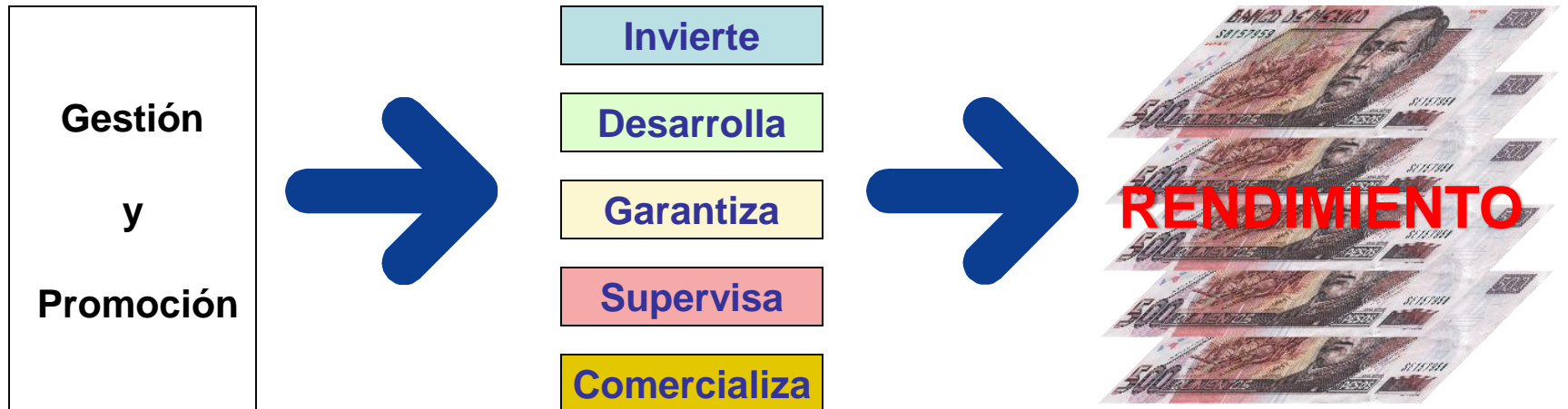
Gestión Inmobiliaria

OBJETIVO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN

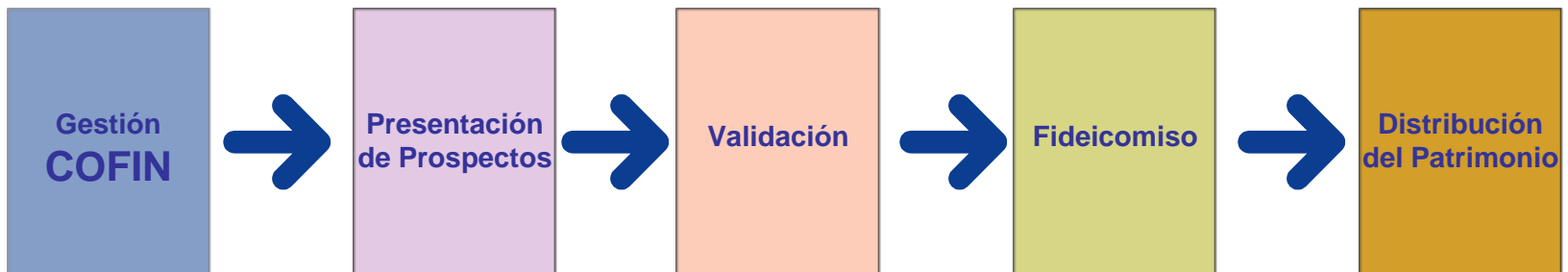
- El desarrollo del mejor producto inmobiliario con el fin de lograr que el inversionista obtenga un rendimiento óptimo y seguro.

SISTEMA DE GESTIÓN

Sistema de Gestión y Financiamiento inmobiliario cuyo objeto es proporcionar un instrumento de inversión rentable y seguro



DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA



GESTIÓN COFIN

**Estudio Previo de Mercado
Consecución Terreno**

**Factibilidad de Derechos
y Licencias**

**Cumplimiento de Parámetros de
Rentabilidad**

GESTIÓN

El inicio del sistema se da en la fase de GESTION. Esta fase incluye todas las actividades preliminares necesarias para la estructuración de algún proyecto en lo particular.

COFIN es el encargado de llevar a cabo todas las acciones y coordinar acciones de terceros para completar esta fase y que son:

ESTUDIO PRELIMINAR DEL MERCADO

Para cada proyecto en lo individual, COFIN deberá contar con un estudio preliminar de Mercado. Este estudio determinará:

a).- Perspectivas y oportunidades del mercado Inmobiliario de la plaza del proyecto en cuestión.

b).- Determinación del desempeño de Mercado.

OBTENCIÓN DEL TERRENO

COFIN deberá determinar el terreno que se apegue a los lineamientos del producto inmobiliario a desarrollar, deberá ubicar el terreno y hacer las gestiones necesarias con los propietarios para que el predio pase a formar parte del fideicomiso para su transformación en el producto inmobiliario a desarrollar, o bien se negocie un precio que mejore los parámetros de rentabilidad.

FACTIBILIDAD DE DERECHOS Y LICENCIAS

En esta etapa COFIN gestionará y obtendrá, las factibilidades de los derechos y licencias que se describen más adelante con la finalidad de que si el proyecto se lleva a cabo haya la certeza de contar con todos los derechos y licencias definitivas.

- a).- Uso de Suelo
- b).- Densidad de Construcción
- c).- Agua y drenaje
- d).- Urbanización
- e).- Electrificación
- f).- Construcción
- g).- Asociaciones vecinales (en su caso)

CUMPLIMIENTO DE PARÁMETROS DE RENTABILIDAD

Todo proyecto deberá cumplir con dos parámetros básicos de rentabilidad:

a).- El margen de utilidad bruta a ventas, debe ser del 10% o más.

b).- El flujo de caja debe soportar un cargo del 25% anualizado sobre la inversión de los participantes, como premio a éstos y quedar positivo.

ANTEPROYECTOS

COFIN deberá elaborar todos los anteproyectos que permitan visualizar las soluciones óptimas para el desarrollo del proyecto, siempre basados en la característica física del terreno y el producto inmobiliario que el estudio de mercado haya determinado

PRESUPUESTO PRELIMINAR

COFIN elaborará de manera preliminar los siguientes presupuestos para determinar los montos a invertir

- Presupuesto de urbanización**
- Presupuesto de agua potable**
- Presupuesto de Drenaje**
- Presupuesto de electrificación**
- Presupuesto de pavimentos y banquetas y guarniciones**
- Presupuesto de movimiento de tierra**
- Presupuesto de construcción (cimentación estructura, albañilería, acabados, instalaciones eléctricas, hidrosanitarias)**
- Presupuestos de herrería y carpintería**

PRO-FORMAS PRELIMINARES

COFIN elaborará con los datos anteriores, el flujo de caja y el estado de resultados para determinar viabilidad financiera y rentabilidad del proyecto.

PRESENTACIÓN DE PROSPECTOS

**1. Captación de
Inversionistas**

2. Carta de Intención

PRESENTACIÓN DE PROSPECTOS DE INVERSIÓN

COFIN clasificará y evaluará toda la información obtenida en la fase del proceso denominada gestión, para obtener un documento que permita someter a la consideración de inversionistas potenciales el proyecto y así poder obtener de éstos un acuerdo preliminar para realizar la inversión requerida en el desarrollo.

CARTA DE INTENCION

En caso de que la información presentada por COFIN cumpla con la expectativa de los inversionistas, éstos firmarán una Carta Intención que indica su disposición de pasar a la siguiente fase del proceso

VALIDACIÓN

Estudio de Mercado

Proyecto

Obtención de Licencias

Presupuesto

VALIDACIÓN

En esta etapa se pretende que los datos obtenidos en los estudios preliminares (ver etapa GESTION) sean reconfirmados mediante análisis y estudios hechos a una profundidad mayor que los anteriores, de tal manera que permitan elaborar, en forma definitiva, los proyectos y estudios financieros:

En caso de que estos estudios validen los datos de los estudios preliminares, se dará por iniciado formalmente el proyecto y se harán las aportaciones señaladas en la Carta de Intención, a un fideicomiso constituido para este efecto.

En esta etapa COFIN deberá elaborar o coordinar la entrega de:
ESTUDIO DE MERCADO DEFINITIVO
Este estudio contendrá:

- a).- Determinación de las perspectivas y oportunidades del mercado inmobiliario de la plaza, del proyecto en cuestión.
- b).- Diseño del producto inmobiliario más adecuado a las circunstancias de la plaza.

c).- Fijación de las etapas de desarrollo del proyecto.

d).- Diseño de la estrategia comercial para el producto inmobiliario.

PROYECTOS EJECUTIVOS DE URBANIZACION

COFIN elaborará los proyectos definitivos de urbanización, basados en las características del proyecto y del terreno.

PROYECTOS EJECUTIVOS DE EDIFICACION

COFIN elaborará los proyectos definitivos de construcción, basados en el producto final determinado por el estudio de mercado.

LICENCIAS DEFINITIVAS DE URBANIZACION Y CONSTRUCCION.

El sistema no permite iniciar un proyecto que no cuente con todos los permisos y licencias. Las licencias deberán ser gestionadas, y obtenidas las órdenes de pago de cada una de ellas por COFIN, quien aportará los recursos humanos para que el proyecto pueda contar con todos y cada uno de los requisitos legales.

PRESUPUESTO DE OBRA

A partir de los proyectos ejecutivos, COFIN determinará de manera precisa, la cuantificación y volumetría de los materiales y mano de obra involucrados en el proyecto para obtener el presupuesto final.

PRO-FORMA FINANCIERO DEFINITIVO

Derivado del estudio de mercado y de los presupuestos definitivos, COFIN elaborará los estados financieros Pro-forma del proyecto, que deberán determinar los montos a invertir, plazo de recuperación de la inversión y rentabilidad de la misma.

Todo lo anterior será financiado por COFIN, a efecto de que una vez que se cuente con ellos se pase a la siguiente fase del proceso y se hagan las aportaciones al fideicomiso.

FIDEICOMISO

PATRIMONIO

Terreno

Licencias

Proyecto

Construcción

Urbanización

FINES

Contratación

a) Urbanización

b) Edificación

c) Gestión COFIN

d) Afianzamiento

Garantías del

Fideicomiso

FIDEICOMISO

La forma en la que las partes se vinculan al proyecto es mediante la aportación de dinero o bienes a un fideicomiso que se constituirá específicamente para el proyecto.

El fideicomiso será irrevocable de administración y garantía y será el medio para que las partes realicen sus aportaciones con la finalidad de cuidar que éstas sean aplicadas únicamente al desarrollo del proyecto en los tiempos y montos acordados.

FINES

- Garantizar a los fideicomitentes la recuperación de su aportación más, en su caso, los premios y utilidades.
- Celebrar los contratos de obra y urbanización necesarios para la realización del proyecto.
- Exigir a los contratistas las fianzas a favor del Fideicomiso que garanticen la correcta aplicación de recursos y el cumplimiento de las obras.

-Celebrar con COFIN los contratos necesarios par que éste pueda cumplir con su labor de supervisión y control de todo el proceso, que incluye la comercialización de los inmuebles.

PARTES Y PATRIMONIO

Propiedad del Terreno:

- Transmite en Fideicomiso la propiedad del inmueble, con la finalidad de desarrollarlo conforme al proyecto.**
- El terreno se liquidará en función a las ventas de los lotes de acuerdo al procedimiento establecido en el fideicomiso.**

COFIN

OFRECIMIENTO AL INVERSIONISTA

Inversionista

-Aporta en fideicomiso los recursos necesarios para que el Fiduciario los administre y garantice que se lleve a cabo la infraestructura necesaria para el desarrollo del producto inmobiliario.

- Aporta al fideicomiso dinero con la finalidad de pagar los proyectos, las licencias, los permisos y urbanizar el terreno al 100% en su caso.

- Aporta al fiduciario pagar la tierra

-Rendimientos al propietario del terreno y al Inversionista

Se le reconocerá un retorno del 25% anualizado al inversionista sobre su inversión

- Se le reconocerá un retorno del 20% anualizado al propietario de la tierra sobre su inversión

- Si después del pago del retorno del 20 o 25% anualizado según sea el caso hubiesen utilidades se le entregará de manera proporcional a su inversión el 50% de éstas, compartiendo el 50% restante con COFIN.

EL DESARROLLADOR

Actúa como participante del fideicomiso y como supervisor de todo el proceso, debiendo realizar las siguientes actividades:

- Coordinar las acciones con Softec con el objeto de definir la plaza y el mejor producto inmobiliario.**
- Obtener en las mejores condiciones el terreno idóneo.**
- Garantizar que la documentación de Propiedad del terreno esté jurídicamente en orden y el predio libre de cualquier gravamen.**
- Gestionar y obtener todas las licencias y permisos en los tiempos requeridos para el proyecto.**
- Llevar a cabo el proceso de selección y contratación de los urbanizadores que reúnan las características de calidad y compromiso con los objetos del proyecto.**
- Supervisar el proceso de urbanización del predio para garantizar la calidad y la terminación en tiempo de las obras.**

-Entregar las obras de urbanización incluyendo, en su caso, las obras de equipamiento urbano y superficies de donación que requieren las autoridades estatales y/o municipales.

-Comercializar el producto inmobiliario en tiempo y forma.

-Garantizar que los costos del proceso se mantengan de acuerdo a lo proyectado.

-Informar mensualmente a los participantes del estado que guarda el desarrollo.

-Llevar a cabo la contratación a fin de que el proyecto tenga la seguridad jurídica de la recuperación de la cartera.

-Llevar a cabo la cobranza de los enganches y de la cartera generada producto del financiamiento a nuestros clientes.

-Garantizar al propietario del terreno con los ingresos provenientes de la comercialización, los cuales son recibidos por el Fiduciario, el pago correspondiente al valor del terreno más el sobre precio pactado por las partes.

-Garantizar al Inversionista la correcta aplicación de los recursos que aporte, por ser el Fiduciario quien se hace cargo del pago de estimaciones de obra, atendiendo al avance de obra y presupuesto programado.

-Garantizar al Inversionista la recuperación de sus aportaciones más el rendimiento financiero previamente convenido, al ser el Fiduciario quien recibe los recursos provenientes de la comercialización y venta del desarrollo inmobiliario .

-Faculta al promotor gestionar y en su caso, obtener los permisos, licencia y autorizaciones requeridos para la urbanización, lotificación y demás trámites necesarios para la comercialización y venta del desarrollo inmobiliario.

-No obstante que el promotor es quien lleva a cabo la comercialización del proyecto, es el Fiduciario el que recibe los ingresos de la comercialización, para pagar el precio del terreno, la participación del Inversionista y la entrega de los remanentes al Promotor.

DISTRIBUCIÓN DEL PATRIMONIO

Rendimiento

Utilidad

DISTRIBUCIÓN DEL PATRIMONIO

El Fideicomiso será el único participante del proceso que tendrá bajo su control el patrimonio fiduciario.

Al finalizar el proyecto, las instrucciones del fideicomiso son:

a).- Repartir entre las partes la utilidad, de acuerdo a lo estipulado en el contrato de fideicomiso.

b).- En caso de que se requiera revertir a los fideicomitentes los productos inmobiliarios no vendidos, en la proporción de la aportación de cada uno.

DETERMINACIÓN DE RENDIMIENTOS A PARTICIPANTES

Dueño de la tierra: 20 % del valor nominal de la tierra
inversión 50 % de las utilidades proporcionales a la
efectuada.

Inversionista: 25 % del valor nominal de sus
aportaciones.
inversión 50 % de las utilidades proporcional a la
efectuada.

DESARROLLADOR 10 % del valor de la vivienda. Ó
20 % del valor del paquete COFIN.

VENTAJAS DEL SISTEMA

- 1.- El dueño del predio no necesita aportar recursos líquidos para urbanizarlo.**
- 2.- El Inversionista y el dueño del predio realizan las utilidades del promotor sin serlo.**
- 3.- Las partes obtienen una administración profesional y eficaz con un enfoque a resultados y con un esquema que hace transparente la operación.**
- 4.- El producto inmobiliario estará determinado por un estudio de mercado elaborado por SOFTEC, S.C., empresa de amplio reconocimiento en México para estudios inmobiliarios, lo que implica un alto grado de éxito.**
- 5.- La experiencia del administrador del proceso garantiza que los costos involucrados se cumplan.**
- 6.- El sistema ofrece que en un proyecto se obtenga una tasa mínima del 30%**

QUE SE OFRECE AL INVERSIONISTA

- . Diversificación de los Portafolios de Inversión.
- . Asesoría Fiscal a efecto de que los rendimientos y utilidad se impacten lo menos posible.
- . Asesoría Jurídica.
- . Seguridad y Confianza de las Operaciones de la Empresa.

CRITERIOS GENERALES DE COMERCIALIZACIÓN

- I.- 20% de enganche con facilidades para pagar en 6 meses sin intereses**
- II.- 80% Crédito hipotecario a través de la banca comercial o financiamiento de Sofoles**
- III.- Velocidad de ventas de acuerdo al estudio de mercado.**
- IV.- Proyectos cuya velocidad de venta permita la recuperación de aportaciones, rendimiento y utilidad en un plazo no mayor a 24 meses**
- V.- En los proformas la escrituración se dará dos meses después de la venta o un mes después de la terminación, el plazo que sea mayor.**

CRITERIOS GENERALES

- I. Proyectos con plazo máximo de 24 meses.**
- II. Apalancamiento para gastos preoperativos, licencias, proyectos, urbanización y tierra.**
- III. Apalancamiento a través de la Sofol para la construcción.**
- IV. No se comprarán terrenos hasta la obtención de las factibilidades necesarias para el desarrollo del proyecto.**

Alianza Estratégica



Softec, S.C.
San Jerónimo 428, Jardines del
Pedregal 01900, México, D.F.
5668 1685

Asesoría en Mercado Inmobiliario

Planeación: Determinación de las perspectivas y oportunidades del mercado inmobiliario.

Análisis: Determinación del producto Inmobiliario, así como sus etapas de Desarrollo.

Prospectos del Proyecto: Determinación de Estrategia para cada producto inmobiliario.

Asesorías



Lic. Antonio Verges

Asesoría Jurídica

En el diseño del Fideicomiso.
Seguimiento en su instrumentación



Manuel Herrada
Asociados, S.C.

Asesoría en Fianzas

Diseño del esquema de Fianzas que
garantice al Fideicomiso el cumplimiento
de la contratación.

FORMATO DEL ESTUDIO DE MERCADO

- I. Estadísticas oficiales de la zona extraídos de la información publicada por el Gobierno Federal a través del INEGI.
 - a) Número de habitantes de la población seleccionada
 - b) Principales actividades de la zona
 - c) Déficit de vivienda detectado : Interés social, Interés medio etc.
- II. Secuencia mercadológica.

(I)				(II)			
Investigación de mercado				Planeación del producto			
MERCADO COMPRADOR		1. Quienes son 2. Donde están 3. Cuantos son 4. Cuanto ganan 5. Que quieren		ELECCIÓN Y DISEÑO DEL PRODUCTO			
MERCADO COMPETIDOR		1. Donde están 2. Quienes son 3. Que producen 4. Con que recursos cuentan		Por modalidad o época			
		5. Como se promueven 6. Cuales son sus éxitos o fracasos 7. Que proyectan		Por vocación natural del inmueble			
OFERTA Y DEMANDA		Investigar productos existentes semejantes a los que se producirán		Por necesidades detectadas			
FUENTES FINANCIERAS		Investigar tasas de interés, plazos, restricciones y políticas bancarias		Por secuela a desahucios			
SECTORES NO ATENDIDOS		Investigar causas de desatención		Por posibilidades crediticias o financieras			
VÍAS DE PENETRACIÓN		Medios del lugar, precios, horarios rating y popularidad en público		Por imitación			
ENTORNO ECONÓMICO		Investigar clima económico local, estatal y al pendiente de cambios generales		Por creatividad			
(III)				(IV)			
confrontación del mercado				Pronóstico de ventas			
DE LA EMPRESA		1. Imagen 2. Difusión		GENERALIDADES			
				Tamaño de la demanda			
NUESTRO PRODUCTO		1. Gusta o no gusta 2. Modificaciones propuestas 3. Es o no económicamente		Actividad de la competencia			
		accesible 4. Despierta deseo de compra 5. Sugerencias para su promoción		Nuestra participación en el mercado			
ENCUESTADORES		1. A diestramiento discrecional 2. Diseño estratégico de la encuesta		Disponibilidad financiera, Plan de Ventas			
				Relaciones públicas y recursos promocionales			

ORGANIGRAMA CORPORATIVO

