



DEL PARQUE
DESARROLLADORA

TALLER DE ESTRATEGIA INMOBILIARIA

CANADEVI - SOFTEC

SEPTIMBRE 2010

CONFIDENCIAL

Resumen Ejecutivo

- El propósito de la presente ponencia es presentar las experiencias vividas por Desarrolladora del Parque para la ejecución de un proyecto inmobiliario desde sus inicio
- Es importante mencionar que no hay una formula establecida, pero que en DDP hemos desarrollado una guía de lanzamiento y ejecución de proyectos con base en pruebas y errores en nuestros proyectos así como con las experiencias de colegas nuestros en la industria
- Los elementos clave para el desarrollo de un proyecto son las siguientes
 - Detección de oportunidad: Modelo Financiero inicial, Base 0, con base en hipótesis inicial de partida
 - Entendimiento de mercado objetivo y definición de mercado objetivo
 - Desarrollo de Propuesta de Negocios: Modelo Financiero Base 1 y establecimiento de estructura accionaria y estructura financiera
 - Cierre de la operación y lanzamiento del proyecto

Resumen Ejecutivo – cont.

–Operación del Proyecto

o Mercado

o Operación

o Financiero

–Cierre del Proyecto

- La buena ejecución de un proyecto en resumen depende por un lado de detectar y obtener una buena propiedad a desarrollar por un lado, así como en un segundo momento de la ejecución del proyecto lo cual implica por un lado estar pegado al mercado en todo momento y reaccionar a cambios de este así como una ejecución operativa y financiera a detalle

Elementos del Proceso de un Proyecto

ILUSTRATIVO



DetECCIÓN DE OPORTUNIDADES



- Entendimiento de mercados objetivos
- Definición de zonas de alto potencial en mercados objetivo
- Peinado de la zona para detección de oportunidades
- Definición de oportunidades reales con base en:
 - Localización
 - Tamaño
 - Uso de suelo
 - Precio, otros
- Negociación inicial con agentes y / dueños
- Desarrollo de modelo de negocios/ financiero base 0

Situación de Mercado



- Levantamiento de inventario de la zona
 - Inventario existente
 - Desarrollos en proceso
 - Desarrollos por salir
- Entendimiento del consumidor, estudio tipo bienes de consumo
 - Motivadores de compra
 - Factores de decisión
 - Trade off* del consumidor con respecto a los atributos del producto
 - Impacto en precios
- Estimación del tamaño de mercado y análisis de sensibilidades

Desarrollo de Propuesta de Negocios



- Desarrollo de modelo de negocios Base 1
 - Ante proyecto arquitectónico
 - Planteamiento comercial y de precios
 - Costeo Base 1 – paramétrico ante proyecto
 - Estructura de capital y flujos
- Levantar capital de riesgo con inversionistas
- *Due diligence* de la propiedad
 - Legal
 - P&L
- Preparación de estructura legal de la operación y contratos

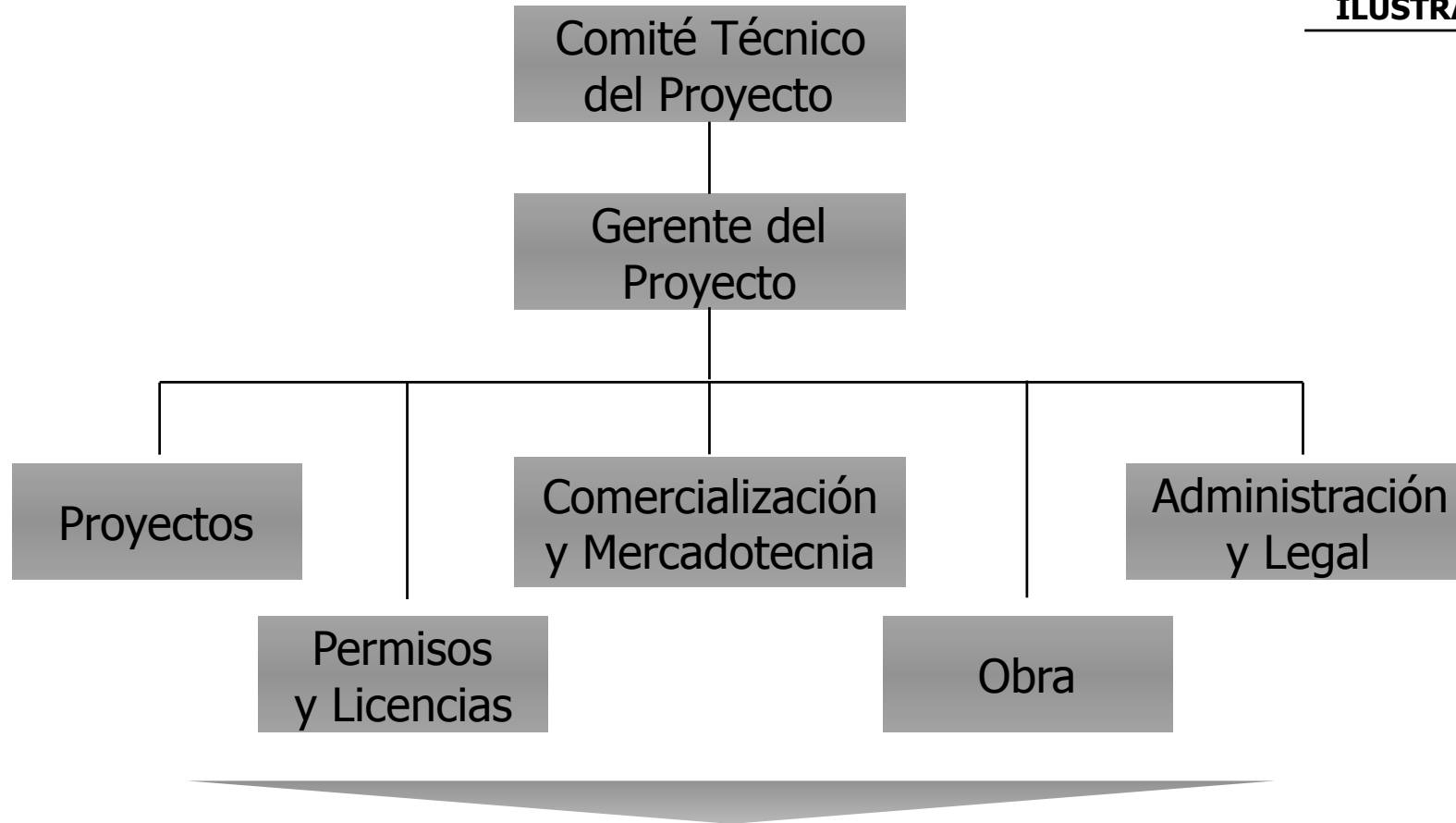
Cierre de la Operación



- Finalización de la estructura legal y accionaria del negocios
- Cierre de la estructura y fondeo del proyecto
- Cierre de la operación de adquisición de la propiedad
 - Vo.bo. *due diligence*
 - Cierre de contratos y operación ante notario
- Definición del equipo operativo del proyecto
- Calendario de operación
- Generación de Presupuesto Base 2
- Alta del proyecto en los sistemas internos DDP
- Inicio de proceso de seguimiento del proyecto

Estructura de un Proyecto Tipo

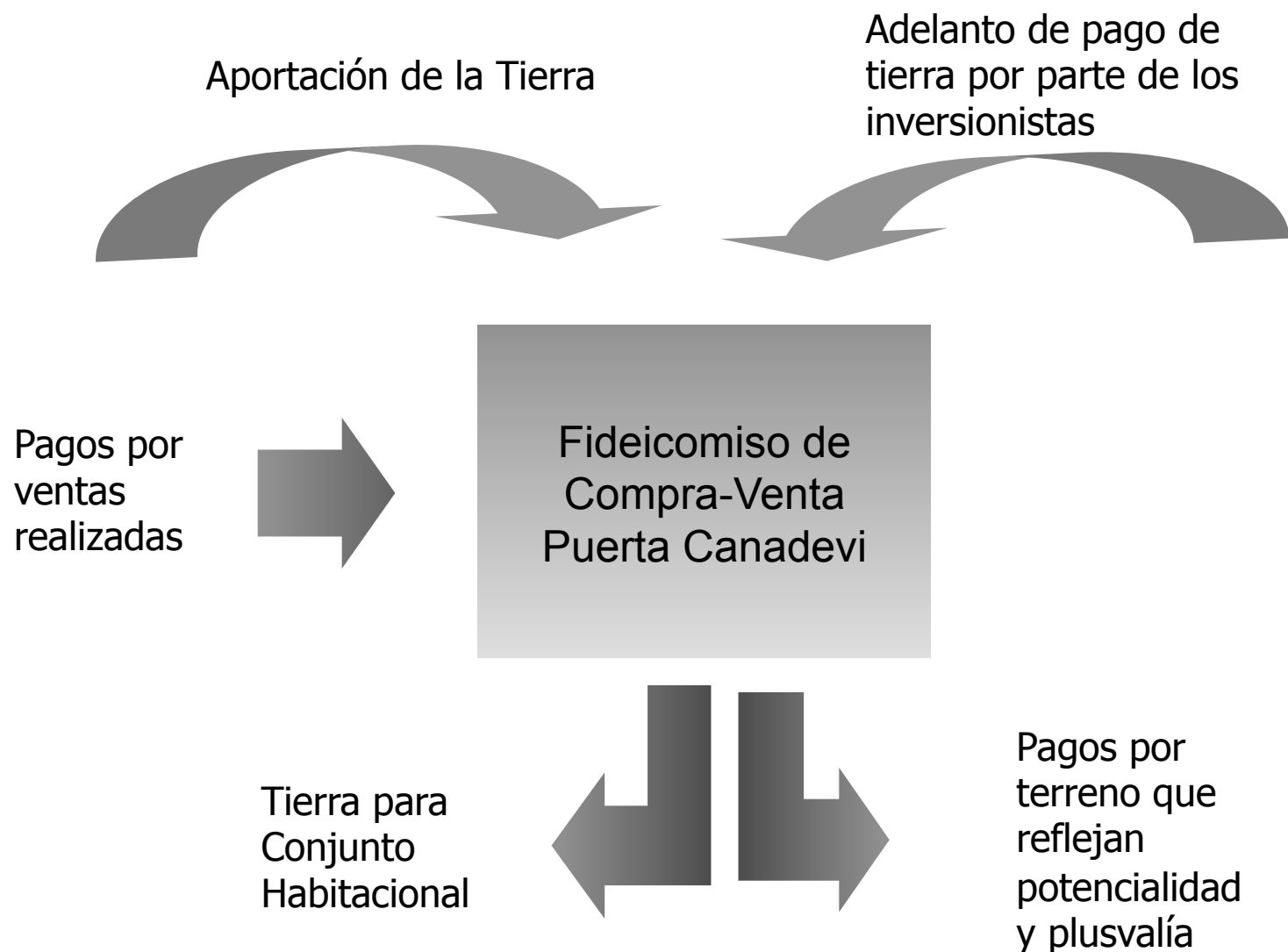
ILUSTRATIVO



- El Gerente de proyecto es el último responsable de la operación y rentabilidad del proyecto
- Para la ejecución del mismo cuenta con especialistas por área que le permiten la realización del proyecto

Posible Esquema de Fideicomiso Compra Venta

ILUSTRATIVO



Calendario de Arranque

MUY PRELIMINAR

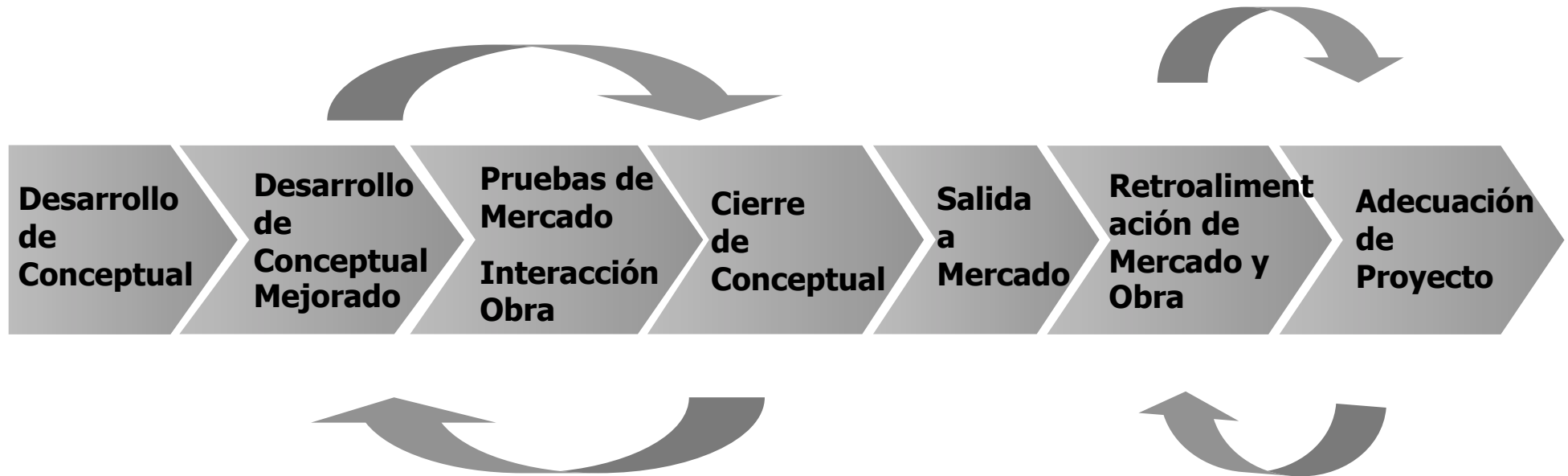
| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Mes 13 | Mes 14 | Mes 15 | Mes 16 | Mes 17 | Mes 18 | Mes 19 | Mes 20 | Mes 21 | Mes 22 | Mes 23 | Mes 24 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Otención de Norma 10 y Nuevo Uso de Suelo | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Desarrollo de Proyecto | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | |
| Gestión de Impacto Urbano y Ambiental | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | |
| Tabajo de escritorio para Manifestación de Construcción | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | |
| Gestión de Manifestación de Construcción | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | |
| Desarrollo de Material Comercial | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | |
| Lanzamineto Comercial | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ |
| Licencia de Demolición | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | |
| Demolicón | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Caseta de Ventas | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | |
| Construcción Fase I | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ |

Operación del Proyecto



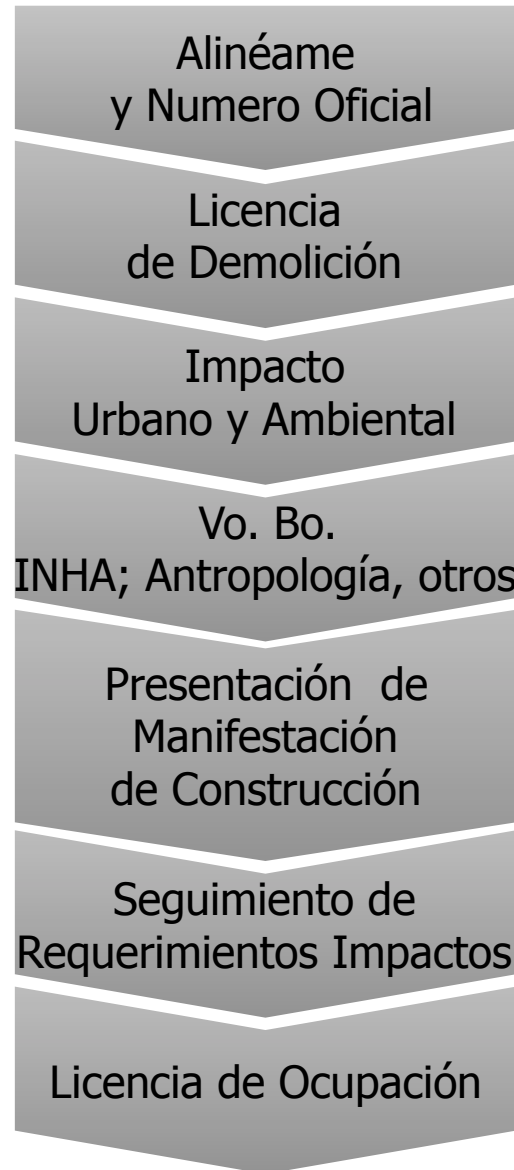
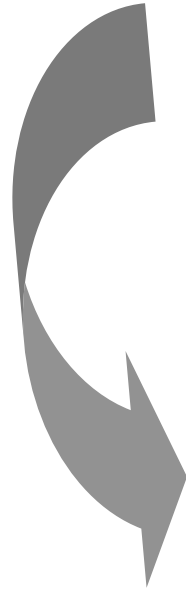
- Desarrollo de proyecto arquitectónico y ejecutivo así como su implementación
- Gestión de permisos y licencias
- Lanzamiento y seguimiento de operación comercial
- Obra
- Seguimientos administrativo y financiero

Proceso del Proyecto Arquitectónico y Ejecutivo



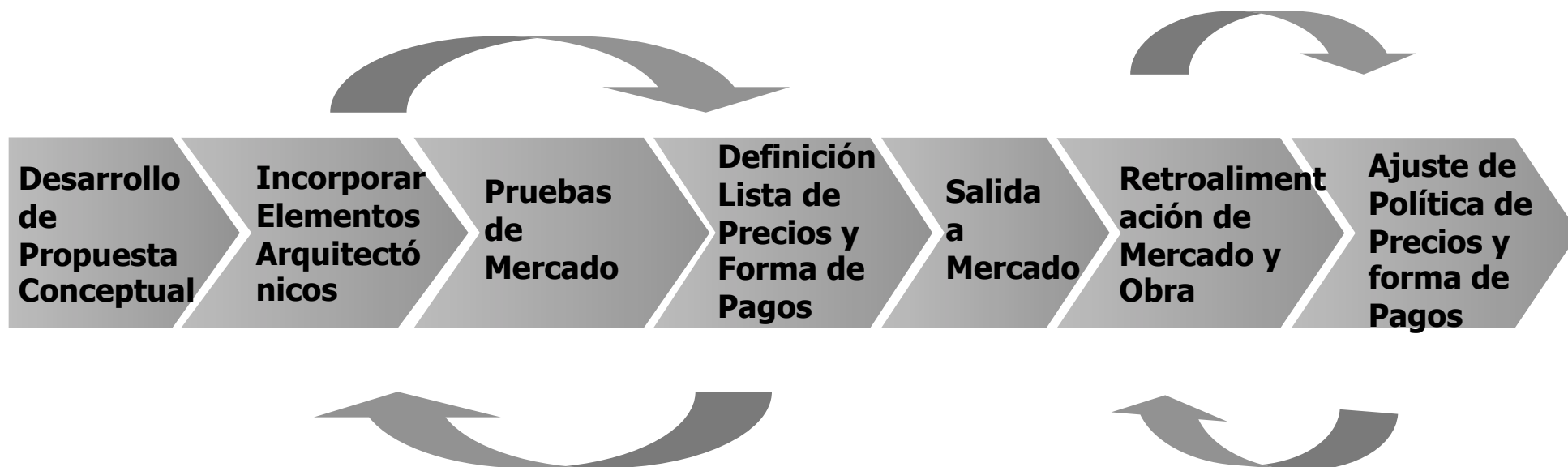
Obtención de Permiso y Licencias

Presentación de la propuesta de proyecto ante las autoridades de la Ciudad y Delegación

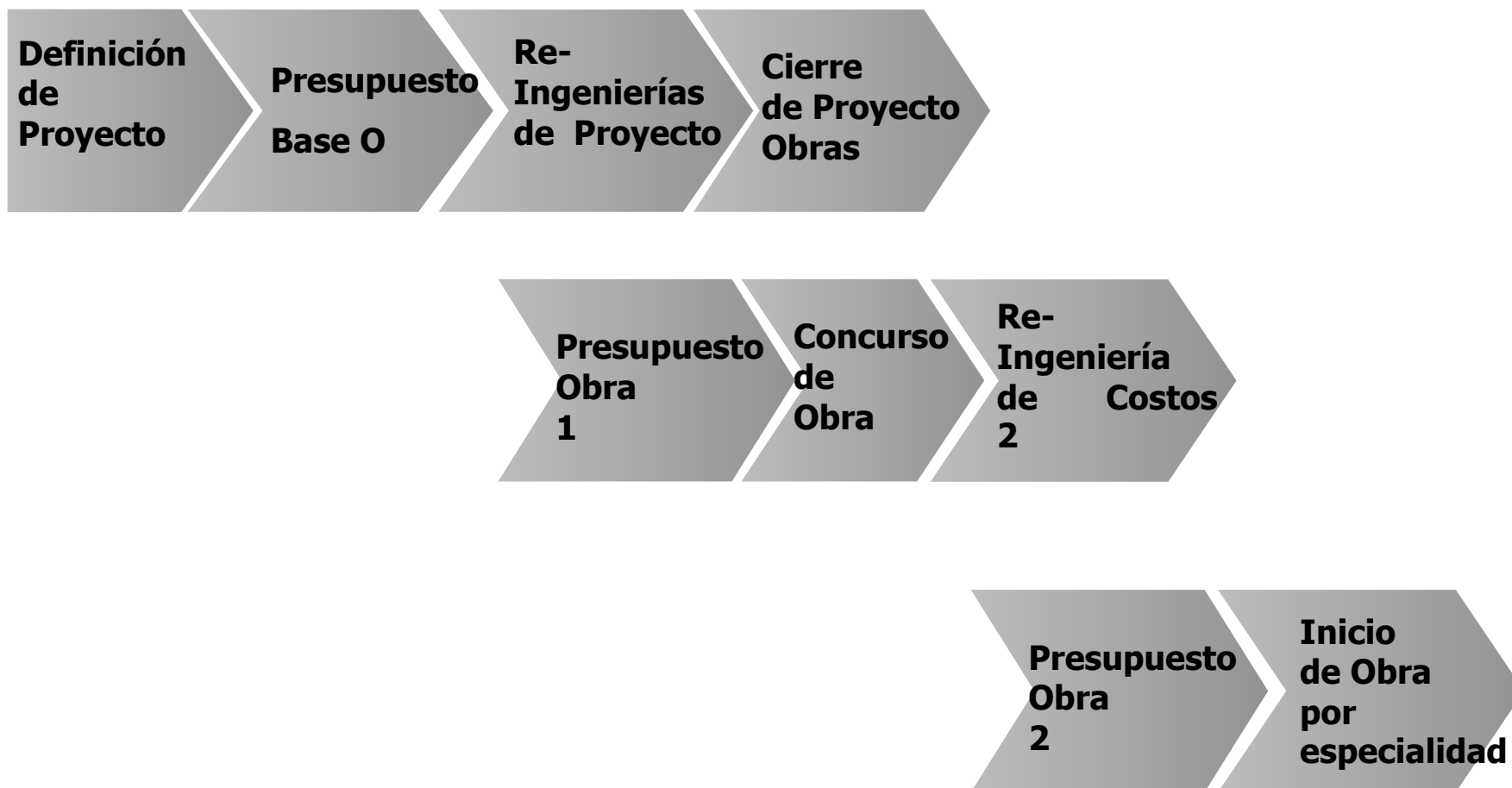


Ajuste de Proyecto, impactos y manifestación de construcción

Proceso Comercial y de Mercadotecnia

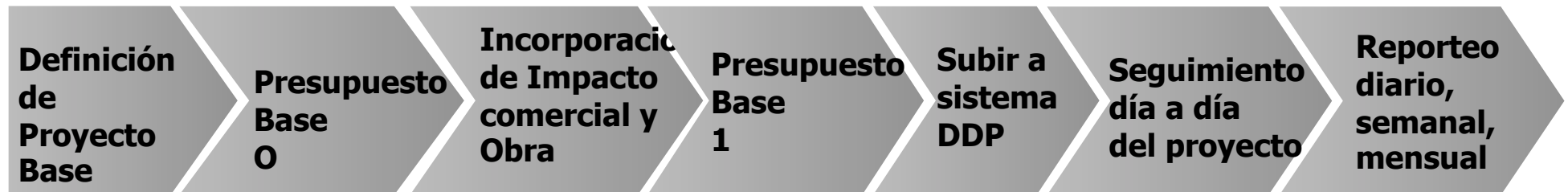


Proceso de Obra



Proceso Administrativo y Legal

Generación de sensibilidades durante Proyecto



Ajuste al proyecto con base en resultados y sensibilidades mercado y obra



Cierre de Proyecto



- Cierre de cuenta y entrega a clientes
- Cierre de proceso de obra
- Obtención de licencias de ocupación
- Cierre de cuentas y medición de rentabilidad final para el inversionista y el proyecto

* * *

Implicaciones para el mejor desempeño de un Proyecto

- La localización del proyecto define el futuro del mismo
- Los costo de compra del terreno
- Escuchar al mercado en cada momento y ajustar el proyecto
- La rentabilidad esta en el detalle:
 - Proyecto ejecutivo completo y a detalle
 - Obra seguimiento en cada momento
 - Reflejar en los libros todos los movimientos
- Cercanía al cliente:
 - Inversor
 - Cliente final
- La última peseta es del diablo