



Negocios Inmobiliarios

BUSTAMANTE BUSINESS
CENTER

PROYECTO Santa Lucía del Mar

MASTER DE NEGOCIOS EN DESARROLLOS
INMOBILIARIOS

Resumen de Proyecto.

- Este proyecto fue diseñado para potencializar la propiedad de nuestro cliente, la intención inicial era vender la tierra, pero tras este estudio reconocimos una oportunidad con mayor rentabilidad.

Santa Lucia del Mar es un desarrollo habitacional con vista al mar ubicado en el corredor costero de playas de Tijuana, Baja California, Mexico, el complejo residencial cuenta con gran potencial de inversión, consta de 72 viviendas de tipo dúplex y tríplex, los diseños propuestos se han vendido con éxito en la misma zona haciendo de este un producto atractivo al target.

El capital inicial del cliente es de \$1,000,000.00 dls, con ello se inicia los gastos operativos del desarrollo, el costo total es \$6,210,768.57, se va a financiar con preventa, el valor de venta asciende a \$ 8,688,000.00 dls

Bienvenido a

Negocios Inmobiliarios

BUSTAMANTE BUSINESS
CENTER

¡Better Call Luis!

1

Quiénes somos?.....

- Misión.
- Visión.
- Valores corporativos.
- Filosofía.
- Metas.
- Organigrama



MISIÓN.

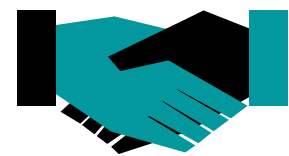
Dar un servicio integral de manera profesional y personalizada, aportando de manera oportuna, con eficacia y eficiencia el asesoramiento en el sector y negocio inmobiliario, en la Región de Baja California. Siendo socialmente responsable y otorgando a través de nuestra gestión la satisfacción y seguridad en sus transacciones a nuestros clientes, y maximizar el potencial de sus inversiones basada en la responsabilidad y transparencia que destaca y reconoce a nuestra ética profesional.

VISIÓN.

Contribuir al crecimiento y mejora de los diferentes sectores económicos de la región, convirtiéndonos en una empresa de referencia y líder en el sector inmobiliario del Estado por la alta calidad del servicio y satisfacción de nuestros clientes, con una capacitación permanente y profesional del personal de la empresa. Para que nuestros clientes se sientan plenamente acompañados y asesorados durante todo el proceso de compra de una propiedad.



➤ Valores Corporativos



- HONESTIDAD
- INTEGRIDAD
- TRANSPARENCIA



- RESPONSABILIDAD
- PUNTUALIDAD
- CONFIANZA



- HONESTIDAD
- INTEGRIDAD
- TRANSPARENCIA

Metas.



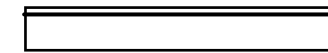
CORTO

Para el 2022 cerrar con el doble de ingresos económicos y el doble de inventario



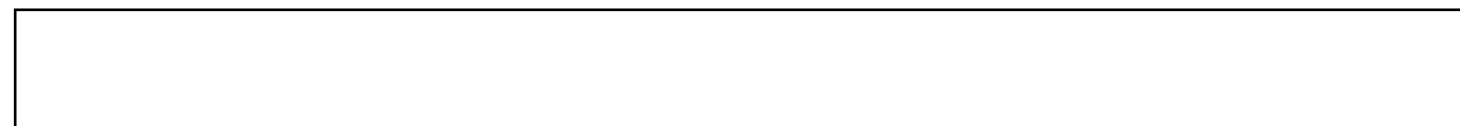
MEDIANO

Consolidar que el negocio atiende solo desarrolladores e inversionistas, invertir en la apertura de una sucursal en California



LARGO

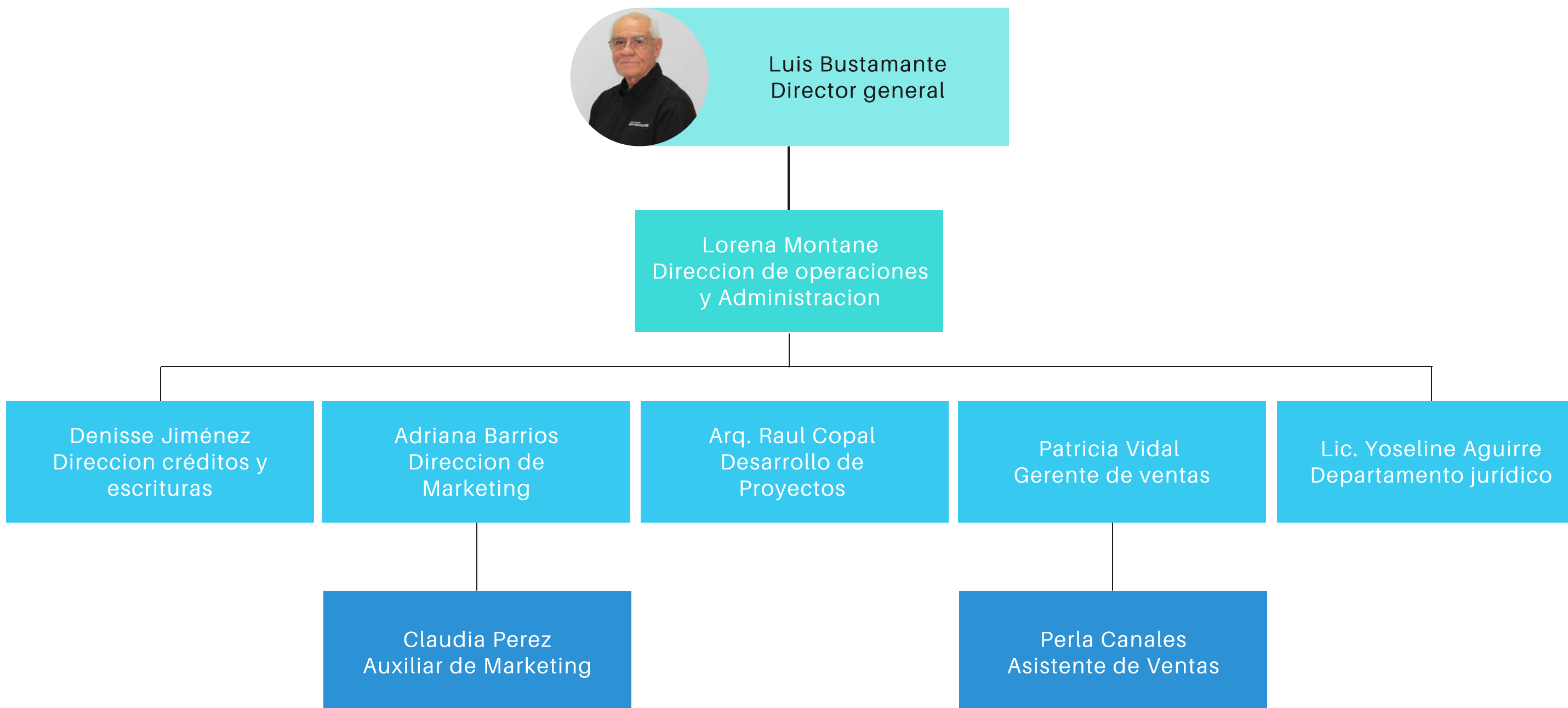
El reemplazo de liderazgos en la empresa e invertir en la creación de la universidad inmobiliaria Bustamante.



Negocios Inmobiliarios

BUSTAMANTE BUSINESS CENTER

Diagrama organizacional



2

Generalidades del proyecto...

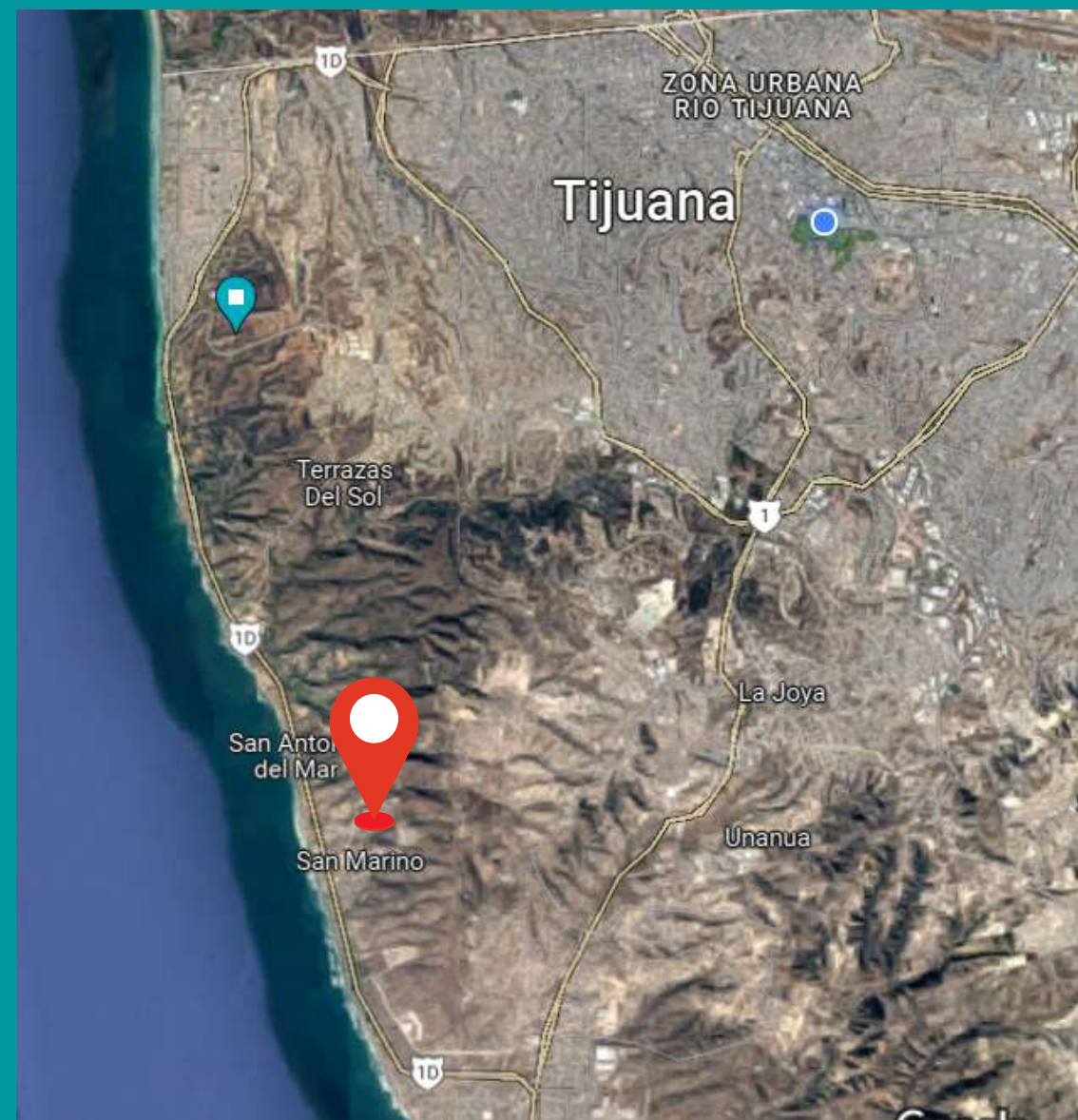
- Ubicación.
- Entorno.
- Potencialidad del Suelo.
- Intención de negocio.



Ubicación general..



- El predio se localiza en el estado de Baja California, Mexico, específicamente en el municipio de Tijuana,



Ubicación

- PREDIO DE 5,800 M2. UBICADO AL FRENTE DE LA CARRETERA ESCENICA TIJUANA-ENSENADA, CON VISTA AL MAR PANORAMICA, SE UBICA A UN COSTADO DEL FRACCIONAMIENTO REAL DEL MAR Y FRENTE A SAN ANTONIO DEL MAR. DELEGACION PLAYAS DE TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MEXICO.



1 REAL DEL MAR

2 SAN MARINO

3 SAN ANTONIO

Entorno



- EL PREDIO SE ENCUENTRA EN UNA ZONA CON GRAN FACTIBILIDAD DE DESARROLLO, CORRE SOBRE LA CARRETERA TIJUANA-ENSENADA EL CORREDOR COSTERO COCOTREN QUE CUENTA CON GRAN IMPACTO RESIDENCIAL Y TURISTICO.



Potencialidad de suelo.

El uso de suelo actual en la carta urbana indica que es HABITACIONAL UNIFAMILIAR MEDIA.

De acuerdo a esto estos son los factores a considerar.



1- COS: 0.70

$$5,800 (0.70) = 4,060 \text{ m}^2$$

2- CUS: 2.00

$$5,800 (2.00) = 11,600 \text{ m}^2$$

3- NIVELES PERMITIDOS

$$11,600 \text{ m}^2 / 4,060 \text{ m}^2 = 2.85 = 2 \text{ NIVELES}$$

4- VIVIENDAS X HECTAREA: 44 VIV

$$5,800 \text{ m}^2 (44 \text{ VIV}) / 10,000 \text{ m}^2 = 25.5 = 25 \text{ VIVIENDAS}$$

5- M2 MAX X VIVIENDA

$$11,600 \text{ m}^2 / 25 \text{ VIV} = 464 \text{ m}^2$$



Potencialidad de suelo.

El uso de suelo actual en la carta urbana indica que es HABITACIONAL UNIFAMILIAR MEDIA.

De acuerdo a esto estos son los factores a considerar.



1- COS:

5,800 m2 de terreno, 2,150 m2 de ocupacion.

.....

2- CUS:

5,800 m2 de terreno, 5,130m2 de utilizacion.

.....

3- NIVELES PERMITIDOS

Tres niveles en dos torres y vivienda duplex de dos niveles.

.....

4- VIVIENDAS X HECTAREA:

72 viviendas totales.

.....

5- M2 MAX X VIVIENDA

90 m2 en vivienda de tres recamaras, y 55 m2 en vivienda duplex.

.....



Intención De Negocio .

Se Pretende realizar un cambio de suelo para realizar condominios, el desarrollo constaría de viviendas dúplex de 1-3 recamaras, Con dimensiones de acuerdo al estudio de mercado que se realice.

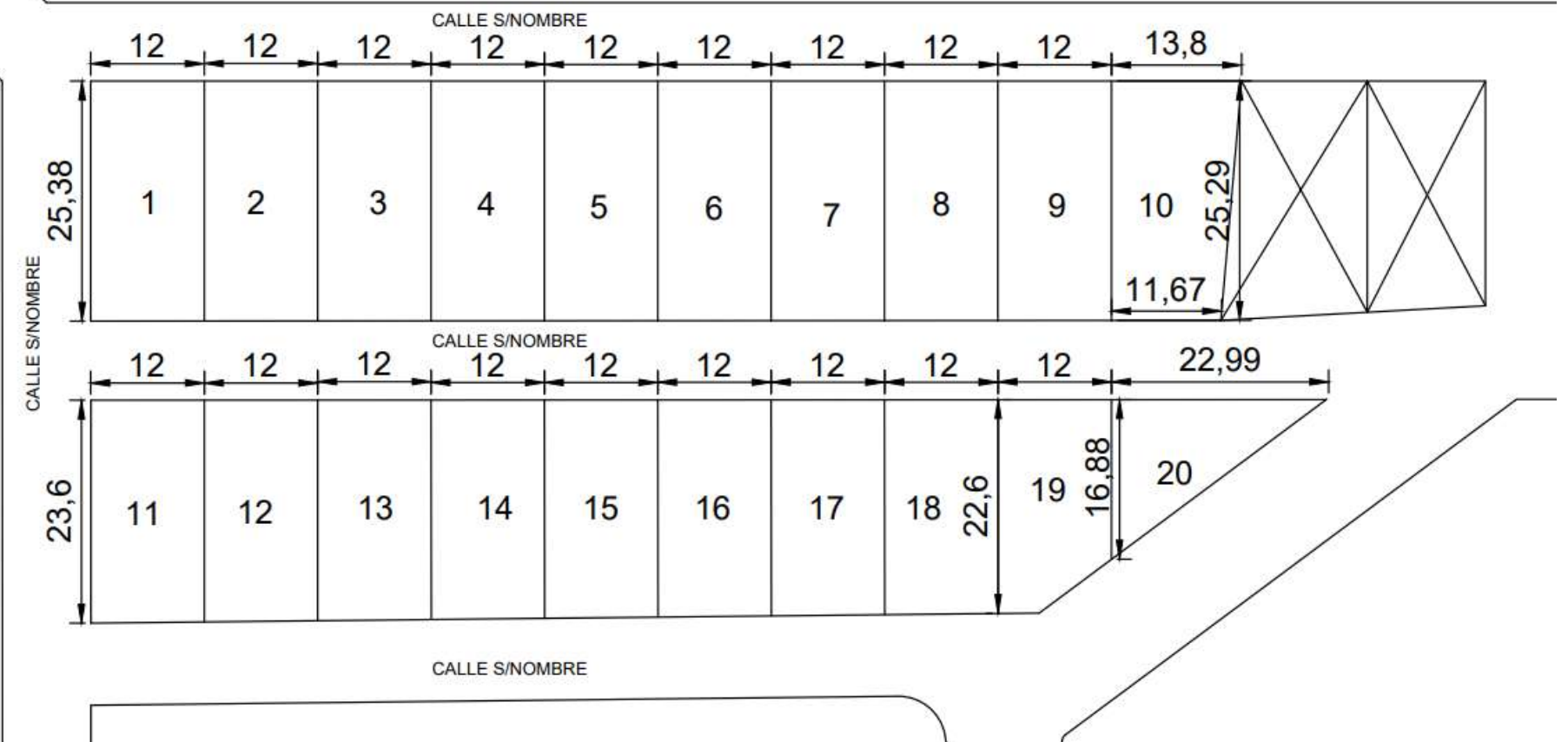


1- EXISTE LA INTENCION Y SE VE FACTIBILIDAD DE 20 LT DE APROX 300 M2.
Para casas o condominios.



CARRETERA ESCENICA TIJUANA-ENSENADA

Venta de lotes \$2.4 millones dls



3

Benchmark....



- Casos Analogos.
- Tablas de analisis.
- Graficas de productos.
- Buyer Persona.
- Definir el Producto.
- Comercializacion.



**Mar y Sol
Tower**



The Park



**Quinta
Mision**



**Plaza Del
Mar**



**Mision Viejo
Sur**



**Garden
Haus**



**Costa by
Frasa**



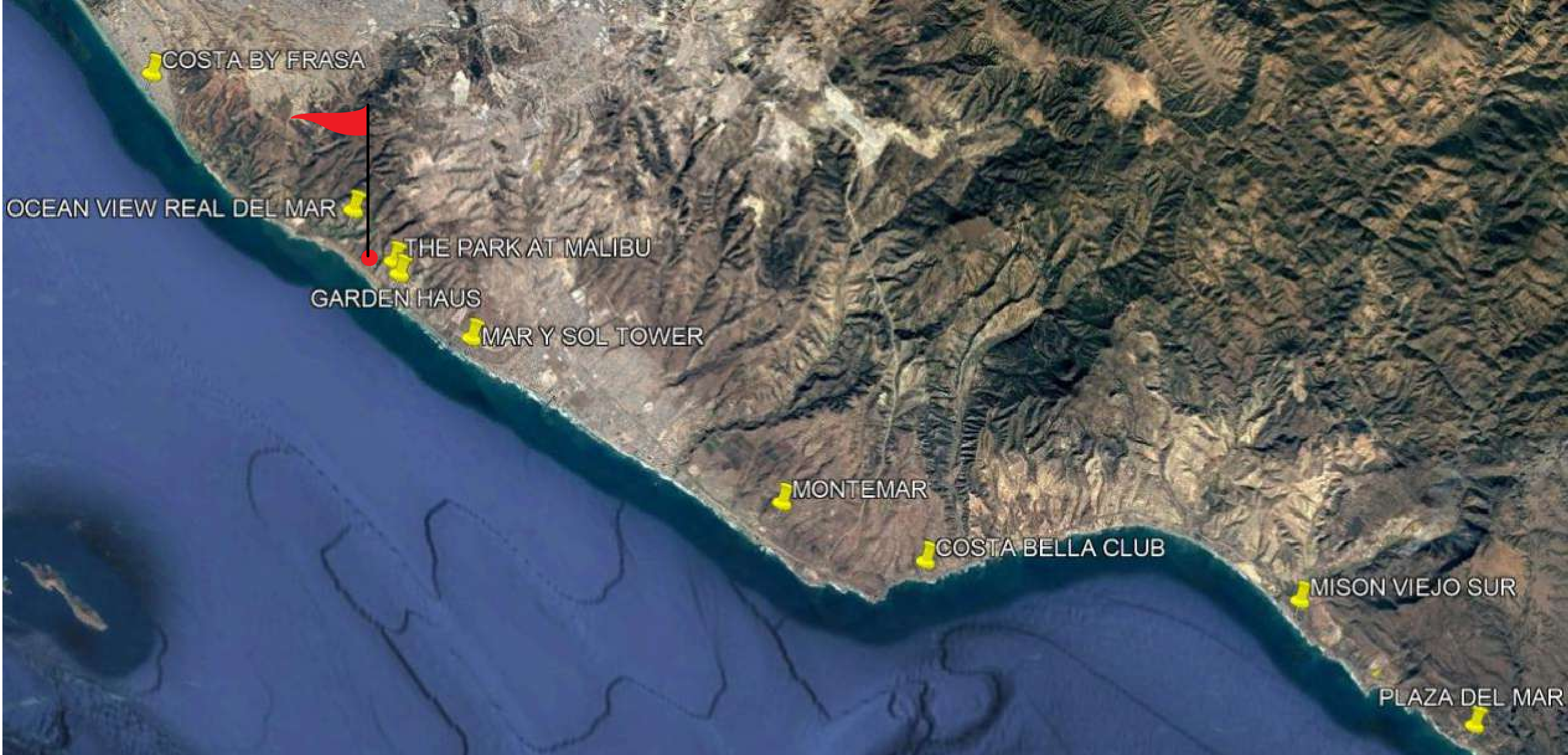
Costa Baja



Montemar



Ocean View



COSTA BY FRASA



OCEAN VIEW REAL DEL MAR

THE PARK AT MALIBU

GARDEN HAUS

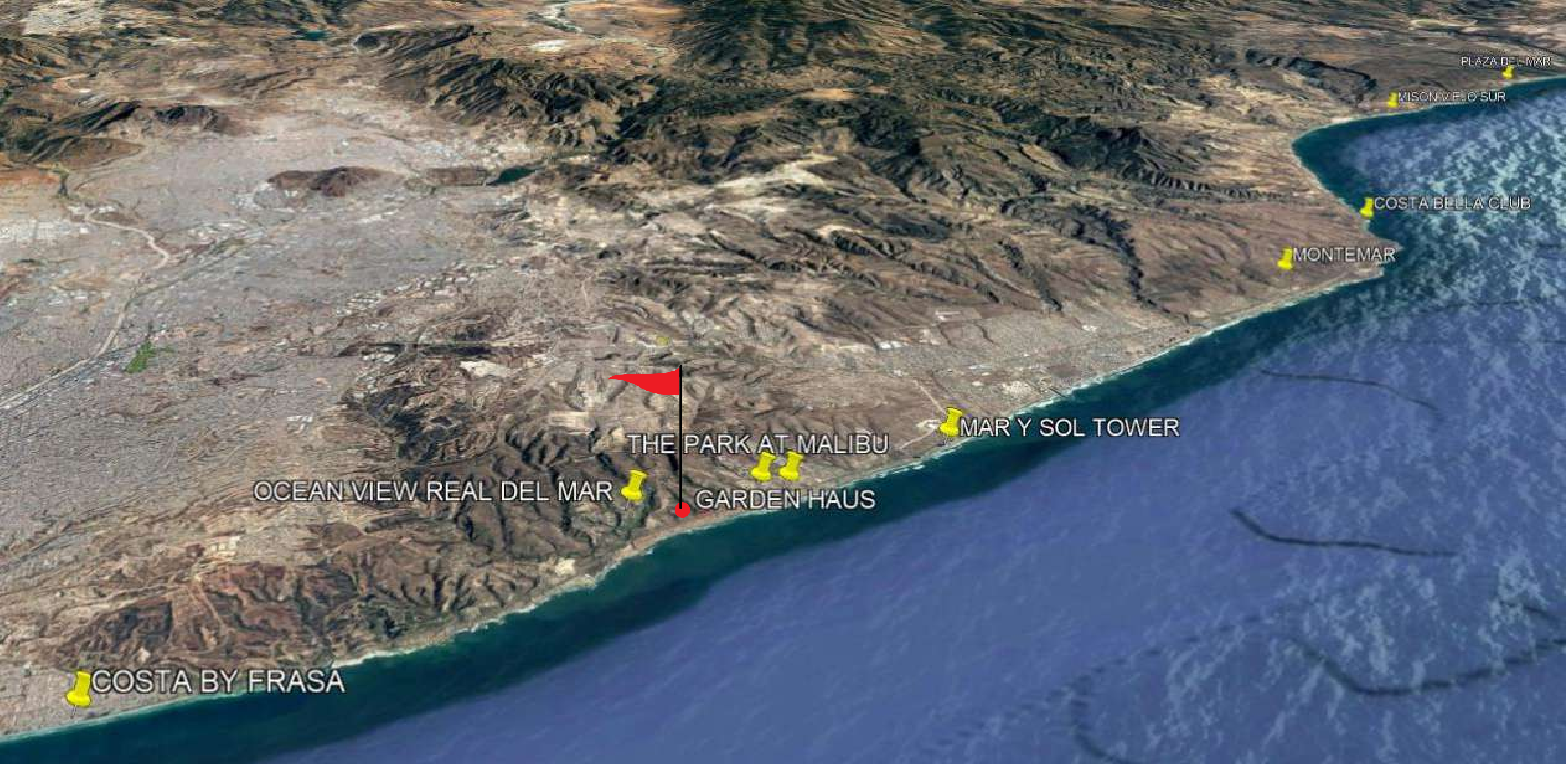
MAR Y SOL TOWER

MONTEMAR

COSTA BELLA CLUB

MISON VIEJO SUR

PLAZA DEL MAR



COSTA BY FRASA

OCEAN VIEW REAL DEL MAR

THE PARK AT MALIBU

GARDEN HAUS

MAR Y SOL TOWER

MONTEMAR

COSTA BELLA CLUB

MISON V.E. O SUR

PLAZA DEL MAR



Tablas de Analisis.

DATOS PRODUCTO

| | NOMBRE DESARROLLO | EMPRESA | ZONA | M2 LOTE | M2 CONSTRUIDO | PRECIO | PRECIO X M2 | OBSERVACIÓN |
|----|--------------------------------|---------------------|--------------------|----------|---------------|-----------|-------------|-------------|
| 1 | MAR Y SOL TOWER | DESARROLLOS EN CASA | PLAYAS DE ROSARITO | SIN INFO | 164.00 | \$235,000 | \$1,433 | VERTICAL |
| 2 | THE PARK AT MALIBU | | PLAYAS DE TIJUANA | SIN INFO | 160.00 | \$315,000 | \$1,969 | HORIZONTAL |
| 3 | QUINTA MISION CORALINA | DESARROLLOS EN CASA | PLAYAS DE ROSARITO | SIN INFO | 100.00 | \$165,000 | \$1,650 | HORIZONTAL |
| 4 | PLAZA DEL MAR SECCION PIRAMIDE | RACABA | PLAYAS DE ROSARITO | SIN INFO | 55.00 | \$149,000 | \$2,709 | HORIZONTAL |
| 5 | MISION VIEJO SUR | RACABA | PLAYAS DE ROSARITO | SIN INFO | 112.00 | \$275,000 | \$2,455 | VERTICAL |
| 6 | GARDEN HAUS | | PLAYAS DE TIJUANA | SIN INFO | 55.00 | \$89,000 | \$1,618 | HORIZONTAL |
| 7 | COSTA BY FRASA | FRASA | PLAYAS DE TIJUANA | SIN INFO | 100.00 | \$198,000 | \$1,980 | VERTICAL |
| 8 | COSTA BAJA | VALCAS | ENSENADA | SIN INFO | 150.00 | \$289,000 | \$1,927 | HORIZONTAL |
| 9 | MONTEMAR | GRUPO YEE | PLAYAS DE ROSARITO | SIN INFO | 55.00 | \$70,000 | \$1,273 | HORIZONTAL |
| 10 | OCEAN VIEW REAL DEL MAR | ARI ROSTENBERG | PLAYAS DE TIJUANA | SIN INFO | 180.00 | \$215,000 | \$1,194 | VERTICAL |

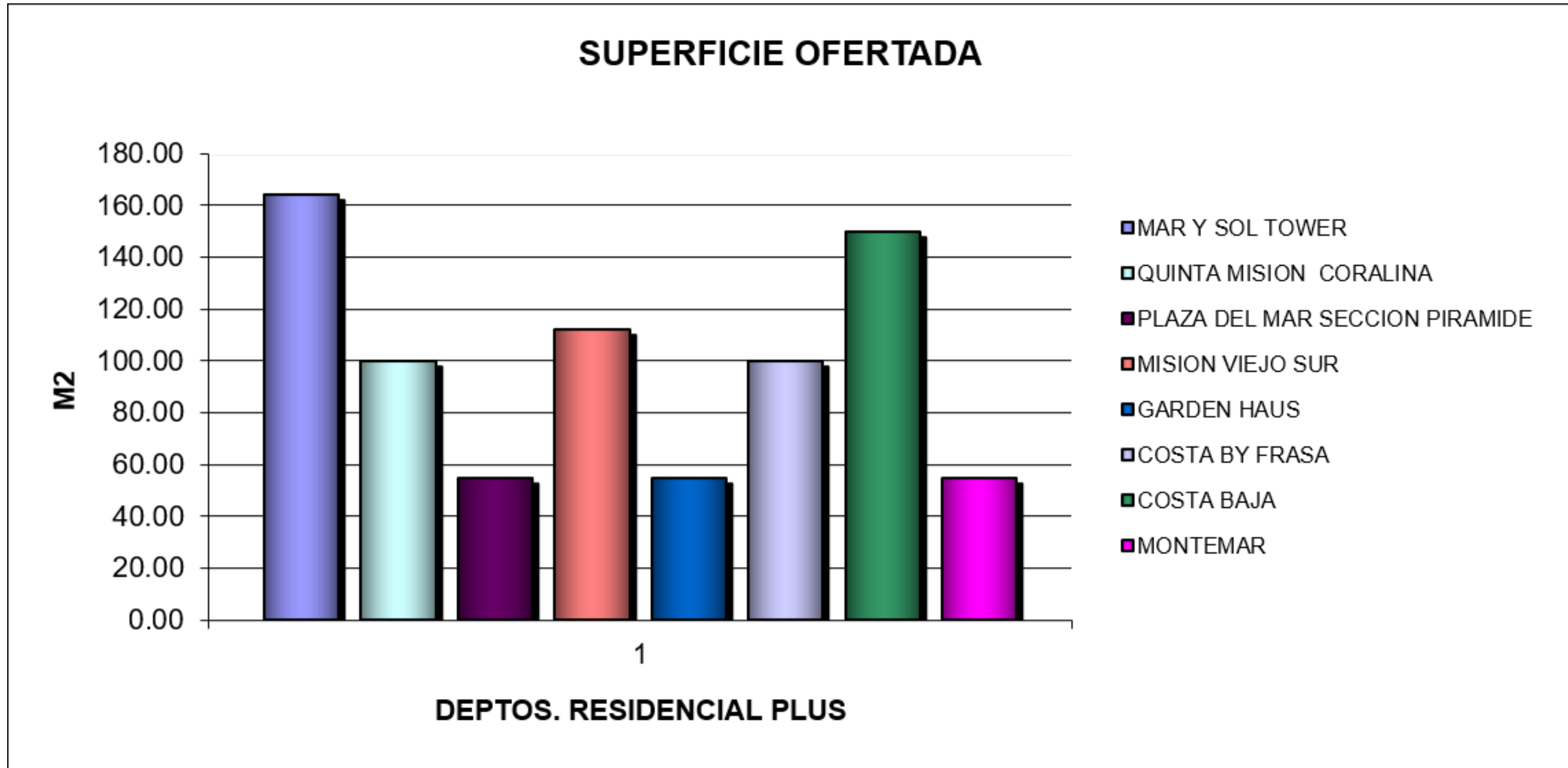
Tablas de Analisis.

| TAMAÑO ABSORCIÓN | | | | | | | | | |
|------------------|--------------------------------|---------------------|--------------------|-----------|----------|------------|-------------|---------------|-------------|
| | NOMBRE DESARROLLO | EMPRESA | ZONA | NUM. VIVS | VENDIDAS | POR VENDER | MESES VENTA | ABSORCIÓN MES | OBSERVACIÓN |
| 1 | MAR Y SOL TOWER | DESARROLLOS EN CASA | PLAYAS DE ROSARITO | 96 | 90 | 6 | 30 | 3.0 | VERTICAL |
| 2 | THE PARK AT MALIBU | | PLAYAS DE ROSARITO | 41 | 41 | 0 | 24 | 1.7 | HORIZONTAL |
| 3 | QUINTA MISION CORALINA | DESARROLLOS EN CASA | PLAYAS DE ROSARITO | 48 | 48 | 0 | 36 | 1.3 | HORIZONTAL |
| 4 | PLAZA DEL MAR SECCION PIRAMIDE | RACABA | PLAYAS DE ROSARITO | 44 | 20 | 24 | 11 | 1.8 | VERTICAL |
| 5 | MISION VIEJO SUR | RACABA | PLAYAS DE ROSARITO | 46 | 21 | 25 | 11 | 1.9 | VERTICAL |
| 6 | GARDEN HAUS | | PLAYAS DE ROSARITO | 41 | 41 | 0 | 24 | 1.7 | HORIZONTAL |
| 7 | COSTA BY FRASA | FRASA | PLAYAS DE TIJUANA | 135 | 130 | 5 | 30 | 4.3 | VERTICAL |
| 8 | COSTA BAJA | VALCAS | ENSENADA | 48 | 24 | 24 | 30 | 0.8 | HORIZONTAL |
| 9 | MONTEMAR | GRUPO YEE | PLAYAS DE ROSARITO | 37 | 37 | 0 | 24 | 1.5 | HORIZONTAL |
| 10 | OCEAN VIEW REAL DEL MAR | ARI ROSTENBERG | PLAYAS DE TIJUANA | 24 | 10 | 14 | 24 | 0.4 | VERTICAL |

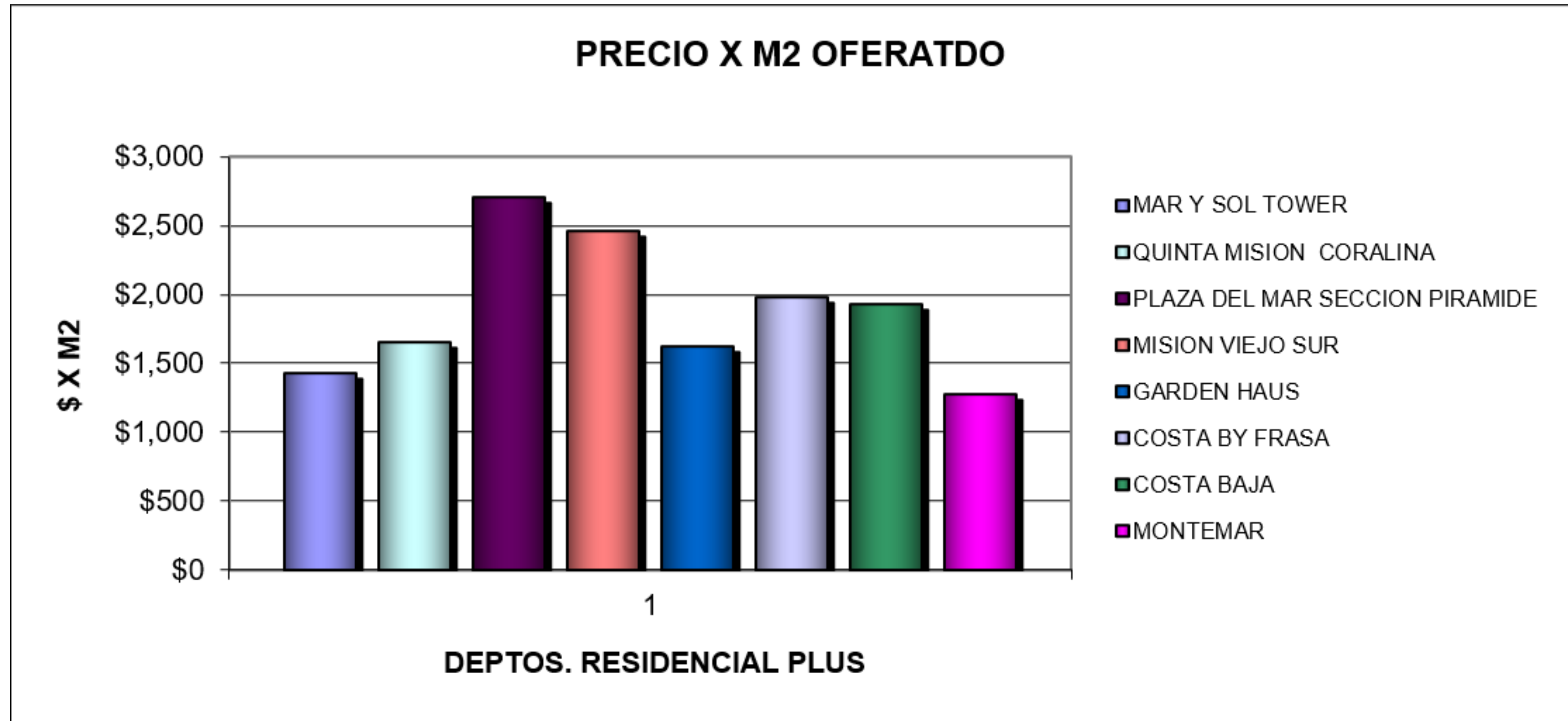
Tablas de Analisis.

| TIPO: | RESIDENCIAL | ANALISIS DE PRODUCTO OFERTADO | | | | | |
|-------------------|--------------------------------|-------------------------------|----------|------------|------|-------|------|
| CIUDAD: | TIJUANA-ROSARITO | | | | | | |
| ID | NOMBRE DESARROLLO | PRECIO | ÁREA | PRECIOXM2 | ABS | REC | BAÑO |
| 1 | MAR Y SOL TOWER | \$235,000 | 164.00 | \$1,433 | 3.0 | 2/3 | 2 |
| 3 | QUINTA MISION CORALINA | \$165,000 | 100.00 | \$1,650 | 1.3 | 2 / 3 | 1.5 |
| 4 | PLAZA DEL MAR SECCION PIRAMIDE | \$149,000 | 55.00 | \$2,709 | 1.8 | 1 | 1 |
| 5 | MISION VIEJO SUR | \$275,000 | 112.00 | \$2,455 | 1.9 | 2 / 3 | 2 |
| 6 | GARDEN HAUS | \$89,000 | 55.00 | \$1,618 | 1.7 | 1 | 2 |
| 7 | COSTA BY FRASA | \$198,000 | 100.00 | \$1,980 | 4.3 | 2 / 3 | 1.5 |
| 8 | COSTA BAJA | \$289,000 | 150.00 | \$1,927 | 0.8 | 2 / 3 | 2.5 |
| 9 | MONTEMAR | \$70,000 | 55.00 | \$1,273 | 1.5 | 1 | 1 |
| | PROMEDIO | \$183,750 | 98.88 | \$1,881 | 2.1 | | |
| | MAXIMO | \$289,000 | 164.00 | \$2,709 | 4.3 | | |
| | MINIMO | \$70,000 | 55.00 | \$1,273 | 0.8 | | |
| tendencia central | Moda | #N/D | 55.00 | #N/D | #N/D | 1.00 | 2.00 |
| | Mediana | 181,500.00 | 100.00 | 1,788.33 | 1.76 | 1.00 | 1.75 |
| | Media geométrica | 165,630.47 | 90.71 | 1,825.93 | 1.83 | 1.00 | 1.61 |
| | Media armónica | 146,262.77 | 83.13 | 1,774.58 | 1.64 | 1.00 | 1.53 |
| de dispersión | Varianza | 6,529,928,571.43 | 1,829.27 | 245,815.09 | 1.23 | - | 0.28 |
| | Desviación típica | 80,807.97 | 42.77 | 495.80 | 1.11 | - | 0.53 |
| | Desviación media | 65,500.00 | 32.91 | 387.16 | 0.81 | - | 0.44 |
| | Coeficiente de variación | | 44% | 43% | 26% | 54% | |

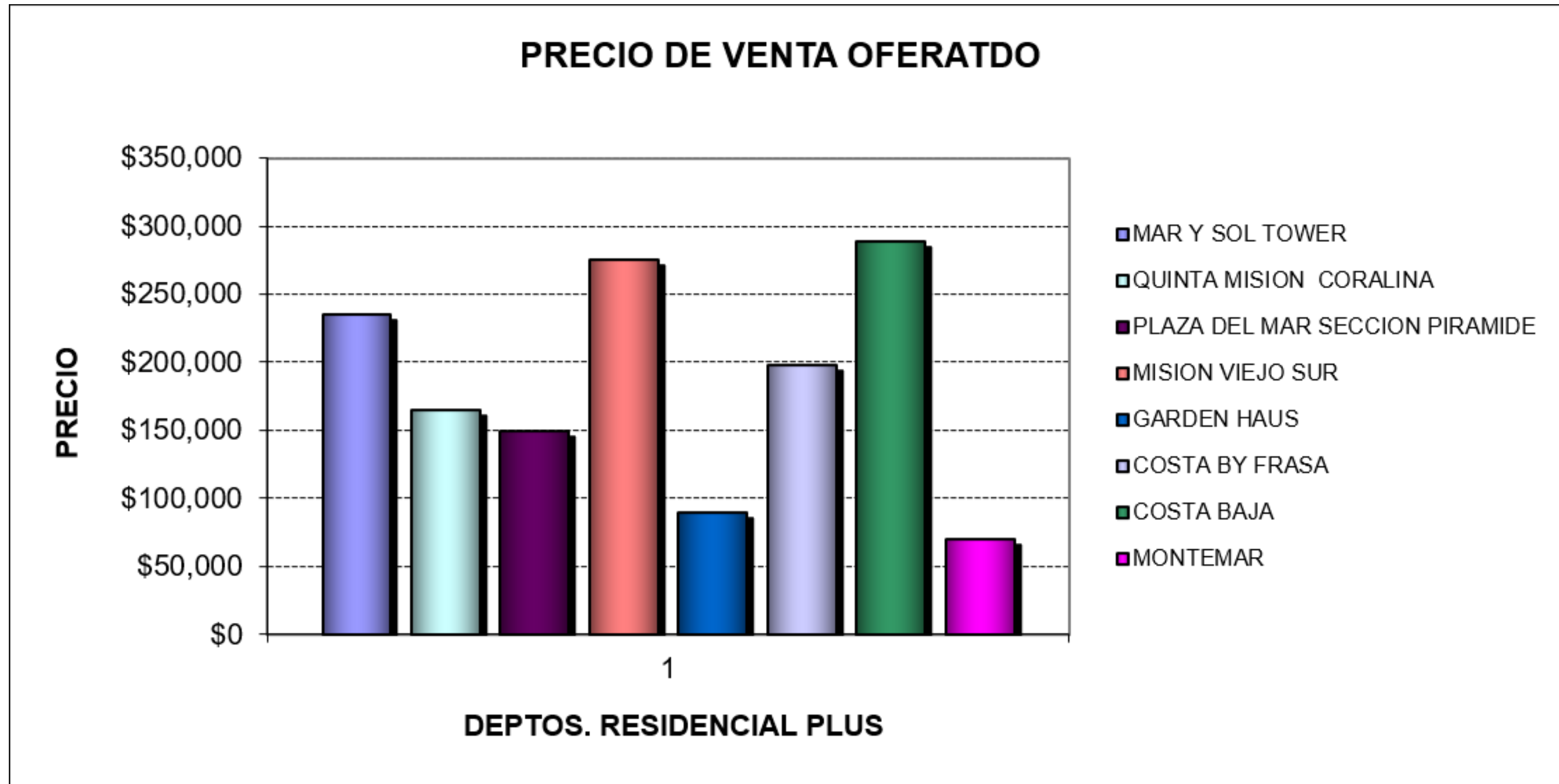
➤ Graficas de Producto.



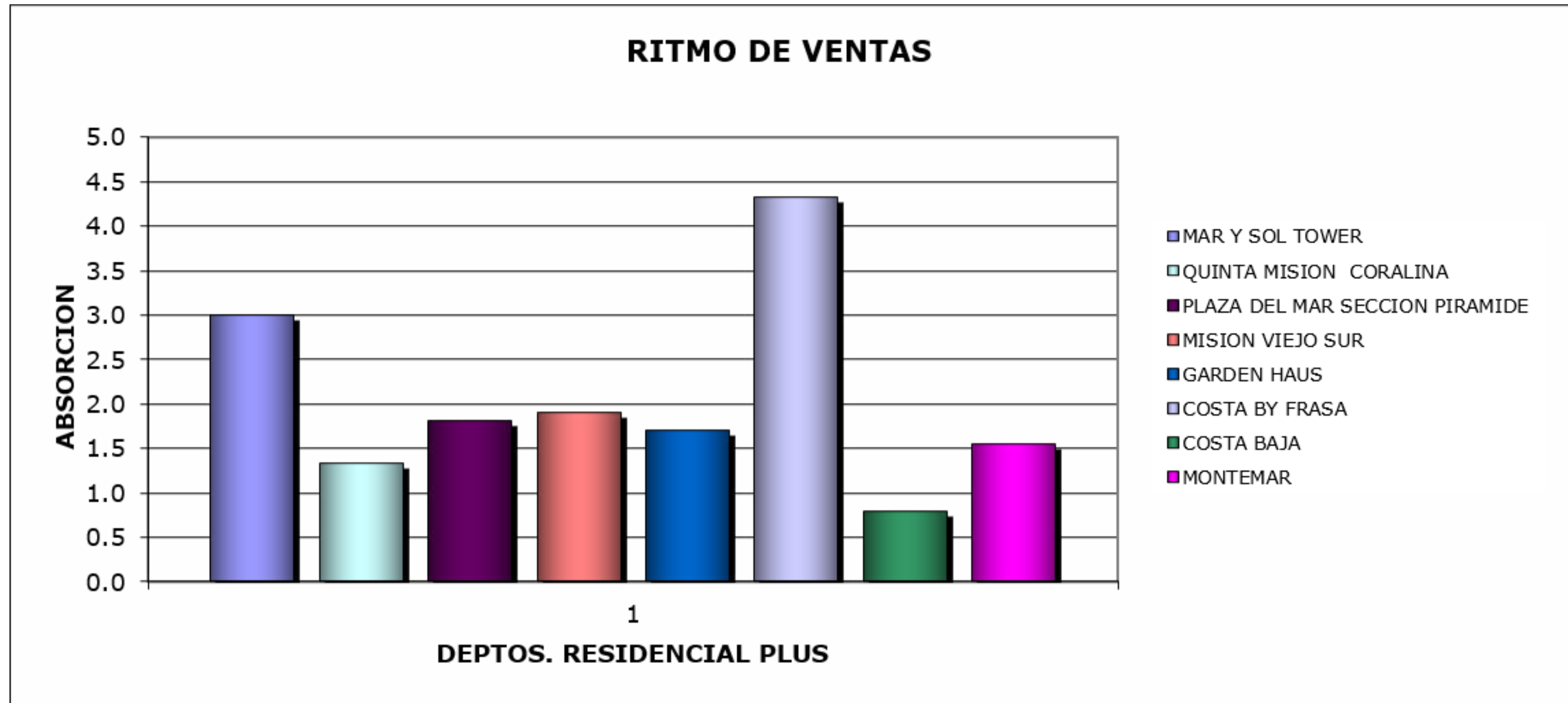
➤ Graficas de Producto.



➤ Graficas de Producto.



➤ Graficas de Producto.





Buyer Persona.

Buyer Persona es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos reales sobre el comportamiento, características generales y de gustos o necesidades.

- Mexico-Americanos
- Buscan Second Home
- Entre 30-50 años
- Parejas sin hijos o con hijos adultos
- Inversion y renta



DEFINIR EL PRODUCTO

De acuerdo al estudio de mercado y a las características del buyer persona, el producto por ofertar sera el siguiente.

Se realizaran dos tipologias de vivienda,

- 1) Modulos duplex.
- 2) Modulos triplex

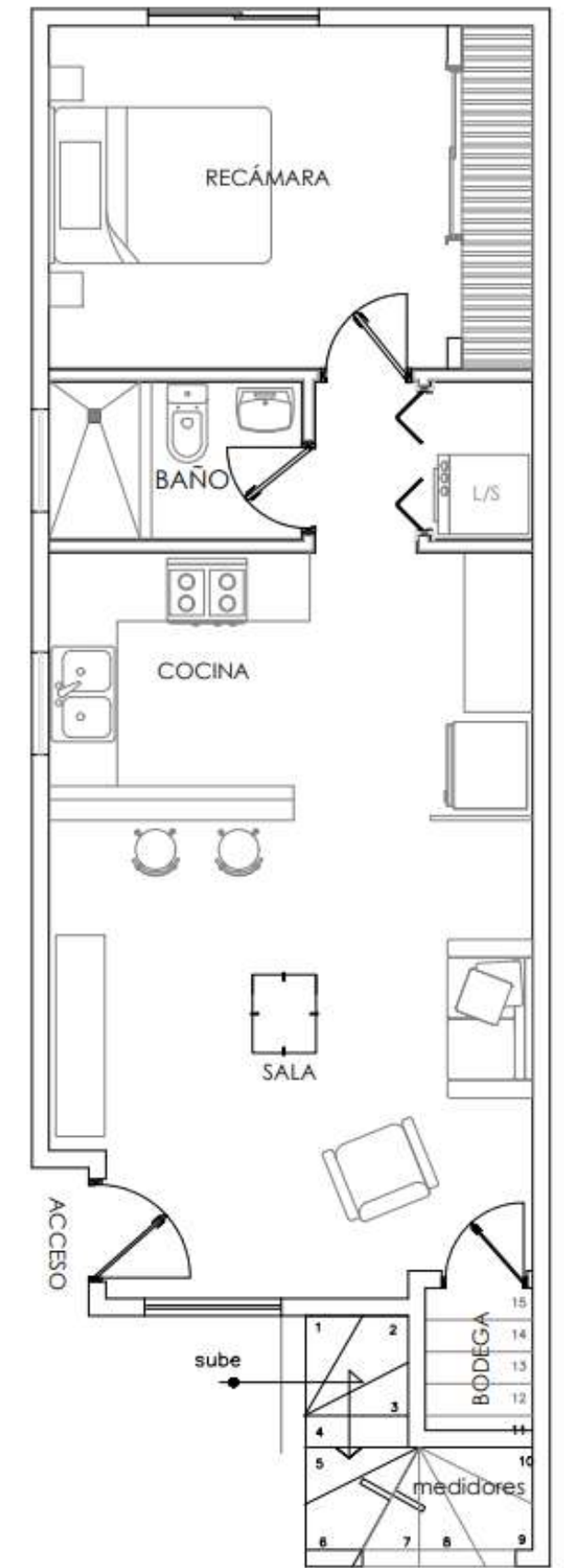
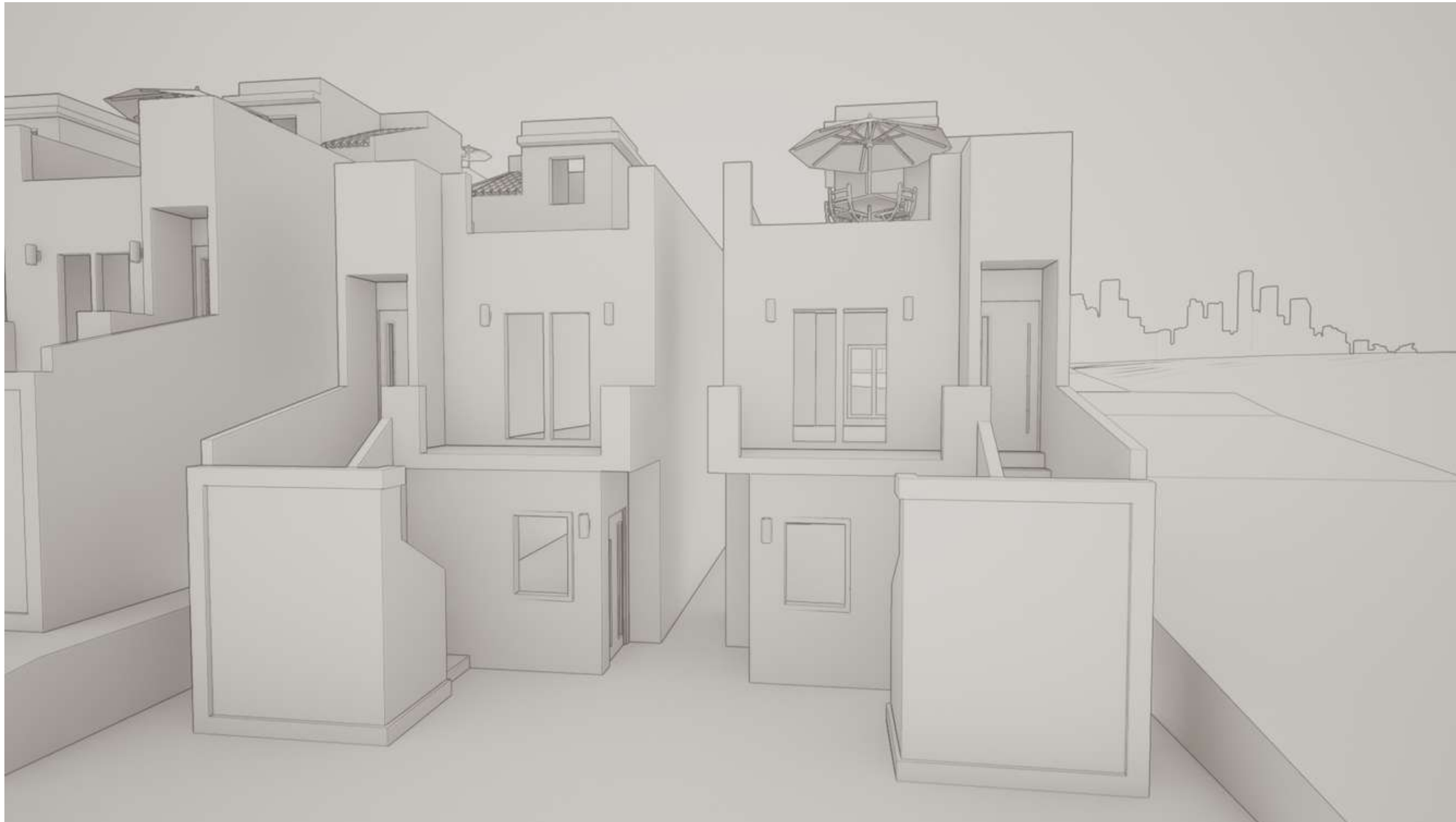
Ideas formales y conceptuales

Objetivos y tareas

Seguiremos definiendo y redefiniendo los objetivos y tareas a medida que se adapten a la función.

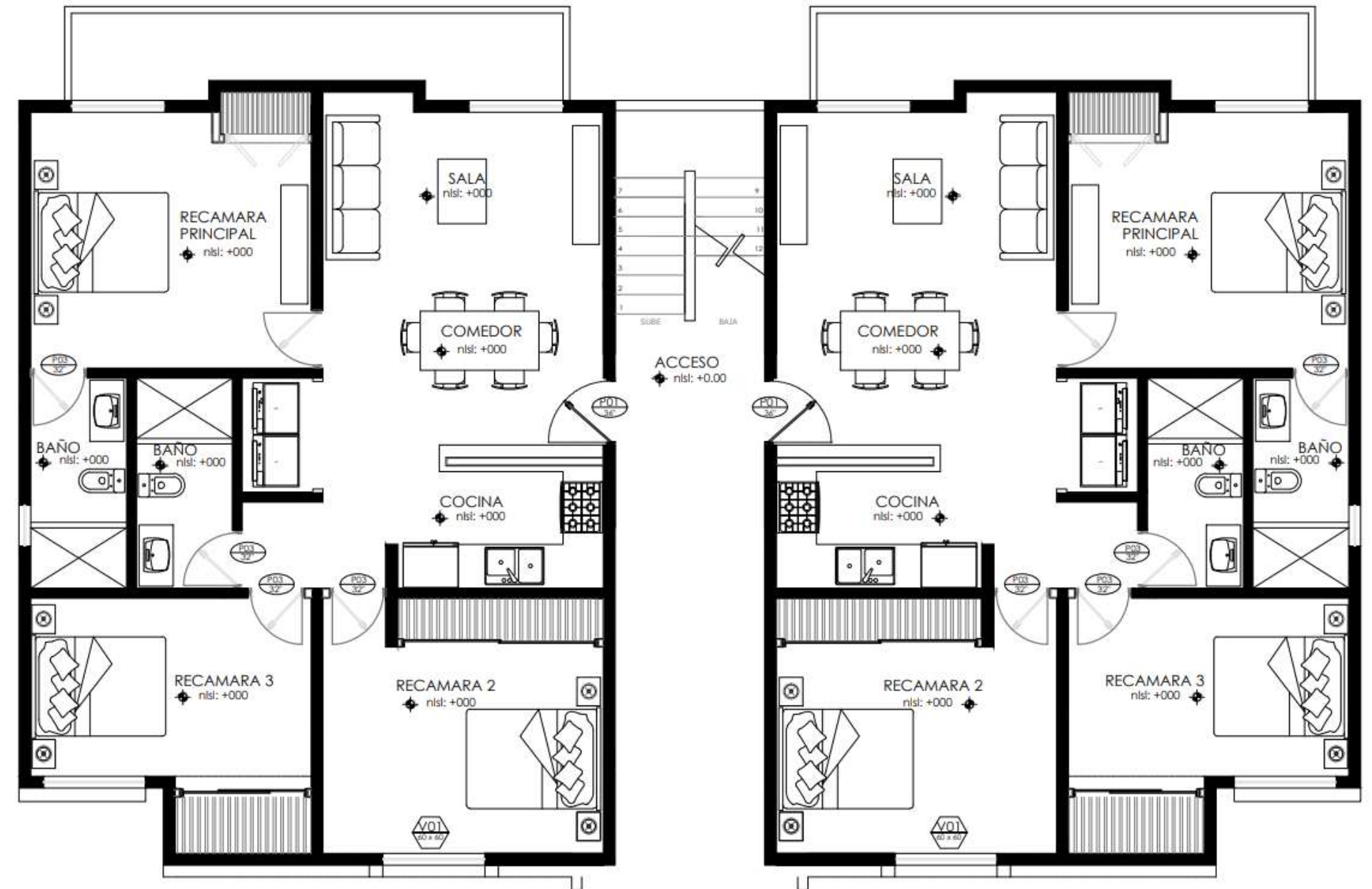
➤ Modulos Duplex

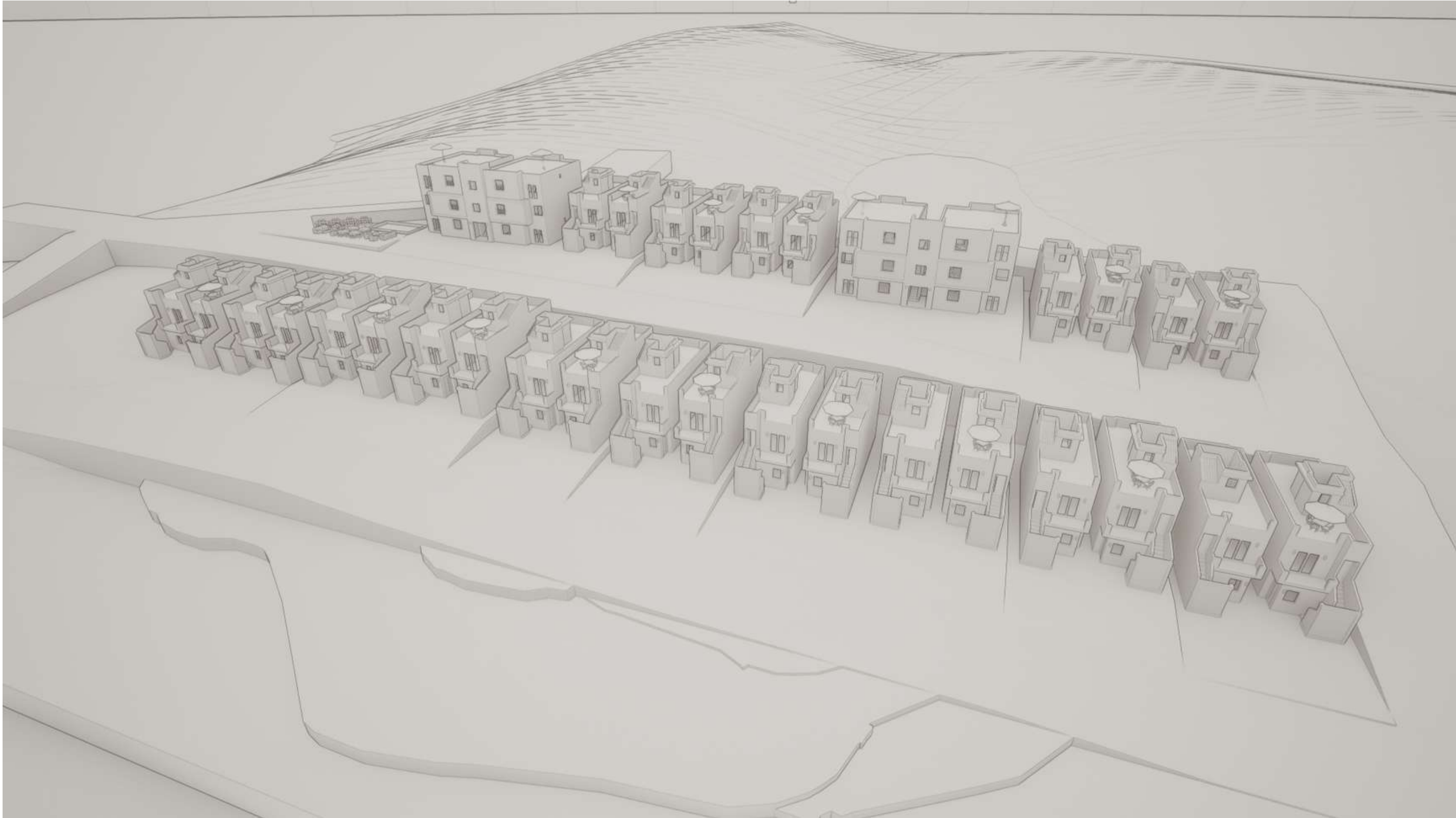
Vivienda de 55 m², en condominio duplex.
Precio de venta \$ 109,000.00 dlls



➤ Modulos Triplex

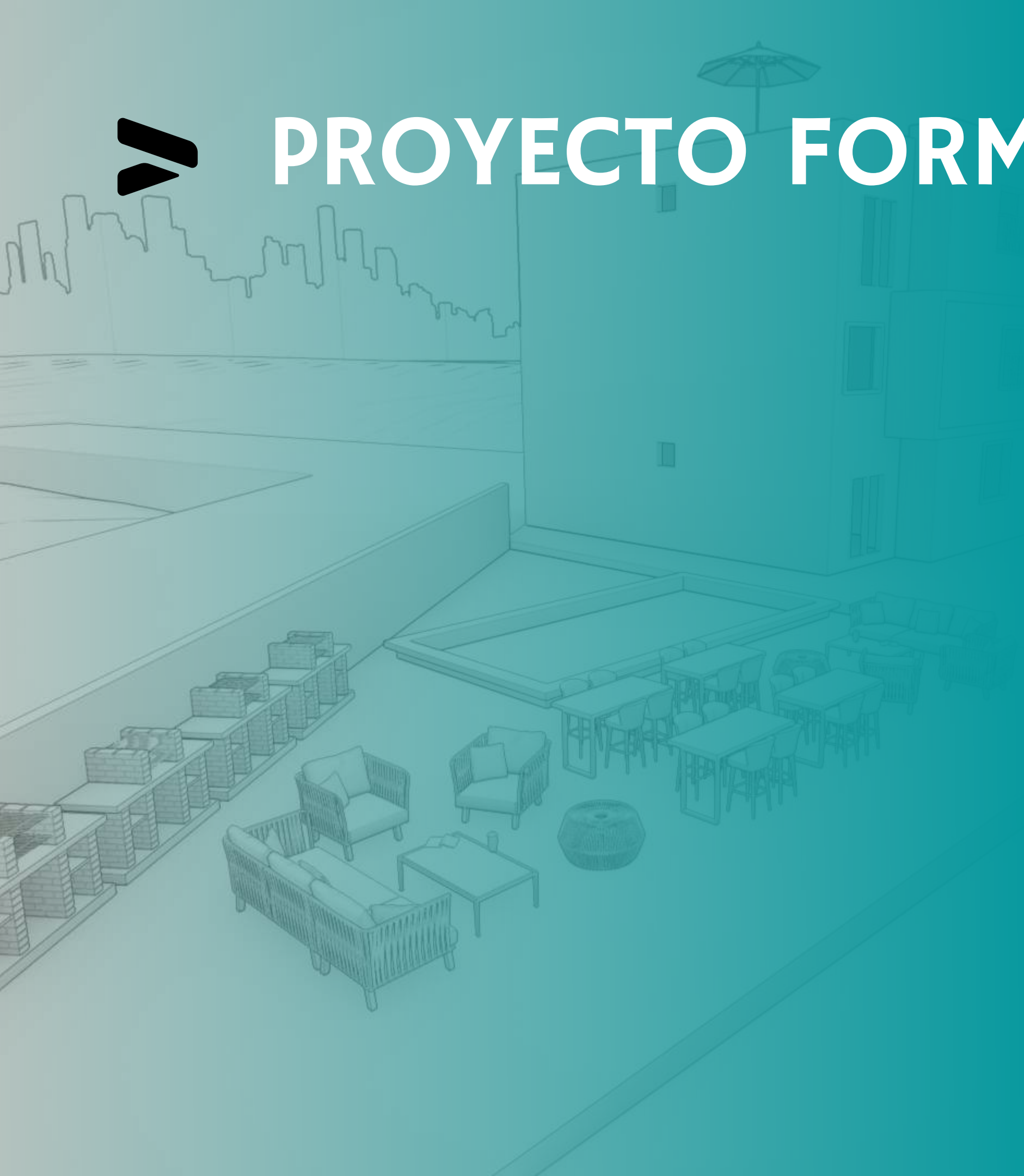
Vivienda de 90 m2 En codominio triplex.
Precio de venta \$ 179,000.00 dlls







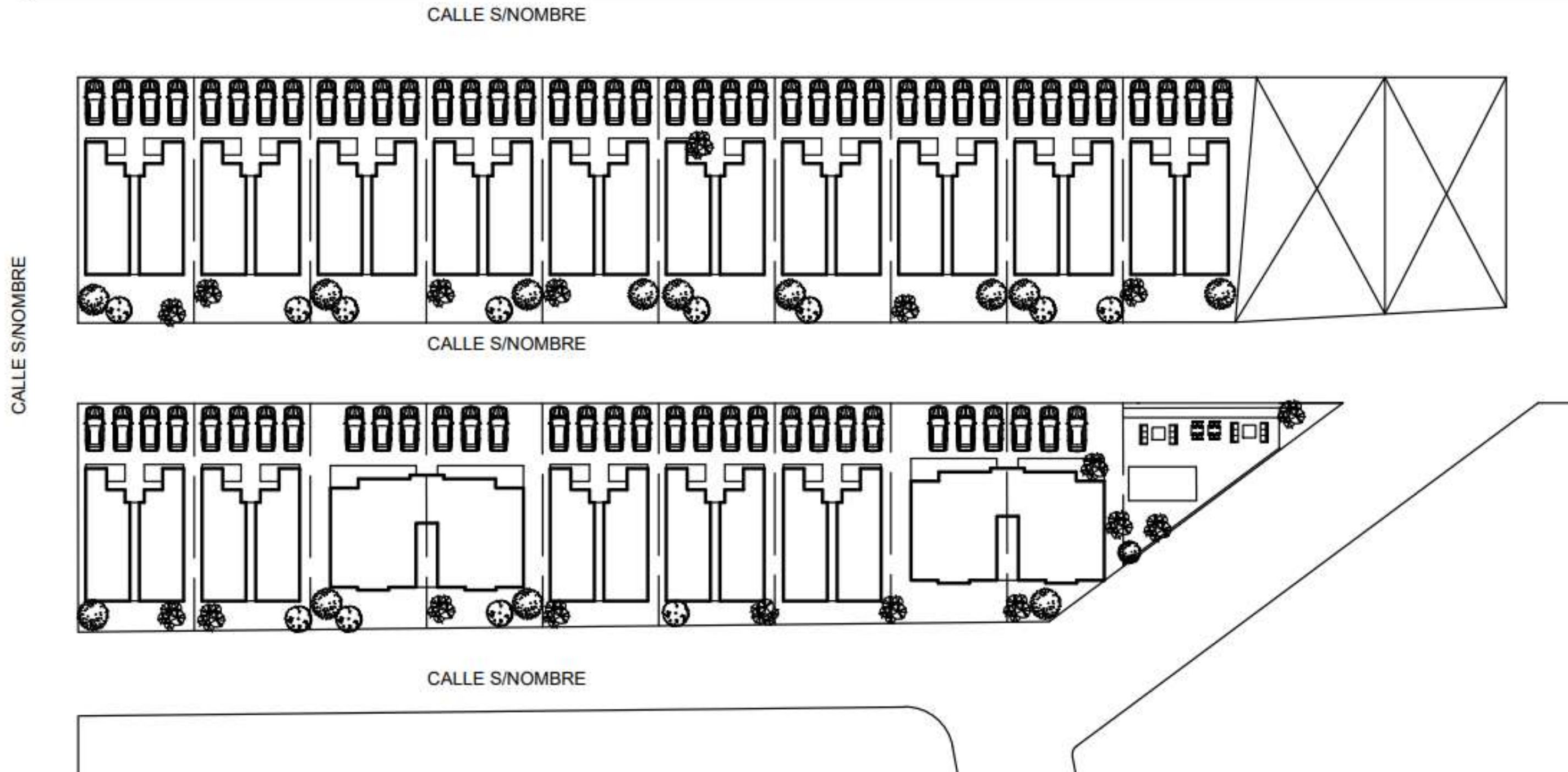
PROYECTO FORMAL



Ideas formales y conceptuales

Objetivos y tareas

Seguiremos definiendo y redefiniendo los objetivos y tareas a medida que se adapten a la función.











» PLAN COMERCIAL



DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO Y LA IDENTIFICACION DE NUESTRO BUYER PERSONA, ESTIMAMOS LOS SIGUIENTES PARAMETROS. DADO QUE LOS COMPRADORES POTENCIALES SON EXTRANJEROS Y EN VIRTUD DE QUE BUSCAN SOLO UNA SECOD HOME, ESTAS SERAN LAS ESTRATEGIAS A REALIZAR..

FINANCIAMIENTO

- ESTIMAMOS QUE EL 20% DE VENTAS SEA DE CONTADO Y EL 80% CON CREDITO BANCARIO.
- SE PEDIRA 35 % DE ENGANCHE PARA CUBRIR TODAS LAS FINANCIERAS Y BANCOS.
- NO EXISTIRA EL CREDITO DIRECTO.
- EQUIPO INTERNO DE CREDITOS Y ESCRITURAS.



➤ Ventas.

| DUPLEX (TIPO A) | | | TRIPLEX (TIPO B) | | |
|------------------|-----|--------------|------------------|-----|---------------|
| PRECIO BASE | \$ | 109,000.00 | PRECIO BASE | \$ | 179,000.00 |
| ENGANCHE | 35% | \$ 38,150.00 | ENGANCHE | 35% | \$ 62,650.00 |
| PARCIALIDADES | 1 | | PARCIALIDADES | 1 | |
| UNIDADES TOTALES | 60 | | UNIDADES TOTALES | 12 | |
| ENTREGA | 65% | \$ 70,850.00 | ENTREGA | 65% | \$ 116,350.00 |
| FLUJO A OBTENER | \$ | 6,540,000.00 | FLUJO A OBTENER | \$ | 2,148,000.00 |



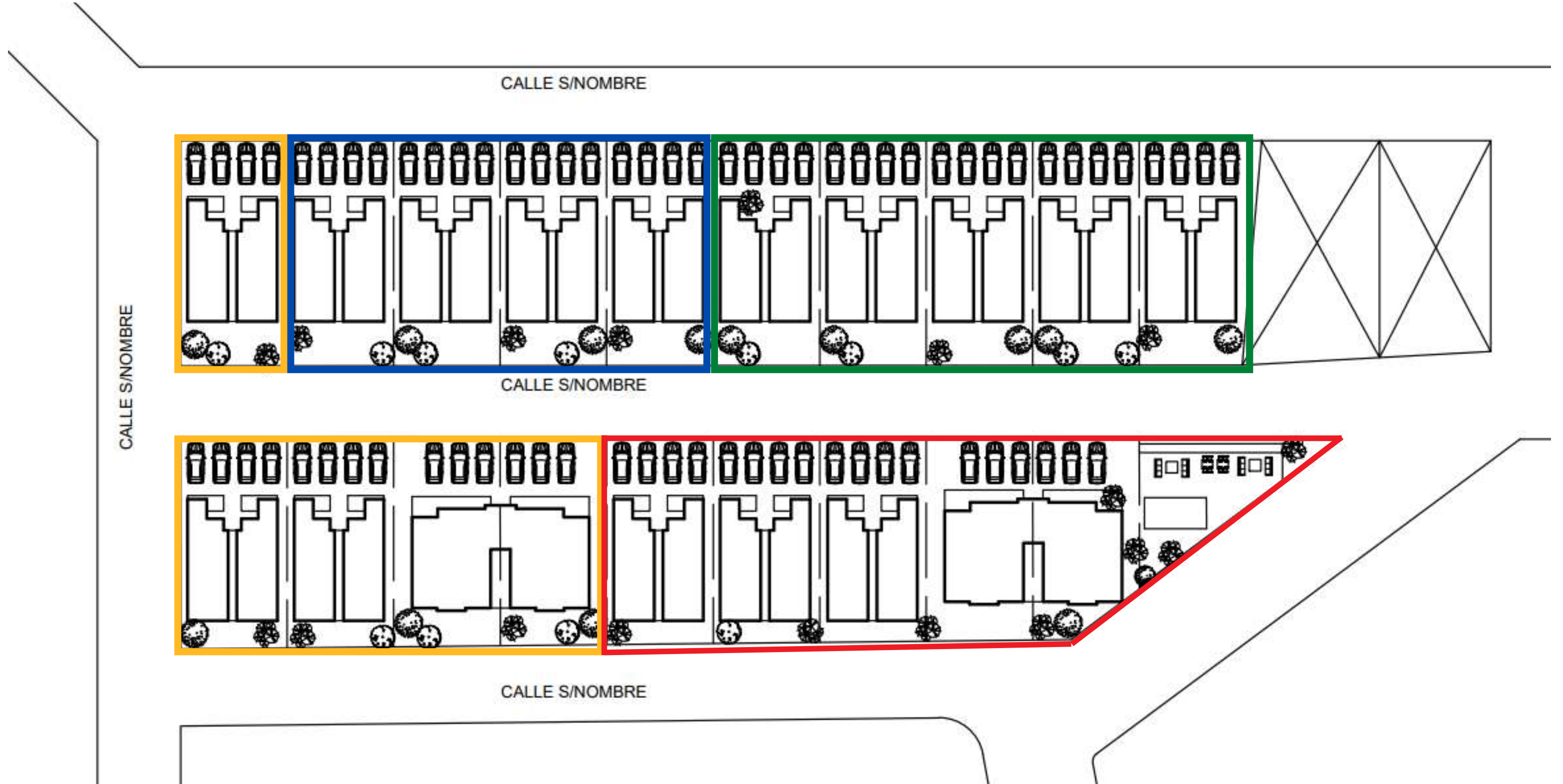
ESTRATEGIA DE VENTAS

- PREVENTA DEL 20 % DE LAS UNIDADES.
- COMERCIALIZACION INTERNA, PARA ACELERAR LAS VENTAS Y OPERAR PLAN DE MARKETING.
- POLITICA INTERNA COMPARTIR 50% DE LA COMISION
- EQUIPO DE VENTAS INTERNO, GERENTE Y AUXILIARES DE VENTAS Y MERCADOTECNIA





-  ETAPA 1
-  ETAPA 2
-  ETAPA 3
-  ETAPA 4





ESTRATEGIA DE MARKETING

- EQUIPO INTERNO, GERENTE DE MARKETING Y AUXILIAR.
- CREACION DE CAMPANAS.
- ALTAS EN DISTINTOS PORTALES
- PROMOCION EN GRUPOS DE REAL STATE
- CREACION DE CARTELERAS PARA PUBLICIDAD ORGANICA
- CREACION DE CONTENIDOS PUBLICITARIO PARA REDES SOCIALES.



4

Plan de Negocios....

- RESUMEN DE COSTOS
- COSTOS DE VENTA
- ANALISIS DE UTILIDAD
- MODELO DE NEGOCIOS



| RESUMEN DE COSTOS | | | % |
|--------------------------|---------------------------------------|------------------------|--------------|
| 1 | ADQUISICION DE TERRENO | \$ 644,700.00 | 7.42 |
| 2 | PROYECTOS | \$ 160,820.00 | 1.85 |
| 3 | ESTUDIOS, LICENCIAS Y PERMISOS | \$ 96,350.00 | 1.11 |
| 4 | CONSTRUCCION Y URBANIZACION | \$ 4,797,818.80 | 55.22 |
| 5 | ADMINISTRACION | \$ 192,000.00 | 2.21 |
| 6 | COMERCIALIZACION | \$ 353,840.00 | 4.07 |
| 7 | FINANCIAMIENTO | \$ 189,000.00 | 2.18 |
| | | | |
| | TOTAL | \$ 6,434,528.80 | |



| COSTOS DE VENTA | | | |
|------------------------|-----------------------|---------------|------------------------|
| 60 | CONDO 1 RECAMARA LB1 | \$ 109,000.00 | \$ 6,540,000 |
| 12 | CONDO 3 RECAMARAS LB3 | \$ 179,000.00 | \$ 2,148,000 |
| | | | |
| TOTAL | | | \$ 8,688,000.00 |



ANALISIS DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

| | | | |
|------------------------|-------|----|---------------------|
| 1 | COSTO | \$ | 6,434,528.80 |
| 2 | VENTA | \$ | 8,688,000.00 |
| UTILIDAD | | \$ | 2,253,471.20 |
| PORCENTAJE DE UTILIDAD | | | 25.9 % |



ANALISIS DE UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

| | | | |
|------------------------|-------|----|---------------------|
| 1 | COSTO | \$ | 6,434,528.80 |
| 2 | ISR | \$ | 765,690.00 |
| 3 | ISABI | \$ | 29,011.50 |
| 4 | VENTA | \$ | 8,688,000.00 |
| UTILIDAD | | \$ | 1,197,666.20 |
| PORCENTAJE DE UTILIDAD | | | 13.78 % |

» Ventas.

| PROGRAMA DE INGRESOS (VENTA) | | | | | |
|------------------------------|-----|--------------|------------------|-----|---------------|
| DUPLEX (TIPO A) | | | TRIPLEX (TIPO B) | | |
| PRECIO BASE | \$ | 109,000.00 | PRECIO BASE | \$ | 179,000.00 |
| ENGANCHE | 35% | \$ 38,150.00 | ENGANCHE | 35% | \$ 62,650.00 |
| PARCIALIDADES | 1 | | PARCIALIDADES | 1 | |
| UNIDADES TOTALES | 60 | | UNIDADES TOTALES | 12 | |
| ENTREGA | 65% | \$ 70,850.00 | ENTREGA | 65% | \$ 116,350.00 |
| FLUJO A OBTENER | \$ | 6,540,000.00 | FLUJO A OBTENER | \$ | 2,148,000.00 |

> Gastos.

| | TOTAL | X MES | TIEMPO | MESES |
|-------------------|------------------------|--------------|--------|--------|
| ADMINISTRACION | \$ 192,000.00 | \$ 6,400.00 | 30 | 1 - 30 |
| PROYECTO | \$ 160,820.00 | \$ 5,360.67 | 30 | 1 - 30 |
| COMERCIALIZACION | \$ 353,840.00 | \$ 14,153.60 | 25 | 4 - 28 |
| LICENCIAS Y PERMS | \$ 96,350.00 | \$ 32,116.67 | 3 | 1 - 3 |
| TERRENO | \$ 644,700.00 | | | 28 |
| FINANCIAMIENTO | \$ 189,000.00 | | | 30 |
| TOTAL | \$ 1,636,710.00 | | | |

| | ETAPA 1 | ETAPA 2 | ETAPA 3 | ETAPA 4 | TOTAL |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------------|
| URBANIZACION | \$ 164,113.58 | \$ 104,280.84 | \$ 59,904.00 | \$ 77,126.40 | \$ 405,424.82 |
| CONSTRUCCION A | \$ 594,000.00 | \$ 594,000.00 | \$ 792,000.00 | \$ 990,000.00 | \$ 2,970,000.00 |
| CONSTRUCCION B | \$ 486,000.00 | \$ 486,000.00 | | | \$ 972,000.00 |
| AMENIDADES | | \$ 95,000.00 | | | \$ 95,000.00 |
| IMPREVISTOS | | | | \$ 355,393.99 | \$ 355,393.99 |
| | | | TOTAL | | \$ 4,797,818.81 |

Programa de Flujo.

PROGRAMA DE FLUJO

| CAPITAL SEMIILA | | \$ 1,000,000.00 | | ETAPA 1 | | | | | | |
|-----------------------|------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
| MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
| DEPTOS PRE VENDIDOS A | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | |
| DEPTOS PRE VENDIDOS B | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | |
| ACUMULADO | 0 | 0 | 0 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 | 18 | |
| INGRESOS | INGRESO TIPO A | | | | \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 38,150.00 | \$ 38,150.00 |
| | INGRESO TIPO B | | | | \$ 62,650.00 | | \$ 62,650.00 | | \$ 125,300.00 | \$ 125,300.00 |
| | ENTREGA TIPO A | | | | | | | | | \$ 850,200.00 |
| | ENTREGA TIPO B | | | | | | | | | \$ 698,100.00 |
| | ACUMULADO | \$ 1,000,000.00 | | | \$ 138,950.00 | \$ 114,450.00 | \$ 138,950.00 | \$ 114,450.00 | \$ 163,450.00 | \$ 1,711,750.00 |
| EGRESOS | GASTO FIJO | \$ 43,877.33 | \$ 43,877.33 | \$ 43,877.33 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 |
| | URBANIZACION | | | | \$ 164,113.58 | | | | | |
| | CONSTRUCCION TIPO A | | | | \$ 237,600.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 |
| | CONSTRUCCION TIPO B | | | | \$ 194,400.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 |
| | AMENIDADES | | | | \$ 95,000.00 | | | | | |
| | ADQUISICION DE TERRENO | | | | | | | | | |
| | FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | |
| IMPREVISTOS | | | | | | | | | | |
| ACUMULADO | \$ 43,877.33 | \$ 43,877.33 | \$ 43,877.33 | \$ 717,027.84 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | |
| FLUJO | \$ 956,122.67 | \$ 912,245.33 | \$ 868,368.00 | \$ 290,290.16 | \$ 249,225.89 | \$ 232,661.63 | \$ 191,597.36 | \$ 199,533.09 | \$ 1,755,768.83 | |

Programa de Flujo.

| ETAPA 2 | | | | | | ETAPA 3 | | | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 21 | 24 | 27 | 30 | 33 | 36 | 39 | 42 | 44 | 47 | 49 | 52 |
| \$ 38,150.00 | \$ 38,150.00 | \$ 38,150.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 |
| \$ 125,300.00 | \$ 125,300.00 | \$ 125,300.00 | | | | | | | | | |
| | | | | | \$ 850,200.00 | | | | | | \$ 1,133,600.00 |
| | | | | | \$ 698,100.00 | | | | | | |
| \$ 163,450.00 | \$ 163,450.00 | \$ 163,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 1,662,750.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 76,300.00 | \$ 1,248,050.00 |
| \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 |
| \$ 104,280.84 | | | | | | \$ 59,904.00 | | | | | |
| \$ 237,600.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 71,280.00 | \$ 316,800.00 | \$ 95,040.00 | \$ 95,040.00 | \$ 95,040.00 | \$ 95,040.00 | \$ 95,040.00 |
| \$ 194,400.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | \$ 58,320.00 | | | | | |
| \$ 562,195.11 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 155,514.27 | \$ 402,618.27 | \$ 120,954.27 | \$ 120,954.27 | \$ 120,954.27 | \$ 120,954.27 |
| \$ 1,357,023.72 | \$ 1,364,959.45 | \$ 1,372,895.19 | \$ 1,331,830.92 | \$ 1,290,766.65 | \$ 2,798,002.39 | \$ 2,509,834.12 | \$ 2,503,329.85 | \$ 2,458,675.59 | \$ 2,452,171.32 | \$ 2,407,517.05 | \$ 3,534,612.79 |

Programa de Flujo.

| ETAPA 4 | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--|
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | | |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 54 | 57 | 60 | 63 | 66 | 69 | 72 | 72 | 72 | |
| \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 1,417,000.00 | | |
| \$ 76,300.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 114,450.00 | \$ 1,531,450.00 | | | |
| \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 25,914.27 | \$ 11,760.67 | \$ 11,760.67 | |
| \$ 77,126.40 | | | | | | | | | |
| \$ 396,000.00 | \$ 99,000.00 | \$ 99,000.00 | \$ 99,000.00 | \$ 99,000.00 | \$ 99,000.00 | \$ 99,000.00 | | | |
| | | | | | | | \$ 644,700.00 | | |
| | | | | | | | \$ 1,189,000.00 | | |
| | | | | | | | \$ 355,393.99 | | |
| \$ 499,040.67 | \$ 124,914.27 | \$ 124,914.27 | \$ 124,914.27 | \$ 124,914.27 | \$ 124,914.27 | \$ 1,125,008.26 | \$ 11,760.67 | \$ 1,200,760.67 | |
| \$ 3,111,872.12 | \$ 3,101,407.85 | \$ 3,090,943.59 | \$ 3,080,479.32 | \$ 3,070,015.05 | \$ 3,059,550.79 | \$ 3,465,992.53 | \$ 3,454,231.86 | \$ 2,253,471.20 | |

GRACIAS!

Negocios Inmobiliarios

BUSTAMANTE BUSINESS
CENTER

¡Better Call Luis!