

FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIO REGLAMENTO DEL COMITÉ DE INVERSIONES

1. El Comité estará integrado por al menos tres miembros designados por el Directorio de la Administradora en base a su idoneidad y experiencia demostradas en el sector inmobiliario. Los periodos de servicio de los miembros durarán dos años y podrán ser renovados indefinidamente a criterio de la Administradora.
2. La responsabilidad fundamental de los miembros es actuar en todo momento con máxima dedicación y lealtad, emitiendo su parecer conforme a su mejor criterio profesional y anteponiendo los intereses de los inversionistas. La conducta ética, la cortesía, el trato cordial, y la comunicación sincera y directa son innegociables.
3. Los miembros del Comité deberán tener un criterio profesional impecable, demostrar la intención de aprender, participar responsablemente de las reuniones necesarias y de revisar con diligencia los documentos puestos a su consideración por la Administradora.
4. Toda la información tratada en las reuniones es de carácter confidencial en tanto que el Comité no haya votado al respecto ni haya emitido su parecer; una vez que esto ocurriere, las minutas y las decisiones serán de carácter público, manteniendo la Administradora registros de todas las deliberaciones y archivando toda la documentación relevante.
5. El Comité se reunirá por convocatoria de la Dirección Financiera de la Administradora, en representación de su Directorio, para tratar el orden del día determinado por éste. Las reuniones del Comité podrán ser presenciales o llevarse a cabo por medios telemáticos y tendrán quórum con la mitad más uno de sus miembros.
6. Si en el orden del día hubiera temas que representasen un conflicto de interés para algún miembro del Comité, este deberá comunicarlo oportunamente a sus pares y al Directorio de la Administradora, absteniéndose de votar en los puntos pertinentes.
7. La tarea principal del Comité es emitir dictámenes y recomendaciones sobre los temas puestos a su consideración por el Directorio de la Administradora. Los dictámenes y recomendaciones del Comité serán resueltos por mayoría simple de votos, aunque se espera sean agotadas previamente las posibilidades de consenso.
8. Para cada activo considerado para la cartera del Fondo, el Directorio de la Administradora, a través de la Dirección Financiera, pondrá a consideración del Comité el proyecto propuesto por una de las Desarrolladoras Inmobiliarias seleccionadas, el cual deberá estar acompañado de su respectivo análisis de factibilidad del proyecto inmobiliario, solicitando su parecer en el marco del reglamento del Fondo.
9. Trimestralmente, el Comité considerará (i) el informe de avance de cada proyecto en curso elaborado por el fiscalizador contratado por el Fondo, (ii) la cartera al cierre del periodo, (iii) los estados financieros del Fondo para el periodo, pudiendo el mismo emitir sugerencias sobre las posiciones.
10. Al cierre de cada ejercicio, el Comité considerará (i) los estados financieros del Fondo para el periodo, (ii) el informe de auditoría externa, (iii) la calificación de riesgo, pudiendo emitir sugerencias para mejorar la gestión en los ejercicios siguientes.
11. Anexos: (i) modelo de análisis de factibilidad de proyecto inmobiliario, (ii) modelo de informe de avances de proyecto.

Análisis de Factibilidad Proyecto Inmobiliario

Proyecto: [_____]

Cliente: [_____]

Asunción – Fecha

Análisis Proyecto [_____]

Índice

1. Análisis Macroeconómico.
 - a. Riesgo País.
 - b. Producto Interno Bruto.
 - c. Tipo de cambio e Inflación.
2. Análisis Microeconómico del sector Inmobiliario.
 - a. Evolución de la Población y producción de viviendas.
 - b. Déficit habitacional.
3. Análisis de la competencia.
4. Modelo de Negocio
 - a. Segmento de clientes
 - b. Propuesta de Valor
 - c. Canales
 - d. Relación con los clientes
 - e. Fuentes de Ingreso
 - f. Recursos Clave
 - g. Actividades Clave
 - h. Alianzas Clave
 - i. Estructura de Costos
5. Datos del Proyecto (Anexo)
6. Análisis de Factibilidad (Anexo)
7. Conclusiones
8. Sigüientes Etapas del Modelo de Desarrollo

1. Análisis Macroeconómico.

- a. Riesgo País.
- b. Producto Interno Bruto.
- c. Tipo de cambio e Inflación.

2. Análisis microeconómico del sector Inmobiliario.

- a. Evolución Población y producción de viviendas.
- b. Déficit habitacional.
- c. Análisis del producto.

3. Análisis de la competencia.

A continuación, entramos en detalle de 4 emprendimientos inmobiliarios que creemos que van de la mano a lo que estamos queriendo apuntar:

- a. [_____]
- b. [_____]
- c. [_____]
- d. [_____]

En base al análisis de la competencia elaboramos un cuadro con un breve resumen de la información pertinente:

Proyecto	Tipología	Usd/mt2 construido	Mts2 superficie
a. [_____]	[_____]	[_____]	[_____]
b. [_____]	[_____]	[_____]	[_____]
c. [_____]	[_____]	[_____]	[_____]
d. [_____]	[_____]	[_____]	[_____]

Canvas Proyecto [_____].

Definición del Modelo de Negocio.

En el rubro inmobiliario, la definición del modelo de negocio a realizar es el primer paso fundamental para lograr un proyecto rentable según las expectativas del Desarrollador.

El modelo de negocios consiste en entender las variables que harán que nuestro proyecto se diferencie, llegue al segmento al que tiene que llegar mediante los canales adecuados, potencie los recursos claves que tenemos como desarrolladores, se alineen las expectativas con nuestros aliados, creemos las condiciones de relaciones con los clientes y tengamos bien acotadas nuestras estructuras de costos y fuentes de ingreso.

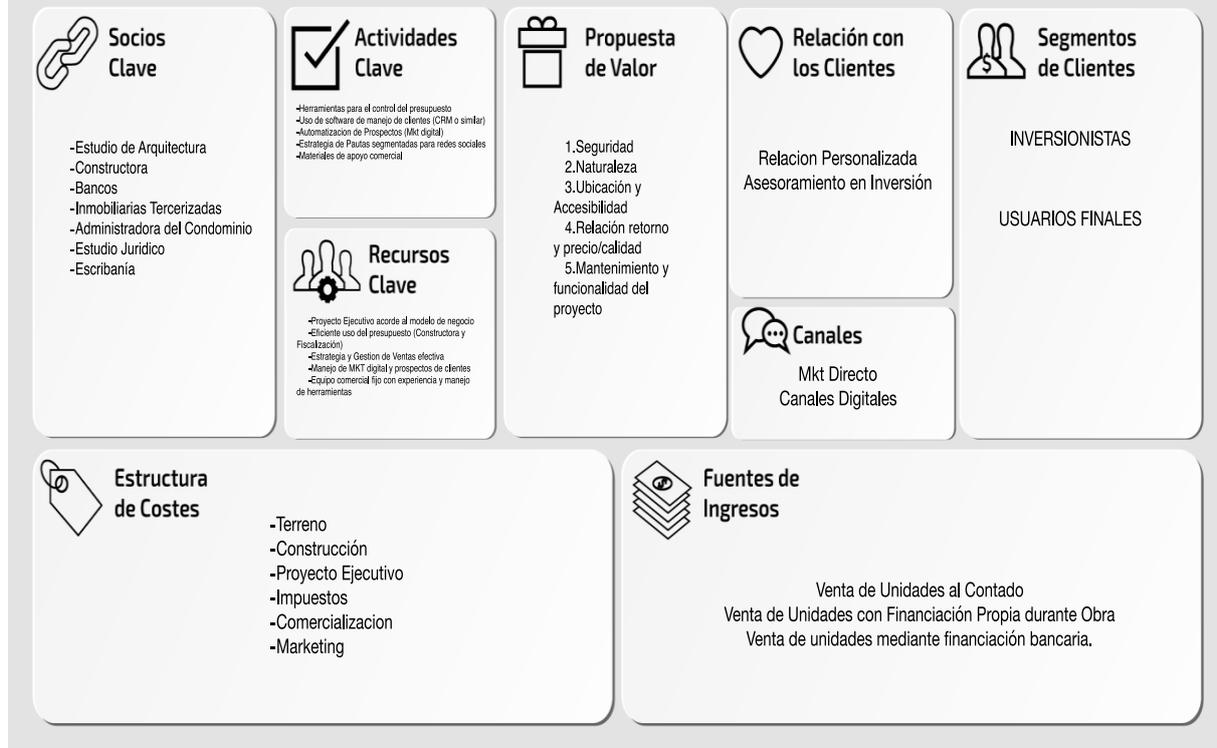
Una vez que se tengan claros estos puntos mencionados más arriba se podrá proseguir al desarrollo del proyecto ejecutivo, que tendrá relación directa con lo decidido en el modelo de negocios.

Para trabajar modelos de negocios existen varias técnicas. La que utilizamos para este análisis es “The Business Model Canvas” (Osterwalder).

Este modelo consiste en un lienzo con 9 componentes:

1. Segmento de clientes
2. Propuesta de Valor
3. Canales
4. relación con los clientes
5. Fuentes de Ingreso
6. Recursos Clave
7. Actividades Clave
8. Alianzas Clave
9. Estructura de Costos

Modelo de Negocio con Canvas



A continuación se detalla cada uno de los componentes:

1. Segmento de clientes:
2. Propuesta de Valor:
3. Canales:
4. Relación con los clientes:
5. Fuentes de Ingreso:
6. Recursos Clave:
7. Actividades Clave:
8. Alianzas Clave:
9. Estructura de Costos:

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Para el análisis de factibilidad probamos dos escenarios distintos en cuanto a la estrategia de venta en cuanto precios y tiempos se refiere

Escenario A:

Tiempo	Precio de Venta	Gs/m2	Usd/m2 Totales	Usd/m2 Propios
[]	Gs. []	Gs. []	\$ []	\$ []

Escenario B:

Tiempo	Precio de Venta	Gs/m2	Us\$/m2 Totales	Us\$/m2 Propios
[]	[]	[]	[]	[]
[]	[]	[]	[]	[]
[]	[]	[]	[]	[]
[]	[]	[]	[]	[]

En los anexos se puede encontrar los flujos de caja y de ventas detallados mes a mes

Resultados Obtenidos

Escenario A:

Superficie	[]	m2
Mix de Productos	[]	Unidades
Costo de construcción por m2 de Viviendas	[]	Gs
Costo por m2 Infraestructura	[]	Gs
T1: a definir con 150 m2 propios	[]	Unidades
Lotes	[]	m2
inversión Total	[]	Gs
máxima exposición	[]	Gs
TIR esperada	[]	
Precio de venta T1	[]	Gs
Margen	[]	
Utilidad Total	[]	Gs
ROE	[]	
Precio de venta por m2 Propio T1	[]	Gs
Coste por m2	[]	Gs

Escenario B:

Superficie	[]	m2
Mix de productos	[]	casas
Costo de construcción por m2 Viviendas	[]	Gs
Costo por m2 Infraestructura	[]	Gs
T1: a definir con 150 m2 propios	[]	unidades
T2: a definir con 150 m2 propios	[]	unidades
T3: a definir con 150 m2 propios	[]	unidades

T4: a definir con 150 m2 propios	[]	unidades
Lotes	[]	m2
inversión Total	[]	Gs
máxima exposición	[]	Gs
TIR esperada	[]	
Precio de venta T1	[]	Gs
Precio de venta T2	[]	Gs
Precio de venta T3	[]	Gs
Precio de venta T4	[]	Gs
Margen	[]	
Utilidad Total	[]	Gs
ROE	[]	
Precio de venta por m2 T1	[]	Gs
Precio de venta por m2 T2	[]	Gs
Precio de venta por m2 T3	[]	Gs
Precio de venta por m2 T4	[]	Gs
Coste por m2	[]	Gs

Conclusiones:

[]

Financieras:

[]

No Financieras:

[]

Etapas del Modelo del Desarrollo.

Actualmente nos encontramos en el medio de la Etapa 1 (Desarrollo).

Se eligió un terreno y se analizó la factibilidad de un proyecto mediante un modelo de negocio claro, la definición del mix de productos y su posterior análisis financiero.

Pudimos concluir que el proyecto es viable, y los retornos son interesantes.

A continuación detallamos todas las etapas que tiene una inversión inmobiliaria, etapas que nosotros trabajamos paso a paso con el cliente. Lo marcado en amarillo es lo ya realizado.

Estamos convencidos de que este proyecto tiene mucho potencial y con muchas ganas de seguir trabajando en los siguientes pasos del proceso.

1. DESARROLLO

Ubicación – Terreno

Análisis de factibilidad del desarrollo

- Relevamiento del lugar del terreno con todas las ofertas inmobiliarias existentes en el lugar
- Precios por m2 de terrenos en la zona
- Precio de construcción según el mercado
- Tipos de unidades existentes a la venta
- Precios de venta de dichas unidades

- Costos indirectos que acarrearía realizar un proyecto en la zona
Una vez que se tiene este relevamiento de información de la zona y las características del terreno:

Definición del MODELO DE NEGOCIO

- Definición del producto a desarrollar
- Cabida, distribución de unidades
- Infraestructura del proyecto
- Anteproyecto del desarrollo
- Anteproyecto de unidades individuales (viviendas, zona comercial)
- Definición de precio de venta y/o alquiler que podría tener para ser competitivo en la zona.
- Análisis de clientes potenciales a adquirir unidades y formas de pago de las mismas.
- Cronograma adecuado de construcción y proyección de ventas
- Análisis financiero del proyecto.

Puesta a punto del terreno

- Relevamiento topográfico; planialtimetría fiscalizada por la desarrolladora.
- Control de proyección y ajuste al terreno.
- Limpieza del terreno y destronque de árboles que afectarían al proyecto.
- Gestión para la contratación de un ingeniero ambiental para un estudio de impacto ambiental.
- Fundación: Análisis y contratación de empresa para Estudio de Suelo y definición del tipo de fundación adecuada. Relevamiento para la definición del tipo de desagüe a utilizar.

2. PROYECTO EJECUTIVO.

- Realización de concurso de precios a empresas o estudios de arquitectura de confianza para la realización del proyecto.
- Análisis de las opciones teniendo en cuenta el tipo de tecnología a utilizar para el desarrollo.
- Realización del proyecto ejecutivo para: Infraestructura (calles internas, espacios verdes, áreas comunes, instalaciones eléctricas, instalaciones hidráulicas, instalaciones sanitarias, desagües pluviales, desagües cloacales). Viviendas o Zona comercial (teniendo en cuenta funcionalidad y estética) cálculos de estructura, cálculos eléctricos, hidráulicos y sanitarios. Planillas de cómputos de todos los ítems a desarrollar
- Acompañamiento del desarrollador a la empresa constructora, toma de decisiones en favor del proyecto, cambios/imprevistos y mejoras.

Legales

- Preparación de la carpeta y la presentación de planos a la municipalidad competente al proyecto.
- Preparación de carpeta para presentación a Catastro Nacional y luego al registro público (una vez se tienen los planos aprobados)
- Obtención de las cuentas corrientes catastrales de los productos a desarrollar, trabajando en conjunto con el escribano de los dueños del proyecto.
- Seguimiento para verificación de documentos y cumplimiento de los plazos establecidos.

- Gestión para la elaboración de modelos de contratos para la venta, reserva, alquiler de las unidades, trabajando en conjunto con el equipo legal del proyecto.
- Coordinación para la firma de los contratos de venta, reserva o alquiler.
- Coordinación para titulación de unidades con escribanos y compradores.

3. CONSTRUCCIÓN

- Concurso de precios para la construcción de los ítems referentes a la infraestructura.
- Contratación de empresas para movimiento de suelos, instalaciones varias, calles internas y áreas comunes.
- Concurso de precios a empresas constructoras para la construcción de viviendas a modo llave en mano, es decir, la empresa construye las unidades de vivienda por completo.
- Gestión y control de presupuestos. Comparación con proyecciones y análisis de factibilidad.
- Fiscalización de la infraestructura, construcción y terminación.
- Verificación y control de calidad.
- Relevamiento para certificados a pagar y la recepción de los trabajos para liberar las retenciones.

4. COMERCIALIZACIÓN

- Estructuración de Equipo Comercial Interno: Definición de la capacidad de atención a tener según el nivel de ventas deseado por mes.
- Elaboración de un embudo de ventas para comparar las conversiones en cada nivel de la gestión comercial: PROSPECTACION, GENERACION DE CONTACTOS, GENERACION DE OPORTUNIDADES, CIERRES DE VENTAS.
- Elaboración del Plan de Marketing del Proyecto.
- Contratación de Agencia Digital enfocada a Performance Comercial.
- Equipamiento de la unidad modelo del desarrollo.
- Generación de Alianzas Comerciales: Inmobiliarias, intermediarios etc (según estrategia comercial).
- Generación de Alianzas Financieras: Gestión para obtención de productos financieros acordes a las necesidades comerciales del proyecto.
- Control y Monitoreo de la gestión comercial y de marketing.

Informe de Avances del Proyecto

Proyecto: [_____]

Cliente: [_____]

Asunción – Fecha

1. Avance de Obras.

2. Status de Ventas.

- a) METODOLOGÍA – NOMENCLATURA
- b) Resumen de Gestión de Ventas del Mes
- c) Estado Ventas
- d) Resumen Comercial Mes
- e) Visitas Concretadas en el Mes (Vendedores)
- f) Visitas Generadas Mes a Mes (Vendedores)
- g) Prospectos Generados Según Canal

3. Gestión Marketing

- a) Costo por Resultado según canal
- b) Top Anuncios con Mejor Performance
- c) Resultados Campaña Google
- d) Plan de comercialización

HISTÓRICO DE REVISIONES							
REVISIÓN	FECHA		DESCRIPCIÓN DE LA MODIFICACIÓN	RESPONSABLE			
ELABORADO POR				APROBADO POR			
Director Financiero				Directorio			
Firma:				Acta N° 08/2021			
Fecha	21	09	2021	Fecha	30	09	2021