

ALTOS DE COLÓN
PROYECTO INMOBILIARIO



Universidad de la República

Facultad de Arquitectura

Tesina

13 de Junio de 2014

Docente tutor: Leonardo Mesías

Autores: Gabriel García - Gissell Grova

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

1.1 MARCO DE TRABAJO	6
1.2 OBJETIVO	6
1.3 HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA	6
1.4 TUTOR	7

2. DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA

2.1 MISIÓN	8
2.2 VISIÓN	8
2.3 DEFINICIÓN DEL MODELO	8
2.4 CONCEPTO DE VIVIENDA SOCIAL	9
2.4 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA LEY 18.795	11
2.5 ASPECTOS OPERATIVOS	13

3. LOCALIZACIÓN

3.1 INTRODUCCIÓN	13
3.2 DATOS DEL PADRÓN	13
3.3 CARACTERIZACIÓN DEL ENTORNO	15
3.4 ANÁLISIS DEL PREDIO SELECCIONADO	16

4. ANÁLISIS DE MERCADO PARA EL PROYECTO

4.1 INTRODUCCIÓN	18
4.2 ANÁLISIS DEL MERCADO URUGUAYO	20
4.3 IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	21

5. ENFOQUE ESTRATÉGICO DEL PROYECTO	
5.1 FACTORES COMPETITIVOS CONSIDERADOS	24
5.2 VALOR DISTINTIVO	24
5.3 SEGMENTACIÓN Y POSICIONAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO	25
6. PLAN DE MARKETING	
6.1 PRODUCTO	25
6.2 IMAGEN DE MARCA	30
6.3 COMERCIALIZACIÓN	30
6.4 PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	31
6.5 COSTOS DEL PRODUCTO	31
7. PLAN FINANCIERO	
7.1 RESUMEN	32
7.2 RUBRADO DE OBRA	34
7.3 CRONOGRAMA DE OBRA	35
7.4 CRONOGRAMA FINANCIERO	35
7.5 CRONOGRAMA DE INGRESOS	36
7.6 FLUJO DE FONDOS	36
7.7 EVALUACIÓN FINANCIERA	36
8. ANÁLISIS DE RIESGO Y SENSIBILIDAD	
8.1 ANÁLISIS DE RIESGO	37
8.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	37
8.3 RIESGOS PARTICULARES DEL PROYECTO	38
9. CONCLUSIONES	38

10. ANEXO

10.1 INFORMACIÓN SOBRE EL TERRENO	
10.1.1 MAPA DE DELIMITACIÓN DE BARRIOS	40
10.1.2 DATOS TERRITORIALES DE LOS PADRONES	41
10.1.3 IMAGENES DEL PREDIO	43
10.1.4 MAPA DEL SISTEMA DE TRANSPORTE METROPOLITANO	45
10.2 INFORMACIÓN DE MERCADO	
10.2.1 PROYECTOS Y VIVIENDAS	46
10.2.2 ANÁLISIS DE PRECIOS DE PROYECTOS BAJO LA LEY ° 18.795	47
10.3 COMERCIALIZACIÓN	
10.3.1 METRAJE Y PRECIO DE LAS UNIDADES POR BLOQUE	48
10.3.2 PRECIO Y FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES SIN COCHERAS	49
10.3.3 PRECIO Y FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES CON COCHERAS	49
10.3.4 PRECIO Y FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES DURANTE LA OBRA	50
10.3.5 PRECIO Y FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES AÑOS TRES Y CUATRO	50
10.3.6 SIMULADOR DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS BBVA	51
10.4 PLAN FINANCIERO	
10.4.1 RUBRADO DE OBRA COMPLETO	52
10.4.2 CRONOGRAMA FINANCIERO COMPLETO	55
10.4.3 CÁLCULOS COMPLEMENTARIOS	57
10.4.4 CHECK LIST DE PROYECTOS INMOBILIARIOS PARA BBVA	59

10.5 MARCO LEGAL PARA EL PROYECTO	
10.5.1 ÁREAS DE APLICACIÓN DE LA LEY Nº 18.795	60
10.5.2 LEY Nº 18.795	61
10.6 ENTREVISTAS	
10.6.1 ENTREVISTA AL ARQ. JAVIER PARNIZARI, AGENCIA NACIONAL DE VIVIENDA (ANV)	67
10.6.2 ENTREVISTA AL EC. FERNANDO ANTÍA, BANCO HIPOTECARIO DEL URUGUAYU (BHU)	70
10.6.3 ENTREVISTA A EMILIO DIÁZ, BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA)	72
11. BIBLIOGRAFÍA	79

1. INTRODUCCIÓN

1.1 MARCO DE TRABAJO

El presente documento es un trabajo de Tesina relacionado al curso *Evaluación y Gestión Financiera de Proyectos Inmobiliarios* dictado por el Economista Leonardo Mesías en el segundo semestre del año 2013 en la Facultad de Arquitectura en la Universidad de la República (UDELAR). La propuesta del docente consistió en determinar la rentabilidad financiera de un negocio inmobiliario y los diferentes componentes que afectan a la misma, permitiéndonos crear nuestras propias hipótesis de partida, las cuales determinarían cierto tipo de contexto a investigar.

1.2 OBJETIVO

El estudio de la rentabilidad de un proyecto arquitectónico y su relación con el mercado inmobiliario ha sido de escaso desarrollo a nivel curricular en la Facultad de Arquitectura de UDELAR, por lo que encontramos de interés su estudio bajo el marco de desarrollo de Tesinas. El presente documento podrá servir de guía o ayuda memoria para quien desee ahondar sobre este tema, particularmente para los casos de inversión dentro del Sistema de Vivienda Social (Ley N° 18.795), que plantea una serie de beneficios tanto para el inversor como para el comprador, que describiremos más adelante.

El estudio abarca aquellos elementos que permiten determinar la viabilidad de un proyecto edilicio concreto desde un enfoque financiero, sujeto a un contexto de mercado real, cuyas características también se estudian.

1.3 HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

Se eligió para el estudio un proyecto de viviendas diseñado bajo el marco de la Ley de Vivienda Social, N°18.795, característica interesante debido a las ventajas de reduc-

ciones impositivas que la ley propone¹. El mismo estaría ubicado en el barrio Lezica, calle Lanús, entre Juan P. Lamolle y Galileo y se llamaría Altos de Colón.

Se realizó un estudio estructurado según los títulos del índice, bajo la hipótesis de que la empresa desarrolladora del proyecto sería quien realizara parte de la inversión junto a otro porcentaje de financiamiento por parte de una entidad bancaria exclusiva, en esta oportunidad, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

Los recursos utilizados para la realización del estudio comprenden los conocimientos previos generados en el ámbito académico de la Facultad, particularmente aquellos que brindan Construcción IV (presupuestación), Talleres (diseño) y Estabilidad III (anteproyecto de estructura). También se contó con el conocimiento adquirido del propio curso del que deriva esta Tesina, experiencias laborales de los autores, consultas a fuentes idóneas sobre el tema como la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), entrevistas a figuras vinculadas a la temática², tutoría del docente y otras referencias indicadas en la Bibliografía.

1.4 TUTOR³

Ec. Leonardo Mesías Martínez

Magister en Finanzas (FCEyA, UDELAR) con énfasis en Gestión y Finanzas de Recursos Naturales.

Ingeniero Industrial Mecánico (FIng, UDELAR). Licenciado en Economía (FCEyA, UDELAR).

Perfil ambiental – financiero con especialización en diseño, gestión y evaluación de proyectos desde el punto de vista socio económico y financiero, incluyendo su diseño, estructuración financiera, administración, planificación y estrategia. Experiencia en Finanzas Corporativas, Mercados de Capitales, Estrategia y Negociación, Micro finan-

¹Ver capítulo 2.6 y Anexo 10.4.2

²Ver Anexo 10.6

³Ver C.V. completo en: <https://sites.google.com/site/leonardomesiasmartinez/>

zas, Administración de Recursos Naturales, Calidad Ambiental y Evaluación Económica de la Biodiversidad.

2. DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA

2.1 MISIÓN

Ofrecer a familias de la región norte del departamento de Montevideo y ciudades cercanas, una solución de vivienda confortable en un entorno apacible y natural; cerca de la ciudad pero fuera del bullicio de la misma; con buenos servicios y movilidad, bajo la seguridad de un complejo de viviendas moderno, ideal para el estilo de vida actual.

2.2 VISIÓN

Aportar a una nueva imagen de la zona, en correspondencia con las iniciativas de renovación urbana llevadas a cabo por el Estado como la habilitación de la ruta Perimetral y la futura Unidad Agrícola de Melilla. En resumen, mejorar el entorno urbano, revalorizando los espacios públicos desde la propuesta privada.

2.3 DEFINICIÓN DEL MODELO

Altos de Colón se inserta en Montevideo, que ha sido históricamente el centro urbano principal del país, con un sistema de comunicación radial y concéntrico, reconocible también en el propio departamento, vinculado al accionar del puerto. El crecimiento urbano se ha ido generando a los lados de sus principales vías de acceso, generando la expansión y la consecuente fluidificación del uso de las infraestructuras urbanas. Este crecimiento devino en lo que hoy podría reconocerse como nuevos nodos o centralidades urbanas, dentro y fuera de la ciudad, difuminando los límites entre ciudades, que si bien no pueden asociarse a un modelo claro como el de ciudades como Los Ángeles (E.E.U.U), tampoco puede describirse como un modelo claro e indiscutido de ciudad monocéntrica. Los nodos más claros fuera de la ciudad son el de Ciudad de la

Costa y el polo La Paz-Las Piedras, que no solamente destacan por la continuidad de la mancha urbana con Montevideo sino por el gran flujo diario de personas, bienes y servicios, entre ellos y la capital. Los nodos internos se han generado entorno a Shoppings y zonas de concentración de servicios, como el Montevideo Shopping, que además de servicios al consumo también concentra actividades financieras y de negocios. Altos de Colón se encuentra entre el polo La Paz - Las Piedras y Montevideo, muy cerca del eje Av. Eugenio Garzón - Av. Cesar Mayo Gutiérrez, donde diariamente circulan miles de personas que se trasladan a sus trabajos en la capital⁴.

Desde hace ya algunos años se pretende contener y orientar la expansión en superficie con el objetivo de frenar su proceso de segregación urbana. No es solo un problema de extensión geográfica o de infraestructuras, sino también social, económico y financiero.

Si bien la Ley, tiene como objetivo principal la generación de viviendas, la restricción propuesta en las zonas de construcción también apunta a detener la expansión de la mancha urbana⁵.

Dentro de los lineamientos estratégicos 2010- 2020 propuestos por el Plan de Ordenamiento Territorial (POT)⁶ de la Intendencia Municipal de Montevideo (IM), se encuentra generar un territorio integrado que promueva la integración y la cohesión social. Específicamente para el barrio Colón - Lezica se pretende, integrar, calificar y densificar destacando su fortaleza paisajística.

2.4 CONCEPTO DE VIVIENDA SOCIAL

El concepto de Vivienda de Interés Social en Uruguay, surge a principios del SXX, con base en las políticas urbanas y de solución habitacional promovidas por el gobierno de José Batlle y Ordoñez.

⁴Ver mapa de Sistema de Transporte Metropolitano en Anexo 10.1.4

⁵Ver áreas de aplicación de la Ley en Anexo 10.5.1

⁶ <http://www.montevideo.gub.uy/institucional/politicas/ordenamiento-territorial/ordenamiento-territorial>

Éstas políticas buscaban asegurar la protección social mediante derechos tales como la salud, la vivienda, la educación, los servicios sociales, la jubilación y la protección del empleo.

Posteriormente, en 1934, a través de la promulgación de la Constitución es que se reconoce legalmente el derecho de todo ciudadano a la vivienda y la responsabilidad del Estado.

Artículo 44, *"La Ley propenderá el alojamiento higiénico y económico del obrero, favoreciendo la construcción de viviendas y barrios que reúnan esas condiciones"*. Con este reconocimiento se abrieron las posibilidades reales de acceso de toda la población nacional a la propiedad privada para uso residencial.

Más adelante, se reconoce que los poderes públicos deberían ocuparse de la vivienda de interés social dado que los privados no asumirían como suyo el problema. Surge así, el Instituto Nacional de Vivienda Económica (INVE). Fue una experiencia de 5 años que comprendía a todas las clases trabajadoras y a todo el país.

La Ley Nacional de Vivienda (Ley 13.728) de 1968, creó el marco legal que reconocía el derecho de toda familia a una vivienda, independientemente de su condición económica. Es así que desde entonces, se genera una política nacional planificada en cada periodo de gobierno a través de un Plan Quinquenal de Vivienda.

La vivienda de Interés Social es también conocida como: vivienda popular, vivienda barata, vivienda económica, vivienda obrera. Tiene connotaciones ideológicas y está muy vinculada a la definición de pobreza.

En principio se generan viviendas tipo, de clase media pero de menor área, de menor calidad, más lejanas de la ciudad y más económicas.

Tiene su metodología propia expresada mediante las siguientes etapas: 1) Diagnóstico participativo de la necesidad expresada por los usuarios, propietarios o socios. 2) Definición de los criterios de asignación de las viviendas producidas, 3) Proceso de autogestión y autoconstrucción, 4) Generación de argumentaciones que hagan sustentable el proceso de mejoramiento.

2.5 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA LEY 18.795

En el marco del Plan Nacional de Vivienda se aprobó en agosto de 2011 la Ley 18.795. Ésta promueve el acceso a la vivienda de interés social, permite generar nuevos puestos de trabajo, canaliza un importante caudal de inversión privada hacia la industria de la construcción y colabora con la estabilidad económica de la sociedad. Está enmarcada en un programa más amplio que tiene como fin, facilitar el acceso a viviendas a sectores de ingreso medio y medio bajo, a través de la compra o el alquiler. Incluye además una serie de beneficios para los inversores privados (exoneraciones tributarias) y la creación de un nuevo Fondo de Garantía para Desarrollos Inmobiliarios (FOGADI).

Más específicamente promueve la inversión privada en construcción, refacción o ampliación de un mínimo de dos hasta cien viviendas que podrán tener como destino tanto la venta como el alquiler. Las áreas habitables se establecen entre 32 y 107m² (según cantidad de dormitorios). La localización se prevé en una zona urbana con infraestructura instalada. Las viviendas pueden estar o no en el mismo padrón y el mismo barrio.

En la Agencia Nacional de Vivienda, existe la Oficina del Inversor, que tiene como objetivo asesorar al inversionista en el proceso de presentación del proyecto.

Extracto de la Ley 18.795⁷.

Capítulo de mayor interés, porque trata sobre los beneficios tributarios.

CAPÍTULO I: Beneficios tributarios a la vivienda de Interés Social

ART. IV: Beneficios tributarios (IRPF, IRPJ, IVA compra, IVA venta, ITP, impuesto al patrimonio)

⁷ Ver Ley completa en el punto 10.5.2 del Anexo.

a) Exoneración de los impuestos que gravan la renta originada en las actividades o proyectos declarados promovidos. Esta exoneración podrá comprender a la renta o al propio impuesto.

b) Deducción íntegra a efectos de la determinación de la renta gravada por el impuesto a las rentas de las actividades económicas.

c) Exoneración del impuesto al patrimonio.

d) Exoneración de impuesto al valor agregado (IVA) a los ingresos derivados de las actividades de enajenación, construcción, refacción, ampliación y reciclaje de viviendas.

e) Exoneración del impuesto a las transmisiones patrimoniales, a la parte enajenante, a la parte adquirente o a ambas.

f) exoneración de IVA aplicable a los servicios de garantía vinculados al arrendamiento y adquisición de inmuebles destinados a la vivienda de Interés Social.

g) Exoneración del impuesto al patrimonio aplicable a los activos afectados a la prestación de los servicios de garantía a que refiere el literal anterior. Dichos activos se consideran gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Si las viviendas se destinan al alquiler, se exonera el 40% de impuesto por las rentas generadas, pero se puede ampliar al 100% si se efectúan a través del Fondo de garantía de alquileres del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA).

La garantía se aplica exclusivamente para contratos de arrendamiento con destino a casa habitación, por montos no superiores a las 21 UR. El arrendatario no podrá subarrendar la vivienda, en caso contrario se pierde la Garantía otorgada. El programa tiene como objetivo, facilitar el arrendamiento de viviendas a las familias con ingresos líquidos desde 15 UR hasta 100 UR, con capacidad de pago de un alquiler que no son aceptadas como arrendatarias por carecer de garantías reales o personales.

Valor de UR: \$725.37 (22/04/14).

2.6 ASPECTOS OPERATIVOS

Quien presenta este proyecto cuenta con el terreno por herencia familiar y es enteramente responsable del diseño arquitectónico y su ejecución. La financiación del proyecto constará de fondos propios y de financiamiento de un banco de plaza (BBVA). Parte de la venta de los apartamentos se estima realizar en el pozo y el porcentaje restante, durante los cuatro años siguientes al inicio de las obras. La venta será financiada por el mismo banco, según la propuesta descrita en el proyecto financiero de este documento.

3. LOCALIZACIÓN

3.1 INTRODUCCIÓN⁸

El terreno se compone de la unificación ya tramitada de dos padrones ubicándose en el límite de los barrios Colón y Lezica, a 250 metros de la plaza "12 de Octubre" próximo a la Avenida Eugenio Garzón.

3.2 DATOS DEL PADRÓN⁹

IDENTIFICACIÓN

DIRECCIÓN: Lanús 6123/6131 esquina Lezica

NÚMERO DE PADRÓN: 108.252, superficie: 2.558 m²

NÚMERO DE PADRÓN: 108.253, superficie: 1.360m²

SUPERFICIE TOTAL: 3.918m²

MUNICIPIO: G

RÉGIMEN DE PROPIEDAD: Propiedad común

⁸ Ver mapa de delimitación de barrios en Anexo 10.1.1

⁹ Ver datos territoriales en Anexo 10.1.2

DATOS RELEVANTES DEL PLAN MONTEVIDEO

ZONIFICACION PRIMARIA: Urbana

ALTURA DE EDIFICACIÓN: 9 metros

RETIRO FRONTAL: 7 metros

RÉGIMEN DE GESTIÓN DEL SUELO: Régimen patrimonial urbano

FACTOR DE OCUPACIÓN DEL SUELO: 35%

USO PREFERENTE: Residencial con servicios y equipamientos compatibles

COMISIONES ESPECIALES: Colón- Villa Colón

PROPIETARIO: Quien presenta este proyecto.

A continuación se detalla un mapa de la ubicación del predio:



3.3 CARACTERIZACIÓN DEL ENTORNO

Lezica es un barrio del norte del departamento de Montevideo, que surgió como Villa Colón a fines del siglo XIX. Sus ejes son la Avenida Lezica y el camino Fauquet. La zona cuenta con un amplio espectro de recursos urbanos como infraestructuras de luz y saneamiento, caminos pavimentados, plazas y servicios; y rurales como suelos fértiles para cultivos como la vid. Constituye una unidad territorial con identidad propia e identificable debido a su historia y tipología urbana que describiremos a continuación.

El ferrocarril fue determinante para la conformación de Colón debido a su relativo distanciamiento del centro de la ciudad y la necesidad del transporte de los bienes y personas entre ambos puntos. Los inmigrantes de principios del siglo XX se afincaron allí por la disponibilidad de tierras de cultivo y su ubicación entre el puerto y la zona de chacras y vides.

La zona rural cuenta con calidad ambiental muy importante, un denso circuito de establecimientos productivos, bodegas, circuitos turísticos y viveros, mientras que la zona urbana cuenta con una completa red de servicios. Si bien antes se componía principalmente de residencia temporaria, hoy es permanente.

Además de las grandes residencias y quintas que caracterizan la zona, se suma el aporte del arbolado presente sobre la Avenida Lezica que lo destaca a nivel urbano: un sin fin de eucaliptus presente en ambas aceras de la calle y que se repite en toda la trama.



Avenida Lezica 1917. FOTO 1685.FMH.CMDF.IMM.UY

Con el paso del tiempo se ha ido modificando el tejido urbano característico producto de la localización de nuevas tipologías en sustitución de las existentes. Por un lado, la generación de viviendas unifamiliares exentas en los terrenos y por otro, la inserción de algunos conjuntos habitacionales y servicios públicos.

A pesar de los cambios producidos, el ancho de la avenida, el arbolado y la persistencia de determinados tipos edilicios (grandes residencias y casas-quinta) mantienen las particularidades de esta trama periférica.

El conjunto habitacional de mayor porte en la zona es el Complejo América (Nº77), que, a su vez, es el cuarto complejo en cantidad de habitantes del Uruguay (en los primeros lugares están los Complejos EuskalErría 70, EuskalErría 71 y Parque Posadas) dentro de ellos es el más "verde" gracias a sus amplios espacios comunes sin edificar. Dicho Complejo comenzó a construirse a principio de los años 80 por la empresa Argentina "Rio de la Plata", luego la obra la retomo y finalizó el Banco Hipotecario del Uruguay.

El Complejo América está ubicado entre las calles Andrés y camino Durán. Consta de 1.168 apartamentos y se calcula que en el viven entre 6.000 y 7.000 personas.

3.4 ANÁLISIS DEL PREDIO SELECCIONADO¹⁰

El terreno se ubica en una zona con identidad propia y de alto valor ambiental por su escasa polución y alto contenido de especies vegetales.

Actualmente, el predio se encuentra desocupado, sin edificaciones y con un alto grado de pastizales. Cuenta con saneamiento y red de energía eléctrica.

Está dentro del Régimen Patrimonial Urbano bajo la Comisión Especial: Colón- Villa Colón por lo que se deberá presentar el proyecto ante la misma alineándose a sus requerimientos estéticos y normativos.

Se encuentra próximo al Centro Comercial de Colón, el cual cuenta con múltiples servicios: educación, salud y recreación que se especifican en el mapa antes presentado.

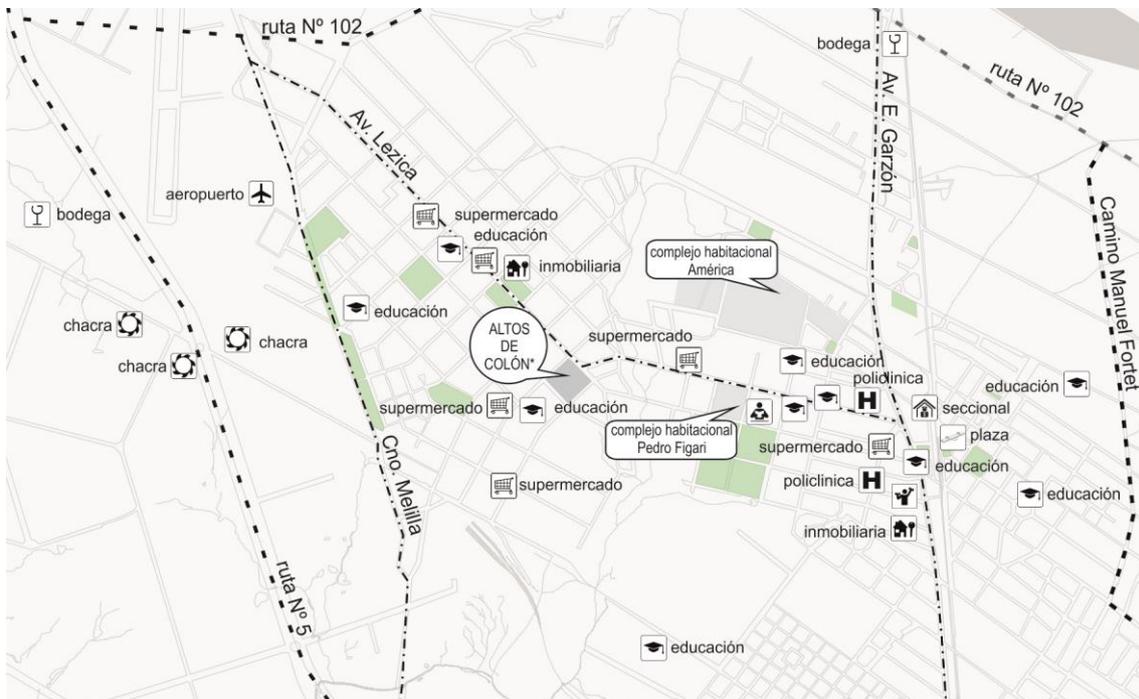
¹⁰ Ver imágenes del predio en Anexo 10.1.3

Aún más próximos hay autoservicios, mutualistas y otros servicios que se relacionan con el confort habitacional.

Es un punto de fácil acceso por Ruta 5 desde el Centro (15 minutos en auto) y desde el Este por la nueva Ruta Perimetral.

Asimismo, cuenta con líneas de transporte colectivo hacia diferentes lugares céntricos de la ciudad¹¹:

- 145 - Complejo América - Ciudadela
- 148 - Melilla Camino Fauquet - Aduana
- 2 - Melilla - Portones
- 329 - Melilla - Punta Carretas
- L10 - Melilla - Plaza Colón
- L29 - La Carbonera - Paso Molino
- L3 - Paso Molino - Plaza Colón - Paso Molino



¹¹ Ver mapa de sistema de transporte metropolitano en Anexo 10.1.4

4. ANÁLISIS DE MERCADO PARA EL PROYECTO

4.1 INTRODUCCIÓN

El barrio Colón posee una escasa oferta de inmuebles nuevos, donde casi el 50% de la oferta de propiedad horizontal tiene una antigüedad mayor a 50 años y solo el 14% se constituye en obra menor a 10 años, mientras que el 36% restante se distribuye entre 10 y 50 años de antigüedad. El barrio se caracteriza por el predominio de un perfil de construcciones deterioradas pero los espacios verdes y tranquilidad de la zona le dotan de potencialidad para el crecimiento urbano.

Antigüedad de viviendas:

<u>Propiedad horizontal (%)</u>	
-<10 años	13.67
-10-20 años	9.27
-20-30 años	10.91
-30-40 años	8.72
-40-50 años	10.29
->50 años	46.91

Las ciudades dormitorio de La Paz y Las Piedras podrían contener gran masa de público objetivo con deseos de aproximarse a Montevideo, sin perder la caracterización del entorno natural y los bajos costos de vida, pero logrando una mayor cercanía a sus lugares de trabajo y servicios.

Estos datos arrojan la oportunidad de generar una oferta distinta y moderna en Colón. Allí, los proyectos registrados bajo la Ley 18.795 al 28 de enero del 2013¹² no llegan a representar el 1% respecto al resto de Montevideo.

¹² Ver planilla de Proyectos y viviendas registradas por barrio bajo la Ley 18.795 en Anexo 10.2.1.

En el marco de la Ley, en Montevideo, las obras nuevas predominan sobre los reciclajes, refacciones o ampliaciones, ya sea en pequeños, medianos y grandes proyectos. El mayor número de proyectos presentados, corresponde a los de pequeña escala mientras que los mediados, han generado el mayor número de unidades.

La mayor demanda es de unidades de dos dormitorios, seguidas por las de un dormitorio y en tercer lugar, las de tres representando un 12% del total. Unidades con cuatro no llegan a registrar el 1%.

Datos económicos y sociales en relación a la vivienda en la zona de estudio¹³

En la zona de estudio el 25% de los hogares cumple con los requisitos del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) para acceder a préstamos y el ingreso promedio por persona es de \$13.925.

Otros datos relevados a partir de la última encuesta de hogares del INE y que influyen en el contexto del proyecto son:

- promedio descenso de pobreza 2011 - 2012: 8.5 %
- concentración de personas por debajo de la línea de pobreza 2011: 32.2%
- personas indigentes: 1.4%
- cantidad de hogares dentro de PANES (2011): 1.146
- porcentaje de lo anterior con respecto al resto de Montevideo: 5.2%

De enero a octubre del 2012 se registraron 111 compraventas. El precio del metro cuadrado para vivienda en propiedad horizontal (PH) en el 2011, en la zona de estudio se ubica en los U\$S 1.143, significando un precio promedio de U\$S 63.723 (para una propiedad de 56m²). En propiedad común (PC) el precio ronda los U\$S78.201.

Los metros cuadrados de permiso de construcción en la zona, representan entre un 0,01% y un 0,5% del total en Montevideo, significando que la construcción de obra

¹³ Datos extraídos del Informe de Mercado inmobiliario publicado por la ANV, mayo 2013

nueva o reciclaje en ésta zona es de las más bajas o bien la construcción en negro es alta.

Observaciones sobre la demanda:

- Los hogares se componen principalmente por población adulta de ingresos medios y medios - bajos.
- La propiedad común predomina ampliamente sobre la propiedad horizontal.
- No es una zona en crecimiento de población. Actualmente no capta nuevos habitantes de otros barrios, pero tiene la potencialidad de captar habitantes de La Paz y Las Piedras.
- La población poco sofisticada y sencilla.
- El promedio de antigüedad de la oferta de viviendas de 50 años asciende casi al 50%, lo que indica un importante stock habitacional en vías de obsolescencia en los próximos años.

4.2 ANÁLISIS DEL MERCADO URUGUAYO

En los próximos 20 años Uruguay necesita construir unas 450.000 viviendas, aseguró Julio Villamide (J.V), desarrollador inmobiliario, durante un foro del sector inmobiliario.

Esta deficiencia en la oferta se debe entre otras cosas, a que los hogares son más pequeños en número de moradores que hace 30 años. Mientras que en 1980 el promedio era 3,4 personas, en el 2010 era de 2,9. "Por cada 0,1% que se reduce el tamaño del hogar, se necesitan 45.000 viviendas adicionales"¹⁴

El surgimiento de la Ley de vivienda de interés social hace más de dos años, ha facilitado el acceso a una solución habitacional a personas de ingresos medios y medios-bajos. De esta manera se amplió la oferta y se comenzó a construir en zonas que antes no presentaban una dinámica urbanizadora. Actualmente la ANV considera un éxi-

¹⁴ Julio Villamide

to la implementación de la Ley; "la prueba del mercado superó las expectativas con creces".¹⁵

Si bien para este 2014, se prevé una desaceleración de la inversión, el Plan de Vivienda Social constituye una buena alternativa para inversores, por lo que podría no verse afectada por la coyuntura.

El modelo implementado se dirige igualmente al consumidor final y los inversores interesados en invertir en bienes inmuebles. También logra que la oferta se distribuya mejor en el territorio y se genere una mayor dinámica en los barrios centrales de la capital, restándose participación a la costa este, para lograr un mejor uso de las infraestructuras existentes.

Otro gran cambio es que tanto los promotores como los compradores demandan financiamiento en instituciones bancarias.

Dentro de esta política, no se prevén cambios considerables en los próximos 5 años más allá de los posibles cambios en las estrategias globales de gobierno.

4.3 IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.¹⁶

Al 31 de enero de 2014, se han ingresado en la ANV, 273 proyectos de los cuales solo dos se ubican en nuestra área de estudio: Proyectos N° 68 y N° 36 B.



Ubicación de los proyectos N° 36 B y 68 en relación a Altos de Colón

¹⁵ Entrevista al Arq. Javier Parnizari, a cargo de la Oficina del Inversor en la ANV

¹⁶ Ver planilla de precios por m²según barrios de proyectos bajo la Ley 18.795 en Anexo 10.2.2

PROYECTO N° 36 B

El proyecto se ubica sobre la Avenida Eugenio Garzón N° 1130 entre Amiens y Bulevar José Batlle y Ordoñez.

Es un conjunto de cinco bloques prismáticos implantados uno a continuación del otro en un terreno de gran profundidad, separados entre sí conformando patios reglamentarios de acuerdo a la normativa departamental vigente. Los bloques constan de planta baja y dos plantas altas.

En cada bloque se proyectan dos unidades de vivienda por planta, salvo en el bloque situado al fondo del terreno que en su planta baja contiene dos lugares de garaje, que completan los siete lugares previstos según normativa. El sistema constructivo es tradicional, con estructura de hormigón armado y muros de bloques tipo Hopresa o similar. No hemos podido obtener precios de las unidades.

Actualmente este proyecto está detenido. La ANV ha intentado ponerse en contacto con el inversor, sin resultados.

TIPOLOGÍA	VIVIENDA	BAÑOS	ÁREA HABITABLE POR UNIDAD (m ²)
1D	3	1	36
2D	20	1	47
2D	2	1	51
3D	3	2	60
TOTAL	28		

PROYECTO N° 68

El proyecto se ubica sobre la calle Lanús N° 5801 esquina Calderón de la Barca. Próximo a Altos de Colón. La ANV ha actuado como mediador entre el inversor y el público, gestionando la venta de las viviendas. Las mismas cuentan con subsidio en la cuota del préstamo según lo establecido en la Ley 18.795.

Se trata de un conjunto habitacional de cuatro viviendas dúplex de dos dormitorios. Constan de subsuelo con destino garaje, sin conexión con el interior de la vivienda; planta baja con estar-comedor con cocina integrada, desde la que se tiene acceso al patio exterior; y planta alta con dos dormitorios y un baño.

El sistema constructivo es tradicional, con estructura de hormigón armado, y muros de

mampostería. El precio de la unidad sin incluir el garaje es de 735.000 UI¹⁷ lo que traduce al precio actual aproximado de la misma de U\$S 91.031.



UNIDAD	DORM.	VIVIENDAS	BAÑOS	AREA HABITABLE (m2)
001 a 004	2	4	1	55
Total		4		220

Ampliando más la mira, y considerando el nivel socio-económico de nuestra zona de estudio, se identificó otra competencia integrada por aquellos proyectos promovidos por el Ministerio de Vivienda Ordenamiento territorial y Medio Ambiente (MVOTMA). Este programa se enmarca en el plan de Rehabilitación y consolidación urbana de "*Mi lugar, entre todos. Plan Quinquenal de Viviendas*".

El programa está dirigido a familias con al menos un menor de 18 años a su cargo y/o personas con discapacidad, expedida por el Banco de Previsión Social (BPS). El ingreso del hogar debe ser entre 25 y 60 UR (U\$S 794- 1.905)¹⁸.

El proyecto ubicado en la calle Lanús se encuentra totalmente vendido, considerándolo lo competencia de referencia ya que tiene un diseño similar al objetivo de estudio del presente documento y refleja lo que se ofrece hoy en el mercado en la zona, en este segmento.

Entre dicho proyecto y el que se ubica en la Avenida Eugenio Garzón no alcanzan el 45% de las unidades que propone Altos de Colón, considerando que éste último está detenido.

Las ventajas de Altos de Colón son los garajes, la calidad constructiva y los *amenities*. Altos de Colón constituye una oferta innovadora y dinamizadora de la zona, tanto a nivel urbano como comercial. Se destacará la vida en contacto con la naturaleza y el

¹⁷ Cotizaciones: UI: \$2,83. U\$S 22,85 (abril 2014)

¹⁸ Cotizaciones: UR: \$ 725.37. US\$: 22,85 (abril 2014)

plus de contar con *amenities* que acompañan el nuevo estilo de vida. No se podrá descuidar el precio de las unidades ya que es un factor clave para el segmento de población al que se apunta.

5. ENFOQUE ESTRATÉGICO DEL PROYECTO

5.1 FACTORES COMPETITIVOS CONSIDERADOS

Altos de Colón armoniza las bondades de vivir en un barrio jardín histórico con las ventajas de un estilo de vida moderno, buscando generar una alternativa residencial en la zona norte de Montevideo. El desarrollador inmobiliario trata de proveer un complejo habitacional con apartamentos confortables de calidad en una zona caracterizada por su tranquilidad, calles y plazas arboladas. Se ofrecen servicios característicos de proyectos contemporáneos como *amenities*, pero que demandarían escasos montos mensuales para su mantenimiento, en referencia a proyectos de igual calidad en zonas costeras de la Capital.

Altos de Colón se integra a un área pujante de Montevideo en continua expansión. Se han revitalizado los proyectos turísticos y recreativos como chacras y bodegas y nuevos emprendimientos vinculados a la futura Unidad Alimentaria de Melilla.

5.2 VALOR DISTINTIVO

Altos de Colón es una atractiva combinación de *amenities* de buena calidad y paisaje próximo a un centro con servicios. Es el *Lugar* para disfrutar la vida en familia en contacto con la naturaleza, en modernos apartamentos.

Tranquilidad y seguridad: excepcional propuesta de seguridad en un predio cerrado, único acceso y circuito cerrado de TV.

Confort y diseño: proyecto innovador con amplios espacios interiores de diseño contemporáneo y finas terminaciones cuidadosamente elegidas.

Calidad de vida junto a la naturaleza: vivir rodeado de amplios espacios verdes y arbolados.

Servicios: cocheras opcionales dentro del predio cercado, terrazas con barbacoa, solárium, espacios recreativos, wi-fi en áreas comunes.

5.3 SEGMENTACIÓN Y POSICIONAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO

El proyecto apunta a parejas y familias con hijos que buscan acceder a una vivienda a un precio accesible en una zona consolidada de la ciudad en un marco natural. Se ofrecen viviendas en bloque de distinta cantidad de dormitorios bajo un mismo estándar de calidad y espacialidad y acceso a espacios comunes. Opcionalmente se ofrecen cocheras.

6. PLAN DE MARKETING

6.1 PRODUCTO¹⁹

Altos de Colón es un proyecto de setenta y dos viviendas en tipologías de uno, dos y tres dormitorios, agrupados en cuatro edificios exentos, desarrollados en planta baja y dos niveles.

Las unidades se orientan a las cuatro fachadas de cada edificio, y se organizan de a seis por nivel, con un corredor interior y escalera vinculada a un hall de acceso.

Las unidades de planta baja se vinculan a los espacios verdes que rodean los edificios.

El límite del predio se delimita con un enrejado y acceso enmarcado.

En cada bloque habrá: - seis unidades de tres dormitorios.

-ocho unidades de dos dormitorios.

-cuatro unidades de un dormitorio.

¹⁹ Ver esquemas en páginas 26 y 27

La unidad de tres dormitorios de planta baja, más cercana al acceso, está diseñada con criterios de accesibilidad para silla de ruedas.

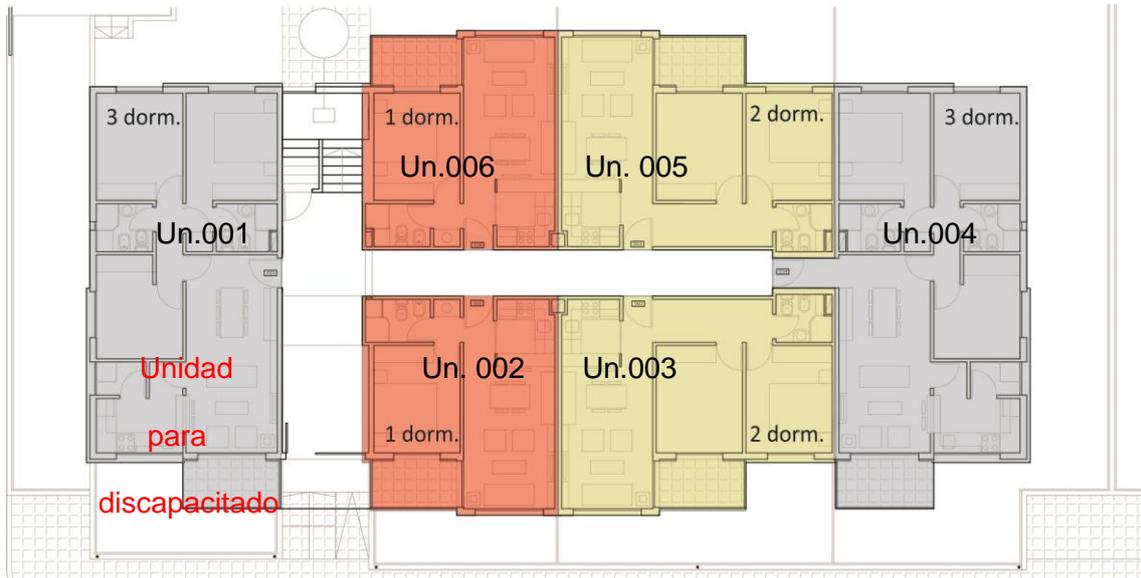
Las unidades de tres dormitorios se enfocan a familias; las de dos dormitorios a hogares mono-parentales, ancianos, parejas jóvenes con un hijo y las de un dormitorio a ancianos, parejas jóvenes o personas solas.

Las áreas de las habitaciones serán confortables y las terminaciones serán de diseño pero buscando la mayor rentabilidad. El proyecto incluye servicios de: cámaras de seguridad en la entrada, predio cercado, barbacoa común en azotea y además se contará con treinta y dos cocheras exteriores y espacio enjardinado entorno a los bloques.

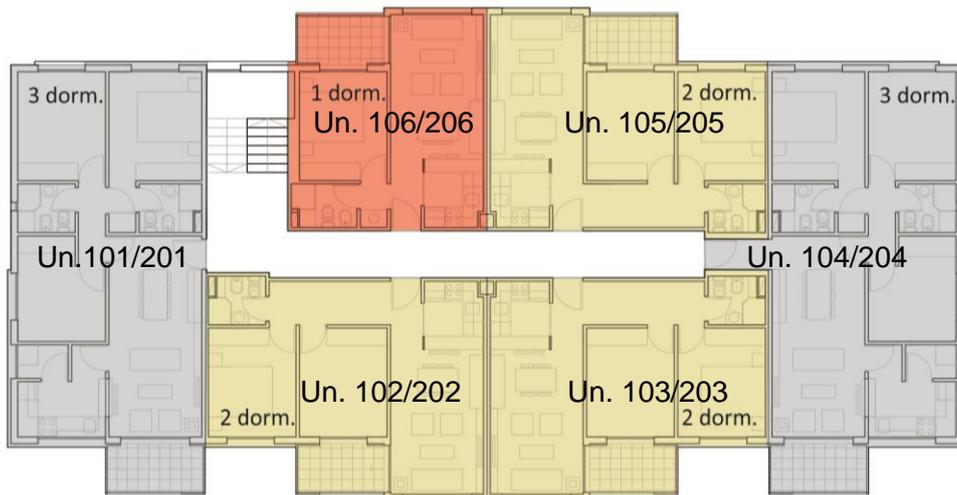
Planta general



Planta baja, dormitorios: 2x1 | 2x2 | 2x3 (uno de ellos para discapacitado)



Planta primer y segundo piso, dormitorios: 1x1 | 3x2 | 2x3



Cuadro de áreas construidas y acondicionadas.

TIPOLOGIA	CANT. DORM.	CANT. VIVIENDAS	Área por tipo	Área exterior	Área común circulación	Área por vivienda	Área por tipo por bloque
A	1	4	32,72	4,2	7,57	44,49	177,96
B	2	8	45,66	4,2	7,57	57,43	459,44
C	3	6	62,5	4,2	7,57	74,27	445,62
Total por bloque	---	18	140,88	12,6	7,57	---	1083,02
TOTAL PROYECTO:		72	563,5	50,4		---	4332,08

TODOS LOS DESTINOS CONSTRUIDOS		
USO	Área por bloque	Área proyecto
S.U.M.	99,54	398,16
Azotea	285,44	1141,76
Viviendas	1083,02	4332,08
TOTAL CONSTRUIDO	1468	5872

AREAS EXT. ACONDICIONADAS			
USO	CANT. UNIDADES	Área por bloque	Área proyecto
Cocheras	32	---	379,2
Circ. Auto.	---	---	867,4
Jardines	---	---	1245,4
TOTAL ACOND	---	---	2492

AREA TERRENO	3918
---------------------	-------------

FOS	37,46%
------------	---------------

Solicitud de tolerancia 2,46%

FOT	149,87%
------------	----------------

unidad de áreas m2

*Estas áreas son aproximadas, las reales figuran en las planillas al final del documento

Tipologías de apartamentos

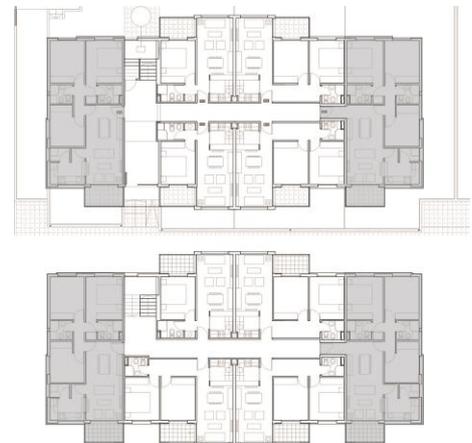
Unidades de un dormitorio: 002, 006, 106, 206



Unidades de dos dormitorios: 003, 005, 102, 103, 105, 202, 203, 205



Unidades de tres dormitorios: 001, 004, 101, 104, 201, 204



Breve Memoria Descriptiva

Altos de Colón contará con una estructura exenta de cualquier construcción lindera, de vigas y pilares de hormigón armado y su cimentación será de dados de hormigón ciclópeo. Las cubiertas y los entresijos también se realizarán de hormigón armado con contrapisos de espesor adecuado a las normativas vigentes. Los muros exteriores de rejillón de 17cm serán revocados con gruesa y fina y tendrán pintura blanca. En el interior los tabiques serán de 15cm y 8cm revocados y pintados de igual manera. Habrá sectores revestidos en piedra pizarra de buena calidad.

Las aberturas serán de aluminio anolock, con espesores de vidrio adecuados según sus dimensiones.

Los pisos serán cerámicos. Las barandas y pérgolas serán de madera adecuada con pintura de protección. En exteriores de planta baja los pavimentos serán adecuados para el tránsito vehicular y se dispondrán luminarias acordes al programa de vivienda planteado y las áreas de césped se protegerán con barandillas de hierro pintado.

6.2 IMAGEN DE MARCA

El proyecto apunta a un equilibrio entre calidad y precio, para esto se afilia estrechamente a las disposiciones normativas actuales de habitabilidad dispuestas en el Digesto Municipal. Los materiales de terminación serán los mejores del estándar económico, cuidándose especialmente la calidad de ejecución constructiva. No se trata de un proyecto con detalles sofisticados sino uno que ofrece calidad en la simpleza de la propuesta para un público cuyo principal interés es aproximarse a Montevideo sin la necesidad de costear los altos precios de los barrios próximos al centro y sin perder la relación con los espacios abiertos y enjardinados.

6.3 COMERCIALIZACIÓN

La comercialización del proyecto se realizará desde el año cero con ventas en el pozo desde las propias oficinas del inversor. Se brindará información detallada a través de

la página web y Skype con sistema de chat en vivo, además de la atención telefónica. Se acelerará la construcción de una de las viviendas próximas a la vía pública para su exhibición, donde se dispondrá en la zona de living un nuevo puesto de venta.

Los precios de comercialización²⁰ se establecen en función de los precios de mercado, incluyendo un beneficio del 20% sobre el costo del metro cuadrado construido (considera el costo de financiación). Los precios varían entre los diferentes niveles del bloque ya que el acceso por escalera es un factor que quita valor.

Cuadro de precios por metro cuadrado²¹:

PRECIOS (m ²)		
P.B	U\$S	1.260,00
1º PISO	U\$S	1.230,00
2º PISO	U\$S	1.200,00

6.4 PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN

La promoción se realizará a través de cuatro vías: folletería distribuida en comercios y puerta a puerta, publicidad en radio AM y FM, página web y auto-parlante en un radio de 3 km al terreno y en las ciudades de Las Piedras y La Paz. Las imágenes hoy cumplen un rol importante en la comunicación por lo que se realizarán de la mejor calidad para su publicación en la folletería y la web. Se aprovechará el amplio frente del terreno para colocar un gran cartel publicitario.

6.5 COSTOS DEL PRODUCTO

Para cuantificar los costos del proyecto, se genera un rubrado de tareas. A cada una de ellas, se asocia cierto rendimiento de mano de obra y consumo de materiales que se estiman en base a la experiencia en obra y rendimientos y consumos ya planillados por el Ing. Caviglia en su libro, “Análisis de costos y presupuestación de obras”.

²⁰ Ver precios de comercialización en Anexo 10.3

²¹ Ver Cálculos complementarios, Armado de precios de venta en Anexo 10.4.3

El valor de la mano de obra en la Industria de la Construcción está establecido por laudo. El precio de los materiales es un promedio de los precios de venta en el mercado.

Cada operario genera cargas sociales para la empresa frente al Banco de Previsión Social que actualmente se establecen en un 75% del total de los jornales pagos.

Existen subcontratos que aportan por Industria y Comercio y otros por Construcción, dependiendo del giro principal de cada empresa. Aquellas que aportan por Construcción tendrán cargas sociales como los operarios ya mencionados.

Dentro de los costos, se establece un coeficiente de desperdicio en los materiales, variable entre un 5 y un 10% dependiendo del material a utilizarse para la tarea.

7. PLAN FINANCIERO

7.1 RESUMEN

Recordamos que se dispone del terreno por lo que se considera un costo hundido.

Como se mencionó anteriormente, el precio de venta del m² construido varía según se ubique en PB, 1^o o 2^o piso.

Se estima el periodo de obra en 2 años.

Se establecen 3 fuentes de ingresos para el financiamiento de la obra:

Fondos propios equivalentes a U\$S 1.200.000.

Ventas en el pozo estimadas en U\$S 1.335.253 según cronograma de ingresos²².

Préstamo del Banco BBVA del Uruguay por U\$S 1.479.435 al 6% E.A²³ entregados en 2 cuotas entre los años 0 y 1.

Para el otorgamiento del préstamo, el Banco solicita cierta documentación²⁴ que debe ser presentada además de convencer a las autoridades de la viabilidad del proyecto y de la necesidad del mismo en la zona de implantación.

²² Ver cronograma de ingresos en el punto 7.5 del Plan Financiero.

²³ E.A Tasa de Interés Efectiva Anual.

²⁴ Ver check list en el punto 10.4.4 del Anexo.

El Banco adelanta sobre contratos o certificados de obra, estableciendo una relación permanente durante la ejecución de la obra con el Inversor. Es un escenario flexible, donde se establece un tope máximo a prestar pero se va calibrando en función de las necesidades de la obra. Para establecer dichos flujos es necesario presentar el cronograma de obra.

El plazo para el pago del préstamo es variable y generalmente se cancela al finalizar la obra, en este caso en particular, 2 años.

El costo total de la obra es de U\$S 4.014.688,50. En el cronograma financiero²⁵ de la obra se estipulan los montos necesarios en el año 0, 1 y 2.

La empresa cuenta con maquinaria por valor U\$S 100.000 comprada un año antes del inicio de la obra y se venderá una vez finalizada la misma. La amortización es en 5 años. Al momento de la venta su valor de mercado es de U\$S 60.000.

El capital de trabajo es un 10% del costo total: U\$S 401.469; se desembolsa en el año 0 previo al inicio de la obra y no se requiere aumentarlo durante la misma.

Se completará el 100% de las ventas al año cuatro.

²⁵ Ver cronograma financiero en el punto 7.4 del Plan Financiero.

7.2 RUBRADO DE OBRA²⁶

COTIZACIÓN U\$S 22,85

		COSTO			APORTES
No.	RUBRO O TAREA	TOTAL MANO DE OBRA	TOTAL MATERIALES	TOTAL GENERAL	0,75
UNIDADES EN MATERIALES		RUBRO	RUBRO	RUBRO	RUBRO
	GENERALES	580.964,26	347.215,68	1.161.952,77	433.238,75
	MOVIMIENTO DE TIERRA	403.964,55	180.860,00	602.910,55	302.973,41
	ANDAMIOS	72.666,87	458.286,80	576.782,35	54.500,16
	ENCOFRADOS	3.345.611,80	2.918.552,23	6.556.019,25	2.509.208,85
	ARMADURAS	1.402.786,72	4.514.846,58	6.369.117,96	1.052.090,04
	HORMIGÓN	2.850.087,20	8.713.043,60	12.434.435,16	2.137.565,40
	MUROS	1.693.618,80	3.858.182,71	5.937.619,78	1.270.214,10
	REVOQUES	4.415.635,66	924.149,10	5.432.199,67	3.311.726,74
	PISOS	1.160.806,12	2.203.598,16	3.584.764,09	870.604,59
	ZÓCALOS	581.544,59	336.931,34	952.169,07	436.158,44
	REVESTIMIENTOS	746.268,86	956.214,31	1.798.104,60	559.701,65
	CUBIERTAS, AISLACIONES...	1.021.223,09	1.505.788,84	2.677.590,82	765.917,32
	AYUDA a SUBCONTRATO MADERA	364.371,46	11.345,28	376.851,26	273.278,59
	AYUDA a SUBCONTRATO ALUMINIO	6.576,80	0,00	6.576,80	4.932,60
	AYUDA a SUBCONTRATO HERRERÍA	198.335,83	4.093,55	202.838,74	148.751,87
	PINTURA	1.941.346,63	884.157,77	2.913.920,18	1.456.009,97
	TAREAS ADICIONALES	27.142,50	15.866,02	44.595,12	20.356,87
	MISCELANEAS	9.224.578,27	0,00	9.224.578,27	1.116.000,00
	COMERCIALIZACIÓN	170.000,00	0,00	187.000,00	31.800,00
SUBCONTRATOS					
	ELÉCTRICA	0,00	0,00	2.957.815,53	1.575.000,00
	SANITARIA	0,00	0,00	2.957.815,53	1.575.000,00
	ARTEFACTOS SANITARIOS	0,00	0,00	633.900,36	0,00
	CARPINTERÍA DE MADERA	0,00	0,00	1.924.944,00	0,00
	ESPACIOS EXTERIORES	0,00	0,00	561.200,00	220.972,50
	HERRAJES	0,00	0,00	289.901,04	0,00
	CARPINTERÍA DE ALUMINIO	0,00	0,00	874.000,00	0,00
	VIDRIERÍA	0,00	0,00	59.227,20	0,00
	HERRERÍA	0,00	0,00	310.800,00	0,00
	SUBTOTALES	0,00	0,00	10.569.603,66	3.370.972,50
	COSTO SIN IVA			71.609.630,09	20.126.001,85
	COSTO EN DÓLARES AMERICANOS			3.133.900,66	880.787,83
	RUBRO O TAREA	MANO OBRA	MATERIALES	TOTAL	APORTES

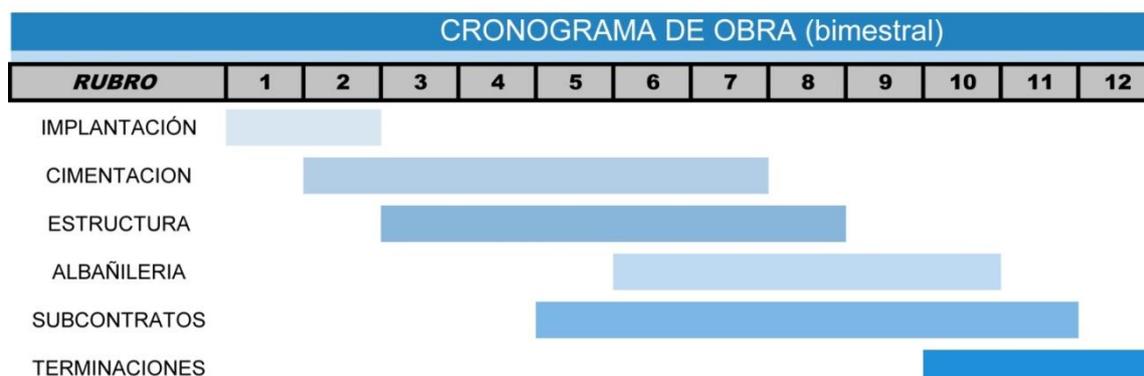
71.609.630,09	COSTO sin IVA ni aportes
3.133.900,66	dólar

91.735.631,94	COSTO TOTAL sin IVA
4.014.688,49	dólar

21.175,89	COSTO m² A CONSTRUIR
926,73	dólar

²⁶ Ver planilla completa en Anexo 10.4.1

7.3 CRONOGRAMA DE OBRA

7.4 CRONOGRAMA FINANCIERO²⁷COTIZACIÓN UI 2,83
US\$ 22,85

				CRONOGRAMA FINANCIERO			
No.	RUBRO O TAREA	U	CANT	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	TOTAL GENERAL
UNIDADES EN MATERIALES			METRAJE				RUBRO+APORTE
	GENERALES			1.038.818,31	167.993,14	388.380,07	1.595.191,52
	MOVIMIENTO DE TIERRA			380.254,20	380.254,20	145.375,57	905.883,97
	ANDAMIOS					631.282,51	631.282,51
	ENCOFRADOS			4.532.614,05	4.532.614,05	0,00	9.065.228,09
	ARMADURAS			3.710.604,00	3.710.604,00	0,00	7.421.208,00
	HORMIGÓN			7.286.000,28	7.286.000,28	0,00	14.572.000,56
	MUROS			0,00	7.207.833,88	0,00	7.207.833,88
	REVOQUES			0,00	5.678.467,05	3.065.459,36	8.743.926,41
	PISOS			0,00	1.335.484,52	3.119.884,16	4.455.368,68
	ZÓCALOS			0,00	0,00	1.388.327,51	1.388.327,51
	REVESTIMIENTOS			0,00	1.178.903,12	1.178.903,12	2.357.806,25
	CUBIERTAS, AISLACIONES...			1.721.754,07	1.721.754,07	0,00	3.443.508,14
	AYUDA a SUBCONTRATO MADERA			0,00	0,00	650.129,86	650.129,86
	AYUDA a SUBCONTRATO ALUMINIO			0,00	11.509,39	0,00	11.509,39
	AYUDA a SUBCONTRATO HERRERÍA			0,00	0,00	351.590,61	351.590,61
	PINTURA			0,00	1.805.744,34	2.564.185,81	4.369.930,15
	TAREAS ADICIONALES			0,00	32.476,00	32.476,00	64.951,99
	MISCELANEAS			3.446.859,42	3.446.859,42	3.446.859,42	10.340.578,27
	COMERCIALIZACIÓN			72.933,33	72.933,33	72.933,33	218.800,00
	SUBCONTRATOS						
	ELÉCTRICA			1.510.938,51	1.510.938,51	1.510.938,51	4.532.815,53
	SANITARIA			1.510.938,51	1.510.938,51	1.510.938,51	4.532.815,53
	ARTEFACTOS SANITARIOS			0,00	0,00	633.900,36	633.900,36
	CARPINTERÍA DE MADERA			0,00	1.924.944,00	0,00	1.924.944,00
	ESPACIOS EXTERIORES			0,00	0,00	782.172,50	782.172,50
	HERRAJES			0,00	289.901,04	0,00	289.901,04
	CARPINTERÍA DE ALUMINIO			437.000,00	437.000,00	0,00	874.000,00
	VIDRIERÍA			0,00	0,00	59.227,20	59.227,20
	HERRERÍA			0,00	0,00	310.800,00	310.800,00
	EGRESOS ANUALES EN PESOS			25.648.714,68	44.243.152,85	21.843.764,42	91.735.631,94
	EGRESOS ANUALES EN DOLARES			1.122.482,04	1.936.243,01	955.963,43	4.014.688,49

²⁷ Ver planilla completa en Anexo 10.4.2

7.5 CRONOGRAMA DE INGRESOS

CRONOGRAMA DE INGRESOS						
	SEÑA- COMPROMISO FINANCIACIÓN 2 AÑOS	INTEGRACIÓN Y CUOTAS FINANCIACIÓN 2 AÑOS	SEÑA- COMPROMISO FINANCIACIÓN 25 AÑOS	SALDO FINANCIACIÓN 25 AÑOS	VENTAS POST- OBRA	TOTAL POR AÑO
AÑO 1 U\$S	168.286,00	211.735,00	343.831,00			723.852,00
AÑO 2 U\$S		267.570,00	343.831,00			611.401,00
AÑO 3 U\$S				2.750.651,00	823.095,74	3.573.746,74
AÑO 4 U\$S					731.083,00	731.083,00

7.6 FLUJO DE FONDOS

	PROYECCIÓN DE INGRESOS				
	vida útil (años)				
	0	1	2	3	4
ingresos SCI* financiado a 2 años		168.286	55.835		
ingresos SCI financiado a 2 años (cuota)		211.735	211.735		
ingresos SCI financiado a 25 años		343.831	343.831	2.750.651	
ingresos ventas año 3				823.096	
ingresos ventas año 4					731.083
inv. Inicial	-1.122.482				
costos		-1.936.243	-955.963		
intereses		68.092	88.766	88.766	
dep. maquinaria		-20.000	-20.000		
KT	-401.469				
prestamo	1.134.873	344.562			
G.A.I		-819.737	-275.796	3.662.513	731.083
imp (22%) exoneración por Ley	0	0	0	0	0
G.D.I		-819.737	-275.796	3.662.513	731.083
dep. obra civil					
dep. maquinaria		20.000	20.000		
V.res AF maq.			55.600		
amor. prestamo				-1.479.436	
dev. de imp (22%)	0	0	0	0	0
F.F corriente		-799.737	-200.196	2.183.077	731.083
inflacion. Tiende a cero por la coyuntura		1,00	1,00	1,00	1,00
F.F constante		-799.737	-200.196	2.183.077	731.083
KT			401.469		
F.F constante		-799.737	201.273	2.183.077	731.083
tasa desc (12%)		89,29%	79,72%	71,18%	63,55%
		-714.050,77	160.453,47	1.553.871,15	464.616,46
Ilo	-389.077				
TIR	31,47%				
VAN (12%)	1.075.812,89				
TIR > TRR?	31,47 > 12				

7.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

TIR 31,47 %

VAN (12%) U\$S 1.075.812,89

El objetivo de la evaluación financiera, es analizar la conveniencia o no, de realizar la inversión. En este caso, ambos indicadores son positivos por lo que es aconsejable realizar la inversión, $VAN > 0$, $TIR > TRR$.

8. ANÁLISIS DE RIEGO Y SENSIBILIDAD

8.1 ANÁLISIS DE RIESGO²⁸

El riesgo de una inversión es directamente proporcional al beneficio que esta produce; a mayor beneficio, mayor riesgo.

El mercado inmobiliario presenta signos de desaceleración producto de las turbulencias en los mercados internacionales y de las medidas de control de capitales instauradas por Argentina.

Esta situación se hace más evidente en los segmentos destinados a compradores de ingresos altos (Punta del Este, Colonia, faja costera de Montevideo).

No obstante, en un contexto de costos crecientes, los márgenes de estabilidad para el desarrollador y las empresas constructoras son estrechos y algunas zonas contempladas en la Ley no están recibiendo mucha expresión de interés.

Las perspectivas de un crecimiento económico más moderado y los desequilibrios macroeconómicos que han surgido, plantean un escenario con más incertidumbre para la inversión.

8.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El siguiente cuadro indica cómo resultan los valores de TIR al variar los precios de venta y la inversión inicial. La fluctuación de estos factores nos permite visualizar el resultado financiero frente a posibles escenarios futuros. Presentamos los resultados de TIR con variaciones entre -20% y +10% de ambos factores, suponiendo que por la

²⁸ Datos extraídos de "Perspectivas económicas y desafíos para el Mercado Inmobiliario" Deloitte, mayo 2013

coyuntura actual del país es más probable que los precios de venta bajen, por ejemplo, debido a la alta oferta inmobiliaria que se está produciendo.

		Precios de Venta			
		-20	-10	0	10
Inversión inicial	-20	9,81%	23,79%	36,27%	47,60%
	-10	8,13%	21,69%	33,77%	44,73%
	0	6,57%	19,75%	31,47%	42,09%
	10	5,12%	17,94%	29,34%	39,66%

TRR= 12%. Para los casos en que la TIR es menor que la TRR, habrá que estudiar la variación del VAN que como mencionamos anteriormente, deberá ser mayor que cero para que el proyecto sea rentable. Con ambos indicadores se podrá decidir de mejor manera si es viable o no.

8.2 RIESGOS PARTICULARES DEL PROYECTO

Uno de los mayores riesgos es enfrentarse a una menor demanda de la esperada, ya sea por un cambio en el escenario económico actual o por el surgimiento de un proyecto de similares características en nuestro entorno inmediato.

La industria de la construcción está atada a los ciclos económicos. Una crisis puede significar la paralización de la obra.

Al igual que la conflictividad sindical o un aumento desmedido de los costos.

Un factor clave a revertir es el imaginario negativo que puede llegar a tener la sociedad, producto de las noticias proporcionadas por los diferentes medios de prensa, por ser una zona periférica y por el propio crecimiento que la ciudad fue teniendo a lo largo de la historia.

En la zona no hay proyectos de referencia que permitan inferir sobre el posible éxito de Altos de Colón, lo que determina la necesidad ineludible de un estudio de mercado competente.

9. CONCLUSIONES

Según el análisis financiero y el escenario estimado de ventas, el proyecto sería financieramente viable, como indican el TIR y VAN.

Para aumentar la rentabilidad, se podrían estudiar otros sistemas constructivos alternativos, no tradicionales, que al requerir menor mano de obra, podrían disminuir los costos de aportes a BPS, como sistemas de SteelFrame.

A partir de las entrevistas, encontramos que la ubicación de la oferta actual de proyectos bajo la Ley de Vivienda Social está fuertemente condicionada por las tendencias de las empresas desarrolladoras, en vez de resultar como consecuencia de estudios profundos del mercado. Estos estudios, llevados a cabo por muy pocos, son esenciales para prever el éxito de la propuesta inmobiliaria y poder solicitar la financiación en una entidad bancaria. Tanto el estudio de mercado, como el financiero, comercial y arquitectónico son pilares en la propuesta y creemos que sería muy conveniente desarrollarlos junto a otros profesionales idóneos en cada área, o bien el arquitecto en nuestro medio, debería nutrir sus conocimientos por fuera de la propuesta académica de la Facultad de Arquitectura de la Universidad de la República.

El trabajo nos permitió encontrar nuevas perspectivas o dimensiones en el proyecto arquitectónico, a parte de las aprendidas en la Facultad hasta el momento, que refieren principalmente al diseño, espacialidad y funcionalidad.

Consideramos de gran interés que estas nuevas perspectivas: empresarial, financiera y de mercado, puedan integrarse en materias competentes dentro del Plan de Estudios de nuestra Facultad.

10. ANEXO

10.1 INFORMACIÓN SOBRE EL TERRENO

10.1.1 MAPA DE DELIMITACIÓN POR BARRIOS



INE año 2011.

10.1.2 DATOS TERRITORIALES DE LOS PADRONES

Datos territoriales del padrón N° 108252	
Identificación	
Número de padrón:	108252
Centro Comunal Zonal:	CCZ12
Municipio:	G
Carpeta Catastral:	4498
Deslindes en PDF:	Clic aquí para ver PDF
Área Dirección Nacional de Catastro:	2558 m.c.
Régimen de Propiedad:	Propiedad Común
Planos de Mensura:	Sin datos
Direcciones	
LANUS 6123	
Datos territoriales del padrón N° 108253	
Identificación	
Número de padrón:	108253
Centro Comunal Zonal:	CCZ12
Municipio:	G
Carpeta Catastral:	4498
Deslindes en PDF:	Clic aquí para ver PDF
Área Dirección Nacional de Catastro:	1360 m.c.
Régimen de Propiedad:	Propiedad Común
Planos de Mensura:	Sin datos
Direcciones	
LANUS 6131	

Datos territoriales extraídos de Información Geográfica de la Intendencia Municipal de Montevideo.



REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY DIRECCION NACIONAL DE CATASTRO
 MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS CEDULA CATASTRAL

REGIMEN	EXPEDIDA	VALOR REAL
COMUN	INTERNET	2013

DEPARTAMENTO	LOCALIDAD CATASTRAL	CALLE	PUERTA
MONTEVIDEO	MONTEVIDEO	AVDA LEZICA	

PADRON	CARPETA CATASTRAL	AREA DEL PREDIO m2	AREA EDIFICADA m2
108252	4498	2.558	39

VALOR REAL TERRITORIAL	VALOR REAL DE MEJORAS	VALOR REAL TOTAL	VIGENCIA
\$ 458.430	\$ 21.527	\$ 479.957	DEC.400/13

NO CUMPLE CON EL ART. 178 LEY 17296

*Al solo efecto de aplicar el Art. 1 del DEC.400/13 para el pago de los impuestos de :
 PATRIMONIO, I.T.P. y PRIMARIA se exhibe el siguiente valor base 2013 para su liquidación: \$ 479.957*



REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY DIRECCION NACIONAL DE CATASTRO
 MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS CEDULA CATASTRAL

REGIMEN	EXPEDIDA	VALOR REAL
COMUN	INTERNET	2013

DEPARTAMENTO	LOCALIDAD CATASTRAL	CALLE	PUERTA
MONTEVIDEO	MONTEVIDEO	AVDA LEZICA	

PADRON	CARPETA CATASTRAL	AREA DEL PREDIO m2	AREA EDIFICADA m2
108253	4498	1.360	

VALOR REAL TERRITORIAL	VALOR REAL DE MEJORAS	VALOR REAL TOTAL	VIGENCIA
\$ 309.630	\$ 0	\$ 309.630	DEC.400/13

NO CUMPLE CON EL ART. 178 LEY 17296

*Al solo efecto de aplicar el Art. 1 del DEC.400/13 para el pago de los impuestos de :
 PATRIMONIO, I.T.P. y PRIMARIA se exhibe el siguiente valor base 2013 para su liquidación: \$ 309.630*

Cédulas catastrales.

10.1.3 IMÁGENES DEL PREDIO



Estado actual del terreno.

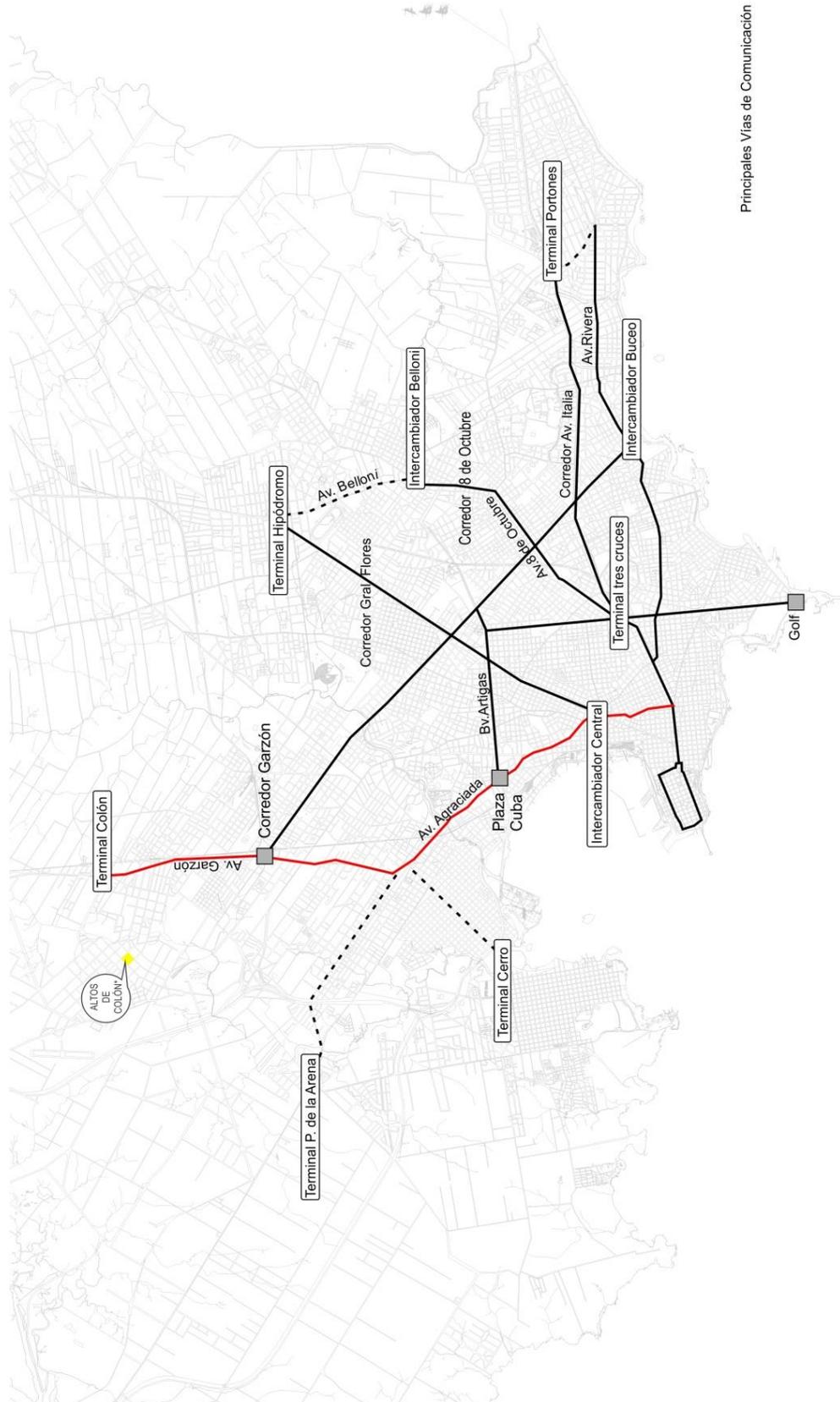


Panorámica del terreno.



Vista actual de la calle Lanús.

10.1.4 MAPA DEL SISTEMA DE TRANSPORTE METROPOLITANO



10.2 INFORMACIÓN DE MERCADO

10.2.1 PROYECTOS Y VIVIENDAS BAJO LA LEY 18.795

Proyectos y viviendas de la Ley de Vivienda Social (26 de Enero de 2013)		
Montevideo - viviendas ingresadas por barrio		
CORDON	640	24%
BARRIO SUR	439	16%
LARRAÑAGA	163	6%
AGUADA	135	5%
CIUDAD VIEJA	134	5%
LA BLANQUEADA	130	5%
PRADO, NUEVA SAVONA	115	4%
AIRES PUROS	113	4%
PALERMO	107	4%
LA COMERCIAL	103	4%
MERCADO MODELO Y BOLIVAR	94	3%
BELVEDERE	65	2%
CAPURRO Y BELLA VISTA	62	2%
LAS CANTERAS	61	2%
REDUCTO	61	2%
UNION	57	2%
ATAHUALPA	50	2%
CENTRO	45	2%
MALVIN	43	2%
JACINTO VERA	19	1%
TRES CRUCES	14	1%
BRAZO ORIENTAL	12	0%
FIGURITA	7	0%
PARQUE BATLLE, VILLA DOLORES	6	0%
CERRITO	6	0%
SAYAGO	5	0%
COLÓN CENTRO Y NOROESTE	4	0%
BUCEO	3	0%
TOTAL	2693	

10.2.2 PRECIOS DE PROYECTOS BAJO LA LEY 18.795

Precios de referencia de proyectos

EDIFICIO	DORM.	U	m2	P.TOTAL U\$S	P.m2 U\$S	ZONA	P.GARAGE U\$S
Parque Atahualpa							
1		103	42,80	84.000	1.963	Prado	
2		101	60,30	116.000	1.924		
3		102	73,00	143.000	1.959		
Altos de Gaboto							
1		106	55,52	75.000	1.351	Cordón	
2		101	80,30	114.000	1.420		
3		107	90,44	125.000	1.382		
MET1							
1		209	42,56	89.600	2.105	Tres cruces	14.200
2		307	64,13	117.000	1.824		
Nostrum Avenida							
1		1D-1	56,00	101.517	1.813	L.A. Herrera	
2		2D-2	65,00	149.392	2.298		
3		3D-1	80,00	160.710	2.009		
Nostrum Prado							
1		1D-1	44,00	103.000	2.341	Prado	16.500
2		2D-1	60,00	157.000	2.617		
3		3D-2	89,00	205.000	2.303		
Altos del Libertador							
1		1D-2	61,00	114.000	1.869	Libertador	18.500
2		2D-1	80,00	135.000	1.688		
3		3D-4	114,00	189.000	1.658		
Edificio Monterrey							
1		101	59,61	105.800	1.775	Salterain	
2		102	82,49	151.300	1.834		
Ciudadino-Pza.Seregni							
1		duplex	52,00	111.890	2.152	Pza. Seregni	
2		/	66,00	131.694	1.995		
Ciudadino-Prado							
1		/	51,88	86.979	1.677	Prado	12.000
2		/	64,11	137.649	2.147		
3		/	101,37	219.040	2.161		
Edificio Vivendi							
1		102	59,32	99.668	1.680	Cordon	
2		101	94,21	171.290	1.818		Incluido

Precios por metro cuadrado por zonas

Precio promedio por m ² - Octubre 2012 a setiembre 2013			
	UI/m ²	USD/m ²	Casos
C01*	12.669	1634	305
C02**	13.240	1694	182
Total	12.882	1656	487

*Aguada, Aires Puros, Barrio Sur, Belvedere, Colón, Jacinto Vera, La Blanqueada, La Comercila, Larrañaga, Mercado Modelo, Palermo, Parque Batlle y Villa Dolores, Peñarol, Lavalleja, Prado

**Centro, Ciudad Vieja, Cordón, Palermo

Fuente: Declaraciones juradas de compraventa

10.3 COMERCIALIZACIÓN

10.3.1 METRAJE Y PRECIO DE LAS UNIDADES POR BLOQUE

<i>Metraje y precio de venta de las unidades</i>											
APTOS		METRAJES								PRECIO (U\$S)	
CADA BLOQUE		DORM.	BAÑOS	m ² INTERIORES S/BALCÓN	BALCÓN	m ² COMUNES	TOTAL VENTA	COCHERAS EXT.	AZOTEA COMÚN	UNIDADES	COCHERAS
PB											
U1	001	3	2	62,50	4,20	7,57	74,27	11,52	5,53	93.635,90	7.000,00
U2	002	1	1	32,72	4,20	7,57	44,49	11,52	5,53	56.090,77	7.000,00
U3	003	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	72.404,87	7.000,00
U4	004	3	2	64,70	4,20	7,57	76,47	11,52	5,53	96.409,55	7.000,00
U5	005	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	72.404,87	7.000,00
U6	006	1	1	32,72	4,20	7,57	44,49	11,52	5,53	56.090,77	7.000,00
1ºP											
U7	101	3	2	62,50	4,20	7,57	74,27	11,52	5,53	91.352,10	7.000,00
U8	102	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	70.638,90	7.000,00
U9	103	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	70.638,90	7.000,00
U10	104	3	2	64,70	4,20	7,57	76,47	11,52	5,53	94.058,10	7.000,00
U11	105	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	70.638,90	7.000,00
U12	106	1	2	32,72	4,20	7,57	44,49	11,52	5,53	54.722,70	7.000,00
2ºP											
U13	201	3	2	62,50	4,20	7,57	74,27	11,52	5,53	89.124,00	7.000,00
U14	202	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	68.916,00	7.000,00
U15	203	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	68.916,00	7.000,00
U16	204	3	2	64,70	4,20	7,57	76,47	11,52	5,53	91.764,00	7.000,00
U17	205	2	1	45,66	4,20	7,57	57,43	11,52	5,53	68.916,00	7.000,00
U18	206	1	2	32,72	4,20	7,57	44,49	11,52	5,53	53.388,00	7.000,00

Resumen por bloque:

3 dormitorios: unidades: 001, 004, 101, 104, 201, 204

2 dormitorios: unidades: 003, 005, 102, 103, 105, 202, 203, 205

1 dormitorio: unidades: 002, 006, 106, 206

32 cocheras exteriores. Se ofertarán de manera opcional y se busca financiarlas en conjunto con las unidades.

i. PRECIO Y FINANCIACIÓN DE UNIDADES SIN COCHERA

UI 2,83

COTIZACION U\$S 22,85

Venta de unidades SIN cochera (financiación a 25 años)								
			FINANCIACIÓN A 25 AÑOS (U\$S)					
APTOS			PRECIO	SEÑA	COMPROMISO	INTEGRACIÓN	SALDO 25 AÑOS	CUOTAS*
CADA BLOQUE	DORM	UNIDADES	0,05	0,05	0,10	0,80	MENSUALES	
B3 PB								
U1	001	3	93.635,90	4.681,80	4.681,80	9.363,59	74.908,72	483,88
U2	002	1	56.090,77	2.804,54	2.804,54	5.609,08	44.872,62	289,86
B3 1ºP								
U7	101	3	91.352,10	4.567,61	4.567,61	9.135,21	73.081,68	472,08
U10	104	3	94.058,10	4.702,91	4.702,91	9.405,81	75.246,48	486,06
U11	105	2	70.638,90	3.531,95	3.531,95	7.063,89	56.511,12	365,04
U12	106	1	54.722,70	2.736,14	2.736,14	5.472,27	43.778,16	282,79
B3 2ºP								
U13	201	3	89.124,00	4.456,20	4.456,20	8.912,40	71.299,20	460,56
U14	202	2	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U15	203	2	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U16	204	3	91.764,00	4.588,20	4.588,20	9.176,40	73.411,20	474,20
U17	205	2	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U18	206	1	53.388,00	2.669,40	2.669,40	5.338,80	42.710,40	275,89
B2 2ºP								
U13	201	3	89.124,00	4.456,20	4.456,20	8.912,40	71.299,20	460,56
U14	202	2	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U15	203	2	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
			56.423,92	56.423,92	112.847,85	902.782,78		

ii. PRECIO Y FINANCIACIÓN DE UNIDADES CON COCHERA

UI 2,83

COTIZACION U\$S 22,85

Venta de unidades CON cochera (financiación a 25 años)									
				FINANCIACIÓN A 25 AÑOS (U\$S)					
APTOS			PRECIO	SEÑA	COMPROMISO	INTEGRACIÓN	SALDO 25 AÑOS	CUOTAS*	
CADA BLOQUE	DORM	UNIDADES	COCHERAS	0,05	0,05	0,10	0,80	MENSUALES	
B1 PB									
U1	001	3	93.635,90	7.000,00	5.031,80	5.031,80	10.063,59	80.508,72	520,05
U2	002	1	56.090,77	7.000,00	3.154,54	3.154,54	6.309,08	50.472,62	326,04
U3	003	2	72.404,87	7.000,00	3.970,24	3.970,24	7.940,49	63.523,90	410,34
U4	004	3	96.409,55	7.000,00	5.170,48	5.170,48	10.340,96	82.727,64	534,39
U5	005	2	72.404,87	7.000,00	3.970,24	3.970,24	7.940,49	63.523,90	410,34
U6	006	1	56.090,77	7.000,00	3.154,54	3.154,54	6.309,08	50.472,61	326,04
B1 1º P									
U7	101	3	91.352,10	7.000,00	4.917,61	4.917,61	9.835,21	78.681,68	508,25
U8	102	2	70.638,90	7.000,00	3.881,95	3.881,95	7.763,89	62.111,12	401,21
U9	103	2	70.638,90	7.000,00	3.881,95	3.881,95	7.763,89	62.111,12	401,21
U10	104	3	94.058,10	7.000,00	5.052,91	5.052,91	10.105,81	80.846,48	522,24
U11	105	2	70.638,90	7.000,00	3.881,95	3.881,95	7.763,89	62.111,12	401,21
U12	106	1	54.722,70	7.000,00	3.086,14	3.086,14	6.172,27	49.378,16	318,95
B1 2º P									
U13	201	3	89.124,00	7.000,00	4.806,20	4.806,20	9.612,40	76.899,20	496,74
U14	202	2	68.916,00	7.000,00	3.795,80	3.795,80	7.591,60	60.732,80	392,31
U15	203	2	68.916,00	7.000,00	3.795,80	3.795,80	7.591,60	60.732,80	392,31
U16	204	3	91.764,00	7.000,00	4.938,20	4.938,20	9.876,40	79.011,20	510,38
U17	205	2	68.916,00	7.000,00	3.795,80	3.795,80	7.591,60	60.732,80	392,31
U18	206	1	53.388,00	7.000,00	3.019,40	3.019,40	6.038,80	48.310,40	312,06
B2 PB									
U1	001	3	93.635,90	7.000,00	5.031,80	5.031,80	10.063,59	80.508,72	520,05
U2	002	1	56.090,77	7.000,00	3.154,54	3.154,54	6.309,08	50.472,62	326,04
U3	003	2	72.404,87	7.000,00	3.970,24	3.970,24	7.940,49	63.523,90	410,34
U4	004	3	96.409,55	7.000,00	5.170,48	5.170,48	10.340,96	82.727,64	534,39
U5	005	2	72.404,87	7.000,00	3.970,24	3.970,24	7.940,49	63.523,90	410,34
U6	006	1	56.090,77	7.000,00	3.154,54	3.154,54	6.309,08	50.472,61	326,04
B2 1º P									
U7	101	3	91.352,10	7.000,00	4.917,61	4.917,61	9.835,21	78.681,68	508,25
U8	102	2	70.638,90	7.000,00	3.881,95	3.881,95	7.763,89	62.111,12	401,21
U9	103	2	70.638,90	7.000,00	3.881,95	3.881,95	7.763,89	62.111,12	401,21
U10	104	3	94.058,10	7.000,00	5.052,91	5.052,91	10.105,81	80.846,48	522,24
			115.491,75	115.491,75	230.983,51	1.847.868,06			

10.3.4 PRECIO Y FINANCIACIÓN DE UNIDADES DURANTE LA OBRA

UI 2,83

COTIZACIÓN U\$S 22,85

<i>Venta de unidades financiadas durante los 2 años de obra</i>								
APTOS		PRECIO		FINANCIACIÓN DURANTE LA OBRA (U\$S)				
CADA BLOQUE	UNIDADES	COCHERAS	SEÑA	COMPROMISO	INTEGRACIÓN	DURANTE LA OBRA (2 AÑOS)	CUOTAS*	
			0,10	0,20	0,10	0,60	MENSUALES	
B3	PB							
U3	003	68.784,63	6.300,00	7.508,46	15.016,93	7.508,46	60.067,70	2.702,94
U4	004	91.589,07	6.300,00	9.788,91	19.577,81	9.788,91	78.311,26	3.355,01
U5	005	68.784,63	6.300,00	7.508,46	15.016,93	7.508,46	60.067,70	2.702,94
U6	006	53.286,23	6.300,00	5.958,62	11.917,25	5.958,62	47.668,99	2.042,24
				30.764,46	61.528,91	30.764,46	246.115,65	10.803,13
B2/B3/B4	1º P							
U8	102	67.106,96		6.710,70	13.421,39	6.710,70	40.264,17	1.812,45
U9	103	67.106,96		6.710,70	13.421,39	6.710,70	40.264,17	1.812,45
U11	105	67.106,96		6.710,70	13.421,39	6.710,70	40.264,17	1.812,45
U12	106	51.986,57		5.198,66	10.397,31	4.938,72	31.191,94	1.404,07
				25.330,74	50.661,49	25.070,81	151.984,46	6.841,42

10.3.5 PRECIO Y FINANCIACIÓN DURANTE LOS AÑOS TRES Y CUATRO

UI 2,83

COTIZACIÓN U\$S 22,85

<i>Venta de unidades durante los años 3 y 4</i>							
APTOS		PRECIO		FINANCIACIÓN A 25 AÑOS (U\$S)			
CADA BLOQUE	UNIDADES		SEÑA	COMPROMISO	INTEGRACIÓN	SALDO 25 AÑOS	CUOTAS*
			0,05	0,05	0,10	0,80	MENSUALES
año 3							
B4	PB						
U1	001	93.635,90	4.681,80	4.681,80	9.363,59	74.908,72	483,88
U2	002	56.090,77	2.804,54	2.804,54	5.609,08	44.872,62	374,16
U3	003	72.404,87	3.620,24	3.620,24	7.240,49	57.923,90	374,16
U4	004	96.409,55	4.820,48	4.820,48	9.640,96	77.127,64	498,21
U5	005	72.404,87	3.620,24	3.620,24	7.240,49	57.923,90	374,16
U6	006	56.090,77	2.804,54	2.804,54	5.609,08	44.872,61	289,86
B3/B4	1ºP						
U7	101	91.352,10	4.567,61	4.567,61	9.135,21	73.081,68	472,08
U8	102	70.638,90	3.531,95	3.531,95	7.063,89	56.511,12	365,04
B2	2ºP						
U16	204	91.764,00	4.588,20	4.588,20	9.176,40	73.411,20	474,20
U17	205	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U18	206	53.388,00	2.669,40	2.669,40	5.338,80	42.710,40	275,89
		823.095,74					
año 4							
B4	2ºP						
U16	204	91.764,00	4.588,20	4.588,20	9.176,40	73.411,20	474,20
U17	205	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U18	206	53.388,00	2.669,40	2.669,40	5.338,80	42.710,40	275,89
B3	1ºP						
U9	103	70.638,90	3.531,95	3.531,95	7.063,89	56.511,12	365,04
U10	104	94.058,10	6.633,33	4.702,91	9.405,81	75.246,48	486,06
U11	105	70.638,90	6.633,33	3.531,95	7.063,89	56.511,12	365,04
U12	106	54.722,70	2.736,14	2.736,14	5.472,27	43.778,16	282,79
B4	2ºP						
U13	201	89.124,00	4.456,20	4.456,20	8.912,40	71.299,20	460,56
U14	202	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
U15	203	68.916,00	3.445,80	3.445,80	6.891,60	55.132,80	356,14
		731.082,60					

10.3.6 SIMULADOR DE PRESTAMOS HIPOTECARIOS BBVA²⁹

BBVA

PRESTAMOS HIPOTECARIOS - UNIDADES INDEXADAS

Completar los campos de cotizaciones y datos básicos

COTIZACIONES	
DÓLAR	22,85
UNIDAD INDEXADA	2,8300

DATOS BÁSICOS	
TIPO DE VIVIENDA	PRIMER VIVIENDA
VALOR INMUEBLE MERCADO (USD)	93.636
CAPITAL LIQUIDO SOLICITADO USD	74.909
CUOTAS MENSUALES	300 OK
INGRESOS MENSUALES (\$)	51.000
ZONA DE RESIDENCIA	MONTEVIDEO, MALDONADO, COLONIA, LAS PIEDRAS, C. DE LA COSTA (hasta LA Floresta) OK

DATOS RESULTADO	UI	PESOS (Valor indicativo)
TASA ANUAL	5,90%	
VALOR DE LA CUOTA	3.906,9	\$U 11.056,64 OK

La cuota incluye: Gastos Administrativos, Seguro de Incendio y Gastos de Control Notarial
 No incluye Seguro de Vida, Tasas de Contralor y Prestación Social (0,0932%, mensual sobre saldo de capital)

IMPORTANTE: El resultado obtenido mediante la utilización del presente calculador es una aproximación. El otorgamiento queda sujeto al análisis y confirmación de BBVA. Para el cálculo del seguro de incendio se toma el 75% del valor del inmueble.

²⁹https://www.bbva.com.uy/inicio/personas/productos/prestamos/prestamo_hipotecario

10.4 PLAN FINANCIERO

10.4.1 RUBRADO DE OBRA COMPLETO

No.	RUBRO O TAREA	U	CANT METRAJE	TOTAL MANO DE OBRA			TOTAL MATERIALES			TOTAL GENERAL			APORTES			
				TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	DESPERDICIO	RUBRO	COEF. TAREA	RUBRO	COEF. TAREA	RUBRO
COTIZACIÓN DÓLAR 22.85																
COSTO																
UNIDADES EN MATERIALES																
PISOS				280,210.47	1,160,806.12	292,489.40	2,203,398.16	572,699.87	801,948.81	3,884,764.09	210,157.85	870,604.59	58,947.89	14,550.52		
J2	CONTRAPISO DE HIGIEN (esp.5cm) CARPETA	m2	4,168.00													
J3	CONTRAPISO DE HORM. FUERTE CON MALLA LUR	m3	116.00													
J8	CONT. CASCOE esp. 0.15 promedio CPENDIENTE	m2	129.30													
J14	ALISADO DE A.P. BAO IMPERMEABILIZACIÓN	m2	404.00													
J21	PISO DE CERÁMICA CON BANDA	m2	95.00													
J28	PISO DE PORCELANATO 0.30x0.30 CON BANDA	m2	2,760.00													
ZÓCALOS				581,544.59	581,544.59	336,931.34	336,931.34	918,475.93	952,169.07	436,168.44	436,168.44					
K2	ZÓCALO de MADERA	m1	2,946.00													
REVESTIMIENTOS				513,288.69	746,288.86	801,545.33	956,214.31	1,314,834.02	1,394,988.56	1,798,104.60	384,966.52	559,701.65	88,647.38	16,728.63		
N1	REVESTIMIENTO con CERÁMICA	m2	1,316.00													
N1	REVESTIMIENTO con PASTILLA (2X2)	m2	272.00													
N10	REALIZACIÓN DE BANQUINAS BAJO MUEBLE COCINA	m2	153.00													
CUBIERTAS - AISLACIONES...				1,021,223.09	1,021,223.09	42,234.15	1,505,788.84	73,843.18	77,866.60	2,677,690.82	765,917.32					
O2	IMPERM VERTICAL con ASFALTO/TEJVELO /VIDRIO	m2	145.00													
O3	IMPERM JAMBAS Y ANTEPECHOS CON AEP. CHIBROF.	m1	1,160.00													
O6	ALISADO A.P. CHIBROF. en MUROS (barr. ESP.)	m2	2,760.00													
O6	ALISADO A.P. CHIBROF. en MUROS (barr. ESP.)	m2	1,000.00													
O9	ESPUJAPLAST SOBRE LOSAS (O POLIURETANO)	m2	1,000.00													
O12	TENDIDO de NYLON	m2	200.00													
O13	REALIZACIÓN DE PENDIENTES HACIA DESAGÜES	m2	200.00													
O14	IMPRIMACION CON EMULSION (1 MANO)	m2	1,150.00													
O17	COLOCACION DE MUEBRES	m2	1,150.00													
O20	CAPA AISLADORA HORIZONTAL (A.P. C/ Hidrof)	m1	400.00													
AYUDA a SUBCONTRATO MADERA				364,371.46	364,371.46	5,672.64	11,345.28	144,340.42	144,907.68	376,851.26	273,278.59	104,000.83	169,277.76			
P1	COLOC. PREAMARCS PUERTAS INTERIORES	ou	384.00													
P4	COLOC. MARCOS PUERTAS INTERIORES	ou	384.00													
AYUDA a SUBCONTRATO ALUMINIO				6,576.80	6,576.80	0.00	0.00	6,576.80	6,576.80	6,576.80	4,932.60	4,932.60				
O4	TRASLAZO DE ABERTURAS	ou	304.00													
AYUDA a SUBCONTRATO HERRERIA				198,335.83	198,335.83	4,093.55	4,093.55	202,429.38	202,838.74	202,838.74	148,751.87	148,751.87				
R4	AMURE DE BARRANDAS	m1	380.00													
PINTURA				1,203,176.86	1,941,346.53	554,294.85	884,157.77	1,757,471.71	1,812,901.19	2,913,920.16	902,382.64	1,455,009.97	284,561.84	258,104.16		
S1	PINTURA INTERIOR	m2	11,028.00													
S2	PINTURA CIELORRASOS	m2	3,946.00													
S3	PINTURA EXTERIOR	m2	2,760.00													
S4	IMPRIMACION ABERTURAS	U	304.00													
TAREAS ADICIONALES				27,142.50	27,142.50	15,866.02	15,866.02	43,008.52	44,595.12	44,595.12	20,356.87	20,356.87				
T1	AMURE DE CANTONERAS GALVANIZADAS	U	73.00													
MISCELANEAS				188,000.00	9,224,578.27	0.00	0.00	188,000.00	168,000.00	9,224,578.27	126,000.00	1,116,000.00	900,000.00	90,000.00		
U1	SERENO	GL	198,000.00													
U2	CAPATAZ	GL	1,200,000.00													
U4	JEFE DE OBRA	GL	1,560,000.00													
U4	PREVENCIÓNISTA	GL	120,000.00													
U5	CONSUMO DE OSE	GL	528,000.00													
U6	CONSUMO DE UTE	GL	768,000.00													
U7	DIRECTOR DE OBRA	GL	4,880,578.27													
COMERCIALIZACION				170,000.00	170,000.00	0.00	0.00	170,000.00	187,000.00	187,000.00	31,800.00	31,800.00				
V1	FOLLETERIA PUBLICIDAD, IMAGENES, PAGINA WEB	GL	170,000.00													
SUB-TOTALES				30,207,550.01	30,207,550.01	27,833,131.97	27,833,131.97	58,040,661.97	61,040,026.43	61,040,026.43	16,755,029.35	16,755,029.35				

COTIZACIÓN/DÓLAR 22.85

No.	RUBRO O TAREA	U	CANT METRAJE	TOTAL MANO DE OBRA			TOTAL MATERIALES			TOTAL GENERAL			APORTES				
				TAREA	RUBRO	TAREA	TAREA	RUBRO	TAREA	DESPERDICIO	RUBRO	COEF. TAREA	RUBRO	COEF. TAREA	RUBRO		
PISOS																	
J2	CONTRAPISO DE Hg.en (esp.5cm) CARPETA	m2	4.168,00	280.210,47	1.760.806,12	292.488,40	2.203.588,16	572.699,87	601.948,81	3.884.784,09	210.157,85	870.604,59					
J3	CONTRAPISO DE HORM. FUERTE CON MALLA LUR	m3	116,00	78.597,19		245.064,85		323.662,04	348.168,52		58.947,89						
J8	CONT.CASCOTE esp.0,15 promedio CPENDIENTE	m2	126,30	19.400,69		26.753,46		46.154,15	48.829,50		14.550,52						
J14	ALISADO DE A.P. BAJO IMPERMEABILIZACIÓN	m2	404,00	22.304,84		12.686,04		34.893,88	36.152,79		16.728,63						
J21	PISO DE CERÁMICA CON BANDA	m2	95,00	11.877,53		19.077,30		30.954,83	32.862,56		8.908,14						
J28	PISO DE PORCELANATO 0,30x0,30 CON BANDA	m2	2.760,00	748.415,40		1.607.624,10		2.356.039,50	2.516.801,91		561.311,55						
ZÓCALOS																	
K2	ZÓCALO de MADERA	m1	2.948,00	581.544,59		336.931,34		918.475,93	952.169,07		436.168,44						
REVESTIMIENTOS																	
N1	REVESTIMIENTO con CERÁMICA	m2	1.316,00	513.288,69		801.545,33		1.314.834,02	1.394.988,56		384.966,52						
N1	REVESTIMIENTO con PASTILLA (2X2)	m2	272,00	118.196,51		114.464,40		232.660,91	244.107,35		88.647,38						
N10	REALIZACIÓN DE BANQUINAS BAJO MUEBLE COCINA	m2	153,00	114.783,66		40.204,58		154.988,24	159.088,69		86.097,75						
CUBIERTAS - AISLACIONES...																	
O2	IMPERM.VERTICAL con ASFALTO/TE-VELO/VIDRIO	m2	145,00	31.409,03		42.234,15		73.643,18	77.866,60		23.556,77						
O3	IMPERM.LAMINAS Y ANTEPECHOS CON AEP. CHIBROF.	m1	1.160,00	102.271,98		39.511,80		141.783,78	145.734,96		76.703,99						
O6	ALISADO A/P-CHIBROF. en MUROS (5cm ESP.)	m2	2.750,00	510.001,08		90.642,54		600.643,62	609.707,87		382.500,81						
O6	ALISADO A/P-CHIBROF. en MUROS (5cm ESP.)	m2	1.000,00	113.987,00		37.247,50		151.234,50	154.989,25		86.490,25						
O9	ESPUJAPLAST SOBRE LOSAS (O POLIURETANO)	m2	1.000,00	24.038,00		79.906,80		103.944,80	111.935,48		18.028,50						
O12	TENDIDO de NYLON	m2	1.000,00	6.009,50		29.400,00		35.409,50	36.349,50		4.507,13						
O13	REALIZACIÓN DE PENDIENTES HACIA DESAGÜES	m2	200,00	43.004,80		27.737,00		70.741,80	73.515,50		32.253,60						
O14	IMPRIMACION CON EMULSION (1 MANO)	m2	1.150,00	27.643,70		76.906,25		104.549,95	112.240,58		20.732,78						
O17	COLOCACION DE MEMBRANA	m2	1.150,00	117.263,20		1.067.660,00		1.184.923,20	1.291.689,20		87.947,40						
O20	CAPA AISLADORA HORIZONTAL (A/P. C/Hidrof.)	m1	400,00	45.894,80		14.542,80		60.137,60	61.591,88		34.196,10						
AYUDA a SUBCONTRATO MADERA																	
P1	COLOC. PREMIARCOS PUERTAS INTERIORES	OU	384,00	138.697,78		5.672,64		144.340,42	144.907,68		104.000,83						
P4	COLOC.MARCOS PUERTAS INTERIORES	OU	384,00	225.703,68		5.672,64		231.376,32	231.943,58		169.277,76						
AYUDA a SUBCONTRATO ALUMINIO																	
Q4	TRASLADO DE ABERTURAS	OU	304,00	6.576,80		0,00		6.576,80	6.576,80		4.932,60						
AYUDA a SUBCONTRATO HERRERIA																	
R4	AMURE DE BARRANDAS	m1	380,00	188.335,83		4.093,55		202.429,38	202.838,74		148.751,87						
PINTURA																	
S1	PINTURA INTERIOR	m2	11.028,00	1.203.176,86		554.294,85		1.757.471,71	1.812.901,19		902.382,64						
S2	PINTURA CIELORRASOS	m2	3.946,00	379.415,79		153.894,00		533.309,79	548.699,19		284.561,84						
S3	PINTURA EXTERIOR	m2	2.760,00	344.138,88		170.609,40		514.748,28	531.809,22		258.104,16						
S4	IMPRIMACION ABERTURAS	U	304,00	14.615,10		5.359,52		19.974,62	20.510,58		10.961,33						
TAREAS ADICIONALES																	
T1	AMURE DE CANTONERAS GALVANIZADAS	U	73,00	27.142,50		15.866,02		43.008,52	44.595,12		20.356,87						
MISCELANEAS																	
U1	SERENO	GL	188.000,00	188.000,00		0,00		188.000,00	188.000,00		126.000,00						
U2	CAPATAZ	GL	1.200.000,00	1.200.000,00		0,00		1.200.000,00	1.200.000,00		900.000,00						
U3	JEFE DE OBRA	GL	1.560.000,00	1.560.000,00		0,00		1.560.000,00	1.560.000,00		90.000,00						
U4	PREVENCIÓNISTA	GL	120.000,00	120.000,00		0,00		120.000,00	120.000,00		90.000,00						
U5	CONSUMO DE OSE	GL	528.000,00	528.000,00		0,00		528.000,00	528.000,00		768.000,00						
U6	CONSUMO DE UTE	GL	768.000,00	768.000,00		0,00		768.000,00	768.000,00		4.880.578,27						
U7	DIRECTOR DE OBRA	GL	4.880.578,27	4.880.578,27		0,00		4.880.578,27	4.880.578,27		187.000,00						
COMERCIALIZACION																	
V1	FOLLETERIA, PUBLICIDAD, IMAGERIES, PAGINA WEB	GL	170.000,00	170.000,00		0,00		170.000,00	187.000,00		31.800,00						
SUB-TOTALES				30.207.530,01	30.207.530,01	27.833.131,97	27.833.131,97	58.040.661,97	61.040.026,43	61.040.026,43	16.755.029,35	16.755.029,35					

COTIZACIÓN DOLAR 22.85

RUBRO O TAREA				U	CANT	COSTO				APORTES							
UNIDADES EN MATERIALES						TOTAL MANO DE OBRA				TOTAL GENERAL				COEF.			
No.						TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	DESPERDICIO	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	
SUBCONTRATOS						TOTAL MATERIALES				TOTAL				TAREA			
						TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	DESPERDICIO	RUBRO	TAREA	RUBRO	TAREA	RUBRO	
	ELÉCTRICA			GL	2.957,815,53	0,00	0,00	2.957,815,53	0,00			2.957,815,53				1.575.000,00	
S42	INSTALACION GENERAL															1.575.000,00	
	SANITARIA			GL	2.957,815,53	0,00	0,00	2.957,815,53	0,00			2.957,815,53				0,00	
S41	INSTALACION GENERAL															0,00	
	ARTEFACTOS SANITARIOS			U	97,00	0,00	0,00	239.376,60	0,00			239.376,60				0,00	
SD1	INDODORO CIMOCHILA															0,00	
SD2	BIBET				96,00			82.918,08				82.918,08				0,00	
SD4	BACHA				97,00			121.727,43				121.727,43				0,00	
SD5	PILETA COCINA				73,00			77.314,12				77.314,12				0,00	
SD6	GRIFERIA BAÑOS				96,00			101.368,19				101.368,19				0,00	
SD7	GRIFERIA COCINA				73,00			11.175,94				11.175,94				0,00	
	CARPINTERIA DE MADERA			U	72,00	0,00	0,00	381.944,00	0,00			381.944,00				0,00	
SF3	PUERTAS DE ACCESO A UNIDADES							624.000,00				624.000,00				0,00	
SF4	PUERTAS HABITACIONES				312,00			720.000,00				720.000,00				0,00	
SF10	BARANDAS MADERA BALCONES				72,00			219.000,00				219.000,00				0,00	
SF12	SOBRETECHO AZOTEA				4,00											0,00	
	ESPACIOS EXTERIORES			GL	561.200,00	0,00	0,00	561.200,00	0,00			561.200,00				220.972,50	
S11	CESPED, ARBOLES, CAMINERIA															220.972,50	
	HERRAJES			U	312,00	0,00	0,00	289.901,04	0,00			289.901,04				0,00	
SK1	PUERTAS INTERIORES															0,00	
	CARPINTERIA DE ALUMINIO			GL	304,00	0,00	0,00	874.000,00	0,00			874.000,00				0,00	
SL1	ABERTURAS															0,00	
	VIDRIERIA			GL	96,00	0,00	0,00	59.227,20	0,00			59.227,20				0,00	
SM4	ESPEJOS															0,00	
	HERRERIA			GL	2,00	0,00	0,00	182.800,00	0,00			182.800,00				0,00	
SN2	REJAS							100.000,00				100.000,00				0,00	
SN3	BARANDA ESCALERA PPAL				4,00			28.000,00				28.000,00				0,00	
SN4	PARRILLEROS				2,00											0,00	
	SUBTTOTALES			FECHA		0,00	0,00	10.807.915,55	0,00			10.807.915,55				3.370.972,50	
	COSTO SIN IVA							71.609.630,09				71.609.630,09				20.126.001,85	
	COSTO EN DÓLARES AMERICANOS							3.133.900,66				3.133.900,66				880.787,83	
	RUBRO O TAREA			U	CANT.											APORTES	
	MANO OBRA																
	MATERIALES																
	COSTO SIN IVA							71.609.630,09				71.609.630,09				20.126.001,85	
	COSTO EN DÓLARES AMERICANOS							3.133.900,66				3.133.900,66				880.787,83	
	RUBRO O TAREA			U	CANT.											APORTES	
	COSTO TOTAL sin IVA							91.735.631,94				91.735.631,94				20.126.001,85	
	COSTO EN DÓLARES AMERICANOS							4.014.688,49				4.014.688,49				880.787,83	
	COSTO m ² A CONSTRUIR							21.175,89				21.175,89				20.126.001,85	
	COSTO EN DÓLARES AMERICANOS							926,73				926,73				880.787,83	

10.4.2 CRONOGRAMA FINANCIERO COMPLETO

UI 2,83

COTIZACION US\$ 22,85

				CRONOGRAMA FINANCIERO		
No.	RUBRO O TAREA	U	CANT	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
UNIDADES EN MATERIALES			METRAJE			
GENERALES						
A1	REPLANTEO GENERAL	m2	8.560,00	165.409,16		
A3	CONSTRUCCIONES PROVISORIAS	m2	72,00	403.405,26		
A4	RETIRO MATERIAL SOBRENTE(VOLKETA)	m3	1.000,00	68.633,14	68.633,14	68.633,14
A6	LIMPIEZA GENERAL DEL TERRENO	m2	4.000,00	16.826,60		
A7	LIMPIEZA GENERAL DE LA OBRA(FINAL)	m2	6.420,00			270.066,93
A9	CERCADO DEL PREDIO CON CHAPONES	ml	265,00	314.720,29		
A19	SUBIDA DE MATERIALES EN EDIFICIOS	GL	198.720,00	49.680,00	99.360,00	49.680,00
A21	CARTELERÍA	m2	15,00	20.143,86		
MOVIMIENTO DE TIERRA						
B3	EXCAVACIÓN de POZOS a PICO (h>1,50mts)	m3	164,40	138.316,46	138.316,46	
B7	RELLENO CON APORTE DE BALASTO COMPACTADO	m3	145,00	202.237,48	202.237,48	
B10	RELLENO DE POZOS	m3	35,00	12.882,87	12.882,87	
B12	RELLENO ENTRE VIGAS CON APISONADO	m3	85,00	26.817,39	26.817,39	
B29	COLOCACIÓN DE CÉSPED EN PANES	m2	956,00			145.375,57
ANDAMIOS						
D1	ANDAMIOS TUBULARES EN EXTERIOR	m2 fach.	3.023,00			631.282,51
ENCOFRADOS						
E2	ENCOFRADO DE PATINES Y DADOS	m2	1.425,00	568.684,44	568.684,44	
E5	ENCOFRADO PILARES	m2	1.000,00	469.332,15	469.332,15	
E7	ENCOFRADO VIGAS DE FUNDACIÓN	m2	800,00	158.841,42	158.841,42	
E8	ENCOFRADO VIGAS COMUNES	m2	1.600,00	670.601,76	670.601,76	
E10	ENCOFRADO LOSAS	m2	4.138,00	1.526.388,92	1.526.388,92	
E13	ENCOFRADO ESCALERA	m2	800,00	612.557,80	612.557,80	
E16	ENCOFRADO TANQUE DE AGUA	m2	1.760,00	526.207,56	526.207,56	
ARMADURAS						
F2	HIERRO EN FUNDACIONES	Kg	37.605,00	1.098.364,02	1.098.364,02	
F3	HIERRO EN VIGAS DE FUNDACIÓN	Kg	4.800,00	140.198,04	140.198,04	
F4	HIERRO EN VIGAS	Kg	27.200,00	794.455,56	794.455,56	
F5	HIERRO EN LOSAS	Kg	29.596,00	864.437,75	864.437,75	
F6	HIERRO EN PILARES	Kg	23.600,00	689.307,03	689.307,03	
F8	HIERRO EN ESCALERAS	Kg	2.800,00	81.782,19	81.782,19	
F9	HIERRO EN TANQUES DE AGUA	Kg	1.440,00	42.059,41	42.059,41	
HORMIGÓN						
G3	ELAB. Y COLOC.Hgón.CICLÓPEO en DADOS	m3	616,00	771.736,04	771.736,04	
G6	ELAB. Y COLOC.Hgón.en VIGAS	m3	2.956,00	4.363.673,07	4.363.673,07	
G10	ELAB. Y COLOC.Hgón.en TANQUES DE AGUA	m3	72,00	125.216,96	125.216,96	
G11	ELAB. Y COLOC.Hgón.en LOSAS ESCALERA	m3	50,00	64.441,16	64.441,16	
G17	HORM. PRE-MEZCLADO Y BOMBEO LOSAS	m3	700,00	1.608.698,93	1.608.698,93	
G18	HORM. PRE-MEZCLADO Y BOMBEO PILARES	m3	150,00	352.234,13	352.234,13	
MUROS						
H11	MURO DE 20 DE TICHOS (17X25X25)	m2	2.880,00		2.979.161,28	
H18	MURO DE 12 DE TICHOS (12X17X25)	m2	2.032,00		1.731.667,52	
H19	MURO DE 12 DE TICHOS (12X25X25)	m2	360,00		286.684,59	
H20	MURO DE 8 DE TICHOS (8X25X25)	m2	2.760,00		1.877.274,17	
H23	ACUÑADO DE MUROS	ml	3.147,00		333.046,32	
REVOQUES						
I3	AZOTADA y GRUESO EN CIELORRASOS	m2	3.946,00		1.622.281,30	
I4	REVOQUE FINO EN CIELORRASOS	m2	3.946,00			774.088,79
I6	REVOQUE EXTERIOR GRUESO EN MUROS	m2	2.488,00		705.608,62	
I7	REVOQUE EXTERIOR FINO EN MUROS	m2	2.488,00			580.105,25
I8	REVOQUE INTERIOR GRUESO EN MUROS	m2	11.028,00		3.350.577,14	
I15	REVOQUE INTERIOR FINO EN MUROS	ml	11.028,00			1.620.308,20
I21	REVOQUE A y P. LUSTRADO EN TANQUES	m2	180,00			90.957,11
SUBTOTALES				16.948.290,83	28.963.766,59	4.230.497,51

EVALUACIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

				CRONOGRAMA FINANCIERO		
No.	RUBRO O TAREA	U	CANT	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
UNIDADES EN MATERIALES			METRAJE			
PISOS						
J2	CONTRAPISO DE Hgón.en (esp:5cm) CARPETA	m2	4.168,00		812.106,67	
J3	CONTRAPISO DE HORM. FUERTE CON MALLALUR	m3	116,00		407.116,42	
J8	CONT.CASCOTE esp.:0,15 promedio C/PENDIENTE	m2	129,30		63.380,02	
J14	ALISADO DE A.y P. BAJO IMPERMEABILIZACIÓN	m2	404,00		52.881,42	
J21	PISO DE CERÁMICA CON BINDA	m2	55,00			41.770,70
J28	PISO DE PORCELANATO 0.30x0.30 CON BINDA	m2	2.760,00			3.078.113,46
ZÓCALOS						
K2	ZÓCALO de MADERA	ml	2.948,00			1.388.327,51
REVESTIMIENTOS						
N1	REVESTIMIENTO con CERÁMICA	m2	1.316,00		889.977,54	889.977,54
N1	REVESTIMIENTO con PASTILLA (2X2)	m2	272,00		166.377,37	166.377,37
N10	REALIZACIÓN DE BANQUINAS BAJO MUEBLE COCINA	m2	153,00		122.548,22	122.548,22
CUBIERTAS, AISLACIONES...						
O2	IMPERM.VERTICAL con ASFALKOTE+VELO VIDRIO	m2	145,00	50.711,68	50.711,68	
O3	IMPERM. JAMBAS Y ANTEPECHOS, CON A&P. C/HIDRÓF.	ml	1.160,00	111.219,47	111.219,47	
O5	ALISADO AyP c/HIDRÓF. en MUROS (3cm ESP.)	m2	2.760,00	496.104,34	496.104,34	
O6	ALISADO DE AyP(esp. 2.5cm.) PAVIMENTO	m2	1.000,00	120.224,75	120.224,75	
O9	ESPUMAPLAST SOBRE LOSAS (O POLIURETANO)	m2	1.000,00	64.981,99	64.981,99	
O12	TENDIDO de NYLON	m2	1.000,00	21.428,31	21.428,31	
O13	REALIZACIÓN DE PENDIENTES HACIA DESAGÜES	m2	200,00	52.884,55	52.884,55	
O14	IMPRIMACIÓN CON EMULSIÓN (1 MANO)	m2	1.150,00	66.486,68	66.486,68	
O15	COLOCACIÓN DE MEMBRANA	m2	1.150,00	689.818,30	689.818,30	
O20	CAPA AISLADORA HORIZONTAL (A&P. C/ Hidrof.)	ml	400,00	47.893,99	47.893,99	
AYUDA a SUBCONTRATO MADERA						
P1	COLOC. PREMARCOS PUERTAS INTERIORES	c/u	384,00			248.908,51
P4	COLOC.MARCOS PUERTAS INTERIORES	c/u	384,00			401.221,34
AYUDA a SUBCONTRATO ALUMINIO						
Q4	TRASLADO DE ABERTURAS	c/u	304,00		11.509,39	
AYUDA a SUBCONTRATO HERRERÍA						
R4	AMURE DE BARANDAS	ml	380,00			351.590,61
PINTURA						
S1	PINTURA INTERIOR	m2	11.028,00		1.357.641,92	1.357.641,92
S2	PINTURA CIELORRASOS	m2	3.946,00		416.630,52	416.630,52
S3	PINTURA EXTERIOR	m2	2.760,00		789.913,38	
S4	IMPRIMACIÓN ABERTURAS	U	304,00		31.471,90	
TAREAS ADICIONALES						
T1	AMURE DE CANTONERAS GALVANIZADAS	U	73,00		32.476,00	32.476,00
MISCELANEAS						
U1	SERENO	GL	168.000,00	98.000,00	98.000,00	98.000,00
U2	CAPATAZ	GL	1.200.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00
U3	JEFE DE OBRA	GL	1.560.000,00	520.000,00	520.000,00	520.000,00
U4	PREVENCIONISTA	GL	120.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00
U5	CONSUMO DE OSE	GL	528.000,00	176.000,00	176.000,00	176.000,00
U6	CONSUMO DE UTE	GL	768.000,00	256.000,00	256.000,00	256.000,00
U7	DIRECTOR DE OBRA	GL	4.880.578,27	1.626.859,42	1.626.859,42	1.626.859,42
COMERCIALIZACIÓN						
V1	FOLLETERÍA, PUBLICIDAD, IMÁGENES, PÁGINA WEB	GL	170.000,00	72.933,33	72.933,33	72.933,33
SUBTOTALES				5.241.546,82	9.605.664,20	12.805.289,83

				CRONOGRAMA FINANCIERO		
No.	RUBRO O TAREA	U	CANT	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
UNIDADES EN MATERIALES			METRAJE			
SUBCONTRATOS						
ELÉCTRICA						
SA2	INSTALACIÓN GENERAL	GL	2.957.815,53	1.510.938,51	1.510.938,51	1.510.938,51
SANITARIA						
SC1	INSTALACIÓN GENERAL	GL	2.957.815,53	1.510.938,51	1.510.938,51	1.510.938,51
ARTEFACTOS SANITARIOS						
SD1	INODORO C/MOCHILA	U	97,00			239.376,60
SD2	BIDET	U	96,00			82.918,08
SD4	BACHA	U	97,00			121.727,43
SD5	PILETA COCINA	U	73,00			77.314,12
SD6	GRIFERÍA BAÑOS	U	96,00			101.388,19
SD7	GRIFERÍA COCINA	U	73,00			11.175,94
CARPINTERÍA DE MADERA						
SF3	PUERTAS DE ACCESO A UNIDADES	U	72,00		361.944,00	
SF4	PUERTAS HABITACIONES	U	312,00		624.000,00	
SF10	BARANDAS MADERA BALCONES	U	72,00		720.000,00	
SF12	SOBRETECHO AZOTEA	U	4,00		219.000,00	
ESPACIOS EXTERIORES						
SI1	CESPED, ARBOLES, CAMINERIA	GL	561.200,00			782.172,50
HERRAJES						
SK1	PUERTAS INTERIORES	U	312,00		289.901,04	
CARPINTERÍA DE ALUMINIO						
SL1	ABERTURAS	GL	304,00	437.000,00	437.000,00	
VIDRIERÍA						
SM4	ESPEJOS	GL	96,00			59.227,20
HERRERÍA						
SN2	REJAS	GL	2,00			182.800,00
SN3	BARANDA ESCALERA PPAL	GL	4,00			100.000,00
SN4	PARRILLEROS	GL	2,00			28.000,00
SUBTOTALES				3.458.877,02	5.673.722,06	4.807.977,08
EGRESOS TRIMESTRAL EN PESOS				25.648.714,68	44.243.152,85	21.843.764,42
EGRESOS TRIMESTRAL EN DOLARES				1.122.482,04	1.936.243,01	955.963,43

10.4.3 CÁLCULOS COMPLEMENTARIOS

- Valor residual (V.R) maquinaria:

Maquinaria: U\$S 100.000

V.N.C: 100.000- 60.000= U\$S 40.000

Valor mercado: U\$S 60.000

Ganancia: U\$S 20.000

E. Fiscal (22%): U\$S 4.400

V.R: 60.000- 4.400= U\$S 55.600

- *Costo de deuda (KD)*

	AÑOS			
	0	1	2	3
préstamo	1.134.873			
		344.562		
intereses		-68.092	-88.766	-88.766
pago capital				-1.479.436
subtotal		-68.092	-88.766	-1.568.202
deflactor		1,00	1,00	1,00
F.F	1.134.873	-68.092	-88.766	-1.568.202
TIR=KD	16%			

- *Costo fondos propios (KE)*

KE: 4%. Se obtiene a partir de tomar como base de cálculo la tasa libre de riesgo en bonos USA a 5 años, el riesgo de mercado tomando como referencia el índice S&P 500³⁰ y el Beta de la industria de la construcción³¹.

- *Tasa de Retorno Requerida (TRR)*

KD: 16%

KE: 4%

TRR: $0,16 (1.479.435/ 2.679.435) + (1.200.000/ 2.679.435) 0,04 = 10,6 \%$

Se incorpora un porcentaje por el riesgo que implica la inversión estableciendo la TRR en 12%.

³⁰ <http://latam.spindices.com/>

³¹ <http://www.bloomberg.com/quote/MULT3:BZ>

- *Armado precios de venta*

FP: $1.200.000 (1 + 0,04)^4 = \text{U}\$ 1.403.830,27$

Deuda (intereses préstamo): $\text{U}\$ 245.625$

Costo total: $1.649.455,27 + 4.014.688 - 1.200.000 = \underline{\text{U}\$ 4.464.143,27}$

m² construidos: 4.332

Costo m² construido: $4.464.143,27 / 4.332 = \underline{\text{U}\$ 1.030}$

Sobre este precio se incorpora una ganancia variable entre el 16 y el 22% dependiendo de la ubicación de la unidad: planta baja, primer o segundo piso.

10.4.4 CHECK LIST DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

DOCUMENTACION REQUERIDA POR RIESGOS PARA FINANCIACION DE PROYECTOS DE INVERSION PARA CONSTRUCCION DE EDIFICIOS, COUNTRIES U OTROS EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS
--

1-Testimonio de Escritura de Compraventa del terreno

2-Memoria Descriptiva:

Régimen de incorporación a la propiedad horizontal Ubicación y otros datos generales Fecha de inicio de obra Fecha de finalización de obra (con fecha de ocupación) Superficie total del emprendimiento Superficie construida Total de las unidades a construir detallando metraje, comodidades ó tipo y precio
--

3-Cuadro o Cronograma de obra

Por el período de la construcción de la obra. Este cuadro comprende la estimación de todos los costos o gastos del proyecto ya incurridos y de los a incurrir . Tiene que venir detallado por todos los rubros de gastos: Ej.Gtos Demolición (si hubiera que haber demolido para construir), Excavación Hormigón Albañilería Sanitaria Mano de Obra Cargas sociales etc. Los gastos a incurrir deberán venir detallados por mes hasta la finalización de la obra Firmado por arquitecto. * Contrato con la empresa constructora * Avance de obra
--

4-Flujo de Fondos

Por el periodo de la obra: Desde el inicio hasta su finalizacion y por el periodo de repago de la deuda (si esta lo supera.) Los ingresos deben incluir las distintas fuentes de financiamiento del proyecto. Firmado por Contador de la Empresa

5- Detalle de Preventas

Unidades ya vendidas, precios, saldos pendientes y saldos cobrados, etc * Contratos de reserva o compra venta de Uds vendidas.

6- Detalle de unidades a vender

Información sobre las unidades (detalle del precio c/u, su superficie, areas comunes, etc)
--

7- Balance

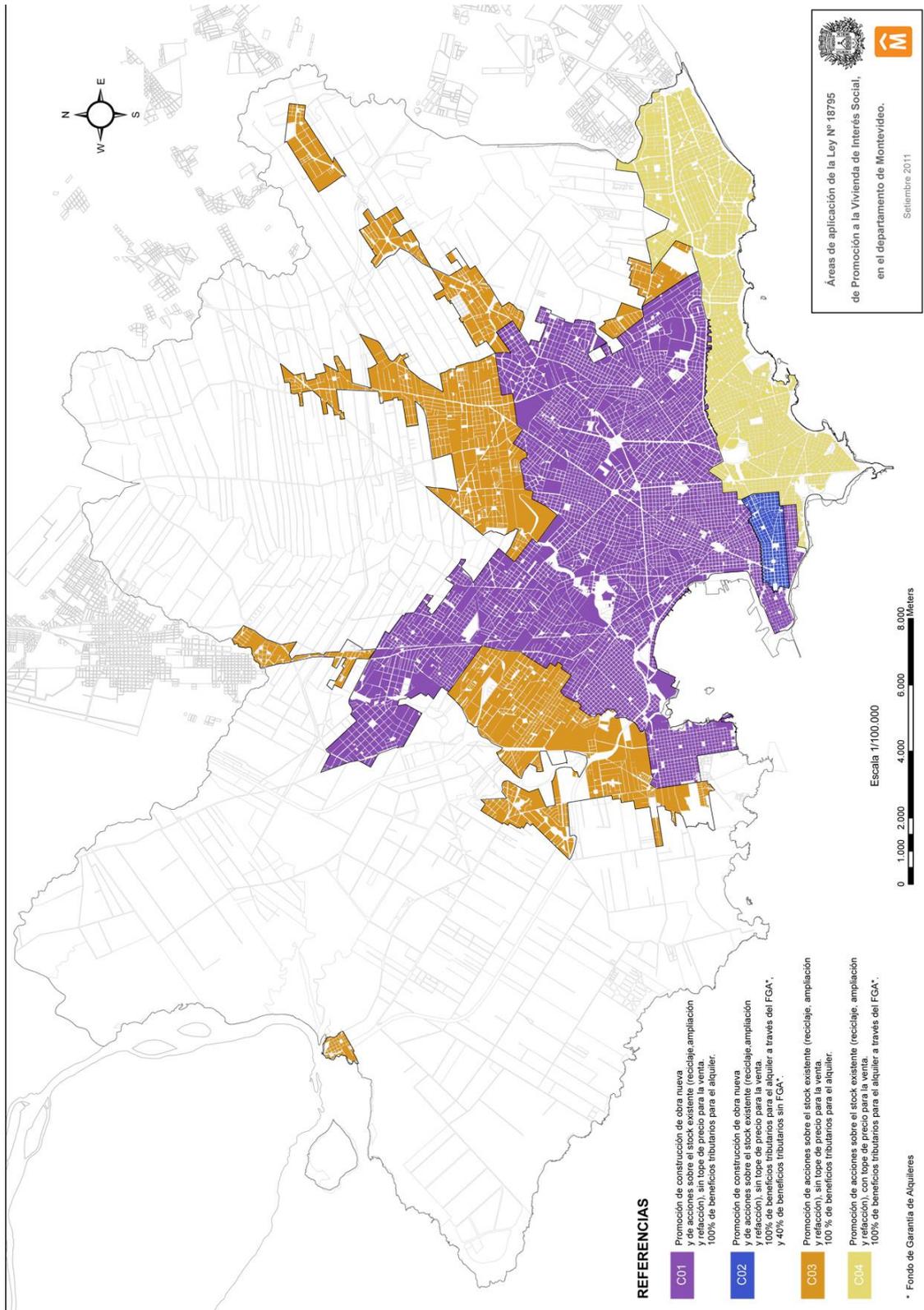
De acuerdo a Decretos 103/91 - 162/04 y a Com. BCU 195/2006

8- Informacion de la garantía

Detalle de la garantía a otorgar

10.5 MARCO LEGAL PARA EL PROYECTO

10.5.1 ÁREAS DE APLICACIÓN DE LA LEY 18.795



10.5.2 LEY Nº 18.795



Publicada D.O. 12 set/011 - Nº 28305

Ley Nº 18.795

ACCESO A LA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

SE DECLARA DE INTERÉS NACIONAL

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, reunidos en Asamblea General,

DECRETAN:

CAPÍTULO I

BENEFICIOS TRIBUTARIOS A LA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

Artículo 1º. (Interés nacional).- Declárase de interés nacional la mejora de las condiciones de acceso a la vivienda de interés social, definida esta última de acuerdo a la [Ley Nº 13.728](#), de 17 de diciembre de 1968, modificativas y concordantes.

Artículo 2º. (Proyectos y actividades promovidas).- Podrán acceder al régimen de beneficios establecidos en la presente ley, en tanto sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo:

- A) Los proyectos de inversión vinculados a la construcción, refacción, ampliación o reciclaje de inmuebles con destino a la vivienda de interés social, tanto en el caso en que los referidos inmuebles tengan por destino la enajenación, como cuando se destinen al arrendamiento o al arrendamiento con opción a compra. Quedan incluidos en este literal los proyectos destinados a la adquisición de viviendas de interés social construidas, refaccionadas, ampliadas o recicladas al amparo de la presente normativa para su posterior arrendamiento y los que desarrollen los fondos sociales y las cooperativas de vivienda en cualquiera de sus modalidades, en tanto tales viviendas cumplan con las condiciones generales establecidas en la presente ley.
- B) Las actividades específicas asociadas a la mejora en las condiciones de oferta y demanda de viviendas de interés social.

Artículo 3º. (Objetivos).- A efectos del otorgamiento de los beneficios se tendrán en cuenta aquellos proyectos y actividades que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

- A) Amplíen significativamente la cantidad de viviendas de interés social disponibles destinadas a la venta, arrendamiento, o arrendamiento con opción a compra y, en el caso de las cooperativas, al uso y goce de los socios cooperativistas.
- B) Faciliten el acceso a la vivienda de los sectores socio-económicos bajos, medios bajos y medios de la población.
- C) Contribuyan a la integración social y al mejor aprovechamiento de los servicios de infraestructura ya instalados.
- D) Mejoren las condiciones de financiamiento y garantía para la adquisición, el arrendamiento o el arrendamiento con opción a compra de viviendas de interés social.
- E) Fomenten la innovación tecnológica en materia de construcción edilicia.

Artículo 4º. (Beneficios tributarios).- Facúltase al Poder Ejecutivo a otorgar los siguientes beneficios a los proyectos y actividades promovidas:

- A) Exoneración de los impuestos que gravan la renta originada en las actividades o proyectos declarados promovidos. Esta exoneración podrá comprender a la renta o al propio impuesto.
- B) Dedución íntegra a efectos de la determinación de la renta gravada por el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, del costo de adquisición de los inmuebles en los que se construyan, refaccionen, amplíen o reciclen las viviendas comprendidas en las actividades o proyectos declarados promovidos. Dicho costo solo podrá deducirse en

tanto sea necesario para obtener y conservar las rentas comprendidas en las actividades y proyectos promovidos que no hubieran sido exonerados en virtud de lo dispuesto en el literal anterior.

- C) Exoneración del Impuesto al Patrimonio de los inmuebles cuya construcción, refacción, ampliación o reciclaje se haya declarado promovida. Dichos bienes se considerarán activo gravado a los efectos del cómputo de pasivo.
- D) Exoneración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los ingresos derivados de las actividades de enajenación, construcción, refacción, ampliación y reciclaje de viviendas. Facúltase al Poder Ejecutivo a otorgar un crédito por el impuesto incluido en las adquisiciones de bienes y servicios destinados a integrar el costo de tales operaciones, así como por el impuesto correspondiente a las adquisiciones que realicen los fondos sociales y las cooperativas de vivienda con destino a su actividad de construcción.
- E) Exoneración del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales, a la parte enajenante, a la parte adquirente o a ambas, en el caso de hechos generadores vinculados a la primera transmisión patrimonial de inmuebles destinados a la vivienda cuya adquisición, construcción, refacción, ampliación o reciclaje hubiera sido declarada promovida.
- F) Exoneración del IVA aplicable a los servicios de garantía vinculados al arrendamiento y adquisición de inmuebles destinados a la vivienda de interés social.
- G) Exoneración del Impuesto al Patrimonio aplicable a los activos afectados a la prestación de los servicios de garantía a que refiere el literal anterior. Dichos activos se considerarán gravados a efectos del cómputo de pasivos.

Artículo 5º. (Declaratoria promocional).- Créase la Comisión Asesora de Inversiones en Vivienda de Interés Social (CAIVIS) que asesorará al Poder Ejecutivo a efectos de otorgar la correspondiente declaratoria promocional. El Poder Ejecutivo reglamentará la integración, funcionamiento, plazos y facultades de dicha Comisión.

La Agencia Nacional de Vivienda actuará como órgano asesor de la Comisión, debiendo pronunciarse en forma preceptiva sobre todas aquellas iniciativas que promuevan el otorgamiento de exoneraciones tributarias. Asimismo asistirá a la Comisión en las tareas de secretaría y en todas las demás tareas de apoyo que le sean requeridas vinculadas a la evaluación y seguimiento de los proyectos y actividades promovidas.

Artículo 6º. (Incumplimiento).- En todos los casos, el Poder Ejecutivo deberá requerir las garantías que entienda pertinentes, para el efectivo cumplimiento por los beneficiarios de las obligaciones vinculadas al otorgamiento de beneficios tributarios, sin perjuicio de la reliquidación de tributos, multas y recargos que puedan corresponder en caso de verificarse el incumplimiento. La reglamentación establecerá los ámbitos de actuación de la Agencia Nacional de Vivienda y de los organismos recaudadores en las tareas de contralor del cumplimiento de las referidas obligaciones.

CAPÍTULO II

FONDO DE GARANTÍA DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Artículo 7º. (Creación).- Créase en la Agencia Nacional de Vivienda un Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, que tendrá por finalidad otorgar garantías parciales para la concesión de créditos hipotecarios destinados a personas físicas, para la adquisición de una vivienda de interés social, siempre que esta revista la calidad de única vivienda del sujeto del crédito.

Artículo 8º. (Naturaleza).- El Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios será un patrimonio de afectación independiente, sin personería jurídica, que será administrado por la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), la que ejercerá las facultades de dominio sin ser propietaria, para cumplir los cometidos asignados en esta norma y en la [Ley Nº 18.125](#), de 27 de abril de 2007 y sus modificativas.

El patrimonio del Fondo no responderá por las deudas de la ANV.

Artículo 9º. (Recursos).- El Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios se constituirá con los siguientes recursos:

- A) El valor de las primas que perciba de las entidades acreedoras, tal como se definen en el artículo 10 de la presente ley, como contraprestación por el otorgamiento de garantías, de acuerdo al sistema regulado por esta ley.
- B) Los aportes que se reciban con cargo al Fondo Nacional de Vivienda y Urbanización u otras contribuciones que sean previamente aprobadas por la Agencia Nacional de Vivienda, como administradora del Fondo de Garantía.
- C) Los montos recuperados de acuerdo al artículo 13 de esta ley y toda otra suma que el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios pudiera percibir a raíz del mecanismo de garantía previsto en la presente ley.

D) Las donaciones, herencias, legados y demás aportes públicos y privados que reciba.

Artículo 10. (Mecanismo de la garantía).- El Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios podrá garantizar préstamos hipotecarios otorgados por parte de entidades sujetas a la autoridad o control del Banco Central del Uruguay (en adelante, "Entidad Acreedora" y colectivamente, "Entidades Acreedoras"), de acuerdo a los requisitos establecidos en esta ley y los que se establezcan en la reglamentación que se dicte por el Poder Ejecutivo a propuesta de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV).

La ANV, actuando como administradora del Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios podrá aceptar o rechazar las solicitudes de garantía, en función de las condiciones que establezca la reglamentación, en especial la calidad crediticia del deudor o la valuación de garantías.

Artículo 11. (Pago de la garantía).- Cuando el tomador del préstamo incumpliere con sus obligaciones, la Entidad Acreedora comunicará dicho extremo a la Agencia Nacional de Vivienda, la que deberá hacer efectivo el pago de la garantía, conforme a las condiciones que establezca la reglamentación.

Artículo 12. (Ejecución).- A efectos de la ejecución judicial del crédito hipotecario, la Entidad Acreedora podrá acudir al mecanismo de ejecución judicial simplificada de crédito hipotecario para vivienda, establecido en el Capítulo III de la [Ley N° 18.125](#), de 27 de abril de 2007 y sus modificativas, sin perjuicio de lo dispuesto en la presente ley.

La Entidad Acreedora deberá comunicar a la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) el inicio de las acciones judiciales de ejecución dentro de los cinco días de haber presentado la demanda.

La ANV, por el solo hecho de haber otorgado la garantía, estará facultada para acceder, consultar, comparecer, retirar en confianza y notificarse de cualquier actuación en el expediente judicial de ejecución hipotecaria promovido por la Entidad Acreedora, sin que ninguno de estos actos implique sustitución del acreedor, convalidación de actuaciones o conversión de la ANV en parte de dicho proceso. Asimismo, la ANV estará facultada para adquirir el inmueble en el remate que promueva la Entidad Acreedora y en caso de resultar mejor postor, estará exonerada de depositar la seña.

La ANV quedará subrogada de pleno derecho por el equivalente a lo pagado en virtud de la garantía que hubiese otorgado.

Artículo 13. (Destino de las sumas recuperadas).- En caso de remate, la liquidación del crédito y entrega del bien se regirán por lo dispuesto en el artículo 388 del Código General del Proceso, sin perjuicio de lo que se dispone a continuación.

Las sumas resultantes de la recuperación de deudas morosas, cuyas garantías ya se hubieran cancelado con cargo al Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, deberán ser destinadas en el siguiente orden, al pago de:

- A) Los tributos judiciales.
- B) Los gastos y honorarios del rematador interviniente.
- C) Los gastos y honorarios por servicios prestados por los depositarios y tasadores judiciales.
- D) Los honorarios profesionales, de acuerdo con lo establecido en el artículo 55 de la [Ley N° 18.125](#), de 27 de abril de 2007 y sus modificativas.
- E) El saldo impago del crédito para única vivienda otorgado por la Entidad Acreedora interviniente, incluidos los intereses pertinentes a prorrata del porcentaje correspondiente a cada una de las Entidades Acreedoras, si hubiera más de una.
- F) La suma abonada por el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios más los intereses correspondientes.

Artículo 14. (Administración de créditos).- La administración de los créditos amparados por el sistema de garantías previsto en esta ley, será realizada en todo momento por la Entidad Acreedora que otorgó el préstamo garantizado.

Sin perjuicio de lo anterior, la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) tendrá derecho a solicitar información y realizar controles sobre los préstamos garantizados, teniendo derecho de acceso irrestricto a toda la información de los deudores. A estos efectos, las Entidades Acreedoras no podrán invocar el secreto profesional para negarse a brindar ningún tipo de información. La ANV, por su parte, estará obligada a utilizar la información recibida únicamente con fines internos, estando estrictamente prohibida la divulgación total o parcial de dicha información a otros agentes públicos o privados. La violación de esta prohibición acarreará las responsabilidades previstas en el artículo 25 del [Decreto-Ley N° 15.322](#), de 17 de setiembre de 1982.

Artículo 15. (Impuestos).- El Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios creado en virtud de lo dispuesto en la presente ley, estará exonerado de todo tributo con excepción de las contribuciones especiales de seguridad social. Igual tratamiento recibirá la Agencia Nacional de Vivienda, por los tributos que pudieran corresponderle en su condición de administradora del referido Fondo.

Exonérase del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales a las transmisiones de bienes inmuebles cuyo hecho generador se

origene en la ejecución de créditos hipotecarios garantizados por el referido Fondo.

Artículo 16. (Actuación de la Agencia Nacional de Vivienda).- Agrégase al artículo 11 de la [Ley N° 18.125](#), de 27 de abril de 2007, el siguiente literal:

"C) Administrar el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios".

Artículo 17. (Utilización de fideicomisos de garantía).- Cuando las Entidades Acreedoras decidan garantizar préstamos destinados a única vivienda mediante la creación de fideicomisos de garantía, de acuerdo a la [Ley N° 17.703](#), de 27 de octubre de 2003, se aplicará el mecanismo de garantía previsto por esta ley.

CAPÍTULO III

INCORPORACIÓN AL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Artículo 18. (Requisitos).- Se considerarán regidos por las normas referentes a la propiedad horizontal y sus unidades podrán ser objeto de traslación de dominio o afectación con derechos reales en forma individual, los edificios construidos que cumplan a su respecto los siguientes requisitos:

- A) Que se haya concedido por la Intendencia respectiva el permiso de construcción del edificio de que se trate y que se haya aprobado por la misma Intendencia el plano proyecto de fraccionamiento horizontal, conforme a los cuales han sido realizadas las construcciones y será atribuido el dominio separado de las unidades.
- B) Que se haya inscripto en la Dirección Nacional de Catastro el plano de mensura y fraccionamiento horizontal concordante con el plano proyecto aprobado por la Intendencia respectiva y efectuado el empadronamiento y avalúo fiscal de las unidades que indica dicho plano.
- C) Que el edificio se encuentre en condiciones de habitabilidad suficientes para el uso al que se destine cada una de las unidades y sus bienes comunes, según la certificación que se presentará ante la institución financiera que otorgue el crédito hipotecario con la garantía de alguna unidad habitacional emergente de la horizontalidad a que refiere este artículo. Dicho certificado será suscrito por el arquitecto director de obra y por el ingeniero agrimensor y dejará constancia que:
 - 1) Las edificaciones se corresponden con el permiso de construcción aprobado.
 - 2) Las mismas se encuentran dentro de los límites establecidos por la normativa aplicable en materia de propiedad horizontal.
 - 3) Responden en un todo a la reglamentación municipal vigente.
 - 4) No existe pendiente sobre ellas ninguna observación o medida administrativa por parte de la respectiva Intendencia.
 - 5) Las unidades así como los bienes comunes de uso exclusivo y general del edificio se encuentran en condiciones de accesibilidad, pudiendo darse a dichas edificaciones un uso seguro, autónomo y confortable.
- D) Que se contrate el seguro contra incendio previsto por el artículo 20 de la [Ley N° 10.751](#), de 25 de junio de 1946, en la forma establecida por el literal C) del artículo 5° del [Decreto-Ley N° 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974, considerándose la prima correspondiente como expensa común.
- E) Que se otorgue el Reglamento de Copropiedad en el cual se constituya la hipoteca recíproca conforme a lo dispuesto en el literal D) del artículo 5° y en el artículo 6° del [Decreto-Ley N° 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974.
- F) Que simultáneamente al otorgamiento del mencionado Reglamento se suscriba por parte de la Institución Financiera pública o privada a que refiere el literal C) precedente, un préstamo hipotecario en relación a por lo menos una de las unidades que integran el edificio dividido.

Artículo 19. (Horizontalidad definitiva).- La horizontalidad emergente del cumplimiento de los requisitos determinados en el artículo anterior tendrá carácter definitivo, no rigiendo lo dispuesto por el inciso segundo del artículo 30 de la [Ley N° 10.751](#), de 25 de junio de 1946. Todo ello sin perjuicio de las facultades de la Intendencia respectiva de fiscalización de la obra, otorgamiento de la habilitación final y adopción de las medidas administrativas pertinentes, así como de las responsabilidades

de los técnicos intervinientes en su caso.

Las diferencias en la configuración de las unidades y bienes comunes producidas por el proceso de implantación de la obra, que sean objeto de mensuras futuras, no requerirán ratificación de los instrumentos otorgados en su oportunidad, entendiéndose que los derechos y obligaciones generados por éstos se hacen extensivos a dichas diferencias.

Artículo 20. (Horizontalidad adquirida).- Los edificios construidos al amparo de lo dispuesto por la [Ley Nº 10.751](#), de 25 de junio de 1946, incluidos aquellos que hubieren obtenido horizontalidad por imperio del Capítulo III del [Decreto-Ley Nº 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974 y de la [Ley Nº 16.760](#), de 16 de julio de 1996, que carezcan de habilitación final y con prescindencia de lo dispuesto por el artículo 35 de la [Ley Nº 18.308](#), de 18 de junio de 2008, se considerarán con horizontalidad adquirida definitiva, en tanto se cumpla con los siguientes requisitos:

- A) Los establecidos en los artículos 5º y 6º del [Decreto-Ley Nº 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974.
- B) Que se hayan ocupado una o más unidades del edificio por un plazo mayor de diez años, lo que se acreditará mediante documento público o privado con fecha cierta.

El plazo de diez años se contará en todos los casos, a partir de la fecha cierta del referido documento.

Artículo 21. (Exigencias instrumentales).- En todos los actos y contratos relativos a inmuebles regidos por el régimen de propiedad horizontal y comprendidos en la presente ley, las exigencias instrumentales se adecuarán a lo dispuesto por el artículo 41 del [Decreto-Ley Nº 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974, en lo aplicable.

Artículo 22. (Alcance).- Las normas del presente Capítulo no afectan ni modifican el régimen vigente en materia de propiedad horizontal.

Las mismas podrán aplicarse a cualquier edificio sin necesidad que sus unidades constituyan viviendas de interés social.

CAPÍTULO IV

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo 23. (Modificación del artículo 18 de la Carta Orgánica del Banco Hipotecario del Uruguay).- Agrégase al artículo 18 de la Carta Orgánica del Banco Hipotecario del Uruguay en la redacción dada por el artículo 1º de la [Ley Nº 18.125](#), de 27 de abril de 2007, el siguiente literal:

"J) Otorgar créditos en moneda nacional, unidades indexadas o unidades reajustables, para la refacción o ampliación de la vivienda sin garantía hipotecaria a:

- 1) Personas físicas.
- 2) Personas jurídicas para viviendas de sus integrantes.

Estos créditos solamente pueden otorgarse en caso que el Reglamento que dicte el Banco Hipotecario del Uruguay a efectos de instrumentarlos sea aprobado por el Poder Ejecutivo".

Artículo 24. (Derogación).- Derógase el artículo 46 de la [Ley Nº 5.343](#), de 22 de octubre de 1915, en la redacción dada por el artículo 1º del [Decreto-Ley Nº 15.100](#), de 23 de diciembre de 1980.

Artículo 25. (Modificación del [Decreto-Ley Nº 14.219](#), de 4 de julio de 1974).- A partir de la vigencia de la presente ley, los depósitos en garantía de arrendamientos previstos en el [Decreto-Ley Nº 14.219](#), de 4 de julio de 1974, se realizarán en Unidades Indexadas.

Facúltase a los bancos y a las cooperativas de intermediación financiera a recibir esta modalidad de depósitos, con el alcance y las condiciones establecidos en dicha norma legal.

Los depósitos en garantía de arrendamientos no generarán intereses.

Artículo 26. (Régimen de excepción).- Para la enajenación, cesión o constitución de gravámenes respecto de las viviendas que siendo de interés social revistan la calidad de económica, conforme a lo dispuesto en el artículo 22 de la [Ley Nº 13.728](#), de 17 de diciembre de 1968, y concordantes y aquellas designadas como núcleos básicos evolutivos según lo dispuesto en el artículo 26 de la [Ley Nº 13.728](#), de 17 de diciembre de 1968, en la redacción dada por el artículo 1º de la [Ley Nº 16.237](#), de 2 de enero de 1992, se prescindirá de los certificados previstos en los artículos 662 a 668 de la [Ley Nº 16.170](#), de 28 de diciembre de 1990.

Artículo 27. (Modificación del artículo 5º del [Decreto-Ley Nº 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974).- Sustitúyese el inciso tercero del literal A) del artículo 5º del [Decreto-Ley Nº 14.261](#), de 3 de setiembre de 1974, por el siguiente:

"Estos requisitos se acreditarán por certificación de arquitecto o ingeniero".

Artículo 28. (Actuación de la Agencia Nacional de Vivienda en los fideicomisos que se establecen).- Cuando la Agencia Nacional de Vivienda, en su calidad de fiduciaria de activos provenientes de la reestructura del Banco Hipotecario del Uruguay, los aportes para la constitución de un nuevo fideicomiso cuyo fin principal sea comenzar o continuar obras de construcción de viviendas, podrá ocupar la posición de fideicomitente y fiduciaria del mismo.

Artículo 29.- Sustitúyese el artículo 447 de la Ley N° 16.736, de 5 de enero de 1996, en la redacción dada por el artículo 10 de la Ley N° 17.596, de 13 de diciembre de 2002, por el siguiente:

"ARTÍCULO 447.- Los bienes inmuebles adjudicados o enajenados por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente o adquiridos con subsidios otorgados al amparo de lo establecido en el Capítulo V de la Ley N° 13.728, de 17 de diciembre de 1968 y sus modificativas, quedan gravados por el término de veinticinco años con derecho real a favor del Ministerio citado por el monto equivalente al subsidio asignado debiendo constar el mismo en la escritura respectiva sin perjuicio de la depreciación prevista en el artículo 70 de la mencionada ley, en la redacción dada por el artículo 341 de la Ley N° 17.930, de 19 de diciembre de 2005. Cuando la adquisición de un inmueble con subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, hubiera sido financiada en forma complementaria con un préstamo hipotecario concedido al adquirente por el Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) o cualquier institución de intermediación financiera, de lo cual se deberá dejar constancia en la escritura respectiva, el derecho real previsto en este inciso, pierde su rango en relación con los créditos hipotecarios referidos.

En caso de ejecución del inmueble sujeto a dicho gravamen, el Juzgado interviniente, el BHU o la ANV deberán solicitar al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente la información relativa al monto del subsidio reajustado y no depreciado, en función del tiempo transcurrido. Dicho monto deberá ser reembolsado al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente una vez satisfecho el préstamo hipotecario referido en el inciso primero, siempre que se hubiere otorgado el mismo.

Cuando el subsidio otorgado hubiera representado el 90% (noventa por ciento) o más del precio correspondiente según así resulte de la escritura respectiva, el inmueble será inembargable en tanto no transcurra el plazo de inalienabilidad establecido en el artículo 70 citado o se hubiera producido el reembolso del subsidio no depreciado. Este beneficio se aplicará exclusivamente al adjudicatario del subsidio habitacional directo o a sus causahabientes.

La presente disposición regirá para todas las enajenaciones ya efectuadas, así como para las que realice en el futuro el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, siempre que sus adquirentes hubieran recibido subsidio".

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 10 de agosto de 2011.

DANILO ASTORI,
Presidente.
Hugo Rodríguez Filippini,
Secretario.

MINISTERIO DEL INTERIOR
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS
MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA
MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS
MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA
MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA
MINISTERIO DE TURISMO Y DEPORTE
MINISTERIO DE VIVIENDA, ORDENAMIENTO TERRITORIAL Y MEDIO AMBIENTE
MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

Montevideo, 17 de agosto de 2011.

Cúmplase, acúcese recibo, comuníquese, publíquese e insértese en el Registro Nacional de Leyes y Decretos, la Ley por la que se declara de interés nacional la mejora de las condiciones de acceso a la vivienda de interés social.

JOSÉ MUJICA.
EDUARDO BONOMI.
LUIS ALMAGRO.
FERNANDO LORENZO.
ELEUTERIO FERNÁNDEZ HUIDOBRO.
RICARDO EHRlich.
ENRIQUE PINTADO.
ROBERTO KREIMERMAN.
EDUARDO BRENTA.
JORGE VENEGAS.
TABARÉ AGUERRE.
HÉCTOR LESCANO.
GRACIELA MUSLERA.
DANIEL OLESKER.

10.6 ENTREVISTAS

10.6.1 ENTREVISTA AL ARQUITECTO JAVIER PARNIZAR, AGENCIA NACIONAL DE VIVIENDA

Cargo: Encargado de la Oficina del Inversor

-¿Cuál es el rol de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV)?

La ANV es un ejecutor de las políticas de vivienda del Ministerio de Vivienda. La Ley se armó acá y por esto el referente es la ANV, pero el responsable es el Ministerio. Incluso se están haciendo modificaciones en la Ley y nosotros no hemos tenido participación, más allá de consultarnos.

-¿Cuántos proyectos se han presentado en la zona de Colón amparados por la Ley?

-Colón no es de las zonas con muchos proyectos amparados por la Ley. A la fecha se presentó un proyecto nada más, en la calle Lanús, que consiste en 4 o 6 viviendas y lo presentaron para préstamos con subsidios, sin tope de precio de venta. En Montevideo no hay tope, salvo en la zona 4 que la franja costera. Ese tipo de préstamo es una modalidad con el Ministerio de Vivienda: este hace un llamado a los inversores que quieren ofrecer sus viviendas para préstamos con subsidio, y el Ministerio les consigue al público objetivo haciendo otro llamado a la población para inscribirse y se les muestra todas las alternativas de la oferta. No hay condicionantes para el público, está abierto para cualquiera. Para el inversor las condiciones son que solamente tienen que ser viviendas amparadas por la Ley y tienen que tener las obras avanzadas en un 30%, entonces se hace el llamado y se le da un plazo de 3 meses al posible comprador para que estudie sus opciones y al decidirse se hace un pre-acuerdo entre él y el inversor. Cuando terminan la obra se escritura el préstamo, con el subsidio a la cuota, no al capital.

-¿Cómo se suelen presentar los inversores desde el punto de vista financiero?

-Es como cualquier inversión privada, puede haber un financiamiento bancario o un fideicomiso o tiene su propio capital. Hay muchos que están desarrollando con ventas en el pozo.

-Entendemos que existe otro proyecto amparado en la Ley, en Garzón y José Batlle y Ordoñez, ¿en qué situación se encuentra?

-No hay nada allí ahora, sólo un cartel. Ese proyecto en particular lo estamos citando porque dio inicio de obras en BPS, pero nunca comenzó. Hemos intentando comunicarnos con el inversor pero sin suerte. Hay algunas unidades vendidas en el pozo. El procedimiento consiste en que el inversor presenta el proyecto ante nosotros, una vez aprobado se otorgan 90 días para presentar el permiso de construcción aprobado, en caso de alguna dificultad, se nos solicita una prórroga y la otorgamos. Después de que nos presentan el permiso hay 180 días más para empezar las obras. En este caso que hablamos, ya transcurrieron todos los plazos. Buscaremos la forma de comunicarnos y trataremos de no tener que recurrir a revocar el proyecto. Son solamente 2 los proyectos que han tenido complicaciones de este tipo, el otro es en Maldonado, pero hay comunicación y se está estudiando un nuevo cronograma junto al inversor.

-¿Cuáles son los bancos que están financiando a los inversores?

Los que están financiando son el Santander, BBVA, HSBC e Itaú.

-¿Han hecho alguna observación o conclusión sobre los requisitos de implantación urbana que han implementado?

El requisito de implantación urbana se implementó porque la ciudad estaba creciendo hacia afuera y la infraestructura existente no estaba siendo utilizada como corresponde. Viene siendo positivo. En Montevideo, con el surgimiento de la Ley, lugares donde ningún inversor apostaba, empezaron a generar interés. Al comienzo todos los proyectos se volcaban al borde de Montevideo, en la zona verde. Hoy en día estamos trabajando en 35 barrios de la ciudad. La zona de mayor concentración de proyectos es Cordón, pero hay muchas zonas, cerca del Mercado Modelo y Larrañaga. De a poco

se van animando y hay un contagio. Empezamos con pocas empresas y hoy ya son muchas las empresas constructoras que están apostando a la inversión bajo esta Ley.

-¿Cómo ven los precios de venta actuales de estos proyectos?

Están elevados, pero eso es porque alguien está pagando por esos precios. El día de dejen de aparecer esos compradores, el mercado se estabilizará y llegará a un valor correcto. Más allá de esto, la Ley está logrando disminuir los precios. Viviendas que en el marco de la Ley se están vendiendo por U\$S120.000, si no lo estuvieran, se venderían por U\$S130.000 o U\$S140.000. Preferiríamos que el precio estuviera más bajo, pero contra el mercado no se puede ir.

¿Por qué en algunas zonas en los proyectos se topean los precios de venta?

-En el principio en todas las zonas estaban topeados los precios de venta. Sabíamos que lo atractivo para el inversor era la faja costera y que nadie iba a estar interesado en invertir fuera de ella. Por esto al resto de las áreas de Montevideo se le quitó el tope de precio de venta como un estímulo para atraer al inversor. En el interior se estudiaron los ingresos promedio de la población y se notó que si se liberaba el precio, no se iba al público objetivo, entonces se topeó también. Lo más difícil en el interior es que los costos de construcción están muy altos, lo que genera rentabilidades muy bajas, a no ser que se utilicen sistemas constructivos no tradicionales y esa es la veta que ha venido funcionando en Paysandú, Salto y Maldonado. Ya van 5 proyectos con sistemas constructivos no tradicionales que son más rentables por bajar la mano de obra y, por ende, los aportes por Leyes Sociales, a un precio accesible para el público objetivo.

-¿Qué opina de Colón como oportunidad de inversión?

-Creo que la zona para vivienda de interés social es correcta. En toda inversión hay riesgo y este aumenta si son 72 viviendas, habría que hacer un estudio de mercado muy riguroso. Nosotros no hacemos, es responsabilidad del promotor. Creo que hay necesidad de vivienda y es una zona que se caracteriza por este tipo de vivienda más allá de las casas-quinta. La clave son los costos que puedan tener, no pueden salir a

vender en Colón con los precios que se están manejando en zonas más céntricas. Demanda creo que habría y es una zona que con el corredor Garzón tiene un acceso rápido para todos lados. Pueden lograr un producto en áreas verdes que me parece que es muy importante para mucha gente. Hay mucha gente de La Paz y Las Piedras que puede arrimarse a Montevideo. En Las Piedras, según la Intendencia, hay un interés muy importante por viviendas. Otro camino puede ser la vivienda sindical, puede ser un proyecto que le presenten al PIT-CNT y quizá por allí tienen mayor rentabilidad.

10.6.2 ENTREVISTA AL EC. FERNANDO ANTÍA, BANCO HIPOTECARIO DEL URUGUAYU (BHU).

Cargo: Vicepresidente

-¿El BHU está financiando desarrollos inmobiliarios privados en este momento?

-El Banco Hipotecario en su nueva etapa, posterior al 2008, con la reestructura tras la sanción de la Ley 18.125 y la creación de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), redefinió su rol y ahora el financiamiento está enfocado exclusivamente a la refacción o adquisición de viviendas por familias. En consecuencia, de todo lo que eran desarrollos inmobiliarios, el banco se abrió de ese terreno. Cuando lo hacía, tenía varias modalidades y asumía una enorme cantidad de riesgos que con las circunstancias del 2002, lo llevaron a la crisis, de la que salió porque el Banco Central le dio el respaldo económico y lo sacó adelante, pero redefinido bajo este nuevo rol. Ahora los riesgos, naturalmente existen pero están mucho más acotados. Dentro del proceso de construcción, el BHU aparece en la colocación final y es un eslabón importante en la política pública de vivienda. La Ley de Vivienda Social 18.795, está creando una alta oferta que dentro de los próximos años requerirá financiamiento final para las familias que compren. Hasta 1996, el financiamiento hipotecario era otorgado exclusivamente por el BHU, pero luego también se abrió el mercado a la banca privada. Entre el 2002 y el 2008 no se otorgaron créditos. Cuando se volvieron a dar, por el 2009, el banco im-

plementó un sistema de evaluación de capacidad de repago de la deuda de los sujetos mucho más rigurosa. Los préstamos son solo para viviendas terminadas, con declaración de Propiedad Horizontal ya realizada. Hay tres tipos de préstamos según la relación entre el monto de financiamiento y la avaluación de la vivienda: cobertura baja, media y alta, la alta cubre hasta el 80% del valor de la vivienda. En el momento la morosidad de nuevos créditos no llega al 1% y se está implementando la modalidad de retención de la cuota del sueldo, que si bien no significa cero riesgo, es una mayor seguridad en el cumplimiento del pago de las cuotas. El préstamo promedio está rondando los U\$S 70.000, lo que significa que la gente está comprando viviendas en el orden de los U\$S 100.000, monoambientes, uno o dos dormitorios, es gente joven sobre todo, en el entorno de los 30 años. Hay una modalidad de préstamo llamado "Yo Ahorro", que premia a quienes hayan podido ahorrar por 18 meses consecutivos, poco más de \$2.000 por mes, habiendo constituido un depósito inicial de unos \$6.000, con préstamos que cubren hasta el 90% del valor de la vivienda. Para cualquiera de los casos los ingresos del núcleo familiar deben superar el 25% del monto de la cuota o hasta el 30% cuando hay retención del sueldo.

Existe el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, que sirve como respaldo a las instituciones financieras, que en aquellos casos que el BHU u otro privado financia, por ejemplo, el 90%, este asegura el 10%, por lo que el riesgo se constituye en solo el 80%. Este fondo de garantía no es para la compra de cualquier vivienda, están topeados los precios.

-¿Quién heredó el rol de apoyo al desarrollo privado que cumplía el BHU?

-La banca privada, el Banco República y hay mucho capital propio de argentinos, españoles y uruguayos. Los más activos de la banca privada son el Itaú, BBVA, Comercial y Santander. El BHU firmó convenios con ellos para compartir el financiamiento final, por ejemplo un banco se encarga de financiar 10 viviendas y el otro otras 10 del mismo proyecto. Ese banco, generalmente, también participa del financiamiento del

desarrollador, y este, a su vez, puede que se financie con recursos propios en muchos casos.

-¿Cómo es el vínculo del préstamo que otorga el BHU a las familias, con el desarrollador?

-No hay ningún vínculo, la relación del BHU es directa con la familia. Esta le compra la vivienda al desarrollador, solicita el préstamo al BHU, este le hace un cheque por el monto que cubre el préstamo y la familia comienza a pagar la cuota que puede ser hasta de 25 años, siempre que la suma de la edad de la persona y las cuotas no supere los 70 años. Si la familia tiene un arreglo en cuotas con el desarrollador, eso no tiene ninguna implicación en el préstamo.

-¿Cómo es el vínculo del BHU con la ANV para los préstamos con subsidio?

-Trabajamos en conjunto con el Ministerio de Vivienda. Para facilitar el acceso a la vivienda, del lado de la oferta está la Ley de Vivienda Social y del lado de la demanda hay dos herramientas: Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, que cubre el 10% del valor de la vivienda, y el subsidio a la cuota. Este puede cubrir hasta el 50% de la misma, que no la paga el banco sino el Ministerio. También está topeado el valor de la vivienda y hay un estudio de la situación familiar, de la capacidad de pago y los subsidios son revisables, si al principio la familia obtuvo un 20% de subsidio y luego las circunstancias lo ameritan, puede subir o bajar. Para esto último hay un mecanismo de contralor, al azar.

10.6.3 ENTREVISTA A EMILIO DIAZ, BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA

(BBVA)

Cargo: Gerente de Segmentos Particulares y Productos

¿Cuáles son los elementos que exige una institución financiera para considerar el otorgamiento de un préstamo para el desarrollador?

Les puedo dar una lista donde aparecen todos los elementos de información que va a exigir nuestra institución financiera a la hora de examinar un proyecto de este tipo (desarrollo inmobiliario). Lo más importante es que tienen que *vendérmelo*. Yo lo tengo que *comprar*. Para el banco es más importante la calidad del proyecto que la garantía. La garantía es lo último. Hay una creencia de que esto es al revés. Esto puede haber correspondido a una biblioteca de bancos de hace más de cincuenta años. Al banco no le interesa ejecutar garantías. Tenemos un papel que cumplir en la sociedad y este no puede ser el de ejecutar una garantía cuando en realidad cometimos el error de evaluar mal un crédito antes de otorgarlo. Además, estamos prestando el dinero de otros clientes, por tanto tenemos que cumplir con una serie de prácticas de buena gestión y responsabilidad social. Este tema en particular lo hemos discutido con la Asociación de Promotores Privados de la Construcción junto con la Agencia Nacional de Vivienda, con respecto al Fondo de Garantía de Desarrollos Inmobiliarios, que es una herramienta que ponen al servicio de las PYMES para que tengan garantías adicionales y les sea más fácil obtener la financiación y nosotros les decíamos que la garantía es lo último que miramos. Si el proyecto nos convence, si pensamos que está buenísimo, le vamos a dar el crédito con o sin la garantía, porque nos interesa sobre todas las cosas que el proyecto sea exitoso. También agrego que nos interesa la financiación tanto al promotor como al comprador en un proyecto. Financiar sólo al desarrollador es más riesgoso, ustedes saben que hay variables del mercado que pueden afectar mucho a la construcción y ante una crisis es muy sensible. El comprador por otra parte, en un plazo de veinte años se podrá caer, levantar, pero tendrá herramientas de repago en ese plazo.

Una de las primeras cosas que pedimos es un estudio de mercado, si hay demanda. Tienen que saber si hay déficit habitacional, si el precio de venta que esperan corresponde con los precios de compra-venta que se dan en el barrio, qué se está construyendo y qué se construyó recientemente. Este es el principal tema por el que fallan los proyectos cuando llegan al banco, nadie hace este estudio. Esta es seguramente una

razón por la que los proyectos que hoy se están construyendo se ubican en Cordón y Palermo, van a lo seguro, a falta de un estudio de mercado serio. Hay empresas grandes que tienen hechos sus estudios, pero no arriesgan sobre lo que no conocen. Por otro lado, haber realizado un estudio no te asegura nada, pero salir al mercado al finalizar la obra sin saber el éxito que pueda tener significa que se está trasladando el riesgo especulativo al banco.

Otra cosa importante es que nos presenten un buen flujo de fondos, que se hace en meses. Tienen que describir bien cuáles son los gastos y de qué forma irán sucediendo en el correr del tiempo de obra, acompañado con las necesidades financieras de cada momento, ya que no solamente va estar usándose el capital del banco, sino el de ustedes u otro inversor. Estos momentos se relacionan a inspecciones de avance de obra por parte del banco y deberán prever disponer de la obra para ello. Por lo general son tres o cuatro inspecciones.

Además tiene que presentarse bien claro cómo se va a repagar. El banco no le presta a una garantía, le presta a un flujo de repago. Por esto es necesario saber cómo se van a hacer las ventas en cada etapa. El flujo de repago consiste en los momentos en que se paga al banco y la idea no es que se tenga que sacar dinero de otro negocio. Por lo general es desde las preventas hasta el final de la obra. Por lo general las preventas logran que se solicite un préstamo menor.

También cuenta si saben hacer lo que están haciendo, tanto el promotor como la empresa constructora. Obviamente empezar tiene su costo y uno tiene que compensar lo que otros tienen de experiencia. Algunas veces se puede empezar aliándose con alguien que tenga esa experiencia, otras, presentando un proyecto mucho más depurado que el resto. Esto se relaciona con los antecedentes. Obviamente si estás empezando, probablemente no tengas, o serán pocos, pero esto no descarta la posibilidad de conseguir la financiación sino que hay que hacer más esfuerzos de otras maneras. Siempre se solicita que los promotores o los miembros de la sociedad firmen como fiadores, como solidarios. Es una garantía moral que afirma que se van a hacer las

cosas como lo pactado. Es una gran discusión con los especuladores que, a veces, no quieren hacerlo, lo que nos hace cuestionar la confianza que tienen en su propio proyecto donde, al mismo tiempo, esperan que el banco confíe.

¿Cómo se estructuran los planes de financiación?

Cómo ustedes saben hay una ley nueva de promoción de viviendas de interés social, con un montón de incentivos y que abarca muchas cosas, de manera que perfectamente podría ser un conjunto de cuatro o cinco leyes distintas. Ésta ha generado la aparición de un nuevo grupo de actores y de un mercado nuevo de necesidad de financiación: el mercado que se había extruido de financiación de la clase media a través del BHU se vuelve a reactivar desde la crisis del 2002, pero esta vez de la mano, no sólo del BHU sino también de los bancos privados. También hubo un cambio de reglas en el mercado, que a los desarrolladores inmobiliarios les está costando entender. Primero les costó entender cómo entrar en un negocio de financiación por fuera de la construcción de vivienda suntuosa, que era a lo que estaban acostumbrados durante varios años. En este sistema de reglas había un esquema de financiación que todos más o menos manejaban, donde las vertientes de ingresos del inversor, de las preventas y del banco se distribuían en tercios, que luego según cada proyecto se ajustaba. En esos casos en la preventa se establecen entregas previas del orden del 30 al 50% que permiten a la empresa contar con buena parte del capital para construir. Con esta nueva ley, hay partes que se modifican de manera radical. Decir que una tercera parte provenga de las preventas ya no es real, ya que la ley introdujo elementos que favorecen que el cliente con muy poca integración previa a la compra y un gran crédito, pueda acceder a la vivienda. Antes la financiación era hasta un 70% del valor de vivienda, hoy en día se puede financiar hasta el 90%. Esto significa que durante la construcción hay menos dinero de las preventas para utilizar. También están aquellos inversores que luego revenderán o pondrán en alquiler, dispuestos a pagar un 50% en el pozo, para lograr un mejor precio. Esto hace que en el flujo de fondos tenga que describirse cómo se componen las preventas, ya que serán distintas inte-

graciones y eso hay que estimarlo, no es sencillo, hay que pensar en cómo se va desarrollar la venta, cuando uno está sentado seis meses antes de empezar a construir. Al tener preventas menores al tercio de los ingresos necesarios, el préstamo del banco suele ser mayor y esto al inversor no le gusta, porque tiene que pagar más intereses. No es un problema para las empresas grandes, de hecho ellas son las que aumentan el pedido de préstamo, ya que les es más rentable poder construir más en base a préstamos, pagando su interés, que construir menos solamente con su propio capital. A eso se le llama apalancamiento. Otros desarrolladores apuntan a tener ellos toda la ganancia, cubriendo toda la inversión, evitando pagar intereses y como prestamistas al comprador, pero luego se dan cuenta que les sirve más invertir en más obras que en otra cosa.

El porcentaje que presta el banco no es fijo, dependerá del flujo de fondos de cada proyecto. Se puede hablar de lo usual: para viviendas bajo la Ley de Vivienda Social eso sería entre un 30% y un 50% y los intereses rondan del 5% al 7%.

¿Cuál es la principal diferencia entre un préstamo al desarrollador y uno al comprador?

El préstamo que el banco le hace al desarrollador es un momento distinto que el que le hace al comprador. Bajo la Ley 16.760, el banco financia al desarrollador, quien le cede la hipoteca de cada unidad. Cuando se venda la unidad, se le da el préstamo al comprador, se cancela la obligación del desarrollador y pasa al comprador. El efectivo que el comprador otorga en el período de construcción ya sea una reserva y/o un compromiso, es de su propio bolsillo. Puede solicitar el préstamo, pero sólo para saber si se lo darían, el otorgamiento se realiza una vez finalizada la obra.

¿Existe alguna herramienta que estimule las preventas?

Falta tener claro la relación entre clientes que compran para vivir e inversores que compran para alquilar o revender, porque la Ley de Vivienda Social no favorece una sobre la otra. Como exonera el impuesto a la renta, entre otros beneficios, es muy atractivo para ese tipo de negocios. Creemos que en el proceso de venta los inversores entran antes que los clientes que compran para vivir ya que el público de clase

media prefiere ver la obra muy avanzada para comprar. Hay empresas grandes que utilizan su marca y reconocimiento para lograr buenos números en las preventas, ya que naturalmente generan confianza en el mercado y la gente sabe que la obra se va a terminar como corresponde y con buena calidad. Pero siempre hay un temor sobre el tema, no existe un sistema perfecto, garantizado y cubierto. Uno de los temas que hemos estado hablando con la ANV es la necesidad de generar un seguro para las entregas, que le devuelva al comprador su dinero en caso que la obra no se termine o surja un problema similar. Esto agrega un costo, pero al hablar de un plazo muy corto, el mismo debería ser muy chico. Esto podría ser una herramienta que acelerara la parte de preventas.

El Fondo de Garantías de Créditos Hipotecarios es otro instrumento que permite a los compradores financiar hasta el 90% del valor de la vivienda, donde el banco cubre hasta el 70% u 80% dependiendo del valor de remate de la vivienda y el resto el Fondo en caso de que el cliente no pague. Esto también permite tener una mayor accesibilidad.

¿En qué moneda se suelen hacer los préstamos?

En general, a las empresas constructoras se les presta en dólares con el argumento que el mercado inmobiliario se mueve en dólares. En los últimos tiempos ya empezamos a operar con operaciones partidas entre dólares y unidades indexadas, puesto que parte de los componentes del costo de obra están en dólares, pero la mayoría están en unidades indexadas (sueldos es el más importante).

No se presta en pesos porque las tasas de interés son muy altas. Sin embargo, las tasas en dólares y unidades indexadas oscilan en los valores que les comenté: 5%-7% dependiendo del tamaño de la empresa, antecedentes, reciprocidad, etc.

Lo más inteligente es calzar lo más posible las monedas. Identificar que parte de mis costos son en pesos (y utilizar la UI puesto que los sueldos reajustan al menos por inflación) y que parte de los costos son en dólares (materiales que se mueven en fun-

ción de la cotización del dólar, en especial los importados o exportables y el precio los marca el mercado internacional).

Sugerencia: los compromisos que se firmen con los clientes, deberían seguir la misma proporción: si tengo el 70% del costo de obra vinculado a la unidad indexada y el 30% en dólares, las compraventas deberían seguir la misma proporción, so pena que se descalcen con el tiempo y ante variaciones fuertes del dólar queden con unidades comprometidas a un precio que no cubre los costos de construcción. Eso pasa con frecuencia y hace que los promotores inflen los precios para cubrirse, en lugar de calzar las monedas adecuadamente.

Además, hay instrumentos en el mercado que pueden eliminar los riesgos de variación de tipo de cambio (forwards de monedas, seguros, etc.), pero aquí nos metemos en cosas más complejas.

11. BIBLIOGRAFÍA

ARTÍCULO

Barenbaim, Cintia Ariana, Cardenas Agudelo, María Fernanda, "Evolución de las políticas habitacionales en Uruguay (período 1870- 2000).*

<http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC111177.pdf>

PUBLICACIONES

Ec. Ponce de León, Nicolás, Ec. Chiavone, Irene, "Promoción de vivienda de Interés Social", Facultad arquitectura Universidad ORT, Uruguay.

http://fa.ort.edu.uy/innovaportal/file/10504/1/7_presentacion_ec_nicolas_ponce_de_leon_y_ec_irene_chiavone_2.pdf.

Ing. Caviglia, Jorge C., "Análisis de costos y presupuestación de Obras", 6ta edición, 2005, Montevideo.

PÁGINAS WEB

Agencia Nacional de Vivienda:

http://www.anv.gub.uy/home/contenido.aspx?id_contenido=52

Avisos Online Evisos:

<http://montevideo.evisos.com.uy/vendo-apartamento-en-el-complejo-america-id-153064>

Avisos Online Mercadolibre:

http://terreno.mercadolibre.com.uy/MLU-413350657-terreno-en-colon-a-200m-de-ruta-perimetral-_JM

Banco Hipotecario del Uruguay:

<http://www.bhu.com.uy/>

Bloomberg:

<http://www.bloomberg.com/quote/MULT3:BZ>

Enciclopedia Wikipedia:

<http://www.wikipedia.com>

Cámara de Industrias del Uruguay:

http://www.ciu.org.uy/noticias/noticias_masinfo.php?id=153&secc=noticias

Centro Cooperativista Uruguayo:

<http://www.ccu.com.uy/sitio/informacion/26-noticias/130-ine-construccion-de-viviendas-en-montevideo-aumento-un-407-en-comparacion-ultimo-semester.html>

Dirección Nacional de Catastro

<http://www.catastro.gub.uy/>

Instituto Nacional de Estadística:

<http://www.ine.gub.uy/preciosysalarios/ipc2008.asp?Indicador=ipc>

<http://www.ine.gub.uy/actividad/construccion.html>

<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2013/capitulos/Poblaci%C3%B3n.pdf>

Intendencia Municipal de Montevideo:

<http://www.montevideo.gub.uy/ciudadania/informacion-geografica/sistema-de-informacion-geografica>

<http://municipiog.montevideo.gub.uy/node/163>

Noticias, Colón Hoy:

<http://colohoy.com/el-barrio/historia-del-barrio/420-colon-el-pueblo-del-qrecreoq>

Noticias, Del Constructor:

<http://www.delconstructor.com.uy/noticias/La-construccion-de-viviendas-nuevas-registro-un-incremento-de-407-en-Montevideo/250413d2982f1f83aa62a3a323cd2a87#prettyPhoto>

Noticias, El Observador:

<http://www.elobservador.com.uy/noticia/251434/vivienda-social-sera-insuficiente-para-evitar-caida-en-construccion/>

Noticias, La Prensa de la Zona Oeste:

<http://www.laprensadelazonaoeste.com/>

Poder Legislativo:

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=13728&Anchor=>

<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=18795&Anchor=>

Revista Propiedades:

<http://www.revistapropiedades.com.uy/?q=node/130>

Standard and Poor 500:

<http://latam.spindices.com/>

Uruguay XXI:

<http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Construcci%C3%B3n-2013->

[Uruguay-XXI2.pdf](#)

Ventre inmobiliaria:

<http://ventreinmobiliaria.com/blog/post/318>