

Arktec

Constructo

Promociones

**La solución integrada
para el estudio y la gestión de
promociones inmobiliarias**

Arktec
Software para arquitectura,
ingeniería y construcción
www.arktec.com

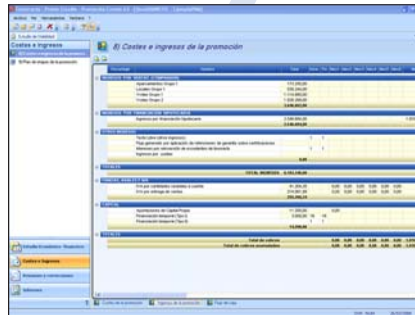
Solución integrada para Promociones Inmobiliarias

Gestión integrada de promociones

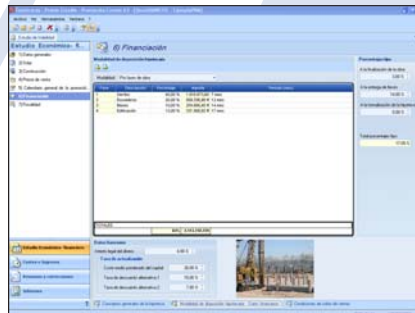
Constructo Promociones integra en una única solución todas las tareas necesarias para el estudio y la gestión de promociones inmobiliarias, desde la realización del Estudio de Viabilidad, hasta la gestión del proceso de comercialización. Permite llevar un control de cada una de sus fases, con diferentes hipótesis en el Estudio de Viabilidad, así como el control y coordinación del equipo de ventas durante el proceso de comercialización.

Estudio de Viabilidad

Elabora un documento final que permite al promotor evaluar la rentabilidad económica del proyecto mediante unas previsiones, donde se analizan todas las inversiones y gastos en los que se incurrirá, así como los ingresos que se prevé se van obtener en el tiempo.



Detalle de ingresos y gastos de la promoción



Modalidades de disposición hipotecaria

Capacidad Multi-Promoción

Con **Constructo-Promo Estudios** se puede trabajar en varios Estudios de Viabilidad de manera simultánea, de diferentes promociones, o de una misma promoción estudiando distintas opciones. También es posible estudiar la viabilidad de distintas opciones en un mismo intervalo temporal.

Estudio económico-financiero

Para realizar el estudio de viabilidad se analizan todas las inversiones y gastos en los que se incurre a lo largo de la promoción, así como los ingresos que se van obtener. Para ello, el programa agrupa en bloques los distintos gastos que puede haber: adquisición del solar, presupuesto de construcción, precio de venta, condiciones de financiación, fiscalidad, etc.. Igualmente se consideran los ingresos en función de la tipología de edificación que se realiza.

Características del solar

El solar es la materia prima esencial de las promociones inmobiliarias. Se permite elegir entre diferentes tipologías edificatorias, obteniéndose la edificabilidad, siendo posible seleccionar entre diferentes formas de consideración del coste del solar en la promoción: incorporación del solar mediante compraventa, permuta, permuta mixta o mediante aportación.

Coste medio de la construcción

Se introducen los datos económicos relativos a las superficies y a su coste unitario, utilizando el valor de diferentes módulos de coste de construcción. Se obtiene un valor aproximado del presupuesto de ejecución material para la promoción, el cálculo del precio unitario de cada unidad de venta y el coste promedio de construcción.

Precio de venta

Para promociones con división horizontal, es posible especificar las diferentes unidades que existirán, introduciendo el precio y superficies de cada una, obteniéndose un valor total de la promoción. Es posible tener en cuenta las previsiones de incrementos anuales de precio a las que pueden estar sujetas las distintas unidades a lo largo de la

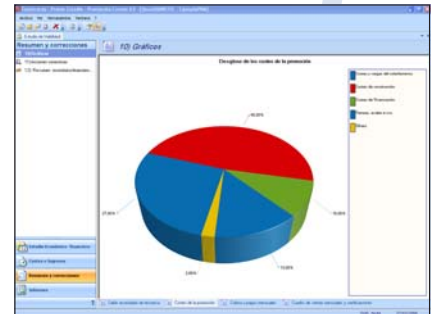


Gráfico desglosado de costes

duración del Estudio, incrementos que son considerados en el calendario general de ventas. También se consideran las unidades permutadas que puedan existir.

Calendario general de la promoción y cuadro de ventas

El calendario general recoge las fases más importantes de una promoción, desde el inicio de la obra, tramitación de licencias y presentación de proyectos, construcción, fase de comercialización y fin de la promoción. Recoge también una estimación de los meses en que se prevé efectuar la venta de cada una de las unidades, para obtener así el flujo de caja de los ingresos por meses de la promoción en su conjunto.

Financiación de la promoción

Se incluyen el cálculo de las condiciones de contratación de la hipoteca, pudiendo elegir entre disposición hipotecaria por fases, por tasación o por certificación. Se recogen las condiciones de cobro a los compradores, estableciendo unos porcentajes fijos a la hipoteca y entrega llaves, y pudiendo distribuir de forma variable la diferencia entre la firma del contrato y las entregas periódicas.

Tasas, licencias e impuestos

En el Estudio de Viabilidad se tienen en cuenta el importe de las tasas, de las licencias y de los impuestos que son necesarios para realizar la promoción, tanto los de carácter municipal como los de carácter autonómico y estatal.

Costes e ingresos totales de la promoción

Constructo-Promo Estudios obtiene un cuadro resumen con el desglose de todos los conceptos que pueden presentarse a la hora de llevar a cabo el Estudio de Viabilidad de una promoción. La mayoría de esos costes e ingresos se calculan automáticamente a partir de los datos introducidos con anterioridad, y otros pueden definirse directamente en el cuadro resumen.

'Cash-flow' de la promoción

Se obtiene el 'cash-flow' de la promoción, que recoge con carácter detallado, mes a mes, los gastos y los ingresos, así como los cobros y los pagos que se han efectuado.

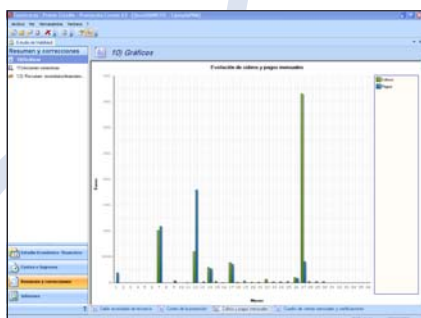
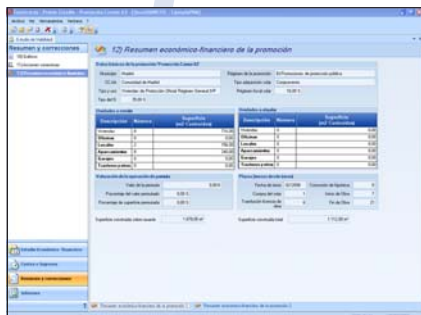


Gráfico con la evolución de cobros y pagos



Resumen económico-financiero

Conciliación de IVA

Se realiza el cálculo del IVA asociado a cada importe y se procede a la conciliación del mismo. De esta manera, con carácter mensual se puede saber la situación económica en un momento puntual, así como las necesidades de financiación adicionales necesarias en cada momento.

Medidas correctoras

Una vez obtenida una primera visión de la situación económica de la promoción, se permite llevar a cabo los ajustes necesarios para poder solventar las posibles situaciones de financiación negativas en momentos puntuales. **Constructo-Promo Estudios** dispone de varias medidas correctoras, como son los préstamos puente, ampliación de capital social, etc... teniendo en cuenta en cada momento los costes asociados a cada una de las opciones, aranceles, impuestos, etc.

Una vez aplicadas las medidas correctoras, se obtiene nuevamente el saldo final de tesorería de la promoción mes a mes, con carácter detallado, sabiendo en cada momento lo que se gasta o ingresa, y de dónde proceden los mismos.

Hoja Resumen: toma de decisiones

El Estudio de Viabilidad obtiene como resultado una hoja resumen, que es una visión global de la promoción, con los ingresos y costes totales, las necesidades de financiación necesarias, las distintas rentabilidades y porcentajes, así como las variables económicas.

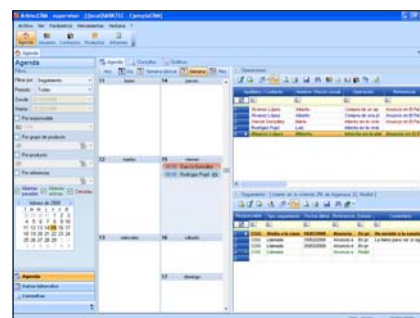
Cálculo de rentabilidades: VAN y TIR

Se obtiene el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR). El VAN es un procedimiento para calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado. La TIR es la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero.

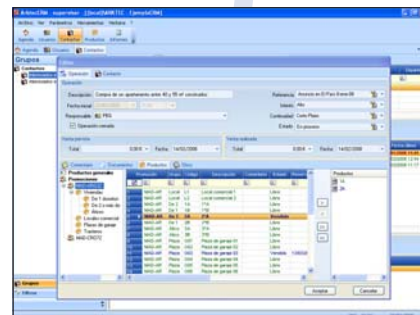
Plan de etapas de la promoción

Se reflejan de forma gráfica, mediante un diagrama de Gantt, los periodos de comienzo y final de cada una de las etapas básicas de la promoción, que previamente se han definido en el calendario general de la promoción, así como en el flujo de caja, escribiendo el mes de inicio y el mes de fin en cada uno de los datos introducidos.

Toda la información de la promoción centralizada y disponible



CRM, Agenda del equipo comercial



CRM, Contactos interesados por productos

Gráficos

Constructo-Promo Estudios obtiene gráficos que muestran los distintos resultados numéricos del Estudio de Viabilidad:

- Saldo acumulado de tesorería
- Costes de la promoción
- Cobros y pagos mensuales
- Cuadro de ventas mensuales y certificaciones

Gestión del proceso de ventas: CRM

Para la comercialización de las unidades de venta de la promoción se dispone **Constructo-Promo CRM**, una herramienta de ayuda en el proceso de ventas (CRM: Customer Relationship Management), que permite gestionar las relaciones con los clientes y el equipo comercial. Es posible obtener métricas de la carga de trabajo del equipo, del número de clientes interesados por productos, de las operaciones vendidas y descartadas, del trabajo realizado...

Acceso centralizado y acceso remoto

Se dispone de una base de datos centralizada, que puede ser consultada en red local o por Internet, que permite conectar diferentes oficinas o puntos de venta a pie de la promoción.

Optimización del equipo comercial

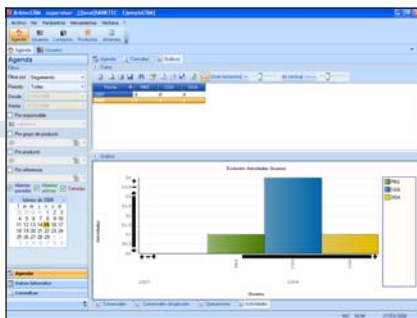
Cada miembro del equipo comercial dispone en el CRM de una agenda diaria con los contactos a realizar, su historial de contactos y los documentos asociados a cada seguimiento. Existen diferentes perfiles de usuarios seleccionables, pudiendo establecer el supervisor del equipo comercial diferentes permisos para las diferentes tareas.

Gestión de las Unidades de Venta

Una vez finalizado el Estudio de Viabilidad, se pueden incorporar automáticamente al CRM las unidades de venta, a fin de iniciar su comercialización. También es posible definir manualmente las unidades de venta disponibles. El CRM permite estructurar las promociones en un esquema de árbol, y dentro de cada promoción por tipos de unidades de venta: viviendas, locales, trasteros, garajes. Es posible realizar vinculación entre diferentes unidades.

Estado de ventas de la promoción

Puede obtenerse de forma instantánea el estado de venta de una promoción: unidades vendidas, reservadas y libres. Igualmente pueden obtenerse avisos programados de la caducidad de las reservas.



CRM, Rendimiento del equipo comercial

Ficha de la promoción

La información se gestiona de forma centralizada: características generales, localización, datos comerciales y fiscales, plan de pago. Cada unidad de venta recoge la información:

- * Características generales.
- * Plan de pago por etapas: reserva, firma, entregas, entrega de llaves, hipoteca.
- * Datos específicos sobre superficies.
- * Situación: libre, reservada, vendida.
- * Datos del comprador.

Control de reformas

Para cada unidad de venta, se permite gestionar las reformas que se quieren realizar durante la ejecución de las obras. El coste puede ser incorporado al precio de venta o tratarlo como operación independiente.

Postventa: incidencias y repasos

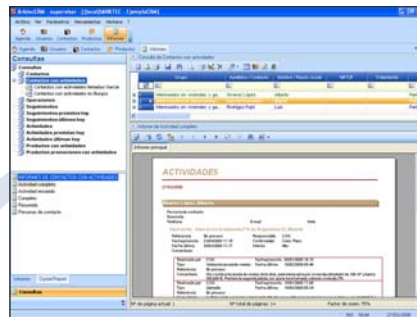
Permite realizar un seguimiento de las incidencias detectadas en las unidades de venta después de su entrega, así como la gestión de su resolución. Se recogen todos los datos relativos a las incidencias, descripción, urgencia, fechas previstas y reales de notificación y finalización.

Generación de documentos

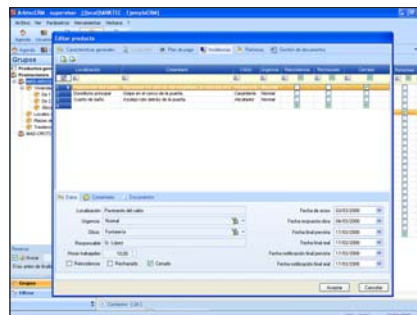
Constructo-Promo Gestión permite gestionar toda la documentación de la promoción. Los documentos se crean a partir de plantillas prediseñadas de *MS-Word*, modificables por el usuario, y en las que se recogen textos de contenido general y específico de cada unidad de venta, mediante la utilización de unas variables. Por ejemplo, para una determinada unidad de venta se genera el Contrato de Compra-Venta personalizado con sus datos particulares.

Base documental de la promoción

Cada unidad de venta puede tener asociado toda clase de documentos: planos de distribución y de situación, fotografías, documentos digitalizados, documentación registral así como los contratos de compra-venta, reserva, etc., asociados, que pueden ser consultados por el equipo de ventas.



CRM, Informes para cada cliente



Gestión de Incidencias y Reformas

Seguimiento analítico del Estudio

En **Constructo-Conta** es posible importar el resultado de ingresos y gastos del Estudio, para compararlo en el tiempo con los ingresos y gastos reales de la promoción. Cada promoción es tratada en **Constructo-Conta** como un centro de coste al que se imputan los asientos. En cualquier momento puede solicitarse la comparación entre el 'cash-flow' previsto en el Estudio con los gastos e ingresos contabilizados.

Avanzado desarrollo en .NET y SQL

La solución **Constructo Promociones** está desarrollada con tecnología .NET de Microsoft. Como base de datos se utiliza *Microsoft-SQL*, suministrándose con el programa *MS-SQL Express 2005*, que permite sin coste adicional gestionar bases de datos de una manera eficiente y segura.

Constructo-Promo Estudios

Incluye el Estudio económico-financiero, costes e ingresos de la promoción, resumen económico-financiero y gráficos, e informes. Sus principales funciones son:

Estudio económico-financiero

- Datos generales de la promoción
- Solar: Datos generales y forma de incorporación a la promoción
- Coste total de la construcción
- Precio de venta de las unidades
- Calendario general de la promoción
- Cuadro de ventas
- Financiación
- Fiscalidad local, autonómica y estatal

Costes e Ingresos

- Costes e Ingresos de la promoción
- Plan de etapas de la promoción

Resumen y correcciones

- Gráficos
- Acciones correctoras
- Resumen económico-financiero

Informes

- Estudio de viabilidad

Constructo-Promo Gestión

Incluye la gestión de las unidades de ventas, documentación, reformas, postventa, incidencias y repasos. Sus funciones son:

Promoción

- Datos de la promoción y de la vendedora

Unidades de venta

- Características generales
- Estado de cada unidad
- Descripción y documentación
- Unidades asociadas

Datos Comprador

- Gestión de la base de contactos
- Datos generales del comprador

Plan de pago

- Distribución de la forma de pago
- Impuestos. Fechas y plazos

Incidencias. Postventa

- Localización y descripción
- Fechas previstas y reales de realización. Estado de ejecución

Reformas

- Presupuesto: Descripción e importe

Gestión documental

- Plantillas generales
- Documentos particulares de cada operación

Constructo-Promo CRM

Incluye las funciones necesarias para el trabajo del equipo de ventas, con las siguientes características:

Agenda

- Seguimiento de ventas
- Organización del trabajo del equipo
- Gráficos de actividad

Contactos

- Datos, operaciones y seguimientos
- Búsquedas
- Asistente de creación de operaciones

Informes

- Actividades, Operaciones, Contactos

Usuarios

- Asignación de usuarios al equipo
- Perfiles de usuarios y control de accesos

Productos

- Características de las unidades de venta
- Estado general de la promoción

¿ Una solución integrada o distintos programas conectados ?

Estudio de Viabilidad, medidas correctoras, plan de pagos, gestión del equipo comercial, CRM, estado de comercialización de la promoción, reformas de las unidades de ventas, incidencias en postventa, documentación y contratos... seguramente reconocerá estas tareas ya que forman parte del día a día de su actividad... y también de sus preocupaciones.

Para estas tareas pueden elegirse diferentes aplicaciones, cada una especializadas en su área, y que probablemente realizarán de forma correcta. Pero cuando quiera disponer de todos los datos de forma integrada, se dará cuenta de que el intercambio de datos entre aplicaciones no es la solución.

Es necesario algo más que exportar e importar datos; los datos deben de ser únicos, estar compartidos y ser accesibles en cualquier momento.

El concepto fundamental pasa a ser «compartir datos» frente a «intercambiar datos»; la información está siempre al alcance, y es accesible por el equipo en función de los permisos de seguridad establecidos.

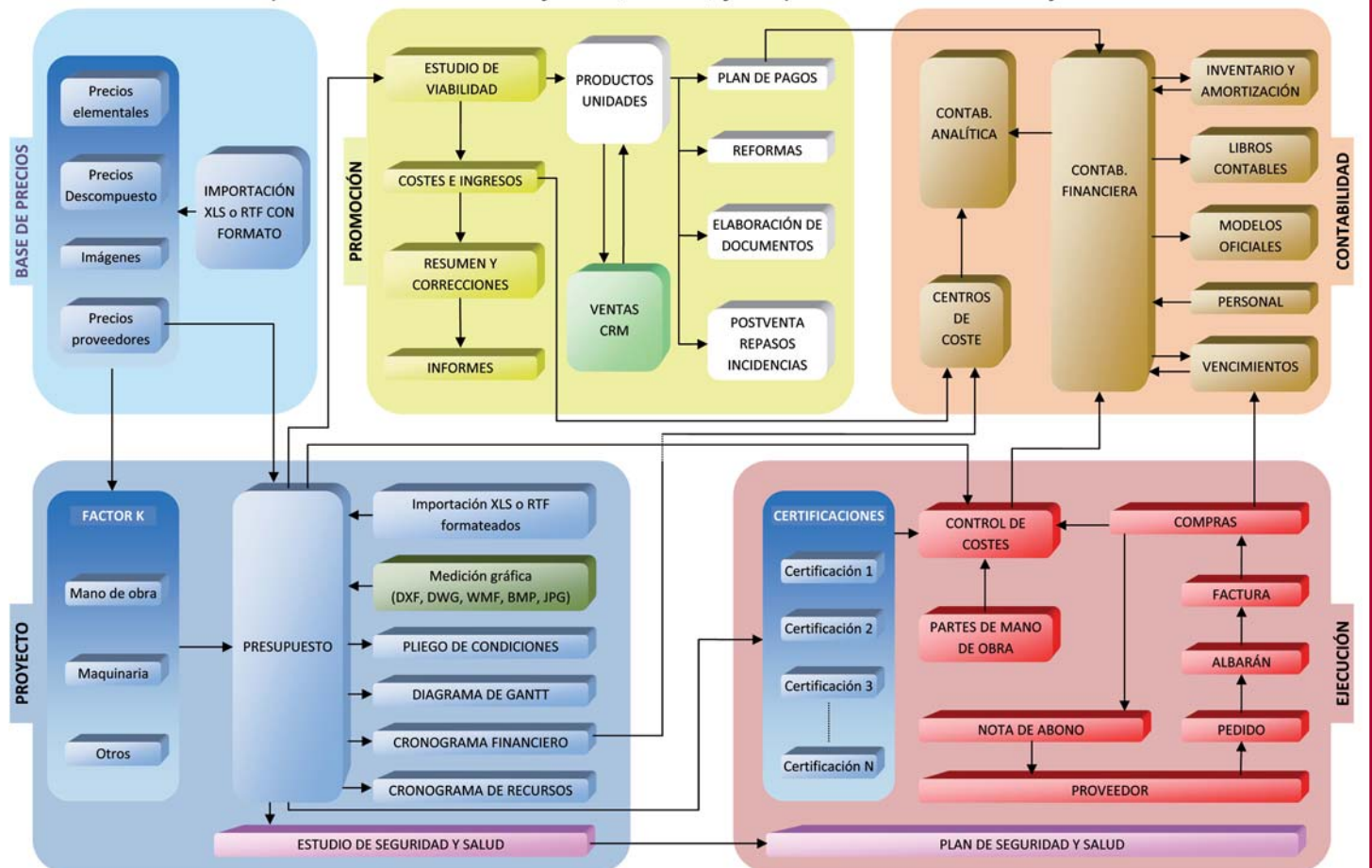
La ERP* **Constructo Promociones** dispone de un único sistema de base de datos utilizado por todas sus funciones... siempre se accede a la información actualizada.

Además, la evolución de su aplicación en el futuro será constante en todas sus tareas, todas tendrán mejoras, se incorporarán nuevas tecnologías de acceso y de almacenamiento... todo gracias a que una misma empresa estará detrás de su solución, la mejor garantía para su futuro.

*ERP (Enterprise Resource Planning) término que define a las soluciones de planificación de los recursos empresariales.

Arktec Constructo

Solución para la Gestión de Proyectos, Obras, y Empresas Constructoras y Promotoras



PROGRAMAS: **Gest** **GestCon** **Segur** **Constructo Conta** **MidePlan** **Constructo-Promo Estudios** **Constructo-Promo Gestión** **Constructo-Promo CRM**

Arktec

Software para arquitectura,
ingeniería y construcción
www.arktec.com



■ Empresa española creada en 1985, especializada en el desarrollo, comercialización y soporte técnico de software para AEC.



■ Única multinacional española especializada en software para AEC, con oficinas propias en Portugal y México, y socios en toda América.



■ Programas de cálculo de estructuras, presupuestos, gestión de obra, seguridad y salud, y diseño asistido.



■ Comercialización de forma directa en España a través de oficinas propias en Madrid, Barcelona y Valencia.

■ Cuarenta profesionales especializados, la mitad ingenieros y arquitectos, todos dedicados en exclusiva a esta actividad.



■ Inversión entre el 20 y el 25% de los ingresos en el desarrollo de nuevos programas, lo que garantiza la disponibilidad en cada momento de las herramientas más avanzadas.



■ Nuestros programas son utilizados por miles de arquitectos, ingenieros y empresas de ingeniería en España, Portugal y América Latina.



■ Crecimiento anual medio de ventas acumulado en los últimos cuatro ejercicios del 24%.



■ Invierte todos sus recursos en el desarrollo y mejora de sus programas, sin compaginarlo con otras actividades como hacen otras empresas, lo que tiene como consecuencia el escaso desarrollo de sus productos.



■ Su esfuerzo de internacionalización ha sido reconocido en el año 2001 con el Premio a la Exportación por la Cámara de Comercio de Madrid.



■ Nuestros programas están pensados para solucionar los problemas del usuario, y no las necesidades internas de la empresa que los desarrolla.



■ Tanto las demostraciones como el soporte técnico son realizados por ingenieros y arquitectos con una sólida formación técnica.



■ Exija programas desarrollados por empresas especializadas como **Arktec**, y rechace aquellos otros de empresas para las que el software es una actividad complementaria e incluso marginal.

Especialistas en Software para AEC

Tricalc
Gest+MidePlan
Constructo
Segur
Arktecad

Cálculo de Estructuras Tridimensionales

Gestión de Presupuestos y Control de Obras

Gestión de Constructoras y Promociones

Estudios y Planes de Seguridad y Salud

Diseño y Dibujo asistido



Arktec Portugal, Lda.

P-1050-165 **Lisboa**
Av. Miguel Bombarda, 36
Edifício Presidente - 11º A
Tel. (+351) 21 793 27 55
Fax (+351) 21 793 81 83
lisboa@arktec.com



Arktec, S.A.

E-28037 **Madrid**
Cronos, 63
Edificio Cronos
Tel. (+34) 91 556 19 92
Fax (+34) 91 556 57 68
madrid@arktec.com

**Arktec México,
S.A. de C.V.**

11590 **México, D.F.**
Leibnitz No. 270 - 202
Colonia Nueva Anzures
Tel. (+52) (55) 5254 1160
Fax (+52) (55) 5254 1190
mexico@arktec.com



E-08010 **Barcelona**

Bailén, 7 - 1º A
Tel. (+34) 93 265 21 84
Fax (+34) 93 265 28 69
barna@arktec.com

E-46002 **Valencia**

Moratín, 17 - 2º
Tel. (+34) 96 112 07 20
Fax (+34) 96 112 07 05
valencia@arktec.com

