PLAN DE NEGOCIOS

DESARROLLO INMOBILIARIO

TIGRE
Provincia de Buenos Aires
ARGENTINA
2007
CONFIDENCIAL

La información incluida en el presente documento, es de uso exclusivo de Dideco S.A. (DEDECORP Argentina), y su grupo de afinidad económica. Todo uso de la misma, por parte de personas no autorizadas, será considerado como una violación al derecho de propiedad intelectual, legislado por el gobierno de Argentina.

Dedecorp S.A. declina toda responsabilidad por los datos vertidos en el presente reporte. Asimismo se reserva el derecho de no notificar cualquier modificación que pudiera surgir en un futuro.

Lagunitas Golf View® es marca registrada por Dedecorp S.A.

Copyright © Dedecorp S.A. 2007
1. Resumen Ejecutivo

Lagunitas Golf View ® es un Complejo de condominios ubicados en el Partido de Tigre, Provincia de Buenos Aires, en el baricentro de un sinnúmero de emprendimientos y urbanizaciones de gran carácter (Nordelta, Santa Bárbara, etc) linderos e integrados visualmente a la cancha Lagunitas Golf Club de 18 hoyos, con árboles de 20 años de antigüedad.

Lagunitas Golf View, es un proyecto que se diferencia de todos sus competidores por ser un producto de única resolución. Departamentos con visuales a un campo de Golf de precio accesible y excelente calidad constructiva.

El emprendimiento Lagunitas Golf View® es un proyecto de Housing en condominio, compuesto por un total de 124 Viviendas multifamiliares de 2, 3 y 4 ambientes, con amenities: a) Club House o Salón de fiestas b) Gimnasio c) Cancha de Tenis d) Jaula de golf. e) Putting green e) Pileta de Natación. f) Baños y vestidores para empleados/as g) Administración.

Los inmuebles serán adquiridos en forma financiada por compradores particulares bajo la figura del Fideicomiso.

El producto está dirigido a (1) Parejas y Matrimonios Jóvenes en proceso de crecimiento económico que deciden renovar su propiedad y mejorar su calidad de vida. (2) Matrimonios mayores que quieren disponer de una ubicación que les permita estar cerca de sus familiares quienes viven en los barrios privados de la zona y (3) personas atraídas por la imagen del golf que sueñen con poseer una vivienda permanente o de fin de semana, permitiéndose la posibilidad de iniciarse en este deporte a través del uso exclusivo de una membresía.-

Se estiman ventas (aprox) del 50% del total de las 124 unidades durante el primer año de desarrollo. El cierre de las ventas se estimó en el mes 21 del emprendimiento, contado a partir del inicio de las obras.

El emprendimiento estima ganancias para los Fiduciantes Inversores de aproximadamente USD 1,157,000 (después de impuestos), para un escenario (base) de precio de venta promedio estimado de USD 1,400/m2, en el mes 24 al cierre del Fideicomiso desde el inicio de las obras. La TIR estimada para este escenario es de 25,62% con un equity aproximado para el emprendimiento de USD 3,155,000.-

Proyecto siguiente: negocio de renta multifunción (convenciones, etc) ubicado en el corazón del Campo de golf (actual club house de Lagunitsas).-
2. Lagunitas Golf Club - Resumen del Proyecto

Se trata de departamentos en Planta baja y 3 niveles, con amplias terrazas que incluyen parrillas, desde donde se tendrán visuales despejadas. El estilo arquitectónico adoptado es el inglés reinterpretado con cubierta metálica de techos inclinados tipo mansarda. El proyecto de referencia contempla servicios comunes (amenities).

Lagunitas Golf View es una alternativa diferente en el mercado (corredor: Zona Norte - Puerto Madero), consistente en departamentos de superficie intermedia y con muy buenas terminaciones, a un precio accesible, con vistas francas y frente a una Cancha de golf.

2.1. Objetivos

- **Ventas**: Se estiman ventas del 50% del total de las 124 unidades durante el primer año de desarrollo, alcanzando el 100% en el mes 21 del emprendimiento, contado a partir del inicio de las obras.
- **Resultado Neto**: USD 1,157,000 estimado a la extinción del Fideicomiso.
- **TIR (Tasa Interna de Retorno)** estimada 25,62% (después de impuestos).
- **Desarrollo de un nuevo proyecto**: negocio de renta multifunción ubicado en el corazón del Campo de golf (ubicación del actual club house de Lagunitas).

2.2. Misión

Lagunitas Golf View, es un proyecto que se diferencia de todos sus competidores por ser un producto de única resolución. Departamentos con visuales a un campo de Golf de precio accesible y excelente calidad constructiva.

2.3. Factores de éxito

(1) **Terreno**

Nuestro terreno tiene la particularidad de estar lindero a una cancha de golf de 20 años, con una arboleda de jerarquía. Actualmente no existe en el mercado (corredor: Zona Norte – Puerto Madero) la posibilidad de comprar un inmueble a un precio accesible, con las características de nuestras unidades, frente a una cancha de golf.
(2) Fideicomiso

La figura del Fideicomiso asegura a los Fiduciantes y a los compradores finales la transparencia del destino de sus fondos (aportados o pagados). Dicha figura garantiza que las inversiones no estarán sujetas a quiebra, y aunque alguno de los Fiduciantes quebrarara individualmente, el Fideicomiso no se verá afectado.

(3) Título de Propiedad

La transferencia del dominio fiduciario de la propiedad (3 terrenos laterales al campo de Golf), se verá garantizada por la intervención del Juez interviniente en la quiebra. El Fideicomiso necesita que cualquier título en aporte sea “Perfecto”.

(4) Financiación Propia

El Fideicomiso, aportará el servicio de financiamiento a los compradores finales del emprendimiento.

(5) Ventajas distintivas de Lagunitas Golf View®:

- El Emprendimiento se ubica en Tigre (cerca de Capital Federal), en el baricentro de un sinnúmero de emprendimientos y urbanizaciones de gran carácter y sinergia, conocidos como Complejo Villanueva, el cual fue desarrollado por la firma Eidico y forma parte también del área de influencia de Nordelta.

- Posibilidad de acceder a una propiedad de carácter históricamente privilegiado, a usuarios que no podrían comprar grandes superficies construidas en un entorno singular como este.

- Posibilidad de acceder a una propiedad con amenities, en un predio con seguridad privada y expensas bajas (similares a los barrios de Edico).-
3. Análisis del Mercado Inmobiliario

La construcción fue uno de los motores del crecimiento de la economía en 2006. En los once primeros meses del año pasado se presentaron proyectos por más de 8,000,000 de m2 cuadrados; solo en 42 localidades del país. En la ciudad de Buenos Aires, el aumento en el mismo periodo se ubicó en el orden del 40% con relación al 2005, mientras que la cantidad de escrituras del 2006 apenas superan a las registradas durante el 2005. Como dato adicional podemos mencionar que en la ciudad de Buenos Aires se tramitan 3 de cada 10 permisos de obra.

El sector de la construcción duplico el crecimiento de la economía en su conjunto (equivalente a 2,3 veces la tasa del PBI), con un 21,2% en la primera mitad del año frente a igual periodo de 2005, sin embargo los costos también subieron un 18,6%. Este resultado (21,2%) surge principalmente del incremento anual registrado, en igual periodo de comparación, en la construcción de obras de infraestructura (25,9%) y de edificios tanto para vivienda como para otros destinos (23,7%). Asimismo, el gasto en construcciones participa en un 62% de la inversión.-

Así como subieron los índices también se elevaron los costos. En la primera mitad del año pasado se presento un aumento del 18,6% en comparación con los niveles del primer semestre del año pasado. El alza del costo incluyó un incremento del 12,7% en los materiales, lo que participa en un 46% en composición del índice general, y un 28,8% en el caso de la Mano de Obra que representa el 45% del índice (Fuente: UADE).-

Las perspectivas inmobiliarias para el año 2007, según expertos consultados por el sitio especializado “Reporte Inmobiliario”, establecen las siguientes coincidencias: estabilidad y alza diferencial de precios con paulatina incorporación de la clase media al mercado.

De acuerdo a los datos oficiales (sin entrar en el debate sobre el o los procedimientos que condujeron al número final que refleja el índice), la inflación del año 2006 fue de un 9,8%, siendo el incremento acumulado del IPC de más de un 90% desde Diciembre de 2001. Durante el mismo periodo el valor de un departamento en Barrio Norte creció casi un 262%, lo que pone en evidencia que la inversión inmobiliaria se comportó como un fuerte resguardo frente a la inflación. (Fuente: INDEC).

Nota de Ambito Financiero: “ Tigre ya aventaja a Pilar en la venta de viviendas “.-

Los nuevos emprendimientos inmobiliarios desarrollados en el Tigre están absorbendo progresivamente la demanda que hasta hace poco tiempo acaparaba casi exclusivamente Pilar, según admitieron operadores inmobiliarios consultados.

Las estadísticas indican que durante el primer semestre del año 2006 se vendieron mas lotes en Tigre (un 25% aprox) que en Pilar (Fuente: Pix Investment).-

El impulso al mercado inmobiliario y hacia la construcción de viviendas resulta una necesidad en función del alto déficit habitacional, y es a la vez una de las herramientas más válidas para el crecimiento de la economía interna además de bajar los índices de desocupación y marginalidad.
4. Análisis de la Demanda

4.1. Crecimiento

La zona de influencia del proyecto, que es el norte del partido de Tigre y el sur del partido de Escobar, abarca más de 110 barrios privados que en conjunto contienen unas 54,000 unidades (entre lotes y departamentos), lo que significará una nueva población con un poder adquisitivo medio alto de más de 200,000 pobladores antes de los próximos 8 años. Tigre es además un polo de atracción turística en donde los fines de semana es visitada por más de 40,000 personas provenientes de distintos lugares. Su población supera los 390,000 habitantes, de los cuales más de 20,000 son de los nuevos proyectos de barrios cerrados.

La población tradicional de Tigre sumada a la de Escobar y San Fernando supera las 650,000 personas.
5. Análisis de la Competencia

Actualmente, como competencia, el mercado presenta varias opciones de tipologías similares a Lagunitas Golf View®, aunque con resoluciones y precios diferentes (Los mismos se ubican entre los USD/m2 1,500 y USD 2,200).

5.1. Proyectos Similares desarrollados o en proceso

- **Nordelta** plantea las siguientes opciones:
  - **Portezuelo**: Es un complejo de 6 y 8 edificios de hasta 4 pisos de altura con visuales al Lago mayor de Nordelta. Las unidades son de 2, 3 y 4 dormitorios.
  - **Paseo de la Bahía**: Se trata de edificios de PB y 5 pisos destinados a departamentos monoambientes y 2 ambientes destinados mayormente a oficinas y estudios profesionales, o viviendas pequeñas alternativas para compradores de la zona o de Nordelta mismo, no todos con visuales a la bahía.
  - **Miradores de la Bahía**: Complejo de 6 edificios de altura variable (PB +4 pisos hasta PB+6 pisos, compuestos de departamentos de 2, 3 y cuatro dormitorios, no todos con visuales a la bahía.

- **Otra alternativa**:
  - **Vila Vela**: Proyecto en proceso de suscripción de Fideicomiso. Ubicado en la laguna de Santa Clara (Villanueva). Se trata de departamentos de alto nivel de terminación y amplias superficies propias. Todas las unidades con vista al Lago. En preventa desde el pozo y con financiación muy corta (24 cuotas).
5.2. Competencia - Proyectos Similares - Comparación y Posicionamiento

<table>
<thead>
<tr>
<th>Denominación</th>
<th>Ubicación</th>
<th>Tipología</th>
<th>Ejemplo</th>
<th>Superficie Cubierta m²</th>
<th>Superficie Total m²</th>
<th>Precio Promedio $</th>
<th>Inversión</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bahía Grande Condominios Nordesta</td>
<td>Nordeste</td>
<td>3 AMB</td>
<td>1 AMB</td>
<td>55,00</td>
<td>88</td>
<td>1742</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Fortalezuelo Condominios Nordesta</td>
<td>Nordeste</td>
<td>3 AMB</td>
<td>2 AMB</td>
<td>59,60</td>
<td>8,2</td>
<td>1894</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Praia Nordeste</td>
<td>Nordeste</td>
<td>3 AMB</td>
<td>3 AMB</td>
<td>110</td>
<td>15</td>
<td>125</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Vila Vela Villanueva</td>
<td>Villanueva</td>
<td>3 AMB</td>
<td>4 AMB</td>
<td>101</td>
<td>21</td>
<td>127</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Cuadro Comparativo de Mercado

Condominios con Amenidades

Es un conjunto de 2 edificios de 10 pisos, con un diseño minimalista y espacios abiertos. Cada piso tiene 100 m² de superficie útil, distribuidos en 4 ambientes y una terraza. Incluye una piscina, un centro de fitness y áreas verdes. Inversión: 2000$.
6. Concepto y Característica del Producto

6.1. Concepto
Hoy en día, existe en el mercado inmobiliario una demanda muy valorada que busca la alternativa de vivir frente a un “entorno verde” donde a la vez se practique un deporte como el Golf porque ofrece un “marco exclusivo” en donde interactúa el paisaje y la arboleda existente.

Muchos Propietarios eligen esta opción y la encontramos en ejemplos como Pilar Golf Club, Highland Park, Las Praderas, San Diego, San Eliseo, Martin Dale, Mailing Club de Campo, Newman, Golfer’s, Los Cardales, Carmel, Buenos Aires Golf Club, etc.

El concepto de estas urbanizaciones con frente a cancha de golf es común y sus lotes han sido diseñados para la construcción de “Casas Privilegiadas” que tienen una vista sobre muchas hectáreas parquizadas que dan la sensación de libertad con un entorno cuidado que ofrece un valor agregado importante.

El monto de inversión promedio para acceder a una casa propia con características de privilegio y exclusividad como las descriptas, tiene un piso aproximado de USD 250,000 considerando construcción y terreno en forma conjunta.

6.2. Definición de Marca y Logotipo
El nombre Lagunitas Golf View® se adoptó, para reforzar en la memoria colectiva la presencia del Campo de Golf homónimo, que fue pionero de este deporte en la zona hace casi 20 años. Además en la composición de la marca la palabra “View” (del inglés “vista”, “visual”), refuerza la idea generadora del proyecto.

El diseño del logotipo también remarca la integración de las visuales al Campo del golf desde el emprendimiento, y la sensación de libertad que genera esta gran área verde y su paisaje.

6.3. El Terreno
El predio está implantado en zona rural A1, tiene FOT de 0.60 y FOS de 0.30. La superficie proyectada a construir es de 10,926m² (propia) y 13,044 m² aproximados totales.

La fracción tiene 22,295m² totales (sumando las 3 fracciones de referencia), con 100m líneas sobre la calle Italia. Como por disposiciones de Dirección provincial de Hidráulica de la provincia de Buenos Aires, la cota de nivel del terreno debe ser como mínimo de +4,00m sobre cota de IGM, el predio deberá ser rellenado en principio con tosca compactada y las viviendas a +4.20m sobre cota de IGM (aprox. 1.60m del nivel de terreno natural, en los lugares donde se implanten las unidades funcionales).

Los servicios con los que cuenta son: a) Telefonia. b) Gas Natural, c) Electricidad. Lagunitas Golf View contará con planta de tratamiento de cloacal, y el fluido remanente se verterá al Río de la Plata por medio de zanjón lateral al predio. Se deberá construir una planta de tratamiento y filtrado de agua.
6.4. Accesos, Ubicación y Zona

Los proyectos de la Municipalidad de Tigre contemplan la ampliación de la ruta 27 a cuatro carriles a lo largo de toda su extensión, así como la continuación del camino Bancalari Benavides (acceso por Nordelta, en la actualidad llega solo hasta la entrada de Nordelta) hasta la Ruta 27, y la creación de un nuevo camino paralelo al canal aliviador que evitaría la zona de rincón de Milberg y que iría en forma directa desde el Acceso Tigre hasta el puente de Ruta 27 donde está Marinas Golf.

Lagunitas Golf View está implantado en el corazón del Complejo Villanueva que es un proyecto de barrios desarrollado por la firma Eidico (abarca unas 1500 ha), frente al barrio San Isidro Labrador y con límites a los barrios San Andres y San Francisco, en las cercanías de Nordelta ubicado en Benavides - Tigre.

Tigre es una zona con historia propia en contenidos urbanos y culturales. Durante los últimos diez años, fue junto a Pilar la zona del gran Buenos Aires que más se desarrolló inmobiliariamente y se puede observar que ha comenzado una nueva etapa de crecimiento en donde las nuevas áreas de desarrollo son la ampliación del Corredor Norte de la Ciudad de Buenos Aires (Puerto Madero, San Isidro, Tigre). El Delta permite desarrollar actividades náuticas, cuenta con una belleza paisajística única y la mejor línea de tren, y tiene como gran diferencia que se ubica a 35 km de la Capital Federal mientras que Pilar a 55 km. Una sólida y constante gestión municipal, hizo que el nivel de inversión fuera en aumento desde 1995.

Tigre es además un polo de atracción turística en donde los fines de semana es visitada por más de 40,000 personas provenientes de distintos lugares.

6.5. Diseño urbano y paisajismo

Los espacios comunes destinados a calles y circulaciones, serán diseñados respondiendo a patrones de decoración y ornamentación urbana de estilo inglés, para conservar el carácter del Barrio. Lo mismo se intentará hacer con el paisajismo.

El entorno urbano creado se manifestará con una unidad coherente, en donde las viviendas, calles, jardines, veredas, iluminación pública, etc, responderán a un criterio conciliador, que servirá para hacer que Lagunitas Golf View sea el destino acogedor deseado por muchas familias.

La ventaja diferencial de Lagunitas Golf View, es la de aprovechar directamente las visuales a un campo de golf de 20 años de antigüedad con arboleda consolidada. Esto garantiza un paisaje privilegiado, concebido y mantenido como un paisaje en sí mismo.
6.6. **Características de las Unidades**

Las Viviendas serán construidas mediante sistema tradicional de construcción, con cimentación acorde al estudio de suelo.

La estructura será de hormigón armado. Las cañerías de agua serán por termofusión y las de cloaca y pluviales serán de polipropileno. Las carpinterías serán de PVC. Los revoques serán de yeso proyectado en interiores y acrílicos color en los exteriores, con molduras. Las cerámicas y/o porcelanatos serán de primera calidad.

6.7. **Amenities y Servicios**

El desarrollo tendrá los siguientes servicios:

- Pileta de natación
- Cancha de tenis
- Putting Green
- Jaula de Golf
- Baños y vestuarios de personal
- Club House
- Administración
- Guardia
- Internet por Banda Ancha
- Teléfono
- Electricidad
- Cloacas con planta de tratamiento propia
- Agua
- Gas Natural
- Video Cable Direct TV
6.8. Infraestructura Complementaria

- **Emprendimiento Comercial de Usos Múltiples (ECUM) en Complejo Villanueva de Eidico:**

  Se ubica sobre la ruta 27 y la calle Italia que es la misma que pasa por el frente de nuestro proyecto a una distancia de 1200 mts aprox. Este emprendimiento comercial se llevará a cabo en dos etapas. La primera ha sido confirmada y su lanzamiento ha sido un éxito, y consiste en cinco edificios de oficinas con locales en PB y tres edificios institucionales junto a cocheras subterráneas debajo de cada edificio.

  La segunda etapa comenzará seis meses más tarde que la primera que es el Shopping Center propiamente dicho.

- **Centro Comercial Nordelta:**

  Esta ubicado a poca distancia del emprendimiento comercial de Eidico, a unos 1500 mts. Cuenta con una completa infraestructura, con un paseo de compras con locales comerciales, con propuestas gastronómicas y servicios de primer nivel que suman más de 12000 m2.

  Cuenta además con un supermercado Premium de Disco adjunto a un paseo de compras de 40 locales en PB y 40 estudios y oficinas en PA, además de una estación de servicio Petrobrás y un Mc Donalds. Este año se desarrollará la tercer etapa que corresponde a los cines, más restaurantes, y servicios como gimnasio, salón para fiestas, etc. La inversión total de este centro comercial es de USD 30,000,000 con una superficie total de 30,000 m2.
➤ **Salud - Centro Medico Nordelta:**

Este centro médico está dirigido por los sanatorios Otamendi y Las Lomas contando con la más alta tecnología. Cuenta con guardia activa de médicos clínicos, pediatría, traumatología y pasiva de cirugía plástica.

Esta equipado para realizar estudios de imágenes y de laboratorio, de urgencias y programadas.

➤ **Educación:**

En la zona funcionan varios establecimientos educativos de primer nivel como el Northlands, Michael Ham, Cardenal Pironio (grupo Marin), Pilgrims y Santa Teresa y se proyecta un futuro colegio dentro del complejo Villanueva. A nivel universitario se proyecta establecer el ITBA (Instituto Tecnológico de Buenos Aires) dentro de Nordelta.
7. Ventas y Marketing – Estrategia e Implementación

Nuestra estrategia consiste en presentarle al mercado la posibilidad de comprar con financiamiento un producto inmobiliario diferente, con frente a una Cancha de Golf. Los potenciales compradores podrán vivir cerca del área de influencia de Nordelta y los barrios de Eidico ubicados en Tigre, y dispondrán de una vivienda de muy buena calidad constructiva a un precio competitivo.

La implementación de la primera fase del Proyecto, corresponderá a la construcción y venta de las primeras 124 unidades. La siguiente etapa del desarrollo, corresponderá a dos sectores diferentes a integrar al emprendimiento, que son: a) Desarrollo de un negocio multifunción de renta de gran exclusividad, implantado en el corazón del Campo de golf (ubicación del actual club house de lagunitas) b) La incorporación de nuevos terrenos laterales linderos al campo de Golf, en los cuales se desarrollarán nuevos edificios de condominios.

Se procurará que el Fideicomiso compre las fracciones adyacentes a los tres terrenos originales motivo del presente desarrollo. Dichas propiedades podrán ser unidas por una servidumbre de paso que otorgará la Propietaria del Lagunitas Golf, en forma paralela al límite lateral junto al Canal Benavidez.

7.1. Segmentos de Mercado - Objetivo

El público comprador de las unidades estará concentrado mayoritariamente en 3 categorías:

* Parejas jóvenes con o sin hijos, que venden una propiedad en Capital Federal, buscando mejorar la calidad de vida.
* Parejas de personas mayores con sus hijos casados que, buscan achicarse a un departamento que otorgue beneficios adicionales
* Personas atraídas por la imagen del golf que sueñen con poseer una vivienda permanente o de fin de semana, permitiéndose la posibilidad de iniciarse en este deporte a través del uso exclusivo de una membresía.

7.2. Precios - Estrategia y Posicionamiento

La estrategia de precios contemplada para este proyecto será de un valor hasta levemente inferior a los ofrecidos por la competencia, la cual vinculada con el atractivo del producto y su entorno harán que Lagunitas Golf View sea exitoso en los plazos planteados.

El precio de nuestro producto se ubicará en un piso de USD 1,300 por metro cuadrado al inicio, y deberá terminar en aproximadamente en USD 1,500 en la fase final. Las unidades tendrán precios diferenciales en función de la
altura y en función a las visuales (al campo de golf, a la zona de putting green, a la cancha de tenis).

Al precio de venta se le adicionarán un valor de 2,5% en concepto de gastos de posesión, con los cuales se costearán elementos de uso común como: máquinas de gimnasia, muebles y máquinas de zonas comunes, elementos de jardinería, decoración de zonas comunes, etc.

Con relación a la cotización del metro cuadrado, los condominios alcanzan los precios de los departamentos a estrenar. En zona Norte y otras, los precios varían entre los 1500 y 2000 dólares el m2 los estándar (disponen de servicios), mientras que los de alta categoría superan esas cifras.

7.3. Estrategia de Comercialización y Marketing
7.3.1. Prensa y Reconocimiento (PENDIENTE)

7.3.2. Canales de comercialización
No se designó a la a fecha la empresa comercializadora de Lagunitas Golf View. Consideramos conveniente tomar esta decisión una vez que se complete el cuadro de participación de Fiduciantes Inversores.

8. Operación del Proyecto

8.1. Resumen Equipo de Desarrollo

Nuestra empresa cuenta con la vasta experiencia de sus integrantes, en desarrollos inmobiliarios y proyectos de arquitectura multifamiliar.

Dedecorp está conformada por los arquitectos Santiago Mujía y Alejandro Bottelli.

El estudio de arquitectura BAMS (Bottelli - Mujía) es la firma que realizará el proyecto arquitectónico en asociación con el estudio de los arquitectos Fernando Mujía y Fernando Arias, todos ellos con amplia experiencia en arquitectura multifamiliar y desarrollos inmobiliarios.

Bovis Lend & Lease, asumirá el rol de Gerenciador de Construcción, en asociación con la Dirección de Obra. Bovis es una empresa de construcción multinacional, que en Argentina ofrece el servicio de gerenciamiento de construcción.

8.2. Ubicación de la Compañía

La ubicación inicial de nuestras oficinas está establecida en La Pampa 2326 1° piso oficina 106 de Capital Federal.
9. Resultado Económico y Fases del Proyecto

9.1. Resultado Estimativo del Proyecto

El Emprendimiento se programó para un período de 24 meses y 3 meses adicionales que se dedicarán al cierre del negocio, cancelación del fideicomiso y repago a los Fiduciantes participantes.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) estimada para el emprendimiento variará según 3 escenarios adoptados:

a) El escenario pesimista se consideró con un precio de venta de u$s/m² 1300, el cual producirá una TIR de aproximadamente 12.55% (después de impuestos).

b) El escenario moderado se tomó con un precio de venta de u$s/m² 1400, en este caso la TIR estimada será de aproximadamente 25,62% (después de impuestos).

c) En el escenario optimista, se adoptó un precio de venta de u$s/m² 1500, y en este caso la TIR estimada es de 38,79% (después de impuestos).

 Nótese que en el caso más optimista, aún estamos a un precio de venta por debajo del promedio de venta en productos que compiten en el mercado con Lagunitas Golf View.
10. Cuadros Económicos

10.1. Análisis Económico del Proyecto

**DATOS GENERALES DEL PROYECTO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Terreno</th>
<th>Costo de Obra</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Superficie del Lote</td>
<td>22.295 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>PFT Lote (zonificación Z)</td>
<td>0.44</td>
</tr>
<tr>
<td>Superficie Total a Construir</td>
<td>13.044 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Area Propia</td>
<td>10.926 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Area Común</td>
<td>2.118 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Adelanto Inmuebles (Terreno)</td>
<td>$430.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Venta</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Precio de Venta por m² (sin IVA)</td>
<td>$1.267</td>
</tr>
<tr>
<td>Precio de Venta por m² (con IVA, incluye cocheras techadas en P)</td>
<td>$1.405</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Proyecto y Dirección</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(1) Beneficio Desarrollista - (S/Ventas Totales) sin IVA</td>
<td>8,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>(1) 85% Se paga en metros cuadrados</td>
<td>$1.176.610</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Exposición Máxima (Inversión)**

| Inversión Inicial | $3,160.144 |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tasa de Descuento</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tasa de Descuento Anual</td>
<td>10%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Impuestos</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>IVA Construcción</td>
<td>15,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ingresos Brutos</td>
<td>2,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bonificaciones</td>
<td>35,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>IVA presente</td>
<td>1,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>IVA Costos Varios</td>
<td>21,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros Impuestos</td>
<td>0,30%</td>
</tr>
<tr>
<td>IVA Débito</td>
<td>10,50%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Inflación del Proyecto</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Inflación en 21 meses (sin IVA)</td>
<td>0,80%</td>
</tr>
<tr>
<td>$607.238</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plazo del Proyecto</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mes</td>
<td>21</td>
</tr>
</tbody>
</table>
## ESTADO DE RESULTADOS

### Ventas

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Boleto + Cuotas durante Construcción</td>
<td>u$11,272,342</td>
</tr>
<tr>
<td>Ingreso Gastos Posesión</td>
<td>u$313,121</td>
</tr>
<tr>
<td>Ingreso Escrituración</td>
<td>u$1,252,482</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Ingresos por Ventas</strong></td>
<td>u$12,837,945</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Costos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Anticipo Terreno + Intereses por financiación</td>
<td>u$466,000</td>
</tr>
<tr>
<td>Construcción</td>
<td>u$6,311,501</td>
</tr>
<tr>
<td>Inflación sobre Construcción e Infraestructura</td>
<td>u$607,238</td>
</tr>
<tr>
<td>Infraestructura Y Golf</td>
<td>u$833,608</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Costos</strong></td>
<td>u$8,218,347</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Total Margen Bruto

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Total Proyecto y Dirección</strong></td>
<td>u$1,093,157</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Total Comercialización

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Com. Inmobiliaria S/Ventas</td>
<td>u$-</td>
</tr>
<tr>
<td>Show Room Ventas</td>
<td>u$16,529</td>
</tr>
<tr>
<td>Marketing S/Ventas</td>
<td>u$187,872</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Comercialización</strong></td>
<td>u$204,401</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Total Notaría, Registro y Adicionales

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Honorarios Notariales</td>
<td>u$138,425</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Sindico</td>
<td>u$16,529</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos Y Honorarios Gestión Aprobación</td>
<td>u$37,190</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Notaría, Registro y Adicionales</strong></td>
<td>u$192,144</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Derechos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Derechos De Construcción (Aprox 0.89% Costo Obr)</td>
<td>u$51,502</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Derechos</strong></td>
<td>u$51,502</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Otros Gastos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Imprevistos-Viáticos-Varios</td>
<td>u$20,661</td>
</tr>
<tr>
<td>Adicionales Empresa Constructora</td>
<td>u$126,230</td>
</tr>
<tr>
<td>Dotación Areas Comunes</td>
<td>u$12,397</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos Bancarios, Seguros</td>
<td>u$207,599</td>
</tr>
<tr>
<td>Varios (S/Construc Y Redes)</td>
<td>u$71,451</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Otros Gastos</strong></td>
<td>u$438,338</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Total Gastos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Total Gastos</strong></td>
<td>u$1,979,542</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Resultado Neto antes de Impuestos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos Brutos</td>
<td>u$320,949</td>
</tr>
<tr>
<td>IB</td>
<td>u$320,949</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Ingresos Brutos</strong></td>
<td>u$320,949</td>
</tr>
<tr>
<td>Ganacias</td>
<td>u$926,119</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Impuesto a las Ganacias</strong></td>
<td>u$926,119</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros Impuestos</td>
<td>u$206,460</td>
</tr>
<tr>
<td>IVA Credito (extra Costo)</td>
<td>u$206,460</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros Impuestos</td>
<td>u$30,594</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Otros Impuestos</strong></td>
<td>u$236,053</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Resultado despues de Impuestos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Resultado despues de Impuestos</strong></td>
<td>u$1,156,934</td>
</tr>
</tbody>
</table>
10.2 Plan de Inversión (12 meses iniciales)

EQUITY DESPUÉS DE IMPUESTOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>$\text{Equity}</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>7</th>
<th>8</th>
<th>9</th>
<th>10</th>
<th>11</th>
<th>12</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$\text{u$s}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
<td>7</td>
<td>8</td>
<td>9</td>
<td>10</td>
<td>11</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>500,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1,000,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1,500,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2,000,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2,500,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3,000,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3,500,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4,000,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

FLUJO DE FONDOS MENSUAL  FLUJO DE FONDOS ACUMULADOS
10.3 Ingresos - Ventas (U$S)

VENTAS ESTIMADAS (SIN IVA)
## 10.4 Flujo de Fondos Estimado

**FLUJO DE FONDOS (RESUMEN)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>CONCEPTO</th>
<th>Total</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>INGRESOS</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Boleto + Cuotas durante Construcción</td>
<td>$11,272,342</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ingreso Gastos Posesión</td>
<td>$313,121</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ingreso Escrituración</td>
<td>$1,252,482</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total Ingresos Mensual</td>
<td>$12,837,945</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>COSTOS</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Adelanto Inmueble (Terreno) + Intereses a partir del mes 13</td>
<td>$466,000</td>
<td>3.63%</td>
</tr>
<tr>
<td>Infraestructura y Golf</td>
<td>$833,608</td>
<td>6.49%</td>
</tr>
<tr>
<td>Costos de Construcción</td>
<td>$6,311,501</td>
<td>49.16%</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Fiduciario + Administración</td>
<td>$121,000</td>
<td>0.94%</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Arquitectura</td>
<td>$447,498</td>
<td>3.49%</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Síndico</td>
<td>$16,529</td>
<td>0.13%</td>
</tr>
<tr>
<td>Consultoría (legal, impositiva y contable)</td>
<td>$35,000</td>
<td>0.27%</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Gerenciador</td>
<td>$254,009</td>
<td>1.98%</td>
</tr>
<tr>
<td>Comisión Inmobiliaria</td>
<td>$ -</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorarios Notariales</td>
<td>$138,425</td>
<td>1.08%</td>
</tr>
<tr>
<td>Honorario Fiduciante Desarrollista</td>
<td>$176,492</td>
<td>1.37%</td>
</tr>
<tr>
<td>Costos Varios</td>
<td>$790,590</td>
<td>6.16%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ajuste por Inflación (sobre Infraestructura, Golf y Costo de Construcción)</td>
<td>$607,238</td>
<td>4.73%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total Costos Mensuales</td>
<td>$10,197,889</td>
<td>79.44%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>IMPUESTOS</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ingresos Brutos 2.5%</td>
<td>$320,949</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Ganancias</td>
<td>$926,119</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Saldo mensual de IVA</td>
<td>$410,919</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Pago de AFIP al fideicomiso por Diferencia de IVA</td>
<td>$205,460</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros impuestos</td>
<td>$30,594</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Total Impuestos Indirectos Mensuales</td>
<td>$1,483,121</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flujo de Fondos Antes de Impuestos</strong></td>
<td>$2,640,055</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flujo de Fondos después de Impuestos</strong></td>
<td>$1,156,934</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flujo de Fondos acumulados después de impuestos</strong></td>
<td>$1,156,934</td>
<td>9.01%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tasa Anual de Descuento</strong></td>
<td>10,00%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Valor Actual Neto después de Impuestos</strong></td>
<td>$643,449</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TIR Anual después de Impuestos</strong></td>
<td>25.62%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Máxima Exposición</strong></td>
<td>$3,160,144</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Resultado después de Impuestos</strong></td>
<td>$1,156,934</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
10.5 Resultados Estimados (después de impuestos)

RESULTADOS DEL PROYECTO
GRAFICOS

**FLUJO DE FONDOS**

**INGRESOS vs FF ACUMULADO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tasa Anual de Descuento</th>
<th>10,00%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Valor Actual Neto después de Impuestos</td>
<td>u$s 643,449</td>
</tr>
<tr>
<td>TIR Anual después de Impuestos</td>
<td>25,62%</td>
</tr>
<tr>
<td>Máxima Exposición</td>
<td>u$s 3,160,144</td>
</tr>
</tbody>
</table>
11 Anexos

11.1 Mantenimiento de la cancha de golf

Los gastos de mantenimiento de la Cancha de Golf Lagunitas serán solventados por los socios (que podrán ser también propietarios). Dedecorp visó el contrato de gerenciamiento del campo, suscripto entre la Propietaria y los Sres. Diego Pujol y Luis Castiglione, a efectos de que se garantice el buen cuidado y uso del campo.

11.2 Planilla de Superficies Construidas

<table>
<thead>
<tr>
<th>UNIDADES</th>
<th>SUPERFICIE CUBIERTA m²</th>
<th>SUPERFICIE SCUBIERTA m² (50%)</th>
<th>SUPERFICIE VENTA m²</th>
<th>CANTIDAD UN.</th>
<th>%</th>
<th>SUPERFICIE VENTA TOTAL m²</th>
<th>SUPERFICIE CONSTR. m²</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2 AMB</td>
<td>99</td>
<td>5,5</td>
<td>70,5</td>
<td>36</td>
<td>29%</td>
<td>2539</td>
<td>2944</td>
</tr>
<tr>
<td>3 AMB</td>
<td>84</td>
<td>5,5</td>
<td>88,5</td>
<td>72</td>
<td>58%</td>
<td>6444</td>
<td>7475</td>
</tr>
<tr>
<td>4 AMB</td>
<td>115</td>
<td>5,5</td>
<td>121,5</td>
<td>16</td>
<td>13%</td>
<td>1044</td>
<td>2255</td>
</tr>
<tr>
<td>SERVICIOS</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>370</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTALES</strong></td>
<td><strong>124</strong></td>
<td></td>
<td><strong>10926</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>13044</strong></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>SERVICIOS</th>
<th>370 m²</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Administración</td>
<td>60 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Acceso</td>
<td>60 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Gimnasio - House</td>
<td>150 m²</td>
</tr>
<tr>
<td>Vestuarios</td>
<td>100 m²</td>
</tr>
</tbody>
</table>
11.3 Implantación

11.3.1 Implantación Continental

11.3.2 Implantación Provincial
11.3.3 Implantación Regional
11.3.4 Ubicación y Entorno Inmediato

- STA. MARÍA DE TIGRE
- GOLF NORDELTA
- NORDELTA
- ALTAMIRA
- COLEGIO STA. TERESA
- CENTRO MÉDICO NORDELTA
- PASEO DE COMPRAS NORDELTA
- SUPERMERCADO JUMBO
- FUTURO CENTRO COMERCIAL VILLANUEVA
- LAGUNITAS GOLF VIEW
- SAN ISIDRO LABRADOR
- LAGUNITAS GOLF
- ST. ANDREW´S
- RÍO LUJÁN
- STA. CLARA
11.3.5 Implantación Proyecto Lagunitas Golf View
11.4 Plan Maestro Complejo Villanueva
11.5 Planos Terrenos
11.6 Planos Anteproyecto Arquitectónico

Planta de techos

Implantación
Planta 2 ambientes

Planta 3 ambientes

Fachada
Corte Núcleo Vertical

Corte planta tipo
12 Imágenes del Proyecto

Vista Aérea

Fachada
Espacio Común Central