

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

FECHA: _____

I. DATOS GENERALES

NOMBRE DEL PROMOTOR:		
NOMBRE DEL CONSTRUCTOR:		
NOMBRE DEL COMERCIALIZADOR:		
NOMBRE DEL PROYECTO:		
UBICACIÓN DEL PROYECTO:		
VALOR ESTIMADO DEL PROYECTO:	MONTO ESTIMADO DE CRÉDITO:	PORCENTAJE:

II. SITUACIÓN ACTUAL DEL TERRENO

VALOR COMERCIAL ESTIMADO:	SUPERFICIE TOTAL:	AVANCE ACTUAL:	GRADO DE URBANIZACIÓN:
SERVICIOS PÚBLICOS ACTUALES:	EQUIPAMIENTO URBANO ACTUAL:		OTROS:
PROPIEDAD DEL TERRENO:		RÉGIMEN DE PROPIEDAD:	

III. CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS

TIPO	NÚMERO	MODALIDAD	NIVEL	REC.	BAÑO	CONST. m ²	TERR. m ²	VALOR DE VENTA

IV. COMERCIALIZACIÓN DE LAS VIVIENDAS

A TRAVÉS DE ING HIPOTECARIA <i>-en número ó %-:</i>			
VIA S.H.F.:	VIA COFINAVIT:	FOVISSSTE:	OTRO:
VIA INFONAVIT:	VIA FOVISSSTE:	MERCADO ABIERTO:	OTRO:

IV. FLUJO DE EFECTIVO

FORMATO PROPIO DEL PROMOTOR.

 Nombre y firma de representante(s) legal(es)

ESTUDIO DE MERCADO JUSTIFICANDO LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

FECHA: _____

I. SOBRE LA UBICACIÓN DEL CONJUNTO HABITACIONAL

UBICACIÓN:	ESTRUCTURA URBANA Y EQUIPAMIENTO:
CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA:	VÍAS DE COMUNICACIÓN:
NIVEL SOCIOECONÓMICO:	OTROS:

II. SOBRE EL PROYECTO

CARACTERÍSTICAS (tipo de vivienda, ubicación, medidas de la vivienda, precios, oferta disponible):	
INGRESOS REQUERIDOS:	MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO:
VENTAJAS SOBRE LA COMPETENCIA:	PARTICIPACIÓN DE MERCADO:

III. SOBRE LA OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL (tipo de vivienda, ubicación, medidas de la vivienda, precios, oferta disponible):	
PROMOTORES:	OTROS:

IV. SOBRE LA ESTRATEGIA DE VENTAS

--

Nombre y firma de representante(s) legal(es)