

INFORMACIÓN BÁSICA

FECHA: _____

I. DATOS GENERALES

NOMBRE DEL PROMOTOR		R.F.C.	REGISTRO SHF	
CALLE Y NÚM.:		COLONIA:		DELEG. O MUNICIPIO:
CIUDAD Y ESTADO:		C. P.	TELÉFONOS:	FAX:
RESPONSABLE:		PUESTO:	TELÉFONOS:	FAX:

II. ADMINISTRACIÓN

GIRO O ACTIVIDAD ESPECIFICA:			FECHA CONSTITUCIÓN:	
CAP. SOCIAL INICIAL:	CAP. SOCIAL ACTUAL:	DICTAMINA E.F.:	NOMBRE DEL DESPACHO	
PARTICIPACIÓN ACCIONARIA: NOMBRE Y/O RAZÓN SOCIAL COMPLETOS DE LOS ACCIONISTAS:				%
TOTAL				100.0%
PRINCIPALES FUNCIONARIOS:		PUESTO:		EXPERIENCIA:
ÁREAS DE ACTIVIDAD	Experiencia en empresa -años-	Experiencia en sector -años-	Núm. de Personal	
ADMINISTRACIÓN				
DISEÑO E INGENIERÍA				
CONSTRUCCIÓN				
COMERCIALIZACIÓN				

III. LÍNEAS DE CRÉDITO BANCARIO Y CON SOFOLES

INSTITUCIÓN	EJECUTIVO Y TEL.	TIPO	NÚM. CTA.	SALDO ACTUAL

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

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 -en número ó %-:			
VÍA S.H.F.:	VÍA COFINAVIT:	FOVISSSTE:	OTRO:
VÍA INFONAVIT:	VÍA 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)