

## ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA DEL COLEGIO DE MÉDICOS OFTALMOLOGOS DE JALISCO CORRESPONDIENTE AL 20 DE JUNIO 2023

### TEMA: NUEVO CENTRO CMOJ

Siendo las 20:10 horas 20 DE JUNIO DEL 2023, se da por iniciada la sesión extraordinaria del Colegio de Médicos Oftalmólogos de Jalisco. Sesión realizada con el fin de evaluar las respuestas a las preguntas planteadas por parte de las constructoras que pretenden nos unamos a sus proyectos,

Con el siguiente orden del día:

Bienvenida

Balance financiero del Colegio 10 años

Propuesta Arriba Jalisco

Avalúo del edificio

Propuestas

Fecha próxima sesión

Se da la bienvenida por el presidente del colegio Dr. Mario Salvador García Contreras y se procede a explicar el informe financiero de los últimos 10 años en donde se observa una tendencia a la perdida en lo que se encuentra en el banco y lo que se encuentra en inversión.

Con respecto a las preguntas que se plantearon a las constructoras con el fin de lograr más información solo se obtuvo respuesta por parte de la constructora arriba Jalisco

Las respuestas se condensaron por tipo de pregunta las respuestas fueron las siguientes:

### **Preguntas Legales**

#### **3** ¿En cuánto tiempo estiman obtener la licencia de construcción?

El tiempo en tramitar las licencias puede variar dependiendo varios factores y el tipo de proyecto, las regulaciones y requisitos del municipio en general tardan meses. Nuestro proyecto tiene el pronóstico de 4 a 6 meses del proyecto total. Sin embargo podemos iniciar la construcción después del día 15 de haber entregado el proyecto.

#### **4** ¿Cuántos niveles totales tendrá la edificación?

12 Niveles + Planta Baja + Roof Garden + 5 sótanos estacionamiento + 1 sótano de servicios. Contando con amenidades solicitadas de la zona (Sala de juntas, Cym, Jardín Zen, Zona de yoga, Lobby, BBQ Zone, Fire Zone y zona comercial).

## Preguntas Financieras

- 1** ¿Cuál es el costo total del proyecto, desglosando por partidas de diseño, gastos preliminares a la construcción, permisos, construcción, terreno, fideicomiso, imprevistos, gerencia de obra, promoción y ventas? Representar el % de cada uno respecto al monto total del proyecto de inversión.

VERTIVAL LC		
Proyecto y Estudios	\$14,820,000.00	2.00%
Permisos	\$11,115,000.00	1.50%
Terreno	\$91,510,000.00	12.35%
Fideicomiso	\$3,705,000.00	0.50%
Preliminares	\$6,950,000.00	0.94%
Construcción	\$390,400,000.00	52.69%
Excavación	\$21,424,000.00	
Estructura Sofas	\$81,984,000.00	
Estructura PB a N2	\$113,216,000.00	
Albañilería	\$46,848,000.00	
Instalaciones	\$54,656,000.00	
Acabados	\$42,944,000.00	
Muebles Fijos	\$25,328,000.00	
Admon. Obra	\$35,700,000.00	4.82%
Promoción	\$14,820,000.00	2.00%
Ventas	\$29,640,000.00	4.00%
Incorporación Servicios	\$17,794,000.00	2.40%
Habitabilidad / Funcionamiento	\$11,115,000.00	1.50%
	\$627,559,000.000	84.69%
Ingresos	\$ 741,000,000.00	

**2** ¿Cuál es el valor de aportación del terreno? ¿Cómo y en cuánto tiempo se pagaría?

Se está considerando un valor de aportación del predio de 27.2 millones de pesos 00/100 mn. En unidades privativas al término de construcción del proyecto, que se realizó en las primeras propuestas.

**4** ¿Se tramitará algún fideicomiso para este proyecto? ¿Ante qué Fiduciario?

Es correcto se tramitará el fideicomiso para tener todos sus beneficios como son:

- La protección de activos.
- Reducción de impuestos.
- Planificación
- Flexibilidad.
- Privacidad.

Al momento nuestro proyecto esta respaldado con el fiduciario Banco Invex sociedad anónima.

**6** ¿Cuentan con una proyección financiera del proyecto? ¿Cuál es el esquema de fuentes de financiamiento (capital propio, preventas, créditos, inversiones, etc.)?

Se cuenta con una proyección financiera precisa, la importancia de recopilar y analizar datos históricos y relevantes del mercado, comprender los supuestos clave subyacentes y asegurarse de que las suposiciones sean realistas y coherentes. Además, es importante revisar y actualizar regularmente las proyecciones financieras para reflejar cualquier cambio en las condiciones del mercado o en la operación del negocio.

- Inversionistas 25%
- Preventa (Etapa 1) 15%
- Capital propio. (Etapa 2) 35%
- Venta y Preventa (Etapa 3) 25%





- 4** ¿Podrían compartir el esquema de medios de comunicación de los avances y decisiones del proyecto durante su ejecución?

Proponemos al colegio de oftalmólogos crear un consejo de comunicación con la Constructora Arriba Jalisco para tener reuniones mensuales formar los avances de todos los rubros desde su ejecución, desarrollo y formalización.

- 6** Solicitamos un proceso de validación de las áreas asignadas al Colegio para Vo.Bo. Nos preocupa el tema de comunicación/circulaciones entre ingreso y nuestras instalaciones, que estén de acuerdo con nuestras expectativas.

Se está asignado el 1 nivel en base al proyecto el primer nivel para el colegio de oftalmólogos, por lo cual ninguna persona ajena tendrá acceso a esta área sin la autorización correspondiente, teniendo la seguridad de vanguardia dentro del edificio circuito cerrado, tarjetas de acceso, tendrán un elevador exclusivo y hacer uso de los mismos.

## Preguntas Operación:

- 1** ¿Cuál es la estimación de costos/cuotas de mantenimiento tanto de áreas comunes como para el espacio asignado al colegio?

En base estudios de mercados se tiene un pronóstico de 18 a 25 pesos por m2 de cada unidad privativa. Este costo depende del total del proyecto y de la administración conformado a la entrega de la construcción.

- 2** ¿Cómo sería la Organización del Colegio con los condóminos?

El Colegio, será parte del reglamento de operación pero no del regimen del condominio general. Podrá tomar decisiones propias del área asignada y participará en las mejoras y costos de proindivisos.

**3** ¿Reglamentación de las actividades del Colegio respecto al condominio? ¿Entraría en la asamblea?

No, reglamento de funcionamiento independiente.

¿Cuáles serían las prohibiciones para el Colegio?

Las naturales según la reglamentación municipal, debido a que es un edificio de usos mixtos.

**4** ¿Cuántos cajones de estacionamiento exclusivos y de visita asignarían al Colegio? ¿Cómo controlaría que los cajones de estacionamiento del Colegio no sean invadidos por visitantes o residentes del hacer habitacional y comercial?

42 cajones de estacionamiento. (4 polígonos)

32 cajones de estacionamiento. (2 polígonos)

Con respecto al avalúo actual los datos son los siguientes



UBICACIÓN DEL INMUEBLE

Calle :	MANUEL LOPEZ COTILLA
número ext. :	2123
número int. :	-
Nombre del Desarrollo:	-
acera con frente al :	MANUEL LOPEZ COTILLA
entre las calles de :	FRANCISCO DE QUEVEDO
Colonia :	ARCOS VALLARTA
C.P. :	44130
Delegación ó Municipio :	GUADALAJARA
Ciudad ó Población :	GUADALAJARA
Estado :	Jalisco
VALOR COMERCIAL :	\$28,691,000.00
Fecha del avalúo	08/05/2023



## II.- CARACTERÍSTICAS PARTICULARES

### CROQUIS DE LOCALIZACIÓN

UBICACIÓN

MACROLOCALIZACIÓN



Tramo de calles transversales, límites y orientación :

Al Norte: Manuel López Cotilla  
Al Sur: Av. La Paz  
Poniente: Calle Duque de Rivas  
Al Oriente: Calle Francisco de Quevedo

Al

Configuración y topografía :

Terreno de forma regular con 1 frente de calle, perceptiblemente plano con respecto a su contexto.

Características panorámicas y/o urbanas :

A una cuadra de Av. Vallarta

Uso del Suelo :

Area de renovación urbana número dieciséis, comercio y servicios impacto medio receptor de transferencia de derechos

Coefficiente de utilización del Suelo (CUS) :

Se aprecia un 2.1 + ICUS de 4.3 = 6.4

Coefficiente de ocupación del Suelo (COS) :

Se aprecia un 0.7 + ICOS de 0.1 = 0.8

Servidumbres y/o restricciones :

Las municipales de restricción posterior 3m y frontal de 5m. Y 30% Jardinado.

Medidas y colindancias según Escritura :

Escritura Pública N° 32,876 Fecha 03 de Septiembre de 2007, otorgada por el Lic. Felipe Torres Pacheco, Notario 11 de Guadalajara, Jalisco.

Colindancias del terreno :

\*\*Ver anexo de colindancias\*\*

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS CONSTRUCCIONES :

Uso actual :

Oficina Colegio de Médicos Oftalmólogos de Jalisco A.C.





Tipo	Vida útil total (años)	Edad	Vida útil remanente
1:	70	50.00	20
ÁREA SEGÚN INDIVISO DEL CONDOMINIO	1.00		
ÁREA SEGÚN INDIVISO DEL CONDOMINIO	1.00	m2	
ÁREA SEGÚN INDIVISO DE LA VIVIENDA	1.00	m2	
ÁREA SEGÚN INDIVISO DE LA VIVIENDA	1.00		
Estado de conservación :	Normal		
Avance actual de obra (%) :	1.00		
Avance actual de área comun (%) :	1.00		
Unidades rentables generales:	1.00		
Unidades rentables ó susceptibles de rentar :	1.00	casa habitacion	
Aspecto estructural del inmueble :		Buena, no se observaron fallas superficiales	
<b>SUPERFICIES:</b>			
Área total del terreno (en m <sup>2</sup> según) :	805.00	Según escrituras	
Área total construida (en m <sup>2</sup> según) :	803.00	Según predial	
Área total accesoria (en m <sup>2</sup> según) :		Según escrituras	
Área total inscrita en la escritura pública (en m <sup>2</sup> ) :	800.00	m <sup>2</sup>	
Área total vendible (en m <sup>2</sup> según) :	800.00		



COLSJO U.L. VALLEJO  
S DE CALVAYNOCOS DE JALISCO, A.C.

**V.- APLICACIÓN DEL ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO**

Terrenos que hayan sido vendidos o que se encuentren ofertándose para su venta

La homologación del terreno esta en base al:		Lote tipo o promedio:			839.25		
No.	Calle, No., Colonia, Poblado	Características	Área m <sup>2</sup>	Área m <sup>2</sup> Total	\$	\$ Unit.	Informante
1	Terreno en VENTA para desarrollo en Lafayette en Guadalajara	Plano regular	826.00	0	\$ 36,800,000.00	44,552	VIVA ANUNCIOS (332841-0811)
2	TERRENO EN ESQ. COL. AMERICANA	Plano regular	1007	0	\$ 45,000,000.00	44,687	CASAS Y TERRENOS PARTICULAR
3	Lote / Terreno en venta en Minerva	Plano regular	700	0	\$ 35,000,000.00	50,000	LAMUDI INMOBILIARIA MAGGIARI
4	Terreno en venta con proyecto vertical mas permisos	Plano regular	824	0	\$ 35,000,000.00	42,476	CASAS Y TERRENOS PARTICULAR

Determinación del valor/m<sup>2</sup> de terreno por el método residual Estático: **F=(V1-b)-Pa**

Tipo de inmueble	a	V1-b	VRN \$/m <sup>2</sup>	Dem.	VRN Neto	VRN Totales	(V1-b)-Pa	Valor Unit. \$/m <sup>2</sup>	Clasif. Construcciones
									Tipo
									\$/m <sup>2</sup>
									Departamento 00
									Interes social
									Departamento 4
									Departamento 5
									Departamento 5.1
									Departamento 6
									Departamento 7
PROMEDIO									

No.	Área m <sup>2</sup>	Unit	Factores de Homologación para el terreno (VENTA)								Valor \$/m <sup>2</sup>
			Edad	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	
1	826	44,552	0.90	1.10	0.95	1.00	1.00	0.95	0.80	35,542	
2	1,007	44,687	0.80	1.10	0.95	1.00	1.03	0.95	0.74	33,069	
3	700	50,000	0.85	1.10	0.80	1.00	0.96	0.95	0.68	34,000	
4	824	42,476	1.00	1.10	0.80	1.00	1.00	0.95	0.83	35,255	

Área de terreno lote tipo: **839.25** m<sup>2</sup> Valor Homologado: **44,280**

Construcciones que hayan sido vendidas o que se encuentren ofertándose para su venta

No.	Calle, No., Colonia, Delegación, Municipio, Poblado	Edad	Área m <sup>2</sup> Terr.	Área m <sup>2</sup> Constr.	Teléfono	Informante
1	Casa En Venta en la Americana, Guadalajara, Jalisco	50	789	838	33 3809 0630	CASAS Y TERRENOS /
2	Casa En Venta Lado de Tejada en la American	50	566	466	3314177107	INMUEBLES 24
3	CASA VENTA COL. AMERICANA BERNARDO DE BALBUENA	45	697	353	3312303185	CASAS Y TERRENOS /
4	Casa En Venta En Arcos Vallarta, Guadalajara, Jalisco	50	202	240	3314105949	CASAS Y TERRENOS /
5	Casa en venta colonia Americana Guadalupe Zurro	55	452	538	(33)1763-7327	CASAS Y TERRENOS / REMAX VISION
6	Casa Colonia Americana 800 m <sup>2</sup>	45	800	600	3315668315	INMUEBLES 24

No.	Oferta \$	Área m <sup>2</sup>	Valor \$/m <sup>2</sup>	Factores de Homologación para la construcción (VENTA)								Valor \$/m <sup>2</sup>
				Edad	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	VRN	
1	25,600,000	838	30,549	1.01	1.18	0.85	1.20	1.00	0.95	1.15	35,151	
2	17,800,000	466	38,197	0.87	1.10	1.00	1.00	1.03	0.95	0.91	34,760	
3	18,000,000	353	45,328	0.80	1.05	0.95	1.10	0.95	0.95	0.79	35,807	
4	8,900,000	240	36,867	0.88	1.20	1.20	1.05	1.00	0.95	0.98	35,933	
5	18,900,000	538	31,413	0.91	1.10	1.10	1.05	1.05	0.95	1.15	36,125	
6	18,000,000	600	30,000	0.94	1.05	1.20	1.15	0.95	0.85	1.22	36,600	

Edad: **50** Años San Pedro y San Pblo Área construida del inmueble analizado (sujeto): **803.00** m<sup>2</sup> Valor Homologado: **36,738**

Valor resultante de la oferta \$/m <sup>2</sup>	Factor de Homologación	Valor resultante de la oferta \$/m <sup>2</sup>	Área construida m <sup>2</sup>	Valor de Mercado \$
35,730	1.00	35,730	803.00	28,691,190

RESULTADO POR ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO \$ **28,691,190**



Una vez terminada la presentación se ponen a discusión los siguientes puntos:

Contrapropuesta a Vertikal (constructora arriba Jalisco) con el fin de obtener mayor beneficio.

Vender el edificio y comprar en otro lugar

Seguir con el edificio y modificar estatutos. Considerar situación financiera poco saludable ya que los gastos se incrementan y se presentan más pérdidas (vida útil del edificio de aproximadamente 20 años, gastos operativos del personal y gasto operativos para mantener el edificio).

Crear figura legal Oftalmólogos socios

Debido a la complejidad que implica considerar el asociarse a una constructora, las estrategias para tener una mayor certeza es solicitar un Due Diligence (una investigación o auditoría elaborada por consultores externos, que examinan con detalle las distintas áreas de la empresa para determinar si cumple con sus obligaciones con la 'diligencia debida' y no existen riesgos legales sustanciales derivados de su actividad).

Con tal fin la empresa Treestate (certificado de confianza inmobiliaria) explica durante la sesión la manera en que certifica proyectos con el objetivo de proporcionar confianza en buenas prácticas sobre proyectos inmobiliarios. La finalidad de contar con esta herramienta es que en caso de que se opte por tener una alianza con la constructora se tenga un respaldo que ayude a valorar la viabilidad, factibilidad y seguridad del proyecto, considerando que se tendría que optar por negociar con la constructora para que ellos paguen por dicha certificación.

Algunas de las consideraciones con respecto a esta certificación se tienen:

La constructora debe estar de acuerdo con que se lleve a cabo la misma, ya que se hace un contrato directo con la desarrolladora debido a que la información es sensible.

Aportador de tierra que se asocia con un desarrollador. El pago de la aportación no se realiza hasta el final del proyecto, por lo que el porcentaje a considerar debe ser de acuerdo con la utilidad general al final del proyecto más el pago del proyecto. El Colegio deberá considerarse como un inversionista y tiene una participación al final del negocio (tanto en caso de que vaya bien, así como si va mal).

La ventana de tiempo inmobiliario es buena, quizá en más tiempo el boom inmobiliario baje la inercia.

La finalidad sería obtener un máximo beneficio

La propuesta por el Dr. Axel Orozco (encargado de la comisión del Nuevo CMOJ) es tomar el proyecto como Colegio y licitar las diferentes partes de la obra y proponer proveedores con una cabeza legal.



Se requiere un consejo para poder tomar una decisión.

Considerar:

Adherirnos al proyecto

Hacer un proyecto propio

¿Qué se va a construir?

Para tomar la decisión se requiere tiempo para contar con toda la información

Hacer un proyecto propio puede ser poco viable

Votación para determinar continuar con un proyecto o no.

Prioridad a la academia

Que se ofrezca dinero y con eso considerar tener otro lugar para sesionar

Tener recursos para privilegiar la academia

Viabilidad de proyectos con nuestra personalidad jurídica AC o si se considera cambiar la personalidad y estatutos para poder llevar a cabo los proyectos.

Cambiar denominación social.

Se requiere mucho dinero en mantenimiento de la casa y gastos lo que merma las cuentas y las instalaciones no cumplen para la academia

No debe estar peleada la posibilidad de tener dinero con el fin de hacer investigación o mejorar la academia.

Generar un análisis de utilidad

Generar una contrapropuesta con la constructora para obtener un beneficio mayor.

Hacer un segundo avalúo

Considerar una asesoría financiera y legal para saber lo que se puede o no hacer de acuerdo con los estatutos.

Tener en claro ¿Por qué se está haciendo el proyecto? (Privilegiar la academia)

Limitaciones o posibilidades jurídicas y tener una propuesta más clara de la posibilidad de que el colegio tenga su propio proyecto.

Debe concretarse una decisión

En la próxima sesión se votará

Quedarnos en la casa, así como se encuentra  
Asociarnos con Vertikal (con contrapropuesta)  
Hacer un proyecto por parte del Colegio

Se votará conforme a estatutos el martes 11 de julio a las 8.00 pm.

Se da por terminada la sesión



Dr. Mario Salvador García Contreras.  
Presidente.



Dra. Beatriz Alvarado Castillo  
Secretario