



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.

Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- S.G.I Inmobiliaria S.A. de C.V.

LUGAR.- Querétaro.

FECHA.- Agosto 2003

ALCANCE.- Ubicación de un terreno condominal para desarrollar vivienda de nivel residencial.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio de casas de nivel residencial y determinar la mejor ubicación para la construcción de un proyecto de seis casas de nivel residencial y saber los materiales, el diseño y amenidades que tiene mayor éxito en la ciudad bajo estudio.

CLIENTE.- Legorreta M&A

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Septiembre 2003

ALCANCE.- Estudiar las ventas que tendría un edificio de departamentos en la zona de Polanco.

OBJETIVO.- Estudiar la zona de Polanco y en específico los desarrollos de departamentos que se estuvieran construyendo en ese momento, los tipos de financiamientos, amenidades y ubicaciones de los desarrollos que eran competencia para este.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- DUMSA

LUGAR.- Cuernavaca, Morelos

FECHA.- Septiembre 2003

ALCANCE.- Determinar cual sería la mejor opción rentar o poner a la venta los locales comerciales de una plaza comercial en la ciudad de Cuernavaca.

OBJETIVO.- Estudiar las principales zonas y corredores comerciales que hay actualmente en la ciudad de Cuernavaca y determinar las estrategias para rentar o vender los locales comerciales de igual manera proponer, tamaño, precio de venta o renta, ventajas y desventajas del lugar.

CLIENTE.- CONSORCIO ARA

LUGAR.- Guadalajara, Jalisco.

FECHA.- Diciembre 2003

ALCANCE.- Conocer las características arquitectónicas de los desarrollos que eran competencia para Consorcio Ara y realizar encuestas entre los posibles clientes para saber gustos y preferencias.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados entre los proyectos competencia, tiempo que han estado a la venta, características arquitectónicas, meses que seguirán a la venta, publicidad e imagen del desarrollo. Realizar encuestas en centros comerciales, escuelas y oficinas de gobierno para entrevistar a los clientes potenciales o gente que este buscando casa en ese momento.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- GRUPO ICCON

LUGAR.- Guadalajara, Jalisco

FECHA.- Enero 2004

ALCANCE.- Conocer las características arquitectónicas de los desarrollos que eran competencia para ICCON y realizar encuestas entre los posibles clientes para saber gustos y preferencias.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados entre los proyectos competencia, tiempo que han estado a la venta, características arquitectónicas, meses que seguirán a la venta, publicidad e imagen del desarrollo. Realizar encuestas en centros comerciales, escuelas y oficinas de gobierno para entrevistar a los clientes potenciales o gente que este buscando casa en ese momento.

CLIENTE.- URVITEC S.A. DE C.V.

LUGAR.- Monterrey, Nvo. León

FECHA.- Febrero 2004

ALCANCE.- Conocer el mercado de vivienda de interés social en el área metropolitana de Monterrey y localizar lo proyectos que sean de interés para URVITEC.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados entre los proyectos competencia, tiempo que han estado a la venta, características arquitectónicas, meses que seguirán a la venta, publicidad e imagen del desarrollo. De igual manera estudiar cada municipio para de esta manera saber cual de estos municipio tiene el mayor ritmo de ventas.



Av. Ejercito Nacional 373-303, Col. Granada, México DF 11520 TEL: 01 (55) 9112-9766 al 69



RESULTADOS.-

Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- De Yturbe/Arquitectos S.C

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Febrero 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona de la colonia Roma y Condesa y evaluar dos terrenos para la construcción de un conjunto de departamentos de nivel socioeconómico medio.

OBJETIVO.- Estudiar las colonias Roma, Condesa y Juárez para estudiar el ritmo de ventas de los desarrollos de departamentos así como el financiamiento, formas de pago, materiales y amenidades mas exitosas entre los proyectos de vivienda nueva.

CLIENTE.- CASAS IDEAL

LUGAR.- Tehuacan, Puebla

FECHA.- Marzo 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona y ubicar que tipo de producto sería conveniente construir en la ciudad.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados, conocer el nivel socioeconómico de los habitantes ya que estos serían los clientes potenciales para la compra de las casas.



Curriculum Viate AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Arquinver S.A. de C.V.

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Marzo 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona de Bosque Real, Interlomas y Santa Fe para de esta manera determinar el por que se habían detenido las ventas de un de desarrollo de departamentos dentro del conjunto Bosque Real.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos dentro de Bosque Real, para de esta manera saber las ventajas y desventajas del proyecto bajo estudio, identificar de donde podrían venir los clientes potenciales y saber las características con que buscan un departamento en esa zona. Forma de pago, amenidades, servicios cercanos.

CLIENTE.- Promotora LUMA S.A. de C.V.

LUGAR.- Tepeji del Río, Hidalgo

FECHA.- Marzo 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona y ubicar que tipo de producto sería conveniente construir en la ciudad.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados, conocer el nivel socioeconómico de los habitantes ya que estos serían los clientes potenciales para la compra de las casas.



Curriculum Viate AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Grupo Galgos

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Marzo 2004

ALCANCE.- Estudiar los hoteles y moteles localizados en las delegaciones del centro del Distrito Federal para de esta manera proponer estrategias, ventajas y desventajas que tendría en construir un nuevo hotel sobre el Viaducto Miguel Alemán casi esquina con el eje 3.

OBJETIVO.- Estudiar los hoteles y moteles, así como sus características, ocupación, servicios, tarifas para de esta manera proponer estrategias para el nuevo proyecto.

CLIENTE.- Grupo ICA

LUGAR.- Chicoloapan, Estado de México

FECHA.- Octubre 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona de Chicoloapan y determinar las ventajas de un predio de 2 hectáreas para la construcción de 1500 casas.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos dentro de la zona, estudiar las ventajas y desventajas de los materiales usados, amenidades, precio, financiamiento, publicidad, ubicación y fuerza de ventas.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Grupo ICA

LUGAR.- Medellín, Veracruz

FECHA.- Noviembre 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona conurbada del Puerto de Veracruz y determinar la ventajas y desventajas de un proyecto de casas de interés social en esa zona.

OBJETIVO.- Estudiar la zona bajo estudio, saber materiales mas usados, conocer el nivel socioeconómico de los habitantes ya que estos serían los clientes potenciales para la compra de las casas. Realizar encuestas para saber gustos preferencias de los clientes.

CLIENTE.- ARQUINVER S.A. de C.V.

LUGAR.- Lomas Verdes, Estado de México.

FECHA.- Noviembre 2004

ALCANCE.- Estudiar la zona de Lomas Vedes y determinar el ritmo que tendría un proyecto de 20 casas de 200 m2 de terreno y 250 a 300 m2 de construcción.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos dentro de la zona, estudiar las ventajas y desventajas de los materiales usados, amenidades, precio, financiamiento, publicidad, ubicación y fuerza de ventas aplicar encuestas en la zona para saber los gustos y preferencias los posibles clientes y hacer un diseño mas acorde al gusto de los clientes potenciales.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Grupo ICA

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Enero 2005

ALCANCE.- Estudiar las delegaciones localizadas en el centro de la ciudad de México, para un proyecto inmobiliario.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos localizados dentro de la zona de influencia y de esta manera determinar las ventas que tendría un nuevo proyecto de departamentos, así como estudiar las ventajas, desventajas, formas de pago, distribución de los departamentos.

CLIENTE.- PROMOTORA DE DESARROLLO E INGENIERIA S.A. DE C.V.

LUGAR.- Veracruz

FECHA.- Febrero 2005

ALCANCE.- Estudiar los almacenes generales de depósito en el Puerto de Veracruz.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de parques industriales de la República Mexicana y de esta manera saber las ventajas desventajas, tamaño, características generales, equipamiento precio de lotes y naves industriales las principales zonas de influencia del proyecto.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Grupo ICA

LUGAR.- San Juan del Río, Querétaro.

FECHA.- Febrero 2005

ALCANCE.- Estudiar el municipio de San Juan del Río, Querétaro para determinar el potencial de tres predio que grupo ICA tiene planeado desarrollar.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de lotes, vivienda así como centros comerciales y espacios comerciales para de esta manera determinar el comportamiento que tendría desarrollar estos nuevo proyectos.

CLIENTE.- Fuxanos Ventos, S.A. De C.V.

LUGAR.- México D.F.

FECHA.- Febrero 2004

ALCANCE.- Estudiar el mercado de hoteles y moteles del Sur de la Ciudad de México para de esta manera proponer estrategias, ventajas y desventajas que tendría en construir un nuevo hotel sobre Blvd. Adolfo Ruiz Cortines.

OBJETIVO.- Estudiar los hoteles y moteles, así como sus características, ocupación, servicios, tarifas para de esta manera proponer estrategias para el nuevo proyecto.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Inmobiliaria Lembranzas, S.A. De C.V.

LUGAR.- México, D. F.

FECHA.- Febrero 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de departamentos del Centro de la Ciudad de México.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de lotes, vivienda así como centros comerciales y espacios comerciales para de esta manera determinar el comportamiento que tendría desarrollar estos nuevo proyectos.

CLIENTE.- Gpo. Ingeniería, Arquitectura y Desarrollo S.A. de C.V.

LUGAR.- Cuatitlán Izacalli

FECHA.- Abril 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de casas y departamentos en la zona norte del área Metropolitana de la Ciudad de México.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de departamentos y casas en la zona para así conocer las características principales, acabados y formas de pago para de esta de manera hacer recomendaciones para un nuevo proyecto en la zona.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Casas y Soluciones Habitacionales S.A de C.V.

LUGAR.- Ixtapa, Zihuatanejo

FECHA.- Junio 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de departamentos en Ixtapa, Zihuatanejo.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de departamentos, villas y casas de descanso en la zona para de esta manera conocer las características principales de estos en la zona.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- León, Guanajuato.

FECHA.- Abril 2005

ALCANCE.- Estudio para evaluar la fuerza de ventas de los desarrollos de ICA localizados en León, Guanajuato.

OBJETIVO.- Evaluar a la fuerza de ventas, para conocer el conocimiento que tenían sobre el producto que promovían, así como también calificar las herramientas del equipo de ventas como casa muestra, folletería y caseta de ventas.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Aguascalientes

FECHA.- Agosto 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de casas en la zona metropolitana de Aguascalientes.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de nivel social, medio y residencial para de esta manera recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Toluca, Edomex.

FECHA.- Septiembre 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda nueva de los segmentos social, medio y residencial en la ciudad de Toluca.

OBJETIVO.- Estudiar las principales características de los desarrollos en la ciudad de Toluca investigar el éxito o fracaso de los principales proyectos en la ciudad para conocer acabados, distribución de las viviendas y formas de pago.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Cd. De México.

FECHA.- Septiembre 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de departamentos en la zona norte de la ciudad de México.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de nivel social, medio y residencial para de esta manera recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.

CLIENTE.- Domus Desarrolladora Inmobiliaria

LUGAR.- Guadalajara, Jalisco.

FECHA.- Septiembre 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda nueva de los segmentos, social, medio y residencial en la ciudad.

OBJETIVO.- Estudiar las principales características de los desarrollos en la ciudad de Guadalajara investigar el éxito o fracaso de los principales proyectos en la ciudad para conocer acabados, distribución de las viviendas y formas de pago.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Tecamac, Edomex.

FECHA.- Septiembre 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda en el municipio de Tecamac.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda de nivel social en el estado de México para de esta manera conocer las principales características, acabados y formas de pago de los desarrollos de la zona.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Cd. Juárez, Chihuahua.

FECHA.- Noviembre 2005

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda de los segmentos social, medio y residencial en Cd. Juárez.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de nivel social, medio y residencial para de esta manera recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Cancún.

FECHA.- Enero 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda en la Ciudad de Cancún.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda de nivel social en la Ciudad para de esta manera conocer las principales características, acabados y formas de pago de los desarrollos de la zona.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Querétaro.

FECHA.- Febrero 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda de los segmentos social, medio y residencial en Querétaro.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de nivel social, medio y residencial para de esta manera recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. Roble (Rep. del Salvador)

LUGAR.- Córdoba, Veracruz (Z.M.)

FECHA.- Marzo 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda en la Zona Metropolitana de Córdoba.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva de nivel social en Córdoba para de esta manera conocer las principales características, acabados y formas de pago de los desarrollos.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- Tijuana.

FECHA.- Abril 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda de los segmentos social, medio y residencial en la Ciudad de Tijuana.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de para poder recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.



Curriculum Vitae AD-HOC Soluciones S.C.



CLIENTE.- Gpo. Roble (Rep. del Salvador)

LUGAR.- Veracruz (Z.M.).

FECHA.- Mayo 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda en la Zona Metropolitana de Veracruz.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva de nivel social en Veracruz y municipios que conforman el área metropolitana para conocer las principales características, acabados y formas de pago de los desarrollos.

CLIENTE.- Gpo. ICA

LUGAR.- León.

FECHA.- Mayo 2006

ALCANCE.- Estudiar el mercado de vivienda de los segmentos social, medio y residencial en la Ciudad de León.

OBJETIVO.- Estudiar los desarrollos de vivienda nueva en la ciudad de para poder recomendar el mejor producto a desarrollar en los predios asignados por la constructora.

