THE PATAGONIA PROJECT · SAN MARTÍN DE LOS ANDES

Plan financiero e inversión

Aporte en una casa de autor sobre lote propio, en un barrio sin oferta nueva. Valores en USD, pre-impuestos.

ESCENARIO SIMULADO

Venta a **US$ 920.000** en **enero 2029** · aporte de **US$ 75.000**. Todos los números de este documento responden a ese escenario, a modo de ejemplo. Para explorar otros precios, fechas y aportes, el simulador interactivo está en sebastianmamruth.com.

¿CUÁNTO CUESTA EL NEGOCIO?

LOTE		APORTES		CAPITAL INICIAL
US$ 115.000	+	US$ 450.000	=	US$ 565.000
YA COMPRADO		DE UNA CASA DE US$ 500.000		CAPITAL COMPROMETIDO PARA DESARROLLAR EL PROYECTO

No es el costo total de la operación, que es de US$ 690.000 (casa completa 500.000 + honorarios 75.000 + lote 115.000): la diferencia son terminaciones financiadas con la seña del comprador y honorarios que se cobran a la venta. El presupuesto lo detalla.

OBRA · LO QUE FINANCIAN LOS APORTES · ESCENARIO

US$ 450.000

El presupuesto incluye US$ 20.000 de imprevistos (4% de la casa completa). Aparte, los socios comprometen un margen de hasta US$ 22.500 (5% sobre los aportes de US$ 450.000) por si los ajustes inflacionarios superan esa partida: si se usa, se informa en el reporte trimestral; si se llegase a prever que se va a superar, se convoca al grupo y se presenta el informe correspondiente.

FECHA DE VENTA · ESCENARIO

Enero 2029

La casa se empieza a comercializar a fines de 2027.

PRECIO DE VENTA · ESCENARIO

US$ 920.000

A esta fecha, tu TIR llega al 20% con una venta de US$ 876.976.

TIR ANUAL DEL INVERSOR

23,6%

XIRR sobre el flujo real de cuotas · en este escenario

TU GANANCIA

US$ 31.994

sobre un aporte de US$ 75.000

MÚLTIPLO SOBRE EL CAPITAL

1,43x

cobrás US$ 106.994 a la venta

PRECIO NECESARIO PARA ALCANZAR UNA TIR DEL 20%

US$ 876.976

estás US$ 43.024 por encima: la tierra participa del excedente

Tu aporte en este escenario

US$ 450.000 en aportes · hasta seis inversores · mínimo US$ 75.000

APORTÁS	APORTÁS	COBRÁS A LA VENTA	GANANCIA	TIR ANUAL
US$ 75.000	US$ 75.000	US$ 106.994	US$ 31.994	23,6%
16,7% de los aportes	en 5 cuotas			

Cómo se desarrolla

ENERO 2027

Empieza la obra

Fundamental iniciar en esta fecha para tener la casa techada antes del período crítico de invierno. Previamente se firma el contrato y se dejan claras las condiciones entre las partes.

OCT – DIC 2027

La casa se muestra

Con la envolvente terminada e instalaciones funcionando, la casa entra en comercialización. En paralelo, la obra sigue su curso.

DICIEMBRE 2027

Obra terminada

La casa queda cerrada, funcionando y lista para mostrar, sin ciertas terminaciones que elige el comprador.

CON EL BOLETO

El comprador elige

Con la seña se ejecutan las terminaciones a su elección: pisos, algunos muebles, luces y algún detalle menor.

ESCRITURA

Cobro

Se descuentan comisión y honorarios; la ganancia se reparte.

Los números del escenario simulado

estructura completa, sin costos escondidos

Precio de venta (según simulador)	US$ 920.000
Comisión inmobiliaria y gastos de venta (3%)	−US$ 27.600
Lote	−US$ 115.000
Obra · aportes	−US$ 450.000
Terminaciones · no se aportan, las financia el comprador con su seña · casa completa US$ 500.000	−US$ 50.000
Honorarios fijos · ≈ 15% de la obra	−US$ 75.000
Success fee TPP · 25% del excedente sobre TIR 20%	−US$ 10.433
Total · ganancia a repartir entre los aportes	**US$ 191.967**
Tu parte · 16,7% de los aportes	**US$ 31.994**

CÓMO FUNCIONA EL SUCCESS FEE

Hasta una TIR del 20% anual, la ganancia es toda del inversor. Por encima de ese umbral, el excedente se reparte **75% inversor · 25% TPP**. Los honorarios de US$ 75.000 pagan el trabajo; el success fee paga el resultado. TPP —The Patagonia Project— es Sebastián Mamruth, Nicole Arcuschin y Ana Smud.



US$ 160.666
al inversor, hasta llegar al 20% anual

US$ 31.300
al inversor, 75% de lo que sobra

US$ 10.433
a TPP, 25% de lo que sobra

Ganancia que da TIR 20% a los aportes, a esta fecha	US$ 160.666
Precio de venta que la cubre (umbral)	US$ 876.976
Excedente de tu escenario sobre el umbral	US$ 41.734
Success fee TPP · 25% del excedente	**US$ 10.433**

EJEMPLO

EJEMPLO ILUSTRATIVO · CÓMO SE REPARTIRÍA A DISTINTOS PRECIOS, CON TU FECHA DE VENTA

PRECIO DE VENTA	GANANCIA	INVERSOR	TIR	TPP · FEE	% DE LA GANANCIA
US$ 850.000	≈ US$ 135.000	≈ US$ 135.000	≈ 17%	US$ 0	≈ 0%
US$ 900.000	≈ US$ 183.000	≈ US$ 177.000	≈ 22%	≈ US$ 6.000	≈ 3%
US$ 950.000	≈ US$ 232.000	≈ US$ 214.000	≈ 26%	≈ US$ 18.000	≈ 8%
US$ 1.000.000	≈ US$ 280.000	≈ US$ 250.000	≈ 30%	≈ US$ 30.000	≈ 11%
US$ 1.050.000	≈ US$ 329.000	≈ US$ 287.000	≈ 34%	≈ US$ 42.000	≈ 13%
US$ 1.100.000	≈ US$ 377.000	≈ US$ 323.000	≈ 38%	≈ US$ 54.000	≈ 14%

Valores orientativos, redondeados, antes de impuestos y de la estructura legal definitiva. Lo que se acuerda es la regla —20% · 75/25—; los montos finales salen de la liquidación real a la venta. El umbral depende de la fecha: si la venta se demora, sube solo y el fee se achica.

Cómo funciona tu inversión

5 cuotas trimestrales, diciembre 2026 a diciembre 2027 · el costo final de obra se ajusta en las dos últimas · la tierra ya está aportada · las terminaciones las paga el comprador

Aporte	% del capital	tu cuota
Cuota 1 · dic-2026	25%	US$ 18.750
Cuota 2 · mar-2027	25%	US$ 18.750
Cuota 3 · jun-2027	20%	US$ 15.000
Cuota 4 · sep-2027 · se ajusta con el costo final de obra	15%	US$ 11.250
Cuota 5 · dic-2027 · se ajusta con el costo final de obra	15%	US$ 11.250
Total aportado		**US$ 75.000**
Cobro a la venta · ene-2029		**US$ 106.994**

¿Qué pasa si la casa no se vende?

Desde el inicio de la comercialización, previsto para fines de 2027, iremos evaluando la respuesta del mercado junto con los dos agentes inmobiliarios con los que trabajamos. Las visitas, las consultas y el feedback de potenciales compradores nos permitirán identificar oportunidades de mejora y ajustar la estrategia comercial.

Si consideramos que completar las terminaciones o incorporar equipamiento puede favorecer la venta, convocaremos al grupo inversor para evaluar las alternativas. TPP podrá asumir esa inversión adicional o podrán participar aquellos inversores que voluntariamente quieran hacerlo, bajo condiciones que se acuerden en ese momento.

En paralelo, estamos desarrollando vínculos con marcas de diseño y equipamiento para explorar posibles colaboraciones. Esto permitiría completar la ambientación de la casa y potenciar su difusión, aprovechando también el alcance de las redes de Nicole Arcuschin y Ana Smud.

Nuestra estrategia inicial es comercializar la casa en el estado de terminación previsto, que consideramos suficiente para presentar y vender el producto. Las alternativas anteriores no forman parte del presupuesto inicial, sino que constituyen herramientas adicionales que podremos evaluar si la respuesta del mercado lo justifica.

CRITERIOS DEL MODELO. La casa completa cuesta US$ 500.000 (213 m², con una partida de imprevistos de US$ 20.000 incluida, equivalente al 4% de la construcción completa). Los aportes financian la obra, US$ 450.000, en cinco cuotas trimestrales de diciembre 2026 a diciembre 2027, y dejan la casa cerrada, funcionando y lista para mostrar. Los US$ 50.000 restantes son las terminaciones que elige el comprador —pisos, muebles y puertas, mesadas de cocina, iluminación y equipamiento— y se ejecutan a costo con su seña, por el mismo equipo. El lote (US$ 115.000) ya está comprado y aportado por The Patagonia Project. Los honorarios profesionales de proyecto, dirección, administración y jefatura de obra son fijos (US$ 75.000, aproximadamente 15% de la obra), se cobran a la venta y no varían con el costo final. Además de esa partida, los socios comprometen un margen de hasta US$ 22.500 sobre los aportes (5% de US$ 450.000, tope US$ 472.500), que la dirección puede aplicar sin consulta previa por variaciones del índice de la construcción o de las cotizaciones finales, informando cada uso en el reporte trimestral y ajustándolo en las últimas cuotas; si se prevé superar ese tope, se convoca al grupo inversor con el informe correspondiente. Si la obra cierra por debajo del presupuesto, la diferencia se destina a equipar la casa. De la venta se descuenta 3% de comisión inmobiliaria y gastos de venta. La ganancia se reparte con retorno preferente: hasta una TIR del 20% anual, toda la ganancia es de los aportes; por encima de ese umbral, el excedente se reparte 75% para los aportes y 25% para TPP como success fee, que remunera la tierra aportada al costo y el resultado de la gestión. Hasta seis inversores, con aporte mínimo de US$ 75.000. The Patagonia Project (TPP) es Sebastián Mamruth, Nicole Arcuschin y Ana Smud. Si la respuesta del mercado lo justifica, completar terminaciones o equipamiento se evalúa con el grupo inversor; no forma parte del presupuesto inicial ni constituye una obligación de TPP. Si el precio de venta no cubre el costo, la pérdida la absorben los aportes. Modelo preliminar, antes de impuestos y de estructura legal definitiva.

Documento informativo preliminar. Las condiciones definitivas estarán sujetas al acuerdo de inversión. Emitido el 30/9/2026.