



**República del Ecuador**

**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil – UTEG**

**Facultad de Postgrados e investigación**

**Tesis en opción al título de Magíster en Finanzas con mención  
en Tributación**

**Tema:**

**Diseño de indicadores financieros para la evaluación de  
inversiones inmobiliarias en programas residenciales de Guayaquil**

**Autor:**

**CPA. Jessica Johanna Aspiazu Vera**

**Director de tesis:**

**Ing. Pedro Alfredo Huacón Cruz**

**Agosto 2021**

**Guayaquil – Ecuador**

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

Yo, Jéssica Johanna Aspiazu Vera declaro ser el autor exclusivo de esta tesis de posgrado y como tal me permito ceder los derechos a la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG.

---

C.P.A Jéssica Johanna Aspiazu Vera

C.I. 0922305529

## **Dedicatoria**

A a mis padres, mis hermanas, mi esposo y mi hija, por todo el apoyo, por todo el amor y por creer siempre en mí.

Hoy logró este sueño de la mano de ustedes, los grandes amores de mi vida.

Jéssica Aspiazu Vera

## **Agradecimiento**

A Dios por su amor y misericordia infinita, porque cada día bendice mi vida con la hermosa oportunidad de estar y disfrutar al lado de las personas que más amo y me aman, mi familia.

Jéssica Aspiazu Vera

## **RESUMEN**

El tema relacionado con el diseño de un indicador financiero que permita la evaluación de inversiones inmobiliarias en los programas residenciales en el sector de la vía a la costa se presenta debido a la gran cantidad de dinero que existe en las cuentas de ahorros y corrientes en el sistema financiero nacional y que no tiene un dimensionamiento objetivo para la inversión, por lo tanto el objetivo de la presente investigación es determinar las principales características del indicador inmobiliario para conjeturar el precio más idóneo para adquirir la vivienda y tomar la decisión de inversión directa. La importancia de un indicador financiero permite evaluar el mercado de los bienes inmuebles y tomar la decisión para su adquisición en los diferentes programas inmobiliarios. La metodología aplicada es de carácter cualitativo y cuantitativo, se utiliza una investigación exploratoria, analítica y descriptiva, donde los principales instrumentos utilizados son la observación y la encuesta. Los resultados obtenidos permiten en viabilizar el interés de los inversionistas en adquirir vivienda de los programas residenciales que existe en el sector de la vía a la costa, la inversión amerita conocer cuáles son las principales variables determinantes como el precio, áreas verdes, área de esparcimiento, área de recreación, seguridad, entre otras claves que son importantes para tomar una decisión acertada. La propuesta señala la utilización de un indicador que permita viabilizar la inversión de un inmueble, para que posteriormente sea utilizado como un activo que genere ingresos en arriendos y que a la vez se pueda inmediatamente cancelar la amortización del crédito generado por el sistema financiero nacional. En conclusión, el crédito de un inmueble determina la inversión en un activo que genera ingresos que permite acceder a una mayor rentabilidad que la de mantener guardado el dinero en una cuenta bancaria.

### **Palabras claves**

Inversiones, Inmobiliaria, Precio, Crédito, Rentabilidad

## **ABSTRACT**

The issue related to the design of a financial indicator that allows the evaluation of real estate investments in residential programs in the road to the coast sector is presented due to the large amount of money that exists in savings and checking accounts in the national financial system and that does not have an objective dimensioning for investment, therefore the objective of this research is to determine the main characteristics of the real estate indicator to conjecture the most suitable price to acquire the home and make the decision of direct investment. The importance of a financial indicator allows evaluating the real estate market and making the decision for its acquisition in the different real estate programs. The applied methodology is qualitative and quantitative, an exploratory, analytical and descriptive research is used, where the main instruments used are observation and survey. The results obtained allow to make viable the interest of investors in acquiring housing from the residential programs that exist in the sector of the road to the coast, the investment deserves to know what are the main determining variables such as price, green areas, recreation area, recreation area, security, among other keys that are important to make the right decision. The proposal indicates the use of an indicator that allows the investment of a property to be made viable, so that it has subsequently been used as an asset that generates rental income and that at the same time it is possible to immediately cancel the amortization of the credit generated by the national financial system. In conclusion, the credit of a certain property is the investment in an asset that generates income that allows access to a higher profitability than keeping the money saved in a bank account.

### Keywords

Real Estate Investments, Investment, Price, Credit, Profitability

# ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN .....	IV
ABSTRACT.....	V
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	VI
ÍNDICE DE TABLAS .....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	X
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....	2
1.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2.2. SISTEMATIZACIÓN DE PROBLEMA .....	3
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.4. JUSTIFICACIÓN .....	4
1.4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	4
1.4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	5
1.4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	5
1.5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.5.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	5
1.6. VIABILIDAD DEL ESTUDIO .....	5

1.7.	ANTECEDENTES.....	6
1.7.1.	EL PRECIO MÁS IDÓNEO A ADQUIRIR UN INMUEBLE .....	7
1.7.2.	INFRAESTRUCTURA DE UN INMUEBLE.....	8
1.7.3.	FINANCIAMIENTO DE UN INMUEBLE .....	8
1.7.3.1.	TIPOS DE FINANCIAMIENTO DE UN INMUEBLE .....	9
1.7.3.2.	FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO .....	9
1.7.4.	INDICADORES FINANCIEROS .....	9
1.7.4.1.	INDICADORES FINANCIEROS CARACTERÍSTICAS.....	10
1.7.4.2.	MODELOS DE INDICADORES FINANCIEROS .....	11
1.7.5.	LA CALIDAD EN LA OFERTA DE UN BIEN INMUEBLE .....	12
1.7.6.	ECUACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA.....	12
1.7.7.	BIENES INMUEBLES EN BASE AL COLOR .....	14
1.7.8.	PROGRAMAS INVERSIONES INMOBILIARIAS.....	16
1.7.9.	ANÁLISIS SITUACIONAL .....	17
	CAPITULO II.....	26
2.	MARCO METODOLÓGICO.....	26
2.1.	DISEÑO Y ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
2.2.	MÉTODOS APLICADOS.....	27
2.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	27
2.3.1.	SEGMENTACIÓN DE LOS CONSUMIDORES .....	28
2.3.2.	TAMAÑO DEL MERCADO DE BIENES INMUEBLE .....	29
2.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	30
	CAPITULO III.....	32



<b>3. RESULTADO Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>32</b>
<b>3.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....</b>	<b>32</b>
<b>3.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS.....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>35</b>
<b>3.3.1 RESULTADOS .....</b>	<b>35</b>
<b>3.4 PERSPECTIVA DE DESARROLLO HABITACIONAL.....</b>	<b>48</b>
<b>3.4.1 RATIOS FINANCIERAS EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA .....</b>	<b>50</b>
<b>3.4.2 TASA DE CAPITALIZACIÓN.....</b>	<b>50</b>
<b>3.4.3 RENDIMIENTO ROI EN EFECTIVO .....</b>	<b>50</b>
<b>3.4.4 RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN .....</b>	<b>50</b>
<b>3.4.5 EL MARGEN DE EXPLOTACIÓN .....</b>	<b>51</b>
<b>3.4.6 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA .....</b>	<b>53</b>
<b>3.4.7 DETALLE DE FLUJO DE EFECTIVO Y LAS MEDIDAS DE RENDIMIENTO.....</b>	<b>54</b>
<b>3.5 ASPECTO INNOVADOR.....</b>	<b>55</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>56</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>56</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>57</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>58</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>63</b>
<b>ENCUESTAS .....</b>	<b>63</b>

## Índice de tablas

Tabla 1 Características de los programas Inmobiliarios.....	13
Tabla 2 Tabla de Colores .....	15
Tabla 3 Población de Hogares según Estatus.....	29
Tabla 4 Segmentación de la Población PEA.....	30
Tabla 5 Edad de los encuestados .....	35
Tabla 6 Género de los encuestados.....	36
Tabla 7 Área de acción laboral.....	37
Tabla 8 Inversión al sector inmobiliario .....	38
Tabla 9 Se compra al contado o crédito el bien inmueble.....	39
Tabla 10 Variables que debe tener un inmueble .....	40
Tabla 11 Valor máximo en la entrada de un bien inmueble .....	41
Tabla 12 Principales variables al adquirir un bien .....	42
Tabla 13 Crédito hipotecario para la adquisición del inmueble .....	43
Tabla 14 Asesoría de un experto inmobiliario .....	44
Tabla 15 Mejoras en el inmueble que se adquiere.....	45
Tabla 16 Flujo de efectivo al comprar una propiedad.....	46
Tabla 17 Invertir en bienes raíces es rentable .....	47
Tabla 18 Precio implícito de un inmueble.....	49
Tabla 19 Financiamiento de un Inmueble en Urb. Los Ángeles .....	51
Tabla 20 Valor del dividendo comparado con el valor del alquiler neto.....	52

## Índice de figuras

Figura 1	Círculo Cromático .....	14
Figura 2	Programa de vivienda urbana .....	16
Figura 3	Casa para todos.....	17
Figura 4	Programas Villa del Rey .....	17
Figura 5	Programa Villa del Rey, Áreas de confort Verde.....	18
Figura 6	Urbanización Villa del Rey, Áreas de Recreación.....	18
Figura 7	Urbanización Villa del Rey, Seguridad.....	19
Figura 8	Modelos de casas .....	19
Figura 9	Modelos de viviendas de la Urbanización la Joya.....	20
Figura 10	Urbanizaciones del Proyecto Inmobiliario La Joya.....	21
Figura 11	Urbanización La Joya. Constante Innovación .....	21
Figura 12	Urbanización La Joya. Áreas Verdes.....	22
Figura 13	Urbanización La Joya. Recreación .....	22
Figura 14	Urbanización La Joya. Piscinas y entretenimiento.....	23
Figura 15	Urbanización La Joya. Ingreso y Seguridad.....	23
Figura 16	Centro Comercial en la Joya.....	24
Figura 17	Clasificación de la Población .....	28
Figura 18	Hogares Según clase social .....	29
Figura 19	Cálculo de la muestra .....	30
Figura 20	Tendencia de los contratos de alquiler y compra venta .....	34
Figura 21	Edad de los encuestados.....	35
Figura 22	Género de los encuestados .....	36
Figura 23	Área de acción laboral .....	37

Figura 24 Inversión en el sector inmobiliario.....	38
Figura 25 Compra al contado o crédito un bien inmueble.....	39
Figura 26 Variables que debe tener un inmueble .....	40
Figura 27 Valor máximo en la entrada de un bien inmueble .....	41
Figura 28 Principales variables al adquirir un bien.....	42
Figura 29 Crédito hipotecario para la adquisición del inmueble.....	43
Figura 30 Asesoría de un experto inmobiliario.....	44
Figura 31 Mejoras en el inmueble que se adquiere .....	45
Figura 32 Flujo de efectivo al comprar una propiedad .....	46
Figura 33 Invertir en bienes raíces es rentable .....	47

## INTRODUCCIÓN

El mercado inmobiliario en el sector de la vía a la costa en la ciudad de Guayaquil está inmerso en un acelerado crecimiento urbanístico, siendo uno de los lugares más accesibles para los guayaquileños para poder residir acorde a su hegemonía y factores relevantes como el precio de crédito para todas las organizaciones inmobiliarias que existen alrededor.

Existen alrededor de 15 programas inmobiliarios donde pone planes de viviendas para su adquisición al contado y a través de créditos hipotecarios, también existe demanda por el arriendo acorde a las características de áreas verdes, canchas múltiples, piscina, parques, parques infantiles, guardia día, y tranquilidad en general; el precio de alquiler establecido está acorde a un estatus de clase media en la familia guayaquileños.

La inversión en un programa de vivienda o bienes raíces en general se la realiza a través de un indicador que permita viabilizar la toma de decisión para proceder a la negociación a través del sistema financiero nacional. El sector de la vía a la costa posee un alto nivel socioeconómico, a tal punto que el metro de construcción sobrepasa los \$700, y existen miles de opciones para elegir la más indicada para su adquisición.

# **CAPÍTULO I**

## **1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

### **1.1. Antecedentes del problema**

El sector inmobiliario es el principal gestor de empleo en el Ecuador, desde el año 2018 dio alrededor de 600.000 plazas de trabajo, reflejando un total del 8% de la población según el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC (2018), por la puesta en marcha de 13.000 proyectos de carácter inmobiliarios en todo el país. La oferta inmobiliaria está limitada en los precios, cuando estos son extremadamente elevados, no existe un crédito, y los bancos tienen latente un interés alto que limita la inversión, luego se suma la crisis de la pandemia del covid-19, también la falta de empleo y la necesidad de programas financieros e hipotecarios en la decoración, construcción y comercialización de los bienes inmuebles.

El comprar un inmueble es simplemente una necesidad, donde el precio y la comodidad es el principal factor de compra, sin embargo, es importante adicionar un sinnúmero de variables que pueden definir la decisión de adquirir un inmueble para habitar, alquilar o comercializar. El sitio es importante en la decisión, no es igual comprar un inmueble donde al asomarse a su ventana se observa un cementerio, comparado con observar un centro comercial o un parque de distracciones.

Por lo tanto, la hegemonía del inmueble presenta un aspecto muy particular para la decisión de compra, por lo que se suman las variables positivas y negativas para dar un resultado final en relación a los requerimientos y a las ofertas existentes en todas las urbanizaciones que se encuentra en vía a la costa.

### **1.2. Planteamiento del Problema**

Se evidencia un auge en el mercado inmobiliario con crecimiento urbanístico en los lugares más solicitados para residir, con áreas verdes, piscinas, canchas, parques y seguridad, entre otros, El estudio busca comparar la infraestructura y

agregados de cada proyecto inmobiliario para poder medir sus precios de venta-alquiler como una alternativa de inversión.

El problema es, si será factible invertir en un crédito hipotecario, del 5% al 30%, con un 100% del financiamiento, donde las entidades de la institución pública BIEES y por la parte de entidades financieras privadas. El análisis de los precios de un inmueble se analizara desde una perspectiva financiera.

La mayoría de los ecuatorianos desconocen de inversiones inmobiliarias, optando por tener sus ahorros en depósitos a mediano y largo plazo para ganar intereses en los bancos, pero las ganancias de este tipo de inversiones son muy baja y lenta para hacer crecer un patrimonio. En los bienes raíces existen varias formas de invertir, en esta tesis se va a profundizar en la compra de una vivienda para su posterior alquiler y como adicional ganar plusvalía en el tiempo, es el tipo de inversión más común y antigua en el mundo inmobiliario.

Se debe conocer el mercado donde se quiere invertir para obtener la máxima rentabilidad, para eso se deben utilizar las herramientas financieras para analizar la rentabilidad del sector inmobiliario ubicado en la vía a la costa en la ciudad Guayaquil. La tendencia de ganar plusvalía requiere de algunos parámetros de interés colectivo y comunitario como el despliegue de conductores a los balnearios, el aumento de centros comerciales, la acogida y aceptación de centros de educación, entre otros que dinamizan el sector y a la vez existe una mayor plusvalía en el inmueble que en algún momento costó mucho menos de lo que en la actualidad se puede valorar.

### **1.2.1. Formulación del problema**

¿Existe un indicador inmobiliario que permita comparar los precios más idóneos a adquirir un inmueble como inversión, considerando la ubicación, infraestructura, calidad, servicios y otros elementos importantes en la decisión de compra del inmueble?

### **1.2.2. Sistematización de problema**

¿Existen precios elevados en los inmuebles y las ventajas de adquisición al contado o a crédito?

¿Cómo sería el interés de los inversionistas al momento de adquirir un inmueble tomando en consideración el precio, territorio, atractivos, vías de accesos y otros?

¿Porque es necesario comparar el precio de venta, arriendo y financiamiento de un bien inmueble?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar las características de un indicador inmobiliario para buscar el precio más idóneo en la adquisición de una vivienda que regule los factores más importantes para la toma de decisión.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Describir las principales definiciones de la hegemonía de los bienes inmuebles en los conjuntos residenciales ubicados en vía a la costa de la ciudad de Guayaquil.
- Evaluar el interés de los inversionistas inmobiliarios en la adquisición de programas de viviendas para su hábitat, alquiler y comercialización en el sector de vía a la costa de la ciudad de Guayaquil.
- Diseñar un indicador financiero que permita la evaluación y la toma de decisión en la inversión y adquisición de un inmueble en la vía a la costa en la ciudad de Guayaquil.

### **1.4. Justificación**

#### **1.4.1. Justificación teórica.**

Se analiza las organizaciones inmobiliarias, considerando el precio establecido. El objetivo será el de introducir las herramientas financieras que permitan comparar la rentabilidad para alquilar o que se pueda invertir en los términos inmobiliarios. El tema aborda el sector inmobiliario en la apreciación de precios, si es justificado invertir o no.



#### **1.4.2. Justificación metodológica.**

Se realiza un proceso inductivo, donde se establece un análisis exploratorio y la descripción de factores de la demanda inmobiliaria, con el uso de instrumentos de investigación relacionado con encuesta, entrevista y observación, con el uso de fuentes primarias y secundarias del mercado inmobiliario para conocer las diferentes características aplicadas para la construcción y venta (Lawrence & Chad J, 2018).

#### **1.4.3. Justificación práctica.**

El ambiente inmobiliario cuenta con variedad y diversidad en los 80 programas de vivienda que existe, donde es el precio el de mayor relevancia al momento de adquirir el inmueble, si es o no rentable para generar ingresos en los diferentes créditos, considerando el compromiso y su rendimiento al comprar una propiedad, y reemplazar al alquiler existente.

### **1.5. Marco de referencia de la investigación**

#### **1.5.1. Hipótesis General**

La aplicación de un indicador financiero en la adquisición de un bien inmueble incide a que los ciudadanos inviertan en créditos hipotecarios para un mejor nivel de vida en los proyectos residenciales de la vía a la costa en la Ciudad de Guayaquil

#### **Variable independiente**

Precios de los inmuebles

#### **Variable dependiente**

Inversiones en inmuebles

Mejor nivel de vida

### **1.6. Viabilidad del estudio**

La orientación de invertir en programas de vivienda es una oportunidad innovadora para que con el valor proveniente de un ahorro se pueda comprar una infraestructura inmobiliaria como inversión, que a través de un crédito, luego

proceder a rentar el bien con el fin de obtener un retorno que permita sostener la deuda adquirida.

### **1.7. Antecedentes**

Para Alonso (2016) en su tema de trabajo análisis y gestión de un proyecto inmobiliario destinado a la vivienda, señala como el principal inconveniente la falta de un análisis técnico en todo el sector, por lo tanto, señala como objetivo general el orientar cómo se debe elaborar un proyecto inmobiliario acorde a las necesidades del mercado, considerando la factibilidad económica y técnica en el diseño final para alcanzar su viabilidad. La metodología abarca un estudio exploratorio y descriptivo donde se aplica un enfoque cualitativo y cuantitativo en la elaboración de una evaluación técnica y financiera sobre el conjunto de inmueble a realizar. Los resultados alcanzados buscan llegar a una planificación estratégica del proyecto inmobiliario convirtiéndose en una poderosa área la demanda que existe en el entorno comercial en aquellos inmuebles que están sometidos a calidad y eficiencia y un número de factores atractivos en el mercado inmobiliario.

Señala Merchán & Olaya (2017) en su tema titulado Diseño de una estrategia administrativa para ampliar el potencial financiero en el sector de la construcción, define como problema la limitada capacidad administrativa y financiera que permita potenciar construcciones de hegemonía innovadora para maximizar los niveles de rentabilidad. El objetivo es tratar de impulsar el desarrollo de la industria inmobiliaria a través de una imagen corporativa en expansión, forjando el crédito directo para la adquisición de bienes inmuebles y tener una presencia amplia en relación a los competidores. La metodología aplicada tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo al momento aplica la estrategia que permiten alcanzar los niveles óptimo de eficiencia.

Para Cumbe (2020) en su tema Principales motores de crecimiento económico en el ambiente inmobiliario, existen inconvenientes en el área de empleo de los recursos y talento humano, por lo que plantea como objetivo la descripción de una vivienda heterogénea con un precio competitivo. La metodología aplicada abarca un esquema cualitativo y cuantitativo debido a que se establece la recopilación de información a través de toda aquella persona que

forma parte la población económicamente activa y que tiene condiciones para adquirir un bien inmobiliario. La propuesta señala la elaboración de un plan de negocio que permita la creación de una organización de bienes raíces que permite acaparar la atención de todos los guayaquileños.

### **1.7.1. El precio más idóneo a adquirir un inmueble**

La industria inmobiliaria es un sector importante y dinámico en la economía del Ecuador, ciudades importantes del país buscan la negociación para con la población económicamente activa, donde se utiliza indicadores económicos que permite la construcción de programas inmobiliarios con el fin estratégico de alcanzar una rentabilidad que pueda acaparar la oferta y demanda de un inmueble. Es el precio el indicador más idóneo para la adquisición de un inmueble donde la valorización de un departamento está acompañada de todas las condiciones y hegemonía de acción presentada en el inmueble, donde las preferencias señalan que si del 100% de los clientes requieren casas, el 46% requiere departamento existiendo un crecimiento de un 13% en la actualidad (Chávez & Restrepo, 2019).

El mercado de la industria inmobiliaria es un termómetro para la economía nacional, debido a que presenta varios factores económicos y financieros que determinan la acción de compra y venta en el mercado, siendo el precio y la tasa de interés los principales indicadores que crea un impacto en el mercado inmobiliario, por lo tanto, al momento en que se incrementan los niveles de vida, las estrategias tienen que ir mejorando para acaparar con el precio a una gran cantidad de ciudadanos. El precio de un bien inmueble debe tener influencia determinante en la decisión de compra, adaptabilidad y mantenimiento de un inmueble para con los interesados.

Describe Urbina (2018) que el precio es el indicador de mayor relevancia para la adquisición de un inmueble es un 72% en comparación con otros factores como es la calidad, ubicación, cercanía centro comerciales, forestación, entre otros que especifican la simpatía y agrado para los interesados. El medio de mayor comunicación para promocionar los diferentes bienes inmuebles son las redes sociales en un 88%, el porcentaje restante está inmerso en la

comunicación por los medios tradicionales de televisión, radio, prensa y material impreso.

También se considera un nuevo indicador para la decisión de compra de un inmueble que está inmerso en la afirmación y motivación que muestre el ejecutivo al momento de abordar una negociación, debido a que la mayor parte de las personas que han sido encuestadas está interesada en la adquisición de un inmueble y requiere de ese impulso y optimismo que le brinda un asesor comercial.

### **1.7.2. Infraestructura de un inmueble**

La evaluación de un inmueble normalmente se da por su infraestructura, situación que acompañado con el precio define la acción de compra o venta, luego viene la acción de forma de pago, normalmente se establece un crédito hipotecario o un financiamiento directo a través del sistema financiero nacional, esto define la adquisición a un precio asequible y justo. Dependiendo de la infraestructura del inmueble se establece el precio, donde existen inconvenientes al existir un crédito a largo plazo donde las cuotas mantienen un precio elevado, es decir, la mensualidad es alta y normalmente un trabajador que gana un salario básico no tiene la oportunidad de adquirir el inmueble debido a que la cuota es elevada, esta situación amerita una valuación para tratar de emitir un precio que no esté muy elevado para el trabajador. (Merino & Martín, 2020).

En el tema de la estructura de un inmueble está inmersa la materia de acceso, abastecimiento de agua, puertos y aeropuertos, comunicaciones, eliminación de desechos, atractivo turístico, sitios de recreación, entre otros detalles que forjan el interés y optimismo de los clientes que buscan un sitio especial para vivir (Ríos, 2019).

### **1.7.3. Financiamiento de un inmueble**

Las entidades del sistema financiero nacional ofrecen créditos para la adquisición de una vivienda o inmueble, donde la mayor parte de bancos y Cooperativa ofrecen dentro de sus servicios productos inmobiliarios que a través del sistema de crédito hipotecario se logra acaparar la atención del estrato medio y alto de la población económicamente activa. El beneficio de todas las entidades

financieras se lo realiza a través de un crédito con una tasa promedio del 12% al 20%, dependiendo de las condiciones crediticias y calificación del interesado (Pérez & García, 2015).

#### **1.7.3.1. Tipos de financiamiento de un inmueble**

El financiamiento a largo plazo se caracteriza por la elaboración de un contrato donde se establece un monto elevado en el crédito, donde los recursos están destinados a ser ubicados en proyectos de inversión o compra de activos fijos, el sistema financiero con la banca considera que en esta modalidad existe un riesgo alto en comparación a los activos circulantes o créditos a corto plazo. (Aguirre, 2020).

#### **1.7.3.2. Financiamiento a largo plazo**

Las empresas poseen acceso a los financiamientos a largo plazo, para la adquisición de activos, contratos, créditos mayores, y recursos destinados a proyectos de inversión en activos fijos, es un mayor riesgo que los activos circulantes.

#### **Préstamos Bancarios**

Para López (2020) los préstamos bancarios a corto plazo se diferencian a los de largo plazo porque cubre el capital de manera inmediata en un periodo de tiempo corto, sin embargo el préstamo a largo plazo normalmente se lo considera cuando existe la adquisición de un activo fijo.

#### **Hipotecas**

Las hipotecas en un instrumento de la banca para dar crédito a través de una garantía inmobiliaria que garantice el pago del compromiso adquirido. El crédito hipotecario es un compromiso de pago debido a que el prestatario es la persona que se dé la hipoteca de un bien y el prestamista es quien recibe la hipoteca por un valor determinado inferior al precio del inmueble (Alvites, 2017).

#### **1.7.4. Indicadores financieros**

Se considera que un indicador financiero es una razón de medición histórica de los estados financieros, donde el resultado que se evalúa permite medir el

desempeño de la empresa en términos contables, operativos y de inversión. La participación de los indicadores financieros se expresa en porcentaje y en número de veces que son utilizados para establecer comparaciones en el tiempo, por empresas o por estrategias aplicadas. El valor que generan los indicadores financieros permite tomar decisiones en los costos y gastos operativos, pago de impuestos, nuevas inversiones, costo de oportunidad del capital, entre otros, que tendrá un resultado aceptable al momento de generar la rentabilidad dentro de la organización (Correa & Londoño, 2018).

Para Molina (2018) los indicadores financieros sirven para evaluar el rendimiento que tiene una organización a través del cálculo de fórmulas que comparan las diversas cuentas dentro de una estructura financiera; el análisis se lo realiza con el estado de resultado y el balance general, donde los resultados obtenidos permiten tomar decisiones que benefician a los accionistas, acreedores y a la gerencia. La aplicación de los indicadores financieros permite medir la liquidez, endeudamiento, solvencia y rentabilidad, es una herramienta clave que permite tomar decisiones acertadas para alcanzar los objetivos organizacionales (Molina, Oña, Tipán, & Topa, 2018)

Una definición acertada sobre los indicadores financieros es que se utiliza para analizar los resultados obtenidos en un período contable determinado, son resultados numéricos donde las cifras simbolizan la relación de liquidez, deuda, actividad, rentabilidad y mercado que señala el rendimiento que se obtiene a través de las decisiones tomadas en la gerencia (Barrera, Parada, & Serrano, 2018).

#### **1.7.4.1. Indicadores financieros características**

Entre las principales características que se puede considerar en la participación de los indicadores financieros dentro de una organización es la revelación de información oportuna que permita el análisis de la información para luego tomar decisiones estratégicas que permitan medir la situación real y lograr una mayor rentabilidad. Normalmente expresan una relación matemática comprensible que permita tomar decisiones referente a los estados financieros obtenidos; en conclusión, se realiza un indagación de las cuentas de ventas, costos, utilidades, inversiones, capital de trabajo, flujo de efectivo, capital, entre

otras, comparándolas con otra empresa o en otro periodo de tiempo para vincular su reacción satisfactoria o insatisfactoria en los resultados obtenidos (Correa & Londoño, 2018).

#### **1.7.4.2. Modelos de indicadores financieros**

Entre los principales modelos de indicadores financieros están el indicador de liquidez, actividad, capacidad de endeudamiento, solvencia y rentabilidad. Los indicadores de liquidez son aquellos que consideran el efectivo con que cuenta la organización a corto plazo, permite caracterizar a la empresa con liquidez al momento de que cumple con todas las obligaciones. Al momento que una empresa tiene liquidez asume de manera oportuna el pago al personal, proveedores, servicios básicos, entre otros. La liquidez se mide a través de la diferencia que existe entre el activo corriente y el pasivo corriente (Garcés, 2019).

La solvencia también conocida como capacidad de endeudamiento, también se mide a través de la capacidad que tienen los activos fijos en comparación con el pasivo total. El endeudamiento de una organización es importante para su crecimiento debido a que genera un mayor rendimiento por parte de la inversión. Este indicador de solvencia permite que la entidad mantenga mejores márgenes de rentabilidad al igual que una tasa de interés vigentes, señala también la participación de acreedores para con la organización al igual que el riesgo que se corre al momento de asumir un compromiso o deuda (Muñoz, 2018).

Los indicadores de gestión son aquellos que permiten medir la eficiencia con que trabaja la empresa en todas las operaciones realizadas, y de todos aquellos recursos productivos inmersos dentro de la comercialización y cuál es el retorno inmediato con que se cuenta para su conversión en dinero en efectivo, también forma parte de la medición las estrategias innovadoras aplicadas que tiene como principal acción medir la venta y la rentabilidad percibida y compararla con resultados anteriores para medir la efectividad de los procesos operativos.

Los indicadores de rentabilidad tienen relación directa con la ganancias percibidas, donde se asegura la supervivencia empresarial y la perspectiva de desarrollo que se va a obtener en el futuro, los componentes de la rentabilidad

es el precio de venta y el costo por la adquisición o elaboración de determinado producto o servicio, el resultado que se obtiene es de carácter positivo en el momento que existe mayor cantidad ingreso que gastos, el resultado negativo es cuando los gastos y costos superan los ingresos y se pone en cuestionamiento el futuro de la organización (Germán, 2019).

En conclusión, los indicadores de liquidez se refieren a la facilidad y rapidez con que se puede transformar los activos corrientes en efectivo inmediato, tiene relación que existe entre el activo circulante y el pasivo circulante, la principal cuenta de manejo de la liquidez es del inventario que se compone en materia prima, producto del proceso o artículos terminados. Los indicadores de actividad son aquellos que se utilizan para manejar la venta o el efectivo de manera inmediata para cubrir todos los compromisos de la organización, mide la parte operativa de la empresa y el éxito de las estrategias aplicadas para obtener una mayor rentabilidad. La razón o indicador de endeudamiento, es un coeficiente que permite valorizar el apalancamiento que tiene toda organización con relación a las deudas a corto y largo plazo. Los indicadores de rentabilidad permiten medir la eficiencia del activo en la consecución de ingresos que permitan generar una utilidad a la organización a través del buen manejo de las ventas, activos fijos e inversión por parte del accionista o propietario.

#### **1.7.5. La calidad en la Oferta de un bien inmueble**

La calidad de una infraestructura depende de los decoradores y estándares en la estructura, diseños y decoración, que son variables decisivas al momento de comprar donde el diseño del inmueble es una inspiración, en el interior y exterior para convencer al cliente en invertir en bienes raíces.

#### **1.7.6. Ecuación de la oferta inmobiliaria**

En la ecuación de la oferta inmobiliaria, se utilizan todas las variables relacionadas con las características del precio de un inmueble en los diferentes programas residenciales en la provincia del Guayas. Según Dornbusch y Fischer (2012) se mide la inversión de un bien inmueble al momento que aplica la ecuación tomando en cuenta variables como el precio, y es

$$P = f(I, V, U, Z, S, E; w)$$



La simbología es que la P determina el precio del programa inmobiliario, considerando las demás características del bien inmueble. La f. representa todas las variables y que le dan un incremento al inmueble al momento de decidir la compra.

**I:** es la definición de la superficie existente, del número de habitaciones, floristerías, el equipamiento de menaje, el detalle en su suelo, arquitectura de los diseños y acabados, y el esparcimiento existente.

**V:** Nivel social, calidad de los vecinos, alta seguridad,

**U:** Accesibilidad, esparcimiento, geografía y ubicación.

**Z:** Plano, Ventajas de la construcción.

**S:** Infraestructura y servicios, también equipamiento del inmueble

**E:** Áreas verdes, Manejo de desperdicios, limpieza.

**W:** Precios implícitos y Atributo

**Tabla 1**

*Características de los programas Inmobiliarios*

<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	<b>Actividad Inmobiliaria</b>
Materia prima en la construcción	Suelo y su tipología
Proceso de producción y acabados, detalles de presentación del inmueble	Larga duración y alto coste de los insumos de construcción utilizados
Principal producto de construcción y detalles	Inmueble y características
Actividad de operaciones de comunicación de programas inmobiliarios	Regulada por entidad municipal o gubernamental,
Relación entre vendedor y comprador de bienes raíces	Vinculación duradera con el medio ambiente y ámbito social

**Elaborado por:** Jessica Aspiazu Vera

El éxito de las ofertas de inmuebles es debido a la conjetura de valores agregados en las diversas promociones que permite la atracción a los proyectos inmobiliarios, que involucra la atracción acorde a los requerimientos y precios. Según Nikoska y Mejía (2009), todas las empresas constructoras reflejan un crecimiento en el número de clientes que se perciben, pero no existen indicadores financieros que puedan cuantificar o sustentar la calidad de los servicios que desea prestar.

### 1.7.7. Bienes inmuebles en base al Color

En la oferta de inmuebles los cambios físicos del color con luz blanca según (Alex Hoyos, 2001) El color es un apartado de interés combinado con la luz que genera una sensación de agrado en la visión, es susceptible para el hombre buscando una ilusión de vida dentro del programa habitacional. El color es una sensación de interés para el cerebro humano. Al momento de comprar un inmueble, se crean perspectivas de interés para los programas inmobiliarios en las diferentes urbanizaciones de la provincia del Guayas.

**Figura 1 Círculo Cromático**



Fuente: El Lenguaje del Color

Los colores en un proyecto inmobiliario generan reacciones psicológicas positivas al momento de tomar la decisión de compra por lo que las reglas buscan claridad. El autor (Alvarracín, 2014) señala que el color identifica las formas de la morfología del inmueble, que completa una imagen de agrado y tranquilidad desde la inmobiliaria al cliente. El color se lo aplica en variedad de disciplinas arquitectónica, publicidad y señalética.

**Tabla 2 Tabla de Colores**

Nº	COLOR	CARACTERÍSTICAS
1	Rojo	Eres una persona energética y vitalista. Tienes un fuerte sentido de la independencia, sueles optar por trabajos que te permitan ser autónoma, de lo contrario te aburres.
2	Naranja	Eres divertida, sensual y muy lúdica. Enormemente emocional, sensible, tanto que rozas la susceptibilidad. Disfrutas de lo sensorial: masajes, aromas, una buena comida, un buen vino...
3	Amarillo	Inquisitiva y curiosa, necesitas que te estimulen mentalmente. En tus relaciones laborales y afectivas buscas el predominio de lo intelectual y lo racional.
4	Verde	Necesitas tener un espacio que sea sólo tuyo. Buscas la armonía interior, el silencio. Tu casa es tu templo. Vives con los pies en la tierra.
5	Azul	La comunicación es tu necesidad primordial, la forma es lo de menos: desde escribir, cantar o pintar hasta cocinar o vestirse.
6	Índigo	Eres profunda, misteriosa, quizás algo intensa. La intuición gobierna tu vida, eres una gran observadora.
7	Violeta	La creatividad es tu lema y tu debilidad el lujo. Eres algo cambiante y tienes la cabeza en las nubes.
8	Rosa	Aventurera y viajera por excelencia, tu gran virtud es que siempre sabes ver lo mejor de cada persona.
9	Dorado	Has nacido para enseñar a otros. Logras lo que te propones y necesitas el reconocimiento de los demás.

**Fuente:** *El color en los espacios arquitectónicos* Arq. Leonardo Flores Ávila.

Señala Pérez (2005) que “El sector inmobiliario experimenta un desarrollo sostenido y relevantes en la economía del Ecuador, y a la vez es un sector dinámico en la consecución de fuentes de empleo”.

Ramírez (2010), indica que al momento de que se adquiere un inmueble es necesario estar informado, hay opciones para elegir donde los compradores e inversionistas de inmuebles buscan y toman sus decisiones al momento acceder al Internet”.

La oferta inmobiliaria es un segmento del mercado que da prioridad a la calidad y a la cantidad, esto implica que las ofertas de bienes inmuebles de varias constructoras señalan diseños y es diversos esquemas de construcción que Armas (2011) manifiesta que todos los inmuebles experimentan un control de tasas de interés, en la adquisición de créditos al adquirir o remodelar un inmueble donde la oferta suele ser insuficiente”.

Las variables económicas son aquellas que inciden en relación a créditos para adquirir un inmueble, donde se busca una tasa de interés adecuada para luego encontrar dónde están las mejores ofertas del mercado inmobiliario. Mejía y Maneiro (2009) señalan que el elemento diferenciador es un servicio

personalizado, además del diseño y la atención a los requerimientos que posee el cliente. Las constructoras deben de establecer una mínima diferencia entre lo que hace la constructora y lo que el cliente desea”.

### **1.7.8. Programas inversiones inmobiliarias**

La vivienda se transforma en las bases del desarrollo familiar, donde se crea riqueza y se contribuye al crecimiento del PIB siendo una necesidad básica en la satisfacción de una familia, por lo que todo plan de vivienda fomentará las condiciones necesarias de una entidad no gubernamental para que exista mejoras en las viviendas al igual que en el estilo de vida. Las viviendas tienen estructura de hormigón armado reforzado con insumos de calidad, bloque de cemento revocados, techo de marca reconocida dura techo, estructura metálica en diferentes áreas, amplios mesones de cocina, al igual que paredes metálicas en los baños, puerta decorativa principal y posterior de base metálica, puertas en los de interiores en madera, closet y perfiles esquineros de madera con metal, instalaciones eléctricas decorativas y aspectos sanitarias empotrados, ventanas de vidrio, rejas metálicas. (Vinuesa, 2020)

### **Programa de Vivienda Urbana**

***Figura 2 Programa de vivienda urbana***



**Fuente:** Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda

### **Descripción**

Sistema de incentivos para vivienda urbana, bono para vivienda nueva y mejoramiento. Las tres modalidades en las que se puede aplicar al bono son las siguientes:

- Mi Primera Vivienda

- Bono para Construcción en terreno propio
- Mejoramiento de Vivienda (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2020)

### **Programa Casa Para Todos**

**Figura 3 Casa para todos**



**Fuente:** Programa casa para toda empresa pública

“Casa Para Todos” del programa “Todo una Vida”, parte de la política social en el cumplimiento del Plan Plurianual, donde la secretaría Técnica es la encargada de la actualización de los datos de posibles beneficiarios en situación de vulnerabilidad (Posada, 2019)

#### **1.7.9. Análisis Situacional**

##### **Programa Villa del Rey**

**Figura 4 Programas Villa del Rey**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

## **Variables determinantes**

El Precio del bien Inmueble es de un valor de 80.000 dólares, son viviendas con gravamen, que están financiadas por el banco del IESS a un tiempo de 10 años de plazo.

### **Áreas de confort Verdes:**

***Figura 5 Programa Villa del Rey, Áreas de confort Verde***



*Fuente: Foto tomada por Jessica Aspiazu*

### **Áreas de Recreación:**

***Figura 6 Urbanización Villa del Rey, Áreas de Recreación***



*Fuente: Foto tomada por Jessica Aspiazu*

## **Seguridad**

**Figura 7 Urbanización Villa del Rey, Seguridad**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu













### Urbanización la Joya

El Grupo tiene 42 años de reconocimiento por una adecuada gestión inmobiliaria y Proyectos de construcción, tiene un aval de 1055 hectáreas urbanizadas. 30.756 vivienda construidas. Con más de 9 centros comerciales, varios hospitales y parques con edificios donde habitan multifamiliar, existe además centros deportivos, canchas de futbol, básquet, voleibol, piscinas para grande y niños, y gimnasios.

**Figura 8 Modelos de casas**

			
<b>Casa modelo N</b> <a href="#">Ver más</a>	<b>Casa modelo S</b> <a href="#">Ver más</a>	<b>Casa modelo R</b> <a href="#">Ver más</a>	<b>Casa modelo ZM</b> <a href="#">Ver más</a>
Área de construcción: 127.54 m <sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 4 Baño: 3 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Cocina, Sala TV, Patio, Lavandería, Parqueo	Área de construcción: 121.38 m <sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 4 Baño: 3 Sala, Comedor, Sala TV, Cocina, Cuarto de servicio, Patio Parqueo	Área de construcción: 113.08 m <sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 3 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Sala TV, Cocina, Cuarto de servicio, Patio Parqueo	Área de construcción: 110.66 m <sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Sala, Comedor, Sala TV, Baño de visita, Cocina, Estudio, Patio, Parqueo

**Figura 9 Modelos de viviendas de la Urbanización la Joya**

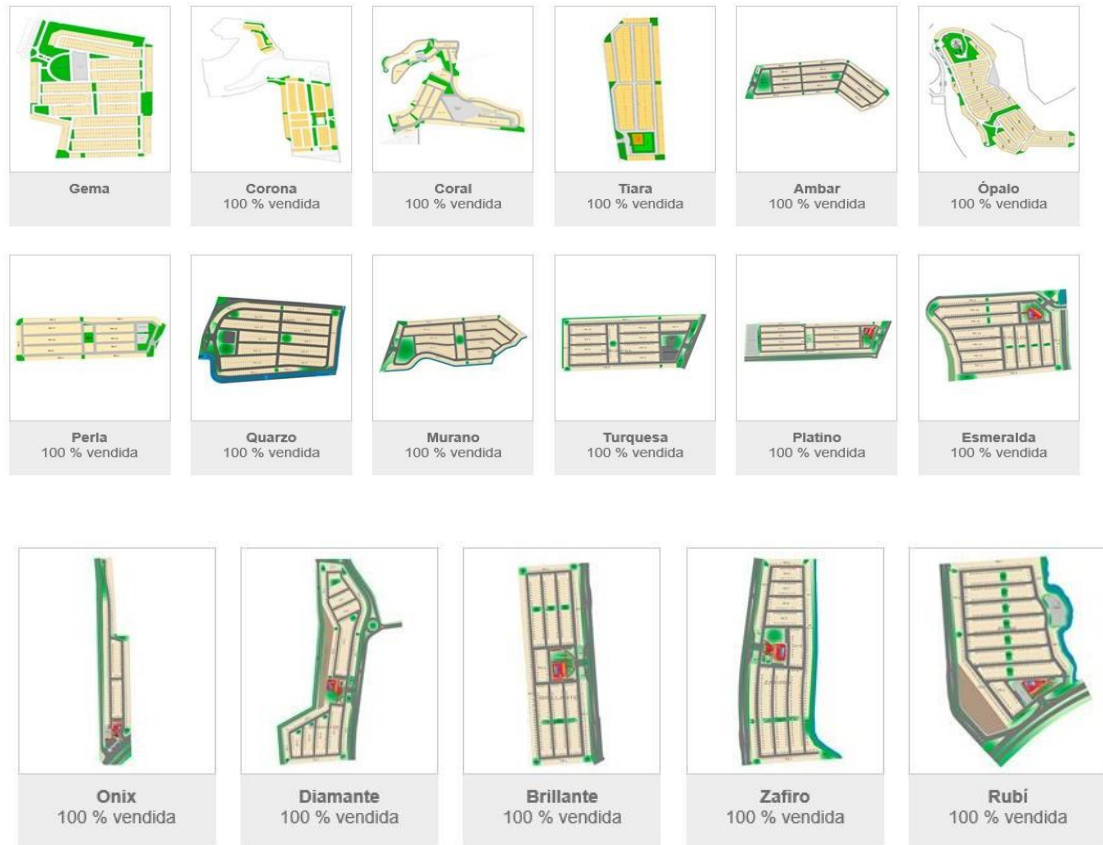
 <p><b>Casa modelo W</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 85.88 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo I</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 82.18 m<sup>2</sup> Plantas: 1 Dormitorios: 3 Baño: 2 Sala, Comedor, Sala TV, Cocina, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo H</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 82.18 m<sup>2</sup> Plantas: 1 Dormitorios: 4 Baño: 2 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo O</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 81.45 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Sala, Comedor, Baño de visita, Cocina, Patio, Parqueo</p>
 <p><b>Casa modelo Z</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 110.66 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 4 Baño: 3 Sala, Comedor, Cocina, Sala TV, Cuarto de servicio, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo YM</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 105.59 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Baño de visita, Sala TV, Cocina, Lavandería, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo Y</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 104.06 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Sala TV, Cocina, Cuarto de servicio, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo X</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 97.85 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 4 Baño: 3 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Lavandería, Parqueo</p>
 <p><b>Casa modelo T</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 79.98 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Baño de Vistas: 1 Sala, Comedor, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo G</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 74.02 m<sup>2</sup> Plantas: 1 Dormitorios: 3 Baño: 2 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo D</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 73.09 m<sup>2</sup> Plantas: 1 Dormitorios: 3 Baño: 3 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Parqueo</p>	 <p><b>Casa modelo Q</b> <a href="#">Ver más</a></p> <p>Área de construcción: 70.59 m<sup>2</sup> Plantas: 2 Dormitorios: 3 Baño: 2 Sala, Comedor, Cocina, Patio, Parqueo</p>

Cada Urbanización de la Joya posee un Club Privado y salón para eventos sociales, piscinas y juegos infantiles, Áreas para diversos deportes, pérgola, canchas múltiples, y áreas verdes. Es una Urbanización cerrada que posee garita de seguridad las 24 horas, cuenta con un óptima Infraestructura vial de primer orden, con vías completamente adoquinadas, además cuenta con una red



telefónica amplia, red de televisión por cable y una gama de 26 modelos de vivienda.

**Figura 10 Urbanizaciones del Proyecto Inmobiliario La Joya**



**Figura 11 Urbanización La Joya. Constante Innovación**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

**Figura 12 Urbanización La Joya. Áreas Verdes**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

**Áreas de Recreación:**

**Figura 13 Urbanización La Joya. Recreación**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

**Figura 14 Urbanización La Joya. Piscinas y entretenimiento**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

## Seguridad

**Figura 15 Urbanización La Joya. Ingreso y Seguridad**



**Fuente:** Foto tomada por Jessica Aspiazu

## Centro comerciales y de esparcimiento

**Figura 16 Centro Comercial en la Joya**



*Fuente: Foto tomada por Jessica Aspiazu*

### **1.7.10. Ley de impuesto a los inmuebles en el Ecuador**

La Ordenanza que regula el impuesto a la transferencia de predios y plusvalía sobre el valor del suelo en la transferencia de un bien inmuebles tiene como Disposición Primera. del Capítulo VII del Título I del Libro III del Código Municipal que el Artículo 1.- Sujeto Activo del Impuesto a las Utilidades por la Transferencia de bienes inmuebles, que según la Sección I DE LA DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO señala el Artículo 2 que la declaración debe de realizarse al sujeto pasivo la liquidación de los impuestos.

### **1.7.11. Ley de crédito para inmueble en el Ecuador**

El artículo 1 Señala que la Ley regula los créditos para la adquisición de vivienda, contraídos por personas naturales y jurídicas, donde las normas previstas en la presente Ley son de orden público.

El artículo 2 tiene como objeto que la presente Ley el garantizar a las personas el derecho a tener un hábitat saludable, además de una vivienda digna, por medio de las actividades financieras.

El artículo 3 referente a las condiciones en la presente Ley señala que los deudores de un crédito hipotecario de los bienes muebles e inmuebles seguirán las siguientes acciones:

1. Adquirir o construir una vivienda familiar o su remodelación requerirán de un crédito hipotecario para su adjudicación;
2. El monto inicial de un crédito no exceda a 500 salarios básicos unificados en el caso de los trabajadores privados; y,
3. Que se realice una hipoteca como garantía al crédito otorgado (Asamblea Nacional de la Republica Del Ecuador, 2017)

## **CAPITULO II**

### **2. MARCO METODOLÓGICO**

#### **2.1. Diseño y enfoque de la investigación**

La unidad de análisis son todos los programas vigentes en la actualidad en los sectores que comprende la vía a la costa, donde existe alrededor de 16 programas o proyectos de viviendas que tienen diversos precios y servicios a disposición, donde a través de un análisis cuantitativo se ubicará un grupo de al menos 3 programas inmobiliarios que permitiría medir las variables intervinientes de mayor presencia en cada uno de ellos, el análisis también tiene relación con la capacidad inmediata de accesos a un crédito a través de una entidad financiera.

El diseño de la investigación consiste en la aplicación de métodos y técnicas que van a permitir tomar la decisión de compra de un inmueble como inversión, con el fin de que exista un mejor nivel de vida, se aplica una investigación deductiva, exploratoria, explicativa y descriptiva, cada uno de los métodos permite ejecutar un diseño basado en la recolección, medición y análisis de toda la característica concerniente a la hegemonía de una vivienda en la ciudad de Guayaquil.

El enfoque de la investigación es cualitativo, debido a que se va a recopilar información referente de aquellas condiciones que tienen cada una de las viviendas que se encuentra en el mercado inmobiliario de al menos de tres programas inmobiliario en el sector de la vía a la costa de Guayaquil, donde predomina su ubicación, colores, atractivos, parques, jardines, y detalles que causan una emoción al posible inversionista. Se aplica un enfoque cuantitativo al momento que se cuantifica cuáles son las principales características que predominan en la toma de decisión en la compra de una vivienda.

El alcance de la investigación abarca todas aquellas ciudadelas o conjuntos residenciales que se encuentran en el mercado inmobiliario, donde se establece

en diversas características que son imprescindibles para la decisión de compra del inversionista.

## **2.2. Métodos aplicados**

El método deductivo se aplica al describir los conjuntos residenciales y sus características de interés para la decisión de compra de una vivienda en un programa inmobiliario, donde se detalla la imagen de la vivienda y los indicadores financieros que permitiría su evaluación en los detalles tanto del precio como de la calidad.

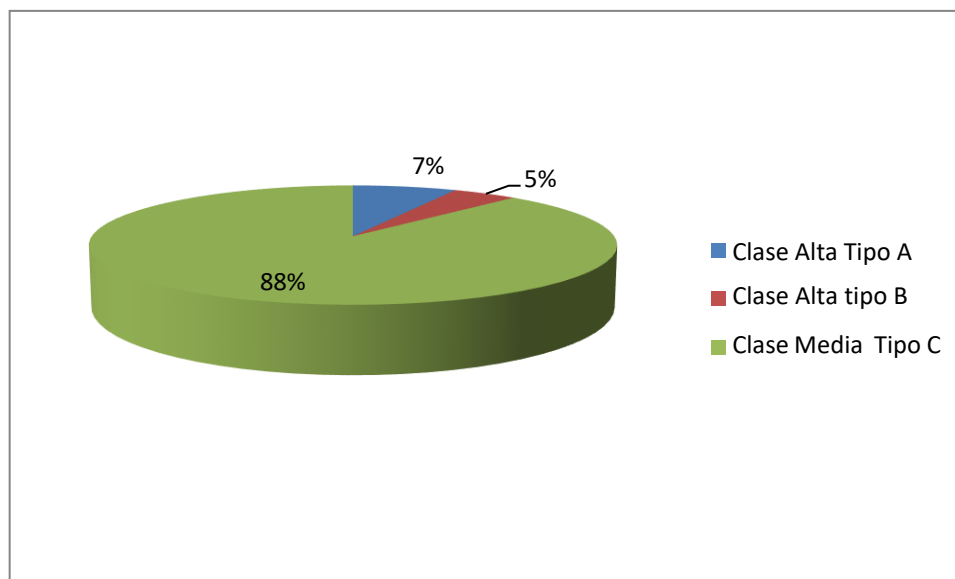
El método exploratorio permite el análisis de las variables de interés para la adquisición de una vivienda, donde se considera los puntos estratégicos de la ubicación, diseños, colores, materiales utilizados, detalles realizados, entre otros, pero lo de mayor presencia es la parte del crédito a obtener, donde se hace un estudio de los indicadores financieros que permite evaluar los diversos programas residenciales en la ciudad de Guayaquil.

El método descriptivo, señala la investigación de campo, en el área de análisis donde se observa la variedad y calidad de los programas de vivienda para su decisión de compra, utiliza las condiciones, ventajas y desventajas en la gestión de indicadores financieros para la evaluación de los diferentes programas existente, donde se miden los resultados para la adquisición del inmueble.

## **2.3. Población y Muestra**

La población está conformada por la población económicamente activa, que son hombres y mujeres que laboran de forma dependiente en la ciudad de Guayaquil. El estudio está enfocado a una clase socioeconómica de estatus medio y alto que constituyen de la clase A el 1.90%, el 11.9% refleja la clase alta B y la clase media con un 22.80% según información del INEC.

**Figura 17 Clasificación de la Población**



**Fuente:** INEC (2014)

### 2.3.1. Segmentación de los consumidores

#### **Análisis cuantitativo**

Producto:	Inmuebles de Samborondón y La Aurora
Ciudad:	Guayaquil
Habitantes:	2.459.207 Habitantes (INEC, 2014)
Target:	Adultos (21 a 65 años)
Nivel Socio-Económico:	Alto y Medio
Segmentación según INEC	308.788 habitantes
Muestra:	400 Encuestas
Nivel de confianza:	97.5%
Margen de Error	+/- 2.5%
Fecha de estudio	Marzo 2019



### 2.3.2. Tamaño del mercado de bienes inmueble

Hasta el 2014 hay 2'459.207 habitantes en la ciudad que representa a un numero de 4 personas por familias, existiendo 604.440 hogares, donde el 1,9% equivalente a 11.484 familias de nivel económico alto, El estatus B equivale al 11,2% que el del nivel medio Alto y 68.906 familias, el nivel medio es el 22,8% que son 137.812 familias, Según el INEC (2014).

**Tabla 3**

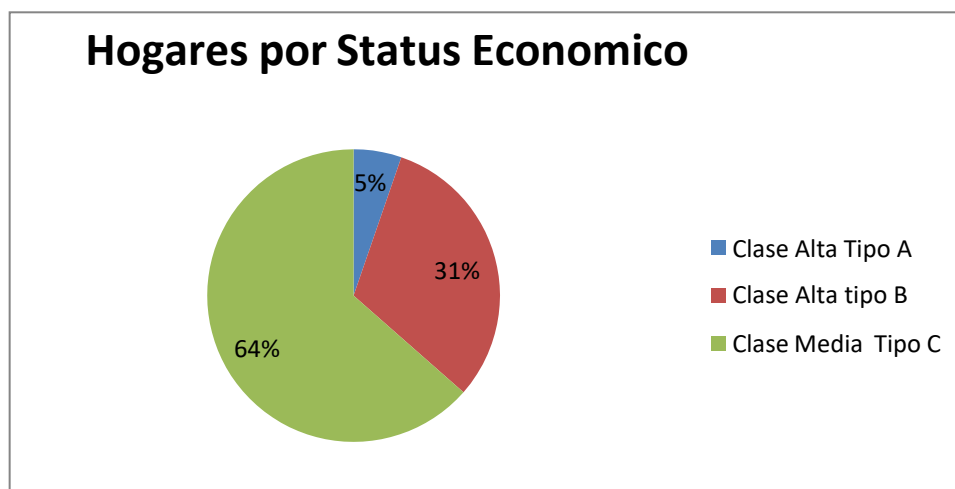
Población de Hogares según Estatus

Población de Hogares por estatus		604.440
Tipo A Clase Alta	1,9%	11.484
tipo B Clase Alta	11,2%	67.697
Tipo C Clase Media	22,8%	137.812
Mercado Total		218.994

*Fuente: INEC (2014)*

El mercado meta es equivalente al 1% del total del global y el 10% del potencial, es decir a alrededor de 60.444 familias.

**Figura 18 Hogares Según clase social**



*Fuente: INEC (2014)*

### 2.3.3. Enfoque de Segmentación

La información descrita se segmenta acorde a las variables siguientes:

**Tabla 4**

**Segmentación de la Población PEA**

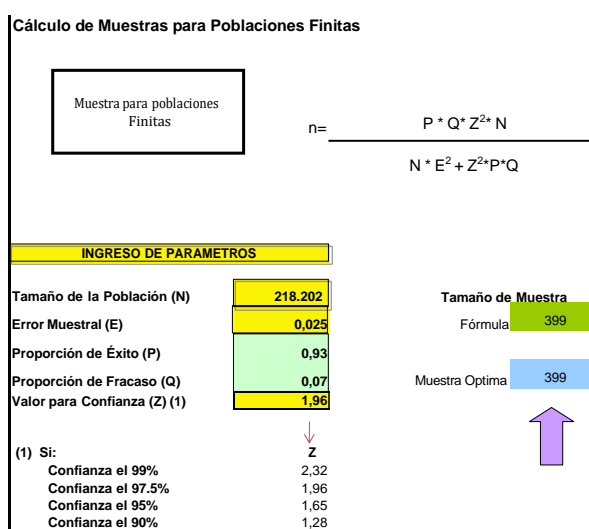
Demográficas:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Población Económicamente Activa</li><li>• Población Escolar y Colegial.</li></ul>
Conductas de consumo:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compra de inmuebles</li><li>• Número de Inmuebles</li></ul>
Pictográfica:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nivel Socioeconómico</li><li>• Tipo de establecimiento escolar y colegial.</li></ul>

**Población**

La población son todos los elementos que conforman las 218.202 familias de nivel económico medio y alto que residen en Guayaquil, y que requieren un inmueble.

**Muestra**

**Figura 19 Cálculo de la muestra**



La fórmula muestra el número de familias a encuestar, con un margen de error del 2,5%, representa a 218.202 familias que tienen la capacidad de obtener un inmueble.

**2.4. Técnicas e instrumentos de investigación**

La información secundaria estará desplegada en datos que se hayan suscitados en los inmuebles, en donde se estudia su tendencia, acciones y logística aplicada en cada proyecto inmobiliario y urbanización, de tal manera

sirva de fuente de información para la aplicación en el territorio ecuatoriano. Es importante además referencias los datos adquiridos por fuentes relacionadas en el INEC, CEDATOS, Ecuador en Cifras, Banco Central, entre otros. La información es referente a los ciudadanos de Guayaquil, en especial aquellos que tienen relación con la población económicamente activa según el INEC (2010) e incluso tengan una edad mayores 18 años.

## CAPITULO III

### 3. RESULTADO Y DISCUSIÓN

#### 3.1 Análisis de la situación actual

La situación actual para la comercialización de un programa inmobiliario requiere la presencia de un asesor con conocimiento en temas financieros y en la diversidad de propiedades que existe en el sector vía a la costa, se requiere la ayuda en los trámites, en la visita a los inmuebles y en la forma como se pueden cancelar, muchos también involucran la solicitud de créditos de vivienda o préstamos hipotecarios según la capacidad o no mira que se posee en ese momento.

La situación de la economía es limitada en la actualidad por motivo de la pandemia aun presente, sin embargo, se requiere un recorrido de tres a cinco proyectos inmobiliarios para analizar las especificaciones técnicas de cada uno de ellos, además el más importante es la ubicación, si existe seguridad, plusvalía o valorización, un precio asequible, capacidad de crédito inmediato, entre otros.

Es importante siempre tener un precio justo acorde a la hegemonía del bien inmobiliario a adquirir, la negociación de una vivienda en el Ecuador tiene una duración promedio de 30 días, donde se involucra la precalificación de un crédito a través de la banca, la realización de documentos del inmueble, la participación o postulación para determinada vivienda.

El sector inmobiliario dispone de varios programas de viviendas en el Ecuador, desde casas en la vía a la costa en la ciudad de Guayaquil hasta departamento en el valle de Tumbaco. Entre los principales atractivos que existen en la actualidad en el sector inmobiliario se considera uno de los más importantes lo que tienen relación a la cercanía con la naturaleza, existen programas inmobiliarios que mucha veces no se requiere salir de la ciudad para tener un ambiente acogedor donde exista lagos, bosques, colinas, árboles, entre otros detalles que decoran las áreas abiertas, sumando a ello las flores, los juegos, diversos entretenimientos al aire libre y otros espacios naturales.

La mayor parte los ciudadanos en la actualidad buscan la parte de la ciudad para vivir cerca de la naturaleza, un ejemplo son los programas de vivienda que se encuentra en la vía la costa, donde el proyecto inmobiliario la vista de San Eduardo tiene una hegemonía especial, en esta se puede caminar a diferentes restaurantes, centro de salud, Ignacio, cafetería, peluquería, Centro de estudios y mucho más, debido a que se encuentra ubicado de manera estratégica con alternativos apartamentos con un precio de \$172.000 donde existe naturaleza y un buen clima.

La modernidad también es un instrumento que permite acceder a un programa de vivienda en el sector de la vía la costa, en un estilo de vida acelerado y multifuncional, reflejado en suites modernas con dos dormitorios de los 70 m<sup>2</sup> hasta los 120 m<sup>2</sup>, donde se ubican departamentos de manera vertical con vista hacia la ciudad de Guayaquil, el Cerro del Carmen y el río Guayas son los principales paisajes tanto en el amanecer como en el atardecer. Este tipo de proyecto inmobiliario para invertir se requiere que la persona tenga un aspecto innovador y dinámico para poder gustar de la gente, el ruido, el tránsito y demás movimientos en el sector céntrico.

### **3.2 Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas**

Dentro del análisis comparativo del sector inmobiliario para el año 2021, el precio de una vivienda sufre un descenso por motivo de la actual pandemia en un 2,5% según el Instituto nacional de estadística y censos del Ecuador, esto crea nuevos paradigmas en los proyectos inmobiliarios debido a que después del coronavirus los ciudadanos aprecian su espacio en una vivienda sea para trabajo o descanso.

El análisis comparativo consiste en que los ciudadanos han decidido cambiar su vivienda al no contar con necesidades básicas y seguras para contrarrestar los efectos de la pandemia, buscando inmueble con un espacio amplio, luminosidad y espacios adicionales para la situación del teletrabajo y aspectos energéticos.

En el tercer trimestre del año 2020 la comercialización de viviendas se ubicó en un 20% del total de las transacciones realizadas para su adquisición,

buscando sectores donde la densidad poblacional sea mínima en los sectores rurales o costa para pasar las vacaciones o vivir evitando algún tipo de contagio. La tendencia de comercialización de los bienes inmuebles está mermada por lo que no se puede viajar entre países debido al problema de la pandemia del coronavirus, existiendo incertidumbre por su evolución en el mercado inmobiliario, esto ocasiona una caída en las inversiones extranjeras, motivo por lo que el mundo tecnológico y globalizado buscan negociaciones de los bienes inmuebles a través del entorno online, con menos especificaciones y dependencias presenciales o física.

La perspectiva de los servicios digitales en el ambiente inmobiliario permite negociaciones de compra y venta de inmuebles, adecuaciones y alquiler, donde las nuevas tecnologías crean una presentación de tours virtuales de los diversos inmuebles hasta llegar a cerrar una negociación a través de los medios telemáticos y contratos inteligentes. Las negociaciones suelen realizarse incluso a través de crédito hipotecario, todo a través de procesos 100% online para con los inversionistas y clientes de inmuebles.

**Figura 20 Tendencia de los contratos de alquiler y compra venta**



Fuente: INEC (2020)

Dentro de la tendencia que existe en los contratos de arriendo versus la compra y venta de bienes inmuebles, se observa que existe una mayor presencia de personas que buscan rentar un bien inmueble en comparación aquella que deciden realizar un proceso de adquisición de un inmueble, existiendo factores que son relativos a cada una de las acciones. Por ejemplo, son poca la persona

que se encuentra en la capacidad acceder a un crédito o tener el dinero efectivo para comprar un inmueble, sin embargo, son muchos los ciudadanos que forman parte la población económicamente activa que reciben un sueldo que le permiten alquilar un departamento o vivienda.

### 3.3 Presentación de resultados y discusión

#### 3.3.1 Resultados

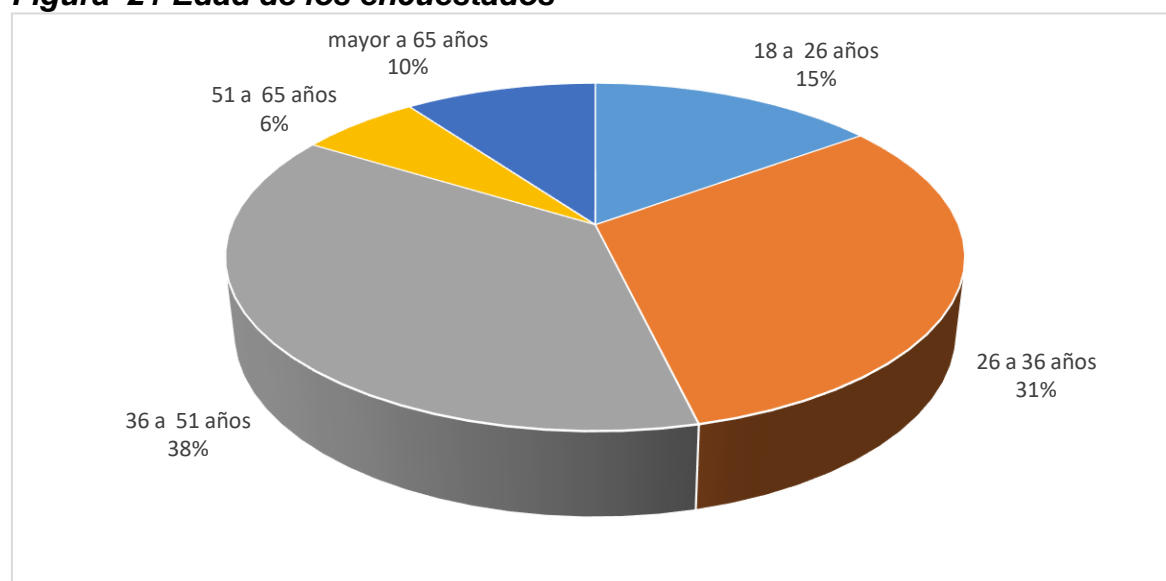
Edad

**Tabla 5**  
*Edad de los encuestados*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
18 a 26 años	60	15%
26 a 36 años	125	31%
36 a 51 años	150	38%
51 a 65 años	25	6%
mayor a 65 años	40	10%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 21** *Edad de los encuestados*



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los resultados obtenidos la edad de mayor frecuencia es de 36 a 51 años con un 38% seguido de una 31% que se da entre 26 a 36 años y con menor frecuencia los de 51 a 65 años con un 6%.

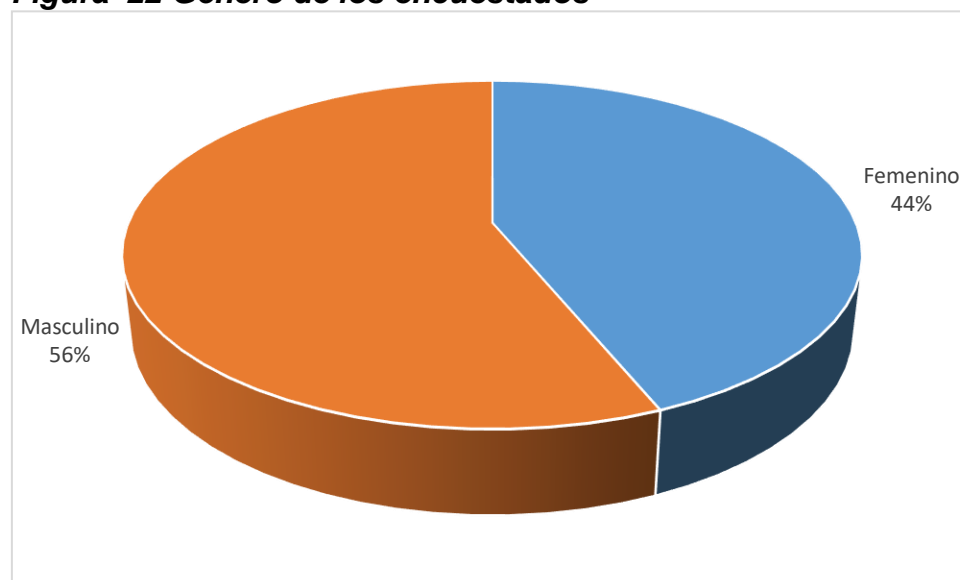
## Género

**Tabla 6**  
Género de los encuestados

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Femenino	175	44%
Masculino	225	56%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 22 Género de los encuestados**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Del género de los encuestados se tiene resultados del 44% son femeninos y el 56% se tiene que son masculinos. El análisis refleja que la mayor parte de los hombres son los que evalúan las inversiones inmobiliarias en programas residenciales en Guayaquil.



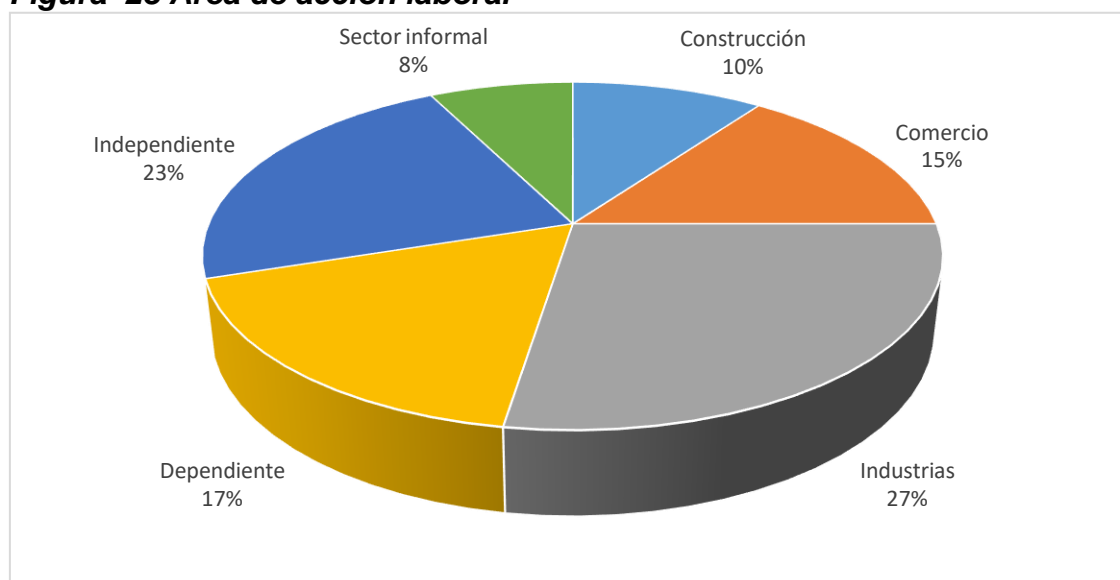
## Área de acción laboral

**Tabla 7**  
*Área de acción laboral*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Construcción	40	10%
Comercio	60	15%
Industrias	110	28%
Dependiente	70	18%
Independiente	90	23%
Sector informal	30	8%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 23** Área de acción laboral



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los datos obtenidos el área laboral con más frecuencia son los de las industrias con un 28%, con un 23% trabajador independiente y con un 8% del sector informal.

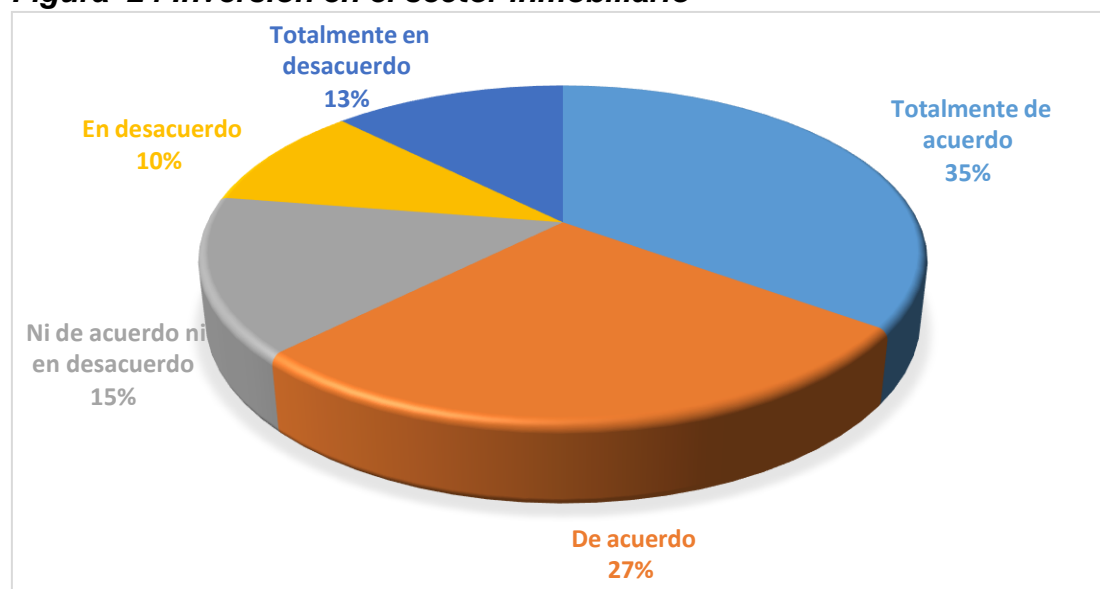
## 1) ¿La inversión es segura en el sector inmobiliario?

**Tabla 8**  
*Inversión al sector inmobiliario*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Totalmente de Acuerdo	140	35%
De Acuerdo	110	28%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	60	15%
En desacuerdo	40	10%
Totalmente en Desacuerdo	50	13%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 24 Inversión en el sector inmobiliario**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los resultados obtenidos con un 35% están totalmente de acuerdo que la inversión en el sector inmobiliario es segura y confiable y con un 28% están de acuerdo, seguido con un 10% que está totalmente en desacuerdo que la inversión en el sector inmobiliario es segura.

## 2) ¿Compra un bien inmueble al contado o crédito?

**Tabla 9**

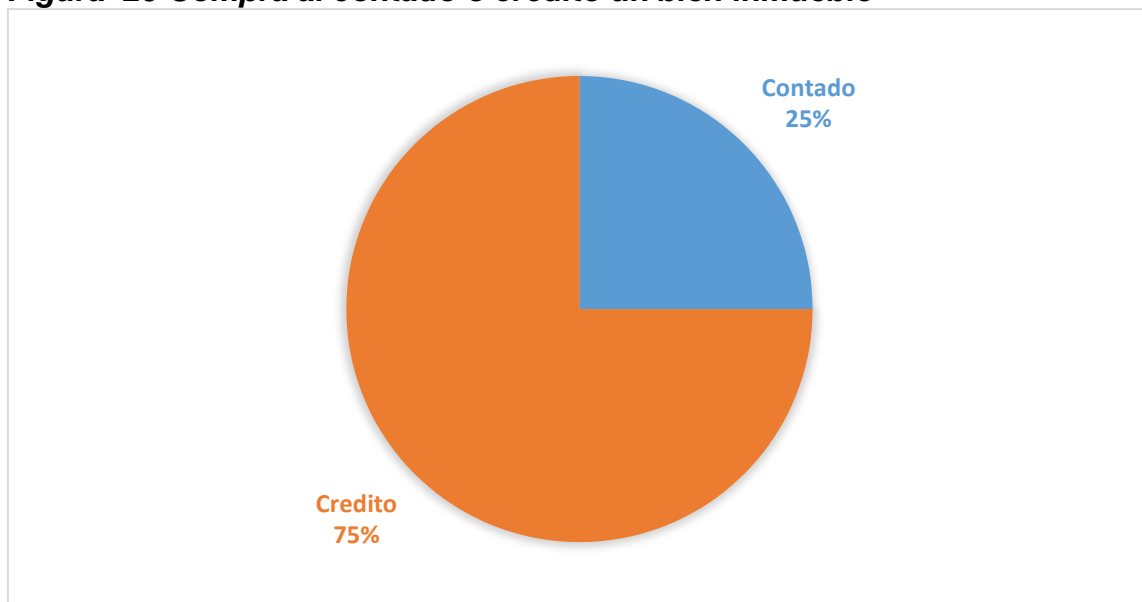
*Se compra al contado o crédito el bien inmueble*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Contado	100	25%
Crédito	300	75%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 25 Compra al contado o crédito un bien inmueble**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los resultados obtenidos con un 75% los encuestados al comprar un inmueble lo hacen a crédito y con un 25% lo compran al contado

3) ¿Un bien inmueble debería de tener varias variables a considerar como ubicación, educación, centros comerciales, entretenimiento, forestación, entre otros?

**Tabla 10**  
*Variables que debe tener un inmueble*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Muy importante	150	38%
Importante	125	31%
Medio importante	80	20%
Nada importante	45	11%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 26 Variables que debe tener un inmueble**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los encuestados con un 38% es muy importante tener en cuenta varias variables con un 31% considera importante, seguido de un 11% considera nada importante dichas variables.

4) ¿Señale el precio máximo que invertiría en la entrada de un inmueble?

**Tabla 11**

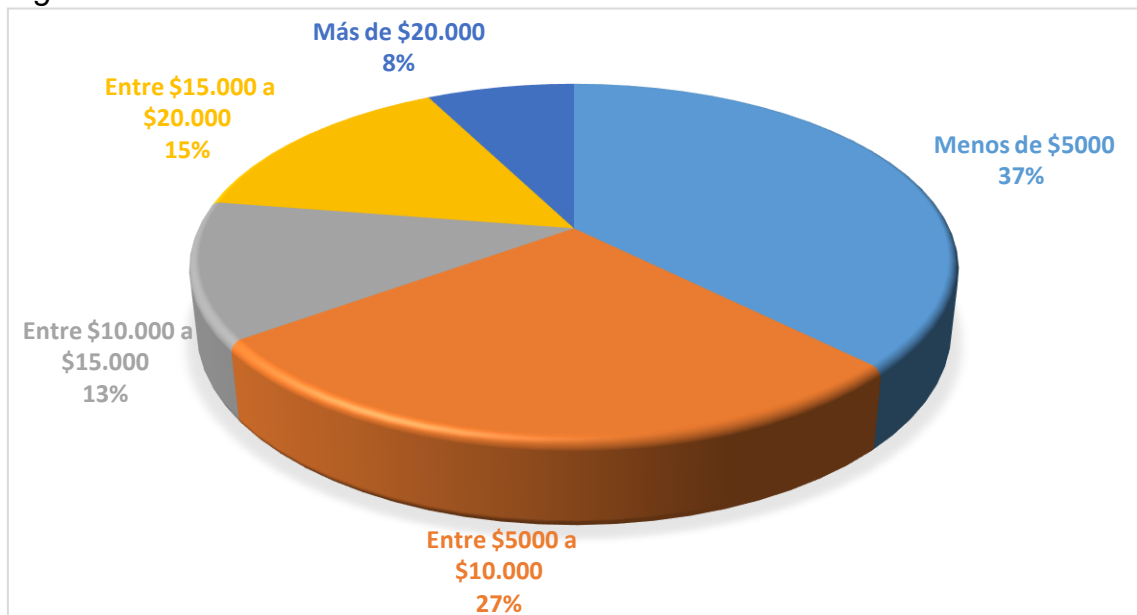
*Valor máximo en la entrada de un bien inmueble*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Menos de \$5.000	150	38%
Entre \$5.000 a \$10.000	110	28%
Entre \$10.000 a \$15.000	50	13%
Entre \$15.000 a \$20.000	60	15%
Más de \$20.000	30	8%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

*Figura 27 Valor máximo en la entrada de un bien inmueble*



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los encuestados con un 38% el precio máximo a pagar por la entrada de un bien inmueble es menos de \$5000 seguido de un 28% entre \$5000 a \$10000 y con un 8% estarían dispuestos a pagar es más de \$20000

5) ¿Evalúe las principales variables que son importante para adquirir un inmueble? (5 mayor importancia y 1 menor importancia)

**Tabla 12**

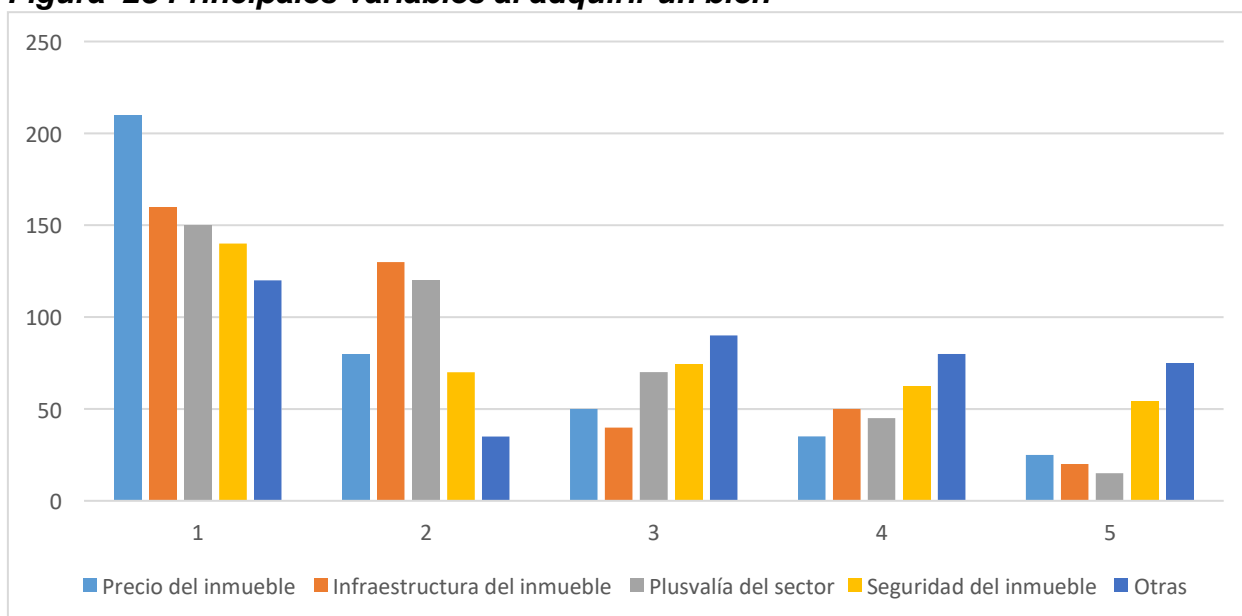
*Principales variables al adquirir un bien*

Descripción de Variable	5	4	3	2	1	Total
Precio del inmueble	210	80	50	35	25	400
Infraestructura del inmueble	160	130	40	50	20	400
Plusvalía del sector	150	120	70	45	15	400
Seguridad del inmueble	140	70	74	62	54	400
Otras	120	35	90	80	75	400

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 28 Principales variables al adquirir un bien**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los resultados obtenidos las variables de mayor importancia al momento de adquirir el bien son el precio del inmueble, la infraestructura, Plusvalía del sector y las de menos importancia son la seguridad del inmueble y otras variables

6) ¿Dónde realiza un crédito hipotecario en la adquisición de un inmueble?

**Tabla 13**

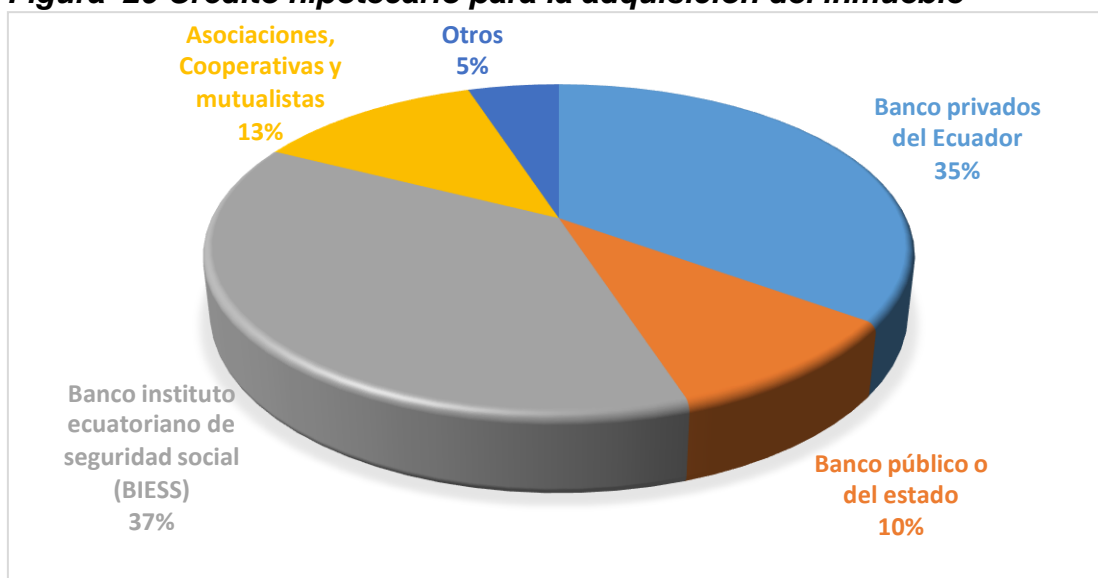
*Crédito hipotecario para la adquisición del inmueble*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Bancos privados del Ecuador	140	35%
Banco público o del estado	40	10%
BIESS	150	38%
Cooperativas y mutualistas	50	13%
Otros	20	5%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 29 Crédito hipotecario para la adquisición del inmueble**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los encuestados con un 35% al obtener un crédito hipotecario en la adquisición de un inmueble este lo realiza a través de bancos privados del Ecuador, seguido de un 38% a través del Banco instituto ecuatoriano de seguridad social (BIESS) y con menor frecuencia un 5% a otros.

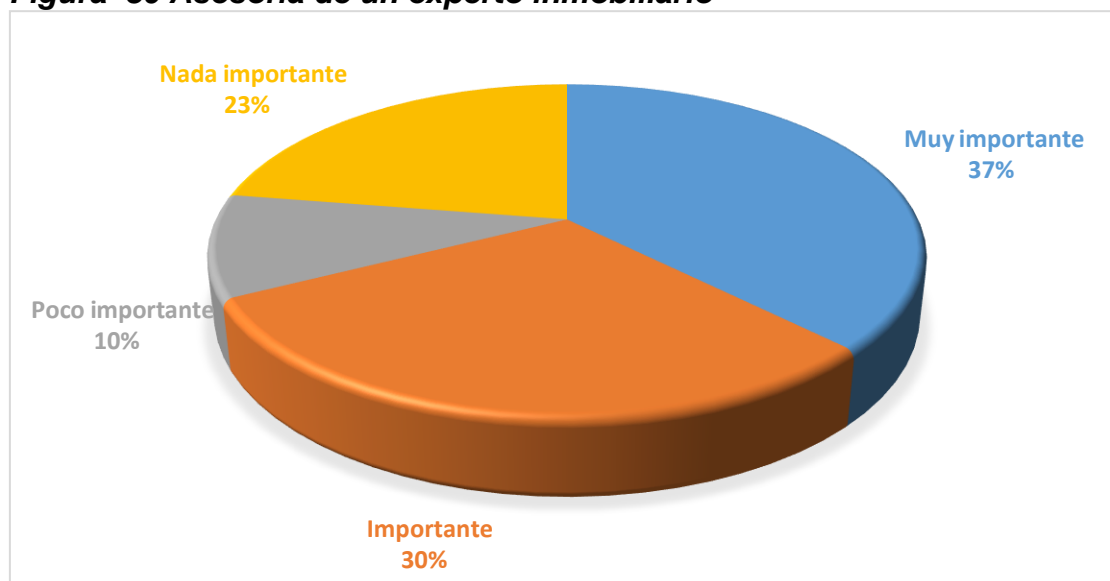
7) ¿Es importante la asesoría de un experto inmobiliario antes de realizar una inversión?

**Tabla 14**  
*Asesoría de un experto inmobiliario*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Muy importante	150	38%
Importante	120	30%
Poco importante	40	10%
Nada importante	90	23%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 30 Asesoría de un experto inmobiliario**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los resultados obtenidos con un 38% considera importante la asesoría de un corredor inmobiliario al momento de invertir seguido de un 30% lo considera importante, y con menor frecuencia un 10% considera poco importante la asesoría de un corredor inmobiliario.



## 8) ¿Realizaría mejoras en el inmueble adquirido ante de arrendarlo?

**Tabla 15**

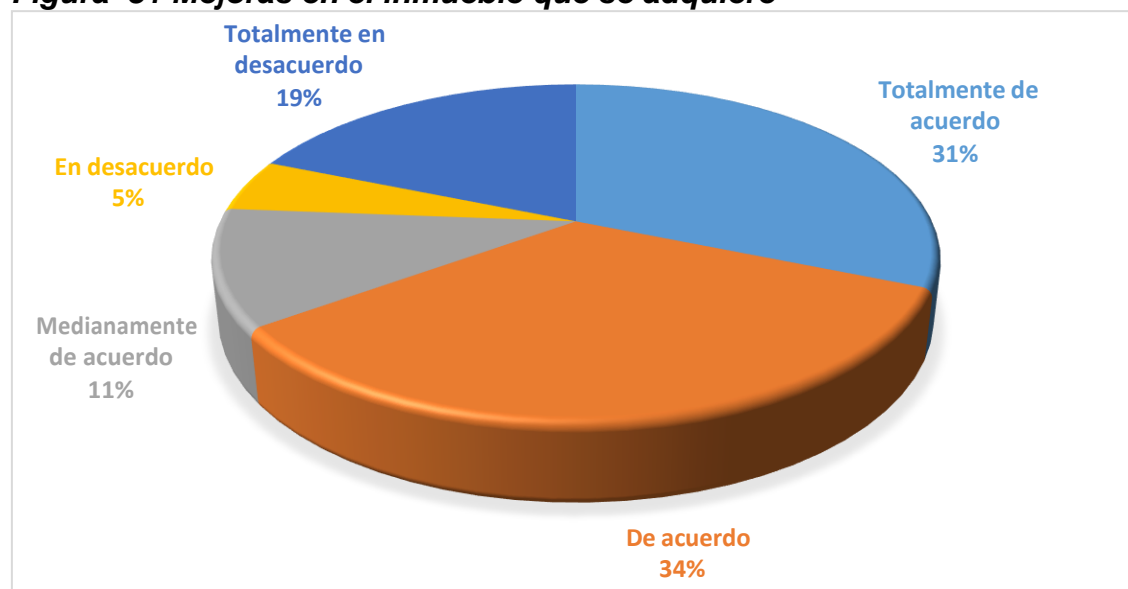
*Mejoras en el inmueble que se adquiere*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Totalmente de acuerdo	125	31%
De acuerdo	135	34%
Medio de acuerdo	45	11%
En desacuerdo	20	5%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 31 Mejoras en el inmueble que se adquiere**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los encuestados con un 31% considera totalmente de acuerdo realizar mejoras en el inmueble adquirido antes de arrendarlo seguido de un 34% de acuerdo y con menor frecuencia un 5% está en desacuerdo en realizar mejoras.

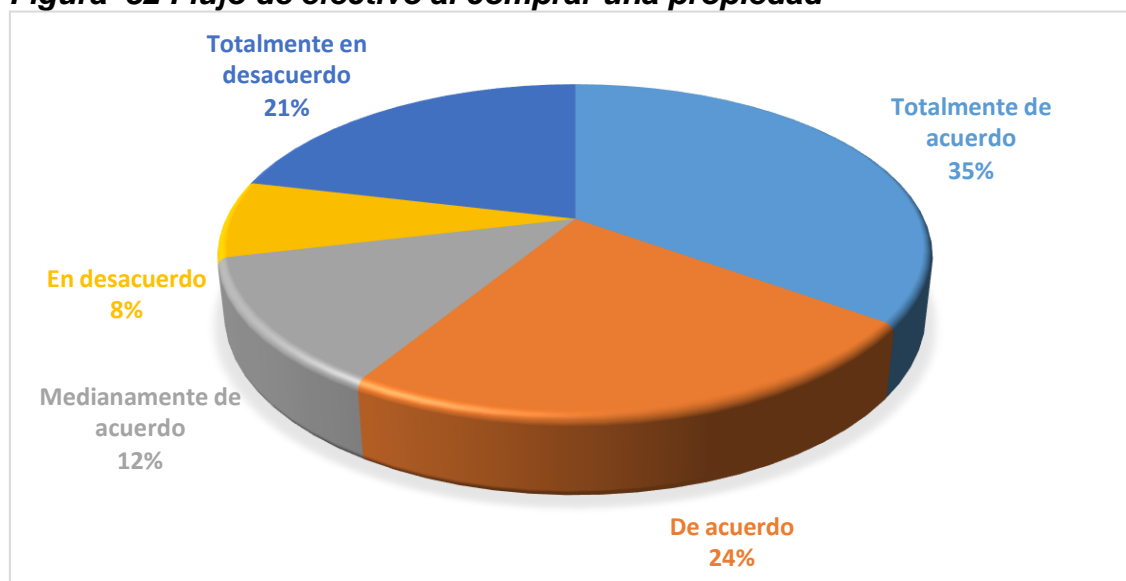
9) ¿Es importante un flujo de efectivo al comprar una propiedad para medir el rendimiento al vender o alquilar?

**Tabla 16**  
*Flujo de efectivo al comprar una propiedad*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Totalmente de acuerdo	140	35%
De acuerdo	95	24%
Medio de acuerdo	50	13%
En desacuerdo	30	8%
Totalmente en desacuerdo	85	21%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 32 Flujo de efectivo al comprar una propiedad**



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los encuestados con un 35% están totalmente de acuerdo en que es importante un flujo de efectivo al comprar una propiedad para medir el rendimiento al vender o alquilar seguido de un 24% está de acuerdo y con un 8% está en desacuerdo es que es importante el flujo de efectivo.

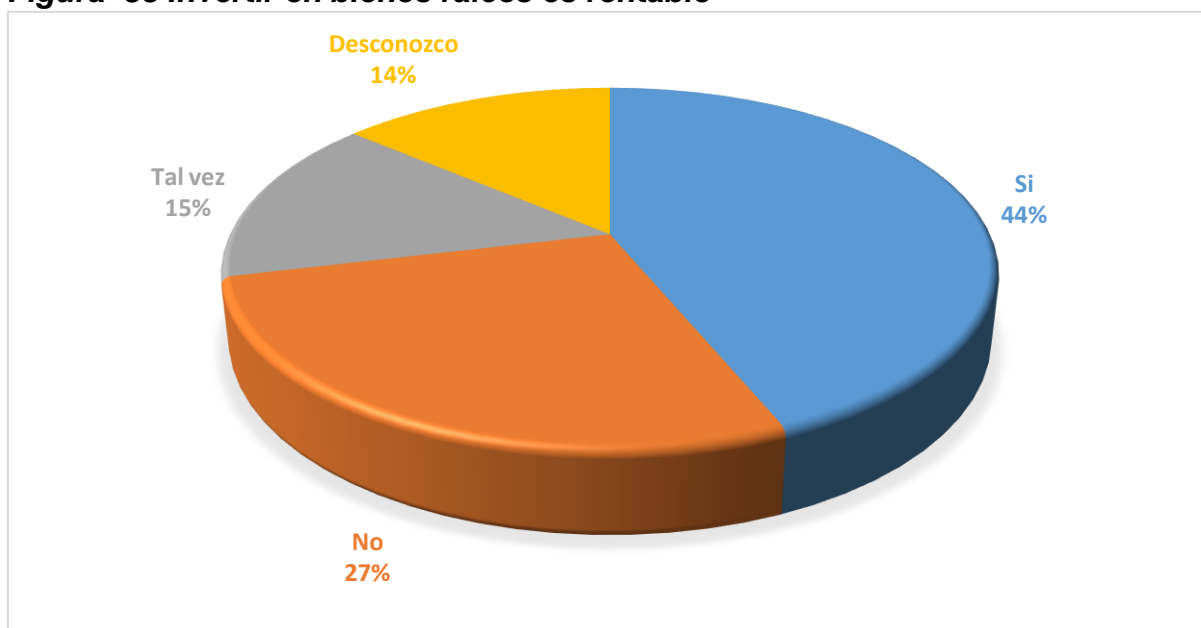
**10) ¿Al invertir en bienes raíces resulta más rentable comparado con depositar el dinero a largo plazo?**

**Tabla 17**  
*Invertir en bienes raíces es rentable*

Descripción	F. Numérica	F. Porcentual
Si	175	44%
No	110	28%
Tal vez	60	15%
Desconozco	55	14%
<b>Suma Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

**Figura 33** *Invertir en bienes raíces es rentable*



**Fuente:** Estudio de campo a PEA Febrero 2021  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Según los datos obtenidos con un 44% sí es rentable invertir en bienes raíces seguido de un 28% no considera rentable invertir en bienes más bien guardar el dinero en un depósito a largo plazo.

### 3.4 Perspectiva de desarrollo habitacional

La comparación de los precios de la vivienda dentro del sector inmobiliario del sector vía a la costa tiene varias variables para la toma de decisión, entre las principales se puede considerar el uso de la tasa de capitalización para medir las características del crédito y compararlo con el rendimiento que podría tener el inmueble para esa manera acceder a mejores ratios de financiamiento. En el Ecuador, específicamente en el sistema financiero nacional existe en los créditos hipotecarios, que con una entrada mínima del cinco al 30% se procede a financiar el 70% al 95% del precio que tiene el inmueble.

Institución Financiera	Primera Casa			Segunda Casa		
	Tasa de interés	Plazo	Financian	Tasa de interés	Plazo	Financian
BIESS	4,99% - 5,99%	25 años	100%	8,68%	20 años	85%
Banco Pacifico	4,50% - 4,88%	25 años	95%	8,95%	20 años	70%
Banco Pichincha	4,87% - 8,95%	20 años	95%	8,95%	20 años	70%
Banco Guayaquil	9,50%	20 años	70%	9,75%	15 años	70%
Cooperativa Ahorro y Crédito JEP	10,50%	15 años	100%	10,50%	15 años	90%

**Fuente:** (Diario EL Comercio, 2019)  
Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Para tener acceso a un crédito hipotecario es importante conocer la capacidad de pago que tiene el inversionista, el buen manejo del crédito o y que cuente con una entrada mínima para la adquisición de una vivienda en cualquier programa inmobiliario de la vía a la costa.

Entre las principales entidades que se dedican al financiamiento se encuentra la banca privada, el BIESS y las Cooperativas de ahorro y crédito.

En la tabla se visualiza el sector inmobiliario desde una perspectiva financiera, donde se comparan dos viviendas a través de las diferentes empresas públicas y privadas que financian un crédito hipotecario, donde se observa que las entidades financieras públicas tienen una tasa más accesible y un mayor plazo

de tiempo, e incluso se financia la totalidad de la vivienda. La empresa privada es un tanto rígida para el financiamiento, donde se solicitan información pertinente del inversionista y a la vez la tasa de interés por el crédito es mayor, e incluso el plazo del financiamiento disminuye en comparación a la banca pública.

**Indicador de referente a la oferta inmobiliaria**

$$P = f(I, U, V, E, Z, S, w)$$

P= precio del inmueble

F= variables para considerar en la oferta.

I= Superficie, Suelo, Soporte arquitectónico.

V= Vecindario, tecnología y seguridad.

U= Ubicación y esparcimiento.

Z= Ubicación en el plano, y las características con se construye el inmueble.

S= Servicios básicos e infraestructura.

E= Áreas verdes y desperdicios

W= Precios implícitos

Si el precio del inmueble es de 60000 dólares, la decisión de compra se la

**Tabla 18 Precio implícito de un inmueble**

	I:	V:	U:	Z:	S:	E:	W:
							70%
	3%	3%	4%	4%	4%	2%	50000
indicador	1500	1500	2000	2000	2000	1000	10000
							60000

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

En la tabla se observa el precio implícito que es de 50.000 \$, existe en 10.000 \$ restantes del valor real de la vivienda que está reflejado en un porcentaje del 30% en comparación al 70% del precio implícito, existen seis variables que identifican el poder de decisión para la adquisición del inmueble que, en la superficie, la seguridad del vecindario, la biografía del programa de inmuebles,

la ubicación, el equipamiento y las áreas verdes. La evaluación de cada una de las variables permite identificar el valor real del inmueble para poder adquirirlo como inversión.

### 3.4.1 Ratios financieras en la inversión inmobiliaria

Dentro del gasto financiero inversión inmobiliaria se puede destacar la tasa de capitalización, el rendimiento de la inversión en efectivo, la rentabilidad total de la inversión y el margen de explotación.

### 3.4.2 Tasa de capitalización

$$\textit{Tasa de Capitalización} = \frac{\textit{Margen de Explotación}}{\textit{Precio de la Propiedad}}$$

Este indicador aplicado a un inmueble con mayor rendimiento en el sector de la vía a la costa se aplicará para todos los inmuebles en la comparación de los precios. La tasa es ingreso del alquiler del inmueble en un año, dividido para el precio del inmueble, donde el resultado alcanzado reflejaría el rendimiento de la propiedad.

### 3.4.3 Rendimiento ROI en Efectivo

$$\textit{ROI} = \frac{\textit{efectivo despues del servicio de la deuda}}{\textit{Inversión al inicio}}$$

El proceso de amortización de un inmueble en los programas de la vía a la costa se mide el rendimiento de la inversión considerando el efectivo restante de la deuda sobre la inversión inicial al momento de cerrar la negociación del crédito con la banca, combinando las operaciones de la inversión y el valor a percibir.

### 3.4.4 Rentabilidad de la inversión

$$\textit{ROI total} = \frac{\textit{Efectivo restante} + \textit{reducción del capital}}{\textit{Inversión}}$$

Lo mismo sería:

$$\mathbf{ROI\ total} = \text{ROI ingresos netos} + \text{ROI efectivo}$$

El ROI total es la inversión inicial en relación con la rentabilidad, y el efectivo sobrante de la deuda, se agrega la reducción del capital, y se lo divide para la inversión.

### 3.4.5 El margen de explotación

$$\mathbf{Precio\ de\ Venta} = \frac{\mathbf{Margen\ de\ Explotación}}{\mathbf{Tasa\ de\ Capitalización}}$$

Verlo de otra manera:

$$\mathbf{Margen\ de\ Explotación} = \text{Precio de Venta} * \text{Tasa de Capitalización}$$

El margen de explotación o Ingreso es un indicador que analiza la rentabilidad con base al crédito de compra y venta, de los programas inmobiliario que establece el margen de explotación en comparación con la tasa de capitalización. Es un ingreso neto de un alquiler anual del inmueble.

### **Ejemplo para la aplicación de un indicador financiero en la inversión a un inmueble**

Se compra una casa en los Ángeles en el sector vía a la costa a 60.000 dólares, con una tasa de capitalización de 6,06%, el préstamo hipotecario se lo realiza a través del Banco de Pichincha a una tasa interés 8,95% para que el valor del arriendo se pueda cubrir en la cuota mensual del crédito, por lo que se requiere del 52% del valor de la entrada.

#### **Tabla 19**

*Financiamiento de un Inmueble en Urb. Los Ángeles*

<b>Valor del bien</b>	<b>\$ 60.000</b>
-----------------------	------------------

<b>(Inversión)</b>	52%	\$ 31.200
<b>Monto Financiado</b>		\$28.800
<b>SOLCA</b>	0,5%	\$144
<b>Monto efectivo</b>	47,76%	\$28.656
<b>Mensualidades</b>		240
<b>Interés Nominal</b>		8,95%
<b>Interés Efectivo</b>		<b>9,33%</b>
<b>Mensualidad</b>		\$258,20

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

### **Tabla 20**

*Valor del dividendo comparado con el valor del alquiler neto.*

Dividendo	\$258,20	Alícuota	10,56%	\$32,00
Seguro desgravamen	+ \$18,59	Alquiler Bruto		\$303,00
Incendio	+ \$15,00	Mantenimiento y gastos	3,55%	- \$10,75
<b>Cuota del Préstamo</b>	<b>= \$291,79</b>	<b>Alquiler Neto</b>		<b>= \$292,25</b>

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

$$\text{Índice de cobertura al servicio de la deuda} = \frac{\text{Alquiler Neto}}{\text{Cuota mensual}}$$

$$\text{Índice de cobertura al servicio de la deuda} = \frac{292,25}{291,79}$$

$$\text{Índice de cobertura al servicio de la deuda} = 1,00$$



Para esta vivienda se usa una tasa de capitalización del 6,06% que según los cálculos se requiere de una entrada de 51,80%, así el alquiler puede cubrir el crédito en las cuotas mensuales.

### 3.4.6 Análisis de la Inversión Inmobiliaria

Los ingresos y los gastos operacionales para obtener el margen de explotación se reflejan en la siguiente tabla.

	Proyectado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por alquiler	\$3.636,00	\$3.636,00	\$3.636,00	\$3.817,80	\$3.817,80
Proyección de los Ingresos			\$181,80		\$190,89
Ingresos de operaciones	\$3.636,00	\$3.636,00	\$3.817,80	\$3.817,80	\$4.008,69
Impuestos prediales	\$42,00	\$42,00	\$42,00	\$42,00	\$42,00
Bomberos	\$9,00	\$9,00	\$9,00	\$9,00	\$9,00
Mantenimiento y cuidados	\$78,00	\$78,00	\$78,00	\$78,00	\$78,00
Gastos de operación	\$129,00	\$129,00	\$129,00	\$131,58	\$131,58
Gastos operativos			\$2,58		\$2,63
Gastos de operación	\$129,00	\$129,00	\$131,58	\$131,58	\$134,21
<b>Margen de explotación</b>	<b>\$3.507,00</b>	<b>\$3.507,00</b>	<b>\$3.686,22</b>	<b>\$3.686,22</b>	<b>\$3.874,48</b>

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Los ingresos son por el alquiler, no se considera las alícuotas, el impuesto predial a 2.5x1000 es según el avalúo del catastro, el impuesto a los bomberos es de 1.5x1000 del avalúo y gastos de mantenimiento es de 2,15% sobre el ingreso del alquiler mensual. Para encontrar el indicador de explotación se resta el Ingreso con el gasto de operación.

### 3.4.7 Detalle de Flujo de efectivo y las medidas de rendimiento

	Proyectado						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flujo de Efectivo		\$3.507	\$3.507	\$3.686	\$3.686	\$3.874	
servicio de deuda		\$3.501	\$3.501	\$3.501	\$3.501	\$3.501	
F.E. restante de operaciones		\$6	\$6	\$185	\$185	\$373	
Índice de cobertura del servicio de la deuda		1,00	1,00	1,05	1,05	1,11	
ROI de ingresos neto		11,24%	11,24%	11,81%	11,81%	12,42%	
ROI en efectivo		0,02%	0,02%	0,59%	0,59%	1,20%	
		-					
		\$31.200	\$3.507	\$3.507	\$3.686	\$3.686	\$3.874
							\$49.468,79
TIR		16,75%					

Elaborado por: Jessica Aspiazu Vera

Los valores están proyectados a 5 años, con una plusvalía a 5% en cada año, dado que el valor de la inversión equivale a 31200 dólares, que según el monto de ingresos por los arriendos dentro del flujo general un rendimiento TIR del 16%, dando viabilidad a la inversión.

$$\text{Indicador ROI de los ingresos neto} = \frac{\text{Margen de Explotación}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{Indicador ROI de los ingresos neto} = \frac{3.507}{31.200} = 11,24\%$$

El ROI en el primer año es de 11,24%, esto implica que se calcula en los siguientes años.

$$\text{Indicador ROI en efectivo} = \frac{\text{efectivo restante de la deuda}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Indicador ROI en efectivo} = \frac{6,00}{31.200} = 0,02\%$$

El ROI en el primer año, es bajo debido a que la deuda está casi similar al valor del arriendo, con un saldo de 6 dólares, en la tabla se observa que en el quinto año, queda un valor de saldo de 373 dólares existiendo un incremento a 1,20%.

### **3.5 Aspecto innovador**

El aspecto innovador se refiere directamente a la inversión del inmueble en el sector de la vía a la costa, donde se toma en consideración un monto de 60.000 \$ y se establece parámetros para que se procede a dar un ingreso inicial, para que todos los valores de la amortización del crédito se han cancelado en compendio con el valor de un arrendamiento. El aspecto innovador encierra características que dinamiza la propuesta de inversión en bienes inmuebles, y contribuye a la actualización e incremento de los activos fijos que prestan servicios de arrendamiento, generando una rentabilidad que supera el efectivo de una cuenta bancaria.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Referente a primer objetivo sobre describir las principales hegemonías de los bienes inmuebles, la mayor parte de los programas de vivienda que existe en el sector de la vía a la costa tienen diferentes variedades de colores, existe gran cantidad de sitios de entretenimientos y centros comerciales, hay una afluencia de centros educativos en crecimiento, se observa además una infraestructura adecuada en cada uno de los proyectos inmobiliarios existentes en el sector, además una gran fluidez de tránsito de líneas locales y rurales de transporte privado y público que están inmersos a la movilidad.

Los inversionistas que forman la población económicamente activa, manejan recursos en las entidades bancarias en cuenta de ahorros o corrientes, analiza la posibilidad de tomar la decisión de acceder a una vivienda como parte de una inversión segura y confiable que permitiría ampliar la cobertura del activo y a la vez generar una mayor rentabilidad hasta finiquitar el compromiso adquirido con la banca o lograr vender el inmueble después de un tiempo determinado para recuperar la inversión realizada.

Se crea un indicador financiero que permite medir la hegemonía de cada uno de los programas inmobiliarios que existe en el sector de la vía a la costa, donde se determina el uso de fórmulas que permitan describir la ventaja de un crédito hipotecario y a la vez analizar la decisión de compra de una vivienda tomando en consideración los índices de rendimiento de la inversión fija y total, el margen de explotación de la venta, y la tasa interna de retorno del flujo de ingreso y egreso percibido por el arriendo del inmueble.

Dentro de los resultados obtenidos en el ejemplo manifestado se observa que existe un ingreso por alquiler que representa también un gasto o en las operaciones e impuestos, bomberos y mantenimiento, entre otros, existiendo un margen de explotación de alrededor de 3507 \$, esto refleja una tasa interna de retorno del 16,75%, similar situación ocurre en el rendimiento de la inversión ROI con un 11,24%, lo que da viabilidad y operatividad al flujo de efectivo.

## **Recomendaciones**

El análisis realizado referente a la inversión en activos inmobiliarios, representa una oportunidad para aquellas personas que mantienen dineros en las cuentas de ahorro y corriente en el sistema financiero nacional, debido a que al existir un indicador financiero que cuantifique y compare la información referente a la amortización de un crédito en comparación al arriendo de un inmueble, se estima una ventaja de acceso a nuevas inversiones que viabiliza las operaciones en el manejo del flujo de efectivo.

Se recomienda realizar continuas inversiones en el ámbito inmobiliario, debido a que la mayor parte los bienes adquiridos absorben plusvalía y a la vez un mejor precio acorde a las diferentes variables que permite la hegemonía en el precio del inmueble. Es importante definir que un bien inmueble adquiere constante valor implícito en la ubicación, en el sector de residencia, en la situación geográfica, en el entretenimiento y diversidad existente.

El indicador financiero creado permitirá medir cuales la tendencia objetiva de comprar un bien para manejar un ingreso adicional que permita contribuir con la cuota de amortización mensual del bien a través de un ingreso por arriendo, existe la posibilidad de que el bien adquirido se logre vender después de un periodo de tiempo y se tenga una mayor rentabilidad en relación a mantener el dinero guardado en una cuenta de ahorro o corriente dentro del sistema bancario.

Conocer continuamente las variedades de situaciones externas y macroeconómicas que se desarrollen en la industria inmobiliaria, para acceder a ventajas objetivas en la adquisición de un bien inmueble como inversión, también se requiere el detalle de las tasas activa y pasiva del sistema financiero nacional para acceder a la línea de créditos oportuna que permitan viabilizar la obtención de un bien inmueble como inversión.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, V. M. (2020). *Propuesta de mejora de los factores relevante de los tipos de financiamiento*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16763/FINANCIAMIENTO\\_GARANTIA\\_AGUIRRE\\_VENTURA%2c\\_MARIA\\_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16763/FINANCIAMIENTO_GARANTIA_AGUIRRE_VENTURA%2c_MARIA_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alex Hoyos. (2001). *Color e ilusión*. Medellín: Universidad CES.
- Alonzo, S. A. (2016). “*Diseño de un plan estrategico financiero para la constructora ZEYNEC S.A.*”. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14686/1/TESIS%20Cpa%20169%200-%20DISE%c3%91O%20DE%20UN%20PLAN%20ESTRATEGICO%20FINANCIERO%20PARA%20LA%20CONSTRUCTORA%20ZEYNEC%20SA.pdf>
- Alvarracín, F. G. (2014). *Diseño interior corporativo isotipos y su manual corporativo*. Cuenca.
- Alvites, M. S. (2017). *Tipos de Financiamiento y su efecto en la rentabilidad de la empresa Roqui Motors E.I.R.L del Año 2016*. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/9937/alvites\\_ms.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/9937/alvites_ms.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ARMAS. (2011). Gobierno incumple la meta de viviendas. En A. M. Acosta, *Calidad de Servicio de una Empresa de Diseño* (pág. 5). Valencia: Grupo de Investigación en Gestión de la Calidad.Universidad de Carabobo.
- Asamblea Nacional de la Republica Del Ecuador. (2017). *Ley Organica para Regulacion de Creditos para Vivienda y Vehiculos*. Obtenido de

<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/LEY%20ORGANICA%20PARA%20REGULACION%20DE%20CREDITOS%20PARA%20VIVIENDA%20Y%20VEHICULOS.pdf>

Barrera, L. J., Parada, F. S., & Serrano, S. L. (2018). *Análisis empírico de correlación entre el indicador de estructura de capital y el indicador de margen de utilidad neta en pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de

<file:///C:/Users/Mi%20PC/Downloads/3520-Texto%20del%20art%C3%ADculo-15878-5-10-20200304.pdf>

Chávez, C. A., & Restrepo, F. W. (2019). *Análisis de la variación en el precio de renta de los inmuebles influenciados por la construcción del Centro Comercial “La Central” ubicado de la comuna 9 de Medellín*. Obtenido de

<http://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/1886/1/TRABAJO%20DE%20GRADO%20An%C3%A1lisis%20de%20la%20variaci%C3%B3n%20en%20el%20precio%20de%20renta%20de%20los%20inmuebles%20influenciados%20por%20la%20construcci%C3%B3n%20del%20Centro%20Comercial%20e2>

Correa, G., & Londoño, C. (2018). *Indicadores financieros en el sector cooperativo*.

Obtenido de

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/909/90958481009/90958481009.pdf>

Cumbe, C. Z. (2020). *Diseño Y creación de una empresa de bienes raíces* . Obtenido de

<http://201.159.223.180/bitstream/3317/14567/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-548.pdf>

Diario EL Comercio. (2019). *Banca de credito inmediato e hipotecario* .

<https://www.elcomercio.com/actualidad/biess-segundo-credito-hipotecario-ecuador.html> .

Dornbusch, R. S. (2012). *Macroeconomía Inmueble*. New York: Mc Graw Hill.

- Garcés, C. C. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa Disgarta*. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- Germán, G. C. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa Disgarta*. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- INEC, I. N. (2014). *Poblacion de Guayaquil proyectada*. Guayaquil: INEC.
- Lawrence, J. G., & Chad J, .. Z. (2018). *Principios de la administracion financiera toma de decisiones de inversión, valoración de los activos, construcción de carteras y gestión del riesgo y finanzas corporativas*. Quito: BAncO central del Ecuador.
- Lopez, S. (2020). *“Precio del suelo y plusvalías urbanas*. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/11045/UPloorsn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- MarketWatch. (2020). *Comportamiento del sector inmobiliario*. Quito Ecuador: <https://marketwatch.com.ec/comportamiento-del-sector-inmobiliario/>.
- Mejías, M. (2009). *Medición de la Calidad, modelo SERVQUAL*. Caracas: N° 2. ISBN: 978-980-12-2923-0 pp. II-1-56.
- Merchán, P. P., & Olaya, T. P. (2017). *“Diseñor de estrategias administrativas - financieras para mejorar la rentabilidad de Construcciones S.A.”*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22987/1/Tesis%20Merch%c3%a1n%20Paola%20y%20Olaya%20Silvia.pdf>
- Merino, X. H., & Martín, d. C. (2020). *Proceso de valuación de viviendas unifamiliares como medio de control en Orizaba, Veracruz, México* . Obtenido de <https://www.revistas.up.ac.pa/index.php/antataura/article/view/1849/1418>



- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. (2020). *Programa de Vivienda Urbana*.  
Obtenido de <https://www.habitatyvivienda.gob.ec/programa-de-vivienda-urbana/>
- Molina, L., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). *Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador*. Obtenido de  
<file:///C:/Users/Mi%20PC/Downloads/1202-4081-4-PB.pdf>
- Muñoz, J. C. (2018). *Análisis a los estados financieros* . Obtenido de  
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3310/3/document%20%285%29.pdf>
- Ninoska, A. A. (2009). *Diseño, y Construcción de Inmuebles pag. 1481-1492.Burgos*.  
Caracas: XII Congreso de Ingeniería .
- Pérez, C. (2005). *La influencia del valor razonable de los bienes inmuebles en el análisis de los estados financieros* . Granada-España: Universidad de Granada.
- Pérez, M. R., & García, A. (2015). *Leasing habitacional: Una nueva alternativa para adquirir la casa propia*. Obtenido de  
<https://www.proquest.com/openview/2ae09616f12d913d768f0895021f6a89/1?q-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Posada, C. J. (2019). *Nuevo plan de vivienda con la reconfiguración urbana para la nueva centralidad de Pereira*. Obtenido de  
<https://repositorio.ucp.edu.co/bitstream/10785/5756/7/DDMARQ235.pdf>
- Ramírez, M. M. (2010). *Emprendimiento y Negocios*. Guayaquil Ecuador: UEES.
- Ríos, B. K. (2019). *Planta hotelera y la infraestructura turística en la parroquias rurales del cantón Baba*. Obtenido de  
<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/6229/E-UTB-FCJSE-HTURIS-000073.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Urbina, R. R., & Vasquez, V. M. (2018). *Factores determinantes en la decisión de compra de los consumidores en el sector inmobiliario, Trujillo 2018*. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26513/Urbina\\_rr.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26513/Urbina_rr.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Vinueza, M. G. (2020). *Plan de vivienda propuesta para mejorar la calidad de vida*. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-192.pdf>

## Anexo

### Encuestas

#### UNIVERSIDAD UTEG

**Objetivos de la encuesta:** Determinar el interés de inversionistas en la adquisición de bienes inmuebles

**Encuesta dirigida a:** Inversionistas en bienes raíces/ PEA

#### Datos Generales

##### 1) Edad

1. 18 a 26 años
2. 26 a 36 años
3. 36 a 51 años
4. 51 a 65 años
5. mayor a 65 años

##### 2) Género

1. Masculino
2. Femenino

##### 3) Área de acción laboral

1. Construcción
2. Comercio
3. Industrias
4. Dependiente
5. Independiente
6. Sector informal

#### Datos específicos

##### 1) ¿La inversión en el sector inmobiliario es segura y confiable?

1. Totalmente de acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

##### 2) ¿Compra un bien inmueble al contado o crédito?

1. Contado
2. Crédito

##### 3) ¿Un bien inmueble debería de tener varias variables a considerar como ubicación, educación, centros comerciales, entretenimiento, forestación, entre otros?

1. Muy importante
2. Importante

3. Medianamente importante
4. Nada importante

**4) ¿Señale el precio máximo que invertiría en la entrada de un inmueble?**

1. Menos de \$5000
2. Entre \$5000 a \$10.000
3. Entre \$10.000 a \$15.000
4. Entre \$15.000 a \$20.000
5. Más de \$20.000

**5) ¿Evalúe las principales variables que son importante para adquirir un inmueble? (5 mayor importancia y 1 menor importancia)**

Descripción de Variable	5	4	3	2	1
Precio del inmueble					
Infraestructura del inmueble					
Plusvalía del sector					
Seguridad del inmueble					
Otras					

**6) ¿Dónde realiza un crédito hipotecario en la adquisición de un inmueble?**

1. Banco privados del Ecuador
2. Banco público o del estado
3. Banco instituto ecuatoriano de seguridad social (BIESS)
4. Asociaciones, Cooperativas y mutualistas
5. Otros

**7) ¿Es importante la asesoría de un experto inmobiliario antes de realizar una inversión?**

1. Muy importante
2. Importante
3. Poco importante
4. Nada importante

**8) ¿Realizaría mejoras en el inmueble adquirido ante de arrendarlo?**

1. Totalmente de acuerdo
2. De acuerdo
3. Medianamente de acuerdo
4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

**9) ¿Es importante un flujo de efectivo al comprar una propiedad para medir el rendimiento al vender o alquilar?**

1. Totalmente de acuerdo
2. De acuerdo
3. Medianamente de acuerdo

4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

**10) ¿Al invertir en bienes raíces es más rentable comparado con depositar el dinero a largo plazo?**

Si

No

Tal vez

Desconozco

***Gracias por incentivar al desarrollo del país y a la presente investigación para magister***