

Análisis de la oferta inmobiliaria en el sector vía Samborondón

Carlos Jiménez García / Christian Rosero Barzola

RESUMEN

Las actividades en las empresas constructoras al ofertar variedades de productos inmobiliarios en las urbanizaciones ubicadas en la vía Samborondón, logran que las diversas ventajas manifestadas por múltiples interesados, consideren el precio, calidad, ubicación, vecindario, seguridad, modelo de construcción y otras aspiraciones propias de cada ofertante como parte del factor de producción. Por esta razón se han escogido cuatro constructoras como modelos de referencia. La metodología aplicada describe y analiza sus múltiples variables observadas, en donde la calidad de la construcción es similar en todas las urbanizaciones y constituyen a ser otras las variables diferenciadoras. En conclusión, la oferta inmobiliaria prevalece en base a sus diferentes condicionantes que hacen atractivo su producto en el mercado.

PALABRAS CLAVE

Inmobiliarios, precio, calidad, variables diferenciadoras, mercado.

ABSTRACT

Activities in the construction companies to offer varieties of real estate products in developments located in Samborondón way, they make the various advantages expressed by multiple stakeholders, consider the price, quality, location, neighborhood, security, construction and other model own aspirations each bidder as part of the factor of production. For this reason we have chosen four constructions as benchmarks. The methodology describes and analyzes its multiple observed variables, where the qualities of the construction is similar in all developments and are to be other differentiating variables. In conclusion, the prevailing real estate based on different conditions that make your product attractive market.

KEYWORDS

Real estate, price, quality, differentiating variables, market.

INTRODUCCIÓN

Alrededor de todo el mundo, las empresas inmobiliarias compiten por ofrecer las mejores opciones al momento de ofertar una vivienda, actualmente, las viviendas se comercializan por la prioridad de agregados y diseños innovadores creados con la base de preferencias y gastos que están dispuestos a hacer los compradores, demostrándose que existe bastante equidad en gustos y diseños en el mercado inmobiliario (Abramo, 2012).

La persona que adquiere un inmueble, en el caso de incurrir a un mercado base de estatus social limitado, se enfrenta a una realidad subjetiva en cuanto a la viabilidad de aceptación en relación a la estructura y costos de su futura vivienda, por lo que la constructora considerará necesario realizar otras implementaciones en los inmuebles de acuerdo a los requerimientos de los compradores que exigen características relevantes como: una ubicación exclusiva, centros educativos cercanos, diseño especial para cada vivienda, facilidad en el acceso de los residentes del conjunto residencial, servicios básicos de acuerdo a su gusto, materiales de construcción de calidad, entre otros. Ramírez (2010), manifiesta que es muy importante conocer lo que se debe de adquirir en inmuebles:

Ya no se vive en un mundo sin competencia en el mercado, ni clientes desinformados. Hoy las personas tienen más opciones para escoger, están más informados y no favorecen a ningún establecimiento en particular. Los compradores exploran, buscan, encuentran lo que buscan y toman sus decisiones gracias al acceso a Internet (Pág. 232).

El presente estudio se efectuará basado en el análisis de un modelo de empresas inmobiliarias y constructoras que ofertan en el mercado variedades diferentes de inmuebles acorde al estatus social al que se dirija, el mismo que se desarrolla en las principales

áreas o comunas de la vía a Samborondón, Parroquia La Puntilla, cantón Samborondón, considerando el precio del inmueble como la variable independiente, siendo la primera opción de oferta y luego la calidad.

Se estudiarán las características de la oferta inmobiliaria de carácter comercial, la inversión que se realiza en un segmento de mercado y el crecimiento sostenido de la población, considerando las diferentes opciones de calidad y cantidad, se demuestra que existen varias ofertas de viviendas en todo el país, sin embargo, en el sector de vía a Samborondón, se encuentran varias constructoras que ofrecen inmuebles de variados diseños y calidad de construcción que el autor Armas (2009) en un artículo manifiesta:

Durante los últimos años los inmuebles experimentan un auge debido a la política de control de tasas de interés, que impulsa a la adquisición de créditos para adquirir o remodelar viviendas, por sobre el desarrollo de nuevos conjuntos de viviendas cuya oferta es insuficiente (Pág.4).

Las variables económicas inciden y motivan a los ciudadanos a buscar opciones económicas en relación a créditos y en base a los diferentes mecanismos hipotecarios que permitirán buscar un inmueble condicionado con diferentes variables o características representativas. Según Armas es importante el impulso de una tasa de interés y el respaldo de un seguro social en la adquisición o remodelación de un bien inmueble, buscando las mejores ofertas en el mercado inmobiliario.

El problema que se plantea analiza la poca comunicación de las diversas características que se utilizan para proporcionar vivienda al mercado de familias de condición media y alta que aspiran a vivir en la vía Samborondón, y que buscan proveedores en los diferentes promotores, constructoras y conjuntos residenciales en el sector. Los ex-

pertos Mejía y Maneiro (2009) en esta área han constatado lo que en su libro manifiestan:

El elemento diferenciador es el tamaño, características, servicio personalizado, diseño y atención de los requerimientos del cliente. Las constructoras deben minimizar la diferencia entre lo que se desea y lo que ofrecen las constructoras, lo cual se traduce en una mejor calidad de servicio y captación de clientela (Pág.14).

La falta de programas inmobiliarios que satisfagan los requerimientos de personas que se encuentran con la necesidad de vivienda, de acuerdo a las ofertas que se establecen en la investigación, se determina que el elemento diferenciador depende muchas veces de la situación económica y las preferencias que posea el futuro comprador, de ahí la importancia de establecer las características, de acuerdo a lo que cada persona considera debe ser diferente en su propiedad.

El éxito de las ofertas de inmuebles dependen en la conjetura de valores agregados o características especiales en las proformas sugeridas de las diversas promociones y planes de vivienda existentes, en los cuales, los agregados representan la verdadera atracción de los conjuntos inmobiliarios detallados en la variedades de ofertas, que involucra interés y atracción por parte de los elementos adicionales y propios de cada conjunto residencial, muchos de ellos con pocas opciones y precios elevados, otros de acuerdo a los requerimientos y precios, incluidos los incrementos, entre otros. La finalidad es establecer las variables de conjuntos residenciales en oferta y las diversas opciones estadísticas ofrecidas por parte de las inmobiliarias oferentes. Según los autores Nikoska y Mejía (2009), manifiestan que las constructoras en el país experimentan un crecimiento en su cartera de clientes; sin embargo no cuenta con indicadores que les permita cuantificar

el crecimiento, ni mucho menos, sustentar la calidad del servicio inmobiliario que se desea prestar.

El objetivo general trata de determinar la situación inmobiliaria fundamentada en el análisis y relación de la oferta inmobiliaria aplicada en los diferentes programas de urbanización y/o conjunto residenciales de la vía Samborondón, Parroquia Puntilla, cantón Samborondón.

La presente investigación realizada en las principales inmobiliarias y conjuntos residenciales, en donde se analiza las proformas emitidas en cada sector, se ha acondicionado con características especiales que hacen del precio, la principal opción reflejada en estadísticas de las variables intervinientes en la oferta de un inmueble que evalúa las diversas opciones y el mercado descrito en cada inmobiliaria o conjunto residencial.

Describiendo la finalidad primordial de esta investigación que tiene como tema análisis de la oferta inmobiliaria en sector vía Samborondón, se describen actividades relacionadas con la aplicación de las diversas inmobiliarias, constructoras y programas de apoyo para poner en oferta los inmuebles.

En la presente investigación se realiza visitas a diferentes empresas constructoras e inmobiliarias de programas habitacionales en el sector de la vía a Samborondón, considerando como muestra a las constructoras Corpacel, Salcedo Internacional, Wander Construcciones S.A., y Etinar S.A, en donde se realizó una solicitud sobre las diversas opciones que poseen y los precios correspondientes a cada plan inmobiliario.

Las características de las viviendas construidas por las inmobiliarias y constructoras definidas en el presente ensayo, son la descripción de elementos técnicos de un pro-

ducto final de calidad, en donde los profesionales describen de acuerdo a su experiencia y dedicación en la construcción. Según Dahl y Spector (2007) manifiestan que *“Una casa geodésica molde 10 que consiste en una cúpula interior flexible como cáscara 12, tiene una pluralidad de segmentos de pared 14, las costillas inflables 16, guiones 18 y un segmento incorporado en la puerta”*.

Es necesario considerar la variedad de materiales y diseños existentes que también forman parte ilustrativa de los acabados de interiores, principal variable de las ofertas inmobiliarias, después del terreno y la construcción, siendo los materiales utilizados fuentes para la toma de decisiones, en la adquisición del inmueble. Según Dong y Pfeiffer (2005) indican que: *“La construcción de estas casas con estructura de madera tipo domo que se realiza en muy corto tiempo, incluso la casa entera puede desarmarse completamente para volver a armarla en otra localización, después de un tiempo”* (Pág.26).

El sitio donde esté ubicada la urbanización representa un elemento vital para tomar una decisión y poner un precio a la urbanización basada en la cercanía con la población, centros comerciales, lugares de esparcimiento, entre otros. El autor Xianfeng y Zhenyu (2009) indican que:

El diseño ideal para tener una casa en el bosque, en la montaña, junto a un lago o al borde del mar, como casa de playa. Se puede elegir distintas terminaciones y disposiciones de ventajas para lograr la orientación de las aperturas que resulte más conveniente (Pág.34).

En relación al servicio de construcción de las distintas empresas consideradas para la presente investigación, manifiestan un interés por hacer construcciones con los mejores acabados y opciones de esparcimiento dentro de la urbanización.

MARCO TEÓRICO

Oferta de empresas constructoras

En las empresas constructoras que tienen su fuente principal de desarrollo habitacional en el sector de la vía a Samborondón, deben considerar en mantener todas las ordenanzas y acciones legales en trámite para poder brindar seguridad a los clientes. Además según estudios realizados por Pineda (2009) deben de manejarse en base a las siguientes regulaciones: Empresas constructoras con lineamientos claros en política de calidad; logísticas para cada una de las actividades que se despliegan; normativa de permiso, ambiente, construcción, patentes, entre otras; regulaciones legales en municipio y gobierno central; formato de un plan de calidad, cobertura internacional de preferencia; y código de conducta del sector de la construcción.

Es necesario señalar que las diversas ofertas e inmobiliarias involucran detalles mínimos como son: las pinturas utilizadas y la forma como se ubican en las diferentes paredes interiores y exteriores de las casas dentro de una urbanización. Es por ello que el autor Carter (2011) al referirse a la pintura en la decoración manifiesta que: *“La mayoría de los proyectos decorativos parten de un simple momento de inspiración y decidir lo que se requiere hacer es a menudo, la parte más difícil de la operación dentro de una empresa constructora”* (Pág.43).

La calidad en la oferta inmobiliaria

La calidad debe estar implícita en casa dentro de una urbanización, ya que es responsabilidad de los decoradores que la inversión realizada cuente con la calidad y estándares de infraestructura permitido en base a los profesionales que intervienen en los diseños y decoración de interiores, variable decisiva en la gestión de compra y que también debe ser base para que la oferta inmobiliaria sean viables por sus diseños, colores y acabados incluyendo la calidad de pintura. Manifiesta Carter, que el diseño es una ins-

piración, esto implica que aquellas urbanizaciones que tienen múltiples detalles en su interior y exterior, ha sido por el hecho de que profesionales competentes detallaron acciones especiales e innovadoras que convencieron a los clientes para impulsar el desarrollo de una de las vías más productivas en bienes raíces en los últimos 20 años, según las cifras del INEC (2010) en lo que a construcción se refiere en dicho sector.

Ecuación funcional de la oferta

La metodología aplicable se demuestra con la ecuación en función de la oferta que capta los atributos singulares de las diversas características en el precio de un inmueble en el mercado de la vía a Samborondón. Según Dornbusch y Fischer (2012) en la fórmula de la ecuación se detalla:

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

En donde **P** es el precio principal del bien determinado por las múltiples características del inmueble.

Función *f*: Está vinculada como las múltiples opciones a considerar para sumar una decisión de adquisición en donde se priorizará 6 variables determinantes en la oferta del inmueble.

I: características referentes a la superficie, uso del suelo, diseños arquitectónicos, equipamiento interno, habitaciones y la calidad.

V: características vecindario, nivel social, residentes, seguridad,

U: características geográficas, ubicación residencial, y accesibilidad a lugares de esparcimiento.

Z: características de la ubicación del inmueble en el plano, la construcción.

S: características de equipamiento externo, infraestructura y servicios.

E: características de medio ambiente sin contaminantes, áreas verdes, manejo de des-

perdicios, etc.

w: parámetros de cada atributo y son los precios implícitos.

METODOLOGÍA

La Metodología a aplicarse en la investigación se desarrollará de manera descriptiva en cada una de las inmobiliarias que se encuentran en la vía Samborondón; sus instalaciones poseen casas promocionales con características particulares que ubican a la oferta de bienes inmuebles, utilizando la información recibida por las diferentes constructoras, basando su análisis en proformas discretas y correos indicadores de los valores integrados y ventaja crediticia en la comercialización de cada bien inmueble.

Se utilizó el método de la observación para el análisis de las diversas formas de los inmuebles y las comodidades ofrecidas comparadas con los servicios, respaldando con fotografías de cada actividad descrita en el apéndice "A", referente a las propiedades y estudio realizado. Según las proformas, el equivalente a características es similar, en donde se realizará la creación de un factor de correlación para medir las diferentes variables aplicables en la calidad de los inmuebles y los parámetros que hace que las ofertas propuestas sean lo más certeros posibles de conformidad a la demanda del bien inmueble.

Los materiales utilizados son los que constan en las diversas tomas fotográficas, realizadas en cada constructora o conjunto residencial, describiendo la calidad del inmueble, trayectoria, imagen del mismo y la atención que se puede apreciar en base a la gestión de venta que se realiza en cada propiedad. Es importante la lealtad del vendedor en el momento de detallar todos los servicios que se están ofertando y los beneficios con los que contará el cliente al adquirir una de estas propiedades, además se utilizará como ma-

teriales, las proformas obtenidas en los distintos sitios visitados y en cada tipo de plan (Apéndice A2).

RESULTADOS

En los diferentes programas inmobiliarios que se desarrollan en la vía Samborondón, se realizaron visitas a los diferentes conjuntos residenciales que ofertan sus viviendas, que según Jorge Perdomo (2010), los define en el área de las construcciones como: *“La Oferta consiste en analizar mercados de bienes heterogéneos, como la vivienda. Por tanto, el precio $P(z)$ de un predio está determinado por el valor de cada característica del inmueble, atributos y externalidades (Z) ”*.

El aporte de vivienda en el sector de la vía a Samborondón está reflejado por la combinación de estrategias promocionales y de comunicación, siendo la prioridad las múltiples opciones y servicio ofrecido como parte de los proyectos inmobiliarios. La oferta de bienes inmuebles esta descrita en similitud con el movimiento macroeconómico del mercado en donde los autores Dornbusch y Fischer (2012) describen: *“La cantidad de propiedades ofertadas a un precio, están sujetas a varios factores, sin embargo la demanda fluye en base directa a los precios del mercado en el sector vía Samborondón”* (Pág.124).

Los resultados obtenidos se basan en investigaciones realizadas en las villas modelos y promociones vertidas en las empresas ofertantes Corpacel, Salcedo Internacional, Wander Construcciones S.A., y Etinar S.A. El análisis de los resultados está limitado a cuatro diferentes tipos de vivienda ubicadas en la vía Samborondón en donde se detallan variedad de opciones inmobiliarias que se venden y se alquilan. Las opciones de cómo comienza el proceso de construcción de la vivienda también incide en el proceso de compra, en donde es el arquitecto quien

toma un claro criterio por la experiencia y el incentivo para hacer realidad el sueño de los futuros compradores de inmuebles. Manifiesta Becker y Borne (2009) que:

El arquitecto trabajará con un aparejador, que supervisará la obra, realizará inspecciones, y asegurará que la obra siga los estándares requeridos. Él emitirá los certificados que son necesarios para obtener el Certificado de Fin de Obra, y la Licencia de Primera Ocupación (antiguamente, Cédula de Habitabilidad).

Existen muchas constructoras que miden los costos de acuerdo a la calidad y cantidad de materiales, sin embargo, realizan su trabajo con materiales que no corresponden a la calidad y prestigio que ofrecen. Haciendo referencia al ahorro en la compra de materiales de calidad menciona: *“Los ahorros de los constructores en obras de mitigación, han generado desprendimientos de la tierra, caída de postes eléctricos y formación de grandes grietas en vivienda de interés social, obligando luego a la reubicación de las familias”* (Toca, 2011).

Esta es razón suficiente para alertar a las empresas constructoras en el sentido de adquirir materiales de calidad, de acuerdo a su oferta y así evitarse problemas e inconvenientes posteriores que atentarán contra la imagen y prestigio de sus respectivas empresas, que ofrecen inmuebles en el sector de la vía Samborondón, como se visualiza en la Figura 1.

En la siguiente ilustración se pueden observar gran variedad de bienes inmuebles que se encuentran en venta o alquiler, demostrando el predominio por las características que atraen al cliente. Es por esta razón, la importancia de que los constructores determinen las preferencias de los compradores al momento de establecer modelos y fijar precios.

Figura #1
Bienes Inmuebles en Venta y Alquiler en Vía a Samborondón.

	Departamento en Arriendo en Tarifa Samborondón Tarifa - Samborondón - Guayas CÓD: DEA12497. sup. cub: 120 m ² - 3 dormitorios Departamento de alquiler en vía Samborondón	USD 1.000
	Casa en Venta en AURORA Samborondón AURORA - Samborondón - Guayas CÓD: CAV11018. sup. tno: 127 m ² - sup. cub: 92 m ² - LA JOYA RUBI VENDO VILLA FRENTE A CLUB	USD 90.000
	Casa en Venta en SAMBORONDON Samborondón SAMBORONDON - Samborondón - Guayas CÓD: CAV11019. sup. tno: 1850 m ² - sup. cub: 540 m ² - 4 dormitorios SAMBORONDON LOS LAGOS VENDO VILLA FRENTE AL LAGO \$11'000.000,00	USD 1.000.000
	Casa en Venta en SAMBORONDON Samborondón SAMBORONDON - Samborondón - Guayas CÓD: CAV11020. sup. tno: 1200 m ² - sup. cub: 390 m ² - 3 dormitorios SAMBORONDON LA GLORIA VENDO VILLA CON PISCINA Y SUITE	USD 250.000
	Casa en Venta en Samborondón - Samborondón - Guayas CÓD: CAV11180. sup. tno: 127 m ² - sup. cub: 106 m ² - 3 dormitorios LA JOYA EMERALDA VENDO VILLA NUEVA \$85.000,00	USD 85.000
	Casa en Venta en SAMBORONDON SAMBORONDON SAMBORONDON - SAMBORONDON - Guayas CÓD: CAV577. sup. tno: 1850 m ² - sup. cub: 540 m ² - 4 dormitorios SAMBORONDON URBANIZACION LOS LAGOS \$11'000.000,00	USD 1.000.000
	Terreno en Venta en LA GLORIA SAMBORONDON LA GLORIA - SAMBORONDON - Guayas CÓD: TEV784. SAMBORONDON LA GLORIA VENDO TERRENOS DE \$18.000,00	USD 18.000

Fuente: Ecuador Bienes On Line (2014).

En las urbanizaciones existe una variable limitante que también exige ser considerada en las ofertas propuestas, involucrando directamente al aseo. Según el autor Strongman, (2011), manifiesta que:

El aseo exterior es la prueba del compromiso de los arquitecto para con los tres principios rectores de todo proyecto inmobiliario que son la atención al detalle, un mínimo impacto ambiental y las combinación de actualización y respeto por el carácter y la historia de las construcciones (Pág. 100).

En relación a las características de mayor importancia sobre los detalles, se puede determinar que las personas que realizan inversiones en bienes inmuebles toman sus decisiones basados en estas características. La limpieza exterior es un detonante para que la gestión de comercialización perciba más opciones en base a estos parámetros, sin embargo, la trilogía del arquitecto es un ejemplo estandarizado institucionalmente por el hecho de considerar el medio ambiente y

las estructuras clásicas que son impredecible por costumbre y elegancia en el transcurrir de tiempo.

En los detalles se deben de ubicar elementos como el concreto como instrumento base en los detalles, existiendo elementos de manufactura base en el desarrollo de cada una de las construcciones que se den de acuerdo a lo expresado en libro de Construcciones de Edificios por Madan Metha (2009).

En determinadas casas construidas por urbanizaciones de la vía Samborondón, se vinculan características también importantes dentro del diseño en donde se consideran casas exclusivas, aquellas que mantienen un espacio dentro del interior de la vivienda que simboliza un espacio de direccionamiento, combinando niveles y juegos de alturas perceptibles al equilibrio sistemático de una construcción con diseños proactivos, según manifiesta Benjamín Villegas (2011).

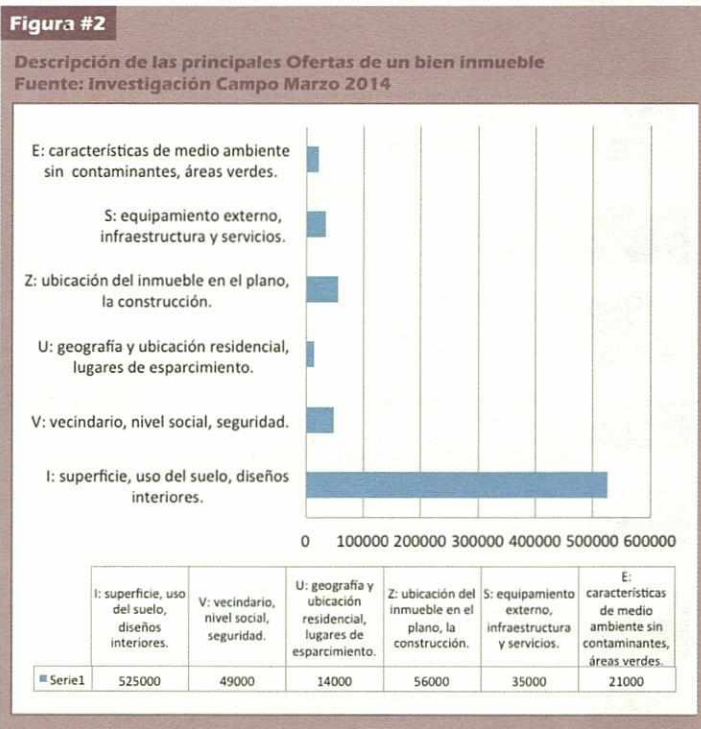
La principal idea de que las urbanizaciones sean las más solicitadas por el nivel socio económico medio alto describe lo manifestado por Strongman al indicar que: “Los proyectos de vivienda deben de ser originales e inteligentes y que transformen el pensamiento de las familias por su esparcimiento, luminosidad y eficiencia en la construcción” (2010).

Se evaluaron variables que asemejan el interés por determinada opción del mercado inmobiliario, tomando técnicas de decisiones para el análisis de las mejores opciones presentadas; el desglose se lo realiza

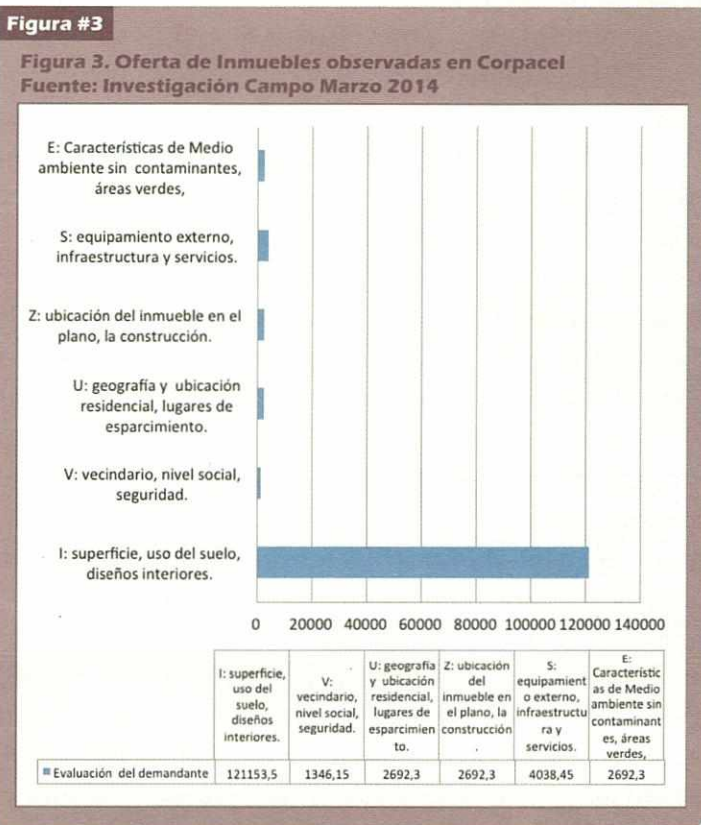
de manera lógica en base a las aportaciones de cada interesado en adquirir un inmueble en una de las cuatro inmobiliarias modelos descritas, detallando las principales prioridades y describiendo cada variable, que hace de la oferta inmobiliaria propuesta, los más relacionados al interés de los compradores. En la figura siguiente se describen las variables prioritarias para el proceso de selección de las mejores proformas detalladas a continuación:

En la figura 2 se representa un modelo de las principales características que una empresa constructora pone en consideración en el mercado, para que en base a las alternativas cuantificadas se describan las variables con el valor de interés que señala la oferta, por ejemplo, la ubicación de estar cerca de un centro comercial, mientras que otras ofertas no consideran esta variable, lo que hace a la inmobiliaria una prioridad base para la adquisición del bien inmueble.

Al considerarse la oferta de la empresa Corpacel en la figura 3, se denota que las variables alternativas vinculadas son valores fijos, necesarios e importantes en superficie, uso de suelo y diseños interiores y exteriores, siendo características prioritarias de las constructoras e inmobiliarias para ofertar el inmueble.



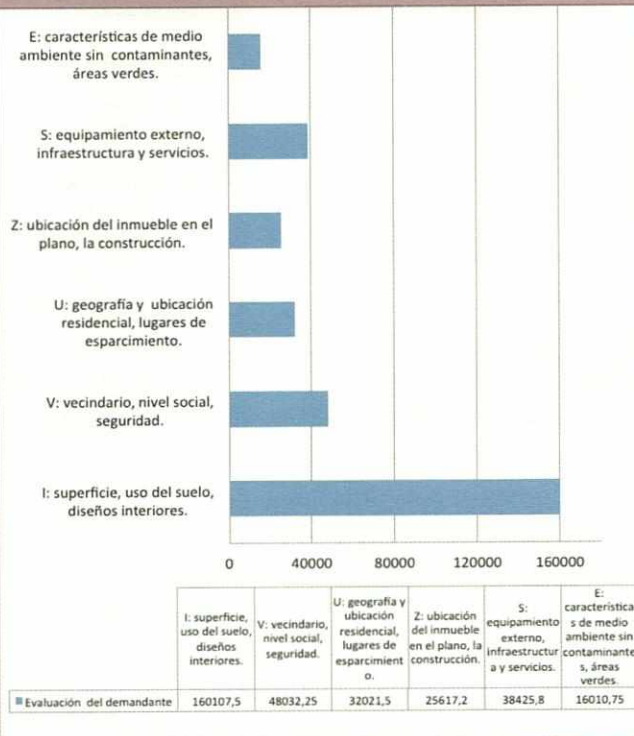
Fuente: Elaborado por autor.



Elaborado por autor

Figura #4

Oferta de Inmuebles observadas en Salcedo Internacional.

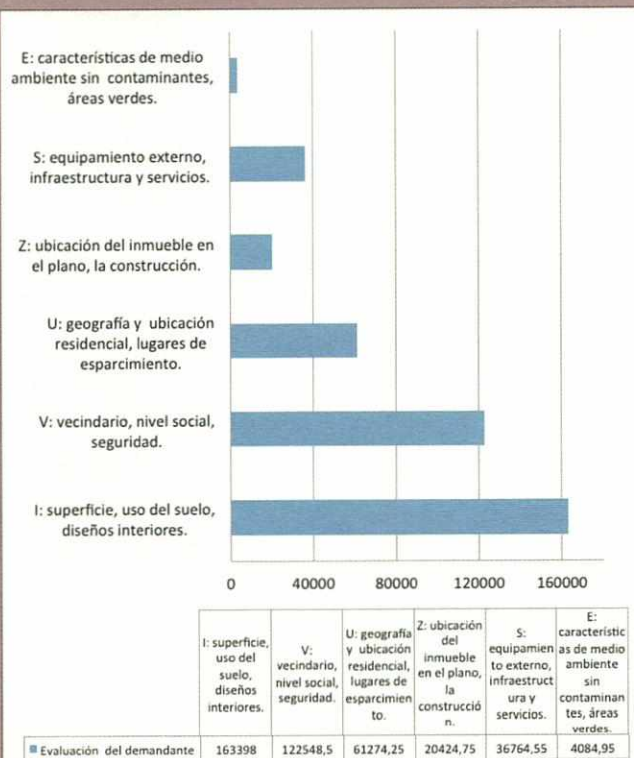


La descripción de la figura 4 abarca una situación diferente en base a las prioridades de ofertar inmuebles, donde la empresa Salcedo Internacional considera de importancia el ubicar demás detalles propios al servicio, el nivel socio-cultural y diferentes lugares de esparcimiento.

Fuente: Investigación Campo Marzo 2014
Elaborado por autor

Figura #5

Oferta de Inmuebles observadas en Wander Construcciones S.A.



En la figura 5 la empresa Wander Construcciones S.A. considera que las propiedades inmuebles que ofertan, representan su principal interés en detalles relacionados con la seguridad, nivel socio-económico, innovaciones y la cercanía a centros comerciales y de esparcimiento.

Fuente: Investigación Campo marzo 2014
Elaborado por autor

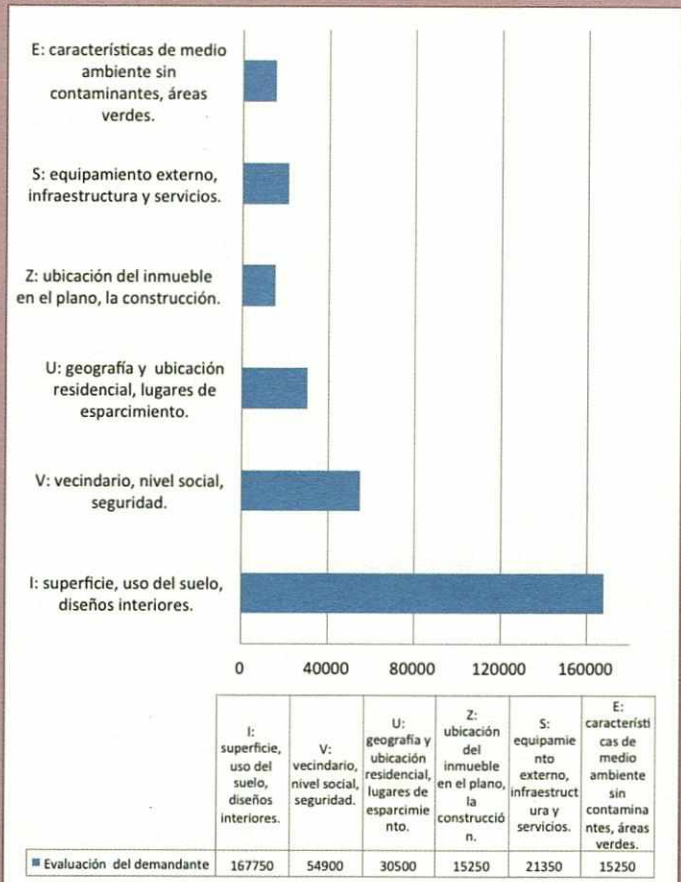
En la figura 6 la empresa Etinar S.A. considera que la oferta planteada al mercado inmobiliario refleja un interés directo en la superficie, diseño de interiores, materiales utilizados y la seguridad que brindan a sus clientes.

Los resultados precedentes serán sometidos a discusión, con mayor prioridad, los relacionados con aquellas personas que ya tienen sus propiedades en conjuntos residenciales en el sector de vía a Samborondón, que manifiestan carecer de las garantías básicas necesarias para desplegar información del precio de sus casas en comparación al valor de las mismas, se preocupan directamente de analizar las facilidades crediticias y no buscan medir su precio en base a la ubicación, construcción, cercanía con entidades bancarias, centros comerciales y demás sectores en donde los servicios y su calidad influyen en la decisión de compra de un inmueble.

El planteamiento de la hipótesis referente al análisis de todas las variables, involucra en la toma de decisiones y comparando el precio ofertado de un inmueble en los diferentes sectores de la vía a Samborondón, se podría indicar que existe responsabilidad por la calidad en la construcción del inmueble, solo así se podrá aseverar que las empresas constructoras en el Ecuador organizan sus actividades en base a la disposición directa de sus colaboradores en el servicio que se ofrece.

Figura #6

Oferta de Inmuebles observadas en Etinar S.A.



Fuente: Investigación Campo Marzo 2014
Elaborado por autor

En cuanto a la conversión de la ecuación de funciones de la oferta, se refleja en las diferentes constructoras de la vía Samborondón, considerando variables directas, reflejadas en el precio y la calidad, espacio del terreno, espacio de la construcción. En la figura siguiente se considera el precio para las diferentes urbanizaciones y empresas constructoras que presentan la oferta de acuerdo al nivel socioeconómico de los adquirientes del inmueble, siendo la variable el precio como su principal ejecutor para la toma de decisiones en el mercado inmobiliario ecuatoriano.

Una vez que usted tenga el permiso de edificación, es entonces, y sólo entonces, cuando debe contratar los servicios de un

constructor, para ejecutar el proyecto y construir esa vivienda o edificación (Wallace & Blythe, 2004).

La figura 7 refleja una curva directamente relacionada por la principal variable para la toma de decisiones en la adquisición de un inmueble ubicado en la vía a Samborondón, en donde la

mayor opción de precio la mantiene Wander Construcciones, siendo la opción determinada por variables más objetivas, donde el nivel económico de los compradores es alto y se consideran variables relacionadas a la calidad de construcción, cercanía a centros comerciales y de estudio, calidad de los interiores, formas y diseño, entre otros. Es necesario además definir que un nivel económico medio alto refleja su interés por variables también objetivas en las constructoras Salcedo Internacional y Etinar en donde el equilibrio de los precios está también relacionado por variables de calidad u diseño que reflejan también relevancia sobre la propuesta de los inmuebles promovidos.

Figura #7

Precios de diferentes empresas constructoras.



Fuente: Investigación Constructoras y Urbanizaciones. Marzo 2014
Elaborado por autor.

El personal encargado de la construcción debe de conocer el tema además de contar con la supervisión de un arquitecto certificado por una compañía constructora en la que se garantice la obra que se está realizando y brinde los servicios adecuados dependiendo el momento (Dittus & Johannan, 2011).

El nivel socioeconómico medio, busca un sector como Ciudad Celeste en donde las variables ofertadas disminuyen y la principal atención se la lleva el precio y la forma de crédito a presentarse para la toma de decisión en la adquisición.

Tabla #1

Característica de la Oferta aplicadas en las constructoras.

Características	CORPACEL		SALCEDO INTERNACIONAL		WANDER CONSTRUCCIONES S.A.		ETINAR S.A.	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
I:	121153,5	90%	160107,5	50%	163398	40%	167750	55%
V:	1346,15	1%	48032,25	15%	122548,5	30%	54900	18%
U:	2692,3	2%	32021,5	10%	61274,25	15%	30500	10%
Z:	2692,3	2%	25617,2	8%	20424,75	5%	15250	5%
S:	4038,45	3%	38425,8	12%	36764,55	9%	21350	7%
E:	2692,3	2%	16010,75	5%	4084,95	1%	15250	5%
Precio total del inmueble	134615	1	320215	1	408495	1	305000	1

Fuente: Cotizaciones realizadas marzo 2014
Elaborado por autor

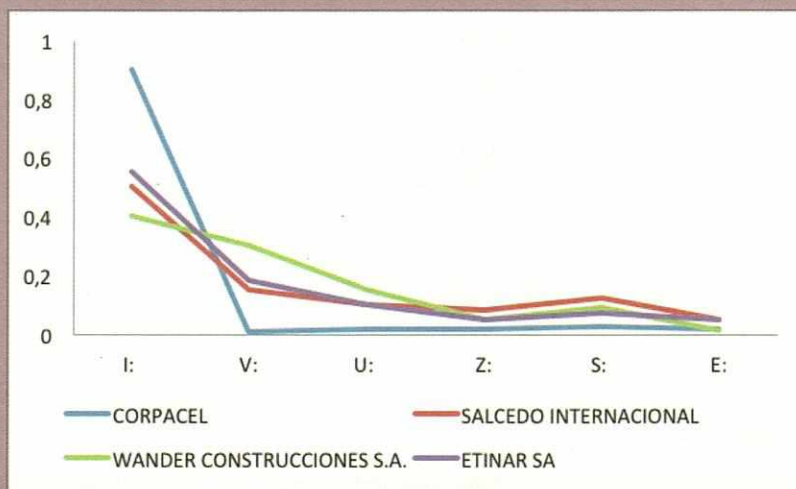
La Tabla # 1 involucra el conjunto de características y refleja una oferta dependiendo de cada constructora, donde se aplica un coeficiente directamente descrito en base a la condición socioeconómica del adquiriente del inmueble, siendo en determinadas constructoras el precio, la principal variable para la decisión en la compra del bien.

La presentación de las empresas constructoras, están reflejadas por intereses claros definidos por el cliente; en el caso de la variable I es la más importante al decidir la compra y es precisamente en los productos inmuebles que ofrece la constructora Corpacel con un valor vertical del 90%, mientras que las otras constructoras dan una importancia de 50%, 40% y 55%, distribuidas entre Salcedo, Wander y Etinar, respectivamente. En la variable V, se refleja un cambio importante en la decisión de adquirir un inmueble en donde la tabla refleja que la empresa Wander lidera con el 30% de interés en esta variable, siendo objetivo su vecindario y la seguridad que ofrece.

En la Figura 8 se mide la tendencia de cuáles son las principales características que consideran los compradores al adquirir un bien inmueble, siendo su principal eje la variable I, que es en donde la mayor parte de las constructoras inciden en dar equilibrio y facilidades solo por la tendencia de las variables.

Figura #8

Curvas de la cantidad ofertada propuestas por las constructoras



Fuente: Cotizaciones realizadas, marzo 2014
Elaborado por autor.

CONCLUSIONES

La oferta de los inmuebles en los conjuntos residenciales en particular se basa en las valoraciones de múltiples servicios, además de variables que valorizan el precio de una vivienda. Con el uso de una ecuación de funciones ofertadas se especifica características relevantes como la medición, estado de conservación y las variables involucradas en la definición del interés de la oferta presentada en el mercado inmobiliario.

Es necesario que se expongan todas las variables que involucran la oferta de bienes inmuebles y que sea característico en base al estatus al que se dirijan las diferentes residencias que se comercializan en la vía Samborondón, determinando que no es el trabajo que se realiza para comercializarla, sino más bien la dotación de normas de calidad, aplicación de innovaciones inmobiliarias, la recapitulación del sentido de vida y la hegemonía por el buen vivir de un nivel económico medio y alto, aplicando las diversas estrategias de lo ofertado en el mercado inmobiliario.

Es importante que los futuros propietarios del inmueble manifiesten el análisis de variables en las características del bien que van a adquirir y el precio que se comprometen a cancelar en caso de hacer una negociación, realizando un análisis del inmueble ofertado para que se establezca la valorización de los bienes raíces, determinar los atributos y maximizar el precio frente a sus costos. Entre los atributos se puede citar: la ubicación, el diseño de interiores y exteriores, el tamaño, equipamiento de muebles, detalles de construcción, entre otros.

En conclusión al valorar la oferta de inmueble es importante formarse una idea de la factibilidad económica, en donde la variación del terreno, el predio de construcción, la calidad de la infraestructura, el ingenio del constructor, el manejo de la seguridad, el acceso a los servicios básicos inmediato y la urbanización, son las aplicaciones más importantes de la ecuación de la oferta.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, P. (2012). *Mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas*. Santiago de Chile: EURE (Santiago) vol.38 no.114 Santiago mayo 2012.
- Armas, H. M. (2009). *Pese a más inversión Gobierno incumple la meta de viviendas*. En A. M. Ninoska Maneiro Malavé, Evaluación de la Calidad de Servicio de una Empresa de Diseño. Valencia Venezuela: Grupo de Investigación en Gestión de la Calidad. Esc. de Ing. Industrial, Fac. de Ingeniería, Universidad de Carabobo.
- Becker, & Borne. (2009). *prefabricated buildings*. North Carolina.
- Carter, D. (2011). *The paint in the Decoration*. New York: Blume.
- Dahl, T., & Spector, G. (2007). *Geodesic mold house*. Google Patents.
- Dittus, & Johannan. (2011). Panelized, edge-connected, modified-rhombic triacontahedral structures. Ecoredux.
- Dong, & Pfeiffer. (2005). Kit for assembling geodesic structure. Washington .
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (2012). *Macroeconomía*. New York: Mc Graw Hill.
- Ecuador.bienesonline. (10 de marzo de 2014). <http://ecuador.bienesonline.com>. Obtenido de http://ecuador.bienesonline.com/samborondon_156.php
- Hongya, Xianfeng, & Zhenyu. (2009). *The Greenest House in America*. New York.
- INEC, I. N. (2010). *La construcción en el Ecuador*. Quito Ecuador: INEC.
- Mejías, A., & Maneiro, N. (2009). Medición de la Calidad de Servicio: el modelo SERVQUAL. Caracas: Serie Cuadernos de Ingeniería Industrial, N° 2. ISBN: 978-980-12-2923-0 pp. II-1-56.
- Mejías, A., & Maneiro, N. (2009, Pág. 14). *Medición de la Calidad de Servicio: el modelo SERVQUAL*. Caracas: Serie Cuadernos de Ingeniería Industrial, N° 2. ISBN: 978-980-12-2923-0 pp. II-1-56.
- Metha, M. (2009). *Building Construction*. New York: Pearson.
- Ninoska, M. M., & Mejías, A. A. (2009). *Diseño, Remodelación y Construcción de Inmuebles*. Caracas Venezuela: XII Congreso de Ingeniería de Organización, pag. 1481-1492. Burgos.

- Perdomo, C. J. (2010). *Una propuesta metodológica para estimar los cambios sobre el valor de la propiedad: precios hedónicos espaciales*. Bogotá Colombia: Universidad de los Andes–Facultad de Economía–Cede.
- Pineda, C. R. (2009). *Auditorias Internas de calidad para empresas constructoras*. Bucaramanga: Universidad Pontificia Bolivariana.
- Ramírez, M. M. (2010). *Emprendimiento y Negocios*. Guayaquil Ecuador: UEES.
- Strongman, C. (2010). *Guía para la Construcción*. New York: Oceano.
- Strongman, C. (2011). *La casa sostenible*. Océano.
- Taylor, & Francis. (2010). *Geodesic structure*. cnki.
- Toca, T. C. (2011). *Desarrollo y calidad de la sociedad: compromiso del Estado y del mercado*. Revista de Ciencias Sociales (RCS), 619.
- Villegas, B. (2011). *Casa Moderna*. Villegas Editores.
- Wallace, & Blythe. (2004). *Coupling for sections of construction buildings*. Londres : North América Editorial.

Carlos Jiménez García

Economista de la Universidad Espiritu Santo – Ecuador.

E-mail: cajime@uees.edu.ec

Christian Rosero Barzola

Economista con Mención en Gestión Empresarial, Especialización Finanzas. Magister en Economía y Dirección de Empresas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Catedrático de la Universidad Espiritu Santo – Ecuador.

E-mail: chrosero@uees.edu.ec

REGION FINANCIERA
N° 231

CELESTE

Cotización No. 122247 Fecha: 09/03/2014 PAG. 1
3/9/2014 9:59:56

Cliente:
Teléfono: ZAC E-mail:
Oficina: ZAC Corredor: CORPORACIÓN CELESTE
CORPACEL
Vendedor: FRANCISCO R. EDUARDO, Telf. 2638-500 x 6000. NULL.
efranco@puccadeleste.com

PROYECTO CIUDAD CELESTE - LA PENINSULA

Modelo: MARE - 014 Área de Construcción: 122.10 m²
Manzana: 11 Lote: 44 Área de Terreno: 105.65 m²
Planta(s): 2

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DETALLE

PISOS: PB porcelanato PA cerámica. Escoporlanato
P principal alstonada. Interiores Tamberadas.
PUERTAS DE MADERA: Sanitarios y griferías FV o similar
SANITARIOS Y GRIFERIAS: PA de Gypsum, tipo liso.
TUMBADO: De aluminio y vidrio bronce.
VENTANAS: Marca Fighter o similar.
CERRADURAS: Capacidad 3m3. No incluye equipos.
CISTERNA: Se incluyen puertas closets en todos los dormitorios.
CLOSETS: Mesón hormigón con granito.
COCINA: Estructura metálica. Planchas de fibrocemento. Tejas.
CUBIERTA: Hormigón armado.
ESTRUCTURAS: Cocina: RH con melamine. Baños: Social y Master.
MUEBLES:



CONDICIONES DE VENTA

	DOLAR (\$)
Precio de Lista	134.615,50
Precio de Venta	134.615,50
30.00% de cuota de entrada	40.384,65

Financiamiento de la Cuota de Entrada:


Ver Anexo

Saldo Crédito Inst. Financieras:	94.230,85
00 Meses	1.926,02 REF
04 Meses	1.406,13 REF
120 Meses	1.171,36 REF
180 Meses	931,25 REF
300 Meses	762,59 REF

APÉNDICE A1

Proforma de Varias Constructoras y conjunto residenciales.

Proforma de Villa de Ciudad Celeste.

COTIZACIÓN			
Lote	27		
Área Terreno:	350 m ²	Precio de Venta	\$ 320.215,00
Ubicación:	Etapa 1	30% Entrada	\$ 96.064,50
Modelo:	1	Valor reserva	\$ 15.000,00
Area Const:	230,65	Saldo 30%	\$ 81.064,50
Balcon y terraza:	5.73 +18.30 m ²		
Parqueos	2		
Tiempo de entrega:	agosto del 2015		
	17 meses		
SALDO \$ 224.150,50			
FINANCIAMIENTO BANCARIO APROXIMADO			
Meses de Crédito	120		
Pagos mensuales (09%)	\$2.846,71		
Pagos mensuales (10%)	\$2.958,79		
Pagos mensuales (11%)	\$3.093,28		
FINANCIAMIENTO CON EL L.E.S.S.			
A 10 años (8.07%)	\$2.727,86		
A 15 años (9.62%)	\$1.337,79		
A 25 años (10.60%)	\$2.132,42		
		Darlyng Soriano	
		Asesora Inmobiliaria	
		N° celular : 099/5105044	

Proforma de Villa de Urbanización Las Condes



Proforma de Condominios de Montego Bay I y II

ÚNICOS CON UN BUEN CONCEPTO DE VIVIENDA - POCAS FAMILIAS - ALTA PLUS-VALÍA, CERCA A TODO, AL PIE DE LA VÍA SAMBORONDON, INVERSIÓN SEGURA.

Señor
CARLOS JIMÉNEZ GARCÍA
Ciudad.-

Estimado Sr. Jiménez:

Por este medio le agradezco la visita que realizó en el Conjto. Singapur este fin de semana y a la vez pongo a sus órdenes una excelente oportunidad de inversión aún con precios de planos. NUEVO PROYECTO DEPARTAMENTOS MONTEGO BAY I y II que está ubicado dentro del Conjt. Residencial Singapur al pie del Río Babahoyo Km. 4,8 Vía Puntilla Samborondón frente agencia del Bco. Bolivariano y MUY CERCA DE TODO. Centros Com. Plaza Navona, Tennis Club, Despensas Nélsón, Almacenes Boyacá, entre otros lugares y serán:

DOS CONDOMINIOS CADA UNO DISTRIB. en 04 DEPARTAMENTOS UNO POR PISO .- **MONTEGO BAY I**

Ubicado: Cerca al Río Babahoyo, FRENTE AL RÍO BABAHOYO desde sala , comedor y dormitorio master.

Área : 283m² y 2 parqueos por departamento.

PLANTA BAJA: Con patio.

04 DEPARTAMENTOS UNO POR PISO.

Valor: USD 1.443,45,00 c/m²

TOTAL: \$ 408.495.00

Financiamiento Directo: 15% firma del contrato \$ 18.382,28; luego 6 cuotas mensuales de \$ 17.361,04 y finalmente 18 cuotas mensuales de \$ 15.885,92 para cubrir el 100% crédito directo con la constructora y SIN INTERESES. Pero de ser su necesidad aplicar un crédito bancario también podrá realizarlo.

MONTEGO BAY II

Ubicado: Cerca al Río Babahoyo, con INIGUALABLE VISTA AL RÍO BABAHOYO desde sala y comedor.

Área : 221,10 m² y 2 parqueos por departamento.

PLANTA BAJA: Con patio.

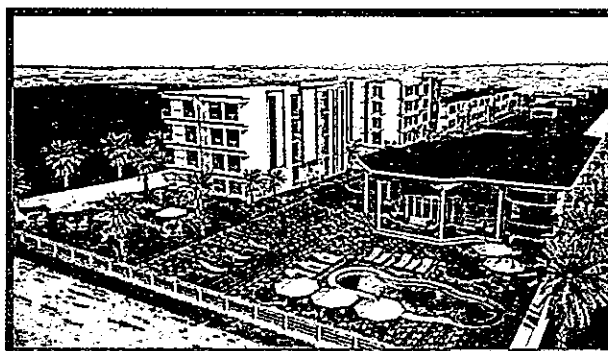
04 DEPARTAMENTOS UNO POR PISO.

Valor: USD 1.400,00 c/m²

Financiamiento Directo: 15% firma del contrato \$ 13.929,30; luego 6 cuotas mensuales de \$ 13.155,45 y finalmente 18 cuotas mensuales de \$ 12.037,67 para cubrir el 100% crédito directo con la constructora y SIN INTERESES. Pero de ser su necesidad aplicar un crédito bancario también podrá realizarlo.

ENTREGA: Diciembre del 2014.

Atentamente,
ING. MARIANA FLORES
Celular: 0992236313
WANDER CONSTRUCCIONES S.A.
Ofic.: 6030028 Ext. 33



Proforma Conjunto Residencial Britannia II

Miércoles 10 de Marzo del 2014
COTIZACIÓN

CLIENTE: CARLOS JIMENEZ GARCIA
 PROYECTO: BRITANNIA II
 TIPO VILLA: DEPARTAMENTO
 UBICACIÓN: A1 - P2-N

25 % ENTRADA: \$ 75.050,00
 PLAZO: 3 meses
 CUOTAS ENTRADA: \$ 25.016,67

CONSTRUCCION: 184,22 m2
 VALOR PROPIEDAD: \$ 305.000,00
 % ENTRADA: 25,00
 RESERVA: \$ 1.200,00

MONTO CREDITO: \$ 228.750,00
 CONTRA ENTREGA CON EL DPTO.

Tipo	N°	Mes	Valor	Capital	Interes	Dividendo	Saldo
R	1	18/03/2014	305.000,00	1.200,00	-	1.200,00	303.800,00
E	1	30/03/2014	303.800,00	25.016,67	-	25.016,67	278.783,33
E	2	30/04/2014	278.783,33	25.016,67	-	25.016,67	253.766,67
E	3	30/05/2014	253.766,67	25.016,67	-	25.016,67	228.750,00
TOTALES:				76.250,00	-	76.250,00	

Atentamente,

Guillermo Jouvin A.
GERENTE GENERAL ETHIAR S.A.



