

6. CONCLUSIONES

Primeramente, como resultado del análisis, se puede concluir que la realización de este proyecto inmobiliario no tiene restricciones de mercado, de tipo técnicas, o financieras. Esto quiere decir que existe una demanda inmobiliaria y un segmento de mercado específico (nivel socio-económico medio-alto) por satisfacer, aún considerando la oferta actual en el sector. Existen las capacidades técnicas-ingenieriles, se cumplen normas de diferente índole para realizar el proyecto, y finalmente, existe un retorno a la inversión adecuado al finalizar el proyecto que impulsa su ejecución.

Al realizar este plan de negocios o ante proyecto se llegó a las siguientes conclusiones:

- Para que un proyecto inmobiliario sea altamente competitivo, es “imperativo realizar una efectiva Gestión Inmobiliaria, que comprende desde la misma idea ó concepto del proyecto, la selección de la ubicación, la identificación del segmento objetivo, el diseño, funcionalidad y características que debe tener el proyecto y el producto, el análisis de la competencia que puede afectar los resultados de rotación y ventas, el mejor precio y condiciones comerciales que permitan alcanzar las metas económicas propuestas, la más efectiva estrategia comercial y de ventas con el más adecuado apoyo promocional para el producto, la mejor selección, capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas quien es a la final la responsable de cristalizar con éxito los objetivos del proyecto” (Gridcon, Párr. 5). De esta manera, analizando el terreno en estudio ubicado en el sector El Einstein, se ha determinado realizar un proyecto inmobiliario residencial de casas para un segmento socio económico medio alto, con acabados de lujo, con la implementación de dos sistemas de desarrollo

sustentable, a un precio de venta de \$ 830 dólares el m2. Las estrategias comerciales y de ventas se enfocarán en resaltar la calidad de los acabados, la moderna arquitectura y funcionalidad del conjunto y de las casas, el apoyo al desarrollo sustentable y a la construcción amigable con el medio ambiente; mientras que las políticas de precios intentan permitir que el comprador tenga las facilidades económicas para adquirir una casa.

- Dentro del análisis de mercado del sector inmobiliario y de un sector en específico, es necesario no solamente analizar sino interpretar correctamente las nuevas características, aspiraciones y conductas del comprador de vivienda con respecto al tipo de producto, e igualmente evaluar la capacidad económica del mercado y segmento específico de la población a la cual va dirigida la vivienda, para de esta forma enfocar un proyecto inmobiliario que se adapte a estas tendencias. Esto es muy importante, y puede ser el punto de dónde se origina el éxito ó fracaso del proyecto.
- Se debe tomar en cuenta que las casas a construir se ajusten correctamente al tipo de producto que se intente ofrecer en base al segmento de mercado objetivo, tratando de ofrecer el mejor producto al mejor precio, lo cual no necesariamente quiere decir al más bajo precio sino al precio que mejor se ajuste al tipo de producto y segmento objetivo seleccionado.
- El precio de venta de las unidades de vivienda se establece luego del análisis de varios parámetros, que no solo incluyen los costos reales y el margen de utilidad buscado,

sino también las condiciones del mercado y la capacidad de endeudamiento de las personas del mercado objetivo. Esto implica que, en ocasiones, el margen de utilidad se ve afectado por condiciones negativas del mercado inmobiliario, tal como sucedió durante el segundo semestre del año pasado, por las grandes restricciones del crédito hipotecario disponible, y podría volver a suceder si existe volatilidad en las decisiones y políticas económicas, tanto del gobierno central como de las instituciones financieras públicas y privadas.

- Analizando los costos de implementación de los sistemas de desarrollo sustentable y sus efectos sobre de la rentabilidad, se observa que si VAYEZ Construcciones asume los costos de implementación de los sistemas de desarrollo sustentable, entonces ésta disminuye en aproximadamente 2.5%, pero como se dijo esto puede traer beneficios en el presente y futuro de la empresa. Estos beneficios pueden ser el aumento de ganancia para los proyectos donde la instalación de estos sistemas sea técnicamente posible, el posicionamiento como empresa líder en sistemas amigables con el medio ambiente y el mejoramiento de la imagen de la empresa logrando que ésta sea mejor percibida que otras constructoras similares.
- El perfil del cliente potencial es una familia de clase media-alta, que posea ingresos familiares mensuales promedio aproximados a \$ 2,500.00 dólares, para quienes tomando en cuenta el valor de las casas y las condiciones de pago establecidas (porcentajes de reserva y entrada establecidos) en las políticas de precios, se observa que el cliente al que se enfoca el proyecto deberá tener ahorrado un promedio de \$

36,000 dólares. Esta cantidad variará entre \$ 20,000 y \$ 45,000 dependiendo si el cliente compra la casa en los inicios del proyecto o al final del proyecto cuando las casas están listas para ser habitadas. Además y como ya se explicó, al revisar que las cuotas mensuales del crédito hipotecario no superen el 33% del ingreso promedio familiar, entonces tal como se indica en la Tabla 4.10, el cliente pagará un promedio de \$ 821 dólares como cuotas mensuales bajo las características de crédito de 9% de tasa de interés y 12 años plazo para casas menores a \$ 120,000, y 10,75% de tasa de interés y 15 años plazo para casas mayores a \$ 120,000; aunque estos valores cambiarían dependiendo de la institución financiera y del plazo que escoja el cliente para su crédito hipotecario.

- Los sistemas de recolección de agua de lluvia y calentadores solares de agua, son sistemas sustentables perfectamente compatibles con el mercado objetivo escogido debido a que al dirigir el proyecto a un segmento de mercado de familias de clase socio-económica media alta, entonces de manera general existe interés en aportar al cuidado del medio ambiente y al desarrollo sustentable.
- Los sistemas estudiados de aporte al desarrollo sustentable del medio ambiente, son sistemas que después de amortizarse presentan un ahorro en los gastos de agua y gas, y que además son amigables con el medio ambiente aportando al desarrollo sustentable. Actualmente en Quito, el ahorro de estos sistemas en el consumo de agua y gas para una familia promedio no tiene una incidencia determinante debido a que en el caso del agua, el Ecuador esta en una de las regiones del mundo con mayor

abundancia de este liquido vital y por tanto su precio es económico, e igualmente con respecto al gas, este es subvencionado y por tanto muy económico (más económico de la región), siendo alrededor de 7 a 10 veces más barato en comparación con países vecinos como Perú o Colombia respectivamente, ó 12 - 6 - 7 y 2.5 veces más barato que en otros países de la región como Paraguay, Argentina, México y Bolivia respectivamente. Sin embargo, estos sistemas pueden presentar importantes beneficios si se los empieza a adoptar de manera masiva en la ciudad, donde se podría tener beneficios como:

- Una considerable reducción en la demanda de las redes de suministro público, contribuyendo a la conservación de reservas publicas, al igual que una disminución de en la cantidad de agua que entra en la red de drenaje pública.
- El saber que el uso de calentadores solares de agua cubre entre un 75% y 100% de la demanda de agua caliente en una casa, se puede eliminar altas cantidades de emisiones de CO2 al medio ambiente, gracias a que se deja de usar hidrocarburos como el gas licuado de petróleo o la electricidad que puede provenir de la quema de combustibles fósiles. De esta forma, si en una casa de 5 personas en la que se necesitaría un aproximadamente 627 litros de gas (Glp - licuado de petróleo), se ahorra 540 litros de gas con el uso de los paneles solares, entonces el dejar de consumir esta cantidad de litros de gas significa dejar de contaminar el medio ambiente con 0,73 toneladas métricas de dióxido de carbono al año. Ahora, si tomamos que un auto promedio genera aproximadamente 2 toneladas de dióxido de carbono al ambiente, entonces al

usar los calentadores solares de agua el Conjunto Residencial Vayez-Einstein dejaría de emitir más de 10.95 toneladas de CO₂ – dióxido de carbono al año, lo que equivale a retirar más de 5 autos de circulación en un año o plantar 32 arboles en el mismo periodo.

- El ahorro anual en subvención de gas por parte del gobierno en el Conjunto Residencial Vayez-Einstein sería de aproximadamente \$ 2,900 dólares, más de \$ 39,000 dólares al culminar la vida útil de estos sistemas, y más de \$ 97,000 dólares después de 45 años una vez realizando el mantenimiento especial mencionado anteriormente, lo cual es significativo.
- Los estudios de prefactibilidad como el presente, ayudan a tomar decisiones sobre si se debe seguir adelante con el estudio del proyecto o si se debe desecharlo. Aunque las estimaciones aquí realizadas tienen aún un margen de variabilidad debido a que la información de partida no es aún precisa, ya dan una idea bastante clara sobre lo que significa el proyecto como negocio y sobre la decisión positiva o no, de seguir adelante con su definición. En ocasiones, este análisis también permite decidir si se deben realizar cambios sustantivos en la visión del proyecto, tales como cambiar el mercado objetivo, el tipo de producto, las condiciones de venta y otros parámetros que pueden alterar significativamente la concepción inicial del proyecto.
- La conclusión más importante es que el proyecto de la forma en que está concebido es factible, por tanto se debe continuar con el análisis definitivo, considerando que los sistemas sustentables aquí sugeridos ayudarán a que el proyecto sea diferente,

competitivo y no representa reducciones importantes en el margen de utilidad esperado.