



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y
FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN
DE BIENES RAÍCES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR:

SUSANA JACQUELINE BENÍTEZ CORREA

DIRECTOR:

ECON. DAYANARA VILLAFUERTE

2008

QUITO – ECUADOR

Economista Dayanara Villafuerte,
DOCENTE INVESTIGADORA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA
PARTICULAR DE LOJA.

CERTIFICACIÓN

Que el presente trabajo de investigación, realizado por la estudiante señora Susana Jacqueline Benítez Correa, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo que autorizo su presentación.

Loja, Agosto de 2008

Econ. Dayanara Villafuerte
DIRECTORA DE TESIS

CESIÓN DE DERECHO

Yo, JACQUELINE BENÍTEZ CORREA, declaro conocer y aceptar la disposición del Artículo 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja, que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad.

JACQUELINE BENÍTEZ CORREA

C.I. 0701216798

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

JACQUELINE BENÍTEZ CORREA
C.I. 0701216798

DEDICATORIA

A mi madre y a la memoria de mi padre quienes cultivaron en mí el deseo de superación personal y profesional.

A mi esposo Orlando y a mis hijas Estefanía, Diana y Andrea.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento a los Directivos, personal docente y administrativo de la Universidad Técnica Particular de Loja por permitirme realizar estudios profesionales, a través de la Educación a Distancia.

De manera especial, mi sincero agradecimiento a la Economista Dayanara Villafuerte, por haber guiado y orientado acertadamente la tesis hasta su presentación.

JACQUELINE BENITEZ CORREA

C.I. 0701216798

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	1
CERTIFICACIÓN.....	ii
CESIÓN DE DERECHO	iii
AUTORÍA.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
RESUMEN EJECUTIVO	xvii
CAPITULO I	
1 ANÁLISIS EXTERNO Y CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO	
1.1 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PAÍS.....	1
1.2 ANÁLISIS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO	3
1.2.1 Reseña histórica del sector inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito. .	4
1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO	5
1.3.1 Tipos de empresa inmobiliaria	6
1.3.2 Tendencia del sector.....	6
1.3.3 Factores que influyen en el sector inmobiliario	7
1.3.3.1 Factor económico	7
1.3.3.2 Factor político-legal.....	8
1.3.3.3 Factor tecnológico.....	8
1.3.3.4 Factor demográfico-social.....	8
1.4 COMPOSICIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO.....	9
1.4.1 Sector oferente.....	9
1.4.2 Sector demandante.....	9
1.4.3 Asesores Inmobiliarios	9
1.4.4 Base legal	10
1.4.4.1 Tipos de contrato	10
1.4.5 Bien inmueble o vivienda	10

CAPITULO II

2 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1	ANÁLISIS DEL MERCADO	11
2.1.1	El mercado de bienes raíces.....	11
2.1.1.1	Descripción del mercado:	11
2.1.1.2	Tamaño del mercado:	12
2.1.1.3	El mercado de referencia.....	12
2.1.1.4	Segmentación del mercado	13
2.1.1.4.1	Segmentación demográfica.....	13
2.1.1.4.2	Segmentación socio-económica	13
2.1.2	Investigación de mercado	14
2.1.2.1	Diseño de la encuesta	14
2.1.2.2	Muestra	15
2.1.2.3	Análisis de resultados	15
2.1.3	IDENTIFICACIÓN DE SEGMENTOS MÁS ATRACTIVOS	24
2.1.3.1	Perfil del grupo objetivo	25
2.1.4	OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO.....	25
2.1.4.1	Demanda potencial	26
2.1.4.2	Oferta	27
2.2	IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	27
2.2.1	Identificación de la competencia relevante	27
2.2.2	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	28
2.2.3	DESCRIPCIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.....	29
2.3	PROYECCIÓN OPTIMISTA Y PESIMISTA.....	30
2.3.1	PROYECCIÓN DE BIENES EN VENTA.....	30
2.3.1.1	Proyección de bienes en arriendo	32

CAPITULO III

3 LOCALIZACIÓN, TAMAÑO DEL NEGOCIO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	34
3.1.1	DATOS GENERALES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.....	34
3.1.2	Mapa del Distrito Metropolitano de Quito.....	35
3.2	CAPACIDAD DEL PROYECTO	35
3.2.1	DISPONIBILIDAD DE CAPITAL	35
3.2.2	TECNOLOGIA.....	36
3.2.3	DEMANDA DEL MERCADO.....	36

3.2.4	COMPETENCIA.....	37
3.3	LIMITACIONES DEL PROYECTO	37
3.4	INGENIERIA DEL PROYECTO	37
3.4.1	Descripción del producto&servicio	37
3.4.2	DIAGRAMA DEL PROCESO	44
3.4.2.1	Proceso para la captación del bien inmueble para venta o arriendo	44
3.4.2.2	Proceso para venta o arriendo del bien inmueble	45
3.4.3	INSTALACIONES	46
3.4.4	EQUIPOS E INSTALACIONES.....	47
3.4.5	RECURSO HUMANO	48
3.4.5.1	ENTIDADES DE APOYO: GREMIAL, FINANCIERA Y LEGAL.....	48
CAPITULO IV		
4 ORGANIZACIÓN Y ADMINSTRACIÓN DEL PROYECTO		
4.1	LA EMPRESA	50
4.1.1	NOMBRE	50
4.2	FILOSOFÍA CORPORATIVA	50
4.2.1	MISIÓN	50
4.2.2	VISIÓN	50
4.2.3	VALORES	51
4.2.4	OBJETIVOS	51
4.3	ANÁLISIS FODA.....	51
4.4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	52
4.4.1	ORGANIGRAMA.....	53
4.4.2	MANUAL DE FUNCIONES	53
4.5	ASPECTOS LEGALES	54
4.5.1	TRAMITES CONSTITUCIONALES DE LA EMPRESA.	54
4.5.2	TRÁMITES FISCALES.....	55
4.5.3	TRÁMITES MUNICIPALES.....	55
4.5.4	TRÁMITES LABORALES.....	55
4.6	MARKETING MIX	55
4.6.1	Producto&servicio	56
4.6.2	PRECIO	56
4.6.2.1	HONORARIOS	57
4.6.3	CANAL DE VENTAS.....	57
4.6.4	PROMOCIÓN.....	58

4.6.4.1	PUBLICIDAD	58
4.6.4.2	VENTA PERSONAL (Asesores inmobiliarios)	59
4.6.4.3	INTERNET	59
CAPITULO V		
5 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO		
5.1	INVERSIÓN	60
5.1.1	ACTIVOS FIJOS	60
5.1.1.1	Equipo de oficina	60
5.1.1.2	Equipo de computación	61
5.1.1.3	Muebles y enseres.....	61
5.1.2	ACTIVOS INTANGIBLES.....	62
5.1.3	CAPITAL DE TRABAJO.....	62
5.1.4	Resumen de inversión	63
5.2	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	64
5.2.1	TABLA DE AMORTIZACIÓN	64
5.3	PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	65
5.3.1	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	65
5.3.2	PRESUPUESTO DE EGRESOS	67
5.3.2.1	GASTO DE ADMINISTRACIÓN	67
5.3.2.1.1	SUELDOS Y SALARIOS.....	67
5.3.2.1.2	SERVICIOS BÁSICOS.....	68
5.3.2.1.3	MANTENIMIENTO	69
5.3.2.1.4	GASTOS DE OFICINA.....	69
5.3.2.1.5	DEPRECIACIÓN ACTIVOS TANGIBLES	70
5.3.2.1.6	AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	71
5.3.2.2	GASTOS DE VENTAS.....	71
5.3.2.2.1	COMISIÓN ASESORES	71
5.3.2.2.2	PUBLICIDAD.....	72
5.3.3	PROYECCIÓN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	73
5.3.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	73
5.4	Estados financieros pro forma	75
5.4.1	Estado de resultados	76
5.4.2	Flujo de caja.....	77
5.4.3	Balance general	78

CAPITULO VI

6 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1	EVALUACIÓN FINANCIERA	80
6.1.1	FLUJO DE FONDOS	80
6.1.2	TASA DE DESCUENTO	82
6.1.3	VALOR ACTUAL NETO.....	82
6.1.4	TASA INTERNA DE RETORNO	83
6.1.5	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	84
6.1.6	RELACIÓN BENEFICIO COSTO.....	84
6.1.7	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	85
	CONCLUSIONES.....	86
	RECOMENDACIONES.....	88
	BIBLIOGRAFÍA.....	89
	ANEXOS.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Proyección de PEA Quito.....	11
Tabla No. 2 Tamaño del mercado	12
Tabla No. 3 Segmentación demográfica	13
Tabla No. 4 Segmentación socio-económica	13
Tabla No. 5 Cuadro de Códigos de la encuesta.....	16
Tabla No. 6 Los bienes raíces una inversión segura.....	18
Tabla No. 7 Confianza en la empresa inmobiliaria	18
Tabla No. 8 Opciones en el negocio inmobiliario	19
Tabla No. 9 Motivo de la inversión	20
Tabla No. 10 Zonas de preferencia	21
Tabla No. 11 Preferencia de m2 del área del inmueble	22
Tabla No. 12 Preferencia en la forma de pago.....	23
Tabla No. 13 Requisitos que exige a la empresa inmobiliaria.....	23
Tabla No. 14 Estado civil	24
Tabla No. 15 Actividad económica	24
Tabla No. 16 Nivel de instrucción	24
Tabla No. 17 Ingreso familiar.....	25
Tabla No. 18 Competidores existentes y relevantes	27
Tabla No. 19 Factores básicos de la competencia.....	28
Tabla No. 20 Detalle de fortalezas y debilidades	29
Tabla No. 21 Objetivo de ventas en el 1er año	31
Tabla No. 22 Proyección de bienes en ventas	32
Tabla No. 23 Bienes en arriendo el 1er año	32
Tabla No. 24 Proyección de bienes en arriendo.....	33
Tabla No. 25 Demanda Del Mercado	36
Tabla No. 26 Políticas bancarias para créditos inmobiliarios	41
Tabla No. 27 Equipo de oficina.....	47
Tabla No. 28 Muebles de oficina	47
Tabla No. 29 Útiles de oficina mensual	47
Tabla No. 30 Recurso humano requerido.....	48
Tabla No. 31 Entidades de apoyo	48

Tabla No. 32 FUNCIONES DEL PERSONAL	53
Tabla No. 33 Número de socios y su capital aportado	54
Tabla No. 34 Presupuesto para Publicidad	58
Tabla No. 35 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES TOTALES.....	60
Tabla No. 36 EQUIPO DE OFICINA.....	60
Tabla No. 37 EQUIPO DE COMPUTACIÓN	61
Tabla No. 38 MUEBLES Y ENSERES	61
Tabla No. 39 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	62
Tabla No. 40 CAPITAL DE TRABAJO.....	62
Tabla No. 41 INVERSIÓN TOTAL.....	63
Tabla No. 42 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	64
Tabla No. 43 TABLA DE AMORTIZACIÓN	65
Tabla No. 44 INGRESOS POR VENTA DE BIENES	66
Tabla No. 45 INGRESO POR ARRIENDO DE BIENES.....	66
Tabla No. 46 INGRESOS TOTALES.....	66
Tabla No. 47 SUELDOS Y SALARIOS.....	67
Tabla No. 48 PROVISIONES	67
Tabla No. 49 PROYECCIÓN SUELDOS Y SALARIOS	68
Tabla No. 50 SERVICIOS BÁSICOS.....	68
Tabla No. 51 PROYECCIÓN SERVICIOS BÁSICOS	68
Tabla No. 52 MANTENIMIENTO EQUIPOS.....	69
Tabla No. 53 PROYECCIÓN MANTENIMIENTO EQUIPOS	69
Tabla No. 54 GASTOS DE OFICINA.....	69
Tabla No. 55 PROYECCIÓN GASTOS DE OFICINA	70
Tabla No. 56 DEPRECIACIÓN ACTIVOS TANGIBLES.....	70
Tabla No. 57 PROYECCIÓN DEPRECIACIÓN.....	70
Tabla No. 58 AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	71
Tabla No. 59 COMISIÓN ASESORES	71
Tabla No. 60 PROYECCIÓN COMISIÓN ASESORES	72
Tabla No. 61 PUBLICIDAD.....	72
Tabla No. 62 PROYECCIÓN PUBLICIDAD	72
Tabla No. 63 PROYECCIÓN DE GASTOS Y VENTAS	73
Tabla No. 64 PUNTO DE EQUILIBRIO	74
Tabla No. 65 ESTADO DE RESULTADOS	76
Tabla No. 66 FLUJO DE CAJA.....	78

Tabla No. 67 BALANCE GENERAL	79
Tabla No. 68 FLUJOS DE FONDOS	81
Tabla No. 69 TASA DE DESCUENTO	82
Tabla No. 70 VALOR ACTUAL.....	82
Tabla No. 71 TASA INTERNA DE RETORNO	83
Tabla No. 72 PERIODO DE RECUPERACIÓN.....	84
Tabla No. 73 RELACIÓN BENEFICIO COSTO.....	84
Tabla No. 74 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Distribución de la oficina.....	46
Gráfico No. 2 Capital aportado	54
Gráfico No. 3 INVERSIÓN TOTAL	63
Gráfico No. 4 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	64
Gráfico No. 5 TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	65
Gráfico No. 6 Punto de equilibrio venta de bienes año 1	75
Gráfico No. 7 Punto de equilibrio arriendo año 1	75
Gráfico No. 8 UTILIDAD FRENTE A LAS VENTAS	77
Gráfico No. 9 Confiabilidad en las empresas inmobiliarias	132
Gráfico No. 10 Opciones en el negocio inmobiliario.....	132
Gráfico No. 11 Motivo de la negociación inmobiliaria.....	133
Gráfico No. 12 Zona de preferencia del bien inmueble	133
Gráfico No. 13 Preferencias del área del inmueble	134
Gráfico No. 14 Preferencias en la forma de pago	134
Gráfico No. 15 Exigencias del cliente	135

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1 Ley de los corredores de bienes raíces.....	91
Anexo No. 2 Garantía para el ejercicio de la profesión de corredores de bienes raíces.....	96
Anexo No. 3 Reglamento de la ley de corredores de bienes raíces	97
Anexo No. 4 Escala de honorarios para los corredores de bienes raíces.....	102
Anexo No. 5 Número de viviendas a construirse en el quinquenio (2001 - 2005).....	104
Anexo No. 6 Código de ética profesional de los corredores de bienes raíces federación nacional de corredores de bienes raíces.....	107
Anexo No. 7 Contrato de arrendamiento.	111
Anexo No. 8 Minuta de compraventa, de un departamento	114
Anexo No. 9 Contrato de corretaje (sin exclusividad).....	118
Anexo No. 10 Contrato de corretaje con clausula de exclusividad.....	120
Anexo No. 11 INEC, Censo de población y vivienda, 2001 indicadores sociales	122
Anexo No. 12 Matriz clasificación socio-económica.....	123
Anexo No. 13 Encuesta	124
Anexo No. 14 Producto Interno Bruto.....	127
Anexo No. 15 Bolsa de Vivienda	128
Anexo No. 16 Crédito Banco de Guayaquil	129
Anexo No. 17 Crédito MM. Jaramillo Arteaga	131
Anexo No. 18 Resultados encuestas - gráficos.....	132

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto tuvo por objeto elaborar un plan de negocios para la formación, implementación y operación de una empresa dedicada a comercializar bienes raíces en el Distrito Metropolitano de Quito, y, aún cuando, se enfoca en los aspectos económicos financieros que se desprende de una valoración de rentabilidad, contribuye a la solución de un enorme problema social representado por la creciente demanda de vivienda y de empleo.

Para realizar este estudio se procedió a describir el negocio de bienes raíces, se investigó el mercado de bienes raíces en el Distrito Metropolitano de Quito, se planificó la empresa en el aspecto administrativo, operativo y financiero y se realizó la evaluación financiera, económica y social del proyecto.

En el capítulo I se realizó el análisis externo y características del negocio inmobiliario, se analizan los factores económicos, legales, tecnológico, y demográfico que influyen en el sector inmobiliario, su composición, sector oferente, sector demandante y asesores inmobiliarios, y finalmente la base legal en que se apoya todas las actividades relacionadas con el negocio inmobiliario.

En el capítulo II se efectuó el análisis e investigación de mercado para lo cual se realiza una encuesta dirigida a los potenciales consumidores de bienes raíces realizadas en los principales centros comerciales de Quito donde convergen personas de los sectores norte, Sur y Valles de Quito. El resultado de la encuesta reveló que el 85% de la población del Distrito Metropolitano de Quito considera que es confiable adquirir, vender o arrendar un bien a través de una empresa inmobiliaria; el 32% exige seguridad en las negociaciones; además el 17,5% prefiere adquirir una casa, y el 21,25% desea vender el departamento, entre otros resultados.

Además se realizó un análisis e identificación de la competencia y proyección de bienes en venta y arriendo a cinco años.

En el capítulo III se indicó la localización y capacidad del negocio, así como la ingeniería del proyecto. Pues según el estudio de mercado el 45% de la oferta y demanda prefieren la zona norte de Quito para realizar sus operaciones inmobiliarias. También se realizó una

descripción del producto-servicio, así como del equipo e instalación y recurso humano necesario para la operación de la empresa.

En el capítulo IV se explicó la organización de la empresa, filosofía corporativa, estructura, aspectos legales para su constitución y marketing mix .

En el capítulo V se efectuó el estudio económico financiero, determinando en primer lugar la inversión total que se ubica en \$ 21.669,36 para lo cual la empresa al iniciar sus operaciones dispone de recursos propios por un valor de \$14.669,36 y realizará un préstamo de \$ 7000 dolares a cinco años plazo a una institución bancaria para cubrir sus necesidades económicas. Además se realizó el presupuesto de ingresos que constituyen la comisión por venta y arriendo de bienes; el presupuesto de egresos que compone los sueldos de empleados, comisión asesores, servicio básico, mantenimiento de equipo, útiles y material de oficina, y, gastos de publicidad; y estados financieros proformas que son los resultados económicos proyectados a cinco años que se supone tendrá la empresa.

En el capítulo VI se realizó la evaluación financiera del proyecto donde se determinó que el proyecto es viable y rentable. El indicador de Relación Beneficio/Costo obtenido es mayor a uno lo que nos indica que el proyecto es financieramente ejecutable, pues el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos; la recuperación de la inversión se realiza en dos años siete meses y los indicadores financieros VAN correspondiente a \$18.307,74 y la TIR 45,01% demuestran la viabilidad del proyecto.

Finalmente, se señaló las conclusiones y se planteó las recomendaciones. De acuerdo al estudio de mercado se determinó que el 45% de la población del Distrito Metropolitano de Quito desea adquirir, vender o arrendar un bien en el norte de Quito, por lo que se deduce que éste es un sector atractivo para el negocio de los bienes raíces, se determinó que la venta de departamentos es una opción importante en los bienes raíces y la preferencia por adquirir casa frente a los departamentos es alta.

Se recomendó a la empresa respetar los valores enunciados en la filosofía corporativa para conseguir la simpatía y fidelidad de los consumidores, así como monitorear constantemente el servicio al cliente en la etapa de preventa y postventa para alcanzar los objetivos propuestos y lograr la visión que se propone.

1.1 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PAÍS

La vivienda representa una de las demandas sociales más sentidas al ser un bien de difícil acceso particularmente para los sectores de menos recursos económicos y, por lo tanto; constituye uno de los ejes principales de las políticas de gobierno.

Las familias tienen derecho a una solución habitacional que les permita, no solo protegerse del medio ambiente, sino también desarrollar una serie de actividades cotidianas que son indispensables para el bienestar social.

Los factores económicos, sociales, demográficos y tecnológicos en el país influyen de forma directa e indirecta en la adquisición de vivienda. Es necesario considerar los aspectos demográficos del país y especialmente de la región objetivo para identificar las necesidades de demanda de bienes raíces en diferentes estratos de la población.

Los cambios tecnológicos son cada vez más acelerados y la competencia nos obliga a ser mejores, por lo tanto es de vital importancia que las empresas tengan conocimiento de todos estos factores que afectan el giro del negocio e inclusive puede determinar su éxito.

El diseño de una política de vivienda depende, entre otros factores, de estimaciones confiables de la magnitud de la diferencia entre cantidad de vivienda existente y la totalidad de los hogares de un país, y de la medida en que las viviendas existentes cumplen con estándares mínimos que permitan ofrecer una calidad de vida adecuada a sus habitantes.

Según el SIISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador) con los datos de la última encuesta de condiciones de vida, el número de hogares que cuentan con una vivienda propia se ubicó en 2,14 millones, que corresponde al 65,6% del total; por lo que 1,12 millones de hogares no cuentan con vivienda propia; siendo un buen indicador sobre el déficit habitacional en el país.

Al desagregar este indicador, se observa que el 48% de los hogares asentados en la sierra urbana no cuentan con vivienda propia, siendo la región con mayor déficit

habitacional en el país. En Pichincha 339 mil hogares no tienen vivienda, seguido de Guayas con 263 mil y Azuay con 60 mil.

El indicador de tenencia de vivienda se ha reducido entre 1999 y el 2006 en aproximadamente 10% , lo que indica un descuido en las políticas públicas de vivienda en los últimos años, las cuales se han centrado en otorgar un bono estatal para la construcción de viviendas.¹

La crisis del año 1999 que vivimos en el país durante el Gobierno del Dr. Jamil Mahuad constituyó un duro golpe por la incautación de los depósitos de los cuenta ahorristas en el feriado bancario. La confianza de sus depositantes se afectó de forma importante y buena parte de las familias ecuatorianas sintieron la necesidad de proteger sus ingresos e inversiones orientados a buscar una forma segura y rentable como son los bienes raíces en sus modalidades de casa, departamento, o terreno.

Las remesas de los migrantes ecuatorianos que ascienden aproximadamente a USD \$ 1500 millones² considerado como una de las principales fuentes de divisas de la economía, han contribuido al crecimiento y estabilidad del país en el corto plazo; sin embargo, no se puede determinar que se mantenga constante en los años subsiguientes.

Muchas de las familias que adquieren un bien inmueble reciben dinero de sus parientes inmigrantes que residen en EEUU, Italia y España. También están los inversionistas locales que buscan un bien raíz en sitios de alta plusvalía; y las familias que aún no tienen vivienda y su adquisición depende de la capacidad de pago y de los recursos provenientes de algún tipo de financiamiento.

El desarrollo de la industria de la construcción al promover el crecimiento urbanístico del país colabora al éxito del negocio inmobiliario ofreciendo diferentes proyectos de vivienda que cuentan con variados planes de financiamiento para facilidad del cliente.

¹ Cámara de Industrias de Pichincha, Boletín Agosto 2007

² Cámara de Comercio de Quito (2004). "indicadores". Boletines de la Cámara N° 59, p 25

De acuerdo a información proporcionada por el Banco Central, el PIB presenta un incremento a partir del año 2001 y determina una proyección al año 2006 del PIB equivalente a 39.823.744 dólares³

1.2 ANÁLISIS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Este estudio se enfoca en el Distrito Metropolitano de Quito, por considerar a Quito el mayor foco de actividad industrial, comercial, bancario y de servicios, las facilidades de estudio, por el continuo crecimiento demográfico debido a la población que emigra a nuestra capital en busca de oportunidades y por ser considerada como una gran fuente de trabajo, se convierte en un atractivo para el sector inmobiliario y en consecuencia permanentemente se incrementa la actividad en este sector.

El 27 de diciembre de 1993, se promulgó la Ley que crea el Distrito Metropolitano de Quito, con este nuevo ordenamiento administrativo y territorial, el Municipio de Quito regula el uso del suelo, planifica y reglamenta lo relacionado con la transportación pública y privada en su jurisdicción, controla la contaminación ambiental, y propicia la integración y participación de la comunidad en el financiamiento, identificación y planificación de los proyectos.

Quito está erigida sobre las ruinas de un antiguo centro aborigen de los indios Shyris y fundada por los españoles el seis de diciembre de 1534, está dividida en cuatro zonas definidas por su intrincada geografía y que se caracterizan por sus contrastes arquitectónicos y particularidades culturales: en el norte se ubica el Quito moderno, donde se erigen grandes estructuras urbanas y comerciales; el centro o Quito antiguo reúne el legado colonial y artístico y ofrece un ambiente cautivador cuando se desarrollan procesiones religiosas y eventos culturales; en el sector sur se puede ubicar núcleos de expresión juvenil, que impulsan nuevas formas de cultura e interacción social; y por último el gran desarrollo que en los años 90 han desplegado los valles aledaños a la capital.

³ Indicadores Macroeconómicos. Banco Central del Ecuador. (2006). (en línea). Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catálogo/IEMensual/m1877/IEM-432.xls> (Consulta 08-01-2007)

La ciudad, en los últimos años, ha estado sujeta a un gran cambio urbanístico que la extendió hacia el norte, sur, los Valles de Tumbaco (hacia el nor oriente) y Los Chillos (en el sur oriente). Esto exigió del gobierno local una reorganización geográfica, administrativa y de conducción gubernamental de la ciudad.

Cada vez existe gran variedad de oferta habitacional en el Distrito Metropolitano de Quito, se trata de casas, departamentos diseñados para atender la demanda poblacional y que puede adquirirlos con recursos propios o mediante crédito proveniente por algún tipo de financiamiento. Existen también las ofertas de arriendo para satisfacer las necesidades de vivienda de un alto porcentaje de hogares que no tienen la posibilidad de acceder a una compra.

La tasa bruta de participación laboral en la ciudad de Quito es del 42,7% lo que nos indica que el 57,3% no aporta a la economía nacional. El desempleo en Quito se ubicó en 10.23%, mientras que el subempleo registró un 43,8%⁴

Según un estudio de CORDES y del Banco Central del Ecuador (BCE), "Pichincha tiene el segundo producto interno bruto (PIB) per cápita más alto del país. El PIB por habitante, sin tomar en cuenta los recursos del petróleo, es de 2.380,00 dólares.

Quito se caracteriza por ser la segunda ciudad con mayor producción concentrando los recursos que genera Pichincha"⁵

1.2.1 Reseña histórica del sector inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito.

Con los antecedentes expuestos a nivel nacional, el sector inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito toma un gran desarrollo a partir del boom petrolero de los años 70. Quito por ser la capital del país y sedes de importantes oficinas de los sectores petrolero, florícola, comercial, bancario e industrial contribuye a la riqueza de la provincia.

⁴ Estadísticas Banco Central del Ecuador a Octubre 2006

⁵ El Comercio, sección Negocios, 6 de diciembre 2006, pag. 12

Las empresas inmobiliarias a partir de la experiencia comercial adquirida en décadas anteriores donde se ejecutaba desde la inversión de capital, construcción y comercialización optaron por compartir riesgos en la gestión inmobiliaria, así como en la producción de viviendas con la expectativa de satisfacer la demanda creciente de propiedades urbanas.

La Mutualista Benalcázar, Mutualista Pichincha, etc son ejemplos en la construcción de vivienda a largo plazo para niveles medios. Sin embargo la demanda de vivienda en condiciones de calidad y buenos acabados para niveles medio alto fueron cubiertos por empresas inmobiliarias como Pro- Inmobiliaria, Naranjo Ordoñez, Uribe&Schwarzkopf, etc.

En la actualidad muchos departamentos y casas particulares de venta o alquiler por lo general en zona residencial también solicitan el servicio de inmobiliarias con lo cual el cliente se desvincula totalmente del trato con los interesados y solo se relacionan en la etapa del cierre del negocio.

1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO

El sector inmobiliario tiene como punto de partida la organización, legalización y reglamentación de la actividad de bienes raíces. En los años 70 surgió la Asociación de Corredores de Bienes Raíces cuyo fundador es el abogado Alvaro Noboa Pontón; desde esa época su desarrollo ha sido vertiginoso y el 19 de julio de 1984 mediante registro oficial número 790 se publica la Ley de corredores de bienes Raíces. **(Anexo 1)**

La Garantía para el ejercicio de la profesión de corredores de bienes raíces se realizó según registro oficial número 177 del 2 de mayo de 1985. **(Anexo 2)**

El reglamento de la Ley de corredores de Bienes Raíces se publica el 23 de Junio de 1986 según registro oficial número 463 bajo la Presidencia del Ing. León FebresCordero **(Anexo 3)**

La escala de honorarios para los corredores de bienes raíces se publica mediante registro oficial número 286 el 4 de Octubre de 1986 en la Presidencia del Ing. León Febres Cordero. (**Anexo 4**)

1.3.1 Tipos de empresa inmobiliaria

Existen dos tipos de empresas inmobiliarias:

- **Empresas que ejercen el control total del proceso** desde la gestión del capital de inversión, urbanización y comercialización de lotes, producción y comercialización de viviendas. Son empresas sólidas y solventes que realizan desde la construcción de viviendas hasta la comercialización de las unidades habitacionales tal es el caso de Pro-Inmobiliaria, Naranjo Ordoñez, Uribe&Schwarzkopf, entre otras.
- **Empresas que realizan operaciones de Asesoría Inmobiliaria (servicio de intermediación entre los propietarios y potenciales compradores)** donde el riesgo de capital es nulo, asegura ganancia y rentabilidad a sus propietarios. Ejemplo, Inmobiliaria La Coruña, etc. Estas empresas ofrecen asesoría financiera, técnica, legal y otros servicios sustentada en una fuerza de ventas profesional y en una sólida estrategia de marketing. Crear una empresa de este tipo es el objetivo del proyecto.

1.3.2 Tendencia del sector

La apertura de los créditos hipotecarios de las Entidades Financieras, la planificación municipal del Distrito Metropolitano de Quito, los focos de desarrollo que irradian plusvalía (Nuevo aeropuerto de Quito, Nuevo Megamaxi “El Condado”, Centro comercial San Luis, etc), hacen que Quito se consolide como una ciudad moderna con un gran desarrollo inmobiliario y de ahí la necesidad del servicio de la asesoría inmobiliaria y su consolidación.

La modernidad en lo Urbanístico se ha globalizado y Quito no es la excepción, los nuevos hogares jóvenes, tienden a ser más exigentes y mejorar su calidad de vida

al mismo nivel de las grandes ciudades y demandan que las nuevas unidades habitacionales sean construidas con tecnología de punta.

El sector inmobiliario se refleja en el rubro construcción y según los datos estadísticos del Banco Central notamos que en el año 1994 el PIB-construcción es de 1,216.892 dólares y en el año 2006 (prev) 1,843.790 dólares, lo que nos indica una tendencia a la alza, a pesar de la crisis de 1999. Esta tendencia es reforzada por la dolarización, las remesas de los migrantes, los altos precios del petróleo, una relativa estabilidad de la tasa inflacionaria.

Durante el quinquenio 2001-2005, la provincia de Pichincha, dentro de la Región Sierra, demuestra ser la de mayor dinamía en lo que tiene que ver con la solicitud de permisos destinados a la construcción de soluciones de vivienda. El 48% de los permisos otorgados por los municipios en esta región, corresponden a Pichincha, y permanentemente, incrementa la actividad de la construcción vía infraestructura habitacional y de servicios de variada índole. **(Anexo 5)**

1.3.3 Factores que influyen en el sector inmobiliario

1.3.3.1 Factor económico

Se relaciona con el estado de la economía nacional y comercio internacional, la dinámica de los mercados, capitales, costos y precios. El poder de compra en una economía de un país o región viene dado por los ingresos y cambio en los patrones de gasto de los consumidores. Entre otros son:

- ✓ Financiamiento directo
 - ✓ Instituciones financieras
 - ✓ Tasas de interés
 - ✓ PIB – PIB/ habitante
 - ✓ Apertura de créditos
 - ✓ Balanza comercial
 - ✓ Inversionistas internos y externos
 - ✓ Aparato productivo
-

1.3.3.2 Factor político-legal

Constituye las leyes, oficinas gubernamentales y grupos de poder, los cuales influyen y limitan a diversas organizaciones e individuos de la sociedad para hacer negocios. Intervención del gobierno en ciertas industrias particulares, políticas de impuesto, legislación propuesta:

- ✓ Escrituras.
- ✓ Impuesto predial.
- ✓ Certificado de gravamen.
- ✓ Política de gobiernos locales.

1.3.3.3 Factor tecnológico

Una herramienta vital en el negocio de bienes raíces es utilizar todos los avances tecnológicos disponibles tales como la Informática, la que nos permite disponer de una base de datos de los clientes.

La computación y el Internet a través de las páginas WEB ofrecen información oportuna y actualizada, al mismo tiempo que es una herramienta eficaz para captar clientes y al mismo tiempo publicitar el producto.

1.3.3.4 Factor demográfico-social

Realizar un seguimiento a la población es importante porque la gente crea mercados. Analizar a los clientes actuales y también a los potenciales. Identificar deseos, necesidades, comportamiento y hábitos de los consumidores, el tamaño y los incrementos de la población en diferentes ciudades y regiones, su distribución por edad, nivel educativo, cómo se forman los hogares y características regionales.

La sociedad en la cual se desenvuelven los mercados, y las características regionales dan forma a las creencias, valores y estilos de comportamiento de las personas, sus cambios en el estilo de vida, formación de estratos sociales, migraciones, población económicamente activa, etc.

1.4 COMPOSICIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

1.4.1 Sector oferente

Constituye las empresas jurídicas o personas naturales que ofrecen proyectos residenciales, unidades habitacionales particulares o en conjunto cerrados ya sean en su modalidad de casa o departamento, nuevas o usadas para venta o arriendo.

1.4.2 Sector demandante

Lo conforman las personas que desean adquirir una vivienda nueva o de medio uso y aquellas que desean arrendar un bien inmueble. La compra la realizan generalmente mediante un financiamiento directo o mediante un crédito bancario a largo plazo.

1.4.3 Asesores Inmobiliarios

Los Asesores Inmobiliarios son corredores de bienes raíces que previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios ejercen la intermediación entre los propietarios de los inmuebles y los potenciales compradores o arrendatarios de los mismos ofreciendo asesoría financiera, técnica y legal de los inmuebles. Pueden ser personas naturales o jurídicas, y para ello necesitan obtener su licencia profesional que les acredite realizar todo tipo de contratos de bienes raíces, como compra venta, arriendo, avalúos, etc.

Un corredor de bienes raíces está regido por un código de ética y, debe representar tanto al vendedor como al comprador honestamente (Anexo 6). Esta es la primera ventaja al utilizar un corredor de bienes raíces para que nos represente en un contrato, donde están involucrados términos legales y monetarios.

La tarifa y la escala de honorarios para los corredores de bienes raíces se estipulan detalladamente en el registro oficial N°. 286 publicado el 4 de octubre de 1985 (**Anexo 4**)

1.4.4 Base legal

La ley de Bienes Raíces del Ecuador aprobada en julio de 1984 norma todas las actividades que tienen que ver con el sector inmobiliario. **(Anexo 1)**

1.4.4.1 Tipos de contrato

El contrato de corretaje de bienes raíces es aquel que establece la prestación de servicios profesionales por el que un corredor legalmente autorizado recibe por escrito el encargo de ofertar o demandar determinado negocio sobre bienes raíces, dentro de un plazo acordado y por unos honorarios fijados de conformidad con la Ley. Art. 9.- Estos contratos pueden ser:

- ✓ Arriendo (Anexo 7)
- ✓ compra-venta (anexo 8)
- ✓ Corretaje sin exclusividad (anexo 9)
- ✓ Corretaje con exclusividad (anexo 10)

1.4.5 Bien inmueble o vivienda

Los bienes inmuebles son aquellos que no pueden trasladarse de un lugar a otro, constituyen el suelo mismo. Por lo tanto la vivienda es el espacio donde se estructura las relaciones familiares tan importantes y decisivas para los individuos, siendo uno de los principales bienes que conforman el patrimonio familiar y sin duda uno de los rubros en los cuales las personas y las familias suelen invertir cuantiosos recursos monetarios.

Las condiciones en que las personas y las familias acceden a la vivienda, el espacio disponible, la calidad de los materiales de construcción, la provisión de servicios y el medio ambiente son aspectos determinantes del bienestar social.

Los bienes inmuebles pueden ser:

- ✓ Casa independiente, unifamiliar, o en conjunto cerrado
 - ✓ Departamento independiente o conjunto cerrado
 - ✓ Local comercial
 - ✓ Terreno
 - ✓ Oficina
-

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1.1 El mercado de bienes raíces

El mercado inmobiliario se desarrolla principalmente entorno a ciudades y grandes centros urbanos donde se desenvuelven todas las transacciones económicas cuyo objetivo es la propiedad; las operaciones principales de este mercado son la compra-venta y el arrendamiento que son determinadas por la oferta y la demanda de inmuebles.

Sin embargo, el bien inmueble tiene características sui géneris que lo distinguen de otros bienes de producción, siendo la más importante de ellas el suelo, que para fines de mercadotecnia involucra la localización y el hecho de ser inamovibles

2.1.1.1 Descripción del mercado:

Conforma la población económicamente activa del Distrito Metropolitano de Quito que según información proporcionada por el INEC – censo 2001, es de 785.054 habitantes y considerando la tasa de crecimiento anual de 2.7% proyectamos la población al 2007 de 921.132 habitantes. (**Anexo 11**)

Tabla No. 1 Proyección de PEA Quito

Año	Valor
2001	785,054
2002	806,250
2003	828,019
2004	850,376
2005	873,336
2006	896,916
2007	921,133

Fuente: Censo INEC 2001

Elaborado por: La Autora

2.1.1.2 Tamaño del mercado:

Constituye la población con capacidad económica de consumo, que en Quito representa el 59.9% de la población total; este valor es la diferencia entre el cien por ciento y el indicador de incidencia de la pobreza de consumo (100% - 40.1%). Específicamente la población comprendida entre 18-65 años por ser el grupo más susceptible de demanda de vivienda, principalmente por la formación de nuevos hogares, cambios de vivienda, mejora de vivienda, etc; este valor se calcula tomando la población de 18 a 65 años (1076554 hab.) que corresponde al 58,5% con relación a la población total. Además se considera la población con instrucción secundaria completa (36.8%) e instrucción superior (34.3%), que representa el 35.6%; este valor es el promedio entre los dos indicadores. **(Anexo 11)**

Tabla No. 2 Tamaño del mercado

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	TOTAL
Población económicamente activa		921132 habitantes
Población con capacidad de consumo	59.9%	551758 habitantes con capacidad de compra.
Número de Personas de 18 a 65 años (Hombres y Mujeres)	58.5%	322778 Posibles consumidores
Número de personas con instrucción secundaria completa y superior.	35.6%	114909 Tamaño del mercado (grupo objetivo) personas

Fuente: datos INEC 2001. Datos proyectados al 2007

Elaborado por: La Autora

2.1.1.3 El mercado de referencia

El mercado de referencia constituye las personas que adquieren un bien por inversión, aquellas que adquieren por primera vez un bien, las que adquieren un bien por mejoramiento de vivienda, personas que requieren vender y personas que necesitan rentar una propiedad.

2.1.1.4 Segmentación del mercado

La segmentación del mercado se realiza en base a la propuesta que desarrollaron Adimark y J. Walter Thompson de acuerdo a la experiencia europea donde tras la unificación surgió con fuerza la necesidad de homogeneizar criterios, la acogió en 1998, Esomar quien planteó un modelo de niveles socio económicos apoyado en dos variables: Ocupación/profesión del principal sostenedor del hogar y Nivel de estudios alcanzado por el mismo. Es un sistema que genera grupos significativos, bien diferenciados en capacidad económica, y con claras diferencias de conducta de compra. (**Anexo 12**)

2.1.1.4.1 Segmentación demográfica

Tabla No. 3 Segmentación demográfica

Edad	18-24 años
	25-65 años
Estado Civil	Soltero
	Casado
	Divorciado
	Viudo

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

2.1.1.4.2 Segmentación socio-económica

Tabla No. 4 Segmentación socio-económica

Nivel de educación:	Nivel de ingreso	Actividad económica
Secundaria completa Universitaria incompleta Universitaria completa Postgrado	Ingreso familiar superiores a 5 salarios mínimos mensuales	Pública Privada Negocio particular

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

2.1.2 Investigación de mercado

La presente investigación de mercado es una investigación exploratoria y descriptiva. La investigación exploratoria se basa en el estudio de fuentes secundarias a través de fuentes bibliográficas como son libros, revistas especializadas (Portal Inmobiliario, etc), periódicos de tiraje nacional (El Comercio, Universo, etc), encuestadoras (CEDATOS, Informe Confidencial, Market, etc) y datos estadísticos realizados por organismos privados (Cámara de la construcción, colegio de Arquitectos e Ingenieros, Asociación de corredores de bienes raíces, Bancos privados y Mutualistas, etc.), y oficiales (Banco Central, INEC, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Consejo Provincial de Pichincha, etc); Internet a través de las páginas web especializadas en la rama inmobiliaria (www.gridcon.com/investigaciones, www.lacoruña.com.ec, www.bev.gov.ec, www.bce.fin.ec, www.inec.gov.ec, www.quito.gov.ec, etc), y entrevistas con personas conocedoras del sector inmobiliario.

La investigación descriptiva se basa en la observación “in situ” a los barrios de mayor crecimiento y plusvalía como posibles nichos de mercado y encuesta dirigida a los **potenciales consumidores de bienes raíces** (conforme la segmentación indicada), considerando que no toda la población tiene la capacidad económica para realizar esta inversión, todos los participantes en el estudio deberán pertenecer a familias que al menos dispongan un ingreso familiar de 5 salarios mínimos por mes. Las encuestas se realizan en el centro comercial El Bosque y Centro Comercial Iñaquito, Centro Comercial El Recreo, donde convergen personas de los sectores norte, Sur, y Valles de Quito.

2.1.2.1 Diseño de la encuesta

La encuesta consta de dos partes:

- ❖ Datos generales
 - ❖ Datos relacionados a los bienes raíces
-

La primera parte de la encuesta se enfoca en el perfil del consumidor: edad, estado civil, actividad económica, nivel de instrucción, ingreso familiar, para lo cual aplicamos preguntas de opción múltiple.

La segunda parte investiga el mercado actual existente y va dirigida a conocer la estructura del mismo, para lo cual utilizamos preguntas de alternativa constante y preguntas de opción múltiple. (**Anexo 13**)

2.1.2.2 Muestra

El universo conforma la población económicamente activa del Distrito Metropolitano de Quito (tamaño del mercado obtenido en tabla 2); y para la obtención de la muestra aplicamos la fórmula para poblaciones infinitas (iguales o superiores a 100.000 unidades).

$$n = \frac{s^2 pq}{e^2}$$

p probabilidad de que el evento ocurra = 50% = 0,50

q probabilidad de que el evento no ocurra = 50% = 0,50

e Margen de error permisible por unidad = 5% = 0.05

s nivel de confianza 95% se aproxima a 2

$$n = \frac{4 \times 0.5 \times 0.5}{0.05 \times 0.05}$$

n = 400 encuestas

2.1.2.3 Análisis de resultados

ELABORACION DE DATOS.- Primero se procede a la validación de los datos y luego se realiza un cuadro de códigos. (Hernández Sampieri 2001)

Tabla No. 5 Cuadro de Códigos de la encuesta

Variable	Categoría	Subcategoría	Código
Edad	18 – 39 años		1
	40 – 65 años		2
Estado civil	Soltero		1
	Casado		2
	Divorciado, viudo		3
Nivel instrucción	Secundaria		1
	Univ incompleta		2
	Univ. Completa		3
	Postgrado		4
Ingreso familiar	Menos de 1000 dólares		1
	Desde 1000 – 1999 dólares		2
	Desde 2000 – 2999 dólares		3
	Desde 3000 en adelante		4
Son los Bienes raíces una inversión segura	Si		1
	No		2
Confianza en las empresas inmobiliarias	Si		1
	No		2
Opciones del negocio inmobiliario	Adquirir	Casa	1
		Departamento	2
		Terreno	3
	Vender	Casa	1
		Departamento	2
		Terreno	3
	Arrendar	Casa	1
		Departamento	2
		Terreno	3
Motivo de la inversión	Adquirir	Inversión	1
		1ra. Vivienda	2
		Mejorar	3
	vender	Inversión	1
		1ra. Vivienda	2
		mejorar	3

Variable	Categoría	Subcategoría	Código
Preferencia de la zona	Adquirir	Norte de Quito	1
		Sur de Quito	2
		Valle Tumbaco	3
		Valle Los Chillos	4
	Vender	Norte de Quito	1
		Sur de Quito	2
		Valle Tumbaco	3
		Valle Los Chillos	4
	Arrendar	Norte de Quito	1
		Sur de Quito	2
		Valle Tumbaco	3
		Valle Los Chillos	4
Área del bien inmueble	600 – 100 m ²		1
	101 – 150 m		2
	151 – 200 m		3
	201 – 250 m		4
	otros		5
Forma de pago	Contado		1
	Crédito 1 – 5 años		2
	Crédito 6 – 10 años		3
	Crédito 11 – 15 años		4
	Crédito más de 15 años		5
Exigencias a empresa inmobiliaria	Seguridad en el negocio		1
	Conseguir un buen precio		2
	Agilidad en trámites		3
	Servicio post-venta		4
	otros		5

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

✓ Análisis de la información

Una vez realizada la tabulación de los datos se procede a realizar cuadros, tablas y gráficos para el análisis mediante el programa de computación Excel.

PREGUNTA 2.1. Los bienes raíces son una inversión segura.**Tabla No. 6 Los bienes raíces una inversión segura**

VARIABLE	VALOR	PORCENTAJE	TOTAL
No es una inversión segura	0	0%	0
Si es una inversión segura	400	100%	114.909
Total grupo objetivo	400	100%	114.909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora.

El 100% de la población objetivo en el Distrito Metropolitano de Quito considera que los bienes raíces es una inversión segura.

PREGUNTA 2.2 Confianza al adquirir, vender o arrendar un bien a través de una empresa inmobiliaria**Tabla No. 7 Confianza en la empresa inmobiliaria**

VARIABLE	VALOR	PORCENTAJE	TOTAL
Si confiable	340	85%	97.673
No confiable	60	15%	17.236
Total grupo objetivo	400	100%	114.909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

El 85% de la población del Distrito Metropolitano de Quito considera que es confiable adquirir, vender o arrendar un bien a través de una empresa inmobiliaria, mientras que el 15% considera que no es confiable.

PREGUNTA 2.3 Opciones del negocio inmobiliario

Tabla No. 8 Opciones en el negocio inmobiliario

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje	TOTAL
Adquirir casa	15	55	70	17,50	20109
Adquirir departamento	35	10	45	11,25	12927
Adquirir terreno	10	10	20	5,00	5745
Venta de casa	0	35	35	8,75	10055
Venta departamento	40	45	85	21,25	24418
Venta de terreno	5	15	20	5,00	5745
Dar en arriendo casa	5	25	30	7,50	8618
Dar en arriendo departamento	10	25	35	8,75	10055
Dar en arriendo terreno	0	0	0	0,00	0
No contestan	0	0	60	15,00	17236
Total grupo objetivo	120	220	400	100,00	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

De las opciones presentadas en el cuadro anterior encontramos un alto porcentaje de los encuestados tienen el interés vender su departamento con un 21.25%, el 17,5% de los consultados tienen interés en adquirir casa, el 11,25% adquirir departamento y el 5% adquirir terreno. El 8% de la población tiene interés en vender casa, el 5% vender su terreno. El 7,5% de la población tiene interés en dar en arriendo una casa y el 8,75% dar en arriendo un departamento.

Para esta pregunta el 15% de la variable no contestan corresponde al porcentaje de personas que considera que no es confiable realizar operaciones inmobiliarias a través de una empresa inmobiliaria.

PREGUNTA 2.4 Motivos para realizar la inversión.**Tabla No. 9 Motivo de la inversión**

Variable	Grupo (18- 39años)	Grupo (40- 65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Adquisición por inversión	25	20	45	11,25	12928
Adquisición por 1ra. Vivienda	40	15	55	13,75	15800
Adquisición por mejorar vivienda	10	50	60	15,00	17236
Vender por inversión	15	45	60	15,00	17236
Vender 1a. Vivienda	0	0	0	0,00	0
Vende por mejorar vivienda	30	25	55	13,75	15800
No contestan			125	31,25	35909
Total grupo objetivo	120	155	400	100,00	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

Al cuestionamiento respecto al motivo de la inversión las personas encuestadas manifiestan un interés por la adquisición de una mejor vivienda con un 15%, así como vender por inversión con el 15%, el 13.75% adquiere la vivienda por primera vez, el 11,25% de los encuestados adquiere un bien por inversión, el 13,75% vende un bien para mejorar su vivienda. Para esta pregunta la variable no contestan es del 31,25% que corresponde a las personas que no manifiestan interés alguno.

PREGUNTA. 2.5 Zonas de preferencia del Distrito Metropolitano de Quito al adquirir, vender o arrendar su bien inmueble

Tabla No. 10 Zonas de preferencia

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Total	Porcentaje %	Total
Adquirir en el norte	40	45	85	21,25	24418
Adquirir en el sur	10	6	16	4	4596
Adquirir en Tumbaco	15	45	60	15	17236
Adquirir en Los chillos	9	5	14	3,5	4022
Vender en el norte	15	35	50	12,5	14364
Vender en el sur	25	15	40	10	11491
Vender en Tumbaco	0	5	5	1,25	1436
Vender en Los chillos	5	5	10	2,5	2873
Inmueble en arriendo- norte	10	35	45	11,25	12927
Inmueble en arriendo - sur	5	10	15	3,75	4310
Inmueble en arriendo- Tumb	0	0	0	0	0
Inmueble en arriendo- chillos	0	0	0	0	0
No contestan			60	15	17236
Total grupo objetivo	134	206	400	100	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

El 21,15% de los encuestados respondieron que prefieren adquirir un bien en el norte de Quito, el 12,5% desea vender un bien en el norte y el 11,25% busca arrendar un bien en el norte. Por lo tanto el 45% de las personas encuestadas desean adquirir, vender o arrendar un bien en el norte de Quito, convirtiéndose el sector norte de Quito en un atractivo para el negocio de los bienes raíces; mientras que el 15% prefieren adquirir un bien en Tumbaco, y los porcentajes más bajos corresponden al 4% que prefieren la zona sur y el 3,5% el valle de Los Chillos.

PREGUNTA 2.6 Preferencia de m² al adquirir su bien inmueble: 60m² - 100 m² 101m² - 150 m² , 201m² - 250m² , más de 250 m².

Tabla No. 11 Preferencia de m² del área del inmueble

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo(40-65años)	Total	Porcentaje %	Total
Desde 60-100 m ²	15	0	15	3,75	4310
Desde 101-150 m ²	25	15	40	10	11491
Desde 151-200 m ²	0	30	30	7,5	8618
Desde 201-250 m ²	10	25	35	8,75	10054
Mas de 250 m ²	10	5	15	3,75	4310
No contesta			265	66.25	76126
Total grupo objetivo	60	75	400	100	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

Esta pregunta se realiza solo cuando los encuestados desean adquirir vivienda, es por esto el porcentaje más alto de la variable no contestan.

El 10% de la población del Distrito Metropolitano de Quito prefieren un bien inmueble de 101-150 m², el 7,5% prefieren de 151-200m², mientras que el porcentaje más bajo correspondiente al 3,75% prefieren de bienes inmuebles de más de 250m² y de 60-100m² de área.

PREGUNTA 2.7 Preferencia en la forma de pago: contado, crédito (1-5 años), crédito (6-10 años), crédito (11-15 años), crédito (mas de 15 años).

Tabla No. 12 Preferencia en la forma de pago

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Contado	0	0	0	0	0
Credito 1-5 años	10	20	30	7,5	8618
Credito 6-10 años	10	25	35	8,75	10054
Credito 11-15 años	45	25	70	17,5	20109
Mas de 15 años	0	0	0	0	0
No contesta			265	66.25	76128
Total grupo objetivo	65	70	400	100	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

El Mayor porcentaje corresponde al 17,5% de personas que prefieren pagar a crédito con un plazo de 11 a 15 años. El 8,75% prefiere el pago de 6-10 años y el 7,5% prefiere de 1-5 años plazo. Ninguno opta por pagar de contado y a más de 15 años plazo. Esta pregunta se realiza solo cuando los encuestados desean adquirir vivienda, es por esto el porcentaje más alto de la variable no contestan.

PREGUNTA 2.8 Requisitos de garantía y calidad que exige a una empresa inmobiliaria: seguridad en el negocio, conseguir un mejor precio, agilidad en los trámites, servicio post-venta y otros .

Tabla No. 13 Requisitos que exige a la empresa inmobiliaria

Variable	Subtotal	Porcentaje %	Total
Seguridad	130	32,5%	37345
Conseguir mejor precio	80	20%	22982
Agilidad en el servicio	100	25%	28727
Servicio postventa	30	7,5%	8619
No contesta	60	15%	17236
Total grupo objetivo	400	100%	114909

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

El 32,5% que es el porcentaje más alto exige seguridad en las negociaciones de bienes raíces, el 25% exige agilidad en el servicio, el 20% conseguir un buen precio y el 7,5% exige un servicio post-venta. El 15% no contestan.

2.1.3 IDENTIFICACIÓN DE SEGMENTOS MÁS ATRACTIVOS

Tabla No. 14 Estado civil

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Solteros	70	0	70	17,5	20109
Casados	85	160	245	61,25	70382
Divorciado – viudo	25	60	85	21,25	21418

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

Tabla No. 15 Actividad económica

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Empleado publico	40	50	90	22,5	25855
Empleado privado	80	65	145	36,25	41655
Negocio particular	60	105	165	41,25	47400

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

Tabla No. 16 Nivel de instrucción

Variable	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Instrucción secundaria	20	35	55	13,75	15800
Universitaria incompleta	50	30	80	20	22982
Univers. completa	95	105	200	50	57455
Postgrado	10	55	65	16,25	18673

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
Elaborado por: La Autora

Tabla No. 17 Ingreso familiar

Variable: ingreso familiar	Grupo (18-39años)	Grupo (40-65años)	Subtotal	Porcentaje %	Total
Menos de 1000 dólares	35	0	35	8,75	1042
Desde 1000- 1999 dólares	130	100	230	57,5	66073
Desde 2000 - 2999 dólares	0	95	95	23,75	27291
Desde 3000 en adelante	10	30	40	10	11491

Fuente: Encuesta directa a consumidores- Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

El objetivo se enmarca en estos segmentos de la población ya que los promotores inmobiliarios buscan dirigir sus productos a quienes tienen capacidad de pago y solvencia económica. (Anexo 15)

2.1.3.1 Perfil del grupo objetivo

- A. Familias de padres jóvenes entre 18 y 39 años de edad de nivel socio económico medio típico con formación universitaria completa cuyos ingresos son 1000 - 1999 dólares.
- B. Familias con padres desde 40 hasta 65 años de edad de niveles medio típico y medio alto que se desempeñan en una actividad privada o particular con ingresos desde 2000 dólares en adelante.

2.1.4 OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO

En la oferta y demanda debemos considerar la vivienda nueva y de medio uso, pues, parte de lo que ha sostenido el crecimiento del sector inmobiliario en la ciudad de Quito ha sido el “renacimiento” del interés en **propiedades como inversión**, y el fenómeno de crecimiento en los **arriendos** que ha sido continuo en los últimos años, pues el hecho que consideren la inversión en bienes raíces como una alternativa segura frente a la crisis de confianza que generó el sector financiero otorga rentabilidad a estas inversiones de doble rendimiento (renta mensual + plusvalía).

Un factor importante que debe considerar una empresa inmobiliaria de acuerdo a resultados obtenidos en la encuesta⁶ correspondiente al 32,5% del grupo objetivo es la seguridad en la negociación.

2.1.4.1 Demanda potencial

La demanda potencial conforman las familias que expresan sus deseos de adquirir o alquilar un bien inmueble:

- ✓ Porcentaje de personas que confían en una empresa inmobiliaria= 85% tamaño del mercado = 114909 personas x 0.85 = **97673** personas.⁷
- ✓ Porcentaje de personas que consideran que los bienes raíces es una inversión segura = 100% o sea **114909** personas.⁸

Preferencias de la demanda potencial (porcentajes más altos):

- ✓ El 17.5% del grupo objetivo prefieren casas⁹.
- ✓ El 15% del grupo objetivo prefieren adquirir un bien para mejorar su vivienda actual.¹⁰
- ✓ El 21.25% del grupo objetivo prefieren adquirir un bien en la zona norte de Quito.¹¹
- ✓ El 10% del grupo objetivo prefieren adquirir bienes con un área de 101-150 m².¹²
- ✓ El 17.5 del grupo objetivo, prefieren un crédito de 11-15años plazo.¹³

La demanda potencial muestra una marcada preferencia por las viviendas de un rango de precios entre los 17500 a 35000 usd, sin embargo la oferta se encuentra por encima, especialmente con costos superiores a 17500 usd.

⁶ Tabla N°13

⁷ Tabla N° 7

⁸ Tabla N°6

⁹ Tabla N° 8

¹⁰ Tabla N° 9

¹¹ Tabla N° 10

¹² Tabla N° 11

¹³ Tabla N° 12

2.1.4.2 Oferta

Según el estudio realizado en la encuesta se deduce que la oferta potencial de vivienda de medio uso, son: ¹⁴

- 10055 casas de venta.
- 24418 departamentos de venta
- 5745 terrenos en venta.
- 8618 arriendos de casas.
- 10055 arriendos de departamentos.

Además la oferta actual disponible es de 10751 unidades habitacionales construidas en el año 2006; el precio del m2 se ha incrementado en promedio a 549 usd, en tanto, que el precio promedio de las ventas se encuentra alrededor de 57000 usd., la unidad habitacional nueva¹⁵.

2.2 IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.2.1 Identificación de la competencia relevante

Tabla No. 18 Competidores existentes y relevantes

Empresas constructoras e inmobiliarias	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Naranjo- Ordoñez ✓ Uribe- schawrkopf ✓ Inmocasal ✓ Inmosolución
Empresas intermediarias	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La Coruña ✓ Pro- inmobiliaria
Corredores de bienes raíces independientes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formales ✓ Informales

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

¹⁴ Tabla N° 8

¹⁵ Actualización de la Oferta Inmobiliaria en Quito. Gridcon. (2006). (en línea). Disponible en: http://www.Gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=13 (Consulta 10-01-2007)

2.2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Tabla No. 19 Factores básicos de la competencia

COMPETENCIA	FACTOR	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
Empresas constructoras e inmobiliarias	✓ Precio	Desde \$400 c/m2 hasta \$ 900 c/m2	Asequibles a estratos sociales altos y medio alto.
	✓ Ubicación	La zona norte y Valle de Tumbaco	Edificios de departamentos y casas unifamiliares
	✓ Políticas de financiamiento	Crédito directo y financiero bancario hasta 20 años plazo.	Flexibles de acuerdo a la capacidad de pago.
	Presentación del producto	Percepción positiva en calidad de vida y status	Publicidad en revistas, TV y prestigio de la empresa
Empresas intermediarias	✓ Precio	Desde \$300 c/m2 hasta \$ 900 c/m2	estratos sociales medio y medio altos.
	✓ Ubicación	La zona norte, Valle de Tumbaco y Los Chillos.	Edificio de departamentos, conjuntos privados.
	✓ Políticas de financiamiento	Crédito directo y financiero bancario hasta 20 años plazo.	Flexibles de acuerdo a la capacidad de pago.
	✓ Servicio	Apoyo al cliente en la negociación y	Trato cálido, amigable y confiable.

COMPETENCIA	FACTOR	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
		post-negociación.	
Corredores de bienes raíces independientes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precio ✓ Diversidad ✓ Políticas de financiamiento ✓ Servicio 	<p>Desde \$250 c/m2</p> <p>Variedad de productos en venta y arriendo.</p> <p>Crédito directo y financiamiento bancario hasta 20 años plazo.</p> <p>Apoyo al cliente.</p>	<p>Departamentos, casas en conjunto y unifamiliares</p> <p>Estratos sociales medio y medio alto.</p> <p>Políticas de pago accesibles.</p> <p>Atención de primera, trato excelente del personal, amigable y confiable.</p>

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

2.2.3 DESCRIPCIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA

Tabla No. 20 Detalle de fortalezas y debilidades

COMPETENCIA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gran inversión en proyectos inmobiliarios. ✓ Prestigio y experiencia en el Mercado ✓ Innovación tecnológica ✓ Contacto con el sistema financiero nacional como apoyo para la preventa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capital significativo como respaldo ✓ Altos costos operativos ✓ Sistema de organización vertical del recurso humano

COMPETENCIA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
EMPRESAS INTERMEDIARIAS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplia base de datos de clientes potenciales ✓ Oferta de vivienda nueva, medio uso y arriendo. ✓ Respaldo y apoyo postventa ✓ Promoción y ventas mixtas, propia y a través de corredores de bienes raíces. ✓ Agilidad en los trámites 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplia competencia de promotores o constructores individuales de vivienda
CORREDORES INDEPENDIENTES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oferta de vivienda nueva, medio uso y arriendo, orientado a satisfacer las necesidades del cliente. ✓ Cartera de clientes satisfechos y potenciales clientes en el futuro. ✓ Respaldo y apoyo en pre-venta y postventa (seguridad en la negociación). ✓ Bajo costo operativo ✓ Agilidad en los trámites 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplia competencia individual.

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

2.3 PROYECCIÓN OPTIMISTA Y PESIMISTA

2.3.1 PROYECCIÓN DE BIENES EN VENTA

Porcentaje del número de clientes a captar respecto a la oferta del mercado.

Considerando que la competencia tiene un fuerte posicionamiento debido al prestigio adquirido a lo largo de muchos años, el objetivo inicial es captar el 0.06% de la oferta inmobiliaria de hogares con capacidad de adquirir una vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito, estimado en 31 unidades habitacionales al año.

Tabla No. 21 objetivo de ventas en el 1er año

VARIABLE- OFERTA	PORCENTAJE %	SUTOTAL	TOTAL	OBJETIVO DE VENTAS 0.06%
Venta de casa	8,75	10055		
Venta departamento	21,25	24418		
Venta de terreno	5	5745		
Total oferta de bienes raíces de medio uso	35	40218	40218	
Total oferta de construcciones nuevas ¹⁶	100	10751	10751	
TOTAL ventas por año			50969	31 unidades habitacionales

Fuente: Encuesta directa a consumidores y Datos Gridcom
Elaborado por: La Autora

A partir del año 2000 la dolarización fue positiva para la construcción, este esquema monetario permitió a los ecuatorianos manejar mejor sus presupuestos a la hora de comprar una vivienda sin riesgo de la devaluación.

Si el incremento del PIB per-cápita se aumenta en un promedio de 10.8% en los últimos 5 años (2002-2006), tomamos a esta variable como indicador del poder de compra de los ecuatorianos, se proyecta las ventas y los arriendos hasta el año 2011, partiendo de los objetivos propuestos para el primer año. Anexo (14)

¹⁶ Actualización de la Oferta Inmobiliaria en Quito. Gridcon. (2006). (en línea). Disponible en: http://www.Gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=13 (Consulta 10-01-2007)

Tabla No. 22 Proyección de bienes en ventas

Año	Incremento del PIB per cápita (Promedio)	Ventas optimistas (unidades habitacionales)	Incremento del PIB per cápita (bajo)	Ventas pesimistas (unidades habitacionales)
2007	10.8%	31	7.5%	31
2008	10.8%	34 = 31 x 1.108	7.5%	33 = 31 x 1.075
2009	10.8%	38 = 34 x 1.108	7.5%	35 = 33 x 1.075
2010	10.8%	42 = 38 x 1.108	7.5%	38 = 35 x 1.075
2011	10.8%	46 = 42 x 1.108	7.5%	41 = 38 x 1.075

Fuente: Datos tomados de CEDATOS 2007 (PIB per cápita)
Elaborado por: La Autora

2.3.1.1 Proyección de bienes en arriendo

Tabla No. 23 Bienes en arriendo el 1er año

Variable- Oferta arriendos	Porcentaje %	TOTAL	Objetivo 0.2%
Dar en arriendo casa	7,5	8618	
Dar en arriendo departamento	8,75	10055	
Dar en arriendo terreno	0	0	
Total bienes en arriendo	16.25	18673	37 unidades habitacionales

Fuente: Encuesta directa a consumidores
Elaborado por: La Autora

Tabla No. 24 Proyección de bienes en arriendo

Año	Incremento del PIB per cápita (Promedio)	optimistas (unidades habitacionales)	Incremento del PIB per cápita (bajo)	pesimistas (unidades habitacionales)
2007	10.8%	37	7.5%	37
2008	10.8%	41	7.5%	40
2009	10.8%	45	7.5%	43
2010	10.8%	50	7.5%	46
2011	10.8%	56	7.5%	49

Fuente: Datos tomados de CEDATOS 2007 (PIB per cápita)

Elaborado por: La Autora

3.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.1.1 DATOS GENERALES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Extensión: 12 000 kilómetros cuadrados

Altura sobre el nivel del mar: 2 800 metros .

Temperatura ambiental: oscila entre 10 y 25 grados centígrados (50 y 77 grados Fahrenheit),

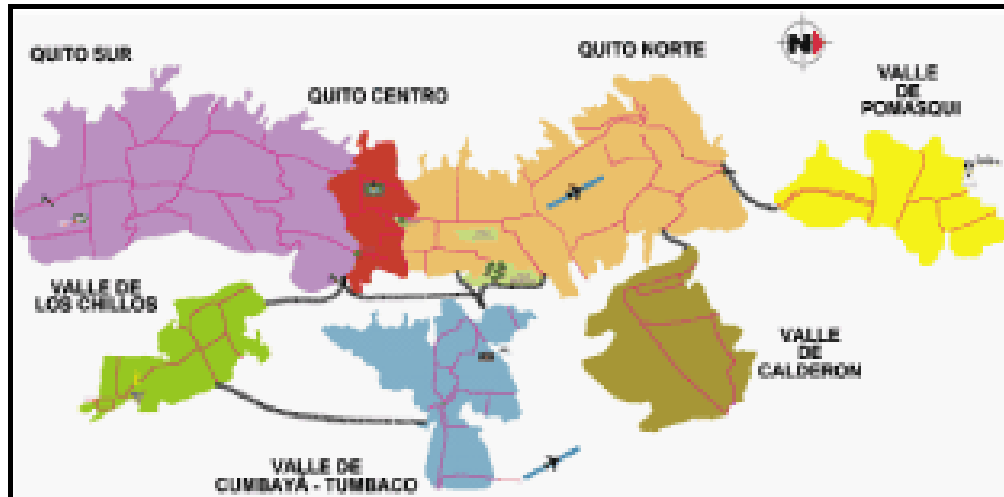
Quito, ciudad que se encuentra entre lo contemporáneo y lo colonial, Distrito Metropolitano y capital de la República del Ecuador, es una metrópoli que día a día se construye, donde la estructura moderna se funde con la heredad mestiza y colonial, en la que residentes nacionales y visitantes extranjeros encuentran siempre un lugar para trabajar, disfrutar y recordar.

Situada en la cordillera de los Andes a 2 800 metros sobre el nivel del mar, ocupa una meseta de 12 000 kilómetros cuadrados. Su temperatura ambiental oscila entre 10 y 25 grados centígrados (50 y 77 grados fahrenheit), con grandes contrastes climáticos que se presentan durante el transcurso de un mismo día que permiten gozar a los quiteños y a sus huéspedes de las cuatro "estaciones" del año las veinticuatro horas, como si se tratase de una eterna primavera. Además, la ciudad está rodeada de los volcanes Pichincha, Cotopaxi, Antizana y Cayambe, que conforman un contorno andino majestuoso.

La ciudad, en los últimos años, ha estado sujeta a un gran cambio urbanístico que la extendió hacia el norte, sur, los Valles de Tumbaco (hacia el nor oriente) y Los Chillos (en el sur oriente); esto ha permitido un notable crecimiento económico y poblacional que ha generado avances en la industria, economía, comercio y hotelería, pero además ha configurado nuevos actores y nuevas demandas sociales.

En la urbe coexisten hoy cerca de dos millones de habitantes dentro de 65 parroquias metropolitanas centrales y suburbanas, que la han elegido como su sitio de residencia, haciendo de La Carita de Dios una ciudad donde se aprecia la diversidad social que conforma el país.

3.1.2 Mapa del Distrito Metropolitano de Quito



Se ubica la empresa en el Norte de Quito, ya que según el estudio de mercado el 45% de la oferta y demanda prefiere esta zona del Distrito Metropolitano de Quito para realizar sus operaciones inmobiliarias; se localizará en la calle T y R de la Urbanización El Condado.

3.2 CAPACIDAD DEL PROYECTO

En la capacidad del proyecto existen algunos factores que debemos considerar: la disponibilidad de capital, la tecnología, la demanda disponible, y la competencia entre otros.

3.2.1 DISPONIBILIDAD DE CAPITAL

En el proyecto que se analiza, la disponibilidad de capital es mínima ya que es una empresa de servicios y no de construcción de proyectos inmobiliarios; la inversión tiene que ver con el equipo de computación, gastos administrativos y publicitarios, pues **las operaciones inmobiliarias van encaminadas a la venta de inmuebles nuevos y de medio uso, y arriendo de bienes inmuebles que los clientes encargan por escrito a través del contrato de corretaje**, para negociarlos en el menor tiempo posible para satisfacción de ambas partes.

3.2.2 TECNOLOGIA

El factor tecnológico es fundamental en los bienes raíces, es necesaria **la automatización de la información y el Internet** constituye una herramienta importante porque los usuarios pueden consultar de forma inmediata las opciones y características de propiedades a través del sitio Web diseñado para cumplir y satisfacer las necesidades del cliente.

Es ahí donde la herramienta de Internet revela sus primeras ventajas, el cliente sin moverse de su casa, oficina o ciber café, puede visitar de manera virtual y en segundos o minutos, uno o varios inmuebles que son de su interés y cumplen con su requerimiento.

3.2.3 DEMANDA DEL MERCADO

En la demanda de propiedades, básicamente se encuentran dos grupos de clientes: Uno de ellos que **utiliza a un asesor inmobiliario quien opera según las necesidades y expectativas del cliente** y el otro, que busca por sí mismo un inmueble en un medio de publicación tradicional como son los anuncios en los diarios o se informa de manera directa.

Tabla No. 25 Demanda Del Mercado

VARIABLE	SUBTOTAL	PORCENTAJE %	TOTAL
Adquirir casa	70	17,50	20109
Adquirir departamento	45	11,25	12927
Adquirir terreno	20	5,00	5745

Fuente: Encuesta directa a consumidores

Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en la Tabla N° 25 de acuerdo al estudio de mercado se determina que el 33,75% de los consumidores les interesa adquirir un bien inmueble. Nuestra función será captar esa demanda potencial existente y satisfacerla en el menor tiempo posible de forma eficaz y eficiente.

3.2.4 COMPETENCIA

Considerando que la competencia tiene un fuerte posicionamiento en el mercado debido al prestigio y experiencia adquirida a lo largo de los años, la existencia de competidores informales, la proyección de bienes para el primer año alcanza los siguientes valores:

Ventas 0.06%: representa 31 bienes inmuebles al año.

Arriendo 0.2%: representa 37 bienes inmuebles al año.

3.3 LIMITACIONES DEL PROYECTO

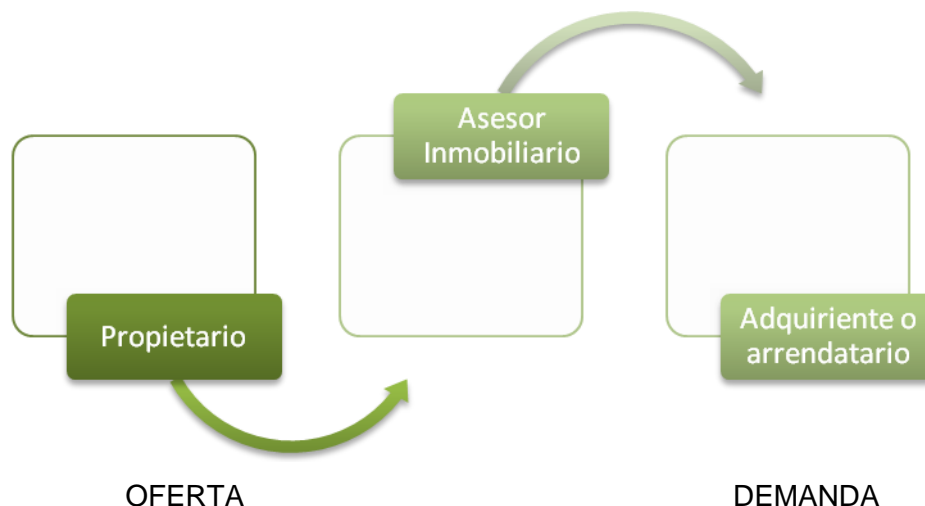
El negocio de bienes raíces es sensible a las sorpresivas medidas económicas gubernamentales e inestabilidad política, generando incertidumbre, y en consecuencia nos resulta difícil realizar proyecciones a largo plazo.

Si bien existe un mercado dinámico no se dispone de suficiente información sobre los bienes raíces en la ciudad de Quito.

3.4 INGENIERIA DEL PROYECTO

3.4.1 Descripción del producto&servicio

Constituye el servicio de intermediación, asesoramiento técnico, financiero y legal, entre los propietarios de los inmuebles y los potenciales compradores o arrendatarios de los mismos.



El proceso se realiza de la siguiente manera:

A. CAPTACION DE CLIENTES:

Se efectúa de diferentes maneras:

- ❖ **Búsqueda personalizada.**- Se acerca a la propiedad que está en venta o arriendo y se ofrece la asesoría inmobiliaria para realizar la intermediación entre el propietario y el cliente o consumidor.
- ❖ **Recomendación de clientes satisfechos.**- mediante llamadas telefónicas o directamente visitan en la oficina para contratar servicios.
- ❖ **Publicidad en diferentes medios:**- Periódicos, revistas especializadas, páginas Web, cartera de clientes de otros corredores (colegas), etc.

Si las partes se ponen de acuerdo se realiza el contrato de corretaje que establece la prestación de servicios profesionales por el que un corredor legalmente autorizado recibe por escrito el encargo de ofertar o demandar determinado negocio sobre bienes raíces dentro de un plazo acordado que generalmente es tres meses; este contrato estipula también los honorarios a percibir .

El contrato de corretaje puede ser:

- ✓ **“Abierto”**, el cual permite al propietario o vendedor firmar contratos con varias agencias, sin ninguna exclusividad sobre la propiedad. El agente que vende la propiedad recibe la comisión, sin dividirla. Sin embargo, en esta clase de contratos el agente de bienes raíces no hará ninguna campaña de mercadeo ni grandes esfuerzos.
- ✓ **Con “exclusividad”**, el cual concede un derecho sobre la propiedad a la agencia. Si otra agencia encuentra un comprador para cerrar el negocio, la comisión se divide entre el agente que puso la propiedad en el mercado y la agencia del comprador.

B. HERRAMIENTAS PARA LA VENTA O ARRIENDO DE BIENES RAICES.

Luego que se ha firmado el contrato de corretaje, el profesional de bienes raíces utiliza algunas herramientas para atraer a potenciales clientes como sea posible:

- ❖ **Señalizar.**- es probablemente la herramienta más sencilla; un cartel que diga se vende o arrienda en el que permita a todos saber que es una propiedad disponible.
-

- ❖ Internet.- colocar la propiedad en el sitio Web, a la cual los consumidores puedan acceder.
- ❖ Cruce diaria de información (propiedades en venta o arriendo) con colegas corredores de bienes raíces; para esto nos comunicamos vía telefónica, Internet, etc,
- ❖ Anuncios clasificados en periódicos y revistas especializadas.
- ❖ Lona informativa en el mismo sitio de la propiedad.

C. PROCESO PARA LA VENTA O ARRIENDO

Documentos en regla.- Asegurarse que el propietario disponga de la escritura de la propiedad debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad y con todos sus impuestos pagados y como un requisito indispensable el documento actualizado que el inmueble está libre de gravamen otorgado por el Registrador de la Propiedad.

Prepara el bien inmueble.- Asesorar al propietario que lleve a cabo previamente todas las reparaciones estructurales y estéticas que sean necesarias. Esto incluye mejorar el interior de la vivienda con una limpieza a fondo, una buena capa de pintura fresca eligiendo colores cálidos y atractivos para los cuartos de tu casa y limpiar con muchísimo cuidado la cocina y los baños, acondicionar el jardín limpiando la maleza, las hojas, podando los arbustos, árboles, y ,si es posible sembrar flores de colores vivos a lo largo de los senderos. Además que acondicione el garaje.

La inspección del bien inmueble.- Facilitar el acceso a todas las habitaciones y comprobar que las instalaciones y servicios como agua, electricidad, gas, y aire acondicionado / calefacción funcionen correctamente.

Recorrer el bien inmueble con los ojos del posible consumidor.- Una de las mejores formas de hacer que la propiedad sea más atractiva para los potenciales compradores consiste en intentar verla desde su punto de vista. Una buena estrategia es hacer tu propio recorrido e intentar imaginar lo que pudieran ver los potenciales compradores. Imagina que eres otra persona y que estás

observándola por primera vez, como te gustaría y destaca los elementos positivos.

Toma y dame.- Cuando un interesado haga una oferta para comprar o arrendar, se empieza las negociaciones, si no es totalmente satisfactoria, se conversa con el propietario para conjuntamente preparar una contraoferta. Si no consigues vender o arrendar con la rapidez que se desea, se habla con el cliente sobre la posibilidad de reducir el precio o retirar el bien del mercado inmobiliario hasta un momento más favorable.

D. CIERRE DE LA TRANSACCIÓN.-

Para venta.- El profesional en bienes raíces debe conocer todas las alternativas de financiamiento que existen y asesorar a los clientes para que seleccionen la más adecuada. La mayoría de las ofertas se efectúan mediante un crédito bancario.

En el mercado existen varias opciones donde la cuota inicial es del 30% y el 70% lo financian a largo plazo hasta 15 o 20 años dependiendo de la institución financiera.

Otra opción es reservar con el 10% y el 20% restante se cancela al momento de la firma de la minuta, y el 70% restante se financia con un crédito bancario.

Otra alternativa es reservar con un 10% y el saldo se realiza de contado a la firma de la minuta. El trámite legal de la compra-venta o minuta se realiza en la notaría que disponga las partes o el propietario

Tabla No. 26 Políticas bancarias para créditos inmobiliarios

Entidad financiera	Nombre crédito	Interés	Requisitos	Financiamiento
BANCO PICHINCHA	HABITAR	10 años: 10% 11 - 15 años: 11% 16 - 20 años: 12% Reajustable c/ 6meses	No necesita ser cliente del banco. Personas independientes: RUC Declaración IVA de 3 últimos meses ó Declaración impuesto a la renta del último año. Personas dependientes: Certificado de ingresos. Fotocopia del último rol de pagos. Respaldo patrimonial: impuesto predial, matricula vehículo	Hasta el 70% de su vivienda
BANCO RUMIÑAHUI		Tasa reajustable c/180 días Hasta 20 años plazo	No necesita ser cliente del banco. Personas independientes: RUC Estados de cuenta (3 últimos). Referencias comerciales como mínimo dos. Referencias bancarias y tarjetas de crédito Personas dependientes: Certificado de ingreso. Dos últimos roles de pago. Estados de cuenta (3 últimos). Referencias bancarias y tarjetas de crédito. Respaldo patrimonial: impuesto predial y matricula de vehículo	Hasta el 70% de su vivienda
BANCO GUAYAQUIL	CASAFACIL	10 años 11,58%	No necesita ser cliente del banco	Hasta el 70% del inmueble

Entidad financiera	Nombre crédito	Interés	Requisitos	Financiamiento
(Anexo 16)		Reajustable c/ 3 meses	<p>Personas independientes: RUC Declaración IVA de 3 últimos meses. Declaración impuesto a la renta (2 últimas) Dos referencias comerciales por escrito.</p> <p>Personas dependientes: certificado de ingresos. Copia de roles de pago (3 últimos) Respaldo patrimonial: impuesto predial, matricula vehículo Copia de estado de cuenta y tarjeta de crédito (3 meses)</p>	
BANCO MM JARAMILLO ARTEAGA (Anexo 17)	A LA MEDIDA	tasa reajustable c/3 meses. hasta 10 años 12,39%	<p>Personas independientes: RUC Pago IVA o copia de estados de cuenta (3 últimos meses)</p> <p>Personas dependientes: certificado de ingresos. Pago impuesto predial Dos años de estabilidad laboral y domiciliaria</p>	Hasta el 70% del inmueble

Fuente: Instituciones bancarias - entrevista personal con asesores de crédito

Elaborado por: La Autora

Para arriendo.- El asesor inmobiliario elabora el contrato de arriendo, se efectúa el depósito del cánon de arrendamiento de acuerdo a las instrucciones del propietario, recepción de la propiedad al término del contrato, etc.

E. CANCELACION DE HONORARIOS

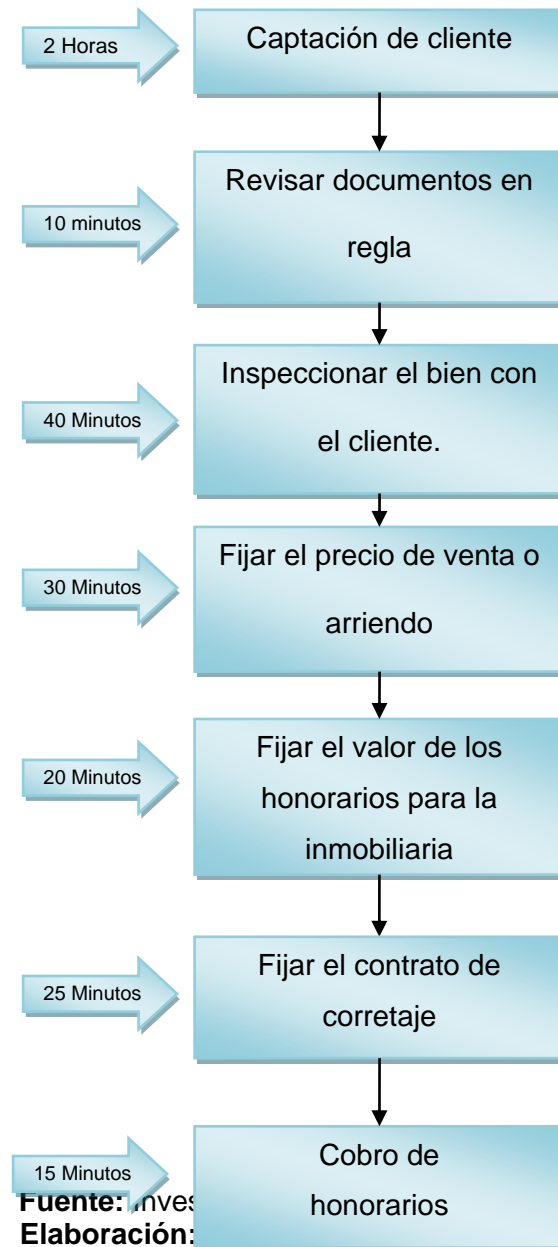
- ❖ Para venta de bienes raíces se pagará el 6% del valor total de la venta del inmueble, establecido en el contrato de corretaje.
- ❖ Para arriendo se pagará el valor del cánon de arrendamiento del primer mes en el momento que se realiza el contrato con el dueño del inmueble o arrendador.
- ❖ Cuando el cliente es ubicado a través de otro corredor o asesor inmobiliario la comisión se divide en partes iguales.
- ❖ Por comisión en los contratos de anticresis se pagará el 10% de la cuantía. En caso de ser contrato mixto, esto es anticresis y arrendamiento, se pagará el 10% por anticresis y el 100% del canon de arrendamiento correspondiente a un mes.
- ❖ Por administración de inmuebles se paga mensualmente el 15% sobre el valor total ingresado y administrado.

F. SERVICIO POSTVENTA

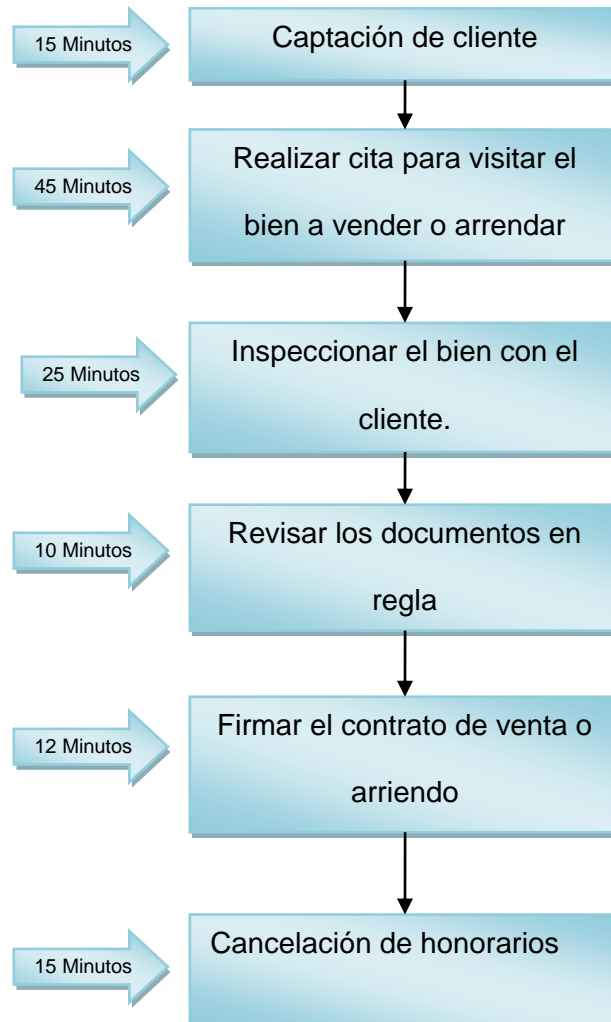
- ❖ El asesor inmobiliario verifica que se cumpla todas las condiciones acordadas en el contrato venta, de tal manera que tanto el comprador como el vendedor queden satisfechos.
 - ❖ A la firma de la minuta compra-venta verifica que se realice el pago del precio pactado.
 - ❖ Observar que la entrega recepción del bien negociado sea satisfactoria para las partes.
 - ❖ Si el inmueble es comprado a crédito efectuar un asesoramiento de los trámites bancarios.
 - ❖ Mediante un servicio diferenciado y personalizado fidelizar al cliente para futuras negociaciones.
-

3.4.2 DIAGRAMA DEL PROCESO

3.4.2.1 Proceso para la captación del bien inmueble para venta o arriendo



3.4.2.2 Proceso para venta o arriendo del bien inmueble



Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

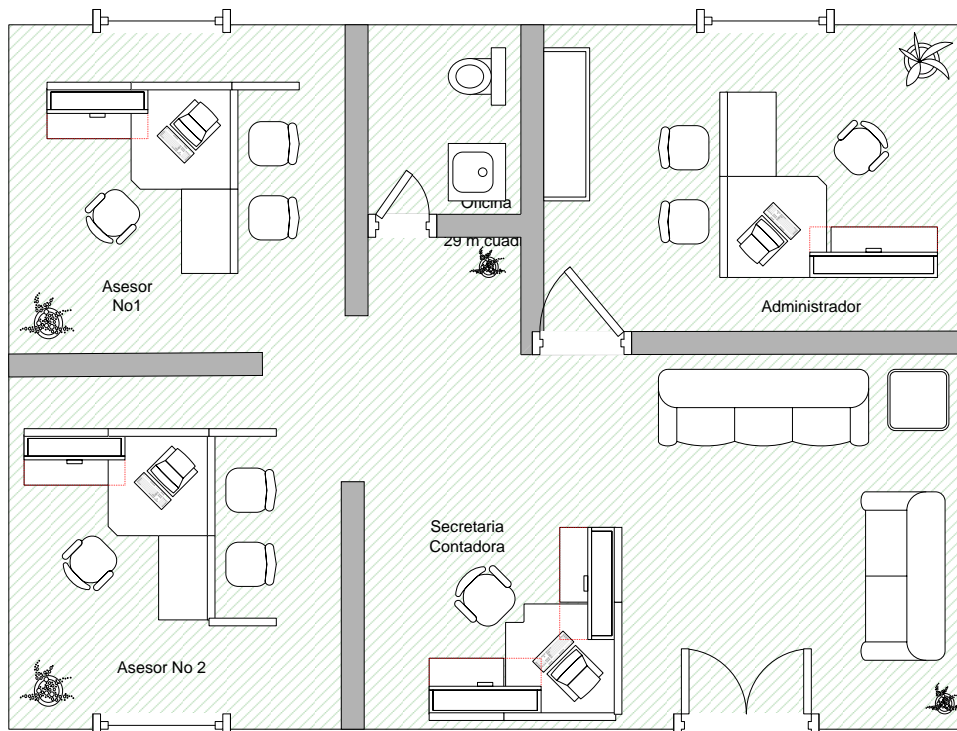
3.4.3 INSTALACIONES

Se instalará en una oficina rentada que consta de dos habitaciones y un baño. Una habitación ocupará el Gerente y la otra se dividirá por medio de modulares para ser utilizada por los asesores y la secretaria-contadora.

En el gráfico se aprecia la distribución de la oficina y su detalle se presenta a continuación:

- ✓ En la parte principal se encuentra la secretaria que atiende a los clientes y una sala de espera.
- ✓ En la parte izquierda de la oficina se encuentran la sección de los dos asesores y el baño.
- ✓ En la parte posterior derecha se encuentra la oficina del administrador.

Gráfico No. 1 Distribución de la oficina



Elaborador por: La autora

3.4.4 EQUIPOS E INSTALACIONES.

Tabla No. 27 Equipo de oficina

Equipo de oficina	Característica	Cantidad
Computadora pantalla plana	Windows XP	4
Impresora multifunción scanner y copiadora	3 en uno	1
Impresora		1
sitio web	En proceso	1
base de datos de propiedades en venta o arriendo	En proceso	1
Sumadora	Casio	4
Teléfonos	G.E	3
Cámara fotográfica Sony		2
Fax		1

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 28 Muebles de oficina

Muebles de oficina	característica	Cantidad
Estación trabajo gerente		1
Escritorios		3
Sillas fijas y giratorias		12
Sillón de espera	de 2 asientos	2
archivador		4

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 29 Útiles de oficina mensual

Útiles de oficina	cantidad
Esferográfico	10
Carpetas de archivo	10
Papel bond	1000 h

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

3.4.5 RECURSO HUMANO

Se plantea el personal mínimo requerido para que funcione adecuadamente la empresa en su etapa inicial.

Tabla No. 30 Recurso humano requerido

Descripción	Cantidad
Gerente Inmobiliario	1
Asesores Inmobiliarios	2
Secretaria-contadora	1

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

3.4.5.1 ENTIDADES DE APOYO: GREMIAL, FINANCIERA Y LEGAL

Tabla No. 31 Entidades de apoyo

ENTIDADES	DESCRIPCION
INSTITUCIONES FINANCIERAS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Otorgan el crédito y son elegidas de acuerdo a la conveniencia del cliente. ✓ Los asesores mantienen buenas relaciones con los oficiales de crédito.
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conforman el buffet de abogados escogido por el cliente quienes se encargarán de los trámites legales: contratos de compra-venta, arriendo, escrituras, minutas, etc. ✓ Notarías: realizan la notarización de escrituras y minutas.

ENTIDADES	DESCRIPCION
<p style="text-align: center;">GREMIO DE ASESORES DE BIENES RAICES</p>	<p>✓ Los asesores de bienes raíces realizan intercambio de información de propiedades.</p> <p>✓ La asociación de corredores de bienes raíces realizan cursos de actualización para los asesores.</p>

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

4.1 LA EMPRESA

4.1.1 NOMBRE

Se ha escogido un nombre fácil de introducir en el mercado como es GLOBAL INMOBILIARIA.



Tiene un logotipo en forma de casa para resaltar que se refiere al sector de vivienda y se ha escogido el color azul porque significa confianza, seguridad; el círculo al costado derecho representa el término global donde se mencionan los valores de la empresa.

4.2 FILOSOFÍA CORPORATIVA

4.2.1 MISIÓN

Ofrecer una asesoría integral para la comercialización de bienes raíces, con un recurso humano calificado y comprometido con la empresa.

4.2.2 VISIÓN

Ser una de las empresas líderes en la intermediación de la comercialización de bienes raíces, con una sólida imagen de eficiencia y servicio.

4.2.3 VALORES

Seguridad.- Brindar confianza y ejecutar con ética las transacciones.

Honestidad.- Efectuar una valoración real y honesta del inmueble

Cumplimiento.- Cumplir con los plazos ofrecidos

4.2.4 OBJETIVOS

Objetivo Estratégico I

Atender a estratos sociales con poder adquisitivo medio y medio alto en todos los tipos de inmuebles tanto para venta como para el arriendo.

Objetivo Estratégico II

Incrementar la cartera de clientes y el nivel de satisfacción de los mismos para conseguir la máxima eficacia y rentabilidad.

Objetivo Estratégico III

Capacitar a los empleados constantemente e implantar programas de motivación al personal que labora en la empresa.

4.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Contactos y buenas relaciones con las instituciones financieras de apoyo.
- Capacidad y conocimiento de los asesores inmobiliarios en los bienes raíces.
- Tecnología: página web y banco de datos de propiedades variado
- Promoción y ventas mixtas: propia y a través de otros corredores.
- La venta de propiedades de medio uso
- La búsqueda de inmuebles en arriendo.

OPORTUNIDADES

- La población prefiere invertir en bienes raíces.
 - Los migrantes envían dinero para adquirir inmuebles.
 - Se brinda al cliente apoyo en el aspecto legal y servicio post-venta.
-

DEBILIDADES

- Falta de posicionamiento de la empresa en el mercado.

AMENAZAS

- Competencia formal es amplia.
- Alta competencia de corredores no profesionales.

4.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Es una estructura horizontal con un enfoque divisional, conformada por un equipo participativo y comprometido con los objetivos de la empresa, quienes toman decisiones en grupo e individuales generando procesos más ágiles y proporcionando una respuesta rápida a los clientes.

Decisiones en grupo:

- Estrategias de venta de Asesores Inmobiliarios
- Delimitación del mercado para cada uno de los corredores
- Publicidad
- Horarios de trabajo en grupo
- Capacitación y actualización de conocimientos

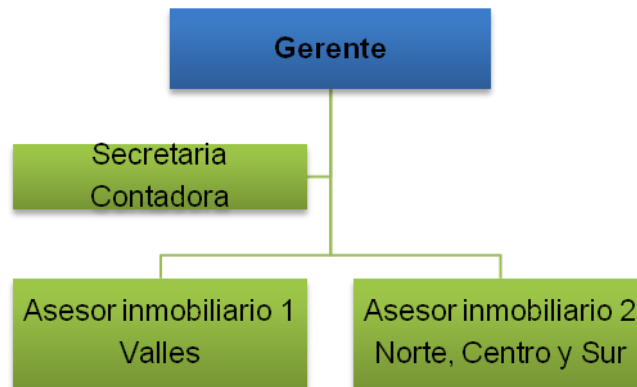
Decisiones individuales:

- Estrategias de venta individual
- Organización adecuada del tiempo
- Uso de su propio banco de datos
- Uso eficiente de los adelantos informáticos y tecnológicos

El liderazgo del gerente creará un ambiente de trabajo socio-emocional positivo, y asertivo. La comunicación será clara y directa con el equipo de trabajo, se analizará información de ventas diarias, actualización de banco de datos, análisis de nuevas estrategias de ventas, actividades sociales, etc.

Los asesores inmobiliarios percibirán una comisión del 3% por venta del inmueble y 30% por arriendo. El gerente y asistente percibirán una remuneración mensual.

4.4.1 ORGANIGRAMA



4.4.2 MANUAL DE FUNCIONES

Tabla No. 32 FUNCIONES DEL PERSONAL

Descripción	Cantidad	Función	Jornada laboral	Requisitos
Gerente Inmobiliario	1	Planea, organiza, motiva y controla las ventas	8 horas diarias	Habilidad técnica: Conocimiento de bienes raíces. Habilidad humana: proactivo, motivador y asertivo
Asesores Inmobiliarios	2	Proceso de Captación de clientes hasta cierre de ventas, postventa.	8 horas diarias	Conocimiento trámites crediticios con bancos y trámites legales para firma de minuta, escritura, contrato, etc. según el requerimiento de partes involucradas. Habilidad para trato con personas.
Secretaria-Contadora	1	Asiste a gerencia, atención público, contadora	8 horas diarias en oficina	Manejo Microsoft office, contabilidad

4.5 ASPECTOS LEGALES

4.5.1 TRAMITES CONSTITUCIONALES DE LA EMPRESA.

La titularidad de propiedad de empresa es un contrato de compañía en el que se especifica si la empresa estará compuesta por dos o más personas las mismas que unen sus capitales para emprender este tipo de negocio y así realizar la participación de utilidades.

La empresa se constituirá como una Compañía Limitada ya que la empresa esta constituida por tres socios, la misma que tiene como finalidad la realización de actividades de servicio inmobiliarios. La existencia de esta empresa va desde la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

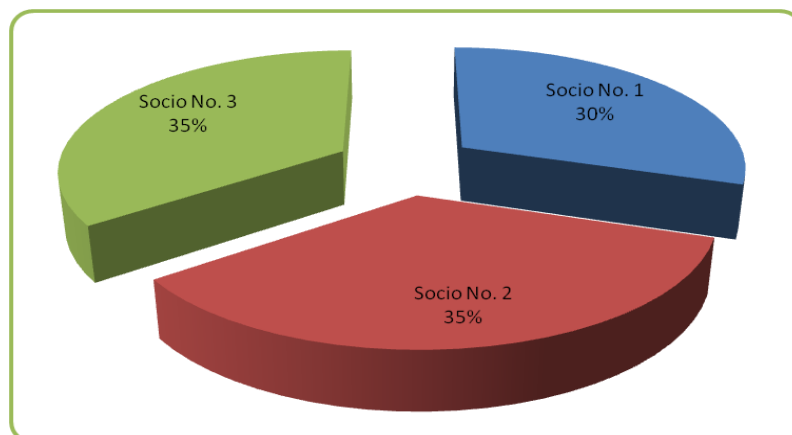
Tabla No. 33 Número de socios y su capital aportado

Socio	Capital social	Porcentaje
Socio No. 1	4,400.80	30%
Socio No. 2	5,134.27	35%
Socio No. 3	5,134.27	35%
Total	14,669.36	100%

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 2 Capital aportado



4.5.2 TRÁMITES FISCALES

Obtención el RUC

PERSONAS JURIDICAS

1. Copia del Estatuto de la persona jurídica con la certificación de inscripción correspondiente; Ley de Creación o Acuerdo Ministerial de creación, según corresponda.
2. Fotocopia del nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil cuando así lo exija la Ley,
3. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación del Representante Legal
4. En caso de **extranjeros**
 - Fotocopia y original de la cédula de identidad o pasaporte
 - Fotocopia y original del censo

NOTA: La inscripción deberá ser solicitada dentro de los treinta días hábiles siguientes a la obtención de la legalización de la empresa al inicio de la actividad económica, de lo contrario estará sujeto al pago de multas. En caso de existir la multa, esta deberá ser cancelada en el formulario 106. ¹⁷

4.5.3 TRÁMITES MUNICIPALES

Obtener patente municipal.

4.5.4 TRÁMITES LABORALES

Aportaciones al IESS.

4.6 MARKETING MIX

Los productos y servicios que se transan en el sector inmobiliario tienen particularidades que requieren un marcado interés en la aplicación de las herramientas

¹⁷ Servicio De Rentas Internas “ SRI “

de marketing; partiendo de la captación de clientes, identificación del perfil del consumidor y de la necesidad que se pretende atender, para finalmente, cerrar en el menor tiempo posible la mayor parte de contratos a satisfacción de ambas partes, destacando que el rendimiento final de un negocio inmobiliario está en función directa a la **velocidad de sus ventas**.

4.6.1 Producto&servicio

Constituye la asesoría inmobiliaria (servicio de intermediación), asesoramiento financiero, técnico y legal entre los propietarios de los inmuebles y los potenciales compradores o arrendatarios de casas, departamentos, terrenos, etc.

Jerarquía del producto

Beneficio básico: asesoría financiera, técnica y legal a los potenciales clientes de bienes raíces que buscan un lugar acogedor para vivir

Producto genérico: vivienda

Modalidad: compra-venta, arrendamiento

Clase de producto: nueva, medio uso

Tipo de producto: casa unifamiliar, casa en conjunto habitacional, departamento en edificio, departamento en conjunto habitacional, local comercial, terreno.

4.6.2 PRECIO

No se puede fijar un precio fijo ya que éste varía de acuerdo a las características de la vivienda¹⁸ pero la inmobiliaria sí puede fijar un precio por honorarios.

El estudio de mercado determina que el 10% de la población prefiere una vivienda de 101- 150m² (tabla 9) y el 17,5% prefiere realizar el pago mediante un crédito de 11- 15 años plazo (tabla 10) y la oferta - demanda de inmuebles nuevas o usadas para la empresa se ha estimado en un precio promedio de 35000 usd.

¹⁸ Anexo 15

4.6.2.1 HONORARIOS

Los honorarios del asesor inmobiliario están relacionados con el valor del inmueble, para regular estos honorarios se establece la escala que rige a las operaciones de bienes raíces¹⁹

Por honorarios en las ventas de Bienes Raíces se pagarán:

- a) Para el perímetro urbano 6%
- b) Para el perímetro rural 8%

Por arrendamiento se pagará una comisión igual a 100% del canon del primer mes de arrendamiento.

Por comisión en los contratos de anticresis se pagará el 10% de la cuantía. En caso de ser contrato mixto, esto es anticresis y arrendamiento, se pagará el 10% por anticresis y el 100% del canon de arrendamiento correspondiente a un mes.

Por administración de inmuebles se pagará el 15% sobre el valor total ingresado y administrado mensualmente.

4.6.3 CANAL DE VENTAS

Nuestro canal de ventas incluye una oficina central, dos corredores profesionales de bienes raíces, las instituciones financieras de apoyo y el aparato legal escogido por el cliente.



¹⁹ Anexo 4

4.6.4 PROMOCIÓN

Atendiendo a objetivos netamente mercantilistas, la promoción inmobiliaria se rige como cualquier otro producto. En general, el propósito de cualquier esfuerzo promocional es vender el servicio a través de información, persuasión y recuerdo. La promoción se realizará a través de las siguientes estrategias tradicionales: publicidad, venta personal e Internet.

4.6.4.1 PUBLICIDAD

- Se contratará anuncios publicitarios durante los fines de semana en el periódico “El Comercio”
- Se mantendrá anuncios en revistas especializadas de bienes raíces como “Tu casa ecuador.com”, “Inmobilia.com”.
- Lonas informativas en las propiedades
- Cartel con nombre de la empresa como identificación en las propiedades que requieren de nuestro servicio.

Tabla No. 34 Presupuesto para Publicidad

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Tarjetas de presentación	10.00	120.00
Carteles identificación	40.00	480.00
Lonas informativas	100.00	1,200.00
Anuncios periódico	180.00	2,160.00
Anuncio revistas	70.00	840.00
TOTAL	400.00	4,800.00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

4.6.4.2 VENTA PERSONAL (Asesores inmobiliarios)

Se contratará los servicios de dos personas para captación de clientes y seguimiento al cliente potencial. Los asesores inmobiliarios deberán poseer:

- tarjetas de presentación,
- adoptar una orientación profesional con el cliente,
- crear y mantener una imagen favorable de la organización,
- destacar los beneficios de los servicios,
- utilizar una comunicación clara sin ambigüedades,
- solo prometer lo que se puede dar,
- hacer la compra fácil.

4.6.4.3 INTERNET

- Se dispone de una computadora con su respectivo sistema de información y base de datos, vital en este negocio porque nos posibilita obtener información de cuál es la mejor propiedad para satisfacción del cliente; y contratación de banda ancha para Internet, ya que se constituye en una herramienta importante en el negocio de bienes raíces, a la vez que nos significa ahorro de personal y tiempo.
 - Se desarrollará una página WEB para que los usuarios puedan consultar de forma inmediata las opciones y características de las propiedades.
-

5.1 INVERSIÓN

5.1.1 ACTIVOS FIJOS

A continuación se presenta los activos fijos tangibles detallados en los que la empresa invertirá para el área administrativa y de ventas.

Tabla No. 35 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES TOTALES

DESCRIPCION	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Equipo de oficina	1.134,00	14,3%
Equipo de computación	4.830,00	60,8%
Muebles de oficina	1.984,50	25,0%
TOTAL	7.948,50	100,0%

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

5.1.1.1 Equipo de oficina

Tabla No. 36 EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora	4	Unidad	40,00	160,00
Cámara fotográfica	1	Unidad	250,00	500,00
Teléfono G.E	3	Unidad	100,00	300,00
Fax	1	Unidad	120,00	120,00
			SUBTOTAL	1.080,00
			Imprevistos 5%	54,00
			TOTAL	1.134,00

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

5.1.1.2 Equipo de computación

Tabla No. 37 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora Pentium IV	4	Unidad	1.000,00	4.000,00
Impresora multifunción	1	Unidad	350,00	350,00
Impresora Lexmark	1	Unidad	250,00	250,00
			SUBTOTAL	4.600,00
			Imprevistos 5%	230,00
			TOTAL	4.830,00

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

5.1.1.3 Muebles y enseres

Tabla No. 38 MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estación de trabajo gerente	1	Unidad	330,00	330,00
Estación de trabajo	3	Unidad	180,00	540,00
Sillas giratorias	4	Unidad	70,00	280,00
Sillas fijas	8	Unidad	20,00	160,00
Sillón de espera	2	Unidad	80,00	160,00
Archivador 4 gavetas	4	Unidad	100,00	400,00
Basurero	4	Unidad	5,00	20,00
			SUBTOTAL	1.890,00
			Imprevistos 5%	94,50
			TOTAL	1.984,50

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

5.1.2 ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles representan un 12,46% del total de la inversión, con un valor en dólares de 2.700,00. Se invertirá principalmente en los gastos de constitución de la empresa en el cual engloba el pago abogado, suscripción en la superintendencia de compañías.

Tabla No. 39 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Gastos de estudio	900,00
Patente	400,00
Sitio web	400,00
Gastos organización	1.000,00
TOTAL	2.700,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo que requiere la empresa se obtuvo de la sumatoria de todos los gastos efectivos que se realizan en un año y se lo divide para los 12 meses.

Tabla No. 40 CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y salarios	1.150,00	13.800,00
Beneficios de ley	311,81	3.741,70
Servicios básicos	670,00	8.040,00
Mantenimiento	19,87	238,46
Gastos de oficina	15,00	180,00
Comisión asesores	2.943,75	35.325,00
Gastos de publicidad	400,00	4.800,00
TOTAL	5.510,43	66.125,16

Tomando en cuenta que se necesita un capital de trabajo para 2 meses, mientras la empresa comienza sus operaciones y se genera los primeros ingresos, obtenemos:

$$\text{Capital de trabajo} = \left(\frac{\text{Gastos efectivos}}{12} \right) * \text{meses requeridos}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{66.125,16}{12} * 2$$

$$\text{Capital de trabajo} = 11.020,86$$

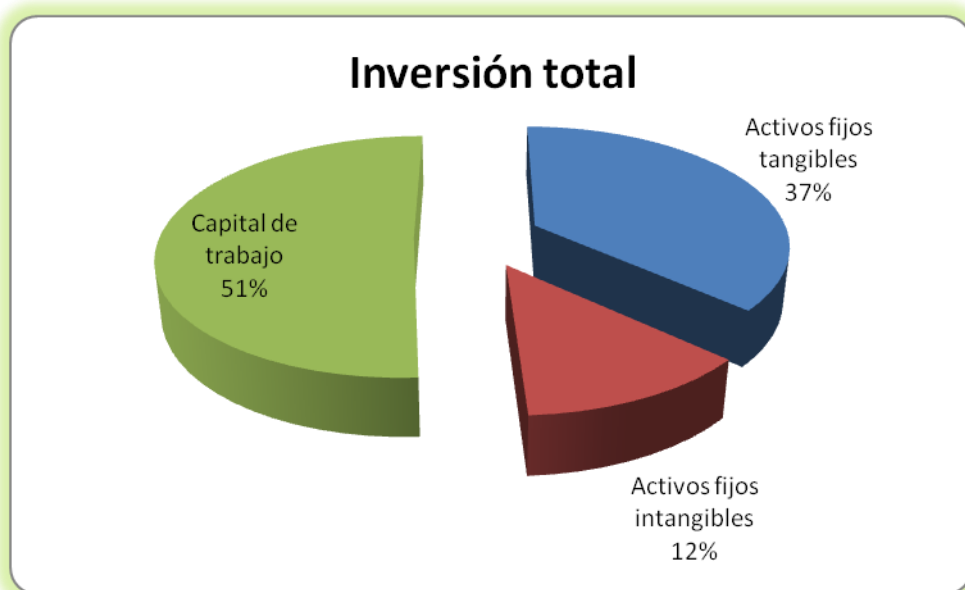
5.1.4 Resumen de inversión

La empresa va a invertir 21.669,36 dólares para iniciar sus operaciones y requiere en un 50,86% para capital de trabajo.

Tabla No. 41 INVERSIÓN TOTAL

DESCRIPCION	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Activos fijos tangibles	7.948,50	36,68%
Activos fijos intangibles	2.700,00	12,46%
Capital de trabajo	11.020,86	50,86%
TOTAL	21.669,36	100,00%

Gráfico No. 3 INVERSIÓN TOTAL



5.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

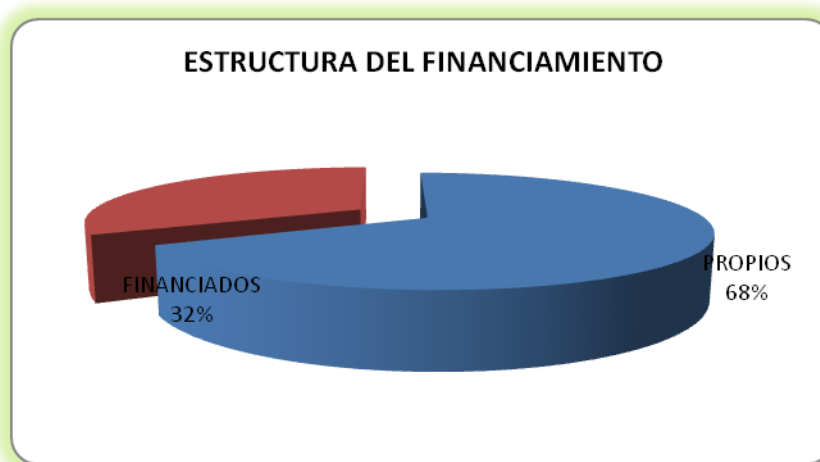
La empresa al iniciar realiza un préstamo a cinco años plazo a una institución bancaria para cubrir sus necesidades económicas.

Tabla No. 42 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

RECURSOS	COMPOSICIÓN	%
PROPIOS	14.669,36	67,70%
FINANCIADOS	7.000,00	32,30%
TOTAL	21.669,36	100,00%

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 4 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO



5.2.1 TABLA DE AMORTIZACIÓN

PRÉSTAMO		7.000,00
SOLCA	1,00%	70,00
COMISIÓN	5,00%	350,00

Para el cálculo de la tabla de amortización se realizó mediante el método de dividendo fijo, que es utilizado en la mayoría de instituciones financieras

Tabla No. 43 TABLA DE AMORTIZACIÓN

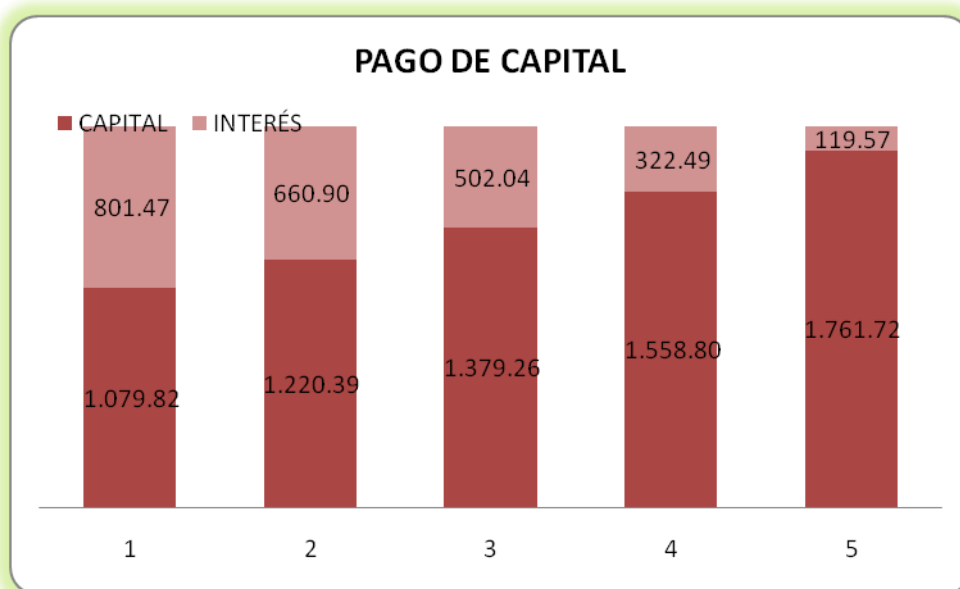
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				7.000,00
1	1.079,82	801,47	1.881,29	5.920,18
2	1.220,39	660,90	1.881,29	4.699,79
3	1.379,26	502,04	1.881,29	3.320,53
4	1.558,80	322,49	1.881,29	1.761,72
5	1.761,72	119,57	1.881,29	0,00
TOTAL	7.000,00	2.406,46	9.406,46	

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Como se nota en el gráfico siguiente el pago de interés es mayor en los primeros años, con lo cual el banco se asegura que se cancele los intereses y luego el capital.

Gráfico No. 5 TABLA DE AMORTIZACIÓN



5.3 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

5.3.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Constituyen el ingreso esperado por la venta y arriendo de bienes. El ingreso por venta se obtiene multiplicando el valor del bien por el porcentaje de la comisión y por

el número de unidades habitacionales que se pretende vender en un año. El ingreso por venta se obtiene multiplicando el valor del cánon de arriendo por el número de unidades habitacionales que se pretende vender en un año.

Tabla No. 44 INGRESOS POR VENTA DE BIENES

AÑO	VALOR BIEN	COMISIÓN	UNIDADES HABIT.	INGRESO TOTAL
AÑO 1	35.000,00	6%	31	65.100,00
AÑO 2	35.000,00	6%	34	71.400,00
AÑO 3	35.000,00	6%	38	79.800,00
AÑO 4	35.000,00	6%	42	88.200,00
AÑO 5	35.000,00	6%	46	96.600,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 45 INGRESO POR ARRIENDO DE BIENES

AÑO	CÁNON \$	COMISIÓN	UNIDADES HABIT.	INGRESO TOTAL
AÑO 1	250	250	37	9.250,00
AÑO 2	250	250	41	10.250,00
AÑO 3	250	250	45	11.250,00
AÑO 4	250	250	50	12.500,00
AÑO 5	250	250	56	14.000,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 46 INGRESOS TOTALES

AÑO	VENTA	ARRIENDO	TOTAL
AÑO 1	65.100,00	9.250,00	74.350,00
AÑO 2	71.400,00	10.250,00	81.650,00
AÑO 3	79.800,00	11.250,00	91.050,00
AÑO 4	88.200,00	12.500,00	100.700,00
AÑO 5	96.600,00	14.000,00	110.600,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS

5.3.2.1 GASTO DE ADMINISTRACIÓN

La empresa para desarrollarse necesita organizar y coordinar las diferentes actividades operativas; dentro de estos gastos tenemos sueldos de empleados, gastos de servicio básico, mantenimiento de equipo, útiles y material de oficina, depreciación y amortización de activos, entre otros.

5.3.2.1.1 SUELDOS Y SALARIOS

Tabla No. 47 SUELDOS Y SALARIOS

Recurso Humano	Cantidad	Sueldo Mensual Unificado	Aporte Individual 9.35%	Sueldo Mensual	Total Anual
GERENTE	1	800,00	74,80	800,00	9.600,00
ASISTENTE	1	350,00	32,73	350,00	4.200,00
TOTAL	2	1.150,00	107,53	1.150,00	13.800,00

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

Tabla No. 48 PROVISIONES

Recurso Humano	14° sueldo	13° sueldo	Aport. Patronal 12,15%	Fondos de Reserva	Vacaciones Mensual	Provisión Mensual	Provisión Anual
GERENTE	14,17	66,67	97,20	66,67	33,33	278,03	3.336,40
ASISTENTE	14,17	29,17	42,53	29,17	14,58	129,61	1.555,30
TOTAL	28,33	95,83	139,73	95,83	47,92	407,64	4.891,70

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

Tabla No. 49 PROYECCIÓN SUELDOS Y SALARIOS

AÑO	SUELDOS	BENEFICIOS	TOTAL
1	13.800,00	3.741,70	17.541,70
2	13.800,00	4.891,70	18.691,70
3	13.800,00	4.891,70	18.691,70
4	13.800,00	4.891,70	18.691,70
5	13.800,00	4.891,70	18.691,70

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.1.2 SERVICIOS BÁSICOS**Tabla No. 50 SERVICIOS BÁSICOS**

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Teléfono	100,00	1.200,00
Arriendo oficina	350,00	4.200,00
Banda ancha	150,00	1.800,00
Luz eléctrica	50,00	600,00
Agua	20,00	240,00
TOTAL	670,00	8.040,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Para calcular las proyecciones a cinco años se toma como referencia el índice de la inflación anual.

Tabla No. 51 PROYECCIÓN SERVICIOS BÁSICOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Teléfono	1.200,00	1.241,38	1.284,62	1.329,82	1.377,07
Arriendo oficina	4.200,00	4.344,83	4.496,17	4.654,37	4.819,75
Banda ancha	1.800,00	1.862,07	1.926,93	1.994,73	2.065,61
Luz eléctrica	600,00	620,69	642,31	664,91	688,54
Agua	240,00	248,28	256,92	265,96	275,41
TOTAL	8.040,00	8.317,25	8.606,96	8.909,79	9.226,38

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.1.3 MANTENIMIENTO

Tabla No. 52 MANTENIMIENTO EQUIPOS

CONCEPTO	VALOR DEL EQUIPO	PORCENTAJE	VALOR
Equipo de computación	4.830,00	3%	144,90
Equipo de oficina	1.134,00	3%	34,02
Muebles y enseres	1.984,50	3%	59,54
		TOTAL	238,46

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 53 PROYECCIÓN MANTENIMIENTO EQUIPOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de computación	144,90	149,90	155,12	160,58	166,28
Equipo de oficina	34,02	35,19	36,42	37,70	39,04
Muebles y enseres	59,54	61,59	63,73	65,98	68,32
TOTAL	238,46	246,68	255,27	264,25	273,64

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.1.4 GASTOS DE OFICINA

Tabla No. 54 GASTOS DE OFICINA

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Materiales de oficina	10,00	120,00
Útiles de aseo y limpieza	5,00	60,00
TOTAL	15,00	180,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 55 PROYECCIÓN GASTOS DE OFICINA

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales de oficina	120,00	124,14	128,46	132,98	137,71
Útiles de aseo y limpieza	60,00	62,07	64,23	66,49	68,85
TOTAL	180,00	186,21	192,69	199,47	206,56

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.1.5 DEPRECIACIÓN ACTIVOS TANGIBLES

La disminución del valor de un activo tangible originado por el deterioro físico o desgaste por el uso constituye la depreciación.

Tabla No. 56 DEPRECIACIÓN ACTIVOS TANGIBLES

CONCEPTO	Valor inic	% deprec valor residual	Valor residual	Vida util años	V. deprec
Equipo de oficina	1.134,00	20%	226,80	5	181,44
Equipo de computación	4.830,00	33%	1.593,90	3	1.078,70
Muebles de oficina	1.984,50	10%	198,45	10	178,61
TOTAL	7948,5		2.019,15		1.438,75

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 57 PROYECCIÓN DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de oficina	181,44	181,44	181,44	181,44	181,44
Equipo de computación	1.078,70	1.078,70	1.078,70		
Muebles de oficina	178,61	178,61	178,61	178,61	178,61
TOTAL	1.438,75	1.438,75	1.438,75	360,05	360,05
ACUMULADA	1.438,75	2.877,49	4.316,24	4.676,28	5.036,33

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.1.6 AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES

La amortización sólo se aplica a los activos intangibles y es el cargo anual que se realiza par recuperar la inversión

Tabla No. 58 AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de estudio	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Sitio web	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Gastos organización	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
TOTAL	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00
ACUM	230,00	460,00	690,00	920,00	1.150,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.2 GASTOS DE VENTAS

Comprenden los gastos ocasionados por pagos al personal de ventas y gastos publicitarios.

5.3.2.2.1 COMISIÓN ASESORES

Tabla No. 59 COMISIÓN ASESORES

CONCEPTO	VALOR DEL BIEN	UNIDADES HABIT.	PORCENTAJE DE COMISIÓN	TOTAL COMISIÓN VENTA
VENTA DE CASAS	35.000,00	31	3,00%	32550,00
ARRIENDO	250,00	37	30,00%	2775,00
				35325,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 60 PROYECCIÓN COMISIÓN ASESORES

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA DE CASAS	32550,00	35700,00	39900,00	44100,00	48300,00
ARRIENDO	2775,00	3075,00	3375,00	3750,00	4200,00
TOTAL	35325,00	38775,00	43275,00	47850,00	52500,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.2.2.2 PUBLICIDAD

Tabla No. 61 PUBLICIDAD

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Tarjetas de presentación	10,00	120,00
Carteles identificación	40,00	480,00
Lonas informativas	100,00	1.200,00
Anuncios periódico	180,00	2.160,00
Anuncio revistas	70,00	840,00
TOTAL	400,00	4.800,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Tabla No. 62 PROYECCIÓN PUBLICIDAD

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tarjetas de presentación	120,00	124,14	128,46	132,98	137,71
Carteles identificación	480,00	496,55	513,85	531,93	550,83
Lonas informativas	1.200,00	1.241,38	1.284,62	1.329,82	1.377,07
Anuncios periódico	2.160,00	2.234,48	2.312,32	2.393,67	2.478,73
Anuncio revistas	840,00	868,97	899,23	930,87	963,95
TOTAL	4.800,00	4.965,52	5.138,49	5.319,27	5.508,29

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.3 PROYECCIÓN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Tabla No. 63 PROYECCIÓN DE GASTOS Y VENTAS

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	13.800,00	13.800,00	13.800,00	13.800,00	13.800,00
Beneficios de ley	3.741,70	4.891,70	4.891,70	4.891,70	4.891,70
Servicios básicos	8.040,00	8.317,25	8.606,96	8.909,79	9.226,38
Mantenimiento	238,46	246,68	255,27	264,25	273,64
Gastos de oficina	180,00	186,21	192,69	199,47	206,56
Depreciación	1.438,75	1.438,75	1.438,75	360,05	360,05
Amortización	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00
SUBTOTAL	27.898,90	29.340,58	29.645,37	28.885,25	29.218,33
GASTOS DE VENTAS					
Comisión asesores	35.325,00	38.775,00	43.275,00	47.850,00	52.500,00
Gastos de publicidad	4.800,00	4.965,52	5.138,49	5.319,27	5.508,29
SUBTOTAL	40.125,00	43.740,52	48.413,49	53.169,27	58.008,29
TOTAL GTOS ADM. Y VTAS	68.023,90	73.081,10	78.058,86	82.054,53	87.226,61

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.3.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel en el que los ingresos totales son exactamente iguales a los costos totales. Es el punto donde la empresa ni pierde ni gana dinero. Las utilidades solo empiezan a percibirse cuando los ingresos superan el nivel de ese punto de equilibrio.

El punto de equilibrio en función de los ingresos es igual a los costos fijos divididos para 1 menos el cociente del costo variable para las ventas $PEQ\$ = CF/1 - Cv/V$; el punto de equilibrio en unidades es igual a los costos fijos divididos para la diferencia entre el precio unitario y el costo variable. Obtenemos un punto de equilibrio para venta y un punto de equilibrio para arriendo de bienes.

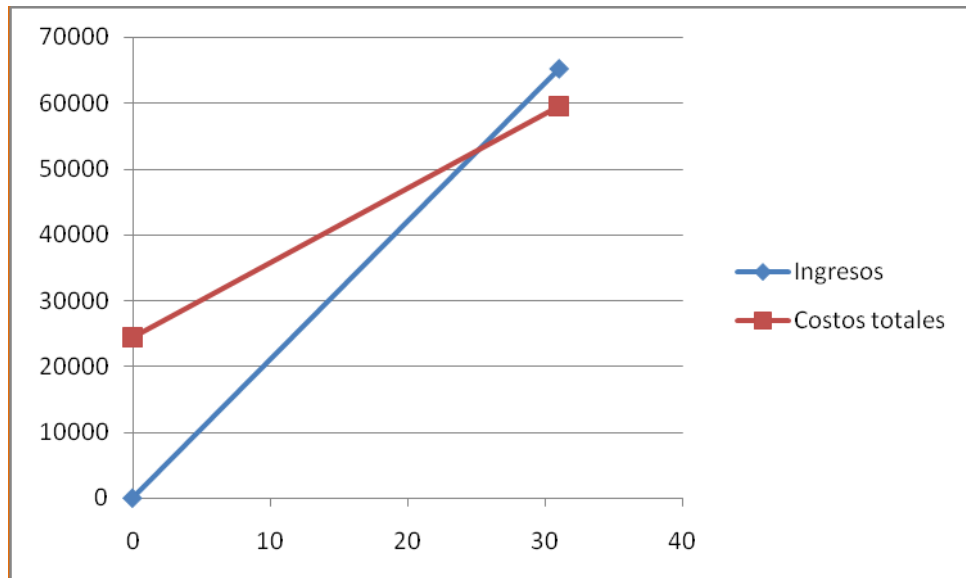
Tabla No. 64 PUNTO DE EQUILIBRIO

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	74.350,00	81.650,00	91.050,00	100.700,00	110.600,00
Venta de bienes	65.100,00	71.400,00	79.800,00	88.200,00	96.600,00
Arriendo de bienes	9.250,00	10.250,00	11.250,00	12.500,00	14.000,00
COSTO VARIABLE	40.125,00	43.740,52	48.413,49	53.169,27	58.008,29
Venta de bienes	35.132,99	38.298,69	42.390,29	46.554,40	50.791,38
Arriendo de bienes	4.992,01	5.441,83	6.023,20	6.614,87	7.216,90
COSTO FIJO	27.898,90	29.340,58	29.645,37	28.885,25	29.218,33
Venta de bienes	24.427,95	25.690,27	25.957,14	25.291,59	25.583,23
Arriendo de bienes	3.470,95	3.650,31	3.688,23	3.593,66	3.635,10
PEQ \$					
Venta de bienes	53.067	55.414	55.370	53.564	53.949
Arriendo de bienes	7.540	7.782	7.938	7.633	7.503
PRECIO UNITARIO					
Venta de bienes	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
Arriendo de bienes	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
PEQ UNIDADES					
Venta de bienes	25,00	26,00	26,00	26,00	26,00
Arriendo de bienes	30,00	31,00	32,00	31,00	30,00

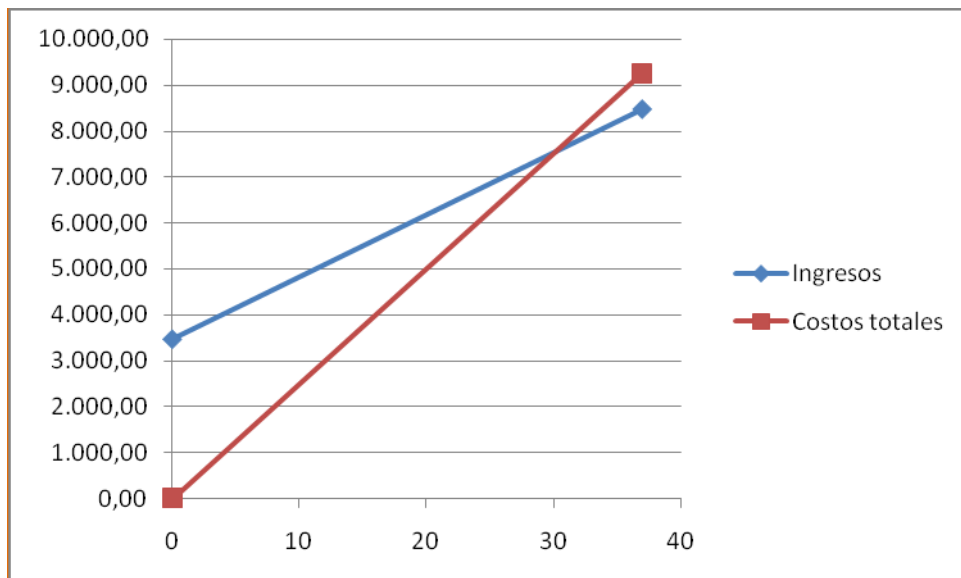
Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

La Empresa debe vender en el año por lo menos 25 bienes y arrendar 30 bienes inmuebles para que cubra sus gastos.

Gráfico No. 6 Punto de equilibrio venta de bienes año 1

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 7 Punto de equilibrio arriendo año 1

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

5.4 Estados financieros pro forma

Son los estados financieros proyectados a cinco años los resultados económicos que supone tendrá la empresa.

5.4.1 Estado de resultados

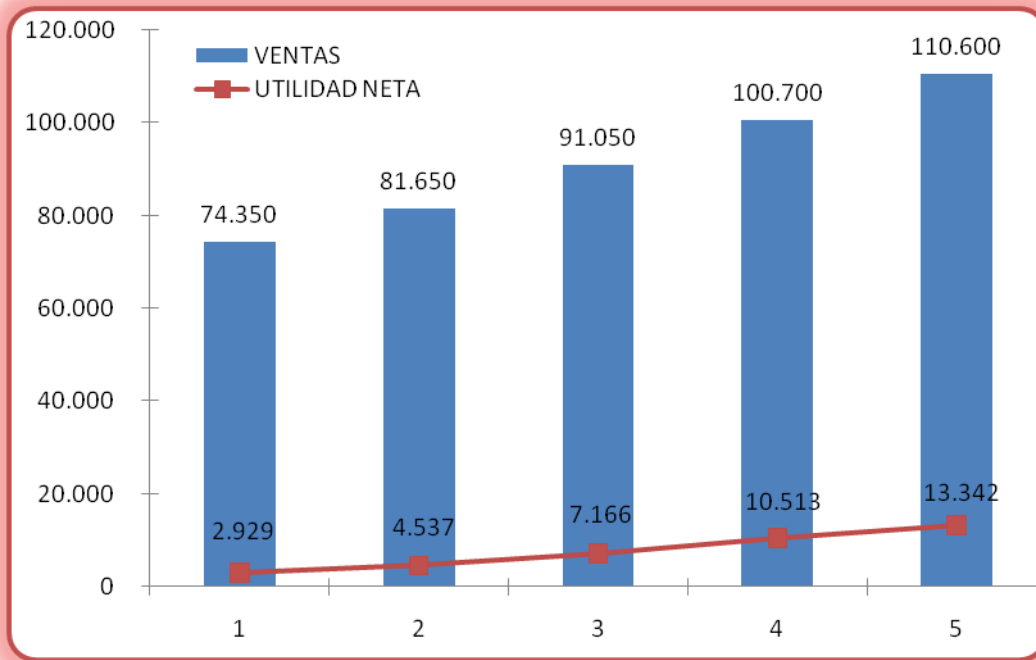
El estado de resultados resume los ingresos generados y los gastos en los que ha incurrido la empresa durante un período. La finalidad del estado de resultados o pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta, que son, en forma general, el beneficio real de la operación, y que se obtiene restando a los ingresos todos los gastos e impuestos.

Tabla No. 65 ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Venta de bienes	65.100,00	71.400,00	79.800,00	88.200,00	96.600,00
Arriendo de bienes	9.250,00	10.250,00	11.250,00	12.500,00	14.000,00
Total ingresos	74.350,00	81.650,00	91.050,00	100.700,00	110.600,00
(-) Gasto Administ.y de ventas					
Gastos de Administración	27.898,90	29.340,58	29.645,37	28.885,25	29.218,33
Gastos de Ventas	40.125,00	43.740,52	48.413,49	53.169,27	58.008,29
Total gastos	68.023,90	73.081,10	78.058,86	82.054,53	87.226,61
(=) Utilidad Operacional	6.326,10	8.568,90	12.991,14	18.645,47	23.373,39
(-) Gasto Financiero					
Pago de intereses	801,47	660,90	502,04	322,49	119,57
Impuesto de SOLCA	70,00				
Comisión del Banco	350,00				
Total gasto financiero	1.221,47	660,90	502,04	322,49	119,57
(=) Utilidad (Pérdida) Ant de Reparto	5.104,63	7.908,00	12.489,11	18.322,98	23.253,82
(-) 15% reparto utilidades	765,69	1.186,20	1.873,37	2.748,45	3.488,07
(=) Utilidad Después de Particip.	4.338,94	6.721,80	10.615,74	15.574,53	19.765,75
(-) 25% Impuesto a la Renta	1.084,73	1.680,45	2.653,94	3.893,63	4.941,44
(=) Utilidad Neta	3.254,20	5.041,35	7.961,81	11.680,90	14.824,31
(-) Reserva legal 10%	325,42	504,14	796,18	1.168,09	1.482,43
(=) Utilidad del ejercicio	2.928,78	4.537,22	7.165,63	10.512,81	13.341,88

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 8 UTILIDAD FRENTA A LAS VENTAS

5.4.2 Flujo de caja

Es un documento que reporta el movimiento que se tiene en caja, son las entradas y salidas de efectivo (caja y bancos). La diferencia de entradas y salidas, corresponde al flujo neto de efectivo de la actividad.

Tabla No. 66 FLUJO DE CAJA

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
1. INGRESOS	21.669,36	74.350,00	81.650,00	91.050,00	100.700,00	110.600,00
Efectivo recibido de clientes		74.350,00	81.650,00	91.050,00	100.700,00	110.600,00
Préstamo a largo plazo	7.000,00					
Capital social	14.669,36					
2. EGRESOS	10.648,50	68.426,45	74.914,07	80.908,06	87.643,08	94.929,94
Activos fijos tangibles	7.948,50					
Activos fijos intangibles	2.700,00					
Capital de trabajo						
Gasto de administración		26.000,16	27.441,83	27.746,63	28.065,21	28.398,28
Gasto de ventas		40.125,00	43.740,52	48.413,49	53.169,27	58.008,29
Gastos Financieros		1.221,47	660,90	502,04	322,49	119,57
15% Participación laboral		-	765,69	1.186,20	1.873,37	2.748,45
25% Impuesta a la renta		-	1.084,73	1.680,45	2.653,94	3.893,63
Pago de capital		1.079,82	1.220,39	1.379,26	1.558,80	1.761,72
3. FLUJO NETO (1- 2)	11.020,86	5.923,55	6.735,93	10.141,94	13.056,92	15.670,06
4. SALDO INICIAL EN CAJA	-	11.020,86	16.944,41	23.680,34	33.822,28	46.879,20
5 SALDO FINAL EN CAJA	11.020,86	16.944,41	23.680,34	33.822,28	46.879,20	62.549,26

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.4.3 Balance general

El balance general es un estado financiero que indica lo que la empresa posee y lo que debe a otros a una fecha determinada.

La igualdad fundamental del balance es: Activo = Pasivo + Patrimonio

Tabla No. 67 BALANCE GENERAL

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activo disponible	11.020,86	16.944,41	23.680,34	33.822,28	46.879,20	62.549,26
Caja	1.102,09	1.694,44	2.368,03	3.382,23	4.687,92	6.254,93
Bancos	9.918,77	15.249,97	21.312,31	30.440,05	42.191,28	56.294,34
Activo fijo tangible	7.948,50	6.509,76	5.071,01	3.632,27	3.272,22	2.912,18
Equipo de oficina	1.134,00	1.134,00	1.134,00	1.134,00	1.134,00	1.134,00
Equipo de computación	4.830,00	4.830,00	4.830,00	4.830,00	4.830,00	4.830,00
Muebles de oficina	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50
(Depreciaciones acumuladas)		-1.438,75	-2.877,49	-4.316,24	-4.676,28	-5.036,33
Activo fijo intangible	2.700,00	2.240,00	1.780,00	1.320,00	860,00	400,00
Gastos de estudio	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Patente	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Sitio web	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Gastos organización	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
(Amortización acumulada)		-460,00	-920,00	-1.380,00	-1.840,00	-2.300,00
TOTAL ACTIVO	21.669,36	25.694,17	30.531,35	38.774,55	51.011,42	65.861,44
PASIVO						
Pasivo corto plazo	1.079,82	3.070,82	4.245,91	6.086,11	8.403,81	8.429,51
Bancos y financieras	1.079,82	1.220,39	1.379,26	1.558,80	1.761,72	
Imp a trabajadores x pagar		765,69	1.186,20	1.873,37	2.748,45	3.488,07
Imp. a la renta x pagar		1.084,73	1.680,45	2.653,94	3.893,63	4.941,44
Pasivo a largo plazo	5.920,18	4.699,79	3.320,53	1.761,72	0,00	0,00
Bancos y financieras	5.920,18	4.699,79	3.320,53	1.761,72		
TOTAL PASIVO	7.000,00	7.770,61	7.566,44	7.847,83	8.403,81	8.429,51
PATRIMONIO						
Capital Social	14.669,36	14.669,36	14.669,36	14.669,36	14.669,36	14.669,36
Reserva Legal Acumulada	0,00	325,42	829,56	1.625,74	2.793,83	4.276,26
Resultado Ejercicios Anteriores	0,00		2.928,78	7.466,00	14.631,62	25.144,43
Utilidad (Perdida del Ejercicio)	0,00	2.928,78	4.537,22	7.165,63	10.512,81	13.341,88
TOTAL PATRIMONIO	14.669,36	17.923,56	22.964,91	30.926,72	42.607,62	57.431,93
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	21.669,36	25.694,17	30.531,35	38.774,55	51.011,42	65.861,44

6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de un proyecto se realiza para garantizar una asignación óptima de los recursos disponibles y para el logro de los objetivos propuestos; teniendo en cuenta el costo de los recursos y la magnitud del impacto que producen.²⁰

La evaluación financiera determina el rendimiento financiero de los recursos que se van a invertir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero.

6.1.1 FLUJO DE FONDOS

El flujo de fondos es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período durante el horizonte previsto del proyecto; además permite medir la rentabilidad de los recursos propios.

²⁰ MIRANDA Miranda Juan José, Gestión de proyectos, Quinta Edición, MM Editores, Bogotá Colombia, Pág. 22.

Tabla No. 68 FLUJOS DE FONDOS

CONCEPTO / AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. FLUJO DE BENEFICIOS						
Venta de bienes		65.100,00	71.400,00	79.800,00	88.200,00	96.600,00
Arriendo de bienes		9.250,00	10.250,00	11.250,00	12.500,00	14.000,00
TOTAL BENEFICIOS		74.350,00	81.650,00	91.050,00	100.700,00	110.600,00
B. FLUJO DE COSTOS						
Inversión activos fijos tangibles	7.948,50					
Inversión activos fijos intangibles	2.700,00					
Inversión en capital de trabajo	11.020,86					
Gastos de administración		26.000,16	27.441,83	27.746,63	28.065,21	28.398,28
Gastos de ventas		40.125,00	43.740,52	48.413,49	53.169,27	58.008,29
Gasto financiero		1.221,47	660,90	502,04	322,49	119,57
TOTAL COSTOS	21.669,36	67.346,62	71.843,25	76.662,15	81.556,97	86.526,14
FLUJO ECONOMICO (A-B)	-21.669,36	7.003,38	9.806,75	14.387,85	19.143,03	24.073,86
(-) Depreciación		1.438,75	1.438,75	1.438,75	360,05	360,05
(-) Amortización		460,00	460,00	460,00	460,00	460,00
D. Utilidad antes de participación a trabajadores		5.104,63	7.908,00	12.489,11	18.322,98	23.253,82
(15%) Participación trabajadores		765,69	1.186,20	1.873,37	2.748,45	3.488,07
E. Utilidad antes impuesto a la renta		4.338,94	6.721,80	10.615,74	15.574,53	19.765,75
(25%) Impuesto a la Renta		1.084,73	1.680,45	2.653,94	3.893,63	4.941,44
F. UTILIDAD NETA		3.254,20	5.041,35	7.961,81	11.680,90	14.824,31
(+) Préstamos	7.000,00					
(-) Pago de la deuda		1.079,82	1.220,39	1.379,26	1.558,80	1.761,72
(+) Depreciación		1.438,75	1.438,75	1.438,75	360,05	360,05
(+) Amortización		460,00	460,00	460,00	460,00	460,00
(+) Recuperación capital de trabajo						11.020,86
FLUJO FINANCIERO	-14.669,36	4.073,12	5.719,71	8.481,29	10.942,14	24.903,49

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

6.1.2 TASA DE DESCUENTO

La tasa que solicita ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación de la empresa, en este caso es del 15% para recursos propios y la tasa que la institución financiera cobra por dar un préstamo es 12,3%. Se procede a calcular la tasa promedio ponderado multiplicando en primer lugar el costo de los recursos financiado y propios por el respectivo porcentaje y después se procede a sumar la tasa de recursos financiados y la tasa de recursos propios; con esta tasa de descuento se calcula el VAN y TIR.

Tabla No. 69 TASA DE DESCUENTO

RECURSOS	COMPOSICIÓN	%	COSTO	CPPC
PROPIOS	14.669,36	67,70%	15,00%	10,15%
FINANCIADOS	7.000,00	32,30%	12,30%	3,97%
TOTAL	21.669,36	100,00%		14,13%

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

6.1.3 VALOR ACTUAL NETO

El valor presente neto de un proyecto es igual a la sumatoria de los flujos netos de efectivo menos la inversión inicial, a una tasa de interés i (tasa de descuento =14,13). Es la ganancia extraordinaria que genera el proyecto, medida en unidades monetarias actuales.

Tabla No. 70 VALOR ACTUAL

Años	FF	FNFA
0	(14.669,36)	(14.669,36)
1	4.073,12	3.568,91
2	5.719,71	4.391,28
3	8.481,29	5.705,42
4	10.942,14	6.449,66
5	24.903,49	12.861,84
	VAN	18.307,74

Se obtiene un VAN positivo por lo que se puede deducir que el proyecto es confiable y se acepta.

6.1.4 TASA INTERNA DE RETORNO

“Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”²¹.

La fórmula de cálculo de la TIR y su desarrollo se indican a continuación:

$$TIR = \text{tasa menor} + (\text{tasa mayor} - \text{tasa menor}) * \left(\frac{VAN \text{ tasa menor}}{VAN \text{ tasa menor} - VAN \text{ tasa mayor}} \right)$$

Tabla No. 71 TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	VALOR ACTUAL	VAN tm 45%	VAN TM 46%
0	(14.669,36)	(14.669,36)	(14.669,36)	(14.669,36)
1	4.073,12	3.568,91	\$ 2.809,05	\$ 2.789,81
2	5.719,71	4.391,28	\$ 2.720,43	\$ 2.683,29
3	8.481,29	5.705,42	\$ 2.782,01	\$ 2.725,23
4	10.942,14	6.449,66	\$ 2.475,31	\$ 2.408,19
5	24.903,49	12.861,84	\$ 3.885,26	\$ 3.754,01
TOTAL		18.307,74	\$ 2,70	(\$ 308,82)

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

TIR =	45,01%
-------	--------

²¹ IBID. 216

La TIR= 45,01% es mayor a la tasa de descuento del 14,13% por tanto se acepta el proyecto.

6.1.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Se define como el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por la inversión, sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos, requeridos por la misma inversión; a partir de la puesta en marcha del proyecto.

Tabla No. 72 PERIODO DE RECUPERACIÓN

INVERSIÓN INICIAL	-14.669,36	
(+) FLUJO AÑO 1	4.073,12	1
(=) SALDO	-10.596,24	
(+) FLUJO AÑO 2	5.719,71	2
(=) SALDO	-4.876,53	
(+) FLUJO AÑO 3	8.481,29	0,57
(=) SALDO	3.604,76	

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

La recuperación de la inversión se realiza en dos años siete meses

6.1.6 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación beneficio-costos de un proyecto se obtiene relacionando los ingresos y egresos actualizados y tomando como factor de actualización el costo de capital (tasa de descuento) que en este caso es 14,13%.

Tabla No. 73 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

AÑOS	Ingresos	Egresos	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	74.350	66.125	65.146	57.940
2	81.650	71.182	62.686	54.650
3	91.050	76.160	61.250	51.233
4	100.700	81.234	59.356	47.882
5	110.600	86.407	57.121	44.626
			305.560	256.331

Fuente: Investigación propia
Elaboración: La Autora

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ing. Actualizados}}{\text{Egr. Actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{305.560}{256.331}$$

$$\text{RBC} = 1,19$$

Si el indicador de RBC es mayor a uno, nuestro proyecto es financieramente ejecutable, pues el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.

Por cada dólar invertido se obtiene 19 ctvs. de utilidad.

6.1.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad tiene por objeto determinar la variación que se producirá en dichos resultados como consecuencia de posibles desviaciones de los valores asignados a las variables que intervienen en los cálculos de los distintos indicadores que permiten medir la bondad financiera de un proyecto.

Tabla No. 74 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

SITUACIÓN	TIR	VAN	RELACIÓN B/C
SITUACIÓN NORMAL	45,01%	\$ 18.307,74	1,19
DISMINUCIÓN 10% anual de los ingresos	21,58%	\$ 4.003,10	1,07
INCREMENTO 10% anual de los costos	30,06%	\$ 8.925,95	1,08

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

Si los ingresos anuales disminuyen en un 10% se obtiene una TIR de 21,58% y si existe un incremento anual de los costos en un 10% la TIR obtenida es de 30,06%.

1. Después de terminar los estudios respectivos del proyecto se llegó a determinar que el proyecto es viable y rentable.
 2. En los últimos años se ha notado un incremento de nuevas empresas ofreciendo el servicio inmobiliario e inclusive personas independientes se dedican a prestar estos servicios.
 3. Los aspectos más importantes que las familias desean al momento de comprar un bien inmueble es la calidad y seguridad que este pueda ofrecer, además de un costo conveniente.
 4. De acuerdo al estudio de mercado se determinó que la venta de departamentos es una opción importante en los bienes raíces. La preferencia por adquirir casa frente a los departamentos es alta.
 5. La demanda potencial muestra una marcada preferencia por las viviendas de un rango de precios entre los 17500 a 35000 usd, sin embargo la oferta se encuentra por encima, especialmente con costos superiores a 17500 usd.
 6. Del estudio de localización se desprende que las opciones analizadas son similarmente atractivas y corresponde a barrios residenciales con familias de ingresos de nivel medio alto.
 7. Dentro de la evaluación financiera se concluyó que el VAN del proyecto es de \$18.307,74 la TIR 45,01% y la relación beneficio costo es de 1,19%; índices que demuestran la viabilidad del proyecto.
 8. El 45% de la población del Distrito Metropolitano de Quito desea adquirir, vender o arrendar un bien en el norte de Quito por lo que se concluye que el sector norte de Quito es un sector atractivo para el negocio de los bienes raíces
 9. El proyecto genera impactos positivos en la economía del país:
 - ✓ incremento en la actividad del sector de la construcción.
 - ✓ incremento en la generación de mano de obra disminuyendo el déficit de desempleo en el país.
-

- ✓ crecimiento del ahorro familiar para destinarlo en un bien duradero como es la vivienda canalizando las remesas de los migrantes en actividades de inversión inmobiliaria.
 - ✓ reducción del déficit habitacional y fortalecimiento del sector financiero y bancario a través de los créditos a largo plazo que son garantizados mediante hipoteca.
-

1. Ejecutar el proyecto utilizando el financiamiento; ya que de acuerdo al análisis y al estudio económico-financiero el proyecto es rentable.
 2. Se debe monitorear constantemente el servicio al cliente en la etapa de preventa y postventa para alcanzar los objetivos propuestos y lograr la visión que se propone.
 3. Se recomienda a la empresa respetar los valores enunciados en la filosofía corporativa para conseguir la simpatía y fidelidad de los consumidores.
 4. La confianza que pueda percibir el cliente en cuanto se refiere a la seguridad, es uno de los puntos más importantes que se debe tener en cuenta para crear el ambiente favorable y la empresa mantenga una imagen adecuada ante los clientes.
 5. Mantener buenas relaciones con los asesores de bienes raíces formales e informales para lograr un intercambio de información de propiedades.
-

LIBROS

- BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos, 4ª Edición, Mc. Graw Hill, México, 2003.
 - CASTAÑO TAMAYO Ramón Abel, Ideas Económicas Mínimas, décimanovena edición, Ecoe Ediciones, Bogotá, 2000.
 - GRANDE ESTEBAN Idelfonso, Marketing de los servicios, 3ª Edición, Esic Editorial, Madrid, 2000.
 - HERNANDEZ SAMPIERI Roberto, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2da, ed. ,McGRAW-HILL, México,2001.
 - LEÓN GARCIA Oscar, Administración Financiera, tercera edición, Moderna Impresores, Colombia, 1999
 - JANY CASTRO José Nicolás, Investigación Integral de Mercados, segunda Edición, Mc. Graw Hill, Colombia, 2003.
 - KOONTZ Harold, WEIHRICH Heinz, Administración una perspectiva global, 11ª edición, Mc. Graw Hill, México, 1998.
 - MIRANDA Juan Jose, Gestión de Proyectos, 4ta. Ed., MM editores, Bogotá,2004
 - PALEPU, HEALY, BERNARD, Análisis y valuación de negocios mediante estados financieros, segunda edición, México, 2002.
 - RAMIREZ PADILLA David, CABELLO GARZA Mario, Empresas competitivas, Mc. Graw Hill, México, 1997.
 - ROBBINS Stephen P, La Administración en el mundo de hoy, Prentice Hall, México, 1998.
-

- THOMPSON, STRICKLAND, Administración Estratégica, 13ª edición, Mc. Graw Hill, México, 2004.
- SARMIENTO, Rubén, Contabilidad General, 6ta. Ed.,2001,Quito-Ecuador

REVISTAS

- INMOBILIA, Revista inmobiliaria, Año 1- N° 4,2006, Año 2- N°11,2007, Quito.
- TU CASA, Revista Inmobiliaria, Marzo/07, Quito

PAGINAS WEB

- Indicadores Macroeconómicos. Banco Central del Ecuador. (2006). Disponible en:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/catalogo/IEMensual/m1877/IE M-432.xls>
 - Investigaciones Inmobiliarias. Gridcon Consultores. (2007). Disponible en:
http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=13
 - Indicadores sociales. Municipio de Quito. (2007). Disponible en:
<http://www.quito.gov.ec/indicadoresMenu.html>
-

Anexo No. 1 Ley de los corredores de bienes raíces

**REGISTRO OFICIAL Órgano del Gobierno del Ecuador
EL ECUADOR HA SIDO, ES Y SERA PAÍS AMAZÓNICO
Administración del Señor Doctor Don Osvaldo Hurtado Larrea,
Presidente Constitucional de la República
Año 1V-QUITO, JUEVES 19 DE JULIO DE 1984
NUMERO 790
No. 173
CONGRESO NACIONAL
EL PLENARIO DE LAS COMISIONES LEGISLATIVAS**

Considerando:

Que el desarrollo de la industria de la construcción, al promover el crecimiento urbanístico del país, ha determinado la expansión del mercado inmobiliario y la necesidad de que éste cuente con agentes de comercio especializados:

Que el Código de Comercio no regula las actividades de los corredores de bienes raíces, cuyas funciones, formación profesional y técnicas de trabajo difieren de los que corresponde a los corredores en general;

Que es necesario que los corredores de bienes raíces se capaciten en los establecimientos de nivel superior del país y que estén protegidos por una ley de defensa profesional;

Que es de interés social fomentar el mercado de bienes raíces con el objeto de propender a un mayor rendimiento de la industria de la construcción y de precautelar los derechos e intereses de las personas que adquieren bienes inmuebles; En uso de sus atribuciones, expide la siguiente: *Ley de los Corredores de Bienes Raíces.*

CAPITULO 1

De los Corredores de Bienes Raíces

Art. 1.- Son corredores de bienes raíces las personas naturales o jurídicas que, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, ejercen el corretaje de manera profesional.

Art. 2.- Los corredores de bienes raíces son agentes que reciben por escrito el encargo de ofertar o demandar contratos, actos y operaciones de compra venta, hipoteca, anticresis u otros contratos similares de bienes raíces Art. 3.- Para ser corredor de bienes se requiere:

- a) Ser mayor de edad y hallarse habilitado para ejercer el comercio;
 - b) Obtener la licencia de corredor profesional;
 - c) Haber tenido negocio o corretaje de bienes raíces por lo menos durante un año de actividad y obtener el certificado correspondiente del Ministerio de Educación según el caso;
-

d) Cumplir lo dispuesto en el artículo 77 del Código de Comercio y las demás leyes; y

e) Los demás requisitos contemplados en las diversas leyes.

Art. 4.- Son deberes y obligaciones de] corredor de bienes raíces:

a) Los que se deriven de la relación contractual que pacte por escrito con la persona que ocupe sus servicios;

b) Proporcionar al cliente un asesoramiento integral sobre las ventajas y desventajas del negocio que éste le encomiende;

2

c) Llevar los registros, archivos, libros y demás documentos exigidos por la Ley;

d) Ejercer su profesión de acuerdo con las leyes y el correspondiente Código de Etica del Corredor de Bienes Raíces; y,

e) Los demás que se determinen en el reglamento. Art 5.- Prohíbese a los corredores de bienes raíces:

a) Intervenir en actos o contratos que, de acuerdo con el Código de Comercio, sean de competencia exclusiva de otros agentes de Comercio, excepto los demás permitidos por la ley;

b) Ejercer el corretaje de bienes raíces mientras desempeña cargo o función pública;

c) Vender o prometer en venta bienes raíces en proyecto o en ejecución sin las correspondientes garantías económicas para su terminación por parte del motor;

d) Dar certificaciones que no consten en los asientos de su registros, ni declarar en competente, para que declare sobre lo que hubieren visto y oído dentro de su negocio; y,

e) Los demás actos o contratos que determine el Código de Etica del Corredor de Bienes Raíces.

Art. 6.- Los corredores profesionales de bienes raíces percibirán por sus servicios, los honorarios fijados en el arancel que determinara el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, sin perjuicio de los convenios entre el corredor y su cliente.

Art. 7.- En el contrato de corretaje de bienes raíces que se celebre entre el corredor y el cliente se hará constar, obligatoriamente, el plazo en que se realizará la operación y los honorarios que percibirá el Corredor por sus servicios.

Si venciere el plazo fijado en el contrato sin que la operación se hubiere cumplido, el cliente quedará en libertad de desistir de ella o de contratar a otro corredor profesional, o contratar en forma directa, siempre que el incumplimiento del contrato no se deba al cliente.

Art. 8.- Si en un contrato de corretaje de bienes raíces intervinieran dos o más corredores profesionales, en forma sucesiva o simultánea, convenido entre ellos y el cliente los honorarios se dividirán entre ellos en partes iguales.

Art. 9.- El Ministerio de Educación, organizará y regulará como carrera intermedia, el corretaje de bienes raíces y otorgará el título de Corredor de Bienes Raíces, previo el cumplimiento de los correspondientes requisitos. Dicho título deberá ser registrado en el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

CAPITULO II

De la Defensa

Profesional

Art. 10.- En cada provincia en la que haya por lo menos diez corredores de bienes raíces, podrá formarse una asociación con el fin de promover y defender sus derechos e intereses profesionales. No podrá haber más de una asociación en cada provincia.

Dichos corredores podrán afiliarse libremente a esta organización o a la más próxima en caso de no haberla en la respectiva provincia.

Las asociaciones provinciales podrán constituir una federación nacional.

Los estatutos de estas organizaciones serán aprobados por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración

Art. 11.- Corresponde a la Federación Nacional aprobar el Código de Etica del Corredor de Bienes Raíces.

CAPITULO III

Disposiciones Generales

Art. 12.- En los actos, contratos u operaciones a los que se refiere el Art. 2 de esta ley, que realicen las instituciones del sector público, sólo podrán intervenir los corredores de bienes raíces legalmente autorizados. Sus honorarios serán establecidos de conformidad con lo dispuesto por el artículo 6 de esta ley, carácter privado, tales actos, contratos u operaciones podrán realizarlos en forma directa con sus propios bienes, u obligatoriamente por intermedio de un corredor de bienes raíces.

Art. 13.- En el caso de las personas jurídicas constituidas con el objeto de dedicarse al corretaje de bienes raíces, el gerente o representante legal será necesariamente un corredor profesional de bienes raíces. Las personas jurídicas podrán contratar personal que hagan las veces de agentes de bienes raíces.

Art. 14.- Cuando dos o más corredores profesionales de bienes raíces intervengan en un acto o contrato de esta naturaleza, responderán solidariamente ante terceros de los daños y perjuicios que

les causaren. En el caso de las personas jurídicas, éstas responderán, como tales, por las operaciones de sus agentes.

Los corredores que intervengan conjuntamente o las personas jurídicas legalmente constituidas serán igualmente responsables por los actos o contratos de sus apoderados quienes sólo podrán ejercer este cargo con poder especial. Sin este poder, el procurador sea persona natural o jurídica, no podrán intervenir ni menos autorizar ninguna operación propia del corredor profesional de bienes raíces. Art. 15.- Las infracciones a esta ley y al Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces, por parte de los corredores profesionales o por parte de personas que legalmente practiquen la profesión, serán sancionados por los respectivos jueces competentes con la multa de uno a cien salarios mínimos vitales, o con la suspensión temporal o la prohibición definitiva del ejercicio de la correduría, de acuerdo con la gravedad de la falta.

La multa y la prohibición temporal o absoluta de ejercer la profesión de corredor, podrán imponerse simultáneamente.

Art. 16.- Son aplicables al corredor profesional de bienes raíces las normas correspondientes del Código de Comercio.

Disposiciones Transitorias

PRIMERA.- Corresponde a las asociaciones reglamento de esta ley provinciales legalmente constituidas, la calificación de los corredores de bienes raíces en vigencia a partir de la fecha de que estuvieron ejerciendo su actividad hasta promulgación en el Registro Oficial, la fecha en que el Ministerio de Educación cumpla con lo dispuesto en el artículo 9 de esta ley, cada asociación provincial de corredores profesionales de bienes raíces podrá otorgar la respectiva licencia, previa la realización de un curso de capacitación y de acuerdo al reglamento de esta ley. Cada Asociación enviará la nómina de las personas calificadas al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración para el registro correspondiente.

En caso de corredores de bienes raíces, que no hayan sido calificados por la respectiva asociación estos podrán apelar ante la Federación Nacional.

SEGUNDA.- Hasta que el Ministerio Educación del país organice y realice los cursos a que se refiere al artículo 9 de esta ley, cada asociación provincial de corredores profesionales de bienes raíces podrá otorgar la respectiva licencia, previa la realización de un curso de capacitación y de acuerdo al reglamento de esta ley.

Art- Final- La presente ley entrará en vigencia a partir de la fecha de su promulgación en el Registro Oficial

Dada en Quito, en la Sala de Sesiones del Plenario de las Comisiones Legislativas a, los veinte y ocho días del mes de junio de mil novecientos ochenta y cuatro.

f) Dr. Manuel Valencia Vázquez, Vicepresidente del Congreso Nacional, Encargado de la Presidencia.

f) Francisco Garcés Jaramillo, Secretario General del Congreso Nacional. Palacio Nacional, en Quito a trece de julio de mil novecientos ochenta y cuatro. Ejecútese .f) Oswaldo Hurtado. Presidente Constitucional de la República. Es copia.- Lo certifico: f) Andrés Crespo Reinberg. Secretario General de la Administración Pública.

Anexo No. 2 Garantía para el ejercicio de la profesión de corredores de bienes raíces

REGISTRO OFICIAL Órgano del Gobierno del Ecuador
EL ECUADOR HA SIDO, ES Y SERA PAÍS AMAZÓNICO Administración del
Señor Ingeniero León Febres Cordero Ribadeneyra,
Presidente Constitucional de la República
Año I - QUITO, JUEVES 02 DE MAYO DE 1985
NUMERO 177

No. 709 Señor Ingeniero León Febres Cordero Ribadeneyra,
Presidente Constitucional de la República Considerando:

Que. se halla en vigencia la Ley 173 de los Corredores de Bienes Raíces. Que, los artículos 3 literal d) y 16 de la mencionada Ley, en concordancia con los artículos 77 y 78 del Código de Comercio, para el ejercicio de la profesión de Corredor de Bienes Raíces debe rendirse una fianza o hipoteca.

Que, compete al Presidente de la República establecer el monto de la fianza o hipoteca como requisito previo para el desempeño de esta profesión.

Decreta:

Art. 1.- Frase en la suma de cinco mil sucres (s/. 5.000,00) el monto de la fianza o el valor de la Hipoteca, que será garantía pan el ejercicio de la profesión de corredor de bienes raíces.
ArL 2.- *El* señor Ministro de Industrias, Comercio e Integración queda encargado de la ejecución del presente Decreto.

Dado en quito, a 26 de abril de 1985.

f) León Febres Cordero Ribadeneyra, Presidente Constitucional de la República..

f) Xavier Neira Menéndez,

Ministro de Comercio e Industrias,

Comercio e Integración.

Es fiel copia.- Lo certifico:

f) Ab Joffre Torbay Dassum,

Secretario General de la Administración.

Anexo No. 3 Reglamento de la ley de corredores de bienes raices

REGISTRO OFICIAL Órgano del Gobierno del Ecuador
EL ECUADOR HA SIDO, ES Y SERA PAÍS AMAZÓNICO Administración del
Señor Ingeniero León Febres Cordero Ribadeneyra,
Presidente Constitucional de la República

Año IV QUITO, LUNES 23 DE JUNIO DE 1986

NUMERO 463

No. 1917-A LEÓN FEBRES CORDERO RIBADENEYRA,

Presidente Constitucional de la República

Considerando:

Que se halla en vigencia la Ley 173 de los Corredores de Bienes Raíces expedida el 28 de junio de 1984, y publicada en el Registro Oficial No. 790, de 19 de julio del mismo año; Que la referida Ley requiere de un reglamento para su aplicación eficaz; y, En uso de las atribuciones que le confiere el literal c) del Art. 78 de la Constitución Política. Decreta:

EL SIGUIENTE REGLAMENTO DE LA LEY DE CORREDORES DE BIENES RAICES:

CAPITULO 1

De los Corredores de Bienes Raíces

Art. 1.- Están amparados por la Ley y el Reglamento de Corredores de Bienes Raíces todas las personas naturales o jurídicas que ejerzan el corretaje de manera profesional.

Art. 2.- Una persona ejerce el corretaje de manera profesional cuando, hubiere cumplido con lo dispuesto en el artículo tercera de la Ley de los Corredores de Bienes Raíces, se dedique a esta actividad en forma permanente.

Art. 3.- La licencia de corredor profesional habilita a quien la posee para ejercer las actividades de corredor de bienes raíces. Art. 4.- A más de los previstos en la Ley, son deberes y obligaciones del corredor de bienes raíces:

- a) Mantener en su sede o principal asiento de sus negocios una oficina abierta al público;
 - b) Poner el número de su licencia profesional en sus papeles y formularios membretados, publicarlo en sus avisos de prensa y hacerlo constar en todos los actos y contratos que suscriba como corredor, y actos y contratos que suscriba como corredor, y
-

c) Mantener vigente y completa la caución a que se refiere el artículo 77 del Código de Comercio. Art. 5.- Los requisitos y formalidades exigidos por la Ley para el ejercicio de la profesión de corredor de bienes raíces, se cumplirán en la siguiente forma y según el caso:

1. Antes de que el Ministerio de Educación organice y regule la carrera intermedia de Corredor de Bienes Raíces:

- a) Las asociaciones provinciales realizarán cursos de capacitación teórica para quienes hubieren tenido negocio o corretaje de bienes raíces por lo menos durante un año de actividad con anterioridad a la vigencia del presente Reglamento.
- b) Una vez realizado el curso se otorgará el respectivo certificado o diploma de participación a quienes hubieren asistido a por lo menos el noventa por ciento de las actividades auriculares.
- c) Obtenido el certificado o diploma de participación la asociación provincial legalmente constituida procederá a la calificación de la experiencia y conocimientos del candidato. En caso de calificación negativa, el candidato podrá apelar de la decisión ante la Federación Nacional.

De así hacerse, la asociación provincial respectiva enviará a la Federación la documentación aprobada por el candidato, las pruebas rendidas, las evaluaciones efectuadas y copia de la resolución negativa pertinente a fin de que la Federación Nacional proceda a revisar la decisión y resuelva por los méritos de lo actuado.

- d) Las asociaciones comunicarán al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca los nombres de los corredores que hubieren sido calificados, para su registro.
- e) Cumplidos estos requisitos, el corredor rendirá ante un Juzgado de lo Civil la caución prevista en el artículo 77 del Código de Comercio y estipulada en el Decreto Ejecutivo No. 709, publicado en el R.O. 177 de 2 de mayo de 1985.
- f) Una vez rendida la caución, la asociación provincial le conferirá la licencia de corredor profesional de bienes raíces y con ella se presentará el corredor ante el mismo juzgado en que rindió la caución para prestar el juramento de desempeñar fiel y legalmente sus actividades.
- g) Finalmente, el corredor procederá a su inscripción en el Registro Mercantil, de conformidad con las disposiciones de los artículos 23 y 26 del Código de Comercio.

2.- Cuando el Ministerio de Educación organice y regule la Carrera Intermedia de corredor de bienes raíces, los nuevos corredores obtendrán su título en los establecimientos autorizados para ello, lo registrarán en el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y

Pesca y se procederá de conformidad con lo dispuesto en los literales e), 1) y g) del numeral anterior.

3.- El año de actividad previsto en la Ley como requisito para obtener la licencia de corredor profesional de bienes raíces se cumplirá mediante prácticas que efectuará el aspirante bajo la supervisión de un corredor profesional.

Art. 6.- Las personas jurídicas que cumplan con lo dispuesto en el Art. 13 de la Ley de Corredores

de Bienes Raíces, recibirán la correspondiente licencia de correduría.

Art. 7.- El corredor profesional que hubiere obtenido en una provincia la correspondiente licencia, podrá ejercer libremente sus actividades en cualquier lugar del territorio nacional, mientras se halle en vigencia la licencia.

CAPITULO II

Del Contrato de Corretaje de Bienes Raíces

Art. 8.- El contrato de corretaje de bienes raíces es aquel que establece la prestación de servicios profesionales por el que un corredor legalmente autorizado recibe por escrito el encargo de ofertar o demandar determinado negocio sobre bienes raíces, dentro de un plazo acordado y por unos honorarios fijados de conformidad con la Ley. Art. 9.- El contrato de corretaje de bienes raíces tiene por objeto el encargo de ofertar o demandar;

- a) La transferencia de dominio de bienes raíces y su hipoteca;
- b) El arrendamiento de bienes inmuebles y la anticresis;
- c) Todo acto o contrato que se relacione con bienes inmuebles.

Art. 10.- El instrumento en el que conste el contrato de corretaje de bienes raíces, deberá contener básicamente:

- a) El nombre y apellido de los otorgantes;
- b) El objeto del contrato;
- c) El plazo para la ejecución del encargo;
- d) Los honorarios que percibirá el corredor por sus servicios;
- e) El número de la licencia profesional de corredor, y e) El lugar y fecha en que se suscribe el documento.

CAPITULO III

De la Defensa Profesional

Art. 11.- Ninguna persona podrá realizar actividad de corretaje de bienes raíces sin contar con la correspondiente licencia. Los infractores serán sancionados de conformidad con la Ley. El carnet de licencia profesional se renovará anualmente previa comprobación de que se halla vigente y completa la caución a que está obligada por disposición de la Ley y certificación del Tribunal de Honor de la respectiva Asociación Provincial de que el corredor no ha sido suspendido.

Art. 12.- Quienes carecieren de licencia, sólo podrán practicar legalmente actividades de corretaje haciéndolo bajo la dependencia de un corredor profesional o de una persona jurídica constituida de conformidad con el Art. 13 de la Ley.

Art. 13.- La formación y capacitación de profesionales corredores de bienes raíces deberá preparar los para la prestación eficiente de los siguientes servicios:

- Asesoría sobre bienes raíces,
- Avalúos inmobiliarios;
- Estudio e investigación de mercados inmobiliarios;
- Planificación de comercialización inmobiliaria;
- Publicidad inmobiliaria;
- Promoción y manejo de comercialización inmobiliaria;
- Administración inmobiliaria;

Gestiones y tramites relacionados con actos y contratos en materia inmobiliaria.

Art. 14.- Prohíbese a los corredores profesionales amparar el ejercicio ilegal de la correduría, sea autorizado con su firma contratos de corretaje ajenos, confiriendo recibos de ingresos no percibidos o en cualquier otra forma que permita la actuación con corredores a personas no autorizadas por la Ley.

Art. 15.- Las atribuciones de calificar los corredores de bienes raíces, otorgarles la respectiva licencia y realizar cursos de capacitación que la Ley atribuye transitoriamente a las asociaciones provinciales serán ejercidas por los directorios de cada asociación.

Hasta que el Ministerio de Educación organice y regule la carrera intermedia a que se refiere el Art. 9 de la Ley de los Corredores, los cursos de capacitación que realicen las asociaciones provinciales deben efectuarse de conformidad con las normas de la Ley de Educación y su Reglamento General.

Art. 16.- El presente Decreto entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial, y de su ejecución encargúese el señor Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y al señor Ministro de Educación y Cultura

Dado en el Palacio Nacional en Quito, a 3 de junio de 1986. í) Ing León Pebres Cordero Ribadeneyra, Presidente Constitucional de la República. f) Econ. Xavier Neira Menendez. Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, f) Eudoro Loor Rivadeneira. Ministro de Educación y Cultura, Encargado. Es fiel copia.-Lo certifico; f) Ledo. Patricio Quevedo Terán, Secretario General de la Administración.

Anexo No. 4 Escala de honorarios para los corredores de bienes raíces

REGISTRO OFICIAL

Órgano del Gobierno de] Ecuador

EL ECUADOR HA SIDO, ES Y SERA PAÍS AMAZÓNICO

Administración del Señor Ingeniero León Febres Cordero Ribadeneyra,

Presidente Constitucional de la República

Año H- QUITO, VIERNES 04 OCTUBRE DE 1985

NUMERO 286

No. 757

EL MINISTERIO DE INDUSTRIAS, COMERCIO E INTEGRACIÓN Considerando:

Que de conformidad con la Ley de los Corredores de Bienes Raíces corresponde al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración determinar el Arancel de Honorarios que deben percibir los corredores profesionales por sus servicios;

Que la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Pichincha ha solicitado la fijación de esos honorarios; y,

En ejercicio de sus facultades legales;

Acuerda:

Fijar la siguiente escala de honorarios:

Art. 1.- Por honorarios en las ventas de Bienes Raíces se pagarán: a) Para el perímetro urbano 6% b) Para el perímetro rural 8%

Art. 2.- Por arrendamiento se pagará una comisión igual a 100% del canon del primer mes de arrendamiento.

Art. 3.- Por comisión en los contratos de anticresis se pagará el 10% de la cuantía. En caso de ser contrato mixto, esto es anticresis y arrendamiento, se pagará el 10% por anticresis y el 100° o del canon de arrendamiento correspondiente a un mes.

Art. 4.- Por administración de inmuebles se pagará el 15% sobre el valor total ingresado y administrado mensualmente.

Art. 5.- Por cada certificación se pagará el uno por mil sobre la cuantía de la negociación.

Art. 6.- Por avalúos comerciales de inmuebles se pagará de conformidad con la siguiente tabla: Hasta \$ 1'000 000.00 el 1 %

Hasta 1000.000.00 el 0.9%

Hasta 2" 000.000.00 el 0.8%

Hastra 5"000 000.00 el 0.7%

Hasta 10'000 000.00 el 0.6%

Mas de 10'000 000.00 el 0.5%

Art. 7.- Solo las personas legalmente calificadas como Corredores de Bienes Raíces tendrán derecho a percibir los honorarios fijados en los artículos anteriores por la prestación de sus servicios.

Art. 8.- Cada Asociación Provincial de Corredores de Bienes Raíces deben remitir la nómina de las personas calificadas al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración para el registro correspondiente.

Art. 9.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el Territorio Nacional a partir de su publicación en el Registro Oficial. Comuníquese y publíquese.- Dado en Quito, a 18 de septiembre de 1985.

f). Econ. Xavier Neira Menéndez

Es copia.- Lo certifico:

f) Econ. Galo Rojas Andrade,

Director Nacional Administrativo Financiero del MICEI.

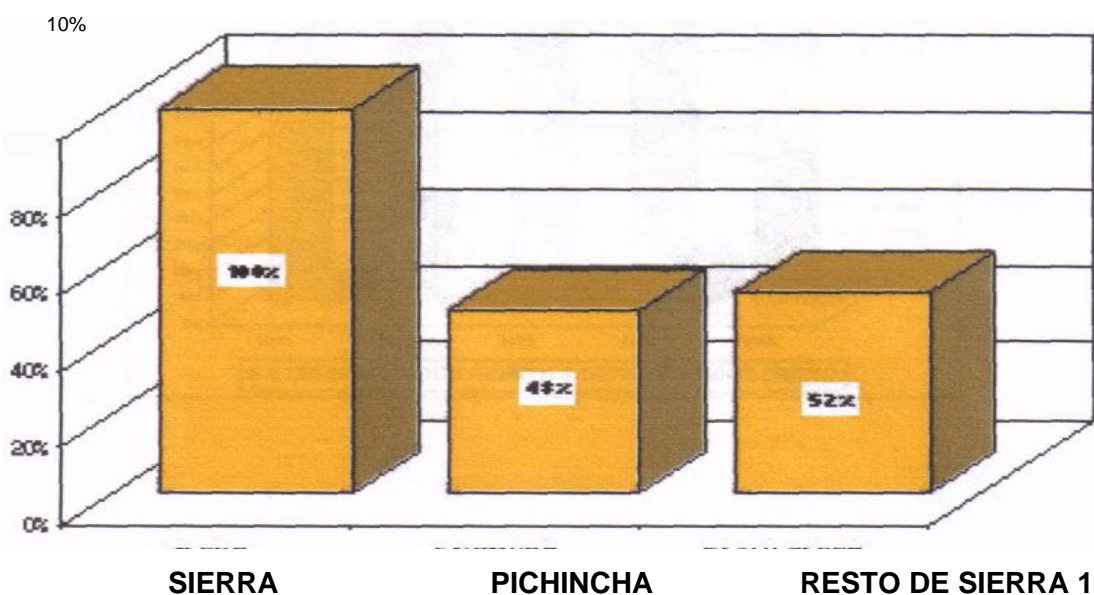
Anexo No. 5 Número de viviendas a construirse en el quinquenio (2001 - 2005)

REGIÓN SIERRA

PERÍODO 2001-2005	
REGIÓN	VIVIENDAS
SIERRA	83395
PICHINCHA	39825
RESTO SIERRA	43570

Durante el quinquenio 2001-2005, la provincia de Pichincha, dentro de la Región Sierra, demuestra ser la de mayor dinamía en lo que tiene que ver con la solicitud de permisos destinados a la construcción de soluciones de vivienda. El 48% de los permisos otorgados por los municipios en esta región, corresponden a Pichincha, aspecto que se debe a su alto crecimiento poblacional, generando especialmente porque en ella se asienta la ciudad de Quito, capital del País, que constituye el mayor foco de actividad industrial, comercial, bancaria y de servicios de la región Sierra; las facilidades de estudio y por ser Considerada como una gran fuente de trabajo, hacen que esta provincia se convierta en un atractivo para los migrantes internos y deba, permanentemente, incrementar la actividad de la construcción vía infraestructura habitacional y de servicios de variada índole.

VIVIENDAS A CONSTRUIRSE EN EL PERÍODO 2001-2005 Y PROVINCIA DE MAYOR APORTE EN LA SIERRA



ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO PREVISTO PERIODO 2001 - 2005

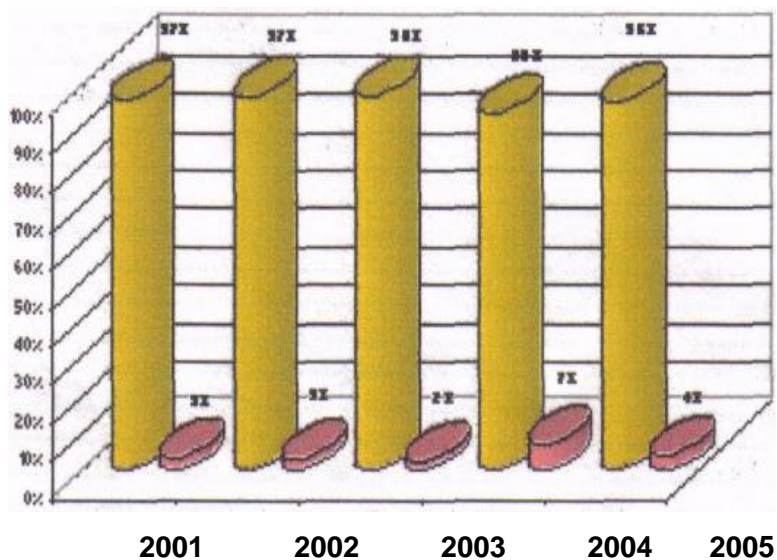
FINANCIAMIENTO			
AÑOS	PROPIO	CRÉDITO	TOTAL i
2001	64488349	2267163	66755512
2002	528551788	14320197	542871985
2003	724300788	17198627	741499415
2004	921773310	64273934	986047244
2005	878405901	39544323	917950224

RECURSOS PROPIOS son los recursos particulares de personas naturales o jurídicas

CRÉDITO , son los recursos provenientes del algún tipo de financiamiento.

NOTA: Los valores de financiamiento están expresados en dólares, los datos de 1999, se han convertido a dólares de la época.

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS RECURSOS EN EL FINANCIAMIENTO ANUAL DE LA CONSTRUCCIÓN



XXXXX %DE FINANCIAMIENTO PROPIO

XXXXX % DE FINANCIAMIENTO DEL CRÉDITO

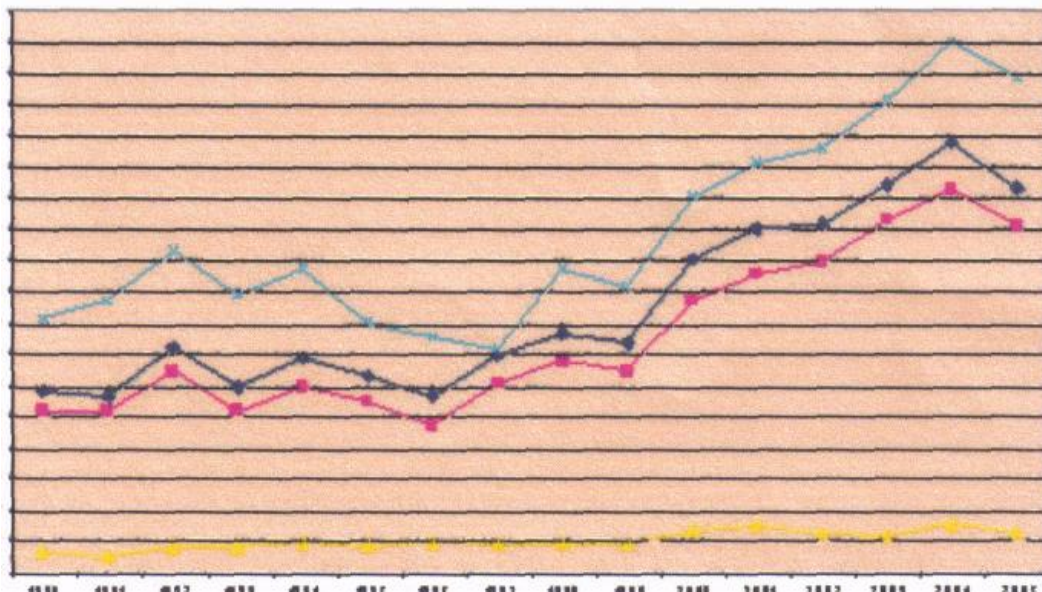
(PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN) 1991 – 2005

SERIE HISTÓRICA 1990-2005

AÑOS	TOTAL DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	CONSTRUCCIONES RESIDENCIALES	CONSTRUCCIONES NO RESIDENCIALES 1/	VIVIENDAS PROYECTADAS
1990	11567	10252	1315	16140
1991	11329	10238	1091	17311
1992	14387	12884	1503	20589
1993	11771	10223	1548	17741
1994	13712	11811	1901	19383
1995	12547	10907	1640	15889
1996	11346	9424	1922	15070
1997	13894	12086	1808	14321
1998	15279	13511	1768	19427
1999	14646	12884	1762	18295
2000	20112	17364	2748	24099
2001	21968	18986	2982	26259
2002	22267	19829	2438	27123
2003	24762	22497	2265	30270
2004	27503	24367	3136	33994
2005	24556	22167	2389	31683

1/ Incluye las construcciones Mixtas, agrícolas y otras que tienen un área destinada al comercio, otra a vivienda. Por ejemplo la primera

SERIE HISTÓRICA



**Anexo No. 6 Código de ética profesional de los corredores de bienes raíces
federación nacional de corredores de bienes raíces**

TITULO 1 NORMAS DE ACCIÓN DEL PROFESIONAL CORREDOR DE BIENES RAICES

Art. 1.- Las normas de éste Código serán observadas en forma obligatoria por todos los Profesionales Corredores de Bienes Raíces, considerándose así a quienes hayan obtenido su Licencia Profesional mediante procedimiento legalmente autorizado.

Art. 2.- El Corredor Profesional de Bienes Raíces, propenderá a la ampliación de sus conocimientos y sus cultura general.

Art. 3.- El Profesional Inmobiliario deberá estar al corriente de la evolución del tema inmobiliario en los planos local y nacional para poder contribuir a la formación de las concepciones públicas en materia fiscal, legislativa, de utilización de los bienes raíces, del urbanismo y de otras cuestiones relativas a la propiedad inmobiliaria.

Art. 4.- Es un deber del Profesional Inmobiliario estar bien informado en todo momento, de las condiciones del mercado, con el objeto de poder aconsejar a su clientela en lo que se refiere al justo precio.

Art. 5.- En el ejercicio de su profesión no hará discriminación de ninguna índole. Art. 6.- Está obligado a cumplir y hacer cumplir las Leyes, Decretos y Reglamentos que sirven de marco legal para el ejercicio profesional y acatará disciplinadamente las resoluciones de la Organización Nacional y Provincial de Corredores de Bienes Raíces.

Art. 7.- No ejercerá las funciones que competen a otras profesiones y recomendará la intervención de un técnico en el área correspondiente, a no ser que posea, además título en esas áreas. Art. 8.- El Corredor Profesional cuidará en todo momento que sus actos hablen de sí mismo y no sus palabras, demostrando modestia en sus expresiones.

Art. 9.- El Corredor Profesional no debe en ningún caso, prestarse a trabajar por una remuneración inferior a la fijada por el MICEIP

Art. 10.- El Profesional Inmobiliario deberá, en todas las ocasiones, dar pruebas de discreción y moderación con el objeto de no comprometer su propia reputación, ni la de los otros. Al defender sus derechos y los de sus clientela, debe evitar toda exageración.

Art. 11.- El Profesional Inmobiliario velará para que en todas las transacciones se convenga un precio justo, y respetará el secreto profesional.

Art. 12.- Es un deber del Profesional Inmobiliario, proteger al público contra el fraude, la presentación falsa o las prácticas dudosas en el campo inmobiliario. **Art. 13.-** El Profesional Inmobiliario no debe firmar ningún documento que indique precio falso.

TITULO II**RELACIONES CON EL ESTADO**

Art. 14. Dará fiel cumplimiento a lo dispuesto por el Art. 12 de la Ley de los Corredores de Bienes Raíces, además de lo previsto en el Ley de Modernización del Estado y la legislación aplicable al Sector Público.

TITULO III**RELACIONES PROFESIONALES CON LOS COLEGAS**

Art. 15.- El Profesional Inmobiliario respetará los principios de la leal competencia y cortesía. Deberá ser leal con sus colegas.

Art. 16.- Deberá ser respetuoso y prudente en sus actos.

Art. 17.- El Profesional Inmobiliario no debe tratar de obtener ventajas desleales sobre sus colegas, y debe estar dispuesto a compartir con ellos el fruto de su experiencias, estudios y honorarios.

Art. 18.- El contrato exclusivo debe respetarse. El Profesional Inmobiliario que coopere con el Corredor exclusivo no debe suscitar la intervención de un tercer colega, sin la autorización por escrito del Corredor exclusivo y deberá pactar por escrito la participación de honorarios con el respectivo porcentaje.

Art. 19.- El reparto de las comisiones debe hacerse siempre sobre bases fijadas previamente por escrito, con objeto de evitar cualquier discusión cuando el negocio se realiza.

Art. 20.- Respetará en sus relaciones con otros colegas, los acuerdos verbales o escritos y, en todo caso, diferirá el juramento, como prueba a su favor.

Art. 21.- El Profesional inmobiliario no debe ofrecer sus servicios a un cliente que le ha presentado otro colega. Esta restricción debe, no obstante, tener una limitación de tiempo y de manera razonable en función de las circunstancias y de la naturaleza de los negocios tratados.

Art. 22.- El Profesional Inmobiliario no debe solicitar los servicios de un empleado o corredor de otro colega a espaldas de éste.

TITULO IV RELACIONES CON LOS CLIENTES

Art. 23.- Al aceptar un contrato, el Profesional Inmobiliario se compromete a proteger promover los intereses de su cliente. Sin embargo, el deber de fidelidad absoluta hacia los intereses del cliente - que es primordial- no dispensa al Profesional Inmobiliario de su obligación de tratar equitativamente con todas las partes interesadas.

Art. 24.- El Profesional Inmobiliario no debe comprar, en todo o en parte, por su propia cuenta o de terceros o por cuenta de su firma, incluso por cuenta de un organismo en el que posee participación importante, una propiedad para la que se le ha confiado un encargo de venta, a él o a su firma sin informar al propietario de su intención. Si el Profesional Inmobiliario vende una propiedad que le pertenece en todo o en parte, debe informar al comprador de esta situación.

Art. 25.- El Corredor Profesional debe estimular y promover la práctica del corretaje exclusivo, con objeto de evitar los equívocos y desacuerdos y para servir mejor al propietario. Bien entendido que el corretaje exclusivo debe tener una limitación: "la del tiempo".

Art. 26.- Cuando actúa como administrador de bienes, el Profesional Inmobiliario no debe aceptar comisiones, descuentos o beneficios sobre los gastos realizados por cuenta de un propietario, sin el conocimiento y acuerdo de éste último.

Art. 27.- El Profesional Inmobiliario no debe encargarse de una peritación y/o avalúo que sobrepasen el marco de su experiencia, sin el concurso de un especialista de la clase de propiedad en cuestión, o sin informar al cliente de su situación.

En esas condiciones, el especialista solicitado debe estar reconocido como tal, y los límites de su intervención deben quedar claramente definidos.

Art. 28.- Cuando reciba formalmente el encargo de realizar una evaluación comercial de una propiedad inmobiliaria, el Profesional Inmobiliario no debe dar su opinión sin un análisis completo y una interpretación cuidadosa y amplia del conjunto de factores que condicionan el valor de una propiedad. Su consejo constituye un servicio profesional.

EL Profesional Inmobiliario no debe encargarse de una evaluación o dar su opinión sobre el valor de una propiedad en la que tiene o piensa adquirir intereses, a menos de hacerlo constar en su evaluación. Las Organizaciones Profesionales deben fijar escalas de remuneración que no dependan del valor expresado en la evaluación. **Art. 29.-** El Profesional Inmobiliario deberá evitar trabajar bajo la modalidad de "sobreprecio".

TITULO V DE LA PUBLICIDAD

Art. 30.- En su publicidad, el Profesional Inmobiliario debe poner especial cuidado en dar una descripción real del inmueble.

Art. 31.- En su publicidad deberá constar su número de Licencia Profesional

Art. 32.- No permitirá que se utilice su Licencia Profesional por terceros.

Art. 33.- En la publicidad no deberá utilizar adjetivos comparativos, ni frases que menoscaben los principios de leal competencia con sus colegas.

Art. 34.- El Profesional Inmobiliario no debe proponer o anunciar una propiedad para la que no tenga contrato; el precio indicado en las ofertas debe ser el convenido con el propietario en el contrato.

Art. 35.- Compete al Tribunal de Honor el conocimiento y sanción de la conducta de los Corredores de Bienes Raíces en el ejercicio de su profesión, sin perjuicio de las acciones civiles o penales a que dicha conducta diera lugar.

Art. 36.- Las normas no contempladas en este Código de Etica Profesional serán aquellas contempladas en la Ley de los Corredores de Bienes Raíces y demás disposiciones conexas.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTICULO FINAL.- El presente Código de Etica regirá a partir de su aprobación por la Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador.

FEDERACIÓN NACIONAL DE CORREDORES DE BIENES RAICES

f) Cra. María del Carmen Vela,

Presidente

f) Cr. Alfredo

Villarroel S,

Secretario

El Código de Etica del Corredor de Bienes Raíces, fue aprobado en dos Asambleas Extraordinarias de la Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces, realizadas en la ciudad de Cuenca, los días 13 y 14 de enero de 1995, con la asistencia de las Delegaciones de las Asociaciones de Corredores de Bienes Raíces de Azuay, Pichincha y Tungurahua, legalmente reconocidas por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MTCEIP) Quito, 19 de Enero de 1995 O. Arq. Alfredo Villarroel S. Secretario

Anexo No. 7 Contrato de arrendamiento.

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Comparecen a la celebración del presente contrato de arrendamiento, el señor Luis Aurelio Benítez Correa, de estado civil casado de 35 años de edad, empleado privado, domiciliado en el Distrito Metropolitano de Quito, que para efectos de este contrato se denominará “**El arrendador**” y por otra parte, los cónyuges señores Teniente Nicolás Esteban Jaramillo Carvajal y Licenciada Susana Eulalia Villarreal Villacís, casados, comerciantes, domiciliados en el Distrito Metropolitano de Quito, que para efectos de este contrato se denominarán simplemente “**Los arrendatarios**”.

SEGUNDA.- ANTECEDENTES: El “arrendador”, señor Luis Aurelio Benítez Correa es dueño y propietario del local comercial, ubicado en el sector comercial norte del Distrito Metropolitano de Quito, Av. 6 de Diciembre N°. 1525 y calle Los Pinos.

TERCERA.- ARRENDAMIENTO: Con los antecedentes expuestos, “el arrendador” señor Luis Aurelio Benítez Correa da en arrendamiento a “los arrendatarios” señores Teniente Nicolás Esteban Jaramillo Carvajal y Licenciada Susana Eulalia Villarreal Villacís el local comercial mencionado en la cláusula anterior; las características de dicho local son: 320 metros cuadrados de construcción, dos baños y lavabos f.v. con accesorios cromados f.v. el piso es de cerámica “kerámicos” 33X33 cm. de color perla, y tres puertas lanfor. Las instalaciones de energía eléctrica como de agua potable se encuentran, de igual forma, funcionando y en perfecto estado.

CUARTA.- PRECIO: El canon mensual de arrendamiento que se pacta libre y voluntariamente es el de seiscientos dólares de los Estados Unidos de Norte América más IVA mensuales que “los arrendatarios” se obligan a pagar dentro de los cinco primeros días de cada mes por adelantado al “arrendador”, obligándose éste último a emitir la correspondiente factura por el pago de los cánones de arrendamiento, lo cual constituye la única prueba de haber abonado dichas mensualidades. Al finalizar el primer año de vigencia del presente contrato de arrendamiento, pagarán los “arrendatarios” la cantidad de seiscientos dólares de los Estados Unidos de Norte América más IVA mensuales agregándole un incremento de precios publicado por el INEC, al inicio del segundo año renovado y hasta la finalización de esta convención pactada.

QUINTA.- PLAZO: El plazo de duración del presente contrato de arrendamiento es de dos años contados a partir del 01 de Mayo del año 2002, fecha en la cual empezará a correr el canon de arrendamiento, pudiendo las partes, si así convienen a sus intereses renovarlo por igual período de tiempo, obligándose el “arrendador” a notificarle con la terminación de este convenio por lo menos con noventa días de anticipación. Caso contrario, se entenderá renovado por un plazo de un año adicional.

SEXTA.- GARANTIA: Como única forma de garantizar que la culminación del presente contrato de arrendamiento, los “arrendatarios” entregarán el Local en perfectas y óptimas condiciones como las recibe, entrega al “arrendador” la cantidad de Mil dos cientos dólares de los Estados Unidos de Norte América en efectivo, cantidad ésta que le será devuelta, después de constatar que el Local arrendado como sus instalaciones eléctricas y de agua potable se encuentren en perfecto funcionamiento y, se haya verificado que los “arrendatarios” han cancelado el pago por el consumo de energía eléctrica, agua potable, línea telefónica, obligándose en este caso a presentar los recibos de pago correspondientes. Caso contrario se procederá a su descuento. Los “arrendatarios” estarán exentos del pago de los daños causados en el Local, cuando el deterioro fuere por fuerza mayor o su desgaste fuere resultado por el normal y diligente uso.

SEPTIMA.- GASTOS: Las cuotas del pago de los servicios de energía eléctrica, teléfono, agua potable y demás servicios contratados por los “arrendatarios” serán de su cuenta.

OCTAVA.- PROHIBICION: Prohíbese a los “arrendatarios” subarrendar el Local comercial dado en arriendo parcial o totalmente, sin el consentimiento expreso y por escrito del “arrendador”.

NOVENA.- RENUNCIA: Los “arrendatarios” personal y a través de terceras personas, renuncia por la vía judicial y extrajudicial exigir la devolución de lo cobrado en exceso sobre el canon de arrendamiento, puesto que el presente contrato de arrendamiento legalmente celebrado constituye ley para las partes contratantes conforme lo establece el Art. 1588 del Código Civil.

DECIMA.- CLAUSULA ESPECIAL: Los “arrendatarios”, para el caso de presentarse el juicio por efectos del presente contrato de arrendamiento, expresamente renuncia a interponer el recurso de apelación ante el Juez competente que se encuentre ventilando la acción judicial.

UNDECIMA.- JURISDICCION: De producirse controversia por efectos del presente contrato de arrendamiento, las partes renuncian domicilio y se someten a los jueces competentes del Distrito Metropolitano de Quito, por la vía verbal sumaria.

Para constancia de lo convenido las partes se ratifican en todas y cada una de las estipulaciones precedentes y firman el presente contrato en tres ejemplares del mismo tenor y valor, en la ciudad de Quito a los cuatro días del mes de Abril del año dos mil seis.

Usted señor Notario se dignará añadir las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de este instrumento

Luis Benítez C.
C.I. # 040041368-8
EL ARRENDADOR

Nicolás Jaramillo
C.I.#140014418-2
LOS ARRENDATYARIOS

Lcda. Susana Villarreal
C.I.#040060011-0
CONYUGE

**Anexo No. 8 Minuta de compraventa, de un departamento
declarado en propiedad horizontal en los cuales los vendedores se reservan el
derecho de usufructo, uso y habitación sobre la propiedad, hasta el día de su muerte**

SEÑOR NOTARIO:

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase extender una de la cual conste el contrato de compraventa contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Comparece por una parte la señora Rosa Matilde Ibarra Benítez, por sus propios derechos, de estado civil divorciada y que para efectos de este contrato se denominará “vendedora”; y por otra parte el señor Guillermo Fabián Baldeón Rivera, por sus propios derechos, de estado civil soltero, mayor de edad, empleado privado, que para efectos de éste contrato se denominará simplemente “comprador”. Los comparecientes son ecuatorianos mayores de edad y hábiles en derecho para contratar y obligarse.

SEGUNDA.- ANTECEDENTES: El veinte y cuatro de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho adquirieron en propiedad la señora Rosa Matilde Ibarra Benítez, mediante escritura celebrada ante el doctor Humberto Navas Dávila, inscrita legalmente en el Registro de la propiedad el veintiuno de Diciembre de mil novecientos noventa y ocho, el departamento signado con el número PB-ONCE-DOS, DEL BLOQUE ADG-ONCE, a este departamento le pertenece el estacionamiento número treinta y seis, del programa de vivienda “San Pedro Claver”, Parroquia de Cotocollao, del Distrito Metropolitano de Quito, Provincia de Pichincha. Se adjunta como documento habilitante la **COMPULSA de la declaratoria de Propiedad Horizontal**, del mencionado departamento, dada por el Notario Cuarto del Cantón Quito Dr. Jaime Aillón Albán el veinte y cuatro de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho.

TERCERA.- COMPRAVENTA: Con estos antecedentes la vendedora señora Rosa Matilde Ibarra Benítez vende y da en perpetua enajenación el departamento signado con el número PB GUION ONCE GUION DOS DEL BLOQUE ADG GUION ONCE y el estacionamiento treinta y seis que forma parte del programa de Vivienda “San Pedro Claver”, perteneciente a la parroquia Cotocollao del Distrito Metropolitano de Quito, a los que se refiere los antecedentes de esta escritura en favor del seor Guillermo Fabián Baldeón Rivera; se incluye en la presente compra venta también los derechos y acciones que poseen en la

línea telefónica número cinco nueve siete siete cinco seis que se encuentra instalada en el departamento, facultando al comprador pueda hacer los trámites de cambio de nombre en ANDINATEL.

CUARTA.- SUPERFICIE Y LINDEROS DEL BLOQUE ADG GUIÓN ONCE SON: Los linderos generales del bloque ADG GUIÓN ONCE, donde se encuentra el departamento PB GUIÓN ONCE GUIÓN DOS, del Programa de Vivienda "San Pedro Claver" son: POR EL NORTE.-En treinta y dos metros, calle Vicente Heredia.- POR EL SUR.- En treinta y siete metros con Fábrica de Tejidos de propiedad del señor Germánico Pinto.- POR EL ESTE.- En sesenta metros área comunal, estacionamiento, terrenos de los bloques AGG Doce y Trece; y.- POR EL OESTE.- En sesenta y cinco metros, con áreas comunales y terrenos correspondientes al bloque ADG guión Diez: con una superficie total de dos mil cien metros cuadrados.- LOS LINDEROS SINGULARES DEL DEPARTAMENTO PB GUIÓN ONCE DOS SON: POR EL NORTE.- Área comunal en la longitud de tres metros, con Departamento D guión ONCE guión TRES en la longitud de cuatro metros.- POR EL SUR.- Grada acceso en la longitud de cuatro metros, ducto de basura en tres metros.- POR EL ESTE.- Área comunal en longitud de nueve metros ochenta centímetros, grada de acceso en una longitud de tres metros sesenta centímetros.- POR EL OESTE.- Area comunal en trece metros cincuenta centímetros.- POR ARRIVA.- Con Departamento A guión ONCE guión DOS en la superficie de sesenta y nueve metros cuadrados diez decímetros cuadrados.- POR ABAJO.- Suelo en un área de setenta y nueve metros cuadrados diez decímetros cuadrados, con una superficie total de setenta y nueve metros cuadrados diez decímetros cuadrados, a este departamento le pertenece el estacionamiento treinta y seis y la alícuota total es de cinco seis coma tres cuatro uno por ciento.

QUINTA.- VENTA COMO CUERPO CIERTO: No obstante de determinarse la cabida la venta se la hace como cuerpo cierto.

SEXTA.- PRECIO: El precio estipulado entre las partes es de MIL QUINTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA, pagaderos de contado, en dinero en efectivo de curso legal a entera satisfacción de la vendedora que declara recibir el precio pactado por lo que ningún reclamo posterior tiene que efectuar por este concepto.

SEPTIMA.- DECLARACIÓN: Expresamente la vendedora declara que sobre el bien inmueble no pesa gravamen de ninguna naturaleza, sin embargo se obliga al saneamiento por evicción conforme la Ley.

OCTAVA.- AUTORIZACION: El comprador queda autorizado para que el presente contrato de compraventa pueda ser inscrito en el Registro de la Propiedad correspondiente y de ésta forma se perfeccione la tradición del mismo.

NOVENA.- GASTOS: La vendedora entrega el bien inmueble saneado y pagado todos los impuestos y, los gastos que demande el presente contrato de compraventa serán de cuenta del comprador, a excepción del pago del impuesto de utilidad o plusvalía que en caso de haberlo pagará la vendedora.

DECIMA.- RESERVA DE DERECHO DE USUFRUCTO: La vendedora señora Rosa Matilde Ibarra Benítez en forma expresa reserva para sí el derecho de usufructo, sobre el Departamento número PB-ONCE-DOS, DEL BLOQUE ADG- ONCE, parqueadero número treinta y seis que representa una alícuota del 56,341 por ciento, el mismo que se encuentra ubicado en el programa de vivienda "San Pedro Claver" perteneciente a la parroquia Cotocollao del cantón Quito, provincia de Pichincha, conforme lo dispone el Art. 796 del Código Civil. Este gravamen que se constituye mediante el presente contrato tendrá el carácter de vitalicio.

DECIMA PRIMERA.- RESERVA DE DERECHO DE USO Y HABITACIÓN: La vendedora señora Rosa Matilde Ibarra Benítez en forma expresa reserva para sí el derecho de uso y habitación, sobre el Departamento número PB-ONCE-DOS, DEL BLOQUE ADG- ONCE, parqueadero número treinta y seis que representa una alícuota del 56,341 por ciento, el mismo que se encuentra ubicado en el programa de vivienda "San Pedro Claver" perteneciente a la parroquia Cotocollao del cantón Quito, provincia de Pichincha, conforme lo dispone el Art. 843 del Código Civil. Este gravamen que se constituye mediante el presente contrato tendrá el carácter de vitalicio.

DECIMO SEGUNDA.- Se consideran incorporadas al presente contrato de compraventa la Ley y Reglamento de Propiedad Horizontal, la declaratoria de propiedad Horizontal que juntos con el Reglamento Interno de Copropiedad se encuentra en la escritura pública de

veinte y dos de Diciembre de mil novecientos setenta y seis, otorgada ante el Notario Quinto doctor Ulpiano Gaibor Mora, que el comprador declara conocerlo y promete observarlo.

DECIMA TERCERA.- JURISDICCION: Para todos los efectos derivados del presente contrato las partes renuncian fuero y domicilio y se someten a los jueces competentes de ésta ciudad de Quito, y al trámite verbal sumario. Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la validez y eficacia de este instrumento público.

Atentamente

DR. MARCELO CHANDI GARCIA
MAT. 265. C.A.P.

Anexo No. 9 Contrato de corretaje (sin exclusividad)

Libre y voluntariamente comparecen por una parte la Arq.. Ana Barriga como representante y Gerente General de "Fuenteinmueble Inmobiliaria S.A. que en lo sucesivo se denominará para efectos de este contrato se la denominará **La Corredora**, y por otra parte el Señor Luis Arturo Gutiérrez Cerón, parte a la cual de ahora en adelante se le denominará **El Cliente**, convienen celebrar un contrato de Corretaje contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- El Cliente entrega a la Corredora **sin exclusividad** el arriendo de su inmueble descrito en la cláusula segunda de este contrato.

SEGUNDA.- Las características del inmueble, materia de este contrato son las siguientes:

1. Clase del inmueble: Local comercial
2. Ubicación Sector: Parroquia Cotocollao, Avenida Diego de Vásquez N0 298
3. Superficie: 320 mts 2
4. Observaciones: Avenida principal.

TERCERA.- El precio y su forma de pago es la siguiente:

1. Precio: USD. 550,00 más IVA
2. Garantía: Tres meses del canon de arriendo.
3. Pago: 50% a la firma del contrato y el 50% restantes después de 15 días a la firma de este contrato de arriendo.

CUARTA.- COMISION: El Cliente se obliga a pagar a la Corredora, a la conclusión de la negocio y de contado en la forma establecida en la siguiente cláusula: una comisión que será el canon correspondiente al primer mes de arriendo del local descrito.

QUINTA: Para efectos de este contrato, las partes expresamente convienen en que se entenderá por concluido un negocio, cuando por mediación de la Corredora, el Cliente, y el Arrendatario hayan suscrito un documento privado o un contrato de arrendamiento debidamente legalizado.

SEXTA.- El presente contrato tendrá una duración de 180 días a partir de la presente fecha, plazo que se entenderá automáticamente renovado por períodos idénticos y sucesivos,

mientras cualquiera de las partes, mientras cualquiera de las partes no termine el contrato, mediante comunicación escrita y con tres días de anticipación a la fecha de vencimiento del plazo. Terminado el plazo del contrato, cualquier negociación que se haga con un cliente presentado por la Corredora hasta 6 meses después, dará derecho a la Corredora cobrar su comisión.

SEPTIMA.- El Cliente propietario se reserva el derecho de aceptar o no a determinado Arrendatario.

OCTAVA.- El Cliente declara expresamente ser dueño exclusivo del inmueble materia de este contrato y no tener ningún impedimento legal para arrendarlo.

NOVENA.- Los gastos de publicidad que realizare la Corredora para la promoción y arriendo del inmueble; materia de éste contrato, correrán a cargo de la Corredora.

Para constancia de todo lo cual las partes expresamente suscriben el presente contrato en la Ciudad de Quito a los veinte días del mes de Abril del año 2006.

Y renunciando domicilio se someten a los jueces de este Cantón y al tramite verbal sumario en caso de controversia por ser asunto comercial.

Luis Arturo Gutiérrez
CI:
CLIENTE

Cbr. Ana Cecilia Barriga
CI:
CORREDORA
Lic ·719

Anexo No. 10 Contrato de corretaje con cláusula de exclusividad.

Libre y voluntariamente comparecen por una parte la Arq.. Ana Barriga como representante y Gerente General de "Fuenteinmueble Inmobiliaria S.A. que en lo sucesivo se denominará para efectos de este contrato se la denominará **La Corredora**, y por otra parte el Señor Luis Arturo Gutiérrez Cerón, parte a la cual de ahora en adelante se le denominará **El Cliente**, convienen celebrar un contrato de Corretaje contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- El Cliente entrega a la Corredora **la exclusividad** el arriendo de su inmueble descrito en la cláusula segunda de este contrato.

SEGUNDA.- Las características del inmueble, materia de este contrato son las siguientes:

5. Clase del inmueble: Local comercial
6. Ubicación Sector: Parroquia Cotocollao, Avenida Diego de Vásquez N0 298
7. Superficie: 320 mts 2
8. Observaciones: Avenida principal.

TERCERA.- El precio y su forma de pago es la siguiente:

4. Precio: USD. 550,00 más IVA
5. Garantía: Tres meses del canon de arriendo.
6. Pago: 50% a la firma del contrato y el 50% restantes después de 15 días a la firma de este contrato de arriendo.

CUARTA.- COMISION: El Cliente se obliga a pagar a la Corredora, a la conclusión de la negocio y de contado en la forma establecida en la siguiente cláusula: una comisión que será el canon correspondiente al primer mes de arriendo del local descrito.

QUINTA: Para efectos de este contrato, las partes expresamente convienen en que se entenderá por concluido un negocio, cuando por mediación de la Corredora, el Cliente, y el Arrendatario hayan suscrito un documento privado o un contrato de arrendamiento debidamente legalizado.

SEXTA.- El presente contrato tendrá una duración de 360 días a partir de la presente fecha, plazo que se entenderá automáticamente renovado por períodos idénticos y sucesivos, mientras cualquiera de las partes, mientras cualquiera de las partes no termine el contrato, mediante comunicación escrita y con tres días de anticipación a la fecha de vencimiento del plazo. Terminado el plazo del contrato, cualquier negociación que se haga con un cliente presentado por la Corredora hasta 6 meses después, dará derecho a la Corredora cobrar su comisión.

SEPTIMA.- El Cliente propietario se reserva el derecho de aceptar o no a determinado Arrendatario.

OCTAVA.- El Cliente declara expresamente ser dueño exclusivo del inmueble materia de este contrato y no tener ningún impedimento legal para arrendarlo.

NOVENA.- Los gastos de publicidad que realizare la Corredora para la promoción y arriendo del inmueble; materia de éste contrato, correrán a cargo de la Corredora.

Para constancia de todo lo cual las partes expresamente suscriben el presente contrato en la Ciudad de Quito a los veinte días del mes de Abril del año 2006.

Y renunciando domicilio se someten a los jueces de este Cantón y al tramite verbal sumario en caso de controversia por ser asunto comercial.

Luis Arturo Gutiérrez
CI # 040044367-8
CLIENTE

Cbr. Ana Cecilia Barriga
FUENTEINMUEBLE S.A.
CORREDORA
Lic.719

Anexo No. 11 INEC, Censo de población y vivienda, 2001 indicadores sociales

Sector / Indicador	Medida	Quito
EDUCACIÓN		
Secundaria completa	% (18 años y más)	36,8
Secundaria completa - hombres	% (18 años y más)	39,5
Secundaria completa - mujeres	% (18 años y más)	34,3
Instrucción superior	% (24 años y más)	34,3
EMPLEO		
Población en edad de trabajar (PET)	Número	1407526
Población económicamente activa (PEA)	Número	785054
Tasa bruta de participación laboral	% (población total)	42,7
Tasa global de participación laboral	% (población total)	55,8
VIVIENDA		
Viviendas	Número	484074
Hogares	Número	485703
Casas, villas o departamentos	% (viviendas)	77,9
Vivienda propia	% (hogares)	49,7
DESIGUALDAD Y POBREZA		
Pobreza por NBI	% (población total)	33,6
Pobreza extrema por NBI	% (población total)	10,1
Incidencia de la pobreza de consumo	% (población total)	40,1
Incidencia de la extrema pobreza de consumo	% (población total)	12,5
Brecha de la pobreza de consumo	% (línea de pobreza)	14,9
Brecha de la extrema pobreza de consumo	% (línea de extrema pobreza)	3,7
POBLACIÓN		
Población (habitantes)	Número	1839853
Población - hombres	Número	892570
Población - mujeres	Número	947283
Población - 0 a 5 años	Número	213654
Población - 6 a 11 años	Número	218673
Población - 12 a 17 años	Número	218842
Población - 18 a 24 años	Número	272516
Población - 65 años y más	Número	112130

Anexo No. 12 Matriz clasificación socio-económica

Se establece este nuevo sistema de clasificación socioeconómica llamada “Matriz de Clasificación Socioeconómica” que determina el nivel socio económico de acuerdo a la combinación entre ambas variables. Esta matriz distribuye las familias en cada una de las 42 celdas, así como indica sus características de calidad de vida y otro. Es un sistema que genera grupos significativos, bien diferenciados en capacidad económica, y con claras diferencias de conducta de compra.

matriz de clasificación socioeconómica.

	Trabajos ocasionales	Obrero no calificado, oficio menor, servicio doméstico	Obrero calificado, capataz, micro-empresario	Empleado administrativo medio, vendedor, jefe de sección	Ejecutivo medio, profesional, mediano empresario	Alto ejecutivo liberal, independiente gran empresario.
Básica incompleta o menos	E	E	D	C	C	C
Básica completa	E	D	D	C	C	C
Media incompleta	D	D	D	C	C	C
Media completa, técnica incompleta	D	D	C	C	C	B
Universitaria incompleta, Técnica completa	C	C	C	C	C	B
Universitaria completa	C	C	C	C	B	A
Post grado.	C	C	C	B	A	A

Fuente: "El nuevo perfil de los chilenos" Adimark y J. W. Thompson. febrero , 2001 www.adimark.cl/noticias.

Anexo No. 13 Encuesta
Universidad Técnica Particular de Loja



OBJETIVO: Indagar a los usuarios sobre las preferencias y opiniones del negocio de bienes raíces en el Distrito Metropolitano de Quito

FECHA: Quito, 2007

ENCUESTADOR:

ZONA:

ENCUESTA

Nº

1. DATOS GENERALES

1.1 Cuál es su edad? _____

1.2 Cuál su estado civil?

Soltero ()

Casado ()

Divorciado, separado o viudo. ()

1.3 Cuál es su actividad económica?

Empleado público ()

Empleado privado ()

Negocio particular ()

1.4 Cuál es su nivel de instrucción ?

Secundaria ()

Universitaria incompleta, o

Técnica completa ()

Universitaria completa ()

Postgrado ()

1.5 Cuál es su ingreso familiar?

\$ _____

2. BIENES RAÍCES

2.1 Considera Usted que los bienes raíces es una inversión segura ?

Si ()

No ()

2.2. Considera que es confiable adquirir, vender o arrendar un bien a través de una empresa inmobiliaria?

Si ()

No ()

Si contesta "**NO**" en la pregunta anterior, se termina la encuesta.

2.3 A Usted le gustaría en este momento o en el futuro: ?

Bien-inmueble	adquirir	vender	arrendar
Casa			
Departamento			
terreno			

Si contesta "**arrendar**" en la pregunta anterior, continúe con la pregunta **2.5** y luego **2.8**

2.4 La decisión es tomada por:

Decisión	adquirir	vender
Inversión		
1ra. Vivienda		
Mejorar vivienda actual		

2.5 En qué zona del Distrito Metropolitano de Quito le gustaría su bien inmueble?

zona	adquirir	vender	arrendar
Norte de Quito			
Sur de Quito			
Valle de Tumbaco			
Valle de los chillos			

Si contestó “vender” en la pregunta 2.3, vaya directo a la pregunta 2.8

2.6. De cuántos metros le gustaría su bien inmueble?

- | | | |
|--|-----|-------|
| 60m ² - 100 m ² | () | |
| 101m ² - 150 m ² | () | |
| 151m ² - 200 m ² | () | |
| 201m ² - 250m ² | () | |
| otros | () | _____ |

2.7. La forma de pago que escogería es:

- | | |
|------------------------|-----|
| Contado | () |
| Crédito 1 - 5 años | () |
| Crédito 6 - 10 años | () |
| Crédito 11 - 15 años | () |
| Crédito más de 15 años | () |

2.8. Qué requisitos de garantía y calidad exige a su empresa inmobiliaria?

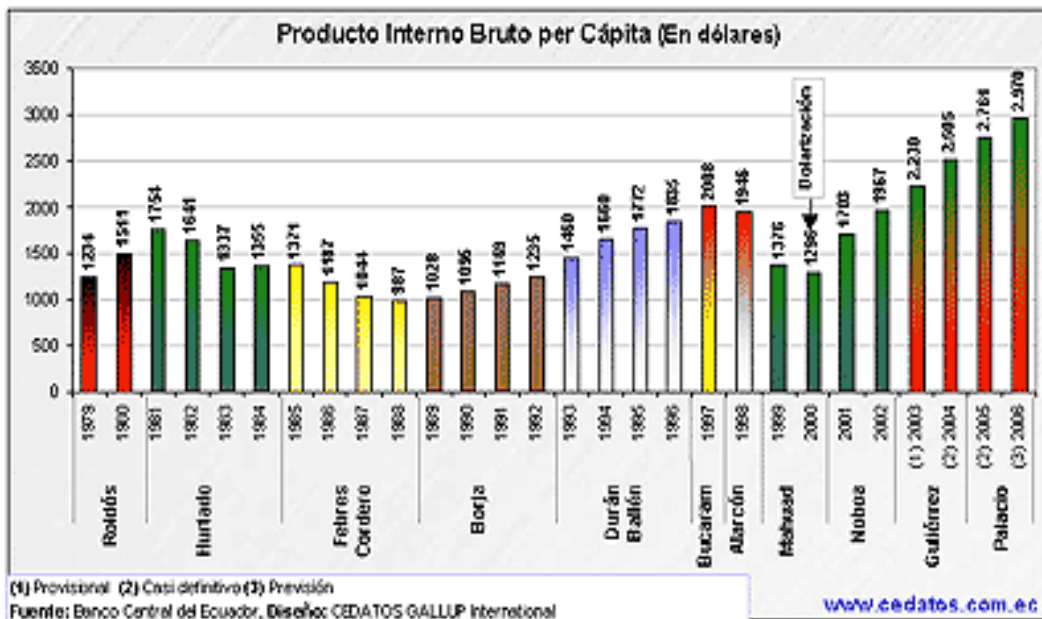
- | | | |
|---------------------------|-----|-------|
| Seguridad en el negocio | () | |
| Conseguir un mejor precio | () | |
| Agilidad en los trámites | () | |
| Servicio post-venta | () | |
| Otros | () | _____ |
-

Anexo No. 14 Producto Interno Bruto

El **Producto Interno Bruto per Cápita** consiste en el valor del PIB dividido por el número de habitantes del país. En el caso del Ecuador el PIB per cápita antes de la dolarización se ubicaba en US\$1.296 mientras que luego de la dolarización 6 años después se ubica en US\$3945 (cifra prevista), y US\$2970 en el año 2006, con un incremento promedio de 10.8% en los últimos cinco años.

A continuación se muestra la tabla y gráficos del Producto Interno Bruto per Cápita del Ecuador en los últimos años.

Año	Valor
2002	1967
(1) 2003	2230
(2) 2004	2505
(2) 2005	2761
(3) 2006	2970



Anexo No. 15 Bolsa de Vivienda

El Comercio 30 de marzo del 2007-04-27

Sección construcción

BOLSA DE VIVIENDA EN CINCO SECTORES DE QUITO

Sector		Pinar alto	Carabunco	Batán baio	Calderón
Proyecto Dirección		Claremont Manuel	Portasol Avenida San	Carolofts Calle El Día y El	Puerta de Málaga Calle
Constructores o promotores Ventas		Valdivieso 162 y Occidental Jashbrak	José de Moran ideum Promotores	Mercurio Laseur	Progreso yAtahualpa Savlr Inmobiliaria
Número viviendas		Constructora 2276767,3441194	2236279,6000417	2436754,2277688 Desde	2259778,2453451
Área construida		Desde 150 m ² ^	37 m ² Desde 71,13 m ²
Baños Dormit.	Principal	1 1 ...	1	1
	Huéspedes
Servicio Privado Familiar o social Medio

Comunitarios Garaje		Área verde, guardlanía, salón social... ¿porcasa	Cancha multluso, guardianía... 1 por casa	Guardianía, terraza... 1 por casa	Guardianía, guardería, sala comunal... i por
Acabados Paredes	Sala Comedor	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas
	Dormitorio	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas	Estucadas y pintadas
Z	Cocina Baños	Estucadas y pintadas Cerámica Cerámica	Estucadas y pintadas Cerámica Cerámica	Estucadas y pintadas Porcelanato Porcelanato	Estucadas y pintadas Cerámica Cerámica
	Sala Comedor	Porcelanato	Piso flotante	Piso flotante	Porcelanato
Dotación	Dormitorios	Porcelanato Alfombra	flotante Alfombra	Pisbflótanté	Porcelanato Alfombra
	Cocina Baños	Cerámica Cerámica	Cerámica Cerámica	Porcelanato Porcelanato	Cerámica Cerámica
Dotación	Clósets Cocina	MDF Muebles altos y bajos	MDF Muebles altos y bajos Sí(comunai) Sí (comunal) Calefón	Duraplac, Haya Muebles altos y bajos Sí (comunal) Sí (comunal)	Madera Muebles altos y bajos Calefón No No
	Inst. lavandería	Instalación para calefón			
Material de paredes	Inst. secadero				
	Calentador agua				
Financfamento	Ascensor Cuarto máquinas				
	Modelo	Crédito 'báncarló'.....	Si	No
Calificación	Ingreso familiar	Desde USD 3 500	Crédito báncarló	"" 'Crédito 'báncarló' ""	Crédito directo-bancos
		A	Desdó USD 1600	Desde USD 1000	Desde USD 1500

Anexo No. 16 Crédito Banco de Guayaquil



COTIZADOR CASAFACIL

Ubicación	Sierra
Valor Inmueble:	35.000,00
Entrada:	10.500,00
Monto a Financiar:	24.500,00
Gastos Legales y Seguros:	1.886,50
Impuesto Unico y Solca:	263,87
Total a financiar:	26.650,37
Plazo:	120
Tasa Préstamo:	11,58%
Día de Pago:	6
Cuota Crédito	378,38
Cuota Seguro	28,91
Cuota Total	378,38

Estado Civil	Casado
Promotora	
Proyecto Inmobiliario	
Vendedor	
Nombre cliente:	
Ingresos familiares	
Total Ingresos	
Egresos	
Hogar / Otros	
Financieros	
Total Egresos	
Ingresos Netos Grupo Familiar	
RELACION CUOTA INGRESOS NETOS	#DIV/0!

INGRESOS NETOS MINIMOS REQUERIDOS	\$1.261,27
DAV	76%

* LA CUOTA DEL SEGURO ES INFORMATIVA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO, EL VALOR TOTAL DEL PRIMER AÑO ESTÁ INCLUIDO EN EL MONTO DEL FINANCIAMIENTO

Estimado Cliente:

Usted ha sido precalificado como sujeto de crédito en base a la información que nos proporcionó en este momento, para la ratificación de esta aprobación, es necesario presentar los siguientes documentos:

DEPENDIENTES	
1	Croquis de ubicación de la vivienda donde reside actualmente
2	Hoja de rentabilidad
3	Memo de recomendación de la agencia
4	Cotizador firmado por el cliente
5	Preevaluación internet
6	Declaración de licitud de fondos
7	Copia de cédulas y papeletas de votación de los deudores
8	Copia de roles de pago (3 últimos)
9	Original de certificado de trabajo que deberá contener: tiempo de labores, funciones que desempeña e ingresos que percibe
10	Copia de estados de cuenta y tarjetas de crédito (3 meses)
11	Copia de pago de impuestos prediales actualizados (si tuviere otras propiedades)
12	Copia de matrícula de vehículo (si tuviere)
13	Copia de convenio de reserva o proforma de la promotora inmobiliaria a la cual está comprando
14	Información adicional que soporte capacidad de pago y/o situación patrimonial
15	Solicitud de avalúo y pago por este concepto.
16	Copia de la planilla de pago de agua, luz o teléfono del lugar de residencia del último mes.
INDEPENDIENTES	
Todos los documentos anteriores a excepción del punto 2. Adicionalmente:	
a	Copia de RUC
b	Copia de declaraciones del IVA (3 últimos meses)
c	Copia de las declaraciones de impuesto a la renta (2 últimas)
d	Carta explicativa de la actividad comercial o profesión
e	2 referencias comerciales por escrito
f	En el caso de contratistas, copias de los contratos de los últimos 3 meses
OTROS INGRESOS (EN CASO DE EXISTIR)	
A	Por arriendos: Copia de los contratos de arrendamiento

Firma Cliente
C.I



COTIZADOR CASAFACIL

Ubicación	Sierra
Valor Inmueble:	50.000,00
Entrada: 30,00%	15.000,00
Monto a Financiar:	35.000,00
Gastos Legales y Seguros:	2.695,00
Impuesto Unico y Solca:	376,95
Total a financiar:	38.071,95
Plazo:	120
Tasa Préstamo:	11,58%
Día de Pago:	6
Cuota Crédito	540,55
Cuota Seguro	27,54 *
Cuota Total	540,55

Estado Civil	Soltero
Promotora	
Proyecto Inmobiliario	
Vendedor	
Nombre cliente:	
Ingresos familiares	
Total Ingresos	
Egresos	
Hogar / Otros	
Financieros	
Total Egresos	
Ingresos Netos Grupo Familiar	
RELACION CUOTA INGRESOS NETOS	#¡DIV/0!

INGRESOS NETOS MINIMOS REQUERIDOS	\$1.801,82
DAV	76%

* LA CUOTA DEL SEGURO ES INFORMATIVA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO, EL VALOR TOTAL DEL PRIMER AÑO ESTÁ INCLUIDO EN EL MONTO DEL FINANCIAMIENTO

Estimado Cliente:

Usted ha sido precalificado como sujeto de crédito en base a la información que nos proporcionó en este momento, para la ratificación de esta aprobación, es necesario presentar los siguientes documentos:

DEPENDIENTES	
1	Croquis de ubicación de la vivienda donde reside actualmente
2	Hoja de rentabilidad
3	Memo de recomendación de la agencia
4	Cotizador firmado por el cliente
5	Preevaluación internet
6	Declaración de licitud de fondos
7	Copia de cédulas y papeletas de votación de los deudores
8	Copia de roles de pago (3 últimos)
9	Original de certificado de trabajo que deberá contener: tiempo de labores, funciones que desempeña e ingresos que percibe
10	Copia de estados de cuenta y tarjetas de crédito (3 meses)
11	Copia de pago de impuestos prediales actualizados (si tuviere otras propiedades)
12	Copia de matrícula de vehículo (si tuviere)
13	Copia de convenio de reserva o proforma de la promotora inmobiliaria a la cual está comprando
14	Información adicional que soporte capacidad de pago y/o situación patrimonial
15	Solicitud de avalúo y pago por este concepto.
16	Copia de la planilla de pago de agua, luz o teléfono del lugar de residencia del último mes.
INDEPENDIENTES	
Todos los documentos anteriores a excepción del punto 2. Adicionalmente:	
a	Copia de RUC
b	Copia de declaraciones del IVA (3 últimos meses)
c	Copia de las declaraciones de impuesto a la renta (2 últimas)
d	Carta explicativa de la actividad comercial o profesión
e	2 referencias comerciales por escrito
f	En el caso de contratistas, copias de los contratos de los últimos 3 meses
OTROS INGRESOS (EN CASO DE EXISTIR)	
A	Por arriendos: Copia de los contratos de arrendamiento

Firma Cliente
C. I

Anexo No. 17 Crédito MM. Jaramillo Arteaga

CREDITO A LA MEDIDA

Inmobiliario

BENEFICIOS

- Nos encargamos de los trámites legales
- Seguro de desgravamen
- Pago de intereses en su Cuenta Corriente o Cuenta de Ahorros
- Débito automático de su cuenta para el pago de la cuota mensual

PRODUCTOS

Adquisición o construcción de vivienda

- Hasta **10 años plazo**
- Tasa reajutable cada 90 días
- Financiamiento hasta el **70%** del avalúo del inmueble
- Valor mínimo USD \$15,000
- Garantía: hipoteca del bien a financiar
- Desembolsos totales o parciales (en base a reavalúo)

Remodelación de vivienda

- Hasta **5 años plazo**
- Tasa reajutable cada 90 días
- Financiamiento hasta el **70%** del avalúo del inmueble
- Valor máximo USD \$30,000
- Garantía personal o real (dependiendo del monto del crédito)

Adquisición de terreno

- Hasta **5 años plazo**
- Tasa reajutable cada 90 días
- Financiamiento: hasta el **70%** del avalúo del inmueble
- Garantía: hipoteca del terreno a financiar

REQUISITOS

	<u>Persona Natural</u>	<u>Negocio propio</u>
Solicitud de crédito	X	X
Edad mínima (años)	25	
Edad máxima (años)	65	
Dos años de antigüedad		X
Copia cédula de identidad (deudor y garante)	X	
Copia certificado de votación (deudor y garante)	X	
Estabilidad laboral y domiciliaria (años)	2	
Certificado de ingresos original (relación de dependencia)	X	
Copia del RUC		X
Pagos del IVA o copia de estados de cuenta (3 últimos meses)		X
Copia de pago del impuesto predial	X	
Flujo de caja mensual proyectado por un año		X
Ingresos:		
UIO - GYE Familiar: \$700		
UIO - GYE Solteros: \$500		
Otras ciudades Familiar: \$520		
Otras ciudades Solteros: \$350		

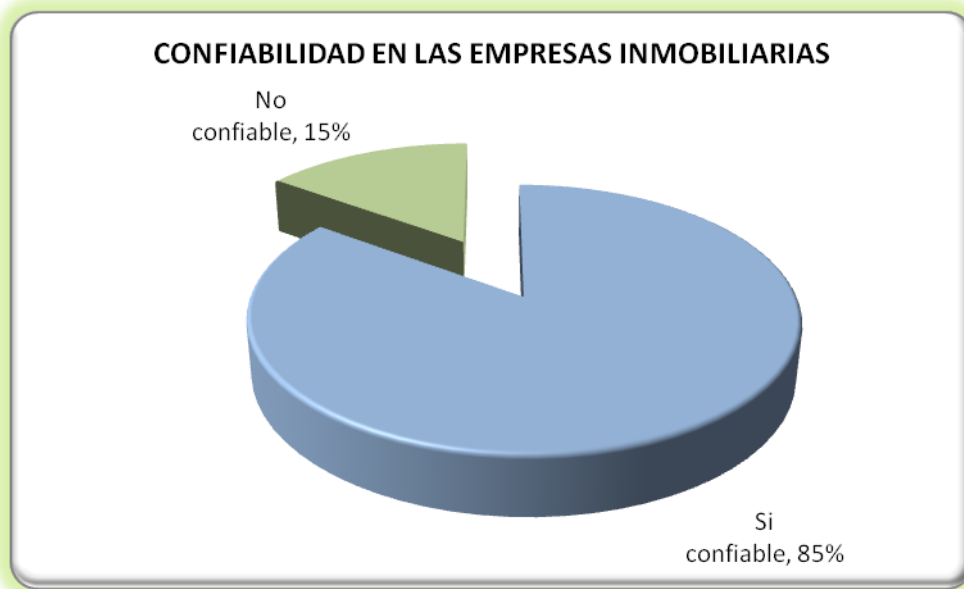
Préstamo de usd 35000,00 Tasa 12,39% reajutable cada 90 días plazo 10 años

Crédito del banco = 35600 usd cuota mensual = 519,68 usd

seguro desgravámen= 303,11 Seguro contra incendio = 356,60

Anexo No. 18 Resultados encuestas - gráficos

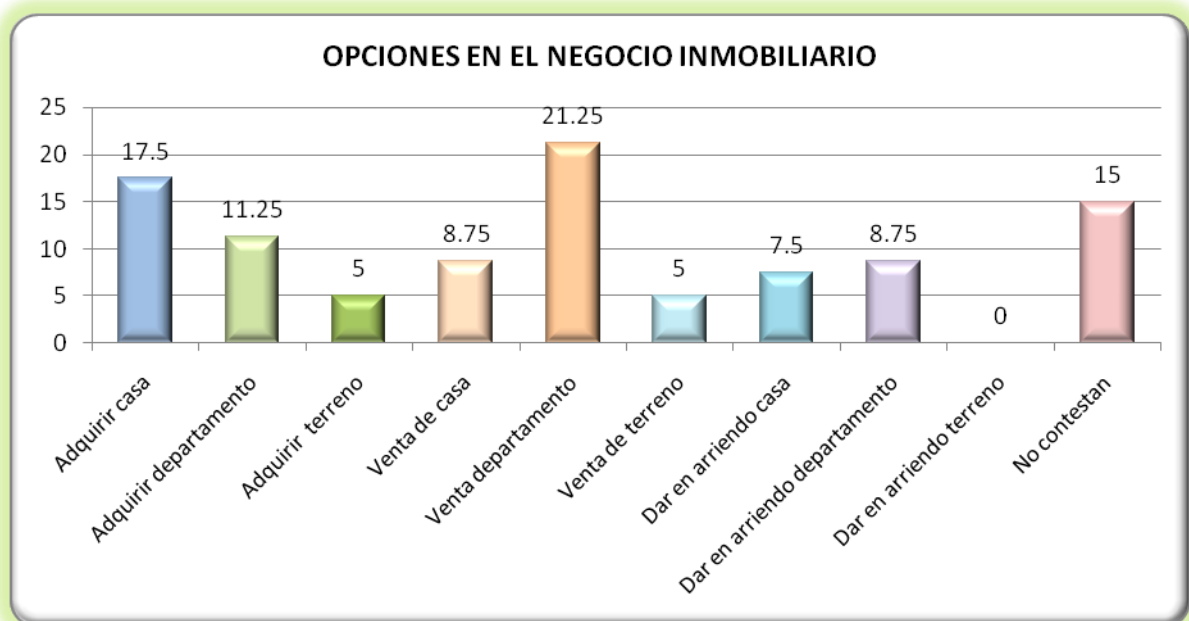
Gráfico No. 9 Confiabilidad en las empresas inmobiliarias



Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

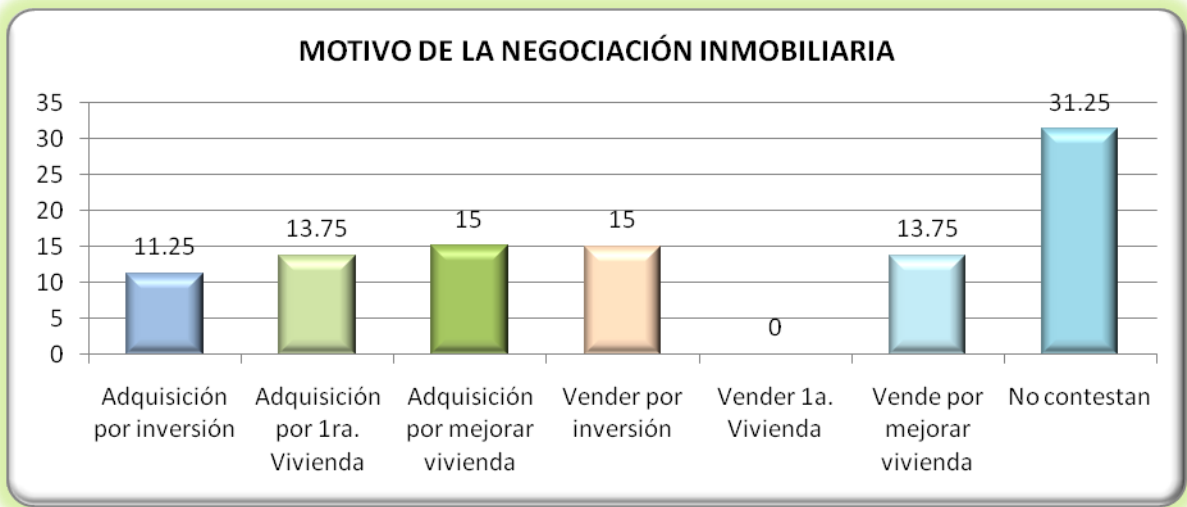
Gráfico No. 10 Opciones en el negocio inmobiliario



Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

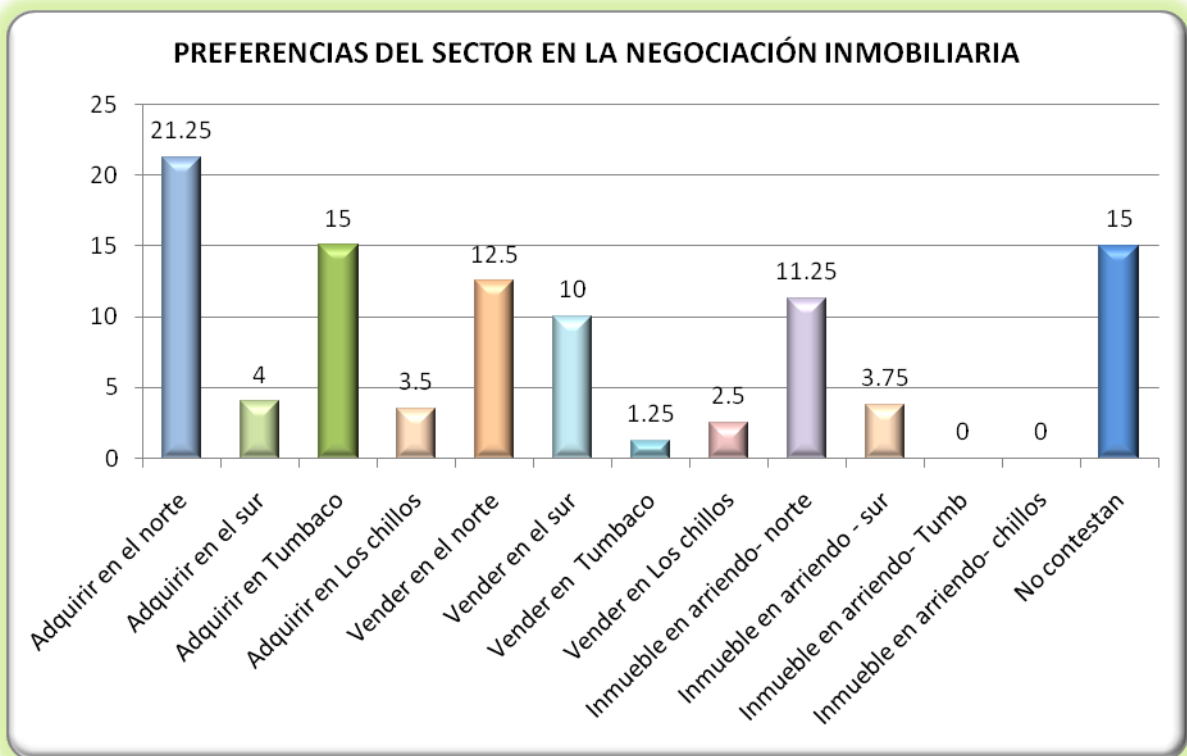
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 11 Motivo de la negociación inmobiliaria

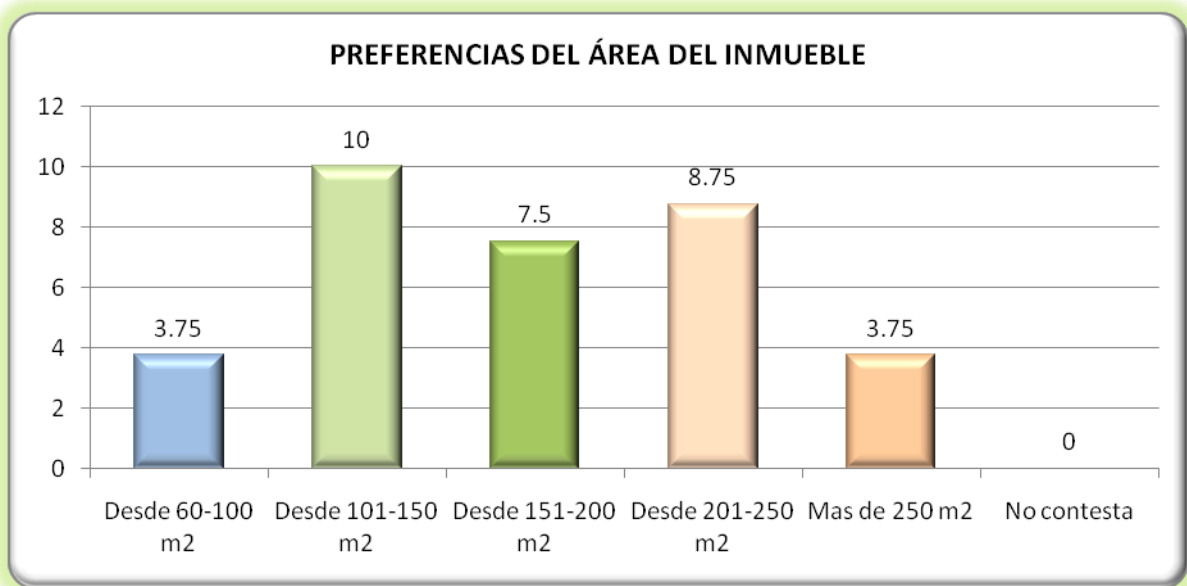


Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
 Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 12 Zona de preferencia del bien inmueble

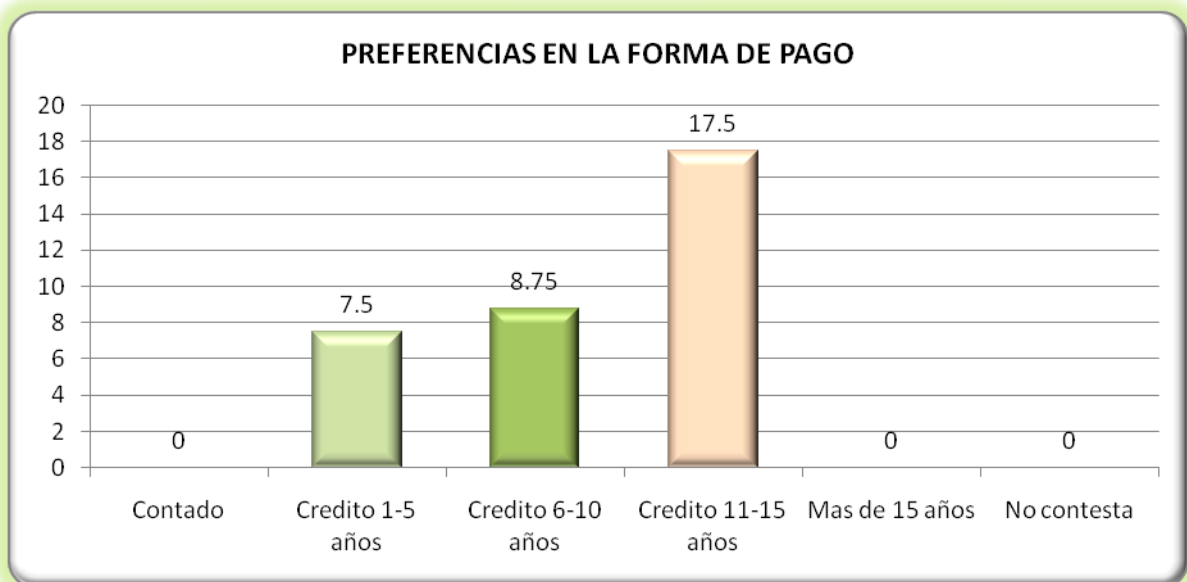


Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007
 Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 13 Preferencias del área del inmueble

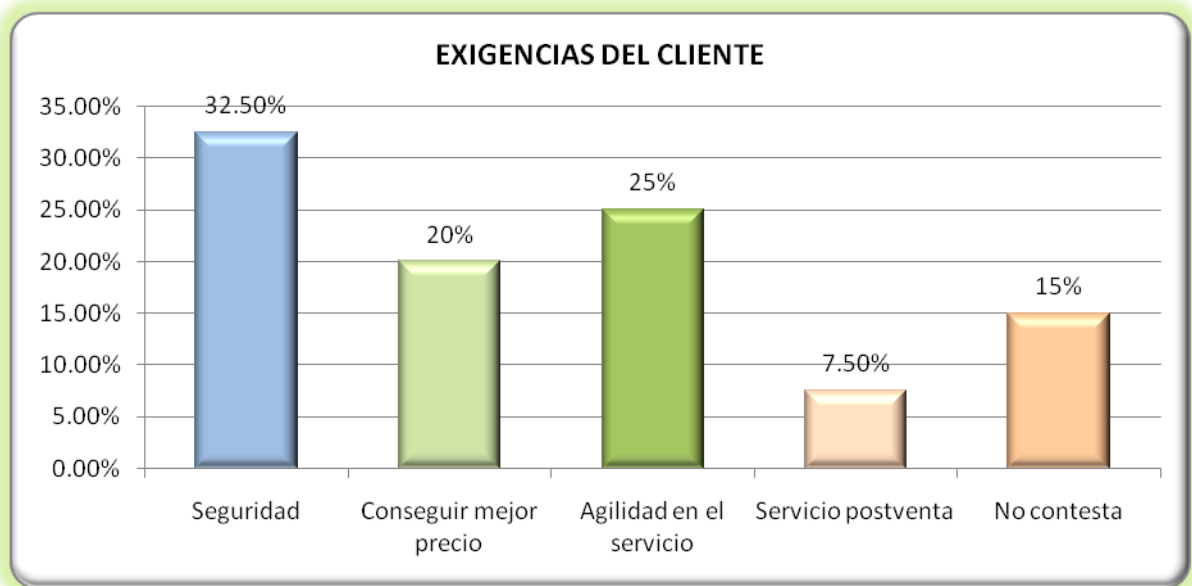
Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 14 Preferencias en la forma de pago

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 15 Exigencias del cliente

Fuente: Encuesta directa a consumidores – Marzo 2007

Elaborado por: La Autora