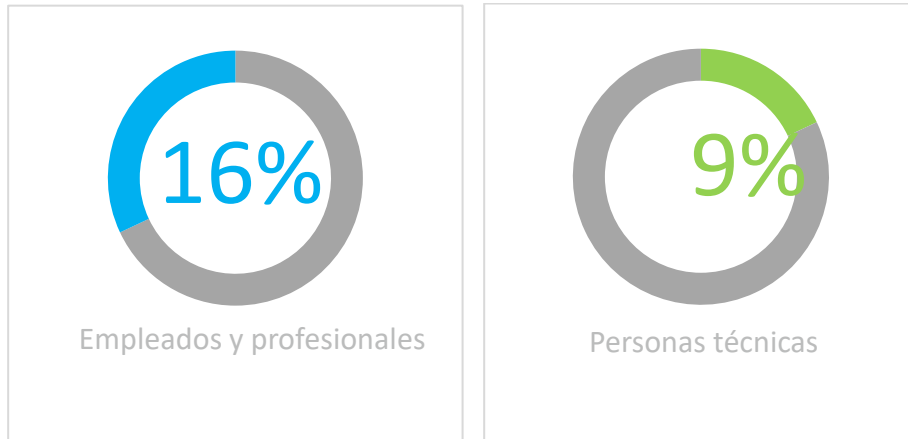


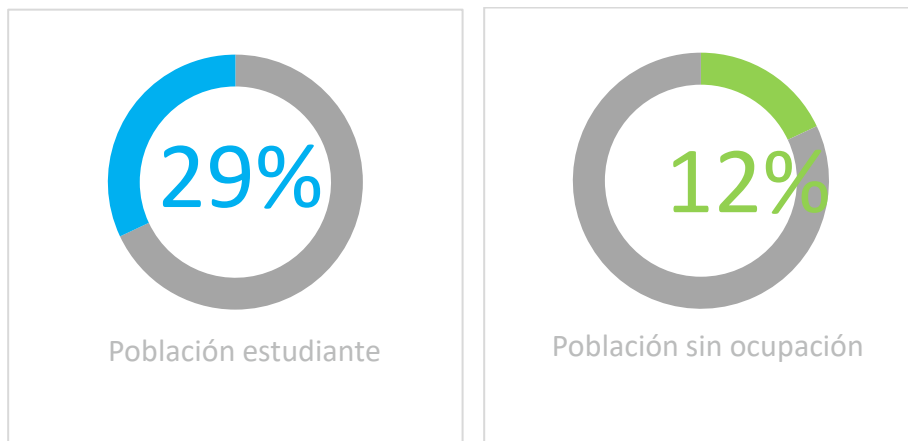
1.1 Caracterización del área de influencia de la estación piloto La Magdalena

6.1.1 Demografía y socioeconomía

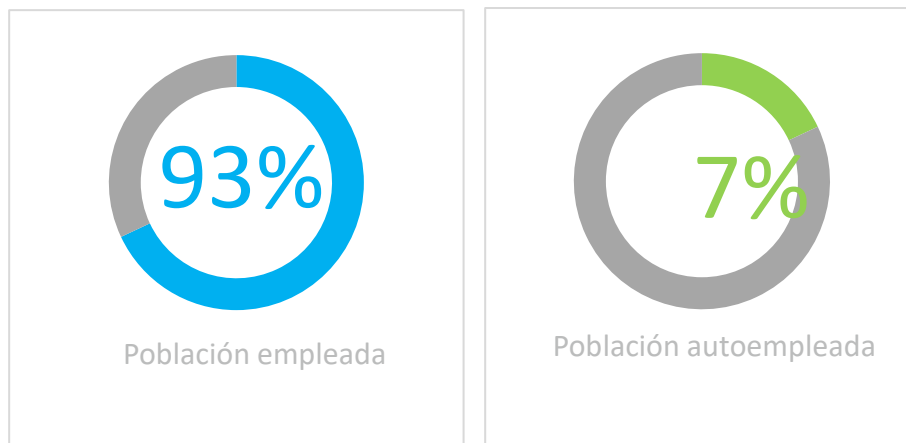
- 16% de las personas con empleo son profesionales, comparado con el 12% de Quito en general y 9% de las personas son técnicos, (7% en Quito).



- En la zona, 59% de la población es económicamente activa, 29% está estudiando, y 12% está buscando empleo, no trabaja, es jubilada, o cesada. Las cifras de La Magdalena son muy similares al promedio de Quito.



- El 93% de los habitantes de la zona que trabaja, lo hace como empleado, mientras que el 7% lo hace como socios y/o jefes, lo cual demuestra que un relativamente pequeño porcentaje de la población son jefes.



En este sentido, se infiere que, a pesar de que el dato de empleo pleno de la zona no es alto, se cuenta con un 7% de personas que son jefes o "dueños" de sus propios emprendimientos y autoempleo, esto nos hace visualizar una vez más un potencial de desarrollo en base a "otros" tipos de empleos, aún no reconocidos como "plenos", pero que, el dato puede llegar a ser atractivo para desarrollo, como por ejemplo aspectos inmobiliarios.

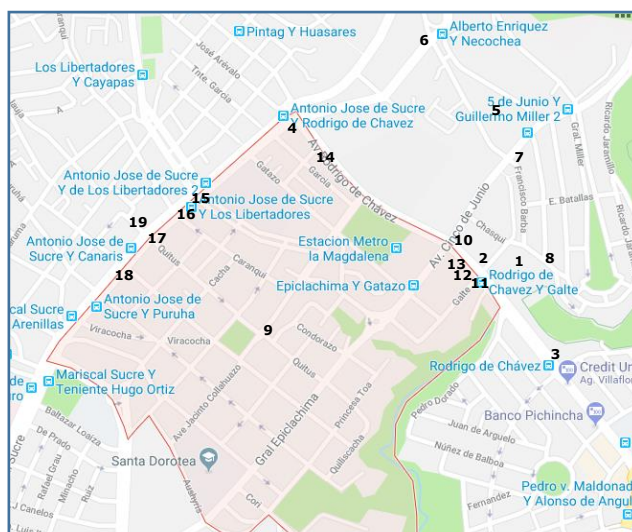
6.1.2 Actividades económicas

En lo que respecta a la situación económica del lugar, y en base el mejor entendimiento obtenido en la primera Fase, se observa que existen diferentes actividades económicas relevantes en la localidad.

El mayor desarrollo económico del lugar se lo ve presente a lo largo de la Avenida Rodrigo de Chávez entre el Río Machángara y la Avenida Carlos Maria de La Torre, la cual es caracterizada por tener comerciantes minoristas, farmacias, talleres automovilísticos y un gran número de establecimientos médicos privados. Otra área comercial, está ubicada en la zona entre el Mercado de La Magdalena y la plaza de La Magdalena. Un tercer espacio de desarrollo económico es en La Avenida Mariscal Sucre con Libertadores, el cual tienen una gran concentración de sucursales bancarias, mutualistas y cooperativas de crédito y ahorro. Mientras que, el cuarto es una zona más industrial en la avenida Cinco de Junio entre la Calle Francisco Barba y la Calle Miller, donde está ubicada la fábrica de muebles de oficina de la compañía ATU.

Para tener un mejor entendimiento de los tipos de negocios que existen en la zona, hemos identificado aproximadamente 19 locales comerciales de suma importancia y que satisfacen las necesidades de la población del sector que operan dentro de las zonas de comercio descritas:

Identificación de áreas comerciales principales (referencial)



La sección señalada representa la zona de estudio establecida, la cual se encuentra alrededor de la parada del Metro de La Magdalena. Los lugares identificados corresponden a Supermercados, locales de vestimenta, insumos escolares, insumos para la construcción y de mueblería, y a su vez, proveedoras de combustible, entre otros. A continuación, presentamos una muestra:

Numero	Nombre	Tipo	Área (m2)	Distancia a estación de metro (m)
1	Mi Comisariato, Mi Juguetería	Supermercado	3,755	190
2	Megasur Importadora Lina	Vestimenta	1,717	135
3	Dilipa	Insumos escolares y de oficina	628	440
4	Acerocenter	Distribuidora de materiales de construcción y metalmecánica	309	445
5	ATU Artículos de Acero S.A	Constructora de muebles	7,784	372
6	Industrias Generales Ecuatorianas INGESA	Vestimenta	7,815	553
7	Petróleos Y Servicios	Combustible	795	345

7.1 Test de mercado

El Test de Mercado busca entender la perspectiva del sector inmobiliario en relación al desarrollo de la zona, es decir, que factores las compañías privadas consideran para poder generar un desarrollo inmobiliario efectivo que dinamice y densifique la zona. De esta manera, a través de la información levantada se realizó la propuesta de diseño urbano que se expone en este informe.

Simultáneamente, se identificó costos y precios de venta de terreno y construcciones, costos de construcción de edificaciones públicas, costos de mantenimiento, entre otras variables, las cuales van a ser de utilidad para la determinación de los inputs del modelo financiero.

7.1.1 Oferta Inmobiliaria Actual del Sector

De acuerdo a las entrevistas realizadas con las inmobiliarias y constructoras que se encuentran trabajando en la zona, perciben en la población un gran interés por la estructuración de nuevos proyectos que agreguen valor a la calidad de vida. Es decir, los proyectos que se vayan a desarrollar, deben tener una novedosa concepción que considere diseños innovadores, acabados en los inmuebles que sean de categoría medios altos, una buena distribución del espacio y que brinde una variedad de servicios complementarios, son aspectos que generan grandes expectativas apuntando al objetivo mencionado de mejorar la calidad de vida. De esta forma, se percibió que la población reacciona de forma positiva a estos planteamientos, por lo cual citamos algunos ejemplos bajo el enfoque de vivienda de la buena aceptación de los proyectos que actualmente se desarrollan en la zona:

- El proyecto inmobiliario Retamo Parc bajo el eslogan "Tu eres especial, vive diferente", ubicado a 1 km del Centro Comercial El Recreo se trata de un conjunto habitacional que cuenta con el desarrollo de 167 departamentos de vivienda mixto social y público, donde rompe el estándar habitual de los proyectos construidos bajo los parámetros de vivienda de interés prioritario debido a que mantiene un alto nivel de diseño, acabados de construcción como: porcelanato, granito, ventanas de piso a techo y alturas libres de 2,60 m, distribución apropiada de los espacios y con equipaciones que alcanzan los 3000m² de áreas comunales recreacionales tales como: áreas verdes, piscina, cancha de futbol elevada, cine, gimnasio, lavandería y una sala comunal con vista panorámica. El objetivo del proyecto es crear un sentido de vecindad entre los propietarios. Adicionalmente, el proyecto será construido con diferentes criterios de sostenibilidad con sistema de centralización de redes para el ahorro de agua, y edificaciones sismo resistentes. El proyecto cuenta con subsidio del Gobierno para el crédito de pago, con tasas de crédito de vivienda de 4.5% y plazos de hasta 25 años. Actualmente, se encuentra en la etapa de obtención de licencias para construir, pero ya se ha comercializado el 67% de los departamentos teniendo una buena acogida en la población.
- El proyecto inmobiliario Portal de la Magdalena bajo el eslogan "Un lugar ideal para vivir", ubicado a una distancia de 1,000 m² lineales con respecto a la estación del metro de la Magdalena se trata de una construcción vertical, conjunto habitacional que cuenta con el desarrollo de 108 departamentos y 2 locales comerciales construido por etapas. El conjunto está implantado en un área de terreno de 5,546 m², distribuido en 12 bloques de viviendas de 4 pisos con 2

departamentos por planta, contando con iluminación y ventilación además de una total privacidad para cada unidad de vivienda. Los departamentos cuentan tienen un área desde 55 hasta 83 m² y su precio de venta va desde los US\$75,000. Todos los departamentos contemplan: 2 o 3 dormitorios, sala-comedor, cocina, un baño completo y un estacionamiento. El conjunto habitacional cuenta con el siguiente equipamiento: sala comunal, áreas verdes, juegos infantiles, locales comerciales, estacionamientos cubiertos y seguridad. Los acabados de la edificación contienen paredes y pisos en cerámica de alta durabilidad en cocina y baños, Ventanas corredizas de aluminio y vidrio claro de 3mm de espesor, Puertas metálicas en el ingreso de cada departamento, cocinas con muebles modulares en tablero melamínico con mesón de fórmica, sanitarios marca Edesa o FV y grifería marca FV, Instalación para calefón de gas, pisos flotante en área comunal y dormitorios, dormitorios con sus respectivos closets con gaveta de 4 cajones, etc. El proyecto con facilidades de financiamiento para los adquirientes, con tasas de crédito de vivienda de 4.9% y plazos de hasta 25 años. Actualmente, el proyecto se encuentra totalmente construido y ya se ha comercializado el 90% de los departamentos teniendo una buena acogida.

- El proyecto inmobiliario Bosques de Amaru bajo el eslogan "Invierte bien, pásate a vivir mejor", ubicado en el sector de Quitumbe se trata de una construcción moderna horizontal de 77 departamentos y 26 locales comerciales, con extensiones de 75m² a 85m². Contiene amplias áreas verdes y recreativas, estructura sismo resistente, estacionamientos cubiertos (dos niveles de subsuelo) y áreas verdes recreativas. El proyecto se encuentra en etapa de construcción y se ha vendido el 75% del mismo.

Bajo estas consideraciones, se debe tomar en cuenta que los proyectos más atractivos en la zona para vivienda son los edificios de departamentos, que tengan diseños innovadores, una buena distribución del espacio y que brinden comodidades complementarias. Se puede considerar acabados de categoría medios altos, y de acuerdo a la categorización de la AEPA, unos costos indirectos en promedio del 22%.

7.1.2 Percepción de los actores de mercado Inmobiliarias/Constructoras

Con el propósito de entender la actualidad del mercado inmobiliario de la parroquia La Magdalena, como también poder tener un mejor entendimiento de los criterios de mercado que las compañías tienen en mente para poder generar un desarrollo inmobiliario efectivo que dinamice y densifique la zona, contactamos a inmobiliarias y constructoras que operan en la zona o que mantienen una amplia experiencia. A continuación, realizamos un detalle sobre la información recopilada de las diferentes entrevistas:

1. Transparencia Inmobiliaria – Ing. Luis Vizúete, Gerente General

Transparencia Inmobiliaria se dedica a la comercialización de inmuebles. Actualmente, se encuentran comercializando alrededor de 84 inmuebles en el sur, de los cuales, 3 casas para la venta se encuentran en la parroquia de la Magdalena.

Por qué construir en el sur

Ven al sector de la Magdalena con un alto potencial para el incremento del comercio con la entrada en funcionamiento del Metro de Quito. De acuerdo con su experiencia

de trabajo en el sector, ya evidenciaron esta situación cuando se anunció la construcción de la parada del Recreo, en donde se presentó un incremento de la demanda por vivienda donde comercializaron en menos de 3 meses 5 departamentos.

Rentabilidad:

Consideran una tasa atractiva para invertir en el sector entre 25% al 30%.

Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS):

Ellos ven de una manera positiva la construcción de viviendas de interés público (VIP). Consideran que la construcción de departamentos debe ser la prioridad para el desarrollo de la zona debido a que creen que la demanda del mercado va a mantener una tendencia creciente para los próximos años. También comentaron que el desarrollo de residencias VIS es viable, sin embargo esperan un apoyo de la parte pública para que los proyectos sean atractivos en rentabilidad.

Viabilidad de los cambios propuestos:

Los proyectos propuestos si pueden ser viables teniendo en cuenta los siguientes puntos: 1) El metro puede tener una afectación negativa con respecto al ruido, la contaminación auditiva y visual causada en parte por un incremento de publicidad. Se debería tener en cuenta esto para que los proyectos que se ejecuten estén en armonía y que las externalidades negativas se minimicen. 2) Actualmente el sector ya es comercial y un cambio para la mejora de la calidad de vida es siempre positivo. Se debe potenciar los proyectos teniendo como mensaje principal la mejora de la calidad de vida.

Viabilidad financiera:

Ven muy factible que los proyectos propuestos sean viables financieramente, han citado como ejemplo que hace un año se construyó un edificio donde en 6 meses se vendieron 11 departamentos, por lo cual consideran que el sector del Sur es atractivo para el comercio y la vivienda, diversificando a la población por capacidad económica.

Equipamientos Públicos:

No creen que exista la necesidad de nuevos equipamientos en la zona en términos de centros de salud y escuelas debido a que ya existen varios en la zona.

Sin embargo, hacen un comparativo del norte y del sur en relación a las zonas verdes, por lo que consideran que la construcción de un parque tipo La Carolina en este sector, tendría una buena acogida por parte de la población debido a que perciben que los habitantes están fuertemente ligados con el deporte.

Desincentivos y Barreras:

Una barrera puede ser las normativas legales que actualmente están en vigencia, sin embargo, de acuerdo a su experiencia no le verán problema debido a que se podría generar una presión social para que la ordenanza cambie, como ejemplo la construcción de más de cuatro pisos, lo cual va a impulsar la oferta de proyectos inmobiliarios. Adicionalmente, creen que el sector necesita del apoyo del Municipio para controlar la seguridad de los barrios, tema que no ha sido tratado con la importancia que se necesita.

Incentivos

Cambio de las ordenanzas municipales para la ejecución de los proyectos como por ejemplo la construcción de edificios con más pisos.

Propuestas de proyectos:

Una recomendación fue la de llegar a construir 8 pisos por edificio con cuatro apartamentos en cada piso y que esta edificación sea de uso múltiple, es decir, que mantenga una sección para la parte comercial. Adicionalmente, ven atractivo como equipamiento público la construcción de un parque tipo La Carolina.

2. Sicasa Inmobiliaria – Norma Guayta Coordinador de Ventas

Sicasa Inmobiliaria de igual manera se dedica a la compra y venta de inmuebles. Actualmente mantiene 15 proyectos en portafolio, de los cuales 4 se encuentran en el Sur de la ciudad, y de estos, 1 en el sector de la Magdalena, hemos evidenciado que este inmueble ya fue vendido. La Inmobiliaria tiene más de 5 años de experiencia trabajando en el área de estudio.

Por qué construir en el sur:

Creen que existe un alto potencial porque en el sector se percibe la entrada de inversionistas que están adquiriendo algunas propiedades, específicamente las que se encuentran con una antigüedad significativa, para posteriormente construir nuevos proyectos inmobiliarios, lo que tendría un efecto para que la zona comience en una etapa de renovación, volviéndose más atractiva para las preferencias del consumidor. Este comportamiento ha hecho que los precios de los inmuebles presenten una tendencia creciente.

Rentabilidad:

La tasa atractiva para desarrollar un proyecto en La Magdalena esta entre el 25% y 30%

Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS):

Creen que la construcción de viviendas de interés público (VIP) es económicamente factible. Adicionalmente, también comentaron que la construcción de viviendas de interés social (VIS) es posible en la zona pero que no tienen identificadas estimaciones sobre rentabilidad, consideran viable siempre y cuando los precios de los terrenos no se eleven y que exista incentivos por parte del sector público.

Viabilidad de los cambios propuestos:

Creen que los proyectos propuestos pueden ser viables debido a que los moradores de la zona se encuentran expectantes del funcionamiento del Metro y como esto les va a beneficiar. Sin embargo, es importante estar pendientes de la forma del manejo de la gentrificación, la gente al ser una sociedad con sentido de pertenencia y en algunos casos con recursos económicos limitados ya perciben esta situación en donde temen no cubrir los nuevos costos que se puedan generar, por lo que no estarían dispuestos a vender sus propiedades o, si lo harían, estarían dispuestos a salir de la zona siempre y cuando reciban un valor atractivo por sus inmuebles. De esta forma, enfatizan que se debe diseñar un plan inclusivo para las personas permanezcan en la zona o que dispongan de todos los medios para poderse mover, brindándoles todos los requerimientos que necesiten.

Viabilidad financiera:

Creen que los proyectos pueden ser viables financieramente. Actualmente, si bien es cierto que los créditos para la construcción han disminuido, algunas instituciones están dando facilidades para potenciar los mismos, y de igual manera, para los créditos hipotecarios, citando el caso del Banco del Pacífico, el cual apunta a la potenciación de los créditos para viviendas con el plan "Tu casa pacífico" el cual puede otorgar montos hasta los US\$70,000 dólares.

Equipamientos Públicos

Al saber que existen varias instituciones educativas de primaria y secundaria, han visto que la construcción de una Universidad es necesaria y puede ser una de las propuestas para incluir en los planes de esta consultoría. Adicionalmente, creen que otra buena opción sería la de disponer de una zona de esparcimiento común donde exista un Multicentro incluyendo equipamientos para el deporte.

Desincentivos y Barreras

Se debe cambiar la normativa para la construcción vertical, lo cual no ven problema con que se pueda dar este cambio. Ven un posible problema en la especulación del precio por m², algo que ya se está dando, si se llega a incrementar significativamente, puede ser riesgoso para la inclusión de nuevos proyectos. Adicionalmente, ven importante la creación de un plan con el objetivo de tener una buena llegada con la gente, las personas son muy cautelosas con sus pertenencias y en la mayoría de los casos escépticas en que se den los cambios.

Incentivos:

Control para que los precios por m² no se disparen, de esta forma con un precio razonable se puede entrar a ejecutar cualquier proyecto.

Propuestas de proyectos:

Aprovechando la entrada del Metro de Quito y a su vez teniendo en cuenta que la principal atracción cerca de la zona es el Centro Histórico de Quito, no ven descabellado que se pueda construir un hotel, de hecho, en todo el Sur no existe una estructura hotelera, consideran que esta propuesta puede significar el inicio de la creación de dicha estructura, a partir de la conservación actual de la arquitectura y de esta forma fomentar el turismo y el comercio.

Reiteraron que una buena opción sería el proyecto de una universidad debido a que cerca de la zona no existe este equipamiento. Por otro lado, si se propone la construcción de edificios, consideran que lo ideal sería de 6 pisos, haciendo énfasis en que estos edificios deben tener ascensores ya que comentaron que la población de la Magdalena, en su mayor proporción es gente de tercera edad. Un ejemplo de esto es el conjunto inmobiliario Portal la Magdalena el cual ha tenido una buena acogida por tener ascensores en sus edificios.

CH & B Inmobiliaria es una compañía que no tiene muchos años en el mercado, su portafolio de proyectos es pequeño, pero en el Sur tienen 2 casas en comercialización, de las cuales 1 se encuentra en el sector de la Magdalena.

Por qué construir en el sur:

Consideran que la Magdalena se ha potenciado de tal manera que se ha convertido en una ubicación estratégica en el sentido de que tiene cerca todos los servicios que los habitantes puedan necesitar tales como: Centros comerciales, escuelas, colegios, bancos, servicios básicos, mercado de alimentos, centros de salud, iglesias, restaurantes, etc. Adicionalmente, el tráfico de vehículos ha empeorado debido a que han visto la incorporación de buses, furgonetas y taxis, sin embargo, con la entrada del Metro, creen que esta situación va a mejorar disminuyendo ese tráfico.

Rentabilidad:

Hay que tomar en cuenta el tiempo, todos los inversionistas ven el tiempo de retorno del capital, de esta forma consideran que una tasa atractiva debería alcanzar al menos un 20% pero de igual manera hay que tomar en cuenta que la tasa de interés para créditos de construcción de los bancos es de 16%.

Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS):

Ellos creen que la construcción de viviendas de interés público (VIP) y viviendas de interés social (VIS) es complicada por varios factores. En primer lugar, ellos han notado que actualmente La Magdalena tiene altos precios de terreno lo cual perjudica la rentabilidad de los proyectos VIP y VIS que tienen techos en el avalúo comercial de una propiedad. Adicionalmente, ellos han notado que la gente demanda apartamentos con estacionamientos, y que el costo de la construcción de estacionamientos también perjudica la rentabilidad de proyectos VIP y VIS.

Viabilidad de los cambios propuestos:

Citan dos complejidades: 1) Creen que la mayor parte de la población de la Magdalena es gente adulta y de la tercera edad, de esta forma si se realiza un modelo de canje las personas deberían ir máximo al primer piso de la edificación, se debe realizar una buena organización si se presentan estos casos, 2) Si se quiere elevar a un sexto piso las edificaciones, es obligatorio que se equipe al mismo con ascensores de buena calidad, los cuales deberían tener una garantía y requerimiento de mantenimiento mensual, costos que se transferirían al residente en la alícuota, esto puede ser perjudicial si se quiere trabajar bajo la modalidad de canje por que puede darse el caso de que las personas no estén en la capacidad económica de afrontar esos costos, haciendo que exista un desplazamiento hacia afuera de la zona afectando al tejido social de la Magdalena.

Adicionalmente, creen que la iniciativa de conseguir espacios debe ser bien estudiada, hay todavía algunas familias que originalmente hicieron sus casas en el sector, por este motivo estas personas tienen varios herederos, lo cual dificulta la venta de las propiedades porque no se llega a un acuerdo.

Sin embargo, ven un gran potencial en la demanda debido a la entrada de la plataforma gubernamental donde muchas personas querrán estar cerca de sus lugares de trabajo por lo cual buscarían proyectos inmobiliarios cerca de la zona y con los atractivos que sean necesarios para mejorar la calidad de vida.

Viabilidad financiera:

Enfatizan que ya existe un incremento en los precios del m² de terreno, lo cual puede ser que encarezca los proyectos y propicie a que los constructores no vean viable la ejecución de los mismos. De alguna forma el mercado se tiene que regular, creen que un buen precio para vender un departamento en la zona es en promedio US\$90,000.

Equipamientos públicos

Creen que un centro comercial en la zona de estudio viene bien a los moradores, un centro comercial es de utilidad debido a las siguientes razones explicadas: 1) Para trasladarse a los que existen cerca del sector, si bien es cierto que están relativamente cerca, por el tráfico pueden aumentar los tiempos de llegada. 2) Las instituciones bancarias cercanas a la zona son en su mayoría sucursales, las actividades de otorgamiento de créditos no son atendidas en las mismas, producto de esto las personas se deben movilizar al Norte, por lo que sería importante incluir bancos en el centro comercial que puedan ejecutar estas actividades 3) Si bien es cierto que existen varias instituciones de salud, creen que la mayor parte son públicas, si se quiere mejorar la zona e innovar creen que la construcción de un hospital que sea con servicios integrales puede ser una buena opción. 4) Nombraron la inclusión de más notarias

Desincentivos y Barreras

No existe un caso de innovación que sea palpable para la población, por lo cual aún no se han podido evidenciar cambios importantes.

Incentivos

Apoyo por parte del municipio y los entes reguladores para que se puedan dar los proyectos que se proponen en esta consultoría, ellos estarían dispuestos a participar en los mismos.

Propuestas de proyectos:

Un Multicentro que tenga varios servicios para que la población no tenga que movilizarse distancias largas, que, a su vez, contenga oficinas de negocios.

Recomiendan la construcción de departamentos más que casas debido a que el sector se encuentra ya sobre habitado de casas.

El IESS de sur no es completamente equipado en especialidades médicas hasta el momento y no es eficiente en su funcionamiento por lo que otro hospital el cual puede ser privado para mejorar e inclusive atraer a los compradores.

4. Proinmobiliaria – Andrea Villegas - Gerente del sur:

Proinmobiliaria se dedica a la comercialización de bienes inmuebles, la cual también ofrece servicios de asesoría legal, e asesoría hipotecaria para las personas naturales que decidan vender sus inmuebles a través de la compañía. Actualmente la firma tiene un departamento en venta que se encuentra adentro de la zona de estudio en La Magdalena.

Por qué construir en el sur:

Ven al sector de La Magdalena con varias arias grises y limitadas. Es un lugar donde hay un alto potencial de desarrollo de proyectos inmobiliarios porque la gente pide comodidad (como la implementación de sistemas de ascensores en departamentos).

En el sector actualmente existen varias construcciones que son antiguas y que no proveen los requerimientos de comodidad como lo es en el norte. Ellos consideran que la implementación del metro en el Sur va a impulsar un desarrollo inmobiliario en el sector al mejorar el estilo de vida de la gente que habita en el sector a través de ahorro en transporte por dinero y tiempo, como también un mayor incremento en el flujo de individuos por zonas o parroquias de baja densificación.

El gran interés por desarrollar en las zonas aledañas a estaciones del metro ha causado que la gente suba los precios incluso en los arriendos por el incremento en la demanda de La Magdalena. La gente va a querer vivir cerca del metro y por este motivo hay incentivos para pagar un Premium al costo de un predio. En el Portal de La Magdalena, el m² está a \$827, los departamentos son VIP de 79.97m².

Rentabilidad:

Creen que una buena tasa es del 22% para los constructores, pero que esta puede ser menor de acuerdo a la constructora que ejecute el proyecto.

Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS):

Creen que el desarrollo de viviendas de interés público (VIP) es factible siempre y cuando los precios de los inmuebles no se eleven. Sin embargo, de acuerdo a su percepción comentan que algunos bancos y mutualistas ya no tienen fondos para otorgar créditos VIP, por lo cual la mayoría de los créditos son otorgados por el Banco del Pichincha y el Bando del Pacífico limitando a la demanda por una supuesta escasez de oferta de crédito para el comprador del inmueble, lo cual puede llegar a perjudicar al desarrollo inmobiliario. En el caso de las viviendas de interés social (VIS), comentaron que no tienen mucha información de la factibilidad de estas viviendas, pero que al tener un techo de US\$ 40,000, este tipo de vivienda puede llegar a ser no rentable.

Viabilidad para desarrollar en el área de estudio:

Los proyectos inmobiliarios propuestos pueden ser viables teniendo en cuenta la importancia del incremento en la normativa actual de pisos que se puede construir en la zona. Ellos creen que, para incentivar a los constructores, se deben implementar PUAES y se debe lograr incrementar la normativa de pisos, debido a que esto incrementa el porcentaje de rentabilidad que el proyecto puede tener porque pueden vender más. Ellos consideran que proyectos inmobiliarios residenciales de 6 a 7 pisos con ascensor y varios tipos de comodidades modernas pueden ser viables en la zona de estudio.

Ellos consideran que el metro va a ayudar mucho para que el sector se consolide. La Magdalena tiene dos caras. De la Mariscal Sucre al Recreo es la zona residencial más consolidada y la plusvalía es más alta. De la Mariscal Sucre a Chilibulo es la zona más descuidada (aquí es donde está el Portal de La Magdalena). Sería importante repotenciar la Mariscal Sucre para arriba, esto ayudaría a mejorar la seguridad en la zona. El área ubicada por debajo es mucho más vigilada y segura.

Viabilidad financiera:

Ven factible que la construcción de proyectos VIP con departamentos que contengan diferentes tipos de comodidades puedan ser rentables, siempre y cuando la compra de los terrenos sea en un rango de precio accesible. El único problema actual que puede afectar la viabilidad financiera es que actualmente varios bancos y mutualistas

no cuentan con los fondos necesarios para poder hacer prestamos de compra de vivienda. Los únicos bancos que tienen un buen nivel de fondos son el banco del Pichincha y el banco del Pacifico, donde se clasifican los créditos.

En referencia a los proyectos VIS, ellos comentaron que no están seguros de la rentabilidad de los mismos, pero que los precios de departamentos VIS de US\$ 40,000 es muy bajo lo cual afecta grandemente los márgenes de rentabilidad.

Equipamientos Públicos

Un proyecto que quedaría muy bien seria la edificación de una Universidad para evitar que la gente se traslade tanto todos los días al norte o los valles. Quizá sería rentable poner algún equipamiento recreativo hacia el sur de La Magdalena.

Desincentivos y Barreras:

Una barrera es que no hay información sobre si un barrio no esté dispuesto a que se construya. El cementerio es un problema porque nadie quiere vivir por ahí. Se debe valorar si se puede sacar el cementerio. No se sabe si exista algo positivo o negativo por parte de los moradores, y actualmente es muy complicado crear grandes lotes a través de la consolidación de los predios.

Otro desincentivo es el que el precio por metro cuadrado que piden algunos de los dueños de los terrenos son muy altos. Citaron como ejemplo, el Terrazas de La Magdalena impulsado por los socios de C.C. El Recreo, el proyecto quedo parado por el terreno, donde no se llegó a un acuerdo con el dueño.

Adicionalmente, comentaron que posesiones efectivas o herencias pueden hacer que sea difícil llegar a un acuerdo debido a que si se quiere ejecutar una modalidad de canje los herederos impulsan los precios al alza de los terrenos durante la transacción. Adicionalmente, han visto que la mayoría de propietarios no quiere canje, ellos quieren efectivo para poder movilizarse de la zona.

Incentivos:

Ellos opinan que va a existir un mayor flujo de individuos y comercio en la zona, lo cual va a causar un incremento de densidad.

Propuestas de proyectos:

Ellos comentaron que actualmente existe un proyecto residencial llamado el Portal de La Magdalena el cual al momento solo le quedan 4 departamentos. Este proyecto ya está completado, entregado y habitado. Una buena opción sería la de construir departamentos familiares de múltiple uso.

También comentaron que un proyecto que quedaría muy bien seria la edificación de una Universidad y adicionalmente, quizá sería rentable poner algún equipamiento recreativo hacia el sur de La Magdalena.

5. Rivadeneira & Barriga Arquitectos – Juan Martin Rivadeneira y Ana Cecilia Barriga:

Rivadeneira & Barriga Arquitectos es una firma que se dedica a la arquitectura, construcción y comercialización para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Actualmente, la compañía está impulsando el proyecto inmobiliario residencial

Retamo Parc en el sector del Recreo en el Sur de Quito. El proyecto se encuentra en planos y la compañía planea comenzar la construcción en el mes de noviembre del 2018.

Por qué construir en el sur:

Basándose en el proyecto que están ejecutando actualmente, ellos han visto la oportunidad de desarrollar Viviendas de Interés Público VIP en el Sur como se lo ha estado haciendo en el norte de la ciudad, específicamente enfocándose en el tipo de acabados, diferentes tipos de comodidades e innovación en el diseño. Ellos consideran que el Sur de Quito carece de este tipo de iniciativas, por lo cual el desarrollo de estos proyectos llamaría la atención de los habitantes del sector. También, comentaron que el Sur es un lugar con costos de terreno menores en comparación al norte o valles y que proyectos modernos residenciales con costos menores en comparación con los otros sectores tienen una buena acogida en la población. La estrategia de la empresa es ofrecer residencias que cuenten con un buen número de comodidades (muy parecido al estilo de U&S) para los individuos que residen en el Sur.

Rentabilidad:

En general comentaron que obtienen una rentabilidad del 14% en los proyectos inmobiliarios donde han operado. También, argumentaron que una tasa de rentabilidad menor al 10 a 12% no es atractiva, porque puede verse afectada por variables como el incremento en los costos de insumos de construcción. Finalmente, expresaron que en general una tasa de 16 al 18% es atractiva e ideal para un proyecto inmobiliario. Actualmente, la tasa de rentabilidad que alcanzan en su proyecto es del 21%.

Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS):

Comentaron que actualmente están desarrollando un proyecto de viviendas de interés público en el sur de la ciudad el cual ha tenido una muy buena acogida alcanzando la venta del 80% del proyecto estando en una etapa inicial de planos. Ellos consideran que el sector del sur de Quito tiene mucho potencial, especialmente con proyectos que construyan inmuebles VIP. Adicionalmente, indicaron que las viviendas de interés social (VIS) nos son rentables en la ciudad de Quito debido al alto costo por metro cuadrado de terreno, para que estos proyectos sean viables, se comentó que debe haber un apoyo del sector público inclusive de multilaterales, fondos de inversión, etc., para el financiamiento.

Viabilidad para desarrollar en el área de estudio:

Ellos ven complejo que se pueda unir o agrupar a los diferentes dueños de terrenos para crear macro lotes en donde se pueda construir un proyecto inmobiliario factible. Comentaron que es difícil convencer a los dueños para que llegaran a un acuerdo con los vecinos y unir los predios, debido a que hay un gran nivel de desconfianza, por lo cual unir lotes pequeños siempre ha sido un proceso socialmente difícil. También, se comentó que el canje por departamentos puede no ser tan efectivo debido a que usualmente los dueños de los terrenos suelen pedir un número mayor de departamentos o prefieren el efectivo directamente.

Sin embargo, consideran que un buen inicio para cambiar la forma de pensar de los pobladores y minimizar la desconfianza de los mismos, es el de desarrollar un proyecto inmobiliario en un predio propio citando a las 5.7 hectáreas ocupadas por el Cuerpo de Ingenieros del Ejército como ejemplo, de esta forma, los moradores

podrán observar la seriedad de la propuesta y tendrían mayor apertura para que la iniciativa de agrupamiento de lotes sea viable.

Viabilidad financiera:

No ven ningún problema en términos de la viabilidad financiera en el desarrollo de proyectos inmobiliarios por parte de los constructores, inmobiliarias y los clientes que desean adquirir las casas, siempre y cuando puedan existir los siguientes aspectos:

- . Negociar un buen precio por el terreno (lote Cuerpo de Ingenieros del Ejército), que permita obtener una rentabilidad para los desarrolladores.
- . Mecanismos de financiamiento con Bancos, Multilaterales para los actores que tendrían que salir de la zona para dejar esos espacios libres para desarrollar. También, contemplar la creación de un fondo o la integración de un fideicomiso para poder incentivar la adquisición de terreno y fomentar el desarrollo inmobiliario en la zona.
- . Para la modalidad de inclusión y canje se cree importante la creación de un fondo de inversión, donde cada actor aporta en el proyecto inmobiliario.

Adicionalmente, se comentó que, en relación a costos, los sectores de los valles como Cumbayá, Los Chillos y Tumbaco los predios son más costosos debido a la gran demanda que tienen. Por esta razón, ellos han argumentado que construir en el Sur puede resultar más viable en un punto financiero, debido a que los precios de terreno son más bajos en la zona, si un proyecto inmobiliario está situado en el norte, el costo del terreno debe ser de hasta 20% con respecto al costo total del proyecto, y en el sector del sur baja a un 12%. En la actualidad, el AIVA en ciertos sectores de Quito es extremadamente costoso como por ejemplo el Rancho San Francisco, La Carolina, etc. Donde el AIVA por m² es de alrededor de \$2,000. En cambio, para el sector de La Magdalena, el AIVA por m² es de \$240. El AIVA es extremadamente importante debido a que afecta la factibilidad del proyecto y su rentabilidad, también es importante considerar que la edificabilidad de un proyecto es afectada por variables como. número de pisos de construcción, el ancho, el metraje

Interés por desarrollar en el área de estudio:

Existe gran interés por la zona porque consideran que el proyecto del metro puede cambiar e incentivar a la gente a utilizar modos de transportes públicos y de esta manera desincentivar el uso de los carros en la zona. Este cambio en la cultura puede incrementar el flujo peatonal en la parroquia de La Magdalena lo cual puede incentivar la densidad de la zona.

Se creó un interés por parte de ellos donde plantearon que la zona tiene que ser explotada verticalmente para poder aprovechar todo el potencial de los predios, y se debe tomar en cuenta AIVA como también fijar el tamaño en donde se puede construir.

Adicionalmente, mencionaron que los futuros proyectos inmobiliarios deben de ser de al menos del 90% VIP para que sea viable un desarrollo en la zona. También, comentaron que en las Av. Mariscal Sucre y Av. Rodrigo de Chávez se debe construir proyectos de uso múltiple.

Desincentivos

Existe un problema cultural en el Sur, donde en general es difícil vender la idea de convivencia. La gente tiene grandes problemas en cambiarse de una casa propia a

un departamento donde se tiene que pagar alcúotas y convivir con otros individuos, este puede ser uno de los problemas más grandes de los inmobiliarios, que puede afectar la viabilidad de desarrollar en la zona. Una forma de solución a esto es citando el ejemplo de que varios constructores como U&S tienen una compañía separada la cual se dedica a mejorar la convivencia en departamentos.

Se comentó sobre la importancia de la parte social en el desarrollo inmobiliario y como se tiene como objetivo principal proteger el tejido social de La Magdalena mientras por el otro lado se atraer a gente nueva que decida residir en el sector. Los invitados estuvieron de acuerdo que se debe tener un enfoque social en los proyectos inmobiliario y para incrementar el nivel de participación en el proyecto, se puede reunir a los dueños de los terrenos para

Incentivos:

Entre los incentivos financieros principales que ellos citaron fueron la devolución del IVA, como también el incremento en la rentabilidad de un proyecto inmobiliario a través de la revisión de los costos de construcción para una edificación vertical.

Propuestas de proyectos:

Crean que un proyecto inmobiliario tipo el que están desarrollando (Retamo Parc) puede ser una buena opción, el 90% de las viviendas deben ser de estilo VIP y con acabados estilo europeo, la extensión de un buen terreno para un proyecto inmobiliario exitoso es de una extensión de 3000 m2.

6. SEMAICA – Esteban Sevilla, RVC Arquitectos Consultores – Rafael Vélez Calisto, Grupo Mas – Fernando Merino, Metro Parques – Andres Bueno:

SEMAICA, RVC Arquitectos Consultores, Grupo Mas y Metro Parques es uno de los grupos de construcción más importante del país. El grupo está compuesto por empresas que se dedican a la construcción, promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios en el Ecuador, así como, la construcción de parqueaderos. El motivo por el cual nosotros tuvimos un acercamiento con todas estas firmas fue que consideramos que era importante tener su opinión sobre el potencial de la implementación de proyectos inmobiliarios de acuerdo al análisis que estamos desarrollando.

Viabilidad de los cambios propuestos:

El Arquitecto Rafael Vélez Calisto considera que debe existir un replanteamiento del suelo del uso urbano no solo en la zona de estudio, pero en toda la ciudad de Quito. El replanteamiento de suelo debe desincentivar el lote individual (como está actualmente en el PUOS), que ha creado una tendencia en donde la gente retiene su propio predio, por lo cual es difícil transformar y desarrollar proyectos inmobiliarios de residencia grandes. Debe hacerse una campaña para que se cambie esta modalidad de división de predios por una normativa que fomente la división por predios grandes, que sean capaces de abarcar grandes proyectos inmobiliarios. Este tipo de replanteamiento de suelo, se lo ha hecho en Bogotá con éxito por medio de una política urbana en vez de una política municipal. En Bogotá están experimentando con proyectos residenciales que contiene departamentos y casas pequeñas ubicadas dentro de terrenos grandes, en donde se desarrollaron ciudades dormitorio.

Para poder lograr el desarrollo de proyectos en macrolotes, se debe analizar la capacidad del municipio para capturar tierra con el propósito de poder reciclar la

tierra. Se debe crear un Consejo Municipal donde el uso del suelo sea dividido en macrolotes en vez de los predios individuales que existen. Se debe retomar espacios y revertir espacios con la ayuda del Municipio, y ellos deben comprender los beneficios que ofrecen la división por macrolotes. El municipio debe cambiar el pensamiento de "Mi Lote" que existe en los ciudadanos de La Magdalena.

También ellos argumentaron que cualquier propuesta que se haga debe comenzar con un proceso de entendimiento social para promover departamentos y la convivencia en los mismos. Se debe promover el concepto de convivencia con compensaciones como espacios verdes y otro tipo de comodidades. El esfuerzo de concientización social debe tener como objetivo mejorar la ocupación de los suelos de la parroquia y mejorar la densidad en la zona.

Rentabilidad:

En general comentaron que obtienen una rentabilidad del 22% a 30% sería lo ideal.

Interés por desarrollar en el área de estudios:

Hay gran interés en desarrollar proyectos inmobiliarios en el área de estudios. Para poder efectuar un cambio como el que se propone se deben solventar 3 problemas principales.

- . Considerar la proximidad que el área de estudio tiene con ciertos equipamientos (áreas verdes, áreas recreativas, escuelas, centros de salud, etc.), como también la proximidad que tiene el área con las zonas de trabajos. Con esto en mente y tomando en cuenta la implementación de la estación del metro en La Magdalena, existe un gran interés en entender los requerimientos de la zona dado la coyuntura actual y la potencial causada por el metro, a simple vista ven que el desarrollo de una universidad, de proyectos de vivienda inclusive de oficinas o desarrollos comerciales pueden ser buenas opciones.
- . Investigar y analizar la densidad de la zona. Actualmente, se debe comprender la demografía del sector, en especial la edad promedio de los habitantes de la zona de estudio para poder entender la densidad que existe en La Magdalena. Ellos consideran que en la zona existe una baja densidad poblacional lo cual causa que la zona de estudio se vea "botado". Esta percepción afecta el desarrollo inmobiliario en la zona, y cualquier proyecto que se emplee debe cambiar esta percepción atrayendo nuevos habitantes a la parroquia.
- . Ven con gran interés la viabilidad de desarrollar proyectos inmobiliarios que fomenten la protección de proteger la diversidad (tejido social) que existe en la zona de estudio actualmente.

Finalmente, concluyeron que en la zona existen espacios amplios para el desarrollo inmobiliario por medio de diferentes proyectos. Consideran que existe un gran interés en poder implementar proyectos inmobiliarios grandes que solucionen los 3 problemas principales que existen en la zona.

Desincentivos y Barreras:

En su opinión, actualmente existen varios desincentivos y barreras para la implementación de proyectos inmobiliarios en la zona.

- . Consideraban que las reglas y normativas para colaborar con el municipio cambian rápidamente, lo cual desmotiva a los inversores al crear un ambiente más riesgoso.

- . Consideran que hay lentitud tanto en la aprobación para la construcción de los proyectos inmobiliarios grandes como también PUAES para poder cambiar la zonificación de los predios. Algunos de sus PUAES han estado en espera unos 5 años.
- . Ven difícil el proceso de unificación de pequeños lotes, debido a que existen varios herederos y es imposible que todos estén de acuerdo en vender o canjear su predio. Existe un miedo a la tramitología por parte de los habitantes del Sur.
- . En el año 2019 va a haber elecciones de alcalde en la ciudad de Quito, por lo cual existe la posibilidad de que se efectuó un cambio de gobierno municipal, perjudicando el desarrollo de proyectos en la zona de estudio.
- . Los militares pueden tener gran control en el precio del predio que poseen, y por este motivo el costo de adquirir el terreno del Cuerpo de Ingenieros puede ser alto.
- . Argumentan que existe un problema cultural sobre los vehículos, consideran que la gente aspira a tener un vehículo por estatus social, lo cual sería un inconveniente al tratar de fomentar el uso de transporte público.

Finalmente, ellos aseguran que va a ver una demanda de lotes para parqueo en el sector, y hay que tener mucho cuidado con el incremento de lotes para parqueos informales. No hay una regulación para la existencia de parqueo de borde en el sector. Por este motivo, existe grandes incentivos para el desarrollo de parqueaderos informales por la zona. De esta forma, debe haber un plan para rescatar lotes, para que no solo se queden en parqueos informales y que sea económicamente viable para que se implementen otro tipo de proyectos.

Propuestas de proyectos:

Se debe conseguir un buen terreno en donde se desarrolle un proyecto grande que tenga un impacto significativo, esto requerirá de 4 a 6 hectáreas de espacio para construcción. Se comentó que el predio ocupado por el Cuerpo de Ingenieros del Ejército es un ejemplo del tipo de predio que se necesita.

En la zona de estudio se puede desarrollar una centralidad, las cuales son pequeñas ciudades dentro de Quito, como se lo está haciendo en la ciudad de Bogotá.

La construcción de una Universidad en la zona puede cambiar completamente la estructura social de La Magdalena. Con este proyecto se puede incrementar la densidad de la zona, con individuos jóvenes habitando en el sector. Adicionalmente, una universidad va a incentivar la construcción de proyectos inmobiliarios residenciales.

7. FIDUCIA – Pedro Ortiz Reinoso, Yahaira Recalde:

FIDUCIA es una de las sociedades administradora de fondos y fideicomisos más importante del país. La firma ha participado en proyectos tanto en el sector privado como en el público. Actualmente, administra los fondos de inversión de mayor crecimiento del país, con participación en proyectos como la construcción aeropuerto Mariscal Sucre por Quiport, la construcción de la plataforma Ekopark, entre otros. Se

realizó el acercamiento con FIDUCIA por su trayectoria en el desarrollo de mecanismos de financiamiento y administración de varios proyectos inmobiliarios importantes del país, con el propósito de entender la naturaleza del financiamiento de proyectos inmobiliarios y que figura puede ser aplicable para los casos de estudio.

Modelos de consolidación de terrenos y financiamiento:

Los representantes de FIDUCIA comentaron que existen 3 modelos de financiamiento para la consolidación de un macrolote.

- . El primero es la creación de un fideicomiso de titularización. En este tipo de negocio fiduciario, se puede permitir que los diferentes dueños de los terrenos entreguen el activo con potencial de generar flujos futuros (en este caso su predio), para que se emita títulos que sean colocados y negociados en el mercado bursátil. De esta manera, este tipo de fideicomiso logra en primer lugar reunir los diferentes predios (prometiendo un retorno en inversión a los dueños del inmueble), y al mismo tiempo al titularizar los activos, se puede lograr financiar el proyecto inmobiliario que se desee implementar, lo cual puede ser útil para el caso del terreno del Cuerpo de Ingenieros del Ejército.
- . El segundo modelo aplicable es utilizar al Municipio como actor principal en el desarrollo del proyecto. La responsabilidad más importante del Municipio será en la adquisición de los terrenos, donde se puede categorizar los diferentes terrenos como predios de utilidad pública, y de esta manera se puede comenzar directamente a negociar el costo de los mismos. En este caso no existe ninguna variable (cultural, judicial, económica o social) que detenga la consolidación de los predios pequeños. Uno de los problemas de este modelo de financiamiento y consolidación de terrenos es que el municipio actualmente no se encuentra en una posición económica favorable para financiar la adquisición de terrenos.
- . El tercer modelo involucra utilizar varios actores. Por un lado, se encuentran los dueños de los predios los cuales transfieren los inmuebles al fideicomiso para el desarrollo de los nuevos proyectos, el beneficio para los propietarios será el de negociar el modelo de canje que cubra con las condiciones y requerimientos de todas las partes. Adicionalmente, se encuentra la Fiduciaria la cual se va a encargar de la administración del fideicomiso y del proyecto. También se encuentran las inmobiliarias, promotores, e inversionistas, los cuales van a impulsar el proyecto mediante promoción y a su vez, otorgamiento de capital

Experiencias pasadas:

Los representantes de FIDUCIA comentaron que tenían experiencia en la administración de proyectos inmobiliarios, como lo fue el proyecto Ekopark. En este proyecto ellos utilizaron la estructura legal de un fideicomiso para reunir y consolidar los diferentes predios. Al ser el fideicomiso el administrador del proyecto Ekopark, ellos fueron los encargados en encontrar el financiamiento para el proyecto, por medio de aportes de inmobiliarias. Y a su vez, incluyeron cláusulas para poder manejar el tema de los herederos y que no se arrepientan de haber otorgado el predio al fideicomiso, es decir, uno de los mecanismos que funcionó para el agrupamiento de lotes es el uso de un encargo fiduciario, un contrato por el cual la persona entregó los activos al fideicomiso mediante la implementación de un contrato donde se puede exigir la irrevocabilidad en una venta de un predio. De esta manera algún individuo que ha decidido vender su terreno no puede arrepentirse en un futuro. Este mecanismo legal ayuda en la consolidación de un macrolote, donde el terreno potencial está dividido en varios predios, los cuales tienen un gran número de herederos.

8. Ferroinmobiliaria – Eduardo Crespo:

Ferroinmobiliaria es una compañía de construcción con gran importancia a nivel nacional. La firma se encuentra desarrollando desde el año 2008 el proyecto residencial "Ciudad Jardín" ubicado en el sur de Quito. El proyecto "Ciudad Jardín" está construyendo en su mayoría residencias tipo VIP, sin embargo, el representante de la firma comentó que también desde el 2008 han comercializado la venta de inmuebles VIS (construidos en el mismo proyecto), los cuales tenían precios de US\$ 24,000 en dicho año. La opinión de los administradores de Ferroinmobiliaria se logró obtener por medio de una entrevista realizada por El Comercio en junio del 2018.

Apetito Vivienda de Interés Social (VIS):

Ellos comentaron que los precios de las casas VIS son muy bajos frente a los gastos de construcción. La firma considera que las residencias VIS deben tener en la actualidad un precio de US\$ 50,000 para que tenga un margen de rentabilidad. Adicionalmente, la firma comentó que, dado los motivos descritos previamente, Ferroinmobiliaria ya no construye residencias de estilo VIS.

7.1.3 Análisis Actual del Sector

Vivienda – Casas

Hemos identificado alrededor de 12 casas que se encuentran en venta dentro del diámetro de 800m donde se localiza la estación del Metro de Quito. De acuerdo al siguiente diagrama, a continuación, describimos las referencias detectadas:

Identificación de casas en Venta (referencial)



- Las propiedades 1 y 4 mantienen características similares, es decir, son casas que tienen una altura de dos pisos, una antigüedad de construcción que supera los 15 años y ambas son adaptables a que se las pueda dividir en departamentos por cada piso. Las casas se encuentran a una distancia promedio de 302m lineales con la estación de la Magdalena del Metro de Quito. En lo que respecta a sus longitudes, las mismas mantienen superficies de 348m² y 180m² de terreno y 446m² y 204m² de construcción respectivamente. El costo por m² de terreno para la casa 1 es de US\$ 256 y para la casa 4 es de US\$ 252.
- Las propiedades 2 y 11 son casas renteras que tienen una altura de tres pisos cada una, considerando 406m² y 330m² de construcción respectivamente. Las mismas mantienen una antigüedad de más de 20 años, son propiedades que tienen superficies de 289m² y 239m² de terreno en el mismo orden mencionado. Cuentan con más de 6 habitaciones y más de 4 baños cada una. Las casas se encuentran a una distancia promedio de 476m lineales con la estación de la Magdalena del Metro de Quito. Se evidenció que el costo promedio por m² de terreno es de US\$ 230 y US\$ 248 respectivamente.
- Las propiedades 5,6 y 7 se encuentran cercanas entre ellas a una distancia en promedio de 321m lineales con respecto a la estación de la Magdalena del Metro de Quito. La propiedad 5 es una casa que tiene tres pisos de construcción, contando con 689m² de terreno y 800m² de construcción, posee más de 6 habitaciones y mantiene una antigüedad de construcción de más de 5 años. El costo por m² de terreno de este inmueble es de US\$ 228.

La propiedad 6 tiene diversas construcciones, una casa de dos pisos y un edificio de 4 pisos, toda la propiedad tiene una superficie de 750m² de y más de 1,600m² de construcción, su antigüedad se encuentra entre los 5 y 10 años y su costo por m² de terreno se encuentra en los US\$ 232.

Por último, la propiedad 7 se refiere a una casa rentera con 3 pisos de construcción, que mantiene una extensión de 120m² y 221m² de construcción. Su antigüedad se encuentra en más de 10 años. El costo promedio por m² de construcción se encuentra entre los US\$ 237.
- Las propiedades 3 y 12 son casas que mantienen una altura de tres pisos respectivamente, una antigüedad de construcción que supera los 5 años. Las mismas se encuentran a una distancia promedio de 600m lineales con la estación de la Magdalena del Metro de Quito. La superficie de la casa 3 mantiene una extensión de 440m² de terreno y 510m² de construcción mientras que la casa 12 tiene una superficie de 570m² de terreno y la misma longitud de m² de

construcción. El costo por m2 de construcción se encuentra en US\$ 220 y US\$ 215 respectivamente.

- Las propiedades 8,9 son casas de dos pisos cada una, con una antigüedad de construcción de más de 20 años, las mismas mantienen una superficie de 104m2 y 220m2 con iguales m2 de construcción respectivamente. La propiedad 10 es una casa de 3 pisos con una antigüedad mayor a 10 años, considerando una superficie de 462m2 y con iguales m2 de construcción. Las casas se encuentran a una distancia promedio de 833m lineales con la estación de la Magdalena del Metro de Quito. Se evidenció que el costo por m2 de la casa 8 es de US\$ 265, mientras que el costo promedio por m2 de la casa 9 es de US\$ 268.

Referencias de casas en Venta

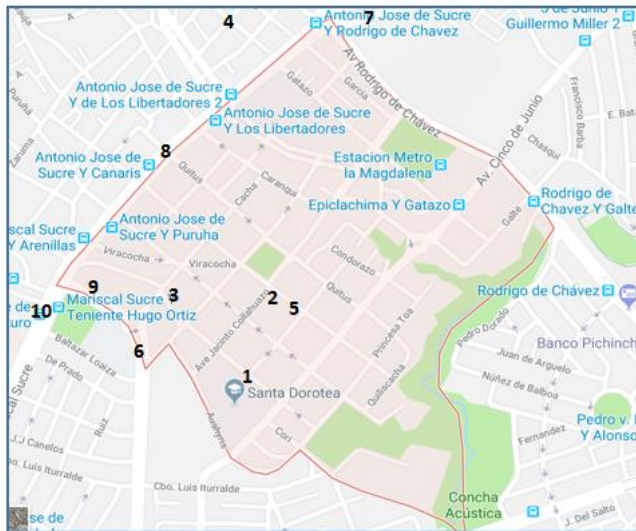
Número	Tipo Edificación	Uso	Precio US\$	m2 terreno	m2 construcción	Costo por m2 US\$ Terreno	Fuente
1	Casa	Residencial	209,000	348	446	256	Plusvalía
2	Casa	Residencial	180,000	289	406	230	Plusvalía
3	Casa	Residencial	199,000	440	510	220	Plusvalía
4	Casa	Residencial	98,000	180	204	252	Investigación propia
5	Casa	Residencial	490,000	689	800	228	Investigación propia
6	Casa	Residencial	650,000	750	1600	232	Investigación propia
7	Casa	Residencial	95,000	80	240	237	Plusvalía
8	Casa	Residencial	56,000	104	104	265	Plusvalía
9	Casa	Residencial	100,000	220	220	268	Plusvalía
10	Casa	Residencial	235,000	462	462	235	Plusvalía
11	Casa	Residencial	150,000	239	339	248	Investigación propia
12	Casa	Residencial	289,000	570	570	210	Vive1

La determinación de los precios por m2 del terreno se basó en las referencias encontradas alrededor del diámetro de 800m fijados para el estudio, dichas referencias fueron analizadas y ajustadas por diferentes factores tales como: acabados del inmueble, antigüedad de la infraestructura, factor de comercialización, ubicación del inmueble. Se puede identificar que los costos por m2 de terreno en el área de estudio se encuentra entre los US\$210 a US\$268.

Vivienda – Departamentos

Hemos identificado alrededor de 10 departamentos ubicados aproximadamente en el diámetro de 800m con respecto a la estación de Metro de la Magdalena. A continuación, realizamos un detalle de las referencias encontradas:

Identificación de departamentos en Venta (referencial)



- La propiedad 4 se trata de un departamento usado de una sola planta que tiene una antigüedad de más de 20 años de construcción, cuenta con acabados medios bajos y económicos, y mantiene una superficie de 107m² y un área cubierta del mismo tamaño. El departamento se encuentra a una distancia promedio de 742m lineales con respecto a la parada del metro de la Magdalena. Se evidenció que el precio por m² de construcción asciende a US\$514.
- La propiedad 7 se encuentra a una distancia aproximada de 577m lineales con respecto a la estación del metro de la Magdalena es un departamento nuevo con una antigüedad menos de 5 años de construcción, mantiene una superficie de 103m² y un área cubierta del mismo tamaño con acabados medios altos. Se evidenció que el precio por m² del inmueble asciende a US\$872.
- La propiedad 8 se encuentra a una distancia aproximada de 645m lineales con respecto a la estación del metro de la Magdalena es un departamento nuevo con una antigüedad menos de 5 años de construcción, mantiene una superficie de 103m² y un área cubierta del mismo tamaño con acabados medios altos. Se evidenció que el precio por m² del inmueble asciende a US\$922.
- Las propiedades 2 y 5 se encuentran relativamente cerca la una de la otra y mantienen una distancia en promedio de 443m lineales con respecto a la estación del metro de la Magdalena. El departamento 2 tiene una antigüedad menor a 5 años, y tiene acabados medios, cuenta con una superficie de 107m² y un área cubierta del mismo tamaño, con un precio por m² es de US\$1,131. El departamento 5 es nuevo y posee acabados medios altos, tiene una superficie de 66m² y un área cubierta del mismo tamaño, con un valor por m² de construcción asciende a US\$924.
- La propiedad 1 se encuentra a una distancia aproximada de 610m con respecto a la estación del metro. Este departamento cuenta con acabados medios, tiene una extensión de 97m² y un área cubierta del mismo tamaño, también tiene una antigüedad de más de 5 años de construcción. El precio por m² de construcción se encuentra en US\$670.
- La propiedad 3 se encuentra a una distancia promedio de 743m con respecto a la estación del metro. Este departamento es usado cuenta con acabados medios, tiene una extensión de 117m² y un área cubierta del mismo tamaño,

también tiene una antigüedad de más de 5 años de construcción. El precio por m2 de construcción se encuentra en US\$726.

- La propiedad 6 se encuentra a una distancia aproximada de 809m con respecto a la estación del metro. Este departamento es usado y cuenta con acabados medios bajos, tiene una extensión de 141m2 y un área cubierta del mismo tamaño, también tiene una antigüedad de más de 5 años de construcción. El precio por m2 de construcción se encuentra en US\$487.
- La propiedad 9 se encuentra a una distancia de 821m con respecto a la estación del metro. Este departamento cuenta con acabados medios, tiene una extensión de 89m2 y un área cubierta del mismo tamaño, también tiene una antigüedad de más de 5 años de construcción. Posee prestaciones adicionales tales como: jacuzzi, sauna, piscina, gimnasio. El precio por m2 se encuentra en US\$1,000.
- La propiedad 10 se encuentra a una distancia aproximada de 845m con respecto a la estación del metro. Este departamento es nuevo y cuenta con acabados medios altos, tiene una extensión de 82m2 y un área cubierta del mismo tamaño, también tiene una antigüedad de menor a los 5 años de construcción. El precio por m2 de construcción se encuentra en US\$948.

Referencias de departamentos en Venta

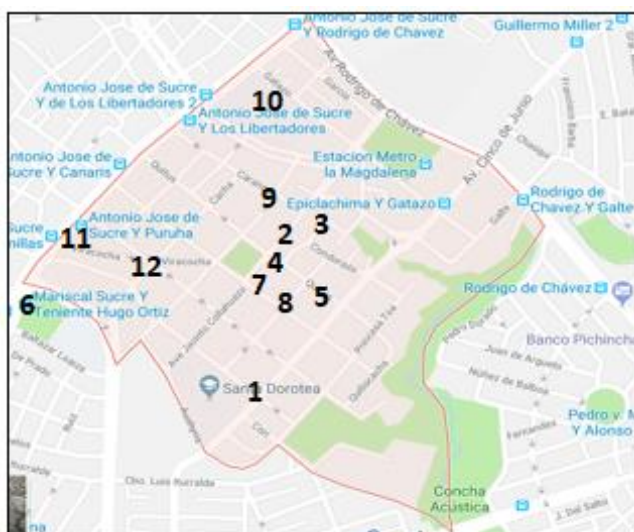
Número	Tipo Edificación	Uso	Precio US\$	m2 terreno	m2 cubierto	Precio por m2 US\$	Fuente
1	Departamento	Residencial	65,000	97	97	670.1	Plusvalía
2	Departamento	Residencial	95,000	107	84	1131.0	Plusvalía
3	Departamento	Residencial	85,000	117	117	726.5	Plusvalía
4	Departamento	Residencial	55,000	107	107	514.0	Plusvalía
5	Departamento	Residencial	61,000	66	66	924.2	Plusvalía
6	Departamento	Residencial	68,700	141	141	487.2	Plusvalía
7	Departamento	Residencial	89,900	103	103	872.8	Vive 1
8	Departamento	Residencial	95,000	103	103	922.3	Vive 1
9	Departamento	Residencial	89,000	89	89	1000.0	Vive 1
10	Departamento	Residencial	77,730	82	82	947.9	Vive 1

De acuerdo al análisis realizado se evidencia que el precio por m2 de construcción del sector dentro del diámetro con respecto a la estación de la Magdalena del Metro de Quito, tiene variaciones de acuerdo a su estado de uso. Si son departamentos usados el precio oscila entre los US\$487 a US\$670, mientras que el precio por m2 de los departamentos semi-nuevos o nuevos se encuentra entre los US\$727 a US\$1,131. El precio varía principalmente dependiendo de la antigüedad del inmueble y los acabados que tengan, la mayor parte de los departamentos mantiene unos acabados medios y medios altos según la clasificación de la CAMICON.

Arriendo – Multiuso

En cuanto a las propiedades en arriendo se han identificado alrededor de 12 inmuebles, los cuales se describen a continuación:

Identificación de inmuebles en arriendo (referencial)



La mayor parte de los inmuebles son departamentos en arriendo, los cuales poseen una extensión en promedio entre 75 m² y 140 m². El valor por arriendo para estos inmuebles se encuentra entre los US\$160 y los US\$250. Las propiedades 5 y 6 son locales comerciales que tienen extensiones de 260m² y 240m² con valores de arriendo de US\$1,500 y US\$1,620 respectivamente. Todos los inmuebles se encuentran dentro del radio de 800m con respecto a la estación de metro de la Magdalena.

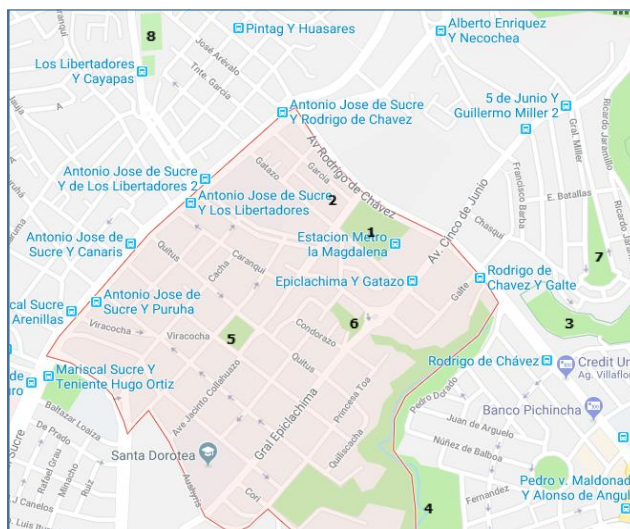
Referencias de precios de arriendo

Número	Tipo Edificación	Uso	Precio US\$	m ²	Fuente
1	Departamento	Residencial	240	75	Plusvalia
2	Departamento	Residencial	200	140	Investigación
3	Departamento	Residencial	180	120	Investigación
4	Local	Comercial	220	135	Investigación
5	Local	Comercial	1,500	260	Plusvalia
6	Edificio	Comercial	1,620	240	Plusvalia
7	Departamento	Residencial	200	100	olx
8	Departamento	Residencial	220	120	olx
9	Departamento	Residencial	220	90	olx
10	Departamento	Residencial	220	60	olx
11	Departamento	Residencial	160	60	olx
12	Departamento	Residencial	250	100	olx

Disponibilidad de Áreas Verdes en el sector

Hemos identificado alrededor aproximadamente 8 zonas clasificadas como áreas verdes en el diámetro de 800m con respecto a la estación de Metro de la Magdalena. A continuación, realizamos un detalle de las referencias encontradas:

Identificación de áreas verdes (referencial)



- En la zona las áreas verdes 1 y 5 poseen características similares, debido a que son las dos únicas áreas verdes en el sector de influencia que no poseen instalaciones deportivas como campo de fútbol o básquet. El área verde 1 denominado Parque – Plaza La Magdalena está localizado en el mismo predio donde se está construyendo la estación de metro y posee en su mayor parte de superficie áreas recreativas infantiles. De acuerdo con el reporte de noticias de El Comercio, el mismo recibe alrededor de 5,000 visitas los fines de semana. Por el otro lado, el área verde 5 se denomina La Plaza Central La Magdalena, la cual se encuentra en el centro de la parroquia junto a La Iglesia de La Magdalena a 425 metros de la estación del metro, el área únicamente cuenta con banquillos y una fuente de agua en el centro de la plaza.
- Las áreas 3 y 4 poseen de igual manera características similares. En primer lugar, los dos parques son los más grandes del sector. El área verde 3 se denomina El parque Ecológico Santa Ana, el cual tienen alrededor de 37,000m² y está situado a 313 metros de la estación del Metro de la Magdalena, mientras que el parque de la Concha Acústica tiene una extensión de alrededor de 21,795m² y está a 762 metros de la estación de Metro. Los dos parques tienen una gran concentración de instalaciones deportivas como canchas de fútbol, de básquet y vóley. También las dos zonas verdes cuentan con amplias áreas con instalaciones recreativas infantiles. El parque Ecológico Santa Ana, abarca a la población de los barrios de Santa Ana, de La Magdalena y La Villaflora, mientras que, el parque de la Concha Acústica tiene una afluencia de más de 8,000 personas el fin de semana y en las ocasiones donde se realiza presentaciones artísticas musicales y conciertos tiene una capacidad para recibir a aproximadamente 14,000 personas.
- La zona verde 2 se refiere al parque Ecológico La Magdalena tiene un área de 3,625 m² y está localizado a 215 metros de la estación de metro, por el otro lado, la zona 6 se refiere a el parque Cacique Pintag tienen un área de 4,288 m² y está situado a 225m de la estación de metro. Los dos parques tienen también campos deportivos de básquet, vóley o fútbol. También, existen instalaciones recreativas infantiles en las dos áreas. El parque Ecológico La Magdalena también cuenta con una casa comunitaria (la cual era antiguamente una biblioteca pública).

- Las zonas verdes 7 y 8 tienen un área similar, el parque Santa Ana 1 tienen 11,160m² y está a 447 metros de la estación de metro. Por el otro lado, el parque lineal Av. Labrador tiene 14,667m² y está a 790 metros de la estación del Metro. Los dos lugares tienen infraestructura deportiva, específicamente con canchas de fútbol. El parque lineal Av. Labrador es el lugar en donde se compete en la liga barrial de fútbol.

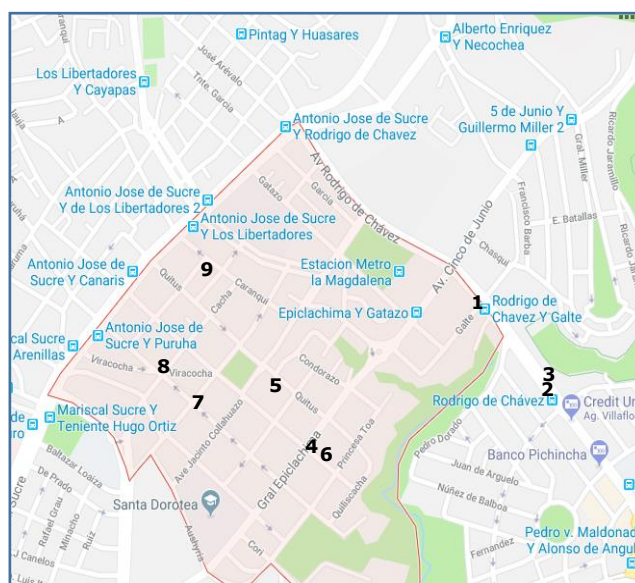
Numero	Nombre	Metros Cuadrados	Actividades Recreativas
1	Parque - Plaza La Magdalena	10,385	Actividades recreativas infantiles
2	Parque Ecológico Magdalena	3,625	Canchas de básquet, Actividades Recreativas Infantiles
3	Parque Ecológico Santa Ana	37,000	2 canchas de fútbol, básquet, vóley, actividades recreativas infantiles, pista atlética
4	Parque de la concha acústica	21,795	canchas de fútbol, actividades recreativas infantiles
5	Plaza Central La Magdalena	3,863	Parque ubicado en la plaza central de la parroquia
6	Parque Cacique Pintag	4,288	Canchas de básquet, Actividades Recreativas Infantiles
7	Parque Santa Ana 1	11,160	canchas de fútbol, actividades recreativas infantiles
8	Parque Lineal Av. Labrador	14,667	Cancha de fútbol de tierra

De acuerdo al análisis realizado, se evidencia que dentro de la zona de diámetro de 800m con respecto a la estación del metro de la Magdalena, se encuentran disponibles 8 zonas verdes, las cuales cuentan con extensiones entre los 3,500m² hasta los 37,000m². Las zonas verdes están remodeladas en algunos casos y aptas para el uso de la población ya que cuentan con una gran cantidad de infraestructura deportiva y áreas recreativas infantiles. Estos aspectos son altamente demandados por los moradores de la zona. De esta forma, no se evidencia que exista una falta de áreas verdes para satisfacer la demanda mencionada.

Disponibilidad de Instituciones de Salud

Hemos identificado aproximadamente 9 instituciones de salud principales que operan dentro del diámetro de 800m con respecto a la estación de Metro de la Magdalena. A continuación, realizamos un detalle de las referencias encontradas:

Identificación de instituciones de salud principales (referencial)



Se identificaron las principales instituciones de salud operando en la zona de influencia basado en el radio de 400 metros, podemos notar que las diferentes instituciones médicas están bien distribuidas en el radio de la zona, con la mayoría de los centros médicos o clínicas ubicadas cerca de la plaza del centro de la parroquia La Magdalena. También se puede apreciar que el sector inmediato que rodea la estación del metro no tiene ningún centro de salud.

Numero	Nombre de Institución	Especialidad Medica	Área terreno (m2)	Distancia a estación de metro (m)
1	Club de Leones	Clínica con Múltiples Servicios	759	230
2	Clínica de Especialidades Sur	Clínica con Múltiples Servicios	694	365
3	Ecuamerican	Laboratorios, Radiología, etc.	134	269
4	Centro de Especialidades Psicológicas del Sur	Psicología Y Psiquiatría	403	452
5	Clínica Profamiliar	Clínica con Múltiples Servicios	1075	430
6	Centro Medico Familiar	Centro Medico Servicio Múltiples	244	448
7	Consultorio Médico Dr. Javier Pérez	Servicios Ginecológicos	331	615
8	Centro Medico y Dental "San Jorge"	Centro Medico Servicio Múltiples	755	662
9	Centro de Salud No. 5 La Magdalena	Centro de Salud Publico	1178	528

La mayoría de las instituciones médicas consisten en clínicas, centros médicos y centros de salud pública. Las instituciones ofrecen varios servicios médicos generales y especializados dirigidos a todos los estratos sociales de la población que habita en el sector. No se ha evidenciado una sobreocupación de los mismos. No obstante, de acuerdo a comentarios, realizados por los moradores, ellos creen que el Centro de

Salud No. 5 de La Magdalena no se abastece por lo que la construcción de otro Centro de Salud público gratuito vendría bien para el sector.

7.1.4 Análisis y determinación de costos para el modelo financiero

Determinación del costo de terreno

De acuerdo a las referencias identificadas en adición con la información obtenida de valores de terreno proveniente de las Áreas de Intervención Valorativa Urbana AIVAU regulada por el Municipio de Quito, realizamos un análisis con el objetivo de determinar los precios por m² que se emplearon como input al modelo de negocio económico financiero realizando una categorización de acuerdo a la ubicación de cada proyecto. El análisis consistió en hacer benchmarks del costo de terreno donde se verificó que las informaciones utilizadas no presentan diferencias significativas, por lo que, el costo por m² de terreno calculado para los diferentes los diferentes PAUEs y Planes Parciales es como sigue:

Proyecto	(US\$ por m ²)
Cuartel	187
Mi Comisariato	245
Cervecería	210
ATU	210
La Favorita	210
Ingesa	210
PP Magdalena Metro	275
PP Chimbacalle	125

Costo de construcción de rubros directos/indirectos:

Identificamos información de costos de construcción bajo el enfoque de costos directos e indirectos de acuerdo a parámetros tales como: acabados, metros cuadrados y tipo de proyecto de vivienda. La información de los costos de construcción a continuación, fue proporcionada por la Asociación Ecuatoriana de Peritos Avaluadores (AEPA).

Costos de construcción proporcionada por la AEPA (Asociación Ecuatoriana de Peritos Avaluadores)

Prototipo Acabados	Área m ²	Costo Directo (USD/m ²)	Porcentaje Costo Indirecto	Costo Indirectos (USD/m ²)	Total (USD)	Var. Costos Indirectos
UNIFAMILIAR						
Bajo	50 - 70	199.81	6%	11.99	211.80	Del 6 al 8%
		242.63	8%	19.41	262.04	
Medio bajo	70 - 80	285.44	10%	28.54	313.98	Del 8 al 10%
		334.96	10%	33.50	368.46	
Medio	100 - 120	384.47	15%	57.67	442.14	Del 10 al 15%
		422.92	15%	63.44	486.36	
Medio alto	150	486.36	20%	97.27	583.63	Del 15 al 20%
		534.99	20%	107.00	641.99	
Alto	200	615.24	25%	153.81	769.05	Del 20 al 25%
		676.76	25%	169.19	845.95	

Lujo	200 - 400	778.28	30%	233.48	1011.76	Del 25 al 30%
		856.1	30%	256.83	1112.93	
MULTIFAMILIAR						
Económico	50	285.55	10%	28.56	314.11	Del 7 al 10%
		329.97	10%	33.00	362.97	Casa - Masivo
Medio bajo	70	341.16	15%	51.17	392.33	Del 10 al 15%
		385.94	15%	57.89	443.83	Casas - Edificios
Medio	100	399.03	20%	79.81	478.84	Del 15 al 20%
		469.44	20%	93.89	563.33	Casas - Edificios
Medio alto	160	501.84	25%	125.46	627.30	Del 20 al 25%
		587.56	25%	146.89	734.45	Edificios
Alto	200	828.1	30%	248.43	1076.53	Del 25 al 30%
		735.38	30%	220.61	955.99	Edificios
Lujo	200 - 400	786.13	35%	275.15	1061.28	Del 30 al 35%
		1000.45	35%	350.16	1350.61	Edificios
EDIFICIO DE OFICINAS						
Medio	40	515.19	25%	128.80	643.99	Del 20 al 25%
		606.1	25%	151.53	757.63	
Alto	100	670.2	30%	201.06	871.26	Del 25 al 30%
		757.65	30%	227.30	984.95	
Lujo (Inteligentes)	200	813.75	35%	284.81	1098.56	Del 30 al 35%
		897.94	35%	314.28	1212.22	
BODEGAS - GALPONES						
Especiales	2000	259.77	15%	38.97	298.74	Del 10 al 15%
		346.35	15%	51.95	398.30	
Industrial	1000	155.86	15%	23.38	179.24	10 Kilos/m2
		191.18	15%	28.68	219.86	H=4m, Luz=20m
Convencional	100	112.56	15%	16.88	129.44	8 Kilos/m2
		121.22	15%	18.18	139.40	H=3m, Luz=8m

Costos e ingresos de inmuebles comunes en proyectos a desarrollar

Adicionalmente, para el desarrollo del modelo económico financiero hemos identificado los siguientes precios de venta y costos de construcción de las diferentes estructuras que se incluyen en la propuesta de proyectos a desarrollar para ser utilizados como hipótesis de inversión e ingreso comunes de todos los proyectos del modelo económico financiero, a partir de referencias de proyectos inmobiliarios nuevos desarrollándose en la zona. Para las edificaciones que no se encontraban en la zona, se identificaron referencias las cuales fueron afectadas por diferentes factores de peritaje con el objetivo de adaptar los valores al lugar de estudio.

Número	Tipo Edificación	Tipo	Precio US\$ por m2	Observación	Costo US\$ por m2	Observación
--------	------------------	------	--------------------	-------------	-------------------	-------------

1	Oficina	50m2	1,033	Precio promedio determinado a partir de referencias de mercado de oficinas en venta por la zona en el sur de Quito	644	El cálculo del costo por m2 de oficinas se realizó utilizando el precio de referencia de mercado el cual se afectó por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
2	Local Comercial	92m2	3,142	Precio promedio determinado de referencias comerciales ubicadas en el Centro Comercial El Recreo	1193	El costo por m2 de comercios en centro comercial fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
3	Local Comercial	90m2	1,011	Precio promedio determinado de referencias comerciales ubicadas en planta baja de edificios	610	El costo por m2 de comercios ubicados en edificios fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
4	Departamento	1 Dormitorio (45m ²)	969	Promedio de precios por m2 de departamentos de aproximadamente 45 m2 con una variación del 10% en venta en el sur de Quito	539	El costo por m2 de viviendas 1 dormitorio fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
5	Departamento	2 Dormitorios (60m ²)	934	Promedio de precios por m2 de departamentos de aproximadamente 60 m2 con una variación del 10% en venta en el sur de Quito	524	El costo por m2 de viviendas 2 dormitorios fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
6	Departamento	3 Dormitorios (70m ²)	924	Promedio de precios por m2 de departamentos aproximadamente de 70m2 con una variación del 10% de este tipo en venta en el sur de Quito	545	El costo por m2 de viviendas 3 dormitorios fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
7	Townhouses	Unidad de 210 m2	919	Promedio de todos los precios encontrados de departamentos tipo townhouse en el Sur de dos y tres pisos	588	El costo por m2 de residencias townhouses fue calculado utilizando el precio de referencia donde se le castigo por medio de factores de peritaje para determinar el costo de construcción.
8	Estacionamientos		613	El costo por m2 fue encontrado por medio de la información y experiencia del	363	El precio de venta por m2 fue calculado utilizando el promedio de parqueaderos que

				perito evaluador con el cual nos apoyamos.		están en venta en el mercado.
--	--	--	--	--	--	-------------------------------

Costo por m2 de construcción y mantenimiento de cargas lucrativas y no lucrativas

Para determinar los costos de construcción de las edificaciones de los proyectos que se proponen en este estudio, se han identificado referencias de construcciones realizadas en el País a través de información pública y a su vez, a través de información otorgada por el Observatorio del Gasto Público. Adicionalmente, dichas referencias fueron analizadas y ajustadas por diferentes factores, tales como: acabados del inmuebles y tipo de estructura de acuerdo a la propuesta de los proyectos. De esta manera, a continuación, se detallan las referencias encontradas:

El precio por m2 de construcción para una Terminal de Buses, fue identificado a partir de la referencia encontrada en el Observatorio del Gasto Público.

Número	Tipo de edificación	Costo de construcción total US\$	m2 construcción	costo m2	Fuente
1	Terminal Multimodal El Labrador - Quito	41,500,000	70,900	771	Observatorio del Gasto Público

La determinación del precio por m2 de construcción para una Unidad Educativa, fue identificado a partir de las referencias encontradas en el Observatorio del Gasto Público y en fuentes públicas de anuncios de noticias. De esta forma, se realizó un promedio para determinar un costo referencial. Las unidades educativas consultadas tienen una zonificación bajo a un esquema básico de infraestructura educativa dividiendo en tres zonas: 1) Zona Privada: Espacios Educativos, 2) Zona Semipública: Áreas recreativas y biblioteca y 3) Administración y la plaza de acceso. La capacidad para acoger a los alumnos está entre los 600 a 1100, considerando un número de aulas entre 22 a 30, con laboratorios y áreas verdes.

Número	Tipo de edificación	Costo de construcción total US\$	m2 construcción	costo m2	Fuente
1	UEM Llumiragua	3,500,000	4,490	780	Ecuador Estratégico
2	UEM Juan José Castello	3,650,000	5,300	689	Ecuador Inmediato
3	UEM Malchungui	6,500,000	12,233	531	Observatorio del Gasto Público

La determinación del costo promedio por m2 de la construcción de un Centro de Educación Superior fue tomada de dos referencias. Una de la Universidad de Yachay – Urcuquí a través de la información proporcionada por el Observatorio del Gasto Público. La segunda referencia es del costo de construcción del campus UDLA Park en el norte de la ciudad de Quito.

Número	Tipo de edificación	Costo de construcción promedio US\$	m2 construcción	costo m2	Fuente
1	Universidad de las Américas y Universidad Yachay	805,867,813	1,234,000	653	Promedio de los costos de construcción por m2 de la Universidad de las Américas (UDLA) y los costos de construcción de la universidad Yachay.

La determinación del costo promedio por m2 de la construcción de un centro de convenciones y hotel fue calculada utilizando el avalúo de US\$ 1,362 por m2 de la infraestructura del Hotel Quito, el cual fue castigado utilizando factores de peritaje para determinar el costo de construcción.

Número	Tipo de edificación	Precio de infraestructura por m2 US\$	costo m2 US\$	Fuente
1	Centro de Convenciones y Hotel - Hotel Quito	1,362	893	Noticias publicadas en periódicos

La determinación del costo promedio por m2 de la construcción de un centro médico fue tomada de la referencia del Centro de Salud tipo B que forma parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS. Este establecimiento beneficia a 115,000 personas del cantón Cañar como de las zonas aledañas. El plazo de ejecución fue hasta marzo del año 2018. El centro presta los servicios de consulta externa con tres consultorios polivalentes, consultorio pediátrico y obstétrico, cuatro puestos de odontología, dos consultorios polivalentes de salud mental, vacunatorio, farmacia, laboratorio, emergencia, imagenología, fisioterapia y psicorrehabilitación, cuarto de máquinas, gimnasio, estacionamiento y áreas verdes.

Número	Tipo de edificación	Costo de construcción total US\$	m2 construcción	costo m2	Fuente
1	Centro Médico tipo B Cañar	3,300,000	2,033	913	IESS

La determinación del costo por m2 de construcción para las edificaciones – Biblioteca Municipal, Guambracentros y Centros de Desarrollo Comunitario fueron determinados utilizando la información de rubros de construcción utilizados por peritos evaluadores, donde se tomó en cuenta las características de infraestructura como estructura metálica y acabados medianos. Se consideró un costo directo por m2 de US\$402, más el 35% de costos indirectos.

Número	Tipo de edificación	Costo de construcción directos por m2 US\$	% de costos indirectos	costo total por m2	Fuente
1	Guambracentros, Centros de Desarrollo	402	35%	543	Información de rubros de construcción utilizados por peritos evaluadores

Comunitario y Biblioteca Municipal				
------------------------------------	--	--	--	--

Adicionalmente, encontramos costos de mantenimiento anuales para ciertas cargas públicas, para poder estimar el costo de mantenimiento anual del municipio en el modelo económico financiero. A continuación, realizamos un detalle de los resultados de nuestra investigación:

- Costo de mantenimiento vial: USD 1,10 por m², se refiere a los costos de mantenimiento rutinario y periódico de vías urbanas, el cual fue obtenido a partir de Informe de Mantenimiento de la Vía Machala – Pisulí elaborado por Geovial y la EMMOP-Q.
- Costo de mantenimiento de parques y áreas verdes: USD 3,83 por m², se refiere al costo de mantenimiento de áreas verdes, en específico parques, el cual fue obtenido a partir de los rubros de costos de mantenimientos del parque de Calderón.
- Costo de mantenimiento de equipamiento público general: USD 4,52 por m², se refiere al costo de mantenimiento promedio para equipamientos públicos, el cual fue basando en el mantenimiento básico y preventivo de un centro educativo (primario y secundario) público que tiene características de infraestructura similares a la de los demás equipamientos.
- Costo de operación y mantenimiento de alcantarillado y agua potable: USD 168.531,84, este valor se refiere al costo total anual que se genera específicamente en la zona de influencia, el cual fue otorgado por la EPMAPS.

7.1.5 Análisis tipo de viviendas

Hemos identificado 3 tipos de viviendas de acuerdo con los lineamientos establecidos del sector financiero para el otorgamiento de préstamos para la adquisición de residencias, los cuales se detallan de la siguiente manera:

- Vivienda de Interés Social
- Vivienda de Interés Publico
- Vivienda Normal Residencial

A continuación, realizamos un detalle de las condiciones y características que separan a cada tipo de vivienda.

Viviendas de Interés Social:

Las viviendas de interés social fueron impulsadas por el Gobierno para reducir el déficit de vivienda a nivel nacional como parte del sistema de incentivos para la vivienda (S.I.V) dirigido y regulado por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda

(MIDUVI). El sistema plantea el desarrollo de casas o departamentos en el sector urbano y rural a nivel nacional, las cuales tienen características tales como: 1) un avalúo comercial en el rango de US\$ 6,434 a US\$ 40,000, las cuales pueden ser adquiridas por 2) personas de nacionalidad ecuatoriana que no posean ningún activo similar y que tengan 3) ingresos menores a 3.5 x el salario básico unificado (S.B.U).

Las personas que reúnan estas características, pueden ser sujetos de aprobación para adquirir una vivienda de interés social e inclusive pueden 4) acceder a un bono otorgado por el MIDUVI el cual se puede dar como entrada para la compra de la vivienda. Los montos otorgados en el bono tienen una relación inversa con el precio del inmueble que se quiera adquirir, mientras menor sea el precio, mayor puede ser el bono tal y como se puede observar en la siguiente tabla:

Información bonos para vivienda entregados por el MIDUVI

Valor de Bono	Precio de la Vivienda hasta
US\$ 6,000	US\$ 25,000
US\$ 5,000	US\$ 30,000
US\$ 4,000	US\$ 40,000

El postulante debe 5) aportar con el 5% del valor de la vivienda el cual puede ser cubierto con el bono inmobiliario. Adicionalmente, después de que el individuo contribuya con su aporte, 6) tiene la opción de aplicar a un crédito hipotecario con cualquier entidad financiera que ofrezca préstamos para vivienda de interés público (con una tasa de interés que va del rango de 4.5% a 6% y un plazo de 20 a 25 años) para poder financiar el resto del precio de la vivienda.

Actualmente, de acuerdo con información del MIDUVI en los dos últimos meses del año 2017, la Subsecretaría de Vivienda realizó acercamientos con promotores inmobiliarios que tengan interés de generar dichos proyectos, el objetivo es poder edificar un total de 4,221 soluciones habitacionales. Actualmente, la Gerencia de Vivienda Urbana ha receptado varios proyectos para la precalificación, clasificación, actualización y aprobación contando con un total de 1,951 viviendas precalificadas o aceptadas para construir a nivel nacional.

En lo que respecta a la ciudad de Quito, se identificaron alrededor de 4 diferentes Proyectos Urbanos Arquitectónicos Especiales (PUAE) que están en construcción o se han construido. Las referencias encontradas están ubicadas en sectores periféricos de la ciudad y no se identificaron referencias en el interior. De acuerdo a la información proporcionada por la Secretaría del Territorio, Hábitat y Vivienda, actualmente no existen proyectos dentro de la ciudad debido a que los precios por m² de los terrenos son más altos en comparación con los ubicados en las afueras, lo cual implica que el valor de un inmueble dentro de la ciudad ya no cumpliría con las condiciones de una vivienda social en términos monetarios.

A continuación, realizamos un detalle de las referencias encontradas:

- El PUAE 1 se encuentra ubicado en la parroquia Comité del Pueblo en el norte de Quito. Este proyecto fue ejecutado bajo la ordenanza No. 0324 del Consejo Metropolitano de Quito el 18 de octubre del 2010. La construcción de la etapa I del proyecto comenzó en el 2013. De acuerdo con el sistema de contratación pública, la etapa II del proyecto todavía no ha sido adjudicada. El proyecto cuenta con viviendas para la relocalización, viviendas de interés social, locales comerciales y estacionamientos. Las viviendas promedio tienen una extensión de 69 m² con un precio de venta promedio por m² de US\$ 580.

- El PUAE 2 se encuentra ubicado en la parroquia de Guamani en el sur de la ciudad. El proyecto fue creado bajo la ordenanza No. 0327 del Consejo Metropolitano de Quito el 18 de octubre del 2010. La construcción del proyecto comenzó en el año 2015, y cuenta con viviendas para la relocalización, viviendas de interés social, locales comerciales, y estacionamientos. Las viviendas promedio tienen una extensión de 72 m2 con un precio por m2 de US\$ 550.
- El PUAE 3 se encuentra ubicado en la parroquia de Chillogallo en el sur de Quito. El proyecto fue desarrollado bajo la ordenanza No. 0328 del Consejo Metropolitano de Quito el 18 de octubre del 2010. La construcción del proyecto comenzó en el año 2017. El proyecto cuenta con viviendas de interés social tanto en departamentos como casas unifamiliares. Las viviendas promedio tienen una extensión de 62 m2 con un precio por m2 de US\$ 645.
- EL PUAE 4 se encuentra ubicado en el sector de Pomasqui en la parte norte de la periferia de la ciudad de Quito. El proyecto fue creado bajo la ordenanza No. 0014 del Consejo Metropolitano de Quito el 29 de mayo del 2009. La construcción comenzó en el año 2009 y ha tenido varios problemas técnicos, económicos y jurídicos que han demorado su finalización. El proyecto cuenta con viviendas de interés social y viviendas de interés público. Las viviendas de interés social tienen en promedio una extensión de 59 m2 con un precio por m2 de US\$ 610.

Referencias de PUAEs con viviendas de interés social

Numero	Proyecto	Año Comienzo	Edificaciones	m2	precios (US\$)	precio por m2	costo de construcción por m2
1	Proyecto Urbanístico Arquitectónico Especial "Bellavista de Carretas"	2013	635 unidades de viviendas	69	40,000	580	363
2	Proyecto Urbanístico Arquitectónico "Victoria del Sur"	2015	1132 unidades de viviendas	72	40,000	550	363
3	Proyecto Urbanístico Arquitectónico "Casa Para Todos - San Francisco de Huarca"	2017	618 unidades de viviendas	62	40,000	645	363
4	Proyecto Urbanístico Arquitectónico "Ciudad Bicentenario"	2009	505 unidades de viviendas	59	36000	610	363

De lo constatado, las viviendas de interés social son en gran mayoría desarrolladas por medio de alianzas público privadas, en donde el Estado contrata compañías constructoras privadas para la construcción de los proyectos. Este tipo de viviendas usualmente son construidas con acabados económicos y con un bajo costo de terreno. La extensión de las viviendas se encuentra en un rango de 59 m2 a 69 m2 con precios por m2 que van entre US\$580 a US\$645, y un precio por m2 promedio de US\$ 596. La adquisición de las residencias VIS es flexible y depende de la situación económica del individuo interesado, así como también el tipo de vivienda VIS

(departamento o casa) que sea escogida. Adicionalmente, existe la posibilidad que las personas con bajos recursos puedan acceder al bono que le MIDUVI otorga para otorgar como entrada para el pago del inmueble. El costo por m2 promedio de las viviendas sociales es de US\$ 363, el cual se calculó en base a indicadores de peritaje tomando en cuenta el metraje como también los acabados económicos que poseen este tipo de vivienda.

Vivienda de Interés Público:

Las viviendas de interés público (VIP) también son residencias impulsadas por el MIDUVI. Una vivienda de interés público es considerada cualquier tipo de inmueble residencial que cumple con los requisitos para que un individuo lo pueda adquirir por medio de una modalidad de crédito cuyas características son las siguientes: 1) financiamiento hasta el 95% del total del valor del inmueble con una 2) tasa de interés nominal en un rango de 4.5% a 6% y un 3) plazo máximo de 25 años. Adicionalmente, es importante reiterar que en este caso no existe ningún tipo de incentivo como en el caso para los inmuebles VIS, en los cuales se entrega un bono. Adicionalmente, para que una persona pueda acceder un préstamo VIP se debe reunir las siguientes condiciones:

- El inmueble debe ser nuevo (con un año máximo de antigüedad), contar con servicios básicos y estar en condiciones de ser habitado.
- El avalúo de la vivienda tiene un techo de hasta US\$ 70,000, cuyo valor por metro cuadrado puede bordear entre más o menos los US\$ 890.
- El individuo que solicite el préstamo no debe tener otra vivienda y debe ser la primera adquirida.

Las viviendas de interés público en su mayoría han sido desarrolladas a través de compañías inmobiliarias privadas. Se identificaron 4 proyectos privados que están construyendo viviendas VIP en el sur de Quito. A continuación, realizamos un detalle de las referencias encontradas:

- El proyecto Portal de la Magdalena está construyendo 108 departamentos de viviendas de interés público en la parroquia de La Magdalena en el sur de la ciudad de Quito. Portal de la Magdalena ofrece departamentos de tipo VIP en un conjunto residencial donde también ofrecen comodidades como sala comunal, áreas verdes y seguridad. Los departamentos tienen una extensión promedio de 81 m2 y un precio por m2 de US\$ 939.
- El proyecto Retamo Parc está desarrollando un conjunto residencial con 167 residencias de estilo VIP en el sector del Recreo en el sur de la capital. Retamo Parc ofrece diferentes tipos de departamentos con un rango de 1 a 3 dormitorios. Adicionalmente, el proyecto ofrece varios tipos de comodidades como ascensores, vestíbulos, guardianía, parques, áreas recreativas y gimnasio. Los apartamentos promedios del conjunto residencia tienen 60 m2 con un precio por m2 de US\$ 902.
- El proyecto Ciudad Jardín está generando un proyecto residencial con más de 1,500 unidades de viviendas de interés privado en el sector aledaño al Parque Metropolitano del Sur. Ciudad Jardín ofrece dos tipos de residencias – casas y departamentos. Adicionalmente, el proyecto ofrece varios tipos de comodidades como ascensores, salón comunal, y áreas de recreación deportiva e infantil. En promedio las viviendas tienen una extensión de 84 m2 con un precio por m2 de 719.

- El proyecto Bosques de Amaru plantea desarrollar un proyecto residencial con 77 departamentos VIP y 26 locales comerciales en el sector de Quitumbe en el sur de la ciudad de Quito. Bosques de Amaru ofrece a sus residentes diferentes tipos de comodidades como estacionamientos cubiertos, jardines y áreas de recreación infantil. En promedio los departamentos del proyecto tienen una extensión de 77 m2 con un precio por m2 de US\$ 908.

Referencias de proyectos residenciales VIP en la ciudad de Quito

Numero	Proyecto	Tipo de Edificaciones	m2	precio (US\$)	precio por m2	costo de construcción por m2	Fuente
1	Portal de la Magdalena	Departamentos VIP	81	76,065	939	602	Vive1
2	Retamo Parc	Departamentos VIP	60	54,107	902	542	OLX
3	Cuidad Jardín	Departamentos y Casa VIP	84	60,647	719	490	OLX, Plusvalia
4	Bosques de Amaru	Departamentos VIP	77	69,619	908	568	Plusvalia

De lo constatado, los inmuebles tipo VIP suelen ser en su mayoría departamentos ubicados en conjuntos residenciales donde se ofrece comodidades comunitarias tales como: áreas verdes, casas comunales, jardines, áreas de recreación infantil, etc. Los departamentos son construidos con acabados medios, medios altos y en general se ofrece estacionamiento con el departamento adquirido. La extensión de los departamentos esta en promedio entre los 60 a 84 m2 dependiendo del número de dormitorios que contenga la residencia. El precio por m2 oscila entre los US\$ 719 a US\$ 939. El precio de las viviendas suele por lo general variar principalmente por el metraje de la vivienda que se desee adquirir. Finalmente, de los 4 proyectos de residencias VIP, solo 1 (Portal de la Magdalena) está ubicado adentro del polígono de influencia de la estación del metro de Quito. El costo promedio por m2 de las referencias encontradas alcanza un valor aproximadamente de US\$ 536, los cuales fueron determinados en base a indicadores de peritaje tomando en cuenta el metraje como también los acabados que poseen este tipo de viviendas.

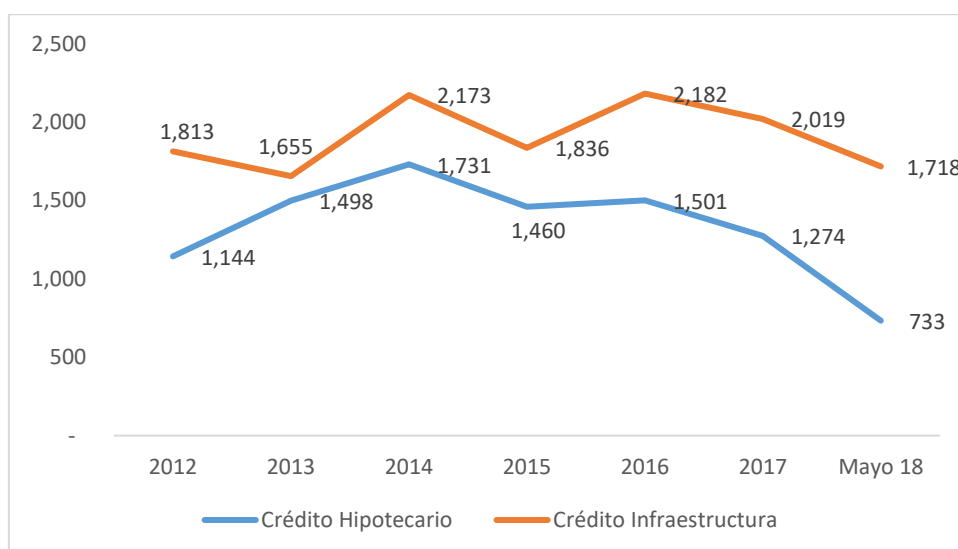
Viviendas Normales Residenciales:

Las viviendas normales residenciales son aquellas que no cumplen con los requisitos y condiciones para ser consideradas por una institución financiera como residencia VIS o VIP para la otorgación de préstamo de vivienda. Por estos motivos, estas no tienen ningún límite máximo al monto otorgado de préstamo inmobiliario que se puede acceder y presentan condiciones tales como: financiamiento hasta el 70% del valor del inmueble, plazo de entre 3 a 20 años y una tasa de interés nominal entre el 9.55% a 11.33% de acuerdo a la información del Banco Central del Ecuador. Adicionalmente, las viviendas normales residenciales no tienen ninguna condición especial, por ende, estas viviendas pueden ser nuevas o usadas, también el individuo interesado en adquirir la vivienda mediante un préstamo, no tiene la restricción de que el inmueble sea su primera vivienda.

7.1.6 Análisis del comportamiento de los créditos de la construcción e hipotecario

No hemos podido identificar el comportamiento del acceso a créditos específicamente para el sector de la Magdalena, no obstante, realizamos un análisis de los créditos hipotecarios y a su vez, de los créditos inmobiliarios con información disponible de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Con respecto a los créditos hipotecarios, estos tuvieron un decrecimiento en el año 2017 del 15%, de igual manera como los créditos para la construcción, los cuales decrecieron en 7%, debido al desempeño económico no favorable del país, generado principalmente por la caída del nivel de precio del petróleo WTI, el cual alcanzó un valor promedio de US\$50 por barril, cifra menor en comparación con años anteriores, donde alcanzó un precio promedio por encima de los US\$ 100. A su vez, a la apreciación relativa del dólar frente a otras monedas, generando una pérdida en competitividad de los productos nacionales en los mercados internacionales. Estos factores impactaron directamente en los ingresos del Gobierno Central y en sus inversiones, las cuales mantenían niveles significativos, provocando que la economía se desacelere e incentivando a un menor consumo de vivienda en el país.

Gráfico 1 Créditos hipotecarios/créditos para la construcción (en miles de millones de US\$)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

No obstante, durante el año 2018 (mayo) el comportamiento de los créditos demuestra una recuperación en sus niveles, donde los créditos hipotecarios ya alcanzaron la participación del 58% con respecto a los niveles alcanzados en el año 2017, mientras que los créditos para la construcción mantuvieron una participación del 85% con respecto al monto alcanzado en el año 2017. Esto se debe principalmente a una leve recuperación de la economía en los primeros meses de este año debido a los siguientes aspectos: 1) Incremento del precio del petróleo a un valor en promedio de US\$68 de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, 2) Estabilidad del dólar frente a otras monedas, 3) Mayor dinamismo de algunos sectores de la economía derivada del tratado de libre comercio con la Unión Europea y al 4) Cambio de discurso del Gobierno Central en un enfoque conciliador, el cual hizo percibir una mejor confianza en los actores de mercado principalmente en el sector de la construcción.

Financiamiento para constructores inmobiliarios:

De acuerdo a nuestro análisis, pudimos encontrar 3 casos de financiamiento actual de desarrollo de proyectos inmobiliarios. A continuación, realizamos un detalle de cada uno de los métodos:

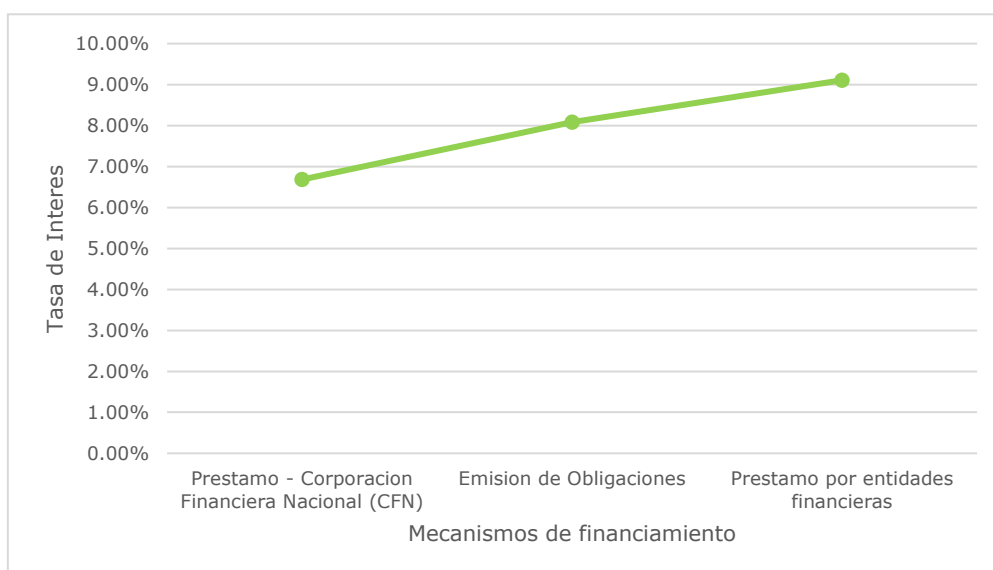
Mecanismo de Financiamiento	Tasa de Interés	Plazos	Condiciones	Fuente	Tipo de vivienda
Préstamo - Corporación Financiera Nacional (CFN)	6.68%	1 a 5 años	La persona natural o jurídica solo puede desarrollar proyectos de residencia VIS y VIP con el dinero otorgado en el préstamo	CFN	VIS
Emisión de Obligaciones	8.08%	3 a 5 años	Las firma debe seguir varios lineamientos, tales como : no habrá repartición de dividendos mientras exista obligaciones en mora, mantener indicadores promedios de liquidez y apalancamiento, garantía hipotecaria de terreno en construcción y mantener fondos equivalentes a una cuota de capital más intereses	Bolsa de Valores de Guayaquil	Residencial o VIP
Préstamo por entidades financieras	9.11%	1 a 8 años (depende de la duración del proyecto)	Hipoteca sobre el lote donde se desarrolla el proyecto	Banco Central del Ecuador, Información de Mutualistas	Residenciales

- Los préstamos de construcción otorgados por la Corporación Financiera Nacional a través de los programas CFN Construye, CFN Construye Ya y CFN Casa para Todos, tienen como principal objetivo ayudar en la disminución del déficit de vivienda existente en el país. Por esta razón, la CFN a través de sus diversos programas ofrece a personas naturales y jurídicas líneas de crédito para la construcción de proyectos de viviendas de interés social y público. Los préstamos tienen un monto máximo de financiamiento de US\$ 25 millones por compañía y cuenta con un plazo de hasta 5 años. La entidad está dispuesta a financiar hasta el 80% del proyecto de construcción (la adquisición del terreno debe ser aporte del cliente). La tasa de interés ofrecida tiene un rango de 5.55% a 7.50% dependiendo en el proyecto financiado. En el año 2018 la CFN aprobó US\$ 86.7 millones en créditos de construcción VIS y VIP, lo cual significó un incremento del 62% en comparación al 2017.
- Se identificó tres referencias de firmas inmobiliarias y constructoras que emitieron obligaciones entre los años 2017 y 2018. El rango del monto de la emisión está entre los US\$ 2 millones y los US\$ 5.35 millones. La tasa de interés promedio fue de 8.08% con un rango entre el 8.00% y el 8.25%, adicionalmente el rango de plazo de las emisiones esta entres los 3 a 5 años. Además, las empresas emisoras de obligaciones tienen que seguir varios lineamientos para asegurar el repago

completo del principal y los cupos de interés a los inversores. Los resguardos más comunes son – la cancelación de cualquier distribución de dividendos mientras exista obligaciones en mora y el control de los niveles de liquidez y apalancamiento. En el caso de que una empresa sea incapaz de pagar el principal y los intereses de la obligación, la compañía entraría en un proceso de default en el cual a través de un proceso judicial se debe escoger el mejor mecanismo para el pago de la obligación para los inversores que la adquirieron.

- De acuerdo con la información del Banco Central del Ecuador, la tasa de interés referencial promedio otorgada por las entidades financieras privadas para préstamos comerciales prioritarios (incluye el sector de la construcción) fue de 9.11%, esta tasa de interés tiene un rango de 7.99% a 9.70% dependiendo en el tamaño (nivel de ventas) de la compañía que quiera acceder al préstamo. El plazo de este tipo de préstamo es de entre 1 a 8 años con un gran nivel de flexibilidad dependiendo del proyecto inmobiliario. El nivel de financiamiento otorgado por las entidades bancarias es de un 33%, sin embargo, este porcentaje es flexible dependiendo la persona jurídica y el proyecto y podría extenderse a cubrir el 90% del capital. Como garantía, las entidades financieras privadas suelen demandar una hipoteca flexible sobre el terreno donde se desarrolla el proyecto inmobiliario.

Gráfico 2 Tasas de interés otorgadas por las diferentes opciones de financiamiento



Como se puede observar en el gráfico, actualmente el mecanismo menos costoso de financiamiento al cual los constructores pueden acceder es los préstamos otorgados por Corporación Financiera Nacional con una tasa de interés promedio de 6.68%, sin embargo, estos préstamos son destinados principalmente para proyectos de Vivienda Social. Por el lado privado, la emisión de obligaciones disminuye la tasa de interés en 1.03% a comparación a las tasas otorgadas por las entidades financieras a nivel nacional, estos dos últimas alternativas son aplicables para cualquier tipo de vivienda.

Financiamiento para compradores:

Por el lado de los compradores de inmuebles, se describen las características de los créditos de vivienda otorgados por el sistema financiero nacional publicados por el Banco Central del Ecuador:

Características de créditos de vivienda a nivel nacional en el mes de diciembre 2018

Tipo de Crédito	Tasa de Interés Referencial	Plazos	% Financiamiento	Fuente
Préstamo Vivienda de Interés Público o Vivienda de Interés Social	4.78%	20 a 25 años	95% del avalúo de la vivienda	Banco Central del Ecuador
Préstamo Inmobiliario	9.55%	20 a 25 años	70% del avalúo de la vivienda	Banco Central del Ecuador

Se identifica que los préstamos otorgados para viviendas de interés social, como también viviendas de interés público tienen las mismas características. Por este motivo, los préstamos concedidos a estos dos tipos de viviendas son clasificados bajo la misma denominación. Además, la diferencia entre la tasa de interés promedio de un préstamo VIP y la tasa de interés de un préstamo inmobiliario (normal) es en promedio del 5.23%.

Adicionalmente, a continuación, se detallan las condiciones particulares que están ofreciendo varias instituciones financieras locales para captar la demanda de crédito para vivienda de interés público:

Produbanco:

TIPOS DE VIVIENDA QUE FINANCIAN ACTUALMENTE

- VIS – Vivienda de Interés Social – menos de USD 40.000. Produbanco no es muy activo en este segmento.
- VIP – Vivienda de Interés Público – entre USD 40.000 y USD 70.000.
- Hasta USD 890/ m²
- 5% de entrada
- 95% financiado a 20 años plazo a una tasa del 5% anual.
- Esta cartera, el Produbanco la redescuenta con la CFN, por la cual les reconocen 35% en Efectivo y 65% en Títulos de la CFN con tasa del 9%.

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO PRÉSTAMO INMOBILIARIO

- Entrada: 30%
- Plazo: 20 años
- Tasa Nominal: 10.78% anual
- Actualmente, la cartera hipotecaria tiene una morosidad promedio entre 2.5% y 4.0%

LOCALIZACIÓN DE LOS PROYECTOS

Salvo los desarrollos muy boutique en el Centro Histórico de Quito (Casas patrimoniales con espacios interiores muy lujosos que no tienen un mercado secundario claro para la reventa), no tienen una preferencia específica respecto de la localización de los proyectos que financian.

Para la localización de las agencias del Banco, utilizan los estudios de tráfico que le compran a Movistar y estarían interesados en adquirir espacios para Agencias del banco en la zona de influencia de la Magdalena.

Expectativas respecto al estudio DOT –

Que la tramitología para que los Desarrollos Inmobiliarios cuenten con sus proyectos aprobados y cumplan con todas las exigencias del banco para el otorgamiento del crédito, se vuelva más expedita y no sea un inconveniente para el crecimiento del financiamiento este segmento de cartera.

Banco Pichincha:

TIPOS PROYECTOS QUE FINANCIAN ACTUALMENTE

- Crédito al Constructor – Le dan mucha importancia a la experiencia del constructor. Actualmente han financiado un proyecto habitacional en La Magdalena (Multifamiliares de 4 pisos sin ascensor).
- Trabajan mucho con Uribe & Schwarzkopf y no creen que este tipo de constructores estuviera interesado en desarrollar proyectos en un área de influencia como La Magdalena.
- Crédito al Consumidor Final – Consideran que los potenciales compradores de la zona de La Magdalena, son precisamente del target que sirven como banco. Que las viviendas deberían estar dentro de la categoría VIP (Vivienda de Interés Público) de hasta USD 70.000, con 5% de entrada y una tasa anual del 4.5%, aunque creen que existe capacidad de compra por valores de hasta USD 100.000 ya que existen comerciantes con mucho dinero en la zona.
- Dentro de todos los proyectos que han financiado, 1/3 de los compradores compra para inversión.
- Cabe señalar que el enfoque de la cartera hipotecaria del Banco del Pichincha es en un 95% a Vivienda, apenas un 5% hacia locales comerciales o centros comerciales o negocios. Quieren cumplir con el deseo y aspiraciones de las personas de poseer casa propia.
- Sin embargo, creen que hace falta un Centro Comercial en esa zona, que desahogue al Centro Comercial El Recreo, que se encuentra saturado y por otro lado, tendrían mucho interés en cambiar la actual agencia del Banco del Pichincha hacia un espacio más grande y mejor servido, si dicho espacio es parte del diseño del DOT (la agencia actual ya les quedó muy pequeña)
- Cuentan con un mapeo de todos los proyectos inmobiliarios en la zona y estarían abiertos a compartirlo con nosotros. Creen que hay mucho potencial para el desarrollo inmobiliario sobretodo en áreas con casas pequeñas muy viejas cuyo valor está dado principalmente por el valor del terreno y sus dueños podrían estar interesado en canjear el terreno a cambio de una solución habitacional dentro del proyecto que se diseñe.
- Comentan que hay otros bancos más orientados hacia el financiamiento de proyectos comerciales, tales como: Produbanco, Mutualista Pichincha, Pacífico e Internacional.

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO PRESTAMO INMOBILIARIO

- Entrada: 30%
- Plazo: 20 años
- Tasa Nominal: 8.95% anual

7.1.7 Gastos de gestión, cronograma y distribución de cobros de proyectos inmobiliarios

Hemos identificado a través de entrevistas mantenidas con grupos inmobiliarios y de construcción, como también planes de negocios para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, que el gasto promedio de gestión de proyectos inmobiliarios es de

alrededor del 21.91% del CAPEX. A continuación, detallamos los componentes del porcentaje de gastos de gestión de proyectos inmobiliarios:

Componentes	Descripción	% asignado
Gastos pre-operativos	Son gastos relacionados con la etapa de análisis de factibilidad, entre estos se encuentran algunos como los gastos técnicos (planificación y diseño arquitectónico del proyecto) y los gastos financieros (elaboración de plan de negocio y estudio de mercado).	2.85%
Gastos generales	Son gastos relacionados con la gestión y operación del proyecto, los cuales pueden ser de arriendo de oficinas, gastos de servicios básicos, adquisición de instrumentos e insumos para la gestión, movilidad, alimentación, entre otros.	4.53%
Gastos administrativos	gastos relacionados con honorarios del personal directivo y administrativo.	5.66%
Gastos notariales	gastos legales que conforman la gestión y adquisición de permisos para la construcción que garanticen el cumplimiento con todas las normativas que establece la ley.	4.15%
Gasto de ventas	Son gastos de publicidad, comercialización y promoción del proyecto, al igual que las comisiones que se fijan para los vendedores.	2.32%
Otros	Gastos por imprevistos y otros no significativos.	2.40%

También, con las mismas fuentes, logramos identificar el cronograma promedio de proyectos inmobiliarios enfocados en la construcción de residencias, oficinas y locales comerciales.

Fases	Duración promedio (meses)
Planificación	9 meses
Promoción y Ventas	22 meses
Construcción	24 meses
Entrega	3 meses

Adicionalmente, a través de las entrevistas y planes de negocios pudimos también determinar la distribución de cobros durante el cronograma del proyecto inmobiliario. De esta manera, tuvimos los siguientes resultados:

Fases	% de cobro
Preventa	8.5%

Construcción	24%
Entrega	68%

8 Conclusiones relevantes sobre el estudio de mercado

El estudio de mercado esta dividió en dos secciones. En la primera sección hubo un levantamiento de información pública sobre la actualidad del sector en base a características tales como: equipamientos sobre tipo de vivienda, locales comerciales existentes, equipamientos públicos, información de precios por m2 de la zona de estudio, así como también información crediticia de préstamos bancarios para construcción y para la compra de viviendas, y costos de construcción directos e indirectos de diferentes proyectos inmobiliarios y rubros aportados por la Cámara de la Industria de la Construcción (CAMICON), la Asociación Ecuatoriana de Peritos Avaluadores (AEPA) y las entrevistas con varios grupos inmobiliarios y constructores del Ecuador.

En la segunda parte del informe existió un levantamiento de información por medio de entrevistas mantenidas con constructoras e inmobiliarias de gran importancia en el ámbito local, las cuales, han tenido experiencia desarrollando proyectos inmobiliarios en el Sur. También tuvimos entrevistas con una entidad Administradora de fideicomisos con experiencia en el manejo del financiamiento y administración de bienes inmuebles y realizamos un análisis de otras alternativas de financiamiento de para los proyectos. Por medio de las entrevistas, se pudo recopilar información sobre la rentabilidad deseada en proyectos inmobiliarios, el apetito por el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social y públicos, la opinión sobre el potencial y viabilidad de desarrollo que tiene la zona, potenciales proyectos por desarrollarse en la Magdalena, mecanismos de financiamiento, compra de terreno, gestión de proyectos inmobiliarios y la gestión necesaria para lograr la asociación de pequeños propietarios de lotes individuales en un macro-lote que permita la construcción de un proyecto relevante.

A continuación, detallamos nuestras conclusiones basados en la investigación e información recopilada con respecto a la zona de estudio:

8.1.1 Levantamiento de información

- Costo por m2 de terreno en el sector: Se identificaron valores referenciales por m2 del terreno del sector a partir de la búsqueda de referencias de mercado, las cuales se encuentran dentro del diámetro de 800m de análisis. Posteriormente, las referencias fueron ajustada por factores de peritaje como acabados, antigüedad de la infraestructura, comercialización, ubicación ya sea en una zona comercial o residencial y descontado del valor total del inmueble. Se determinó que los precios por m2 de terreno en el área de estudio se encuentra entre los US\$215 a US\$268. Adicionalmente, notamos que no existe una diferencia significativa entre el AIVA de los PAUEs y el costo por m2 de terreno calculado, por lo cual encontramos que el AIVA de los PUAES tiene un rango de US\$ 125 A US\$ 275.
- Costo por m2 de construcción y mantenimiento de cargas lucrativas y no lucrativas: De igual manera, se identificaron costos de m2 de construcción de acuerdo a referencias de mercado, y de información del Observatorio del

Gasto Público. De acuerdo a la propuesta que mencionamos para el desarrollo inmobiliario del DOT en el Sector de la Magdalena, se han diversificado diferentes costos para las diferentes edificaciones las cuales varían de acuerdo al siguiente detalle:

- Promedio costo m2 de construcción Estación de Buses: US\$ 771
- Promedio costo m2 de construcción de Unidad Educativa: US\$ 667
- Promedio costo m2 de construcción de Universidad: US\$ 653
- Promedio costo m2 de construcción de Centro de Salud: US\$ 913
- Promedio costo m2 de construcción de Centro de Convenciones y Hotel: US\$ 893
- Promedio costo m2 de construcción de Guambracentros: US\$ 543
- Promedio costo m2 de construcción de Centros de Desarrollo Comunitario: US\$ 543
- Promedio costo m2 de Biblioteca Municipal: US\$ 543

Adicionalmente, se identificaron algunos de los costos de mantenimiento anuales por cargas manipules para el modelo económico financiero, los cuales son:

- Costo de mantenimiento rutinario y periódico vial: US\$ 1,10 por m2
 - Costo de mantenimiento de parques y áreas verdes: US\$ 3,83 por m2
 - Costo de mantenimiento de equipamiento público general (centros educativos, Guambracentros, bibliotecas, etc.): US\$ 4,52
 - Costo de operación y mantenimiento de alcantarillado y agua potable: US\$ 168.531,84, este valor se refiere al costo total anual que se genera específicamente en la zona de influencia, el cual fue otorgado por la EPMAPS.
- Costo de construcción de rubros directos/indirectos: Para poder tener un entendimiento de los costos de construcción directos e indirectos utilizamos información proporcionada por la Asociación Ecuatoriana de Peritos Avaluadores AEPA tomando como referencia diferentes proyectos inmobiliarios tales como – Residencias Multifamiliares, Residencias Unifamiliares, Oficinas, Bodegas y Galpones, también se tomó en cuenta los tipos de acabados. De acuerdo a las entrevistas que mantuvimos con las firmas inmobiliarias y constructoras, los proyectos de vivienda deben considerar unos acabados medios altos. Según la experiencia ven que la población reacciona al efecto de innovación en el sentido de mejoramiento de la calidad de vida. Tal es el caso del proyecto “Retamo Parc”, que actualmente se encuentra desarrollándose en el Sector del Sur, el cual dispone de estas consideraciones y ha tenido una buena acogida, estando en una etapa de aprobación de licencias para construir, actualmente han vendido el 67% de las residencias.
 - Precio por m2 de venta: Se identificaron los precios de venta principalmente de departamentos en la zona. Por medio del análisis ejecutado, se pudo determinar que existen variaciones en el precio. Si son departamentos usados el precio oscila entre los US\$487 a US\$670, mientras que el precio por m2 de los departamentos semi-nuevos o nuevos se encuentra entre los US\$727 a US\$1,131. El precio varía principalmente por la antigüedad del inmueble y los acabados que tengan. Adicionalmente se identificaron los precios de locales comerciales tomados como referencia de locales ubicados en el Centro Comercial el Recreo, los cuales se encuentran en promedio de US\$ 3,142, mientras que el valor promedio de precio de venta de una oficina se encuentra en los US\$1,033.

- Costos e ingresos de inmuebles comunes en proyectos a desarrollar: Basándonos en la propuesta urbanística, identificamos los precios de venta y costos de construcción de inmuebles comunes que se incluyen en la propuesta para ser utilizados como hipótesis de inversión e ingreso del modelo económico financiero, a partir de referencias de proyectos inmobiliarios nuevos desarrollándose cerca de la zona de estudio, los cuales fueron ajustados por factores de peritaje. A continuación, hemos realizado un resumen de las mismas:
 - Promedio costo de construcción m2 de oficinas: US\$ 644
 - Promedio precio de venta m2 de oficinas: US\$ 1,033
 - Promedio costo de construcción m2 de locales comerciales ubicados en el CC El Recreo: US\$ 1,193
 - Promedio precio de venta m2 de locales comerciales ubicados en el CC El Recreo: US\$ 3,142
 - Promedio costo de construcción m2 de locales comerciales ubicados en planta baja de edificios: US\$ 610
 - Promedio precio de venta m2 de locales comerciales ubicados en planta baja de edificios: US\$ 1,011
 - Promedio costo de construcción m2 de departamento con 1 dormitorio y área de 45m2: US\$ 539
 - Promedio precio de venta m2 de departamento con 1 dormitorio y área de 45m2: US\$ 969
 - Promedio costo de construcción m2 de departamento con 2 dormitorios y área de 60m2: US\$ 524
 - Promedio precio de venta m2 de departamento con 2 dormitorios y área de 60m2: US\$ 934
 - Promedio costo de construcción m2 de departamento con 3 dormitorios y área de 70m2: US\$ 545
 - Promedio precio de venta m2 de departamento con 3 dormitorios y área de 70m2: US\$ 924
 - Promedio costo de construcción m2 de townhouse con área de 210m2: US\$ 588
 - Promedio precio de venta m2 de townhouse con área de 70m2: US\$ 919
 - Promedio costo de construcción m2 de estacionamiento: US\$ 363
 - Promedio precio de venta m2 de estacionamiento: US\$ 613

- Precio de arriendo de departamentos/locales comerciales por m2: Se identificaron referencias de mercado dentro de la zona de estudios donde la mayor parte de los inmuebles son departamentos que tienen un área promedio de 75 m2 a 140 m2. El valor mensual de arriendo para estos inmuebles es de US\$ 160 a US\$ 250. También se determinaron dos locales comerciales en arriendo con extensiones de 260 m2 y 240 m2, los cuales tienen valores mensuales de arriendo de US\$ 1,500 y US\$ 1,620 respectivamente.

- Análisis tipo de viviendas: Identificamos que existe 3 tipos de viviendas de acuerdo con los lineamientos establecidos del sector financiero para el otorgamiento de préstamos residenciales, los cuales se detallan de la siguiente manera:
 - Vivienda de interés social: Las residencias VIS, se caracterizan por ser viviendas con un avalúo comercial que tiene un rango de US\$ 6,434 a US\$ 40,000. Son viviendas otorgadas con un crédito prioritario que cuenta con una tasa de interés de 4.5% a 6% y un plazo de 20 a 25

años. Adicionalmente, el MIDUVI subsidia parte de la compra de la vivienda a través de un bono de US\$ 4,000 a US\$ 6,000. Por lo general la mayoría de las referencias de proyectos de vivienda de interés social encontradas fueron ubicadas en los sectores periféricos de la ciudad debido a que por lo general los precios de terrenos por m² en la ciudad de Quito son por lo general lo suficientemente altos para crear una inviabilidad financiera para el constructor. El costo de construcción promedio por m² de viviendas de interés social es de US\$ 363, mientras que el precio de venta promedio por m² es de US\$ 596

- Vivienda de interés público: Este tipo de inmueble residencial se caracteriza por ser una vivienda nueva con un avalúo máximo de US\$ 70,000, que permite al comprador del inmueble acceder a un crédito con una tasa de interés de 4.5% a 6.0% y un plazo máximo de 25 años. Por lo general, hemos notado que las viviendas de interés público tienen una gran acogida en el mercado inmobiliario de la ciudad, donde existe un gran número de inmobiliarias y constructoras privadas desarrollando proyectos con este tipo de viviendas. Adicionalmente, notamos que no existe gran diferencia en el costo de construcción por m² y el precio de venta por m² entre viviendas de interés público y viviendas normales residenciales nuevas. El costo de construcción promedio por m² de viviendas de interés público es US\$ 536, y el precio promedio de venta por m² es de US\$ 942.
- Vivienda normal residencial: Las viviendas normales residenciales son aquellas que no cumplen con los requisitos y condiciones para ser consideradas por una institución financiera como residencias VIS o VIP. Por estos motivos en general no existe ningún límite máximo al monto otorgado en el préstamo de vivienda. Por lo cual los préstamos llegan a tener una tasa de interés entre 9.55% a 11.33%. Adicionalmente, las viviendas normales residenciales no tienen ninguna condición especial, pueden ser viviendas nuevas o antiguas.
- Créditos de la construcción e hipotecario: Realizamos un análisis de créditos hipotecarios a nivel nacional. Se presenta un decrecimiento de créditos hipotecarios en el año 2017 de un 15%, del mismo modo, los créditos de construcción disminuyeron un 7% en el 2017. El decrecimiento en la demanda de créditos hipotecarios y de construcción, es causado por el desempeño económico bajo que experimenta el país en la actualidad. Sin embargo, en el año 2018 (mayo) el comportamiento de los créditos se ha recuperado debido a que los créditos hipotecarios alcanzaron una participación del 58% con respecto a los niveles del 2017. Similarmente, los créditos para la construcción mantuvieron una participación del 85% con respecto al 2017. Esto se debe principalmente a una leve recuperación de la economía en los primeros meses del 2018. Adicionalmente, se hizo un análisis de los diferentes mecanismos de financiamiento tanto para el constructor como el comprador de inmuebles, en donde se realizó un análisis de los aspectos positivos y negativos de cada mecanismo de financiamiento tanto para el constructor y el comprador.
- Áreas verdes: Para constatar las necesidades de áreas verdes en el sector, se verificaron cuantas existen dentro de la zona de estudio. Aproximadamente existen 8 zonas de áreas verdes, las cuales cuentan con extensiones entre los 3,500 m² hasta los 37,000 m². En algunos casos las zonas verdes han sido remodeladas y cuentan con una gran cantidad de infraestructura deportiva y áreas recreativas infantiles. Por estos motivos no se evidencia una falta de áreas verdes para satisfacer la demanda de la zona.

- Instituciones de salud: Para constatar las necesidades de Instituciones de Salud en el sector, se verificaron cuantas existen dentro de la zona de estudio. Se identificaron 9 instituciones de salud, las cuales consisten principalmente en clínicas privadas, centro médico IESS público, laboratorios, entre otros, dirigidos a todos los estratos sociales de la población. A primera instancia se puede notar que no existiría la necesidad de incluir en el proyecto infraestructura médica, no obstante, de acuerdo a las entrevistas realizadas a inmobiliarias/constructoras el centro de salud público IESS consideran que no se da abasto por lo que la inclusión de una clínica que tenga todas las facilidades de forma integral puede llegar a satisfacer las necesidades de la población.
- Gastos de gestión, cronograma y distribución de cobros en proyectos inmobiliarios: Con el motivo de identificar inputs de hipótesis de gastos, cronograma y distribución de cobro para el modelo económico financiero, mantuvimos reuniones con grupos inmobiliarios y constructores y analizamos diferentes planes de negocios para el desarrollo de proyectos. A continuación, explicamos el resultado de nuestra investigación:
 - Identificamos que los gastos de gestión de proyectos inmobiliarios suelen ser el 21.91% del CAPEX del proyecto, en la ciudad de Quito. Este porcentaje está dividido en gastos pre-operativos, generales, administrativos, notariales, ventas y otros.
 - Por lo general existen 4 fases en el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Primero, está la fase de planificación que en promedio dura 9 meses. Segundo existe la fase de promoción y ventas que comienza durante la fase de planificación y se alarga durante la fase de construcción, por lo general esta fase tiene una duración de 22 meses. La tercera fase involucra la construcción del inmueble (oficinas, locales comerciales o residencias) que por lo general tiene una duración de 24 meses. Finalmente, la fase de entrega de llaves por lo general tiene una duración de 3 meses.
 - Adicionalmente, se determinó la distribución de cobros por parte de la compañía inmobiliaria durante las fases y cronograma de un proyecto inmobiliario. En promedio, la preventa tiene un cobro del 8.5% de todos los ingresos, durante la fase de construcción se realizan el 24% del cobro y finalmente durante la fase de entrega de inmuebles a los compradores se genera el 68% del cobro.

8.1.2 Percepción de los actores de mercado (Empresas Inmobiliarias y Constructoras)

Con el propósito de entender la actualidad del mercado inmobiliario de la parroquia La Magdalena, como también poder tener un mejor entendimiento de los criterios de mercado que las compañías tienen en mente para poder generar un desarrollo inmobiliario efectivo que dinamice y densifique la zona, contactamos a inmobiliarias y constructoras que operan en la zona o que mantienen una amplia experiencia. A continuación, realizamos un detalle sobre la información recopilada de las diferentes entrevistas

- Por qué construir en la zona de estudio: A través de las entrevistas realizadas con las diferentes inmobiliarias, se evidenció que la mayoría de las firmas constructoras e inmobiliarias consideran que los principales incentivos para desarrollar en la zona son: 1) Existe un incremento del comercio en la zona, lo cual va a incrementar con el crecimiento del flujo de individuos que va a

existir gracias a la estación del metro. 2) Existe la posibilidad de incrementar el número de pisos de construcción gracias a la resolución 014 – 2017, lo cual puede incrementar la rentabilidad de un proyecto. 3) Actualmente existe una gran demanda por proyectos VIP (Vivienda de Interés Público con un valor del m2 de hasta US\$894), especialmente en el sur de la ciudad, la población ve con buenos ojos la mejora de la calidad de vida adquiriendo inmuebles nuevos que tengan una oferta de valor agregado en los acabados del inmueble.

- Propuestas de proyectos: Basados en las entrevistas que mantuvimos con las diferentes firmas inmobiliarias, evidenciamos que la gran mayoría consideran que existe el potencial para el desarrollo de varios proyectos, pero que esencialmente deberían incluirse los siguientes aspectos: El primer proyecto contempla la construcción de un complejo de departamentos VIP, en los cuales se vendan departamentos de alrededor de 70 m2, que incluyan varias comodidades como áreas verdes, ascensores, y área comunal, etc. La siguiente propuesta de proyecto, es la construcción de una universidad en la zona, debido a que actualmente no existe ninguna en el sur de la ciudad. Los inmobiliarios opinan que este tipo de proyecto puede fomentar el flujo de personas en la zona, el comercio y puede ser un catalizador para otros proyectos inmobiliarios. Finalmente, se propuso desarrollar un Multicentro el cual contenga departamentos, áreas deportivas, centros comerciales, oficinas, áreas verdes, entre otros, debido a que es una buena opción para poder tener un ambiente integral que cubra todas las necesidades de la población, y también fomentar el flujo de individuos en la zona de estudio.
- Propuestas de equipamientos públicos: Basados en las entrevistas que mantuvimos, se identificaron propuestas de equipamientos públicos que puedan contribuir en la densificación del polígono de estudio. En primer lugar, se propuso como idea principal la construcción de una Universidad en el predio del Cuartel, lo cual evitaría que la gente en el sur se trasladé al norte, centro o áreas rurales para atender cursos de educación superior. También, se comentó la importancia de construir centros recreativos en la zona para mejorar el atractivo de vivir en la zona.
- Viabilidad de los cambios propuestos: Todas las compañías inmobiliarias y de construcción creen que la mayoría de los proyectos que han sido propuestos pueden ser viables debido a que existe grandes expectativas por los moradores del sector para que haya un desarrollo en la zona que mejore la calidad de vida del sector, por este motivo las inmobiliarias creen que existe la demanda en la zona. Sin embargo, las firmas inmobiliarias también consideran que existen ciertos impedimentos que se deben solucionar para poder generar proyectos en la zona. Primeramente, comentaron lo difícil que sería consolidar un terreno por medio de la negociación con los dueños de los predios pequeños, dado a que los dueños del predio son de una edad adulta y también tienen varios herederos. También, comentaron la importancia de poder promover el concepto de convivencia para que la gente de la zona este mas dispuesta a cooperar en la elaboración de proyectos inmobiliarios residenciales. Y Adicionalmente, los procesos de aprobaciones de cambios de zonificación los cuales demoran mucho, las restricciones que existen con la normativa legal de construir verticalmente, motivos que pueden desincentivar el desarrollo de la zona.
- Rentabilidad: Con base en las entrevistas que mantuvimos con las diferentes constructoras e inmobiliarias, obtuvimos un rango de rentabilidad deseada entre 15% a 25% para un proyecto inmobiliario.

- Apetito Vivienda de Interés Público (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS): En general, los representantes de las entidades entrevistadas comentaron que existe un alto nivel de apetito por la construcción de viviendas de interés público (VIP) por parte de las constructoras. Nos indicaron que las residencias VIP tienen una atractiva rentabilidad y un alto interés por parte de la demanda. Por otro lado, del total de entrevistados, la mayoría comentaron que no tenían mucha información sobre la rentabilidad de viviendas de interés social, sin embargo, algunos representantes comentaron que las residencias VIS no presentan una rentabilidad considerable dado a que, en algunos casos, precio de estas viviendas no cubren los gastos de construcción.

Modelos de consolidación de terrenos y financiamientos: Basado en nuestra entrevista con la administradora de fideicomisos FIDUCIA, nos dieron a conocer los tres diferentes modelos por los cuales se puede lograr financiar y consolidar el terreno para un proyecto inmobiliario. Los modelos son los siguientes: la creación de un fideicomiso de titularización, la asociación pública – privado con el Municipio para poder facilitar la adquisición de los terrenos, y finalmente la creación de un fideicomiso inmobiliario con la ayuda de inmobiliarias interesadas. FIDUCIA, nos comentó que ellos tenían experiencia en la administración de fideicomisos que tienen como propósito desarrollar proyectos inmobiliarios en los que hubo que hacer un trabajo muy profundo para convencer a dueños de lotes individuales que se asocien para generar un macro-lote, citando el proyecto Ekopark como uno de sus casos de éxito.