

**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**



**ESCUELA DE POSGRADO**

**TESIS**

**“Evaluación del mercado de viviendas nuevas en el distrito  
de San Miguel, Lima 2016”**

**PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR: MARIO ENRIQUE ARAUCO LOYOLA**

**ASESOR: DR. JOSÉ ANTONIO MORALES GALLO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PLANES ESTRATÉGICOS Y DESARROLLO  
INSTITUCIONAL**

**LIMA - PERÚ**

**DICIEMBRE - 2017**

**Dedicado a**

usted, por cortesía de  
Felipa, esperando que  
encuentre lo que busca.

## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO .....	iii
FIGURAS .....	vi
TABLAS .....	vii
APÉNDICES .....	viii
Resumen .....	1
Abstract .....	3
Capítulo I: Planteamiento del problema.....	5
1.1 Descripción de la realidad problemática .....	5
1.2 Definición del problema.....	5
1.2.1 Formulación del problema. ....	6
1.2.2 Problema de la investigación.....	7
1.3 Objetivos de la investigación. ....	8
1.3.1 Objetivo general. ....	8
1.3.2 Objetivos específicos.....	8
1.4 Justificación e importancia de la investigación.....	9
1.4.1 Justificación económica .....	9
1.4.2 Justificación financiera.....	9
1.5 Limitaciones de la investigación .....	10

1.5.1 Delimitación espacial. ....	10
1.5.2 Delimitación social. ....	13
1.5.3 Delimitación temporal. ....	15
1.5.4 Delimitación conceptual. ....	16
Capítulo II: Marco teórico .....	17
2.1 Antecedentes del estudio .....	17
2.2 Bases teóricas .....	27
2.3 Definición de términos básicos .....	47
Capítulo III: Metodología .....	49
3.1 Enfoque de la investigación. ....	49
3.2 Definición de categorías de análisis. ....	49
3.2.1 Categorías independientes.- .....	50
3.2.2 Categorías dependientes.- .....	51
3.2.3 Sistema y categorías de análisis. ....	52
3.3 Supuesto hipotético general y supuestos hipotéticos específicos .....	52
3.3.1 Supuesto hipotético general. ....	53
3.3.2 Supuestos hipotéticos específicos. ....	53
3.4 Tipo de investigación. ....	54
3.5 Diseño de investigación. ....	54
3.6 Acceso al campo: muestra. ....	54

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
3.8 Técnicas de Análisis de Datos.....	116
3.8.1 Comprador.....	116
3.8.2. Vendedor.....	120
3.9 Aspectos éticos.....	125
3.10 Procedimientos.....	126
Capítulo IV: Resultados .....	129
4.1 Presentación y análisis de los resultados.....	129
4.2 Discusión.....	131

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

APÉNDICES

## FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Distritos de Lima y Callao .....	10
<b>Figura 2.</b> Zona de estudio en el distrito de San Miguel .....	11
<b>Figura 3.</b> Mercado modelo en zona de estudio.....	11
<b>Figura 4.</b> Mercado modelo de San Miguel .....	112
<b>Figura 5.</b> “El Comercio” noticias de San miguel.....	16
<b>Figura 6.</b> Evolución del uso del suelo .....	26
<b>Figura 7.</b> Estructura económica inicial .....	30
<b>Figura 8.</b> Estructura económica en crecimiento.....	31
<b>Figura 9.</b> Fases de auge y descenso del PIB peruano .....	34
<b>Figura 10.</b> PIB per capita sud américa del 2000 – 2015 .....	37
<b>Figura 11.</b> El Círculo de rendimiento (expansión).....	41
<b>Figura 12.</b> Circulo de rendimiento (maduración) .....	43
<b>Figura 13.</b> Demanda efectiva de los hogares por adquirir un departamento Lima – 2016.....	65
<b>Figura 14.</b> Demanda de hogares por departamento según precio Lima 2014 – 2015.....	66
<b>Figura 15.</b> ¿Cómo ha sido construida su vivienda?.....	67
<b>Figura 16.</b> Precio promedio de vivienda (10 distritos de Lima metropolitana) 2007-2015 ..	772
<b>Figura 17.</b> Fuentes del dinero (intereses nominales anuales).....	74
<b>Figura 18.</b> Financiación hipotecaria con bonos.....	76
<b>Figura 19.</b> Generación de “dinero” por préstamos interbancarios.....	78
<b>Figura 20.</b> Esquema de negocios del vendedor de viviendas nuevas.....	92
<b>Figura 21.</b> Organigrama del vendedor de viviendas nuevas.....	10102
<b>Figura 22.</b> Proceso de atención al cliente.....	103

<b>Figura 23.</b> Proceso de construcción .....	106
<b>Figura 24.</b> Oferta de viviendas en Lima -2016.....	113
<b>Figura 25.</b> Ofertas de viviendas en San Miguel - 2016.....	114
<b>Figura 26.</b> Oferta de Viviendas en Lima, según precio 2014 - 2015 .....	115
<b>Figura 27.</b> Venta de viviendas nuevas en Lima (26 distritos) 2008-2014.....	129

### TABLAS

Tabla 1 Niveles socioeconómicos del distrito de San Miguel.....	13
Tabla 2 Fase de crecimiento de una economía.....	32
Tabla 3 Productividad total de factores en América Latina.....	39
Tabla 4 Ciclo de vida de una empresa con el “círculo de rendimiento”.....	42
Tabla 5 Unidades, categorías y sub categorías.....	52
Tabla 6 Recolección de datos por enfoque, instrumento y unidades.....	56
Tabla 7 Revalorización y explotación del inmueble.....	70
Tabla 8 Fases del ciclo de vida de una empresa.....	71
Tabla 9 Ofertas de viviendas en prensa.....	104
Tabla 10 Empresas inmobiliarias con razón social en San Miguel.....	105
Tabla 11 Rentabilidad de la venta de 3,000m <sup>2</sup> de viviendas.....	108
Tabla 12 Rentabilidad de la venta de 1,000 m <sup>2</sup> de viviendas, con costos normalizados.....	109
Tabla 13 Rentabilidad de la venta de 1,000 m <sup>2</sup> de viviendas, con costos ajustados.....	109
Tabla 14 Precio de venta en US\$ por m <sup>2</sup> , por distrito en Lima 2015.....	112
Tabla 15 Precio de venta en US\$ por m <sup>2</sup> , por distrito en Lima 2016 – 2017.....	112
Tabla 16 Rentabilidad de la venta de viviendas en San Miguel.....	122
Tabla 17 Estado de situación financiera de Inmobiliaria Colonial.....	124
Tabla 18 Estado de situación financiera de Inversiones Centenario en Lima – Perú.....	124

**APÉNDICES**

Apéndice 1 Bonos .....	14142
Apéndice 2 Cuadro de ratios de asequibilidad global.....	143
Apéndice 3 Crédito hipotecario de mercado libre .....	144
Apéndice 4 Crédito hipotecario subvencionado.....	147; <b>Error! Marcador no definido.</b>
Apéndice 5 Entrevistas.....	152
Apéndice 6 Aplicaciones de ciclos para compradores y vendedores.....	163
Matriz de consistencia.....	164



## Resumen

El problema general es: ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?, el objetivo general es evaluar dichos impactos socioeconómicos e identificar aspectos relevantes. La investigación es con enfoque cualitativo, de tipo descriptiva, los métodos de investigación son: estudio documental, fenomenológico e interpretativo, el diseño es no experimental, con análisis del texto libre y técnica de codificación. Los supuestos hipotéticos fueron cambiando durante la recolección de datos, finalizando en: “Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel”.

Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas en las empresas vendedoras, considerando los ciclos inmobiliarios, que están relacionados con los ciclos económicos del país, incrementando la rentabilidad de las empresas inmobiliarias y favoreciendo su continuidad. El margen de rentabilidad es del 34% del total vendido, es recomendable vender al inicio de la fase expansiva del país y cambiar a empresas de alquiler, reparación de viviendas o fondos inmobiliarios, en fase contractiva.

Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas en el comprador, considerando los ciclos inmobiliarios, que están relacionados con los ciclos económicos del país, generando un patrimonio inmobiliario libre de deudas, en un plazo de 5 a 10 años. El margen de rentabilidad es del 17.6% anual respecto al precio de compra, es recomendable comprar cuando el precio baja (fase contractiva: aproximadamente desde 2022) y vender cuando el precio sube (fase expansiva: aproximadamente desde 2032), en fase contractiva reducir el importe de la hipoteca y alquilar una parte de la vivienda o dar alojamiento turístico.

**Palabras claves:** comprador, empresa vendedora, fase expansiva, fase contractiva.

### Principales conclusiones

Años	Renta per cápita (ingresos promedio anual de la población económicamente activa)	Deuda externa (pública + privada, como porcentaje del PBI)	Fases del ciclo económico de Perú	Fases del ciclo de una empresa	Acción recomendada Para empresas vendedoras de viviendas	Acción recomendada para compradores de viviendas
2000 – 2011	\$ 1,996 - \$ 5,771	27.9%	Expansión  (iniciar todos los negocios)	Expansión Maduración	Reinversión Reducción de costos	Comprar con 80% de hipoteca
2012 – 2016	\$ 6,387 - \$ 6,045	39%		Cierre o Renovación	Repartir dividendos e innovar	Comprar con fondo mivivienda
2017 – 2022	\$ 6,762- \$ 10,000*	45%*	Contracción  (solo iniciar negocios de primera necesidad)	Expansión Maduración	Reinversión Reducción de costos	Vender, se triplicaría el precio.
2022 – 2032	\$ 10,00* - \$ 15,000*	50%* - 75%*		Cierre o Renovación	Repartir dividendos Iniciar otros tipos de negocios o innovar.	Comprar con 0% a 50% de hipoteca, los precios caerían a la mitad
2033 – 2047			Expansión			
2048 – 2063			Contracción			
2064 →	CAMBIO ESTRUCTURAL - NUEVO MODELO ECONÓMICO (final del modelo keynesianos y neoliberal)					

### Abstract

The general problem is: What are the socioeconomic impacts of the new housing market in the San Miguel district? The general objective is to evaluate these socioeconomic impacts and identify relevant aspects. The research is with a qualitative, descriptive approach, the research methods are: documentary, phenomenological and interpretative study, the design is non-experimental, with free text analysis and coding technique. The hypothetical assumptions were changing during the data collection, ending in: "The positive socioeconomic impacts of the new housing market in the district of San Miguel can be amplified".

The positive socioeconomic impacts of the new housing market in the selling companies can be amplified, considering the real estate cycles, which are related to the economic cycles of the country, increasing the profitability of the real estate companies and favoring their continuity. The profitability margin is 34% of the total sold, it is advisable to sell at the beginning of the expansive phase of the country and change to rental companies, housing repair or real estate funds, in contractive phase.

The positive socio-economic impacts of the new housing market can be amplified in the buyer, considering the real estate cycles, which are related to the country's economic cycles, generating a real estate free of debts, in a period of 5 to 10 years. The margin of profitability is 17.6% per annum compared to the purchase price, it is advisable to buy when the price falls (contractive phase: approximately from 2022) and sell when the price rises (expansive phase: approximately from 2032), in contractive phase reduce the amount of the mortgage and rent a part of the house or give tourist accommodation.

**Key words:** buyer, selling company, expansive phase, contractive phase.

### Main conclusions

Years	Rent per capita (average annual income of the economically active population)	External debt (public + private, as a percentage of GDP)	Phase of the economic cycle	Phase of cycle of a company	Recommended action For companies selling homes	Recommended action for home buyers
2000 – 2011	\$ 1,996 - \$ 5,771	27.9%	Expansion (start all business)	Expansion Maturation	Reinvestment Costs reduction	Buy with 80% mortgage
2012 – 2016	\$ 6,387 - \$ 6,045	39%		Closure or Renewal	Distribute dividends and innovate.	Buy with fund mivienda
2017 – 2022	\$ 6,762- \$ 10,000*	45%*	Contraction (only start businesses of first necessity)	Expansion Maturation	Reinvestment Costs reduction	Sell, the price would triple.
2022 – 2032	\$ 10,00* - \$ 15,000*	50%* - 75%*		Closure or Renewal	Distribute dividends Start other types of businesses or innovate.	Buy with 0% to 50% mortgage, prices would fall by half
2033 – 2047			Expansion			
2048 – 2063			Contracción			
2064	→ STRUCTURAL CHANGE - NEW ECONOMIC MODEL (end of the Keynesian and neoliberal model)					

## **Capítulo I: Planteamiento del problema**

### **1.1 Descripción de la realidad problemática**

Comprender el mercado de viviendas nuevas en el distrito de San Miguel, en la tipología de condominio, desde la perspectiva del comprador y de las empresas vendedoras. Entender el impacto socioeconómico del mercado de viviendas nuevas.

Invertir en viviendas, sea como comprador o como empresa vendedora es una buena idea, sin embargo desconocemos los criterios relevantes para que la decisión de la inversión sea exitosa, conociéndolos podremos reducir la probabilidad de pérdidas económicas, financieras y sociales e incrementar la riqueza económica de las familias y del país.

### **1.2 Definición del problema.**

La venta de viviendas nuevas satisface una necesidad básica cuyo derecho no está reconocido en la constitución, desde 1993, por lo cual atender esta necesidad queda a cargo de las empresas privadas, además las diferencias entre la zona urbana y la zona rural son importantes (BBVA Research, 2016), las empresas inmobiliarias construyen más en zona urbana y en provincias la construcción informal es lo habitual, las ciudades crecen desordenadamente, con servicios deficientes y estructuras que ponen en riesgo la integridad de sus habitantes

Las empresas vendedoras se sitúan en los núcleos urbanos consolidados, generan empleo y una larga lista de empresas auxiliares mientras el ciclo expansivo de ventas se mantenga, en el ciclo contractivo genera desempleo y reducción de empresas auxiliares, lo cual reduce aún más la compra de viviendas y se crea un ciclo descendente que genera pobreza a veces por más tiempo que la riqueza generada en el ciclo ascendente de las ventas de viviendas (Etxezarreta, 2013).

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

Como el mercado de viviendas nuevas, tiene mayor relevancia que otros productos en su impacto a nivel de empleo, necesidad habitacional, ordenamiento urbanístico y generación de riqueza, la presente investigación describirá el mercado de viviendas nuevas en su conjunto, para interpretar los datos recopilados y concluir aspectos concretos que puedan amplificar el impacto socioeconómico positivo para las empresas vendedoras de viviendas nuevas y para la sociedad en general.

El mercado inmobiliario representa un porcentaje importante del crecimiento de la economía, la misma que ha generado una mayor calidad de vida para la sociedad en general, creándose una clase media y reduciéndose los porcentajes de pobreza, las conclusiones de la evaluación del mercado de viviendas nuevas están orientadas a asegurar la continuidad del crecimiento social y económico (Peñaranda, 2016).

En todo mercado, hay 2 actores principales, el comprador y el vendedor, el comprador está principalmente caracterizado como persona física o persona natural y el vendedor como empresa vendedora de condominios, es decir una persona jurídica con ánimo de lucro. Este mercado no es perfecto, pero sería imposible que el Estado satisfaga directamente las necesidades de vivienda, por lo que solo vigila o regula los múltiples mercados de una economía.

La formulación del problema general se subdividirá en comprador y vendedor a efectos de la sistematización de las variables que en este caso se emplea categorías en lugar de variables, por el enfoque cualitativo y tipo descriptivo (Meza, 2012).

### **1.2.2 Problema de la investigación.**

a) Problema principal o general.- ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?

Comprendiendo los impactos socioeconómicos del mercado inmobiliario podremos seleccionar los más relevantes e interpretarlos para concluir un aporte a la reducción o eliminación de los impactos socioeconómicos negativos.

b) Problemas específicos.-

Actualmente las empresas vendedoras de viviendas nuevas han experimentado el enfriamiento del mercado inmobiliario y han recibido ayudas fiscales del estado peruano para paliar el descenso de ventas. La pérdida más evidente, es cuando no se vende la cantidad necesaria para cubrir gastos y costos, no se entregan las viviendas, se entregan fuera de plazo, o si hay financiación bancaria, el banco embarga el edificio a medio terminar.

Problema específico 1.- ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel?

Una de las primeras manifestaciones de pérdida para el comprador de viviendas nuevas, es la morosidad hipotecaria o embargo por no poder cumplir con la cuota mensual. Otra es cuando la vivienda baja su valor a un monto inferior a la compra.

Problema específico 2.- ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para los compradores, en el distrito de San Miguel?

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

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

“Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel”.

Ahora que el mercado de viviendas nuevas crece de forma más lenta e incluso se habla de un enfriamiento del sector, medir los impactos socioeconómicos positivos como la corrección del mercado y negativos puede ayudarnos a graduar dichos impactos en las empresas vendedoras y en los compradores.

#### **1.3.2 Objetivos específicos.**

El distrito de San Miguel, junto con otros distritos periféricos a Lima centro, fueron el destino preferido de los constructores de viviendas y de los compradores, en el primer caso porque son las zonas donde aún se podía conseguir terrenos para construir y en el segundo caso por el precio que estaba bastante más bajo que en los distritos céntricos tradicionales.

Objetivo específico 1.-

“Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel”.

Objetivo específico 2.-

“Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para los compradores, en el distrito de San Miguel”.



## **1.4 Justificación e importancia de la investigación**

El mercado inmobiliario es el primero en emerger en cuando se inicia el crecimiento económico de un país y generalmente se reduce cuando el crecimiento económico se ralentiza o se detiene. Entender su comportamiento evitará que las empresas vendedoras de viviendas tengan pérdidas sorpresivas por no tener un modelo de los ciclos del sector inmobiliario que está relacionado a nivel macro con la economía de un país y a nivel micro con las empresas vendedoras y los compradores (Quispe, 2005).

### **1.4.1 Justificación económica (comprar y vender).-**

La economía se favorece con el aumento de las transacciones de compra venta de inmuebles y estas dependen de que existan compradores con poder adquisitivo, entender los impactos socioeconómicos de la economía (Escobar, Huertas, & Mora, 2006) en el mercado de viviendas nuevas, respecto al comportamiento del comprador permitirá asegurar la continuidad del mercado inmobiliario y de las empresas vendedoras que generan muchos puestos de trabajo subcontratando constructoras, empresas auxiliares (movimiento de tierras, estructura, puertas ventanas, instalaciones, cubiertas, muebles, electrodomésticos para la vivienda, decoración), instituciones financieras (bancos, financieras).

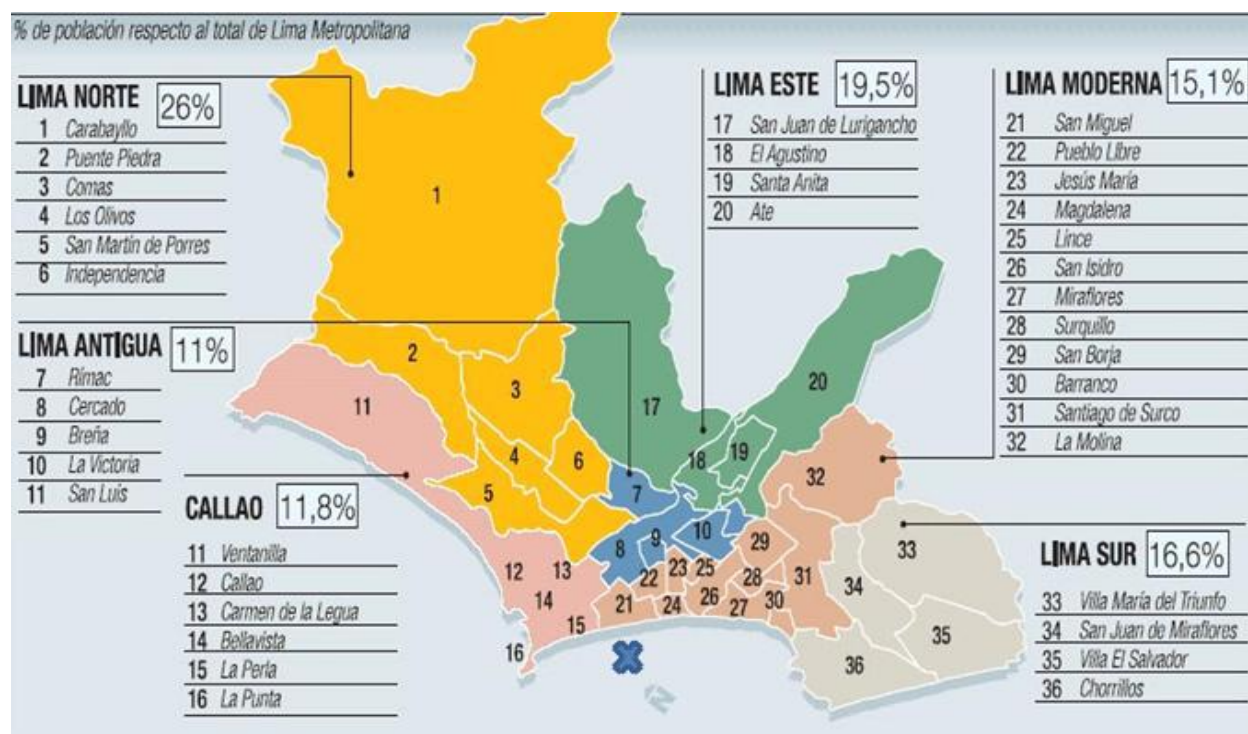
### **1.4.2 Justificación financiera (incrementar beneficios y reducir riesgos).-**

Las empresas vendedoras adquieren préstamos hipotecarios por un importe del 80% del costo de obra y cuando terminan las viviendas trasladan esta gran hipoteca a todos los nuevos propietarios. Entender el mercado inmobiliario reducirá la morosidad de las empresas vendedoras y de los compradores (BBVA Research, 2016).

## 1.5 Limitaciones de la investigación

### 1.5.1 Delimitación espacial.

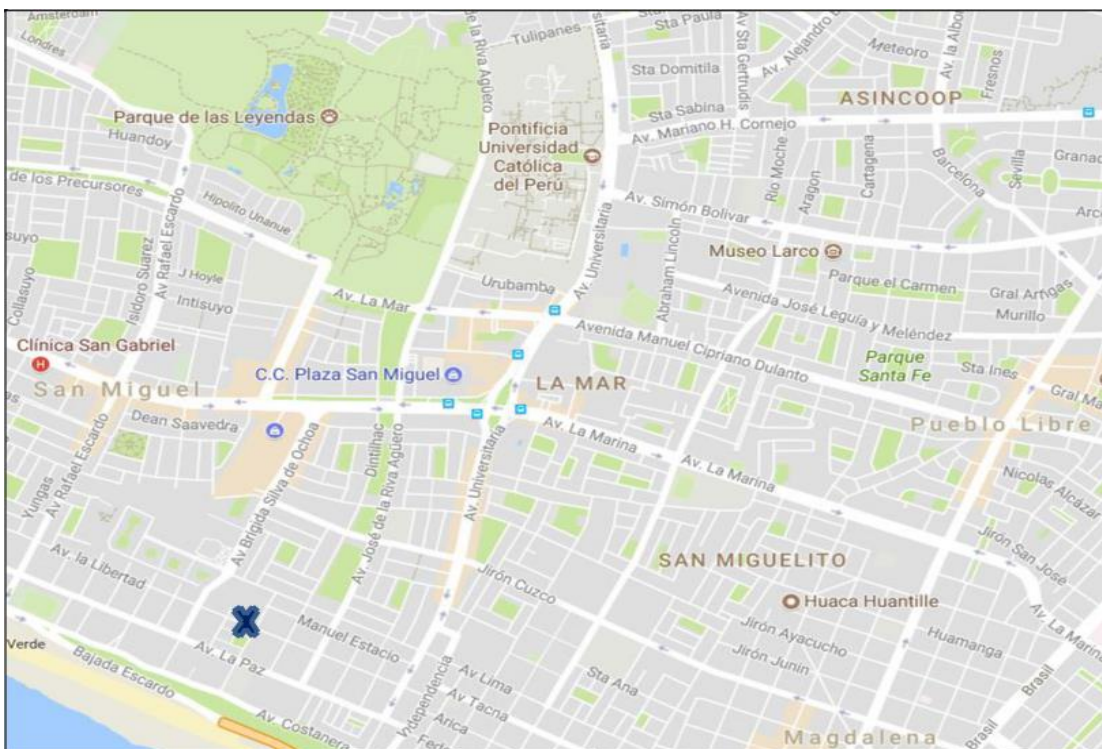
El mercado modelo del distrito de San Miguel, sito en Av. La Paz cuadra 7, es un buen laboratorio para medir el comportamiento de la clase media emergente, sector socio económico B y C (80.4% de la población de San Miguel según (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, 2016), siendo el nivel socioeconómico C, el que presenta déficit de vivienda (Delgado, 2014), es un distrito bien heterogéneo y el mercado de San Miguel es una de las zonas más antiguas del distrito.



Distrito de San Miguel, enmarcado en Lima moderna, signado con el número 21. 

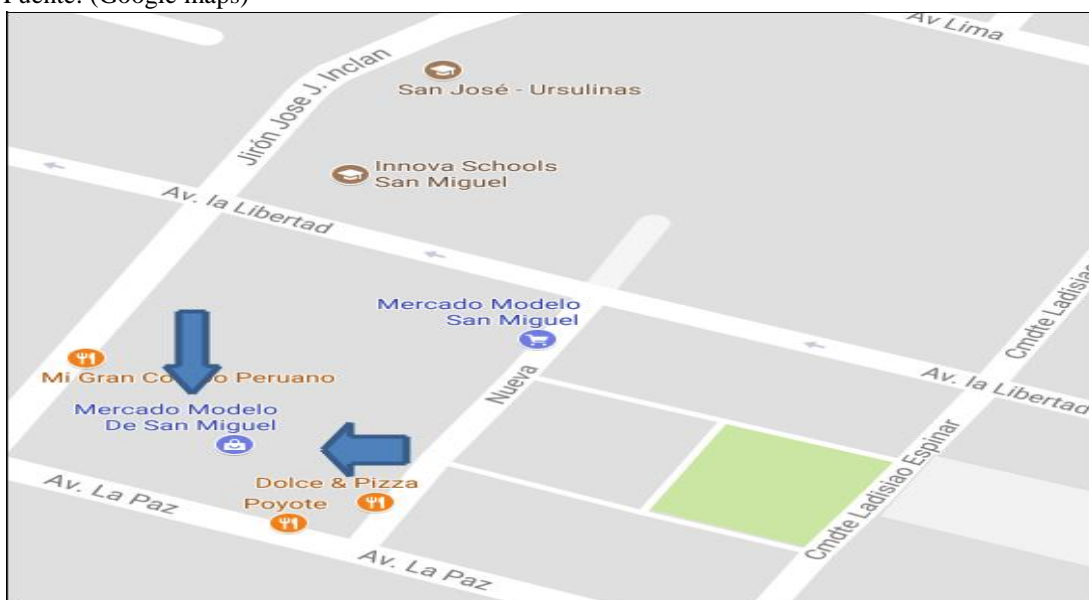
**Figura 1.** Distritos de Lima y Callao

Fuente: (Cabrera, 2011)



Mercado de San Miguel

**Figura 2.** Zona de estudio en el distrito de San Miguel  
Fuente: (Google maps)



La zona del mercado de San Miguel

**Figura 3.** Mercado modelo en zona de estudio  
Fuente: (Google maps)



**Figura 4.** Mercado modelo de San Miguel  
Fuente: (Google maps)

La muestra es la oferta de viviendas nuevas alrededor del mercado modelo de San Miguel entre avenida Libertad y avenida La Paz.

Siendo una zona que reúne viviendas de distintas tipologías con antigüedad de 50 años y edificios modernos, este contraste se aprecia principalmente en la zona de la costanera.

### 1.5.2 Delimitación social.

*Tabla 1 Niveles socioeconómicos del distrito de San Miguel*

NIVELES SOCIO ECONÓMICOS						
Zona	Total	NS A	NS B	NS C	NS D	NS E
San Miguel	100 %	13.6 %	58 %	22.4 %	5.2 %	0.7 %
DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS MAS RELEVANTES						
	Total	Educación	Transporte	Vivienda	Salud	Alimentos
NS B	82%	15%	14%	15%	7%	31%
	INGRESO	GASTO	AHORRO	14.1% vive en casa alquilada		
	PROMEDIO	PROMEDIO	PROMEDIO	67.8% vive en casa totalmente pagada		
	FAMILIAR	FAMILIAR	FAMILIAR	3% vive en casa pagándola a plazos		
	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	13.2% vive en casa cedida		
NS AB	S/. 6,374	S/. 4,643	S/. 1,731	1% vive en casa por invasión		

Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, 2016)

#### Compradores:

En el distrito de San Miguel, según la tabla N° 1, un 58% de las familias corresponde al nivel socio económico B, este nivel socioeconómico gasta el 31% de sus ingresos en alimentación y el 15% en vivienda, siendo los dos rubros con el porcentaje de gasto más importante de los aproximadamente S/. 6,374 de ingreso mensual del nivel socioeconómico AB.

Se puede deducir que S/. 900 / mes se dedica al gasto de la vivienda, lo cual equivale a una cuota de una hipoteca de S/. 100,000 soles a 20 años, aunque este colectivo no es más que el 3% del total de familias, un 67.8% vive en casa totalmente pagada, solo un 14% vive en casa alquilada (LLontop. 2017).

La compra de una vivienda genera un patrimonio, cuyo valor del terreno siempre se revalúa, constituyendo el bien principal de la riqueza de un hogar y por ende de la sociedad.

La clase media emergente, compra una vivienda para residir, no para lucrar o especular. Según la ficha de seguridad ciudadana del distrito de San Miguel, la población es de 135,000 habitantes en 10 Km<sup>2</sup>, con afluencia de servicios públicos y un ratio de delincuencia bajo.

Actualmente es una zona de clase media, con cotización al alza, por la falta de terrenos para construir en Lima capital y por el ascenso de la clase de rentas intermedias.

#### Empresas vendedoras:

Las empresas del sector de la construcción registraron una caída de 5.25% en 2015 y de 2,46% en el 2016, creciendo un 2.2% en 2017, en los 3 segmentos: infraestructura, inmobiliarios y proveedores, según el 17 Informe Económico de la Construcción de la cámara peruana de la construcción y declaraciones de su Presidente Enrique Espinoza Becerra, el 17 de marzo de 2018.

De otro lado, están las empresas constructoras, que generan muchos puestos de empleo directo y otros tantos indirectos con las empresas auxiliares del sector. También están las empresas promotoras que inician el proyecto, lo venden y subcontratan la obra

Las empresas que ofrecen viviendas en condominio en el distrito de San Miguel son empresas a nivel nacional, pero también locales, es muy variado el colectivo, aunque se puede apreciar que las empresas vendedoras son las mismas empresas constructoras, por lo cual asumen el costo de la obra con recursos propios, la presente investigación observará datos que van más allá de los números y analizará la estructura social de los vendedores.

El colectivo de empresas vendedoras se ha reducido paulatinamente en los últimos años (El Comercio, 2016), debido a la contracción general del sector y la progresiva escasez de terrenos para construir, algunas empresas han postergado el inicio de las obras, la presente investigación detallará más todos estos aspectos.

### **1.5.3 Delimitación temporal.**

El año estudiado es 2016, por dos motivos:

Es el año en el que se evidencia el enfriamiento de la venta de viviendas en Perú y en la capital en mayor medida, siendo el distrito de San Miguel el 12% del mercado de Lima capital.

Es el año en el que Estados Unidos de América y la Unión Europea, se están recuperando de la crisis del 2008, generando un nuevo escenario mundial económico y financiero.

Al ser una investigación de tipo descriptivo (circular) no busca representatividad con la muestra sino autenticidad para inducir una interpretación ya que se asume que la realidad no se rige exclusivamente por patrones (investigación tipo causal – enfoque cuantitativa lineal). Entonces limitarlo a un año permite describir con un detalle mayor el mercado de viviendas nuevas, que hacerlo en varios años. Lo que se pretende es profundidad en la descripción.

The screenshot shows a news article from 'El Comercio' with the title 'Sector inmobiliario: ¿dónde se venden más viviendas?'. The sub-headline reads: 'San Miguel, Jesús María, Magdalena y Surco son distritos atractivos. Si se impulsa el financiamiento, más distritos lo serán'. Below the text is a large photograph of a densely populated urban area. To the right of the main article is a 'SHOPPING' sidebar with three promotional offers from 'BOTILLERÍA 365':

Discount	Product	Original Price	Current Price
15% OFF	Whisky Sazerac fireball	Antes \$79.00	\$/59.90
20% OFF	Licor de Crema Baileys Espresso	Antes \$66.00	\$/52.90
29% OFF	Pisco Tres Generaciones Mollar	Antes \$75.00	\$/53.25

At the bottom of the article, the author is listed as 'Iván Álvarez Arredondo' with the date '25.04.2016 / 08:45 am'.

**Figura 5.** “El Comercio” noticias de San miguel

Fuente: (Álvarez Iván, 2016)

### 1.5.4 Delimitación conceptual.

Se estudia el mercado inmobiliario de viviendas nuevas, en la tipología de condominio, en el distrito de San Miguel a 2016, dicho mercado está compuesto por empresas vendedoras y compradores, las cuales funcionan en un entorno económico nacional.

Entender los impactos socioeconómicos negativos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel, es el objetivo del presente estudio.

Se asume que comprendiendo el mercado de viviendas nuevas se podrá mitigar los impactos socioeconómicos negativos en las empresas vendedoras y los compradores.



## Capítulo II: Marco teórico

### 2.1 Antecedentes del estudio

En todo el mundo, se han producido momentos de expansión de la demanda de viviendas nuevas y ha finalizado en un cese brusco de la venta de viviendas, que sirven de referente para mercados emergentes como el peruano, en ellos se pueden advertir ciclos y ratios que son específicos para el mercado de viviendas nuevas.

Se revisaron los mercados de viviendas de España, Portugal, México, Irlanda, Japón, Piura, Chiclayo, Arequipa, y finalmente el distrito de San Miguel.

#### **Antecedentes internacionales**

##### España

Se puede decir que ha experimentado varios ciclos económicos de bonanza y crisis, cuando el descubrimiento de América, las 55,000 toneladas de oro que se llevaron de Cerro Rico (la actual Bolivia) generó una hiperinflación que se transmitiría a toda Europa.

El exceso de monedas de oro hizo que la gente tuviera más dinero circulante, pero tenían los mismos bienes y servicios para comprar, el desenlace fue que pagaban más por los mismos productos.

En 2008 se experimentó la crisis internacional en España, cuyo auge inmobiliario empieza en 1998 y no cesa de crecer hasta el 2008. Este ciclo de 10 años de expansión continua fue analizado en 2008 y (García, 2008) expresaban:

“Es muy improbable que la demografía potencial pueda explicar la evolución de la oferta y los precios sin la colaboración decisiva de las expectativas de revalorización de la vivienda tanto por el lado de la oferta como por parte de la demanda” (p. 78)

En 2008 se llegó a tener un stock de venta de 800,000 viviendas nuevas, cuando en España se generaban, en ese entonces, aproximadamente 300,000 - 400,000 nuevas familias.

Sin embargo desde antes de 2008, se dieron pistas de la desproporción: había aparecido en 640 artículos de cinco periódicos (El País, Cinco Días, El Mundo, ABC y La Vanguardia) en el año 2003 frente a solo 141 veces en 2002 y 21 en 2001”. (García,s.f.)

El mercado español presenta algunas similitudes con el mercado peruano, en el sentido que tienen un gran sentido de la propiedad inmobiliaria, ya que la media europea no tiende tanto a la propiedad como al alquiler que ostenta beneficios fiscales y de acuerdo a las condiciones de cada individuo puede ser más conveniente que comprar una vivienda.

España se divide en Comunidades Autónomas, cada una con características peculiares, la Comunidad Autónoma cuyo estilo de vida y comportamientos se parecen más a Perú es la Comunidad Autónoma de Islas Canarias.

### Portugal

Se aplicaron políticas gubernamentales de incentivo de la compra de vivienda que finalmente beneficiaron a la clase media solvente y por otro lado se incentivó la construcción pero no tan vigorosamente.

Como se cita: “El plan titulado «Plan de ayuda a la Adquisición de Vivienda Propia y Permanente» (RAAHPP) data de 1976 y, a través de él, el Estado canalizó la demanda de ayuda financiera para estimular el mercado y facilitar el acceso a la vivienda a las familias de clase media y media alta” (Pereira & Pato, 2014).

El aumento de la población propietaria hasta niveles de 70% de la población, fue por medidas no gubernamentales, bajos tipos de interés, precios de mercado relativamente bajos (motivos económicos financieros).

“los países con estructuras socialdemócratas y corporatistas han generado un riesgo relativamente pequeño de impagos y ejecuciones hipotecarias, mientras que en los países liberales y los países del sur de Europa han generado un riesgo de impagos y desahucios relativamente alto” (Etxezarreta, Cano, Hoekstra, & Dol, 2013)

Se está fortaleciendo el papel de sociedades inversoras que gestionen las viviendas de alquiler que por tener rentas congeladas según ley, no representaban un atractivo para que ese mercado creciera, así como a las viviendas de hipotecas impagadas por la crisis del 2008, lo cual aleja a las políticas gubernamentales de un papel principal en la gestión del problema habitacional y le asigna un papel regulador apartado.

### México

“La evidencia empírica demuestra que el mercado de bienes raíces tiene un comportamiento cíclico”.

Cambios en los precios de estos activos pueden tener repercusiones para la economía en su conjunto siendo el sistema financiero uno de los canales de mayor importancia.

La literatura que analiza el problema del crédito hipotecario señala que el factor determinante de la decisión de moratoria es el valor de la vivienda neto del monto de la hipoteca, o sea el capital neto en vivienda.

El presente trabajo sustenta esta hipótesis para el caso de México al analizar la relación entre la razón de crédito a valor de la vivienda (variable representativa del capital neto en vivienda) y la cartera hipotecaria vencida.

Es probable que gran parte de la expansión crediticia en México se dio cuando la probabilidad de suspensión de pagos era relativamente alta y que el problema hipotecario se gestó con antelación a la crisis de 1994” (Guerra de Luna , 1997).

(Guerra de Luna, 1997) en su investigación se centra en las causas por las que los préstamos hipotecarios se incumplen y los ciclos de series financieros y económicos, parten de la convicción que existen ciclos inmobiliarios y como se entrelazan con los financieros.

Después de analizar diferentes cifras y ratios concluye: “El país en su conjunto no cuenta con instituciones que puedan cubrir el riesgo sistémico que implica una baja sustancial en el precio de los bienes raíces, los cuales representan una tercera parte de nuestra riqueza.

La construcción y análisis de indicadores de los precios de casas es el primer paso para la conformación de un mercado de futuros de precios de bienes raíces.”

### Irlanda

Esta república independizada del Reino Unido en 1922, con algo más de 4'000,000 de habitantes constituyo el “milagro irlandés” por su crecimiento económico, sin embargo Irlanda paso de “Tigre celta” a conformar el grupo de países llamado “*pigs*” (Portugal, Irlanda, Grecia y España) que se caracterizaban por sus economías lastradas

La llamada Europa de las dos velocidades, donde los “*pigs*” eran los países que estaban a la cola de la locomotora alemana.

Irlanda en su momento de declive llega a ostentar una deuda que superaba los 100,000 millones de euros (algo más de la mitad del PBI peruano a 2016), que constituiría el rescate de las instituciones europeas.

La literatura encontrada (Gil, 2011) habla de que dos fueron los factores que explican el magnífico crecimiento de Irlanda:

La política impositiva.- Favorecía a la instalación de inversores, con ventajas fiscales.

La Ley laboral.- Mantenía precios de mano de obra relativamente bajos en comparación con otros países de la Unión Europea.

Este crecimiento (Gil, 2011) se mantiene por 30 años, el fin de este ciclo vendría por:

Tasas de interés excesivamente bajas, al estar integrado en la unión europea, aplicaría el Euribor, pero en ese momento las economías europeas no estaban tan vigorosas como Irlanda, a Irlanda le hubiera convenido tasas de interés que contengan el consumo, no que lo impulsen, como si lo requería el resto de Europa.

Ventaja competitiva de mercado laboral flexible, cualificado y ventajas fiscales, se desvanece por que Polonia, Estonia (nuevos miembros de la Unión Europea) copian a Irlanda ofreciendo ventajas mayores. (El gigante DELL se instala en Polonia en lugar de Irlanda).

Curiosamente las medidas fiscales que fueron las que provocaron la llegada de los inversores es ahora en ciclo de crisis, un problema para la búsqueda de la solución, la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional optan por subir los impuestos a las corporaciones, en tanto las autoridades irlandesas indican que esa es la única fuente de ingresos de las menguadas arcas irlandesas y al subirlos ya no ingresará inversión. (Gil, 2011)

Sin embargo en la búsqueda de más respuestas encontramos que no es precisamente la política fiscal, el factor relevante, las “burbujas inmobiliarias” tienen un proceso simple y muy homogéneo en todo el mundo, mercado inmobiliario casi inexistente, ingreso de inversión extranjera que construye viviendas generando un mercado inmobiliario con préstamos hipotecarios a tasas de interés bajas, crecimiento del precio y de las tasas de interés hasta que llega un punto en que los usuarios no pueden pagar el precio alcanzado y el ciclo creciente se frena gradualmente.

En definitiva, aunque el sistema fiscal irlandés se había fragilizado notablemente con anterioridad a 2007, ha sido la socialización de las pérdidas de los bancos (la asunción ilimitada e incondicionada por los contribuyentes de los malos créditos) lo que ha precipitado la crisis fiscal irlandesa y la ruina de la solvencia del Estado irlandés. (Vega , 2011)

Quizá la conclusión más importante es que resulta extremadamente arriesgado asumir sin límites la garantía del sector bancario. Los bolsillos de los Estados son profundos pero no infinitos. (Vega , 2011)

El hecho de trasladar el riesgo privado del exceso de crédito inmobiliario al riesgo público contuvo el problema de liquidez y la creación del banco “malo” (National Asset Management Agency: NAMA) que recibe todos los activos tóxicos de la banca irlandesa, resolvería el problema de solvencia. Pero lo significativo del caso irlandés es su volumen. En 2008, los activos de las diez primeras entidades financieras del país se situaban en 724.300 millones de euros, prácticamente cuadruplicando el PIB.

### Japón

Después de la segunda guerra mundial Japón queda deteriorado económica y financieramente, sin embargo en poco tiempo inician un crecimiento conocido como “el milagro japonés” sobre la base que los bancos mantenían unidos a grupos de empresas y les prestaban recursos a largo plazo, comprometiéndose más profundamente con esas empresas.

Cuando Japón inicia su expansión el tipo de cambio del yen contra el dólar les favorece, cambiando muchos yenes por 1 dólar, son competitivos para exportar, esta ventaja cambiaria cesa con Breton Woods, que debido al cambio de fuerzas en el mundo, abandona el tipo de cambio fijo y deja flotar al dólar, el yen se aprecia y las exportaciones japonesas se vuelven caras.

La guerra comercial norteamericana encarece los préstamos bancarios en Japón, préstamos que eran avalados con tierras, de tal forma que se encarece el valor de la tierra. Los tipos de interés bajaron del 5% al 2.5% para estimular el crecimiento interno, ya que el externo (las exportaciones) estaba amenazado.

La liberalización provocó dos burbujas clásicas. El préstamo empujó al alza los precios de la tierra y las acciones. Desde 1985 a 1990 los precios de la tierra se dispararon. Al final de este período la tierra debajo del palacio del emperador "valía" más que toda California. La tierra en Japón valía más que toda la tierra del resto del mundo junta. Unos precios inmobiliarios por las nubes no son bueno para los negocios (Brooks, 2011).

### **Antecedentes nacionales**

#### Piura

Tesis para optar el grado de magister en la Universidad de Piura “Limitado acceso a la vivienda en el Perú: Caso Piura” por Rodolfo Santa María a 31 de agosto de 2016

La investigación pretendía identificar los factores limitantes para el acceso a la vivienda en la ciudad de Piura, usando la información del INE (Instituto Nacional de Estadística), del MVCS (Ministerio de vivienda, construcción y saneamiento) y del FMV (Fondo mi vivienda) principalmente. Se estima que en todo el Perú hay una demanda de 220,000 viviendas y que en Piura son de 3,000 viviendas a la fecha del estudio.

Las conclusiones más relevantes son:

- No existe una cultura del Ahorro en la población, por lo que existen requerimientos, tanto desde la perspectiva de las IFI, los desarrolladores y el mismo Estado por cambiar esta realidad.

- Gran número de los problemas identificados se deben a percepciones de riesgo y/o desconocimiento del comportamiento del mercado como de los prospectos de clientes.

### Chiclayo

Tesis para optar al título de licenciado en administración de empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo “Comportamiento del consumidor de viviendas en el mercado inmobiliario en la ciudad de Chiclayo, una visión etnográfica” por Cristina Elizabeth Ortiz Cortegana y María Teresa Samamé Boucher en el 2015

Se trata de comprender el comportamiento del consumidor con entrevistas réflex y observación participante, con muestreo no probabilístico por conveniencia, se clasificó a tres tipos de familia, de acuerdo a su percepción del valor e ingresos económicos.

Las familias tipo F1 buscan maximizar su valor, con los recursos que ellos cuentan, orientándose a mejorar la calidad de sus hijos.

Las familias tipo F2 buscan sobre todo vivir sólo con su familia (independiente) debido a que tienen una solvencia económica estable

Las familias tipo F3 se enfocan en mantener su estatus, con mayores comodidades de acuerdo a su estilo de vida.

### Arequipa

La tesis de la escuela de posgrado “¿Existe burbuja inmobiliaria en Arequipa?” de la UPC Por: Breno Gamio Chirinos, Jessika Márquez Oppe, John Mesias Romero y Sheila Castañeda Layseca1 en el 2011

Esta trabajo analiza el concepto de burbuja inmobiliaria y determina a través de cada una de las fases de este proceso si el incremento de precios de los terrenos, departamentos y casas en Arequipa conlleva o no a definir si este boom se enmarca en esta percepción.



En base a las características económicas de la ciudad de Arequipa y a las fases de una Burbuja inmobiliaria se concluye que no existe ese problema financiero en dicha ciudad. dado que la actividad financiera en el Perú tiene varios filtros para los demandantes de crédito hipotecario como para las empresas constructoras por un lado, y por el otro el crecimiento económico de esta ciudad es diversificada debido que no solo depende del sector construcción, sino de otras actividades económicas como la minería, turismo y del comercio, esta última actualmente mayor impulsada por la carretera Interoceánica.

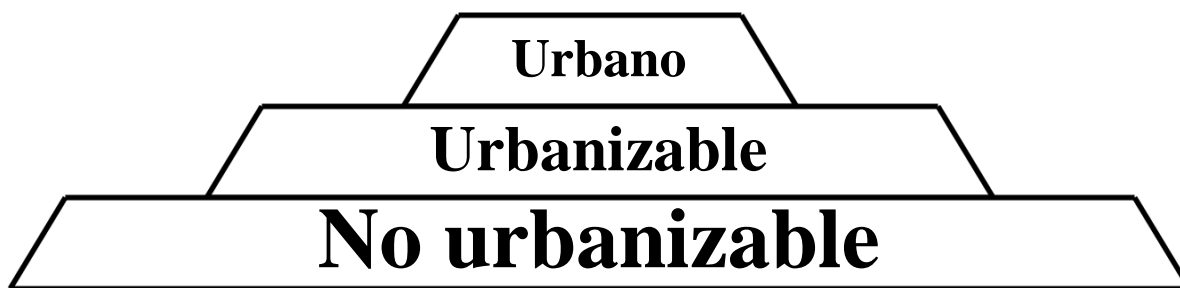
#### Distrito de San Miguel – Lima / Perú

El distrito de San Miguel tiene una población de aproximadamente 130,000 personas, las zonas aledañas a la avenida la marina constituyen la parte que comercialmente es más visible y desarrollada, contando con centros comerciales de reciente creación y zonas urbanas como Pando que tienen 10 a 15 años de antigüedad o la zona de la antigua “Feria del Hogar” donde se han desarrollado condominios en tipología de departamentos, con familias jóvenes.

En tanto la zona más cercana a la avenida de la costanera, tiene una antigüedad aproximada de 50 años, presenta una tipología de viviendas unifamiliares predominante sobre los condominios y la población es de mayor edad.

La municipalidad de lima y el proyecto Costa Verde, durante la gestión de Susana Villarán, reconvirtió la zona de la avenida costanera, con el acceso a la playa, 5,300 m<sup>2</sup> de áreas verdes, pero la zona de la avenida La Paz solo tuvo mejoras individuales de los propios propietarios y de los edificios de condominios nuevos que se construyeron.

En el distrito de San Miguel, se han ido reduciendo los talleres e industrias desde el año 2000 hasta la fecha y el uso residencial urbano se impone. Este ciclo de evolución de rústico a urbano se ha visto en varias zonas de Lima, como la Avenida Colonial, Avenida Argentina, Lurín.



*Figura 6. Evolución del uso del suelo*  
Fuente: Elaboración propia

Con estas mejoras, se inició la expansión de la venta de viviendas nuevas, debido a la escasez del suelo urbano con servicios generales, el incremento demográfico y la expansión económica y de empleo del año 2,000, el distrito de San Miguel fue uno de los más deseados en esa expansión inmobiliaria.

Según proyecto de ley 1797/ 2017 – CR propuesto por la congresista Marisa Glave Remy sobre la ley de uso y gestión del suelo urbano, en su capítulo II “Ordenamiento territorial y planificación urbana” según su artículo N° 10 Clasificación del suelo, existen:

Suelo urbano.- Está constituido por áreas ocupadas con asignación de usos de actividades con dotación de servicios o instalaciones urbanas; así como, por áreas ocupadas dentro del perímetro urbano con un proceso de urbanización incompleto.

Suelo urbanizable.- Está constituido por el territorio declarado apto para la expansión urbana. Pueden establecerse como tales, reservas de uso urbano futuro, que no pueden ser habilitadas hasta el momento en que la municipalidad provincial lo disponga.

Suelo no urbanizable.- Está constituido por las áreas no aptas para urbanizar, de protección paisajística, espacios de interés geológico, de valor agrícola, de interés ecológico, de reserva natural o área protegida, de yacimientos arqueológicos o paleontológicos. Que alberga recursos hídricos, como cabeceras de cuenca, lagos y ríos. En el cual se ejercen actividades agrícolas, ganaderas, forestales y actividades análogas.

No se permite la ocupación no autorizada en suelo no urbanizable. El funcionario o servidor público que otorgue algún tipo de derecho o promueva la ocupación del suelo no urbanizable será sancionado plenamente conforme a lo dispuesto en el artículo 376 – B del Código Penal y afines, siendo nulo de pleno derecho el título otorgado.

## **2.2 Bases teóricas**

Se han construido dos bases teóricas, una referente a los compradores y la otra referida a los vendedores.

Para los compradores tenemos el constructo “péndulo del crecimiento” que básicamente concluye en que las personas compran en mayor proporción en la fase expansiva de una economía y está se identifica si el porcentaje de deuda pública se acerca o supera el 100% del PBI (La deuda pública de USA y Europa supera el 100% del PBI) y si la renta per cápita se acerca a la renta per cápita de USA y la Unión Europea (\$ 30,000).

La base teórica: “péndulo del crecimiento” es la fórmula de la teoría cuantitativa del dinero, el comprador incrementará sus compras de viviendas nuevas con mayor o menor intensidad dependiendo en qué fase se encuentra la economía.

Para los vendedores tenemos el constructo “circulo de rendimiento” que asume que una empresa invertirá en tanto se encuentre en fase expansiva, esta se identifica porque cada año aumentan las ventas y las ganancias son reinvertidas para poder vender más.

La base del “circulo de rendimiento” es la contabilidad y las finanzas tradicionales fijando la relación entre ambas e identificando formas prácticas de aplicación empresarial, en este caso las empresas vendedoras de viviendas nuevas tendrían el comportamiento que se cita en el “círculo de rendimiento”.

La inversión estaría condicionada por factores externos - macro, como el “péndulo del crecimiento” y por factores internos- micro, como el “circulo de rendimiento”. A continuación detallamos ambas bases teóricas.

### **“Péndulo del crecimiento”:**

Fases de la generación de riqueza en un país

Por los antecedentes revisados en el mercado de viviendas se manifiestan ciclos inmobiliarios de aumentos y reducciones de precios graduales, que cuando alcanzan un punto crítico saturan el nivel de precios y se genera la “burbuja inmobiliaria” deteniéndose bruscamente.

Dentro de los ascensos y descensos de los precios, la tendencia suele ser alcista hasta que se frena por que el mercado no está dispuesto a pagar infinitamente el ascenso de precios, si este freno sucede bruscamente traerá consecuencias recesivas a toda la economía, si sucede de forma gradual se podrán acomodar los sectores productivos minimizando el impacto.

Revisaremos la teoría cuantitativa del dinero que parte de una identidad según la cual el valor de las transacciones que se realizan en una economía ha de ser igual a la cantidad de dinero existente en esa economía por el número de veces que el dinero cambia de mano.

### Teoría Cuantitativa del Dinero

Se le atribuye a Jean Bodin (1568), sin embargo se puede encontrar en los trabajos de Martín Azpilcueta (1556) de la Escuela de Salamanca. David Hume la formulo con claridad en su crítica al mercantilismo, al subrayar que la acumulación de metales preciosos, de acuerdo a las propuestas mercantilistas, generaría un aumento de precios.

Una teoría criticada por John Maynard Keynes (originariamente defensor de la misma), interpretada por Marshall y Pigou, Fisher y Milton Friedman, siguió siendo parte fundamental de las investigaciones de Milton Friedman y la escuela de Chicago.

A continuación presentamos la teoría cuantitativa del dinero:

$$P \times Q = M \times V$$

Donde:

P.- Nivel de precios.

Q.- Nivel de producción.

M.- Cantidad de dinero.

V.- Número de veces que el dinero cambia de manos, es la velocidad de circulación del dinero.

### **Interpretación Financiera**

Se basa en la experiencia del investigador, de 13 años en el sector y de haberla modelado cuatro años en las aulas con los alumnos de la Universidad Peruana de Las Américas y la Universidad Científica del Sur.

La primera parte de la expresión matemática (izquierda) la asociaremos al sector real (economía), representando a las transacciones de cosas (bienes y servicios) que es lo que crea crecimiento económico.

La segunda parte de la expresión matemática (derecha) la asociaremos al sector financiero, representando los medios de pago y su velocidad de uso, que permiten mantener las transacciones económicas. Cualquier variación del sector financiero debe responder a una variación del sector económico, uno es un espejo del otro. De acuerdo a las experiencias en Perú y en España, donde ambos países remontaron de economías reducidas a economías emergentes, se podría decir lo siguiente:

$$P \times Q = M \times V$$

**Figura 7.** *Estructura económica Inicial*

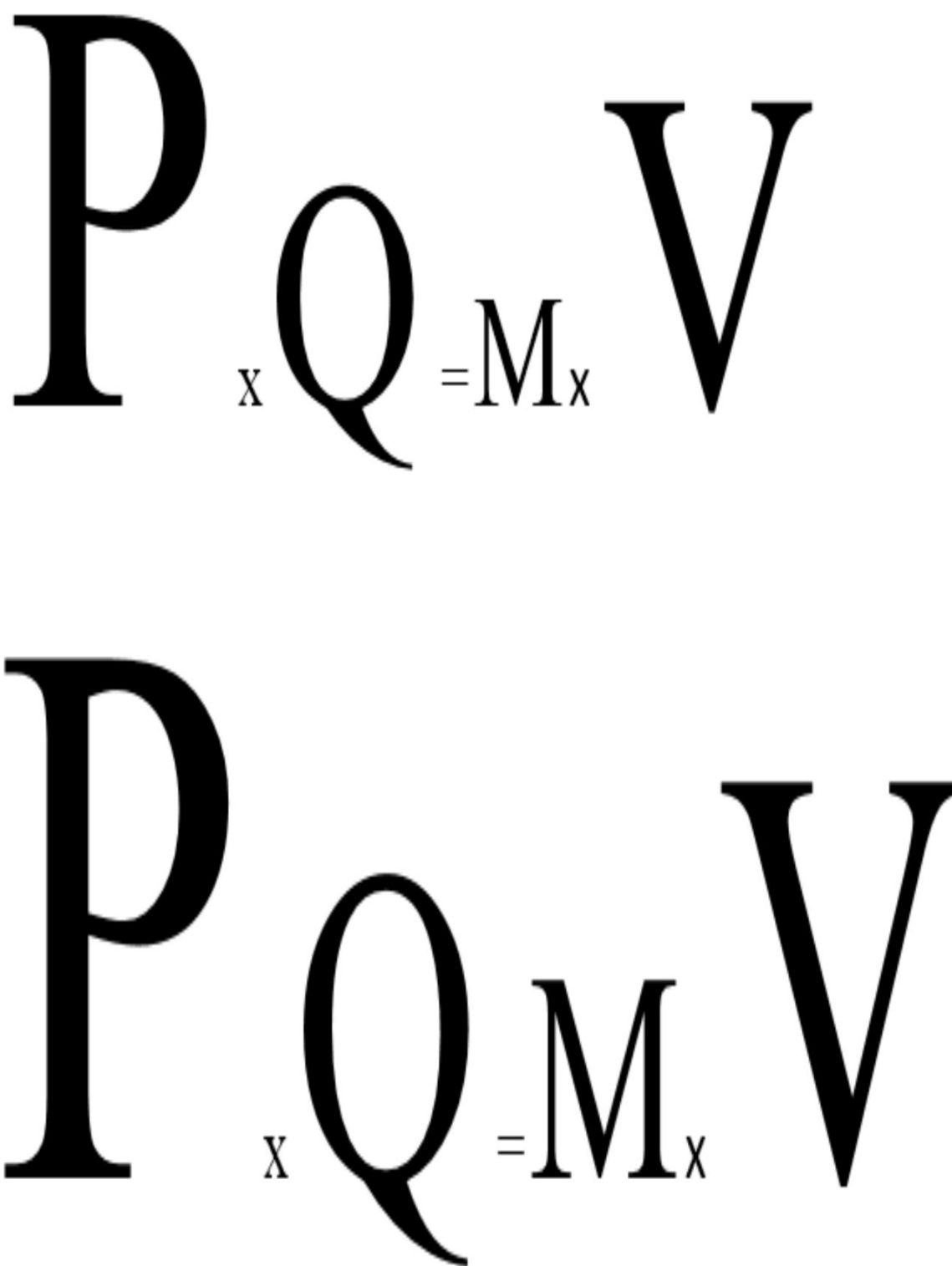
Fuente: Elaboración propia

Un país con poco movimiento económico (transacciones limitadas) habrá poco Q, es decir pocos bienes y servicios que ofrecer, ya que no hay demanda que lo justifique, justamente por esta razón el costo de la mano de obra será reducido.

En el caso Español, después del cambio de régimen de la dictadura franquista a la democracia monárquica, España tenía una mano de obra barata respecto a sus pares europeos. Francia y Alemania donde sus economías ya habían alcanzado niveles importantes de transacciones y los precios crecían muy poco de modo que invierten en España buscando mayor recorrido y margen de rentabilidad, favoreciendo al crecimiento de la economía.

Es fundamental el bajo costo de la mano de obra y un mercado por crear.

En todos los casos revisados en los antecedentes se ha producido el mismo fenómeno, partiendo de costos de mano de obra reducida respecto a los países inversores, Irlanda recibió inversión de Inglaterra, México de USA, Portugal de España.



**Figura 8.** Estructura económica en crecimiento  
Fuente: Elaboración propia

La mano de obra barata se convierte en clase media asalariada y a medida que Q empieza a crecer se demanda más M, que el Banco Central de cada país, atiende al estar justificado por el aumento de transacciones, seguidamente P inicia su ascenso gradual (inflación sana).

El aumento racional y gradual de las variables para una economía con crecimiento

*Tabla N°2:*

*Tabla 2 Fase expansiva de una economía.*

Secuencia del crecimiento	Variable
Primero	Q = cantidad de bienes y servicios que se producen para ofrecer al mercado.
Segundo	M = Masa monetaria necesaria para atender la mayor transacción de bienes y servicios.
Tercero	P = Precio de los bienes y servicios antiguos y nuevos, debido a que la nueva masa asalariada en las empresas que producen los bienes y servicios, son consumidores e incrementan la demanda y en consecuencia el precio de forma sana, es decir gradual y proporcionalmente.
Cuarto	V = Finalmente la velocidad de gasto del efectivo (psicología conductual) aumenta muy lentamente, teniendo efectos más inmediatos en las nuevas generaciones.

Fuente: Elaboración propia



En el caso español el proceso de expansión dura desde 1978 hasta 1990 aproximadamente, poco a poco la renta per cápita se iguala a los países de la unión europea y las inversiones extranjeras que generaban Q se retiran progresivamente.

En esos 12 años de expansión, España invierte en infraestructuras para el turismo, lo que bautizaremos como: “Factor de Relevo” se gestionó durante una década, siendo actualmente España el segundo país receptor del turismo exterior del mundo y el primero en productividad turística (World Economic Forum, 2015) puntuando 14 conceptos entre 136 países.

Es decir España crece en una primera etapa por la inversión extranjera que genera una clase de rentas intermedias, posteriormente sigue creciendo por sus propios medios, el llamado “Factor de Relevo” que se fabrica durante la etapa de inversión extranjera.

En Perú la expansión se inicia del 2,000 hasta 2008, en los últimos 5 años con crecimientos menores, la crisis financiera internacional del 2008 nos afectó en el 2009, porque las inversiones extranjeras se contrajeron, sin embargo Perú como mercado emergente, mano de obra barata y estabilidad política era el destino natural de las inversiones de USA y Unión Europea que al reducir su demanda interna, buscan demanda externa.

Una aproximación a los ciclos económicos peruanos la realiza Luis bruno Seminario de Marzi, cuando analiza las cuentas nacionales del Perú entre 1,600 y 2012 y predice lo siguiente:

2012 – 2025 ciclo de expansión actual

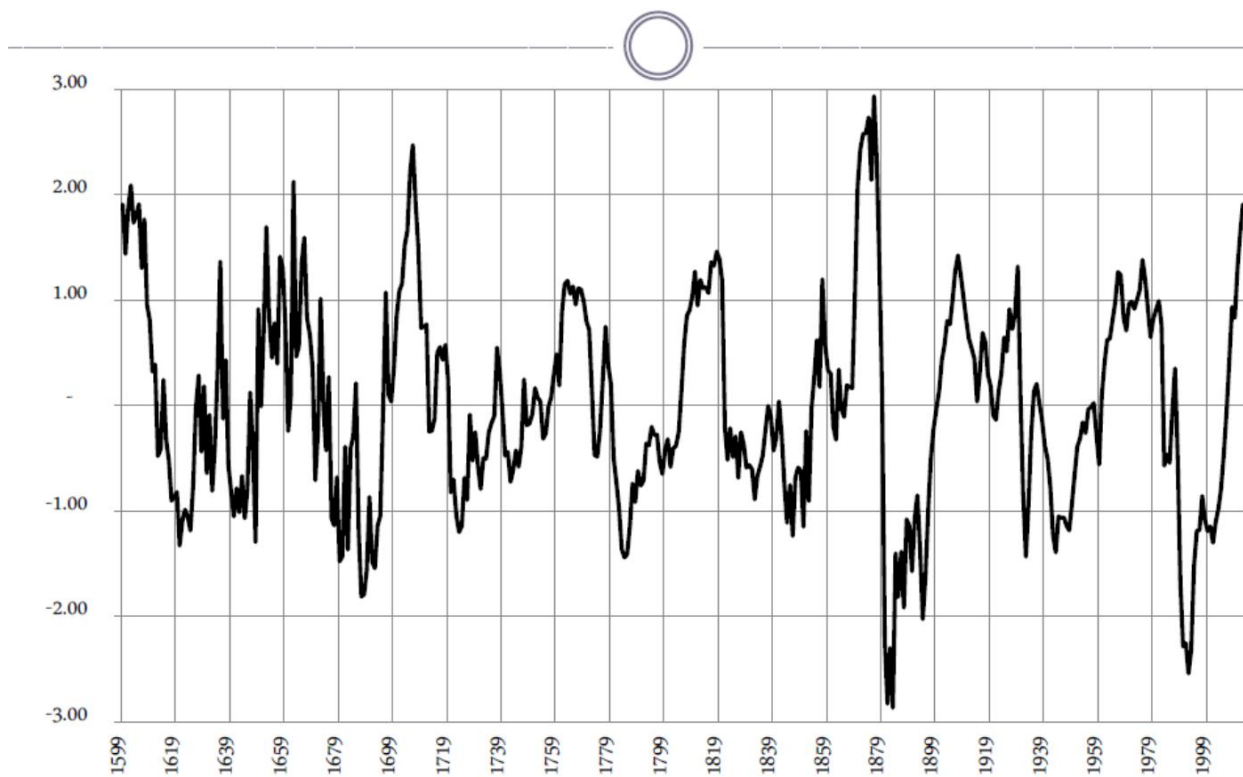
2025 – 2035 crisis de transición

2035 - nuevos ciclos de expansión

También menciona que la economía tiene crisis estructurales cada 50 años, en esto coincide con el economista Santiago Niño Becerra, que plantea que las crisis se dan por los cambios de modelos de crecimiento y que actualmente estamos al final del modelo neoliberal.

Etapa	Periodos			Duración			Crecimiento Promedio		
	Inicio	Recuperación	Fin	Depresión	Expansión	Total	Depresión	Expansión	Total
I	1607	1620	1652	13	32	45	-2.19	-0.21	-0.78
II	1652	1688	1706	36	18	54	-1.67	3.02	-0.10
III	1706	1712	1771	6	59	65	-5.39	1.29	0.68
IV	1771	1784	1810	13	26	39	0.06	1.07	0.73
V	1810	1834	1874	24	40	64	-1.00	3.63	1.89
VI	1874	1894	1929	20	35	55	-3.05	5.28	2.25
VII	1929	1932	1976	3	44	47	-8.17	4.80	3.97
VIII	1976	1992	2029	16	37	53	-0.04	4.21	2.93
<b>Promedio</b>				<b>16.38</b>	<b>36.29</b>	<b>52.71</b>	<b>-2.68</b>	<b>2.70</b>	<b>1.23</b>

### Los ciclos económicos del Perú, 1599-2012



**Figura 9.** Fases de auge y descenso del PIB Peruano

Fuente: Luis Bruno Seminario de Marzi (Las cuentas nacionales del Perú 1,600 – 2,100)

El crecimiento económico presenta ciclos, los cuales pretendemos explicar con la base teórica “péndulo del crecimiento”, el trabajo de Luis Bruno Seminario de Marzi también analiza estadísticamente la demografía peruana:

2015 – 2020	Fuerte disminución de la población en edad de trabajar por migración y descenso de la fecundidad.
2040	Las tasas de crecimiento demográfico se ubican entre 0.5% y 0%, muy semejantes a la de varios países de Europa, en la actualidad.
2057	Se alcanza la población estacionaria, estimada en 37´819,601. A partir de esta fecha la población empieza a disminuir.
2100	El Perú tendrá 30´448,000

Con todo lo revisado planteamos el “Péndulo del crecimiento” que presentaría:

**Primera etapa.-** Cuando la economía inicia crecimiento, este es vigoroso y de país de mano de obra barata, avanza hasta que la renta per cápita iguala a la de los países inversores

**Segunda etapa.-** Aquí los inversores abandonan el país y se debiera seguir creciendo por el “Factor de relevo”, es decir lo que trabajo el país en la época de “vacas gordas” (inversión extranjera) para seguir creciendo sin depender de inversión extranjera.

**Tercera etapa.-** Pueden haber altibajos y pueden alargarse estos ciclos de bonanza y decaimiento, aunque en general la tendencia es a crecer, aquí el público consumidor se convierte en un grupo de poder. Los precios seguirán subiendo hasta que el usuario siga comprando y bajarán cuando la masa organizada de usuarios rehúse comprar.

Cuando se ha pasado estas tres etapas entendemos que ya se ha saturado la economía y a no ser que haya cambios tecnológicos o de productos diferentes (Coca Cola después de 100 años, no es el refresco carbonatado negro de botella curva, lo que más vende en el mundo, sino que tiene una gran variedad de productos – desde agua hasta café en lata- adaptados a los gustos de cada país), el modelo tradicional de crecimiento ya no se puede mantener y ocurrirá un cambio de paradigma o modelo.

En todos los países con pocos bienes y servicios, el crecimiento económico se ha generado por la inversión en las fuentes de materia prima que ostente el país en cuestión y en sectores básicos: vivienda, alimentación y educación, donde la mano de obra necesaria para el funcionamiento de estas nuevas empresas, genera una clase de rentas intermedias.

Esta nueva clase social de rentas intermedias demandará los nuevos bienes y servicios, entre ellos la vivienda nueva, que es el mercado que pretendemos describir a partir de un distrito de la capital de Lima - Perú.

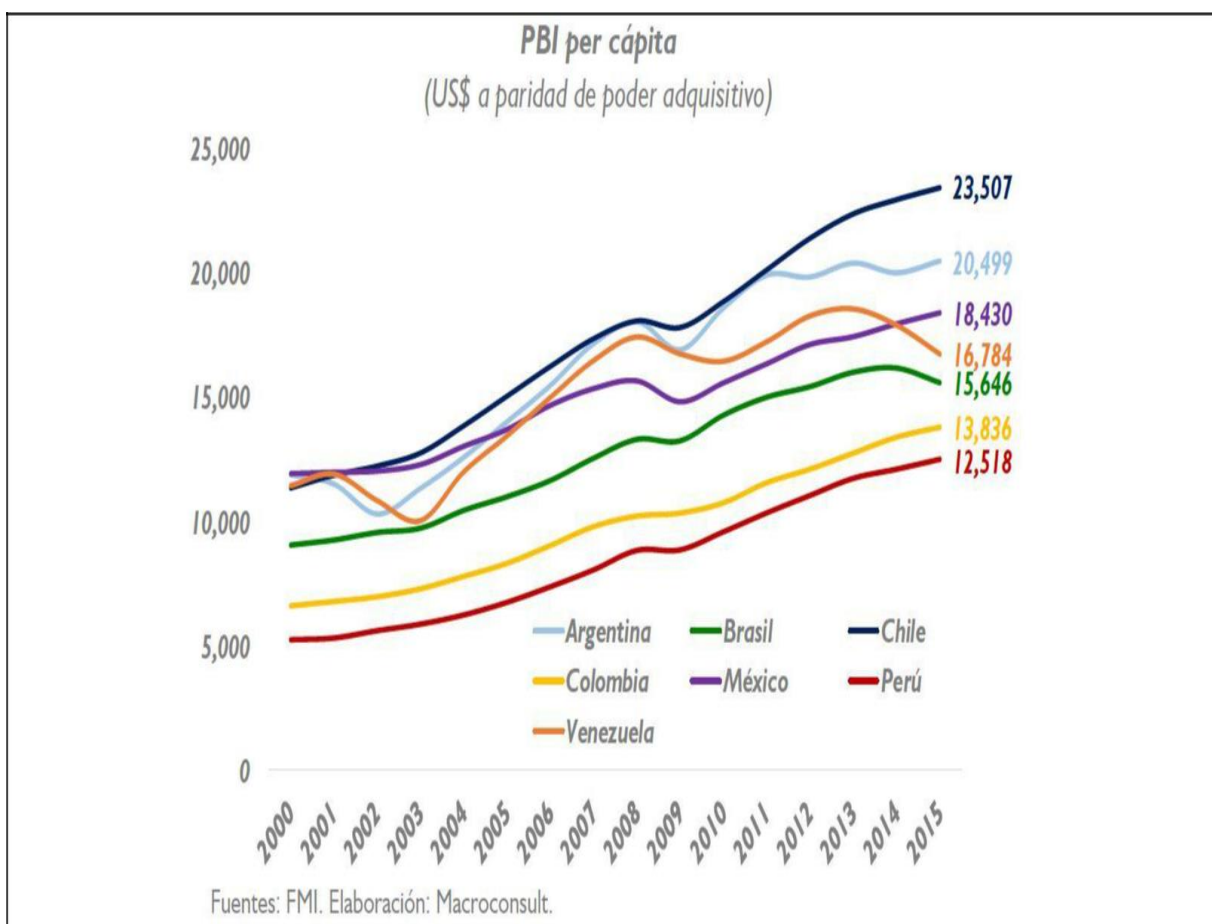
Existe relación entre el mercado inmobiliario y el ciclo económico de un país (Escobar, Huertas, & Mora, 2006), con patrón global y manifestaciones locales.

Este péndulo del crecimiento también basa su crecimiento en la inversión en la producción de bienes y servicios, siendo la evolución de los precios los que marcaran las oscilaciones de expansión o contracción.

Los precios subirán o bajarán en función a que los usuarios compren o no en la proporción adecuada, siendo la tendencia alcista gradual la que genera crecimiento sostenido. Cualquier cambio brusco en las variables, será perjudicial a largo plazo.

La cantidad de bienes y servicios y la velocidad de gasto de las familias suelen cambiar muy lentamente, debido a que la inversión en bienes y servicios necesita un tiempo para materializar estas inversiones y generar retornos. En tanto que la velocidad de gasto, depende de la personalidad, son hábitos difíciles de cambiar.

El precio de los bienes y servicios y la masa monetaria son más fáciles de cambiar en el corto plazo y la masa monetaria es controlada por el Banco Central de Reserva de cada País para salvaguardar el valor de la moneda.



**Figura 10.** PIB per cápita sud América del 2000 – 2015  
Fuente: (Gestión, 2016)

El “Péndulo del crecimiento” genera expansión económica, que se puede traducir en un incremento gradual de la renta per cápita (ver cuadro anterior), cuando esta renta per cápita alcance los valores que ostenta el país inversor, entonces se pierde el atractivo del bajo coste y mercado en expansión cesando la inversión foránea.

En ese momento el país antes receptor de inversiones ya debe tener su “Factor de Relevo” para seguir creciendo a base de dicho factor. En España fue el turismo, en Finlandia la educación, etc.

Si el crecimiento lo asociamos con la renta per cápita que es una forma de leer el PIB y sin duda tiene su importancia, otro factor importante es la productividad, muy asociado al PIB que es el acumulado actual, la Productividad es la rapidez con la que podemos generar más PIB, sin desperdiciar recursos.

Generalmente el PBI nos dice lo rico que es un país hoy y la productividad nos dirá lo rico que será mañana, por eso las labores de optimización de los ingenieros industriales, de sistemas, administradores y demás profesionales serán cada vez más demandas, sobre todo cuando la empresa se encuentra en etapa de madurez, ya tiene una clientela fiel y sus ventas son cuantiosas pero no crecen más la ventas.

En general, las ventas crecen vigorosamente al comienzo de una empresa, hasta alcanzar su nivel de madurez, en la que no vende más pero tampoco menos, las ventas se han estabilizado.

Veamos una tabla comparativa de productividad por países:

Tabla N° 3:  
*Tabla 3 Productividad total de factores en América Latina*

País / Zona	Crecimiento acumulado entre 1999 – 2015
Perú	11%
Colombia	6%
Latam	-5.5%
México	-13.5%
Chile	-17%

Fuente: The Conference Board

Elaboración: IEDEP

Entre el período 1999 – 2015 Perú logró el mayor crecimiento acumulado en la PTF entre los países de la Alianza del Pacífico. Según (Peñaranda César, 2016) los factores que fortalecen e impulsan la PTF (Productividad Total de Factores) son tres:

- La reforma de la educación y salud para asegurar la adecuada preparación y disponibilidad de la fuerza laboral.
- Buscar cerrar la brecha digital (innovación, ciencia y tecnología).
- Inversión en infraestructura física de calidad, para avanzar en la conectividad de las ciudades. En este apartado no se debe a la falta de recursos sino a la carencia de acción efectiva conjunta entre el sector público y privado

Como se puede observar en el cuadro, no es precisamente que la productividad haya sido reducida en el caso peruano, aunque siempre se debe aspirar a un incremento de la productividad. Probablemente el índice de productividad se ve influenciado por que nuestra renta per cápita aún es baja y la producción que consigue con ese costo es tanta como para acumular 11% de crecimiento acumulado por productividad de factores, del 1999 a 2015, superando a Colombia, Latam, México y Chile.

El tamaño de la economía peruana aproximadamente \$ 200,000'000,000 para 30'000,000 de peruanos, con aproximadamente 15'000,000 de población laboral activa, nos da una renta per cápita a 2017 de \$ 9,000 anuales. En Noruega tienen el mismo tamaño de economía o PIB pero su renta per cápita es de aproximadamente \$ 50,000 anuales y sus incrementos de productividad no son tan altos como en Perú. La clave está en que su población es de 5'000,000 de habitantes.

### **“Círculo de rendimiento”**

Fases de la generación de riqueza en una empresa

A nivel general podemos decir que es la inversión lo que produce la riqueza en las empresas, explotando esta inversión se generan ventas si se gestionan bien los costos y gastos se consiguen ganancias que son re invertidas en más activo no corriente (equipos, maquinas, industrias, etc.) para generar más ventas y así sucesivamente.

La gráfica que veremos a continuación es un ejemplo ficticio, que la hemos bautizado “Círculo de rendimiento”, es el producto del intercambio académico en clases con alumnos de Finanzas desde 2014 hasta 2017, revisión bibliográfica variada e interpretación tratando de encontrar una respuesta a la pregunta

¿Cuál es el origen de la riqueza en las empresas?

Sin embargo aunque es sencillo de describir, es el paso de una etapa a la siguiente, donde se muestra el arte y la ciencia de cada empresario:

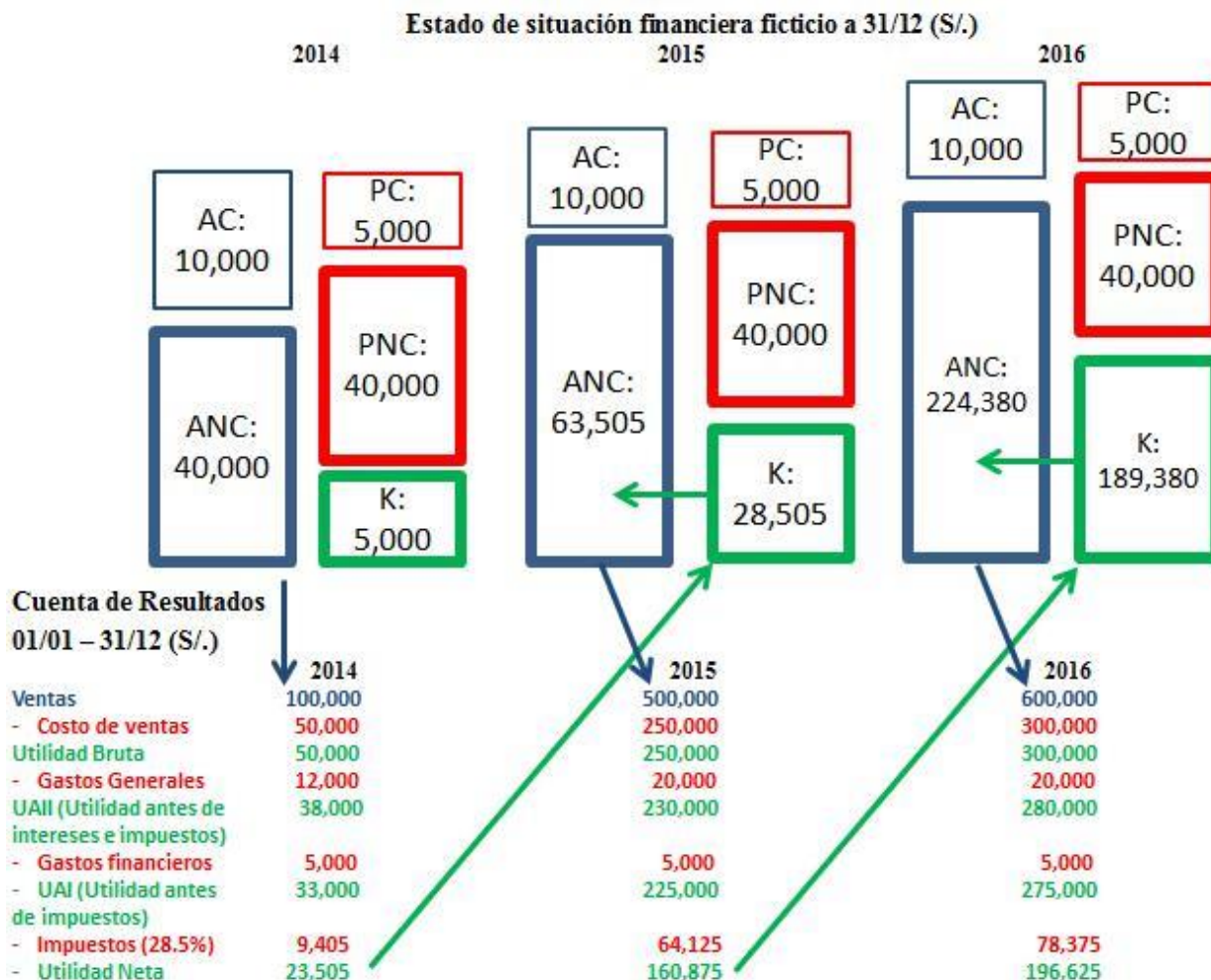
Elección del activo no corriente a adquirir.

La explotación del activo no corriente genera ventas.

Si los costos y gastos no exceden las ventas, obtendrá ganancias.

Reinversión de ganancias en activo no corriente y vuelta a empezar.





AC.- Activo corriente (azul)      PC.- Pasivo corriente (rojo)      K.- Patrimonio (verde)

ANC.- Activo no corriente (azul)      PNC.- Pasivo no corriente (rojo)

**Figura 11.** El Círculo de rendimiento (Expansión: reinversión aumenta patrimonio)

Fuente: Elaboración propia

La explotación del ANC genera las VENTAS que en caso de superar los COSTOS, gastos e impuestos producen ganancias que son reinvertidas en más ANC, lo cual aumentará las ventas y en consecuencia las ganancias que incrementan el patrimonio.

En la primera fase de inicio – expansión (2016 – 2018) tendríamos la siguiente situación, expresado en Estado de situación financiera y Cuenta de resultados:

Tabla N° 4:

*Tabla 4 Ciclo de vida de una empresa con el “circulo de rendimiento”*

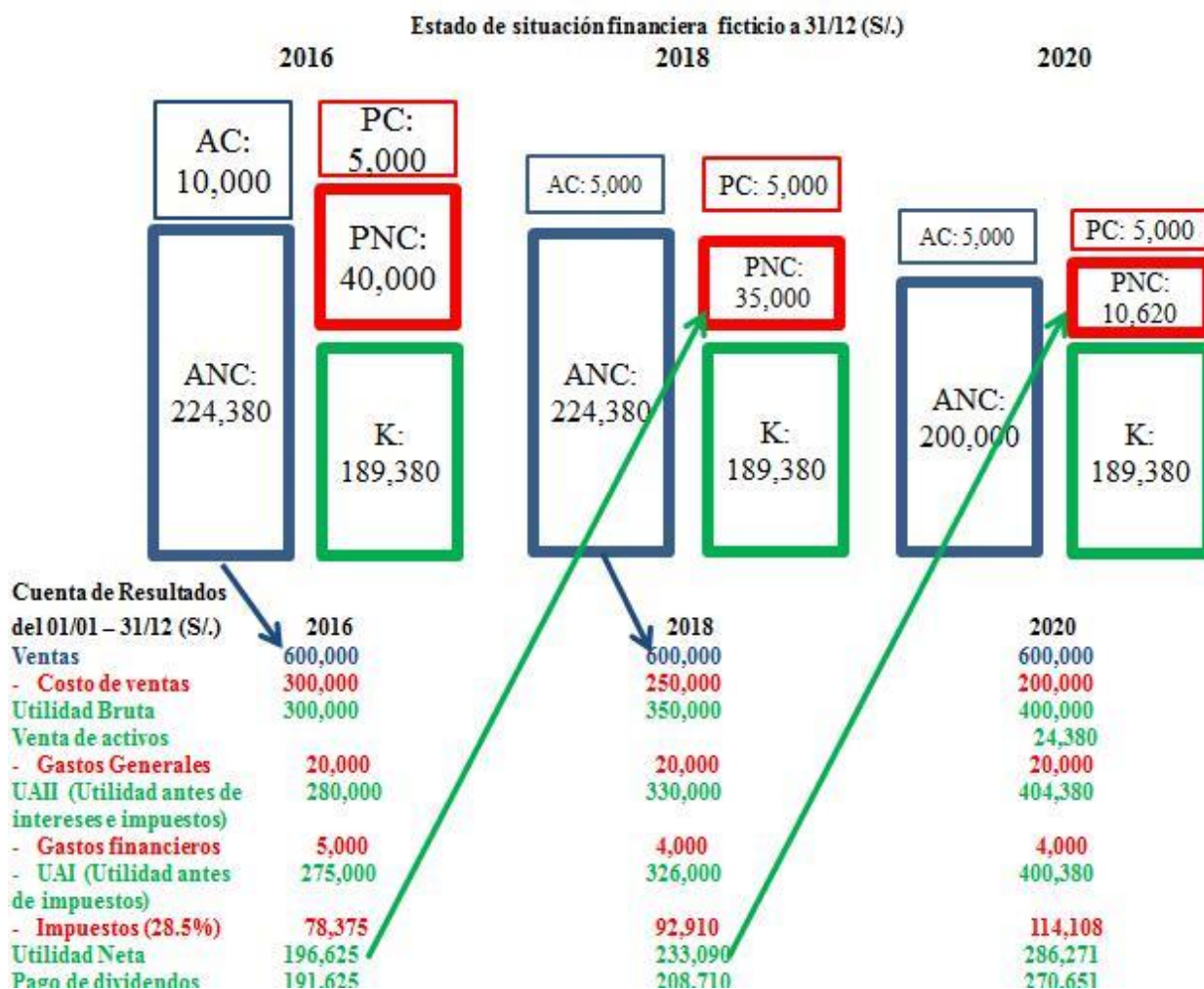
	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2018</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	
Ventas	100,000	500,000	600,000	600,000	600,000	500,000	
Costos / Gastos	67,000	275,000	325,000	274,000	224,000	224,000	
UAI (utilidad antes de impuestos)	33,000	225,000	275,000	326,000	400,380	300,380	
	Inicio	Expansión		Madurez		Cierre	
		Las ventas crecen		Las ventas no crecen		ó Reinversión	
		Costos crecen		Costos se reducen		para nuevo ciclo	
		Ganancias crecen		Ganancias crecen		Ganancias decrecen	
	Estrategia de Diferenciación			Estrategia de Liderazgo en Costos		Nueva estrategia	

El gráfico muestra una curva de ventas que comienza en el punto 'Inicio', sube durante la fase de 'Expansión', alcanza su punto máximo en 'Madurez' y luego desciende durante la fase de 'Cierre o Renovación'.

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo en la fase de madurez, es decir 2020. Las ganancias ya no se orientan a reinvertir sino a reducir deudas, porque la estrategia es “liderazgo en costos”, se reducen costos y gastos para incrementar las ganancias. Se venden algunos activos no corrientes porque en años venideros se cerrará la empresa o se impulsará un renacimiento de la misma.



AC.- Activo corriente

PC.- Pasivo corriente

K.- Capital / Patrimonio

ANC.- Activo no corriente

PNC.- Pasivo no corriente

**Figura 12.** Circulo de rendimiento (Maduración: reducir deuda, repartir ganancias)

Fuente: Elaboración propia

Las ventas están estancadas con clientes fieles y la única forma de aumentar las ganancias es reduciendo costos, gastos e impuestos, por eso se reducen los préstamos para reducir los gastos financieros. En esta etapa se decide si se cierra la empresa o se reinventa.

El origen de la riqueza en una empresa, independientemente del gestor (que es la diferencia fundamental) es la proporción entre activo corriente (liquidez) y activo no corriente (solidez), el primero le mantiene (corto plazo) y la explotación del segundo hace crecer las ventas (largo plazo) generando más ganancias que van aumentando el patrimonio y se reinvierte en activo no corriente, hasta que se alcanza la madurez, donde ya no se reinvierte, se reducen deudas, se reparten ganancias y se empieza a vender algo de activo no corriente, se tiene que decidir si se cierra la empresa organizadamente o se reinventa.

### **Condominios y terrenos**

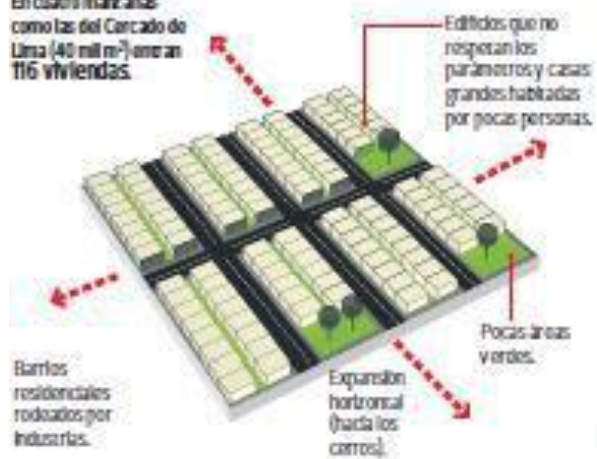
Además, considerando que el uso de los suelos, se puede clasificar en suelo no urbanizable, urbanizable y urbano, según las leyes relacionadas al uso y gestión del suelo urbano, que establece los principios y reglas generales que rigen el uso, gestión y acceso al suelo urbano y de expansión urbana, y su relación sobre el territorio nacional, para que se articulen eficazmente, se promueva el desarrollo equitativo y equilibrado del territorio, se propicie el ejercicio del derecho a la ciudad, al hábitat seguro, ambiente saludable y a la vivienda adecuada y digna, se puede decir que Lima ha evolucionado en el uso de suelo urbano, como puede apreciarse a continuación:

**DIAGNÓSTICO DE ZONIFICACION Y DESARROLLO URBANO** **CLASIFICACION DE SUELOS**

**Ciudad extensiva**

Es la ciudad que crece como una sábana y hace que las redes y servicios sean más costosos y, generalmente, deficientes. Hay más consumo de suelo.

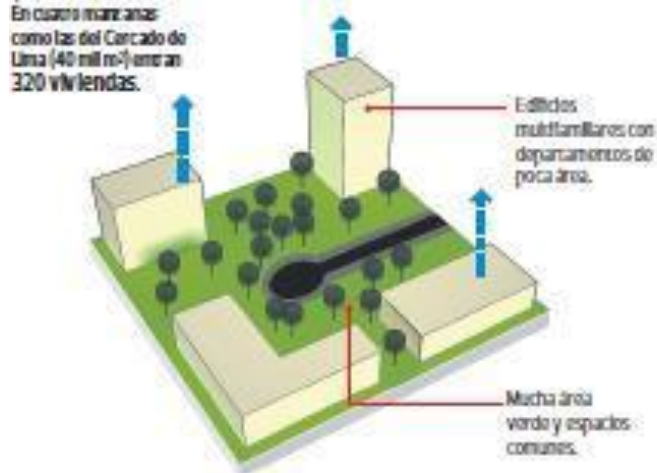
En casos más avanzados como las del Cercado de Lima (40 mil m<sup>2</sup>) eran 116 viviendas.



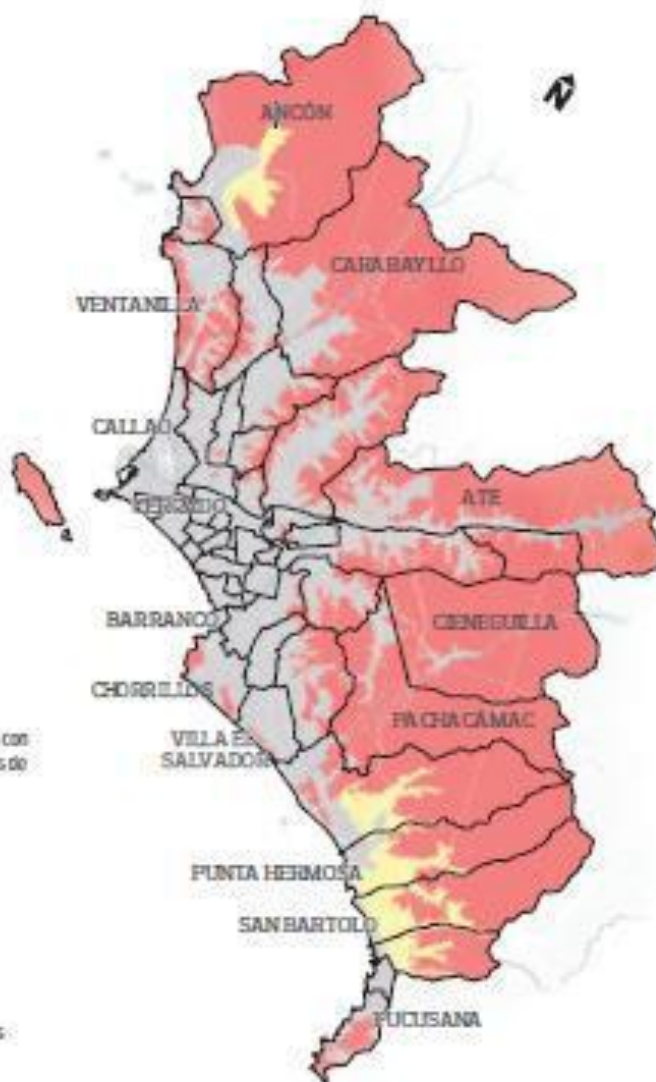
**Ciudad compacta**

Es una ciudad más accesible para todos. Se busca que el crecimiento no sea horizontal (sino vertical). Eso permite menos consumo de espacio y la optimización de los servicios.

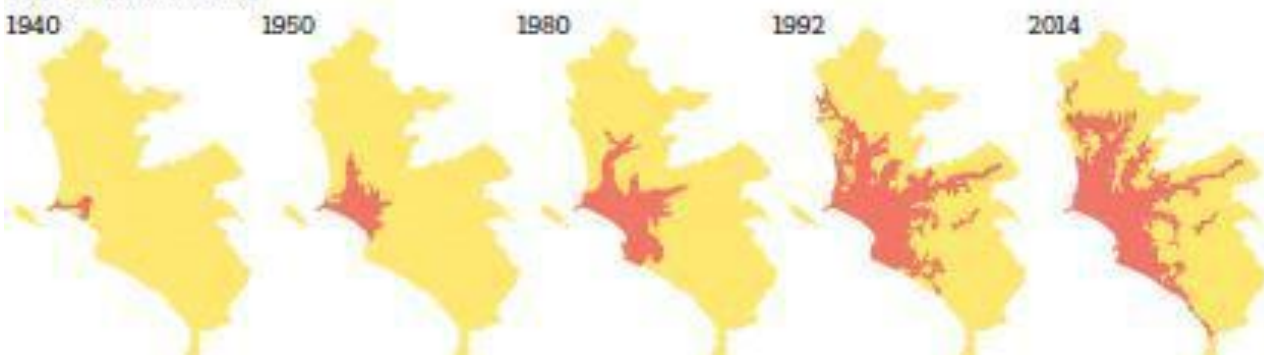
En casos más avanzados como las del Cercado de Lima (40 mil m<sup>2</sup>) eran 320 viviendas.



**Suelo no urbano** **Suelo urbanizable** **Suelo urbano**



**CRECIMIENTO DE LIMA**



El aprovechamiento urbanístico es el beneficio resultante de la edificabilidad y los usos que el planeamiento urbano le asigne al suelo. El Gobierno local asigna y autoriza el aprovechamiento urbanístico que está condicionado a decisiones públicas de carácter urbano.

Se llama beneficios a la asignación de edificabilidad en los suelos urbanos y de expansión urbana, el coeficiente de aprovechamiento básico es un índice que relaciona área construida con el área del terreno, un índice de 1 significa que el área construida es igual al área del terreno, este índice es determinado por la Municipalidad provincial en los planes urbanos.

Los actores principales en los procesos de planificación urbana son: el Estado, la sociedad civil y el sector privado. Los instrumentos técnicos son la zonificación ecológica económica (ZEE) y el plan de ordenamiento territorial (POT)

Los gobiernos locales son responsables de aprobar el plan de acondicionamiento territorial, plan de desarrollo urbano, urbano distrital, esquema de ordenamiento urbano, planes específicos y planeamiento integral.

La tasa de fecundidad rural y urbana ha descendido y la migración del campo a la ciudad también a excepción de los años 1990 a 1995 por el terrorismo. La población rural ha descendido desde 1940 a 2007 de un 65% a un 24%, en tanto la población urbana se estimaba en un 73.4% para 2010, cerca del 30% del país vive en el área de lima metropolitana y callao.

La intensidad en el uso de las ciudades ha aumentado, se da el fenómeno de “implosión urbana”, en este proceso aparecen los condominios, soluciones habitacionales verticales, donde se puede gestionar un gran número de familias.

En la declaración de la cumbre de las naciones unidas Habitat III, de octubre de 2016 abogan por el crecimiento en intensidad de uso del suelo más que en la expansión del uso del suelo. Por ello los condominios son la nueva forma de vivienda que seguirá imponiéndose.

### **2.3 Definición de términos básicos**

**Burbuja especulativa.**- Es un aumento desmedido en el precio de algún activo (por ejemplo la vivienda), en términos más simples, una burbuja será especulativa cuando las personas compran viviendas no para vivir en ellas, sino para “hacer negocio”, sea alquilándola a un precio cada vez mayor o esperando que el precio suba para venderla más cara, pagarle al banco y quedarse con una diferencia.

**Cierre o Renovación.**- Es cuando estamos en bajada de precios por reducción de compradores, este momento aparece cuando el precio ya subió tanto que el consumidor se niega a comprar a esos precios.

**Ciclo de rendimiento.**- Es el tiempo de explotación del activo no corriente, para generar ventas y consecuentemente ganancias, las mismas que se reinvierten en la compra de activo no corriente que generan más ventas y así sucesivamente hasta que el ciclo de expansión se acaba para pasar al ciclo de madurez de la empresa, momento en el cual ya no reinvierte sino que reduce deudas.

**Crédito hipotecario.**- Es una línea de crédito que a medida que se va pagando se vuelve a disponer de ese monto pagado en la proporción aportada, no se tiene que volver a pedir administrativamente un préstamo, simplemente se dispone, suele ser más caro en comisiones y portes.

**Expansión.**- Es cuando estamos en la escalada de precios de nuevas viviendas como inflación natural del dinamismo del sector, es muy difícil trazar la línea de en qué momento esa inflación ya no es sana.

**Factor de relevo.**- El factor en que se ha invertido en el periodo de expansión económica para seguir creciendo en el periodo de contracción económica.

**Inflación.-** Fenómeno económico que se caracteriza por el alza de precios en forma continuada y sostenida, cuando es proporcionada al incremento de la renta per cápita es una inflación sana, cuando crece más que la renta per cápita o poder adquisitivo de los consumidores se le llama hiperinflación y si dura mucho genera el cierre de empresas, al no tener clientes a quien vender ni poder bajar los precios, porque su estructura de costos no lo permite.

**Madurez.-** Es el momento en que las ventas ya no crecen, se estabilizan las ventas con clientes fieles, en este momento ya no hay reinversión en activo no corriente para seguir vendiendo más, las energías se focalizan en reducir costos para seguir aumentando las ganancias.

**Péndulo del crecimiento.-** Representa los ciclos completos de la economía, partiendo de que la inversión aterriza en los países con costo de mano de obra y materia prima barata, a partir de la creación de industrias y servicios, los costos de la mano de obra suben y la inversión se reduce o cesa, entonces el empleo se reduce y bajan los precios hasta un punto en el que vuelve a ser interesante para los inversores y retornan, repitiéndose el ciclo.

**Préstamo hipotecario.-** Es una suma fija de préstamo que se paga con devoluciones mensuales.

**Recesión o contracción.-** La definición convencional de recesión alude a una reducción del PBI durante dos trimestres consecutivos.

**TEA.-** (Tasa Efectiva Anual) es la tasa de interés que calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año. Ya sea calculado en base a un año de 360 o 365 días.

**TCEA.-** (Tasa de Capitalización Efectiva Anual) Es el resumen de los intereses, gastos y comisiones que son usados para calcular la cuota de pago mensual. Compuesta de la TEA (tasa efectiva anual), el seguro de desgravamen, cargos mensuales y un cargo cobrado por única vez, dependiendo de la entidad financiera.



## Capítulo III: Metodología

### 3.1 Enfoque de la investigación.

El enfoque es cualitativo, porque revisa números y sensaciones, no se pretende generalizar los resultados sino profundizar en el mercado de viviendas nuevas para descubrir características que no pueden evidenciarse de otra manera, observando una zona en concreto, del distrito de San Miguel.

### 3.2 Definición de categorías de análisis.

La presente tesis es de enfoque cualitativo y de tipo descriptivo. Para poder realizar la definición de las categorías de análisis se han experimentado tres etapas, ya que la investigación con enfoque cualitativo, es circular, constantemente se están replanteando problema, objetivo y supuesto hipotético y en consecuencia las categorías cambian.

Las categorías son grupos de datos que aparecen de forma constante en las respuestas de los entrevistados, observaciones o revisión bibliográfica y son relevantes para el problema general: ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?

Etapas de Categorización:

1° Etapa.- El problema general fue ¿Cómo incrementar las ventas de las empresas vendedoras de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?, se definió la publicidad y la capacitación de los vendedores como categorías, lo cual nos llevaba a revisar metodologías de venta formas óptimas de captación de clientes.

2° Etapa.- El problema general fue ¿Cuáles son los criterios de inversión para una compra exitosa de viviendas nuevas en el distrito de San Miguel?. Las categorías se estructuraron en Monto de la inversión y rentabilidad.

3° Etapa.- El problema general es ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?, se mantiene las unidades de análisis de comprador y vendedor. Las categorías del vendedor: atención en caseta de ventas y aspecto financiero y las categorías del comprador: motivación y aspectos económicos.

### **3.2.1 Categorías independientes.-**

Las categorías de la unidad de análisis: comprador, se consideran independientes, porque partimos del supuesto que los problemas en economía (según base teórica del “Péndulo del crecimiento”) suceden cuando no se compra en la proporción adecuada y a pesar de haber técnicas para motivar la compra, como este es un hecho humano, es impredecible (Escuela de economía austriaca) e independiente. Es decir el comprador genera al vendedor.

.Las categorías del comprador:

- a) Motivación.- Para decidir la compra de una vivienda nueva.
  - a.1) Necesidad.- Determina el grado de necesidad para adquirir una vivienda nueva.
  - a.2) Poder adquisitivo.- Determina la capacidad real de compra de una vivienda.
  - a.3) Quién decide?- Determina quien ostenta la autoridad para decidir la compra.
- b) Aspectos económicos.- Beneficios para el comprador de una vivienda nueva.
  - b.1) Revalorización.- El terreno se revaloriza siempre y las paredes / techos de una vivienda pueden subir o bajar de precio.
  - b.2) Alquiler.- Cuando la vivienda no es ocupada, generalmente se destina al alquiler, percibiendo una renta.

En Perú la creación de una clase media emergente desde el 2000 aproximadamente había generado la aceleración de la demanda insatisfecha de viviendas, que hasta ese momento se satisfacían lentamente con la autoconstrucción o heredando propiedades. Con la nueva clase media emergente, existía una masa con cierto poder adquisitivo.

### **3.2.2 Categorías dependientes.-**

Las categorías del vendedor:

- a) Atención en caseta de ventas.- Percepción de como atienden en la caseta de ventas.
  - a.1) Información.- Se valora si da una información completa y satisface bien las preguntas.
  - a.2) Publicidad.- Se valora el material que entrega el vendedor.
  - a.3) Humanidad.- Se valora la satisfacción personal que se percibe con la atención en la caseta de ventas.
- b) Aspectos financieros
  - b.1) Rentabilidad.- Es el % de ganancia respecto al monto vendido.
  - b.2) Riesgo.- En caso que no venda las viviendas o las entregue mucho más tarde que los 3 años normales.

La venta de viviendas nuevas, en la tipología de condominio, en el distrito de San Miguel a 2016 se ha reducido, el vendedor depende del comprador y este decide la compra en función a muchas variables, entre las cuales están el empleo, la forma de ver la vida, ciclos de expansión económica del país, ciclos de expansión de las empresas constructoras de viviendas, etc.

### 3.2.3 Sistema y categorías de análisis.

Como el problema general es muy amplio, se descompone el análisis en partes asumibles de ser observadas e interpretadas para dar respuesta al problema general. A continuación se presenta una tabla de dicha clasificación:

Tabla N° 5:  
*Tabla 5 Unidades, categorías y sub categorías.*

Unidad de análisis	Categorías	Sub categorías
Empresa vendedora	Atención en caseta de ventas.	Información Publicidad Humanidad
	Aspectos financieros	Rentabilidad Riesgo
Comprador	Motivación	Necesidad Poder adquisitivo Quién decide?
	Aspectos económicos	Revalorización Alquiler

Fuente: Elaboración propia

En los enfoques cuantitativos se usan variables y las dimensiones son sub variables, aquí el equivalente son categorías y sub categorías.

### 3.3 Supuesto hipotético general y supuestos hipotéticos específicos

Al ser una investigación de tipo descriptivo (circular), que constantemente está analizando y recolectando datos, cambiando sus perspectivas del mercado de viviendas a medida que encuentra nuevos datos, no requiere hipótesis de acción.

Muchas veces el resultado de una tesis de tipo descriptivo, es la hipótesis o teorías que solo la observación y la profundidad pueden generar, sin embargo se planteará un supuesto hipotético como referencia.

### **3.3.1 Supuesto hipotético general.**

SHG: “Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel.”

### **3.3.2 Supuestos hipotéticos específicos.**

SHE1: “Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel.”

SHE2: “Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, para los compradores, en el distrito de San Miguel.”

Se pretende aventurar un supuesto hipotético, sabiendo que este supuesto se ha cambiado 2 veces hasta llegar al que se presenta líneas arriba, por la misma naturaleza de la investigación.

Es decir que incluso este supuesto hipotético puede ser cuestionado en la discusión y análisis final reportando los cambios en las conclusiones de la investigación.

Se ha relacionado la técnica empleada con las categorías encontradas y las sub categorías siendo abundante la documentación bibliográfica referente a datos cuantitativos de rentabilidad, precio por metro cuadrado, financiación hipotecario, es más bien escasa la información o tesis dedicadas a aspectos cualitativos. Cuando se trata de las sub categorías de inversión, rentabilidad y riesgo, no se trata exclusivamente de datos numéricos, sino de saber lo que los compradores sienten al comprar una vivienda o en el caso de los vendedores sus motivaciones, las razones por las que se dedica a vender viviendas y a partir de allí seguir profundizando.

### **3.4 Tipo de investigación.**

El tipo de investigación que más se adapta a determinar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas en la zona del mercado de San Miguel es del tipo descriptivo.

Describir la realidad tal como es y descubrir los factores relevantes humanos que se manifiestan en el mercado de viviendas nuevas en la zona del mercado de San Miguel a 2016.

### **3.5 Diseño de investigación.**

Como el supuesto hipotético general es muy amplio: "Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos negativos del mercado de viviendas nuevas , en el distrito de San Miguel" y el enfoque cualitativo con tipo descriptivo no busca patrones de comportamiento generalista, no se aplica el diseño experimental (Hernández Sampieri, 2014).

El diseño transversal en el año 2016 es porque es un mercado muy sensible a los factores externos y hay que acotar el tiempo, para una observación profunda con parámetros estables.

El objetivo es profundizar para encontrar factores que no son únicamente cuantitativos y no están evidentes, por ello se emplean las entrevistas, las visitas a casetas de ventas, observación de empresas vendedoras, datos bibliográficos o documentales que complementan la interpretación.

### **3.6 Acceso al campo: muestra.**

La muestra es por conveniencia según: Edgar Meza, Francisco Cevallos, Irma Reyes (2012) "Bases teórico práctico para elaborar la matriz de consistencia en proyectos de investigación". No requiere representatividad sino autenticidad, consiste en que las unidades que se incluyen se eligen por su facilidad de acceso y su conveniencia Casal y Mateu (2003) comentan que consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra. Por ejemplo para recoger percepciones de estudiantes.

La técnica es la observación y entrevistas que pretenden conseguir profundidad de datos con ficha de observación hecho después del trabajo de campo.

El campo de la muestra es el distrito de San Miguel, la selección de la muestra por conveniencia de la zona del mercado de San Miguel fue definida por:

- 1) Facilidad de acceso a los vendedores de la zona de estudio.
- 2) Facilidad de acceso a los compradores de la zona de estudio.
- 3) Ser una zona relativamente pequeña.

### 3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Tabla N° 6:

*Tabla 6 Recolección de datos por instrumento y unidades.*

Datos	Instrumento	Unidades
Visita a casetas de vendedores (profunda)	Ficha de observación	Vendedor
Entrevistas a compradores (profunda)	Cuestionario	Comprador
Documentales bibliográficas y opinión de consejeros de inversión	Bibliografía	Ambos

Fuente: Elaboración propia



Hay algunos autores que indican que en una investigación de tipo descriptivo, el instrumento fundamental es el investigador, quien hace la recolección de datos e interpretación de los fenómenos observados.

Para ordenar la presentación de los datos recolectados, se abordará primero la categoría independiente, posteriormente la categoría dependiente.

Comprador.

Entrevista a compradores (profundas).

Documentales bibliográficas.

Documentales de opiniones (consejeros de inversión)

Vendedor.

Visitas a casetas de vendedores (fichas de observación).

Documentales bibliográficas.

A continuación detallamos cada una de ellas:

Comprador

Resumen de entrevistas a compradores (profundas), la encuesta completa la encuentra en el apéndice N° 5 Entrevistas.

Madre de familia 1 – Parque Espinar – Zona de clase media baja

### **Porqué compró la vivienda nueva en San Miguel?**

Compré la vivienda en 1968, para que mis hijos puedan tener un lugar donde vivir. Cuando se le re pregunta si tenía otra razón, insiste en que solo compró la vivienda para dar una seguridad a sus hijos. En San Miguel, porque el ingeniero constructor era amigo de su esposo.

Se le pregunta cuantos hijos tiene, dice que dos, que cuando compra la vivienda ya habían nacido los dos hijos.

Posteriormente da otra razón que es tener un lugar seguro y no pagar alquileres.

### **Poder adquisitivo, cómo compró la vivienda?**

La vivienda cree que costo S/. 380,000, con sus ahorros de aproximadamente 6 años anteriores a la compra y buscando facilidades de pago para abonar el resto en letras, cada letra tenía un importe de S/. 3,000 y se pagaba con el alquiler de la misma, por ese mismo importe.

En tanto la familia vivía en Barrios Altos, en una quinta de la Sociedad de Beneficencia de Lima, en esa vivienda pagaba S/. 1,200.

Aproximadamente 10 años se mantiene esa situación y se termina de pagar la vivienda, la compradora es profesora de educación secundaria, pero hacía otras labores de ventas con producto de belleza Yanbal, viajes a Ecuador para traer mercadería, vendía joyas de plata. De tal forma que al finalizar los 10 a 12 años la vivienda quedo pagada y se trasladó a la misma.

Cuando quiere trasladarse, el inquilino no quiere abandonar la vivienda y van a juicio, lo cual dilata la recuperación de la vivienda aproximadamente 3 años.

Cuando ingresa a la vivienda se encontraba en malas condiciones y repara, la primera obra grande que hace es el portal de la casa. Posteriormente hace un cuartito de entrada.

### **Quién decidió la compra de la vivienda?**

Solo la madre de familia, inicialmente ocupo otra casa, porque la que ocupa no estaba terminada, no obstante le gustaba más con frente al parque y se cambió.

### **Podría decir que su inversión fue exitosa?**

No

Por qué?

Porque no tiene columnas

Porque el techo no está bien hecho

No cree que haya perdido dinero

Cree que se equivocó con la ubicación, por la humedad y el clima

No le gustan los borrachos que se ponen en el parque.

Casi compra dos departamentos en residencial san Felipe, pero tuvo desconfianza de los ascensores y que era muy solitario con muchos jardines.

Posteriormente a la compra de la casa de san miguel, vio una en panamericana norte, buen precio, pero no había iluminación natural, aire. Luego en Zarate, en la avenida gran chimú vio otra y quería hacerlo con su hermana, porque desconfiaba de su esposo, que era jugador y según dice robaba cosas de la casa.

Ella concluye que con un esposo más trabajador y honesto, hubiera progresado más rápidamente y tendría más propiedades.

Actualmente solo posee una vivienda, su hija es dependiente de ella y su hijo no vive en la casa y ayuda eventualmente. Su esposo es dependiente, de tal forma que atiende a su esposo y a su hija.

La vivienda le costó S/ 330,000 (\$ 100,000) y 50 años después está valorada en S/. 1'200,000 (\$ 400,000) Como las letras que pagaba tenían intereses la revalorización fue de 400%, ya que los intereses representaban 250%, habiendo sido la revalorización del 650% si no hubiera habido intereses, por el largo plazo en que lo pago (10 años).

La vivienda ha tenido poco mantenimiento y la zona ha subido de valor, pero la vivienda necesita reparaciones para una valoración mayor, que podría llegar al doble, es decir el 500% desde que fue comprada.

La revalorización anual es de aproximadamente 8%, hay que considerar que la casa la paga el inquilino que disfruto del inmueble por 10 años, es decir que la propietaria obtiene la casa con la inicial que ahorro durante casi 10 años sin el apoyo de su esposo y que para asumir los pagos corrientes hacia sobre sueldos en otras actividades, su hijo estudia en la Universidad De Lima y todos los pagos los afronta la esposa, cabeza de familia.

Madre de familia 2 – Urbanización Pando – zona de clase media alta

### **Porque compró la vivienda nueva en el distrito de San Miguel?**

Por el precio barato del terreno y pensando en la vejez, ella decidió la compra del terreno y luego animó / obligó a su esposo. Proximidad a universidades que eran centros de trabajo.

La cabeza de familia recordaba a su padre provinciano que también compra un terreno y vivían en una casa muy pequeña, ella motivada por el padre hace lo mismo, mira terreno para construir su casa.

Lo compra pagando Letras directas a la universidad católica (dueña del terreno), en 5 años se pagó todo, el sueldo íntegro de la cabeza de familia se destinaba a las letras del terreno y su esposo asumía los gastos corrientes de la casa, ambos eran profesores y él tenía el ingreso más importante al ser profesor antiguo de la Universidad San Marcos.

La construcción la hizo con un amigo ingeniero y le iba pagando por partes con letras del Banco de Comercio, igualmente el sueldo entero iba a la construcción y el esposo se ocupaba de las universidades de sus hijas, PUCP y UNIFE, el tercer hijo hizo odontología en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

### **Quién decidió la compra de la vivienda?**

La compra del terreno lo decidió la esposa y el esposo apoyó la construcción.

Se siente satisfecha porque hizo letras de cartera por el banco de comercio, para pagar al ingeniero, pagando por partes.

Se requirió de un esfuerzo económico importante, pero era realizable, se asumió el riesgo de irse a un lugar tan alejado del centro, motivados por los centros de trabajo del esposo (Universidad Nacional Mayor de San Marcos) y los centros de estudios de los hijos (Universidad Pontificia Católica del Perú y Universidad Nacional Mayor de San Marcos)

**Podría decir que su inversión fue exitosa?**

Sí, porque le sirve para pasar su vejez tranquila y porque actualmente no podría comprar una vivienda, antes tenía más poder adquisitivo.

No piensa que se cambiaría de vivienda porque es un ahorro para su vejez estima S/. 100,000 (\$ 30,000) fue la compra y que ahora debe estar en \$ 600,000, en un lapso de 40 años, es decir 2,000%, como a un 50% de incremento anual. Hay que considerar que la zona de Pando es una zona de mayor standing, y la casa de 400 m<sup>2</sup> en una superficie de 300 m<sup>2</sup>, casa independiente.

El inconveniente actual, es que a pesar de ser una zona residencial de mayor nivel que Parque Espinar, la delincuencia es más frecuente, todos los vecinos toman sus precauciones.

Recomienda a los jóvenes estudiar antes de comprar para poder tener mayor ahorro, sin explotar a sus padres y orientados a una vivienda de 60 m<sup>2</sup>. Considera que el estudio les generará ingresos y que pueden perder todo en la vida, pero los conocimientos que tienen se pueden vender una y otra vez para volver a empezar de cuantas veces caigas.

Actualmente la situación de salud de la propietaria es delicada y mantener una casa grande se torna complicado, además sus ingresos de jubilada le permiten mantenerse con los mínimos gastos, a pesar de que sus hijas están en el extranjero, ella mantiene una vida digna, pero sin grandes gastos.

Madre de familia 3 – Parque Espinar – zona de clase media baja

### **Porque compró la vivienda nueva en el distrito de San Miguel?**

La compró su padre, primero compró una fábrica que explotaba y posteriormente compra al frente la vivienda que se lo regala a su hija, la escritura lo pone a nombre del yerno, porque consideraba que debe ser el hombre el que debe llevar la casa, tiene más hijas pero el Señor Ramos decidió darle esa casa a Ana María.

La actual propietaria, vive con su esposo y sus tres hijos, todos están estudiando en universidad, su vivienda ha tenido poco mantenimiento, al ser vivienda de casi esquina, tiene una zona común que es objeto de discusiones por el uso que se le da como zona para dejar carros.

La hija del comprador de la vivienda disfruta de la misma como donación / regalo del padre. Ella piensa que actualmente no podría comprar una casa similar, además vive de una parte del alquiler de la antigua fábrica, la cual sufrió problemas entre los socios y se separaron, dejando solo una parte de la fábrica, el padre ya falleció.

El socio que se separó y que tiene su local pegado a lo que queda de la fábrica del Señor Ramos, progresó más rápidamente y sigue funcionando como fábrica de sustancias para ferretería, limpieza, son de los pocos terrenos que no se han vendido al edificio Trento para edificación de condominios.

La constructora del edificio Trento, se llama Urbania Perú y es parte del grupo Interbank o se asocia con el Banco para otorgar las hipotecas a los clientes, han realizado edificios cerca de los colegios Innova que van inaugurando, actualmente hay 2 colegios Innova muy cerca del edificio Trento y el condominio Allegro que se desarrolla a 5 cuadras del edificio Trento también está cerca de un colegio innova nuevo.

### **Quién decidió la compra de la vivienda?**

El padre de la que disfruta la vivienda ahora. El cual era un emprendedor de provincias, que siempre aconsejaba invertir y no solo gastar, habiendo tenido algunos fracasos comerciales y posteriormente éxitos en negocios.

Cuando el emprendedor llega a San Miguel, no había desarrollo inmobiliario y esa fue una razón para invertir, el terreno estaba más barato que en el centro y le vio posibilidades de crecimiento, inició con la fábrica, la misma que le dio ingresos como para comprar una vivienda al frente de la misma.

### **Podría decir que su inversión fue exitosa?**

Si Porque viven de una parte del alquiler de la mitad de la fábrica que tenía el padre, antes de separarse del socio y porque la casa es amplia y allí disfrutaban los nietos, siendo de explotación familiar.

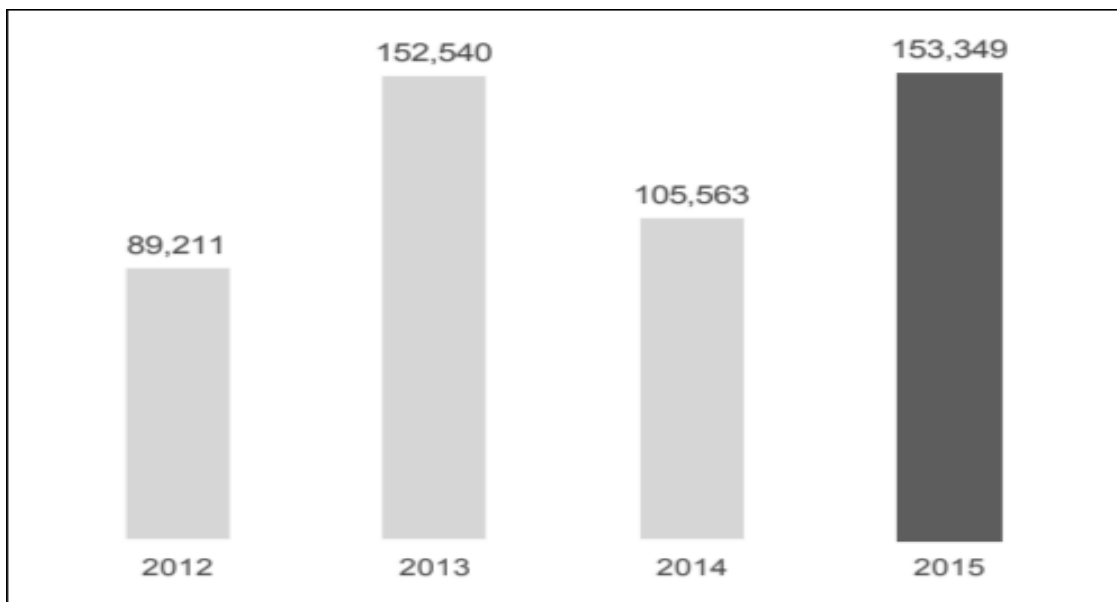
La vivienda se adquirió en S/. 330,000 (\$ 100,000) y actualmente vale aproximadamente S/. 1'200,000 (\$ 400,00), aparte de la renta por alquiler de la fábrica que queda enfrente de la vivienda.



Comprador

Documentales bibliográficas.

Por el lado de la demanda tenemos:



**Figura 13.** *Demanda efectiva de los hogares por adquirir un departamento Lima – 2016*

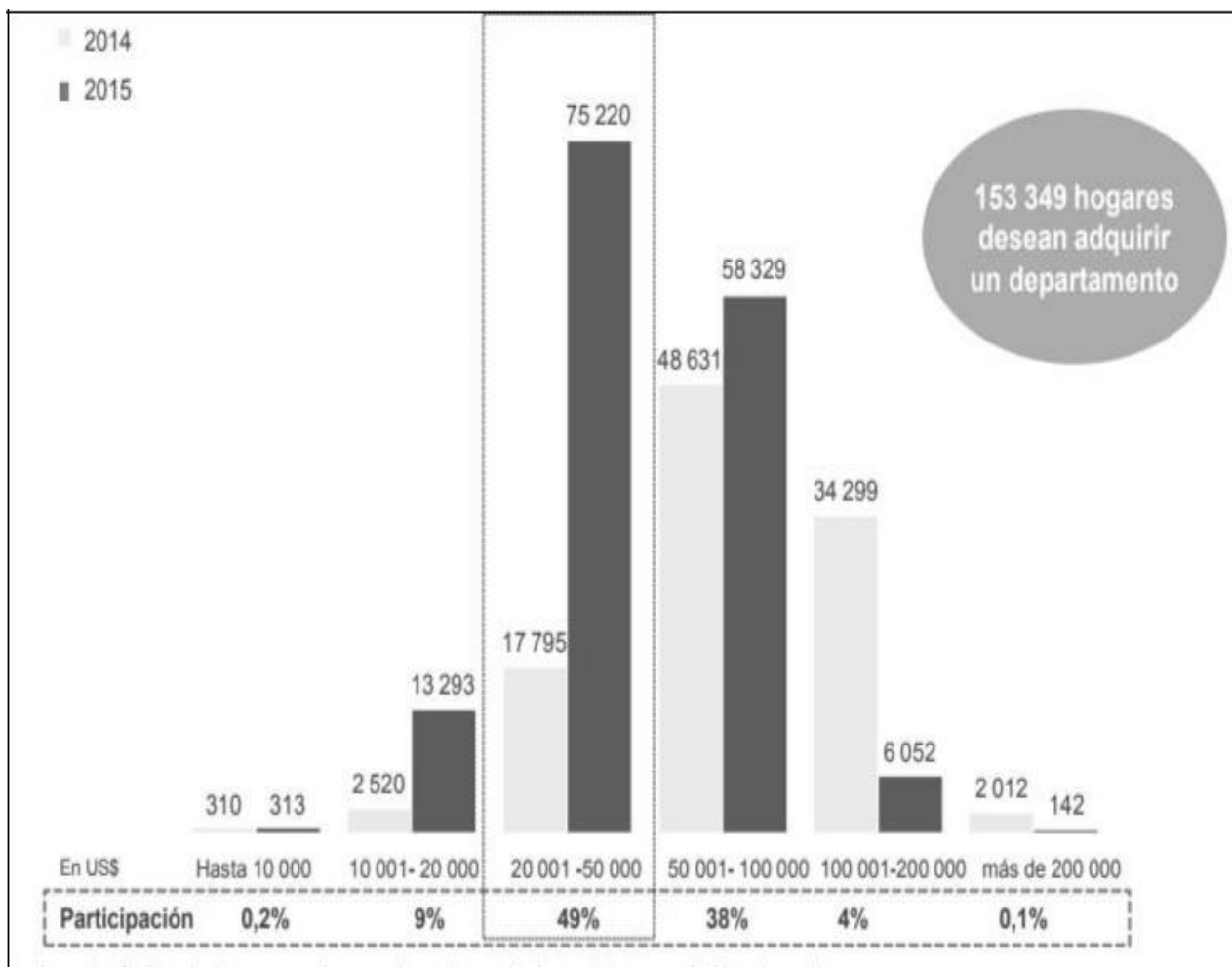
Fuente: (BBVA Research, 2016)

Según Capeco, citado por (BBVA Research, 2016) “se denomina demanda efectiva a los hogares que desean y tienen la capacidad económica para adquirir un inmueble”. (p. 41)

Cada año se recoge información desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

Existe demanda de viviendas, aunque esta oscila de año a año de forma expansiva o contractiva.

El 71% de la oferta de viviendas en Lima metropolitana se encuentra en un rango de S/. 50,000 – S/. 200,000 de precio de venta.



**Figura 14.** Demanda de hogares por departamento según precio Lima 2014 – 2015

Fuente: (BBVA Research, 2016)

Cada año se recoge información desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

153,349 hogares desean adquirir un departamento

La venta de viviendas en San Miguel en 2014 fue de aproximadamente 1,100 viviendas y en 2015 de 500 viviendas

El precio de viviendas en tipología de departamentos paso del 2014 en 1,272 dólares / m<sup>2</sup> a 2015 con 1212 dólares / m<sup>2</sup> en el distrito de San Miguel

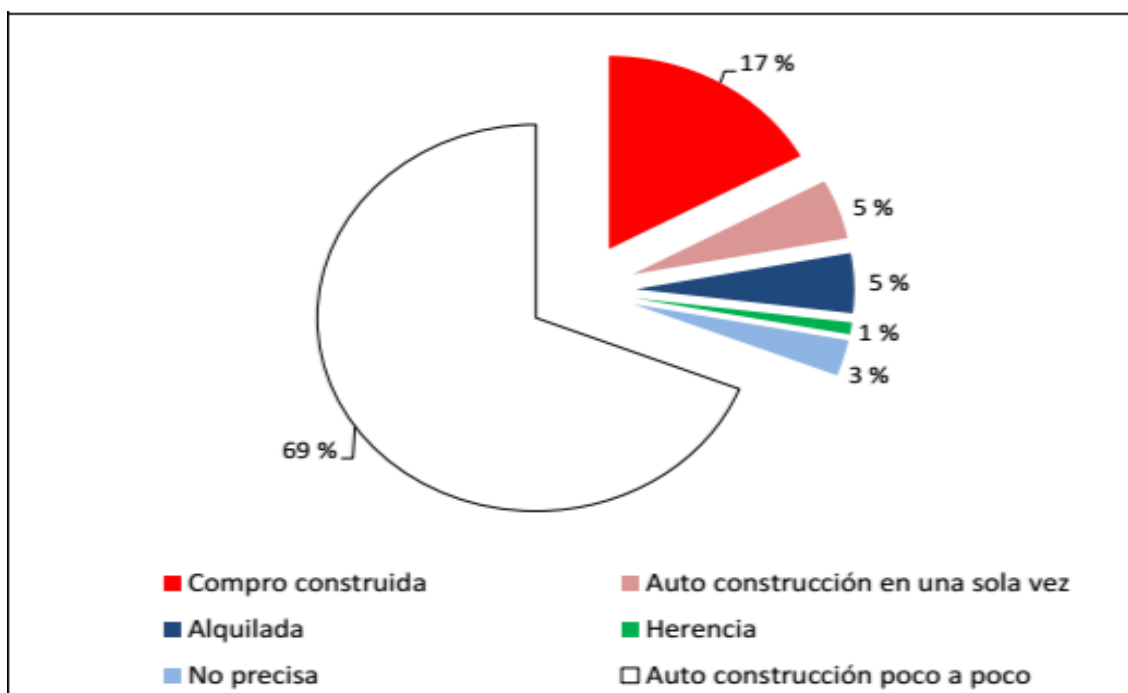
Los años que tendría que alquilar el inmueble para pagar el precio de adquisición son de 15 años. El máximo es de San Borja de 19 años y el mínimo es de 15 en el distrito de San Miguel.

Capeco considera:

Subvaluado: 5 – 12.5 años Normal: 12.5 – 25 años Sobrevaluado: 25 – 50 años Si se observa desde el punto de vista de cuantos salarios anuales son necesarios para pagar una vivienda, en Lima metropolitana y Callao el ratio es 8 sueldos anuales para pagar, sin embargo en San Miguel es de 5 sueldos anuales

Se puede apreciar que la demanda se encuentra en los estratos medios y bajos, pero para ellos no hay oferta, esta se orienta a los estratos medios y altos.

El 87% de la demanda de viviendas, en Lima metropolitana puede y desea comprar está en un rango de precios entre S/. 20,000 – S/. 100,000.



**Figura 15.** ¿Cómo ha sido construida su vivienda?

Fuente: (Llontop, 2017)

Se aprecia que solo un 17% del total compró su vivienda construida, dentro de la que están los condominios. La gran mayoría es auto construcción de una sola vez y de a pocos (74%).

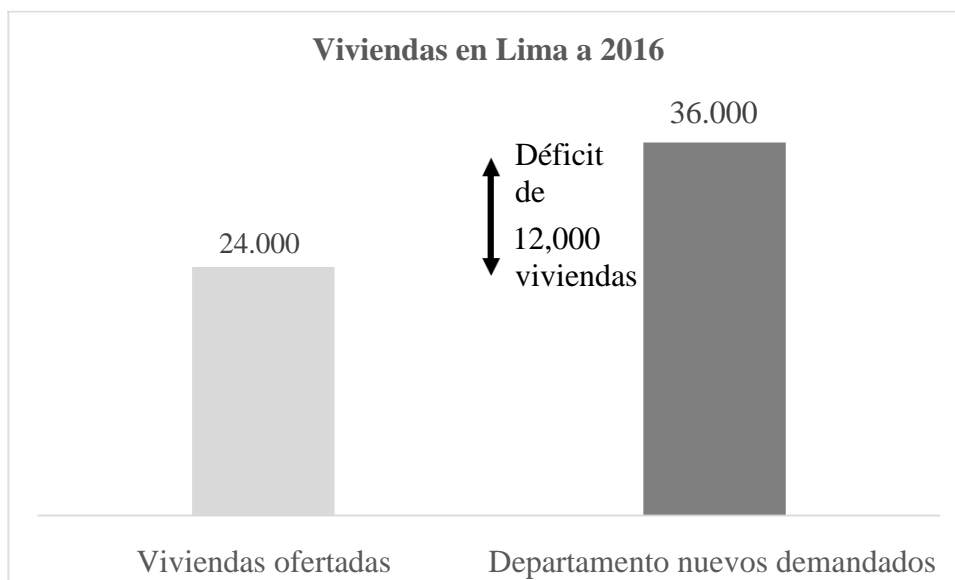
Según IPSOS a 2017 el 75% de los peruanos ya tiene casa propia, 10% vive de alquiler y 15% en casas de terceros.

En datos acumulados a 2017 el 86% de estos inmuebles son independientes, 8% departamentos en edificio, 4% en vecindad y un 1% en quinta.

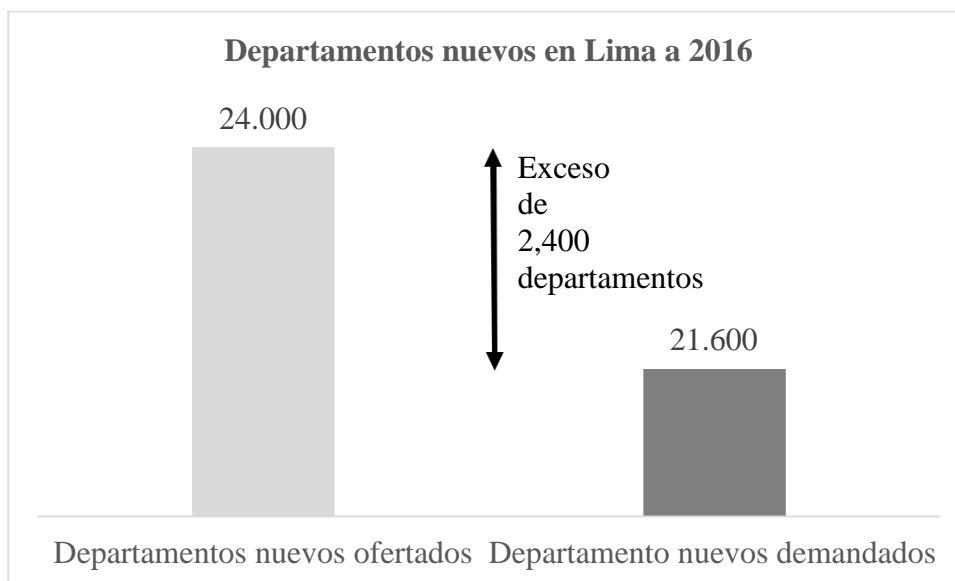
Si Capeco (Gestión lunes 10 de abril de 2017) expone que hay 450,000 viviendas de demanda insatisfecha en Lima, de esas solo el 8% es la demanda insatisfecha de departamentos en edificios, es decir 36,000.

Esta estimación de la demanda insatisfecha se concluye de calcular el número de hogares que hay en Lima, no tienen vivienda y están en capacidad de adquirirla, pero es muy audaz considerar que todos los que no tienen vivienda y pueden comprarla van a concretar la compra en departamentos en edificio.

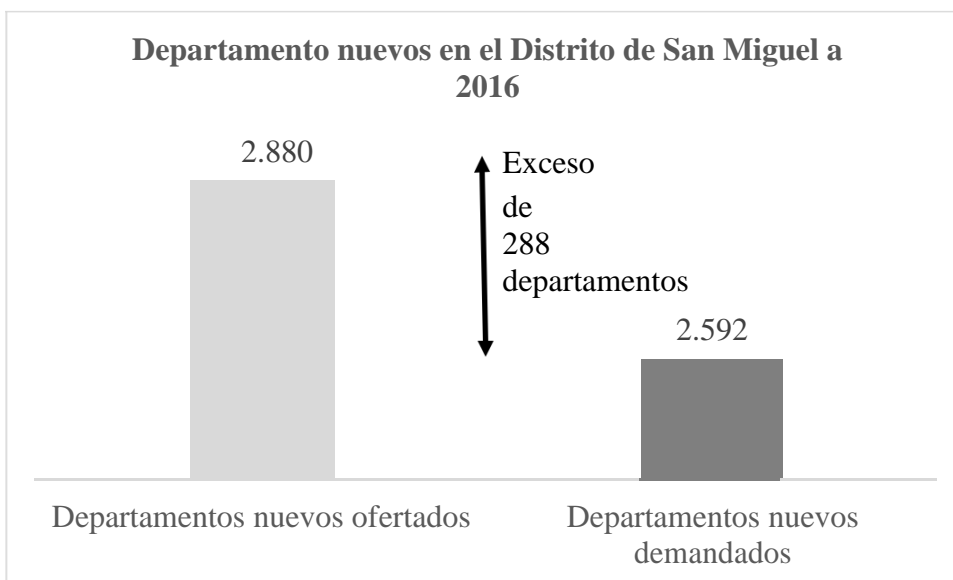
Como actualmente Lima tiene una oferta inmediata de 24,000 viviendas, según José Luis Ayllón Director Técnico del Instituto de Construcción y Desarrollo de CAPECO (Gestión viernes 7 de abril de 2017), se podría decir que esa oferta inmediata es casi 100% de departamentos, se concluiría que hay déficit de 12,000 viviendas.



De esta demanda el 60% corresponde al mercado primario (viviendas nuevas) y 40% al mercado de segunda mano. Es decir:



Como se ha estimado que el distrito de San Miguel es el 12% del mercado de lima:



Fuente: Elaboración propia

Data:(BBVA Research, 2016)

En el año 2015 teníamos una oferta de vivienda nueva en la tipología de departamentos en el distrito de San Miguel de 2,750 unidades, en el año 2014 la oferta de vivienda nueva en la tipología de departamentos era de 3,300 unidades.

Se puede apreciar que en 2017, con una oferta de 2,880 departamentos se cubren los 2,592 departamentos demandados en el distrito de San Miguel. Ciertamente auto construcción, es el 74% del total comercializado a 2017, es la preferencia de los hogares peruanos para adquirir una vivienda.

Tabla N° 7:

*Tabla 7 Revalorización y explotación del inmueble*

Precio	Hipoteca	Alquilándola	Revalorización	10 años
\$ 96,960	\$ 77,568	5% - 10% anual	5% - 10% anual	100% a 200%

Fuente: Elaboración propia.

Quiere decir que un comprador de una vivienda podría tener pagada la vivienda en 10 años y tendría una vivienda por el doble del valor de compra, en este caso compra hoy a \$ 96,960 y en 10 años tiene una vivienda de \$ 200,000 libre de cargas.

*Tabla 8 Fases del ciclo de vida de una empresa*

Crecimiento de la demanda	Lento	Rápido	Desacelerado	Inexistente	Decrecimiento
Barreras	Tecnología			Lealtad y bajos costos	
Amenaza de ingreso	Baja	Alta	Baja	Baja	Baja
Precios	Altos	Bajan	Bajos	Los más bajos	De liquidación
Rivalidad	Baja o alta	Baja	Intensa	Baja	Alta

Fuente: (Hill & Jones, 2011)

Las empresas inmobiliarias también experimentan el ciclo de vida de una empresa, donde tienen una fase expansiva en la que las ganancias son producidas por un aumento de las ventas y una fase de madurez o estable, donde ya no crecen las ventas y el incremento de ganancias lo produce la reducción de costos.

Estos ciclos ocurren en todas las empresas independientemente del sector o del país, siendo importante tenerlos en cuenta para saber cuándo reinvertir (fase expansiva de ventas) y cuando iniciar un plan de reducción de costos o cuándo iniciar el plan de cierre de la empresa o revivirla.

#### Riesgos del comprador

El mayor riesgo está en la primera mitad del plazo de la hipoteca, porque en la última mitad la deuda es \$ 35,000 y el inmueble se ha revalorizado de \$ 96,960 a \$125,000 - \$ 150,000, es decir “in extremis” se vende la vivienda y se genera una plusvalía para volver a empezar.

En caso que no hayas podido pagar las mensualidades en la primer mitad del plazo de la hipoteca, porque el titular perdió el empleo, se enfermó u otras razones, se tiene el seguro de desgravamen que si la invalidez es del 70% o más el seguro paga la mensualidad de la hipoteca.

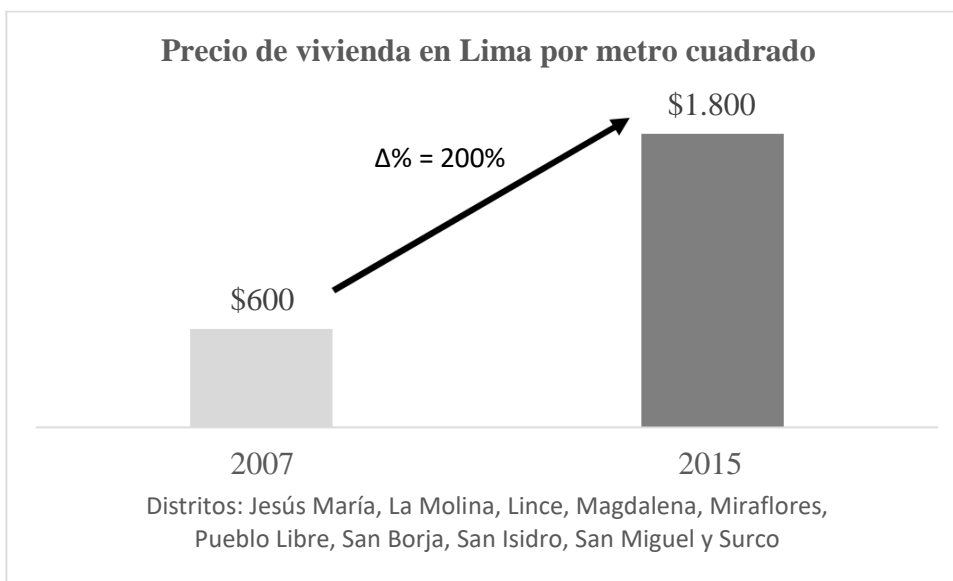
En su defecto el comprador puede contratar por su cuenta un seguro de desempleo, o seguro de vida complementario que si no fallece queda en un fondo con una rentabilidad determinada y lo puede disponer.

La revalorización desde 2007 a 2015 fue de aproximadamente: 17.61% tasa real anual

Esta tasa real ha descontado los impuestos, la inflación y el interés hipotecario y ha considerado la revalorización del inmueble desde un precio de venta de \$ 600 / m<sup>2</sup> a \$ 1,800 / m<sup>2</sup> y la posible explotación como alquiler.

La tasa es muy superior a lo que puede pagar un banco por depósitos a plazo o un bono soberano del estado peruano.

A continuación se describe el detalle de este cálculo de revalorización, de 10 distritos y que puede servir para tener una referencia general de Lima Metropolitana.



**Figura 16.** Precio promedio de vivienda (10 distritos de Lima metropolitana) 2007-2015  
Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú - Gerencia Central de Estudios Económicos)



La explotación más común de una vivienda es la renta que genera el alquiler de la misma, teniendo una rentabilidad de 6% anual aproximadamente

Del 2007 al 2015 el incremento ha sido del 200% una revalorización del precio de 25% anual.

$$\text{Revalorización} + \text{Explotación (Alquiler)} - \text{Interés Hipotecario} = 25\% + 6\% - 8\% = 23\%$$

$$it = i(1 - t)$$

it = Tasa efectiva después del impuesto a la renta

t = Tasa de impuesto a la renta. Asumiendo un 10% de impuesto a la renta it =

$$0.23(1 - 0.1) = 0.207 \rightarrow \text{Tasa de revalorización y explotación} = 20.7\%$$

Si le aplicamos la inflación a la tasa de revalorización y explotación, descontado el interés hipotecario tenemos que del 20.7% obtendremos la tasa real.

Dónde:

$$ir = \frac{it - \emptyset}{1 + \emptyset}$$

ir = Tasa real

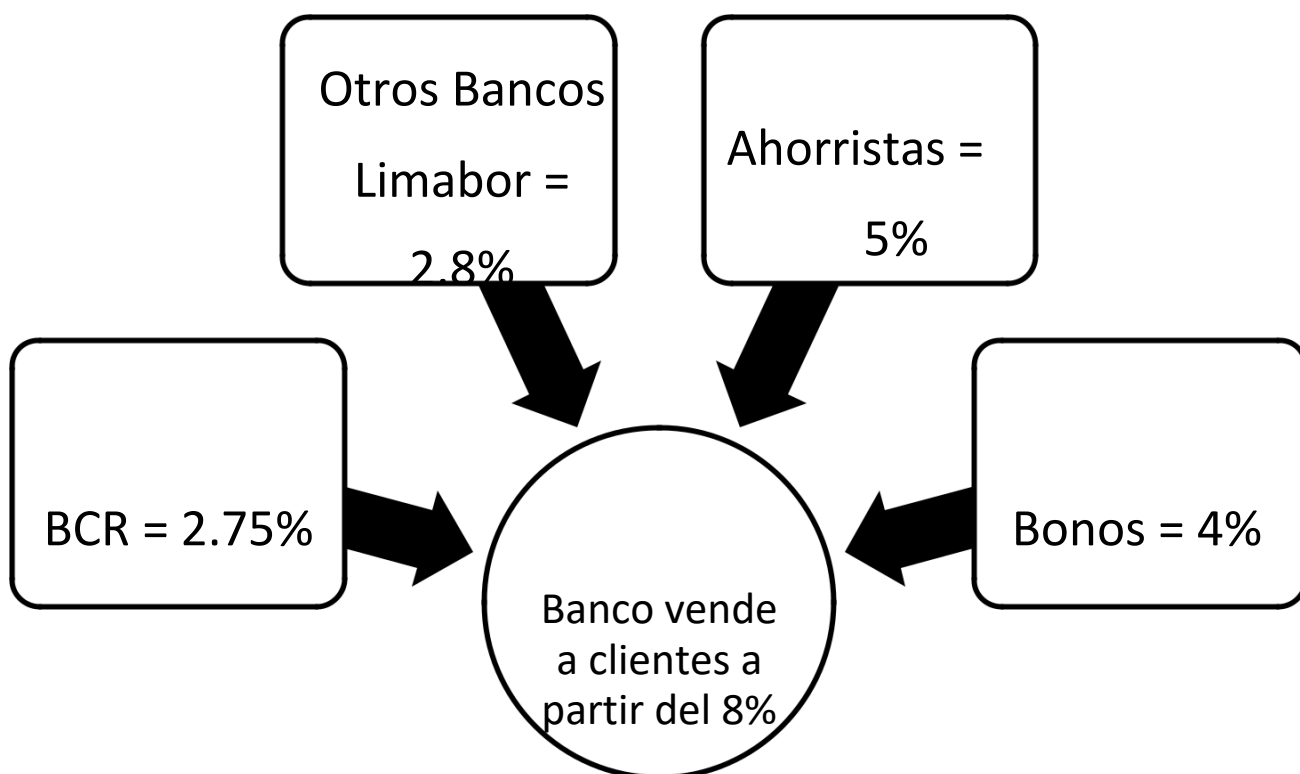
it = Tasa efectiva después de impuesto

$\emptyset$  = Tasa de inflación. Asumiendo una tasa promedio de 3%

$$ir = 0.207 - 0.0309 = 0.1761 \quad \text{Por ende la tasa real o ganancia por invertir en vivienda:}$$

$$ir = 17.61\% \text{ anual de 2007 a 2015}$$

Esta ganancia puede ser mayor o menor dependiendo de la hipoteca, hemos limitado el estudio a las hipotecas del mercado libre (Apéndice N° 3), se aporta información de las hipotecas subvencionadas (Apéndice N° 4) en cuyo caso el ratio de rentabilidad aumenta.



**Figura 17.** Fuentes del dinero (intereses nominales anuales)  
Fuente: Elaboración propia con datos a fines de 2017 e inicios de 2018

Los Bancos se suelen prestar recursos, cuando algunos tienen sobrantes y otros aún tienen clientes para seguirles prestando a esto se llama mercado interbancario y se prestan a un índice llamado Limabor.

El dinero más barato que consiguen los bancos proviene del BCR a un 2,75% a mayo del 2018 y si lo vende a un cliente que compra un préstamo hipotecario a un 10% en esos años, se obtendría un margen de rentabilidad de 7.25% anual, considerando que la hipoteca promedio es a 10 años la ganancia para el banco es casi el mismo importe de la hipoteca.

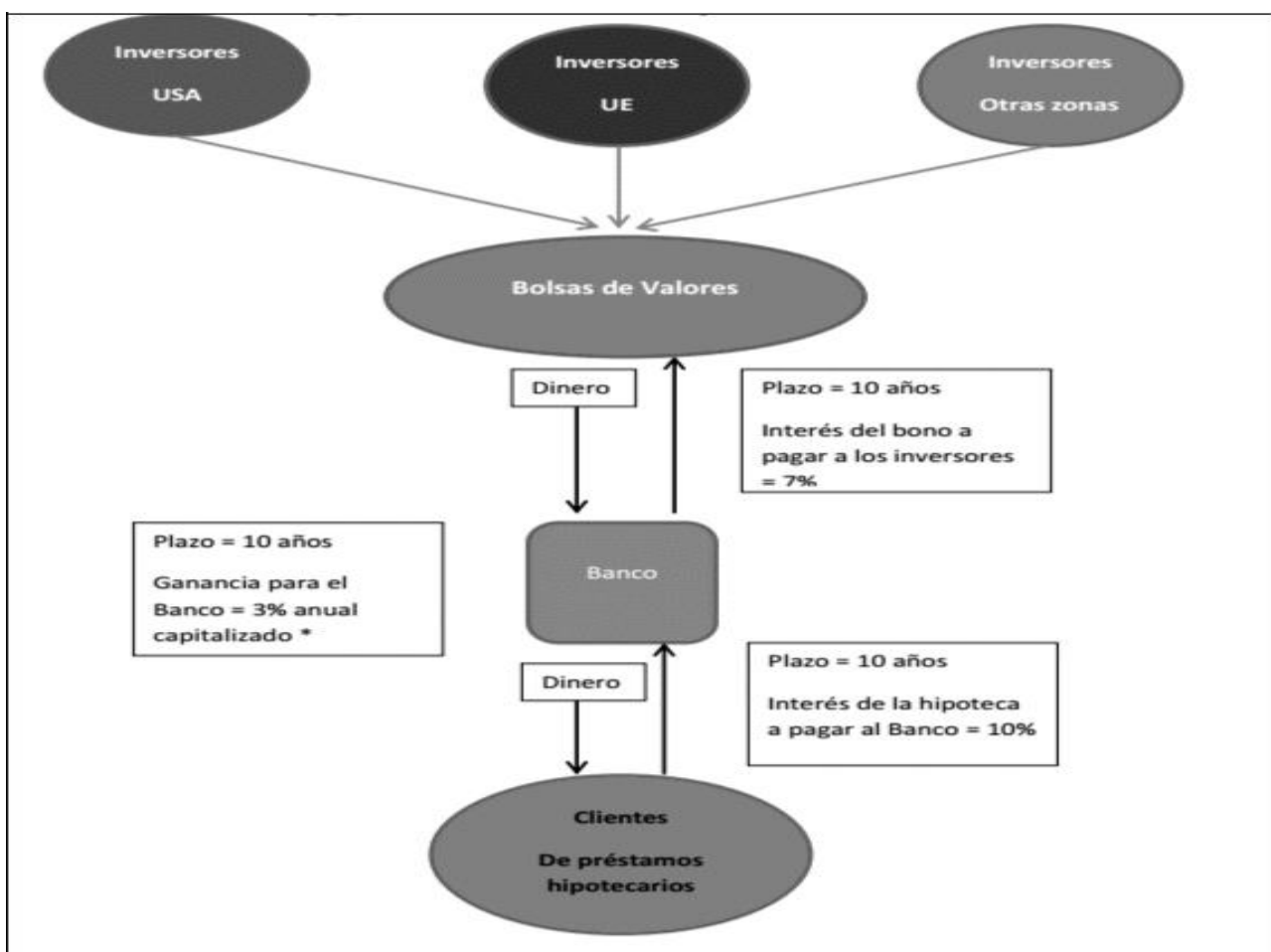
La fuente de los bonos de titulización hipotecaria es casi inagotable, porque es dinero que prestan los particulares a largo plazo a cambio de un interés, pero tiene la particularidad que cuando el que emitió el bono tenga que devolver el principal se puede hacer otra emisión de bonos y así sucesivamente generando la “deuda perpetua” o deuda que nunca se pagará (Apéndice 1: Bonos).

En finanzas y en economía todo es cuestión de proporciones, tener acceso a una fuente de préstamos como los bonos es una gran ventaja porque permite tener tiempo (los bonos son de largo plazo) para explotar el dinero conseguido y ganar un margen de rentabilidad además de devolver el principal y pagar los intereses de los bonos.

En la mayoría de países desarrollados existe una financiación continua en bonos del estado, esto significa que mientras más rico es un país, mas necesidades públicas tiene que solventar y aunque la carga impositiva sea alta (20% - 50% de los ingresos) no es suficiente para financiar los servicios que una población desarrollada necesita.

En el caso de las empresas es más habitual que la financiación por bonos, sea coyuntural y no sea una forma de financiación periódica, en el caso de las empresas que venden viviendas son a 3 años, pero en la documentación no se ha localizado a ninguna constructora que haya acudido a esta fuente de dinero para construir y vender condominios, la mayoría es constructor y vendedor o se financia con dinero propio.

Las empresas inmobiliarias que acuden a los bancos tienen condiciones preferenciales, otorgándoles un préstamo promotor, que no paga principal durante la obra (3 años aproximadamente) o no paga ni principal, ni intereses, financiando el 90% del precio de venta, por lo que este instrumento es suficiente para el empresario que vende viviendas.



**Figura 18.** Financiación hipotecaria con bonos

Fuente: Elaboración propia

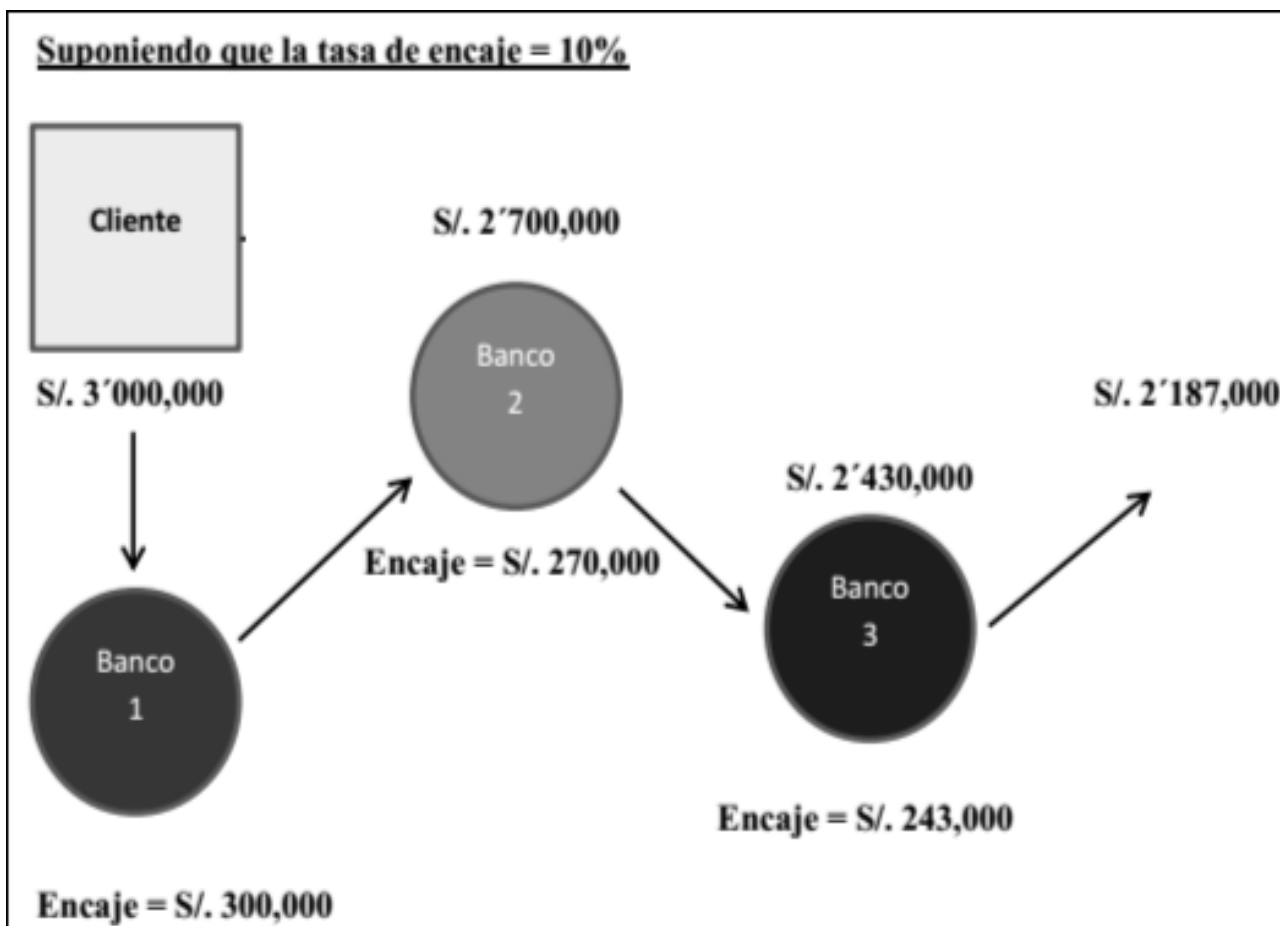
\*.- Interés capitalizado es el interés compuesto o el cobro de intereses del interés, es decir el interés pasa a sumarse al principal para definir el nuevo principal sobre el que se vuelven a calcular intereses.

La capitalización de intereses está prohibida en el código civil, pero presenta permisividad en el código de comercio y en el sector financiero, siendo legal si se aplica el Código de comercio. En las relaciones de civiles está abiertamente prohibido al asociarse a la usura y recibe el nombre de anatocismo. En el sector financiero, se enfoca como mercantilismo, así se permite. No obstante es la capitalización de los intereses lo que hace que nuestro fondo de pensiones crezca más rápidamente o que nuestros depósitos a plazo ganen más intereses.

El encaje legal es el dinero que debe retenerse de los ingresos que recibe un Banco, para atender el fondo de garantía que cubrirá hasta S/. 96,000 por cuenta si el sistema financiero colapsa.

Sin embargo el sistema financiero, al trasladar los préstamos de un banco a otro se genera un importe mayor en préstamos que dinero físico inicial. Esto se consigue por los medios de pago (tarjetas, cheques, etc.) por lo que los medios de pago no generan “dinero” si se trata de un solo banco, pero si lo generan al ser varios bancos que transan entre ellos.

En los préstamos interbancarios, del efectivo que se entrega se retiene el % de encaje y el resto se puede prestar, pero los bancos no entregan el dinero físico cuando se contrata un préstamo hipotecario, se lo abonan en cuenta al vendedor o se le entrega un cheque garantizado, el vendedor no dispone del total, usualmente paga lo que corresponde al banco que le hizo el préstamo para construir y el resto lo invierte en un fondo de inversión, depósito a plazo u otros hasta que encuentre el siguiente terreno y lo compre para seguir con otro edificio. No dispone el 100% de efectivo, como no lo hace ninguno de los empleados de empresas públicas o privadas.



**Figura 19.** Generación de “dinero” por préstamos interbancarios

Fuente: Elaboración propia

Monto de los préstamos = 2'700,000 + 2'430,000 + 2'187,000 + .....

Si completáramos la serie, veríamos que S/. 3'000,000 se presta como:

100% del monto inicial = 10 veces  
10% (encaje)

Es decir S/. 3'000,000 en billetes se presta 10 veces o sea genera un equivalente en préstamos (medios de pago, cheques, cuentas, etc.) de S/. 30'000,000. En caso que los precios bajen demasiado tanto el precio oficial del dinero como el encaje bajan, para que el sistema financiero coloque más préstamos en las personas y estas compren y los precios suban.

En caso que los precios suban demasiado tanto el precio oficial del dinero como el encaje suben, para restringir la masa monetaria que circula y al disponer de menos masa monetaria la gente compra menos y los precios bajan.

Rolando Arellano Cueva (2003). “Los Estilos de Vida en el Perú”- Cómo somos y pensamos los peruanos del siglo XXI. Enfoca los estilos de vida de los peruanos como clasificador social, describiendo claramente las clases sociales con respecto a su ingreso y tipo de consumo.

Asimismo señala que el uso del criterio de Clase Social como equivalente de mayor o menor ingreso no tendría mayor problema, desde un punto de vista empresarial y de mercado, si realmente existiera una relación directa entre el ingreso y el tipo de consumo.

Eso no es así. Si bien el que tiene mayor ingreso consume más y el que tiene menos consume menos, ello es válido a nivel agregado pero no lo es por tipo de productos específicos. Con este criterio se pierde de vista que los individuos tienen múltiples posibilidades de usar su dinero en variedades o tipos de productos, en todos los niveles de ingresos

De esta forma se definen tipos de consumidores y su proporción en el mercado:

Afortunados: Precio es calidad, la marca diferencia, compran no compulsivamente 6%

Progresistas: Valoran el ahorro, miran costo / beneficio y modernos en consumo 23%

Modernas: Importante la calidad (productos naturales) y en segundo lugar el precio 23%

Adaptados: tradicionales en su consumo, interés en ahorrar y educarse 16%

Conservadoras: Lo más importante es el precio y en segundo lugar la calidad 20%

Modestos: Hacen sus compras diariamente y buscan productos nutritivos y baratos 12%

Siguiendo en la búsqueda de información al respecto, el problema habitacional del Perú es un problema real objetivo, dentro de las soluciones subjetivas que cada individuo aporte en función a cualquiera de los 6 perfiles definido por Arellano.

En promedio en Lima metropolitana se tendría que alquilar un inmueble por 17 años para recuperar el valor de compra del mismo, según datos del BCR al primer trimestre de 2017.

El índice PER, que expresa el precio de venta de una vivienda respecto del ingreso por alquiler anual, o el número de años que se tendría que alquilar para recuperar el dinero invertido en esta, subió levemente de 17.1 a 17.2 años, durante los últimos 12 meses (Gestión a Lunes 10 de abril de 2017).

Los distritos de Lince, San Miguel y Magdalena tienen el menor PER

Lince	14
San Miguel	14.8
Magdalena	15.1
Y por tanto recuperan más rápido la inversión. Por el contrario toma más tiempo en:	
San Borja	20
San Isidro	19.7
Santiago de Surco	19.5

Fuente: (Gestión, 2017)

El déficit de viviendas en el Perú es principalmente de orden cualitativo, presenta malas condiciones de habitabilidad, de precariedad habitacional, de localización de la vivienda (en lugares inadecuados y riesgosos) (Quispe J., 2005).



Compradores

Documentales de opiniones (consejeros de inversión)

(Tramontana , 2017) recoge entrevistas a 8 expertos en inversión en portafolios, destacan las inversiones en bolsa y los bienes raíces, aunque este último deberá tomarse a través de los fondos de inversión inmobiliaria (Fibra), que ya se ofrecen en el mercado local.

Se planteó las siguientes 4 preguntas:

- Considerando el contexto local e internacional. ¿Es recomendable invertir en soles o en dólares?
- ¿Qué alternativas de inversión tienen posibilidad de generar retornos significativos este año?
- Si se tiene un excedente de S/. 100,000, ¿En qué instrumentos se puede invertir?
- ¿Es rentable optar por el mercado inmobiliario?

### **José Larraburre – Gerente de Inversión AFP Prima**

Podría darse una ligera tendencia de apreciación del dólar en el 2017, pero dependerá principalmente de lo que suceda con la tasa de interés en E.E.U.U.. Si ante las expectativas de crecimiento e inflación en E.E.U.U., la Fed comienza a subir la tasa, la apreciación del dólar estaría entre 1% y 5% aproximadamente.

Las acciones locales ligadas al consumo básico (como alimentos) representan una oportunidad. Además, el destrabe de grandes proyectos puede ser un gran catalizador interesante para algunas acciones vinculadas al sector construcción. En general los valores americanos tienen buenos fundamentos; no obstante los precios ya subieron. Hay un potencial importante en los bonos de mercados emergentes en dólares; aunque hay que ser muy selectivos. Estas recomendaciones son generales y no representan la visión de AFP Prima.

En general, ya sea para un perfil agresivo o conservador, recomendaría aumentar la proporción en dólares y en acciones en el portafolio. Definitivamente, la moneda americana se ha fortalecido a nivel global por la expectativa de una mayor tasa de interés en E.E.U.U... Además esto genera que los bonos del tesoro americano o los de alta calidad (AAA o AA) pierdan atractivo.

Los precios del mercado inmobiliario no han subido tanto en comparación a años previos. Los precios de los segmentos residenciales y oficina se mantendrán estables. En general, no recomendaría este tipo de inversión en este momento.

### **Carlos Rojas – CEO Andino Asset Management**

Creo que hay que invertir en soles. Aún hay un buen retorno al invertir en moneda local. Considero que 30% del portafolio podría estar en dólares. Lo ideal sería ir balanceando el portafolio, cambiando soles por dólares.

Un buen portafolio sería con 40% en acciones locales. Las acciones del sector construcción, financiero y las mineras tienen potencial. Además creo que la bolsa va a subir fuertemente en la segunda mitad del 2017.

Luego se puede invertir 30% en bonos locales de muy corto plazo o de 10 años. Se podría destinar un 10% a Fibras (fideicomiso de inversión en bienes raíces) y a fondos de factura (factoring), respectivamente. Estas nuevas opciones aparecerían en 2017. Estimo que Fibras podría generar dividendos por encima del 8%, y facturas, entre 7% y 8%. El resto puede ir a letras del tesoro peruano, que son muy seguros y de corto plazo.

El portafolio que mencioné antes es válido. Independientemente del monto a invertir. Es una opción basada en la diversificación. Además solo se tendría que pagar un impuesto del 5% lo que favorece al inversionista que opta por el mercado local.

Invertir directamente en el mercado inmobiliario es poco rentable porque hay un exceso de oferta. El incremento sostenido en los precios de los inmuebles ya se dio en años anteriores. Sin embargo, es una buena opción invertir en Fibras porque es gestionado por expertos y cuentan con acceso a varias propiedades y pueden asegurar que el alquiler sea rentable.

**Luis Baba – Presidente de directorio / Grupo Diviso**

En el 2017, podemos esperar que la Fed suba la tasa de interés. Esto generaría que el dólar se aprecie en todo el mundo. Por tanto, se tiene que re balancear el portafolio a favor del dólar.

En general, si se opta por acciones, el zinc tiene perspectivas favorables para los próximos meses. Hay una demanda considerable por este mineral y hay minas importantes que han cerrado operaciones. Por eso el zinc se apreciará. Además, son opciones interesantes los valores de las empresas mineras vinculadas a este mineral, como Atacocha y Volcán. La Bolsa es una buena alternativa. Ante la posibilidad de que la Fed suba la tasa de interés existe el riesgo de que baje el precio de los bonos de largo plazo y la ganancia de interés sea neutralizada. Así recomiendo bonos en dólares que venzan en uno o dos años.

Si la persona es conservadora y cuenta con ese excedente puede depositar ese dinero en entidades financieras. Se puede encontrar tasas de interés de alrededor de 6% o 7% al año. Como es probable una apreciación del dólar, también se puede depositar a plazo en dólares.

Hay mucha oferta inmobiliaria especialmente para los sectores socioeconómicos A y B+. Si bien los precios están cayendo; probablemente en el segundo semestre el mercado inmobiliario comenzará a repuntar. Además los Fibras son una buena opción. Es una inversión con un respaldo de inmuebles. Estimo que va a generar una tasa de renta anual que estaría entre el 6% y 6.5%.

**Rafael Bluckey – Gerente General / Fondos Sura SAF**

Es importante que las personas cuenten con asesoría para saber cuánto riesgo están dispuestas a tomar, el horizonte de inversión y sus necesidades de liquidez. Con base en esta información recién se puede decidir por las monedas y los instrumentos financieros.

Los bonos de largo plazo tienen un cupón (pago periódico al tenedor del bono) alto, pero los precios van a caer un poco ante la expectativa de subida de tasa de la Fed. Los fondos de corto plazo no tienen cupones tan altos, pero no están expuestos a cambios en el precio. Creo que en fondos es recomendable invertir en los que tengan bonos de corto y mediano plazo para diversificar. Asimismo, hay que tener una mayor proporción de bonos con altos retornos (high yield), que de bonos con grado de inversión. En cuanto a acciones, EE.UU. podría ser un mercado que mantenga buenos rendimientos pese a que esta caro.

Para un perfil conservador y un horizonte a un año la opción es fondos de renta fija y de duración corta. Mientras que para un perfil más agresivo la proporción en acciones puede ser de 75% y el resto en bonos.

Respecto del sector inmobiliario hay un exceso de oferta sobre todo en el segmento AB. Creo que no hay mucho potencial de apreciación. Sin embargo hay fondos inmobiliarios que, neto de impuestos y comisiones, pueden rendir 5.2% en dólares aproximadamente. El monto mínimo para invertir en este tipo de fondo es de \$25,000.

**Paul Rebolledo – CEO Tandem Finance**

A nivel de inversionista global, consideraría en el portafolio un 70% en dólares y el resto en otras monedas de países emergentes. Teniendo en cuenta el aumento esperado de la tasa de referencia en EE.UU., el dólar se apreciará y claramente tendrá un repunte este año.

Convendría invertir en acciones estadounidenses de los sectores farmacéutico y construcción. La bolsa de EE.UU. tendería a apreciarse bajo las políticas esperadas del Gobierno de Donald Trump. En la bolsa local, el sector construcción puede representar una buena oportunidad. En el sector minero, consideraría a las acciones vinculadas a los metales básicos, como el cobre.

También se puede optar por bonos soberanos o corporativos principalmente de países emergentes, en donde, por la desaceleración económica, se espera un recorte de tasas de referencia.

Si la persona es conservadora puede tener un 75% en depósitos a plazo en soles. El resto puede estar en fondos mutuos de corto plazo. Para un perfil agresivo, el 70% puede asignarse a acciones de EE.UU. y 30% a bonos de corto plazo con calificación relativamente buena.

Todavía el mercado inmobiliario es atractivo, ya que hay poca oferta respecto de la demanda. Este tipo de inversión es a largo plazo para personas que deseen tener su dinero de vuelta en un periodo de cinco a diez años. Estructuralmente, aún los bienes inmuebles tienen capacidad de mejora en el largo plazo, pero no necesariamente en el corto.

### **Jorge Ramos – Gerente General de Continental SAB**

En general, desde un punto de vista de diversificación es importante que el inversionista tenga su portafolio en soles y dólares. Las inversiones de mayor plazo pueden estar en dólares. Los componentes de un portafolio podrían estar un 70% en dólares y el resto en soles.

La bolsa local debería tener un rendimiento importante. En especial, las acciones del sector consumo. También serían rentables los valores locales de mineras que extraen cobre y zinc. En EE.UU., recomendaría invertir en valores relacionados con la demanda interna, infraestructura y sector financiero. Ante un riesgo de subida de tasa de referencia por parte de la Fed, son recomendables los instrumentos de corto plazo, como los papeles comerciales y los bonos emitidos por empresas locales a plazo de tres a cinco años.

Para un perfil conservador, un 60% puede estar compuesto por papeles comerciales y depósitos a plazo en soles y dólares. También se puede invertir en bonos corporativos peruanos, con plazos de hasta cinco años. El resto se puede colocar en ETF, como el EPU.

Aunque ya hemos tenido una subida importante en los precios, todavía hay oportunidades de inversión en los hubs (centros) financieros, comerciales o educativos. Asimismo, los Fibra serán una buena alternativa de diversificación, que contará con el beneficio tributario del 5%. La participación debería ser de entre US\$ 2,000 y US\$ 10,000, y podrían rendir entre 6% y 10% al año.

**Javier Penny – Gerente General / Renta 4 SAB**

Si hay una subida de tasas de interés de la Fed, se fortalecería el dólar con respecto al sol, pero no creo que la subida del tipo de cambio sea significativa. Es más importante elegir la acción que se va a comprar porque el precio, de alguna manera, contrarrestará la volatilidad del tipo de cambio.

En la bolsa local ofrecen oportunidades los sectores minero, financiero y eléctrico. El sector minero tendría mayor ponderación porque hay espacio para que siga subiendo. Hay opciones muy interesantes, como Cerro Verde, Southern, Volcán, Minsur, Trevali y Atacocha. Mientras que haya expectativa de subida de tasa de interés de la Fed, hay que ser prudente con los bonos. No es un buen momento para invertir en estos instrumentos. Hay que mantenerse al margen de los bonos hasta que se aclare la subida de tasas. Para el inversionista local, incursionar al mercado de valores peruano todavía es una de las mejores opciones, ya sea en soles o en dólares.

Independientemente del monto o del perfil del inversionista, la diversificación es siempre lo mejor. Se puede colocar un 40% en minería, 20% en construcción, 20% en energía y 20% en el sector financiero.

Hay exceso de oferta y eso ha frenado los precios. Sin embargo, aún se puede comprar a precios razonables, y cuando se recuperen los precios se podrá tener una rentabilidad interesante a largo plazo. Además con Fibras se diversificarían las inversiones inmobiliarias y podría generarse una rentabilidad entre 8% y 10% anual.



### **Diego Marrero – Gerente de Inversiones AFP Habitat**

Este año se espera a nivel mundial que el dólar se aprecie inclusive más que el año pasado. Esto responde a la coyuntura restrictiva de la Fed; es decir, habría un retiro de estímulos mediante una subida de tasas de interés de referencia en Estados Unidos.

Lo más importante para invertir es tener un portafolio diversificado, antes que apostar por un sector específico de la bolsa o de cualquier mercado. Este año será de subida de tasa en Estados Unidos. Tal incremento generará que los instrumentos de renta variable (acciones) se comporten mejor que los de renta fija (bonos). El precio de los bonos se comporta de manera inversa al movimiento de las tasas de interés. Así, deberíamos esperar que las acciones tengan mejor performance que los bonos. Además, los bonos de corto plazo deberían tener mejor desempeño que los de largo plazo.

El mercado bursátil de Estados Unidos puede ser una buena alternativa, sin dejar de considerar la diversificación, pues en un mercado eficiente como ese los precios de los valores reflejan las expectativas de las principales variables macroeconómicas.

En general, se puede apreciar que hay algunos sectores que han subido de valor más rápido que otros. Algunos sectores están un poco sobrecargados, como el mercado de oficinas. Por lo tanto, podría haber rentabilidad si el inversionista es más selectivo. Los Fibra ayudan a diversificar porque su retorno va a tener una correlación baja con los instrumentos tradicionales, como las acciones y los bonos.

Como una especie de resumen de las respuestas de los expertos, sobre todo por la pregunta N° 4: ¿Es rentable optar por el mercado inmobiliario? Obteniendo respuestas en coherencia con los datos recogidos en antecedentes, marco teórico y bases teóricas, es decir:

No es un buen momento para invertir en inmuebles, pero si en FIBRAS

En nuestro país el crecimiento económico ha traído instrumentos financieros modernos como los Fondos de Inversión en Renta de Bienes Inmuebles, existen en USA como los REITs (Real State Investment Trusts) y en México como los “FIBRAS” (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces).

Los REITs son sociedades que invierten en propiedades (generando ingresos mediante el cobro de alquileres), hipotecas o títulos hipotecarios vinculados a las propiedades (ayudando a financiar las propiedades y generando ingresos mediante los intereses generados).

Para calificar como tales, deben:

Invertir por lo menos el 75% de sus activos en bienes raíces.

El 75% o más de su ingreso bruto deben provenir de alquileres de inmuebles, de intereses de hipotecas que financien inmuebles o de la venta de inmuebles.

Distribuir por lo menos el 90% de sus utilidades en dividendos y

Tener un mínimo de 100 accionistas.

En cambio los FIBRAS son fideicomisos (bancarios) dedicados a la adquisición o construcción de bienes inmuebles para destinarlos a su arrendamiento. Para calificar como un FIBRA:

El fideicomiso debe ser creado bajo las leyes mexicanas.

El fiduciario debe ser una entidad financiera residente en México y supervisada por el regulador bancario de dicho país

El objeto principal del FIBRA debe ser la adquisición o construcción de bienes inmuebles a ser destinados al arrendamiento a terceros con el objeto de percibir rentas.

No menos del 70% del patrimonio administrado debe estar invertido en bienes inmuebles, derechos sobre estos o en créditos hipotecarios respaldados por bienes inmuebles

Los bienes inmuebles adquiridos o construidos no deben transferirse antes del cuarto año siguiente a la adquisición o construcción, según corresponda.

El fiduciario debe emitir con cargo al patrimonio y en representación de este. Certificados de participación por los bienes inmuebles que integren el patrimonio, así como por aquellos certificados adicionales que sean colocados por oferta pública o privada y cuyos recursos captados son utilizados para la adquisición o construcción de nuevas propiedades – ningún inversionista puede ser titular de más del 20% de los certificados emitidos –

El fiduciario debe distribuir entre los tenedores de los certificados emitidos, cuando menos el 95% de las utilidades generadas durante un determinado ejercicio.

En Perú mediante resolución SMV N° 029-2014-SMV-01 se regularon a los FIRBI (Fondos de Inversión en Renta de Bienes Inmuebles), cuyo objeto de inversión sea la adquisición o construcción de bienes inmuebles destinados a su arrendamiento, promoviendo a su vez el mercado de valores local.

Para calificar como FIRBI:

Sus certificados de participación deben ser colocados por oferta pública primaria

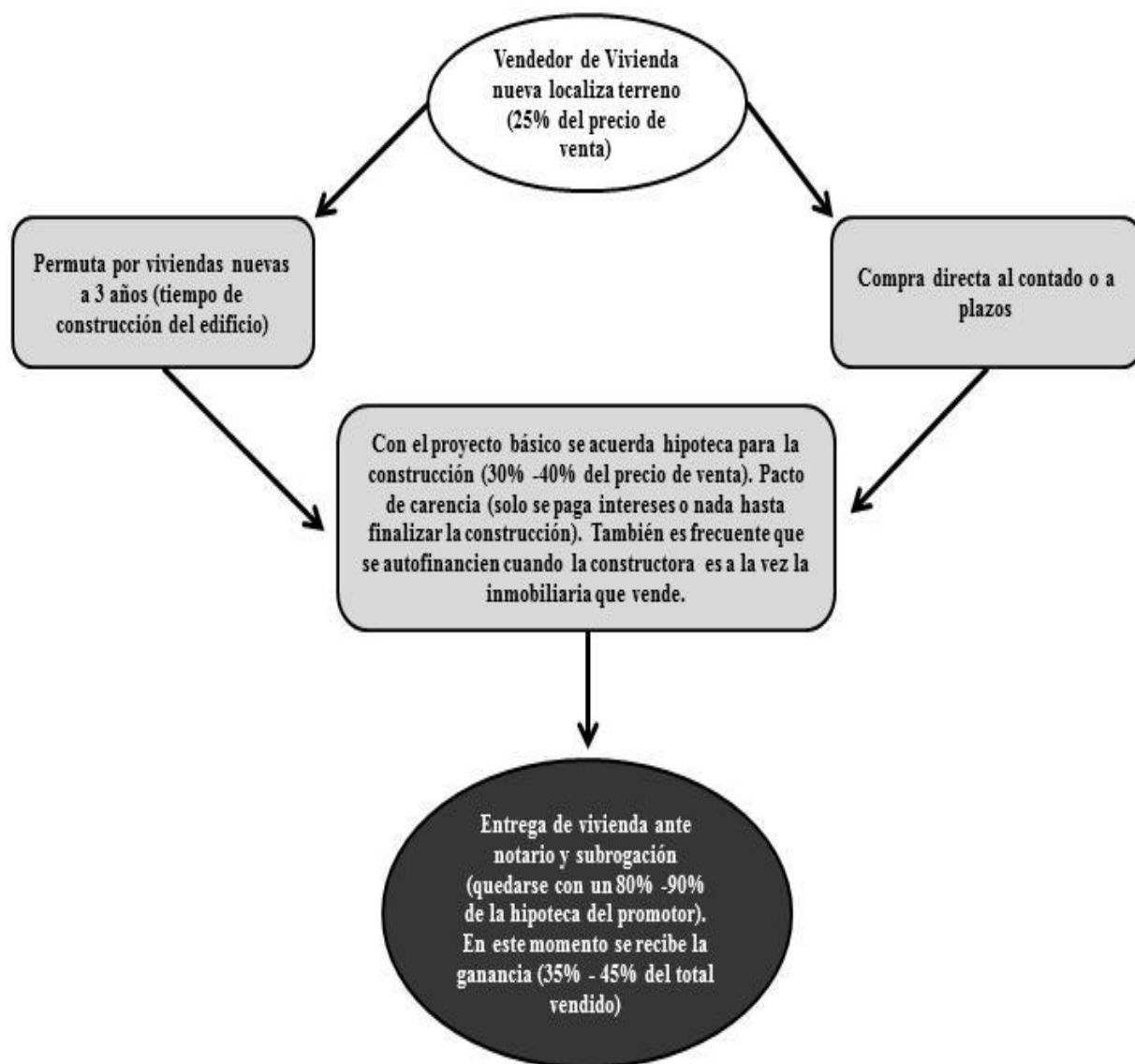
Su objeto de inversión debe ser la adquisición o construcción de bienes inmuebles destinados al arrendamiento u otras formas de cesión de uso que generen rentas.

Al menos el 70% debe ser invertido en activos inmobiliarios y el resto en certificados de depósito o instrumentos de deuda emitidos por el Perú o el BCR

Los bienes inmuebles adquiridos podrán ser transferidos únicamente transcurridos 4 ejercicios siguientes desde su adquisición o culminada su construcción.

Deben distribuir cuando menos el 95% de las utilidades netas en cada ejercicio entre sus participantes

Nos falta que el impuesto a la renta se difiera hasta la venta del inmueble (como en México).



**Figura 20.** Esquema de negocios del vendedor de viviendas nuevas

Fuente: Elaboración propia

Vendedor.

Visitas a casetas de vendedores (fichas de observación).

Grupo Constructor Roca Azul / Urbana Perú / Grupo MG

Se presentan las fichas de observación, que sintetizan el trabajo de campo realizado:

Precio de 70 m2		N° 1: Grupo Constructor Roca Azul	
S/. / m2 construido	\$ / m2 construido	Zona	Entrega
3,844	1,193	Media baja	Inmediata

Servicio de atención:

La informante entrega la información correcta, enseña la vivienda piloto, pero no profundiza, ni solicita datos, llega tarde a la caseta, parece más preocupada por otros asuntos.

El conserje que ya labora en el edificio fue más atento e informo sobre la zona y los vecinos que ya se estaban mudando.

La independización de la vivienda aún está pendiente, se estima que en un año se podrá escriturar con las lindes e identificándola plenamente.

Los materiales son de calidad media, suelos de melanina y puertas DM o prefabricados blancos que tienden a ensuciarse y no son fáciles de volver a pintar, se deterioran con facilidad.

Tiempo de atención	Calificación	Sentimiento	Cuota a pagar entregando 10%
Esperando: 20'	Regular	Indiferencia	S/. 2,200
Atendido: 40'			

---

Precio de 40 m2		N° 2: Urbana Perú	
S/. / m2 construido	\$ / m2 construido	Zona	Entrega
4,669	1,450	Media	Inmediata

---

Servicio de atención:

La informante entrega la información correcta, enseña la vivienda piloto, profundiza la visita, solicita datos, está muy centrada en la persona y en la data que proporciona.

El conserje que ya labora en el edificio es muy atento pero mantiene la distancia, dejando que la informante sea la única interlocutora.

La independización de la vivienda aún está pendiente, me asegura que en un año se podrá escriturar con las lindes e identificándola plenamente.

Los materiales son de calidad media, suelos de melanina y puertas DM o prefabricados blancos que tienden a ensuciarse y no son fáciles de volver a pintar, se deterioran con facilidad.

---

Tiempo de atención:	Calificación	Sentimiento	Cuota a pagar entregando 10%
Esperando: 0´ Atendido: 90´	Alta	Confianza	S/. 1,604

---

Precio de 74 m2		N° 3: Grupo Constructor MG	
S/. / m2 construido	\$ / m2 construido	Zona	Entrega
4,324	1,343	Media alta	Inmediata

Servicio de atención:

La informante entrega la información correcta, no enseña la vivienda piloto, no profundiza y solicita datos al final para llenar formulario, está conversando con una amiga antes de atender, parece más preocupada por saber si puedo comprar la vivienda para seguir informando.

El conserje no labora en el edificio aún, la señora informa sobre la zona y los vecinos que ya se estaban mudando.

La independización de la vivienda dice que está pendiente, pero evita ese tema. Se anima cuando se le pregunta por el constructor, explica todas las obras que hace en provincia.

Los materiales son de calidad media alta, suelos de porcelanato, cerámicas de buena calidad.

Tiempo de atención:	Calificación	Sentimiento	Cuota a pagar entregando 10%
Esperando: 5' Atendido: 20'	Regular	No hay	S/. 1,900

Seguidamente se presenta una ampliación de cada observación realizada.

**N° 1: Grupo constructor Roca Azul**

Avenida Libertad 1385 esquina con Bernardo Alcedo

Viviendas en tipología de departamentos, terminada, solo quedan disponibles las viviendas 205 y 405

Departamento	m2 construido	Inicial (10%)	Hipoteca (90% )	Precio
205	75	28,830	259,470	288,300
			Plazo	Cuota
			10 años	S/. 3,435
			15 años	S/. 2,800
Departamento	m2 construido	Inicial (10%)	20 años	S/. 2,516
405		28,330	254,970	S/. 283,300
			Plazo	Cuota
			10 años	S/. 3,374
			15 años	S/. 2,751
			20 años	S/. 2,472

Indican que la financiación se hace con ScotiaBank, requiriendo un ingreso por unidad familiar de S/. 5,500 a S/. 7,500 mensuales.

Las viviendas ya han sido entregadas y posteriormente se independizaran, es decir aún no han sido independizadas del registro de la propiedad de la finca matriz.

Las características generales son:

Departamentos de 52.93 m2 hasta 87.37 m2. 2, 3 y 4 dormitorios.



Ascensores.

Salón de reuniones.

Juegos para niños.

Áreas verdes.

Gimnasio.

Zona de parrillas.

Acceso controlado.

La secretaria informante demoró en llegar a la vivienda 205, que es donde atienden a las visitas.

Sus preguntas fueron:

Cuántos dormitorios busca?

Y empezó a listar sus productos, condiciones financieras de hipoteca e ingresos mínimos que debía tener el interesado.

A todas las preguntas específicas que se le hace responde adecuadamente.

Deja que se retire el interesado sin preguntar nada del perfil del comprador, etc.

La empresa ha desarrollado más de 18 proyectos inmobiliarios que equivalen a unas 1,000 familias o viviendas aproximadamente.

Tres edificios Magdalena

Dos edificios en Surco

Dos edificios en San Isidro

Un edificio en San Beatriz

## **N° 2: Urbana Perú**

Parte del Grupo colombiano Colpatria, son empresa constructora a la vez, es decir no subcontratan la construcción, tampoco dependen de la financiación bancaria para realizar la obra, al tener el respaldo de un grupo internacional de 40 años de experiencia.

El edificio “Allegro” está situado en Avenida Costanera 980 – San Miguel, es un condominio de tres áreas de torres, que también tiene acceso por la Avenida La Paz, de 318 departamentos, de 40 m<sup>2</sup> a 80 m<sup>2</sup>. En San Miguel han realizado el edificio “Trento” que está a la altura de la cuadra 6 de avenida La Paz, cerca del mercado modelo de san miguel.

Los 20 ejecutivos (vendedores) que están en Lima pueden vender cualquier departamento de cualquier edificio ofertado, actualmente tiene edificios a la venta en Carabayllo, Pueblo Libre, Breña, Cercado, San Miguel.

Departamento	m2 construido	Inicial (10%)	Hipoteca (90%)	Precio
C14 – 06	40,48	S/. 18,900	S/. 170,100	S/189,000
			Plazo 20 años	Cuota
			Interés: 10% anual	S/. 1,604

La independización del departamento en escritura pública, se realizará un año después de la entrega. Cada departamento, tiene su propio contador de luz y de agua. El costo del servicio mensual de las zonas comunes, sería de aproximadamente S/. 100 para los 40 m2 del ejemplo.

**Infraestructura:**

Áreas comunes: Área de parrillas, salón multimedia, sala de estudios, gimnasio, piscina panorámica, jardín interior, 2 lobbies.

Áreas de viviendas: Tienen cuarto para máquina de lavar y secar, cocina americana, suelos laminados beige, interior de blanco, con amplias ventanas, armario empotrado.

Atención:

Una señorita informa en la caseta de venta, da información sobre el edificio en una maqueta que tienen, después continua en el escritorio, la señorita trata de averiguar para qué uso se desea, orienta sobre planos la vivienda de la que se desea información, manifiesta la solidez del grupo y que ya se están entregando las viviendas en las primeras torres.

Averigua en la computadora sobre score crediticio del interesado y continua con un paseo por la torre donde tienen un departamento piloto para enseñar, esta es la parte central de la vivista, donde se invierte el 50% del tiempo total.

Al regresar a la caseta de ventas, trata de cerrar la venta, animando a entregar una entrada, seguidamente entrega material de muy buena calidad, donde sale el edificio y la vivienda por la que pregunto.

### **N° 3: Grupo Constructor MG**

El edificio “Mar de Plata” está situado entre la avenida La Paz y la avenida universitaria, muy cerca hay dos edificios nuevos que ya no están a la venta.

Departamento	m2c	Inicial (10%)	Hipoteca (90%)	Precio
1501	74	S/. 32,000	S/.288,000	S/320,000
			Plazo	Cuota
			20 años	
			Interés: 10%	S/. 3,000
			anual	

Es un grupo de provincias, que tiene cierta trayectoria a nivel local y provincial, en San Miguel es la primera obra que realizan.

Infraestructura:

Espacios comunes: Zona de juego de niños, sala multiusos, zona de parrillas

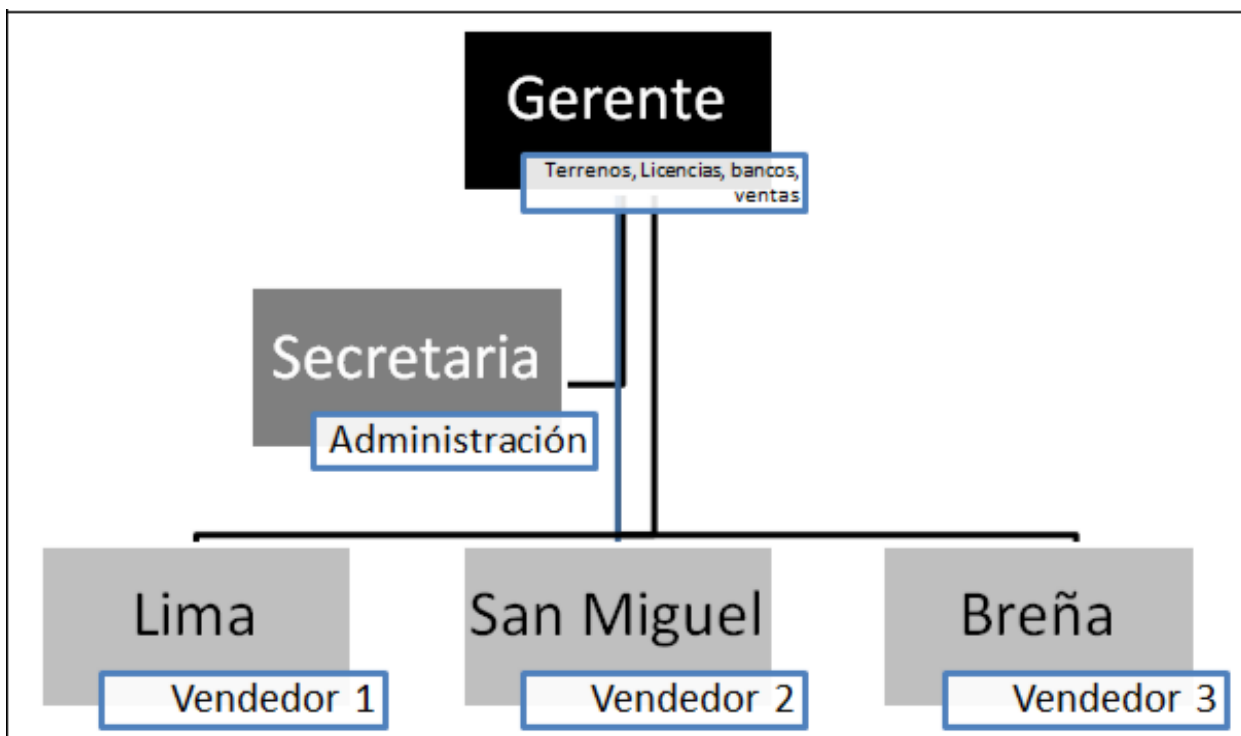
Vivienda: Instalaciones de gas natural, closets de melanina en dormitorio principal y secundario, cocina cerrada con muebles altos y bajos, enchapes de porcelanato en baños y cocina.

Atención:

No existe caseta, sino que ocupan el local situado en la primera planta del edificio, solo tiene una bombilla que ofrece poca luz, hay una informante, que cuando el cliente ingreso, estaba hablando con una amiga.

La atención es muy breve y ceñida a ofrecer una información general no invito a recorrer el edificio que ya estaba casi terminado. Pregunto el salario para saber si podría tener capacidad de pago para adquirir una vivienda.

Podemos concluir que la mecánica aproximada es tener el siguiente esquema organizativo:



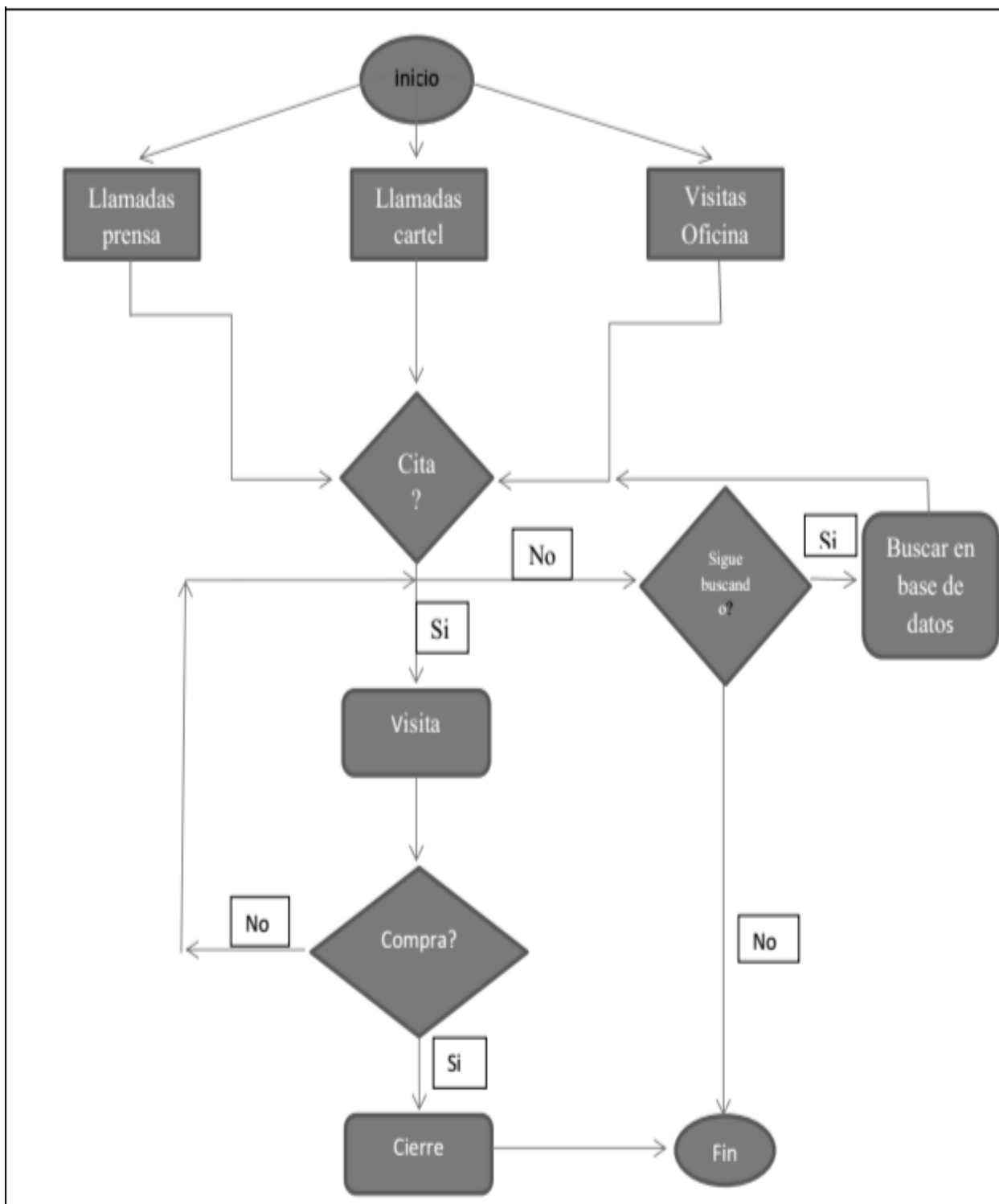
**Figura 21.** Organigrama del vendedor de viviendas nuevas.  
Fuente: Elaboración propia

En la caseta está el vendedor, a veces no hay nadie, aunque en teoría cubren todos los días desde las 08:00 horas hasta las 21:00 horas. La mayoría informa las características del producto inmediatamente sin preguntar al cliente lo que busca y cuando lo hace solo es para definir cuántos dormitorios busca.

La atención es casi mecánica, pero tal vez no ha sido necesario refinar mucho los métodos de venta, en la medida que hasta hace poco la demanda de viviendas era fuerte y sostenida.

Actualmente la situación es de una sobre oferta en el rango de viviendas de S/. 200,000 y escasa oferta por tanto con demanda insatisfecha en el rango de S/. 100,000. El flujo del procedimiento en la mayoría de casetas visitadas presentaba este

A continuación se describe una secuencia del proceso de atención al cliente:



**Figura 22.** Proceso de atención al cliente  
Fuente: Elaboración propia

Vendedor.

b) Vendedor.

Documentales bibliográficas.

La prensa del periódico “El Comercio”

En el suplemento Urbania (Urbania, 2016) tenemos la oferta de viviendas nuevas en el distrito de San Miguel de 2016 a diciembre de 2016.

Tabla N° 9:  
*Tabla 9 Ofertas de viviendas en prensa*

Empresa	Dirección	Características	Precio	Entrega	Fecha
Grupo Inmobiliario Aurora	<u>Avenida de los Patriotas 572 / Tel.: 4800050 / 955 435 630</u> <u>grupoaurora.pe</u>	77 m2, 120 m2, 122 m2. De 1, 2 y 3 dormitorios.		Viviendas terminadas	04/12/2016 Anuncio mediano
Roca Azul Grupo Constructor	Av. Libertad 1385 Esq. Bernardo Alcedo / Tel.: 5785738 / <u>998 315 020 rocaazul.com.pe</u>	70 m2 hasta 87.37 m2, De 3 y 4 dormitorios, juegos parrillas y gimnasio.	S/. 249,000	Entrega inmediata	20/11/2016 Anuncio mediano
Actual Inmobiliaria	Av. Costanera 2580 / Tel.: 7114686 <u>www.actual.pe/costanera25</u>	39 m2 con 1 dormitorio a 153 m2 con 3 dormitorios y 2 baños	S/. 236,800 a S/. 737,600	Entrega de torre B en 12/2017 y Torre A en 10/2017	20/11/2016 16 Reportaje

Fuente: (El Comercio, 2016)



Tabla N° 10:

*Tabla 9 Empresas Inmobiliarias con razón social en San Miguel*

Razón social	Teléfono	Giro de negocio
Alamex S.A.C.	3581618	Acabados de construcción
AVC Arquitectura y Construcciones	969794197	Servicios para construcción
Servicios Constructores Pinedo	993598889	Servicio de Construcción
Aries Corporation Interbussines	949597583	Ejecución de obras civiles.
Emesosac	941813169	Reparación y mantenimiento
Imaginaron Proyectos	951912496	Construcciones y acabados
Servicios Múltiples Marco Antonio Faggiani	5397580	Instalaciones, cableados, cámaras de seguridad.
Copernico Servicios Integrales	3237034	Diseño de interiores y construcción en acabados.
Gonzava Contratistas SAC	985842245	Proyectos de Construcción
Construcciones multiservicios Conderillo S.A.C.	990370972	Proyectos de arquitectura, estructura, instalaciones
Mcdrywall Acabados & Remodelaciones	987616898	Proyectos de construcción remodelación de oficinas.
Mariños Ingenieros S.A.C.	961953646	Proyectos de construcción.
Smjv Construcciones	993333530	Maestros de obra
Grupo Proyektá		Proyectos de construcción
M& R Multiservicios Generales	924486730	Servicios generales, drywall,
W&C Proyectos	2635713	Proyectos Estructuras

Fuente: (Servicios Multimedia S.A.C.)

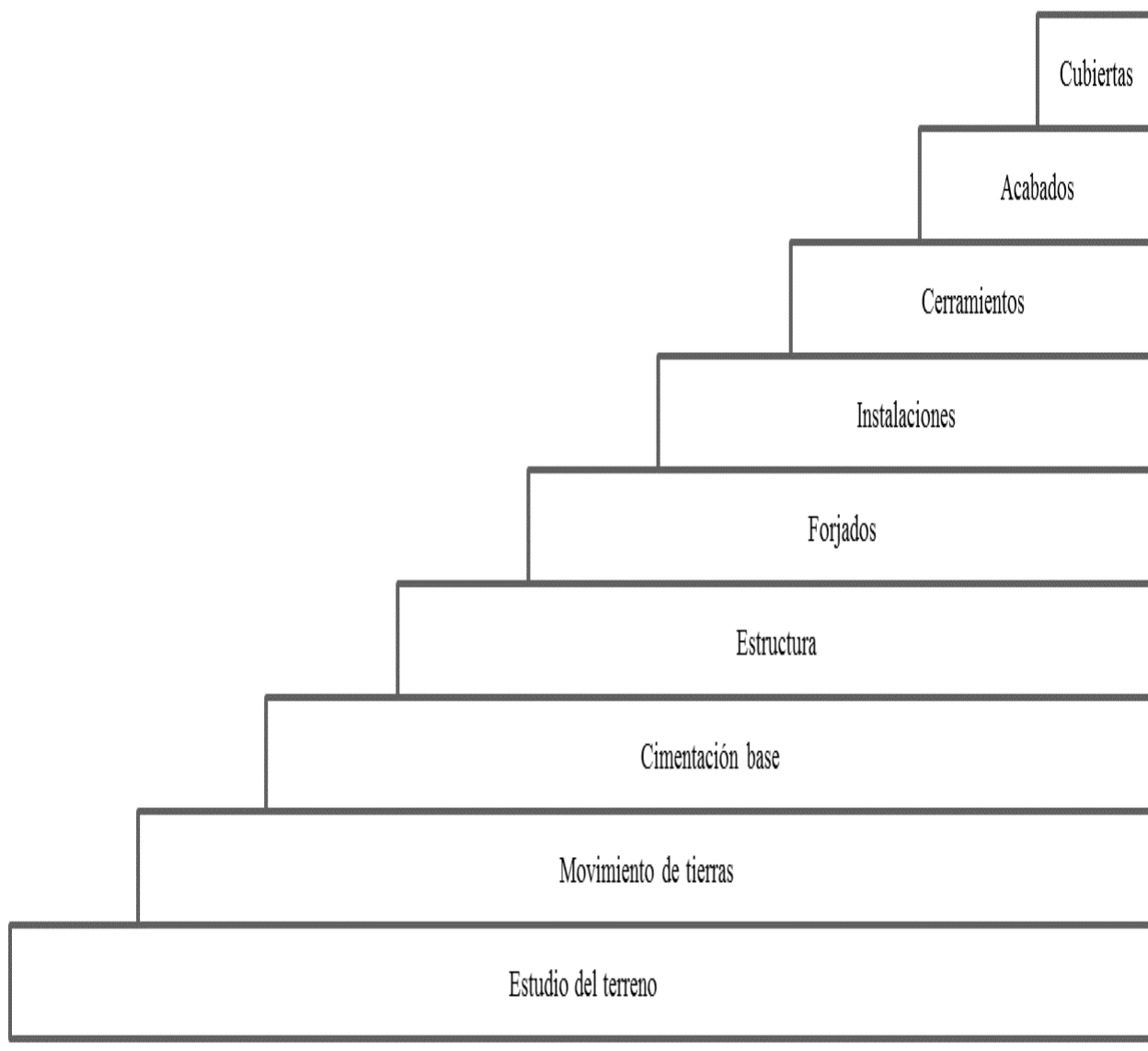
Seguidamente se describirá a los vendedores, a través de:

Flujograma del proceso de construcción.

Rentabilidad para el vendedor de viviendas nuevas.

Proceso del negocio inmobiliario

Flujograma de construcción estandarizado en todo el mundo, solo cambian los detalles.



**Figura 233.** *Proceso de construcción*

Fuente: Elaboración propia

### Rentabilidad para el vendedor de viviendas nuevas

Al participar varios gremios, no se puede pretender un producto estándar que aproveche la economía de escala, ya que cada edificación es única en su conjunto pudiendo haber desviaciones en el tiempo y coste de la obra, este riesgo lo asume la empresa inmobiliaria que inicia el proyecto.

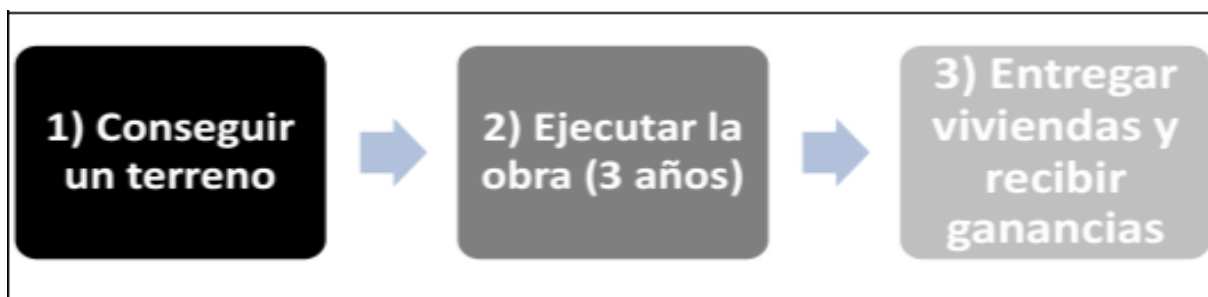
El precio de venta que es \$1,212 / m<sup>2</sup>, en el distrito de San Miguel a 2015 según informa BCRP – BBVA. Según información oficiosa de los actores del mercado inmobiliarios, tenemos las siguientes cifras aproximadas: 50% del precio de venta = Costo de la obra y 25% del precio de venta = Costo del terreno.

Las obras de viviendas nuevas son rentables para fabricar muchos departamentos, generalmente a partir de 3,000 m<sup>2</sup>c, es decir que genere una facturación de \$ 4'000,000 y una ganancia para la empresa inmobiliaria de \$ 1'000,0000 por cada edificio construido.

Esta ganancia compensará el riesgo que asume la empresa inmobiliaria antes, durante y después de la construcción (pago de hipoteca si no vende, reclamos, demandas judiciales).

Iniciar una empresa inmobiliaria casi no necesita capital, porque todo es apalancado para ejecutar la obra por Bancos y Pre ventas, en tanto que el terreno se puede negociar en un contrato de permuta. En todos los casos de las casetas de ventas visitadas el vendedor de viviendas también es el constructor de las mismas, es decir el costo de la obra lo asumía con capital propio.

## Proceso del negocio inmobiliario



**Conseguir un terreno.-** Está condicionado por los metros lineales de fachada del terreno, que son exigidos por cada municipalidad, de la superficie total del terreno las municipalidades suelen admitir un % del mismo para construcción, sobre esa área de construcción se permite plantas o niveles. Si se localiza el terreno adecuado, no debería costar más de \$ 303 / m<sup>2</sup>c (metro cuadrado construido), como veremos:

Tabla N° 11:

*Tabla 10 Rentabilidad de la venta de 3,000 m<sup>2</sup> de viviendas*

Venta: \$ 1,212 x 3,000 m <sup>2</sup> c	\$ 3'636,000	100%
Costo del Terreno: \$ 303 x 3,000 m <sup>2</sup> c	\$ 909,000	25%
Costo de Obra: \$ 500 x 3,000 m <sup>2</sup> c	\$ 1'500,000	41%
Ganancia: \$ 409 x 3,000 m <sup>2</sup> c	\$ 1'227,000	34%

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo el mismo cálculo para 1,000 m<sup>2</sup> c encarece el m<sup>2</sup>c de \$ 500 a \$ 750

Tabla N° 12:

*Tabla 11 Rentabilidad de la venta de 1,000 m<sup>2</sup> de viviendas, con costos normalizados*

Venta: \$ 1,212 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 1'212,000	100%
Costo del Terreno: \$ 400 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 400,000	33%
Costo de Obra: \$ 750 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 750,000	62%
Ganancia	\$ 62,000	5%

Fuente: Elaboración propia.

Tendrían que mantenerse los mismos costos de terreno y obra:

Tabla N° 13:

*Tabla 13 Rentabilidad de la venta de 1,000 m<sup>2</sup> de viviendas, con costos ajustados*

\$ 1,212 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 1'212,000	100%
Costo del terreno: \$ 303 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 303,000	25%
Costo de obra: \$ 500 x 1,000 m <sup>2</sup> c	\$ 500,000	41%
Ganancia	\$ 409,000	34%

Fuente: Elaboración propia.

El negocio inmobiliario está en la economía de escala, a mayor cantidad de viviendas los costos unitarios se reducen.

Los terrenos se pueden adquirir por permuta, es decir no se le entrega dinero al propietario que vende el terreno, sino que cuando se termine la construcción se le entrega las viviendas que se pacten.

Cuando los terrenos escasean y estamos en zona de urbano consolidados, es más difícil realizar la permuta, ya que el vendedor tiene más fuerza en la negociación y normalmente exigirá el pago al contado, en este caso tendría que apalancar financieramente todo el precio del terreno o un gran porcentaje, el resto se completaría con capital propio.

**Ejecutar la obra.-** El costo de la obra es el mayor importe en el negocio inmobiliario, siendo más barato financiarse con carencia (pagar la parte de los intereses mensualmente o no pagar nada) lo cual reduce el coste de dinero ajeno que puede llegar a ser menor que el coste del dinero propio, por eso la financiación hipotecaria es una gestión relevante para el negocio inmobiliario.

Para los bancos también es importante el cliente de un crédito hipotecario, porque es cliente de largo plazo y consume muchos productos financieros, por eso le da facilidades al empresario promotor del negocio inmobiliario.

Préstamo hipotecario para el promotor constructor	Plazo del préstamo hipotecario	Carencia: Es parcial (solo paga intereses) o total (no paga nada)
80% del presupuesto de ejecución material de la obra	10 años	3 años

El 80% del presupuesto total de la obra, no se entrega de una sola vez, sino que a medida que van avanzando el proceso de construcción (véase flujograma del proceso de construcción) se abona el dinero en cuenta después de presentar el certificado de obra que el arquitecto firma y visa por el colegio correspondiente dando fe que esa etapa de la construcción se terminó.

La sub contrata asume el coste de cada etapa de la construcción por adelantado y se le paga sus servicios cuando el Banco abona en cuenta la parte correspondiente a esa etapa de la obra.

Paralelamente las preventas han empezado a generar ingresos del 10% al 20% del precio de la venta, lo que complementa los recursos financieros necesarios para completar la obra y a su vez genera cierta garantía al Banco además de la garantía del inmueble en proceso de construcción.

**Entregar viviendas y recibir ganancias.-** Cuando se termina la obra y se obtiene la licencia de finalización de obra, se gestionan los servicios y se inicia la gestión de independización de cada vivienda, normalmente se finaliza la independización después de la entrega de la vivienda.

Sin embargo se escritura la compraventa de la vivienda ante notario y conjuntamente se firma la escritura del préstamo hipotecario, subrogándose en la parte proporcional del préstamo hipotecario concedido al promotor y/o constructor de la empresa inmobiliaria.

Con lo cual, la empresa inmobiliaria queda libre de la carga hipotecaria, realizando la ganancia que corresponda. Suelen poner un teléfono o un responsable de la gestión post venta, que es el último gasto que realiza.

Identificando los ciclos de los vendedores de viviendas nuevas en la tipología de departamentos, acudiremos a los cuadros de precios del 2º trimestre de 2015, 1º trimestre del 2016 y 1º trimestre del 2017.

Tabla N° 14:

*Tabla 14 Precio de venta en US\$ por m2 por distrito en Lima 2015*

<i>Distrito</i>	<i>2° Trim. 2015 (promedio anual)</i>
<i>San Miguel</i>	<i>1,212</i>
<i>Pueblo Libre</i>	<i>1,362</i>
<i>La Molina</i>	<i>1,534</i>
<i>Lince</i>	<i>1,333</i>
<i>Magdalena</i>	<i>1,495</i>
<i>Jesús María</i>	<i>1,552</i>
<i>Surco</i>	<i>1,801</i>
<i>San Isidro</i>	<i>2,071</i>
<i>Miraflores</i>	<i>2,097</i>

Fuente: Elaboración propia

Datos: extraídos del BCP y BBVA

Tabla N° 15:

*Tabla 12 Precio de venta en US\$ por m2 por distrito en Lima 2016-2017*

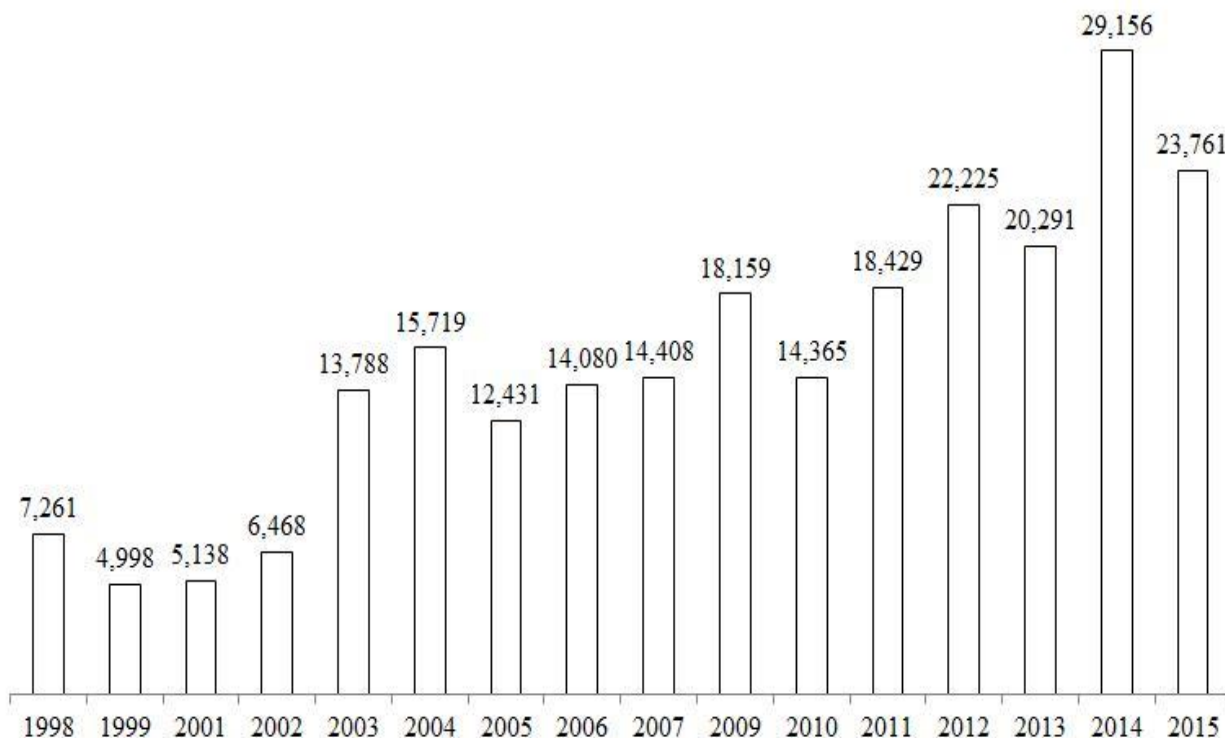
<i>Distrito</i>	<i>I Trim. 2017</i>	<i>I Trim 2016</i>	<i>Variación</i>
<i>San Miguel</i>	<i>1,294</i>	<i>1,159</i>	<i>11.6%</i>
<i>Pueblo Libre</i>	<i>1,442</i>	<i>1,467</i>	<i>17%</i>
<i>La Molina</i>	<i>1,484</i>	<i>1,399</i>	<i>6.1%</i>
<i>Lince</i>	<i>1,491</i>	<i>1,441</i>	<i>3.5%</i>
<i>Magdalena</i>	<i>1,493</i>	<i>1,487</i>	<i>0.4%</i>
<i>Jesús María</i>	<i>1,591</i>	<i>1,552</i>	<i>2.5%</i>

Fuente: Elaboración propia

Datos: extraídos del BCP y BBVA



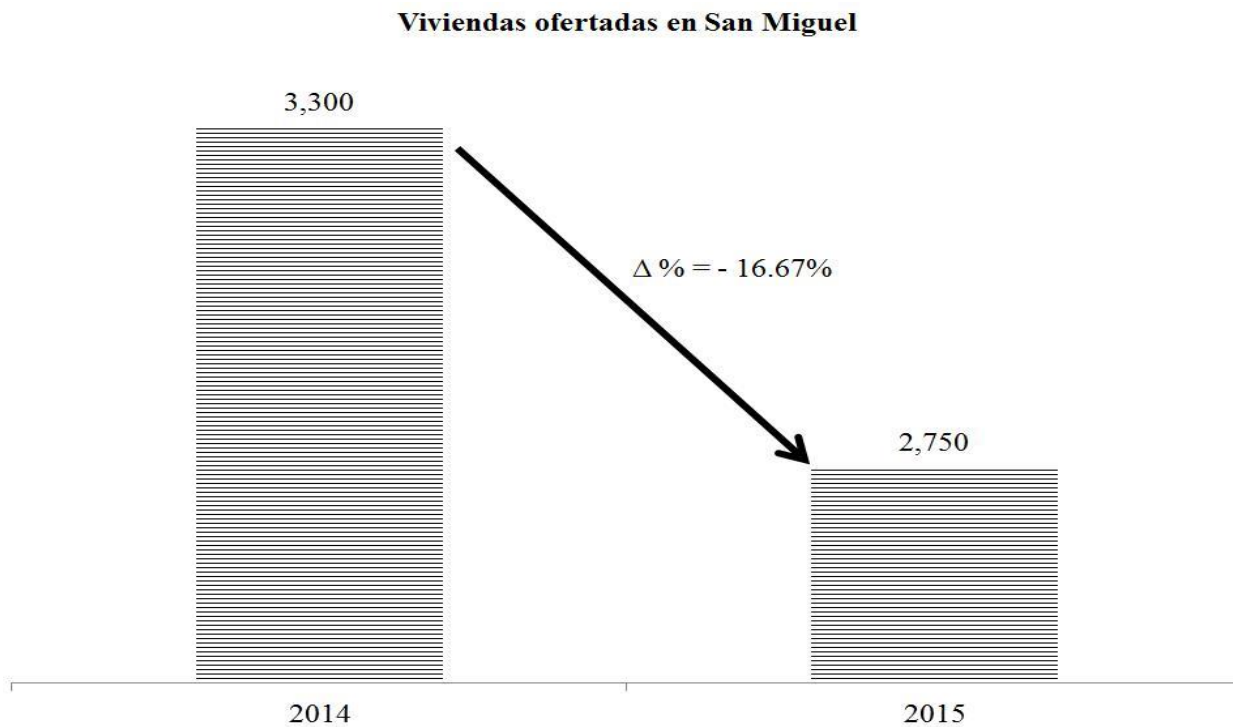
### Oferta de viviendas en Lima



**Figura 24.** Oferta de viviendas en Lima -2016

Fuente: (BBVA Research, 2016)

Comprende un total de 49 distritos, 43 distritos de Lima y 6 distritos del Callao. El 99% corresponde a la oferta de departamentos, lo restante son casas y lotes. Cada año se recoge información desde agosto del año previo hasta julio del año en curso. Se puede apreciar ciclos de oferta de 5 años de 1999 a 2004, de 4 años desde 2005 a 2009, de 3 años desde 2010 a 2012 y de 1 año de 2013 a 2014.



**Figura 25.** *Ofertas de viviendas en San Miguel - 2016*

Fuente: (BBVA Research, 2016)

Comprende un total de 49 distritos, 43 distritos de Lima y 6 distritos del Callao.

El 99% corresponde a la oferta de departamentos, lo restante son casas y lotes.

Cada año se recoge información desde agosto del año previo hasta julio del año en curso. El

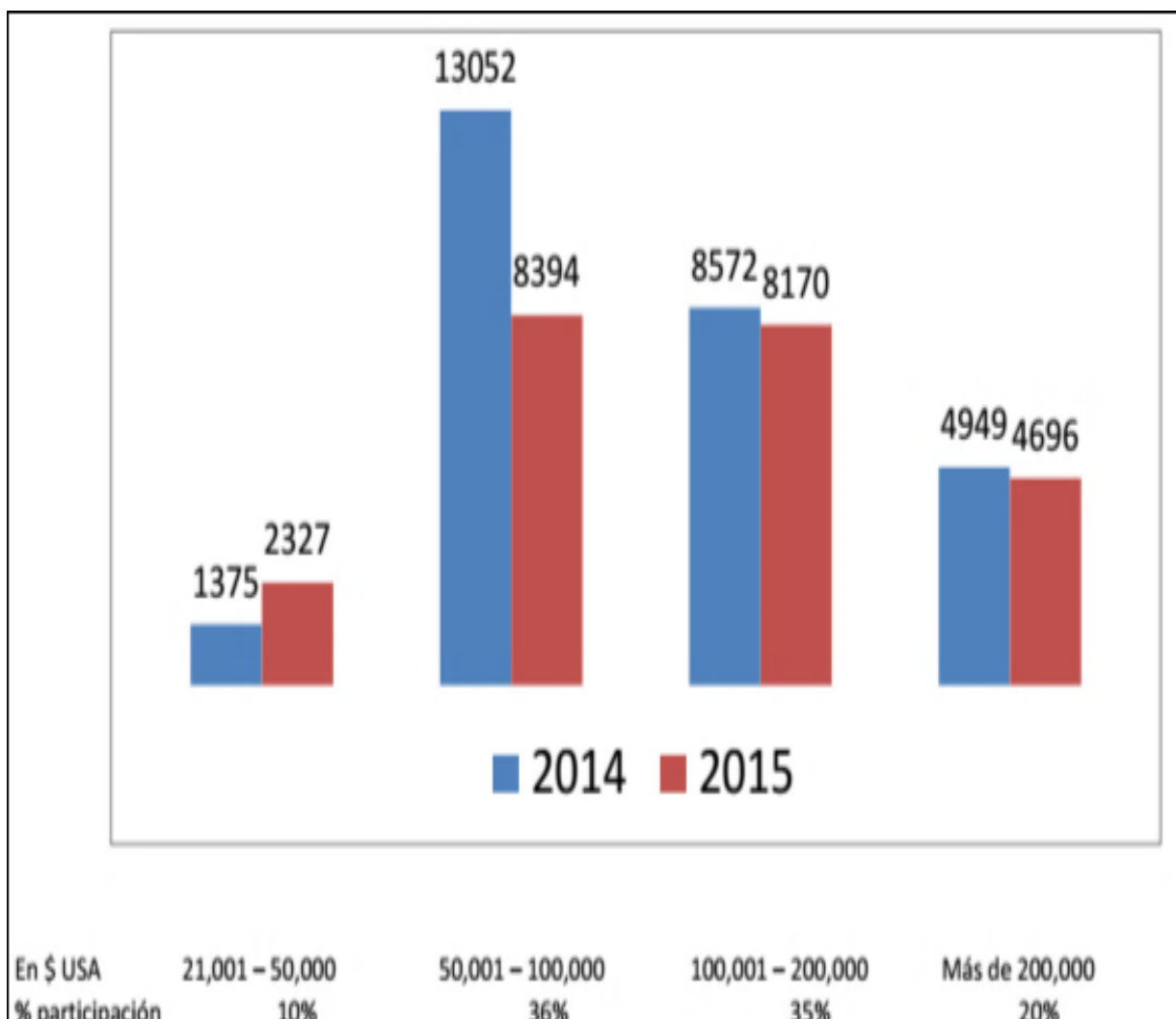
descenso de la oferta fue más marcada en los distritos de La Perla, Villa El Salvador, San

Martín de Porres y San Miguel.

El Distrito de San Miguel representa el 12% de la oferta total de Lima a 2015 Sigamos

desmembrando las estadísticas para describir a más profundidad la oferta de

viviendas, en este caso, la clasificaremos por precio.



**Figura 26.** Oferta de viviendas en Lima, según Precio 2014 - 2015 Fuente: (BBVA Research, 2016)

Comprende un total de 49 distritos, 43 distritos de Lima y 6 distritos del Callao.

El 99% corresponde a la oferta de departamentos, lo restante son casas y lotes.

Cada año se recoge información desde agosto del año previo hasta julio del año en curso.

La corrección de la oferta de departamentos es más notoria en los segmentos de precios medios/bajos.

### **3.8 Técnicas de Análisis de Datos.**

Se aplicará análisis de texto libre y codificación (categorías y sub categorías) para dotar de sentido a los datos recolectados. El análisis de datos cualitativos es una actividad compleja que raramente usa métodos estadísticos, se considera más un arte que una técnica.

Desde la misma recopilación de datos se está realizando selección y análisis, sobre todo al principio cuando todo parece importante, después de 2 ordenamientos que cambiaban el supuesto hipotético, se definió unidades de análisis: comprador y vendedor integrando los datos cuantitativos y cualitativos mediante categorías para ir anotando ideas fuerza que servirán en la discusión y las conclusiones.

#### **3.8.1 Comprador.**

Categoría: motivación

Sub categoría: Necesidad.- Para legar a sus hijos y para tener seguridad de vivienda en la tercera edad. En las entrevista en profundidad a los compradores, incluso en el caso de los empresarios más pragmáticos, se manifiesta la necesidad de asegurar a los hijos y en segundo lugar como necesidad habitacional para cuando alcancen la tercera edad.

Sub categoría: poder adquisitivo.- Todos los niveles socioeconómicos invierten por igual, esta distinción ha quedado obsoleta, hay que emplear los “estilos de vida” de Arellano. De los cuales un estilo es de los que: si se financian, no ahorran y quieren casa propia, comprende el 18.3% de la población interesada en adquirir viviendas.

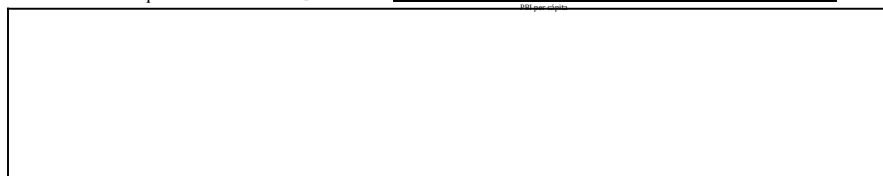
Es decir que aunque los niveles socio económicos C y B es donde se encuentra la demanda insatisfecha de viviendas de S/. 100,000 y los niveles socioeconómicos B y A son los atendidos en los cuales actualmente no existe demanda insatisfecha, hay que entender que en el nivel C y B, los que desean una casa y están dispuestos a financiarse, no pueden comprar, porque no tienen ahorrada la inicial, en este sentido el Fondo Mí vivienda que ayuda con un % del precio de la vivienda es determinante para que se origine la compra.

El ratio precio-ingreso es un indicador que analiza el comportamiento conjunto de los precios de bienes inmuebles y la demanda de éstos, utilizando como principal determinante de esta última el nivel de ingresos. (Arriola P., 2013).

Este indicador mide la capacidad de pago de las familias. Este ratio se obtiene al dividir el precio de un inmueble entre el ingreso promedio anual. Para la construcción de este ratio no existe un solo indicador de ingreso. Por ejemplo, en el Global Property Guide se utiliza el PBI per cápita, en otros estudios usan el ingreso disponible per cápita nacional o el ingreso per cápita de la ciudad de donde se recolectan los precios de inmuebles. (Arriola P. 2013).

Siguiendo al Global Property Guide<sup>3</sup>, se define a este ratio como el ratio del costo de un inmueble con un área de 100 metros cuadrados entre el PBI per cápita. El ratio tenderá a ser mayor en países con ingresos más altos. Para el cálculo del ratio se emplea la siguiente fórmula: (Arriola P., 2013)

$$\text{Ratio de Asequibilidad} = \frac{\text{Precio por metro cuadrado} \times 100}{\text{PBI per cápita}}$$



Como se puede apreciar en el Apéndice 2 Ratio de Asequibilidad, Perú con un ratio de 23 a 2011, significa que para comprar una vivienda debe invertir 23 veces su PBI per cápita, cuando en Reino Unido es 55 veces, por lo cual Perú sigue siendo un país con precios relativamente bajos en comparación a otras economías como USA o los países de la Unión Europea o Japón (con un ratio de asequibilidad de 30 veces).

Otra característica importante del estudio realizado en la ciudad de Chiclayo (Arriola, 2014) es la multiplicidad de productos que por las que un consumidor puede optar:

Como se explica, ello se debe tanto a la situación de pobreza en la que vive una buena parte de la población, que no le permite acceder al mercado formal, como también a políticas públicas inadecuadas que no han tomado en cuenta esta situación. A tal punto que podemos afirmar que actualmente los programas de vivienda no se interesan por el mantenimiento ni mejoramiento del parque habitacional sino por edificar viviendas nuevas con intermediación financiera de la banca comercial (Quispe, 2005).

Al existir un ciclo inmobiliario y estar condicionado por el coste de mano de obra, materias primas y los precios de venta, se convierte en un problema global aunque la evolución de los precios de las vivienda nuevas es local, a veces en una cuadra vale \$ 1,000 / m<sup>2</sup> y en la cuadra del frente \$ 1,200 / m<sup>2</sup>

El crédito hipotecario para la adquisición de viviendas nuevas, sigue siendo un instrumento útil, sin el cual el acceso a la vivienda sería más lento y por ende el crecimiento de la economía también, cuando el ciclo inmobiliario crece la economía del país también lo hace.

Sin embargo es este mismo crédito hipotecario, el que funciona como detonante en épocas de crisis o ciclos decrecientes, ya que si el usuario no puede pagar la cuota hipotecaria, menos aún los intereses capitalizados que se pagan “ad infinitum”.

Cuando se inicia la expansión económica de Perú, en el año 2,000, los primeros compradores de viviendas son las clases altas y el producto se fabricaba para este tipo de niveles socioeconómicos, por eso a la fecha hay stock por vender, porque esas familias ya están diversificando su inversión en otros productos ajenos al sector inmobiliario.

Sin embargo los niveles socioeconómicos intermedios si demandan viviendas y no hay producto con un rango de S/. 50,000 – S/. 100,000, hay que llegar hasta el distrito de Santa Rosa en Ventanilla para encontrar viviendas nuevas a S/. 60,000.

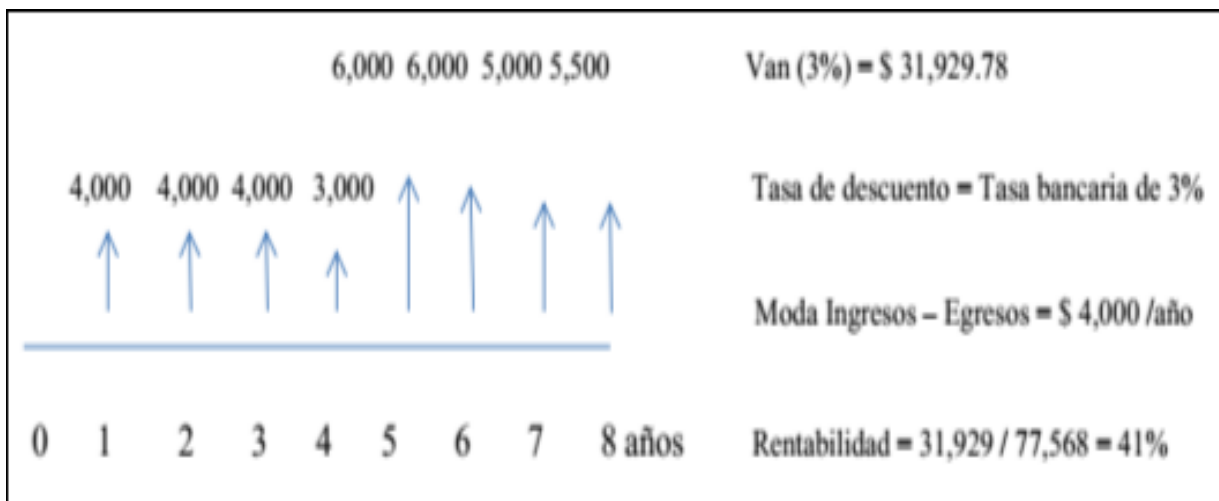
Sub categoría: ¿quién decide?.- Ella es la determinante, la madre de la unidad familiar es la impulsora, el esposo suele apoyar la decisión. En las entrevistas en profundidad a compradores se puede apreciar no solo la respuesta sino la fuerza de las mujeres que impulsaron la compra, ajustando el presupuesto familiar, sin tener conocimientos del tema, buscaron asesoría y medios para realizar la inversión. Ninguna de las compradoras está descontenta económicamente, si hay descontento por la inseguridad o por el clima húmedo de San Miguel.

Categoría: aspectos económicos

Sub categoría: revalorización.- Según fichas de las entrevistas a compradores (en profundidad) un 8% anual en los últimos 50 años. Según documentación del 2008 - 2015 un 17.61% anual.

Sub categoría: alquiler.- Sobre el alquiler hay más consenso independientemente del año o incluso de países, siendo de un 6% anual.

La explotación más común de una vivienda es la renta que genera el alquiler de la misma, siendo aproximadamente un 6% del precio de la vivienda anual lo que se recibe por 1 año de alquiler, es decir en 17 años se hubiera pagado con el alquiler, sin aplicar la tasa de descuento a los alquileres futuros.



Actualmente en el distrito de San Miguel el precio por m<sup>2</sup> es de \$ 1,212, para una vivienda de 80 m<sup>2</sup> construidos 70 m<sup>2</sup> útiles, el precio es de \$ 96,960.

Las hipotecas suelen ser el 80% del valor del inmueble, es decir el comprador genera una deuda hipotecaria de \$ 77,568, en 8 años casi ha pagado el 50% del monto del principal de la hipoteca. Es decir  $41\% / 8 = 5\%$  de rentabilidad anual, considerando una tasa de descuento o “desgaste” del dinero del 3%.

### 3.8.2 Vendedor.

Categoría: atención en caseta de ventas

Sub categoría: información.- Correcta, estandarizada. 10 % de inicial, 90% de hipoteca a 20 años. Precio de venta por metro cuadrado construido, desde S/. 3,844 (\$1,193) hasta S/. 4,669 (\$ 1,450) pagando una cuota mensual hipotecaria desde S/. 1,604 (\$ 494) hasta S/. 2,220 (\$ 677).

La información de la arquitectura de la vivienda es facilitada, pero al profundizar hay detalles como el tiempo de resistencia al fuego de las puertas de metal de las zonas comunes, si existen garantías en caso que la estructura del edificio ceda, o qué pasa si no entregan la vivienda en la fecha acordada, contestan a medias o no saben.



Sub categoría material publicitario.- Muy heterogéneo, no depende del precio de la vivienda sino de la filosofía del dueño de la empresa o del grupo. Existen viviendas con precios desde S/. 400,000 que se venden con mínimos materiales publicitarios. En tanto hay otros que mantienen un material de buena calidad para identificar al grupo constructor y al edificio que se está vendiendo.

Todos tienen página web y eventualmente salen en prensa, la herramienta publicitaria fundamental es la caseta de ventas.

Sub categoría: humanidad.- Solo 30% entrega más tiempo, más escucha y más seguimiento. La confianza la consiguen ganar escuchando mucho más que hablando y con preguntas poderosas de cierre cuando tienen la confianza, aproximadamente 1 hora o 2 horas, cuando se está finalizando la atención. El 70% informa lo que el interesado pregunta, no da mucho tiempo, ni material e indagan al comienzo sobre poder adquisitivo sin mucho tacto. Solo existe una persona atendiendo la caseta de ventas, cuando el 30% que se entrega más atiende, sale de la caseta de ventas para recorrer el edificio, se ausenta por 1 hora. El 70% restante no abandona la caseta, aunque tenga edificio para enseñar, no sabemos si por instrucción del jefe o por desidia.

Categoría: Aspectos Financieros

Sub categoría: rentabilidad.- 34% anual para el vendedor de viviendas nuevas en la tipología de condominio, en el distrito de San Miguel a 2016, siempre y cuando construya más de 1,000 m<sup>2</sup> de habitabilidad, 3,000 m<sup>2</sup> es lo habitual, lo cual genera una ganancia de aproximadamente \$ 1'000,000 - \$ 2'000,000 en 3 años

A 2016 la oferta está saturada, a 2015 existía una oferta de 2,750 viviendas nuevas en tipología de condominio, en el distrito de San Miguel.

Tabla N° 16:

*Tabla 16 Rentabilidad de la venta de viviendas en San Miguel*

Precio de Venta	Costo de Fabricación	Costo del Terreno	Ganancia al finalizar el edificio
\$ 1,212 / m <sup>2</sup>	\$ 500 / m <sup>2c</sup>	\$ 300 / m <sup>2c</sup>	\$ 412 / m <sup>2c</sup>
100%	41%	25%	34%

Fuente: Elaboración propia

#### Compra del terreno:

Donde la adquisición del terreno se puede hacer bajo la modalidad del contrato de permuta, es decir el propietario del terreno cede el terreno al promotor constructor inmobiliario a cambio de que cuando se haya terminado el edificio le entregue 3 departamentos con sus plazas de garaje o un local y dos departamentos.

#### Ejecución de la obra:

Los bancos financian el 80% del presupuesto de ejecución material y el 20% restante se financia con la preventa.

Se diseña el proyecto básico de arquitectura y con el mismo se solicita el préstamo hipotecario a la entidad financiera correspondiente, la entidad aprueba el préstamo (no suele ser habitual pedir crédito hipotecario) y le va entregando el dinero a medida que el arquitecto entrega el certificado de cada avance de obra.

El promotor constructor pacta con la sub contrata que avance la obra y al finalizar se le abonará con el certificado de obra que presenta el arquitecto al banco, de tal manera que se financia con proveedores.

### Finalización de la obra:

Al terminar el edificio y escriturar ante notario, se traslada la hipoteca del 80% a cada uno de los compradores en su parte proporcional (subrogación del préstamo hipotecario del promotor constructor inmobiliario) y se realizan las ganancias estimadas entre un 30% y un 50% de rentabilidad, es decir si el precio de venta es de \$ 1,212 / m<sup>2</sup>c, la ganancia es de \$ 363 / m<sup>2</sup>c – \$ 606 / m<sup>2</sup>c

Viviendas	Superficie promedio	Total vendido	Ganancia en 3 años
50	70 m <sup>2</sup> c	3,500 m <sup>2</sup> c	\$1'270,500 – \$2'121,000

Sub categoría: riesgos.- Para el vendedor en caso que no haya vendido todo el condominio antes que finalicen los 3 años de carencia (la carencia supone que no paga principal o no paga nada, ni principal, ni intereses), el Banco cobrará las cuotas del 80% del presupuesto de ejecución material aproximadamente \$ 20,000 mensuales para un monto de \$1'200,000, en caso de no poder cobrar esa cuota, se embarga el edificio, los intereses de la deuda crecen día a día, “ad infinitum”.

A modo de ejemplo, podemos observar 2 empresas inmobiliarias, una de España y otra de Perú, con el mismo comportamiento en sus Estados de Situación financiera.

Tabla N° 17:

*Tabla 17 Estado de situación financiera de Inmobiliaria Colonial, en miles de euros (€ 000)*

2015	%	2015	%
AC= 340 030	4.8%	PC = 340 642	4.78%
ANC= 6 789 496	95.2%	PNC = 3 339 417	46.84%
		K = 3 449 467	48.38%
Total = 7 129 526	100%	Total = 7 129 526	100%

Fuente: (Comisión Nacional de Mercado de Valores)

AC.- Activo Corriente (liquidez o “lo urgente”, “pan de hoy”). ANC.- Activo No Corriente (Solidez o “lo importante”, “pan de mañana”). PC.- Pasivo Corriente (deudas de corto plazo, hasta un año). PNC.- Pasivo No Corriente (deudas de largo plazo, más de un año).

K.- Patrimonio o valor contable de la hipotética realización (Activo menos Pasivo).

Tabla N° 18:

*Tabla 18 Estado de situación financiera de Inversiones Centenario en Lima – Perú – Datos en Miles de Soles (S/. 000)*

2015	%	2015	%
AC = 932 302	24%	PC = 467 200	12%
ANC= 2 904 508	76%	PNC = 1 364 155	36%
		K = 2 005 455	52%
Total = 3 836 810	100%	Total = 3 836 810	100%

Fuente: (Superintendencia del Mercado de Valores)

En el caso español el pasivo no corriente es casi igual al patrimonio sumando un 95.22% del total de recursos y en el caso peruano la suma de pasivo no corriente y patrimonio es de un 88%.

En ambos casos el pasivo no corriente es importante porque es lo habitual en el negocio inmobiliario y el patrimonio es importante porque son empresas veteranas (Centenario 1929 y Colonial 1946).

En ambos casos el Pasivo no Corriente está en torno a un 40% del total de recursos /dinero ajeno + dinero propio o Pasivo + Patrimonio) lo cual evidencia su importancia, se podría decir que en el negocio inmobiliario el vendedor de viviendas nuevas vive de la carencia (no se paga cuotas) del préstamo hipotecario del Banco durante el tiempo de construcción y al término de la misma subroga (“pasa la gran hipoteca”) a los clientes dividiéndola en tantas partes como viviendas se hayan construido .

La inicial y las cuotas de las preventas también ayudan pero la obra se ejecuta principalmente con el 80% del presupuesto de ejecución material de la obra, que otorgan los bancos, ya que para el terreno solo se requiere de un 25% del precio de venta (ver figura 20 Esquema de negocios para el vendedor de viviendas nuevas) o 0% con el instrumento de la permuta.

### **3.9 Aspectos éticos.**

Las empresas participan de este aspecto, de tal forma que no considerarla es estar fuera de la competencia. Sin embargo lo que se ha apreciado en la observación de las casetas de ventas, es que ninguna aplica la Ley de protección de datos o reduce su impacto en el medio ambiente.

Otro aspecto que ninguna de las empresas observadas presenta, es la construcción ecológica, es decir hay materiales que reducen impacto ambiental, incluso pinturas que generan oxígeno, este tipo de insumos no se encuentra aún en la oferta inmobiliaria.

La parte comercial de la venta de viviendas nuevas no es el único del presente estudio, por lo cual el aspecto ético, que podría estar más relacionado con las ventas inmobiliarias engañosas o similares no ha podido ser determinado ya que requiere de un estudio longitudinal más profundo y la presente investigación es transversal.

Por el tipo de investigación descriptivo, el instrumento principal es el investigador, el cual ha mantenido la ética de la autenticidad de los datos recolectados, no la confiabilidad que se busca en una investigación causal o relacional, contando con otros instrumentos de medición, que no corresponden a un enfoque mixto, descriptivo.

### 3.10 Procedimientos.

Se definieron categorías y no variables por ser una investigación de tipo descriptiva, con enfoque cualitativo (Meza Ninanya, 2012).

Unidad de análisis	Categorías	Sub categorías	Unidad de análisis	Categorías	Sub categorías
Comprador	Motivación	Necesidad	Vendedor	Atención en caseta ventas	Información
		Poder adquisitivo			Material
	Quién decide?	Humanidad			
	Aspectos económicos	Revalorización		Aspectos financieros	Rentabilidad
Alquiler		Riesgo			

Procedimientos cualitativos no numéricos.

La unidad de análisis del comprador se ha medido con:

Entrevistas a compradores (en profundidad).

Se ha planteado hacer tres sesiones con familias del entorno cercano (muestra por conveniencia) para tener más conocimiento de las familias además del que ya se sabe por ser vecinos. Para ir confrontando o indagando aspectos que podrían ser útiles para la presente investigación.

Opiniones de consejeros de inversión.

Entrevista a la consejeros de inversión inmobiliaria que realiza el periódico económico “Gestión” a personalidades del sector, con experiencia real y académica.

La unidad de análisis del vendedor se ha medido con:

Observación a casetas de ventas (en profundidad).

Se ha visitado las casetas y se ha recibido información de tiendas inmobiliarias, pero en la zona de estudio no hay ninguna oferta en la actualidad, solo quedan restos de las edificaciones en venta.

Se podría decir que la atención al usuario es muy mecánica en la mayoría de los casos, no existe una intención de averiguar algo más sobre el usuario o de darle un servicio personalizado.

Generalmente el tiempo que dedican los vendedores es de 15 a 20 minutos, y exponen el producto, sus características, precios y responden a alguna pregunta del usuario finalizando la información.

Procedimientos cualitativos numéricos.

Comprende las unidades de análisis de comprador y vendedor:

Investigación documental de compradores.

Investigación documental de vendedores.

Se trata de dar sentido a toda la información de antecedentes y marco teórico, junto con la recolección de datos.

En todos los países con pocos bienes y servicios, el crecimiento económico se ha generado por la inversión en las fuentes de materia prima que ostente el país en cuestión y en sectores básicos: vivienda, alimentación y educación, donde la mano de obra necesaria para el funcionamiento de estas nuevas empresas, genera una clase de rentas intermedias.

Esta nueva clase social de rentas intermedias demandará los nuevos bienes y servicios, entre ellos la vivienda nueva, que es el mercado que pretendemos describir a partir de un distrito de la capital de Lima - Perú.

Existe relación entre el mercado inmobiliario y el ciclo económico de un país (Escobar, Huertas, & Mora, 2006), con patrón global y manifestaciones locales.



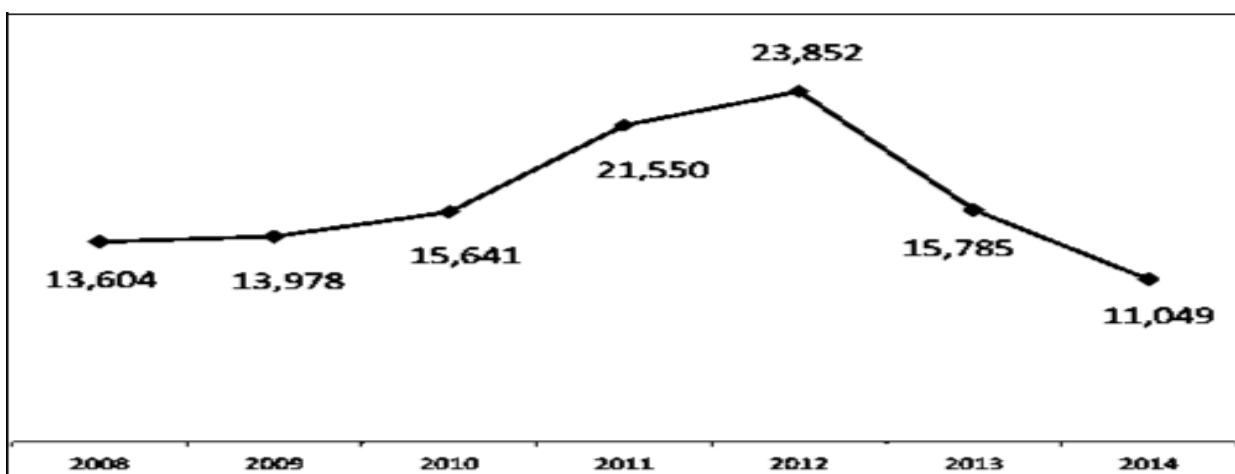
## Capítulo IV: Resultados

### 4.1 Presentación y análisis de los resultados.

Con las bases teóricas: “Péndulo del crecimiento” (ciclos de expansión y contracción de la economía de un país) y “Círculo de rendimiento” (ciclos de expansión y contracción de una empresa) se deduce que el modelo del mercado de viviendas responde a ciclos

Modelo del mercado de viviendas nuevas

Dentro de esta macro visión, tenemos los ciclos inmobiliarios que tienen momentos crecientes y decrecientes, signo de una economía sana, con crecimiento gradual.



**Figura 27.** Venta de viviendas nuevas en Lima (26 distritos) 2008-2014

Fuente: Elaboración propia

Datos: (BBVA Research, 2016)

Es por estos ciclos y sub ciclos inmobiliarios que el negocio inmobiliario tiene características globales, pero sus ciclos y sub ciclos son locales, es posible que la vivienda suba de precio en un distrito y baje en otro, no solo por efecto de la ley de la oferta y la demanda, sino por muchas variables, como seguridad, planes urbanísticos, cercanía a núcleos laborales, líneas de transporte, instalación de centros comerciales, etc.

El mercado inmobiliario presenta muchos aspectos, legales, arquitectónicos, urbanísticos, de marketing, sociales, geográficos, etc., que no es predecible de forma lineal.

El mercado de viviendas nuevas tiene un crecimiento limitado en todo el mundo, el mismo que se manifiesta cuando los usuarios no pueden pagar el precio ofertado y/o un gran porcentaje de la población ya es propietaria (saturación del mercado). El final del ciclo de expansión se acerca cuando la renta per cápita del país se acerca a la renta per cápita de los países inversores, en el caso peruano la renta per cápita es de \$ 9,000 / anuales y en Europa o Estados Unidos es de aproximadamente \$ 30,000 / anuales (Banco Mundial y FMI).

Sin embargo países como Malasia que han hecho el recorrido desde una renta per cápita de aproximadamente \$ 3,000 hasta \$ 15,000, no pudiendo subir más, es lo que se conoce como la trampa de las rentas intermedias (la mitad de Estados Unidos y Unión Europea).

Perú ha crecido en renta per cápita desde \$ 2,000 del año 2,000 hasta los \$ 6,045.65 en 2016, según el Banco Mundial, se estima que alcanzaremos los \$ 15,000 hacia el año 2,022, que es la finalización del ciclo expansivo y se inicia ciclo contractivo del país hasta 2,042 aproximadamente, en economía no hay cifras exactas, porque depende del comportamiento humano y de factores externos e internos, pero son fechas referenciales que sirven para planificar.

El incentivo fiscal es una variable que estimula la compra de viviendas, así como las leyes de leasing hipotecario para favorecer la adquisición de viviendas a los jóvenes principalmente.

La depreciación acelerada (que se concedió por ley) favorece a la cuenta de resultados de las empresas inmobiliarias, pero parece que todas estas medidas no han sido tan relevantes en la respuesta del comprador, que aún sigue conservador respecto a la compra de una vivienda nueva o si se decide por la compra, estos aspectos no son los importantes para tomar la decisión de compra.

El distrito de San Miguel no tiene demanda insatisfecha de departamentos nuevos y si se mantiene la demanda insatisfecha a nivel país para todo tipo de viviendas (casas independientes, condominios, casas adosados, etc.) sobre todo en provincias, manifestando una vez más la desigualdad social, la misma que es una oportunidad para los compradores y para las empresas vendedoras, ya que los precios son comparativamente más bajos, con grandes expectativas de revalorización a largo plazo.

Los compradores de viviendas nuevas, se financian a 10 años, según lo investigado en Perú se aplica el sistema de amortización francés, implica que el porcentaje de intereses es mayor en la cuota mensual de la primera mitad del plazo del préstamo que en la segunda mitad, quiere decir que por cada S/. 1 que adelante en el pago del principal se estaría ahorrando S/. 1 de intereses.

El mayor riesgo de impago de las familias es en la primera mitad del préstamo hipotecario o cuando se compra al final del ciclo expansivo, porque unos años después ya estamos en ciclo contractivo y el precio de la vivienda baja, pudiendo darse el caso de tener una hipoteca mayor que el precio de la vivienda en ese momento, a largo plazo siempre el precio de la vivienda será mayor que la hipoteca.

#### **4.2 Discusión**

El objetivo general: ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel? ha sido analizado mediante los compradores y las empresas vendedoras.

### **Discusión sobre el impacto socioeconómico en los compradores.-**

Según las entrevistas en profundidad, la motivación para realizar la compra de una vivienda es asegurar un legado a los hijos y la principal promotora es la madre, considerando el poder adquisitivo, la oferta inmobiliaria se orienta a las familias de alto poder adquisitivo y cuando este perfil de comprador se satura, orientan la oferta de viviendas a precios menores.

A pesar del crecimiento económico las diferencias sociales se han mantenido y lo consideran las empresas vendedoras para priorizar el tipo de viviendas que satisfacen en el mercado.

Probablemente el comprador desconoce la revalorización del inmueble y el potencial del alquiler, de entre un 10% a un 17% anual, pero si es consciente que el precio subirá a largo plazo por eso prioriza la compra de al menos una vivienda y en caso que no pueda acceder a financiación bancaria, lo hace como autoconstrucción de forma gradual e informal.

El impacto socioeconómico es que genera una vivienda y una posibilidad de explotación alquilándola a turistas (airbnb) o locales, asegurando una renta o revendiéndola para comprar otra vivienda e iniciar un negocio, es el patrimonio principal de una familia. También genera la deuda más importante de la familia, ya que la hipoteca suele ser a 10 años y a partir de S/. 1,000 / mes, lo cual exige unos ingresos familiares de aproximadamente S/. 3,000 / mes, marginando del acceso a la financiación de la vivienda, a las familias con menores ingresos.

A 2017 el 75% de peruanos son propietarios de vivienda habitual, lo cual está en coherencia con la disminución de la demanda y las familias que pueden invertir lo harán en otros rubros de la economía.

### **Discusión sobre el impacto socioeconómico en las empresas vendedoras.-**

Las empresas vendedoras generan una red de proveedores y subcontratas que producen mucho empleo, en la construcción de un condominio, donde cada fase la hace una empresa diferente, la rentabilidad de un condominio se obtiene al finalizar y entregar la obra a los clientes escriturando la propiedad ante notario público, generalmente a 3 años de iniciada la obra.

El ciclo inmobiliario está muy relacionado con el ciclo económico del país, la rentabilidad estudiada es del 34% anual, sin embargo como el ciclo de construcción es a 3 años, puede darse el caso que se inicié la construcción hoy y antes de los 3 años, experimente un cambio de ciclo económico que le impida vender todas las viviendas y genere la quiebra sorpresiva de la empresa inmobiliaria lo cual causaría un efecto dominó en toda la cadena de proveedores, multiplicando las quiebras empresariales y el desempleo.

La solidez macroeconómica del Perú, manifestada en un crecimiento económico mayor del 5% con estabilidad monetaria, disciplina fiscal y alto nivel de reservas, es un factor que juega a favor del Perú, pues puede ser atractiva para hacer negocios, siempre y cuando la estabilidad política lo permita. (Parodi, 2011).

Según la revista de estudios económicos 34, 55 – 76 de diciembre de 2017, que trata sobre: “Cronología de los ciclos económicos del Perú: 1192 – 2016” por Diego Winkelried, concluye que los ciclos de la década de 1990 son típicamente más volátiles y de menor duración, que los ciclos registrados durante las décadas de 2000 y 2010, llamando la atención el comportamiento disperso de los indicadores económicos en torno a la última fase contractiva identificada de 2013 a 2015, que resulta ser en meses la de mayor duración.

Esta última fase se puede entender por la variable especulación, que no esta contemplada en ninguna de las 145 variables mensuales que contempla el estudio. En el marco teórico se evidencia la especulación como factor que agudiza las consecuentes fases contractivas y alarga artificialmente las fases expansivas, en este sentido las recetas de la economía keynesiana, que aconseja a los organismos nacionales intervenir para limitar, en el corto plazo, entre otras cosas la inflación desmedida del precio, es acertada, el problema es como graduar la intervención y por otro lado hay que recordar que desde 1973 hasta 2008 se aplicó en el mundo recetas neoliberales, es decir muy poca intervención de los gobiernos, que el libre mercado se corregirá solo en el largo plazo

El análisis de la repercusión mas detallada de la especulación en los ciclos económicos, puede ser un tema para futuras investigaciones, más aún cuando estamos en un momento que se ha vuelto a medidas keynesianas, desde 2008 y aún se esta dibujando el nuevo modelo económico que como cambio estructural deberá suceder en los próximos años.

## CONCLUSIONES

1. La **continuidad de las empresas vendedoras** se puede favorecer, considerando los ciclos inmobiliarios, relacionados con los ciclos económicos del país.
2. La **rentabilidad de las empresas vendedoras** es 34% del monto vendido por condominio equivalente a \$ 1'000,000 (edificio de 30 a 50 departamentos). La inversión inicial es mínima, en la medida que el terreno puede ser adquirido a cambio de departamentos cuando se termine el edificio y el costo de la obra se financia en un 80% con el banco y lo restante con las iniciales de las ventas anticipadas.
3. En el distrito de San Miguel a 2016 no existe demanda insatisfecha para viviendas nuevas de S/. 200,000 – S/. 400,000, en cambio para viviendas de S/. 50,000 - S/. 100,000 existe demanda pero **las empresas vendedoras** no tienen oferta disponible.
4. Se puede crear un **patrimonio para el comprador**, libre de deuda en un plazo de 5 a 10 años considerando los ciclos inmobiliarios, relacionados con los ciclos económicos del país.
5. La **rentabilidad del comprador** es 17.61% anual respecto al precio de compra, medido desde el 2007 al 2015 en el distrito de San Miguel, considerando revalorización y potencial de alquiler. La principal motivación de compra es legar a los hijos y asegurar una vivienda para la jubilación.

## RECOMENDACIONES

1. Para favorecer la **continuidad de las empresas vendedoras**, cuando hay expansión económica se recomienda vender viviendas nuevas y cuando hay contracción económica alquilar viviendas, alojamientos turísticos o atender el 74% de déficit cualitativo en las viviendas existentes, con empresas de reparaciones de viviendas.
2. Para mantener la **rentabilidad de las empresas vendedoras** planificar el cierre de la empresa y reparto de beneficios, antes de fases contractivas económicas, para reinvertir en otros rubros (fondos inmobiliarios FIBRAS, con una rentabilidad del 6% anual) o cambiar a sectores necesarios (alimentación, transporte).
3. **Las empresas vendedoras** deberían atender al 25% de peruanos que no tiene vivienda propia, con ingresos mensuales de S/. 1,500, para viviendas de S/. 100,000, construyendo viviendas de 1 o 2 dormitorios en zonas alejadas del centro de las urbes, donde todavía hay recorrido para el sector inmobiliario.
4. Para favorecer la creación de **patrimonio para el comprador**, se sugiere comprar cuando el precio baja (aproximadamente desde 2022) y vender cuando el precio suba (aproximadamente desde 2032) destinando un máximo del 30% de los ingresos mensuales al pago de la hipoteca y tratar de amortizar el principal en la primera mitad del plazo del préstamo hipotecario, en la segunda mitad del plazo no amortizar principal ya que no ahorra tantos intereses como en la primera mitad.
5. **La rentabilidad del comprador** se mantiene destinando un 5% de los ingresos anuales o de la explotación del inmueble, al mantenimiento anual de la vivienda. En fase contractiva comprar viviendas con precios reducidos o comprar en zonas alejadas que próximamente serán urbanizables y en fase expansiva vender la vivienda.



## REFERENCIAS

- Álvarez Iván. (25 de abril de 2016). *El Comercio*. Recuperado el 05 de setiembre de 2016, de Sector inmobiliario: ¿dónde se venden más viviendas?:  
<https://elcomercio.pe/economia/negocios/sector-inmobiliario-venden-viviendas-162960>
- Arriola, P. (2014). *ALICIA Consejo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación Tecnológica*. Recuperado el 03 de junio de 2017, de ALICIA Consejo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación Tecnológica:  
[http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USAT\\_edb9756ff74140d87aa7d6d8946c55b0/Details](http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USAT_edb9756ff74140d87aa7d6d8946c55b0/Details)
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. (agosto de 2016). *Apeim*. Recuperado el 03 de marzo de 2017, de Niveles socio economicos 2016:  
<http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú - Gerencia Central de Estudios Económicos. (s.f.). *BCRPData*. Recuperado el 23 de setiembre de 2017, de BCRPData:  
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/trimestrales/resultados/PD09825PQ/html/2007-1/2015-4/>
- Banco Central de Reserva del Perú. (s.f.). *Publicaciones Notas de estudio 2011 Nro.71*. Recuperado el 23 de setiembre de 2017, de Publicaciones Notas de estudio:  
<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/notas-de-estudios.html>
- BBVA Research. (enero de 2016). *Situación Inmobiliaria 2016*. Recuperado el 30 de marzo de 2017, de Situación Inmobiliaria 2016: <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/01/Sector-Inmobiliario-2016-VFFF1.pdf>

Brooks, M. (enero de 2011). *eumed.net*. Recuperado el 15 de julio de 2017, de eumed.net:

<http://www.eumed.net/rev/japon/10/mb.htm>

Cabrera, T. (04 de agosto de 2011). *Limamalalima*. Recuperado el 05 de setiembre de 2017, de

Limamalalima.: <https://limamalalima.wordpress.com/2011/08/04/las-limas-y-los-conos/>

Comisión Nacional de Mercado de Valores. (s.f.). *AUDITORÍAS DE ENTIDADES EMISORAS*.

Recuperado el 21 de setiembre de 2017, de AUDITORÍAS DE ENTIDADES

EMISORAS: <https://www.cnmv.es/Portal/Consultas/IFA/ListadoIFA.aspx?id=0&nif=A-28027399>

Comparabien.com. (2014). *Créditos Hipotecarios*. Recuperado el 16 de marzo de 2017,

de Créditos Hipotecarios: <https://comparabien.com.pe/creditos-hipotecarios>

Delgado, J. (24 de noviembre de 2014). *Repositorio académico UPC*. Recuperado el 03 de

marzo de 2017, de Complejo habitacional San Miguel:

<http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/handle/10757/336302>

El Comercio. (07 de agosto de 2016). Ofertas de viviendas. *Ofertas de viviendas*.

Escobar, J., Huertas, C., & Mora, D. (febrero de 2006). *Banco de la República Colombia*.

Recuperado el 15 de marzo de 2017, de Banco de la República Colombia:

<http://optimus.demodayscript.com/es/contenidos/publicacion/ndice-de-precios-de-la-vivienda-usada-en-colombia-i-p-v-u-metodo-de-ventas>

Etxezarreta, A., Cano, G., Hoekstra, J., & Dol, K. (setiembre de 2013). *redalyc.org*.

Recuperado el 05 de julio de 2017, de Analisis multiescalar de la burbuja inmobiliaria y los desahucios: la Comunidad Autonoma de Euskadi en el contexto estatal y europeo:

<http://www.redalyc.org/html/755/75530466002/>

*Expansión*. (s.f.). Recuperado el 08 de julio de 2017, de *Expansión/datos macro.com*:

<https://www.datosmacro.com/pib/peru>

Fondo MIVIVIENDA S.A. (s.f.). *IFI PARTICIPANTES*. Recuperado el 20 de agosto de 2017, de

IFI PARTICIPANTES: <http://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/promotores-construtores/pagina.aspx?idpage=68>

García, J. (2008). *El sector inmobiliario español a principios del siglo XXI; entre la demografía y las expectativas*. España: Universitat Pompeu Fabra e IVIE.

García, J. (s.f.). *Burbujas inmobiliarias*. Recuperado el 15 de 09 de 2017, de *Burbujas*

inmobiliarias: [http://84.89.132.1/~montalvo/vivienda/articulo\\_fina\\_tribunal.docc](http://84.89.132.1/~montalvo/vivienda/articulo_fina_tribunal.docc)

Gestión. (02 de diciembre de 2016). *PBI: ¿Cómo está nuestro ingreso por habitante frente a los países de la región?* Recuperado el 15 de setiembre de 2017, de *PBI: ¿Cómo está*

nuestro ingreso por habitante frente a los países de la región?:

<https://gestion.pe/economia/pbi-nuestro-ingreso-habitante-frente-paises-region-122603>

Gestión. (10 de abril de 2017). *Ratio de recuperación de la inversión en vivienda*.

Gil, A. (2011). Irlanda: de "tigre" celta a un "cerdo" europeo más. *Revista de Antiguos Alumnos del IEEM (Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo)*, 22-23.

Google maps. (s.f.). *San Miguel*. Recuperado el 05 de setiembre de 2016, de *San Miguel*:

<https://www.google.com.pe/maps/place/San+Miguel/@-12.1569572,->

[76.7191382,8.54z/data=!4m5!3m4!1s0x9105c964223bb347:0x2013e50c7a7d23d4!8m2!3d-12.077493!4d-77.0934017?dcr=0](https://www.google.com.pe/maps/place/San+Miguel/@-12.1569572,-76.7191382,8.54z/data=!4m5!3m4!1s0x9105c964223bb347:0x2013e50c7a7d23d4!8m2!3d-12.077493!4d-77.0934017?dcr=0)

Guerra de Luna , A. (diciembre de 1997). *La Relevancia Macroeconómica de los Bienes Raíces en México*. Recuperado el 01 de agosto de 2017, de *La Relevancia Macroeconómica de los*

Bienes Raíces en México: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y->

discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B3B901004-B1B6-C1A5-7683-8BF1E8FB6EF5%7D.pdf

Hernández Sampieri (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México, Mc Graw Hill

Hill, C., & Jones, G. (2011). *Administración Estratégica* (Novena ed.). Mexico: Cengage Learning.

Llontop, C. (07 de abril de 2017). *Gestión. ¿Cómo ha sido construida su vivienda?*, págs. 2-3.

Meza Ninanya, Cevallos Espinosa, Reyes Blácido (2012). *Bases teórico práctico para elaborar la Matriz de consistencia en proyectos de investigación* (Primera ed.). Lima, Melusa

Parodi, C. (2014). *ESAN Tiempo de Opinión*. Recuperado el 15 de marzo de 2017, de Crisis económica mundial e impactos sobre el Perú:

<https://www.esan.edu.pe/publicaciones/revista-tiempo-de-opinion/2012/tiempo-de-opinion/>

Peñaranda César. (2016). *Evolución de la Productividad Peruana Mantiene una Tendencia Negativa*. Recuperado el 05 de agosto de 2017, de Evolución de la Productividad Peruana Mantiene una Tendencia Negativa:

[https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r759\\_1/iedep\\_759.pdf](https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r759_1/iedep_759.pdf)

Pereira, M., & Pato, I. (2014). Problemas de vivienda en el marco recesivo posterior a 2008 en Portugal y España. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, 291-306.

Quispe, J. (20 de mayo de 2005). *UAEM Redalyc.org*. Recuperado el 07 de junio de 2017, de El Problema de la Vivienda en el Perú, Retos y Perspectivas. Revista INVI:

<http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=25805303>

Servicios Multimedia S.A.C. (s.f.). *Paginas amarillas*. Obtenido de Paginas amarillas:

<http://www.paginasamarillas.com.pe/buscar/san-miguel-lima/k/inmobiliarias/>

Superintendencia del Mercado de Valores. (s.f.). *Información de Empresas*. Recuperado el 22 de setiembre de 2017, de Información de Empresas:

[http://www.smv.gob.pe/Frm\\_InformacionFinanciera.aspx?data=202D3E90E2C3948EC3D46ADAF23CBD3FC34CEAAE9C](http://www.smv.gob.pe/Frm_InformacionFinanciera.aspx?data=202D3E90E2C3948EC3D46ADAF23CBD3FC34CEAAE9C)

Superintendencia del Mercado de Valores SMV. (s.f.). *Superintendencia del Mercado de Valores*

*SMV*. Recuperado el 05 de marzo de 2016, de Superintendencia del Mercado de Valores

SMV:[http://www.smv.gob.pe/Frm\\_InformacionFinancieraPorPeriodo.aspx?data=0489922C46775872F740C6D606585123B7F806EA74](http://www.smv.gob.pe/Frm_InformacionFinancieraPorPeriodo.aspx?data=0489922C46775872F740C6D606585123B7F806EA74)

Tramontana , R. (10 de febrero de 2017). Gestión. *Destaque*, págs. 2-3.

*Urbania*. (2016). Recuperado el junio de 2016, de Urbania: <https://urbania.pe/>

Vega , J. (28 de febrero de 2011). *DOCUMENTOP*. Recuperado el 03 de julio de 2017, de

DOCUMENTOP: [https://documentop.com/portada-3007cubiertas2881-quark5qxd-revistas-ice\\_5a14947e1723dd730437f7e2.html](https://documentop.com/portada-3007cubiertas2881-quark5qxd-revistas-ice_5a14947e1723dd730437f7e2.html)

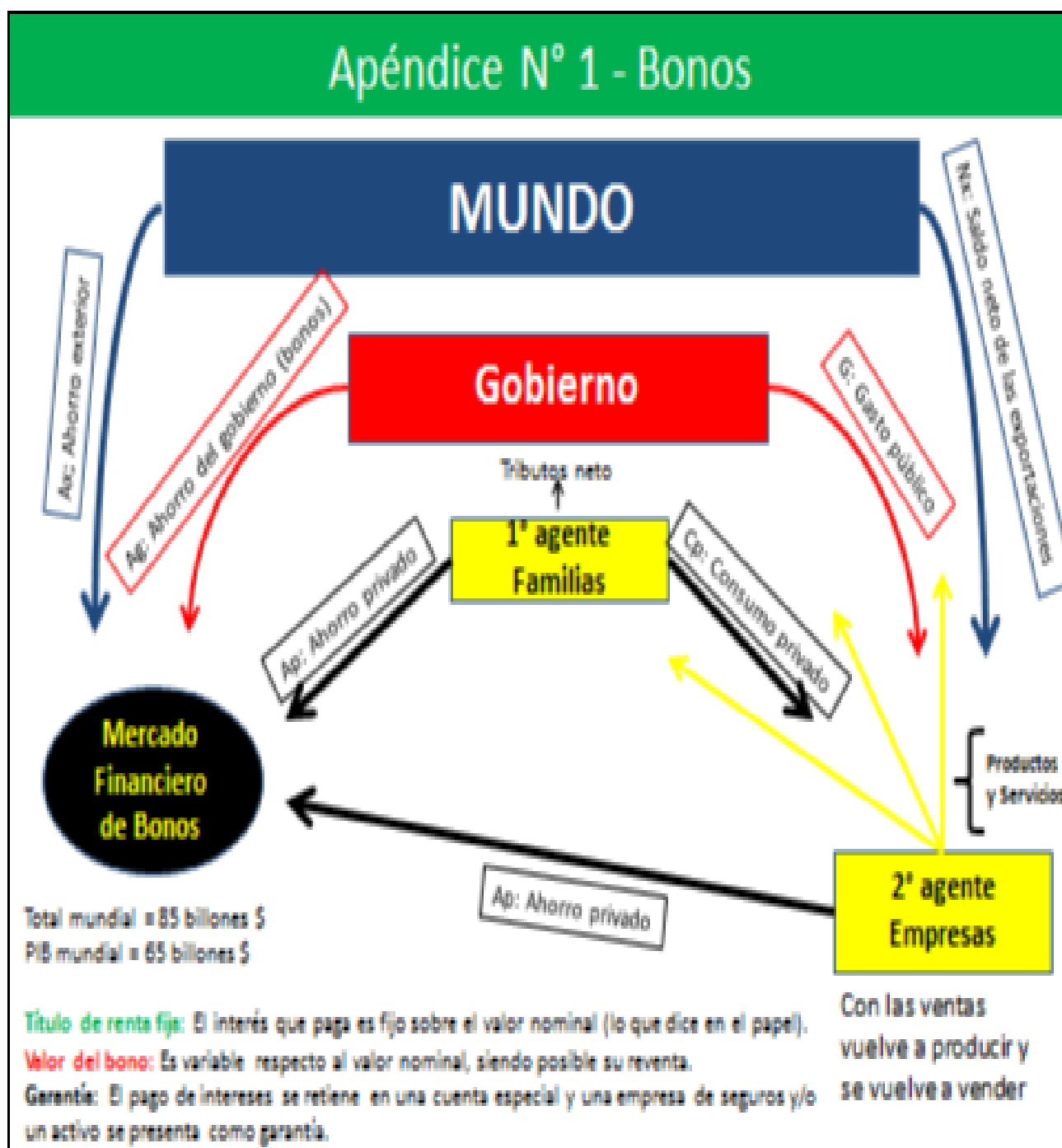
World Economic Forum. (2015). *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015*. Recuperado

el 07 de julio de 2017, de The Travel & Tourism Competitiveness Report

2015:<https://ep00.epimg.net/descargables/2015/05/06/f2c1e517ce56a6453171d3a9d1b1da05.pdf>

## APÉNDICES

## Apéndice N° 1 – Bonos financieros



## Apéndice 1 Bonos

Fuente: Elaboración propia

**Apéndice N° 2 - 2010**

	Precio de venta \$ por m2	Ratio de asequibilidad
Reino Unido	15,182	55
Japón	13,855	30
Estados Unidos	13,428	28
Canadá	6,179	12
Argentina	2,625	25
Brasil	2,616	20
Uruguay	2,191	15
México	2,024	19
Chile	1,875	13
Costa Rica	1,654	19
Colombia	1,624	23
Panamá	1,549	18
El Salvador	1,065	28
<b>Perú</b>	<b>1,063</b>	<b>19</b>
Ecuador	981	23

Fuente: Global Property Guide

*Apéndice 2 Cuadro de ratios de asequibilidad global*

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú)

## **Apéndice N° 3 – Crédito Mi vivienda**

### *Apéndice 3 Crédito hipotecario de mercado libre*

Es el crédito destinado a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia. Tales créditos tienen que estar amparados con hipotecas debidamente inscritas.

El capital.- Es la cantidad de dinero prestado por la entidad financiera.

El capital prestado suele ser menor que el valor del bien inmueble, de manera que este puede responder por el capital en la subasta en caso de producirse un impago.

El plazo.- Es el tiempo que tomará la devolución del préstamo.

La devolución del préstamo se realiza mediante pagos periódicos (generalmente mensuales) hasta devolver el capital solicitado más todos los intereses acumulados.

Tipo de interés fijo.- Mantiene su valor a lo largo de todo el plazo del préstamo.

Tipo de interés variable.- Su valor es revisado periódicamente, con el fin de adaptar su valor al estado actual de la economía.

Tipo de interés índice.- Generalmente se emplea algún índice económico, al cual se le añade un diferencial, de forma que el interés de la hipoteca siempre sea superior al índice de referencia.

Puntos a tener en cuenta ante la solicitud de un crédito hipotecario:

Comparar con otras entidades financieras el interés y comisión por el otorgamiento del crédito.

Verificar el costo de cancelación anticipada.

Algunas entidades no cobran gastos, se cancelan cuotas adelantadas, pero la gran mayoría exige una cantidad de cuotas mínimas.



En la documentación que firma debe figurar el monto del bien inmueble, la tasa de interés, la forma y lugar de pago, las cuotas y el interés por mora por incumplimiento de pago.

Solicitar una copia del contrato firmado.

Una vez cancelado el crédito debe solicitar al acreedor la cancelación del bien inmueble. Para evitar dificultades a futuro.

A continuación, (Comparabien.com, 2014) facilitará una visual del mundo hipotecario:

Cuadro A: Hipotecas del mercado libre a 2017

Producto S/. 90,000 a 20 años	Valor Cuota	TEA	TCEA	Financia Hasta	Cargos Fijos	Desgravamen	Seguro Inmueble
BCP Crédito hipotecario	S/. 1,134.48	13.90%	15.20%	90%	S/. 10	0.05%	0.03%
GNB Perú	S/. 1,020.64	11.50%	13.21%	90%	S/. 10	0.08%	0.03%
Crédito Mi Casita	S/. 1,020.95	11.50%	13.21%	90%	S/. 0	0.10%	0.02%
BBVA Préstamo flexible	S/. 1,069.25	12.75%	14.06%	90%	S/. 10	0.05%	0.03%
CMAC Arequipa	S/. 1,099.39	14.59%	14.59%	100%	S/. 0	0%	0%
SURA EAH	S/. 1,166.93	14.62%	15.76%	90%	S/. 0	0.05%	0.03%
SCOTIA BANK PERÚ	S/. 1,177.79	15%	15.95%	90%	S/. 0	0.05%	0.03%
Caja Tacna	S/. 1,201.01	15% FIJA	16.35%	90%	S/. 3.50	0.04%	0.02%
Caja Ica Crédito	S/. 1,279.24	16.08%	17.69%	100%	S/. 9	0.05%	0.03%
Hipotecario Caja Casa	S/. 1,874.20	27.10%	27.83%	100%	S/. 0	0.09%	0.02%
					S/. 0	0.02%	0.03%

Fuente: (Comparabien.com, 2014)

## **Apéndice N° 4 – Crédito hipotecario subvencionado**

### *Apéndice 4 Crédito hipotecario subvencionado*

En el mercado inmobiliario las subvenciones o ayudas de los gobiernos de todos los países son relevantes sobre todo en las clases menos favorecidas, generando el progreso de las familias al dotarlas de un patrimonio inmobiliario inicial.

Por eso incluimos una descripción del Fondo Mí vivienda, concentrándose en el producto:

Nuevo Crédito Mi Vivienda

Historia:

El fondo hipotecario de promoción de la vivienda – Fondo Mi Vivienda – fue creado por el gobierno con el fin de facilitar la adquisición de casas de interés social mediante el sistema de crédito hipotecario.

Con este fondo, que es canalizado a través de las entidades del sistema financiero, se pretende mejorar el agobiante problema de vivienda de las clases medias y baja de la población.

Su marco legal está dado por la ley N° 26912 de enero de 1998, modificada luego, en su artículo 4° por el Decreto de Urgencia N° 008 – 2002 y por su reglamento, dado mediante Decreto Supremo N° 006 – 2002 EF

Nuevo crédito Mí vivienda:

Permite financiar la comprar de una casa nueva o usada o construir en un terreno propio con un valor entre S/. 53,900 y S/. 269,500, con un plazo de 10 a 20 años.

Beneficios:

- Acceso al Bono del Buen pagador (BBP) para viviendas de 14 UIT hasta 50 UIT, para viviendas mayores a 50 UIT hasta 70 UIT el premio a buen pagador (PBP) .

- Cuotas fijas en soles.
- Prepagos parciales y totales a partir del quinto año (en este último caso pierdes BPP o PBP).

Requisitos:

- Ser clasificado por una entidad financiera.
- No ser propietario de otra vivienda.
- Contar una cuota inicial mínima de 10% de la vivienda.

No se necesita ser una familia de bajos ingresos para acceder a mecanismos públicos de financiamiento

Mecanismos de créditos para la construcción, mejoramiento y ampliación de una vivienda:

- Nuevo Crédito Mí vivienda, Mi construcción, Mi casa Más, Techo Propio, entre otros

Bono al buen pagador (BBP): Bono no reembolsable de hasta S/.17,000 para aumentar la cuota inicial de la vivienda. Dirigido a todas las familias que no cuenten con un inmueble registrado, y que puedan pagar por lo menos el 10% del valor de la vivienda como cuota inicial.

Bono familiar habitacional (BFH): para el programa Techo Propio

Objetivo: Ayudar en la compra, construcción y mejora de una vivienda

Alcance: Dirigido a familias con ingresos mensuales que no excedan el valor de S/. 2 427 para comprar y S/.1,915 para construir.

Beneficio: entrega bono no reembolsable como premio a su esfuerzo de ahorrador. El valor del BFH se encuentra entre:

Para compra: S/. 15 800 o S/. 19 250, según valor de la vivienda (entre S/. 21 y 77 mil).

Para construir: S/. 18 565 o S/. 13 825, según valor de la obra. Para mejorar: S/. 9 085

## Cuadro N° B: Entidades Financieras en convenio con el Fondo Mí vivienda

Banco de Crédito del Perú	CMAC Sullana
Interbank	CMAC Ica
Banco Financiero	CMAC Piura
Banbif	CMAC Trujillo
BBVA Continental	CMAC Tacna
Scotiabank	
Banco GNB del Perú	
Banco de Comercio	

Fuente: (Fondo MIVIVIENDA S.A.)

## Cuadro C: Hipotecas del nuevo crédito Mi vivienda

Nuevo Crédito Mi vivienda: S/. 90,000 a 20 años (marzo 2017)	Seguro de desgravamen	Seguro de vivienda	Portes y otros	TCEA	Valor de cuota
CMAC Trujillo	0.06%	0.03%	S/. 0.00	17.74%	S/. 1,103.93
Mibanco	0.04%	0.02%	S/. 0.00	10.74%	S/. 760.39
Hipoteca Sura	0.04%	0.02%	S/. 3.50	11.25%	S/. 784.70
CRAC Credinka	0.03%	0.03%	S/. 0.00	11.44%	S/. 793.47
Banco Continental	0.04%	0.02%	S/. 8.50	11.76%	S/. 808.78
Interbank	0.07%	0.03%	S/ 10.00	11.93%	S/. 816.93
Edpyme Mi Casita	0.10%	0.02%	S/. 9.00	11.96%	S/. 818.73
Scotiabank	0.06%	0.02%	S/. 9.00	12.07%	S/. 823.67
Banco Financiero	0.08%	0.03%	S/. 10.00	12.08%	S/. 824.06

Banco de Crédito	0.07%	0.03%	S/. 10.00	12.20%	S/. 830.17
BANBIF	0.11%	0.03%	S/. 9.00	13.03%	S/. 870.21
Banco de Comercio	0.09%	0.03%	S/. 7.00	13.58%	S/. 896.99
CMAC Huancayo	0.04%	0.03%	S/. 0.00	13.78%	S/. 906.99
Caja Metropolitana	0.04%	0.03%	S/. 8.50	14.19%	S/. 926.93
CRAC Sr de Luren	0.06%	0.07%	S/. 0.00	14.26%	S/. 930.60
Promedio	0.06%	0.03%	S/. 5.63	12.80%	S/. 859.77

Fuente: Elaboración propia

Data: (Comparabien.com, 2014)

El premio del buen pagador es un beneficio de S/. 12,500 para las viviendas entre S/. 51,800 (14 UIT) y S/. 185,000 (50 UIT) y de S/. 5,000 para viviendas mayores a S/. 185,000 (50 UIT) hasta S/. 259,000 (70 UIT).

El seguro del desgravamen se aplica sobre el saldo insoluto del préstamo. Recuerda que este seguro cubre el pago del crédito hipotecario ante el fallecimiento del titular o incluso invalidez.

El seguro de vivienda se aplica sobre el valor de la vivienda. Recuerda que este seguro protege tu vivienda de daños y pérdidas durante la duración del préstamo, por ejemplo si se incendia el seguro paga al banco el préstamo hipotecario restante.

TCEA es la tasa efectiva de costo anual, generalmente los bancos publican la tasa nominal a esta se agrega la capitalización de los intereses y los gastos, convirtiéndose en la tasa efectiva que se paga, posteriormente hay una tasa real que resulta de aplicar inflación e impuestos, siendo de más utilidad económica que financiera.

Cuota mensual es el pago de principal e intereses a tasa efectiva.

Ejemplo del premio al buen pagador:

Suponga que una persona desea adquirir una vivienda cuyo costo es de \$ 30,000. Luego de aportar el 10% que le corresponde, es decir \$3,000, recibe del banco el 90% = \$27,000, a ser devueltos en 20 años mediante 240 cuotas mensuales.

Como primer paso para estudiar el método se divide el monto total del préstamo (\$27,000) en dos tramos: uno denominado tramo no concesional, que equivale al 80% del préstamo (es decir \$21,600) y otro denominado tramo concesional, correspondiente al 20% restante (\$5,400).

La parte no concesional corresponde a las cuotas que esta persona deberá pagar de todas maneras. Para el caso de nuestro ejemplo, equivale a 240 cuotas mensuales.

La parte concesional, en tanto, corresponde al premio que podría recibir por pagar puntualmente. Dado que el premio se evalúa semestralmente, en nuestro ejemplo, equivale a 40 cuotas mensuales que se pagan al final de cada semestre.

Aquí viene la aplicación del premio, supongamos que estamos en el primer semestre y que la persona paga puntualmente sus cinco primera cuotas mensuales. Si así ocurre al final del semestre, es decir al sexto mes, solo tendrá que pagar su cuota mensual normal.

Ya no tendrá que pagar la cuota semestral, pues esta la pagará el fondo Mi vivienda como premio por haber sido un buen pagador. De esa manera quedará cancelada la primera de las 40 cuotas semestrales del tramo concesional.

Si la persona mantiene ese comportamiento a lo largo de los 20 años de la devolución, logrará ahorrar las 40 cuotas del tramo concesional, es decir 20% del total del préstamo. Así en lugar de pagar los \$ 27,000 más intereses, pagará solo \$ 21,600 más los intereses, ahorrando \$ 5,400.

## Apéndice N° 5 – Entrevistas

### *Apéndice 5 Entrevistas*

Madre de familia 1

#### **Porqué compró la vivienda nueva en San Miguel?**

Compré la vivienda en 1968, para que mis hijos puedan tener un lugar donde vivir, porque para qué se casa una sino es para tener hijos, esa es la finalidad del matrimonio, he visto a mi madre trabajar y cuidar a sus hijos, siendo la vivienda necesaria, no es un lujo.

Y tendrá alguna razón secundaria, aparte de darle vivienda a sus hijos?

(Se incomoda un poco) Qué otra razón voy a tener, aquí lo principal son los hijos, nosotros pasaremos y ellos quedarán.

Mi esposo tenía un amigo constructor y fuimos a ver los planos, no buscamos específicamente en San Miguel, solo buscábamos una casa, una primera vivienda, también había posibilidad de comprar departamentos en residencial san Felipe, pero creo que es mejor una casa que un departamento.

Cuando compra la casa ya habían nacido sus hijos?

Si, nacieron en 1964 y 1965 y el contrato de la vivienda se hace en 1970, tener una vivienda para tener un lugar fijo y no tener que pagar alquileres, porque es dinero perdido.

Cuántas familias hay que siguen pagando alquiler hasta mayores y cada vez es más difícil, es mejor comprar ahora que estamos jóvenes que llegar a mayor y no poder pagar el alquiler.

Lo que si dude es en la zona, porque San Miguel era una zona no muy segura, casi abandonada, aunque ahora ya mejoró un poco. Lo compramos sobre plano y era más económico que cuando estuvieran terminadas y sobre todo por la confianza que daba el amigo de mi esposo.



### **Poder adquisitivo, cómo compró la vivienda?**

Creo que la casa costo S/. 380,000, con sus ahorros acumulados desde que era profesora egresada de la Normal, empecé a trabajar a los 20 años y tuve a mis hijo varón a los 27 y a la mujer a los 26 años, mi esposo también era profesor, pero casi no ahorra, la verdad que no tuve ayuda de su parte.

A mí siempre me ha gustado comprar las cosas de la fábrica para ahorrar y así busqué facilidades de pago, entregando una inicial y abonando el resto en letras, todavía recuerdo que fui muy arriesgada, porque sin apoyo económico de mi esposo me comprometí a pagar letras que tenían un importe de S/. 3,000 cada una, suma que en esa época un profesor no podría pagar, así que la única forma era alquilando la vivienda comprada, nos entregan la vivienda con la inicial y así se consigue un inquilino que estrena la casa, pidiéndole el mismo importe del monto de la letra, es decir si el inquilino fallaba, fallaba el pago y eso era mucho problema, felizmente todo salió bien y se terminó de pagar las letras con la renta del inquilino.

En tanto mi familia vivía en Barrios Altos, en una quinta de la Sociedad de Beneficencia de Lima, gracias a que mi mamá vivió allí un tiempo y nos lo “paso”, tampoco crea que era gratis, en esa vivienda pagaba S/. 1,200 al mes, que también era una suma importante para esa época, pero que sí se podía pagar por una profesora, porque recuerde que con mi esposo no se podía contar, aunque eventualmente ayudaba y yo hacía venta de productos yanbal de forma frecuente, también iba a Ecuador a traer mercadería, vendía joyas de plata..

El problema es que el inquilino no quiere abandonar la vivienda y tengo que hacerle juicio, lo cual dilata la recuperación de la vivienda aproximadamente 3 años, cuando finalmente ingresó a la vivienda se encontraba en malas condiciones y tengo que repararla, la primera obra grande que hace es el portal de la casa. Posteriormente hace un cuartito de entrada.

### **Quién decidió la compra de la vivienda?**

La idea es solo mía, siempre que le comentaba a mi esposo, él decía para qué, mucho problema, más adelante o ponía peros como que hay mucha estafa, etc. así que opte por no comentarle más, sin embargo cuando un día me dice que su amigo es constructor, con ese dato vamos a ver las viviendas y me acompaña.

La verdad que el tener un parque me gustaba, aunque al principio ambos elegimos uno que estaba más metido en el pasaje, después me arrepentí y volvimos a ver al constructor y cambiamos con frente al parque, todavía había muchas disponibles, fuimos de los primeros que compramos o que hicimos el contrato, en esas épocas no había bancos como ahora, todo era trato directo y se acostumbraba a pagar letras.

Hasta ese momento vivíamos de alquiler, cambiamos dos veces de vivienda, en el Rimác, luego nos cambiamos a Barrios Altos, porque mi mamá dejaba esa vivienda para irse a vivir a Canto Grande donde tenía un terreno y había terminado la construcción de la vivienda, Barrios Altos seguía siendo céntrico y de un costo reducido respecto a los alquileres de esa época.

Mi esposo tenía temporadas que no estaba en casa, así que se podía contar a medias con él, entonces una solución para poder seguir trabajando en venta de yanbal y mercadería que traía de Ecuador fue enviar a mis hijos en las vacaciones escolares a casa de mi mamá donde estaban hasta el inicio de clases.

En época escolar a veces tenía que dejar el desayuno en la mesa y que mis hijos cerrarán la casa y fueran a su colegio que quedaba muy cerca de la vivienda, la vecina les tocaba la puerta para que no se quedaran dormidos.

**Podría decir que su inversión fue exitosa?**

Bueno, claro que cumplí mi objetivo de tener una vivienda, además es una casa y no un departamento, es bonita, a mí me gusta la distribución, pero a medida que fueron pasando los años fui encontrando fallas en la construcción, pienso que no previnieron mucho el tema de la humedad y fue muy triste darme cuenta que no tiene columnas.

(Veo columnas en la casa)

¿Y estas no son columnas?

No, porque me han dicho que no aguanta una segunda planta, mire le enseño.

(Me hace subir a la azotea)

Mire el ancho de esos fierros que sobresalen, son delgaditos, lo hicieron solo para tener un primer piso, si quisiera construir tendría que cambiar esos fierros, como eso no es posible, tengo que hacer nuevas columnas para que aguante un segundo piso.

Además mire el techo, tiene filtraciones por dos lados, eso es que no estaba bien construido, porque esto no es normal

¿Ud. cree que ha perdido dinero?

No, solo que creo que me equivoqué con la ubicación, por la humedad y el clima, además antes había unos borrachos que vivían en el parque, mi idea de estar frente al parque no era para ver a borrachos

Casi compró dos departamentos en residencial san Felipe, pero tuvo desconfianza de los ascensores y que era muy solitario con muchos jardines.

Posteriormente a la compra de la casa de san miguel, vi una en panamericana norte, buen precio, pero no había iluminación natural, aire. Luego en Zarate, en la avenida gran chimú vio otra y quería hacerlo con mi hermana, porque con mi esposo no se puede contar, era jugador y robaba cosas de la casa.

Pienso que con un esposo más trabajador y honesto, hubiera progresado más rápidamente y tendría más propiedades.

Actualmente solo poseo una vivienda, mi hija es dependiente de mi y mi hijo no vive en la casa y ayuda eventualmente. Mi esposo es dependiente, de tal forma que atiendo a mi esposo y a mi hija.

La vivienda me costó S/ 330,000 (\$ 100,000) y 50 años después dicen que está valorada en S/. 1'200,000 (\$ 400,000), las letras que pagaba tenían unos intereses de 25% por año y fueron 10 años de letras.

La vivienda esta viejita porque no tengo para pagar los arreglos que necesita, las vecinas dicen que se ha revalorizado un 500% desde que fue comprada. La revalorización anual es de aproximadamente 8%, pero solo la hemos disfrutado los últimos 40 años, porque 10 años estuvo el inquilino, soy yo la que paga los estudios de universidad de mi hija en la San Martin de Porres que no terminó y de mi hijo en la Universidad De Lima.

Madre de familia 2

### **Porque compró la vivienda nueva en el distrito de San Miguel?**

Estudiaba en la Universidad Nacional de San Marcos, la carrera de educación y pasaba por la avenida la marina, que en esa época tenía muchas zonas de descampado, entonces los terrenos no era caros y pensaba que debía tener una propiedad para pasar la vejez.

Mi esposo era profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, pero él era más dejado, como siempre he tenido más carácter que él, le convenzo para comprar el terreno, porque sola no hubiera podido, yo trabajaba en un colegio de educación secundaria y mi sueldo era bastante menor al que ganaba mi esposo.

Como estaba cerca de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos eso le animó a mi esposo, siempre recuerdo a mi padre provinciano que también compró un terreno y vivían en una casa muy pequeña, ella vio como su padre iba progresando a partir de la compra de un terreno y la casa que posteriormente va construyendo, la verdad que nunca olvidaré el ejemplo de mi padre, que con pocos recursos hizo mucho, para que tuviéramos alguna seguridad.

Lo que me animo a comprar el terreno fue que se pagaba letras directamente a la universidad católica, que era la dueña del terreno, el plazo que daban no era muy largo, 5 años por lo que la letra era alta, pero como administraba el dinero de mi esposo, con eso y lo que ganaba yo, se pagó todo, mi sueldo íntegro se destinaba a las letras del terreno y mi esposo asumía los gastos corrientes de la casa.

La construcción la hice con un amigo ingeniero y le iba pagando por partes con letras del Banco de Comercio, mi sueldo entero se iba a la construcción y mi esposo se ocupaba de las universidades de sus hijas, PUCP y UNIFE, mi tercer hijo hizo odontología en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y no era un gasto importante.

**Quién decidió la compra de la vivienda?**

La idea fue mía, la decisión también, porque mi esposo fue convencido y me apoyo con la idea, eran épocas muy difíciles para comprar algo tan importante como una casa, pero a pesar que las circunstancias no eran buenas, cuando algo se me mete en la cabeza lo termino realizando.

Aunque si lo pienso mejor, diría que yo decidí la compra del terreno y mi esposo me ayudo en la construcción y participo más en la idea de construir.

Me siento satisfecha porque la compra se hizo con letras de cartera por el banco de comercio, para pagar al ingeniero, pagando por partes, en eso me ayudo el ingeniero que acepto esta forma de pago.

El riesgo era que un lugar tan alejado, podía transformarse en una zona peligrosa o con dificultad de acceso, ya que en esa época no había nada, lo bueno era la cercanía a la universidad San Marcos donde trabajaba mi esposo y a la Católica, donde estudiaba mi hija.

**Podría decir que su inversión fue exitosa?**

Sí, porque me sirve para pasar una vejez tranquila y con el tiempo he podido comprobar que actualmente no podría comprar una vivienda, antes tenía más poder adquisitivo. Ahora tengo problemas de salud, mis hijos están casi todos en el extranjero y tengo dificultades para valerme por mi misma, pero al menos en la vivienda estoy atendida y no me falta nada, con la pensión puedo mantenerme, mi esposo también colabora y podemos mantenernos.

Creo que no hubiera elegido otra vivienda, aunque ahora último han aumentado los robos por la zona, ya que tengo casi todos los servicios cerca y los hurtos son pasajeros, creo que la casa y terreno pudo haber costado S/. 100,000 (\$ 30,000) de ahora y que ahora debe estar revalorizado en \$ 600,000.

Actualmente la zona de Pando es una zona de mayor standing y mi casa es de aproximadamente 400 m<sup>2</sup> en una superficie de 300 m<sup>2</sup>, siendo casa independiente, que ahora me sirve para tener mayor tranquilidad y facilidad de acceso al no tener que subir escaleras.

Si tuviera que recomendar algo a los jóvenes, sería estudiar antes de comprar, para poder tener mayor ahorro, sin explotar a sus padres y orientados a una vivienda pequeña de 60 m<sup>2</sup>. Considero que el estudio forma y les generará ingresos, pueden perder todo en la vida, pero los conocimientos que tienen se pueden vender una y otra vez para volver a empezar de cuantas veces caigas.

Yo mantengo una vida digna, pero sin grandes gastos.

Madre de familia 3

**Porque compró la vivienda nueva en el distrito de San Miguel?**

Bueno, yo no la compré, en realidad fue mi padre, él era un emprendedor y siempre estaba buscando negocios por hacer, le iba más o menos, pero era muy movido, primero compró una fábrica de productos de limpieza e incluso en una ocasión estuvo a punto de incendiarse la fábrica y él se metió a apagarlo y se quedó con una afección ocular, parece que el incendio fue provocado, pero no hay nada probado, a mi papá le iba bien.

Posteriormente a la fábrica, se inicia sobre plano el “agrupamiento la paz” y mi padre se interesa en la vivienda que queda justo al frente de la fábrica y finalmente la compra, pretende ser un regalo para una de sus hijas, o sea yo, pero mi papá pone la escritura a nombre de mi esposo, porque papá consideraba que debe ser el hombre el que debe llevar la casa, mis hermanas no objetaron nada.

Actualmente vivo con mi esposo y mis tres hijos, todos están estudiando en universidad, no he realizado mucho mantenimiento, como mi vivienda hace esquina, tiene una zona común que es objeto de discusiones por el uso, quería usarlo para poner el carro de mi hijo, ya que dentro de la casa no hay espacio para carro y la municipalidad y los vecinos me han puesto problemas, incluso iba a hacer obra en esa zona común y me la paralizaron.

Actualmente no podría comprar una casa similar y vivo de una parte del alquiler de la antigua fábrica, la cual sufrió problemas entre los socios y se separaron, dejándome solo una parte de la fábrica, mi padre ya falleció.

El ex socio tiene su local pegado a lo que queda de la fábrica de mi papá, sigue funcionando como fábrica de sustancias para ferretería, limpieza, son de los pocos terrenos que no se han vendido para edificación de condominios.



### **Quién decidió la compra de la vivienda?**

Solo mi padre, aunque mamá le podía decir su opinión, básicamente decidía él, en los negocios igual, un hombre muy seguro de si mismo, aunque no siempre acertaba, era más de impulso que de razonar, de todas formas tenía sus criterios para decidir o no una inversión.

El cual era un emprendedor de provincias, que siempre aconsejaba invertir y no solo gastar, habiendo tenido algunos fracasos comerciales y posteriormente éxitos en negocios.

Cuando mi papá llegó a San Miguel, no había desarrollo inmobiliario y esa fue una razón para invertir, el terreno estaba más barato que en el centro y le vio posibilidades de crecimiento, inició con la fábrica, la misma que le dio ingresos como para comprar una vivienda al frente de la misma.

Hay que entender el contexto de ese momento, hacer empresa no era fácil, pero si es cierto que había menos competencia y los clientes no eran tan exigentes como ahora, creo que mi padre hizo algo bueno al iniciar la fábrica.

**Podría decir que su inversión fue exitosa?**

Sí, porque ahora han subido mucho de precio las viviendas y la zona tiene más servicios, además aún conservamos una parte de la fábrica, creo que si fue una buena idea y que fue una inversión beneficiosa

Porque vivimos de una parte del alquiler de la mitad de la fábrica original, que tenía mi padre, antes de separarse de su socio y porque la casa es amplia, disfrutan mis hijos, es una casa familiar.

La vivienda se adquirió en aproximadamente S/. 330,000 (\$ 100,000) y actualmente vale aproximadamente S/. 1'200,000 (\$ 400,00), aparte de la renta por alquiler de la fábrica que queda enfrente de la vivienda.

La constructora del edificio Trento, se llama Urbania Perú y es parte del grupo Interbank, se asocia con el Banco para otorgar las hipotecas a los clientes, han realizado edificios cerca de los colegios Innova que van inaugurando, actualmente hay 2 colegios Innova muy cerca del edificio Trento y el condominio Allegro que se desarrolla a 5 cuadras del edificio Trento también está cerca de un colegio innova nuevo.

Todo hace pensar que la zona seguirá mejorando y que los grupos como Urbania harán la zona cada vez más atractiva, así que la inversión parece buena, ya que con el paso del tiempo ha ido ganando valor y sirve para mis hijos.

## Apéndice N° 6 – Aplicaciones de ciclos para compradores y vendedores

### Apéndice 6 Aplicaciones de ciclos para compradores y vendedores

Años	Renta per cápita (ingresos promedio anual de la población económicamente activa)	Deuda externa (pública + privada, como porcentaje del PBI)	Fases del ciclo económico de Perú	Fases del ciclo de una empresa	Acción recomendada Para empresas vendedoras de viviendas	Acción recomendada para compradores de viviendas
2000 – 2011	\$ 1,996 - \$ 5,771	27.9%	Expansión  (iniciar todos los negocios)	Expansión Maduración	Reinversión Reducción de costos	Comprar con 80% de hipoteca
2012 – 2016	\$ 6,387 - \$ 6,045	39%		Cierre o Renovación	Repartir dividendos e innovar.	Comprar con fondo mivivienda
2017 – 2022	\$ 6,762- \$ 10,000*	45%*	Contracción  (solo iniciar negocios de primera necesidad)	Expansión Maduración	Reinversión Reducción de costos	Vender, se triplicaría el precio.
2022 – 2032	\$ 10,00* - \$ 15,000*	50%* - 75%*		Cierre o Renovación	Repartir dividendos Iniciar otros tipos de negocios o innovar.	Comprar con 0% a 50% de hipoteca, los precios caerían a la mitad
2033 – 2047			Expansión			
2048 – 2063			Contracción			
2064 →	CAMBIO ESTRUCTURAL - NUEVO MODELO ECONÓMICO (final del modelo keynesianos y neoliberal)					

Fuente: Banco Mundial

\* Cantidades estimadas

Los umbrales para clasificar a los países por su PBI per cápita de acuerdo al Banco Mundial son:

- Ingreso bajo 1,005 dólares o menos
- Ingreso mediano bajo entre 1,006 y 3,995 dólares
- Ingreso mediano alto entre 3,956 y 12,235 dólares
- Ingreso alto 12,235 dólares

### Matriz de Consistencia

“Evaluación del mercado de viviendas nuevas en el distrito de San Miguel, Lima 2016”

PROBLEMA GENERAL (PG)	OBJETIVO GENERAL (OG)	SUPUESTO HIPOTÉTICO GENERAL (SHG)	METODOLOGÍA
<b>PG:</b> ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel?	<b>OG:</b> Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel.	<b>SHG:</b> Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, en el distrito de San Miguel.	TIPO DE INVESTIGACIÓN Tipo descriptivo. Enfoque cualitativo
PROBLEMAS ESPECÍFICOS (PE)	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)	SUPUESTOS HIPOTÉTICOS ESPECÍFICOS (SHE)	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN - Estudio documental. - Estudio fenomenológico. - Estudio interpretativo.
<b>PE1:</b> ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel?	<b>OE1:</b> Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel.	<b>SHE1:</b> Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, para las empresas vendedoras, en el distrito de San Miguel.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN No experimental – transaccional. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN <b>Recolección de datos:</b> Observación, entrevista y documentación. <b>Análisis de datos:</b> Codificación de unidades, categorías. <b>Resultados:</b> Hipótesis, modelos.
<b>PE2:</b> ¿Cuáles son los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para los compradores, en el distrito de San Miguel?	<b>OE2:</b> Evaluar los impactos socioeconómicos del mercado de viviendas nuevas para los compradores, en el distrito de San Miguel.	<b>SHE2:</b> Se pueden amplificar los impactos socioeconómicos positivos del mercado de viviendas nuevas, para los compradores, en el distrito de San Miguel.	POBLACIÓN EN ESTUDIO Distrito de San Miguel MUESTRA Por conveniencia, no probabilístico. TÉCNICA Observación, entrevista, documentos INSTRUMENTO Visitas a casetas, cuestionario y bibliografía.

