



Sonia Zurita Erazo
szurita@espol.edu.ec
Directora Académica
ESPAAE

Mirando hacia la costa: El boom inmobiliario

Año1 No.1 - Febrero 2011

Sin duda la dolarización y la estabilidad en la economía del país ha permitido el desarrollo de inversiones de largo plazo, es el caso del sector inmobiliario que es uno de los más beneficiados. El adelanto de proyectos para vivienda tuvo su despunte a partir del año 2001 y en los últimos cuatro años este impulso se ha sentido mayormente en el sector inmobiliario asociado a las casas de descanso o vacacionales.

Los proyectos están claramente enfocados al sector de clase media alta y alta que ya cubrieron su necesidad de vivienda habitual y que buscan alternativas de inversión de largo plazo para complementar sus actividades de esparcimiento y descanso. Para este fin, los promotores inmobiliarios tienen varias ofertas donde el 'kit' del negocio engloba los conceptos de privacidad, seguridad y sofisticación.

	COSTO MT2	PRECIO MT2	
	RANGO	RANGO	OBSERVACIONES
PLAYAS	N/D	\$800-\$1000	Vista y Club
SALINAS	\$500- \$700	\$1,000- \$1,400	Privacidad, Vista, Novedades
PUNTA BLANCA	\$500- \$700	\$1,200- \$1,400	Oferta de Club y servicios todo incluido

La Rentabilidad de los promotores

Según el comentario de los Promotores de estos proyectos inmobiliarios turísticos, los márgenes de rentabilidad están cercanos al 50%. Para corroborar estos valores y tomando como datos generales los proporcionados para el proyecto Centinela, se planteó el siguiente ejercicio:

El costo del proyecto fue en promedio USD 5 millones de dólares. Sin embargo, este desembolso no se realiza inmediatamente sino a medida que avanza la construcción. En los dos últimos años además de los desembolsos, se reciben ingresos producto de la venta en planos de los departamentos. Estos ingresos se han supuesto en un 30% para el primer año de ventas y de la diferencia, 70%, para el segundo año, cuando se entregan los departamentos. Considerando el valor pagado



por departamento y la inversión de USD 5 millones durante los tres primeros años, la rentabilidad estaría entre el 50 y el 54%.

FLUJO PROMOTOR INMOBILIARIO			
2007	2008	2009	2010
\$ (1,000,000)	\$ (2,000,000)	\$ 976,300	\$ 6,944,700

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): 54%

La Rentabilidad de los compradores

¿Existe plusvalía en la compra de departamentos en estos proyectos?

Tomando como ejemplo los valores desembolsados por un comprador de un departamento de 40mt2 cuyo precio fue de USD 57,000, valor que fue pagado en 30% (reserva) el primer año y un 70% al final y considerando un anuncio de venta del mismo departamento un año después a un precio de USD 65,000, la rentabilidad anual de este comprador que busca plusvalía fue 11%.

FLUJO COMPRADOR DE DEPARTAMENTO 40 MT2		
2008	2009	2010
\$ (17,100)	\$ (39,900)	\$ 65,000

TASA INTERNA DE RETORNO ANUAL (TIR): 11%

Esto es un ejemplo muy básico y considerando una venta inmediata. Hay posibilidad de esperar más tiempo y quizás la revalorización del departamento pueda ser mayor, aunque también podrían existir factores de desmotivación que vuelvan menos atractivo al proyecto que en planos se veía “maravilloso” pero que termina siendo un dolor de cabeza para sus dueños.

Todas las opiniones vertidas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no representan necesariamente la opinión de ESPAE o de ESPOL.