ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Revista Tecnológica ESPOL, Vol. 01, N. 01 (Marzo, 2009)

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SERVICIO DE INTERMEDIACION INMOBILIARIA INTERACTIVO A TRAVÉS DE UN PORTAL EN EL WEB EN LA CUIDAD DE GUAYAQUIL.

Héctor Daniel Neira Rivera

María José Ponce Rodríguez

Luís Adrián Vásquez Menoscal

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Km. 30.5 vía Perimetral (Campus Gustavo Galindo), 593, Guayaquil, Ecuador

hneira@espol.edu.ec

majoponc@espol.edu.ec

vmvasque@espol.edu.ec

"Resumen"

E-Home 360º en conjunto con RENASCO es un portal en Internet (inicialmente se empezó el negocio en la ciudad de Guayaquil) en el cual se ofrece la opción a las personas particulares (dentro o fuera del país) o empresas constructoras con proyectos habitacionales que deseen vender sus casas de una manera eficiente y eficaz, puedan hacerlo a través de nosotros, ofreciéndoles una innovadora herramienta de marketing, la cual es visualización de imágenes panorámicas en 360°, brindando una experiencia interactiva con imágenes para la venta de casas de todo tipo, esto ayuda a que los clientes puedan observar con lujo de detalles las propiedades ofrecidas sin necesidad de movilizarse, brindándoles también toda la información necesaria en detalle para que el cliente interesado en las propiedades pueda tomar su decisión, apoyándolo con una completa asesoría para llevar a cabo la transacción, es decir se guiara en todos los procesos que sean requeridos para que la compra se concrete.

Buscamos obtener la propiedad que mas se acople a las necesidades y requerimientos de los compradores, demostrando así que nos interesamos verdaderamente en sus exigencias, para ello los interesados en adquirir una propiedad deberán llenar un formulario en el cual se obtiene información entre la cual podemos mencionar: Tipo y tamaño de la vivienda, metros cuadrados, cantidad de dormitorios y de baños, precios, ubicación la propiedad, entre otras variables.

Palabras Claves: *Portal, Imágenes Panorámicas en 360°, Venta de Casas, Herramienta de Marketing*

"Abstract"

Home E-360 in conjunction with RENASCO is an Internet portal (initially started the business in Guayaquil's city), which offers the option to individuals (home or abroad) or residential construction companies with projects that wishing to sell their homes efficiently and effectively, can do through us, offering an innovative marketing tool, which is displayed in 360 ° panoramic images, providing an interactive experience with pictures of houses for sale of all types This helps the customers can see the details of the properties offered without the need to mobilize, also providing all necessary information in detail for the customer interested in the properties can make your decision, supported by a complete counselling after the transaction, the client would be guided in all processes that are required for the purchase occur.

We seek to obtain the property that best fit the needs and requirements of buyers, thus demonstrating that we genuinely interested in your needs, for those interested in purchasing this property must complete a form in which information is obtained from which we can mention: Type and size of housing square meters, number of bedrooms and bathrooms, price, location, ownership, among other variables.

1. "Introducción"

La compra y venta de bienes inmuebles, desde hace mucho tiempo se ha desarrollado como un importante negocio que ha movido fuertes volúmenes de dinero (aproximadamente 5.152'258,000 dólares en el 2007), puesto que no sólo involucra la simple transferencia de dominio de una persona (natural o jurídica) a otra, en su entorno se ven involucradas una serie de aspectos tales como restricciones legales, gustos y preferencias de los consumidores, factores macroeconómicos, etc.

En el país esta actividad ha tenido un notable incremento en los últimos años. Posee una tasa de crecimiento del 4.41% en el año anterior, una tasa de crecimiento interesante. La relativa estabilidad que alcanzó Ecuador luego de la dolarización permitió que aumenten tanto el ahorro como la inversión, fortaleciendo el aparato financiero y los sistema de créditos, creando un escenario propicio para que despunte la compra-venta de bienes inmuebles, y con ello se impulsó al sector de la construcción, bienes raíces, proyectos habitacionales, entre otros.

El rol de la empresa a establecerse, es el servir como intermediarios en la interacción de las dos partes que se involucran en una transacción: aquel que siendo propietario de un edificio o cualquier bien inmueble desea venderlo (ofertante), y por otro lado, aquel que se encuentra en la necesidad de adquirir una propiedad por motivos diversos.

En este punto se ha encontrado una oportunidad para generar un negocio. Ya que la adquisición de un inmueble involucra grandes cantidades de dinero, tanto el comprador como el vendedor desean que la negociación sea lo más certera posible. Pero aquello no suele ocurrir por las incomodidades que acarrea esta transacción: el cliente debe buscar por diferentes medios las opciones, dirigirse hacia el lugar de la propiedad para efectuar inspecciones, determinar la idoneidad o no de las instalaciones, recurrir a trámites legales, y demás procesos que deba realizar antes de concretar la negociación.

Resulta complicado para los individuos, y en muchas ocasiones molestoso y estresante, analizar todas las opciones que logran recabar y finalmente seleccionar la propiedad que creen es la mejor, puesto que no siempre alcanzan a conocer todas las ofertas ni todas las posibilidades en el mercado.

En la mayoría de los casos, es muy complejo que un cliente pueda encontrar lo que realmente está buscando (una familia la casa correcta, un empresario el edificio adecuado) debido a la gran cantidad de información que deben considerar. Esto desemboca en un sistema que no siempre arroja los resultados más óptimos para quienes intervienen en el mismo.

Entonces, vendedores y compradores se ven dispersos en el mercado, las ofertas y demandas ideales no logran enlazarse de manera eficaz, y por ende, se genera una pérdida de eficiencia del mercado por la asimetría de información.

Adicionalmente, todos los trámites y la burocracia que se origina en estas operaciones complican aún más la transacción para las partes, siendo en ocasiones un proceso tan denso que termina por confundir a los compradores, que se ven en la necesidad de recibir algún tipo de asesoría jurídica que guíe el convenio y facilite un rápido y provechoso acuerdo.

2. "Antecedentes"

"Con la dolarización, los créditos hipotecarios crecieron, gracias a la estabilidad, pues los tomadores de dicho crédito han podido programar la deuda a largo plazo", sostuvo Cornelio Montalvo, director de negocios financieros de Mutualista Pichincha.

Pero no solo la actividad crediticia registra un incremento, sino también el número de empresas constructoras, las que, según datos de la Superintendencia de Compañías, entre 1978 y 2005 aumentaron en más del 324%. Hace 27 años existían solo 358 compañías y en 2006 el registro sobrepasó las 1 500.

A la par de la oferta de crédito está la de bienes raíces, tanto de empresas privadas como del Estado, que apuntan a reducir el déficit habitacional en el país.

Las ciudades que más han captado inversión en bienes raíces son Guayaquil, Quito, Cuenca y Santo Domingo", manifestó Diego del Castillo, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito.

Según la consultora Market Watch, en un censo realizado hasta junio del 2007, de las 32 mil casas nuevas, 8 800 están disponibles en la ciudad de Guayaquil. Y en Quito, de un total de 27 mil, 7 900 están sin ser ocupadas.

Así mismo, un estudio realizado por el Banco Central indica que el índice de confianza del sector de la construcción aumentó levemente en 2,1 puntos en el mes de mayo, luego de que el mes anterior presentó un descenso. Paralelamente a este crecimiento, el país aún registra un déficit de 1250000 soluciones habitacionales, entre nuevas y las que necesitan ser mejoradas, según el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. Para enfrentar el déficit, el Gobierno duplicó el bono de la vivienda.

Por tanto, es notoria entonces la consolidación de este sector y el despunte en el crecimiento del mismo, lo que sumado al incentivo del Estado por motivar esta actividad y la fuerte demanda potencial, genera un contexto ideal para el desarrollo de proyectos relacionados con Inmuebles.

3. "Justificación"

La compra de un inmueble es una de las decisiones económicas más importantes en la vida de una persona, por tanto no puede ser tomada en forma ligera ni dejar nada al azar, una decisión en la cual es conveniente estar bien preparados y conocer en detalle todo lo que rodea la adquisición de dicha propiedad para evitar frustraciones futuras o pérdidas de capital.

Tomando en consideración esto, se desarrolla un servicio integrado, global e interactivo para la compra-venta de bienes Inmuebles, acaparando diferentes aspectos tales como: intermediación en el proceso jurídico al momento de la adquisición de dichos inmuebles, visualización 360°, atención 24/7, servicios complementarios y anexos, entre otros.

Se pretende actuar como una efectiva intermediación en las operaciones que surgen en este negocio, para que por medio del sistema establecido, se optimicen la oferta y demanda en este mercado, logrando que la pérdida de eficiencia sea mínima ya que resultan beneficiados tanto compradores, vendedores y por supuesto, los creadores del sistema.

Dada las dificultades mencionadas anteriormente entre los clientes de este mercado, se encuentra un gran nicho potencial de consumidores para nuestro servicio, que buscan solución a sus necesidades insatisfechas, lo cual garantiza una aceptación considerable para el Portal y resultados probablemente positivos para el mismo.

El objetivo principal con este proyecto es determinar la rentabilidad económica del mismo, al tiempo que se logra brindar a nuestros clientes comodidad y facilidad en el momento que deseen realizar una compra o simplemente publicar sus bienes inmuebles.

Figura 1 Vista Panorámica en 360ª

Es una solución para los problemas indicados anteriormente, donde el beneficio se proyecta tanto a la sociedad como a los impulsores del proyecto, una forma en que todos obtenemos beneficio.

4. "Relevancia del Tema"

El presente proyecto pretende determinar la factibilidad económica al crear un Portal Web Interactivo para la Intermediación de Inmuebles, en el cual se ofrezca la opción tanto a personas particulares como a empresas constructoras con proyectos habitacionales, que deseen comprar o vender sus casas a través de nosotros de una manera eficiente y eficaz, otorgándoles una innovadora herramienta de marketing, la cual es visualización de imágenes panorámicas en 360°, proponiendo una experiencia interactiva con imágenes para la venta de casas de todo tipo.

Dicha herramienta ayuda a los clientes a observar con lujo de detalles los inmuebles ofrecidos sin necesidad de movilizarse, brindándoles también toda la información necesaria para que el cliente interesado en las propiedades pueda tomar su decisión, apoyándolo además con asesoría jurídica la cual guiará en todos los procesos que sean requeridos para que la compra o venta se concrete.

Como se sabe, existen varios Portales Web que sirven simplemente de intermediarios. El objetivo de este proyecto es brindar una comodidad adicional y gran facilidad en el momento en que el cliente desee realizar la compra-venta o únicamente publicar sus Inmuebles, brindando una instrumento eficaz de búsqueda personalizada en la cual se especifiquen diversos parámetros tales como: número de miembros en la familia, nivel de ingresos, sector de la ciudad que le interese, entre otros. Lo más importante es que el usuario no tendrá que trasladarse constantemente hacia el lugar de ubicación de la vivienda, ya que al utilizar el sistema de 360º, se permitirá que puedan conocer aspectos muy importantes en un bien inmobiliario, como: los acabados, las texturas, cuán depreciado y en qué estado se encuentra dicho bien, etc., y dependiendo de esos factores, nuestro cliente podrá elegir el que más se apegue a sus requerimientos.

5. "Referencias"

- ROSS, WESTERFIELD, JAFFE, *Finanzas Corporativas*. Septima Edición 2005, Mc Graw Hill

- SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación y Evaluación de Proyectos.* Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000.

- KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. *Fundamentos de Mercadotécnia*. Cuarta Edición. Prentice Hall, México, 1998.

- ROBBINS Stephen P., COULTER Mary, *Administración*. Edición 2005, Pearson Prentice Hall

6. “Agradecimiento”

A aquellos docentes que nos han proporcionado las bases para poder llevar a cabo el proyecto con éxito, Econ. Iván Rivadeneyra, Econ. María Elena Romero, Ing. Ivonne Moreno, Econ. Pedro Gando, a quienes consideramos un importante capital humano para nuestra facultad.

Y por supuesto, a nuestro director de tesis, Econ. Felipe Álvarez, por el tiempo que dedicó en la supervisión de mi trabajo y habernos guiado en cada una de la etapas de la elaboración de nuestro proyecto, persona a la que admiramos mucho, por su alta calidad como docente, así como por lo exigente, perseverante y dedicado para conseguir cada una de sus metas propuestas.

7. “Conclusiones”

Una vez realizados los respectivos estudios y análisis técnicos, de mercadotecnia y financieros, se puede concluir lo siguiente:

- El proyecto manifiesta una gran viabilidad en lo que a su ejecución respecta, incluso se indica que las barreras de entrada al mercado meta son bajas, y el potencial del mismo es considerablemente importante.

- Estructuralmente, se requiere el desarrollo de un Portal con las características antes mencionadas, que resulte amigable, integral y versátil según exigencias del mercado.

- La tecnología requerida para el desarrollo de la Página Web, mantención de la misma activa en todo momento, y funcionamiento general de la empresa, es bastante asequible lo que permite y facilita la ejecución de e-home360.

- El mercado al cual se enfoca e-home360 presenta grandes y positivas perspectivas, siendo un nicho ávido por optimizar la transferencia de inmuebles (la necesidad de los consumidores), generando expectativas de crecimiento adecuadas para la intermediación de estos bienes.

- Para la consecución de los objetivos institucionales (tanto financieros como de marketing), se debe iniciar con una fuerte campaña publicitaria, enfocada en informar al mercado acerca de la existencia de la página Web y en persuadirlo a que experimente con la misma. Esto es debido a que el servicio del Portal e-home 360 se encuentra en etapa de introducción al mercado y la estrategia a seguir es Desarrollo de Producto, por ello es necesario acaparar la atención de consumidores y quitar participación y fuerza a la competencia, basados en un producto más eficiente de mayor calidad.

- Los precios fijados, tanto en publicación y re-publicación, se considera se encuentran dentro del rango comprensible y aceptable, especialmente si destacamos la clase social (media-alta y alta) a la que se enfoca el Portal Web.

- La inversión inicial requerida es un tanto fuerte, y para poder implementar el proyecto aquí desarrollado se requiere el acceso a los mercados de capital, marcando un nivel inicial de endeudamiento alrededor del 70% de la empresa, lo cual nos indica una estructura de financiamiento agresiva.

- La rentabilidad obtenida luego de realizado los Flujos de Caja, muestra un beneficio realmente importante, lo que manifiesta que bajo los supuestos aquí planteados (hechos en base a estudios de mercado, criterios expertos, información diversa recopilada, y, en algunos casos, criterios subjetivos de los autores del presente estudio) se alcanzará aproximadamente un retorno sobre la inversión del 200% considerando un horizonte de planeación de 10 años.

- En buena parte esto es producto de la inexistencia de Costos Directos relacionados al giro del negocio. Al prestar un servicio, especialmente basado en intermediación por Internet, los ingresos de las ventas no contienen costos representativos asociados a los mismos.

Finalmente, se puede decir que el proyecto: técnicamente resulta viable, posee gran nivel de aceptación y potencial de crecimiento en lo que a mercadotecnia respecta, y financieramente presenta notorias ganancias desde los primeros años en funcionamiento.

8. "Recomendaciones"

Basándose en las conclusiones realizadas anteriormente, y en consideración de los puntos de vista de los autores del presente proyecto, se recomienda:

- Proceder con la realización del Portal e-Home360, puesto que los pronósticos resultantes de este estudio son favorables, de hecho, el rendimiento del mismo es muy elevado.

- Prestar principal atención en la elaboración, diseño y presentación del Portal Interactivo, para que los clientes reciban una Página adecuada, capaz de satisfacer sus requerimientos relacionados al negocio, y perciban una atención especial, óptima, de calidad inigualable y de resultados incomparables.

- Utilizar el software *Virtual Tour Business Kit ©*, mismo que ofrece una experiencia para el usuario más real, interesante e innovadora, además de permitir establecer mayor diferenciación en el Portal y más opciones a los navegantes.

- Enfocar muchos esfuerzos, económicos y profesionales, en la planeación, elaboración, desarrollo y lanzamiento de la campaña publicitaria inicial, a fin de llegar con fuerza al mercado y crear un impacto positivo y consistente en la mente del consumidor.

- Manejar con prudencia y responsabilidad el nivel de endeudamiento de la Institución, puesto que el préstamo inicial es elevado y, tanto el negocio como el mercado, al igual que los de todas índoles, está ligado a riesgos y crisis económicas, políticas y sociales. Dadas las perspectivas acerca de la situación económica para el año 2009, es importante tener cautela en este punto.

- Crear una fuerte red de contactos y convenios inter-institucionales, a fin de poder ofrecer a los clientes de la Página Web un servicio íntegro, que satisfaga todos sus requerimientos (desde compra-venta del inmueble, hasta decoración y acabados). Esto generará mayores beneficios a costos más bajos, además de permitirnos alcanzar ventajas comparativas en relación a competidores de mercado, y de brindar a las empresas asociadas a e-home360 (representada por RENASKO) mayor cantidad de consumidores y con ello de ventas de sus productos.

Si se cuenta con el capital suficiente, acceso a mercados de capital, y se asume el riesgo asociado a toda inversión, *e-home360* es una excelente opción para desarrollar en el mercado de Guayaquil.