

CAPITULO 8

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El tema del desarrollo de vivienda es un rubro importante para el crecimiento económico y social de México. Un mercado de vivienda eficiente y accesible reduce la incidencia y el impacto de los asentamientos irregulares, aumenta la oferta de empleo y la movilidad social, estos son principalmente los factores que afectan directamente al desarrollo de vivienda en la ciudad de Tijuana.

Se puede decir, que a partir del crecimiento demográfico que ha tenido la ciudad de Tijuana en los últimos años, la demanda de la vivienda ha ido en aumento, donde por consecuencia de ese mismo crecimiento es necesario que exista vivienda suficiente para satisfacer las necesidades de la población.

Se pudo observar que, existe un mercado para la vivienda tipo medio, sobre todo en una ciudad donde el crecimiento de vivienda va en aumento por la misma demanda de la población que exige tener una vivienda propia.

El crecimiento de la mancha urbana de Tijuana, se presenta hacia el suroeste con oferta de vivienda variada, que va del interés social, interés medio y vivienda media; es decir valores que van desde los \$210,000.00 hasta los \$900,000.00 pesos.

De esta manera se determinó que en el área donde se desarrolló el conjunto de vivienda, fuese de nivel medio bajo, debido a que es el tipo de vivienda es el que se está construyendo en la zona y por los datos obtenidos del nivel de ingresos, donde

las personas ganan de 5 a 10 veces el salario mínimo o que tienen un nivel de ingresos de \$6,916.00 a \$13,832.00 pesos mensuales, es el tipo de vivienda que la gente está dispuesta a adquirir y como anteriormente se mencionó, la de mayor venta.

Por lo que se desarrolló un conjunto de viviendas de nivel medio bajo, que consta de 26 unidades de 57.54m² de construcción, y 86.87m² de terreno, divididas en dos niveles, en planta baja cuenta con estancia-comedor, cocina y baño; en el segundo nivel cuenta con dos recamaras y un baño. El conjunto cuenta también con áreas comunes (áreas verdes), de servicio (deposito de basura, CFE y CESPT) y un área de cajones de estacionamiento para visitas.

El estudio de mercado realizado por la empresa Credimex, USA-Baja en el año 2006, arrojó que el sector medio (bajo, medio y alto), tiene la facilidad de adquirir un crédito hipotecario por lo que el conjunto de las viviendas a construirse es viable de desarrollarse debido a la demanda de vivienda de ese tipo, el cual el estudio también arrojó que el precio promedio de este tipo de vivienda es de \$454,920.00 pesos.

Debido a esto, el proyecto es muy viable de construirse y venderse en el área de mayor crecimiento de la ciudad a un nivel medio, en este ejercicio, medio bajo, determinado por el estudio de mercado que en ese sector de la población es donde se concentra la mayor venta de vivienda de este tipo.

Sin considerar el valor del dinero en el tiempo, con el precio de venta de las 26 viviendas, se tendría una ganancia total de \$2, 490,420.89 pesos, si la inversión se

realizara en al día de hoy el proyecto supera al costo del proyecto, por lo que se considera rentable.

El monto del financiamiento por parte de la Banca fue del 50% del total de los costos para la realización del proyecto que fueron \$4, 936,137.95 pesos, el tipo de crédito otorgado fue el que la Banca llama “traje a la medida” el cual se hace por medio del avance de obra, la adquisición del terreno y algunos costos que se produjeron en el mes 0 fueron con inversión propia del Promotor, y conforme el avance de obra y el monto de los ingresos de las preventas, fue como se fue adquiriendo el préstamo del banco.

En cuanto al financiamiento del proyecto, al tener un préstamo de la Banca por avance de obra, esto permite ver cuanto dinero se está utilizando propio, de la preventa y por parte de la Banca, teniendo así el termino del préstamo en el mes 7 y a partir del mes 8 se supone la venta de las viviendas con las cuales se hace pago a capital y a partir del mes 10 cuando se finaliza de pagar a la Banca, los dos últimos meses ya son de ganancia para el Promotor.

Con el precio de venta impuesto por el mercado es posible obtener ganancia de las ventas de las viviendas, sumando todos los gastos desde adquisición del terreno hasta los gastos de comercialización se pudo ver que el margen de utilidad es óptimo para el Promotor en el horizonte de proyecto de 7 meses.

Se obtuvo una tasa de reinversión, tomando 1.5 veces el costo real del préstamo, el cual se obtiene una tasa del 23.87% anual, la cual resulta atractiva para

este tipo de proyecto y para que el Promotor en un futuro arriesgue su dinero para este tipo de inversión, ya que le dejará ganancias al corto plazo.

En el análisis económico, el valor presente neto del ejercicio es de \$724,452.33, lo cual quiere decir que existe una rentabilidad superior a la deseada, al igual que la TRM de 3.23% y una TIR de 4.461%, ambas superiores a las deseadas, con un periodo de recuperación total del capital propio al final del periodo estipulado de los 12 meses.

En cuanto a la sensibilidad ante las ventas, suponiendo que las ventas se atrasaran 5 meses se pudo ver, que de éstas depende la rentabilidad del promotor y que genere las ganancias esperadas. En el ejercicio a 18 meses, retrasando 5 meses las ventas y excluyendo la preventa, lo que se logró fue que hubiera más inversión propia, el VPN resulta negativo, -\$69,419.08 por lo que no es conveniente invertir en este tipo de proyecto a 18 meses, al menos que el Promotor decidiera disminuir la tasa de rentabilidad deseada.

Se puede concluir que el proyecto para la construcción y venta de un conjunto de 26 viviendas de nivel tipo medio bajo, es viable de realizarse y sobre todo que dejará una utilidad alta al Promotor, si se logra alcanzar el pronóstico de ventas.