UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRIA EN GERENCIA DE OBRAS Y CONSTRUCCION

ANÁLISIS DE DISEÑOS DE VIVIENDAS PARA EL NIVEL SOCIOECONÓMICO C, DE ACUERDO A SUS CONDICIONES DE VIDA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, PERIODO 2014.

TESIS

Presentada para optar el Grado Académico de Maestro en:

GERENCIA DE OBRAS Y CONSTRUCCION

CON MENCION EN

GERENCIA DE OBRAS Y CONSTRUCCION

PRESENTADO POR:

Arq. SILVIA MARIBEL QUINTANA VERGARA

LAMBAYEQUE – PERÚ - 2016

ANÁLISIS DE DISEÑOS DE VIVIENDAS PARA EL NIVEL SOCIOECONÓMICO C, DE ACUERDO A SUS CONDICIONES DE VIDA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, PERIODO 2014.

Arq. Silvia Maribel Quintana Vergara
AUTOR

Mg. Jorge Manuel Cardeña Peña
ASESOR

Presentada a la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el Grado de: **MAESTRO EN GERENCIA DE OBRAS Y CONSTRUCCION**, con Mención en **GERENCIA DE OBRAS Y CONSTRUCCION.**

APROBADO POR:

_____

M. Sc. JUAN FARIAS FEIJOO
PRESIDENTE DEL JURADO

_____

M. Sc. CARLOS MONDRAGON CASTAÑEDA
SECRETARIO DEL JURADO

_____

M. Sc. CARLOS LOAYZA RIVAS
VOCAL DEL JURADO

JUNIO 2016

DEDICATORIA

Esta tesis se La dedico a Dios, quién supo guiarme por El buen
Camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar
En los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las
Adversidades sin perder nunca La dignidad ni desfallecer en El intento.

A mis Padres y Hermanos

Por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional
Que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mis Sobrinos

Que depositaron su confianza en mi y con ello
Me incentivaron a no defraudarlos

A mis amigos

Aquellas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas.
Para brindarme toda su ayuda, que me acompañaron en este camino,
y con los que puedo contar en las buenas y en las malas

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a mi asesor
El **Mg. Jorge Manuel Cardeña Peña**, por haberme.
Impulsado y guiado a desarrollar mi Tesis.

A mis compañeros de Tesis porque en esta armonía grupal
Hemos logrado nuestro objetivo y a todas las Personas que hicieron posible
La realización de mi Proyecto de Investigación
Para optar El Grado de Magister

INDICE

DEDICATORIA.....2

AGRADECIMIENTO 3

RESUMEN…. 8

ABSTRACT….....9

INTRODUCCION 10

CAPITULO I : ANALISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO 13

1.1 UBICACIÓN:.....13

1.2 REALIDAD PROBLEMÁTICA: 13

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: 15

1.3.1 Formulación del Problema:.....17

1.3.2 Objetivos:.....17

1.4 METODOLOGÍA EMPLEADA:.....18

1.4.1 Tipo de Investigación 18

1.4.2 Diseño de Contrastación de la hipótesis 18

1.4.3 Población y Muestra 18

1.4.4 Materiales, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....19

1.4.5 Procedimientos para la recolección de datos 20

1.4.6 Análisis estadísticos de los datos: 20

CAPITULO II : MARCO TEÓRICO 21

2.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA: 21

2.2 BASES TEÓRICAS: 28

2.2.1 Análisis del Sector Construcción en el Perú 28

2.2.2 Análisis del Sector Construcción en Lambayeque 30

2.2.3 Descripción de los Niveles Socio-Económicos en el Perú 31

2.2.4 Descripción de los Niveles Socio-Económicos en el Departamento de Lambayeque: 33

2.2.5 Condiciones de Vida de la Población 37

2.2.6 Condiciones de Vida de la Población en el Perú 38

2.2.7 Diseño de viviendas 40

2.2.8 Diseño de Viviendas y Departamentos en el Perú 42

2.3 HIPÓTESIS: 43

2.3.1 Hipótesis general: 43

2.3.2 Hipótesis especifica: 43

2.4 VARIABLES: 43

2.4.1 Variable Dependiente: 43

2.4.2 Variable Independiente: 43

2.4.3 Variable Interviniente: 44

2.4.4 Operacionalización de Variables: 44

CAPITULO III : ANALISIS Y DISCUSION DE LOS RESULTADOS 43

3.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS: 43

3.1.1. Diseño de Vivienda: 43

3.1.2. Condiciones de Vida: 48

3.2 PROPUESTA TEÓRICA: 52

3.2.1. Descripción del Procedimiento Operacional: 52

3.2.2. Diseño de la Investigación: 53

3.2.3. Población de Estudio:.....53

3.2.4. Desarrollo General de la Propuesta:.....54

CONCLUSIONES.....56

CONCLUSIÓN GENERAL: 56

CONCLUSIONES ESPECÍFICAS: 56

RECOMENDACIONES 57

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 58

ANEXOS…….....60

ANEXO N° 01.....61

GUÍA DE ENCUESTA 61

ANEXO N° 02.....64

MATRIZ DE CONSISTENCIA.....64

ANEXO N° 03.....65

LA MATRIZ DEL HOGAR (INEI).....65

PROYECCION DE POBLACION (INEI) 65

ANEXO N° 04.....66

ESTADISTICAS DE APEIM – VIVIENDA – JEFE DE FAMILIA 66

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS

SEGÚN HOGARES 2014 67

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS SEGÚN HOGARES 2013 68

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS SEGÚN HOGARES 2012 69

ANEXO N° 05 70

POBLACION Y HOGAR SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2013 70

POBLACION SOCIOECONOMICA SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2013 70

POBLACION Y HOGAR SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2014 71

POBLACION SOCIOECONOMICA SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2014 71

ANEXO N° 06 72

CUADRO COMPARATIVO DE VIVIENDAS DE PROYECTOS INMOBILIARIAS EN CHICLAYO 72

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo definir un diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población en la ciudad de Chiclayo, periodo 2014, mediante un estudio de evaluación de las condiciones de vida y niveles socioeconómicos, la cual consiste en adquirir una vivienda en función de sus características de tipo cuantitativas y cualitativas, relacionadas con el tamaño, distribución, ubicación, tipo de materiales y acceso a servicios básicos.

Los estudios que han sido evaluados son los realizados por el Instituto Nacional de Estadística (INEI) describiendo los análisis del crecimiento poblacional y condiciones de vida; y por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM), donde evaluamos los niveles Socioeconómicos; se utilizó también la base de datos de la encuesta de Diseño de Vivienda, Condiciones de Vida y Niveles Socioeconómicos, la cual nos brindó el mejor resultado, determinando el modelo de viviendas usada en la ciudad de Chiclayo para el sector Socioeconómico C de acuerdo a sus condiciones de vida.

ABSTRACT

Objective of this research is to define a design of housing to the socio-economic level C, according to the living conditions of the population in the city of Chiclayo, period 2014, through a study of assessment of the conditions of life and socioeconomic levels, which consists of purchasing a home in terms of their characteristics of quantitative and qualitative type, related to the size, distribution, location, type of materials and access to basic services.

The studies that have been evaluated are those made by the National Institute of Statistics (INEI) describing the analysis of population growth and living conditions; and by the Peruvian Association of companies in Market Research (APEIM), where we evaluate the socio-economic levels; it was also used the basis of data from the survey of housing design, living conditions and socio-economic levels, which gave us the best result, determining the model of housing used in the city of Chiclayo for the socio-economic sector C according to their conditions of life.

INTRODUCCION

La vivienda es por naturaleza una de las más importantes aspiraciones del ser humano, la cual representa no sólo la posibilidad de satisfacer una de las necesidades básicas de las familias en toda sociedad sino tener como objetivo la obtención de una vivienda digna de acuerdo a sus condiciones de vida dentro de su nivel socioeconómico determinado.

En el desarrollo del presente estudio de investigación se ha tomado en cuenta los estudios realizados sobre la vivienda a nivel nacional y departamental, tomando como referencia la Ciudad de Chiclayo, para identificar el tipo de viviendas de acuerdo a las condiciones de vida del poblador, según su nivel socioeconómico C (C1 Y C2).

En cuanto a la población que necesita una vivienda digna para vivir, podemos señalar que es un gran número; pero también podemos decir que la mayoría de ésta cuenta con bajos niveles de ingreso, lo que no le permitía en muchos casos, acceder a la compra de una vivienda adecuada, debido a la inexistencia de una oferta formal comercializable de viviendas, concordantes con los niveles de ingreso y expectativas poblacionales.

El problema que se viene dando actualmente en todas las grandes ciudades del mundo es el déficit de vivienda o habitacional. El déficit se entiende como la “falta o escasez de algo que se juzga necesario” y se relaciona con la idea de “deficiente”, que significa “falto o incompleto”, “que tiene algún defecto o que no alcanza el nivel considerado normal”. En este sentido, por déficit de vivienda puede entenderse la multiplicidad de carencias asociadas a aspectos

necesarios para una adecuada calidad residencial y el déficit de vivienda por lo general está determinado por el Déficit Cuantitativo y Déficit Cualitativo

Es necesario enfatizar que el déficit de vivienda no es un simple desajuste en el mercado habitacional, o consecuencia de diferencias técnicas, organizativas o de diseño en la producción de viviendas; su explicación se debe fundamentalmente a la falta de empleo y de un salario bajo, impidiendo que gran parte de la población, pueda pagar costos para una vivienda y de sus elementos componentes: tierra, materiales de construcción, fuerza de trabajo, financiamiento y tecnología.

El objetivo del presente trabajo de investigación, es definir un diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población en la ciudad de Chiclayo, periodo 2014.

La tesis de investigación se desarrolla en tres capítulos, en el capítulo 1: llamado "Análisis del Objeto de Estudio", presenta la ubicación del desarrollo del presente proyecto, describe la realidad problemática que existe en el Perú y en la ciudad de Chiclayo con respecto al déficit de la vivienda, aspectos financieros de créditos hipotecarios, condiciones de vida de acuerdo a los niveles socioeconómicos que existen en la ciudad; el objeto de estudio y la metodología empleada a fin de promover el desarrollo de este tipo de investigación.

El segundo capítulo se presenta un "Marco Teórico", tomando en cuenta como antecedentes los estudios de investigación de proyectos que se han realizado en otros países; así

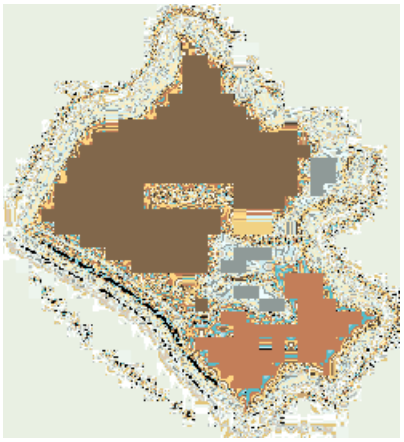
como las bases teóricas necesarias para la interpretación de los datos obtenidos y la fundamentación de los resultados del presente trabajo de investigación.

En el tercer capítulo se detalla el “Análisis y Discusión de los Resultados” donde se presentan los datos procesados de las encuestas realizadas sobre el Diseño de Vivienda y Condiciones de Vida, que permitieron conocer las características de la vivienda, proceso de valoración, estudio de mercado, ingresos familiares, entorno social, etc., para mejorar las condiciones de vida de los habitantes según su nivel socioeconómico cuyos resultados alcanzados indican que existe suficiente evidencia para dar por aceptada la hipótesis de investigación.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones, las cuales sintetiza los resultados y aportes significativos de la investigación, encaminados a contribuir a la solución del problema planteado, las mismas que se plasman en la propuesta.

CAPITULO I : ANALISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Ubicación:



El presente proyecto de investigación se encuentra ubicado en el departamento de Lambayeque, provincia de Chiclayo, distrito Chiclayo, siendo la ciudad de Chiclayo el lugar de estudio, la cual cuenta con una población de 594 759 hab.

1.2 Realidad Problemática:

Primero habría que considerar que el país está en una brecha de crecimiento económico rápido y, por tanto, cobra un nivel de vida más caro; siendo la tendencia que los precios suban. A ello hay que añadir que los precios de venta por metro cuadrado en Lima y provincias, están aún atrasados respectos a los precios de países vecinos como Argentina, Ecuador, Brasil y Chile. Por otra parte, un cambio de gobierno difícilmente cambiará la tendencia. Aparentemente la situación es favorable, pero el asunto no es tan sencillo.

Si pensamos en el sector A y B, habría que preguntarse, si la gente continuará adquiriendo propiedades, y específicamente de vivienda. Hoy se sabe que la clase media y los microempresarios están sobre endeudados, y ya se empieza a identificar en nuestro país “una burbuja crediticia”. Por otra parte, entre los que antes pudieron pagar una inicial del 10 al 20% del valor de la propiedad y el saldo financiarlo, sencillamente ahora no pueden porque requieren de aproximadamente 30 al 40% del valor de la propiedad al haber incrementado esta su valor para tener como saldo un monto financiable acorde a sus posibilidades de pago de crédito hipotecario. Los precios han subido notablemente pero no los ingresos y para este

esfuerzo el posible comprador lo piensa más de dos veces y tiene en cuenta otras oportunidades de inversión.

Que los precios siguen incrementándose, es cierto; pero la venta está requiriendo más tiempo. Y ya sabemos que al estirar el tiempo, el escenario temporal de ventas se ve perturbado y como consecuencia se reducen las utilidades.

Por tal sentido la tendencia creciente de los precios de vivienda es consecuencia de mayores costos (terrenos, salarios y materiales de construcción); ya que la disponibilidad de terrenos adecuados es cada vez menor, es decir; las zonas urbanas formalmente habilitadas para ser desarrolladas: se encuentran ya consolidadas, la mayoría de las ubicaciones son con parámetros de baja altura, evitando el sobreprecio de la ubicación.

Con respecto a lo económico es una condición necesaria pero no suficiente para elevar el bienestar una economía puede atravesar por una fase de crecimiento, medido por los aumentos en el PBI, pero no desarrollar, es decir, aumentar la calidad de vida de la población. El crecimiento tiene una connotación material (producir más), mientras que el desarrollo está vinculado con el bienestar.

Con relación al mercado de la vivienda, este ha impactado a la baja la colocación de crédito hipotecario; sin embargo, ello ha sido compensado con un fuerte incremento en la actividad realizada por las entidades financieras, con productos adecuados, ofreciendo al mercado un importante potencial en crecimiento.

Por el lado de la oferta de vivienda, si bien ésta continúa rezagada, existen ya algunas señales tanto en la adquisición de casas, como en su construcción e incluso en el financiamiento, ya que los créditos que se otorgan para facilitar el acceso a una vivienda en

el Perú, son para primera vivienda, para que el cliente viva realmente en el inmueble adquirido y, si bien nadie compra algo sin la ilusión de generar ganancias.

Por otra parte, es importante señalar, que la falta de planificación urbana, desde hace 20 años, en Chiclayo; ha generado que la ciudad no tenga oferta de un área residencial consolidada que comprenda varias urbanizaciones, para el sector B y C, sobre las cuales facilite la oferta inmobiliaria de vivienda. Esto exige al inversionista y al comprador agudizar sus sentidos y olfato para focalizar muy bien la inversión en Chiclayo. Entonces, ¿dónde invertimos?, Y ¿en qué producto?., lo que nos facilita localizar la inversión, donde la competencia inmobiliaria cobra mucho mayor sentido ahora, y lo que se tendrá que vender ya no será una vivienda basada solo en una necesidad, sino una vivienda como inversión.

1.3 Planteamiento del Problema:

Chiclayo es un municipio en pleno crecimiento inmobiliario, como se puede observar en la gran expansión que se ha dado en la zona Oeste (Pimentel, San José) y este (Pomalca) de la Ciudad, pero también se dirige hacia localidades como Reque y Picsi y por el norte hacia otra provincia (Lambayeque); sin embargo, esta dinámica urbana adolece de planeación a largo plazo.

La falta de previsión en el uso del suelo, la inexistencia de reservas territoriales de la provincia y de la Municipalidad, los requerimientos de agua potable y drenaje, la demanda de servicios públicos, el congestionamiento vial, la conglomeración urbana, así como algunos reglamentos rebasados y otros desviados en su aplicación, han dado como resultado el desorden en este rubro.

Según los últimos estudios realizados por el Ministerio de Vivienda y la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), en nuestra región Lambayeque existe un déficit de 300 mil viviendas aproximadamente; teniendo Chiclayo como ciudad un déficit de 180 mil viviendas.

Son los grupos económicos "C2" y "D", los que abarcan el 60% de este total de personas y familias que aún no han podido hacer realidad el sueño de tener la casa propia, mientras que el 40% restante lo conforman los sectores "C1" y "B"; compuesto por profesionales, empleados públicos y privados, pequeños y medianos comerciantes.

En Chiclayo, actualmente se vienen desarrollando varios proyectos de edificación de viviendas multifamiliares, donde los compradores de departamentos, abren un contrato a largos compromisos crediticios, inclinándose por consiguiente a endeudarse cada vez más. Ahora bien, sí es importante conocer que la oferta inmobiliaria siempre ha aumentado, pero lo que va decreciendo es la venta del mismo.

Al igual que lo que sucede en la mayoría de los mercados, la actividad inmobiliaria en Perú, que en los últimos años acaparó la atención de inversores regionales y extra regionales, se ha desacelerado como coletazo de la crisis internacional.

Por lo que es importante determinar puntualmente los participantes en este sector, el cual busca mejorar las condiciones de vida de la población, facilitando su acceso a una vivienda adecuada y a los servicios básicos; reduciendo sus costos y su facilidad en la adquisición de un departamento.

En cuanto a la población que necesita una vivienda digna para vivir, podemos señalar que es un gran número; pero también podemos decir que la mayoría de ésta cuenta con bajos niveles de ingreso, lo que no le permitía en muchos casos, acceder a la compra de una vivienda adecuada, debido a la inexistencia de una oferta formal comercializable de viviendas, concordantes con los niveles de ingreso y expectativas poblacionales.

1.3.1 Formulación del Problema:

1.3.1.1 Problema General:

- ¿No se cuenta con un análisis de Diseño de Vivienda para el Nivel Socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población de la ciudad de Chiclayo, periodo 2014?

1.3.1.2 Problemas Específicos:

- ¿Las condiciones de vida de la población de Chiclayo influyen en la zona y ubicación de viviendas para el nivel socioeconómico?
- ¿El entorno social, afecta la adquisición de vivienda según su nivel socioeconómico del poblador de la ciudad Chiclayo?
- ¿La demanda y oferta de vivienda, varía según el ingreso familiar del nivel socioeconómico C?

1.3.2 Objetivos:

1.3.2.1 Objetivo General:

- Definir un diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población en la ciudad de Chiclayo, periodo 2014.

1.3.2.2 Objetivos Específicos:

- Determinar zonas adecuadas para la ubicación de viviendas, de acuerdo a las condiciones de vida del poblador, según su nivel socioeconómico.
- Identificar el entorno social del poblador de Chiclayo según su nivel socioeconómico, para adquirir una vivienda.
- Evaluar la demanda y oferta de vivienda según el ingreso familiar del nivel socioeconómico C en la ciudad de Chiclayo.

1.4 Metodología Empleada:

1.4.1 Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo **DESCRIPTIVO EXPLICATIVO,** porque describe la situación actual de vivienda que atraviesa la ciudad de Chiclayo, a través de su Nivel Socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida del poblador.

1.4.2 Diseño de Contrastación de la hipótesis

La presente investigación utiliza un diseño de investigación de carácter **NO EXPERIMENTAL,** porque se basa en la observación y como se da en su contexto natural, para después analizarlo sin manipular variables.

1.4.3 Población y Muestra

La población está conformada por el total de habitantes y hogares según su Nivel Socioeconómico C, de acuerdo a sus condiciones de vida del poblador Chiclayano; los mismos que se obtendrán de la base de datos de la Encuesta Nacional

de Hogares (CPI – Compañía Peruana de Estudios de Mercado / APEIM – Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado).

Para obtener el tamaño de la muestra, la misma se determinará mediante la siguiente fórmula:

Para poblaciones finitas (menos de 100,000 habitantes)

$$[40] \quad n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N-1) + Z^2 * P * Q}$$

Para poblaciones infinitas (más de 100,000 habitantes)

$$[39] \quad n = \frac{Z^2 * P * Q}{E^2}$$

Dónde:

- n = Número de elementos de la muestra
- N = Número de elementos de la población o universo
- P/Q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno. Q = 1 - P
- Z2 = Valor crítico correspondiente al nivel de confianza elegido; siempre se opera con valor zeta 2, luego Z = 2.
- E = Margen de error permitido (determinado por el responsable del estudio). Cuando el valor de P y de Q sean desconocidos o cuando la encuesta abarque diferentes aspectos en los que estos valores pueden ser desiguales, es conveniente tomar el caso más adecuado, es decir, aquel que necesite el máximo tamaño de la muestra, lo cual ocurre para P = Q = 50, luego, P = 50 y Q = 50.

1.4.4 Materiales, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Materiales

- Útiles de Oficina
- Computadora
- Internet

- Impresora
- Copias

Técnica

- Encuesta
- Muestreo (Censo de Vivienda 2007).

Instrumento

- Cuestionario

1.4.5 Procedimientos para la recolección de datos

El procesamiento de datos debe efectuarse mediante el uso de herramientas estadísticas con el apoyo del computador, para lo cual se realizaran encuestas, que nos permitan conocer el nivel socioeconómico y condiciones de vida de la población de la ciudad de Chiclayo a quien está dirigido, utilizando como muestra los datos estadísticos del censo de vivienda 2007 (estudio socioeconómico de hogar)

1.4.6 Análisis estadísticos de los datos:

Se utilizara técnicas de análisis cuantitativo, a través de programas (Excel) que sirvan para desarrollar tablas, gráficos, etc. necesarios para la investigación.

CAPITULO II : MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Problema:

- **Magali Lucia Arce Maldonado, Tatiana Rosibel Saetama Flores (2014),** en el desarrollo de su Tesina Previa a la Obtención del Título de Economista, *"Determinantes de los precios de vivienda en la ciudad de Cuenca 2011-2012*: *Un Análisis econométrico basado en la Metodología hedónica"*, de la Universidad De Cuenca Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas - Carrera de Economía, tiene como objetivo la determinación del precio de la vivienda usada en la ciudad de Cuenca - Ecuador para el año 2011-2012, mediante la aplicación de la metodología hedónica propuesta por Rosen (1974), la cual consiste en estimación del precio de la vivienda en función de sus características de tipo cuantitativas y cualitativas, relacionadas con el tamaño, distribución, tipo de materiales y acceso a servicios básicos. Se utilizó, la base de datos de la encuesta de Ingresos y Gastos 2011-2012 del INEC, para llegar a los resultados se probaron diferentes formas funcionales como: lineal, log-lineal, lineal-log y doble logarítmica; siendo la log-lineal la que brindó el mejor ajuste, es decir se obtuvieron semielasticidades mismas que reflejan la variación porcentual de precio ante el cambio de una determinada característica, conociendo la relevancia de los atributos en función del porcentaje obtenido de cada coeficiente. Se determinó que el precio de las viviendas usadas en la ciudad de ciudad de Cuenca está influenciado directamente por: el estado en el que se encuentra la vivienda (techo, paredes y piso), la vía de acceso, en número de dormitorios y servicios higiénicos, material de las paredes y piso, calefón a gas y los metros cuadrados de construcción.

  El Tipo de investigación de esta tesina es Investigación Explicativa, cuyo Instrumento de

recolección de datos es Estadísticos se utilizó principalmente la encuesta de ingresos y gastos del INEC para el periodo 2011-2012.

- **Ing. María de los Ángeles Moncayo E. (2008),** en el desarrollo de su Tesis para optar el grado de Master en Dirección Inmobiliaria, ***"****Plan de Negocios Triada Apartamentos",* en la Universidad San Francisco de Quito y Universidad Politécnica de Madrid, de la ciudad de Quito.

  Esta investigación tiene como objetivo adquirir una vivienda, que cumplan con los requisitos legales, capacidad de pago al contado o a crédito y que pertenezcan a un nivel socioeconómico medio alto.

  Triada Apartamentos, es una alternativa de vivienda que está ubicada en un sector estratégico de la ciudad, brinda la oportunidad de vivir en un ambiente alejado del ruido, con una vista hacia valles, y al mismo tiempo se encuentra integrada a la ciudad.

  Su mercado está constituido por hogares que no poseen vivienda, que tienen vivienda y desean mejorarla, o que desean adquirirla por inversión o para sus hijos. Los representantes del hogar presentan amplias características: Casados, solteros, divorciados, separados, unión libre y viudos; empresarios, microempresarios, empleados y funcionarios de instituciones públicas y privadas; y comerciantes; nivel mínimo de ingresos familiares de USD. 1,200; entre 25 y 55 años de edad, siendo una investigación de tipo Descriptiva y teniendo como instrumento de recolección de datos la Investigación de Mercado mediante encuestas.

  La población de estudio fue el nivel social económico medio y medio alto (6,334 clientes)

- **Desormeaux Rojas, Nicolás Andrés (2012),** en el desarrollo de su Tesis de Post Grado para optar del grado de Magister en Economía, *"¿Existe Relación de Largo Plazo entre el Precio de las Viviendas con sus Variables Fundamentales?,* desarrollada en La Pontificia Universidad Católica De Chile, en la ciudad de Santiago – Chile.

  Esta investigación tiene como objetivo: testear la existencia de una relación de largo plazo entre los precios de las viviendas con sus variables fundamentales usando un índice de precios hedónicos, con él .fin de comprender el comportamiento del mercado inmobiliario para Santiago, Chile. La importancia de esta tesis radica en entender si es posible identificar burbujas en el sector inmobiliario utilizando dicho índice de precios.

  La población de estudio comprende los Indicadores de actividad económica e ingreso del país; la tasa de interés de los mutuos hipotecarios anuales en 12 a 20 años.; el Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA) y el costo de construcción.

  El Tipo de investigación de esta tesis es Experimental descriptiva, cuyo Instrumento de recolección de datos es Estadísticos – Test de Cointegracion

- **Carlos Hoyos Vértiz (2008),** en el desarrollo de su Tesis para optar el Grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, *"Estudio De Viabilidad De Un Proyecto De Vivienda Social Unifamiliar En Un Terreno De Propiedad Privada"* , de la Pontificia Universidad Católica Del Peru Y Universidad Politécnica De Madrid, Esta investigación se encarga del desarrollo de proyectos inmobiliarios en general formando parte importante en la estructura de crecimiento y desarrollo socio económico de un país, pero a la vez requieren de una serie de

condiciones favorables del macro entorno político, social y económico, que pocas veces en la historia, como ahora, se han venido dando en los últimos años.

Para el desarrollo de este tipo de proyectos se tiene el macro entorno donde existen amenazas importantes en la estructura social, política y económica del país que es necesario analizar y monitorear, siempre antes y durante el desarrollo de un emprendimiento, teniendo en cuenta para el Perú el crecimiento de su PBI a ritmo del 9% al año, el más alto de América Latina y el correspondiente a la construcción a 25% el año pasado, las tasas de interés decrecen, la capacidad adquisitiva de la población 210 aumenta así como la demanda de viviendas, inmejorable escenario para el desarrollo de la industria de la construcción y del desarrollo inmobiliario como soportes y motores de la economía de un país. Por lo que ante esta realidad, la oferta inmobiliaria de viviendas en la actualidad se ha concentrado en la atención de las necesidades de las familias de los niveles socioeconómicos A y B, siendo las que concentran la mayor demanda insatisfecha los sectores de NSE C y D. Intentamos encontrar una explicación a este comportamiento y efectivamente encontramos muchas razones por la cuales el desarrollador considera como de menos riesgo la inversión inmobiliaria para viviendas en estos sectores, como la poca disponibilidad de tierras tituladas, problemas normativos de zonificación urbana, falta de servicios públicos sobre todo de agua y a desagüe, poco conocimiento del comportamiento del consumidor de los NSE C y D; detectando una enorme oportunidad de negocio para atender a los NSE C1 que acumulan una demanda insatisfecha de alrededor de 70,000 viviendas solo en la ciudad de Lima, familias que tienen ingresos familiares entre S/. 1,300 y S/. 2,000.- para ofrecerles en venta con financiamiento

bancario a 20 años viviendas de valor entre S/. 45,000 y S/. 75,000.- (US $ 15,000.- a US $ 25,000.-).

Es justamente esta situación la que nos ha motivado para este trabajo de tesis el que tratará sobre el estudio de viabilidad de un proyecto de viviendas de interés social en un terreno de propiedad privada, en un momento que vive el país en donde consideramos que están dadas todas las herramientas y condiciones que el desarrollador inmobiliario espera para realizar un emprendimiento inmobiliario exitoso. El lector nos podrá acompañar durante este importante proceso de análisis y evaluación en sus diferentes etapas, desde el conocimiento del macro entorno, el estudio de la oferta inmobiliaria en Lima y Callao, la segmentación del mercado y la elección del mercado meta, la búsqueda y elección del terreno, la apasionante investigación de la demanda en la que tuvimos la oportunidad de realizar estudios de fuente VIII primaria con prestigiosas compañías de investigación de mercado, hasta llegar a la evaluación de la viabilidad propiamente dicha en sus diferentes etapas como comercial, técnica, administrativa y económica-financiera.

Tipo de investigación: Explicativa descriptiva. Instrumento de recolección de datos: datos estadísticos (oferta de vivienda, mercado financiero, elección del terreno, vialidad comercial y administrativa, etc.).

- **Julia M. Núñez Tabales (2007),** en el desarrollo de su Tesis Doctoral, *"Mercados Inmobiliarios Modelización de Los Precios"*, de la Universidad de Córdoba - Departamento de Estadística, Econometría, I. O. y Organización de Empresas - Área de Organización de Empresas, tiene como objetivo: Modelizar el valor de transacción de la vivienda libre y multifamiliar (tipo piso) situada en la ciudad de Córdoba en zonas

urbanas no periféricas, es decir, a partir de una serie de atributos referentes al inmueble se tratará de proporcionar de una forma objetiva cuál es su precio de mercado.

Dicha investigación se desarrolló en nueve capítulos. Los cinco primeros capítulos son de carácter teórico y los restantes persiguen un enfoque práctico de la materia a tratar; teniendo como instrumento de recolección de datos la Investigación de Mercado mediante encuestas.

El contenido de la investigación se desarrolla: En el primer capítulo se describe la evolución del sector de la construcción en España, se ubica el mercado inmobiliario y, en concreto, la vivienda dentro de este sector, se efectúa una distinción clara entre los términos valor de mercado vs. precio y se detallan los distintos tipos y procedimientos de valoración. Para terminar se relacionan las características de la vivienda, como bien económico peculiar, que condicionan su mercado. En el capítulo segundo se efectúa un análisis descriptivo de la evolución, situación actual y perspectivas del mercado de la vivienda en España. Se analizan de manera pormenorizada los factores que han contribuido al crecimiento de los precios de la vivienda en España diferenciando los determinantes de la demanda y los condicionantes de la Oferta de dicho bien, para finalizar mostrando una comparativa de la evolución de los precios en la zona euro. Por su parte, en el tercero y cuarto capítulo se desarrollan los métodos técnicos y econométricos de valoración inmobiliaria, respectivamente. Respecto a los primeros, se explican inicialmente los cuatro métodos principales de valoración inmobiliaria, a saber: comparación según el mercado, cálculo del coste, cálculo del valor del suelo como residuo y capitalización de rendimientos, dado que constituyen el sustento de las dos más importantes normativas de valoración inmobiliaria detalladas en el Boletín Oficial del

Estado, que son la metodología de valoración catastral y la tasación hipotecaria. En cuanto a los métodos econométricos de valoración inmobiliaria se efectúa un repaso en primer lugar a los modelos urbanos tradicionales o modelos de localización residencial, seguidamente se repasan los modelos dinámicos urbanos y para concluir este capítulo se exponen los fundamentos teóricos y las principales III aportaciones de la Metodología de Precios Hedónicos y las Redes Neuronales Artificiales, que han sido las dos técnicas utilizadas en este estudio en la parte práctica para la determinación del precio de la vivienda. El capítulo quinto está dedicado a Córdoba, ciudad en la que se ha realizado la aplicación empírica de este trabajo, por ello en este capítulo se detallan sus características territoriales propias y de infraestructura, haciendo especial referencia a la evolución más reciente del mercado inmobiliario en dicha región, ofreciendo una comparativa cuando ha sido posible con datos de otras capitales andaluzas. Y en el sexto capítulo entraríamos en el apartado empírico propiamente dicho. Así pues, inicialmente se realiza un análisis detallado de la información suministrada por los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, estructurando y agrupando las diferentes variables de análisis del bien vivienda y procediendo a la descripción de la muestra obtenida. A continuación se efectúa un análisis bivariante obteniéndose tres perfiles de vivienda en función del nivel de renta de la zona en que se sitúa el inmueble, de la antigüedad del edificio y del precio de venta de la vivienda, respectivamente. También se incluye en este capítulo el desarrollo de un mecanismo para la obtención de indicadores sintéticos aritméticos que permiten tratar la información recogida mediante variables cualitativas. En el séptimo capítulo se desarrolla una aplicación de la Metodología de Precios Hedónicos, que ha sido una de las herramientas más utilizadas para determinar los precios de los inmuebles. Se obtiene

inicialmente un modelo hedónico para los datos de los inmuebles cordobeses correspondientes al primer semestre de 2006 y, posteriormente, se efectúa una aplicación a otros marcos temporales, concretamente a los años comprendidos en el período 2002 - 2005.

A continuación, en el octavo capítulo se aplican Redes Neuronales Artificiales paralelamente a la muestra referenciada en el capítulo anterior con ánimo de comparar las posibles mejoras obtenidas en valoración inmobiliaria utilizando una red neuronal tipo Perceptrón Multicapa frente a la metodología hedónica. Por último, se obtienen también redes para el período 2002-2005 y se comparan las estimaciones obtenidas con la metodología hedónica de forma análoga a lo ya efectuado para el año 2006. Finalmente, en el último capítulo noveno se realiza un análisis descriptivo de la evolución experimentada por las características de las viviendas vendidas en Córdoba teniendo en cuenta las transacciones efectuadas en el período 2002-2006.

2.2 Bases Teóricas:

2.2.1 Análisis del Sector Construcción en el Perú

El sector construcción es uno de los sectores más dinámicos de la economía, pues sus actividades involucran a otras industrias relacionadas, es así, que muchas veces se asocia el crecimiento del sector con el desarrollo de la economía de un país.

El sector construcción evidencia una sostenida desaceleración, pues su crecimiento ha caído desde un 15.2% del 2012 a un 8.6% en el 2013, proyectándose que este año solo llegará a un cercano 7%. No obstante, anota que este 7% estará por encima del 5.5%

que se proyecta para la economía en general, fundamentalmente “por el buen desempeño de la inversión pública, pues se proyecta un crecimiento de 12%, llegando a representar un 6.1% del PBI para este año 2014”.

Este resultado se explica porque los gobiernos locales y regionales ejecutarán más obras, dado el año electoral, y por los mayores recursos que destinará el gobierno nacional a proyectos de infraestructura vial, educativa, salud y defensa.

En cuanto a la inversión privada, se proyecta un crecimiento de 4.5%, por encima del 3.9% del 2013. Al desagregarse los proyectos de inversión, se observa que “se mantendría el comportamiento positivo de la inversión inmobiliaria, aunque a menor ritmo que años anteriores, debido a la menor oferta de terrenos a precios accesibles y disponibles para desarrollar proyectos”.

Sin embargo, se contempla que continuaría dinámica la demanda de viviendas debido a la sostenida mejora de los ingresos de la población, el aún elevado déficit habitacional, el aumento anual en la formación de hogares y las bajas tasas de interés para los créditos hipotecarios –especialmente en moneda local-

Lo que quiere decir, que el avance del sector vivienda se debe a la aún demanda insatisfecha, la presencia de diferentes programas habitacionales por parte del Gobierno y el interés de las firmas inmobiliarias para la construcción de viviendas dirigidas a los segmentos C y D.

"Asimismo, **la demanda en segmentos A y B mantendría un comportamiento positivo** aunque a un menor ritmo que años anteriores, ello en parte debido

a condiciones crediticias más estrictas, la diversidad en los requerimientos para obtener las licencias de construcción, y la dificultad para encontrar terrenos a precios accesibles".

De otro lado, en el segmento de viviendas construidas por empresas formales –que en su mayoría se financian mediante créditos hipotecarios **continúe la tendencia de reducción en la superficie de los departamentos**, debido al incremento en el valor de los terrenos.

Asimismo, se proyecta que la oferta inmobiliaria se concentraría cada vez más en condominios multifamiliares algunos de uso mixto –viviendas y comercio- , para así aprovechar economías de escala, **generando ahorro que se traslada al precio de los departamentos**, especialmente zonas de la periferia de la ciudad y en algunas provincias.

2.2.2 Análisis del Sector Construcción en Lambayeque

Para este año 2014 se anuncia un mayor crecimiento de la industria de la construcción de viviendas en la región Lambayeque, con inversiones que superarán los 750 millones de nuevos soles.

Como bien se sabe Lambayeque cuenta con un gran número de empresas constructoras, pues se está acabando el suelo urbano en Lima y ellas buscan nuevos proyectos en provincias ejecutando obras de habilitación urbana y construir edificios, teniendo un calculó en poco más de 500 las unidades inmobiliarias (viviendas y departamentos) que serán construidas hasta finales de este año.

Así como en Lambayeque es el boom para las empresas constructoras, nose podía dejar de lado el apoyo del estado mediante el Fondo Mivivienda S.A. la cual ha desembolsado en el departamento de Lambayeque más de 4,500 bonos de Techo Propio en las modalidades de Adquisición de Vivienda Nueva, Construcción en Sitio Propio y Mejoramiento de Vivienda. Asimismo, ha colocado un total de 3,371 créditos hipotecarios a través de sus productos Nuevo Crédito Mivivienda y MiConstrucción.

2.2.3 Descripción de los Niveles Socio-Económicos en el Perú

Nivel Socioeconómico (NSE):

Es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo.

Es posible identificar, clasificar, definir y cuantificar la estratificación en base a cuatro indicadores:

- **Económicos**, siendo su valor expresado directamente en términos económicos (ingresos/ bienes),
- **Sociales**, representados por los bienes/atributos cuyo valor se expresa en sinónimo de status (Educación/Vivienda),
- **De Flujo**, refiriéndose a un flujo de valor que representa la situación actual del individuo (Ingreso, Ocupación, Bienes)

- **De Stock** que refleja el patrimonio acumulado por el individuo (Educación/Vivienda).

El cuestionario permitiría disponer de un instrumento practico, fácil aplicación y confiable que permitirá tener una aproximación más certera al nivel socioeconómico de las familias.

Cabe resaltar, las definiciones de las dimensiones y variables sobre el Nivel Socioeconómico:

1. **Instrucción del Jefe de Familia:** representar condiciones del ámbito social actual y de una situación económica precedente. Definida como el grado de instrucción del Jefe de Familia, siendo redefinida como el nivel educativo o de estudios alcanzados por ambos padres o tutores.
2. **La Comodidades del hogar:** tenencia de Bienes (aparatos electrónicos, electrodomésticos), servicios domésticos o comunicaciones (telefonía fija, celular) propiedad de la familia, que suponen un patrimonio, un estándar de vida y muestra de status económico.
3. **Características de la vivienda:** conjunto de materiales con que la vivienda ha sido construida (techo, paredes y piso), reflejo de la situación social y económica.
4. **Acceso a salud en caso de hospitalización:** representativa de la situación económica actual de la familia y, en forma complementaria, muestra de la actitud social en la misma.
5. **Ingresos económicos de la familia:** Variable incorporada en la nueva escala, por ser un aspecto básico y eje principal de la evaluación del NSE.

6. **Hacinamiento:** representada por 2 sub escalas: el número de habitantes y el número de habitaciones del hogar disponibles para dormir, reflejando la situación social y económica en conjunto.

Este nivel está dividido en varios segmentos: alto, medio y bajo. El nivel alto o nivel A B C1 es el sector con mayores ingresos de la sociedad.

Refiere también que los ingresos mensuales por integrante en un hogar del nivel socioeconómico a nivel nacional

- ✓ El Nivel A ascienden a S/.10.720,
- ✓ El Nivel B registra unos S/.2.990 mensuales.
- ✓ Los niveles C, D y E alcanzan los S/.1.420, S/.1.030 y S/.730, respectivamente.

2.2.4 Descripción de los Niveles Socio-Económicos en el Departamento de Lambayeque:

Características de los Niveles Socioeconómicos:

1. **Perfil del A: Alto / Medio Alto**
   - **Características:** El hogar promedio está conformado por 4 personas que habitan una vivienda con 6 habitaciones o ambientes y 3 baños. Junto con el nivel medio, son los segmentos con mayor número de familias que viven en departamento.
   - **Bienes y Servicios:** Son el segmento con mayores comodidades.
   - **Jefe de Hogar:** El jefe de hogar tiene en promedio 50 años. Tiene educación universitaria completa y un 25% ha llegado a cursar estudios de post-grado. En la mayoría de los casos ocupa cargos de mando alto y medio en empresas

privadas o sector público, se desempeñan como profesionales independientes o empresarios.

- **Aspectos económicos y financieros:** La relación con el sistema financiero es pleno. El nivel de tarjetas tanto bancarias como de casas comerciales alcanza el 90%. Así mismo, dispone mayoritariamente de todos los servicios proporcionados por el sistema financiero incluidos los seguros de vida.
- **Ingresos:** Mas de 6000 soles (Clase Media Alta y Alta)

2. Perfil del nivel B: Medio

- **Características:** El hogar promedio está conformado por 4 personas que habitan una vivienda de 5 habitaciones o ambientes y 2 baños. Dos de cada tres familias viven en casa independiente y una decada tres lo hace en departamentos.
- **Jefe de Hogar:** El jefe de hogar tiene en promedio 51 años. El 58.2% tiene educación universitaria completa y una quinta parte educación superior técnica. En la mayoría de los casos ocupan cargos de mando medio en empresas privadas o en el sector público, son personal administrativo de oficina, pequeños comerciantes o profesionales técnicos independientes.
- **Aspectos económicos y financieros:** Comparado con el nivel alto, en este segmento hay una mayor proporción de familias que recibe dinero de algún familiar en el extranjero. Un poco más de la tercera parte tiene capacidad de ahorro y una proporción similar posee alguna deuda con una entidad financiera.

Se identifica una adecuada integración al sistema financiero en la medida que la mayoría cuenta con tarjeta de crédito y/o cuenta de ahorros: tarjeta de crédito bancaria (42%), tarjeta de casa comercial (52%), cuenta de ahorro (55%).

- **Ingresos:** Entre 2000 a 6000 soles (Clase Media). Existen 2 subniveles:
  - Nivel B1 entre 4000 a 6000 soles (Clase Media Tipica)
  - Nivel B2 entre 2000 a 4000 soles (Clase Media Baja)

3. **Perfil del Nivel C: Bajo Superior**

- **Características:** El promedio de número de miembros del hogar es de 4 personas, quienes habitan una vivienda con 5 habitaciones o ambientes y 1 baño.
- **Bienes y servicios:** Si bien la tenencia de bienes en comparación con los Niveles A y B es menor, tienen algunas comodidades quelos diferencia de los estratos inferiores.
- **Jefe del Hogar:** El jefe de familia es mayoritariamente de sexo masculino (84.2%) tiene en promedio 52 años. Cuenta con educación secundaria completa (38%) y un 26% de ellos ha concluido estudio técnico superior. En cuanto a su ocupación, aproximadamente la mitad (51.1%) es personal de servicio calificado, en tanto un 38.4% son pequeños comerciantes, profesionales técnicos independientes y personal administrativo de oficina.
- **Aspectos económicos y financieros:** Como ayuda para mejorar su economía, el 12.9% recibe dinero de parientes que se encuentran en el exterior. Aproximadamente uno de cada 4 hogares acostumbra ahorrar parte de los

ingresos económicos, sin embargo, el 38.8% tiene deudas en alguna entidad financiera.

- **Ingresos:** Entre 1200 a 2000 soles (Clase Baja). Existen 2 subniveles:
    - Nivel C1 entre 1600 a 2000 soles (Clase Baja Superior)
    - Nivel C2 entre 1200 a 1600 soles (Clase Baja)

4. Perfil del Nivel D : Bajo Inferior

- **Características:** El promedio de número de miembros del hogar es entre 4 y 5 personas, quienes habitan una vivienda con 4 habitaciones o ambientes y 1 baño.
- **Jefe del Hogar:** El jefe de familia es mayoritariamente de sexo masculino (80.7%); en promedio tiene 46 años. Más de la mitad (53.8%) tiene secundaria completa y el 30.7% no logró alcanzar este nivel educativo. En cuanto a su ocupación, el 43.5% es personal de servicio calificado y el 41.9% personal de servicio no calificado.
- **Aspectos económicos y financieros: Sólo** el 5.3% recibe dinero de parientes del exterior como aporte a la economía familiar. Aproximadamente un quinto de este segmento acostumbra ahorrar, el 23.0% tiene deudas.
- **Ingresos:** Entre 800 a 1200 soles (Clase Muy Baja)

5. Perfil del Nivel E : Marginal

- **Características:** El promedio de miembros por hogar es de 4 personas, los cuales habitan una vivienda con 3 habitaciones o ambientes y 1 baño.

- **Jefe del Hogar:** El jefe de familia es mayoritariamente de sexo masculino (80.4%), tiene en promedio 41 años, siendo el menor de todos los segmentos. Un reducido grupo ha concluido el nivel secundario (27.5%), ello se ve reflejado en sus ocupaciones, puesto que el 81.9% es personal de servicio no calificado como ambulantes, vigilantes, albañiles, obreros, etc..
- **Aspectos económicos y financieros:** El 5.9% recibe dinero de parientes del exterior. En este segmento la capacidad de ahorro es muy reducida, aproximadamente uno de cada de diez tiene algún tipo de ahorro. Por otro lado, el 31.4% presenta deudas.
- **Ingresos:** Entre 400 a 800 soles (Clase Marginal)

2.2.5 Condiciones de Vida de la Población

Las condiciones de vida está dirigida a hogares orientada al estudio de la pobreza y desigualdad, el seguimiento de la cohesión social en el territorio de su ámbito, el estudio de las necesidades de la población y del impacto de las políticas sociales y económicas sobre los hogares y las personas, así como para el diseño de nuevas políticas.

Los principales aspectos que determinan las condiciones de vida de la población son:

- Las características sociodemográficas del individuo y su familia,
- mercado de trabajo,
- salud,
- características de la vivienda,
- medio ambiente físico y medio ambiente social,

- movilidad espacial,
- relaciones con la familia y entorno social,
- conocimientos de informática e idiomas, ocio y tiempo libre.

Entre sus principales indicadores tenemos:

- Pobreza
- Vivienda
- Hogar
- Educación
- Salud
- Participación en la actividad económica
- Gastos
- Programas sociales

2.2.6 Condiciones de Vida de la Población en el Perú

De acuerdo a los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), realizada en el presente año, se ha podido establecer que las condiciones de vida de los peruanos han mejorado, especialmente porque hay mayor acceso a servicios, una creciente cobertura en educación, salud, así como también accesibilidad al empleo, tecnologías de información y comunicaciones, entre otros.

Es así, que se puede dar cuenta que el 83.6% de los hogares peruanos accedieron a agua por red pública, destacando los departamentos de Moquegua, Ica, Áncash, Tacna, Lima, pero especialmente Arequipa y **Lambayeque, cuya cobertura sobrepasó el 90%** de los hogares.

Asimismo, no puede dejarse de mencionar que se cuenta con una **Red Pública De Alcantarillado**, teniéndose que el 68.6% de los hogares tienen este servicio, pero en el último periodo han sido los departamentos de la costa, los que tienen un crecimiento considerable.

En lo que concierne a la cobertura de **Energía Eléctrica Pública,** en este 2013 se ha desarrollado un importante trabajo, pues nada menos que el 92,3% de los hogares peruanos accedieron a este servicio, la cual en el año 2012 alcanzó una cobertura de 91,1%, cifra mayor en 1,2 puntos porcentuales.

En once departamentos, más del 90% de los hogares tienen este servicio, destacando Lima con 99,1%, seguido de Ica 98,9%, Tumbes 97,7%, Tacna 96,9%, **Lambayeque 96,7%,** Arequipa con 96,3%, Moquegua 95,1%, Piura 94,5%, Áncash con 93,8%, La Libertad 93,4% y Junín con 90,4%.

Pero no puede dejarse de mencionar el acceso a la **Telefonía Fija**, que aunque sigue siendo una cifra relativamente baja, el 31,1%, se ha registrado un incremento de 1,7 puntos porcentuales comparado con el 2012 que fue de 29,4%. En Lima, este servicio alcanza al 54,9% de los hogares, le sigue Arequipa con 33,3%, **Lambayeque con 32,9%,** La Libertad con 32,6%, Ica con 31,1% entre los principales.

Pero algo que no puede dejarse de mencionar es el crecimiento que contrariamente alcanza **La Telefonía Celular**, pues, en el Enaho se advierte que el 82,0% de los hogares del país tienen al menos un miembro con celular, incrementándose en 2,3 puntos porcentuales respecto al 2012, que fue de 79,7%. Los hogares de los

departamentos de Tacna (90,2%), Moquegua (89,7%), Madre de Dios (89,0%), **Lambayeque (88,5%),** Ica 88,5%, Lima 88,3%, Tumbes 88,1% y Arequipa con 87,2%, lideran en la tenencia de celular.

Ello es en cuanto a servicios que pudieran tenerse en el hogar, pero igualmente debe hablarse de la asistencia a **Educación Primaria** de la población de 6 a 11 años de edad, que alcanzó **el 94,0%.** Pero en los departamentos de Cajamarca, Moquegua, Huancavelica, **Lambayeque**, Huánuco, Ayacucho y Tumbes se presentaron las tasas más altas.

También aumentó asistencia a **Educación Secundaria** en 1,7 puntos porcentuales, al pasar de 80,3% en el año 2012 a 82,0% en el 2013. Los departamentos de Moquegua, Tacna e Ica registraron mayores índices.

En lo que concierne a **Salud,** hay que remarcar que también ha crecido la población que está asegurada, es así que ahora el 65.9% cuenta con algún tipo de cobertura, relevándose que en el 2012 este índice era de 61.9%.

2.2.7 Diseño de viviendas

El término de vivienda se refiere a una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndoles de las inclemencias climáticas y de otras amenazas naturales.

El diseño es el elemento altamente incidente en la determinación final del valor de una construcción, pues de él depende la luz solar, la distribución interior del inmueble y la

resistencia de los materiales frente a los vientos. En términos generales, el diseño es la ciencia por medio de la cual se plasman ideas en planos, para la elaboración de un diseño se debe tener en cuenta las características del terreno y las normas de la zona.

En el análisis del diseño el evaluador debe considerar el área del bien (determinante para el manejo de los espacios), la zona y su ubicación (el estado, norma para cada zona en las cuales se divide la ciudad), los servicios (se debe tener certeza sobre su factibilidad de instalación), la luz natural (el proyecto debe orientarse según sus necesidades).

Elementos Incidentes en El Valor de los Lotes

Por lote en términos valuatorios, se entiende una porción de terreno claramente delimitada.

- **Forma:** Hace referencia a la figura exterior del lote, se clasifica en forma regular o irregular, y es elemento altamente incidente en el valor de un lote, pues de ella depende en alto grado, el desarrollo potencial del bien.
- **Frente:** Se considera como frente, la extensión superficiaria que el lote posee sobre la vía principal, aunque es pertinente aclarar, que existen lotes con frente sobre vía principal y sobre vías secundarias.
- **Fondo:** Se define como la extensión superficiaria considerada entre el frente principal del predio y su lindero posterior.
- **Relación frente-fondo:** El lote tipo es aquel que tiene como fondo, dos veces el frente. (6 mts de frente, por 12 mts de fondo, por ejemplo) Esta relación define el futuro desarrollo del lote, ya que con ella, se obtiene el máximo aprovechamiento de espacios.

- **Potencial de desarrollo:** Es la posibilidad que el suelo tiene de soportar accidentes, estos son, las construcciones. Su importancia radica en la necesidad que existe de desarrollar verticalmente las ciudades.
- **Derecho de superficie:** Podría definirse como el desarrollo arquitectónico en altura viable para realizar en el predio, es decir, la densificación de la construcción, es factor determinante del valor, pues es evidente la escasez de tierra urbanizable existente en las ciudades.

2.2.8 Diseño de Viviendas y Departamentos en el Perú

En Lima y Callao hay 142.354 núcleos familiares que requieren y desean adquirir una vivienda nueva.

Para este estudio un núcleo familiar está compuesto por una pareja con hijos, una pareja sin hijos, o una persona sola que quiere independizarse de la casa familiar. La mayor incidencia está en los distritos de Lima Sur: el 13% de sus núcleos familiares no tiene una vivienda propia y la necesita. El promedio en la ciudad es de 8%.

Pero sus deseos superan a la oferta real que existe en el mercado. En Lima y Callao más del 80% quisiera vivir en una **casa que tenga al menos 3 dormitorios y un área superior a 90 m²**. Pero la gran oferta en la capital es de departamentos y que tienen un área mucho menor.

En las ciudades del interior los núcleos familiares que requieren **vivienda son 53.557**. Comparando las macrorregiones del país, la gran demanda está en las ciudades del norte, especialmente Trujillo, Chiclayo y Piura.

2.3 Hipótesis:

2.3.1 Hipótesis general:

- Se contara con el diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población de la ciudad de Chiclayo en el periodo 2014.

2.3.2 Hipótesis especifica:

- De acuerdo a las condiciones de vida del poblador, según su nivel socioeconómico, ayudara a determinar las zonas adecuadas para la ubicación de viviendas.
- El entorno social de acuerdo al nivel socioeconómico en la ciudad de Chiclayo, determinara el tipo de vivienda
- El ingreso familiar del nivel socioeconómico C, determinara la demanda y oferta de vivienda en la ciudad de Chiclayo.

2.4 Variables:

2.4.1 Variable Dependiente:

- Diseño de Vivienda
- Zona y Ubicación de Viviendas
- Tipo de vivienda
- Oferta y Demanda de Vivienda

2.4.2 Variable Independiente:

- Condiciones de Vida
- Entorno Social
- Ingreso Familiar

2.4.3 Variable Interviniente:

- Entidades Financieras
- La Pobreza en el Perú
- Plan Director de Chiclayo.

2.4.4 Operacionalización de Variables:

Cuadro Nº01
Operacionalización Variable Independiente

VARIABLES		DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	SUB INDICADORES	INDICES	ITEMS
Variables Independientes	CONDICIONES DE VIDA	Es el conjunto de circunstancias materiales de la existencia y supervivencia de un individuo o grupo humano. Abarca múltiples dimensiones: vivienda, trabajo, educación, seguridad, salud, entre otras.	Es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo.	Participación en la actividad económica		Encuestas	13,14,15, 16
				Ingreso Familiar		Encuestas y PBI	17,18,19
				Entorno Social	Cultura	Encuestas	20,21,22, 23,24
					Educación		
					Seguridad		
					Actividad Laboral		

Cuadro Nº02:
Operacionalización Variable Dependiente

VARIABLES		DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	SUB INDICADORES	INDICES	ITEMS
Variables Dependientes	DISEÑO DE VIVIENDAS	Se refiere a un boceto, bosquejo o esquema que se realiza, ya sea mentalmente o en un soporte material, antes de concretar la producción de algo. El término también se emplea para referirse a la apariencia de ciertos productos en cuanto a sus líneas, forma y funcionalidades.	El diseño es el elemento altamente incidente en la determinación final del valor de una construcción, pues de él depende la luz solar, la distribución interior del inmueble y la resistencia de los materiales frente a los vientos.	Zona y Ubicación		Encuestas	1,2,3,4
				Tipo de Vivienda	Área	Encuestas	5,6,7,8
					Materiales		
					Distribución		
				Oferta y demanda	Créditos Hipotecarios	Encuestas y Entidades financieras	9,10,11,12

CAPITULO III : ANALISIS Y DISCUSION DE LOS RESULTADOS

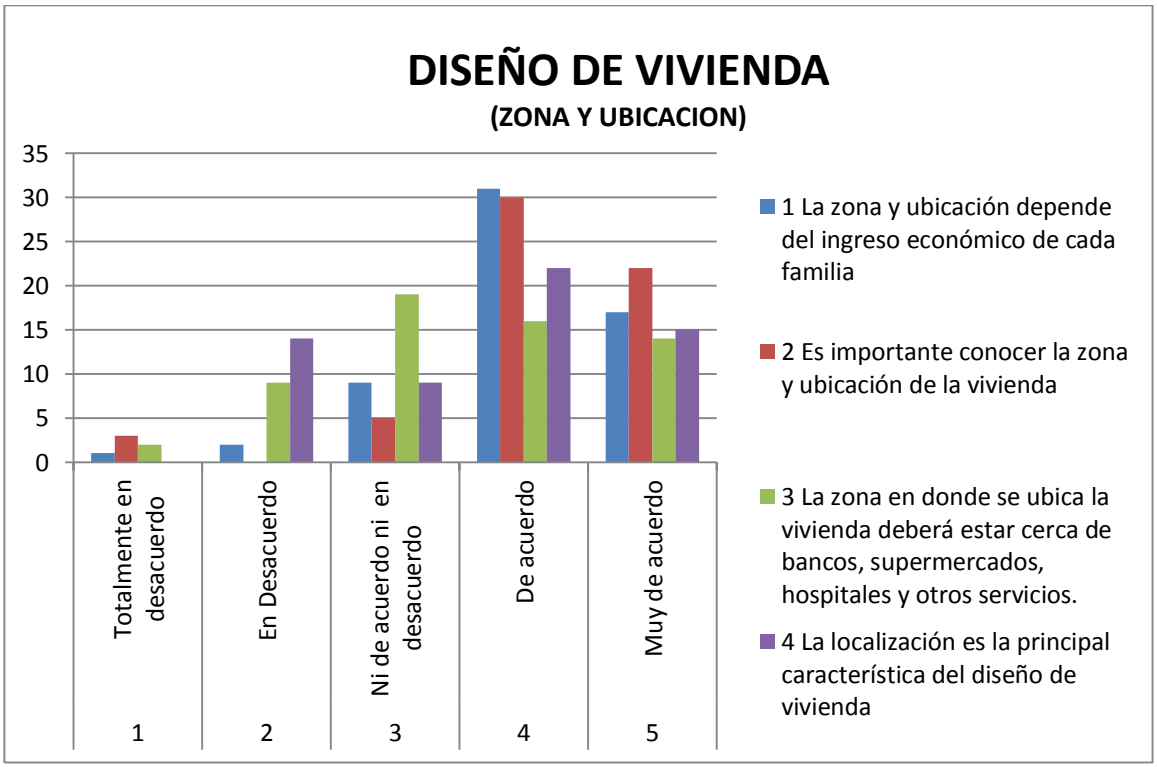
3.1 Análisis e Interpretación de los datos:

¿Cómo califica la población el tipo de vivienda que necesita el poblador de la ciudad de Chiclayo de acuerdo a sus condiciones de vida por nivel socioeconómico?

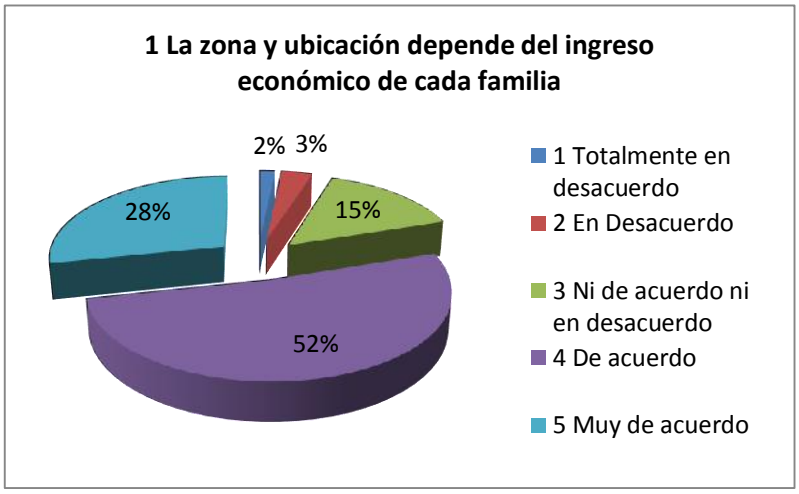
Totalmente en desacuerdo	**1**
En Desacuerdo	2
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3
De acuerdo	4
Muy de acuerdo	5

3.1.1. Diseño de Vivienda:

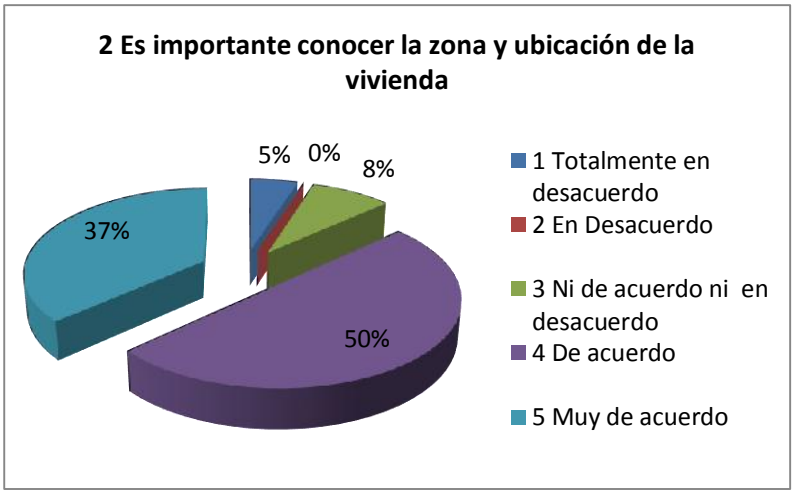
Grafico N° 1: Zona y Ubicación



El Gráfico N° 1 refleja que en el punto (4,31) de la población encuestada señala que la **Zona y Ubicación** Depende del Ingreso Económico de cada Familia; seguido del punto (4,30), que tiene como predominancia la zona y ubicación



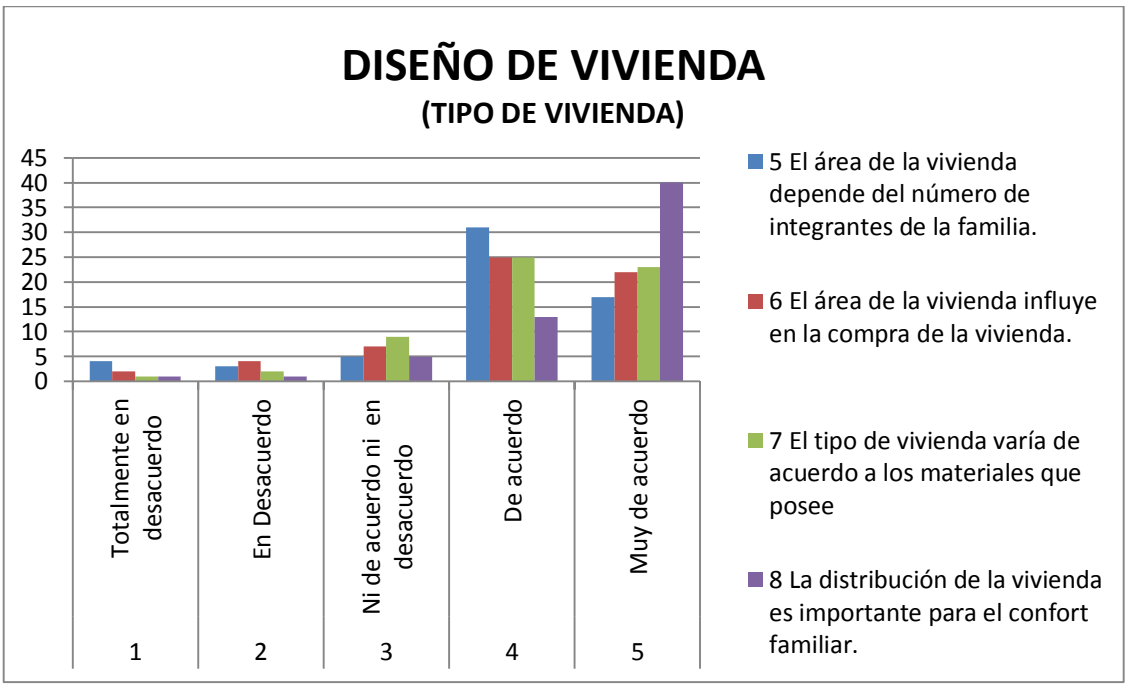
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C



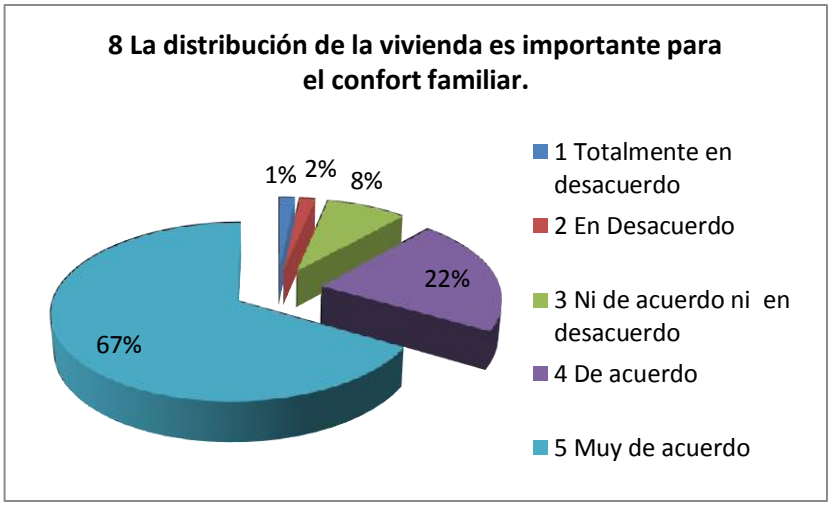
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

Del 100% de encuestados el 52% confirman que para un **DISEÑO DE VIVIENDA** es importante tener en cuenta el Ingreso Económico Familiar y un 50% es el conocer La Zona y Ubicación de dicha vivienda.

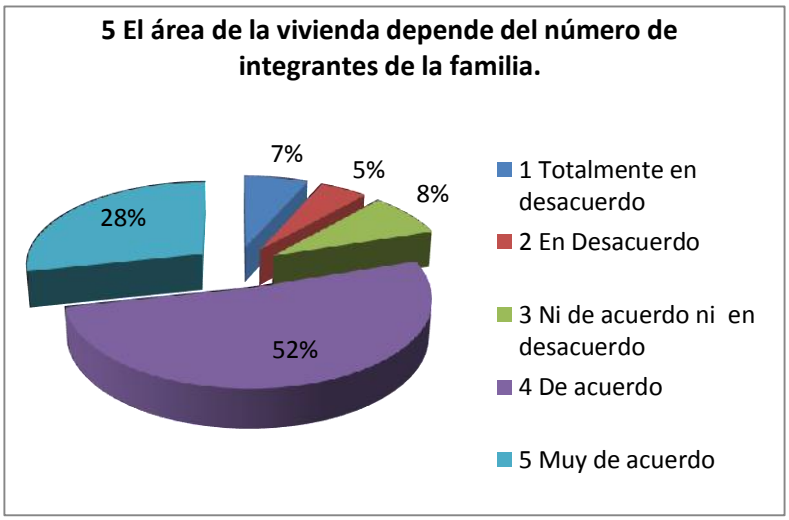
Grafico N° 2: Tipo de Vivienda



El Gráfico N° 2 refleja que en el punto (5,40) de la población encuestada señala que el **Tipo de Vivienda** depende de la Distribución de cada Vivienda para el Confort Familiar; seguido del punto (4,31), que tiene como predominancia el número de Integrantes de cada familia.



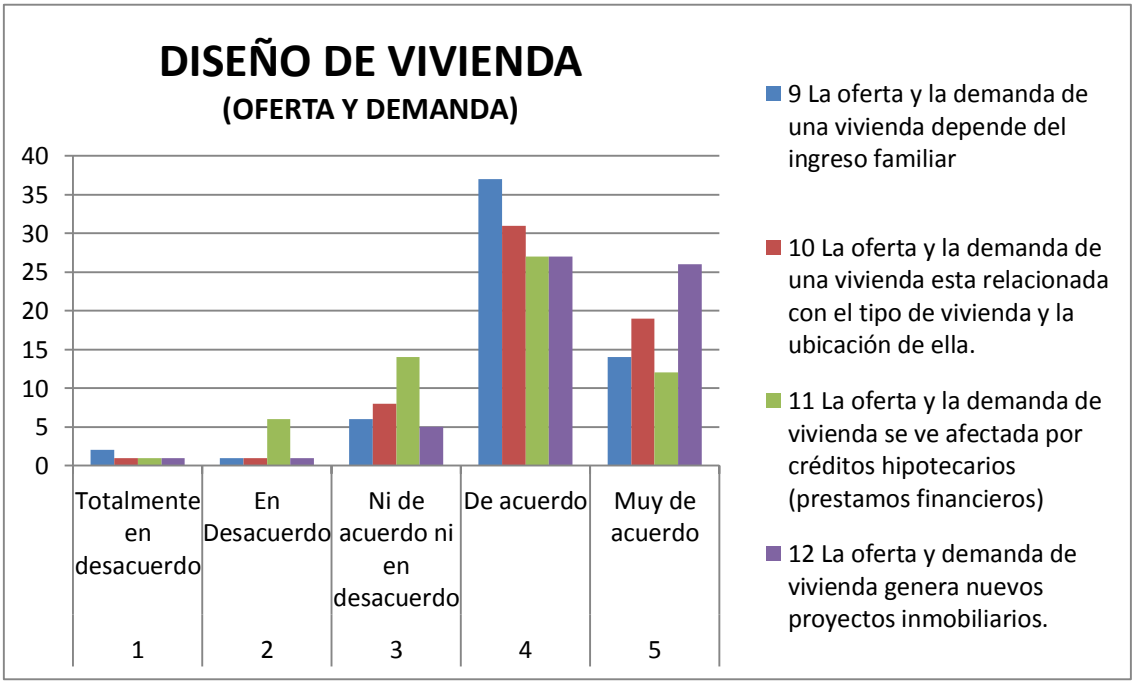
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C



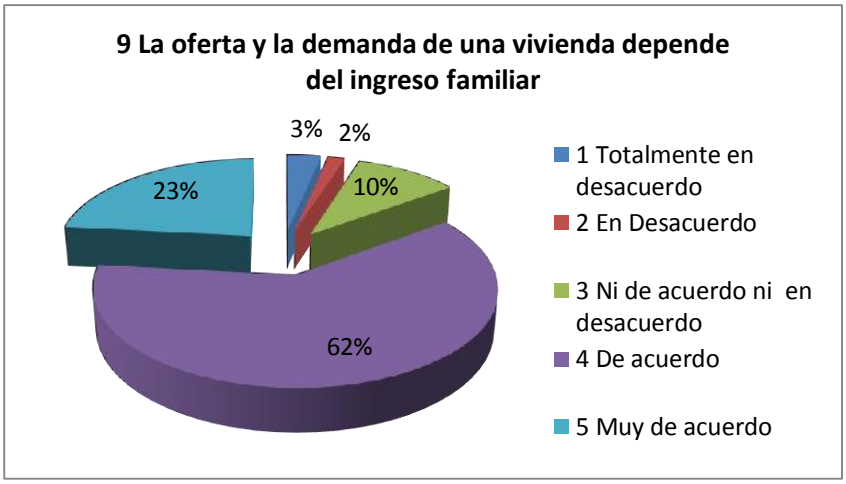
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

Del 100% de encuestados el 67% confirman que para un **DISEÑO DE VIVIENDA** es importante conocer La Distribución de la Vivienda para un buen confort y el 52% el número de integrantes que conforman la familia.

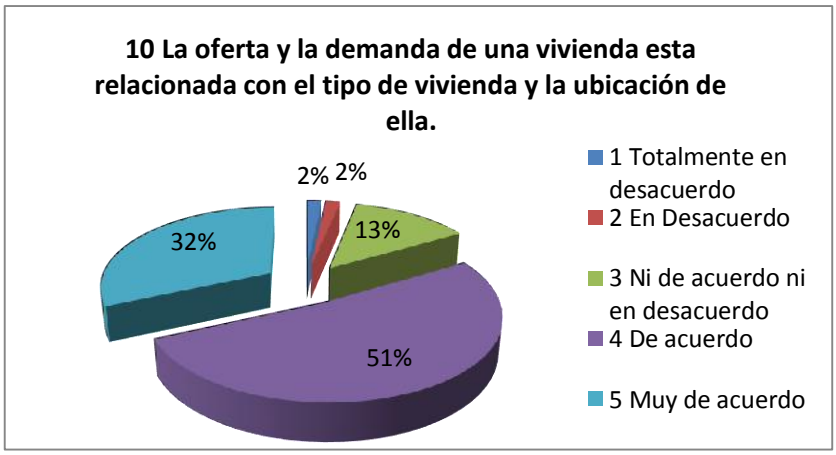
Grafico N° 3: Oferta y Demanda



El Gráfico N° 3 refleja que en el punto (4,37) de la población encuestada señala que la **Oferta y Demanda** depende del Ingreso Familiar; seguido del punto (4,31), que tiene como predominancia el tipo de vivienda y su ubicación. .



Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

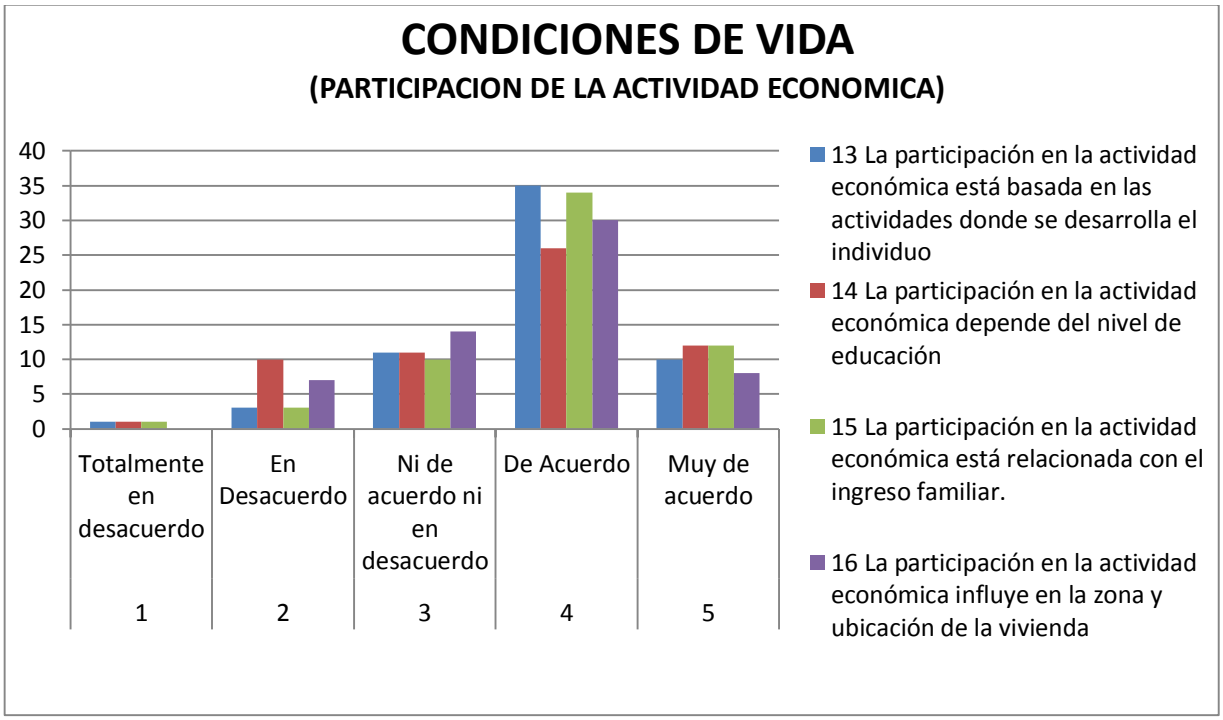


Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

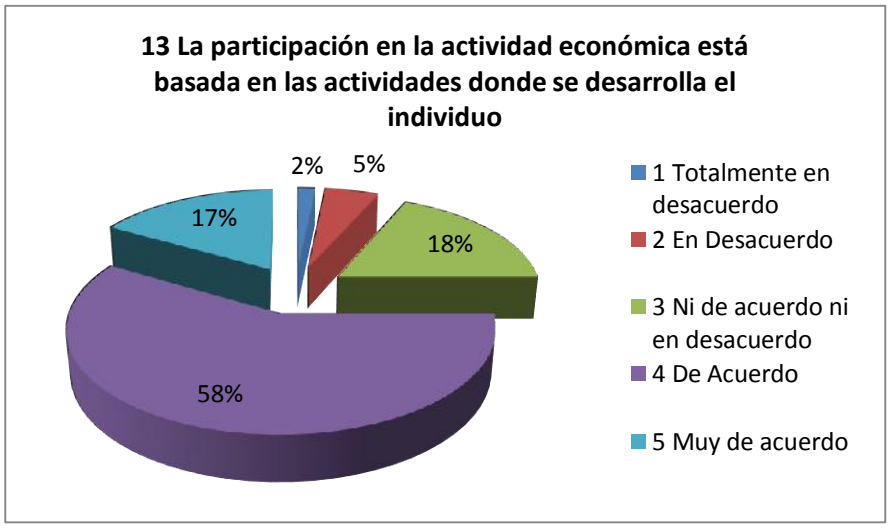
Del 100% de encuestados el 62% confirman que para un **DISEÑO DE VIVIENDA** es importante conocer El Ingreso Familiar y para un 51% La Ubicación y Tipo de Vivienda..

3.1.2. Condiciones de Vida:

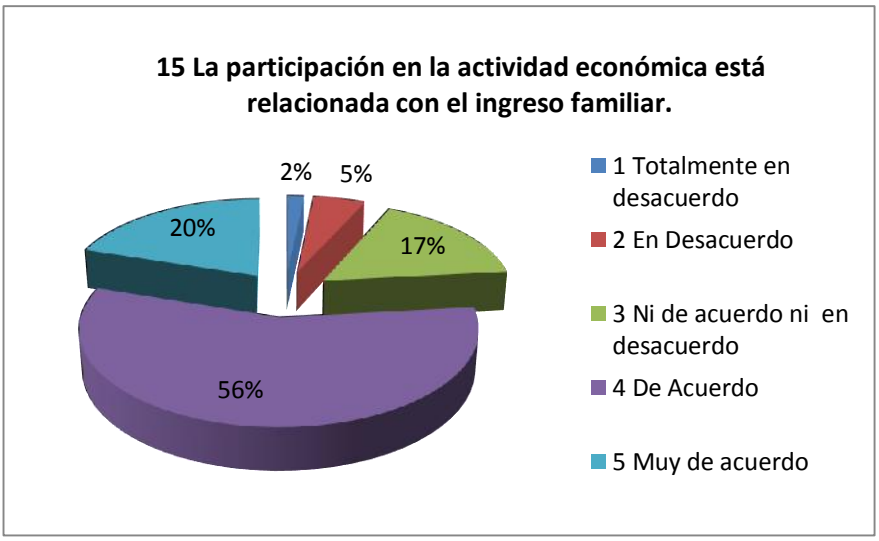
Grafico N° 4: Participación de la Actividad Económica



El Gráfico N° 4, refleja que en el punto (4,35) de la población encuestada señala que la **Participación de la Actividad Económica** está basada en las actividades donde se desarrolla el individuo; seguido del punto (4,34), que está relacionado con el ingreso familiar.



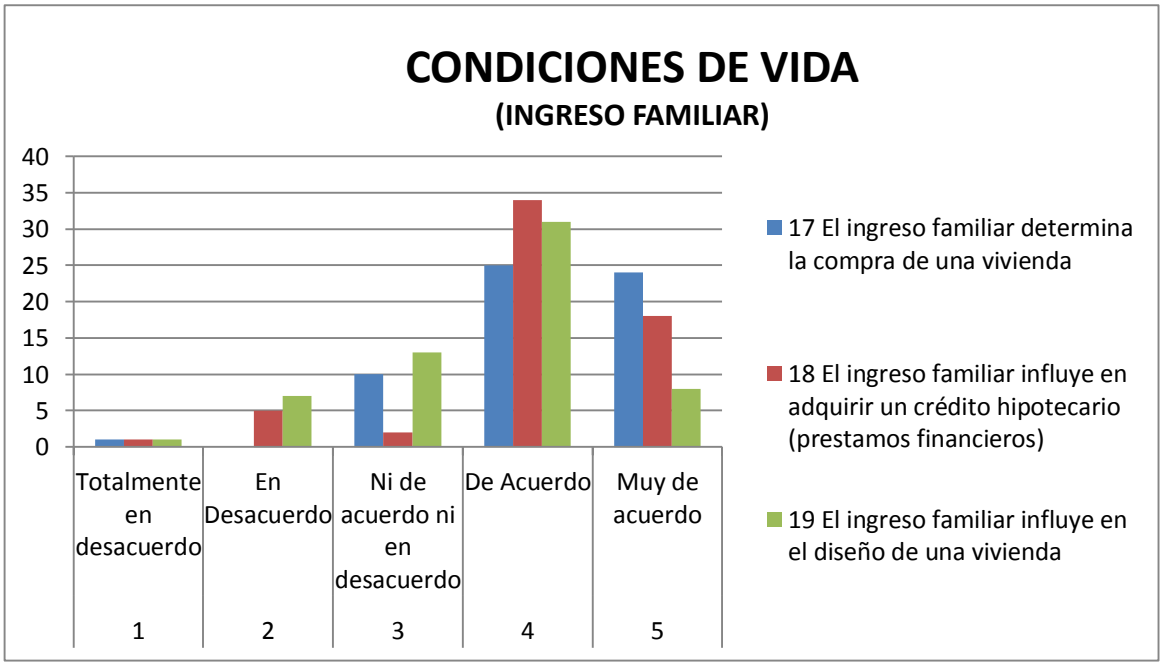
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C



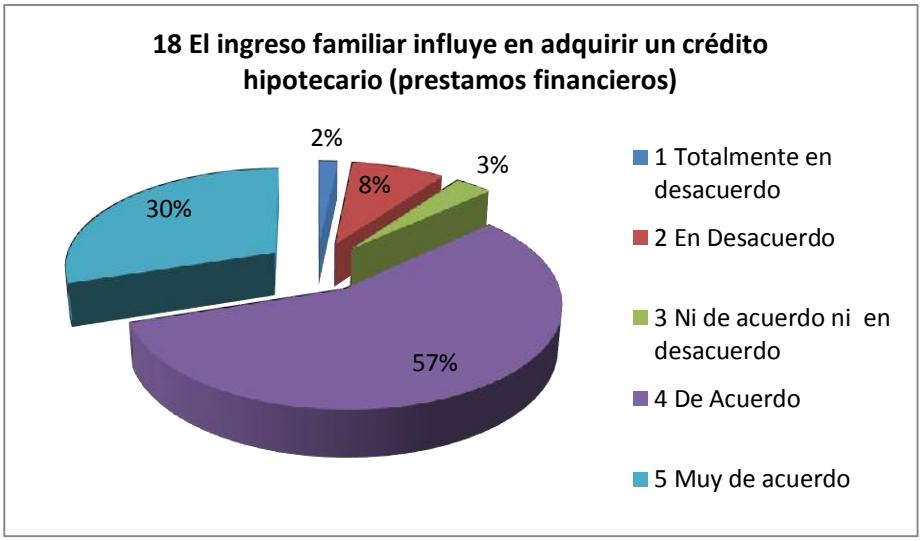
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

Del 100% de encuestados el 58% confirman que para las **Condiciones de Vida** la participación de la actividad económica está basada en la actividad donde se desarrolla el individuo y el 56% está relacionado con el Ingreso Familiar.

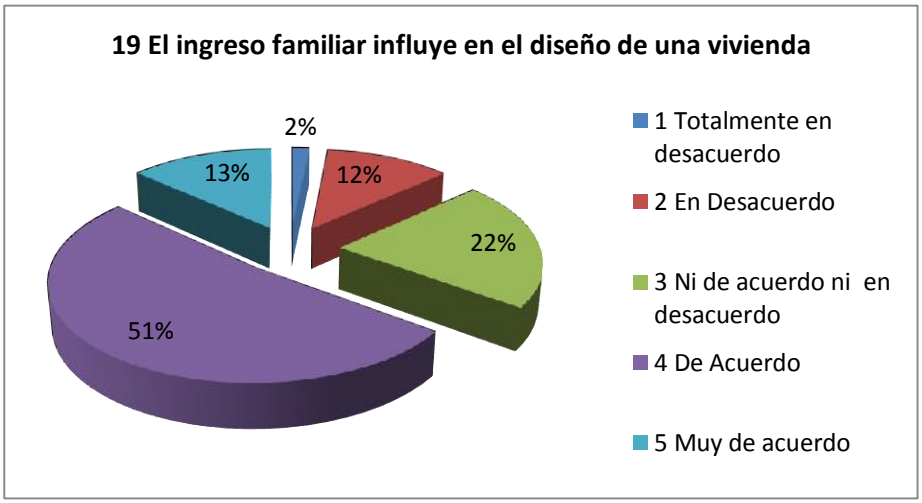
Grafico N° 5: Ingreso Familiar



El Gráfico N° 5, refleja que en el punto (4,34) de la población encuestada señala que el **Ingreso Familiar** está basado en adquirir un Crédito Hipotecario (préstamo financiero); seguido del punto (4,31) que tiene como importancia el diseño de una vivienda.



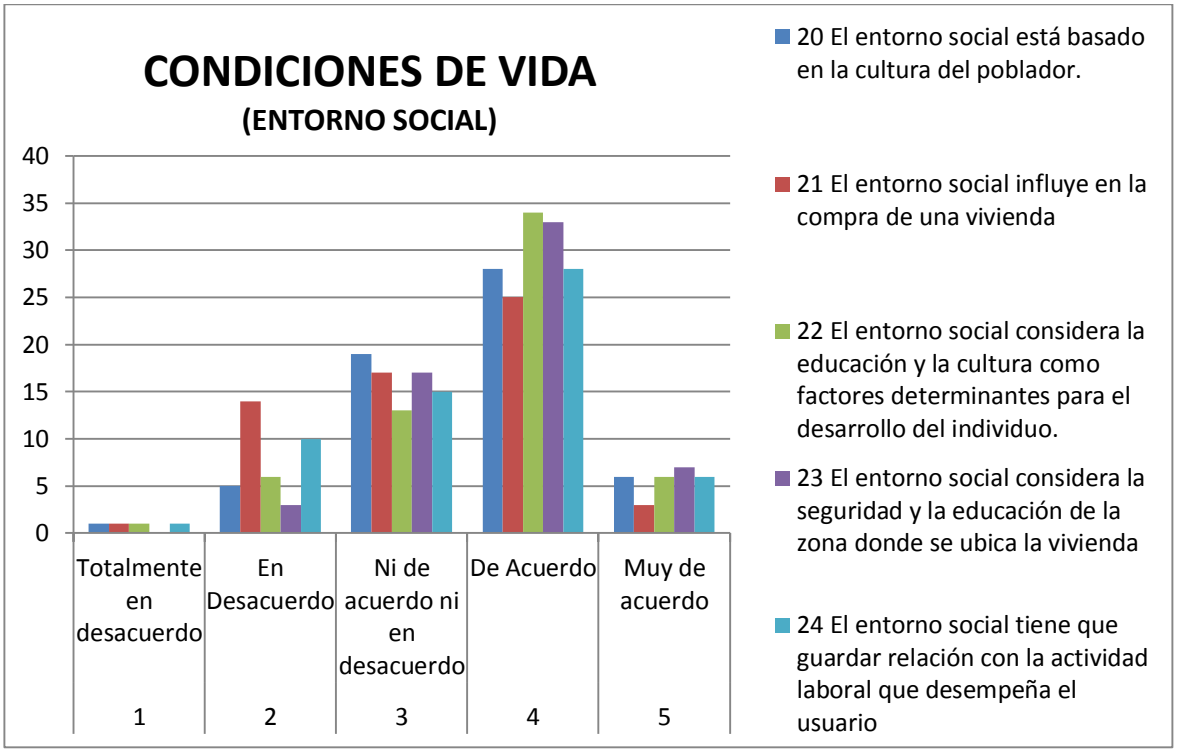
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C



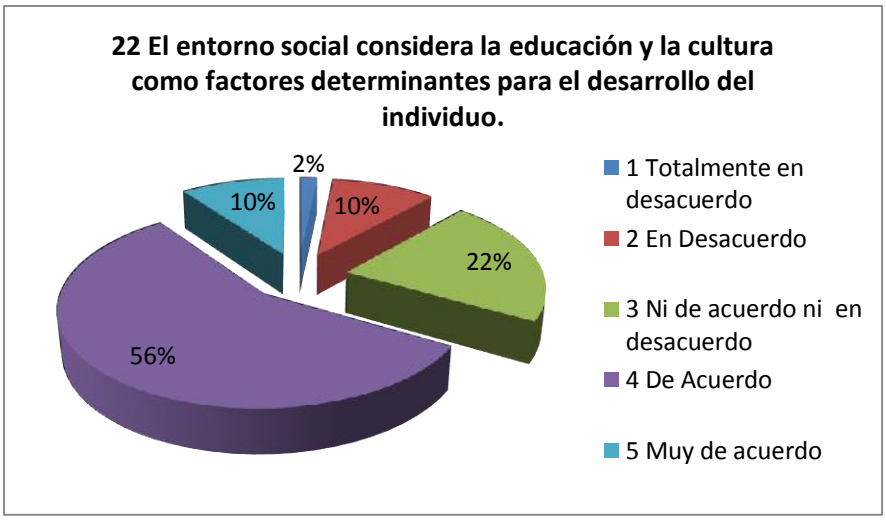
Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

Del 100% de encuestados el 57% confirman que para las **Condiciones de Vida** el ingreso familiar está relacionado con adquirir un crédito hipotecario y un 51% en el diseño de la vivienda.

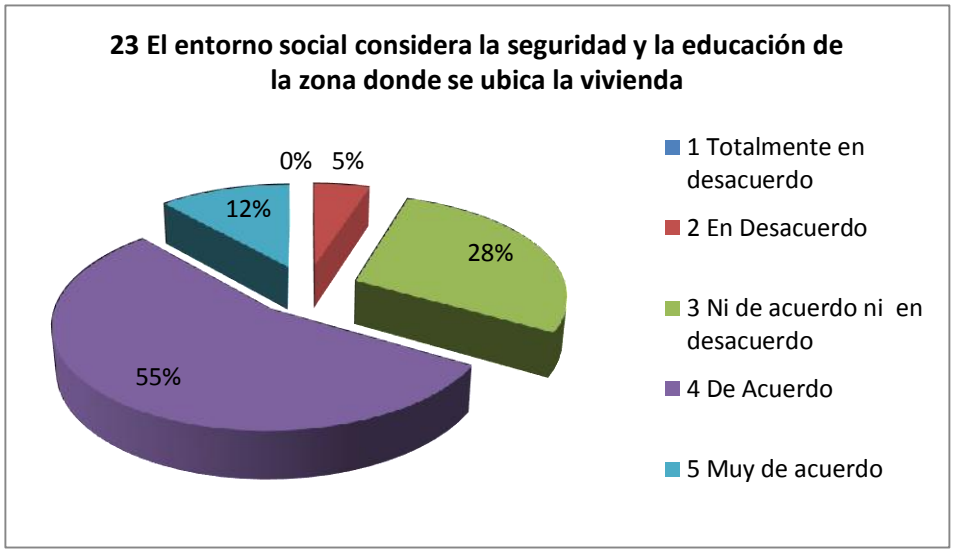
Grafico N° 6: Entorno Social



El Gráfico N° 6, refleja que en el punto (4,34) de la población encuestada señala que el **Entorno Social** considera la educación y la cultura como factores determinantes para el desarrollo del individuo; seguido del punto (4,33) que tiene como importancia la seguridad y la educación de la zona donde se ubica la vivienda.



Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C



Fuente: encuesta realizada al público de nivel económico C

Del 100% de encuestados el 56% confirman que para las **Condiciones de Vida** el entorno social considera la educación y la cultura como factores determinantes para el desarrollo del individuo y un 55% considera la seguridad y la educación de la zona donde se ubica la vivienda.

3.2 Propuesta Teórica:

3.2.1. Descripción del Procedimiento Operacional:

Una vez aprobado el proyecto se profundizó en la investigación de los ejes teóricos que permitió ampliar el ámbito conceptual de los elementos que están involucrados en el objeto de estudio. Luego, se aplicaron los instrumentos de investigación (encuestas), cuyos datos fueron procesados en gráficos y sus resultados analizados, situación que permitió llegar a un conjunto de conclusiones, realizar la verificación de las hipótesis planteadas inicialmente y la adopción de una serie de recomendaciones, base sobre las cuales se pudo elaborar la propuesta cuyo tema es

"ANÁLISIS DE DISEÑOS DE VIVIENDAS PARA EL NIVEL SOCIOECONÓMICO C, DE ACUERDO A SUS CONDICIONES DE VIDA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, PERIODO 2014".

3.2.2. Diseño de la Investigación:

De acuerdo con la investigación, el tipo de diseño a emplear es **DESCRIPTIVO EXPLICATIVO – NO EXPERIMENTAL.**

La investigación abarcó el nivel descriptivo permitiendo definir la situación actual de la vivienda, en el nivel explicativo detectó el nivel socioeconómico C de acuerdo a las condiciones de vida del poblador y canalizó la estructuración de propuestas de solución a la problemática analizada.

Por el enfoque, fue una investigación no experimental pues se obtuvo información directa a través de encuestas, en virtud de los cuales fue factible desarrollar un análisis crítico de los resultados y proponer alternativas de solución.

3.2.3. Población de Estudio:

La población de estudio estuvo constituida por personas de un Nivel Socioeconómico C, cuyo ingreso económico oscila entre 1200 – 2000 soles, grado de Educación Universitaria Completa y/o Técnico Superior, de acuerdo al siguiente cuadro.

POBLACION 2014		
LAMBAYEQUE		1'250 349 Hab.
CHICLAYO CIUDAD	POBLACION	594 759 Hab.
	N.S.E. nivel C	22.90%
	POB. NSE nivel C	**136 199.81 Hab.**

Para poblaciones infinitas (más de 100,000 habitantes)

$$[39] \quad n = \frac{Z^2 * P * Q}{E^2}$$

En donde:
Z = nivel de confianza.
p = Probabilidad a favor.
q = Probabilidad en contra.
e = nivel de error

TABLA DE APOYO AL CALCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA POR NIVELES DE CONFIANZA

Certeza	95%	94%	93%	92%	91%	90%	80%	62.27%	50%
Z	1.96	1.88	1.81	1.75	1.69	1.65	1.28	1	0.6745
	3.84	3.53	3.28	3.06	2.86	2.72	1.64	1.00	0.45
e	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09	0.10	0.20	0.37	0.50
	0.0025	0.0036	0.0049	0.0064	0.0081	0.01	0.04	0.1369	0.25

$$n = \frac{(1.65)^2\,(0.50)\,(0.50)}{(0.10)^2} = \frac{(2.72)\,(0.25)}{(0.01)} = \frac{0.68}{(0.01)} = \textbf{68 personas}$$

POBLACION DE ESTUDIO			
LUGARES	**POBLACION**		**TOTAL**
	H	**M**	
INST. DEL ESTADO (AREA ADM)	8	10	18
INST. PRIVADAS (AREA ADM)	14	20	34
PROFESORES	6	10	16
TOTAL			**68 Pers.**

3.2.4. Desarrollo General de la Propuesta:

El diseño de la vivienda contara con espacios para las actividades esenciales de su estilo de vida de acuerdo al nivel socioeconómico C, digna de personas de medio alto poder adquisitivo, con el fin de lograr que dicha vivienda cuente con un eficiente

sistema constructivo y tecnológico que pueda enfrentar las condiciones climáticas que prevalecen en algunas zonas y que faciliten el acceso de la población a la infraestructura, equipamiento, servicios básicos y espacios públicos.

Esto hace que dicha vivienda se encuentre ubicada en el perímetro o alrededor de la ciudad de Chiclayo que, como resultado de su lejanía, resultan muy económicas y viables para el desarrollo económico unifamiliar, sin provocar situaciones complicadas para el desarrollo de su vida diaria; que le permita que sea seguro, moderno y exclusivo.

Dicha vivienda tendrá espacios necesarios para todas las comodidades que deseen, en este caso la satisfacción de obtener una vivienda muy próxima a su ideal (sala comedor, cocina, patio, 3 o 2 dormitorios, 1 o 3 baños en un área aproximada de 45 m^2 y 90 m^2 A.T.) todo esto a un precio muy competitivo acorde a sus ingresos familiares, necesidades y condiciones de vida del nivel socioeconómico C.

VIVIENDA TIPO A **VIVIENDA TIPO B**

CONCLUSIONES

Conclusión General:

- El propósito del presente trabajo de investigación, es implementar un diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C de acuerdo a las condiciones de vida del poblador chiclayano, teniendo en cuenta los precios accesibles del mercado, con respecto a sus ingresos familiares, evaluando previamente el entorno social de acuerdo a su nivel socioeconómico.

Conclusiones Específicas:

- Se determinó que de acuerdo a las condiciones de vida del poblador la participación de la actividad económica está basada en la actividad donde se desarrolla el individuo con respecto a su entorno social.
- Se determinó que para el diseño de vivienda según el nivel socioeconómico C es importante conocer la zona adecuada para la ubicación de dicha vivienda.
- Se consideró que el entorno social de acuerdo al nivel socioeconómico C es un factor importante para el desarrollo del individuo ya que la seguridad y educación dependen de donde se ubique la vivienda.
- Se comprobó que para tener un buen diseño de vivienda de acuerdo a las condiciones de vida del poblador chiclayano, es importante conocer la cantidad de integrantes de cada familia y brindarle un buen confort dentro de ella.
- Se consideró que para el Nivel socioeconómico C en la ciudad de Chiclayo es importante conocer el ingreso familiar, para obtener un buen crédito hipotecario sobre un buen diseño de vivienda con una buena zona y ubicación de acuerdo a sus condiciones de vida.

RECOMENDACIONES

- Durante el desarrollo del proyecto, se observó que existe poca implementación de estrategias de diseño de vivienda exclusivos para un nivel socioeconómico C, por lo que se recomienda elaborar un análisis general de los contextos, de los usuarios y los procesos involucrados en la cadena de valor de la construcción, Involucrando la gestión del diseño tanto en los servicios existentes como en los servicios en vías de desarrollo, sobre todo el aspecto emocional que juega un papel importante para diseñar un servicio relevante y generar canales de comunicación efectiva entre clientes e inmobiliarias.

- Implementar diseños innovadores de viviendas que permitan mejorar las condiciones de vida del poblador chiclayano, en un nivel socioeconómico C, brindando espacios acogedores, confortables y seguros de acuerdo a su entorno social y buena ubicación.

- El producto de vivienda que ofrecen las inmobiliarias actualmente deberán apuntar a fortalecer la estrategia de diferenciación para poder destacarse de sus competidores, y adquirir fuerza ante posibles clientes de este sector socioeconómico C, para ofrecer en el mercado productos que contribuyan a mejorar el estilo de vida de las personas de la ciudad de Chiclayo.

- Las entidades financieras en conjunto con las inmobiliarias deberían optimizar costos de producción, de tal forma que la relación precio costo sea mejor, en la venta de viviendas para las familias de niveles socioeconómicos C.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. ARCE MALDONADO, Magali Lucia y SAETAMA FLORES, Tatiana Rosibel "Determinantes De Los Precios De Vivienda En La Ciudad De Cuenca 2011-2012: Un Análisis Econométrico Basado En La Metodología Hedónica", Enero 2014
2. HOYOS VÉRTIZ, Carlos. Estudio De Viabilidad De Un Proyecto De Vivienda Social Unifamiliar En Un Terreno De Propiedad Privada. Octubre 2008
3. MONCAYO, María De Los Ángeles, Plan de Negocios Triada Apartamentos. Quito, Setiembre 2008.
4. Arq. GUERRA ROSERO, Verónica. Plan de Negocios "Conjunto Residencial Monte Fioralle" Quito, Octubre 2011
5. NÚÑEZ TABALES, Julia M. "Mercados inmobiliarios: modelización de los precios". Córdova, Junio 2007.
6. BRITO MEJIA, Sofía Natacha y SISALIMA ALVAREZ, Elsa Germania. Estudio del Déficit de Vivienda en el Barrio San José Parroquia Yaruqui. DM Quito. Ecuador 2012
7. Arq. CRISTOFAN Guillermo L. El acceso a la vivienda para las familias de bajos ingresos / Recuperación urbana mediante un modelo de gestión e intervención público – privado. Año 2009.
8. APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado), Niveles Socioeconómicos 2014. Lima, Agosto 2014.
9. APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado), Niveles Socioeconómicos 2013. Lima, Junio 2013.
10. APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado), Niveles Socioeconómicos 2012 Total Perú Urbano Y Lima Metropolitana. Lima, Febrero 2012.

11. CPI (Compañía peruana de estudios de mercados y opinión pública S.A.C). Perú – Lima. Diciembre 2014.

12. CPI (Compañía peruana de estudios de mercados y opinión pública S.A.C). Perú – Lima Noviembre 2013.

13. Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales - INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática), Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población por sexo, según Departamento, Provincia y Distrito, 2000 – 2015. Boletín Especial N° 23. Lima. Marzo 2012.

14. INEI, Condiciones de Vida en el Perú, Abril-Mayo-Junio 2013

15. INEI, Indicadores Económicos e Indicadores Sociales, Diciembre 2013

16. FONDO MIVIVIENDA S.A., Estudio De Mercado De La Vivienda Social En La Ciudad De Chiclayo. Lima – Perú, Abril 2009.

17. BBVA. Situación Inmobiliaria Perú. Análisis Económico 2011

ANEXOS

ANEXO N° 01

GUÍA DE ENCUESTA

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL NIVEL SOCIOECONOMICO, CONDICIONES DE VIDA Y DISEÑO DE VIVIENDA DEL POBLADOR DE LA CIUDAD DE CHICLAYO

Estimado colaborador:

Estamos realizando un estudio con el fin de conocer el tipo de vivienda que necesita el poblador de la ciudad de Chiclayo de acuerdo a sus condiciones de vida por nivel socioeconómico.

Esta encuesta es anónima no escriba su nombre, ni la firme. Los resultados los mantendremos en reserva.

Totalmente en desacuerdo	**1**
En Desacuerdo	2
Ni de acuerdo ni desacuerdo	3
De acuerdo	4
Muy de acuerdo	5

I. Datos Generales:

Sexo:	Masculino		Femenino	
Edad:		**Tipo de Trabajo:**		

II. Diseño de Vivienda:

FACTORES	Nº	ÍTEMS	1	2	3	4	5
			Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
ZONA Y UBICACION	1	La zona y ubicación depende del ingreso económico de cada familia					
	2	Es importante conocer la zona y ubicación de la vivienda					

	3	La zona en donde se ubica la vivienda deberá estar cerca de bancos, supermercados, hospitales y otros servicios.					
	4	La localización es la principal característica del diseño de vivienda					
TIPO DE VIVIENDA	5	El área de la vivienda depende del número de integrantes de la familia.					
	6	El área de la vivienda influye en la compra de la vivienda.					
	7	El tipo de vivienda varía de acuerdo a los materiales que posee					
	8	La distribución de la vivienda es importante para el confort familiar.					
OFERTA Y DEMANDA	9	La oferta y la demanda de una vivienda depende del ingreso familiar					
	10	La oferta y la demanda de una vivienda está relacionada con el tipo de vivienda y la ubicación de ella.					
	11	La oferta y la demanda de vivienda se ve afectada por créditos hipotecarios (prestamos financieros)					
	12	La oferta y demanda de vivienda genera nuevos proyectos inmobiliarios.					

III. Condiciones de Vida:

FACTORES	**Nº**	**ÍTEMS**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
			Totalmente en desacuerdo	**En Desacuerdo**	**Ni de acuerdo ni en desacuerdo**	**De Acuerdo**	**Muy de acuerdo**
PARTICIPACION EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA	13	La participación en la actividad económica está basada en las actividades donde se desarrolla el individuo					
	14	La participación en la actividad económica depende del nivel de educación					
	15	La participación en la actividad económica está relacionada con el ingreso familiar.					

	16	La participación en la actividad económica influye en la zona y ubicación de la vivienda					
INGRESO FAMILIAR	17	El ingreso familiar determina la compra de una vivienda					
	18	El ingreso familiar influye en adquirir un crédito hipotecario (prestamos financieros)					
	19	El ingreso familiar influye en el diseño de una vivienda					
ENTORNO SOCIAL	20	El entorno social está basado en la cultura del poblador.					
	21	El entorno social influye en la compra de una vivienda					
	22	El entorno social considera la educación y la cultura como factores determinantes para el desarrollo del individuo.					
	23	El entorno social considera la seguridad y la educación de la zona donde se ubica la vivienda					
	24	El entorno social tiene que guardar relación con la actividad laboral que desempeña el usuario					

ANEXO N° 02

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADOR	INSTRUMENTO	FUENTE
Problema General • ¿No se cuenta con un análisis de Diseño de Vivienda para el Nivel Socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población de la ciudad de Chiclayo, periodo 2014?	**Objetivo General** • Definir un diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población en la ciudad de Chiclayo, periodo 2014.	**Hipótesis general** • Se contara con el diseño de vivienda para el nivel socioeconómico C, de acuerdo a las condiciones de vida de la población de la ciudad de Chiclayo en el periodo 2014.	**Variable Dependiente:** Diseño de Vivienda **Variable Independiente:** Condiciones de Vida	Condiciones de Vida Nivel Socioeconómico (Hogar) Nivel Socioeconómico (vivienda)	Datos estadísticos (Encuestas)	INEI (Condiciones de vida) APEIM
Problemas Específicos • ¿Las condiciones de vida de la población de Chiclayo influyen en la zona y ubicación de viviendas para el nivel socioeconómico?	**Objetivos Específicos:** • Determinar zonas adecuadas para la ubicación de viviendas, de acuerdo a las condiciones de vida del poblador, según su nivel socioeconómico.	**Hipótesis Especifica** • De acuerdo a las condiciones de vida del poblador, según su nivel socioeconómico, ayudara a determinar las zonas adecuadas para la ubicación de viviendas.	**Variable Dependiente:** Zona y Ubicación de Vivienda **Variable Independiente:** Condiciones de Vida	Demanda De Viviendas - Censos Condiciones de Vida	Datos estadísticos (Encuestas)	INEI
• ¿El entorno social, afecta la adquisición de vivienda según su nivel socioeconómico del poblador de la ciudad Chiclayo?	• Identificar el entorno social del poblador de Chiclayo según su nivel socioeconómico, para adquirir una vivienda.	• El entorno social de acuerdo al nivel socioeconómico en la ciudad de Chiclayo, determinara el tipo de vivienda	**Variable Dependiente:** Tipo de Vivienda **Variable Independiente:** Entorno Social	Nivel Socioeconómico (Hogar) Demanda de Vivienda	Datos estadísticos (Encuestas)	INEI APEIM
• ¿La demanda y oferta de vivienda, varía según el ingreso familiar del nivel socioeconómico C?	• Evaluar la demanda y oferta de vivienda según el ingreso familiar del nivel socioeconómico C en la ciudad de Chiclayo.	• El ingreso familiar del nivel socioeconómico C, determinara la demanda y oferta de vivienda en la ciudad de Chiclayo.	**Variable Dependiente:** Oferta y Demanda de Vivienda **Variable Independiente:** Ingreso Familiar	Nivel Socioeconómico (Hogar)	Datos estadísticos (Encuestas)	INEI APEIM

ANEXO N° 03

LA MATRIZ DEL HOGAR (INEI)

Sistema socio – económico del hogar

I. Socio – Demográfico

Nº de miembros
Nº de hijos

Nº de perceptores de ingreso

Edad Escolaridad

Jefe de Hogar
Cónyuge
Hijo Mayor

II. Vivienda

Casa Independiente
Nº de Habitaciones
Paredes: Ladrillo
Adobe

Pisos: Madera
Cemento
Tierra

Techos: Concreto
Calamina – Teja
Estera - Paja

III. Servicios
(Dentro de la vivienda)

Agua

Servicio Higiénico

Alumbrado: Electricidad
Kerosene

Energía de Cocina: Electricidad
Gas
Kerosene
Leña

IV. Equipamiento

TV Color
Refrigeradora
Lavadora
Microondas
Teléfono Fijo
Celular

Computadora

Auto – Camioneta

V. Ingresos

Fuentes Monto Porcentaje

Trabajo
Dependiente
Independiente

Rentas
Transferencias
Donaciones
Otros

VI. Gastos

Rubros Monto Porcentaje

Alimentos
Vivienda
Transporte
Educación
Salud
Muebles
Vestidos
Otros

PROYECCION DE POBLACION (INEI)

PERÚ: ESTIMACIONES Y PROYECCIONES DE POBLACIÓN TOTAL POR SEXO DE LAS PRINCIPALES CIUDADES, 2012-2015

DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y PRINCIPAL CIUDAD	2012			2013			2014			2015		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
PERU	**30,135,875**	**15,103,003**	**15,032,872**	**30,475,144**	**15,271,062**	**15,204,082**	**30,814,175**	**15,438,887**	**15,375,288**	**31,151,643**	**15,605,814**	**15,545,829**
LAMBAYEQUE	**1,229,260**	**597,871**	**631,389**	**1,239,882**	**602,759**	**637,123**	**1,250,349**	**607,572**	**642,777**	**1,260,650**	**612,304**	**648,346**
CHICLAYO - CHICLAYO	583,159	278,102	305,057	588,995	280,832	308,163	594,759	283,529	311,230	600,440	286,187	314,253
CHICLAYO - MONSEFU	23,544	11,187	12,357	23,551	11,191	12,360	23,557	11,194	12,363	23,561	11,196	12,365
CHICLAYO - TUMAN	29,155	14,107	15,048	29,612	14,315	15,297	30,069	14,523	15,546	30,528	14,732	15,796
FERREÑAFE - FERREÑAFE	46,489	22,619	23,870	46,696	22,717	23,979	46,894	22,810	24,084	47,082	22,899	24,183
LAMBAYEQUE - LAMBAYEQUE	55,607	26,584	29,023	56,589	27,042	29,547	57,574	27,502	30,072	58,564	27,964	30,600
RESTO DE POBLACIÓN	491,306	245,272	246,034	494,439	246,662	247,777	497,496	248,014	249,482	500,475	249,326	251,149

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1993 y 2007.
INEI - Perú: Estiamciones y Proyecciones de Población por sexo, según Departamento, Provincia y Distrito, 2000 - 2015

ANEXO N° 04

ESTADISTICAS DE APEIM – VIVIENDA – JEFE DE FAMILIA

Apeim

VIVIENDA

	NIVEL SOCIOECONÓMICO				
	NSE A ALTO / MEDIO ALTO	NSE B MEDIO	NSE C BAJO SUPERIOR	NSE D BAJO INFERIOR	NSE E MARGINAL
TIPO DE VIVIENDA	Casa independiente				
	Departamento			Vivienda en casa de vecindad (callejón, solar, corralón)	
MATERIAL PREDOMINANTE EN PAREDES	Ladrillo revestido / pintado enchapado			Ladrillo revestido / pintado / enchapado	Estera / cartón / calamina / tripley / adobe / madera prensada
				Adobe / ladrillo sin revestir de cemento	
MATERIAL PREDOMINANTE EN TECHOS	Concreto / armado revestido / pintado		Concreto / cemento		Estera / cartón / plástico / tripley / calamina / eternit
			Concreto armado / revestido / pintado		
MATERIAL PREDOMINANTE EN PISOS	Parquet / alfombra / parquet / laminado / mármol / terrazo / mosaico (cerámicos)	Parquet / alfombra / parquet / laminado / mármol / terrazo / mosaico (cerámicos)	Cemento		
		Mayólica / Loceta			Tierra
Nº PROMEDIO DE HABITACIONES	6	5	5	4	3
Nº PROMEDIO DE BAÑOS	3	2	1	1	0 (20,9%)
					1 (79,1%)
ABASTECIMIENTO DE AGUA	Red pública			Red pública	
				Camión cisterna u otros (32,1%)	Camión cisterna u otros (60,8%)

Apeim

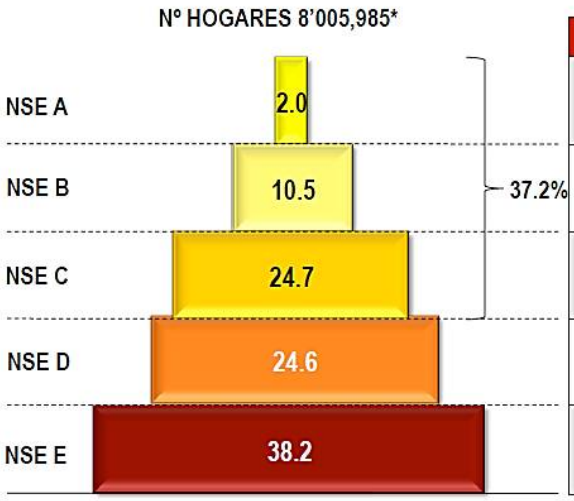
JEFE DE FAMILIA

	NIVEL SOCIOECONÓMICO				
	NSE A ALTO / ALTO MEDIO	NSE B MEDIO	NSE C BAJO SUPERIOR	NSE D BAJO INFERIOR	NSE E MARGINAL
SEXO	➢ M (76,4%) ➢ F (23,5%)	➢ M (80,9%) ➢ F (19,1%)	➢ M (84,2%) ➢ F (15,8%)	➢ M (80,7%) ➢ F (19,3%)	➢ M (80,4%) ➢ F (19,6%)
EDAD PROMEDIO	50	52	52	46	41
EDUCACIÓN	➢ Universitaria completa (70,8%) ➢ Postgrado (25,1%)	➢ Universitaria completa (58,2%) ➢ Estudios superior técnico (21,8%)	➢ Secundaria completa (38,2%) ➢ Sup. técnico completo (26,2%)	➢ Secundaria completa (53,8%)	➢ Hasta secundaria completa (79,3%)
OCUPACIÓN	➢ Cargos medios y altos, empresarios y profesionales universitarios independientes (59,1%) ➢ Pequeños comerciantes, profesionales técnicos independientes y personal administrativo de oficina (33,9%)	➢ Personal de servicio calificado (29,3%) ➢ Pequeños comerciantes, profesionales técnicos independientes y personal administrativo de oficina (55,0%)	➢ Personal de servicio calificado (51,5%) ➢ Pequeños comerciantes, profesionales técnicos independientes y personal administrativo de oficina (30,4%)	➢ Personal de servicio calificado (43,5%) ➢ Personal de servicio no calificado (41,9%)	➢ Personal de servicio no calificado (81,9%)

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS

SEGÚN HOGARES 2014

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN NSE 2014 - PERÚ (URBANO+RURAL)



NSE	Estrato	Porcentaje	
A	A1	0.3	2.0
	A2	1.7	
B	B1	3.9	10.5
	B2	6.6	
C	C1	14.9	24.7
	C2	9.8	
D	D	24.6	24.6
E	E	38.2	38.2

APEIM 2014

APEIM 2014: Data ENAHO 2013
* Estimaciones APEIM según ENAHO 2013

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN NSE 2014 - DEPARTAMENTO (URBANO + RURAL)

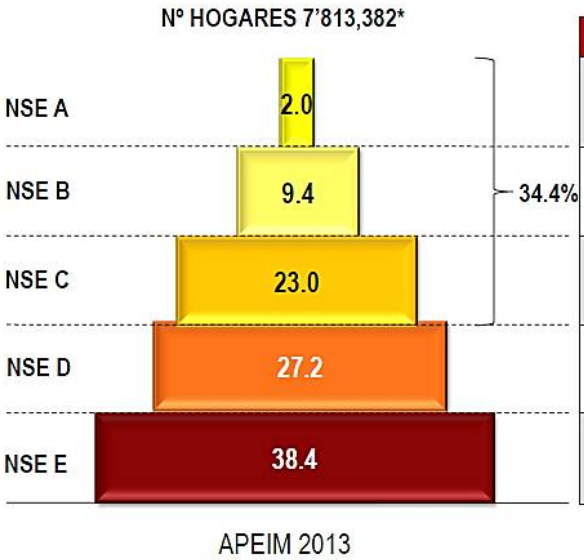
DEPARTAMENTO	HOGARES - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO+RURAL (%)						
	TOTAL	AB	C	D	E	MUESTRA	ERROR (%)*
Lambayeque	100%	11.3	22.9	29.3	36.5	1,299	2.7
Loreto	100%	4.0	14.7	18.9	62.3	1,255	2.8
Madre de Dios	100%	5.5	19.1	29.4	46.0	652	3.8
Moquegua	100%	17.7	27.4	27.6	27.3	848	3.4
Pasco	100%	3.7	16.2	26.0	54.1	811	3.4
Piura	100%	6.3	19.3	27.4	47.1	1,340	2.7
Puno	100%	6.2	10.1	18.1	65.6	1,059	3.0
San Martin	100%	4.8	18.4	26.0	50.8	1,200	2.8
Tacna	100%	15.4	30.5	34.3	19.8	873	3.3
Tumbes	100%	5.3	23.6	30.2	40.9	829	3.4
Ucayali	100%	4.8	14.2	27.4	53.6	1,093	3.0

APEIM 2014: Data ENAHO 2013
* Nivel de confianza al 95% p=0.5

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS

SEGÚN HOGARES 2013

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN NSE – PERÚ (URBANO+RURAL)



NSE	Estrato	Porcentaje	
A	A1	0.5	2.0
	A2	1.5	
B	B1	3.2	9.4
	B2	6.2	
C	C1	13.7	23.0
	C2	9.3	
D	D	27.2	27.2
E	E	38.4	38.4

APEIM 2013: Data ENAHO 2012
* Estimaciones APEIM según ENAHO 2012

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES URBANOS POR NIVELES – DEPARTAMENTO (URBANO + RURAL)

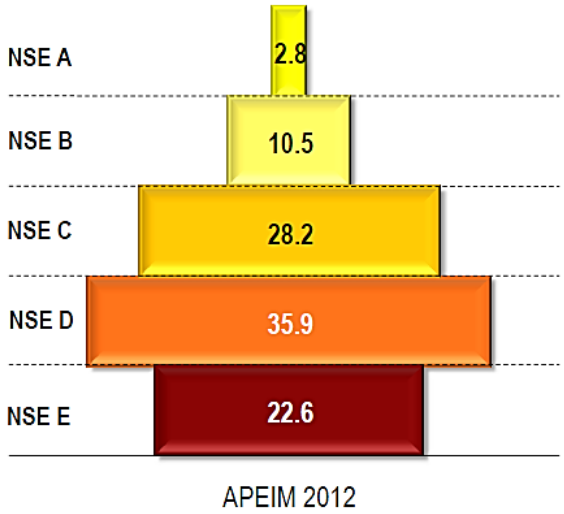
DEPARTAMENTO	HOGARES - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO+RURAL (%)						
	TOTAL	AB	C	D	E	MUESTRA	ERROR (%)*
Lambayeque	100%	7.6	22.4	32.1	37.9	1,023	3.1
Loreto	100%	4.9	15.1	20.4	59.6	994	3.1
Madre de Dios	100%	5.0	17.2	31.2	46.6	626	3.9
Moquegua	100%	18.2	27.1	28.3	26.4	789	3.5
Pasco	100%	2.4	15.8	27.7	54.1	785	3.5
Piura	100%	5.6	18.3	30.1	46.0	1,144	2.9
Puno	100%	3.1	8.5	20.0	68.4	880	3.3
San Martin	100%	4.2	13.2	25.2	57.4	987	3.1
Tacna	100%	12.9	31.2	38.0	17.9	814	3.4
Tumbes	100%	4.8	24.2	39.4	31.6	761	3.6
Ucayali	100%	4.3	11.6	32.5	51.6	911	3.3

APEIM 2013: Data ENAHO 2012
* Nivel de confianza al 95% p=0.5

CARACTERISTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS

SEGÚN HOGARES 2012

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES URBANOS POR NIVELES – TOTAL PERÚ URBANO



APEIM 2012: Data ENAHO 2009 (iv) y 2010 (i,ii, iii)

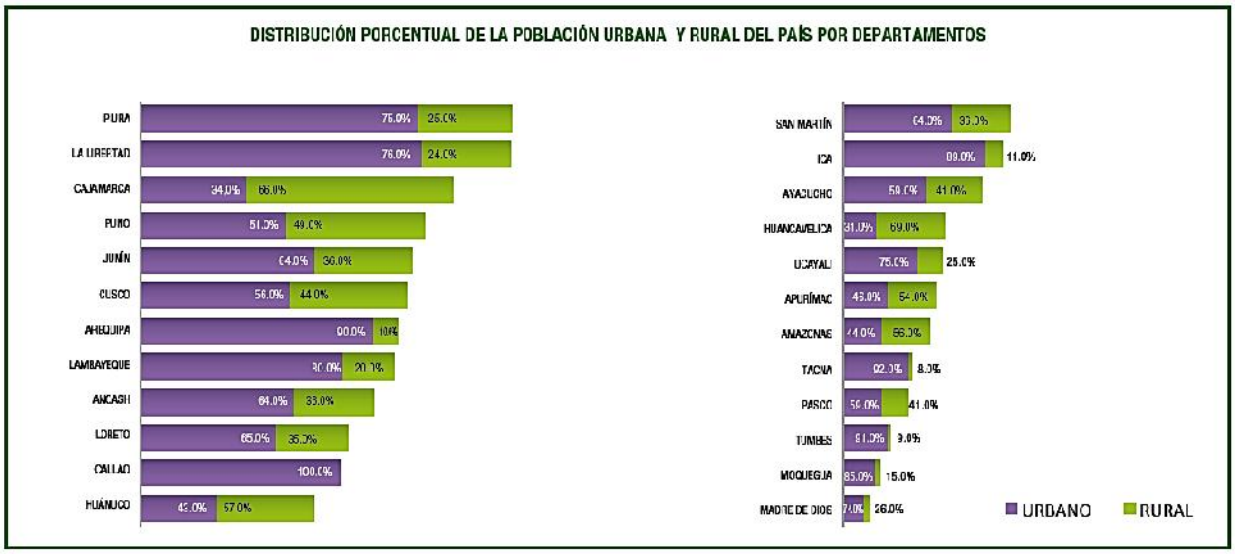
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES URBANOS POR NIVELES – DEPARTAMENTO

DEPARTAMENTO	HOGARES - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO					
	TOTAL	A	B	C	D	E
La Libertad	100%	2.2	7.3	25.7	41.6	23.2
Lambayeque	100%	0.6	7.7	21.9	42.8	27.1
Lima	100%	5.2	15.4	34.4	31.6	13.4
Loreto	100%	0.2	5.3	22.9	37.3	34.3
Madre de Dios	100%	0.2	3.0	24.4	41.6	30.8
Moquegua	100%	2.1	11.9	28.6	39.2	18.3
Pasco	100%	0.0	1.0	18.8	43.5	36.8
Piura	100%	0.1	4.9	17.2	41.3	36.5
Puno	100%	0.6	1.9	15.6	38.3	43.6
San Martin	100%	0.3	3.8	22.3	36.8	36.7
Tacna	100%	1.9	7.0	30.0	38.8	22.3
Tumbes	100%	0.4	2.2	18.5	49.1	29.8
Ucayali	100%	0.2	5.5	22.5	40.3	31.5

APEIM 2012: Data ENAHO 2009 (iv) y 2010 (i,ii, iii)

ANEXO N° 05

POBLACION Y HOGAR SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2013



FUENTE: I.N.E.I. - Estimaciones y proyecciones de población

ELABORACION: DEPARTAMENTO DE ESTADISTICA - C.P.I.

PERÚ: POBLACIÓN Y HOGARES POR DEPARTAMENTO Y PROVINCIAS 2013 (en miles)

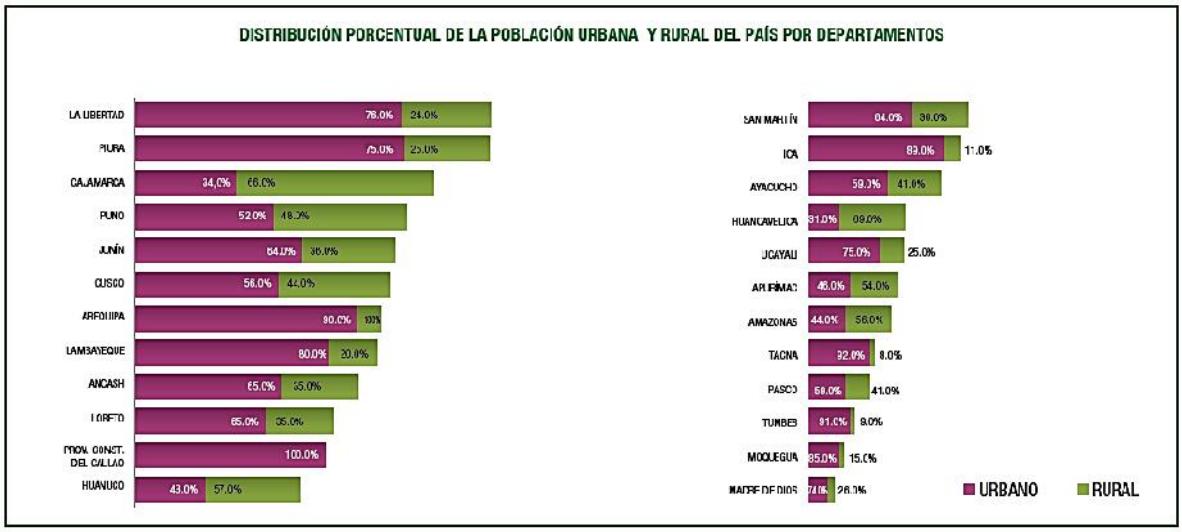
DEPARTAMENTO PROVINCIA	POBLACIÓN	% RESPECTO AL DPTO.	% RESPECTO NACIONAL	HOGARES	DEPARTAMENTO PROVINCIA	POBLACIÓN	% RESPECTO AL DPTO.	% RESPECTO NACIONAL	HOGARES
TOTAL PERÚ	30,517.0	100.0	100.0	8,193.8	LAMBAYEQUE	1,239.9	100.0	4.1	304.6
					CHICLAYO	843.5	68.0	2.8	205.9
					LAMBAYEQUE	291.0	23.5	1.0	71.5
					FERREÑAFE	105.4	8.5	0.3	27.2

POBLACION SOCIOECONOMICA SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2013

PERÚ: ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE HOGARES URBANOS SEGÚN DEPARTAMENTOS - 2013 -

DEPARTAMENTOS	HOGARES URBANOS	ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA APEIM (% HORIZONTAL)			
		AB	C	D	E
Lambayeque	243.3	8.8	22.9	39.0	29.3

POBLACION Y HOGAR SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2014



FUENTE: I.N.E.I. - Estimaciones y proyecciones de población

ELABORACION: DEPARTAMENTO DE ESTADISTICA - C.P.I.

PERÚ: POBLACIÓN Y HOGARES POR DEPARTAMENTO Y PROVINCIAS 2014 (en miles)

DEPARTAMENTO PROVINCIA	POBLACIÓN	% RESPECTO AL DPTO.	% RESPECTO NACIONAL	HOGARES	DEPARTAMENTO PROVINCIA	POBLACIÓN	% RESPECTO AL DPTO.	% RESPECTO NACIONAL	HOGARES
LAMBAYEQUE	1,250.4	100.0	4.1	309.2					
CHICLAYO	850.6	68.0	2.8	208.9					
LAMBAYEQUE	293.8	23.5	1.0	72.6					
FERREÑAFE	106.0	8.5	0.3	27.7					

POBLACION SOCIOECONOMICA SEGÚN CPI - LAMBAYEQUE 2014

PERÚ: ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE HOGARES SEGÚN DEPARTAMENTOS (URBANO + RURAL) - 2014 -

DEPARTAMENTOS	HOGARES URBANOS	ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA APEIM (% HORIZONTAL)			
		AB	C	D	E
	Mls.	%	%	%	%
Lambayeque	309.2	7.6	22.4	32.1	37.9

ANEXO N° 06

CUADRO COMPARATIVO DE VIVIENDAS DE PROYECTOS INMOBILIARIAS EN CHICLAYO

CUADRO COMPARATIVO VIVIENDAS - CUALITATIVO

	VIVIENDAS CARACTERISTICAS	NUESTRA SRA. DE LA PAZ -CESAC	LA ENSENADA - PORTALES	LA ESTANCIA DEL VALLE PORTALES	PUERTAS DEL SOL GALILEA	LAS VILLAS BOUGANVILLE J&S	DERRAMA MAGISTERIAL	ALGARROBOS COUNTRY CLUB COSTA AZUL INMOBILIARIA
		VIA EVITAMIENTO	EJE CHICLAYO - PIMENTEL	EJE CHICLAYO - FEREÑAFE	EJE CHICLAYO - PIMENTEL	REQUE	EJE CHICLAYO - LAMBAYEQUE	EJE CHICLAYO - PIMENTEL
ACABADOS	SALA COMEDOR - PISO	PORCELANATO TIPO LAMINADO	CERAMICO	TIPO ACABADO BARRIDO	CERAMICO	PORCELANATO	CEMENTO PULIDO	PORCELANATO
	SALA COMEDOR - PARED	ZOCALO+PINTURA	PAPEL CORAMURAL	PAPEL CORAMURAL	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX
	SALA COMEDOR - TECHO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX
	DORMITORIO PRINCIPAL - PISO	LAMINADO	CERAMICO	TIPO ACABADO BARRIDO	CERAMICO	LAMINADO	CEMENTO PULIDO	LAMINADO
	DORMITORIO PRINCIPAL - PARED	ZOCALO+PINTURA	PAPEL CORAMURAL	PAPEL CORAMURAL	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX
	DORMITORIO PRINCIPAL - TECHO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX BLANCO	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX
	DORMITORIO HIJOS	IDEM DP	IDEM DP	IDEM DP	IDEM DP	IDEM DP	IDEM DP	IDEM DP
	SSHH VISITAS	LANATO RUSTICO PISO + 0.3 CO	CERAMICO PISO + ZOCALO H 1.2	FROTACHADO	CERAMICO PISO + CONTRAZOCALO	PORCELAN. PISO + CONTRAZOCALO	CERAMICO PISO + ZOCALO H 1.2	PORCELAN. PISO + CONTRAZOCALO
	SSHH DORMITORIO PRINCIPAL	LANATO RUSTICO PISO + 0.3 CO	CERAMICO PISO + ZOCALO	IDEM SP	IDEM SP	IDEM SP	NO CUENTA	IDEM SP
	COCINA PISO	CERAMICO	CERAMICO	TIPO ACABADO BARRIDO	CERAMICO	PORCELANATO	CERAMICO	PORCELANATO
	COCINA PARED	PORCELANATO RUSTICO	SOLO EN LAVATORIO	FROTACHADO	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX	PINTURA LATEX
	LAVANDERIA	CEMENTO PULIDO	SOLO PISO DE CEMENTO PULIDO	FROTACHADO	SO CEMENTO PULIDO SIN CERAMI	SO CEMENTO PULIDO SIN CERAMI	PISO CEMENTO PULIDO SIN CERAMICA	PISO CEMENTO PULIDO SIN CERAMICA
	LAVATORIO DE LAVANDERIA	CERAMICO	GRANITO	GRANITO	GRANITO	GRANITO	NO CUENTA	GRANITO
	GRIFERIA	ITALGRIF MINIMALISTA	TREBOL - TOSCANY	TREBOL	TREBOL	TREBOL	TREBOL	TREBOL
	SANITARIOS	TREBOL	ITALGRIF	TREBOL	TREBOL	TREBOL	TREBOL	TREBOL
	CUARTO DE SERVICIO	NO	NO	NO	CERAMICA	CERAMICA	NO CUENTA	CERAMICA
	AREA SOCIAL (AZOTEA)	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO
	DELIMITACION DE LOTE	MURO H 2.1	REJAS METALICAS H 1.2	REJAS METALICAS H 1.2	KING BLOCK H 2.1	LADRILLO CARAVISTA	MURO H 2.1	MURO H 2.2
	JARDIN INTERIOR Y DE FACHADA	GRASS	TIERRA DE CHACRA	TIERRA DE CHACRA	TIERRA DE CHACRA	TIERRA DE CHACRA	TIERRA DE CHACRA	TIERRA DE CHACRA
CARPINTERIA	PUERTA PRINCIPAL	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA	CONTRAPLACADA
	PUERTA INTERIORES	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA / BLANCO	CONTRAPLACADA	CONTRAPLACADA
	CLOSETS	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
	MUEBLE DE COCINA - MATERIALIDAD	ALTOS Y BAJOS + CAMPANA	BAJOS EN LAVATORIO - MDF e 15mm	NO	BAJOS EN LAVATORIO	ALTOS Y BAJOS MDF	NO	ALTOS Y BAJOS MDF
	VENTANAS	VIDRIO CRUDO LAMINADO	VIDRIO TEMPLEX + ALUMINIO NEGRO	VIDRIO TEMPLEX + ALUMINIO NEGRO	VIDRIO TEMPLEX + ALUMINIO	VIDRIO TEMPLEX + ALUMINIO	VIDRIO CRUDO LAMINADO	VIDRIO TEMPLEX + ALUMINIO
	CALIDAD DE ACABADOS	ESTANDAR	ESTANDAR	BAJO NIVEL	ESTANDAR	SUPERIOR	BAJO NIVEL	SUPERIOR
AREAS COMUNES / DELIMITACIONES / PROYECCIONES	GIMNASIO - EQUIPOS	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO
	PISCINA	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
	AREA DE JUEGO DE NIÑOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	GUARDERIAS NIÑOS	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
	CANCHAS DEPORTIVAS	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI
	CONTROL DE INGRESOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	SALA DE REUNIONES / CASA CLUB	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
	JARDINES EXTERIORES - MATERIALIDAD	SI - GRASS	SI - GRASS	SI - GRASS	SI - TIERRA CHACRA	SI - GRASS	SI - TIERRA DE CHACRA	SI - GRASS
	RED ELECTRICA	LINEAS ENTERRADAS	SI / LINEAS ENTERRADAS	SI / LINEAS ENTERRADAS	SI / LINEASAEREAS	SI / LINEAS ENTERRADAS	SI / LINEASAEREAS	SI / LINEAS ENTERRADAS
	MEDIDOR	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	RED DE AGUA / DESAGUE	TRONCAL EPSEL	SI / TANQUE ELEVADO	TRONCAL DE EPSEL	BOMBA HIDRONEUMATICA	SI / TANQUE ELEVADO	TRONCAL DE EPSEL	TRONCAL DE EPSEL
	PROYECCION DE CRECIMIENTO	SI A 3 PISOS	SI / A 2 PISOS SE DA PLANO	SI / A 2 PISOS SE DA PLANO	SI / A 2 PISOS SE DA PLANO	NO	SI / A 2 PISOS SE DA PLANO	NO
ESTRUCTURA	SISTEMA ESTRUCTURAL	MUROS DE ALBAÑILERIA	PLACAS DE CONCRETO	PLACAS DE CONCRETO	MUROS DE LADRILLO	MUROS DE LADRILLO	DUAL PLACAS - COLUMNAS	MUROS DE LADRILLO
	LOSAS	LOSA ALIGERADA	LOSA MACIZA	LOSA MACIZA	LOSA ALIGERADA	LOSA ALIGERADA	LOSA ALIGERADA	LOSA ALIGERADA
	TIPO DE CIMENTACION	CONVENCIONAL	PLATEA DE CIMENTACION	PLATEA DE CIMENTACION	CONVENCIONAL	CONVENCIONAL	CONVENCIONAL	CONVENCIONAL