UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

TEMA

Análisis del comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.

AUTOR
Rosero Torres, Camilo Andrés

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de LICENCIADO EN MERCADOTECNIA

TUTOR
Mgs. Matute Petroche, Jessica Silvana, PhD

Guayaquil, Ecuador
18 de agosto del 2025

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Rosero Torres, Camilo Andrés,** como requerimiento para la obtención del Título de **Licenciado en Mercadotecnia.**

TUTOR

Mgs. Matute Petroche, Jessica Silvana, PhD

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Gutiérrez Candela, Glenda Mariana, Econ.

Guayaquil, a los 18 del mes de agosto del año 2025

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Rosero Torres, Camilo Andrés**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis del comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil**, previo a la obtención del Título de **Licenciado de Mercadotecnia** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 del mes de agosto del año 2025

AUTOR:

f._____

Rosero Torres, Camilo Andrés

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

AUTORIZACIÓN

Yo, **Rosero Torres, Camilo Andrés**

Autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 del mes de agosto del año 2025.

AUTOR:

f._____

Rosero Torres, Camilo Andrés

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

REPORTE DE COMPILATIO

TUTOR

Mgs. Matute Petroche, Jessica Silvana, PhD

AUTOR:

f._____

Rosero Torres, Camilo Andrés

Agradecimiento

Ante todo, quiero dar gracias a Dios por haberme guiado y dado la fortaleza para enfrentar cada desafío a lo largo de este camino.

A mis padres, por su amor incondicional, sus sacrificios y por ser el cimiento de mi educación y mi vida. A mis hermanos, por su apoyo y por recordarme la importancia de la perseverancia.

A mi pareja, por su paciencia infinita, su apoyo incondicional y por ser mi mayor motivación para seguir adelante. Su comprensión y cariño fueron esenciales para poder dedicarme por completo a este proyecto.

A mi tutora de tesis, Jessica Silvana Matute Petroche, por su invaluable guía, su gran apoyo y por la confianza que depositó en mí. Su experiencia y dedicación fueron fundamentales para el desarrollo de esta investigación.

A los miembros del jurado, por su tiempo y por las valiosas observaciones que enriquecieron este trabajo. También extiendo mi agradecimiento a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil por brindarme los recursos académicos necesarios para llevar a cabo esta investigación.

Finalmente, a todas las personas que, de forma directa o indirecta, contribuyeron a la realización de este proyecto.

Camilo Andrés Rosero Torres.

Dedicatoria

Dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios, fuente de vida y sabiduría, por haberme dado la fortaleza necesaria para culminar este proceso académico y personal. A mi pareja, por su compañía invaluable, por cada palabra de ánimo y por caminar a mi lado en los momentos de incertidumbre y cansancio. Su comprensión y confianza en mí se convirtieron en una luz que me impulsó a seguir adelante cuando las dificultades parecían más grandes que mis fuerzas.

A mi familia, quienes con su amor, paciencia y apoyo incondicional me enseñaron que la perseverancia y la fe son el camino para alcanzar los sueños. Ellos han sido mi motor constante, recordándome que nunca estoy solo en los desafíos.

Dedico también este logro a todas aquellas personas que, de una u otra forma, contribuyeron a mi formación, no solo académica sino también humana. Este trabajo es reflejo de cada enseñanza recibida, de cada sacrificio compartido y de cada gesto de apoyo que me permitió llegar hasta aquí.

Más que un documento académico, esta tesis representa un sueño cumplido y un homenaje a quienes han creído en mí y me han inspirado a no rendirme.

Camilo Andrés Rosero Torres.

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE MERCADOTÉCNIA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Mgs. Matute Petroche, Jessica Silvana, PhD

TUTOR

f. _____

Econ. Glenda Gutiérrez Candela, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ing. Jaime Samaniego López, PhD.

COORDINADOR DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

Índice General

Aspectos Generales del Estudio 2
Introducción 2
Problemática 4
Justificación 5
Objetivos 7
Objetivo General 7
Objetivos Específicos 7
Alcance de la Investigación 7
Variables de Estudio 7
Variable Dependiente 8
Variable Independiente 8
Preguntas de Investigación 8
Capítulo 1. Fundamentación Teórica. 9
Marco Teórico 9
Teoría del Comportamiento del Consumidor. 9
Marco Conceptual 25
Comportamiento del Consumidor 26
Marco Referencial 29
Marco Legal 35
Ley de Inquilinato 36
Capítulo 2. Metodología de Investigación. 42
Diseño Investigativo 42
Tipo de Investigación 43
Tipos de Datos 46
Operacionalización de las Variables. 48
Target de Aplicación 53
Definición de la Población para Investigación Cuantitativa 54
Métodos para Alcanzar al Grupo Objetivo 55
Definición de la Muestra para Investigación Cuantitativa y Tipo de Muestreo 56
Perfil de Aplicación para Investigación Cualitativa. 57
Población y Muestra 58

Parámetros de Inclusión 58
Cálculo de la Muestra 59
Justificación de la Muestra 60
Resultados Cuantitativos 60
Conclusión de Resultados Cuantitativos 68
Análisis de Motivaciones y Experiencias de Inquilinos. 69
Resultados Cualitativos 71
Conclusión de Resultados Cualitativos 72
Conclusiones 73
Capítulo 3. Propuesta de perfil del consumidor 75
Datos demográficos 77
Comportamiento de consumo 78
Factores de decisión 78
Motivaciones y necesidades 79
Frustraciones 80
Objetivos 80
Citas y lenguaje 81
Tipos de Buyer Persona en bienes raíces 82
Metodología 84
Perfil de los inquilinos 87
Perfil de jóvenes 87
Perfil de adultos 90
Perfil de Adultos Mayores 93
Resumen de propuesta de perfiles 96
Conclusión 98
Conclusiones 100
Recomendaciones 102

Índice de Tablas

Tabla 1 Motivaciones y Experiencias de Inquilinos.....70

Índice de Figuras

Figura 1 Años de Labores 61
Figura 2 Edad 61
Figura 3 Canal de búsqueda de propiedades 62
Figura 4 Ocupación 63
Figura 5 Motivo para alquilar 63
Figura 6 Importancia del estilo de vida del vecindario 64
Figura 7 Presupuesto mensual para alquiler 65
Figura 8 Tipo de propiedad preferida 65
Figura 9 Ingreso mensual 66
Figura 10 Factores decisivos para elegir una propiedad 67
Figura 11 Nacionalidad 67

Índice de Apéndices

Apéndice A. Formato de Cuestionario sobre el Comportamiento de Alquiler de Bienes Raíces en Guayaquil ……..……..……..86

Apéndice B. Guía de Preguntas para Investigación Cualitativa y Entrevista a Profundidad……..……..……90

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo analizar el comportamiento del mercado de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil, con énfasis en los factores que influyen en las decisiones de los inquilinos al momento de arrendar una vivienda. Para ello se adoptó un enfoque mixto, combinando metodologías cualitativas y cuantitativas. En la fase cualitativa se realizaron entrevistas en profundidad a inquilinos actuales y recientes, lo que permitió conocer sus motivaciones, percepciones y experiencias en el proceso de búsqueda, selección y negociación de propiedades. En la fase cuantitativa, de carácter descriptivo, se aplicaron cuestionarios sociodemográficos y se consultaron estadísticas oficiales del INEC y del Banco Central del Ecuador, con el fin de caracterizar a los participantes y ofrecer un panorama contextual del mercado inmobiliario en la ciudad. Los resultados evidencian que, además de factores económicos y geográficos como el precio y la ubicación, influyen variables sociales, culturales, psicológicas y emocionales en la decisión de arrendar, tales como la seguridad del vecindario, la calidad de vida esperada y las experiencias previas en procesos de alquiler.

Asimismo, se comprobó la utilidad del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB) para explicar las etapas del proceso de decisión de los arrendatarios. La investigación permitió identificar perfiles de consumidores que pueden guiar tanto a propietarios y agentes inmobiliarios en la optimización de su oferta como a las autoridades en la formulación de políticas públicas que promuevan un acceso más equitativo y sostenible al mercado de alquiler en Guayaquil.

Palabras clave: Alquiler, Bienes raíces, Comportamiento del consumidor, Guayaquil, Investigación mixta, Mercado inmobiliario

ABSTRACT

The present study aimed to analyze the behavior of the real estate rental market in the city of Guayaquil, with an emphasis on the factors that influence tenants' decisions when renting a property. A mixed-methods approach was adopted, combining qualitative and quantitative methodologies. In the qualitative phase, in-depth interviews were conducted with current and recent tenants, allowing for a better understanding of their motivations, perceptions, and experiences during the property search, selection, and negotiation process. In the quantitative, descriptive phase, sociodemographic questionnaires were applied, and official statistics from the INEC and the Central Bank of Ecuador were consulted in order to characterize the participants and provide a contextual overview of the real estate market in the city. The results show that, in addition to economic and geographic factors such as price and location, social, cultural, psychological, and emotional variables also influence the decision to rent, such as neighborhood safety, expected quality of life, and previous rental experiences.

Furthermore, the study confirmed the usefulness of the Engel, Kollat, and Blackwell (EKB) model to explain the stages of the tenants' decision-making process. The research identified consumer profiles that can guide both property owners and real estate agents in optimizing their offerings, as well as authorities in formulating public policies that promote more equitable and sustainable access to the rental market in Guayaquil.

Keywords: Rental, Real estate, Consumer behavior, Guayaquil, Mixed-methods research, Real estate market

Aspectos Generales del Estudio

Introducción

En la ciudad de Guayaquil, el mercado enfocado en el alquiler de bienes raíces se moldea tanto por las disponibilidades de las propiedades como por las decisiones, los gustos personales y las experiencias de aquellas personas que buscan un lugar para vivir. La finalidad de esta investigación se adentra en la idea de que para entender cómo funciona realmente este mercado, es indispensable examinar de forma minuciosa el comportamiento de los inquilinos. Lejos de ser simples transacciones económicas, las decisiones de vivienda están cargadas de procesos mentales y emocionales, influenciadas por preferencias individuales arraigadas en sus valores y estilos de vida, marcadas por experiencias pasadas que tiñen sus expectativas actuales.

Es por ello por lo que esta tesis busca desentrañar estas complejas dinámicas humanas en el contexto específico del alquiler de bienes raíces en la activa metrópolis de Guayaquil. Se reconoce que elegir un hogar va mucho más allá de seleccionar un espacio físico, implicando la evaluación de aspectos prácticos como la ubicación y los precios, pero también de factores intangibles como podrían ser la seguridad y el sentido de comunidad del sector. Para explorar estas consideraciones profundas y las historias personales, se empleará una metodología cualitativa basada en entrevistas detalladas. A través de estas conversaciones, se explorarán las razones detrás de sus elecciones, los criterios importantes en su búsqueda, sus reflexiones acerca del proceso de alquiler, sus expectativas y satisfacción.

Al priorizar la perspectiva y las voces de los inquilinos, esta investigación busca complementar los análisis cuantitativos convencionales del mercado de alquiler, ofreciendo una comprensión más centrada en el factor humano de las dinámicas que lo rigen. Se espera que el resultado de la entrevista permita identificar patrones de comportamiento significativos, revelar las necesidades y los deseos implícitos de los inquilinos, comprender los desafíos y las oportunidades que perciben en el contexto específico de la ciudad de Guayaquil, y, en última instancia, construir una representación mucho más fidedigna y detallada del funcionamiento del mercado de alquiler de bienes raíces en esta trascendental ciudad ecuatoriana. Esta aproximación cualitativa mostrará una nueva perspectiva sobre los aspectos humanos que subyacen a las transacciones inmobiliarias, ofreciendo información de calidad para una amplia gama de actores interesados en promover un mercado de alquiler más eficiente, equitativo y sensible a las necesidades de sus habitantes en la ciudad de Guayaquil.

El mercado de arrendamiento de bienes raíces constituye un importante recurso habitacional para diferentes públicos. Pero, aun así, por encima de los datos de números, precios, localizaciones o datos de oferta y demanda, se encuentra un conjunto de decisiones, sensaciones, vivencias y experiencias que van a incidir sobre la forma de actuar de las personas que están buscando una vivienda de alquiler. Esta investigación asume que las decisiones sobre la residencia no son solamente racionales o de carácter económico, sino igualmente que están íntimamente ligadas con valores, estilos de vida, visiones subjetivas y expectativas.

La finalidad de este estudio estará centrada en analizar el comportamiento del alquiler de los bienes raíces en la ciudad de Guayaquil, y su particularidad será la

atención que se prestará a los factores que afectan, o más bien que determinan, la decisión para arrendar un bien raíz por parte de los inquilinos. El ámbito de análisis se encuentra circunscrito al mercado inmobiliario urbano, que se ve dimensionado desde el segmento de arrendamiento de vivienda.

La importancia de esta investigación radica, precisamente en el ofrecimiento de una visión cualitativa a fondo que complemente la cosmovisión tradicional, más todavía centrada desde un punto de vista de datos duros. Esta visión podrá ayudar a los agentes del sector inmobiliario, a los desarrolladores y/ o a los hacedores de políticas a que se entienda mejor las necesidades del mercado y así construir ofertas más válidas y centradas en el usuario.

Problemática

Si bien el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil juega un papel cada vez más importante como solución habitacional para diferentes grupos de personas, todavía existe una comprensión incompleta y dispersa de los elementos que realmente influyen en las decisiones, preferencias y vivencias de aquellos que interactúan con él. Dicha falta de conocimiento sobre cómo se comportan los inquilinos dificulta la identificación precisa de sus necesidades, la optimización de la oferta de viviendas disponibles para alquilar y la creación de estrategias que impulsen un mercado más eficiente, justo y que responde mejor a sus expectativas.

La dificultad radica en que no se conoce a fondo qué motiva a las personas a elegir un bien raíz en alquiler en Guayaquil más allá de los aspectos básicos como el precio y la ubicación. Se desconoce el peso real de factores como los servicios ofrecidos, las características del edificio, la seguridad del entorno, las opciones de

transporte y la cercanía a servicios específicos. De la misma manera, las preferencias en cuanto al tipo, tamaño, distribución y comodidades de los bienes raíces en alquiler en Guayaquil no están claramente definidas desde la perspectiva del inquilino, y se desconoce si existen tendencias marcadas o si varían de manera significativa entre los diferentes grupos de personas.

Su problemática radica en la necesidad de ir más allá de las estadísticas generales del mercado de alquiler en Guayaquil y entender las dinámicas humanas subyacentes para mejorar la toma de decisiones de inquilinos, propietarios y constructores, adaptar la oferta de viviendas a la demanda real, identificar áreas de mejora en el proceso de alquiler e informar la creación de políticas públicas más efectivas para el sector.

Justificación

La creciente relevancia del alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil contrasta con la escasa investigación sobre el comportamiento de los inquilinos. Comprender sus preferencias, experiencias y decisiones es crucial para mejorar la oferta, los servicios y las políticas del sector. Esta tesis busca llenar este vacío de conocimiento, ofreciendo una perspectiva mucho más enfocada en el usuario para un mercado más eficiente y equitativo en la ciudad.

Desde la perspectiva académica, esta investigación es relevante debido a la falta de estudios detallados sobre cómo actúan los inquilinos de bienes raíces en Guayaquil. Su objetivo es generar nuevo conocimiento teórico y práctico a través de un método cualitativo, cubriendo un área poco explorada y ofreciendo ideas para

futuras investigaciones sobre el comportamiento de las personas en el mercado inmobiliario y campos relacionados.

Desde una perspectiva empresarial, comprender a fondo el comportamiento de los arrendatarios de bienes raíces en Guayaquil ofrece ventajas competitivas significativas para desarrolladores, administradores de propiedades y agencias inmobiliarias. El conocimiento detallado de sus preferencias, factores de decisión y experiencias permite optimizar la oferta de propiedades, diseñar servicios más atractivos y mejorar la satisfacción del cliente, lo que se traduce en mayores tasas de ocupación, menor rotación de inquilinos y una mayor rentabilidad. Además, la identificación de tendencias y necesidades insatisfechas puede abrir nuevas oportunidades de negocio y permitir la adaptación proactiva a las demandas del mercado, generando una ventaja estratégica sostenible en el competitivo sector inmobiliario de Guayaquil.

Esta investigación se justifica por su potencial para mejorar las condiciones de vida y el bienestar de los habitantes de Guayaquil que optan por el alquiler de bienes raíces como solución habitacional. Comprender sus necesidades, preferencias y los desafíos que enfrentan puede informar la creación de políticas públicas más inclusivas y efectivas en materia de vivienda, así como fomentar prácticas más justas y transparentes por parte de los actores del mercado inmobiliario. Al identificar las barreras y las oportunidades en el acceso a una vivienda digna en alquiler, este estudio puede contribuir a la reducción de la desigualdad social y a la construcción de comunidades más equitativas y habitables en la ciudad.

Objetivos

Objetivo General

Analizar el comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Analizar el marco teórico para conocer el comportamiento de los consumidores de alquileres de bienes raíces.
- Realizar investigaciones de índole cualitativa y cuantitativa para conocer los factores que inciden en el comportamiento de arrendamiento de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.
- Establecer la propuesta del perfil de los consumidores de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.

Alcance de la Investigación

El objetivo de esta investigación es examinar cómo se comporta el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil. Este estudio se centra en los factores que influyen en la decisión de los inquilinos al momento de arrendar una propiedad. El análisis se limita al sector urbano del mercado inmobiliario, específicamente en el área de arrendamiento de viviendas.

Variables de Estudio

Comportamiento del consumidor y alquiler de bienes raíces.

Variable Dependiente

Alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.

Variable Independiente

Comportamiento del consumidor (preferencias, presupuestos, edad, experiencias).

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las principales teorías del comportamiento del consumidor que pueden aplicarse al caso concreto del mercado de alquiler de bienes raíces?
- ¿Cuáles son los factores que inciden en el comportamiento de alquiler de bienes raíces?
- ¿Qué significan estas consideraciones para los propietarios y el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil?

Capítulo 1. Fundamentación Teórica.

Marco Teórico

El presente estudio se enfoca en comprender las decisiones, preferencias y vivencias de las personas dentro del mercado de arrendamiento de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil. Tiene como objetivo encontrar las complejas dinámicas humanas que subyacen a las decisiones de vivienda, el marco teórico se sustenta en las teorías del comportamiento del consumidor, junto con otras perspectivas relevantes de la psicología y la sociología, que permiten analizar los diversos factores que inciden en la decisión de arrendamiento.

Se reconoce que al momento de elegir un lugar dónde vivir, se implican procesos mentales y emocionales influenciados por preferencias individuales arraigadas en valores y estilos de vida, y marcadas por experiencias pasadas que tiñen las expectativas actuales. La metodología cualitativa propuesta, basada en entrevistas detalladas, busca explorar estas consideraciones profundas y las historias personales de los inquilinos.

Teoría del Comportamiento del Consumidor.

La teoría se basa en el análisis de cómo los individuos toman decisiones al momento de adquirir los productos o servicios, ya que alquilar un bien raíz es, esencialmente, una decisión de consumo. Aprender la forma en que las personas encuentran, evalúan y eligen un hogar de alquiler, implica examinar modelos y elementos clave que afectan esta acción.

Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB).

Según los autores, Engel, Blackwell y Miniard (1968), este modelo secuencial describe el proceso de decisión de compra en las diferentes etapas aplicables al arrendamiento de la vivienda:

Identificar el problema: Surge de la necesidad de vivienda, una mudanza o situaciones similares.

Búsqueda de información: Las personas buscan datos de manera activa acerca de las propiedades disponibles, ubicaciones, precios y condiciones de alquiler.

Decisión de alquiler: Se selecciona la opción que mejor se alinea con las preferencias y las necesidades de las personas interesadas.

Comportamiento después del alquiler: La experiencia posterior al arrendamiento influye en futuras decisiones y en la opinión del inquilino.

El Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), si bien fue concebido para analizar la adquisición de bienes y servicios en general, se ajusta de manera excepcional al proceso de arrendamiento de una vivienda, que representa una decisión de consumo de considerable importancia. Este marco teórico trasciende la mera transacción, detallando las fases mentales y emocionales que atraviesa un individuo, desde el momento en que identifica una necesidad hasta que evalúa su satisfacción después de haber ocupado el inmueble. Para los profesionales del sector inmobiliario de alquiler en Guayaquil, entender este modelo es fundamental, ya que

les proporciona las herramientas para anticipar, influir y gestionar de forma más eficaz la complejidad inherente al comportamiento del inquilino.

La teoría EKB, formulada por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968), sostiene que la elección de compra no es un hecho aislado, sino una serie lógica de pasos interconectados, donde cada uno está moldeado por una diversidad de factores internos y externos. La relevancia de este modelo en el ámbito del arrendamiento reside en su capacidad para desglosar una decisión tan personal y trascendental como la selección de un hogar. Al examinar cómo las personas localizan, sopesan y finalmente optan por alquilar un bien raíz, es posible identificar los momentos clave de interacción y las áreas donde los propietarios y administradores de bienes raíces pueden optimizar sus enfoques estratégicos. Los principios y componentes esenciales de esta teoría son directamente aplicables al proceso de búsqueda y elección de una vivienda de alquiler, lo que facilita una comprensión más profunda de las motivaciones y el recorrido del inquilino.

El modelo EKB (1968) se estructura en varias etapas consecutivas, las cuales pueden ser desglosadas y aplicadas específicamente al comportamiento de quienes buscan arrendar propiedades en Guayaquil:

Reconocimiento de la Necesidad.

Esta fase inicial del modelo EKB, formulada por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968) se activa cuando el potencial inquilino percibe una disparidad entre su situación actual y una que desea alcanzar. En el contexto del alquiler de viviendas, el reconocimiento de esta necesidad es el punto de partida esencial para cualquier búsqueda. Las formas en que se manifiesta pueden ser

diversas: desde la necesidad básica de un techo, como el vencimiento de un contrato de alquiler, un traslado por razones laborales o académicas, o la exigencia de un espacio más amplio debido al crecimiento familiar, hasta situaciones más intrincadas como la búsqueda de un mejor entorno de vida o la adaptación a nuevas circunstancias personales.

La aparición de esta "necesidad de vivienda" es un concepto central en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). Esta necesidad no es estática; puede ser impulsada por factores internos (como un cambio de estilo de vida, el deseo de autonomía o la búsqueda de mayor confort) o externos (como la finalización de un contrato, un incremento en el alquiler actual o un cambio de ciudad). La intensidad de esta necesidad y la urgencia por encontrar una solución incidirá directamente en las fases subsiguientes del proceso de decisión. Para propietarios y agentes inmobiliarios, es crucial comprender la variedad de estos detonantes, ya que una estrategia de marketing efectiva podría enfocarse en estas necesidades específicas, por ejemplo, ofreciendo soluciones para profesionales reubicados o para familias en crecimiento.

Acopio de Información.

Una vez que el problema ha sido identificado, el consumidor procede a la etapa de acopio de información, según el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). En el mercado de alquiler de bienes raíces, esta fase es exhaustiva y multifacética. Los futuros inquilinos buscan activamente datos pertinentes sobre las propiedades

disponibles, su ubicación, los costos de arrendamiento, las condiciones contractuales y las características particulares de los bienes raíces. La búsqueda puede ser interna, recordando experiencias previas, propiedades visitadas o información que ya poseen o externa. La búsqueda externa es especialmente relevante en el sector inmobiliario y abarca una amplia gama de fuentes. Esto incluye portales inmobiliarios online como sitios web especializados, redes sociales y aplicaciones móviles, intermediarios inmobiliarios, redes de contactos personales como amistades, familiares, compañeros, anuncios clasificados, e incluso visitas presenciales a propiedades o recorridos virtuales.

En esta etapa, la calidad y accesibilidad de la información son primordiales, según el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). Los inquilinos no solo buscan datos objetivos (número de habitaciones, metros cuadrados, precio), sino también información subjetiva (seguridad del vecindario, ambiente, proximidad a servicios, calidad de vida). La manera en que los arrendadores y agencias presentan la información puede agilizar o entorpecer este proceso. Un anuncio claro, con fotografías de alta calidad, descripciones detalladas y todos los datos relevantes, puede captar la atención del inquilino de forma más efectiva y guiarlo hacia la siguiente etapa del proceso. La reputación en línea y las opiniones de otros inquilinos también tienen un peso importante en esta fase, influyendo en la percepción inicial de una propiedad o un propietario.

Valoración de Opciones.

Con la información recopilada, el inquilino avanza a la fase de valoración de opciones, un paso crucial en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). Aquí, las propiedades y alternativas de alquiler se comparan y contrastan basándose en un conjunto de criterios previamente establecidos por el consumidor. Estos criterios no son universales y varían considerablemente entre un inquilino y otro, influenciados por sus preferencias individuales, presupuestos, edades, experiencias anteriores y estilos de vida. Los factores tangibles, como la ubicación, el precio del alquiler, el tamaño del bien raíz, el número de habitaciones, la disponibilidad de amenidades en el edificio (estacionamiento, piscina, gimnasio) y la cercanía a centros de trabajo, educativos o de ocio, son evidentemente importantes. No obstante, el modelo EKB también resalta la importancia de los factores intangibles, que son igualmente determinantes.

Estos pueden incluir la seguridad del entorno, el sentido de comunidad en el sector, la calidad de la iluminación natural, la vista desde el bien raíz, o incluso la percepción sobre la gestión del edificio. En esta etapa, el inquilino pondera la importancia relativa de cada uno de estos atributos, descartando las opciones que no cumplen con los requisitos mínimos y seleccionando las que mejor se ajustan a sus expectativas. Las visitas a las propiedades son cruciales en esta fase, ya que permiten al inquilino experimentar el espacio, evaluar su estado y proyectarse viviendo allí, lo que a menudo consolida o modifica las preferencias iniciales, todo ello en línea con el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968).

Resolución de Arrendamiento.

Después de una evaluación minuciosa, el consumidor llega a la fase de la resolución de arrendamiento. En este punto, se elige la opción que mejor se alinea con las preferencias, necesidades y capacidad económica del individuo. Esta determinación no siempre es puramente lógica; como se menciona en la problemática, el peso real de factores más allá del precio y la ubicación es incierto. Los procesos cognitivos y emocionales, influenciados por valores, estilos de vida y vivencias pasadas, juegan un papel determinante. Este es un aspecto clave del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968).

La decisión puede verse afectada por la disponibilidad, la urgencia o incluso la recomendación de una persona de confianza. Este proceso de toma de decisiones es un componente esencial del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). Es en esta fase donde el inquilino selecciona formalmente una propiedad y se compromete a firmar un contrato de arrendamiento. Para los profesionales del sector inmobiliario, comprender este punto de inflexión es crucial, ya que una comunicación clara, la transparencia en las condiciones del contrato y la agilidad en el proceso de firma pueden asegurar que la decisión de alquilar se materialice sin impedimentos. La oferta de incentivos o la habilidad para negociar ciertas condiciones también pueden influir en la determinación final del inquilino.

Experiencia Post-Arrendamiento.

La fase final del Modelo EKB, formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968), el comportamiento posterior al alquiler es tan vital como las precedentes para la trayectoria del inquilino y para el éxito a largo plazo de los propietarios y administradores de propiedades. Una vez que el contrato ha sido suscrito y el inquilino se ha instalado, su experiencia tras el arrendamiento comienza a moldear su satisfacción y su opinión sobre la propiedad y el servicio recibido. Esta etapa es fundamental para el ciclo de vida del cliente, dado que una vivencia positiva puede conducir a la renovación del contrato, a recomendaciones a terceros (marketing boca a boca positivo) y a una mayor lealtad. En contraste, una experiencia insatisfactoria puede resultar en la no renovación, críticas negativas y una percepción dañada de la marca del propietario o la agencia.

Los elementos que inciden en esta fase incluyen la calidad del mantenimiento, la capacidad de respuesta del propietario o la administración ante inconvenientes, el sentimiento de seguridad y pertenencia en la comunidad, y si la propiedad cumple con las expectativas generadas durante la búsqueda y evaluación. Esta es una consideración fundamental dentro del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968). La satisfacción del inquilino es un indicador clave de si el bien raíz satisface sus necesidades a largo plazo, y esta satisfacción, a su vez, repercutirá en sus futuras decisiones de vivienda y en su interacción con el mercado de alquiler.

Un monitoreo constante de la satisfacción del inquilino y la implementación de estrategias post-arrendamiento como encuestas de satisfacción, canales de

comunicación eficientes y programas de fidelización son esenciales para asegurar una experiencia positiva después del alquiler y fomentar una relación duradera con los inquilinos. Esto es crucial según el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968), ya que el comportamiento Post-compra o post-arrendamiento es un factor determinante en la lealtad y las futuras decisiones del consumidor.

Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.

Según los autores, Kotler y Armstrong (2017), La decisión de arrendamiento está influenciada por diversas categorías de factores que incluyen las preferencias, los presupuestos, la edad y las experiencias.

El comportamiento del consumidor es un campo de estudio complejo y multidisciplinario que busca entender por qué, cuándo, dónde y cómo las personas toman decisiones relacionadas con la adquisición, el uso y el descarte de productos, servicios, ideas o experiencias. Lejos de ser un proceso lineal y puramente racional, está influenciado por una intrincada red de factores interconectados que operan a distintos niveles. Esta comprensión es central para el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968).

Comprender estos factores es esencial para cualquier empresa, ya sea un fabricante de bienes de consumo, un proveedor de servicios o, como en el caso del presente estudio, un actor en el mercado inmobiliario de alquiler en Guayaquil. Al desentrañar las motivaciones y las fuerzas que guían las elecciones de los consumidores, las organizaciones pueden diseñar estrategias de marketing más

efectivas, personalizar sus ofertas y construir relaciones duraderas con su público objetivo. Estos factores se pueden clasificar en diversas categorías principales: culturales, sociales, personales y psicológicos, cada una de las cuales ejerce un impacto significativo en el proceso de decisión del consumidor. Esta es una de las premisas fundamentales del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968).

Factores Culturales.

La cultura es la base fundamental del comportamiento del consumidor, ejerciendo la influencia más amplia y profunda, un concepto central en el estudio del comportamiento del consumidor destacado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en su Modelo EKB (1968). Se refiere al conjunto de valores, percepciones, deseos y comportamientos básicos que una persona aprende de su familia y de otras instituciones importantes. La cultura define qué es aceptable y deseable, moldeando desde las preferencias alimentarias hasta las aspiraciones de vida, incluyendo el tipo de vivienda. En el contexto de Guayaquil, la cultura local puede influir en la preferencia por ciertos barrios (tradicionales versus modernos), el tamaño de las viviendas (apartamentos pequeños versus casas familiares), la importancia de los espacios sociales dentro de la propiedad (patios, balcones) y la valoración de la seguridad o la comunidad.

Dentro de los factores culturales, se identifica las subculturas, que son grupos de personas con sistemas de valores compartidos basados en experiencias y situaciones de vida comunes. Estas pueden incluir nacionalidades, religiones, grupos raciales y áreas geográficas. Este concepto es relevante para el estudio del

comportamiento del consumidor, abordado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en su Modelo EKB (1968). Por ejemplo, en Guayaquil, una subcultura de estudiantes universitarios tendrá necesidades de vivienda muy diferentes a una subcultura de familias jóvenes o de personas mayores. Las subculturas pueden influir en la búsqueda de viviendas cercanas a universidades, con precios accesibles o con servicios específicos. La pertenencia a una subcultura puede determinar el presupuesto, las expectativas sobre el tipo de propiedad y la tolerancia a ciertos compromisos.

Finalmente, la clase social se refiere a las divisiones relativamente permanentes y ordenadas de una sociedad, cuyos miembros comparten valores, intereses y comportamientos similares. La clase social no se determina únicamente por los ingresos, sino también por la ocupación, la educación y la riqueza. Este factor es fundamental en el análisis del comportamiento del consumidor, tal como lo abordaron James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en su Modelo EKB (1968). En el mercado de alquiler, la clase social influye fuertemente en el tipo de vivienda que se busca (lujo, clase media, económica), la ubicación (zonas exclusivas, barrios residenciales, populares) y los servicios deseados. Una familia de clase media alta buscará comodidades y ubicaciones diferentes a una familia de clase trabajadora, y sus criterios de evaluación de un arriendo variarán drásticamente. Entender la estratificación social permite a los gestores inmobiliarios segmentar su oferta de manera más precisa.

Factores Sociales.

Los factores sociales incluyen los grupos de referencia, la familia y los roles y estatus que el individuo posee en la sociedad. Estos elementos influyen en las decisiones de compra a través de la presión de grupo, la imitación y la búsqueda de aceptación. Esta perspectiva es fundamental en el análisis del comportamiento del consumidor, tal como lo detallaron James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en su Modelo EKB (1968).

Los grupos de referencia son aquellos a los que una persona pertenece o desea pertenecer, y que influyen en sus actitudes y comportamiento. Pueden ser primarios (familia, amigos cercanos) o secundarios (organizaciones profesionales, grupos religiosos). Para un potencial inquilino en Guayaquil, los amigos o colegas que ya viven en la ciudad pueden ser un grupo de referencia importante, recomendando zonas, propiedades o incluso disuadiendo de ciertas opciones. La opinión de un "influencer" o de un líder de opinión en redes sociales también puede tener un impacto significativo, especialmente si se especializa en bienes raíces o estilo de vida. Este concepto es central en el análisis de los factores sociales que influyen en el comportamiento del consumidor, tal como lo abordaron James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en su Modelo EKB (1968).

La familia es el grupo de referencia más influyente. Las decisiones de vivienda, especialmente el arrendamiento, suelen ser decisiones familiares conjuntas, donde cada miembro puede tener voz y voto. Las necesidades de espacio, el número de habitaciones, la cercanía a escuelas, parques o centros de trabajo, y la seguridad son criterios que a menudo se deciden en conjunto. En familias con hijos pequeños, la

calidad de las escuelas cercanas y la seguridad del barrio pueden ser prioritarias. En parejas sin hijos, la cercanía a zonas de ocio o al trabajo podría ser más relevante. El rol de cada miembro de la familia (padre, madre, hijos) en la decisión de alquiler es crucial de identificar. Esta interconexión de roles y estatus en las decisiones del consumidor es un concepto abordado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968) en su Modelo EKB.

Finalmente, los roles y el estatus también influyen en el comportamiento del consumidor. Un rol es el conjunto de actividades que una persona espera llevar a cabo según las personas que la rodean, y el estatus es el respeto o prestigio que se asocia a ese rol. Este concepto es fundamental en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968). Un profesional que acaba de ser ascendido puede buscar una vivienda que refleje su nuevo estatus, quizás en un barrio más exclusivo o con más comodidades, incluso si no es una necesidad estrictamente funcional. Un padre de familia puede elegir un barrio con buenas escuelas para cumplir con su rol de proveedor de una buena educación. La vivienda no solo es un lugar para vivir, sino también un símbolo de estatus y éxito social para muchos.

Factores Personales.

Estos factores son intrínsecos al individuo y abarcan características como la edad y etapa del ciclo de vida, la ocupación, la situación económica, el estilo de vida, la personalidad y el autoconcepto. La edad y etapa del ciclo de vida afectan profundamente las preferencias de vivienda, un aspecto considerado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell (1968) en su Modelo EKB. Un joven soltero en sus veintes buscará un bien raíz pequeño, céntrico y probablemente amoblado,

con fácil acceso a la vida nocturna. Una pareja recién casada podría buscar algo más grande con miras a formar una familia. Una familia con hijos adolescentes necesitará más espacio y privacidad. Las personas mayores pueden preferir viviendas de una sola planta, con ascensores, o en comunidades con servicios específicos para su edad. Las necesidades y deseos de vivienda evolucionan significativamente a lo largo de la vida de una persona.

La ocupación y la situación económica también son determinantes, un aspecto fundamental en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968). Un estudiante universitario tendrá un presupuesto muy limitado y buscará opciones de alquiler muy económicas. Un ejecutivo de alto nivel, en cambio, tendrá un presupuesto mucho más amplio y buscará propiedades de lujo. La estabilidad laboral y los ingresos disponibles influyen directamente en la capacidad de pago y, por ende, en el tipo de propiedad que el inquilino puede permitirse. La percepción de seguridad económica futura también puede influir en la decisión de alquilar versus comprar.

El estilo de vida es un patrón de vida expresado en las actividades, intereses y opiniones de una persona. Un estilo de vida activo y al aire libre podría llevar a buscar viviendas cerca de parques o áreas verdes. Un estilo de vida más sedentario podría priorizar la comodidad y la cercanía a servicios. Las personas que valoran la vida social intensa podrían preferir ubicaciones céntricas y con acceso a entretenimiento. Este factor personal es un componente reconocido en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968), que postula cómo las características individuales influyen en las decisiones de compra. En Guayaquil, los diferentes estilos de vida de los habitantes

influirán en la elección entre vivir en un edificio de apartamentos moderno, una casa en una urbanización cerrada o una vivienda en un barrio más tradicional.

Finalmente, la personalidad (rasgos psicológicos distintivos como la confianza en sí mismo, la adaptabilidad, la sociabilidad) y el autoconcepto (la imagen mental que uno tiene de sí mismo) influyen en las decisiones de vivienda. Este es un aspecto considerado dentro del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968). Una persona extrovertida podría buscar una vivienda en una zona con mucha vida social, mientras que una persona introvertida podría preferir un lugar más tranquilo y privado. La vivienda a menudo se convierte en una extensión de la personalidad y el autoconcepto del inquilino, buscando una propiedad que refleje quiénes son o quiénes aspiran a ser.

Factores Psicológicos.

Estos factores se relacionan con la mente del consumidor y cómo procesa la información y toma decisiones, un enfoque central en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968). Incluyen la motivación, la percepción, el aprendizaje y las creencias y actitudes. Incluyen la motivación, la percepción, el aprendizaje y las creencias y actitudes. La motivación es la fuerza impulsora interna que empuja a las personas a satisfacer una necesidad insatisfecha. En el contexto del arrendamiento, la motivación puede ser funcional (necesidad de refugio, espacio) o emocional (deseo de independencia, seguridad, estatus). Un inquilino puede estar motivado a encontrar una vivienda para escapar de un entorno insalubre, para tener su propio espacio personal, o para estar más cerca de su trabajo. Los propietarios y agentes deben entender las motivaciones subyacentes para presentar sus propiedades de una manera que resuene con estas. La percepción es el proceso por el cual las personas

seleccionan, organizan e interpretan la información para formarse una imagen significativa del mundo. Dos inquilinos pueden ver el mismo bienes raíces y percibirlo de manera muy diferente debido a sus experiencias, actitudes y expectativas. La percepción de la seguridad de un barrio, la luminosidad de una habitación o el tamaño de una cocina son subjetivas y pueden ser influenciadas por la presentación de la información. Los factores de atención selectiva, distorsión y retención selectivas pueden afectar cómo un inquilino procesa la información de los anuncios o las visitas.

El aprendizaje se refiere a los cambios en el comportamiento de un individuo que resultan de la experiencia, un concepto clave en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968). Si un inquilino tuvo una mala experiencia con un propietario en el pasado, es probable que aprenda de esa experiencia y sea más cauteloso o exigente en su próxima búsqueda de alquiler. De manera similar, una experiencia positiva puede generar lealtad y recomendaciones. El aprendizaje también ocurre a través de la observación, por ejemplo, viendo cómo sus amigos o familiares han manejado sus procesos de alquiler.

Finalmente, las creencias y actitudes son pensamientos descriptivos que una persona tiene sobre algo y sus evaluaciones duraderas y favorables o desfavorables hacia un objeto o idea. Las creencias sobre la seguridad de ciertos barrios en Guayaquil, la calidad de construcción de determinados edificios, o la reputación de ciertas agencias inmobiliarias, pueden influir significativamente en la decisión de alquiler. Las actitudes, como una postura positiva hacia vivir en un edificio moderno o una aversión a los bienes raíces pequeños, guían el comportamiento del consumidor. Es difícil cambiar las actitudes de las personas, por lo que los propietarios y agentes

deben tratar de alinear sus ofertas con las actitudes existentes de su público objetivo. Esta influencia de creencias y actitudes en el proceso de decisión del consumidor es un componente clave en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (1968).

El comportamiento del consumidor en el mercado de arrendamiento de viviendas en Guayaquil no puede entenderse sin considerar la interacción dinámica de estos factores culturales, sociales, personales y psicológicos. Cada uno de ellos contribuye a la complejidad del proceso de decisión, transformando la búsqueda de una vivienda en una experiencia multifacética influenciada por el entorno, las relaciones interpersonales, las características individuales y los procesos mentales internos del inquilino. Para los actores del sector inmobiliario, una comprensión profunda de estos elementos no solo permite anticipar las necesidades y preferencias, sino también diseñar estrategias de marketing y servicios que resuenen con los futuros arrendatarios, optimizando así las posibilidades de éxito. Esta perspectiva integral del comportamiento del consumidor es la esencia del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en 1968.

Marco Conceptual

Este apartado busca establecer y clarificar la terminología utilizada en el estudio de esta tesis. La definición precisa de estos conceptos es crucial para asegurar una comprensión uniforme y rigurosa del problema de investigación y sus hallazgos, permitiendo un análisis coherente de los fenómenos estudiados.

Comportamiento del Consumidor

Según los autores Schiffman y Wisenblit (2019), este concepto se refiere al estudio de los procesos mediante los cuales individuos o grupos seleccionan, adquieren, utilizan o disponen de bienes y servicios, incluyendo ideas, con la finalidad de satisfacer sus necesidades. Tiene como enfoque principal el comportamiento de los inquilinos de bienes raíces, abarcando variables como sus preferencias, presupuestos, rangos de edad y experiencias previas. Este análisis no solo incluye la acción de arrendamiento, sino también los procesos cognitivos y afectivos que la preceden y la siguen, así como las diversas influencias externas, ya sean sociales o culturales, que la moldean.

Alquiler de Bienes Raíces.

Según el autor Florida (2002), no concibe el “alquiler de bienes raíces” como un mercado aislado, sino como un componente y reflejo intrínseco de la dinámica de las ciudades que atraen a la “clase creativa”. Para él, el mercado de alquiler sirve como un indicador de la vitalidad urbana, manifestando dónde esta clase (profesionales en tecnología, arte, ciencia) elige establecerse. La demanda de alquiler aumenta en ciudades que ofrecen las “3 T’s” (talento, tecnología y tolerancia), lo que a su vez impulsa el desarrollo inmobiliario y los precios.

Por lo tanto, el alquiler no es solo una transacción, sino una parte fundamental de cómo las ciudades atraen y retienen talento. Si bien la flexibilidad del alquiler es atractiva para la movilidad de la clase creativa, un aumento excesivo en los precios de arrendamiento puede, paradójicamente, disuadir a este mismo grupo. Así, para Florida (2002), el mercado de alquiler de bienes raíces funciona como un barómetro

de la salud económica de una ciudad y de su capacidad para proveer el estilo de vida flexible, cultural y comunitario que valora la clase creativa.

Inquilino.

Según los autores Geltner, Miller, Clayton y Eichholtz (2014), “El inquilino es la persona que arrienda un bien inmueble para su uso temporal, siendo responsable del pago de una renta y del uso adecuado del mismo, en el marco de un contrato legalmente establecido.”

Es la persona natural que, por medio de un contrato de arrendamiento, ocupa y hace uso de un bien inmueble que no le pertenece, comprometiéndose a realizar pagos periódicos. En esta investigación, este término designa a la persona que busca o ya ha arrendado un bien raíz en Guayaquil, siendo sus preferencias, experiencias y proceso de decisión, el objetivo central de estudio. Este concepto es fundamental en el ámbito del comportamiento del consumidor, y está intrínsecamente relacionado con las fases del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en 1968.

Factores de Decisión.

Según el autor Kotler (1970), son un conjunto de fuerzas clave (culturales, sociales, personales y psicológicas) que influyen profunda y sistemáticamente en las elecciones de compra de un individuo. Estos factores actúan como un marco contextual que moldea cómo el consumidor percibe las ofertas, busca información, evalúa alternativas y finalmente toma una decisión, determinando así sus

preferencias, actitudes y el proceso que sigue al interactuar con productos y servicios en el mercado.

Son los elementos que inciden de manera significativa en el proceso de elección de un bien raíz para alquiler por parte del inquilino. Estos factores se dividen en tangibles como comprender bien la ubicación del bien, el precio de alquiler, los servicios ofrecidos en el edificio, las características físicas del bien raíz y la proximidad a servicios esenciales como el transporte y los centros laborales o educativos y en factores intangibles los cuales se podrían incluir la seguridad del entorno, el sentido de comunidad en el sector y las experiencias pasadas del inquilino en el proceso de arrendamiento. Esta categorización de los factores que influyen en la decisión del consumidor es un concepto central en el Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en 1968.

Mercado de Alquiler de Bienes Raíces.

Según el autor Malpezzi (2000), el mercado de alquiler de bienes raíces se entiende como una faceta esencial del mercado de vivienda en general. En este segmento, las unidades habitacionales son ofrecidas para su uso temporal a cambio de un pago periódico, o alquiler, sin que se produzca una transferencia de propiedad. Este mercado es fundamental para la asequibilidad de la vivienda, especialmente para los hogares de bajos ingresos, y su dinámica de oferta y demanda se ve influenciada por una compleja interacción de factores económicos, demográficos, regulatorios y políticos.

Malpezzi (2000) enfatiza la importancia de analizar este mercado a través de lentes empíricas, investigando cómo las políticas públicas, como las regulaciones de

alquiler o zonificación, impactan la disponibilidad, la calidad y los precios de las propiedades. Su trabajo a menudo subraya cómo ciertas intervenciones pueden, paradójicamente, distorsionar el mercado y reducir la oferta de vivienda asequible. En síntesis, para Malpezzi, el mercado de alquiler es un sistema intrincado donde los costos de provisión de vivienda, los riesgos para los inversionistas y la interacción de la oferta y la demanda son elementos clave para entender su funcionamiento y para diseñar políticas que promuevan su eficiencia y equidad.

Se define como el segmento específico del sector inmobiliario dentro de la ciudad de Guayaquil, centrado en el arrendamiento de propiedades, en particular bienes raíces. Este mercado se configura por la disponibilidad de propiedades y las dinámicas de oferta y demanda, pero, de manera central para esta investigación, es significativamente influenciado por el comportamiento, las decisiones y las vivencias de las personas que buscan una vivienda de alquiler. Esta visión del mercado, donde el consumidor juega un papel fundamental, se alinea con los principios del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB), formulado por James F. Engel, David T. Kollat y Roger D. Blackwell en 1968.

Marco Referencial

En Australia, Budge (2023) aborda los desafíos que enfrentan los gobiernos locales en Australia para garantizar el acceso a viviendas asequibles en las principales áreas metropolitanas. Su investigación identifica problemas estructurales como la falta de coordinación entre diferentes niveles de gobierno y las limitaciones presupuestarias que dificultan la implementación de políticas efectivas en el ámbito habitacional. El estudio también resalta la creciente presión sobre el mercado de

vivienda causada por la demanda demográfica y los altos precios, lo que obliga a las autoridades a buscar soluciones innovadoras. Entre las propuestas que presenta Budge se encuentran estrategias de planificación urbana inclusiva, asociaciones público-privadas y la promoción de desarrollos residenciales sostenibles. Su análisis pone de manifiesto la importancia de una gestión pública eficiente y colaborativa para abordar el déficit de viviendas asequibles y responde a las necesidades sociales actuales en el contexto australiano. Este trabajo es un aporte clave para comprender los retos y posibles soluciones en la política inmobiliaria de economías desarrolladas con problemas de accesibilidad habitacional.

En China, Xiao y Zhou (2023) examinaron detalladamente la relación entre la implementación de impuestos a la propiedad y el mercado de viviendas en alquiler en China, un país cuya economía inmobiliaria ha experimentado un crecimiento acelerado en las últimas décadas. Su estudio se enfoca en cómo las políticas fiscales pueden afectar la oferta y la rentabilidad de las propiedades destinadas al alquiler, un sector crucial para satisfacer las necesidades habitacionales de la creciente población urbana. Los autores encontraron que la imposición de impuestos específicos sobre la propiedad puede incentivar una mayor oferta de viviendas en alquiler al reducir las prácticas especulativas y mejorar la eficiencia del mercado. Asimismo, destacan que estas medidas fiscales contribuyen a equilibrar la demanda y a promover un desarrollo más sostenible del mercado inmobiliario, alineado con las políticas gubernamentales orientadas a la estabilidad social y económica. Este análisis es relevante para entender los mecanismos económicos y regulatorios que pueden influir en el mercado de bienes raíces en contextos de rápida urbanización.

En Estados Unidos, Green y Lee (2022) realizaron un estudio exhaustivo sobre cómo los cambios demográficos impactan el mercado inmobiliario en Estados Unidos. La investigación destaca que el envejecimiento de la población y los patrones migratorios internos, especialmente la migración hacia áreas metropolitanas con mayor desarrollo económico, han alterado la demanda de vivienda en distintas regiones del país. Este fenómeno ha provocado variaciones significativas en los precios de las viviendas y en la disponibilidad de oferta residencial, lo que a su vez influye en las decisiones de inversión y desarrollo urbanístico. Además, los autores subrayan que el cambio generacional hacia preferencias habitacionales más sostenibles y orientadas a la calidad de vida está remodelando el mercado inmobiliario tradicional, impulsando la necesidad de políticas públicas que atienda esta nueva demanda. Este análisis aporta un marco contextual para comprender cómo los factores sociales y demográficos deben ser considerados en la planificación del mercado de bienes raíces en economías desarrolladas.

En España, PwC, Urban Land Institute (2024) realizaron una investigación acerca de las tendencias en el mercado inmobiliario en Europa, el sector inmobiliario europeo se encuentra en una fase de cautela, caracterizada por una postura de "esperar y ver". Este enfoque se debe a la incertidumbre económica derivada de las políticas monetarias recientes, especialmente las subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo en 2022 y 2023, que han encarecido la financiación. A pesar de ello, se observa un interés renovado en segmentos específicos como la sostenibilidad, la inteligencia artificial y la demografía, que están transformando la industria. Además, el informe destaca que Madrid ha ascendido al tercer lugar en el

ranking de ciudades europeas más atractivas para la inversión inmobiliaria, lo que refleja una mejora en la confianza de los inversores en la capital española.

En India, Mishra, Jain y Jham (2020) realizaron un estudio comparativo entre millennials de India y los Emiratos Árabes Unidos, con el objetivo de examinar los principales factores que influyen en la actitud y la intención de compra de moda de lujo en alquiler. Utilizando la teoría de la autodeterminación y la teoría de la acción razonada, identificaron que el valor de la experiencia y la proyección de identidad tienen un impacto mayor en los consumidores de los Emiratos Árabes Unidos que en los de India. Este estudio pionero contribuye a la comprensión de las motivaciones y comportamientos de los jóvenes consumidores en la economía del alquiler de bienes de lujo, evidenciando la importancia de analizar las particularidades culturales y contextuales en la investigación del consumo sostenible y colaborativo.

En Estados Unidos, Pestronk (2024) observa que los millennials y la Generación Z están emergiendo como “arrendatarios de por vida”, eligiendo residir en apartamentos de alto nivel en zonas urbanas en lugar de perseguir la propiedad, debido a la coyuntura económica, la falta de viviendas asequibles y la preferencia por la flexibilidad en estilo de vida. Este fenómeno se cataliza por una oferta limitada de "casas iniciales" y un mercado de arrendamiento que ofrece altos estándares, comparativamente más accesibles. Este enfoque no solo redefine las estrategias de mercado inmobiliario, sino que también resuena con el modelo EKB, donde la evaluación de alternativas y la decisión final del consumidor joven se ven marcadas por la inclinación hacia el arrendamiento bien equipado y conveniente.

En España, los autores Martín Carmona, Hugo (2023) realizaron una investigación acerca del mercado inmobiliario de lujo en España, con la finalidad de analizar la evolución histórica del mercado inmobiliario en el ámbito europeo desde sus inicios, hasta los últimos desarrollos, enfocándose principalmente en el mercado inmobiliario en España. Se busca examinar los factores que contribuyen al desarrollo del mercado inmobiliario a lo largo de la historia, analizando el mercado inmobiliario actual, y partiendo de esta base, analizar los factores que han contribuido al aumento de la demanda de bienes raíces mucho más costosos y lujosos en España.

En Medellín, los autores Heredia Barbosa, Cifuentes Vásquez (2024) estudiaron los determinantes del precio de arriendo en las ciudades principales de Colombia; Bogotá, Medellín y Cali para el año 2023, por medio de un enfoque de modelos hedónicos, a través del uso de una base de datos con precios de arriendos, características estructurales de los inmuebles y variables de tipo espaciales como la latitud y longitud para dichas ciudades. Su estudio tiene como objetivo encontrar respuestas desde una visión cuantitativa a la pregunta sobre ¿Qué factores afectan el precio de arriendo de la vivienda? Y ponerles atención a los costos de arriendo de vivienda.

En Colombia, los autores Castro Rodriguez Raúl, Acosta Mejía Camilo (2023) abordaron una investigación acerca de las tendencias observadas en el mercado de arrendamiento de bienes raíces desde el comienzo de la pandemia del COVID-19 hasta mediados del año 2021 en cuatro de las principales ciudades de América Latina: Buenos Aires, Bogotá D.C., Lima y Quito. Para esto el principal enfoque de la investigación fue el comportamiento de las funciones bid-rent tomando un enfoque

hedónico con la finalidad de lograr entender los diversos factores determinantes de los precios de arrendamiento y los cambios en las preferencias de los hogares. Encontrando un aplanamiento de la curva bid-rent debido al incremento en los precios de arrendamientos en las periferias de las ciudades y una leve caída en los precios del centro. También en línea con la literatura relacionada, se observa que el desplazamiento generado por el paso al trabajo remoto durante y después de las cuarentenas, fue generado principalmente al interior de las ciudades y los suburbios, mientras que el impacto no logra extenderse a las ciudades secundarias aledañas.

En Perú, el autor Lozano Bazán Héctor (2017) estudió los determinantes de largo plazo del precio de la vivienda en Lima-Metropolitana, así como testear la existencia de burbuja en el sector vivienda. Realizó su investigación basada, además, en relación con otros trabajos realizados en Perú y Latinoamérica. De sus resultados se concluye que los principales determinantes del precio de vivienda en el largo plazo son: el Producto Bruto Interno real, el índice de costos de construcción y terreno, la tasa de interés real y el Índice General de la Bolsa de Valores en Lima. Finalmente, considerando los posibles escenarios en el futuro de la evolución del precio, podría decirse que se trata de un escenario de riesgo de burbuja inmobiliaria, cuya explosión depende de la evolución del contexto macroeconómico, principalmente de variables que afectan el crédito hipotecario.

En Guayaquil, el autor López Perero (2021) realizó una propuesta de procedimiento para la selección de inquilinos en el negocio familiar WILDMAR CÍA. LTDA. Este emprendimiento se enfocó en la compraventa, alquiler y explotación de bienes inmuebles, ya sean propios o arrendados tales como: viviendas, bienes raíces,

locales comerciales, con la finalidad de diseñar una propuesta de procedimientos para la selección de inquilinos para disminuir las pérdidas que afronta su negocio familiar.

En Guayaquil, los autores Macías Rendón, Mendieta Rubio, Ullauri Ulloa (2016) realizaron investigaciones acerca de los precios del mercado inmobiliario en la ciudad de Guayaquil mediante la ratio Precio/Alquiler y medidas rentables derivadas del mismo. Dicha investigación se centra en determinar el porcentaje de rentabilidad en diversos sectores como la Vía Samborondón o la autopista Terminal Terrestre – Pascuales.

En Machala, el autor Zambrano Monserrate (2016) por medio de su investigación, estudió el mercado inmobiliario en la ciudad de Machala con la finalidad de explicar la formación de los precios de alquiler de las viviendas en el año 2013, por medio del modelo de la frontera heteroscedástica incluye variables sociales, ambientales, estructurales y demográficas.

Marco Legal

El presente marco legal tiene como objetivo establecer el conjunto de normas jurídicas que regulan el alquiler de bienes raíces en el Ecuador, con especial énfasis en el contexto de la ciudad de Guayaquil. La comprensión del tema legal es fundamental para contextualizar el comportamiento de los inquilinos y arrendadores, dado que sus decisiones y acciones se enmarcan dentro de un conjunto de derechos y obligaciones establecidos por la legislación vigente. Este estudio permitirá identificar el marco normativo que rige la relación de arrendamiento, así como las implicaciones legales que pueden influir en el comportamiento de los consumidores de alquileres.

Ley de Inquilinato

La Ley de Inquilinato de Ecuador regula las relaciones de arrendamiento de bienes inmuebles urbanos, estableciendo condiciones mínimas de habitabilidad, las obligaciones del arrendador y del inquilino, y las sanciones por incumplimiento. La ley también define la creación de registros municipales para inscribir propiedades y fijar un canon máximo de alquiler basado en el avalúo catastral, prohibiendo aumentos automáticos en ciertos casos y penalizando el cobro excesivo. Además, detalla la formalidad de los contratos, los plazos mínimos de duración, lo cual, generalmente suelen ser dos años, las causales específicas para la terminación anticipada del arriendo, por ejemplo, la falta de pago o el subarriendo sin autorización y, finalmente, los procedimientos judiciales sumarios para resolver controversias, garantizando ciertos derechos irrenunciables para los inquilinos como la posibilidad de retener el inmueble si el arrendador les debe dinero.

La constitución es la norma suprema del país y sienta las bases para el derecho a la vivienda digna, un principio fundamental que, aunque no se limita al alquiler, lo engloba como vía para el acceso a un hogar adecuado.

Derecho a la Vivienda Digna.

“Art. 30.- Vivienda de interés social.- La vivienda de interés social es la vivienda adecuada y digna, subsidiada y preferentemente gratuita, destinada a satisfacer la necesidad de vivienda de la población en situación de pobreza o vulnerabilidad y de las personas de los grupos de atención prioritaria, en especial la que pertenece a los pueblos indígenas, afroecuatorianos y montubios; teniendo como población preeminente a las mujeres cabezas de hogar, las mujeres víctimas de violencia de

género, las personas migrantes en condición de repatriadas y/o retornadas, que acrediten la condición de serlo, los ex combatientes de los conflictos bélicos de 1981 y 1995; y, todas las personas que integran la economía popular y solidaria, que presentan la necesidad de vivienda propia, sin antecedentes de haber recibido anteriormente otro beneficio LEXIS S.A. similar. La demarcación de la población beneficiaria de vivienda de interés social, así como los parámetros y procedimientos que regulen el acceso, financiamiento y consecución de los proyectos, serán determinados en base a lo establecido por el ente rector de hábitat y vivienda, en coordinación con el ente rector de inclusión económica y social. Los programas de vivienda de interés social se implementarán en suelo urbano y rural, de acuerdo con las garantías de vivienda determinadas en esta Ley."

Analizar cómo la Constitución garantiza el derecho a una vivienda digna y hábitat seguro y saludable, y cómo esto puede influir en las expectativas y necesidades de los inquilinos. El acceso a una vivienda digna a través del alquiler se vincula con este derecho.

Derecho a la Propiedad.

"Art. 321.- El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental."

Es relevante para comprender el contexto de los arrendadores a pesar de no ser el foco principal.

Código Civil Ecuatoriano.

“Son requisitos esenciales de los contratos de prenda e hipoteca: 1.º Que se constituya para asegurar el cumplimiento de una obligación principal. 2.º Que la cosa pignorada o hipotecada pertenezca en propiedad al que la empeña o hipoteca.”

En su artículo 1857 define los bienes susceptibles de arrendamiento, en otras palabras, todas las cosas muebles e inmuebles que pueden usarse sin consumirse, lo cual sustenta la base legal del contrato de alquiler “Son susceptibles de arrendamiento todas las cosas corporales o incorporables que pueden usarse sin consumirse; excepto aquellas que la ley prohíbe arrendar, y los derechos estrictamente personales, como los de habitación y uso. Puede arrendase aún la cosa ajena, y el arrendatario de buena fe tendrá acción de saneamiento contra el arrendador, en caso de evicción.”

El código civil es la ley fundamental que regula los contratos de forma general, y dentro de los mismos, el contrato de arrendamiento.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI).

“ART. 56.- IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LOS SERVICIOS. - El impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, entendiéndose como tales a los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación laboral, a favor de un tercero, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación.”

El Artículo 56 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA) en Ecuador establece que todos los servicios prestados por entidades públicas o privadas, o personas naturales sin relación laboral, a cambio de una contraprestación, están gravados con IVA. Sin embargo, este artículo también enumera una serie de servicios específicos que están gravados con tarifa cero (0%) de IVA, lo que significa que no se cobra este impuesto sobre ellos; entre los más relevantes se encuentran el transporte nacional terrestre y acuático, los servicios de salud y fabricación de medicamentos, el alquiler de inmuebles destinados exclusivamente a vivienda, los servicios públicos esenciales (energía, agua, alcantarillado, recolección de basura), la educación en todos sus niveles, guarderías, servicios religiosos, funerarios, administrativos del Estado, espectáculos públicos, servicios bursátiles, exportación de servicios, paquetes de turismo receptivo, peajes, servicios de lotería de beneficencia, fumigación aérea, servicios de artesanos calificados, ciertos servicios de refrigeración y procesamiento de alimentos, seguros de desgravamen, de salud y vida, servicios de clubes y gremios con cánones limitados, la construcción de vivienda de interés social y el arrendamiento de tierras agrícolas.

Regula los impuestos relacionados con el alquiler. Su artículo 56 establece tarifa cero de IVA para arrendamiento de inmuebles destinados exclusivamente a vivienda. Además, el reglamento a la LORTI (2022) detalla cómo depurar los ingresos por alquileres para el cálculo del impuesto a la renta.

Ordenanzas Municipales de Guayaquil.

La ordenanza sustitutiva de Edificaciones y Construcciones del Cantón Guayaquil (Ordenanza 013-07-2000) y regulaciones conexas definen el uso del

suelo, la zonificación y los requisitos de habitabilidad (servicios básicos, superficie mínima, condiciones de seguridad, etc.) en la ciudad.

Ley Orgánica de Protección de Datos Personales.

“Art. 1.-Objeto y finalidad. - El objeto y finalidad de la presente Ley es garantizar el ejercicio del derecho a la protección de datos personales, que incluye el acceso y decisión sobre información y datos de este carácter, así como su correspondiente protección. Para dicho efecto regula, prevé y desarrolla principios, derechos, obligaciones y mecanismos de tutela.”

El Artículo 1 de una ley de protección de datos personales es la base fundamental, estableciendo como objeto y finalidad garantizar el derecho a la protección de datos personales. Esto implica tu acceso y decisión sobre tu información, así como la protección de esta, regulando para ello principios, derechos, obligaciones y mecanismos de tutela que aseguran tu control y la seguridad de tus datos en la era digital.

Código Orgánico General de Procesos (COGEP).

El COGEP regula los procedimientos judiciales relacionados con los conflictos entre arrendador e inquilino. En particular, establece un procedimiento sumario para casos de desahucio por falta de pago, terminación del contrato o incumplimiento.

“Artículo 332.- Procedimiento sumario: Se tramitarán en procedimiento sumario los procesos de desahucio, los derivados de la Ley de Inquilinato, y otros en los que se ventilen conflictos sobre la tenencia o uso de bienes inmuebles urbanos.”

Este procedimiento busca garantizar la celeridad en la resolución de controversias relacionadas con el arrendamiento, protegiendo así la seguridad jurídica de ambas partes.

Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo (LOOTUGS).

Esta ley regula el uso del suelo urbano y rural, lo cual incide en la disponibilidad de viviendas para arrendamiento. En su artículo 16, establece que:

“El suelo urbano debe garantizar el acceso a una vivienda adecuada, conforme a criterios de planificación territorial, inclusión social, sostenibilidad ambiental y equidad.”

Esto implica que los municipios, como el de Guayaquil, deben diseñar políticas que fomenten el acceso a viviendas en alquiler bajo parámetros urbanísticos responsables.

Ley Orgánica de Empresas Públicas.

En el caso de los bienes inmuebles de propiedad estatal en arrendamiento, esta ley establece regulaciones específicas cuando los arrendadores son entes públicos.

“Artículo 18.- Gestión de bienes inmuebles: Las empresas públicas podrán arrendar sus bienes inmuebles para la generación de ingresos, en cumplimiento de su objeto social, bajo condiciones de eficiencia, transparencia y control.”

Este marco permite comprender el comportamiento del mercado cuando intervienen bienes públicos, lo cual es común en zonas estratégicas de las ciudades.

Capítulo 2. Metodología de Investigación.

Este capítulo describe el marco metodológico adoptado para el desarrollo de la investigación, detallando los procedimientos, técnicas y herramientas empleadas para recopilar y analizar la información. Se estructura en torno a un enfoque mixto, que articula métodos cualitativos y cuantitativos con el fin de obtener una visión integral del comportamiento de alquiler en el mercado inmobiliario de Guayaquil. A continuación, se especifican los aspectos centrales del diseño investigativo, el tipo de estudio, las fuentes de información, los instrumentos de recolección de datos y los criterios de análisis, garantizando así rigurosidad y coherencia en el proceso. Esta sistematización metodológica permite no solo responder a los objetivos planteados, sino también validar la confiabilidad y pertinencia de los hallazgos.

Diseño Investigativo

El diseño de esta investigación es no experimental y transversal. Se eligió un enfoque no experimental porque el estudio no tiene la intención de manipular variables ni de establecer relaciones de causa y efecto. En lugar de eso, se observarán los fenómenos tal como se presentan en su contexto natural, específicamente en el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil, con el objetivo de describir y entender el comportamiento de los inquilinos. Además, se trata de un diseño transversal porque la recolección de datos se llevará a cabo en un único momento o período específico. Esto permitirá obtener una muestra del comportamiento de los inquilinos en el mercado de alquiler de Guayaquil en el momento de la investigación, sin seguir su evolución a lo largo del tiempo.

Tipo de Investigación

En esta investigación, se adoptará un enfoque mixto que combina metodologías cualitativas y cuantitativas para obtener una comprensión completa del comportamiento de alquiler de bienes raíces en Guayaquil. Este enfoque permitirá no solo caracterizar numéricamente la muestra y el contexto, sino también profundizar en las motivaciones, percepciones y experiencias individuales a través de datos textuales. En particular, la parte cualitativa de la investigación será descriptiva y exploratoria, enfocándose en las vivencias y puntos de vista de los arrendatarios y, posiblemente de propietarios o agentes inmobiliarios, para identificar los factores que influyen en sus decisiones de alquiler, revelando temas y patrones que los datos numéricos no logran captar. Para ello, se realizarán entrevistas en profundidad semiestructuradas con preguntas flexibles que permita a los participantes expresarse libremente y explorar nuevas líneas de investigación.

Se buscará información

detallada sobre sus experiencias en la búsqueda, selección, negociación y vida en propiedades de alquiler, así como sus percepciones del mercado. Finalmente, se utilizará análisis de contenido temático con software especializado para gestionar y analizar grandes volúmenes de datos textuales de las entrevistas, identificando temas, patrones y relaciones entre variables, lo que facilitará la creación de modelos explicativos mediante una metodología cualitativa rigurosa, como el análisis temático o la teoría fundamentada.

En cuanto a la investigación cuantitativa, esta será de naturaleza descriptiva, enfocándose en la recolección y análisis de datos numéricos. El objetivo es

caracterizar demográficamente a la muestra de participantes y ofrecer un panorama general del contexto socioeconómico y del mercado inmobiliario en Guayaquil. Para ello, se utilizará un cuestionario sociodemográfico breve con preguntas cerradas (ver Apéndice A), que permitirá recopilar información sobre la edad, nivel educativo, ocupación, composición familiar e ingresos aproximados de los participantes, con el fin de describirlos demográficamente sin profundizar en su comportamiento de alquiler. Además, se accederá a bases de datos y estadísticas oficiales de instituciones como el INEC o el Banco Central del Ecuador, incluyendo datos sobre población, vivienda y precios de mercado, lo cual servirá para enriquecer el marco contextual y la introducción de la investigación, sin que se realice un análisis estadístico profundo de estos datos dentro de esta tesis.

Fuentes de Información

En cualquier investigación, especialmente cuando se trata de analizar el comportamiento de alquiler en el sector inmobiliario, la calidad y variedad de las "Fuentes de Información" son esenciales. Desde observar directamente la oferta de propiedades y la infraestructura de los vecindarios, hasta analizar el flujo de personas en áreas clave y recopilar datos en ferias inmobiliarias, cada fuente aporta una perspectiva única. Elegir y aplicar correctamente estas herramientas de recolección de información es fundamental para construir un análisis sólido y confiable del mercado de alquiler de bienes raíces.

Fuentes Primarias.

Se realizará entrevistas individuales a inquilinos actuales o recientes en Guayaquil (ver Apéndice B). Esta entrevista permitirá recabar información de primera

mano sobre sus experiencias, motivaciones, criterios de elección, presupuestos, desafíos enfrentados y niveles de satisfacción. El enfoque semiestructurado permitirá flexibilidad para explorar temas emergentes y profundizar en las percepciones individuales.

Adicionalmente a las entrevistas en profundidad, se aplicará un cuestionario sociodemográfico corto con preguntas cerradas a los participantes. Este cuestionario recolectará datos cuantitativos sobre características demográficas de los participantes como edad, nivel educativo, ocupación, composición familiar e ingresos aproximados. El propósito de este componente es caracterizar la muestra de entrevistados y permitir una descripción contextual de quiénes son los participantes en términos demográficos.

Se considerará la observación de espacios o procesos relacionados con el alquiler, como visitas a propiedades, interacciones en plataformas de alquiler en línea, o la dinámica en ferias inmobiliarias (si aplica y es relevante). Esta observación buscará complementar las entrevistas, ofreciendo una perspectiva adicional sobre las prácticas y condiciones del mercado.

Fuentes Secundarias.

Se consultarán leyes y normativas relacionadas con el arrendamiento de bienes inmuebles en Ecuador, específicamente en Guayaquil, como la Ley de Inquilinato y la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo, entre otras. Esto proporcionará el marco legal y regulatorio que rige el mercado de alquiler. Se buscarán informes, investigaciones o publicaciones existentes sobre el mercado inmobiliario en Guayaquil. Esto incluye estudios de mercado de instituciones inmobiliarias, cámaras

de la construcción, o consultoras privadas. El objetivo es contextualizar y complementar los hallazgos de la investigación, identificando tendencias históricas y proyecciones.

Se accederá a informes y bases de datos de instituciones como el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y el Banco Central del Ecuador, así como de instituciones locales de Guayaquil (ej. Municipio de Guayaquil, Registros de la Propiedad). Esto incluirá información cuantitativa sobre población, características de la vivienda, tasas de crecimiento demográfico, indicadores económicos relevantes y, si están disponibles, precios promedio de alquiler por zonas, inventario de propiedades en alquiler, y tasas de vacancia. El objetivo es proporcionar un marco contextual numérico y una visión general del panorama socioeconómico y del mercado inmobiliario en Guayaquil. Esto servirá para enriquecer la introducción, el marco contextual y la discusión de resultados de la investigación.

Se consultará literatura relevante sobre el comportamiento del consumidor, psicología del consumidor, sociología urbana, mercadotecnia y mercado inmobiliario. Esta revisión bibliográfica sustentará de forma teórica la investigación, permitirá establecer un diálogo con investigaciones previas y comparar los resultados obtenidos con el conocimiento existente.

Tipos de Datos

Para el desarrollo de esta investigación se recurrió a la utilización de datos cualitativos y cuantitativos, con el propósito de obtener una visión integral y complementaria del fenómeno estudiado. Los datos cualitativos permitieron

profundizar en las experiencias, percepciones y narrativas de los inquilinos, mientras que los datos cuantitativos aportaron información medible y comparable acerca de las características sociodemográficas de los participantes y del mercado inmobiliario. Esta combinación posibilitó un análisis más completo, al integrar la riqueza interpretativa de lo cualitativo con la precisión descriptiva de lo cuantitativo.

Datos Cualitativos.

- **Textuales:** Transcripciones de las entrevistas en profundidad (declaraciones, opiniones, narrativas, experiencias de los inquilinos).
- **Verbales:** Tono de voz, énfasis, pausas durante las entrevistas (aunque difíciles de registrar en la transcripción, pueden ser notas de campo del investigador).
- **Observacionales (si aplica):** Descripciones de comportamientos o interacciones observadas en el proceso de alquiler.
- **Documentales:** Información de leyes, normativas, informes, artículos que se analicen.

Estos datos serán analizados utilizando técnicas de análisis de contenido cualitativo, codificación abierta, selectiva y la identificación de temas emergentes para construir una comprensión más profunda del comportamiento de alquiler.

Datos Cuantitativos.

- **Números Descriptivos:** Provenientes de los cuestionarios sociodemográficos aplicados a los participantes, que incluirá información como edad (ej., rangos de edad en años), nivel educativo (ej., número de años de estudio o nivel más alto alcanzado),

ocupación (ej., categorización profesional), composición familiar (ej., número de miembros en el hogar) e ingresos aproximados (ej., rangos salariales).

- **Estadísticos del Mercado:** Se obtendrán de bases de datos y estadísticas oficiales (INEC, Banco Central, instituciones locales de Guayaquil). Esto incluirá cifras sobre población, características de la vivienda (ej., número de viviendas ocupadas, tipo de vivienda), tasas de crecimiento demográfico, indicadores económicos relevantes (ej., inflación, desempleo) y, si disponibles, precios promedio de alquiler por zonas o metros cuadrados, inventario de propiedades en alquiler y tasas de vacancia.

Estos datos cuantitativos serán procesados para generar estadísticas descriptivas, frecuencias, porcentajes y promedios que permita caracterizar la muestra de estudio y proporcionar un panorama general del contexto socioeconómico y del mercado inmobiliario en Guayaquil, sirviendo de base para complementar la discusión cualitativa.

Operacionalización de las Variables.

La operacionalización de las variables es un paso clave en cualquier investigación, ya que ayuda a convertir conceptos abstractos en elementos que se pueden medir y observar. Esto se lleva a cabo a través de una metodología mixta que incluye entrevistas en profundidad para entender las motivaciones, criterios de elección y expectativas de los inquilinos, además de cuestionarios sociodemográficos que recogen datos cuantificables como edad, nivel educativo, ocupación, composición familiar e ingresos. Así, el estudio transforma variables complejas en datos concretos,

lo que permite un análisis empírico del fenómeno del alquiler de bienes raíces en Guayaquil.

Variable Dependiente.

Alquiler de Bienes Raíces en la ciudad de Guayaquil.

Variable Conceptual.

Se refiere a las acciones, decisiones y patrones que exhiben los individuos o grupos al buscar, seleccionar, negociar y mantener contratos de alquiler de propiedades inmobiliarias en la ciudad de Guayaquil. Incluye las motivaciones, preferencias, limitaciones y resultados de sus experiencias como arrendatarios.

Dimensiones.

Proceso de búsqueda, consiste en etapas y métodos empleados para encontrar propiedades en alquiler.

Factores de decisión basado en criterios y consideraciones que influyen en la elección de una propiedad para alquilar.

Experiencia del arrendatario, su percepción y satisfacción con el proceso de alquiler y la propiedad.

Condiciones del contrato, los aspectos relacionados con el acuerdo de alquiler.

Indicadores.

Proceso de búsqueda, frecuencia de búsqueda de propiedades, los canales de búsqueda utilizados (online, agencias, boca a boca), el tiempo invertido en la búsqueda, los números de propiedades visitadas.

Factores de decisión tales como la ubicación (cercanía a trabajo/estudios, seguridad, servicios), el precio del alquiler, las características de la propiedad (tamaño, número de habitaciones, comodidades), el estado de la propiedad (nuevo, usado, condiciones de mantenimiento), las condiciones de seguridad del sector.

Experiencia del arrendatario como su nivel de satisfacción general con la propiedad alquilada, su percepción de la relación calidad-precio, la frecuencia de problemas o inconvenientes y la satisfacción con la gestión del propietario/agencia.

Condiciones del contrato tales como la duración del contrato, el monto de la garantía, las cláusulas especiales (mascotas, subarriendo) y la facilidad/dificultad para negociar el contrato.

Ítems/Preguntas.

"¿Qué canales utilizó principalmente para buscar propiedades? (Marque todas las que apliquen: sitios web de bienes raíces, redes sociales, agencias inmobiliarias, contactos personales, periódicos, etc.)"

"¿Qué tan importante fue la ubicación (cercanía a trabajo/estudios, seguridad, servicios) al elegir su propiedad actual? (Escala de 1 a 5)"

"¿Consideró el precio del alquiler como el factor más importante en su decisión?"

Escala de Medición.

Frecuencia de búsqueda, Tiempo invertido, Número de propiedades visitadas: Escala de Razón/Intervalo.

Canales de búsqueda, Características de la propiedad: Escala Nominal (selección múltiple).

Importancia (ubicación, precio, estado de la propiedad): Escala de Likert (Ej. 1 = Nada importante, 5 = Muy importante).

Satisfacción (general, calidad-precio, gestión): Escala de Likert (Ej. 1 = Muy insatisfecho, 5 = Muy satisfecho).

Problemas/Inconvenientes: Escala Nominal (Sí/No).

Duración del contrato, Monto de la garantía: Escala de Razón/Intervalo.

Cláusulas especiales: Escala Nominal (Sí/No).

Facilidad/dificultad de negociación: Escala de Likert (Ej. 1 = Muy difícil, 5 = Muy fácil).

Variable Independiente.

Se refiere a las características demográficas, socioeconómicas, las preferencias individuales, y las condiciones del mercado inmobiliario que moldean las decisiones y acciones de los individuos al alquilar bienes raíces en Guayaquil.

Dimensiones.

Identificar las características sociodemográficas del arrendatario, los datos básicos del individuo o grupo que busca alquilar.

Motivaciones y necesidades del arrendatario, las razones fundamentales que impulsan la búsqueda de un alquiler.

Condiciones del mercado inmobiliario, los aspectos externos relacionados con la oferta y demanda de propiedades en alquiler.

Indicadores.

Características Sociodemográficas como la edad, nivel educativo, ocupación, composición familiar o número de integrantes en la familia, sus ingresos aproximados, estado civil, nacionalidad. Motivaciones y necesidades como la razón principal para alquilar, ya sea trabajo, estudio o independencia. Sus preferencias de estilo de vida, prioridades de presupuesto, necesidades de espacio (individual, familiar), condiciones del mercado inmobiliario, precios promedio de alquiler en diferentes zonas de Guayaquil, la oferta de propiedades en alquiler por el tipo y ubicación. Las tendencias de mercado dependiendo de su aumento o disminución de precios y las políticas gubernamentales relacionadas con el alquiler de propiedades.

Ítems/Preguntas.

"¿Cuál es su edad?"

"¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?"

"¿A qué se dedica (ocupación)?"

"¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar directo que viven con usted?"

"¿En qué rango se encuentran sus ingresos mensuales aproximados?"

"¿Cuál es su estado civil?"

"¿Cuál es su nacionalidad?"

"¿Cuál fue el motivo principal por el que decidió alquilar una propiedad? (Marque una opción: trabajo, estudios, independencia, matrimonio/unión, cambio de ciudad, etc.)"

"¿Qué tan importante es para usted el estilo de vida que ofrece el vecindario (ej. vida nocturna, parques, tranquilidad)? (Escala de 1 a 5)"

"¿Cuál es el rango de presupuesto mensual que destina o destinaría al alquiler?"

"¿Cuántos dormitorios necesita en una propiedad para su comodidad?"

Escala de Medición.

Edad, Composición familiar, Ingresos aproximados: Escala de Razón/Intervalo (o categórica para rangos).

Nivel educativo, Ocupación, Estado civil, Nacionalidad, Motivo principal para alquilar: Escala Nominal.

Importancia del estilo de vida: Escala de Likert (Ej. 1 = Nada importante, 5 = Muy importante).

Rango de presupuesto: Escala de Razón/Intervalo (o categórica para rangos).

Número de dormitorios: Escala de Razón/Intervalo.

Target de Aplicación

El objetivo de esta investigación es entender mejor a las personas que interactúan o que podrían interactuar con el mercado de alquiler de propiedades residenciales en Guayaquil. El enfoque se dirige en aquellos individuos cuyas

decisiones, motivaciones, preferencias y características demográficas tienen un impacto directo en cómo funciona este mercado. Este estudio busca ofrecer información valiosa para el sector inmobiliario y para quienes desean comprender el comportamiento de los inquilinos o posibles inquilinos en esta ciudad, creando una base sólida para estrategias de marketing y desarrollo de servicios en el ámbito de los bienes raíces para alquiler.

Definición de la Población para Investigación Cuantitativa

La población que se considera para esta investigación incluye a todos los individuos que cumplen con las características de interés. En este caso, el grupo objetivo son todas las personas que residen en Guayaquil, Ecuador, y que cumplen al menos una de las siguientes condiciones: han alquilado una propiedad en el pasado, están alquilando actualmente, o tienen planes de alquilar una propiedad en Guayaquil en un futuro cercano. Esta definición asegura que se incluya tanto a quienes ya tienen experiencia en el alquiler como a aquellos que podrían ser inquilinos en el futuro.

Los criterios para incluir a los individuos en esta población son ser residente actual de Guayaquil, tener al menos 18 años para garantizar la capacidad legal y de toma de decisiones en temas de alquiler, haber tenido una experiencia previa de alquiler en la ciudad, estar viviendo en una propiedad alquilada actualmente, o tener planes concretos de alquilar en Guayaquil. Por otro lado, se excluyen a las personas que no residen en Guayaquil, a los menores de 18 años y las personas que nunca han alquilado una propiedad ni tienen intención de hacerlo en Guayaquil.

La población objetivo de esta investigación está compuesta por todas las personas que viven en Guayaquil, Ecuador, y que cumplen al menos una de las siguientes condiciones:

- Han alquilado una propiedad en el pasado.
- Están alquilando actualmente.
- Tienen planes de alquilar una propiedad en Guayaquil en un futuro cercano.

Además, se establece que los participantes deben tener al menos 18 años para asegurar que tengan la capacidad legal y la habilidad de tomar decisiones en temas de alquiler. Se excluye a quienes no residen en Guayaquil, a los menores de 18 años y a aquellos que nunca han alquilado una propiedad ni tienen intención de hacerlo en la ciudad.

Métodos para Alcanzar al Grupo Objetivo

El estudio adoptará un enfoque de investigación mixto, combinando metodologías cualitativas y cuantitativas. Para la parte cualitativa, que se centrará en las experiencias y perspectivas de los arrendatarios, se utilizarán las siguientes técnicas:

- **Entrevistas en Profundidad Semi-estructuradas:** Se llevarán a cabo entrevistas detalladas con preguntas flexibles para explorar las razones detrás de sus elecciones de vivienda, los criterios que consideran importantes en su búsqueda, sus reflexiones sobre el proceso de alquiler, así como sus expectativas y niveles de satisfacción. Esto permitirá profundizar en las motivaciones, percepciones y experiencias individuales.

Definición de la Muestra para Investigación Cuantitativa y Tipo de Muestreo

La muestra de esta investigación será un subconjunto representativo de la población definida, seleccionada con el objetivo de obtener datos que nos permita hacer inferencias sobre el comportamiento de alquiler de bienes raíces en Guayaquil. Para que los resultados sean confiables y se pueda generalizar a la población, es fundamental calcular el tamaño de la muestra de manera estadística, teniendo en cuenta un nivel de confianza específico (95%) y un margen de error aceptable (5%). Si no se tiene información sobre la proporción de la característica de interés en la población, se puede asumir un valor de 0.5 para maximizar el tamaño de la muestra y garantizar su representatividad.

El tipo de muestreo más adecuado para asegurar la representatividad y la posibilidad de hacer inferencias estadísticas es el muestreo probabilístico. Dado el objetivo del estudio y la naturaleza de las preguntas planteadas, un muestreo aleatorio simple o un muestreo estratificado serían las opciones más adecuadas, siempre que se pueda construir un marco muestral.

Se podría realizar un muestreo aleatorio simple si se cuenta con una base de datos o un registro que agrupe a la población objetivo, como registros de arrendatarios, siempre que sean accesibles y completos. Esto permitiría seleccionar a los participantes de manera completamente aleatoria, otorgando a cada individuo la misma probabilidad de ser incluido en la muestra.

Por otro lado, al considerar la diversidad de Guayaquil y las posibles variaciones en el comportamiento de alquiler según la zona geográfica, el nivel socioeconómico o el tipo de vivienda, un muestreo estratificado podría resultar más

beneficioso. Este enfoque implicaría dividir la población en estratos y luego seleccionar aleatoriamente un número proporcional de participantes de cada estrato. De esta manera, se aseguraría la representación de todos los subgrupos relevantes en la muestra, mejorando la precisión de las estimaciones.

Perfil de Aplicación para Investigación Cualitativa.

El perfil de aplicación para la investigación está diseñado para atraer a personas que pueda compartir historias ricas y detalladas sobre sus experiencias y decisiones en el ámbito del alquiler de propiedades. Los participantes ideales son aquellos que han estado activamente involucrados en el proceso de alquiler, ya sea recientemente o en el pasado, y que estén dispuestos a abrirse sobre sus pensamientos, sentimientos y las razones detrás de sus elecciones. Se busca una diversidad de experiencias, incluyendo a personas con diferentes motivos para alquilar, ya sea por trabajo, estudios, o la búsqueda de independencia, abarcando diversas edades, composiciones familiares y niveles socioeconómicos, con el fin de capturar una amplia gama de perspectivas sobre el mercado de alquiler en Guayaquil.

Se priorizarán inquilinos actuales o recientes, es decir, aquellos que hayan firmado un contrato de alquiler en los últimos 1-3 años, para garantizar que sus experiencias y recuerdos sean frescos y relevantes. También se buscarán personas que estén en proceso de alquilar, ya que pueden ofrecer valiosas perspectivas sobre las barreras actuales y las expectativas del mercado. Es importante incluir participantes con experiencias tanto positivas como negativas para entender mejor los puntos fuertes y débiles del mercado y los servicios relacionados. Se valorará a

individuos que sean elocuentes y capaces de expresar claramente sus motivaciones, frustraciones, satisfacciones y procesos de toma de decisiones.

El objetivo es asegurar una representación de diferentes rangos de edad, estados civiles, ocupaciones y zonas de Guayaquil, para reflejar la complejidad del comportamiento de alquiler. La meta es ir más allá del "qué" y profundizar en el "por qué" y el "cómo" de las decisiones de alquiler, proporcionando un contexto y una profundidad que las cifras por sí solas no pueden ofrecer.

Población y Muestra

Según el Censo 2022 del INEC, Guayaquil cuenta con 2 746 403 habitantes. De esta población, aproximadamente el 43 % corresponde a personas mayores de edad y económicamente activas, lo que representa alrededor de 1 181 553 individuos.

A su vez, según datos del INEC un 30 % de este grupo no posee vivienda propia y reside bajo modalidad de arriendo. Esto equivale a una población objetivo de aproximadamente 354 466 personas adultas, económicamente activas y residentes en viviendas arrendadas en la ciudad de Guayaquil.

Esta población constituye el universo de análisis para esta investigación, dado que se encuentra activamente vinculada al mercado de alquiler de bienes raíces y representa el grupo más relevante para comprender las decisiones, motivaciones y preferencias en este ámbito.

Parámetros de Inclusión

- Tener 18 años o más.
- Ser parte de la Población Económicamente Activa (PEA).

- No ser propietario de la vivienda habitada, es decir, residir bajo arriendo o préstamo.
- Residir en el área urbana de Guayaquil.

Cálculo de la Muestra

En este proyecto y en su estudio, se utilizó un muestreo aleatorio simple para calcular la muestra representativa, aplicando la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2 \times p \times q \times N) / (E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q)$$

Donde:

- N = 354 466 (es la población objetivo)
- Z = 1,96 (este es su nivel de confianza del 95 %)
- p = 0,5 (probabilidad de éxito)
- q = 0,5 (probabilidad complementaria)
- E = 0,05 (margen de error)

Sustituyendo en la fórmula:

$$n = (1{,}96^2 \times 0{,}5 \times 0{,}5 \times 354\,466) / (0{,}05^2 \times 354\,465 + 1{,}96^2 \times 0{,}5 \times 0{,}5)$$

$$n \approx 384$$

Por tanto, se establece una muestra representativa de 384 personas para garantizar la validez estadística de los resultados, con un margen de error del 5 % y un nivel de confianza del 95 %.

Justificación de la Muestra

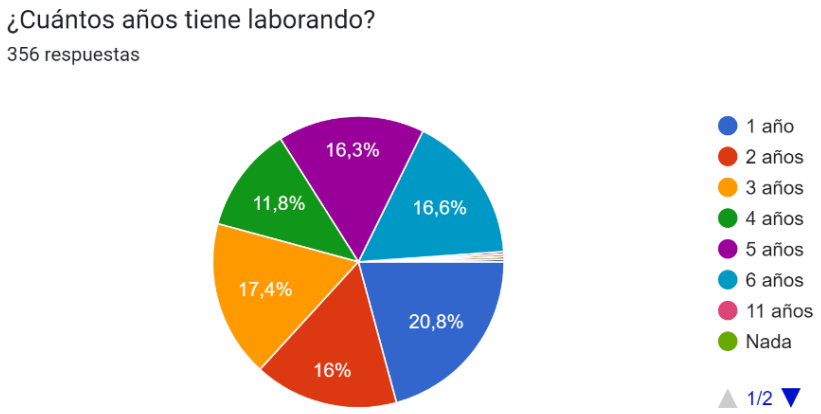
El cálculo muestral permite analizar el comportamiento del mercado de alquiler desde una perspectiva estadísticamente válida y generalizable. La muestra garantiza diversidad de perfiles y representatividad del segmento inquilino activo en Guayaquil, permitiendo identificar tendencias y factores clave que inciden en la decisión de arrendamiento.

Esta aproximación cuantitativa se complementará con la fase cualitativa del estudio, enriqueciendo los hallazgos con testimonios y percepciones individuales que permitan entender en profundidad el comportamiento del consumidor en el mercado inmobiliario de alquiler.

Resultados Cuantitativos

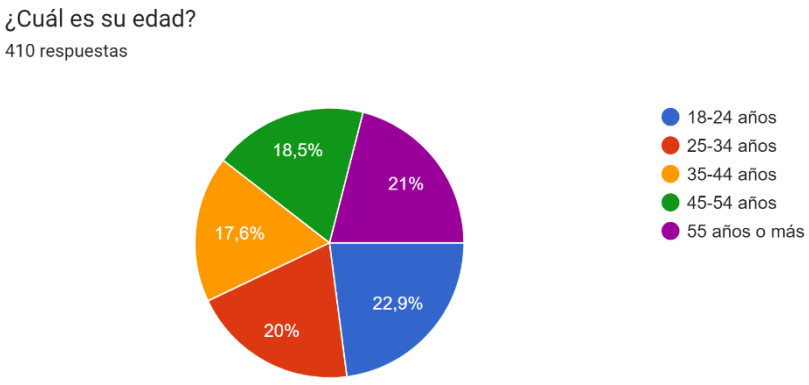
A continuación, se presentan los resultados obtenidos del estudio sobre el comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil. La información recolectada abarca diversos aspectos socioeconómicos y demográficos de los participantes, tales como años de experiencia laboral, edad, ocupación, nivel de ingresos, presupuesto destinado al alquiler, motivaciones para alquilar, canales de búsqueda preferidos y criterios considerados al momento de elegir una propiedad. Estos datos permiten construir una visión integral del perfil de los actores involucrados en el mercado de arrendamiento, así como comprender las dinámicas que rigen este sector en la ciudad.

Figura 1
Años de Labores



La figura 1 muestra la distribución de años laborando de los participantes en la encuesta. Se observa que la mayoría de los encuestados tienen 1 año laborando, representando el 20,8% de la muestra. Le sigue de cerca la respuesta de dos años laborando con el 16%. El tercer puesto lo tiene la respuesta con 3 años laborando con el 17,4% de los resultados. Esta distribución sugiere que la mayoría de las personas activas en el mercado de bienes raíces de Guayaquil tienen entre 1, 2 y 3 años trabajando.

Figura 2
Edad

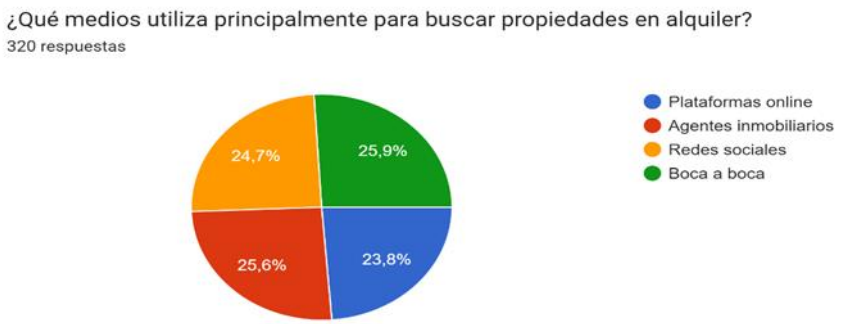


En la figura 2 se muestra la distribución de edades de los participantes de la encuesta. Se logra observar que la mayoría de las personas encuestadas tienen entre

18 a 24 años, representando el 22,9% de la muestra. Le sigue a continuación el grupo de personas de 25 a 34 años con un 20% de la muestra. Se continúa con el grupo de 35 a 44 años con un 17,6%, luego con un 18,5% el grupo de entre 45 a 54 años y finalmente el grupo de 55 años o más con un 21%. Esta distribución sugiere que la mayoría de las personas activas en el mercado de bienes raíces de Guayaquil tienen entre 18 a 34 años.

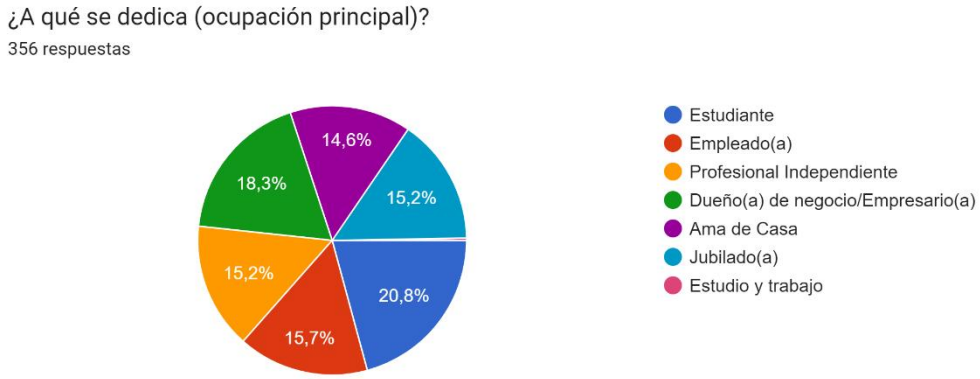
Figura 3

Canal de búsqueda de propiedades



Los resultados obtenidos al analizar la figura 3 indican una distribución muy pareja entre las alternativas. El "Boca a boca" se destaca como el canal más empleado, representando el 25,9% de las preferencias, seguido de cerca por los "Agentes inmobiliarios" con un 25,6%. Las "Redes sociales" acumulan el 24,7% de las elecciones, mientras que las "Plataformas online" registran un uso ligeramente inferior, con un 23,8%. Esta distribución sugiere que, aunque las plataformas digitales exhiben una presencia significativa, los métodos tradicionales, como el boca a boca y la intermediación de agentes, conservan una alta relevancia en el proceso de búsqueda de propiedades en alquiler.

Figura 4
Ocupación



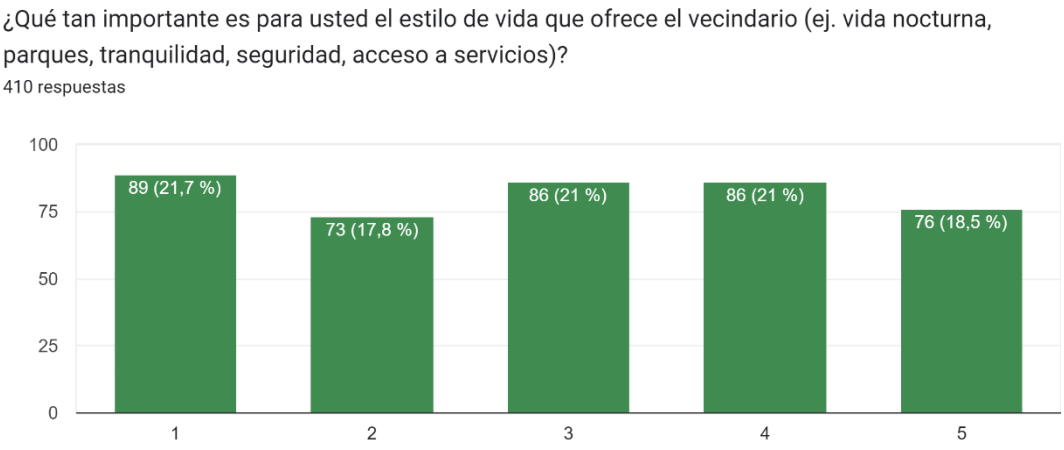
En la figura 4 se revela una composición demográfica diversa donde los "Estudiantes" constituyen el grupo más grande, representando el 20,8% de la muestra. Le siguen de cerca los "Dueños(as) de negocio/Empresarios(as)" con un 18,3%, y los "Empleados(as)" con un 15,7%. Los "Profesionales Independientes" y los "Jubilados(as)" comparten el mismo porcentaje del 15,2%, mientras que las "Amas de Casa" representan el 14,6% de los encuestados.

Figura 5
Motivo para alquilar

En la figura 5 se desglosa los motivos por el que se decide alquilar una propiedad. El motivo más frecuente fue el matrimonio o unión de pareja con un 15,2%, seguido por la necesidad de flexibilidad con un 13,5%, razones económicas, independencia personal y estudios con un 13% cada uno, trabajo con un 11,5%, cambio de ciudad de residencia con un 11% y necesidad de mayor espacio o cambios en el hogar con 9,9%. Estos resultados reflejan que tanto los cambios en la vida personal como las condiciones económicas y laborales influyen significativamente en la decisión de optar por el alquiler de una vivienda, donde predomina por muy poco el motivo del matrimonio.

Figura 6

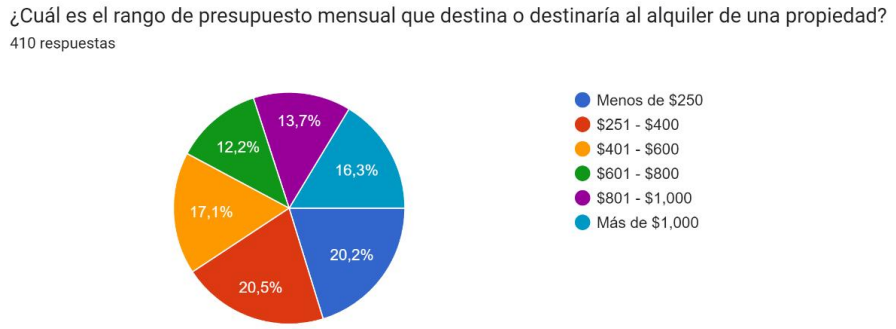
Importancia del estilo de vida del vecindario



En la figura 6 se muestra la percepción de las personas sobre la importancia del estilo de vida que ofrece el vecindario al momento de alquilar una propiedad, considerando aspectos como vida nocturna, parques, tranquilidad, seguridad y acceso a servicios. Las respuestas están distribuidas de manera bastante equilibrada: el 21,7% calificó este aspecto con un 1 (más importante), seguido por un 21% tanto en los niveles 3 y 4, un 18,5% lo valoró con un 5 (menos importante), y un 17,8% con

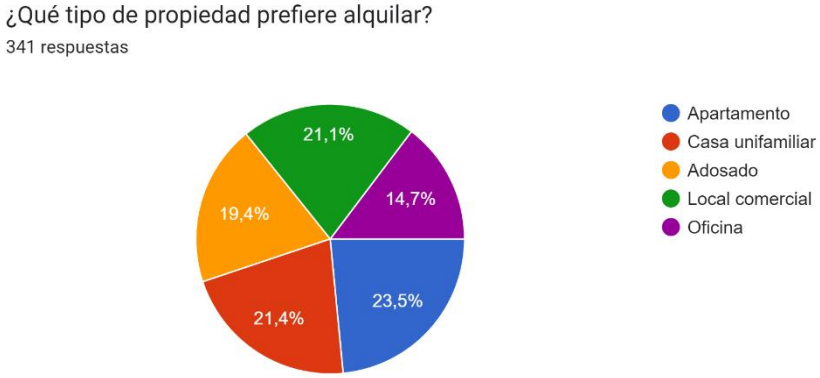
un 2. En general, la mayoría considera que el estilo de vida del vecindario tiene un nivel de importancia medio a alto en su decisión de alquiler.

Figura 7
Presupuesto mensual para alquiler



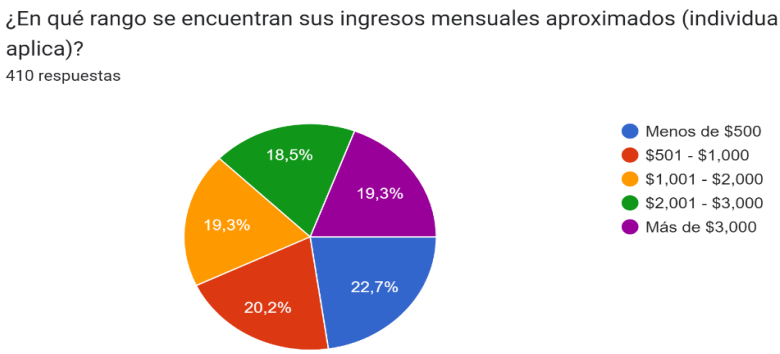
La figura 7 muestra la distribución del presupuesto mensual destinado al alquiler de una propiedad. El rango más común es de $251 a $400 con un 20,5% de los encuestados, seguido por aquellos con un presupuesto menor a $250 con un 20,2%. Siguen aquellos que destinan entre $401 y $600 con el 17,1%. También hay un porcentaje significativo que destina más de $1,000 mensuales con el 16,3% de los encuestados, mientras que el 13,7% gasta entre $801 y $1,000, y el 12,2% entre $601 y $800. Estos datos evidencian una amplia diversidad en la capacidad de pago, con una ligera concentración en presupuestos medios a bajos.

Figura 8
Tipo de propiedad preferida



En la figura 8 se puede observar que el tipo de propiedad que más predomina son los apartamentos con un 23,5%, seguido por casa unifamiliar con el 21,4% y local comercial con 21,1%, dejando en los últimos puestos el adosado con el 19,4% y oficina con el 14,7%, lo que evidencia una preferencia hacia los apartamentos y casas unifamiliares.

Figura 9
Ingreso mensual

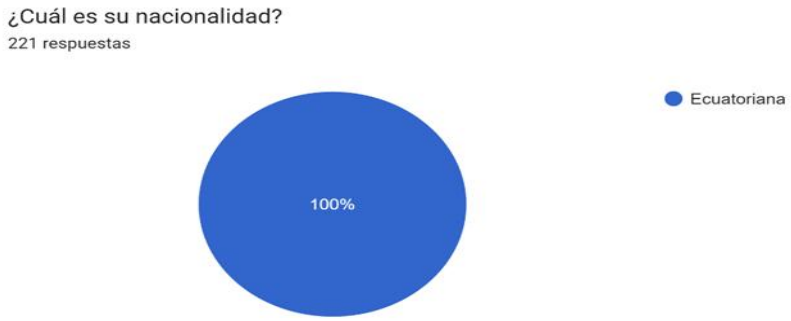


La figura 9 muestra que la mayoría de las personas poseen un ingreso mensual menor de $500 con un 22,7%, seguido de los $1,001 - $2,000 con el 19,3%, $2,001 - $3,000 con el 18,5% y por último más de $3,000 con un 19,3%. Estos datos evidencian que la mayoría de las personas tienen ingresos menores de $500 y entre $501 y $1,000.

Figura 10
Factores decisivos para elegir una propiedad

En la figura 10, se distingue que existe una similitud de porcentajes entre la seguridad y la ubicación con un 21.6%, seguido por la vecindad con un 21.3% de resultados y continuamos con el número de dormitorios con un total de resultados del 17.9% y el tamaño con el 17.1%. Lo que deja como conclusión de que los factores más importantes al momento de elegir una propiedad en alquiler son la seguridad la ubicación y la vecindad.

Figura 11
Nacionalidad



En la figura 11 se puede apreciar que la nacionalidad de todas las personas encuestadas fue ecuatoriana, con un valor total del 100%.

Conclusión de Resultados Cuantitativos

Los resultados cuantitativos de esta investigación permitieron trazar un perfil demográfico general de los inquilinos en Guayaquil, proporcionando una base sólida para comprender el contexto en el que se toman las decisiones de arrendamiento. A través de un cuestionario sociodemográfico, se identificó que la mayoría de los arrendatarios son personas económicamente activas, en su mayoría jóvenes adultos, con diversos niveles educativos y situaciones laborales. Además, factores como los ingresos mensuales, el tamaño del núcleo familiar y el nivel educativo demostraron ser determinantes en las condiciones del arrendamiento. Estas variables, en conjunto con datos oficiales del INEC y otras fuentes secundarias, evidencian una tendencia creciente hacia el arrendamiento como solución habitacional, particularmente en zonas urbanas con alta movilidad laboral y académica. En conclusión, la información cuantitativa complementó la perspectiva cualitativa del estudio, al ofrecer una caracterización precisa de los arrendatarios y su contexto socioeconómico, lo que fortaleció el análisis de los factores que influyen en el comportamiento de alquiler en la ciudad de Guayaquil.

El análisis cualitativo ayuda a profundizar en la comprensión de las percepciones, motivaciones y experiencias de las personas, mucho más allá de lo que muestran los gráficos o los números. A través de este enfoque, se puede analizar patrones y comportamientos que aportan mucha más información sobre el fenómeno estudiado, considerando factores subjetivos como el contexto en el que se desarrollan. Este análisis resulta fundamental para interpretar de una forma integral,

la información recopilada y generar una conclusión que permita responder a la realidad vivida por los actores involucrados.

Análisis de Motivaciones y Experiencias de Inquilinos.

A continuación, se muestra la tabla 1 que presenta las motivaciones y experiencias de los inquilinos. Esta tabla resume los hallazgos más importantes de un estudio cualitativo sobre el mercado de alquiler. Organiza la información obtenida de entrevistas en profundidad, agrupando las respuestas de los participantes en categorías principales y subtemas que hemos identificado. Cada tema viene acompañado de citas textuales que reflejan las percepciones y experiencias de los inquilinos, brindando una visión clara de los factores que impulsan la búsqueda de vivienda en alquiler, los criterios que utilizan para seleccionar, y los desafíos que enfrentan durante todo el proceso.

Tabla 1
Motivaciones y Experiencias de Inquilinos

Categoría Principal	Subtemas Identificados	Citas
Motivaciones para alquilar vivienda	- Matrimonio - Estudios o trabajo - Cambio de ubicación	"Me mudé a Guayaquil debido a mis estudios, alquilé un departamento en el norte porque era más seguro y barato."
Criterios para elegir vivienda	- Precio accesible - Ubicación estratégica - Servicios básicos incluidos	"Buscaba una casa que esté cerca del trabajo y que el arriendo no sea tan costoso."
Problemas en el mercado de alquiler	- Incremento arbitrario de precios - Falta de contratos formales - Desconocimiento de derechos	"El dueño del departamento me empezó a cobrar cada vez más dinero."
Relación arrendador-arrendatario	- Confianza informal - Poca regulación - Trato desigual	"Nunca me quejé por temor a que me desalojen."
Percepción sobre políticas públicas	- Ausencia del Estado - Falta de regulación clara - Desprotección	"Aquí nadie controla nada, cada dueño hace lo que quiere con su casa y con los precios."
Proyecciones a futuro	- Deseo de tener casa propia - Arrendar temporalmente	"Es temporal, en unos años quiero tener mi casa propia y dejar de alquilar departamentos."

Después de identificar las experiencias de los inquilinos, se puede llegar a la conclusión de que la mayor motivación para mudarse radica en los estudios, el matrimonio y la ubicación, tomando en cuenta sus experiencias, lo más importante para ellos es permanecer en un lugar que brinde la cercanía a sus destinos recurrentes, ya sea trabajo o instituciones educativas. En relación con los conflictos, se destaca que lo más común es la falta de contratos formales o muy poca regulación que brinde tranquilidad a los inquilinos al momento de arrendar un departamento, en especial por el temor a ser desalojados o que los dueños de las propiedades eleven sus precios de forma arbitraria y agresiva. Finalmente se toma en cuenta la proyección a futuro donde se logra observar que la gran mayoría de arrendatarios tienen la mentalidad de que es algo temporal hasta que se logre adquirir algo propio.

Resultados Cualitativos

El análisis cualitativo realizado a partir de entrevistas semiestructuradas permitió identificar patrones recurrentes en las experiencias, motivaciones y criterios de elección de los arrendatarios en Guayaquil. Uno de los hallazgos más destacados fue que, aunque factores como el precio y la ubicación continúan siendo determinantes en el proceso de arrendamiento, también intervienen elementos subjetivos e intangibles que desempeñan un papel relevante en la decisión final. Entre estos se encuentran la percepción de seguridad en el entorno, la cercanía a servicios básicos, la accesibilidad al transporte público y el sentido de comunidad en el barrio.

Asimismo, se observó que los arrendatarios valoran la flexibilidad que ofrece el alquiler frente a la propiedad, especialmente en contextos de movilidad laboral o

educativa. El arrendamiento se percibe como una alternativa viable para mantener la independencia, adaptarse a cambios en las circunstancias personales o evitar compromisos financieros a largo plazo. También se evidenciaron preocupaciones comunes en torno a la transparencia contractual, la capacidad de respuesta del arrendador ante eventualidades y la calidad del mantenimiento de la vivienda.

Otro aspecto relevante fue la influencia de experiencias previas en las decisiones actuales. Aquellos arrendatarios que enfrentaron dificultades con propietarios o con problemas estructurales en inmuebles anteriores tendieron a mostrar mayor exigencia en sus criterios de selección, priorizando propiedades en buen estado y con arrendadores accesibles. Finalmente, se identificó una segmentación del mercado en función del estilo de vida de los arrendatarios: estudiantes, parejas jóvenes, familias con hijos y profesionales reubicados presentan necesidades particulares que condicionan sus procesos de búsqueda y evaluación. En conjunto, los resultados cualitativos ofrecieron una visión profunda del proceso de arrendamiento, revelando una compleja interacción entre factores racionales y emocionales.

Conclusión de Resultados Cualitativos

El análisis cualitativo permitió identificar de manera más detallada el comportamiento de los arrendatarios en el mercado de alquiler en la ciudad de Guayaquil, revelando que las decisiones de alquiler trascienden los factores objetivos como el precio o la ubicación y, en cambio, se detectó que la dimensión subjetiva juega un papel muy importante, con elementos como la seguridad, la accesibilidad a

servicios y un sentido de comunidad, los cuales se marcan como determinantes claves.

El estudió identificó una segmentación de mercado basada en el estilo de vida, donde se destaca que las necesidades de los estudiantes son muy diferentes a las de un profesional o una familia. Estos resultados complementan los datos cuantitativos al ofrecer una comprensión mucho más holística al momento de tomar las decisiones, enfatizando que el alquiler es una experiencia mucho más emocional y social.

Conclusiones

El análisis cuantitativo de esta investigación ha proporcionado un perfil demográfico sólido y detallado de los inquilinos en Guayaquil, estableciendo un contexto fundamental para comprender sus decisiones de arrendamiento. Los resultados revelan que el mercado de alquiler está compuesto principalmente por adultos jóvenes económicamente activos, con una gran diversidad en sus ocupaciones y niveles educativos. Asimismo, se ha identificado que los canales de búsqueda tradicionales, como el “boca a boca” y los agentes inmobiliarios, mantienen una alta relevancia junto a las plataformas digitales. Los motivos para alquilar no se limitan a factores económicos, sino que también incluyen la flexibilidad, la independencia personal y cambios en la situación familiar como el matrimonio. Este enfoque cuantitativo, al caracterizar la muestra y el contexto socioeconómico del mercado de alquiler, sienta las bases para una comprensión más profunda de las dinámicas humanas subyacentes, validando así la necesidad del enfoque mixto y cualitativo planteado para futuras investigaciones. Esta información es crucial para que los actores del sector inmobiliario, incluyendo propietarios y desarrolladores,

puedan optimizar sus ofertas y estrategias para responder de manera más efectiva a las necesidades reales de los habitantes de Guayaquil.

El segundo capítulo ha sido fundamental para establecer la base teórica que sustenta esta investigación. Al adentrarse en la teoría del comportamiento del consumidor, se llega a entender que la decisión de arrendar una propiedad es un proceso complicado que va más allá de simples variables económicas. La adopción del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB) brinda una estructura robusta para analizar este proceso, desde el reconocimiento de la necesidad hasta la experiencia que sigue al arrendamiento. En este contexto, el marco teórico justifica la necesidad de una investigación que contemple tanto factores cuantitativos como cualitativos. Al desglosar las etapas de la decisión del consumidor, se hace evidente la importancia de considerar aspectos como la seguridad, los servicios disponibles en el entorno y las características del edificio, que son esenciales a la hora de valorar las opciones. Por lo tanto, la fundamentación teórica de este capítulo no solo respalda la relevancia de la investigación, sino que también guía la metodología que se desarrollará a continuación. Se establece un vínculo entre la teoría y la realidad del mercado inmobiliario en Guayaquil, preparando el camino para la recolección de datos que permitirán contrastar estos conceptos teóricos con las experiencias reales de los inquilinos.

Capítulo 3. Propuesta de perfil del consumidor

Luego del análisis realizado en esta investigación, se sugiere como propuesta la creación de una estrategia orientada a mejorar la oferta de viviendas en alquiler en la ciudad de Guayaquil, partiendo de una comprensión mucho más amplia y humana del arrendatario. Esta propuesta no busca únicamente responder a necesidades funcionales como el precio o la ubicación del inmueble, sino también reconocer aquellas motivaciones personales, familiares y emocionales que inciden en la decisión de alquilar un bien raíz.

Una de las ideas principales es que los actores del mercado ya sean: inmobiliarias, promotores y autoridades locales, puedan desarrollar perfiles diferenciados de inquilinos, considerando aspectos como la edad, los ingresos, composición familiar, y sus necesidades. Con base en esa segmentación, sería posible adaptar la oferta: no es lo mismo arrendar a un joven estudiante que busca independencia que a una amplia familia con hijos que valora la cercanía a colegios o centros comerciales. Esta diferenciación permitiría construir propuestas de alquiler más personalizadas, alineadas con lo que realmente buscan los inquilinos.

En el vibrante mercado de alquiler de bienes raíces de Guayaquil, entender quiénes son los arrendatarios y cómo se toman decisiones se ha vuelto esencial para propietarios, agentes inmobiliarios y desarrolladores. Más allá de los indicadores clásicos como el precio, la ubicación o la disponibilidad, el éxito de las estrategias comerciales y de marketing radica en identificar con precisión las características, motivaciones, necesidades y expectativas de los diferentes segmentos de inquilinos. En este contexto, la idea de crear un perfil de arrendatarios, utilizando el concepto de

Buyer Persona, se presenta como una herramienta fundamental para convertir datos cualitativos y cuantitativos en representaciones claras y útiles de los diversos tipos de consumidores en este mercado.

El Buyer Persona no es solo una simple descripción demográfica; es una representación basada en información real que combina variables sociodemográficas, conductuales, psicológicas y contextuales. A partir de los hallazgos de investigaciones previas que profundizaron en las motivaciones, percepciones y procesos de decisión de los inquilinos en Guayaquil, esta propuesta busca diseñar perfiles detallados que ayuden a los actores del sector a anticipar tendencias, personalizar ofertas y optimizar sus estrategias de comunicación y captación. Así, se busca no solo mejorar la efectividad de las acciones comerciales, sino también contribuir a un mercado de alquiler más alineado con las verdaderas necesidades de sus usuarios, fomentando interacciones más transparentes, satisfactorias y sostenibles.

Un Buyer Persona es una encarnación semi-ficticia de un cliente ideal, construida a partir de datos reales y análisis de comportamiento, necesidades, motivaciones y objetivos. No se trata solo de un ejemplo con edad, género y ocupación, sino de un retrato integral que incluye aspectos demográficos importantes, conductuales, psicológicos y contextuales, basado en la investigación de mercado. En el caso del mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil, el Buyer Persona se enfocará en representar perfiles de inquilinos con características específicas: sus motivos para alquilar, sus criterios de elección, el tipo de propiedades que buscan, su presupuesto, y los canales que utilizan para encontrar dicha información. El concepto fue popularizado en marketing por Tony Zambito en 2002 y luego profundizado por

Adele Revella en 2015 con su libro “Buyer Personas”, y se utiliza ampliamente en mercadotecnia estratégica para personalizar la comunicación y optimizar la oferta de productos o servicios. Un Buyer Persona incluye:

Datos demográficos

El análisis de los datos demográficos es un paso clave para entender el perfil de la población que estamos estudiando. Este ayuda a identificar características como la edad, el género, el nivel educativo, la ocupación y la composición familiar, entre otros aspectos importantes. Estos elementos brindan una visión general que facilita la interpretación de las tendencias y comportamientos que se observan, además de que permite establecer conexiones entre las condiciones socioeconómicas y las decisiones relacionadas con el alquiler de propiedades. Al poner los resultados en contexto con estas variables, se logra una comprensión más clara y fundamentada de las necesidades, preferencias y dinámicas que moldean el mercado de alquiler en la ciudad de Guayaquil.

- Edad
- Género
- Estado civil
- Nivel educativo
- Ocupación y sector laboral
- Nivel de ingresos

Comportamiento de consumo

El estudio del comportamiento del consumidor ayuda a entender las motivaciones, percepciones y procesos de decisión que influyen en la elección de bienes y servicios, en este caso, propiedades en alquiler. Este análisis va más allá de lo racional o económico; también toma en cuenta factores culturales, sociales, personales y psicológicos que juegan un papel crucial en las preferencias y acciones de las personas. Comprender estas dinámicas es clave para saber cómo los inquilinos evalúan las opciones disponibles, priorizan ciertos atributos y, al final, toman decisiones. Esto proporciona una base sólida para crear estrategias y propuestas que realmente se ajusten a sus necesidades en el mercado inmobiliario de Guayaquil.

- Frecuencia y forma de búsqueda de vivienda
- Canales que utiliza (portales inmobiliarios, redes sociales, agencias, referencias personales)
- Preferencia por visitas presenciales
- Tiempo promedio de búsqueda

Factores de decisión

El análisis de los factores que influyen en la toma de decisiones ayuda a identificar tanto las variables tangibles como las intangibles que juegan un papel en la elección de una propiedad en alquiler. Algunos de los aspectos más importantes incluyen la ubicación, el precio, las características físicas del inmueble, la proximidad a servicios esenciales y la seguridad del área. Además, hay elementos más subjetivos, como la percepción de la comunidad o las experiencias previas del arrendatario. Entender la

importancia de cada uno de estos factores brinda una visión más clara del proceso de selección, lo que permite entender por qué ciertos atributos se convierten en claves en las decisiones de arrendamiento en el mercado inmobiliario de Guayaquil.

- Precio máximo que está dispuesto a pagar
- Ubicación y accesibilidad (transporte, trabajo o estudio)
- Características físicas de la propiedad (tamaño, número de habitaciones)
- Seguridad y entorno del barrio
- Servicios incluidos

Motivaciones y necesidades

El estudio de las motivaciones y necesidades de los inquilinos ayuda a entender las razones más profundas que los llevan a buscar y elegir una vivienda en alquiler. Estas razones pueden estar relacionadas con aspectos funcionales, como la necesidad de un espacio adecuado, la proximidad al trabajo o el acceso a servicios, así como con motivaciones emocionales, que incluyen el deseo de independencia, seguridad, estatus o pertenencia a una comunidad. Reconocer y analizar estas dimensiones es fundamental para interpretar el comportamiento del arrendatario, ya que guían sus prioridades y determinan el valor que le otorgan a las diferentes opciones disponibles en el mercado inmobiliario de Guayaquil.

- Cambio de ciudad por trabajo o estudios
- Búsqueda de independencia
- Mejora en la calidad de vida
- Flexibilidad en lugar de compra de vivienda

- Seguridad y estabilidad

Frustraciones

Analizar las frustraciones de los inquilinos ayuda a identificar las barreras, insatisfacciones y experiencias negativas que enfrentan durante el proceso de arrendamiento. Estas frustraciones pueden surgir de varios factores, como la escasez de viviendas que se ajusten a sus expectativas, precios altos, condiciones contractuales restrictivas, problemas de infraestructura o la gestión ineficaz por parte de propietarios y administradores. Reconocer estas fuentes de descontento no solo permite entender mejor las dificultades que enfrentan los arrendatarios, sino que también proporciona información valiosa para proponer soluciones que mejoren la experiencia de alquiler y fortalezcan la relación entre las partes en el mercado inmobiliario de Guayaquil.

- Altos costos de alquiler
- Desconfianza en los arrendadores o en el proceso
- Falta de transparencia en los contratos
- Escasez de opciones en determinadas zonas
- Problemas con el mantenimiento de las propiedades

Objetivos

Los objetivos de la investigación son como un mapa que sirve como guía en el análisis y ayuda a definir qué resultados esperamos obtener. En el contexto del estudio del mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil, estos objetivos se centran en entender, de manera integral, cómo se comportan los inquilinos. Esto

implica identificar los factores que influyen en sus decisiones, así como sus motivaciones, necesidades y posibles frustraciones. Además, buscan generar información que nos permita caracterizar su perfil y ofrecer una base sólida para proponer estrategias o acciones que se alineen con la realidad del mercado, aportando valor tanto a los actores del sector inmobiliario como a las políticas públicas relacionadas con la vivienda.

- Encontrar una vivienda segura y accesible
- Lograr equilibrio entre precio, ubicación y calidad
- Minimizar el tiempo y esfuerzo de búsqueda
- Garantizar estabilidad en el arrendamiento

Citas y lenguaje

El uso de citas y un lenguaje preciso es clave para respaldar los hallazgos y argumentos en una investigación. Referirse a autores y teorías reconocidas ayuda a dar soporte a las interpretaciones y a otorgar validez científica a las conclusiones, evitando caer en la subjetividad o en especulaciones infundadas. Además, elegir un lenguaje claro, coherente y adecuado al contexto académico asegura que la información se comunique de manera rigurosa y accesible, lo que facilita la comprensión de los resultados y su integración en el marco teórico y metodológico del estudio. En este trabajo, la inclusión de citas relevantes y el cuidado en la redacción buscan mantener la solidez conceptual y la credibilidad de los análisis sobre el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil. Frases típicas que expresen sus preocupaciones o expectativas (por ejemplo: *“Prefiero que el alquiler sea costoso con*

tal de vivir más seguro." o *"Necesito estar cerca de mi universidad para no llegar tarde."*).

Tipos de Buyer Persona en bienes raíces

En el mundo inmobiliario, entender los diferentes tipos de buyer persona es clave para segmentar el mercado y crear estrategias de captación más efectivas. Un buyer persona es una representación semi-ficticia de nuestro cliente ideal, construida a partir de datos reales y un análisis profundo de su comportamiento, necesidades y motivaciones. En el sector de bienes raíces, estos perfiles pueden incluir desde jóvenes profesionales que buscan su primer alquiler, hasta familias que valoran la seguridad y el acceso a servicios educativos, así como inversionistas que compran propiedades con el objetivo de obtener rentabilidad. También hay segmentos específicos como estudiantes, jubilados o expatriados, cada uno con sus propios criterios de decisión y expectativas. Comprender estos perfiles ayuda a anticipar demandas, ajustar nuestra oferta y establecer una comunicación más directa y efectiva con cada grupo objetivo en el mercado inmobiliario de Guayaquil. En este estudio, los actores que resaltan son:

- **Estudiantes**

  Busca vivienda cerca de universidades, bajo costo, amoblada, con buena conectividad.

- **Profesionales**

  Prefieren ubicación céntrica, amenidades modernas, disponibilidad inmediata.

- **Familias**

  Prioriza seguridad, espacio amplio, cercanía a escuelas y parques.

- **Parejas**

  Busca un equilibrio entre precio y calidad, con posibilidad de crecer a futuro.

- **Ancianos**

  Prefiere zonas tranquilas, accesibilidad, y servicios cercanos.

Beneficios del estudio Buyer Personas.

El Buyer Persona constituye una herramienta estratégica fundamental en el ámbito inmobiliario, ya que permite comprender de manera detallada a los arrendatarios, identificando no solo datos demográficos, sino también motivaciones, prioridades y frustraciones que influyen en sus decisiones. En el caso de este proyecto, el Buyer Persona funciona como un insumo clave para diseñar estrategias inmobiliarias más efectivas en la ciudad de Guayaquil, puesto que facilita alinear la oferta de propiedades con las expectativas reales del mercado. Su elaboración se valida mediante la contrastación con datos de mercado y la retroalimentación de expertos del sector.

- **Segmentación precisa del mercado**: Identificar subgrupos de inquilinos con necesidades particulares.
- **Optimización de la oferta**: Permite a los arrendadores adaptar sus propiedades y servicios con la finalidad de alinearse con la demanda y necesidades de sus posibles futuros inquilinos.
- **Mejora en la comunicación**: Facilita el diseño de mensajes que conecten con cada perfil.
- **Reducción de la rotación de inquilinos**: Al entender sus expectativas, se mejora su satisfacción y permanencia.

- **Base para estrategias digitales**: Enfocar publicidad en redes sociales y portales según intereses y comportamientos detectados.

Metodología

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque metodológico mixto, que integra estrategias cualitativas y cuantitativas con el fin de abordar de manera integral el análisis del comportamiento de los inquilinos y las características del mercado inmobiliario. Este enfoque permitió combinar la profundidad y riqueza interpretativa de los datos cualitativos con la precisión y generalización que ofrecen los datos cuantitativos, garantizando así la validez y confiabilidad de los resultados. A partir de esta base metodológica, se diseñaron etapas específicas de recolección, análisis, construcción y validación de perfiles de Buyer Persona, orientadas a generar información útil y aplicable en el contexto inmobiliario local.

Recolección de datos

- Entrevistas en profundidad a inquilinos actuales y recientes.
- Encuestas con variables demográficas y socioeconómicas.

Análisis de patrones

- Identificar coincidencias y diferencias entre participantes.
- Segmentar en grupos con motivaciones y comportamientos similares.

Diseño del perfil

- Redactar la ficha del Buyer Persona con todos los apartados mencionados.

- Incluir una imagen representativa.

Validación

- Contrastar los perfiles con datos del mercado y retroalimentación de expertos inmobiliarios.

Como se menciona antes, el Buyer Persona se usa principalmente como una herramienta estratégica en marketing, ventas y desarrollo de productos o servicios, en el caso de este proyecto de tesis, funciona como un insumo para diseñar estrategias inmobiliarias mucho más efectivas gracias a la investigación de las necesidades de los arrendatarios. El Buyer Persona se utiliza para:

Comprender mejor al cliente. Permite ir más allá de datos generales y entender el contexto de la vida, sus motivaciones, sus frustraciones y las prioridades del consumidor.

Segmentar el mercado de forma precisa. Ayuda a dividir la audiencia en grupos claros con necesidades distintas, lo que permite adaptar las ofertas para cada uno.

Diseñar mensajes y campañas más efectivos. Conociendo el lenguaje, preocupaciones y deseos del perfil, se pueden crear anuncios, publicaciones y propuestas que conecten emocionalmente con él.

Optimizar la oferta de productos o servicios. En bienes raíces, permite ajustar las características de las propiedades, los servicios incluidos y las políticas de arrendamiento a lo que cada segmento valora.

Mejorar la experiencia del cliente. Al conocer su recorrido (desde la búsqueda hasta el post-arrendamiento), se pueden eliminar obstáculos y hacer el proceso más fluido y satisfactorio.

Aumentar la retención y su fidelización. Cuando la oferta y el trato están alineados con lo que el cliente busca, hay más probabilidad de que renueve contrato o recomiende el servicio.

El Buyer Persona se utiliza en los siguientes casos:

Marketing inmobiliario

- Diseñar campañas digitales dirigidas a segmentos específicos (ej. anuncios en Facebook solo para estudiantes que buscan arriendo cerca de universidades).
- Crear contenido útil (guías, videos, publicaciones) que responda a dudas comunes de un perfil.

Desarrollo de productos o servicios

- Ajustar características de propiedades en función de lo que un segmento valora (por ejemplo, un coworking space en un edificio orientado a jóvenes profesionales).

Diseño de experiencia del cliente

- Mejorar la atención desde el primer contacto hasta el servicio post-arrendamiento.

Planificación estratégica

- Decidir en qué zonas invertir o promocionar propiedades según dónde vive o quiere vivir tu cliente ideal.

Negociaciones y ventas

- Anticipar objeciones y preparar argumentos que respondan exactamente a las preocupaciones del perfil.

En el caso de este proyecto, el Buyer Persona se utiliza para que propietarios, agentes y empresas inmobiliarias en Guayaquil tengan un mapa claro de quiénes son sus arrendatarios ideales, y así puedan; Ofrecer propiedades más alineadas a sus expectativas, reducir tiempos de vacancia y aumentar la satisfacción y permanencia de inquilinos.

Perfil de los inquilinos

El perfil de los inquilinos de propiedades en la ciudad de Guayaquil puede variar en función de diversos factores, como necesidades, nivel socioeconómico, edad, entre otros. A continuación, se describe el principal perfil de inquilinos en Guayaquil:

Perfil de jóvenes

Edad

Personas de 18 a 24 años de edad son inquilinos debido a independencia y necesidad de cercanía a sus instituciones educativas y trabajos.

Sexo

Ambos géneros son inquilinos de propiedades, potencialmente hombres debido a que necesitan independencia, con aspiración a comprar propiedades a futuro.

Ocupación

Estudiantes: Los estudiantes universitarios requieren vivir cerca de sus instituciones educativas, por lo que deben ubicarse en departamentos económicos y cercanos.

Empleados: Las personas empleadas a menudo buscan viviendas asequibles que les permita tener una vida tranquila y medianamente segura, con aspiraciones a conseguir una vivienda propia en un futuro.

Nivel socioeconómico

Clase Media: Las personas de clase media buscan viviendas económicas mientras aspiran comprar una propiedad en un futuro. Para ellos es importante la seguridad y los servicios que incluye el arriendo.

Clase Media baja: Las personas de clase media baja priorizan los precios más bajos por encima de las demás necesidades, buscan maximizar sus ahorros.

Nivel de educación

Nivel Básico y Básico Superior.

Vivienda

Las viviendas alquiladas son más ocupadas por jóvenes universitarios y aquellos que necesitan ubicarse cerca de sus trabajos debido a sus necesidades respectivamente.

Canal de búsqueda de propiedades

A pesar de que, en las encuestas, las plataformas online ocupan el 23,8% de los resultados, los jóvenes de 18 a 24 años que buscan propiedades inmobiliarias lo hacen casi exclusivamente a través de internet. Esto se debe a que son nativos digitales y pasan la mayor parte de su tiempo en línea, lo que les facilita encontrar anuncios de alquiler en plataformas digitales, redes sociales y sitios web especializados.

Motivo para alquilar

Como las encuestas lo indicaron, los jóvenes de entre 18 y 24 años suelen alquilar propiedades principalmente por razones de estudio y trabajo. Buscan lugares cerca de sus universidades para ahorrar en costos y tiempo de viaje, priorizando la comodidad y la cercanía. Además, la búsqueda de oportunidades laborales o su primer empleo, a menudo en ciudades distintas a las de sus familias, los impulsa a encontrar viviendas en alquiler que les permitan independizarse y moverse con mayor facilidad.

Presupuesto mensual para alquiler

Al tratarse de jóvenes estudiantes y trabajadores, no pueden permitirse gastos excesivos en el alquiler del departamento, por lo que, sus presupuestos oscilan los $250 hasta los $400 como valor máximo para pagar un arriendo.

Perfil de adultos

Edad

Personas de 25 a 34 años de edad son inquilinos debido a estudios universitarios, independencia y cambio de ambiente.

Sexo

El sexo masculino predomina en temas de arriendo debido a que requieren una independencia, toma de decisiones y una cercanía a instituciones universitarias o trabajos.

Ocupación

Dueños de negocios: Los dueños de negocios buscan alquilar departamentos seguros y económicos con la finalidad de invertir en sus negocios en vez de comprar una vivienda mucho más costosa.

Empleados: Las personas empleadas con este rango de edad suelen vivir en familia, por lo que, es indispensable el espacio y la seguridad, así como la cercanía a puntos específicos como centros comerciales o trabajos.

Nivel socioeconómico

Clase Media: Los adultos de entre 25 y 34 años, que pertenecen a la clase media, forman un grupo de inquilinos con motivaciones y desafíos únicos en el mercado inmobiliario. A diferencia de los más jóvenes, este grupo, que generalmente ya ha completado sus estudios universitarios y está estableciendo su carrera

profesional, busca alquilar una vivienda por diversas razones, que van desde la necesidad hasta la conveniencia.

Clase Media baja: La clase media baja y baja se ve obligada a alquilar por razones económicas. En estos casos, el alquiler no es una elección, sino la única opción que tienen, y las decisiones sobre dónde vivir se centran casi por completo en el precio, dejando de lado la ubicación o las comodidades.

Nivel de educación

Nivel Básico y Básico Superior.

Vivienda

Para las personas de entre 25 y 34 años, la vivienda refleja de manera clara su nivel socioeconómico y sus aspiraciones. Aquellos que pertenecen a la clase media y alta suelen optar por alquilar, ya que les brinda flexibilidad. Buscan propiedades que ofrezcan comodidades y que estén en ubicaciones céntricas, alineadas con su estilo de vida y su movilidad profesional. Por otro lado, para quienes están en la clase media baja o baja, alquilar no es solo una opción, sino una necesidad económica. Esto los lleva a priorizar el precio por encima de la calidad, la ubicación y el tamaño, aceptando a menudo viviendas más pequeñas o en áreas más alejadas para poder hacer frente a los altos costos del alquiler.

Canal de búsqueda de propiedades

Los adultos de 25 a 34 años utilizaron principalmente las redes sociales y los agentes inmobiliarios debido a que esto les permitió tener una mayor asesoría del

tema, lo que ayudó a que tomen la decisión de arrendar casas unifamiliares y locales para negocios.

Motivo para alquilar

Los jóvenes y adultos de entre 25 y 34 años suelen alquilar por varias razones, como la búsqueda de independencia, las oportunidades laborales y el deseo de establecer una vida en pareja. Alquilar les brinda la oportunidad de emanciparse del hogar familiar y crear su propio espacio. Además, la flexibilidad del alquiler les permite mudarse a diferentes ciudades o aprovechar nuevas ofertas de trabajo. También es la opción preferida para quienes se casan o comienzan una vida en pareja, ya que les permite construir un hogar juntos sin la carga a largo plazo de una hipoteca.

Presupuesto mensual para alquiler

El presupuesto mensual que tienen las personas de 25 a 34 años para el alquiler, que varía entre $250 y $600, juega un papel crucial en su capacidad para encontrar una vivienda, especialmente en áreas donde el costo de vida es elevado. Este rango de precios suele ser más accesible para quienes buscan un hogar de clase media baja, lo que a menudo significa que deben hacer sacrificios importantes en términos de calidad, tamaño o ubicación de la propiedad. Generalmente, este presupuesto es suficiente para alquilar departamentos pequeños o compartir vivienda en zonas más asequibles o en las afueras de la ciudad, mientras que se queda corto para acceder a propiedades en áreas de mayor demanda o con mejores servicios. Esta limitación financiera marca sus opciones y les obliga a ser muy cuidadosos con sus gastos.

Perfil de Adultos Mayores

Edad

Personas de 55 años o más que requieren arrendar un departamento para no gastar tanto en comprar una casa, libertad de vivir sin las preocupaciones de reparar una casa y tener un estilo de vida más simplificado.

Sexo

Ambos géneros comparten similitudes en el tema de arrendar una propiedad.

Ocupación

Dueños de negocios: Para los adultos mayores que tienen sus propios negocios, alquilar una propiedad es más bien una estrategia de vida y financiera que una cuestión de limitaciones económicas. Este grupo busca flexibilidad para poder concentrarse en sus empresas, sin las preocupaciones que trae consigo ser propietario, como el mantenimiento, los impuestos o la devaluación. Prefieren invertir su dinero en sus negocios y eligen vivir en propiedades de alta gama en ubicaciones estratégicas, que les ofrezcan seguridad, comodidades y cercanía a sus lugares de trabajo o áreas de interés. A menudo, su búsqueda de vivienda es manejada por agentes de bienes raíces profesionales o a través de su red de contactos, ya que valoran su tiempo y desean un servicio que se ajuste a su estatus y estilo de vida.

Jubilados: Para los adultos mayores jubilados, alquilar una vivienda suele ser una decisión estratégica que busca hacer la vida más sencilla y mejorar sus finanzas. Después de una vida de trabajo, muchos prefieren evitar las responsabilidades de ser propietarios, como las reparaciones y el mantenimiento, eligiendo un estilo de vida

más cómodo y sin preocupaciones. Alquilar les permite reducir gastos fijos, manejar mejor sus ahorros de jubilación y mudarse a lugares que se ajusten a sus necesidades actuales, como espacios más pequeños o apartamentos accesibles. Su búsqueda se enfoca en la seguridad, la accesibilidad y la proximidad a servicios esenciales como clínicas, farmacias y supermercados, valorando a menudo las recomendaciones de sus hijos y personas de confianza para encontrar su próximo hogar.

Nivel socioeconómico

Clase Media: Para las personas mayores de clase media, alquilar es una decisión que combina tanto la lógica financiera como el estilo de vida. Con un ingreso fijo de su pensión, buscan la estabilidad y la previsibilidad económica que el alquiler les proporciona, evitando así los gastos inesperados y a menudo elevados que conlleva el mantenimiento de una propiedad.

Nivel de educación

Nivel Básico y Básico Superior.

Vivienda

La elección de vivienda para los adultos mayores jubilados de clase media se centra en encontrar un balance entre comodidad, seguridad y costo. A menudo, optan por apartamentos o casas más pequeñas, eligiendo el "downsizing" para deshacerse de las responsabilidades y gastos que conlleva una casa. Buscan propiedades accesibles, como aquellas con ascensores o en la planta baja, para evitar las escaleras, y valoran la seguridad, prefiriendo edificios con portero o comunidades cerradas.

Canal de búsqueda de propiedades

Los adultos mayores por lo general utilizan el boca a boca con sus familiares para tomar decisiones con respecto a los bienes raíces, además de consultarlo con agentes inmobiliarios de confianza, desconfían de las plataformas en línea o las redes sociales debido a las estafas o la inseguridad.

Motivo para alquilar

Para los adultos mayores jubilados de clase media, las razones para alquilar suelen reflejar una mentalidad que valora la libertad y las experiencias por encima de la propiedad. Algunos buscan un cambio de aires o una nueva aventura, eligiendo alquilar para explorar una ciudad o barrio diferente sin el compromiso de comprar. Otros prefieren vivir en una comunidad social activa, optando por complejos de apartamentos o urbanizaciones que ofrecen actividades recreativas y oportunidades para socializar con otros jubilados. Además, muchos desean liberar el capital de la venta de su casa para invertirlo en viajes, pasatiempos o actividades que realmente enriquezcan su calidad de vida, ya que consideran que alquilar les permite vivir sin ataduras y disfrutar al máximo de su jubilación.

Presupuesto mensual para alquiler

El presupuesto mensual que un jubilado de clase media destina al alquiler oscila entre $300 y $600, es una cifra que han elegido con mucho cuidado, ya que refleja su deseo de disfrutar de una jubilación tranquila. Este rango les permite acceder a un mercado de vivienda que no solo es asequible con su ingreso fijo de pensión, sino que también les ofrece una calidad de vida superior a la que podrían

conseguir con un presupuesto más ajustado. Dentro de este rango, pueden encontrar departamentos o casas pequeñas en áreas seguras, con los servicios básicos que necesitan, y la paz que tanto valoran. Para ellos, este presupuesto no es una limitación, sino más bien una inversión en su comodidad, seguridad y en la eliminación de la incertidumbre financiera que a menudo viene con ser propietarios.

Resumen de propuesta de perfiles

El perfil de los inquilinos en la ciudad de Guayaquil se configura a partir de factores como la edad, el nivel socioeconómico, la ocupación y las motivaciones personales. El primer grupo corresponde a los jóvenes de entre 18 y 24 años, quienes recurren al arriendo principalmente por la necesidad de independencia, estudios universitarios y acceso al trabajo. Este segmento, compuesto tanto por estudiantes como por empleados en etapas iniciales, busca viviendas económicas y bien ubicadas, priorizando la cercanía y la comodidad. Su capacidad de pago se encuentra entre 250 y 400 dólares mensuales, y, como nativos digitales, utilizan casi exclusivamente internet y redes sociales como canal de búsqueda. Para ellos, el alquiler es un medio transitorio que les facilita alcanzar independencia mientras proyectan la adquisición de una vivienda propia en el futuro.

El segundo grupo lo conforman los adultos jóvenes de entre 25 y 34 años, quienes alquilan motivados por razones de independencia, conveniencia económica, oportunidades laborales y, en muchos casos, por el inicio de la vida en pareja. Dentro de este segmento se identifican tanto empleados, que buscan espacios seguros y cercanos a sus trabajos o centros comerciales, como dueños de negocios que prefieren arrendar para destinar sus ingresos a la inversión empresarial. Su

presupuesto varía entre 250 y 600 dólares, lo que condiciona el tipo de vivienda al que acceden, obligando a quienes se encuentran en estratos medios bajos a priorizar el precio sobre la ubicación o las comodidades. A diferencia de los más jóvenes, este grupo recurre tanto a redes sociales como a agentes inmobiliarios, ya que buscan asesoría y mayor seguridad en el proceso de arrendamiento.

Finalmente, los adultos mayores de 55 años o más representan un segmento que alquila con fines estratégicos, orientados a simplificar su estilo de vida, reducir las cargas económicas y contar con mayor flexibilidad. Dentro de este perfil destacan tanto los dueños de negocios, que prefieren propiedades de alta gama y bien ubicadas, como los jubilados, que optan por viviendas más pequeñas, accesibles y seguras, priorizando la cercanía a servicios esenciales y el confort. En su proceso de búsqueda se apoyan en familiares y agentes de confianza, descartando en gran medida las plataformas digitales por la desconfianza que les generan. Para ellos, el arriendo es una alternativa que brinda estabilidad financiera y libertad, permitiéndoles disfrutar de su etapa de retiro sin las responsabilidades que implica ser propietario.

Los inquilinos en Guayaquil presentan perfiles diferenciados según la etapa de vida en la que se encuentran. Los jóvenes priorizan la economía y la cercanía a estudios y empleos, los adultos jóvenes equilibran entre seguridad, espacio y flexibilidad, y los adultos mayores privilegian la comodidad, la accesibilidad y la simplificación de sus responsabilidades. Estos perfiles permiten comprender mejor la dinámica del mercado de arriendos en la ciudad y constituyen un insumo valioso para el diseño de estrategias inmobiliarias que respondan a las necesidades específicas de cada segmento.

Conclusión

El capítulo número tres ha permitido integrar el desarrollo metodológico que sustenta esta investigación, ofreciendo un marco diseñado para la recopilación, estudio e interpretación de la información referente al comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil. La descripción de los enfoques cuantitativos y cualitativos se desarrolló de forma que cumplan un papel complementario: uno orientando a la exploración de las motivaciones y experiencias de los arrendatarios mientras que el segundo se enfocó en caracterizar de forma numérica la muestra y ofrecer un contexto demográfico y socioeconómico sólido. Juntos, garantizan que los descubrimientos sean integrales y más reveladores.

Acerca del diseño de investigación, la elección de un enfoque transversal respondió a la necesidad de identificar el comportamiento de las personas arrendatarias en su entorno natural, sin manipulación de variables, en un plazo de tiempo determinado. Esta decisión se sustentó con la finalidad de obtener muestras precisas de la situación actual del mercado de arrendamiento, evitando extrapolaciones no fundamentadas y conservando la originalidad de las percepciones recogidas. De la misma manera, la selección de un diseño transversal logró facilitar la recolección de datos de distintos segmentos de la población objetivo, lo cual permitió detectar coincidencias y divergencias en los criterios de decisión y las experiencias de alquiler.

Se profundizó en la definición de la población y su muestra, fundando criterios de inclusión que garantizaron la pertinencia de los participantes en relación con la finalidad del estudio. Aquellos factores como la edad, la situación económica y las

experiencias en alquiler de bienes raíces fueron determinantes para acotar el estudio y asegurar la relevancia de la información conseguida. La realización de entrevistas a inquilinos creó una herramienta clave para captar matices que, de otra forma, serían difícilmente detectados mediante cuestionarios cerrados, revelando motivaciones, vivencias y expectativas personales que enriquecen mucho más el estudio.

La operacionalización de las variables representó otro elemento fundamental para el capítulo, al momento de transformar nociones abstractas en indicadores medibles. Este proceso determinó que aspectos como los factores de decisión, la experiencia del arrendamiento y el proceso de búsqueda pudieran ser estudiados de forma sistemática, facilitando su estudio y la comparación de resultados. Se establecieron las bases para un análisis mucho más desarrollado que evite conclusiones ambiguas.

Este capítulo cimentó la estructura investigativa sobre la cual se desarrollarán los resultados y sus interpretaciones, la claridad en los procedimientos, los objetivos y la metodología, aseguran que las conclusiones que deriven de este estudio sirvan como un gran respaldo metodológico sólido. De tal forma, este capítulo tres ayuda a fortalecer la credibilidad del estudio, proporcionando herramientas necesarias para abordar de una manera objetiva, el análisis del mercado de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil.

Conclusiones

El estudio del comportamiento de alquiler de bienes raíces en Guayaquil permitió evidenciar que la toma de decisiones de los inquilinos no solo responde a los factores económicos o geográficos, sino que también influyen las variables sociales, culturales, personales e incluso psicológicas. Son aspectos como la seguridad de la ubicación, la comunidad y el vecindario, las experiencias pasadas en procesos de alquiler y las expectativas sobre la calidad de vida resultan ser tan importantes como el precio o la ubicación del bien raíz. Este descubrimiento es muy importante por el motivo de que confirma de manera rotunda que el sector inmobiliario aporta un enfoque mucho más centrado en el usuario, correspondiendo que el arrendamiento constituye una serie de pasos complejos que combina objetivos, percepciones y emociones subjetivas.

De la misma manera, esta investigación aprueba la utilidad del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB) como marco teórico para realizar interpretaciones sobre el proceso de decisión de arrendamiento. La secuencia de etapas, desde determinar la necesidad hasta la experiencia de los inquilinos post-arrendamiento, se refleja de manera precisa en el comportamiento observado de los mismos, lo cual permite identificar diversos puntos clave donde la oferta inmobiliaria puede realizar una optimización en sus servicios, comunicación y su propuesta de valor.

En el tema de la metodología, la mezcla del enfoque cualitativo y cuantitativo enriqueció la comprensión del caso, otorgando una vista más clara del mercado. Las entrevistas hacia los inquilinos revelaron motivaciones y criterios claves que no podían ser detectadas de otra forma, mientras que el estudio de los datos cuantitativos ofreció

caracterizar la muestra y darles contexto a los descubrimientos. Este aporte metodológico ofreció solidez a las conclusiones y brindó validez a sus resultados.

Un aspecto importante en el estudio es la influencia del marco legal y regulatorio, el cual presenta áreas de mejora en el sector de bienes raíces en cuanto a su aplicación y conocimiento por parte de los miembros involucrados. El desconocimiento de las normativas y sus procedimientos, así como la percepción de los procesos administrativos complejos, pueden afectar la experiencia de alquiler e incluso limitar el acceso a viviendas aptas.

Con base en los hallazgos, fue posible establecer perfiles de consumidores de bienes raíces en Guayaquil, caracterizados por una interacción dinámica de factores económicos, sociales y emocionales que definen sus decisiones de arrendamiento. Estos perfiles no solo aportan insumos valiosos para que los agentes inmobiliarios y propietarios ajusten sus estrategias de oferta, sino que también sirven como base para la formulación de políticas públicas inclusivas, que promuevan un acceso más equitativo y sostenible al mercado de alquiler en la ciudad.

Para concluir, esta investigación pone en evidencia que el mercado de alquiler en la ciudad de Guayaquil presenta diversas oportunidades de desarrollo orientadas a mejorar la experiencia del alquiler, diversificar la oferta según los distintos perfiles que lo demandan y crear las estrategias que garanticen una fidelización. Comprender de forma correcta a los consumidores de alquiler, no solo beneficia a los propietarios o agentes inmobiliarios, sino que también aportan a la formulación de políticas públicas más inclusivas, las cuales promueven un acceso mucho más equitativo en la ciudad de Guayaquil.

Recomendaciones

Las empresas enfocadas en el mercado de bienes raíces y los agentes de este deben diseñar diversas estrategias basadas en el conocimiento profundo de las expectativas, vivencias y necesidades de los inquilinos, no solo manejarse con criterios tangibles tales como el precio o la ubicación, sino comprender los elementos intangibles como la percepción de la seguridad, la comunidad, los servicios que ofrecen y su calidad. En otras palabras, ponerse en los pies de las personas interesadas en alquilar una propiedad y sus necesidades para cubrirlas de la mejor manera posible.

La información de las propiedades en alquiler debe ser completas, claras y deben ir acompañadas de imágenes y videos de buena calidad que enfoquen de manera detallada la calidad de servicio que se ofrece. Descripciones detalladas y si es posible, recorridos virtuales para influir de manera positiva en la percepción de las personas interesadas y acelerar la toma de decisiones de estos.

Es recomendable promover campañas informativas que difundan de manera clara y objetiva los derechos y obligaciones establecidos en la Ley de Inquilinato y demás normativas relacionadas con el alquiler de bienes raíces. De esta manera, se logra reducir de manera considerable los conflictos y, a su vez, aumenta la confianza entre los arrendadores y los inquilinos.

Es muy importante diversificar las viviendas y los servicios asociados que ofrecen, de esta manera, se puede cubrir la demanda de diferentes perfiles tales como familias, estudiantes, profesionales, personas emprendedoras, adultos mayores o parejas, adaptando la propuesta de valor para cada segmento según su demanda y

necesidad. De esta manera, las propiedades se vuelven mucho más deseadas por los perfiles y, asimismo, acelera la toma de decisión para arrendar.

Se recomienda una gestión eficiente de mantenimiento, ofrecer canales de comunicación rápidos y efectivos y encuestas periódicas de satisfacción, con estas estrategias se incrementa la confianza y retención de los inquilinos, la misma que genera recomendaciones positivas a largo plazo, lo cual es muy beneficioso para el alquiler de las propiedades.

APÉNDICES

Apéndice A. Formato de Cuestionario

Cuestionario sobre el Comportamiento de Alquiler de Bienes Raíces en Guayaquil

Introducción:

Estimado(a) participante,

Le invitamos a participar en un estudio sobre el comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil, como parte de un trabajo de titulación de la Carrera de Mercadotecnia. Su opinión es muy valiosa para comprender mejor las dinámicas del mercado de alquiler. La información proporcionada será tratada de forma estrictamente confidencial y se utilizará únicamente con fines académicos. Este cuestionario tomará aproximadamente 7 minutos.

¡Gracias por su colaboración!

Sección 1: Datos Sociodemográficos

¿Cuál es su edad?

( ) 18-24 años

( ) 25-34 años

( ) 35-44 años

( ) 45-54 años

( ) 55 años o más

¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?

( ) Primaria

( ) Secundaria

( ) Tercer Nivel (Universitario/Técnico)

( ) Postgrado (Maestría/Doctorado)

¿A qué se dedica (ocupación principal)?

( ) Estudiante

( ) Empleado(a)

( ) Profesional Independiente

( ) Dueño(a) de negocio/Empresario(a)

( ) Ama de Casa

( ) Jubilado(a)

( ) Otro (Especifique): _____

¿Cuántas personas, incluyéndose a usted, conforman su núcleo familiar directo que viven con usted en la propiedad?

_____ personas

¿En qué rango se encuentran sus ingresos mensuales aproximados (individuales o del hogar, si aplica)?

( ) Menos de $500

( ) $501 - $1,000

( ) $1,001 - $2,000

( ) $2,001 - $3,000

( ) Más de $3,000

¿Cuál es su estado civil?

( ) Soltero(a)

( ) Casado(a)

( ) Unión Libre

( ) Divorciado(a)

( ) Viudo(a)

¿Cuál es su nacionalidad?

( ) Ecuatoriana

( ) Otra (Especifique): _____

Sección 2: Comportamiento y Preferencias de Alquiler

¿Cuál fue el motivo principal por el que decide alquilar una propiedad? (Marque una sola opción)

( ) Trabajo (cambio de empleo, cercanía a la oficina)

( ) Estudios (cercanía a institución educativa)

( ) Independencia personal

( ) Matrimonio / Unión de pareja

( ) Cambio de ciudad de residencia

( ) Razones económicas (no puedo comprar, es más accesible)

( ) Necesidad de mayor espacio / Cambio de tamaño de familia

( ) Flexibilidad (no querer un compromiso a largo plazo)

( ) Otros (Especifique): _____

¿Qué tan importante es para usted el estilo de vida que ofrece el vecindario (ej. vida nocturna, parques, tranquilidad, seguridad, acceso a servicios)?

1 (Nada Importante)

2 (Poco Importante)

3 (Neutral)

4 (Importante)

5 (Muy Importante)

¿Cuál es el rango de presupuesto mensual que destina o destinaría al alquiler de una propiedad?

( ) Menos de $250

( ) $251 - $400

( ) $401 - $600

( ) $601 - $800

( ) $801 - $1,000

( ) Más de $1,000

¿Cuántos dormitorios necesita en una propiedad para su comodidad y la de su núcleo familiar?

( ) 1 dormitorio

( ) 2 dormitorios

( ) 3 dormitorios

( ) 4 dormitorios o más

Agradecimiento:

¡Muchas gracias por su valioso tiempo y por completar este cuestionario! Su contribución es fundamental para nuestro estudio.

Apéndice B. Guía de Preguntas para Investigación Cualitativa y Entrevista a Profundidad

El objetivo general de la entrevista consiste en explorar en profundidad las experiencias, motivaciones, percepciones y procesos de toma de decisión de los individuos al alquilar propiedades en Guayaquil, así como sus expectativas y desafíos.

Introducción y Contexto Personal:

"Para empezar, me gustaría que me cuente un poco sobre usted y su situación actual de vivienda en Guayaquil."

"¿Cuánto tiempo lleva viviendo en Guayaquil y cuál ha sido su experiencia general en la ciudad?"

Motivaciones y Proceso de Decisión para Alquilar:

"Cuénteme, ¿cuál fue el principal detonante o la razón fundamental por la que usted decidió alquilar una propiedad en lugar de comprarla o vivir de otra forma?"

"¿Qué factores personales o externos (familiares, laborales, económicos, etc.) influyeron más en esa decisión de alquilar?"

"¿Cómo fue el proceso cuando tomó la decisión de alquilar? ¿Fue una decisión repentina o planificada con anticipación?"

Experiencia de Búsqueda y Selección de la Propiedad:

"Cuando buscaba una propiedad para alquilar, ¿qué canales o medios utilizó principalmente (internet, agentes inmobiliarios, recomendaciones, letreros en la calle, etc.)? ¿Cuáles le resultaron más útiles y por qué?"

"¿Cuáles fueron los criterios más importantes que consideró al evaluar las propiedades? Más allá del número de dormitorios y el presupuesto, ¿qué otras características eran prioritarias para usted (por ejemplo, seguridad, luminosidad, estado de las instalaciones, etc.)?"

"¿Qué tan importante fue para usted la ubicación de la propiedad? ¿Qué características específicas del vecindario buscaba y por qué (cercanía al trabajo/estudios, zonas verdes, centros comerciales, tranquilidad, vida nocturna)?"

"Durante su búsqueda, ¿enfrentó algún desafío o dificultad particular? ¿Podría describirlo?"

Experiencia de Vida como Inquilino:

"Ahora que está viviendo en una propiedad alquilada, ¿cómo describiría su experiencia general? ¿Qué aspectos han sido los más satisfactorios y los más desafiantes?"

"¿Cómo percibe el equilibrio entre el precio del alquiler y la calidad de la propiedad/servicios asociados en Guayaquil?"

"¿Ha tenido alguna experiencia particular (positiva o negativa) con su arrendador o la agencia inmobiliaria? ¿Cómo la manejó?"

Percepciones y Expectativas Futuras:

"¿Qué expectativas tenía sobre el alquiler antes de iniciar el proceso, y cómo se han cumplido o no esas expectativas?"

"¿Cuáles son sus planes futuros en cuanto a vivienda? ¿Piensa seguir alquilando en Guayaquil, mudarse a otra ciudad, o comprar una propiedad a largo plazo?"

"Si pudiera dar un consejo a alguien que va a alquilar por primera vez en Guayaquil, ¿cuál sería?"

"¿Qué cambios o mejoras le gustaría ver en el mercado de alquiler de bienes raíces en Guayaquil?"

Referencias

Alejandro, Felipe (2024). Factores Determinantes del Precio de Arriendo de Viviendas en Ciudades Colombianas: Un Enfoque de Modelos Hedónicos https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/7f5b655b-7795-42a8-82bd-e11c61620fa5/content#:~:text=Factores%20Determinantes%20del%20Precio%20de,Heredia%20Barbosa%20Felipe%20Cifuentes%20V%C3%A1squez

Anzambra, L. C. (2015). Formación de los precios de alquiler de viviendas en Machala (Ecuador): análisis mediante el método de precios hedónicos. Cuadernos de Economía, (329). Elsevier España. https://www.elsevier.es/es-revista-cuadernos-economia-329-articulo-formacion-los-precios-alquiler-viviendas-S0210026615000631#:~:text=Resumen

Asamblea Nacional del Ecuador. (2000). Ley de Inquilinato. Registro Civil del Ecuador. https://www.registrocivil.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/este-es-10-LEY-DE-INQUILINATO-Leyes-conexas.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). Ley de Inquilinato [PDF]. Registro Civil del Ecuador. https://www.registrocivil.gob.ec/wp content/uploads/downloads/2014/01/este-es-10-LEY-DE-INQUILINATO-Leyes-conexas.pdf

Daily, A. (2018). Teacher Job Satisfaction and Principal Leadership Styles: A Qualitative Case Study [Doctoral dissertation, Northcentral University]. ERIC. https://eric.ed.gov/?id=ED595903

Gong, Y., & Yao, Y. (2022). Demographic changes and the housing market. Regional Science and Urban Economics, 95, Artículo 103734. https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2021.103734

Hindustan Times. (2023, 4 de marzo). 51% millennials willing to spend over 25% of income on fully managed rentals: Report. Hindustan Times. https://www.hindustantimes.com/real-estate/51-millennials-willing-to-spend-over-25-of-income-on-fully-managed-rentals-report-101677930822403.html

Instituto Tecnológico Bolivariano. (s.f.). Propuesta de procedimiento para la selección de inquilinos en el negocio familiar Wilmar Cía. LTDA. [Proyecto de investigación, ITB]. Repositorio Institucional. https://dspace.itb.edu.ec/handle/123456789/2743

Lexis S.A. (2005). Código civil [Codificación]. Registro Oficial Suplemento (No. 46, 24 de junio de 2005; reformado hasta el 5 de enero de 2024). Presidencia del Ecuador. https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2024/02/CODIGO_CIVIL.pdf

Ley de Régimen Tributario Interno artículo 56.pdf https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/b206dbb3-c588-4f1f-9923-8f3150e8d5a0/Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno_art%C3%ADculo%2056.pdf#:~:text=2.,se%20establezca%20en%20el%20reglamento

Macías Rendón, W., Mendieta, M. J., & Ullauri Ulloa, N. (2015). Estudio de precios y rentabilidad de la vivienda en el Guayaquil metropolitano. Retos, Régimen Económico, (10). https://revistas.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/10.2015.03

Martín Carmona, H. (2023). El mercado inmobiliario de lujo en España [Trabajo de fin de grado, Grado en Comercio]. Universidad de Valladolid. https://uvadoc.uva.es/handle/10324/63581

Mishra, S., Jain, S., & Jham, V. (2020). Luxury rental purchase intention among millennials—A cross-national study. Thunderbird International Business Review, 62(4), 503-516. https://doi.org/10.1002/tie.22174

Morris, A., Beer, A., Martin, J., Horne, S., Davis, C., Budge, T., & Paris, C. (2020). Australian local governments and affordable housing: Challenges and possibilities. The Economic and Labour Relations Review, 31(1), 14–33. https://doi.org/10.1177/1035304619880135

Muzio, M. J., Niu, D., Steil, J., & Zheng, S. (2025). Understanding housing market responses to stringent energy codes. Real Estate Economics, 53(4), 676–700. https://doi.org/10.1111/1540-6229.12530

Presidencia del Ecuador. (2010). Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno [Decreto Ejecutivo 374; reformado en 2018]. Registro Oficial Suplemento No. 209. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-02/Reglamento-a-la-Ley-de-R%C3%A9gimen-Tributario-Interno.pdf#:~:text=Art.%2032.,pactados%20entre%20arrendador%20y%20arrendatario

PwC España y Urban Land Institute. (2024, 3 de diciembre). El inmobiliario europeo encara 2025 con optimismo moderado y el foco en negocios operativos, como los centros de

datos. PwC. https://www.pwc.es/es/sala-prensa/notas-prensa/2024/inmobiliario-europeo-2025-optimismo-foco-negocios-operativos.html

Urquizo Orozco, J. A. (2021). El reconocimiento de la naturaleza como sujeto de derechos y la implicación jurídica de considerar a los animales como bienes de comercialización. Repositorio Digital Uniandes. https://repositorio.uniandes.edu.co/entities/publication/6950e0f9-509c-411a-a308-e2eb5ba91711

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Rosero Torres, Camilo Andrés**, con C.C. N.# 0932082738 , autor del trabajo de titulación: *"***Análisis del comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil***"*, previo a la obtención del título de **Licenciado en Mercadotecnia** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil:

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **18 de agosto** del **2025.**

f. _____

Rosero Torres, Camilo Andrés

C.C: 0932082738

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del comportamiento de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Rosero Torres, Camilo Andrés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Matute Petroche, Jessica Silvana, PhD		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Económica y Empresa		
CARRERA:	Carrera de Mercadotecnia		
TITULO OBTENIDO:	Licenciado en Mercadotecnia		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	**18** de **agosto** de **2025**	**No. DE PÁGINAS:**	**113 páginas**
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comportamiento del consumidor, Mercado inmobiliario, Políticas públicas, Psicología social, Política social y bienestar.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Alquiler, Bienes raíces, Comportamiento del consumidor, Guayaquil, Investigación mixta, Mercado inmobiliario		

RESUMEN/ABSTRACT:

El presente estudio tuvo como objetivo analizar el comportamiento del mercado de alquiler de bienes raíces en la ciudad de Guayaquil, con énfasis en los factores que influyen en las decisiones de los inquilinos al momento de arrendar una vivienda. Para ello se adoptó un enfoque mixto, combinando metodologías cualitativas y cuantitativas. En la fase cualitativa se realizaron entrevistas en profundidad a inquilinos actuales y recientes, lo que permitió conocer sus motivaciones, percepciones y experiencias en el proceso de búsqueda, selección y negociación de propiedades. En la fase cuantitativa, de carácter descriptivo, se aplicaron cuestionarios sociodemográficos y se consultaron estadísticas oficiales del INEC y del Banco Central del Ecuador, con el fin de caracterizar a los participantes y ofrecer un panorama contextual del mercado inmobiliario en la ciudad. Los resultados evidencian que, además de factores económicos y geográficos como el precio y la ubicación, influyen variables sociales, culturales, psicológicas y emocionales en la decisión de arrendar, tales como la seguridad del vecindario, la calidad de vida esperada y las experiencias previas en procesos de alquiler. Asimismo, se comprobó la utilidad del Modelo de Engel, Kollat y Blackwell (EKB) para explicar las etapas del proceso de decisión de los arrendatarios. La investigación permitió identificar perfiles de consumidores que pueden guiar tanto a propietarios y agentes inmobiliarios en la optimización de su oferta como a las autoridades en la formulación de políticas públicas que promuevan un acceso más equitativo y sostenible al mercado de alquiler en Guayaquil.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	**Teléfono:** 0980495550	E-mail: camilorosero323@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (C00RDINADOR DEL PROCESO UTE):	**Nombre: David Coello Cazar**	
	Teléfono: +593-4-**3804600**	
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	