

QUITO

office survey

Remarks

Real Estate / Marketing & Sales

EDICION 01, 2009

DATOS GENERALES

QUITO - ECUADOR

Area	12,000 Km2
PEA	1,145,182
Desempleo	120,000
Subempleo	450,000
Número de Empresas	9,958
PIB (Millones de USD)	3,122

Fuente: Municipio de Quito

EDITORIAL

De acuerdo a los más elevados estándares internacionales, REMARKS CÍA. LTDA. ha desarrollado una serie de indicadores del mercado inmobiliario de oficinas en Quito. Con este espíritu inicia la presente publicación semestral, donde se expone una variedad de temas acerca del mercado comercial de oficinas en la ciudad. La intención es que nuestros lectores conozcan los principales indicadores del mercado para que, de esta forma, puedan tomar mejores decisiones en sus transacciones inmobiliarias. Más allá de ser una fuente informativa y educativa, cada una de sus páginas será una guía para el análisis de la realidad del sector inmobiliario de una forma práctica; también contará en sus editoriales.

REMARKS CÍA. LTDA. es una firma que se especializa en el sector comercial corporativo y cuenta con una amplia experiencia en este ámbito. Diversos y eficaces son los servicios que presta: representación comercial y desarrollo de negocios inmobiliarios.

A nivel internacional, gozamos de alianzas con las más importantes firmas especializadas en Propiedad Comercial, también somos miembros de los más notorios Gremios profesionales: Federation Internationale des Administrateurs de Biens Conseils et Agents Immobiliers (FIABCI), Project Management Institute (PMI) y la Cámara de Comercio de Quito.

Esperamos que disfrute de esta y de las futuras ediciones. Estaremos gustosos de poder responder a cualquier inquietud, y atender cualquier requerimiento sobre el mercado inmobiliario de oficinas en Quito que se genere producto de este reporte. Nuestra mayor satisfacción será prestar un servicio de primer nivel en sus requerimientos inmobiliarios.

Los artículos que proponemos en esta ocasión son:

Tasa de Vacancia en el Mercado de Oficinas en Quito
Oportunidad en el Mercado Corporativo.

PRÁCTICAS DE MERCADO

Duración Típica de un Contrato de Renta Corporativo	3 a 5 años
Frecuencia típica del pago de renta	Mensual
Monto del depósito de Seguridad	Valor equivalente a 2 meses de renta
Derecho a renovar Contrato	Sí
Parámetro para Incremento de renta	IPC del INEC

CRÉDITOS

CONSEJO EDITORIAL · Ernesto Gamboa H. Luis Carlos Roggiero
FOTOGRAFÍA · Banco Imágenes REMARKS

CONTÁCTENOS

Av. República de El Salvador N34-211 Edificio Aseguradora del Sur Of. 3C
Tel: (593-2) 226-9751 info@remarks.ec www.remarks.ec

Tasa de Vacancia en el mercado de oficinas en Quito

A continuación se presentan los principales indicadores del mercado inmobiliario de oficinas de Quito que REMARKS CÍA. LTDA. ha desarrollado. Es necesario prestar atención al siguiente cuadro, pues refleja indicadores como la tasa de vacancia: un término nuevo en el medio y que se define, en una fecha determinada, como la cantidad de metros cuadrados disponibles sobre el total de metros cuadrados en un sector específico. En el caso de Quito, dentro de los seis distritos centrales de negocios (CBD), de un total de cerca de un millón de metros cuadrados de oficinas existentes en el mercado durante el primer semestre del año 2008, alrededor de 33,000 metros cuadrados estaban disponibles. Es decir, la tasa de vacancia en el mercado en general es del 3.3%.



VARIABLES / CBD	12 DE OCTUBRE	AMAZONAS SUR	AMAZONAS NORTE	REPÚBLICA	REPÚBLICA DE EL SALVADOR	CUMBAYÁ	MERCADO
Total m ²	95.577	308.348	251.922	67.646	172.326	20.295	916.114
Precio de renta (USD/m ²)	10,4	5,6	8,8	7,5	10,0	10,2	7,8
Precio de venta oferta usada (USD/m ²)	988	596	862	767	965	1.046	785
Precio de venta oferta nueva (USD/m ²)	1.073	-	1.089	940	1.136	1.001	1.092
Tasa de Vacancia	2,6%	2,61%	1,3%	5,7%	4,4%	25,8%	3,3%

Hay que considerar que cada ciudad tiene una Tasa Natural de Vacancia (TNV), lo que significa que existe un nivel de vacancia aun cuando la oferta es igual a la demanda de oficinas en arriendo. De forma ideal, la TNV debería ser equivalente a cero pero, al igual que en el mercado laboral, existen algunas fricciones que lo imposibilitan. La principal fricción en el mercado de oficinas resulta como consecuencia del período de tiempo requerido hasta que se produzca el emparejamiento entre arrendatarios buscando oficinas y los propietarios de los inmuebles buscando inquilinos. Entre otros factores influyentes está tanto la facilidad que tengan los constructores para incrementar la oferta, como la sensibilidad de los arrendatarios frente a los cambios de precios de renta.

La importancia de la TNV radica en su ayuda para predecir cuál será la tendencia de los precios de renta en una ciudad específica. Pues, en el caso que la actual tasa de vacancia sea mayor a la TNV, es decir, que hay más oferta de la que normalmente existe, los precios de renta tenderán a incrementar porque la oferta de oficinas se contraerá conforme la tasa de vacancia converge hacia la TNV. Por el contrario, si la actual tasa de vacancia de una ciudad es menor la TNV, es decir, que hay menos espacio vacante de lo que suele haber, los precios de renta tenderán a disminuir ya que la oferta de espacio de oficinas incrementará conforme la actual tasa de vacancia converge hacia la TNV.

En Quito, la TNV está alrededor de 5%, la cual se obtiene calculando el promedio de las vacancias históricas que ha experimentado la ciudad. Dado que la actual tasa de vacancia en el mercado de Quito es 3.3%, es decir que es menor a la TNV, se espera en un futuro que los precios de renta de oficinas tiendan a bajar en la ciudad.

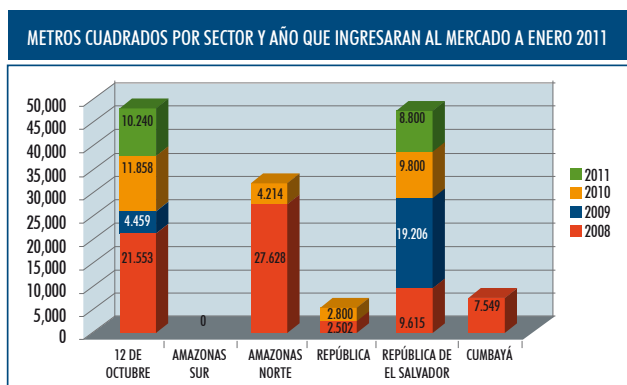


¹ Véase planos adjuntos con la ubicación de cada uno de los distritos centrales de negocios.

Oportunidad en el Mercado Corporativo

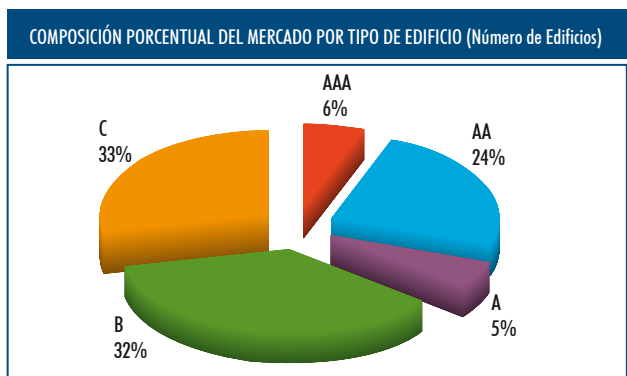
Buscar y adecuar nuevos ambientes con el fin de alcanzar la máxima productividad, y cambiar e innovar con un estilo propio pensando en el mercado, son algunas de las aspiraciones de quienes traducen el porvenir de su trabajo en constantes metas. Para ello, es importante el análisis de la situación actual de la oferta de oficinas nuevas y utilizadas en el mercado inmobiliario de Quito.

De acuerdo con la investigación realizada, en la actualidad existen alrededor de un millón de metros cuadrados dentro de los seis CBDs de la ciudad. Asimismo dentro de los próximos cuatro años, se proyecta que ingresarán al mercado alrededor de veintiséis nuevos proyectos de oficinas para un total de cerca de 160,000 m² adicionales.



Se ha realizado una segmentación de la clase de edificios existentes en la ciudad. De acuerdo a ésta, los edificios -con oficinas tipo de dimensiones mayores a 300m² y de hasta doce años de edad-, son considerados corporativos, y por ende se clasifican como AAA.

El mercado de oficinas de Quito se caracteriza por su escasez de este tipo de edificios, es decir por la ausencia de ofertas para los grandes consumidores, el sector corporativo, que son quienes demandan oficinas de más de trescientos metros cuadrados, usualmente para arriendo. El siguiente gráfico ilustra la situación actual con relación a esta segmentación.



Los datos anteriores revelan que tan solo el 11% de los edificios en la ciudad, los considerados AAA y A, los cuales cumplen con los requerimientos de grandes consumidores. Adicionalmente, pocos de los veintiséis edificios que ingresarán al mercado en los próximos cuatro años se proyectan como AAA, es decir que sus oficinas, en promedio, no tendrán más de 300 metros cuadrados. Por esta razón el mercado corporativo seguirá carente de ofertas en los próximos años.

Entre las principales causas por las que el segmento de grandes consumidores se encuentra desatendido están las siguientes:

- Como parte de su modelo de negocio, los constructores requieren liquidez para el proceso de construcción, por lo que los proyectos se orientan a producir unidades pequeñas, ya que estas poseen un mayor factor comercial.
- Los constructores vienen del mercado de vivienda, por lo que la fuerza de ventas es especializada en vender espacios pequeños.
- Existe una orientación hacia la venta y no una visión de renta a largo plazo por parte de los promotores.
- Hay una mayor demanda por oficinas pequeñas.

Estas problemáticas son oportunidades pues, a pesar de que se espera un aumento en la tasa de vacancia a nivel de ciudad, y por ende que los precios de renta disminuyan, la tasa de vacancia para los edificios AAA no se incrementará debido a la falta de oferta de oficinas de este tipo. Los precios de renta para este tipo de edificios no decaerán. El camino hacia interesantes oportunidades de inversión en proyectos de edificios AAA es un reto en que se debe asumir en Quito como una perspectiva de inversión y el desarrollo.

² Véase el glosario adjunto con la descripción de cada una de las clases de edificios.

GLOSARIO

Edificio AAA: Hasta 12 años de construcción con oficinas tipo sobre los 300m²

Edificios AA: Hasta 12 años de construcción con oficinas tipo menores a 300m²

Edificios A: Entre 12 y 18 años de construcción con oficinas tipo sobre los 300m².

Edificios B: Entre 12 y 25 años de construcción con oficinas tipo menores a 300m², y de entre 18 a 25 años con oficinas tipo mayores a 300m².

Edificios C: Más de 25 años de construcción

Tasa de Vacancia: Cantidad de metros cuadrados disponibles dividido para el total de metros cuadrados en un sector, en una fecha determinada

CBD (Central Business District): Distrito Central de Negocios por sus siglas en inglés.



UBICACIÓN PRINCIPALES SECTORES DE EDIFICIOS DE OFICINAS

CIUDAD DE QUITO

