

ARTICULO REVISTA CLAVE EDICIÓN 50 AGOSTO SEPTIEMBRE 2014

Información= éxito inmobiliario

Por: Caridad Vela

ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS, CONSULTORES INMOBILIARIOS LANZAN AL MERCADO UNA NUEVA HERRAMIENTA CON EL OBJETIVO DE PROVEER INFORMACIÓN ELABORADA, ANÁLISIS Y EVALUACIONES DEL COMPORTAMIENTO, DESEMPEÑO Y TENDENCIAS DEL SECTOR INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN. POR MEDIO DE HELP INMOBILIARIO, LA EMPRESA CUMPLE CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN QUE REQUIEREN PROMOTORES Y MIEMBROS DEL MERCADO INMOBILIARIO.



ERNESTO GAMBOA O.
ERNESTO GAMBOA H.
Ernesto Gamboa & Asociados

Entrevistamos al Eco. Ernesto Gamboa Hernández, encargado del retail, investigación y estudios sectoriales; y a Ernesto Gamboa O., CCIM MDI – Corporate (Office Industrial) de la empresa, quienes por más de 15 años han llevado una especialización concreta en el sector inmobiliario con conocimiento y experiencia en el mercado ecuatoriano. Con ellos conocimos más sobre los beneficios de esta herramienta inmobiliaria y el estado actual del mercado en el país.

¿Cómo nace HELP Inmobiliario?

La historia del HELP se remonta a mediados de los años 90 cuando decidimos especializar nuestra actividad empresarial hacia el sector inmobiliario y de la construcción. En 1995 desarrollamos el Primer Sistema de Inteligencia de Mercado en Ecuador para el monitoreo de la oferta inmobiliaria, dando paso al SiiD® - Sistema Inteligencia Inmobiliaria Dinámica – el cual se diseñó en la firma Gridcon Consultores, de la cual formábamos parte es esa época. La visión que siempre nos ha guiado ha sido la de desarrollar herramientas para el sector inmobiliario y de la construcción, que se conviertan en estándar de la industria.

Continuando con este horizonte lanzamos este año Help Inmobiliario que ha requerido del concurso de investigación, análisis, evaluación y conocimiento del desarrollo del mercado inmobiliario y de la construcción por parte de nuestra firma consultora Ernesto Gamboa & Asociados Cía. Ltda., especializada en el mercado inmobiliario desde hace más de 20 años, sus asociados nacionales e internacionales, y la contribución de la firma Gridcon Consultores y las bases SiiD®.

¿Qué es Help Inmobiliario?

Es una herramienta estratégica para el lanzamiento de proyectos inmobiliarios, cuyo objetivo es proveer de información elaborada, análisis y evaluaciones del comportamiento, desempeño y tendencias del sector inmobiliario y de la construcción. La misma permite ampliar la visión y conocimientos sobre el mercado de la vivienda, para el lanzamiento de nuevos proyectos, administración del portafolio de productos y para realizar análisis y proyecciones.

¿A quién está dirigida?

A promotores y constructores, entidades bancarias y de financiamiento hipotecario, proveedores de productos y servicios de la industria, inmobiliarias y comercializadoras de bienes raíces, fiduciarias, empresas consultoras y evaluadoras de inmuebles, colegios y gremios de profesionales, universidades e instituciones públicas y privadas, quienes deben estar permanentemente actualizados y sintonizados con el mercado y los cambios que se producen periódicamente en la industria.

¿Qué caracteriza a esta herramienta?

Help Inmobiliario mediante un sistema amigable con acceso por Internet a información y herramientas procesadas en tablas estadísticas, gráficos, análisis de tendencias, comportamientos de factores y variables en series de tiempo de 15 años, ficha de auditoría para cada proyecto, mapas georeferenciados y tablas resúmenes del comportamiento de la oferta, por cada ciudad, sus zonas y "unidades estratégicas", lo cual lo posiciona como un sistema accesible, amigable, exclusivo, único y a la vanguardia desde México a la Patagonia.

¿Por qué la especialización exclusivamente en el negocio inmobiliario?

Inicialmente la orientación de Ernesto Gamboa & Asociados en la actividad de consultoría estaba dirigida a productos populares, de consumo masivo e industriales, asesorando empresas ecuatorianas y colombianas que deseaban ampliar su actividad comercial hacia Ecuador o países vecinos como Perú y Colombia. A partir de 1996 la construcción inmobiliaria, particularmente en Quito, comienza a mostrar

indicios de lo que más tarde será un crecimiento importante en la construcción de viviendas, aupado por el naciente crédito hipotecario para vivienda, y posteriormente, por el efecto positivo con el cambio al esquema de dolarización.

En ese momento brindábamos asesoría a más de 15 proyectos inmobiliarios y se vislumbraba lo que podría representar en el futuro el reto del sector, para lo que ser especialistas inmobiliarios con un profundo conocimiento del sector, nos brindaría múltiples ventajas frente a los generalistas, que atienden múltiples industrias. Para soportar esta especialización en el sector era necesario disponer de información oportuna y sistemática. Por ello creamos sistemas de inteligencia para el monitoreo de la oferta inmobiliaria, y metodologías especiales para la estimación del tamaño y magnitud de la demanda; lo cual en forma responsable nos permitiría orientar la actividad consultora en una industria que hace 20 años adolecía de falencias de información sobre el comportamiento, tendencias y magnitud, de las dos principales variables del mercado: la oferta y la demanda.

Esta especialización en el sector inmobiliario y la experiencia con los trabajos realizados nos ha brindado el reconocimiento a nivel nacional e internacional como una empresa con credibilidad en los estudios que realiza. Tenemos resultados exitosos en las consultorías realizadas, seriedad y confiabilidad en los estudios e investigaciones que realizamos y responsabilidad frente a las metodologías, procesos y proyecciones de la información que generamos.

Iniciativa Ecológica

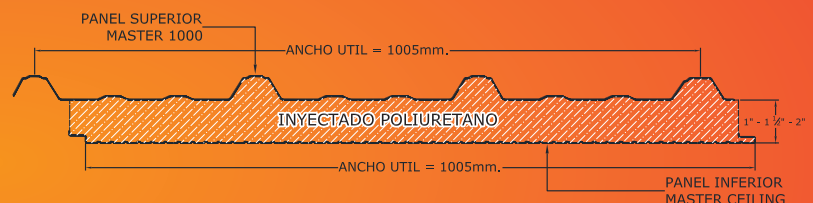
P


Green Steel
acero 100% reciclable

Panel de Acero **MASTERGREEN** Ahorrando energía para el futuro

Rooftec Ecuador presenta su nuevo producto **Master Green**, un panel térmico y acústico, formado por un núcleo aislante de espuma rígida de poliuretano unida a dos capas de acero. Su uso permite el ahorro en el consumo de energía utilizada en edificaciones donde el control de la temperatura y el sonido tienen una exigencia especial.

El Panel **Master Green**, gracias a sus propiedades físicas, mecánicas y de diseño tiene una gran variedad de aplicaciones: fachadas, cubiertas, falsos techos, particiones interiores y cámaras frigoríficas y se emplean tanto en el sector industrial como en el sector residencial.



*De acuerdo a recomendaciones del fabricante.

¿Qué conceptos o rubros constan en la investigación de mercado?

Help Inmobiliario fue desarrollado por consultores, por lo que contiene información pertinente cuando se analizan los mercados y los proyectos. Vamos desde lo más amplio con información macroeconómica puntual sobre los países de América Latina, y nos adentramos en el comportamiento histórico de los principales indicadores y variables económicas del país, los factores y variables que directamente inciden y afectan el desempeño del sector inmobiliario y de la construcción a nivel nacional, y en particular, a las ciudades de Quito y Guayaquil.

Dispone de un capítulo destinado al análisis histórico de las principales variables: proyectos, oferta disponible, precios del m², niveles de absorción, entre otros comparativos para cada una de las zonas en las ciudades. Se ha concentrado y focalizado la evaluación del comportamiento para cada zona en las denominadas “unidades estratégicas” donde se subdividen las zonas mas pequeñas en celdas de análisis o “territorios”, que permiten focalizar y concentrar los análisis y evidenciar las micro tendencias.

Otra sección denominada de “consulta personalizada” presenta la oferta actual disponible en las ciudades para las diferentes zonas registrando proyectos con oferta disponible y su ubicación geo referenciada, en planos de cada ciudad y sector. Por último, la sección de “herramientas” para análisis y evaluación del mercado, proyectos y productos incluye el comportamiento en los precios de materiales de construcción, plantilla para cálculo por el método residual para determinar el valor de terrenos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, condiciones de las entidades crediticias para los créditos hipotecarios, cálculo de cuotas para el Crédito Hipotecario, e ingresos familiares requeridos y otras que se encuentran en diseño para el futuro próximo.

Help Inmobiliario es una herramienta valiosa cuando se inician procesos de evaluación para el lanzamiento de nuevos proyectos, administración de proyectos actuales en marcha, evaluación de tendencias o dimensionamiento de mercados específicos.

¿Qué mecanismo aplican para levantar la información en cada rubro que se analiza?

Cómo el alcance de la información de Help Inmobiliario es bastante amplia existen diferentes fuentes a las cuales se recurre para el levantamiento, procesamiento y análisis de la información. Desde que se inició el proceso se establecieron protocolos, procesos y procedimientos estrictos para el levantamiento de información y se estableció una metodología la cual hemos perfeccionando con el tiempo, para garantizar la calidad de la información al aplicar procesos de supervisión y control diseñados, dirigidos y realizados por la dirección de Ernesto Gamboa & Asociados y Gridcon Consultores.

Help Inmobiliario se desarrolla con la misma metodología y consistencia desde 1997 aplicando los mismos sistemas y recurriendo a las mismas fuentes de información, a través del tiempo, lo que garantiza veracidad y rigor científico en beneficio de una información confiable, segura y estandarizada.

¿Con qué frecuencia se actualiza la información?

La actualizamos cada seis meses por ciudad. Es un tiempo suficiente para los análisis y evaluaciones de tendencias y cambios que reflejan comportamientos en la oferta in-

mobiliaria. A veces se cree que es necesario actualizar la información en periodos más cortos; sin embargo, los análisis de comportamientos, efectos y resultados que hemos monitoreado desde hace más de 15 años, nos han ratificado la decisión de actualizar cada seis meses.

¿Cómo segmentan las zonas dentro de cada ciudad para que sean comparables?

Existe una primera división por ciudades. En cada una de ellas se establece las diferentes zonas de acuerdo a criterios geográficos, habitacionales, sociales, de ingresos, patrones de comportamiento, hábitos, nivel socioeconómico, tipo de vivienda (tamaños, precios, etc.) entre otros. De acuerdo a ello tiene diferentes niveles de análisis: ciudad, zona geográfica, subzonas y análisis focalizado en las “unidades estratégicas”.

Para otras categorías de producto como el mercado de oficinas el criterio que se aplica se basa en los CBD (distritos de negocios), mientras que para el mercado hotelero se utiliza un criterio de agrupación por tipo de huésped y motivación de viaje; y si se trata de salud, aplicamos criterios de “cluster de negocios”.

¿Qué anterioridad tiene la información que han recolectado?, ¿Permite “leer” tendencias con mayor claridad y anticiparse a ciertos sucesos?

Una de las mayores expectativas cuando decidimos la especialización era la de poder contar con series de tiempo para los análisis y evaluaciones del mercado y establecer situaciones y tendencias identificables para conocer profundamente el mercado, sus características, cambios y ciclos; pronosticar comportamientos y anticiparnos a eventos cíclicos o repetitivos.

En este momento disponemos de 15 años para cumplir con un primer objetivo de contar con series de tiempo para análisis a 20 años y hemos podido desarrollar indicadores del comportamiento de las variables del sector como la oferta disponible por cada mil habitantes, número de años requeridos para la compra de vivienda, ciclo de vida de la industria por ciudades, comportamiento de curvas de isoprecios, entre otros.

¿Se puede comprar el servicio que incluye el paquete completo con toda la información estadística que poseen?

El paquete de Help Inmobiliario incluye la información estadística y del mercado con análisis históricos y oferta disponible para cada ciudad. Tiene un valor de suscripción por año y por ciudad de \$1.600 + IVA, en contratos a dos años. Este valor se cancela en forma anticipada para cada año e incluye las actualizaciones que se realizan cada seis meses.

¿Se les puede contratar para estudios específicos?

Durante el tiempo que la empresa lleva en el mercado tenemos importantes indicadores de nuestra actividad en consultoría donde realizamos algunos estudios:

- Más de 400 estudios de estimación de la demanda inmobiliaria para ciudades y proyectos de vivienda.
- Más de 35 estudios “Highest & Best Use” para vocación de uso para propiedades inmobiliarias.
- 18 estudios especializados para el sector hotelero y sus principales marcas.
- Diseño y aplicación, en proyectos inmobiliarios, de más de 100 estrategias de precios basadas en la aplicación de Curvas de Demanda Inducida.
- Asesoramiento en forma integral a más de 80 proyectos

de vivienda, oficinas y otras categorías inmobiliarias.

- Aplicación de nuevas metodologías para diseño de estrategias como las del “océano azul” para ciertas categorías de productos inmobiliarios.
- Metodologías propias desarrolladas para estudios de ubicación y lanzamiento de centros comerciales nuevos y centros comerciales “en desarrollo”; oficinas corporativas; parques industriales, camposantos y proyectos vacacionales en la costa y sierra.

¿Cuáles son los costos aproximados de estos estudios específicos?

Los tiempos de ejecución de los estudios dependen del tamaño y complejidad de cada proyecto. Cada proyecto “es único” y tiene sus propias particularidades por lo que el enfoque se ajusta a las necesidades y requerimientos de la propiedad inmobiliaria o del proyecto específico. Existen procesos secuenciales o en paralelo lo cual también incide en los tiempos de entrega, sin embargo, normalmente demoran de 45 a 120 días, dependiendo de las consideraciones mencionadas. Igualmente los costos están sujetos a la magnitud del proyecto, del alcance de los requerimientos, de las metodologías aplicadas, de la utilización de investigación de campo y del mercado, segmento o cliente objetivo para el proyecto.

¿Los costos incluyen la posibilidad de contar con su asesoría en un análisis más profundo, que trascienda lo evidente?

La trayectoria de más de 30 años en consultoría, la especialización en el sector inmobiliario por más de 15 años, el conocimiento y experiencia en el mercado ecuatoriano, los estudios y análisis sectoriales que realizamos, la formación académica de los consultores de la firma, además de la experiencia en mercadeo, comercial y ventas nos permite analizar a profundidad y bajo diferentes ópticas cada proyecto, generando los análisis y recomendaciones más adecuadas en cada caso. Tenemos el conocimiento científico y académico de lo que se debe hacer, y contamos con la habilidad para saber cómo hacerlo.

Además que tenemos la experiencia de ya que lo hemos hecho. Esto ha brindado a nuestra empresa una ventaja diferencial y competitiva muy importante, a nivel nacional e internacional.

En un análisis general de los últimos años, ¿hacia dónde apuntaría para lograr mayor rentabilidad en arriendos en inversiones inmobiliarias?

En el mercado de oficinas, las principales inversiones se concentran en espacios corporativos de más de 400m², en donde pueden existir mayores rendimientos por m². Todo depende de estrategias de precios y condiciones comerciales que se planteen, canales de comercialización, comunicación adecuada y productos que tengan demanda en el mercado. La consolidación de portafolios en el mercado de oficinas, comercial e industrial genera un interés para Fondos Inmobiliarios nacionales e internacionales que busquen inversiones con buena estabilidad.

¿Y plusvalía en compra-venta de inmuebles?

La plusvalía en compra-venta de inmuebles es la actitud especulativa en transacciones de inmuebles. Esta continuará de forma importante en sectores que en corto tiempo puedan cambiar su entorno de infraestructura y servicios; además de aquellos que por diversos factores generen alta demanda, de tal manera que existirá una plusvalía resultado

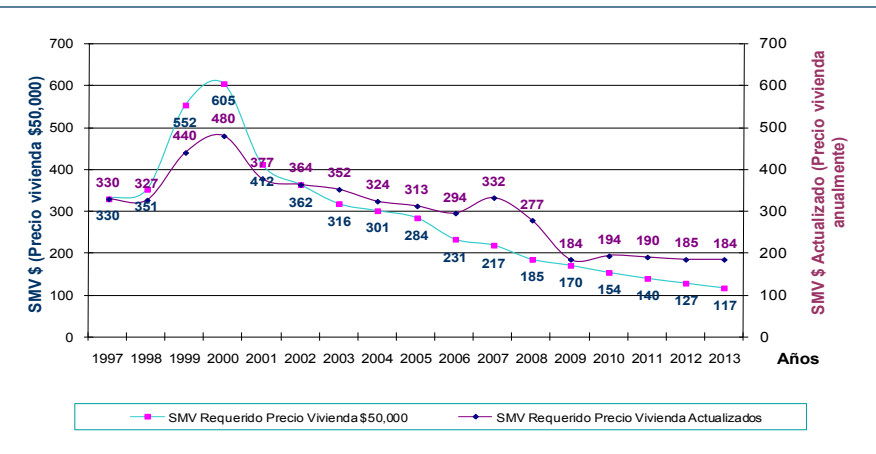
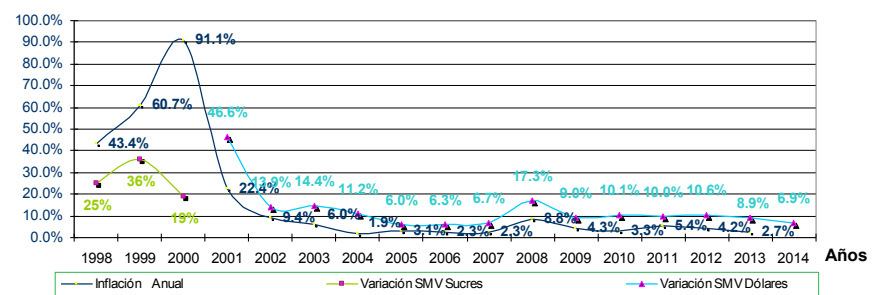
de la interacción de la oferta y la demanda y, otra como resultado de acciones especulativas.

¿Un ejemplo?

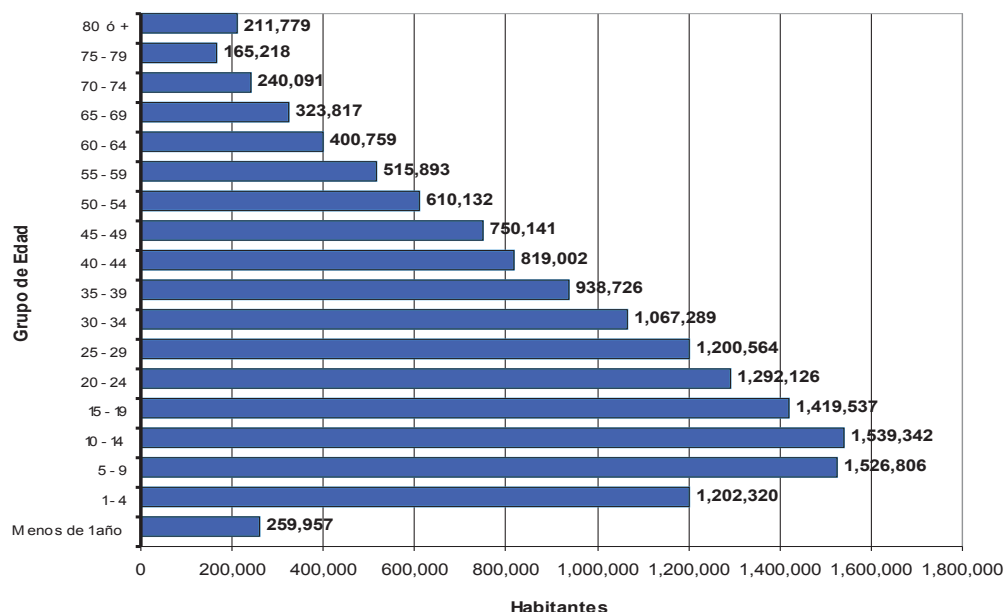
El sector del aeropuerto de Tababela es un ejemplo de plusvalía creciente como resultado de la conjunción de múltiples factores, además del propio aeropuerto, como el cambio en el uso del suelo para el negocio industrial con bodegas para logística, nuevas perspectivas para el negocio hotelero, nuevos polos de desarrollo para asentamientos habitacionales, aprovechamiento de terrenos baldíos para el florecimiento de nuevas actividades y negocios.

¿Comentarios sobre conclusiones importantes de la situación actual del negocio inmobiliario con fundamento en las estadísticas de HELP?

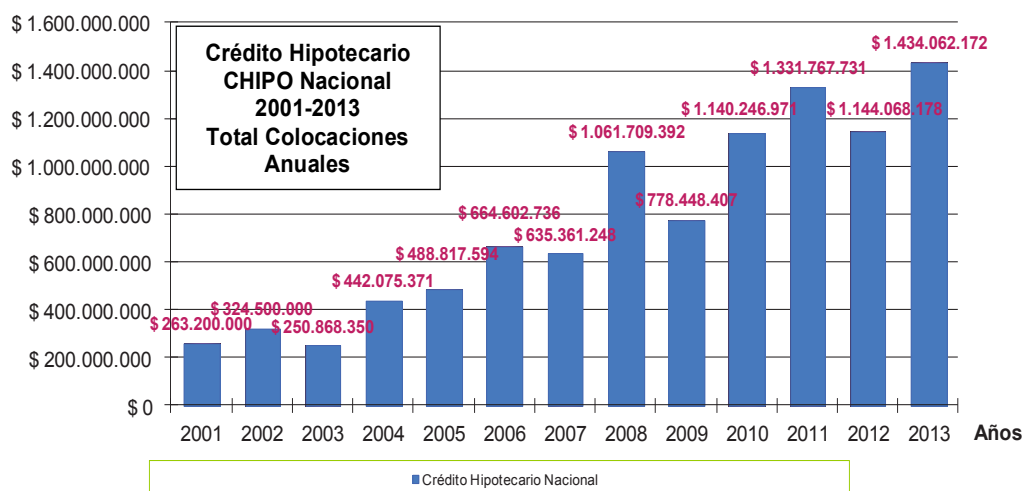
-Aumento en la capacidad de compra. En la gráfica comparativa de la variación de inflación anual frente al incremento anual de Salario Mínimo Vital (SMV), se observa como en los últimos 14 años el incremento en el SMV ha estado sobre el aumento en la inflación que ha producido un aumento en la capacidad de compra de la población, con su respectivo beneficio para el sector inmobiliario. El número de SMV para adquirir una vivienda de \$50.000 en 1997 ha ido disminuyendo y si en ese año para un comprador representaba 27.5 años de SMV, en el 2014 solo requiere de 15.3 años de SMV, lo que representa una mejora del 44%.



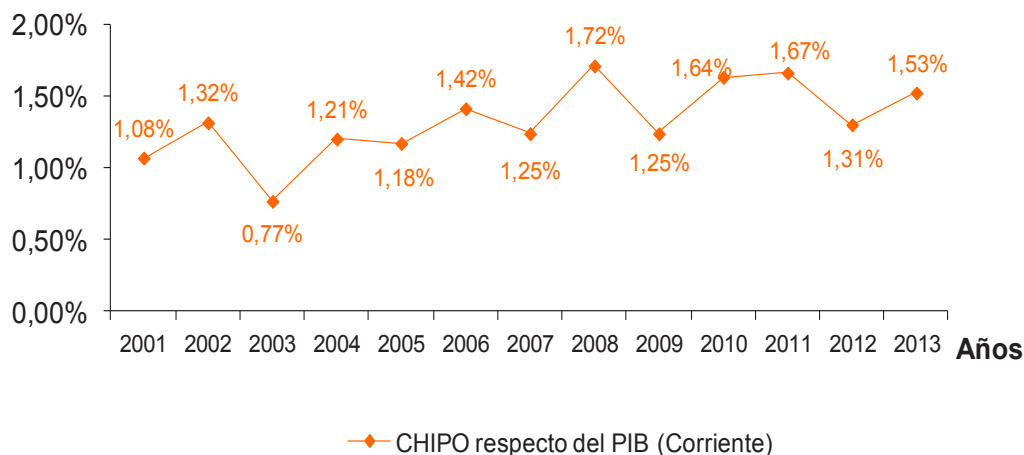
-Volumen interesante de potenciales compradores a futuro. De la distribución etaria en el Ecuador, la población menor a 30 años es del 60% (8.4 millones), con lo que en el futuro existirá un mercado potencial de un tamaño muy atractivo para el mercado inmobiliario.



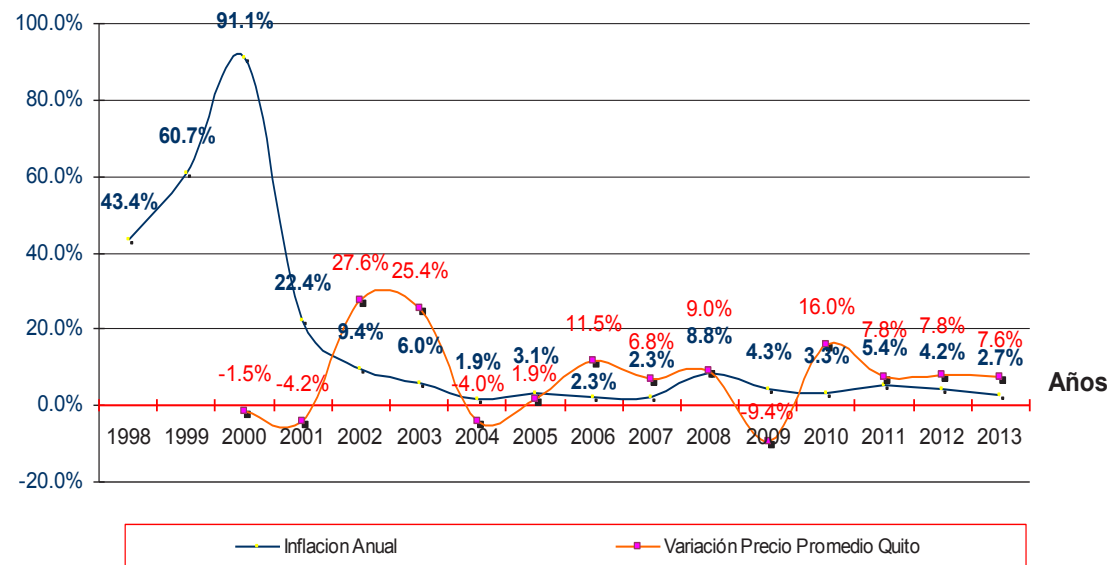
-Promedio bajo de colocaciones nuevas de crédito hipotecario (CHIPO) en Ecuador. Tomando como año base 2008 (solamente sistema financiero) el monto de nuevas colocaciones de CHIPO representaría sólo un 7.0% promedio anual, incluyendo al nuevo actor BIESS. Promedio por operación en 2013 para el sistema financiero en \$49.972 y \$49.390 para el BIESS, ambos orientados al mismo segmento de mercado. El 46% de la Demanda Potencial Calificada se ubica en viviendas de menos de \$50.000.



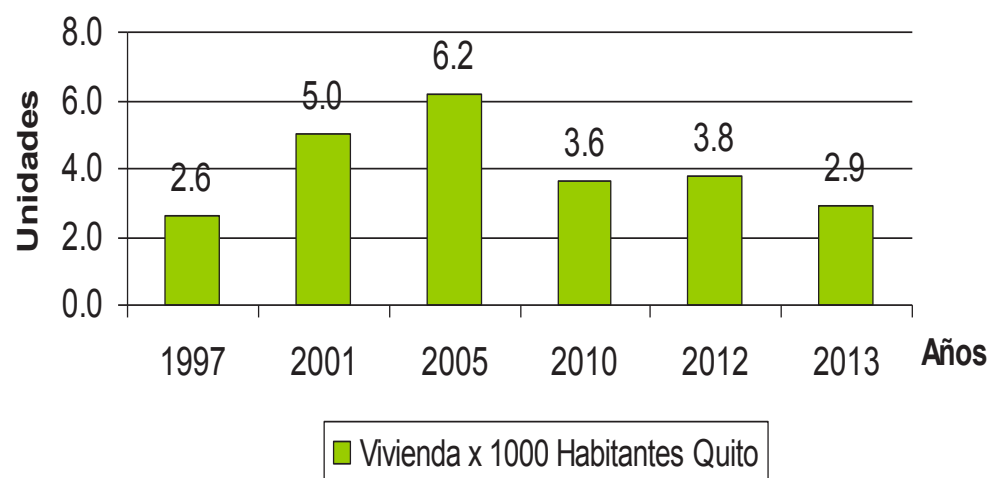
Y, si se compara con el PIB corriente, las nuevas colocaciones por año de CHIPO representan menos del 1.53 del PIB corriente.



Es importante comparar las variaciones en precios para el promedio de la ciudad (Quito), que se identifica en las curvas de isoprecio con las variaciones en la inflación, frente a aumentos “explosivos” de precios que se registran en algunos sectores de la ciudad.



El ciclo de la industria inmobiliaria en categoría vivienda para Quito, se encuentra en el punto medio del ciclo donde debe recuperarse la actividad constructora, aumentar la oferta disponible y estabilizar precios. A nivel de Guayaquil el comportamiento y la etapa del ciclo de la industria es diferente ya que se encuentra en un pico alto, donde se comienza a racionalizar la oferta. **C!**



FUENTES: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR / INEC / SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS / IESS – BIEES / ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS / REMARKS.