

ARTICULO REVISTA CLAVE EDICIÓN 52 NOVIEMBRE DICIEMBRE 2014

## OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN QUITO

## SEGMENTO SOCIO-ECONÓMICO MEDIO TÍPICO

Por: Ernesto Gamboa

CONSULTOR INMOBILIARIO / ERNESTO GAMBOA &amp; ASOCIADOS

CON LA EXPERIENCIA DE CASI 20 AÑOS EN EL MERCADO REALIZANDO ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE LA DEMANDA INMOBILIARIA, ATENDEMOS ESTA CONSULTA DE REVISTA CLAVE! Y COMPARTIMOS CON SUS LECTORES INFORMACIÓN MUY VALIOSA, RELATIVA AL SEGMENTO SOCIO-ECONÓMICO DENOMINADO "CLASE MEDIA". EMPEZAMOS CON ANTECEDENTES GENERALES PARA LUEGO ENFOCARNOS EN DETALLES ESPECÍFICOS.

La definición del comportamiento de compradores y consumidores está ligado a los niveles socio económicos de los miembros de una sociedad. En la determinación de estos niveles socio económicos se consideran diferentes variables, que permiten establecer un índice de clasificación que nos refleje y aproxime a un nivel socioeconómico (NSE), denominado así en el Ecuador y Perú, o a "estratos sociales" como se les identifica en Colombia.

Estas variables se refieren al lugar de ubicación de la vivienda, su entorno y apariencia; al tamaño del terreno y de las construcciones; tipo de vivienda (independientes, adosadas, pareadas, etc.); calidad de los materiales de construcción y acabados; número de habitantes de la vivienda por m<sup>2</sup>; posesión y número de bienes y artefactos; nivel de educación de los miembros de la familia, ocupación y actividad de los miembros del hogar, entre otras variables.

Para efectos prácticos, podemos relacionar e identificar a los NSE con los ingresos económicos del núcleo familiar, y clasificarlos reflejándolos bajo esa medida, pero es necesario señalar que los ingresos representan una variable adicional a las señaladas anteriormente, pero no deben utilizarse con exclusión de ellas.

Los niveles socioeconómicos se clasifican como Alto (A) y Medio Alto (B) conformado por la población de mayores ingresos; Medio Típico (C), un grupo amplio y de ingresos medios con altos niveles de consumo; Medio Bajo (D) muy significativo en número aunque con restricciones en su capacidad económica; y el Bajo (E), grupo numeroso en la parte inferior de la pirámide y con bajo poder de compra. Con esta aclaración, centramos el análisis en el segmento Medio Típico de la sociedad quiteña.

## SEGMENTO SOCIO-ECONÓMICO MEDIO TÍPICO EN QUITO

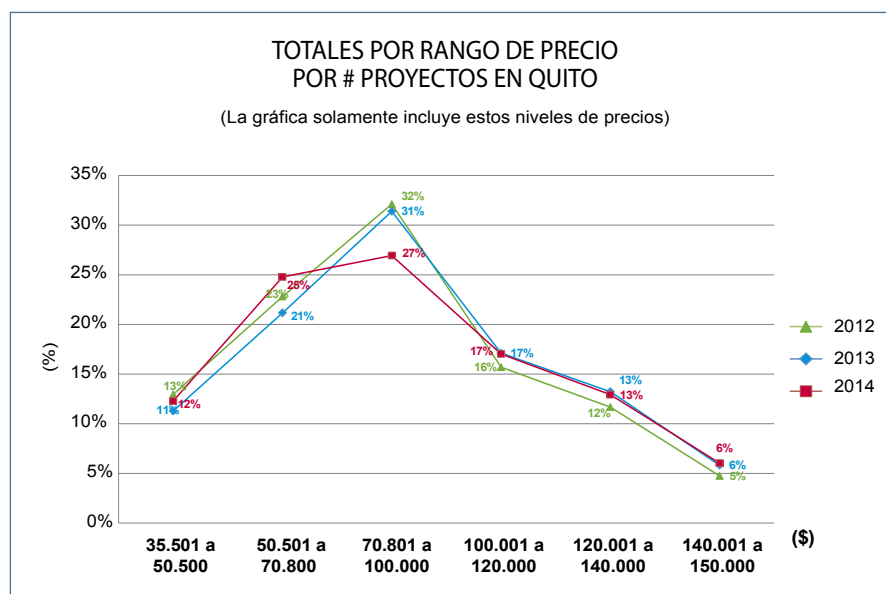
El NSE Medio Típico (C), representa en Quito aproximadamente el 30% del total de hogares. En la pirámide de ingresos familiares mensuales podemos ubicarlo en el rango de entre \$850 y \$3.199, que luce bastante amplio, pero implica que dentro de él existan tres niveles: un Medio Típico Inferior en el rango de ingresos familiares mensuales entre desde \$850 hasta \$1.600; el Medio Medio está entre \$1.601 y \$2.300; y el Medio Típico Superior que llega al límite de \$3.199.

El conocimiento de estas variables es muy importante para promotores y constructores cuando se aprestan al lanzamiento de nuevos proyectos, o realizan la administración de sus portafolios, pues deben lograr identificar los segmentos de clientes potenciales y definir estrategias efectivas, para "capturar" la mayor porción de ese mercado.

## PRECIOS DE VIVIENDA A LA QUE ACCEDE EL SEGMENTO MEDIO TÍPICO

Para responder a esto consideremos condiciones del mercado inmobiliario con una tasa de crédito hipotecario del 9,5%, bajo la fórmula de financiamiento 30%-70%, a un plazo de 15 años (180 meses), con una relación entre cuota mensual e ingresos del 30% del ingreso familiar. Con estas consideraciones, el rango de precios de vivienda podría ubicarse en \$35.000 para el límite inferior del segmento; hasta en \$131.357 para quienes están en el límite superior del segmento.

En la siguiente gráfica mostramos el comportamiento del número de proyectos inmobiliarios en el rango establecido, en la ciudad de Quito. Podemos observar que en el último año (junio 2014), disminuyó el número de proyectos en el rango que va entre \$70.801 a \$100.000, y aumentó el número de proyectos en la oferta para un nivel de precios más bajo, entre \$50.501 a \$70.800.



Fuente: HELP INMOBILIARIO

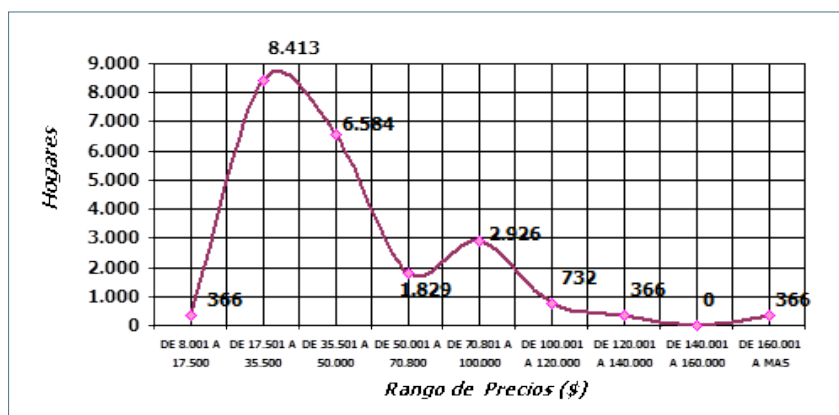
Con las mismas condiciones para crédito hipotecario señaladas en el punto anterior, este segmento socio-económico podría acceder a montos que varían dependiendo de la fórmula que se aplique: 30/70, 20/80, 10/90 ó 100% del valor de la vivienda, y al plazo, que podría ser hasta 25 años. Así, podría obtener montos que van desde \$24.500 para vivienda de \$30.667 con financiamiento del 90%; o hasta \$92.000 para vivienda de \$131.400 con financiamiento del 70%.

### VARIACIÓN EN EL TAMAÑO DEL MERCADO SEGÚN CUOTA DE ENTRADA

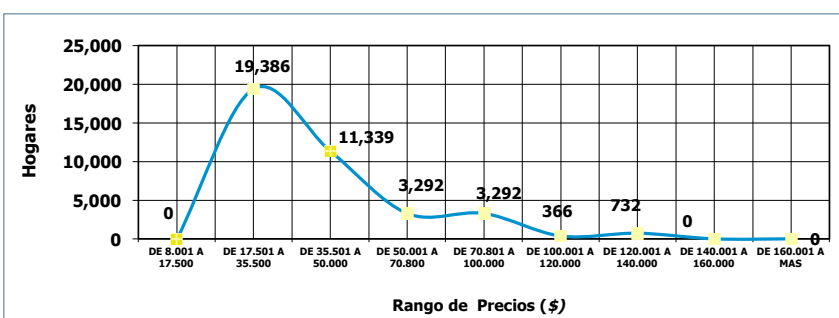
La sensibilidad en el tamaño de la Demanda Potencial Calificada (Interés en comprar + Capacidad Económica + Calificación), ante las variaciones en los montos de cuota de entrada puede visualizarse en los escenarios realizados para el estudio de demanda inmobiliaria para Quito (Fuente: Demanda Inmobiliaria Quito - Ernesto Gamboa & Asociados / Gridcon 2012), donde la Demanda Potencial Calificada (DPC) en Quito (3 años) llega a las 21.581 unidades para compra al contado y a crédito con la fórmula 30/70%. Al considerar los escenarios con cambios en el monto de la cuota de entrada, el tamaño de la DPC se incrementa en cuatro veces, y alcanza las 88.152 unidades para ese período.

Las siguientes gráficas muestran la distribución de la Demanda Potencial Calificada, clasificada por precio de la vivienda, para cada uno de los escenarios relacionados con los montos de cuota inicial de que disponen los potenciales compradores de vivienda.

- Cuota de entrada entre el 20% y 30%:  
Representa 21.582 hogares adicionales, con un 44% de ese volumen correspondiente al NSE Medio Típico



- Cuota de entrada entre el 10% y 20% del valor de la vivienda:  
Representa 38.407 hogares adicionales, con un 50% de ese volumen correspondiente al NSE Medio Típico:



# ANEFI

Conocemos el camino

## El éxito de su proyecto se alcanza con bases sólidas.

### Fideicomiso Inmobiliario

Un instrumento esencial para asegurar el éxito de su proyecto inmobiliario.

Nuestra prestigiosa cartera de Clientes, durante más de 20 años de trayectoria, avala que en **ANEFI** conocemos el camino del negocio fiduciario.



[www.anefi.com.ec](http://www.anefi.com.ec)  
Planifique una Cita con Nosotros

**OFICINA QUITO**  
Tel: 5932-3324400  
Email: [infoqio@anefi.com.ec](mailto:infoqio@anefi.com.ec)

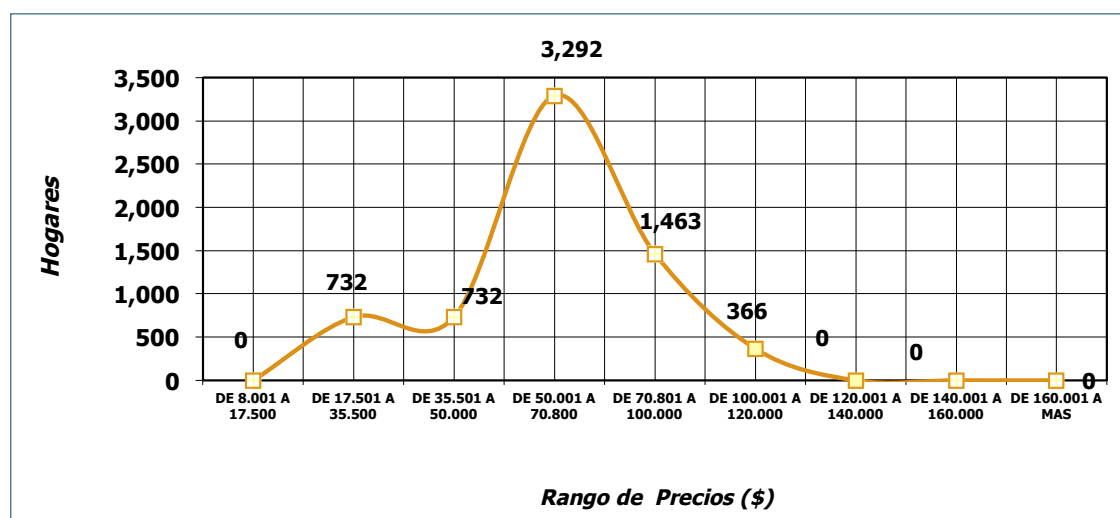
**REPRESENTANTE GUAYAQUIL**  
Tel: 5934-6024006  
Email: [infoqye@anefi.com.ec](mailto:infoqye@anefi.com.ec)

 @AnefiEcuador

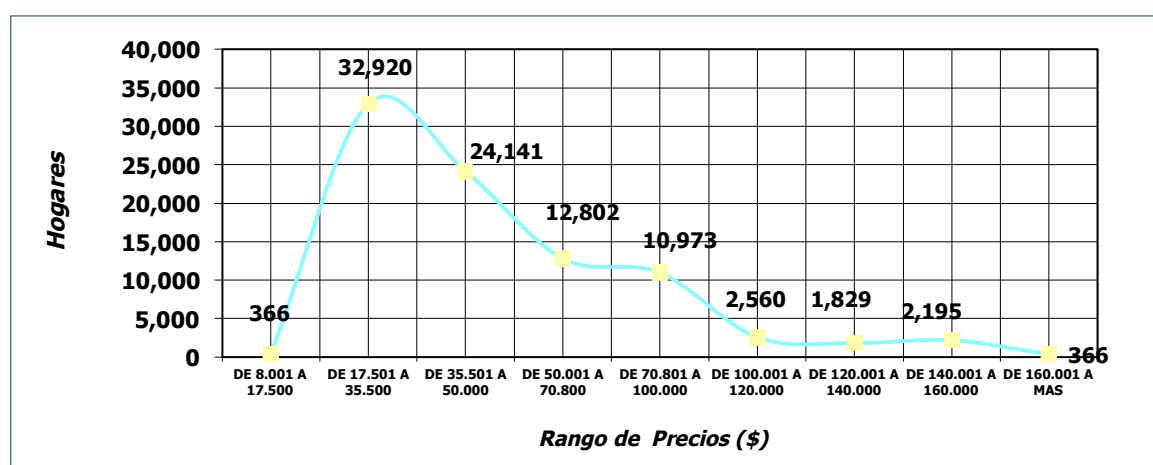
**ANEFI S.A.**  
Administradora de Negocios Fiduciarios

• CUOTA DE ENTRADA MENOR AL 10% DEL VALOR DE LA VIVIENDA:

Concentra en un 89% la demanda para los precios accesibles al NSE Medio Típico.



Finalmente, en un resumen general de escenarios para cambios en los montos correspondientes a la Cuota de Entrada, y su efecto en la Demanda Potencial Calificada, la gráfica a continuación muestra la composición y tamaño de la demanda para los rangos de precios de vivienda, donde el 59% estaría al alcance de los hogares del NSE Medio Típico analizado.



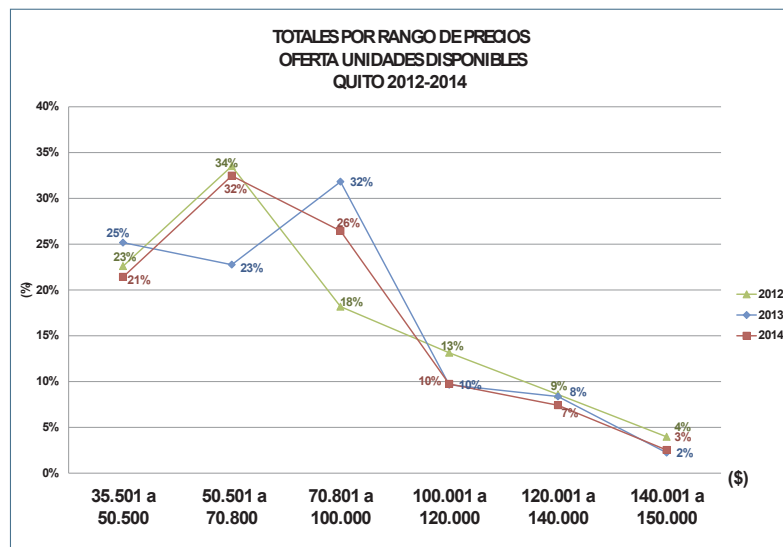
Los estudios realizados para el análisis del comportamiento sectorial de variables y sus impactos demuestran que si existen cambios en las tasas de interés, por cada variación + 1% en la tasa del crédito hipotecario se producirá un impacto equivalente entre el + 4% a 5% en la capacidad de compra, la cual se concreta en la posibilidad de adquirir viviendas de mayor valor, con la misma disponibilidad de recursos.

En términos prácticos, por el efecto en la variación de la tasa de interés, considerando la fórmula 30%-70%, el NSE Medio Típico podría acceder a viviendas de hasta \$150.000, con solo 2 puntos de disminución en la tasa (Podría ser del 9,5% al 7,5%).

### OFERTA DE VIVIENDA PARA EL SEGMENTO MEDIO TÍPICO

En los últimos tres años, 2012 a 2014, se han producido cambios en la oferta del número de unidades por rango de precio de vivienda en Quito, al que accede el NSE Medio Típico. Existen dos picos representativos donde se concentra más del 50% de la oferta inmobiliaria en Quito para este NSE, que está en el rango de precios de vivienda entre \$50.000 a \$100.000.

Entre el año 2014 y 2013 se presenta una disminución en las unidades ofertadas a partir del precio de vivienda sobre los \$100.001, e igualmente se evidencia una baja en la oferta de unidades en el rango entre \$ 70.801 a \$100.000; mientras el rango de precios de vivienda entre \$50.501 a \$70.800 ha crecido a niveles cercanos a lo que mantuvo en 2012.



En general, el 68% de los proyectos inmobiliarios en Quito tiene oferta de vivienda con tres dormitorios, 20% con dos dormitorios y 10% para tipo suite. En cuanto a unidades en oferta disponible la gran mayoría de los proyectos (72%) es de tres dormitorios.

### SECTORIZACIÓN DE LA OFERTA PARA EL SEGMENTO MEDIO TÍPICO

Podemos diferenciar en tres grupos el comportamiento de la oferta disponible por rango de precios de vivienda para el NSE analizado, ya que las distintas zonas van adquiriendo vocaciones de precios y preferencias que los van identificando con NSE predominantes:

P



better together

## Cercas Pro®

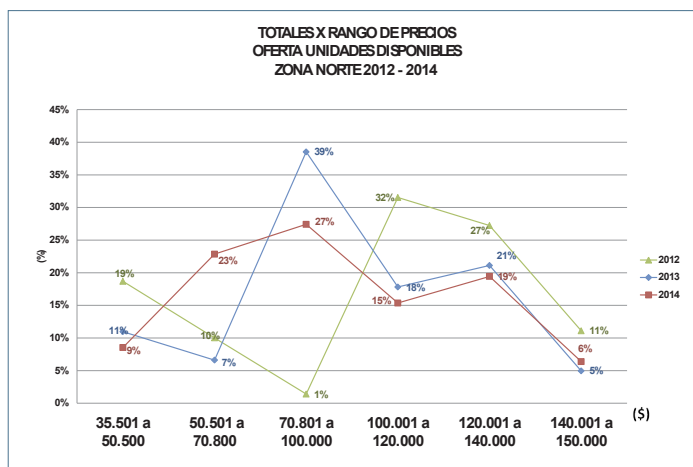
En cerramientos es el mejor sistema modular de paneles rígidos de malla electrosoldada, postes metálicos y fijaciones.

• Estético • Seguro • Alta duración

[www.idealalambrec.com](http://www.idealalambrec.com)

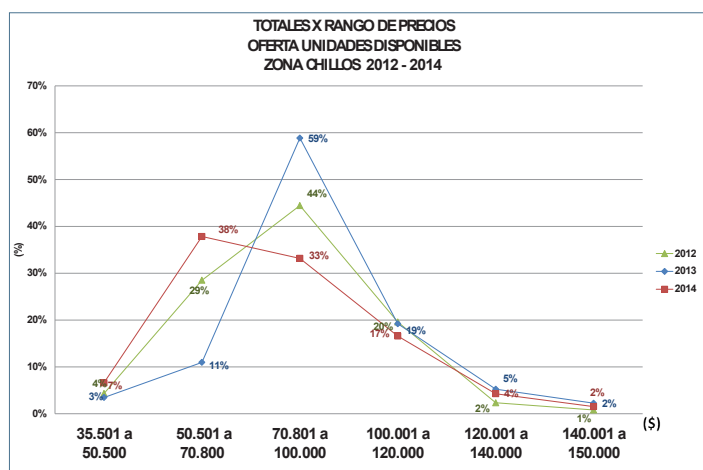


1. Zonas que tienen una oferta de vivienda para la totalidad de los rangos de precios a los que accede el NSE Medio Típico, es decir en todo el espectro de \$35.000 hasta \$150.000. En este grupo se incluyen la zona norte de Quito y el Valle de los Chillos.

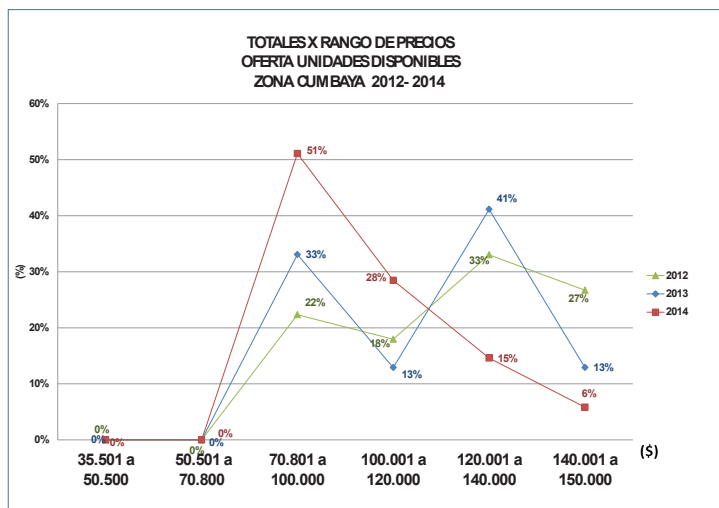


Comparando el año 2014 frente al 2013 en la zona Norte de Quito, se puede observar cómo la oferta disponible de vivienda aumentó significativamente en el rango de precios entre \$50.000 a \$70.800. En el siguiente intervalo de precios baja la participación, y prácticamente se mantiene de \$100.000 en adelante.

En el valle de Los Chillos, comparando 2014 frente a 2013, crece en forma importante el rango de precios entre \$50.000 y \$70.800, y drásticamente baja en el intervalo siguiente hasta los \$100.000.



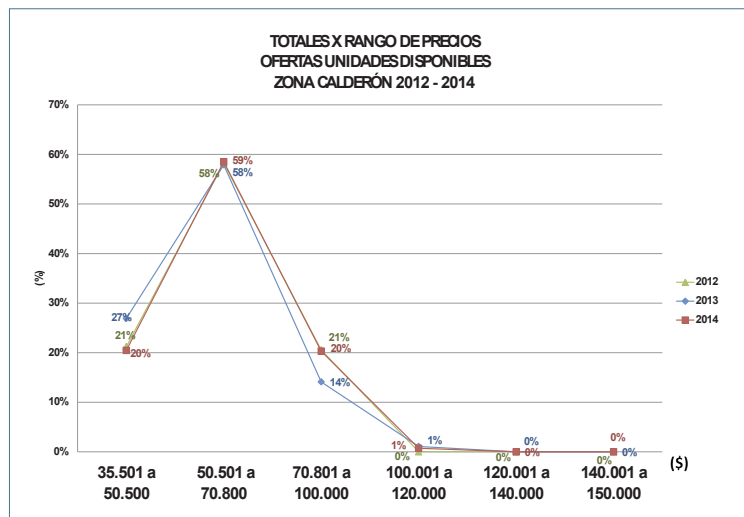
2. El segundo grupo está conformado por aquellas zonas que atienden parcialmente al NSE Medio Típico en los niveles más altos, es decir, viviendas desde \$70.801 hasta \$150.000, como es el caso del Valle de Cumbayá – Tumbaco.



En el sector de Cumbayá – Tumbaco, la oferta disponible creció en forma importante en el rango de precios \$70.800 a \$100.000, y también la de \$100.000 a \$120.000, respecto del año 2013. Sin embargo, bajó sustancialmente la oferta para los precios más altos entre \$120.000 a \$150.000.

3. Un tercer Grupo es el conformado por las zonas que atienden los rangos medios e inferiores del espectro de precios para este NSE, esto es entre \$35.000 a \$100.000, con comportamientos estables en el tiempo en las zonas de Calderón y Pomasqui, y con cambios en los rangos de precio en la zona Sur de Quito:

El sector de Calderón presenta en los tres últimos años un comportamiento consistente y estable en los rangos de precio de la vivienda, donde el intervalo de precios de \$50.500 a \$70.800 es el más voluminoso, seguido por el rango entre \$35.500 a \$50.500, y con igual magnitud para el rango de precios de la vivienda entre \$70.800 a \$100.000.



# Construya paredes libres de imperfecciones con Enlumax®



Enlucido sobre bloques de Concreto



Enlucido sobre bloques de Arcilla



Enlucido con Máquina Proyectora



Rapidez de instalación.

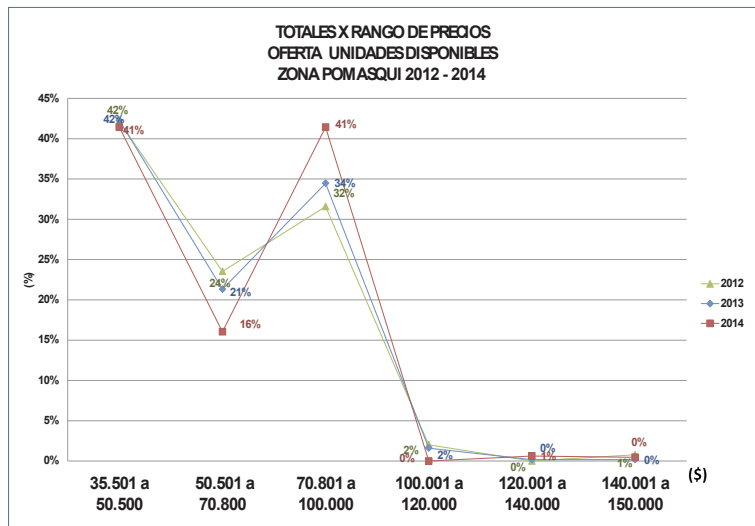


No descuelga.



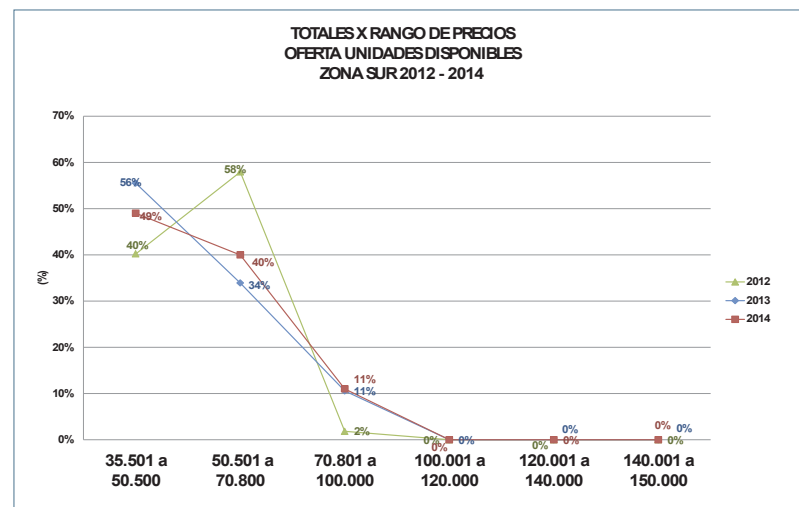
Evita fisuras.





Pomasqui también presenta un comportamiento consistente en el tiempo, con dos picos relevantes para precios entre \$35.500 a \$50.500, y para \$70.800 a \$100.000. El rango de precios de \$50.500 a \$70.800 tiene también un importante peso, aunque ha decaído en el presente año.

El sector Sur de Quito concentra en más del 80% la oferta en el intervalo de precios de \$35.500 a \$70.800. Es el sector de la ciudad donde se concentra en los rangos más bajos de precio la oferta para el NSE Medio Típico.



## PREFERENCIAS DE VIVIENDA EN EL SEGMENTO MEDIO TÍPICO

Se podría hacer un perfil de las principales características y preferencias del segmento de potenciales clientes identificados con el NSE Medio Típico:

|                                                                     |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Interés en adquirir vivienda en 3 años                              | 28%             |
| Tenencia de la vivienda en arriendo                                 | 46% – 51%       |
| Preferencia por vivienda unifamiliar (casa)                         | 66%             |
| Preferencia por sector de la ciudad para la nueva vivienda Norte    | 47%             |
| Preferencia de sector entre los valles de Los Chillos               | 76%             |
| Tamaño de la nueva vivienda (promedio aspiracional)                 | 120 m² - 130 m² |
| Número de dormitorios promedio                                      | 3               |
| Número promedio de baños                                            | 2               |
| Número de estacionamientos promedio                                 | 1,2 a 1,4       |
| Principales características para la nueva vivienda - Guardianía     | 25%             |
| Principales características para la nueva vivienda – Vías de acceso | 20%             |
| Necesidad de crédito hipotecario                                    | 88%             |
| Precio promedio para la nueva vivienda                              | \$103.000       |
| Promedio cuota mensual para amortización de crédito hipotecario     | \$500           |
| Preferencia por canchas deportivas en nuevo proyecto Football       | 70%             |