

ARTICULO REVISTA CLAVE EDICIÓN 55 MARZO ABRIL 2015

## Mercado Inmobiliario

## Un escenario con buenas perspectivas

Por: Ernesto Gamboa

Consultor Inmobiliario Ernesto Gamboa &amp; Asociados

AL ANALIZAR INFORMACIÓN DE LA COLOCACIÓN ANUAL DE CRÉDITO HIPOTECARIO (CHIPO) A NIVEL NACIONAL, REALIZADA POR PARTE DEL BIESS Y DEL SECTOR FINANCIERO PRIVADO (SFP), CLARAMENTE VEMOS QUE A PARTIR DE LA DOLARIZACIÓN (AÑO 2000), SE IDENTIFICAN TRES ETAPAS EN EL COMPORTAMIENTO DE ESTE INSTRUMENTO FINANCIERO EN EL MERCADO INMOBILIARIO. LAS CIFRAS A LAS QUE NOS REFERIREMOS EN ESTE ARTÍCULO PROVIENEN DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, Y DEL IESS-BIESS.

**PRIMERA ETAPA – AÑOS 2000 a 2004**

Estos fueron los años subsiguientes a la aplicación de la dolarización. Tanto el mercado de la oferta por parte de promotores, constructores y financiadores de proyectos, cuanto el mercado de demanda en general, tuvieron que entender y enfrentar las condiciones de esta novedad en el desarrollo del sector. El ajuste se dio durante estos cuatro primeros años.

**SEGUNDA ETAPA – AÑOS 2005 a 2008**

Esta etapa comienza a partir de la disminución de las tasas de interés de CHIPO, la cual se dio con la reducción que

promovió Banco del Pacífico. Este factor marcó el despunte de un sector inmobiliario que crecía mientras ajustaba su visión a la nueva realidad y, paralelamente, incrementaba la disponibilidad de recursos destinados a CHIPO.

**TERCERA ETAPA – A PARTIR DEL 2009**

Nuevos actores ingresan al mercado de financiamiento de crédito hipotecario. Primero el IESS, y posteriormente el Banco del IESS (BIESS).

En el gráfico No. 1 se refleja lo sucedido en estas tres etapas en cuanto a colocación de nuevos créditos hipotecarios.

GRÁFICO NO. 1

**Crédito Hipotecario**  
**Monto Anual de Nuevas Colocaciones**  
2001 a 2013 en millones de dólares`

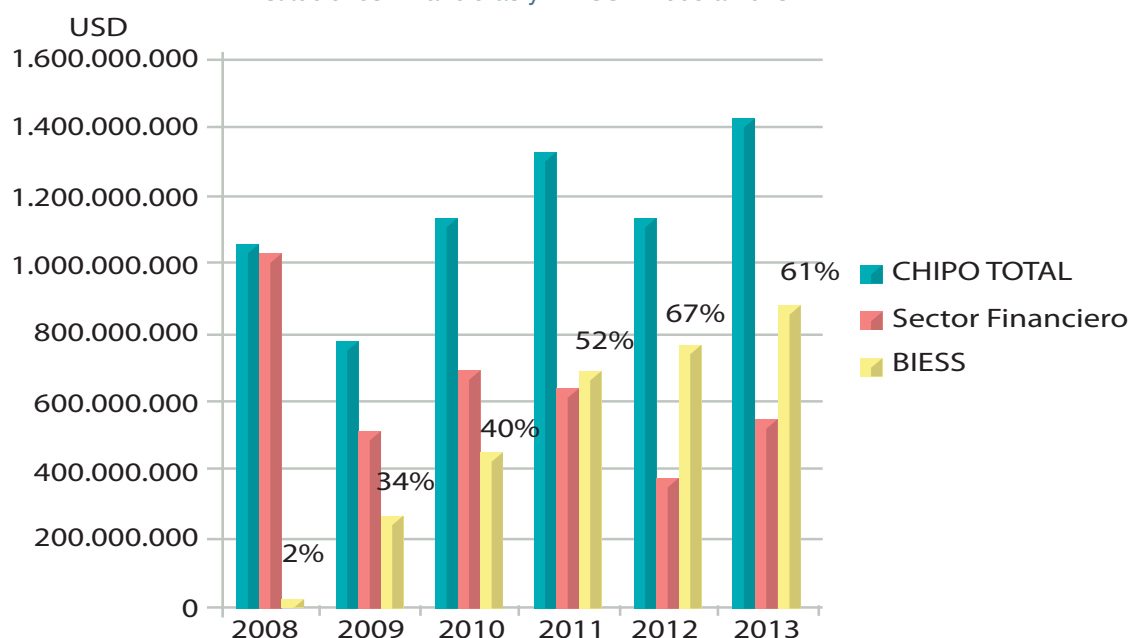
|                          | 2001                  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005             | 2006  | 2007  | 2008   | 2009           | 2010   | 2011   | 2012   | 2013  |
|--------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|------------------|-------|-------|--------|----------------|--------|--------|--------|-------|
| <b>TOTAL</b>             | 263,2                 | 324,5 | 250,8 | 442,1 | 488,8            | 664,6 | 635,4 | 1061,7 | 778,4          | 1140,3 | 1331,7 | 1144,0 | 1434  |
|                          | 69,96% = 22,65% Anual |       |       |       | 140% = 35% Anual |       |       |        | 35% = 7% Anual |        |        |        |       |
| <b>SECTOR FINANCIERO</b> | 263,2                 | 324,5 | 250,8 | 442,1 | 488,8            | 664,6 | 635,4 | 1037,2 | 511,5          | 687,1  | 641,0  | 378,1  | 553,1 |
| <b>IESS</b>              | -                     | -     | -     | -     | -                | -     | -     | 24,5   | 266,9          | 453,2  | 690,7  | 765,9  | 880,9 |

Como puede observarse, en la primera etapa existió un período de ajuste y “aprendizaje” de las nuevas condiciones del mercado, con un crecimiento anual promedio del **22,65%** en colocaciones. Esto hacía presumir que existían nuevas situaciones que apalancarían un importante crecimiento para el sector, que como consecuencia obviamente contribuiría ampliamente con la economía del país.

La segunda etapa refleja un crecimiento importante, del **35%** anual en promedio, que hacía suponer que efectivamente el sector entraba en un período de franco desarrollo, al cual contribuyó definitivamente la disponibilidad de recursos para este tipo de crédito, pues se observó más entidades del SFP ingresando al mercado.

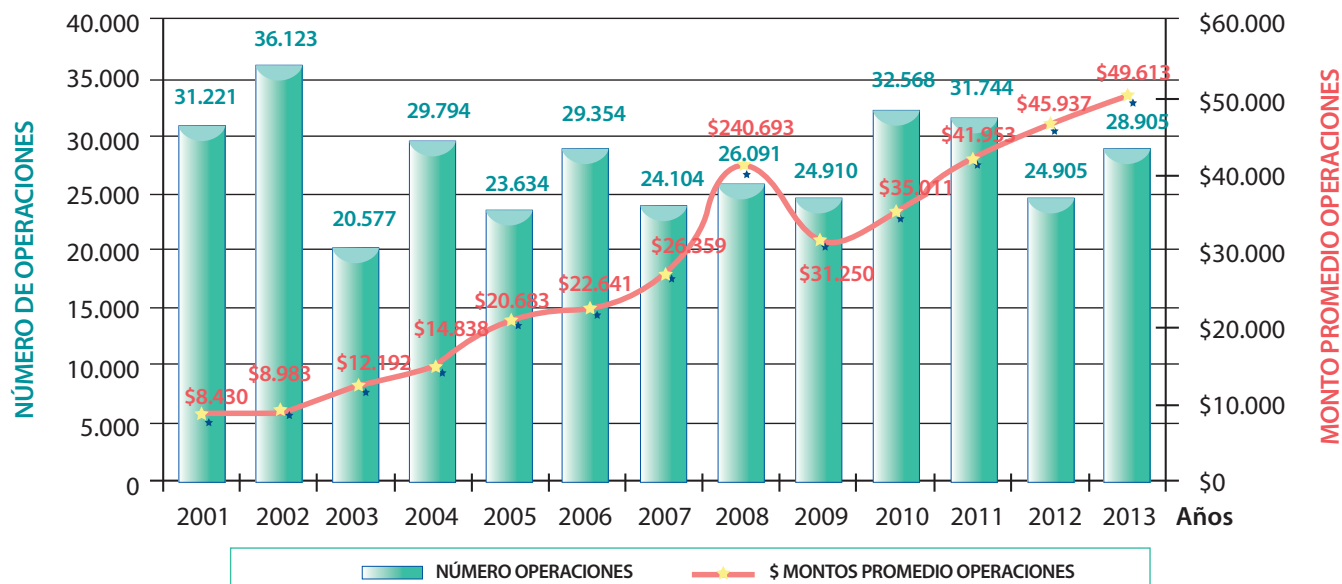
En la tercera etapa se observa el efecto neto del ingreso del BIESS al mercado. Si bien se pensaba que contribuiría a propiciar un salto importante en el crecimiento del sector con la inyección de nuevos recursos, su participación no ha tenido el efecto esperado. En la práctica, el impacto de la incursión de este nuevo actor debería reflejarse en mayores crecimientos totales del sector, más aún cuando las tasas de interés precedentes se habían ajustado a la baja; pero en la realidad, un promedio anual de 7% en crecimiento general es el resultado neto del ingreso de este importante proveedor de CHIPO al mercado. Sin embargo, el BIESS hoy representa más del 60% de las nuevas colocaciones a nivel nacional (gráfico No. 2), y se coloca entre los primeros en niveles de preferencia del comprador.

**GRÁFICO NO. 2**  
**Crédito Hipotecario (CHIPO)**  
**Monto Colocado a Nivel Nacional**  
Instituciones Financieras y BIESS – 2008 a 2013



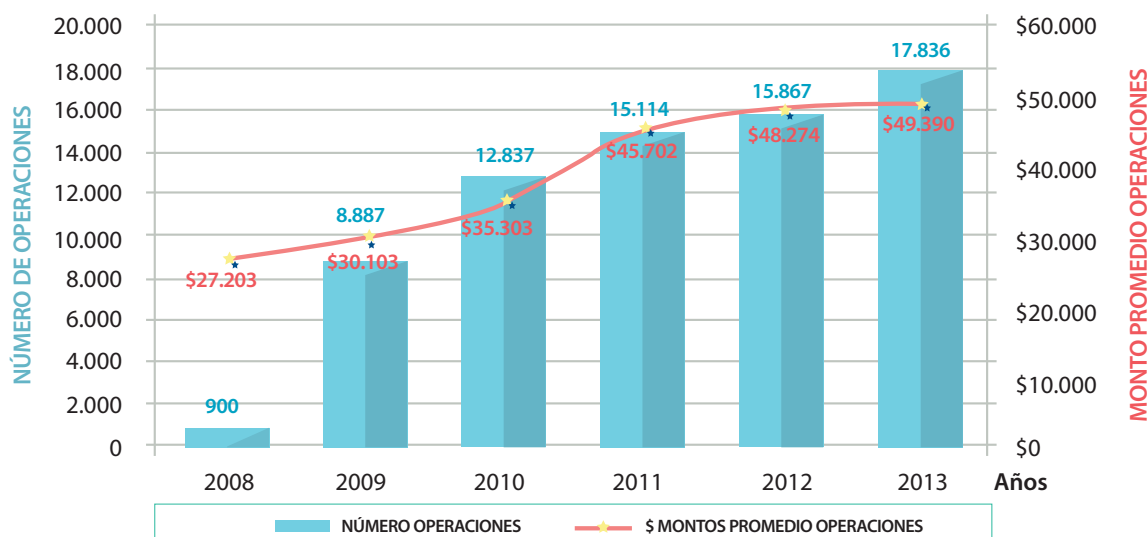
En el gráfico No. 3 se observa que el número de operaciones anuales de créditos hipotecarios a nivel nacional, en el período 2001 a 2013, no refleja un crecimiento constante. Los dos primeros años de la serie, es decir 2001 y 2002, presentan los volúmenes más altos en número de operaciones nuevas, con 31.221 y 36.123 respectivamente. Sin embargo, para el período 2003 a 2009, el número de operaciones se movió en rangos de entre 20.577 y 24.910 operaciones nuevas de CHIPO.

**GRÁFICO NO. 3**  
**Crédito Hipotecario Nacional**  
**Total Operaciones – Monto Promedio por Operación**  
Años 2001 a 2013



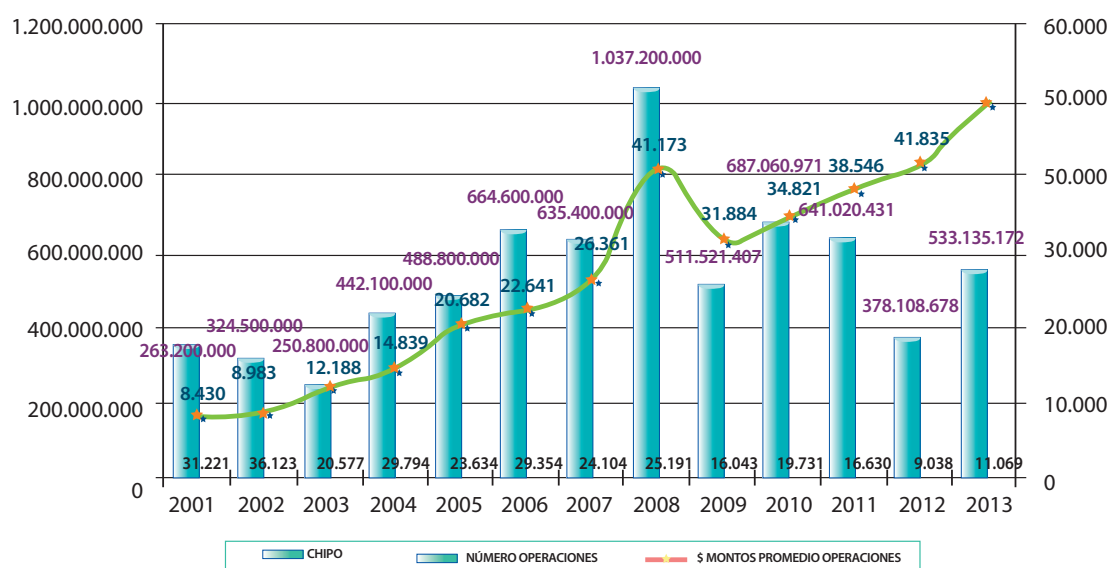
Cabe señalar que en el periodo 2009 a 2013 el BIESS duplica el número de operaciones, pasando de 8.867 a 17.836 (gráfico No. 4). Pese a esto, el volumen total de CHIPO colocado anualmente por parte del SFP y BIESS no alcanzó un crecimiento sostenido en el monto total. Esto evidencia que el incremento en la cantidad de dólares totales colocados no obedece al aumento en el número de operaciones de crédito, sino a los incrementos en el monto promedio de cada operación.

**GRÁFICO NO. 4**  
**Crédito Hipotecario BIESS**  
**Total Operaciones – Monto Promedio de Operaciones**  
Años 2008 a 2013



Otro factor a tener en cuenta para este análisis se refiere al monto promedio por operación de crédito hipotecario en las nuevas colocaciones de cada año, según cuál es la institución financiera originadora. Superado el proceso de adaptación a la dolarización se produce un aumento en el valor promedio de las operaciones, valor que continuó creciendo en la medida que el sector se ajustaba a las condiciones de la nueva moneda. El monto promedio por crédito pasó de \$14.839 en 2004, a \$40.693 en 2008 (gráfico No.6), en virtud de la disminución de la tasa de interés y su impacto positivo en la capacidad de compra de los interesados en adquirir vivienda

**GRÁFICO NO. 5**  
**Crédito Hipotecario Sistema Financiero Privado**  
**Número de Operaciones – Monto Promedio de Operaciones**  
Años 2001 a 2013



Para el tercer período, cuando los créditos del BIESS ingresan al mercado, el monto promedio por operación creció un 21,9%, hasta alcanzar \$49.613 en el total nacional en 2013, como se muestra en el gráfico No. 6. Este aumento se debe a que el crédito otorgado por el sector financiero tradicional, y el generado por el BIESS, reflejan una orientación y enfoque hacia el mismo segmento de mercado. Tanto así que el promedio por operación en el SFP en 2013 es \$49.972; y en ese mismo año, el promedio del BIESS es \$49.390.

GRÁFICO NO. 6  
Monto Promedio de Operaciones de Crédito Hipotecario  
US Dólares

| Origen / Año             | 2001         | 2004          | 2008          | 2011          | 2013          |
|--------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Total Nacional</b>    | <b>8.430</b> | <b>14.839</b> | <b>40.693</b> | <b>41.953</b> | <b>49.613</b> |
| <b>Variación</b>         |              | 76%           | 174,2%        | 3,1%          | 18,3%         |
| <b>Sector Financiero</b> | 8.430        | 14.839        | 41.173        | 38.546        | 49.972        |
| <b>Variación</b>         |              | 76%           | 177,5%        | (6,4%)        | 29,6%         |
| <b>IESS – BIEES</b>      |              |               | 27.203        | 45.702        | 49.390        |
| <b>Variación</b>         |              |               |               | 68%           | 8,1%          |

Que las cifras de crédito hipotecario promedio del SFP y el BIESS sean prácticamente exactas, es el resultado de concentrar esfuerzos en el mismo segmento de mercado. Otra sería la historia si se hubiese conseguido incrementar el volumen de colocaciones con enfoque a segmentos diferentes. Si eso se hubiese dado, habríamos visto un crecimiento real en el número de operaciones, lo cual hubiese provocado un incremento importante en el tamaño de la demanda, y no simplemente una repartición diferente de las porciones del pastel del CHIPO.

En síntesis, es necesario resaltar que el período 2001 a 2013 no refleja un aumento sostenido en el número de operaciones, las cuales se manejaron en el rango entre 31.221 en 2001, a 28.905 en 2013, excepto durante tres años en los que superaron la cifra de los 31.221 (gráfico No. 3). Sin embargo de esto, el monto promedio por operación de CHIPO creció en casi seis veces durante ese mismo período 2001-2013, al pasar de \$8.430 a \$49.613 (gráfico No. 6), para los créditos de vivienda. Una vez más, esto se logró, en gran parte, por la disminución en las tasas de interés que se dio a partir del año 2004.

El análisis que antecede corrobora y reafirma el hecho de que una variación en la tasa de interés tiene injerencia y consecuencia directa en la variación de la capacidad de compra de los individuos. Cada variación de  $\pm 1\%$  en la tasa de interés de crédito hipotecario produce un impacto equivalente entre 4% y 5% en la capacidad de compra. Esto provoca que las curvas de Demanda Potencial Calificada (DPC) se desplacen hacia la derecha, y que con los mismos recursos, los compradores tengan la posibilidad de adquirir viviendas de mayor valor. A su vez, esto se traduce en un incremento en los montos por operación, pues el mercado tendrá la posibilidad de “hacer rendir sus recursos” comprando viviendas de mayor precio (gráfico No.7).

El efecto de una disminución en la tasa de interés de los créditos hipotecarios es doble. Primero, será un incentivo para la demanda, pues la disminución de las cuotas mensuales permitirá mejores ajustes al presupuesto familiar. Segundo, quienes están en la búsqueda de vivienda en un determinado rango de precio, tienen la posibilidad de adquirir una mejor vivienda, de mayor valor, en virtud del incremento en su capacidad de compra.

En reunión para la presentación del plan de incentivos del Gobierno para el sector inmobiliario, reseñada por Revista Clave (Edición 53 Diciembre 2014, Enero 2015), se planteó por parte del Ministro de Coordinación de Política Económica que, a fin de apoyar la construcción de “vivienda de interés social” con precios hasta \$30.000, y fomentar la construcción de “vivienda de interés público” con precios en el rango entre \$30.000 a \$65.000, los principales mecanismos a aplicarse serán la reducción de la tasa de crédito hipotecario al 6%, y un incremento en el plazo de repago de la deuda de hasta 20 años.

Si esta propuesta presentada por representantes del Gobierno Nacional se convierte en realidad, el mercado comprador de vivienda de interés social y de interés público crecería entre el 4% y 5% por cada punto de reducción en la tasa. Es decir que quien disponía de recursos para comprar vivienda de \$30.000, con la reducción de la tasa en 4,5 puntos (de 10,5% actual a 6% en el ejemplo planteado), logrará un aumento en su capacidad de compra de un 22,5%. Bajo este escenario, esa misma persona podrá acceder a una vivienda de hasta \$36.750. Sin embargo, el mercado no muestra una alta sensibilidad con el aumento del plazo, por lo cual la sola variación de la tasa ataca exclusivamente una parte del problema.

La realidad es que el mayor freno al crecimiento del tamaño de la Demanda Potencial Calificada es otro. De los estudios de demanda inmobiliaria que se realizan para Quito y Guayaquil desde 1997, por parte de las consultoras Ernesto Gamboa & Asociados y Gridcon Consultores, se desprende que el mayor obstáculo para que el comprador haga realidad su ilusión de tener casa propia es cumplir con los requisitos de la cuota de entrada, establecida tradicionalmente en el 30% del valor de la vivienda. De modificarse esta condición, y considerar el número de compradores que cuentan con montos inferiores para la cuota de entrada, se ha podido determinar que el impacto en la DPC sería de un crecimiento de 4 veces en Quito, y 2,7 veces en Guayaquil (gráfico No. 7).

Siendo así, si el plan propuesto por el Gobierno Nacional se complementa con la facilidad de acceso del comprador a inferiores cuotas de entrada, que deberían estar en el rango entre 0% a 30%, estaríamos ante un escenario posible de casi 70.000 potenciales hogares compradores de vivienda en Quito, en el rango hasta \$65.000, en tres años.

**GRÁFICO NO. 7**  
**Efectos Sobre la**  
**Demanda Potencial Calificada**  
**Por Rango de Precios**



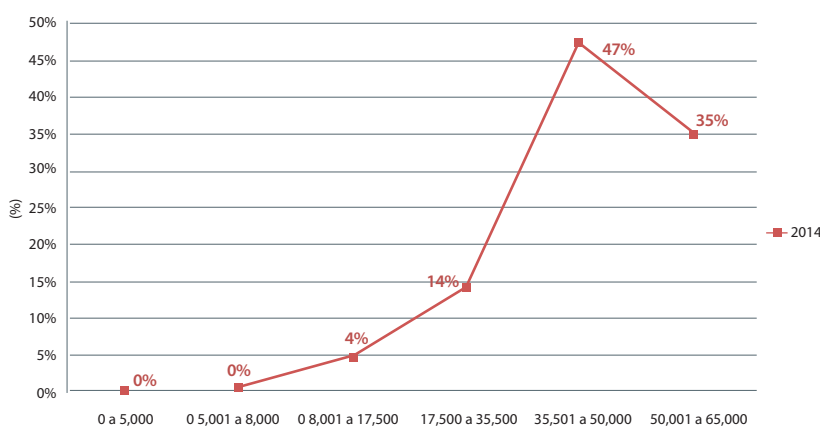
Cuando el plan del Gobierno se concrete, y se complemente conjugando tasas de interés, cuota de entrada y plazo, el escenario será muy halagüeño para la industria de la construcción y para la economía del país. Más importante aún, se estarían direccionando los esfuerzos hacia segmentos socioeconómicos del mercado que son muy importantes, y que necesitan del concurso de políticas de Estado para enfrentar el déficit habitacional. Sin duda el Gobierno cumpliría sus objetivos de dotar de vivienda a una gran parte de la población cuyas necesidades están aún por ser atendidas.

Ahora bien, solucionado el tema de generar una mayor demanda vía los incentivos en las tres variables propuestas, la acción debe dirigirse hacia cómo solucionar los problemas de la oferta.

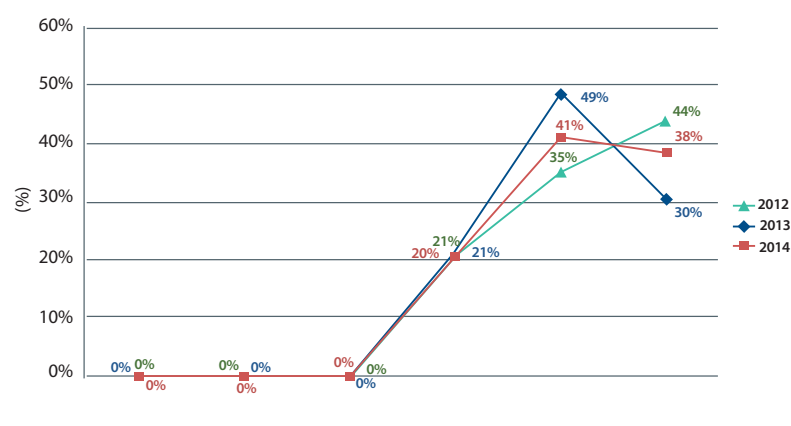
Esta es la situación actual. Para el año 2014, en Quito la oferta disponible de vivienda en el rango entre \$5.000 a \$65.000 llegaba a 2.957 unidades en diferentes etapas del proceso constructivo, y en Guayaquil a 5.563 unidades.

Estas cifras de oferta disponible representan aproximadamente entre el 40% y 60% del total de la oferta para las dos ciudades, incluidos los rangos de precios superiores a los \$65.001. Es necesario resaltar que Guayaquil (gráfico No. 8) presenta la distribución de vivienda desde el rango de precios de \$8.000, mientras que en Quito se da sobre los \$17.501 (gráfico No. 9)

**GRÁFICO NO. 8**



**GRÁFICO NO. 9**



Esta información pone en evidencia la enorme distancia que existe actualmente entre la proyección y potencialidades de la demanda, y la escasa oferta disponible.

Sin embargo, el anuncio hecho por parte del Ministro Coordinador de la Política Económica en el evento mencionado, fue el de ampliar la disponibilidad de créditos al constructor, a través de líneas de la Corporación Financiera Nacional y nuevos programas que desarrollará el BIESS, con el fin de incentivar la construcción de viviendas en el rango de precios hasta \$65.000. Esto permitirá ajustar y conciliar las necesidades y requerimientos de esa demanda ampliada.

Al darse este plan de incentivos se logrará “agrandar el tamaño de la demanda”, se facilitará al comprador de “vivienda de interés público” el tener casa propia, y el sector de la construcción dispondrá del crédito requerido para aumentar la oferta. De ser así, en un plazo muy corto podríamos estar contabilizando importantes crecimientos en la demanda real del mercado, apalancados en crédito hipotecario disponible, y orientados a este significativo segmento del mercado. **C!**