

CAMBIOS EN LAS PREFERENCIAS DEL COMPRADOR

CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA BUSCADA

En junio del presente año se realizó nuevamente el estudio sobre las características de la demanda y las estimaciones que normalmente realizamos respecto al tamaño y magnitud de la demanda para la ciudad de Quito. Con el presente estudio, el cual ya está publicado, Gridcon Consultores ha completado siete (7) años que en forma continua y sistemática ha venido estudiando la demanda inmobiliaria para la ciudad de Quito. A través de los 4 estudios realizados en los años 1998, 2000, 2003 y 2005 se ha podido entender cada vez mejor al comprador de vivienda, analizando sus necesidades y requerimientos, conociendo sus deseos y aspiraciones, pudiendo determinar de una forma más acertada cada vez, los comportamientos y tendencias del mercado y poder así anticiparse a los dinámicos cambios que se han venido produciendo, para que sirvan de orientación positiva a todos los actores que participan en la industria inmobiliaria y de la construcción.

Para el nuevo estudio, igual que en los 3 anteriores que se han realizado en la ciudad de Quito, se ha utilizado la misma metodología y estructura de investigación, la que se ha mantenido a través del tiempo para poder comparar los resultados obtenidos en cada uno de los estudios, manejar un lenguaje similar y ser consistentes cuando se realizan los análisis, evaluaciones, comportamientos y desarrollo de tendencias. En la primera sección del estudio usted encontrará un completo resumen de las principales características y cualidades, factores, variables y condiciones que requiere el comprador de vivienda, en los próximos tres (3) años. La situación actual del potencial comprador, características y condiciones para la vivienda que le interesa comprar:

dormitorios, baños, número de estacionamientos, precios y condiciones de financiamiento, zonas de preferencia en la ciudad, búsqueda de vivienda, medios para información y calificación de la época para compra de vivienda, son algunos de los temas que se tratan en ese capítulo. El segundo capítulo contiene los análisis, factores, estimaciones, magnitud y composición de la **Demanda Potencial Calificada (D.P.C.)** para la ciudad de Quito: **Demanda Potencial Calificada** por edad, nivel socioeconómico, periodo de intención de compra (años), tamaño de la D.P.C. por rangos de precios de la vivienda al contado y a crédito.

Dentro del análisis se realizan comparaciones con la información de la oferta inmobiliaria que sistemáticamente Gridcon Consultores monitorea desde el año 1997 para la ciudad de Quito y las principales ciudades del Ecuador; se evalúa la respuesta de la industria a las necesidades del mercado y en particular del comprador, se brindan orientaciones respecto a índices y cambios en la situación a través del tiempo, de tal manera que usted encontrará indicadores, factores y tendencias de comportamiento del comprador de vivienda para los próximos años, que les será de gran utilidad en la programación de su actividad constructora.

Las investigaciones sobre la Demanda Inmobiliaria de Vivienda nueva en Quito, realizadas sistemáticamente por Gridcon Consultores desde el año 1998, demuestran la alta preferencia que existe para el potencial comprador de vivienda hacia las casas frente a los departamentos, lo cual ha sido consistente en el quinquenio.

Gráfica # 1: Preferencia por tipo de vivienda. 1998-2005

TIPO DE VIVIENDA	1998	2000	2003	2005
Casas	89,6%	89,2%	89,8%	86,8%
Departamentos	10,4%	10,8%	10,2%	13,2%

Fuente: Demanda Gridcon Consultores Quito - 2005

Sin embargo, cada día aumenta el índice de preferencia para departamentos así como el desarrollo de vivienda en altura. Analizando el desarrollo inmobiliario en la ciudad de Quito, existen sectores de la ciudad donde definitivamente, dadas las condiciones de espacio físico, densificación y precios del m² de terreno el desarrollo de vivienda multifamiliar en altura ha sustituido la proliferación y construcción de proyectos de vivienda unifamiliar (casas). El caso de la zona Norte de Quito es el típico ejemplo del desarrollo en altura así como otras zonas como el caso del Sur de la ciudad, donde hace unos años tradicionalmente no se construía en altura y los proyectos que se aventuraron a hacerlo tuvieron índices de rotación de ventas muy bajos. Otros sectores de la ciudad como el Valle de **Cumbayá - Tumbaco**, ha dado paso después de la **"resistencia"** de hace no más de 4 ó 5 años a los proyectos en altura, pero aún con restricciones para ciertos sectores del valle.

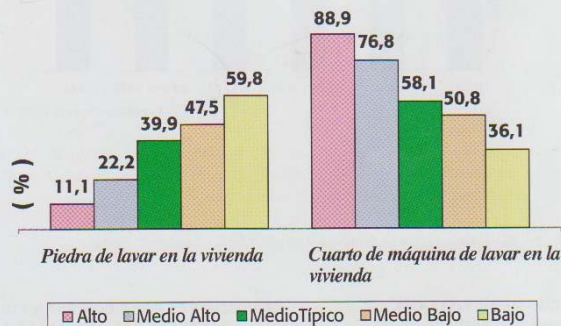
Algunos factores han incidido para que haya cambiado la tendencia hacia la preferencia de departamentos sobre casas. Algunos de ellos fueron: 1º.- Los promotores y constructores de vivienda han podido **"sintonizar"** mejor el mercado y han aprendido a detectar las necesidades del mercado, presentando ahora una oferta que tiene una mejor correlación con las necesidades y preferencias del

comprador de vivienda. 2º.- Los precios altos de la tierra en la ciudad de Quito, su reflejo en los precios de las unidades de vivienda y los tamaños de la misma, hicieron que el sector de la construcción **"colonizara"** los 4 valles y pudieran ofrecer un producto de mayor tamaño (m²) a unos mejores precios. 3º.- Búsqueda por parte de los compradores de mejores alternativas de vivienda a mejores precios que les compensara la pérdida de poder adquisitivo ocasionada en los primeros años de la dolarización (2000/2002) y, 4º.- El interés del comprador de conseguir mejores niveles y estándares en **"calidad de vida"** para sus familias, hicieron que se ejerciera una mayor presión en la demanda para viviendas (casas) en los valles de Quito.

Existen otros factores que van cambiando en los hábitos y conductas del comprador de vivienda y que repercutirán en el mercado en la forma que los constructores presenten las soluciones de vivienda. Cuando se analizan las necesidades y requerimientos del potencial comprador de vivienda frente a la preferencia del área de lavado, se diseña una pirámide invertida para los niveles socioeconómicos respecto a las áreas y espacios para máquinas de lavar en la vivienda.

Gráfica # 2: Preferencia del área de lavado por Nivel Socioeconómico

PREFERENCIA DEL AREA DE LAVADO DE ROPA (POR NIVEL SOCIOECONOMICO)



Fuente: Demanda Gridcon Consultores

Si se comparan los resultados de la investigación del año 2000 con la última del 2005, se puede observar como ha crecido la necesidad de áreas, zonas o espacios para máquinas, lo cual ha sido generalizado para todos los **NSE** incluidos los más bajos y esto ocasionará definitivamente cambios en las exigencias del comprador y en las soluciones del constructor. De dónde se ha generado este cambio? Posiblemente de algunas situaciones como podemos ver más adelante para citar solo algunas: a- con las crisis de los años 1998/99 y el ingreso de la dolarización en el país, fue el sector de los electrodomésticos uno de los que

más aumentaron sus volúmenes de venta b- como parte del destino de los ingresos por remesas de los migrantes, que de acuerdo a estudios realizados se orientan a gastos del hogar y compra de artículos para el mismo, c- parte de los consumos que se realizaron con los dineros de los gastos de reserva se fueron al sector de electrodomésticos. Todo esto ha ocasionado que el sector de los electrodomésticos haya aumentado su penetración en los hogares, mejoren los hogares el estándar y calidad de vida y, obviamente se conviertan en necesidades de espacios para las nuevas viviendas.

Parte de lo que ha sostenido el crecimiento del sector inmobiliario en la ciudad de Quito ha sido el "renacimiento" del interés de compra de propiedades como inversión, para quienes tienen intención de compra en periodos de tres (3) años.

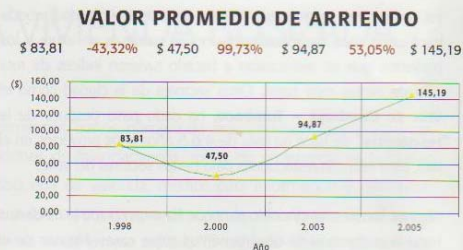
Gráfica # 3: Destino de la próxima vivienda. 2000 – 2005



Fuente: Demanda Gridcon Consultores

El fenómeno de crecimiento en los arriendos que ha sido continuo en los últimos años, el hecho que los inversionistas consideren la inversión en bienes raíces como una alternativa segura frente a la crisis de confianza que generó el sector financiero y a la rentabilidad de estas inversiones de doble rendimiento: renta mensual + plusvalía, ha producido un buen volumen de potenciales compradores para el sector de la construcción.

Gráfica # 4: Valor promedio de arriendo. 1998 – 2005



Fuente: Demanda Gridcon Consultores

El 65% de los interesados en adquirir vivienda en los próximos 3 años consideran que la época actual es adecuada para comprar vivienda con la apreciación de todos los NSE por encima del 50% de percepción.

Gráfico # 5: Época actual adecuada para comprar vivienda



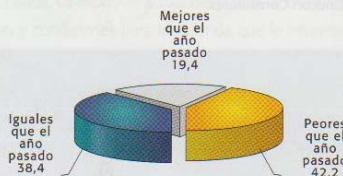
Fuente: Demanda Gridcon Consultores

Asimismo, el mercado considera en un 19,4% que las condiciones actuales son mejores que las del año anterior para la compra de vivienda y en un 38,4% que se mantienen iguales.

Los NSE mas bajos son más escépticos en cuanto a que las condiciones actuales sean mejores que las anteriores para la compra de vivienda.

Gráfico # 6: Condiciones para compra de vivienda respecto del año anterior por NSE. - Condición Peores.

CONDICIONES PARA COMPRAR VIVIENDA RESPECTO DEL AÑO PASADO



CONDICIONES PARA COMPRAR VIVIENDA RESPECTO DEL AÑO PASADO (PEORES)



En días pasados con el auspicio publicitario de la revista Portal Inmobiliario se presentó durante la conferencia un resumen de los resultados de los estudios. Para quienes han seguido en cada una de sus publicaciones los estudios de demanda que hemos publicado, podrán analizar como el mercado evoluciona,

cambia, se ajusta en sus preferencias, lo que permite enriquecer el conocimiento del mercado y del comprador de vivienda.

Eco. ERNESTO GAMBOA
CONSULTOR INMOBILIARIO

GRIDCON CIA. LTDA.
www.gridcon.com
Noviembre 2005