

Por: Ernesto Gamboa

Salgamos de

Algunas personas adquieren vivienda para habitarla o, para algún familiar, hay otras que la requieren como inversión. Con frecuencia nos preguntan si es una buena época para comprar vivienda y, siempre respondemos que todas las épocas tienen sus ventajas y pueden ser buenas, dependiendo de lo que se busca. Cualquiera que sea la razón de compra hay épocas mejores que otras y esto lo podemos identificar analizando varios aspectos presentes en el mercado:

• ¿Cuál ha sido la tendencia en el comportamiento de las tasas de interés para los créditos hipotecarios? Si en los últimos años han estado a la baja o estables en niveles aceptables, es una buena señal. Actualmente hay créditos hipotecarios con tasas del 5% hasta el 11% dependiendo de la institución, así el comprador puede adquirir una vivienda de mayor precio, con el mismo monto de dinero que dispone.

• ¿Existe flexibilidad para poder cancelar la cuota de entrada, es decir, se puede pagar durante el tiempo de la construcción? Si esto ocurre aumentan las alternativas de proyectos dentro de la oferta inmobiliaria, para quienes no tienen completa la cuota de entrada. En muchos proyectos esta se puede cancelar durante el periodo de construcción de la vivienda, es decir en 8, 12 o 16 meses dependiendo del proyecto.

• ¿Hay alternativas en el mercado para tramitar y obtener un crédito hipotecario? Hoy en día se puede conseguir un crédito hipotecario con la banca tradicional, mutualistas, cooperativas o se puede acceder a un crédito con el Bieess. Existen actualmente más de 15 entidades dispuestas a otorgar créditos hipotecarios.

• ¿Los plazos para el crédito hipotecario son cortos o se han ampliado más allá de los 15 años? Hoy se ofrecen plazos de hasta 20 y 25 años.

• Si los recursos para la cuota de entrada son limitados, existen alternativas para

conseguir una cuota de entrada con menos del 30%. Hay nuevas modalidades de crédito hipotecario con préstamos del 80% y hasta el 100% (BIESS), del valor del inmueble o sea con cuotas de entrada de 20% o menos.

• ¿Se puede acceder al Bono de la Vivienda? El monto del Bono es de USD 5.000 para compra de la primera vivienda hasta de USD 60.000.

Hemos analizado solo algunos factores claves para quien está interesado en comprar una vivienda y con este panorama anterior, las condiciones para la compra de

“El comprador tiene a disposición más de 9 mil unidades de vivienda que se ofrecen y, que seguramente algunas se podrán ajustar a sus necesidades.”

vivienda en este año son favorables.

Otro de los factores que se debe considerar en la decisión es el tipo de vivienda que está pensando comprar, que le direccionará hacia diferentes sectores de la ciudad dependiendo de sus disponibilidades y necesidades. Si busca una casa en Quito, existe una amplia y variada oferta en cualquiera de los 4 valles, en diferentes tamaños y precios. Si su búsqueda es en departamento hay múltiples sectores en el norte y sur del casco urbano de la ciudad que ofrecen este tipo de soluciones. El comprador tiene a disposición más de 9 mil unidades de vivienda que se ofrecen y, que seguramente algunas se podrán ajustar a sus necesidades.

Entonces, las condiciones del mercado incluyendo la oferta son favorables para que se pueda hacer una buena elección y un buen negocio. Ahora bien, si decide comprar hay una gran diferencia frente a otras épocas y esto radica en que no solo existe una gran variedad de oferta disponi-

ble, sino que además cuenta con distintas fuentes de información que le permitirán evaluar las alternativas que seleccione, las diversas posibilidades de conseguir un crédito hipotecario que se ajuste a sus necesidades y tomar la mejor decisión de compra.

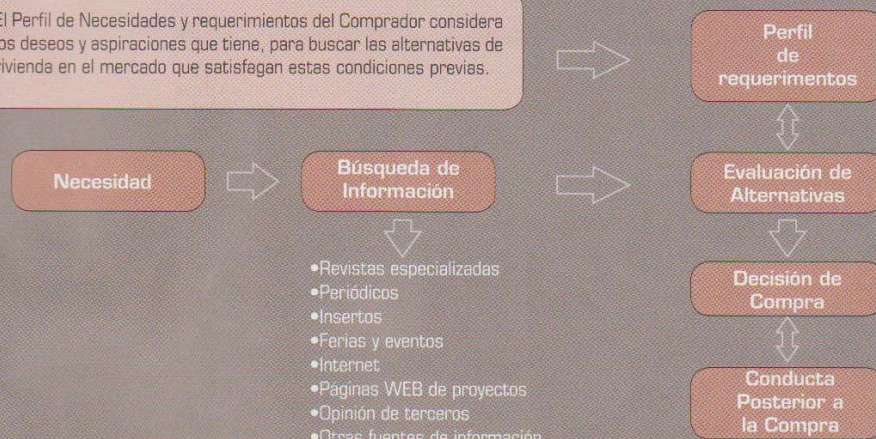
Para la búsqueda de información el "futuro propietario" tiene a su disposición múltiples fuentes para identificar, conocer e informarse sobre las condiciones comerciales: revistas especializadas con la oferta de proyectos disponibles, presentación de proyectos en ferias y eventos, avisos de prensa y separatas, etc., y así poder comparar las ofertas del mercado frente a sus necesidades específicas. Estas necesidades y requerimientos están dadas por un perfil, que en la mayoría de casos el comprador tiene implícitamente en su mente y, no en una lista de comprobación que le facilite la evaluación y calificación de las diferentes ofertas preseleccionadas frente a su "perfil de requerimientos y necesidades".

Vale la pena detenerse a evaluar las alternativas "finalistas", lo cual redundará en una mejor decisión de compra y además evitará que en un futuro puedan existir sentimientos negativos (disonancia cognoscitiva), que se producen por la diferencia entre las expectativas que el comprador tenía y esperaba de la vivienda adquirida y la realidad con el uso. Por el elevado valor que demanda su compra, la etapa de evaluación de las alternativas preseleccionadas adquiere mayor importancia en la decisión de compra de la vivienda. A diferencia de la adquisición de otro tipo de bienes o servicios donde el impulso o las condiciones emocionales son determinantes al comprar, cuando se trata de la vivienda intervienen además varios actores (familia), factores donde existen consideraciones más allá de los económicos o de patrimonio familiar, que involucran temas relacionados con el estilo de vida de los

COMPRAS

PROCESO DE COMPRA DE UNA PROPIEDAD INMOBILIARIA (SIMPLIFICADO)

El Perfil de Necesidades y requerimientos del Comprador considera los deseos y aspiraciones que tiene, para buscar las alternativas de vivienda en el mercado que satisfagan estas condiciones previas.



integrantes del núcleo familiar, aspectos relacionados con la calidad de vida, facilidades de acceso, condiciones de transporte y servicios y, otros muchos que se deben tener en consideración.

Con el fin de calificar las ofertas y facilitar su evaluación y comparación para una mejor decisión en su compra, se presenta la "Matriz de Calificación de Alternativas de Proyectos de Vivienda" donde se lista una serie de características, factores y condiciones en varios niveles. En la primera columna identificada como "PERFIL QUE BUSCAMOS" se debe establecer el perfil de necesidades y requerimientos para la compra de la vivienda, es decir las condiciones sobre las cuales se buscarán en el mercado las alternativas que más se ajusten al perfil deseado. En las columnas señaladas como "Proyecto # ..." se descri-

birán las condiciones de los proyectos preseleccionados y que pueden ser 3 ó más, dependiendo de las alternativas consideradas.

En la columna "CRITERIOS PARA EVALUAR" se relacionan las características y condiciones más importantes para varios niveles de análisis. El primero se refiere a condiciones relativas al "ENTORNO" donde se localizan los proyectos. En el segundo nivel se consideran las características generales del "PROYECTO". El tercer nivel considera los "SERVICIOS COMUNALES" con que cuentan los diferentes proyectos y el último nivel las características y condiciones propias de la vivienda, así como el factor precio y condiciones comerciales. La calificación puede hacerse para cada proyecto con base a valores como aparece al pie de la matriz o simplemente calificando con Bueno, Regular o Deficiente.

“Vale la pena detenerse a evaluar las alternativas “finalistas”, lo cual redundará en una mejor decisión de compra y además evitará que en un futuro puedan existir sentimientos negativos.”

ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS
Av. República de El Salvador N34 - 211 y
Moscú, Edificio Aseguradora del Sur Piso 3º,
oficina 3C, Tels: 2269-740 / 098778-857



inmobilia.com
The Real Estate Magazine

Líderes en publicidad Inmobiliaria

MATRIZ DE CALIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS DE PROYECTOS DE VIVIENDA		Perfil que Buscamos	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3
CRITERIOS PARA EVALUAR Nombre del Proyecto Dirección del Proyecto Barrio o Sector					
ENTORNO					
Ubicación					
Vías de acceso					
Estado de las vías de acceso					
Cercanía a la vía principal					
Facilidad de transporte público					
Servicios básicos (agua, luz, alcantarillado, teléfono)					
Seguridad en el sector					
Cercanía a planteles educativos					
Cercanía a sectores o centros comerciales					
Facilidad de acceso a servicios bancarios y financieros					
Hospitales, clínicas y centros de salud en el sector					
Parques y áreas de entretenimiento					
Canchas deportivas públicas					
Sector en transformación, en desarrollo o consolidado					
PROYECTO					
Estado del proyecto (planos, obra muerta, acabados, terminado)					
Sistema constructivo sismoresistente					
Edad de la propiedad (en años)					
Estado de conservación de la propiedad					
Número de plantas de la edificación					
Conjunto cerrado					
Cerramiento perimetral del conjunto					
Caseta de guardiana (24 horas)					
Buena vista					
Estacionamiento para visitantes					
Cisterna					
Generador de emergencia					
Ascensores					
Cableado subterráneo					
Agua caliente central					
Gas centralizado					
Alarmas					
Arquitecto y constructor					
Vendedor (inmobiliaria)					
SERVICIOS COMUNALES					
Sala comunal					
Gimnasio					
Piscina					
Sauna, turco, hidromasaje					
Canchas deportivas (cuales)					
Áreas verdes					
Zona de BBQ					
Área de juegos infantiles					
Otros					
VIVIENDA					
Planta (edificio) en la que estaría el departamento/ ubicación en el conjunto					
Tamaño de la vivienda (m²)					
Número de estacionamientos (cubiertos, subsuelos, playa)					
Patio frontal y posterior					
Área social : sala, comedor, cocina (independientes, tipo americano)					
Baño social					
Dormitorio master (walking closet + baño)					
Número de dormitorios					
Número de baños					
Estar-Estudio					
Cuanto de servicio con baño (o sólo baño)					
Ubicación del área de lavado de ropa					
Bodega					
FINANCIAMIENTO O FORMA DE PAGO					
Precio de la vivienda					
Precio de estacionamiento					
Precio de la bodega					
Aplica bono de la vivienda (valor)					
Monto de la reserva para la compra de la vivienda					
Cuota de entrada (valor y tiempo para cancelarla)					
Plazo (años) para el crédito hipotecario					
Entidades para crédito hipotecario (bancos, mutualistas, coop. BIESS)					

CALIFICACIÓN: 3 = Bueno / 2 = Regular / 1 = Deficiente

Ernesto Gamboa & Asociados - ABRIL 2011