

DEMANDA INMOBILIARIA EN QUITO

Preferencias de compra y créditos hipotecarios

Por: Ernesto Gamboa

Este año ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS retoma la realización de los estudios de demanda inmobiliaria, herramientas que sirven como orientación y guía para todos los actores que participan en la industria inmobiliaria y de la construcción, ya que se habían convertido en una guía orientadora del comportamiento del mercado para cada una de las ciudades del Ecuador. Estos estudios que se venían realizando desde la década de los años 90's, han contribuido a identificar las necesidades, requerimientos del comprador de vivienda, conocer sus deseos y aspiraciones, entender mejor los comportamientos y tendencias del mercado. Asimismo, permiten detectar los cambios, las variaciones en los factores y variables, las acciones que han sido realizadas para enfrentarlas, cuando se presentan en las épocas de turbulencia.

En este artículo se reseñan algunos comportamientos importantes del mercado:



SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO

El volumen de quienes viven en arriendo continúa siendo alto representado por el 51,2%, aunque ha disminuido frente a periodos anteriores (2005), mientras que la condición de propietario se favorece al haber aumentado a un 44%.

La figura de anticresis fue importante en otras épocas, actualmente no representa un monto significativo.

A pesar de que la proporción de propietarios de vivienda ha ido en aumento, el potencial para colocación futura de nuevos productos habitacionales para todos y cada uno de los niveles socio económicos (NSE), continúa siendo muy significativo particularmente para los NSE Medio Bajo y Bajo.

INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA

En promedio el 31% de los entrevistados tienen intención en adquirir vivienda en los próximos tres (3) años, el sector de mayor interés es el Nivel Socio Económico Bajo con el 43%. Alto y Medio Alto con el 39,1%, Medio Bajo con 24,5% y Medio Típico con 22,9%. Así como, el NSE Medio Típico ha sido uno de los sectores mayormente atendidos con vivienda nueva, el NSE Bajo adolece de una importante ofer-

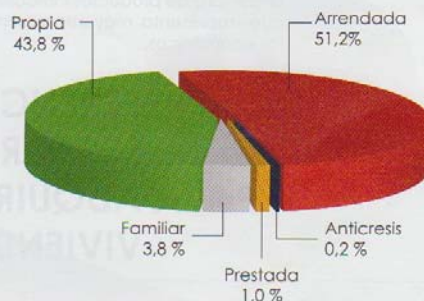
ta para cristalizar este alto interés de comprar una vivienda.

En general, los resultados señalan que la intención de compra respecto al periodo de tiempo (aunque existen mejores condiciones para adquirir vivienda) se pospone en escala, es decir, que el mayor periodo de intención de compra es el de 2 a 3 años con 43,4%, seguido del periodo intermedio

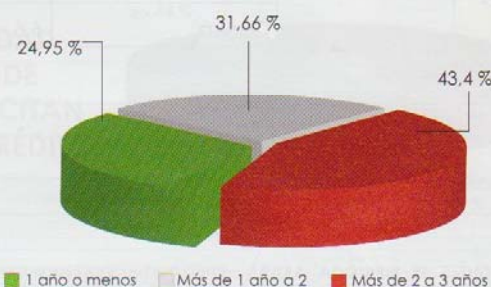
entre 1 a 2 años con 31,7% y en forma inmediata solamente lo considera un total de 25%.

La intención de compra de vivienda con fines de inversión continúa positiva; y en general, sobre el 15%. Es de anotar que para los NSE Alto y Medio Alto la compra por inversión representa más del 36%; mientras que la compra para vivir en ella es superior

CONDICIÓN DE LA ACTUAL VIVIENDA



TIEMPO EN EL QUE VA A ADQUIRIR LA VIVIENDA



al 90% para el NSE Medio Típico hacia abajo. En la medida que el valor de los arriendos continúe creciendo, como ha ocurrido, mayor atractivo existe para inducir a los inversionistas a la compra de productos inmobiliarios, pues representa mayores rendimientos económicos.

PREFERENCIA DE SECTORES PARA ADQUIRIR VIVIENDA

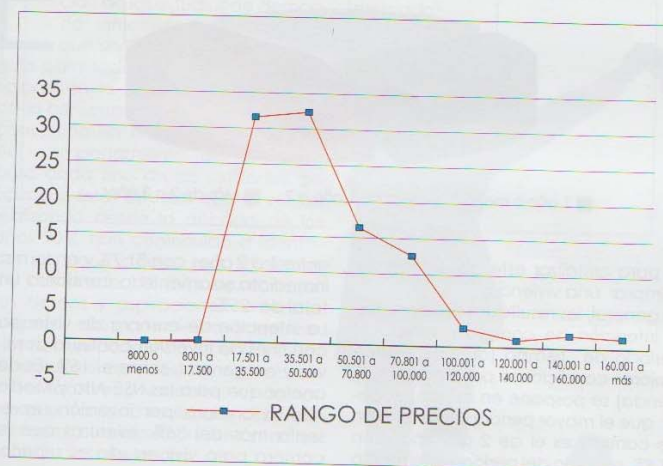
El sector Norte de la ciudad mantiene su mayor preferencia para la compra de vivienda y alcanza un total del 44,4%. También se identifica la tendencia en la última década de ir disminuyendo la preferencia por los sectores del casco urbano de Quito, con el respectivo aumento en la preferencia hacia los valles aledaños.

Los sectores en la ciudad mantienen el 65% del total de preferencias, aunque los valles casi han triplicado su preferencia en los últimos 7 años. El Valle de Los Chillos consolida la preferencia multitarget, así como crecen las preferencias hacia sectores específicos ubicados en el noroccidente (Pomasqui) y noreste (Calderón).

SECTORES DE PREFERENCIA

Sector de la Ciudad	Total %
Norte	44,4
Sur	13,6
Centro	6,6

Sectores Valles	Total %
Chillos	15,0
Tumbaco - Cumbayá	9,2
Calderón	7,8
Pomasqui	3,4



PRECIO DE LA PRÓXIMA VIVIENDA

El 80,6% de los interesados en adquirir vivienda en los próximos 3 años, lo harán por viviendas de hasta \$70.800. El 25% estarán en disposición de adquirir viviendas hasta los \$30.000 y el 50% lo hará hasta los \$ 45.000.

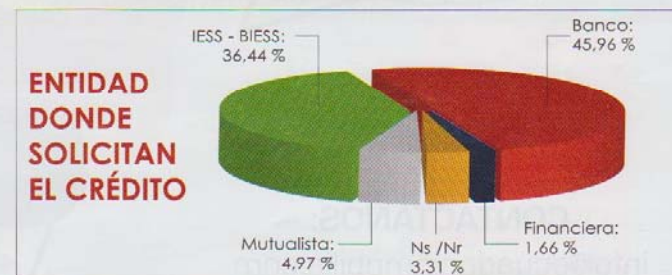
La curva siguiente representa en forma gráfica el comportamiento de los precios de compra de la nueva vivienda, en intervalos de clasificación de precio utilizados por la consultora E.G. & Asociados. La curva final tiene forma asimétrica hacia la derecha.



COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

Han existido cambios importantes respecto a la preferencia y selección de las diferentes entidades, a quienes los compradores potenciales recurren para un crédito hipotecario (CHIPO).

La desaparición de algunas entidades como Mutualista Benalcázar y el ingreso del IESS-BIESS, ha modificado sustancialmente el tablero de actores, condiciones y preferencias, variando las alternativas para el crédito de vivienda y, también de otros productos inmobiliarios.



Aunque los bancos han disminuido su posición frente al mercado, conjuntamente con el BIESS representan más del 80% de las preferencias. Las mutualistas y cooperativas bajaron sustancialmente sus niveles frente a su posición de preferencia de la década anterior, donde representaban porcentajes superiores al 20%. El BIESS cuenta actualmente con un 36,44% del total de preferencias al momento de acudir para adquirir un crédito.

PARA ADQUIRIR EL ESTUDIO DE DEMANDA INMOBILIARIA QUITO PUEDE SOLICITARLO A:

Ernesto Gamboa & Asociados
Consultores

info@erneslogamboa.com
TELF: 2 269 749