

CAPITULO II

2 ANALISIS DE MERCADO

2.1 ANALISIS DE LA NECESIDAD DE INVESTIGACION

Para la obtención de resultados, hay que tomar en cuenta que toda empresa requiere de toma de decisiones continuas al momento de iniciar su operación, por lo que es importante tener toda la información disponible en el mercado, para así facilitar la toma de decisiones.

En base a la Investigación de mercados, se sustentará la factibilidad del proyecto inmobiliario Torre Alta.

2.1.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo es de determinar las preferencias y necesidades de los consumidores, que deseen adquirir un inmueble en el Sector Norte de la ciudad de Quito, ubicado específicamente en la Gonzales Suarez.

Es necesario analizar cuál es la oferta y demanda de los inmuebles que se encuentran en este sector, con el fin de determinar si el proyecto a desarrollarse será viable y tendrá la debida aceptación por parte de los consumidores.

2.2 DEMANDA DEL PROYECTO

2.2.1 MERCADO OBJETIVO

El segmento de mercado al que está enfocado este producto, lo constituyen familias o personas solteras de clase socioeconómicas medio alto y alto, que residen en la ciudad de Quito, cuyos ingresos mensuales sean superiores a \$3500 en adelante, los mismos que deseen adquirir departamentos o suites de primera calidad, en un edificio moderno e inteligente en una excelente ubicación.

2.2.2 ANALISIS DE TIPOS DE VIVIENDA

Según investigaciones realizadas por Gridcon Consultores, desde el año 1998 las preferencias de los consumidores se han inclinado más hacia la adquisición de una casa que el de un departamento, sin embargo cada día aumenta el índice de preferencia para los departamentos, así como el desarrollo de vivienda en altura especialmente en el Sector Norte de la ciudad de Quito.

Dadas las condiciones actuales de escasos de espacio físico, densificación y precio del m² de terreno, se han ido desarrollando proyectos de vivienda multifamiliar en altura, sustituyendo así la vivienda unifamiliar.

DEMANDA POR TIPOS DE VIVIENDA

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%

Tabla 2. 1

FUENTE: Gridcon Consultores 2008

Existen algunos factores que han incidido en el cambio de preferencias de las casas por los departamentos, entre los principales podemos mencionar:

- Los constructores como los promotores han podido captar las necesidades y preferencias de los compradores de una vivienda
- Búsqueda por parte de los consumidores de mejores alternativas de vivienda a mejores precios y en lugares más céntricos (comerciales)

- Los consumidores buscan mejores estándares de vida para sus familias, especialmente en lo que se refiere a la seguridad.
- Los precios altos de la tierra es otro factor para la decisión de la compra de un apartamento vs. una casa

En la siguiente Tabla 2.2 se puede observar la tendencia de ventas de inmuebles (casas y departamentos) en la ciudad de Quito, que se han ido desarrollando en los últimos 4 años.

Se puede observar que las ventas mensuales se han ido incrementando poco a poco desde el año 2004 al 2005, pero ha tenido un repunte bastante significativo desde el año 2006 al 2007, esto se debe a que habido una confianza por parte de los consumidores en adquirir una vivienda en base a un crédito hipotecario.

VENTAS MENSUALES (UNIDADES/MES POR AÑO)

	2004	2005	2006	2007
QUITO	409	437.2	602.5	710.3

Tabla 2. 2

FUENTE: Ernesto Gamboa & Asoc. 2008

2.2.3 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

La demanda potencial calificada son las personas que están entre 25 y 55 años de edad que estén interesados en adquirir una vivienda, que tengan una capacidad económica en donde la cuota mensual no sea menor al 40% de su ingreso mensual. Este cliente potencial debe estar en la capacidad de ahorrar un promedio de \$14.000 para poder reservar un apartamento en el edificio Torre Alta.

Otro factor importante que está incidiendo en la tendencia por la compra de un inmueble es que en los últimos años habido un interés por la compra de propiedades

como inversión como se le puede observar en el siguiente Gráfico 2.1 según investigaciones realizadas por Gridcon.

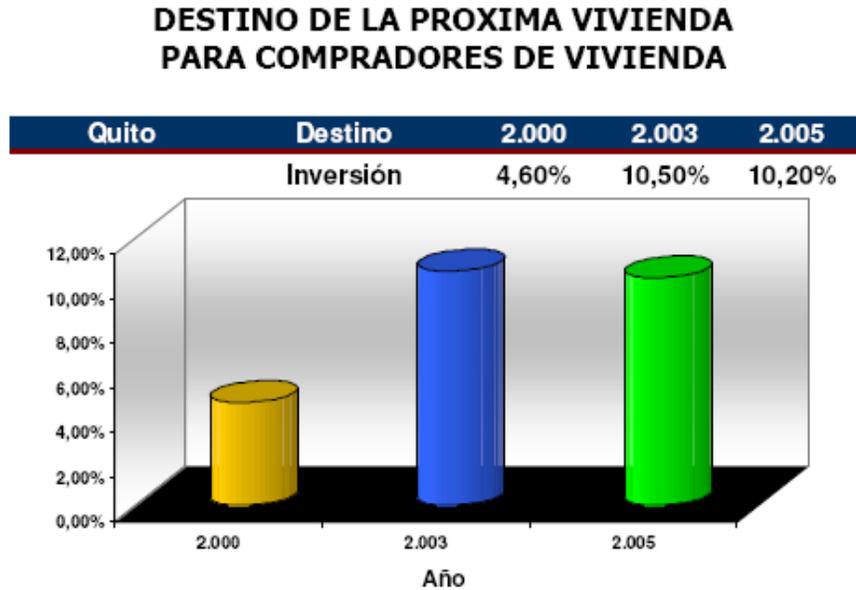


Gráfico 2.1

FUENTE: Gridcon Consultores 2007

El crecimiento de la inversión en los bienes raíces se ha desarrollado frente a la crisis de confianza que generó el sector financiero ecuatoriano y a la rentabilidad que estas inversiones producen comparadas con las tasas de interés del sistema financiero. Desarrollando así un buen volumen de compradores potenciales para el sector de la construcción inmobiliaria.

2.2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA

A continuación se presentará el análisis de la demanda según el extracto socioeconómico medio alto y alto el cual está enfocado el proyecto Torre Alta, en donde se detallarán las principales características de vivienda que buscan los posibles compradores de este extracto socioeconómico.

CUADRO DE LAS CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

No.	CARACTERISTICAS	MEDIO ALTO	ALTO
1	Preferencias por el Sector Norte de Quito	62%	56%
2	Preferencias por conjunto cerrado	50%	61%
3	Preferencias por vivienda tipo Departamento	17%	11%
4	Promedio por preferencia # de dormitorios	3.5 dormi.	3.5 dormi
5	Promedio por preferencia # de baños	3 baños	3 baños
6	Promedio por preferencia # de estacionamientos	2 estacionamientos	2 estacionamientos
7	Preferencias por área de lavado (cuarto de maquinas)	77%	89%
8	Preferencias por la seguridad	39%	44%
9	Propaganda mas utiliza para dar a conocer un proyecto "La prensa"	49%	64%
10	Demanda Potencial Calificada	1.224 hogares	4.191 hogares

Tabla 2. 3

FUENTE: Gridcon Consultores 2007

2.3 ANALISIS DE LA OFERTA

2.3.1 OFERTA DISPONIBLE, VENTAS Y ABSORCION

En la siguiente Tabla 2.4 se puede observar que la oferta de inmuebles ha crecido en un 56% desde septiembre del 2006 al del 2008, lo que significa que habido un dinamismo significativo en el sector de la construcción, si se hace una comparación de las unidades vendidas entre los 2 periodos se puede observar que ha existido una reducción del 21% en el 2008 debido a la crisis económica que se está viviendo en el país, un dato importante es que las unidades iniciadas en el 2008 resultan ser la mitad que de las que se iniciaban en el 2007.

El grado de absorción igualmente ha tenido una reducción del 1% y se espera que este siga decreciendo si no se mejora la situación económica, y si no existe un respaldo por parte de la banca privada y el gobierno para la adquisición de un crédito hipotecario.

TABLA DE ANALISIS DE LA OFERTA

	SEPTIEMBRE 2006	SEPTIEMBRE 2007	SEPTIEMBRE 2008
INVENTARIO	23.529	35.782	42.087
UNIDADES DISPONIBLES	11.617	12.978	10.671
INICIADAS EN PERIODO		12.253	6.305
UNIDADES VENDIDAS	11.912	10.892	8.612

ABSORCION		45.63%	44.66%
------------------	--	---------------	---------------

Tabla 2. 4

FUENTE: Ernesto Gamboa & Aso. 2008

2.3.2 ANALISIS DE LA OFERTA EN EL SECTOR NORTE

A continuación se procederá a analizar el sector Norte de Quito, ya que es el lugar donde se ubicara El proyecto Torre Alta, en este sector se encuentra la mayor parte de la oferta de inmuebles (Gráfico 2.2), esta oferta a tenido una disminución del 34% entre el periodo 2007 y 2008, si hacemos una comparación del total de ventas entre los dos años obtendremos una baja significativa del 18%, la absorción de igual forma a tenido una disminución del 5%.

En conclusión, se podría deducir en base a la información analizada; que existen proyectos que se están quedando con unidades de casas o apartamentos si vender, habiendo una oferta alta y una demanda baja, ya que la capacidad de ahorro destinado a la compra de un inmueble ha disminuido por la crisis económica que se vive actualmente a nivel nacional e internacional, sumado a la incertidumbre de la banca privada en la otorgación de los préstamos hipotecarios.

CUADRO COMPARATIVO DE LA OFERTA 2007 - 2008

ZONAS QUITO	PERIODO 2007					PERIODO 2008				
	Unidades disponibles para periodo	Unidades Iniciadas en el periodo	Total ventas	Unidades vendidas por mes	Absorción	Unidades disponibles para periodo	Unidades Iniciadas en el periodo	Total ventas	Unidades vendidas por mes	Absorción
Norte	2681	2895	2421	202	43,4%	3155	904	1975	165	48,7%
Centro Norte	3303	2103	2558	213	47,3%	2848	1292	1763	147	42,6%
Centro	37	126	99	8	60,7%	64	0	11	1	17,2%
Sur	1868	2742	1897	158	41,1%	2713	838	1154	96	32,5%
Valle Cumbayá	572	938	639	53	42,3%	871	415	611	51	47,5%
Valle los Chillos	1322	1788	1298	108	41,7%	1812	1580	1736	145	51,2%
Valle Calderón	990	1087	1274	106	61,3%	803	813	832	69	51,5%
Valle Pomasqui	844	574	706	59	49,8%	712	463	530	44	45,1%
TOTAL	11617	12253	10892	908	46%	12978	6305	8612	718	45%

Gráfico 2. 2

FUENTE: Ernesto Gamboa & Asoc. 2009

2.3.3 DETERMINACION DE LA COMPETENCIA

Para determinar la oferta de vivienda que afectaría directamente al proyecto Torre Alta, se procedió a realizar una investigación de los proyectos que se encuentra en el Sector de la González Suarez y la Avenida Coruña ubicados al Norte de Quito, los mismos que ofrecen a los consumidores departamentos con un precio de venta que va desde los \$65.000 hasta los \$240.000 dólares.

Para el efecto de la investigación se trato de recopilar las siguientes variables:

- Número de proyectos que se encuentran en este sector
- Número de departamentos ofertados en cada uno de los proyectos
- Tamaño de los departamentos
- Principales características de los departamentos (#baños, #dormitorios, #estacionamientos)
- Número de plantas
- Precio de venta por m²
- Tipos de financiamiento
- Fechas de inicio y terminación de los proyectos
- Tipo de publicidad usada

2.3.4 RESULTADOS DEL ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Después de haber analizado las variables anteriormente mencionadas se llego a los siguientes resultados:

- En el sector de la González Suarez y la Avenida Coruña se pudo constatar que existen 6 proyectos que ofertan departamentos que presentan las mismas características entre estos están:

1. Edificio Mont Serrat
2. Edificio San Lucas
3. Edificio Piazza Azzurra
4. Edificio Elysee
5. Edificio Aldrovandi Plaza
6. Edificio Senica

- Algunos de estos proyectos se encuentran en la fase de iniciación como es el caso de los proyectos: Edificio Piazza Azzurra, Edificio Elysee y Edificio Senica como también existen proyectos que están con un avance del 65% (obra gris) como se pudo apreciar en la investigación estos son: El Edificio San Lucas, Edificio Mont Serrat, existe un proyecto que se encuentra con un avance del 90% y está prácticamente en la fase de terminación como es el caso del Edificio Aldrovandi Plaza.
- Los proyectos según su ubicación tiene una línea de fabrica que va desde los 5 hasta los 17 pisos
- Todos los proyectos ofrecen departamentos de 2 y 3 dormitorios, suites de 1 dormitorio, los departamentos son entregados con 2 parqueos de acuerdo a su área, las suites cuentan con 1 solo parqueo.
- Los departamentos ofertados tiene una superficie promedio que va desde los 56 m² hasta los 150 m²
- Todos los proyectos son entregados con acabados de primera y cuentan con caseta de guardianía, sistema de circuito cerrado, tarjeta magnética para el ascensor y gas centralizado.
- Los precios de los departamentos dependen fundamentalmente de la ubicación y el piso en que se encuentra. Los precios están en un rango entre \$65.000 y \$240.000 dólares.

- El rango de precio por m2 está entre \$1.110 y \$1.200 dólares, dándonos un promedio de \$1.145 por m2.
- Todos estos 6 proyectos cuentan con una valla publicitaria y cuentan también con una oficina de ventas en donde entregan a los clientes trípticos con la información del proyecto.

2.3.5 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA

MAPA DE UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA



Gráfico 2. 3

FUENTE: Google Earth

A continuación se presentaran unas (Tabla 2.5 y tabla 2.6) con las principales características de la competencia:

2.4 ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- El proyecto se encuentra en una zona exclusiva de la ciudad de Quito, con una importante red vial de acceso
- Los departamentos tiene un vista panorámica desde el primer piso
- El diseño arquitectónico del edificio tanto en el exterior como el interior presentan estilos modernos
- El Edificio cuenta con tecnología y seguridad con el más alto nivel
- El constructor tiene 35 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Existe una gran capacidad de negociación con los proveedores

DEBILIDADES

- El proyecto no cuenta con muchos espacios verdes
- El proyecto se encuentra en un sector donde en horas pico existe mucha congestión vehicular

OPORTUNIDADES

- El proyecto se encuentra en una zona donde la línea de fábrica le permite construir hasta 12 pisos, aprovechando toda la vista que nos puede ofrecer el sector
- El proyecto se encuentra en una zona central al alcance de todo
- La renta en este sector se ha incrementado, presentando una oportunidad de inversión comparado con el costo oportunidad del sistema financiero

AMENAZAS

- Restricciones para la calificación de un crédito hipotecario
- Aumento de las tasas de interés y disminución de los plazos para la adquisición de un crédito para vivienda
- Incremento del Riesgo País
- Inestabilidad Política y económica
- Aumento de los insumos para la construcción, por la restricción de las importaciones

2.5 CONCLUSIONES

Una vez terminado el estudio de mercado, se pudo determinar cuál es el cliente meta y de cuáles son sus necesidades.

Las personas buscan en este sector departamentos de no más de 160 m² con acabados de lujo, algunos de los clientes están dispuestos a comprar un departamento como una inversión, los mismos que están dispuestos a pagar hasta \$1.145 dólares el m².

El Proyecto Torre Alta se basara en los resultados obtenidos en esta investigación de mercados, tratando de cumplir con todas las expectativas y necesidades del extracto socioeconómico medio alto y alto al cual nos vamos a enfocar.

De acuerdo con el análisis realizado de la demanda y oferta de vivienda en este capítulo, se puede concluir que si existe una buena oportunidad para el desarrollo del proyecto Torre Alta pese a la situación económica que se está viviendo actualmente, también es necesario recalcar la importancia que tiene la Banca Privada, para el acceso a créditos hipotecarios a tasas y plazos convenientes para la adquisición de un bien inmueble.