

### 3. ESTUDIO DE MERCADO - OFERTA

#### 3.1. LOCALIZACIÓN

La ciudad de Quito se divide en tres grandes sectores: norte, centro y sur; el proyecto Cumbres del Moral, al cual se hará referencia para ser objeto de estudio, se encuentra ubicado en el sector noreste de la ciudad. La ubicación del proyecto responde a la disponibilidad del terreno en este sector y las ventajas de la ubicación en una zona residencial consolidada.

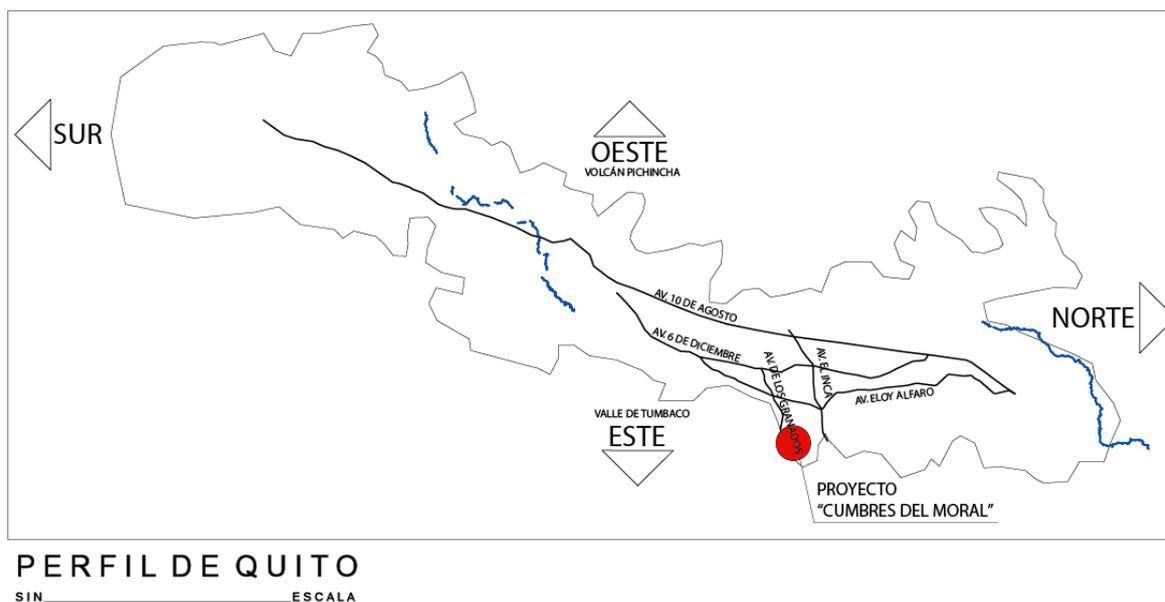


GRÁFICO 3.1: PERFIL DE QUITO

ELABORACIÓN: propia

La ubicación del terreno es **favorable** debido a cercanía con las vía principales de circulación vehicular, tanto particular como de transporte público, pero no está en contacto directo con ellas lo que resulta una ventaja al momento que el cliente quiere seleccionar la ubicación para adquirir una unidad de vivienda.

#### 3.2. DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO

El terreno se encuentra ubicado en el sector de Las Bromelias, por la Antigua vía a Nayón, en la calle Ricardo Sáenz Salas, en la Urbanización Lomas de Monteserrín, cerca del redondel de la Av. De los Granados, camino a Cumbayá, y Av. Eloy Alfaro.

El terreno es fruto de la unificación de 5 lotes, tiene un área de **6.672m<sup>2</sup>**; el Informe de Regulación Metropolitana (IRM) indica del terreno lo siguiente:

ZONA		PISOS		RETIROS	
<b>ZONIFICACIÓN:</b>	A10(A604-50)	<b>ALTURA:</b>	12,00m	<b>FRONTAL:</b>	5,00m
<b>LOTE MÍNIMO:</b>	600m <sup>2</sup>	<b>Nº PISOS:</b>	4	<b>LATERAL:</b>	3,00m
<b>FRENTE MÍNIMO:</b>	15,00m			<b>POSTERIOR:</b>	3,00m
<b>COS TOTAL :</b>	200%			<b>ENTRE BLOQUES:</b>	6,00m
<b>COS PB:</b>	50%				
<b>ÁREA DEL TERRENO:</b>	6.672,00m <sup>2</sup>				
<b>FRENTE:</b>	25,50m				
<b>FORMA DE OCUPACIÓN DEL SUELO:</b>	(A) AISLADA				
<b>CLASIFICACIÓN DEL USO:</b>	(SU) SUELO URBANO				
<b>USO PRINCIPAL:</b>	(R1) RESIDENCIAL BAJA DENSIDAD				

TABLA 3.1: I.R.M. INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

FUENTE: Informe de Regulación Metropolitana N° 173767, fecha: 24 de agosto de 2007

ELABORACIÓN: propia

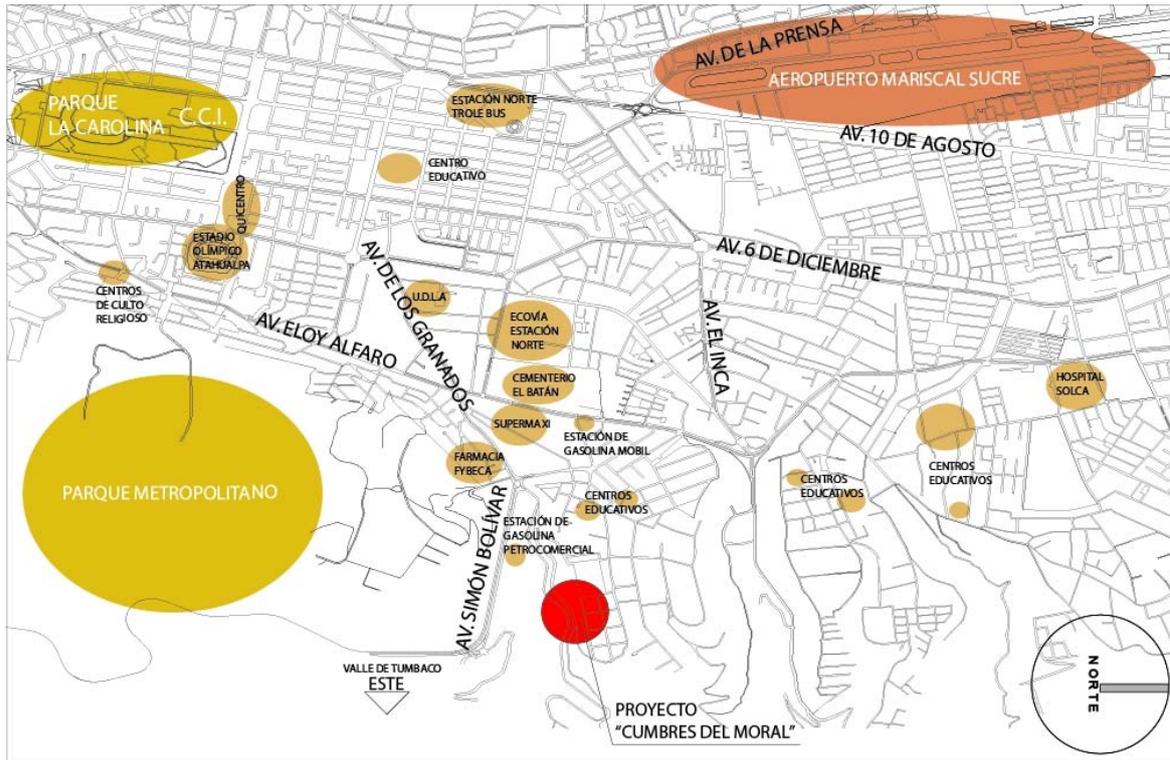
El entorno mediato está dotado de servicios como: centros de abastecimiento de víveres y medicinas, centros educativos privados y públicos, centros de culto religioso, estaciones de abastecimiento de gasolina y áreas de recreación.

Además, la cercanía a las vías principales de circulación vehicular como la Av. De los Granados, Av. Eloy Alfaro y Av. El Inca, permite el acceso al resto de la ciudad con facilidad; así, el Aeropuerto Mariscal Sucre se encuentra a 25 minutos en vehículo particular. Así mismo, la Av. Simón Bolívar se une directamente con la nueva vía hacia el nuevo Aeropuerto que se inaugurará en el año 2010.

En recreación, el sector de Las Bromelias se encuentra ubicado a 10 minutos del Parque Metropolitano y a 25 minutos del Parque La Carolina, en vehículo particular.

En la Calle Río Coca se encuentra ubicada la Estación Norte de la Ecovía. En la Av. De los Granados está a próxima inauguración la Sede Norte de la Universidad de las Américas. Los Centros Comerciales más cercanos son el Quicentro y el Centro Comercial Ñaquito, además que en la Av. De los Granados se encuentra ubicado el Oulet.

Así mismo, el sector está dotado de estaciones de policía y centros médicos ubicados en varios puntos, los más cercanos están en el barrio de Monteserrín.



UBICACIÓN DE SERVICIOS  
SIN ESCALA

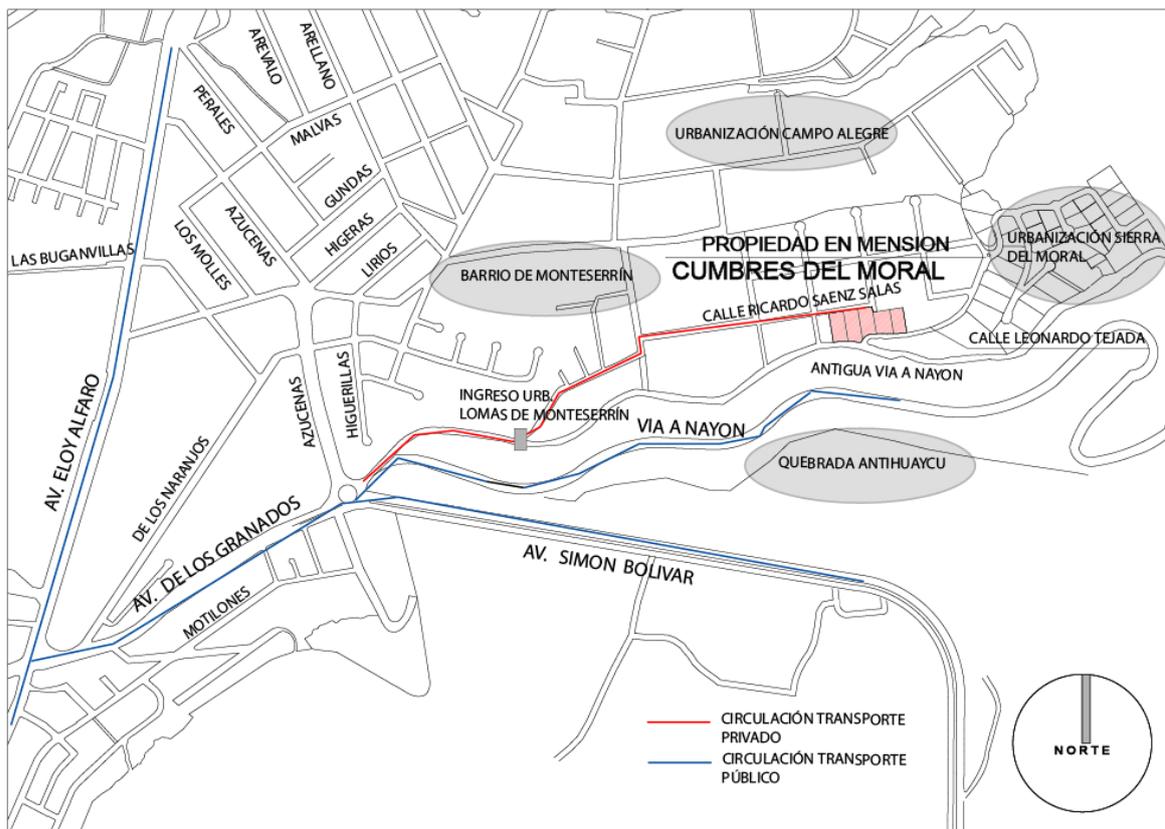
GRÁFICO 3.2: UBICACIÓN DE SERVICIOS  
ELABORACIÓN: propia

El entorno físico inmediato es principalmente residencial, tanto de vivienda unifamiliar como multifamiliar de estrato medio alto, vías adoquinadas y con arborización; está dotado de todos los servicios básicos incluyendo internet y televisión por cable; las líneas de transporte público pasan por la actual Vía a Nayón, lo cual hace que el único flujo vehicular dentro de la urbanización sea el de los residentes y visitantes.

El terreno está ubicado en la Urbanización Lomas de Monteserrín, con guardias de vigilancia al ingreso las durante las 24 horas del días.

Varios proyectos se encuentran en ejecución dentro de la urbanización, tanto en viviendas unifamiliares como multifamiliares, en varios estados de ejecución desde venta en planos hasta etapa de entrega. Se puede apreciar varios puntos de venta a lo largo del recorrido por la urbanización.

Como vecino inmediato se encuentra la Urbanización Campo Alegre al norte, la Urbanización Sierra del Moral al este, la quebrada de Antihuyacu al sur y al oeste con el barrio Monteserrín.



**UBICACIÓN DEL TERRENO**

SIN ESCALA

GRÁFICO 3.3: UBICACIÓN DEL TERRENO

ELABORACIÓN: propia

La malla vial es bastante clara, está abastecido de transporte público hasta el ingreso de la urbanización, dentro de la urbanización es únicamente del tránsito de la urbanización, lo cual aporta con la armonía del entorno.

La avenida Simón Bolívar tiene transporte público interparroquial que sale de la Estación Norte de la Ecovía, ubicado en la Av. Río Coca.

El entorno natural se caracteriza por ser terrenos con pendientes dominantes, la vista sureste al valle de Tumbaco y frente se encuentra la Quebrada de Antihuaycu.

Predomina en el sector la arborización, las caminerías públicas están dotadas de abundante vegetación; existen algunos terrenos disponibles sin construir. La vegetación es básicamente de árboles de eucalipto y vegetación nativa, abunda la presencia de varias especies de pájaros como el gorrión y el pecho amarillo que son nativos del sector, lo que brinda un aspecto muy campestre a la zona.

En las vistas reales se puede apreciar el entorno físico y natural.



FOTOGRAFÍA 3.1: VISTA CALLE LEONARDO TEJADA  
ELABORACIÓN: propia



FOTOGRAFÍA 3.2: VISTA CALLE RICARDO SAENZ SALAS  
ELABORACIÓN: propia



FOTOGRAFÍA 3.3: VISTA SURESTE HACIA LOS VALLES  
ELABORACIÓN: propia

La urbanización está dotada de áreas de recreación con canchas de futbol y volley abiertas y áreas verdes con juegos infantiles.

La seguridad es controlada en los dos ingresos principales de la urbanización, por lo que el sector se caracteriza por la tranquilidad, básicamente su uso residencial ha evitado que en el sector proliferen negocios o actividades no compatibles o que produzcan contaminación de aire o de ruido.

### **3.3. ANÁLISIS DEL MÉTODO RESIDUAL DEL TERRENO**

Después de la descripción del terreno es necesario analizarlo financieramente con el método residual para establecer los factores de precios que se manejan en el sector, para verificar el porcentaje de participación que podría tener el terreno en el proyecto y establecer los límites de negociación para el precio del mismo.

Este análisis es un referente inicial para crear una idea cercana a la realidad de los que puede ser la participación del terreno en el proyecto.

ANÁLISIS DEL MÉTODO RESIDUAL				
RESUMEN DE ÁREAS			OBSERVACIONES	
Área del terreno (m <sup>2</sup> )		6.672,00		IRM
Cos PB (%)		50,00%	3.336,00	IRM
Cos Total (%)		200,00%	13.344,00	IRM
Número de pisos		4		IRM
Factor K (circulaciones)		10,00%	1.334,40	USO
Precio de venta (\$/m <sup>2</sup> )	USD\$	892,00	Con base en estudio de mercado	
Área Bruta (m <sup>2</sup> )		14.678,40	Área de construcción	
Área Vendible (m <sup>2</sup> )		13.344,00	Área vendible	
Ingresos totales	USD\$	11.902.848,00	Precios promedios reales	
		%	Costo del terreno \$	\$ / m <sup>2</sup>
factor $\alpha$		4%	USD\$ 476.113,00	USD\$ 71,36
		5%	USD\$ 595.142,00	USD\$ 89,20
		6%	USD\$ 714.170,00	USD\$ 107,00

TABLA 3.2: ANÁLISIS DEL MÉTODO RESIDUAL

FUENTE: Material utilizado en clase, Dirección Comercial, Ernesto Gamboa.

ELABORACIÓN: propia

Por tratarse de un sector en proceso de crecimiento, el factor  $\alpha$  se ha tomado desde el **4%** hasta el **6%**, con media en el **5%**.

El rango de precios es bastante accesible, oscila desde **USD\$71,00** hasta **USD\$107,00** lo cual lo hace un terreno interesante desde el punto de vista de inversión.

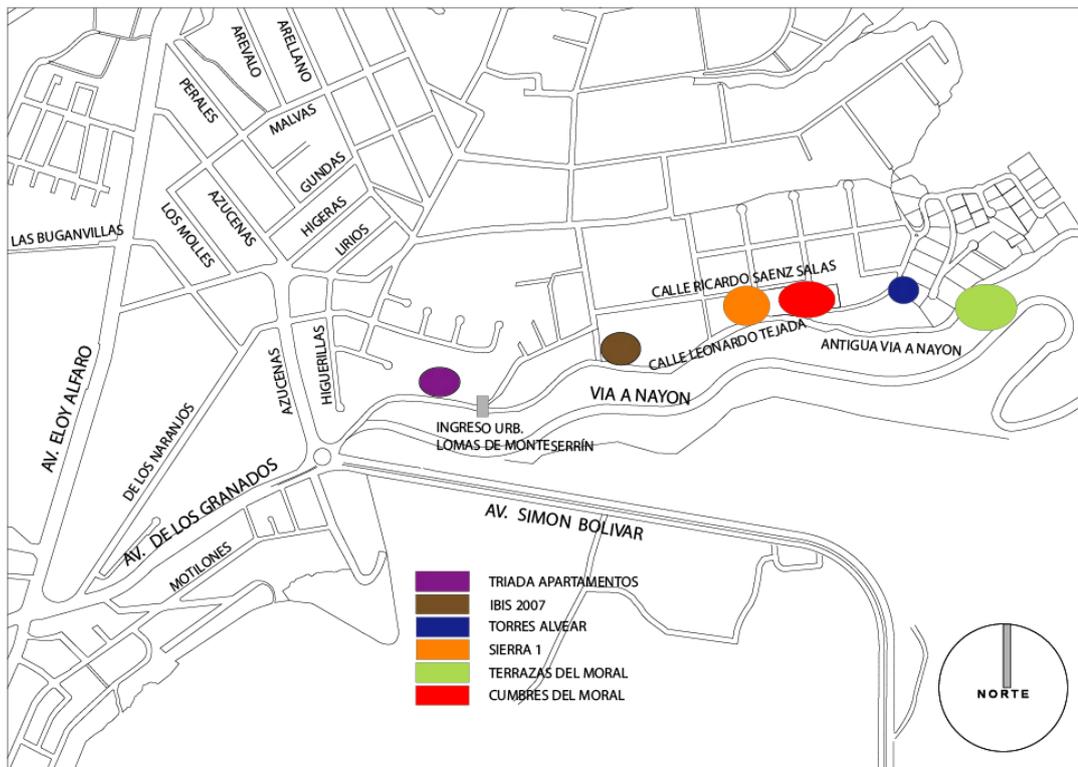
Además la ordenanza permite que el terreno se pueda edificar proyectos de gran magnitud, por el **COS total de 200%** y el **COS PB del 50%**, lo cual están aprovechando todos quienes han invertido en los terrenos del sector.

La pendiente del terreno permite también la utilización de plataformas que arquitectónicamente permiten aprovechar el terreno al máximo.

### 3.4. LA OFERTA EN EL SECTOR

La urbanización Lomas de Monteserrín se encuentra en proceso de crecimiento, por lo que existen varios proyectos en diferentes etapas de ejecución, desde inicial hasta avanzando, (Ver Anexo 1).

En total se analizan seis proyectos que pueden significar una competencia directa, después del análisis se podrá observar claramente cuales son competencia directa y cuales significan competencia indirecta.



**UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA**  
SIN ESCALA

GRÁFICO 3.4: UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA  
ELABORACIÓN: propia

Cinco de estos proyectos se ubican dentro de la Urbanización Lomas de Monteserrín, uno de ellos está cerca al ingreso principal vehicular, fuera de la urbanización.

La ubicación de los proyectos aprovecha la vista hacia los valles y la ubicación privilegiada de la urbanización en el sector.

A parte de estos proyectos existen varias construcciones de casas unifamiliares y edificios de 3 pisos que no se tomarán en cuenta como competencia para el fin en estudio.

Cuatro de ellos se ubican directamente en la Calle Leonardo Tejada y dos tienen acceso a la Calle Ricardo Sáenz Salas, uno de ellos se ubica en la Antigua Vía a Nayón.

Los cinco proyectos q se ubican dentro de la Urbanización tienen las mismas características de terrenos con pendientes pronunciadas y utilizan plataformas para el desarrollo de sus proyectos.

DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA SECTOR LAS BROMELIAS	
PROYECTO	PROMOTOR
CUMBRES DEL MORAL	NARANJO & ORDOÑEZ
TERRAZAS DEL MORAL	MULTIHABITAT
SIERRA 1	EK CONSTRUCTORES / FABIÁN ESPINOZA ARQ.
TORRES ALVEAR	EK CONSTRUCTORES / FABIÁN ESPINOZA ARQ.
IBIS 2007	MENESES CONSTRUCTORES
TRIADA APARTAMENTOS	DISEÑO HÁBITAT

TABLA 3.3: PROYECTO - PROMOTOR  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

En el sector están presentes tres nombres conocidos en el mercado como son: Naranjo & Ordoñez, Multihabitat y Fabián Espinoza Arquitectos, de los cuales Naranjo & Ordoñez tiene una alta participación con proyectos concluidos como Alta Vista, mientras que los otros ingresan en el proyecto actual al sector.



FOTOGRAFÍA 3.4: TORRES ALVEAR  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 3 de junio de 2008



FOTOGRAFÍA 3.5: TERRAZAS DEL MORAL  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 2 de junio de 2008



FOTOGRAFÍA 3.6: IBIS 2007  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 3 de junio de 2008



FOTOGRAFÍA 3.7: SIERRA 1  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 3 de junio de 2008



FOTOGRAFÍA 3.8: TRIADA APARTAMENTOS  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 3 de junio de 2008



FOTOGRAFÍA 3.9: CUMBRES DEL MORAL  
ELABORACIÓN: propia, fecha: 3 de junio de 2008

Las fotografías indican el estado en que se encuentran actualmente cada uno de los proyectos estudiados.

Sierra 1 es el único proyecto de la zona que no ha comenzado el proceso de ejecución, mientras que Ibis 2007, Triada Apartamentos, Torres Alvear y Terrazas del Moral, se encuentran en proceso de ejecución avanzada, mientras que Cumbres del Moral está en fase inicial de ejecución.

### 3.4.1. TAMAÑO Y CANTIDAD DE UNIDADES DE VIVIENDA

PROYECTO	UNIDADES VIVIENDA	ÁREAS PROMEDIO	Nº PISOS	Nº DE TORRES	ESTADO DE OBRA
CUMBRES DEL MORAL	104	70 a 135m <sup>2</sup>	14	4	INICIO DE EJECUCIÓN
TERRAZAS DEL MORAL	145	70 a 130m <sup>2</sup>	6	1	EJECUCIÓN AVANZADA
SIERRA 1	80	86 a 110m <sup>2</sup>	12	1	VENTA EN PLANOS
TORRES ALVEAR	51	100 a 400m <sup>2</sup>	12	1	EJECUCIÓN FINAL
IBIS 2007	13	135 a 235m <sup>2</sup>	7	2	EJECUCIÓN AVANZADA
TRIADA APARTAMENTOS	15	50 a 150m <sup>2</sup>	6	1	EJECUCIÓN AVANZADA

TABLA 3.4: UNIDADES DE VIVIENDA  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

Se puede ver en comparación de los seis proyectos que Terrazas del Moral, Sierra 1 y Cumbres del Moral son competencia directa, ya que los tres proyectos ofrecen productos similares.

El número de unidades de vivienda entre Cumbres del Moral y Terrazas del Moral es muy similar. El inicio de ejecución de Cumbres del Moral y la ejecución avanzada de Terrazas del Moral, le da a cada uno una cierta ventaja sobre el otro.

Ibis 2007 y Torres Alvear, representan competencia directa entre sí, por la oferta de productos similares, aunque Torres Alvear se encuentra en fase de ejecución final, por lo que puede ser una competencia no muy agresiva para Ibis 2007.

Estos dos proyectos no implican competencia directa para los proyectos antes mencionados debido a que las áreas diferencian el producto y así mismo diferencia el segmento de clientes y los precios.

El proyecto Triada Apartamentos, no implica una competencia muy fuerte para ninguno de los proyectos por la magnitud de este, al ser un proyecto más pequeño implica una competencia leve si se compara el producto con Terrazas del Moral y Cumbres del Moral.

### 3.4.2. COMPARACIÓN ARQUITECTÓNICA POR TIPO DE PRODUCTO

TIPO DE PRODUCTO	CUMBRES DEL MORAL	TERRAZAS DEL MORAL	SIERRA 1	TORRES ALVEAR	IBIS 2007	TRIADA APARTAMENTOS
Nº DORM.	2 A 3	1 A 3	1 A 3	2 A 3	3 A 4	1 A 2
Nº BAÑOS	2 A 3	1 A 3	1 A 3	2 A 3	3 A 4	1 A 2
ESTAR	SI	NO	SI	SI	SI	SI
ESTUDIO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
DORM. SERV.	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BAÑO SERV.	NO	NO	NO	NO	SI	NO
BAÑO SOCIAL	SI	SI	NO	SI	SI	SI
TIPO DUPLEX	NO	SI	NO	SI	SI	NO
TERRAZA / Balcón	SI	SI	SI	SI	SI	SI
JARDÍN	SI	SI	SI	SI	SI	NO
Nº PARQUEOS	1 A 2	2	1 A 2	2	2 A 3	1 A 2
TIPO DE ACABADOS	DE PRIMERA	DE LUJO	DE PRIMERA	DE LUJO	DE LUJO	DE PRIMERA

TABLA 3.5: TIPO DE PRODUCTO  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

La comparación de todos los proyectos, con un acercamiento aproximado, podemos ver que los productos son muy similares con respecto a los servicios que brinda cada departamento, a excepción de Ibis 2007 que ofrece un producto diferenciado de los demás, con mayor número de dormitorios y un baño extra para el servicio.

Los proyectos Terrazas del Moral, Sierra 1 y Triada Apartamentos, ofrecen la opción de departamentos tipo suite con un solo dormitorio, lo cual no es mercado para los proyectos Cumbres del Moral, Ibis 2007 y Torres Alvear, que ofrecen opciones desde dos dormitorios.

Los proyectos Cumbres del Moral, Terrazas del Moral, Triada Apartamentos y Sierra 1 son competencia directa al tener una oferta de producto con las características y tamaños similares.

Terrazas del Moral ofrece acabados de lujo, mientras que Cumbres del Moral, Sierra 1 y Triada Apartamentos ofrecen acabados de primera.

Esto puede posiblemente significar que los proyectos de acabados de primera versus acabados de lujo tengan una ventaja, ya que quienes desean vivir en el sector y no tienen acceso a precios más altos preferirán acabados de primera por no encarecer su inversión, colocando a Terrazas del Moral, el competidor más fuerte de Cumbres del Moral, en desventaja de precios.

Los proyectos Terrazas del Moral, Ibis 2007 y Torres Alvear ofrecen departamentos tipo dúplex, así mismo, representan otro tipo de producto con el cual no compiten para el proyecto Cumbres del Moral.

TIPO DE ACABADOS	CUMBRES DEL MORAL	TERRAZAS DEL MORAL	SIERRA 1	TORRES ALVEAR	IBIS 2007	TRIADA APARTAMENTOS
MUEBLES DE CLOSETS	Melamínico color haya	Modulares ATU			Hogar 2000	Klass muebles
MUEBLES DE COCINA	Mesón de granito	Modulares ATU, mesón de granito	Mesón de granito	Mesón de granito	Mesón de granito	Klass muebles, mesón de granito
MUEBLES DE BAÑO	Mesón de mármol	Modulares ATU, mesón de mármol	Mesón de mármol	Mesón de mármol	Mesón de mármol	Klass muebles, mesón de granito
PISOS ÁREAS SOCIALES	Tablón de bambú	Tablón de bambú	Parquet de chanúl	Tablón de chanúl, bambú o teka	Tablón de chanúl, bambú o teka	Piso flotante
PISOS ÁREAS ÍNTIMAS	Alfombra	Alfombra	Alfombra	Alfombra	Alfombra	Piso flotante
PISO COCINAS	Porcelanato	Cerámica importada	Porcelanato chino	Porcelanato italiano	Porcelanato italiano	Porcelanato
PISO BAÑOS	Porcelanato	Cerámica importada	Porcelanato chino	Porcelanato italiano	Porcelanato italiano	Porcelanato
PISOS EXTERIORES	Cerámica nacional	Cerámica nacional	Cerámica	Mármol	Mármol	Cerámica

TABLA 3.6: TIPO DE ACABADOS  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

Los acabados son los que diferencian el producto de cada uno de los proyectos, aunque los materiales preferidos son utilizados por todos los proyectos como el porcelanato y el granito para los mesones de cocina, que son los que piden los clientes por la calidad y por la moda.

Los materiales tradicionales como la madera de chanúl y la alfombra siguen siendo utilizados. Lo que marca la diferencia son los muebles de cocina, los muebles de dormitorios y baños, ATU y Hogar 2000 se califican como acabados de lujo. El cliente es quien decide sobre los materiales, por lo que puede ser interpretado desde el punto de vista de precio o de apariencia.

INSTALACIONES	CUMBRES DEL MORAL	TERRAZAS DEL MORAL	SIERRA 1	TORRES ALVEAR	IBIS 2007	TRIADA APARTAMENTOS
GAS CENTRALIZADO	SI	SI	SI	SI	SI	NO
AGUA CALIENTE CENTRALIZADA	SI	SI			SI	NO
SEGURIDAD	SI	SI	SI	SI	SI	SI
PLANTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA	SI	SI	SI	SI	SI	NO

TABLA 3.7: INSTALACIONES  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

El gas y el agua caliente centralizada están llegando a ser en la actualidad un servicio básico con la aceptación de la gente que se ha ido acostumbrando a las ventajas de estos servicios, por lo que se puede ver que ahora la gran mayoría de los proyectos los incluyen dentro de sus servicios.

### 3.4.3. SERVICIOS GENERALES DEL PROYECTO

SERVICIOS GENERALES	CUMBRES DEL MORAL	TERRAZAS DEL MORAL	SIERRA 1	TORRES ALVEAR	IBIS 2007	TRIADA APARTAMENTOS
SALA COMUNAL	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ÁREAS VERDES	SI	SI	SI	SI	SI	SI
PISCINA	SI	SI	SI	SI	NO	NO
GIMNASIO/SPA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
SAUNA	SI	SI	SI	NO	NO	SI
TURCO	NO	SI	SI	NO	NO	NO
HIDROMASAJE	NO	SI	SI	SI	SI	SI
PARQUEOS CUBIERTOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
PARQUEOS DESCUBIERTOS	NO	NO	NO	NO	NO	NO
PARQUEOS VISITAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
LOCALES COMERCIALES	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BODEGAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
JUEGOS INFANTILES	SI	SI	NO	NO	SI	NO
GUARDERÍA	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BBQ	NO	NO	NO	NO	SI	SI
CANCHAS AIRE LIBRE	NO	NO	NO	NO	NO	NO
CANCHAS CUBIERTAS	NO	SI (SQUASH)	NO	NO	NO	NO

TABLA 3.8: SERVICIOS GENERALES  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

En todos los proyectos, los requerimientos de áreas de recreación y comunales establecidos por la Norma de Arquitectura si se cumplen, como son las salas comunales, las áreas verdes y los parqueos de visitas.

Algunos proyectos han incluido la piscina y saunas en las áreas comunales, además del hidromasaje y el gimnasio que son los más comunes. Terrazas del Moral ha incluido dos canchas de Squash cubiertas.

Ninguno de los proyectos incluye locales comerciales lo que indica que la zona es netamente residencial y tampoco se da cabida a un cambio de uso en las unidades de vivienda o en los proyectos.

### 3.4.4. TIPO DE FINANCIAMIENTO Y PLAZOS DE EJECUCIÓN

DATOS FINANCIEROS	CUMBRES	TERRAZAS	SIERRA 1	TORRES ALVEAR	IBIS 2007	TRIADA APARTAMENTOS
	DEL MORAL	DEL MORAL				
PRECIO/m <sup>2</sup>	US\$ 892	US\$ 925	US\$ 895	US\$ 960	US\$ 895	US\$ 845
PRECIO JARDÍN/m <sup>2</sup>	US\$ 80	US\$ 310	US\$ 200	US\$ 260	US\$ 100	-
PRECIO TERRA. /m <sup>2</sup>	US\$ 80	US\$ 490	US\$ 200	US\$ 260	US\$ 100	US\$ 90
PRECIO/UNI. PARQUEO	US\$ 7.000	US\$ 7.215	US\$ 6.000	US\$ 6.000	US\$ 5.500	US\$ 4.500
PRECIO/UNI. BODEGA	US\$ 3.500	US\$ 3.150	US\$ 4.000	US\$ 4.000	US\$ 3.000	US\$ 2.500
<b>TIPO DE FINANCIAMIENTO</b>						
RESERVA %	10% cuota inicial	10% cuota inicial	US\$3.000 inmediato, 20% a 15 día de la promesa	US\$ 5.000 inmediato, 30% a 15 días de la promesa	10% cuota inicial	10% cuota inicial
ENTRADA %	20% a entrega	40% a entrega	20% a entrega	30% en 10 cuotas	30% a entrega	20% a entrega
SALDO %	70% crédito hipotecario	60% crédito hipotecario	60% crédito hipotecario	40% crédito hipotecario	60% crédito hipotecario	70% crédito hipotecario
TIEMPO DE ENTREGA	Dic. 08, Jun. 09, Dic. 09	Ago. 09	Feb. 10	Feb. 09	Jul. 08	Dic. 08

TABLA 3.9: DATOS FINANCIEROS  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia, fecha: marzo 2008.  
ELABORACIÓN: propia

Los precios son muy similares entre todos los proyectos, generando un rango desde **USD\$845/m<sup>2</sup>** hasta **USD\$960/m<sup>2</sup>** de precio base, el mismo que varía según la altura en pisos, vista y otras características que cada proyecto califica.

El tipo de financiamiento es igual en la mayoría de los proyectos, con el **10%** de entrada y del **20** al **30%** hasta la entrega del bien, lo cual facilita los pagos si la entrega es a mayor tiempo y el saldo con crédito bancario que el cliente lo tramita por su cuenta con ayuda de la inmobiliaria involucrada.

Torres Alvear y Sierra 1 proponen un financiamiento diferente, una reserva de pago inmediato, la entrada hasta que se realicen las escrituras y el saldo con crédito bancario que, así mismo, la inmobiliaria ayuda al cliente a conseguir.

### **3.4.5. ANÁLISIS F.O.D.A. DEL PROYECTO CUMBRES DEL MORAL FRENTE A LA COMPETENCIA**

- **FORTALEZAS:**

- Entorno agradable, conexión con la naturaleza.
- Ubicación cerca de las vías principales.
- Abastecimiento de servicios básicos.
- Producto de venta rápida y precios accesibles.
- Ubicación en urbanización cerrada de ingreso controlado.
- Buena vista desde todos los puntos de la edificación.
- Tipo de financiamiento accesible.
- Costo de construcción.

- **OPORTUNIDADES:**

- La poca credibilidad de la población hacia el sistema bancario.
- La intensión de compra por inversión del N.S.E. alto y medio alto.
- La demanda de unidades de vivienda tipo departamento hasta 120m<sup>2</sup>.
- El crecimiento de la demanda en el mercado inmobiliario en la ciudad de Quito.
- La creciente preferencia de la demanda por vivienda tipo departamento.
- Preferencia del sector por el segmento poblacional de N.S.E. alto, medio alto y medio.

- **DEBILIDADES:**

- Topografía compleja, encarece los costos de construcción.
- Presencia de otro proyecto de mayor densidad dentro de la urbanización.
- Producto de características similares a la competencia directa.
- Vías de acceso principales con alta concentración de tránsito en horas pico.
- Vista sur hacia el Campo Santo Monte Olivo.
- No ofertar un sistema de financiación diferente a los ofertados por la competencia.

- **AMENAZAS:**

- La creciente inflación en relación a los precios.
- Crecimiento de oferta con productos similares en el sector.

- Posible densificación del sector a futuro.
- Excesiva migración de mano de obra calificada y profesionales.

### 3.4.6. DETERMINACIÓN DE LA COMPETENCIA

Los proyectos de mayor magnitud en el sector son: Cumbres del Moral, Terrazas del Moral y Sierra 1, los cuales por sus características pueden ser considerados como competencia directa entre sí, además de la relación estrecha entre los precios que manejan y los tipos de financiamiento.

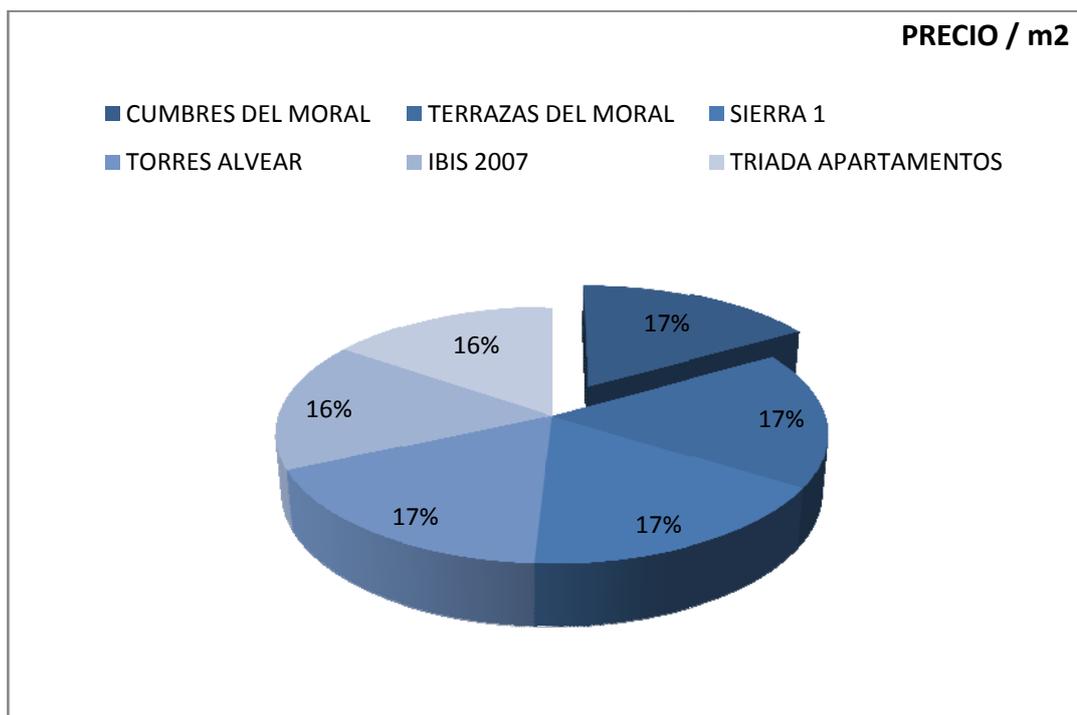


GRÁFICO 3.5: PRECIO / m<sup>2</sup>  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

En el gráfico se puede ver que los precios son relativamente homogéneos, no hay un despunte de ninguno de los proyectos ni en precios altos ni en precios bajos. Lo cual pone en claro que la verdadera competencia está entre los servicios que cada proyecto puede ofrecer y la capacidad de inversión que tenga el cliente interesado.

El proyecto Cumbres del Moral se encuentra dentro del promedio de rangos de precios de la competencia, siendo un pequeño porcentaje más bajo que los de la competencia directa.

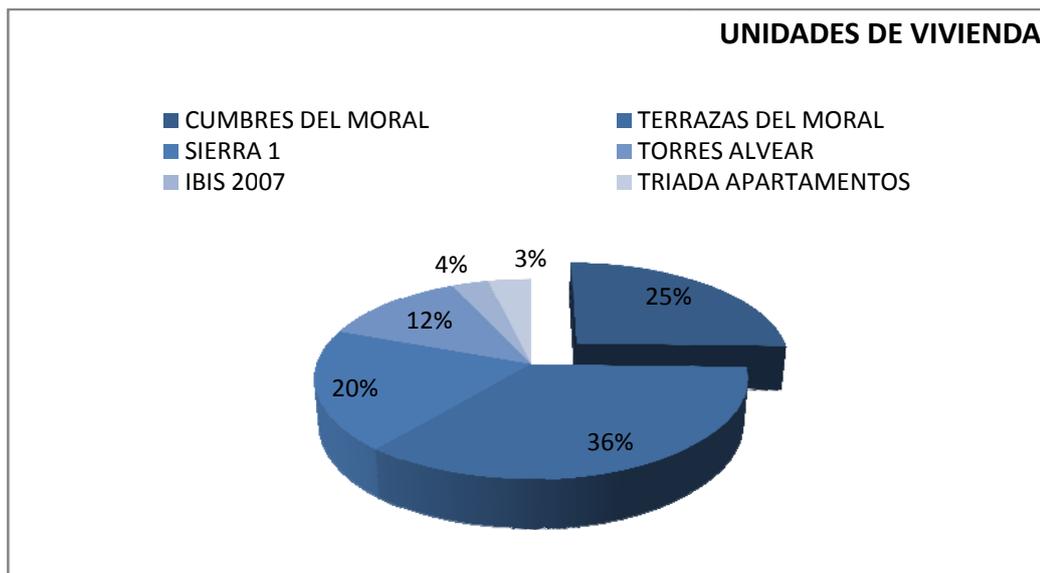


GRÁFICO 3.6: UNIDADES DE VIVIENDA  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

Por tipo de producto se puede apreciar que la oferta mayor es del proyecto Terrazas del Moral seguido por Cumbres del Moral y Sierra 1, por lo que se determina que son la mayor competencia entre sí por el tipo de producto y la cantidad.

La diferenciación del producto en este caso es extremadamente importante para superar a la competencia, los segmentos de clientes objetivos son muy similares, a lo que resulta una competencia agresiva entre los tres proyectos, dentro del punto de vista del sector.

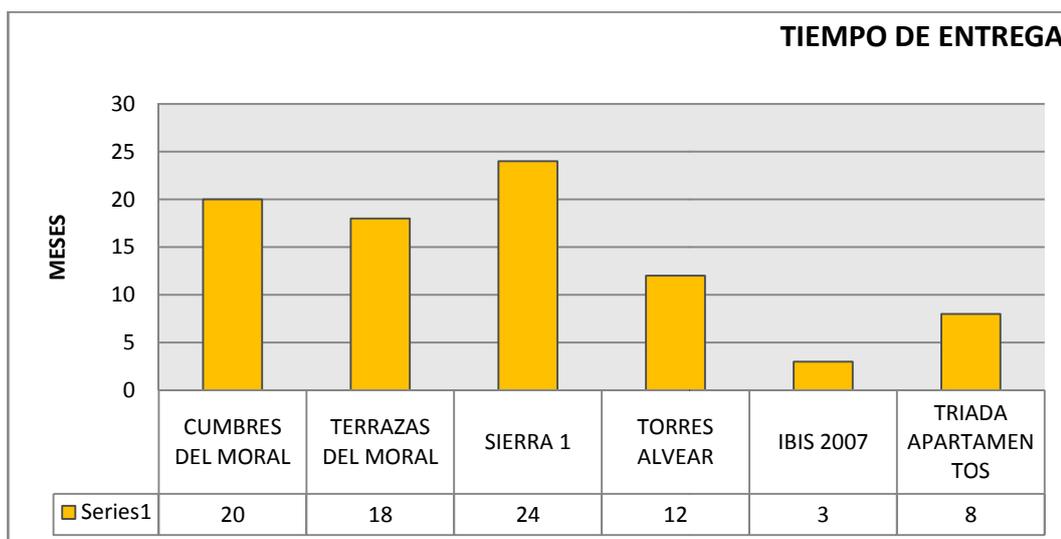


GRÁFICO 3.7: TIEMPO DE ENTREGA  
FUENTE: Puntos de Venta de cada proyecto. Investigación propia  
ELABORACIÓN: propia

Los plazos de ejecución también juegan un papel importante en el momento de que el cliente escoja la vivienda a adquirir.

Sierra 1 tiene el mayor plazo de entrega, está planificado para febrero del 2010 y el 20% de entrada se lo financia en 24 meses, lo cual puede resultar conveniente para un cliente que puede esperar esa cantidad de tiempo, reduciendo sus cuotas.

Ibis 2007, por otro lado, tiene el menor plazo de entrega y el financiamiento del 30% se reduce a los 3 meses de plazo, lo cual puede resultar atractivo para otro tipo de segmento de la población, la cual tiene el capital y no desea esperar mucho tiempo para adquirir su inmueble.

Cumbres del Moral y Terrazas del Moral, siguen de cerca siendo competencia aún en este caso ya que las entregas son muy similares, con la diferencia que el financiamiento de Cumbres del Moral es del 20% en 20 meses, mientras que Terrazas del Moral tiene un financiamiento del 30% en 18 meses.

### **3.5. CONCLUSIÓN**

Como conclusión se puede determinar que: Cumbres del Moral, Sierra 1 y Terrazas del Moral son competencia directa tanto en tipo de producto como en magnitud del proyecto; mientras que Ibis 2007, Triada Apartamentos y Torreas Alvear representa una competencia indirecta para los tres proyectos antes mencionados.

Además, el sector donde está ubicado el proyecto es favorable, por su aspecto campestre, la accesibilidad, buena vista y un entorno netamente residencial, aspectos que han logrado que el sector sea muy apetecido por el mercado quiteño, especialmente de personas jóvenes con o sin hijos, los mismos que buscan básicamente accesibilidad de ubicación y confort, con precios accesibles, que es lo que está brindando el sector.

Por tiempos de entrega Cumbres del Moral tienen a Terrazas del Moral como competencia directa, a pesar de que Terrazas del Moral se encuentra en proceso de ejecución avanzado, tiene dos torres con entregas similares a Cumbres del Moral, lo cual pone en competencia directa a estos dos proyectos.