



Ing. Gabriel Báez G.

3 ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 LOCALIZACIÓN DEL TERRENO

El terreno donde se encuentra localizado al oriente de Quito, aledaño al sector del Valle de los Chillos, el acceso se lo puede realizar por el puente tres en la autopista General Rumiñahui. A continuación se presenta una fotografía aérea del sector donde se encuentra ubicado el terreno y los accesos al mismo.

FOTOGRAFÍA AÉREA DE LA UBICACIÓN DEL TERRENO

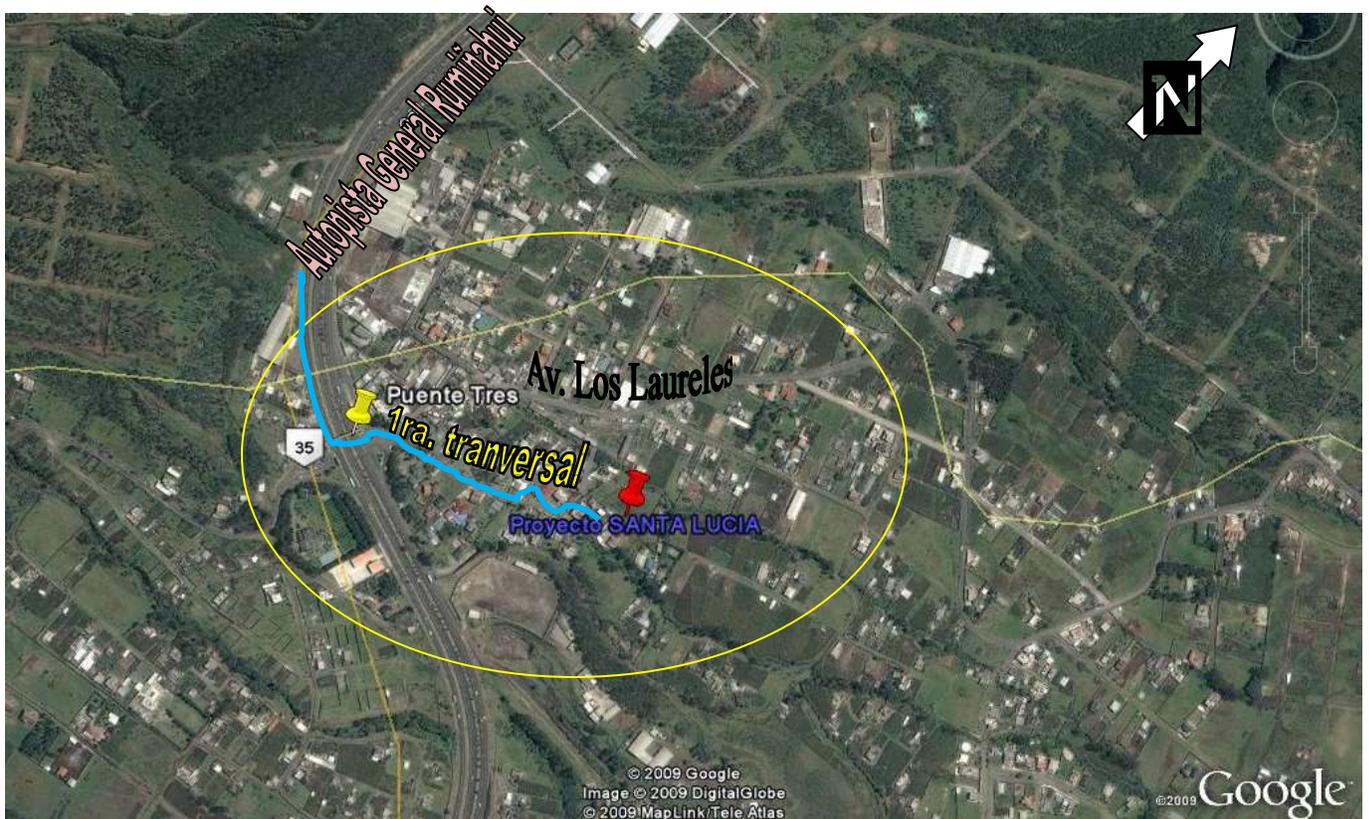


GRÁFICO 3. 1

FUENTE: GOOGLE EARTH



Ing. Gabriel Báez G.

3.1.1 FOTOGRAFÍAS DEL TERRENO Y EL PROYECTO QUE SE DESARROLLA EN EL MISMO





Ing. Gabriel Báez G.



PORTAL SANTA LUCIA



2008/2009

Ing. Gabriel Báez G.



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO / UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
MDI



Ing. Gabriel Báez G.

3.2 ENTORNO

3.2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.2.1.1 SERVICIOS BÁSICOS

El sector donde está ubicado el proyecto es un sector que ya cuenta con los servicios básicos disponibles puesto que ya es una zona residencial y forma parte del territorio urbano de la ciudad de Quito.

3.2.1.2 DEMOGRAFÍA DE LA ZONA

El desarrollo del sector ha sido abrupto en los últimos años puesto que se han lanzado muchos proyectos nuevos, y en el capítulo anterior pudimos advertir el gran desarrollo que este sector tuvo y que a pesar de la crisis mundial fue el sector que despunto con relación al resto de la ciudad.

3.2.1.3 ACCESO VIAL

El proyecto es cercano a una de las vías más importantes de circulación de la ciudad de Quito por lo cual la comunicación con la ciudad no es un problema sin embargo hay que tomar muy en cuenta el trafico que cada vez se ha ido incrementando este problema.

Para acceder directamente al proyecto tenemos la vía a Guangopolo la cual se encuentra pavimentada y de ahí a la transversal 1, vía asfaltada de doble sentido calle de acceso al proyecto.



Ing. Gabriel Báez G.

3.2.1.4 CENTROS CULTURALES Y EDUCATIVOS

A pocos minutos podemos encontrar muchos centros educativos ubicados en el Valle de los Chillos propiamente así podemos encontrar:

- ✚ El Centro educativo Farina.
- ✚ El SEK del valle
- ✚ El SEF

3.2.1.5 TRANSPORTE URBANO

Existe transporte que se puede tomar hacia cualquier punto de la ciudad ya que el sector está servido por transporte inter-cantonal que se traslada desde el sur de Quito como del norte y es muy accesible, ya sea en la Autopista General Rumiñahui o en la Avenida Los Laureles que pasa por debajo del puente tres (Vía Guangopolo), por cualquiera de las dos vías circula transporte público que puede ser utilizado por los moradores.

3.3 ANÁLISIS F.O.D.A.

3.3.1 FORTALEZAS

- ✚ Los precios más bajos de la zona
- ✚ Equipamiento actualizado
- ✚ Topografía del terreno amable
- ✚ Buena relación con proveedores
- ✚ Buena vista del Valle de los Chillos.
- ✚ Se ofrece financiamiento directo con la constructora y los planes mas cómodos de pago de acuerdo a la capacidad que de pago que tenga el cliente.



Ing. Gabriel Báez G.

- ✚ Gran flexibilidad en cambios de áreas interiores de los departamentos (a gusto del cliente)

3.3.2 OPORTUNIDADES

- ✚ Disminución del lanzamiento de proyectos nuevos
- ✚ Ubicación estratégica para personas que buscan tranquilidad y salir del trajín de la ciudad.
- ✚ El proyecto se encuentra en una zona de gran desarrollo en los últimos años.

3.3.3 DEBILIDADES

- ✚ La empresa todavía no tiene un nombre conocido.
- ✚ La empresa no cuenta con muchos vendedores.
- ✚ La empresa no tiene mucho presupuesto para publicidad.
- ✚ No se da seguro de desgravamen.
- ✚ Muchas veces se tiene problemas de liquidez.

3.3.4 AMENAZAS

- ✚ Crisis mundial
- ✚ Gran cantidad de oferta (competencia)
- ✚ Mayores restricciones en la calificación para préstamos.
- ✚ El mercado meta no tiene mucha capacidad de crédito
- ✚ Incremento del riesgo país.



Ing. Gabriel Báez G.

3.4 ANÁLISIS DE LA POSIBLE DEMANDA DEL PROYECTO UBICADO EN EL TERRENO ESCOGIDO

3.4.1 OBJETIVO

El objetivo del análisis es estimar el tamaño de mercado del estrato socio económico medio y medio bajo, al cual estará dirigido nuestro producto; además determinar cuál es la competencia directa que se encuentra en este sector.

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.

3.4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE VIVIENDA EN GENERAL

El crecimiento acelerado de la población en el país ha dinamizado la oferta y la demanda de la vivienda, especialmente en las grandes y medianas ciudades, lo que evidencia un déficit habitacional estimado de 1,2 millones de viviendas, es decir 500 mil en el sector urbano y 700 mil en el rural.

Según estadísticas del Banco Central (BCE), el sector de la construcción contribuyó aproximadamente un 8,5% al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 2000-2007, con una tasa de crecimiento promedio del 9,4% y con una proyección de 7% para 2008, según expertos del sector.

Según Gridcon, compañía de análisis e investigación, la nueva oferta de vivienda en la capital está compuesta por 435 proyectos en marcha en diferentes zonas de la ciudad.



Ing. Gabriel Báez G.

En la ciudad de Quito se obtuvo un stock total de 30.991 unidades vendidas entre septiembre de 2006 y septiembre de 2007. Las áreas con mayor crecimiento en el mercado son los valles de Los Chillos y Cumbaya.

3.4.3 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

3.4.3.1 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

El mercado objetivo en el cual se desarrollara nuestro producto, lo constituyen personas y familias de un nivel socio económico medio y medio bajo, los mismo que deseen adquirir una vivienda propia en el sector de Santo Domingo de Conocoto (Valle de los Chillos).

3.4.3.2 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

El mercado objetivo, lo constituye familias que buscan una vivienda propia a las afueras de la ciudad, como es el sector del Valle de los Chillos. Las familias que desean una vivienda en este sector tienen como preferencia la compra de una casa con patio y áreas verdes. Dado la demografía del sector se puede obtener este tipo de producto.

3.4.4 DEMANDA

Para establecer la demanda en la ciudad de Quito comenzaremos por cuantificar la población que habita en el cantón Quito, según el último censo del 2001 el número de habitantes esta alrededor de 1'840.000, como se puede apreciar en la siguiente Tabla.



Ing. Gabriel Báez G.

POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

CANTONES	P O B L A C I Ó N						IM (H/M)*100	Cantón/Prov. %
	TOTAL	TCA %	HOMBRES	%	MUJERES	%		
TOTAL PROVINCIA	2.388.817	2,8	1.167.332	48,9	1.221.485	51,1	95,6	100
QUITO	1.839.853	2,7	892.570	48,5	947.283	51,5	94,2	77
CAYAMBE	69.800	3,6	34.235	49	35.565	51	96,3	2,9
MEJÍA	62.888	2,7	31.205	49,6	31.683	50,4	98,5	2,6
PEDRO MONCAYO	25.594	4,4	12.590	49,2	13.004	50,8	96,8	1,1
RUMIÑAHUI	65.882	3,2	32.275	49	33.607	51	96	2,8
SANTO DOMINGO	287.018	3,7	144.490	50,3	142.528	49,7	101,4	12
Sn.M.DE LOS BANCOS	10.717	-4,2	5.656	52,8	5.061	47,2	111,8	0,4
P.V. MALDONADO	9.965	2,4	5.299	53,2	4.666	46,8	113,6	0,4
PUERTO QUITO	17.100	2	9.012	52,7	8.088	47,3	111,4	0,7

TABLA 3. 1

FUENTE: INEC



Ing. Gabriel Báez G.

Según datos proporcionados por Gridcon desde el año 1998 las preferencias de los consumidores se ha inclinado más hacia la adquisición de una casa que la de un departamento como se puede observar en la Tabla 3.2 sin embargo se ha registrado un leve aumento de las preferencias por los departamentos.

PREFERENCIAS POR TIPO 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 3. 2

Fuente: Demanda Gridcon Consultores Quito

Las familias han tenido una preferencia por la adquisición de una casa debido a la privacidad y al espacio, que esta les puede brindar; sumado al precio que generalmente es más bajo por metro cuadrado que el de un apartamento.

El objetivo aspiracional de vivienda todavía se inclina al de una casa, esto podría ser consecuencia de la concepción de hogar que la sociedad ecuatoriana.



Ing. Gabriel Báez G.

PREFERENCIA DEL ÁREA DE LAVADO DE ROPA (Por Nivel Socioeconómico)

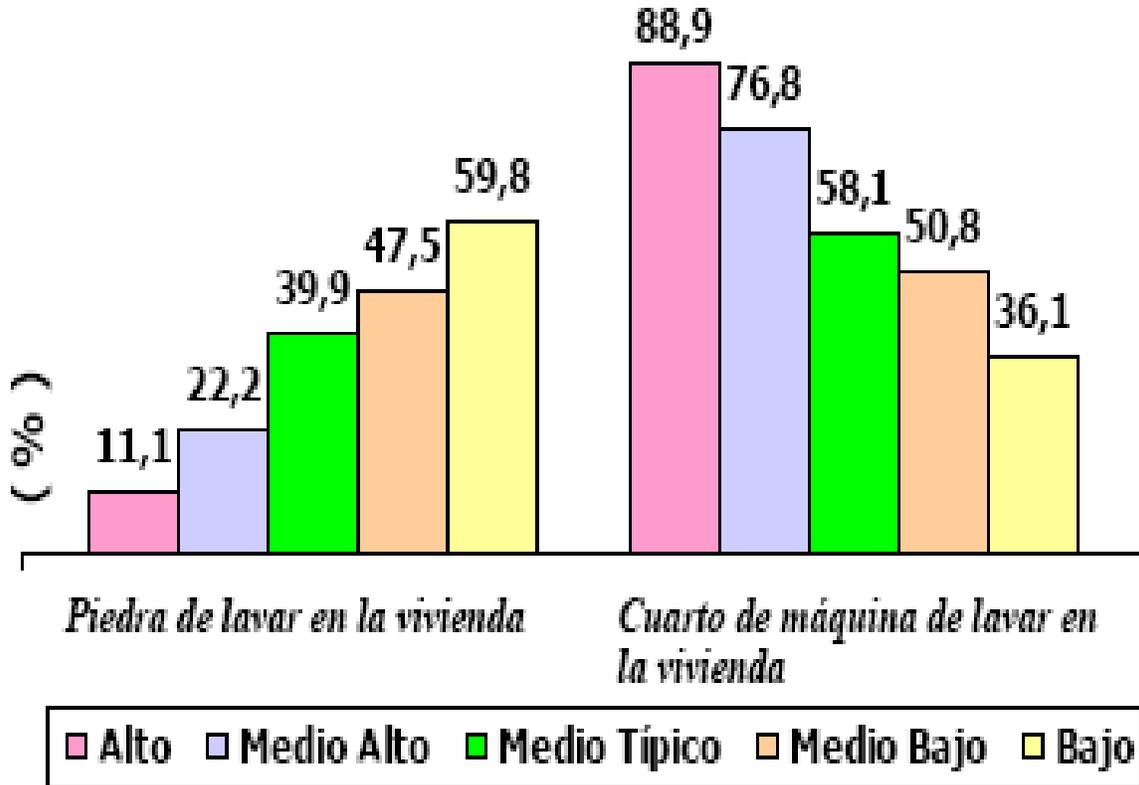


GRÁFICO 3.2

FUENTE: DEMANDA GRIDCON CONSULTORES

En el gráfico 3.2 se puede apreciar que el sector medio tiene una preferencia de alrededor del 40% por un patio trasero con un espacio de lavado y del 58% por un cuarto de maquinas dentro de la misma vivienda. Se evidencia la influencia del desarrollo tecnológico a nivel mundial.



Ing. Gabriel Báez G.

ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA POR RANGO DE EDAD, CENSO 2001

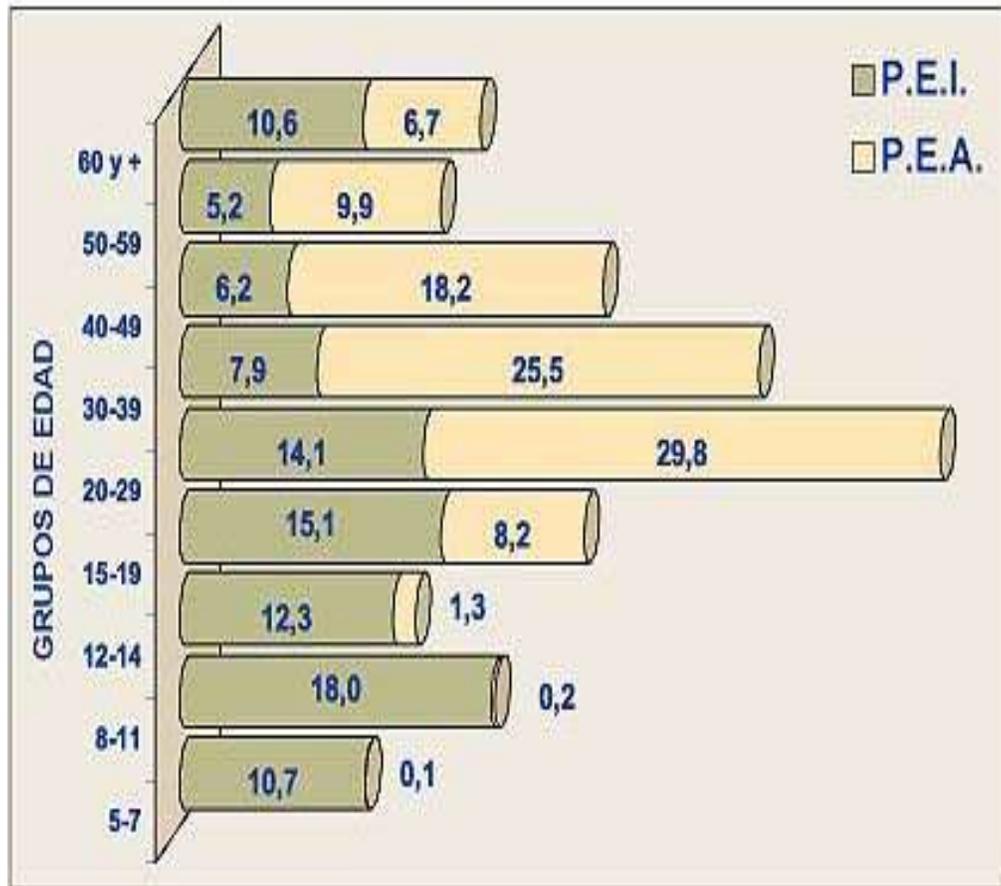


GRÁFICO 3. 3

FUENTE: INEC

En el gráfico 3.3 nos da las pautas para escoger nuestro mercado de acuerdo a edades y podríamos determinar un rango de edad de entre los 25 a 50 años que suman alrededor del 55% de la población económicamente activa.



Ing. Gabriel Báez G.

El producto que se ofrece en el conjunto habitacional Santa Lucia está enfocado a ser vendido a largo plazo con financiamiento de un banco por tal razón se restringe el límite de edad ya que para que una familia o persona acceda a estas viviendas debe ser sujeto de crédito y los bancos en el país en ese sentido son muy estrictos al calificar a una persona.

3.4.4.1 PERFIL DE MI CLIENTE

Con la información anteriormente expuesta podemos determinar el perfil de nuestro cliente meta está entre la edad de 25 a 50 años que sea económicamente activo para que pueda ser sujeto de para la adquisición de un crédito hipotecario, además debe tener un ahorro promedio entre \$15.000 y \$20.000 para cubrir la reserva y las primeras cuotas.

El cliente es de clase socioeconómica media y media baja, que quiere adquirir una vivienda en los próximos tres años de las siguientes características:

- ✚ Área de construcción: entre 80 a 100 m²
- ✚ Preferencias y necesidades de vivienda:

Entre 2 a 3 dormitorios, sala-comedor con patio posterior y área de lavado, la casa será de entre 2 y 3 pisos, además dispondrá al menos un parqueadero.

Precio por metro cuadrado entre \$400 y \$600 como topes mínimo y máximo respectivamente.



Ing. Gabriel Báez G.

✚ Capacidad de pago y endeudamiento:

El cliente debe estar dispuesto a cancelar una entrada de entre \$15.000 y \$20.000 que se descomponen en una cuota de reserva que va desde los \$3.000 a \$6.000 y el resto financiado por la promotora o constructora, las cuotas serán en mensualidades de alrededor de \$904 durante 15 meses a partir de la cancelación de la entrada, la entrada tanto como las cuotas iniciales serán cubiertas con el ahorro o la venta de un bien, puesto que en general será la segunda vivienda de muchos de nuestros clientes.

El 60% restante será financiado por la entidad financiera que el cliente escoja y en promedio será un crédito por \$27.125 con cuotas a 15 años con el interés del 11,5% en el sistema financiero nacional de \$326, lo que significa que el ingreso familiar debe fluctuar entre \$1000 y \$1500, que es precisamente el ingreso de nuestro cliente objetivo.

Una vez cancelada la última cuota, el cliente solicitará el crédito hipotecario con la institución que desee, y se le colaborará con cualquier papeleo que permita la obtención del crédito.

3.4.4.2 CONCLUSIONES DE LA DEMANDA

Con esta recopilación de datos llegamos a las siguientes conclusiones respecto a la demanda de vivienda del Cantón Quito:



Ing. Gabriel Báez G.

Para el censo del 2001, en el cantón de Quito vivían 1'839.853 habitantes. De los cuales, solo 786.691 habitantes eran parte de la población económicamente activa.

El cliente meta se encuentra en la edad entre 25 y 50 años. Pertenece a la clase socioeconómica media típica. Su aspiración de vivienda es adquirir una casa nueva terminada en el próximo año. La cual deberá tener de 2 a 3 dormitorios y al menos 1 estacionamiento.

El uso primario que le dará a esta unidad habitacional es de vivienda. Esta casa deberá tener potencial de ampliación y sobre todo que resalte la característica de seguridad.

En cuanto a la forma de pago, el cliente debe estar dispuesto a pagar el 40% del valor de la vivienda antes de ser entregada la misma, esto representa una cuota inicial entre \$15.000 y \$20.000.

Este valor inicial se descompone en dos partes que son financiadas por el promotor de la siguiente manera; una reserva menor entre \$3.000 y \$6000 que represente el 10% y el restante del 30% financiado por la promotora en un plazo de 15 meses más o menos el tiempo que toma la construcción de la vivienda.

El 60% debe ser cancelado para poder entregar la vivienda, será cancelado por el cliente a través de un crédito con el banco o institución financiera de su preferencia.

El precio de la casa tiene que estar entre \$35.000 y \$45.000 y con un metraje entre 80 m² a 100 m² las casa que tienen un mayor metraje tienen una cuantía mayor pero así mismo se ofrecen mayores facilidades de pago.



Ing. Gabriel Báez G.

3.5 OFERTA

Como se puede apreciar en el gráfico mostrado a continuación, la mayor cantidad de proyectos ofertados, se encuentra en un rango de precios de entre \$35.000 a \$75.000 que corresponde al sector medio típico. Sin ser proporcional el número de proyectos con el número de unidades vendidas, se registran también la cantidad más grande de unidades ofertadas en el mismo rango de precios.

Composición de Proyectos por rango de Precio 2008

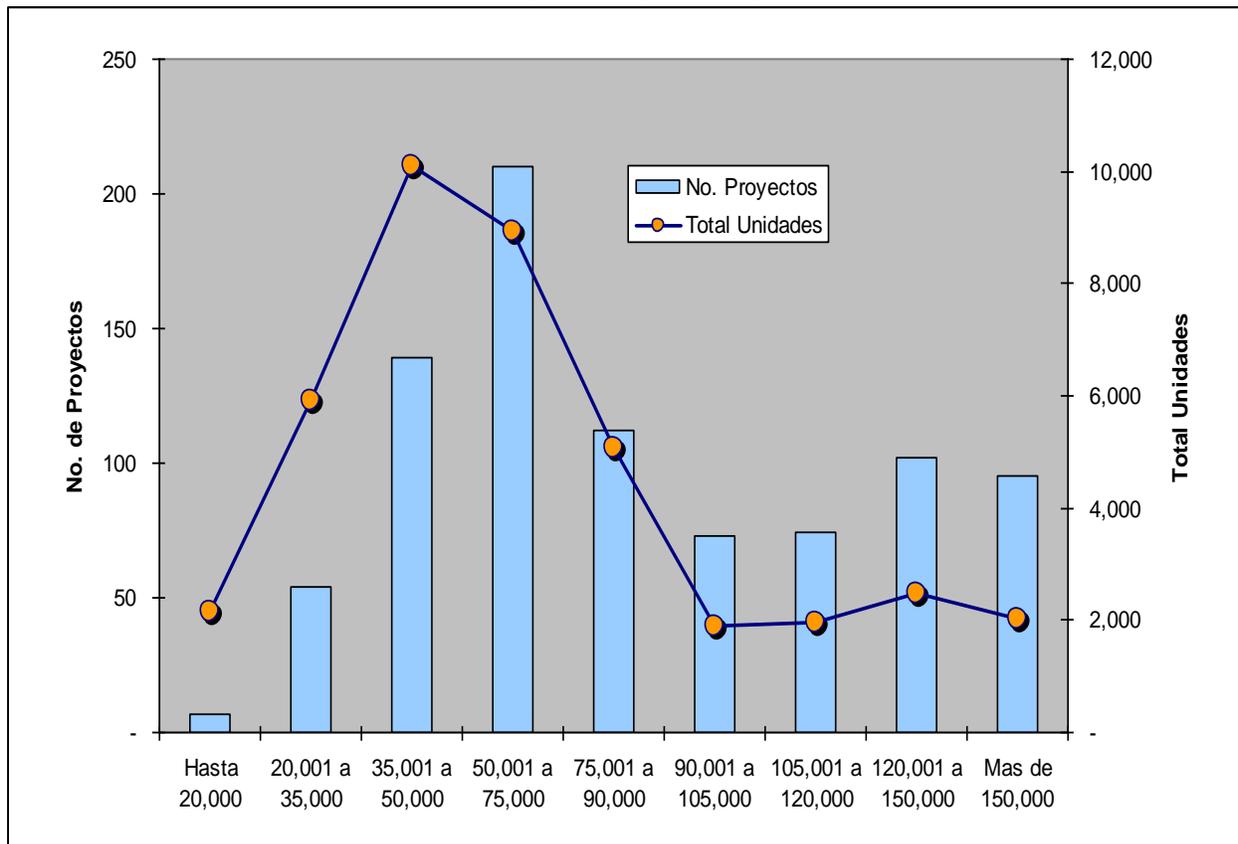


GRÁFICO 3.4

FUENTE: MARKET WACH.



Ing. Gabriel Báez G.

OFERTA TOTAL DE VIVIENDA

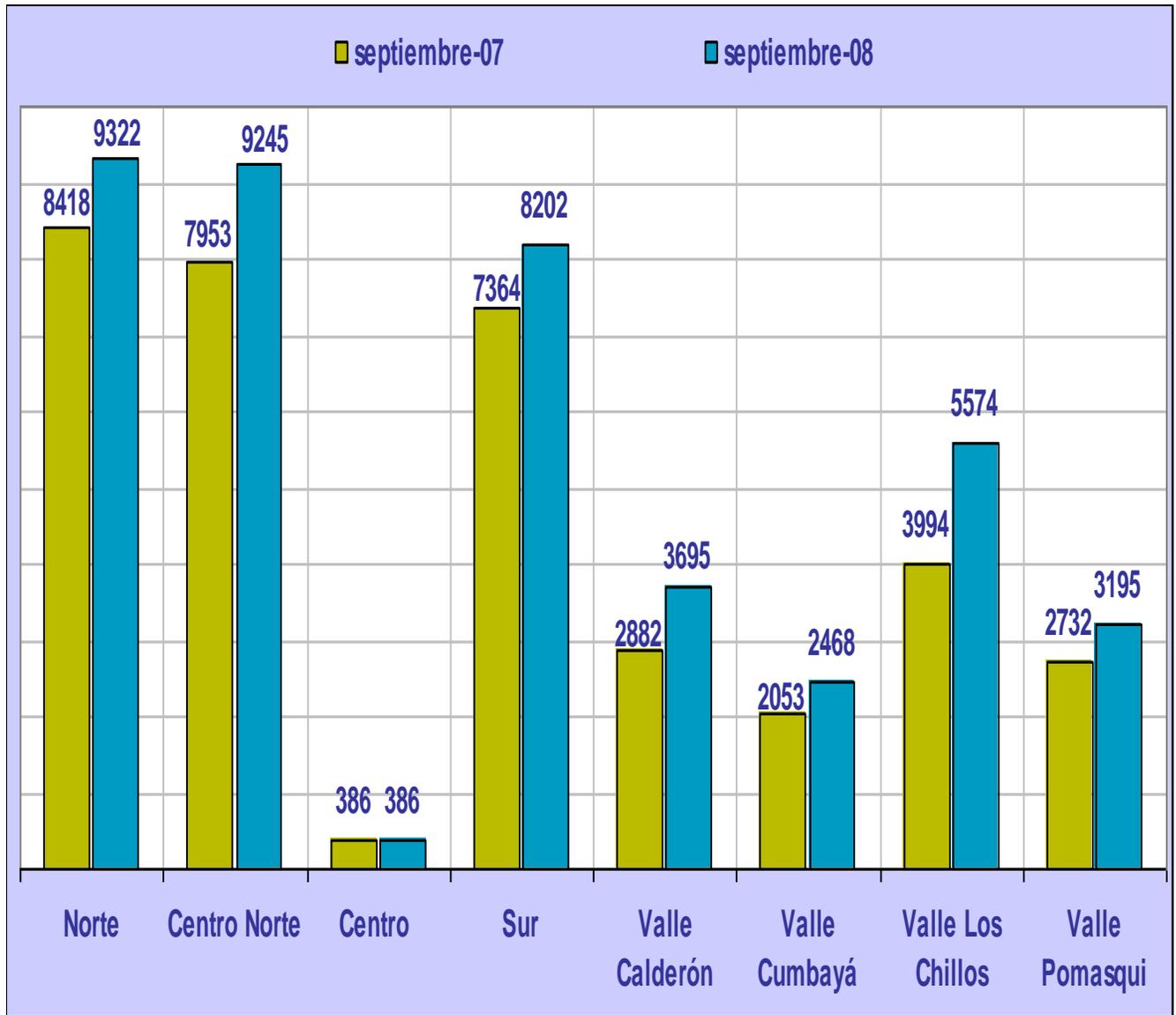


GRÁFICO 3.5

FUENTE: MARKET WACH.



Ing. Gabriel Báez G.

La mayoría de los proyectos de vivienda de primer uso que se han realizado en el 2007 se han desarrollado en el norte, el centro norte y sur de la ciudad, por el contrario en el 2008 estos sectores sufrieron una paralización en proyectos nuevos tan importante que el valle de los chillos paso a ser el sector donde se registraron la mayor cantidad de proyectos a pesar de que también tuvo un decremento de 1580 a 1788 lo que representa el 13%.

Esta evidente disminución de ofertas de proyectos ocurre paralelamente con la crisis económica mundial que afecto a varios sectores incluido el de la construcción.

La recesión económica que se sintió fuerte en Estados Unidos y en los mercados mundiales hizo que la gente también lo pensara dos veces antes de lanzarse hacer proyectos nuevos.

Además como el precio de la canasta básica subió la gente ha perdido capacidad de ahorrar y además las restricciones para obtener un crédito se han incrementado.

El sector de la construcción ha sido un sector muy afectado ya que el mercado que existe para las viviendas es el más sensible dados los valores altos que se manejan en la compra y venta de viviendas extremadamente cambiante.

Por esta razón hay proyectos detenidos en diferentes zonas de la ciudad y se evidencia que en las zonas norte y centro norte existen la mayor cantidad de proyectos paralizados esto afecta muchísimo al sector de la construcción.



Ing. Gabriel Báez G.

PROYECTOS DE VIVIENDA

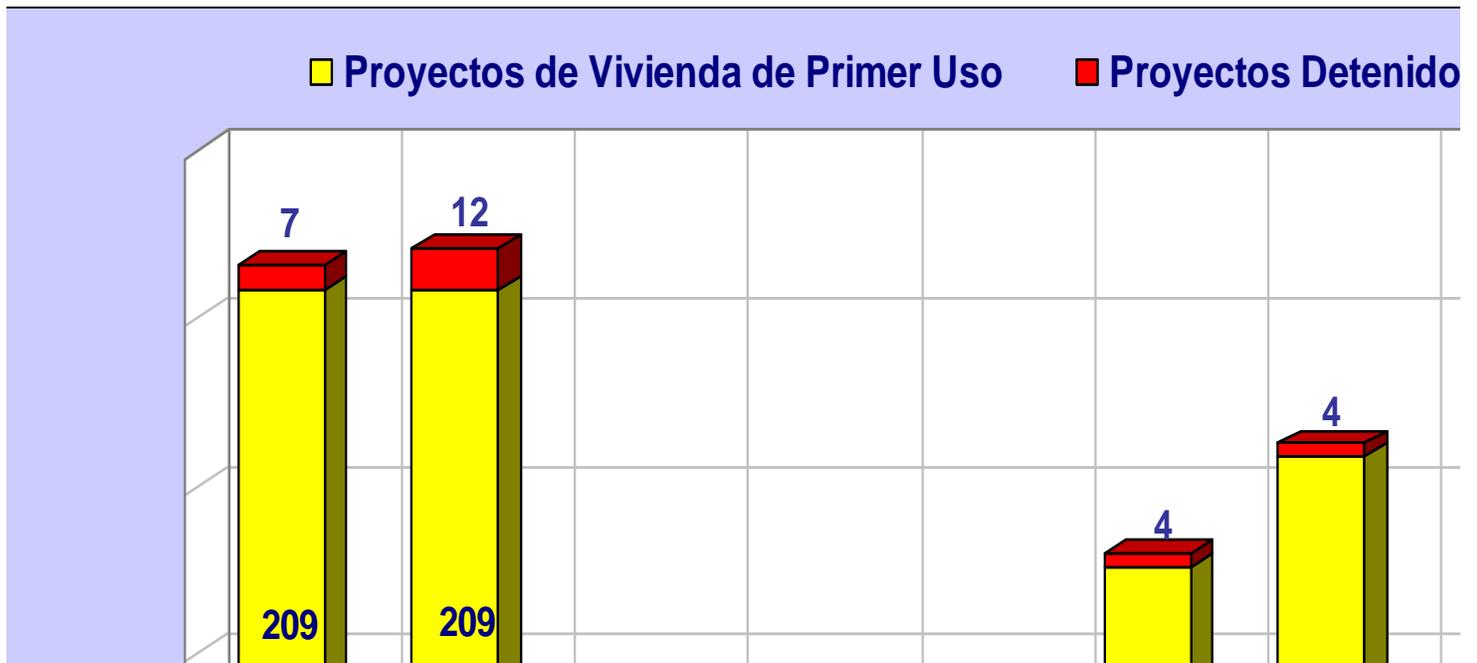


GRÁFICO 3.6

FUENTE: MARKET WACH.



Ing. Gabriel Báez G.

El número de proyecto detenidos de vivienda de primer uso son alrededor de 31 sector que se ha visto más afectado es el norte y centro norte con 19 proyectos detenidos lo que representa el 61% del total de proyectos detenidos.

INVENTARIO DE UNIDADES DE VIVIENDA

STATUS	2007	2008
Total Unidades de Vivienda de Primer Uso	35315	40422
Total Unidades en Proyectos Detenidos	467	1665
TOTAL INVENTARIO	35782	42087

TABLA 3.3

FUENTE: ERNESTO GAMBOA & ASO.

El inventario de viviendas de primer uso presentado en la tabla 3. 4 se incremento del 2007 al 2008 en 14% creando una sobre oferta lo que ocasiono un aumento de más del 300% en los proyectos detenidos, esto también pudo verse afectado por la crisis financiera en Estados Unidos y que repercutió a nivel mundial.



Ing. Gabriel Báez G.

EVOLUCIÓN DEL INVENTARIO Y ABSORCIÓN

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%

TABLA 3. 4

FUENTE: MARKET WACH.

La absorción de los proyectos inmobiliarios en el periodo 2007 – 2008 tubo, como era de esperarse, un disminución tanto en las ventas por mes como en el global. En algunos sectores como en el centro la disminución si fue totalmente abrupta cayendo del 60% al 17% y además sin nuevos proyectos lanzados.

En el valle de los chillos se redujo el lanzamiento de proyectos nuevos pero se vendieron los que ya estuvieron ejecutados en el 2007 lo cual ayudo para que la absorción no se viera afectada en este año.



Ing. Gabriel Báez G.

PRECIO PROMEDIO METRO CUADRADO (M²)

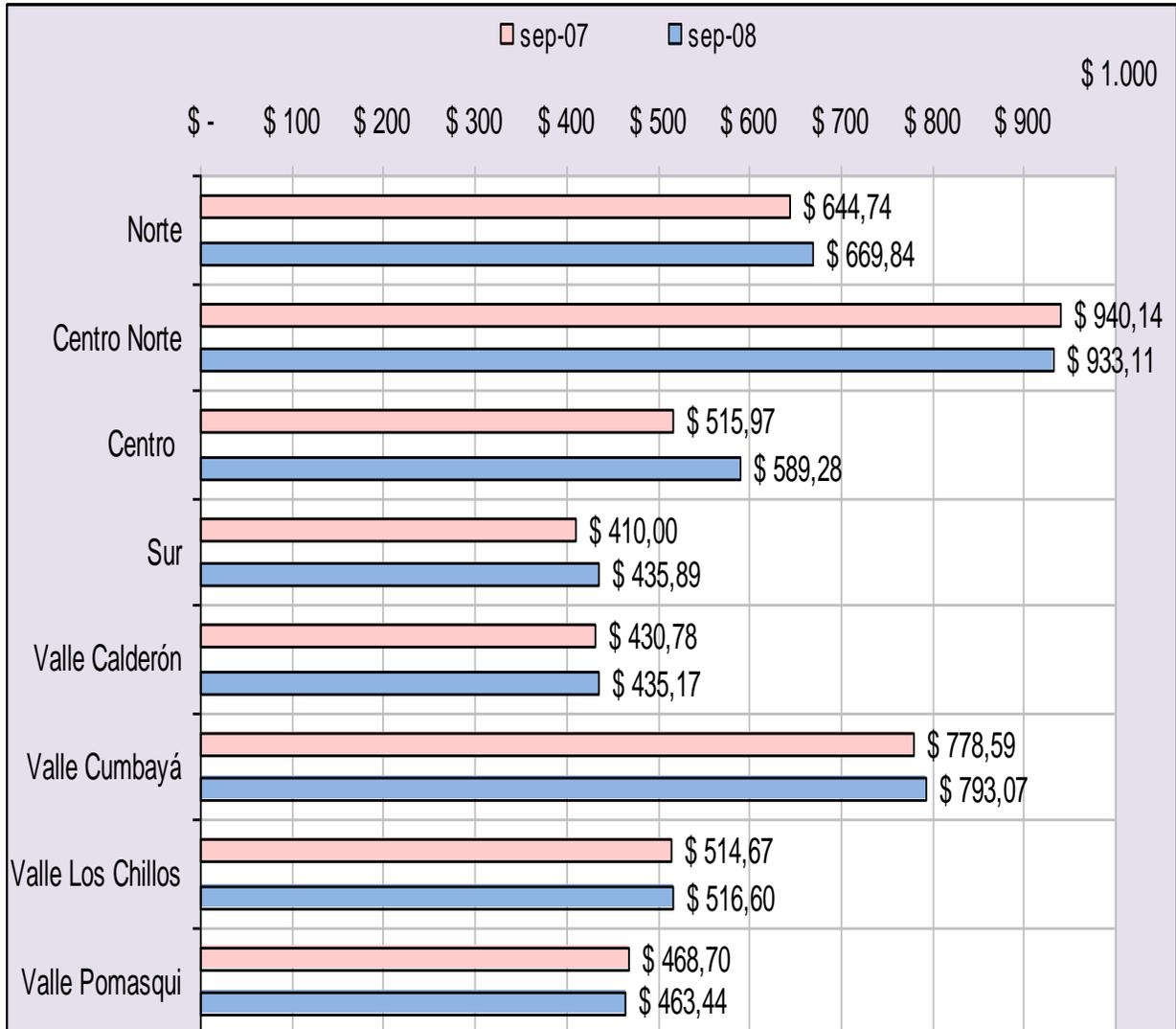


GRÁFICO 3.7

FUENTE: MARKET WACH.



Ing. Gabriel Báez G.

Como podemos observar el precio promedio ofertado por el sector es de \$515 entre septiembre del 2007 y septiembre del 2008, a continuación se va presentar la información del los proyectos que se encuentran en oferta cercanos al proyecto de Santa Lucia.

3.5.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la siguiente Tabla 3.6 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.



Ing. Gabriel Báez G.

ANÁLISIS 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
ABSORCIÓN		45.63%	44.66%

TABLA 3. 5

FUENTE: Ernesto Gamboa & Aso.

Para hacer un análisis de la oferta o competencia que tiene el conjunto habitacional Santa Lucia se procedió a realizar una investigación de los proyectos que se encuentra en el Sector del Valle de los Chillos, los mismos que ofrecen a los consumidores casas con un precio de venta que va desde los \$35.000 hasta los \$70.000 dólares.

A continuación se presentan algunas fotografías del recorrido que se realizo como parte de la investigación, algunos conjuntos no contaban con valla publicitaria:



Ing. Gabriel Báez G.

✚ PUEBLO BLANCO DEL VALLE



✚ BARÚ II





Ing. Gabriel Báez G.

 MUTUALISTA PICHINCHA



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO / UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
MDI



Ing. Gabriel Báez G.

✚ Balcón de la Armenia



✚ EL RUISEÑOR





Ing. Gabriel Báez G.

✚ NOGALES DE LA COLINA



✚ LAS ACACIAS





Ing. Gabriel Báez G.

✚ ÁNGELA



✚ TIVANTTA



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO / UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
MDI



Ing. Gabriel Báez G.

Para el efecto de la investigación se trato de recopilar las siguientes variables de cinco de los proyectos que tengan características similares a las ofertadas por el conjunto Santa Lucia:

- ✚ Número de casas ofertados en cada uno de los proyectos
- ✚ Tamaño de las casas
- ✚ Principales características de las casas (#baños, #dormitorios, #estacionamientos)
- ✚ Número de plantas
- ✚ Precio de venta por m2
- ✚ Tipo de publicidad utilizada

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

#	NOMBRE DEL PROYECTO	TOTALES	DISPONIBLES	SUPERFICIE PROM.	PRECIO DE VENTA	P. VENTA/m2	ABSORCIÓN U. / mes
		Unid.	Unid.	m2	\$	\$	u/mes
1	PUEBLO BLANCO DEL VALLE	70	13	100	\$ 58.250,00	550	3,2
2	SANTA LUCIA	22	5	102	\$ 45.210,00	443,23	8,5
3	BARU II	107	16	82	\$ 48.000,00	585,37	2,5



Ing. Gabriel Báez G.

4	LA ACACIAS	77	40	120	\$ 68.750,00	570	3,1
5	ÁNGELA	26	7	100	\$ 50.000,00	500	1,6
6	TIVANTTA	38	5	80	\$ 40.000,00	500	1,8

TABLA 3. 6

FUENTE: INVESTIGACIÓN DE CAMPO

POSICIONAMIENTO GEOGRÁFICO DE LOS PROYECTOS

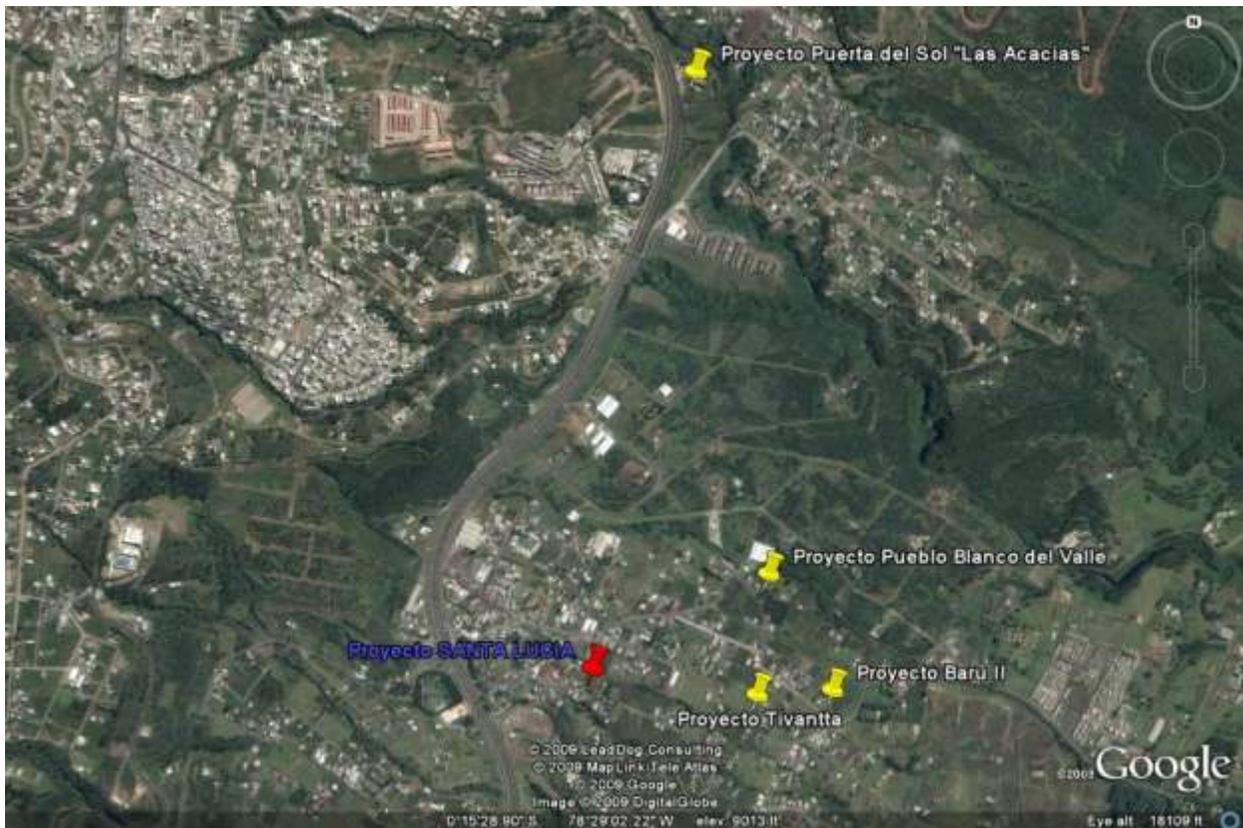


GRÁFICO 3. 8

FUENTE: GOOGLE EARTH



Ing. Gabriel Báez G.

Se puede apreciar la ubicación del proyecto y las sus más importantes competencias geo-referenciados, el sector es en la auto pista General Rumiñahui que baja hacia el Valle de los Chillos a la altura del puente tres.

Estos proyectos son de características similares a las del proyecto Santa Lucia por lo que han sido tomados en cuenta como competencia del proyecto.

Todos los proyectos están en ejecución y tienen unidades disponibles por lo que al hacer una consideración de las unidades que se ofrecen en este lugar se llevo a definir que nuestro producto tiene las características que se demandan en la zona en la cual está ubicado.

3.5.2 CONCLUSIONES DE LA OFERTA

Con los datos que se ha logrado recopilar se puede concluir que:

El precio promedio por metro cuadrado ponderado en el sector, debe estar entre los \$440 a \$520 dólares lo cual se ajusta a un precio competitivo en esta zona, es importante notar que en estos precios los acabados y los tipo de vivienda se enfocan más bien a un sector medio de ahí que el precio no debería salirse de ese rango para que entre en el mercado.



Ing. Gabriel Báez G.

El metraje de las casa para que sean accesibles económicamente debe estar entre los 80 m² a los 120 m² de otra manera se encarecen las viviendas sin embargo con la política de la empresa Baluarte que está a cargo del proyecto Santa Lucia se hacen flexibles las consideraciones del metraje de la vivienda a los requerimientos que el cliente quiera así se tiene casa de hasta 200 m² en el proyecto.

Cabe recalcar que este tipo de casa es de tres y dos dormitorios en caso de que el cliente desee la constructora Baluarte deja a dispersión de las necesidades del cliente y en consecuencia los requerimientos particulares de cada cliente tanto en áreas como en acabados.

Como pudimos apreciar el sector cuenta con un desarrollo muy importante en el año 2008 con respecto a los demás sectores de Quito, ya que a pesar de haber disminuido el lanzamiento de proyectos nuevos de 1788 a 1580 unidades de vivienda nuevas en el 2007 y 2008 respectivamente, es el sector que arroja el mayor crecimiento en el 2008 con respecto de los demás sectores de Quito.

Dentro de las variables que se pueden destacar del sector se encuentra la gran aceptación por parte del mercado meta arrojando como resultado el mayor porcentaje de absorción con un 23% (Tabla 3.8) en relación al resto de sectores de la ciudad de Quito. El sector tiene la oferta más grande de unidades nuevas en el 2008 por sector en la ciudad de Quito.



Ing. Gabriel Báez G.

ÍNDICES DE DESEMPEÑO OFERTA Y DEMANDA 2007-2008

ZONAS QUITO	Evolución demanda de vivienda nueva	Evolución oferta disponible	Evolución oferta iniciada	Absorción 2008	Cambio en absorción 2008-2007
1 Norte	-18,4%	-33,9%	-69%	49%	12%
2 Centro Norte	-31,1%	-16,5%	-39%	43%	-10%
3 Centro	-88,9%	-17,2%	-100%	17%	-72%
4 Sur	-39,2%	-11,6%	-69%	32%	-21%
5 Valle Cumbayá	-4,4%	-22,5%	-56%	48%	12%
6 Valle los Chillos	33,7%	-8,6%	-12%	51%	23%
7 Valle Calderón	-34,7%	-2,4%	-25%	51%	-16%
8 Valle Pomasqui	-24,9%	-9,4%	-19%	45%	-9%
TOTAL	-20,9%	-17,8%	-49%	45%	-2%

TABLA 3. 8

FUENTE: MARKET WACH.

Se registra una afectación general en el sector de la construcción del -2% en el cambio de absorción la capacidad de compra disminuyo en sectores como el Centro Norte, el Centro, el Sur, Valle de Calderon y Valle de Pomasqui, fue donde se sintió



Ing. Gabriel Báez G.

mayormente la afectación de la crisis mundial, por el contrario en sectores como el Norte, Valle de Cumbaya y Valle de los Chillos se registra más bien un balance positivo.

El Valle de los Chillos es el que presenta un mejor balance en el análisis de la absorción por sectores de Quito.