

## **CAPITULO IV**

### **4.1. CUANTIFICACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO.**

La oferta de vivienda nueva en Quito es muy amplia y diversa; está compuesta por alrededor de 435 proyectos en marcha en las diferentes zonas de la ciudad. El desarrollo inmobiliario es importante a partir del año 99, y se observa un repunte a partir del año 2005; del inventario actual de oferta, el 38% de proyectos iniciaron en el 2006 y el 27% en el 2007. Por lo tanto, es de vital importancia para la constructora conocer cual es la demanda actual de vivienda en la capital y su composición, para saber si la oferta actual se encuentra dentro de los requerimientos de la población.

El mercado inmobiliario tiene a la demanda de vivienda entre uno de sus principales componentes, misma que tiene características muy propias y particulares, dependiendo de diversos factores como son: ubicación geográfica, niveles socioeconómicos, preferencias en cuanto a la conformación y atributos del inmueble, financiamiento, entre otros.

#### **4.1.1 DISEÑO DE LA ENCUESTA QUE DETERMINE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO**

Para efectos de la realización del estudio de la demanda en la ciudad capital, se optó por la utilización de la encuesta como la técnica más apropiada para la investigación de campo a efectuarse, ya que es de bajo costo, existe mayor rapidez en la obtención de datos puesto que la tabulación de resultados no es complicada, y permite un análisis estadístico razonable.

La encuesta se la realizó a familias de todos los estratos sociales en la zona norte de la ciudad de Quito, ésta permitirá obtener un conocimiento global de las preferencias al momento de adquirir una vivienda y del sector de la ciudad que tiene mayor acogida en la actualidad por parte de los hogares quiteños; de esta manera, la constructora puede planificar de manera adecuada los costos y diseño de los proyectos a construirse a mediano plazo. De igual manera, se podrá conocer de una forma más clara, si los proyectos en ejecución y aquellos que van a iniciar su construcción, se encuentran dentro de las preferencias actuales de la mayoría de hogares en la capital.

“Una encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

El Cuestionario es el instrumento de la encuesta para recolección de datos rigurosamente estandarizado, que operacionaliza las variables objeto de observación e investigación, por ello las preguntas de un cuestionario son los indicadores.”<sup>1</sup>

#### 4.1.2 DETERMINACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

##### 4.1.2.1 DETERMINACIÓN DEL MERCADO META

El mercado meta al que se dirige el proyecto es el estrato medio alto y alto del norte de la ciudad de Quito, ya que la zona en la que se edificará es de mediana a alta plusvalía, que está catalogada actualmente como sector dos a tres dentro de la clasificación de estratos económicos elaborada por la Unidad de Avalúos y Catastros del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, que categoriza a los predios urbanos de la capital en relación al avalúo real de cada inmueble.

##### 4.1.2.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Sobre la base del VI Censo de Población realizado en 2001, se calcula que la población de la ciudad de Quito en el año 2007 fue de alrededor 1’592.687 personas, según una tasa de crecimiento anual del 2,18%.

**Cuadro IV.1.** Población y Tasa de crecimiento

AÑO CENSAL	POBLACIÓN			TASA DE CRECIMIENTO ANUAL %			
	PROVINCIA PICHINCHA	CANTÓN QUITO	CIUDAD QUITO	PERÍODO	PROVINCIA	CANTÓN	CIUDAD
1950	386.520	319.221	209.932				
1962	587.835	510.286	354.746	1950-1962	3,50	3,92	4,38
1974	988.306	782.651	599.828	1962-1974	4,51	3,71	4,56
1982	1.382.125	1.116.035	866.472	1974-1982	3,96	4,19	4,34
1990	1.756.228	1.409.845	1.100.847	1982-1990	2,99	2,92	2,99
2001	2.388.817	1.839.853	1.399.378	1990-2001	2,80	2,42	2,18

Fuente: INEC

<sup>1</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

## Cuadro IV.2. Proyección de la población en la ciudad de Quito

### PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE QUITO

	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2006	AÑO 2007
QUITO	1'399.378	1'429.884	1'461.056	1'492.907	1'525.452	1'558.707	1'592.687
TAS DE CREC. ANUAL	2,18%	2,18%	2,18%	2,18%	2,18%	2,18%	2,18%

Fuente: INEC

Elaboración: Elena Dávila

“Si se considera que un hogar de la capital ecuatoriana está compuesto, en promedio, de 4.3 miembros”<sup>2</sup>, por lo tanto, el volumen total de familias habitantes en Quito sería de 370.392, aproximadamente, cifra que equivale al mercado potencial que tendría la empresa (Demanda Inmobiliaria Total o DT), que es el conjunto de todos los hogares establecidos en un determinado lugar.

Para la presente investigación se tomó en cuenta a la población de la zona norte de la ciudad, ya que los estratos a los que se dirige la constructora para la ejecución del proyecto se encuentran en su mayoría en este sector, y lo que se desea demostrar es si la construcción del proyecto es factible dentro de dicha zona, si ésta cuenta con demanda inmobiliaria o no, y si su diseño y costo están acordes a la demanda.

Actualmente, la población de las parroquias del norte de Quito, y aledañas al proyecto a ejecutarse es de aproximadamente 469.323 habitantes según datos del INEC y Municipio de Quito, lo que equivale a 109.145 familias de cuatro miembros en promedio; esta cifra en relación al total de familias quiteñas, equivale al 43% de total de hogares en la capital.

“Las familias quiteñas interesadas en adquirir vivienda hasta dentro de tres años (Demanda Potencial o DP), equivalen al 39.01% de la población”<sup>3</sup>, es decir, a 144.490 hogares en total de toda la ciudad, y a 33.933 hogares en el norte de Quito, cifra que correspondería al Universo Poblacional para el cálculo de la muestra que servirá para efectos de la formulación de la encuesta para el presente trabajo.

#### 4.1.2.3 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

“A la hora de determinar el tamaño que debe alcanzar una muestra hay que tomar en cuenta dos factores muy importantes:

---

<sup>2</sup> INEC, Estadísticas.

<sup>3</sup> Gridcon, Estudio Sobre la Demanda Inmobiliaria; Ciudad Quito, Marzo de 2008.

**Error Muestral.**- Es una medida de la variabilidad de las estimaciones de muestras repetidas en relación al valor de la población, da una noción clara de hasta dónde y con qué probabilidad una estimación basada en una muestra se aleja del valor que se hubiera obtenido por medio de un censo completo. Siempre se comete un error, pero la naturaleza de la investigación nos indicará hasta qué medida podemos cometerlo.

**Nivel de Confianza.**- Probabilidad de que la estimación efectuada se ajuste a la realidad. Cualquier información que queremos recoger está distribuida según una ley de probabilidad (Gauss o Student), así llamamos nivel de confianza a la probabilidad de que el intervalo capte el verdadero valor del parámetro.”<sup>4</sup>

POBLACIÓN INFINITA: 33.933 hogares en el sector norte de Quito

$$n = \frac{z^2 p^*(1-p)}{e^2}$$

En donde:

**n** = tamaño de la muestra requerido

**z** = nivel de fiabilidad de 95% (valor estándar de 1,96)

**p** = familias quiteñas interesadas en adquirir vivienda hasta dentro de 3 años

**e** = margen de error de 5% (valor estándar de 0,05)

**z** = 1.96

**p** = 0.3901

**e** = 0.05

$$n = \frac{Z^2 * P (1-P)}{e^2}$$

$$n = \frac{3.84 * 0.3901 (1-0.3901)}{0.0025}$$

$$n = 365,45 \approx 366 \text{ hogares}$$

---

<sup>4</sup> [www.psico.uniovi.es](http://www.psico.uniovi.es)



Dentro de la zona seleccionada para realizar la investigación, se clasificó a los distintos sectores o barrios de acuerdo a su plusvalía, para conocer las preferencias de vivienda de acuerdo al nivel socioeconómico de los hogares del Norte de la ciudad de Quito, para dicha clasificación, se tomó en cuenta la división por sectores que realiza el Municipio de Quito mediante la unidad de Planificación Territorial y Avalúos y Catastros, siendo el de mayor plusvalía el Sector 1 y el de menor avalúo el Sector 9.

**Cuadro IV.3.** Sector o barrio-Nivel socioeconómico y plusvalía

SECTOR O BARRIO	ESTRATO SOCIOEC.	SECTOR PLUSVALIA	SECTOR O BARRIO	ESTRATO SOCIOEC.	SECTOR PLUSVALIA
TENNIS CLUB	A	SECTOR 1	LIFE	MT	SECTOR 4
BELLAVISTA	A	SECTOR 1	AERONAUTICO	MT	SECTOR 4
EL BOSQUE	A	SECTOR 1	URB. AEROPUERTO	MT	SECTOR 4
BATAN ALTO	A	SECTOR 1	LA CONCEPCION	MT	SECTOR 4
BELLAVISTA	A	SECTOR 1	SAN CARLOS	MT	SECTOR 4
EL BATAN	A	SECTOR 1	LA BETANIA	MT	SECTOR 4
GONZALES SUAREZ	A	SECTOR 1	LA KENNEDY	MT	SECTOR 4
LA FLORIDA	MA	SECTOR 2	LA LUZ	MT	SECTOR 4
RUMIÑAHUI	MA	SECTOR 2	LOS LAURELES	MT	SECTOR 4
MONTESERRIN	MA	SECTOR 2	HOSPITAL SOLCA	MT	SECTOR 4
MARIANA DE JESUS	MA	SECTOR 2	LA FLORESTA	MT	SECTOR 4
BENALCAZAR CD	MA	SECTOR 2	LA GASCA	MT	SECTOR 4
LA CAROLINA	MA	SECTOR 2	LA GRANJA	MT	SECTOR 4
LA PAZ	MA	SECTOR 2	GRANDA CENTENO	MT	SECTOR 4
EL PINAR BAJO	MA	SECTOR 3	IÑAQUITO BAJO	MT	SECTOR 4
CALIFORNIA	MA	SECTOR 3	RUMIPAMBA	MT	SECTOR 4
LAS ACACIAS	MA	SECTOR 3	PONCIANO ALTO	MT	SECTOR 4
JIPIJAPA	MA	SECTOR 3	PONCIANO BAJO	MT	SECTOR 4
LA COLON	MA	SECTOR 3	SAN JOSE DEL CONDADO	MT	SECTOR 4
MARISCAL SUCRE	MA	SECTOR 3	UNION NACIONAL	MT	SECTOR 5
ESTADIO ATAHUALPA	MA	SECTOR 3	COCHAPAMBA NORTE	MT	SECTOR 5
IÑAQUITO	MA	SECTOR 3	SAN VICENTE FLORIDA	MT	SECTOR 5
LA REPUBLICA	MA	SECTOR 3	ANDALUCIA	MT	SECTOR 5
SAN GABRIEL	MA	SECTOR 3	BAKER	MT	SECTOR 5
CHAUPICRUZ	MT	SECTOR 4	COFAVI	MT	SECTOR 5

SECTOR O BARRIO	ESTRATO SOCIOEC.	SECTOR PLUSVALIA	SECTOR O BARRIO	ESTRATO SOCIOEC.	SECTOR PLUSVALIA
DAMMER	MT	SECTOR 5	ANA MARIA BAJO	MB	SECTOR 7
LA VICTORIA	MT	SECTOR 5	SAN FERNANDO	MB	SECTOR 7
SAN ISIDRO DEL INCA	MT	SECTOR 5	SAN LORENZO	MB	SECTOR 7
FARSALIA	MT	SECTOR 5	SANTA LUCIA ALTA	MB	SECTOR 7
DAMER 1	MT	SECTOR 5	NAZARETH	MB	SECTOR 7
LAS BROMELIAS	MT	SECTOR 5	MARISOL	MB	SECTOR 7
MIRAFLORES	MT	SECTOR 5	SAN EDUARDO	MB	SECTOR 7
LAS CASAS BAJO	MT	SECTOR 5	ATUCUCHO	B	SECTOR 8
PAMBACHUMPA	MT	SECTOR 5	COCHAPAMBA SUR	B	SECTOR 8
LA PRADERA	MT	SECTOR 5	LA COMUNA	B	SECTOR 8
ZALDUMBIDE	MT	SECTOR 5	EL ARMERO	B	SECTOR 8
LA OFELIA	MT	SECTOR 5	LA PRIMAVERA	B	SECTOR 8
LOS CIPRESES	MT	SECTOR 5	AMAGASI	B	SECTOR 8
LAS ORQUIDEAS	MT	SECTOR 5	COLLALOMA 9 DE JUNIO	B	SECTOR 8
EL PEDREGAL	MB	SECTOR 6	COMITE DEL PUEBLO	B	SECTOR 8
EL PINAR ALTO	MB	SECTOR 6	LA PULIDA	B	SECTOR 9
SAN PEDRO CLAVER	MB	SECTOR 6	COLINAS DEL PICHINCHA	B	SECTOR 9
EL INCA	MB	SECTOR 6	QUINTANA	B	SECTOR 9
SAN JOSE DEL INCA	MB	SECTOR 6	EL EDEN	B	SECTOR 9
LAS CASAS	MB	SECTOR 6	LA CASTELLANA	B	SECTOR 9
BELLAVISTA ALTO	MB	SECTOR 6	CRISTIANA	B	SECTOR 9
AGUA CLARA	MB	SECTOR 6	LA BOTA	B	SECTOR 9

- A** = Nivel Socioeconómico Alto  
**MA** = Nivel Socioeconómico Medio Alto  
**MT** = Nivel Socioeconómico Medio Típico  
**MB** = Nivel Socioeconómico Medio Bajo  
**B** = Nivel Socioeconómico Bajo

#### 4.1.2.4 COSTO PARA LA REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

El costo de la investigación a realizarse, depende en primer lugar del número de preguntas que contenga la encuesta, del número de hojas, del número de preguntas por hoja, y de si éstas son abiertas o cerradas, ya que de ello depende el tiempo que tome cada una de ellas.

**Cuadro IV.4.** Presupuesto para la realización de la encuesta de demanda de vivienda

PRESUPUESTO PARA LA REALIZACION DE LA ENCUESTA DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO	
<b>TIPO DE PREGUNTAS:</b>	Cerradas o de contestación múltiple
<b>NUMERO DE PREGUNTAS:</b>	28
<b>NUMERO DE HOJAS:</b>	3
<b>TIEMPO ESTIMADO POR ENCUESTA:</b>	15 a 20 min.
<b>NUMERO DE ENCUESTAS DIARIAS:</b>	80
<b>TIEMPO ESTIMADO PARA LA TERMINACIÓN:</b>	5 días
<b>FECHA DE INICIO:</b>	4 de Julio del 2008

<b>PRESUPUESTO PARA LA REALIZACION DE LA ENCUESTA DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO</b>			
<b>FECHA DE TERMINACION:</b>	8 de Julio del 2008		
<b>REQUERIMIENTO DE PERSONAL:</b>	4 encuestadores		
<b>CAPACIDAD POR ENCUESTADOR:</b>	20 encuestas diarias aproximadamente 100 encuestas semanales		
<b>COSTO POR ENCUESTA:</b>	\$ 1,25 completa y con todas las preguntas contestadas		
<b>NUMERO DE ENCUESTAS:</b>	366		
	<b>VALOR CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>COSTO ENCUESTADORES</b>			<b>457,50</b>
Diario:			
<b>LUNES 4 DE JULIO</b>			108,75
Encuestador 1	20	1,25	25,00
Encuestador 2	23	1,25	28,75
Encuestador 3	21	1,25	26,25
Encuestador 4	23	1,25	28,75
<b>MARTES 5 DE JULIO</b>			108,75
Encuestador 1	22	1,25	27,50
Encuestador 2	20	1,25	25,00
Encuestador 3	23	1,25	28,75
Encuestador 4	22	1,25	27,50
<b>MIERCOLES 6 DE JULIO</b>			105,00
Encuestador 1	20	1,25	25,00
Encuestador 2	21	1,25	26,25
Encuestador 3	21	1,25	26,25
Encuestador 4	22	1,25	27,50
<b>JUEVES 7 DE JULIO</b>			75,00
Encuestador 1	4	1,25	5,00
Encuestador 2	18	1,25	22,50
Encuestador 3	19	1,25	23,75
Encuestador 4	19	1,25	23,75
<b>VIERNES 8 DE JULIO</b>			60,00
Encuestador 1	7	1,25	8,75
Encuestador 2	18	1,25	22,50
Encuestador 3	12	1,25	15,00
Encuestador 4	11	1,25	13,75
<b>COSTO COPIADO DE ENCUESTAS</b>			<b>16,85</b>
PAGINAS POR ENCUESTA: 3	1080	0,015	16,2
IMPREVISTOS	30	0,015	0,45
Croquis, impresión	4	0,050	0,20
<b>MOVILIZACIÓN</b>			<b>80,00</b>
Transporte en bus hasta 4 veces diarias			
DIA 1	16	1,00	16,00
DIA 2	16	1,00	16,00
DIA 3	16	1,00	16,00
DIA 4	16	1,00	16,00
DIA 5	16	1,00	16,00
<b>ALIMENTACIÓN</b>			<b>40,00</b>
DIA 1	4	2,00	8,00
DIA 2	4	2,00	8,00

<b>PRESUPUESTO PARA LA REALIZACION DE LA ENCUESTA DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO</b>			
DIA 3	4	2,00	8,00
DIA 4	4	2,00	8,00
DIA 5	4	2,00	8,00
<b>SUMINISTROS</b>			<b>24,00</b>
Carpetas	4	2,75	11,00
Esferos	4	0,30	1,20
Tabla para anotación	4	2,95	11,80
<b>TOTAL</b>			<b>618,35</b>

**Elaboración:** Elena Dávila

El costo de la encuesta a realizarse se basó en las siguientes condiciones:

- El encuestador cobró su trabajo por número de encuestas realizadas.
- El valor de cada encuesta dependió de la cantidad de preguntas por encuesta y de si éstas fueron rápidas, es decir, si entre ellas no existieron aquellas de opinión, en las que el encuestado tomaría más tiempo en responderlas, pues esto alarga el tiempo de terminación de dicha encuesta.
- La carga que cada encuestador realizó fue entre 20 y 30 encuestas por día, dependiendo del tiempo que tomó en cada una de ellas.

La tabulación de los datos fue realizada en forma diaria de acuerdo a la entrega de encuestas realizadas.

## **DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA PARA LA REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA**

**Cuadro IV.5.** Distribución Geográfica para la realización de la encuesta

<b>PARROQUIAS</b>	<b>POBLACION 2007</b>	<b>NUMERO DE HOGARES</b>	<b>%</b>	<b>HOGARES A ENCUESTAR</b>
BELISARIO QUEVEDO	42.964	9.992	9%	34
MARISCAL SUCRE	13.972	3.249	3%	11
IÑAQUITO	41.679	9.693	9%	33
RUMIPAMBA	30.212	7.026	6%	24
JIPIJAPA	36.635	8.520	8%	29
COCHAPAMBA	56.475	13.134	12%	44
CONCEPCION	34.521	8.028	7%	27
KENNEDY	69.559	16.177	15%	54

PARROQUIAS	POBLACION 2007	NUMERO DE HOGARES	%	HOGARES A ENCUESTAR
SAN ISIDRO DEL INCA	44.164	10.271	9%	34
PONCEANO	45.138	10.497	10%	35
COMITE DEL PUEBLO	54.004	12.559	12%	42
<b>TOTAL</b>	<b>469.323</b>	<b>109.145</b>	<b>100%</b>	<b>366</b>

**Fuente:** Unidad de Planificación Territorial – Municipio de Quito

**Elaboración:** Elena Dávila

Para que la distribución de las zonas a encuestar sea lo más realista y significativa posible, se tomó en cuenta en primera instancia a la población del norte de la ciudad de Quito, y de ahí se partió hacia la población de cada parroquia para calcular el número de encuestas en relación al número de habitantes en cada una de ellas. Luego, dentro de las parroquias se tomó en cuenta a los barrios más importantes y a aquellos que tienen mayor relación al estrato al que se dirige el proyecto.

Cada encuestador tuvo a su cargo una zona del norte de la ciudad, en donde realizó su carga de trabajo de más o menos veinte encuestas diarias completas.

**Gráfico IV.G1.** Zona norte de la ciudad de Quito- Distrito Metropolitano de Quito



DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

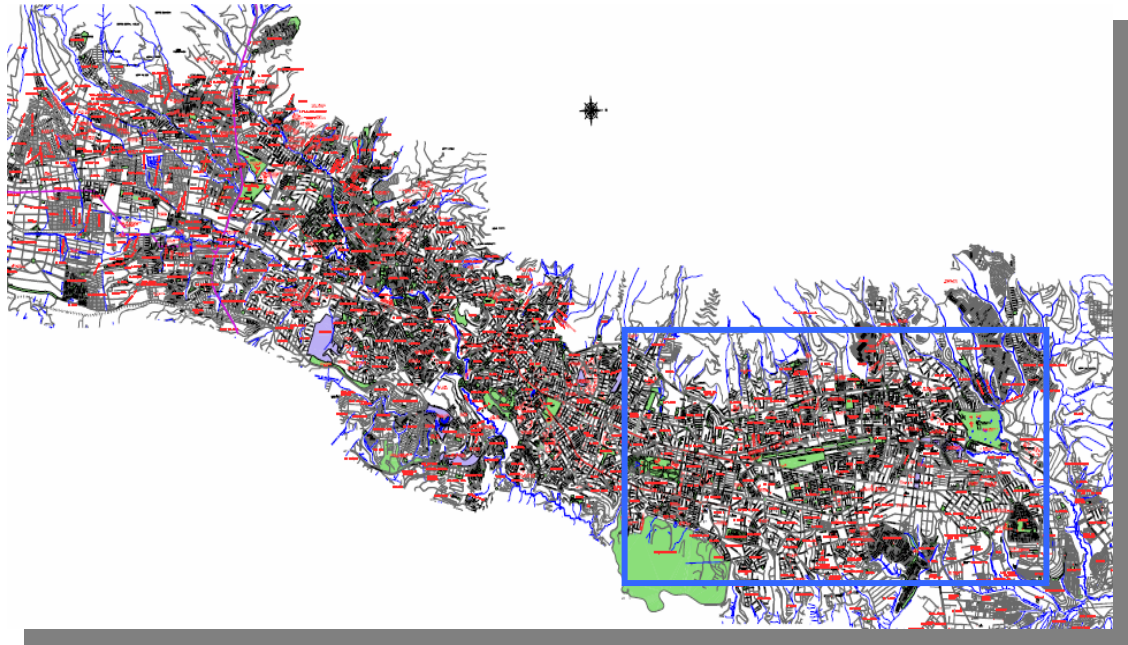




Gráfico IV.G2. Límites

LÍMITES		SECTOR O BARRIO	No. Encuestas																																																										
<b>DIA 1</b>	<b>ENCUESTADOR 1</b>																																																												
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00																																																												
<b>NORTE:</b>	Chaupicruz, Life: Calle Edmundo Carvajal, Unión Nacional: L. Alcivar	<table border="1"> <tr> <td colspan="2"><b>RUMIPAMBA</b></td> </tr> <tr> <td>CHAUPICRUZ</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>LIFE</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>TENNIS CLUB</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>UNION NACIONAL</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>COCHAPAMBA</b></td> </tr> <tr> <td>ANA MARIA BAJO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>ATUCUCHO</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>BELLAVISTA</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>COCHAPAMBA NORTE</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>COCHAPAMBA SUR</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>EL BOSQUE</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>EL PEDREGAL</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>EL PINAR ALTO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>LA PULIDA</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>SAN FERNANDO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>SAN LORENZO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>SAN VICENTE FLORIDA</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>CONCEPCION</b></td> </tr> <tr> <td>AERONAUTICO</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>URB. AEROPUERTO</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>ANDALUCIA</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>EL PINAR BAJO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>LA CONCEPCION</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>LA FLORIDA</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>SAN CARLOS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>LA BETANIA</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>SAN PEDRO CLAVER</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>77</b></td> </tr> </table>		<b>RUMIPAMBA</b>		CHAUPICRUZ	3	LIFE	2	TENNIS CLUB	2	UNION NACIONAL	2	<b>COCHAPAMBA</b>		ANA MARIA BAJO	2	ATUCUCHO	6	BELLAVISTA	5	COCHAPAMBA NORTE	5	COCHAPAMBA SUR	6	EL BOSQUE	5	EL PEDREGAL	4	EL PINAR ALTO	2	LA PULIDA	2	SAN FERNANDO	2	SAN LORENZO	2	SAN VICENTE FLORIDA	2	<b>CONCEPCION</b>		AERONAUTICO	5	URB. AEROPUERTO	4	ANDALUCIA	3	EL PINAR BAJO	2	LA CONCEPCION	2	LA FLORIDA	4	SAN CARLOS	2	LA BETANIA	1	SAN PEDRO CLAVER	2	<b>TOTAL</b>	<b>77</b>
<b>RUMIPAMBA</b>																																																													
CHAUPICRUZ	3																																																												
LIFE	2																																																												
TENNIS CLUB	2																																																												
UNION NACIONAL	2																																																												
<b>COCHAPAMBA</b>																																																													
ANA MARIA BAJO	2																																																												
ATUCUCHO	6																																																												
BELLAVISTA	5																																																												
COCHAPAMBA NORTE	5																																																												
COCHAPAMBA SUR	6																																																												
EL BOSQUE	5																																																												
EL PEDREGAL	4																																																												
EL PINAR ALTO	2																																																												
LA PULIDA	2																																																												
SAN FERNANDO	2																																																												
SAN LORENZO	2																																																												
SAN VICENTE FLORIDA	2																																																												
<b>CONCEPCION</b>																																																													
AERONAUTICO	5																																																												
URB. AEROPUERTO	4																																																												
ANDALUCIA	3																																																												
EL PINAR BAJO	2																																																												
LA CONCEPCION	2																																																												
LA FLORIDA	4																																																												
SAN CARLOS	2																																																												
LA BETANIA	1																																																												
SAN PEDRO CLAVER	2																																																												
<b>TOTAL</b>	<b>77</b>																																																												
<b>SUR:</b>	Cochapamba Sur: Calle San Francisco de la Pita Chaupicruz, Tennis Club: Calle Mariano Echeverría El Bosque: Calle Beck Rollo																																																												
<b>ESTE:</b>	Chaupicruz: Av. de la Prensa, Unión Nacional: Calle Brasil																																																												
<b>OESTE:</b>	Cochapamba Norte: Calle Los Eucaliptos, Cochapamba Sur: Calle 4T																																																												
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	20 HOGARES																																																												
		<b>ENCUESTADOR 1</b>																																																											

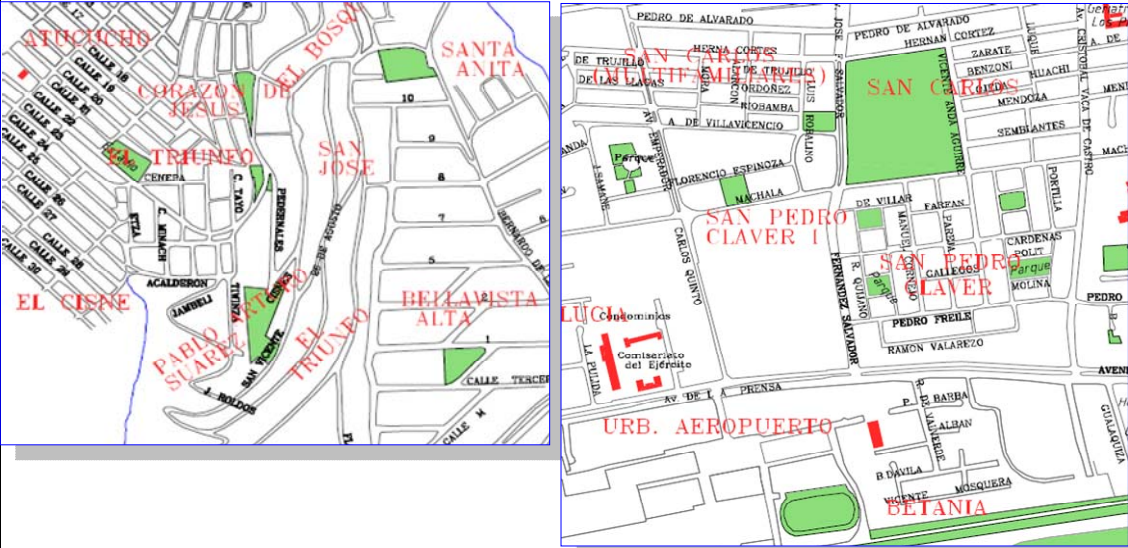
Elaboración: Elena Dávila

<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 2</b>	<b>ENCUESTADOR 1</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	La Pulida: Principal, Ana María Bajo: César Villacrés, Aeronáutico: José Herboso
<b>SUR:</b>	San Lorenzo, San Vicente de la Florida: Calle Teresa Flor, San Fernando: V. Heredia,
<b>ESTE:</b>	Cochapamba Norte, San Fernando, Ana María Bajo: Av. Mariscal Antonio José de Sucre, Aeronáutico: Calle Jorge Erazo
<b>OESTE:</b>	Cochapamba Norte: Eucaliptos, El Pinar Alto: Calle D, San Lorenzo: Calle Cipriano Delgado, La Pulida: Calle 6
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	22 HOGARES

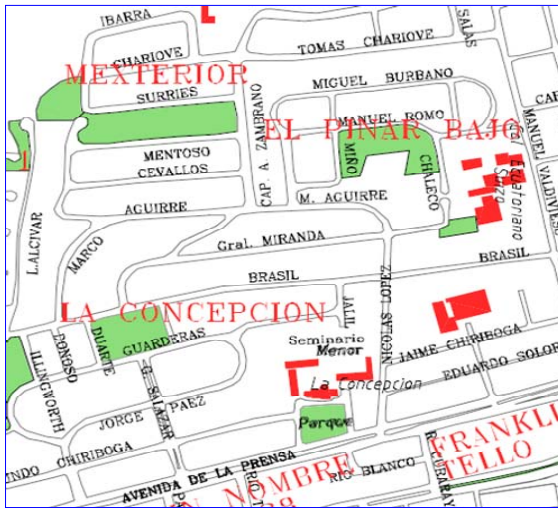
Elaboración: Elena Dávila



<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 3:</b>	<b>ENCUESTADOR 1</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Bellavista: Calle J. Figueroa, Atacucho: Etza, San Carlos y San Pedro
<b>SUR:</b>	Claver: Av. Cristóbal Vaca de Castro, Betania: R. de Valverde
<b>ESTE:</b>	San Pedro Claver: Carlos Quinto, San Carlos: Av. José Salvador, Atacucho: Calle 29, Bella Vista: Flavio Alfaro
<b>OESTE:</b>	Atacucho: Calle 26, Bellavista: Calle Vallejo Larrea, Betania: Vicente Mosquera
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	Atacucho: Calle 21, Bellavista: Calle 5, San Carlos: Calle Pedro de Alvarado 20 HOGARES
	

Elaboración: Elena Dávila

LIMITES	
<b>DIA 4:</b>	<b>ENCUESTADOR 1</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 12:00
<b>NORTE:</b>	El Pinar Bajo: Manuel Valdivieso, La Concepción: Nicolás López
<b>SUR:</b>	La Concepción: Calle Marco Aguirre, El Pinar Bajo: Cap. A. Zambrano.
<b>ESTE:</b>	La Concepción: Av. de la Prensa, El Pinar Bajo: Calle Brasil
<b>OESTE:</b>	El Pinar Bajo: Tomas Chariove, La Concepción: Marco Aguirre
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	4 HOGARES



LIMITES	
<b>DIA 5:</b>	<b>ENCUESTADOR 1</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 12:00
<b>NORTE:</b>	Andalucía: Jorge Piedra
<b>SUR:</b>	La Florida: Sbte. Fernando Dávalos
<b>ESTE:</b>	Av. de la Prensa
<b>OESTE:</b>	Serrano
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	7 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila

Elaboración: Elena Dávila

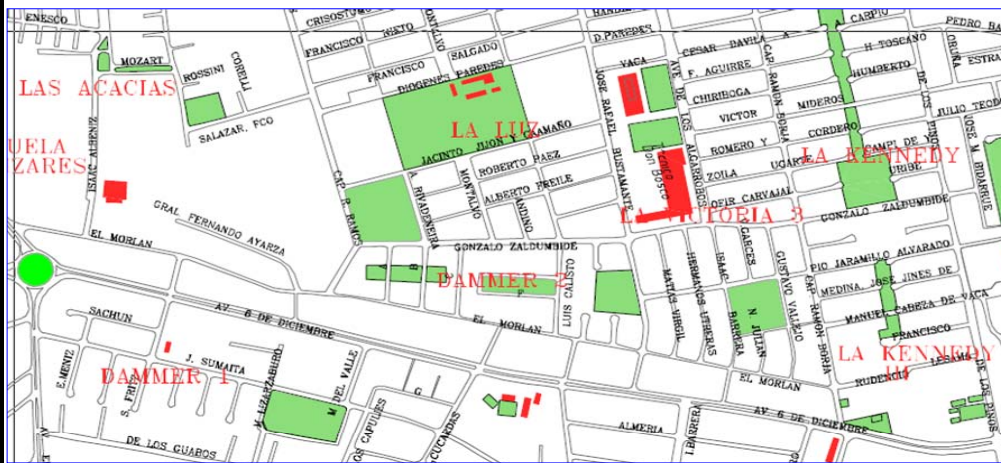
<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 1</b>	<b>ENCUESTADOR 2</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Rumiñahui: Av. Del Maestro, Dammer: Av. Luis Tufiño, California: Julian Arbaiza
<b>SUR:</b>	Baker: Calle Humberto Marín, Rumiñahui: Av. Luis Tufiño California: José Bidarrue
<b>ESTE:</b>	Baker: Av. Galo Plaza Laso, Cofavi y Dammer: Llangarima California: Servellon Urbina
<b>OESTE:</b>	Av. Real Audiencia, Rumiñahui: Sancho Hacho
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	23 HOGARES

<b>KENNEDY</b>	No. Encuestas	<b>ENCUESTADOR 2</b>
BAKER	4	
CALIFORNIA	4	
COFAVI	3	
DAMMER	7	
LA KENNEDY	5	
LA LUZ	3	
LA VICTORIA	6	
LAS ACACIAS	2	
RUMIÑAHUI	5	
S_ISIDRO INCA	6	
STA.LUCIA ALTA	3	
FARSALIA	1	
DAMER 1	4	
<b>JIPIJAPA</b>		
EL INCA	5	
JIPIJAPA	6	
LAS BROMELIAS	5	
LOS LAURELES	3	
MONTESERRIN	5	
SAN JOSE DEL INCA	3	
<b>SAN ISIDRO DEL INCA</b>		
HOSPITAL SOLCA	18	
<b>RUMIPAMBA</b>		
NAZARETH	1	
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	

Elaboración: Elena Dávila

LIMITES	
<b>DIA 2</b>	<b>ENCUESTADOR 2</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Kennedy: De los Pinos
<b>SUR:</b>	Las Acacias: Isaac Albeniz, Dammer 1: Av. El Inca
<b>ESTE:</b>	Dammer 1: De los Guabos, La Luz: Gonzalo Zaldumbide
<b>OESTE:</b>	La Victoria y La Kennedy: Pio Jaramillo Alvarado
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	20 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila

LIMITES	
<b>DIA 3</b>	<b>ENCUESTADOR 2</b>
<b>INICIO:</b>	
<b>NORTE:</b>	El Inca: Av. El Inca, Monteserrin: De los Cactus, Los Laureles: De las Golondrinas
<b>SUR:</b>	El Inca: De los Tulipanes, Los Laureles: De las Buganvillas, Monteserrin: De las Alondras, Las Bromelias: Los Naranjos
<b>ESTE:</b>	Las Bromelias: Membrillos, Monteserrin: De las Amapolas.
<b>OESTE:</b>	San Jose del Inca: De los Viñedos-De las Margaritas
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	21 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila





<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 5</b>	<b>ENCUESTADOR 2</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Nazaret: Nazacota Puento, Sta. Lucía Alta: De los Cipreses; San Isidro del Inca y Farsalia: De las Frutillas.
<b>SUR:</b>	Nazaret: Av. del Maestro, Sta. Lucía: Santa Lucía, El Inca: Av. El Inca, Farsalia: De los Nogales.
<b>ESTE:</b>	Sta. Lucía: De los Cipreses, Farsalia: De los Nogales, Nazaret: Av. Real Audiencia
<b>OESTE:</b>	de Quito, El Inca: De las Toronjas.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	17 HOGARES

This map shows the Nazaret area with streets such as Nazacota Puento, Nazaret, Santa Lucía Alta, and Avenida Calo Plaza Lasso. Red labels identify 'NAZARET' and 'SANTA LUCIA ALTA'. Green shaded areas indicate the survey locations.

This map shows the San Isidro del Inca and Farsalia areas with streets like De las Toronjas, De los Nogales, and Farsalia Baja. Red labels identify 'SAN ISIDRO DEL INCA', 'FARSALIA BAJA', and 'FARSALIA ALTA'. Green shaded areas indicate the survey locations.

Elaboración: Elena Dávila

<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 1</b>	<b>ENCUESTADOR 3</b>
<b>INICIO:</b>	<b>9:00      FIN:      18:00</b>
<b>NORTE:</b>	La Colón: Av. Francisco de Orellana, La Pradera y Batán Alto: Av. Eloy Alfaro
<b>SUR:</b>	Mariscal Sucre: Francisco Robles, Floresta: Madrid, Gonzales Suarez: Av. Francisco de Orellana
<b>ESTE:</b>	La Floresta: Rafael Larrea, Av. Gonzales Suarez, La Paz: Eduardo Wimper, Batan Alto: Av. 6 de Diciembre y Bélgica.
<b>OESTE:</b>	Mariscal Sucre: Ulpiano Paez, Colón: Gangotena, La Pradera: Av. Río Amazonas
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	<b>21 HOGARES</b>

Elaboración: Elena Dávila

MARISCAL SUCRE	No. Encuestas	<b>ENCUESTADOR 3</b>
LA COLON	3	
LA FLORESTA	5	
MARISCAL SUCRE	3	
BELISARIO QUEVEDO		
MIRAFLORES	4	
LA COMUNA	4	
EL ARMERO	2	
LA GASCA	7	
LA GRANJA	3	
LA PRIMAVERA	2	
LAS CASAS	5	
LAS CASAS BAJO	2	
MARIANA DE JESUS	4	
PAMBACHUMPA	1	
IÑAQUITO		
BATAN ALTO	2	
BELLAVISTA	3	
BELLAVISTA ALTO	2	
BENALCAZAR CD	5	
EL BATAN	3	
ESTADIO ATAHUALPA	2	
GONZALES SUAREZ	2	
IÑAQUITO	3	
LA CAROLINA	3	
LA PAZ	2	
LA PRADERA	3	
LA REPUBLICA	2	
RUMPAMBA		
COLINAS DEL PICHINCHA	1	
GRANDA CENTENO	2	
IÑAQUITO BAJO	4	
RUMPAMBA	4	
SAN GABRIEL	3	
JIPIJAPA		
ZALDUMBIDE	2	
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	

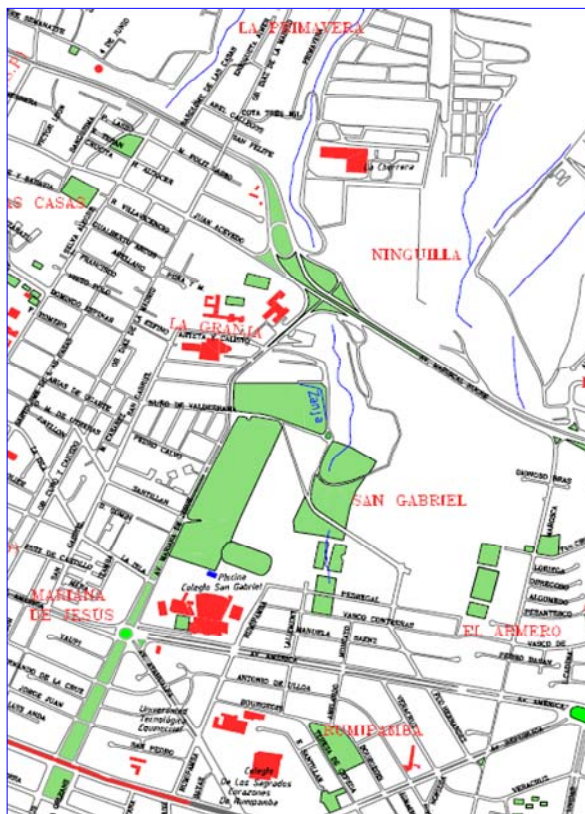
<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 2</b>	<b>ENCUESTADOR 3</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Las Casas: Ob. Díaz de la Madrid, Las Casas Bajo: Ob. Cuero y Caicedo, La Comuna: Humberto Albornoz.
<b>SUR:</b>	Miraflores: Av. Universitaria, La Gasca: Diego Zorilla
<b>ESTE:</b>	Las Casas Bajo: Gral. Vicente Aguirre.
<b>OESTE:</b>	Miraflores: Av. Eustorgio Salgado, La Gasca: Adolfo de Valdez, Las Casas Bajo: Av. América.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	23 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila

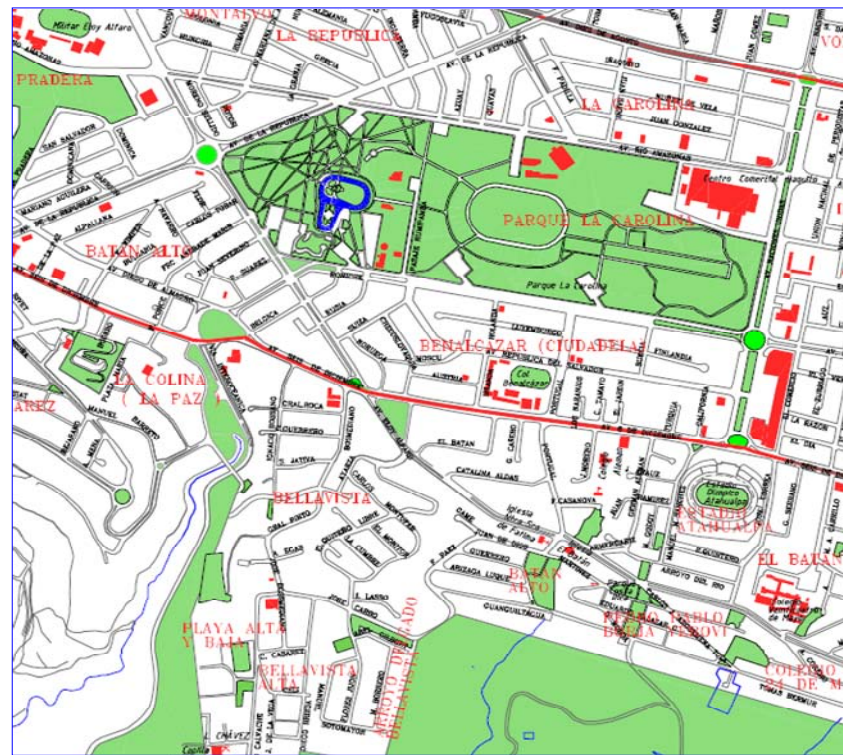


LIMITES	
<b>DIA 3</b>	<b>ENCUESTADOR 3</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	El Armero, San Gabriel y Rumipamba: La Mañosca
<b>SUR:</b>	Mariana de Jesús: Crnel. Murgeon y San Gabriel, San Gabriel, la Primavera y La Granja: Ob. Díaz de la Madrid.
<b>ESTE:</b>	Mariana de Jesús y Rumipamba: Av. 10 de Agosto
<b>OESTE:</b>	La Primavera: Cota tres mil, San Gabriel y La Granja: Av. Mariscal Sucre, El Armero: Francisco Cruz Miranda.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	21 HOGARES

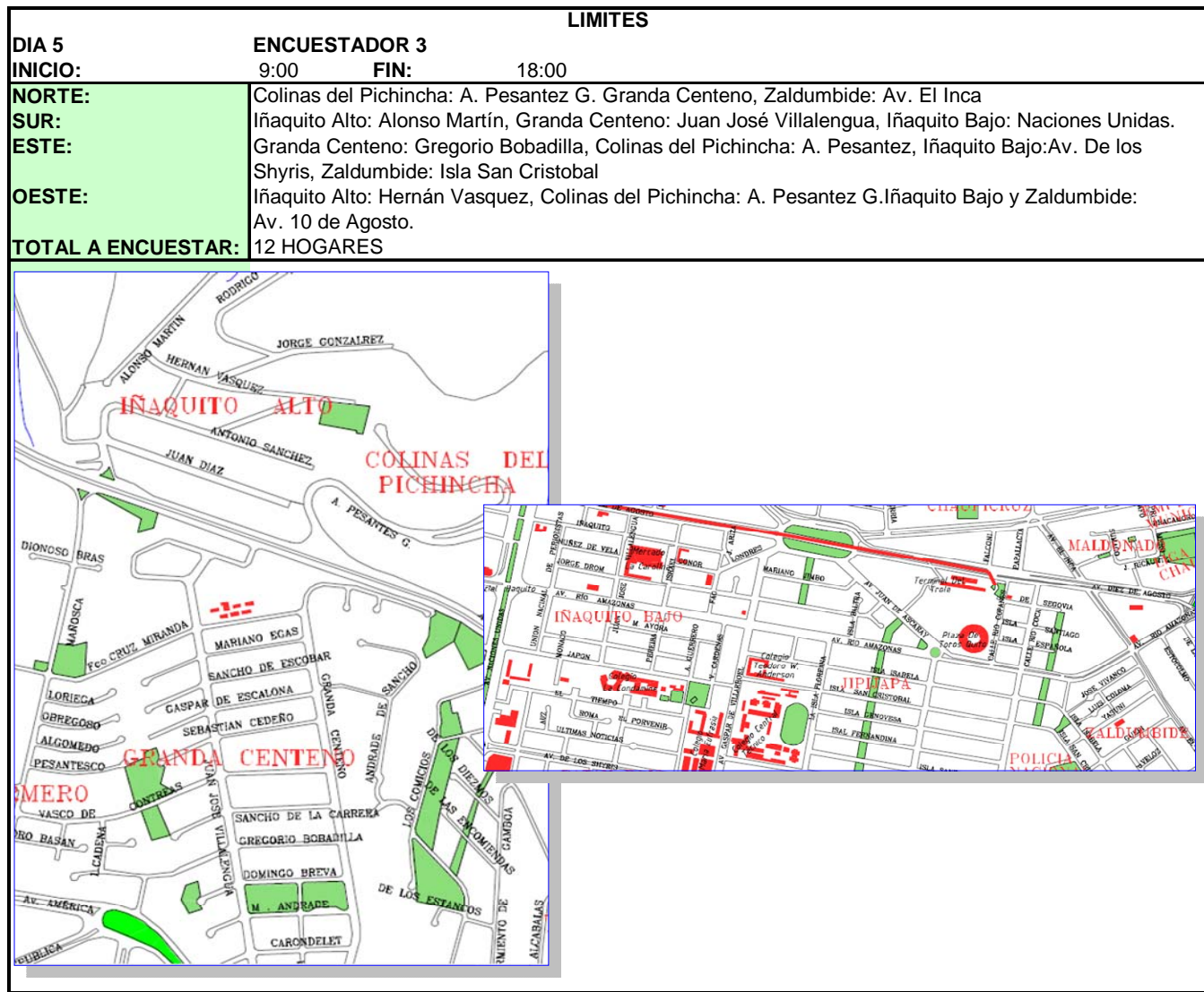


Elaboración: Elena Dávila

LIMITES	
<b>DIA 4</b>	<b>ENCUESTADOR 3</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	La Carolina y C. Benalcázar: Av. Naciones Unidas, El Batán: María Angélica Carrillo
<b>SUR:</b>	La República: Av. Mariana de Jesús, Batán Alto: Av. La República, Bellavista: Ignacio Bossano y Gral. Pinto, Bellavista Alta: Mariano Calvache y José Bosmediano.
<b>ESTE:</b>	Bellavista Alta: Celi, José Carbo, Batán Alto: Guanguiltagua, El Batán: Arroyo del Río.
<b>OESTE:</b>	La República: Yugoslavia, La Carolina: Av. 10 de Agosto
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	19 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 1</b>	<b>ENCUESTADOR 4</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Comité del Pueblo: Francisco de la Torre, La Bota: Miguel Alvarado
<b>SUR:</b>	Comité del Pueblo: Jorge Garcés, Quintana: 2da calle sin nombre, La Bota: Juan Rivadeneira y Jorge Rocha.
<b>ESTE:</b>	Comité del Pueblo: Rafael Serrano, Quintana: Principal 1 La Bota: Carlos Fortinez
<b>OESTE:</b>	Quintana: Tercera Secundaria, La Bota: Naranja, Comité del Pueblo: Francisco de la Torre
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	23 HOGARES

<b>SAN ISIDRO DEL INCA</b>	<b>No. Encuestas</b>	<b>ENCUESTADOR 4</b>
QUINTANA	7	
AMAGASI	6	
<b>PONCEANO</b>		
AGUA CLARA	3	
LA OFELIA	9	
LOS CIPRESES	3	
MARISOL	2	
PONCIANO ALTO	10	
PONCIANO BAJO	9	
LAS ORQUIDEAS	4	
SAN JOSE DEL CONDADO	5	
SAN EDUARD	3	
<b>COMITE DEL PUEBLO</b>		
EL EDEN	3	
LA CASTELLANA	4	
COLLALOMA 9 DE JUNIO	8	
COMITE DEL PUEBLO	10	
CRISTIANA	4	
LA BOTA	6	
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	

Elaboración: Elena Dávila

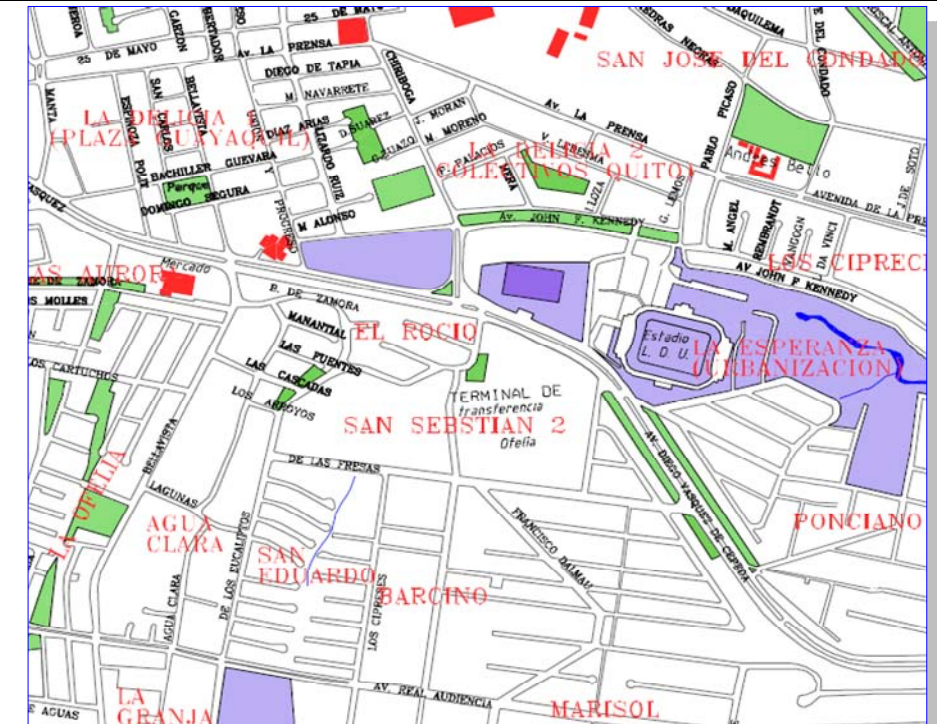


LIMITES	
<b>DIA 2</b>	<b>ENCUESTADOR 4</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Ponciano Alto y los Cipreses: 1era Paralela a la Av. Mariscal Sucre.
<b>SUR:</b>	Los Cipreses: Miguel Angel, Ponciano Bajo: Av. Diego Vasquez de Cepeda.
<b>ESTE:</b>	Ponciano Bajo y Ponciano Alto: Av. Diego Vázquez de Cepeda, Los Cipreses: Av. Jhon F. Kennedy
<b>OESTE:</b>	Los Cipreses: Av. de la Prensa, Ponciano Alto y Bajo: Av. Mariscal Sucre.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	22 HOGARES



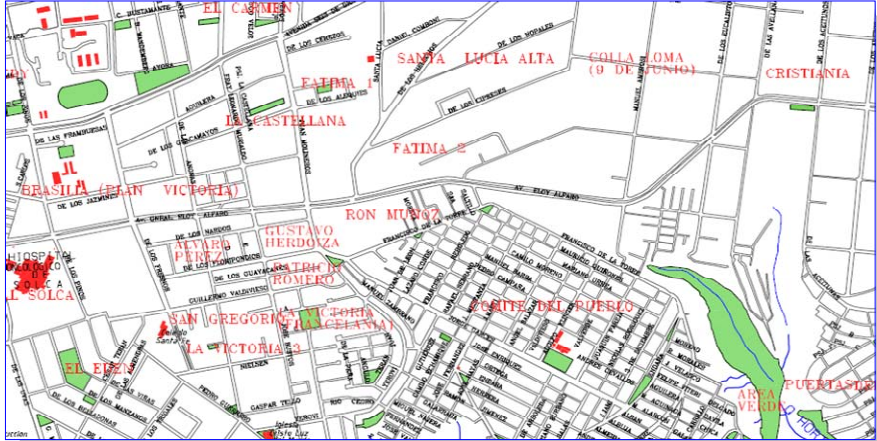
Elaboración: Elena Dávila

LIMITES	
<b>DIA 3</b>	<b>ENCUESTADOR 4</b>
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	San Jose del Condado: Av. Mariscal Sucre, Marisol: Francisco Dalmau
<b>SUR:</b>	La Ofelia y San José del Condado: Nazacota Puento
<b>ESTE:</b>	San Jose del Condado: Daquilema, La Ofelia: De los Cartuchos, Agua Clara: Las Cascadas, San Eduardo y Marisol: De las fresas.
<b>OESTE:</b>	Marisol, San Eduardo, Agua Clara y La Ofelia: Av. Real Audiencia, San José del Condado: Av. de la Prensa
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	22 HOGARES



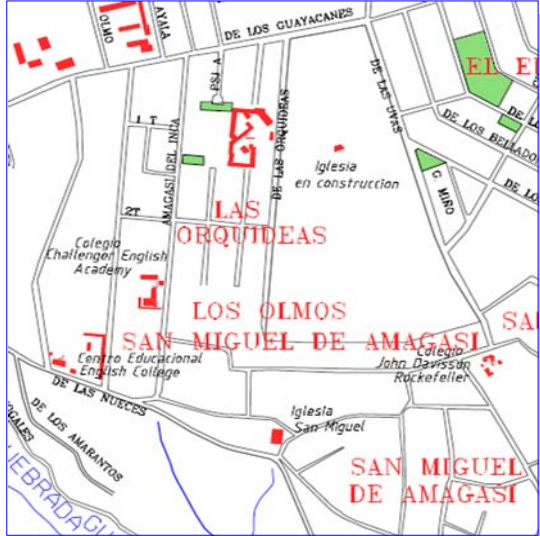
Elaboración: Elena Dávila

<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 4 ENCUESTADOR 4</b>	
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Cristiania: de los Arupos, El Edén: De los Trigales.
<b>SUR:</b>	El Edén: De las Uvas, La Castellana: De las Anonas
<b>ESTE:</b>	Cristiania: de los Eucaliptos.
<b>OESTE:</b>	Cristiania, Collaloma y La Castellana: Av. Eloy Alfaro El Edén: De las Belladonas.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	19 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila

<b>LIMITES</b>	
<b>DIA 5 ENCUESTADOR 4</b>	
<b>INICIO:</b>	9:00 <b>FIN:</b> 18:00
<b>NORTE:</b>	Las Orquídeas y Amagasi: De las Uvas
<b>SUR:</b>	Las Orquídeas y Amagasi: Amagasi del Inca
<b>ESTE:</b>	Amagasi: De las Nueces
<b>OESTE:</b>	Las Orquídeas: De los Guayacones.
<b>TOTAL A ENCUESTAR:</b>	10 HOGARES



Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.2.6 DISEÑO DE LA ENCUESTA

La encuesta que se aplicó tomó en cuenta distintos tipos de preguntas a formular a los hogares, entre las cuales se citan a las siguientes como punto de referencia:

*a) Según la contestación que admitan:*

**Abiertas.-** sólo formulan la pregunta sin establecer categorías de respuesta. Se deben utilizar muy poco en las encuestas porque después de la encuesta hay que cerrarlas y luego estandarizarlas.

**Cerradas.-** llamadas también dicotómicas, establecen sólo 2 alternativas de respuesta, "Si o No" y a veces Ns/Nc. Se deben utilizar sólo para temas muy bien definidos que admiten estas 2 alternativas como respuesta.

**Chateerizadas.-** además de la pregunta, establecen las categorías de respuesta, a su vez se subdividen en:

- De respuesta espontánea: el encuestador no debe leerle la respuesta al encuestado.
- De respuesta sugerida: el entrevistador lee las preguntas al encuestado.
- De valoración: el entrevistador lee una escala de intensidad creciente o decreciente de categorías de respuesta.

*b) Según su función en el cuestionario:*

**Filtro.-** se utilizan mucho en los cuestionarios para eliminar aquellas personas que no les afecten determinadas preguntas, es decir que marcan la realización o no de preguntas posteriores.

**De control.-** se utilizan para comprobar la veracidad de las respuestas de los encuestados y normalmente lo que se hace en estos casos es colocar la misma pregunta pero redactada de forma distinta en lugares separados una de la otra.

**Amortiguadoras.-** se refieren a que cuando estamos preguntando temas escabrosos o pensamos que serán reticentes a contestar, hay que preguntar suavizando la pregunta y no preguntar de modo brusco y directo.

c) *Según su contenido:*

**Identificación.-** sitúan las condiciones en la estructura social. Ej. Edad, sexo, profesión.

**Acción.-** tratan sobre las acciones de los entrevistados. Ej. ¿Va al cine?, ¿fuma?

**Intención.-** indagan sobre las intenciones de los encuestados. Ej. ¿Va a votar?

**Opinión.-** tratan sobre la opinión encuestados sobre determinados temas. Ej. ¿Qué piensa sobre...?

**Información.-** analizan el grado de conocimiento de los encuestados sobre determinados temas.

**Motivos.-** tratan de saber el porqué de determinadas opiniones o actos.”<sup>5</sup>

#### ENCUESTA

**BARRIO O SECTOR:**

**CALLE:**

**TELEFONO DEL ENCUESTADO:**

**1. ¿Está Ud. interesado (a) adquirir una vivienda durante los próximos tres años?**

Si piensa comprar

No piensa comprar

**2. ¿En que plazo Ud. piensa adquirir una vivienda propia?**

---

**3. La vivienda que piensa adquirir, la destinaría para:**

a. Vivir en ella ( )

b. Arrendarla ( )

---

<sup>5</sup> [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

**4. La vivienda donde Ud. habita actualmente es:**

- Propia     Arrendada     Padres

**5. El tipo de vivienda que Ud. desearía adquirir sería:**

- Casa     Departamento

**6. La vivienda que Ud. compraría la preferiría:**

- Completamente independiente     Urbanización cerrada

**7. En que sector de la ciudad de Quito le gustaría adquirir su vivienda:**

<input type="checkbox"/>	Norte
<input type="checkbox"/>	Centro
<input type="checkbox"/>	Sur
<input type="checkbox"/>	Valle de los Chillos
<input type="checkbox"/>	Valle de Tumbaco

**8. ¿Cuál sería la superficie de la vivienda que Ud. preferiría adquirir?**

---

**9. Si la vivienda a adquirir fuese una casa, ¿cual sería el tamaño del terreno que Ud. preferiría?**

---

**10. ¿De cuántos dormitorios le gustaría que fuese su vivienda a adquirir?**

- 1     2     3     4     5 o más

**11. ¿Cuántos baños desearía en la nueva vivienda?**

---

**12. ¿Cuántos estacionamientos quisiera que existan en su vivienda?**

---



13. ¿Le gustaría que su vivienda cuente con cuarto de servicio?

SI  NO

14. ¿Le gustaría que su vivienda cuente con cuarto de estudio?

SI  NO

15. El área de lavado en su vivienda la desearía como:

- a. Cuarto de máquina de lavar dentro de la vivienda. ( )
- b. Área comunal de lavado ( )
- c. Piedra de lavar en la vivienda ( )

16. Cuáles serían los principales atributos de su vivienda en orden de importancia, siendo el menor 1 y el mayor 5:

PUNTAJE	ATRIBUTO
	Sea acogedora
	Sea segura
	Esté bien ubicada
	Tenga buena plusvalía

17. La vivienda que Ud. compraría sería:

- a. Sin acabados ( )
- b. Terminada ( )

18. ¿Preferiría que la vivienda tenga posibilidades de ser ampliada?

SI  NO

19. ¿Cuál sería el precio máximo que Ud. pagaría por una vivienda?

---

20. ¿Cuál sería la forma de pago de su vivienda?

- a. Al contado ( )
- b. A crédito ( )

21. De las siguientes, cuál sería el tipo de institución en la que financiaría su vivienda:

- a. Mutualista ( )
- b. Banco ( )
- c. Constructora ( )
- d. Cooperativa ( )
- e. Plan de Compras en un Centro Comercial ( )
- f. ISSFA ( )
- g. IESS ( )

h. Otro

( )

**22. Dentro de los Bancos que otorgan créditos para adquisición de vivienda, ¿cuál es el de su mayor preferencia?**

Produbanco

Solidario

Pichincha

Pacífico

MM Jaramillo Arteaga

Austro

Guayaquil

De Fomento

Rumiñahui

Banco Ecuatoriano de la Vivienda

**23. ¿Cuál sería el plazo máximo en el que pagaría el crédito de vivienda?**

---

**24. En lo que respecta al pago de cuotas, cuál de las siguientes es su mayor preocupación una vez obtenido el crédito para vivienda:**

a. La cuota de entrada

( )

b. La cuota mensual

( )

c. Ambas

( )

d. Ninguna

( )

**25. ¿Cuál sería el valor que estaría dispuesto a pagar como cuota de entrada para su vivienda?**

---

**26. ¿Cuál sería el valor que estaría dispuesto a pagar como cuota mensual para su vivienda?**

---

**27. ¿Cree que la época actual es adecuada para adquirir una vivienda?**

SI

NO

## 28. Piensa que las condiciones actuales para adquirir una vivienda son:

- Mejores que el año anterior
- Iguales que el año anterior
- Peores que el año pasado

### 4.1.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA EN QUITO

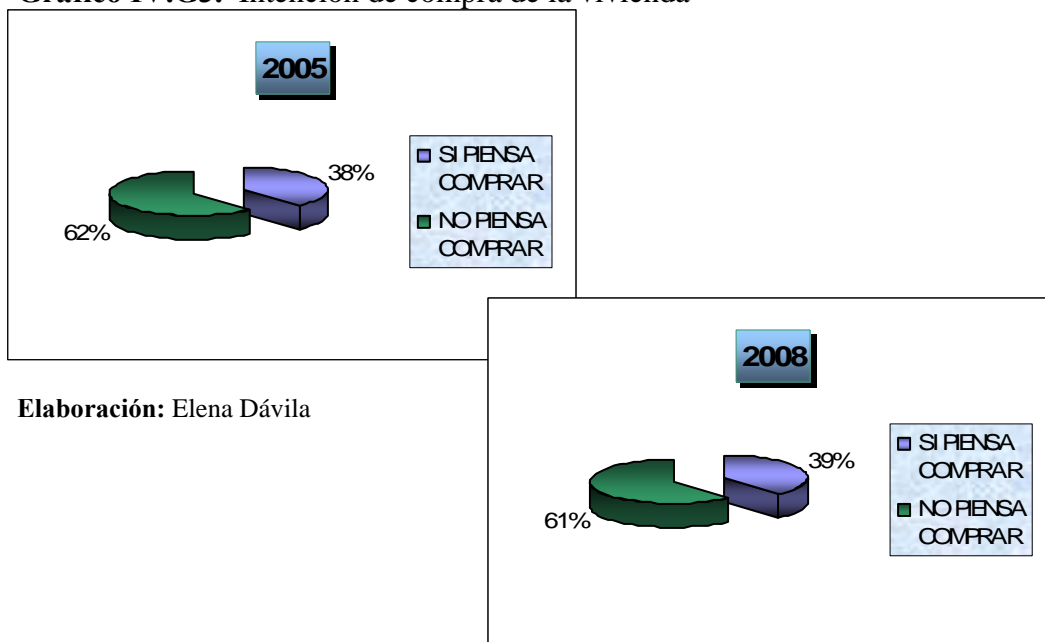
De acuerdo con las investigaciones realizadas por Gridcon Inteligencia Inmobiliaria en el año 2005, se puede establecer que las principales características de la demanda de vivienda permanecen sin mayores variaciones hasta por periodos de 3 años, tratándose de ciudades grandes. Para ciudades más pequeñas, estas características muestran una tendencia muy estable por periodos mayores (entre 3 hasta 5 años).

Bajo esta consideración, en el presente estudio se han evaluado las principales características de la demanda de vivienda de la ciudad de Quito, haciendo una relación entre los años 2005 con la investigación de Gridcon, y 2008 con la encuesta formulada a la muestra de hogares quiteños obtenida para el presente trabajo.

#### 4.1.3.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA DE QUITO

##### 4.1.3.1.1 Intención de compra de vivienda

Gráfico IV.G3. Intención de compra de la vivienda



Elaboración: Elena Dávila

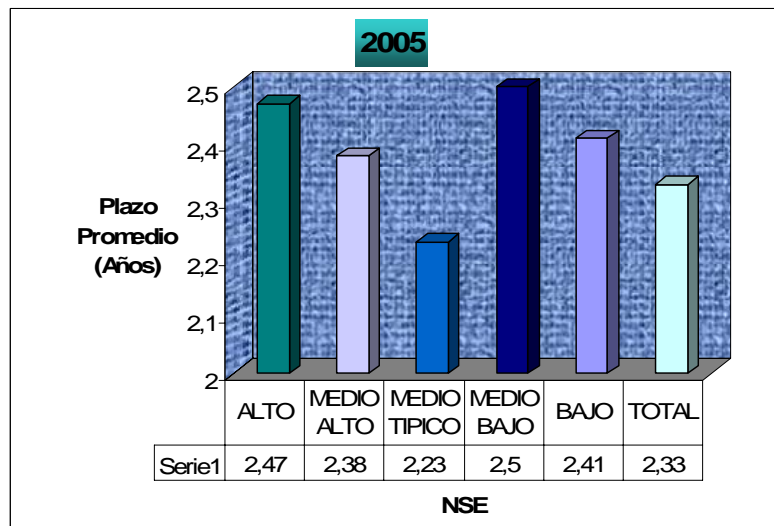
Elaboración: Elena Dávila

El interés de los hogares de Quito por adquirir vivienda no ha variado significativamente en el último bienio: para el 2005, el 38% si tenía intención de adquirir una vivienda en los próximos 3 años; para el 2008 este interés es ligeramente mayor (39%).

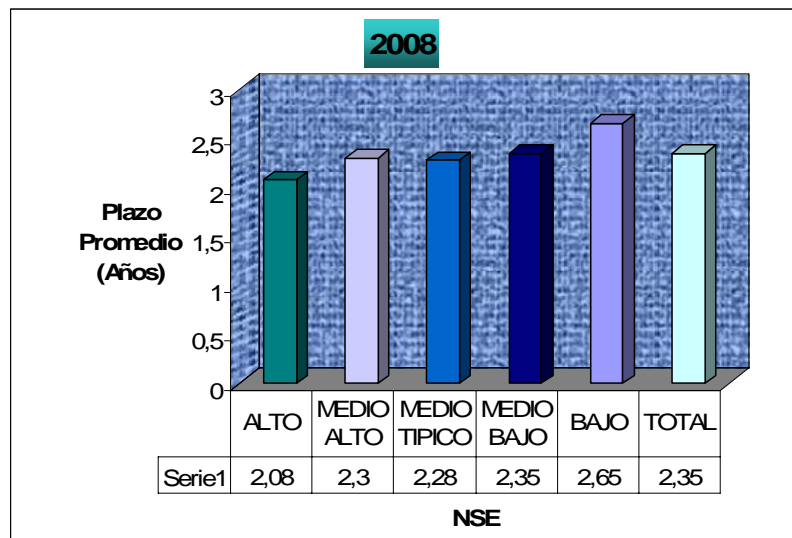
#### 4.1.3.1.2 En qué plazo adquiriría la vivienda

Excepto en los niveles más altos, el plazo para adquirir la vivienda tiende a ser mayor, especialmente en los estratos populares, los cuales preferirían esperar alrededor de dos años y medio para adquirir la nueva vivienda. El promedio general ha subido muy ligeramente (2.33 años a 2.35 años).

**Gráfico IV.G4.** Plazo de adquisición de vivienda



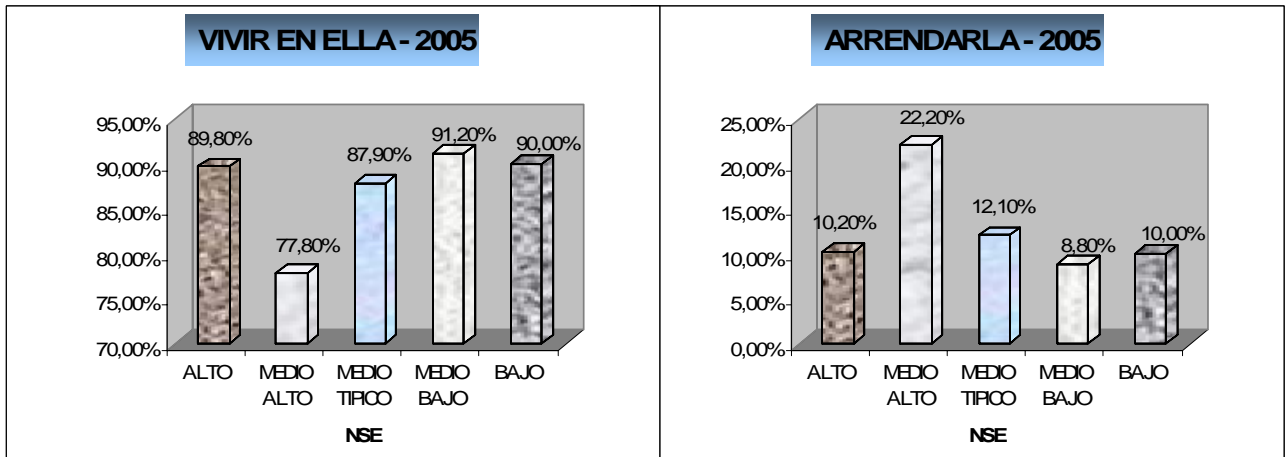
Elaboración: Elena Dávila



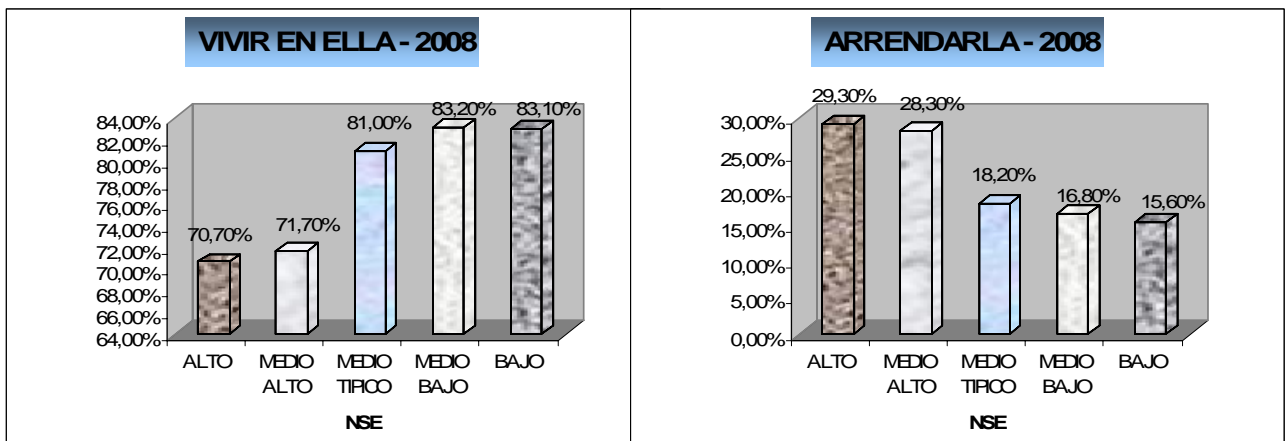
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.3 Finalidad de la nueva vivienda

Gráfico IV.G5. Finalidad de la nueva vivienda



Elaboración: Elena Dávila

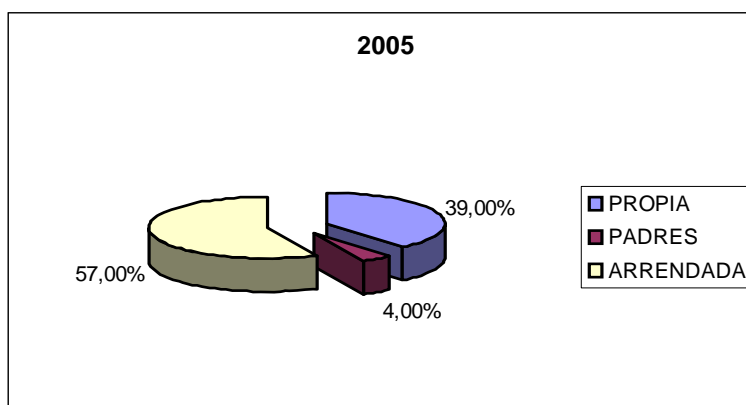


Elaboración: Elena Dávila

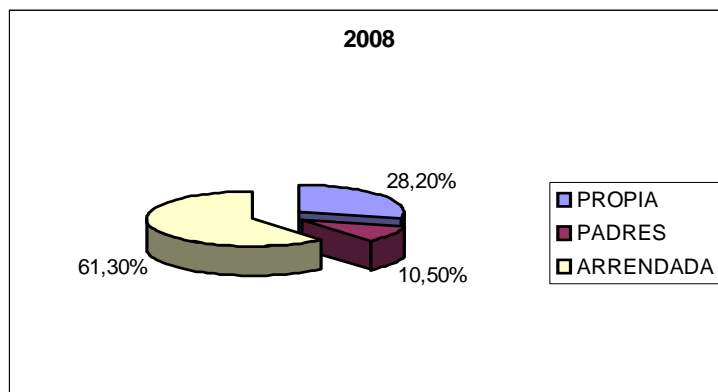
El de **VIVIR EN ELLA** es, en todos los niveles socioeconómicos (NSE), el principal motivo que tienen los hogares para adquirir una vivienda. Sin embargo, debe notarse que cada vez es mayor la tendencia, especialmente en los niveles altos, por adquirir una nueva vivienda con **finés de inversión**.

#### 4.1.3.1.4 Condición de la vivienda actual

Gráfico IV.G6. Condición de la vivienda actual



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

En los últimos tres años ha sido creciente en Quito la tendencia de hogares que viven bajo el régimen de arriendo, y, por supuesto, ha disminuido el volumen de aquellos que habitan una vivienda propia.

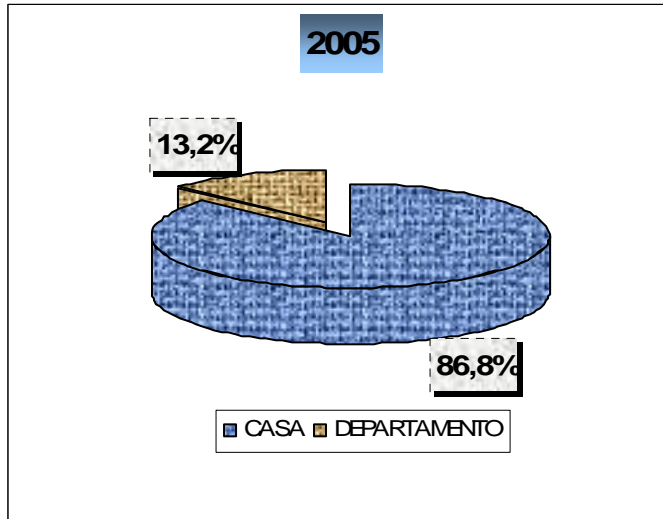
Así mismo, también se ha incrementado el número de familias que moran en casas de sus padres o en prestadas.

#### 4.1.3.1.5 Tipo de vivienda preferido

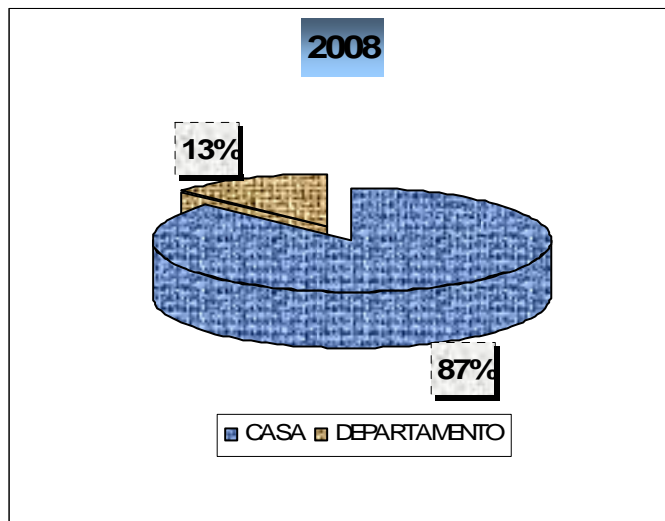
La gran preferencia por adquirir una vivienda tipo casa, (según el análisis del 2005) se mantiene prácticamente inalterable entre los hogares quiteños.

Debe tenerse muy en cuenta este factor, ya que la oferta debería ser coherente con lo que la demanda aspira (vivienda tipo casa); pero, de acuerdo con las investigación, la tendencia de la oferta en la ciudad de Quito es cada vez más por presentar vivienda tipo departamento.

**Gráfico IV.G7.** Tipo de vivienda preferido



**Elaboración:** Elena Dávila

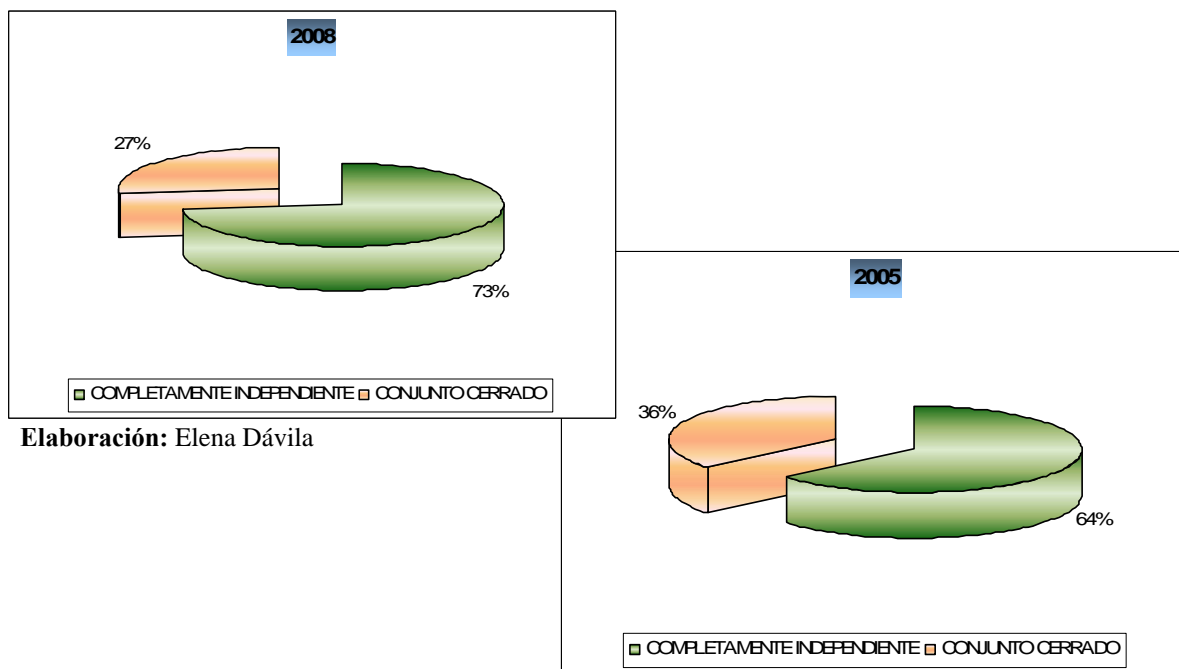


**Elaboración:** Elena Dávila

#### 4.1.3.1.6 Tipo de emplazamiento preferido

Es curioso constatar que la demanda de Quito, a pesar de que el factor seguridad en otros análisis es el más apreciado, muestra una tendencia a preferir una vivienda independiente, en lugar de una ubicada dentro de un conjunto residencial.

**Gráfico IV.G8. Tipo de emplazamiento preferido**



Elaboración: Elena Dávila

Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.7 Sector preferido

De manera general, en 2008 la preferencia de la demanda por ir a vivir al norte es aún mayor que por otros sectores del Distrito Metropolitano.

Sin embargo, debe notarse que esta tendencia por el norte es, proporcionalmente, menor que en 2005, año en el cual alcanzaba al 56% de las familias quiteñas.

Por supuesto, ese volumen que antes prefería el norte se ha repartido, para el 2008, entre los otros sectores de la ciudad.

**Cuadro IV.6. Preferencia por sector y NSE**

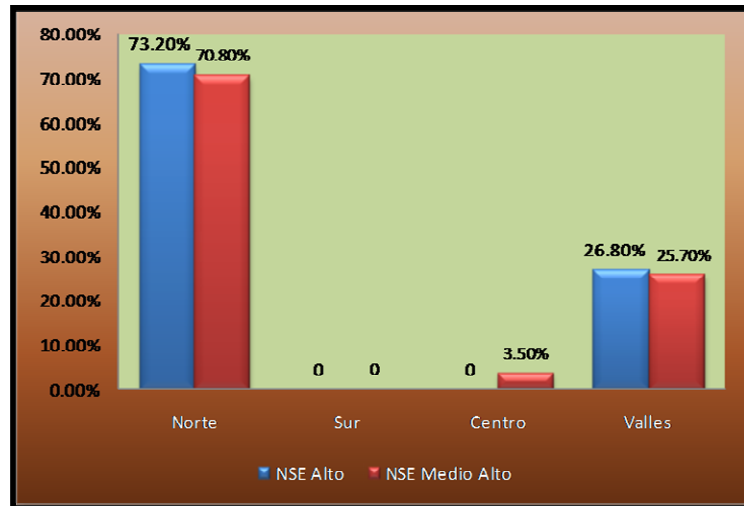
Sectores	Total		Niveles Socioeconómicos									
			Alto		Medio Alto		Medio Típico		Medio Bajo		Bajo	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
Norte	56	45.9	91.1	73.2	74	70.8	59.7	49.9	37.2	18.9	44.2	16.9
Sur	28.5	33.9	4.8	0.0	9.6	0.0	21.6	33.9	39.6	64.2	46.8	71.4
Centro	1.8	3.9	0	0.0	1.6	3.5	0	2.2	3.6	7.4	2.6	6.5
Valles	12.3	16.3	4.8	26.8	11	25.7	16.3	14.0	16.8	9.5	3.9	5.2

Elaboración: Elena Dávila



El norte quiteño continúa siendo el lugar preferido por las clases altas para adquirir su nueva vivienda, aunque la tendencia es menor que en 2005 en 17.9 puntos porcentuales. Ese volumen que antes manifestaba su preferencia por el norte, ahora lo hace, fundamentalmente, por los valles, especialmente por el de Cumbayá - Tumbaco, el cual cuenta con las preferencias del 19.5% de los hogares de NSE alto y el 9.7% de los de NSE medio alto.

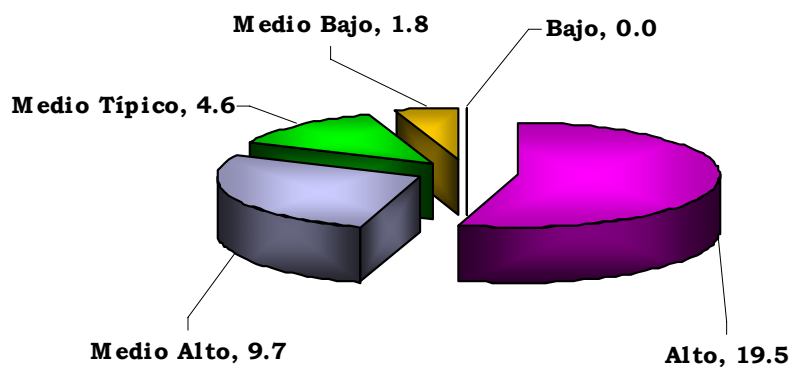
**Gráfico IV.G9. Sector preferido**



Elaboración: Elena Dávila

**Gráfico IV.G10. Preferencia por el valle de Cumbayá**

**PREFERENCIA POR EL VALLE DE CUMBAYÁ - TUMBACO POR NSE (%)**

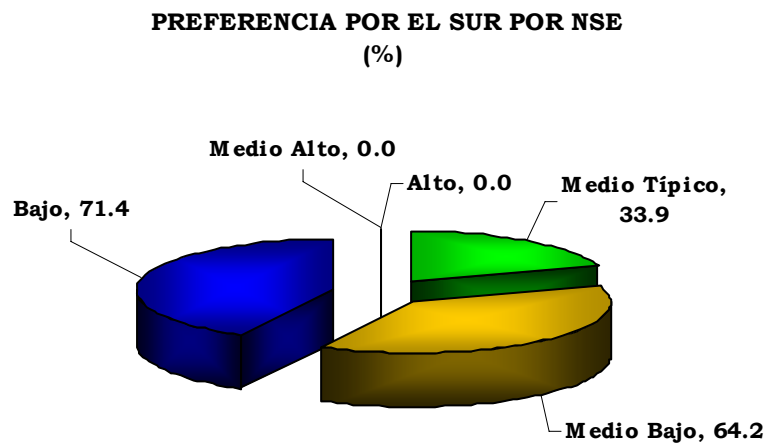


Elaboración: Elena Dávila

Los estratos altos no muestran interés por vivir en el sur de la ciudad, aunque la preferencia por el sector centro se ha incrementado en el NSE medio alto.

Probablemente, debido al importante incremento de la oferta de vivienda registrada en estos dos últimos años en el sur de Quito, dirigida fundamentalmente a familias de estratos del medio hacia abajo, estos segmentos del mercado han respondido positivamente a ese estímulo, lo cual se refleja en los destacados valores de preferencia por esta zona registrados en esta última investigación.

**Gráfico IV.G11. Preferencia por el Sur por NSE**



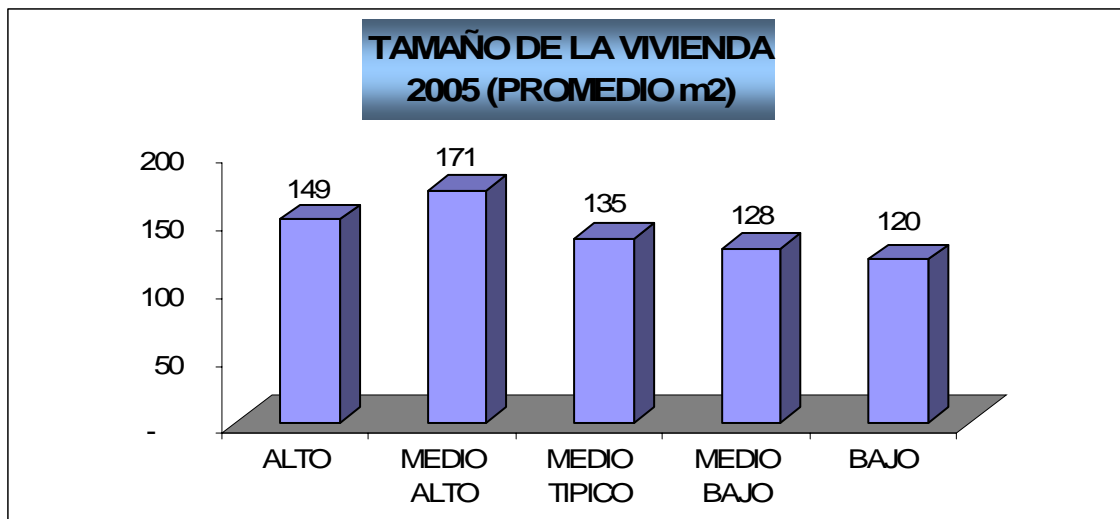
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.8 Tamaño de la vivienda

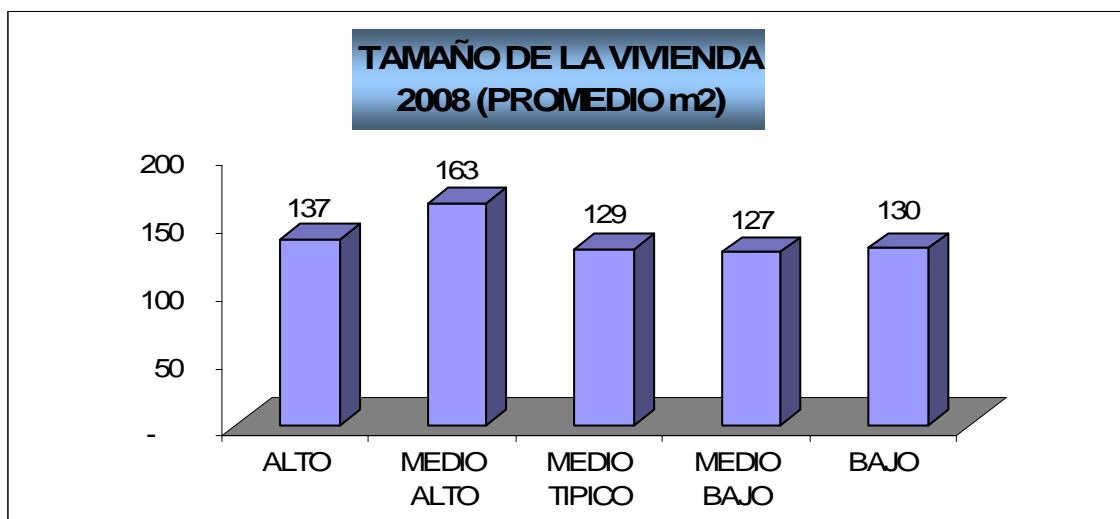
El tamaño de la vivienda que preferirían los hogares quiteños tiene una ligera tendencia a la baja, tanto en el promedio total, como en cada nivel socioeconómico, excepto en el estrato bajo, en donde el área de la vivienda deseada ha subido en 10 m<sup>2</sup>.

Esta situación podría explicarse, en el sentido de que se estaría buscando tamaños menores, para compensar los cada vez más altos precios por metro cuadrado (m<sup>2</sup>).

**Gráfico IV.G12. Tamaño de la vivienda**



Elaboración: Elena Dávila

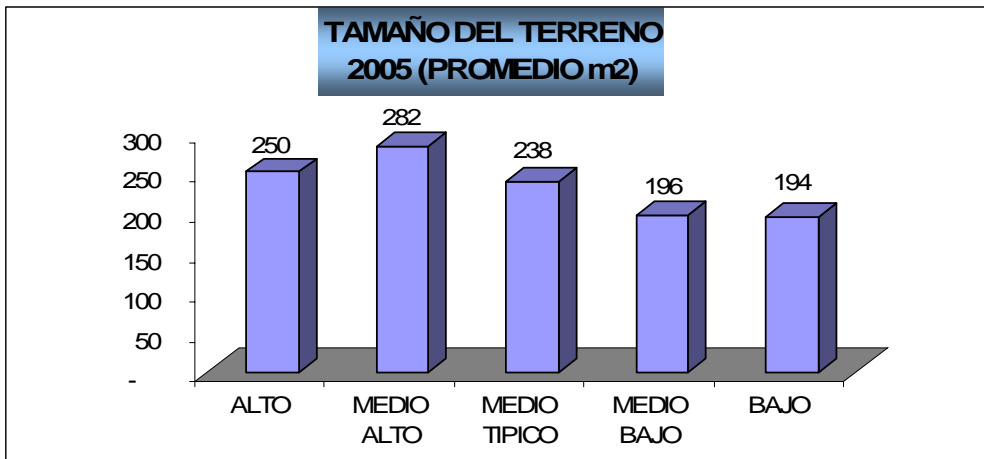


Elaboración: Elena Dávila

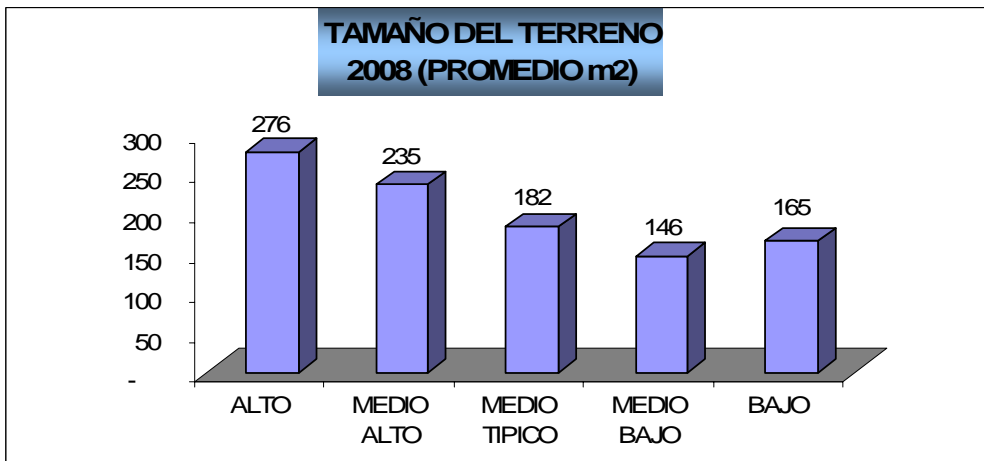
#### 4.1.3.1.9 Tamaño del terreno

Entre los hogares quiteños, la preferencia por el tamaño del terreno (cuando la vivienda es tipo casa), también tiene una tendencia decreciente, tanto en el promedio total como en el análisis de cada uno de los niveles socioeconómicos.

**Gráfico IV.G13. Tamaño del terreno**



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

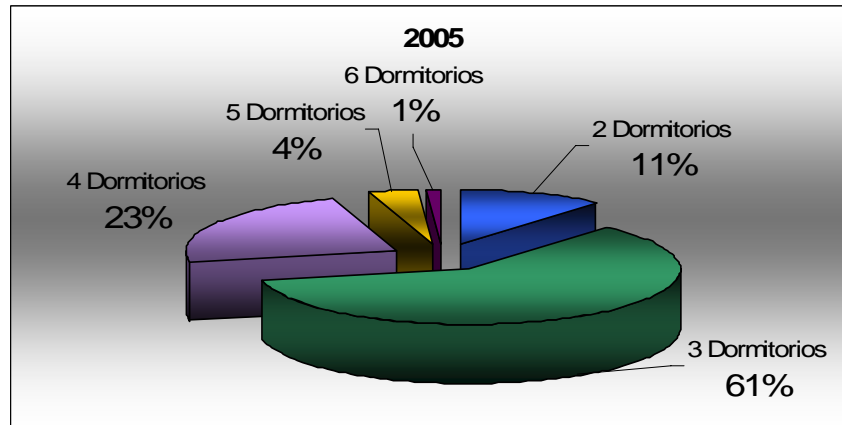
#### 4.1.3.1.10 Número de dormitorios

Los 3 dormitorios, aunque en menor proporción que en el 2005, se mantiene como el “producto” de vivienda preferido entre los hogares de Quito.

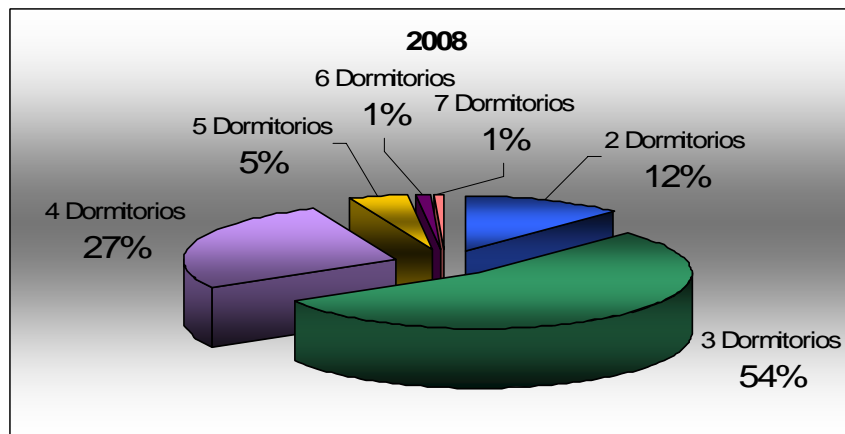
A continuación constan, entre las preferencias, las viviendas con 4 dormitorios (26.8%). Debe notarse que, esta vez, se han mencionado unidades de hasta 7 alcobas (0.8%).

Es necesario, también, apuntar que entre las preferencias de los hogares quiteños no constan viviendas de 1 alcoba, producto que, no obstante, sí se registra entre la oferta, fundamentalmente como una alternativa del “producto” departamento.

**Gráfico IV.G14. Número de dormitorios**



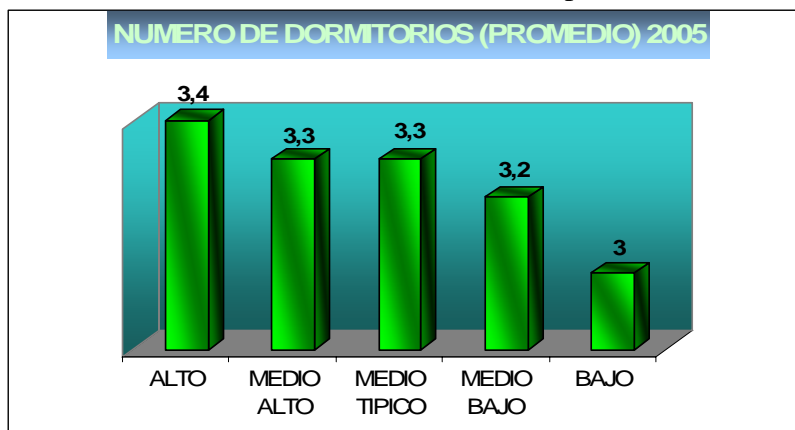
Elaboración: Elena Dávila



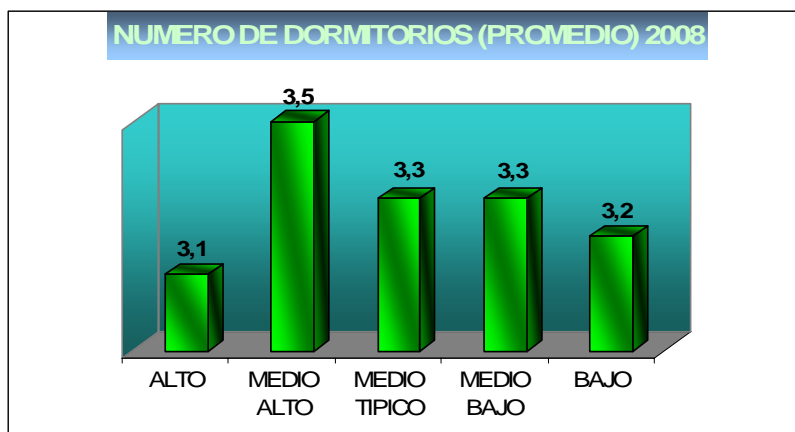
Elaboración: Elena Dávila

En el análisis del promedio total de habitaciones requeridas por los hogares quiteños, se aprecia una tendencia positiva, aunque ésta es muy ligera: 3.2 dormitorios en 2005 frente a 3.3 alcobas en 2008.

**Gráfico IV.G14a Número de dormitorios por NSE**



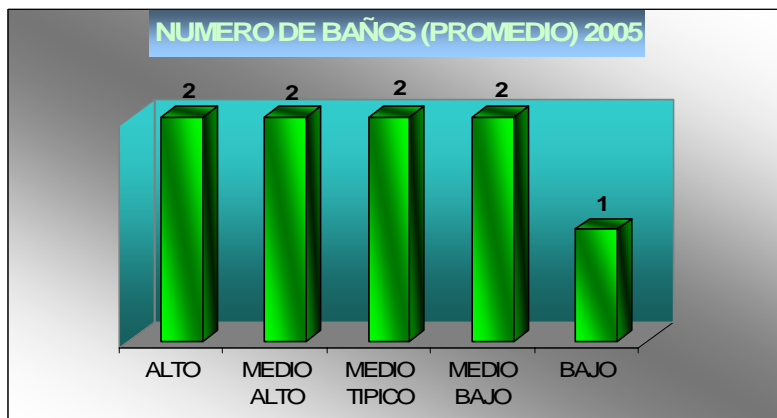
Elaboración: Elena Dávila



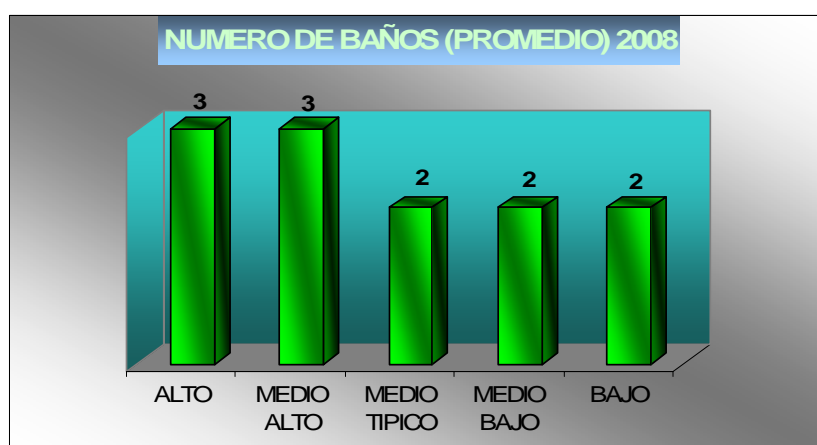
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.10 Número de baños

Gráfico IV.G15. Número de baños



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

En el 2008, tanto en el promedio total como en cada segmento socioeconómico, el número de baños por vivienda ha incrementado frente a las preferencias del 2005, en los niveles medio

alto y alto se requería hace 3 años de 2 baños, pero en el presente año, se ha incrementado el requerimiento a 3 baños.

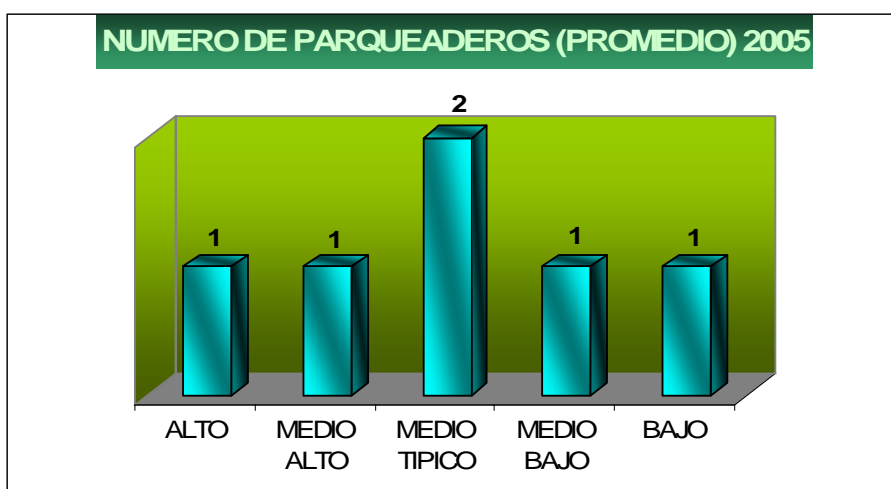
#### 4.1.3.1.12 Número de estacionamientos

Se aprecia que el número de estacionamientos requeridos por la demanda de vivienda de Quito no ha variado significativamente, aunque en los estratos altos se nota, más bien, una ligera tendencia a la baja, y en el nivel popular, en cambio, se aspira a tener una cantidad mayor de estos espacios. Lógicamente, esto debe considerarse como una aspiración de este NSE.

**Gráfico IV.G16. Número de parqueaderos**



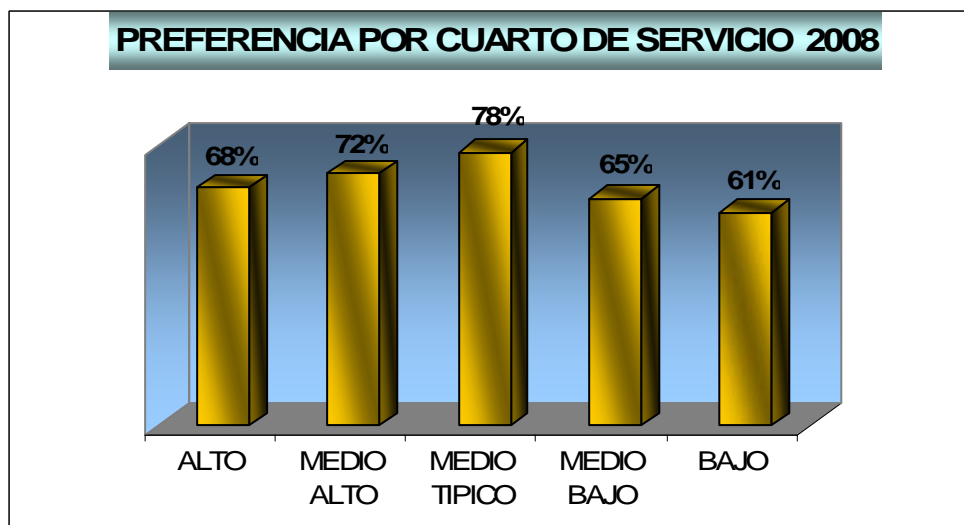
Elaboración: Elena Dávila



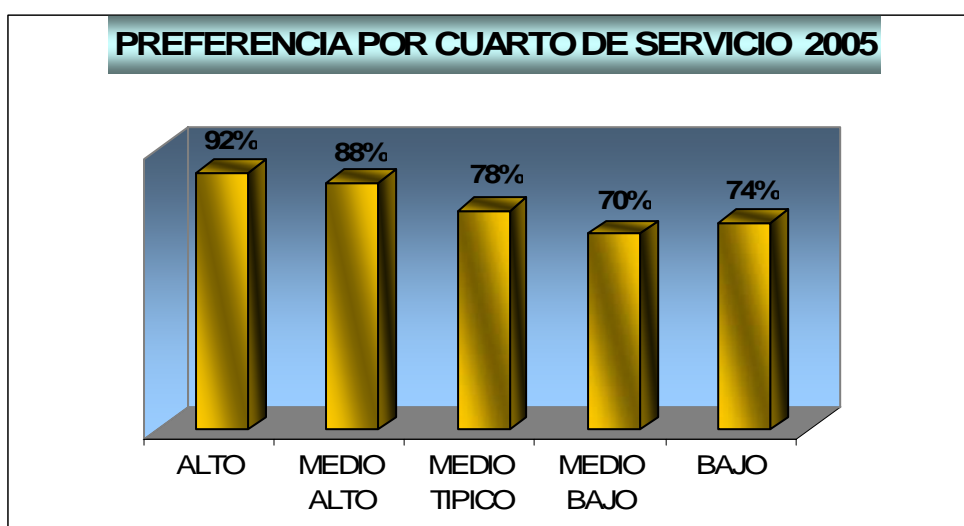
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.13 Requerimiento de cuarto de servicio

Gráfico IV.G17. Preferencia por cuarto de servicio



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

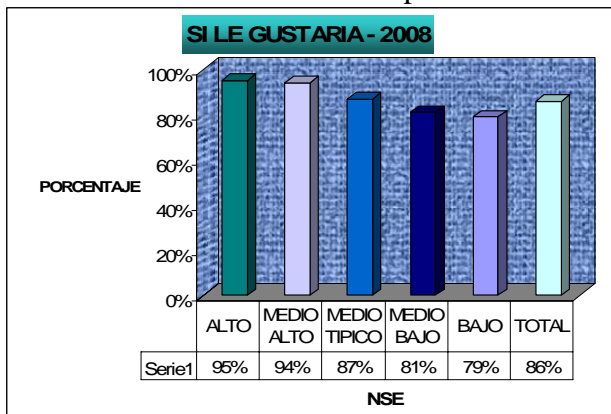
La preferencia por cuarto de servicio ha disminuido en estos dos últimos años, particularidad mucho más notoria en los niveles altos; estable en el NSE medio típico, y con menos peso en los estratos populares.

#### 4.1.3.1.14 Requerimiento de cuarto de estudio

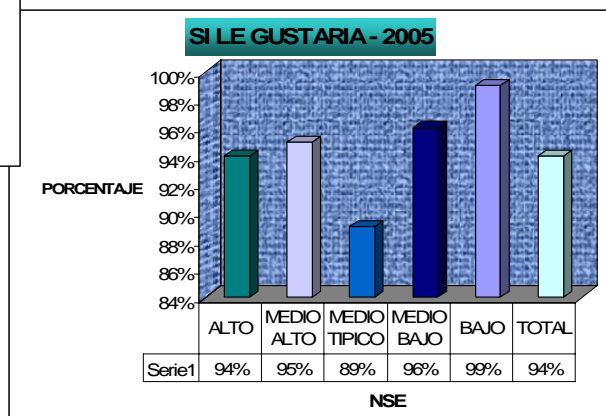
La tendencia, respecto del cuarto de estudio, se muestra irregular: se mantiene estable en los niveles del medio hacia arriba, mientras que entre los populares es cada vez significativamente menor la preferencia por este ambiente.



**Gráfico IV.G18. Preferencia por cuarto de estudio**



Elaboración: Elena Dávila



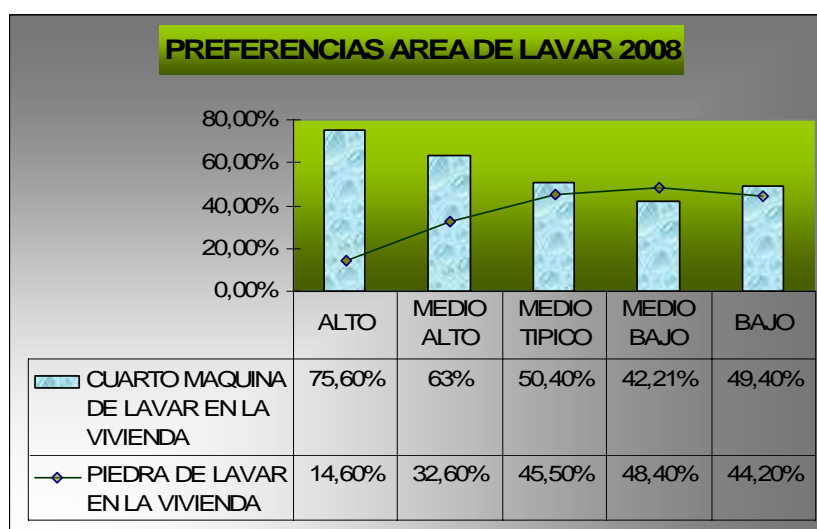
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.15 Preferencia por el área de lavar

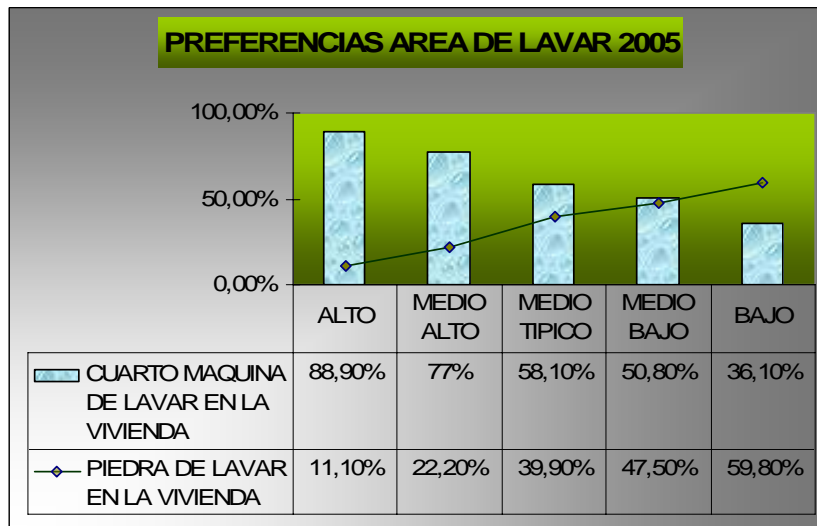
Aunque el cuarto de máquinas ha tenido un retroceso entre las preferencias de la demanda de vivienda de Quito, éste continúa siendo, en todos los NSE, el espacio preferido como área de lavar, excepto en el estrato medio bajo, en donde la piedra de lavar mantiene la preferencia.

Debe notarse que un área de lavado comunal ha ganado algunos puntos entre las preferencias de la demanda.

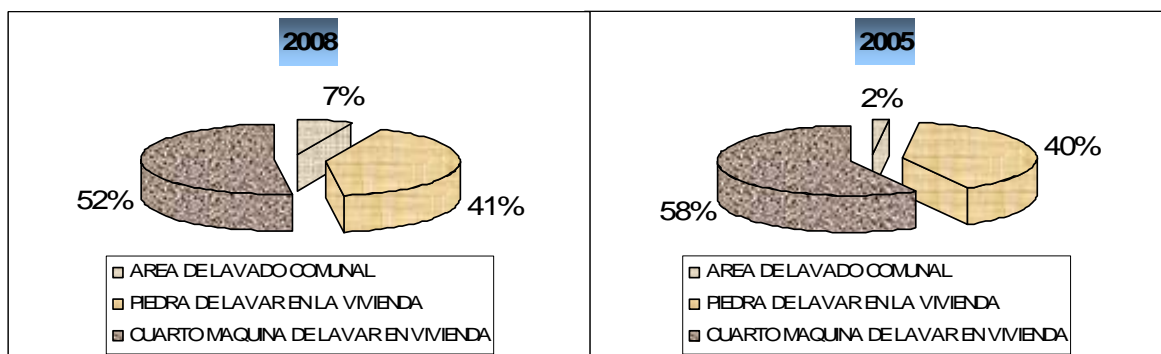
**Gráfico IV.G19. Preferencias área de lavar**



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

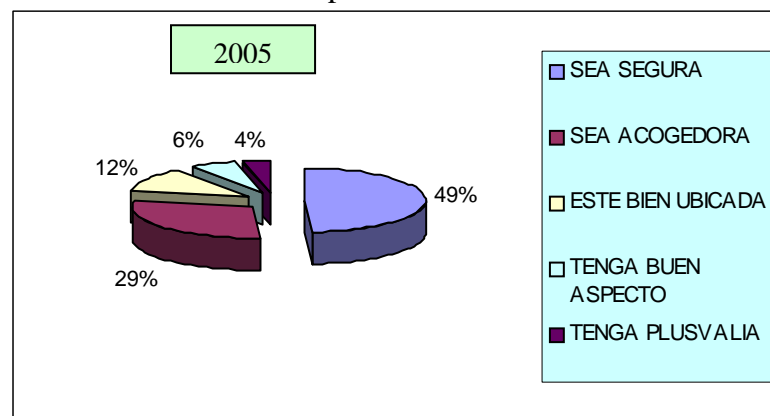


Elaboración: Elena Dávila

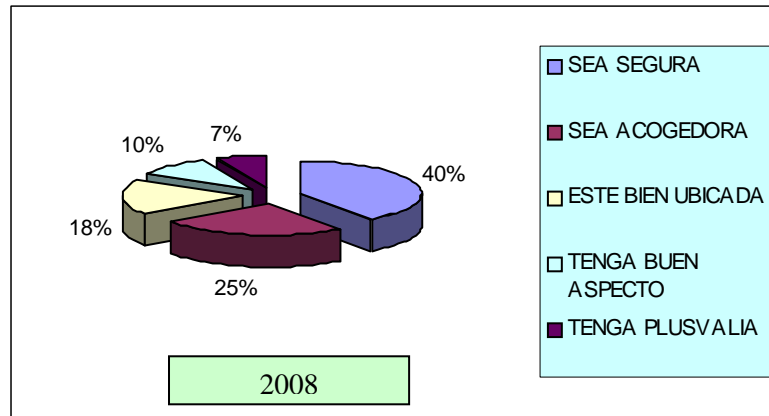
#### 4.1.3.1.16 Principales atributos de la vivienda

El que la vivienda sea acogedora, es la característica que ha tenido un gran repunte entre los atributos que debería tener la nueva vivienda de los quiteños; no obstante, que sea segura continúa siendo el factor más importante.

**Gráfico IV.G20. Principales atributos de la vivienda**



Elaboración: Elena Dávila



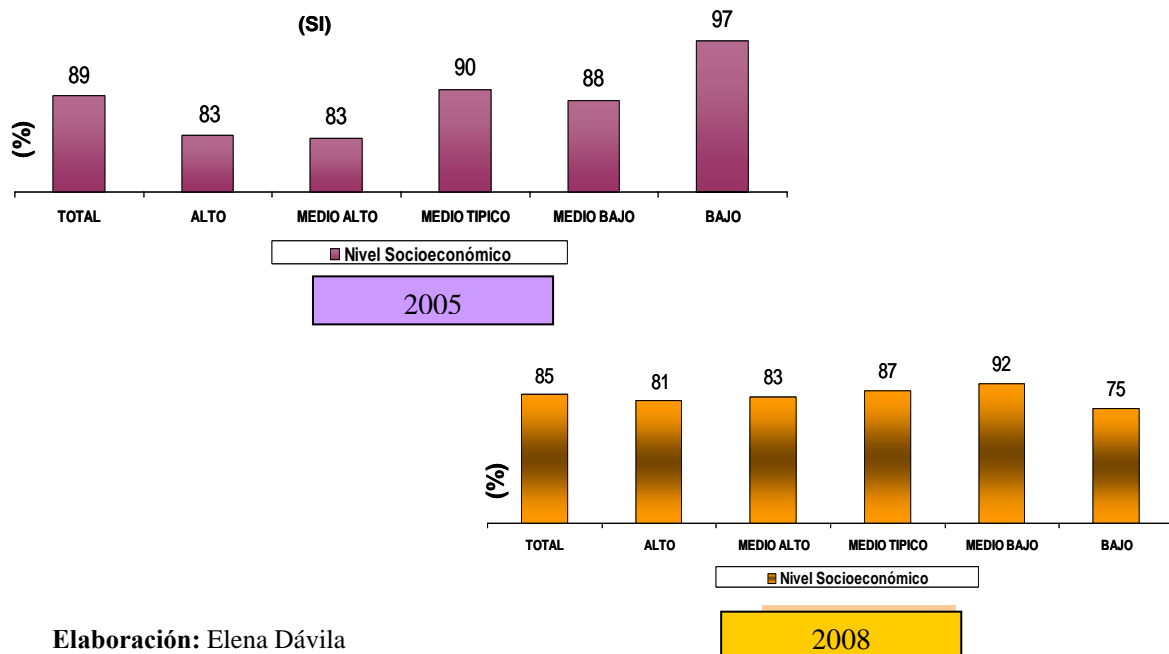
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.17 Estado de la vivienda

Seguramente porque adquirir una vivienda sin acabados representa un menor precio, ésta particularidad ha tenido una tendencia creciente entre las preferencias de las familias quiteñas, en detrimento de la posibilidad de adquirir una vivienda terminada, aunque este factor es, todavía y con largueza, el de mayor peso al momento de decidir la compra de una residencia.

#### 4.1.3.1.18 Posibilidad de ser ampliada

Gráfico IV.G21. Posibilidad de ser ampliada



Elaboración: Elena Dávila

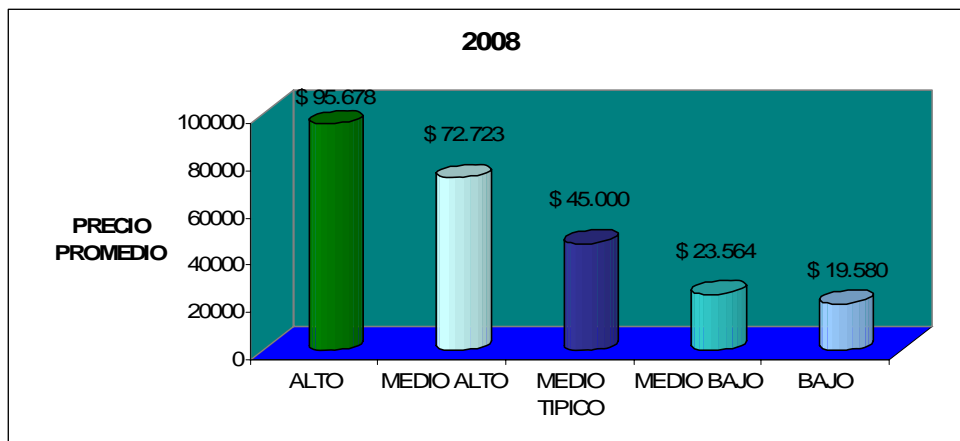
Solamente entre el nivel medio bajo ha subido el interés por adquirir una vivienda que tenga la posibilidad de ser ampliada (crecimiento progresivo). No obstante, este factor aún es muy representativo entre la demanda de todos los NSE.

#### 4.1.3.1.19 Precio máximo de la vivienda

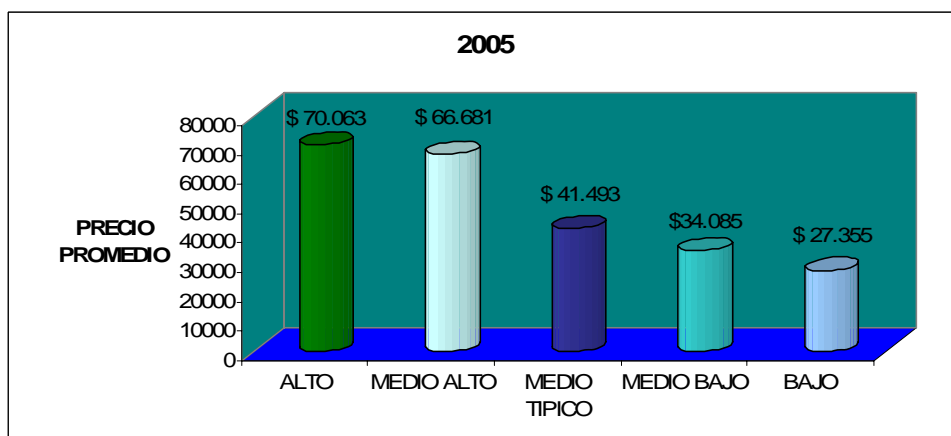
Tanto en el promedio general como en todos los NSE, se puede apreciar una considerable tendencia hacia mayores precios de las viviendas, lo cual evidencia la necesidad de que la oferta se coloque en niveles acordes a los requerimientos de la demanda.

Por supuesto, se recalca en que este factor debe tenerse como una aspiración de la demanda.

**Gráfico IV.G22. Precio máximo de la vivienda**



Elaboración: Elena Dávila



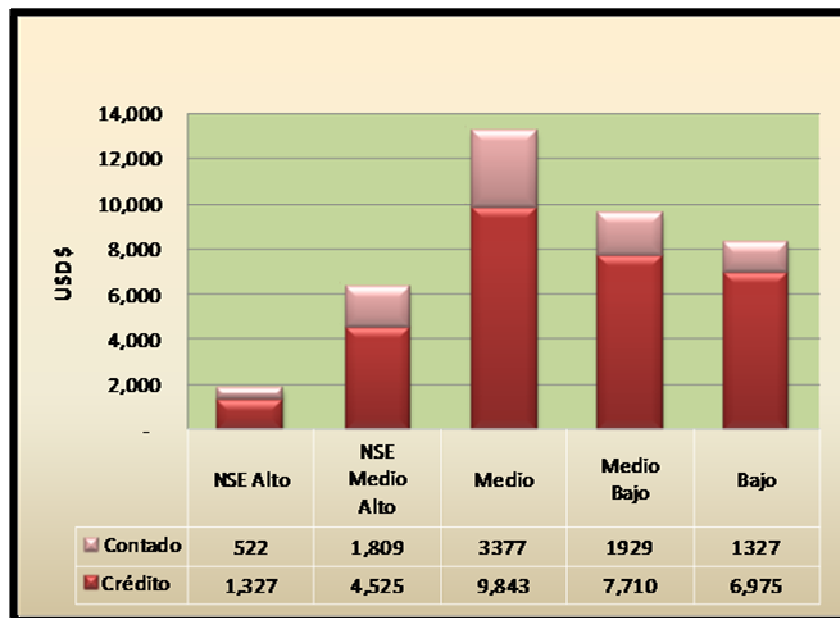
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.20 Forma de pago de la vivienda

Excepto en el NSE bajo, en donde la tendencia es ligeramente mayor, en los demás estratos la preferencia por adquirir vivienda a crédito ha disminuido, también levemente, en 2008 respecto de 2005.

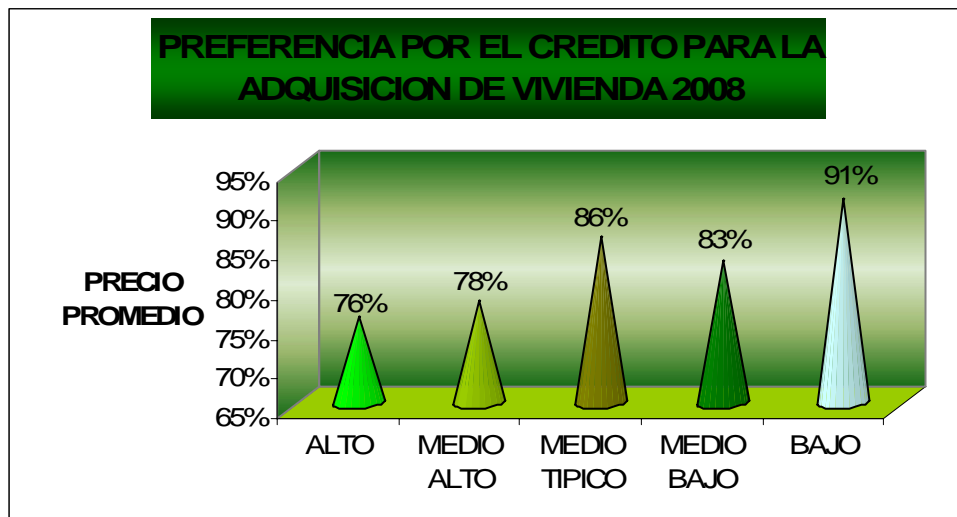
Este decrecimiento es más apreciable en los niveles más altos, aunque en el contexto general, esta particularidad es aún sumamente superior a la preferencia por adquirir vivienda de contado.

Gráfico IV.G23. Forma de pago de la vivienda



Elaboración: Elena Dávila

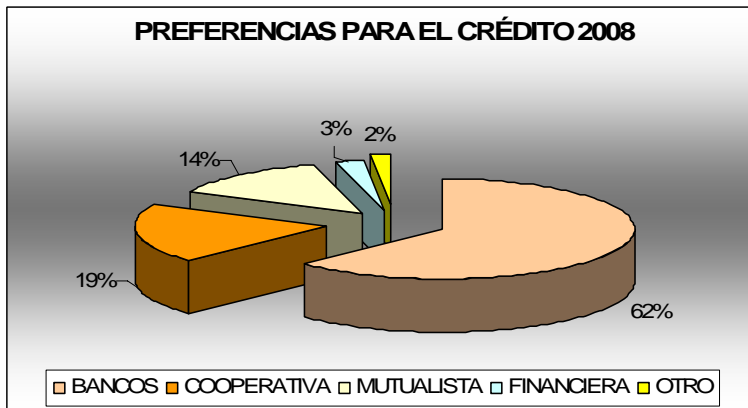
Gráfico IV.G24. Preferencia por el crédito para la adquisición de vivienda



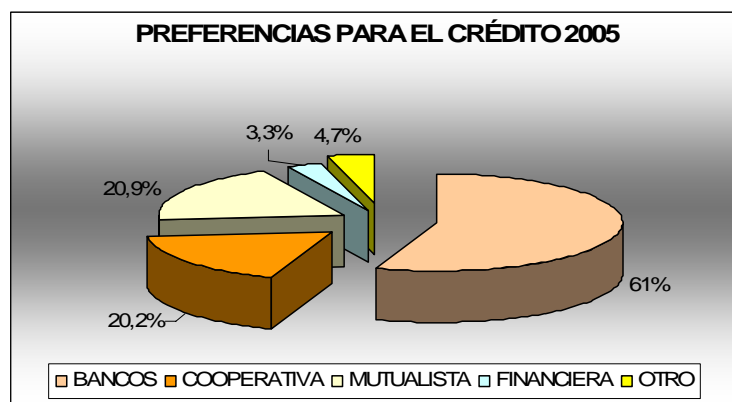
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.21 Entidad financiera para el crédito

Gráfico IV.G25. Entidad financiera para el crédito



Elaboración: Elena Dávila



Elaboración: Elena Dávila

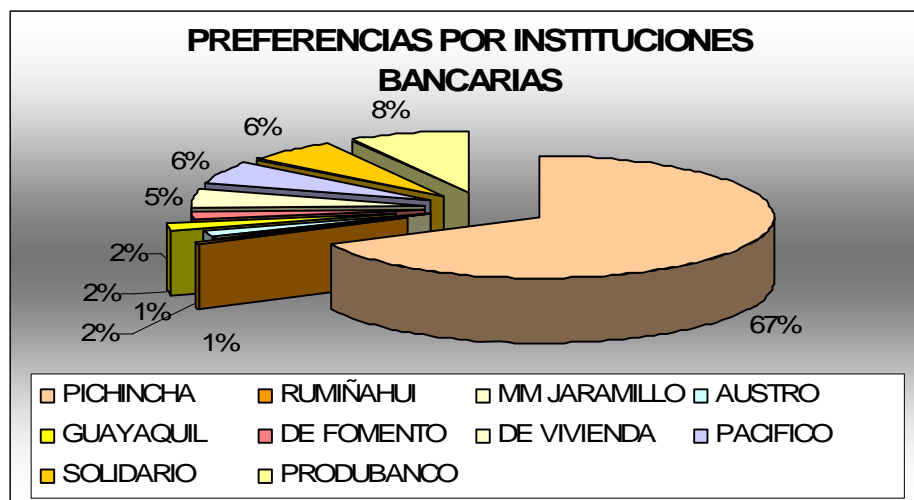
Un Banco continúa siendo, con un ligero incremento, la entidad financiera a la cual acudirían las familias de Quito en busca de crédito para adquirir su vivienda.

Debe notarse que las mutualistas han perdido varios puntos porcentuales y han cedido su anterior segundo lugar a las cooperativas.

El Banco Pichincha se mantiene, inclusive con una mayor preferencia, como la entidad bancaria a la cual acudiría la mayor parte de la demanda para solicitar su crédito hipotecario.

Y Produbanco ha desplazado al Banco del Pacífico como la segunda entidad bancaria entre las preferidas de las familias quiteñas.

**Gráfico IV.G26. Preferencias por instituciones bancarias**

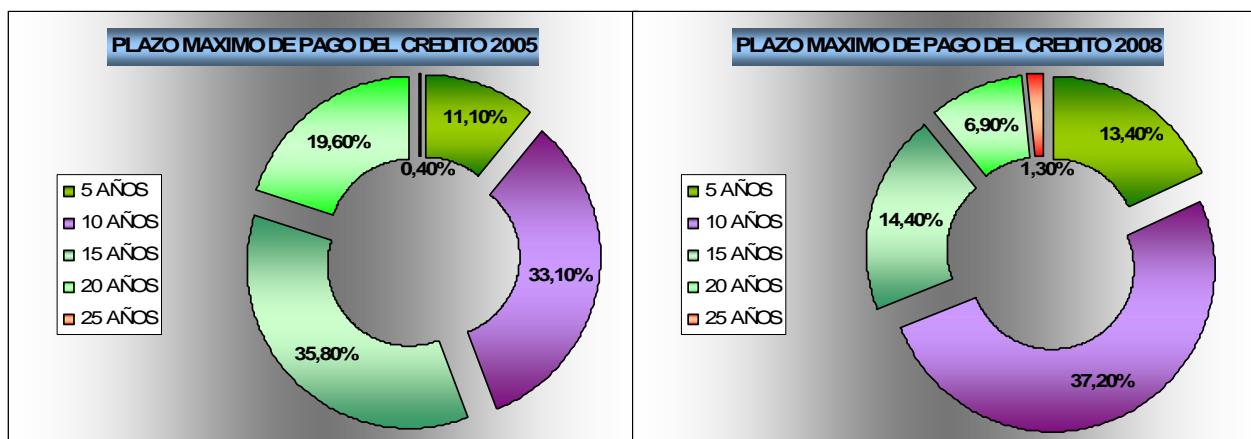


Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.22 Plazo para pagar el crédito

De acuerdo con la “maduración” de la demanda como cliente de crédito hipotecario, el plazo para cancelarlo ha variado visiblemente: en 2005 los 15 años eran el plazo preferido (35.8%), seguido de los 10 años (33.1%). Para 2008, el plazo preferido son los 10 años, con el 37.2% de las preferencias, seguido de los 15 años, pero esta vez sólo con el 14.4%.

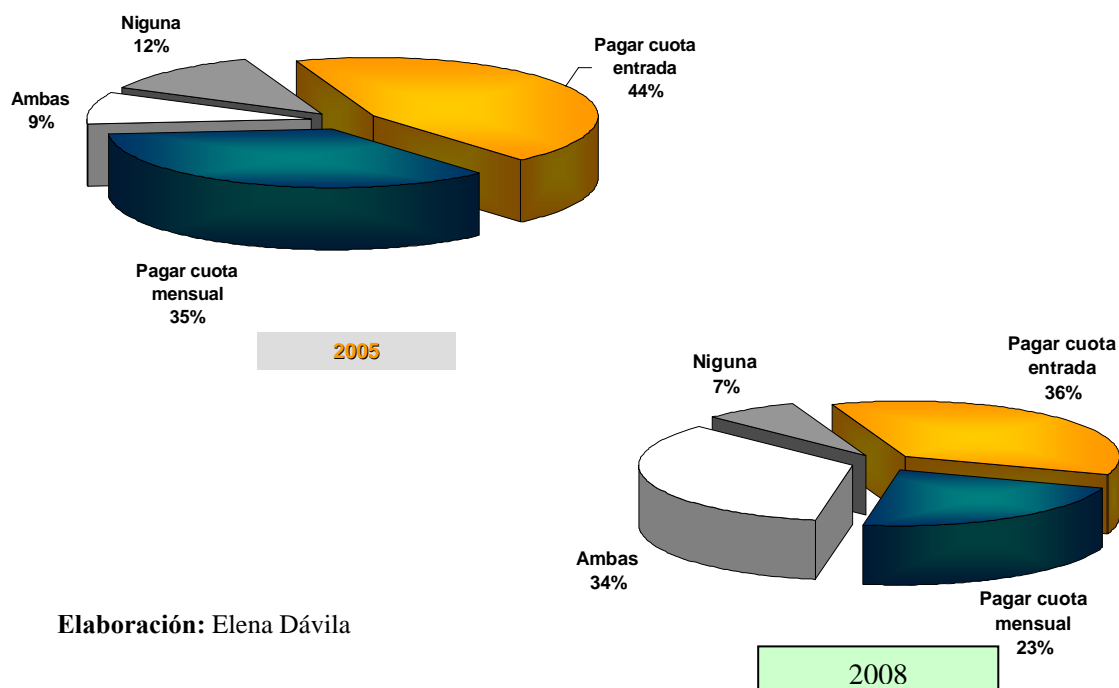
**Gráfico IV.G27. Plazo para pagar el crédito**



Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.23 Mayor preocupación por pago de cuotas

Gráfico IV.G28. Preocupación por el pago de cuotas



Elaboración: Elena Dávila

Aunque en menor proporción que en 2005, en 2008 la CUOTA DE ENTRADA continúa siendo la mayor preocupación de las familias de Quito, seguida muy de cerca por AMBAS CUOTAS, habiendo pasado a tercer lugar la cuota mensual.

#### 4.1.3.1.24 Disposición para el pago de la cuota de entrada

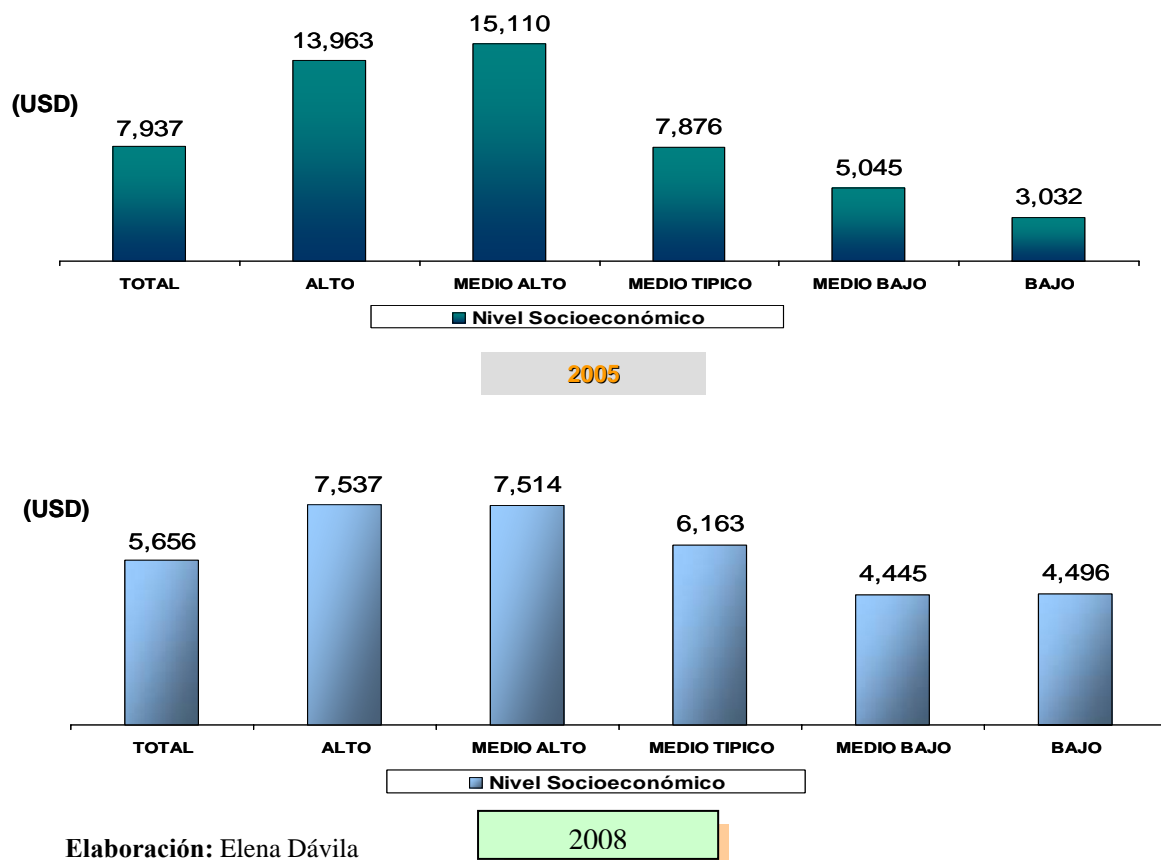
Tanto en el promedio total, como en cada uno de los NSE evaluados, el valor de la cuota de entrada que estarían dispuestos a pagar los hogares de Quito al adquirir una vivienda ha disminuido sustancialmente entre 2005 y 2008, excepto en el nivel más popular, en donde éste se ha incrementado en el 48%.

Es muy apreciable esta tendencia negativa especialmente en los niveles alto y medio alto, con 46% y 50% menos, respectivamente. El promedio es del 29%.

Este fenómeno puede indicar y ratificar el hecho de que la demanda de Quito tenga claras expectativas de que los precios de la vivienda bajen, para tener la posibilidad de adquirir una residencia en los próximos 3 años.



**Gráfico IV.G29.** Disposición para el pago de la cuota de entrada

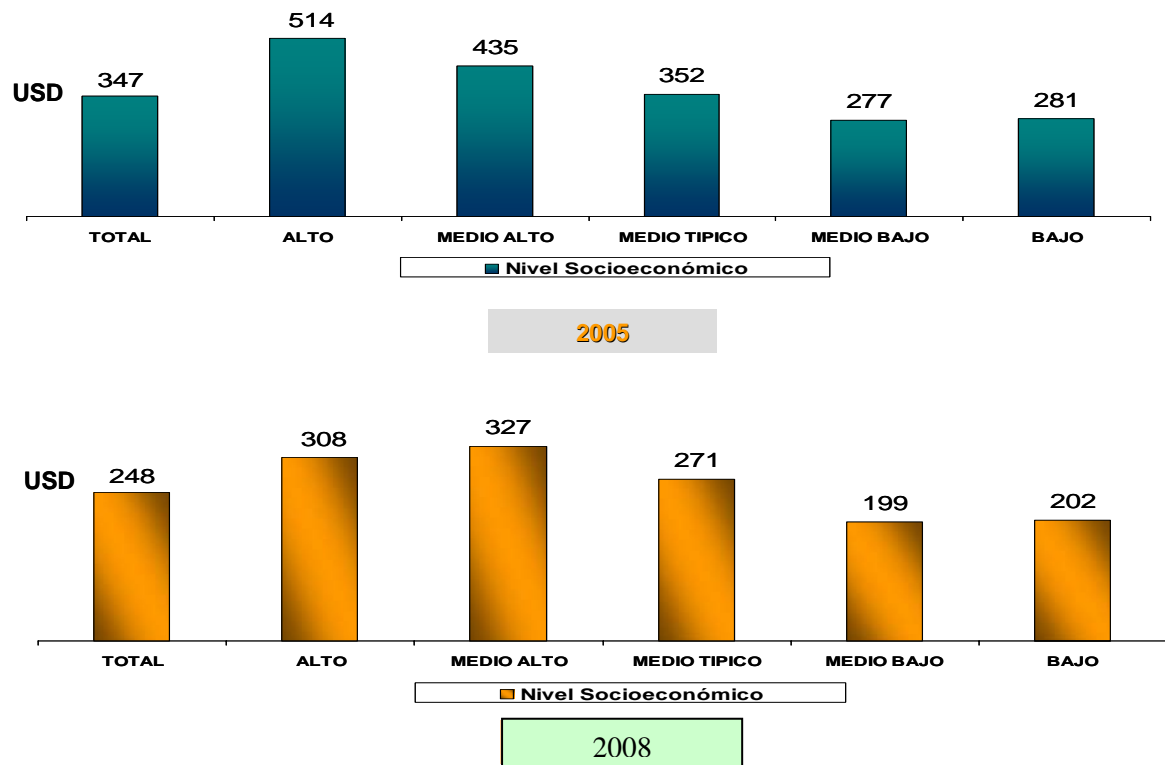


#### 4.1.3.1.25 Disposición para el pago de la cuota mensual

En coherencia con el fenómeno anterior, el valor de la cuota mensual que estarían dispuestos a pagar los hogares quiteños, también muestra una apreciable tendencia hacia abajo, esta vez en todos los estratos socioeconómicos.

El promedio general de la rebaja es del 28%, valor que es muy representativo entre el NSE alto (40%).

**Gráfico IV.G30.** Disposición para el pago de cuota mensual



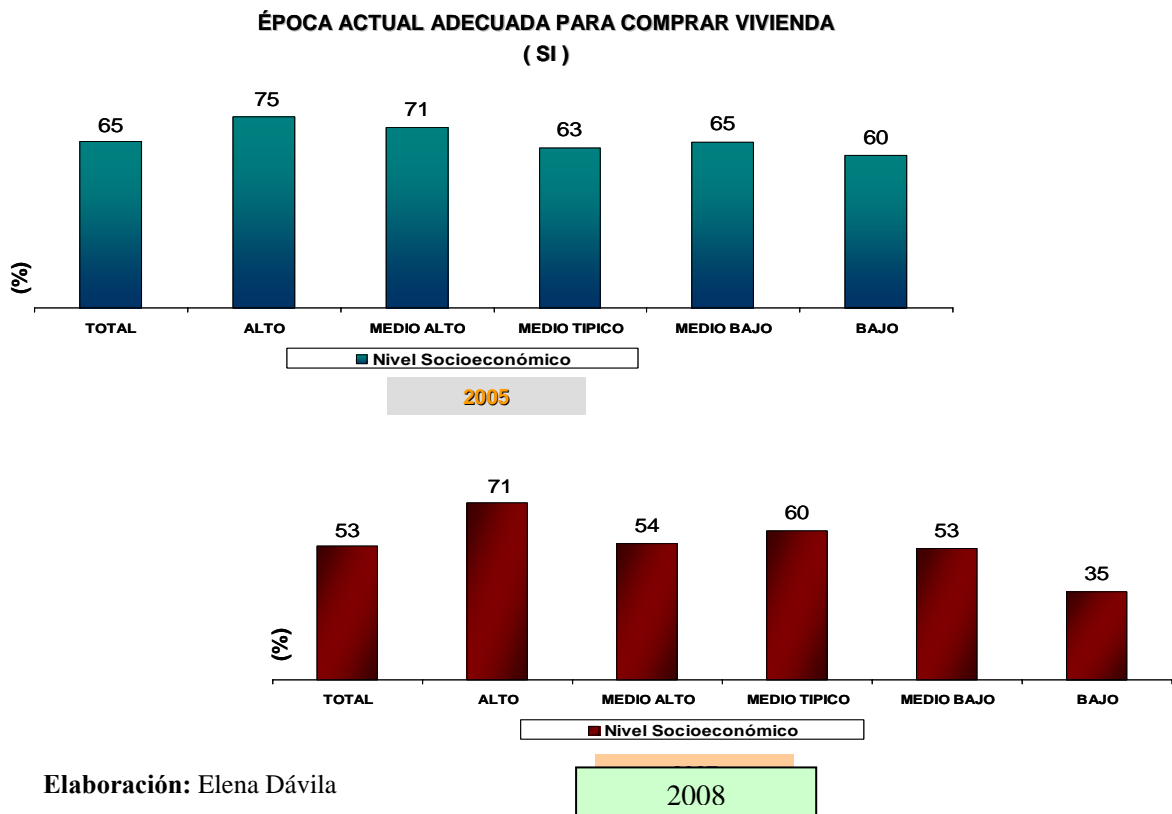
Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.3.1.26 Época actual adecuada para comprar vivienda

Como lógica consecuencia de las expectativas existentes entre la demanda de Quito en el sentido de que los precios de la vivienda disminuyan, también ha disminuido la percepción de que la época actual es adecuada para adquirir vivienda, factor que, a la vez, se muestra coherente con el hecho de que la mayoría de hogares quiteños (53.5%) ha manifestado que adquiriría su nueva vivienda luego de 2 años.

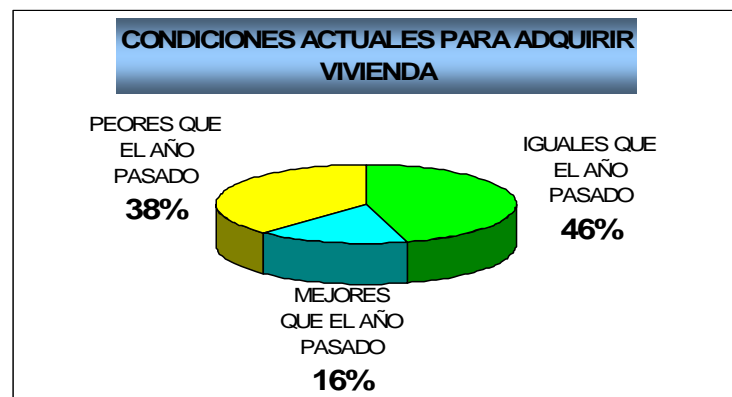
Este fenómeno se manifiesta en todos los estratos socioeconómicos, con mayor notoriedad en el NSE bajo, en donde el valor de la cuota mensual para el año 2008 es inferior en el 42% respecto del 2005.

**Gráfico IV.G31. Época actual adecuada para comprar vivienda**



En este mismo aspecto, el 45.5% de la demanda piensa que las condiciones para adquirir vivienda son iguales que el año pasado, mientras un considerable 37.9% cree que son peores que el año pasado.

**Gráfico IV.G32. Condiciones actuales para adquirir vivienda**



#### **4.1.3.2. RESUMEN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS**

El mercado al que se dirige Tirrena Apartamentos es el nivel socioeconómico medio alto y alto, por lo que a continuación se presenta un resumen de los principales resultados de la investigación en relación a estos dos estratos:

**Cuadro IV.7.** Resumen de los resultados obtenidos

<b>CONDICION</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>INTERES EN ADQUIRIR VIVIENDA EN LOS 3 PROXIMOS AÑOS</b>	39,00%
<b>ADQUISICION DE VIVIENDA CON PROPÓSITO DE VIVIR EN ELLA</b>	
Estrato Alto	70,70%
Estrato medio alto	71,70%
<b>CONDICION ACTUAL DE VIVIENDA</b>	
Propia	28,20%
Arrendada	61,30%
Padres	10,50%
<b>TIPO DE VIVIENDA</b>	
Departamento	14,00%
<b>TIPO EMPLAZAMIENTO</b>	
Conjunto, edificio o condominio	27,00%
<b>SECTOR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA EN QUITO</b>	
NORTE:	
Estrato Alto	73,20%
Estrato medio alto	70,80%
<b>TAMAÑO DE LA VIVIENDA</b>	
Estrato Alto	137,05 m2
Estrato medio alto	163,11 m2
<b>NUMERO DE DORMITORIOS</b>	
3 dormitorios	54,70%
4 dormitorios	26,80%
2 dormitorios	12,10%
Estrato Alto	3 en promedio
Estrato medio alto	3 en promedio
<b>NUMERO DE BAÑOS</b>	
Estrato Alto	2 en promedio
Estrato medio alto	2 en promedio
<b>NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS</b>	
Estrato Alto	2 en promedio
Estrato medio alto	1 en promedio
<b>REQUERIMIENTO DE CUARTO DE SERVICIO</b>	
Estrato Alto	68,00%
Estrato medio alto	72,00%
<b>REQUERIMIENTO DE CUARTO DE ESTUDIO</b>	
Estrato Alto	95,00%
Estrato medio alto	94,00%
<b>AREA DE LAVADO</b>	
Cuarto de máquina de lavar en vivienda	52,40%
<b>ATRIBUTOS DE LA VIVIENDA</b>	
Sea segura	30,00%
<b>CONDICION</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>ESTADO DE LA VIVIENDA</b>	
Terminada	68,00%
<b>POSIBILIDAD DE SER AMPLIADA</b>	
Estrato Alto	81,00%
Estrato medio alto	83,00%
<b>PRECIO MÁXIMO DE LA VIVIENDA</b>	
Estrato Alto	\$95.678

Estrato medio alto	\$72.723
<b>FORMA DE PAGO DE LA VIVIENDA (CRÉDITO)</b>	
Estrato Alto	76,00%
Estrato medio alto	78,00%
<b>PLAZO DE PAGO DE CRÉDITO</b>	
10 años	37,20%
<b>VALOR DE LA CUOTA DE ENTRADA</b>	
Estrato Alto	7.537,00
Estrato medio alto	7.514,00
<b>EPOCA ACTUAL ADECUADA PARA ADQUIRIR VIVIENDA</b>	
Estrato Alto	71,00%
Estrato medio alto	54,00%
<b>CONDICIONES PARA ADQUIRIR VIVIENDA</b>	
Iguales que el año pasado	45,50%

**Fuente:** Análisis de la demanda de vivienda 2008

**Elaboración:** Elena Dávila

En primer lugar, se observa que a nivel general, existe una aceptación del 39% de encuestados que piensan adquirir una vivienda durante los siguientes tres años, de los cuales en los estratos medio alto y alto existe un 70% que la adquiriría con fines de vivienda.

El 61% de la demanda potencial actual vive en casa o departamentos arrendados, lo cual indica que A.V. Arquitectos Cía. Ltda. tiene todavía un gran mercado para ofertar sus proyectos inmobiliarios dentro de la ciudad de Quito.

La constructora diseñó a Tirrena como un tipo de vivienda departamental en edificio, ya que por la ubicación que se desea del proyecto dentro de la ciudad, no resulta tan factible el construir viviendas tipo casa debido a que de ser así se requeriría una mayor extensión de terreno en donde asentar el proyecto inmobiliario, y además, se desaprovecharía el espacio de terreno, pues al construir un edificio de departamentos, se logra que más familias puedan adquirir su vivienda y al mismo tiempo se generan mayores ganancias para el inversionista al vender una mayor cantidad de vivienda. Según los resultados de la investigación, un 14% de las familias requieren vivir en departamentos, así como también un 27% de hogares del sector Norte de la ciudad prefieren que su vivienda este dentro de un conjunto, condominio o edificio.

De las familias encuestadas, un 73% del nivel socioeconómico alto y un 70% del nivel medio alto comprarían una vivienda en el sector Norte de la ciudad de Quito, lo cual indica que la construcción de departamentos en esta zona tiene aún gran acogida en la actualidad, y que el proyecto se puede ubicar en dicho sector.

En lo que respecta a la superficie de vivienda la preferencia se da con 137 m<sup>2</sup> en el estrato alto y 167 m<sup>2</sup> en el estrato medio alto. Tirrena Apartamentos oferta soluciones habitacionales entre 52 m<sup>2</sup> a 155 m<sup>2</sup>, cabe aclarar que la encuesta no especifica dicha superficie para casa o departamento, por lo cual se puede apreciar que la superficie de los apartamentos se encuentra dentro del promedio requerido.

Por otra parte, las preferencias en los dos estratos se dan por viviendas con dos dormitorios, dos baños y de uno a dos estacionamientos, el proyecto ofrece a sus clientes potenciales apartamentos de un dormitorio con un baño y un parqueadero, y de dos y tres dormitorios con dos baños y dos parqueaderos, por lo cual el diseño se ajusta a los requerimientos de la demanda.

Existe un 72% de preferencia por parte del estrato medio alto para que dentro del apartamento exista un cuarto de servicio, siendo este más alto que en el estrato superior que tiene un 68% de preferencia, en los tres tipos de apartamentos que el proyecto ofrece, no se encuentra un cuarto de servicio, por lo cual esto representaría una falencia para el proyecto. Asimismo, la demanda requiere que dentro del apartamento exista un cuarto de estudio, esta necesidad se evidencia en similares proporciones en los dos estratos, pero el proyecto no lo incluye en su diseño.

De igual manera, el promedio de precio de venta que pagarían los hogares quiteños en estos dos estratos, estaría entre \$72.700 y \$95700 para los estratos mas altos, la encuesta no especifica el tipo de acabados de la vivienda, la dimensión ni el tipo de inmueble, que hacen que el precio varíe; los acabados de Tirrena Apartamentos son de lujo y se encuentran dentro de un edificio inteligente y en una zona de alta plusvalía, por lo cual los resultados de la encuesta indican que los precios propuestos del proyecto se encuentran dentro del rango preferido.

La forma de pago de la vivienda aún se inclina hacia el crédito como la forma más adecuada de financiamiento inmobiliario con un 76% de aceptación en el estrato alto y un 78% en el estrato medio alto, y el plazo más adecuado para pago del crédito hipotecario se encuentra dentro de los diez años; así también, los hogares de los dos estratos estarían dispuestos a pagar como entrada en la adquisición del inmueble \$7.500 aproximadamente según la investigación; y de acuerdo a los precios de venta establecidos para el proyecto, la entrada que pagarían los



clientes estaría entre los \$10.000 y \$30.000, cantidad que estaría muy por encima del promedio, sin embargo, ya se encuentra reservado un 40% de apartamentos.

#### **4.1.4 OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO**

El Proyecto Tirrena tiene por objetivo comercial el vender 107 departamentos y tres locales comerciales, con sus respectivos garajes y bodegas, en un plazo de 20 meses, de los cuales 18 corresponden al período de construcción, y los dos restantes están destinados para el cierre total de ventas.

El promotor, espera tener una velocidad promedio de venta de cinco punto dos unidades por mes, con lo cual las ventas se cerrarían dentro del plazo previsto para la culminación total del proyecto.

##### **4.1.4.1 ESTRATEGIA DE PRECIOS**

En base al segmento al que se enfoca el proyecto, así como al análisis realizado de los requerimientos de la demanda ubicada en los sectores cercanos al proyecto en cuestión, se ha establecido un precio promedio por metro cuadrado de departamento en \$950, en el cual está incluido garaje y bodega.

El precio de venta por metro cuadrado, es un precio de obra terminado, por lo que la venta en planos y en el proceso constructivo supone realizar descuentos, lo cual implica una ventaja financiera a quienes opten por esta opción de compra.

##### **4.1.4.1.1 POLÍTICAS DE DESCUENTOS.-**

Por la compra al contado de la vivienda por parte del cliente, se concede un 5% de rebaja calculado del precio total de la vivienda. De igual manera, otra política de descuento es aquella relacionada con el pago total de la entrada correspondiente al 30% del precio total de la vivienda, con el cual se congela el precio del inmueble vigente a la fecha de su reservación, este descuento es importante puesto que los precios se reajustan en forma trimestral en un 3% aproximadamente, esta política más que como tal, es considerada como estrategia para atraer a

mayor cantidad de clientes, así como para incrementar de manera más rápida los niveles de ventas.

Existe otro tipo de descuento llamado “Referido”, que tiene que ver con un bono o rebaja de \$300 para el pago de la vivienda, cuando un cliente que ya ha comprado su vivienda y se encuentra pagándola, recomienda a otra persona para que adquiera una vivienda en el mismo proyecto inmobiliario que adquirió la suya.

#### **4.1.4.1.2 PRECALIFICACIÓN DE CRÉDITO.-**

La inmobiliaria con la que trabaja A.V. Arquitectos, ofrece un valor agregado al cliente a través de la consulta con entidades financieras de crédito de la precalificación hipotecaria, aquí el vendedor Junior ayuda al potencial cliente a determinar acorde a su nivel de ingresos y egresos familiares mensuales, las cuotas e intereses que podría pagar así como que plazo de crédito sería el más aconsejable. Las principales instituciones con las que la inmobiliaria tiene convenios de crédito inmobiliario son:

- CFN
- CTH
- Banco del Pichincha
- Banco Centro Mundo
- Banco del Pacífico

#### **4.1.4.1.3 FINANCIAMIENTO.-**

La forma de pago aplicada por la inmobiliaria es la de la cancelación del 30% de entrada al contado y el 70% restante con crédito hipotecario. Inmocasaes Cía. Ltda. es la empresa encargada de realizar las ventas del proyecto, en caso de que el cliente no posea la liquidez suficiente para cubrir la entrada de contado, la inmobiliaria le concede facilidades de pago para la misma, de manera que éste pueda diferir el pago hasta la entrega de su vivienda.

#### **4.1.5 ESQUEMA DEL PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD**

El promotor ha definido el pago de una comisión entre el 3 a 4% sobre el valor de venta de cada inmueble para la inmobiliaria, de ese monto, el 60% se destina a gastos administrativos, de publicidad y financieros de la misma, y el porcentaje restante se distribuye para su fuerza de ventas, dependiendo del número de viviendas vendidas en cada mes, no solo de un proyecto sino de todos los que se encuentren siendo ofertados por la empresa.

Adicionalmente se ha determinado un monto del 0.01% del total del proyecto para fines de publicidad, como se muestra en el cuadro siguiente:

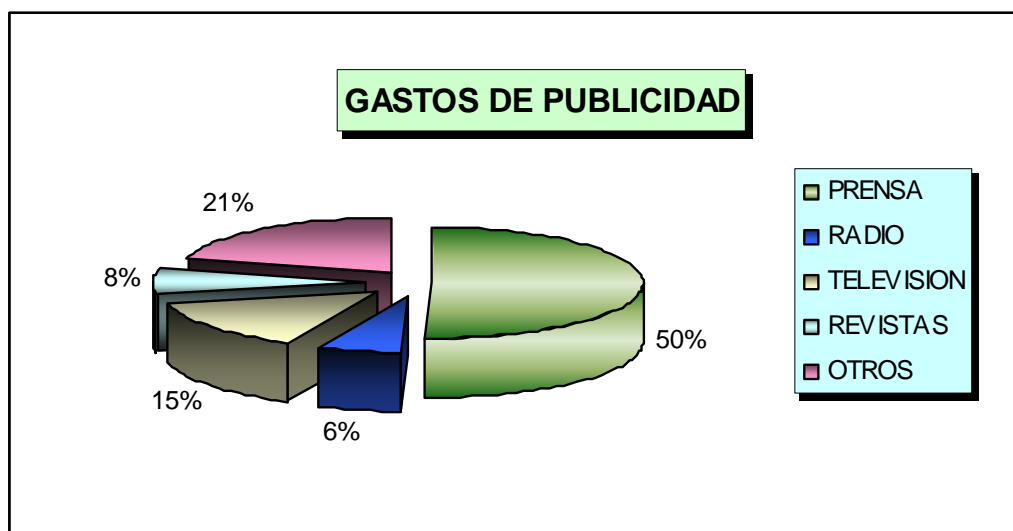
**Cuadro IV.8. Presupuesto de publicidad-Tirrena Apartamentos**

<b>PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD – TIRRENA APARTAMENTOS</b>					
<b>PRENSA</b>					
		<b>Detalle</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Cant.</b>	<b>Total</b>
<b>EL COMERCIO:</b>	Construir				
	Construir	1/4 Pág – Det	2.130	5	10.650
	Construir	1/8 Pág – Det	1.065	6	6.390
	1era. Sección determinada	1/8 Pág – Det	1.365	1	1.365
	Revista FAMILIA		1.688	5	8.440
	Revista FAMILIA	1/4 Pág – Det	844	2	1.688
	Clasificados especiales	Sábados	96	17	1.632
	Clasificados especiales	Domingos	96	17	1.632
<b>RADIO</b>					
<b>FM MUNDO - 98.1:</b>					
	Paquete	136 cuñas + 66 menciones	1.200	1	1.200
<b>VISION - 91.7:</b>					
	Auspicio programa	44 cuñas + 44 menciones	1.150	1	1.150
<b>EXA - 92.5:</b>					
	Auspicio Noticiero Democracia	126 cuñas	1.100	1	1.100
<b>LA MEGA - 102.9:</b>					
	Auspicio programa	44 cuñas + 22 menciones	1.000	1	1.000
<b>REVISTAS</b>					
<b>EL PORTAL INMOBILIARIO:</b>		1 Pág.	950	1	950
<b>INMOBILIA:</b>		½ Pág.	1.499	3	4.497

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD – TIRRENA APARTAMENTOS					
OTROS					
WEB:					
	<a href="http://www.elcomercio.com">www.elcomercio.com</a>	Banner Expandible/Home Page	20 CPM	300.000	6.000
MULTICINES:					4.000
	Centro Comercial El Condado	paquete 3 salas/4 funciones por semana		168	
Otros:					
	Trípticos	En oficina de ventas, ferias y dpto. modelo	2.92	890	2.600
	Vallas	En terreno de construcción	2.000	1	2.000
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 71.154</b>

Fuente: Departamento de Publicidad Inmocasales Cía. Ltda.

**Gráfico IV.G33. Gastos de Publicidad**



Elaboración: Elena Dávila

#### 4.1.5.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La comercialización del proyecto se la realizará a través de la fuerza de ventas propia de la empresa.

Las ventas son realizadas por personal propio de la inmobiliaria, se cuenta con ejecutivos que atienden en la oficina de ventas ubicada en la empresa (Av. Amazonas y Robles) y en aquella instalada en el proyecto (Av. 6 de Diciembre y A. Franco).

#### 4.1.6 HERRAMIENTAS PARA LA VENTA

Las siguientes son las herramientas comerciales y fuentes de clientela que el proyecto ha generado:

**Gráfico IV.G34.** Herramientas para la venta.

<b>Publicidad</b>	Prensa – Portal Inmobiliario – Letrero publicitario en el proyecto Radio – Televisión
<b>Oficina de Ventas</b>	Con maqueta e información gráfica, atendida de manera permanente.
<b>Venta Directa</b>	Visitantes del proyecto y oficina de ventas con departamento modelo.
<b>Referencias</b>	Referidos de otros compradores.
<b>Material de apoyo</b>	Folletos y trípticos.
<b>Personal</b>	Equipo profesional de vendedores
<b>Feria Vivienda</b>	Ferias organizadas por la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha y Promotores Inmobiliarios en la ciudad de Quito, y ferias internacionales.

Elaboración: Elena Dávila

**Gráfico IV.G34.** Banner publicitario

**Gráfico IV.G35.** Maqueta del proyecto



**MAQUETA DEL PROYECTO**



**BANER PUBLICITARIO**

#### 4.1.6.1 VALLA

El objetivo de esta acción publicitaria es el de dar a conocer el proyecto al público e incentivarlos a visitar la sala de ventas en el sitio.

**Gráfico IV.G36. Valla**



En la valla publicitaria se han resaltado principalmente los siguientes aspectos:

- ✓ Nombre y logo del proyecto.
- ✓ Teléfonos y dirección para información y ventas.
- ✓ Tipo de apartamentos que se ofrece.
- ✓ Fotografía del diseño del proyecto terminado.

#### 4.1.6.2 FOLLETOS

Se envían folletos como medio de apoyo adicional a personas del público objetivo que puedan ser clientes potenciales.

El folleto destaca las principales características del proyecto, estos son entregados en las oficinas de la inmobiliaria, en el proyecto y las Ferias de Vivienda.

## Gráfico IV.G37. Folletos

# TIRRENA

apartamentos

Apartamentos Exclusivos  
desde 48m<sup>2</sup> hasta 132m<sup>2</sup>

Plano de ubicación



**INFORMES Y VENTAS:**

Robles No. 709 y Av. Amazonas (esq.)  
Edificio Moscoso, PB Y MZ.  
Telf.: PBX 2522 - 314  
Cel.: 08 46 70 972 / 08 44 89 791  
QUITO - ECUADOR

Telf. Oficina Ventas:  
2232 - 697

VISITANOS TAMBIEN EN LA OFICINA DE  
VENTAS UBICADO EN EL LOTE DEL  
PROYECTO.

Calle de Elfo 141, <M> Pueblo Nuevo  
Telf.: 913 677 502 / 669 652 827  
MADRID - ESPAÑA




### Características:

- Apartamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- Edificio inteligente.
- Vista privilegiada a los cuatro puntos cardinales.
- Áreas comunales.
- 2 ascensores y 1 montacargas.
- Aparcamientos cubiertos para propietarios y visitas.
- Seguridad las 24 horas.
- Gas centralizado.
- Acabados de primera.






### 4.1.6.3 REVISTAS

Las revistas, como medio convencional, son muy importantes al momento de promocionar los desarrollos inmobiliarios, en este sentido, el proyecto Tirrena realiza publicaciones en la revista “EL PORTAL INMOBILIARIO”, la cual se ha convertido en una herramienta muy importante gracias su tiraje y aceptación, así como también en la revista “INMOBILIA” que tiene gran acogida en la ciudad de Quito.

Gráfico IV.G38. Revistas

Un proyecto de  
**INMOCASALES**  
www.inmocasaes.com

# TIRRENA APARTAMENTOS

SU CASA EN EL ECUADOR

Norte de Quito  
Av. 6 de Dic. y A. Franco **\$44.880**

- Edificio Inteligente
- Vista privilegiada a los 4 puntos cardinales
- Gas centralizado
- Acabados de primera
- 2 ascensores y 1 montacargas
- Seguridad las 24 horas
- Aparcamientos cubiertos

Departamentos desde 48 m<sup>2</sup>

**TIRRENA**  
apartamentos

Inmocasaes:  
Quito: Robles No. 709 y Av Amazonas esq. Edif. Moscoso · Telfs.: (593-2) 2500 156 / 2522 314 / 2522 640

**Inmobilia.com**  
la revista **inmobiliaria**

el portal  
**INMOBILIARIO**

#### **4.1.6.4 DIARIOS**

Los anuncios en diario son muy efectivos y refieren un número muy considerable de potenciales clientes hacia el sitio de la obra; por otra parte, al ser éste un medio costoso para publicitar, atrae a un importante número de clientes potenciales, la publicitaria se la presenta en la sección “CONSTRUIR” de el diario EL COMERCIO, el de mayor difusión en la capital, así también en menor proporción en la Revista Familia que circula los días domingos, en los clasificados especiales y en la página web de este medio de comunicación.

[elcomercio.com](http://elcomercio.com)

#### **4.1.6.5 RADIO**

Al ser éstos los medios de difusión masiva para el público, el proyecto se oferta indicando sus principales características y teléfonos de la inmobiliaria para información en lo que respecta a emisión de las cuñas publicitarias por radio en las emisoras FM MUNDO, EXA, VISIÓN y LA MEGA.