

ESTUDIO DE MERCADO Y POSICIONAMIENTO COMERCIAL DEL PROYECTO HABITACIONAL URIN CHILLO

ACTUALIZACIÓN ESTRATÉGICA 2026

CANTÓN RUMIÑAHUI – PROVINCIA DE PICHINCHA

RESUMEN EJECUTIVO

El Proyecto Habitacional Urin Chillo constituye una iniciativa estratégica impulsada por la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui, orientada a contribuir a la reducción del déficit habitacional del cantón mediante el desarrollo de vivienda accesible, planificada y financieramente sostenible.

La presente actualización estratégica 2026 consolida los resultados obtenidos en la Consultoría Integral para el Estudio de Mercado y Factibilidad Técnico-Económica desarrollada durante el año 2024, incorporando información demográfica actualizada, análisis de demanda habitacional, evaluación de la oferta inmobiliaria vigente, visitas técnicas a proyectos competidores, levantamiento de información comercial y análisis comparativo de precios de mercado.

El estudio confirma la existencia de condiciones favorables para el desarrollo del Proyecto Habitacional Urin Chillo, evidenciando una demanda activa de vivienda en el Valle de Los Chillos, particularmente en segmentos de primera vivienda, familias jóvenes y hogares que actualmente viven en arriendo.

Los resultados muestran que el mercado inmobiliario presenta una concentración importante de proyectos en rangos de precio comprendidos entre USD 80.000 y USD 110.000, mientras que el proyecto Urin Chillo puede posicionarse competitivamente mediante una propuesta de valor basada en accesibilidad financiera, financiamiento preferencial VIS/VIP, amenidades comunitarias y una adecuada relación entre precio, área y calidad constructiva.

Adicionalmente, se identifica que el crédito hipotecario subsidiado, especialmente mediante los programas VIS, VIP y Miti Miti, se ha convertido en el principal impulsor de las ventas inmobiliarias en el sector, generando una oportunidad estratégica para la comercialización de las primeras etapas del proyecto.

La evidencia recopilada permite concluir que el Proyecto Habitacional Urin Chillo posee potencial para desarrollarse de manera escalonada, iniciando con el Lote A y

posteriormente con las siguientes etapas, minimizando riesgos comerciales y optimizando la absorción de mercado.

1. ANTECEDENTES

La Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui desarrolló durante el año 2024 una consultoría integral orientada a determinar la viabilidad técnica, económica y comercial de un programa de vivienda de interés social en el sector El Rosario, actualmente denominado Proyecto Habitacional Urin Chillo.

La consultoría incluyó:

- Estudio de demanda habitacional.
- Levantamiento de información primaria mediante 400 encuestas.
- Evaluación de oferta inmobiliaria.
- Determinación de demanda potencial.
- Evaluación financiera.
- Análisis de opciones de financiamiento.
- Diseño preliminar de modelo de gestión.

Durante el año 2026 la Empresa Pública inició un proceso de actualización estratégica con el propósito de validar la información generada previamente, contrastarla con la realidad actual del mercado y generar insumos para la estructuración financiera, comercial y de inversión del proyecto.

2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Objetivo General

Actualizar y validar el estudio de mercado del Proyecto Habitacional Urin Chillo mediante el análisis de la demanda, oferta, competencia, precios y financiamiento, con el propósito de determinar su posicionamiento comercial y sustentar la toma de decisiones estratégicas para su implementación.

Objetivos Específicos

- Analizar la evolución demográfica y habitacional del cantón Rumiñahui.
 - Evaluar la demanda efectiva y potencial de vivienda.
 - Identificar el perfil socioeconómico de los compradores potenciales.
 - Analizar la oferta inmobiliaria existente en el Valle de Los Chillos.
 - Comparar precios, áreas y valor por metro cuadrado de los proyectos competidores.
- 

- Determinar oportunidades y riesgos comerciales.
 - Establecer lineamientos para la estructuración financiera y comercial del proyecto.
-

3. METODOLOGÍA

La actualización estratégica 2026 se desarrolló mediante la integración de fuentes primarias y secundarias de información.

Fuentes Primarias

- Consultoría de mercado 2024.
- Encuesta aplicada a 400 hogares.
- Base de 200 registros de interesados.
- Visitas técnicas a proyectos inmobiliarios.
- Entrevistas a asesores comerciales.
- Levantamiento de precios de mercado.

Fuentes Secundarias

- INEC – Censo de Población y Vivienda 2022.
 - Estudios de déficit habitacional.
 - Información financiera de programas VIS/VIP.
 - Información pública de proyectos inmobiliarios.
-

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El Proyecto Habitacional Urin Chillo se ubica en el cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha, dentro del Valle de Los Chillos.

El proyecto contempla un desarrollo integral aproximado de 900 viviendas distribuidas en 16 lotes, con una ejecución progresiva estimada entre seis y nueve años.

La primera fase corresponde a los Lotes A y B, con aproximadamente 200 unidades habitacionales.

El Lote A contempla la construcción inicial de 100 viviendas y constituye la etapa de validación comercial y financiera del proyecto.

La estrategia de implementación considera un modelo de desarrollo escalonado que permita ajustar la oferta en función de la absorción del mercado y reducir riesgos asociados a sobreoferta inmobiliaria.

5. CARACTERIZACIÓN TERRITORIAL

El Valle de Los Chillos se ha consolidado como uno de los principales polos de expansión residencial de la provincia de Pichincha.

Su cercanía a Quito, disponibilidad de suelo urbanizable, clima favorable y crecimiento de infraestructura han impulsado el desarrollo de múltiples proyectos habitacionales durante los últimos años.

Los sectores analizados incluyen:

- Sangolquí. • San Rafael. • Conocoto. • Alangasí. • Playa Chica. • Cashapamba. • El Tingo.
- Guangopolo. • La Armenia 2.

Estos sectores concentran la mayor actividad inmobiliaria observada durante el levantamiento de información realizado en 2026.

6. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO

De acuerdo con información oficial del Censo de Población y Vivienda 2022, el cantón Rumiñahui registra una población de aproximadamente 107.904 habitantes.

Sangolquí concentra la mayor proporción de población y hogares del cantón, constituyéndose en el principal mercado objetivo para el proyecto.

Los indicadores demográficos muestran:

- Crecimiento sostenido de hogares. • Incremento de población económicamente activa.
- Predominio de familias de tres y cuatro integrantes. • Creciente demanda de vivienda nueva. • Presión sobre la oferta habitacional existente.

Estos factores generan condiciones favorables para el desarrollo de nuevos proyectos residenciales.

7. ANÁLISIS DE DEMANDA

7.1 Introducción

El análisis de demanda tiene como propósito determinar la existencia de un mercado objetivo suficiente para absorber la oferta habitacional propuesta por el Proyecto Habitacional Urin Chillo, identificando el perfil de los potenciales compradores, su capacidad de pago, preferencias de vivienda y condiciones de financiamiento.

Para la presente actualización se utilizaron como fuentes principales:



- Estudio de mercado desarrollado mediante consultoría especializada (400 encuestas).
- Base de datos actualizada de 200 registros de interesados.
- Información recopilada durante las visitas a proyectos inmobiliarios competidores.
- Información demográfica oficial del cantón Rumiñahui.

Los resultados permiten identificar una demanda habitacional activa y sostenida, principalmente asociada a familias jóvenes, profesionales dependientes e independientes, hogares arrendatarios y compradores de primera vivienda.

7.2 Contexto de la Demanda Habitacional en Rumiñahui

El cantón Rumiñahui forma parte de una de las zonas de expansión residencial más dinámicas de la provincia de Pichincha.

La cercanía con Quito, las mejores condiciones climáticas, la disponibilidad de suelo urbanizable y el crecimiento de infraestructura vial han impulsado el desarrollo de nuevos proyectos habitacionales en el Valle de Los Chillos.

De acuerdo con la información recopilada, existe una demanda creciente por viviendas ubicadas en sectores que permitan combinar:

- Accesibilidad económica.
- Cercanía a Quito.
- Seguridad.
- Disponibilidad de servicios básicos.
- Acceso a transporte público.
- Espacios recreativos y áreas verdes.

Este comportamiento ha generado una importante expansión de proyectos habitacionales dirigidos a segmentos VIS, VIP y Clase Media.

7.3 Perfil de los Potenciales Compradores

El análisis de la encuesta realizada a 400 personas evidencia que el mercado objetivo se encuentra principalmente compuesto por hogares económicamente activos y en proceso de consolidación familiar.

Distribución por edad

La mayor concentración de potenciales compradores se ubica entre los 31 y 50 años de edad.

Este segmento representa la población con mayor estabilidad laboral y capacidad de acceso a financiamiento hipotecario.

Los resultados muestran:

- 31% entre 18 y 30 años.
- 16,25% entre 31 y 37 años.
- 46,75% entre 38 y 50 años.
- 6% mayores de 50 años.

La predominancia de compradores entre 30 y 50 años coincide con la información obtenida en los proyectos competidores visitados, donde los asesores comerciales identifican a familias jóvenes y profesionales como los principales compradores.

Composición familiar

La demanda se concentra en hogares de tres y cuatro integrantes.

Los resultados muestran:

- 18% hogares de 1 a 2 integrantes.
- 36,5% hogares de 3 integrantes.
- 33% hogares de 4 integrantes.
- 12,5% hogares de 5 o más integrantes.

Esta estructura familiar explica la preferencia observada por viviendas de tres dormitorios y áreas superiores a 90 m².

7.4 Situación Habitacional Actual

Uno de los hallazgos más relevantes del estudio es la existencia de una importante proporción de hogares que aún no disponen de vivienda propia.

La distribución observada es:

- 48% vivienda propia.

- 32,5% vivienda arrendada.
- 12,5% vivienda heredada o cedida.
- 7% otras situaciones.

Los hogares arrendatarios representan una fuente importante de demanda efectiva, ya que actualmente destinan una parte significativa de sus ingresos al pago de alquileres y manifiestan interés en reemplazar dicho gasto por una cuota hipotecaria.

Adicionalmente, una proporción importante de personas que habitan con familiares expresan interés en independizarse mediante la adquisición de vivienda propia.

7.5 Nivel de Interés de Compra

Los resultados de la investigación muestran una demanda potencial altamente favorable.

El 82% de los encuestados manifestó encontrarse en alguna de las siguientes situaciones:

- Actualmente buscando vivienda.
- Con intención de comprar vivienda dentro de los próximos cinco años.

Esto evidencia que existe un mercado objetivo suficientemente amplio para absorber nuevas unidades habitacionales en el cantón.

Los sectores con mayor interés identificado corresponden a:

- Cotogchoa.
- El Rosario.
- Sangolquí.
- San Rafael.
- Conocoto.

Estas zonas presentan afinidad territorial con el área de influencia del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

7.6 Preferencias de Vivienda

Los potenciales compradores muestran una clara inclinación hacia vivienda nueva.

Los resultados obtenidos indican:

- 74,5% prefieren vivienda nueva. 

- 18,5% vivienda usada.
- 7% construir en terreno propio.

Respecto al tipo de vivienda:

- 67,5% prefieren casas.
- 25,5% departamentos.
- 7% indiferente.

La preferencia por casas unifamiliares constituye una oportunidad estratégica para el Proyecto Habitacional Urin Chillo, considerando que las tipologías inicialmente planteadas responden precisamente a este perfil de demanda.

7.7 Capacidad de Pago

El análisis socioeconómico evidencia que los hogares presentan ingresos compatibles con programas de financiamiento VIS y VIP.

La mayor concentración de ingresos familiares se ubica entre:

USD 1.200 y USD 2.000 mensuales.

Los datos levantados muestran que:

- El 70,2% de los hogares se encuentra dentro de este rango.
- El ingreso promedio familiar supera los USD 1.200.
- Existe capacidad para acceder a créditos hipotecarios subsidiados.

Sin embargo, también se identificó que muchos compradores requieren complementar ingresos familiares para alcanzar los niveles de endeudamiento exigidos por las instituciones financieras.

7.8 Factores Determinantes de Compra

Los principales motivadores identificados son:

1. Facilidades de pago.
2. Acceso a financiamiento hipotecario.
3. Seguridad jurídica.
4. Plusvalía futura.



5. Ubicación.

Las visitas realizadas a proyectos competidores confirmaron estos resultados.

Los asesores comerciales entrevistados indicaron que el incremento de ventas observado durante los últimos años se encuentra directamente relacionado con la implementación del programa de crédito hipotecario Miti Miti y los beneficios VIS/VIP.

7.9 Conclusiones del Análisis de Demanda

Los resultados obtenidos permiten concluir que:

- Existe una demanda habitacional activa y sostenible en el Valle de Los Chillos.
- Los principales compradores corresponden a familias jóvenes y profesionales entre 30 y 50 años.
- La mayoría de hogares busca vivienda nueva para uso propio.
- El segmento predominante corresponde a compradores de primera vivienda.
- El acceso al financiamiento hipotecario constituye el principal factor de decisión.
- Las viviendas de tres dormitorios presentan la mayor aceptación en el mercado.
- El Proyecto Habitacional Urin Chillo posee condiciones favorables para captar parte importante de esta demanda potencial.

8. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

8.1 Introducción

La segmentación del mercado permite identificar los grupos de compradores con características homogéneas, facilitando la definición del posicionamiento comercial y la estrategia de producto del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

La segmentación se desarrolló considerando variables:

- Socioeconómicas.
- Habitacionales.
- Geográficas.
- Financieras.
- Conductuales.

8.2 Segmentación Socioeconómica

Con base en los ingresos observados y los precios del mercado inmobiliario actual, se identifican tres segmentos principales.

Segmento VIS / VIP

Precio objetivo:

USD 60.000 a USD 85.000

Características:

- Primera vivienda.
- Familias jóvenes.
- Dependientes e independientes.
- Alta sensibilidad al precio.
- Dependencia del crédito hipotecario.

Representa aproximadamente el 45% de la oferta observada y constituye el segmento más dinámico del mercado.

Segmento Clase Media

Precio objetivo:

USD 85.000 a USD 120.000

Características:

- Familias consolidadas.
- Mejor capacidad de pago.
- Mayor interés por amenidades.
- Valoran diseño, ubicación y seguridad.

Representa aproximadamente el 40% del mercado analizado.

Segmento Clase Media Alta

Precio objetivo:

USD 120.000 a USD 140.000

Características:

- Compradores con ingresos superiores.
- Interés en áreas más amplias.
- Mayor valoración de acabados premium.
- Menor sensibilidad al precio.

Representa aproximadamente el 15% de la oferta actual.

8.3 Segmentación Geográfica

La demanda identificada proviene principalmente de:

- Sangolquí.
- Quito.
- Conocoto.
- San Rafael.
- Alangasí.
- Cotogchoa.
- El Rosario.

Estos sectores constituyen el mercado natural de influencia del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

8.4 Segmentación por Necesidad

Se identifican tres grupos principales de compradores:

Primera Vivienda

Corresponde al segmento más importante.

Buscan reemplazar el arriendo por una cuota hipotecaria.



Representan el principal mercado objetivo.

Mejoramiento de Vivienda

Familias que buscan viviendas más amplias, modernas y seguras.

Inversionistas

Profesionales jóvenes que adquieren propiedades para renta o valorización futura.

Durante las visitas a proyectos inmobiliarios se observó un incremento de este tipo de compradores.

8.5 Segmentación por Preferencias

Las características más valoradas por los compradores son:

- Precio competitivo.
- Seguridad.
- Acceso a financiamiento.
- Cercanía a Quito.
- Áreas verdes.
- Juegos infantiles.
- Salón comunal.
- Patio privado.
- Parqueaderos.
- Diseño moderno.

Estas preferencias coinciden con los atributos presentes en los proyectos con mejores niveles de absorción comercial.

8.6 Mercado Objetivo para Urin Chillo

Con base en los resultados obtenidos, el mercado objetivo prioritario del Proyecto Habitacional Urin Chillo corresponde a:

Familias jóvenes de 3 a 4 integrantes, con ingresos familiares entre USD 1.200 y USD 2.500 mensuales, interesadas en adquirir su primera vivienda mediante financiamiento VIS, VIP



o Miti Miti, valorando especialmente el precio, la seguridad, la ubicación y la disponibilidad de áreas comunales.

Este segmento presenta la mayor probabilidad de absorción para las primeras etapas del proyecto y constituye la base para la estrategia comercial y financiera propuesta.

CAPÍTULO 9. ANÁLISIS DE OFERTA Y COMPETENCIA

9.1 Introducción

El análisis de oferta y competencia tiene como finalidad identificar las características de los proyectos habitacionales que actualmente participan en el mercado inmobiliario del Valle de Los Chillos y el cantón Rumiñahui, con el propósito de determinar el posicionamiento competitivo del Proyecto Habitacional Urin Chillo, identificar oportunidades de diferenciación y establecer parámetros de referencia para la estructuración comercial y financiera del proyecto.

La actualización realizada durante 2026 incorporó:

- Levantamiento de información secundaria de portales inmobiliarios.
- Visitas técnicas y comerciales a proyectos activos.
- Entrevistas con vendedores y asesores inmobiliarios.
- Análisis de precios, áreas, financiamiento y absorción comercial.
- Evaluación de urbanizaciones consolidadas y comportamiento del mercado local.

Como resultado se identificaron más de 20 proyectos habitacionales y urbanizaciones relevantes dentro del área de influencia del proyecto.

9.2 Área de Influencia y Mercado Competitivo

El análisis se concentró en los principales sectores con desarrollo inmobiliario activo del Valle de Los Chillos:

Sectores evaluados

- Sangolquí
- Conocoto
- San Rafael
- Playa Chica

- Cashapamba
- El Tingo
- Alangasí
- Guangopolo
- La Armenia II

Estos sectores presentan condiciones similares a las previstas para el Proyecto Habitacional Urin Chillo en cuanto a:

- Accesibilidad.
- Cercanía a Quito.
- Crecimiento urbano.
- Disponibilidad de servicios.
- Demanda de vivienda familiar.

El comportamiento observado confirma que el mercado mantiene una dinámica inmobiliaria activa y sostenida, impulsada principalmente por compradores de primera vivienda y por inversionistas que buscan propiedades con potencial de valorización.

9.3 Identificación de la Oferta Competitiva

Se clasificó la competencia en tres grupos:

Competencia Directa

Proyectos que compiten por el mismo segmento de mercado y rango de precios.

Porto Alegre

Ubicación: La Armenia II

Características:

- Casas de 108 m²
- Departamentos de 80 m²
- Crédito Miti Miti
- Financiamiento 95%



Precios:

- Departamentos desde USD 76.900
- Casas desde USD 105.000

Estado Comercial:

- Proyecto prácticamente vendido (90%)
-

Residencias Véneto

Ubicación: Valle de Los Chillos

Características:

- Casas de 99 m²
- Tres dormitorios
- Piscina
- Juegos infantiles
- Área BBQ
- Cancha deportiva

Precio:

USD 95.900

Estado Comercial:

- 82,9% vendido
-

Terrazas del Chamizal

Características:

- Departamentos VIS
- Segmento de primera vivienda

Precio:

USD 54.000 – USD 77.000

Estado Comercial:

- 88,9% vendido

Cashapamba VIP

Características:

- Casas familiares
- Financiamiento VIS

Precio:

USD 79.900

San Francisco

Características:

- Vivienda económica
- Segmento VIS

Precio:

USD 60.520

Rialti

Características:

- Casas modernas
- Diseño contemporáneo

Precio:

USD 101.000

Competencia Relevante

Proyectos dirigidos a segmentos similares pero con niveles de precio superiores.

Mallorca

Precio:



USD 109.600

Área:

97,46 m²

Valor m²:

USD 1.125

Casavalle

Precio:

USD 125.000

Área:

160 m²

Valor m²:

USD 781

Edificio Horus

Precio:

USD 74.664

Área:

73,20 m²

Valor m²:

USD 1.020

Prados del Valle

Precio:

USD 125.900

Segmento:

Clase Media Alta

71

Viu Home

Precio:

USD 138.000

Segmento:

Clase Media Alta

Competencia Referencial

Proyectos utilizados como referencia de mercado.

- Dubai
- Passagio Plaza
- Belo Horizonte
- Reedificar – SION

Estos proyectos aportan información sobre tendencias de diseño, acabados y posicionamiento comercial.

9.4 Análisis de Inventario y Velocidad de Ventas

Las visitas realizadas permitieron obtener información real sobre la absorción comercial de los proyectos.

Proyecto	Total Unidades	Vendidas	Disponibles	% Absorción
Terrazas del Chamizal	135	120	15	88,9%
Residencias Véneto	35	29	6	82,9%
Porto Alegre	50	45	5	90,0%

Los resultados muestran niveles de absorción superiores al 80%, evidenciando una demanda efectiva en el mercado.

La velocidad promedio de ventas observada oscila entre:

2 y 4 unidades por mes.



Esto constituye una referencia importante para la proyección de ventas del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

9.5 Análisis de Precios del Mercado

El análisis realizado sobre los proyectos identificados muestra una fuerte concentración de oferta en el rango:

USD 80.000 – USD 110.000

Este rango concentra la mayor cantidad de proyectos activos y el mayor volumen de ventas.

Segmentación observada

Segmento	Rango
VIS / VIP	USD 60.000 – 85.000
Clase Media	USD 85.000 – 120.000
Clase Media Alta	USD 120.000 – 140.000
Premium	Más de USD 140.000

La mayor competencia se presenta en los segmentos VIS/VIP y Clase Media.

9.6 Características del Producto Más Demandado

La información recopilada evidencia una clara preferencia por viviendas familiares.

Tipología predominante

- Casa
- Tres dormitorios
- Dos a tres baños
- Patio posterior
- Uno o dos parqueaderos

Área de construcción dominante

95 m² – 130 m² *A1*

Perfil de comprador predominante

- Familias jóvenes
 - Profesionales dependientes
 - Profesionales independientes
 - Hogares de tres y cuatro integrantes
-

9.7 Amenidades y Equipamiento Más Valorados

Durante las visitas comerciales se identificó que los compradores evalúan no solamente la vivienda sino el conjunto habitacional como experiencia integral.

Las amenidades más valoradas son:

Alta prioridad

- Áreas verdes
- Juegos infantiles
- Salón comunal
- Guardianía
- Control de accesos

Prioridad media

- Área BBQ
- Bicileteros
- Canchas deportivas

Valor agregado

- Piscina
 - Gimnasio
 - Zona para mascotas
 - Fogateros
 - Terrazas comunales
- 

Se observó que los proyectos más exitosos incorporan una combinación equilibrada entre funcionalidad, recreación y seguridad.

9.8 Financiamiento y Condiciones Comerciales

Uno de los hallazgos más importantes del estudio corresponde al papel determinante del financiamiento hipotecario.

Todos los proyectos visitados utilizan como principal herramienta comercial:

Crédito VIS / VIP

Crédito Miti Miti

Características comunes:

- Financiamiento hasta 95%
- Entrada mínima del 5%
- Reservas desde USD 500
- Tasas entre 4,87% y 4,99%
- Plazos de hasta 25 años

Los vendedores entrevistados manifestaron que el incremento de ventas observado durante los últimos años coincide con la implementación de los programas gubernamentales de crédito preferencial.

9.9 Tendencias Observadas en el Mercado

Durante las visitas técnicas se identificaron tendencias relevantes para el diseño del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

Tendencias arquitectónicas

- Diseños modernos.
- Espacios abiertos.
- Cocinas integradas.
- Balcones y terrazas.

- Dormitorios con baño privado.

Tendencias comerciales

- Mayor participación de jóvenes profesionales.
- Incremento de compradores inversionistas.
- Preferencia por proyectos con financiamiento preferencial.

Tendencias urbanas

- Búsqueda de cercanía a Quito.
 - Proximidad a centros comerciales.
 - Acceso a transporte público.
 - Seguridad.
 - Disponibilidad de servicios básicos.
-

9.10 Oportunidades para el Proyecto Habitacional Urin Chillo

A partir del análisis realizado se identifican las siguientes oportunidades estratégicas:

Oportunidades comerciales

- Mercado activo de primera vivienda.
- Alta aceptación del financiamiento VIS y Miti Miti.
- Crecimiento sostenido del Valle de Los Chillos.
- Preferencia por viviendas de tres dormitorios.

Oportunidades de producto

- Diseños modernos y funcionales.
 - Incorporación de áreas verdes.
 - Espacios recreativos familiares.
 - Seguridad y control de accesos.
- 

Oportunidades financieras

- Alta bancarización de compradores.
 - Acceso a crédito hipotecario subsidiado.
 - Posibilidad de acelerar la absorción mediante alianzas con instituciones financieras.
-

9.11 Riesgos Competitivos

Los principales riesgos identificados son:

- Incremento continuo de nuevos proyectos inmobiliarios.
 - Mayor competencia en segmentos VIS y VIP.
 - Variaciones futuras en las condiciones de financiamiento.
 - Incremento de costos de construcción.
 - Cambios en la capacidad adquisitiva de los hogares.
 - Retrasos en permisos y habilitaciones.
-

9.12 Conclusiones del Análisis de Oferta y Competencia

1. El mercado habitacional del Valle de Los Chillos presenta una dinámica activa y sostenida.
 2. Los proyectos visitados muestran niveles de absorción superiores al 80%, evidenciando demanda efectiva.
 3. El rango de precios entre USD 80.000 y USD 110.000 concentra la mayor actividad comercial.
 4. Las viviendas de tres dormitorios con áreas entre 95 m² y 130 m² constituyen el producto predominante.
 5. El financiamiento VIS, VIP y Miti Miti se ha convertido en el principal impulsor de ventas del mercado.
 6. Los compradores priorizan precio, ubicación, accesibilidad al financiamiento y amenidades familiares.
- 

7. El Proyecto Habitacional Urin Chillo posee condiciones favorables para competir dentro de los segmentos VIS/VIP y Clase Media.
8. La evidencia recopilada confirma la existencia de un mercado objetivo suficiente para sustentar la viabilidad comercial del proyecto y avanzar hacia las siguientes fases de estructuración financiera, fiduciaria y comercial.

CAPÍTULO 10. ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS Y VALOR POR METRO CUADRADO

10.1 Introducción

El análisis comparativo de precios y valor por metro cuadrado constituye una de las herramientas más importantes para determinar el posicionamiento comercial del Proyecto Habitacional Urin Chillo dentro del mercado inmobiliario del Valle de Los Chillos.

El objetivo es establecer parámetros de referencia que permitan definir precios competitivos, evaluar la relación valor-producto ofrecida por la competencia y determinar oportunidades de mercado para la futura comercialización del proyecto.

La información utilizada proviene de visitas técnicas, entrevistas con vendedores, portales inmobiliarios, material comercial oficial y levantamiento directo de proyectos habitacionales activos.

10.2 Comparativo de Casas

Se identificaron nueve proyectos con información suficiente para realizar comparaciones homogéneas.

Proyecto	Precio (USD)	Área (m ²)	Valor m ² (USD)
Residencias Véneto	95.900	99,23	966
Mallorca	109.600	97,46	1.125
Porto Alegre	105.000	108	972
Cashapamba VIP	79.900	113	707
Viu Home	138.000	133	1.038
Casavalle	125.000	160	781
Rialti	101.000	101	1.000
Paseos del Chamizal	77.990	80	975
San Francisco	60.520	90	672

X1

10.3 Indicadores del Mercado de Casas

Precio mínimo observado

Proyecto San Francisco

USD 60.520

Precio máximo observado

Proyecto Viu Home

USD 138.000

Precio promedio

USD 99.791

Precio mediano

USD 101.000

Valor mínimo por metro cuadrado

San Francisco

USD 672/m²

Valor máximo por metro cuadrado

Mallorca

USD 1.125/m²

Valor promedio por metro cuadrado

USD 929/m²

Valor mediano por metro cuadrado

USD 974/m²

10.4 Comparativo de Departamentos

La muestra disponible corresponde a proyectos con información verificable de precios y áreas.

Proyecto	Precio (USD)	Área (m ²)	Valor m ² (USD)
Residencias Véneto Tipo 1	64.900	75	865

[Handwritten signature]

Proyecto	Precio (USD)	Área (m ²)	Valor m ² (USD)
Residencias Véneto Tipo 2	73.500	114	645
Porto Alegre	76.900	80	961
Edificio Horus	74.664	73,20	1.020

10.5 Indicadores del Mercado de Departamentos

Precio mínimo

USD 64.900

Precio máximo

USD 76.900

Precio promedio

USD 72.491

Valor mínimo por metro cuadrado

USD 645/m²

Valor máximo por metro cuadrado

USD 1.020/m²

Valor promedio por metro cuadrado

USD 873/m²

Valor mediano por metro cuadrado

USD 913/m²

10.6 Comportamiento General del Mercado

El análisis evidencia una fuerte concentración de proyectos dentro del rango comprendido entre USD 80.000 y USD 110.000.

Este rango concentra:

- Mayor cantidad de proyectos activos.
- Mayor velocidad de ventas.
- Mayor participación de compradores VIS y VIP.

- Mayor compatibilidad con financiamiento Miti Miti.

Asimismo, se observa que las viviendas entre 95 m² y 130 m² representan la tipología predominante dentro de la oferta actual.

10.7 Implicaciones para Urin Chillo

Los resultados sugieren que el Proyecto Habitacional Urin Chillo debería posicionarse dentro del segmento VIS/VIP y Clase Media.

Parámetros recomendados:

Variable	Referencia
Precio objetivo	USD 75.000 – 95.000
Área objetivo	95 – 120 m ²
Valor objetivo m ²	USD 850 – 950
Dormitorios	3
Baños	2 a 2,5
Parqueaderos	1 – 2
Patio	Sí
Financiamiento	VIS / VIP / Miti Miti

10.8 Conclusiones

El mercado habitacional del Valle de Los Chillos presenta valores promedio de USD 929/m² para casas y USD 873/m² para departamentos.

Los proyectos con mejores niveles de absorción se ubican dentro del rango de precios entre USD 80.000 y USD 110.000, confirmando que dicho segmento constituye actualmente el núcleo de demanda del mercado inmobiliario local.

Estos resultados proporcionan una base técnica sólida para la definición del modelo financiero y la estrategia de comercialización del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

CAPÍTULO 11. FINANCIAMIENTO VIS / VIP / MITI MITI

11.1 Importancia del Financiamiento en la Decisión de Compra

La investigación de mercado y las visitas realizadas a proyectos competidores permiten concluir que el acceso a financiamiento constituye el principal factor de decisión de compra de vivienda en el Valle de Los Chillos.

Los vendedores entrevistados coinciden en señalar que las ventas aumentaron significativamente tras la implementación de programas gubernamentales orientados a facilitar el acceso a vivienda.

11.2 Crédito VIS

La Vivienda de Interés Social (VIS) está dirigida a hogares de ingresos medios y medios bajos.

Principales características:

- Tasas preferenciales.
- Financiamiento hasta el 95%.
- Plazos de hasta 25 años.
- Entrada mínima del 5%.
- Acceso a subsidios y programas estatales.

Este segmento concentra una parte importante de la demanda habitacional identificada.

11.3 Crédito VIP

La Vivienda de Interés Público (VIP) se orienta a hogares que buscan adquirir su primera vivienda.

Beneficios principales:

- Tasas subsidiadas.
- Financiamiento hasta el 95%.
- Cuotas accesibles.
- Amplia aceptación en el mercado.

Los proyectos Terrazas del Chamizal, Residencias Véneto y Cashapamba VIP utilizan este mecanismo como principal argumento comercial.

11.4 Programa Miti Miti

El programa Miti Miti se ha convertido en el principal impulsor de ventas de vivienda nueva en el sector.



Características:

- Financiamiento del 95%.
- Tasas cercanas al 4,99%.
- Plazos de 20 a 25 años.
- Participación conjunta de entidades financieras y promotores.

Los proyectos Porto Alegre y Residencias Véneto reportan altos niveles de aceptación utilizando esta modalidad.

11.5 Instituciones Financieras Más Utilizadas

Durante las visitas se identificaron las siguientes entidades como las más activas en financiamiento habitacional:

- BIESS
- Banco Pichincha
- Banco del Pacífico
- Banco General Rumiñahui
- Mutualista Pichincha
- Cooperativa Atuntaqui

Estas instituciones representan potenciales aliados estratégicos para el Proyecto Habitacional Urin Chillo.

11.6 Implicaciones para Urin Chillo

Se recomienda que el proyecto:

- Sea estructurado para calificar a VIS/VIP.
- Mantenga alianzas con bancos y mutualistas.
- Desarrolle campañas de precalificación financiera.
- Incorpore asesoría hipotecaria gratuita.
- Promueva cuotas comparables al valor de arriendo.

81

11.7 Conclusiones

El financiamiento hipotecario constituye el principal motor de absorción del mercado habitacional del Valle de Los Chillos.

La posibilidad de acceder a créditos VIS, VIP y Miti Miti mejora significativamente la viabilidad comercial del Proyecto Habitacional Urin Chillo y reduce las barreras de entrada para los compradores potenciales.

CAPÍTULO 12. ESTRATEGIA COMERCIAL

12.1 Objetivo Comercial

Desarrollar una estrategia comercial orientada a maximizar la absorción de las unidades habitacionales del Proyecto Urin Chillo, posicionándolo como una alternativa competitiva de primera vivienda dentro del Valle de Los Chillos.

12.2 Mercado Objetivo

Segmento Principal

Familias jóvenes.

Características:

- 3 a 4 integrantes.
- Ingresos familiares entre USD 1.200 y USD 2.500.
- Primera vivienda.
- Dependencia de crédito hipotecario.
- Búsqueda de seguridad y estabilidad patrimonial.

Segmento Secundario

Inversionistas y profesionales jóvenes.

Características:

- Compra para renta futura.
 - Búsqueda de plusvalía.
 - Interés en proyectos con crecimiento urbano.
- 

12.3 Propuesta de Valor

La propuesta de valor del Proyecto Habitacional Urin Chillo deberá sustentarse en cinco pilares:

Precio Competitivo

Viviendas dentro del rango de mayor demanda del mercado.

Financiamiento Accesible

VIS, VIP y Miti Miti.

Ubicación Estratégica

Valle de Los Chillos con conectividad hacia Quito.

Calidad de Vida

Áreas verdes, recreación y seguridad.

Plusvalía

Potencial de valorización asociado al crecimiento urbano del sector.

12.4 Estrategia de Comercialización

Fase 1: Generación de Prospectos

- Campañas digitales.
 - Redes sociales.
 - Landing page del proyecto.
 - Formularios de registro.
 - Ferias inmobiliarias.
-

Fase 2: Precalificación Financiera

- Evaluación de capacidad de pago.
 - Simulación de crédito.
 - Asesoría hipotecaria.
- 

- Identificación de programas VIS/VIP.

Fase 3: Conversión Comercial

- Visitas guiadas.
- Casa modelo.
- Material audiovisual.
- Atención personalizada.
- Seguimiento comercial.

12.5 Mensajes Comerciales Recomendados

- Tu primera vivienda sí es posible.
- Financia hasta el 95% de tu casa.
- Vive rodeado de naturaleza y cerca de Quito.
- Seguridad, comodidad y plusvalía para tu familia.
- Convierte tu arriendo en patrimonio.

12.6 Indicadores Comerciales Propuestos

Indicador	Meta Inicial
Prospectos mensuales	100
Visitas al proyecto	40
Precalificaciones	30
Reservas	10
Ventas mensuales	3 a 5

12.7 Conclusiones

La estrategia comercial debe enfocarse en compradores de primera vivienda, utilizando como principal argumento el acceso al financiamiento preferencial y el potencial de valorización del proyecto.

La evidencia obtenida durante el estudio demuestra que existe una demanda efectiva para viviendas de tres dormitorios dentro del rango de precios entre USD 75.000 y USD

95.000, lo que brinda condiciones favorables para la comercialización exitosa del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

CAPÍTULO 13. POSICIONAMIENTO COMERCIAL DEL PROYECTO URIN CHILLO

13.1 Introducción

El posicionamiento comercial constituye el proceso mediante el cual se define la propuesta de valor diferenciada que permitirá al Proyecto Habitacional Urin Chillo competir exitosamente dentro del mercado inmobiliario del Valle de Los Chillos.

Los resultados obtenidos en los análisis de demanda, oferta, competencia, financiamiento y comportamiento de los compradores permiten establecer una estrategia de posicionamiento orientada a maximizar la absorción comercial, garantizar la sostenibilidad financiera y fortalecer la percepción de valor del proyecto.

El objetivo no es competir únicamente por precio, sino ofrecer una propuesta integral que combine accesibilidad financiera, calidad de vida, diseño funcional y potencial de valorización.

13.2 Situación Competitiva Actual

El análisis de mercado evidencia que los proyectos competidores utilizan principalmente cuatro atributos para posicionarse:

Financiamiento

Los proyectos visitados promueven activamente:

- Crédito VIP.
- Crédito VIS.
- Programa Miti Miti.
- Financiamiento hasta el 95%.

Ubicación

Los competidores destacan:

- Cercanía a Quito.
- Acceso a la Autopista General Rumiñahui.



- Proximidad a centros comerciales.
- Cercanía a instituciones educativas.

Amenidades

Las principales amenidades observadas son:

- Áreas verdes.
- Salón comunal.
- Juegos infantiles.
- Piscina.
- Gimnasio.
- Canchas deportivas.

Diseño

Las nuevas tendencias del mercado incluyen:

- Fachadas modernas.
- Espacios abiertos.
- Balcones.
- Terrazas.
- Cocinas integradas.
- Mayor iluminación natural.

13.3 Propuesta de Valor de Urin Chillo

El Proyecto Habitacional Urin Chillo debe diferenciarse mediante una propuesta de valor basada en cinco componentes estratégicos:

Accesibilidad Financiera

El proyecto debe estructurarse para facilitar el acceso a programas VIS, VIP y Miti Miti.

Objetivo:

Transformar el arriendo en patrimonio.



Calidad de Vida

Incorporar:

- Áreas verdes.
- Espacios recreativos.
- Entorno seguro.
- Convivencia comunitaria.

Vivienda Funcional

Diseños orientados a familias de tres y cuatro integrantes.

Características recomendadas:

- Tres dormitorios.
- Dos baños completos.
- Patio.
- Parqueadero.

Desarrollo Planificado

A diferencia de proyectos aislados, Urin Chillo constituye un desarrollo urbanístico integral de largo plazo.

Esto genera confianza para compradores e inversionistas.

Potencial de Plusvalía

La escala del proyecto permite generar valorización progresiva a medida que avanzan las etapas de construcción y ocupación.

13.4 Mercado Objetivo Prioritario

El análisis realizado permite identificar como mercado objetivo principal:

Familias Jóvenes

Características:

- Edad entre 30 y 45 años.
 - Ingresos familiares entre USD 1.200 y USD 2.500.
- 

- Hogares de tres y cuatro integrantes.
- Primera vivienda.

Segmento Secundario

Profesionales jóvenes e inversionistas.

Motivación:

- Generación de patrimonio.
- Valorización futura.
- Renta inmobiliaria.

13.5 Posicionamiento Recomendado

Se propone posicionar el Proyecto Habitacional Urin Chillo bajo el siguiente concepto estratégico:

“Un proyecto de vivienda accesible, planificado y sostenible que ofrece calidad de vida, seguridad y oportunidades de crecimiento patrimonial para las familias del Valle de Los Chillos.”

Los principales atributos diferenciadores serán:

- Financiamiento accesible.
- Diseño funcional.
- Áreas verdes.
- Seguridad.
- Desarrollo urbanístico integral.
- Plusvalía futura.

13.6 Objetivos Comerciales

Corto Plazo

- Lanzar la primera etapa del proyecto.
- Generar reconocimiento de marca.
- Captar prospectos calificados.



Mediano Plazo

- Alcanzar niveles sostenidos de ventas.
- Consolidar la ocupación de las primeras etapas.

Largo Plazo

- Posicionar a Urin Chillo como referencia de vivienda planificada en Rumiñahui.

13.7 Conclusiones

El Proyecto Habitacional Urin Chillo posee atributos suficientes para diferenciarse dentro del mercado inmobiliario local.

La combinación de financiamiento accesible, calidad de vida, áreas verdes, desarrollo por etapas y potencial de valorización constituye una propuesta altamente competitiva frente a la oferta actual.

CAPÍTULO 14. PROYECCIÓN DE ABSORCIÓN COMERCIAL Y ESCENARIOS DE VENTA

14.1 Introducción

La absorción comercial representa la velocidad con la que el mercado puede adquirir las unidades habitacionales ofertadas.

Este análisis permite estimar el tiempo requerido para comercializar las distintas etapas del proyecto y constituye un insumo fundamental para la estructuración financiera y fiduciaria.

14.2 Referencia de Mercado

Durante las visitas realizadas se identificó el siguiente comportamiento comercial:

Proyecto	Ventas Mensuales
Terrazas del Chamizal	4
Residencias Véneto	2
Porto Alegre	2

Promedio observado:

2,7 unidades mensuales por proyecto.



Este indicador constituye la base para la construcción de escenarios de absorción.

14.3 Primera Etapa del Proyecto

La primera fase contempla aproximadamente 100 viviendas correspondientes al Lote A.

Esta etapa permitirá validar:

- Estrategia comercial.
 - Estructura financiera.
 - Respuesta del mercado.
 - Velocidad de absorción.
-

14.4 Escenario Conservador

Supuestos:

- Mercado competitivo.
- Crecimiento moderado.
- Menor intensidad comercial.

Ventas estimadas:

3 viviendas por mes.

Concepto	Valor
Viviendas	100
Ventas mensuales	3
Tiempo de absorción	33 meses

Resultado:

Aproximadamente 2,8 años para comercializar la etapa.

14.5 Escenario Base

Supuestos:

- Mercado estable.



- Financiamiento disponible.
- Estrategia comercial efectiva.

Ventas estimadas:

5 viviendas por mes.

Concepto	Valor
Viviendas	100
Ventas mensuales	5
Tiempo de absorción	20 meses

Resultado:

Aproximadamente 1,7 años.

Este escenario se considera el más probable.

14.6 Escenario Optimista

Supuestos:

- Alta aceptación del proyecto.
- Financiamiento favorable.
- Crecimiento de la demanda.

Ventas estimadas:

8 viviendas por mes.

Concepto	Valor
Viviendas	100
Ventas mensuales	8
Tiempo de absorción	12,5 meses

Resultado:

Comercialización total en aproximadamente un año.

14.7 Proyección Global del Proyecto

Considerando un desarrollo de aproximadamente 900 viviendas:

Escenario Conservador

300 meses

25 años

Escenario Base

180 meses

15 años

Escenario Optimista

113 meses

9 años

Sin embargo, debido a la comercialización simultánea por etapas, estos plazos pueden reducirse significativamente.

14.8 Factores que Influyen en la Absorción

Factores positivos:

- Crédito VIS.
- Crédito VIP.
- Programa Miti Miti.
- Crecimiento poblacional.
- Déficit habitacional.

Factores de riesgo:

- Incremento de competencia.
- Variaciones económicas.
- Restricciones de crédito.
- Incremento de costos de construcción.

14.9 Conclusiones

La evidencia observada permite concluir que existe capacidad suficiente para absorber las primeras etapas del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

El escenario base de cinco viviendas mensuales se considera razonable para efectos de planificación financiera y comercial.

CAPÍTULO 15. CONCLUSIONES ESTRATÉGICAS Y RECOMENDACIONES PARA GERENCIA E INVERSIONISTAS

15.1 Conclusiones Estratégicas

6. El mercado inmobiliario del Valle de Los Chillos presenta una demanda activa y sostenida de vivienda nueva.
7. Existe una importante participación de familias jóvenes y compradores de primera vivienda.
8. Los programas VIS, VIP y Miti Miti se han convertido en el principal motor de crecimiento del mercado.
9. Los proyectos analizados presentan niveles de absorción superiores al 80%, evidenciando una demanda efectiva.
10. El rango de precios entre USD 80.000 y USD 110.000 concentra la mayor actividad comercial.
11. Las viviendas de tres dormitorios y entre 95 m² y 130 m² constituyen el producto más demandado.
12. El valor promedio de mercado se ubica en aproximadamente USD 929/m² para casas y USD 873/m² para departamentos.
13. La ubicación estratégica del proyecto, combinada con financiamiento accesible y desarrollo planificado, genera ventajas competitivas relevantes.
14. El Proyecto Habitacional Urin Chillo posee condiciones favorables para desarrollarse de manera progresiva mediante etapas.
15. La información recopilada confirma la viabilidad comercial preliminar del proyecto.

41

15.2 Recomendaciones para Gerencia

Comercial

- Iniciar la comercialización con una estrategia orientada a primera vivienda.
- Implementar campañas digitales permanentes.
- Establecer convenios con instituciones financieras.

Producto

- Mantener tipologías de tres dormitorios.
- Incorporar áreas verdes y espacios recreativos.
- Priorizar diseños modernos y funcionales.

Gestión

- Desarrollar indicadores permanentes de seguimiento comercial.
 - Actualizar periódicamente el análisis de competencia.
-

15.3 Recomendaciones para Inversionistas

1. El proyecto presenta una oportunidad atractiva dentro del segmento VIS/VIP.
 2. La escala del desarrollo permite capturar plusvalía a largo plazo.
 3. El crecimiento urbano de Rumiñahui favorece la valorización futura del suelo.
 4. La ejecución por etapas reduce el riesgo de sobreoferta.
 5. La existencia de financiamiento hipotecario subsidiado fortalece la capacidad de absorción del mercado.
-

15.4 Recomendaciones para la Estructuración Financiera

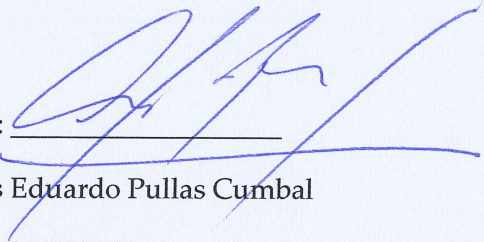
- Utilizar el escenario base de absorción para la planificación financiera.
 - Incorporar reservas para variaciones de costos.
 - Estructurar mecanismos de control de flujo de caja.
 - Analizar la implementación de esquemas fiduciarios.
 - Mantener seguimiento permanente de indicadores comerciales y financieros.
- 

15.5 Conclusión General

Los resultados de la presente actualización estratégica permiten concluir que el Proyecto Habitacional Urin Chillo cuenta con condiciones favorables para su desarrollo comercial, financiero y urbanístico. La demanda identificada, el comportamiento de la competencia, la disponibilidad de financiamiento preferencial y las tendencias observadas en el mercado respaldan la continuidad del proyecto y su avance hacia las siguientes fases de estructuración financiera, gestión de inversionistas, diseño definitivo y comercialización.

FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

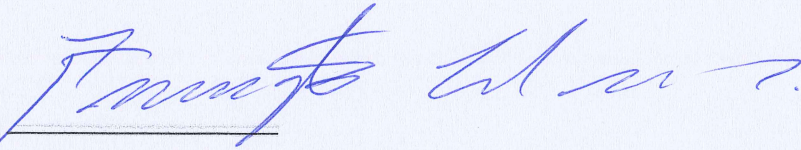
ELABORADO Y ENTREGADO POR

Firma: 

Carlos Eduardo Pullas Cumbal

Analista Financiero

RECIBIDO POR

Firma: 

Ing. AUGUSTO CHAMORRO

Coordinador(a) del Proyecto Habitacional Urin Chillo

