



INFORME GENERAL

DATOS GENERALES

Gerencia Técnica

Dirección de Negocios

Código del informe: EPMHV-GT-DN-106-2023

Fecha: 20 de julio de 2023

Título del informe: PLAN COMERCIAL 2023 – VICTORIA DEL SUR MANZANA 7

1 INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la reforma integral al estatuto orgánico de gestión organizacional por procesos de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, el cual entró en vigor el 26 de mayo de 2022, determina que “la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda se alinea con su misión y define su estructura sustentada en su base legal y direccionamiento estratégico determinados en su matriz de competencias y planificación.” Y adicionalmente, detalla que la misión de la EPMHV “tiene como mandato el desarrollo de proyectos de hábitat y vivienda para la ciudad, con la integración social, avanzando hacia una calidad de vida urbana, que responda a las nuevas necesidades y demandas de los quiteños, con compromiso de sostenibilidad de la inversión pública, el medioambiente y la economía del Distrito Metropolitano de Quito”. Y la visión es que para el año 2026, “la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda será el referente nacional en la gestión de la Operación Urbana con equidad territorial.”

El PUAE del proyecto Victoria del Sur se encuentra al Sur de la ciudad de Quito, en el sector de la Ecuatoriana, Parroquia Guamaní, barrio Turubamba de Monjas. Se accede por la Av. Escalón 1 (extensión de la Vía Ecuatoriana) y calle Álvaro Pérez, en la Administración Zonal Quitumbe. El proyecto se desarrolla en un terreno de 13.15 hectáreas, compuesto por 20 manzanas, de las cuales 15 están destinadas a conjuntos habitacionales (con una capacidad de 1132 viviendas) y 5 áreas verdes y equipamiento público, excluyendo el área destinada a los tanques de la EPMAPS.

Según la Declaratoria de Propiedad Horizontal de la manzana 7, con número de predio 3561714 y clave catastral 3261129001, forma parte del lote de terreno de mayor extensión compuesto por 15 manzanas. Esta declaración fue inscrita en el Registro de la Propiedad MDMQ el 25 de junio de 2021.

Las tipologías de las unidades habitacionales se describen a continuación:

BLOQUE	TIPOLOGIA	NÚMERO DE UNIDADES
Extendidos	Departamentos	32
Dúplex 4D-8D	Departamentos Dúplex	60
Aislado	Departamentos	28
TOTAL UNIDADES HABITACIONALES		120
Aislado	Locales	7
	Estacionamiento	40
	TOTAL INMUEBLES	167

INFORME GENERAL

Los inmuebles disponibles en la manzana 7 son:

N° DE INMUEBLES DISPONIBLES	N° DE INMUEBLES VENDIDOS	INMUEBLES
119	1	Departamentos
39	1	Parqueaderos
5	2	Locales comerciales

2 OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL

2.1 OBJETIVO GENERAL

Es la comercialización de los bienes inmuebles que estén a cargo de la Empresa Pública de Hábitat y Vivienda correspondientes a la Manzana 7 del Proyecto "Victoria del Sur".

2.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

- Aumentar en un 50% las ventas el número de unidades habitacionales comercializadas, respecto a las ventas del año 2022.
- A fin de año 2023 contar con al menos el 70% de unidades habitacionales reservadas.

3 ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

3.1.1 Contexto de ubicación

En la Provincia de Pichincha de acuerdo a lo que establece el INEC en su censo de Población y Vivienda, indica que la estructura poblacional se encuentra conformado de la siguiente forma:

Años	Provincia (Hab.)	Cantón (Hab.)	D.M.Q Zona Urbana	Promedio de Crecimiento (Cada 10 años)
1990	1.756.228	1.409.845		26%
2001	2.388.817	1.839.853		
2010	2.576.287	2.239.191	1'617.647	
2020	* 3.143.070	* 2.821.380	2'038.235	

Nota 1 * : 2020- Proyección lineal simple con X-TC del 26% en cantón y 28% en Provincia
Nota 2 *:

Fuente: INEC - <https://www.ecuadorenconfias.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/-/27/09/2021>

La estructura de la población en el Distrito Metropolitano de Quito se encuentra distribuido por hogares:



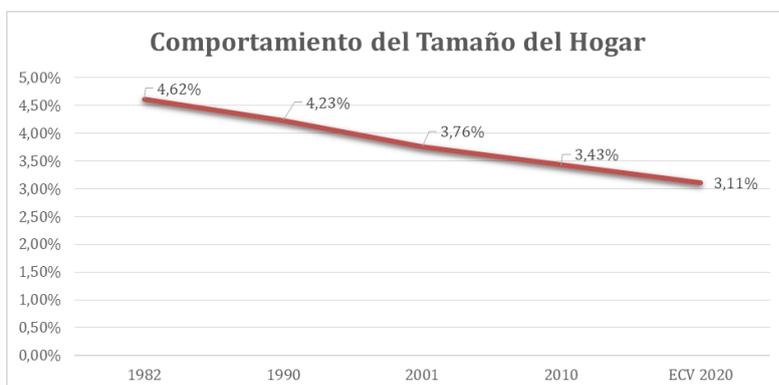
INFORME GENERAL

Años	Provincia (Hab.)	# de Hogares	Cantón (Hab.)	# de Hogares
1990	1.756.228		1.409.845	
2001	2.388.817		1.839.853	
2010	2.576.287	727.838	2.239.191	640.753
2020	* 3.143.070	931.632	* 2.821.380	807.349

Nota 1* : 2020- Proyección lineal simple con X-TC del 26% en cantón y 28% en Provincia

Fuente: INEC - [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=1 / 27-09-2021](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=1/27-09-2021)

La variación porcentual de las tasas de crecimiento permite visualizar el promedio en la composición familiar en el DMQ, para 1982 el tamaño de hogar era del 4.62, para 1990 fue del 4.23, en el 2001 fue del 3.76, el 2010 es del 3.43, y para la encuesta de condiciones de vida 2020 se estima en 3.11 personas por hogar.



Fuente: INEC - [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=1 / 27-09-2021](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=1/27-09-2021)

La población de la provincia de Pichincha, según el Censo del 2010, se encuentra distribuida principalmente en edades jóvenes hasta los 25 a 44 años, relativamente una población joven establecida dentro de la Población Económicamente Activa y Población en Edad de Trabajar, tomando la hipótesis que se mantendría los mismos grupos etáreos y en consideración que son 10 años de diferencia se estima que existe una variación de dos rangos de edad por esta alteración.

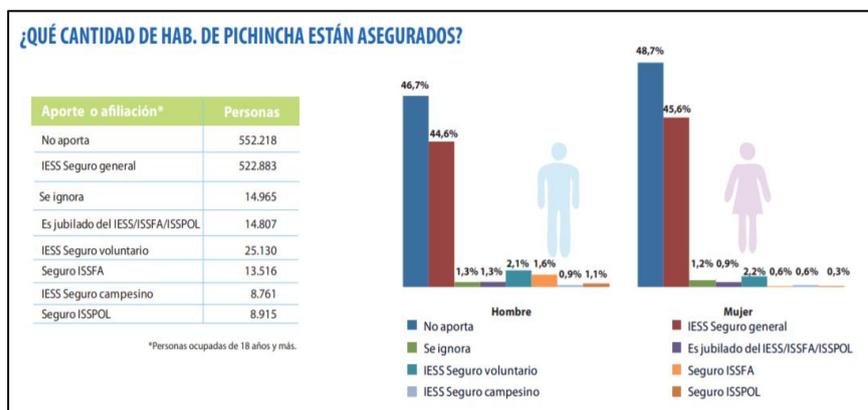


INFORME GENERAL

Rango de edad	2001	%	2010	%
De 95 y más años	3.829	0,2%	1.619	0,1%
De 90 a 94 años	6.294	0,3%	4.639	0,2%
De 85 a 89 años	11.092	0,5%	10.760	0,4%
De 80 a 84 años	17.445	0,7%	20.187	0,8%
De 75 a 79 años	25.513	1,1%	27.990	1,1%
De 70 a 74 años	35.569	1,5%	40.040	1,6%
De 65 a 69 años	43.818	1,8%	57.014	2,2%
De 60 a 64 años	54.407	2,3%	72.702	2,8%
De 55 a 59 años	66.296	2,8%	94.397	3,7%
De 50 a 54 años	92.256	3,9%	114.630	4,4%
De 45 a 49 años	247.627	10,4%	142.926	5,5%
De 40 a 44 años	110.756	4,6%	154.206	6,0%
De 35 a 39 años	141.919	5,9%	180.504	7,0%
De 30 a 34 años	163.413	6,8%	208.179	8,1%
De 25 a 29 años	182.114	7,6%	238.668	9,3%
De 20 a 24 años	204.363	8,6%	246.050	9,6%
De 15 a 19 años	249.075	10,4%	238.705	9,3%
De 10 a 14 años	246.651	10,3%	241.334	9,4%
De 5 a 9 años	243.651	10,2%	244.844	9,5%
De 0 a 4 años	242.729	10,2%	236.893	9,2%
Total	2.388.817	100,0%	2.576.287	100,0%

40% DE
CONCENTRACIÓN
DEL GRUPO ETÁREO

La afiliación y cobertura a los distintos aseguramientos que tiene la provincia de Pichincha son fundamentales para determinar las personas que tienen mayor probabilidad a ser sujetas de crédito y se establece que la mayor parte se encuentra en el IESS, ISFFA e ISPOL.



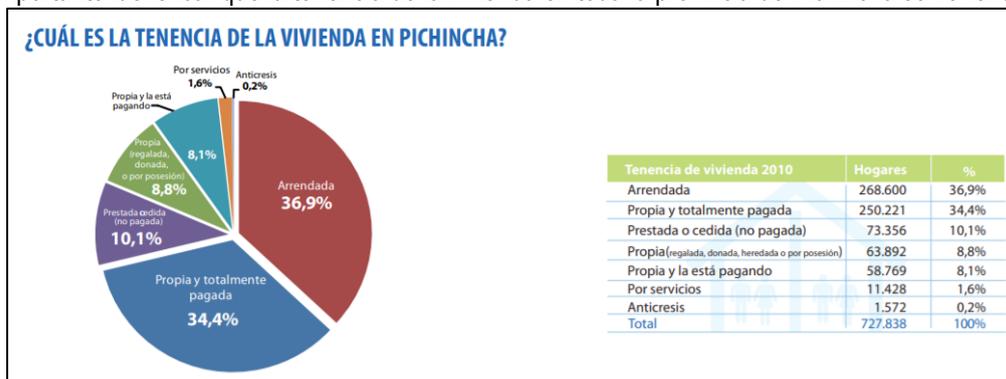
Fuente: INEC - <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf> - 17/05/2021

NÚMERO DE AFILIADOS AL SEGURO SOCIAL OBLIGATORIO	
Afiliados en cifras (Corte al 31 de agosto de 2021)	
Activos	3`631.057
Bajo relación de dependencia	2`445.753
	Público 612.831
	Privado 1`832.922

Fuente: IESS – Dirección de Afiliación y Cobertura 28-09-2021

INFORME GENERAL

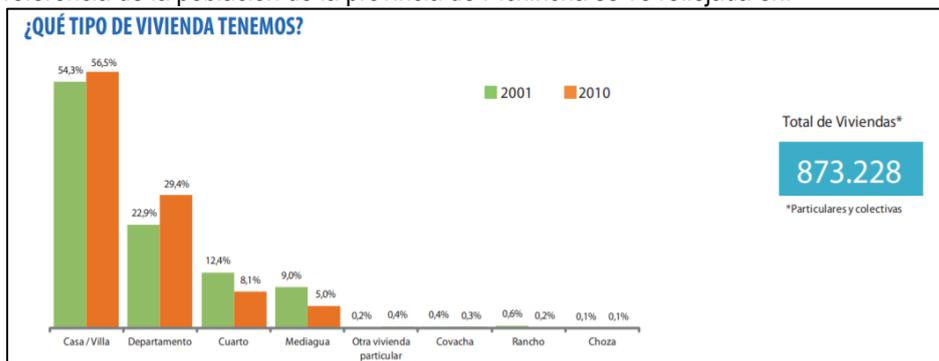
Es importante identificar que la tenencia de la vivienda en toda la provincia de Pichincha se ve reflejada en:



Fuente: INEC- <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf> - 21/06/2021

Manteniendo como un posible nicho de mercado de 270.172 hogares que representa el 37.1% de posibles clientes beneficiarios que desean acceder a una vivienda propia, esto se considera el valor de arrendamiento más anticresis.

La preferencia de la población de la provincia de Pichincha se ve reflejada en:



Fuente: INEC- <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf> - 27/09/2021

Como se puede verificar la mayor tendencia de adquisición de vivienda, son orientados a casas o departamentos, manteniendo un porcentaje relativamente similar en la última década.

TOTAL DE VIVIENDAS PARTICULARES CON PERSONAS PRESENTES POR TIPO DE VIVIENDA, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO

	Tipo	Casa/Villa	Departamento en casa o edificio	Cuarto(s) en casa de inquilinato	Mediagua	Rancho	Covacha	Choza	Otra vivienda particular	Total
QUITO	Área Urbana	47,47 %	39,77 %	10,01 %	2,60 %	0,01 %	0,03 %	0,02 %	0,09 %	100,00 %
	Área Rural	71,30 %	8,83 %	2,69 %	16,15 %	0,54 %	0,40 %	0,10 %	-	100,00 %
	Total	47,62 %	39,57 %	9,96 %	2,69 %	0,01 %	0,03 %	0,02 %	0,09 %	100,00 %

Fuente: INEC- <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>



Según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC establece a través de la Encuesta Nacional de Alquileres-ENALQUIL que:

Viviendas particulares arrendadas en la ciudad de Quito por tipo casa, departamento y cuarto en casa de inquilinato - ENALQUI 2013

Tipo de vivienda	Número	Porcentaje válido
Casa o villa	5.656	21,1
Departamento	16.224	60,5
Cuarto en casa de inquilinato	3.992	14,9
Otros*	964	3,6
Total	26.836	100,0
Fuente: Encuesta Nacional de Alquileres (ENALQUI) - INEC		
*Incluye: Suite, mediagua, rancho, choza, covacha y otra		

Por lo que los posibles prospectos de mercado de un universo de habitantes por cada casa/departamento/cuarto/otros, son 26.836 futuros compradores.

3.2 ANALISIS ZONA SUR – PROYECTO VICTORIA DEL SUR

La Av. Ecuatoriana es una zona comercial muy cercana al proyecto en la cual existe una innegable movilidad social y económica. Es un sector urbano de carácter residencial en el que se identifica un alto nivel de habitabilidad. En sus alrededores es común encontrar bloques de vivienda multifamiliar, semejantes a los diseñados para el proyecto.

El PUAE Victoria del Sur, se encuentra ubicado, al Sur de la ciudad de Quito, en el sector de la Ecuatoriana, Parroquia Guamaní, barrio Turubamba de Monjas, se accede por la Av. Escalón 1 (extensión de la Vía Ecuatoriana) y calle Álvaro Pérez, corresponde a la Administración Zonal Quitumbe.

Esta desarrollado en un terreno de 13.15 Has, conformado por 20 manzanas de las cuales 15 están destinadas a conjuntos habitacionales (cabida de 1.132 viviendas) y 5 manzanas de áreas verdes y equipamiento público, excluyendo el área destinada a los tanques de la EPMAPS.

Actualmente se han construidos 5 manzanas destinadas a los beneficiarios del plan de relocalización y una manzana destinada a la comercialización (manzana 7).

El Sector cuenta con servicios básicos de influencia, cercanas al proyecto como son:

INFORME GENERAL

No.	SERVICIO	ESTABLECIMIENTO / EQUIPAMIENTO	DISTANCIA en metros	TIEMPO en minutos
1	Transporte	Paradas de buses	170	1
		Parada Metro de Quito	3800	15
		Estación de Transferencia del Trolebús	3800	15
		Terminal Terrestre Quitumbe	3800	15
2	Educación	Unidad Educativa santa Cruz de la Providencia	2500	10
		Escuela Galo Vela	350	1
3	Salud	Farmacias	500	2
		IESS La Ecuatoriana	1000	4
		Centro de Salud - MSP	1300	5
4	Abastecimiento de Alimentos	Tiendas de abasto	350	1
		Supermercados TIA	750	3
		Supermercados Santa María	900	4
5	Parques y Áreas de equipamiento y espacios deportivos	Liga deportiva barrial municipal Turubamba	700	3
		Parque Nueva Aurora	3000	12
		Parque San Francisco Esmeraldas	2400	9

Fuente: Observación en línea 18/07/2023

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La aplicación de la investigación de mercados será orientada en la búsqueda de fuentes primarias como secundarias de información, a través de:

3.3.1 Segmentación:

Segmentación geográfica: Habitantes del Distrito Metropolitano de Quito, zona urbana

Segmentación Demográfica: Grupo etáreo de habitantes entre 25 a 44 años de edad con una tasa del 30.40% de ponderación, y con una cobertura de afiliación del 49% (IESS-ISFA-ISPOL).

Segmentación Pictográfica: Las características de la población de Pichincha en hábitos de consumo en bienes inmuebles se encuentran más orientados a Casas 47.62% y departamentos en casa o en edificio 39.67%

Segmentación	Características	Cantón Quito
Geográfica	Prospectos	2'038.235 (HAB) ZONA URBANA
Demográfica	Edad 25-44 (30,40%)	619.623 (PER)
	Afiliación (49%)	240.965 (PER)
Psicográfica	Casas (47,62%)	770.324 (PER)
	Departamentos (39,67%)	641.721 (PER)

El Universo de posibles prospectos de mercado de acuerdo con la investigación secundaria realizada sería de 2'038.235 personas. Esto dividido para 3.11 miembros perceptores con los que se integra un hogar serían alrededor de 655.381 Hogares que necesitarían de una vivienda (casa y/o departamento), por construir o insatisfechos, en la Ciudad de Quito, estimación realizada al 2021, con los datos obtenidos de fuentes de investigación secundaria.

3.3.2 Cuantificación de la muestra:

El procesamiento de información secundario se realizó a través de búsqueda de información en artículos, test de evaluación de mercado en línea

- Tipo de Muestreo: No Probabilístico
- Universo: 2'038.235 prospectos / Aprox.(ZONA URBANA)
- Universo familias/hogar: 655.381 Hogares / Aprox.
- Nivel de confianza en muestra: No Aplicable por muestreo
- Margen de Error de Estimación: No Aplicable por muestreo
- Técnica: A criterio del experto

Nota: Es importante indicar que a través del muestro No Probabilístico, la información obtenida está limitada a las fuentes de información secundaria, por lo que se sugiere que se realice un levantamiento primario de información complementaria.

3.3.3 Determinación de la competencia directa:

Competencia Directa: Se realizó una búsqueda a través de fuentes secundarias de información y se determinaron los siguientes proyectos inmobiliarios:



INFORME GENERAL

TIPO DE VIVIENDA	UBICACIÓN	NOMBRE DEL PROYECTO	DESCRIPCIÓN	PRECIO	PRECIO POR M2	SEGMENTO	CARACTERÍSTICAS	CONDICIONES COMERCIALES	FUENTE
Casas / Departamentos	Quitumbe	Hacienda Pinsaqui	1, 2 y 3 habitaciones, 1 o 2 baños, sala, comedor, cocina, 1 estacionamiento, área de máquinas, departamentos desde 45 m2	\$44.351	\$985	VIS	Incluye Parqueadero Servicios de Entretenimiento y diversión (cancha de futbol, gimnasio, juegos infantiles y sala lúdica)	reserva con USD 500 cuota de entrada 5% crédito hipotecario al 5% de interés entrega inmediata	https://www.construccion.com.ec/pin-saqui/
Departamentos	Magdalena	Magdalena Park	Lucero 73m2 Desde: \$71.997 Luna 84m2 Desde: \$81.488 Estrella 90m2 Desde: \$89.168	\$71.997 \$81.488 \$89.168	\$986	VIS / VIP	Incluye Parqueadero Cine Servicios de Entretenimiento y diversión	reserva con USD 500 cuota de entrada 0% crédito hipotecario al 5% de interés entrega inmediata	https://magdalenapark.com/departamentos/
Departamentos	Recreo	Retamo Park	Departamentos de 2 y 3 dormitorios, 2 baños, sala, comedor, balcón, terraza y parqueadero incluido. Desde 60 m2 <u>tipo a:</u> cuotas hipotecarias, mensuales \$432, reserva: \$500, entrada 5%: \$3.600, ingreso familiar requerido \$1.443 (desde 72 m2) <u>tipo b:</u> cuotas hipotecarias mensuales \$369, reserva: \$500, entrada 5%: \$3.075 / ingreso familiar requerido \$1.232 (desde 60 m2)	\$44.300 \$61.500 \$74.800	\$1.025	VIS/VIP	Incluye Parqueadero Cine Piscina Servicios de Entretenimiento y diversión	crédito vip "primera vivienda" 4.99% anual (Bco. pichincha, mutualista pichincha - hasta el 95% del valor del inmueble) proyecto calificado con el BIESS tasa 5.99% anual (BIESS - 95% o 100% del valor del inmueble) crédito para fuerzas armadas Banco General Rumiñahui	https://www.retamoparc.com/precios



Versión: 2.0

Código del Formato: DP-IG-001

Página: Página 10 de 28

INFORME GENERAL

			tipo c: cuotas hipotecarias mensuales desde \$266, reserva: \$500, entrada 5%: \$2.215, ingreso familiar requerido \$887 (desde 45 m2)					tasa del 8.70% anual (banco general Rumiñahui - 90% del valor del inmueble) plazos 25 años (Biess) 20 años (Bco. pichincha, mutualista pichincha, banco general Rumiñahui)	
Departamentos	Quitumbe	Quitumbe Ñan y Guayanay Ñan	Conjunto privado de 21 Torres de 4 pisos cada una, cuenta con departamentos de 3 dormitorios de 72 m2 y 74 m2 de área de construcción.	\$57.500	\$777	VIS	Incluye Parquero	reserva con USD 500 cuota de entrada 0% crédito hipotecario al 5% de interés entrega inmediata	https://www.properati.com.ec/detalle/cb6m_venta_departamentos_quitumbe_gimnasio_vanine_valdivieso-m
Departamento	Chillogallo	Chillogallo	Dormitorio máster con clóset y baño propio, 1 amplio dormitorio y uno pequeño, ambos con clóset, que comparten un baño. Cocina funcional con salida a balcón cubierto para área de máquinas. Tiene 1 parqueadero en el subsuelo. (60 m2)	\$55.000	\$916	VIS	Incluye Parquero	reserva con USD 500 cuota de entrada 0% crédito hipotecario al 5% de interés entrega inmediata	https://www.properati.com.ec/detalle/bn7h_venta_departamentos_chillogallo_a_sncensor_ventanales_cocina_te_ayudo_a_vender_tu_propiedad



3.3.4 Análisis de Índices

Índice del precio de vivienda

Quito

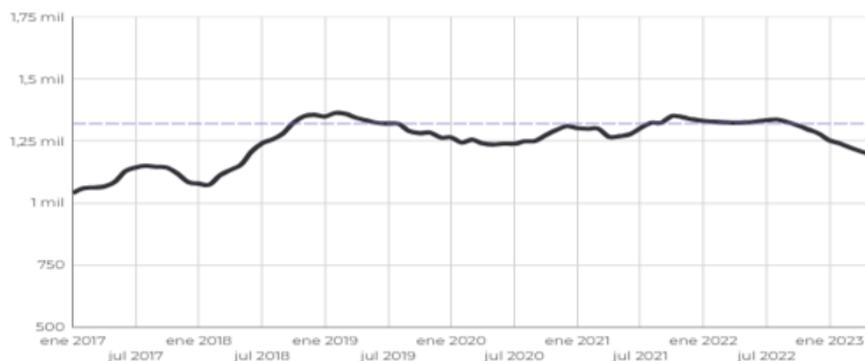
**MAYO
2023**

Precio promedio M²
\$1.194,17

Variación mensual
-1,15 %

Variación interanual
-9,85 %

Evolución mensual del precio del M²

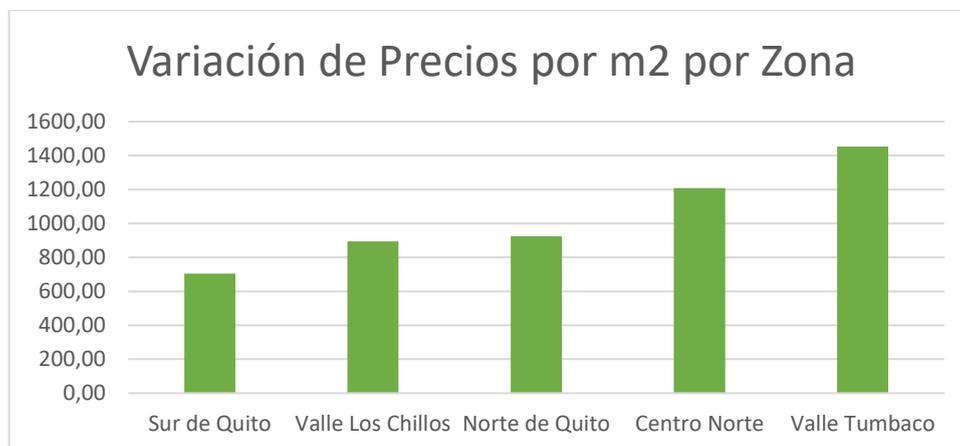


Precio del M² en venta por distrito

Zona	Precio m ²
1. Valle Tumbaco	\$1.453,18
2. Centro Norte	\$1.208,14
3. Norte de Quito	\$924,93
4. Valle Los Chillos	\$895,46
5. Sur de Quito	\$704,96

*Departamentos nuevos y usados de 2 y 3 habitaciones con superficie máxima de 250 m², disponibles en el mes correspondiente.

INFORME GENERAL



Fuente: <https://blog.properati.com.ec/precio-vivienda-en-venta-quito/>

Con la información levantada se pueden determinar las siguientes consideraciones:

3.4 CONSIDERACIONES GENERALES:

3.4.1 Análisis del Entorno, Sector Sur de Quito (1 km a la redonda) y la Competencia (investigación de mercados, accesibilidad, seguridad, servicios de infraestructura, equipamiento relevante, formas de pago y financiamiento).

- Entorno:** La ubicación del predio tiene acceso rápido a servicios básicos primarios y secundarios como transporte, salud, educación, seguridad, centros comerciales, parques.
- Competencia:** El Proyecto Habitacional Victoria del Sur se encuentra dividido en 2 segmentos tanto Directo como Indirecto:
DIRECTO: Existen casas y departamentos en conjuntos habitacionales dentro de la zona que en su estructura son atractivos para el consumidor final.
INDIRECTO: Bienes inmuebles que se encuentran ya construidos en el sector para entrega inmediata como casas o departamentos en las mismas zonas geográficas.
- Formas de Pago y Financiamiento:** 5% de entrada y el 95% con crédito hipotecario con BIESS, ISPOL, ISFFA o Instituciones Financieras.

3.4.2 Preferencias del nicho en relación al tipo de vivienda Perfil de Cliente. (Ingresos, características socio económicas)

- Los prospectos de mercado están en grupos etáreos entre 25 - 44 años
- Estarían dispuestos a pagar más de USD 55.000 entre casas y departamentos dúplex identificado en los buscadores de viviendas



3.4.3 Estimación de la demanda y su tasa de crecimiento anual durante el período proyectado de duración del proyecto

- De acuerdo a la investigación de fuentes secundarias de información se estima que la demanda de bienes inmuebles de acuerdo al INEC – ENAQUIL es de 26.836 viviendas como posibles prospectos, información proporcionada al 2013.
- La información de datos estadísticos, trabajada en el presente informe y con la proyección lineal establecida bajo parámetros de estimación indica que al 2020, existe una demanda de al menos 80.000 familias que necesitan un bien inmueble.
- La pandemia y la contracción del sector, ha impactado en gran medida a las actividades económicas de una manera brusca, sobre todo en las actividades de construcción, según datos oficiales de la empresa MARKET WATCH, especialista en inteligencia de Negocios Inmobiliarios en Ecuador, indica lo siguiente:

Variables	Dec-16	Jul-17	Dec-17	Jul-18	Dec-18	Jul-19	Dec-19	Dec-20	% Variación
Número de Proyectos	508	510	589	575	628	640	592	524	-11,5%
Total Unidades	17.924	18.975	20.938	20.506	22.614	24.223	22.603	20.138	-10,9%
Total Unidades Disponibles	6.583	6.407	7.322	7.459	8.137	9.663	9.229	8.077	-12,5%
Area Prom m2 Total Proyecto	116	116	113	112	111	109	109	109	-0,4%
Área Prom m2 de terreno	120	123	120	117	117	115	115	120	4,2%
Precio Prom m2	\$ 1.286	\$ 1.289	\$ 1.279	\$ 1.271	\$ 1.256	\$ 1.272	\$ 1.252	\$ 1.248	-0,3%
Valor Prom USD Total	\$ 146.574	\$ 147.075	\$ 143.195	\$ 140.648	\$ 137.850	\$ 136.423	\$ 135.602	\$ 134.253	-1,0%
Nº Meses en Oferta	23,92	25,84	24,71	25,51	24,49	25,73	25,00	30,90	23,6%
USD Totales	2.095.336.188	2.217.357.388	2.447.655.356	2.517.157.577	2.728.100.750	2.904.207.391	2.636.026.725	2.366.177.515	-10,2%
m2 Totales	1.696.238	1.793.179	1.969.117	1.968.380	2.158.250	2.258.245	2.090.952	1.855.725	-11,2%

Fuente: <https://marketwatch.com.ec/sector-inmobiliario-quito-ene-2021/> - 22/06/2021

- El número de meses en oferta de los proyectos aumenta a 31 meses en promedio dada la contracción en la ventas, que fue 58% en número de unidades en 2020, como se observa en siguiente tabla. La absorción (número de unidades vendidas en promedio al mes por proyecto) también baja, pasando de 1,02 unidades en 2019 a 0,75 en 2020.
- La participación del Proyecto “Victoria del Sur”, de acuerdo con los datos presentados es del 0.59% en relación al total 20.138 unidades habitacionales aproximadamente, en construcción en el DMQ.
- Bienes inmuebles que se encuentren entre 60 a 70 m2, incluido espacios comunitarios
- La preferencia de compras es por casas o dúplex
- Precio referencial de venta del m2 en el SUR de Quito es de USD 704.96, incluido parqueadero, con corte mayo 2023

	2017	2018	2019	2020
Unidades Vendidas Anuales	6.639	6.830	5.826	2.422
% Variación		2,9%	-14,7%	-58,4%
Unidades Devueltas	94	53	45	172
Absorción Total	1,16	1,09	1,02	0,75

4 PROYECTO HABITACIONAL VICTORIA DEL SUR



Descripción del Proyecto

¿Te imaginas vivir en un lugar donde tienes todo a tu alcance? Tienes acceso a parques, canchas deportivas, supermercados, restaurantes, centros de salud, farmacias, unidades educativas, todo esto en un entorno natural y tranquilo ¡Eso es Victoria del Sur!

4.1.1 Descripción comercial

Ubicado en el sector de mayor polo de desarrollo económico y residencial en el sur de Quito, con accesos a parques, canchas deportivas, supermercados, restaurantes, centros de salud, farmacias, unidades educativas, todo esto en un entorno natural y tranquilo a pocos minutos del Proyecto Habitacional Victoria del Sur.

4.1.2 Características

- Departamentos de dos dormitorios desde 54m² en una planta, precio desde USD 33.100 dólares.
- Departamentos de tres dormitorios desde 71 m² en una planta, precio desde USD 42.500 dólares.
- Departamento dúplex de dos dormitorios y estudio en dos plantas, precio desde USD 43.200.
- Excelentes acabados.
- Viviendas sismo resistentes.
- Área social con pisos de cerámica, dormitorios con piso flotante.
- Área de lavandería incluida.
- Áreas infantiles
- Áreas verdes.
- Casa comunal.

4.1.3 Precios

Los proyectos de vivienda de interés social que cuenten con la calificación del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), se comercializarán con los incentivos del subsidio a la tasa para las personas que compran las viviendas y además podrán acceder al subsidio parcial del estado a todos los clientes que se califiquen en el MIDUVI.

Las entidades financieras que otorgan la tasa subsidiada por el estado son:

- Mutualista Pichincha
- Cooperativa Atuntaqui
- Mutualista Azuay
- Banco del Pichincha
- Banco Rumiñahui

Las condiciones del financiamiento de los proyectos calificados y registrados por el MIDUVI son:

- Plazo del crédito hipotecario: Hasta 25 años
- Tasa de interés: 5%
- Cuota de entrada: 5% del valor del bien inmueble
- Monto de crédito hipotecario: 95% del valor del bien inmueble
- Subsidio parcial otorgado por el estado: El establecido por el ente rector de acuerdo con la normativa vigente. A la fecha de elaboración de este informe el bono establecido por el MIDUVI es del 15% del valor de la vivienda para viviendas de menos de 45.900 USD

El registro del proyecto de vivienda de interés social en el MIDUVI permitió mejorar las condiciones comerciales del proyecto, es así que los clientes que deseen comprar los departamentos en Victoria del Sur



pueden acceder a un subsidio que otorga el Estado (bono de hasta USD 6750) y a una tasa preferencial del 4,99%.

Condiciones comerciales	ANTES	ACTUAL
Entrada:	10%	5%
Tasa:	9%	4,99%
Plazo:	Hasta 15 años	Hasta 25 años
Bono de vivienda:	No	Hasta USD 6.750
Monto aproximado de la cuota del crédito hipotecario: (precio referencial de USD 33.100)	USD 302	USD 155

5 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

5.1 Acercamiento a empresas y Entidades Gubernamentales

5.1.1 Socialización en empresas domiciliadas en el sector donde se desarrollan los proyectos.

- Realizar presentaciones y charlas informativas en empresas del sector para dar a conocer los proyectos habitacionales desarrollados por la EPMHV y sus beneficios.
- Establecer alianzas estratégicas con empresas para promover la adquisición de viviendas por parte de sus empleados.
- Promover la venta de los inmuebles destacando el valor mensual que cancelarán por el crédito hipotecario.

5.1.2 Acercamientos a empresas municipales, secretarías y administraciones zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

- Contactar y reunirse con empresas municipales, secretarías y administraciones zonales para presentar los proyectos habitacionales y suscribir posibles convenios o programas de apoyo.

5.2 Participación en ferias de vivienda y eventos comerciales

5.2.1 Ferias de vivienda

Participar activamente en ferias y eventos relacionados con el mercado de viviendas, mostrando las ventajas de los proyectos habitacionales y captando la atención de los visitantes.

5.2.2 Stands de información

- Ubicar un stand en centros comerciales estratégicos para ofrecer información, atención personalizada a los visitantes interesados.
- Gestionar la ubicación de un stand comercial en los principales centros comerciales al entorno de los Proyectos Habitacionales.

La participación en las ferias de vivienda y la instalación de stands de información será evaluada por la Dirección de Negocios y si esta determina la necesidad de la participación o implementación, se coordinará con las demás áreas de la empresa conforme al ámbito de sus competencias.

5.2.3 Instalar punto de ventas y generar convenios con entidades financieras

5.2.3.1 Oficina de venta en el proyecto

- Acondicionar una oficina de venta en los proyectos habitacionales para brindar atención a potenciales interesados en adquirir un inmueble y asesoramiento en temas de financiamiento. La oficina deberá contar con todas las facilidades para la atención a los clientes, esto debe incluir punto de acceso a internet, computadora e impresora
- Mantener el apoyo permanente de un vehículo para el área de Negocios.

5.2.3.2 Convenios con entidades financieras para agilizar calificación de créditos

- Establecer convenios con las entidades financieras para facilitar la calificación de créditos y agilizar el proceso de adquisición de viviendas.
- Acompañamiento al cliente en el ingreso y trámite del crédito hipotecario, y de ser el caso del bono (subsidio) entregado por el MIDUVI.
- Lograr una alianza con las entidades financieras quienes están comprometidas a generar un 5% de cartera de vivienda de interés social del segmento 2 en el año 2023, conforme lo establecido en el Reglamento Operativo del Programa de Interés Social y Público.

5.2.3.3 Gestionar un teléfono móvil para una mejor comunicación con clientes interesados.

Gestionar con la Dirección de Talento Humano y Administrativa se provea de un teléfono móvil y se contrate un plan celular para la gestión comercial de la empresa.

5.2.3.4 Mantener los bienes inmuebles en óptimas condiciones tanto en su interior, así como también en sus áreas verdes.

Gestionar con la Dirección de Talento Humano y Administrativa el mantenimiento preventivo y correctivo de todos los bienes inmuebles que comercialice la empresa y además se mantenga en óptimas condiciones las áreas comunales de los conjuntos habitacionales, en los que la empresa sea copropietaria.

5.2.3.5 Mantener los bienes inmuebles que estén en proceso de comercialización sin obligaciones pendientes en las diferentes instituciones gubernamentales y municipales

La Dirección de Talento Humano y Administrativa en coordinación con la Dirección Financiera deberán mantener al día el pago de los impuestos, tasas y demás obligaciones de cada bien inmueble.



5.2.3.6 Mantener al día el pago de expensas de los conjuntos habitacionales en los cuales mantenga bienes inmuebles de su propiedad

La Dirección de Talento Humano y Administrativa en coordinación con la Dirección Financiera deberán mantener al día el pago de las expensas ordinarias y extraordinarias que se genere en cada conjunto habitacional donde la empresa sea copropietaria.

5.3 Estrategias de Publicidad y Promoción

La Dirección de Comunicación y Marketing de la empresa deberá coordinar la ejecución de las estrategias propuestas por la Dirección de Negocios, mismas que se detallan a continuación:

5.3.1 Instalar vallas comerciales y publicitarias en zonas de mayor afluencia al entorno de los proyectos habitacionales y de centros comerciales.

5.3.2 Gestionar publicidad gratuita con entidades públicas y privadas:

- Gestionar con las empresas de transporte urbano de las zonas donde se desarrollen los proyectos, para la colocación de publicidad exterior móvil.
- Mantener un amplio stock de material publicitario como flyers, esferos, carpetas y trípticos.
- Gestionar con las entidades financieras la dotación de material publicitario para la promoción de los proyectos.
- Instalar eventualmente un stand comercial en diferentes puntos de la ciudad, principalmente en la calle La Ecuatoriana y en el bulevar de Ciudad Bicentenario.
- Instalar de letreros publicitarios en los proyectos que la empresa esté promoviendo.
- Gestionar con la Secretaría de Coordinación Territorial y Participación Ciudadana para que las Administraciones Zonales reproduzcan videos promocionales de los proyectos que gestione la EPMHV en las pantallas del balcón de servicios.
- Gestionar con el municipio para que se remita la publicidad de los proyectos a todos los funcionarios públicos a través del correo electrónico.
- Gestionar con el sistema de gestión documental para que se visualice en la pantalla principal, la publicidad de los proyectos que gestione la empresa.

5.3.3 Cuñas publicitarias en la Radio Municipal.

- Emitir cuñas publicitarias en horarios de mayor audiencia en la Radio Municipal para llegar a un público amplio y dar a conocer los proyectos habitacionales.
- Gestionar con los medios radiales entrevistas con autoridades de la EPMHV que comuniquen los proyectos habitacionales.



6 GESTIÓN DE VENTAS

6.1 CONDICIONES COMERCIALES

Corresponde a la Gerencia General de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda adoptar e implementar las decisiones comerciales que permitan la venta de productos para atender las necesidades de las familias del Distrito Metropolitano de Quito respecto al acceso a viviendas, y en general a los bienes inmuebles destinados para comercialización y viviendas de relocalización, para lo cual podrá establecer condiciones comerciales específicas y estrategias de negocio competitivas, conforme el numeral 15, del artículo 11 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, mismo que se cita "Adoptar e implementar las decisiones comerciales que permitan la venta de productos o servicios para atender las necesidades de los usuarios en general y del mercado, para lo cual podrá establecer condiciones comerciales específicas y estrategias de negocio competitivas".

Por lo expuesto estas condiciones comerciales se basarán en lo siguiente principios:

- El precio de venta en todos los bienes inmuebles en ningún caso será inferior al costo de producción por unidad de vivienda, en concordancia con lo que establece la Contraloría General del Estado, a través de la Norma Interna de Control Interno Nro. 406-12 respecto a la Venta de bienes y servicios: "[...] Las entidades públicas que vendan regularmente mercaderías, bienes o servicios, emitirán su propia reglamentación que asegure la recuperación al menos de sus costos actualizados, el cobro de los importes correspondientes a las mercaderías despachadas o servicios prestados, la documentación de los movimientos y la facturación según los precios y modalidades de ventas".
- La Gerencia Técnica a través de la Dirección de Negocios, realizará la comercialización de los bienes inmuebles a partir de los precios aprobados por la máxima autoridad, en función del informe técnico de costos preparado por la Dirección de Gestión Técnica.
- La Dirección de Talento Humano y Administrativa y la Dirección Financiera o quien haga sus veces, llevará un registro detallado de las inversiones por proyecto, y remitirá la información a la Gerencia Técnica, para evaluación de los costos mediante el centro de costos, y de ser pertinente, realizar las gestiones para la actualización de avalúo. Además, esta última realizará los cargos por gastos administrativos y financieros, imputables a cada proyecto de vivienda.

6.1.1 Viviendas de Interés Social

La Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, en lo que respecta a condiciones comerciales, para viviendas de interés social, se regirá de acuerdo a las siguientes condiciones:

- El Precio de las viviendas y bienes inmuebles para comercialización, se determinará y actualizarán de manera anual, según el avalúo catastral del año en curso más un porcentaje de venta que proponga la Dirección de Negocios.
- El precio de los bienes inmuebles en ningún caso será inferior al valor del avalúo catastral y al costo unitario del bien inmueble.



INFORME GENERAL

- El valor de reserva del bien inmueble de comercialización (vivienda de interés social) se realizará de manera inmediata en un solo pago de USD 300,00 dólares, valor acreditarse a las cuentas de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda por parte del cliente.
- En los casos de proyectos calificados como de vivienda de interés social (VIS) por parte del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, aplicará una entrada de al menos el 5% del valor total del bien inmueble, mismo que podrá ser cubierto hasta en 90 días. El trámite de calificación y registro de los proyectos de vivienda de interés social ante el Ente Rector estará a cargo de la Dirección de Gestión Técnica.
- En los casos de proyectos de vivienda de interés social (VIS) que no cuenten con la calificación y registro de vivienda de interés social otorgado por el ente rector, aplicará una entrada de al menos el 10% del valor total del bien inmueble, mismo que podrá ser cubierto hasta en 90 días, valor con el que se suscribirá la promesa de compra venta.
- El valor restante para completar la cancelación total del bien inmueble podrá ser cubierto con recursos propios o crédito hipotecario otorgado por una entidad financiera hasta en 180 días.
- En el caso de renuncia del cliente en la compra de alguno de los bienes inmuebles de comercialización en el proceso de reserva, la Empresa Publica Metropolitana de Hábitat y Vivienda aplicará una penalidad del 100% del valor de la reserva del bien inmueble.
- En el caso de renuncia del cliente en la compra de alguno de los bienes inmuebles de comercialización en los casos en que hayan suscrito promesa de compra venta, la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda aplicará una penalidad del 20% del valor de la entrada del bien inmueble.

6.1.2 Locales comerciales y parqueaderos

La Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, en lo que respecta a condiciones comerciales, para viviendas de interés social, se regirá de acuerdo a las siguientes condiciones:

- El Precio de los bienes inmuebles, se determinará y actualizarán de manera anual, según el avalúo catastral del año en curso más un porcentaje de venta que proponga la Dirección de Negocios.
- El precio de las viviendas en ningún caso será inferior al valor del avalúo catastral y al costo unitario del bien inmueble.
- El valor de reserva del bien inmueble de comercialización se realizará de manera inmediata en un solo pago de USD 300,00 dólares, valor acreditarse a las cuentas de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda por parte del cliente.
- En los casos de proyectos de vivienda de interés social (VIS), aplicará una entrada del valor total del bien inmueble de acuerdo a las políticas establecidas por la entidad financiera con la que el cliente tramite su crédito hipotecario, mismo que podrá ser cubierto hasta en 90 días, valor con el que se suscribirá la promesa de compra venta.
- El valor restante para completar la cancelación total del bien inmueble podrá ser cubierto con recursos propios o crédito hipotecario de una entidad financiera hasta en 180 días.



INFORME GENERAL

- En el caso de renuncia del cliente en la compra de alguno de los bienes inmuebles de comercialización en el proceso de reserva, la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda aplicará una penalidad del 100% del valor de la reserva del bien inmueble.
- En el caso de renuncia del cliente en la compra de alguno de los bienes inmuebles de comercialización en los casos en que hayan suscrito promesa de compra venta, la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda aplicará una penalidad del 20% del valor de la entrada del bien inmueble.

6.2 Cumplimiento de condiciones comerciales

La Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, actualizará anualmente las condiciones comerciales para las viviendas de interés social, en términos y condiciones que flexibilicen el acceso a la vivienda propia y digna. Condiciones comerciales que el posible beneficiario / Postulante deberá cumplir de acuerdo con las políticas aprobadas por la Empresa.

6.3 Requisitos

La Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, previo a iniciar el proceso de comercialización de viviendas de interés social (VIS), en los diferentes proyectos que ejecuta, verificará el cumplimiento de los siguientes criterios socioeconómicos para asegurar que la vivienda se dirigida al grupo objetivo determinado en la normativa local:

- Copia de cédula de ciudadanía, identidad, o pasaporte y papeleta de votación actualizados.
- Que el posible postulante/beneficiario cónyuge de ser el caso, tenga capacidad legal para contraer obligaciones, conforme las normas prescritas en la Constitución de la República del Ecuador y en el sistema financiero.
- Que exista una reserva en firme desde USD 300,00 dólares.
- Si la forma de pago es a través de crédito hipotecario, el cliente sea sujeto de crédito en cualquier institución financiera y presente la precalificación de crédito.
- Si la forma de pago es de contado, la justificación de la fuente de pago.
- Certificado de bienes (Registro de la Propiedad MDMQ)
- Certificación de cuenta bancaria activa.
- Documento que acredite los ingresos del postulante, DEPENDIENTE (Roles de pagos de los últimos 6 meses) RIMPE y RUC (Declaración del impuesto a la renta del último año y declaraciones del impuesto al valor agregado de los tres últimos periodos de ser el caso).

6.4 Postulación del beneficiario de bono

- Para postular al subsidio parcial del Estado y a la tasa de interés preferencial el postulante deberá cumplir con la normativa legal vigente establecido otorgado por el Ente Rector de Vivienda.
- Los requisitos para postular al subsidio parcial del Estado deberán cumplir con la normativa legal vigente establecido otorgado por el Ente Rector de Vivienda.



6.5 Proceso de venta

- a) Se suscribirá el contrato de reserva (Formato debidamente aprobado por la Gerencia Técnica), con la fecha en que fue consignado el valor determinado como reserva.
- b) La documentación que valida el cumplimiento de los requisitos será entregada en un tiempo máximo de 15 días.
- c) El contrato de reserva debidamente suscrito por el cliente y el Director de Negocios con la documentación completa de los requisitos será entregada a la Especialista de Comercialización para el registro en la base de datos de la Dirección de Negocios.
- d) El funcionario que ejecutó la venta será el responsable de realizar el seguimiento para que se efectúe el pago de la entrada hasta completar la cancelación total del bien inmueble.

6.6 Proceso de escrituración

Para el caso de los clientes que hayan cancelado el valor total del inmueble y han decidido iniciar el proceso de escrituración con la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, ésta elaborará y entregará la minuta sin costo a los clientes, recalcando que los pagos por importes en Municipio, GAD Provincial (Impuestos por Transferencia de Dominio) Notarías, Registro de la Propiedad, Municipio etc., es de exclusiva responsabilidad de los compradores.

- Para la elaboración de la minuta, el beneficiario entregará el Certificado de Gravámenes y el certificado de bienes, emitidos por el Registro de la Propiedad del cantón Quito, cuyos formatos, serán llenados con la asesoría del personal profesional en la materia de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda.
- Los valores de impuestos por Transferencia de Dominio, arancel notarial y registral serán asumidos por el cliente.
- La escrituración y transferencia de dominio serán asumidos por el cliente, así como los valores por promesa de compraventa, resciliaciones, aclaratorias o modificatorias.

6.6.1 Asesoramiento por profesional externo

- El cliente notificará de manera escrita al Gerente General de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, su deseo de realizar el proceso de escrituración y transferencia de dominio con abogado externo.
- En este caso, se entrega el modelo de minuta a utilizar y los documentos habilitantes requeridos para realizar el proceso de escrituración y transferencia de dominio del bien inmueble.
- Durante todo el proceso, la Dirección de Asesoría Jurídica y Patrocinio realizará el seguimiento y revisión respectivos.

6.6.2 Asesoramiento por la institución financiera

- La Dirección de Negocios preparará e ingresará el correspondiente expediente a la Institución Financiera y realizará el seguimiento y acompañamiento correspondiente



INFORME GENERAL

- El cliente, cuando haya gestionado la adquisición de la vivienda a través de crédito hipotecario en cualquiera de las instituciones financieras legamente constituidas, la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, entregará los documentos habilitantes requeridos para realizar el proceso de escrituración y transferencia de dominio del bien inmueble.
- Una vez concluido el proceso de escrituración y constitución de hipoteca, que llevará a cabo la misma institución financiera, la revisión de las escrituras previo a la firma de la Gerencia General o su delegado en Empresa, se coordinará con los abogados de la institución, su procedencia según el cumplimiento de los requisitos y procedimientos determinados para el efecto.
- En el caso de los clientes que hayan realizado crédito hipotecario, el comprador entregará a la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda a través de la Dirección de Asesoría Jurídica y Patrocinio, o quien haga sus veces, dentro de un plazo máximo de 90 días una copia notariada de la escritura pública de compra venta del bien inmueble, una vez que la institución financiera haya efectuado el desembolso de crédito a favor de la Empresa Pública.
- En casos excepcionales, en los que la institución financiera negare el desembolso del monto para adquisición de la vivienda a través de crédito hipotecario, por omisiones u observaciones en los documentos habilitantes de escritura pública, el comprador realizará la gestión de correcciones y absolución de observaciones con las respectivas entidades que correspondan, y pueda proseguir el proceso de compra venta, hasta la consecución de los desembolsos a través de crédito hipotecario por medio de la institución financiera.
- Durante todo el proceso de escrituración, la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda a través del personal profesional asesorará en las etapas legales y administrativas, para que los beneficiarios de las viviendas puedan dar gestión a su trámite hasta contar con la escritura pública debidamente registrada en el Registro de la Propiedad.

Los compradores, en cualquiera de las modalidades de financiamiento para la adquisición del bien, y gestión de trámite de escrituración y transferencia de dominio (según literales a), b) y c), deberán entregar a la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda a través de la Dirección de Asesoría Jurídica y Patrocinio o quien haga sus veces, una copia certificada de la escritura pública de compraventa debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad.

6.7 Proceso de entrega

- La cancelación del valor total de la vivienda, está compuesta por los pagos que realizará el comprador (sea de forma directa, parte de pago con subsidios para la vivienda otorgados por el Estado, o a través de crédito hipotecario) a la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, misma que deberá ser certificada por la Dirección Financiera de la EPMHV.
- En el caso de los posibles clientes que hayan realizado crédito hipotecario, entregarán una copia certificada de la escritura pública de compraventa del inmueble, una vez que haya concluido con el proceso crediticio con la institución financiera.
- La institución financiera deberá acreditar en las cuentas bancarias de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, el monto que completa el valor de la vivienda, mismo que será conciliado entre la Dirección de Negocios o quien haga sus veces y de la Dirección Financiera o quien haga sus veces.

6.7.1 Inspección del bien inmueble a ser entregado

Una vez se cuente con la verificación de la cancelación total del bien inmueble entregado por la Dirección Financiera, la Dirección de Negocios, solicitará a la Dirección de Talento Humano y Administrativo y a la Dirección de Gestión Técnica, la inspección física del bien inmueble a ser entregado, para que esta última instancia realice las gestiones para mantenimiento y reparación en caso de ser necesario, y limpieza respectiva.

Los trabajos de mantenimiento, reparación, adecuaciones y limpieza no podrán sobrepasar máximo 15 días laborables, previo a la fecha de entrega de la vivienda a favor del cliente.

Una vez realizados los trabajos que sean necesarios la Dirección de Gestión Técnica conjuntamente con la Dirección de Negocios y el cliente planificarán una inspección del bien inmueble para constatación del estado del mismo, previa la entrega.

En casos excepcionales, y de existir alguna observación por parte del cliente la novedad encontrada será subsanada por la Dirección de Gestión Técnica en un plazo máximo de 5 días laborables, y se procederá con la coordinación previa de fecha de entrega y suscripción de acta entrega recepción entre el cliente y el (la) Director/a de Negocios o quien haya sido delegado para el efecto.

6.7.2 Entrega del bien inmueble al propietario

- Una vez inscrita la escritura pública de Compra-venta en el Registro de la Propiedad, se guiará al beneficiario para que acuda a la Dirección de Gestión Social para la entrega de la información y formularios de solicitud de medidores de servicios básicos individuales.
- El ingreso de las solicitudes a las empresas proveedoras de servicios básicos será un requisito previo a la entrega de la vivienda. Y deberá ser comunicado por escrito a la Dirección de Negocios o quien haga sus veces previo a la fecha de entrega del bien.
- Así también, la Dirección de Gestión Social de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, realizará una inducción sobre el régimen de Propiedad Horizontal, el adecuado uso y mantenimiento del inmueble y de las normas de convivencia en comunidad, entregará el Reglamento Interno de copropiedad, en caso de estar legalizado, y pondrá en contacto al nuevo cliente con la directiva del conjunto habitacional.
- La Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda a través de la Dirección de Negocios, o quien haga sus veces, en la fecha acordada previamente con el comprador, entregará físicamente el inmueble con la respectiva acta entrega recepción de la vivienda, acta que deberá ser suscrita por el cliente y el (la) Director/a de Negocios o quien haya sido delegado para el efecto.
- Además, como parte de la entrega física del inmueble, personal del área de Comercialización de la Dirección de Negocios, suscribirá con el comprador un acta de entrega de llaves de la vivienda, indicando la nomenclatura específica de la misma.

El procedimiento de entrega de vivienda se aplicará de manera obligatoria, sin excepciones, una vez que los bienes inmuebles que hayan sido cancelados en su totalidad y posean escrituras inscritas en el Registro de la Propiedad.



INFORME GENERAL

Bajo ninguna circunstancia, se entregarán bienes inmuebles que no hayan cumplido con la cancelación total del valor de los mismos, y que no hayan culminado el proceso de escrituración y transferencia de dominio, para lo cual, la Dirección de Negocios monitoreará de manera periódica el estatus de cada bien inmueble y contactará de manera recurrente a los posibles beneficiarios, que acudan a la Empresa Pública para gestionar los trámites pendientes al respecto.

6.7.3 Seguimiento posterior a la venta

La Dirección de Gestión Social una vez que la Dirección de Negocios haya entregado el bien inmueble deberá realizar un seguimiento continuo con los clientes después de la venta para asegurar su satisfacción, resolver cualquier inconveniente que se presente en la convivencia diaria y fomentar la generación de referidos.

6.8 CAPACITACIÓN AL PERSONAL

- Capacitar al personal de ventas en aspectos técnicos de los proyectos habitacionales, estrategias de venta, atención al cliente y manejo de objeciones. (Inducción, clínica de ventas)
- Capacitar a todos los involucrados respecto al proceso de calificación de beneficiarios por parte del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda.
- Capacitar al personal de ventas en lo referente al proceso de calificación crediticia por parte de las entidades financieras.

6.9 HORARIOS DE ATENCIÓN Y ROLES DE LOS FUNCIONARIOS

Horarios: Puntos de ventas y en oficinas de los proyectos habitacionales con el equipamiento completo (computador con punto de red) y limpieza adecuada para la atención a los potenciales clientes.

- Turnos rotativos en horarios de atención de 5 días a la semana: 8:00 a 17:00
- Atención sábados y domingos
- Funcionarios: Especialista de Comercialización, Especialista de Proyectos, Asistentes de Negocios, Analista de Comercialización.
- Socialización y Ferias:
 - Para dar fiel cumplimiento a las ventas trazadas se propone designar a un delegado o representante de cada área de la empresa, para que apoye a la socialización de los proyectos habitacionales y en la participación en ferias de vivienda.
 - Promover la firma de convenios con las entidades financieras que forman parte del programa 5-25-5 impulsado por el MIDUVI, para la optimización del proceso de calificación de crédito hipotecario a los clientes interesados en la adquisición de una vivienda.
 - Funcionario: Especialista de Proyectos
- Roles del equipo de negocios, especificando responsabilidades y funciones de cada miembro.



INFORME GENERAL

- Funcionarios para Equipo de Ventas:
 - Analista de Comercialización (1 funcionario)
 - Asistente de Negocios (4 funcionarios)
- Funcionario para Socialización:
 - Especialista de Proyectos

7 IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

7.1 Cronograma de actividades

- Establecer un cronograma detallado que defina las fechas de inicio y finalización de cada actividad del plan comercial.
- Una vez que se mantenga la aprobación oficial del plan de ventas se procederá a ejecutarse de manera inmediata en horarios definidos tal como se menciona en el literal quinto (V) punto B

7.2 Indicadores claves de desempeño

Indicadores clave de desempeño (KPIs) para evaluar la efectividad de las estrategias y actividades implementadas.

- Número de visitas realizadas / Número de citas agendadas
- Número de reservas suscritas / Número de viviendas disponibles
- Número de escrituras inscritas / Número de reservas suscritas
- Número de desembolsos realizados / Número de escrituras inscritas

Monitorear regularmente los KPIs y realizar ajustes según los resultados obtenidos.

7.3 Evaluación y ajuste del plan comercial

- Evaluar periódicamente el desempeño del plan comercial y realizar los ajustes necesarios para mejorar los resultados.
- Reportar diariamente la gestión realizada con el candidato interesado, en donde se mencione su real interés y su real capacidad de endeudamiento.
- Mantener una comunicación abierta con el equipo de ventas y otros departamentos para obtener retroalimentación y sugerencias de mejora.

8 PRESUPUESTO

8.1 Recursos Humanos

- Determinar los recursos financieros, humanos y materiales necesarios para llevar a cabo todas las actividades del plan comercial.
- El presupuesto deberá ser emitido, ejecutado y entregado por las áreas correspondientes (Dirección Financiera y Dirección de Comunicación y Marketing)

8.2 Distribución del presupuesto en actividades de marketing y promoción

El presupuesto deberá ser emitido, ejecutado y entregado por las áreas correspondientes (Dirección Financiera y Dirección de Comunicación y Marketing).

9 CONCLUSIONES

El proyecto "Victoria del Sur" se encuentra estratégicamente ubicado en el barrio Turubamba de Monjas, un lugar en desarrollo comercial y urbanístico debido a la cantidad de familias que residen en el sector de La Ecuatoriana.

Este proyecto habitacional ofrece un ambiente tranquilo, cómodo y con bienestar. Las familias residentes serán beneficiadas con amplias áreas verdes y de entretenimiento, que permite un acercamiento con la naturaleza para disfrutar de áreas libres y seguras.

Las viviendas de la manzana 7 no contaban con la calificación y registro en el ente rector, razón por la cual la comercialización no tenía ningún resultado desde el año 2021, cuando se obtuvo la declaratoria de propiedad horizontal.

El 5 de julio de 2023, la actual administración de la Empresa Pública de Hábitat y Vivienda solicitó al MIDUVI la calificación del proyecto Victoria del Sur.

El 11 de julio de 2023, el MIDUVI oficializó que la manzana 7 de Victoria del Sur fue calificado como proyecto de Vivienda de Interés Social haciendo que el proyecto tenga precios altamente competitivos y con excelentes condiciones comerciales. La prioridad es hacer que las viviendas sean accesibles para todas las familias que busquen una vivienda en la ciudad de Quito. Es por eso por lo que las cuotas del crédito hipotecario se encuentran al alcance de las familias, equivalentes a lo que actualmente pagan en concepto de arriendo.

El propósito de la comercialización del proyecto es brindar a la ciudadanía una oportunidad real de obtener su hogar propio, acabando con la incertidumbre y ofreciendo una solución habitacional asequible y de calidad.

El precio por metro cuadrado de la competencia se ubica en 772 dólares y el de Victoria del Sur en 608 dólares; así también, las condiciones financieras de la manzana 7 del Proyecto "Victoria del Sur", pasaron de tener cuotas aproximadas de 302 a 155 dólares, lo que constituye una gran oportunidad que permita el incremento de ventas esperado en el año 2023.



Versión: 2.0

Código del Formato: DP-IG-001

Página: Página 28 de 28

INFORME GENERAL

Elaborado por:	Nombre: Ing. Marcia Herrera Cargo: Especialista de Comercialización Fecha: 28 de julio de 2023 Nombre: Ing. José Julio Viteri Cargo: Especialista de Proyectos Fecha: 28 de julio de 2023	
Revisado por	Nombre: Ing. David Dávalos Cargo: Director de Negocios Fecha: 28 de julio de 2023 Nombre: Ing. Wladimir Taco Cargo: Gerente Técnico Fecha: 28 de julio de 2023	
Aprobado por:	Nombre: Arq. María Cristina Gómezjurado Cargo: Gerente General Fecha: 28 de julio de 2023	