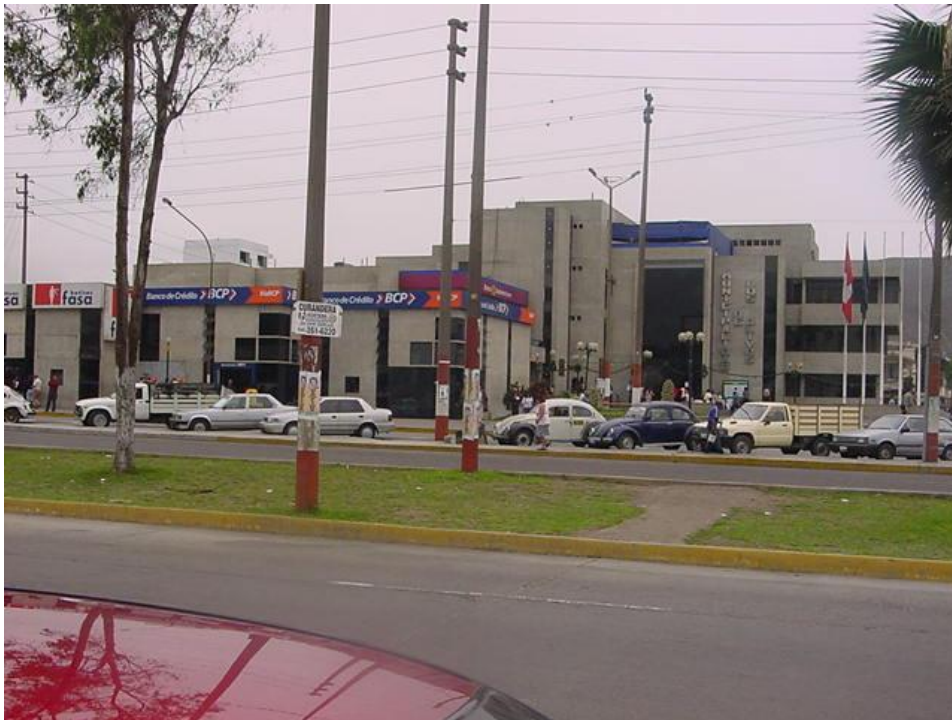


# **ESTUDIO SOBRE LA DEMANDA DE DEPARTAMENTOS EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS**

Abril del 2003



**ÁREA DE INVESTIGACIÓN**

**William Muñoz Marticorena**

# ÍNDICE

	Pág.
<b>1. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>2. RESEÑA DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS</b>	<b>5</b>
<b>3. PERFIL DE LAS FAMILIAS EN LOS OLIVOS</b>	<b>7</b>
<b>4. EVALUACIÓN DE LA OFERTA</b>	<b>9</b>
a. Zonas con potencial inmobiliario.	
b. Detalle de las urbanizaciones en el distrito de Los Olivos.	
c. Información sobre terrenos y casas en venta en Los Olivos.	
<b>5. EVALUACIÓN DE LA DEMANDA</b>	<b>11</b>
a. Resultados de encuesta.	
b. Resultados de Focus Group	
<b>6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>15</b>

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

La tipología de los residentes de Los Olivos es que son progresistas, jóvenes, profesionales y comerciantes, así como sus dinámicas comerciales y de servicios, han constituido un atractivo que se materializa en un crecimiento poblacional de 3.5% anual, superior al 2.4% con el que crece Lima Metropolitana. Su superficie es apropiada para la construcción, es plana y con buena tierra, lo que ha permitido la conformación de 47 urbanizaciones en su interior, 17 de las cuales por su cercanía a la zona comercial del distrito son preferidas como lugar de residencia.

El gobierno, con la finalidad de reducir el déficit de viviendas a nivel nacional, ha iniciado el programa MIVIVIENDA en el año 2002, mediante el cual se han aportado significativos fondos al sistema financiero, para que este genere créditos hipotecarios con tasas históricamente bajas.

De acuerdo al estudio inmobiliario de CAPECO, Los Olivos está considerado en el tercer lugar en el ránking de distritos preferidos por los demandantes efectivos de viviendas, luego de Surco y Pueblo Libre.

Este estudio ha evaluado, en primera instancia, los aspectos socioeconómicos del distrito, dejando un saldo favorable para sus familias residentes, las que obtienen ingresos superiores al de los residentes en los otros distritos del cono norte y de los conos este y sur. Los hábitos de consumo priorizan actividades como comer en restaurantes, ir a supermercados y reunirse con amigos. El 39% de su población son trabajadores independientes (profesionales y comerciantes), quienes detentan los mayores ingresos. Han desarrollado la cultura del crédito y están familiarizados con la toma de préstamos. El 20% de la población es del nivel socioeconómico B (64,000 personas aproximadamente) y el 36% es de nivel C.

La evaluación de la oferta nos muestra que las urbanizaciones con mejor alumbrado, parques, servicios y seguridad son: Sol de Oro, El Trébol II, Covida, Mercurio, Panamericana Norte y Palmeras.

Tanto en la encuesta como en el Focus Group, realizado como trabajo de campo, se aprecia que los interesados son mayoritariamente casados, relativamente jóvenes (20-40 años), principalmente con un hijo, viven en casas alquiladas o de un familiar, no tienen vehículo la mayoría de ellos, el 26% tiene ingresos superiores a los \$ 743.00 dólares, prefieren viviendas de 3-5 habitaciones, con teléfono fijo. Casi la mitad preferiría una casa frente a un parque, no les interesa alejarse de la zona comercial de Los Olivos, la cual les parece muy atractiva y cómoda, prefieren dos baños completos en sus viviendas, la cuota que están dispuestos a pagar es de \$ 180.00 dólares, prefieren vivir en edificios de menos de 12 departamentos y las urbanizaciones preferidas son Sol de Oro, Trébol II, Mercurio y Covida.

Entre las principales conclusiones destacamos, el singular atractivo de la zona de Los Olivos, especialmente el de las urbanizaciones próximas a su zona comercial. Sin embargo, son zonas consolidadas y en ellas escasean los terrenos libres y adicionalmente, los lotes son pequeños. Se sugiere imaginar productos inmobiliarios para clientes de la élite de Los Olivos (con mayor capacidad de pago) y/o negociar con los propietarios de las cocheras de la zona la posibilidad de adquirir parcial o totalmente sus terrenos.

Es importante considerar los hábitos de las familias de Los Olivos al momento de diseñar los espacios comunes y los íntimos.

La zona de Pro posee una buena dinámica comercial, es extensa y está poblada, aunque, se considera que tiene más articulaciones con el distrito de Comas que con el de Los Olivos.

## 2. RESEÑA DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS

**Ubicación:** Al norte de la provincia de Lima, ocupando estratégicamente la parte central.

**Extensión:** 17 kilómetros 250 metros cuadrados.

**Población:** Tiene una población aproximada de 360,000 habitantes.

**Límites:** Por el este, Independencia y Comas. Por el oeste, San Martín de Porres. Por el norte, Puente Piedra y por el Sur, San Martín de Porres.

**Relieve:** Es plano, escasamente accidentado; en su mayoría, está constituido por tierra óptima para la construcción.

**Clima:** Tiene toda la costa húmeda, en menor grado que en muchos distritos cercanos al mar.

**Hidrografía:** El río Chillón, en su límite norte, separa a Los Olivos de Puente Piedra.

**Alimentación:** Proviene de los Mercados Mayoristas y otros mercados en cada sector, camales autorizados y en menor escala de los productos traídos por los agricultores de la zona norte. Progresivamente, se está desarrollando el sector de supermercados Santa Isabel, Metro y Tottus.

**Centros Poblados:** Los Olivos está constituido actualmente por 44 Asentamientos Humanos, 32 Asociaciones de Vivienda, 47 Asociaciones de Propietarios (urbanizaciones) y 17 Cooperativas de Vivienda.

**Industrias:** Materiales de construcción, Madereras, Molinos, Metal Mecánica, Maquinaria para Panaderías, etcétera.

**Comercios:** Compra y venta al por mayor y menor de productos alimenticios, de origen animal y/o vegetal, en estado natural, preparado o envasado. Asimismo, se ejerce el comercio de muebles, repuestos, prendas de vestir y manufacturas varias.

**Servicios:** Relacionados con atención médica y servicios personales: peluquerías, sastrerías, reparaciones de artefactos eléctricos, renovadoras de calzado y artículos de cuero, servicio de mecánica automotriz, servicios financieros, entre otros.

**Salud:** Farmacias, boticas, postas médicas, consultorios médicos, centros de salud y clínicas.

**Educación:** Existen más de quinientas instituciones vinculadas al quehacer educativo, como se detalla:

a.- Estatales: Inicial (20), Primaria (34), Secundaria (25) y modalidad Adultos (7).

b.- Particulares: Inicial (169), Primaria (183) y Secundaria (54).

c.- Superior: Institutos y CEOS(13) y Universidades(1).

d.- Educación Especial(2).

**Iglesias:** Católicas, Evangélicas, Mormones y otros.

**Delegaciones Policiales:** Comisaría Laura Caller, Comisaría de Pro y de Sol de Oro.

**Parques:** Los Olivos cuenta con 280 zonas destinadas a parques. Parque Zonal: "Lloque Yupanqui" administrado por la Municipalidad de Lima Metropolitana, está ubicado en el cruce las avenidas Las Palmeras y Naranjal.

**Principales Avenidas:** Tomás Valle, Universitaria, Santiago Antúnez de Mayolo, Las Palmeras, Naranjal, Los Alisos, Carlos A. Izaguirre, Los Próceres, Huandoy, Av. "A" y Alfredo Mendiola (Autopista Panamericana Norte).

**Organizaciones Sociales:** 292 Comités de Vaso de Leche, 170 Comedores y 150 Comités de Parques.

**Otras organizaciones:** Boy Scouts, Club de Leones, Rotary Club, Defensa Civil, Compañía de Bomberos, Centros del Adulto Mayor (Fiori, Cueto Fernandini y San Conrado).

### **Aspectos Culturales**

**La Huaca Aznapuquio**, situada en la cuadra 9 de la avenida Los Alisos.

**La Huaca Pan de Azúcar**, se encuentra ubicada en el Programa Municipal de Vivienda Confraternidad.

**La Huaca de Pro**, en el cerro Pro.

**La Casona Garagay**, ubicada en la Asociación de Vivienda Garagay.

### 3. PERFIL DE LAS FAMILIAS EN LOS OLIVOS

- El ingreso promedio mensual de las familias que habitan en Los Olivos supera los \$ 570.00 dólares americanos. Este ingreso es mayor al de los demás distritos del cono norte, en aproximadamente 15% y al ingreso promedio de los conos este y sur en 25% y 20%, respectivamente.
- El trabajo dependiente genera el 50% de los ingresos de las familias, el trabajo independiente el 39% y otras actividades el 11%. Es significativo el porcentaje de trabajadores independientes en el distrito, sustentado primordialmente, por el número elevado de comercios y negocios prestadores de servicios en la zona. El promedio del resto de distritos de Lima Metropolitana es de 28%.
- El gasto familiar en Los Olivos es mayor al del resto de distritos del cono norte y al promedio de gasto de los conos este y sur. En promedio, gastan cerca a \$ 500.00 dólares americanos, siendo el promedio de gasto del cono norte de \$ 458.00 y de los conos este y sur, \$ 398.00 y \$ 365.00, cada uno.
- El gasto familiar promedio, en servicios públicos, en Los Olivos es cercano a los \$ 70.00, siendo el gasto en agua aproximadamente \$ 11.00, en electricidad \$ 20.00, en teléfono fijo \$ 26.00 y en teléfono celular \$ 13.00. Destaca en esta composición el peso relativo del gasto en teléfonos fijos equivalente al 37% del total de este rubro.
- El acceso al servicio público en las viviendas es cercano al 100% para los servicios de agua y electricidad, más del 50% de los hogares dispone de un teléfono fijo y el 14% de los mismos de teléfono celular.
- Ir a un restaurante con la familia es la actividad de esparcimiento más importante realizada por el jefe del hogar en Los Olivos (29%). Ir a un supermercado es considerado como una de las cinco actividades más importantes (22%). Leer un libro por entretenimiento es una actividad desarrollada por cerca del 25% de los jefes de hogar, reunirse con amigos es otra actividad considerada entre las más esenciales (25%).
- Más de la mitad de los jefes de hogar, en Los Olivos, tiene al menos una deuda por pagar: los motivos principales son la vivienda, servicios públicos y negocios.
- Los principales prestamistas son los amigos, parientes o bancos. De acuerdo a la última ENAHO, estos otorgaron préstamos por \$ 200.00 y \$ 600.00, respectivamente; 45% de los hogares tienen deuda con parientes y amigos y 27% con los bancos.
- En Los Olivos el 20% de las manzanas es de nivel socioeconómico B, el 36% corresponde al nivel C, el D asciende a 36% y el E a 8%.

## 4. EVALUACIÓN DE LA OFERTA

### a. Zonas con potencial inmobiliario

El distrito de Los Olivos comprende 47 urbanizaciones, para efectos de la investigación hemos evaluado a las 17 más importantes. Estas se encuentran comprendidas entre las avenidas Universitaria, Tomás Valle y la autopista Panamericana Norte (ver anexo 2). En el anexo 1, mostramos una evaluación de diversos indicadores de servicios, disponibilidad de terrenos y nivel de consolidación de estas urbanizaciones.

**Alumbrado.-** Las urbanizaciones con mejor sistema de alumbrado son Trébol II, Primavera, Sol de Oro, Covida y Palmeras. El resto de urbanizaciones tienen iluminación aceptable.

**Parques.-** Las urbanizaciones con mejores parques son Trébol II, Sol de Oro, Palmeras y Micaela Bastidas. Tienen buenos parques: Primavera, Villa Los Ángeles, Panamericana Norte, Goodyear, Los Manzanos, Mercurio, Covida y Villa El Norte. El resto de urbanizaciones dispone de parques aceptables.

**Bodegas.-** Villa Los Ángeles, Panamericana Norte, Covida y Palmeras son las urbanizaciones con mayor número de bodegas.

**Seguridad.-** Destacan como las urbanizaciones más seguras: Trébol II, Sol de Oro, Covida y Villa El Norte, los criterios utilizados en esta evaluación han sido la disponibilidad de rejas o tranqueras (solo algunas urbanizaciones las tienen), los vigilantes (todas las urbanizaciones disponen de este servicio), rompemuelleres (solo en algunas urbanizaciones), proximidad a asentamientos humanos y nivel de señalizaciones.

**Existencia de servicios.-** Hemos evaluado la disponibilidad de farmacias, colegios, guarderías, campos deportivos, mercados, universidad/institutos, centros de salud, cabinas de Internet, grifos, restaurantes y discotecas. Las urbanizaciones con mayor disponibilidad de estos servicios son Trébol II, Sol de Oro, Panamericana Norte, Mercurio, Covida, Las Palmeras, Micaela Bastidas y Villa El Norte.

**Edificaciones en construcción.-** Actualmente, se está desarrollando un mayor número de construcciones en las urbanizaciones Mercurio, Covida y Micaela Bastidas.

**Terrenos en venta.-** Existe mayor disponibilidad de terrenos en las urbanizaciones más distantes del centro de actividad comercial (Municipio, avenida Carlos Izaguirre): Villa El Norte y Villa El Sol.



**Zonas consolidadas.-** La mayoría de urbanizaciones ya está consolidada, es decir, sus viviendas están concluidas y disponen de servicios públicos, así como de pistas y veredas. Hay urbanizaciones que están próximas a consolidarse como Trébol I y IV, Trébol III y V, Los Manzanos, Parque El Naranjal y Villa El Norte. También, se hallan urbanizaciones que todavía requieren de algunos años más para consolidarse, como Virgen de la Puerta, Primavera y Villa Sol. El promedio de años en que se consolida una vivienda en el cono norte es de 15 a 20 años.

**b. Detalle de las urbanizaciones del distrito de Los Olivos (ver anexo 3).**

**c. Información sobre terrenos y casas en venta en Los Olivos (ver anexo 4).**

## **5. EVALUACIÓN DE LA DEMANDA**

Para el cálculo del mercado potencial, se ha asumido un total de 50,000 viviendas en el distrito de Los Olivos, de las cuales hemos considerado que el 15% son alquiladas (anexo 5). De esta manera, hemos deducido 7,500 viviendas en alquiler. Por otro lado, se ha evaluado las opciones de crédito hipotecario en el sistema financiero (anexo 6). Para financiar una vivienda de \$ 25,000.00 dólares, se requiere entregar una cuota inicial del 10% y pagar cuotas por 20 años en el mejor de los casos (buen pagador) de \$ 204.00. Por ello, se exige un ingreso mínimo entre \$ 600.00-700.00 dólares.

### **a. Resultados de encuesta.**

- **Ocupación.-** Los encuestados son principalmente profesionales en carreras administrativas (35%), existen también comerciantes independientes (22%), médicos (13%), docentes (13%), empleados (13%) y miembros de las Fuerzas Armadas (4%).
- **Estado Civil.-** El 83% de los encuestados son personas casadas y solo 17%, solteras.
- **Edades.-** El 43% de los encuestados tiene edades entre 31-40 años, el 35% entre 20-30 años y el 22%, entre 41-59 años.
- **Ocupación del cónyuge.-** El 45% son amas de casa, 25% comerciantes, 10% médicos o ingenieros, 10% docentes, 5% economistas y 5% policías.
- **Número de hijos.-** El 31% tiene 1 hijo, el 26% no tiene hijos, el 22% tiene 3 hijos, el 17% tiene 2 hijos y el 4% tiene 4 hijos.
- **Edades de los hijos.-** El 32% tiene hijos con edades entre 6-12 años, el 29% entre 0-5 años; el 24%, hijos entre 13-20 años y el 15% cuenta con hijos mayores a 21 años.

- **Tipo de vivienda donde reside.-** El 39% reside en vivienda alquilada, el 39% en casa de un familiar y el 22% en casa propia.
- **Tiene vehículo.-** El 83% no tiene vehículo y el 17% sí cuenta con uno.
- **Tipo de ocupación.-** El 35% de los encuestados son independientes y el 65%, dependiente.
- **Antigüedad en la empresa en que labora.-** El 61% tiene una antigüedad entre 0-5 años, el 33% entre 11-19 años y el 6% entre 11-19 años.
- **Rubro de la empresa.-** El 36% labora en el sector servicios, el 17% en el sector salud, el 17% en el sector industrial, 13% en el área comercial, 13% en el sector gobierno y 4% en el sector agropecuario.
- **Tipo de actividad empresarial.-** 25% tiene su actividad relacionada al sector estatal y 75% al sector privado.
- **Ingreso conyugal mensual (nuevos soles).-** El 48% posee ingresos entre S/. 900-1500 soles, el 26% entre S/. 1600-2500 soles, el 17% entre S/. 2600-5400 soles y el 9% entre 5500 y 15000 soles.
- **Número de habitaciones (vivienda actual).-** El 52% reside en viviendas con 3-5 habitaciones, el 35% en viviendas con 6-9 y un 13% en viviendas con 1-2 habitaciones.
- **Número de habitaciones (vivienda deseada).-** El 61% desea viviendas de 3-5 habitaciones y el 39% en viviendas de 6-9.
- **Número de servicios higiénicos (vivienda actual).-** El 65% reside en viviendas con 1 S.H., el 22% en viviendas con 2, el 9% en viviendas con 4 y el 4% en viviendas con 3 S.H.
- **Número de servicios higiénicos (vivienda deseada).-** El 40% desea una vivienda con 1 S.H., el 39% desea una vivienda con 2 S.H., el 17% una vivienda con 3-4 S.H. y el 4% con 5 S.H.
- **Tipo de acabado interior (vivienda actual).-** El acabado interior más representativo para el 72% de los encuestados, actualmente, es el pulido-pintado, para el 14% es el piso de parquet, para el 9% son las mayólicas en baños y cocinas y para un 5% es papel colomural en sus paredes.
- **Tipo de acabado interior (vivienda deseada).-** El acabado interior más deseado para su vivienda es pulido-pintado para el 57% de encuestados, piso de parquet para el 35%, pared de mayólica para el 4% y piso de loseta para otro 4%.
- **Tipo de acabado exterior (vivienda actual).-** El acabado exterior actual más común es el pulido-pintado para el 96% de encuestados y granito para el 4%.
- **Tipo de acabado exterior (vivienda deseada).-** El 96% de encuestados desea un acabado exterior de pulido-pintado, un 4% acabado de mayólicas.
- **Cuanto paga por el alquiler del departamento (\$).-** El 67% de encuestados paga entre \$ 110-180 dólares y el 33% entre \$ 73-110 dólares.

- **Donde está ubicada su vivienda.-** El 31% la tiene ubicada en una calle principal, el 26% en interior de calles, el 26% cerca de servicios y el 17% frente a un parque.
- **Donde desearía que se encuentre ubicada su vivienda.-** El 49% desearía que se ubique frente a un parque, el 30% cerca de servicios, el 17% en una calle principal y el 4% en interior de calle.
- **Su vivienda cuenta con los servicios independientes (luz, agua y desagüe).-** El 100% contestaron afirmativamente.
- **Considera imprescindible.-** El teléfono es considerado un elemento imprescindible para el 27% de los encuestados, un tercer dormitorio para el 21% de encuestados, para el 13% la guardiana, cochera e internet para el 10%, ascensor para el 7%, cuarto de servicio y cable para el 6%.
- **Considera deseable.-** El cable es considerado un elemento deseable para el 21% de los encuestados, el ascensor y la guardiana para el 16% de encuestados, la cochera e Internet para el 14% y el cuarto de servicio para el 9%.
- **Considera no necesario.-** El 32% considera un elemento no necesario al cuarto de servicio; tanto la cochera, Internet, el ascensor y el tercer dormitorio son considerados no necesarios, cada uno, por un 14%.
- **De vivir en un edificio, con cuántos vecinos le gustaría convivir.-** El 43% desea vivir con no más de 10 vecinos, el 35% con no más de 15 vecinos y el 22% con no más de 20 vecinos.
- **Alguna vez intentó obtener un crédito para una vivienda.-** El 61% respondió negativamente y el 39% afirmativamente.
- **Cuanto pagaría mensualmente por una vivienda (\$).-** El 57% desearía pagar no más de \$ 150.00, el 26% no más de \$ 200.00 y el 17% no más de \$ 180.00.
- **Ha utilizado algún sistema de financiamiento anteriormente.-** El 81% de los encuestados ha utilizado el crédito de consumo y el 19% ha utilizado el crédito hipotecario.
- **En qué zona de Los Olivos le gustaría vivir.-** El 61% prefiere la zona de Covida-Palmeras-Mercurio, el 17% la zona de Trébol II-Sol de Oro-Villa Los Ángeles, el 13% la zona de Trébol I-II-III-IV.
- **Por qué desearía vivir en Los Olivos.-** El 26% manifiesta que sería por sus abundantes servicios, otro 26% porque es agradable, el 22% porque tiene una ubicación adecuada y 17% por su seguridad.
- **Considerando sus posibilidades económicas actuales, qué opción elegiría.-** El 61% prefiere la opción de un departamento, el 26% la opción de un chalet o una casa y el 13%, la opción de un terreno.

En el anexo 7, adjuntamos la relación de personas encuestadas. En el anexo 8, los gráficos correspondientes a la tabulación de las respuestas a la encuesta.

## **b. Resultado de Focus Group**

- Los participantes mostraron muy poco interés por una opción de viviendas en las urbanizaciones más retiradas del centro comercial de Los Olivos, no les interesa una vivienda en zonas como Villasol, Huandoy o Pro.
- Consideran que la zona residencial de Los Olivos es de mayor atractivo que el resto de distritos del cono norte, primordialmente, porque es un distrito que brinda un mayor número de servicios, un mayor nivel de desarrollo, su comodidad y el orden.
- Consideran que hay cierta similitud en cuanto a dotación de servicios entre Los Olivos y otros distritos residenciales como San Isidro, San Borja, Surco, pero reconocen que en esos distritos los servicios son más caros y exclusivos. Manifiestan que en esos distritos existen pocas opciones de obtener productos baratos como sí ocurre en Los Olivos.
- Con relación a la propuesta de un formato de departamento con paquete básico de servicios, lo que solicitarían adicionar es que el departamento incluya dos baños completos, aceptarían realizar un pago adicional que no sea muy significativo.
- La cuota que la mayoría de entrevistados estarían dispuestos a pagar en promedio es de \$ 180.00 dólares, lo cual muestra que el valor de la cuota es la variable más sensible en su decisión de compra.
- En general, no considera muy necesaria la existencia de un ascensor. Sin embargo, reconocen que existe una normatividad que exige este servicio para edificios con determinada cantidad de pisos.
- Con relación al tamaño del edificio, los entrevistados prefieren el formato de cuatro pisos con 12 departamentos, se concluye que, consideran que mientras menos personas vivan juntas las posibilidades de mejores relaciones y privacidad son mayores.
- Las urbanizaciones preferidas por los entrevistados son Sol de Oro, Trébol I y II, Mercurio y Covida.

En el anexo 9, adjuntamos la transcripción del focus group.

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de acopiar, procesar y evaluar la información del sector inmobiliario correspondiente al distrito de Los Olivos, y desarrollar las actividades de campo mediante una encuesta y un Focus Group tomado a los actores relevantes, podemos imaginar las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- El distrito de Los Olivos, es una zona geográfica y económicamente privilegiada para la actividad inmobiliaria, geográficamente porque es una zona plana, escasamente accidentada, de tierra óptima para la construcción y estratégicamente ubicada en el eje norte de Lima. Económicamente, porque tanto su población como sus negocios han configurado un ambiente agradable y cómodo para vivir, con gente progresista, de aceptable nivel socioeconómico (20% de su población en el nivel B), muy buena dotación de servicios y con perspectivas promisorias en el contexto económico.
- Los ingresos de las familias de Los Olivos (\$ 570.00 dólares), son superiores a los de los demás distritos del cono norte y al promedio de los conos este y sur, las personas que en promedio disponen de mayores ingresos son los trabajadores independientes, comerciantes y profesionales que en conjunto representan el 39% de la fuerza laboral del cono, porcentaje muy superior al promedio de Lima Metropolitana (28%).
- Las familias de Los Olivos gustan de comer en un restaurante, hacer compras en un supermercado, leer un libro de entretenimiento y reunirse con amigos, estos datos serán relevantes al momento de desarrollar el diseño de áreas comunes y de la cocina en el departamento.

- Prácticamente el 100% de las viviendas tienen servicios de luz y agua y el 50% dispone de teléfono, datos importantes al momento de configurar los servicios básicos.
- Más del 50% de las familias tienen al menos una deuda por pagar y el 27% tiene deudas con el banco, por tanto, existe una cultura del crédito, lo cual permite que consideren como una opción válida al crédito hipotecario.
- La evaluación de la oferta nos ha permitido apreciar que de las 47 urbanizaciones que comprende el cono norte, existen 17 que por su cercanía a la zona comercial de Los Olivos (municipalidad y avenida Izaguirre), se encuentran más consolidadas, poseen servicios y parques de mejor calidad, son más seguras y ordenadas. Sin embargo, es importante destacar a las urbanizaciones Trébol II, Sol de Oro, Panamericana Norte, Mercurio, Covida y Palmeras como las que presentan mejores indicadores generales de habitabilidad. Una dificultad que se presenta con estas urbanizaciones es que al estar consolidadas, es difícil ubicar en ellas terrenos o casas en venta, otra restricción es el tamaño de los lotes. En este punto, se sugieren dos opciones, la primera imaginar un producto diferente, tal vez orientado a comerciantes o a la élite de Los Olivos, quienes pudieran pagar más por un departamento y permitan cubrir los costos de adquisición de casas en estas zonas. La segunda sugerencia es negociar con los propietarios de cocheras, en la zona existen un buen número de estas, la mayoría pertenece a las asociaciones de propietarios de las urbanizaciones y son de muy buen tamaño.
- Hemos calculado que en Los Olivos existen más de 50,000 viviendas y que el 15% de las mismas se alquilan, esto nos da un total de 7,500 viviendas en alquiler. Por otro lado, la evaluación de las facilidades del sistema financiero, a través del programa MIVIVIENDA, nos permite afirmar que para financiar una vivienda de \$ 25,000.00 dólares hay que aportar el 10% como cuota inicial y pagar cuotas por 20 años en el mejor de los casos (condición de buen pagador) de \$ 204.00 dólares, las exigencias de ingreso están entre \$ 600.00-700.00 dólares. Por tanto, la demanda potencial por departamentos estaría definida por estas dos restricciones: 7,500 personas que alquilan actualmente y la exigencia mínima para calificar en MIVIVIENDA, que es poseer ingresos superiores al rango de \$ 600.00-700.00 dólares (en el cono norte el 20% de la población es segmento B, con ingresos superiores a los \$ 800.00).
- Las encuestas nos han permitido inferir que el 83% de los interesados son casados, el 78% tienen edades entre 20-40 años, sus cónyuges en un 45% son amas de casa o comerciantes (22%), el 31% tiene un hijo y el 26% no tiene hijo.

El 78% reside en casa alquilada o de un familiar, el 83% no tiene vehículo, el 35% son trabajadores independientes y el 65% dependientes, el 26% tiene ingresos superiores a los \$ 742.00

dólares, el 61% desea viviendas con 3-5 habitaciones, el 39% desea viviendas con 2 S.H., el 57% valora más el acabado interior de pulido-pintado y el 35% el piso de parquet, el 96% prefiere el acabado exterior de pulido-pintado, el 67% paga alquileres entre \$ 110.00-180.00 dólares, el 49% desearía que su vivienda se ubique frente a un parque.

Además, 27% considera imprescindible el teléfono fijo, el 21% considera deseable disponer de cable, el 32% considera no necesario el cuarto de servicio, el 43% prefiere vivir con no más de 10 vecinos, el 39% alguna vez intentó obtener un crédito para vivienda, el 26% desearía pagar cuotas de no más de \$ 200.00, el 61% prefiere la zona de Covida-Palmeras-Mercurio, el 52% prefiere Los Olivos por la abundancia de servicios y porque es agradable para vivir, mientras que el 61% prefiere vivir en un departamento.

- El Focus Group nos ha confirmado que los interesados no desean vivir en las urbanizaciones más alejadas del centro de Los Olivos (Villasol, Huandoy, Pro). Consideran que es más atractivo vivir en Los Olivos que en los otros distritos del cono norte, esto nos sugiere que esta misma percepción podrían tenerla los moradores de los segmentos B de los otros distritos del cono. Consideran buenos y baratos los servicios en Los Olivos, están dispuestos a pagar un adicional que no sea excesivo por disponer de 2 S.H. completos. La cuota promedio que estarían dispuestos a pagar es de \$ 180.00 dólares, prefieren formatos de 4 pisos y no más de 12 departamentos, sus urbanizaciones preferidas son Sol de Oro, Trébol II, Mercurio y Covida.
- Con relación al caso de la urbanización Pro, zona con varias etapas, buena densidad poblacional e interesante dinámica comercial, consideramos que corresponde a un eje económico más articulado a Comas que a Los Olivos, sugerimos evaluar esta realidad independientemente de la de las urbanizaciones articuladas al eje de Los Olivos.