

PANORAMA INMOBILIARIO 2018

Estudio Exploratorio de Personas

Asunción



FICHA TÉCNICA

TARGET: Ambos Sexos, 30 a 60 años, segmento Medio.

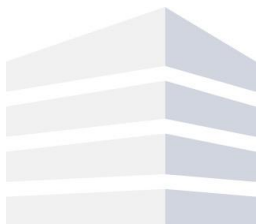
MUESTRA: 400 entrevistas.

ÁREA: Asuncion, entre las avenidas Eusebio Ayala, Madame Lynch, Primer Presidente y General Santos.

METODOLOGÍA: Encuestas personales.

ERROR: +/- 3,3%, con intervalo de confianza de 95%.

PERIODO: Mayo a Agosto del 2018.

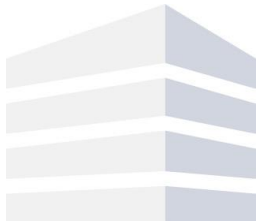


AREA DE ESTUDIO



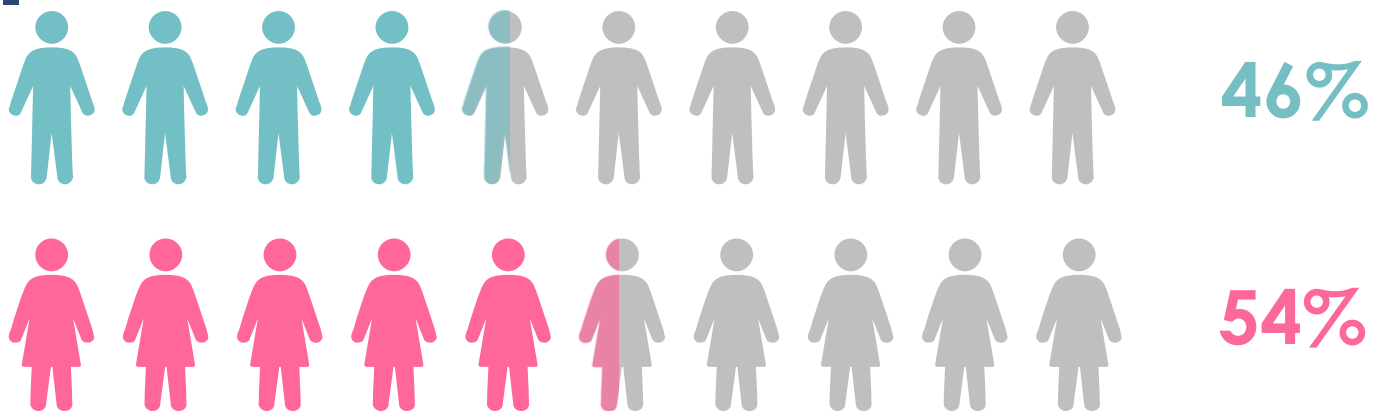
BARRIOS EN EL AREA DE ESTUDIO

1. Villa Aurelia
2. Los Laureles
3. Mcal. Estigarribia
4. Recoleta
5. Mburicao
6. Bernardino Caballero
7. Mcal. Lopez
8. Villa Morra
9. San Cristóbal
10. Herrera
11. Ycua Sati
12. San Jorge
13. Manorá
14. Carmelitas
15. Santo Domingo
16. Bella Vista
17. Virgen del Huerto
18. Jara
19. Virgen de la Asuncion
20. Santisima Trinidad
21. Cañada del Ybyray
22. Mburucuya
23. Madame Lynch
24. Salvador del Mundo



PERFIL DE LA MUESTRA

COMPOSICIÓN DE SEXOS



EDAD PROMEDIO

DISTRIBUCIÓN ETARIA



58%

Menos de 41 años

42%

Más de 41 años

DATOS ESTADÍSTICOS: Población total Asuncion: 523.184, Población Cuadrante Seleccionado: 158.000. Población del Target (21%): 41.080.

Fuente de referencias estadísticas: DGEEC

INTRODUCCION

Determinar como viven actualmente los ciudadanos de Asuncion, sus **Expectativas** y **Percepciones**, sobre el mercado de inmuebles.

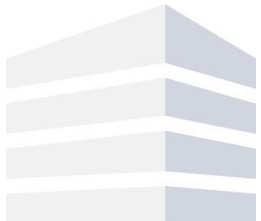
OBJETIVOS:

1. Relevar el panorama actual de ocupación.
2. Estimar el mercado potencial por tipo de vivienda, zonas preferidas para vivir o invertir, y motivos.
3. Validar tipo de vivienda, atributos de valor y características del departamento ideal.
4. Identificar la intención de pago, financiación deseada y entes con que operan.

RESULTADO

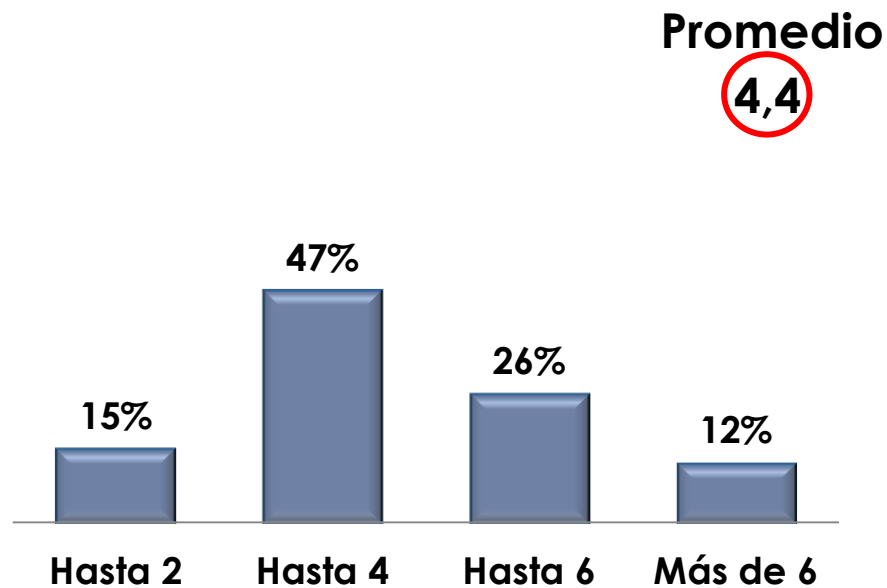
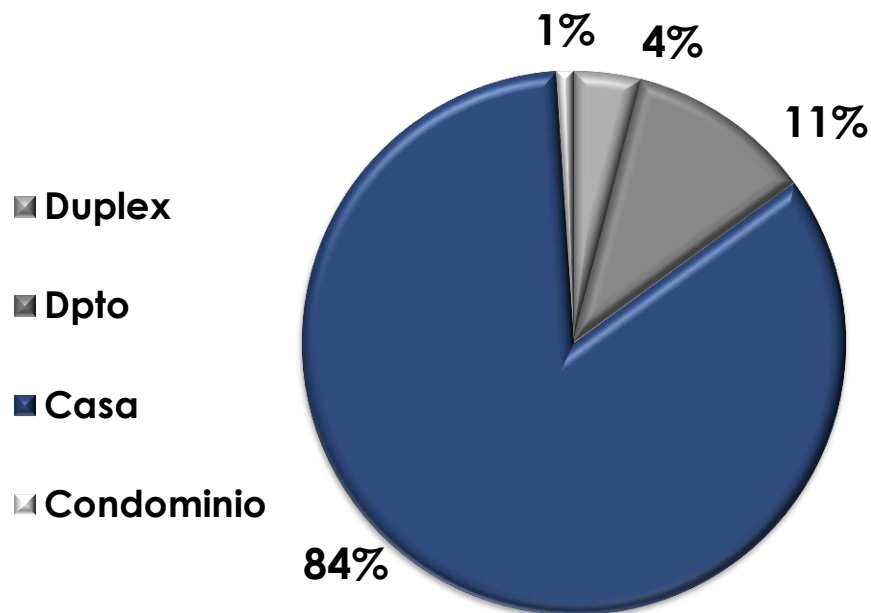
1. Panorama actual de la ocupación.

- 1.1 Distribución por tipo de vivienda y habitantes.
- 1.2 Forma de adquisición y pago.
- 1.3 Origen y condición de financiamiento.
- 1.4 Distribución actual.
- 1.5 Demora en llegar al trabajo.
- 1.6 Prioridad de inversiones.



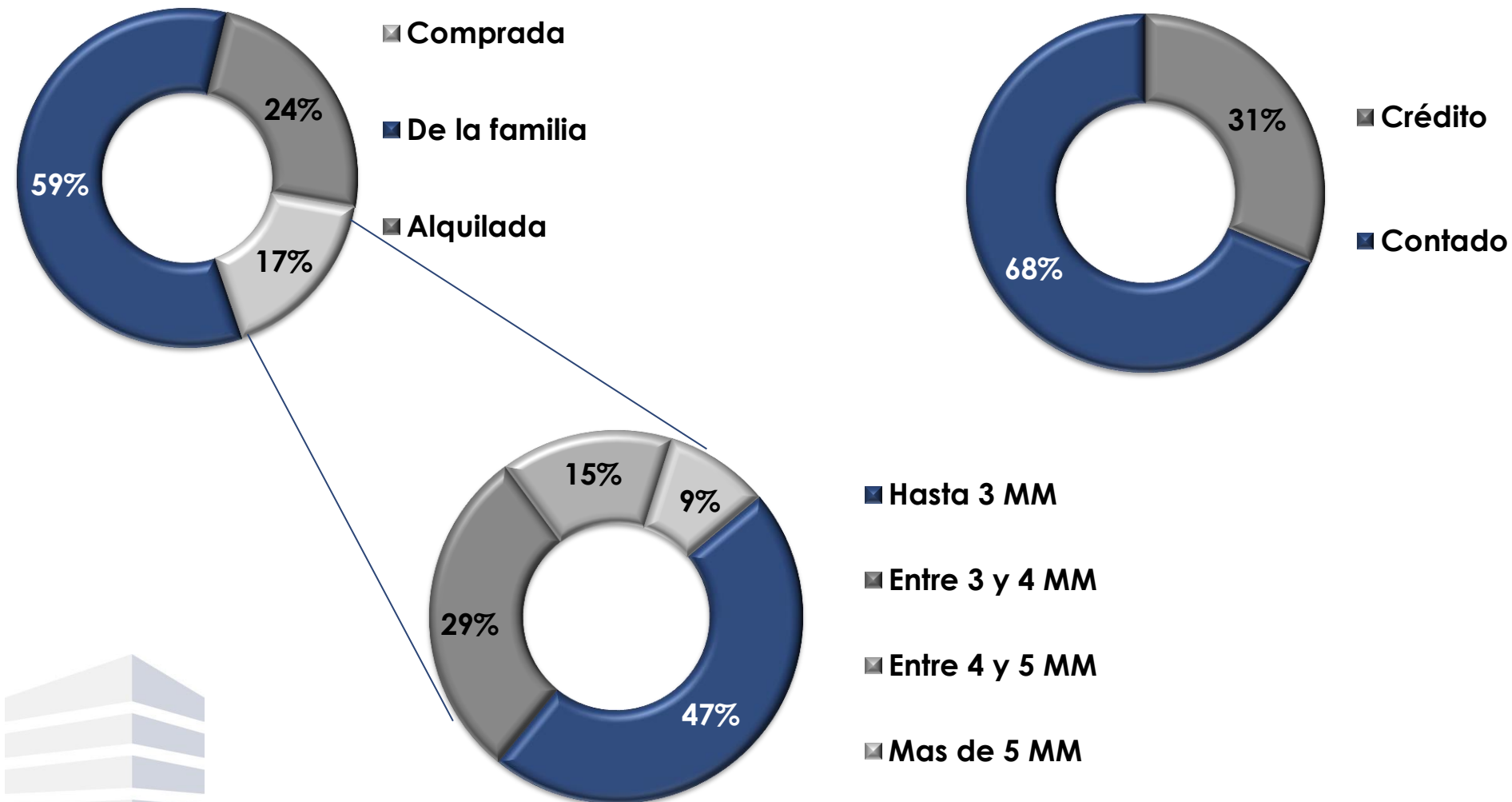
1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

1.1 Distribución por tipo de vivienda y habitantes.



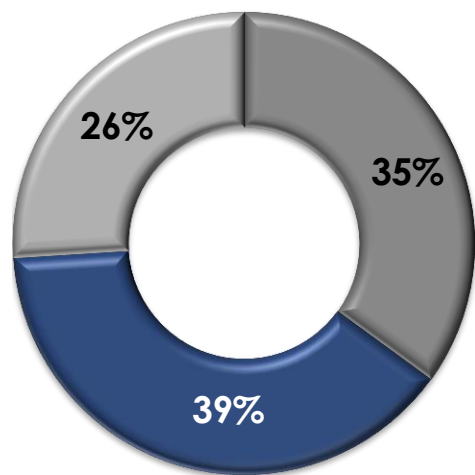
1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

1.3 Forma de adquisición y pago.



1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

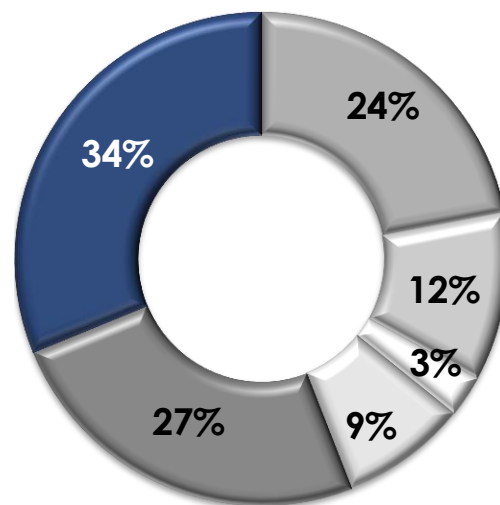
1.4 Origen y condición de financiamiento.



■ Con Hipoteca

■ Sin Hipoteca

■ NS/NR



■ Banco

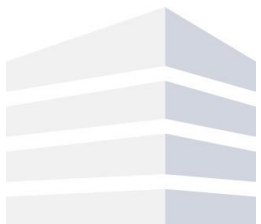
■ Cooperativa

■ Financiera

■ NS/NR

■ Otros

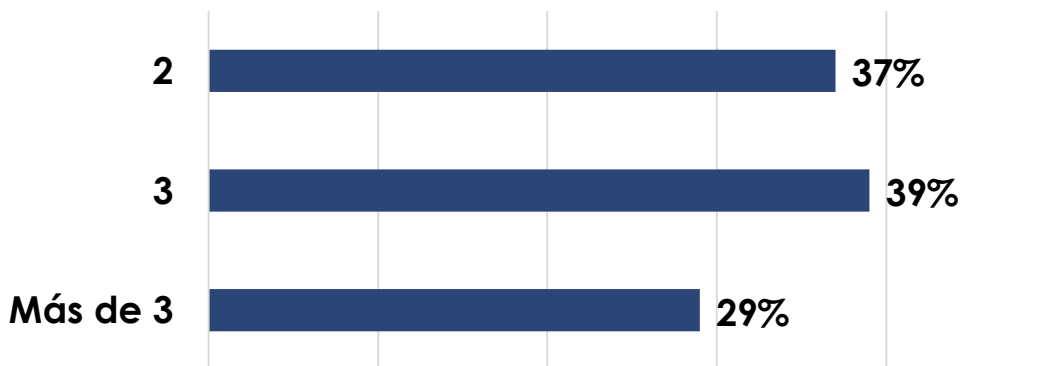
■ Privado



1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

1.6 Distribución actual.

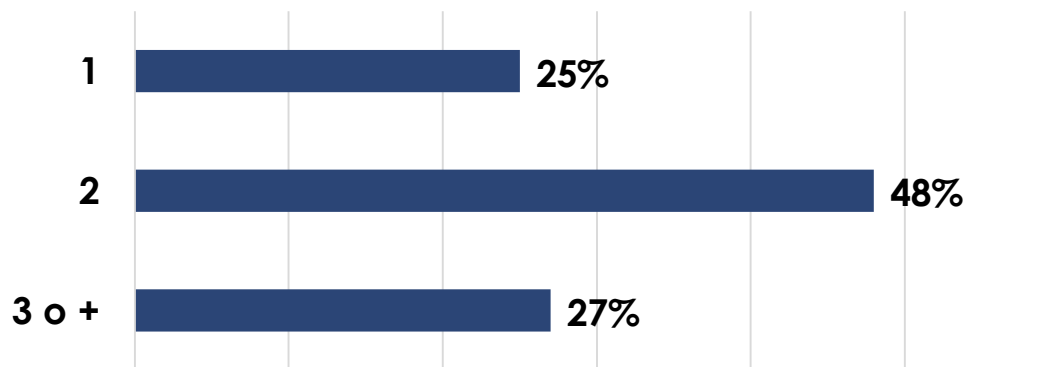
DORMITORIOS



Promedio

3,5

BAÑOS

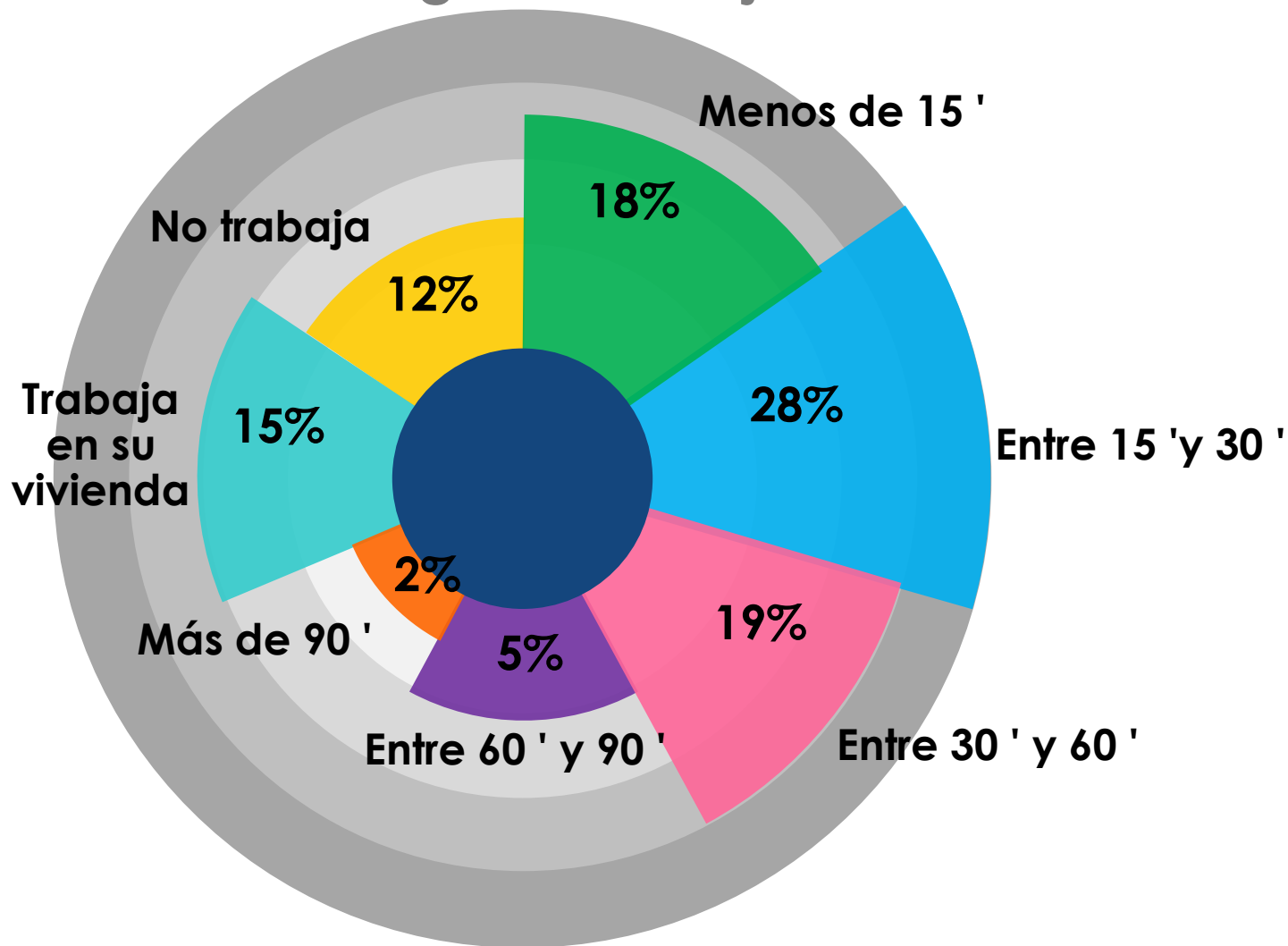


Promedio

2,6

1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

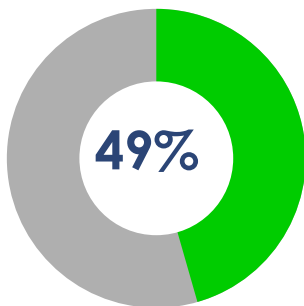
1.7 Demora en llegar al trabajo.



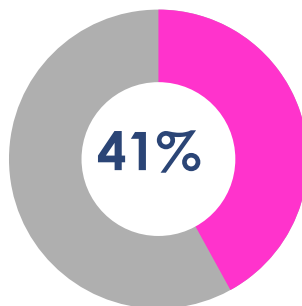
1. PANORAMA ACTUAL DE LA OCUPACION

1.8 Prioridad de inversiones.

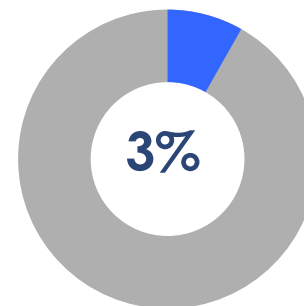
VIVIENDA



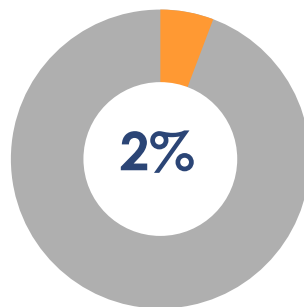
AHORRO



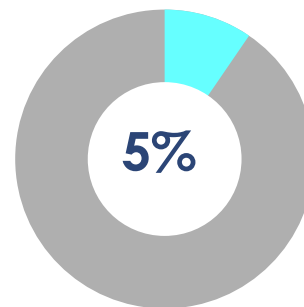
VIAJES



AUTO



OTROS

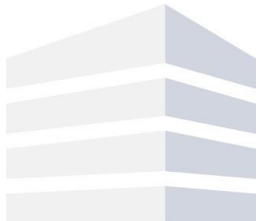


Nota: Se consulto entre estos ítems, cual seria su prioridad de compra..

RESULTADO

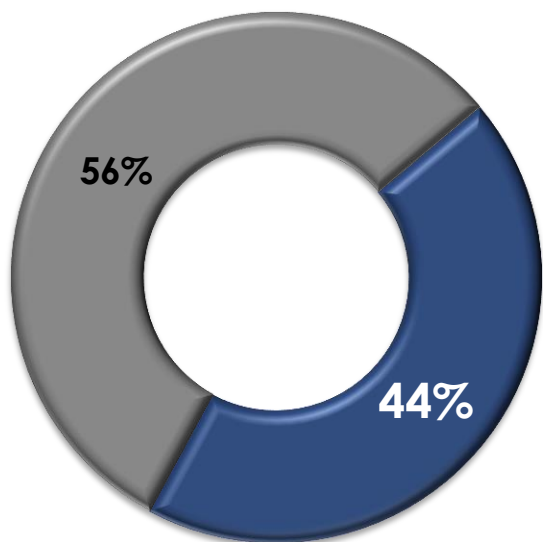
2. Mercado potencial.

- 2.1 Estimación del mercado potencial.
- 2.2 Ciudad preferida para vivir o invertir.
- 2.3 Motivo de preferencia.

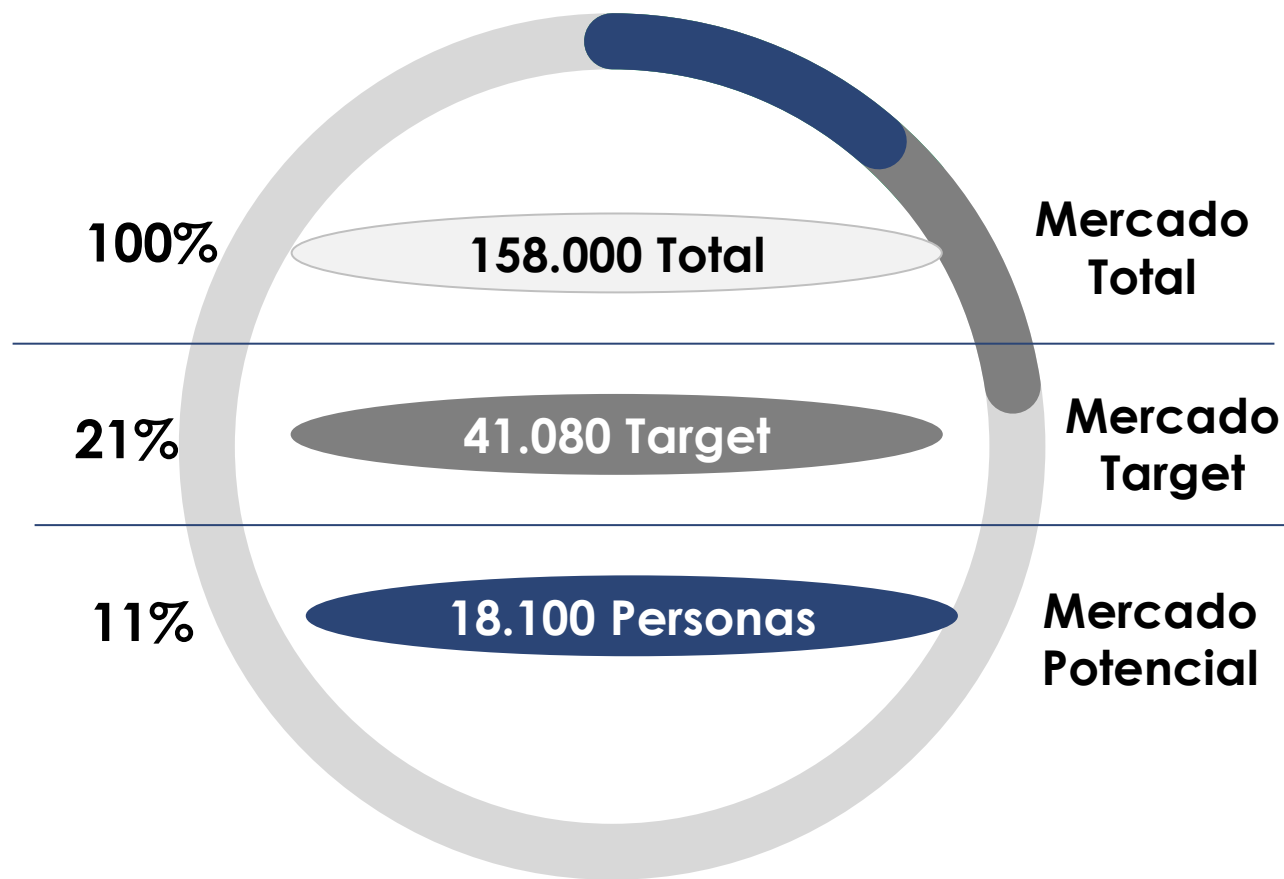


2.MERCADO POTENCIAL

2.1 Estimación del mercado potencial.



■ Si ■ No

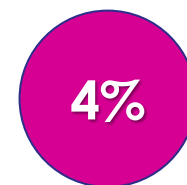
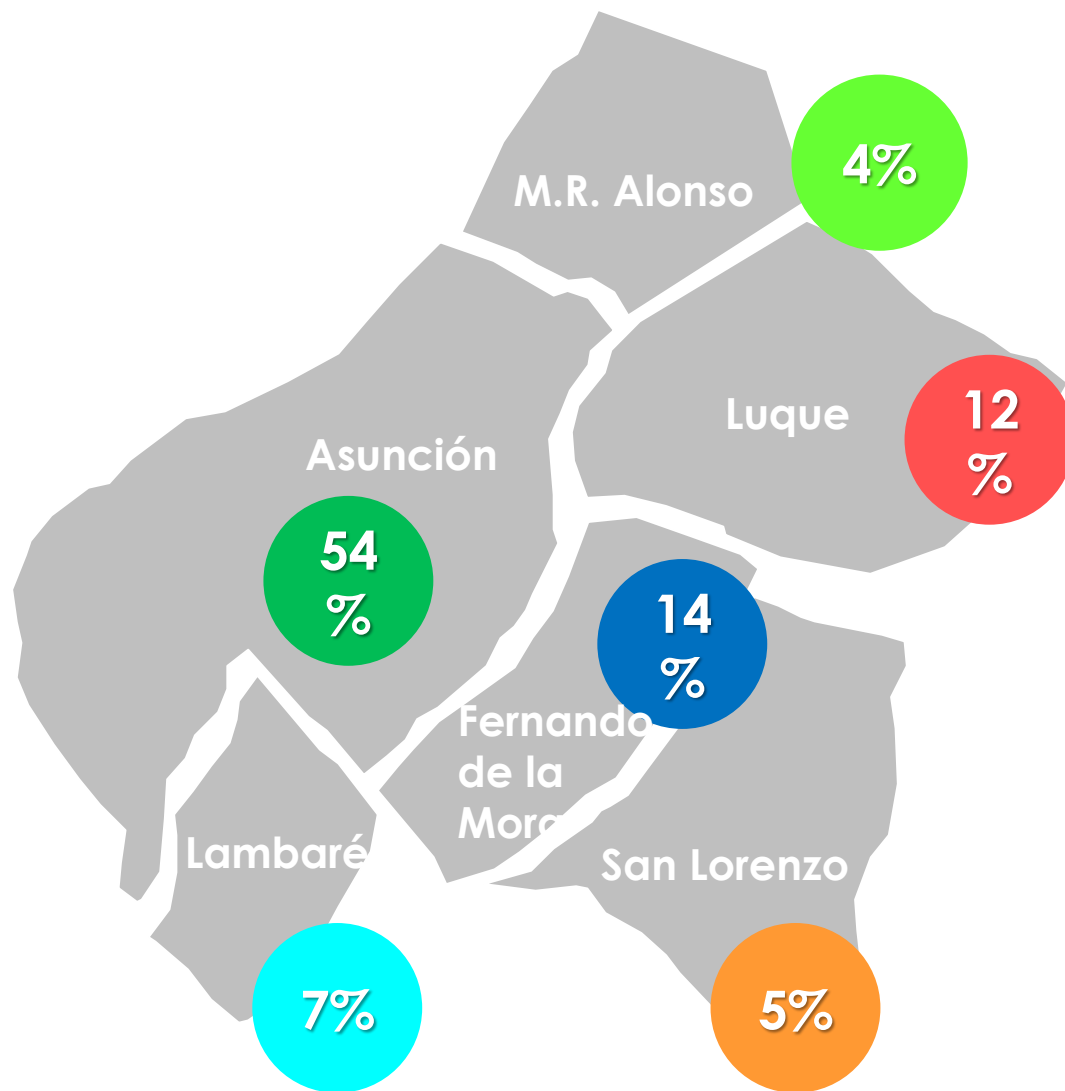


Mercado potencial: 4.050 Viviendas.

Nota: El 44% estima invertir en bienes raíces próximamente. Mercado potencial en función al promedio de habitantes por vivienda..

2.MERCADO POTENCIAL

2.2 Ciudad ideal para vivir o invertir.

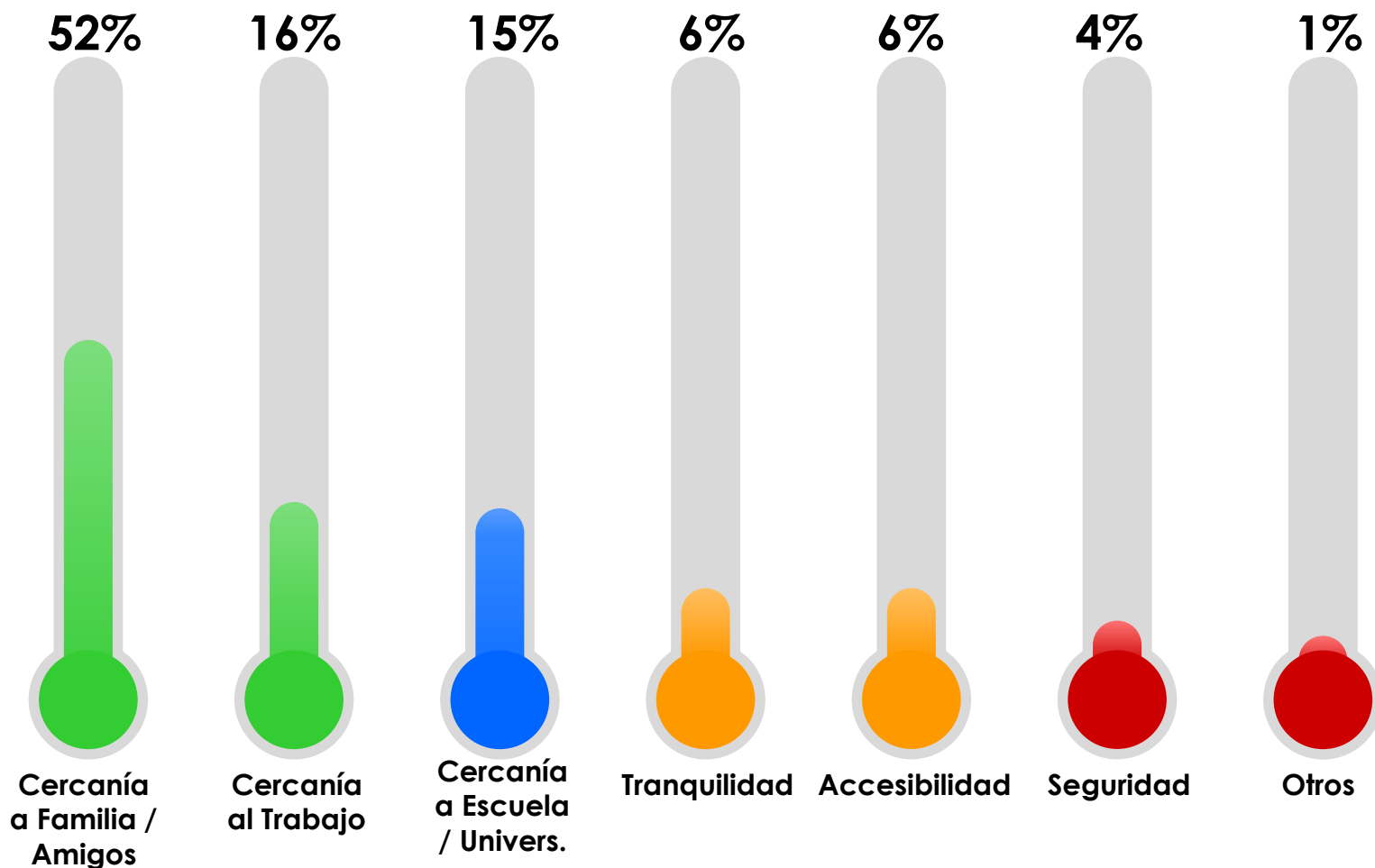


OTRAS MENCIONES:

- Villa Elisa
- Ñemby
- Areguá
- Limpio
- Ypacaraí
- San Bernardino

2.MERCADO POTENCIAL

2.3 Motivos de preferencia.



Nota: Se consulto entre estos ítems, cuales son los motivos mas importantes.

RESULTADO

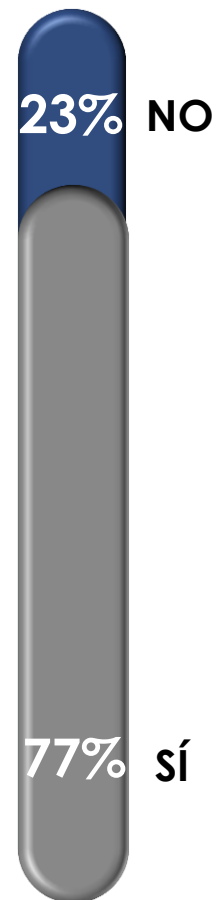
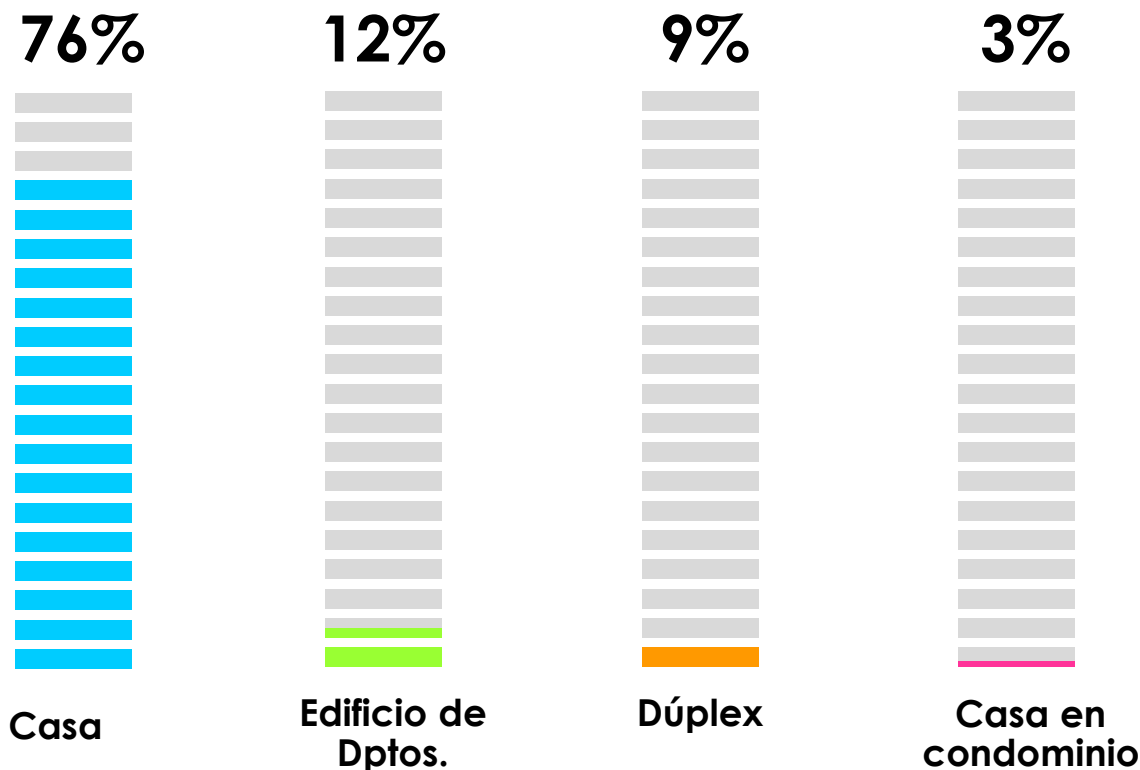
3. Vivienda ideal.

- 3.1 Tipología de vivienda.
- 3.2 Atributos de valor para la compra.
- 3.3 Altura deseada y escaleras para un edificio.
- 3.4 Dependencias Básicas Requeridas
- 3.5 Pago de Estacionamiento Extra
- 3.6 Calificación de Espacios Propios



3. VIVIENDA IDEAL

3.1 Tipología de vivienda.



Optaría por otro tipo de vivienda?

Nota: Optaría otro tipo de vivienda, por mejor relación de costo/financiación/ubicación.

3. VIVIENDA IDEAL

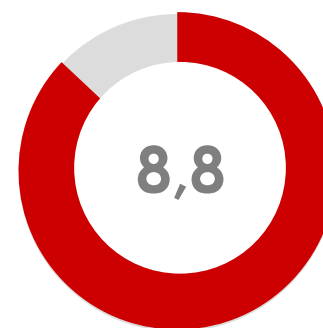
3.2 Atributos de valor para la compra.



UBICACIÓN



FINANCIACIÓN



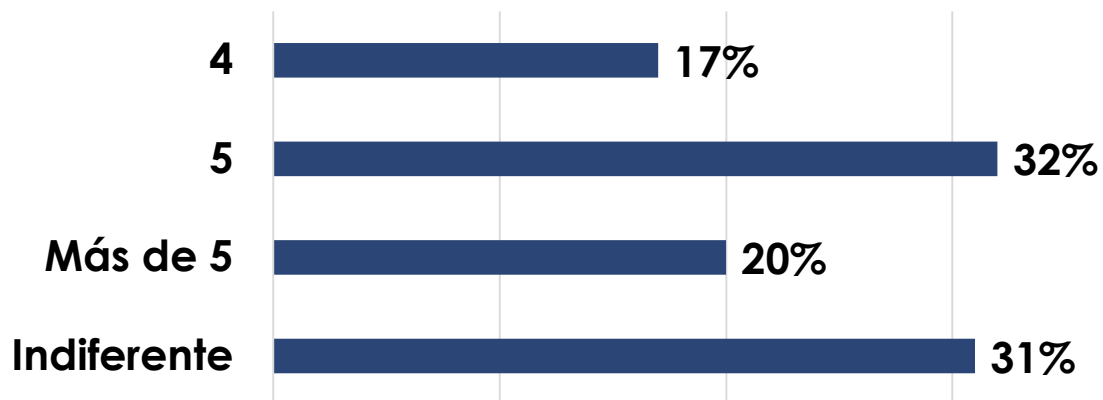
PRECIO

Nota: Se pidió calificar cada uno de estos ítems del 1 al 10.

3. VIVIENDA IDEAL

3.3 Altura deseada y escaleras para un edificio.

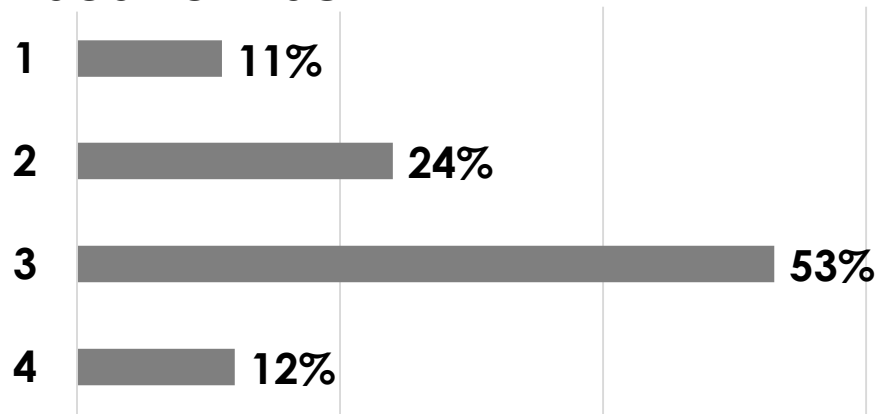
PISOS DEL EDIFICIO



Promedio

5,9

PISOS POR ESCALERA



Promedio

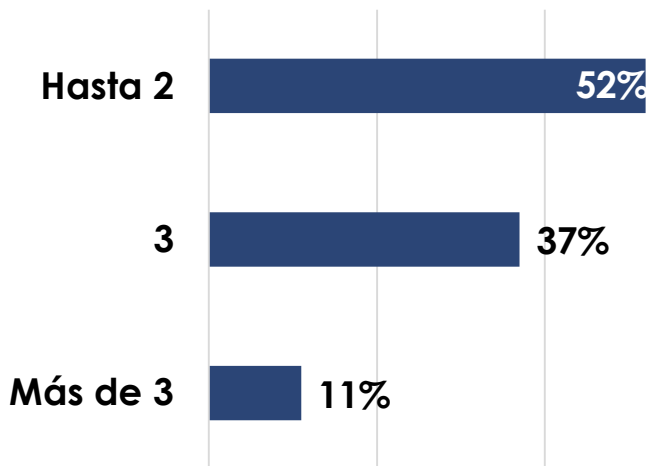
2,9

Nota: Se consultó la altura ideal y los pisos que subiría si no tuviese ascensor el edificio.

3. VIVIENDA IDEAL

3.4 Dependencias requeridas (Departamento).

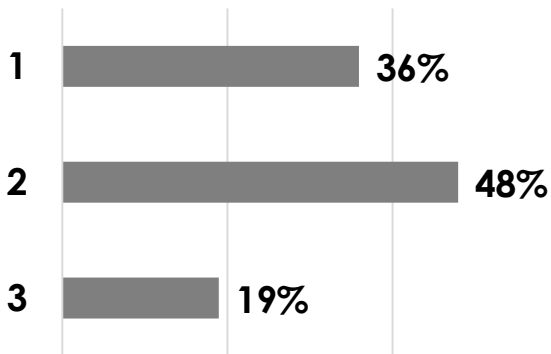
DORMITORIOS



Promedio

2,6

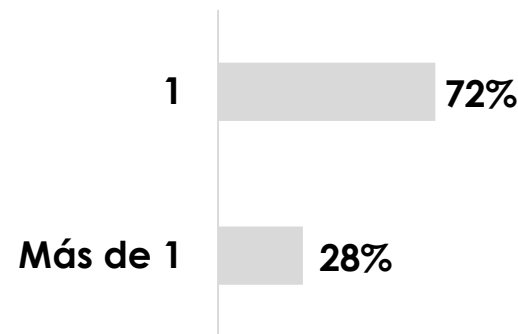
BAÑOS



Promedio

2,1

ESTACIONAMIENTOS



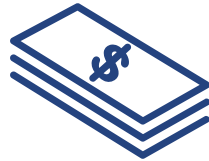
Promedio

1,6

Nota: Se consultó la cantidad de dependencia básica, no se discrimina baño social. El estacionamiento, en relación a la cantidad de vehículos que poseen.

3. VIVIENDA IDEAL

3.5 Pago de estacionamiento extra (Departamento).



ALQUILER MENSUAL O
CUOTA DE COMPRA



G 500.000



COMPRA
CONTADO

G 50.000.000



3. VIVIENDA IDEAL

3.6 Calificación de espacios propios (Departamento).



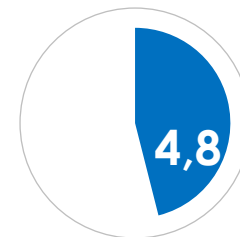
LAVADERO



BAÑO SOCIAL



PARRILLA



DEPEND. SERVICIO
(Hab. y Baño Empl.)

COMPRARÍA SIN ESTOS ESPACIOS, SI EL PRECIO ES MENOR?

68%

SÍ

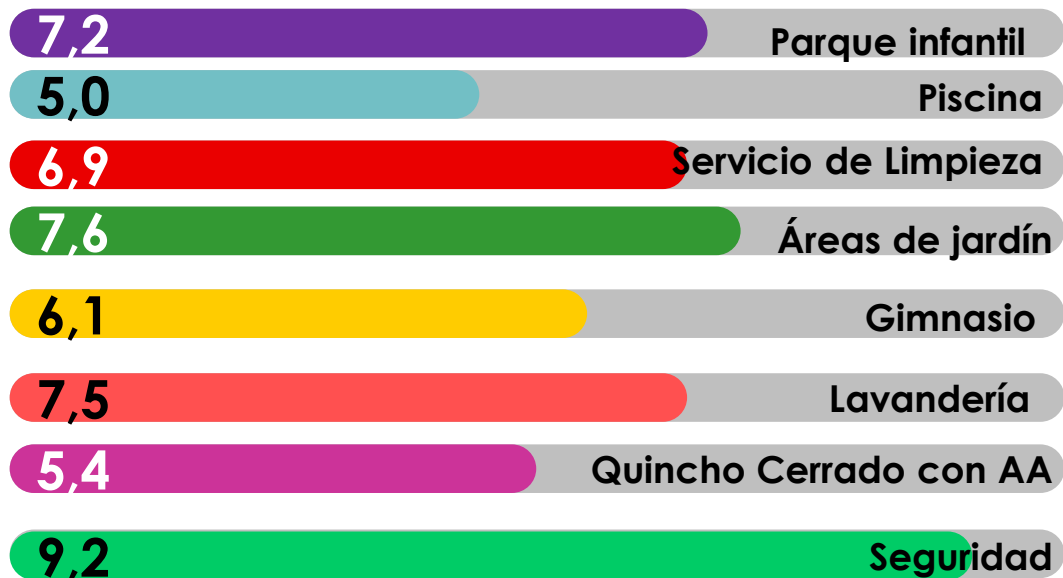
32%

NO

Nota: Se pidió calificar cada uno de estos ítems, del 1 al 10.

3. VIVIENDA IDEAL

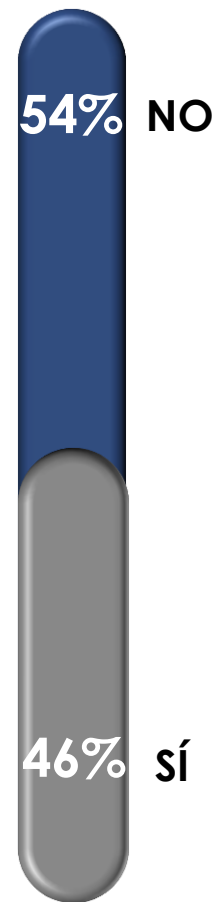
3.7 Calificación de espacios compartidos (Departamento).



Compraría sin estos espacios, si el precio es menor?



Nota: Se pidió calificar cada uno de estos ítems, del 1 al 10.

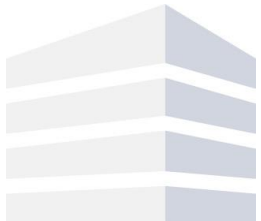


Salones comerciales en Planta Baja?

RESULTADO

4. Intención de pago y perfil financiero.

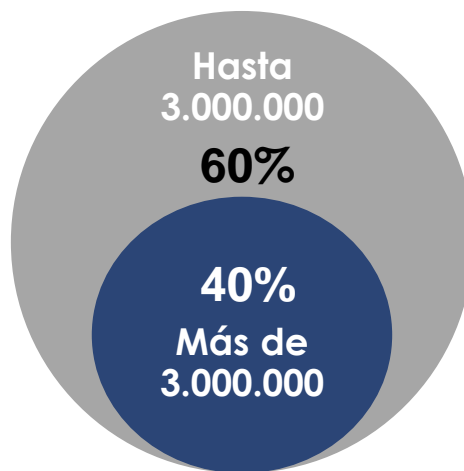
- 4.1 Intención de pago en alquiler.
- 4.2 Intención de pago y plazo en compra.
- 4.3 Monto a pagar deseado.
- 4.4 Perfil financiero.



4. INTENCION DE PAGO Y PERFIL FINANCIERO

4.1 Intención de pago en alquiler.

MONTO A PAGAR
ALQUILER



Promedio

2.9 MM

Mínimo: 1.8 MM

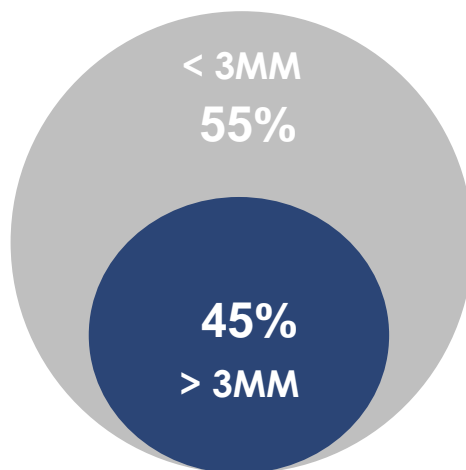
Máximo: 3.5 MM

Nota: Solo el 5% de los encuestados desea alquilar en su próxima vivienda.

4. INTENCION DE PAGO Y PERFIL FINANCIERO

4.2 Intención de pago y plazo de compra.

FORMAS DE PAGO
COMPRA



Cuota promedio: 3.3 MM
Plazo promedio: 17 años

Mínimo: 2.6 MM
Máximo: 8.5 MM

25%

CONTADO

75%

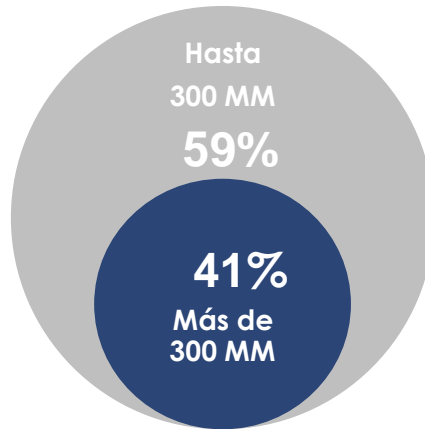
FINANCIADO

Nota: Mas del 30% de los encuestados menciono la posibilidad de hacer una entrega de entre el 10 y el 20%.

4. INTENCION DE PAGO Y PERFIL FINANCIERO

4.3 Monto a pagar deseado, para compra.

MONTO A PAGAR
COMPRA

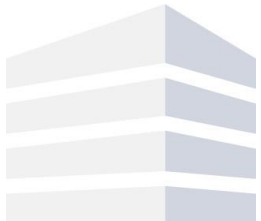


Promedio

367 MM

Mínimo: 254 MM

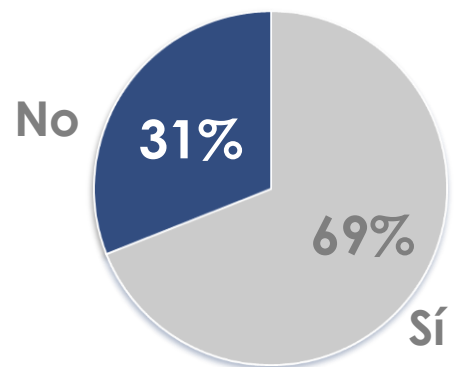
Máximo: 849 MM



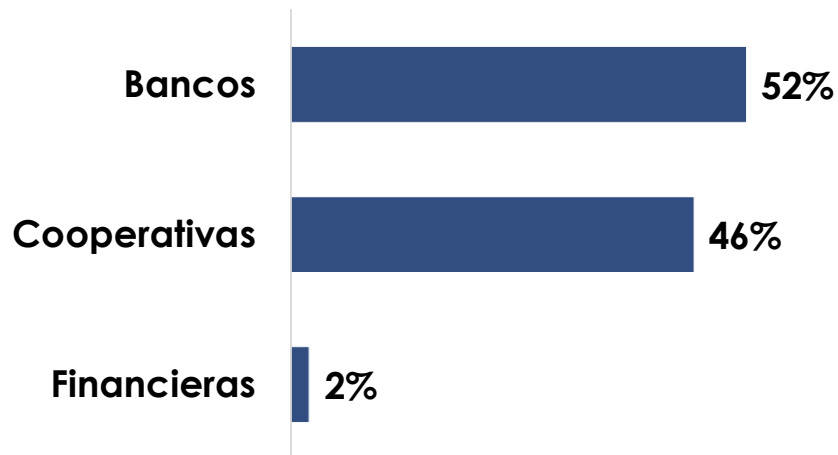
4. INTENCION DE PAGO Y PERFIL FINANCIERO

4.4 Perfil financiero.

TRABAJA CON UNA ENTIDAD FINANCIERA



TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA



METRO

DIVISIÓN INMOBILIARIA



Dr. Morra 393 esquina Del Maestro
Villa Morra - Asuncion
+595 21 623 590 +595 981 251230
metro@metro.com.py
metro.com.py