

## **CAPITULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 Antecedentes**

La ciudad de Tijuana es considerada una de las ocho ciudades de mayor concentración de habitantes del país<sup>1</sup>. El Plan Estatal de Desarrollo 2002-2007 la señala como la quinta zona metropolitana de México, pues se encuentra dentro del contexto de una conurbación intermunicipal Tijuana-Tecate y Tijuana-Rosarito.

El acelerado crecimiento demográfico de los últimos 20 años, la dinámica económica con la localización de nuevas industrias (como la planta Toyota) y el incremento diario de la mancha urbana hacen posible notar la conformación de una zona metropolitana con una fuerte demanda de suelo para la vivienda, infraestructura de servicios básicos y equipamiento urbano.

Se puede observar, en la tabla 2.1, que se indica una marcada tendencia a la disminución en la densidad habitacional del año 1980 al 2000.

---

<sup>1</sup> XXI Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI

**Tabla 2.1 Crecimiento de población y vivienda 1950-2000**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Tasa anual de crecimiento</b>	<b>Viviendas</b>	<b>Tasa anual de crecimiento</b>	<b>Hab/Viv</b>
1950	65,364	-	14,747	-	4.43
1960	165,690	9.74%	32,523	8.22	5.09
1970	340,583	7.76%	63,244	7.14	5.39
1980	461,257	2.97%	97,900	4.31	4.71
1990	747,381	5.06%	166,308	5.57	4.49
1995	991,592	5.13%	234,699	6.28	4.22
2000	1,210,820	4.78%	292,782	5.31	4.14

FUENTE: Elaboración del IMPLAN con base en los Censos generales de Población de 1950, 1960, 1970, 1980 y 1990. Censo de población y Vivienda 1995. XXI Censo General de Población y Vivienda. "Tabulados Básicos", 2000 INEGI.

## **2.2 Justificación del proyecto**

La problemática de la vivienda en Baja California y por consiguiente en Tijuana, es muy distinta a la que se presenta en el resto del país, dadas las condiciones creadas por las elevadas tasas de inmigración, los ingresos de la población superiores a la media nacional y las políticas estatales en materia de vivienda establecidas en la última década.

La vivienda en la ciudad de Tijuana sigue siendo de las principales demandas de la población, sobre todo por el incremento de la población mayoritariamente inmigrante y otros factores antes mencionados.

La ciudad ha ido en un crecimiento constante, donde los espacios disponibles dentro de la mancha urbana han quedado escasos, es por eso que el crecimiento se ha estado dando hacia las afueras de la ciudad, que ha quedado conurbado con los municipios de Rosarito y Tecate.

La mayor demanda de vivienda se da en el nivel bajo, sin embargo le sigue el nivel medio (bajo, alto), debido a varios factores, la formación de familias jóvenes, madres solteras, etc.

### 2.3 Demanda

De acuerdo a SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social), existen dos posibles maneras de segmentar el mercado de la vivienda; por tipo de producto o por tipo de demanda. En el primer caso, se consideran seis tipos de vivienda de acuerdo a su valor y de acuerdo a los salarios mínimos de la población:<sup>2</sup>

**Tabla 2.2 Tipos de vivienda y su valor**

Tipo de vivienda	Rango de precio
Mínimo	Menos de \$86,600
Social	De \$86,600 a \$212,000
Económico	De \$212,000 a \$406,000
Medio	De \$406,000 a \$1,060,000
Residencial	De \$1,060,000 a \$2,110,000
Residencial Plus	Más de \$2,110,000

Fuente: SEDESOL, 2004, elaboración propia

<sup>2</sup> SEDESOL, Desarrollo Urbano, 2004

Resulta más conveniente conocer la segmentación por tipo de demanda, la cual consiste en diferenciar a los consumidores potenciales con base en distintas características relevantes. En general, es necesario poner atención a tres factores principales:

**a. Ingreso familiar.** Es la suma de todos los sueldos, salarios, ganancias, pagos de interés, alquiler, transferencias y otras formas de ingreso de una familia en un período determinado.

**b. Tipo de localidad.** Esta característica es importante debido a que la gran mayoría de las opciones de financiamiento a la vivienda se orientan hacia las localidades urbanas y semi-urbanas del país.

**c. Condición laboral.** De acuerdo con los esquemas actuales de financiamiento a la vivienda, el hecho de que algún miembro del hogar cuente en su trabajo con afiliación al IMSS o al ISSSTE es un factor que facilita en gran medida el acceso al financiamiento a la vivienda. El total de créditos dados a la vivienda en 2004, el 68% fueron otorgados a través de INFONAVIT o FOVISSSTE.<sup>3</sup>

Por diversas condiciones el mercado de la vivienda formal se ha enfocado en la vivienda multifamiliar. Una de las razones es que el 54.55% de la población percibe un ingreso de entre dos a cinco salarios mínimos, que constituye una limitante para créditos y obtener una vivienda unifamiliar. Sin embargo la preferencia de la vivienda unifamiliar es muy alta como se puede ver en la tabla 2.3:

---

<sup>3</sup> SEDESOL, Desarrollo Urbano, 2004

**Tabla 2.3 Encuesta aplicada para Tijuana**

<b>Preferencia en la tipología de la casa</b>		
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Individual un nivel o dos	35,165	84%
Duplex un nivel o dos	5,024	12%
Departamento	1,675	4%
<b>Total</b>	<b>41,863</b>	<b>100%</b>

Fuente: Coprovi-Explora Sept.2001

La vivienda representa el segundo rubro de inversión privada en la ciudad, después de la maquiladora, a pesar de esto no se logra disminuir el rezago que existe en la misma, ya que continúan los asentamientos irregulares sobre todo en zonas de alto riesgo.

El segmento en el que comprende al grupo de gente de ingresos familiares medios, lo que quiere decir que son aquellos que ganan de dos y medio hasta diez veces el salario mínimo. Este segmento ha sido el beneficiario, por decirlo de alguna manera, de los programas institucionales de crédito; de ahí que las personas que lo conforman, independientemente de los ahorros que hayan logrado acumular, por sus ingresos y por las características de su ocupación, han sido los que llegan a tener acceso a los créditos destinados a la adquisición o mejora de vivienda.

### 2.3.1 Nivel de ingresos

En la tabla 2.4, se observa la distribución de la población de acuerdo al nivel socioeconómico del Estado y al tipo de vivienda que en relación con su ingreso tienen la capacidad de adquirir.

**Tabla 2.4 Tipo de vivienda por rango de ingreso en Baja California**

Salarios mínimos	Rango de ingreso mensual	Distribución %	Tipo de vivienda
Mayor a 10	Mayor a \$13,832	7%	Media, residencial y residencial plus
De 5 a 10	De \$6,916 a \$13,832	15%	Social, interés media y media
De 2 a 5	De \$2,766 a \$6,916	49%	Económica, social e Interés medio
Menos de 2	Menos de \$2,687	29%	Económica
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	

FUENTE: Datos calculados con el salario diario de \$45.35 correspondiente a la Zona B Fuente: Censo de Población 2000. INEGI. Elaboración propia

**Tabla 2.5 Segmentación del mercado por ingreso en Tijuana**

No percibe ingresos	Percibe menos de 1SM	Percibe entre 1 a 2 SM de ingreso	Percibe entre 2 a 5 SM de ingreso	Percibe mas de 5 SM de ingreso
2000	2000	2000	2000	2000
1.08%	2.49%	16.13%	54.55%	25.75%

FUENTE: Datos calculados con el salario diario de \$45.35 correspondiente a la Zona B Fuente: Censo de Población 2000. INEGI. Elaboración propia.

## 2.3.2 Proyecciones

### 2.3.2.1 Población

#### 2.3.2.1 Vivienda

No se puede ignorar la necesidad de promover el desarrollo del suelo urbano para ofertar el número de viviendas que se han proyectado en la tabla 2.6, de ahí es importante evaluar dos puntos:

1. Adquirir y/o expropiar terrenos para desarrollos urbanos
2. Establecer un sistema de co-inversión entre sector público, iniciativa privada y propietarios.

**Tabla 2.6 Proyección de Población y Vivienda**

<b>Años</b>	<b>Población</b>	<b>Vivienda</b>	<b>Hab/Viv</b>
2000	1,210,820	292,782	4.14
2003	1,392,932	341,908	4.07
2010	1,834,263	469,262	3.91
2020	2,558,701	626,398	4.08
2025	2,950,133	703,935	4.19

FUENTE: Estimación de SAHOPE, Comisión Estatal del Agua, CESPT e IMPLAN en base a Censo de Población y Vivienda 1990, Conteo de Población y Vivienda 1995 y XXI Censo General de Población y Vivienda 2000 de INEGI. Elaboración propia.

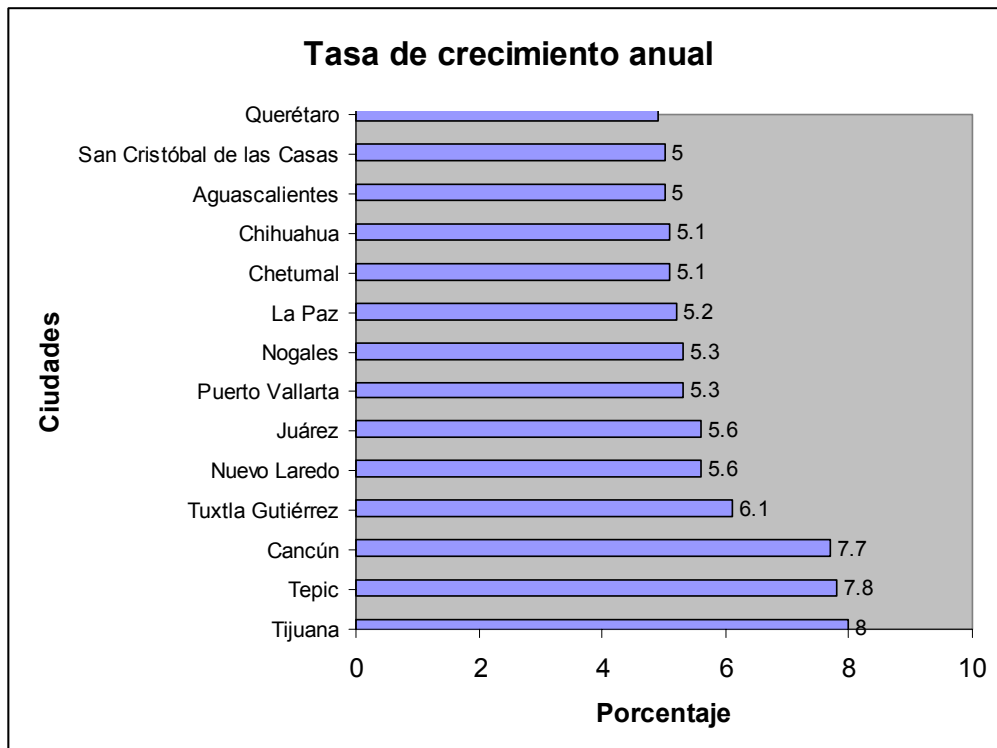
Hay que considerar que aproximadamente el 94% (419,618 personas) de un total de 447,186 personas (total de PEA ocupada) se encuentra en el rango de edades entre 20 y 39 años, lo que representa un alto nivel de productividad, un factor determinante para poder adquirir un crédito oficial para una vivienda.

## 2.4 Oferta

### 2.4.1 Tamaño de la oferta

Según datos obtenidos por SEDESOL, las ciudades de mayor crecimiento en unidades de vivienda se encuentran en los estados de Baja California, Nayarit y Quintana Roo, que se puede apreciar en la figura 2.1, con las ciudades con mayor crecimiento de unidades de vivienda en el 2004.<sup>4</sup>

**Figura 2.1 Tasa de crecimiento anual en la Republica Mexicana**



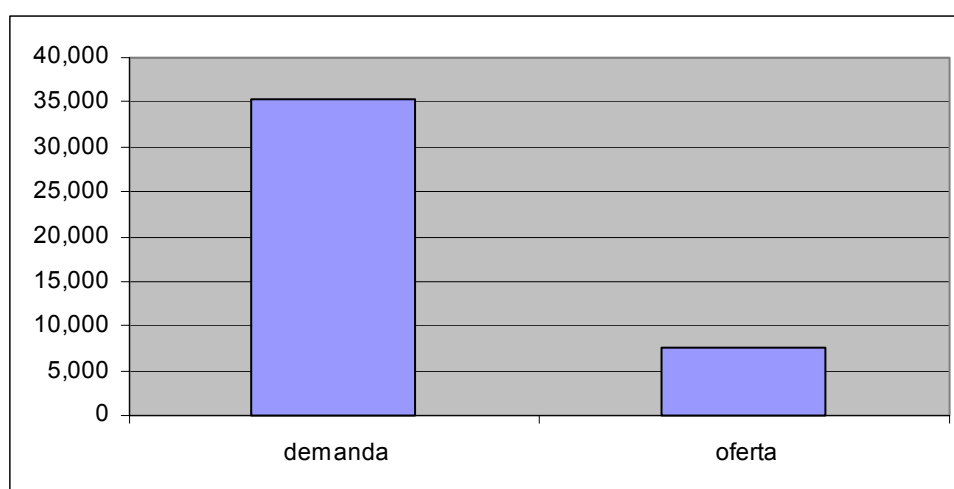
Fuente: SOFTEC, 2004. Elaboración propia.

<sup>4</sup> SEDESOL, Desarrollo Urbano, 2004



De acuerdo al boletín de vivienda de la CONAFOVI al mes de Agosto del 2005 y el documento “Necesidades de vivienda 2000-2010”, la ciudad de Tijuana observa, de acuerdo a Hipotecaria Nacional, en un estudio de mercado que realizó al año 2001, que tiene una demanda de 35, 233 viviendas con una oferta de 7,535 unidades, como se puede apreciar en la gráfica 2.7.

**Tabla 2.7 Gráfica de Demanda vs. Oferta en Tijuana**



Fuente: Hipotecaria Nacional (BBV Bancomer). Elaboración propia.

Entre las empresas constructoras y/o grupos dedicados a la construcción de vivienda más importantes de la región que ofrecen vivienda tipo medio son las siguientes:

### **1. Consorcio ARA**

Durante 1999, uno de los logros más importantes de Consorcio ARA fue el aumento en su reserva territorial, la cual fue adquirida en los mejores términos y condiciones.

De este modo, sin afectar mayormente la liquidez de la empresa, ni sus niveles de apalancamiento, Consorcio ARA continuó fortaleciendo su capacidad de crecimiento y cobertura al contar con una fuerte presencia en 13 entidades federativas.

La reserva se ubica en lugares estratégicos y en estados de gran expansión como el Estado de México, Quintana Roo (Cancún), Baja California (Tijuana, y Mexicali), Chihuahua (Ciudad Juárez) y Nuevo León.

Es importante resaltar el regreso de HSBC al negocio hipotecario a través del esquema Bital-ARA, pues ello redundará en nuevas oportunidades de financiamiento para los futuros compradores.

## **2. Grupo MELO**

Actualmente, Grupo Melo tiene su sede en la ciudad de Tijuana y se ha posicionado firmemente como desarrollador de vivienda media en esta región.

Actualmente, las empresas de Grupo Melo se han especializado en el desarrollo de fraccionamientos de vivienda media cuyo valor promedio fluctúa en \$550, 000 pesos lo cual los convierte en uno de los Promotores más importantes de la región, con una producción anual cercana a las 1,200 viviendas.

**Figura 2.2 Vivienda tipo**



Enganche (incluye escrituras, contrato de agua y primera mensualidad):

FUENTE: Grupo Melo

### **3. Desarrollos Urbanos (URBI)**

Urbi, la más importante desarrolladora de vivienda en la región. Con sede en Mexicali, B.C., y liderazgo en el norte del país, ha registrado crecimientos de 19% anual en los últimos siete años. En el año 2005 vendió 25,000 casas, lo que equivale a \$8 millardos.

Urbi vendió el año pasado 24,869 viviendas, de las cuales el 50% fueron del tipo medio y residencial con precios entre \$44,000 y \$110,000 dólares. Tomando en cuenta la paridad cambiaria a \$11.00 pesos, los precios oscilarían entre \$484,000 y \$1, 210,000 pesos.

En el 2005, la desarrolladora de vivienda incrementó la venta de unidades de interés social en 10.6% alcanzando 17,272 viviendas, mientras que en segmento medio bajo el volumen creció en 39.4%, al sumar 4,510 viviendas.

En cuanto a los precios de sus viviendas, en 2005 Urbi reportó incrementos de 6.1% para interés social, 5.8% en medio bajo, 3.3% en medio alto y residencial. El precio promedio total en 2005 sumó \$329,503 pesos.

Urbi maneja en la tabla 2.8, el esquema de viviendas y de acuerdo al año 2005 fueron sus precios y ventas.

**Tabla 2.8 Esquema de viviendas de URBI al 2005 con precios y ventas**

	<b>Tipo de vivienda</b>	<b>Precio</b>	<b>Viviendas construidas</b>
URBI Villa del Rey	Interés social	\$ 150,000 - 350,000	15, 463 (77%)
URBI Quinta Montecarlo	Media baja	\$350,000 - 480,000	3,052 (15.2%)
URBI Hacienda Baldos	Media alta	\$480,000 - 1,200,000	1,566 (7.8%)
URBI CLUB San Pedro	Residencial	\$1,200,000	

FUENTE: Elaboración propia

#### **2.4.2 Canales de comercialización de vivienda**

Los canales de comercialización cumplen con la función de facilitar la distribución y entrega de los productos de la empresa al consumidor final.

La empresa constructora es la encargada de efectuar la comercialización y entrega de los productos al cliente, en este caso, la vivienda. En muchas ocasiones se dan los canales de comercialización de tipo indirecto, ya que las empresas constructoras producen viviendas para un número grande de consumidores, en el cual están imposibilitados de llegar a ellos de manera directa, y es cuando se acuden a diferentes medios para lograrlo.

En este caso, en la región se cuenta con canales de comercialización directa, ya que la venta de las viviendas se enfoca solamente a la ciudad de Tijuana BC. Se colocan “stands” o módulos de atención e información en los principales centros comerciales de la ciudad, tales como Plaza Río Tijuana, Plaza Monarca y Centro comercial Playas, así también como en las garitas fronterizas de San Ysidro y Otay Mesa.

## **2.5 Balance demanda-oferta**

En la ciudad de Tijuana, se elaboró un análisis de mercado, donde se hace una comparativa de la vivienda ofertada, en un mínimo, máximo y en un promedio, dentro de diferentes rubros de la misma, para conocer las preferencias de los consumidores y poder tener una comparativa de lo que se puede llegar a construir en un futuro.

La mayor parte de la población en Tijuana, en edad o condiciones para adquirir una vivienda, posee ingresos suficientes para acceder a un crédito

hipotecario ya sea del FOVI, o del INFONAVIT. Sin embargo, el estudio de oferta nos señala un profundo desequilibrio entre ambos factores, el mercado no ha ofertado vivienda para la población con ingreso menor a 4.5 salarios mínimos.

Estudios económicos realizados por la SEDESOL, han mostrado que el costo de estas viviendas progresivas llega a ser hasta un 300% del costo de una vivienda terminada; además la urbanización por autogestión de zonas no aptas para el desarrollo urbano ha provocado una mala imagen urbana y un desorden urbanístico generalizado, particularmente en Tijuana.

En las siguientes tablas, se muestran los resultados del estudio de mercado realizado por la empresa Credimex, USA-Baja, localizada en la ciudad de Tijuana, donde hace una comparativa con la vivienda ofertada en la ciudad.

Al 1ro de Septiembre del año 2004, en la ciudad de Tijuana existían 77 modelos de vivienda ofertados en 48 diferentes desarrollos dentro de la ciudad.

**Tabla 2.9 Metros cuadrados de construcción:**

Mínimo	57 m <sup>2</sup>
Máximo	88 m <sup>2</sup>
Promedio	72 m <sup>2</sup>

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.10 Metros cuadrados de terreno:**

Mínimo	0 m <sup>2</sup> (condominio)
Máximo	99 m <sup>2</sup>
Promedio	73 m <sup>2</sup>

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.11 Niveles:**

Un nivel	7%
Dos niveles	86%
Tres niveles	7%

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.12 Estacionamiento:**

Un espacio	57%
Dos espacios	43%

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.13 Baños:**

1 Baño	28%
1½ Baño	42%
2 Baños	30%

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.14 Recámaras**

2 Recámaras	35%
3 Recámaras	65%

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.15 Acabados:**

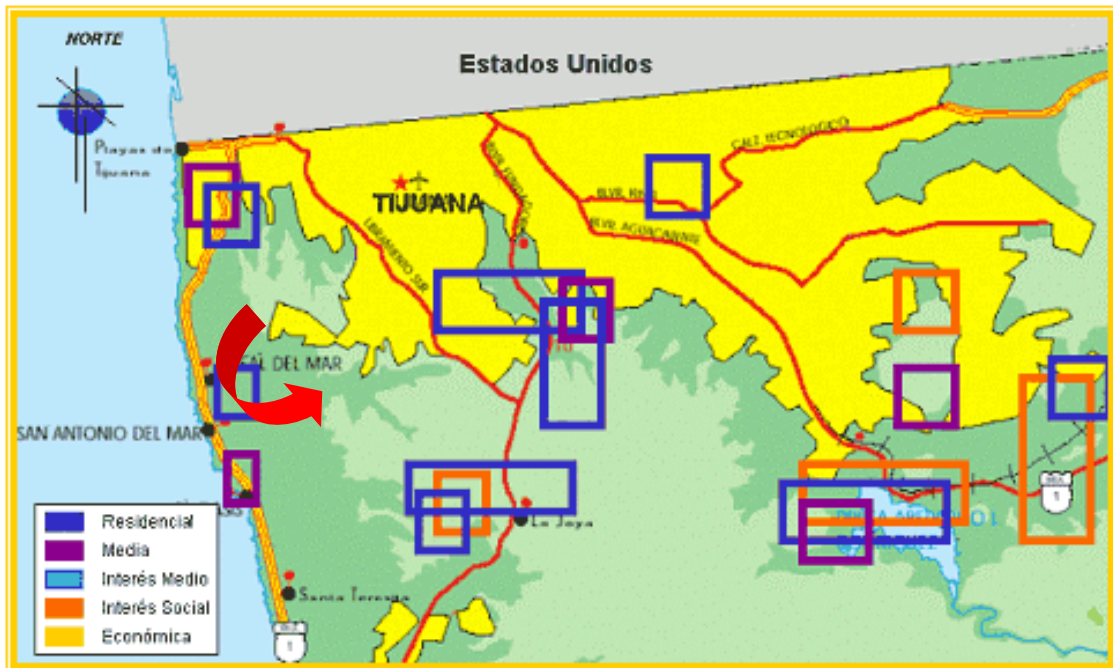
Austero	57% Pisos pulidos, paredes texturizadas, zinc, boiler, lavamanos y wc
Mediano	43% Piso planta baja con loseta cerámica, piso planta alta con alfombra, paredes texturizadas, zinc, boiler, lavamanos y wc

FUENTE: Elaboración propia

El resultado del desarrollo urbano de las ciudades se obtiene de la conjunción de diversos factores, tanto de la existencia de reservas territoriales como de su correspondencia con los planes de ordenamiento territorial, disponibilidad de infraestructura y el tipo de vivienda proyectada. Dando por hecho que los conjuntos de vivienda actualmente en desarrollo son demostración de los factores antes mencionados, se identifican las tendencias de desarrollo mostradas en la figura 2.3.



**Figura 2.3 Tendencias de Desarrollo por Tipo de Vivienda en Tijuana**



Fuente: Hipotecaria Nacional (BBV Bancomer)

El crecimiento de la mancha urbana de Tijuana, se presenta hacia el suroeste con oferta de vivienda variada, que va del interés social, interés medio y vivienda media; es decir valores que van desde los \$210,000.00 hasta los \$900,000.00 pesos. Al norte de la ciudad de Tijuana no se presenta oferta de vivienda, por lo próximo que representa la colindancia con Estados Unidos, lo que frena el crecimiento de la ciudad hacia esa dirección.

Cerca de San Antonio del Mar y de Playas de Tijuana, se ubican diversos desarrollos de tipo medio y residencial, que cuentan con una ubicación mas afortunada cercana al mar, lo que hace que aumente su valor.

Próxima a la carretera que conduce a La Joya, al suroeste de la ciudad se oferta vivienda social (\$210,000.00 a \$300,000.00 pesos), de tipo media (\$300,000.00 a \$500,000.00 pesos) y residencial (de mas de \$900,000.00 pesos). Cabe destacar que en esta plaza existe mayor presencia de desarrollos del tipo medio y residencial (menos de \$500,000.00 pesos).

Asimismo se debe enfatizar la ausencia de oferta de tipo económica (menor a \$210,000.00 pesos), esto en parte por el nivel mayor de ingresos de los habitantes, los cuales son superiores al de la población del resto del país, así como por el alto costo del terreno y los movimientos de tierras que se deben realizar por la topografía de la ciudad, lo que conlleva a un aumento del valor que impacta directamente al precio de la vivienda, lo que hace a la vivienda económica tener un valor mas alto, que el mercado no pagará, ya que preferirá invertir por un precio similar en una vivienda de mejor nivel.

### **2.5.1 Precio**

Tomando en cuenta el número de viviendas de cada conjunto, los valores promedio del precio de venta promedio y la superficie construida constituyen una indicación de “lo mas ofertado en el mercado” para cada variable de manera independiente, aunque no necesariamente constituyen pares correspondientes (como lo muestra el hecho de que el precio promedio por metro cuadrado no corresponde al valor promedio de precio de venta y superficie construida).

Las características básicas de la oferta de vivienda como son: el precio de venta y la superficie construida, se obtuvieron a partir del análisis de la oferta difundida en el Boletín de Vivienda y así se determinaron los valores promedio mostrados en la siguiente tabla:

**Tabla 2.16 Características promedio por segmento de valor en la ciudad de Tijuana**

<b>Segmento según valor de vivienda</b>	<b>Precio venta</b>	<b>Sup. Construida (m<sup>2</sup>)</b>
\$210 - \$300 mil	\$227,000.00	38
\$300 - \$500 mil	\$368,000.00	69
\$500 - \$900 mil	\$773,000.00	84
> \$900 mil	\$1,387,000.00	143

Fuente: Elaboración propia

En Tijuana la oferta de vivienda con valores por debajo de los \$210,000.00 pesos (tipo económico) es prácticamente nula. Se oferta vivienda con valores de \$210,000.00 a los \$900,000.00 pesos (social a media), sin que predomine algún precio en particular.

En las siguientes tablas, se continúa con los resultados del estudio de mercado realizado por la empresa Credimex, USA-Baja, localizada en la ciudad de Tijuana, donde hace una comparativa con la vivienda ofertada en la ciudad.

**Tabla 2.17 Precio real de vivienda:**

(Incluye gastos bancarios y escrituración)

Mínimo	\$ 372, 925.00 pesos
Máximo	\$ 520, 000.00 pesos
Promedio	\$ 454, 920.00 pesos

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.18 Precio de venta por metro cuadrado de construcción:**

Mínimo	\$ 4, 509.00 pesos x m <sup>2</sup>
Máximo	\$ 7, 645.00 pesos x m <sup>2</sup>
Promedio	\$ 5, 628.00 pesos x m <sup>2</sup>

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.19 Desembolso inicial real:**

(Incluye: enganche, gastos bancarios, escrituras)

Mínimo	\$ 20, 632.00 pesos
Máximo	\$ 100, 700.00 pesos
Promedio	\$ 56, 295.00 pesos

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.20 Enganche:**

Mínimo	\$ 37, 392.00 pesos
Máximo	\$ 52, 000.00 pesos
Promedio	\$ 44, 283.00 pesos

FUENTE: Elaboración propia

**Tabla 2.21 Plazo para pagar el enganche:**

Mínimo	1 mes
Máximo	10 meses
Promedio	5 meses

FUENTE: Elaboración propia

### **2.5.2 Estimación del déficit de vivienda**

En base a datos obtenidos por el Censo de Población 2000, INEGI, de acuerdo al nivel socioeconómico de la población que puede adquirir vivienda media basado en ingresos mensuales familiares de \$16,000.00 a \$25,000.00 pesos, demuestra que la demanda específica para adquirir este tipo de vivienda es del 7% que equivale a: 4,481 viviendas

El mercado de vivienda social es el más ofertado, sin embargo el mercado de vivienda media y residencial tiene menor oferta de vivienda, pero genera ganancias similares, por lo que representa una opción atractiva de inversión.

### **2.6 Selección de la cantidad y precio de la vivienda**

El mercado de vivienda social es el más ofertado, sin embargo existe una demanda de vivienda media de 35, 233 viviendas con una oferta de 7,535 viviendas, como se pudo ver en la tabla 2.7, por lo que la propuesta de un proyecto de 26 viviendas se justifica desde un punto de vista del estudio de mercado.

De esta manera se determina que en el área donde se desarrollará el conjunto de vivienda, sea de nivel medio bajo, debido a que es el tipo de vivienda que se está construyendo y vendiendo en la zona suroeste de la ciudad que es donde se localiza el terreno seleccionado y por los datos obtenidos del nivel de ingresos de la

población que van de 5 a 10 V.S.M., es el tipo de vivienda que la gente está dispuesta a adquirir, es el segmento de población al cual le es más factible obtener un financiamiento para la obtención de vivienda.

Se estima que con las características y proporciones del terreno localizado, el porcentaje de área vendible y el porcentaje de áreas verdes y/o comunes, el conjunto de vivienda constará de 26 unidades de 57.54m<sup>2</sup> de construcción y 86.87m<sup>2</sup> de terreno. En el capítulo 3, se hará una detallada descripción de las mismas. Con los resultados obtenidos del estudio de mercado realizado por la empresa Credimex USA-Baja realizado en el 2004, se determina que el precio de venta promedio para este tipo de vivienda sea de \$454,920.00 pesos, en la ciudad de Tijuana B.C.

Debido al mayor poder adquisitivo de los habitantes de Tijuana por la influencia de la cercanía con Estados Unidos, los precios de las viviendas y de otros productos son superiores a los que predominan en el centro de México.

Por los datos obtenidos del nivel de ingresos de la población, es el tipo de vivienda que la gente está dispuesta a adquirir y como anteriormente se menciona, la de mayor venta.

## **2.7 Conclusiones para posible proyecto**

Se puede observar que, existe un mercado para la vivienda tipo medio, sobre todo en una ciudad donde el crecimiento de unidades va en aumento por la misma demanda de la población que exige tener una vivienda propia.

Debido a esto, el proyecto es muy viable de construirse y venderse en el área de mayor crecimiento de la ciudad a un nivel medio, determinado por el estudio de mercado, dadas las características de la población como el ingreso superior a la media nacional, etc.