

**Tabla N° 6: Distribución de los hogares según estrato socio económico**

Estrato	%
Alto	5.2
Medio alto	16.11
Medio	37.44
Medio bajo	32.15
Bajo	9.1
TOTAL	100

Fuente: CAPECO.

**Tabla N° 7: Distribución de la demanda insatisfecha**

Precio de la vivienda en US\$	Demanda efectiva	Oferta inmediata	Demanda insatisfecha	Particip. por rango
	Hogares	Viviendas	Hogares	%
HASTA 4 000	1 253	0	1 253	0.29
4 001 - 8 000	4 074	0	4 074	0.94
8 001 - 10 000	4 387	0	4 387	1.01
10 001 - 15 000	6 287	0	6 287	1.44
15 000 - 20 000	47 511	0	47 511	10.92
20 001 - 25 000	31 074	103	30 971	7.12
25 001 - 30 000	61 076	171	60 905	14
30 001 - 40 000	80 363	482	79 881	18.36
40 001 - 50 000	64 822	1 571	63 251	14.54
50 001 - 60 000	51 036	1 509	49 527	11.38
60 001 - 70 000	15 797	1 658	14 139	3.25
70 001 - 80 000	27 948	1 961	25 987	5.97
80 001 - 100 000	42 530	3 266	39 264	9.02
100 001 - 120 000	7 017	2 633	4 384	1.01
MAS DE 120 000	13 561	10 233	3 328	0.76
TOTAL	458 716	23 587	435 129	100

Fuente: CAPECO.

Asimismo, la investigación realizada para el 2015 muestra que hay un total de 458,716 hogares demandantes efectivos de vivienda, cifra que difiere de la calculada para 2014 en 15,172

hogares más. Considerando la totalidad de hogares residentes en el área urbana de la zona geográfica de cobertura del Estudio, el 20.48% de hogares es demandante efectivo de vivienda, aspecto

que en el 2014 comprendió al 20.01%.

De acuerdo a la distribución de la demanda efectiva de vivienda según precio y estrato socioeconómico de los hogares, esta se concentra en el estrato socioeconómico medio bajo con 50.69% (232,518 hogares) de la demanda efectiva, mientras que el estrato medio asciende a 40.79% (187,132 hogares) de la demanda efectiva.

Respecto a la demanda insatisfecha, el Estudio del año 2015 anota que 435,129 de los 458,716 hogares demandantes efectivos totales no satisfacen sus expectativas de consumo en el mercado de edificaciones urbanas de la ciudad, los cuales corresponden al 94.86% del total de hogares considerados como demandantes efectivos de vivienda, porcentaje superior en 1.16 puntos al registrado anterior.

Desde el punto de vista de precios de la vivienda, el 35.71% del total de la demanda insatisfecha se concentra para las viviendas de precios bajos (menores a US\$ 30,000), siendo el rango de precio US\$ 25,001 a US\$ 30,000 el más representativo pues con 14% obtiene la mayor cantidad de hogares demandantes insatisfechos (60,905), seguido del rango de precios entre US\$ 15,001 a US\$ 20,000 con el 10.92% (47,511).

En precios superiores a US\$ 30,000, se observa que el rango de precio US\$ 30,001 a US\$ 40,000 es el más representativo, con el 18.36% (79,881), seguido del rango de precios entre US\$ 40,001 a US\$ 50,000 con el 14.54% (63,251) (Ver Tabla N°7).

#### Aspectos económicos de la demanda efectiva

El tipo de crédito más solicitado que los hogares eligen para el financiamiento es aquel cuya forma de pago se realiza con créditos de plazos entre 16 a 20 años, con un 31.20%. El 30.60% de estos hogares estaría en condiciones de aportar por concepto de cuota inicial para su vivienda entre US\$ 3,001 a US\$ 5,000 de la demanda efectiva total, anotó el estudio. La fuente principal de financiamiento para la cuota inicial son los ahorros con el 54.92%, seguida por la opción el préstamo bancario con el 31.28%, estando como tercera alternativa el préstamo familiar con el 6.24%.