

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico Administrativas
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



**ESTUDIO DE LA RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA DE
CRÉDITOS HIPOTECARIOS EN LA PROVINCIA DE AREQUIPA, 2013 – 2017**

Tesis presentada por las Bachilleres:

Alarcón Núñez, Jossie Alexandra

Chávez Paredes, Anacecilia Dolores

para optar el Título Profesional de:

**Ingeniera Comercial con
especialidad en Finanzas**

Asesor:

Ing. Wong Calderón, Víctor Hugo

Arequipa - Perú

2020

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL
DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS**

Visto el expediente 2018-29144 presentado por las Señoritas:

Alarcón Núñez, Jossie Alexandra

Chávez Paredes, Anacecilia Dolores

Solicitando dictamen de su Borrador de Tesis intitulada:

ESTUDIO DE LA RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA DE CRÉDITOS
HIPOTECARIOS EN LA PROVINCIA DE AREQUIPA, 2013 – 2017

Luego de realizar una revisión y análisis minucioso se emite el siguiente dictamen:

Aprobado (X) Aprobado con observaciones () Rechazado ()

OBSERVACIONES:

Arequipa, 14 de SETIEMBRE del 2020



Ing. Víctor Hugo Wong Calderón
Código: 2452



Mg. Manuel Edmundo Hillpa Zuñiga
Código: 2902

Dedicatoria

*La presente investigación va dedicada a nuestros
padres y hermanos, por apoyarnos durante todo
el tiempo de realización de tesis y por siempre
impulsarnos a alcanzar nuestras metas.*

Jossie y Anacecilia



Agradecimiento

*Agradecemos a Dios por permitirnos llegar a
donde estamos con las personas indicadas. A cada
docente que nos brindó los conocimientos y
consejos para la realización de esta investigación.*

Jossie y Anacecilia



RESUMEN

El presente trabajo tuvo como objetivo estudiar la relación entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, así mismo interpretar el comportamiento de dichas variables para lo cual se utilizó una metodología de carácter explicativo, logrando describir el comportamiento de los créditos hipotecarios desde el año 2013 hasta el año 2017, periodo marcado por el boom del sector minero que generó alzas en el mercado de créditos hipotecarios y consecuentemente, una desaceleración económica. Se identificó que el 2015 fue el año con el mayor número de colocaciones hipotecarias dada la reducción de la tasa de referencia y mayores facilidades proporcionadas para la adquisición de una vivienda en la provincia de Arequipa. Para la recolección de datos se determinó una cadena de valor, la cual ayudó a determinar el orden tanto de indicadores como de variables y su relación entre sí. Se utilizaron coeficientes de asociación para medir el grado de relación entre ambas variables, con los cuales se demostró que ante un aumento en el comportamiento de la demanda se produce de igual forma un incremento en la oferta. Se concluye finalmente que se cumple la hipótesis planteada dado que la demanda influye de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios.

Palabras clave: Demanda créditos hipotecarios, oferta créditos hipotecarios, demanda efectiva, deudores de créditos hipotecarios.

ABSTRACT

The objective of this work was to study the relationship between the demand and supply of mortgage loans in the province of Arequipa, as well as interpreting the behavior of said variables for which an explanatory methodology was used, managing to describe the behavior of mortgage loans from 2013 to 2017, a period marked by the boom in the mining sector that generated increases in the mortgage loan market and consequently, an economic slowdown. It was identified that 2015 was the year with the highest number of mortgage placements given the reduction in the reference rate and greater facilities provided for the acquisition of a home in the province of Arequipa. For data collection, a value chain was determined, which helped determine the order of both indicators and variables and their relationship with each other. Association coefficients were used to measure the degree of relationship between both variables, with which it was shown that an increase in demand behavior also produces an increase in supply. Finally, it is concluded that the hypothesis raised is fulfilled since the demand directly influences the supply of mortgage loans.

Keywords: Demand for mortgage loans, offer for mortgage loans, effective demand, debtors of mortgage loans.

INTRODUCCIÓN

Una de las adquisiciones más importantes de los hogares es la vivienda propia, esta compra generalmente se hace mediante un crédito hipotecario otorgado por una institución financiera, incluso por programas que desarrolla el estado para ayudar a financiar la adquisición, es ahí en donde inicia el mercado de créditos hipotecarios. Actualmente existe escasa información sobre la interrelación de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, por lo cual es difícil encontrar estudios o información explícita de la misma, ya que se toma en conjunto con las demás provincias a nivel nacional y a veces solo a la capital como referencia.

Con esta investigación buscamos brindar mayor información sobre este sector, estudiando y describiendo el comportamiento tanto de la demanda como de la oferta dentro del periodo comprendido entre el 2013 y 2017. Buscamos brindar una herramienta para la toma de decisiones empresariales del sector comprobando la hipótesis planteada, la cual indica que dado factores que incrementan la demanda, esta actuará de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios, de esta forma poner en evidencia la existencia de una relación directa entre ambas variables lo que ayuda a plantear estrategias de venta para el sector hipotecario.

Es importante mencionar que el análisis se realizó mediante indicadores que puedan mostrar el comportamiento de la variable independiente, demanda de créditos hipotecarios, y su influencia sobre la variable dependiente que es la oferta de créditos hipotecarios.

El trabajo se desarrolló en cuatro capítulos, en el Capítulo I se especifica la terminología necesaria para la correcta comprensión de todo el trabajo, de igual forma, se describe la situación del mercado de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa durante el periodo de estudio, explicando los antecedentes y situación actual del mercado.

En el Capítulo II se detalla el proceso de cómo fue desarrollada la investigación, definiendo el tipo de problema y metodología utilizada para la identificación de las

variables que intervienen en el estudio. Así como las estrategias e instrumentos utilizados para la recolección de información y las técnicas aplicadas para el análisis de resultados.

El Capítulo III contiene el análisis realizado de ambas variables, es decir, demanda y oferta de créditos hipotecarios. Para analizar el comportamiento de la demanda de créditos se determinó la demanda efectiva la cual se definió mediante el ingreso per cápita, los hogares sin vivienda propia y la oferta de viviendas. La oferta de créditos hipotecarios existente en la provincia de Arequipa se estudió mediante el número de deudores de este tipo de créditos y las colocaciones realizadas durante el periodo de estudio. También se detalló la tasa de referencia y su relación con la oferta de créditos hipotecarios, esto debido a que influye en el precio de las operaciones crediticias entre las diferentes entidades bancarias.

En el Capítulo IV se desarrolla la demostración de hipótesis, mediante la aplicación de coeficientes de asociación y la descripción de la influencia de la demanda en la oferta de créditos hipotecarios durante el periodo de estudio en la provincia de Arequipa, logrando demostrar la hipótesis planteada como base para el desarrollo de todo el estudio, la cual se basa en una relación directa entre ambas variables.

ABREVIATURAS

APEIM: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados

BCRP: Banco Central de Reserva del Perú

CAPECO: Cámara Peruana de la Construcción

CCIA: Cámara de Comercio e Industria de Arequipa

FMV: Fondo MiVivienda

NSE: Nivel Socio-económico

PBI: Producto Bruto Interno

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

TCEA: Tasa de Costo Efectivo Anual

ÍNDICE

RESUMEN	III
ABSTRACT	IV
INTRODUCCIÓN	V
ABREVIATURAS	VII
CAPITULO I	12
1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO	12
1.1. Terminología	12
1.2. Descripción del mercado de créditos hipotecarios 2010-2017	14
1.2.1. Diagnóstico del mercado de créditos hipotecarios	15
1.1.1. Situación actual del mercado de créditos hipotecarios	16
CAPITULO II	19
2. METODOLOGÍA	19
2.1. Problema de investigación	19
2.2. Enfoque metodológico de la investigación	19
2.2.1. Descripción de la metodología	20
2.3. Instrumentos y estrategias de recolección de datos	23
2.4. Técnicas para análisis de resultados	24
2.4.1. Coeficiente de correlación de Pearson	24
2.4.2. Coeficiente de determinación	25
CAPITULO III	27
3. ANÁLISIS	27
3.1. Identificación de la demanda de créditos hipotecarios	28
3.1.1. Demanda efectiva	28
3.1.2. Demanda potencial	29
3.1.2.1. Número de hogares sin vivienda propia	29
3.1.2.2. Ingresos per cápita	31
3.1.3. Oferta de viviendas	37
3.1.3.1. Rango de precios	38
3.2. Identificación de la oferta de créditos hipotecarios	40
3.2.1. Evolución de la oferta de créditos hipotecarios	41
3.2.1.1 Colocaciones en miles de soles	41
3.2.1.2 Número de deudores de créditos hipotecarios	42
3.2.2. Banca múltiple	43

3.2.2.1. Entidades bancarias seleccionadas	43
3.2.2.2. Productos de la banca múltiple.....	46
3.2.2.3. Crédito MiVivienda.....	49
3.3. Tasa de referencia en la oferta.....	50
CAPÍTULO IV	53
4. RESULTADOS	53
4.1. Comprobación de la hipótesis	53
4.1.1. Representación de la relación entre variables.....	53
4.1.2. Análisis de correlación y determinación	55
4.1.3. Análisis de la variación anual entre variables	57
4.2. Validación de hipótesis.....	59
CONCLUSIONES	60
RECOMENDACIONES	62
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	63
ANEXOS	66
Anexo 1: Plan de tesis	66
Anexo 2: Matriz de consistencia	80
Anexo 3: Mapa de la cadena de valor.....	82
Anexo 4: Poder adquisitivo según NSE de los hogares por años.....	83
Anexo 5: Ranking banca múltiple según SBS.....	86
Anexo 6: Estructura de las entrevistas.....	87
Anexo 7: Entrevistas realizadas.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Interpretación de coeficiente R de Pearson	25
Tabla 2: Hogares según tenencia de vivienda en Arequipa (por número de hogares) ...	29
Tabla 3: Distribución de población según NSE sobre el 100% - Arequipa	30
Tabla 4: Número de hogares sin vivienda propia según NSE - Arequipa.....	31
Tabla 5: PBI (en miles de soles) y PBI per cápita (en soles) - Arequipa	32
Tabla 6: Ingreso promedio mensual de hogares en soles, según NSE – Arequipa.....	33
Tabla 7: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 10 años, según NSE - Arequipa	34
Tabla 8: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 15 años, según NSE - Arequipa	34
Tabla 9: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 20 años, según NSE - Arequipa	34
Tabla 10: Rango de precios de viviendas según CAPECO en soles - Arequipa.....	35
Tabla 11: Hogares sin vivienda propia según rango de precios de viviendas en soles que pueden adquirir – Arequipa	36
Tabla 12: Oferta de viviendas en unidades según rango de precios - Arequipa.....	39
Tabla 13: Demanda efectiva de créditos hipotecarios - Arequipa.....	40
Tabla 14: Colocaciones hipotecarias en miles de soles - Arequipa.....	41
Tabla 15: Número de deudores de créditos hipotecarios - Arequipa	43
Tabla 16: Evolución de la participación de mercado por bancos en créditos hipotecarios, Arequipa 2013 - 2017	45
Tabla 17: Evolución de créditos hipotecarios en moneda nacional - Bancos	45
Tabla 18: Evolución de créditos hipotecarios en moneda extranjera - Bancos	46
Tabla 19: Bono al buen pagador crédito MiVivienda	50
Tabla 20: Tasa de interés de referencia por semestres	51
Tabla 21: Demanda y oferta de créditos hipotecarios en unidades - Arequipa	54
Tabla 22: Variación anual de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017	57

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Relación de contenido de la demanda de créditos hipotecarios.....	20
Figura 2: Relación de contenido de la oferta de créditos hipotecarios.....	22
Figura 3:Número de hogares sin vivienda propia de la región Arequipa 2013 - 2017... 30	
Figura 4: Crecimiento del PBI per cápita e ingreso promedio por hogar de la región Arequipa 2013 - 2017.....	32
Figura 5: Demanda potencial de créditos hipotecarios en número de hogares por rango de precios de vivienda – Arequipa 2017.....	37
Figura 6: Colocaciones hipotecarias en miles de soles en la provincia de Arequipa 2013 -2017.....	42
Figura 7: Participación de mercado de colocaciones hipotecarias por entidad bancaria en Arequipa 2017.....	44
Figura 8: Relación de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017.....	54
Figura 9: Análisis de correlación en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios.....	55
Figura 10: Regresión modelo lineal en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios.....	56
Figura 11: Análisis de determinación en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios.....	56
Figura 12: Variación anual de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017.....	58

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Terminología

La siguiente terminología sirve como base para la comprensión de términos que se utilizaron a lo largo del trabajo de investigación:

Banca Múltiple: Son instituciones bancarias que se especializan en la intermediación financiera. Su principal objetivo es la captación de recursos mediante operaciones pasivas para posteriormente colocarlos entre el público mediante operaciones activas.

Crédito: Operación económica en la que existe la promesa de que en el futuro se pague cierto tipo de bienes, servicio o dinero. La creación de crédito implica la transferencia de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora obtiene derechos financieros y la unidad deudora asume la obligación de devolver los recursos (BCRP, 2011).

Colocaciones: Un préstamo otorgado por una institución financiera a un individuo o empresa. El método más común es el pago por adelantado a través de una cuenta corriente.

Demanda: Cantidad total de un bien o servicio que los consumidores requieren y desean adquirir (Peiro, 2018).

Demanda efectiva: La demanda efectiva de créditos hipotecarios está conformada por hogares, que además de manifestar su intención de compra de vivienda, estos hogares también tienen capacidad financiera para obtener una vivienda y la oferta satisface sus niveles de demanda.

Demanda Potencial: Es la mayor o máxima demanda posible en un mercado determinado, en este caso son aquellos hogares que no tienen vivienda propia y pueden adquirir una.

Deudor: Es una persona natural o jurídica que debe dinero a un o acreedor (entidad o persona). El deudor está obligado a devolver la deuda al acreedor en la fecha previamente acordada.

Hipoteca: Un método de crédito que deja activos (generalmente inmuebles) como garantía para asegurar el cumplimiento de las obligaciones. Si esto no sucede, el acreedor tendrá derecho a enajenar los bienes hipotecados y retener el producto de la venta (BCRP, 2011).

Hogar: Grupo de personas relacionadas que viven juntas.

Inicial: Cuota inicial que se da por el pago por un crédito.

Interés: Monto de dinero pagado por el prestatario, por el uso del dinero del acreedor con la finalidad de compensar a este último por el sacrificio de la pérdida de la disponibilidad inmediata del dinero (BCRP, 2011).

Nivel Socio económico: Atributo del hogar que refleja su status social y económico.

Oferta: La cantidad de bienes y servicios que el ofertante está dispuesto a vender en el mercado a un precio específico.

Poder Adquisitivo: Se refiere a la capacidad económica para adquirir bienes o servicios (BCRP, 2011). Donde se asocia sus ingresos y la adquisición de bienes o servicios.

Remuneración: Utilidad o beneficio que rinde algo o lo que de ello se cobra. El término puede utilizarse como sinónimo de ingreso en algunas circunstancias.

Renta: Sinónimo de ingreso. Beneficio o incremento de riqueza que una persona percibe en un período de tiempo.

Tasa: El precio que se paga por usar dinero. Generalmente se expresa como un porcentaje y se refiere a un período de un año.

Vivienda: Lugares o edificios protegidos para que las personas vivan, proporcionan refugio contra las condiciones climáticas adversas, es un espacio para que guarden sus pertenencias y desarrollen sus actividades diarias.

1.2. Descripción del mercado de créditos hipotecarios 2010-2017

El periodo comprendido entre los años 2010 y 2013 fue de auge económico para el Perú gracias a los precios altos de los commodities, especialmente de los minerales, hecho que conllevó a fuertes beneficios económicos laborales para los trabajadores del sector minero. Según Lenie Carpio, presidente de la Cámara Peruana de la Construcción (Mercados & Regiones, 2017) los trabajadores recibían utilidades que iban por encima de los S/100,000.00 generando así un boom inmobiliario en la ciudad de Arequipa.

Sin embargo, hubo una desaceleración económica debido a que la actividad minera empezó a contraerse por la reducción del precio de los metales en mercados internacionales, influenciando directamente en los beneficios salariales de los trabajadores de este sector y ocasionando una disminución de la demanda de viviendas. Ante esto con la creciente demanda en años anteriores se dejó una oferta inmobiliaria excesiva tanto de proyectos nuevos, venta y alquiler de casas y/o departamentos, por tal motivo a finales del año 2015 Arequipa sufre una desaceleración de la actividad del sector inmobiliario manteniéndose de esta forma hasta comienzos del año 2017.

Otro factor importante que generó esta desaceleración fue que el sector bancario comenzó a restringir los procesos de aprobación de créditos hipotecario, siendo que los requisitos eran cada vez más complicados ya sea en documentación como en ingresos que el cliente debía tener para adquirir dichos préstamos. A mediados del año 2017 se empezó a notar una recuperación del sector inmobiliario, las bajas tasas de interés e incentivos a la compra de viviendas por parte del estado generaron mayor estabilidad en la economía. De igual manera, el sector minero mejoró por incremento y estabilización en el precio de los metales.

1.2.1. Diagnóstico del mercado de créditos hipotecarios

Para los años 2008 y 2012 en la región Arequipa se registró un crecimiento del 35.0% en los precios de los inmuebles por la fuerte demanda existente en el mercado. En el año 2013 las remuneraciones tuvieron un incremento de manera sostenida, pero este aumento no se dio al mismo nivel y ritmo del precio por metro cuadrado de las viviendas, por ende, ese mismo año para evitar una fuerte caída en las ventas se tomaron medidas para estimular el mercado de créditos hipotecarios, como el otorgamiento de créditos para la adquisición de inmuebles de segundo uso, los cuales estaban valorados en hasta S/ 259,000.00, un precio más asequible por los hogares.

Dadas las medidas tomadas para estimular el mercado hipotecario en el año 2013, el crédito directo total en la región Arequipa subió en 13.4% a diciembre del mismo año, donde los créditos hipotecarios crecieron en 16.3%. Así mismo, cabe resaltar que las empresas que reportaron la mayoría de colocaciones fueron el Banco de Crédito del Perú con el 23.5% de participación, el BBVA Banco Continental con el 15.0% y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa con el 14.5% (BCRP, 2013).

Por otro lado, en el año 2014 el crecimiento de los créditos hipotecarios tuvo una ligera desaceleración ya que los bancos comenzaron a frenar la calificación de créditos hipotecarios para venta de segunda vivienda y créditos en dólares, de igual forma, por mandato de la SBS se elevaron las exigencias para créditos bajo los diversos programas de ahorros, siendo una de las medidas que los solicitantes debían tener ingresos de por lo menos S/ 3,600.00 al mes para poder acceder a un crédito hipotecario (Quispe Ch., 2014).

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) buscó subir el nivel de demanda de créditos hipotecarios del mercado 2014 y parte del 2015, generando un incremento en el número de colocaciones de créditos estatales, “Queremos dar créditos MiVivienda, Mi Construcción, Mis Materiales, Techo Propio, así como también proyectos dirigidos al mejoramiento de la vivienda” (Salas, 2014). De la misma manera se propuso realizar un relanzamiento del crédito hipotecario para los sectores B y C (sectores con mayor población), que a su vez sirva como motor para incrementar el

movimiento del sector (Arbulú, 2014). Estas acciones ayudaron a que los créditos hipotecarios a representen un 17% de los créditos otorgados durante el 2014 en la región Arequipa, ubicándose en tercer lugar después de los créditos a pequeñas empresas y créditos de consumo.

En el año 2015 se tuvo una tendencia creciente de la cartera de créditos hipotecarios, según la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc, 2016), el monto de éstos superó los S/ 37,000,000.00 al cierre del mismo año, teniendo un aumento del 7.35% respecto al 2014. Ahora cabe precisar que, de un año a otro, los créditos de las cajas y las Edpymes crecieron más que los bancos, dada su entusiasta participación en los programas del estado.

Al contrario del año 2015 el año 2016 fue un año de caída en cuanto a colocaciones hipotecarias, si bien en los primeros meses se mostró cierto dinamismo por el incremento en la confianza del consumidor, desarrollo de ofertas adecuadas a las características de la demanda y el crecimiento de la economía del país, los créditos hipotecarios existentes en Arequipa fueron de S/10,480,000.00, una cifra menor a la que se registró en el 2015.

1.1.1. Situación actual del mercado de créditos hipotecarios

Durante el año 2017 la demanda en Arequipa se mantuvo y las condiciones para la adquisición de una casa con mejores acabados y servicios de los hogares se incrementaron por el aumento de los salarios. En el estudio de los niveles socio económicos de la Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados (APEIM, 2017) realizado en el mismo año, se determinó que para el NSE A se percibe un ingreso familiar promedio de S/ 11,362.00 y para el NSE B un ingreso promedio de S/ 5,800.00; por otro lado para el NSE E se percibe un ingreso promedio de S/ 1,571.00, si bien es un monto inferior a los NSE más altos, esto demuestra un alza en el ingreso del hogar en comparación a años anteriores.

En consecuencia al aumento salarial, fueron mayores las colocaciones de créditos MiVivienda en el mercado dado al monto promedio en soles de dichos créditos de S/ 72,000.00, un monto de fácil accesibilidad para los jóvenes mientras que por otro lado el

de un crédito hipotecario tradicional es de S/ 227,000.00. También esta preferencia se da por el subsidio ofrecido para la compra de inmuebles por un valor de hasta S/ 300,000.00, lo que es de gran ayuda para los jóvenes, sin embargo, las personas adultas y mayores prefieren los créditos hipotecarios tradicionales.

El incremento de los créditos hipotecarios también se explica principalmente por las mejores expectativas de crecimiento de la economía y por las menores tasas de interés en el mercado, las cuales fueron las más bajas durante todo el periodo de estudio. También se debe considerar que el precio de viviendas y departamentos se mostraron estables desde mediados del año 2017.

Una causa igualmente importante en el crecimiento de los créditos hipotecarios, fue la medida tomada para que los trabajadores puedan disponer del 25% de sus fondos de AFP para la adquisición de su primer inmueble, aplicando este porcentaje como cuota inicial de un crédito hipotecarios (La República, 2018).

Como reflejo del incremento de la inscripción de compra y venta de inmuebles en la provincia de Arequipa, los créditos hipotecarios crecieron de manera significativa de S/ 9,899,677.00 en setiembre del año 2016 a S/ 10,451,594.00 en setiembre del año 2017, es importante resaltar que en este año el número de créditos MiVivienda fue de 215 en la región Arequipa, lo que generó a su vez un incremento de la oferta inmobiliaria para poder atender una oferta de 80 mil viviendas aproximadamente.

En los últimos meses del año 2017 se pudo observar con mayor claridad el alza del mercado hipotecario en la región Arequipa, dado que hubo mayor actividad en el financiamiento a personas, incrementando así el número de solicitudes de créditos hipotecarios para la compra de viviendas. Según el BCRP el crédito al sector privado creció en un 6.6% anual en noviembre del 2017 (5.7% mayor respecto al mes de octubre). El crédito hipotecario creció a un ritmo anual de 9.1% en noviembre, siendo una tasa superior a la del mes de octubre (7.7%) (Gestión, 2017).

Se observó un crecimiento en el mercado hipotecario respecto al sector público en la provincia de Arequipa para el año 2017, según un analista de Mercados & Regiones (Saldaña, 2018) dicho crecimiento fue gracias a la activa participación del gobierno

mediante el otorgamiento de créditos a través del Fondo MiVivienda e inversión en los bonos de subsidios. Para el siguiente año 2018 según el CEO de Intercorp Financial services, el analista Luis Felipe Castellanos previo una mejora de demanda interna, junto a un crecimiento económico de mayor calidad, el cual impactará en el bolsillo de los peruanos dados los buenos resultados obtenidos en el año (Alva & Melgarejo, 2017).



CAPITULO II

2. METODOLOGÍA

En el capítulo I se determinó el planteamiento teórico mediante la terminología y descripción del mercado hipotecario en la provincia de Arequipa, en el presente capítulo se describe la metodología empleada para desarrollar la presente investigación.

2.1. Problema de investigación

Actualmente el problema radica en la escasa información que se tiene sobre el comportamiento del mercado hipotecario en la provincia de Arequipa, así como la ausencia de estudios sobre la interrelación de la demanda y oferta de créditos hipotecarios, de tal forma que no se tiene una herramienta para la toma de decisiones empresariales del sector.

2.2. Enfoque metodológico de la investigación

Es una investigación secundaria con fuente de información cuantitativa, dado que la información utilizada fue de una realidad pasada (periodo de estudio 2013 – 2017), se requirió de fuentes documentales y datos recolectados por instituciones que realizaron estudios sobre los diferentes factores que intervinieron en el mercado hipotecario, que ayudaron a interpretar el comportamiento e interrelación de la demanda y oferta de créditos hipotecarios durante el periodo de estudio.

Se elaboró un mapa de cadena de valor (anexo 3) para determinar los indicadores de cada una de las variables, que nos permitan medir ambas en una misma unidad para determinar su relación mediante el análisis estadístico con coeficientes de asociación.

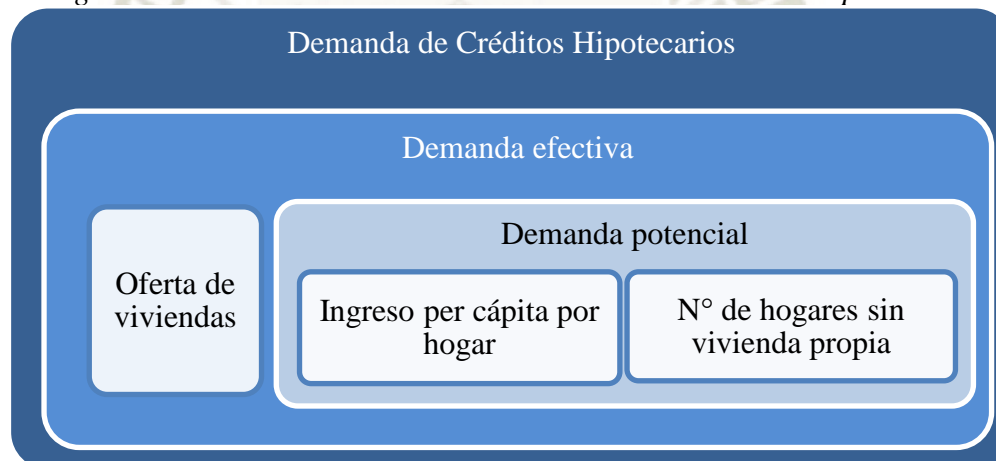
2.2.1. Descripción de la metodología

Primero se identificaron los indicadores para cada una de las variables que nos permitieron medirlas. A continuación se explica la determinación de la variable independiente.

Demanda de Créditos Hipotecarios

Los indicadores de nuestra variable se muestran en la figura 1, oferta de viviendas, ingreso per cápita por hogar y número de hogares sin vivienda propia. Gracias a estos indicadores se pudo determinar la composición de la variable independiente, la cual se muestra a continuación:

Figura 1: Relación de contenido de la demanda de créditos hipotecarios



Fuente: Propia
Elaboración: Propia

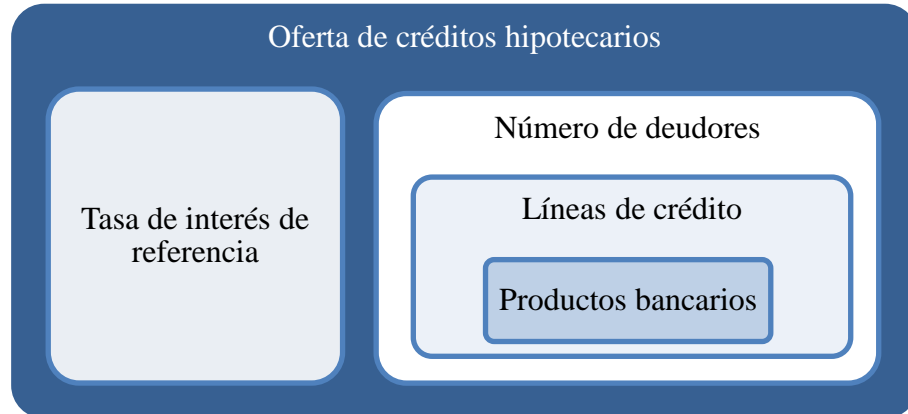
1. Primero se determinó el número de hogares sin vivienda propia, este se calculó utilizando la data del Mapa de Oportunidades de Inclusión Financiera proporcionado por la SBS, así mismo se distribuyó esta información por NSE establecidos por el APEIM para la provincia de Arequipa, de esta forma el indicador se podrá relacionar con el ingreso per cápita por hogar.

2. Para determinar el ingreso per cápita por hogar se utilizó data de los informes presentados anualmente por el APEIM, elaborando tablas con la información sintetizada por NSE.
3. Utilizando uno de los escenarios de ahorro para pago de hipoteca propuesto por el Fondo MiVivienda, se realizó una proyección del ahorro promedio (30%) según los ingresos por hogar (determinado en el punto anterior) a 10, 15 y 20 años, lo que nos permitió obtener la capacidad de adquisición de una vivienda por hogar distribuido de acuerdo al rango de precios establecidos por CAPECO.
4. Los indicadores mencionados anteriormente representan a los hogares que tienen interés así como ingresos que les permita adquirir una vivienda, es así que representan la demanda potencial de créditos hipotecarios existente en la provincia de Arequipa, ya que estos hogares representan los posibles solicitantes de un crédito hipotecario.
5. El indicador de oferta de viviendas se obtuvo sintetizando información descrita en los informes de CAPECO, para los cuales se elaboraron cuadros según rangos de precios de viviendas en soles manteniendo la metodología de distribución utilizada por CAPECO.
6. Para determinar la demanda efectiva de créditos hipotecarios, se relacionó la oferta de viviendas presente en el mercado de la provincia de Arequipa con la demanda potencial ya calculada, la cual nos indica los hogares sin vivienda propia con poder adquisitivo para comprar una vivienda a precios del mercado, esto quiere decir la demanda que está cubierta por la oferta.
7. Al determinar la demanda efectiva (en número de hogares), logramos establecer la población interesada y con capacidad para adquirir un crédito hipotecario, por ende la demanda de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa.

Oferta de Créditos Hipotecarios (variable dependiente)

La variable dependiente se midió mediante el número de deudores de créditos hipotecarios, utilizando los indicadores: líneas de crédito, tasa de interés de referencia y número de deudores, según la composición establecida en la figura 2.

Figura 2: Relación de contenido de la oferta de créditos hipotecarios



Fuente: Propia
Elaboración: Propia

1. Primero se obtuvo información sobre los productos bancarios relacionados a créditos hipotecarios de los cuatro principales bancos en la provincia de Arequipa (anexo 5) y el crédito MiVivienda, para establecer su comportamiento y características durante el periodo de estudio.
2. Se determinó las líneas de crédito hipotecarios colocadas en el mercado de la provincia de Arequipa, en soles y dólares para conocer los montos a financiar, y de esta forma conocer también la variación de precios.
3. Finalmente se obtiene el número de deudores de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, que representa la oferta en unidades.

Relación entre ambas variables

- La determinación de indicadores para cada variable se realizó con el fin que estas puedan tener la misma unidad de medida y así poder relacionarlas.

- En un análisis general se graficó la tendencia de cada variable utilizando gráficos de líneas con los datos expresados en unidades. Así mismo se emplearon variaciones por cada año respecto al año anterior para analizar su comportamiento.
- Para el análisis estadístico de relación entre la variable dependiente e independiente se emplearon las técnicas descritas en el punto 2.4, por las cuales se comprueba la hipótesis planteada.

Elaboración de tablas

Para sintetizar la información recolectada, se decidió distribuir la data por años y NSE, según se vea conveniente para la representación y buena comprensión de los datos analizados, elaborando tablas donde se puede ver la información para cada uno de los años que comprende el periodo de estudio de la investigación.

2.3. Instrumentos y estrategias de recolección de datos

Para la recolección de datos se utilizó tanto información primaria como secundaria. Es así que la información primaria se dio mediante:

- Tablas y figuras
- Entrevista

Para la recolección de la información secundaria se utilizaron:

- Bases de datos
- Publicaciones (estudios, informes y reportes)

Las tablas y figuras se elaboraron para sintetizar y tener una mejor visualización de la información obtenida de APEIM y el FondoMivienda para la determinación de la demanda de créditos hipotecarios.

Las entrevistas fueron aplicadas a especialistas, inmobiliarias y colaboradores de los principales bancos de la provincia de Arequipa, las cuales ayudaron a determinar las

preferencias de los demandantes en cuanto a viviendas y tipos de créditos hipotecarios ofertados.

Las bases de datos que se utilizaron son de entidades que presentan estudios y estadísticas del sector hipotecarios e inmobiliario como la SBS, BCRP y CAPECO, las cuales ayudaron a determinar la oferta de créditos hipotecarios.

Las publicaciones analizadas fueron de distintas entidades relacionadas con el mercado de crédito hipotecarios, ASBANC, CCIA, Fondo MiVivienda y APEIM, para determinar el comportamiento tanto de la oferta como de la demanda de créditos hipotecarios y viviendas durante el periodo de estudio.

2.4. Técnicas para análisis de resultados

Para la aplicación de las técnicas y cálculo de coeficientes se utilizó el programa de SPSS Statistics 25. Se aplicó dos coeficientes estadísticos de asociación, primero el coeficiente de correlación que midió la fuerza de relación y dirección entre la demanda y la oferta, luego el coeficiente de determinación que determinó en cuanto influye los cambios de la demanda en la oferta de créditos hipotecarios.

2.4.1. Coeficiente de correlación de Pearson

Para conocer la intensidad de la relación entre ambas variables y si, al aumentar el valor de la variable independiente aumenta el valor de la variable dependiente, se analizó la correlación, ya que esta tiene como finalidad examinar la dirección y la fuerza de la asociación entre las dos variables.

Dado que nuestras variables son cuantitativas, se utilizó el coeficiente de correlación paramétrico de Pearson, ya que este se utiliza para medir la adecuación a la recta lineal que define la relación entre dos variables cuantitativas.

El coeficiente de Pearson trabaja dentro de una escala de -1 y +1, lo cual indica que mientras más cerca el valor obtenido este a 1, las variables están intensamente relacionadas (Hinkle, Wiersma, & Jurs, 2003). A continuación la tabla utilizada para interpretar la correlación R de Pearson:

Tabla 1: Interpretación de coeficiente R de Pearson

Valor	Criterio
$R = 1.00$	Correlación grande, perfecta y positiva
$0.90 \leq R < 1.00$	Correlación muy alta
$0.70 \leq R < 0.90$	Correlación alta
$0.40 \leq R < 0.70$	Correlación moderada
$0.20 \leq R < 0.20$	Correlación muy baja
$R = 0.00$	Correlación nula
$R = -1.00$	Correlación grande, perfecta y negativa

Fuente: A partir de Hinkle D., Wiersma W. and Jurs S. G. (2003)

Elaboración: Propia

2.4.2. Coeficiente de determinación

El coeficiente de determinación indica la proporción de la varianza total de la variable explicada por la regresión, es decir refleja el ajuste de la variable dependiente a la variable independiente. Lo que nos permite conocer qué tanto impacto tiene un aumento de la demanda en la oferta de créditos hipotecarios.

El coeficiente de determinación también es conocido como R cuadrado, por lo que es la elevación al cuadrado del coeficiente de correlación. De la misma manera que el coeficiente de correlación, mientras el R cuadrado obtenido esté más cercano a 1 mayor es el ajuste.

En el análisis se calculó el coeficiente de determinación con la elaboración de una regresión lineal, para conocer más a fondo su ajuste a una recta lineal y poder explicar la relación de ambas variables en un modelo aproximado, ya que no se consideran todos los factores externos que influyen en la variable dependiente. Por ende se adicionó una variable estocástica aleatoria, que representa todos los demás factores que afectan a la

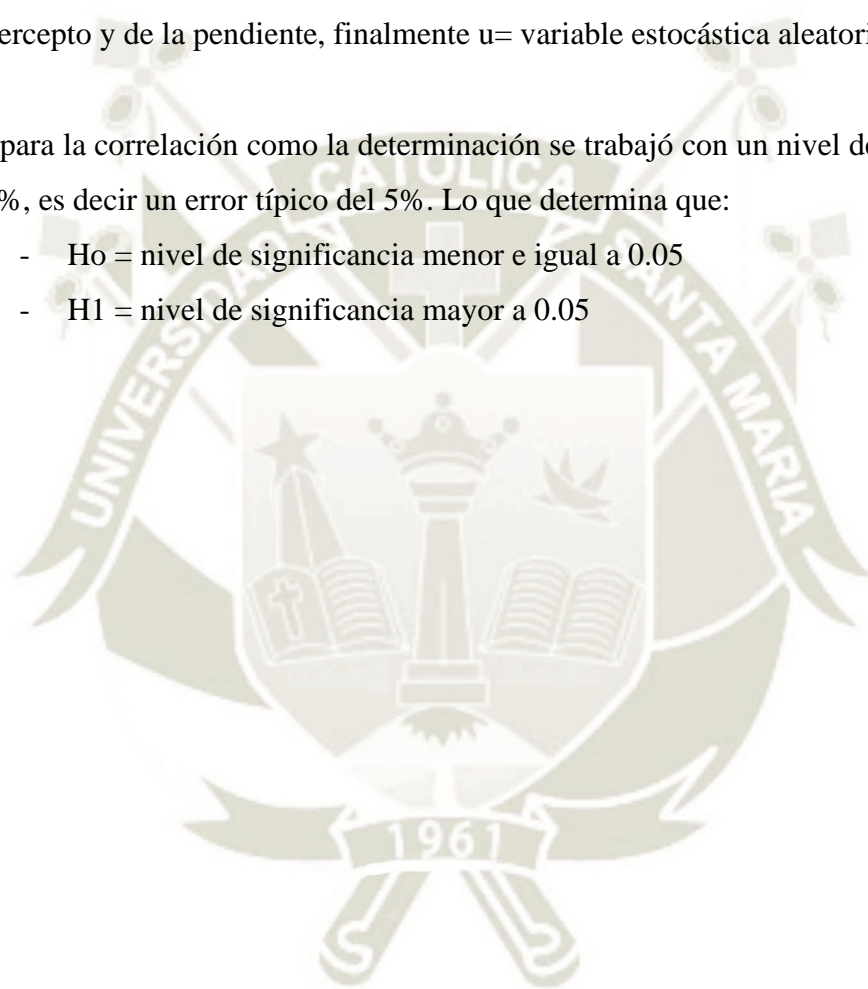
oferta (Tasa de referencia, políticas del gobierno, estabilidad laboral, historial crediticio, etc.) pero no se consideraron en el modelo de esta investigación. Obteniendo:

$$y = \beta_1 + \beta_2x + u$$

Donde: y = oferta de créditos hipotecarios, x = demanda de créditos hipotecarios, β_1 y β_2 (variables explicativas o parámetros del modelo), son respectivamente, los coeficientes del intercepto y de la pendiente, finalmente u = variable estocástica aleatoria.

Tanto para la correlación como la determinación se trabajó con un nivel de significancia del 95%, es decir un error típico del 5%. Lo que determina que:

- H_0 = nivel de significancia menor e igual a 0.05
- H_1 = nivel de significancia mayor a 0.05



CAPITULO III

3. ANÁLISIS

Utilizando los instrumentos desarrollados en la etapa de recolección de datos, se procedió a realizar el análisis de la oferta y demanda de créditos hipotecarios

El periodo comprendido entre el año 2010 al 2013 fue de auge económico por un elevado PBI, ocasionado por un incremento en las exportaciones de minerales (cobre, oro, zinc). Esto benefició a los trabajadores dedicados al sector minero con mayores ingresos disponibles ocasionados por altos incentivos laborales originando así un boom inmobiliario.

A finales del año 2013 se redujeron los beneficios laborales por una caída en el precio de los metales, disminuyendo ligeramente los ingresos. Para el año 2014, se implementaron mayores exigencias para calificar a un crédito, generando una leve reducción en la demanda de créditos hipotecarios, siendo menor su crecimiento respecto al año anterior.

Para mantener el dinamismo del mercado de créditos hipotecarios, los agentes de oferta buscaron implementar, relanzar y mejorar los créditos MiVivienda, Techo propio, entre otros productos en la provincia de Arequipa, logrando así un resultado positivo para el año 2014.

Consecuentemente a las medidas aplicadas, en el año 2015 se presentó una mejora en la demanda de créditos hipotecarios, gracias al incremento en la confianza del consumidor y desarrollo de ofertas adecuadas a las características de la demanda.

Para el año 2016 el PBI de la región Arequipa tuvo un fuerte crecimiento producido por el mercado del cobre, si bien aumento la producción minera, no se produjo mayor pago de impuesto a la renta debido a la depreciación de activos y el pago de créditos para financiar los proyectos, por consiguiente, no mejoraron las transferencias por canon minero para la región Arequipa y el mercado hipotecario se redujo dada la falta de demanda.

Para el año 2017, una disminución en la tasa de referencia impulsó la reducción de un 9.0% a 7.7% en las tasas de los créditos hipotecarios, lo que incentivó el crecimiento del sector hipotecario en Arequipa.

En este mismo año, el crecimiento de las colocaciones hipotecarias fue acelerado, registrando una tasa de crecimiento anual de 7.7%. Este incremento se dio principalmente por las expectativas de crecimiento de la economía peruana y por las menores tasas de interés que existen en el mercado, tanto de la banca múltiple como de cajas municipales (Gestión, 2017).

3.1. Identificación de la demanda de créditos hipotecarios

La variable independiente se midió a través de la demanda efectiva de créditos hipotecarios, utilizando la demanda de viviendas existente en la provincia de Arequipa, dado que se conoce que para la compra de una vivienda las personas en su gran mayoría adquieren un crédito hipotecario por los grandes montos de dinero que se debe de mover para llevar a cabo la adquisición.

Durante los años de auge minero muchos hogares tenían grandes montos de dinero en efectivo, sin embargo, estos no alcanzaban al monto necesario para la adquisición de una vivienda por lo que solicitaban créditos hipotecarios para cubrir el monto total y luego amortizar la deuda con el dinero que ya poseían. De igual forma si una vivienda es adquirida a través de una empresa inmobiliaria o constructora, éstas piden que se canalice por un crédito hipotecario.

3.1.1. Demanda efectiva

Un estudio de Arellano Marketing (El Comercio, 2014) sobre la demanda de viviendas en el Perú, señaló que un 27.0% del promedio de hogares de provincias desea adquirir una vivienda en los próximos tres años lo cual es superior al de la capital del país, donde solo el 17.0% busca adquirir una vivienda. El estudio también demostró que esta intención es mayor en Arequipa, ya que un 42.0% tiene el “sueño de la vivienda propia”.

Ahora bien, la demanda efectiva de créditos hipotecarios está conformada por los hogares que desean adquirir una vivienda, tienen la capacidad para hacerlo y su demanda es cubierta por la oferta. Para determinar esta demanda efectiva se estableció la demanda potencial existente en el mercado (analizando la demanda de viviendas), junto al nivel de ingresos per cápita y la oferta de viviendas según el poder adquisitivo de los hogares.

3.1.2. Demanda potencial

La demanda potencial de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa está conformada por todos aquellos hogares que no poseen una vivienda propia y tienen el poder adquisitivo para comprar una vivienda a los precios del mercado (considerando también demanda efectiva de viviendas).

3.1.2.1. Número de hogares sin vivienda propia

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2014), define hogar al conjunto de personas que sean o no parientes ocupando en su totalidad o en parte una vivienda, los cuales comparten las comidas principales y atienden otras necesidades vitales básicas en común, así mismo se considera por excepción como hogar, al constituido por una sola persona.

Tabla 2: Hogares según tenencia de vivienda en Arequipa (por número de hogares)

Año	Total de hogares	Hogares con vivienda propia	Proporción	Hogares sin vivienda propia	Proporción
2013	349,751	251,371	71.87%	98,380	28.13%
2014	363,206	270,799	74.56%	92,407	25.44%
2015	363,856	263,254	72.35%	100,602	27.65%
2016	371,136	276,434	74.48%	94,702	25.52%
2017	378,499	265,162	70.06%	113,337	29.94%

Fuente: SBS - Mapa de Oportunidades de Inclusión Financiera (2018)

Elaboración: Propia

Bajo la definición del INEI de hogar, se trabajó la cantidad de hogares sin vivienda propia. En la tabla 2 se observa que el crecimiento de los hogares en Arequipa desde el año 2013 al 2017 ha sido progresivo. Así mismo se muestra que existe una brecha del 30.0% de

hogares que no poseen una vivienda propia, la cual ha ido aumentando en los años 2015 y el 2017, este último debido a la falta de oferta de viviendas.

En la figura 3 se determina la cantidad de hogares sin vivienda propia, se puede ver que se produjo un crecimiento del 19.68% de los años 2016 y 2017, siendo este el más alto en los cinco años de estudio, esto debido al crecimiento de la población y formación de hogares, incrementando a su vez la demanda de viviendas.

Figura 3: Número de hogares sin vivienda propia de la región Arequipa 2013 - 2017



Fuente y elaboración: Propia

Para un mejor estudio de los hogares sin vivienda propia, se clasificaron según nivel socioeconómico (desde ahora NSE) para determinar su poder adquisitivo de una vivienda, dados los distintos indicadores que se consideran para cada uno de estos niveles. Se utilizó la distribución trabajada y calculada por la SBS para Arequipa, considerando solo los años de estudio. En la tabla 3 se muestra la distribución en porcentaje para cada año según NSE:

Tabla 3: Distribución de población según NSE sobre el 100% - Arequipa

Año	NSE A y B	NSE C	NSE D	NSE E
2013	18.90%	34.50%	33.40%	13.20%
2014	32.65%	11.09%	20.95%	35.31%
2015	21.80%	34.20%	31.90%	12.00%
2016	19.10%	35.90%	31.50%	13.50%
2017	17.80%	34.80%	32.70%	14.60%

Fuente: SBS – Mapa de Oportunidades de Inclusión Financiera (2018)

Elaboración: Propia

Se observa que durante el año 2014 se tenía mayor población del NSE A y B en la provincia de Arequipa debido al boom minero que generó un incremento en los ingresos de los hogares de trabajadores pertenecientes a este sector. Desde el año 2015 al 2017, se observa mayor población del NSE C y D, dada la desaceleración económica que se vivió en Arequipa durante esos años, lo que indica que el crecimiento poblacional se ha desarrollado en familias de ingreso medio y medio alto.

Aplicando estos porcentajes se determinó el número de hogares sin vivienda propia según NSE, los cuales se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 4: Número de hogares sin vivienda propia según NSE - Arequipa

Año	Total	NSE A y B	NSE C	NSE D	NSE E
2013	98,380	18,594	33,941	32,859	12,986
2014	92,407	30,171	10,248	19,359	32,629
2015	100,602	21,931	34,406	32,092	12,072
2016	94,702	18,088	33,998	29,831	12,785
2017	113,337	20,174	39,441	37,061	16,547

Fuente y elaboración: Propia

Los datos en la tabla 4 muestran una posible demanda potencial de créditos hipotecarios en el NSE C y D, dada una mayor afluencia de hogares sin vivienda propia. Para obtener el mercado potencial para la oferta de viviendas según los precios de venta se necesita conocer los ingresos de cada hogar para determinar su poder adquisitivo.

3.1.2.2. Ingresos per cápita

Para determinar los ingresos, se tomó en cuenta el crecimiento del PBI per cápita a precios constantes del año 2007 junto al promedio de ingresos por hogar según NSE en Arequipa durante el periodo de estudio, 2013 – 2017 (INEI, 2018).

En la tabla 5 se observa que el Producto Bruto Interno de Arequipa en el año 2013 creció en un 2.70% principalmente por el sector construcción y agrícola.

Tabla 5: PBI (en miles de soles) y PBI per cápita (en soles) - Arequipa

Año	Monto (miles de soles)	Tasa de Crecimiento	Población Arequipa (número de hogares)	PBI per cápita (en soles)
2013	22,629,103.00	2.70%	1,259,162	17,972.00
2014	22,772,808.00	0.64%	1,273,180	17,887.00
2015	23,520,752.00	3.28%	1,287,205	18,273.00
2016	29,619,827.00	25.93%	1,301,298	22,762.00
2017	30,716,905.00	3.70%	1,315,528	23,349.00

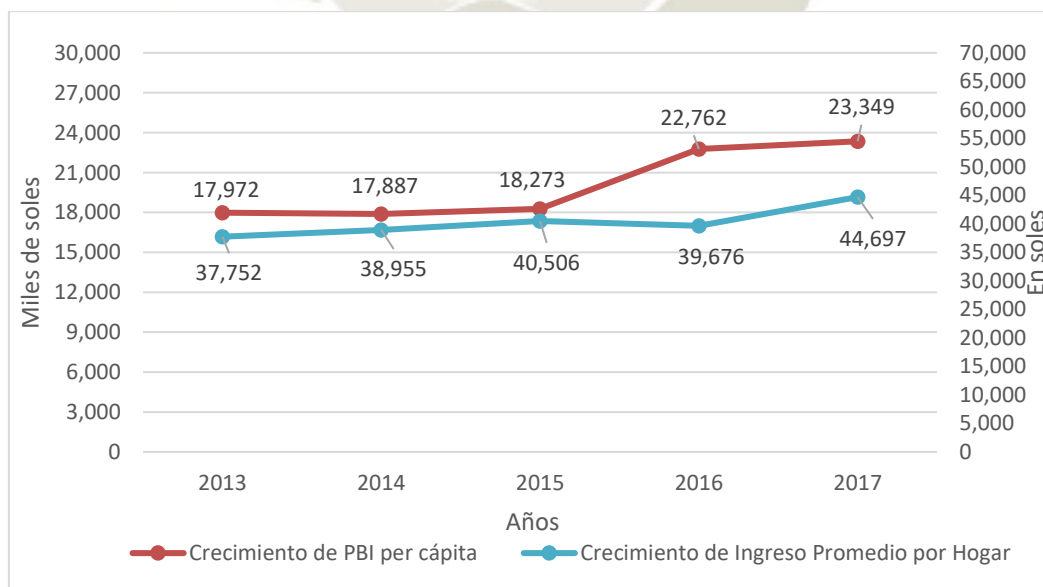
Fuente: INEI (2018)

Elaboración: Propia

El crecimiento de los años 2014 y 2015 fue principalmente por las exportaciones agrícolas. En cuanto a los años 2016 y 2017 se produjo un crecimiento del 26.0% debido al aumento de extracción de cobre, molibdeno, plata y oro en la región.

Relacionamos el poder adquisitivo promedio de los hogares calculado por APEIM con el PBI per cápita (de la tabla 4) para conocer su comportamiento. Dado que es necesario para el cálculo de los ingresos por hogar.

Figura 4: Crecimiento del PBI per cápita e ingreso promedio por hogar de la región Arequipa 2013 - 2017



Fuente: APEIM (2018) y INEI - PBI Departamental (2018)

Elaboración: Propia

En la figura 4 se puede ver que el ingreso promedio por hogar no obedece el mismo comportamiento del crecimiento del PBI per cápita, sobre todo en el año 2016, si bien el PBI creció en un 26.0% el ingreso de los hogares se redujo en comparación con el año anterior, esto debido a que los sueldos de las personas se mantuvieron estables y no fue hasta el año 2017 donde se produjo un aumento salarial.

Para conocer el ingreso promedio de los hogares sin vivienda propia, utilizamos el ingreso promedio mensual de hogares según NSE calculado por el APEIM en sus informes anuales (APEIM, 2018), tomando la información referente a la provincia de Arequipa, el cual se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6: Ingreso promedio mensual de hogares en soles, según NSE – Arequipa

Año	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E
2013	6,123.00	3,226.00	1,983.00	1,252.00
2014	6,266.00	3,316.00	2,084.00	1,319.00
2015	6,602.00	3,410.00	2,127.00	1,363.00
2016	6,379.00	3,320.00	2,161.00	1,365.00
2017	6,745.00	3,934.00	2,506.00	1,714.00

Fuente: APEIM - Informe Niveles Socioeconómicos (2018)

Elaboración: Propia

Los datos de la tabla 6 se utilizaron para crear los escenarios de adquisición de vivienda para la distribución de hogares sin vivienda propia según NSE. Según información del Fondo MiVivienda (Instituto CUANTO, 2018), uno de los escenarios para el buen cumplimiento del pago de las hipotecas, es que los hogares destinen un 30.0% de sus ingresos mensuales al pago de sus hipotecas. Así mismo, en cuanto a plazo de sus créditos, estos se desarrollan en un 45.0% aprox. a 10 años, 30.0% aprox. a 15 años y un 25.0% aprox. a 20 años.

Considerando la información proporcionada por el Fondo MiVivienda se determinó un 30% como porcentaje de ahorro para el desarrollo de escenarios de estudio, así mismo las proyecciones de cada hogar se dieron según su nivel de ingreso de acuerdo al NSE al que pertenecen y al periodo que pueden llegar a obtener el ingreso necesario para la compra de la vivienda (10 años, 15 años y 20 años), los cuales se muestran a continuación:

Tabla 7: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 10 años, según NSE - Arequipa

Año	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E
2013	220,428.00	116,136.00	71,388.00	45,072.00
2014	225,576.00	119,376.00	75,024.00	47,484.00
2015	237,672.00	122,760.00	76,572.00	49,068.00
2016	229,644.00	119,532.00	77,796.00	49,140.00
2017	242,820.00	141,624.00	90,216.00	61,704.00

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 8: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 15 años, según NSE - Arequipa

Año	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E
2013	330,642.00	174,204.00	107,082.00	67,608.00
2014	338,364.00	179,064.00	112,536.00	71,226.00
2015	356,508.00	184,140.00	114,858.00	73,602.00
2016	344,466.00	179,298.00	116,694.00	73,710.00
2017	364,230.00	212,436.00	135,324.00	92,556.00

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 9: Ahorro del 30% de los ingresos de los hogares en soles proyectado a 20 años, según NSE - Arequipa

Año	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E
2013	440,856.00	232,272.00	142,776.00	90,144.00
2014	451,152.00	238,752.00	150,048.00	94,968.00
2015	475,344.00	245,520.00	153,144.00	98,136.00
2016	459,288.00	239,064.00	155,592.00	98,280.00
2017	485,640.00	283,248.00	180,432.00	123,408.00

Fuente y elaboración: Propia

Para el desarrollo de la proyección se utilizaron los datos obtenidos en las tablas anteriores (7, 8 y 9) y se consideró los rangos de precios de viviendas según CAPECO en su estudio de Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa, los cuales se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 10: Rango de precios de viviendas según CAPECO en soles - Arequipa

Rango de Precios
Hasta 60,000
60,000 - 70,000
70,001 - 80,000
80,001 - 90,000
90,001 - 100,000
100,001 - 120,000
120,001 - 150,000
150,001 - 190,000
190,001 - 270, 000
270,001 - 400,000
400,001 - 500,000
500,000 - 600,000
Más de 600,000

Fuente: CAPECO (2016)

Elaboración: Propia

El estudio determinó que, en la provincia de Arequipa, un hogar con ingresos promedio mensuales entre S/ 1,200.00 y S/ 1,800.00 (NSE E), puede llegar a adquirir una vivienda de hasta un precio máximo de S/ 60,000.00 a un crédito de 10 años y una vivienda de S/ 120,000.00 a un periodo de 20 años. Del mismo modo, un hogar con ingresos promedio mensuales entre S/ 1,900.00 y S/ 2,500.00 (NSE D) puede adquirir una vivienda de un precio entre S/ 70,000.00 a S/ 190,000.00 dependiendo del periodo de crédito hipotecario que busque trabajar. Por otro lado, un hogar con ingresos promedio mensuales entre S/ 2,600.00 y S/ 4,000.00 (NSE C) puede adquirir una vivienda entre S/ 90,000.00 y S/ 270,000.00

Los hogares (NSE A y B) con ingresos entre S/ 4,100.00 y S/ 5,500.00 puede adquirir viviendas entre S/ 100,000.00 a S/ 400,000.00, en ambos casos dependiendo del periodo que estarían sujetos a pago de hipoteca. Con ingresos promedio mensuales entre S/ 5,600.00 y S/ 6,500.00 pueden adquirir viviendas con precios de hasta S/ 500,000.00, y los hogares con ingresos mensuales mayores a S/ 7,000.00 pueden adquirir viviendas con precio desde S/ 600,000.00, teniendo en cuenta que destinen el 30% de sus ingresos al pago de su crédito hipotecario.

Las tablas de la proyección desarrollada para cada año estudiado según nivel socioeconómico con el número de hogares sin vivienda propia según rango de precios de vivienda que pueden adquirir se presentan en el anexo 4. La siguiente tabla contiene el resumen de cada año, sin especificar el NSE para que este indicador se pueda relacionar con la oferta de viviendas.

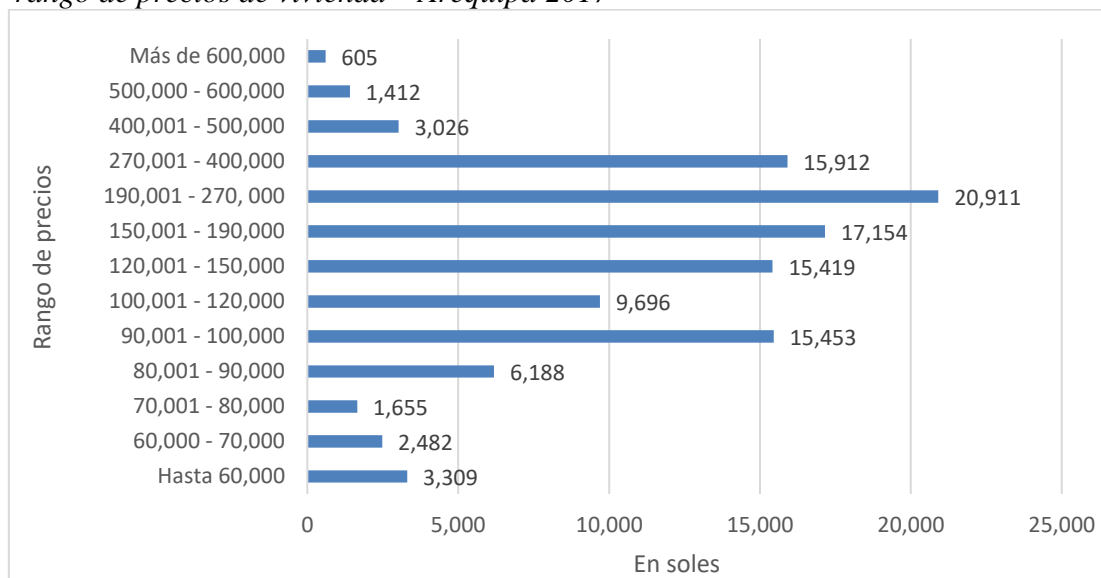
Tabla 11: Hogares sin vivienda propia según rango de precios de viviendas en soles que pueden adquirir – Arequipa

Rango de Precios en soles	2013	2014	2015	2016	2017
Hasta 60,000.00	4,545	11,420	4,225	3,835	3,309
60,000 - 70,000	3,247	5,199	7,626	1,918	2,482
70,001 - 80,000	10,163	8,766	7,228	9,162	1,655
80,001 - 90,000	7,870	7,798	4,416	8,097	6,188
90,001 - 100,000	12,022	13,111	9,436	11,923	15,453
100,001 - 120,000	15,057	5,466	11,811	15,522	9,696
120,001 - 150,000	11,609	5,865	14,904	9,783	15,419
150,001 - 190,000	9,577	8,084	13,611	7,875	17,154
190,001 - 270,000	14,063	10,105	15,181	16,639	20,911
270,001 - 400,000	5,578	9,051	6,579	5,426	15,912
400,001 - 500,000	4,648	7,487	3,948	2,713	3,026
500,000 - 600,000	0	55	1,479	1,266	1,412
Más de 600,000	0	0	56	543	605
Total	98,379	92,407	100,500	94,702	113,222

Fuente y elaboración: Propia

En la tabla 11 se muestra la cantidad de hogares sin vivienda propia, distribuidos según el rango de precios de viviendas que pueden llegar a comprar de acuerdo a su poder adquisitivo, observando así la demanda potencial de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa. En la tabla se muestra que en el año 2016 se redujo la demanda potencial debido a que los ingresos salariales se mantuvieron estables a pesar del crecimiento que tuvo el PBI para el mismo año, siendo hasta el año 2017 donde los hogares pueden adquirir viviendas con mayor precio, esto debido al incremento de los salarios en el último año.

Figura 5: Demanda potencial de créditos hipotecarios en número de hogares por rango de precios de vivienda – Arequipa 2017



Fuente y elaboración: Propia

En la figura 5 se observa la demanda potencial del año 2017, se considera este año ya que es el más reciente del estudio. Como indica Joaquín Alcázar, gerente de Aurum Consultoría y Mercado (Mercados & Regiones, 2018), en los últimos tres años, los precios de los terrenos e inmuebles se mantuvieron estables, dado que los precios de los materiales no sufrieron variaciones. Del mismo modo afirmó que la necesidad de vivienda aumentó en Arequipa, lo que se ve reflejado en la figura 5.

3.1.3. Oferta de viviendas

Para determinar las características de las viviendas que se ofertan en Arequipa, se entrevistó a personas especialistas en el tema (constructoras e inmobiliarias), con esta información recolectada se determinaron las principales características de la oferta.

Arequipa es una ciudad que tiene muy pocos terrenos para ser urbanizados, durante los últimos años la ciudad ha tenido que empezar a crecer de forma vertical para poder generar viviendas, es así que se tienen que demoler casas para construir edificios de departamentos, generando que la oferta de viviendas siempre se desarrolle de acuerdo a los espacios disponibles para la construcción dentro de la ciudad.

Las viviendas que generan mayor interés en los arequipeños son aquellos que bordean un promedio de 80 metros cuadrados hasta 110 metros cuadrados, los cuales están orientados

a la población perteneciente al NSE B dado su precio, el cual va desde S/ 240,000.00 hasta S/ 360,000.00 aproximadamente, dichos montos pueden ser financiados por las entidades financieras (Instituto CUANTO, 2019).

En segundo lugar, están los proyectos de gran densidad, como son los proyectos con un enfoque más social ofrecidos por el estado, los cuales son MiVivienda y techo propio y están orientados a la población perteneciente al NSE C, estos proyectos constan de viviendas con áreas entre los 55 y 80 metros cuadrados con precios desde los S/ 150,000.00 hasta los S/ 225,000.00 aproximadamente (Fondo Mivivienda, 2013).

Los acabados de las viviendas ofrecidas se relacionan directamente con el precio ofertado, y así también dicho precio depende mucho de la ubicación, es decir, mientras una vivienda esté en una mejor zona como Cayma o Yanahuara (dada su cercanía a zonas comerciales y avenidas, mayor afluencia de transporte público como privado, facilidades en los servicios públicos y mayor cantidad de urbanizaciones), los acabados tienen mejores insumos y diseños, ya que el precio lo amerita. Mientras que los acabados de las viviendas en zonas como José Luis Bustamante y Rivero, Cerro Colorado y Cercado no son tan sofisticados, dada la ubicación y precio del inmueble.

Durante el año 2014 la mayoría de proyectos inmobiliarios se concentraron en el distrito de Cerro Colorado, por ende, en este distrito se dio una mayor oferta de vivienda, donde le siguieron los distritos de Cayma, Yanahuara, Sachaca y Arequipa. Así como también el distrito de Sachaca se mostró como una zona atractiva para vivir, sin embargo, mientras no existan centros comerciales y un servicio de transporte público adecuado, este distrito no tendrá un gran crecimiento en el sector inmobiliario. Si bien es cierto que el costo de los metros cuadrados son aproximadamente S/ 3,500.00, las viviendas son difícil de ser vendidas (Vilca, 2017).

3.1.3.1. Rango de precios

Para determinar la oferta de viviendas se utilizó información del Estudio de Mercado de Edificaciones en la provincia de Arequipa realizado por CAPECO de los años 2014 y 2016, donde se tiene información sobre las viviendas ofertadas según rango de precios. Como no se cuenta con información de los años 2013, 2015 y 2017, se procedió a realizar una interpolación para obtener los datos del año 2015 con la información obtenida de los años anterior (CAPECO, 2014) y posterior a este (CAPECO, 2016). Del mismo modo se

desarrolló una proyección para determinar la oferta del año 2017, teniendo la información de los últimos tres años anteriores.

Se utilizó información proporcionada por la Cámara Peruana de la Construcción en sus estudios de los años 2008 y 2011 (CAPECO, 2011) para determinar la oferta de viviendas del año 2013 mediante un pronóstico, así mismo se determinó el porcentaje promedio de viviendas según rango de precios para el mismo año.

Cumpliendo con uno de los objetivos específicos de la investigación, se identificó el número de viviendas ofertadas durante el periodo de estudio según rango de precios, el cual se puede observar en la tabla 12. Los precios de las viviendas van desde los S/ 80,000.00 a más de S/ 1,500,000.00, dado que las viviendas son de distintos tipos, áreas y ubicaciones.

Tabla 12: Oferta de viviendas en unidades según rango de precios - Arequipa

Rango de Precios en soles	2013	2014	2015	2016	2017
Hasta 80,000	55	9	5	0	2
80,001 - 90,000	41	26	14	2	1
90,001 - 100,000	59	57	28	0	2
100,001 - 120,000	89	56	29	2	3
120,001 - 150,000	75	86	58	30	24
150,001 - 190,000	138	108	87	66	58
190,001 - 270,000	373	347	339	331	325
270,001 - 400,000	297	306	377	449	433
400,001 - 500,000	349	476	425	374	352
500,001 - 600,000	152	302	210	118	194
600,001 - 700,000	65	100	79	57	60
700,001 - 800,000	32	95	63	30	32
800,001 - 1,000,000	11	21	14	7	3
1,000,001 - 1,200,000	3	6	5	4	8
1,200,001 - 1,500,000	1	2	3	3	7
Más de 1,500,000	0	0	2	5	4
Total Anual	1,740	1,997	1,738	1,478	1,508

Fuente: CAPECO (2018)

Elaboración: Propia

Así mismo en la tabla 12 se puede observar que el número de viviendas durante los años 2013 y 2014 fue alto, en comparación a los años 2016 y 2017, durante los cuales la oferta tuvo una caída, pero aumentó el número de viviendas con precios más altos, dichos

precios fueron mayores a S/ 800,000.00. Se observa claramente que el nicho de la oferta se encuentra en viviendas con precios entre S/ 270,000.00 a S/ 500,000.00, los que representan más del 70.0% de la oferta.

Se determinó la demanda efectiva de créditos hipotecarios relacionando las viviendas ofertadas con la demanda potencial, en la tabla 13 se determina el número de hogares que demandan efectivamente un crédito hipotecario en la provincia de Arequipa.

Tabla 13: Demanda efectiva de créditos hipotecarios - Arequipa

Año	Demanda Efectiva (en número de hogares)
2013	1,476
2014	1,526
2015	1,628
2016	1,478
2017	1,508

Fuente y Elaboración: Propia

Como se determinó la demanda de créditos hipotecarios, hubo un crecimiento en los años 2014 y 2015 de un 6.7% aproximado, originado por el boom minero. Posteriormente la reducción de ingresos salariales en el año 2016 hizo disminuir dicha demanda efectiva en 9.21% a pesar del crecimiento del PBI. Y finalmente hay un incremento en la cantidad demandada en el año 2017 en un 2.03% por motivos de una reactivación económica por parte del gobierno del sector construcción.

3.2. Identificación de la oferta de créditos hipotecarios

La presente investigación trabaja con entidades bancarias por ser las entidades con mayor cantidad de créditos hipotecarios colocados y demandados en la provincia de Arequipa (zona geográfica delimitada para el estudio). Del mismo modo, cuentan con una variedad de productos hipotecarios, los cuales se elaboran según los usos y necesidades de los demandantes, lo que nos permite realizar un estudio más a objetivo.

La presente investigación utiliza el crédito Fondo Mi Vivienda implementado por el Estado y canalizado a través de las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI). Este producto puede financiar la compra de casas terminadas (en construcción o en proyecto) para la primera venta o casas de segundo uso con un valor entre S / 570.000.00 y S / 410,600.00. Del mismo modo, se puede financiar la construcción (en terreno propio o aires independizados) con promotores o constructoras. Se caracteriza porque su beneficio principal es el “Premio al buen pagador” el cual descuenta cierta cantidad a los deudores que pagan puntualmente sus respectivas cuotas.

3.2.1. Evolución de la oferta de créditos hipotecarios

Al finalizar el año 2017 se observa un crecimiento en el sector construcción en la región de Arequipa, gracias a un incremento de la oferta inmobiliaria para poder atender a una oferta de 80 mil viviendas (Saldaña, 2018). El gobierno participó mediante el otorgamiento de créditos a través del Fondo MiVivienda. Durante este año solamente en Arequipa se colocaron 6160 créditos hipotecarios a través del Fondo MiVivienda.

3.2.1.1 Colocaciones en miles de soles

En la tabla 14 como en la figura 6, se observa la evolución de las colocaciones hipotecarias durante el período 2013 - 2015 ha sido positiva, es decir que se ha visto un incremento anual de 15.0% y 13.0% respectivamente, el año 2015 fue el que tuvo un mayor número de colocaciones hipotecarias, gracias a las medidas para moderar la desaceleración económica que había en el país, como la reducción de la tasa de referencia.

Tabla 14: Colocaciones hipotecarias en miles de soles - Arequipa

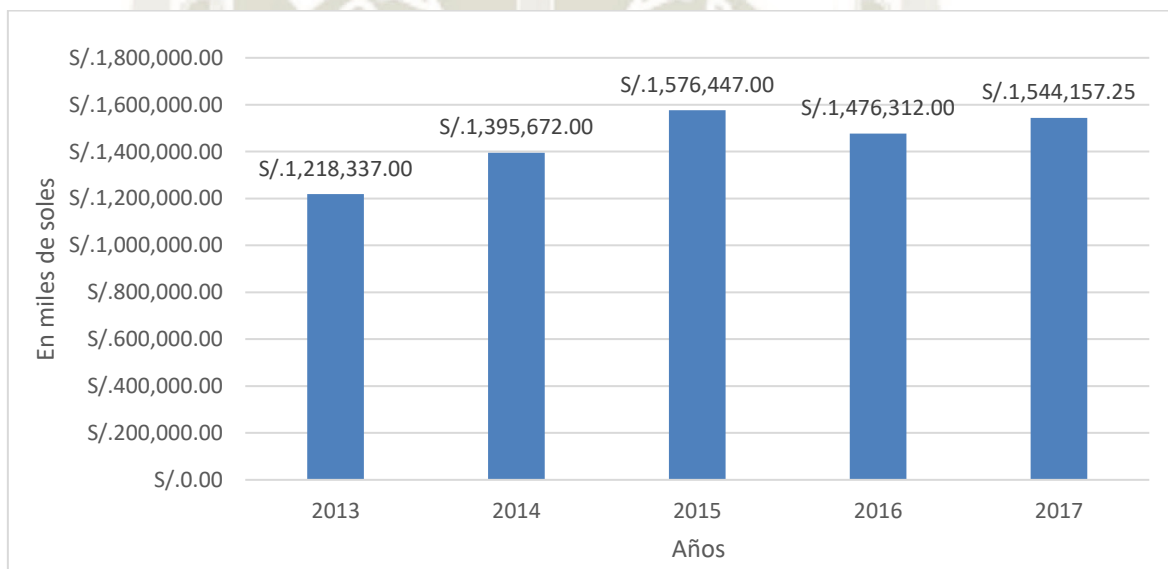
Año	Colocaciones hipotecarias
2013	S/ 1,218,337.00
2014	S/ 1,395,672.00
2015	S/ 1,576,447.00
2016	S/ 1,476,312.00
2017	S/ 1,544,157.25

Fuente: SBS (2019)

Elaboración: Propia

Sin embargo en el año 2016 se muestra una reducción en comparación al año 2015 (-6.0%), el motivo pudo haber sido el contexto político y electoral que el país estaba atravesando, creando así desconfianza tanto en consumidores e inversionistas del sector construcción, para el año 2017 las colocaciones hipotecarias mejoraron (5.0% en comparación al año 2016) aunque no lograron superar el monto del año 2015, como se mencionó antes, durante este último año dicho sector incrementó para así cubrir la oferta inmobiliaria que también estaba creciendo, así como el gobierno con el otorgamiento de créditos del fondo MiVivienda.

Figura 6: Colocaciones hipotecarias en miles de soles en la provincia de Arequipa 2013 -2017



Fuente: SBS (2019)
Elaboración: Propia

3.2.1.2 Número de deudores de créditos hipotecarios

Durante todo el periodo de estudio la principal actividad económica de Arequipa fue la extracción de petróleo, gas y minerales, y los principales sectores productivos fueron extracción y comercio. Es así que el año 2013 fue el año en el que Arequipa tuvo gran crecimiento económico con un 19.7% gracias a la actividad minera que se venía realizando.

Según la información obtenida mediante la SBS, en la tabla 15 se observa que en el periodo de estudio el número de deudores de créditos hipotecarios fue un promedio de 10,598, siendo el 2015 el año con un mayor número de deudores de créditos hipotecarios (11,152), este monto superó a los demás años los cuales fueron de 10254, 10408, 10412, 10765 para los años 2013, 2014, 2016 y 2017 respectivamente, es decir los hogares empezaron a adquirir más viviendas por medio de créditos hipotecarios y una de las principales razones es que durante este año las viviendas ofertadas cumplían con todas las necesidades que los hogares demandaban.

Tabla 15: Número de deudores de créditos hipotecarios - Arequipa

Año	Deudores de Créditos Hipotecarios
2013	10,254
2014	10,408
2015	11,152
2016	10,412
2017	10,765

Fuente: SBS (2018)
Elaboración: Propia

3.2.2. Banca múltiple

Los bancos en los últimos cinco años han tenido una perspectiva de crecimiento en cuanto a las colocaciones hipotecarias, lo que se ve reflejado en el negocio inmobiliario de la región Arequipa, con el desarrollo de nuevos proyectos y presencia de nuevas empresas impulsoras del mercado.

3.2.2.1. Entidades bancarias seleccionadas

Se analizó la banca múltiple en base a los bancos que tienen mayor participación de mercado en la provincia de Arequipa (SBS, 2019) como se muestra en la figura 7, los cuales son:

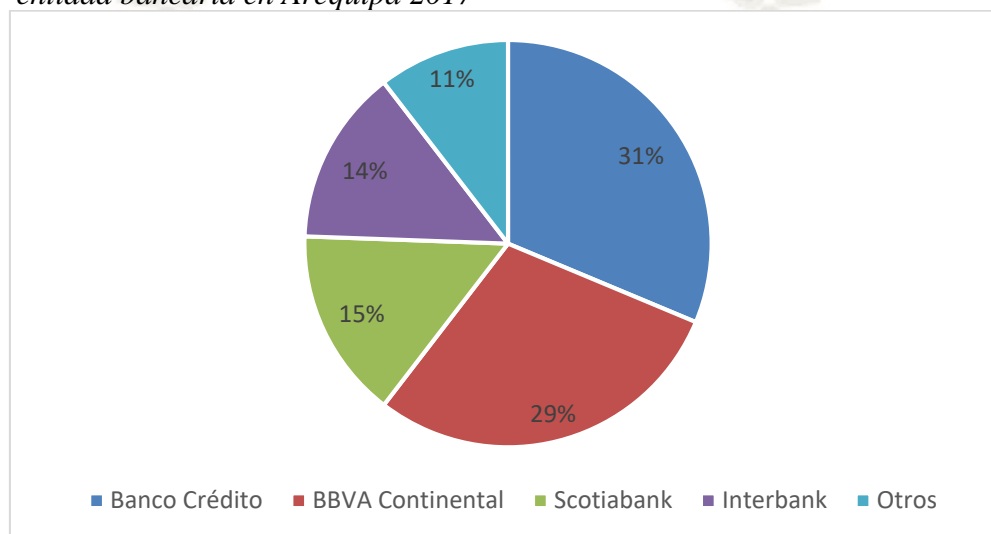
BBVA: Con una participación de 29.1% y ofrece una tasa de interés de 7.16%

BCP: Con una participación de 31.3% y con una TEA de 7.27%

Scotiabank: Con una participación de 15.1% y una tasa de interés de 7.65%

Interbank: Con una participación de 14.0% y ofrece una TEA de 7.93%

Figura 7: Participación de mercado de colocaciones hipotecarias por entidad bancaria en Arequipa 2017



Fuente: SBS (2017)
Elaboración: Propia

En la figura 7 se muestra que el 10.5% del mercado de créditos hipotecarios está conformado por otras instituciones bancarias, siendo el otro 79.5% conformado por las cuatro instituciones escogidas, las cuales concentran casi todo el mercado de la provincia de Arequipa.

En la siguiente tabla se puede observar la evolución de la participación de mercado de créditos hipotecarios de los bancos, siendo el banco crédito quien tuvo mayor participación durante todo el periodo de estudio, luego se ubica el BBVA, Scotiabank e Interbank respectivamente. Las otras instituciones bancarias no lograron pasar de una participación mayor al 14.06 %.

Tabla 16: Evolución de la participación de mercado por bancos en créditos hipotecarios, Arequipa 2013 - 2017

Institución	Participación de Mercado				
	2013	2014	2015	2016	2017
Banco Crédito	33.48%	32.79%	32.43%	34.22%	31.30%
BBVA Continental	29.91%	29.61%	28.76%	28.24%	29.14%
Scotiabank	14.15%	14.80%	15.52%	14.73%	15.13%
Interbank	13.09%	12.66%	12.87%	8.75%	13.98%
Otros	9.37%	10.14%	10.42%	14.06%	10.45%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: SBS (2017)

Elaboración: Propia

En la tabla 17, se puede ver el crecimiento de las colocaciones de los créditos hipotecarios que han venido teniendo las instituciones financieras de la banca múltiple escogidas para el análisis, estas colocaciones son las que se realizaron desde el año 2013 al 2017 en moneda nacional, es decir colocaciones hipotecarias en soles.

Tabla 17: Evolución de créditos hipotecarios en moneda nacional - Bancos

Institución	Colocaciones de créditos hipotecarios - MN (miles de soles)				
	2013	2014	2015	2016	2017
Banco Crédito	2,829,523	3,426,319	4,054,477	4,472,842	4,117,143
Interbank	2,528,418	3,093,186	3,595,645	3,691,205	3,833,021
BBVA Continental	1,196,282	1,546,571	1,940,348	1,925,335	1,990,172
Scotiabank	1,106,608	1,322,565	1,609,039	1,143,699	1,838,903

Fuente: SBS (2017)

Elaboración: Propia

Así mismo son el Banco de Crédito e Interbank quienes ofrecían la mayor cantidad de créditos hipotecarios en los últimos años. En la tabla 18, se observa el mismo comportamiento de las entidades financieras en cuanto a los créditos hipotecarios ofrecidos en moneda extranjera.

Tabla 18: Evolución de créditos hipotecarios en moneda extranjera - Bancos

Institución	Colocaciones de créditos hipotecarios - ME (miles de dólares)				
	2013	2014	2015	2016	2017
Banco Crédito	1,197,186	1,102,060	1,025,437	818,735	652,793
Interbank	1,069,788	994,910	909,391	675,660	607,744
BBVA Continental	506,153	497,448	490,743	352,425	315,551
Scotiabank	468,212	425,397	406,950	209,349	291,567

Fuente: SBS (2017)

Elaboración: Propia

3.2.2.2. Productos de la banca múltiple

A continuación, se mencionan los tipos de créditos ofrecidos por los bancos con menores tasas de interés en créditos hipotecario, cabe resaltar que estos productos se brindan en distintos plazos, los cuales van desde los 5 años hasta los 25 años, tanto los plazos como los flujos para la cancelación de los distintos créditos dependen mucho de las necesidades y posibilidades de cada hogar demandante.

BBVA Continental:

- 1) **Crédito Flexible:** el cual está dirigido a personas naturales dependientes o independientes y así estas puedan realizar la compra de una vivienda en general (casa o departamento), no para la compra de la primera vivienda o ampliación, remodelación, etc.
- 2) **Crédito Hipotecario Libre:** Ofrecido para la compra de la primera vivienda, el cual tiene la posibilidad de que la compra se realice de manera individual o mancomunada.
- 3) **Crédito Hipotecario Casa Guapa:** dicho crédito da la posibilidad de remodelar, rediseñar o mejorar la vivienda sin afectar la estructura actual, una de sus principales características es que está dirigido para clientes y no clientes del BBVA, pero estos deben tener un préstamo vigente en cualquier banco.
- 4) **Crédito Hipotecario Construyó:** sirve para la ampliación de vivienda, el BBVA financia el 100.0% del presupuesto de obra, en caso se construya toda la vivienda el banco

financiará el 70.0% del valor comercial del terreno y el 100.0% de la construcción, este crédito es el menos solicitado por los clientes del BBVA ya que la mayoría busca adquirir una vivienda.

Banco de Crédito del Perú:

- 1) **Crédito Hipotecario BCP:** otorgado para la adquisición de departamentos
- 2) **Crédito Emprendedor BCP:** un financiamiento según rango de ventas anuales declaradas en SUNAT, para la adquisición de inmuebles para negocios.
- 3) **Crédito Hipotecario Compartido:** el cual aplica para personas naturales, solteras, para que puedan adquirir una propiedad entre una a más personas, simplemente se evalúa de manera individual a cada una de ellas, y pueden juntarse con más personas para que más de un crédito aplique para la adquisición de una vivienda, lo que se conoce como compra en copropiedad.
- 4) **Compra de deuda hipotecaria:** consiste en la adquisición de deuda hipotecaria de los clientes que mantienen con otro banco, a los cuales se las da mejores tasas y beneficios para obtener la deuda.

Scotiabank:

- 1) **Crédito Hipotecario Tradicional:** para la compra, construcción, ampliación o remodelación de una vivienda.
- 2) **Crédito Hipotecario Familiar:** donde se comparte la deuda con papá, hermano u otro familiar, este producto no es muy conocido, ya que la mayoría de las personas piensan que solo se puede sacar un crédito entre una pareja de esposos o de forma individual.
- 3) **Crédito Hipotecario de Libre Disponibilidad:** el cual se otorga para hacer no solo adquisición, también para ampliación, mejoramiento, remodelación o hasta construcción.
- 4) **Crédito de Autoconstrucción:** es para financiar la construcción de la vivienda, donde mes a mes se tiene que declarar el avance de la obra para el financiamiento del siguiente mes.

5) **Crédito Hipotecario Emprendedor:** para personas jurídicas, donde se financia a microempresarios que deseen adquirir una vivienda o local para el desarrollo del negocio.

Interbank:

Una de las principales características de estos créditos hipotecarios es que el banco ofrece la cuota flexible, la cual permite pausar las cuotas una vez por año.

1) **Crédito para Compra de Vivienda:** para adquisición de casa o departamento con un máximo de financiamiento entre el 80.0% y 90.0% del valor de la vivienda según el tipo de solicitante (dependiente o independiente), y si es para la compra de una casa de campo o casa de playa el máximo de financiamiento será del 70.0% del valor.

2) **Créditos Hipotecarios para construcción, para ampliación o remodelación de vivienda:** con un financiamiento de hasta 30.0% y préstamo personal con garantía hipotecaria. Así como también compra de segunda vivienda en caso se haya o no cancelado en su totalidad la primera.

Requisitos para acceder a los productos

Los requisitos generales para la obtención de cada tipo de crédito hipotecario de acuerdo a los bancos antes mencionados, son:

- Mayores de edad, de preferencia desde los 20 años.
- Ingreso mínimo: S/ 1,500.00 netos.
- El solicitante debe estar laborando como mínimo de uno a dos años en su último puesto de trabajo.
- Clasificación 100% normal, no contar con antecedentes crediticios negativos.
- Plazo máximo para cancelar el crédito: 70 años cumplidos.
- Si es uno para persona jurídica, el RUC con una antigüedad mínima de 24 meses.
- Si son codeudores, ambos con una buena calificación crediticia.

3.2.2.3. Crédito MiVivienda

En las entidades financieras, es un buen número de créditos los que son destinados al Fondo MiVivienda, cerca de un 30.0% de las colocaciones que hacen al año de créditos hipotecarios son de esta modalidad, ya sea para adquisición o construcción de la primera vivienda.

Un gran porcentaje de créditos hipotecarios otorgados por los bancos es destinado especialmente a compra de viviendas (adquisición), dejando así un poco de lado a los créditos destinados para ampliación, construcción, remodelación, etc.

Requisitos para acceder al producto

- El solicitante, su cónyuge o conviviente (reconocido legalmente) no deben ser propietarios ni copropietarios de alguna vivienda registrada en SUNARP a nivel nacional. También se consideran hijos menores de edad.
- No deben haber adquirido una vivienda con el Fondo MiVivienda S.A., el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), el Fondo Hipotecario ni el Programa Techo Propio.
- El solicitante no debe tener antecedentes crediticios negativos. Así mismo su entidad empleadora deberá cumplir esta condición.
- El solicitante debe brindar un aporte mínimo del 10.0% hasta un 30.0% del valor de la vivienda.
- El crédito MiVivienda puede financiar un monto desde S/ 57,500.00 hasta S/ 410,600.00.
- Los plazos a financiar son entre 05 y 20 años.
- Se trabaja con tasa fija en soles

Bono fondo MiVivienda

El estado otorga a través del Crédito MiVivienda un Bono al Buen Pagador, el cual es una ayuda económica que se otorga para adquisición de una vivienda a través del Fondo

MiVivienda. El Bono cumple una función de cuota inicial, ya que aporta un monto el cual ayuda a reducir el monto del préstamo.

Sobre este Bono se debe tener en cuenta que los beneficiarios del BBP no pueden acceder a otro programa de apoyo habitacional del Estado, ya que este solo es para el crédito MiVivienda.

Bono al Buen Pagador

Este bono se otorga a las personas que accedan a un Crédito MiVivienda, con el objetivo de incrementar la Cuota Inicial. En la tabla 18, se muestran los bonos según valor de la vivienda:

Tabla 19: Bono al buen pagador crédito MiVivienda

Valor de Vivienda	Bono al Buen Pagador (en soles)
S/ 57,500.00 - S/ 82,200.00	S/ 17,500.00
S/ 82,200.00 - S/ 123,200.00	S/ 14,400.00
S/ 123,200.00 - S/ 205,300.00	S/ 12,900.00
S/ 205,300.00 - S/ 304,100.00	S/ 6,200.00

Fuente: Fondo MiVivienda (2018)

Elaboración: Propia

Como se observa en la tabla 19, si el valor de la vivienda aumenta, el bono que otorga el estado es menor, esto debido a que se percibe que si el cliente demanda una vivienda más costosa tiene la capacidad para hacerse cargo del pago de su crédito, ya que sus expectativas son altas y están van de acuerdo con sus ingresos, y lo que el estado busca es brindar apoyo a las personas con ingresos mensuales por debajo del promedio.

3.3. Tasa de referencia en la oferta

El Banco Central de Reserva del Perú es el encargado de la política monetaria de nuestro país, por lo tanto, establece la tasa de referencia la cual influye en el precio de las operaciones interbancarias (tasa de interés interbancaria).

La tasa de referencia se utiliza para estimular la actividad económica, su disminución sirve para aumentar incentivos y así incrementar el nivel del crédito. Se aumenta la tasa de referencia para desacelerar la economía.

Para analizar la influencia que tiene la tasa de interés en la demanda y oferta de créditos hipotecarios, se utilizó la evolución de la tasa de interés de referencia durante el periodo de estudio, 2013 – 2017. En la siguiente tabla se puede observar el comportamiento de la tasa de referencia en los últimos años, cumpliendo con el objetivo de describir la relación de la tasa de referencia con la oferta de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa.

Tabla 20: Tasa de interés de referencia por semestres

Periodo	Tasa de Interés de referencia
I Sem. 2013	4.25%
II Sem. 2013	4.25%
I Sem. 2014	4.00%
II Sem. 2014	3.50%
I Sem. 2015	3.25%
II Sem. 2015	3.50%
I Sem. 2016	4.25%
II Sem. 2016	4.25%
I Sem. 2017	4.25%
II Sem. 2017	3.50%

Fuente: BCRP (2018)
Elaboración: Propia

En la tabla 20 se observa que durante el año 2013 y primer semestre del 2014 se produjo un alza en la tasa de interés de referencia, dado que se salía del boom minero y lo que buscaba era reducir la inflación que se estaba generando en el mercado.

Para el segundo semestre de los años 2014 y 2015, como indica el Instituto Peruano de Economía (Rosado, 2014), se redujo de la tasa con el fin de moderar la desaceleración de la economía ante el contexto de “crisis mundial”, donde el BCRP tomó en cuenta la reducción de las tasas de referencia a nivel mundial.

Los bancos y demás instituciones financieras usan esta tasa de referencia para poder establecer la tasa de sus productos es así que de este modo se motiva a la población a solicitar créditos, por las bajas tasas de interés que se cobran. Llevándolo al contexto de los créditos hipotecarios, a menor tasa es mayor la posibilidad de los hogares de acceder a un préstamo, de ahí el aumento o disminución de la demanda de este tipo de productos.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

Una vez desarrollado el análisis y determinadas la variable independiente y dependiente en el capítulo III, ahora es conveniente explicar la relación de las dos variables que permitirá demostrar la hipótesis planteada.

La hipótesis que guió este trabajo sostiene que:

“Dados factores que incrementan la demanda, esta actuará de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios”

Esto quiere decir que, si se produce un aumento en la demanda, también se dará un incremento en la oferta de créditos hipotecarios, por ende, se analizaron los factores influyentes entre estas dos variables que permiten determinar las causas y consecuencias producidas por variaciones en el mercado de créditos hipotecarios.

Esta hipótesis se determinó bajo la teoría de demanda efectiva de John M. Keynes en “La Teoría General” (Keynes, 2018) la cual indica que la demanda condicionará la oferta, afirmando que son las preferencias de los consumidores las que determinan la existencia de los productos en el mercado, por ende si un producto se ofrece pero no se demanda los ofertantes adaptarán sus criterios de producción a la demanda para evitar un excedente de stock.

4.1. Comprobación de la hipótesis

4.1.1. Representación de la relación entre variables

A continuación, cumpliendo con el objetivo específico de identificar la demanda efectiva de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa para el periodo de estudio, se muestran los resultados obtenidos de ambas variables representadas en una misma unidad de medida logrando analizar su comportamiento e interrelación:

Tabla 21: Demanda y oferta de créditos hipotecarios en unidades - Arequipa

Año	Demanda (en unidades)	Oferta (en unidades)
2013	1,476	10,254
2014	1,526	10,408
2015	1,628	11,152
2016	1,478	10,412
2017	1,508	10,765

Fuente: SBS (2018) y Propia

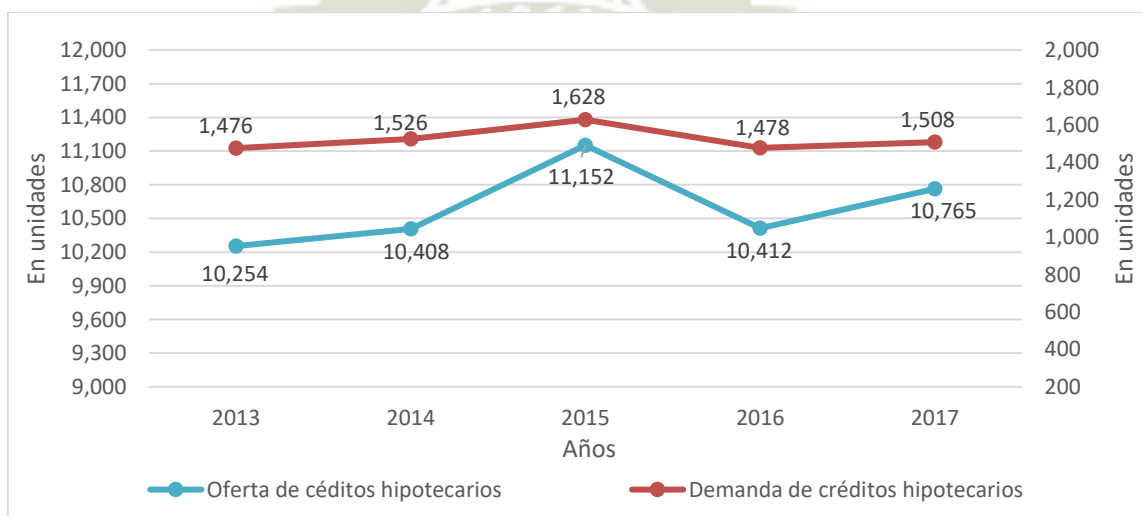
Elaboración: Propia

En la tabla 21 se muestran los resultados finales de la variable dependiente (oferta) e independiente (demanda).

Para la comprobación de hipótesis se elaboró una gráfica exponiendo la demanda y oferta de créditos hipotecarios, determinando a simple vista su comportamiento durante el periodo de estudio (2013 – 2017).

Dada la diferencia en número de unidades se realizó un ajuste de ejes. Se ajusta en un eje izquierdo para la oferta y un eje derecho para la demanda.

Figura 8: Relación de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017



Fuente: SBS (2018) y Propia

Elaboración: Propia

En la figura 8 se observa que la oferta se comporta de manera directa con la demanda de créditos hipotecarios, también se observa que la proporción de crecimiento de cada variable es distinta y el comportamiento es en la misma dirección lo que demuestra a simple vista una posible relación directa entre ambas variables.

4.1.2. Análisis de correlación y determinación

En la anterior figura se observó una tendencia en el comportamiento de ambas variables, cumpliendo con el objetivo general de la investigación se procedió a realizar el análisis de correlación para determinar si la demanda tiene una influencia directa o inversamente en la oferta, dado que este coeficiente mide la fuerza y dirección de asociación de dos variables.

Figura 9: Análisis de correlación en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios

		Demanda de créditos hipotecarios	Oferta de créditos hipotecarios
Demanda de créditos hipotecarios	Correlación de Pearson	1	,884*
	Sig. (bilateral)		,047
	N	5	5
Oferta de créditos hipotecarios	Correlación de Pearson	,884*	1
	Sig. (bilateral)	,047	
	N	5	5

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Propia

Elaboración: IBM SPSS Statistics 25

En la figura 9 se observa la aplicación del coeficiente de correlación de Pearson para variables cuantitativas, donde se obtiene que la demanda y oferta de créditos hipotecarios se encuentran asociadas directamente en un 88.4%, lo cual significa que ante un aumento en la demanda también se producirá un incremento en la oferta de créditos hipotecarios. Según los fundamentos teóricos de Pearson se fijan criterios de interpretación (mostrados en tabla 1), donde se establece que está correlación positiva es alta dada la cercanía de 0.884 a 1. Así mismo como indica Pearson si el coeficiente se trabaja dentro de un margen

de error del 5% es significativo, en este caso observando en la figura 9 se calculó bajo un nivel de significancia del 0.047 (4.7%).

Para conocer la proporción de variable dependiente (oferta) explicada por la variable independiente (demanda) calculamos el coeficiente de determinación (R cuadrado) con la elaboración de una regresión lineal.

Figura 10: Regresión modelo lineal en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios

Coeficientes ^a					
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	Sig.
		B	Desv. Error	Beta	
1	(Constante)	2768,971	2392,609		,331
	Demanda de créditos hipotecarios	5,140	1,570	,884	,047

a. Variable dependiente: Oferta de créditos hipotecarios

Fuente: Propia

Elaboración: IBM SPSS Statistics 25

En la figura 10 se observa los valores obtenidos de $\beta_1=5.14$ y $\beta_2= 2768.971$, lo que indica que si la demanda incrementa en 1 punto porcentual, en promedio, la oferta incrementará en 5.14 puntos porcentuales. El modelo lineal estimado que explica el comportamiento de las variables fue $y= 5.14x + 2768.971 + u$.

A partir de este modelo lineal se calculó el coeficiente de determinación el cual se muestra en la siguiente figura:

Figura 11: Análisis de determinación en SPSS - Demanda y oferta de créditos hipotecarios

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,884 ^a	,781	,708	195,384

a. Predictores: (Constante), Demanda de créditos hipotecarios

Fuente: Propia

Elaboración: IBM SPSS Statistics 25

Finalmente el R cuadrado (coeficiente de determinación) hallado nos indica que la demanda explica al 78.1% la oferta de créditos hipotecarios (influencia de la demanda en la oferta) y el 21.9% restante representa a los otros factores influyentes en la oferta (variable estocástica aleatoria). De igual forma que el coeficiente de correlación, el R cuadrado se calculó bajo un nivel de significancia del 4.7%, siendo un resultado significativo.

4.1.3. Análisis de la variación anual entre variables

Una vez realizado el análisis de los coeficientes de correlación y determinación, los cuales indican que la demanda influye directamente en la oferta de créditos hipotecarios, ya que ambas variables están altamente correlacionadas.

En la tabla 22 se determinaron las variaciones anuales tanto de la demanda como de la oferta durante el periodo de estudio (cumpliendo con uno de los objetivos específicos) para así describir los factores que generan dichas variaciones.

Tabla 22: Variación anual de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017

Año	Demanda de créditos hipotecarios	Oferta de créditos hipotecarios
2013	-	-
2014	3.39%	1.50%
2015	6.68%	7.15%
2016	-9.21%	-6.64%
2017	2.03%	3.39%

Fuente y elaboración: Propia

Para el año 2014 ambas variables presentan una variación positiva. Se observa un crecimiento de la demanda del 3.39%, debido principalmente a los ingresos generados por el boom minero y la oferta de créditos hipotecarios creció, pero en menor proporción (1.50%), esto debido a que los hogares no accedían a créditos por la rigidez de la evaluación crediticia y la falta de viviendas con los requisitos, servicios y ubicación demandados.

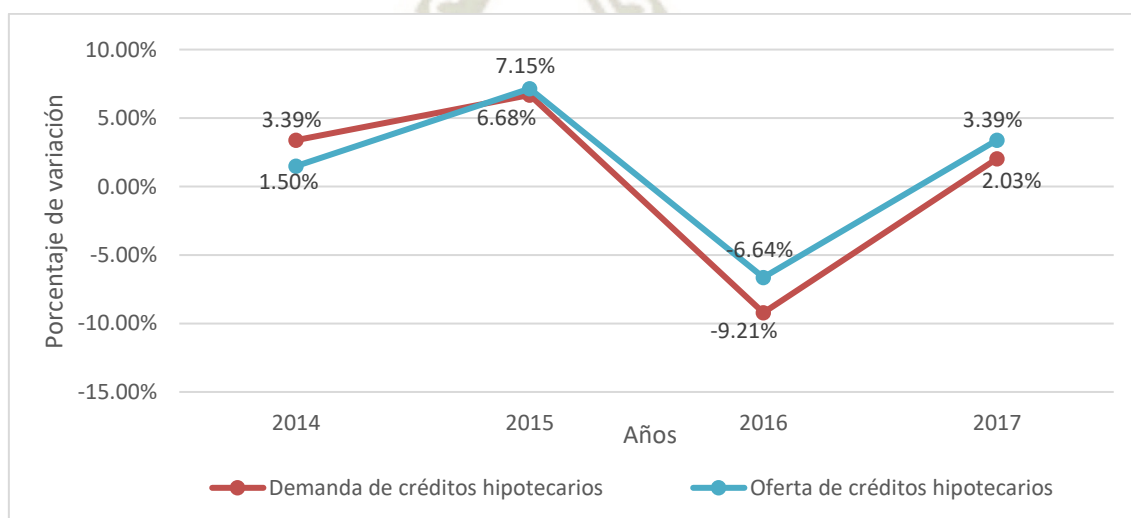
Para año 2015 se produjo un alza en la tasa de referencia lo que genera que los créditos sean más caros (altas tasas de interés cobradas por los bancos), sin embargo también se muestra una variación positiva para ambas variables, un incremento en la demanda en un 6.68% y 7.15% para la oferta, esto debido al incremento de los ingresos de los hogares, que les permite aun acceder a un crédito con una tasa más alta.

Sin embargo, en el año 2016 dada la falta de transferencia de canon minero en la provincia de Arequipa, hubo menores ingresos de los hogares y los precios de las viviendas se vieron incrementados, lo que llevó a una reducción en la demanda (-9.21%) y oferta (-6.64) de créditos hipotecarios.

Finalmente, en el año 2017, se produce una recuperación económica por la mayor producción y desarrollo de los sectores de construcción, minería, agropecuario, manufacturero y comercio. Este crecimiento económico se reflejó en el aumento de ingresos de los hogares, ya que la demanda tuvo una variación positiva de 2.03%. De tal forma la oferta aumentó en 3.39% debido a mayor flexibilidad en los requisitos para adquirir un crédito hipotecario.

Utilizando la información de la tabla 22 se realizó la figura 12, para poder observar de mejor manera el comportamiento de las variaciones antes mencionadas entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios.

Figura 12: Variación anual de la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa 2013 - 2017



Fuente y elaboración: Propia

4.2. Validación de hipótesis

Para validar nuestra hipótesis se trabajó con un nivel de significancia del 95% (margen de error 5%), tanto para el coeficiente de correlación R de Pearson como el coeficiente de determinación.

Para la validación de la hipótesis se planteó lo siguiente:

- H_0 = La demanda actúa de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios
- H_1 = La demanda actúa de manera inversa en la oferta de créditos hipotecarios

Como se trabajó con un error típico del 5%, según los postulados teóricos de Pearson, el nivel de significancia de los coeficientes calculados tiene que ser igual o menor para considerar la hipótesis como válida, por ende se establece la siguiente prueba de hipótesis:

- Se acepta la H_0 si el nivel de significancia es menor e igual a 0.05
- Se rechaza la H_0 si el nivel de significancia es mayor a 0.05 y se acepta la H_1

El nivel de significancia obtenido en el análisis de correlación (figura 9) y de determinación (figura 10) es de 0.047, menor al nivel de significancia del 0.05 por lo que se acepta la hipótesis nula (H_0).

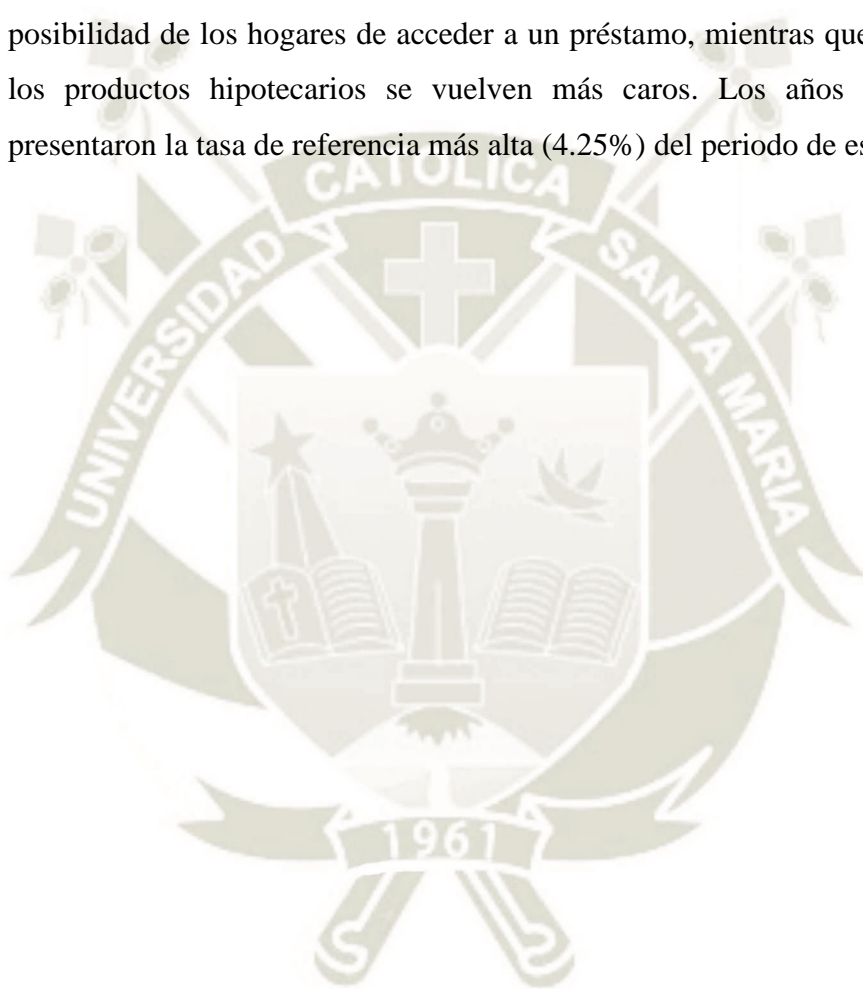
Demostrando así que la variable independiente, demanda de créditos hipotecarios, influye de manera directa en la variable dependiente, oferta de créditos hipotecarios, por lo cual se demuestra la hipótesis planteada.

CONCLUSIONES

1. Se analizó la relación entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios hallando el modelo lineal: $y = 5.14x + 2768.971 + u$, indicando que ante el incremento de 1 punto porcentual de la demanda, la oferta incrementará en 5.14 puntos porcentuales. El coeficiente de correlación fue de 0.884 y el de determinación fue de 0.781, ambos bajo un nivel de significancia de 0.047 (error de 4.7%), los cuales indican una alta relación positiva entre las variables estudiadas. Concluyendo que dados factores que incrementan la demanda, esta actuará de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa, llegando así a comprobar la hipótesis planteada.
2. Se identificó la demanda efectiva de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa expresada en número de hogares, la cual se determinó con los hogares que desean adquirir una vivienda, tiene el poder adquisitivo para hacerlo y su demanda es cubierta por la oferta presente en el mercado. Observando así que durante los años 2014 (3.39%) y 2015 (6.68%) hubo un incremento en la demanda para luego reducirse en el año 2016 (-9.21%) por la reducción de ingresos de los hogares.
3. Se describió el comportamiento de los créditos hipotecarios ofertados, identificando que el 2015 fue el año con el mayor número de colocaciones hipotecarias (11,152) como consecuencia de las medidas para moderar la desaceleración económica que se estaba dando en el país. También se logró identificar que el año con menor número de deudores de créditos hipotecarios fue el 2016 (10,412), dados los altos precios de las viviendas y por lo tanto menor interés de compra. Se describieron los diferentes productos ofrecidos por los principales bancos de la provincia, donde destacan productos para la modalidad de compra de vivienda.
4. Se identificó que en la oferta de viviendas en Arequipa predomina la venta de inmuebles que bordean un promedio de 80 hasta 110 metros cuadrados, con precios desde S/ 240,000.00 hasta S/ 360,000.00. Así mismo se determinó que el NSE B presenta un elevado nivel de demanda. En los distritos de Cerro Colorado,

Cayma, Yanahuara y Arequipa se presentó el mayor número de proyectos inmobiliarios, el distrito de Sachaca también se ve como una zona atractiva para vivir, sin embargo la falta de centros comerciales y un adecuado servicio de transporte, no permite que tenga un gran crecimiento en el sector inmobiliario.

5. Se estableció la relación de la tasa de referencia con la variable dependiente (oferta), llegando a la conclusión que a menor tasa de referencia, mayor es la posibilidad de los hogares de acceder a un préstamo, mientras que a mayor tasa los productos hipotecarios se vuelven más caros. Los años 2013 y 2016 presentaron la tasa de referencia más alta (4.25%) del periodo de estudio.



RECOMENDACIONES

Para finalizar se sugieren ciertas recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos y las conclusiones del presente estudio:

1. De acuerdo a la conclusión 1, se llegó a comprobar la hipótesis sobre la relación directa de la demanda y oferta de créditos hipotecarios, pero es importante tomar en cuenta que el análisis sólo abarcó la provincia de Arequipa, se recomienda desarrollar el estudio para toda la región.
2. Para la conclusión 2, se recomienda analizar el ingreso per cápita por niveles socioeconómicos más estratificados, es decir, utilizar los estratos A, B, C, C1, C2, D y E, para que el análisis de la demanda sea más detallado y preciso.
3. Según la conclusión 3, solo se describieron los productos ofrecidos por las entidades bancarias con mayor participación de mercado en la provincia de Arequipa. Se recomienda realizar un análisis incluyendo todas las entidades financieras, en el cual se podría desarrollar una comparación de productos hipotecarios.
4. Observado la conclusión 4, se recomienda que las instituciones financieras, empresas constructoras e inmobiliarias desarrollen mayores productos enfocados en los NSE C y D, dado que existe una brecha en el mercado para estos NSE por la falta de viviendas. Podrían elaborar proyectos inmobiliarios con las características que buscan los demandantes de estos niveles socioeconómicos, como créditos hipotecarios que se adapten a sus necesidades y posibilidades.
5. Según la conclusión 5, es importante tomar en cuenta la influencia que tiene la tasa de referencia para incentivar o desacelerar el mercado de créditos hipotecarios. Se recomienda que las entidades financieras desarrollen productos alternos ante un alza de la tasa de referencia para que el nivel de crédito no descienda en una alta proporción y el mercado de créditos hipotecarios se pueda mantener activo y dinámico.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Alva, M., & Melgarejo, V. (17 de octubre de 2017). *Crece número de solicitudes de créditos hipotecarios para compra de vivienda*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/economia/crece-numero-solicitudes-creditos-hipotecarios-compra-vivienda-220770-noticia/>
- APEIM. (2017). *Niveles Socioeconómicos 2017*. Obtenido de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2017.pdf>
- APEIM. (Diciembre de 2018). *Informes NSE*. Obtenido de Niveles Socioeconómicos: <http://apeim.com.pe/informes-nse-anteriores/>
- Arbulú, R. (08 de agosto de 2014). *Plantean facilitar crédito hipotecario para frenar caída en venta de viviendas*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/plantean-facilitar-credito-hipotecario-frenar-caida-venta-viviendas-67747-noticia/>
- Asbanc. (25 de enero de 2016). *Monto de créditos hipotecarios otorgados por la banca creció 7.35% en el 2015*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/economia/monto-creditos-hipotecarios-otorgados-banca-crecio-7-35-2015-144832-noticia/>
- BCRP. (Marzo de 2011). *Glosario de Términos Económicos*. Obtenido de BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- BCRP. (Diciembre de 2013). *AREQUIPA: Síntesis de Actividad Económica Diciembre 2017*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2013/sintesis-arequipa-12-2013.pdf>
- CAPECO. (2011). *II Estudio “El mercado de edificaciones urbanas en la provincia de Arequipa*. Perú: Instituto de la Construcción y el Desarrollo - ICD.
- CAPECO. (2014). *III Estudio “El mercado de edificaciones urbanas en la provincia de Arequipa. Cámara Peruana de la Construcción, 1 - 4*.
- CAPECO. (2016). *IV Estudio “El mercado de edificaciones urbanas en la provincia de Arequipa” . Revista de la Cámara Peruana de la Construcción, 8 – 13*.
- El Comercio. (06 de junio de 2014). *El deseo de comprar viviendas es más fuerte en provincias que en Lima*. Obtenido de Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios: <http://adiperu.pe/noticias/el-deseo-de-comprar-viviendas-es-mas-fuerte-en-provincias-que-en-lima/>

- Fondo Mivivienda. (2013). *Estudio de demanda de vivienda a nivel de las principales ciudades 2013: Arequipa*. Lima, Perú: FMV Publicaciones.
- Gestión. (21 de diciembre de 2017). *Créditos hipotecarios crecieron a un ritmo anual de 9.1% en noviembre*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/creditos-hipotecarios-crecieron-ritmo-anual-9-1-noviembre-informo-bcr-223326-noticia/>
- Hinkle, D., Wiersma, W., & Jurs, S. G. (2003). Correlation: A Measure of Relationship. En D. Hinkle, W. Wiersma, & S. G. Jurs, *Applied statistics for the behavioral sciences* (págs. 116-125). Boston: Houghton Mifflin Company.
- INEI. (2014). Glosario de Términos. En *Perú Principales indicadores departamentales 2008 - 2014* (págs. 525 - 537). Perú: Publicaciones INEI.
- INEI. (Noviembre de 2018). *PBI bruto interno por departamentos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística e Informática: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/producto-bruto-interno-por-departamentos-9089/>
- Instituto CUANTO. (2018). *Estudio de demanda de vivienda a nivel de las principales ciudades hogares no propietarios*. Perú: Publicaciones Fondo MiVivienda.
- Instituto CUANTO. (Noviembre de 2019). *Estudio de demanda de vivienda a nivel de las principales ciudades: Hogares no propietarios – Arequipa*. Obtenido de Fondo MiVivienda: <https://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/inversionistas/pagina.aspx?idpage=138>
- Keynes, J. M. (2018). The general theory of employment, interest and money. En J. M. Keynes, *The principle of effective demand* (págs. 21 - 30). Switzerland: ISBN.
- La República. (22 de febrero de 2018). *En los últimos 12 meses se entregaron más de 30 mil créditos hipotecarios nuevos*. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/1202003-en-los-ultimos-12-meses-se-entregaron-mas-de-30-mil-creditos-hipotecarios-nuevos/>
- Mercados & Regiones. (09 de mayo de 2017). *Precios de casas y departamentos se reducen en Arequipa*. Obtenido de <https://mercadosyregiones.com/2017/05/09/precios-de-casas-y-departamentos-se-reducen-en-arequipa/>
- Mercados & Regiones. (31 de octubre de 2018). *Arequipa: región tiene capacidad edificadora de más de 650 mil m² al año*. Obtenido de <https://mercadosyregiones.com/2018/10/31/arequipa-region-tiene-capacidad-edificadora-de-mas-de-650-mil-m2-al-ano/>

Peiro, A. (Noviembre de 2018). *Diccionario Económico*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/?s=demanda>

Quispe Ch., M. (20 de Febrero de 2014). *Para calificar a un crédito hipotecario se debe tener ingresos de S/. 3.600 al mes*. Obtenido de La Republica:
<https://larepublica.pe/economia/773857-para-calificar-a-un-credito-hipotecario-se-debe-tener-ingresos-de-s-3600-al-mes/>

Rosado, R. (05 de febrero de 2014). *IPE: PBI de Arequipa creció 11% en el 2013 y este año será de 9.2%*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/impresia/ipe-pbi-arequipa-crecio-11-2013-ano-sera-9-2-3242-noticia/>

Salas, M. E. (27 de enero de 2014). *Cajas anuncian menos intereses para créditos hipotecarios*. Obtenido de El Comercio:
<https://elcomercio.pe/peru/arequipa/cajas-anuncian-intereses-creditos-hipotecarios-287533>

Saldaña, P. (27 de Febrero de 2018). *El pequeño boom inmobiliario de Arequipa*. Obtenido de Mercados & Regiones:
<https://mercadosyregiones.com/2018/02/27/el-pequeno-boom-inmobiliario-en-arequipa/>

SBS. (Noviembre de 2019). *Ranking de créditos hipotecarios por tipo*. Obtenido de Superintendencia de Banca y Seguros:
https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-2333

Vilca, G. (10 de febrero de 2017). *Arequipa: El sector inmobiliario vendió 30% menos en el 2015*. Obtenido de Diario Correo:
<https://diariocorreo.pe/edicion/arequipa/el-sector-inmobiliario-vendio-30-menos-en-el-2015-652678/>

ANEXOS

Anexo 1: Plan de tesis

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Problema: *Estudio de la relación entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, 2013 - 2017.*

1.2. Descripción:

Durante el 2013 se tomaron medidas para estimular el mercado de créditos hipotecarios dentro de las cuales estuvo el otorgamiento de créditos para la adquisición de inmuebles de segundo uso, los cuales estaban valorados hasta en S/ 259,000.00. A diciembre del 2013 el crédito directo total en la región Arequipa, incrementó 13.4 % en cifras reales. Los créditos hipotecarios crecieron en 16.3 %. Las empresas que reportaron los mayores saldos de colocaciones fueron Banco de Crédito del Perú con el 23.5 %, BBVA Banco Continental con el 15 % y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa con el 14.5% (BCRP, 2013).

En el 2014, el crecimiento de los créditos hipotecarios tuvo una desaceleración por el establecimiento de medidas para calificar este tipo de créditos, como dijo Quispe (2014), se debe tener ingresos de S/ 3,600.00 al mes para poder acceder a este tipo de crédito. La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) en busca de la reactivación de la demanda de créditos hipotecarios buscó ser parte de los programas del estado, “Queremos dar créditos MiVivienda, Mi Construcción, Mis Materiales, Techo Propio, así como también proyectos dirigidos al mejoramiento de la vivienda” (Salas, 2014).

Durante el 2016, en la región Arequipa los créditos hipotecarios en el sistema financiero fueron de S/ 9,765,234.00 de acuerdo a la información recolectada por ASBANC. Luego en el 2015, el sector se contrajo 5,9%. Sin embargo, en los primeros meses del 2016, se mostró cierto dinamismo, por el incremento en la confianza del consumidor, desarrollo

de ofertas adecuadas a las características de la demanda y el crecimiento de la economía del país.

Probables Consecuencias:

Durante los meses de setiembre y octubre del 2017 hubo mayor actividad en el financiamiento a persona, incrementando así el número de solicitudes de créditos hipotecarios para la compra de viviendas. Según el CEO de Intercorp Financial services, Luis Felipe Castellanos se prevé una mejora de demanda interna para el 2018, junto a un crecimiento económico de mayor calidad el cual impactará en el bolsillo de los peruanos (Redacción Gestión, 2017).

Durante este año el número de personas que adquirieron créditos MiVivienda, fue mayor al número de personas que adquirieron créditos hipotecarios, Según Sentinel, los jóvenes prefieren créditos MiVivienda en lugar de hipotecas tradicionales, esto se debió gracias al monto promedio en soles de dichos créditos, siendo el del crédito MiVivienda de S/ 72,000.00 y el del crédito hipotecario tradicional de S/ 227,000.00, esta preferencia también se debió al subsidio ofrecido para la compra de inmuebles por un valor de hasta S/ 300,000.00. Los segmentos de personas de mayor edad prefieren créditos hipotecarios tradicionales.

Una causa también importante en el crecimiento de los créditos hipotecarios fue la medida tomada para que los trabajadores puedan disponer del 25% de sus fondos de AFP para que este porcentaje sea utilizado como la cuota inicial de un crédito hipotecarios. (Bessombes, 2018)

Probables Soluciones:

Para incrementar la demanda de créditos hipotecarios, se tiene que generar una reducción en la tasa de interés hipotecario. En el sector privado el BCRP recortó cuatro veces su tasa de referencia en el 2017 (de 4.25% a 3.25%), lo que impulsó la reducción en las tasas de los créditos hipotecarios, que en promedio bajaron de un 9% a 7.7%, siendo esta la reducción de tasas mayor que en años anteriores.

Por otro lado, en el sector público, como indica el ministro de Vivienda, Javier Piqué se tienen que tomar medidas para generar mayor demanda y así incrementar el número de familias que puedan acceder al bono Familiar Habitacional, aumentando el ingreso máximo familiar de 2 617 soles a 3 626 soles (Ríos, 2016).

1.2.1 Campo: Ciencias Económico Administrativas

Área: Ingeniería Comercial

Línea: Finanzas

1.2.2 Tipo de problema: Es una investigación básica, ya que se va a generar información sobre el mercado de créditos hipotecarios para la provincia de Arequipa en el periodo de estudio 2013 - 2017. De problema descriptivo, porque se identifica la demanda, precisando su comportamiento, características y elementos, así como de la oferta de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa en cada año del periodo de estudio.

1.2.3 Variables

(a) Análisis de Variables:

Dependiente: Oferta de créditos hipotecarios

Independiente: Demanda de créditos hipotecarios

(b) Operacionalización de Variables:

Variables	Indicadores
Oferta Créditos Hipotecarios	<ul style="list-style-type: none"> - Líneas de crédito hipotecario (soles y dólares). - Tasa de interés de referencia (en porcentaje). - Deudores de créditos hipotecarios (número de personas).

<p>Demanda Créditos Hipotecarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Número de Hogares sin vivienda propia (unidades) - Ingresos per cápita (remuneraciones promedio en soles) - Oferta de Viviendas (unidades)
---	--

1.2.4. Interrogantes Básicas

- *¿Cuál ha sido el número de hogares sin vivienda propia en la provincia de Arequipa según las remuneraciones, durante el periodo 2013 – 2017?*
- *¿Cómo se dio el comportamiento de ingresos en la provincia de Arequipa según el PBI per cápita, durante el periodo de estudio?*
- *¿Cómo influye la oferta de viviendas en el comportamiento de la demanda de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa?*
- *¿Cuál ha sido el comportamiento de las colocaciones hipotecarias de la banca múltiple en la provincia de Arequipa durante el periodo 2013 – 2017?*
- *¿Cómo evolucionó el número de deudores de crédito hipotecarios en la provincia de Arequipa durante el periodo de estudio, 2013 - 2017?*
- *¿Cuál ha sido el impacto de la tasa de referencia en las colocaciones hipotecarias del sector privado y del sector público durante el periodo 2013 – 2017 en la provincia de Arequipa?*

1.3 Justificación

Con esta investigación se realizará un estudio de mercado, generando información sobre el perfil (segmentos) de demanda de créditos hipotecario de la región Arequipa y sus indicadores más influyentes. Así como también la oferta de créditos hipotecarios, dando

a conocer el comportamiento del mercado de créditos hipotecarios que se viene dando desde el año 2013 hasta el 2017 dentro de Arequipa provincia.

1.2 Objetivos

General:

- Analizar la relación entre demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa para el periodo 2013 - 2017.

Específicos:

- Identificar la demanda efectiva de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa para el periodo de 2013 al 2017.
- Describir el comportamiento de los créditos hipotecarios ofertados en la provincia de Arequipa durante el periodo de estudio.
- Identificar la oferta de viviendas de la provincia de Arequipa para el periodo de 2013 al 2017.
- Describir la relación de la tasa de referencia con la oferta de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa para el periodo de estudio

1.4 Marco Teórico

Conceptos

a) Remuneración

Utilidad o beneficio que rinde algo o lo que de ello se cobra. El término puede utilizarse como sinónimo de ingreso en algunas circunstancias.

b) Nivel Socio económico

Es un atributo del hogar que caracteriza su inserción social y económica. Está basado en el nivel de educación, el nivel de ocupación y el patrimonio. Este nivel está dividido en varios segmentos.

c) Colocaciones / créditos hipotecarios

Es el instrumento mediante el cual el cliente, persona natural o jurídica, dispone de cierta cantidad de dinero a mediano o largo plazo para poder financiar una gran parte de la compra y /o construcción de su vivienda, terreno o local comercial, con el compromiso de devolver a la institución financiera, esta devolución normalmente se da mediante cuotas periódicas junto con los intereses establecidos.

d) Tasas de interés

La tasa de interés es el monto de dinero correspondiente a un porcentaje de la operación de dinero que se realiza, en el caso de los créditos hipotecarios es el pago que la persona otorga a la institución financiera por el préstamo concedido.

e) Crédito MIVIVIENDA

Este es un préstamo hipotecario que da la facilidad de comprar o construir una vivienda, su beneficio principal es el “Premio al buen pagador” el cual descuenta cierta cantidad a los deudores que pagan puntualmente sus respectivas cuotas. Este crédito financia:

- Bienes terminados o bienes futuros con garantía hipotecaria.
- Viviendas de primera venta.
- Valor de viviendas desde 14 UIT hasta 100 UIT.
- Casas y/o departamentos.
- Construcción en sitio propio y/o mejoramiento de vivienda.

f) Banca Múltiple

Son instituciones bancarias que se especializan en la intermediación financiera. Su principal objetivo es la capacitación de recursos mediante operaciones pasivas para posteriormente colocarlos entre el público mediante operaciones activas.

g) Crédito

Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos.

h) Demanda

Cantidad de mercancías o servicios que los consumidores piden y están dispuestos a comprar.

i) Demanda efectiva

La demanda efectiva de vivienda está conformada por los hogares que además de manifestar interés por adquirir una vivienda, tienen la capacidad económica para obtenerla y la oferta cubre su nivel de demanda.

j) Demanda Potencial

Es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado, es decir aquellos hogares que no poseen vivienda propia y son competentes para la adquisición de una vivienda.

k) Deudor

Es una persona natural que debe dinero a una entidad o persona, conocida como acreedor. El deudor está obligado a realizar el pago de la deuda al acreedor en una fecha previamente pactada.

l) Hipoteca

Modalidad de crédito en la cual se deja como garantía bienes (generalmente inmuebles) como forma de asegurar el cumplimiento de una obligación. En caso de que esto no ocurriera, el acreedor tendría derecho a enajenar los bienes hipotecados y retener el producto de la venta.

1.4.1 Esquema Estructural

El trabajo se desarrollará en tres capítulos. En el primer capítulo se desarrollará el estudio de la variable independiente: demanda de créditos hipotecarios, donde se describirán sus características, comportamiento, tendencias y preferencias del mercado de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, así como la demanda de vivienda existente.

En el segundo capítulo se analizará la variable dependiente: oferta de créditos hipotecarios, existentes en Arequipa provincia, el cual se clasificará según el sector, privado o público, y las líneas de crédito que ofrecen, describiendo las tasas de interés y periodo ofertado. Además de las viviendas ofertada durante el periodo de estudio.

En el tercer capítulo desarrollaremos la relación entre la variable dependiente e independiente, describiendo la influencia de la demanda en la oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, logrando demostrar la hipótesis planteada, que se basa en una relación directa entre ambas variables.

PRIMERA UNIDAD: Demanda de Créditos Hipotecarios

- Hogares sin vivienda propia
- Ingreso per cápita
- Demanda Potencial de viviendas
- Oferta de viviendas
- Demanda Efectiva de viviendas

SEGUNDA UNIDAD: Oferta de Créditos Hipotecarios

- Créditos hipotecarios ofrecidos (tipos, características, requisitos)
- Colocaciones de créditos hipotecarios
- Número de deudores de créditos hipotecarios
- Tasas de interés de referencia

TERCERA UNIDAD: Evidencias

- Relación entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios
- Explicación de demostración de hipótesis

1.4.2 Antecedentes Investigativos:

El trabajo de investigación: **El mercado de créditos hipotecarios en el Perú;**

Realizado por Hugo Eyzaguirre y Carlos Calderón. Presenta como objetivo evaluar la evolución que tuvo el mercado de créditos hipotecarios en nuestro país en los últimos años para poder determinar los factores tanto económicos como financieros e institucionales que han establecido el comportamiento de créditos hipotecarios, tanto en un marco político como económico.

Esta investigación concluye en que en el Perú existe un gran déficit hipotecario en el Perú, concentrado principalmente en los sectores socioeconómicos que tiene menores ingresos, el sector financiero teniendo como requisito un ingreso mínimo de 1000 dólares para poder otorgar créditos hipotecarios, monto que familias dentro de esos niveles socio económicos no tienen. Por lo tanto, el estado debe intervenir para promover el desarrollo del mercado hipotecario y así más familias puedan tener acceso a una vivienda.

Esta investigación aportará a nuestro análisis el comportamiento de los créditos hipotecarios que se han venido dando en los últimos años desde una perspectiva económica, financiera y especialmente gubernamental ya que se estudian las distintas políticas que el gobierno ha tenido que tomar en este mercado, así como también el comportamiento de este mercado de créditos en los distintos niveles socioeconómicos.

El trabajo de investigación: **El financiamiento hipotecario y los precios de las viviendas en el Perú: una Aplicación a lima metropolitana 2001 – 2015;** realizado por Alessandra Peláez Tejada. Que muestra que el crédito hipotecario es la principal fuente de financiamiento de viviendas y que el saldo de los créditos hipotecarios tuvo un aumento significativo entre los años 2001 y 2015 siendo estos de 2,6 mil millones de soles y de 37,6 mil millones de soles respectivamente.

También muestra que, a pesar de la creación de productos financieros para el financiamiento de viviendas como los títulos de crédito, titulaciones de créditos, bonos hipotecarios, etc. no han llegado a un nivel de desarrollo como el de los créditos hipotecarios.

El principal factor que tuvo gran influencia en el dinamismo del mercado de créditos hipotecarios en la primera década de los 2000 fue el impulso que dio el gobierno mediante los programas MiVivienda y Techo propio.

Gracias a esta investigación se observa que un gran problema de los créditos hipotecarios era la alta dolarización que estos tenían sin embargo gracias al gobierno que utilizó un programa de desdolarización ha hecho que los créditos hipotecarios al 2015 sean solo un 25% dolarizados. También podemos analizar que gracias a la mejora que se ha ido dando en las condiciones para el financiamiento hipotecario (tasas de interés, plazos) ha influido de gran manera en la demanda de estos créditos, siendo de gran ayuda para la presente investigación y así determinar o profundizar más los segmentos de demanda de créditos hipotecarios de acuerdo a las características de estos y las condiciones del mercado de estos créditos.

1.5 Hipótesis

Dados factores que incrementan la demanda, esta actuará de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios.

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas

Tipo de documentación:

1. Entrevista
2. Bases de datos
3. Publicaciones (estudios, informes y reportes)

Para la recolección de la información primaria:

Mediante el desarrollo de una entrevista estructurada a los principales bancos de la provincia de Arequipa se determinó el comportamiento de los créditos hipotecarios ofertados por las instituciones de la banca múltiple, conociendo los tipos, características y requisitos.

Así mismo así mismo se realizaron entrevistas a personas especializadas en las empresas constructoras e inmobiliarias para analizar el comportamiento de la oferta de viviendas.

Para la recolección de la información secundaria de:

a. Créditos del Sector Privado: Portal de la SBS (<http://www.sbs.gob.pe/>)

- Nos brinda reportes y evolución del sistema financiero e información por tipo de instituciones financieras (Banca múltiple, Empresas Financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito).
- Esta información se da de manera mensual y en tablas de Excel.
- **Se ingresará al portal web de cada una de las Instituciones Financieras escogidas para recolectar información sobre las características y requisitos de los créditos hipotecarios ofertados.**

b. Créditos Fondo MiVivienda: Portal de Fondo MiVivienda (<https://www.mivivienda.com.pe/>)

- Obtenemos información estadística sobre el mercado inmobiliario, dentro del cual están los productos MiVivienda y el programa Techo Propio.
- Esta información se da de manera mensual y en tablas de Excel.

c. Tasa de Interés de referencia: Portal de la **SBS** (<http://www.sbs.gob.pe/>)

- Nos brinda información sobre las tasas de interés aplicadas por las instituciones financieras a los créditos hipotecarios en manera mensual.

d. Número de hogares sin vivienda propia: Portal de la **SBS** (<http://www.sbs.gob.pe/>)

- Nos brinda información sobre la cantidad en unidades de hogares que no poseen una vivienda propia.

e. Número de deudores de créditos hipotecarios: Portal de la **SBS** (<http://www.sbs.gob.pe/>)

- Nos brinda información sobre la cantidad en unidades de deudores de créditos hipotecarios por año.

f. Niveles Socioeconómicos: Portal del **APEIM** (www.apeim.com.pe)

- Obtener información sobre los ingresos promedios por familia según NSE
- Conocer el porcentaje de población perteneciente a cada NSE,

g. Mercado Hipotecario: Portal de **CAPECO** (<https://www.capeco.org/>)

- Nos brinda información sobre el desempeño de la demanda de viviendas en la provincia de Arequipa
- Información sobre la oferta de viviendas.
- Rango de precios de las viviendas ofertadas.

2.2. Instrumentos:

1. Tablas
2. Gráficos
3. Fichas

2.3. Campo de Verificación

2.3.1 *Ámbito:* Arequipa

2.3.2 *Temporalidad:* 2013 - 2017

2.3.3 *Unidades de estudio:*

- Número de deudores de colocaciones hipotecarias ofertadas en la Arequipa provincia
- Demanda efectiva de créditos hipotecarios en Arequipa provincia
- Oferta de viviendas
- Tasa de interés de referencia

2.4. Estrategia de recolección de datos

Información primaria:

Nuestro estudio consiste en la recolección de datos primarios entrevistas a los analistas encargados del área de créditos hipotecarios de las instituciones bancarias y al personal especializado de las empresas constructoras e inmobiliarios, para obtener información sobre los créditos hipotecarios y de la oferta de viviendas.

Información secundaria:

Necesitaremos conexión a internet y acceso a la página de la Superintendencia de Banca y seguros (SBS), Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM), ASBANC y MiVivienda para obtener y descargar los datos históricos de los créditos hipotecarios, número de deudores de créditos hipotecarios, número de hogares sin vivienda propia, ingresos per cápita, población según nivel socioeconómico y tasa de interés de referencia.

También utilizaremos publicaciones y estudios de las instituciones ya antes mencionadas y también de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) y de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa (CCIA).

2.5. Recursos necesarios

2.5.1 *Humanos:*

Investigador: Jossie Alarcón Núñez

Investigador: Anacecilia Chávez Paredes

2.5.2 *Materiales:*

- Entrevistas (estructura)
- Grabadora
- Computadora Portátil (Laptop)
- Acceso a Internet
- Software: Excel y Word
- Fichas

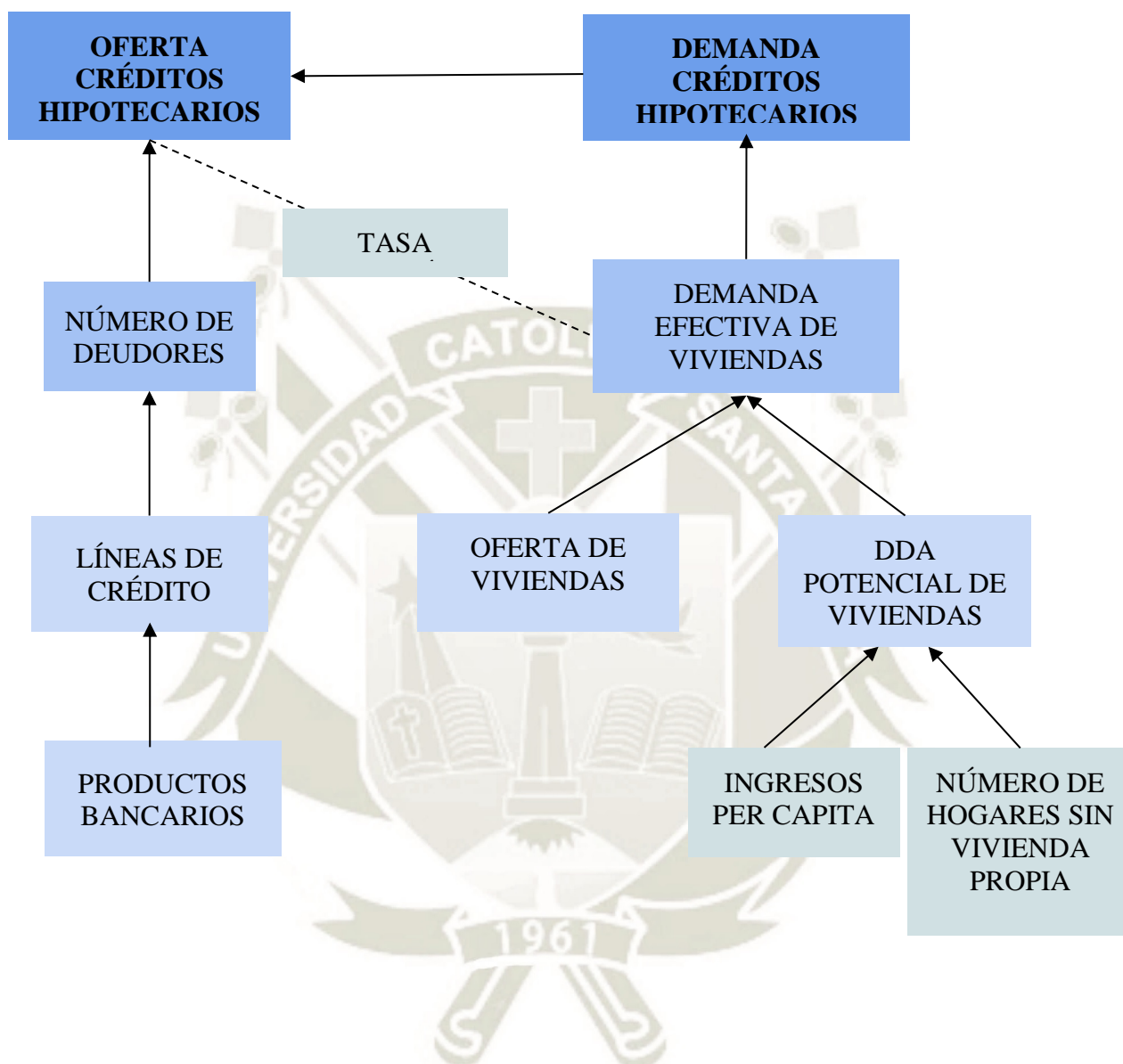
Anexo 2: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA					
PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	HIPÓTESIS	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
Estudio de relación entre la demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa, 2013 - 2017.	GENERAL: Analizar la relación entra demanda y oferta de créditos hipotecarios en la provincia de Arequipa para el periodo 2013 - 2017.	DEPENDIENTE: Oferta de Créditos Hipotecarios	Líneas de crédito hipotecario (soles y dólares).	Dados factores que incrementan la demanda, esta actuará de manera directa en la oferta de créditos hipotecarios.	Es una investigación básica de problema descriptivo, ya que se va a generar información sobre la demanda y oferta de los créditos hipotecarios para la región Arequipa en el periodo de estudio. INFORMACIÓN PRIMARIA: Entrevistas Instrumento: Entrevista estructurada INFORMACIÓN SECUNDARIA: Número de deudores de créditos hipotecarios: SBS Número de Hogares sin vivienda propia: SBS Tasa de Interés de Referencia: BCRP Oferta de viviendas: CAPECO
	ESPECÍFICOS: Identificar la demanda efectiva de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa para el periodo de 2013 al 2017.		Tasa de interés de referencia (%)		
		Deudores de créditos hipotecarios (número de personas).			
		Número de Hogares sin vivienda propia (unidades)			
	Describir el comportamiento de los créditos hipotecarios ofertados en la provincia de Arequipa durante el periodo de estudio.	INDEPENDIENTE: Demanda de Créditos Hipotecarios	Ingresos per cápita (remuneraciones promedio en soles)		
Identificar la oferta de viviendas de la		Oferta de Viviendas (unidades)			

	<p>provincia de Arequipa para el periodo de 2013 al 2017.</p> <p>Analizar la relación de la tasa de referencia con la oferta de créditos hipotecarios de la provincia de Arequipa para el periodo de estudio</p>				<p>Ingreso per cápita: SBS Nivel Socioeconómico: APEIM Rangos de Precios: CAPECO</p> <p>Instrumentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tablas 2. Gráficos 3. Estudios
--	--	--	--	--	--



Anexo 3: Mapa de la cadena de valor



Anexo 4: Poder adquisitivo según NSE de los hogares por años

2013					
Rango de Precios	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E	Total
Hasta 60,000				4545	4545
60,000 - 70,000				3247	3247
70,001 - 80,000			8215	1948	10163
80,001 - 90,000			6572	1299	7870
90,001 - 100,000		6788	3286	1948	12022
100,001 - 120,000		8485	6572		15057
120,001 - 150,000		3394	8215		11609
150,001 - 190,000	2789	6788			8648
190,001 - 270,000	5578	8485			14063
270,001 - 400,000	5578				5578
400,001 - 500,000	4648				4648
500,000 - 600,000					0
Más de 600,000					0

2014					
Rango de Precios	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E	Total
Hasta 60,000				11420	11420
60,000 - 70,000			1936	3263	5199
70,001 - 80,000			3872	4894	8766
80,001 - 90,000			2904	4894	7798
90,001 - 100,000		2050	2904	8157	13111
100,001 - 120,000		2562	2904		5466
120,001 - 150,000		1025	4840		5865
150,001 - 190,000	6034	2050			8084
190,001 - 270,000	7543	2562			10105
270,001 - 400,000	9051				9051
400,001 - 500,000	7487				7513
500,000 - 600,000	55				30
Más de 600,000					0

2015					
Rango de Precios	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E	Total
Hasta 60,000				4225	4225
60,000 - 70,000			6418	1207	7626
70,001 - 80,000			4814	2414	7228
80,001 - 90,000			3209	1207	4416
90,001 - 100,000			6418	3018	9436
100,001 - 120,000		8601	3209		11811
120,001 - 150,000		6881	8023		14904
150,001 - 190,000	3290	10322			13611
190,001 - 270,000	6579	8601			15181
270,001 - 400,000	6579				6579
400,001 - 500,000	3948				3948
500,000 - 600,000	1479				1316
Más de 600,000	56				219

2016					
Rango de Precios	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E	Total
Hasta 60,000				3835	3835
60,000 - 70,000				1918	1918
70,001 - 80,000			5966	3196	9162
80,001 - 90,000			7458	639	8097
90,001 - 100,000		3400	5966	2557	11923
100,001 - 120,000		11899	2983	639	15522
120,001 - 150,000		6800	2983		9783
150,001 - 190,000		3400	4475		7875
190,001 - 270,000	8140	8500			16639
270,001 - 400,000	5426				5426
400,001 - 500,000	2713				2713
500,000 - 600,000	1266				1266
Más de 600,000	543				543

2017					
Rango de Precios	NSE AyB	NSE C	NSE D	NSE E	Total
Hasta 60,000				3309	3309
60,000 - 70,000				2482	2482
70,001 - 80,000				1655	1655
80,001 - 90,000			3706	2482	6188
90,001 - 100,000			12971	2482	15453
100,001 - 120,000			5559	4137	9696
120,001 - 150,000		9860	5559		15419
150,001 - 190,000		7888	9265		17154
190,001 - 270,000	9078	11832			20911
270,001 - 400,000	6052	9860			15912
400,001 - 500,000	3026				3026
500,000 - 600,000	1412				1412
Más de 600,000	605				605



Anexo 5: Ranking banca múltiple según SBS

Ranking de Créditos Directos por Tipo de Crédito
Al 31 de Diciembre del 2017
(En miles de soles)

Créditos Hipotecarios para Vivienda

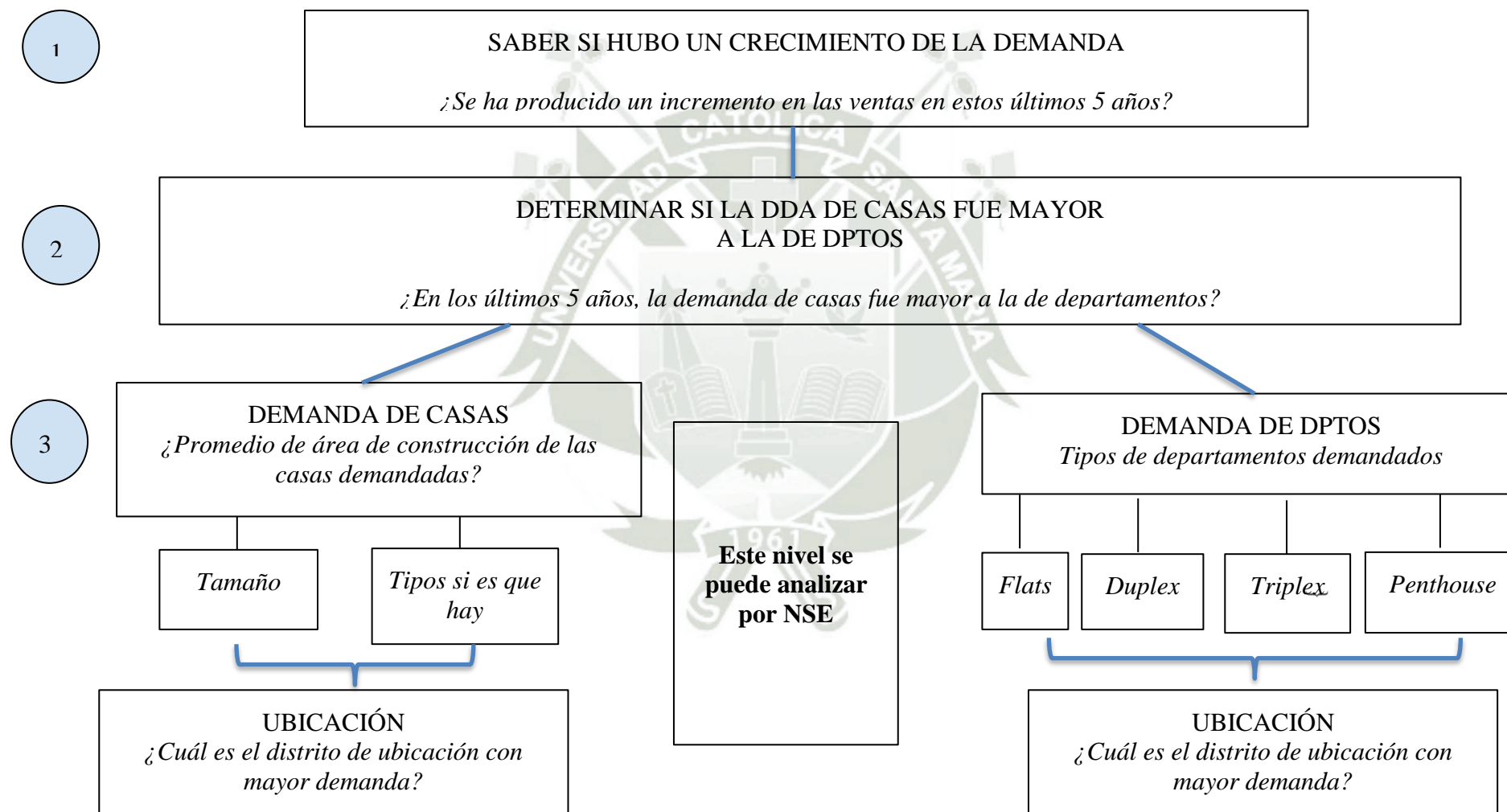
	Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
1	B. de Crédito del Perú	12,921,919	31.30	31.30
2	B. Continental	12,028,958	29.14	60.44
3	Scotiabank Perú	6,245,586	15.13	75.56
4	Interbank	5,770,711	13.98	89.54
5	B. Interamericano de Finanzas	1,619,745	3.92	93.47
6	B. GNB	1,195,797	2.90	96.36
7	B. Financiero	1,005,361	2.44	98.80
8	Mibanco	457,639	1.11	99.91
9	B. de Comercio	34,769	0.08	99.99
10	B. Falabella Perú	4,038	0.01	100.00
11	Citibank	-	-	-
12	B. Santander Perú.	-	-	-
13	B. Ripley	-	-	-
14	B. Azteca Perú	-	-	-
15	B. Cencosud	-	-	-
16	B. ICBC	-	-	-

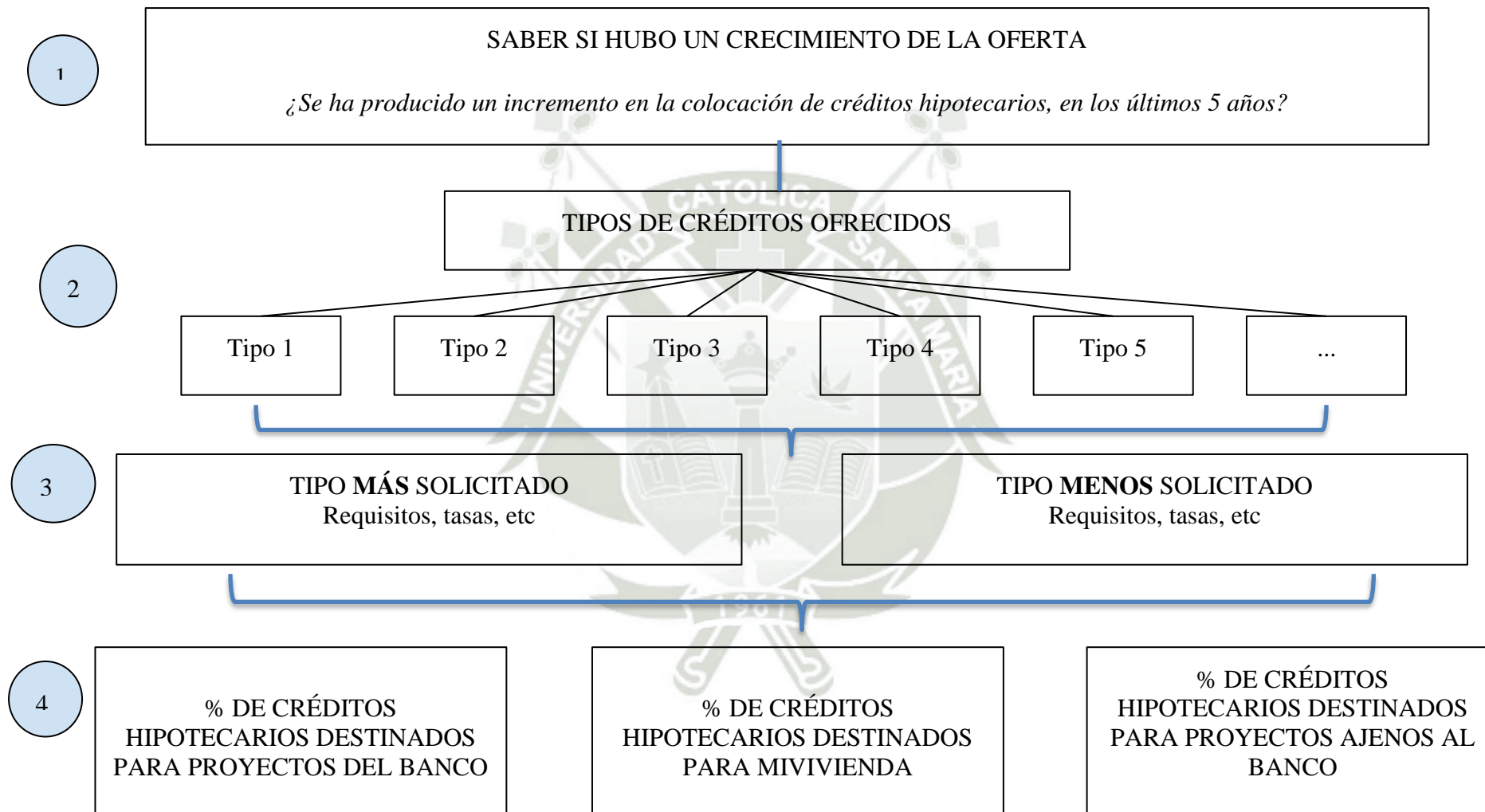
NOTA: Información obtenida del Balance de Comprobación. Incluye cartera vigente, refinanciada, reestructurada, vencida, en cobranza judicial.

Las definiciones de los tipos de crédito se encuentran en el Numeral 4 del Capítulo I del Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, aprobado mediante Resolución SBS N° 11356-2008

(<http://intranet1.sbs.gob.pe/idxall/seguros/doc/resolucion/11356-2008.r.doc>).

Anexo 6: Estructura de las entrevistas





Anexo 7: Entrevistas realizadas

Bancos:

BCP

1.- ¿Se ha producido un incremento en la colación de créditos hipotecarios, en los últimos 5 años?

Efectivamente se ha dado crecimiento en estos últimos cinco años, como un 30% aproximadamente en cuanto a las colocaciones del Banco de Crédito, lo que se ve reflejado en el negocio inmobiliario de la región Arequipa, con el desarrollo de nuevos proyectos y presencia de nuevas empresas impulsoras del mercado.

Este crecimiento se debe al incremento de la demanda, ya que por el lado de la oferta se ha producido un tiempo de estancamiento, dado a que los precios de las viviendas se encontraban muy sobrevalorados y los precios de los terrenos de igual forma. Así mismo como las limitantes de protección al agro, patrimonio cultural y control municipal que muchas veces impide el desarrollo libre del mercado inmobiliario.

2.- ¿Cuántos tipos de créditos hipotecarios ofrecen? ¿Cuál es el tipo más solicitado?

Crédito Hipotecario BCP: Olvídate de alquileres y empieza a pagar las cuotas de tu propio departamento.

Emprendedor BCP: Financiamiento según rango de ventas anuales declaradas.

Hipotecario Compartido: Otorga el crédito y puedes compartir la deuda con la persona que prefieras.

Compra de deuda hipotecaria: Si tienes un crédito hipotecario en otro banco, ¡cámbiate al BCP! Paga menos por tu crédito hipotecario y obtén excelentes beneficios para ti y tu familia.

Los dos productos bandera son el Hipotecario Tradicional y el Crédito Fondo MiVivienda.

3.- ¿Qué tiene de particular este crédito? (requisitos, tasas, etc)

El Crédito Fondo MiVivienda está destinado a la compra o adquisición de la primera vivienda, el cual viene acompañado de un bono (beneficio que da el estado). Y el crédito Hipotecario Tradicional, con subproductos para la adquisición de vivienda, terrero, casa de campo o de playa, y también abarca construcción o ampliación de vivienda.

En el caso de compras de deudas, consiste en la adquisición de deuda hipotecaria de los clientes que mantienen con otras entidades, a los cuales se las da mejores tasas y beneficios para obtener la deuda.

Tanto para clientes dependientes o independientes (declaración en SUNAT), los cuales tienen condiciones definidas para cada uno según sus ingresos en el caso de dependientes (ya que los montos son constantes mes a mes) y declaración de impuestos en la SUNAT.

El crédito Compartido también es un crédito tradicional, el cual aplica para personas naturales, solteras. Para que puedan adquirir una propiedad entre una a más personas, simplemente se evalúa de manera individual a cada una de ellos, y pueden juntarse con más personas para que más de un crédito aplique para la adquisición de una vivienda, lo que se conoce como compra en copropiedad.

4.- ¿Cuál es el menos solicitado? ¿Por qué razón cree usted que es el menos buscado por los clientes?

Podríamos decir que el crédito a Emprendedores, ya que no son muchos los que buscan adquirir local propio para el desarrollo de sus negocios, más bien buscan un local de alquiler.

5.- ¿Cuál es el porcentaje de créditos hipotecarios destinados a proyectos inmobiliarios del banco? ¿Y cuántos a proyectos ajenos al banco?

En la región Arequipa no se desarrollan muchos proyectos inmobiliarios financiados por el BCP, siendo que solo un 30% de las colocaciones hipotecarias están destinadas a los proyectos propios del Banco de Crédito. El resto en su mayoría son destinados a proyectos ajenos (de inmobiliarias) o a individuales (construcción de vivienda propia). También se realiza inversión en proyectos de otros bancos.

6.- ¿Qué porcentaje son destinados a Fondo MiVivienda?

La mayoría de los créditos otorgados tienen modalidad de Fondo MiVivienda por el bono que se otorga en beneficio al cliente, pero no es mucho el monto que cubre este bono, ya que el precio de las viviendas demandadas es mayor al financiado por el bono.

7.- ¿El BCP trabaja sus créditos a un determinado NSE?

El Nivel Socioeconómico se trabaja de acuerdo a la región. En Arequipa los Créditos tradicionales están destinados para NSE B hasta NSE E. Por el lado del Fondo MiVivienda, se trabaja con un segmento de NSE D hasta NSE E, ya que con este programa del estado un cliente no puede aplicar a una vivienda mayor a US\$ 120 000.

8.- ¿La mayoría de los créditos hipotecarios a que distritos son destinados?

Los créditos de MiVivienda son aplicados en la mayoría de los distritos, donde sobresalen Cerro Colorado, José Luis Bustamante y Rivero y Miraflores. En cuanto a créditos tradicionales sobresalen el distrito de Cayma y Cercado. En su mayoría son adquisición de departamentos, ya que son la oferta presente en el mercado, si bien solicitan para adquisición de casa, terminan adquiriendo un departamento.

Gonzalo Carpio Herrera – Gerente de Ventas Hipotecarios

SCOTIABANK

1.- ¿Se ha producido un incremento en la colación de créditos hipotecarios, en los últimos 5 años?

A lo largo de estos cinco años se han producido alzas y bajas. Hablando de hace cinco años, al inicio se dio un alza por la actividad minera que genera un incremento en el salario de los mineros, tenían hasta incluso la posibilidad de adquirir al contado las viviendas y los que no, buscaban adquirir a través de créditos, ya que una vivienda propia es una prioridad. También esto generó un incremento en el precio de los terrenos y viviendas, y por los altos precios la demanda y subida de tasas se estancó. Pero hoy en día se está trabajando nuevamente la adquisición.

2.- ¿Cuántos tipos de créditos hipotecarios ofrecen? ¿Cuál es el tipo más solicitado? (requisitos, tasas, etc)

Scotiabank tiene una numerosa gama de productos, pero va depender de la necesidad del cliente, los ingresos que tenga y el tipo de vivienda. El crédito más solicitado es el Crédito de Compra-Venta.

Entre los productos tenemos el Crédito Hipotecario Tradicional, para la compra, construcción, ampliación o remodelación de una vivienda. El Crédito Hipotecario Familiar donde se comparte la deuda con papá, hermano u otro familiar, siendo el más común.

Otro tipo es el de Crédito Hipotecario de Libre Disponibilidad el cuál utilizan para hacer no solo adquisición, también para ampliación, mejoramiento, remodelación o hasta construcción. Un crédito que va para personas jurídicas es el Crédito Hipotecario Emprendedor, donde se financian a microempresarios que deseen adquirir una vivienda o local para el desarrollo del negocio.

3.- ¿Cuál es el menos solicitado? ¿Por qué razón cree usted que es el menos buscado por los clientes?

El Crédito Familiar es un producto no muy conocido, ya que la mayoría de las personas piensan que solo se puede sacar un crédito entre una pareja de esposos o de forma individual. Se puede considerar también el crédito de Auto-Construcción (donde mes a mes se tiene que declarar el avance de la obra para el financiamiento del siguiente mes), ya que para evitar sustentar lo que van a construir, los clientes deciden sacar el crédito como uno de libre disponibilidad.

4.- ¿Cuál es el porcentaje de créditos hipotecarios destinados a proyectos inmobiliarios del banco? ¿Y cuántos a proyectos ajenos al banco?

Scotiabank no se dirige solamente a los proyectos de la entidad, también se trabaja en proyectos ajenos. En Arequipa definitivamente los proyectos del banco son menores a los que desarrolla en Lima, pero tenemos proyectos importantes y de las colocaciones en total un aproximado del 30% al 40% son destinadas a los proyectos del propio banco.

5.- ¿Qué porcentaje son destinados a Fondo MiVivienda?

Trabajamos con Fondo MiVivienda, si bien es un producto con subvención del estado a través del Bono, no es un producto tan solicitado, por lo que el porcentaje de colocación de este tipo de crédito sería un aproximado del 20%, ya que algunos clientes ya cuentan con una vivienda, por lo que no pueden solicitar este crédito en particular.

6.- ¿El BCP trabaja sus créditos a un determinado NSE?

Tenemos en realidad un promedio de productos destinados para NSE B y NSE C, en lo que es provincia, también existen productos diseñados para NSE D. No nos centramos mucho en el financiamiento de productos caros, más de costos accesibles.

7.- ¿La mayoría de los créditos hipotecarios a que distritos son destinados?

Últimamente trabajamos con Sachaca, siendo un distrito que está creciendo mucho en los últimos años, por la gran presencia de terrenos también. Por José Luis Bustamante y Rivero, Hunter y Cayma dado el desarrollo de proyectos del banco y de inmobiliarias. Hay que considerar que son muchas por venta de viviendas ya construidas y que son casas donde se construyen departamentos. En cuanto a viviendas nuevas es por Cerro Colorado, Sachaca y la parte de Tahuaycani y Piedra Santa, pero por la adquisición de departamentos.

En las zonas de La Joya y el Pedregal se dan las colocaciones de Crédito Hipotecario Emprendedor, no muchos, pero esas son las colocaciones que más se trabajan en las zonas alejadas a Arequipa Metropolitana.

Sally Valdiglesias – Créditos Hipotecarios - Asesor de Banca Premium

BBVA

1.- ¿Se ha producido un incremento en la colocación de créditos hipotecarios, en los últimos 5 años?

En el 2016 los créditos hipotecarios tuvieron una evolución altamente favorable gracias al sector minero es así que las inmobiliarias empezaron a vender más proyectos y por lo tanto nosotros empezamos a otorgar más créditos hipotecarios, sin embargo después del

boom inmobiliario la situación se ha vuelto aleatoria y estacional, es así que podríamos decir que durante los últimos años el movimiento de los créditos hipotecarios se comporta de acuerdo al movimiento de los sectores inmobiliario y minero principalmente.

2.- ¿Qué tipos de créditos ofrecen?

Ofrecemos 4 tipos de créditos hipotecarios:

Crédito hipotecario libre, dirigido a personas que desean adquirir su primera vivienda de forma individual o mancomunada, si el valor del inmueble no excede los 300 000 dólares, nosotros financiamos hasta el 90%

Crédito hipotecario flexible, este crédito se otorga para la adquisición de vivienda (casa, departamento), dirigido a personas naturales ya sean dependientes o independientes, con negocio, rentista, entre otros, así como para personas que no son clientes de nuestro banco, nuestro financiamiento es de hasta el 90% de la compra venta del inmueble.

Crédito hipotecario casa guapa, este crédito da la posibilidad de remodelar, rediseñar o mejorar la vivienda del solicitante. Se otorga el crédito con la condición de que las mejoras en la vivienda no deben modificar el uso que se le da, afectar la estructura o incrementar el área actual. Está dirigido tanto para clientes y no clientes del BBVA pero que tengan un préstamo hipotecario vigente en cualquier banco.

Crédito hipotecario construyó, este crédito sirve para la ampliación de viviendas, en este caso financiamos el 100% del presupuesto de obra. Pero si el solicitante desea comprar un terreno y luego construir la vivienda realizamos el financiamiento del 70% del valor comercial del terreno y el 100% de la construcción y si ya se cuenta con el terreno financiamos el 100% de la construcción.

3.- ¿Qué tipo de crédito es el más solicitado? y ¿Cuál es el menos solicitado?

Flexible, es el crédito estándar que tenemos ya que como mencioné antes este es para la compra de una casa o departamento en general no es para la compra de la PRIMERA vivienda ni para remodelaciones o construcción, generalmente el mayor número de créditos hipotecarios otorgados son para compras de casa o departamentos.

El crédito menos solicitado es el crédito construyó, ya que la mayoría de nuestros clientes buscan la compra de una vivienda no buscan tanto ampliar o construir su vivienda.

4.- ¿Cuál es el porcentaje de créditos hipotecarios destinados para proyectos inmobiliarios?

Contamos actualmente con 8 proyectos inmobiliarios, sin embargo, gran parte de nuestros clientes solicitan créditos para departamentos que no son para los proyectos que tenemos. Del total de los clientes un 70% solicita un crédito hipotecario para la compra de un departamento y el otro 30% para la compra de una casa.

5.- ¿Qué porcentaje son destinados a Fondo MiVivienda?

Este préstamo se trabaja con un subsidio del estado para que el cliente pueda adquirir una vivienda con un valor desde S/58 800 hasta S/419 600, este financiamiento se da únicamente en soles con un plazo máximo de 240 meses. El nivel de créditos del fondo MiVivienda es bajo.

Carlos Chávez Escobedo– Ejecutivo banca personal

INTERBANK

1.- ¿Se ha producido un incremento en la colocación de créditos hipotecarios, en los últimos 5 años?

En los últimos 2 años hemos duplicado la cantidad de créditos hipotecarios otorgados, como resultado hemos logrado un mejor posicionamiento y metas más altas. El crecimiento se dio gracias a factores externos y factores internos, dentro de los factores internos tenemos principalmente el plan de descentralización del banco, y dentro de los factores externos tenemos al sector inmobiliario que se ha dinamizado que ayudan a colocar más créditos hipotecarios.

2.- ¿Qué tipos de créditos ofrecen?

Ofrecemos 4 tipos de créditos hipotecarios según el destino del crédito:

Crédito para compra de vivienda, crédito para construcción de vivienda, crédito para ampliación o remodelación de vivienda y préstamo personal con garantía hipotecaria

Los tipos de calificación van a variar de acuerdo a las necesidades del cliente.

También ofrecemos el producto de compra de deuda sin embargo ya no se utiliza mucho en comparación a los otros créditos.

3.- ¿Qué tipo de crédito es el más solicitado? y ¿Cuál es el menos solicitado?

Si hablamos de cantidad de operaciones, el crédito hipotecario más solicitado es el crédito para compra de vivienda que se está dando básicamente por el nivel adquisitivo que están teniendo los clientes, el menos solicitado es el préstamo para construcción.

4.- ¿Cuál es el porcentaje de créditos hipotecarios destinados para proyectos inmobiliarios?

No tenemos un porcentaje estandarizado o un mínimo de %. Actualmente contamos con 4 proyectos vigentes de construcción, contamos con promotores inmobiliarios para dichos proyectos los cuales derivan a clientes interesados a los ejecutivos de nuestras agencias, pero los proyectos que tenemos si tienen gran acogida la cual se está dando principalmente por la agilidad de nuestros procesos, lo que nos diferencia de los demás bancos.

5.- ¿El Interbank trabaja sus créditos a un determinado NSE?

Segmentamos a los clientes de acuerdo al tipo de ingreso y edad. Atendemos a los siguientes perfiles de clientes:

1. Joven / Preferente: Dirigido a clientes menores de 30 años perfil dependiente, ingresos menores a S/5,000 soles.
2. Emprendedor: Dirigido a clientes que tienen ingresos por Recibos por Honorarios, microempresarios, accionistas.
3. Premium / Select: Dirigido a clientes que tienen varios productos con el Banco, entre pasivos y Activos; o dependientes mayores de 30 años con ingresos mayores de S/5,000 soles(Premium) a S/ 15,000.00 soles (Select) como dependientes.

Adicionalmente atendemos la modalidad de Ahorro casa para aquellas personas que tienen cierta parte de sus ingresos demostrables con documentos y cierta parte informal.

Dario Valerio Aliaga– Ejecutivo Hipotecario Centro Sur

Inmobiliarias:**INMOBILIARIA REMAX****1. ¿Se ha producido un incremento en las ventas en estos últimos 5 años?**

Hace 8 años se generó una burbuja inmobiliaria gracias al incremento de ingresos del sector minero, especialmente por las empresas contratistas de alquileres y el crecimiento de Cerro Verde, esto ocasionó que las personas empezaran a comprar casas y departamentos para alquilarlos amoblados, siendo el precio de alquiler de 1500 dólares aproximadamente.

Teniendo como consecuencia el incremento significativo del precio de estas casas y departamentos ya que todos empezaron a comprar estos gracias a la especulación, sin embargo, cuando el precio del cobre disminuye, las utilidades del sector minero, es decir, el poder adquisitivo de los principales consumidores de alquiler de departamentos y casas también se ven reducidas. Logrando así que los precios de compra de casas y departamentos se sinceren frenando su compra y el mercado inmobiliario en general.

La demanda de propiedades de 100000 dólares para abajo es regular todos los años, teniendo mayor facilidad de ser financiadas por los bancos, sin embargo, la demanda de propiedades de 150000 dólares a más se frenó, por la situación económica del país, pero poco a poco se está reactivando.

Al terminar la expansión de Cerro Verde, Fluor Daniel Corporation quita operaciones de Arequipa, es decir su personal regresa a su país, entregando así 200 propiedades aproximadamente (deja de alquilar). Hubo varios propietarios de propiedades que no quisieron acceder a bajar el precio de estas cuando bajó el precio del cobre y se generó una desaceleración económica, dejando pasar mucho tiempo y perdiendo así demasiado dinero.

2. ¿En los últimos 5 años, la demanda de casas fue mayor a la de departamentos?

Siempre ha habido mayor demanda de departamentos, si bien es cierto los arequipeños prefieren casas, pero los precios de estas son muy altos especialmente en las zonas de preferencia que son Cayma y Yanahuara, pero los precios de estas zonas son muy caras. Deben pasar por el primer filtro que es el banco y muchas veces no da la aprobación para un crédito hipotecario para la adquisición de una casa en estas zonas.

Es así que los departamentos son más accesibles ya que la única limitante es el poder adquisitivo, en distritos más alejados como Mariano Melgar, Miraflores, JLBYR con Hunter se pueden encontrar casas más baratas pero los arequipeños piensan que esas zonas son muy alejadas.

3. ¿Promedio de área de construcción de las casas demandadas?

El promedio de área, es de 230 - 250 m² a más, normalmente son casas de 2 pisos. También se están poniendo de moda las casas triplex que son de 90-100 m² tienen precios cercanos a precios de departamentos y están saliendo bastantes proyectos de este tipo. Aún hay casas de un piso, pero estas solo están ubicadas en la periferia, teniendo un precio más accesible.

4. ¿Cuál es el distrito de ubicación con mayor demanda?

La mayoría de personas quieren vivir en Cayma y Yanahuara, pero el m² es caro, es así que al momento de la compra se distribuyen en cerro colorado, JLBYR, Sachaca, etc.

5. Tipos de departamentos demandados

Departamentos (Flats) de 3 habitaciones, 2 baños como mínimo, sala, comedor, cocina cerrada y cochera.

También se está viendo una demanda de mini departamentos para jóvenes que tienen la predisposición de vivir solos MARKHAM, estos departamentos constan de 1 habitación, baño, sala y cocina, esta demanda recién está creciendo, pero no superará el 50% de la demanda total, ALTOZANO está tomando en cuenta estos departamentos.

6. ¿Cuál es el distrito de ubicación con mayor demanda?

Cayma y Yanahuara desearía, a la hora de la compra se distribuye en Cerro Colorado y José Luis Bustamante y Rivero

Hay mercado para Cayma y Yanahuara, pero de la misma manera que las casas se distribuyen en los distritos colindantes a Cayma y Yanahuara.

7. ¿Qué impide la compra de casas y departamentos?

El banco, en la primera compra no muchos saben que el banco pide la inicial o piensan que esta es baja, pero normalmente al ser 1ra compra y consideran un nivel de riesgo un poco alto a los jóvenes piden una inicial significativa

En viviendas con un precio menor a 110000 dólares, hay más probabilidades que el banco apruebe un crédito para financiar estas. Los departamentos con predios de 80000 dólares o menos son muchísimo más fáciles de financiar con los bancos, estos departamentos están ubicados normalmente en Cerro colorado, Sachaca, José Luis Bustamante y Rivero

8. ¿Está de acuerdo con los requisitos de los bancos?

Para departamentos con un precio de hasta 120000 dólares los bancos piden normalmente:

- Boletas de pago a trabajadores dependientes.
- Evaluación de gastos para ver si pueden pagar el crédito.

Para personas con negocio y comerciantes, piden boletas, pero el problema es que muchas personas no están formalizadas, pueden tener el poder adquisitivo, pero no pueden sustentarlo, los requisitos son necesarios ya que si disminuyen ciertos requisitos se puede lograr una burbuja inmobiliaria como se dio en Estados unidos dando créditos hipotecarios a cualquier persona.

9. ¿Hay personas que tengan poder adquisitivo si necesidad de créditos hipotecarios?

Si hay, es un 10% aproximadamente, normalmente son comerciantes, familias con grandes empresas en Arequipa, personas con altos cargos en empresas grandes, pero las personas normalmente prefieren apalancarse del banco así mejorando su perfil y obteniendo menores tasas, etc. Pero las inmobiliarias trabajan normalmente mediante el

banco para así evitar el lavado de activos, y si se realiza una compra en efectivo se debe reportar.

10. Preferencia por proyectos financiados por bancos o proyectos privados

Las personas buscan primero proyectos de constructoras ya que ya están independizados y no pagan alcabala, en segundo lugar, prefieren proyectos financiados por bancos por que ya están independizados, ya que un banco no puede financiar un crédito hipotecario a un departamento o casa que no esté independizado. Y finalmente otros proyectos.

Las inmobiliarias no manejan productos de MiVivienda por el precio que tienen, es un producto que se vende rápido pero el propietario o constructora prefiere venderlo directamente y no pagar la comisión a la inmobiliaria.

Lucía Vizcarra - Remax

