



Condiciones de competencia en la provisión de vivienda nueva en El Salvador

Principales Resultados

Intendencia Económica. Superintendencia de Competencia de El Salvador

Diciembre 2021

Índice de contenido

1. Objetivos.
2. Características del mercado de vivienda.
3. Mercados relevantes.
4. Nivel de concentración.
5. Factores determinantes de posición dominante.
6. Principales recomendaciones.

1

Objetivos

1. Objetivos del estudio

Objetivo General

Desarrollar una caracterización del sector de provisión privada de vivienda en El Salvador, diagnóstico de las condiciones de competencia y los factores que la afectan, así como proponer medidas para fortalecer y mejorar la dinámica de competencia.

Objetivos Específicos

- Concentración del mercado.
- Dinámicas comerciales.
- Barreras a la entrada.
- Poder de mercado de los participantes.
- Recomendaciones de política pública y normativa.

2

Características del mercado de vivienda



2.1. Situación y tendencias de la vivienda urbana



Población total de 6.7 millones de personas

27% de los habitantes residen en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS)

2.1. Situación y tendencias de la vivienda urbana

Déficit cualitativo (53.6%)
Déficit cuantitativo (40.9%)

**Tendencia a la urbanización
en altura: 26 edificios de
apartamentos (2010 – 2019)**

**Incremento de 30% - 60%
en el precio por vara
cuadrada de suelo
urbanizable**

19 Agentes desarrolladores
74 Proyectos habitacionales

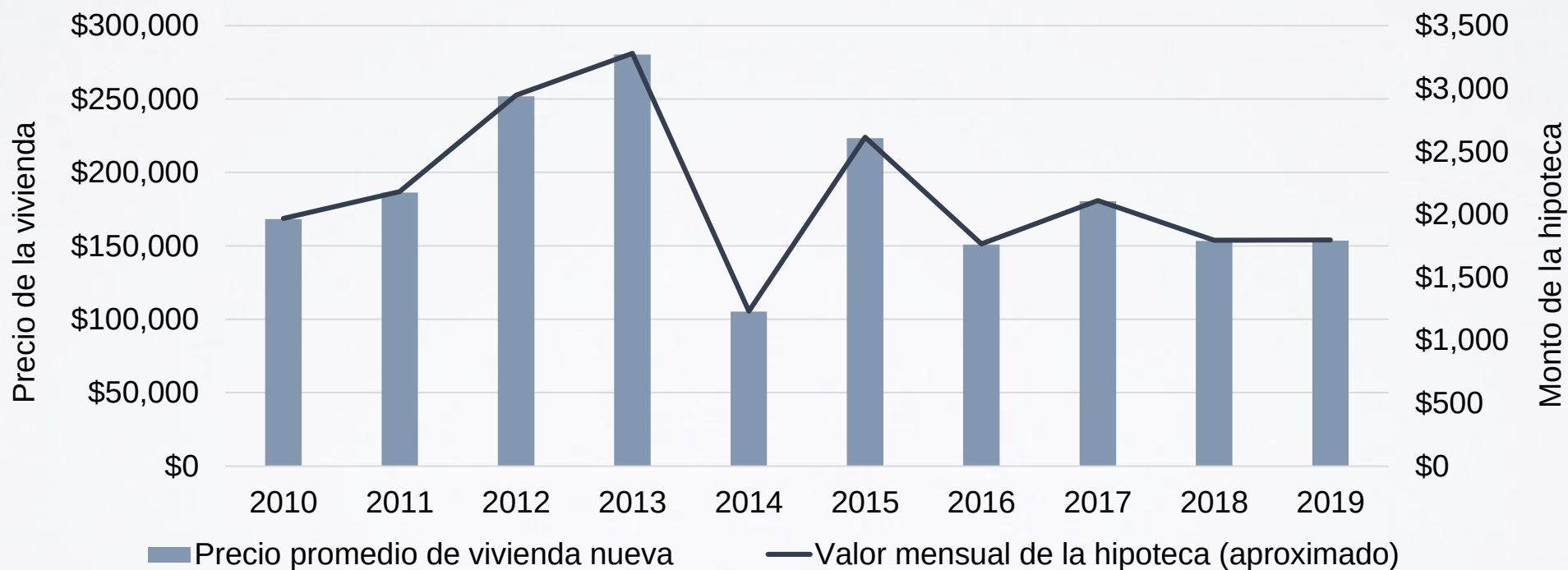
**AMSS y 14 municipios
circundantes**

**Reserva de suelo
urbanizable 5.4 millones
de metros cuadrados**

2.1.1. Condiciones de financiamiento para demandantes de vivienda de mercado nueva

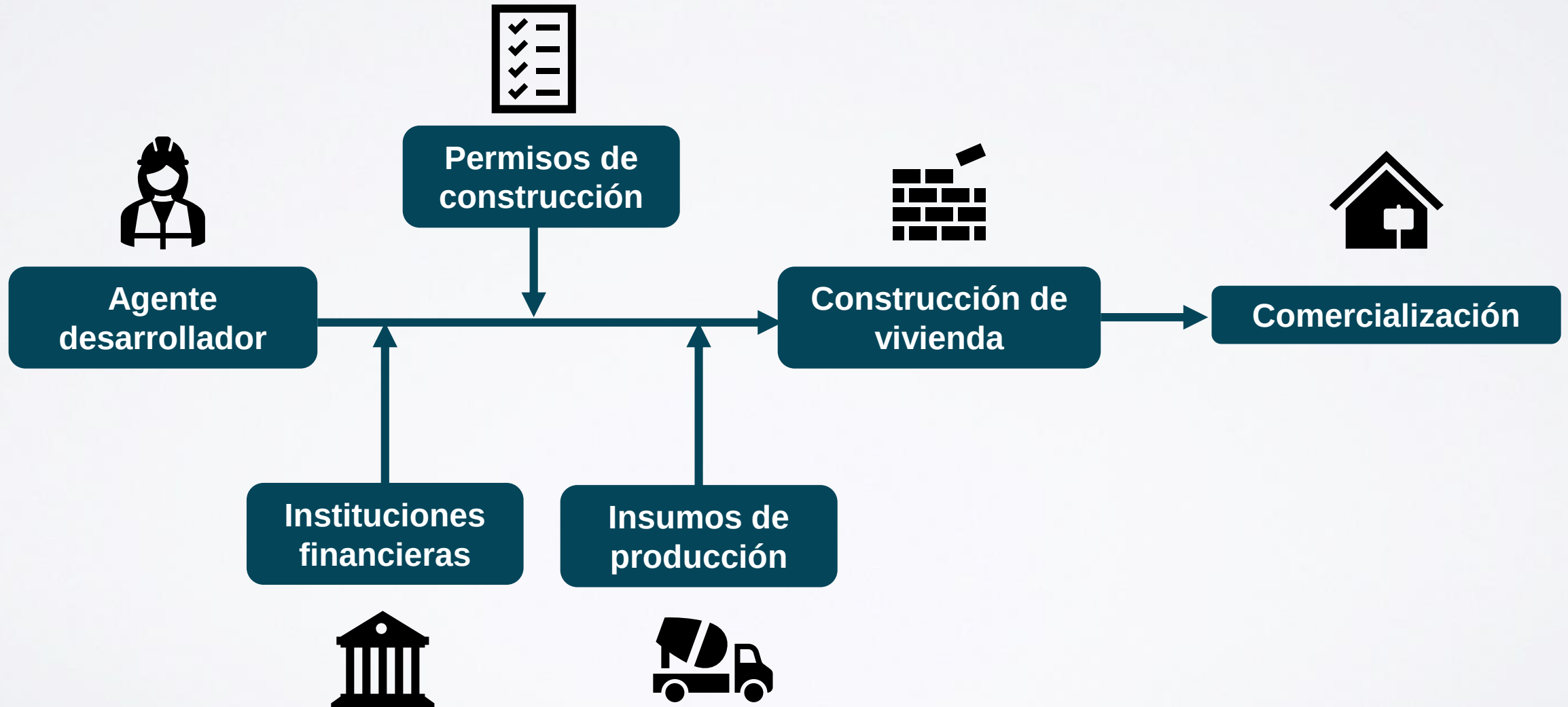
Gráfico 1. Precio de la vivienda nueva y montos de hipoteca mensual (valores promedio).

AMSS y municipios circundantes 2010 – 2019

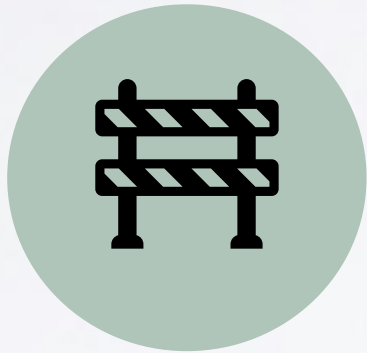


Fuente: elaboración propia con base en información de agentes económicos desarrolladores de vivienda urbana e instituciones financieras.

2.2. Cadena de valor



2.3. Sobre normativa y tramitología



**Dispersión normativa
que ralentiza la
inversión privada**



**16 cuerpos normativos – Ley
Especial de Agilización de
Trámites (LEAT)**



**Gobierno avanza en simplificación
de tramitología mediante proyecto
de Ventanilla Única**

3

Mercados relevantes



3.1. Análisis de sustituibilidad de mercados relevantes: de producto, geográfico y temporal



Vivienda de mercado vs.
Vivienda de interés
social



Vivienda nueva vs.
Vivienda usada



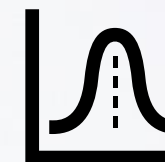
Vivienda horizontal vs.
Vivienda vertical



85.7% de proyectos
desarrollados en el AMSS
y municipios circundantes



Periodo 1: 2010 - 2014
Periodo 2: 2015 - 2019



Metodología de clúster
jerárquico

3.1.1. Análisis de sustituibilidad del producto



Vivienda de mercado

- ❖ Tamaño: 228 metros cuadrados.
- ❖ Amenidades: Piscina, gimnasio, juegos infantiles, parques, cerco perimetral y casa club.
- ❖ Precio promedio: US\$184,094.
- ❖ Nivel de ingreso de los demandantes finales: superior a US\$1500 (mensual).



Vivienda de interés social

- ❖ Tamaño: 47 metros cuadrados.
- ❖ Amenidades: Parque y cancha de básquetbol.
- ❖ Precio promedio: US\$19,000.
- ❖ Nivel de ingreso de los demandantes finales: US\$580 (mensual).
- ❖ Se identifican desarrolladores de vivienda de interés social privada.

3.1.1. Análisis de sustituibilidad del producto



Vivienda nueva

- ❖ Menor costo de mantenimiento.
- ❖ Amenidades y equipamientos privados que incrementan el nivel de utilidad del demandante.
- ❖ Acabados y diseños de construcción modernos.
- ❖ Garantía por calidad de obra.
- ❖ Se comercializa por el agente desarrollador.



Vivienda usada

- ❖ Mayor costo de mantenimiento.
- ❖ Ubicación atractiva.
- ❖ Precio superior en 13% respecto a la vivienda nueva en la misma ubicación.
- ❖ Se comercializa por agentes inmobiliarios o personas naturales directamente.

3.1.1. Análisis de sustituibilidad del producto



Vivienda horizontal

- ❖ Precio promedio: US\$194,047.
- ❖ Amenidades, equipamientos privados y ubicación similar a los desarrollos verticales.
- ❖ Costo del suelo respecto a la estructura de costos del proyecto: 13%.



Vivienda vertical

- ❖ Precio promedio: US\$176,966.
- ❖ Costo del suelo respecto a la estructura de costos: 9.8%.
- ❖ Diferencias técnicas fundamentales recaen en la etapa de construcción.

3.1.2. Mercado relevante geográfico y temporal



Mercado relevante geográfico

- ❖ 85.7% de proyectos desarrollados se encuentran en el AMSS y principales municipios circundantes.
- ❖ Más del 70% de la reserva de suelo se encuentra en la misma ubicación.
- ❖ Principales municipios circundantes: Zaragoza, San José Villanueva, Santo Tomás y Colón.



Mercado relevante temporal

- ❖ Actividad con baja rotación de inventario final.
- ❖ Periodo de desarrollo y comercialización de vivienda: de 1 a 5 años.
- ❖ Participaciones de mercado no constantes en el tiempo.
- ❖ Periodo 1: 2010 - 2014
- ❖ Periodo 2: 2015 - 2019

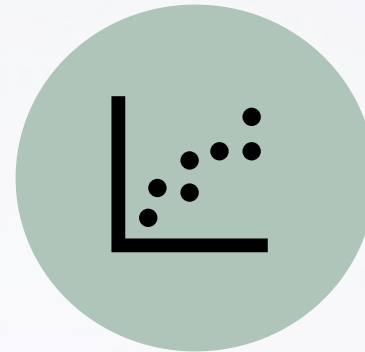
3.1.3. Metodología de segmentación de mercados relevantes



Se identifican 57
proyectos habitacionales



Rango de precios
US\$40,000 –US\$431,000



Nivel de dispersión de
precios: 51.1%



Metodología de clúster
jerárquico

3.2. Mercados relevantes en análisis

Mercado Relevante 1

US\$40,000 – US\$146,618

AMSS y los municipios aledaños de Colón, San José Villanueva, Zaragoza y Santo Tomás

P1: 4 participantes / P2: 6 participantes

Mercado Relevante 3

US\$258,850 – US\$334,539

AMSS

P1: 2 participantes / P2: 5 participantes

Mercado Relevante 2

US\$162,832 – US\$243,725

AMSS y el municipio de San José Villanueva

P1: 7 participantes / P2: 8 participantes

Mercado Relevante 4

US\$385,466 – US\$431,281

AMSS

P1: 1 participante / P2: 1 participante

4

Concentración de mercado



4.1. Grado de concentración por mercado relevante

Tabla 1. IHH, C3 y C4 por mercado relevante y periodo

Índice	2010 - 2014				2015 - 2019			
	MR1	MR2	MR3	MR4	MR1	MR2	MR3	MR4
Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)	4,653	2,251	5,249	10,000	3,155	3,125	3,575	10,000
3 agentes económicos (C3)	98.9%	74.8%	n.a.	n.a.	87.3%	78.4%	93.5%	n.a.
4 agentes económicos (C4)	100%	88.9%	n.a.	n.a.	90.9%	88.4%	99.6%	n.a.

Fuente: elaboración propia con base en información de agentes económicos desarrolladores de vivienda.

5

Factores determinantes de posición dominante

5.1. Mercado de bienes diferenciados

Son pocos los agentes económicos capaces de atender diversos segmentos de mercado, lo que implicaría un factor que consolide mayores cuotas de mercado que podrían ser lesivas a la rivalidad en el desarrollo de viviendas.



4

**Principales agentes
económicos**

2 – 3 segmentos de mercado

5.1. Mercado de bienes diferenciados

Tabla 3. Factores de competencia según mercado relevante

	MR1	MR2	MR3	MR4
Ubicación	(1)	(2)	(1)	(3)
Ventaja reputacional	(2)	(3)		
Precios	(3)	(1)	(2)	
Diseño			(3)	(1)
Calidad de obra de construcción				(2)

Fuente: elaboración propia con base en información de agentes económicos desarrolladores de vivienda.

La participación en mercados relevantes diferentes implica factores de competencia inter – mercados diferenciadas a las cuales se enfrentan los incumbentes.

5.2. Reserva de suelo urbanizable

Históricamente, los agentes económicos con mayores niveles de reserva de suelo han mantenido las cuotas de participación más altas en el desarrollo de vivienda urbana, principalmente por ventajas obtenidas por bajos costos del suelo, ubicación estratégica y acceso a infraestructura social; lo que implicó una mayor viabilidad para el desarrollo de los proyectos habitacionales.



4

Principales agentes económicos

- ❖ **80.3% de la reserva de suelo urbanizable**
- ❖ **66.3% del mercado**

5.3. Resultados de indicadores de poder de mercado y dominancia

Tabla 5. Indicadores de análisis de poder de mercado y dominancia según mercado relevante y periodo

Índice	2010 - 2014				2015 - 2019			
	MR1	MR2	MR3	MR4	MR1	MR2	MR3	MR4
Poder de mercado								
Índice de Lerner (IL)	0.22	0.34	0.09	> 0.37	0.79	0.26	0.21	> 0.37
Dominancia								
Umbral de dominancia	42%	48%	39%	0%	34%	38%	35%	0%

Fuente: elaboración propia con base en información de agentes económicos desarrolladores de vivienda.

5.3.1. Agentes con posición dominante

Periodo 1

MR1



Participación de mercado
superior a 42%

MR2



Participación de mercado
inferior a 48%

MR3



Participación de mercado
superior a 39%

Periodo 2



Participación de mercado
superior a 34%



Participación de mercado
superior a 38%



Participación de mercado
superior a 35%

6

Recomendaciones principales

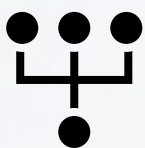


6. Recomendaciones

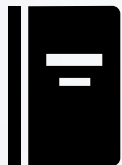
Recomendaciones sobre normativa y tramitología



Revisar de forma integral los trámites relacionados al desarrollo de proyectos de vivienda que atañen a cada institución.



Agilizar los procedimientos y otorgamiento de permisos de construcción mediante la reducción o eliminación de los trámites que se consideren innecesarios.



Continuar impulsando la aplicación de la Ley de Eliminación de Barreras Burocráticas y sus instrumentos.

6. Recomendaciones

Recomendaciones a instituciones relacionadas con el desarrollo de vivienda



Valorar de forma estratégica la dinamización de la demanda de vivienda mediante el aumento de recursos para programas de subsidios y mecanismos de acceso al crédito para adquisición de vivienda.



Evaluar la inclusión de créditos con tasas preferenciales para la compra de terreno urbanizable y la construcción de vivienda urbana.



Evaluar la creación y adopción de políticas públicas encaminadas a regular la planificación y uso del suelo urbanizable para vivienda, en tanto recurso escaso y estratégico para su desarrollo.

