

EDICIÓN No.

27

ENERO 2024



Tendencias

# de la Construcción

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL

BALANCE MERCADO  
DE VIVIENDA NUEVA

DESISTIMIENTOS DE ADQUISICIÓN  
DE VIVIENDA Y OTROS RIESGOS  
DE MERCADO

Coordenada  
Urbana

Sistema de Información Georreferenciada  
del Censo Nacional de Edificaciones





### CAPÍTULO 1.

#### BALANCE MERCADO DE VIVIENDA NUEVA

- En el año 2023, Colombia enfrentó una coyuntura macroeconómica caracterizada por elevadas tasas de inflación que generaron incrementos en las tasas de interés, y que impactaron sobre el sector constructor y el mercado de vivienda.
- En cuanto a las ventas, los lanzamientos y las iniciaciones de vivienda nueva, mostraron resultados desfavorables, con contracciones anuales de -45,3%, -44,4% y -24,0% respectivamente, siendo el segmento VIS aquel que presenta caídas mas pronunciadas que su contraparte No VIS.

### CAPÍTULO 2.

#### DESISTIMIENTOS DE ADQUISICIÓN DE VIVIENDA Y OTROS RIESGOS DE MERCADO

- Se destaca un aumento atípico en la rotación de inventarios y renunciaciones de vivienda, especialmente en el segmento de interés social (VIS). Tanto los percances con el programa Mi Casa Ya, como las altas tasas de interés hipotecarias, se identifican como los factores clave en el aumento de los desistimientos, afectando el cierre financiero de los hogares. Se examinan desistimientos por estratos, fases constructivas y regiones geográficas, señalando áreas de alerta. Se resalta la necesidad de abordar estos desafíos para estabilizar los indicadores del mercado de vivienda en el país.



# Tendencias de la Construcción

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL

## **CAPÍTULO 1.** BALANCE MERCADO DE VIVIENDA NUEVA

- 8** Ventas de vivienda
- 12** Lanzamientos de vivienda
- 16** Iniciaciones de vivienda
- 20** Reflexiones finales
- 20** Bibliografía

## **CAPÍTULO 2.** DESISTIMIENTOS DE ADQUISICIÓN DE VIVIENDA Y OTROS RIESGOS DE MERCADO

- 23** Riesgos de mercado
- 25** Desistimientos de vivienda: Análisis Macro
- 30** Categorización de los desistimientos
- 35** Bibliografía

## **37** | **RECUADRO. ENCUESTA DE DESISTIMIENTOS**

# Coordenada Urbana

Sistema de Información Georreferenciada del Censo Nacional de Edificaciones



2006

INICIO DE LA OPERACIÓN

127

MUNICIPIOS

27.000

PROYECTOS REGISTRADOS

5.000

PROYECTOS ACTIVOS

+100

VARIABLES

## NUESTROS PRODUCTOS

COORDENADA ANALITIKA



BITÁCORA URBANA

<http://ww2.coordenadaurbana.com/>

# INTRODUCCIÓN

El 2023 pasó a la historia como un año de grandes retos económicos. A nivel global se repitieron condiciones macroeconómicas asociadas a tasas de inflación altas, incrementos en los costos de financiamiento y moderadas tasas de crecimiento de las economías. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), para 2023 se espera un crecimiento global de 3%, mientras que el 2024 cerraría en torno al 2,9%.

En medio de este contexto en Colombia se ha registrado indicadores macro relativamente atípicos. Si bien la tasa de desempleo se mantiene en niveles de un dígito, en materia de crecimiento las proyecciones apuntan a una desaceleración más fuerte de la esperada. A lo largo del año 2023, el crecimiento del PIB mostró tasas decrecientes, y para el tercer trimestre del año el DANE reportó una contracción de 0,3% anual. Por su parte, la inflación, si bien ha mostrado una tendencia a la baja desde abril de 2023, se encuentra por encima de países comparables de la región, cerrando el año 2023 en 9,28%.

La actividad edificadora de vivienda ha resentido los embates del menor dinamismo económico y los ajustes derivados de cambios en la ejecución de la política de vivienda. Para el tercer trimestre de 2023 la producción residencial se contrajo el 7,7% anual, siguiendo la tendencia de los principales indicadores líderes de la construcción. De acuerdo con el sistema de información de CAMACOL, Coordinada Urbana, entre enero y noviembre de 2023 los lanzamientos (-44,9%), las ventas (-46,2%) y las iniciaciones (-24%) han presentado marcadas caídas anuales. Al desagregar por segmentos de mercado, se evidencia que

la vivienda de interés social (VIS) jalona las contracciones.

El comportamiento de los indicadores del sector vivienda tiene diversas aristas. Por un lado, el contexto poco favorable de la economía ha mermado la confianza del consumidor, y la disposición a comprar vivienda por parte de los hogares colombianos. Las altas tasas de interés, por su parte, constituyen una barrera para la inversión en vivienda y generan cambios en las condiciones de cierre financiero para los compradores.

En el caso particular de la VIS, el mercado había crecido de manera significativa, soportándose en un incremento de la base de potenciales beneficiarios que lograban el cierre financiero a través del programa Mi Casa Ya. Sin embargo, en 2023, los cambios en el programa generaron una contracción de la demanda y fueron uno de los factores con mayor incidencia en los ritmos de desistimientos.

En el marco de resultados sectoriales, la presente edición de Tendencias de la Construcción, en su capítulo 1 presenta un análisis descriptivo de los indicadores líderes de la construcción de vivienda y, tal como se mencionó con anterioridad, se evidencia que la mayor afectación se da por el lado del segmento VIS. El segundo capítulo presenta un análisis detallado los principales indicadores de riesgo del mercado, tales como acumulación de inventario y desistimientos. Dentro de los principales hallazgos se destaca el incremento exponencial de los desistimientos VIS, lo que da cuenta de la afectación del mercado, y es un llamado para trabajar conjuntamente en la reactivación económica y sectorial.



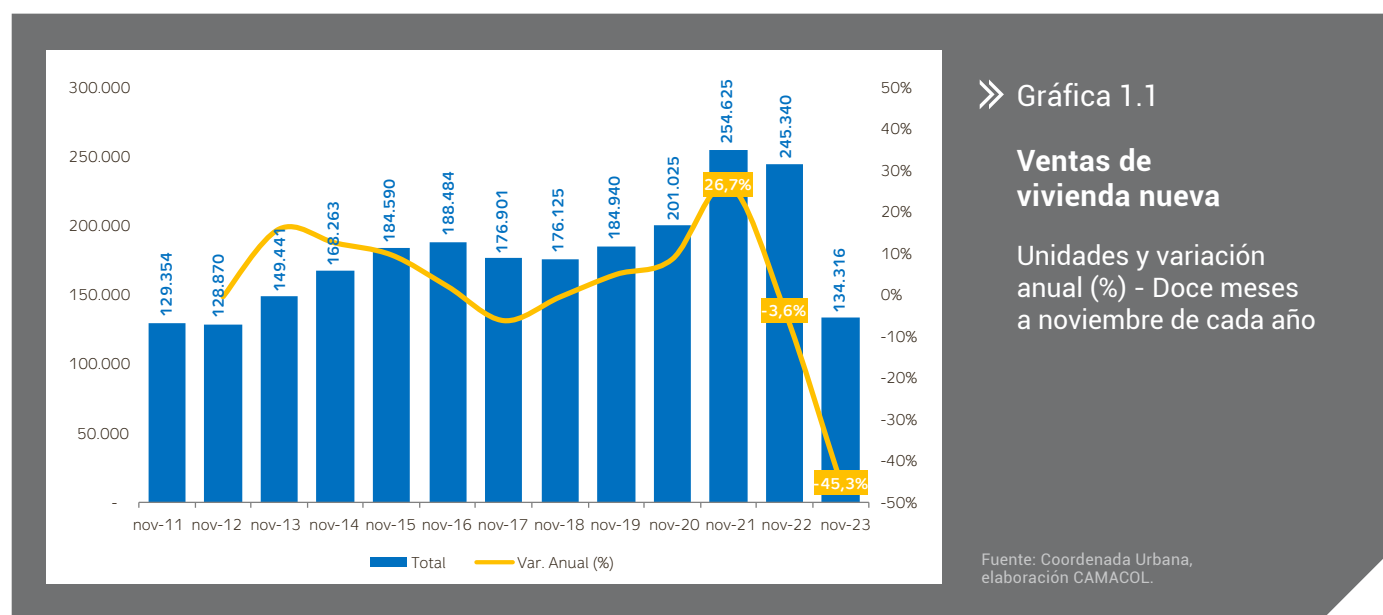
## ***Capítulo 1.***

Balance mercado  
de vivienda nueva



## VENTAS DE VIVIENDA

La comercialización de vivienda nueva ha mostrado un desempeño desfavorable, acumulando 17 meses consecutivos de contracciones. Durante noviembre de 2023 se registraron 8.152 unidades vendidas, lo que representa una contracción de -50,7% en comparación con el mismo mes de 2022. Al analizar la evolución de este indicador en los últimos doce meses (diciembre 2022-noviembre 2023)<sup>1</sup>, las ventas de vivienda nueva reflejan una caída anual de -45,3%, lo que se traduce en 111.024 unidades habitacionales comercializadas menos con respecto al mismo periodo un año atrás.

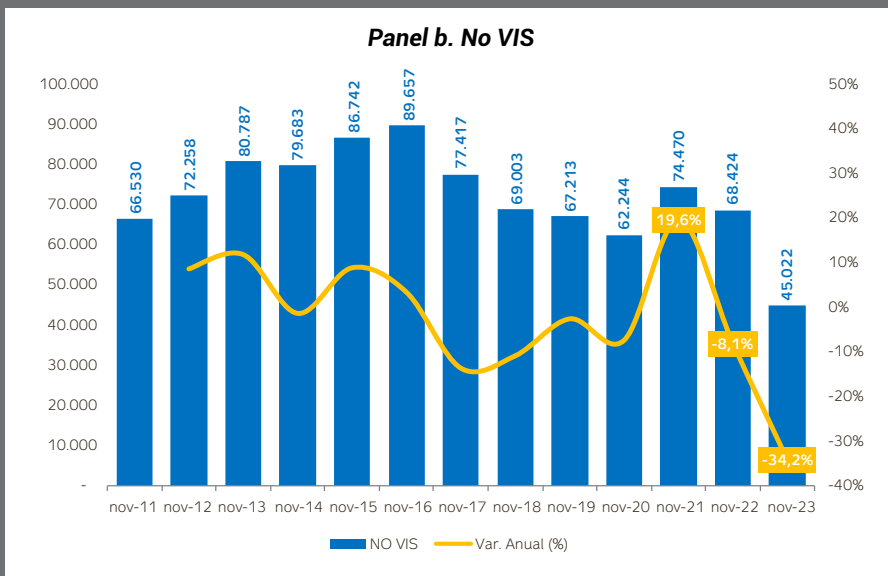
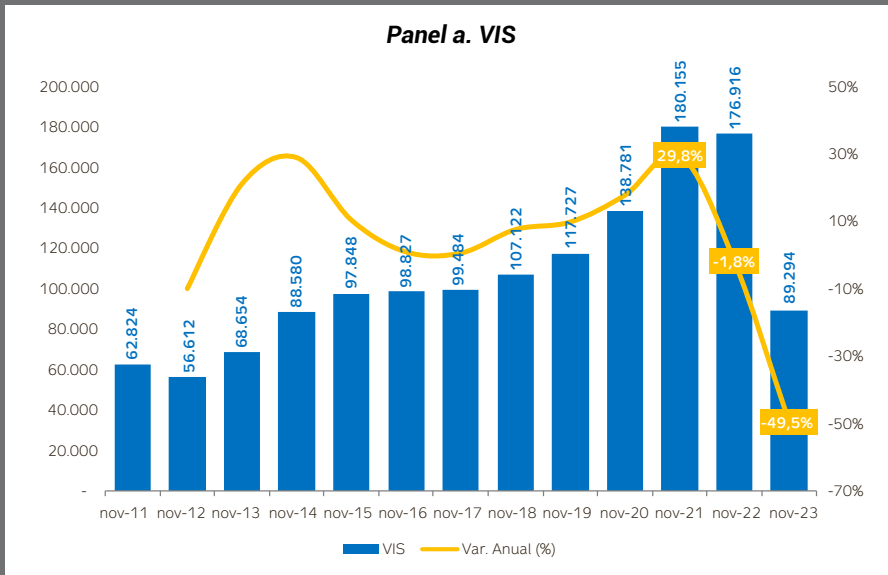


Esta caída es más profunda en el segmento VIS que, para los últimos doce meses, registró una caída de 49,5%. En total se han dejado de vender 87.622 VIS frente al periodo acumulado doce meses con corte a noviembre de 2022. El segmento No VIS también muestra una dinámica negativa en los niveles de unidades comercializadas, tanto a nivel mensual como durante los últimos doce meses. Frente al corte mensual, la No VIS sumó 2.688 unidades habitacionales vendidas en noviembre de 2023, lo que representó una caída de 40,4%; mientras que durante los últimos doce meses alcanzó 45.022 unidades de vivienda

<sup>1</sup> A lo largo del documento la referencia doce meses corresponde al periodo diciembre 2022 - noviembre 2023 y su correspondiente comparación con el mismo periodo de 2022.



comercializadas, lo que se traduce en una caída del 34,2%. En total se dejaron de vender 23.402 No VIS con respecto al acumulado doce meses al corte de noviembre de 2022.



» Gráfica 1.2

### VIS y No VIS – Ventas de vivienda nueva

Unidades y variación anual (%) – Doce meses a noviembre de cada año.

Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

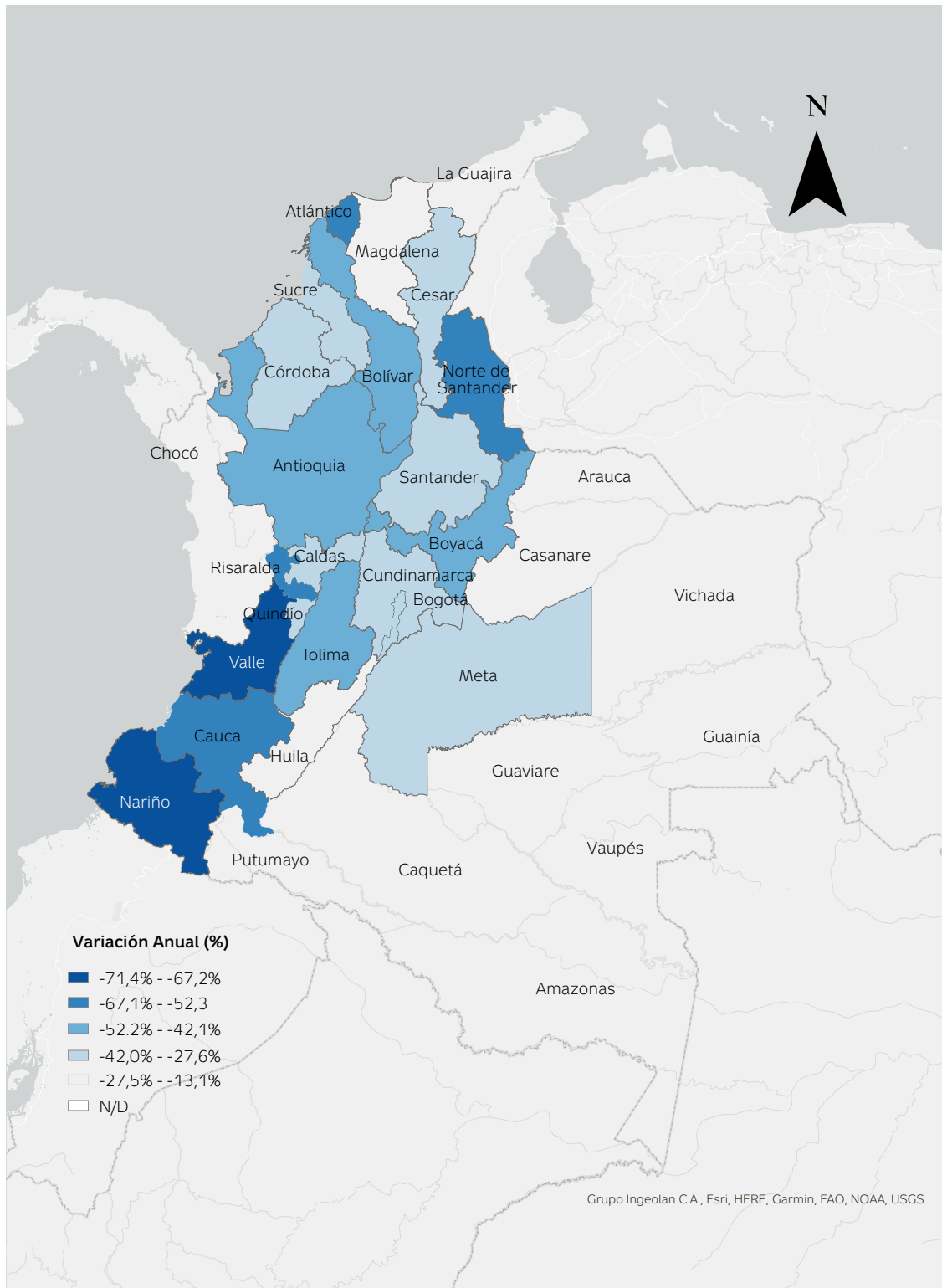
En el análisis regional se observa que la caída de las ventas de vivienda es un fenómeno generalizado. En los últimos doce meses, los departamentos que registraron mayores contracciones fueron Nariño (-71,4%), Valle del Cauca (-67,2%), Atlántico (-59,0%), Cauca (-58,7%), Norte de Santander (-57,7%) y Risaralda (-52,3%). En el mapa 1.1 se detalla la variación anual.

**Tabla 1.1.**  
**Unidades vendidas de vivienda nueva a nivel regional.**  
 Cifras a doce meses a noviembre de cada año y variación anual (%).

Regional	2022			2023			Var. Anual
	VIS	NO VIS	Total	VIS	NO VIS	Total	
Nariño	819	501	1.320	195	182	377	-71,4%
Valle	29.957	4.659	34.616	9.133	2.217	11.350	-67,2%
Atlántico	21.774	4.373	26.147	8.076	2.644	10.720	-59,0%
Cauca	2.721	293	3.014	1.044	201	1.245	-58,7%
Norte de Santander	3.956	831	4.787	1.498	526	2.024	-57,7%
Risaralda	3.922	1.748	5.670	1.367	1.340	2.707	-52,3%
Bolívar	7.336	4.807	12.143	3.186	3.115	6.301	-48,1%
Boyacá	2.209	880	3.089	1.119	498	1.617	-47,7%
Antioquia	15.235	13.651	28.886	8.079	8.202	16.281	-43,6%
Tolima	8.649	921	9.570	5.043	494	5.537	-42,1%
Cesar	2.121	492	2.613	1.358	245	1.603	-38,7%
Córdoba & Sucre	1.492	577	2.069	837	451	1.288	-37,7%
Bogotá & Cundinamarca	62.901	21.757	84.658	37.392	15.625	53.017	-37,4%
Quindío	1.440	1.293	2.733	1.110	778	1.888	-30,9%
Santander	4.363	2.736	7.099	3.298	1.721	5.019	-29,3%
Caldas	1.704	1.334	3.038	1.213	939	2.152	-29,2%
Meta	2.408	1.509	3.917	1.906	929	2.835	-27,6%
Huila	2.594	1.037	3.631	2.031	814	2.845	-21,6%
Magdalena	1.315	5.025	6.340	1.409	4.101	5.510	-13,1%
<b>Total, 19 regionales</b>	<b>176.916</b>	<b>68.424</b>	<b>245.340</b>	<b>89.294</b>	<b>45.022</b>	<b>134.316</b>	<b>-45,3%</b>

Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

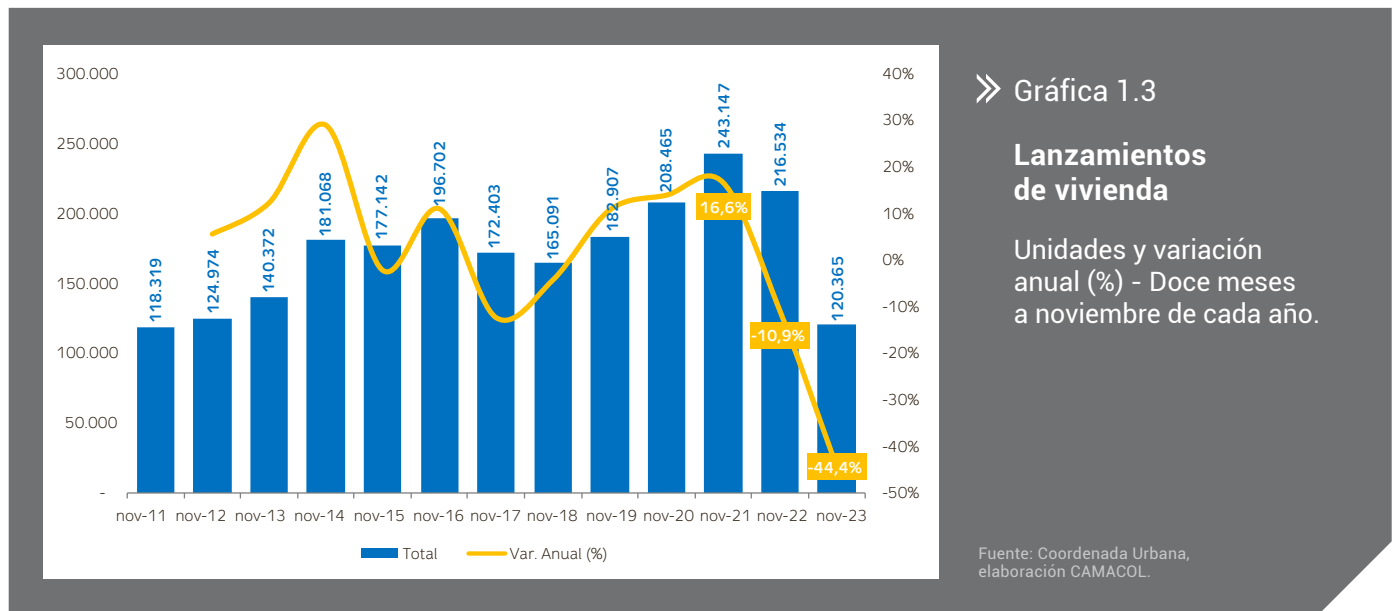
**Mapa 1.1.**  
**Unidades vendidas de vivienda nueva a nivel regional.**  
**Variación anual (%)**



Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

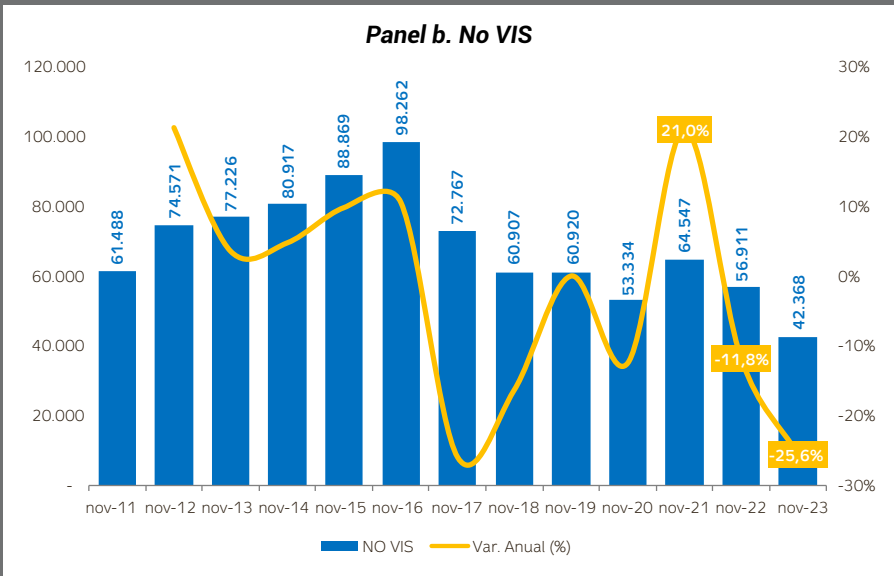
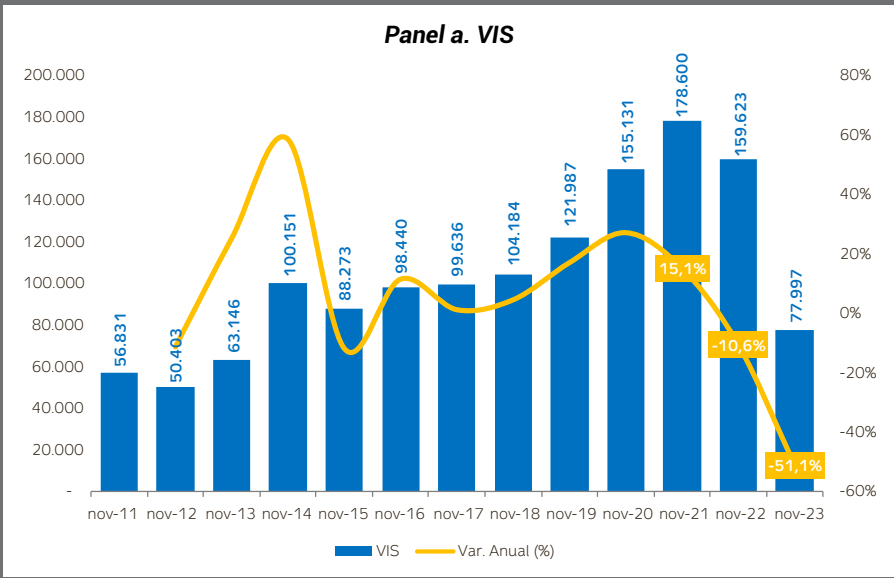
# LANZAMIENTOS DE VIVIENDA

Los resultados de comercialización de vivienda influyen en la decisión de inversión en nuevos proyectos por parte de los desarrolladores. De esta forma, las cifras de lanzamientos de vivienda han mostrado un desempeño desfavorable, acumulando 17 meses consecutivos de contracciones anuales, al igual que las ventas. Al analizar la evolución del indicador durante los últimos doce meses, las viviendas puestas en el mercado registraron una disminución de 96.196 unidades, indicando una contracción anual de 44,4%.



Al desagregar por segmento de mercado se observa que la caída es más profunda en las unidades lanzadas correspondientes a VIS. En el análisis del comportamiento durante los últimos doce meses a noviembre de 2023, se observa una caída de -51,1%, dando como resultado 81.626 unidades lanzadas menos que en el mismo periodo de 2022.

Por otro lado, el segmento No VIS también muestra una tendencia a la baja en términos de las unidades lanzadas tanto a nivel mensual como durante los últimos doce meses. Para noviembre 2023, el segmento No VIS sumó 3.024 unidades lanzadas, lo que se traduce en una caída del -27,3%. Al analizar el comportamiento a doce meses, para noviembre se alcanzaron las 42.368 unidades lanzadas, representando una caída de -25,6%, es decir, 14.543 unidades lanzadas menos comparando con igual periodo un año atrás.



» Gráfica 1.4

**VIS y No VIS - Lanzamientos de vivienda nueva**

Unidades y variación anual (%) - Doce meses a noviembre de cada año.

Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

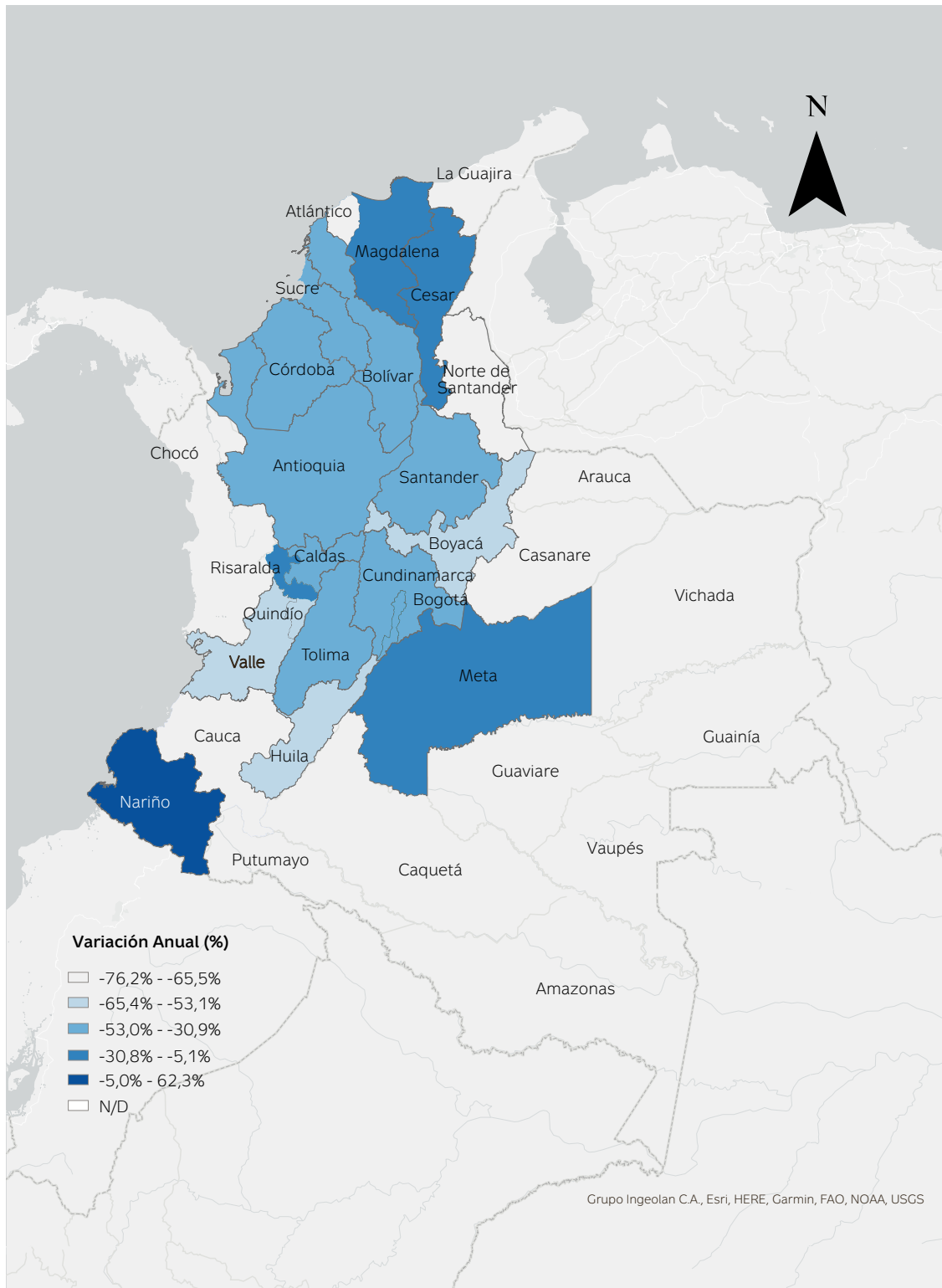
Al igual que en el caso de las ventas, se observa una contracción generalizada de los lanzamientos en las diferentes regiones del país. Los departamentos con mayores contracciones anuales fueron Cauca (-76,2%), Norte de Santander (-74,4%), Atlántico (-65,5%), Quindío (-57,9%) y Valle del Cauca (-57,6%). Nariño fue el único departamento que registró crecimiento de 62,3% en los lanzamientos, al pasar de 316 unidades habitacionales lanzadas en el periodo de doce meses a noviembre en 2022, a 513 unidades habitacionales lanzadas durante el mismo periodo 2023, sin embargo, este comportamiento se explica ya que Nariño es un mercado pequeño, por lo que incrementos en los lanzamientos genera variaciones altas. El mapa 1.2 detalla la variación anual.

**Tabla 1.2.**  
**Unidades lanzadas de vivienda nueva a nivel regional.**  
 Cifras a doce meses a noviembre de cada año y variación anual (%).

Regional	2022			2023			Var. Anual
	VIS	NO VIS	Total	VIS	NO VIS	Total	
Cauca	2.839	76	2.915	473	220	693	-76,2%
Norte de Santander	2.980	662	3.642	726	205	931	-74,4%
Atlántico	18.923	3.611	22.534	5.367	2.408	7.775	-65,5%
Quindío	1.493	1.067	2.560	648	429	1.077	-57,9%
Valle	23.305	3.648	26.953	9.193	2.224	11.417	-57,6%
Boyacá	2.040	846	2.886	1.114	138	1.252	-56,6%
Huila	3.377	1.010	4.387	1.383	674	2.057	-53,1%
Tolima	6.956	1.034	7.990	3.692	576	4.268	-46,6%
Santander	4.163	1.404	5.567	1.852	1.254	3.106	-44,2%
Antioquia	15.646	10.831	26.477	8.107	6.675	14.782	-44,2%
Córdoba & Sucre	1.605	421	2.026	597	562	1.159	-42,8%
Caldas	1.297	1.046	2.343	85	1.295	1.380	-41,1%
Bogotá & Cundinamarca	59.555	18.421	77.976	35.366	12.565	47.931	-38,5%
Bolívar	6.430	4.264	10.694	3.853	3.535	7.388	-30,9%
Cesar	1.665	213	1.878	1.215	178	1.393	-25,8%
Meta	2.862	1.037	3.899	1.801	1.206	3.007	-22,9%
Risaralda	2.827	1.597	4.424	1.267	2.259	3.526	-20,3%
Magdalena	1.376	5.691	7.067	1.120	5.590	6.710	-5,1%
Nariño	284	32	316	138	375	513	62,3%
<b>Total, 19 regionales</b>	<b>159.623</b>	<b>56.911</b>	<b>216.534</b>	<b>77.997</b>	<b>42.368</b>	<b>120.365</b>	<b>-44,4%</b>

Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

**Mapa 1.2.**  
**Unidades lanzadas de vivienda nueva a nivel regional.**  
**Variación anual (%)**

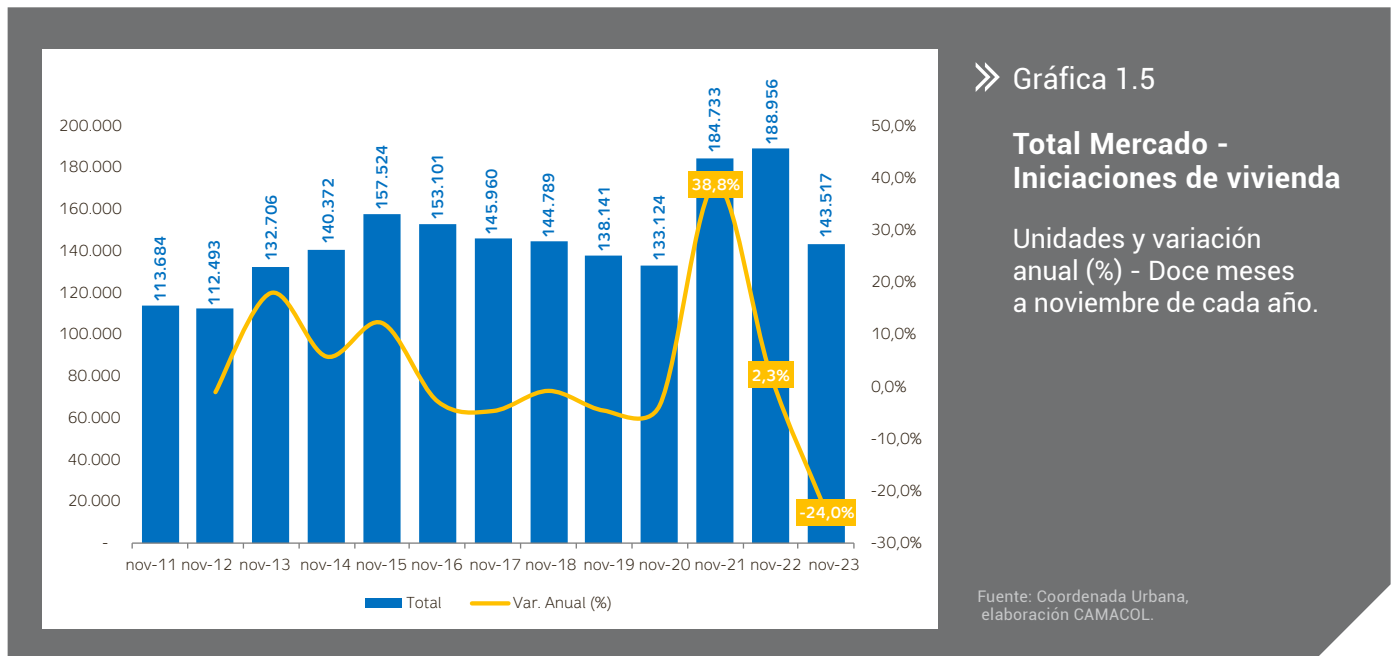


Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

# INICIACIONES DE VIVIENDA

Al igual que en los dos indicadores anteriores, también se evidencia un deterioro en las iniciaciones de obra. Al analizar la evolución del indicador durante los últimos doce meses hasta noviembre de 2023, las unidades iniciadas cayeron -24,0% con respecto al mismo periodo un año atrás, registrando una disminución de 45.439 unidades habitacionales iniciadas (ver Gráfica 1.5).

Si bien las iniciaciones tienen una tendencia negativa, las tasas de decrecimiento son menos pronunciadas a las observadas en ventas y lanzamientos. Esto se debe a que durante 2021 y 2022 se alcanzaron cifras récord de comercialización de vivienda, lo que permite que aún se registre un volumen de iniciaciones rezagado. Sin embargo, dadas las caídas en ventas y lanzamientos, se puede prever que el inicio de obra de proyectos en los siguientes años será el reflejo del menor dinamismo observado a lo largo de 2023.



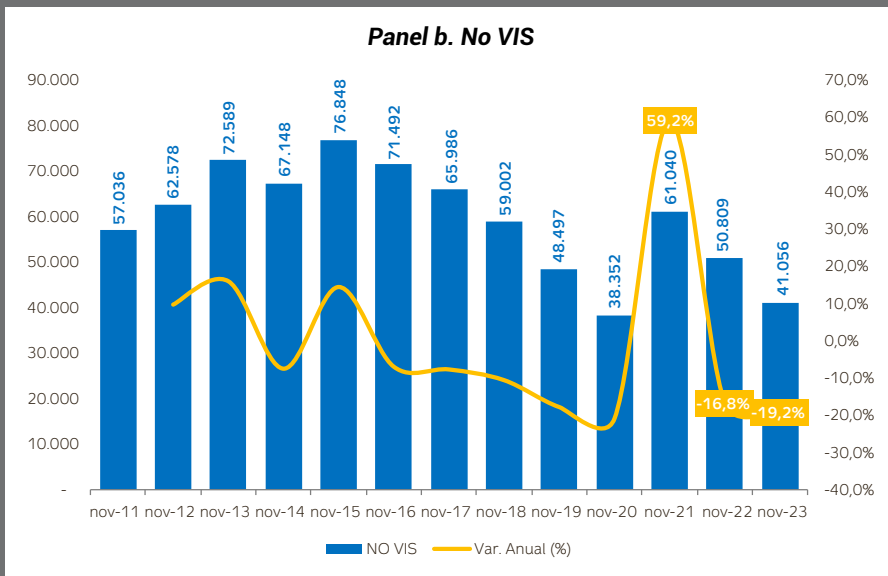
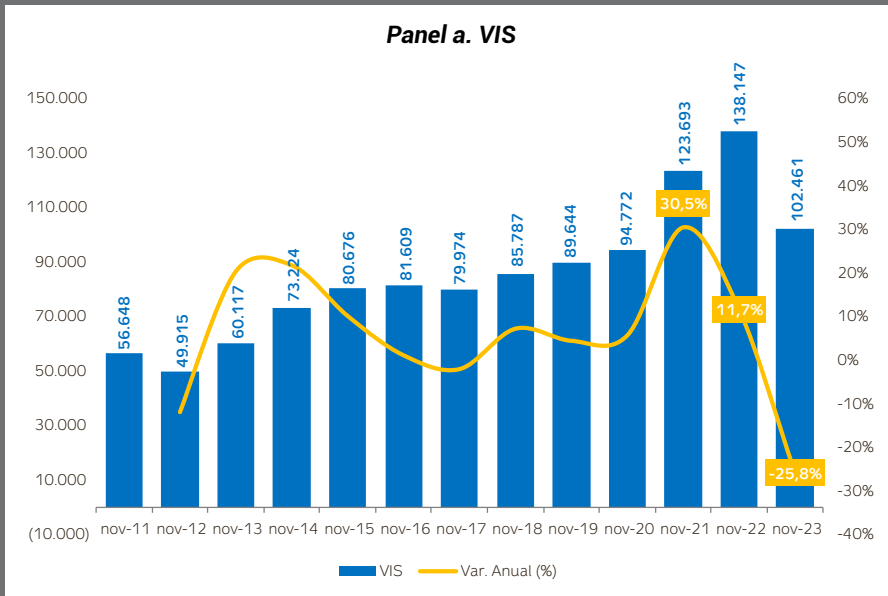
Al igual que lo sucedido en ventas e iniciaciones, el análisis por segmentos de mercado deja ver que la caída es más profunda en VIS. Durante los últimos doce meses a noviembre 2023 sumaron 102.461 unidades con una caída de -25,8% (Gráfica 1.6). El segmento No VIS también muestra un comportamiento negativo en las iniciaciones. En los últimos doce meses se iniciaron 41.056 unidades habitacionales, representando una caída de -19,2% en el indicador.



» Gráfica 1.6

**VIS y No VIS - Iniciaciones de vivienda nueva**

Unidades y variación anual (%) - Doce meses a noviembre de cada año.



Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

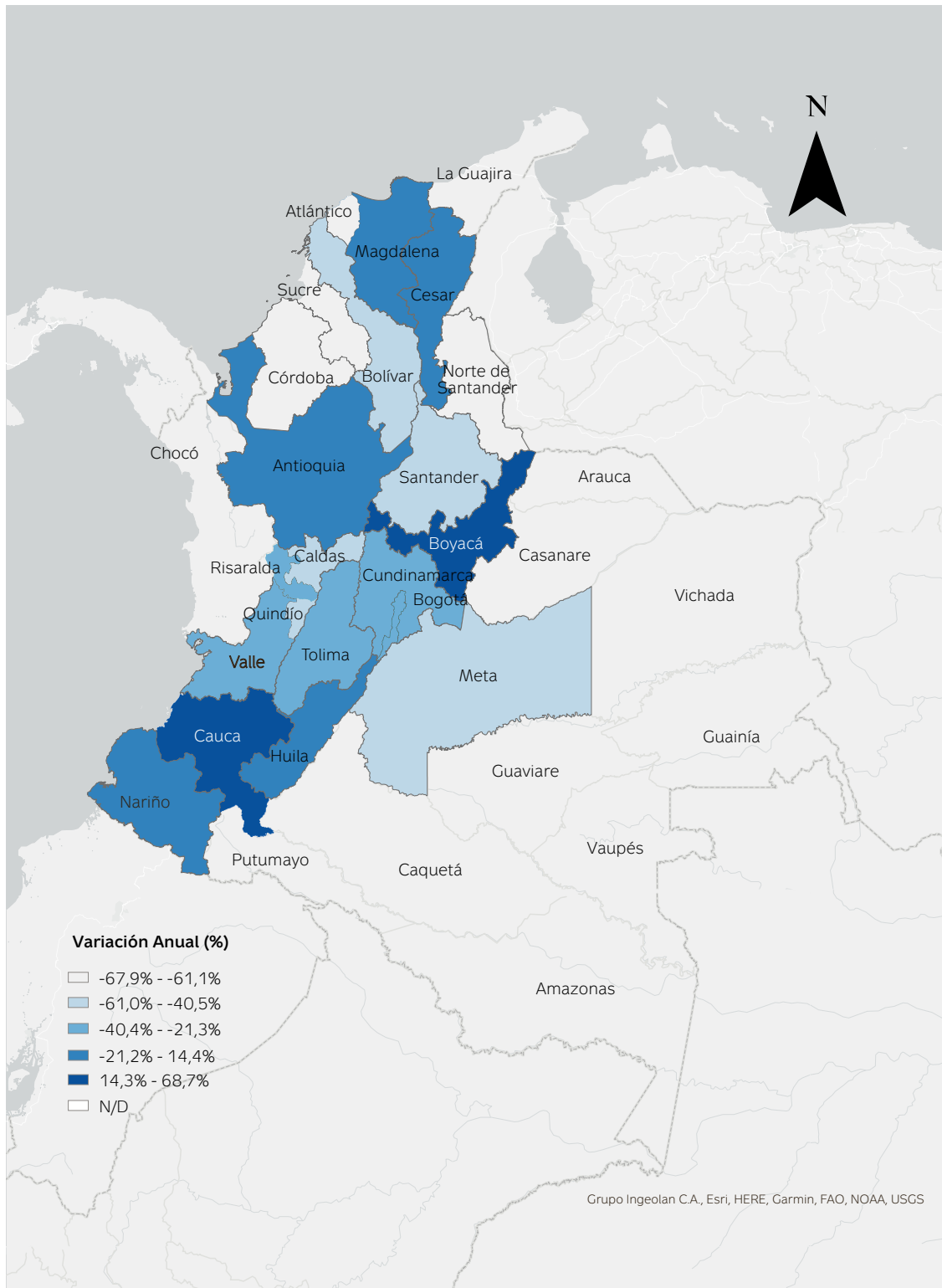
Por su parte, los departamentos con mayores contracciones anuales son Norte de Santander (67,9%), Córdoba y Sucre (-61,1%), Caldas (-52,9%), Meta (-52,7%) y Santander (-48,7%). A pesar de que el indicador cayó para el agregado de las 19 regionales, destacan los siguientes departamentos por presentar crecimientos: Cauca (68,7%), Boyacá (58,5%), Atlántico (14,4%), Magdalena (12,5%) y Cesar (0,2%). El mapa 1.3 detalla la variación anual.

**Tabla 1.3.**  
**Unidades iniciadas de vivienda nueva a nivel regional.**  
 Cifras a doce meses a noviembre de cada año y variación anual (%).

Regional	2022			2023			Var. Anual
	VIS	NO VIS	Total	VIS	NO VIS	Total	
Norte de Santander	3.339	623	3.962	995	277	1.272	-67,9%
Córdoba & Sucre	1.248	483	1.731	385	289	674	-61,1%
Caldas	1.205	1.447	2.652	712	536	1.248	-52,9%
Meta	3.343	1.444	4.787	1.971	294	2.265	-52,7%
Santander	4.151	1.483	5.634	1.382	1.509	2.891	-48,7%
Quindío	1.408	1.117	2.525	832	560	1.392	-44,9%
Bolívar	5.557	4.444	10.001	3.085	2.861	5.946	-40,5%
Tolima	4.859	834	5.693	3.442	144	3.586	-37,0%
Valle	15.133	3.707	18.840	10.119	2.392	12.511	-33,6%
Bogotá & Cundinamarca	63.112	18.546	81.658	43.557	13.772	57.329	-29,8%
Risaralda	3.280	1.961	5.241	3.036	1.088	4.124	-21,3%
Huila	2.500	346	2.846	1.835	762	2.597	-8,7%
Nariño	670	319	989	652	274	926	-6,4%
Antioquia	9.718	9.853	19.571	9.808	9.296	19.104	-2,4%
Cesar	1.112	464	1.576	1.328	251	1.579	0,2%
Magdalena	1.888	1.350	3.238	306	3.336	3.642	12,5%
Atlántico	12.930	1.399	14.329	13.841	2.555	16.396	14,4%
Boyacá	1.251	492	1.743	2.048	715	2.763	58,5%
Cauca	1.443	497	1.940	3.127	145	3.272	68,7%
<b>Total, 19 regionales</b>	<b>138.147</b>	<b>50.809</b>	<b>188.956</b>	<b>102.461</b>	<b>41.056</b>	<b>143.517</b>	<b>-24,0%</b>

Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

**Mapa 1.3.**  
**Unidades iniciadas de vivienda nueva a nivel regional.**  
**Variación anual (%)**



Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

## REFLEXIONES FINALES

En el año 2023 Colombia enfrentó una coyuntura macroeconómica desafiante, caracterizada por elevadas tasas de inflación que han generado un incremento en las tasas de interés. Con costos de financiación altos, la inversión en vivienda por parte de los hogares, quienes generalmente se apalancan vía crédito, se vió altamente afectada. El efecto fue mayor en la VIS, lo cual a su vez se explica por las condiciones de ingreso de los potenciales compradores y los cambios implementados en las políticas de subsidios.

Como se pudo observar, las ventas, los lanzamientos y las iniciaciones mostraron resultados desfavorables, con contracciones anuales de -45,3%, -44,4% y -24,0% respectivamente. Al analizar por segmentos de mercado, el segmento VIS presenta mayores caídas que su contraparte No VIS. Si bien las cifras muestran un panorama complejo, los caminos para la reactivación tienen el potencial de modificar las tendencias en el corto plazo, lo cual en gran medida permitirá reducir la incertidumbre y recuperar la confianza de los compradores y empresarios.

## BIBLIOGRAFÍA

Cámara Colombiana de la Construcción. (2023) Sistema de Información Georreferenciada Coordinada Urbana. Recuperado de: <https://camacol.co/informacion-economica>



## ***Capítulo 2.***

Desistimientos  
de adquisición de  
vivienda y otros  
riesgos de mercado



El mercado de vivienda presenta una alta dependencia de los principales indicadores económicos, dentro de los que se encuentran los salarios, las tasas de interés, la dinámica del ingreso, la inversión de los hogares, la inversión pública, el empleo, entre otros. Factores que influyen en la demanda por vivienda, como el precio de los inmuebles, por ejemplo, están determinados por la influencia de indicadores como la inestabilidad laboral y la precarización de los ingresos de los hogares (Arestis & Gonzales, 2017). En la medida que los principales fundamentales de la demanda por vivienda se han visto afectados por la coyuntura económica, los lanzamientos, ventas e iniciaciones de nuevas unidades registraron comportamientos negativos en 2023.

Esta dinámica se viene caracterizando por cambios en los riesgos del mercado. Este capítulo examina en detalle los riesgos emergentes en el mercado de vivienda, con especial énfasis en el deterioro de la intención de adquisición, explorando sus causas y las posibles implicaciones para los hogares y el panorama económico en general.

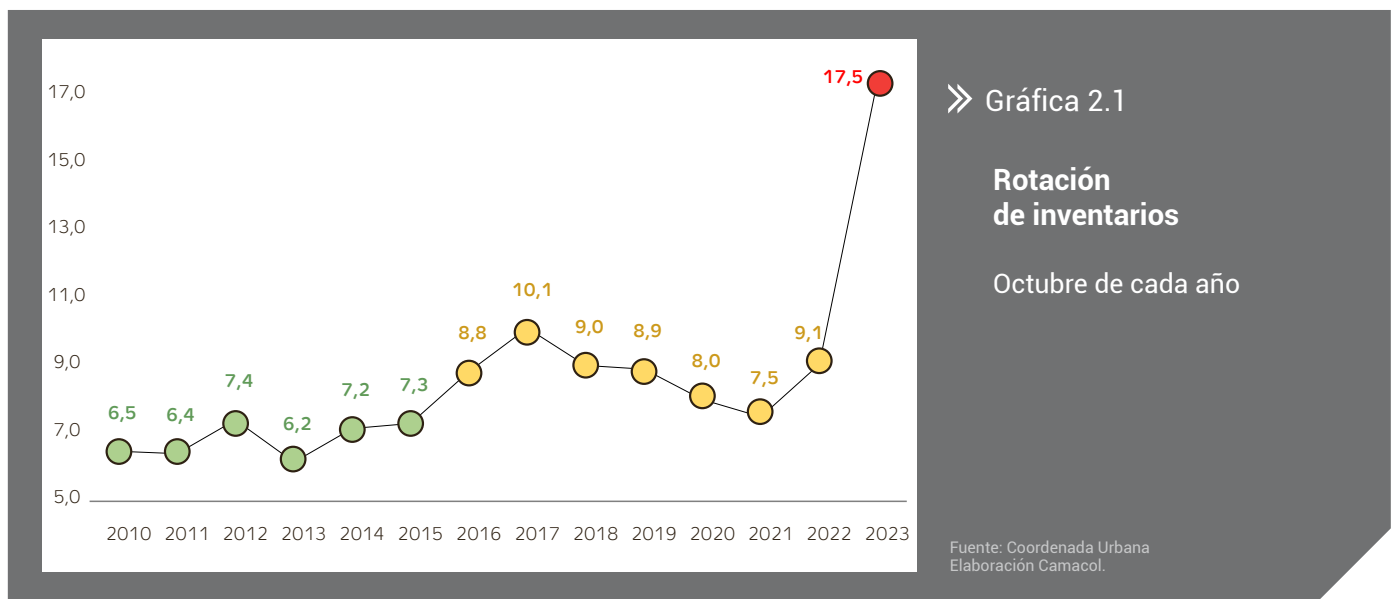


El mercado de vivienda nueva presenta una alta dependencia de los principales indicadores macroeconómicos

# RIESGOS DE MERCADO

El primer grupo de indicadores a examinar se compone de la rotación de inventarios, las unidades terminadas por vender (UTV) y los desistimientos. En la Gráfica 2.1 se presenta la rotación de inventario<sup>1</sup>, que indica el número de meses que tarda en venderse una vivienda desde que se encuentra disponible para la venta en el mercado.

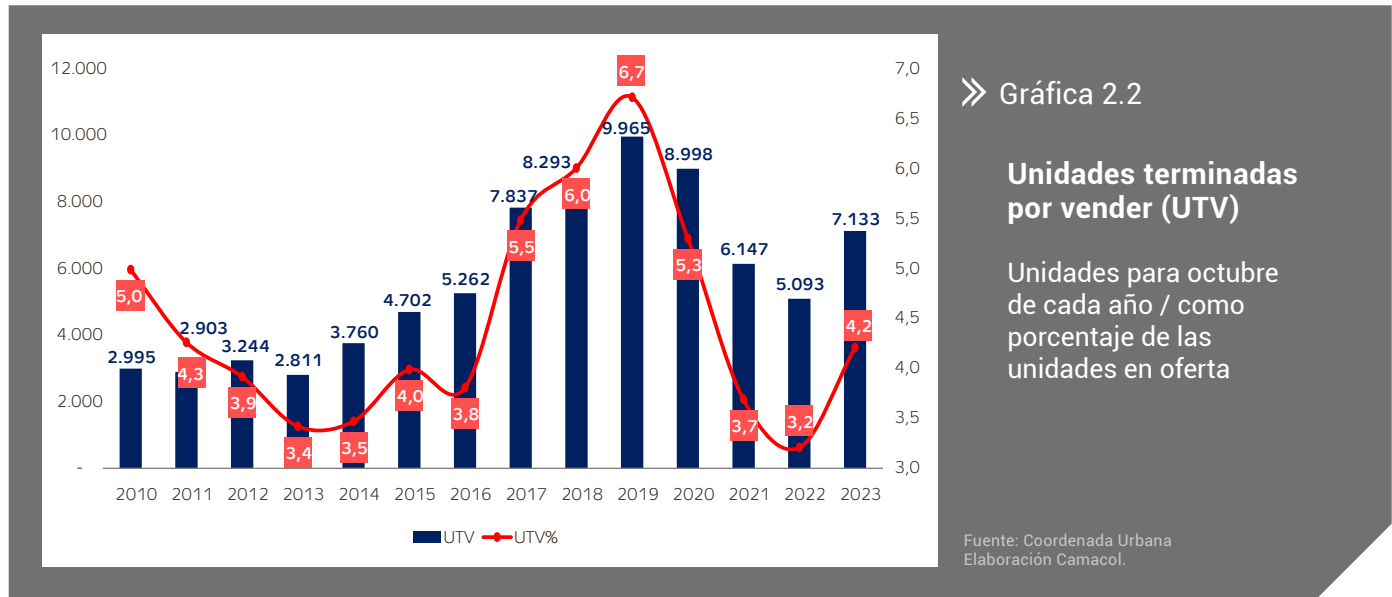
Mientras que entre el 2010 y el 2015 la rotación de inventarios no superaba los 7,5 meses, entre el 2016 y el 2022 el rango se mantuvo entre 8 y 10 meses. Sin embargo, el 2023 fue un año atípico, en el cual el promedio registrado es de 17,5 meses. Si bien en años anteriores los aumentos se dieron en buena parte por el aumento de la oferta de vivienda en el mercado, el comportamiento en el 2023 obedece a una caída en la demanda y a un deterioro en los índices de confianza de los consumidores.



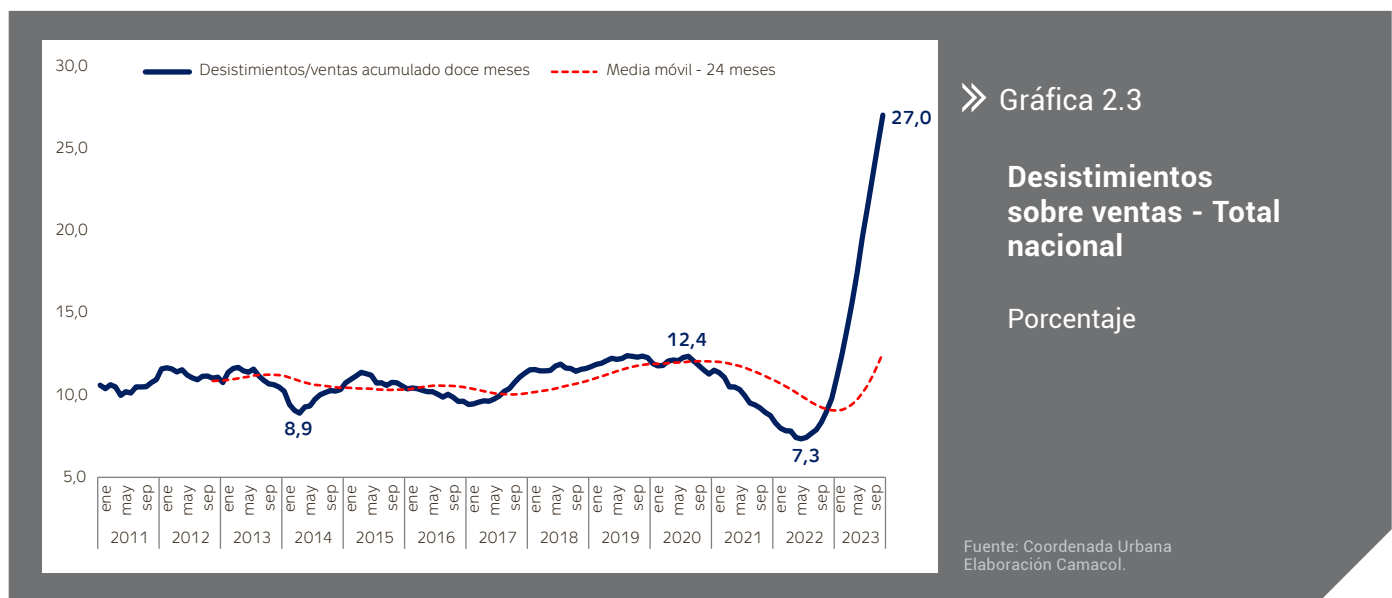
Por su parte, la Gráfica 2.2 evidencia el riesgo de mercado medido a través de las unidades terminadas por vender. Las UTV son un indicador de acumulación de unidades finalizadas que siguen en proceso de comercialización. Durante 2019 donde se alcanzó registró un UTV de 6,7% sobre la oferta total de ese momento, siendo el nivel más alto registrado en la serie de Coordinada Urbana. Desde entonces, el nivel absoluto y porcentual de UTV ha venido decreciendo, si bien el 2023 mostró un repunte con 7.133

<sup>1</sup> Rotación de inventario se define como promedio de ventas de los últimos tres cortes sobre la oferta (CU, 2023).

unidades que representan un 4,2% de la oferta total. En el último año, este indicador ha aumentado en más de 2.000 unidades y se acerca a cifras de pandemia.



Respecto a los desistimientos, entre el 2011 y el 2020 la variable como proporción de las ventas oscilaba entre el 9% y 12%. No obstante, los años postpandemia han representado el periodo de mayor volatilidad, en el cual la razón mencionada pasó de su mínimo histórico de 7,3% en mayo del 2022, a su máximo de 27% registrado en octubre del año 2023. La Gráfica 2.3 muestra los resultados de esta razón de mercado de manera mensual para los últimos 12 años.

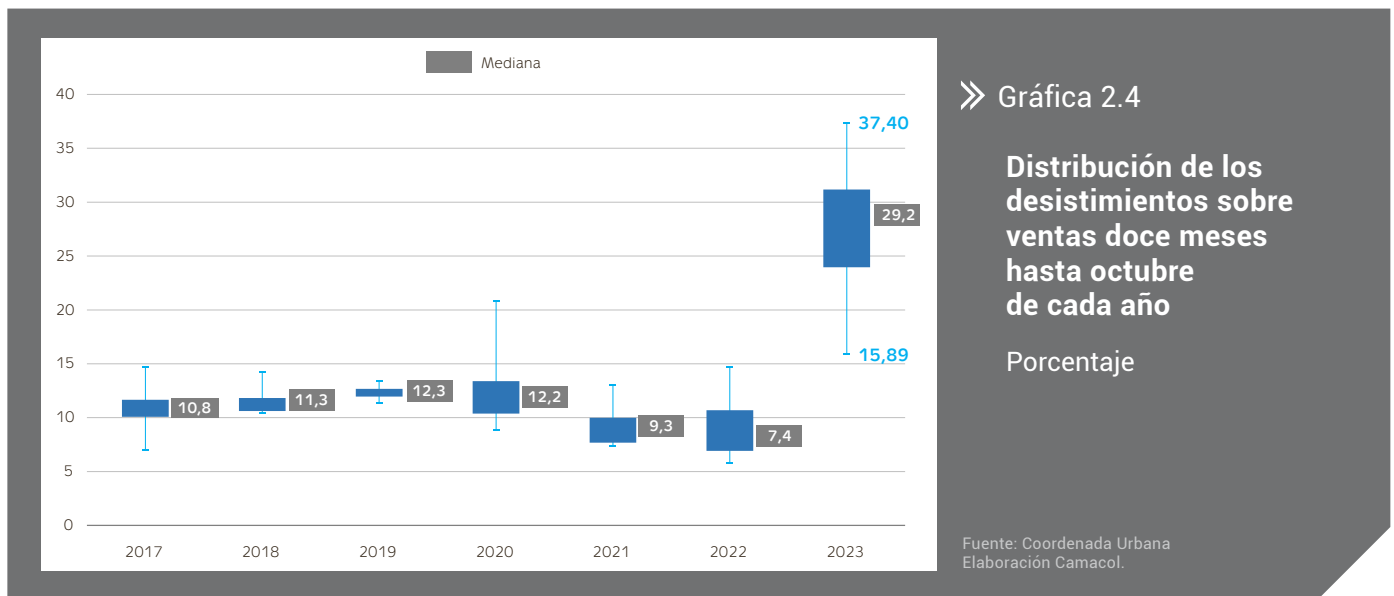




# DESISTIMIENTOS DE VIVIENDA: ANÁLISIS MACRO

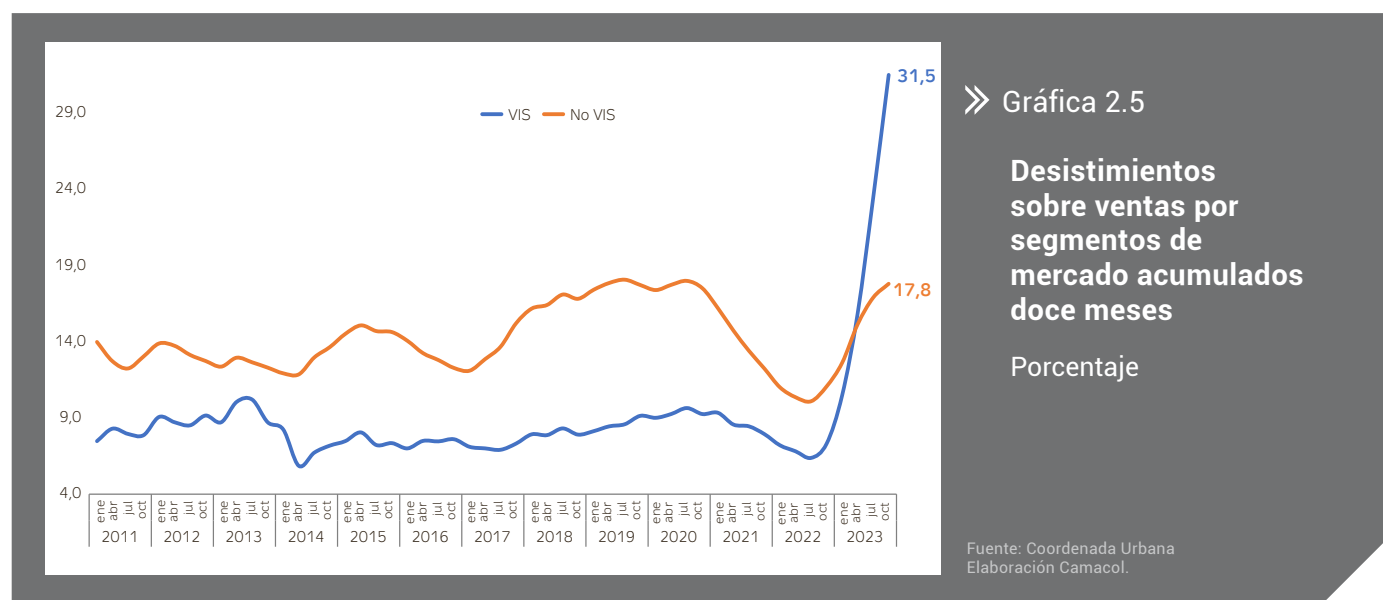


Al ser los desistimientos el indicador que registra los incrementos más marcados, vale la pena profundizar en su análisis para así dar ciertas luces acerca de las causas del desequilibrio, al tiempo que posibles estrategias para la gestión o reducción del riesgo. La Gráfica 2.4 amplifica la serie de tiempo de los desistimientos sobre las ventas y la ordena en una distribución que permite observar los valores máximos y mínimos, junto con los cuartiles intermedios y la mediana, para los doce meses de noviembre a octubre desde el año 2017 hasta el 2023.



El incremento total es drástico y notorio, al pasar de medianas del orden del 10,6% entre el 2017 y el 2022, hasta el 29,2% en el 2023. La atipicidad del año pasado es evidente si se tiene en cuenta que el mínimo mensual de los últimos doce meses (15,89%) es más alto que todos los máximos de los seis años precedentes, a excepción del 2020. En adición, la volatilidad es considerablemente alta en el 2023. Lo anterior teniendo en cuenta que la diferencia en los cuartiles intermedios es de más de 5 puntos porcentuales (p.p.), mientras que el 2019 registra la menor volatilidad de los últimos siete años con apenas 2 p.p. de diferencia entre su valor máximo y mínimo.

Además, desde inicios del 2023, y por primera vez en la última década, la razón de renuncias sobre ventas de VIS superó el indicador No VIS hasta llegar a una diferencia de más de 13,7 p.p. registrada en el mes de octubre, tal como lo muestra la Gráfica 2.5.

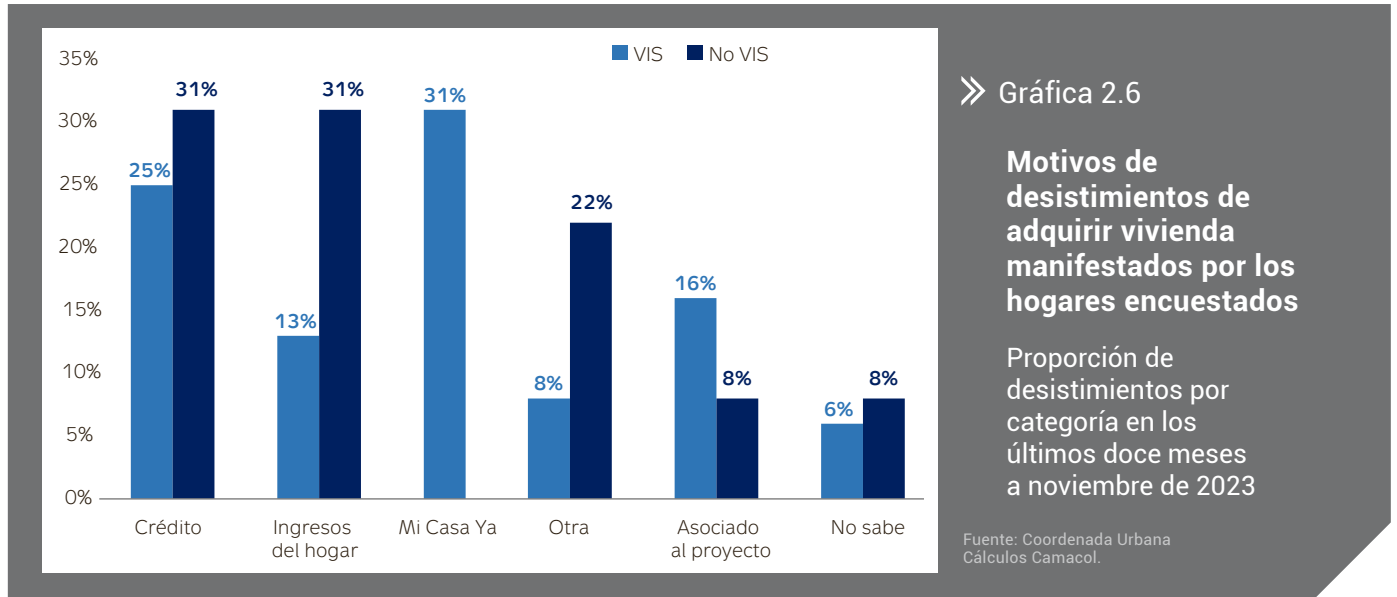


El incremento del cociente entre desistimientos y ventas VIS ha sido exponencial desde que empezó la senda alcista en junio del 2022. Desde entonces no ha disminuido y solo en el mes de octubre del 2023 ya alcanzaba una cifra del 43,2%. Si bien las renuncias de No VIS han presentado aumentos, estos apenas se igualan a lo registrado en la pandemia del orden del 17%.

Así las cosas, se pretende ahora dilucidar la causa de los incrementos en los indicadores de riesgo y, en especial, de los desistimientos. Para ello, se realizó una encuesta acerca de las razones que han llevado a los hogares a tomar la decisión de desistir de la compra de vivienda VIS o no VIS en los últimos doce meses, con corte a noviembre de 2023<sup>2</sup>. Este examen deta-

<sup>2</sup> Se encuestaron a 1.929 proyectos para indagar las razones de los desistimientos de unidades residenciales de sus potenciales clientes. La clasificación VIS y No VIS se realiza a nivel proyecto de acuerdo con la moda en unidades según segmento de precio.

lado revela que diversas variables inciden de manera significativa en la toma de esta decisión y este comportamiento se puede atribuir, en parte, a las condiciones poco favorables para el endeudamiento que prevalecen en el mercado. Específicamente, la tasa de interés hipotecaria ha seguido una trayectoria alcista en los últimos dos años, lo cual plantea un riesgo considerable para el cierre financiero de los hogares debido a que este incremento en las tasas de interés afecta la accesibilidad al crédito y la capacidad de compra de los potenciales compradores (Gráfica 2.6)



**Nota:** La clasificación VIS y No VIS se realiza a nivel proyecto de acuerdo con la moda en unidades según segmento de precio.

En el caso de la vivienda no VIS, las razones principales de los desistimientos van desde la disminución en la capacidad de pago de los hogares ya sea por situación de desempleo, menores ingresos laborales o incrementos en diferentes tipos de gasto, hasta inconvenientes o falta de acceso al crédito hipotecario, cada una con un 31% de hogares que los reportan. Asimismo, las fluctuaciones en el mercado inmobiliario, como aumentos inesperados en los precios de las viviendas, pueden hacer que un hogar reconsidere su decisión de compra. Finalmente, las modificaciones en el proyecto, las demoras en la entrega, los rediseños o demás factores asociados a la construcción de la edificación residencial, son otro motivo relevante a la hora de desistir de la compra de una vivienda del segmento diferente de VIS.

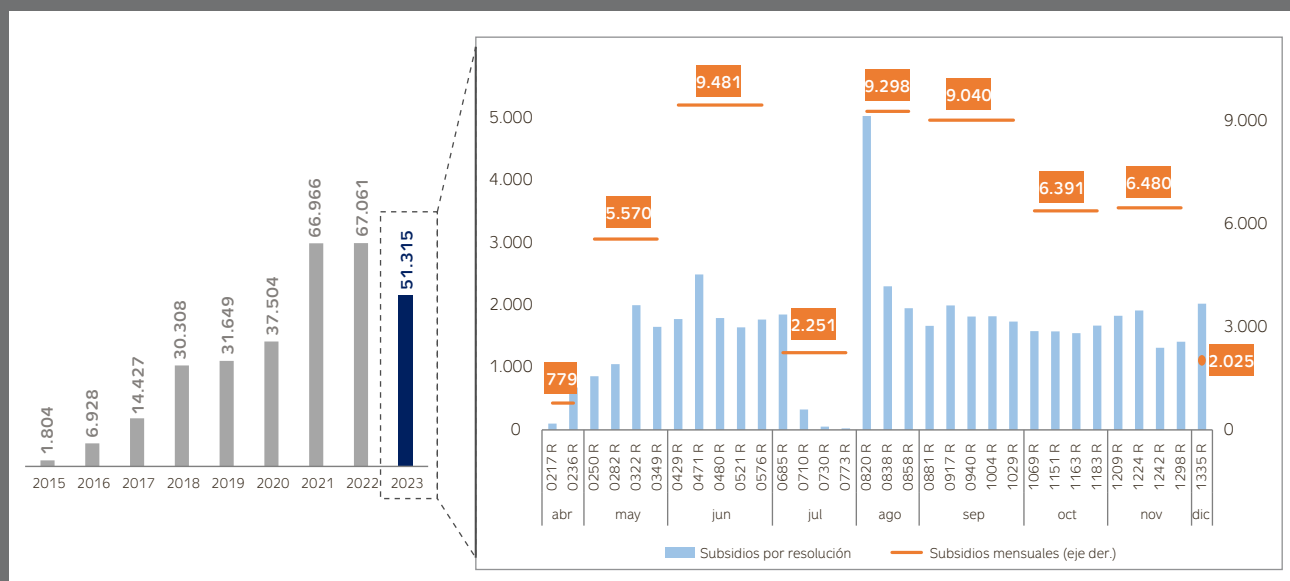
En términos de la vivienda de interés social, la incertidumbre generada por los ajustes realizados al programa Mi Casa Ya han exacerbado las renuncias en el último año. En particular, los cambios en los criterios para el otorgamiento de subsidio, las demoras en la asignación y la clasificación Sisbén IV como barrera para acceder al programa MCY, han sido motivos que han desincentivado la adquisición de vivienda como lo

indican 31% de hogares encuestados, y es la razón principal de este segmento de mercado. La caída en los cupos asignados el año pasado han afectado la decisión de inversión de los hogares que podrían beneficiarse de este programa (Gráfica 2. 7).

## » Gráfica 2.7

### Subsidios asignados por año, mes y resolución

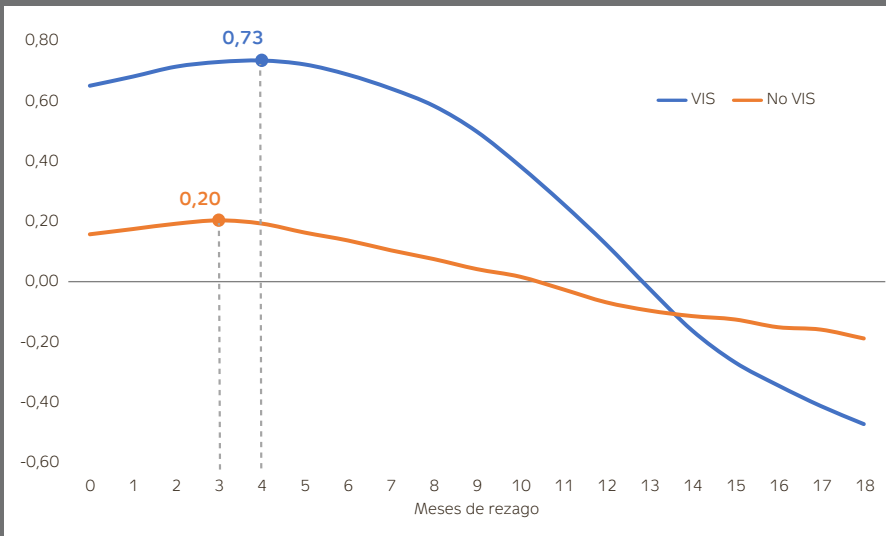
Número de subsidios concurrentes



Fuente: Coordinada Urbana y Ministerio de Vivienda y Crédito Público – Cálculos Camacol.

Mientras que para los años 2021 y 2022 se asignaron 134.027 subsidios, para el 2023 la cifra ha sido de 51.315 con corte al primero de diciembre. Además de la caída parcial del 23,4% del año 2023 en la asignación de cupos, el Gobierno Nacional tardó cuatro meses en otorgar los primeros con la resolución 0217 del 2023. Es decir que durante los primeros 90 días del año, no se asignó ningún subsidio, lo que generó represamientos, demoras y renuncias por parte de los hogares en su aspiración a comprar vivienda propia en el segmento VIS. El otorgamiento de coberturas siguió un curso más o menos constante de asignación a lo largo del año, a excepción del mes de julio, pero sin lograr igualar la política de vivienda de los años 2022 y 2021, hasta la fecha.

Una vez analizada la razón principal de los desistimientos de vivienda, especialmente en el segmento VIS, se pretende realizar un ejercicio que haga una medición del impacto entre las tasas de adquisición de vivienda y los desistimientos sobre ventas para los segmentos VIS y No VIS. Los resultados del nivel de correlación por rezagos de tiempo medidos en meses se presentan en la Gráfica 2.8.



» Gráfica 2.8

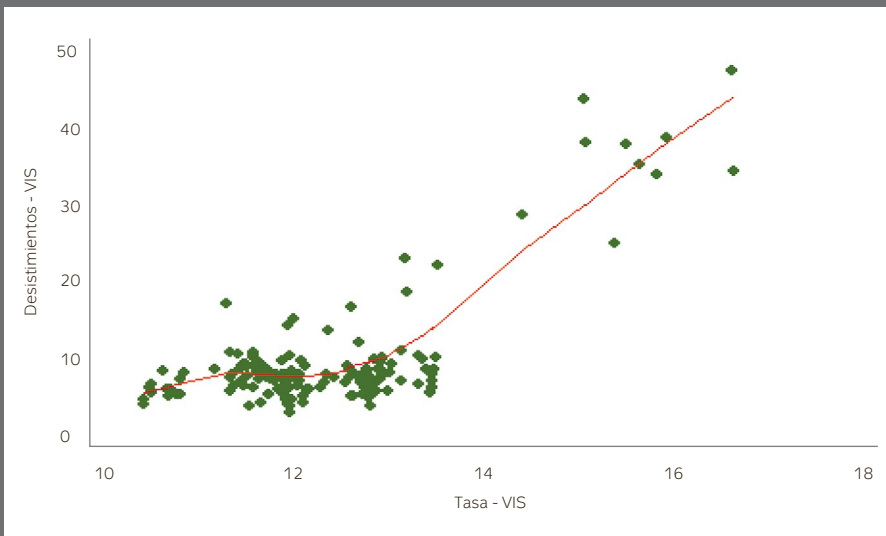
**Transmisión de las tasas hipotecarias a los desistimientos sobre ventas por segmento y periodos de rezago**

Valor P de Pearson

Fuente: Banco de la República y Coordinada Urbana – Elaboración Camacol.

Según los resultados, la mayor correlación entre la tasa hipotecaria VIS y el cociente de renuncias sobre ventas se da en el cuarto mes de rezago al registrar un valor p significativo de 0,73, por lo cual el coeficiente de determinación corresponde a 0,52. Por su parte, la tasa hipotecaria No VIS y los desistimientos sobre las ventas del segmento apenas logran un coeficiente de correlación de 0,20 en el tercer mes de rezago, lo que significa que se explica poco la varianza de la variable objetivo.

Una vez conocido el nivel de transmisión directo y determinado entre la tasa hipotecaria y los desistimientos sobre las ventas VIS, se procedió a probar de qué forma la tasa de interés ha impactado en el aumento de las renuncias VIS. El diagrama de dispersión que muestra la Gráfica 2.9 es útil a la hora de interpretar un resultado de una regresión entre estas dos variables.



» Gráfica 2.9

**Diagrama de dispersión y tendencia local entre la tasa hipotecaria VIS y los desistimientos sobre ventas VIS para un rezago de cuatro periodos**

Porcentaje

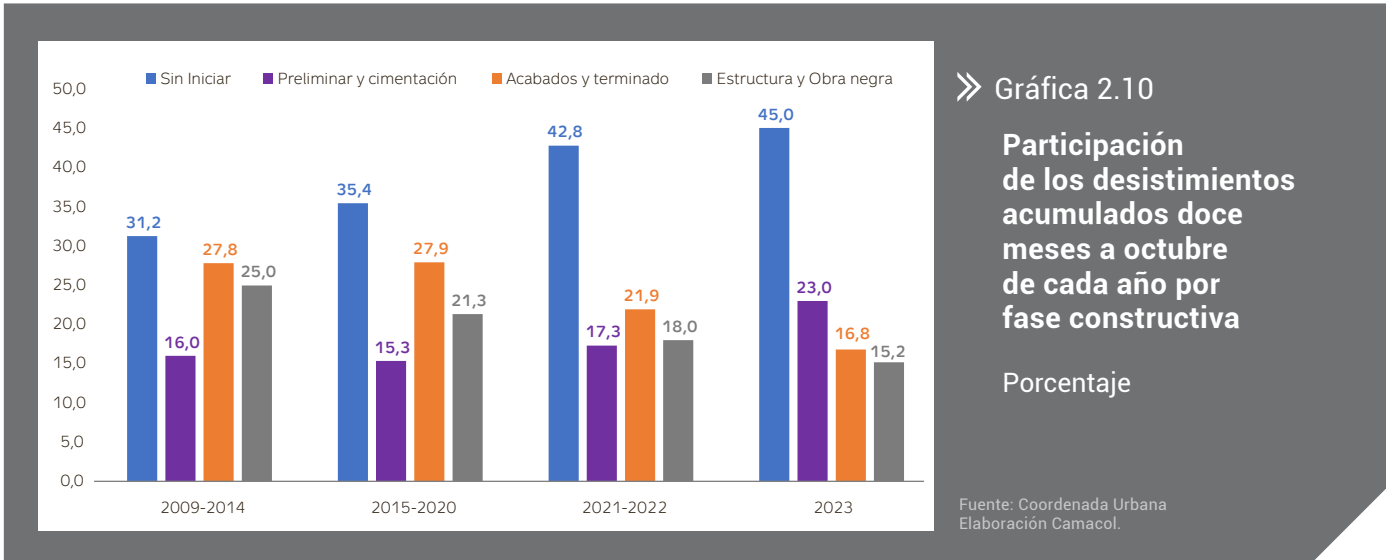
Fuente: Banco de la República y Coordinada Urbana – Elaboración Camacol.

En principio, la línea tendencia que arroja el mapa de dispersión es de tipo local o 'lowess' y su objetivo es mostrar cómo cambia la relación y el efecto de una variable sobre otra dependiendo de la magnitud que esta contenga. Es decir, mientras la tasa hipotecaria VIS se mantenga entre el 10% y el 13%, los desistimientos sobre las ventas VIS no sufrirán mayores cambios; sin embargo, cambios en la tasa mayores a este rango tendrán una repercusión más que proporcional en el respectivo cociente. Por tanto, el resultado de la regresión lineal entre estas variables anuncia que un aumento de 1 p.p. en la tasa hipotecaria VIS, acelerará la razón entre los desistimientos sobre las ventas de vivienda social hasta 4,8 p.p. en los siguientes cuatro meses. Se destaca que este ejercicio tiene en cuenta solo una de las variables, entre las anteriormente mencionadas, que tienen impacto sobre los desistimientos de vivienda de interés social.

## CATEGORIZACIÓN DE LOS DESISTIMIENTOS



Vale la pena examinar aún más la variable de riesgo de los desistimientos de vivienda para así encontrar de mejor manera los focos de alerta. Para ello, el riesgo asociado puede categorizarse en varios frentes, como las fases y etapas constructivas, los estratos socioeconómicos y las regiones geográficas. En la Grafica 2.10 se encuentra la primera de ellas que se refiere a la proporción de las renunciaciones sobre el total para cada fase constructiva en cuatro momentos específicos del tiempo.



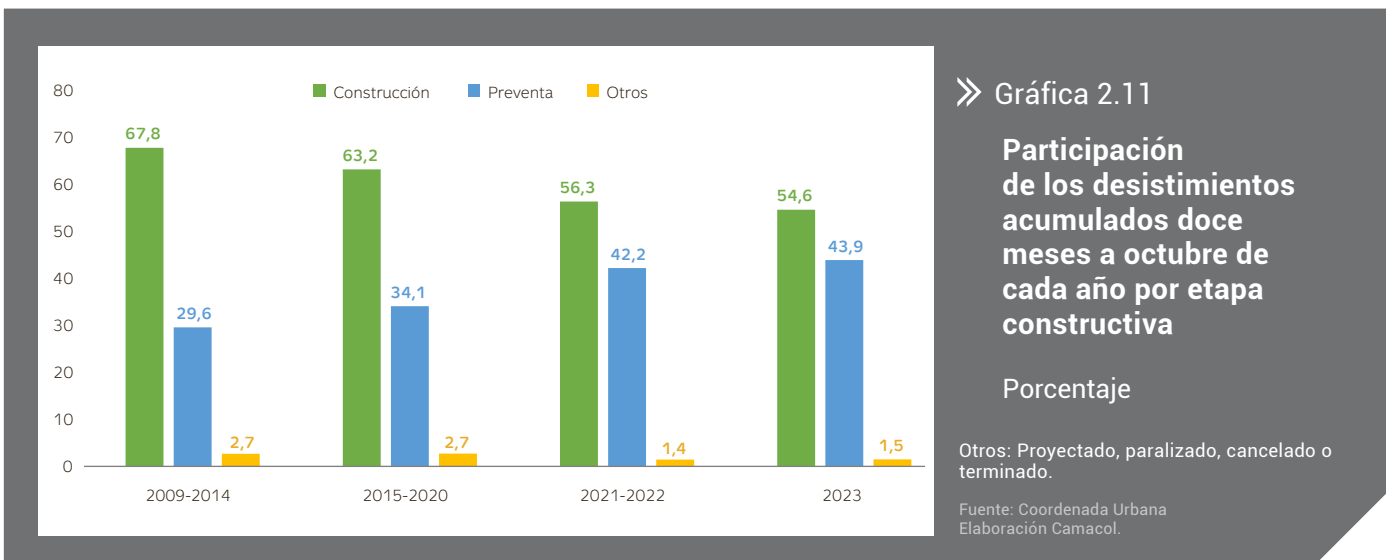
» Gráfica 2.10

**Participación de los desistimientos acumulados doce meses a octubre de cada año por fase constructiva**

Porcentaje

De los cuatro grupos que componen las fases constructivas, la fase sin iniciar es aquella que compromete la mayor parte de los desistimientos de compra de vivienda por parte de los hogares y ha venido en claro aumento a lo largo de los últimos quince años. Asimismo, las fases preliminar y cimentación, agrupadas, han incrementado su participación hasta ocupar la segunda posición en el 2023. Por otro lado, la participación de la agrupación de las fases de acabados y terminado; así como estructura y obra negra, han decrecido a lo largo de la década, y se mantienen en cifras de 16,8% y 15,2% respectivamente.

En línea con lo anterior, es posible hacer otra agrupación que clasifique las etapas constructivas con hitos a lo largo del desarrollo de un proyecto, a diferencia de las fases que conciernen especialmente a las divisiones generales y secuenciales del proceso constructivo. De esta manera, la Gráfica 2.11 evidencia la contribución de las renunciaciones en las diferentes etapas.



» Gráfica 2.11

**Participación de los desistimientos acumulados doce meses a octubre de cada año por etapa constructiva**

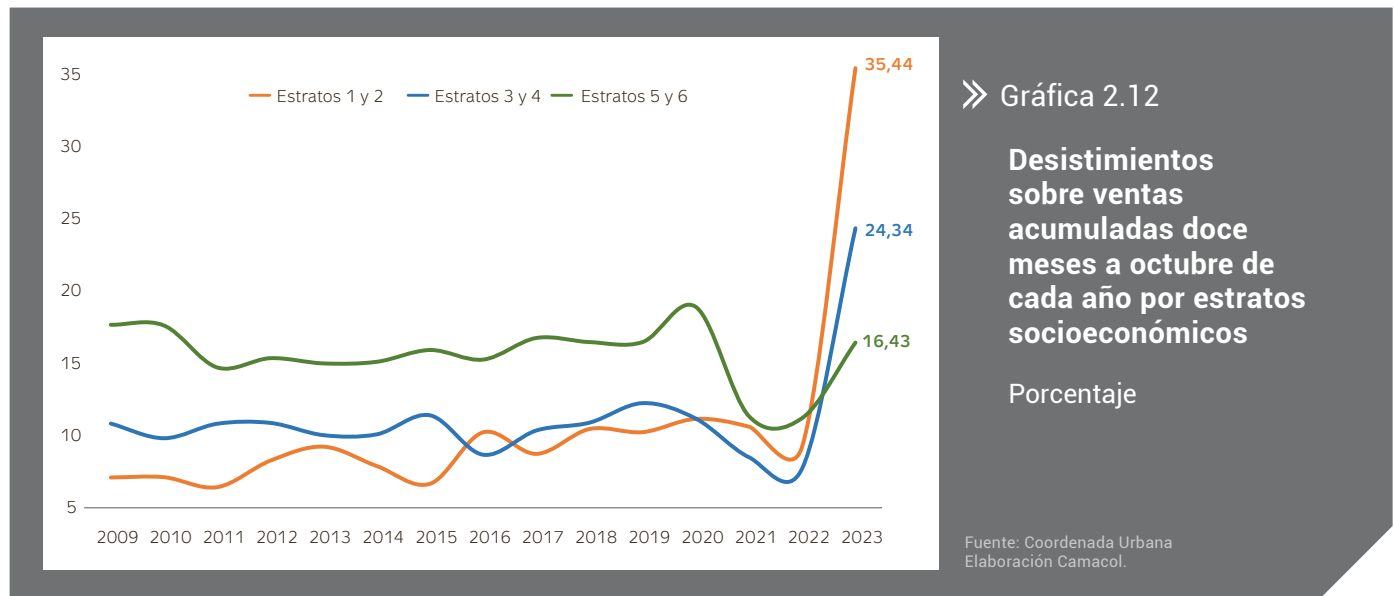
Porcentaje

Otros: Proyectado, paralizado, cancelado o terminado.

Fuente: Coordinada Urbana  
Elaboración Camacol.

Mientras que entre el año 2009 y el 2020 las renunciaciones en la etapa de preventa se mantenían alrededor del 30%, en el periodo postpandemia superan el 40%. Por su parte, y de manera paulatina, las renunciaciones en la etapa de construcción han venido decreciendo hasta llegar a un 55% de participación en el 2023, pero manteniéndose como la etapa constructiva donde principalmente se concentra la decisión de declinar en la intención de compra del inmueble. Cabe resaltar que uno de los componentes que integran la etapa de construcción es la fase preliminar que es el segmento de esta etapa constructiva donde mayor renunciaciones se concentran.

Al analizar por estratos socioeconómicos (Gráfica 2.12), se evidencian claras diferencias entre las categorías bajo (estratos 1 y 2), medio (3 y 4) y alto (5 y 6), las cuales suelen coincidir con el nivel de ingreso de los hogares compradores. Los resultados históricos dan luces de dónde se acumula principalmente la problemática de los desistimientos y a qué sectores de los entornos urbanos se les debe prestar mayor atención.



La Gráfica 2.12 muestra una prevalencia de los desistimientos en los estratos 5 y 6 desde 2009 hasta 2019, con un cociente alrededor del 16%. Esta afirmación va en línea con lo expuesto en la Gráfica 2.5, en el cual las renunciaciones No VIS, que se realizan principalmente en las zonas de esferificación media ya alta, tenían mayores niveles antes del año 2020 con respecto a sus ventas.

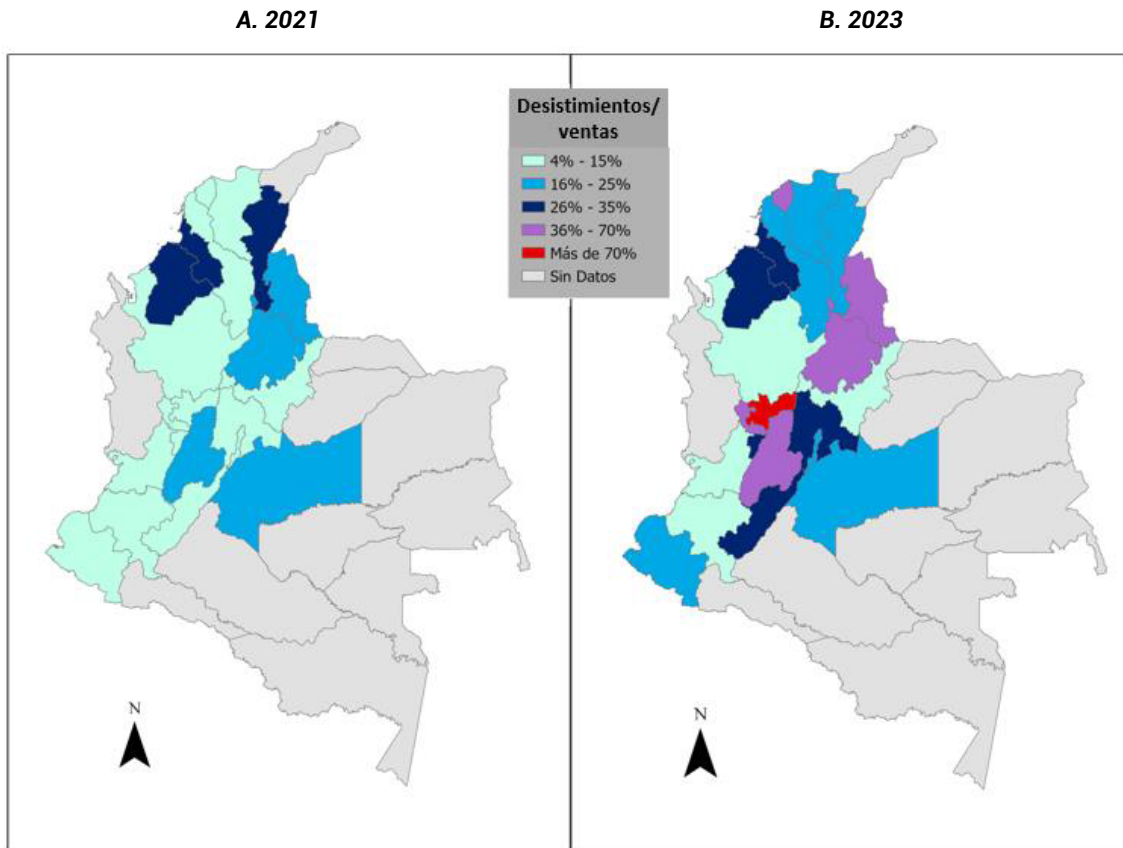
Actualmente, y luego de una disminución en el periodo de reactivación económica, las renunciaciones en estratos altos han retornado a un nivel cercano al promedio histórico, con 16,3% para 2023. Por su parte, se observa que los estratos más bajos, son los que más renunciaciones sobre ventas mantienen al registrar un 35,4% en octubre del 2023; mientras que antes del 2020 las cifras se daban alrededor del 8%. Por su parte, los hogares que



hacen parte de los estratos 3 y 4 también han aumentado su nivel de renuncias desde mediados del 2022 y cuentan con un cociente de 24,3% para el último mes publicado.

Una vez estudiado el panorama de renuncias en cuanto a las fases y etapas de construcción, y también por estratos socioeconómicos, es conveniente revisar lo acontecido en materia de renuncias por zonas geográficas, específicamente en las 19 regionales de Camacol. El Mapa 2.1 muestra la dinámica, a modo de comparación, de los desistimientos sobre las ventas acumulados doce meses con corte en octubre de los años 2021 y 2023.

**Mapa 2.1.**  
**Desistimientos sobre ventas acumulados doce meses**  
**a octubre de cada año, por regionales de Camacol**  
 Porcentaje

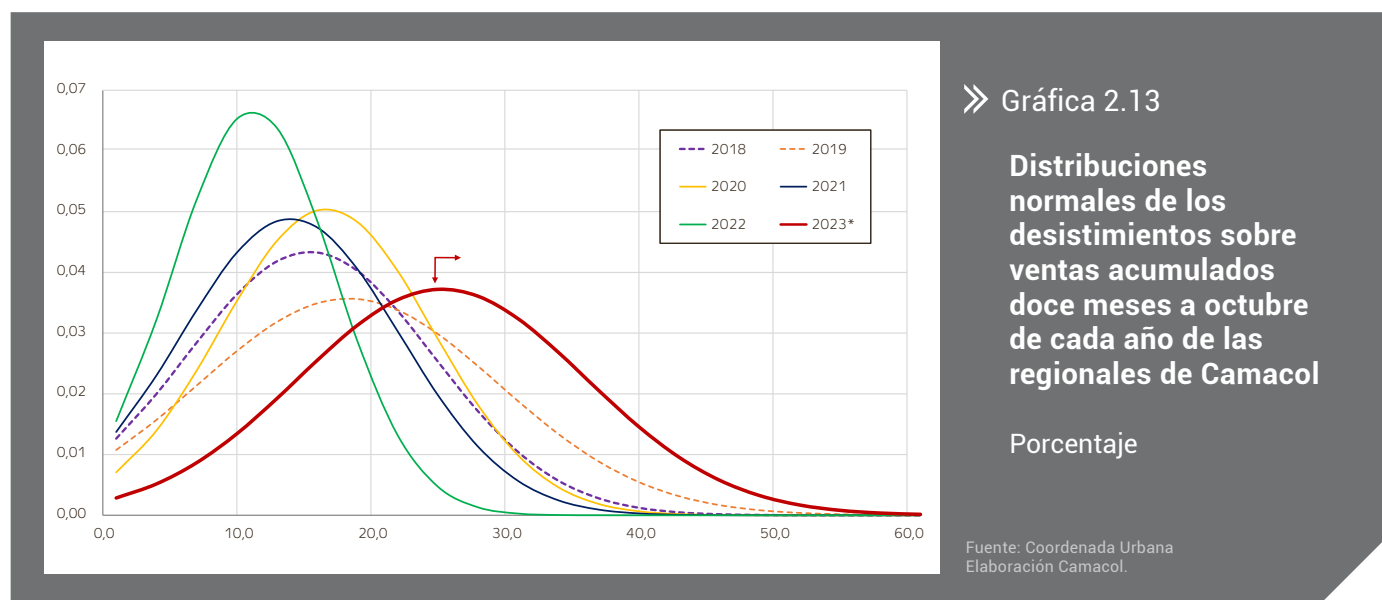


Fuente: Coordinada Urbana, elaboración CAMACOL.

Para el año 2021, las renuncias de compra de vivienda como proporción de las ventas abarcó mayoritariamente el intervalo entre el 4 y el 15%, con algunos departamentos por encima de este valor, en especial en la región caribe, que alcanzaron cocientes máximos de 35%. En la otra orilla se encuentra el año 2023 donde departamentos como Boyacá, Cauca, Valle y

Antioquia tienen desistimientos sobre ventas menores al 15%. Regionales como Caldas (87,8%), Norte de Santander (68,3%), y Tolima (59,3%) tienen el mayor nivel de renuncias sobre ventas en el agregado de los últimos doce meses. Solamente tres departamentos lograron disminuir este cociente en los años señalados que son Cesar, Sucre y Córdoba. Por su parte, el mercado de vivienda más grande del país, Bogotá D. C., incrementó en dos años su proporción de desistimientos sobre ventas en 16,4 p.p.

Con base en el análisis geográfico del cociente entre renuncias y ventas acumuladas doce meses, se construyó una distribución normal que se compone de los datos de las regionales de Camacol para cada uno de los últimos seis años. El resultado de este ejercicio se presenta en la Gráfica 2.13 y deja entrever conclusiones del comportamiento disímil del año 2023 si se compara con años anteriores.



**Nota:** Las regionales de Camacol se componen de 19 regiones del país.

\*Se omiten los datos atípicos que corresponden a las regionales Caldas, Norte de Santander y Tolima.

Las campanas gaussianas muestran cómo se distribuyen los datos en términos de amplitud y concentración de frecuencia. Los desistimientos sobre ventas acumuladas doce meses para las regionales de Camacol en el año 2023 se agrupan en una curva con menor curtosis pasando de una mayoría de distribuciones leptocúrticas en años anteriores a una distribución mesocúrtica en el 2023. La concentración, además, se sesga hacia el lado derecho alrededor del 25%<sup>3</sup>. En otra instancia, las distribuciones de

<sup>3</sup> Se excluyen los datos atípicos de los departamentos de Tolima, Norte de Santander y Caldas que comprenden desistimientos sobre ventas acumuladas mayores al 60%.

años anteriores de agrupan en niveles menores al 20% y con campanas con menos amplitud, lo que demuestra menos variabilidad en los datos y, por tanto, cuentan con desviaciones estándar menores entre ellos a las del año 2023. De hecho, se observa que las regionales de Camacol, entre los años 2021 y 2022, tuvieron la tendencia a disminuir los porcentajes del cociente de renuncias sobre ventas y a tener un comportamiento más cercano al promedio.

Este capítulo buscó hacer una revisión de los riesgos de mercado del reciente año 2023, haciendo hincapié en los desistimientos de vivienda que llegaron a un máximo histórico de 27% como proporción de las ventas acumuladas doce meses en octubre del 2023. El segmento que impulsa este incremento es la VIS, y es un fenómeno que se da principalmente en la fase 'sin iniciar' y en la fase 'preliminar y cimentación' que hace parte de la etapa 'construcción'. Por su parte, los estratos 1 y 2 han sido los que más han contribuido en declinar su decisión de compra de vivienda. Entre las razones del incremento en este riesgo de mercado, además de la coyuntura actual del país en términos macroeconómicos, se puede mencionar la elevada tasa de interés hipotecaria que registra un valor de 14,7% para octubre del año pasado. El 2023, sin duda, fue un año atípico en muchos frentes y en especial en el indicador de desistimientos, con algunos departamentos con cocientes sobre ventas mayores al 60%. Las alarmas están prendidas y es deber de las partes que hacen parte de la actividad constructiva encontrar soluciones que estabilicen los indicadores del balance de vivienda en Colombia.

## BIBLIOGRAFÍA

//////////  
**Arestis, P., y Gonzales-Martinez, A. R. (2017).** Precariedad económica: un nuevo canal en el ciclo del mercado de viviendas. Documento de trabajo de FMM, No. 12. Hans-Böckler-Stiftung, Instituto de Política Macroeconómica (IMK), Foro de Macroeconomía y Políticas Macroeconómicas (FMM), Düsseldorf.

**Banco de la República. (2023).** Tasas de colocación mensuales por modalidad de crédito. Información correspondiente a octubre 2023.

**Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL). (2023).** Coordena-da Urbana: Sistema de información georreferenciado. Información co-rrespondiente a octubre 2023.



## ***Recuadro***

Encuesta de  
desistimientos



Con el fin de entender las causas de los desistimientos de los últimos doce meses, dentro del operativo de campo de noviembre 2023 del censo Coordinada Urbana se incorporó la pregunta *¿Cuáles son las razones de los desistimientos registrados en los últimos doce meses?* Las opciones de respuesta se relacionan en la tabla R1.

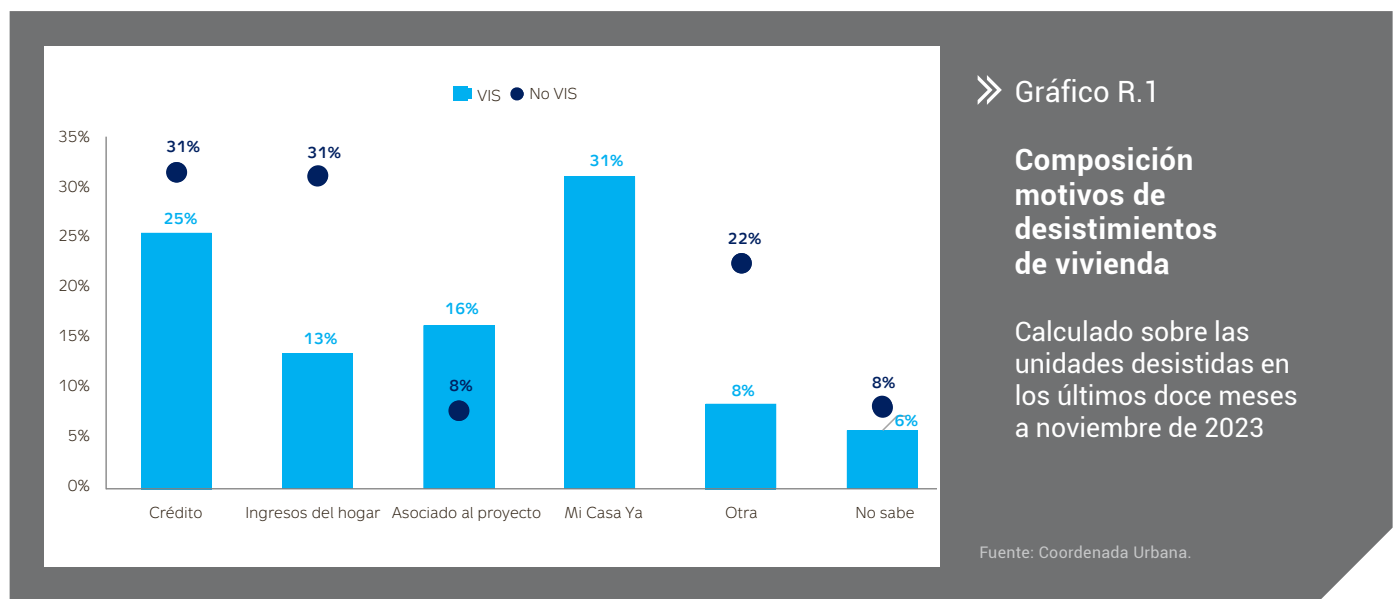
**Tabla R1.**  
**¿Cuáles son las razones de los desistimientos registrados en los últimos doce meses?**

	Opción	Explicación
a.	Cambios en las condiciones del crédito hipotecario.	Incremento de la tasa de interés del crédito hipotecario o crédito aprobado por menor valor del requerido
b.	Disminución en los ingresos del hogar	Desempleo, menores ingresos laborales, incrementos en otros gastos que no le permiten pagar las cuotas, entre otros
c.	Cambios en el proyecto	Incremento del precio de la vivienda, demora en la entrega, rediseño del proyecto, entre otros
d.	Demora subsidio	Demora en la asignación de MCY o desembolso de los subsidios, entre ellos la cobertura a la tasa de interés, a pesar de contar con clasificación Sisbén IV menor a D21
e.	Demora encuesta Sisbén IV	Demoras en la realización de la encuesta Sisbén IV o publicación del resultado, con lo cual no puede acceder a MCY
f.	Clasificación Sisbén IV	No puede acceder a MCY por clasificación D21
g.	Cambios en Mi Casa Ya	Los cambios del programa MCY llevaron a que el monto del subsidio a la cuota inicial disminuyera impidiendo el cierre financiero. Así mismo, los cambios llevaron a que no se tomara en cuenta el subsidio en el cierre financiero, con lo cual los abonos para la cuota inicial son más altos
h.	Otra	
i.	No sabe	

Fuente: Coordinada Urbana., elaboración CAMACOL.

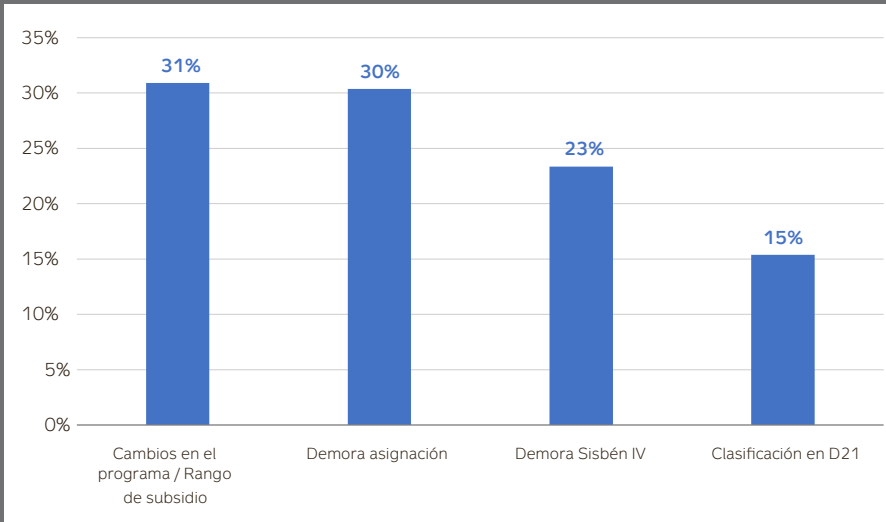
En total fueron encuestados 1.929 proyectos con registro de desistimientos en el último año. Al analizar los resultados por segmentos, en No VIS el 61% de las renunciaciones se explica por aspectos asociados al crédito o al ingreso del hogar.

El porcentaje restante se explica por otros factores, dentro de los cuales se encuentran los desistimientos regulares que se registran en los proyectos por cambios en las prioridades de inversión de los hogares. En el segmento VIS la principal causa se centra en Mi Casa Ya. El 31% de los desistimientos se explica por los cambios en el programa, mientras que un 25% y un 13% se explican, respectivamente, por cambios en las condiciones del crédito y cambios en los ingresos del hogar (Gráfico R1).



Ahora bien, el factor con mayor incidencia dentro de los desistimientos derivados de Mi Casa Ya se centra en los cambios en la focalización del programa que derivaron en una reducción del monto del subsidio para los potenciales beneficiarios (31%). Este factor corresponde a hogares que iniciaron el proceso comercial con un registro de ingresos de hasta 2 SMMLV, pero cuya clasificación Sisbén se ubicó en los subgrupos comprendidos entre C9 y D20, de manera que se redujo en 10 SMMLV el monto del subsidio asignado.

El segundo factor, que tiene una participación del 31% estuvo asociado a las demoras en la asignación del subsidio, mientras que el 23% tuvo problemas para poder acceder a la encuesta Sisbén. Finalmente, el 15% de los hogares renunció porque quedó clasificado en D21, lo que inmediatamente lo excluye del programa.



» Gráfico R.2

**Composición motivos de desistimientos de vivienda asociados a Mi Casa Ya**

Calculado sobre las unidades desistidas en los últimos doce meses a noviembre de 2023

Fuente: Coordinada Urbana.

## INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN ENERO 2024

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2023-III	2023-II	2022-III
<b>I. PIB 1/*</b>					
Total (1)	246,438	Sep-23	-0.3%	0.4%	7.4%
Construcción	10,261		-8.0%	-3.4%	13.8%
a. Edificaciones	5,759		-5.0%	3.2%	20.3%
b. Obras civiles	2,485		-15.0%	-16.9%	1.5%
c. Actividades especializadas	2,035		-7.1%	-2.8%	15.0%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses atrás	Un año atrás
			Oct-23	Jul-23	Oct-22
<b>II. Licencias 2/*</b>					
Totales	2.039.244	Oct-23	-12,4%	-65,7%	34,7%
Vivienda	1.591.058		-16,3%	-70,5%	39,3%
a. VIS	618.814		-4,0%	-85,5%	67,7%
b. No VIS	974.244		-22,6%	-54,8%	28,2%
Otros destinos	448.186		4,9%	-35,5%	17,6%
a. Industria	50.735		-12,3%	-44,8%	-38,1%
b. Oficina	6.917		-49,7%	-95,0%	35,8%
c. Bodega	64.567		27,5%	-60,9%	45,7%
d. Comercio	132.010		-10,7%	5,3%	11,2%
e. Otros	193.957		23,4%	-4,7%	1,2%
	Valores	Fecha	Oct-23	Jul-23	Oct-22
<b>III. Licencias (Unidades) 3/*</b>					
Vivienda	17.253	Oct-23	-24,8%	-70,5%	57,4%
a. VIS	9.288		-14,3%	-85,5%	75,0%
b. No VIS	7.965		-34,2%	-54,8%	44,4%
	Valores	Fecha	Nov-23	Ago-23	Nov-22
<b>IV. Financiación 4/***</b>					
Cartera hipotecaria + titularizaciones	101.4	Nov-23	8,42%	9,13%	15,52%
	Valores mensuales y agregados	Fecha	Nov-23	Ago-23	Nov-22
<b>V. Desembolsos (cifras en millones de pesos) **</b>					
a. Constructor	28.917	Nov-23	-19,1%	38,1%	Cambio de metodología
b. Individual	5.727.844		-88,5%	-67,2%	
1. VIS (agregado)	2.033.821		-88,3%	-76,5%	
2. No VIS (agregado)	3.722.940		-88,5%	-61,2%	
i. Pesos (agregado)	5.126.749		-89,0%	-68,6%	
ii. UVR (agregado)	630.012		-81,2%	-43,3%	



	Valores	Fecha	2023-III	2023-II	2022-III
<b>VI. Desembolsos (Unidades) *</b>					
Desembolsos Compra de Vivienda	47.694	Sep-23	-5,9%	-16,4%	-14,7%
Crédito de Vivienda	45.089		0,6%	-10,9%	-11,2%
Leasing Habitacional	2.605		-55,4%	-55,2%	-34,6%
Desembolsos Compra de Vivienda Nueva	35.046		-6,5%	-11,2%	-0,1%
Crédito de Vivienda	33.851		-3,2%	-8,0%	4,1%
Leasing Habitacional	1.195		-52,3%	-52,2%	-36,3%
Desembolsos Compra de Vivienda Usada	12.648		-4,1%	-29,3%	-39,7%
Crédito de Vivienda	11.238		14,1%	-19,9%	-41,6%
Leasing Habitacional	1.410		-57,7%	-57,4%	-33,3%
	Valores		Fecha	Nov-23	Ago-23
<b>VII. Tasas de interés ***</b>					
Adquisición		Nov-23			
a. Pesos VIS			14,5%	14,8%	15,6%
b. Pesos No VIS			16,8%	17,2%	16,0%
Construcción					
c. Pesos VIS			16,8%	16,6%	14,4%
d. Pesos No VIS			17,2%	17,4%	15,2%
	Valores	Fecha	Jun-23	Mar-23	Jun-22
<b>VIII. IPVU ***</b>					
Índice Nominal	2.562,5	Jun-23	7,9%	9,8%	7,5%
Índice Real	128,9		-4,0%	-3,0%	-1,5%
	Valores	Fecha	2023-III	2023-II	2022-III
<b>IX. IPVN *</b>		Sep-23	11,2%	10,1%	8,5%
	Valores	Fecha	Nov-23	Ago-23	Nov-22
<b>X. Empleo *</b>					
No. Ocupados		Nov-23	23.186	23.161	22.486
Ocupados Construcción			1.642	1.616	1.520
% sector en el empleo total			7,1%	7,0%	6,8%
Tasa de ocupación			58,3%	58,5%	57,4%
Tasa de desempleo			9,0%	9,3%	9,5%
	Valores	Fecha	Nov-23	Ago-23	Nov-22
<b>XI. ICOCED 5/*</b>					
ICOCED	117,88	Nov-23	7,54%	8,73%	-
a. Residencial	117,50		7,46%	8,60%	9,37%
b. No Residencial	118,60		7,69%	8,97%	-

	Valores	Fecha	Oct-23	Jul-23	Oct-22
<b>XII. Confianza del Consumidor</b>					
Índice de Confianza del Consumidor (ICC)		Oct-23	-14,0%	-17,4%	-19,5%
Índice de Expectativas de los Consumidores (IEC)			-3,5%	-11,0%	-7,3%
Índice de Condiciones Económicas (ICE)			-29,9%	-27,1%	-37,9%
Disposición a comprar vivienda			-45,8%	-39,7%	-36,6%
	Valores	Fecha	2023-III	2023-II	2022-III
<b>XIII. Área en proceso 6/*</b>					
Nueva (Iniciaciones)	5.042.993	Sep-23	3,2%	-6,1%	4,4%
Continúa en proceso	24.667.971		-0,3%	1,1%	13,6%
Reinicia proceso	764.914		11,8%	12,6%	-15,3%
Total, área en proceso	30.475.878		0,6%	0,1%	11,2%
	Valores	Fecha	Dic-23	Sep-23	Dic-22
<b>XIV. Inflación anual ***</b>					
Total		Dic-23	9,3%	10,9%	13,1%
Núcleo 15			9,8%	10,3%	11,5%
Sin alimentos			10,3%	10,8%	9,9%
Sin alimentos ni regulados			8,9%	9,5%	9,5%
	Valores	Fecha	Nov-23	Ago-23	Nov-22
<b>XV. Materiales con mayor variación anual al último mes 7/</b>					
Otros concretos		Nov-23	28,4%	26,7%	-
Asfalto			18,3%	23,0%	-
Concreto bombeable			16,7%	20,6%	-
Concreto común			16,2%	19,2%	-
Recebo			15,4%	17,6%	-
Grava			13,0%	11,3%	-
Agua			12,1%	13,4%	-
Combustible			11,5%	10,4%	-
Arena			11,4%	11,5%	-
Interruptores y tomacorrientes			11,2%	13,1%	-

Fuentes: \* DANE\*\* Superintendencia financiera \*\*\* Banco de la República.

Notas: n.d.: no disponible; n.a.: no aplica

1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2015 = 100

2/ Cifras en metros cuadrados, cobertura de 302 municipios

3/ Cifras en unidades, cobertura de 302 municipios

4/ Cifras en billones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional.

5/ Valores No Residenciales disponibles desde diciembre de 2022. Valores Residenciales empalmados con el ICCV.

6/ Cifras en metros cuadrados, 23 Áreas de cobertura

7/ No hay datos anuales para septiembre del 2022, por tanto, se pone el mes más antiguo con información que es enero del 2023.

## AVISO LEGAL

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada "Tendencias de la Construcción", publicada en su página web y/o divulgada por medios electrónicos, mantengan altos estándares de calidad. Sin embargo, no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier otra índole, por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido y/o usos que se den a la información y a los documentos que aquí se presentan.

La Cámara Colombiana de la Construcción tampoco asume responsabilidad alguna por omisiones de información o por errores en la misma, en particular por las discrepancias que pudieran encontrarse entre la versión electrónica de la información publicada y su fuente original.

La Cámara Colombiana de la Construcción no proporciona ningún tipo de asesoría. Por tanto, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, comercio, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto.

Los vínculos a otros sitios web se establecen para facilitar la navegación y consulta, pero no implican la aprobación ni responsabilidad alguna por parte de la Cámara Colombiana de la Construcción, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, la Cámara Colombiana de la Construcción por ningún concepto será responsable por el contenido, forma, desempeño, información, falla o anomalía que pueda presentarse, ni por los productos y/o servicios ofrecidos en los sitios web con los cuales se haya establecido un enlace.

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en esta página web o documento, siempre y cuando se mencione la fuente.



**Construyendo MÁS+**

Camacol 2024

**Presidente Ejecutivo**  
Guillermo Herrera

**Director Económico  
y de Información**  
Jorge Alberto Torres

**Jefe de Estudios  
Económicos**  
Adriana Ivonne Cárdenas

**Investigadores**  
Santiago Plazas  
*Investigador Senior*

Santiago Melo  
*Investigador Junior*

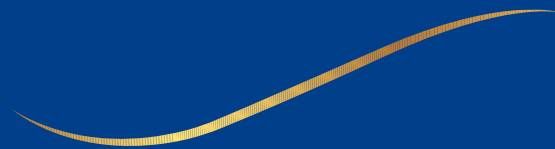
**Pasante**  
Nathaly Julieth Castro

**Diseño y Diagramación**  
Carlos A. Gómez

---

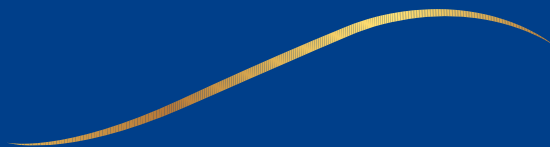
Carrera 19 No.90-10.  
Tel. 743 0265 Fax: 743 0265  
Ext 1101. Bogotá, Colombia.  
acardenas@camacol.org.co

**Visítenos: [www.camacol.co](http://www.camacol.co)**



CAMACOL

Construyendo MÁS+



[www.camacol.co](http://www.camacol.co)

  /CamacolColombia

 /Camacol Nacional