

EDICIÓN No.

21

AGOSTO 2021

Tendencias

de la Construcción

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL

MODELO DE VIVIENDA EN RENTA

TENDENCIA DE LOS INDICADORES
LIDERES DE VIVIENDA





Somos más que una caja de Compensación

Somos el aliado de los colombianos

Trabajamos con los empresarios y sus trabajadores generando bienestar, entretenimiento y oportunidades de crecimiento profesional, con el fin de mejorar la calidad de vida de los afiliados.

BLOC - Espacios de Bienestar Local

Creamos espacios seguros, modernos y flexibles para nuestros afiliados, diseñados para que vivan experiencias únicas. Una oferta variada de actividades pensando en el bienestar de toda la familia.

6 hoteles

Contamos con hoteles en Boyacá, Cundinamarca y Meta para que nuestros afiliados disfruten de lugares renovados e innovadores en regiones icónicas del país, con planes para cada tipo de viajero.

Una red de coworking

Creamos una red de coworking donde se pone a disposición de empresas y empleados ambientes que incentivan la creatividad, la innovación y la productividad.

Educación para la productividad

En la CET - Colsubsidio Educación Tecnológica, brindamos programas creados para que los trabajadores de nuestras empresas afiliadas y sus familias desarrollen sus habilidades y se preparen para afrontar mayores retos empresariales.

Créditos a la medida

Nuestra responsabilidad es ayudarles a nuestros afiliados a conseguir lo que anhelan. Por eso, ofrecemos asesoría y un amplio portafolio de créditos, con los que pueden contar en cualquier etapa de su vida.

Seguimos trabajando para entregarles a los colombianos servicios y productos innovadores que contribuyan al cierre de brechas sociales en el país.

Descubre más en colsubsidio.com



CAPÍTULO 1

El modelo de construir para arrendar, o multifamily, tiene un gran potencial de crecimiento en el mercado de las ciudades más grandes de Colombia. En el primer capítulo de Tendencias de la Construcción No. 21 se exploran las diferencias entre construir para arrendar y el tradicional modelo construir para vender, al tiempo que los retos para su implementación, y el mercado potencial de las urbes colombianas.

CAPÍTULO 2

Con corte al mes de julio de 2021, el comportamiento de los indicadores líderes del mercado de vivienda presenta resultados mixtos. En este sentido, los lanzamientos en el total del mercado tienen un crecimiento de 21,6% anual para el acumulado doce meses y las ventas se expanden a razón de 33,4% en el mismo periodo. Por segmento de precios, se observa un dinamismo favorable tanto en ventas como en lanzamientos de vivienda social. Por su parte, el segmento medio y alto ajustan sus volúmenes de ventas y lanzamientos de forma significativa.



Tendencias

de la Construcción

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL

CAPÍTULO 1. MODELO DE VIVIENDA EN RENTA

- 7 Introducción
- 8 Modelo organizacional y de gestión
- 14 Perfil general de la demanda en Colombia
- 19 **RECUADRO 1.**
MODELO DE COSTOS DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA
- 24 **RECUADRO 2.**
CONTEXTO JURÍDICO DEL ARRENDAMIENTO INSTITUCIONAL EN COLOMBIA

CAPÍTULO 2. TENDENCIA DE LOS INDICADORES LIDERES DE VIVIENDA

- 30 ¿Cuáles son las señales del mercado de vivienda en materia de ventas y lanzamientos?
- 31 Vivienda de Interés Social-VIS
- 33 Vivienda diferente de VIS
- 35 Oferta de vivienda disponible en Colombia
- 37 Otras señales del mercado
- 40 Comportamiento regional
- 42 Valorización del mercado de vivienda nueva en Colombia



SOMOS LÍDERES

en la industria del
transporte vertical

Durante más de 40 años nos hemos especializado en la asesoría, venta, instalación, mantenimiento y modernización de **ascensores, escaleras eléctricas y andenes móviles.**

SOLEVANTE, CALI.

**Contáctanos para brindarte respaldo,
cercanía y cumplimiento.**

www.estiloingenieria.com



Calle 127A No. 53A - 45 - Oficina 1101
Centro Empresarial Colpatria Torre II
Tel.: (57) 1 310 60 77 / Bogotá - Colombia





Modelo de vivienda en renta



INTRODUCCIÓN



En el mercado global, uno de los principales usos del sector inmobiliario es el desarrollo de vivienda en renta institucional, también conocida como multifamily. Por su parte, en Colombia se han hecho avances, pero el desarrollo de este tipo de activo inmobiliario es aún insipiente.

De acuerdo con diferentes actores del modelo multifamily en la región latinoamericana, las principales ciudades de Colombia constituyen un mercado atractivo para el desarrollo de la vivienda en renta institucional. Las cifras del DANE señalan que 45% de los hogares colombianos viven en arriendo, con una proporción mayor en las principales ciudades del país. De esta forma, el mercado de alquiler de vivienda es considerablemente grande, y admite la entrada de inversionistas, desarrolladores y operadores para ofrecer renta institucional con administración especializada en la operación de dicho negocio.

A través de este modelo se puede resolver la necesidad habitacional de la población mediante el acceso a mecanismos complementarios a la propiedad. Desde el punto de vista de la inversión es uno de los usos inmobiliarios de menor riesgo y con gran potencial y que, sumado a la formalización del mercado, tiene grandes réditos económicos. Asimismo, atiende la preferencia y reconoce la capacidad de acceso de los hogares a la vivienda mediante el arriendo formal.

Dada la importancia de avanzar en el desarrollo del modelo multifamily, la Cámara Colombiana de la Construcción en alianza con Deloitte Real Estate, han adelantado un documento que evidencia las buenas prácticas internacionales que Colombia puede adoptar, y señala los pasos a seguir para el desarrollo de la vivienda en renta institucional. En el presente documento se exponen algunos de estos hallazgos.

Con esto en mente, el capítulo 1 de Tendencias de la Construcción buscará mejorar el entendimiento del modelo de vivienda en renta institucional. En la segunda sección se presenta el esquema general del modelo de negocio *construir para arrendar* (BTR por sus siglas en inglés), comparado con el tradicional *construir para vender*. En el tercer apartado se presentan los principales hallazgos del mercado de vivienda en arrendamiento, de acuerdo con la información del DANE.

MODELO ORGANIZACIONAL Y DE GESTIÓN



En los países en los cuales el modelo de Multifamily está ampliamente desarrollado e implementado, los actores involucrados en el negocio son altamente especializados, y se dedican enteramente a él. Esto significa que los grandes tenedores de unidades en el mundo son operadores financiados a través de fondos de inversión estructurados por ellos, en los que inversionistas institucionales invierten buscando una excelente relación de riesgo-rentabilidad. Sin embargo, es importante mencionar que existen también casos de éxito de empresas constructoras que decidieron emprender la tarea de incorporar esta línea de negocio sin renunciar a la venta tradicional y que mediante un profundo aprendizaje del *asset class* mantienen proyectos en renta de una forma sostenible y rentable. Así mismo, se presentan también alianzas entre constructor y operador que son mutuamente beneficiosas para las partes.

Con esto en mente es importante entender los cambios en el diagrama de procesos cuando se estructura y diseña un modelo de vivienda en renta, frente al desarrollo inmobiliario tradicional. En términos generales, el modelo tradicional sigue una serie de diez pasos, tal como se aprecia en el Diagrama 1.1. El modelo de negocio se ha perfeccionado con el tiempo, y sin duda es efectivo para la estructuración de proyectos tradicionales. Sin embargo, al estructurar un modelo de

vivienda en renta se requieren cambios representativos que pueden darse en dos escenarios:

- Empresa integral (desarrollo y operación) de Multifamily estructura el proyecto y consigue fondos para llevar a cabo el desarrollo. Para la construcción, la empresa integral tiene dos opciones: primero, se asocia con un constructor quien, bajo diferentes esquemas de aporte, termina siendo socio del proyecto; o segundo, el constructor actúa como contratista del proyecto a cambio del pago de honorarios.
- El desarrollador tradicional crea una línea de vivienda en renta y lleva a cabo el desarrollo con fondos propios o, más comúnmente, de inversionistas. Este es el escenario menos frecuente de los mencionados pues desarrollar el know-how de la operación profesional de un inmueble toma bastante tiempo. Adicionalmente, el proyecto debe ser edificado siguiendo unos parámetros diferentes al de la vivienda tradicional por lo que, en la gran mayoría de los casos, resulta mucho más conveniente asociarse con un operador profesional.

Diagrama 1.1.
Modelo de negocio inmobiliario tradicional



Fuente: Elaboración Deloitte.

De esta forma, es claro que los procesos de estructuración y gestión de los proyectos debe cambiar al incluir al operador, el cual no existe en los proyectos de vivienda para la venta. Las empresas dedicadas enteramente al negocio de la operación agregan valor a los proyectos desde su estructuración. Dado su conocimiento del mercado de arrendamiento y su experiencia internacional en la materia, los operadores entienden perfectamente la tipología de unidades de mayor demanda y que deberían construirse en el proyecto, la dotación y calidad de acabados requerida, los amenities que diferencian al proyecto para sustentar una prima de mercado, o como generadores de ingresos adicionales. Adicionalmente, el operador conoce la gestión diaria del proyecto inmobiliario, así como la manera de mitigar riesgos inherentes y maximizar los ingresos producidos, entre otros.

En pocas palabras, se requiere el aporte del operador al proyecto desde la etapa de estructuración, dado que se logra plantear un producto final acorde a las necesidades y apetito del mercado, al modelo de negocio, a las tendencias demográficas, a las preferencias de los diferentes grupos poblacionales, de manera que el proyecto sea rentable y sostenible en el tiempo. El operador tiene el papel de Asset Manager y Revenue Manager de manera que su percepción sobre las necesidades del proyecto incluye la óptica financiera y de satisfacción del cliente, en la medida que entiende a cabalidad que la generación de ingresos de manera sostenible depende de la satisfacción de los arrendatarios.

Con estos actores en mente, el modelo de negocio presentado en el Diagrama 1.1 varía de manera significativa. En el Diagrama 1.2 se evidencia que bajo el esquema de Multifamily se omite la etapa de preventa. Por su parte, la responsabilidad de la etapa constructiva recae sobre el constructor (no sobre el operador), de manera que no se abordará en esta instancia del documento.

A continuación, se presenta mayor detalle sobre las etapas señaladas el Diagrama 1.2:

- **Estudio de norma y cabida:** Se lleva a cabo un estudio detallado para entender la cabida de apartamentos y sus tamaños en función del mercado objetivo y la zona. Así mismo, se estudia la viabilidad de la inclusión de las amenidades de acuerdo con el tamaño del lote, su ubicación, el nicho de Multifamily a desarrollar, los proyectos en la zona y el segmento demográfico al que estaría dirigido el proyecto.
- **Análisis de mercado:** Se valida la tesis inicial mediante estudios de la población que habita en la zona y la población que podría migrar a ella. Se estudia la estructura de ingresos y gastos, composición de los hogares, puntos de interés y atracción en la zona que sean polos de desarrollo como centros empresariales, zonas industriales, centros comerciales, universidades, estaciones de transporte masivo, parques públicos, centros de culto, entre otros. También se estudian los precios de arriendo del mercado, lo que da indicaciones sobre el rango de la

El operador tiene el papel de Asset Manager y Revenue Manager de manera que su percepción sobre las necesidades del proyecto incluye la óptica financiera y de satisfacción del cliente.

tarifa que podría llegarse a cobrar en el proyecto, teniendo en cuenta la prima de mercado que se espera obtener al contar con amenidades superiores y una administración y mantenimiento profesional. En este punto se logran sinergias con otros proyectos similares que haya hecho o estudiado el operador, pues ya tiene cifras y experiencia en el mercado particular. Tales datos son de suma importancia a la hora de modelar financieramente el proyecto y darle viabilidad al mismo.

Diagrama 1.2.
Modelo de negocio inmobiliario Multifamily



Fuente: Elaboración Deloitte.

- **Análisis financiero en prefactibilidad:** Hecho el análisis de mercado y una vez se estima un rango de precios para las unidades habitacionales, en la etapa de prefactibilidad el operador debe estimar una curva de ocupación (absorción) para las unidades que serían construidas con el precio y las características contempladas anteriormente. Se llevan a cabo análisis de sensibilidad para calcular el impacto de factores no presentes en los modelos en venta para lo cual se necesita conocimiento del mercado y del modelo de negocio.
- **Caracterización del proyecto:** En esta etapa se definen con precisión las áreas de las unidades, las amenidades y zonas comunes que son viables y rentables, el número de unidades que se pueden edificar, determinar el grado de amueblamiento que se ofrecería junto con la calidad de los acabados presentes en las unidades habitacionales. En esta etapa se da forma al proyecto y se establece una idea completamente clara del complejo a desarrollar, que es flexible a cambios pequeños por obstáculos u oportunidades que se presenten más adelante.
- **Análisis financiero en factibilidad:** Los insumos y los diferentes análisis y la prefactibilidad se depuran con cifras enteramente del proyecto. También se desarrollan análisis de sensibilidad no en términos de la estructura de ingresos y gastos (Opex del proyecto, para lo cual se requiere de experiencia en operación, asset management y property management) del proyecto en la cual se incluye la estimación de los otros ingresos producto de las amenidades y servicios que se decida incorporar al proyecto. Para esto último es esencial el concepto y la experiencia del operador.
- **Decisión de inversión:** Culminados los procesos de análisis de la oportunidad junto con sus pros y contras, riesgos asociados, entre otros, el veredicto del operador experto respecto al proyecto es la herramienta necesaria para una decisión informada y justificable ante cualquier inversionista.
- **Entrega y ocupación:** En esta etapa el operador ejerce plenamente sus tareas. El operador está a cargo de ocupación del activo, y por tanto es el encargado del manejo de la estrategia comercial y publicitaria para atraer clientes.

Más allá de las herramientas y métodos para la ocupación, se debe mencionar que una ocupación progresiva, más no inmediata, es lo que garantiza la rentabilidad del proyecto y mitiga su riesgo. Una ocupación por "olas" logra tener varios grupos de contratos separados en el tiempo, y garantiza que no todos se vencerán en la misma fecha dejando en una posición potencialmente peligrosa al proyecto. Por el contrario, diversas fechas de vencimiento de contratos dan mayor

capacidad de maniobra en términos de renovación, renegociación o reocupación.

- **Administración y mantenimiento:** Durante el período de ocupación y cuando el proyecto se encuentra estabilizado, el activo es el elemento que maximiza la valorización del inmueble, incrementa márgenes de operación y lo hace sostenible en el tiempo si se ejecuta correctamente. La ocupación progresiva junto con el crecimiento de las tarifas hace que la rotación, bien administrada, sea positiva en el negocio pues se ingresa usuarios con precios superiores a los salientes.

Así mismo, una administración cercana a los habitantes del complejo y que entienda sus necesidades, procura satisfacer dichos requerimientos. Inquilinos satisfechos son la manera ideal de dar a conocer las ventajas de vivir en un complejo administrado de manera profesional, con lo cual se logra un efecto voz a voz conveniente para el proyecto. Por otro lado, el mantenimiento constante de las zonas comunes, amenidades y las unidades, mantiene el valor del activo. Adicionalmente, si esto se combina con una actualización de los espacios con el pasar de los años, se tiene como resultado la sostenibilidad en el tiempo y la valorización constante del activo.

- **Desinversión:** Como es natural en activos estabilizados de distinto tipo, llega un punto en el que se debe liquidar el portafolio por vencimiento del ciclo de inversión, por estrategia al querer utilizar los recursos para otros proyectos o por necesidad ante alguna situación particular. En consecuencia, para lograr la mejor salida posible es necesario traer a colación dos elementos.

Primero, el estado del activo, su mantenimiento, actualización, entre otros, y en segundo lugar, los indicadores del negocio como los porcentajes de ocupación, precios, rentabilidad, etc. Estos dos factores se combinan para estimar el valor que el inversionista estaría dispuesto a pagar, por lo que es evidente que el manejo profesional del activo incide en su valor final y que un operador experto impacta positivamente esta cifra.

Dicho esto, es claro que los operadores son un factor a favor en el desarrollo de proyectos de Multifamily. Es importante aclarar que existen numerosos casos de constructoras que han decidido incursionar en este modelo de negocio, y con el tiempo han logrado desarrollar su operación de manera exitosa. No obstante, la experiencia indica que para la mayoría de las constructoras resulta mucho más favorable la asociación con un operador, con lo que se evitan traumatismos de diferente índole, y se dedican a su negocio principal, sin la preocupación de la carga laboral y administrativa que conlleva gestionar propiedades de este tipo.

Existen numerosos casos de constructoras que han decidido incursionar en este modelo de negocio, y con el tiempo han logrado desarrollar su operación de manera exitosa.

PERFIL GENERAL DE LA DEMANDA EN COLOMBIA



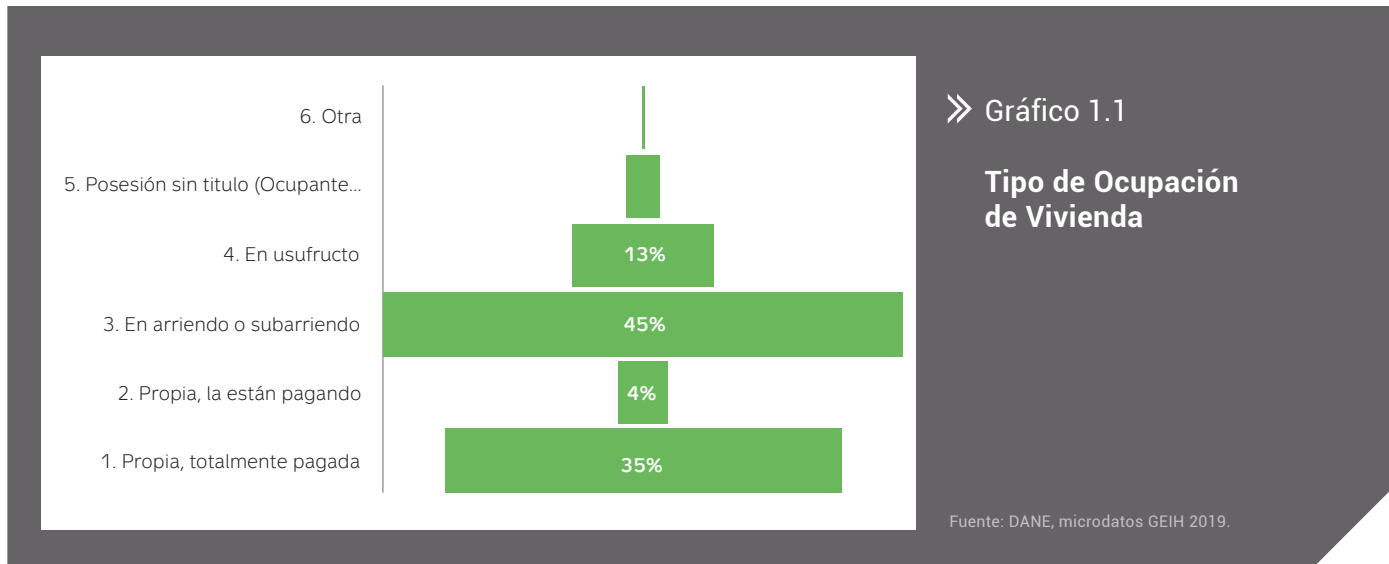
Para el presente análisis se utilizaron los datos correspondientes a la Gran Encuesta Integrada de Hogares -GEIH- 2019. Esta encuesta, que es la de mayor cobertura y periodicidad del país, recoge información sobre las condiciones de empleo de las personas (actividad ocupacional, en qué trabajan, cuánto ganan, si tienen seguridad social en salud o si están buscando empleo, etc); además de las características generales de la población como sexo, edad, estado civil y nivel educativo. La GEIH proporciona al país información a nivel nacional, cabecera - resto, regional, departamental, y para cada una de las capitales de los departamentos (DANE, 2019).

Si bien la encuesta tiene representatividad nacional, para el presente análisis se decidió trabajar con la información relacionada a las 13 grandes ciudades con sus áreas metropolitanas que son en su orden: Bogotá D.C., Medellín - Valle de Aburrá, Cali - Yumbo, Barranquilla - Soledad, Bucaramanga - Floridablanca - Girón - Piedecuesta, Manizales - Villamaría, Pasto, Pereira - Dosquebradas - La Virginia, Ibagué, Cúcuta - Villa del Rosario - Los Patios - El Zulia, Villavicencio, Montería y Cartagena.

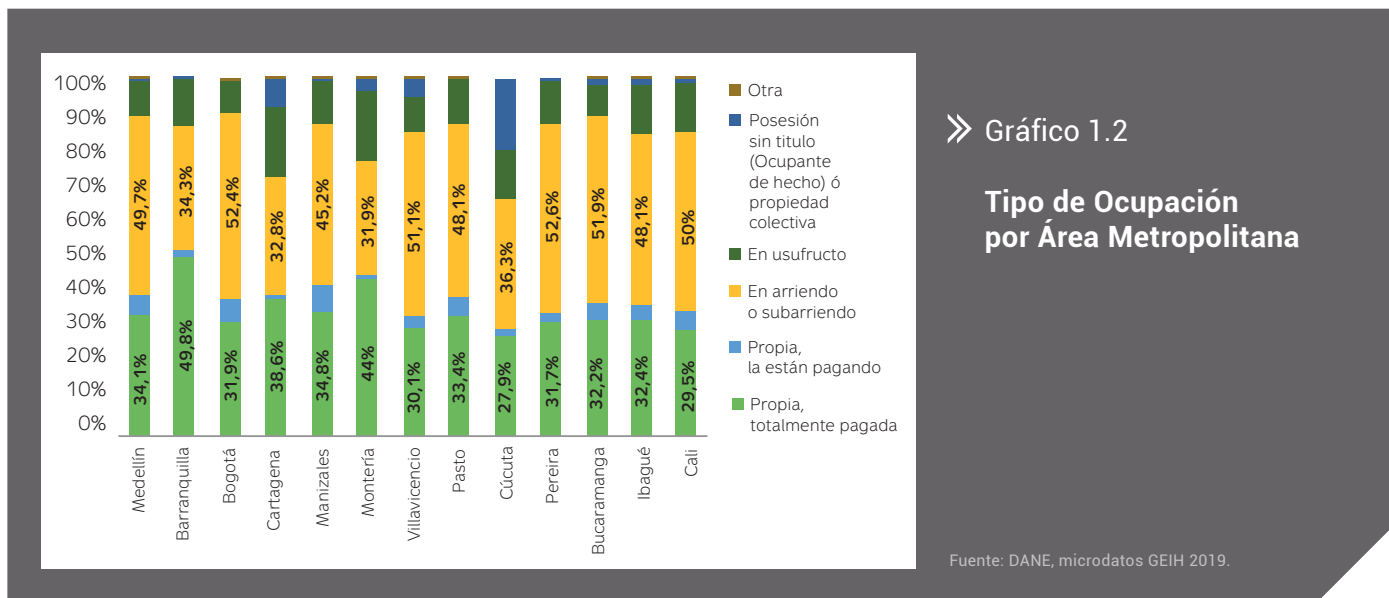
Teniendo presente que el objetivo principal del presente estudio es entender la dinámica del multifamily - vivienda en renta institucional, a continuación, se hará una caracterización de la demanda potencial en Colombia, por medio de la segmentación y caracterización de los hogares colombianos que viven en arriendo.

Hogares arrendatarios

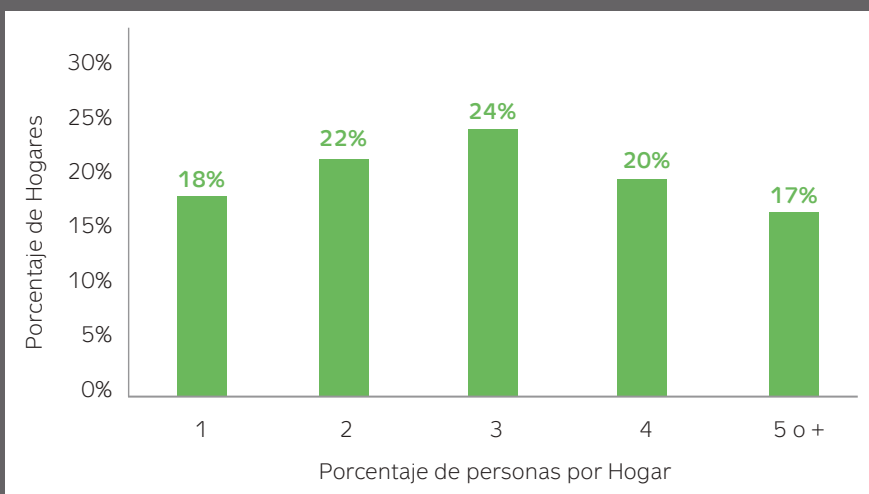
Del volumen total de hogares encuestados, se observa que el 45% corresponde a hogares que viven en arriendo o subarriendo, seguido por el 39% de hogares que viven casa propia. Esto da cuenta de la importancia del mercado de arriendo en el país, y el potencial de mejorar los servicios prestados a los hogares que habitan las viviendas en esta modalidad.



A nivel regional se encuentra que, en las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Montería, existe mayor proporción de propietarios. Por otro lado, Bogotá representa un potencial muy interesante para la renta institucional de vivienda, no solo por ser la ciudad más poblada del país (más aún si se incluye la región metropolitana Bogotá - Cundinamarca), sino también porque poco más de la mitad de los hogares habitan su vivienda en la modalidad de arrendatarios.



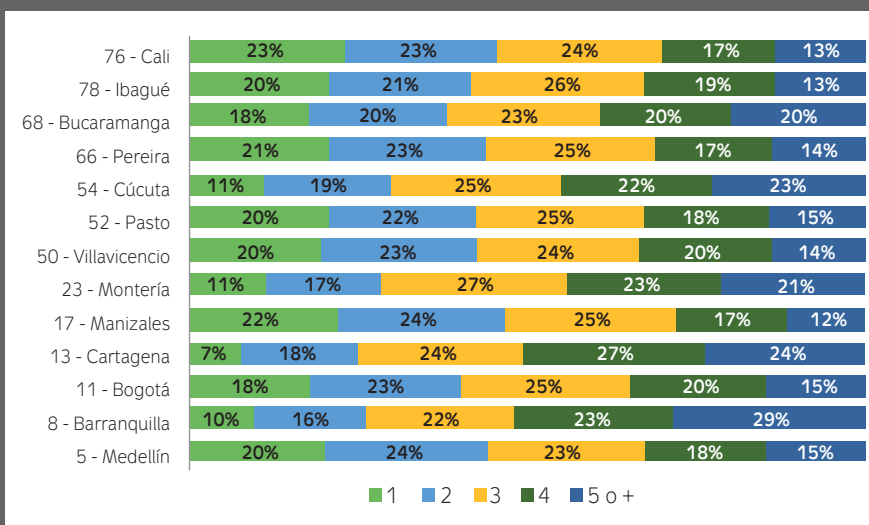
En cuanto al tamaño de los hogares arrendatarios, 64% de ellos se componen entre 1 y 3 personas, y únicamente 17% tienen 5 o más miembros. De esta forma, es claro que los hogares arrendatarios son de tamaño relativamente pequeño, y es un gran indicativo sobre sus necesidades habitacionales (Gráfico 1.3). Al analizar los resultados del tamaño de los hogares arrendatarios según ciudades, se encuentra diferencias significativas. Por ejemplo, Cali es la ciudad del país con mayor proporción de hogares unipersonales arrendatarios con 23%, mientras que en Cartagena esta participación sólo alcanza 7%.



» Gráfico 1.3

Personas por hogar arrendatario

Fuente: DANE, microdatos GEIH 2019.

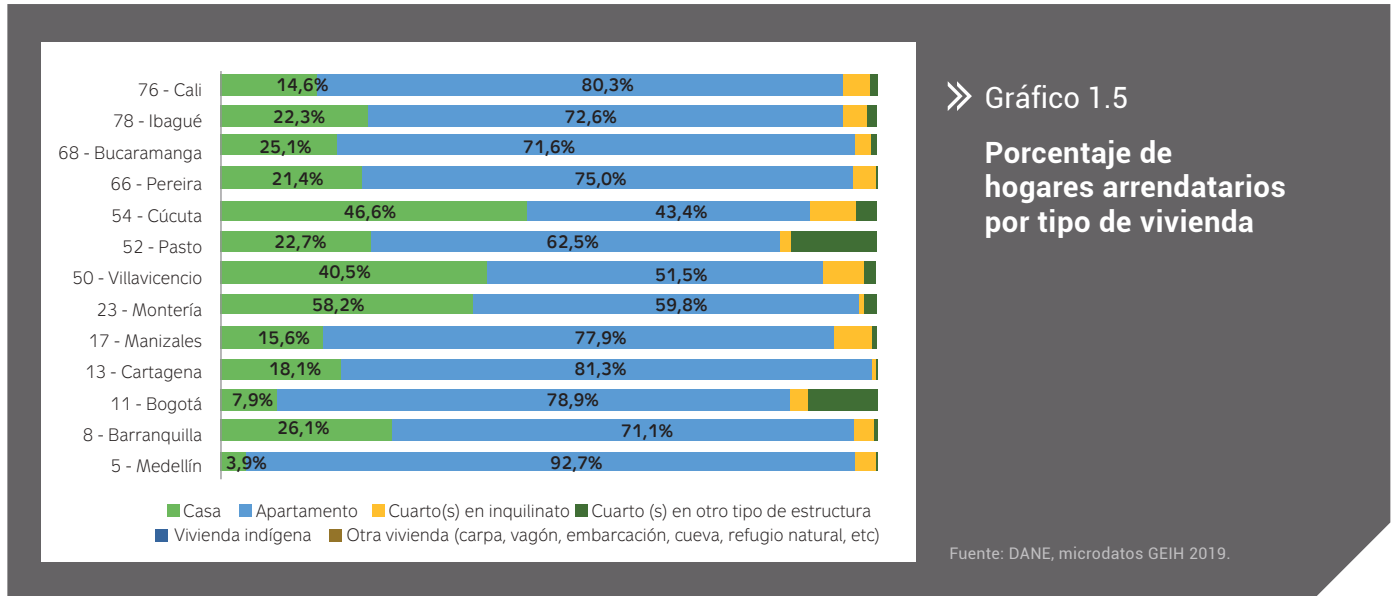


» Gráfico 1.4

Personas por hogar arrendatario, según ciudades

Fuente: DANE, microdatos GEIH 2019.

En cuanto al tipo de vivienda, la información de la agencia de estadística oficial señala que los hogares arrendatarios viven en su mayoría en apartamentos, tal como se aprecia en el Gráfico 1.5. En el caso de las tres ciudades más grandes del país, donde es más atractivo el desarrollo del modelo multifamily, el porcentaje de hogares arrendatarios viviendo en apartamento supera 70%. Este indicador da cuenta de las preferencias de los hogares, y del tipo de activo inmobiliario hacia donde se podrían dirigir los esfuerzos de desarrollo de proyectos para arrendamiento institucional.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Downs, A. (2009) Real Estate and the Financial Crisis. How Turmoil in the Capital Markets Is Restructuring Real Estate Finance. Washington, D.C.: Urban Land Institute.
- CBRE (2020) US Multifamily Market Outlook.
- Conthe, M. (2008). Nota publicada en <https://www.expansion.com/blogs/conthe/2008/07/14/government-sponsored-enterprises-gse.html>



Un movimiento
para seguir

creciendo

Avanza

► Banca Empresas

Porque sabemos que nada puede detenerte seguimos de tu lado para que hagas que las cosas pasen.



Nos movemos a tu ritmo
para estar más cerca.



Somos oportunos
en todo momento.



Tenemos soluciones
especializadas a tu medida.

Supervisión de la Superintendencia de Bancos de Occidente S.A.


Banco de Occidente

Del lado
de los que hacen.

Grupo
AVAL



Recuadro 1



MODELO DE COSTOS DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA

Dada la coyuntura de la economía mundial y en especial el seguimiento a la estabilización de los mercados postpandemia, es vital analizar la variabilidad de los precios de los commodities y materias primas que son el primer paso del encadenamiento productivo en cualquier industria. Por consiguiente, la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL), creó un modelo de estimación probabilística de los costos de construcción de vivienda (ICCV) con base en la información que el DANE publica mes a mes referente a los grupos, subgrupos e ítems que integran el conjunto de elementos utilizados en la construcción de las edificaciones residenciales. El modelo tiene como objetivo analizar con estadística descriptiva la variación porcentual anual del elemento o grupo seleccionado, para luego realizar una distribución de probabilidad que permita observar la factibilidad de todos los escenarios posibles en el futuro.

Para empezar, el Modelo de estimación de costos de la construcción-ICCV puede descargarse de forma libre en la ruta de internet: camacol.co > información sectorial > información económica > construcción en cifras. Una vez descargado, dirigirse a la pestaña "Modelo" para empezar a interactuar con la herramienta que, de por sí, es bastante intuitiva. A manera de ejemplo se realizará una consulta completa para el grupo de los materiales de la construcción y conocer como se muestra la información.



» Gráfico R1

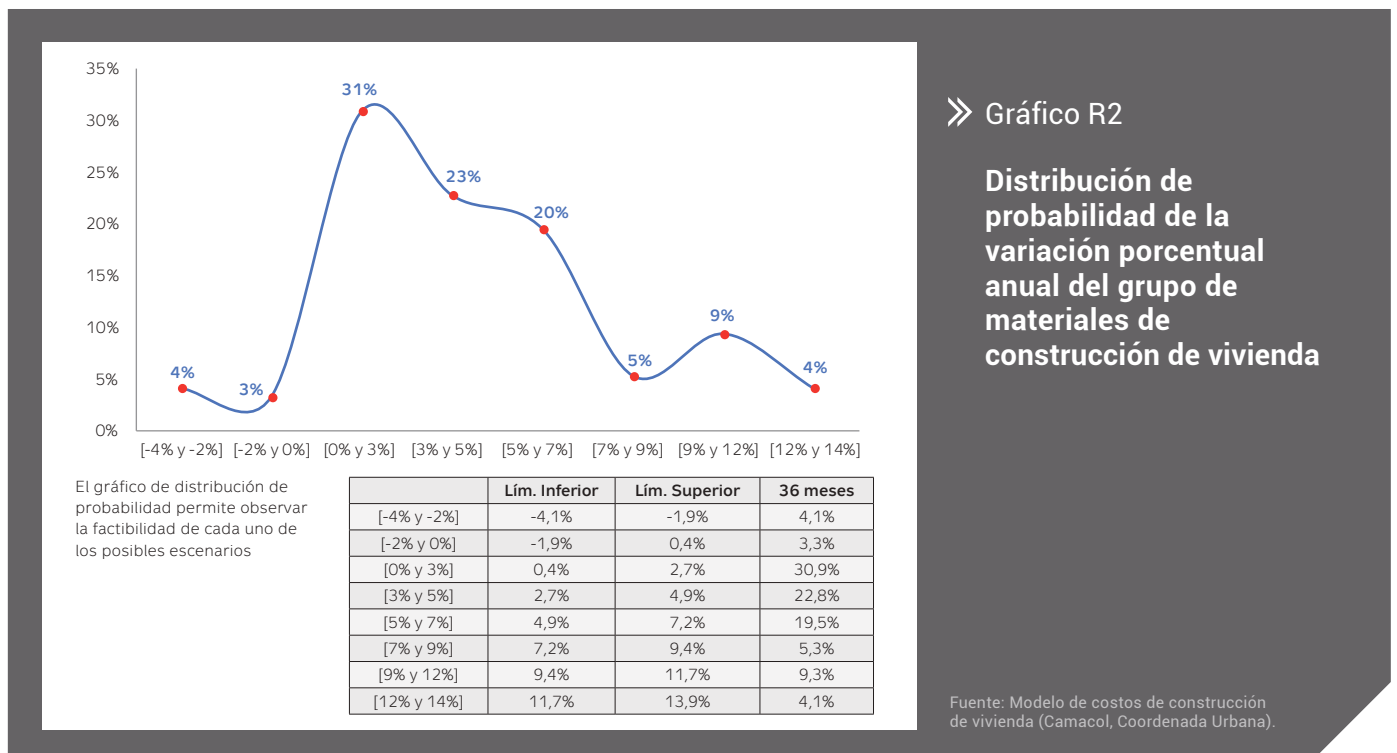
Análisis descriptivo del grupo de los materiales en el Modelo de costos de construcción de vivienda

Estadísticas descriptivas							
Periodo	Desviación estandar	Mínimo	p25	Mediana	Media	p75	Máximo
12	3,8%	-4,1%	1,9%	3,6%	4,4%	6,4%	13,9%
Rango: 18,0%		Ni: 8		Ancho: 2,3%			

Fuente: Modelo de costos de construcción de vivienda (Camacol, Coordinada Urbana).

En principio, se deben establecer los parámetros que se quieren evaluar. El modelo permite al usuario elegir entre tres grupos, 16 subgrupos y cien ítems que hacen parte de la base de costos de la construcción de vivienda y el periodo de variación en meses: además, también se puede elegir la zona geográfica (15 ciudades y total nacional) en la cual se quiera encontrar la información. Para este ejemplo ilustrativo, se realizará una consulta con referencia al grupo materiales para el total nacional en una variación porcentual de doce meses.

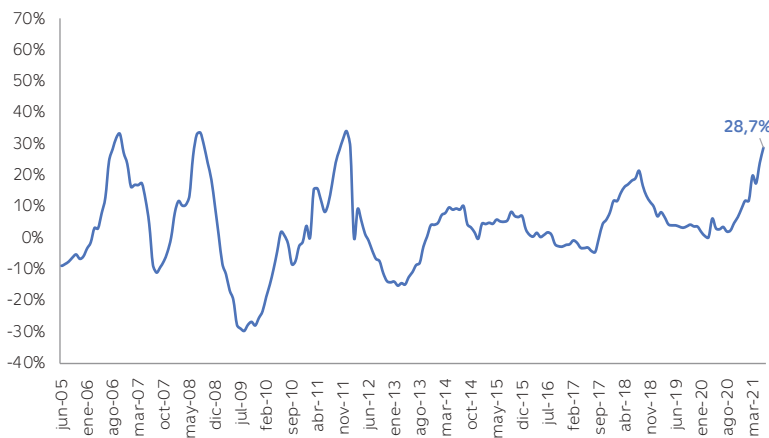
La gráfica R1 expone los resultados de estadística descriptiva dados los parámetros mencionados, tales como la desviación estándar, el mínimo y el máximo, la media y la mediana y los percentiles 25 y 75. En adición, se muestra la línea de evolución histórica de la serie a través del tiempo con sus datos de rango. Esta información es muy útil a la hora de interpretar los resultados de probabilidad que vienen en el siguiente paso, puesto que un grupo o un elemento que tenga alta desviación estándar o un rango muy amplio significará que cuenta con mucha volatilidad de frecuencia y su proyección en el futuro será más aleatoria (estocástica).



La gráfica R2 muestra los resultados del ejemplo para el componente de materiales de construcción, e indica que, con un 31% de probabilidad el grupo de materiales va a tener una variación porcentual anual entre 0,4% y 2,7% para julio del año 2022. Esta distribución también puede agruparse en un intervalo más amplio, lo que significa que si se toman las tres crestas de la distribución daría como resultado un 73,2% de probabilidad de que el grupo de materiales tenga una variación porcentual anual entre 0,4% y 7,2% para los siguientes doce meses.

Al igual, el modelo permite observar otros escenarios menos probables pero que también forman parte del intervalo total de distribución que, en este caso, va de -4,1% hasta 13,9%.

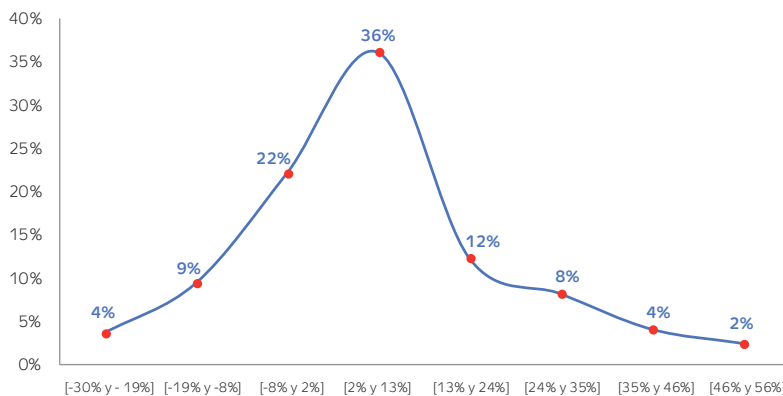
Como ya fue mencionado, el modelo plantea una propuesta de interacción que permite modificar la zona geográfica, el insumo en cuestión a evaluar y definir el horizonte de tiempo para así crear diferentes escenarios de variación de costos que el usuario desee realizar. Para ilustrar mejor este caso específico, la gráfica R3 expone los resultados descriptivos y de estimación para el componente de hierros y aceros en un periodo de variación porcentual de doce meses para la ciudad de Bogotá.



» Gráfico R3

Ejercicio de estimación para el insumo "hierros y aceros" en la ciudad de Bogotá

Estadísticas descriptivas							
Periodo	Desviación estandar	Mínimo	p25	Mediana	Media	p75	Máximo
12	16,2%	-29,9%	-1,8%	6,2%	7,8%	14,1%	56,3%
Rango: 86,2%		Ni: 8			Ancho: 10,8%		



	Lím. Inferior	Lím. Superior	36 meses		Lím. Inferior	Lím. Superior	36 meses
[-30% y -19%]	-29,9%	-19,1%	3,7%	[13% y 24%]	13,2%	24,0%	12,3%
[-19% y -8%]	-19,1%	-8,3%	9,4%	[24% y 35%]	24,0%	34,8%	8,2%
[-8% y 2%]	-8,3%	2,4%	22,1%	[35% y 46%]	34,8%	45,5%	4,1%
[2% y 13%]	2,4%	13,2%	36,1%	[46% y 56%]	45,5%	56,3%	2,5%

Fuente: Modelo de costos de construcción de vivienda (Camacol, Coordinada Urbana).

Para junio del año 2021, el insumo hierros y aceros contaba con una variación porcentual anual de 28,7%, cifra que no se daba desde noviembre del 2011. Este valor está 10,9 puntos porcentuales por encima del promedio histórico y tiene un rango estadístico muy amplio al alcanzar casi 90%. Una vez analizada esta información, se procede a observar la curva de distribución de probabilidad que anuncia que con un 36,1% de confianza se puede determinar que el componente de hierros y aceros para la ciudad de Bogotá tendrá una variación porcentual anual entre 2,4% y 13,2% en los siguientes doce meses. Cabe mencionar que el intervalo de variación estimada es muy amplio, como consecuencia de un rango de serie alto.

En conclusión, este modelo tipo dashboard es bastante útil al momento de revisar, no solo la evolución histórica de las variaciones de algún componente de los costos de la construcción para una zona geográfica determinada, sino también para analizar la posible senda a seguir, del grupo o insumo elegido, en el futuro. Dicho esto, se debe hacer énfasis en que la metodología de proyección se traslada a un resultado probabilístico de base empírica y es determinado por la evolución histórica de la serie, y no tiene en cuenta, ni pretende hacerlo, parámetros de base teórica como supuestos o coeficientes de regresión. Por tanto, el modelo funciona para complementar el análisis del comportamiento de las variaciones porcentuales en el futuro para un componente dado, y dar luces para la toma de decisiones de mercado.

De parte del equipo económico y de información estratégica de Camacol presidencia esperamos que esta herramienta sea de utilidad para todos los interesados y los invitamos a consultarlo en nuestra página web. Reiteramos que es un modelo de descarga libre, rápida y gratis que se actualiza cada mes de acuerdo con la base de costos de la construcción que realiza el DANE. También, en la sección de "póngase en contacto con Camacol" de nuestra página web, podrá hacernos sugerencias y comentarios para mejorar esta aplicación; de antemano, muchas gracias.

CAMACOL,
creó un modelo de
estimación probabi-
lística de los costos
de construcción
de vivienda (ICCV)
con base en la
información que
el DANE publica
mensualmente.



Recuadro 2



CONTEXTO JURÍDICO DEL ARRENDAMIENTO INSTITUCIONAL EN COLOMBIA



En Colombia, así como en América Latina, no existe una legislación que regule de manera expresa la vivienda en renta institucional, por lo que la regulación de este tipo de negocios se rige por el régimen de arrendamiento, el cual se encuentra regulado en la Ley 820 de 2003 “Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones”. Esta Ley avanzó de manera significativa en la modernización del régimen que contemplaba la Ley 56 de 1985, ajustándose a la realidad del país. Sin embargo, la evolución del mercado de vivienda se da de forma tan acelerada, que ya se han identificado nuevos aspectos que no se ajustan a las necesidades de las familias, del negocio y de las corrientes internacionales en la materia.

Es así como, en la exposición de motivos del Proyecto de Ley 140 de 2001 de Cámara, que le dio origen a la ley vigente, se identifica que esta respondía a las mismas necesidades que hoy en día se consideran falencias de la actual ley, verbigracia, cambiar el paradigma según el cual la vivienda digna es sinónimo de vivienda propia, la necesidad de establecer un adecuado equilibrio entre las partes, la modificación del proceso de restitución de inmueble arrendado, dada la multitud de obstáculos que encuentra el propietario para la restitución de su inmueble, entre otras.

Ahora bien, al revisar el articulado de la Ley 820 de 2003 de cara al negocio de vivienda en renta institucional, se identificaron una serie de aspectos que, dada su inflexibilidad, no permiten que esta figura se realice de manera masiva o que desincentivan este modelo de negocio. A continuación, se enuncian los principales puntos identificados.



PROHIBICIÓN DE DEPÓSITOS Y CAUCIONES REALES

Si bien la Ley 820 de 2003 permitió que el arrendador solicite fianzas o garantías al arrendatario y este es uno de los avances que incorporó frente a la Ley 56 de 1985, solo es posible exigirlos para garantizar el pago de los servicios públicos domiciliarios, más no para garantizar el pago del canon de arrendamiento, lo cual está prohibido expresamente, sin que sea clara su motivación. Esta prohibición limita las posibilidades de muchos arrendatarios de acceder a una vivienda formal y de calidad, pues la única opción viable es a través de un seguro de arrendamiento, cuyos requisitos desbordan la capacidad de los arrendatarios.

Al analizar el derecho comparado en la materia, se evidencia que países como Chile, Perú, México y Costa Rica, permiten el depósito como garantía en el caso de impago del canon o de daños al inmueble, lo cual brinda más posibilidades a las personas para acceder a una vivienda formal, en caso de que no cuenten con fiadores con finca raíz para acceder a un seguro de arrendamiento.

VALOR DE CANON DE ARRENDAMIENTO

La Ley 820 de 2003 determina que el precio mensual del arrendamiento será fijado por las partes y que no podrá exceder el uno por ciento del valor comercial del inmueble y que la estimación comercial del inmueble no podrá exceder el equivalente a dos veces el avalúo catastral vigente. Esta medida resulta inflexible, no permite que opere el mercado y se encuentra rezagada frente a la legislación que existe en la región. Al revisar la legislación comparada, estas limita-

ciones no aplican en países como Chile, Uruguay, Argentina y Costa Rica, en donde existe plena libertad de las partes en la fijación del precio.

REAJUSTE DEL CANON DE ARRENDAMIENTO

En el mismo sentido de lo que sucede en relación con el valor del canon de arrendamiento, la Ley 820 de 2003 es inflexible al establecer topes al reajuste anual que se hace al valor del canon de arrendamiento, el cual solo podrá incrementarse en una proporción que no sea superior al ciento por ciento del incremento que haya tenido el índice de precios al consumidor en el año calendario inmediatamente anterior. Esta disposición tampoco se evidencia en la revisión de la normativa en la materia en países como Chile, Perú y México.

TERMINACIÓN POR PARTE DEL ARRENDADOR

Las causales de terminación unilateral del contrato de arrendamiento por parte del arrendador, contempladas actualmente en la Ley 820 de 2003, resultan inaplicables para la vivienda en renta institucional, dada la naturaleza del negocio. Es así como la causal de terminación por venta del inmueble o porque el propietario o poseedor necesita el inmueble para su propia habitación, no se dan en la práctica, dado que en ningún caso el inmueble se va a vender, lo que se va a hacer es arrendarlo sucesivamente y en ningún caso el operador institucional o el constructor va a destinar el inmueble para su propia vivienda.

Así las cosas, la posibilidad de dar por terminado de manera unilateral el contrato de arrendamiento, sin la existencia de ninguna causal, solo aplican cuando el contrato de arrendamiento hubiera cumplido cuatro años de ejecución, caso poco probable en el caso de vivienda en renta institucional, en el cual se da una alta rotación. Dada la naturaleza de este negocio, debería existir flexibilidad suficiente para dar por terminado el negocio en cualquier momento, sin la existencia de causal, dando un preaviso con suficiente antelación al arrendatario.

Ahora bien, una regulación menos flexible debería contemplar otras causales para la terminación del contrato de arrendamiento por parte del arrendador, como lo son, la destrucción o daño de las instalaciones comunes, las zonas compartidas, los muebles que hayan sido entregados por el arrendador y los demás equipos o bienes que formen parte del arrendamiento; cuando el arrendatario no proceda a la reparación o al pago de las mismas dentro de los treinta días calendario siguientes a la ocurrencia del daño o destrucción; la ocupación del inmueble con un número de habitantes que supere el número máximo de persona pactado en el contrato y el incumplimiento de las obligaciones a cargo del arrendatario que hayan sido pactadas como esenciales en el contrato de arrendamiento.

RESTITUCIÓN DEL INMUEBLE ARRENDADO

Pese a que el proceso de restitución de inmueble arrendado no se encuentra regulado en la Ley 820 de 2.003 sino en el Código General del Proceso, resulta de suma importancia en el negocio de vivienda en renta institucional, dado que la ausencia de un proceso de restitución del inmueble expedito genera costos adicionales para el operador institucional, no solo por la demora en la recepción de los pagos adeudados, también por la imposibilidad de poner nuevamente el inmueble en el mercado.

Ahora bien, en los últimos años se han venido realizando una serie de modificaciones al proceso de restitución de inmueble arrendado, sin embargo, este sigue siendo un proceso lento que desincentiva la construcción para arrendar. Es por ello que se han considerado una serie de ajustes para hacerlo expedito, como la prohibición del recurso de reposición contra la admisión de la demanda y la eliminación de la obligación del demandante de prestar caución para responder por los perjuicios que se causen en la práctica de dichas medidas. De igual forma, frente a la restitución provisional, se propone adicionar que si en la inspección judicial al inmueble, se establece que existe mora de más de tres cánones o cuotas de administración, en la misma diligencia se debe proceder a la restitución del bien. En este sentido, se determina que la restitución provisional implicará el desalojo inmediato del arrendatario y de las demás personas que se encuentren en el inmueble.

Como consecuencia del análisis realizado a la aplicación del régimen de arrendamiento vigente al mercado de vivienda en renta institucional, se evidencia la necesidad de crear un régimen especial que regule esta figura de manera flexible, permitiendo que opere el mercado y que las normas que se establezcan se ajusten a la evolución del negocio inmobiliario.

La evolución del mercado de vivienda se da de forma tan acelerada, que ya se han identificado nuevos aspectos que no se ajustan a las necesidades de las familias, negocios y corrientes internacionales en la materia.



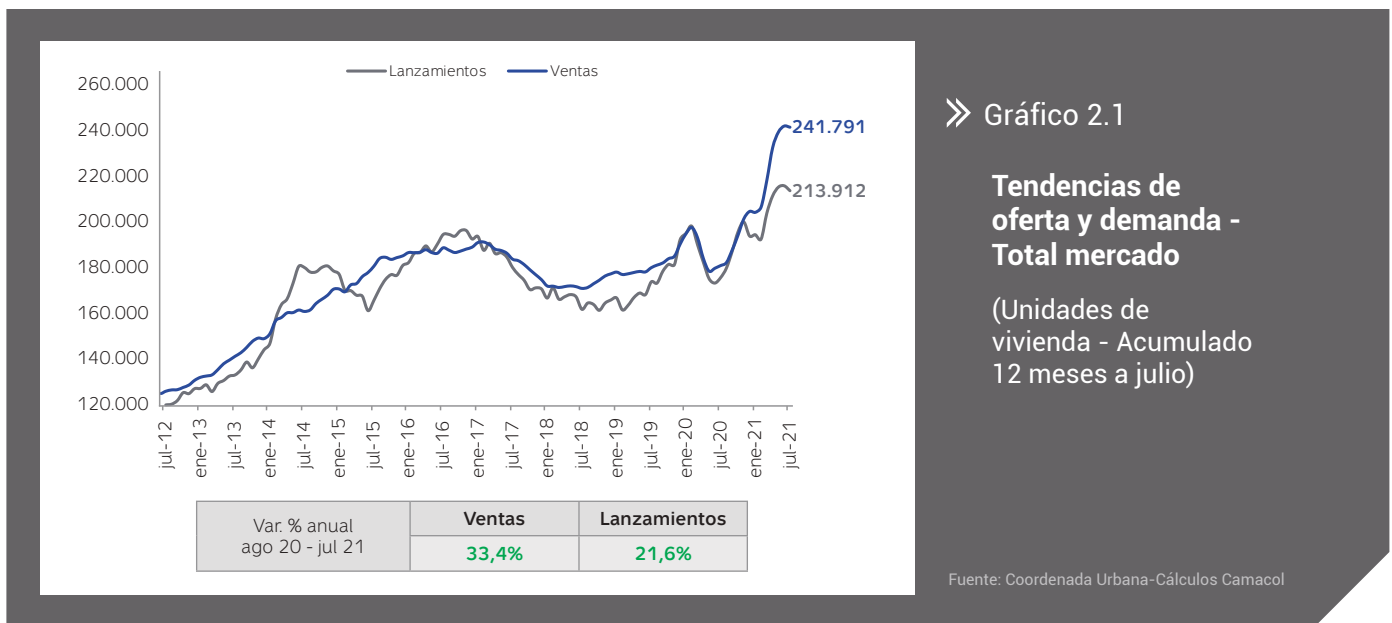
Tendencia de los indicadores líderes de vivienda



¿CUÁLES SON LAS SEÑALES DEL MERCADO DE VIVIENDA EN MATERIA DE VENTAS Y LANZAMIENTOS?



Entre agosto de 2020 y julio de 2021, los lanzamientos en el total del mercado de vivienda alcanzaron las 213.912 unidades, con un crecimiento anual de 21,6%, lo que significa 37.963 unidades más frente al mismo periodo del año anterior. Por su parte, las ventas lograron 241.791 unidades, cifra 33,4% superior a lo registrado un año atrás (Gráfico 2.1).



» Gráfico 2.1

Tendencias de oferta y demanda - Total mercado

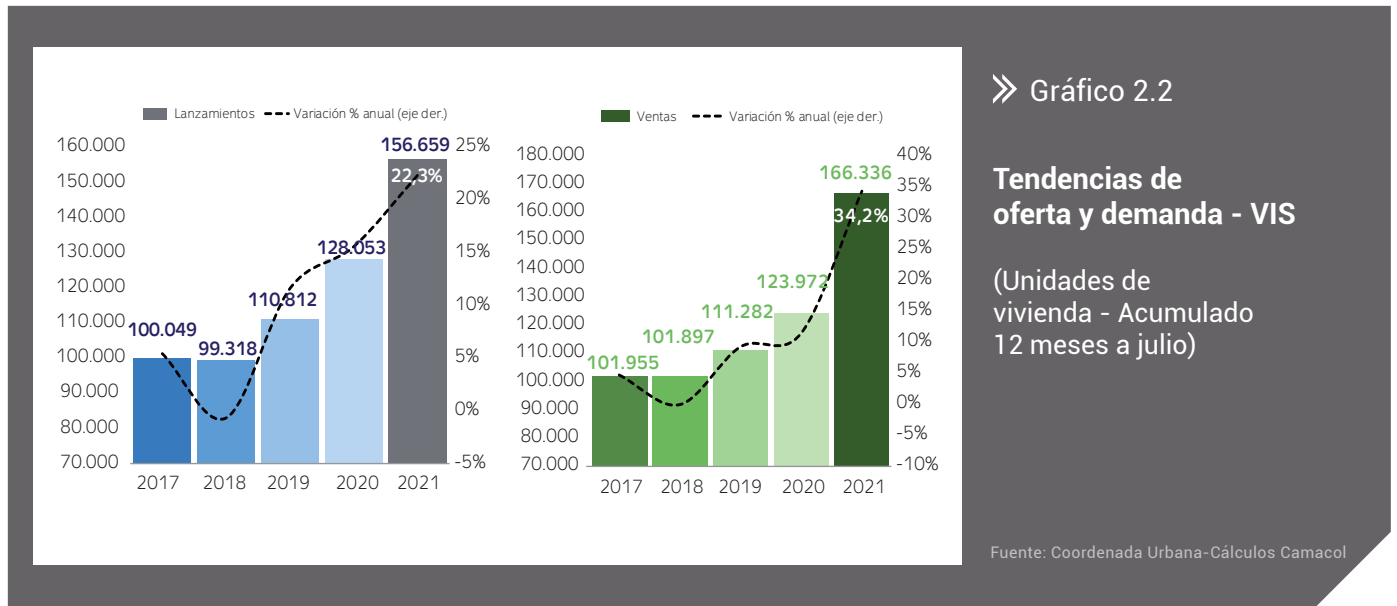
(Unidades de vivienda - Acumulado 12 meses a julio)

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL-VIS

El segmento de vivienda social tiene señales positivas y de estabilización en los niveles de comercialización.

En los últimos doce meses con corte al mes de julio de 2021, los lanzamientos de vivienda de interés social¹ en el mercado nacional crecieron en 22,3% anual, hasta ubicarse en 156.559 unidades. De otro lado, las unidades vendidas fueron 166.336, lo que significó un incremento de 34,2% respecto al mismo periodo del año anterior. Los resultados evidencian un comportamiento favorable en los niveles de comercialización consolidando la tendencia creciente de las ventas y los lanzamientos en el mercado de vivienda social (Gráfico 2.2).



Los lanzamientos de vivienda de interés prioritario (VIP) acumulado doce meses a julio de 2021, alcanzaron las 19.845 unidades con un crecimiento anual de 11,4%. Por su parte, las ventas registraron un alza de 10,7% con 2.093 unidades más frente a 2020 (Gráfico 2.3 - panel a).

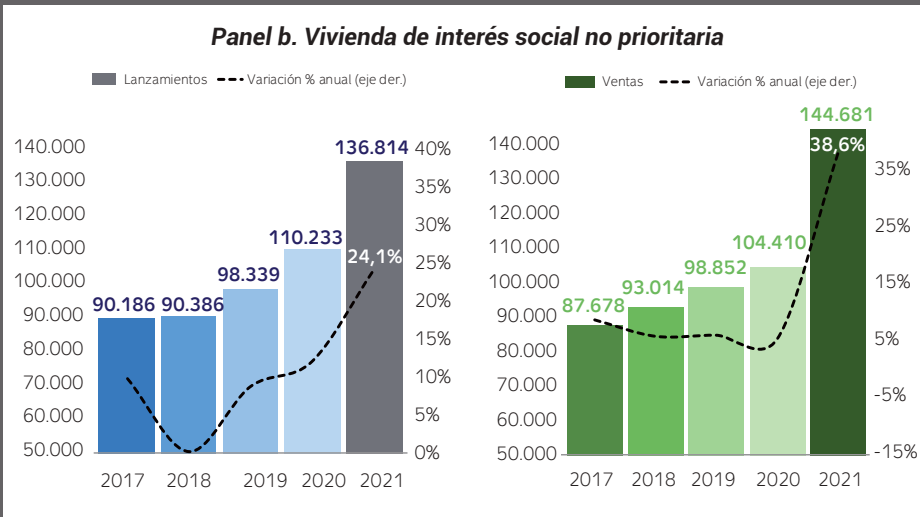
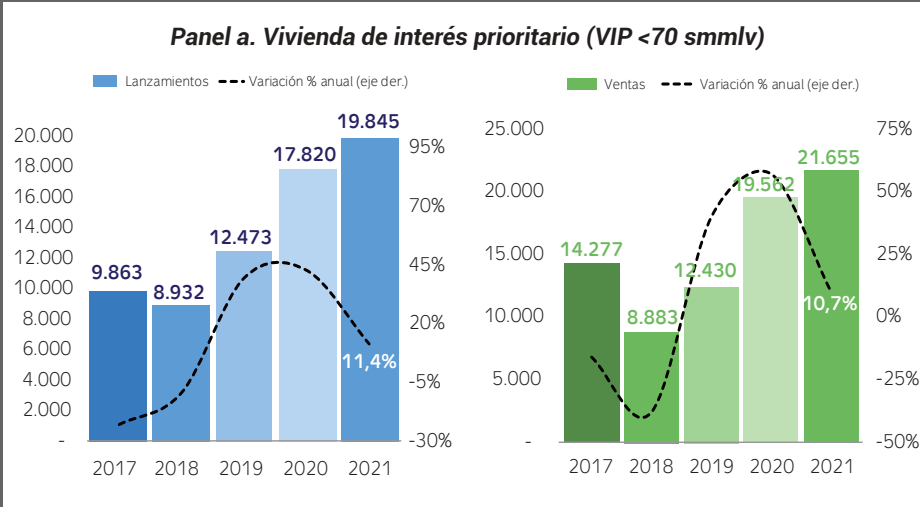
¹ Nota metodológica: La clasificación de los segmentos VIS y No VIS y sus indicadores de actividad generados antes de marzo de 2018 pueden contener proyectos que por su estructura de plazos de comercialización y entrega tienen precios de referencia diferentes a los establecidos en los salarios mínimos de la corriente anualidad. Así, a partir de marzo de 2018 se realiza un ajuste metodológico que permite la clasificación de los proyectos en función de una variable de captura directa. Esta modificación implica una identificación más precisa en los volúmenes de actividad por segmento VIS y No VIS.

De otro lado, en el segmento VIS sin VIP los lanzamientos efectuados sumaron 136.814 unidades habitacionales, con una variación anual de 24,1% (Gráfico 2.3 – panel b). En el caso de las ventas efectuadas en este segmento, se llegó a un volumen de 144.681 unidades lo que refleja un alza en relación con el año anterior de 38,6%. La estabilización en el crecimiento reitera que los niveles de comercialización continúan siendo significativamente altos.

» Gráfico 2.3

Ventas y Lanzamientos: VIS

(Unidades de vivienda - Acumulado 12 meses a julio)



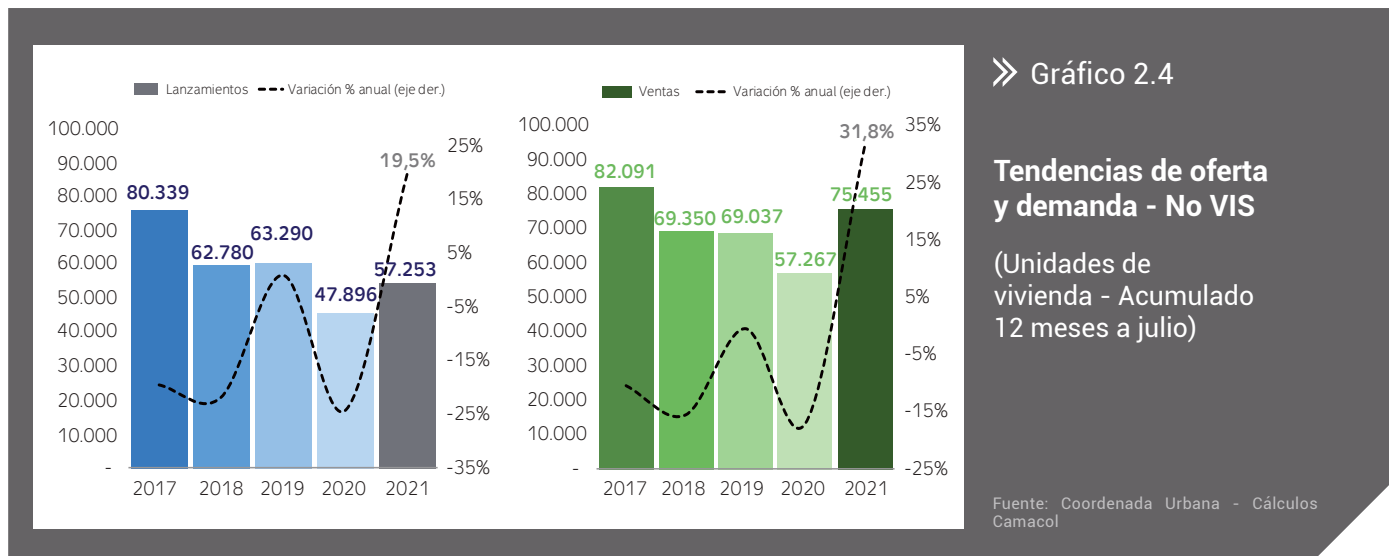
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol

VIVIENDA DIFERENTE DE VIS



El segmento No VIS presenta resultados disímiles en los lanzamientos tanto en el segmento medio con en el segmento alto mientras que el comportamiento en las ventas es positivo.

Durante los doce meses acumulados al mes de julio de 2021, los lanzamientos de vivienda diferente a social alcanzaron las 57.252 unidades, cifra que corresponde a un crecimiento anual de 19,5%. Los resultados comerciales registraron 75.455 viviendas vendidas, lo que implica un incremento de 31,8% (Gráfico 2.4).

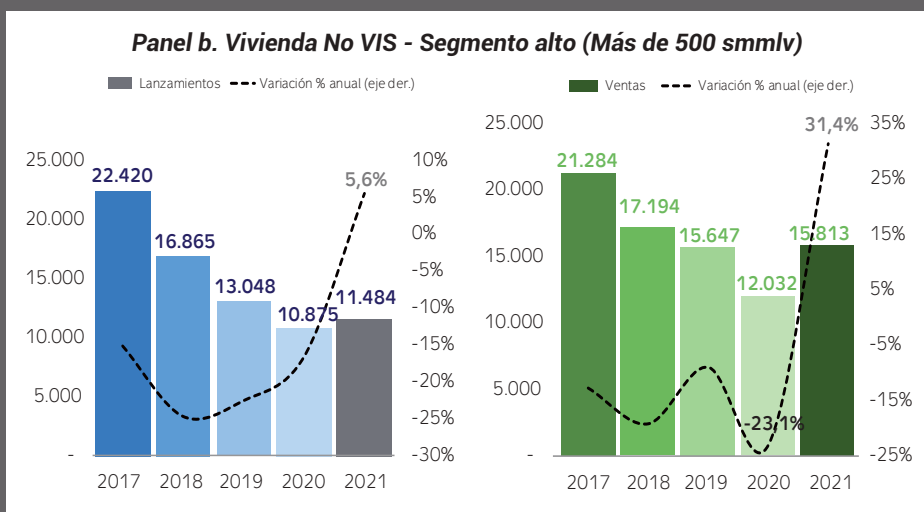
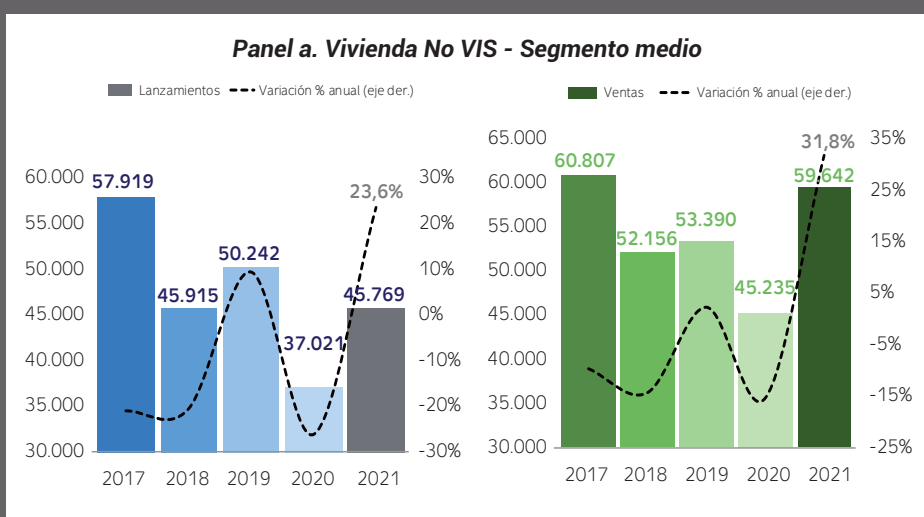


En el segmento medio (tope VIS hasta 500 SMMLV) se evidenció un comportamiento favorable tanto en los lanzamientos como en las ventas. Por un lado, los lanzamientos tuvieron un crecimiento de 23,6%, lo que representa un nivel de 45.769 unidades lanzadas. Por otro lado, las ventas alcanzaron un nivel de 59.642 unidades, lo que significó un incremento de 31,8% (Gráfico 2.5 – panel a).

El segmento alto (superior a 500 SMMLV), continúa registrando ajustes en los lanzamientos. La generación de nueva oferta se incrementó a un ritmo de 5,6% incrementándose a un nivel de 11.484 unidades y el incremento en las ventas fue de 31,4% (Gráfico 2.5.- panel b).

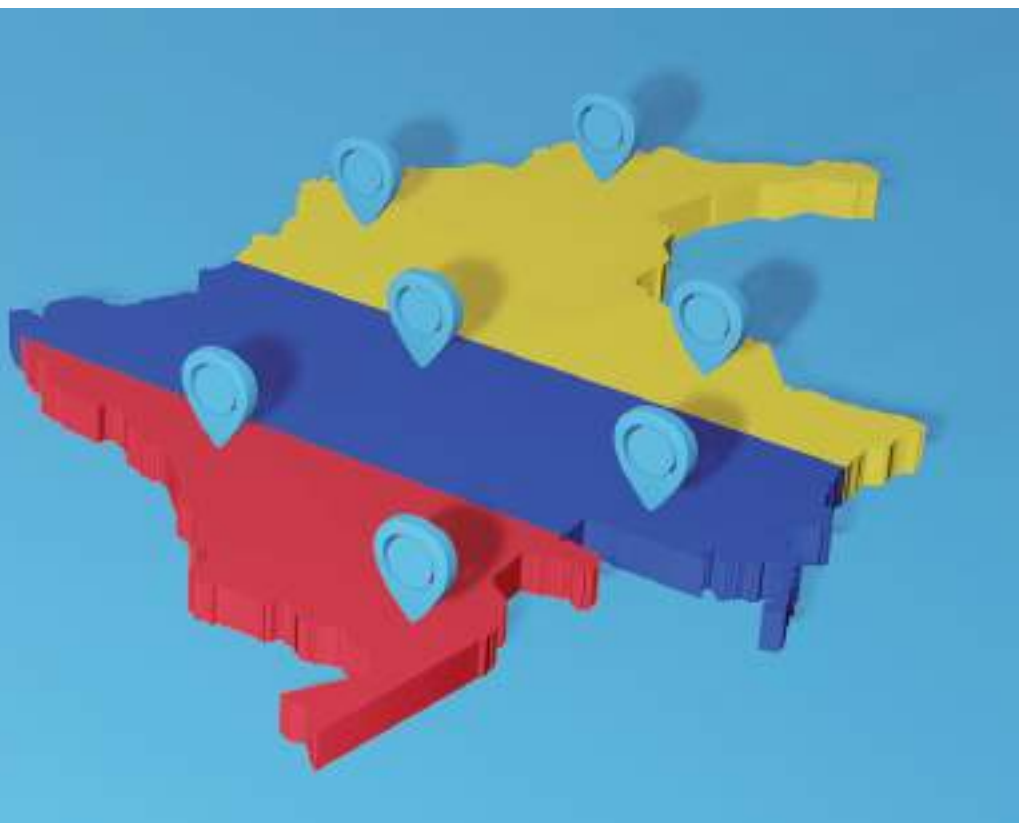
» Gráfico 2.5

Ventas y lanzamientos: No VIS
(Unidades de vivienda - Acumulado 12 meses a julio)



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

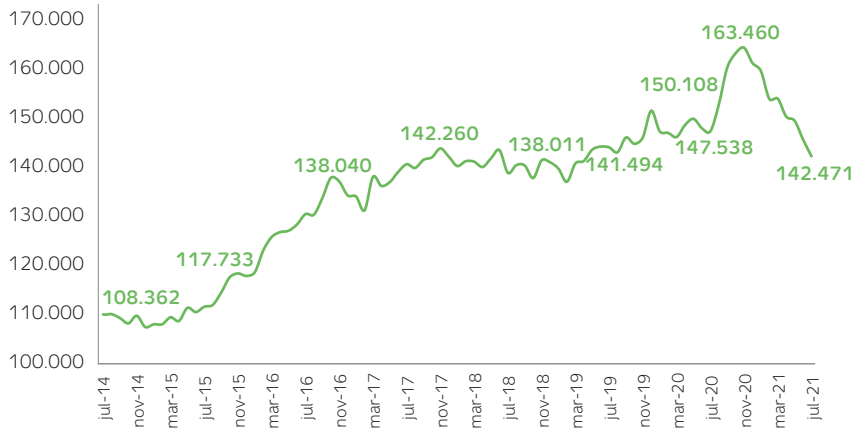
OFERTA DE VIVIENDA DISPONIBLE EN COLOMBIA



El stock total de oferta disponible al mes de julio de 2021 llegó a las 142.471 unidades, que corresponde a cerca de 3.278 proyectos en las 19 regiones del país donde tiene cobertura el Censo Georreferenciado de Camacol². La oferta de vivienda ha presentado estabilidad desde finales de 2017, lo cual responde al ajuste en los lanzamientos de vivienda dados los niveles más bajos de comercialización durante ese mismo periodo (Gráfico 2.6).

No obstante, en julio de 2021 la oferta disponible disminuyó 5.067 unidades respecto al año anterior mostrando señales de ajuste (Gráfico 2.7).

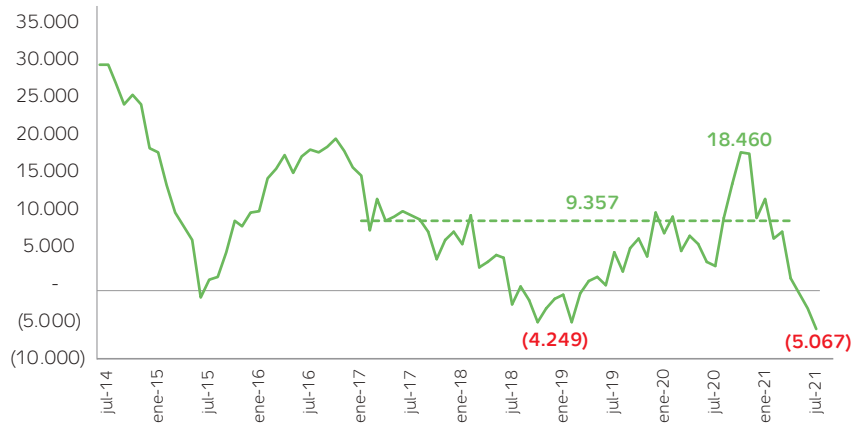
² Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Santander, Tolima Valle.



» Gráfico 2.6

Oferta de vivienda nueva - Total mercado
(Unidades de vivienda)

Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol



» Gráfico 2.7

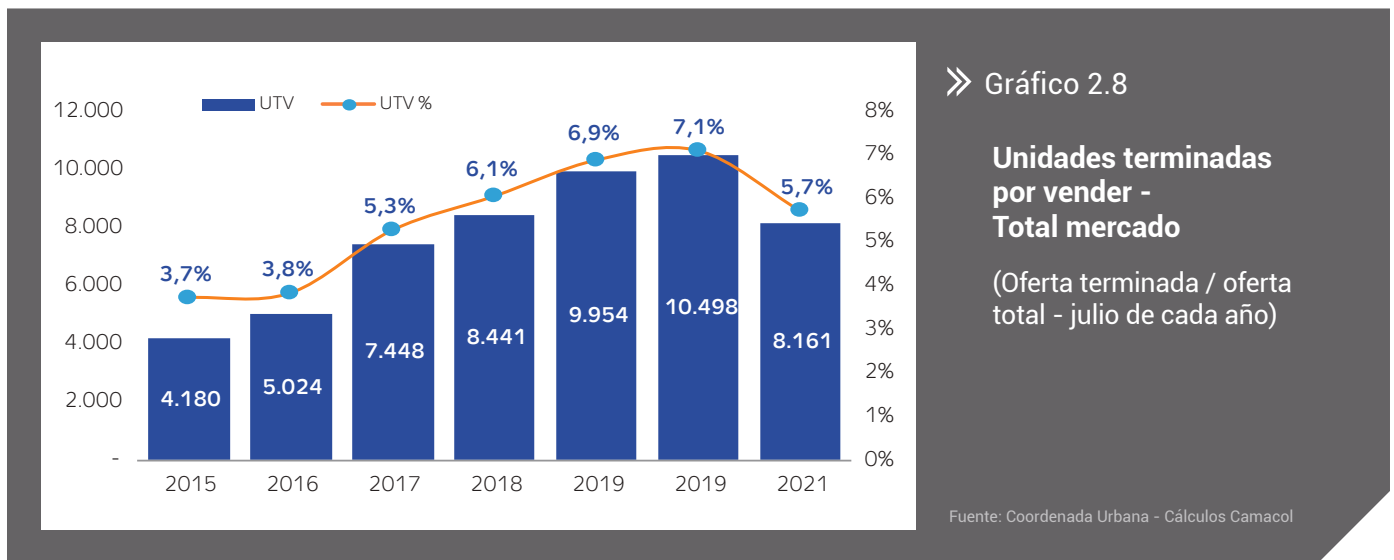
Cambio anual de la oferta de vivienda nueva - Total mercado
(Unidades de vivienda)

Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

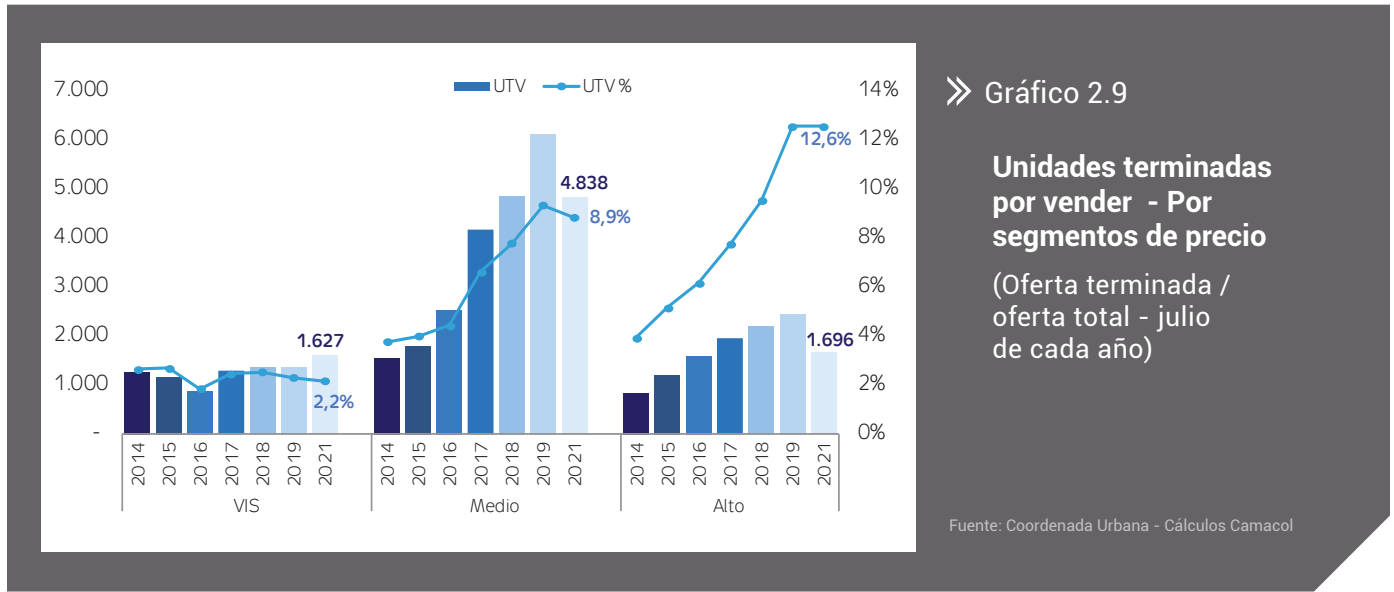
OTRAS SEÑALES DEL MERCADO



Además de las cifras en el mercado de vivienda nueva, es pertinente hacer un monitoreo constante a los indicadores de riesgo. En efecto, el menor ritmo de comercialización, que tuvo sus consecuencias más evidentes entre 2017 y 2018, y los ajustes favorables que han venido presentándose entre la demanda y la generación de oferta, provocaron un menor nivel de inventario terminado. En este sentido, con corte a julio 2021 el 5,7% de la oferta se conformó por unidades terminadas por vender (UTV), que obedecen a un total de 8.161 unidades de vivienda (Gráfico 2.8).



En el análisis por segmento de precio, se encuentra una relación positiva entre el precio de la vivienda y el nivel de acumulación de inventario, el segmento VIS tiene el 2,2% de su oferta en estado terminado, 8,9% se atribuye al segmento medio y el 12,6% en el segmento alto. En el caso específico de la acumulación de UTV en el segmento No VIS, se encuentran mayores cantidades en el segmento medio con 4.838 unidades, mientras que el segmento alto tiene 1.696 unidades (Gráfico 2.9).



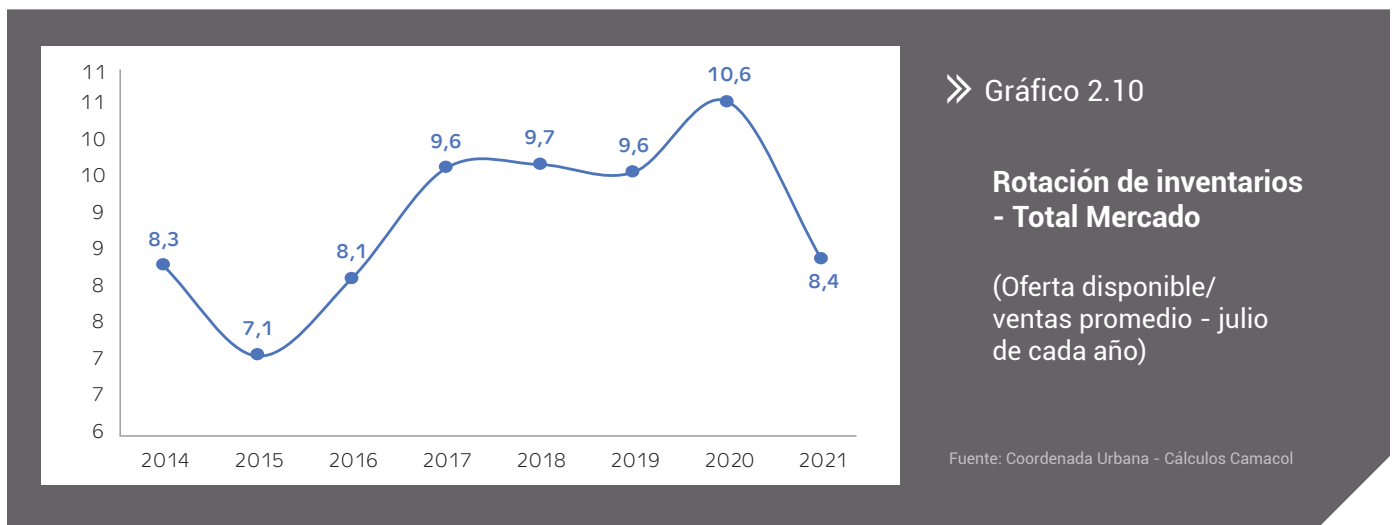
» Gráfico 2.9

Unidades terminadas por vender - Por segmentos de precio

(Oferta terminada / oferta total - julio de cada año)

Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

Por otra parte, la rotación de inventarios promedio se ubicó en 8,4 meses en julio de 2021 para el total del mercado. Esto significa que, si en los próximos meses las ventas se mantienen en los niveles promedio de los últimos tres meses, la oferta actual se demorará un poco más de ocho meses en ser vendida (Gráfico 2.10). Asimismo, se ve un ajuste en el indicador que presentó su máximo nivel en el mes de julio de 2020 con 10,6 meses y a partir de ahí tiene una tendencia de ajuste.



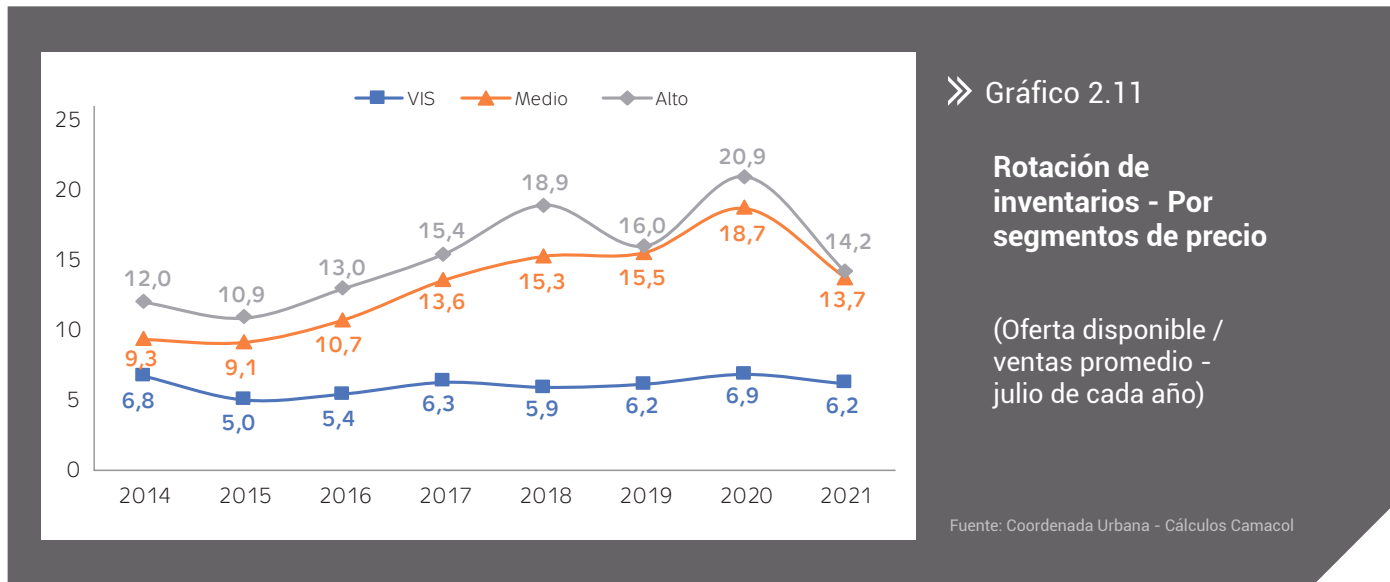
» Gráfico 2.10

Rotación de inventarios - Total Mercado

(Oferta disponible / ventas promedio - julio de cada año)

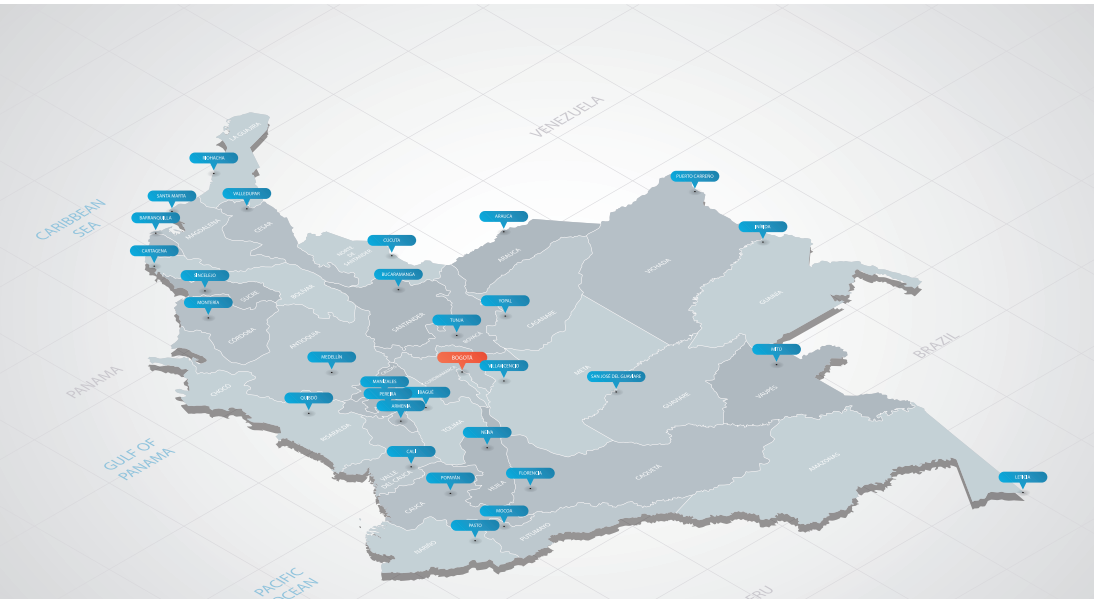
Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

En el análisis de la rotación de inventarios por rango de precio, se evidencia que el segmento VIS se ubica en 6,2 meses. Por otro lado, los rangos medio y alto presentan tendencias a la baja y se situaron en 13,7 y 14,2 meses respectivamente (Gráfico 2.11). El comportamiento positivo se atribuye, en parte, a las políticas de reactivación del sector y los incentivos para la adquisición de vivienda promovidos por el Gobierno Nacional.

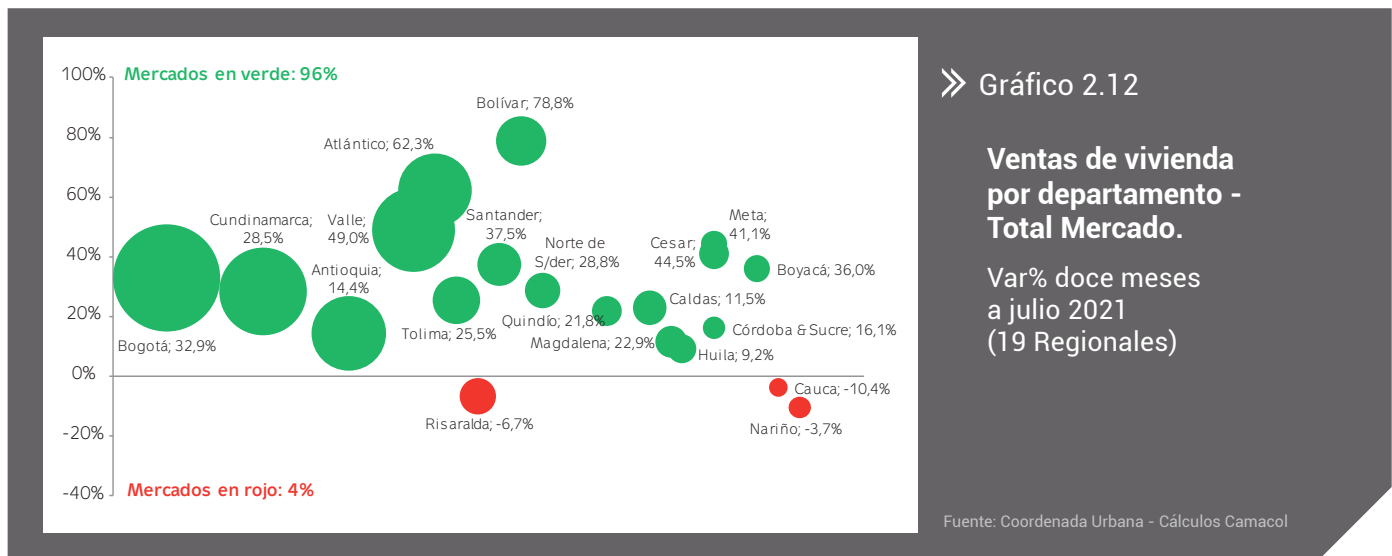


La rotación de inventarios promedio se ubicó en 8,4 meses en julio de 2021 para el total del mercado.

COMPORTAMIENTO REGIONAL



En relación con la dinámica regional en el acumulado doce meses a julio (2021), 17 de los 20 mercados analizados registraron incrementos anuales en el volumen de ventas. A su vez, los mercados intermedios han sido protagonistas con crecimientos importantes en sus niveles de comercialización, es decir, Bolívar, Santander y Tolima ascendieron a ritmos del orden del 78,8%, 37,5% y 25,5% respectivamente. Si se agrega el total de regionales que tuvieron una dinámica positiva en este periodo se encuentra que el 96% del mercado presentó una expansión en sus ritmos de comercialización (Gráfico 2.12). Bogotá D.C, que es el mercado más grande de comercialización de vivienda nueva, tuvo un crecimiento de 32,9%.



» Gráfico 2.12

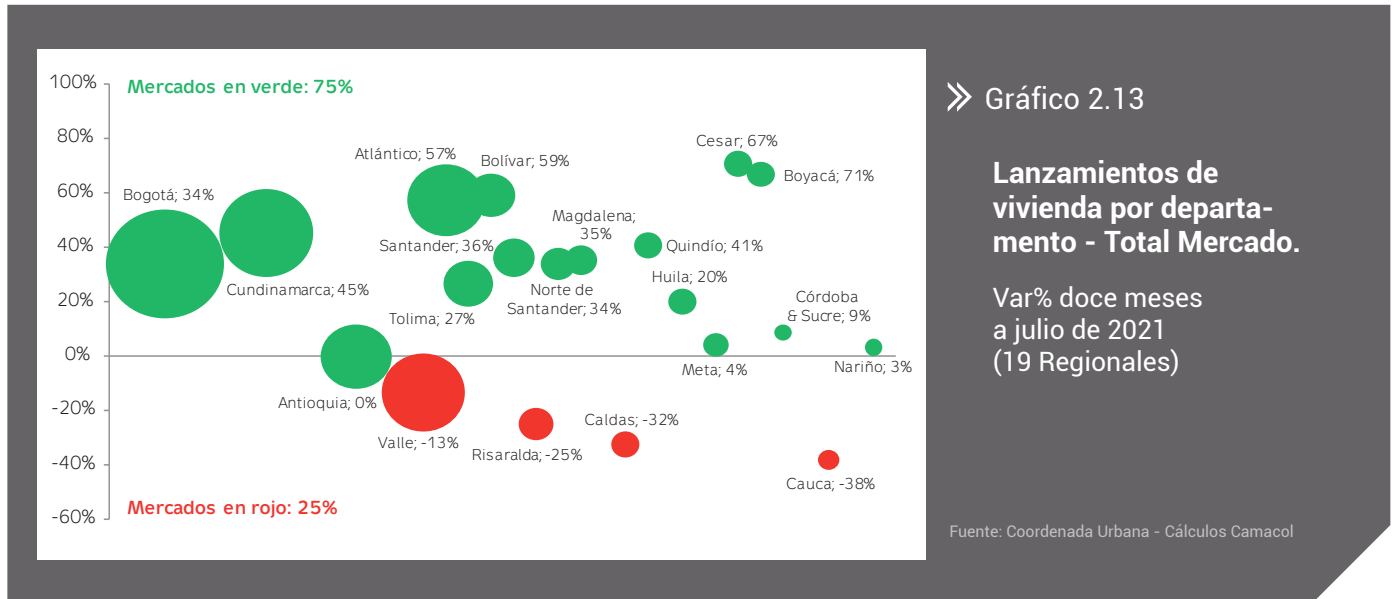
Ventas de vivienda por departamento - Total Mercado.

Var% doce meses a julio 2021 (19 Regionales)

Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

En relación con la generación de oferta en el acumulado doce meses con corte a julio de 2021, 15 regionales que suman el 75% del mercado nacional mostraron crecimientos anuales en los lanzamientos de vivienda nueva.

Los departamentos de Boyacá (70,6%), Cesar (67%) y Bolívar (59%) se destacan por un aumento positivo mientras que Cauca (-38,1%), Caldas (-32,3%), Risaralda (-24,9%), Valle (-13,3%) son los casos más sensibles. (Gráfico 2.13).

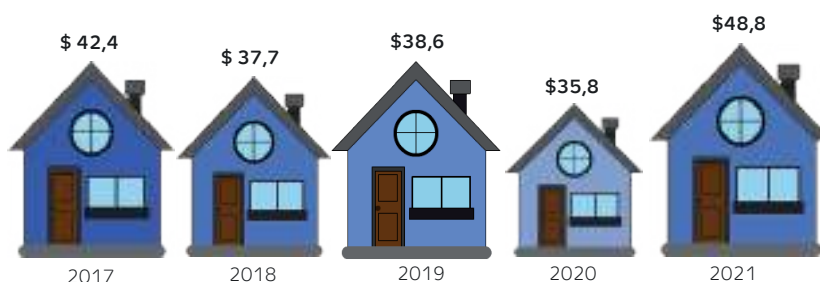


VALORIZACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN COLOMBIA



Entre agosto de 2020 y julio de 2021, la inversión en vivienda nueva por parte de los hogares colombianos alcanzó los \$48,8 billones de pesos (a precios constantes a julio de 2021), cifra que corresponde a un incremento de 36,5% anual. (Gráfico 2.14). La dinamización en las ventas durante los últimos meses ha sido crucial para explicar el incremento anual de la inversión en vivienda.

» Gráfico 2.14



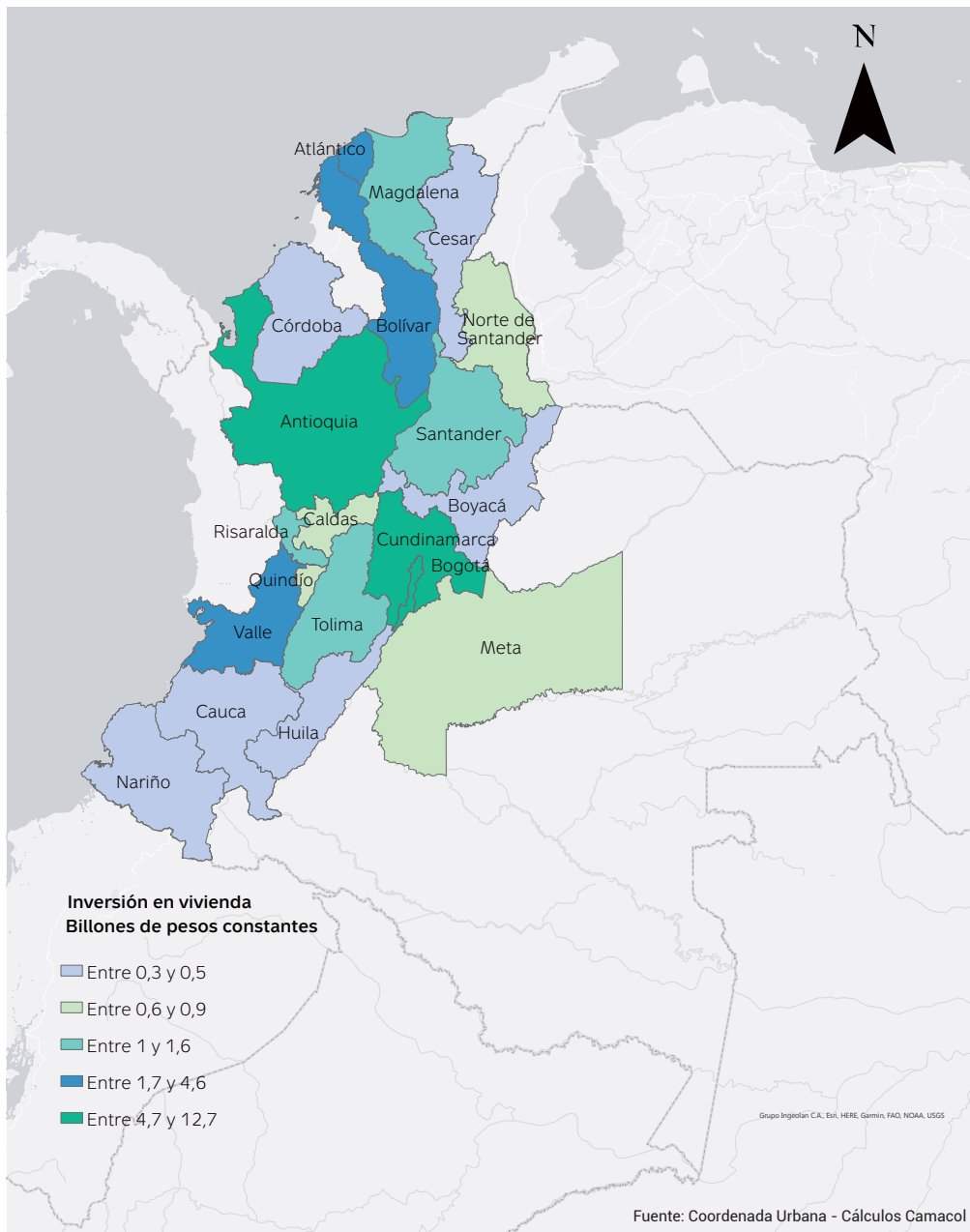
Inversión de los hogares en vivienda nueva

(Billones de pesos constantes - Acumulado 12 meses a julio de 2021)

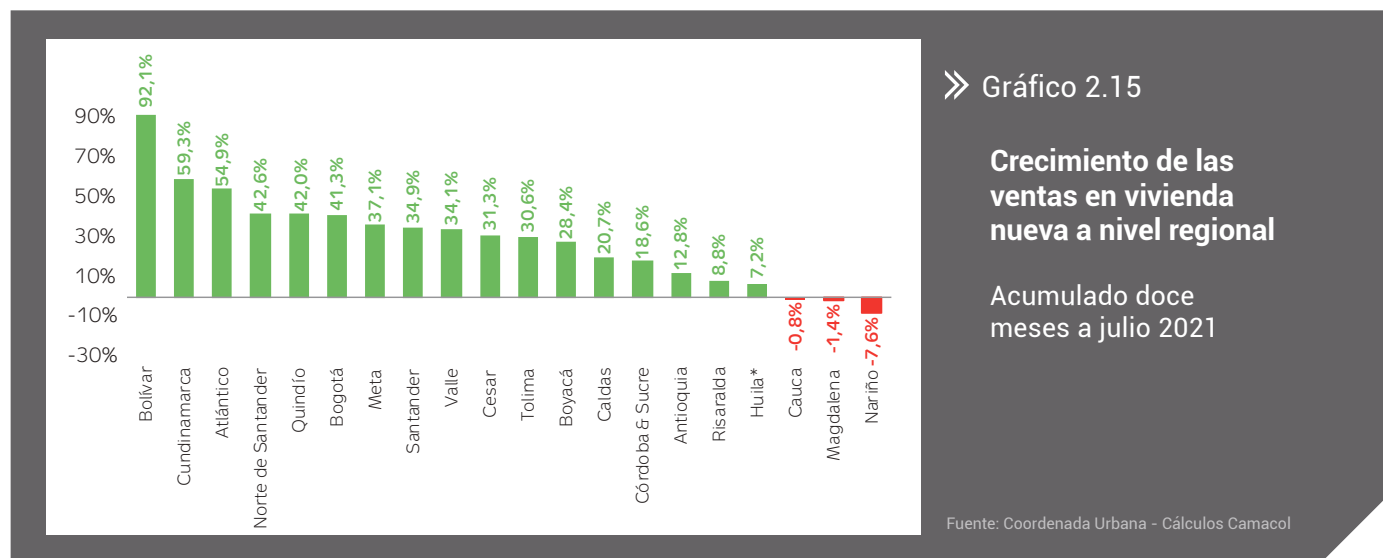
Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

En el periodo agosto 2020- julio 2021, la dinámica regional señala que los seis mercados más grandes en conjunto sumaron una inversión aproximada de \$38,6 billones anuales, donde se destacan Bogotá, Cundinamarca, Antioquia, Valle, Atlántico y Bolívar. Las regiones medianas tuvieron una inversión de \$7,4 billones anuales entre las que se encuentran Santander, Risaralda, Magdalena, Tolima, Quindío, Meta y Caldas. Por último, los mercados pequeños invirtieron \$3 billones que corresponde a las regiones de Córdoba, Norte de Santander, Boyacá, Cauca, Huila, Cesar, Nariño y Cauca (Mapa 2.1.).

Mapa 2.1.
Inversión de las ventas en vivienda nueva a nivel regional
Acumulado doce meses a julio 2021



Ahora, al analizar la variación anual de la inversión en vivienda nueva, se observa que en los mercados más grandes se destaca el crecimiento positivo de los departamentos de Cundinamarca (59,3%) y Atlántico (54,9%), En los mercados medianos se acentúan en terreno favorable Bolívar (92,1%) y Santander (34,9%). Por último, en los mercados pequeños se resalta el crecimiento positivo en Norte de Santander (42,6%), Quindío (42%) y Meta (37,1%) (Gráfico 2.15.).



ESTRENAR

Información Especializada al alcance de su necesidad - Bogotá y Municipios Aledaños
Edición 124 / Julio 15 de 2021 / Ejemplar Gratuito

VIVIENDA

Medio Impreso y Digital
Especializado en la Promoción de
Vivienda Nueva
en Colombia.



**Lanzamientos/
Eventos en vivo**



**Campañas
Digitales**



Membresías



Dataliving



Ferias



Bots

Visítanos en **ESTRENARVIVIENDA.com**



INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Agosto - 2021

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2021 - II	2021 - I	2020 - II
I. PIB 1/*	213.142		17,60%	1,10%	-15,70%
Total (1)	10.391	Jun-21	17,30%	-6,60%	-36,90%
Construcción	5.473		15,90%	-2,30%	-30,80%
a. Edificaciones	2.791		19,80%	-14,20%	-47,30%
b. Obras civiles			17,40%	-5,90%	-35,80%
c. Actividades especializadas	2.143				
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses atrás	Un año atrás
			Abr 21 - Jun 21	Ene 21 - Mar 21	Abr 20 - Jun 20
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	20.520	Jun-21	18,10%	-3,90%	-21,80%
Construcción	1.457		36,70%	-3,30%	-30,40%
Trece áreas: Nacional	9.873		20,90%	-5%	-24,20%
Trece áreas: Construcción	757		32,70%	-0,60%	-29,70%
III. Licencias 3/* (2)			Jun - 21	Mar - 21	Jun - 20
Totales	1.900.961	Jun - 21	51,30%	77%	-27,50%
Vivienda	1.517.310		59,90%	94,10%	-27,70%
a. VIS	585.295		42,80%	126,30%	17,70%
b. No VIS	932.015		73%	69,80%	-44,10%
Otros destinos	383.651		24,70%	7,50%	-26,90%
a. Industria	18.659		-36,20%	21,80%	-44,60%
b. Oficina	20.501		69,10%	-23,80%	-81%
c. Bodega	22.249		-76,40%	-42,50%	-21,50%
d. Comercio	94.668		-22,80%	4,60%	11,20%
e. Otros	555		305,10%	-98,60%	-96,90%
IV. Cemento 4/**				Jul - 21	Abr - 21
Producción	1.201.722	Jul - 21	6,20%	471%	1,20%
Despachos	1.131.976		3,60%	333,50%	-1,80%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			Jul - 21	Abr - 21	Jul - 20
Total	241,5	Jul - 21	7,10%	5,30%	3,40%
Materiales	268,5		9,80%	7,10%	3,70%
Mano de obra	290,1		2,60%	2,40%	3,30%
Maquinaria	210,6		1,60%	0,10%	1,10%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Agosto - 2021

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2021-II	2020-I	2020-II
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva/5		Jun - 21			
Vivienda	103,1		3,40%	3,20%	5%
VII. Inflación *		Jul - 21	Jul - 21	Abr - 21	Jul - 20
IPC Total	109,1		4,07%	2,25%	2,21%
VIII. Total Comercio Minorista*		Jun - 21	Jun - 21	Mar - 21	Jun - 20
Índice	103,4		24,77%	20,19%	-14,16%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*		Jun - 21	Jun - 21	Mar - 21	Jun - 20
Índice de ventas reales totales sin combustible ni vehículos	102,4		11,82%	9,55%	-6,01%
Índice ventas reales art. ferretería y pinturas	115,4		38,36%	72,12%	-10,87%
X. Financiación 6/***		Jun - 21	Jun - 21	Mar - 21	Jun - 20
Cartera hipotecaria + titularizaciones	75,1		4,69%	4,56%	5,58%
Desembolsos (cifras en millones de pesos)		Jul - 21	Jul - 21	Abr - 21	Jul - 20
a. Constructor	391.791		11,27%	78,89%	-32,62%
b. Individual	1.952.247		54,54%	263,17%	-30,56%
1. VIS (agregado)	459.950		15,56%	217,02%	0,09%
2. No VIS (agregado)	1.492.296		72,48%	276,88%	-39,14%
i. Pesos (agregado)	1.751.933		67,12%	298,90%	-30,18%
ii. UVR (agregado)	200.314		-6,80%	97,15%	-32,40%
			Valores absolutos		
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****		Jul - 21	Jul - 21	Abr - 21	Jul - 20
Adquisición					
a. Pesos VIS			10,54%	10,73%	11,68%
b. Pesos No VIS			8,88%	9,04%	10,34%
1. UVR VIS			7,97%	8,19%	8,43%
2. URV No VIS			7,08%	6,84%	7,33%
Construcción					
c. Pesos VIS			10,27%	10,28%	12,27%
d. Pesos No VIS			8,93%	9,25%	9,96%
3. UVR VIS			2,93%	4,38%	4,83%
4. URV No VIS		3,02%	4,48%	5,03%	

Fuentes: * DANE; ** ICPC; *** 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 miles correspondientes al trimestre móvil; 3/ Cifras en metros cuadrados, cobertura de 302 municipios. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios; 6/ Cifras en billones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional.



ACTIVOS

en negocios inmobiliarios.

En Alianza, desde siempre, hemos creído
que la construcción es el motor que impulsa
el desarrollo del país.

**Así nos hemos ganado la confianza
de los constructores.**

Para mayor información: alianza.com.co ▶

Las obligaciones de Alianza Fiduciaria son de medida y no de resultado.

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.



Camacol 2021

Presidenta

Sandra Forero Ramírez

Vicepresidente Técnico

Edwin Chirivi Bonilla

Jefe de Estudios Económicos

Adriana Ivonne Cárdenas

Investigadores

Ana María Olaya Medina
Santiago Plazas Calvo

Coordinación editorial

Dirección de Comunicaciones

Diagramación

Carlos A. Gómez R.

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

Vísitenos: www.camacol.co



CELSIA

La energía que quieres

Nuestro compromiso como empresa,

es entregarte energía de una forma
más eficiente, más sostenible
y especialmente más rentable
para tu empresa.

Llámanos gratis al
018000 112 115

celsia.com



Empresa de energía del  GRUPO ARGOS

COLOMBIA - PANAMÁ - COSTA RICA - HONDURAS



CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA
DE LA CONSTRUCCIÓN



www.camacol.co

  /CamacolColombia

 /Camacol Nacional