



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DECIMOTERCERA EDICIÓN

JULIO 2018

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

**CAPACIDAD
DE COMPRA
Y ACCESO A LA
VIVIENDA FORMAL**

- Los lanzamientos y las ventas de vivienda nueva han mantenido una tendencia decreciente en los primeros meses del año 2018. De cara al segundo semestre, es importante destacar que factores como las bajas tasas de interés (10,6%) y el repunte de la confianza (15,5%), continuarán abonando el terreno para la recuperación de los indicadores líderes del sector, sin embargo, se debe continuar monitoreando indicadores como el empleo y el endeudamiento de los hogares, los cuales no han mejorado de manera significativa en el periodo reciente.
- En el segmento de vivienda social, si bien los resultados evidencian una contracción frente a la dinámica del año anterior, atribuible a la incertidumbre sobre la continuidad de los programas de vivienda, la comercialización y los lanzamientos se mantienen en niveles altos y superiores a los de 2016 en el segmento VIS tope (70 a 135 SMMVL).
- Durante los últimos años la economía colombiana alcanzó importantes avances en materia social. El acceso a la vivienda formal por parte de los hogares jugó un papel relevante en este frente, sin embargo, un gran número de familias continúa habitando viviendas inadecuadas, la mayoría de ellas en asentamientos informales. Por lo anterior, es importante describir la evolución y el estado actual de los niveles de accesibilidad a vivienda. El análisis desarrollado en este informe toma información del periodo 2010-2017 para evaluar la capacidad de compra de los hogares y la dinámica de indicadores de accesibilidad a nivel nacional y regional, involucrando la incidencia que ha tenido la política de vivienda.





CAMACOL 2018

Carrera 19 No. 90-10
PBX: (571) 7430265
Bogotá, D.C.- Colombia
www.camacol.co

Presidente

Sandra Forero Ramírez

**Director de Estudios
Económicos y Técnicos**

Edwin Chirivi Bonilla

**Coordinadora de
Estudios Económicos**

Karen Ortega Burgos

Investigadores

Diego Suárez Cadena
Nicolás Buitrago
Daniela Carolina Sanabria Guerrero
Gabriela Bonilla Botía

Coordinación editorial

Jefatura de Comunicaciones

Diseño y Diagramación

Carlos A. Gómez R.





CONTENIDO

UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES 5

¿Cuáles son las señales estructurales y de corto plazo del sector en materia de ventas y lanzamientos?.....	5
Vivienda de Interés Social-VIS.....	6
Vivienda diferente de VIS	8

RECUADRO 1.1

Ventas y lanzamientos de vivienda en los primeros cinco meses del año 2018.....	10
Oferta de vivienda disponible en Colombia.....	13
Otras señales del mercado.....	14
Comportamiento regional	16
¿En cuánto se encuentra valorado el mercado de vivienda nueva en Colombia?.....	18

RECUADRO 1.2

Cambio de metodología para la estimación del PIB	20
--	----

CAPACIDAD DE COMPRA Y ACCESO A LA VIVIENDA FORMAL: UN ANÁLISIS DESDE FACTORES ESTRUCTURALES Y COYUNTURALES DEL MERCADO 24

Introducción	25
Capacidad de compra de los hogares	26

RECUADRO 2.1

Importancia de aumentar el plazo efectivo de financiación del crédito hipotecario en Colombia.....	29
Evolución de los precios y la oferta de vivienda.....	34
Indicador de accesibilidad: ingresos y precios promedio	35

RECUADRO 2.2

Metodologías de medición de la accesibilidad a vivienda.....	37
Distribución del mercado e impacto de la política de vivienda.....	40
Reflexiones.....	44

ANEXO 1

Evolución de los ingresos de los hogares por ciudades	45
---	----

NUESTROS AFILIADOS NACIONALES



Facultad de
Jurisprudencia



Universidad del
Rosario



Especialización en Derecho Urbano

SNIES: 53736

Duración: 2 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 6353 del 23/05/2013 vigente por 7 años

Horario: Una vez al mes.
Miércoles, jueves, viernes y sábado
de 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 a 6:00 p.m.

Conozca más
en nuestra página web



Mayores informes e inscripciones:
InfoRosario:
01 8000 511 888 - Bogotá 422 5321
www.urosario.edu.co/jurisprudencia



Urosario



urosarionews



Comunidadrosario



SC 4338-2



VIGILADA MINEDUCACIÓN



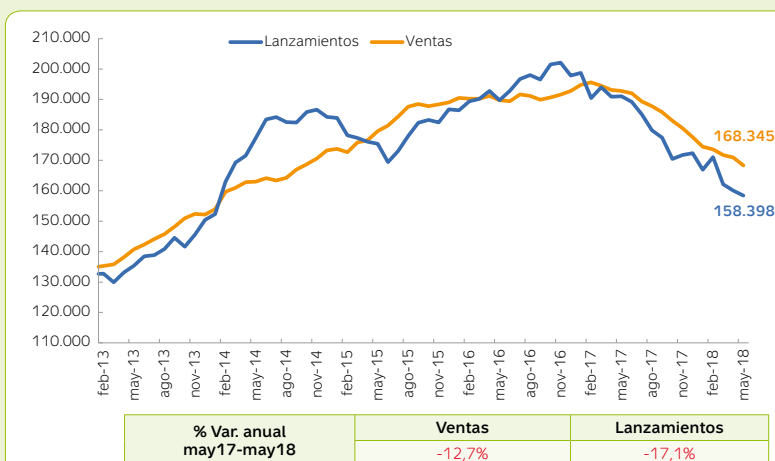
UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES

¿CUÁLES SON LAS SEÑALES ESTRUCTURALES Y DE CORTO PLAZO DEL SECTOR EN MATERIA DE VENTAS Y LANZAMIENTOS?

De acuerdo con el sistema georreferenciado *Coordenada Urbana*, los lanzamientos y las ventas de vivienda nueva en el país continúan presentando una tendencia decreciente. Desde el año 2016, las contracciones en el nivel de ventas han sido persistentes, sin embargo, con un mejor panorama sobre la coyuntura económica del país, para el segundo semestre del año 2018 se espera una estabilización de los indicadores líderes de vivienda y una recuperación más contundente a partir del año 2019.

Entre junio de 2017 y mayo de 2018 los lanzamientos en el total del mercado alcanzaron 158.398 unidades, mostrando una contracción anual del 17,1%, al haber restado 32.629 unidades de la nueva oferta durante el último año. Por su parte, las ventas sumaron 168.345 unidades en el acumulado de 12 meses a mayo de 2018, cifra 12,7% inferior a la del mismo periodo del año pasado (Gráfico 1.1).

Gráfico 1.1
Tendencias de oferta y demanda-
Total mercado
(Unidades de vivienda
- Acumulado 12
meses 2011-2018)



Fuente: *Coordenada Urbana*-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

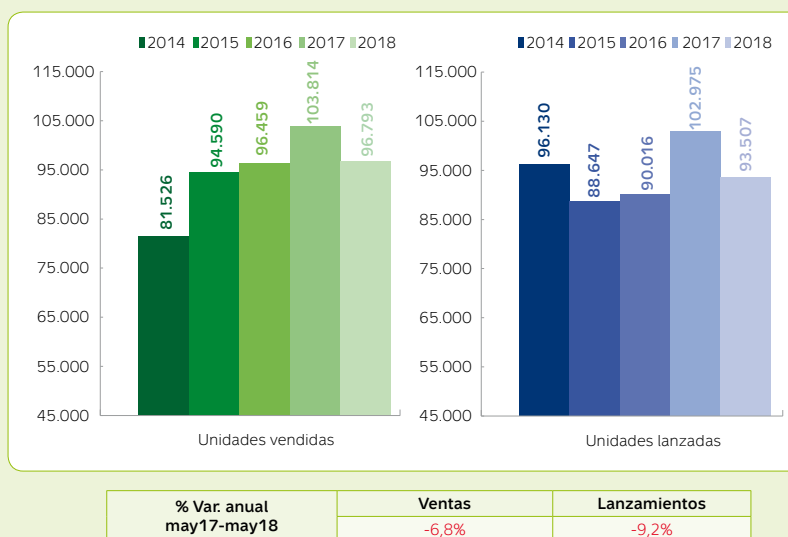
VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL-VIS

El segmento de vivienda de 70 a 135 SMMLV mantiene niveles altos de lanzamientos y comercialización

En el último año con corte al mes de mayo de 2018 los lanzamientos de vivienda de interés social¹ en el mercado nacional se contrajeron en 9,2% anual, hasta ubicarse en 93.507 unidades. De otro lado, las unidades vendidas fueron de 96.793 viviendas, lo que significó una reducción del 6,8% (Gráfico 1.2).

Si bien los resultados evidencian una contracción frente a la dinámica del año anterior, atribuible a la incertidumbre sobre la continuidad de los programas de vivienda, los niveles de comercialización y de lanzamientos se mantienen en niveles altos y superiores a los de 2016 en el segmento VIS tope (70 a 135 SMMLV).

Gráfico 1.2
Tendencias de oferta
y demanda-VIS (< 135
smmlv)
(Unidades de vivienda
-Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

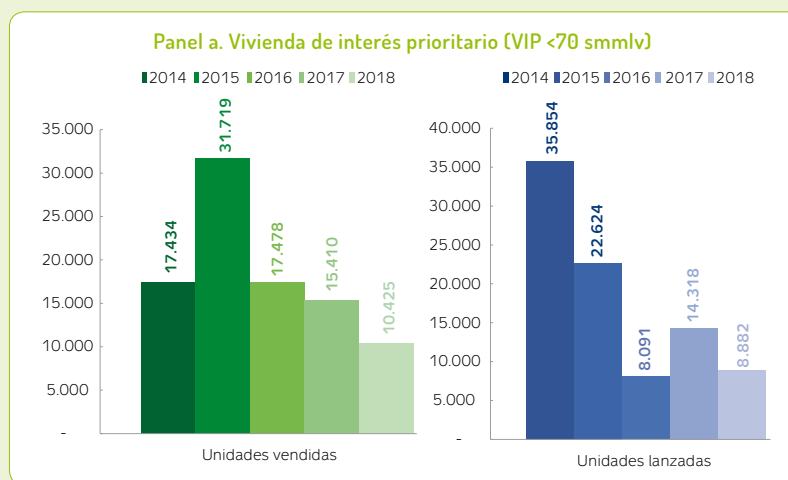
La vivienda de interés prioritario (VIP) mostró una disminución de 38,0% anual en los lanzamientos del acumulado doce meses con corte a mayo; es decir que en este período solo se lanzaron 8.882 unidades de vivienda en este segmento. En lo que respecta al nivel de ventas, se presentó una reducción del orden del 32,3% (Gráfico 1.3 – panel a).

Por su parte, en el segmento de 70 a 135 SMMLV se registraron ventas por 86.368 unidades entre junio de 2017 y mayo de 2018, 2.036 menos que en el mismo periodo del año anterior; resultado que implicó una contracción de 2,3% anual. Así mismo, los lanzamientos efectuados en este segmento de precios sumaron 84.625 unidades habitacionales, lo que significó una variación anual negativa del 4,5%.

El comportamiento evidenciado en el segmento tope VIS muestra que, pese a que este mercado se contrajo frente a 2017, los niveles de comercialización y de generación de oferta continúan siendo bastante elevados si se les compara con anualidades anteriores al 2017. (Gráfico 1.3 – panel b).

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.

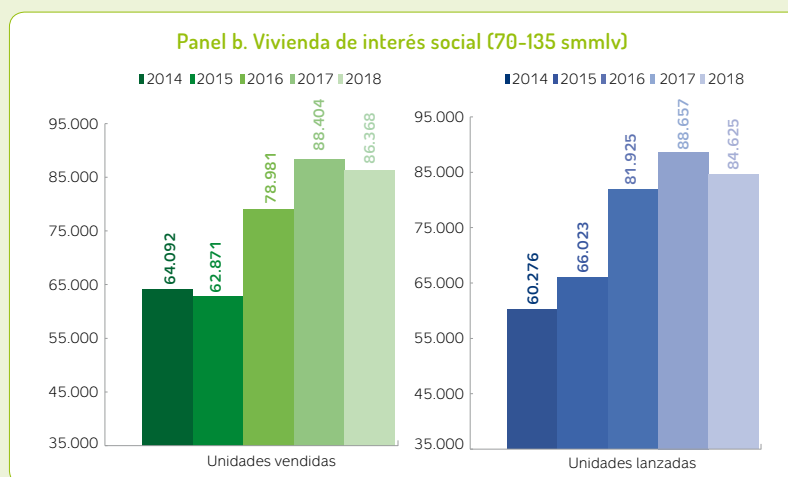
Gráfico 1.3
Ventas y
Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda –
Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



% Var. anual may 17 - may 18	Ventas	Lanzamientos
	-32,3%	-38,0%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 1.3
Ventas y
Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda –
Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



% Var. anual may 17 - may 18	Ventas	Lanzamientos
	-2,3%	-4,5%

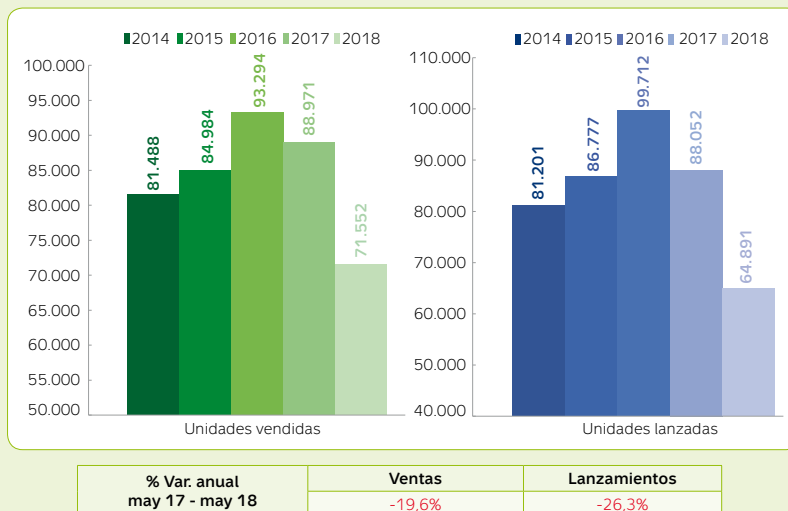
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

VIVIENDA DIFERENTE DE VIS

El segmento No VIS profundiza su ajuste anual como consecuencia de la menor dinámica económica del país.

Durante los doce meses acumulados al mes de mayo de 2018, los lanzamientos de vivienda con precio de venta superior a los 135 SMMLV alcanzaron las 64.891 unidades, cifra que corresponde a una contracción anual del 26,3%, y que equivale a una reducción de 23.161 unidades. Los resultados comerciales registraron 71.552 viviendas vendidas, con una caída del 19,6% (Gráfico 1.4).

Gráfico 1.4
Tendencias de oferta y demanda: No VIS
(Unidades de vivienda
-Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



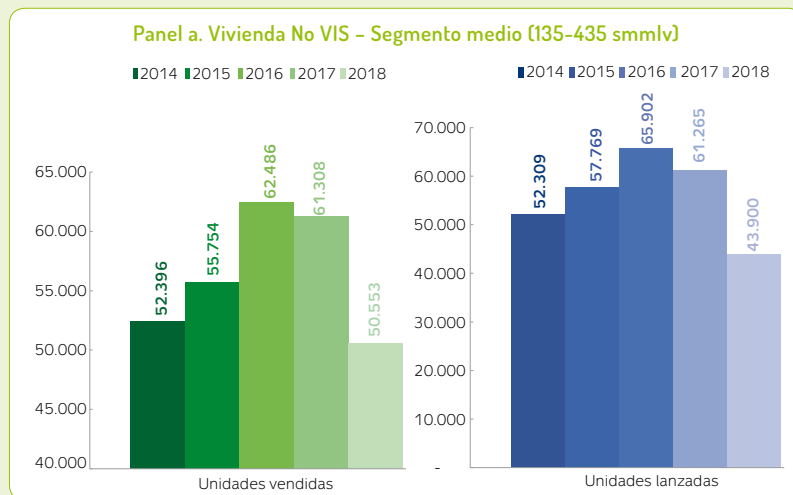
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La caída en los indicadores de oferta y demanda para la vivienda diferente de VIS ocurrió tanto en el segmento de precios medio como en el segmento de precios alto. El segmento medio (135-435 SMMLV) presentó una reducción en los lanzamientos del orden del 28,3% y en las ventas de 17,5%, llegando a las 43.900 y 50.553 unidades respectivamente. Por su parte, el segmento alto (más de 435 SMMLV) continúa en mínimos históricos, al registrar 20.991 unidades lanzadas (-21,6%) y 20.999 viviendas vendidas (-24,1%) (Gráfico 1.5).

Se espera que, con la recuperación que se ha venido gestando sobre las condiciones económicas del país, con la disponibilidad de subsidios de cobertura a la tasa del FRECH No VIS hasta 2019, y con el programa especial del Fondo Nacional de Garantías para profundizar el leasing habitacional en el segmento medio², se logren reactivar los indicadores de la vivienda No VIS hacia el cierre del año 2018.

² Las condiciones y especificaciones del programa se encuentran publicadas en la Circular Normativa Externa No.009 del 8 de junio del 2018 del Fondo Nacional de Garantías, a la cual se puede acceder en: <https://www.fng.gov.co/ES/Documentos%20%20Circulares/CNE-009-2018.pdf>

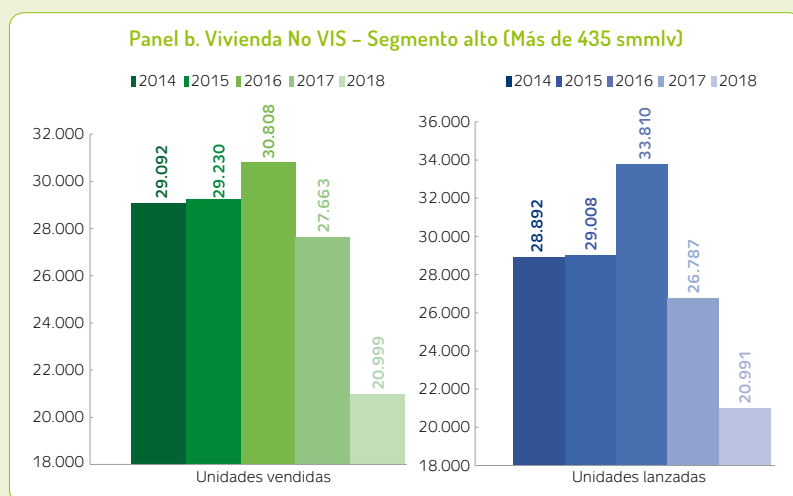
Gráfico 1.5
Ventas y
Lanzamientos: No VIS
(Unidades de vivienda
– Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



% Var. anual may 17 - may 18	Ventas	Lanzamientos
	-17,5%	-28,3%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 1.5
Ventas y
Lanzamientos: No VIS
(Unidades de vivienda
– Acumulado 12 meses
a mayo 2014-2018)



% Var. anual may 17 - may 18	Ventas	Lanzamientos
	-24,1%	-21,6%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

RECUADRO 1.1



VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA EN LOS PRIMEROS CINCO MESES DEL AÑO 2018

Las ventas de vivienda nueva llegaron a las 70.406 unidades en el año corrido a mayo del 2018, menores en un 11,6% si se comparan con el periodo entre enero y mayo de 2017. Por su parte, los lanzamientos se ubicaron en 59.273 viviendas en los primeros cinco meses del año, mostrando una caída de 19,1% anual (Gráfico R.1.1).

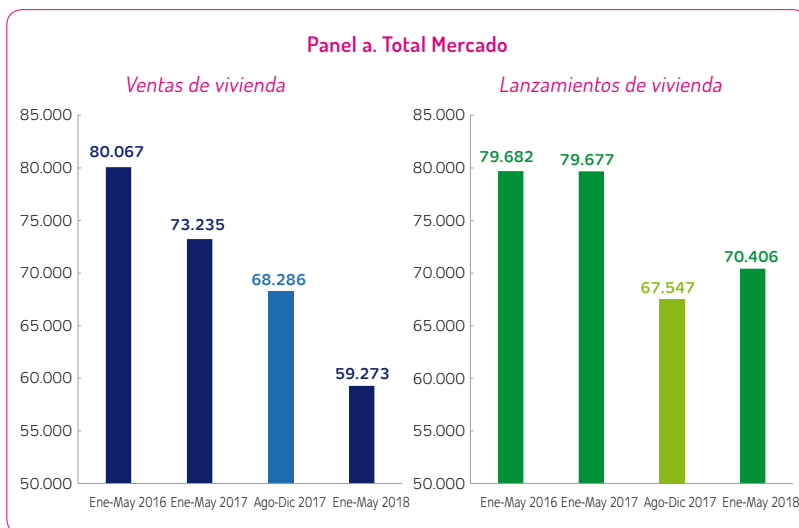
En el segmento VIS los lanzamientos cayeron un 6,4% anual, mientras que las ventas registraron un leve retroceso de 0,7%. A pesar de ello, el segmento conserva niveles de demanda altos y cercanos a las 43.000 unidades.

Por otra parte, en el segmento medio (135 a 435 SMMLV) las ventas y los lanzamientos mostraron fuertes contracciones anuales de 22,3% y 31,7%, respectivamente, y en el segmento alto (más de 435 SMMLV) la caída en los niveles de comercialización fue de -29,4% y en los lanzamientos de -39,5% anual, con lo cual el segmento No VIS continúa mostrando un considerable ajuste.

Es de resaltar que con respecto a los cinco meses inmediatamente anteriores (agosto a diciembre de 2017), la dinámica del año corrido a mayo del 2018 indica algunas señales positivas en los niveles de comercialización. En particular, las ventas crecieron 4,2% en este periodo para el total del mercado, lo cual se debió principalmente a un aumento de 13,1% en las ventas del segmento VIS, correspondientes a 4.902 unidades comercializadas adicionales.

El segmento medio registró un aumento de 0,8%, lo cual sugiere una posible estabilización del segmento. En contraste, los lanzamientos de todos los segmentos parecen acentuar su ritmo de caída.

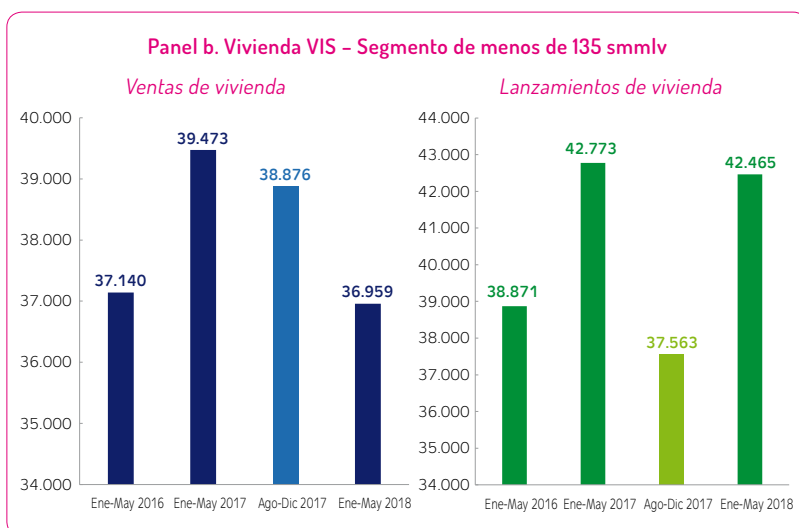
Gráfico R.1.1
Ventas y
Lanzamientos –
Enero a
mayo de 2018
(Acumulado
cinco meses
2013 – 2018)



Ene – May 2018	Ventas	Lanzamientos
% Var. Anual	-11,6%	-19,1%
% Var. Quinquemestre	4,2%	-13,2%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

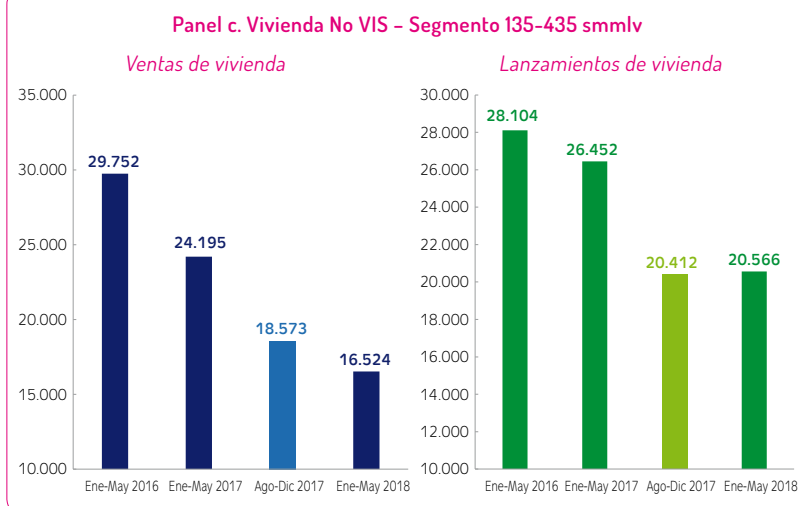
Gráfico R.1.1
Ventas y
Lanzamientos –
Enero a
mayo de 2018
(Acumulado
cinco meses
2013 – 2018)



Ene – May 2018	Ventas	Lanzamientos
% Var. Anual	-0,7%	-6,4%
% Var. Quinquemestre	13,1%	-4,9%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

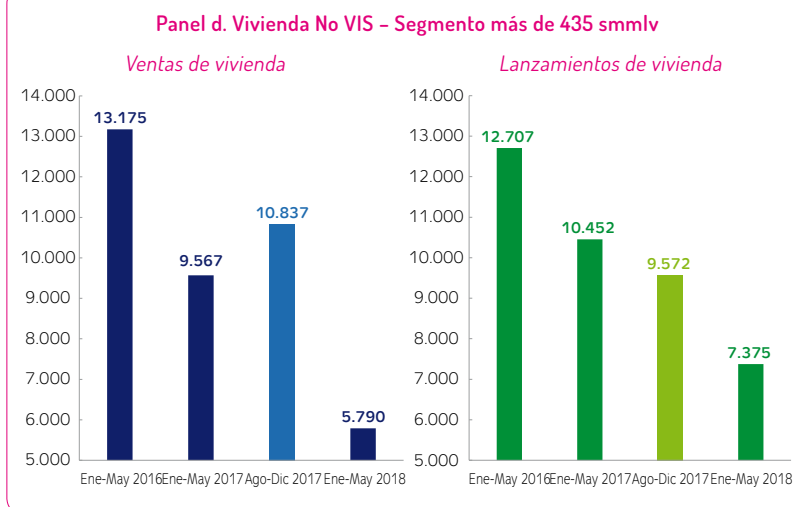
Gráfico R.1.1
Ventas y Lanzamientos – Enero a mayo de 2018 (Acumulado cinco meses 2013 – 2018)



Ene – May 2018	Ventas	Lanzamientos
% Var. Anual	-22,3%	-31,7%
% Var. Quinquemestre	0,8%	-11,0%

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico R.1.1
Ventas y Lanzamientos – Enero a mayo de 2018 (Acumulado cinco meses 2013 – 2018)



Ene – May 2018	Ventas	Lanzamientos
% Var. Anual	-29,4%	-39,5%
% Var. Quinquemestre	-23,0%	-46,6%

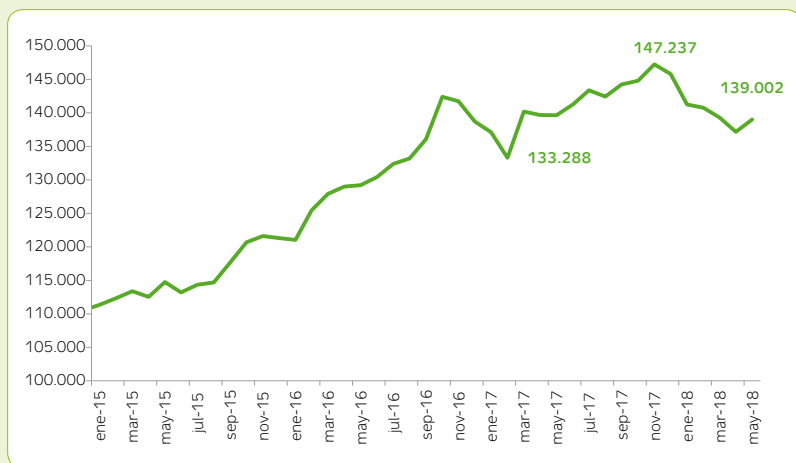
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.



OFERTA DE VIVIENDA DISPONIBLE EN COLOMBIA

El stock de oferta disponible al mes mayo de 2018 llegó a 139.002 unidades, las cuales correspondieron a un total de 3.569 proyectos en las 18 regiones del país donde tiene cobertura el Censo Georreferenciado de Camacol³ Coordinada Urbana. La oferta de vivienda ha mostrado una tendencia decreciente desde finales del año pasado, lo cual corresponde a un ajuste de los lanzamientos de vivienda como respuesta a niveles más bajos de comercialización (Gráfico 1.6).

Gráfico 1.6
Oferta de vivienda
nueva - Total
mercado
(Unidades de vivienda
- 2015-2018)

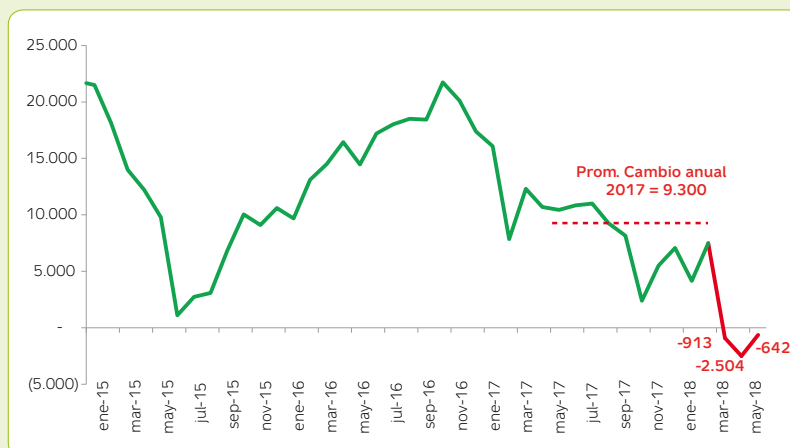


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

³ Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Santander, Tolima y Valle.

Si bien, se evidencia un aumento mensual en el stock disponible de vivienda en mayo, en términos anuales la oferta muestra variaciones negativas consecutivas desde abril, lo cual confirma que la corrección continúa en lo que va de 2018. Vale la pena destacar que en 2017 la oferta creció en términos anuales en promedio 9.300 unidades para cada medición mensual (Gráfico 1.7).

Gráfico 1.7
Cambio anual de la oferta de vivienda nueva - Total mercado
(Unidades de vivienda - 2015-2018)



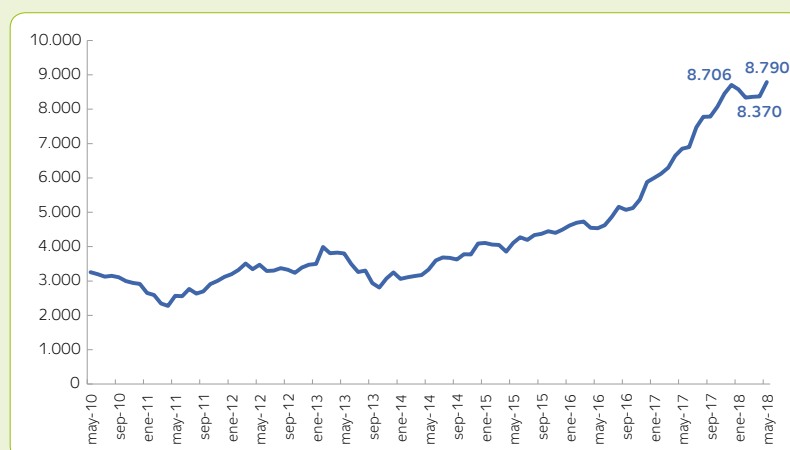
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

OTRAS SEÑALES DEL MERCADO

El menor dinamismo de la actividad económica pone en evidencia la necesidad de monitorear de cerca al sector edificador, con el fin de detectar posibles desajustes del mercado y alertas en sus indicadores de riesgos. En el último año, el deterioro en los indicadores de rotación y de acumulación de oferta terminada ha obedecido principalmente a una dinámica comercial más lenta. Recientemente, el comportamiento en estos indicadores de riesgo continúa en terreno negativo, sin embargo, se han presentado algunas particularidades.

En primer lugar, en mayo el 6,4% de la oferta fue de unidades terminadas por vender (UTV), cifra equivalente a 8.790 viviendas. El stock terminado se ha duplicado en los últimos dos años, y pese a haber mostrado una ligera corrección en los primeros meses de 2018, registró un crecimiento mensual en mayo (Gráfico 1.8).

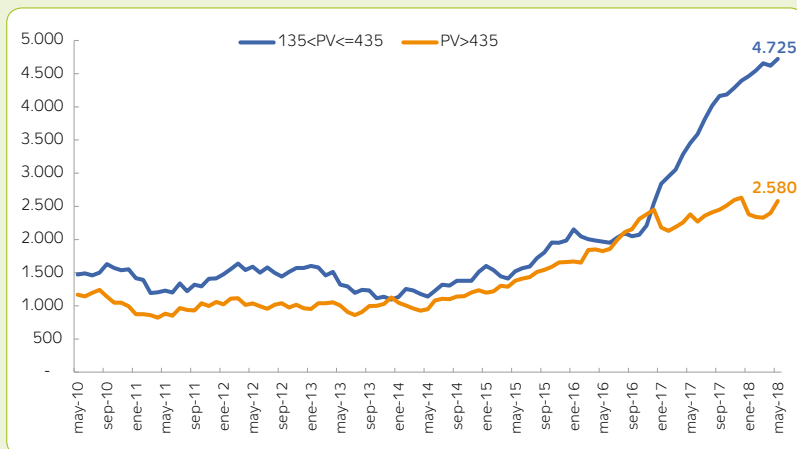
Gráfico 1.8
Unidades terminadas por vender - Total Mercado
(Oferta terminada / oferta total) 2010-2018



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La acumulación del inventario terminado es más fuerte en el segmento medio, donde el crecimiento ha sido del orden del 37% en el último año. En el segmento alto, la tendencia creciente ha sido menos acentuada (Gráfico 1.9).

Gráfico 1.9
Unidades terminadas por vender – Segmentos alto y medio (Oferta terminada / oferta total) 2010-2018

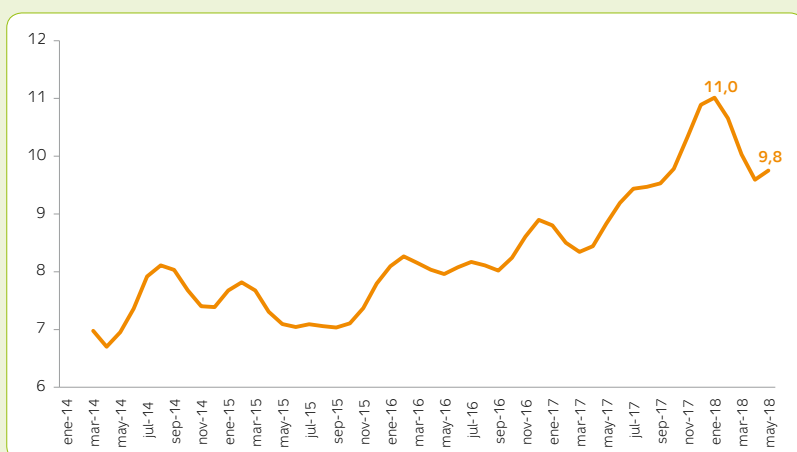


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

De otro lado, la rotación de inventarios promedio se ubicó en 9,8 meses en el trimestre móvil a mayo del 2018 para el total del mercado. Esto significa que, si en los próximos meses las ventas se mantienen en los niveles promedio del último trimestre, la oferta actual se demorará 9,8 meses aproximadamente en ser vendida.

El ritmo de rotación de inventarios ha disminuido de manera favorable durante la primera parte del año 2018; sin embargo, en el mes de mayo se presentó un leve repunte (Gráfico 1.10).

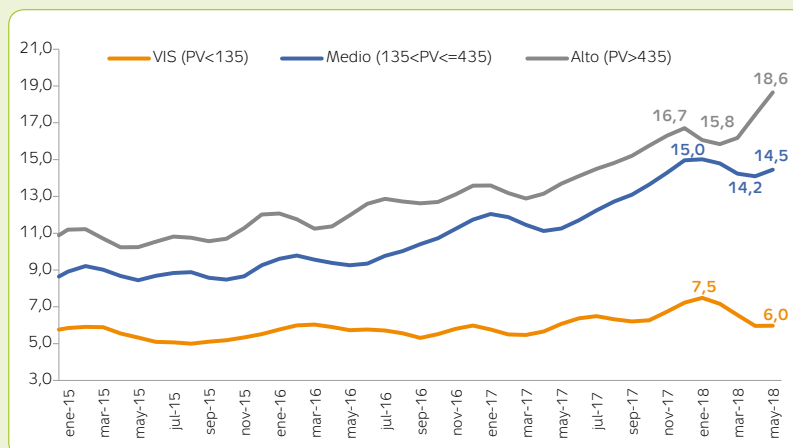
Gráfico 1.10
Rotación de inventarios – Promedio Trimestral – Total Mercado (oferta disponible/ ventas promedio) 2016 – 2018



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Por rango de precios, se evidencia que tanto el segmento medio como el alto habían registrado una mejora en el indicador en meses anteriores. Sin embargo, la rotación de inventarios presentó un ligero aumento para el segmento medio y repuntó significativamente en el segmento alto en el mes de mayo.

Gráfico 1.11
Rotación de inventarios – Promedio Trimestral – Segmento medio y alto (oferta disponible/ventas promedio) 2015 – 2018

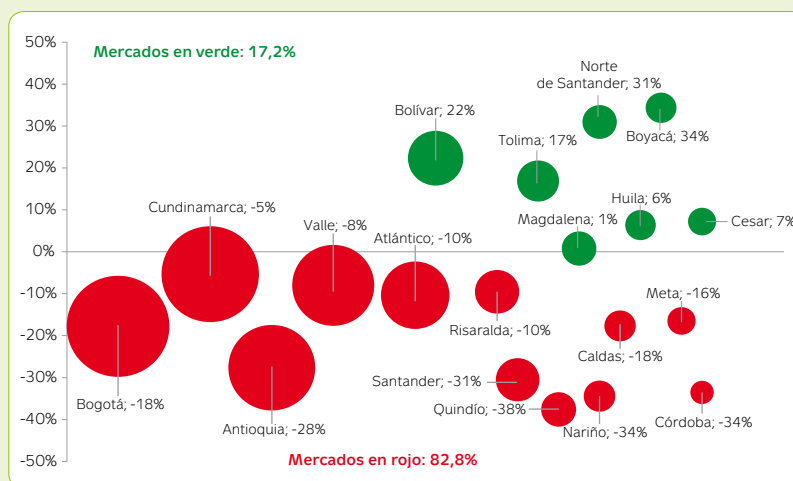


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

COMPORTAMIENTO REGIONAL

En el acumulado doce meses a mayo para el total del mercado, 12 de los 19 mercados analizados registraron reducciones anuales en el volumen de ventas. Las regiones con mayor tamaño continuaron en terreno negativo, y solo el 17,2% del mercado incrementó su dinámica comercial en el último año. Los departamentos que más se destacaron por su crecimiento fueron Boyacá, Norte de Santander, Bolívar y Tolima (Gráfico 1.12).

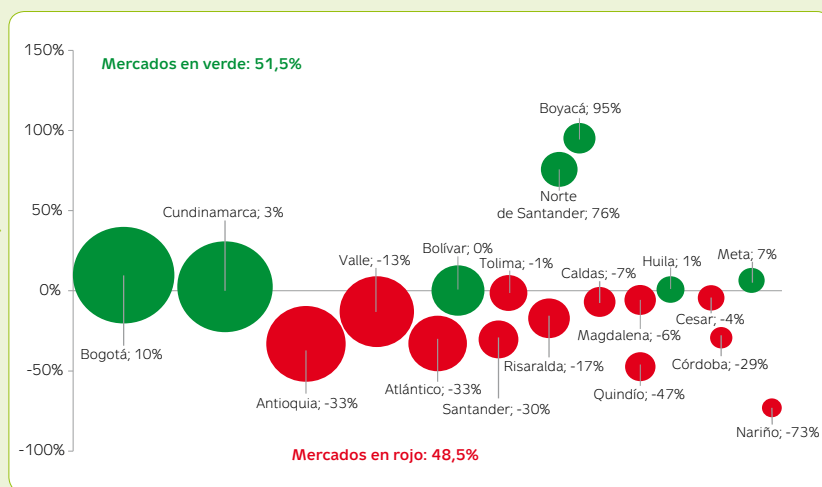
Gráfico 1.12
Ventas de vivienda por departamento – Total Mercado. Var% doce meses a mayo 2018 (18 Regionales)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

La dinámica más reciente revela que en el acumulado año corrido entre enero y mayo de 2018, Bogotá y Cundinamarca, dos de las regiones con mayor participación de mercado, regresaron a terreno positivo con un crecimiento del 10% y 3% anual, respectivamente. Por su parte, los mercados de Bolívar, Tolima, Magdalena y Cesar, parecen haber agotado el buen desempeño comercial de meses anteriores. En total, el 48,5% del mercado se ubicó en terreno negativo en los primeros cinco meses del año, incluyendo a los departamentos de Antioquia, Valle y Atlántico (Gráfico 1.13).

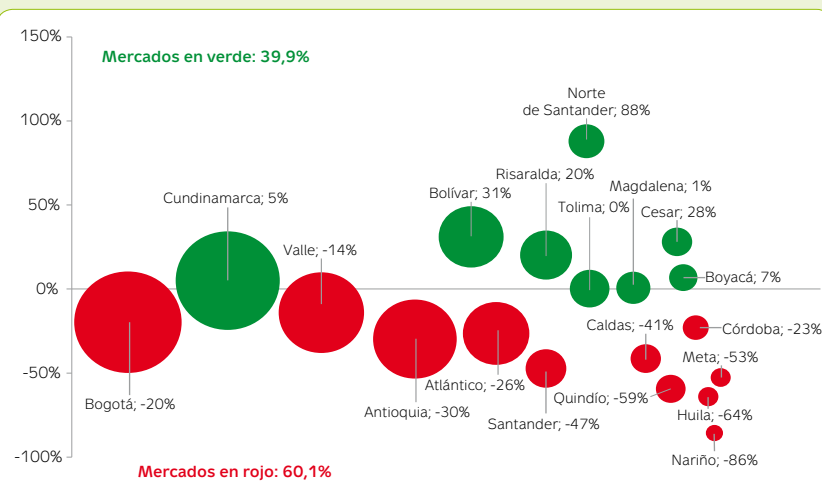
Gráfico 1.13
Ventas de vivienda por departamento – Total Mercado.
Var% año corrido a mayo 2018 (18 Regionales)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Con respecto a la generación de oferta, en el acumulado doce meses con corte a mayo se destaca el repunte anual de los lanzamientos en Cundinamarca, y la dinámica positiva en Norte de Santander, Boyacá, Cesar, Bolívar y Risaralda. 11 departamentos, que representan el 60,1% del mercado, registran caídas en los lanzamientos en este periodo (Gráfico 1.14).

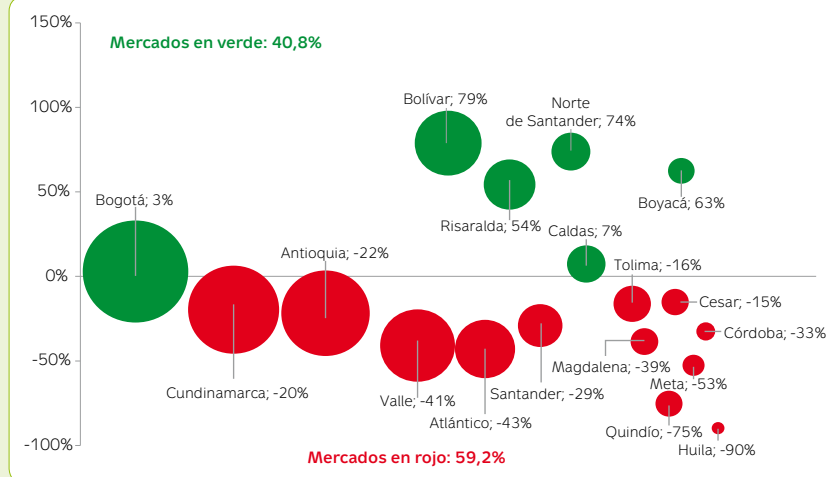
Gráfico 1.14
Lanzamientos de vivienda por departamento – Total Mercado.
Var% doce meses a mayo 2018 (18 Regionales)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Finalmente, los lanzamientos de vivienda en el acumulado año corrido a mayo mostraron un crecimiento positivo en Bogotá (3%), pero una fuerte reducción en Cundinamarca (-20%). Los mercados de Norte de Santander, Boyacá, Bolívar y Risaralda mantuvieron el desempeño positivo observado en el acumulado doce meses (Gráfico 1.15).

Gráfico 1.15
Lanzamientos de vivienda por departamento – Total Mercado. Var% año corrido a mayo 2018 (18 Regionales)

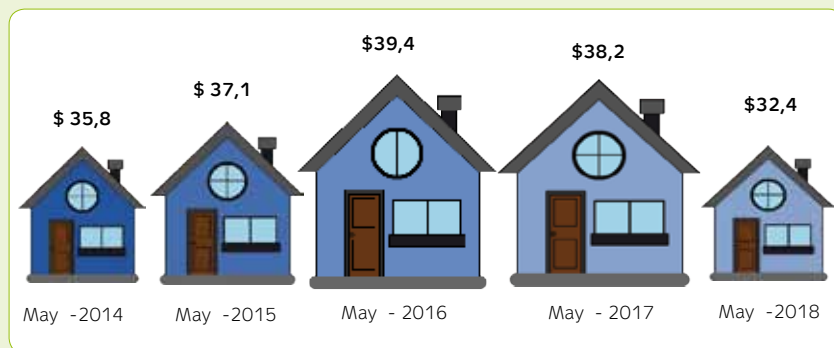


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

¿EN CUÁNTO SE ENCUENTRA VALORADO EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN COLOMBIA?

Entre junio de 2017 y mayo de 2018, la inversión en vivienda nueva de los hogares colombianos alcanzó los \$32,4 billones de pesos (a precios constantes del 2018), cifra que corresponde a una reducción del 15,3% anual. (Gráfico 1.16). La gran mayoría de departamentos presentaron contracciones en el valor de la inversión en vivienda.

Gráfico 1.16
Inversión de los hogares en vivienda nueva (billones de pesos constantes del 2018 – Acumulado 12 meses a mayo 2014-2018)

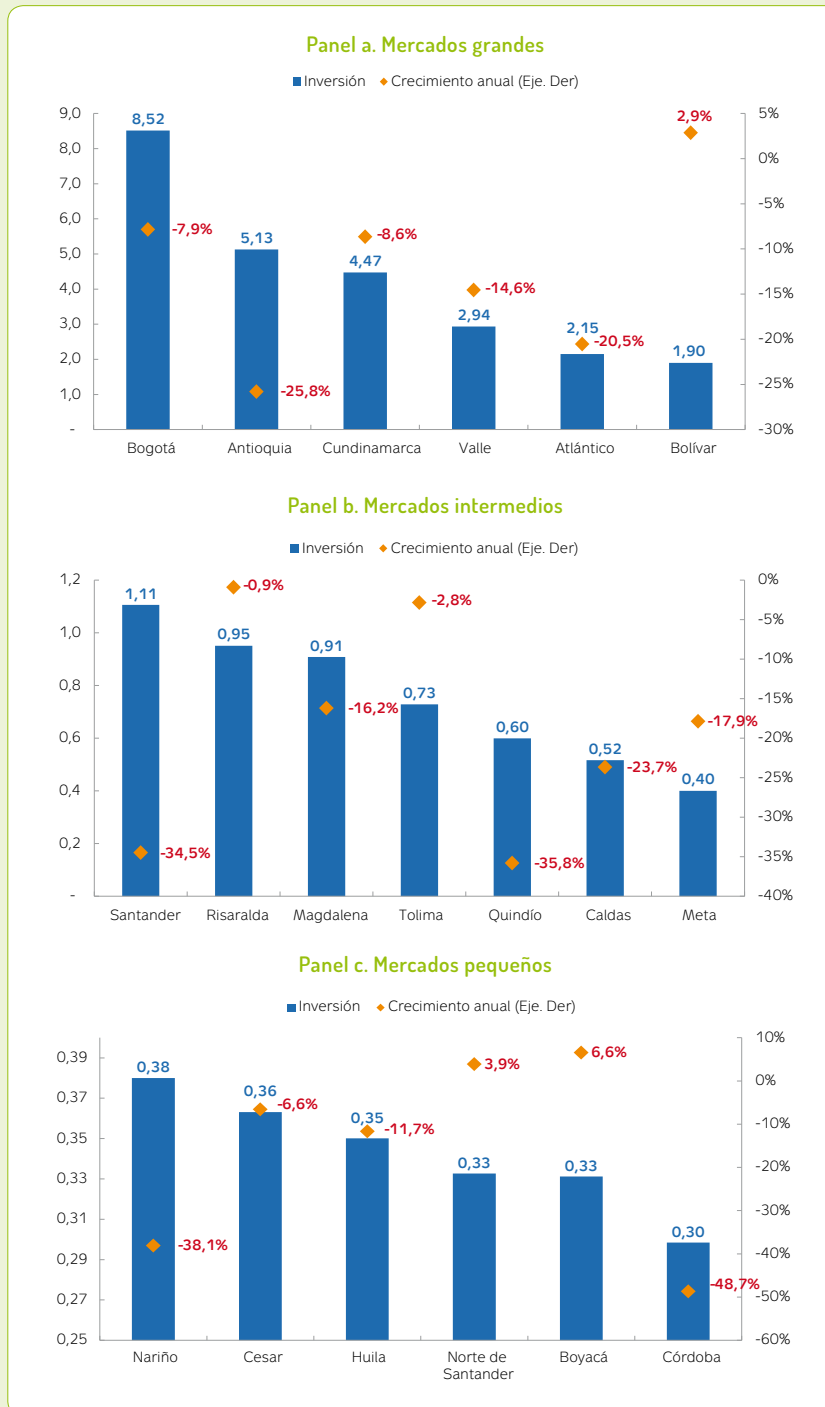


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La estadística por regiones muestra que, en los seis mercados más grandes, la inversión alcanzó los \$25,1 billones de pesos, siendo Bolívar el único departamento que creció desde el año anterior. En contraste, Bogotá presentó una caída del 7,9% anual (Gráfico 1.17-Panels a).

Por su parte, las ventas en las regiones medianas sumaron \$5,2 billones de pesos, y se ubicaron en terreno negativo para todos los departamentos (Gráfico 1.17 - panel b). Por último, en los mercados pequeños se invirtieron \$2,1 billones de pesos, y solo se registraron crecimientos positivos en Norte de Santander y Boyacá (Gráfico 1.17-Panels c).

Gráfico 1.17
Valor de las ventas a nivel regional
 (Acumulado 12 meses a mayo 2018)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

RECUADRO 1.2



CAMBIO DE METODOLOGÍA PARA LA ESTIMACIÓN DEL PIB

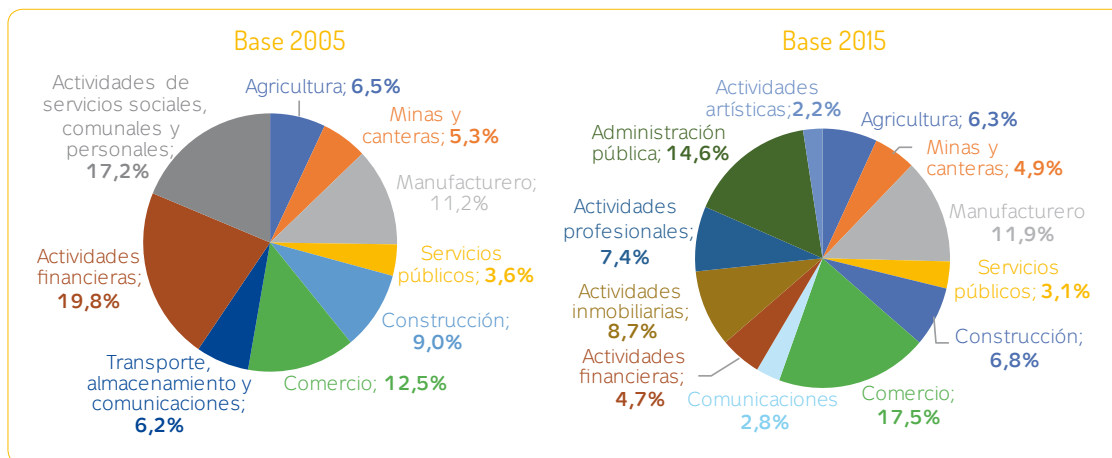
Actualización del año base de las Cuentas Nacionales

Diferentes organismos internacionales que tienen a cargo la validación de información estadística de los países recomiendan actualizar el año base de las Cuentas Nacionales cada cinco o diez años, con el fin de incorporar cambios estructurales de la dinámica económica, nueva información y metodologías que se hayan logrado desarrollar en ese periodo. Desde el año 2013 el DANE inició un proceso de evaluación sobre los diferentes sectores productivos de la economía para la modificación del año base, para el primer trimestre del año 2018 este cambio se logró hacer de manera efectiva, reemplazando el año base de los precios de 2005 a 2015. Esta es la quinta base usada por el DANE para la medición de las cuentas nacionales, las anteriores bases al 2005 fueron 1975, 1994 y 2000.

Adicionalmente, en la nueva metodología de medición del PIB se cambió la nomenclatura de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas (CIIU AC) de su versión tercera a la cuarta, congruentes con el Sistema de Cuentas Nacionales del 2008 de Naciones Unidas y la OCDE, así como con el manual del Fondo Monetario Internacional del 2017. Esto último se evidenció, en la ampliación de 9 sectores a 12 sectores de la economía (Gráfico R.1.1), y en la subdivisión de estos de 52 a 60 actividades económicas.

Al comparar la composición sectorial de la economía sobre la base 2005 y 2015 en el año 2017 se observa que, en el caso de la construcción, su participación pasó de 9,0% a 6,8%. Esta reducción se atribuyó a que actividades como la construcción de edificaciones pasaron de participar del 54,9% al 49,2%, y las obras de ingeniería civil del 45,1% al 25,6%. Esto unido a actividades que hacían parte de la generación de valor agregado del sector en la base 2005, en la nueva base (y con el cambio a CIIU-4) pasaron a ser contabilizadas como consumo intermedio del sector.

Gráfico R.1.1
Participación de Sectores Económicos en el PIB año 2017, precios corrientes

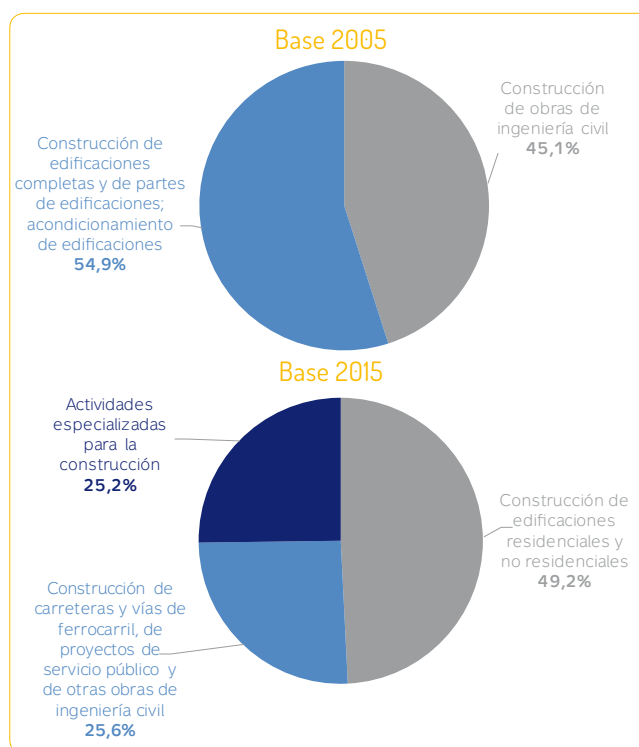


Fuente: DANE. Cálculos Camacol

Adicionalmente, con la base 2015 se subdividió el sector en un grupo más que reúne las actividades especializadas para la construcción, relacionadas con el alquiler de maquinaria y equipo mejoramiento e instalación de partes de edificios u obras de ingeniería civil tales como eléctricos, acabados, partes de estructura, instalación sanitaria, entre otros servicios para el sector.

De esta manera, la construcción quedó subdividida en: primero, construcción de edificaciones residenciales y no residenciales; segundo, construcción de carreteras y vías de ferrocarril, de proyectos de servicio público y de otras obras de ingeniería civil; y tercero, actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil (Gráfico R.1.2)

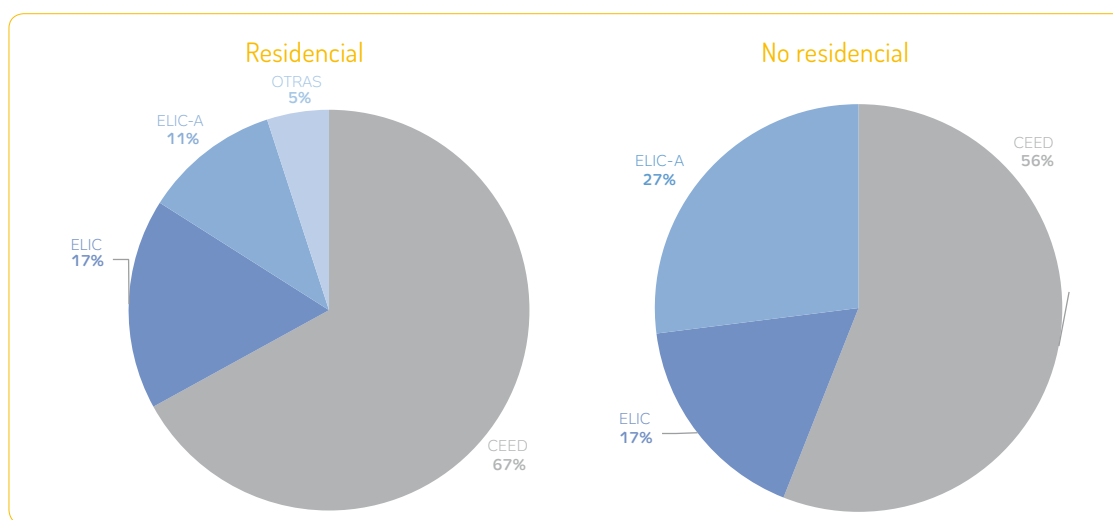
Gráfico R.1.2
Participación de actividades en el sector construcción año 2017, precios corrientes



Fuente: DANE. Cálculos Camacol

La metodología para la estimación del valor agregado de la actividad “construcción de edificaciones residenciales y no residenciales” tiene como eje conceptual medir los metros cuadrados efectivamente construidos, estos son denominados por el DANE metros causados. Para poder determinar el valor agregado con cobertura nacional, se usan cuatro fuentes: El Censo de Edificaciones (CEED), Estadísticas de Licencias de Construcción (ELIC), Estadísticas de Licencias de Construcción Ampliado (CEED-A), y otras fuentes (como la Superintendencia de Sociedades, DIAN, la Gran Encuesta Integrada de Hogares). La participación de cada una de ellas depende de si la construcción es residencial o no residencial (Gráfico R.1.3).

Gráfico R.1.3
Participación en la obtención de información para cálculo de Valor Agregado del subsector edificaciones (% de cobertura de municipios por fuente)



Fuente: DANE. Cálculos Camacol

El Censo Edificaciones (CEED) proporciona los metros efectivamente causados para 16 áreas y 53 municipios; dado que esto no representa la cobertura nacional, el DANE toma las Estadísticas de Licencias de Construcción, las cuales tienen una muestra mucho más grande alcanzando los 302 municipios⁴. A partir de esos datos se toma un modelo de ampliación al área urbana faltante por medio de un criterio estadístico de conglomerados, y se obtienen las Estadísticas de Licencias de Construcción Ampliadas (ELIC-A).

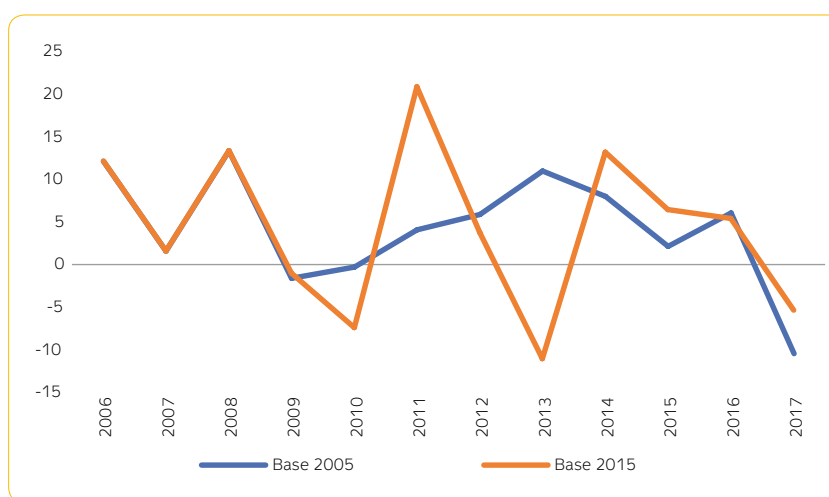
La obtención de las Estadísticas de Licencias de Construcción Ampliadas (ELIC-A), tuvo un cambio metodológico frente a las estadísticas con base 2005, anteriormente se usaban las estadísticas de licencias de los 302 municipios y se hacía una extrapolación fija sobre los municipios faltantes (el país tiene 1093 municipios), la extrapolación era la misma para todos los municipios. Con la nueva metodología se hace un análisis estadístico de conglomerados para hallar los metros causados faltantes. En este análisis se toma información del Censo de Población y Viviendas de 2005, y se agrupan los municipios por características similares tales como: total hogares, población, total hogares sin déficit de vivienda, total hogares en déficit de vivienda, porcentaje de hogares en déficit vivienda, porcentaje de hogares sin déficit vivienda, número de viviendas, entre otros. Estas variables ayudan a identificar grupos entre los municipios y a realizar la extrapolación de los metros cuadrados construidos en los municipios faltantes de acuerdo con sus características.

⁴ Para ver con mayor detalle la metodología con la cual se calcula el valor agregado del subsector de las edificaciones ver Camacol. (2016). Prospectiva Edificadora: Una visión de corto y mediano plazo. En Prospectiva Edificadora: Una visión de corto y mediano plazo (págs. 225-230). Bogotá.

Como ya se anotó anteriormente, un elemento novedoso en la nueva base es la aparición del subsector de “actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil”, este nuevo sector implicó que en la construcción del valor agregado del sector aparecieran nuevas fuentes de información adicionales al CEED y las licencias. Así pues, aparecen nuevos insumos provenientes de la Superintendencia de Sociedades, de la Gran Encuesta Integrada de Hogares y de la DIAN.

Al tomar la base 2015 se evidencia que el sector ha tenido una tendencia de crecimiento congruente con la base 2005, exceptuando el año 2013, la correlación entre las dos series es cercana al 73%, excluyendo del cálculo dicho año (Gráfico R.1.4). Los cambios entre las dos series se encuentran justificados en la reestructuración metodológica y de fuentes de información del Sector Edificaciones realizada por el DANE. Por último, la desaceleración del sector desde 2014 y su posterior contracción se mantienen tanto las cifras con base 2005 como en las nuevas con base 2015.

Gráfico R.1.4
Variación
anual de valor
agregado
del sector
edificaciones



Fuente: DANE. Cálculos Camacol



CAPACIDAD DE COMPRA Y ACCESO A LA VIVIENDA FORMAL

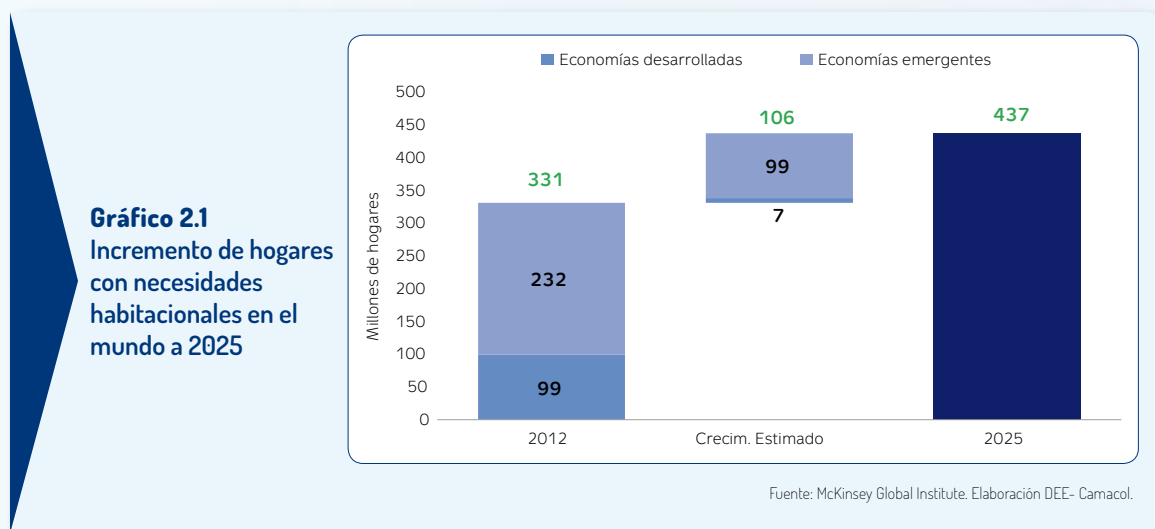
Un análisis desde factores estructurales y coyunturales del mercado

- Introducción
- Capacidad de compra de los hogares
RECUADRO 2.1 Importancia de aumentar el plazo efectivo de financiación del crédito hipotecario en Colombia
- Evolución de los precios y la oferta de vivienda
- Indicador de accesibilidad: ingresos y precios promedio
RECUADRO 2.2 Metodologías de medición de la accesibilidad a vivienda
- Distribución del mercado e impacto de la política de vivienda
- Reflexiones
- Anexo 1: Evolución de los ingresos de los hogares por ciudades

INTRODUCCIÓN

El acceso a la vivienda formal por parte de los hogares con ingresos bajos y medios continúa siendo uno de los temas más relevantes en las agendas de los países emergentes y en vía de desarrollo, dado que contar con un hábitat adecuado es uno de los determinantes de la calidad de vida de los hogares.

Un informe del McKinsey Global Institute⁵ reportó que cerca de 331 millones de hogares urbanos alrededor del mundo viven en viviendas precarias o sus ingresos no son suficientes para acceder a una vivienda con condiciones de habitabilidad mínimas. Además, teniendo en cuenta el proceso de migración rural hacia áreas urbanas y el crecimiento de la población, se estima que para 2025 el número de hogares que presentaría condiciones inadecuadas en vivienda llegaría a 437 millones (cerca 1.600 millones de personas) (Gráfico 2.1).



Entre otros ejercicios, en el mismo documento se calcula una brecha de asequibilidad, la cual mide el monto agregado faltante que requieren los hogares para alcanzar a comprar una vivienda de acuerdo con sus condiciones económicas. El cálculo para el año 2012 arrojó que esta brecha ascendió a cerca de 640 billones de dólares (USD), lo que representa 1% del PIB mundial, en algunas ciudades menos asequibles la brecha supera el 10% del PIB local.

Por grandes regiones geográficas, China y América Latina concentran las mayores necesidades habitacionales con el 28,1% y 17,3%, respectivamente. Esta brecha de acceso representa cerca del 2% del PIB de cada región. Por su parte, Estados Unidos y Canadá tienen el 12,7% de la brecha global y los países de Europa Occidental el 9,3%.

En el caso colombiano, el crecimiento económico experimentado por la economía durante el periodo 2010-2015 trajo consigo importantes avances en indicadores socioeconómicos tales como la reducción de la pobreza monetaria y multidimensional, y mejoras sustanciales en los indicadores laborales. En este desempeño, la provisión de vivienda jugó un papel muy relevante, por cuanto se lograron construir cerca de medio millón de viviendas de interés social.

A pesar de estos resultados, un gran número de hogares continúa habitando viviendas inadecuadas, la mayoría de ellas en asentamientos informales. De acuerdo con los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), durante el 2016, 1,9 millones de hogares estuvieron en situación de déficit habitacional, es decir, el 17,1% del total, de éstos, 639 mil presentaron carencias de tipo cuantitativo y 1,24 millones de tipo cualitativo⁶.

⁵ "A blueprint for addressing the global affordable housing challenge". McKinsey Global Institute. 2014.

⁶ "CARENCIAS HABITACIONALES EN ZONAS URBANAS: Una caracterización a partir de las condiciones socioeconómicas de los hogares y una aproximación al déficit cualitativo y cuantitativo" Informe Económico No.88. Camacol. 2017.

Con todo esto, es relevante repasar cuáles son los factores que determinan la capacidad de compra de los hogares y sus posibilidades de acceso al mercado de vivienda nueva. Además, es importante describir la evolución y el estado actual de los niveles de accesibilidad a la vivienda, teniendo en cuenta el contexto económico que ha atravesado el país en los últimos dos años.

Para llevar a cabo este análisis el presente informe se divide en seis partes, la primera de ellas es esta introducción; en la segunda, se describen los factores que inciden en la determinación de la capacidad de compra de los hogares; en la tercera, se realiza un análisis de la evolución de la oferta y del nivel de precios promedio del mercado de vivienda; en la cuarta, se estima el indicador de accesibilidad con base en una medida de tendencia central; en la quinta, se presenta un análisis más amplio del acceso enfocado en los efectos de la política pública de vivienda; y por último, en la sexta sección se presentan algunas reflexiones.

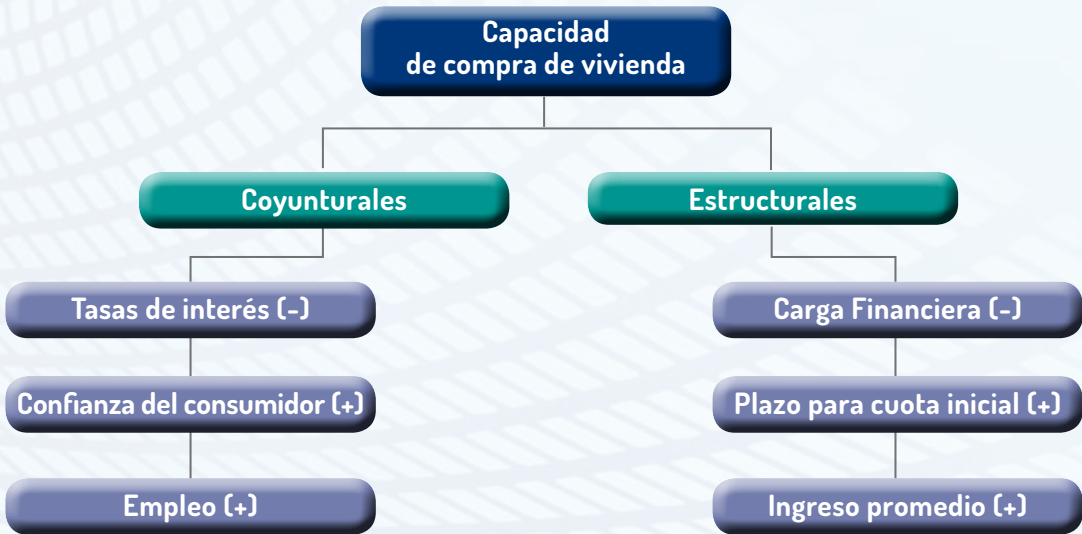
2.2 CAPACIDAD DE COMPRA DE LOS HOGARES

Los hogares tienen diferentes condiciones económicas a través del tiempo, estas determinan la cantidad de recursos que disponen para destinar a consumo, ahorro y/o inversiones. Especialmente dentro del componente de consumo e inversiones, es innegable que la compra de vivienda es el rubro de mayor relevancia; sin embargo, las condiciones de financiamiento para lograr acceder al apalancamiento necesario resultan ser exigentes para un volumen importante de hogares cuya característica principal es la de contar con un nivel de ingresos insuficiente.

De esta manera, es importante evaluar la capacidad de compra de vivienda en función de factores estructurales, pero no se puede olvidar que esta a su vez depende de otros elementos coyunturales que juegan un rol fundamental.

El diagrama 2.1 muestra la lista de factores que desde la demanda influyen en esta determinación. Vale la pena aclarar que cada uno de ellos tiene un comportamiento particular y por esto se realiza un breve balance del estado actual de los mismos:

Diagrama 2.1. Factores que inciden en la capacidad de compra y dirección de la relación



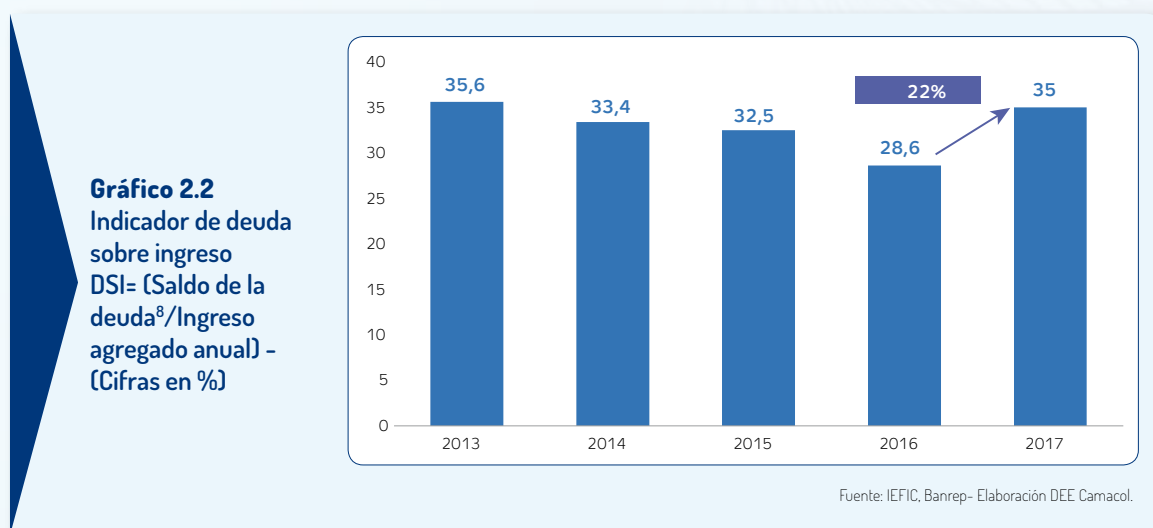
Fuente: Elaboración DEE- Camacol.

Los factores coyunturales son altamente dependientes a la fase del ciclo de la economía y su impacto sobre la demanda tiene efectos en un lapso corto. En línea con la lenta recuperación del aparato productivo nacional entre 2017 y 2018, algunas de estas variables han mostrado signos de mejora, lo que representa un alivio para la capacidad de compra de los hogares.

Entre los factores que se encuentran en esta categoría, hay un buen balance sobre el comportamiento de las tasas de interés hipotecarias, por ejemplo, la tasa No Vis pesos se ha reducido cerca de 170 puntos básicos desde mediados de 2017, ubicándose en mayo en 10,6%. La confianza de los consumidores frente a su disposición para adquirir vivienda también ha repuntado en lo corrido del año 2018 en todas las ciudades. La mayor debilidad frente a los factores coyunturales se encuentra en los indicadores de mercado laboral, especialmente en la generación de empleo formal.

De otro lado, los factores estructurales no son fácilmente modificables en ventanas cortas de tiempo. Para hacerlo, es necesario incidir en condiciones estructurales para el acceso a vivienda, lo que requiere de políticas encaminadas a reestructurar las condiciones de financiación, mejorar las fuentes de ingreso formales de los hogares, entre otras.

De acuerdo con las cifras de la Encuesta de Carga Financiera y Educación Financiera de los Hogares (IEFIC) realizada por el DANE, la carga financiera de los hogares colombianos con productos de consumo, vivienda y/o informales se incrementó durante el año 2017. En especial llama la atención la evolución del Indicador de Deuda Sobre Ingreso (DSI) que se ubicó en 35% y presentó un incremento de 22% anual en la última medición, lo que representa un retroceso frente a lo evidenciado en los años precedentes⁷ (Gráfico 2.2).



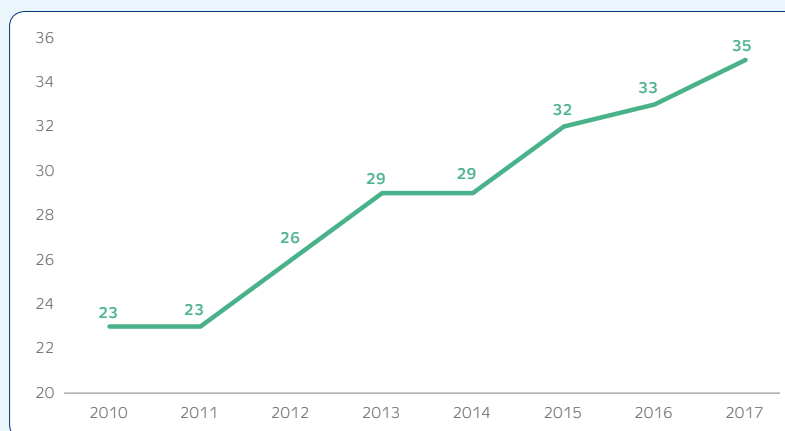
Otro de los factores estructurales que vale la pena analizar es el plazo con el que cuentan los hogares para realizar el pago de la cuota inicial de la vivienda, la relación que guarda esta variable respecto a la capacidad de compra es directa, ya que un periodo más prolongado permite una mayor flexibilidad frente al monto de recursos requerido desde el momento de la separación hasta la entrega.

Durante los últimos años, la dinámica de la actividad edificadora ha llevado a que los ciclos comerciales y constructivos de los proyectos de vivienda se amplíen. Como se evidencia en el gráfico 2.3, la duración media desde el inicio de la preventa hasta la entrega ha aumentado 12 meses en los últimos siete años.

⁷ Ver más información sobre carga financiera de los hogares en Informe Económico 97, Camacol. 2018.

⁸ Deuda total de los hogares, incluye consumo, vivienda y créditos informales.

Gráfico 2.3
Plazo medio para pago
de cuota
inicial (meses)

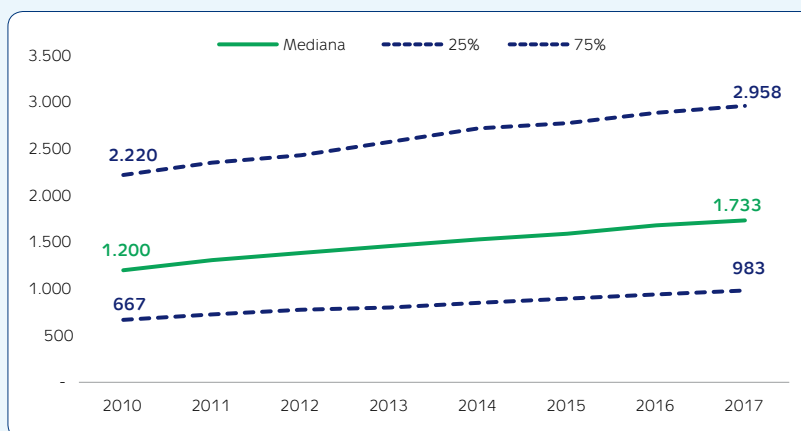


Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

Por último, no puede dejarse de lado uno de los elementos centrales en la capacidad de pago, el nivel de ingresos. Al revisar esta variable a partir de la información provista por la GEIH desde el 2010 hasta 2017, se encuentra que, en el último año, el ingreso nominal medio mensual de los hogares fue de \$1,73 millones, esto significó un crecimiento del 3,2% frente al año anterior. Cuando se compara este crecimiento respecto al registrado en el periodo 2010-2016 se establece que en promedio durante el año 2017 el ingreso medio creció un 44% menos.

Al desagregar este resultado, el impacto más fuerte se dio en la parte alta de la distribución socioeconómica, pues los ingresos ubicados en el percentil 75 crecieron 2,5% en 2017, mientras que en los años previos crecían a ritmos del 4,5%. De otro lado, en la parte baja de la distribución (percentil 25), se registró una expansión del 4,6% en el último año, frente a los crecimientos a tasas del 5,9% durante el periodo 2010-2016 (Gráfico 2.4).

Gráfico 2.4
Ingresos de los
hogares- Áreas
Urbanas (Nominales-
miles de \$)



Fuente: GEIH, DANE- Cálculos DEE Camacol.

Se debe tener en cuenta que el resultado de ingresos presentado previamente se encuentra altamente determinado por el comportamiento de las grandes ciudades, pero al revisar de forma detallada, puede evidenciarse que existe un comportamiento heterogéneo en esta variable entre las ciudades intermedias (Ver anexo 1).

RECUADRO 2.1

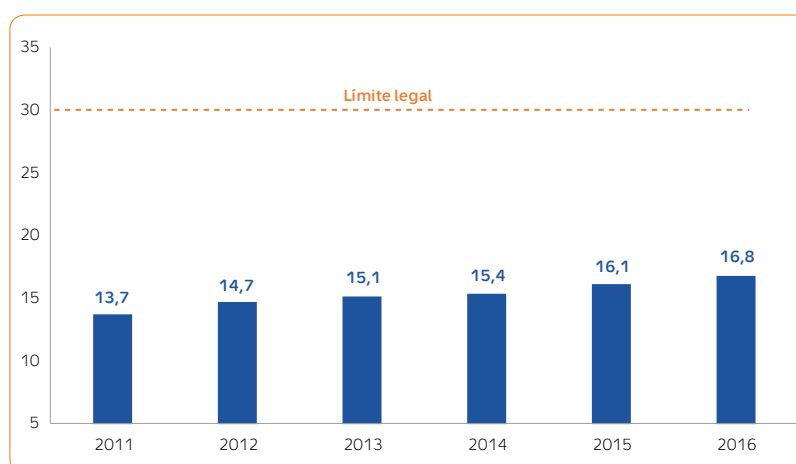


IMPORTANCIA DE AUMENTAR EL PLAZO EFECTIVO DE FINANCIACIÓN DEL CRÉDITO HIPOTECARIO EN COLOMBIA

Investigadores: Daniela Carolina Sanabria y Diego Felipe Suárez Cadena.

En Colombia, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 17 de la Ley 546 de 1999, los créditos hipotecarios están condicionados a tener un plazo para su amortización entre cinco años como mínimo, y 30 años como máximo. Sin embargo, en la actualidad, en el mercado no son comunes las modalidades de crédito con plazos cercanos al máximo legal. De acuerdo con cálculos de ANIF, en promedio los créditos de vivienda fueron pactados a un plazo de 16,8 años en el 2016. Si bien esto representa un aumento desde los niveles promedio de 13,7 años del 2011, y respecto al límite legal que existía antes de la Ley 546 bajo el sistema UPAC de 15 años⁹, los plazos promedio del mercado son aún muy inferiores al máximo permitido (Gráfica R.2.1).

Gráfico R.2.1
Plazos promedio
de amortización de
créditos hipotecarios
(Años, 2011-2016)



Fuente: ANIF

⁹El plazo efectivo promedio de los créditos también correspondía a 15 años, según cifras de Cárdenas & Badel (2002)

Los plazos efectivos de los créditos de vivienda en Colombia son relativamente bajos a nivel internacional, si se comparan con los de países más ricos y con mayor profundización del mercado hipotecario. Esto se evidencia al revisar los datos del mercado de vivienda de 23 países miembros de la OCDE¹⁰.

**Tabla R.2.1. Países de la OCDE agrupados por PIB Per Cápita
Plazo efectivo de financiación y LTV**

		PIB Per Cápita (\$ Dólar)	Plazo Efectivo de Pago (Años)	LTV (%)
Grupo 1	Estados Unidos	53.131	30	100
	Países Bajos	47.443	30	
	Dinamarca	45.704	30	80
	Australia	45.378	25	100
	Austria	44.144	25	80
	PROMEDIO	47.160	28	90
Grupo 2	Alemania	43.892	25	80
	Canadá	43.291	25	95
	Bélgica	41.714	20	100
	Finlandia	39.504	17	80
	Reino Unido	39.199	25	110
	PROMEDIO	41.520	22	93
Grupo 3	Japón	38.202	25	80
	Francia	37.648	15	100
	Nueva Zelanda	34.937	25	85
	Italia	34.098	15	80
	España	33.706	20	100
	PROMEDIO	35.718	20	89
Grupo 4	República Checa	31.858	20	100
	Eslovenia	30.418	10	70
	Portugal	28.010	25	90
	Polonia	26.085	5	100
	Hungría	25.756	11	70
	PROMEDIO	28.425	14	86
Grupo 5	Turquía	24.934	10	75
	Grecia	24.189	15	80
	Colombia ¹¹	12.927	16,8	70
	PROMEDIO	20.683	14	75

Fuente: OCDE. Cálculos Camacol

¹⁰ Datos obtenidos de la base de datos de la OCDE del 2017 y del documento: Andrews, D., Sánchez, A. C., & Johansson, Å. (2011). Housing markets and structural policies in OECD countries. OCDE.

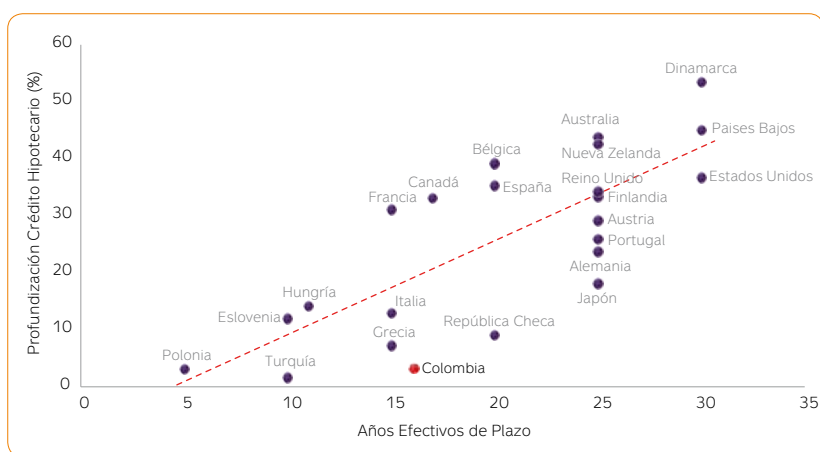
¹¹ Como se mencionó al inicio del recuadro (Artículo 17 de la Ley 546 de 1999), en Colombia la ley establece un plazo máximo para los créditos hipotecarios de 30 años, sin embargo, el plazo efectivo al cual se asignan los créditos (16,8 años) sugiere que estamos un 44% por debajo de ese límite.

En la Tabla R.2.1 se dividieron los países en cinco grupos dependiendo de su PIB per cápita; de tal manera que en el Grupo 1 se encuentran los países con mayor PIB per cápita, y en el Grupo 5 los países con menor monto en este indicador. El primer hecho que salta a la vista es que los países con mayores ingresos por persona tienen un plazo efectivo de pago de crédito hipotecario mayor, lo cual se comprueba cuando se obtiene una correlación del 72% entre estas dos variables. En el caso del Grupo 1 donde se encuentran países como Estados Unidos, Dinamarca y Austria, el plazo promedio es de 28 años; en el Grupo 2, con un PIB Per cápita más bajo, donde están Alemania, Bélgica o Reino Unido, el plazo promedio desciende a 22 años; en el Grupo 3, conformado por países como Japón o Nueva Zelanda llega a 20 años; y en los grupos 4 y 5, donde se ubica Colombia, al lado de otros países de ingresos inferiores como Polonia y Grecia, el plazo efectivo llega solamente a 14 años.

Adicionalmente, el Loan to Value (LTV) promedio, es decir, el monto de los créditos como porcentaje del valor de la vivienda, es similar en los primeros cuatro grupos de ingreso, pero es considerablemente inferior en el grupo de los países de menor PIB per cápita, entre los que se encuentra Colombia. En el Grupo 5 el LTV promedio es del 75%, mientras que en los primeros cuatro grupos es cercano al 90%.

A su vez, el plazo efectivo de amortización de los créditos tiene una fuerte incidencia en la variable de profundización de crédito hipotecario, entendida esta como el porcentaje de la población adulta con un crédito hipotecario vigente¹². Al hacer la comparación entre las dos variables, en los 23 países de la OCDE considerados anteriormente, se estima una correlación positiva del 75%, que se evidencia en el gráfico R.2.2. Esto quiere decir que, a mayores años de plazo, la profundización del crédito hipotecario aumenta. Una regresión simple con estos datos demuestra que, si se incrementa en un año el plazo efectivo, en promedio, la profundización crecería en 1,7%, manteniendo todo lo demás constante. En particular, la profundización en el año 2011 en Colombia fue de 3,3% de la población adulta, donde un crédito hipotecario se pagaba a 16,8 años, lejos de países del Grupo 1 que superaban hasta un 45% de profundización, donde el plazo efectivo se paga en promedio a 28 años.

Gráfico R.2.2
Años efectivos
de plazo vs
profundización de
crédito hipotecario
en países de
la OCDE 2011



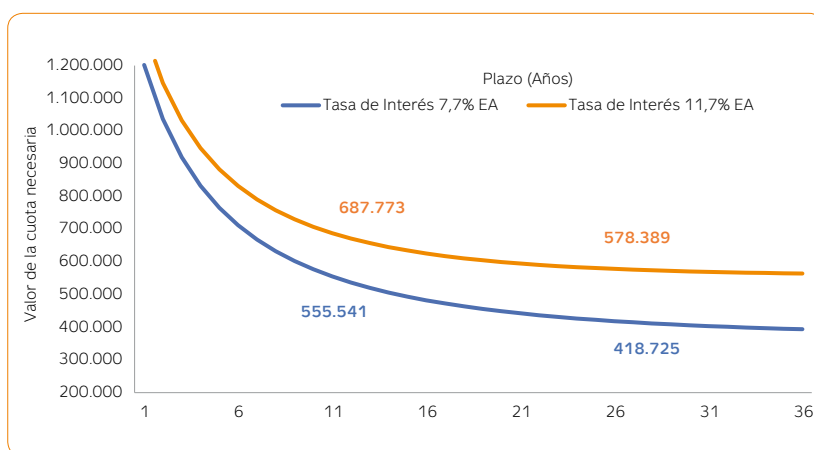
Fuente: OCDE, Banco Mundial. Cálculos Camacol

Estas comparaciones entre Colombia y otros miembros de la OCDE, sugieren que el aumento de los plazos efectivos de los créditos hipotecarios a niveles cercanos a los 30 años, sumado a mayores niveles de Loan To Value, tienen el potencial de conducir a una mayor penetración del crédito de vivienda. En particular, el aumento de los plazos del crédito hipotecario puede favorecer la accesibilidad a la compra de vivienda, especialmente para los hogares de ingresos más limitados, pues permite el pago de menores cuotas mensuales y/o el acceso a un préstamo de mayor valor.

¹² Los datos de la variable de profundización del crédito hipotecario son del 2011 y fueron obtenidos en: Badev, A., Beck, T., Vado, L., & Walley, S. (2014). Housing finance across countries: New data and analysis. World Bank.

Por ejemplo, para un hogar que desee adquirir una vivienda VIS de \$100 millones y enfrente una tasa de interés del 11,7%¹³, un aumento del plazo de su crédito hipotecario de 15 a 30 años le permitiría disminuir la cuota mensual en más de \$100.000, de \$687.998 a \$578.660¹⁴. Es importante destacar que la diferencia aumenta en la medida que la tasa de interés del crédito sea menor. Si el hogar asumiera tasas de interés inferiores en 4 p.p., es decir de 7,7%, la cuota se reduciría en aproximadamente \$137.000. Estos montos pueden implicar un alivio significativo para la carga financiera de hogares de ingresos bajos (Gráfico R.2.3).

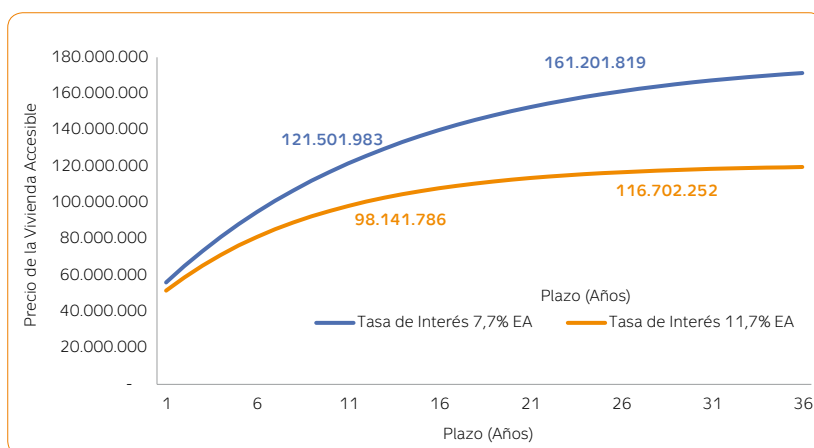
Gráfico R.2.3
Cuota mensual necesaria para comprar una vivienda de 100 millones de pesos según el plazo de amortización del crédito.



Cálculos: DEE Camacol

Así mismo, el aumento del plazo le permite a un hogar con unos ingresos mensuales determinados aumentar el precio de la vivienda que podría comprar. Un hogar con un ingreso de 3 SMMLV, bajo una tasa de interés de 11,7%, podría incrementar en más de \$18 millones el máximo precio accesible de una vivienda al cambiar la duración pactada de su crédito de 15 a 30 años. Si la tasa de interés es de 7,7%, el aumento del máximo precio que el hogar se puede permitir es de casi \$40 millones (Gráfico R.2.4).

Gráfico R.2.4
Valor máximo accesible de una vivienda para un hogar con ingresos mensuales de 3 SMMLV según el plazo de amortización del crédito.



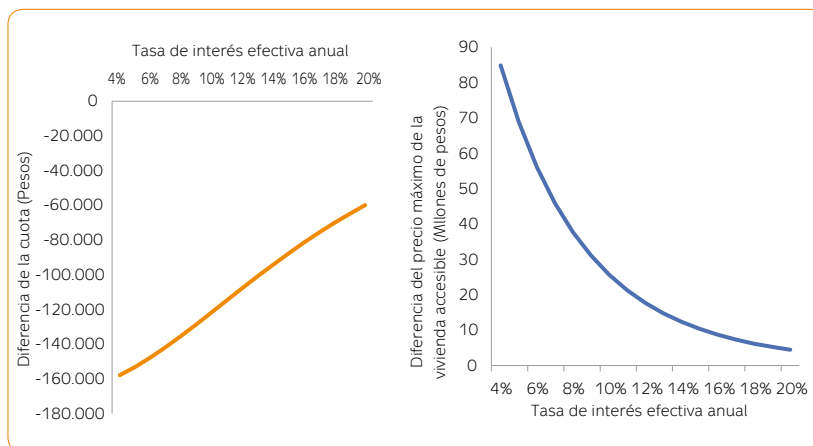
Cálculos: Camacol

¹³ La tasa de interés corresponde al promedio de tasa de interés de adquisición VIS en pesos del mes de junio de 2018, con base en datos de la Superintendencia Financiera. Este cálculo de accesibilidad no tiene en cuenta subsidios de cobertura de tasa de interés.

¹⁴ Estos cálculos tienen en cuenta el Loan-to-Value promedio para créditos de compra de VIS del 60%.

Es destacable que en ambos escenarios las tasas de interés inferiores potencian los beneficios de ampliar el plazo. La relación se puede ver en el gráfico R.2.5, donde se muestra la disminución en la cuota para la compra de una vivienda de \$100 millones y el aumento en el precio máximo de la vivienda a la que puede acceder un hogar con un ingreso mensual de 3 SMMLV (los ejemplos anteriores), al pasar de un crédito con un plazo de 15 a 30 años, de acuerdo con distintos niveles de tasas de interés.

Gráfico R.2.5
Diferencias
entre créditos
hipotecarios con
plazos de 15 a 30
años de plazos de
amortización



Cálculos: DEE Camacol

Lo anterior evidencia que, para que el aumento de la oferta de créditos a más largo plazo logre impactar más significativamente la accesibilidad de vivienda, es importante contar con tasas de interés estables y bajas. Es relevante considerar que ampliar el plazo de un crédito puede ser más costoso para el hogar, pues este debe pagar intereses por más tiempo, por lo que los beneficios en alivio de cuota o en precio máximo asequible deben garantizar suficientes incentivos a la demanda.

Con lo expuesto hasta este punto puede concluirse que, aun cuando en la legislación existe un límite de plazo de amortización del crédito hipotecario de 30 años, en la práctica los plazos a los que se pactan los créditos en Colombia son muy inferiores y están muy alejados de lo evidenciado en otros países del mundo, con mayor ingreso per cápita y con una mayor profundización del mercado hipotecario.

Así pues, flexibilizar el plazo efectivo para el pago del crédito de vivienda se convierte en un instrumento potente para favorecer el acceso al crédito y mejorar el acceso a vivienda para los hogares en el país. La ampliación de plazos, por supuesto, debe estar enmarcada dentro de un entorno de estabilidad financiera, tasas de interés bajas, en especial para los hogares de menores ingresos (lo cual se ha logrado de manera pertinente con las coberturas del FRECH), y un sistema que permita el fondeo de largo plazo para las instituciones financieras.



2.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y LA OFERTA DE VIVIENDA

Los factores que se han mencionado hasta ahora apuntan a aquellos factores que pueden modificar la capacidad de compra de un hogar, pero al hablar de acceso resulta esencial describir la dinámica desde el lado de la oferta. Dos elementos claves: primero, el nivel de precios promedio del mercado y, segundo, la disponibilidad de unidades habitacionales destinadas a atender cada segmento de la población.

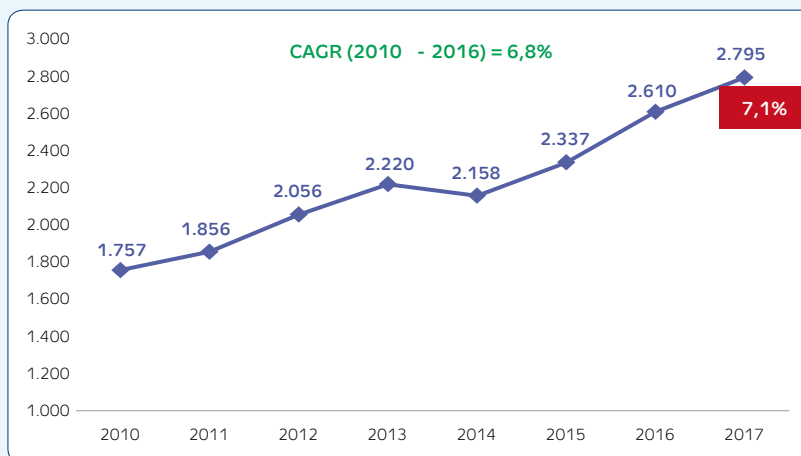
De acuerdo con las cifras de Coordinada Urbana, en mayo de 2018 la oferta de vivienda en las principales 18 regiones del país alcanzó las 139.002 unidades; de este volumen el 80,4% estaba concentrado en precios bajos y medios (hasta \$321 millones), particularmente, 51.768 eran viviendas de interés social (37,2%).

La participación de este segmento de precios ha mantenido niveles alineados con la dinámica comercial y ha respondido a los requerimientos en materia de política pública de vivienda impulsados por el Gobierno Nacional.

La evolución de los precios de la vivienda es importante por varios motivos, por un lado, como se ha mencionado, este indicador influye en la accesibilidad de los hogares y por el otro, es relevante para monitorear valorizaciones del mercado de la vivienda nueva.

Los resultados muestran que durante el periodo 2010-2016, el precio promedio del m² de vivienda ha crecido a una tasa promedio de 6,8% anual (nominal). En el último año esa tendencia se mantuvo ya que el crecimiento fue de 7,1%. En este sentido, las tendencias describen que el crecimiento en los precios promedios de la oferta no ha mostrado cambios abruptos (Gráfico 2.5).

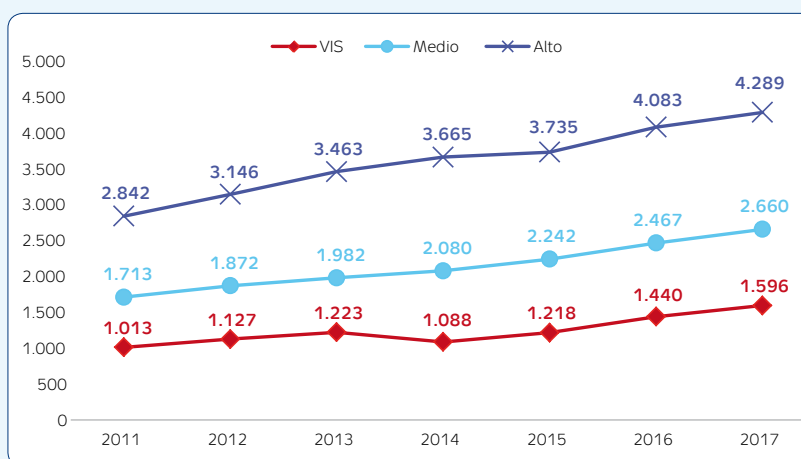
Gráfico 2.5
Precio promedio m²
ponderado
por la oferta
(Nominales-
miles de \$)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

En el gráfico 2.6 se representa esa dinámica por segmento de precios. El primer hecho a destacar es el menor ritmo de crecimiento del segmento alto en el 2017, que fue 2,4 p.p. inferior a la tasa registrada en el periodo 2010-2016 (7,5%). En el segmento medio hay continuidad, pues la expansión del último año se mantiene en línea con los años precedentes; por último, en el segmento VIS el aumento fue de 10,9% en 2017.

Gráfico 2.6
Precio promedio
m² ponderado
por la oferta
por segmentos
(Nominales-
miles de \$)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

2.4 INDICADOR DE ACCESIBILIDAD: INGRESOS Y PRECIOS PROMEDIO

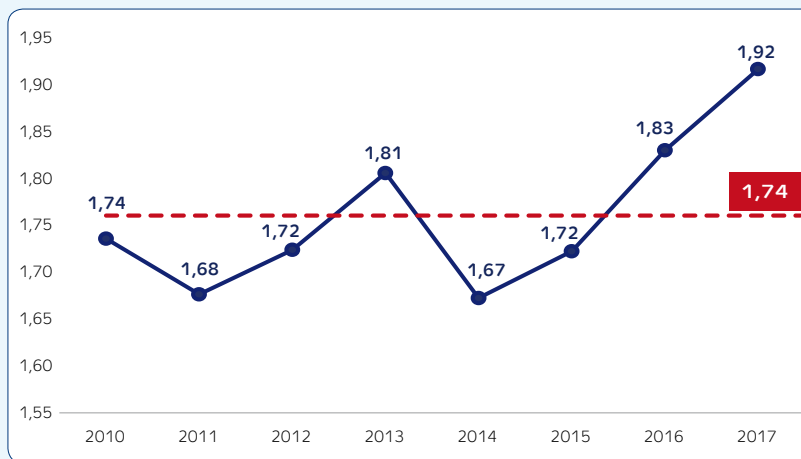
Un elemento central del análisis es que las condiciones que determinan el acceso a la vivienda formal no son estáticas, por ello resulta relevante definir un indicador que mida el nivel de acceso y pueda capturar su tendencia a través del tiempo. Alrededor del mundo se han construido un gran número de medidas que contemplan diversas variables para lograr una buena aproximación.

En Estados Unidos, por ejemplo, diferentes entes gubernamentales, privados y académicos han planteado un gran abanico de metodologías para analizar la accesibilidad a la vivienda, en las que además de involucrar variables como ingresos, precios de la vivienda y costo del financiamiento; han incorporado costos de

transporte, de alimentación, acceso a centros de empleo, equipamientos, entre otras para ampliar y refinar el análisis (Ver recuadro 2.2). Para el objeto de este documento inicialmente se construye un indicador simple que muestra la relación entre el precio medio del metro cuadrado (m^2) de una unidad habitacional y el ingreso medio de un hogar urbano en el país. El indicador planteado se puede interpretar como el número de veces de ingreso mensual para adquirir un m^2 de una vivienda.

Los resultados pueden observarse en el gráfico 2.7. De acuerdo con la información disponible desde el año 2010, el promedio del indicador ha sido de 1,74, pero en los últimos dos años 2016-2017 este ha presentado una tendencia creciente hasta llegar a 1,92. El aumento del indicador de acceso se encuentra explicado por el menor crecimiento del ingreso de los hogares, mientras que los precios siguieron su trayectoria creciente. Con todo esto, en la fase de desaceleración de la economía colombiana la accesibilidad se redujo en un 9% frente su media histórica.

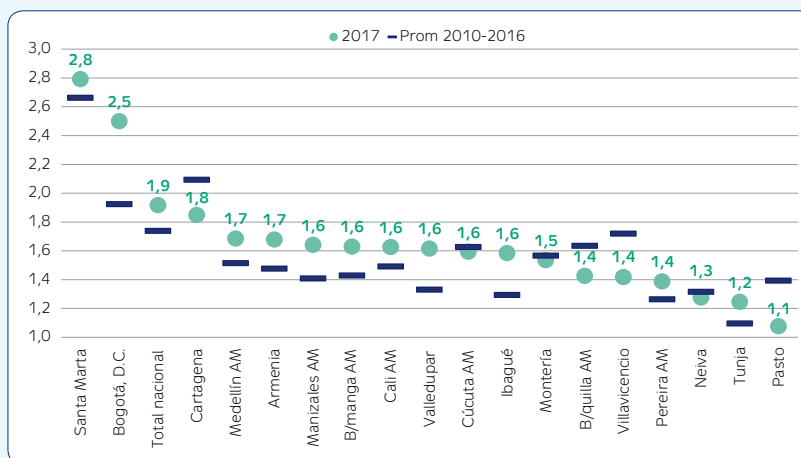
Gráfico 2.7
Indicador de
accesibilidad
(precio promedio
 m^2 /ingreso
medio del hogar)



Fuente: Coordinada Urbana- GEIH- Cálculos DEE Camacol.

Para finalizar, se realiza el cálculo del indicador de accesibilidad para las 18 principales ciudades del país. Los datos indican que Santa Marta y Bogotá tienen indicadores más altos que el total nacional. Adicionalmente, solo en 7 de las 18 regiones analizadas la composición de la oferta y su precio promedio frente al ingreso generó mejoras en el nivel de accesibilidad en el último año (Cartagena, Cúcuta AM, Montería, Barranquilla AM, Villavicencio, Neiva y Pasto).

Gráfico 2.8
Indicador de
accesibilidad por
ciudades capitales
(precio promedio
 m^2 /ingreso medio
del hogar)



Fuente: Coordinada Urbana- GEIH- Cálculos DEE Camacol.

RECUADRO 2.2



METODOLOGÍAS DE MEDICIÓN DE LA ACCESIBILIDAD A VIVIENDA

La accesibilidad a vivienda es un concepto que se refiere a la magnitud en la que la capacidad financiera de los hogares es suficiente para adquirir una vivienda en un mercado determinado, dadas algunas condiciones particulares de oferta. Considerar distintas mediciones y determinantes de accesibilidad, es pertinente para hacer un diagnóstico correcto de las condiciones del mercado y de los hogares potenciales compradores de vivienda. Así pues, en la literatura académica y en organizaciones privadas que hacen análisis del sector, se han estudiado diversas medidas que intentan capturar este concepto; a continuación se hace una breve revisión de algunas de ellas:

Metodologías más comunes de accesibilidad a vivienda¹⁵

El Ratio del Ingreso o la Regla del Pulgar

Esta metodología establece un porcentaje máximo del ingreso mensual que un hogar representativo puede dedicar a gastos relacionados con vivienda. El porcentaje es a menudo cercano al 30%. De esta manera, si para acceder a una vivienda en un lugar, el hogar necesita disponer de un porcentaje mayor de su salario, la vivienda es inaccesible para él. A nivel agregado, utilizando datos de encuestas oficiales de ingresos y de precios medios de la vivienda, se calcula el porcentaje de hogares que bajo esta regla no podrían acceder a una vivienda promedio.

Esta aproximación es utilizada por el Departamento de Vivienda y de Desarrollo Urbano del Gobierno de los EEUU (HUD, por sus siglas en inglés)¹⁶, el Joint Center of Housing Studies de la Universidad de Harvard¹⁷, y por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)¹⁸, entre otras organizaciones.

¹⁵ Varias de las siguientes metodologías son comparadas y analizadas por Cai, Z. (2017). Analyzing Measurements of Housing Affordability (Doctoral dissertation). Master of Urban Planning - University of Washington.

¹⁶ https://www.hud.gov/program_offices/comm_planning/affordablehousing/

¹⁷ <http://www.jchs.harvard.edu/son2017-housing-affordability-table>

¹⁸ <https://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2012-05-14/brecha-de-asequibilidad-de-vivienda-en-america-latina%2C9969.html>

Medida de Accesibilidad al Crédito Hipotecario

Esta metodología determina si los hogares de ingreso medio en una zona pueden calificar a un crédito hipotecario convencional, con condiciones y tasas de interés representativas del mercado, para comprar una vivienda unifamiliar típica de precio promedio.

Este es el indicador calculado por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos¹⁹. Esta organización calcula un índice en el que un valor de 100 significa que una familia que gana el ingreso medio tiene exactamente suficiente dinero para calificar al típico crédito hipotecario, valores inferiores indican que dicha familia no podría acceder a ese crédito y valores superiores sugieren que la familia promedio tiene más ingresos que los mínimos necesarios para calificar.

Estándar de Autosuficiencia

Este indicador mide el ingreso (antes de subsidios) que necesita una familia de una composición determinada para satisfacer todas sus necesidades básicas, incluida la vivienda, los servicios médicos, la educación, el transporte, etc., en una ubicación dada. La aproximación no promedia las circunstancias particulares de las familias y tiene en cuenta cómo varían los costos según la zona donde está ubicada la vivienda y el tamaño del hogar, incluyendo impuestos. El desarrollo del estándar de autosuficiencia se atribuye a Diana Pierce de la Universidad de Washington²⁰.

Medida de Pobreza Habitacional/Ingreso Residual

Esta aproximación calcula si el ingreso de un hogar es suficiente para cubrir sus necesidades básicas, una vez se descuenta el pago de la vivienda. El porcentaje de hogares que no puedan cubrir esas necesidades una vez pagada su vivienda, estarán en pobreza habitacional o falta de accesibilidad. A diferencia de la medición anterior, no se mide todos los gastos a la vez, sino el ingreso disponible luego del pago de gastos específicos de vivienda. La medida fue creada por Michael E. Stone de la Universidad de Massachusetts.²¹

Medida de Asequibilidad basada en las Amenidades

La metodología considera que no solo es relevante que el hogar acceda a una vivienda cualquiera, sino que esta vivienda debe permitirle acceso a trabajo, educación, recreación y otras amenidades relacionadas con su ubicación. Con base en lo anterior, se calcula un índice que mide el stock accesible en una ubicación dada, para una familia de un ingreso determinado. El cálculo tiene en cuenta la “regla de pulgar” del 30% ajustada por ubicación de la vivienda, infraestructura urbana disponible, etc. Esta aproximación fue estudiada por Lynn Fisher, de la Asociación de Banqueros Hipotecarios de EEUU, Henry Pollakowski, de la Universidad de Harvard, y el Jeffrey E. Zabel de la Universidad de Tufts²².

¹⁹ <https://www.nar.realtor/research-and-statistics/housing-statistics/housing-affordability-index>

²⁰ Pearce, D. M. (2001). The self-sufficiency standard: A new tool for evaluating anti-poverty policy. *Poverty & Race*, 10(2), 3-7. Pearce, D. M. (2014). The Self-Sufficiency Standard for Washington State. Prepared for Workforce Development Council of Seattle-King County.

²¹ Stone, M. E. (2006). What is housing affordability? The case for the residual income approach. *Housing policy debate*, 17(1), 151-184. & Stone, M. (2010). *Shelter poverty: New ideas on housing affordability*. Temple University Press.

²² Fisher, L. M., Pollakowski, H. O., & Zabel, J. (2009). Amenity-based housing affordability indexes. *Real Estate Economics*, 37(4), 705-746.

Medida de Accesibilidad de Compra, Repago e Ingreso

Fue desarrollada por Robert Hill, de la Universidad de la Escuela de Negocios de Australia, y Quan Gan, de la Universidad de Sidney²³. Parte de la visión de que existen tres medidas de accesibilidad posibles: accesibilidad de compra, de repago y de ingreso. La primera se refiere a la capacidad de un hogar para obtener un préstamo por un monto suficiente para comprar una vivienda, la segunda a la capacidad de asumir la carga financiera del pago del crédito hipotecario, y la tercera a la razón entre precios de vivienda e ingreso del hogar.

En primer lugar, los autores calculan un límite de accesibilidad que es la máxima razón accesible entre el precio de la vivienda y el ingreso bruto del hogar; y a su vez es función de la máxima proporción del ingreso que el hogar puede dedicar a las cuotas de su crédito, el porcentaje requerido de cuota inicial, la tasa de interés y el plazo de amortización del crédito. Después, con funciones de distribución del precio de la vivienda y del ingreso del hogar, miden la proporción de viviendas comercializadas en un periodo que no son accesibles en promedio para la población. Acto seguido, crean una curva que muestra el porcentaje de hogares accesibles para cada percentil de hogares por ingreso y de esa curva derivan un índice que va de -1 a 1.

Si el índice es negativo, indica que un hogar en el percentil q de ingresos en promedio puede comprar una proporción mayor a q de viviendas en el mercado, y si es positivo sugiere que el hogar en el percentil q puede comprar una proporción menor a q de viviendas. El nivel -1 indica que todas las viviendas son accesibles para todos y el 1 que ninguna lo es.

Accesibilidad de Ingreso

Esta medida muestra la razón entre el ingreso medio de los hogares y los precios medios de la vivienda en un mercado dado. Esta medida es ampliamente utilizada en estudios empíricos, y en Colombia también es calculado por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) por los niveles de ingreso bajo (2 SMMLV), medio (10 SMMLV) y alto (20 SMMLV).

Oportunidades de Vivienda

Esta metodología calcula el porcentaje de las viviendas ofertadas en el mercado de un área que serían accesibles para un hogar con ingresos medios, bajo unas condiciones promedio de crédito hipotecario, asumiendo que destinará el 28% de sus ingresos al pago de vivienda. Fue desarrollada por la Asociación Nacional de Constructores de Vivienda de los EE. UU. para el cálculo del Índice de Oportunidades de Vivienda²⁴.

²³ <https://www.nahb.org/en/research/housing-economics/housing-indexes/housing-opportunity-index.aspx>

²⁴ Gan, Q., & Hill, R. J. (2009). Measuring housing affordability: Looking beyond the median. *Journal of Housing economics*, 18(2), 115-125.



2.5 DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO E IMPACTO DE LA POLÍTICA DE VIVIENDA

Evaluar el acceso a la vivienda a través de relaciones de precios e ingresos medios puede dar una idea acerca del esfuerzo que, en promedio, requieren los hogares para obtener una vivienda, y de cómo dicho esfuerzo ha evolucionado a través del tiempo. Sin embargo, este indicador no revela información sobre cuántos hogares respecto al total efectivamente pueden acceder a la vivienda; lo que es equivalente a determinar cuántos hogares, independientemente del esfuerzo que realicen, se quedan por fuera del mercado, ya sea por bajos ingresos o porque no hay una oferta de proyectos suficiente que los satisfaga.

En esta sección, se amplía la evaluación del acceso a la vivienda analizando en conjunto la distribución de la oferta y la demanda. De esta manera, se puede discernir sobre qué porcentaje de los hogares pueden potencialmente acceder, así como en qué magnitud la política de vivienda ha mejorado el acceso.

Incluir la incidencia de la política de vivienda es fundamental, pues a lo largo del periodo estudiado, 2010-2017, se han desarrollado serie de programas a nivel nacional que sin duda contribuyeron a que más hogares tuviesen una oportunidad efectiva de tener una vivienda.

Los programas que se incluyen en el análisis comienzan desde el decreto 1143 de 2009 con el cual se estableció la primera versión del subsidio a la tasa de interés con recursos del Fondo de Reserva para la Estabilidad del Sistema Hipotecario (FRECH)²⁵. Las coberturas asignadas duraron hasta el primer trimestre del año 2012. El decreto 1190 de ese mismo año fue el primer paso para la continuidad de este mecanismo en el segmento VIS²⁶. En el caso de los subsidios a la tasa para el segmento No VIS, específicamente para viviendas con precio entre 135 y 335 salarios mínimos vigentes (SMMLV), hubo discontinuidad, pues los

²⁵ Ver http://www.minambiente.gov.co/images/normativa/decretos/2009/dec_1143_2009.pdf

²⁶ Ver <http://www.minvivienda.gov.co/Decretos%20Vivienda/1190%20-%202012.pdf>

cupos se asignaban anualmente y dependieron en buena medida de la coyuntura económica, ya que fueron usados como un instrumento anticíclico²⁷. Desde mediados de 2013 hasta el tercer trimestre de 2014, así como durante los años 2016 y 2017 hubo subsidios sobre viviendas No VIS.

Entre 2013 y 2015 estuvieron presentes dos importantes programas de vivienda social, el de 100 mil viviendas gratuitas y el de *Vivienda de Interés Prioritario para Ahorradores, VIPA*. El alcance del primer programa, dado que se trataba de vivienda gratuita, buscaba generar acceso a hogares con ingresos por debajo de un SMMLV y que además habían padecido condiciones de desplazamiento o sus viviendas habían sido afectadas por desastres naturales. Por su parte, el programa de las VIPA aplicaba para viviendas cuyo precio de venta estuviera por debajo de los 70 SMMLV, en este caso los hogares eran sujetos de subsidio tanto a la cuota inicial como a la tasa de interés.

Desde finales de 2015, se implementó el programa Mi Casa Ya, el cual está dirigido a hogares que ganan menos de 4 SMMLV y adquieren una vivienda con un precio inferior a 135 SMMLV. Los beneficios son un subsidio a la cuota inicial como a la tasa de interés (Tabla 2.1). Por último, las Cajas de Compensación Familiar, son otra fuente mediante la cual los hogares pueden acceder a un subsidio de la cuota inicial. Estos instrumentos de política se han convertido en un elemento fundamental para mejorar las condiciones de accesibilidad de los hogares, en efecto, de acuerdo con cifras del DANE cerca del 45% de los desembolsos para adquisición de vivienda nueva VIS tienen subsidio de caja de compensación.

Tabla 2.1. Beneficios – Programa Mi Casa Ya

SEGÚN INGRESOS DEL HOGAR	Ingresos hogar	Subsidio a la cuota inicial
	<2 SMMLV Entre 2 y 4 SMMLV	30 SMMLV 20 SMMLV
SEGÚN PRECIO DE LA VIVIENDA	Precio vivienda	Subsidio a la tasa de interés
	<70 SMMLV Entre 70 y 135 SMMLV	5% 4%

Fuente: Ministerio de Vivienda. Elaboración DEE- Camacol.

Teniendo en cuenta los elementos anteriormente mencionados, se construirá un indicador que calcule el porcentaje de hogares (demanda potencial)²⁸ que no pueden acceder a la oferta de vivienda, de acuerdo con su distribución de ingresos y con la distribución de precios de la oferta, teniendo en cuenta los programas arriba mencionados (Ver anexo 2). El gráfico 2.9 muestra la distribución del ingreso de los hogares que viven en arriendo, usufructo o en posesión sin título, que se consideran como no propietarios de vivienda²⁹, frente a la distribución de la oferta en un escenario con política de vivienda y otro en condiciones plenas de mercado en diciembre de 2012.

Así pues, el porcentaje de los hogares que no pueden acceder estaría dado por el área que está entre la oferta y la demanda cuando esta última está por encima de la primera. En ese escenario la oferta no satisface a cabalidad la demanda existente, nótese como el problema de accesibilidad se presentaba especialmente en los hogares que ganaban hasta 1,4 millones de pesos, lo que en ese entonces equivalía a cerca de 2,5 SMMLV. Otro elemento de destacar es cómo el problema fue parcialmente corregido por los programas, ya que la oferta se desplazó a la izquierda por efecto de los beneficios, esto, debido a que su presencia llevó a que se requirieran menores niveles de ingreso para poder comprar vivienda a los precios ofertados.

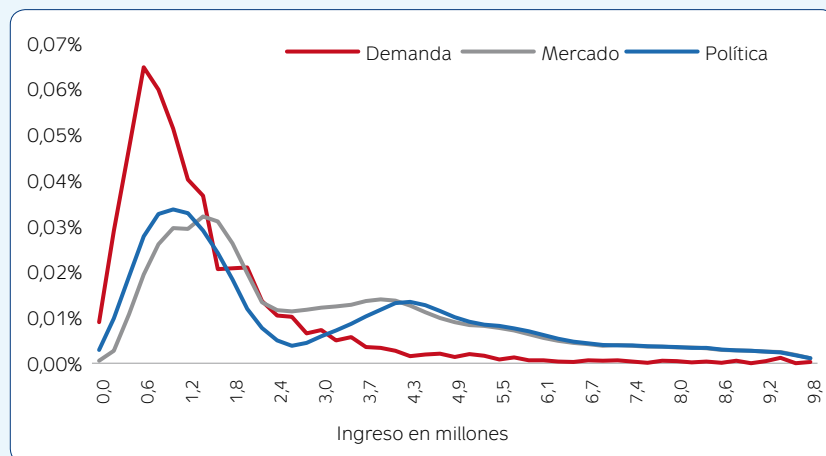
²⁷ Ver <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3848.pdf>

²⁸ La demanda potencial es de cerca de 4,8 millones de hogares no propietarios y la oferta de vivienda es cerca de 138 unidades; así que potencialmente, la oferta podría equiparar en incluso superar ciertos segmentos de demanda, si mantuviera su distribución y niveles a través de un número suficiente años, de modo que la oferta generada a través de esos años iguale las necesidades habitacionales de esos 4,8 millones de hogares.

²⁹ Cabe mencionar que estas condiciones no garantizan que el hogar no posea una vivienda, ya que, por ejemplo, puede vivir en arriendo y al mismo tiempo arrendar su vivienda propia.

En el gráfico 2.9, cada punto de la curva de demanda indica el porcentaje de los hogares que tienen el nivel de ingreso señalado en el eje horizontal. En el caso de las curvas de oferta (mercado y política) cada punto indica el porcentaje de la oferta que tiene un precio al cual se puede acceder dado el ingreso señalado en el eje.

Gráfico 2.9
Distribución
de la demanda y
oferta de vivienda
sin y con política,
diciembre de 2012

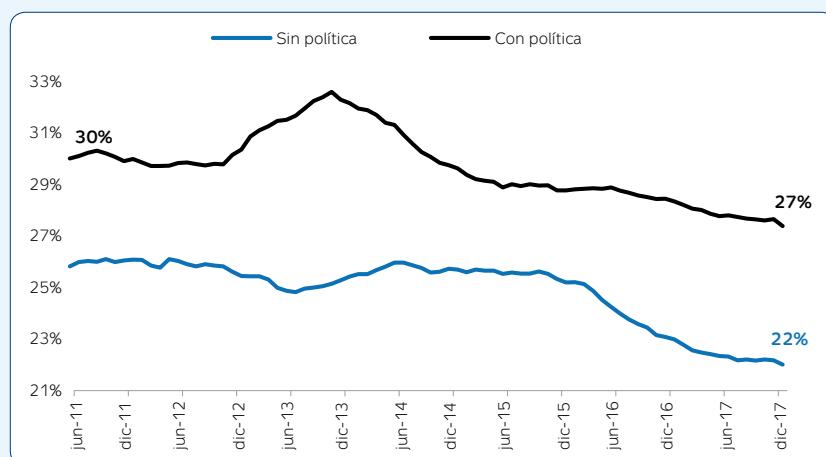


Fuente: Coordinada Urbana y DANE. Cálculos DEE Camacol.

Si se repite el ejercicio temporalmente para cada mes entre los años 2011 y 2017, se puede observar qué porcentaje de hogares potencialmente podrían acceder a la vivienda a través del tiempo. En el gráfico 2.10 se observa que dicho porcentaje ha venido reduciendo desde comienzos de 2015. En 2011 el indicador fue de 30%, mientras que a finales de 2017 el número se redujo a 27%.

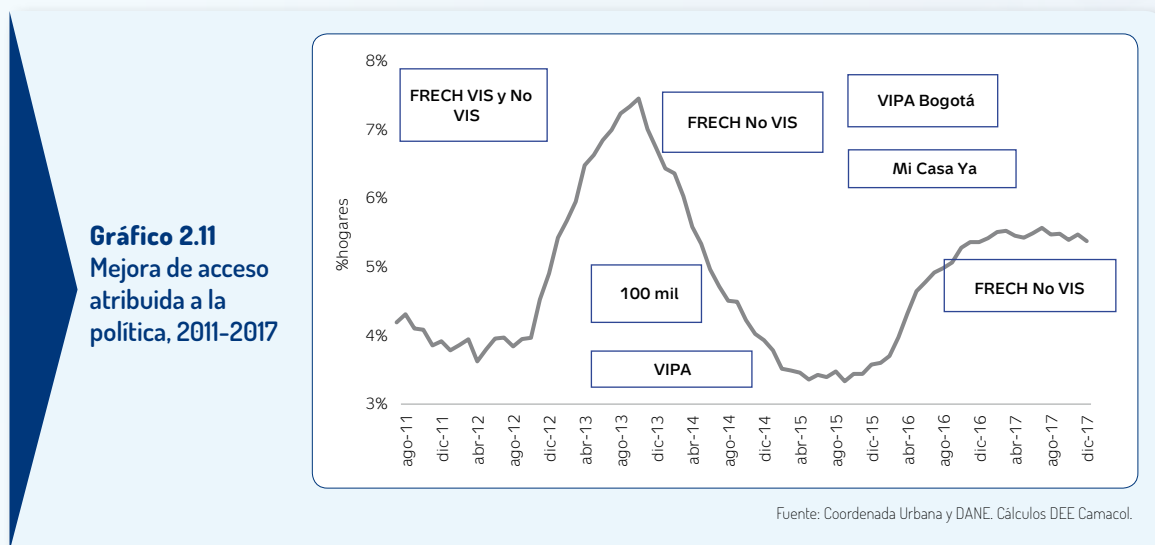
Se nota también que, a través de todo el periodo, la política de vivienda ha mejorado el acceso respecto al escenario de pleno mercado, donde no existen los subsidios. De no contar con estos instrumentos de política el indicador de acceso bajaría de 27% a 22%, es decir, dadas las condiciones actuales aproximadamente el 5% de la población potencialmente perdería la oportunidad de acceder a una vivienda.

Gráfico 2.10
Indicador de
accesibilidad sin
y con política de
vivienda, 2011-2017



Fuente: Coordinada Urbana y DANE. Cálculos DEE Camacol.

El mayor nivel de accesibilidad que se genera por medio de la política de vivienda no ha sido constante a través del tiempo. El punto en el que esta logró corregir en mayor magnitud el escenario de pleno mercado, y de paso alcanzó el mayor acceso registrado en el periodo estudiado, fue a finales de 2013 donde estaban presentes los programas de vivienda de las 100 mil viviendas, las viviendas VIPA y los subsidios a la tasa de interés en VIS y No VIS. Recientemente, el indicador de accesibilidad en el escenario con presencia de política ha logrado diferenciarse de manera importante del escenario sin política, ya que dos años atrás la diferencia entre los dos escenarios era solo de 3,6 p.p. Igualmente, el indicador en ausencia de política ha caído a tasas más aceleradas en los últimos dos años, 3,2% vs un 1,4% que se registra en el indicador que incluye los programas de vivienda. Esta situación refleja el hecho de que los instrumentos de política pública ayudan a contener los efectos derivados de la coyuntura macroeconómica.



De esta manera, se concluye que actualmente cerca del 27% de los hogares no propietarios podrían acceder a vivienda, y que la política mejora el nivel de acceso en cerca de 5% si se evalúa el cierre del año 2017. Vale la pena tener en cuenta que este nivel de mejora en la accesibilidad cuantifica específicamente la demanda potencial, medida como la proporción de hogares no propietarios cuyo nivel de ingresos sumado a las condiciones del subsidio a la cuota inicial y subsidio a la tasa de interés mejoran su capacidad de compra frente a los niveles de oferta disponibles. En este sentido el cálculo no incorpora otras características de la demanda como las deficiencias habitacionales de la vivienda ni la intención acceder a vivienda nueva.



2.6 REFLEXIONES

El diseño y la formulación de la política de vivienda ha logrado grandes avances en los últimos años, permitiendo una mayor participación de los hogares cuya insuficiencia de ingresos le impiden el acceso a vivienda formal. Las condiciones de accesibilidad dependen de factores tanto estructurales como coyunturales, los cuales pueden ser controlados y balanceados a través de una política pública eficiente, mediante la cual se puedan mantener estables las condiciones de los hogares y para la promoción de vivienda.

Pese al mejor contexto de tasas de interés y plazos para el pago de la cuota inicial, el menor crecimiento del ingreso en 2017 fue un factor que redujo la accesibilidad media a la vivienda en cerca de 9% frente a su promedio histórico. A nivel regional hay diferencias en ese indicador, sin embargo, predominó la reducción en la mayoría de los mercados.

Por último, se encuentra que la política de vivienda tiene un importante rol para incorporar hogares al mercado habitacional (5% aproximadamente). La consecución de estos mecanismos de acceso en los años venideros y la flexibilización que se pueda generar sobre las condiciones de financiación de los hogares (mayores plazos en los créditos y mayores relaciones de LTV), resulta imperativo para que el mercado pueda seguir supliendo las necesidades por vivienda en el país.

2.7 ANEXO 1

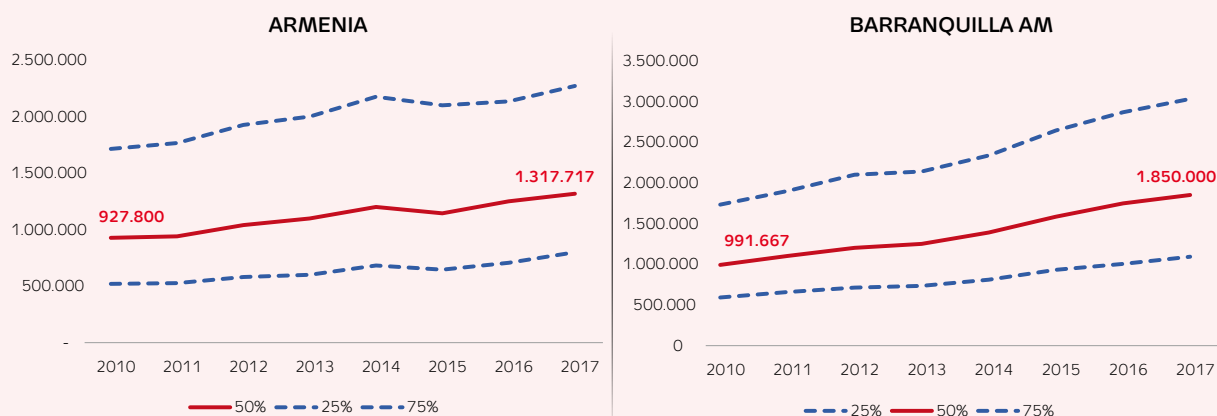


Foto: Forbes México

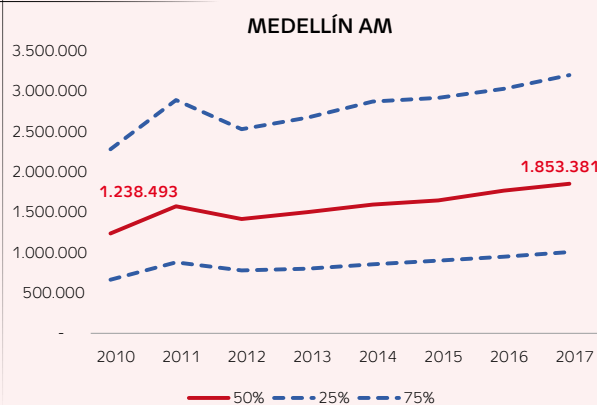
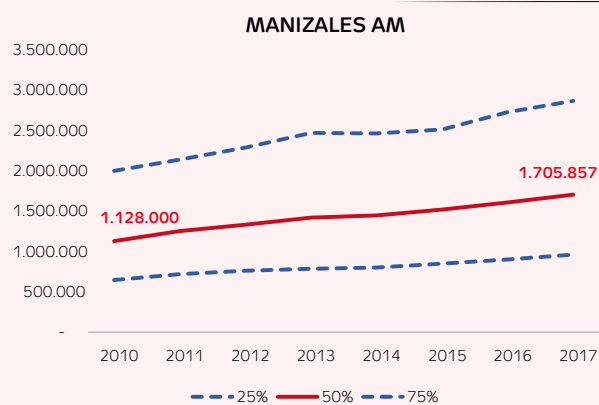
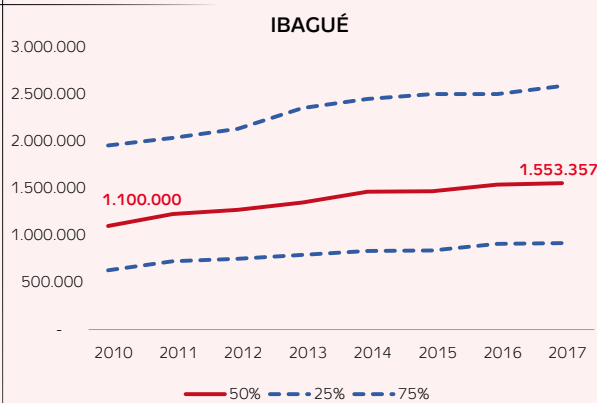
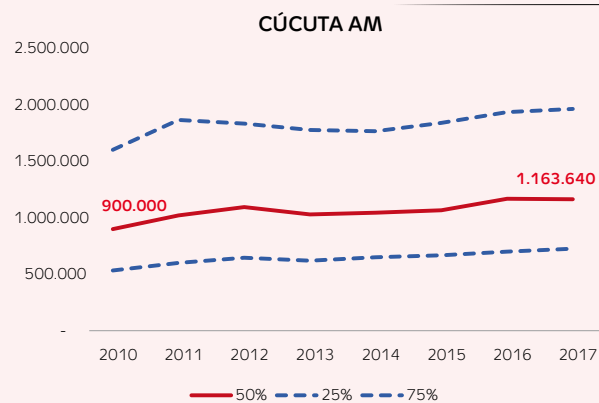
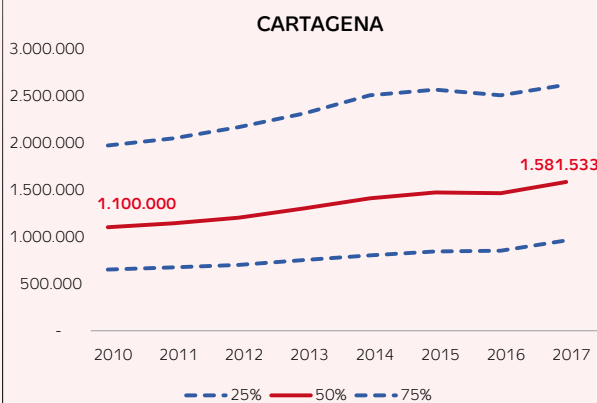
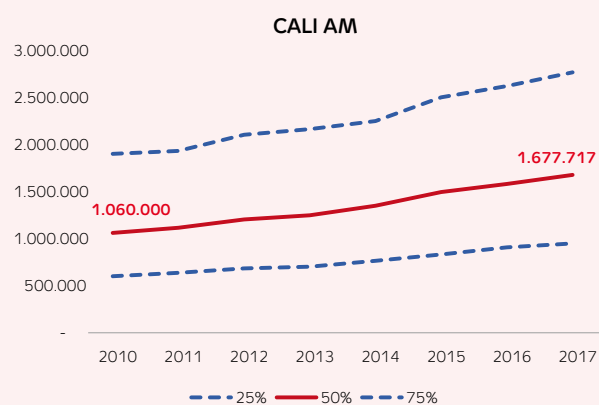
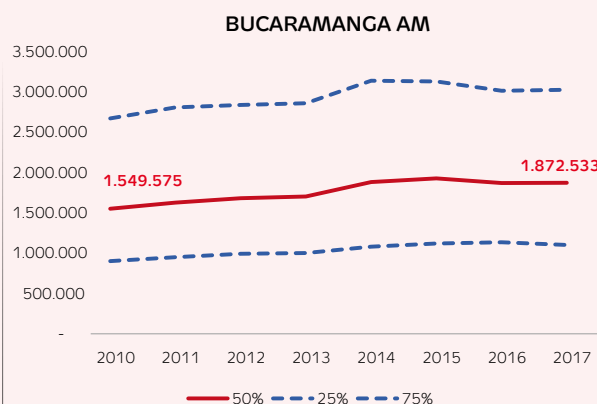
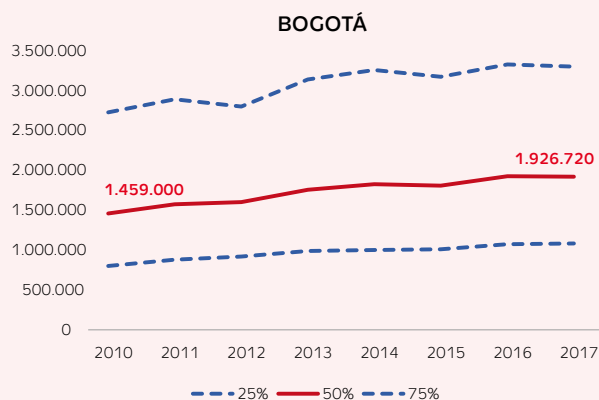
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES POR CIUDADES

Los cálculos de ingresos por ciudades se realizaron usando la información disponible de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) durante el periodo 2010-2017 para las principales 18 ciudades del país con sus respectivas áreas metropolitanas. Vale la pena anotar que los valores que se muestran son corrientes (monto correspondiente a cada año). Cada gráfico muestra la mediana (50%), el comportamiento de los hogares ubicado en el percentil 25 (25%) y la evolución de los hogares pertenecientes al percentil 75 (75%) de la distribución de ingresos.

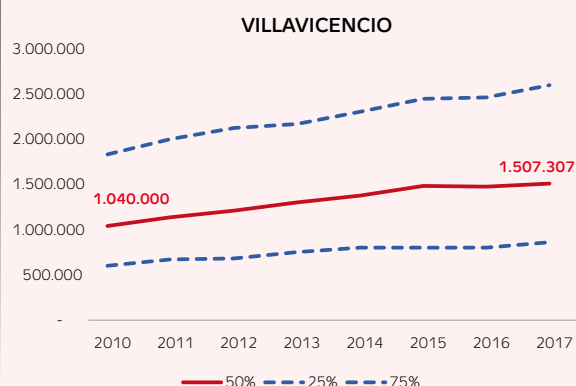
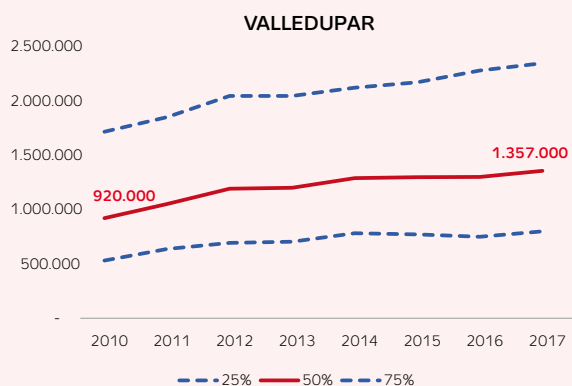
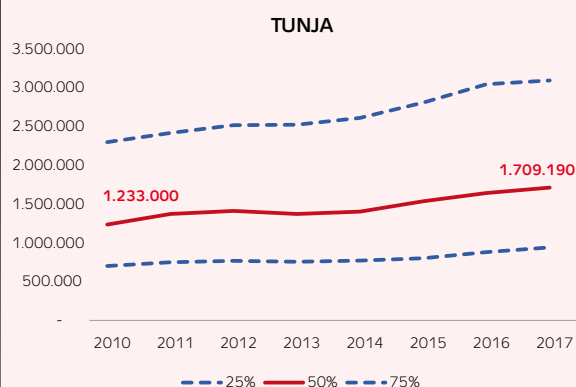
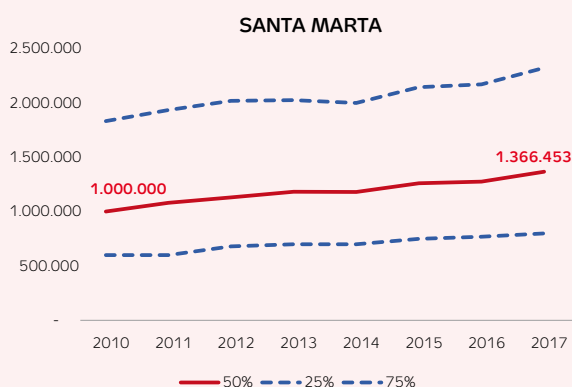
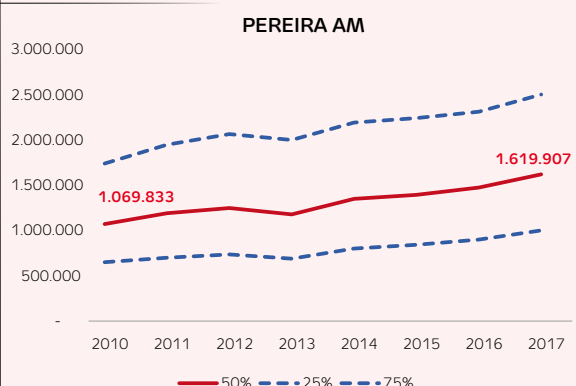
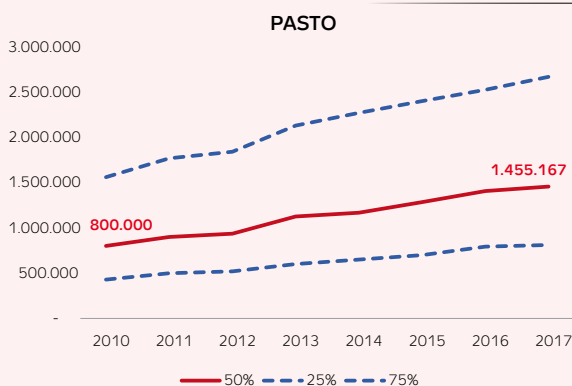
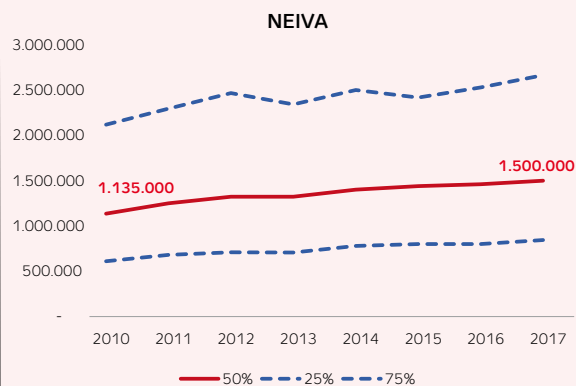
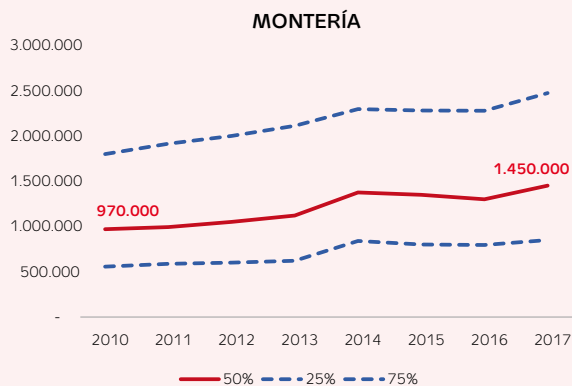
Gráfico R.2.12
Evolución de los ingresos de los hogares por ciudades, 2010-2017



Fuente: GEIH, DANE. Cálculos DEE Camacol.



Fuente: GEIH, DANE. Cálculos DEE Camacol.



Fuente: GEIH, DANE. Cálculos DEE Camacol.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Julio 2018

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2018- I	2017- IV	2017- I
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)	199.579		2,2%	1,80%	1,30%
	12.157		-8,2%	-1,8%	-0,4%
Total (1)	6.901	mar-18	-9,2%	-5,9%	-1,7%
Construcción	2.331		-6,4%	7,1%	5,7%
a. Edificaciones	2.806		-8,2%	-2,2%	-4,7%
b. Obras civiles					
c. Actividades especializadas					
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses	Año atrás
			Abr 18 - Jun 18	Ene 18 - Mar 18	Abr 17 - Jun 17
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.589	jun-18	0,0%	0,4%	2,0%
Construcción	1.360		0,5%	-4,2%	-5,2%
Trece áreas: nacional	10.797		0,5%	-0,3%	0,5%
Trece áreas: construcción	669		-2,8%	-2,5%	-2,5%
III. Licencias 3/* (2)			May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Totales	1.995.482	may-18	5,2%	-11,8%	-22,4%
Vivienda	1.393.479		-3,9%	-12,9%	-23,8%
a. VIS	426.623		67,7%	43,8%	-38,9%
b. No VIS	966.856		-19,1%	-24,6%	-19,5%
Otros destinos	602.003		34,3%	-7,2%	-17,6%
a. Industria	26.683		-57,8%	-27,1%	-9,1%
b. Oficina	56.407		32,6%	-46,6%	-74,2%
c. Bodega	63.314		32,3%	-0,7%	-32,6%
d. Comercio	291.539		184,5%	-3,9%	-7,2%
e. Otros	164.060		-14,7%	9,7%	49,4%
IV. Cemento 4/**			May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Producción	1.006.914	may-18	-1,5%	-6,8%	-3,1%
Despachos	983.453		-1,6%	-4,7%	-0,6%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			Jun 17 - Jun 18	Mar 16 - Mar 17	Jun 16 - Jun 17
Total	239	jun-18	3,3%	2,9%	3,5%
Materiales	231		3,3%	2,6%	2,6%
Mano de obra	264		3,8%	3,9%	5,7%
Maquinaria y equipo	202		0,9%	0,5%	2,7%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Julio 2018

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva/5		mar-18	2018- I	2017- IV	2017- I
Vivienda	125		6,4%	6,1%	7,8%
VII. Inflación *		jun-18	Jun 17 - Jun 18	Mar 16 - Mar 17	Jun 16 - Jun 17
IPC Total	142		3,2%	3,1%	4,0%
IPC Vivienda	146		3,8%	3,9%	4,6%
VIII. Muestra Mensual Manufacturera *		may-18	May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Índice producción real	109		2,9%	1,4%	-0,2%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*		may-18	May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Índice ventas reales total sin combustibles	115		6,6%	6,5%	-0,4%
Índice ventas reales art. ferretería y pinturas	113		2,7%	-1,7%	-10,3%
X. Financiación 6/***		may-18	May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Cartera hipotecaria + titularizaciones	63		11,5%	10,7%	12,8%
Desembolsos (cifras en millones de pesos)		may-18			
a. Constructor	464		-12,3%	15,8%	101,4%
b. Individual	1.824		37,2%	20,5%	27,8%
1. VIS	531		21,9%	14,6%	60,9%
2. No VIS	1.756		23,5%	21,0%	37,9%
i. Pesos	1.665		32,8%	23,4%	34,1%
ii. UVR	622		2,9%	10,4%	64,3%
		Fecha	Valores Absolutos		
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****			jul-18	abr-18	jul-17
Adquisición		jul-18			
a. VIS UVR			8,1%	7,8%	8,1%
b. No VIS UVR			7,4%	7,3%	7,9%
1. VIS pesos			11,6%	11,8%	12,3%
2. No VIS pesos			10,6%	10,7%	11,5%
Construcción					
a. VIS UVR			6,05%	6,16%	5,96%
b. No VIS UVR			5,78%	5,77%	5,79%
1. VIS pesos			13,49%	12,19%	13,22%
2. No VIS pesos			10,43%	11,38%	12,36%

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 2005=100; 2/ Cifras en miles correspondientes al trimestre móvil; 3/ Cifras en metros cuadrados. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios; 6/ Cifras en billones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico Ministerio de Hacienda pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane.

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.

Cámara Colombiana de la Construcción – CAMACOL.
Carrera 19 No.90-10. Tel. 743 0265,
fax: 743 0265 Ext 1101. Bogotá, Colombia.
Correo electrónico: kortega@camacol.org.co
Visítenos: www.camacol.co



www.camacol.co

Síguenos en:



@CamacolColombia



CamacolColombia



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DECIMOTERCERA EDICIÓN

JULIO 2018