



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DECIMOCUARTA EDICIÓN

DICIEMBRE 2018

¿CUÁLES SON LAS SEÑALES DE VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA NUEVA?

EVOLUCIÓN DE LA DINÁMICA DE PRECIOS EN EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA BAJO UN CONTEXTO DE DESACELERACIÓN

- De acuerdo con el sistema georreferenciado Coordinada Urbana, los lanzamientos y las ventas de vivienda nueva en el país continuaron con una tendencia decreciente. Sin embargo, un mejor panorama sobre la coyuntura económica del país y con el soporte que la política de vivienda sobre la actividad, se espera que en 2019 se observe una recuperación de los indicadores líderes del mercado. Los resultados recientes revelan que entre octubre de 2017 y septiembre de 2018 los lanzamientos alcanzaron 150.310 unidades, mostrando una contracción anual del 15,6%. Por su parte, las ventas sumaron 168.764 unidades en el acumulado de 12 meses a septiembre de 2018, cifra 9,0% inferior a la del mismo período del año pasado.
- Un análisis sobre la evolución de la dinámica de precios en el mercado de vivienda nueva en un contexto de desaceleración y bajo la hipótesis que el mecanismo de ajuste se da vía precios y/o cantidades, reveló que para el sector, más específicamente en el segmento residencial, el ajuste se ha manifestado en una mayor proporción a través de las cantidades. Así, mientras que los lanzamientos de vivienda (generación de nueva oferta) a lo largo de 2018 han caído en cerca de 15%, los precios de la vivienda en los dos primeros trimestres del año se expandieron a tasas superiores al 6%.
- Con la aceleración de la comercialización de los proyectos prevista para 2019, se espera que el crecimiento del sector edificador llegue al 3,1% anual. Sin embargo, esta tasa de crecimiento podría llegar a ubicarse en 4,1%, derivada del efecto positivo sobre la generación de valor agregado de las nuevas iniciativas en materia habitacional dispuestas por el Gobierno Nacional.





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

Gabriela Bonilla Botía
Nicolás Buitrago
Daniela Carolina Sanabria Guerrero

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 de las ventas y los lanzamientos de proyectos?	5
Vivienda de Interés Social-VIS.....	6
Vivienda diferente de VIS	8
Oferta de vivienda disponible en Colombia.....	10
Otras señales del mercado.....	11
Comportamiento regional	14
Inversión en el mercado de vivienda nueva en Colombia.....	15

RECUADRO 1.1

Algunas novedades sobre la política de vivienda.....	17
--	----

EVOLUCIÓN DE LA DINÁMICA DE PRECIOS EN EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA BAJO UN CONTEXTO DE DESACELERACIÓN.....19

Introducción	20
Hechos estilizados sobre la dinámica de los precios.....	20
Contexto nacional	22
Mecanismo de formación de precios de la oferta disponible.....	23
Análisis entre segmentos de precios	25
Dinámica de los precios en las principales regiones	28
Conclusión.....	31
Referencias	31

RECUADRO 2.1

Proyecciones sectoriales 2019.....	32
------------------------------------	----

NUESTROS AFILIADOS NACIONALES





Universidad del
Rosario

Facultad de
Jurisprudencia

Cartagena

Bucaramanga

Pereira

Cali

Bogotá



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.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Conozca más
en nuestra página web



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



URosario



urosarioenews



Comunidadrosario

VERGLADA WINDUCACIÓN



Un compromiso con la
calidad y excelencia
académica con *proyección*
internacional





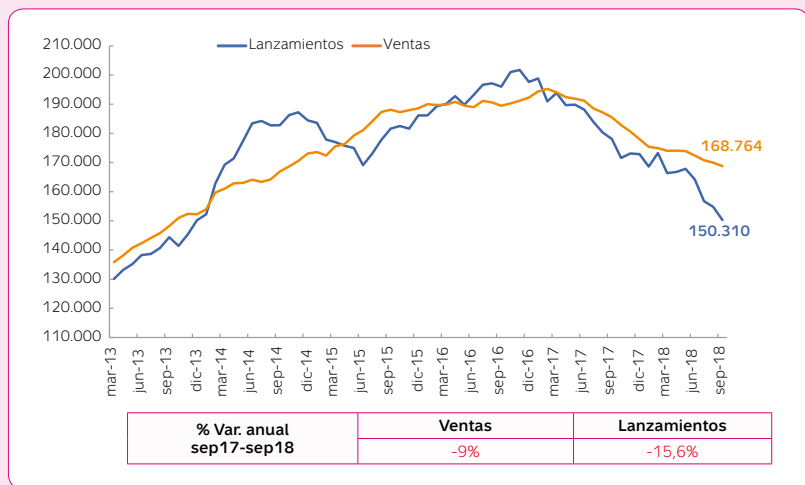
UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES

¿CUÁLES SON LAS SEÑALES DE LAS VENTAS Y LOS LANZAMIENTOS DE PROYECTOS?

De acuerdo con el sistema georreferenciado *Coordenada Urbana*, los lanzamientos y las ventas de vivienda nueva en el país continúan en tendencia decreciente. Sin embargo, con un mejor panorama sobre la coyuntura económica del país y con el soporte que la política de vivienda puede brindar al mercado, se espera que en 2019 comience la senda de recuperación de los indicadores líderes de vivienda.

Entre octubre de 2017 y septiembre de 2018 los lanzamientos en el total del mercado alcanzaron 150.310 unidades, mostrando una contracción anual del 15,6% y una disminución de 27.783 unidades de la nueva oferta durante el último año. Por su parte, las ventas sumaron 168.764 unidades en el acumulado de 12 meses a septiembre de 2018, cifra 9,0% inferior a la del mismo periodo del año pasado, con una reducción de 16.732 unidades frente a este periodo (Gráfico 1.1).

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



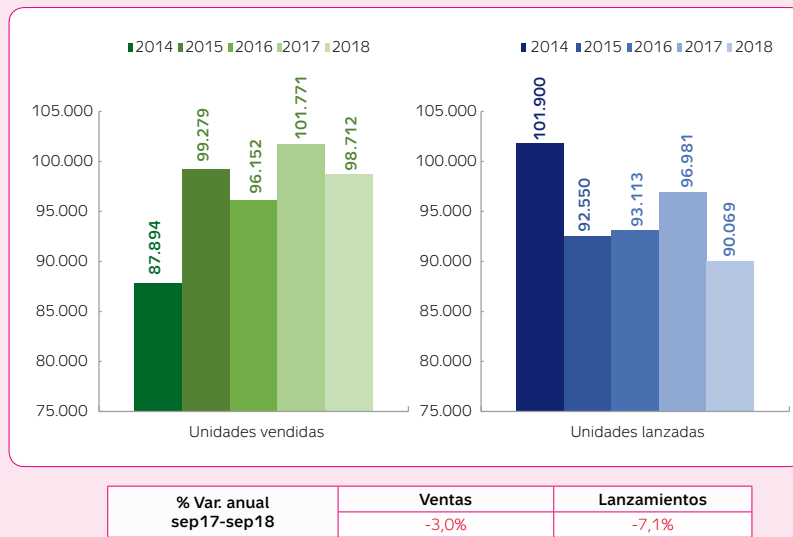
Fuente: *Coordenada Urbana*-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL-VIS

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

En el último año con corte al mes de septiembre de 2018, los lanzamientos de vivienda de interés social¹ en el mercado nacional se contrajeron en 7,1% anual, hasta ubicarse en 90.069 unidades. De otro lado, las unidades vendidas fueron 98.712 viviendas, lo que significó una reducción del 3,0% (Gráfico 1.2). Si bien los resultados evidencian una moderación frente a la dinámica del año anterior, los niveles de comercialización y de generación de oferta se mantienen en niveles altos y superiores a los de 2016 en el segmento VIS.

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



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

La vivienda de interés prioritario (VIP) continúa presentando una reducción pronunciada en sus variables líderes. Los lanzamientos de este segmento mostraron una disminución de 18,7% anual en el acumulado doce meses con corte a septiembre; es decir que en este periodo se lanzaron 6.652 unidades de vivienda en este segmento. Por su parte, en el acumulado anual a septiembre se registraron 8.517 unidades vendidas, con una caída de 23,9% anual (Gráfico 1.3 – panel a).

A su vez, en el segmento de 70 a 135 SMMLV se registraron ventas por 90.195 unidades entre octubre de 2017 y septiembre de 2018, 309 menos que en el mismo periodo del año anterior, con una contracción marginal de 0,4% anual. Así mismo, los lanzamientos efectuados en este segmento de precios sumaron 83.417 unidades habitacionales, lo que significó una variación anual negativa del 6,1%. El comportamiento evidenciado en el segmento tope VIS muestra que los niveles de comercialización y de generación de oferta continúan siendo elevados si se les compara con anualidades anteriores al 2017 (Gráfico 1.3 – panel b).

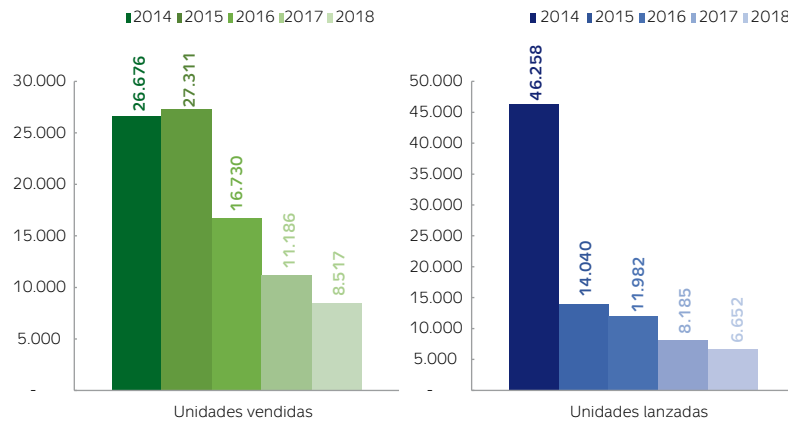
¹ Nota metodológica: La clasificación de los segmentos VIS y No VIS y sus indicadores de actividad generados antes de marzo de 2018 pueden contener proyectos que por su estructura de plazos de comercialización y entrega tienen precios de referencia diferentes a los establecidos en los salarios mínimos 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 septiembre 2014-2018)

Panel a. Vivienda de interés prioritario (VIP <70 smmlv)



% Var. anual
sep17-sep18

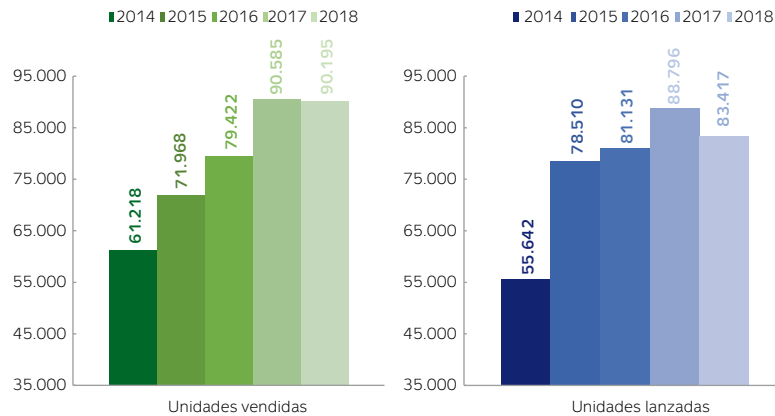
Ventas

-23,9%

Lanzamientos

-18,7%

Panel b. Vivienda de interés social (70-135 smmlv)



% Var. anual
sep17-sep18

Ventas

-0,4%

Lanzamientos

-6,1%

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

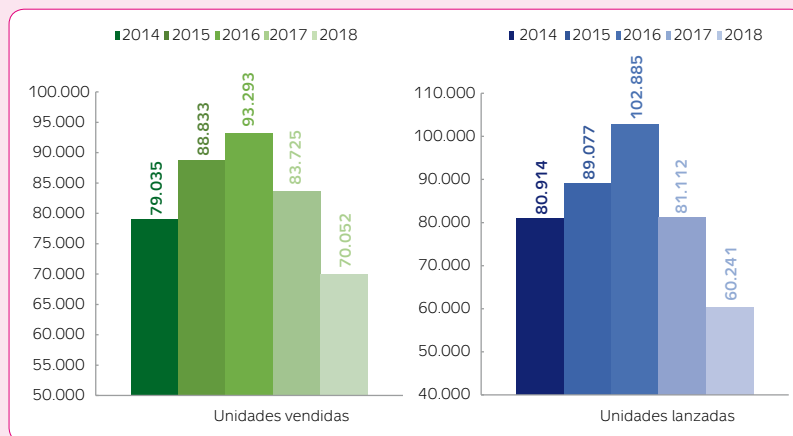


VIVIENDA DIFERENTE DE VIS

El segmento No VIS de más de 135 SMMLV continúa su ajuste anual

Durante los doce meses acumulados al mes de septiembre de 2018, los lanzamientos de vivienda con precio de venta superior a los 135 SMMLV alcanzaron las 60.241 unidades, cifra que corresponde a una contracción anual del 25,7% y que equivale a una reducción de 20.871 unidades. Los resultados comerciales registraron 70.052 viviendas vendidas, con una caída del 16,3% (Gráfico 1.4).

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

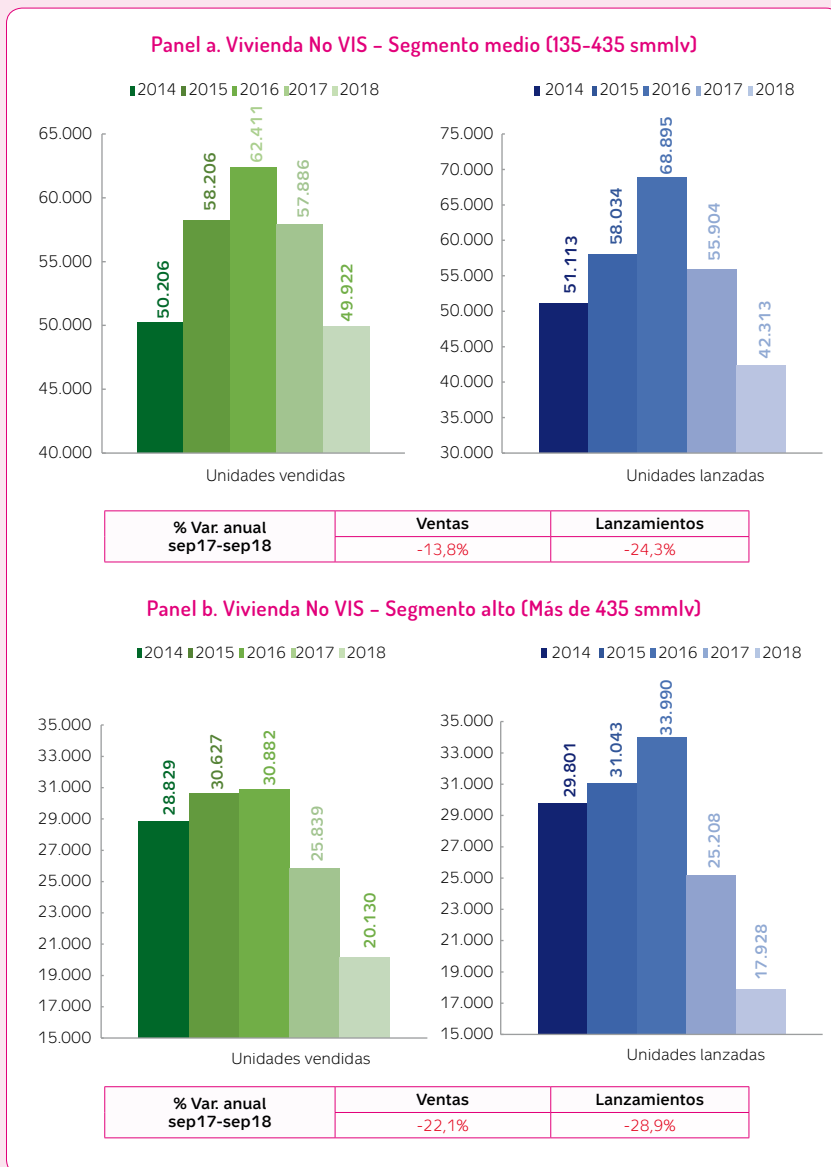


% Var. anual sep17-sep18	Ventas	Lanzamientos
	-16,3%	-25,7%

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 24,3% y en las ventas de 13,8%, llegando a las 42.313 y 49.922 unidades respectivamente. Por su parte, el segmento alto (más de 435 SMMLV) continúa en mínimos históricos, al registrar 17.928 unidades lanzadas (-28,9%) y 20.130 viviendas vendidas (-22,1%) (Gráfico 1.5).

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

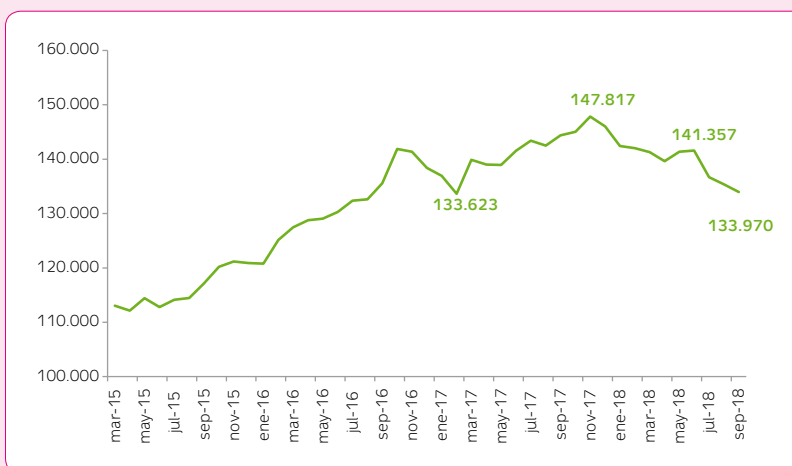


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

OFERTA DE VIVIENDA DISPONIBLE EN COLOMBIA

El stock total disponible al mes septiembre de 2018 llegó a las 133.970 unidades, las cuales correspondieron a un total de 3.506 proyectos en las 18 regiones del país donde tiene cobertura el *Censo Georreferenciado de Camacol*² - *Coordenada Urbana*. La oferta de vivienda ha mostrado una tendencia decreciente desde finales del año pasado, la cual corresponde con un ajuste de los lanzamientos de vivienda como respuesta a bajos niveles de comercialización (Gráfico 1.6).

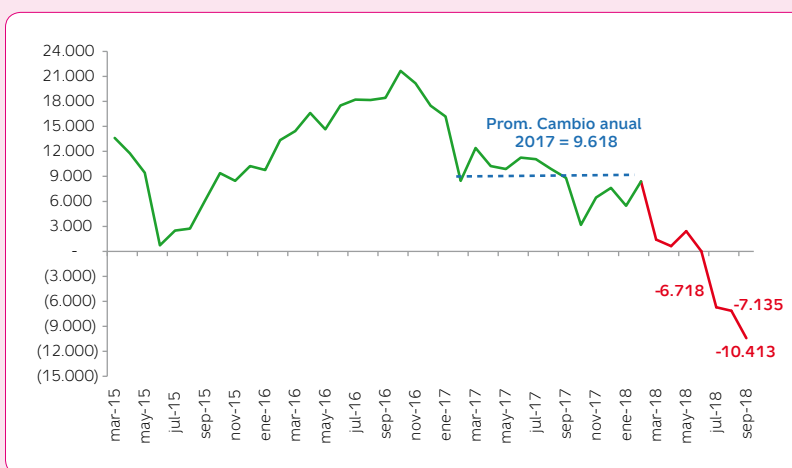
Gráfico 1.6
Oferta de vivienda nueva - Total mercado
(Unidades de vivienda - 2015-2018)



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

En el marco de este ajuste, la reducción en el stock disponible de vivienda se ha acentuado en los últimos meses. En septiembre la oferta disponible se redujo en 10.413 unidades con respecto al mismo mes del año anterior (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.

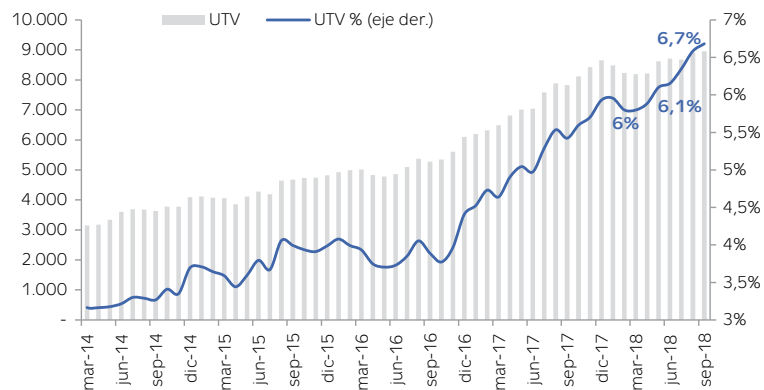
² Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Santander, Tolima y Valle.

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 había obedecido a una dinámica comercial más lenta, principalmente en los segmentos No VIS. Sin embargo, recientemente se evidencian señales de estabilización de los saldos de vivienda terminada y una reducción de la rotación de inventarios.

En primer lugar, en septiembre de 2018, el 6,7% de la oferta se dio a través de unidades terminadas por vender (UTV), cifra equivalente a 8.953 viviendas. El stock terminado se ha duplicado en los últimos dos años, pero muestra una disminución favorable de su ritmo de crecimiento a lo largo de 2018 (Gráfico 1.8).

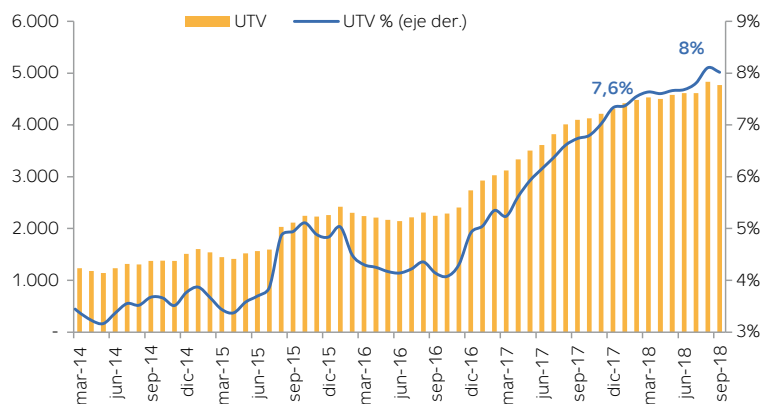
Gráfico 1.8
Unidades terminadas por vender - Total Mercado (Oferta terminada / oferta total) 2010-2018



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

Por segmentos, en el segmento No VIS se encuentran algunas particularidades. El segmento medio registró 4.772 UTV en septiembre, las cuales representan 8% de la oferta total disponible en ese segmento. En los últimos meses, las UTV de este segmento continuaron con su tendencia ascendente, pero el crecimiento en niveles parece desacelerarse considerablemente (Gráfico 1.9).

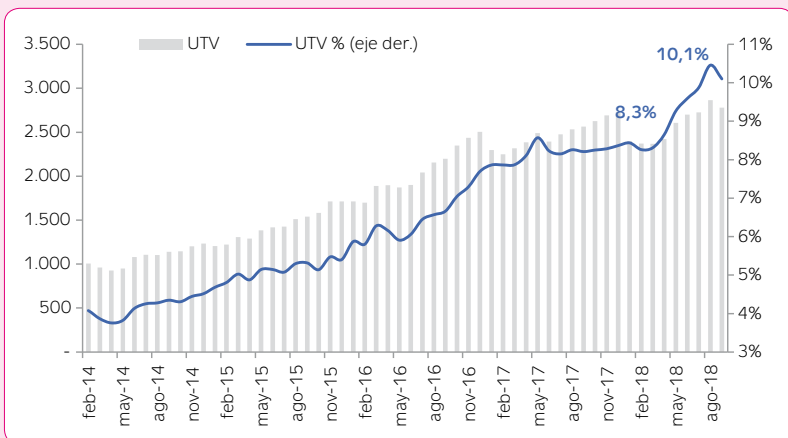
Gráfico 1.9
Unidades terminadas por vender - Segmento medio (Oferta terminada / oferta total) 2010-2018



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

En contraste, el segmento alto ha registrado un aumento más pronunciado de las UTV este año, y su participación en la oferta total ha subido en cerca de 2 p.p. respecto a 2017, al sumar 2.780 UTV, representando el 10,1% de la oferta en septiembre (Gráfico 1.10).

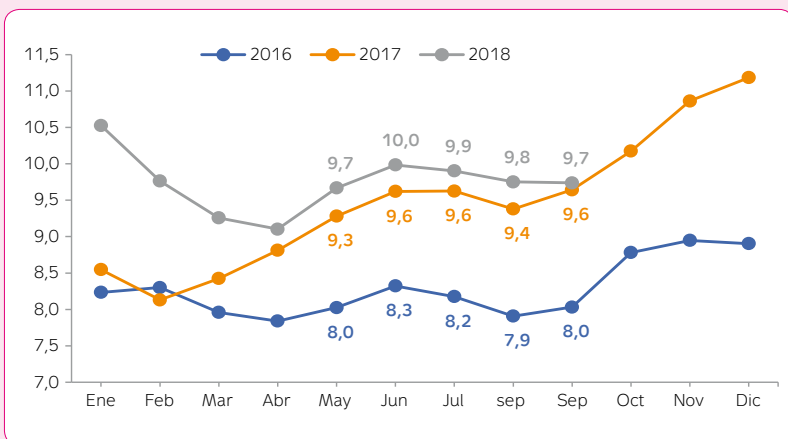
Gráfico 1.10
Unidades terminadas por vender - Segmento alto (Oferta terminada / oferta total) 2010-2018



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

En segundo lugar, la rotación de inventarios promedio se ubicó en 9,7 meses en septiembre 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 9,7 meses en ser vendida. El ritmo de rotación de inventarios se ha reducido favorablemente en los últimos meses, y se encuentra en niveles muy cercanos a los registrados en 2017 (Gráfico 1.11).

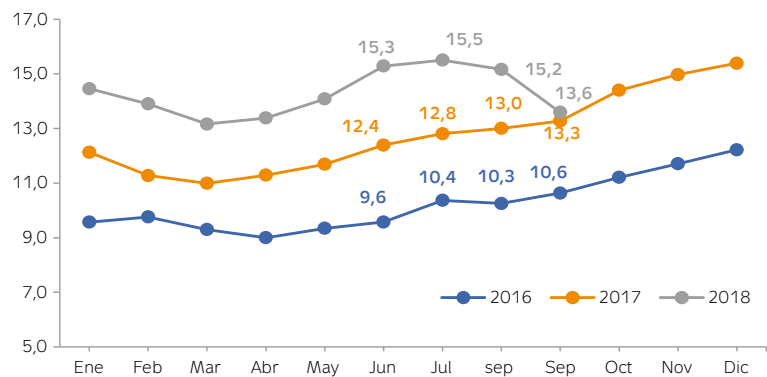
Gráfico 1.11
Rotación de inventarios - Total mercado (Oferta disponible / ventas promedio) 2016 - 2018



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

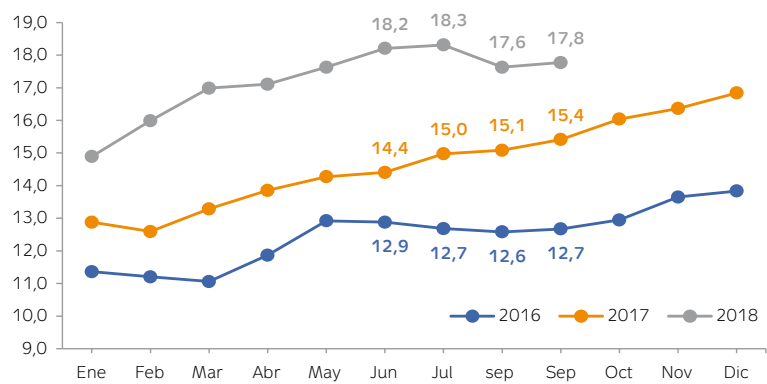
Por rango de precios, se evidencia que tanto el segmento medio como el alto han registrado una mejora en el indicador en meses anteriores. En el segmento medio, la rotación de inventarios fue de 13,6 meses en septiembre, el menor nivel desde abril (Gráfico 1.12), mientras que, en el segmento alto, la rotación alcanzó los 17,8 meses en el mes, ligeramente superior al registro de agosto, pero inferior a los datos de julio y junio (Gráfico 1.13).

Gráfico 1.12
Rotación de inventarios - Segmento medio (Oferta disponible/ventas promedio) 2015 - 2018



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Gráfico 1.13
Rotación de inventarios - Segmento alto (Oferta disponible/ventas promedio) 2015 - 2018



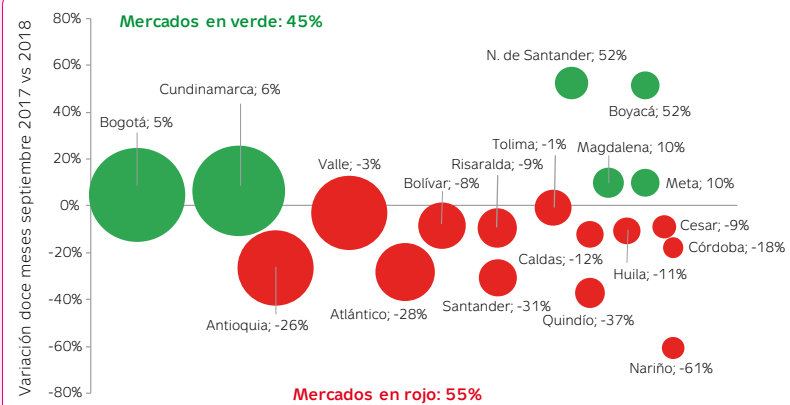
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos



COMPORTAMIENTO REGIONAL

En el acumulado doce meses a septiembre para el total del mercado, 13 de los 19 mercados analizados registraron reducciones anuales en el volumen de ventas. Sin embargo, se destacan Bogotá y Cundinamarca, mercados con el mayor tamaño en el país, por regresar a terreno positivo, con un respectivo incremento anual de las ventas de 4,5% y 6,4%. A su vez, los departamentos de Boyacá, Norte de Santander, Magdalena y Meta, también presentaron un crecimiento positivo en el mes. (Gráfico 1.14).

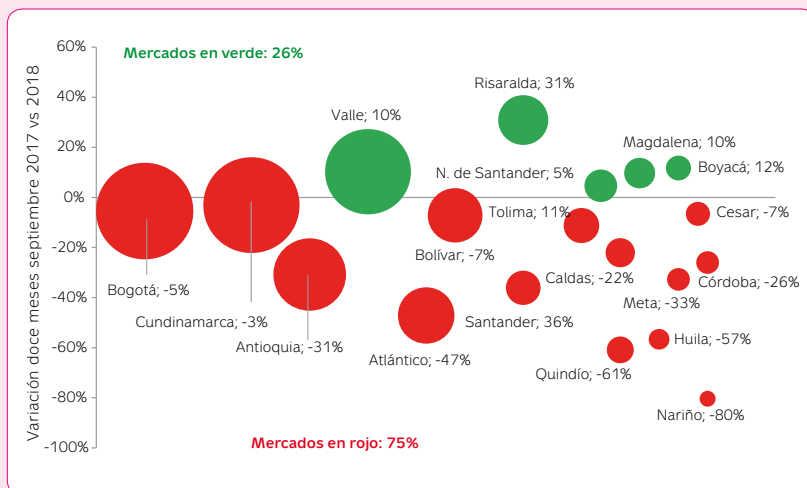
Gráfico 1.14
Ventas de vivienda
por departamento –
Total Mercado
Var% doce meses a
septiembre 2018
(18 Regionales)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

Con respecto a la generación de oferta, en el acumulado doce meses con corte a septiembre, 14 departamentos, que suman el 75% del mercado nacional, mostraron contracciones anuales en los lanzamientos de vivienda nueva. Sin embargo, se destacan los departamentos de Valle, Risaralda, Norte de Santander, Magdalena y Boyacá, por sus resultados positivos (Gráfico 1.15).

Gráfico 1.15
Lanzamientos de vivienda por departamento – Total Mercado
Var% doce meses a septiembre 2018
(18 Regionales)

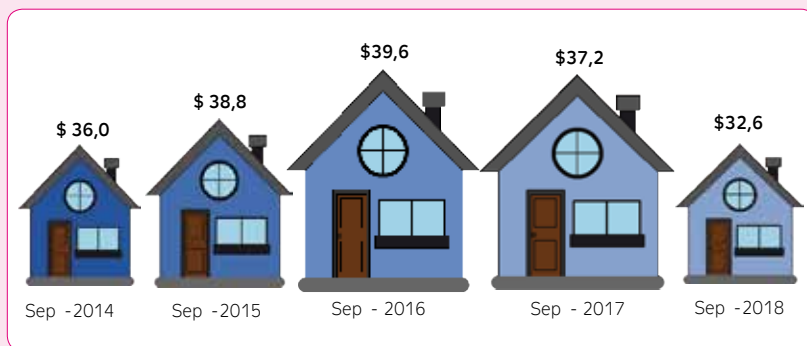


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

INVERSIÓN EN EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN COLOMBIA

Entre octubre de 2017 y septiembre de 2018, la inversión en vivienda nueva de los hogares colombianos alcanzó los \$32,6 billones (a precios constantes del 2018), cifra que corresponde a una reducción del 12,4% anual. (Gráfico 1.16). Seis departamentos presentaron aumentos anuales en el valor de la inversión en vivienda nueva, lo cual contrasta con las contracciones más generalizadas a nivel nacional que se registraron en meses anteriores.

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

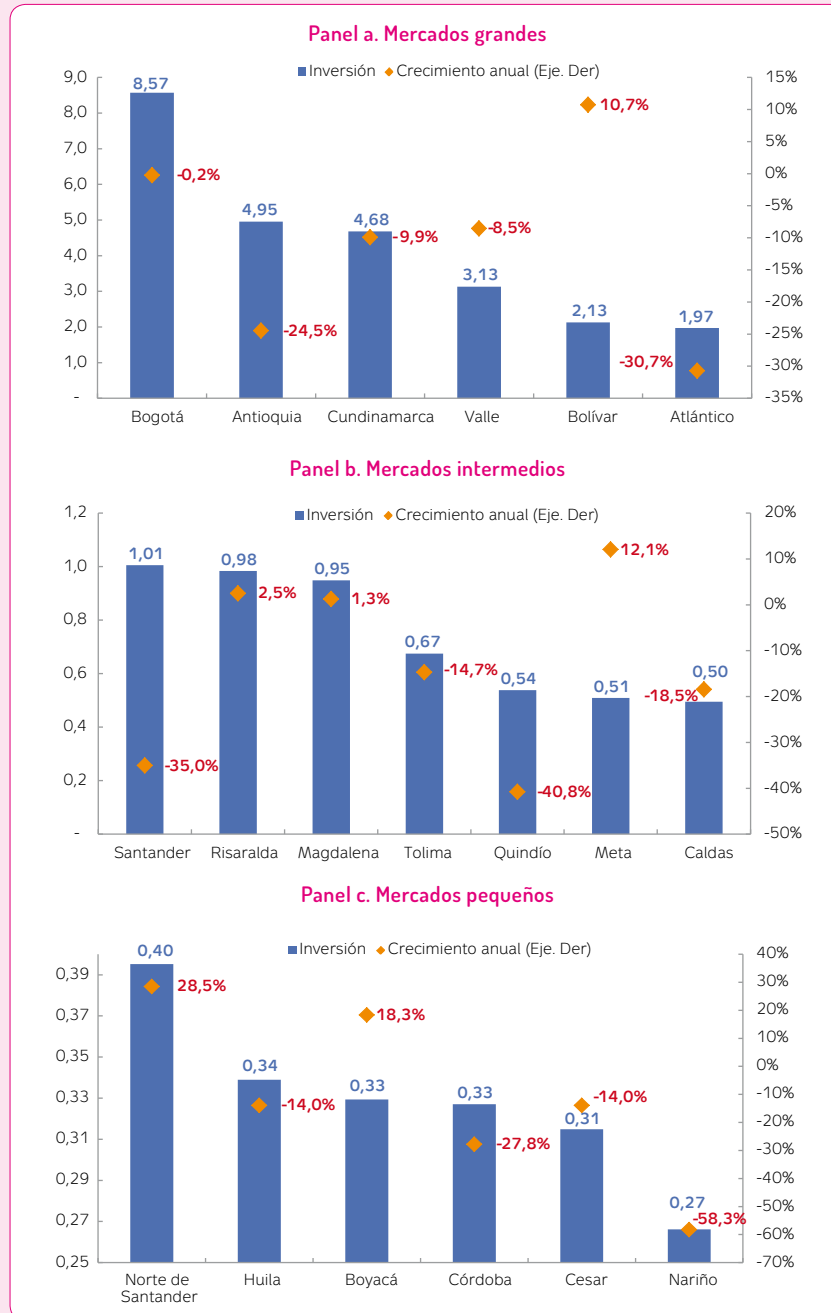


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La estadística por regiones muestra que los seis mercados más grandes en conjunto sumaron una inversión de \$25,4 billones desde el año anterior. Bolívar registró un crecimiento positivo (10,7%) en la inversión (Gráfico 1.17-Panel a). Por su parte, las ventas en las regiones medianas sumaron \$5,2 billones, y se ubicaron en

terreno positivo para Risaralda (2,5%), Magdalena (1,3%) y Meta (12,1%) (Gráfico 1.17 - panel b). Por último, en los mercados pequeños se invirtieron \$2,0 billones de pesos, y solo se registraron crecimientos positivos en Norte de Santander (28,5%) y Boyacá (18,3%) (Gráfico 1.17-Panels c).

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



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

RECUADRO 1.1.



ALGUNAS NOVEDADES SOBRE LA POLÍTICA DE VIVIENDA

El Ministerio de Vivienda ha anunciado nuevas iniciativas de política de vivienda con ambiciosas metas en materia de reducción del déficit habitacional, profundización hipotecaria e impulso al crecimiento del sector. En este recuadro se presentará una breve revisión de lo que hasta ahora se ha anunciado sobre los nuevos programas. Sin embargo, algunos detalles pueden ser modificados en el transcurso de la expedición definitiva de los decretos que reglamenten los programas.

Semillero de propietarios



Este programa está esbozado en un formato de arrendamiento social con opción de compra articulado con los subsidios del programa Mi Casa Ya. La iniciativa parte de la intención de estimular la propiedad y la inclusión financiera en hogares de ingresos bajos, así como de potenciar la actividad del segmento VIP. El Ministro ha afirmado de manera preliminar que se espera beneficiar a 200 mil familias en el periodo de Gobierno.

En primera instancia, el programa cuenta con una fase de arrendamiento, en la cual los pagos mensuales de arriendo de una vivienda VIP o VIS, nueva o usada, serán cofinanciados entre las familias y el Gobierno. El Gobierno subsidiará un porcentaje del canon de arrendamiento en un plazo de máximo 24 meses, y la otra parte del arrendamiento correrá a cargo del hogar beneficiario. Una parte de los recursos aportados por el hogar no será destinada al pago del arriendo mensual, sino que hará parte de un ahorro, administrado por una entidad financiera o mecanismo fiduciario definido para este propósito.

Los requisitos para los hogares beneficiarios serían: tener ingresos mensuales de máximo 2 smmlv, contar con un puntaje del Sisbén inferior a un umbral establecido por el Ministerio, no ser propietarios de

vivienda, no haber sido beneficiarios efectivos de subsidios en el pasado³, y no encontrarse reportados en centrales de riesgo. Además, el hogar deberá asumir su porcentaje de obligación del arrendamiento y cumplir con lo estipulado en el contrato de arrendamiento suscrito con un gestor inmobiliario. Vale la pena mencionar que el programa está pensado para que el hogar tenga la posibilidad de elegir libremente entre los proyectos inscritos.

Pasados meses de duración del contrato de arrendamiento, se llega a la fase de articulación con Mi Casa Ya, donde los recursos de ahorro podrán ser usados por el hogar para adquirir una vivienda. Para tal fin, el hogar podrá postularse de manera complementaria a los subsidios a la cuota inicial de Mi Casa Ya o las Cajas de Compensación y a las coberturas de tasas de interés del FRECH VIS, si cumple con los requisitos respectivos.

De esta manera, durante la fase de arrendamiento el hogar de ingresos bajos generará un ahorro que, sumado a los subsidios facilitará el pago de la cuota inicial de la vivienda propia de su elección. A su vez, las familias estarán generando información sobre la capacidad de pago en el periodo de arrendamiento, lo cual favorecerá su acceso al crédito una vez pretendan adquirir una vivienda. Lo anterior mientras accede al arrendamiento de una vivienda formal y habitable, que mejorará su calidad de vida.

Casa digna, Vida digna




Esta nueva política del Gobierno es una estrategia para reducir el déficit cualitativo en el país, con potenciales efectos positivos en la reducción de la pobreza multidimensional. De acuerdo con el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, la meta es beneficiar a 600.000 hogares que actualmente habitan en condiciones inadecuadas.

El programa tiene entre sus pilares la adecuación efectiva de la solución a proveer las necesidades particulares de los hogares y las zonas. En una primera fase, se enfocará en el apoyo a la titulación de viviendas beneficiarias que cumplan condiciones para ser formalizadas. En segundo lugar, buscará ampliar el acceso a servicios públicos, mejorando la conexión a redes de acueducto, alcantarillado y energía. En

tercer lugar, se ocupará de la adecuación de las viviendas que necesitan intervención en reforzamiento estructural, pisos, acabados y materiales. Por último, la iniciativa incluirá una estrategia de mejoramiento de barrios y espacio público, y construcción de equipamientos comunitarios.

Lo anterior se llevará a cabo por parte del Ministerio de Vivienda, en alianza con Findeter, el Sistema General de Regalías, las Cajas de Compensación, el sector privado y las entidades territoriales.

³ Ni otorgados por Cajas de Compensación, ni por el Gobierno Nacional, con excepción de quienes hayan perdido la vivienda por imposibilidad de pago de acuerdo con lo establecido en el artículo 33 de la Ley 546 1999, o por desastres naturales, atentados terroristas o despojo relacionado con conflicto armado, entre otras circunstancias.



EVOLUCIÓN DE LA DINÁMICA DE PRECIOS EN EL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA BAJO UN CONTEXTO DE DESACELERACIÓN

- Introducción
- Hechos estilizados sobre la dinámica de los precios.
- Contexto nacional.
- Mecanismo de formación de precios de la oferta disponible
 - Análisis entre segmentos de precios
 - Dinámica de los precios en las principales regiones
- Conclusión
- Referencias



Foto: RTVE.es

INTRODUCCIÓN

Desde el último trimestre de 2016, el valor agregado del sector de las edificaciones ha registrado contracciones anuales, la más contundente se presentó en el tercer trimestre de 2017 cuando se tuvo una reducción de 9,1%. Igualmente, los inicios de obra ya completan cinco trimestres consecutivos revelando reducciones anuales. En términos de comercialización, las ventas y lanzamientos de vivienda nueva han venido cayendo desde el segundo semestre de 2017. De esta manera, se evidencia el ajuste que ha presentado el sector ante los choques externos que atravesó la economía nacional desde finales del año 2015.

El mecanismo de ajuste de un mercado se suele dar por una o las dos vías: precios y/o cantidades, sin embargo, en el sector, más específicamente en el segmento residencial, el ajuste se ha manifestado en una mayor proporción a través de las cantidades. Así, mientras que los lanzamientos de vivienda (generación de oferta) a lo largo de 2018 han caído más de 10%, los precios de la vivienda en los dos primeros trimestres del año se expandieron a tasas superiores al 6%. Con esta evidencia, cabe preguntarse de qué manera la evolución de los precios a nivel de proyecto ha respondido ante este nivel de ajuste en los principales indicadores del mercado, y cómo estas circunstancias han incidido en las decisiones de los diferentes agentes que participan en el mismo.

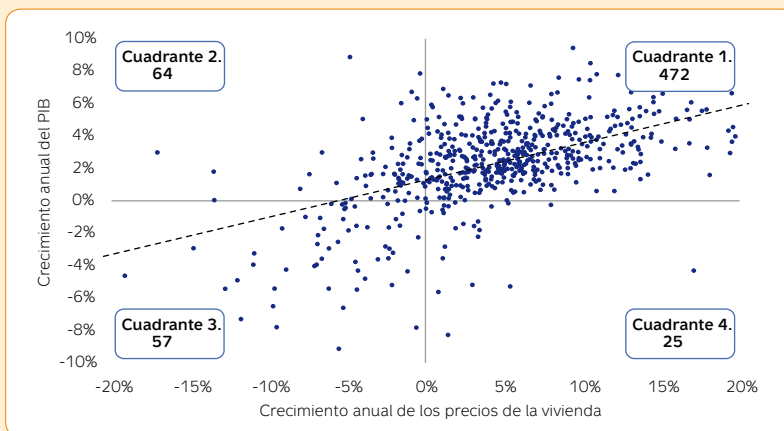
En este documento se hará una revisión de algunas experiencias internacionales en materia de precios de la vivienda, y adicionalmente, a partir de los datos del censo de edificaciones del sistema de información de Coordinada Urbana, se evaluará la evolución que han tenido los precios agregados, desde el momento del lanzamiento hasta la comercialización de la última unidad.

HECHOS ESTILIZADOS SOBRE LA DINÁMICA DE LOS PRECIOS

El gráfico 1 muestra la relación entre el crecimiento de los precios de vivienda y el crecimiento del Producto Interno Bruto, PIB, usando datos de 43 países (la gran mayoría industrializados) desde 1976. Se puede ver que la gráfica sugiere una relación positiva, mayor incremento en los precios está relacionado con mayor incremento en el PIB y viceversa; mayores contracciones en los precios suelen estar asociadas a ajustes más pronunciados del PIB.

Si se quiere realizar una aproximación a la dirección de la causalidad, para entender si los precios afectan al crecimiento o el crecimiento a los precios, se puede hacer el siguiente análisis descriptivo. De las 82 ocasiones en las que ha caído el PIB, 57 (70%) han estado acompañadas de caídas en los precios de vivienda; mientras que los 121 episodios de descensos en los precios de vivienda, 64 (53%) han sido acompañadas por contracciones de la actividad económica en general. La incidencia de la caída de los precios sobre las caídas en la actividad económica es más alta que la que se presenta de la actividad hacia los precios.

Gráfico 1
Variación anual de los precios de la vivienda y del PIB para 43 países 1976 - 2017



Fuente: OCDE- Elaboración, Departamento de Estudios Económicos.
Nota: No todos los países tienen información disponible desde 1976. Los países incluidos son los que pertenecen a la OCDE más Colombia, Brasil, China, India, Indonesia, Rusia y Sudáfrica.

Por tanto, es válido suponer que, si bien debe existir una alta interrelación entre estas dos variables, los precios, afectan más fuertemente al PIB. A una conclusión similar llegan los autores Otrok & Terrones (2005) usando datos de 13 países industrializados y controlando por variables como tasas de interés, mercado de valores, consumo e inversión. Ellos encuentran que caídas en los precios de vivienda del orden del 1% pueden reducir el ritmo de crecimiento en 0,2%. De esta manera, ajustes hacia abajo en los precios de vivienda pueden tener efectos macro adversos.

Adicional al efecto macro, vale la pena evaluar cuál es la incidencia de una reducción en los precios a nivel micro (proyecto), más aún cuando la vivienda es un vehículo de inversión. Agarwal, Hu & Huang (2015) realizan un estudio con información de la cartera hipotecaria de Estados Unidos en donde examinan qué efecto tienen los incrementos previos en el precio en la decisión de las personas de adquirir su primera vivienda.

Se plantean entonces dos hipótesis: por un lado, incrementos en el precio pueden llevar a que las personas tengan dificultades para lograr un cierre financiero y pospongan la compra; y, por otro lado, un incremento en los precios puede llevar a generar expectativas de incrementos futuros que incentivarán a las personas a comprar para obtener una valorización.

En el estudio se encuentra que, en las ciudades en donde hubo mayores incrementos de precios, la edad de las personas que adquirirían vivienda era menor, comparada con las ciudades donde el incremento fue menor. Es decir, los incrementos llevaron a que las personas jóvenes optaran por comprar pronto. En otras palabras, el incremento de precios, en mercados como la vivienda donde la valorización es un factor importante, puede ser un vehículo para incentivar la inversión de la población en algunos rangos etarios.

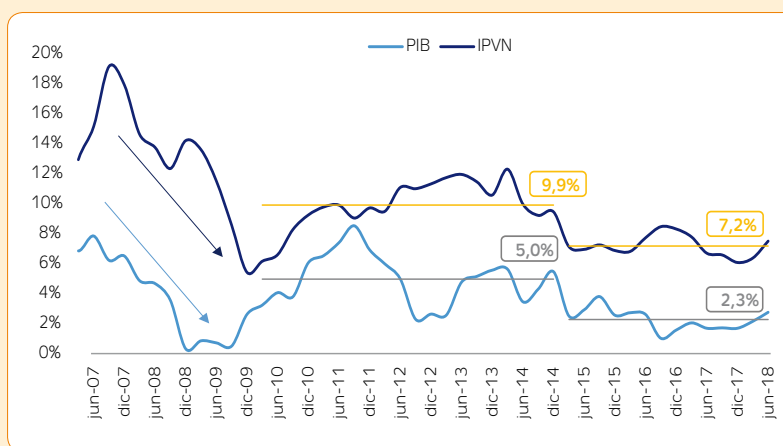
Bajo este comportamiento identificado en el mercado de vivienda, el incentivo de la valorización es un atributo importante para los hogares, por lo cual mantener los niveles de precios garantiza el atractivo de la vivienda como vehículo de inversión.

CONTEXTO NACIONAL

En el país, durante la última década, la dinámica de la actividad económica ha impactado la evolución de los precios de la vivienda. Por ejemplo, en la desaceleración económica de 2008 e inicio de 2009, producto de la crisis financiera global originada en Estados Unidos, el Índice de Precios de Vivienda Nueva, IPVN, redujo a la mitad las tasas de crecimiento que venía presentando.

Una vez se estabilizó el crecimiento de la economía entre 2010 y 2014 en niveles de 5%, los precios se expandieron en promedio en cerca de 10% cada trimestre; pero cuando la actividad económica se desaceleró desde 2015, pasando a crecer en promedio 2,3%, los precios de la vivienda hicieron lo propio reduciendo su tasa de crecimiento promedio a 7,2% (Ver gráfico 2).

Gráfico 2
Variación anual del PIB y del índice de Precios de Vivienda Nueva, IPVN 2007 - 2018



Fuente: DANE- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.

Así pues, si bien los precios no han reaccionado de manera abrupta ante el proceso de ajuste, la dinámica de precios al interior de los proyectos ha tenido algunas reacciones puntuales por la coyuntura económica.

El mercado ajusta sus precios de acuerdo con objetivos de comercialización, además de otros factores (Shapiro & Sawyer, 2003), y si las ventas caen en más de un 9%, como lo ha venido haciendo desde el segundo trimestre de este año, estas pueden verse incentivadas a ajustar su dinámica de precios.

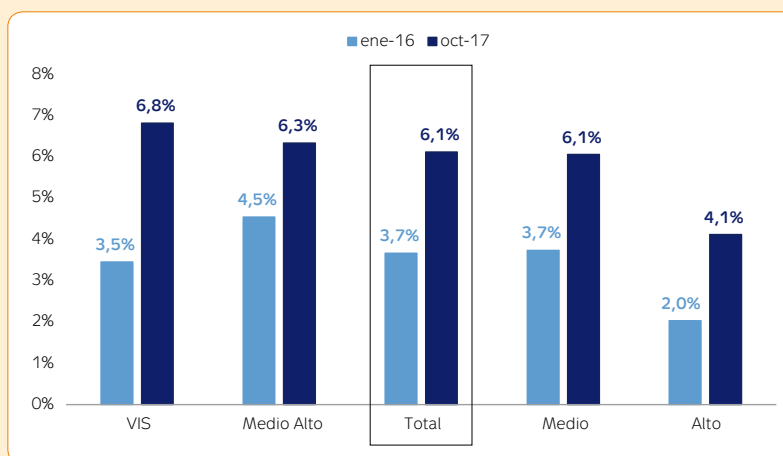
El comportamiento de los precios de la vivienda se evalúa a nivel de proyecto desde el momento en el que se lanza y se define el precio inicial hasta que termina todo su ciclo de comercialización⁴. En general, es común encontrar que a medida que pasa el tiempo los precios suben respecto al precio de lanzamiento, lo que se puede entender como una acción para incentivar ventas en la etapa de preventa⁵.

Al observar el número de inmuebles (viviendas) que fueron lanzados en enero de 2016 y que al mes doce de comercialización, es decir, en diciembre de ese año, tenían un precio inferior al de lanzamiento representaban un 3,7% del total, esa incidencia subió a 6,1% en los inmuebles lanzados en octubre de 2017 (Ver gráfico 3).

⁴A lo largo del documento se habla del precio del metro cuadrado.

⁵Sin embargo, este incremento puede estar asociado también a un fenómeno más estructural, a medida que se construyen los proyectos vienen luego las obras de urbanismo que en consecuencia lleva a que las últimas viviendas en vender sean más caras que las primeras.

Gráfico 3
Incidencia (%) de inmuebles que han registrado menores precios respecto a su lanzamiento, luego de doce meses de comercialización – Segmento de precios Enero de 2016 y octubre de 2017



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

Si bien en términos promedio los precios en el mercado registran incrementos, la incidencia de los inmuebles que registran reducciones en el precio luego de un año desde su lanzamiento ha incrementado su participación dentro del total. En el gráfico 3, se puede ver un hecho estilizado entre segmentos, y es la ubicación del segmento VIS (viviendas con precio inferior a 135 smml) y el alto (viviendas con precios superiores a 835 smml)⁶. Las viviendas VIS tienen, dentro de los segmentos analizados, la mayor incidencia de inmuebles con reducciones, mientras que el segmento alto la menor. Lo anterior puede estar asociado con que en el segmento alto la valorización de las viviendas juega un papel más importante a la hora de comercializar las mismas, mientras que el segmento VIS, altos incrementos pueden desestimular la compra, pues se requiere un mayor esfuerzo por parte de los hogares a la hora de lograr un cierre financiero.

MECANISMO DE FORMACIÓN DE PRECIOS DE LA OFERTA DISPONIBLE

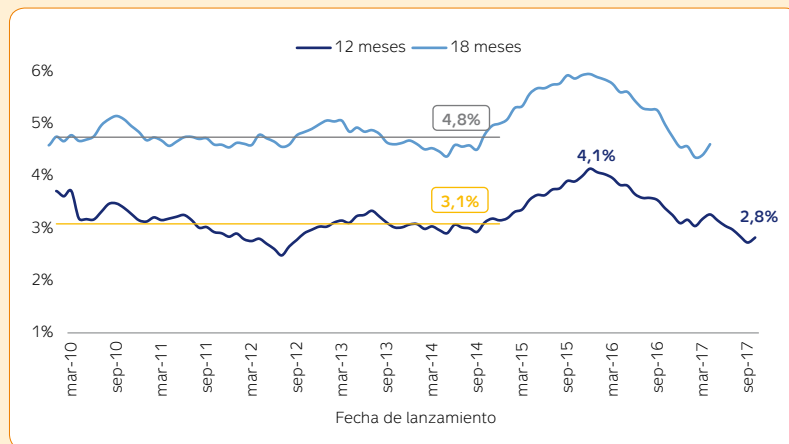
En esta sección se evalúa cómo ha evolucionado el comportamiento de precios desde 2010 y como ha cambiado desde 2016 cuando los niveles de comercialización llegaron a niveles históricamente altos. Al observar el gráfico 4 se aprecia que, de acuerdo con los incrementos registrados en los meses doce y dieciocho de comercialización, los proyectos lanzados entre 2010 y 2014 mantuvieron una misma estructura en el comportamiento de precios. Al año de ser vendido el proyecto, el precio se incrementaba en alrededor de 3,1%, mientras que seis meses después el incremento llega a 4,8%.

Esta dinámica, que parece estructural para ese periodo, cambió desde 2015. Desde ese año los nuevos lanzamientos empezaron a experimentar mayores incrementos en el precio hasta llegar a su máximo en enero de 2016; luego de esa fecha comenzó una disminución casi continua. Los lanzamientos de octubre de 2017, que hoy están en su mes doce de comercialización, registran incrementos en su precio del orden del 2,8%, un poco por debajo del promedio del periodo 2010–2014.

El cambio en la evolución del precio puede estar asociada al mismo cambio de escala que experimentó el mercado en los años previos, y que llevó a niveles históricamente altos en ventas de vivienda, las cuales tuvieron su nivel más alto en febrero de 2017. Sobre mediados de 2012 se vendían cerca de 129 mil unidades en un año, mientras que a finales de 2016 se vendían cerca de 194 mil unidades, un incremento del 50%.

⁶ El segmento medio corresponde a viviendas con precio entre 135 y 435 smml, y el segmento medio alto a viviendas con precio entre 435 y 835 smml.

Gráfico 4
Incremento del precio de la vivienda respecto al lanzamiento en los meses doce y dieciocho de comercialización - Total mercado 2010 - 2017

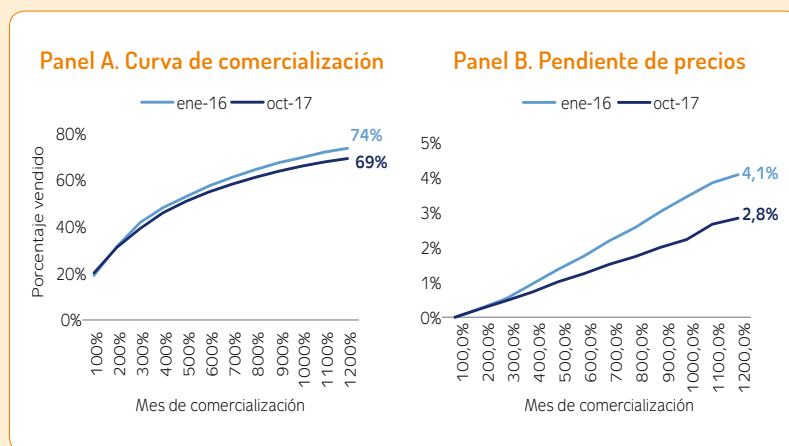


Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.

Como se comentó en la sección anterior, desde 2015 comienza la desaceleración económica que subsecuentemente afectó al sector. Este impacto se dio de manera rezagada, las ventas se desaceleraron sobre 2017 y desde mediados de ese año comenzaron una fase de descenso.

La caída en el nivel agregado de las ventas se tradujo en menores ritmos de comercialización, las curvas de comercialización de los proyectos (porcentaje vendido a través de los meses de comercialización) se aplataron entre enero de 2016 y octubre de 2017. Al año de comercialización los proyectos pasaron de vender en promedio el 74% de las unidades lanzadas a vender el 69%, una caída de 5 puntos porcentuales. Dado que la velocidad de venta de los proyectos disminuyó, se dieron dinámicas de mercado conducentes a ajustar incrementos (pendiente) de precio de 4,1% a 2,8%, en el mes doce de comercialización.

Gráfico 5
Curva de comercialización y pendiente de precios respecto al lanzamiento - Total mercado Lanzamientos en enero de 2016 y octubre de 2017



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



ANÁLISIS ENTRE SEGMENTOS DE PRECIOS

En el segmento VIS y medio, la lectura es similar a la del total mercado. En el segmento VIS, el comportamiento de los precios fue muy estable entre 2010 y 2013; en el caso del segmento medio esta situación se dio entre los años 2010 y 2014. De igual forma, en el segmento VIS durante 2014 se observó un constante crecimiento en el precio en el mes doce de comercialización llegando a registrar un incremento de alrededor 1 p.p., el cual pudo sostenerse entre 2015 y 2017. Por el contrario, en el segmento medio, el incremento que se dio a lo largo de 2015 fue efímero, pues una vez alcanzó su cima, vino el descenso (ver panel A y B del gráfico 6).

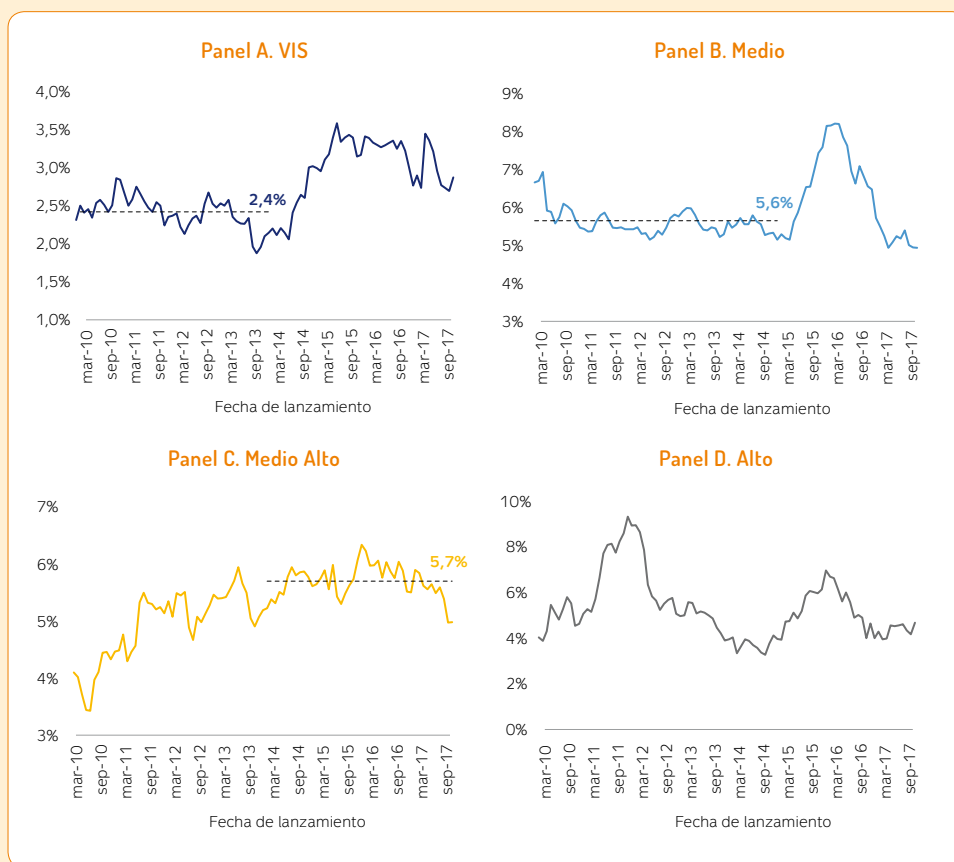
Igual que en el total mercado, estos incrementos estuvieron asociados a niveles altos en ventas. De hecho, el comportamiento de las ventas puede explicar por qué el incremento en la pendiente de precios en el segmento VIS se mantuvo, pero no en el segmento medio. Las ventas anuales en el segmento VIS entre 2010 y 2012 giraban alrededor de 60 mil unidades, entre 2013 y 2015 se registran notables incrementos, al punto que para el periodo de 2015 a 2018 se estabilizaran en alrededor de las 100 mil unidades.

En cambio, los incrementos en ventas que se registraron a lo largo de 2015 en el segmento medio, con crecimientos anuales superiores al 10%, no se mantuvieron en 2016, momento desde el cual comenzó el descenso. Actualmente las ventas en el segmento medio están cercanas a los niveles registrados en 2014.

En el segmento medio alto no se registró un incremento especialmente alto en la pendiente de precios en el mes doce de comercialización, sino que más bien parece que se configuró una relación estructural desde 2014, de contar con un incremento de cerca de 5,7% (ver panel C del gráfico 6). La pendiente de precios gozó de relativa estabilidad a pesar de que, similar a los segmentos anteriores, tuvo incrementos importantes en el nivel de ventas anuales, incluso durante 2016 cuando las ventas registraron variaciones anuales cercanas al 20%.

De acuerdo con el segmento alto (ver panel D del gráfico 6), en este no se observa una tendencia de precios que se mantenga a través de un periodo de tiempo prolongado. Sin embargo, sí se nota un incremento en la pendiente de precios durante 2015, incremento que no se mantuvo durante los años siguientes (al igual que lo ocurrido en el segmento medio y en el total mercado). A diferencia de los demás segmentos de precio, durante ese año no se observaron incrementos importantes en las ventas, ni tampoco niveles históricamente altos. De hecho, es entre 2011 y 2014 cuando se dan mayores incrementos en las ventas, llegando hacia finales de 2014 al mayor nivel registrado desde 2008.

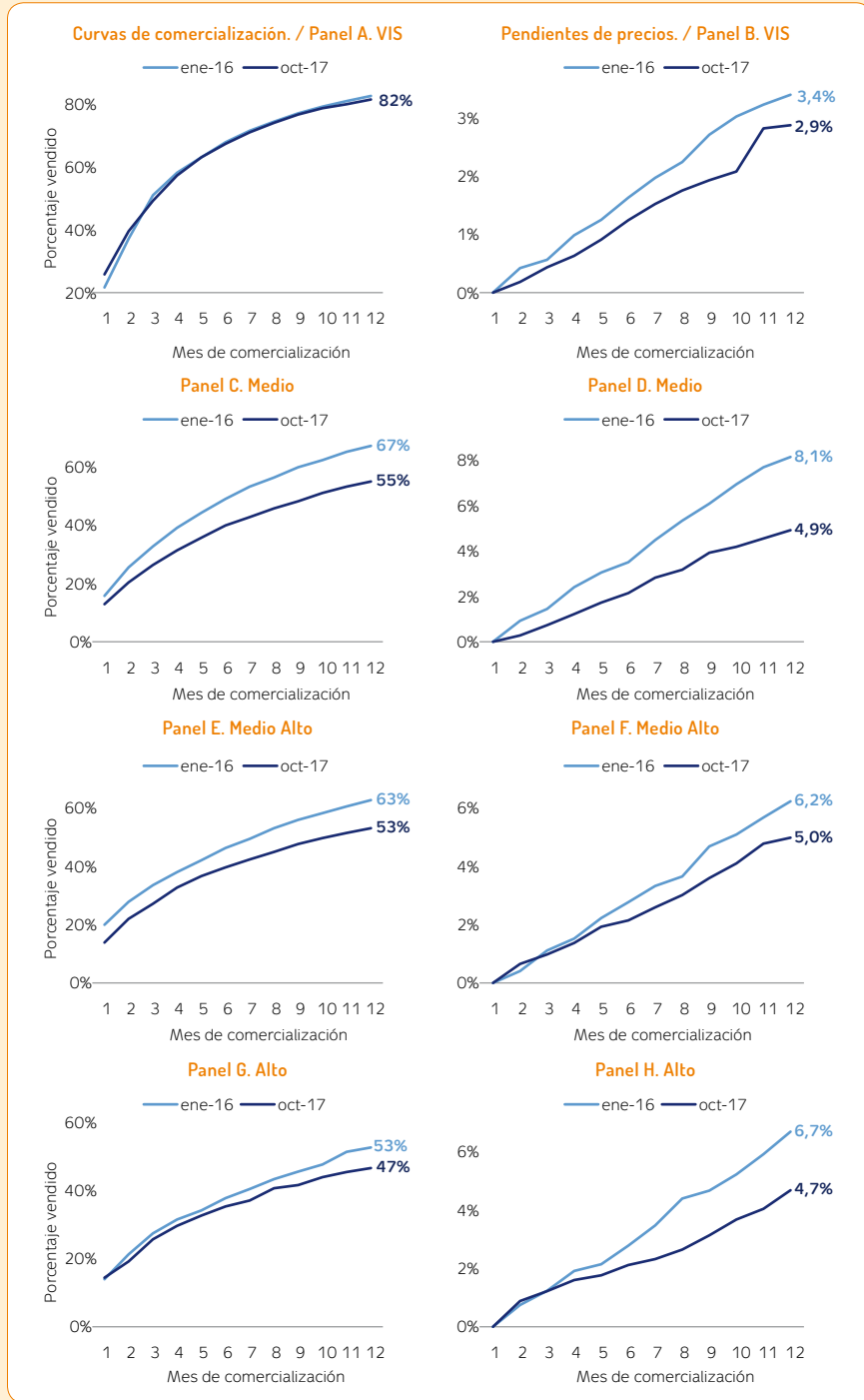
Gráfico 6
Incremento del precio de la vivienda respecto al lanzamiento en el mes doce de comercialización - Segmento de precios 2010 - 2017



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

En el gráfico 7 se observa que a nivel micro en todos los segmentos de precios los proyectos vieron reducida la velocidad de ventas entre enero de 2016 y octubre de 2017 (aunque en el caso del segmento VIS la reducción es muy baja) al corte del mes doce de comercialización. Dicha reducción estuvo acompañada de la caída en la pendiente de precios en todos los segmentos.

Gráfico 7
Curva de comercialización y pendiente de precios
respecto al lanzamiento – Segmento de precios
Lanzamientos en enero de 2016 y octubre de 2017

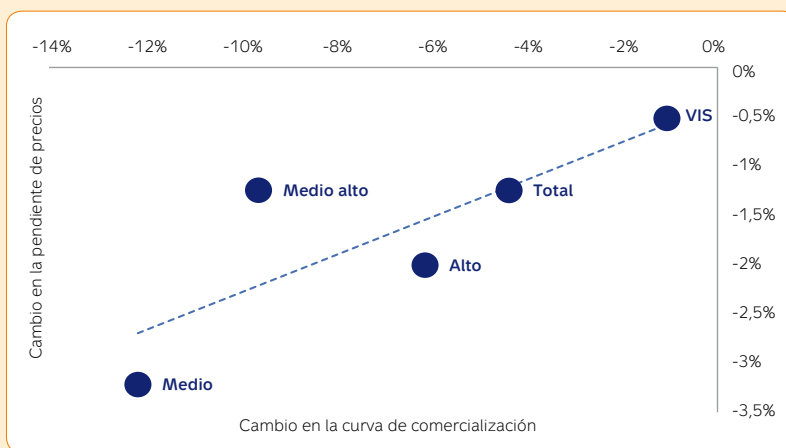


Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.

El gráfico 8 resume los cambios en los niveles de comercialización y pendiente de precios al mes doce de comercialización. Allí se observa que los segmentos que más vieron reducida su velocidad de comercialización presentaron igualmente mayores caídas en la pendiente de precios. Se destaca que la mayor caída se registró en el segmento medio, que fue el que más incrementó su pendiente de precios durante 2015.

Por su parte, el segmento VIS a pesar de mantener niveles de ventas anuales cercanos a las 100 mil unidades, también ha visto reducida su velocidad de venta y su incremento de precios, aunque en una medida mucho menor a la del resto de segmentos.

Gráfico 8
Cambio en la curva de comercialización y en la pendiente de precios - Segmento de precios
Diferencia entre enero de 2016 y octubre de 2017

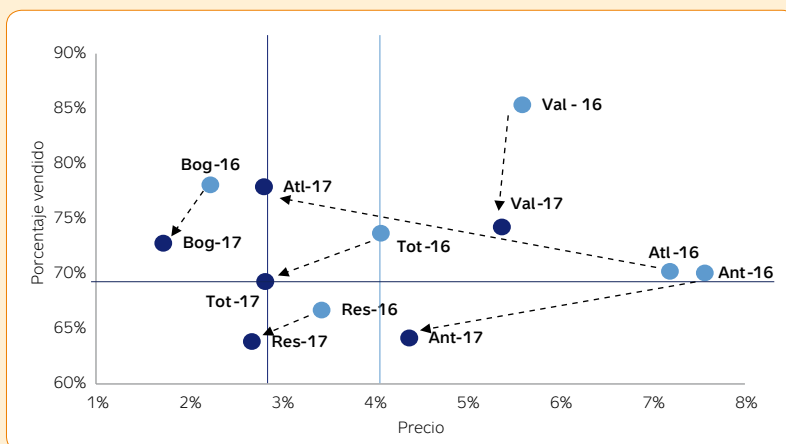


Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.

DINÁMICA DE LOS PRECIOS EN LAS PRINCIPALES REGIONES

Las regiones analizadas redujeron su velocidad de ventas y su pendiente de precios al año de comercialización, si se compara el comportamiento de los lanzamientos realizados en octubre de 2017 frente a los de enero de 2016 (Ver gráfico 9); con excepción de Atlántico, en donde se presentó la caída más fuerte en la pendiente de precios, la cual llevó a que mejorara su velocidad de comercialización.

Gráfico 9
Incremento en el precio de lanzamiento y porcentaje vendido en el mes 12 de comercialización - Grandes regiones
Enero de 2016 y octubre de 2017



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

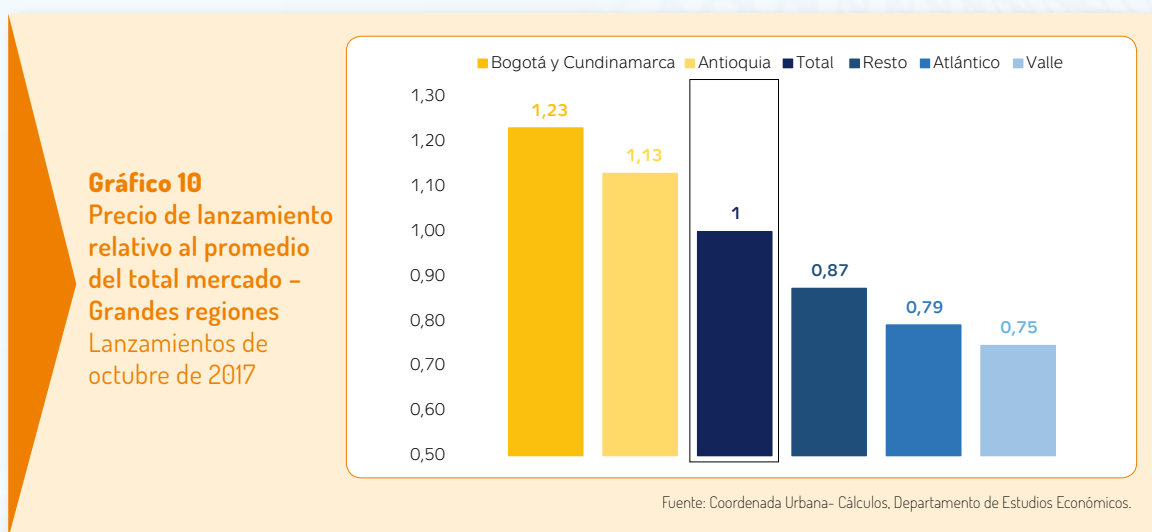
Nota: Las abreviaciones son: Atl- Atlántico, Ant- Antioquia, Bog- Bogotá & Cundinamarca, Val- Valle y Res- Resto de regionales.

Con excepción del mercado de Atlántico, las diferencias estructurales entre regiones se mantuvieron entre los dos periodos, así, se puede realizar la siguiente categorización: i) las que tienen una pendiente de precio superior a la del total mercado y mantienen una velocidad de comercialización inferior al promedio, aquí está Antioquia (antes también estaba Atlántico); ii) las que en conjunto tienen un incremento de precio y velocidad de comercialización superiores al promedio, comercialmente son muy dinámicas, aquí está Valle; iii) las que tienen ritmos de comercialización superiores al total mercado e incrementos en el precio más bajos, en este grupo se encuentran Bogotá y Cundinamarca; y iv) las que tienen tanto una pendiente de precios y velocidad de comercialización inferiores al total mercado, comercialmente tienen un bajo dinamismo.

Estas diferencias entre regiones se pueden entender mejor cuando se observa desde qué precio se dan los lanzamientos. Este precio de partida a su vez se explica por la composición de los lanzamientos por segmentos, así como por las restricciones de suelo, particulares de cada región.

De esta manera, la velocidad de comercialización de Valle, Atlántico y Bogotá y Cundinamarca se puede explicar por el sesgo en la generación de oferta hacia la vivienda VIS. Para el caso de la primera y tercera, casi estructuralmente la participación de los lanzamientos en este segmento ha gravitado o han estado por encima del 60% desde el año 2010; en el caso de la regional Atlántico esto sólo ha venido ocurriendo recientemente.

La regional Valle tiene una pendiente de precio más elevada que la regional Bogotá y Cundinamarca, a pesar de tener una composición similar de lanzamientos, sin embargo, su precio de lanzamiento es el menor entre las regiones analizadas, y está por debajo un 25% del total nacional, mientras que la regional Bogotá y Cundinamarca es la regional con el precio más alto, 23% por encima del total nacional (Ver gráfico 10). La diferencia del precio de partida se da por, entre otros factores, las restricciones de suelo urbanizable y sus efectos sobre el costo, características que se presentan más fuertemente en la regional Bogotá y Cundinamarca.

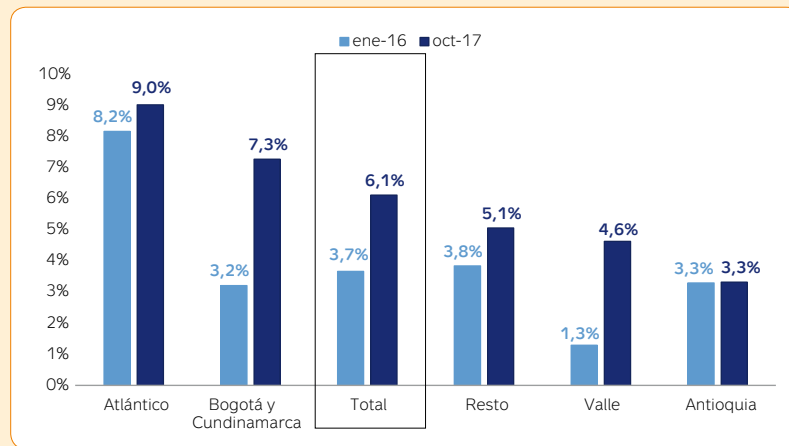


Por su parte, la regional Antioquia tiene la pendiente de precios más alta acompañada de una velocidad de comercialización por debajo del promedio nacional debido a que la mayor parte de la oferta que genera se concentra en el segmento medio. Este, como se pudo observar en el gráfico 7, tiene la segunda pendiente de precio más alta entre los segmentos, así como tiene velocidades de comercialización significativamente más bajas que el total mercado. Desde 2010 a participación de los lanzamientos en este segmento ha estado por encima del 40%, recientemente su ubica por encima de 50%.

Por último, de acuerdo con el gráfico 11, la incidencia de los inmuebles que presentaron reducciones en su precio frente al precio de lanzamiento al año de ser comercializados es más dispersa entre regionales que entre segmentos de precios. La regional Antioquia es la que menor incidencia tiene actualmente, y adicionalmente, no registró cambios frente al mes doce de comercialización de los lanzamientos de enero de 2016, lo cual es coherente con el sesgo de generación de oferta en el segmento medio.

Mientras que las regionales en donde más hubo incremento (Bogotá y Cundinamarca y Valle registraron incrementos de 4,1% y 3,3%, respectivamente) es donde hay más participación de la generación de oferta VIS, segmento de precio que puede ser más proclive a disminuir su pendiente de precios en aras de facilitar el cierre financiero de los hogares, más aún en un escenario de contracción económica. Por su parte, la regional Atlántico mantiene niveles relativamente altos de incidencia de caídas de precio al año de comercialización.

Gráfico 11
Incidencia de inmuebles que han registrado caídas en el precio respecto a su precio de lanzamiento en el mes 12 de comercialización – Grandes regiones – Enero de 2016 y octubre de 2017



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



CONCLUSIÓN

El ajuste que ha presentado el mercado de vivienda nueva se ha dado mediante una caída en la generación de nueva oferta, vía cantidades, mientras que los precios continúan con una senda de estabilización. La experiencia internacional muestra las fuertes consecuencias que se generan sobre la estabilidad macro cuando se tienen episodios de ajuste en precios. En el país, la dinámica de los precios ha dependido de la actividad económica en general, desde 2015 se ha evidenciado una desaceleración de su crecimiento a la par del PIB, el cual se expandía a tasas más bajas frente al periodo 2010-2014.

La caída en la comercialización que se viene dando desde mediados de 2017 afectó las decisiones y mecanismos de formación de precios (entendidos como la pendiente de incremento de precio frente al precio de lanzamiento a lo largo de la vida comercial de los proyectos). Estos cambios tuvieron un comportamiento estable a lo largo del periodo 2010-2014, pero, sobre 2015, esa dinámica comenzó a hacerse más evidente, lo que se justifica en los buenos niveles de comercialización registrados en ese año y en 2016. No obstante, este incremento ha tendido a suavizarse y hoy se ubica por debajo del incremento promedio registrado entre los años 2010 y 2014.

REFERENCIAS

- Agarwal, S., Hu, L., & Huang, X. (2016). Rushing into the American Dream? House Prices Growth and the Timing of Homeownership. *Review of Finance*, 20(6), 2183-2218.
- Otrok, C., & Marco, T. (2005). House Prices, Interest Rates and Macroeconomic Fluctuations: International Evidence. Obtenido de Federal Reserve Bank of Atlanta: <https://www.frbatlanta.org/-/media/documents/news/conferences/2005/housing2005/otrokterrones.pdf>
- Shapiro, N., & Sawyer, M. (2003). Post Keynesian price theory. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(3), 355-365.

RECUADRO 2.1.

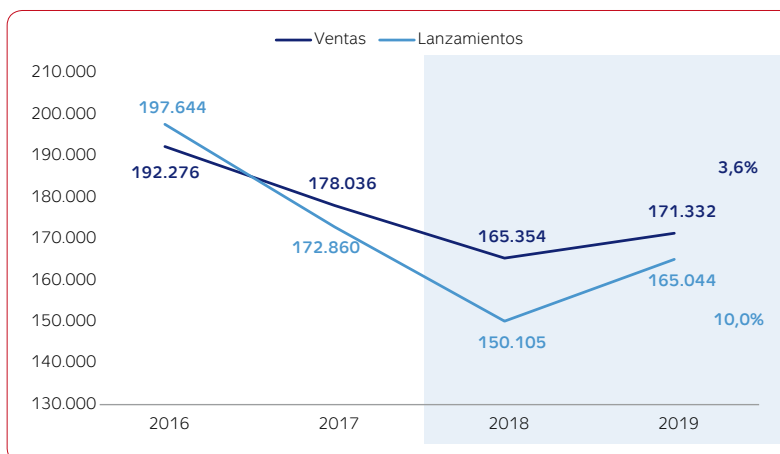


PROYECCIONES SECTORIALES 2019

Las ventas y lanzamientos de vivienda nueva se han venido ajustando a la baja desde 2017, y para lo que queda de 2018 se espera que el ajuste continúe y se presente una estabilización hacia 2019. Algunos ejercicios de prospectiva sobre los indicadores líderes sugieren que para el cierre del año las ventas llegarán a las 165.354 unidades y los lanzamientos a 150.105 unidades, lo que se traduce en una reducción en cerca de 13 mil y 23 mil unidades, respectivamente, frente al año anterior.

De esta forma, la generación de oferta continuará por debajo del nivel de ventas, escenario que brinda las condiciones para un crecimiento el próximo año con menores riesgos de acumulación de inventarios. Este escenario estaría acompañado de las mejores condiciones macro que se han venido gestando recientemente, relativas a una aceleración en el crecimiento de la economía, menores tasas de interés y mejoras en la disposición para comprar vivienda. En lo que respecta a la generación de valor agregado, con la aceleración de los

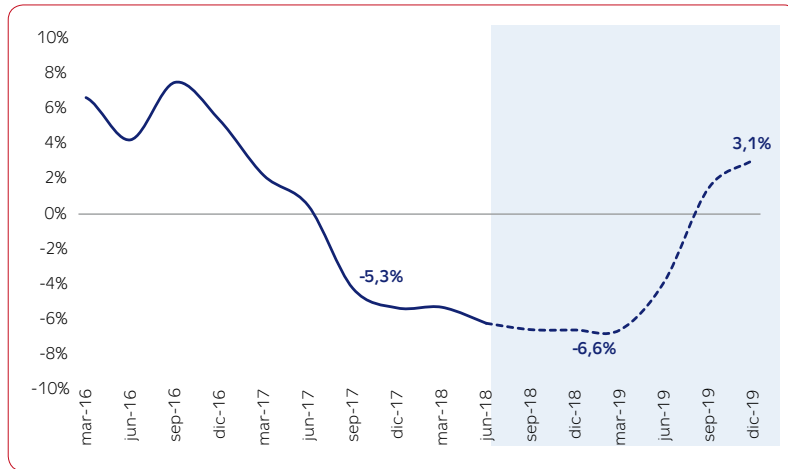
Gráfico 1
Ventas y lanzamientos
de vivienda nueva y
su proyección a 2019,
zona sombreada
2016 - 2019



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.
Nota: En los cuadros está la variación entre 2019 y 2018 de las ventas y lanzamientos.

niveles de lanzamientos y de comercialización previstos para 2019, se espera que en ese mismo año el crecimiento del sector edificador llegue al 3,1% anual. Sin embargo, esta tasa de crecimiento podría llegar a ubicarse en 4,1% si se tienen en cuenta las nuevas iniciativas que el Gobierno Nacional está formulando en materia de política de vivienda, donde se incluyen programas como Casa Digna, Vida Digna y el Semillero de Propietarios. Estos programas contribuirán a que se incrementen las expectativas del mercado, lo cual ayudará a estimular la generación de oferta en segmentos bajos de precio y a movilizar inversiones de la cadena de valor.

Gráfico 2
Variación anual del
año completo del
valor agregado de
las edificaciones y su
proyección a 2019,
zona sombreada
2016 - 2019



Fuente: DANE- Cálculos, Departamento de Estudios Económicos.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN Noviembre 2018

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2018- III	2018- II	2017- III
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)	213.274		2,7%	2,8%	1,7%
Total (1)	15.099	sep-18	1,8%	-6,0%	-3,9%
Construcción	7.835		4,1%	-5,9%	-9,1%
a. Edificaciones	4.239		-1,7%	-5,7%	9,7%
b. Obras civiles	3.063		1,3%	-6,4%	-6,3%
c. Actividades especializadas					
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses	Año atrás
			Sep 17- Sep 18	Jun 17- Jun 18	Sep 16- Sep 17
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.571	sep-18	1,1%	0,0%	1,1%
Construcción	1.443		6,2%	0,5%	-1,0%
Trece áreas: Nacional	10.900		1,1%	0,5%	0,2%
Trece áreas: Construcción	737		6,5%	-2,8%	-0,1%
III. Licencias 3/* (2)			Sep 17- Sep 18	Jun 17- Jun 18	Sep 16- Sep 17
Totales	2.138.847	abr-18	0,2%	-6,4%	-4,3%
Vivienda	1.419.520		-12,9%	-8,2%	-6,2%
a. VIS	496.637		44,9%	-44,8%	-35,2%
b. No VIS	922.883		-28,3%	2,0%	6,6%
Otros destinos	719.327		42,2%	0,4%	2,2%
a. Industria	56.998		153,9%	365,8%	-76,4%
b. Oficina	47.527		-21,6%	-56,2%	19,0%
c. Bodega	15.739		-78,8%	-36,1%	38,3%
d. Comercio	150.666		-19,0%	-7,4%	56,2%
e. Otros	448.397		19,3%	-7,7%	-6,1%
IV. Cemento 4/**			Sep 17- Sep 18	Jun 17- Jun 18	Sep 16- Sep 17
Producción	1.083.220	sep-18	5,6%	-2,2%	0,2%
Despachos	1.030.848		0,8%	-4,1%	0,8%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			Oct 17 - Oct 18	Jul 16 - Jul 17	Oct 16 - Oct 17
Total	239	oct-18	2,8%	3,3%	4,1%
Materiales	231		2,5%	3,3%	3,4%
Mano de obra	264		3,5%	3,7%	6,0%
Maquinaria y equipo	203		1,0%	0,9%	2,7%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN Noviembre 2018

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2018 - II	2018 - I	2017 - II
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva/5		jun-18			
Vivienda	128		7,5%	6,4%	6,7%
VII. Inflación *		oct-18	Oct 17 - Oct 18	Jul 17 - Jul 18	Oct 16 - Oct 17
IPC Total	143		3,3%	3,1%	4,1%
IPC Vivienda	147		4,1%	4,2%	4,5%
VIII. Muestra Mensual Manufacturera *		sep-18	Sep 17- Sep 18	Jun 17- Jun 18	Sep 16- Sep 17
Índice producción real	112		2,9%	1,4%	-2,3%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*		sep-18	Sep 17- Sep 18	Jun 17- Jun 18	Sep 16- Sep 17
Índice ventas reales total sin combustibles	116		7,2%	6,9%	1,5%
Índice ventas reales art. ferretería y pinturas	121		5,8%	-1,9%	-5,5%
X. Financiación 6/***		ago-18	Ago 17 - Ago 18	May 17 - May 18	Ago 16 - Ago 17
Cartera hipotecaria + titularizaciones	65		11,8%	11,5%	12,0%
Desembolsos (cifras en millones de pesos)		ago-18			
a. Constructor	585		32,1%	-12,3%	39,4%
b. Individual	1.947		19,8%	37,2%	20,5%
1. VIS	574		18,5%	21,9%	40,9%
2. No VIS	1.959		23,7%	23,5%	19,8%
i. Pesos	1.784		17,3%	32,8%	24,8%
ii. UVR	748		36,9%	2,9%	22,3%
		Fecha	Valores Absolutos		
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****			oct-18	jul-18	oct-17
Adquisición		oct-18			
a. VIS UVR			7,8%	7,9%	8,2%
b. No VIS UVR			7,2%	7,3%	7,7%
1. VIS pesos			11,7%	11,7%	12,0%
2. No VIS pesos			10,5%	10,6%	10,9%
Construcción					
a. VIS UVR			5,8%	6,1%	6,1%
b. No VIS UVR			5,5%	5,7%	5,6%
1. VIS pesos			12,5%	12,8%	12,6%
2. No VIS pesos			10,6%	10,5%	11,9%

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.

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



ENCUENTRO
NACIONAL
DE VENTAS

Innovación —
→ Tecnología

7-8

MARZO / 2019

📍 Hotel Zuana Beach Resort - Santa Marta

Afiliado: **\$650.000** (+ IVA) —
— No afiliado: **780.000** (+ IVA)

Incluye: agenda académica, refrigerios, almuerzos
y actividades sociales.

Datos comerciales:

Ricardo Andrés Guzmán

Coordinador Comercial
(57-1) 743 0265 ext. 1135
Celular: 313 286 5623
raguzman@camacol.org.co

Rosa Emilia Ramírez

Ejecutiva comercial
(57-1) 743 0265 ext. 1370
Celular: 313 452 5412
rramirez@camacol.org.co

Luisa Fernanda Caballero

Ejecutiva comercial
(57-1) 743 0265 ext. 1138
Celular: 300 217 4329
lcaballero@camacol.org.co

Mayores informes:

Yenny Paola Acero

Asesora de inscripciones
(57-1)7430265 ext. 1377
eventospresidencia@camacol.org.co



PRONTO

PROSPECTIVA EDIFICADORA

Una visión de corto y mediano plazo



3^a

EDICIÓN

ANÁLISIS DEL CONTEXTO ECONÓMICO
DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN





www.camacol.co

Síguenos en:



@CamacolColombia



CamacolColombia



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

DECIMOCUARTA EDICIÓN

DICIEMBRE 2018