

Presente y Perspectivas de corto plazo en el sector edificador en Bogotá y la región

ISSN: 2256 - 1889



Su mejor instrumento de navegación

Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda
en Bogotá y Cundinamarca

Segundo Semestre 2016



Coordenada
Urbana 
Sistema de Información Georeferenciada



Presente y perspectivas de corto plazo en el sector edificador en Bogotá y la Región

II Semestre de 2016



Martha Cecilia Moreno Mesa

Gerente

Análisis y redacción

Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol Bogotá y Cundinamarca y Coordinada Urbana®

Director

Daniel Rey Suárez

Coordinador

Carlos Eduardo Quiñones Ladino

Investigadores

Laura Lorena Molina Monroy

Paula Andrea Mahecha Mahecha

Encuestas

Centro Nacional de Consultoría

Edición y Coordinación Editorial

Nelson Hoyos Ortiz

Angie Lorena Ramírez

Adriana Elena Garzón

Dirección Comercial

Claudia Viviana Medina Dueñas

Diseño gráfico

Equilibrio Gráfico Editorial Ltda.

Impresión

Icaro Diseño

Bogotá, noviembre de 2016

@ www.camacolcundinamarca.co

f CamacolCundinamarca

@CamacolBogota

Camacol Bogotá y Cundinamarca

Carrera 19 No. 90-10

Edificio Camacol

PBX: 743 0265

Fax: 217 2813

Impreso en Colombia mediante procesos ecológicamente sostenibles. Todas las materias primas utilizadas son inocuas para el medio ambiente: papel 100% reciclado, producido a partir de papel posconsumo, lo que no solo garantiza la protección de la pirámide social, fortaleciendo la cadena de valor del reciclaje en Colombia. Igualmente, las tintas están elaborados a partir de aceites vegetales.

CONTENIDO



PRESENTACIÓN

10



ENTORNO MACROECONÓMICO

12

PIB Nacional. Variación anual	13
PIB Nacional. Por ramas de actividad, variación anual	13
Formación bruta de capital fijo. Variación anual	14
Consumo de los hogares. Variación anual	14
PIB Bogotá. Variación anual	15
PIB Bogotá. Por ramas de actividad, variación anual	15
Tasa desempleo. Serie trimestre móvil	16
Tasa desempleo. Por ciudades agosto 2016. Serie trimestre móvil	16
Empleo nacional. Número de ocupados. Generación de empleo	17
Empleo Bogotá. Número de ocupados. Generación de empleo	17
Variación del empleo por modalidad Bogotá. Formalidad e informalidad	18
Empleo formal por ciudades. Participación sobre el empleo total	19
Tasas de interés hipotecarias y de referencia (Banrep)	20
Desembolsos mensuales. Crédito individual. Variación anual	20
Número de desembolsos mensuales. Crédito individual. Variación anual	21
Indicador tradicional de la cartera hipotecaria	21
Inflación anual. Total nacional	22
Inflación por grupo de gastos. Septiembre 2016	22
Inflación anual por ciudades. Septiembre 2016	23
Índice de costos de la construcción de vivienda - ICCV. Variación anual	24
Índice de precios de vivienda nueva - IPVN. II trimestre de 2016	24
Tasa Representativa del Mercado. COP/USD	25



OFERTA DE VIVIENDA EN BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

26

Área iniciada de vivienda en Bogotá 1990 -2016. Acumulado semestral	27
Unidades iniciadas de vivienda en Bogotá y Soacha 1993 -2016. Acumulado anual	27
Ventas de vivienda - Bogotá y Soacha 1997-2016. Acumulado anual	28
Oferta de vivienda - Bogotá y Soacha 1996-2016. Mensual	28
Variación anual m ² licenciados. Bogotá y Cundinamarca	29
Distribución anual m ² licenciados de vivienda	29
Licencias de vivienda por corredor. Unidades	30
Participación por segmentos de vivienda. 12 meses a julio 2016	30
Lanzamientos y ventas - Bogotá y Cundinamarca. Acumulado trimestre móvil	31

Participación en ventas. 12 meses a agosto 2016	31
Participación en ventas hace 5 años. 12 meses a agosto 2011	31
Ventas por segmento Bogotá. Acumulado trimestre móvil	32
Ventas por segmento Cundinamarca. Acumulado trimestre móvil	33
Participación en ventas. Por rango de precios Bogotá	34
Participación en ventas. Por rango de precios Cundinamarca	35
Participación en las ventas. Por corredor	35
Rotación trimestral de vivienda Bogotá y Cundinamarca	36
Rotación trimestral. Bogotá y Cundinamarca. Por rangos de precio	36
Rotación trimestral por zonas Bogotá. Zonas con mayor oferta de vivienda	37
Rotación trimestral por municipio Cundinamarca	38

DEMANDA DE VIVIENDA EN BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

40



ENCUESTA HOGARES BOGOTÁ

¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda?	41
Intención de compra de vivienda de un miembro del hogar en los próximos 12 meses	42
Intención de compra de vivienda de un miembro del hogar en los próximos 12 meses. Por estrato	43
¿Por qué ningún miembro del hogar está interesado en comprar vivienda?	44
¿Ha buscado vivienda para comprar? % sobre total hogares	45
¿En dónde está interesado en comprar vivienda? Según estratos	46
¿En dónde está interesado en comprar vivienda? Bogotá o municipios aledaños	47



ENCUESTA HOGARES CUNDINAMARCA

Hogares que consideran que es buen momento para comprar vivienda	49
Intención de compra de vivienda de un miembro del hogar en los próximos 12 meses	50
¿Por qué ningún miembro del hogar está interesado en comprar vivienda?	51
¿La persona interesada en comprar vivienda ya empezó a buscar?	52
Si ya está buscando, ¿ha visitado proyectos de vivienda nueva en los últimos 12 meses?	52
¿En dónde está interesado en comprar vivienda?	53
¿En dónde está interesado en comprar vivienda? Hogares que están buscando en municipios aledaños	54



ENCUESTA SALAS DE VENTA BOGOTÁ Y SOACHA

Ingresos de los hogares y visitantes salas de ventas.	55
Forma de tenencia de la vivienda actual	55
Edad del jefe de hogar	55
¿En dónde vive actualmente?	55
¿Cuáles son los aspectos decisivos para escoger su vivienda?	56
¿Por qué no ha comprado vivienda? Cuatro principales razones	57
Pensando en la vivienda que planea comprar ¿Cuál aspecto diría ha sido el más difícil?	57
¿Está buscando vivienda en Bogotá o en los municipios aledaños?	58
¿Usted está buscando sólo vivienda nueva o también ha considerado vivienda usada?	58
¿En que localidad está interesado en comprar vivienda?	59
De estos tres tipos de vivienda ¿Cuál prefiere comprar?	60
Pensando en vivienda nueva ¿en qué estado preferiría recibirla?	60
¿De qué valor es la vivienda que desea comprar?	61
Destino de la vivienda que va a comprar?	61
Medios utilizados para conocer la oferta disponible	62
¿Cómo compraría la vivienda?	63
¿Con qué tipo de entidad lo solicitaría?	63
Actualmente, ¿cuenta con la preaprobación de un crédito hipotecario?	63
Actualmente, ¿está usted reportado en alguna central de riesgo?	63
¿Cuenta con los recursos necesarios para comprar la vivienda en la que está interesado?	64
¿Con cuáles de los siguientes recursos cuenta para la compra de vivienda o para la cuota inicial?	64



ENCUESTA SALAS DE VENTA CUNDINAMARCA

¿De dónde vienen los hogares?	65
¿Dónde está buscando la vivienda?	65
Ingreso mensual del hogar	66
Número de personas por hogar	66
Tenencia de la vivienda %	66
Escolaridad comprador potencial %	67
Estado civil comprador potencial %	67
Rango de edad comprador potencial %	67
Destino de la compra de vivienda %	68
Precio de la vivienda que desea comprar %	68

GLOSARIO

Aprobaciones/Licenciamiento

Área total de vivienda o número total de unidades de vivienda aprobadas por la autoridad competente para desarrollar edificaciones, áreas de circulación y zonas comunales en uno o varios predios.

Rotación trimestral

Indica el número de meses en que la oferta disponible se vendería, de mantenerse el ritmo promedio de ventas de los últimos tres meses. O dicho de otra forma, es el tiempo que tardaría la demanda en absorber la oferta disponible si se mantiene el promedio de ventas mensual registrado en el último trimestre.

LIVO

Acrónimo de los cuatro indicadores del sistema de información georeferenciada Coordenada Urbana® de Camacol para el seguimiento a la actividad edificadora. En su orden son: Lanzamientos, Iniciaciones, Ventas y Oferta.

Lanzamientos

Área total de vivienda o número total de unidades de vivienda que salen al mercado para la venta. Por ser una variable flujo se puede calcular de forma mensual, anual o en cualquier periodicidad.

Iniciaciones

Área total de vivienda o número total de unidades de vivienda que empieza construcción. Por ser una variable flujo se puede calcular de forma mensual, anual o en cualquier periodicidad.

Ventas

Área total de vivienda o número total de unidades de vivienda vendidas. Esta variable puede entenderse como la demanda que se hizo efectiva. Por ser una variable flujo se puede calcular de forma mensual, anual o en cualquier periodicidad

Oferta

Inventario de viviendas nuevas que se encuentran disponibles para la venta. Por ser una variable stock, se calcula para un momento determinado del tiempo.

¿Usted prefiere su vivienda...? %	69
Aspectos decisivos en la compra %	70
Medios de información %	71
Método de financiamiento %	72
Entidad de financiamiento %	72
¿Cuenta con la preaprobación de un crédito hipotecario? 2016 %	73
¿Está usted reportado en una central de riesgo? 2016 %	73
¿Cuenta con los recursos para comprar la vivienda en la que está interesado?	73
¿Compraría la vivienda...? %	74
¿A qué plazo piensa tomar su crédito hipotecario? Años	74



ENCUESTA POSVENTA BOGOTÁ

Ingreso del hogar %	76
Edad jefe de hogar %	76
Estado civil comprador %	76
Antes de comprar vivienda, vivía en:	77
Destino de la compra de vivienda	77
En la actualidad la vivienda que compró se encuentra:	78
Compra de vivienda. Según ingreso de hogar	79
¿Usó crédito hipotecario para comprar esta vivienda?	80
Plazo promedio del crédito hipotecario	80
Factores determinantes en la compra de vivienda	81
Procedencia de los recursos para la cuota inicial	81
Estado del proyecto al momento de la compra de vivienda	82
Hogares que invirtieron en mejoras para la vivienda comprada	83
Promedio de inversión en mejoras por precio de la vivienda	83



FICHA TÉCNICA

Ficha técnica Hogares Bogotá	84
Ficha técnica Hogares Cundinamarca	84
Ficha técnica Salas de venta Bogotá y Soacha	85
Ficha técnica Salas de venta Cundinamarca	85
Ficha técnica Posventa Bogotá	85



PRESENTACIÓN



Para Camacol Bogotá y Cundinamarca siempre ha sido una prioridad ofrecer a sus afiliados herramientas que les permitan hacer una lectura más completa y profunda del mercado. En este sentido, el Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda para Bogotá y Cundinamarca se ha convertido en un documento de consulta obligado para todas las empresas que desean conocer el panorama de corto plazo de la actividad en este segmento.

Como se podrá observar en las páginas que componen el capítulo macroeconómico de este libro, la economía colombiana atraviesa una fase de desaceleración que si bien no debe generar nerviosismo, sí exhorta a tener un acercamiento a las herramientas que están disponibles en el mercado y que permiten vigilar el comportamiento de la actividad edificadora.

El mercado de vivienda ha atravesado en años recientes un periodo de enorme dinamismo que le permitió alcanzar niveles que no tienen precedentes en la historia de este sector. Esa vigorosa actividad se soportó en una demanda fortalecida por cuenta de un entorno económico favorable gracias a la bonanza petrolera. Sin embargo, para 2017 el panorama se presenta menos optimista y resulta importante que los empresarios conozcan cuáles serán los factores que determinarán el desempeño de la actividad económica, así como la perspectiva del mercado edificador.

En esta décima versión del estudio, Camacol B&C ha querido ofrecer respuesta a muchas de las inquietudes que a diario se escuchan entre las empresas afiliadas. En ese sentido, es necesario realizar una estimación de la demanda potencial y efectiva de vivienda en los próximos 12 meses, preguntando directamente a los hogares sobre su intención de compra y búsqueda de vivienda. De igual forma, hay un acercamiento para conocer cuáles son las características de los hogares que están comprando vivienda y los factores que incidieron en su decisión de compra, a través de encuestas de posventa.

Esta investigación permite ofrecer al lector un documento completo que revisa de manera prospectiva los determinantes de la demanda de vivienda en los próximos meses, así como una caracterización juiciosa de los hogares que ya están adquiriendo o que adquirieron inmuebles recientemente. Confiamos en que esta información le permitirá a las empresas contar con más y mejores elementos de análisis a la hora de plantear su estrategia de mercado para el próximo año, de manera que podamos convertirnos en aliados de sus decisiones. Los invitamos a leer con atención este estudio que sin lugar a dudas le permitirá entender mejor el comportamiento de la oferta y demanda de vivienda en Bogotá y Cundinamarca.

Martha Cecilia Moreno Mesa
Gerente de Camacol Bogotá y Cundinamarca



DEMANDA DE VIVIENDA EN BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA



Una vez señaladas las condiciones del entorno macroeconómico, resulta apremiante para todos los actores vinculados con el sector edificador conocer el estado de la demanda de vivienda en la región y su prospectiva en el corto plazo, con el fin de prever las oportunidades en el mercado y minimizar los riesgos asociados a la actividad.

Por la dinámica que este mercado reviste, el análisis de la demanda exige hacer cada vez una mayor segmentación del mercado, además de contar con fuentes de información confiables. De ahí que durante los meses de septiembre y octubre de 2016, se aplicara una rigurosa encuesta a una amplia muestra de hogares de Bogotá y doce municipios de Cundinamarca. La finalidad es descubrir algunas de las principales características de la demanda. Esta encuesta también fue aplicada a hogares que visitaron las salas de venta de los proyectos en oferta en la región.

El contenido de este capítulo se presenta en cinco secciones. Las dos primeras hacen una aproximación a la *demanda potencial* de los hogares de Bogotá y Cundinamarca respectivamente; midiendo allí las expectativas e intención de compra en el corto plazo de los hogares, y se complementa con información sobre las preferencias. También contiene las razones que exponen los hogares cuando manifiestan no tener interés en adquirir vivienda, así como los resultados obtenidos de las preguntas que se incluyeron acerca del conocimiento de los programas de apoyo del Gobierno Nacional para la compra de vivienda nueva.

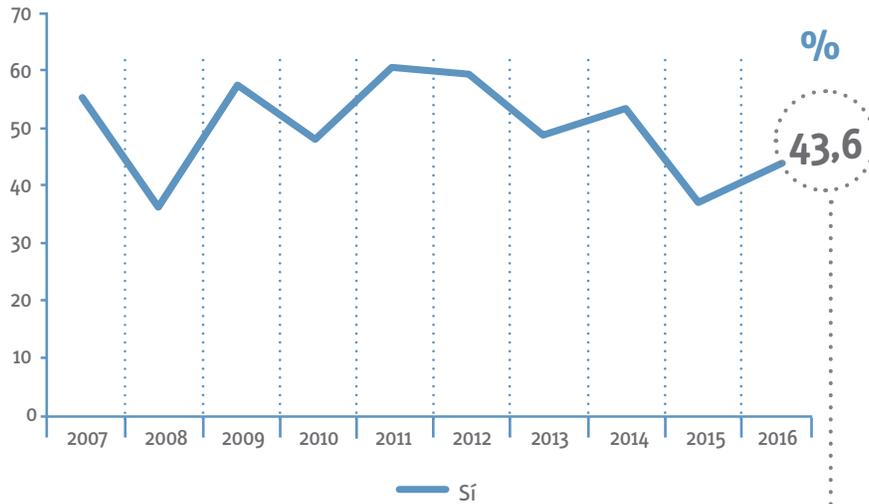
En la tercera y cuarta sección se aborda lo respectivo a la *demanda efectiva* de vivienda para Bogotá y Cundinamarca. Con base en la información aportada por los hogares que ya han salido a la búsqueda de una vivienda y que se acercaron a una sala de ventas, se presenta una caracterización de estos y se miden factores más específicos de consumo tales como los aspectos decisivos para la compra, el destino del inmueble, la disposición a pagar, los recursos financieros con los que se cuenta y los medios utilizados para enterarse de la oferta disponible.

La última sección incluye, de manera especial para esta entrega, los resultados de las encuestas de posventa a hogares bogotanos, insumo adicional para hacer seguimiento a los factores que fueron decisivos para quienes compraron vivienda nueva y la recibieron en el último año.



¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda?

% hogares



© Camacol B&C.

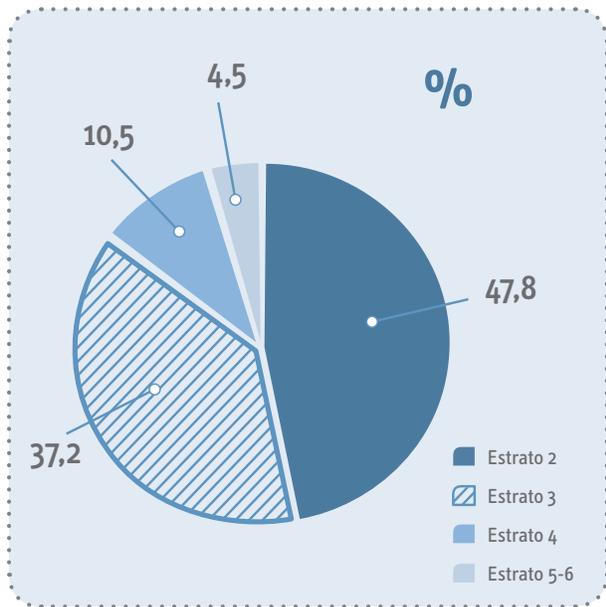
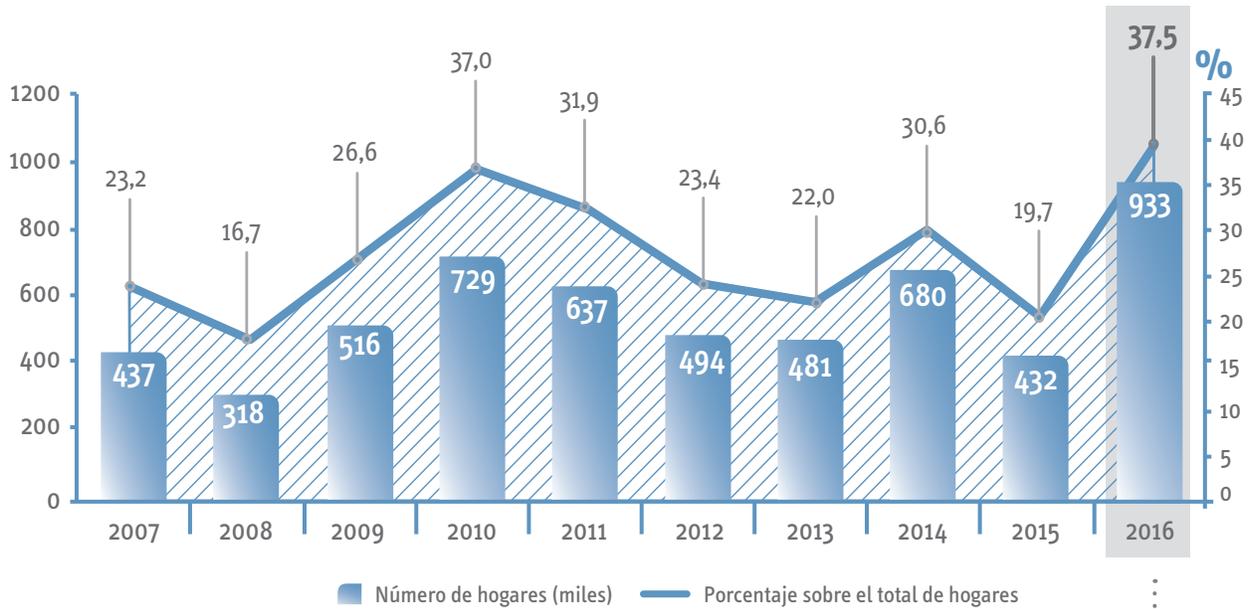
La encuesta realizada por Camacol Bogotá y Cundinamarca indica que un 43,6 % de los hogares consultados en Bogotá piensa que es un buen momento para comprar vivienda. Aunque hay una mejora frente al año anterior en 6,9 puntos porcentuales, el indicador todavía se encuentra por debajo del promedio de los últimos 10 años.

43,6%

de los hogares considera que es un buen momento para comprar vivienda.



Intención de compra de vivienda de un miembro del hogar en los próximos 12 meses



37,5%

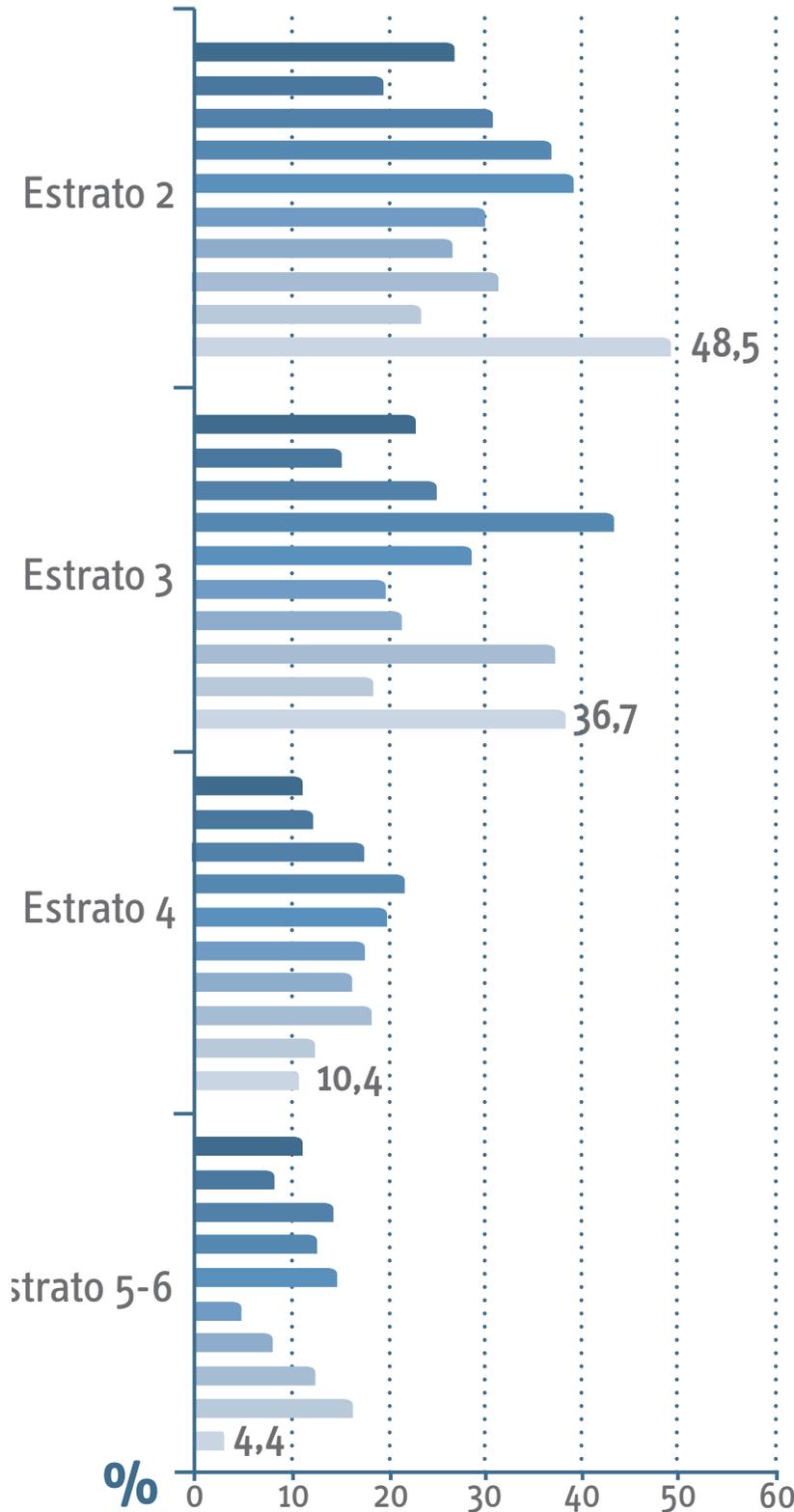
de los hogares tiene intención de comprar vivienda en un periodo menor a un año.

Camacol B&C.

El 37,5 % de los hogares respondieron estar interesados en adquirir vivienda en los próximos 12 meses, lo que indicaría una mejora en la demanda potencial de vivienda en Bogotá frente al año anterior. Este resultado permite inferir que alrededor de 933.000 hogares tendrían intención de comprar vivienda en Bogotá. Como gran parte de esta demanda pertenece a los estratos 2 y 3, se puede deducir que la mayoría de estos hogares optaría por viviendas de interés social.



Intención de compra de vivienda Por estrato de algún miembro del hogar en los próximos 12 meses



El cambio en la disposición a comprar vivienda se manifestó en un aumento de 25 puntos porcentuales en el estrato 2 y casi 20 puntos en el estrato 3, al comparar con los resultados del año anterior. Este fuerte movimiento en la intención de compra de los hogares, que vale decir fue revalidado con el encuestador, es una buena noticia y marca un quiebre en la tendencia de años recientes. Por su parte, en los estratos 4, 5 y 6 se evidenció un ajuste en la intención de compra.

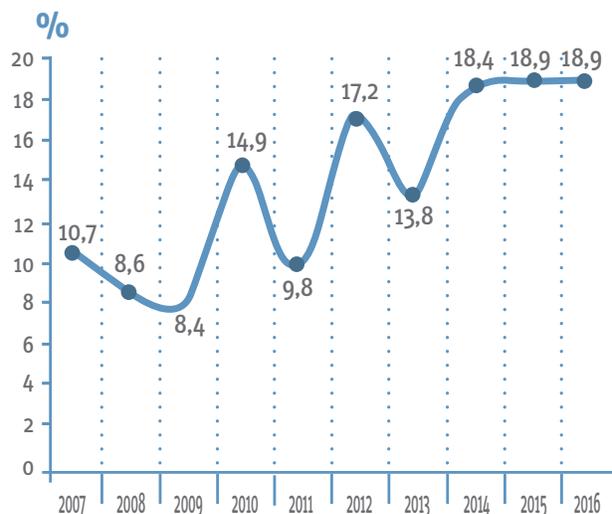
- 2007
- 2008
- 2009
- 2010
- 2011
- 2012
- 2013
- 2014
- 2015
- 2016



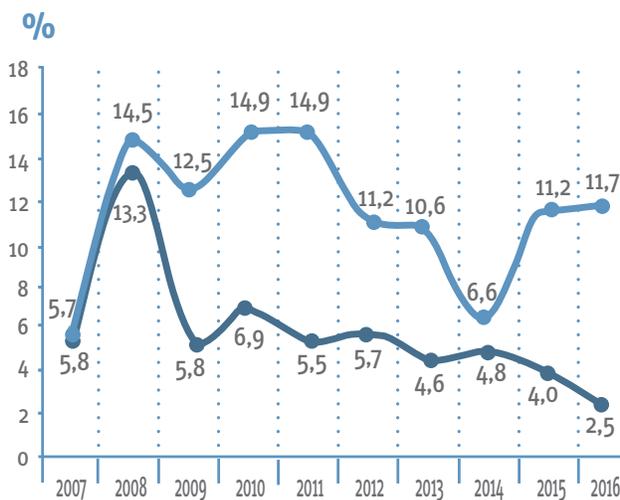
¿Por qué ningún miembro del hogar está interesado en comprar vivienda?



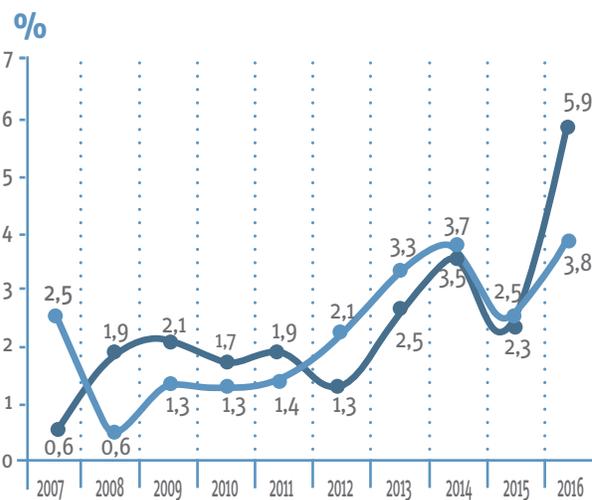
● No le alcanza el dinero para la cuota inicial



● Altos precios de la vivienda nueva



● Dificultades para conseguir financiación
 ● No le alcanza el dinero para las cuotas mensuales



● Prefiere vivir en arriendo
 ● Piensa radicarse en otra ciudad/país

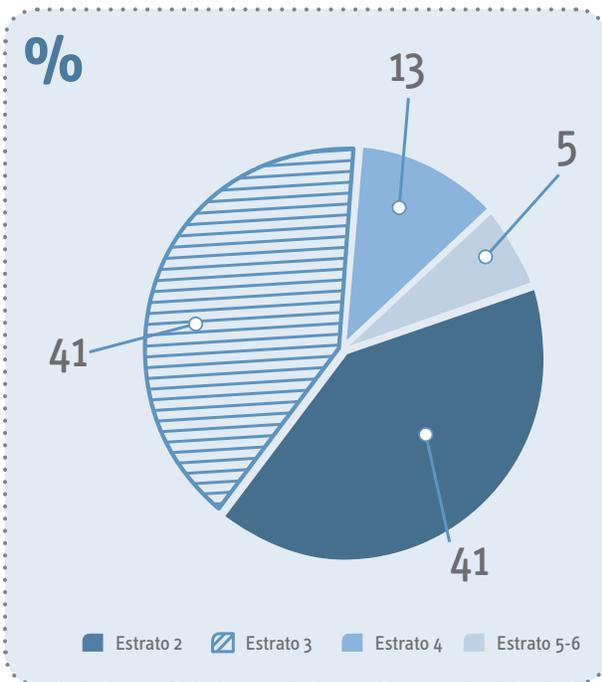
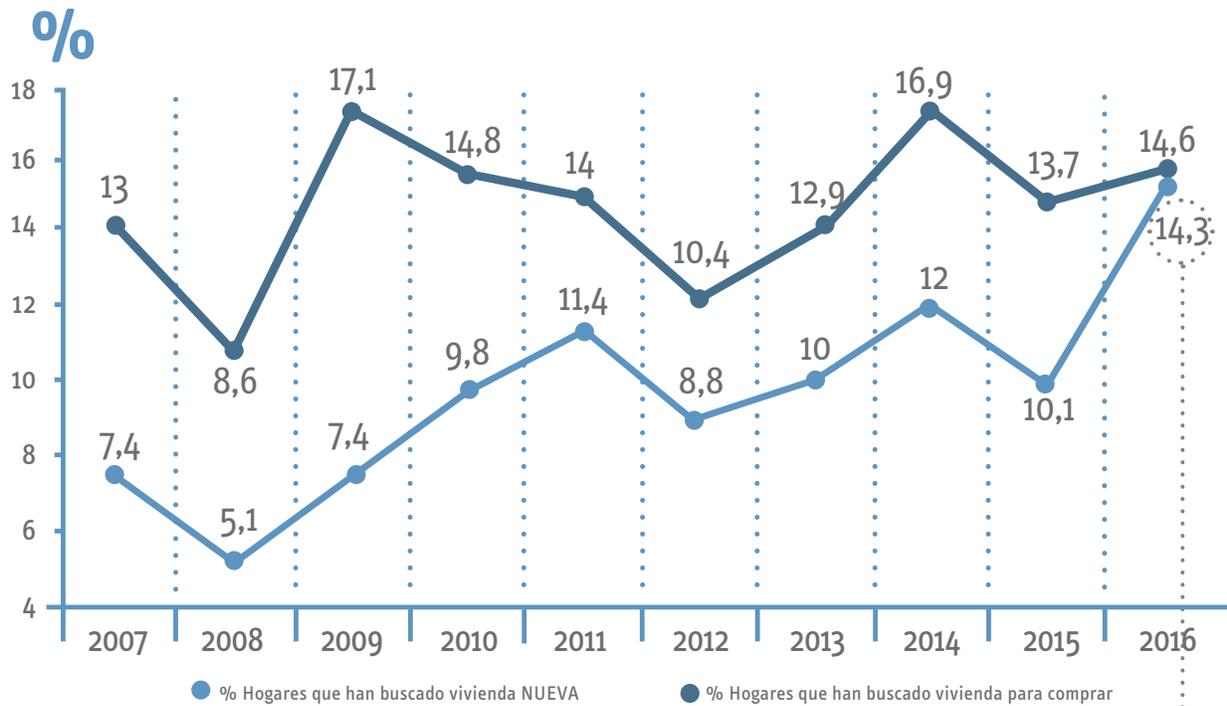
Aunque los hogares manifiesten que *altos precios de la vivienda* es una de las principales razones para no estar interesados en adquirir vivienda nueva, en los dos últimos años esta respuesta se ha mantenido alrededor del 18,9 %, en línea con la desaceleración del crecimiento de los precios de la vivienda nueva.

Por otra parte, el porcentaje de hogares que no tiene intención de comprar vivienda por tener *dificultades para conseguir la financiación* se ha incrementado desde el 2014, volviendo a los niveles registrados en 2012. Esta razón puede estar asociada a la dificultad de acceder al crédito hipotecario. Una explicación para este resultado, puede ser el aumento de las exigencias de los bancos para asignar créditos de vivienda, observadas durante 2012, 2014 y 2015 según lo reportado en la “Encuesta trimestral sobre la situación del crédito en Colombia” por el Banco de la República.



¿Ha buscado vivienda para comprar?

% sobre total hogares



356.000 hogares en 2016:
distribución por estratos

Camacol B&C.

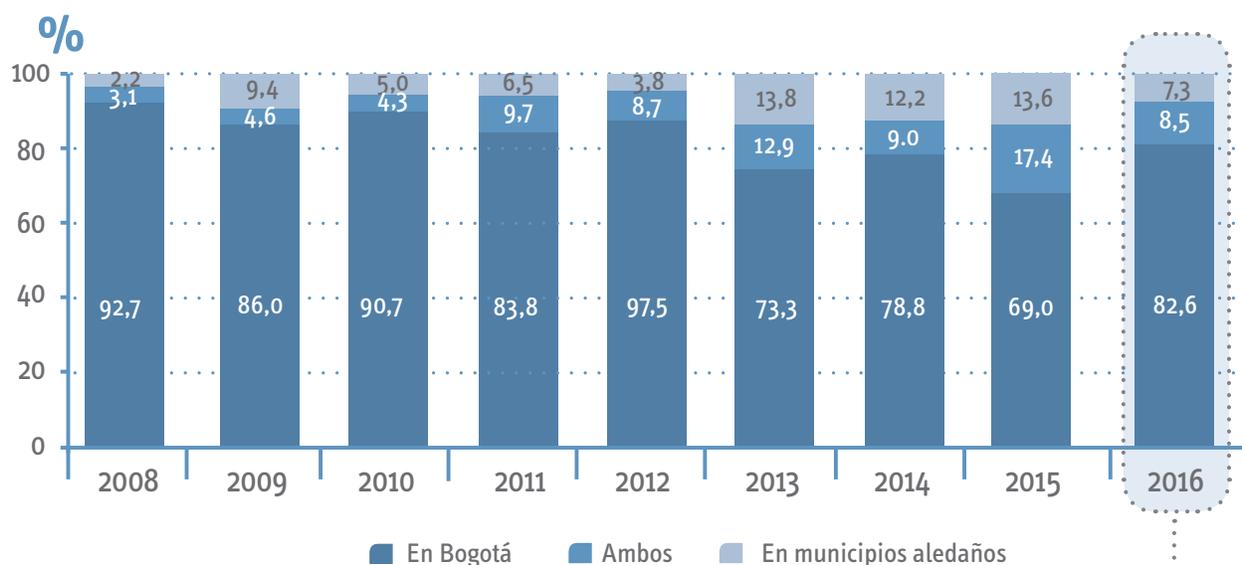
14,3%

de los hogares ya inició la búsqueda de vivienda nueva.

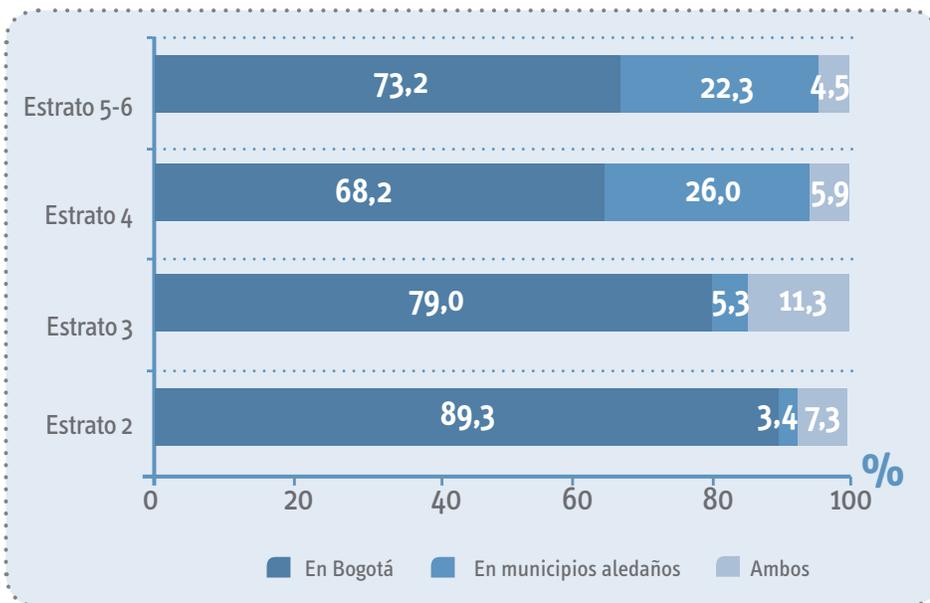
La demanda efectiva de vivienda se determina a partir de los hogares que manifestando intención de comprar vivienda, han salido a buscarla. Se estima que en los últimos meses el 14,6 % de los hogares, equivalente a cerca de 356.000 familias, buscaron vivienda y en su mayoría optaron por inmuebles nuevos, principalmente en estratos 2 y 3.



¿En dónde está interesado en comprar vivienda?



Según estratos



Camacol B&C.

82,6%

de los hogares está interesado en comprar vivienda en Bogotá.

Durante el último año se registró una recuperación en el interés por comprar vivienda en Bogotá, lo que posiblemente responde a localizarse más cerca de los sitios de trabajo, interés por invertir en vivienda o, incluso, los anuncios de la nueva administración sobre desarrollar proyectos de gran envergadura al norte, sur y occidente de la ciudad y, reactivar el desarrollo inmobiliario alrededor de los principales corredores viales.

Los encuestados pertenecientes a los estratos 2 y 3 son los que muestran mayor interés por ubicarse en Bogotá, mientras que los estratos altos muestran preferencia por localizarse en los municipios cercanos.



¿En dónde está interesado en comprar vivienda?

Hogares que están buscando en Bogotá

%

Localidad	2016
Suba	22,5
Engativá	18,5
Bosa	15,0
Kennedy	14,5
Puente Aranda	11,8
Chapinero	9,8
Teusaquillo	9,1
Barrios Unidos	9,1
Usaquén	9,0
San Cristobál	8,7
Fontibón	8,5
Usme	7,9
Rafael Uribe	7,8
Mártires	6,5
Tunjuelito	6,5
Ciudad Bolívar	6,2
Antonio Nariño	4,5
Candelaria	4,2
Santa Fe	1,1

Hogares que están buscando en municipios aledaños

%

Municipio	2016
Funza	34,5
Chía	29,6
Mosquera	28,2
Cajicá	10,9
Zipaquirá	9,8
La Calera	9,1
Soacha	6,4
Girardot	6,4
Madrid	6,0
La Mesa	6,0
Cota	5,7
Tenjo	5,7
Mesitas del Colegio	5,3
Fusagasugá	5,1
Facatativá	4,1
La Vega	3,2
Tabio	3,1
Cachipay	1,9
Sopó	1,9
Otros municipios	25,6

© Camacol B&C.

Por localidades, se observa un interés predominante en Suba, Engativá, Bosa y Kennedy, en donde la mayoría de los hogares obtarían por inmuebles con precios no superiores a los 162 millones de pesos.

El análisis por la edad del comprador principal arroja que los hogares cuyo jefe se encuentra entre 25 y 50 años, se caracterizan por tener hijos y se interesan principalmente por ubicarse en Suba, Engativá, Tunjuelito y Teusaquillo. Compradores con edad menor a 25 años tienen preferencia en zonas como Suba, San Cristóbal y Puente Aranda. Por su parte, los compradores con edad superior a los 51 años muestran mayor interés por Kennedy, Fontibón y Bosa.



**Si desea adquirir
el Estudio de Demanda
de Vivienda en Bogotá
y Cundinamarca completo,
escribir al correo
dircomercial@camacol.org.co**