

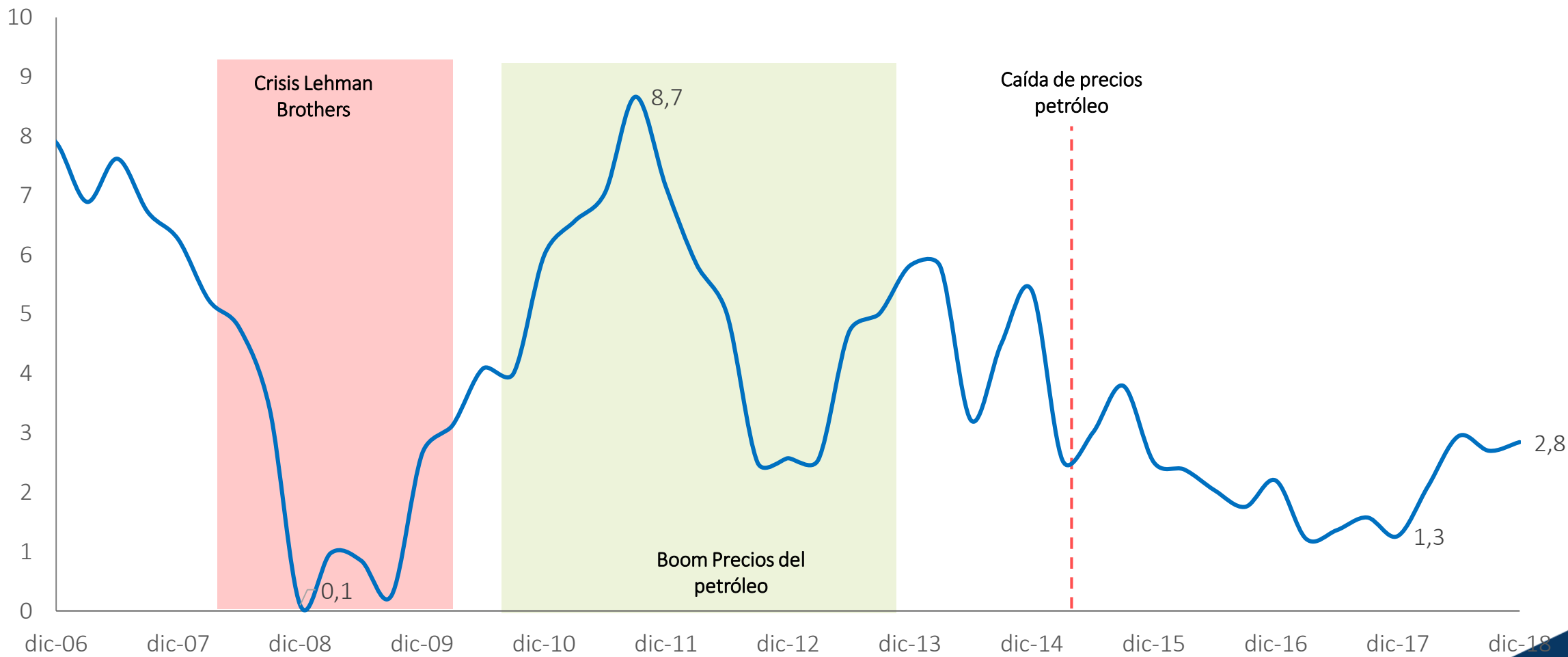
ACTIVIDAD EDIFICADORA

Tendencias del sector edificador
como argumento de ventas

Capacitación fuerza de ventas
Abril de 2019

Producto Interno Bruto - Producción

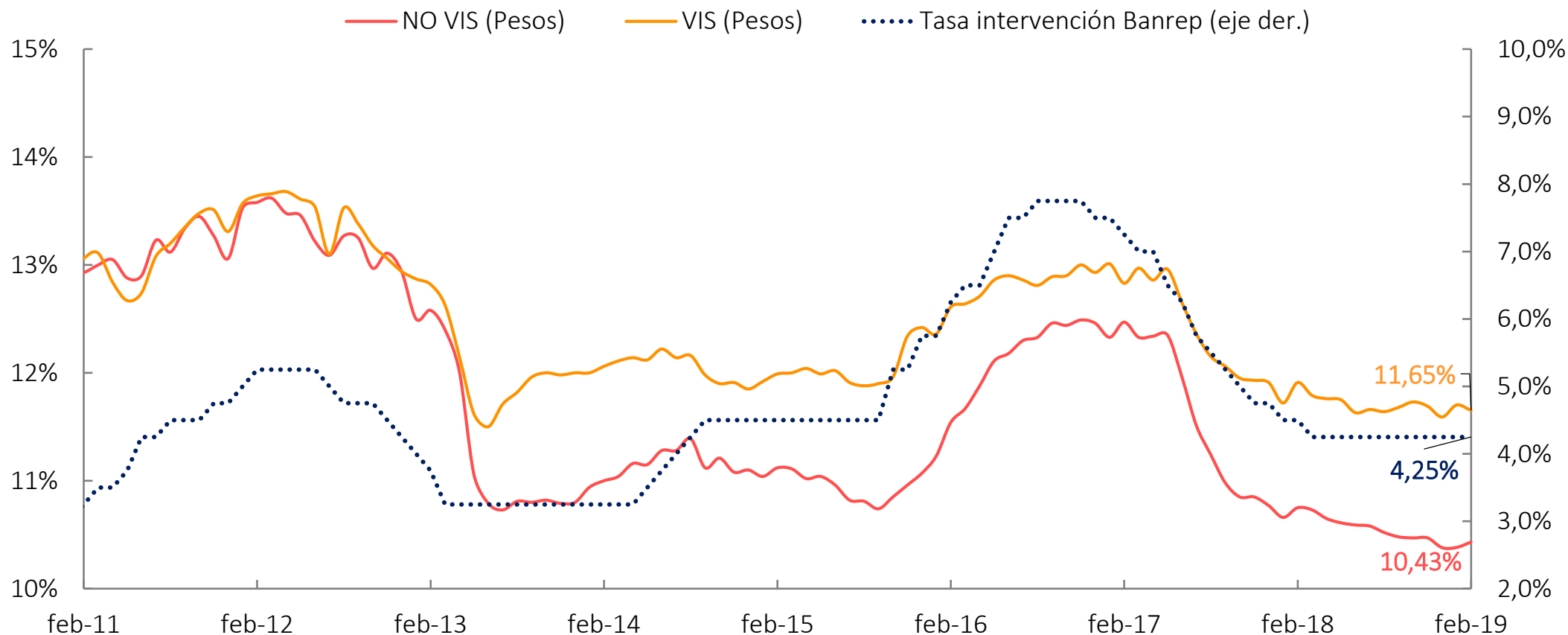
Crecimiento anual



PIB a precios constantes - Series originales sin desestacionalizar. Cifras a diciembre de 2018. Pr: Preliminar P: Provisional

Tasas de interés hipotecarias (Bancos comerciales)

Tasas promedio mensuales

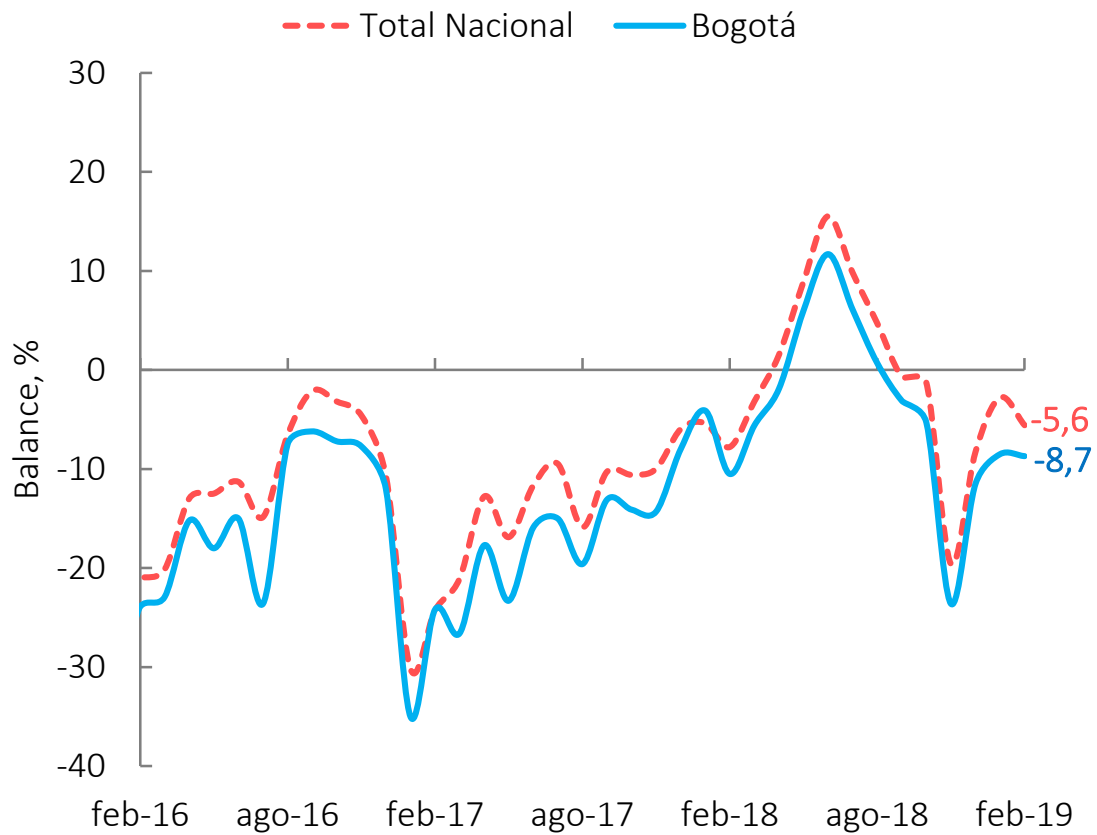


En la reunión del pasado 22 de marzo, la Junta Directiva mantuvo la tasa de intervención en **4,25%**.

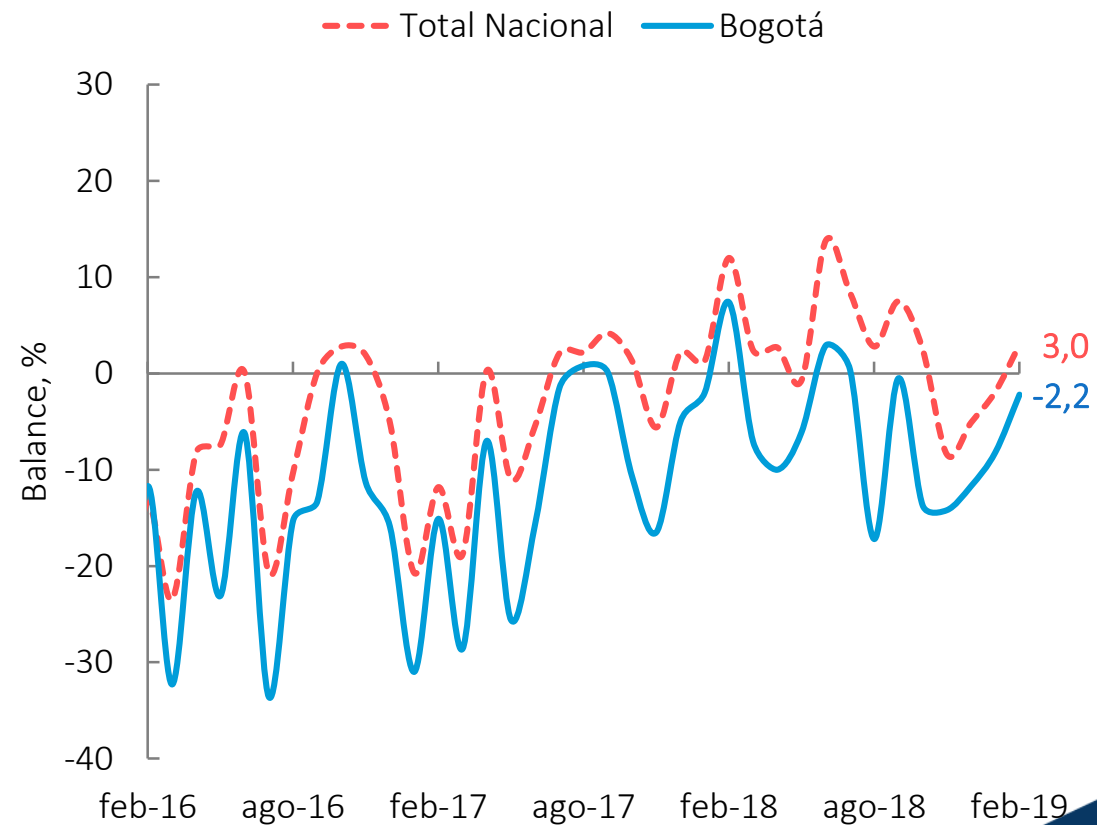
Encuesta de opinión del consumidor

2016 – 2019 cifras mensuales

Índice de confianza del consumidor

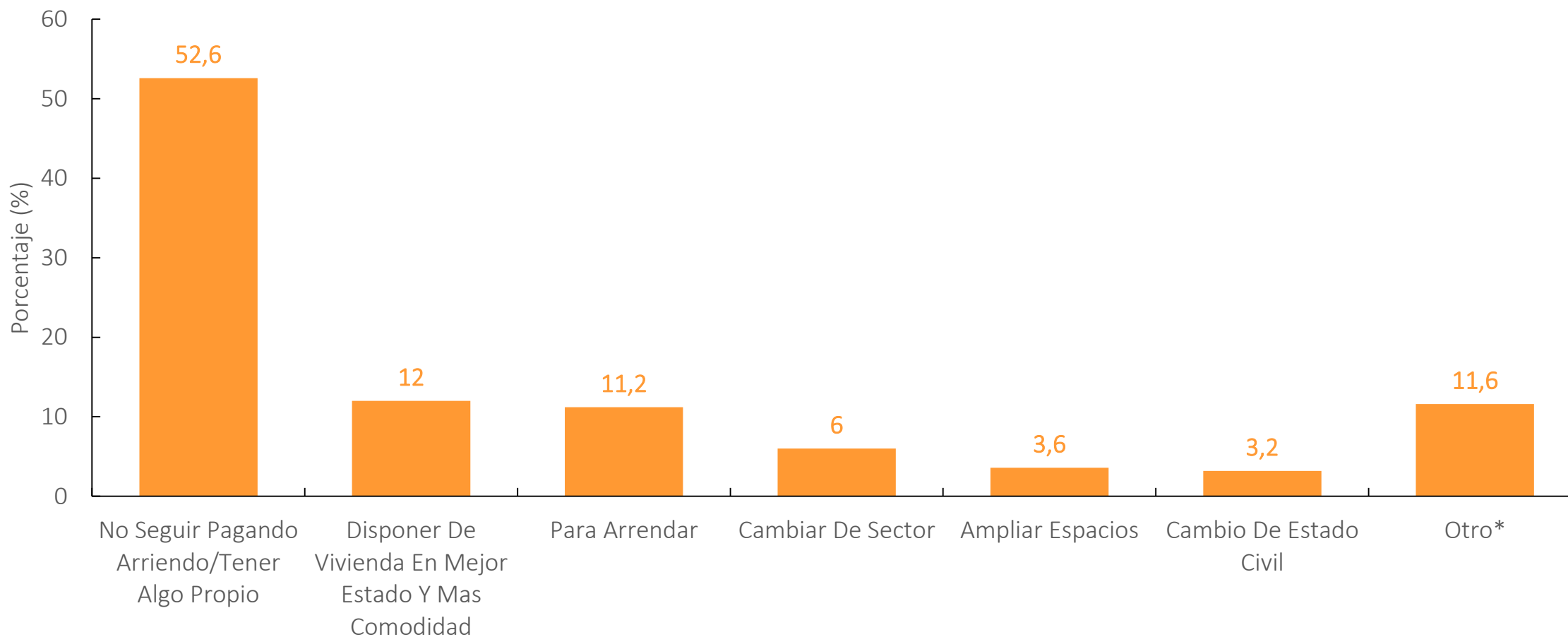


¿Cree que es un buen momento para comprar vivienda?



Razones para adquirir vivienda en Bogotá

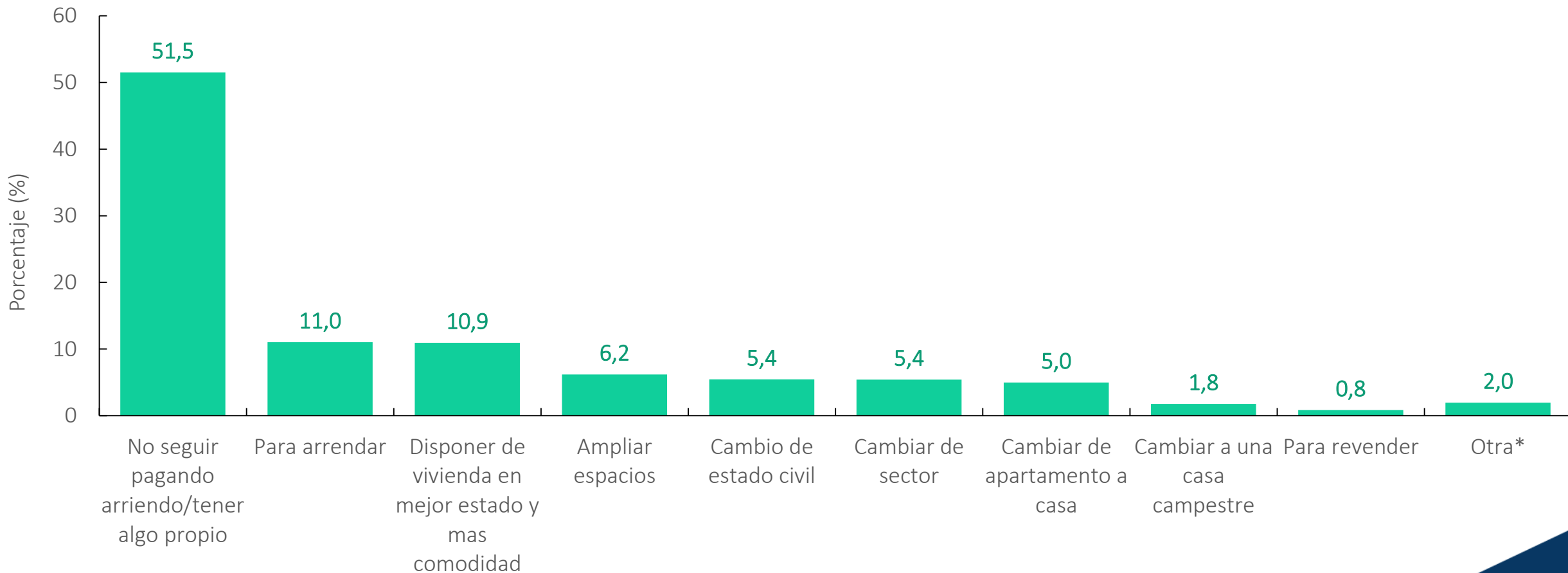
Resultados SAE 2018



*Cambiar de casa, Para donde tener pasar vacaciones, cambiar a una casa campestre, vivir más cerca del trabajo, cambiar a conjunto cerrado, porque se reactiva el subsidio de tasa de interés, traslado de ciudad, para revender, otra.

Razones para adquirir vivienda en Municipios aledaños

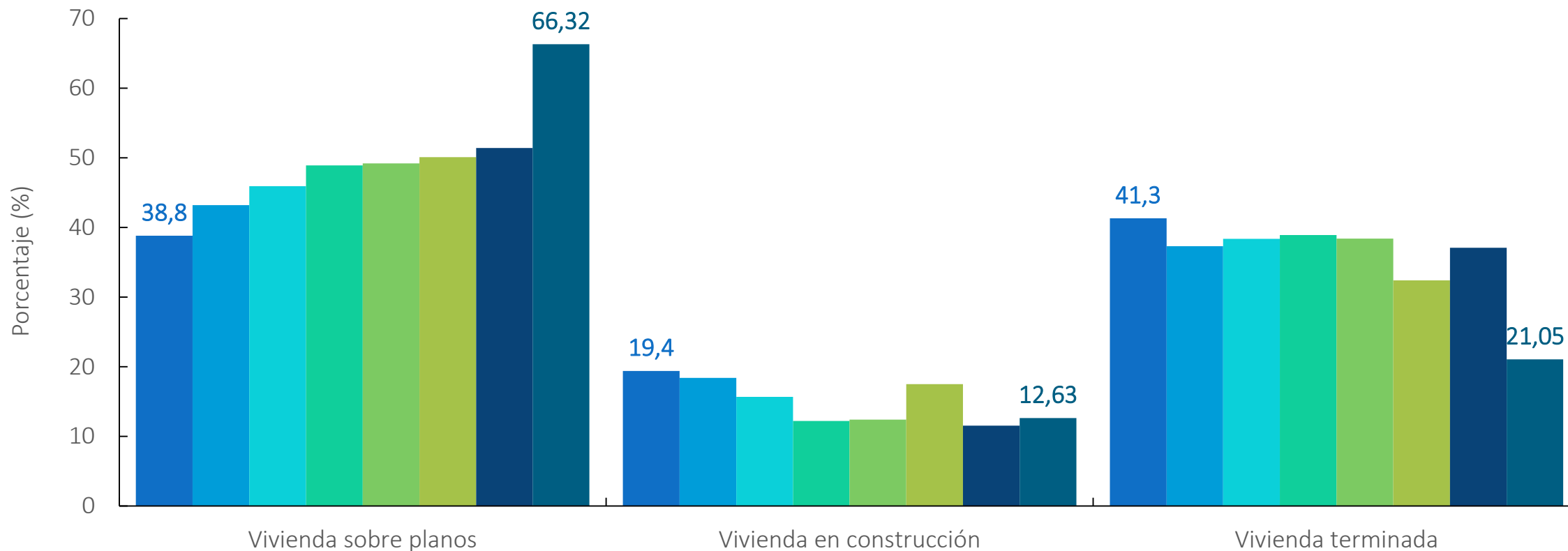
Resultados SAE 2018



*Cambiar de casa, Para donde tener pasar vacaciones, cambiar a una casa campestre, vivir más cerca del trabajo, cambiar a conjunto cerrado, porque se reactiva el subsidio de tasa de interés, traslado de ciudad, para revender, otra.

¿En que fase buscan las viviendas? - Bogotá

Resultados SAE 2018

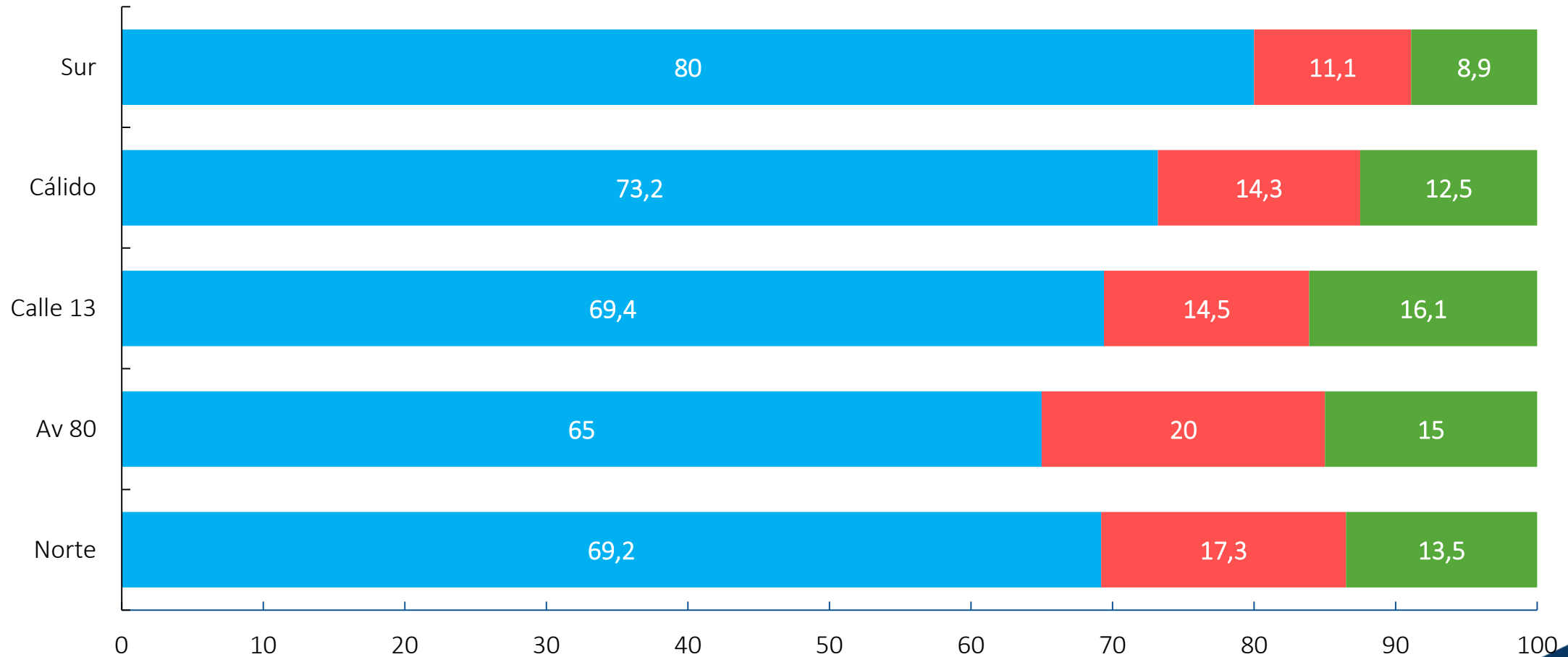


*Cambiar de casa, Para donde tener pasar vacaciones, cambiar a una casa campestre, vivir más cerca del trabajo, cambiar a conjunto cerrado, porque se reactiva el subsidio de tasa de interés, traslado de ciudad, para revender, otra.

¿En que fase buscan las viviendas? – Municipios aledaños

Resultados SAE 2018

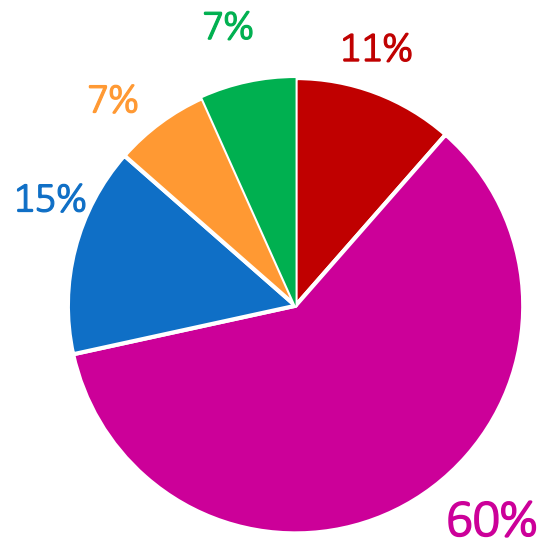
■ Sobre planos
 ■ Terminada
 ■ En construcción



Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial - VIS

Febrero de cada año

■ 12 meses ■ 12 - 24 meses ■ 24 - 36 meses ■ 36 - 48 meses ■ Más de 48 meses

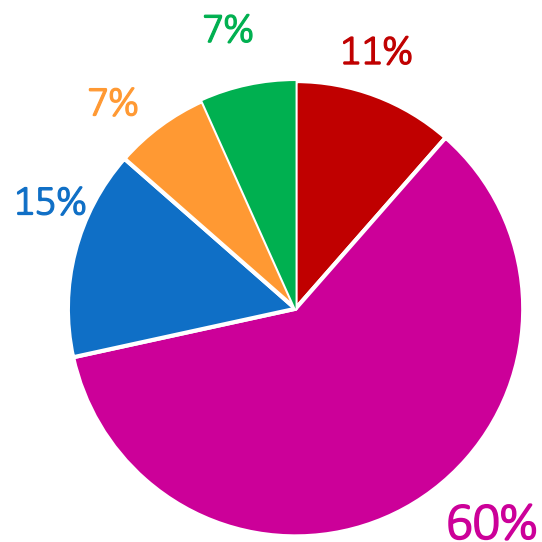


2010
6.768 uds.

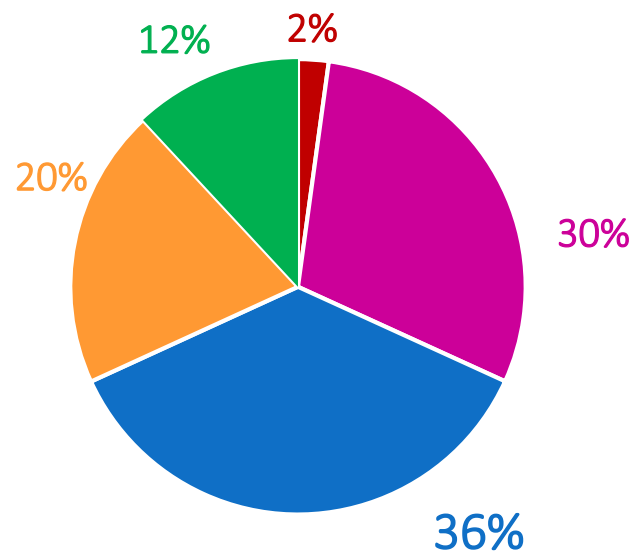
Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial - VIS

Febrero de cada año

■ 12 meses ■ 12 - 24 meses ■ 24 - 36 meses ■ 36 - 48 meses ■ Más de 48 meses



2010
6.768 uds.

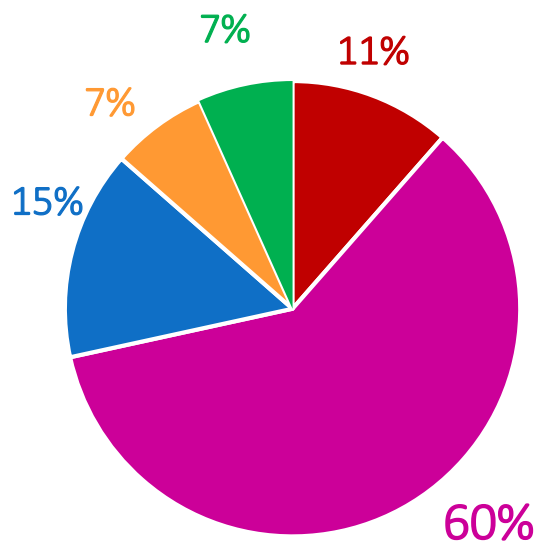


2015
5.609 uds.

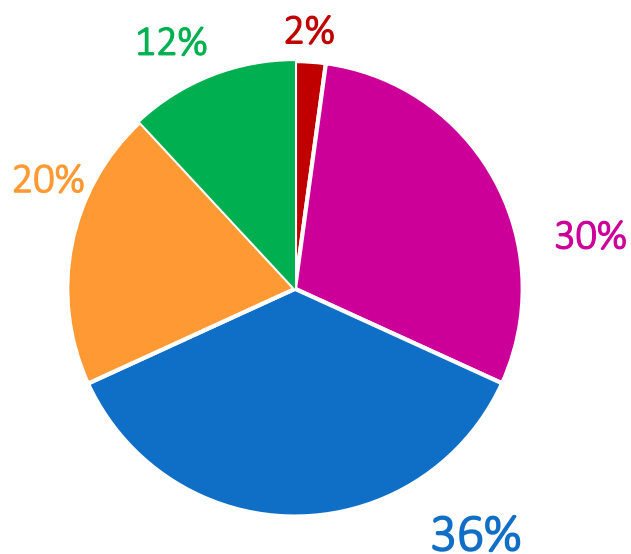
Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial - VIS

Febrero de cada año

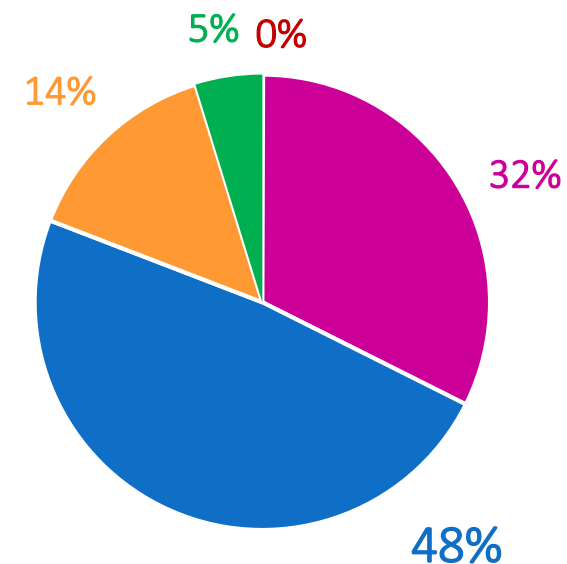
■ 12 meses
 ■ 12 - 24 meses
 ■ 24 - 36 meses
 ■ 36 - 48 meses
 ■ Más de 48 meses



2010
6.768 uds.



2015
5.609 uds.

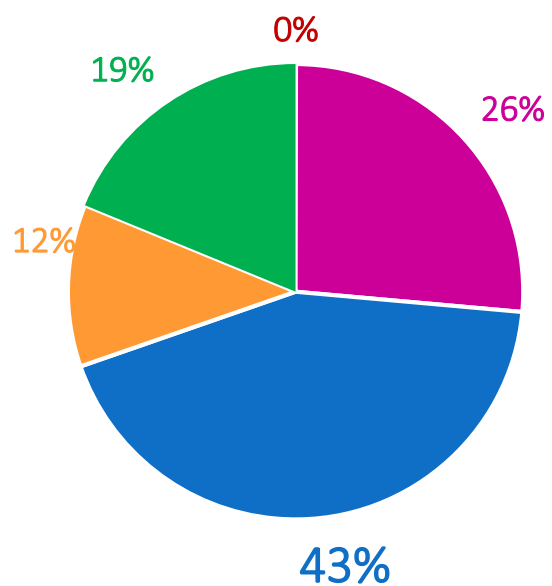


2019
8.050 uds.

Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial – No VIS

Febrero de cada año

■ 12 meses ■ 12 - 24 meses ■ 24 - 36 meses ■ 36 - 48 meses ■ Más de 48 meses

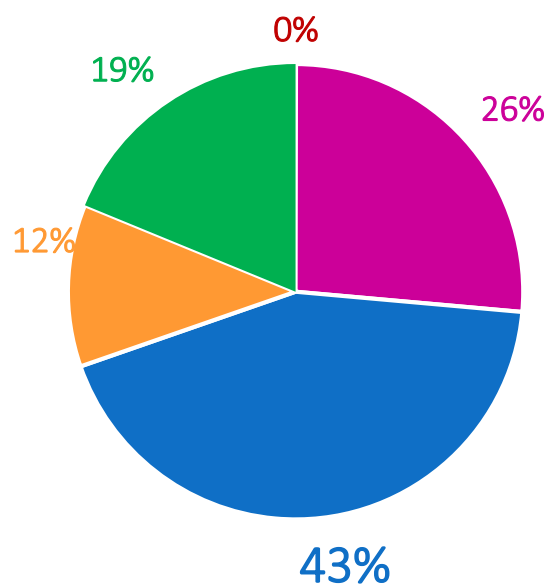


2010
6.722 uds.

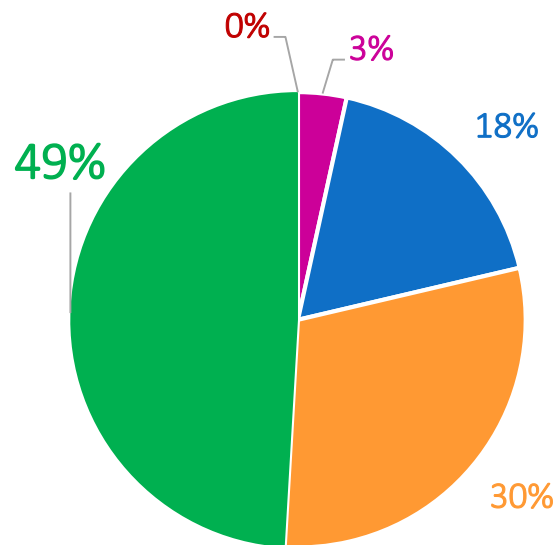
Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial – No VIS

Febrero de cada año

■ 12 meses ■ 12 - 24 meses ■ 24 - 36 meses ■ 36 - 48 meses ■ Más de 48 meses



2010
6.722 uds.

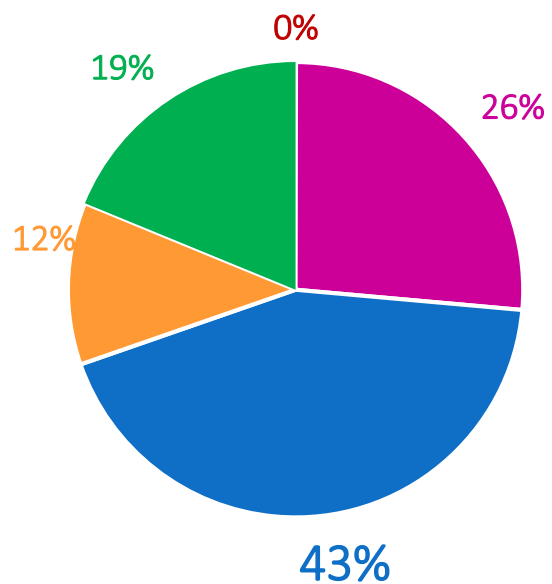


2015
9.003 uds.

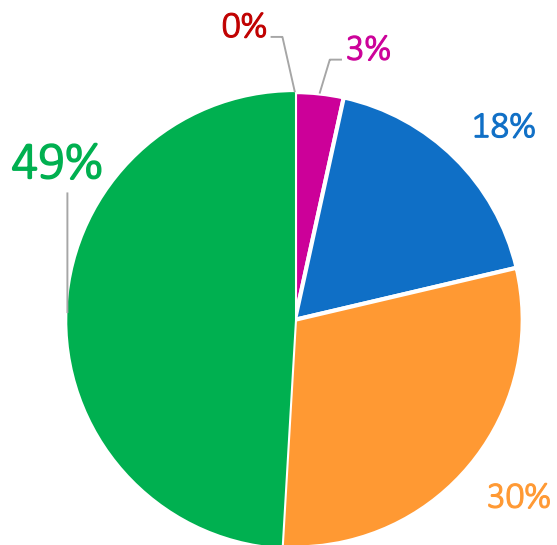
Distribución de la oferta en preventa según plazo para la cuota inicial – No VIS

Febrero de cada año

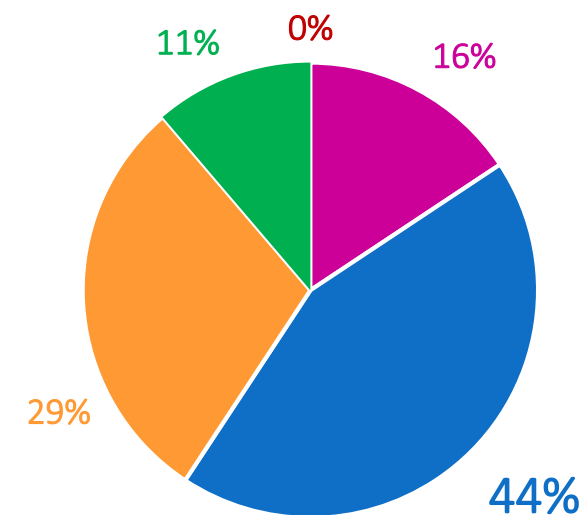
■ 12 meses
 ■ 12 - 24 meses
 ■ 24 - 36 meses
 ■ 36 - 48 meses
 ■ Más de 48 meses



2010
6.722 uds.

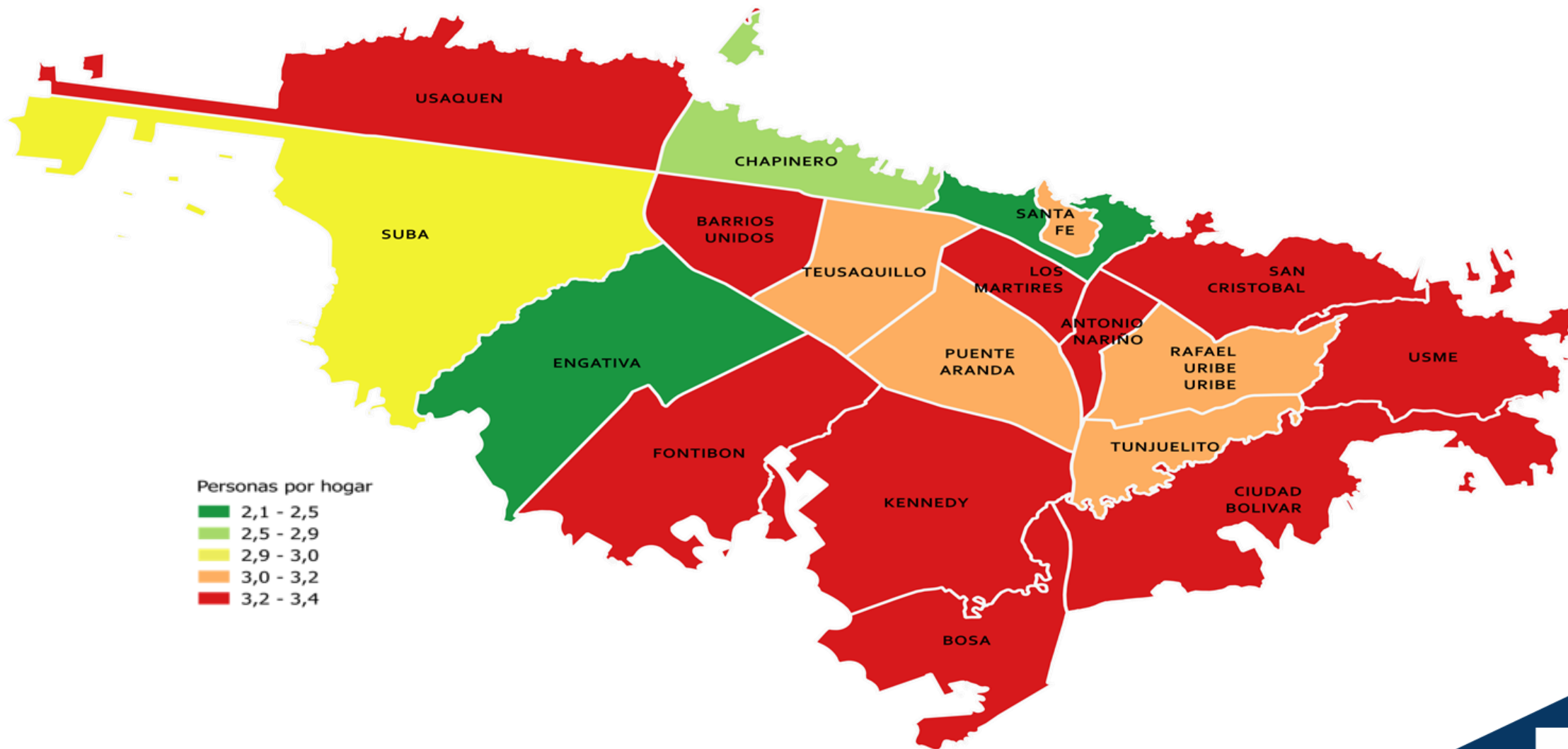


2015
9.003 uds.

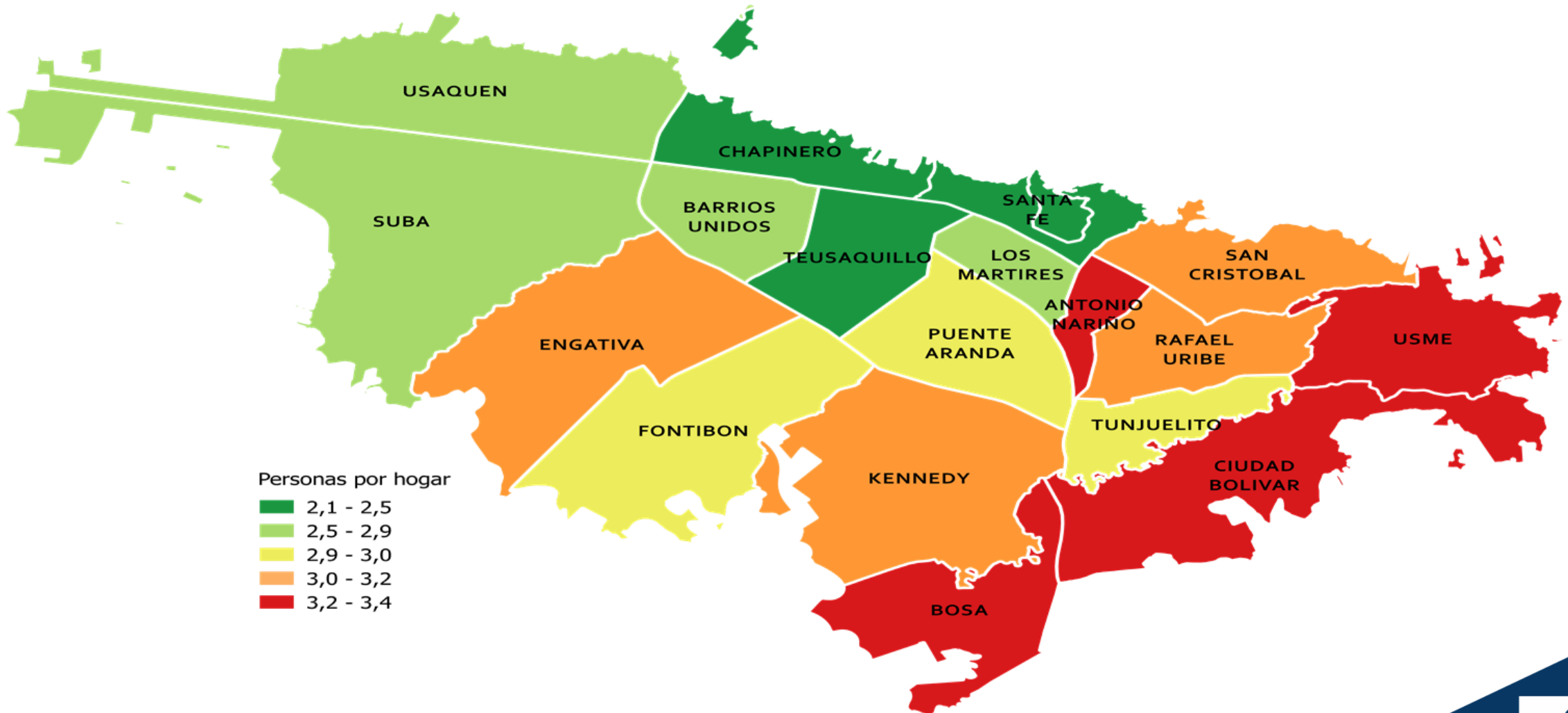


2019
11.499 uds.

Personas por hogar en Bogotá-2014



Personas por hogar en Bogotá-2017



¿Cómo ha cambiado la oferta de vivienda en Bogotá?

2008-2018

Área promedio



Hace 10 años

50,7 m²
VIS

104,2 m²
No VIS

Hoy en día

44,6 m²
VIS

84,3 m²
No VIS

¿Cómo ha cambiado la oferta de vivienda en Bogotá?

2008-2018

Área promedio



Número alcobas



Hace 10 años

50,7 m²
VIS

104,2 m²
No VIS

2,5
VIS

2,7
No VIS

Hoy en día

44,6 m²
VIS

84,3 m²
No VIS

2,1
VIS

2,3
No VIS

¿Cómo ha cambiado la oferta de vivienda en Bogotá?

2008-2018

Área promedio



Número alcobas



Número baños



Hace 10 años

50,7 m²
VIS

104,2 m²
No VIS

2,5
VIS

2,7
No VIS

1,4
VIS

2,5
No VIS

Hoy en día

44,6 m²
VIS

84,3 m²
No VIS

2,1
VIS

2,3
No VIS

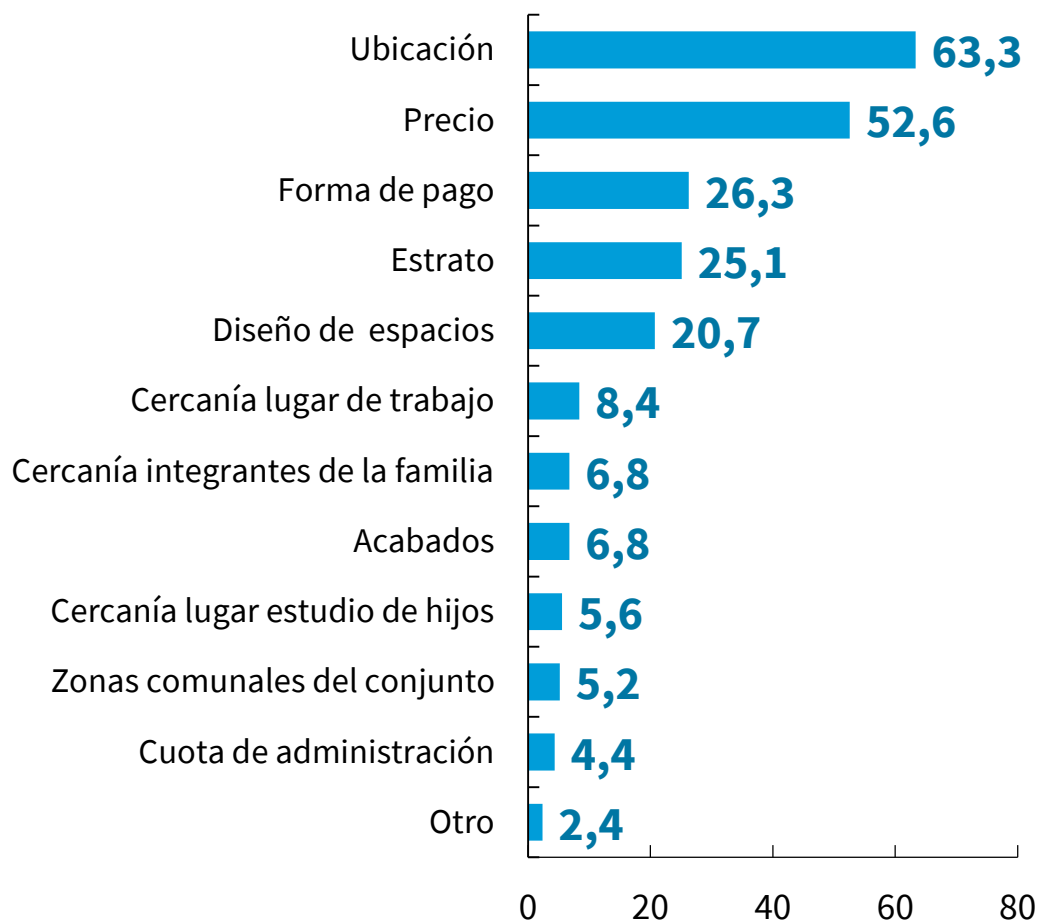
1,2
VIS

2,1
No VIS

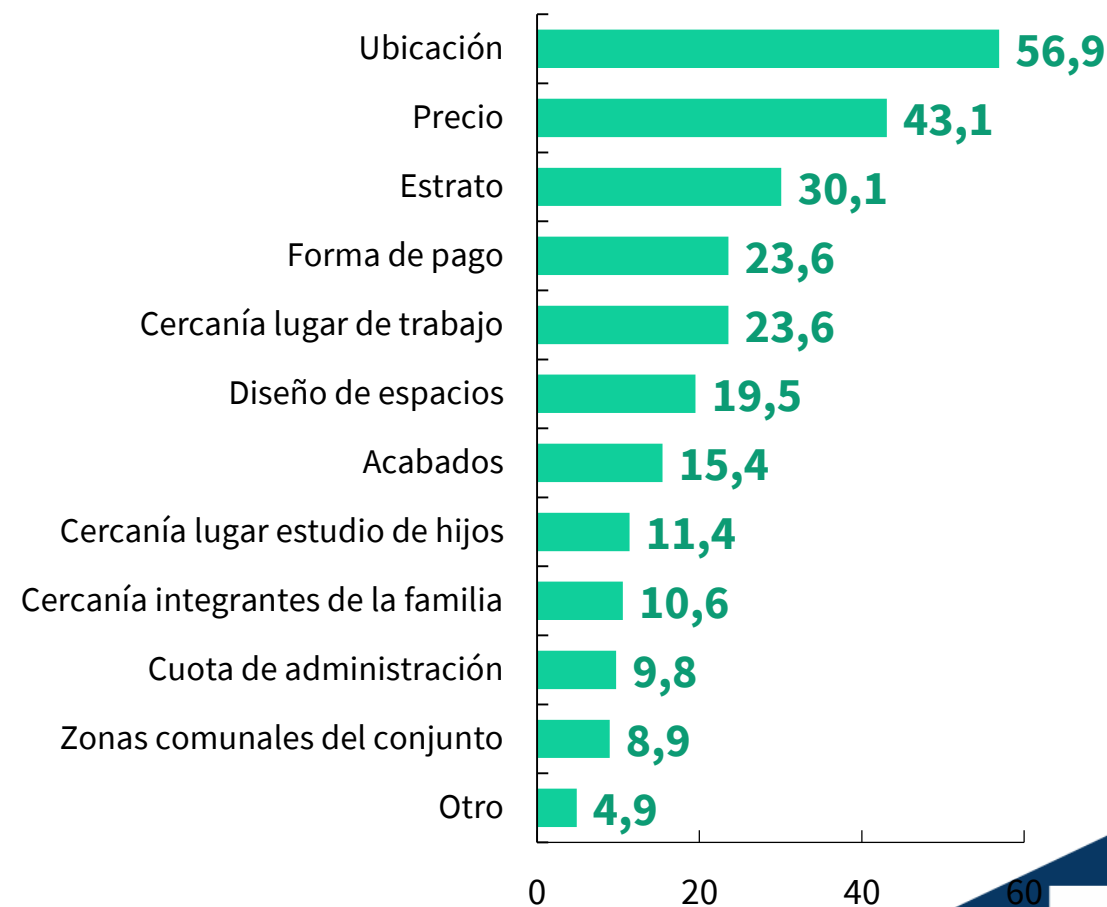
Aspectos decisivos al momento de comprar vivienda

Resultados SAE 2018

Bogotá

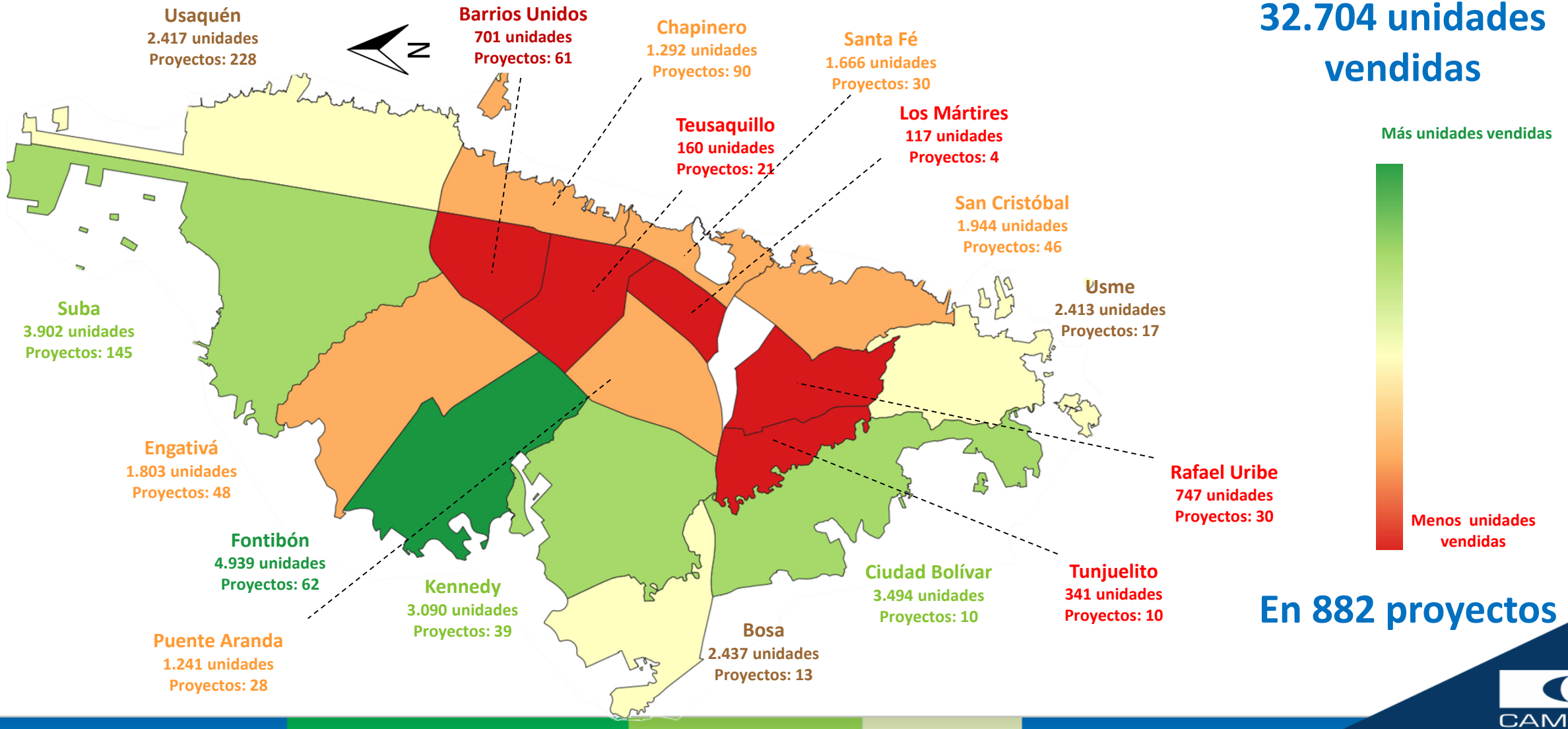


Cundinamarca



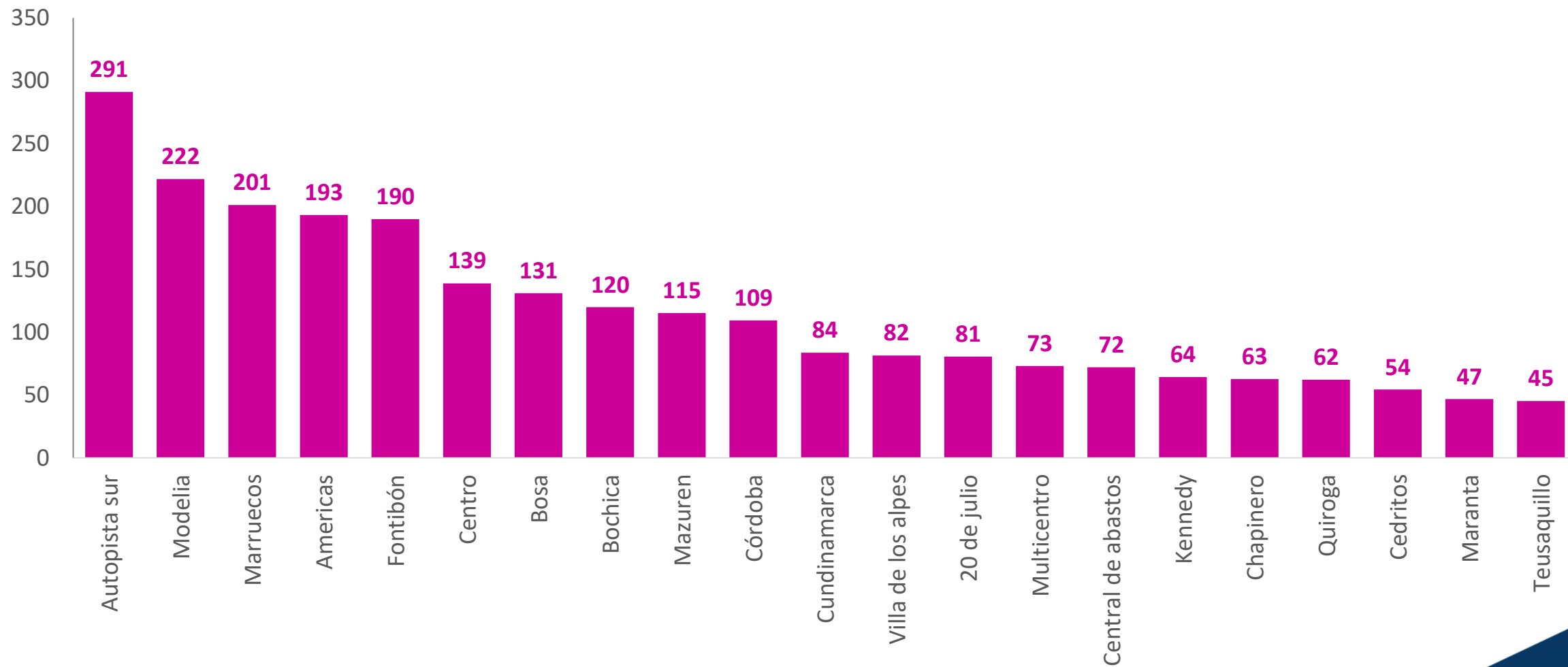
Localidades de Bogotá más exitosas en ventas

Último año a febrero de 2019



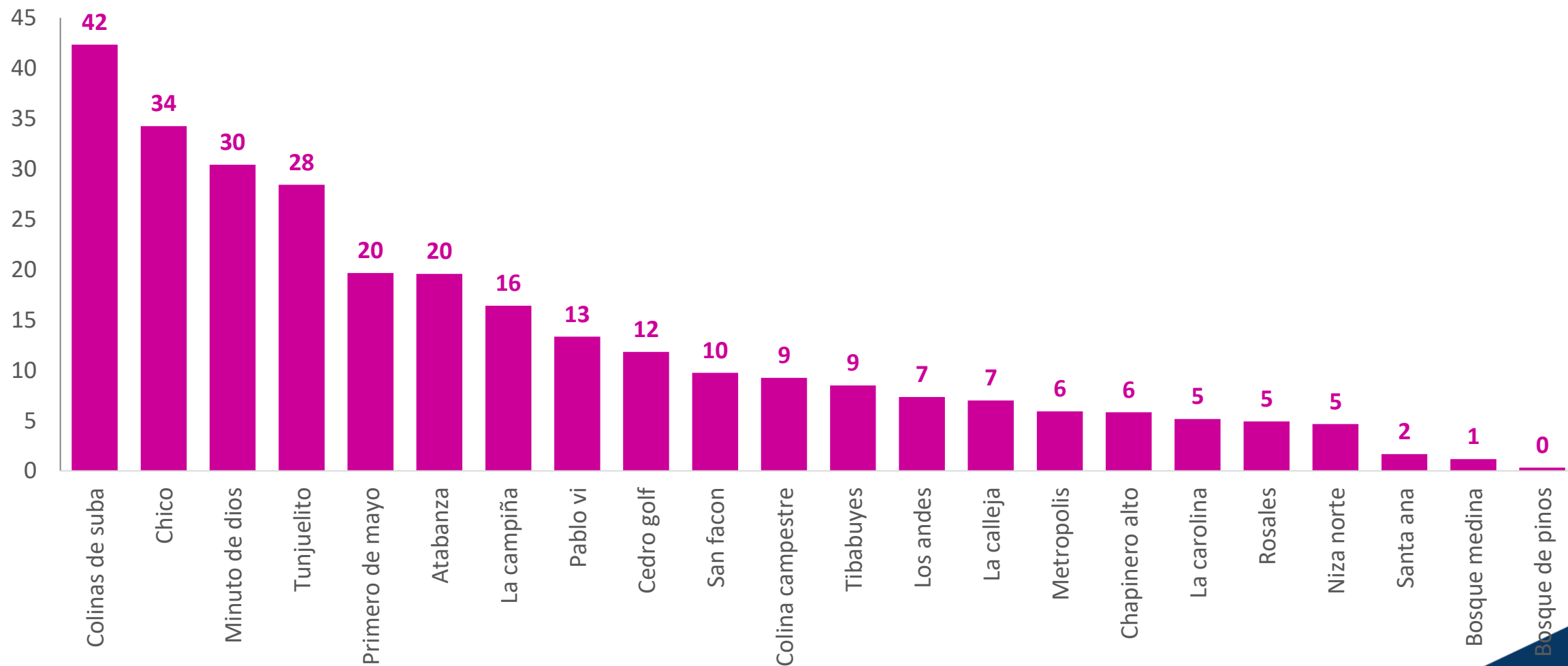
Promedio mensual ventas de vivienda por zonas-Bogotá

Último año a febrero de 2019



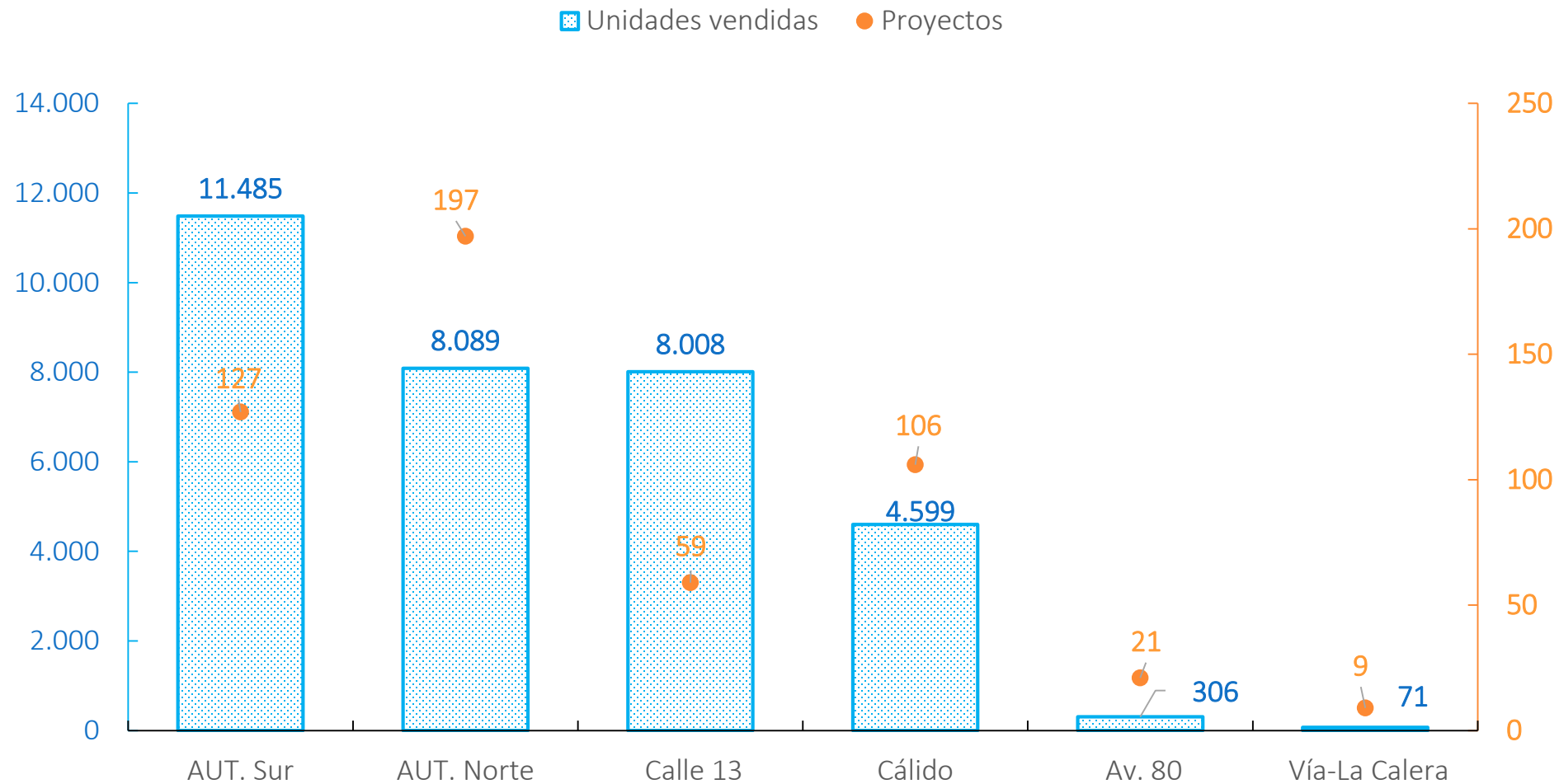
Promedio mensual ventas de vivienda por zonas-Bogotá

Último año a febrero de 2019



Corredores de Cundinamarca más exitosos en ventas

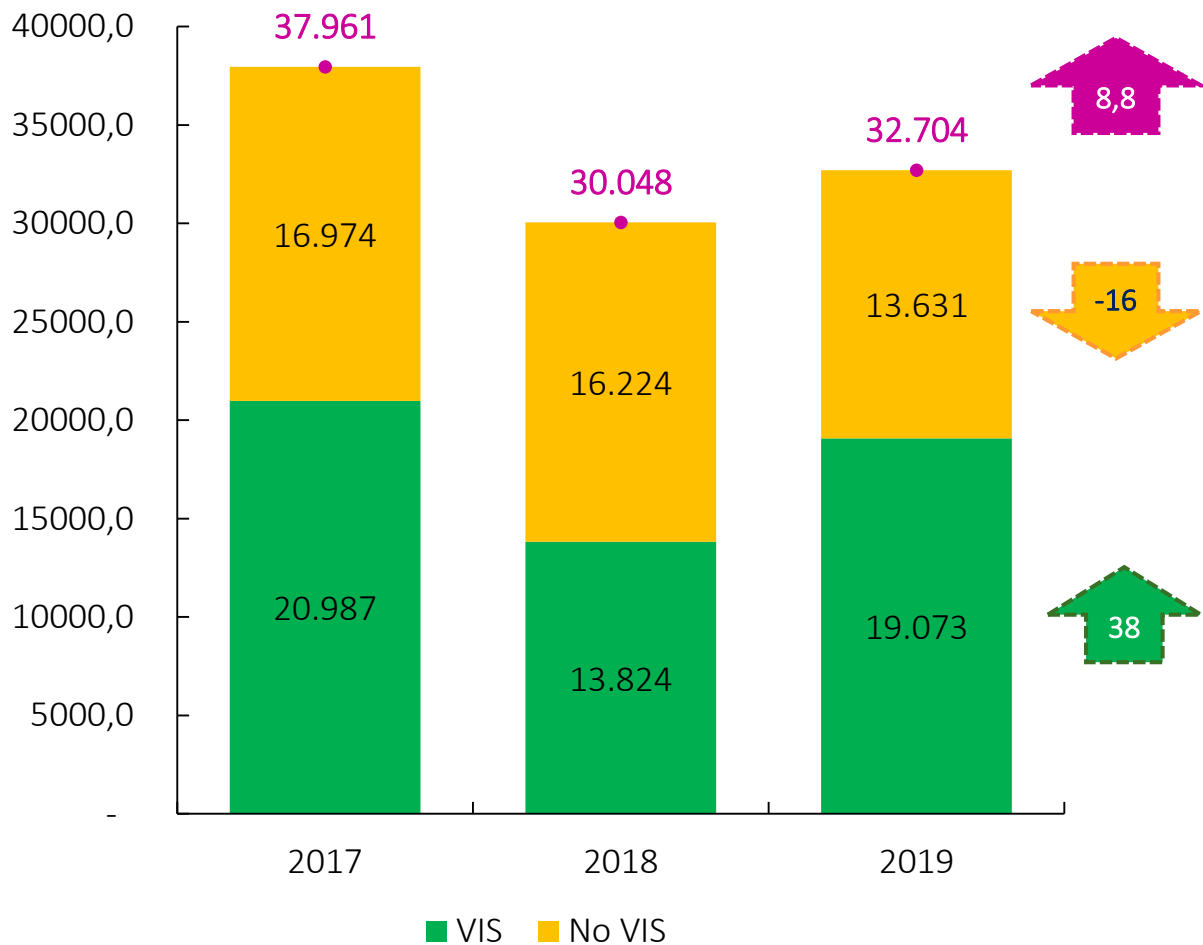
Último año a febrero de 2019



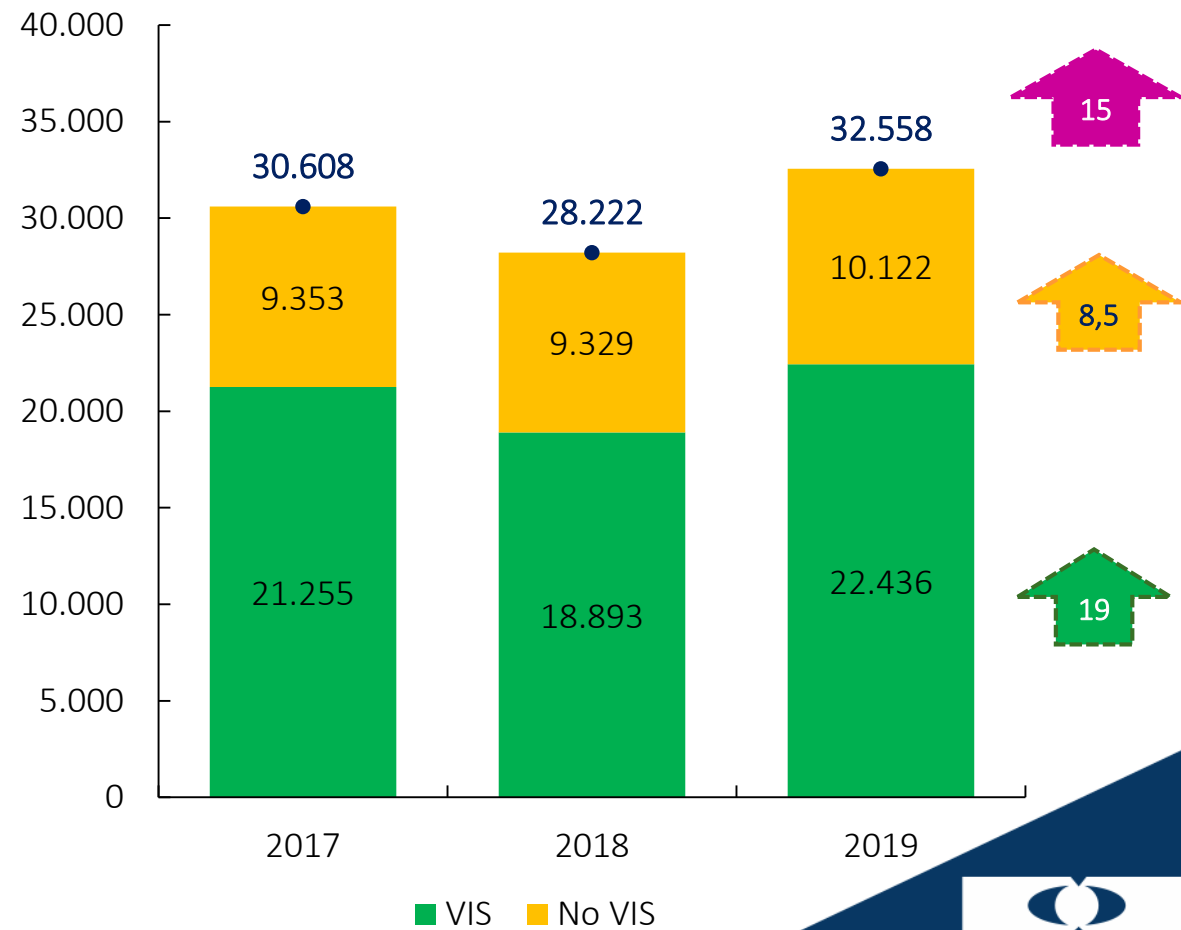
Unidades de vivienda vendidas por segmento de precio en la región

Acumulado enero – febrero. 2008-2019

Bogotá



Cundinamarca



El gobierno sigue apoyando la mejora en la calidad de vida de la población a través de la vivienda

Programa	Población objetivo	Meta
Mi Casa Ya	<ul style="list-style-type: none"> Ingresos de 0-2 smlv Subsidio a la cuota inicial 30 smlv Subsidio a la tasa de interés 5% VIP-4% VIS <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> Ingresos de 0-4 smlv Subsidio a la cuota inicial 20 smlv Subsidio a la tasa de interés 5% VIP-4% VIS </div> <ul style="list-style-type: none"> Ingresos de 4-8 smlv Subsidio a la tasa de interés 5% VIP-4% VIS 	255.000 durante el cuatrienio

El gobierno sigue apoyando la mejora en la calidad de vida de la población a través de la vivienda

Programa	Población objetivo	Meta
Mi Casa Ya-Subsidio a la tasa de interés	<ul style="list-style-type: none"> Hogares con ingresos 1-8 smlv VIP-VIS No beneficiarios del subsidio anteriormente No propietario de vivienda Crédito hipotecario aprobado 	
Arriendo social	<ul style="list-style-type: none"> Financia hasta le 90% del valor de la vivienda con opción de compra al 0% al finalizar el tiempo de arriendo Fondo Nacional del Ahorro con Minvivienda Hogares con ingresos entre 1-4 smlv 	

El gobierno sigue apoyando la mejora en la calidad de vida de la población a través de la vivienda

Programa	Población objetivo	Meta
Semillero de propietarios	<ul style="list-style-type: none"> • Arriendo social • Hogares con ingresos menores a 2 smlv • No ser propietario de vivienda • Concepto favorable para contrato de arrendamiento o arrendamiento con opción de compra 	<p>40 mil subsidios</p> <p>200 mil para el cuatrienio</p>

¿Por qué mencionar los subsidios de vivienda como argumento de venta?

VIP: \$57.968.120

VIS: \$111.795.660

Ingresos del hogar	Cuota inicial	Tasa de interés		Total		Ahorro % valor de la vivienda
0-2 smlv	24,843,480	VIP	7,412,664	VIP	32,256,144	55.6
		VIS	15,551,928	VIS	40,395,408	36.1
2-4 smlv	16,562,320	VIP	7,412,664	VIP	23,974,984	41.4
		VIS	15,551,928	VIS	32,114,248	28.7
4-8 smlv	N.A	VIP	7,412,664	VIP	7,412,664	12.8
		VIS	15,551,928	VIS	15,551,928	13.9

¿Por qué mencionar los subsidios de vivienda como argumento de venta?

VIP: \$57.968.120

VIS: \$111.795.660

Ingresos del hogar	Cuota inicial	Tasa de interés		Total		Ahorro % valor de la vivienda
0-2 smlv	24,843,480	VIP	7,412,664	VIP	32,256,144	55.6
		VIS	15,551,928	VIS	40,395,408	36.1
2-4 smlv	16,562,320	VIP	7,412,664	VIP	23,974,984	41.4
		VIS	15,551,928	VIS	32,114,248	28.7
4-8 smlv	N.A	VIP	7,412,664	VIP	7,412,664	12.8
		VIS	15,551,928	VIS	15,551,928	13.9

¿Por qué mencionar los subsidios de vivienda como argumento de venta?

VIP: \$57.968.120

VIS: \$111.795.660

Ingresos del hogar	Cuota inicial	Tasa de interés		Total		Ahorro % valor de la vivienda
0-2 smlv	24,843,480	VIP	7,412,664	VIP	32,256,144	55.6
		VIS	15,551,928	VIS	40,395,408	36.1
2-4 smlv	16,562,320	VIP	7,412,664	VIP	23,974,984	41.4
		VIS	15,551,928	VIS	32,114,248	28.7
4-8 smlv	N.A	VIP	7,412,664	VIP	7,412,664	12.8
		VIS	15,551,928	VIS	15,551,928	13.9

Factores claves que dinamizarán las ventas de vivienda durante 2019

Bajas tasas de interés hipotecarias

Disponibilidad de subsidios para la compra de vivienda

Plazos mayores para el pago de la cuota inicial

Incremento en la confianza del consumidor

Condiciones de uso

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

La Cámara Colombiana de la Construcción no brinda lineamientos sobre determinaciones de precios y estrategias de mercado en ningún producto derivado de la operación de sus afiliados, y por tanto la información y análisis descriptivo presentados en sus publicaciones/presentaciones son de carácter informativo, general, histórico, anónimo y agregado.

Los precios presentados en este informe constituyen simplemente una referencia de precios según un promedio realizado y, por lo tanto, éstos no son vinculantes. La fijación del precio es responsabilidad exclusiva de las compañías vendedoras y Camacol no garantiza la exactitud de los valores estimados

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.”

Gracias

Tendencias del sector edificador
como argumento de ventas

Capacitación fuerza de ventas
Abril de 2019