

Presidente Ejecutiva: Sandra Forero Ramírez

Editor: Edwin Chirivi Bonilla

Investigadores: Karen Ortega Burgos; Carlos Fernando Rueda

Balance del mercado de vivienda nueva

Dinámica de los principales indicadores en el 2015 y panorama de política pública para el 2016

Tabla de contenido

1. Introducción	1
2. Comportamiento del mercado de vivienda nueva en el 2015.....	2
2.1 Balance del mercado No VIS	3
2.2 Balance del mercado VIS.....	4
2.3 Otras señales del mercado al cierre del año.....	5
2.4 Resultados regionales	7
2.5 ¿Cómo inicia 2016 en materia de oferta disponible?	8
3. Política de Vivienda y panorama de subsidios para 2016.....	9
3.1 Viviendas gratuitas	10
3.2 Mi Casa Ya- Ahorradores.....	10
3.3 Mi Casa Ya	10
3.4 FRECH II	11
3.5 Mi Casa Ya - Subsidio a la tasa de interés contracíclico	11
4. Reflexiones finales.....	12

1. Introducción

El año 2015 determinó un momento fundamental para las decisiones de política

económica del país. En medio de un panorama de ajuste macroeconómico externo, el cual propició cambios significativos en las finanzas del Gobierno Nacional, se vio la necesidad de estructurar algunos planes de inversión por sectores que contuvieran la reversión en el ciclo económico que se avecina.

Bajo este contexto, se anunció la segunda versión del Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo –PIPE 2.0–, con el fin de impulsar los sectores de mayor impacto en el PIB nacional.

En efecto, el sector de la construcción de edificaciones es uno de los grandes pilares que componen el PIPE 2.0, por su capacidad de dinamizar diferentes frentes de la economía, tanto en producción como en generación de empleo.

De esta manera y teniendo en cuenta los demás programas que actualmente sustentan la política de vivienda del país (FRECH II, Mi Casa Ya, Viviendas gratis, Mi Casa Ya-ahorradores y Mi Casa Ya-Subsidio a la tasa), es indispensable conocer los resultados del mercado de vivienda nueva para el cierre del año 2015 y las expectativas para el año 2016 en materia de asignación de

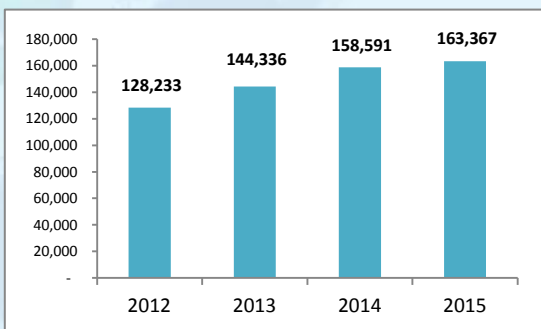
subsidios.

El presente informe se divide en 4 secciones siendo la primera la presente introducción. La segunda sección presenta los resultados, con corte a diciembre de 2015 y la evolución de los distintos indicadores de riesgo. La tercera sección plantea los instrumentos de política anunciados por el Gobierno Nacional, y por último, se dan algunas reflexiones finales.

2. Comportamiento del mercado de vivienda nueva en el 2015

A lo largo del año 2015 la dinámica comercial mantuvo una tendencia positiva logrando la comercialización de 163,367 unidades de viviendas nueva, 4,776 más que el año anterior, lo cual significó un crecimiento del 3.0% anual (Gráfico 1). Sin embargo, este resultado es inferior en 7 p.p al incremento presentado en el 2014.

Gráfico 1. Unidades de vivienda nueva vendidas



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

En la misma línea, el área vendida presentó un crecimiento del 3.6% al alcanzar 11.2 millones de m², incrementando en 390,933 los metros cuadrados vendidos en el año anterior. Por último, el valor de ventas, en

precios constantes, se incrementó 2.3% al pasar de 27,6 a 28,2 billones de pesos.

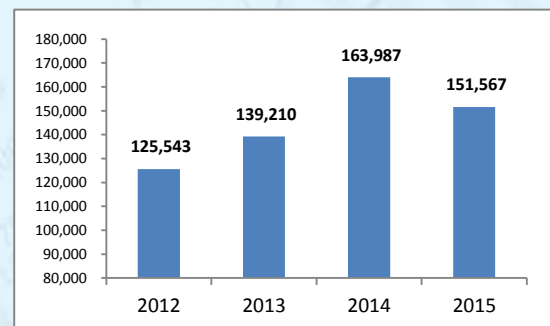
Gráfico 2. Área de vivienda nueva vendida y valor de ventas (precios constantes)



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Por el contrario, al cierre del año 2015 se observó una contracción en los lanzamientos de vivienda. Mientras que en el año 2014 se pusieron en oferta 163,987 unidades nuevas, en el 2015 esta cifra descendió a 151,567 (12,420 viviendas menos), lo cual se tradujo en una ajuste del -7,6% anual (Gráfico 3).

Gráfico 3. Unidades de vivienda nueva lanzadas



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Sin embargo, el resultado anterior debe ser

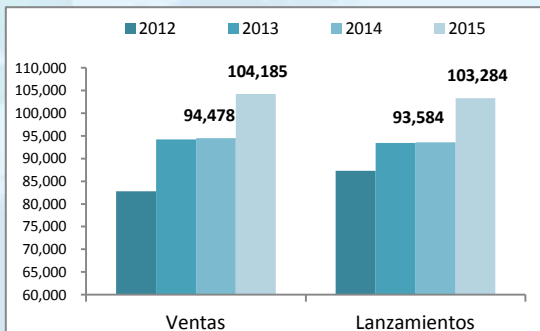
analizado a la luz de las políticas de vivienda implementadas recientemente. En este sentido, existe un efecto base generado por los lanzamientos realizados bajo el programa “Mi Casa Ahorro”, el cual presiona las tasas de crecimiento hacia terrenos negativos para el 2015.

Como se verá a continuación, para diferenciar este tipo de efectos es necesario analizar los indicadores desde cada uno de los segmentos de precios de la vivienda.

2.1 Balance del mercado No VIS

En línea con lo anterior, al desagregar el mercado por rangos de precios se observa que la vivienda “No VIS” (precio de venta > 135), presentó un crecimiento anual en lanzamientos del 10.4% alcanzando 103,284 unidades en el 2015, 9,700 viviendas más que las lanzadas durante el año 2014 (Gráfico 4).

Gráfico 4. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – No VIS



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

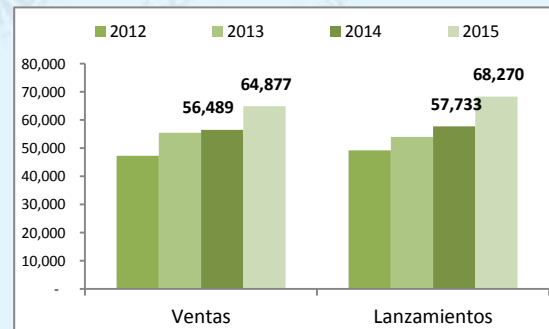
Al interior de este segmento, vale la pena desagregar entre el rango objeto de la política contracíclica (135 a 335 smmlv) y el superior a 335 smmlv, donde se observan diferencias significativas e importantes de

analizar.

En el gráfico 5 se muestran las unidades de vivienda nueva vendidas y lanzadas en el rango de precios de 135 a 335 smmlv durante el año 2015. En este periodo se dio la comercialización de 64,877 unidades habitacionales que representaron un crecimiento del 14.8%. El comportamiento en las ventas está en línea con las 68,270 unidades lanzadas que constituyeron un crecimiento del 18.3% en este mismo rango.

Como se mencionó anteriormente, este segmento será objetivo de la política de vivienda para el año 2016, así, las expectativas sobre los subsidios del segmento pueden estar contribuyendo a los buenos resultados observados en 2015.

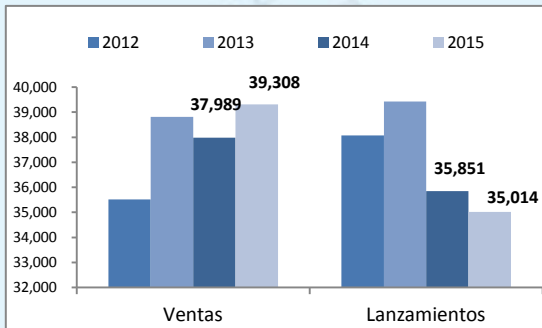
Gráfico 5. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – 135-335 SMMLV



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

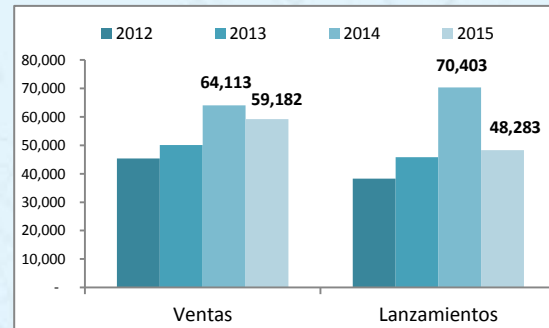
Por su parte, el segmento de vivienda de más de 335 smmlv presentó resultados divergentes entre ventas y lanzamientos; mientras que el primer indicador creció a ritmos del 3.5% al alcanzar 39,308 unidades, el segundo presentó una contracción del 2,3% (llegando a 35,014 unidades lanzadas), reflejando un ajuste en este rango de precios (Gráfico 6).

Gráfico 6. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – Más de 335 SMMLV



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Gráfico 7. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – VIS



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

2.2 Balance del mercado VIS

Durante el año 2014, donde tuvo lugar la mayor parte de lanzamientos de proyectos para el programa “Mi Casa Ahorro”, el lanzamiento de unidades de vivienda nueva creció 53.8% frente a las cifras presentadas en 2013. Este alto dinamismo generó una base de comparación alta que se tradujo en una reducción de 22,120 unidades en el acumulado del año 2015, y que significó una variación del -31.4% (Gráfico 7).

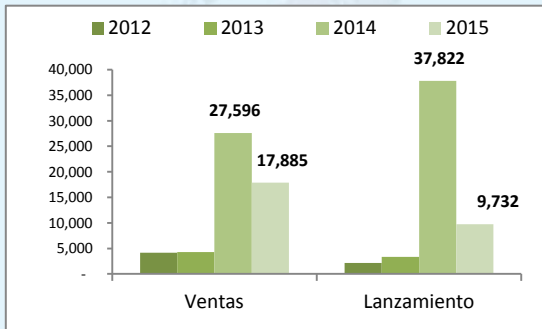
Las 48,283 unidades lanzadas en el mercado son sin embargo, un resultado que se mantiene en línea con los lanzamientos realizados durante el año 2013 (45,785). Adicionalmente, se espera que como respuesta a la variedad de estímulos que se tendrán en el 2016, se favorezca el segmento de forma que haya un mayor dinamismo.

En cuanto al nivel de comercialización, se registró un volumen de ventas de 59,182 unidades de vivienda de Interés Social, las cuales representan una contracción del 7.7%.

Al analizar de manera separada cada uno de los rangos de precios que conforman el segmento VIS, se observa que la vivienda VIP (0 – 70 smmlv) fue la encargada de restarle dinamismo al segmento de vivienda social. En efecto, los lanzamientos pasaron de 37,822 unidades en el 2014 a 9,732 en el acumulado 2015, lo cual significó un decrecimiento del 74.3%. Por su parte, las ventas pasaron de 27,596 a 17,885 (-35.2%). Si bien, las caídas en ambos indicadores son pronunciadas, al comparar los datos con los años anteriores al programa mencionado, se observa un crecimiento del segmento bastante positivo (Gráfico 8).

Las bajas cifras reportadas en el pasado muestran una debilidad en el acceso a vivienda formal por parte de las poblaciones con mayores condiciones de vulnerabilidad. Por su parte, el alto dinamismo presentado en el año 2014 pone en evidencia los impactos positivos del programa “Mi Casa Ahorro”, planteando la necesidad de dar continuidad a una política de vivienda integral que facilite el acceso de estas poblaciones al mercado.

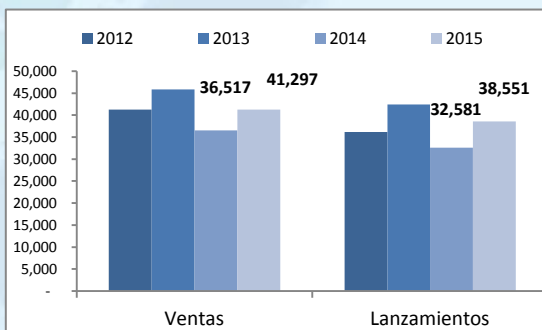
Gráfico 8. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – VIP



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Por último, el segmento de 70 a 135 smmlv presentó crecimientos del 13.1% y 18.3% en ventas y lanzamientos respectivamente (Gráfico 9). Vale la pena mencionar la respuesta positiva del segmento a los anuncios sobre el programa “Mi Casa Ya”, que será desarrollado durante el 2016 .

Gráfico 9. Unidades de vivienda nueva lanzadas y vendidas – VIS (excluye VIP)



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

2.3 Otras señales del mercado al cierre del año

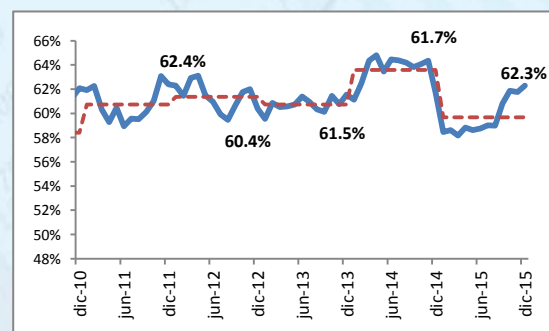
El escenario actual de la economía

colombiana que nació como respuesta a la fuerte caída en los precios de las materias primas, está enmarcado por la fuerte devaluación de su moneda. Esto ha estimulado el encarecimiento de productos importados, lo cual sumado a su coincidencia con el fenómeno del niño generó una presión muy por encima de lo previsto sobre el nivel de precios, desviando la inflación de su rango objetivo.

Este panorama es bastante retador en materia de estabilidad de la demanda agregada, por ello es necesario hacer un seguimiento constante de los indicadores de riesgo en los distintos sectores, con el fin de detectar señales adicionales del mercado.

Para iniciar el análisis de los indicadores de riesgo en los destinos habitacionales, se observa que la composición del stock disponible sobre planos sigue siendo el patrón del mercado de vivienda nueva al cierre del año 2015. De esta manera se evidenció un incremento de la oferta en preventa que a diciembre del 2015 correspondió al 62,3% (Gráfico 10), porcentaje ligeramente superior al presentado en los años 2014 (61.7%) y 2013 (61.1%).

Gráfico 10. Participación de la preventa en el total de la oferta

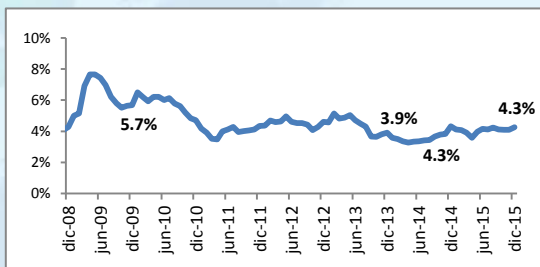


Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Si bien hubo una reducción en el promedio del año 2015 (59.7%) frente al 2014 (63.6%), el indicador presentó una tendencia creciente a lo largo del año que permitió una recuperación de 3.9p.p. entre enero y diciembre, sugiriendo un riesgo bajo para los proyectos que ya iniciaron su proceso constructivo.

En línea con lo anterior se observó que el stock de viviendas terminadas representó el 4.3% de la oferta, es decir 4,282 unidades. Este indicador presenta una variación de -0.1p.p. y 0.3p.p. frente al porcentaje encontrado al cierre de 2014 y 2013 respectivamente, y se encuentra cercano a su promedio en el periodo comprendido entre enero de 2008 y diciembre de 2015 (4.5%), reflejando poco deterioro del indicador a nivel agregado (Gráfico 11). Sin embargo, como se verá en una sección posterior del informe es necesario realizar un monitoreo más detallado en algunas regionales.

Gráfico 11. Participación de las unidades terminadas en el total de la oferta

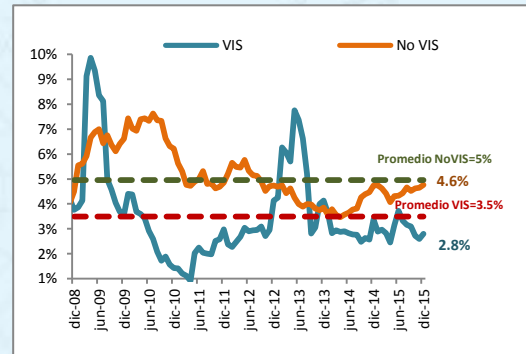


Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

A nivel de segmentos se observa que la vivienda No VIS se encuentra en valores cercanos a su promedio de los últimos 8 años, 0.2p.p. por debajo, mientras que la vivienda tipo VIS redujo su proporción de oferta terminada en 0.7 p.p. al pasar del

3.5% en su promedio histórico al 2.8% en diciembre de 2015 (Gráfico 12).

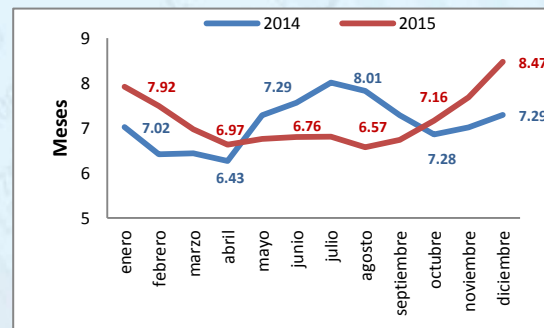
Gráfico 12. Participación de las unidades terminadas en el total de la oferta- Promedio 2008-2015



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Por último, se observa que la rotación de inventarios al corte del año fue de 8.5 meses para las trece regionales principales del país, cifra 1.2 meses por encima de la presentada en diciembre del año anterior (Gráfico 13). Este dato resulta del incremento de 7.6% en la cantidad en oferta sumado a una disminución del ritmo de ventas que se presentó en el último trimestre del año 2015.

Gráfico 13. Rotación de inventarios (2014-2015)



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 13 regiones

Si bien el porcentaje de preventa y de unidades terminadas por vender ofrecen un escenario poco riesgoso para los proyectos en construcción o terminados, el aumento de la rotación de inventarios da señales de un mercado que en el tercer trimestre perdió ligeramente su dinámica. De continuar observando deterioros en el indicador, se tendrían señales sobre un aumento de los tiempos de venta de los proyectos.

2.4 Resultados regionales

Como quedó en evidencia en la primera sección del presente informe, en términos del valor de ventas el año 2015 presentó un comportamiento positivo. En efecto, de las 17 regionales con cobertura en Coordinada Urbana, 10 presentaron incrementos frente al año anterior, 4 de ellas superior al 30% (Montería, Boyacá, Caldas y Antioquia), 4 superior al 10% (Valle del Cauca, Villavicencio, Huila y Bolívar) y únicamente 2 por debajo del 10% (Caribe y Cundinamarca). El mayor crecimiento lo presentó la regional de Montería al pasar de 0.1 a 0.3 billones de pesos, logrando un crecimiento del 171%, seguida de Boyacá (39%) y Caldas (34%).

De las 7 regiones que estuvieron en terreno negativo, en 3 de ellas el decrecimiento fue superior al 30% (Tolima, Cúcuta y Nariño), en 3 superior al 10% (Bogotá, Magdalena y Santander) y en 2 inferior al 10% (Risaralda y Valledupar) (Tabla 1).

Tabla 1. Valor de venta por regiones- Billones de pesos constantes

Regional	2014	2015	Var % anual
Montería	0.1	0.3	171%
Boyacá	0.3	0.4	39%
Caldas	0.4	0.5	34%
Antioquia	3.7	4.8	30%
Valle	2.2	2.6	20%
Villavicencio	0.4	0.5	20%
Huila	0.4	0.5	17%
Bolívar	1.3	1.5	14%
Caribe	2.4	2.5	6%
Cundinamarca	5.0	5.2	4%
Valledupar	0.5	0.5	-5%
Risaralda	0.6	0.5	-7%
Santander	1.2	1.0	-11%
Magdalena	0.7	0.7	-12%
Bogotá	9.1	8.0	-12%
Nariño	0.1	0.1	-30%
Cúcuta	0.6	0.4	-35%
Tolima	0.4	0.3	-39%

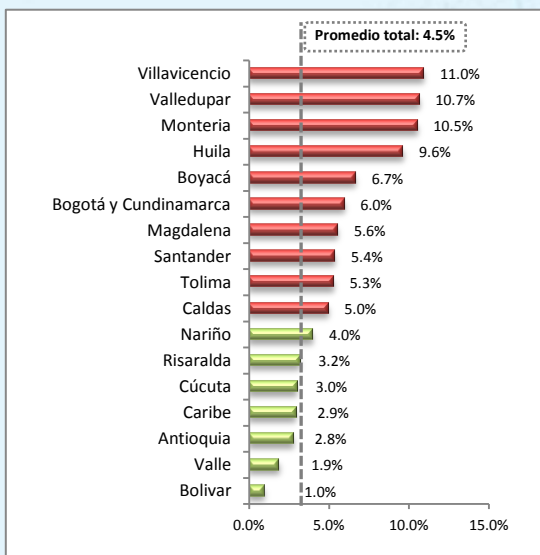
Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 17 regiones

En el gráfico 14 se muestra la participación de las unidades terminadas sobre la oferta total. Allí se observa una participación saludable para la mayoría de las regionales, donde únicamente 4 tienen más del 9% de su oferta terminada, a saber: Villavicencio (11.0%), Valledupar (10.7%), Montería (10.5%) y Huila (9.6%). Vale la pena mencionar que en todos los casos se trata de regionales con mercados pequeños que suman entre todas 575 unidades terminadas, sin embargo es importante monitorear la evolución del indicador en estas regionales.

En el otro extremo se observa que de las 5 regionales de mayor tamaño, 4 presentan el menor indicador. Así, Bolívar posee

únicamente el 1.0% de su oferta ya terminada, Valle el 1.9%, Antioquia el 2.8% y Caribe el 2.9%. Por su parte, en la regional de Bogotá y Cundinamarca el 6.0% de su oferta ya fue terminada, cifra superior en 1.5 p.p al total agregado de las 17 regionales.

Gráfico 14. Participación Unidades Terminadas por Vender

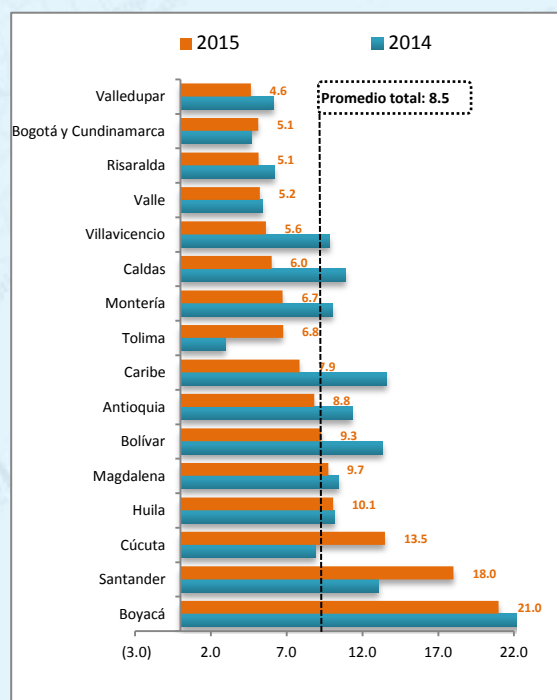


Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 17 regiones

En el gráfico 15 se muestra el tiempo de rotación de inventarios promedio para los años 2014 y 2015. En el último año se presentaron tiempos elevados en las regionales de Boyacá (21.0), Santander (18.0) y Cúcuta (13.5), en los cuales el periodo es superior a un año. Por el contrario, las regionales que presentaron mejor desempeño son: Valledupar (4.6), Bogotá y Cundinamarca (5.1), Risaralda (5.1), Valle (5.2), y Villavicencio (5.6), donde su rotación de inventarios se daba en un periodo inferior a 6 meses. El buen comportamiento se ve respaldado por el hecho de que en 12 de las regionales presentadas hubo una disminución del tiempo de rotación, a saber:

Caribe (-5.8), Caldas (-4.9), Villavicencio (-4.2), Bolívar (-4.0), Montería (-3.3), Antioquia (-2.5), Boyacá (-2.1), Valledupar (-1.5), Risaralda (-1.1), Magdalena (-0.7), Valle (-0.2) y Huila (-0.1).

Gráfico 15. Rotación de inventario promedio anual (meses)



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 17 regiones

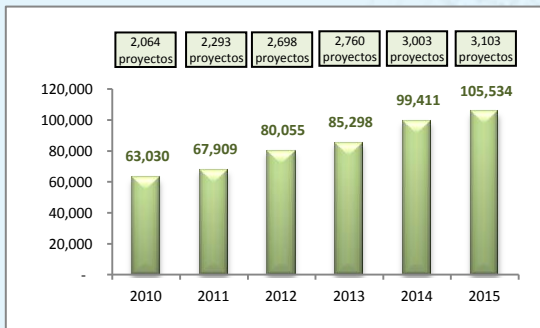
2.5 ¿Cómo inicia 2016 en materia de oferta disponible?

El año 2016 inicia con una oferta disponible de 105,534 viviendas, que representan un incremento anual del 6.2% y están repartidas en 3,101 proyectos (Gráfico 16). Si bien esta cifra es la más alta de los últimos años, la dinámica comercial ha sido positiva

mostrando un mercado sano.

Sin embargo, se hace necesario un monitoreo constante del tiempo de rotación con el fin de hacer una gestión de riesgos adecuada.

Gráfico 16. Oferta disponible al cierre del año

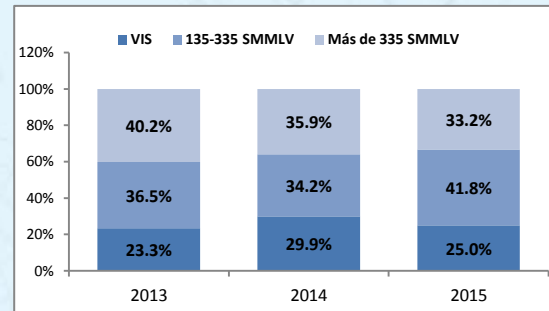


Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 17 regiones

De la oferta disponible el 25.0% corresponde a VIS, 29.9% al rango entre 135 y 335 smmlv, y el 33.2% a más de 335 smmlv. Frente al año anterior se observa una disminución de 4.9 p.p. para el rango inferior de precios, y de 2.7 p.p. para el rango superior, por su parte el rango medio incrementó su participación en 7.6 p.p. (Gráfico 17).

Como se mostrará a continuación, una alta participación del segmento de 135 a 335 smmlv parece estar acorde con la entrada en vigor de la política contra-cíclica enfocada en este segmento. Adicionalmente, se esperaría un dinamismo en los lanzamientos del rango VIS por los anuncios sobre las VIP en Bogotá, y por los distintos programas que respaldaran este segmento.

Gráfico 17. Oferta disponible al cierre del año



Fuente: Coordinada Urbana –Elaboración DEET – CAMACOL – 17 regiones

3. Política de Vivienda y panorama de subsidios para 2016.

El año 2016 arranca en medio de una diversidad de factores políticos y económicos que impactarán el sector de vivienda nueva. Mientras que desde el entorno macroeconómico surgen retos derivados de la desaceleración económica y de las expectativas sobre el comportamiento creciente de las tasas hipotecarias, factores como las modificaciones sobre planes de ordenamiento territorial que permitirán habilitar suelo urbano, la mayor facilidad de compra de vivienda por parte de colombianos residentes en el exterior, y por último, las políticas de vivienda encaminadas a dinamizar la demanda, ofrecen oportunidades para favorecer el crecimiento del sector.

Bajo este marco, la presente sección busca poner en contexto la baraja de programas con los que el Gobierno Nacional pretende dinamizar el sector para favorecer el crecimiento de la economía colombiana.

3.1 Viviendas gratuitas

Este primer programa tiene como objetivo atender las necesidades habitacionales de familias en condición de pobreza extrema, que residen en ubicaciones en riesgo de desastres naturales o han sido víctimas de la violencia.

La política representa la continuación del programa de “100 mil viviendas gratis”, que a través de 283 proyectos, entregó y terminó este gran volumen de viviendas. Dentro de su segunda fase se espera la construcción de 30.000 unidades nuevas en municipios con categoría 4, 5 o 6¹; la convocatoria se realizará en abril de 2016 donde serán asignadas unidades elegidas de la evaluación de proyectos presentados en 2015.

3.2 Mi Casa Ya- Ahorradores

El programa “Mi Casa Ya-Ahorradores”, anteriormente llamado “VIPA” y “Casa Ahorro”, fue creado en el año 2014 como mecanismo para facilitar el acceso al mercado de hogares que percibieran ingresos entre 1 y 2 smmlv a viviendas de interés prioritario (VIP)².

El programa contemplaba una inversión de 2.2 billones de pesos destinados a otorgar subsidios directos y a la tasa de interés, que junto con un ahorro previo del hogar les permitieran a estos la compra de vivienda en proyectos previamente seleccionados.

¹ La ley 135 de 1004 reglamenta las categorías según las cuales se da la auto-clasificación. En ella se establece que dentro de las categorías 4,5 y 6 están los municipios con población de hasta 30.000 habitantes, ingresos de libre destinación anuales de hasta 30.000 smmlv e importancia económica de grado 5, 6 o 7.

² Que corresponden a aquellas con un precio inferior a 70smmlv (Aprox. 48.3 millones)

Los hogares beneficiarios reciben un subsidio monetario para la cuota inicial equivalente a 30 smmlv (20.7 millones) si su ingreso es de entre 1 y 1.6 smmlv, o a 25 smmlv (17.2 millones) si su ingreso es entre 1.6 y 2 smmlv. Adicionalmente, y de forma mensual, el gobierno otorga un subsidio de 5p.p. sobre la tasa de interés.

De un total de 77,000 cupos asignados a este programa, se han lanzado 67,541 unidades en 155 proyectos distintos. Además, según el sistema geo-referenciado “Coordenada Urbana” el 87% de las unidades lanzadas ya fueron comercializadas.

Para el año 2016, se estima un total de 51,500 viviendas entregadas. Vale la pena mencionar que a inicios del año 2016 se anunció la convocatoria para 6,000 unidades de vivienda en la ciudad de Bogotá.

3.3 Mi Casa Ya

El programa “Mi Casa Ya” surge como un incentivo a la demanda de viviendas con un valor de entre 70 smmlv (48.3 millones) y 135 smmlv (90.1 millones) para hogares con ingresos de entre 2 y 4 smmlv. Este programa contaba inicialmente con 100 mil cupos a los que le fueron asignados 30 mil más en el PIPE 2.0, quedando con un saldo total de 130 mil coberturas.

El programa consta de un subsidio directo y una cobertura de 4 p.p. a la tasa de interés. El subsidio directo es asignado en función de los ingresos del hogar, siendo este de 20 smmlv (13.8 millones) para hogares que reciben entre 2 smmlv y 3 smmlv, y de 12 smmlv (8.3 millones) para hogares de entre 3 y 4 smmlv.

Si bien el programa inicialmente excluía los municipios de Bogotá D.C., Soacha, Cajicá, Chía, Facatativá, Funza, Fusagasugá,

Girardot, Madrid, Mosquera y Tocancipá, recientemente se anunció un total de 30 mil cupos que se habilitarán en estos municipios.

Para el año 2016 se apropiaron recursos para 37,500 unidades. Frente a esto, vale la pena mencionar que el subsidio es asignado con la entrega de la vivienda y no al momento de la compra. Adicionalmente, a diferencia de los proyectos mencionados anteriormente, este programa no tuvo una pre-selección de proyectos, lo que significa que el hogar estaría en condiciones de seleccionar el proyecto de su preferencia siempre y cuando corresponda al valor de vivienda mencionado.

3.4 FRECH II

A través del FRECH II, el ministerio de vivienda introdujo subsidios a la tasa de interés para viviendas tipo VIP y VIS. Con este mecanismo, hogares no propietarios y con ingresos inferiores a 8 salarios mínimos tienen acceso a un subsidio equivalente a 5 p.p. sobre la tasa de interés al adquirir una vivienda de interés prioritario, o de 4 p.p. en caso de adquirir una Vivienda de Interés Social.

A través de este programa se anunciaron 136 mil coberturas para el periodo comprendido entre el año 2015 y el año 2018. De estas, el año pasado se ejecutaron 30,100, de las cuales 6,500 correspondieron a VIP y 23,600 fueron tipo VIS.

Para el año que inicia se asignaron recursos para ejecutar 33,500 mil cupos adicionales, de estos 8,500 serán para tipo VIP y 25 mil para tipo VIS.

Al igual que en el programa “Mi Casa Ya”, la elección de la vivienda sigue criterios de mercado, por lo que no existen proyectos

pre-seleccionados para acceder al subsidio.

Por último, este programa al contrario de los mencionados anteriormente, no incluye subsidios monetarios directos para la compra de vivienda.

3.5 Mi Casa Ya - Subsidio a la tasa de interés contracíclico

Este último programa busca incentivar la demanda de viviendas del rango medio de precios. A diferencia de los programas anteriores no está diseñado para un grupo poblacional específico, por lo que independientemente de su nivel de ingresos, cualquier hogar que cumpla las condiciones para acceder al crédito puede ser sujeto del subsidio. Adicionalmente, para recibir la asignación el hogar no necesita ser no propietario, por lo que se incentiva también la compra de una segunda vivienda.

Este programa cubre el segmento de viviendas con precios entre 135 smmlv (93.1 millones) y 235 smmlv (162.0 millones) y de 235 smmlv hasta 335 smmlv (231.0 millones). En ambos casos el subsidio es equivalente a 2.5 p.p. y la única condición para su asignación es no haber sido beneficiario de coberturas a la tasa anteriormente.

Para los años 2016 y 2017 se anunciaron 50 mil coberturas, divididas de forma simétrica entre años y por rango de precios. Así, en el año 2016 hay disponibilidad de 25 mil coberturas, 12.500 para cada rango. Vale la pena anotar que de acuerdo con el proyecto de resolución, la entrada en operación del instrumento es el 5 de febrero de 2016.

De acuerdo con los elementos anteriormente mencionados, se puede concluir que para el 2016 se cuentan con 132.000 subsidios asociados a la política de vivienda del Gobierno Nacional divididos de la siguiente

manera:

- ✓ 30.000 viviendas gratis.
- ✓ 6.000 VIPA- Casa Ahorro (Bogotá y alrededores)
- ✓ 37.500 Mi Casa Ya
- ✓ 33.500 Subsidios a la tasa de interés (VIS: 25.000 + VIP 8.500)
- ✓ 25.000 Subsidios a la tasa de interés (NO VIS – Contracíclico PIPE 2.0 (12.500 + 12.500))

4. Reflexiones finales

El año 2016 inicia en un escenario de grandes desafíos de cara al contexto macroeconómico internacional, sin embargo, existen oportunidades significativas que pueden continuar impulsando el buen comportamiento del sector edificador en el país.

Dentro de los resultados observados en los indicadores líderes del sector para el cierre del año 2015, la dinámica de las ventas (crecimiento del 3% anual) marcó un ritmo de comercialización saludable. Vale la pena resaltar el comportamiento del segmento No VIS, donde los lanzamientos y las ventas crecieron a ritmos superiores al 10% anual.

Es importante destacar que la dinámica en

estos indicadores puede verse influenciada por la coyuntura económica del país y sus efectos sobre la demanda agregada. Además, es trascendental hacer un seguimiento detallado de los efectos de la política contractiva del Banco de la República sobre el comportamiento de la tasa de interés y de los créditos hipotecarios.

De otro lado, existen algunos factores como la alta diversidad en las políticas de vivienda; la reactivación de mercados que como el de Bogotá habían visto reducida su participación en los periodos recientes; y una tasa de cambio favorable para la inversión externa en vivienda que plantean oportunidades importantes para continuar robusteciendo el sector en Colombia.

La influencia de cada uno de estos elementos de coyuntura por los que atraviesa el país, amerita un seguimiento constante y riguroso a los distintos indicadores del sector. Esto permitirá hacerle frente a los retos crecientes en los años venideros.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Marzo 2016)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2014-IV	2015-III	2015-IV
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)					
Total (1)	134,400	dic-15	3.3%	3.2%	3.3%
Construcción	9,683		6.8%	0.4%	4.3%
a. Edificaciones	4,425		7.7%	-8.2%	6.8%
b. Obras civiles	5,411		5.8%	7.7%	2.9%
II. Número de ocupados 2/* (cifras en miles)					
			Variación anual		
			Annual	Tres meses	Año atrás
			ene-15 - ene-16	oct-14 - oct-15	ene-14 - ene-15
Nacional	22,203	ene-16	2.0%	1.2%	2.4%
Construcción	1,433		-3.9%	3.6%	9.1%
Trece áreas: Nacional	10,657		0.3%	0.4%	3.4%
Trece áreas: Construcción	701		-5.7%	0.4%	10.8%
III. Licencias 3/* (2)					
			dic-14 - dic-15	sep-14 - sep-15	dic-13 - dic-14
Totales	3,855,486	dic-15	52.7%	46.1%	20.8%
Vivienda	2,958,539		58.0%	50.2%	33.3%
a. VIS	604,367		-7.5%	100.6%	25.7%
b. No VIS	2,354,172		93.2%	34.0%	37.7%
Otros destinos	896,947		37.4%	35.6%	-4.7%
a. Industria	98,909		7.5%	33.8%	16.7%
b. Oficina	80,434		174.8%	114.8%	-83.1%
c. Bodega	232,452		125.2%	38.3%	67.8%
d. Comercio	311,742		57.7%	-25.5%	21.2%
e. Otros	173,410		-24.9%	132.8%	10.6%
IV. Cemento 4/**					
			ene-15 - ene-16	oct-14 - oct-15	ene-14 - ene-15
Producción	965,620	ene-16	7.3%	12.8%	8.3%
Despachos	955,993		3.0%	6.6%	14.5%
V. Índice Costos de la Construcción de Vivienda (ICCV) *					
			ene-15 - ene-16	oct-14 - oct-15	ene-14 - ene-15
Total	218.21	ene-16	5.2%	5.0%	2.4%
Materiales	213.26		5.6%	5.6%	1.9%
Mano de obra	234.56		4.7%	4.2%	3.7%
Maquinaria y equipo	192.65		2.4%	1.7%	1.2%
VI. Índice de Precios de Vivienda Nueva (IPVN)					
			Variación porcentual anual		
			sep-14 - sep-15	jun-14 - jun-15	sep-13 - sep-14
Vivienda S/	105.29	sep-15	7.3%	7.0%	9.2%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Marzo 2016)

			feb-15 - feb-16	nov-14 - nov-15	feb-14 - feb-15
VII. Inflación *					
IPC total	129.41	feb-15	7.59%	6.39%	4.36%
IPC Vivienda	131.59		6.31%	5.00%	3.40%
VIII. Muestra mensual manufacturera *			dic-14 - dic-15	sep-14 - sep-15	dic-13 - dic-14
Índice de producción real	107.52	dic-15	3.9%	7.9%	
IX. Encuesta mensual de comercio al menor *			dic-14 - dic-15	sep-14 - sep-15	dic-13 - dic-14
Índice de ventas reales total sin combustibles	155.06	dic-15	34.91%	-6.43%	33.76%
Índice de ventas reales artículos de ferretería y pinturas	137.54		-6.65%	-2.23%	-8.07%
X. Financiación 6/*** (cifras en billones de pesos corrientes)			dic-14 - dic-15	sep-14 - sep-15	dic-13 - dic-14
Cartera hipotecaria + titulaciones	47.27				
Desembolsos (cifras en miles de millones de pesos)	2,021.93		53.5%	114.1%	11.7%
Adquisición	1,660.33		70.5%	127.1%	10.6%
a. No VIS pesos	1,321.86		86.7%	166.7%	14.0%
b. No VIS UVR	110.96	dic-15	34.4%	82.2%	33.2%
c. VIS pesos	157.97		24.5%	32.9%	-7.7%
d. VIS UVR	69.54		23.3%	39.0%	-6.3%
Construcción	361.60		5.2%	69.5%	15.0%
a. No VIS pesos	76.11		-12.7%	138.5%	69.5%
b. No VIS UVR	209.06		5.4%	59.0%	37.6%
c. VIS pesos	5.28		-0.9%	74.0%	-8.4%
d. VIS UVR	71.15		34.9%	27.5%	-45.9%
XI. Tasas de interés hipotecarias (%) ***			ene-16	oct-15	ene-15
Adquisición			7.8%	7.8%	8.0%
a. No VIS pesos			11.0%	10.2%	9.6%
b. No VIS UVR			4.5%	4.9%	5.8%
c. VIS pesos			11.5%	11.2%	10.6%
d. VIS UVR		ene-16	4.1%	4.8%	6.0%
Construcción			10.3%	9.9%	9.9%
a. No VIS pesos			11.5%	10.8%	11.0%
b. No VIS UVR			7.9%	7.8%	8.1%
c. VIS pesos			12.6%	12.0%	11.9%
d. VIS UVR			9.1%	8.8%	8.8%

Fuentes: * DANE; ** ICPC; *** Superintendencia financiera; **** Banco de la República. Notas: n.d.: no disponible; n.a.: no aplica; 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; 2/ Cifras en miles; 3/ Cifras en metros cuadrados; 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios ; 6/ Cifras en miles de millones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico Ministerio de Hacienda pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane

CONDICIONES DE USO

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada “Informe Económico”, 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.

NOTAS

No aplica