

Presidente Ejecutiva: Sandra Forero Ramírez

Editor: Edwin Chirivi Bonilla

Investigadores: Karen Ortega Burgos; Gabriela Bonilla Botía; Nikolas Sebastián Buitrago Vargas.

CAPACIDAD DE COMPRA Y ACCESO A LA VIVIENDA FORMAL
Un análisis desde factores estructurales y coyunturales del mercado

Tabla de contenido

1. Introducción	1
2. Capacidad de compra de los hogares ...	3
3. Evolución de los precios y la oferta de vivienda	7
4. Indicador de accesibilidad: ingresos y precios promedio	8
5. Distribución del mercado e impacto de la política de vivienda	10
6. Reflexiones	15

1. Introducción

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

adecuado es uno de los determinantes de la calidad de vida de los hogares.

Un informe del McKinsey Global Institute¹ reportó que cerca de 331 millones de hogares urbanos alrededor del mundo viven en viviendas precarias o sus ingresos no son suficientes para acceder a una vivienda con condiciones de habitabilidad mínimas. Además, teniendo en cuenta el proceso de migración rural hacia áreas urbanas y el crecimiento de la población, se estima que para 2025 el número de hogares que presentaría condiciones inadecuadas en vivienda llegaría a 437 millones (cerca 1.600 millones de personas) (Gráfico 1).

¹ “A blueprint for addressing the global

affordable housing challenge”. McKinsey Global Institute. 2014.

Gráfico 1. Incremento de hogares con necesidades habitacionales en el mundo a 2025



Fuente: McKinsey Global Institute. Elaboración DEE-Camacol.

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

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

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

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

éstos, 639 mil presentaron carencias de tipo cuantitativo y 1,24 millones de tipo cualitativo².

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

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

por último, en la sexta sección se presentan algunas reflexiones.

2. Capacidad de compra de los hogares

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

De esta manera, es importante evaluar la capacidad de compra de vivienda en función de factores estructurales, pero no se puede olvidar que esta a su vez depende de otros elementos coyunturales que juegan un rol fundamental. El diagrama 1 muestra la lista de factores que desde la demanda influyen en

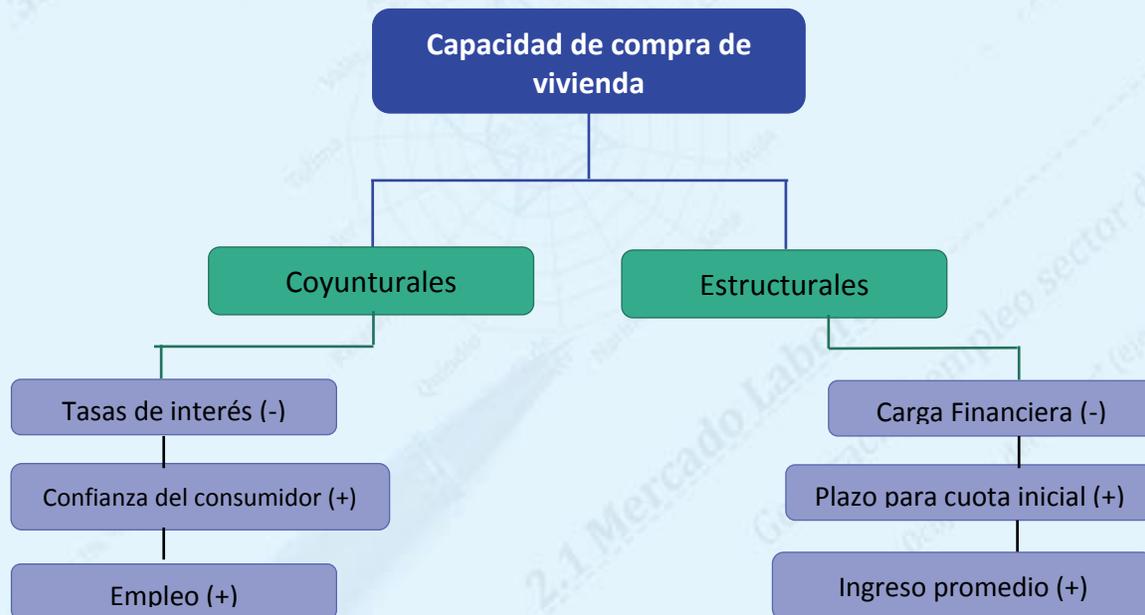
² “CARENCIAS HABITACIONALES EN ZONAS URBANAS Una caracterización a partir de las condiciones socioeconómicas de los hogares y una

aproximación al déficit cualitativo y cuantitativo” Informe Económico No.88. Camacol. 2017.

esta determinación. Vale la pena aclarar que cada uno de ellos tiene un comportamiento particular y por esto se realiza un breve

balance del estado actual de los mismos:

Diagrama 1. Factores que inciden en la capacidad de compra y dirección de la relación



Fuente: Elaboración DEE- Camacol.

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

balance sobre el comportamiento de las tasas de interés hipotecarias, por ejemplo, la tasa No Vis pesos se ha reducido cerca de 170 puntos básicos desde mediados de 2017, ubicándose en mayo en 10,6%. La confianza de los consumidores frente a su disposición para adquirir vivienda también ha repuntado en lo corrido del año 2018 en todas las ciudades. La mayor debilidad frente a los factores coyunturales se encuentra en los

indicadores de mercado laboral, especialmente en la generación de empleo formal.

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

De acuerdo con las cifras de la Encuesta de Carga Financiera y Educación Financiera de los Hogares (IEFIC) realizada por el DANE, la carga financiera de los hogares colombianos con productos de consumo, vivienda y/o informales se incrementó durante el año 2017. En especial llama la atención la evolución del Indicador de Deuda Sobre Ingreso (DSI) que se ubicó en 35% y presentó un incremento de 22% anual en la última medición, lo que representa un retroceso frente a lo evidenciado en los años precedentes³ (Gráfico 2).

³ Ver más información sobre carga financiera de los hogares en Informe Económico 97, Camacol. 2018.

Gráfico 2. Indicador de deuda sobre ingreso
DSI= (Saldo de la deuda⁴/Ingreso agregado
anual) - (Cifras en %)



Fuente: IEFIC, Banrep- Elaboración DEE Camacol.

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

Durante los últimos años, la dinámica de la actividad edificadora ha llevado a que los

⁴ Deuda total de los hogares, incluye consumo, vivienda y créditos informales

ciclos comerciales y constructivos de los proyectos de vivienda se amplíen. Como se evidencia en el gráfico 3, la duración media desde el inicio de la preventa hasta la entrega ha aumentado 12 meses en los últimos 7 años.

Gráfico 3. Plazo medio para pago de cuota inicial (meses)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

Por último, no puede dejarse de lado uno de los elementos centrales en la capacidad de pago, el nivel de ingresos. Al revisar esta variable a partir de la información provista por la GEIH desde el 2010 hasta 2017, se encuentra que, en el último año, el ingreso nominal medio mensual de los hogares fue de \$1,73 millones, esto significó un crecimiento

del 3,2% frente al año anterior. Cuando se compara este crecimiento respecto al registrado en el periodo 2010-2016 se establece que en promedio durante el año 2017 el ingreso medio creció un 44% menos.

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

Gráfico 4. Ingresos de los hogares- Áreas Urbanas (Nominales-miles de \$)



Fuente: GEIH, DANE- Cálculos DEE Camacol.

3. Evolución de los precios y la oferta de vivienda

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

De acuerdo con las cifras de Coordinada Urbana, en mayo de 2018 la oferta de vivienda en las principales 18 regiones del país alcanzó las 139.002 unidades; de este volumen el 80,4% estaba concentrado en precios bajos y medios (hasta \$321 millones), particularmente, 51.768 eran viviendas de interés social (37,2%). La participación de este segmento de precios ha mantenido niveles alineados con la dinámica comercial y ha respondido a los requerimientos en materia de política pública de vivienda impulsados por el Gobierno Nacional.

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

Los resultados muestran que durante el periodo 2010-2016, el precio promedio del m² de vivienda ha crecido a una tasa promedio de 6,8% anual (nominal). En el último año esa tendencia se mantuvo ya que el crecimiento fue de 7,1%. En este sentido, las tendencias describen que el crecimiento en los precios

promedios de la oferta no ha mostrado cambios abruptos (Gráfico 5).

Gráfico 5. Precio promedio m2 ponderado por la oferta (Nominales- miles de \$)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

En el gráfico 6 se representa esa dinámica por segmento de precios. El primer hecho a destacar es el menor ritmo de crecimiento del segmento alto en el 2017, que fue 2,4 p.p. inferior a la tasa registrada en el periodo 2010-2016 (7,5%). En el segmento medio hay continuidad, pues la expansión del último año se mantiene en línea con los años precedentes; por último, en el segmento VIS el aumento fue de 10,9% en 2017.

Gráfico 6. Precio promedio m2 ponderado por la oferta por segmentos (Nominales- miles de \$)



Fuente: Coordinada Urbana- Cálculos DEE Camacol.

4. Indicador de accesibilidad: ingresos y precios promedio

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

En Estados Unidos, por ejemplo, diferentes entes gubernamentales, privados y académicos han planteado un gran abanico de metodologías para analizar la accesibilidad a la vivienda, en las que además de involucrar variables como ingresos, precios de la vivienda y costo del financiamiento; han incorporado costos de transporte, de alimentación, acceso a centros de empleo, equipamientos, entre otras para ampliar y refinar el análisis⁵.

Para el objeto de este documento inicialmente se construye un indicador simple que muestra la relación entre el precio medio del metro cuadrado (m²) de una unidad habitacional y el ingreso medio de un hogar urbano en el país. El indicador planteado se puede interpretar como el número de veces de ingreso mensual para adquirir un m² de una vivienda.

Los resultados pueden observarse en el gráfico 7. De acuerdo con la información disponible desde el año 2010, el promedio del indicador ha sido de 1,74, pero en los últimos

dos años 2016-2017 este ha presentado una tendencia creciente hasta llegar a 1,92.

El aumento del indicador de acceso se encuentra explicado por el menor crecimiento del ingreso de los hogares, mientras que los precios siguieron su trayectoria creciente. Con todo esto, en la fase de desaceleración de la economía colombiana la accesibilidad se redujo en un 9% frente su media histórica.

Gráfico 7. Indicador de accesibilidad (precio promedio m²/ingreso medio del hogar)



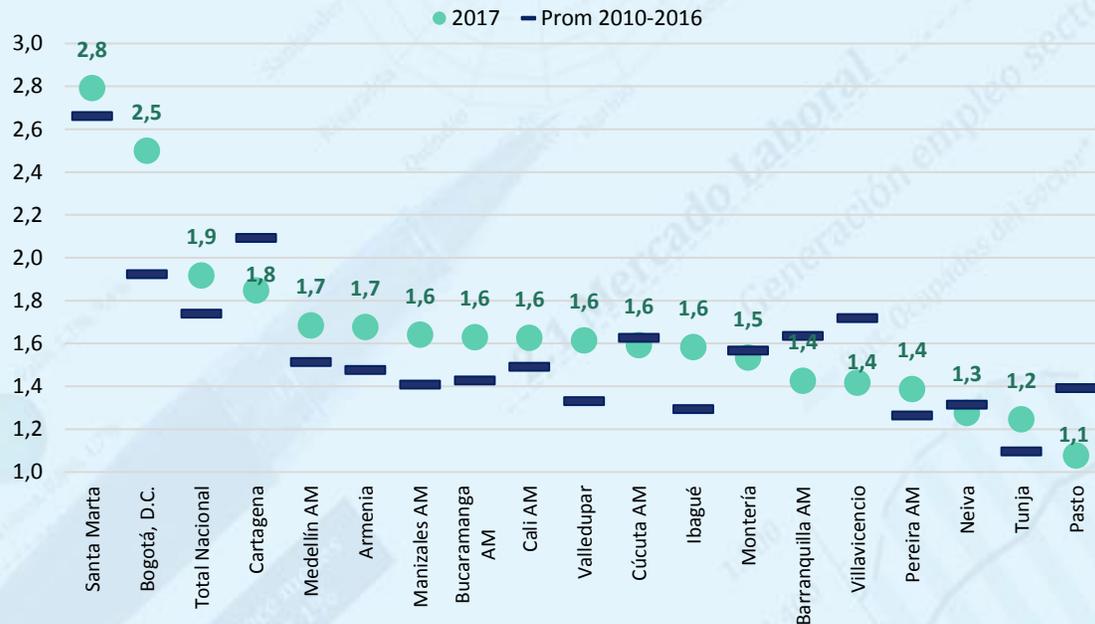
Fuente: Coordinada Urbana- GEIH- Cálculos DEE
Camacol.

⁵ C. Zi (2017). "Analyzing Measurements of Housing Affordability". University of Washington.

Para finalizar, se realiza el cálculo del indicador de accesibilidad para las 18 principales ciudades del país. Los datos indican que Santa Marta y Bogotá tienen indicadores más altos que el total Nacional. Adicionalmente, solo en 7 de las 18 regiones analizadas la composición de la oferta y su

precio promedio frente al ingreso generó mejoras en el nivel de accesibilidad en el último año (Cartagena, Cúcuta AM, Montería, Barranquilla AM, Villavicencio, Neiva y Pasto).

Gráfico 8. Indicador de accesibilidad por ciudades capitales (precio promedio m²/ingreso medio del hogar)



Fuente: Coordinada Urbana- GEIH- Cálculos DEE Camacol.

5. Distribución del mercado e impacto de la política de vivienda

Evaluar el acceso a la vivienda a través de relaciones de precios e ingresos medios puede dar una idea acerca del esfuerzo que, en promedio, requieren los hogares para

obtener una vivienda, y de cómo dicho esfuerzo ha evolucionado a través del tiempo. Sin embargo, este indicador no revela información sobre cuántos hogares respecto al total efectivamente pueden acceder a la vivienda; lo que es equivalente a determinar

cuántos hogares, independientemente del esfuerzo que realicen, se quedan por fuera del mercado, ya sea por bajos ingresos o porque no hay una oferta de proyectos suficiente que los satisfaga.

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

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

Los programas que se incluyen en el análisis comienzan desde el decreto 1143 de 2009 con

⁶ Ver http://www.minambiente.gov.co/images/normativa/decretos/2009/dec_1143_2009.pdf

⁷ Ver

el cual se estableció la primera versión del subsidio a la tasa de interés con recursos del Fondo de Reserva para la Estabilidad del Sistema Hipotecario (FRECH)⁶. Las coberturas asignadas duraron hasta el primer trimestre del año 2012. El decreto 1190 de ese mismo año fue el primer paso para la continuidad de este mecanismo en el segmento VIS ⁷. En el caso de los subsidios a la tasa para el segmento No VIS, específicamente para viviendas con precio entre 135 y 335 salarios mínimos vigentes (SMMLV), hubo discontinuidad, pues los cupos se asignaban anualmente y dependieron en buena medida de la coyuntura económica, ya que fueron usados como un instrumento anticíclico⁸. Desde mediados de 2013 hasta el tercer trimestre de 2014, así como durante los años 2016 y 2017 hubo subsidios sobre viviendas No VIS.

Entre 2013 y 2015 estuvieron presentes dos importantes programas de vivienda social, el de 100 mil viviendas gratuitas y el de *Vivienda de Interés Prioritario para Ahorradores*, VIPA.

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

⁸ Ver <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3848.pdf>

El alcance del primer programa, dado que se trataba de vivienda gratuita, buscaba generar acceso a hogares con ingresos por debajo de un SMMLV y que además habían padecido condiciones de desplazamiento o sus viviendas habían sido afectadas por desastres naturales. Por su parte, el programa de las VIPA aplicaba para viviendas cuyo precio de venta estuviera por debajo de los 70 SMMLV, en este caso los hogares eran sujetos de subsidio tanto a la cuota inicial como a la tasa de interés.

Desde finales de 2015, se implementó el programa Mi Casa Ya, el cual está dirigido a hogares que ganan menos de 4 SMMLV y adquieren una vivienda con un precio inferior a 135 SMMLV. Los beneficios son un subsidio a la cuota inicial como a la tasa de interés (Tabla 1). Por último, las Cajas de Compensación Familiar, son otra fuente mediante la cual los hogares pueden acceder a un subsidio de la cuota inicial. Estos instrumentos de política se han convertido en un elemento fundamental para mejorar las

condiciones de accesibilidad de los hogares, en efecto, de acuerdo con cifras del DANE cerca del 45% de los desembolsos para adquisición de vivienda nueva VIS tienen subsidio de caja de compensación.

Tabla 1. Beneficios – Programa Mi Casa Ya

	Ingresos hogar	Subsidio a la cuota inicial
Según ingresos del hogar	<2 SMMLV	30 SMMLV
	Entre 2 y 4 SMMLV	20 SMMLV
	Precio vivienda	Subsidio a la tasa de interés
Según precio de la vivienda	<70 SMMLV	5%
	Entre 70 y 135 SMMLV	4%

Fuente: Ministerio de Vivienda. Elaboración DEE-Camacol.

Teniendo en cuenta los elementos anteriormente mencionados, se construirá un indicador que calcule el porcentaje de hogares (demanda potencial⁹) que no pueden acceder a la oferta de vivienda, de acuerdo

distribución y niveles a través de un número suficiente años, de modo que la oferta generada a través de esos años iguale las necesidades habitacionales de esos 4,8 millones de hogares.

⁹ La demanda potencial es de cerca de 4,8 millones de hogares no propietarios y la oferta de vivienda es cerca de 138 unidades; así que potencialmente, la oferta podría equiparar en incluso superar ciertos segmentos de demanda, si mantuviera su

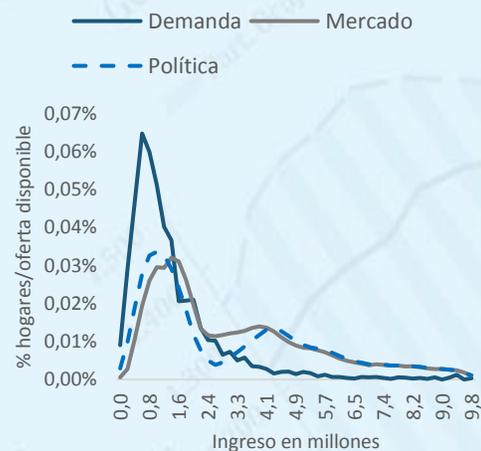
con su distribución de ingresos y con la distribución de precios de la oferta, teniendo en cuenta los programas arriba mencionados. El gráfico 9 muestra la distribución del ingreso de los hogares que viven en arriendo, usufructo o en posesión sin título, que se consideran como no propietarios de vivienda¹⁰, frente a la distribución de la oferta en un escenario con política de vivienda y otro en condiciones plenas de mercado en diciembre de 2012.

Así pues, el porcentaje de los hogares que no pueden acceder estaría dado por el área que está entre la oferta y la demanda cuando esta última está por encima de la primera. En ese escenario la oferta no satisface a cabalidad la demanda existente, nótese como el problema de accesibilidad se presentaba especialmente en los hogares que ganaban hasta 1,4 millones de pesos, lo que en el año 2012 equivalía a cerca de 2,5 SMMLV. Otro elemento a destacar es cómo el problema fue parcialmente corregido por los programas, ya que la oferta se desplazó a la izquierda por efecto de los beneficios, esto, debido a que su

presencia llevó a que se requirieran menores niveles de ingreso para poder comprar vivienda a los precios ofertados.

En el gráfico 9, cada punto de la curva de demanda indica el porcentaje de los hogares que tienen el nivel de ingreso señalado en el eje horizontal. En el caso de las curvas de oferta (mercado y política) cada punto indica el porcentaje de la oferta que tiene un precio al cual se puede acceder dado el ingreso señalado en el eje horizontal.

Gráfico 9. Distribución de la demanda y oferta de vivienda sin y con política, diciembre de 2012



Fuente: Coordinada Urbana y DANE. Cálculos DEE Camacol.

Si se repite el ejercicio temporalmente para

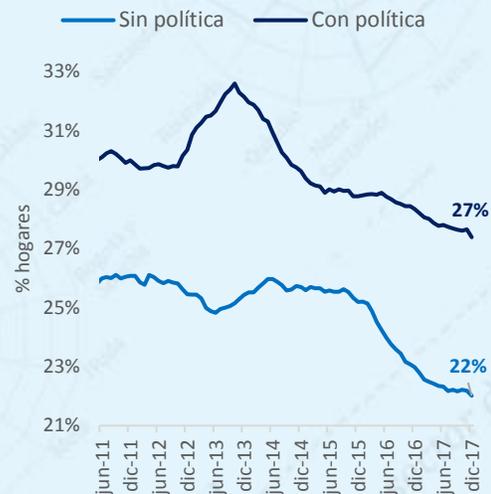
que, por ejemplo, puede vivir en arriendo y al mismo tiempo arrendar su vivienda propia.

¹⁰ Cabe mencionar que estas condiciones no garantizan que el hogar no posea una vivienda, ya

cada mes entre los años 2011 y 2017, se puede observar qué porcentaje de hogares potencialmente podrían acceder a la vivienda a través del tiempo. En el gráfico 10 se observa que dicho porcentaje ha venido reduciendo desde comienzos de 2015. En 2011 el indicador fue de 30%, mientras que a finales de 2017 el número se redujo a 27%.

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

con política de vivienda, 2011-2017



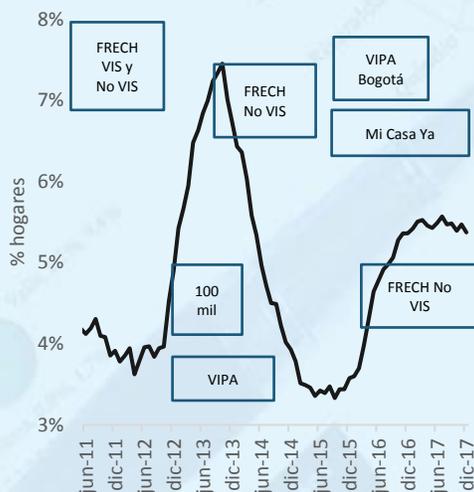
Fuente: Coordinada Urbana y DANE. Cálculos DEE Camacol.

El mayor nivel de accesibilidad que se genera por medio de la política de vivienda no ha sido constante a través del tiempo. El punto en el que esta logró corregir en mayor magnitud el escenario de pleno mercado, y de paso alcanzó el mayor acceso registrado en el periodo estudiado, fue a finales de 2013 donde estaban presentes los programas de vivienda de las 100 mil viviendas, las viviendas VIPA y los subsidios a la tasa de interés en VIS y No VIS. Recientemente, el indicador de accesibilidad en el escenario con presencia de política ha logrado diferenciarse de manera importante del escenario sin política, ya que dos años atrás la diferencia entre los dos escenarios era solo de 3,6 p.p. Igualmente, el

Gráfico 10. Indicador de accesibilidad sin y

indicador en ausencia de política ha caído a tasas más aceleradas en los últimos dos años, 3,2% vs un 1,4% que se registra en el indicador que incluye los programas de vivienda. Esta situación refleja el hecho de que los instrumentos de política pública ayudan a contener los efectos derivados de la coyuntura macroeconómica.

Gráfico 11. Mejora de acceso atribuida a la política, 2011-2017



Fuente: Coordinada Urbana y DANE. Cálculos DEE Camacol.

De esta manera, se concluye que actualmente cerca del 27% de los hogares no propietarios podrían acceder a vivienda, y que la política mejora el nivel de acceso en cerca de 5% si se evalúa el cierre del año 2017. Vale la pena tener en cuenta que este nivel de mejora en

la accesibilidad cuantifica específicamente la demanda potencial, medida como la proporción de hogares no propietarios cuyo nivel de ingresos sumado a las condiciones del subsidio a la cuota inicial y subsidio a la tasa de interés mejoran su capacidad de compra frente a los niveles de oferta disponibles. En este sentido el cálculo no incorpora otras características de la demanda como las deficiencias habitacionales de la vivienda ni la intención acceder a vivienda nueva.

6. Reflexiones

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

Pese al mejor contexto de tasas de interés y plazos para el pago de la cuota inicial, el menor crecimiento del ingreso en 2017 fue un

factor que redujo la accesibilidad media a la vivienda en cerca de 9% frente a su promedio histórico. A nivel regional hay diferencias en ese indicador, sin embargo, predominó la reducción en la mayoría de los mercados.

Por último, se encuentra que la política de vivienda tiene un importante rol para incorporar hogares al mercado habitacional (5% aproximadamente). La consecución de estos mecanismos de acceso en los años venideros y la flexibilización que se pueda

generar sobre las condiciones de financiación de los hogares (mayores plazos en los créditos y mayores relaciones de LTV), resulta imperativo para que el mercado pueda seguir sufriendo las necesidades por vivienda en el país.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Julio de 2018)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2018- I	2017- IV	2017- I
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)					
Total (1)	199.579	mar-18	2,2%	1,80%	1,30%
Construcción	12.157		-8,2%	-1,8%	-0,4%
a. Edificaciones	6.901		-9,2%	-5,9%	-1,7%
b. Obras civiles	2.331		-6,4%	7,1%	5,7%
c. Actividades especializadas	2.806		-8,2%	-2,2%	-4,7%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses atrás	Año atrás
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.395	may-18	Mar 18 - May 18	Dic 17 - Feb 18	Mar 17 - May 17
Construcción	1.334		0,5%	0,4%	1,9%
Trece áreas: Nacional	10.835		0,4%	0,9%	-3,5%
Trece áreas: Construcción	652		1,4%	-1,0%	0,4%
			-5,3%	3,6%	4,5%
III. Licencias 3/* (2)					
Totales	2.088.732	abr-18	Abr 17 - Abr 18	Ene 16 - Ene 17	Abr 16 - Abr 17
Vivienda	1.662.694		15,7%	8,6%	-8,0%
a. VIS	454.657		27,1%	8,1%	-3,3%
b. No VIS	1.208.037		15,2%	59,4%	29,4%
Otros destinos	426.038		32,2%	-4,2%	-12,8%
a. Industria	36.405		-14,2%	10,1%	-18,4%
b. Oficina	52.410		92,1%	215,7%	-64,0%
c. Bodega	115.502		-18,1%	-2,4%	-1,5%
d. Comercio	99.312		-34,4%	-76,8%	139,0%
e. Otros	122.409		10,6%	-3,9%	-52,8%
		-17,0%	64,8%	-34,8%	
IV. Cemento 4/**					
Producción	1.006.914	may-18	May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Despachos	983.453		-1,5%	-6,8%	-3,1%
			-1,6%	-4,7%	-0,6%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *					
Total	239	may-18	May 17 - May 18	Feb 16 - Feb 17	May 16 - May 17
Materiales	231		3,1%	3,2%	3,7%
Mano de obra	264		2,9%	2,5%	2,8%
Maquinaria y equipo	202		3,8%	5,1%	5,8%
			0,8%	0,5%	2,7%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2018- I	2017- IV	2017- I
VI. Índice Precios de Vivienda Nueva 5/					

Vivienda	125	mar-18	6,4%	6,1%	7,8%
----------	-----	--------	------	------	------

**INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN
(Julio de 2018)**

			Jun 17 - Jun 18	Mar 16 - Mar 17	Jun 16 - Jun 17
VII. Inflación *					
IPC Total	142	jun-18	3,2%	3,1%	4,0%
IPC Vivienda	146		3,8%	3,9%	4,6%
VIII. Muestra Mensual Manufacturera *			Abr 17 - Abr 18	Ene 17 - Ene 18	Abr 16 - Abr 17
Índice producción real	107	abr-18	10,5%	0,9%	-7,2%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*			Abr 17 - Abr 18	Ene 16 - Ene 17	Abr 16 - Abr 17
Índice ventas reales total sin combustibles	110	abr-18	6,9%	5,6%	-2,6%
Índice ventas reales art. ferretería y pinturas	116		8,2%	-4,7%	-13,8%
X. Financiación 6/***			Abr 17 - Abr 18	Ene 16 - Ene 17	Abr 16 - Abr 17
Cartera hipotecaria + titularizaciones	62	abr-18	11,4%	11,3%	13,3%
Desembolsos (cifras en millones de pesos)					
a. Constructor	449		18,8%	49,1%	39,2%
b. Individual	1.213		13,7%	49,6%	-9,9%
1. VIS	393	abr-18	21,8%	44,5%	12,4%
2. No VIS	1.268		13,1%	50,6%	-3,9%
i. Pesos	1.151		15,1%	61,6%	-5,4%
ii. UVR	511		14,8%	23,7%	11,8%
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****		Fecha	Valores Absolutos		
Adquisición			jun-18	mar-18	jun-17
a. VIS UVR			7,9%	7,7%	8,3%
b. No VIS UVR			7,3%	7,4%	8,2%
1. VIS pesos			11,7%	11,8%	12,6%
2. No VIS pesos			10,6%	10,8%	12,0%
Construcción					
a. VIS UVR		jun-18	6,16%	5,80%	6,13%
b. No VIS UVR			5,65%	5,71%	5,64%
1. VIS pesos			13,10%	11,97%	12,79%
2. No VIS pesos			11,23%	11,35%	12,04%

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.

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