



INFORME DE ACTIVIDAD EDIFICADORA
Octubre de 2013

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y TÉCNICOS

Diciembre 6 de 2013

Contenido



Censo de edificaciones



Indicadores de Riesgo



Indicadores de la demanda



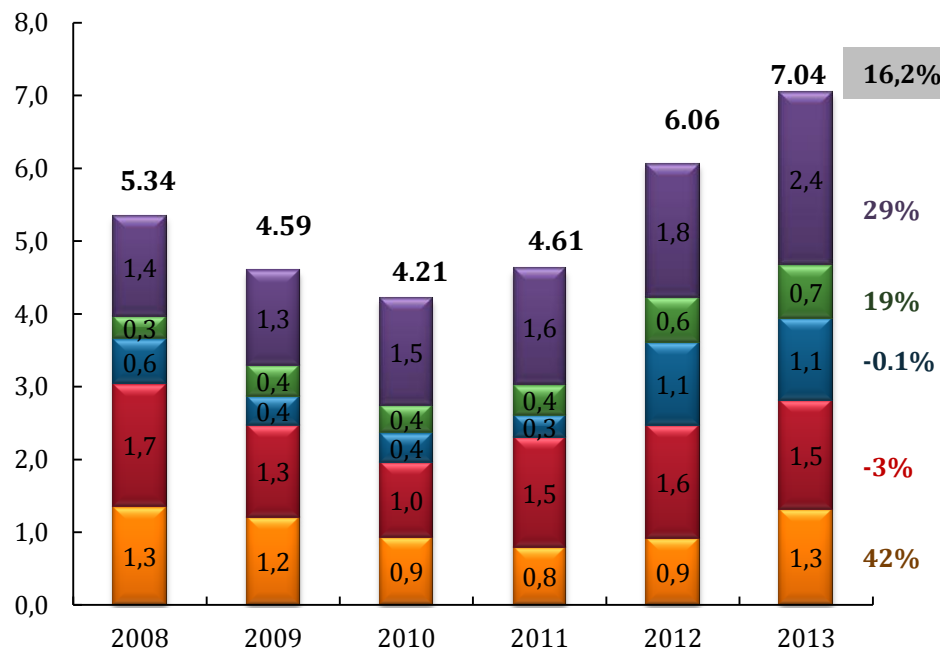
Indicadores de la oferta



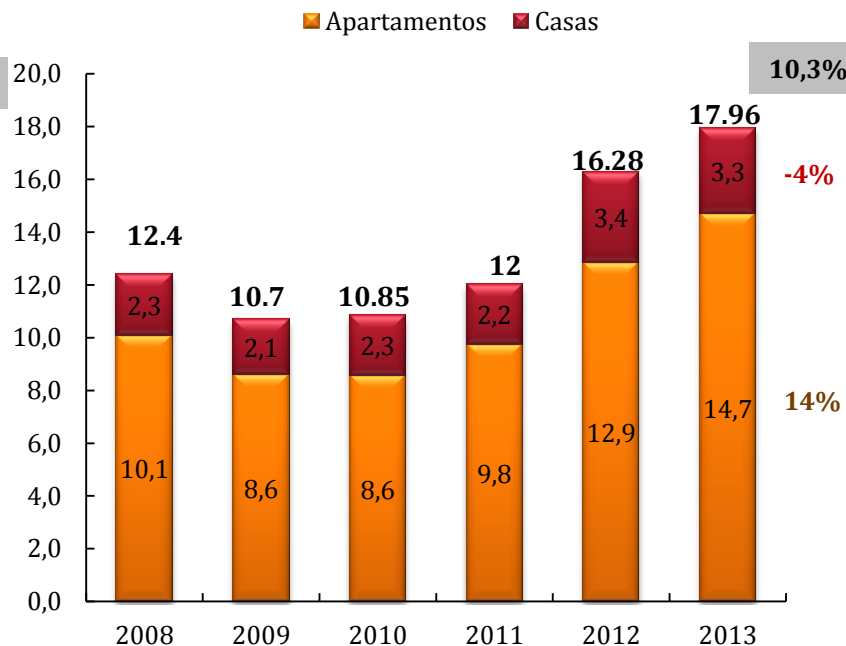
Resultados – Coordinada Urbana

Área total en proceso - CEED 2008-2013

Destinos no residenciales
(millones de m2) -Corte tercer trimestre



Destinos residenciales
(millones de m2)-Corte tercer trimestre

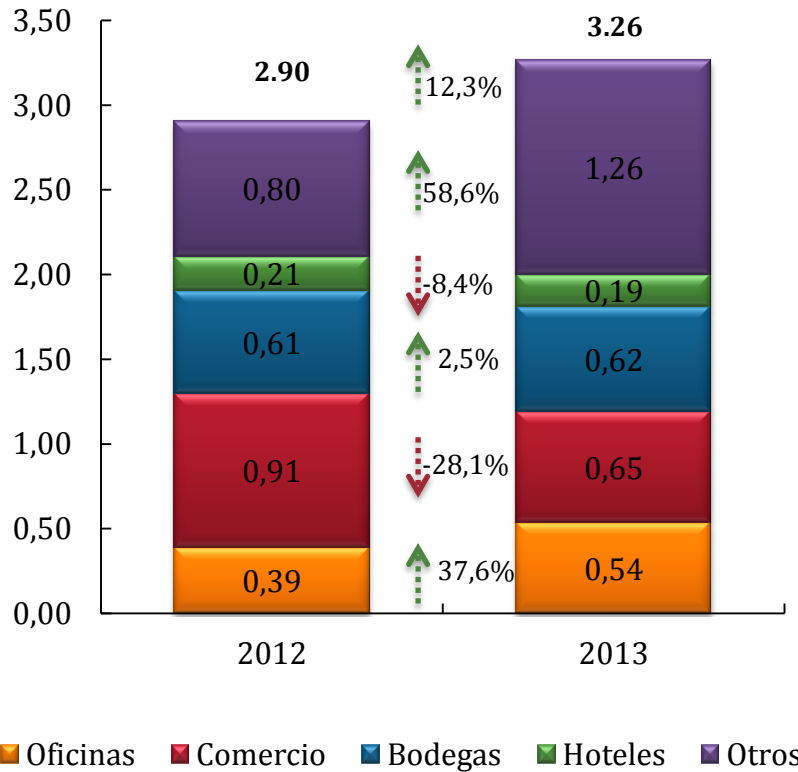


■ Oficinas
 ■ Comercio
 ■ Bodegas
 ■ Hoteles
 ■ Otros

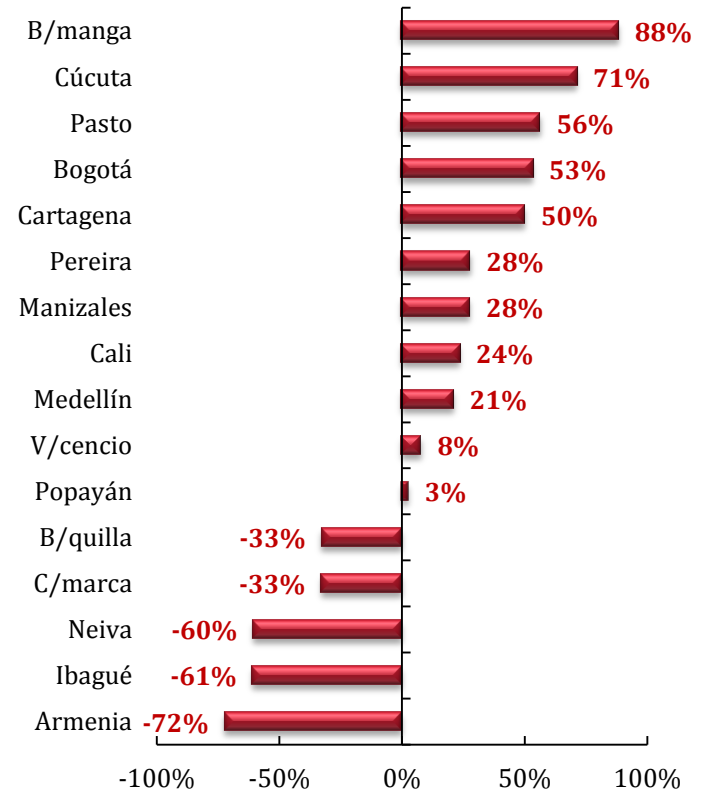
Al tercer trimestre del año el área total en proceso de los destinos no residencial ascendió a 7.04 millones de m2, equivalente a una variación del **16,2%**. Por su parte, el área total en proceso para vivienda al tercer trimestre de 2013 fue de 17.96 millones de m2, equivalente a un aumento del **10,3%** respecto al mismo período del año anterior.

Área nueva en proceso-CEED No residenciales

Total Nacional -millones de m²
(año corrido al tercer trimestre 2012-2013)



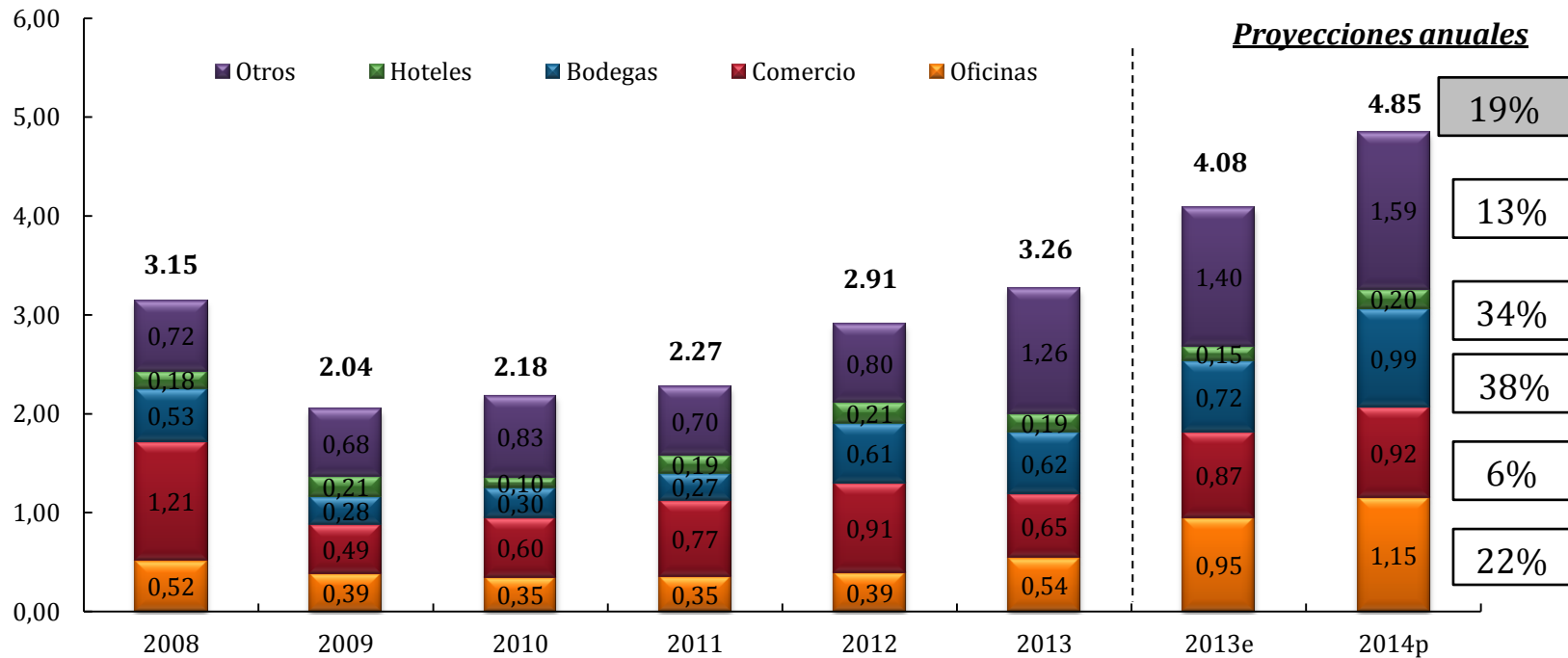
Regiones
(variación año corrido al tercer trimestre)



En lo corrido del año se han iniciado 3.26 millones de m² en destinos no residenciales, correspondientes a un **12,3%** más que en mismo periodo de 2012, se destaca el incremento en “otros destinos” y en oficinas con variaciones del 58,6% y 37,6% respectivamente. A nivel regional Bucaramanga y Cúcuta muestran los mayores incrementos en el área iniciada 88% y 71% cada una.

Área nueva en proceso-CEED No residenciales 2008-2013

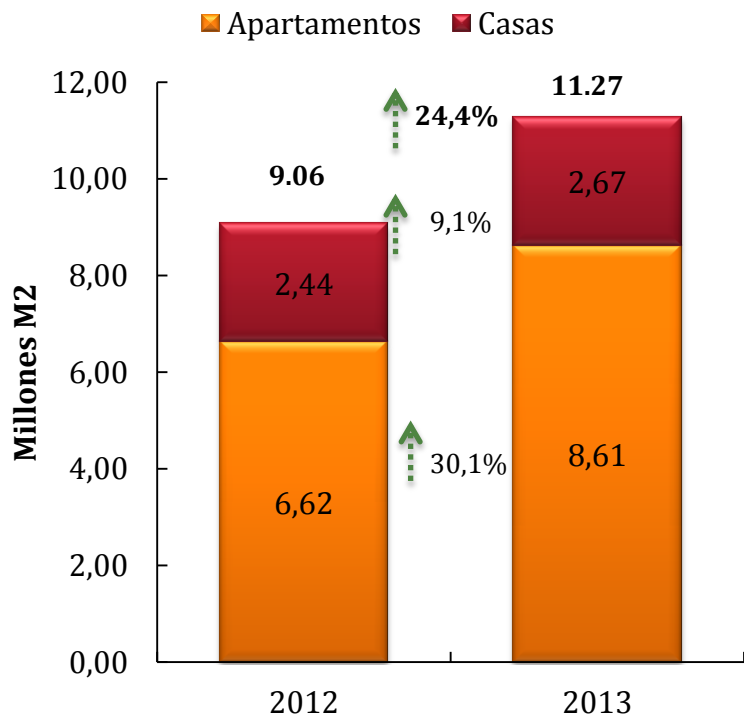
***Total Nacional-millones de m2
(año corrido al tercer trimestre 2008-2013)***



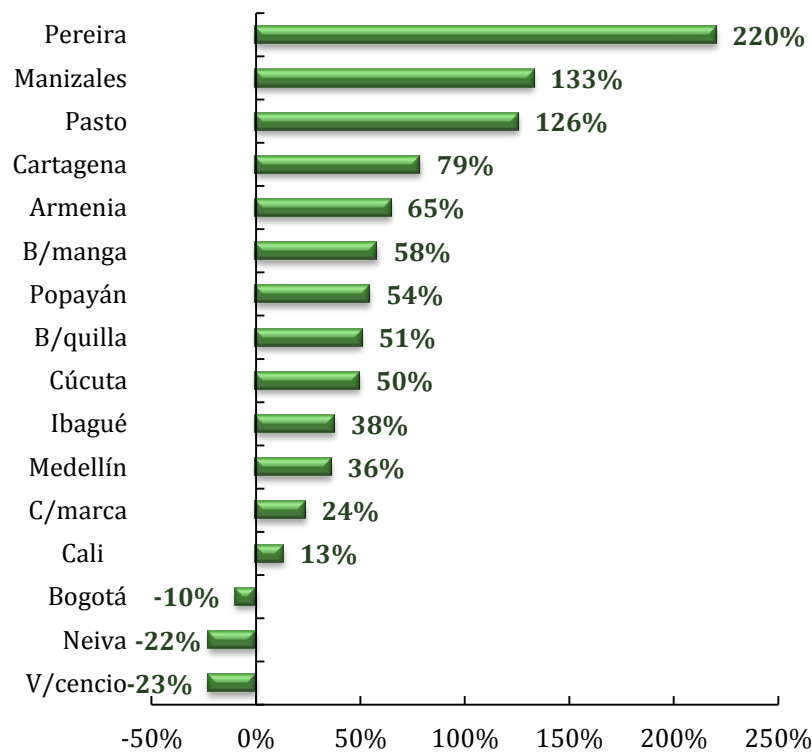
De acuerdo a las proyecciones realizadas por Camacol el año 2013 cerrara con un área nueva proceso alrededor de 4,08 millones de m2. Por su parte, las estimaciones para 2014 ascienden a 4,85 millones de m2, equivalente al 19% anual.

Área nueva en proceso -CEED Residenciales

Total Nacional -millones de m2
(año corrido al tercer trimestre 2012-2013)



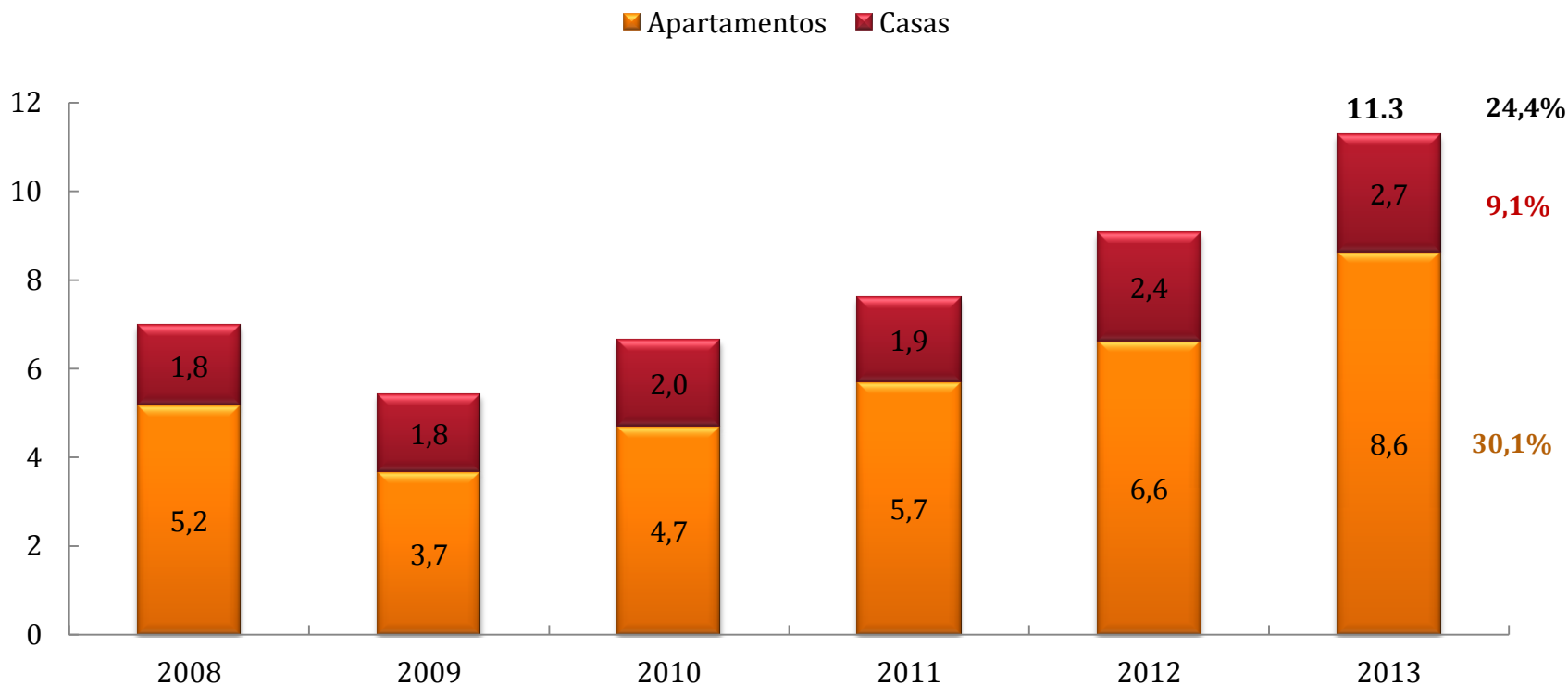
Regiones
(variación año corrido al tercer trimestre)



En lo corrido del año en el segmento residencial se han iniciado 11.27 millones de m2 correspondientes a un incremento del **24,4%** frente al mismo periodo de 2012, se destaca el crecimiento del área iniciada en Apartamentos (30.1%) A nivel regional Pereira y Manizales muestran los mayores incrementos en el área iniciada 220% y 133% cada una, mientras Villavicencio y Neiva decrecieron en -23% y -22%, respectivamente.

Área nueva en proceso CEED Residenciales 2008-2013

Total Nacional-Millones de metros cuadrados Año corrido



En lo corrido del año, el área nueva para vivienda creció 24,4% comparada con el mismo periodo de 2012, sumando 11,3 millones de M2 una cifra superior a las registradas en el periodo 2008-2012. Se destaca el desempeño de las iniciaciones en apartamentos que mostró una variación de 30,1% mientras que los metros cuadrados iniciados para las casas crecieron un 9,1%.

Contenido



Censo de edificaciones



Indicadores de Riesgo



Indicadores de la demanda



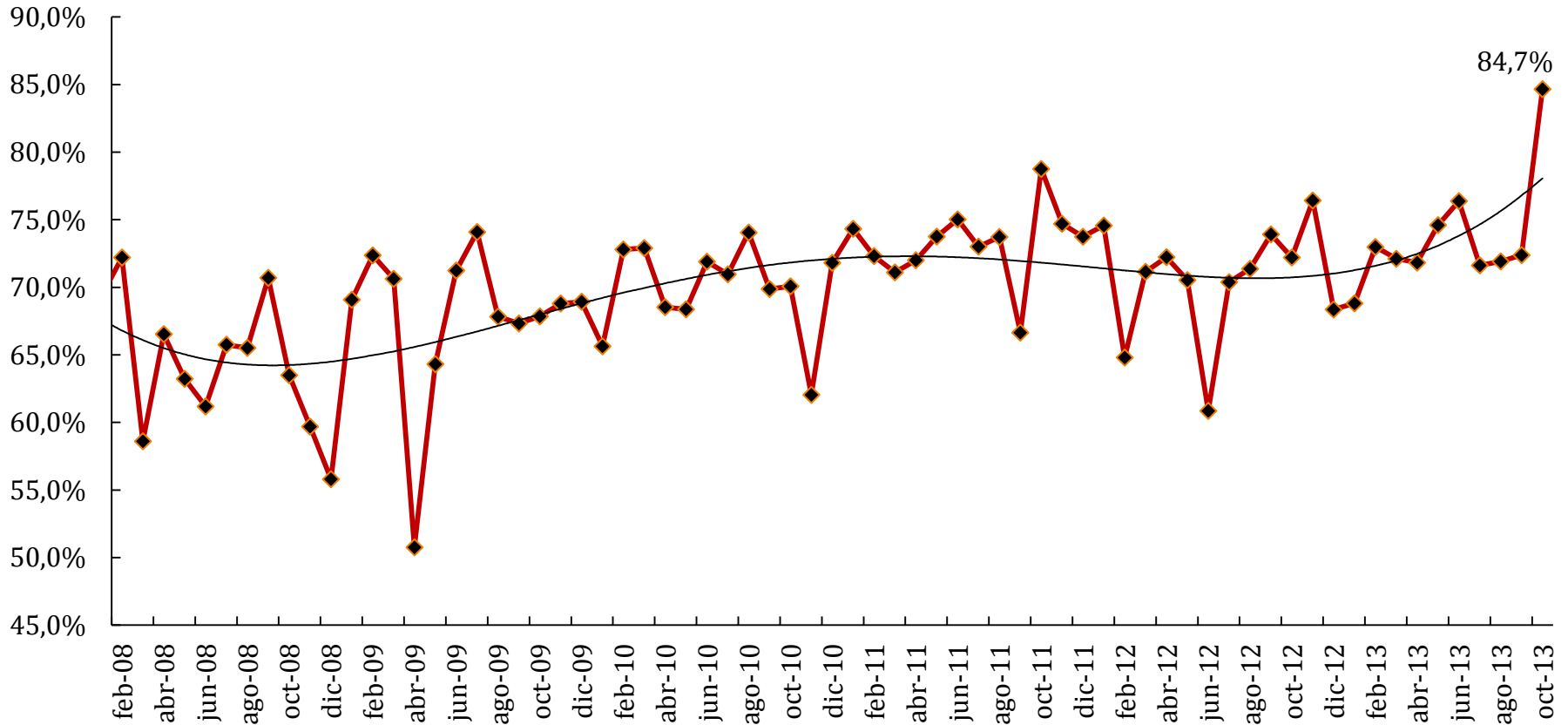
Indicadores de la oferta



Resultados – Coordinada Urbana

1.1 Indicadores de riesgo

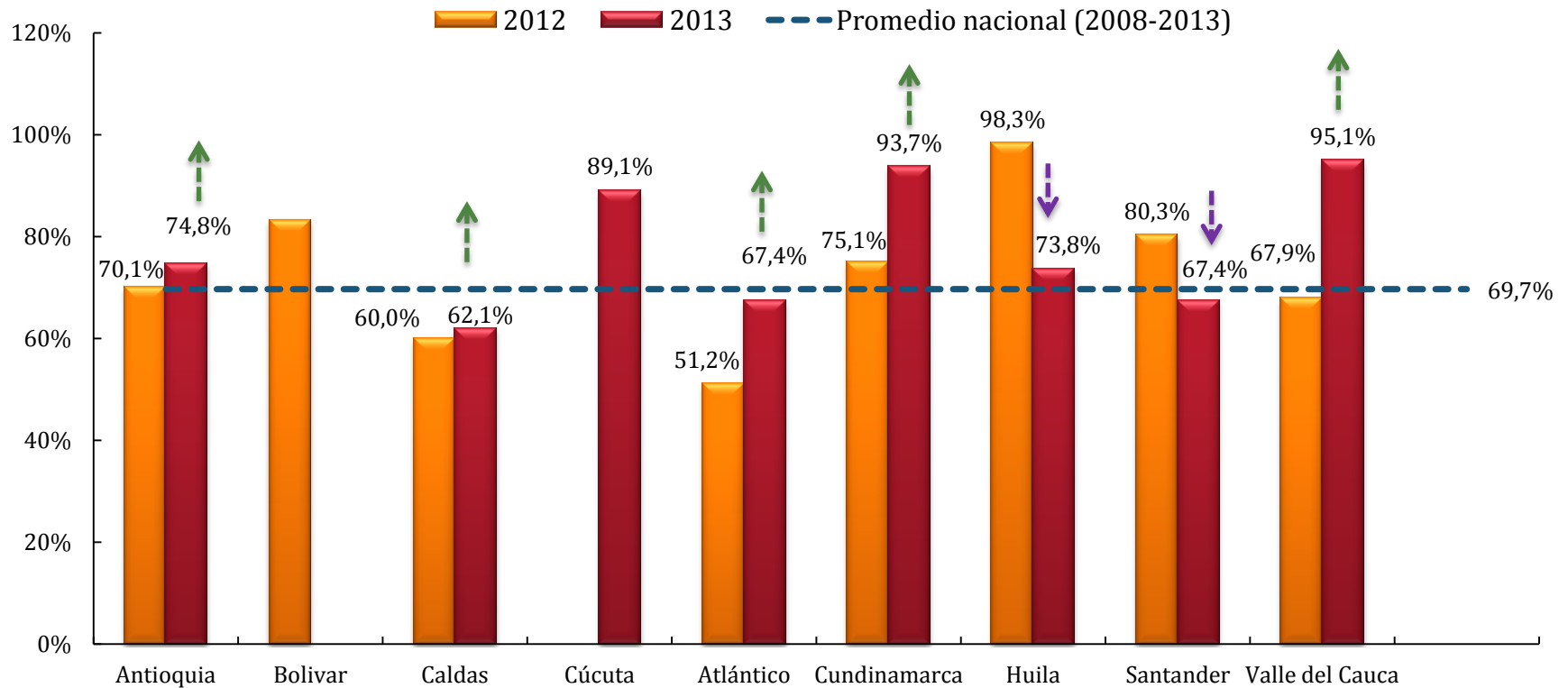
Punto de equilibrio-Nacional
(Porcentaje de ventas antes de inicio de obras)



El punto de equilibrio exhibe una tendencia creciente, resultado favorable para conservar la estabilidad de la actividad, en promedio el 69,8% de las unidades puestas en el mercado se venden en la fase de preventa, así se mantiene el desarrollo del proyecto sin un alto nivel de inventarios y bajo riesgo.

1.1 Indicadores de riesgo

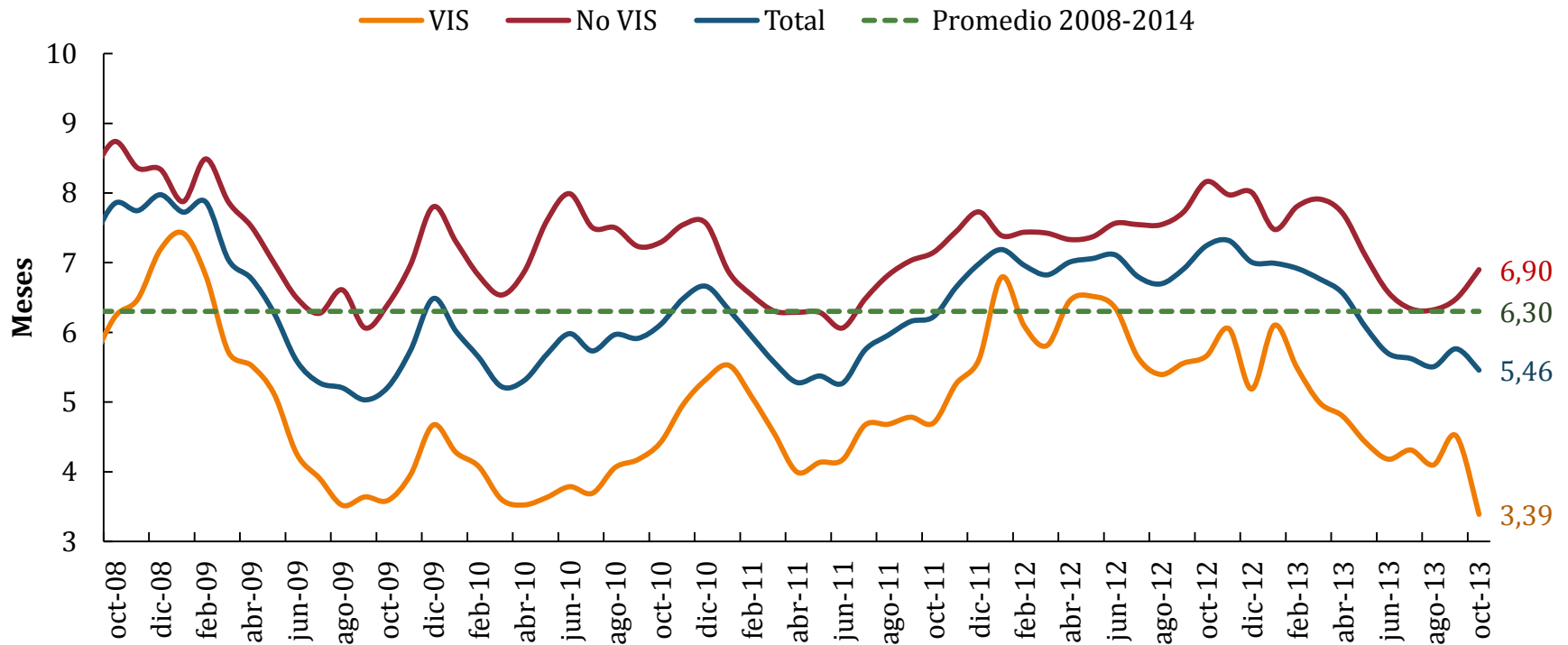
Punto de equilibrio (Regional)
(Porcentaje de ventas antes de inicio de obras)



Al comparar octubre de 2012 vs. octubre de 2013 el punto de equilibrio a nivel regional muestra un incremento en Antioquia, Caldas, Atlántico, Cundinamarca y Valle, mientras que Huila y Santander exhiben disminuciones.

1.1 Indicadores de riesgo

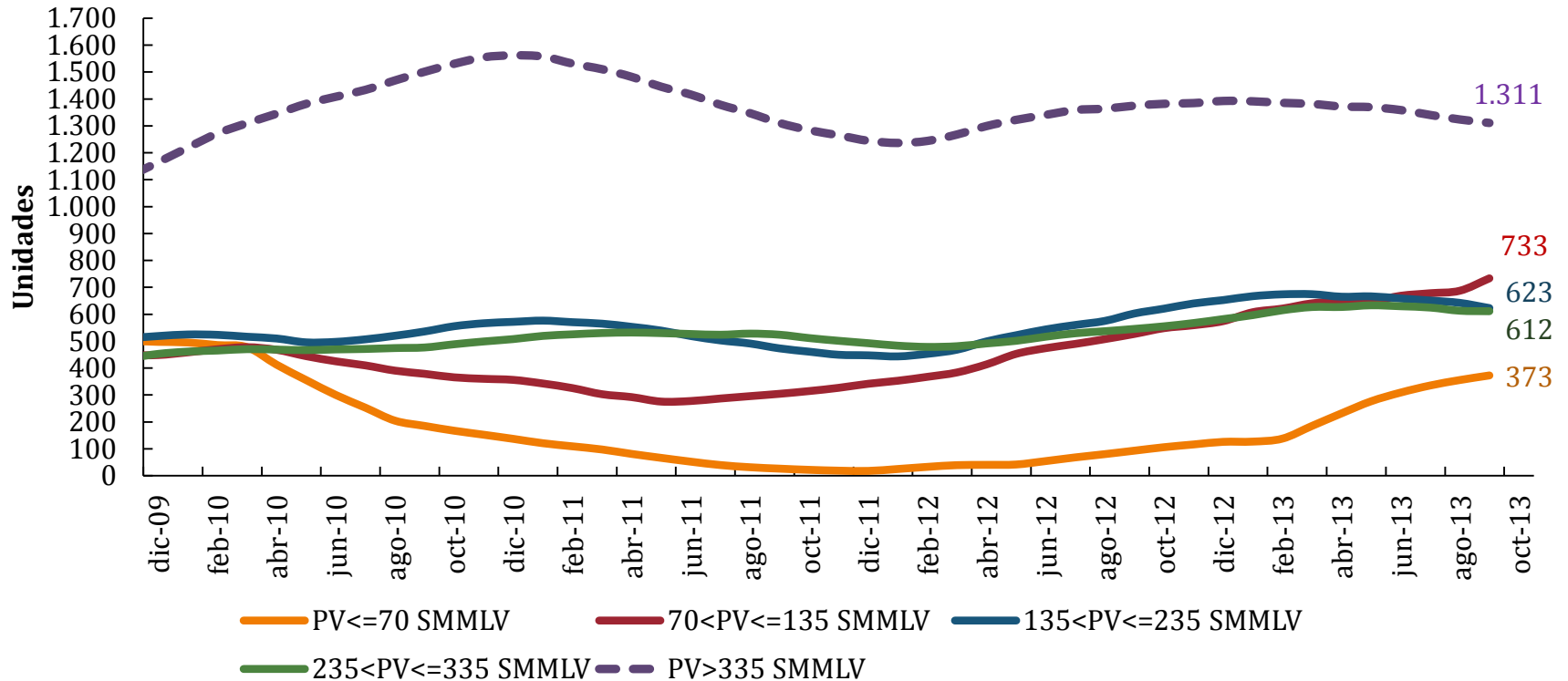
Rotación de los inventarios-Nacional
(meses para agotar la oferta)



Durante el 2012 en promedio, el stock residencial tardó en agotarse cerca de 7 meses, en lo corrido de 2013 este indicador disminuyó cerca de un mes, ubicándose en 6,14 meses. No obstante, al corte de octubre en el agregado nacional y para el segmento VIS éste indicador se ubicó por debajo de su promedio histórico, este resultado se debe principalmente a dinámica de las ventas y a la desacumulación de oferta.

1.1 Indicadores de riesgo

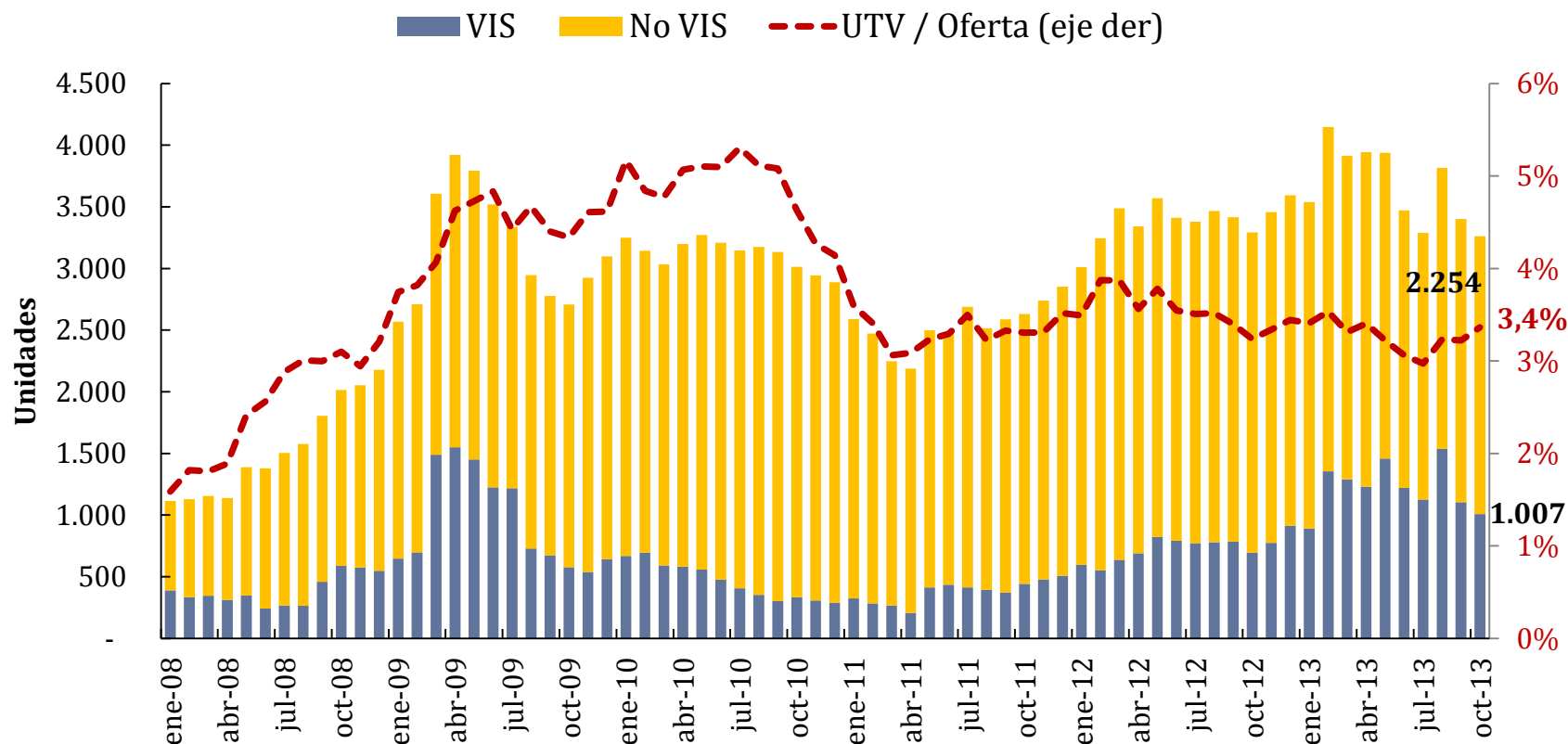
Unidades Terminadas por Vender (UTV)- Nacional
(promedio móvil doce meses)



Las UTV reflejan el riesgo inherente a la acumulación de inventario terminado. En el último año las UTV registran incrementos en los segmentos de menores ingresos, es decir las viviendas de menos de 70 SML y las de 70-135 SML, señalando un incremento en el riesgo asociado de acumular inventarios.

1.1 Indicadores de riesgo

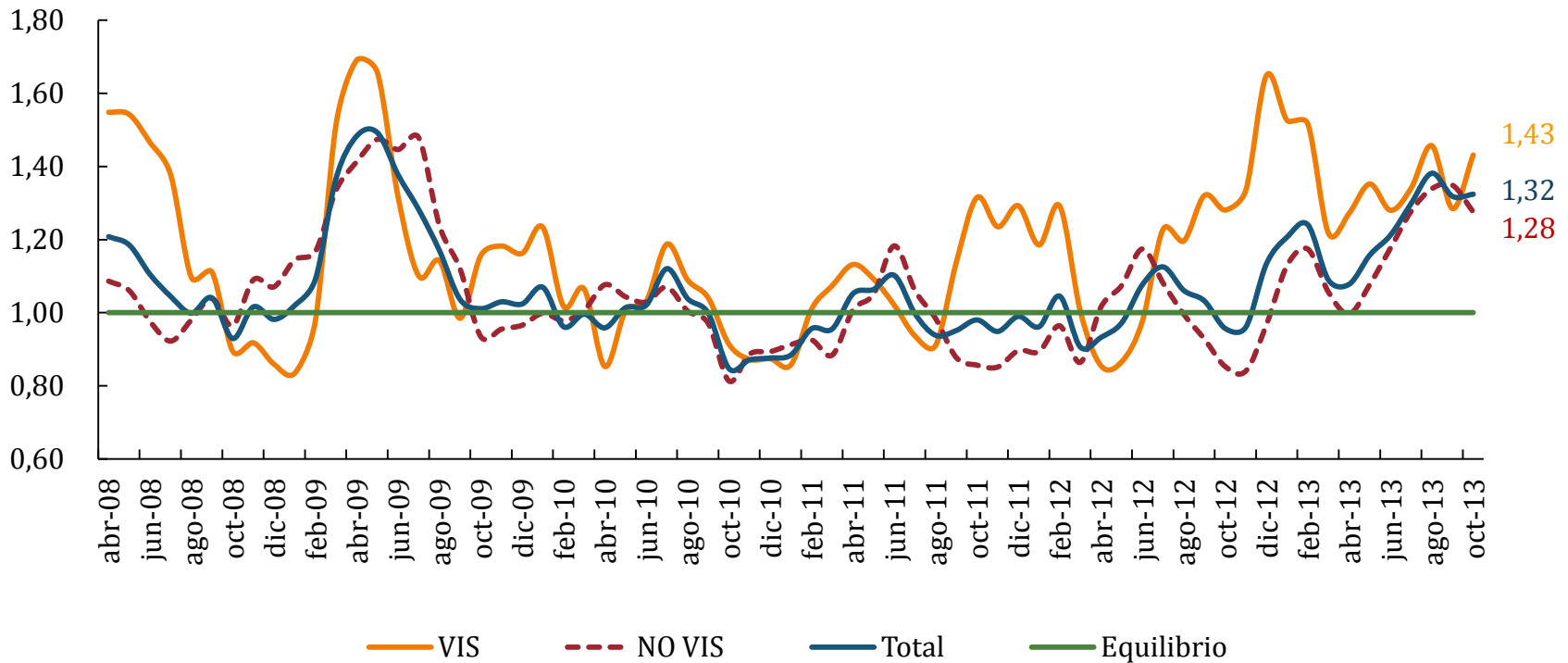
Inventario terminado disponible para la venta- Nacional



Al corte de octubre aproximadamente 3.200 unidades conforman el saldo de vivienda terminada por vender. Su participación en el total de oferta es 3,4% y su evolución no da señales de alerta.

1.1 Indicadores de riesgo

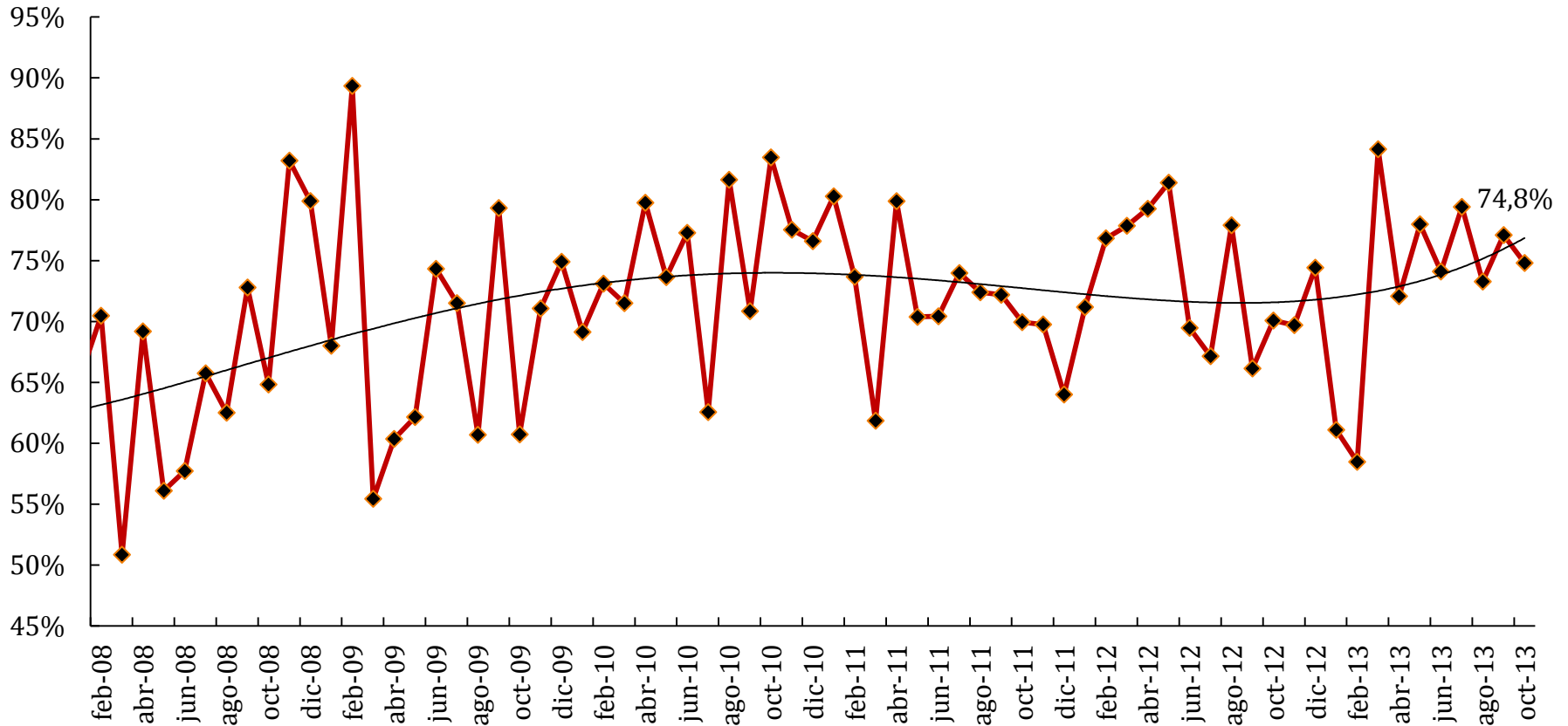
Ventas/lanzamientos-Nacional
(Promedio trimestre móvil)



Este indicador permite hacer una aproximación a las restricciones que enfrenta la actividad del sector identificando la naturaleza de los desequilibrios entre oferta y demanda, es decir que en un mercado equilibrado y sostenible las razones (ventas/lanzamientos) deben aproximarse a 1. En el último año se observa un desequilibrio donde las ventas (demanda) superan los lanzamientos (oferta).

1.2 Indicadores de riesgo Antioquia

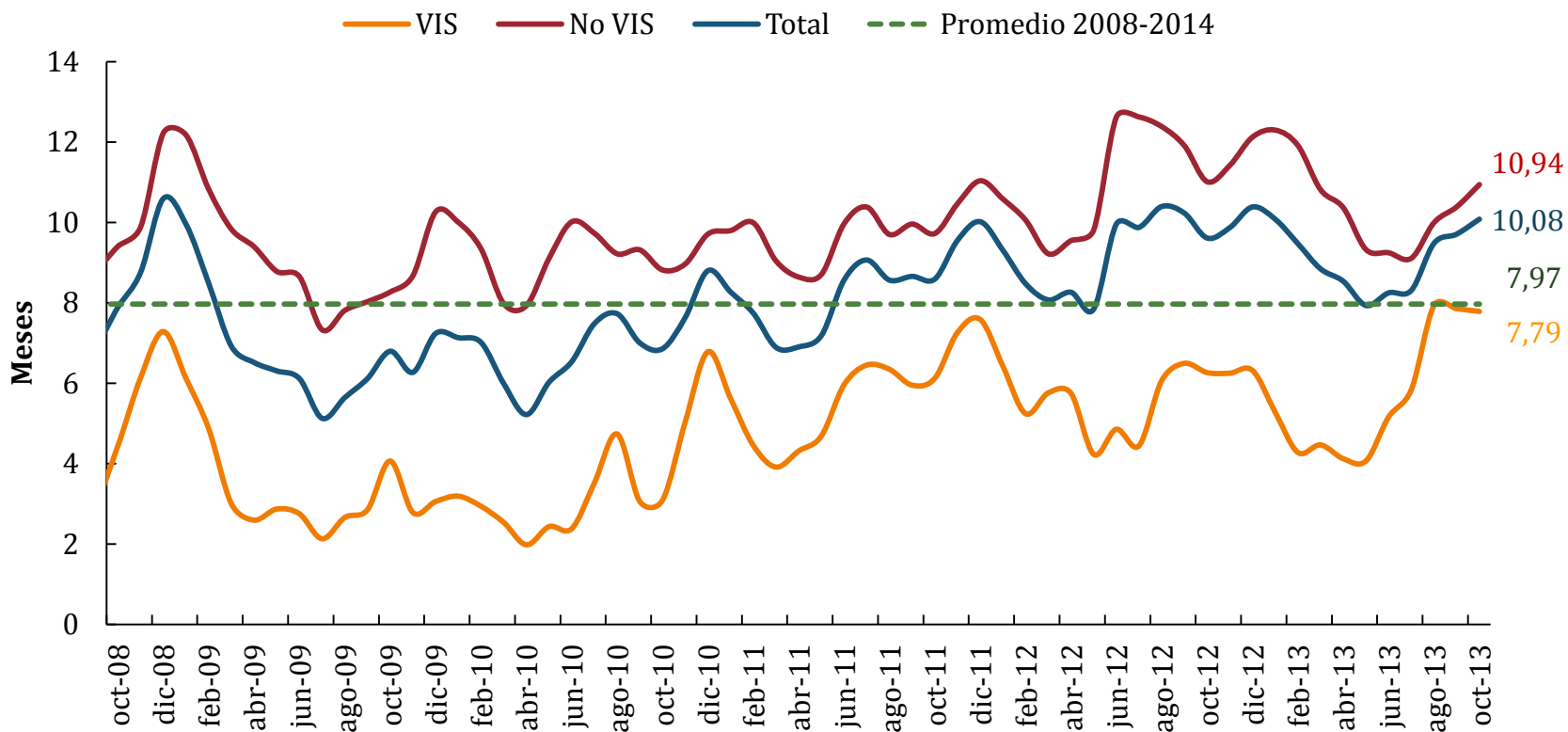
Punto de equilibrio Antioquia
(Porcentaje de ventas antes de inicio de obras)



El punto de equilibrio exhibe una tendencia creciente, resultado favorable para conservar la estabilidad de la actividad, en promedio el 71% de las unidades pues puestas en el mercado se venden en la fase de preventa, así se mantiene el desarrollo del proyecto sin un alto nivel de inventarios.

1.2 Indicadores de riesgo Antioquia

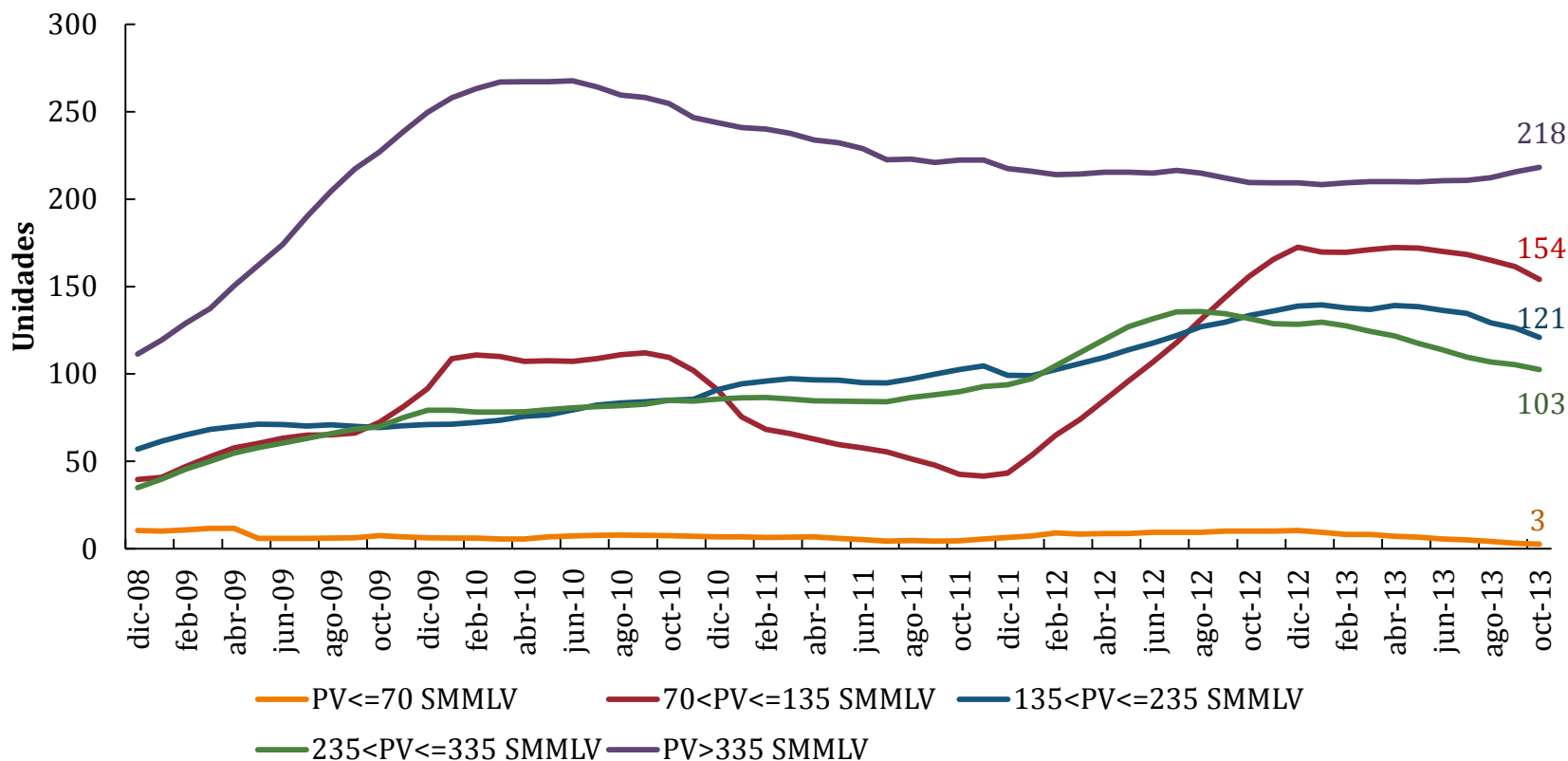
Rotación de los inventarios Antioquia
(meses para agotar la oferta)



Durante el 2012 en promedio, el stock residencial tardó en agotarse cerca de 9,36 meses, en lo corrido de 2013 este indicador disminuyó, ubicándose en 9,07 meses. No obstante, al corte de octubre en el agregado nacional y para el segmento No VIS éste indicador se ubicó por encima de su promedio histórico.

1.2 Indicadores de riesgo Antioquia

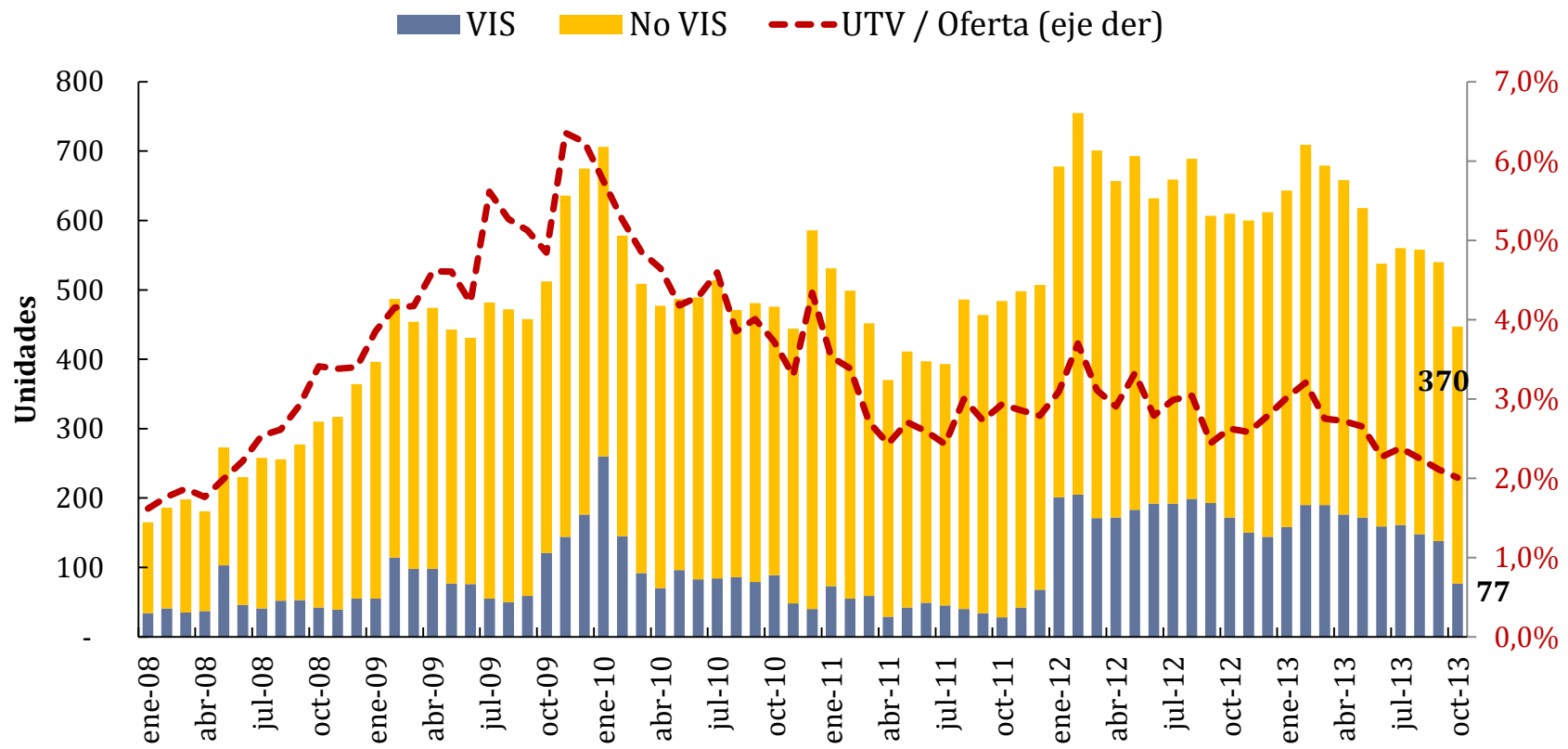
Unidades Terminadas por Vender (UTV)



Las UTV correspondientes al segmento VIS presentaron un notable incremento a comienzos de 2012. no obstante desde 2013 revirtieron un poco su tendencia, alcanzando así en octubre un nivel de 154 unidades. El segmento VIP ha mantenido un bajo nivel de unidades terminadas por vender, mientras que las UTV de las viviendas > 335 SMMLV han sido muy superiores en comparación con el resto de los segmentos.

1.2 Indicadores de riesgo Antioquia

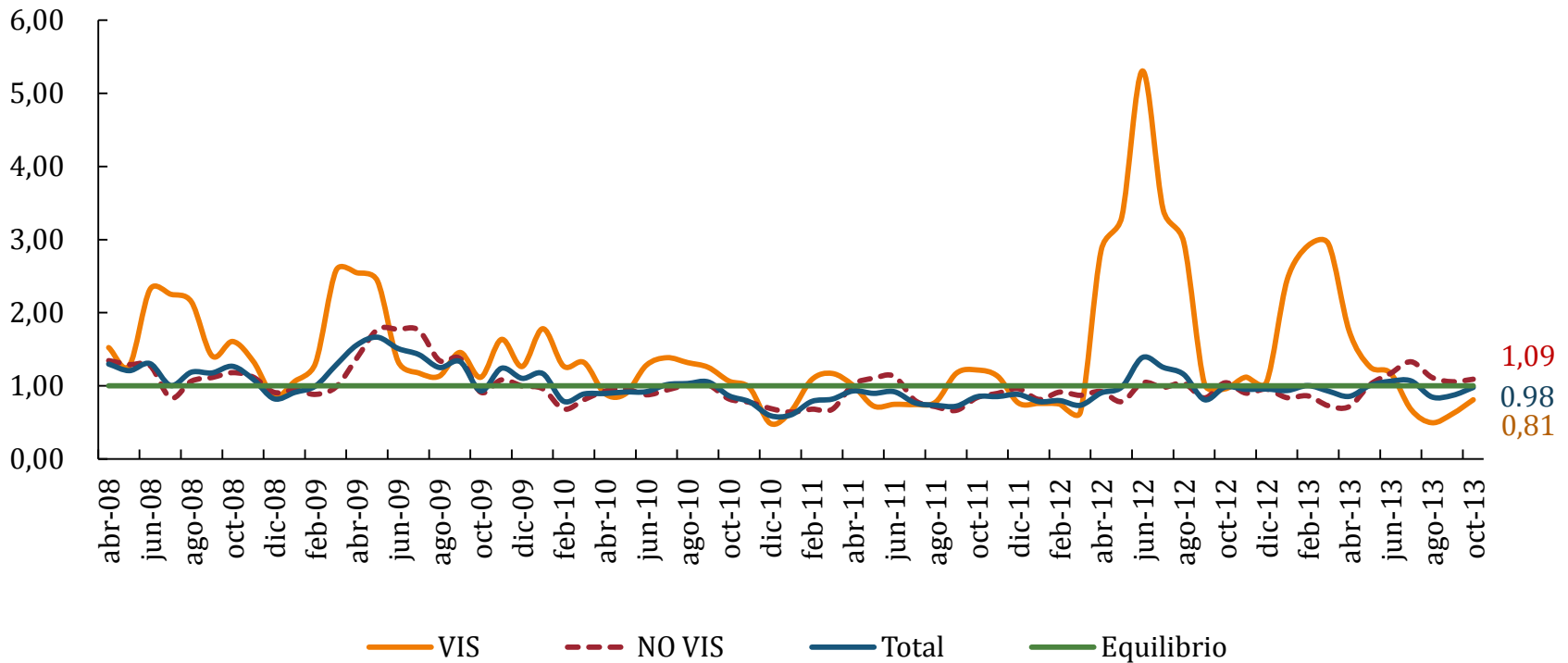
Inventario terminado disponible para la venta



Al corte a octubre aproximadamente 450 unidades conformaban el saldo de vivienda terminada por vender en Antioquia. Su participación en el total de oferta del departamento es 2% y su evolución no da señales de alerta.

1.2 Indicadores de riesgo Antioquia

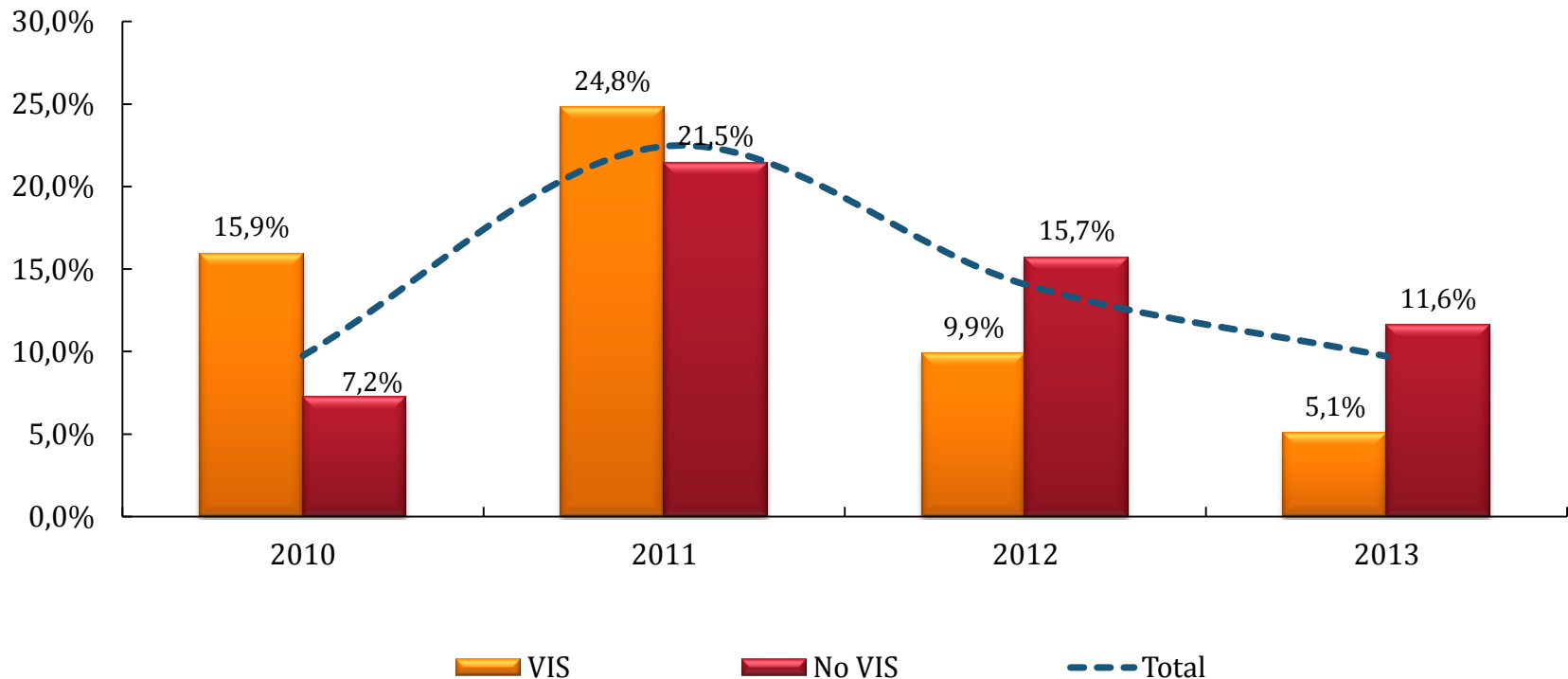
*Ventas/lanzamientos
(Promedio trimestre móvil)*



Este indicador permite hacer una aproximación de las restricciones que enfrenta la actividad del sector identificando la naturaleza de los desequilibrios entre oferta y demanda, es decir que en un mercado equilibrado y sostenible las razones (ventas/lanzamientos) deben aproximarse a 1. Las últimas cifras a octubre muestran una tendencia al equilibrio de los grandes segmentos VIS , No VIS y Total.

1.1 Indicadores de riesgo Antioquia

Renuncias/ventas



En el último año el porcentaje de renuncias con respecto a las unidades vendidas registra un incremento de 4,1 pp en el segmento No VIS, y una disminución de 4,8 pp en el segmento VIS .

Contenido



Censo de edificaciones



Indicadores de Riesgo



Indicadores de la demanda



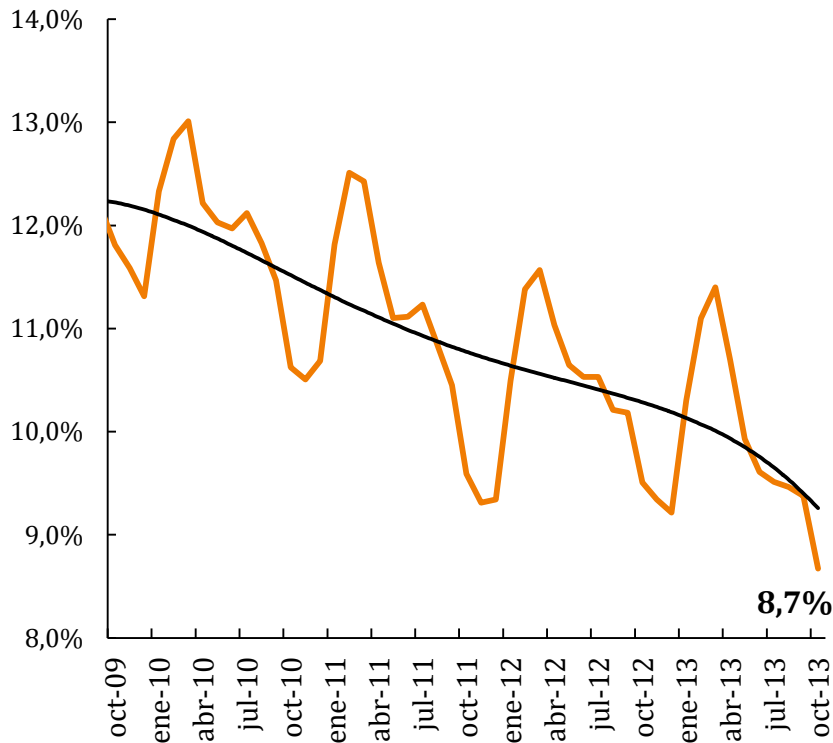
Indicadores de la oferta



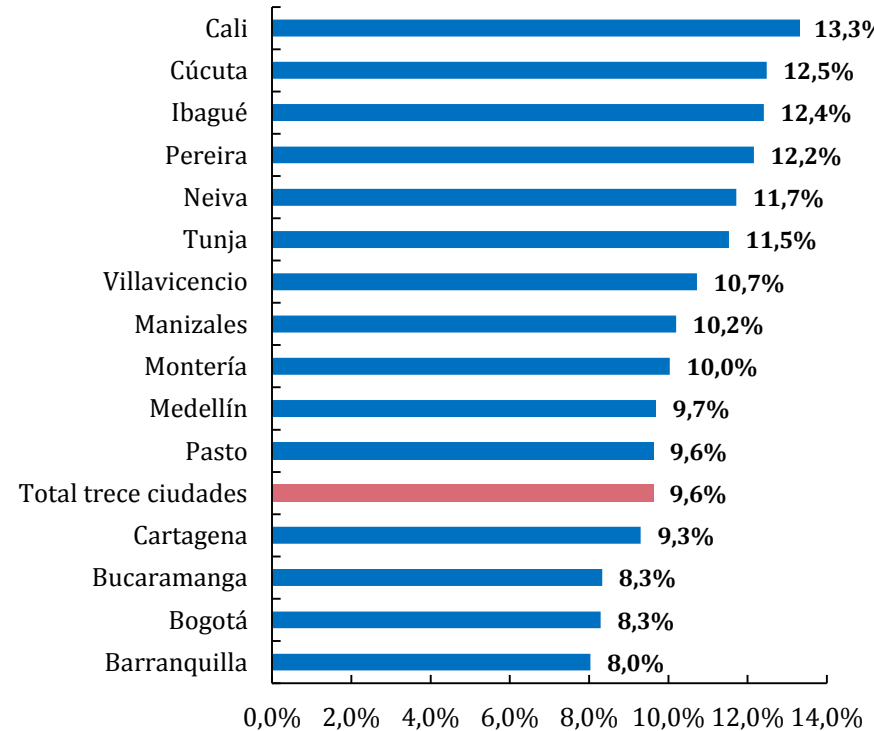
Resultados – Coordinada Urbana

2.1 Mercado Laboral

Tasa de desempleo -Total nacional
(Trimestre móvil)



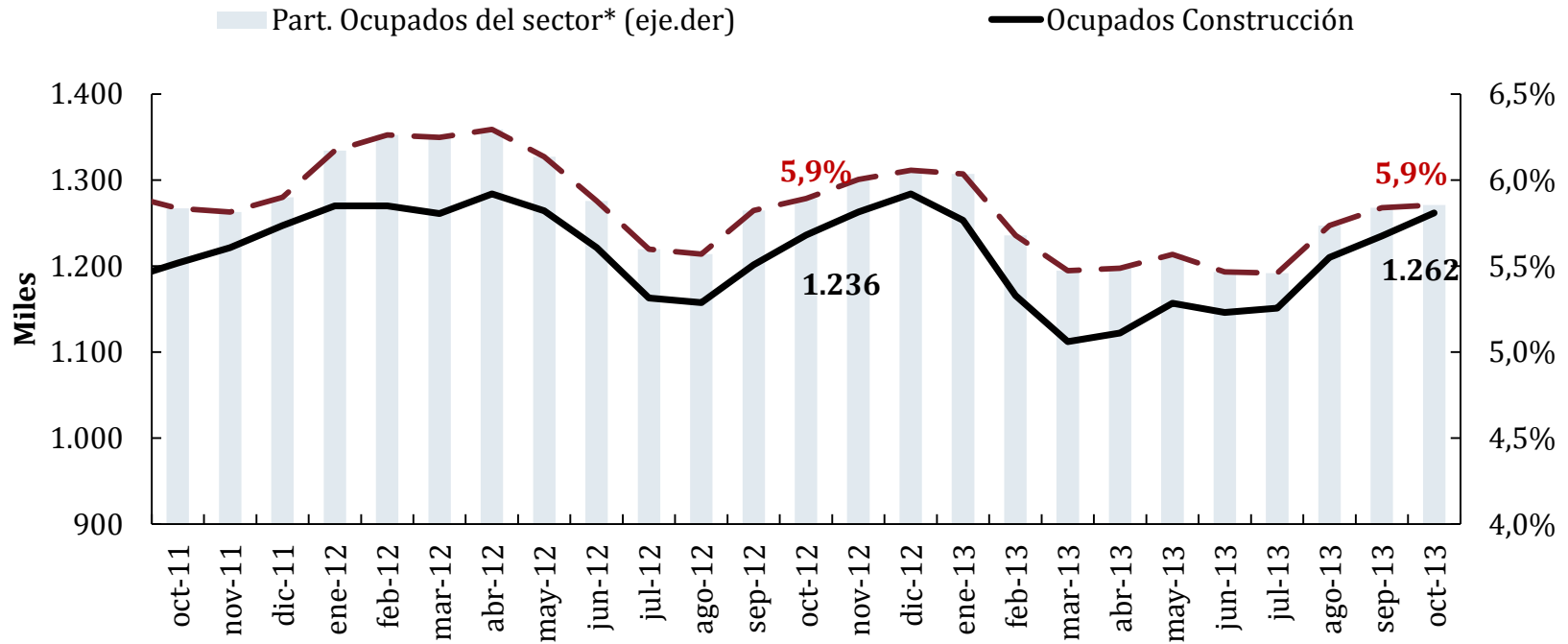
Tasa de desempleo -13 ciudades
(trimestre móvil -octubre de 2013)



- A nivel nacional para el mes de octubre de 2013, el desempleo mostró una reducción de 0.8 p.p respecto al mismo mes del año 2012 ubicándose en 8,7% (trimestre móvil).
- Por ciudades Cartagena, Bucaramanga, Bogotá y Barranquilla presentaron un nivel de desempleo inferior al registrado por el total de las trece ciudades (9,6%).

2.1 Mercado Laboral

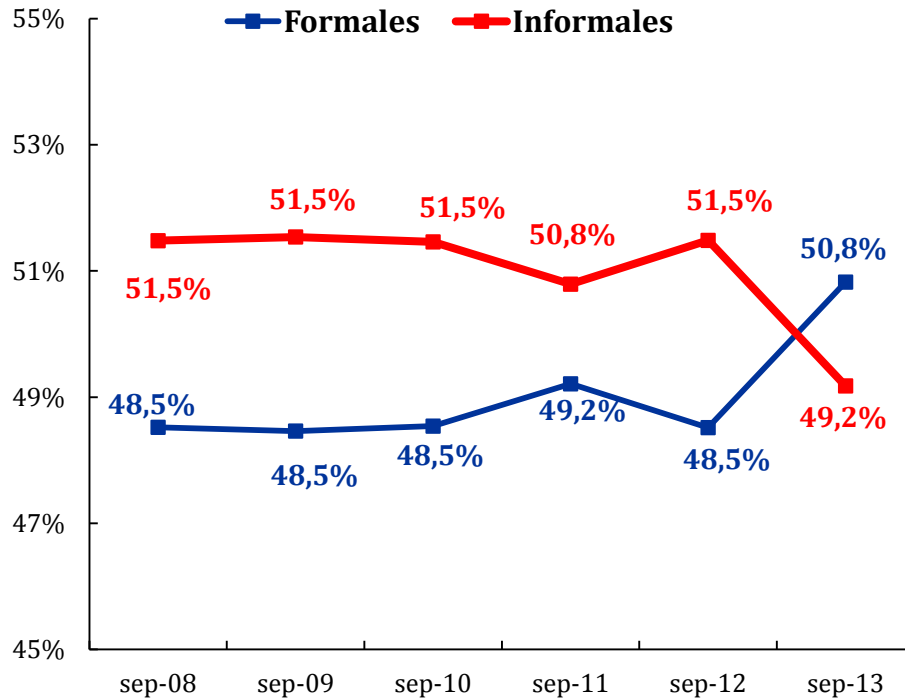
Generación empleo sector de la construcción - Total Nacional



Para octubre de 2013 el número de ocupados en el sector de la construcción se situó en 1,262 millones de trabajadores, cifra que representa el 5,9% del empleo total nacional, recuperando el terreno que se perdió en los meses anteriores. La dinámica del empleo mostró una variación positiva del 2,1% anual.

2.1 Mercado Laboral

Informalidad -Total 13 áreas
(Trimestre móvil)

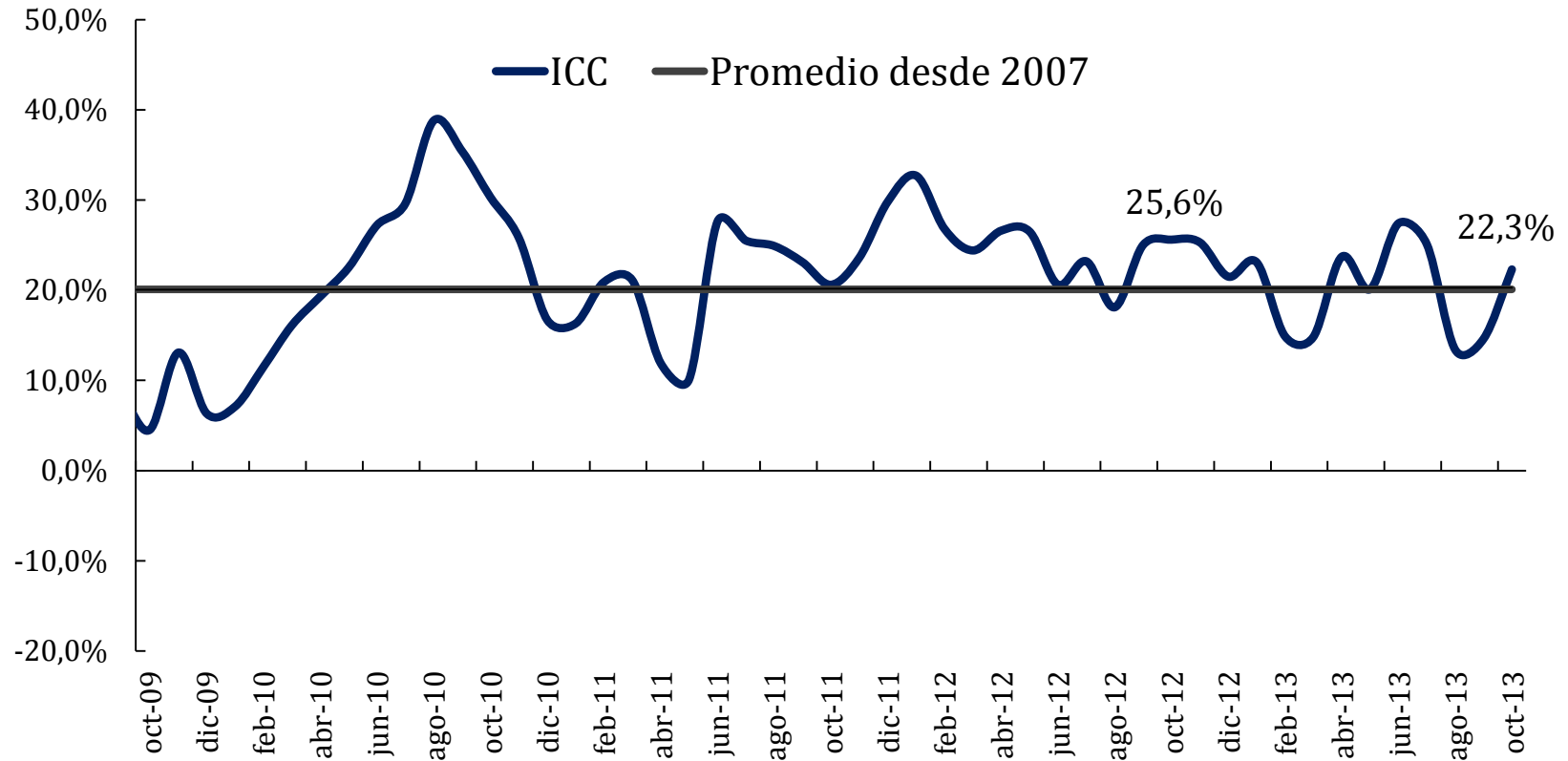


Empleo formal -Principales ciudades
(Trimestre móvil)

Región	sep-12	sep-13	
Total 13 áreas	48.5%	50.8%	▲
Bogotá	52.7%	55.8%	▲
Medellín	52.3%	54.1%	▲
Cali	49.1%	50.8%	▲
Barranquilla	42.4%	44.9%	▲
Bucaramanga	41.0%	43.1%	▲
Manizales	54.8%	58.7%	▲
Pasto	36.7%	39.1%	▲
Pereira	49.4%	51.3%	▲
Cúcuta	30.4%	29.5%	▼
Ibagué	38.6%	41.1%	▲
Montería	35.4%	37.8%	▲
Cartagena	42.8%	44.0%	▲
Villaviencio	41.1%	40.5%	▼

En la última medición de informalidad con corte septiembre de 2013 se observa una disminución anual de 2,3pp. Donde se destacan Manizales y Bogotá y con los mayores aumentos en el porcentaje de trabajadores formales, 3,8% y 3,2% , respectivamente.

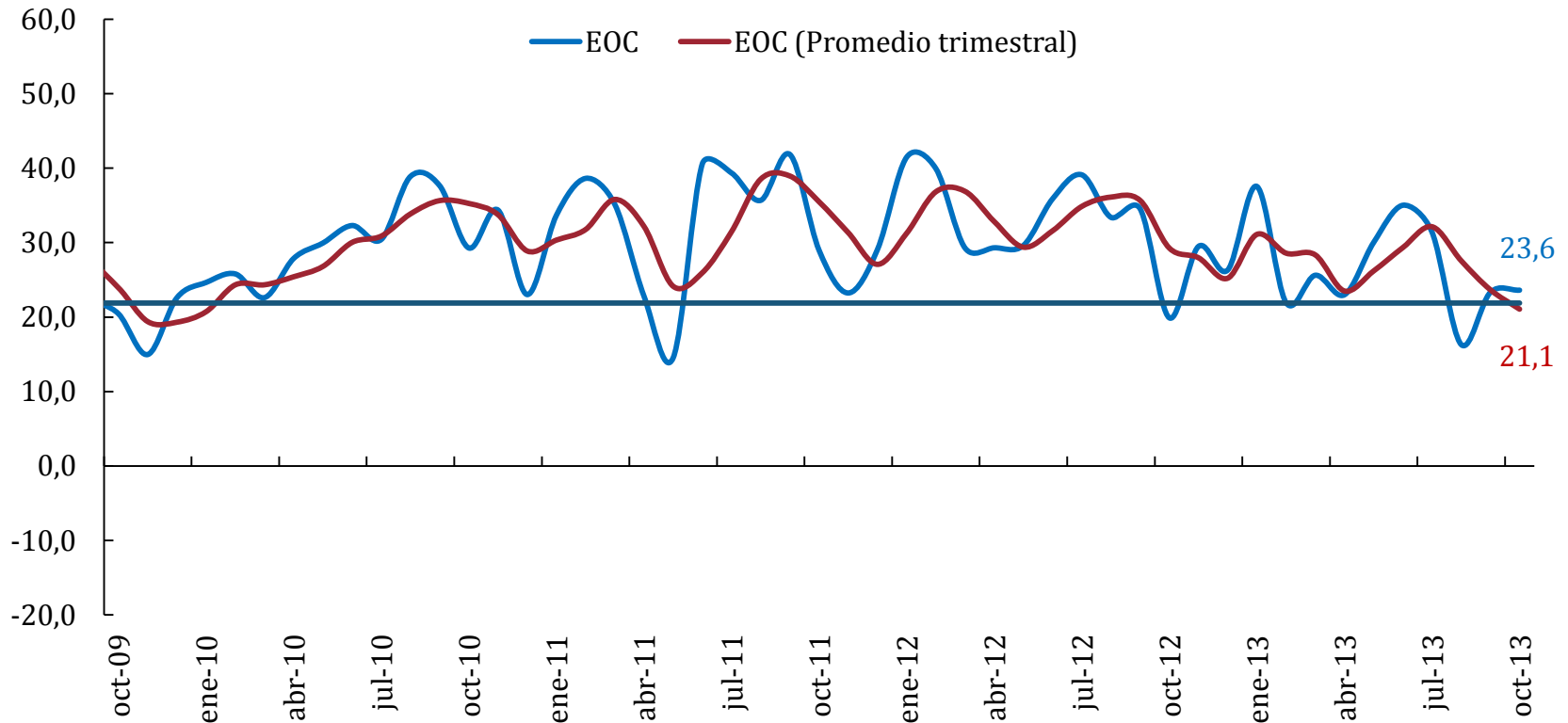
2.2 Confianza del consumidor



Según la Encuesta de Opinión del Consumidor de FEDESARROLLO, la confianza de los consumidores para octubre de 2013 se ubicó en 22,3%, cifra 3.3 p.p. inferior a la del mismo mes de 2012 y 7,7 puntos por encima del nivel observado en septiembre de este año.

2.2 Confianza del consumidor

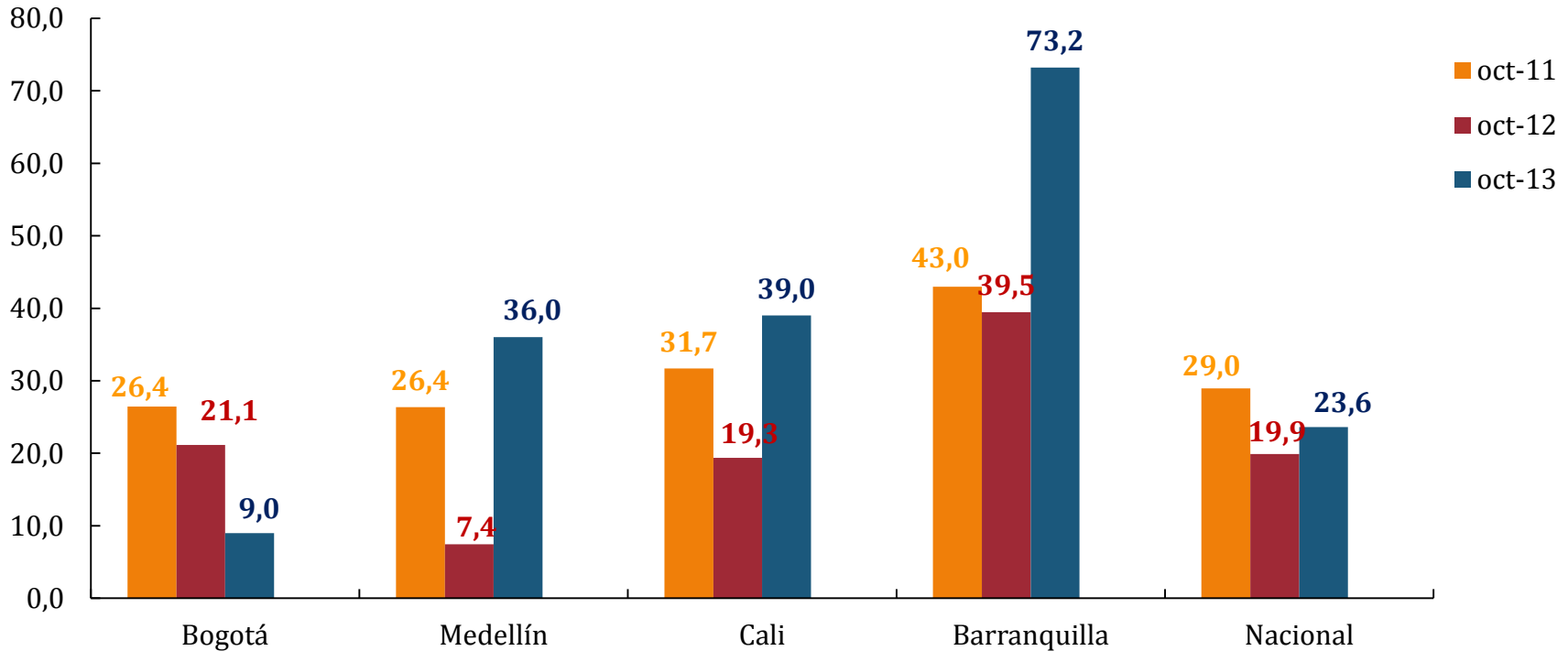
¿Cree usted que este es un buen momento para comprar vivienda? (EOC)



Para el mes de octubre de 2013 la percepción para adquirir vivienda aumentó en 3,7 p.p. respecto al mismo mes de 2012. La cifra observada se sitúa 0,3 p.p. por encima del nivel de septiembre de 2013 y se ubica 1,7p.p por encima del promedio histórico.

2.2 Confianza del consumidor por ciudades

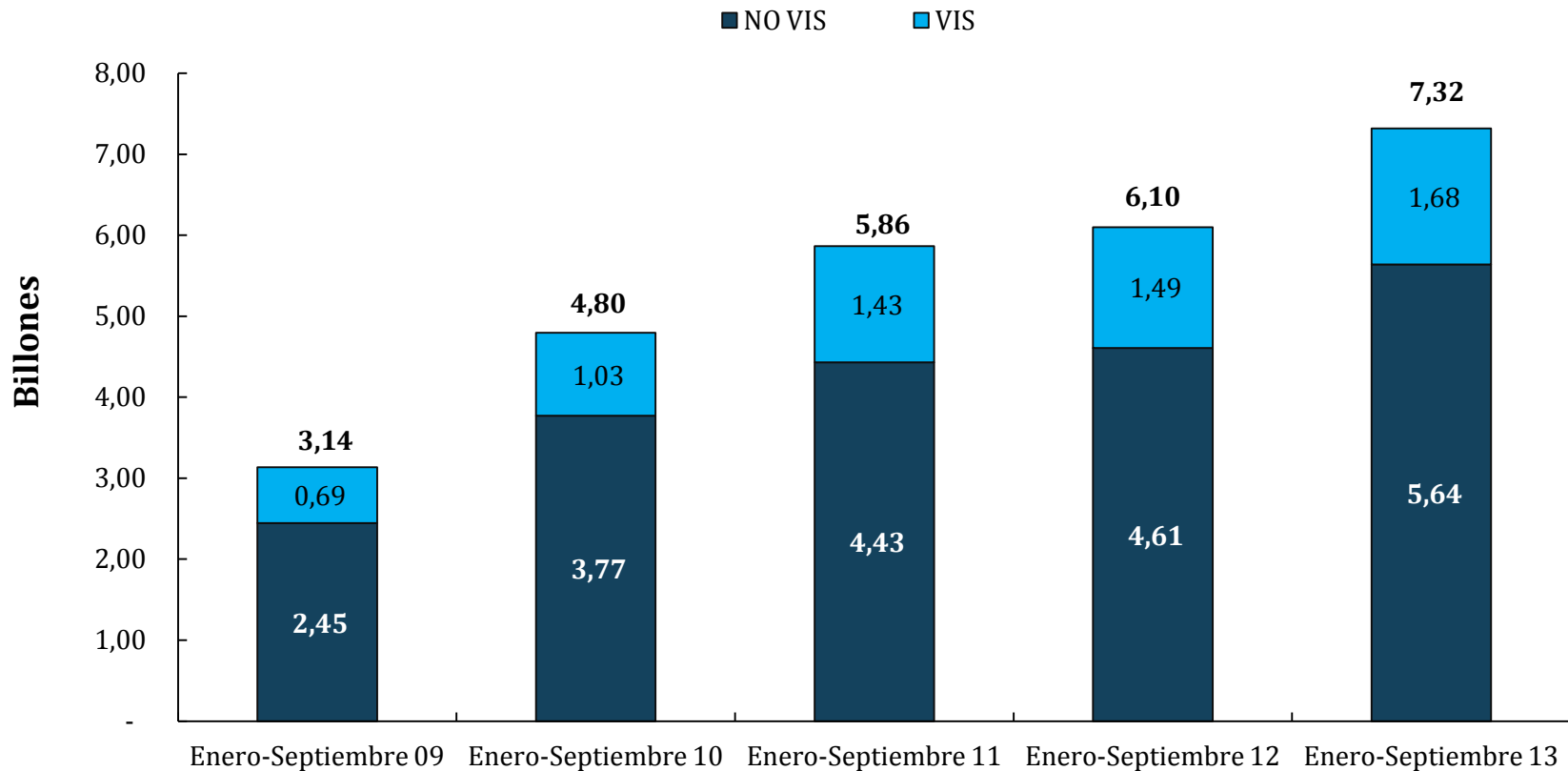
¿Cree usted que este es un buen momento para comprar vivienda? (EOC)



Para el mes de octubre de 2013 la percepción de adquisición de vivienda en las cuatro principales ciudades del país aumentó (a excepción de Bogotá) frente al registro de un año atrás, destacándose Barranquilla y Medellín donde el indicador aumentó 33,7 y 28,6 puntos respectivamente; Bogotá, registró una caída de 12,1 puntos.

2.3 Desembolsos para adquisición

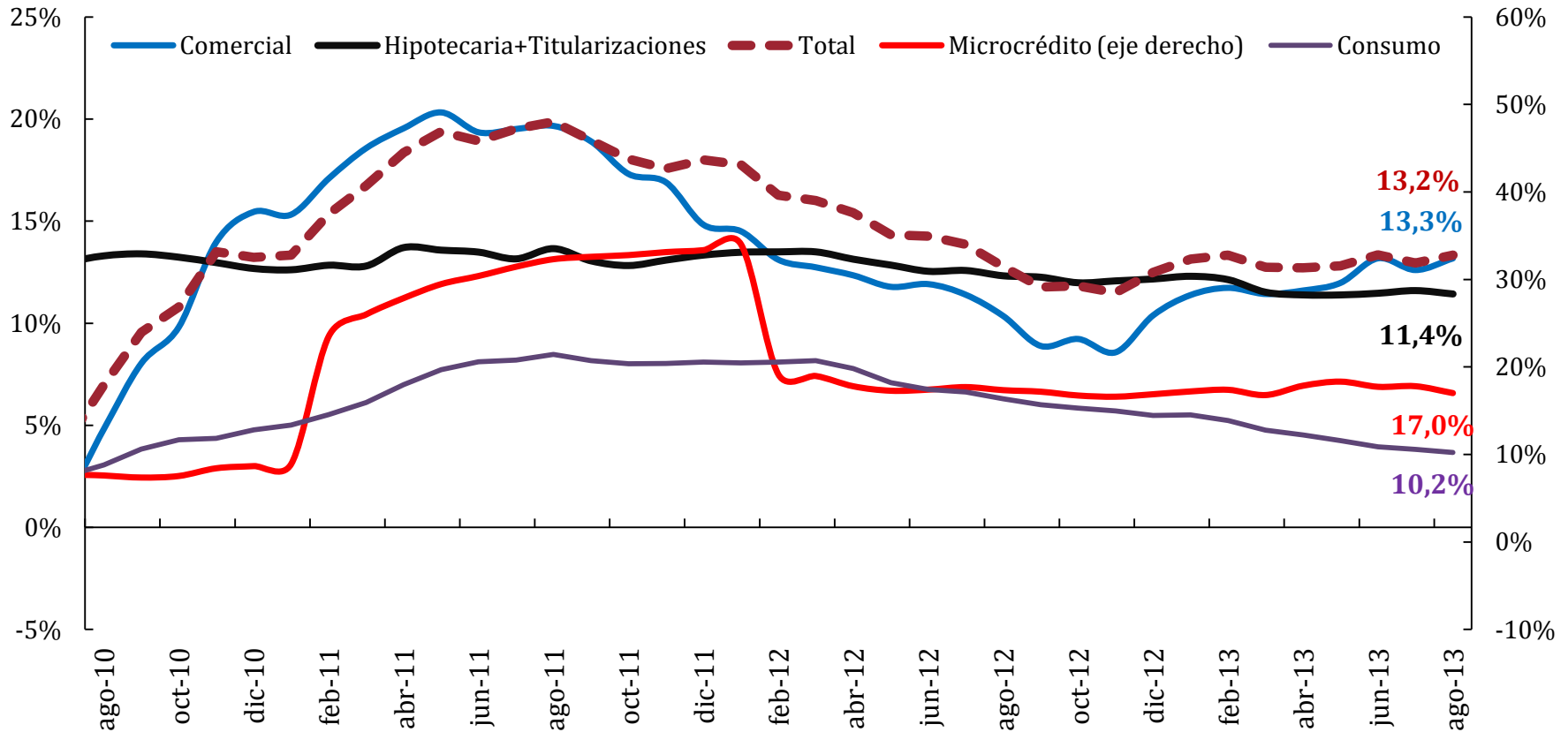
Desembolsos hipotecarios - Adquisición



La colocación de créditos hipotecario para adquisición de vivienda en el periodo enero-septiembre de 2013 presentó un crecimiento del 20% anual, el segmento No VIS presentó una variación positiva del 22,4%, mientras que el segmento VIS se expandió al 12,6% respecto al mismo periodo de 2012.

2.3 Cartera hipotecaria

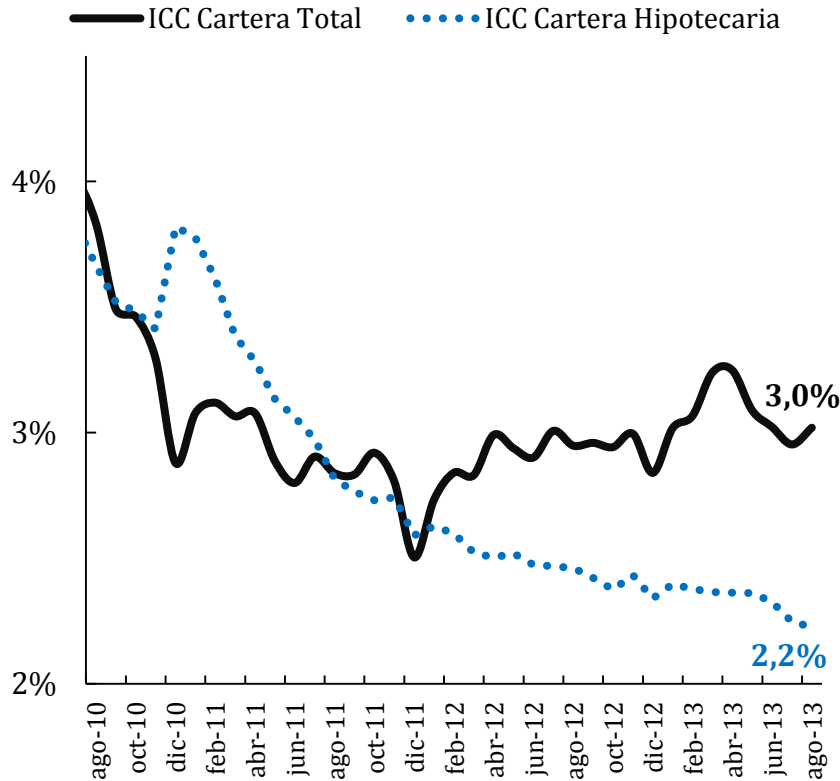
Cartera por tipo - Variación anual real (%)



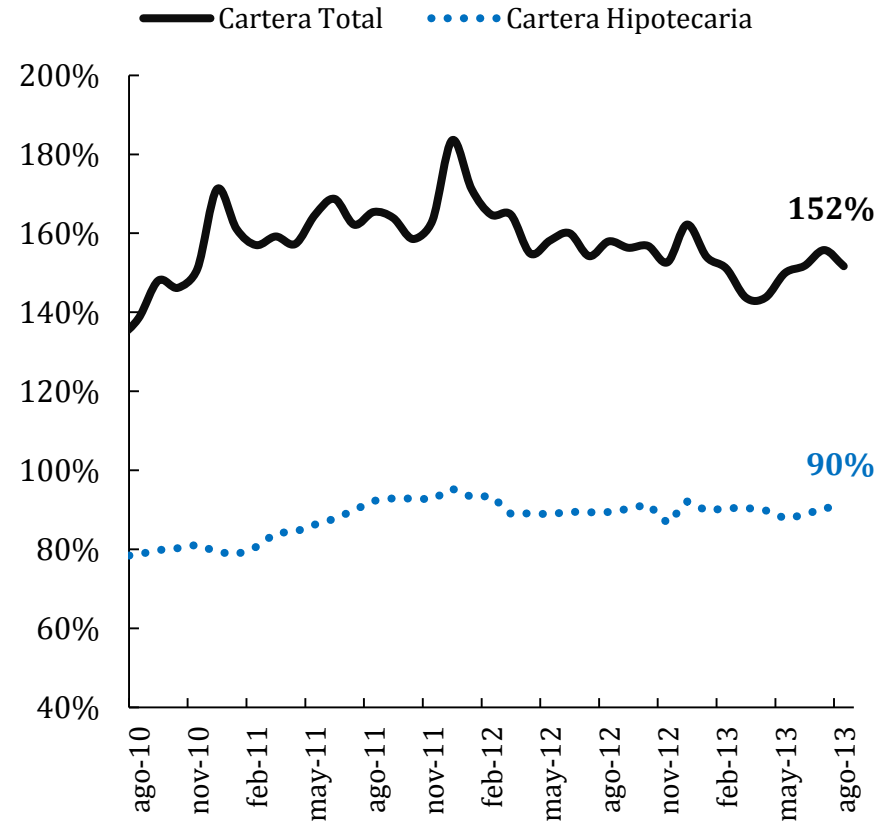
Para Agosto de 2013, la cartera hipotecaria+ titularizaciones creció a una tasa del 11,4% real, crecimiento inferior al registrado por la cartera total y la comercial. El crédito total presentó una tasa de crecimiento real del 13,2%.

2.3 Indicadores de riesgo financiero

Calidad de la cartera



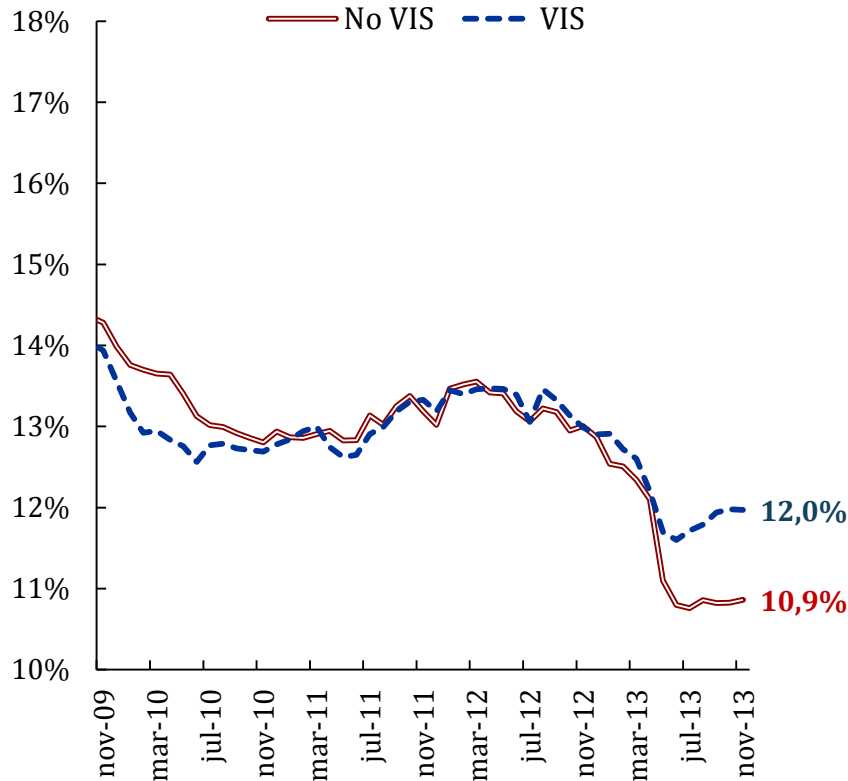
Indicador de cubrimiento



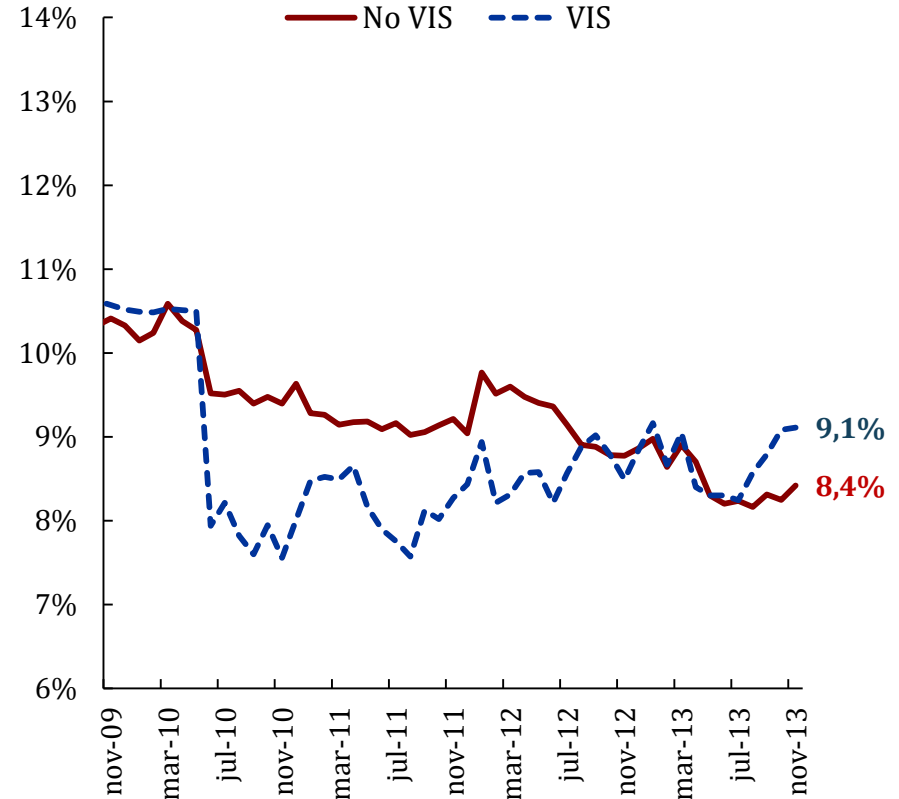
Para el mes de agosto de 2013, el indicador tradicional de calidad de cartera total se ubicó en el 3,0%, 0.1 p.p por encima del observado en agosto de 2012. La cartera hipotecaria obtuvo un indicador del 2,2% con un nivel de aprovisionamiento del 90%.

2.3 Tasa de interés de adquisición

Tasas en pesos - Adquisición



Tasas en UVR - Adquisición



Las tasas de interés para adquisición promedio en pesos se ubica en 11,4%, mientras que la tasa promedio en UVR se encuentra en 8,8%. Sin embargo, la tasa en pesos para VIS que vienen recuperándose desde agosto de 2013, registró (con corte a la tercera semana de octubre) una disminución de 1 p.p con respecto a octubre del año pasado; la tasa en el segmento No VIS se ubicó en 10,9%.

2.4 FRECH II y contracíclico: Subsidio a la tasa de interés

Corte: 29 de noviembre de 2013

Rango	Cobertura	Número de créditos 2013	Coberturas reglamentadas para 2013	% Ejecución 2013	Total Créditos asignados a la fecha	Coberturas Totales reglamentadas	% Ejecución Total
VIP	500 p.b.	8.748	10.200	85,8%	15.325	16.777	91,3%
VIS	400 p.b.	25.123	28.000	89,7%	38.802	41.679	93,1%
Total general		33.871	38.200	88,7%	54.127	58.456	92,6%

Rango	Cobertura	Número de créditos 2013	Coberturas reglamentadas para 2013	% Ejecución 2013
No VIS 135-235	250 p.b	6.245	7.141	87,5%
No VIS 235-335	250 p.b	8.842	10.730	82,4%
Total general		15.087	17.871	84,4%

•De acuerdo con el último reporte de CIFIN - Asobancaria con corte al 29 de noviembre de 2013 se observa que se han asignado 54,127 créditos con cobertura VIP y VIS, teniendo en cuenta la Resolución No. 1007 de 2013 donde se reasignan los cupos del FRECH II el porcentaje de ejecución del programa alcanza el 92,6%.

•En el caso del FRECH contracíclico con base en la Resolución 4011 de 2013 donde se modifican los cupos, se registra una ejecución del 84,4% de los cupos reglamentados para la vigencia actual (17,871), de los cuales 6.245 fueron para No VIS entre 135-235 SML y 8.842 para el rango entre 235-335 SML.

2.4 FRECH II y contracíclico: Subsidio a la tasa de interés

Ventas

		VIP (hasta 70 sml)	VIS (70-135 sml)	NO VIS (135-235 sml)	NO VIS (235-335 sml)
Mayo - Oct 2013 (inicio FRECH III)	Unidades			17.212	11.147
	Var % anual			18,02%	22,63%
Acumulado 15 meses Ago 2012-Oct 2013	Unidades	5.723	61.604		
	Var % anual	-12,68%	16,91%		

Durante los seis meses de la puesta en marcha del FRECH III las ventas registraron un crecimiento total del 14,6% frente al mismo periodo del año anterior. Las variaciones en los segmentos con cobertura fueron del 18,0% (hasta 235 sml) y 22,6% (hasta 335 sml), respectivamente.

Por su parte, las cifras acumuladas 15 meses a octubre, muestran un crecimiento anual en ventas del 13,6%, donde los segmentos con cobertura mostraron resultados opuestos, mientras la vivienda VIP registró una caída del 12,7% anual, las ventas del VIS presentaron una expansión del 16,9%.

2.4 FRECH II: Subsidio a la tasa de interés

Créditos con cobertura por departamento – Corte 29 de noviembre de 2013

DEPARTAMENTO	HASTA 235	HASTA 335	Total	%
BOGOTÁ D.C.	5107	13.917	19.024	35,1%
CUNDINAMARCA	4779	9.637	14.416	26,6%
VALLE	2089	4.455	6.544	12,1%
ANTIOQUIA	2030	2.656	4.686	8,7%
RISARALDA	37	940	977	1,8%
BOYACA	319	545	864	1,6%
SANTANDER	17	817	834	1,5%
TOLIMA	126	667	793	1,5%
ATLANTICO	137	584	721	1,3%
CALDAS	9	687	696	1,3%
BOLIVAR	12	611	623	1,2%
CESAR	42	562	604	1,1%
NORTE SANTANDER	82	502	584	1,1%
NARIÑO	40	500	540	1,0%
META	72	303	375	0,7%
HUILA	69	301	370	0,7%
Total regionales Camacol	14.967	37.684	52.651	97,3%

•Dentro de las regionales Camacol se acumulan el 97% de los desembolsos con cobertura. Respectivamente Bogotá (35,1%), Cundinamarca (26,6%), Valle (12,1%) y Antioquia (8,7%) han registrado el mayor número de desembolsos con cobertura.

2.4 FRECH III: Subsidio a la tasa de interés estrato medio

Créditos con cobertura por departamento – Corte 29 de noviembre de 2013

Regionales - CAMACOL

DEPARTAMENTO	HASTA 235	HASTA 335	Total	%
BOGOTÁ D.C.	1112	2.710	3.822	25,3%
ANTIOQUIA	1146	1.480	2.626	17,4%
VALLE	645	748	1.393	9,2%
SANTANDER	578	730	1.308	8,7%
ATLANTICO	167	495	662	4,4%
RISARALDA	331	235	566	3,8%
CUNDINAMARCA	227	323	550	3,6%
NORTE SANTANDER	277	261	538	3,6%
BOYACA	203	228	431	2,9%
HUILA	133	242	375	2,5%
CALDAS	197	157	354	2,3%
NARIÑO	231	110	341	2,3%
TOLIMA	148	169	317	2,1%
CESAR	219	86	305	2,0%
META	86	206	292	1,9%
BOLIVAR	108	173	281	1,9%
Total regionales Camacol	5.808	8.353	14.161	94%

•Dentro de las regionales Camacol se acumulan el 94% de los desembolsos con cobertura. Respectivamente Bogotá (25,3%), Antioquia (17,4%), Valle (9,2%) y Santander (8,7%) han registrado el mayor número de desembolsos con cobertura.

Contenido



Censo de edificaciones



Indicadores de Riesgo



Indicadores de la demanda



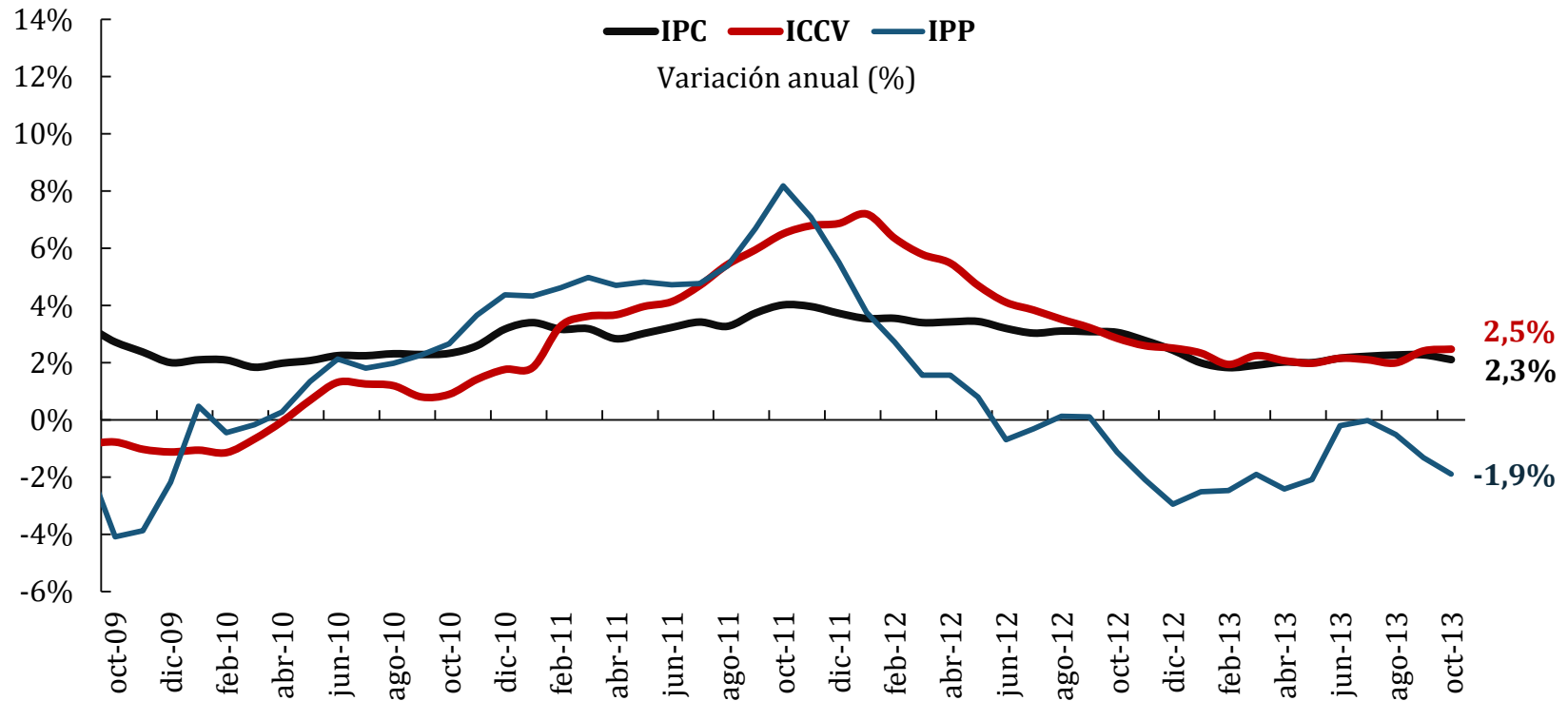
Indicadores de la oferta



Resultados – Coordinada Urbana

3.1 Índices de precios y costos

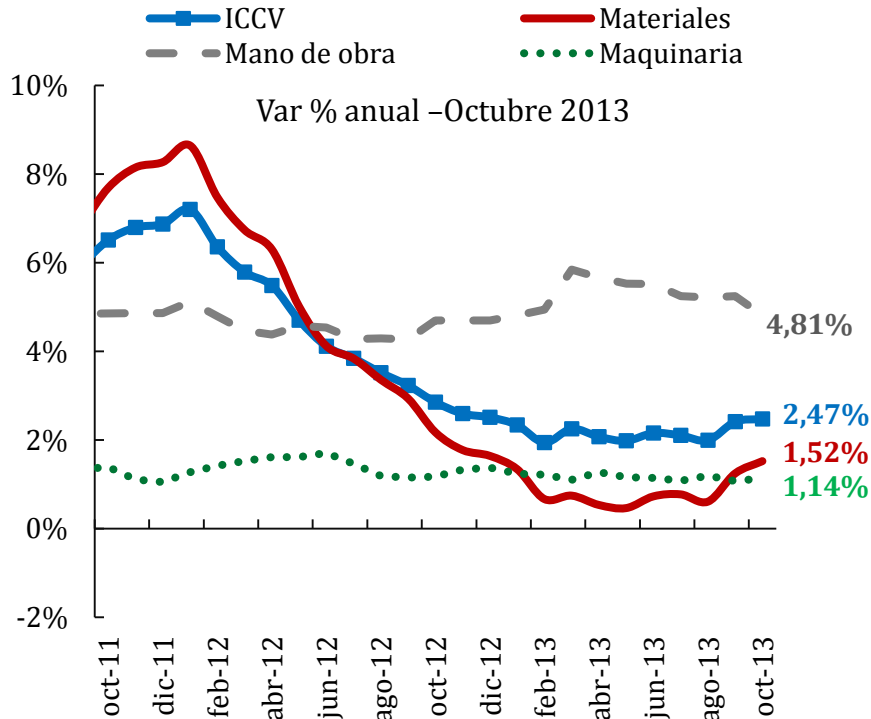
Índices de precios y costos – IPP, IPC e ICCV



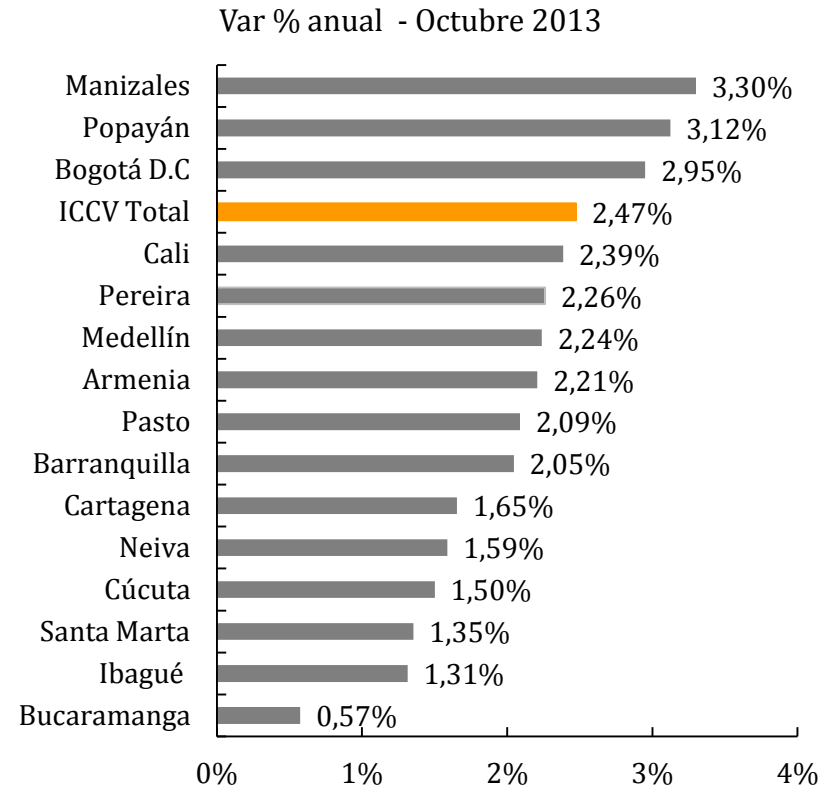
Para el mes de octubre de 2013 el ICCV presentó una variación anual de 2,5%, mostrando un decrecimiento de 0,4 pp con respecto a variación anual observada para el mismo mes en 2012 (2,9%). La cifra del IPC con corte a octubre de 2013 se encontró levemente por debajo del ICCV (-0,20p.p). El IPP continúa en el cuadrante negativo con una variación anual del -1,9%.

3.1 ICCV total país y dinámica regional

ICCV – Total nacional y por componentes



ICCV – Dinámica regional

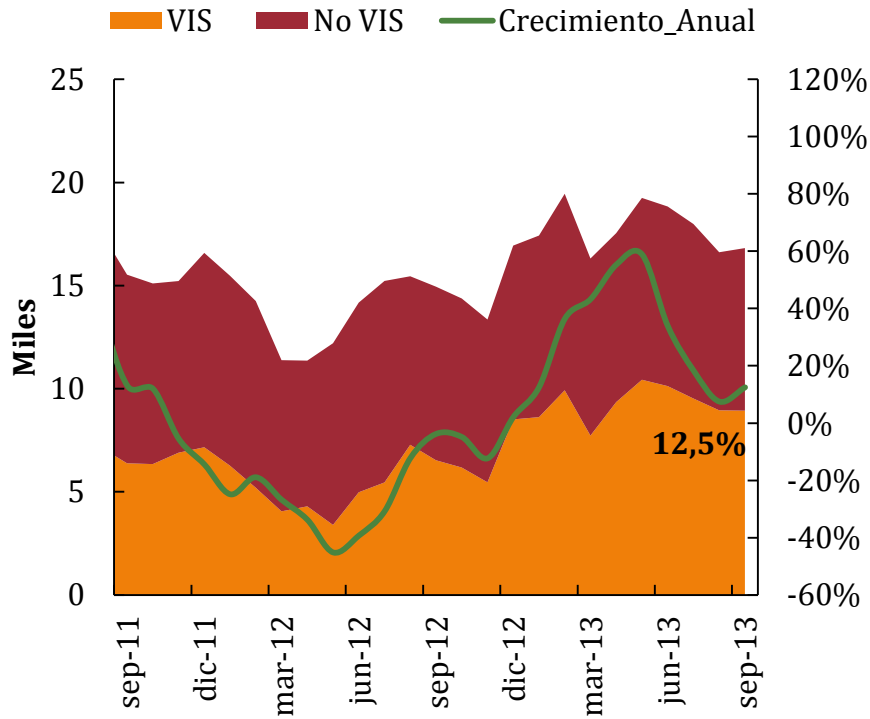


•A nivel nacional se evidencia una variación anual de 2,47% en el ICCV, por componentes mano de obra es el que ha motivado el mayor incremento con una variación anual de 4,81%, mientras que materiales registró la menor variación (1,52%).

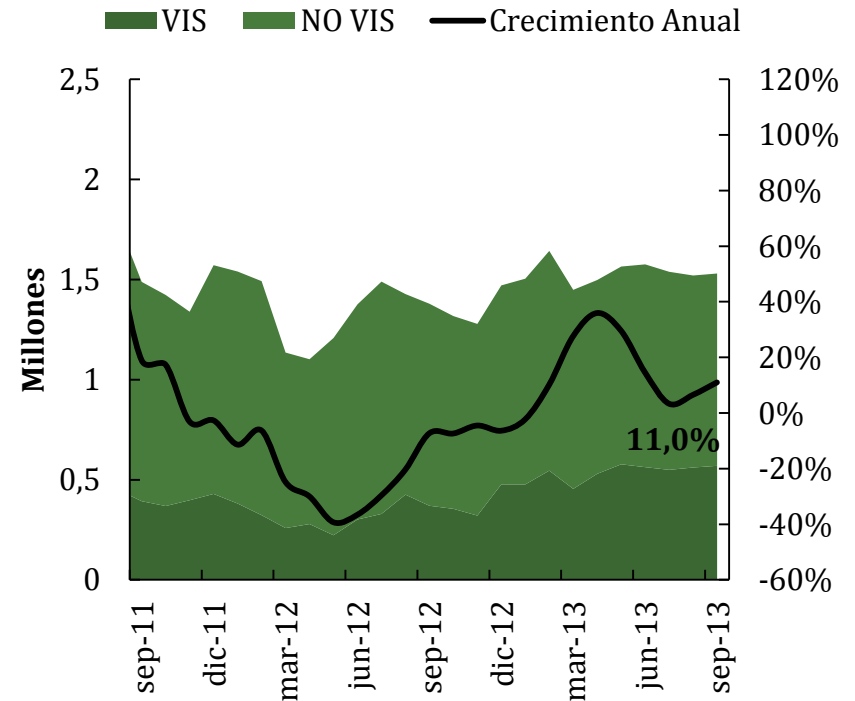
•En cuanto a la dinámica regional se observa que 3 de las 15 ciudades analizadas se encuentran por encima del promedio nacional, siendo Manizales, Popayán y Bogotá las que presentaron el mayor incremento (2,87%, 2,86% y ,2,61%, respectivamente).

3.2 Licencias de construcción

Licencias de construcción de vivienda
Unidades
(Trimestre móvil)



Licencias de construcción de vivienda
Metros cuadrados
(Trimestre móvil)



En el mes de septiembre (trimestre móvil) se observa que las unidades de vivienda licenciadas crecieron 12,5% con respecto al mismo periodo de 2012. Los metros cuadrados licenciados crecieron 11%, donde VIS se expandió al 53,9% y No VIS disminuyó el -4,8% anual.

Licencias de construcción

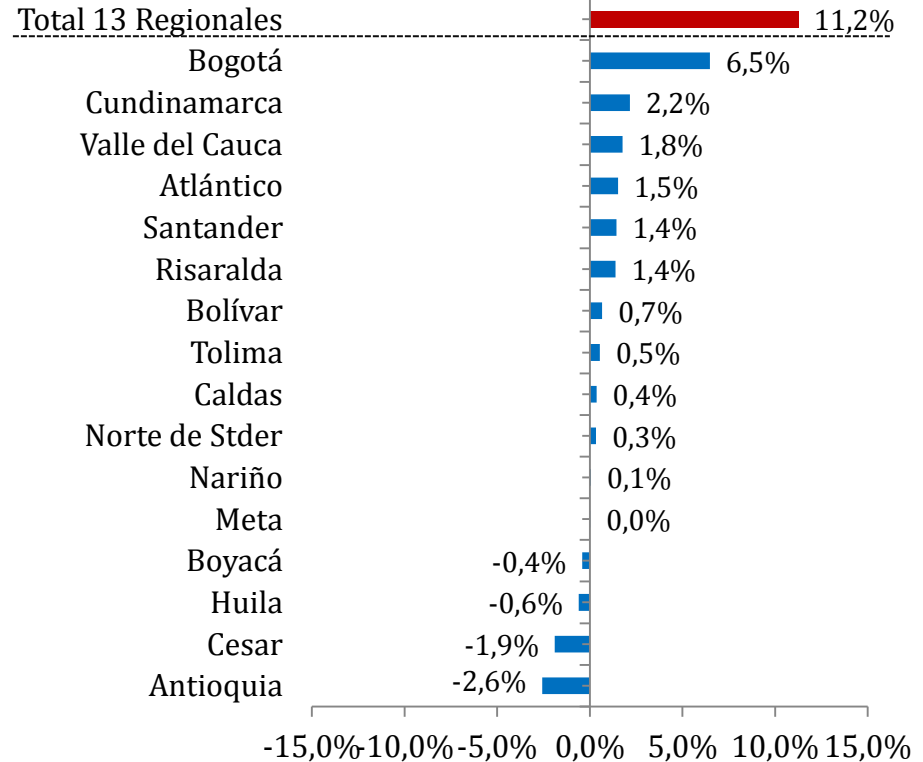
Metros cuadrados (m²) licenciados en vivienda

Variación anual Enero-Septiembre de 2013

Regional	Ene-Sep. 2013	Variación %
Cesar	117,779	-63.5%
Huila	340,783	-16.1%
Antioquia	1,811,312	-13.3%
Boyacá	332,714	-11.9%
Meta	233,269	0.9%
Nariño	254,880	2.4%
Norte de Stder	282,558	14.6%
Tolima	358,417	19.3%
Santander	934,078	20.0%
Valle del Cauca	1,059,850	22.0%
Cundinamarca	1,221,370	23.7%
Caldas	195,773	24.7%
Bogotá	3,496,954	25.1%
Atlántico	683,528	31.7%
Bolívar	292,512	32.1%
Risaralda	417,376	55.4%
Total 13 Regionales	12,033,153	11.2%

Contribución - Regional

Enero-Septiembre de 2013



- Las principales variaciones positivas en el año corrido enero - septiembre de 2013 se observaron en Risaralda y Bolívar, seguidos de cerca por Atlántico y Bogotá. Por su parte, los departamentos de Cesar y Huila mostraron caídas acentuadas.
- A nivel agregado las licencias (para las 13 regionales) de vivienda crecieron un 11,2% en lo corrido del año, Bogotá y Cundinamarca fueron los departamentos que más aportaron al crecimiento, mientras que Cesar y Antioquia fueron los que más restaron dinamismo.

Licencias de construcción

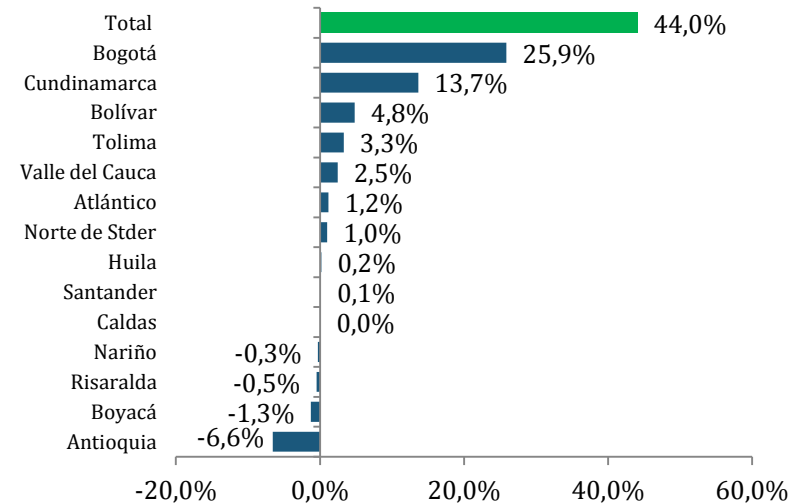
Metros cuadrados (m2) licenciados de otros destinos

Regional	Enero-Septiembre 2013	Variación
Tolima	147,801	243.3%
Cundinamarca	673,571	181.5%
Norte de Stder	66,213	93.6%
Bogotá	1,733,650	90.4%
Bolívar	447,416	52.3%
Valle del Cauca	450,405	21.0%
Atlántico	280,606	15.5%
Huila	87,091	7.2%
Caldas	41,413	3.5%
Santander	178,175	2.2%
Nariño	41,295	-18.4%
Risaralda	55,393	-21.8%
Boyacá	65,857	-38.0%
Antioquia	313,302	-39.9%
Total 13 Regionales	4,582,188	44.0%

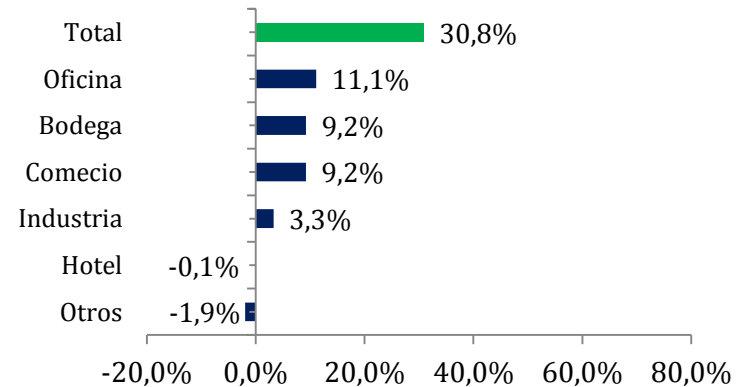
*Cálculos para las regionales de Camacol

Destino	Ene- Sept 13	Variación Año Corrido
Industria	406,779	43,18%
Oficina	974,312	74,29%
Bodega	697,793	98,02%
Comercio	1.649,958	26,43%
Hotel	337,893	-0,76%
Otros	831,409	-7,89%
Total Nacional	4.898,14	30,84%

Contribución Regional Enero-Septiembre de 2013

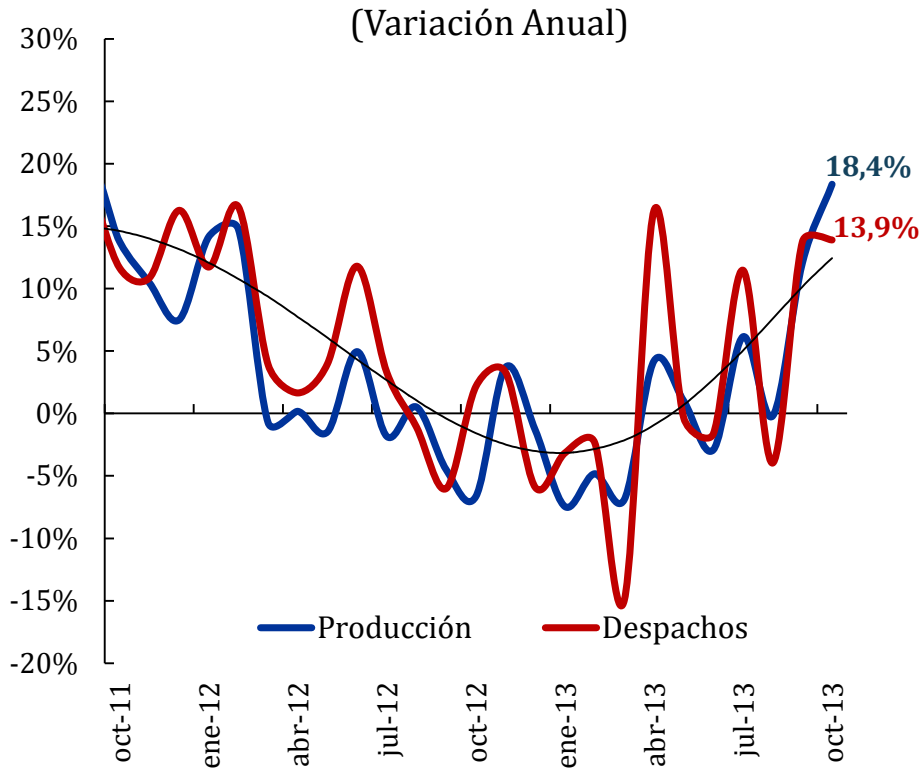


Contribución por destino Enero-Sept de 2013

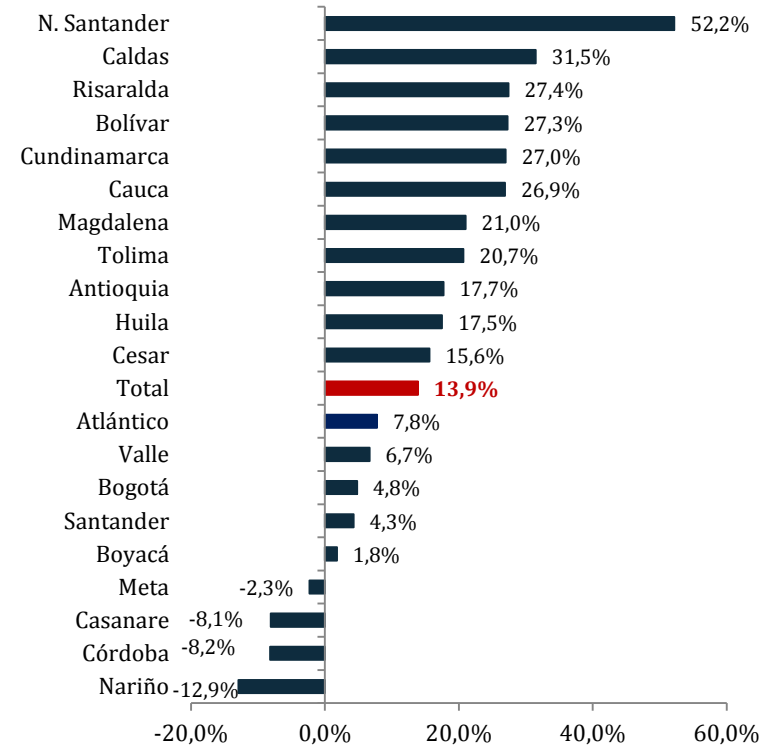


3.3 Evolución del sector

Producción y despachos de cemento gris
Total nacional



Dinámica regional – Despachos
Variación anual – Octubre 2013

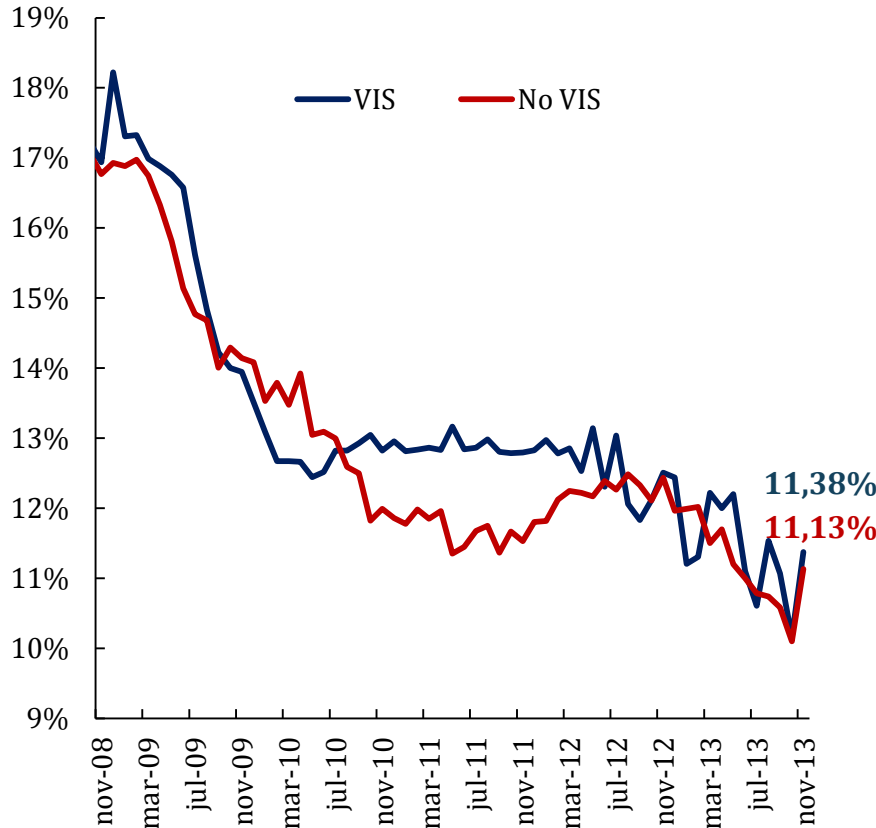


•La producción nacional de cemento gris presentó un aumento del 18,4% anual al mes de octubre. Por su parte, los despachos registraron un crecimiento del 13,9% frente al mismo mes de 2012.

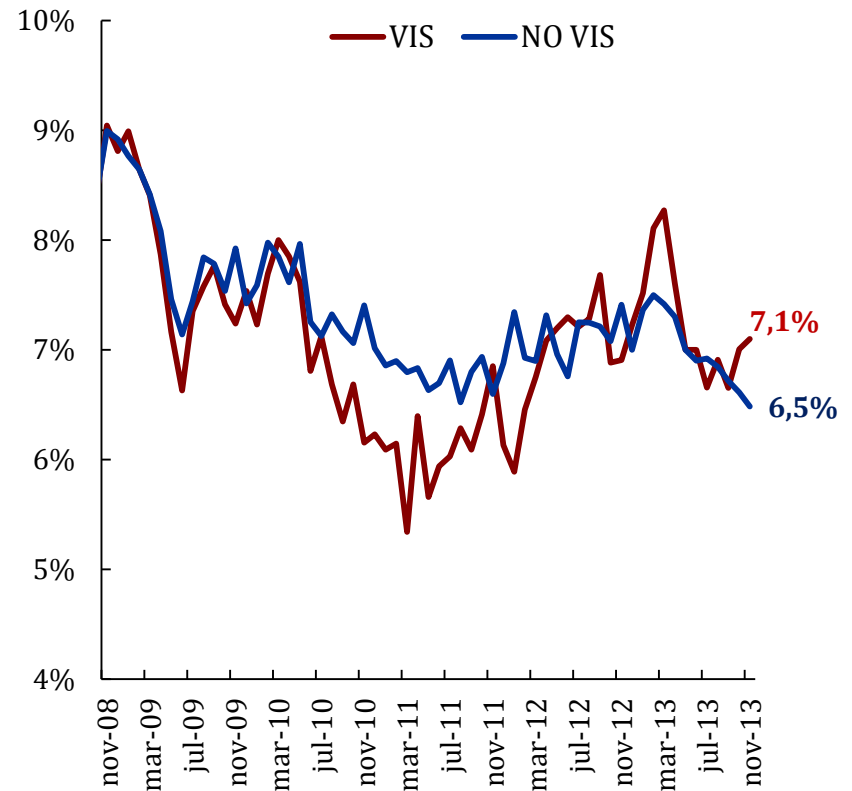
•El comportamiento a nivel regional, mostró que 11 de las 20 áreas evaluadas registraron una variación anual positiva respecto a los despachos; entre ellas se destacan Norte de Santander, Caldas, Risaralda, Bolívar y Cundinamarca.

3.4 Tasas de interés construcción

Tasas en pesos



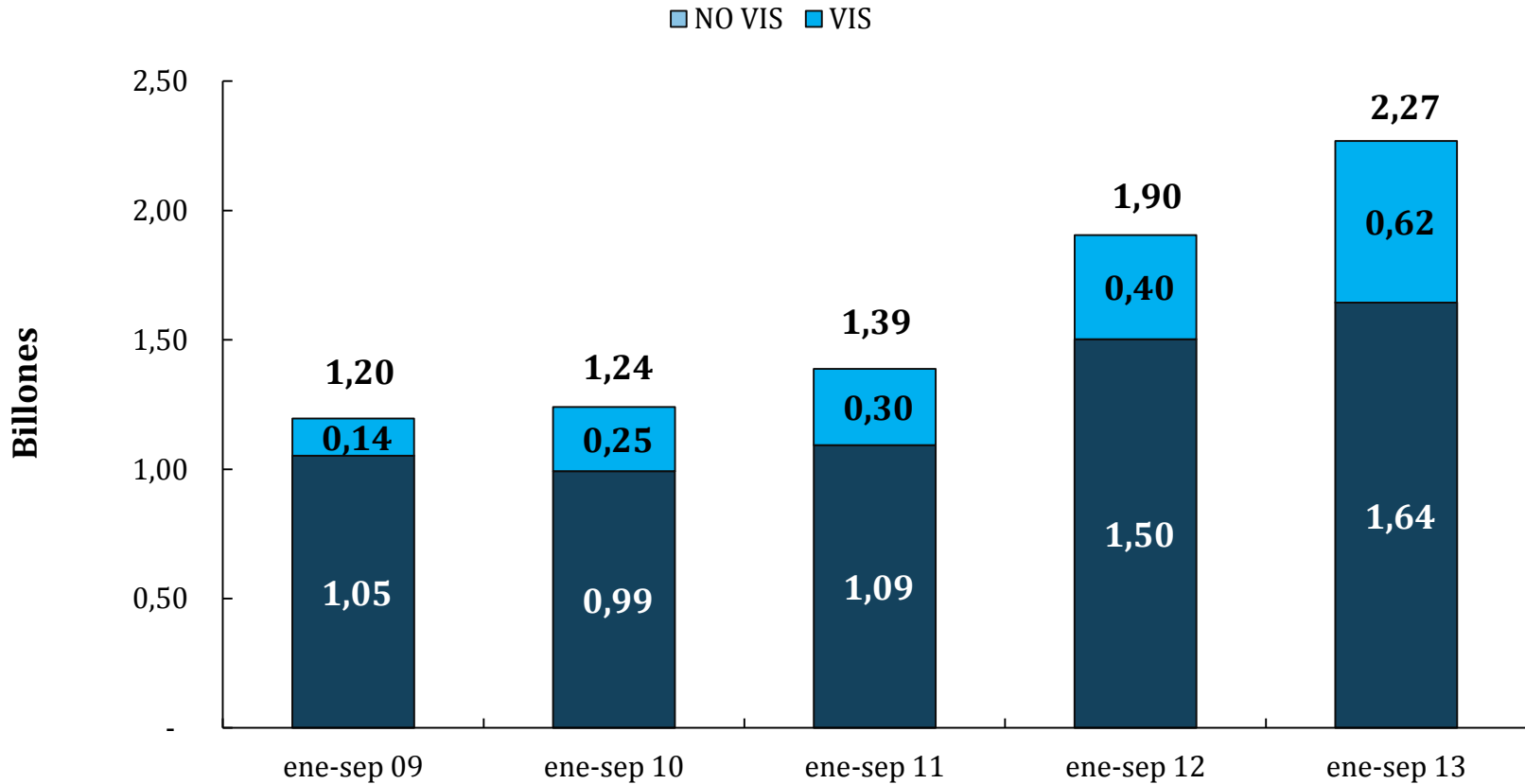
Tasas en UVR



- Las tasas de interés en pesos para construcción se encuentran en promedio en 11,25%; la del segmento VIS se ubican en niveles promedio del 11,38%; mientras que para el segmento No VIS la tasa promedio en los últimos 6 meses es del 10,72%.
- Las tasas en UVR se encuentran en promedio en niveles de 6,8%, donde se destaca una tendencia decreciente para la vivienda No VIS, mientras que la vivienda VIS, con los últimos datos a noviembre.

3.4 Desembolsos para construcción

Desembolsos hipotecarios – Construcción



La dinámica de las colocaciones de créditos para constructores, para septiembre de 2013 presentó un crecimiento anual del 19%. Por segmentos los crecimientos fueron del 55% en VIS y del 9% en No VIS.

Contenido



Censo de edificaciones



Indicadores de Riesgo



Indicadores de la demanda

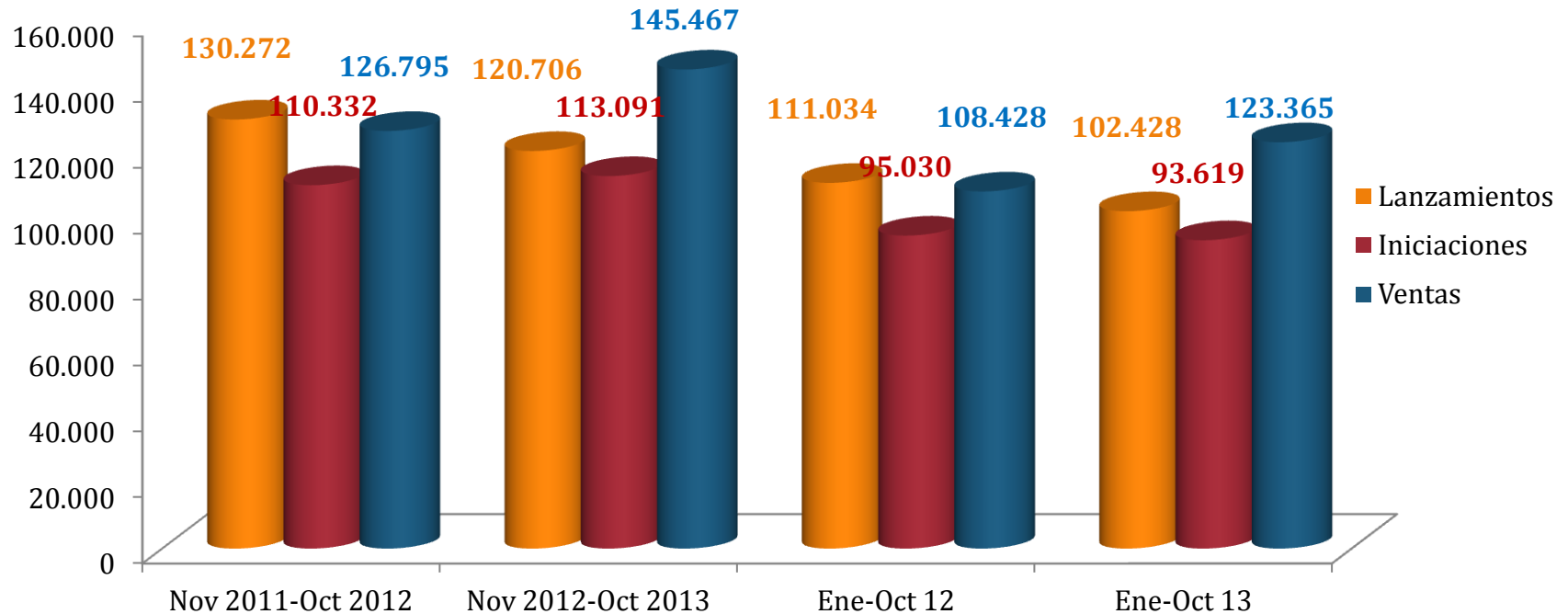


Indicadores de la oferta



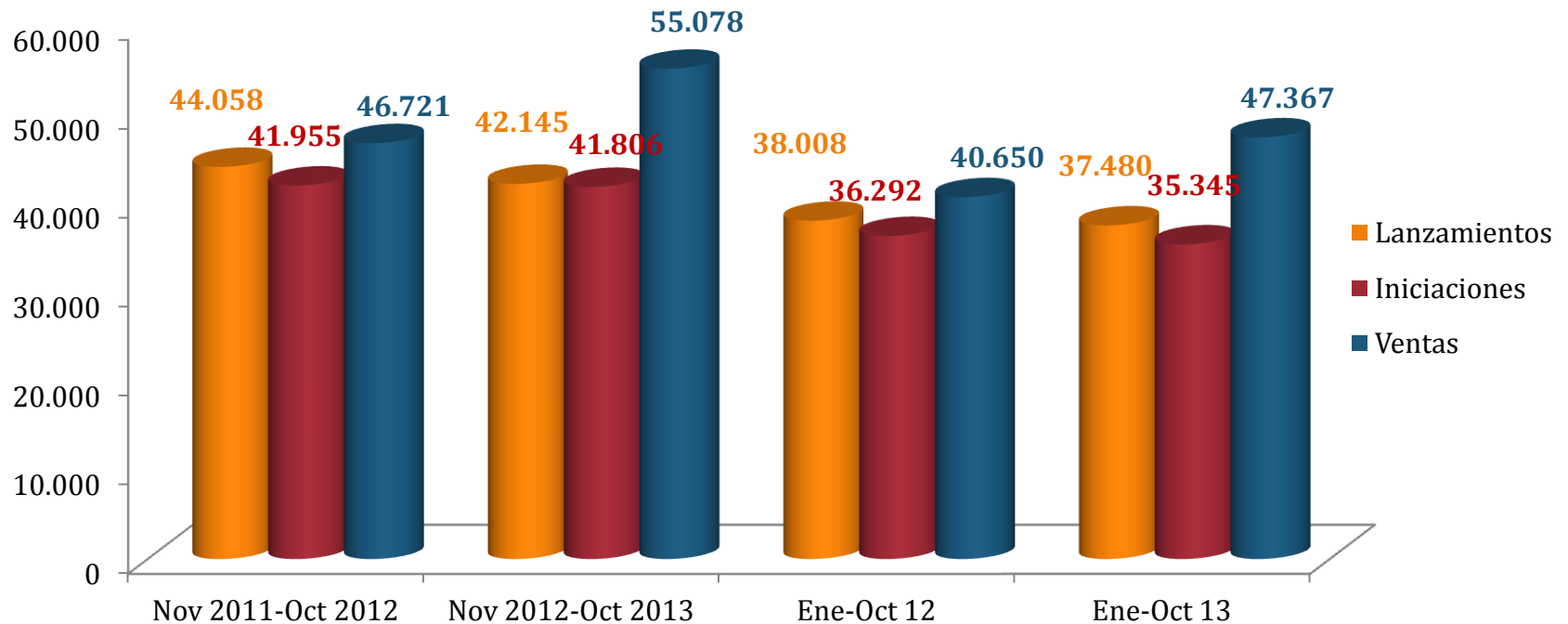
Resultados – Coordinada Urbana

4.1 Balance de los indicadores líderes – Total Mercado



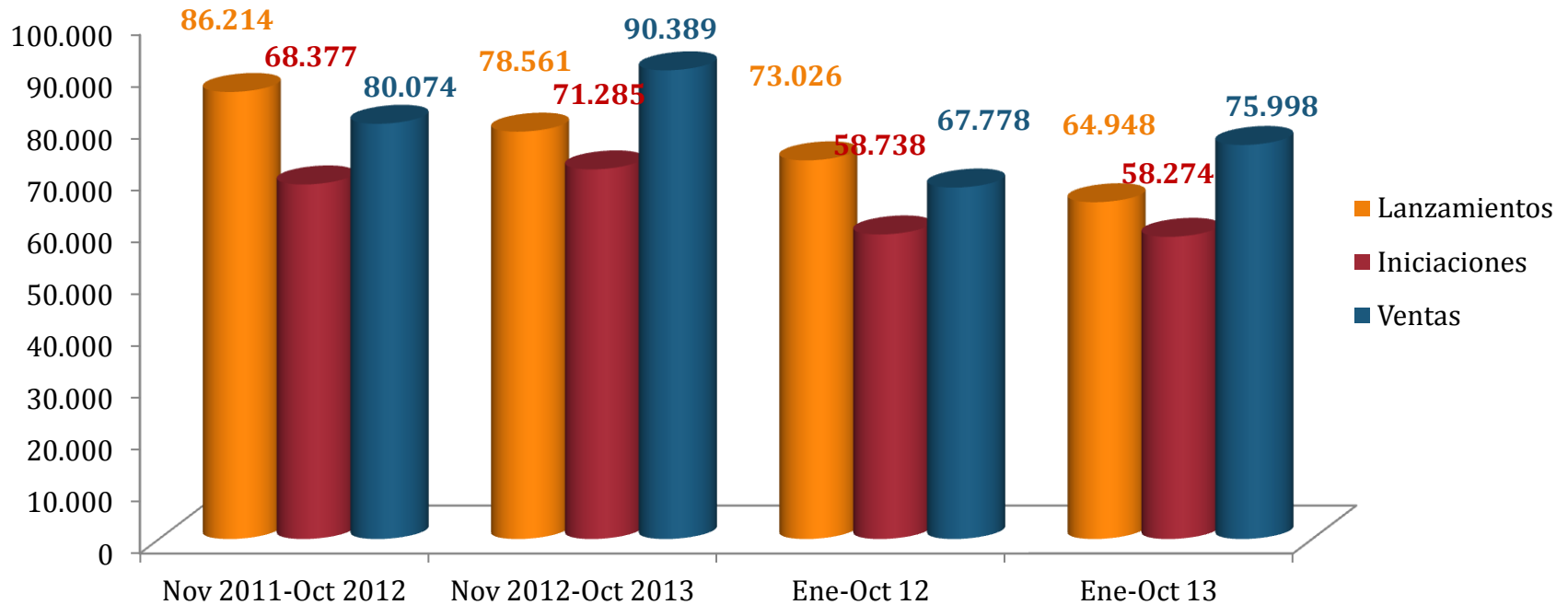
Indicador	Var acumulada % doce meses	Variación % año corrido
LANZAMIENTOS	-7,3%	-7,8%
INICIACIONES	2,5%	-1,5%
VENTAS	14,7%	13,8%
PROMEDIO	3,3%	1,5%

4.1 Balance de los indicadores líderes – Segmento VIS



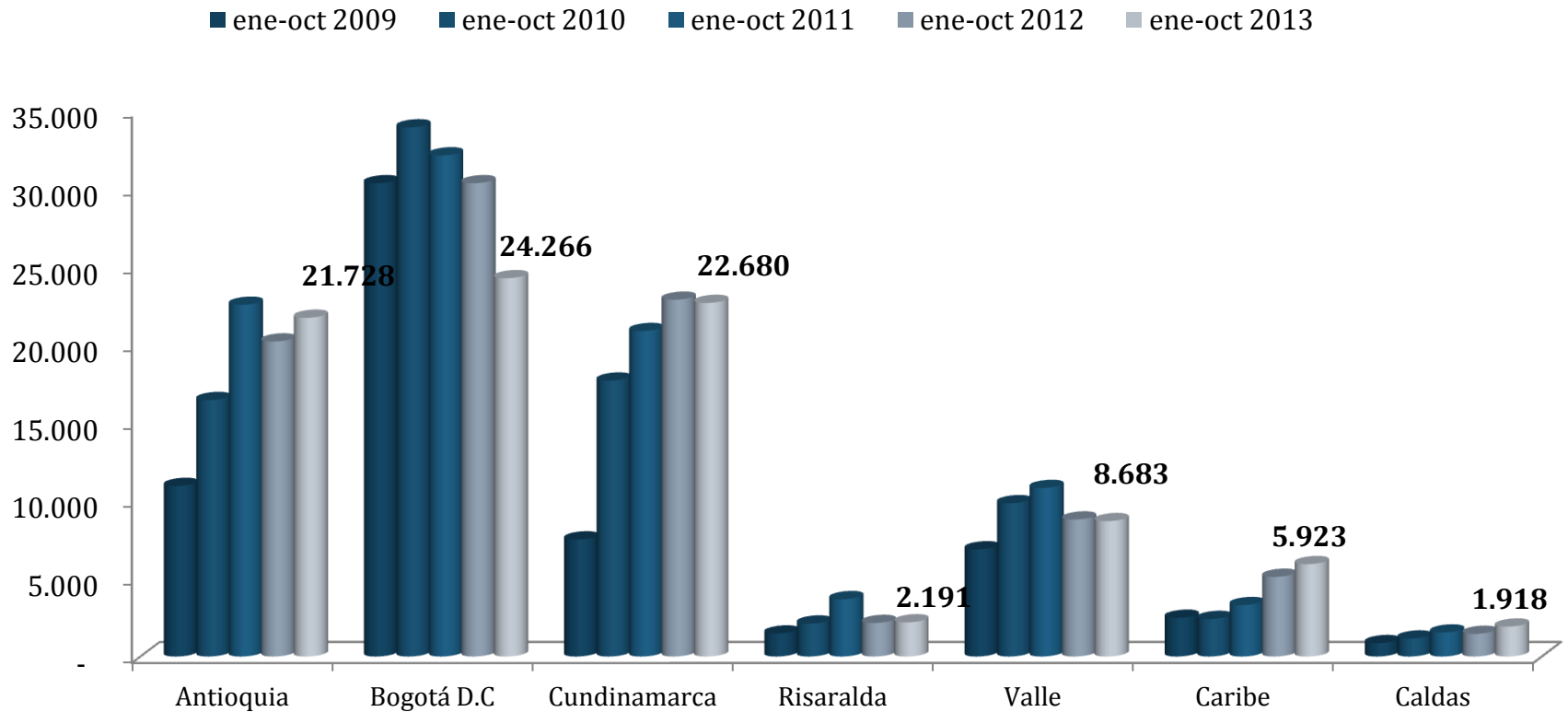
Indicador	Var acumulada % doce meses	Variación % año corrido
LANZAMIENTOS	-4,3%	-1,3%
INICIACIONES	-0,4%	-2,6%
VENTAS	17,8%	16,5%
PROMEDIO	4,4%	4,2%

4.1 Balance de los indicadores líderes – Segmento No VIS



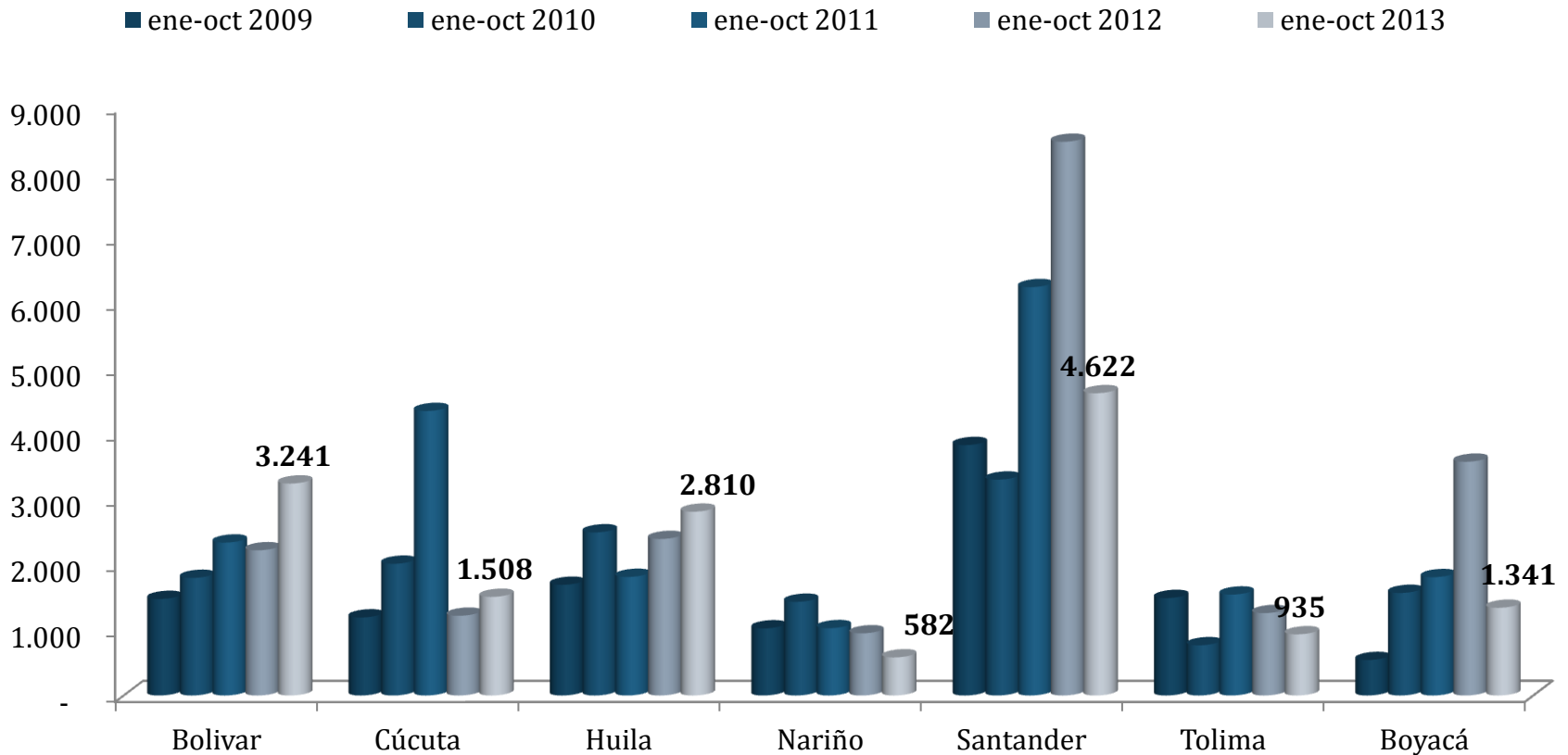
Indicador	Var acumulada % doce meses	Variación % año corrido
LANZAMIENTOS	-8,9%	-11,1%
INICIACIONES	4,3%	-0,8%
VENTAS	12,9%	12,1%
PROMEDIO	2,8%	0,1%

Lanzamientos- Dinámica Regional



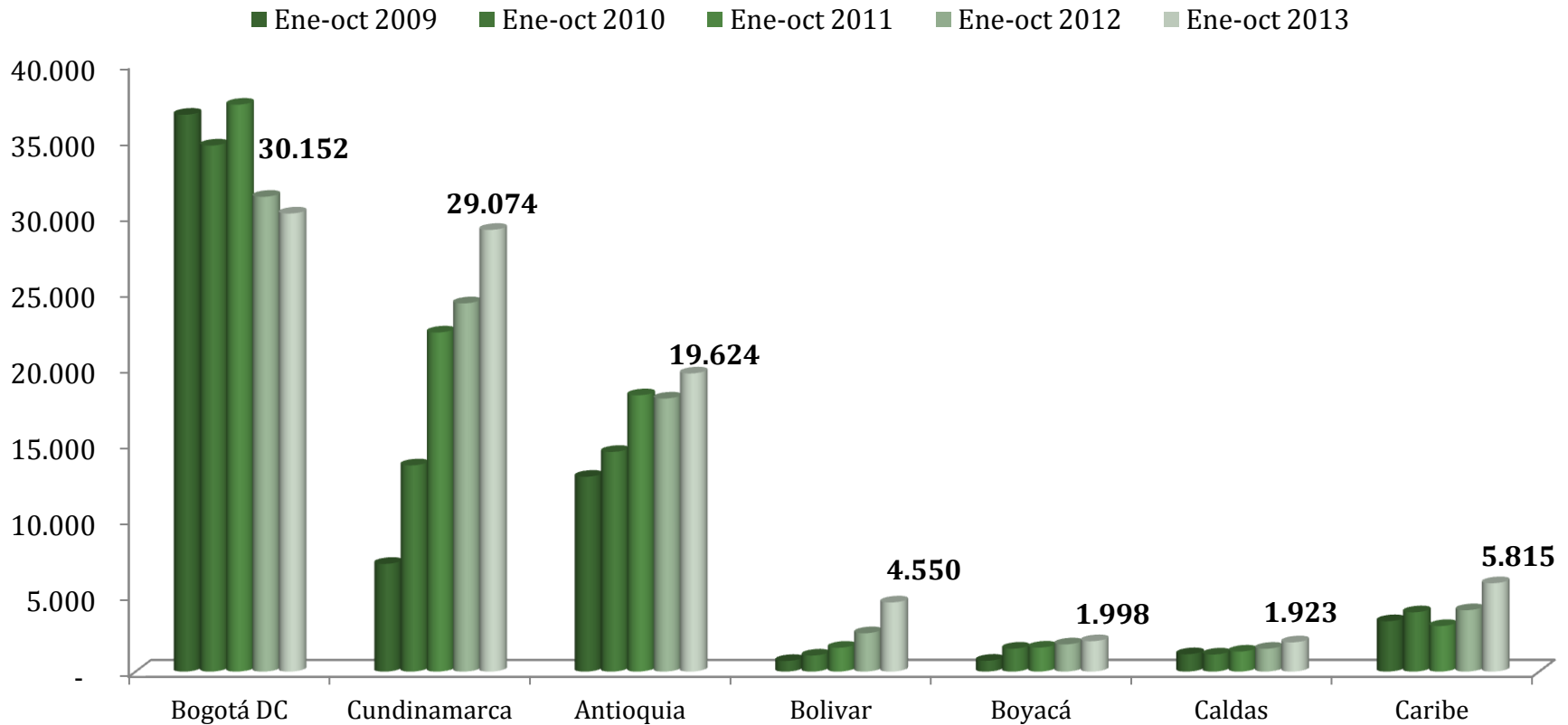
Variación anual	Antioquia	Bogotá D.C	Cundinamarca	Risaralda	Valle	Caribe	Caldas
Ene - Oct 12 Vs Ene - Oct 13	7,53%	-20,07%	-0,90%	1,91%	-1,18%	15,91%	32,09%

Lanzamientos- Dinámica Regional



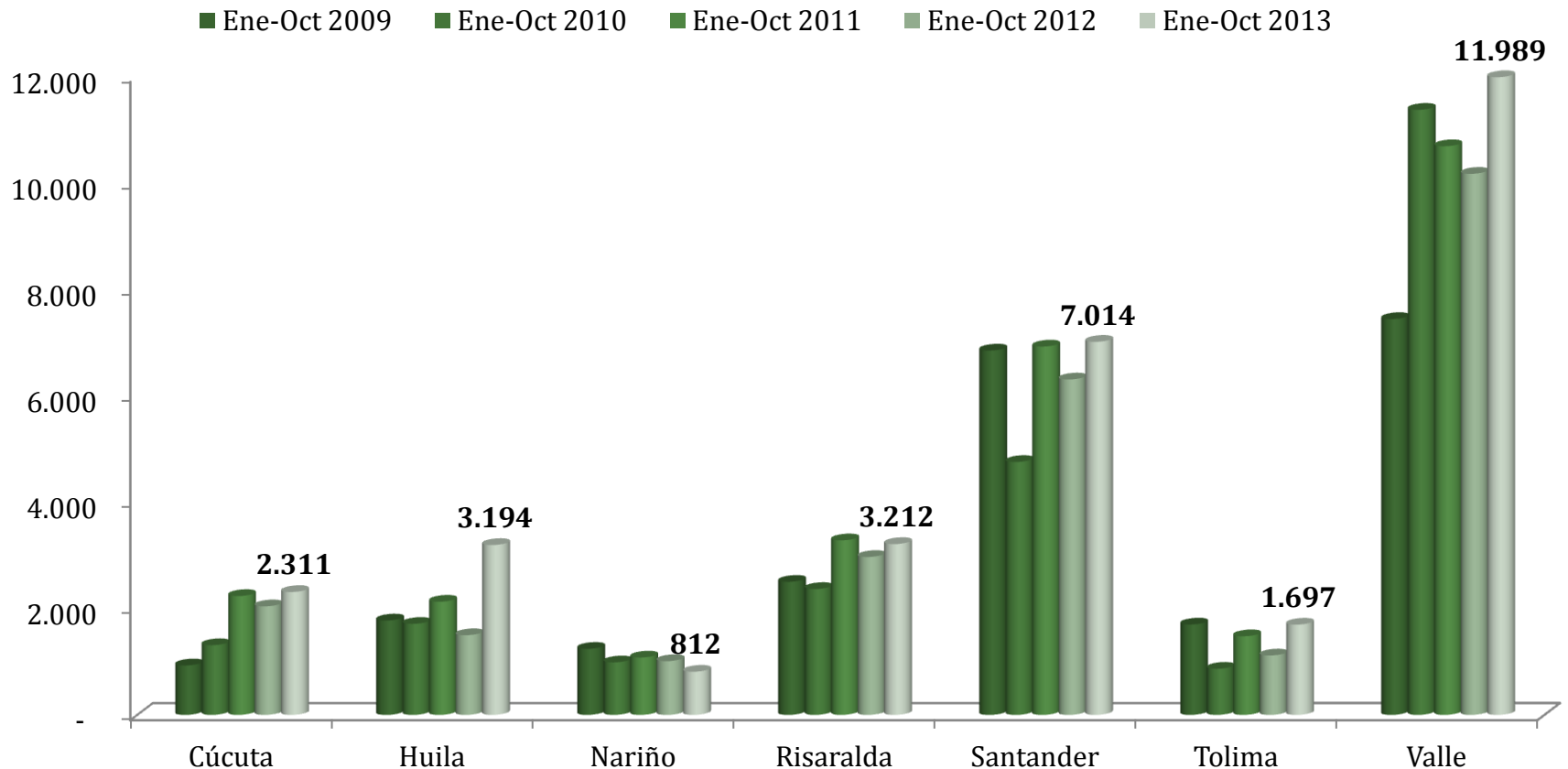
Variación anual	Bolívar	Cúcuta	Huila*	Nariño	Santander	Tolima	Boyacá
Ene - Oct 12 Vs Ene - Oct 13	45,99%	23,71%	17,43%	-38,74%	-45,41%	-25,79%	-62,48%

Ventas- Dinámica Regional



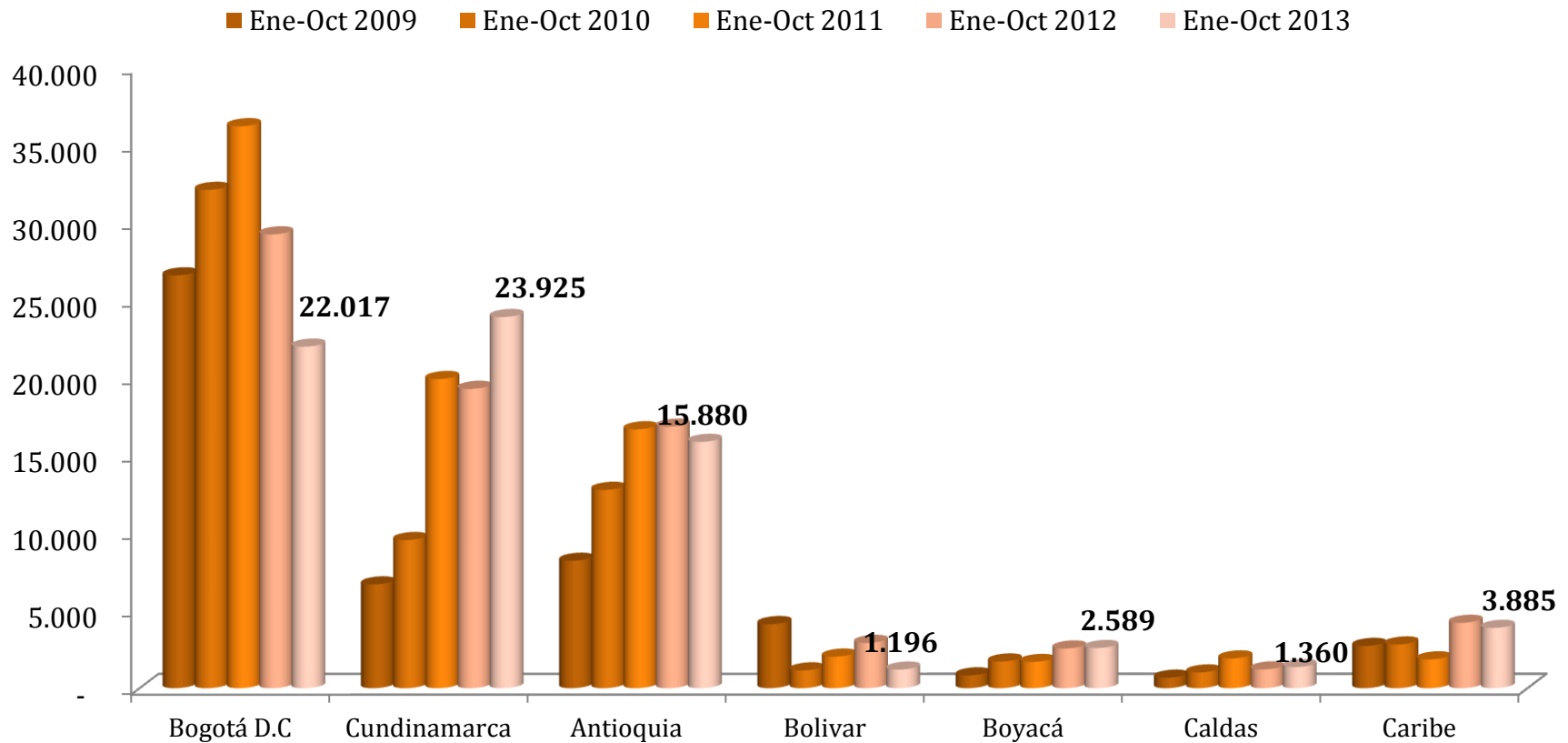
Variación anual	Bogotá D.C	Cundinamarca	Antioquia	Bolívar	Boyacá	Caldas	Caribe
Ene - Oct 12 Vs Ene - Oct. 13	-3,52%	19,95%	9,20%	80,41%	11,68%	28,03%	44,01%

Ventas- Dinámica Regional



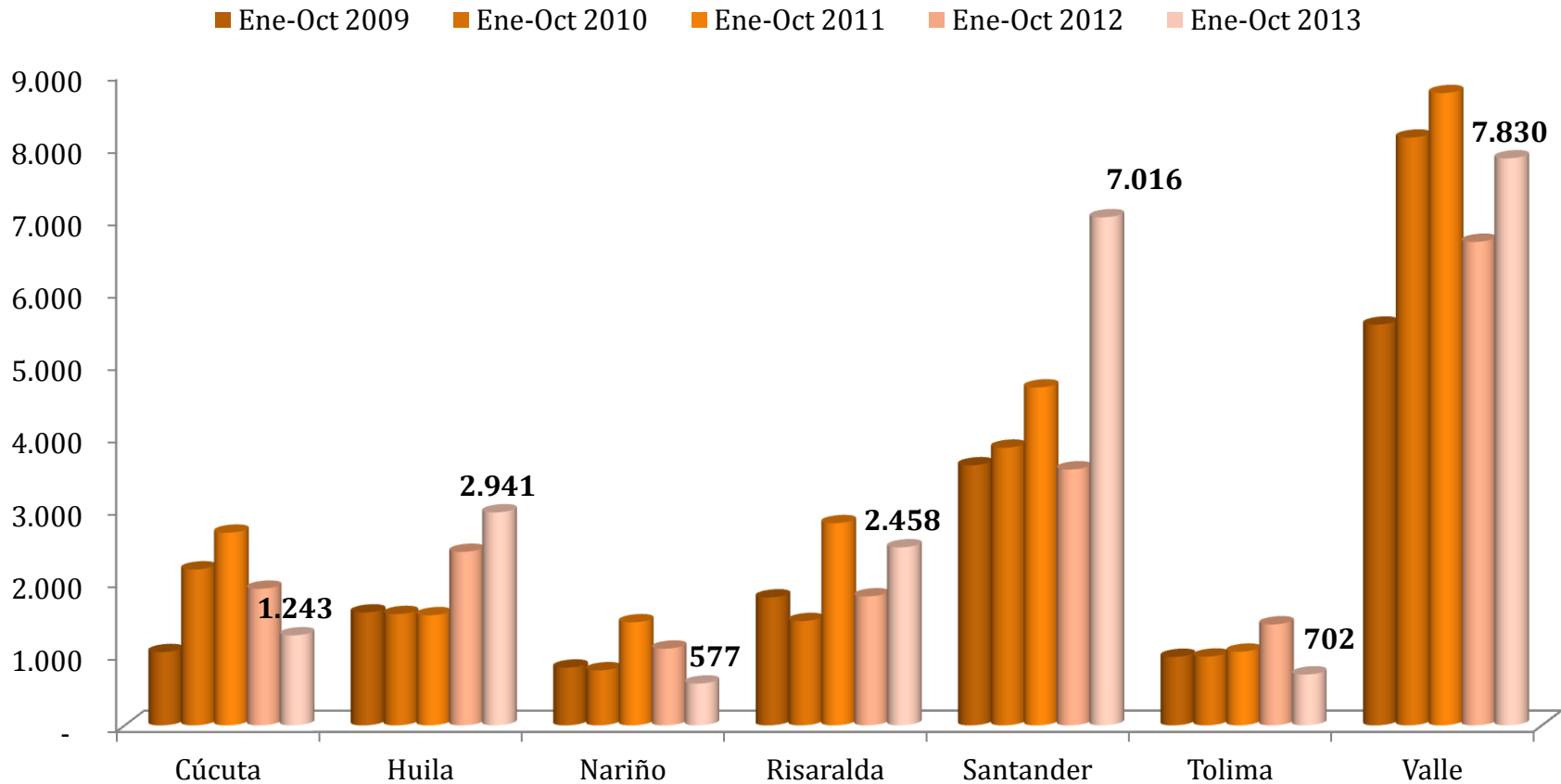
Variación anual	Cúcuta	Huila	Nariño	Risaralda	Santander	Tolima	Valle
Ene -Oct 12 Vs Ene - Oct 13	13,23%	113,08%	-19,68%	8,18%	11,23%	51,92%	17,86%

Iniciaciones- Dinámica Regional



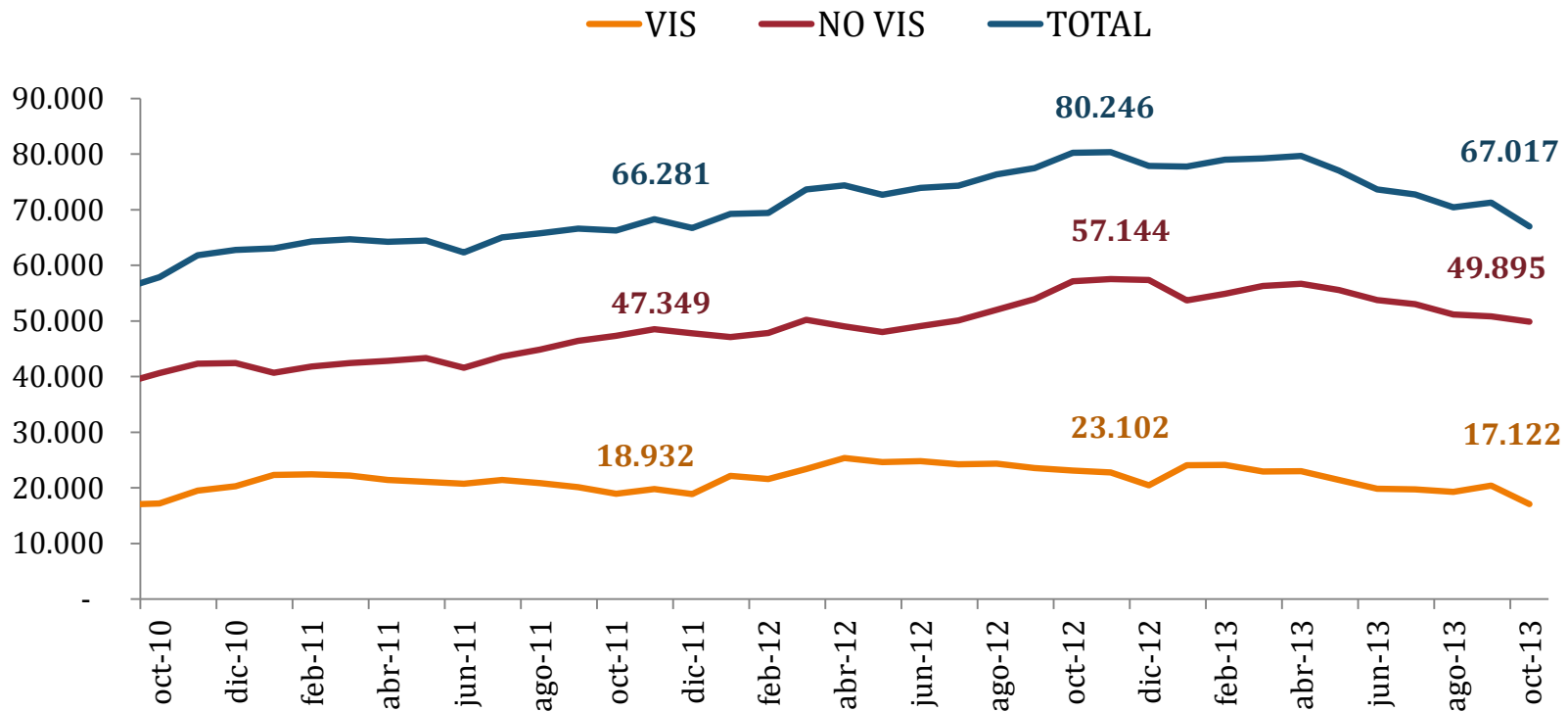
Indicador	Bogotá D.C	Cundinamarca	Antioquia	Bolivar	Boyacá	Caldas	Caribe
Ene - Oct 12 Vs Ene - Oct 13	-24,74%	24,00%	-5,8%	-59,00%	1,29%	12,49%	-7,81%

Iniciaciones- Dinámica Regional



Indicador	Cúcuta	Huila	Nariño	Risaralda	Santander	Tolima	Valle
Ene - Oct 12 Vs Ene - Oct 13	-34,09%	22,75%	-45,51%	38,01%	98,53%	-49,64%	17,27%

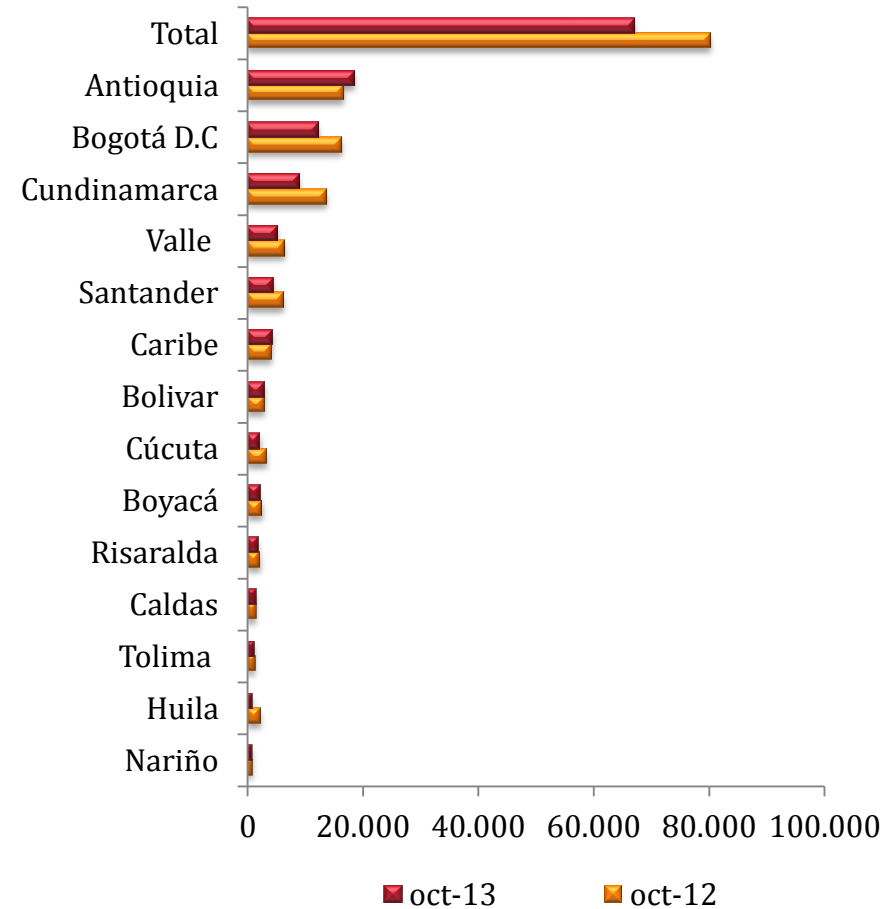
Balance de los indicadores líderes - Saldo de la Oferta Disponible



Indicador	Var % anual - 2013
TOTAL	-16,5%
VIS	-25,9%
NO VIS	-12,7%

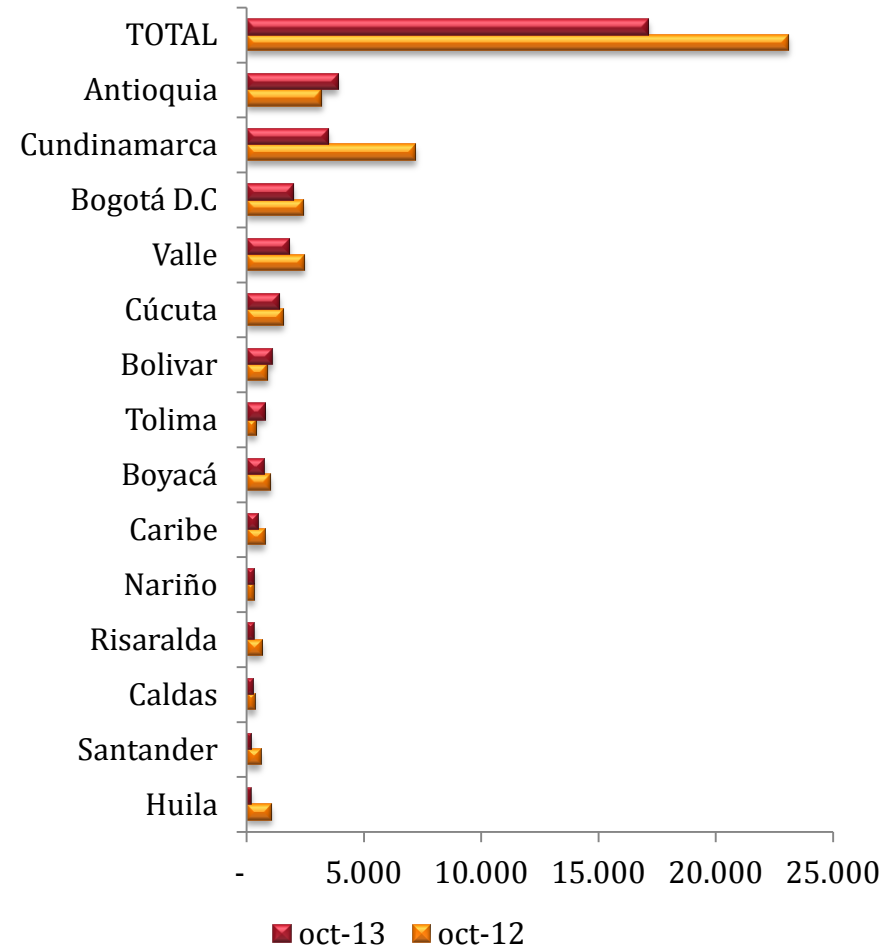
Saldo de la Oferta Disponible - Total mercado

Regional	Var % anual Octubre	Contribución
Cundinamarca	-34.3%	-5.8%
Bogotá	-23.9%	-4.9%
Santander	-28.1%	-2.2%
Huila	-62.1%	-1.8%
Valle	-19.5%	-1.6%
Cúcuta	-34.6%	-1.4%
Boyacá	-18.0%	-0.6%
Risaralda	-14.1%	-0.4%
Nariño	-15.6%	-0.2%
Tolima	-5.3%	-0.1%
Caldas	-1.9%	0.0%
Bolívar	1.3%	0.0%
Caribe	3.1%	0.2%
Antioquia	10.5%	2.2%
Nacional	-16.5%	



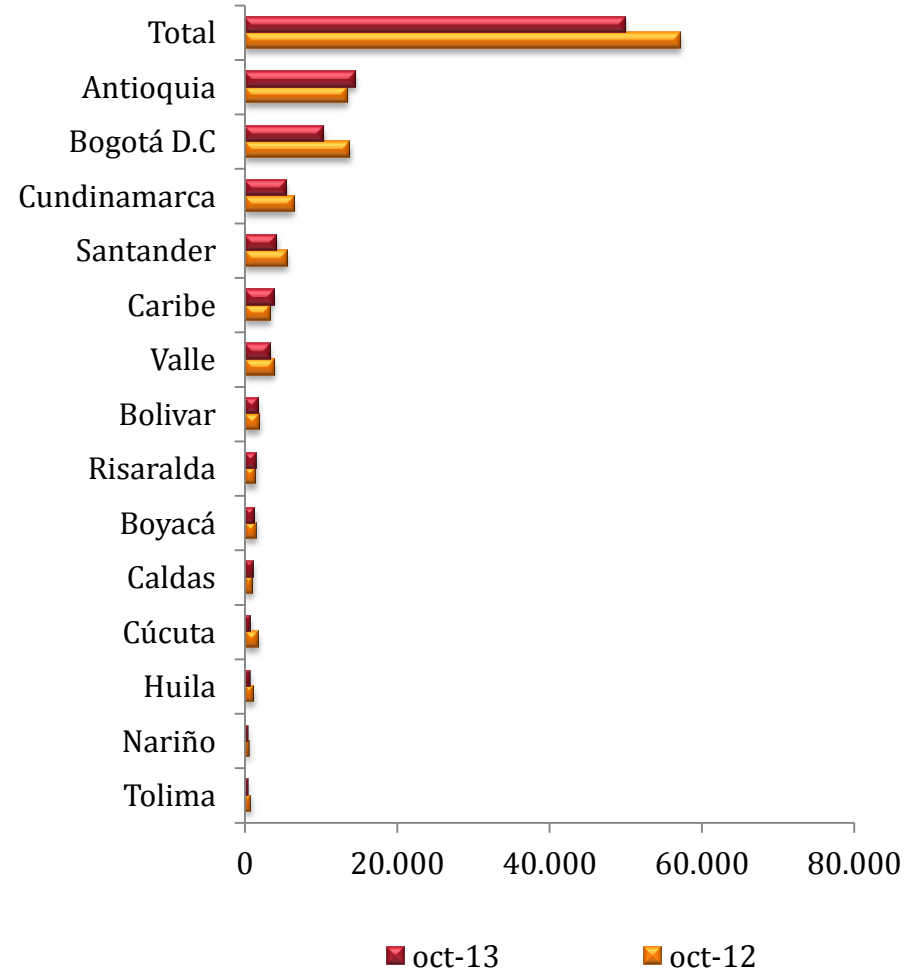
4.2 Saldo de la Oferta Disponible – Segmento VIS

Regional	Var % anual Octubre	Contribución
Cundinamarca	-51.7%	-16.2%
Huila	-80.6%	-3.7%
Valle	-26.8%	-2.9%
Bogotá	-16.9%	-1.8%
Santander	-65.1%	-1.7%
Risaralda	-52.9%	-1.5%
Boyacá	-27.5%	-1.2%
Caribe	-35.2%	-1.2%
Cúcuta	-10.5%	-0.7%
Caldas	-17.7%	-0.3%
Nariño	5.2%	0.1%
Bolívar	20.1%	0.8%
Tolima	82.3%	1.5%
Antioquia	20.8%	2.9%
Nacional	-25.9%	

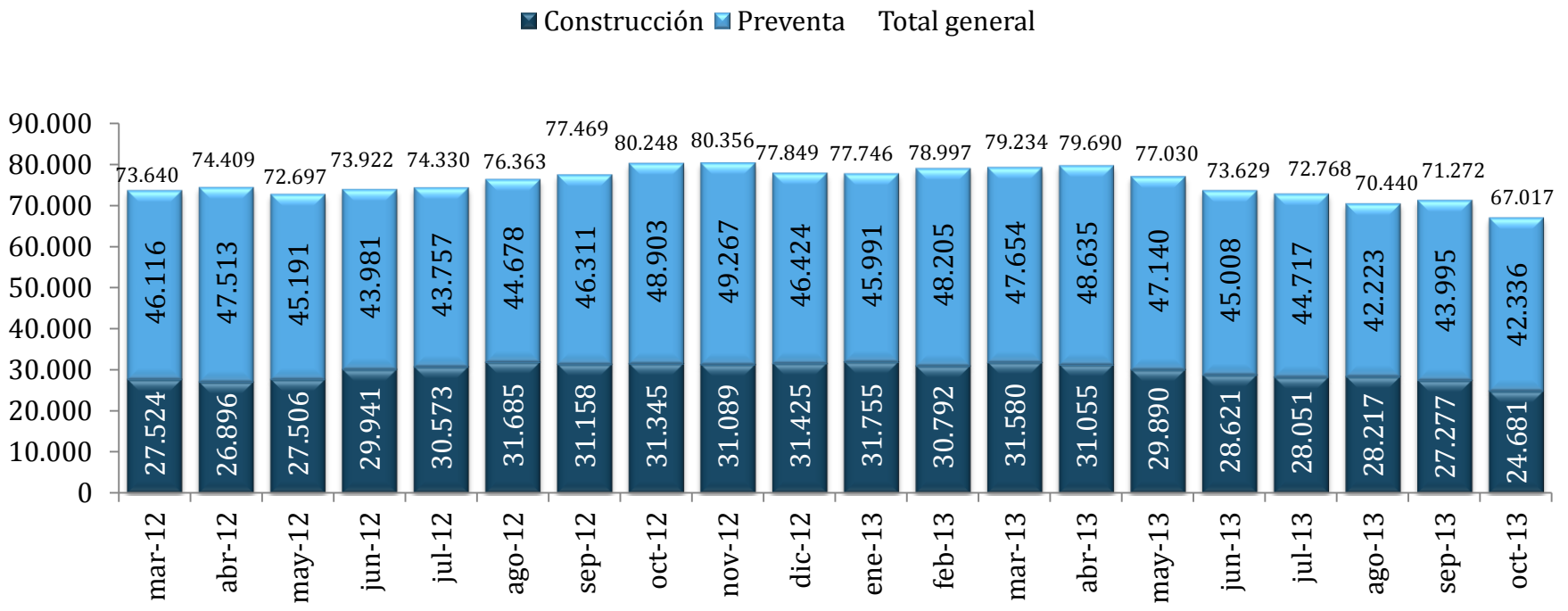


4.2 Saldo de la Oferta Disponible – Segmento No VIS

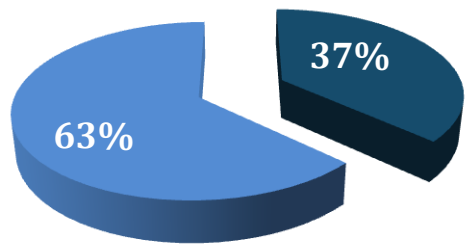
Regional	Var % anual Octubre	Contribución
Bogotá	-25.2%	-6.1%
Santander	-24.1%	-2.4%
Cúcuta	-55.9%	-1.7%
Cundinamarca	-14.7%	-1.6%
Valle	-15.0%	-1.0%
Huila	-45.8%	-1.0%
Tolima	-51.3%	-0.7%
Boyacá	-11.6%	-0.3%
Nariño	-27.6%	-0.3%
Bolívar	-7.3%	-0.3%
Caldas	3.5%	0.1%
Risaralda	3.5%	0.1%
Caribe	11.9%	0.7%
Antioquia	8.0%	1.9%
Nacional	-12.7%	



4.2 Oferta disponible por estado constructivo



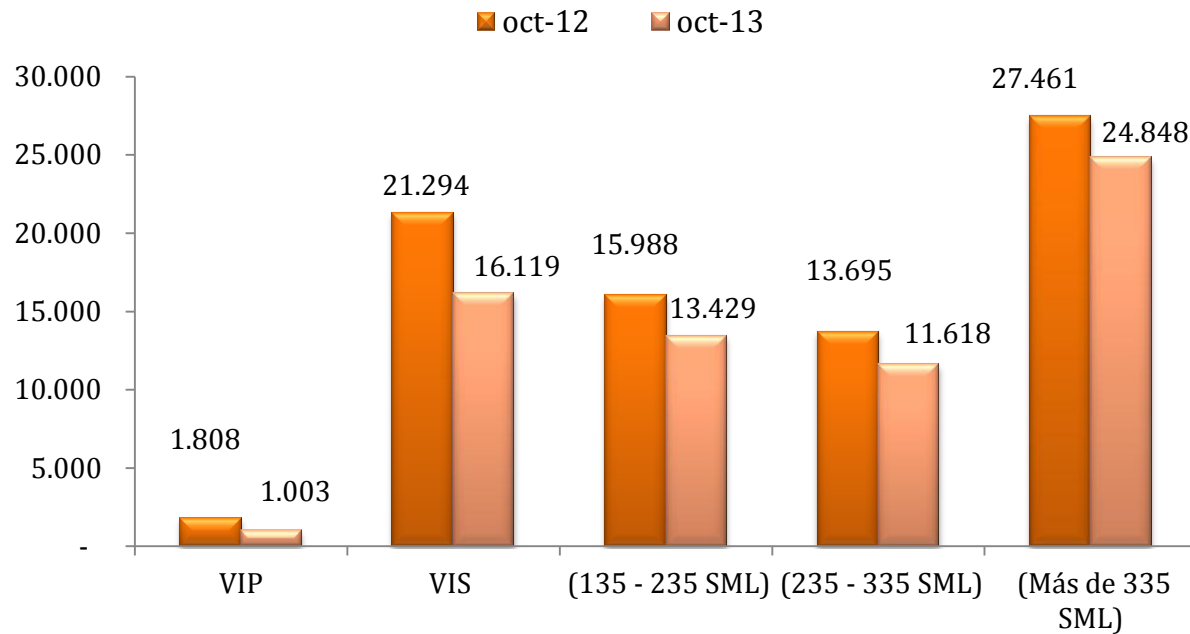
Oferta disponible - Octubre 2013



■ Construcción
■ Preventa

El 63% de la oferta se encontraba en estado preventa mientras que el 38% aun se encontraba en construcción.

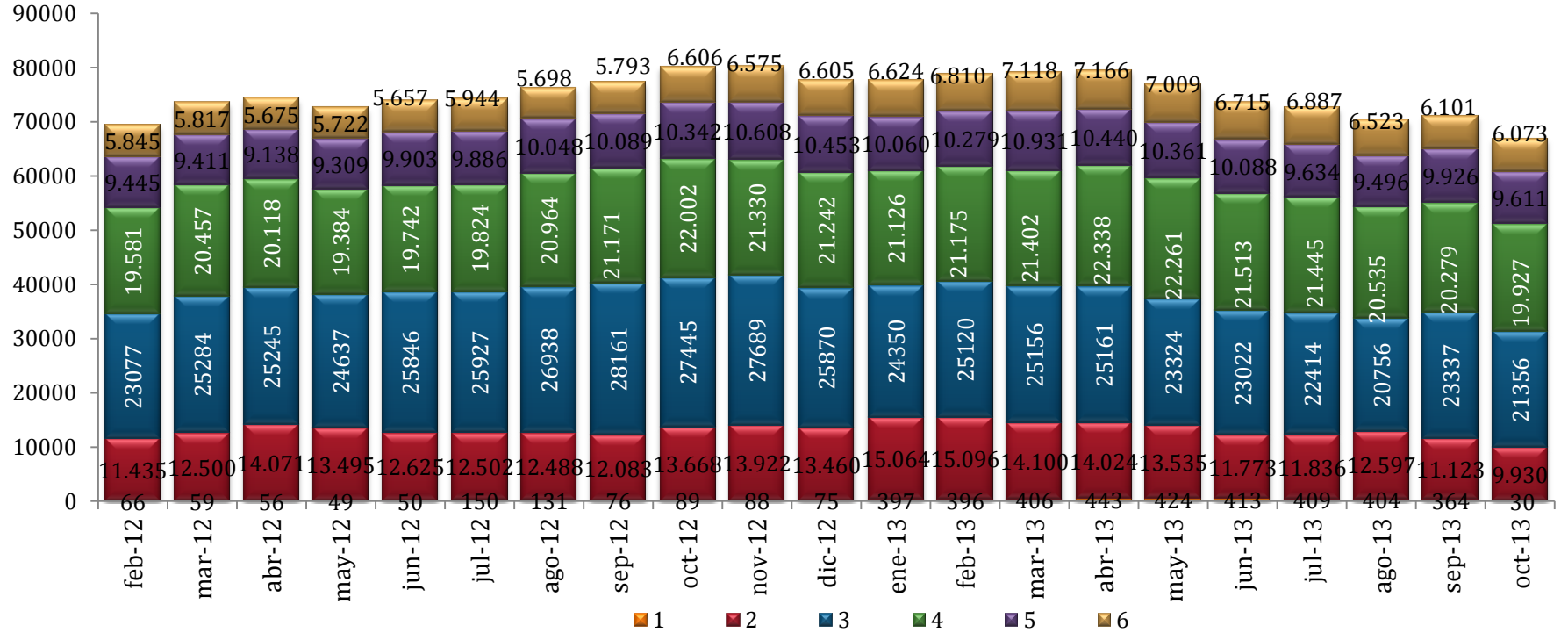
4.2. Oferta disponible por rango de precios



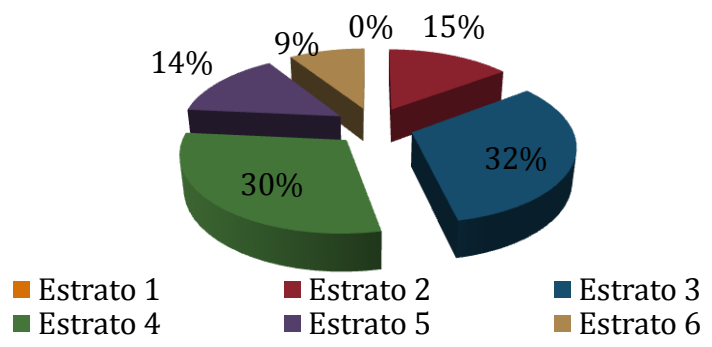
Segmento de precios	Var % Oct 2012	Var % Oct 2013
VIP	8,1%	-44,5%
VIS (70-135 SML)	23,4%	-24,3%
(135 - 235 SML)	15,0%	-16,0%
(235 - 335 SML)	24,9%	-15,2%
(Más de 335 SML)	22,2%	-9,5%
TOTAL	21,1%	-16,5%

Cerca del 25,5% de la oferta se concentra en el segmento VIS y el 20% en el rango de 135-235 SMLV. Es importante mencionar que la mayor parte de la oferta (37,1%) se concentra en los segmentos de precios superiores a 335 SMMLV.

4.3. Oferta disponible por estrato



Oferta disponible - Octubre 2013



De las unidades disponibles para la venta, el estrato que cuenta con mayor número de stock disponible es el estrato 3 (32%), seguido del estrato 4 (30%) y el estratos 2 (15%).

4.3 Resumen CU- Total

Enero - Octubre de 2013	Lanzamientos		Ventas		Iniciaciones		Oferta
	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% Anual
Antioquia	7.1%	7.5%	7.5%	9.2%	-2.1%	-5.8%	10.5%
Bogotá D.C	-20.5%	-20.1%	-2.7%	-3.5%	-18.1%	-24.7%	-23.9%
Bolívar	40.8%	46.0%	86.8%	80.4%	-51.8%	-59.0%	1.3%
Boyacá	-64.2%	-62.5%	25.8%	11.7%	-10.0%	1.3%	-18.0%
Caldas	26.2%	32.1%	30.7%	28.0%	13.7%	12.5%	-1.9%
Caribe	16.8%	15.9%	47.5%	44.0%	-8.4%	-7.8%	3.1%
Cúcuta	0.1%	23.7%	20.1%	13.2%	-36.6%	-34.1%	-34.6%
Cundinamarca	-8.4%	-0.9%	18.4%	19.9%	27.1%	24.0%	-34.3%
Huila	9.9%	17.4%	99.4%	113.1%	22.4%	22.7%	-62.1%
Nariño	-35.2%	-38.7%	-17.1%	-19.7%	-40.1%	-45.5%	-15.6%
Risaralda	3.5%	1.9%	7.5%	8.2%	24.2%	38.0%	-14.1%
Santander	-36.2%	-45.4%	17.3%	11.2%	108.6%	98.5%	-28.1%
Tolima	21.6%	-25.8%	71.0%	51.9%	-23.5%	-49.6%	-5.3%
Valle	14.1%	-1.2%	22.9%	17.9%	22.1%	17.3%	-19.5%
Total nacional	-7.3%	-7.8%	14.7%	13.8%	2.5%	-1.5%	-16.5%

4.3 Resumen CU- VIS

Enero - Octubre de 2013	Lanzamientos		Ventas		Iniciaciones		Oferta
	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% Anual
Antioquia	1.2%	2.8%	-5.9%	-7.0%	-19.6%	-26.0%	20.8%
Bogotá D.C	-20.7%	-19.4%	-28.6%	-32.3%	-53.3%	-54.2%	-16.9%
Bolívar	67.9%	67.9%	262.6%	264.6%	-84.2%	-88.9%	20.1%
Boyacá	-64.9%	-64.6%	76.7%	72.8%	89.5%	112.6%	-27.5%
Caldas	92.2%	103.3%	43.7%	35.2%	74.3%	80.1%	-17.7%
Caribe	7.1%	13.4%	20.4%	7.5%	-13.9%	-33.1%	-35.2%
Cúcuta	37.0%	190.4%	24.3%	14.3%	-16.1%	-14.3%	-10.5%
Cundinamarca	-8.7%	5.4%	18.4%	22.8%	29.4%	27.4%	-51.7%
Huila	74.1%	61.4%	-	-	82.1%	82.1%	-80.6%
Nariño	-24.8%	-23.0%	-25.6%	-19.1%	-57.8%	-54.0%	5.2%
Risaralda	-27.5%	-35.0%	23.7%	17.1%	46.6%	57.7%	-52.9%
Santander	-43.1%	-43.2%	106.8%	90.3%	736.4%	762.0%	-65.1%
Tolima	122.3%	167.1%	62.3%	51.8%	-22.5%	-43.4%	82.3%
Valle	-4.0%	-30.8%	26.9%	13.9%	39.5%	31.1%	-26.8%
Total nacional	-4.3%	-1.4%	17.9%	16.5%	-0.4%	-2.6%	-25.9%

4.3 Resumen CU- No VIS

Enero - Octubre de 2013	Lanzamientos		Ventas		Iniciaciones		Oferta
	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% 12 Meses	Var% Año Corrido	Var% Anual
Antioquia	9.7%	9.6%	13.7%	17.0%	6.1%	3.5%	8.0%
Bogotá D.C	-20.4%	-20.3%	5.5%	6.5%	-3.4%	-13.0%	-25.2%
Bolívar	29.2%	34.4%	17.8%	3.8%	-23.3%	-27.4%	-7.3%
Boyacá	-63.9%	-61.6%	6.9%	-10.1%	-36.1%	-28.0%	-11.6%
Caldas	12.0%	17.6%	24.5%	24.5%	-5.1%	-8.0%	3.5%
Caribe	18.2%	16.3%	54.0%	54.1%	-7.2%	-1.4%	11.9%
Cúcuta	-36.3%	-53.5%	16.0%	12.0%	-60.4%	-57.9%	-55.9%
Cundinamarca	-8.0%	-10.6%	18.4%	15.2%	22.8%	17.5%	-14.7%
Huila	-28.8%	-21.9%	-11.2%	-20.4%	-22.8%	-28.6%	-45.8%
Nariño	-40.6%	-47.8%	-10.7%	-20.1%	-24.8%	-39.2%	-27.6%
Risaralda	20.2%	22.6%	-1.7%	2.9%	14.3%	28.1%	3.5%
Santander	-35.3%	-45.7%	9.4%	3.9%	86.3%	79.2%	-24.1%
Tolima	-24.1%	-84.0%	78.9%	52.0%	-24.1%	-54.5%	-51.3%
Valle	35.5%	36.6%	18.7%	22.3%	7.7%	6.1%	-15.0%
Total nacional	-8.9%	-11.1%	12.9%	12.1%	4.3%	-0.8%	-12.7%

4.4 Notas metodológicas

REGIONAL	MUNICIPIOS
CUNDINAMARCA	Bogotá, Soacha, Chia, Cajica, Cota, Facatativa, Funza, Fusagasuga, Anapoima, Mosquera, Madrid, Ricaurte, Sopo, Tabio, Tenjo, Zipaquirá, Tocancipa, La Mesa, La Calera, Girardot, Apulo, Sibate.
ANTIOQUIA	Medellin, Envigado, Bello, Barbosa, Caldas, Copacabana, Carmen de Viboral, El Peñol, Girardota, Guatapé, Itagüí, La Ceja, La Estrella, La Unión, Marinilla, El Retiro, Rionegro, Sabaneta, San Jerónimo, Santa Fe de Antioquia, Santuario, Sopetrán, Guarne.
VALLE	Cali, Candelaria, Jamundí, Palmira, Yumbo, Puerto Tejada, Buga
RISARALDA	Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa.
CALDAS	Manizales, Villamaría, Palestina, Chinchina, Neira.
SANTANDER	Bucaramanga, Florida Blanca, Girón, Piedecuesta.
TOLIMA	Ibagué.
HUILA	Neiva
NARIÑO	Pasto.
BOLIVAR	Cartagena.
CARIBE	Barranquilla, Malambo, Pto Colombia, Galapa y Soledad
NORTE DE SANTANDER	Cúcuta.
BOYACA	Tunja, Duitama, Paipa, Sogamoso, Villa de Leyva



INFORME DE ACTIVIDAD EDIFICADORA

Octubre de 2013

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y TÉCNICOS

Diciembre 6 de 2013