



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL

SEGUNDA EDICIÓN

Informe de Investigación

PROGRAMA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL “MI CASA YA”: RASGOS GENERALES DEL MERCADO POTENCIAL

BALANCE LEGISLATIVO 2014

- Los resultados al tercer trimestre de 2014 evidencian la fortaleza de los lanzamientos de vivienda social, que han estado jalonadas por el programa de vivienda de interés prioritario para ahorradores VIPA, registrando una expansión del 15,5% anual.
- Las ventas de vivienda a nivel nacional exhibieron un crecimiento del 6,9% acumulado anual al corte de septiembre, siendo Valle y Tolima las regiones con mayor contribución positiva, las cuales tuvieron variaciones de 104,7% y 60,8% anual, respectivamente.
- La tasa de formación de hogares del segmento de la población con ingresos entre 2 - 4 smmlv, familias sujetas al programa “Mi Casa Ya”, es en promedio del 4,8% anual, donde se destacan los casos de Villavicencio, Pasto y Barranquilla, superando el 2,5% anual (2010-2013) de la población de las 13 áreas principales.
- La demanda potencial para el programa “Mi Casa Ya” se identificó en cerca de 1’860.000 hogares a nivel nacional y 1’196.000 en las trece áreas principales, y bajo filtros de ocupación y realización de aportes a la seguridad social esta cifra se reduce a 842.786 hogares en el total de las 13 áreas. Fuera de Bogotá y la región serían 482.897 hogares, lo que permite prever que la ejecución del programa tendrá una amplia velocidad comercial.





CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA
DE LA CONSTRUCCIÓN

CAMACOL 2014

Calle 70 A N. 10 – 22
PBX: (571) 7430265
Bogotá, D.C.- Colombia
www.camacol.co

Presidente

Sandra Forero Ramírez

**Director de Estudios
Económicos y Técnicos**

Edwin Chirivi Bonilla

**Coordinadora de
Estudios Económicos**

María Paula Salcedo Porras

Investigadores

Karen Ortega Burgos
Viviana Sarmiento Guzmán
Carlos Fernando Rueda Gallardo





Contenido

Balace de la actividad edificadora al tercer trimestre de 2014: ¿Cómo se mueve el mercado de la vivienda?

Cifras nacionales.....	5
Vivienda de Interés Social - VIS	
Vivienda No VIS	
Cifras regionales.....	6
Indicadores de riesgo del mercado.....	7
Rotación de inventarios.....	7
Oferta terminada sin vender.....	8
Punto de equilibrio.....	10

Programa de vivienda de interés social- “MI CASA YA”: Rasgos generales del mercado potencial

Introducción.....	12
Motivación y caracterización del programa.....	13
Beneficios de implementar subsidios habitacionales	13
Características de “Mi Casa Ya”.....	14
Rasgos y preferencias del mercado potencial.....	16
¿Cuál es la disposición de los hogares a sustituir arrendamiento por vivienda propia?.....	22
Reflexiones finales.....	26

Agenda Legislativa.....	27
-------------------------	----

Balance de la actividad edificadora al tercer trimestre de 2014

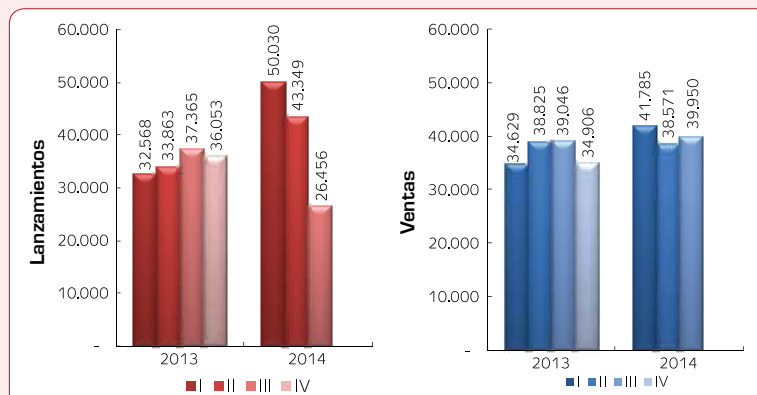


Foto: www.radiosantafe.com

¿CÓMO SE MUEVE EL MERCADO DE LA VIVIENDA?

Las últimas cifras reportadas por el sistema Georreferenciado – Coordinada Urbana para el acumulado al tercer trimestre de 2014, revelaron que las ventas de vivienda nueva totalizaron 120.206 unidades durante este periodo, correspondientes a un crecimiento del 6,9% anual. Esta expansión es proporcional con las unidades lanzadas cuya variación fue del 15,5% anual, alcanzando así una cifra de 119.835 unidades puestas en el mercado en los últimos nueve meses a septiembre de 2014 (Gráfico 1).

Gráfico 1.
Tendencias de oferta y demanda – Total mercado
(Unidades de vivienda)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Bajo este escenario, el presente reporte hará una breve descripción de los principales rasgos del mercado de vivienda al tercer trimestre de 2014, donde se mostrarán las tendencias de demanda y oferta para la vivienda VIS y No VIS.

CIFRAS NACIONALES

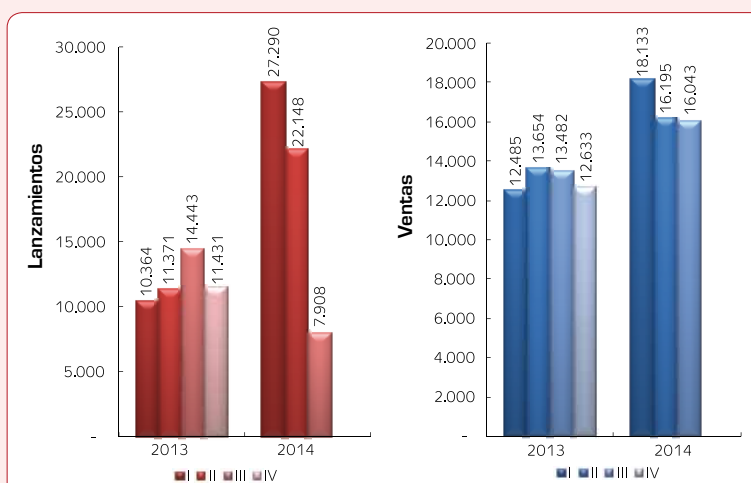
Vivienda de Interés Social – VIS

El segmento VIS mostró un comportamiento positivo en el indicador de ventas al tercer trimestre de 2014, con un crecimiento del 27% anual (50.371 unidades), impulsado en gran parte por la dinámica de la vivienda de interés prioritario para ahorradores – VIPA, que en lo corrido del año a septiembre ha totalizado la efectiva comercialización del 52% de las unidades lanzadas al mercado¹ (Gráfico 2).

En esa misma vía, los lanzamientos exhibieron un crecimiento del 59% frente al mismo periodo de 2013, acumulando 57.346 unidades donde el aporte de las viviendas VIPA se vio representado en 31.741 viviendas lanzadas, cerca del 55% del mercado VIS. Así, la brecha entre ambos indicadores durante los tres primeros trimestres de 2014 se sitúa 14% a favor de los lanzamientos.

En contraste, las cifras de unidades iniciadas al tercer trimestre de 2014 exhiben un comportamiento negativo del 7,5% anual, equivalente a 31.912 viviendas. Parte de este comportamiento se explica por el efecto base que generó el programa de las 100 mil viviendas gratuitas durante el 2013 y a la menor proporción de iniciaciones en el rango de 70-135 smmlv.

Gráfico 2.
Tendencias de oferta y demanda – VIS
(Unidades de vivienda)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Vivienda No VIS

Por el lado de la vivienda diferente a la social², al tercer trimestre del año se observa una moderada reducción en los tres indicadores. En el caso de las ventas estas sumaron 69.935 viviendas comercializadas frente a 72.879 de un año atrás, presentando así un descenso del 4% anual.

Así mismo, los lanzamientos acumularon 62.489 unidades, registrando una caída del 8%, equivalente a un menor volumen de actividad de 5.129 unidades al comparar con el año corrido a septiembre de 2013.

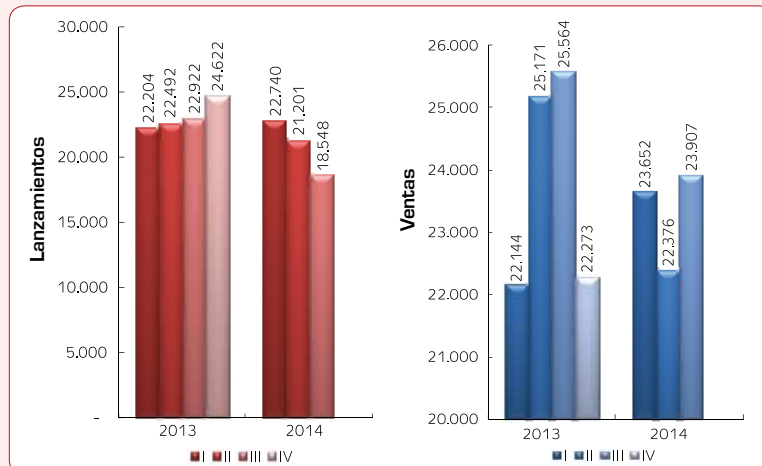
¹Para la cobertura de Coordinada Urbana (13 regiones).

²Vivienda con precio superior a 135 SMMLV.

El anterior panorama se ve reflejado en una brecha de mercado entre lanzamientos y ventas al tercer trimestre de 2014 unidades de alrededor del 11% a favor de las ventas, señalando que los lanzamientos son menores en 7.746 unidades frente a la demanda efectiva de este tipo de vivienda (Gráfico 3).

Las iniciaciones mostraron un panorama menos alentador al registrar un descenso del 8% anual y presentar un volumen de 54.879 en los primeros nueve meses del año; explicado principalmente por el comportamiento de las viviendas de más de 235 smmlv.

Gráfico 3.
Tendencias de oferta y demanda – NO VIS
(Unidades de vivienda)



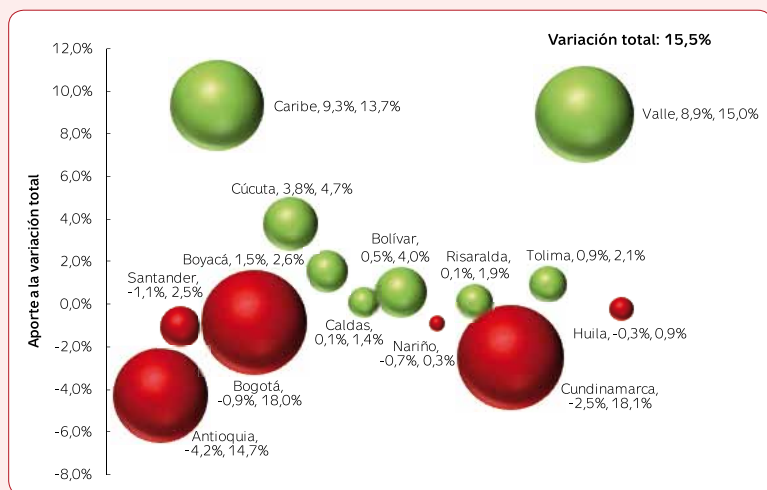
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

CIFRAS REGIONALES

Ventas y lanzamientos

A nivel regional, en el indicador de lanzamientos se destacaron los mercados de Caribe y Valle los cuales en conjunto sumaron 34.398 unidades lanzadas, con una contribución positiva de 18,2 puntos porcentuales al crecimiento anual del 15,5% (Gráfico 4). En contraste, las regiones que restaron más a dicha variación fueron Antioquia y Cundinamarca (-6,7 puntos porcentuales en total).

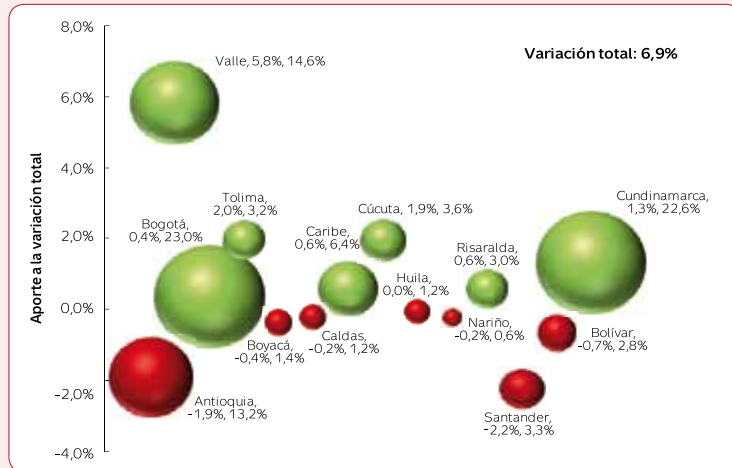
Gráfico 4.
Aporte regional a los lanzamientos al tercer trimestre de 2014
(el primer porcentaje es el aporte y el segundo es la participación de la regional en el total)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Por el lado de las ventas, las regiones que contribuyeron en mayor medida al crecimiento del 6,9% anual, fueron Valle y Tolima con 7,8 pp., mientras que Santander y Antioquia restaron en conjunto -4,1pp (Gráfico 5).

Gráfico 5.
Aporte regional a las ventas al tercer trimestre de 2014
(el primer porcentaje es el aporte y el segundo es la participación de la regional en el total)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

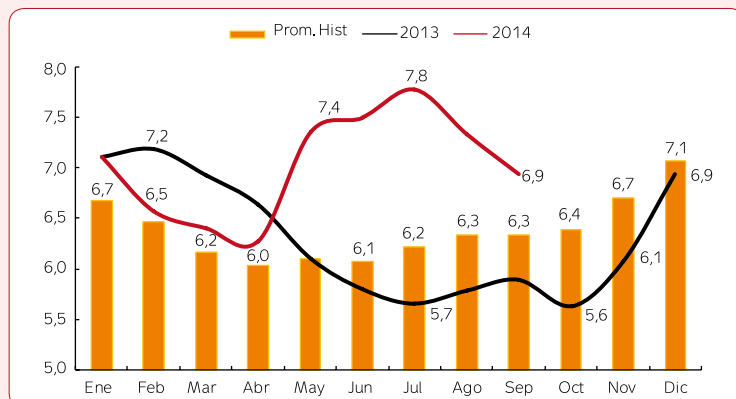
INDICADORES DE RIESGO DEL MERCADO

De manera complementaria a la dinámica del mercado, también se hace necesario evaluar los indicadores de riesgo, entre los que se encuentran: i) la rotación de inventarios, ii) el porcentaje de oferta terminada frente a la oferta total (unidades terminadas por vender – UTV) y iii) el punto de equilibrio³. A continuación se exponen los resultados de estos indicadores para el tercer trimestre del año 2014 a nivel nacional y regional.

Rotación de inventarios

La interacción entre la oferta y las ventas ha sido disímil en los últimos dos años: mientras que durante los tres primeros trimestres de 2013 la velocidad con que se agotaban los inventarios rondaba los 6 meses, durante el tercer trimestre del 2014 el mismo indicador evidenció un aumento de casi 1 mes para vaciar la oferta disponible (Gráfico 6).

Gráfico 6.
Rotación de inventarios: Oferta/Ventas mensuales
(Promedio – Tercer trimestre de cada año)

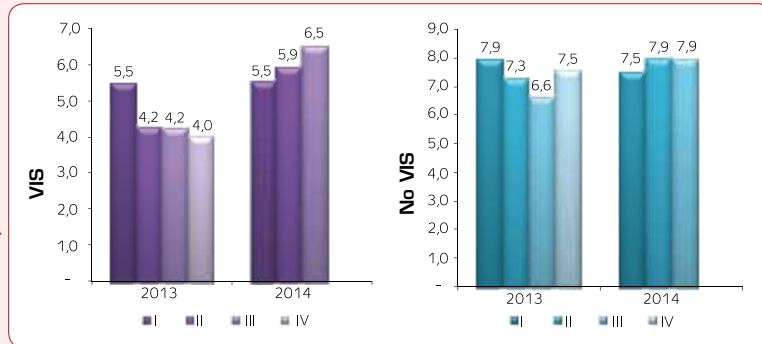


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

³**Rotación de inventarios:** este indicador nos da indicios del tiempo que tarda la comercialización de unidades habitacionales. **Unidades terminadas por vender –UTV:** reflejan el riesgo inherente a la acumulación de inventario terminado. **Punto de equilibrio:** promedio de las unidades vendidas antes de comenzar la fase de construcción sobre el total de las unidades puestas en el mercado.

Parte de este incremento se explica por el desempeño de la vivienda VIS, la cual recientemente como consecuencia del choque positivo de oferta y la menor velocidad de comercialización del programa VIPA, llevó a incrementar este indicador. Por su parte, como es natural el segmento de No VIS tiene un indicador superior, manteniéndose en niveles promedio de 7,8 meses (Gráfico 7).

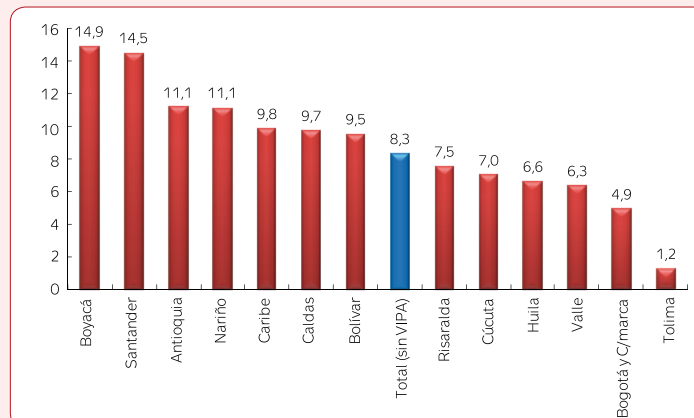
Gráfico 7.
Rotación de inventarios: Oferta/Ventas mensuales VIS-No VIS
(Promedio en meses - Tercer trimestre de cada año)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

A nivel regional, se encuentra que al tercer trimestre de 2014 Boyacá tardó cerca de 15 meses para vaciar la oferta disponible, seguida por Santander (14,5) y Antioquia (11), en contraste Tolima agotó el inventario en promedio en 1,2 meses. Cabe resaltar que a estas cifras se le excluyó el componente de VIPA, ya que existe un rezago importante entre el nivel de lanzamientos y las ventas, lo cual lleva a que este indicador se incremente de manera sustancial (Gráfico 8).

Gráfico 8.
Rotación de inventarios: Regional
(Promedio en meses - Tercer trimestre 2014)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.
*Nota: estas cifras no incluyen las unidades de VIPA.

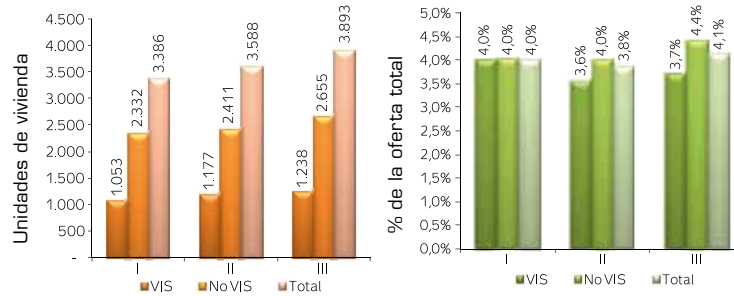
Oferta terminada sin vender

El indicador de oferta terminada no da señales de deterioro. En el caso de la vivienda social la tendencia ha sido descendente, señalando que por cada 100 viviendas en oferta tan solo 3,7 se encuentran en etapa terminada y no comercializadas, mientras que en el caso de la No VIS la razón es del 4,4% para el tercer trimestre de 2014 correspondientes a un total de 2.655 unidades, mostrando una tendencia igualmente estable (Gráfico 9).



Foto: cdn.thinglink.me

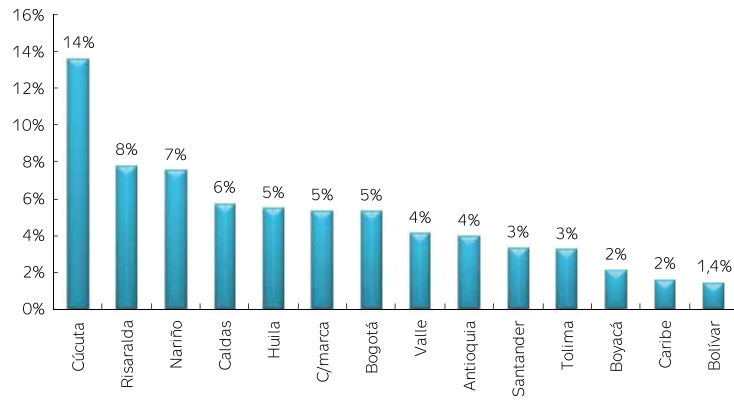
Gráfico 9.
Unidades Terminadas por Vender
(Promedio – Tercer trimestre de cada año)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Al hacer el análisis de este indicador por regiones para el tercer trimestre del año, se evidencia que en Cúcuta está el mayor nivel, con una relación del 14% entre las unidades terminadas por vender y el total de la oferta disponible en el mercado, mientras que esta razón para Bolívar es de tan solo del 1,4% (Gráfico 10).

Gráfico 10.
Oferta Terminada/ oferta Total - Regional
(%, tercer trimestre de 2014)

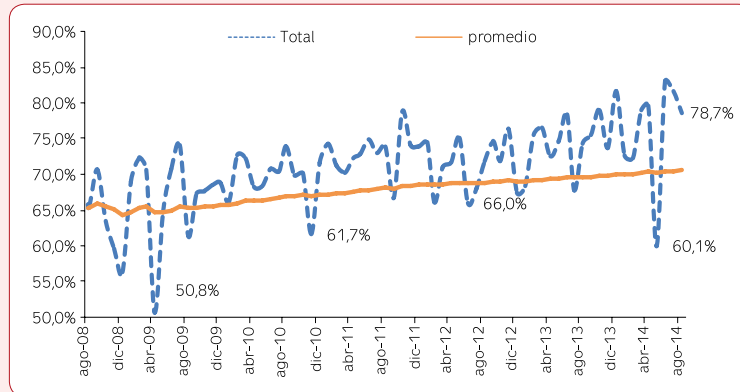


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio comercial refleja por un lado la buena salud del sector y por el otro es una medida de control del riesgo comercial. Este indicador sugiere que en promedio el porcentaje de unidades vendidas de un proyecto habitacional antes de iniciar construcción es del 76%, evidenciando la importancia de la fase de preventa con miras a evitar una acumulación de inventarios (Gráfico 11).

Gráfico 11.
Punto de equilibrio:
ventas antes
de iniciar
construcción (%)

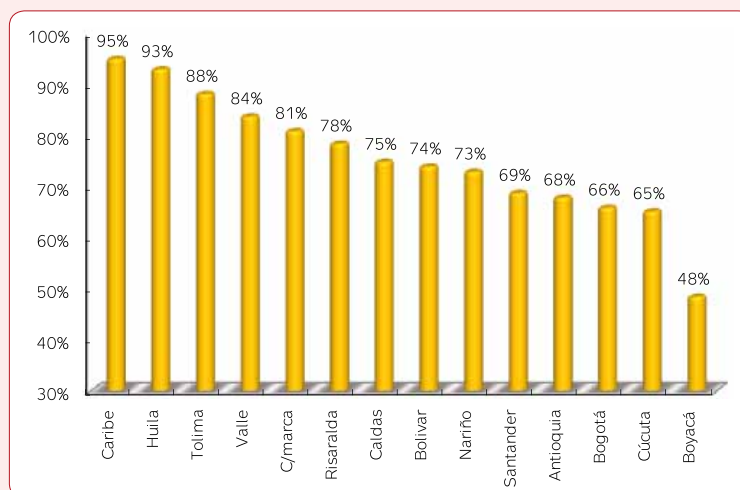


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Este indicador se ha venido incrementando durante los últimos años, pasando de 65% a 78% entre 2008 y 2014.

Finalmente, cuando se analiza este indicador por regiones, se encuentra que al tercer trimestre de 2014, en Caribe este indicador correspondió al 95%, evidenciando la fortaleza del sistema de preventa, mientras que en Boyacá la relación desciende al 48% (Gráfico 12). Las diferencias regionales determinan además rasgos del consumo sobre los productos inmobiliarios y las prácticas comerciales comunes en la oferta de proyectos.

Gráfico 12.
Punto de equilibrio
Regional: ventas
antes de iniciar
construcción (%)
– tercer trimestre
de 2014



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.



PROGRAMA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL “MI CASA YA”: RASGOS GENERALES DEL MERCADO POTENCIAL

- Introducción
- Motivación y caracterización del programa
 - ✓ Beneficios de implementar subsidios
 - ✓ Características de “Mi Casa Ya”
- Rasgos y preferencias del mercado potencial
- ¿Cuál es la disposición de los hogares a sustituir arrendamiento por vivienda propia?
- Reflexiones finales

Foto: www.24horas.cl

Presidente Ejecutiva: Sandra Forero Ramírez **Editor:** Edwin Chirivi Bonilla
Investigadores: María Paula Salcedo Porras; Karen Ortega Burgos; Carlos F. Rueda Gallardo.



INTRODUCCIÓN

En los últimos 100 años la política de vivienda en Colombia se ha configurado bajo diferentes concepciones que han tenido vigencia limitada por sus deficiencias a la hora de resolver problemas sociales. Sin embargo, en el período comprendido entre 1990 y 2012 se dio un cambio trascendental en la dirección de la política de vivienda⁴, donde se plantea la necesidad de generar subsidios a la demanda eficaces para suplir el déficit habitacional. En este marco, se manifiesta el interés de replantear el papel del Estado en la ejecución de políticas sectoriales que armonicen la estructura institucional con el sector privado para dar viabilidad a este nuevo esquema de subsidios. Es así, como durante este período se dio inicio a una articulación público privada para promover diferentes instrumentos que posibilitaran el acceso a la vivienda, sobre todo para los segmentos más vulnerables.

Bajo este esquema y en el marco de promoción de la vivienda social, se han generado diversos mecanismos que se especializan en cubrir las necesidades habitacionales de los hogares con características muy específicas, desarrollando programas de vivienda a la medida de las características socio - económicas de la población.

Siguiendo esta línea, el Gobierno Nacional dentro de su política de vivienda para el periodo 2015-2018 anunció un nuevo programa bajo el nombre de “Mi Casa Ya”, por medio del cual se busca acercar a la población de 2-4 smmlv a la propiedad de la vivienda sobre la base del fortalecimiento del mercado regional y la disponibilidad y articulación de subsidios a la demanda.

⁴ “100 años de políticas habitacionales”, Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. Séptimo Foro Urbano Mundial, abril de 2014.

El presente informe busca caracterizar los hogares que componen la población objetivo del programa, de manera que se puedan determinar sus principales rasgos y establecer diferencias regionales respecto a la disposición de pago y gasto en vivienda.

En ese sentido, la estructura del documento está dada de la siguiente manera: la presente introducción, seguida de una descripción sobre lo que se tiene anunciado del programa. En tercer lugar se describirán los principales rasgos de la demanda potencial. Como cuarto punto se hace un análisis respecto a la disposición de los hogares a sustituir la vivienda bajo arrendamiento para convertirse en propietarios. Finalmente, se presentan algunas reflexiones.

MOTIVACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL PROGRAMA

La racionalidad económica de los subsidios habitacionales surge de la imposibilidad de los hogares para acceder a una solución habitacional dadas su carencia de ingresos y/o su perfil crediticio, con lo cual ven limitadas sus posibilidades de asumir el 100% del valor de una cuota inicial y así mismo de financiar el valor restante mediante un crédito. De esta manera, los mecanismos del mercado por si solos no permiten el acceso a la población que carece de suficiente capacidad de pago para entrar en el mercado financiero.

Bajo esta circunstancia el Estado debe asumir un rol subsidiario, de manera tal que se genere igualdad de oportunidades para resolver la carencia de vivienda a través del mercado, encontrando una solución óptima respecto a las posibilidades económicas de estos hogares.

En esa tarea de reducir el déficit habitacional, la participación del sector privado es de vital importancia no solo por su experiencia, capacidad productiva y generación de efectos multiplicadores sobre la producción y el empleo, si no por su capacidad de ejecutar mediante el mercado las iniciativas de política habitacional del Gobierno Nacional.

Beneficios de implementar subsidios habitacionales

Como es evidente en la mayoría de países de América Latina, la insuficiencia en la capacidad adquisitiva de amplios sectores de la población impide que la gran demanda potencial existente se transforme en demanda efectiva. Así la creación de capacidad de compra para los hogares de menores recursos puede acompañar un crecimiento más sostenido de la actividad edificadora y sus sectores encadenados.

Mediante la aplicación de subsidios habitacionales directos se crea demanda efectiva⁵, “ya que el subsidio es un aporte explícito no reembolsable que entrega el Estado por un sola vez a las familias que cumplen con requisitos previamente determinados. Así se está dotando a los hogares de una capacidad de compra superior a la que les brindan sus ingresos”⁶.

Los recursos para asignar subsidios de vivienda a nivel departamental de las Cajas de Compensación Familiar (CCF) parecen no ser suficientes para cubrir la totalidad de las regiones del país. En general se observa que Bogotá y Cundinamarca tienen un 70% del total de subsidios asignados para los departamentos, lo que les permite tener la suficiencia de recursos para atender la demanda (Tabla 1).

⁵ Gerardo M Gonzales Arrieta “Acceso a la vivienda y subsidios habitacionales directos: experiencias en América Latina” CEPAL 1999.

⁶ Ibidem

El resto de departamentos han tenido una asignación de subsidios para vivienda a través de las CCF inferior al 15%, por lo cual uno de los pilares del programa “Mi Casa Ya” es llegar a las regiones donde la presencia de las CCF es menor⁷.

Tabla 1. Distribución regional de los subsidios asignados por las cajas de compensación

Departamento	Total	Participación %	Estimado 2 - 4 smlv.
BOGOTÁ y CUNDINAMARCA	30.544	69%	9.774
ANTIOQUIA	2.690	6%	861
VALLE DEL CAUCA	5.552	13%	1.777
QUINDÍO	169	0%	54
HUILA	459	1%	147
SANTANDER	1.050	2%	336
NARIÑO	328	1%	105
BOYACÁ	418	1%	134
CAUCA	36	0%	11
RISARALDA	593	1%	190
ATLÁNTICO	498	1%	159
TOLIMA	282	1%	90
CALDAS	512	1%	164
CESAR	126	0%	40
MAGDALENA	48	0%	15
CÓRDOBA	58	0%	19
META	173	0%	55
NORTE DE SANTANDER	457	1%	146
CASANARE	12	0%	4
BOLÍVAR	326	1%	104
Total	44.430	100%	14.185

Fuente: Superintendencia del subsidio familiar – DNP - Asocajas – Elaboración DEET Camacol

Características del programa “Mi Casa Ya”

Bajo la argumentación anteriormente expuesta, el Gobierno Nacional anunció un nuevo programa sustentando en un esquema de subsidio integral: subsidio directo a la cuota inicial + subsidio a la tasa de interés. A continuación se presentan las características generales del programa:

Anuncios preliminares sobre las condiciones del programa:

- 100 mil cupos.
- Ingresos del hogar entre 2 smmlv y hasta 4 smmlv.
- No ser propietarios de vivienda.

⁷ A la fecha de realización del informe no se contaba con información sobre la asignación y distribución regional del programa “Mi Casa Ya”.

- No haber sido beneficiario del subsidio familiar de vivienda por parte del Gobierno Nacional, ni de cobertura de la tasa de interés.
- Contar con cierre financiero y crédito aprobado para la adquisición de vivienda.

Beneficios:

- Posibilidad de acceder a una vivienda urbana nueva de hasta 135 smmlv.
- Subsidio a la cuota inicial de 12 smmlv y 20 smmlv (decreciente en función del ingreso).
- Para todos los beneficiarios indistintamente de su nivel de ingresos, el gobierno subsidiará 4 puntos de la tasa de interés sobre el crédito hipotecario.

Teniendo en cuenta lo anterior se realizó el análisis para identificar los principales rasgos de la población objetivo. En un primer acercamiento a la cuantificación de la demanda potencial del programa se empleó la encuesta Nacional de Calidad Vida (2013) del Departamento Nacional de Estadísticas DANE⁸, donde se identificó un total de 1'867.000 hogares con ingresos entre 2 y 4 smmlv no propietarios de vivienda a nivel nacional (Tabla 2).

Tabla 2. Hogares colombianos rango de ingresos Vs tenencia de la vivienda

Encuesta de Calidad de Vida - 2013				
RANGOS (sml) / TENENCIA	Propia, totalmente pagada	Propia, lo están pagando	En arriendo	Otro tipo de tenencia
Menores a 2	2.580.716	160.912	2.529.253	1.623.646
Entre 2 y 2.5	522.386	46.905	490.482	238.991
Entre 2.5 y 3	392.939	38.801	360.772	145.287
Entre 3 y 3.5	362.298	34.993	270.551	99.496
Entre 3.5 y 4	296.146	39.041	201.098	61.072
más de 4	1.613.523	236.388	813.968	267.616
Total	5.768.009	557.040	4.666.124	2.436.108

Fuente: Dane – Microdato Encuesta de Calidad de Vida - Elaboración DEET Camacol. Cobertura para 30 departamentos.

1'867.000 hogares no propietarios con ingresos entre 2 y 4 sml
 % hogares 2 - 4 smlv: 27% (sobre el total de hogares).
 % hogares no propietarios: 52% (de los hogares no propietarios independiente del rango de ingreso).

Sin embargo, bajo la aproximación de la Encuesta de Calidad de Vida, no era posible hacer una inferencia por ciudades, por lo cual se recurrió a utilizar la Gran Encuesta Integrada de Hogares (2013) la cual cuenta con una cobertura para las 13 principales áreas del país. Así, se encontró una masa de hogares de 1'196.033, que al excluir Bogotá y la región aledaña, la demanda es cercana a los 691.000 (Tabla 3)⁹.

Esta información sugiere en alguna medida el número de hogares que potencialmente podrían ser beneficiarios del programa. Sin embargo, como se verá en la siguiente sección existen otros factores a considerar que influyen en las decisiones de los agentes del mercado (hogares, constructores y banqueros).

⁸ Las encuestas utilizadas para el informe fueron: La Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ENCV) 2013 y la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2010, 2011, 2012 y 2013.

⁹ Dentro de los resultados analizados se incluye Bogotá y la región con el fin de tener un referente de comparación del mercado.

Tabla 3. Número de hogares: rango de ingresos Vs tenencia de vivienda 13 áreas principales

Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH (2013)				
RANGOS (sml) / TENENCIA	Propia, totalmente pagada	Propia, lo están pagando	En arriendo	Otro tipo de tenencia
Menores a 2	714.071	64.037	1.223.722	420.556
Entre 2 y 2.5	200.009	28.194	311.450	81.272
Entre 2.5 y 3	183.894	27.857	292.592	62.111
Entre 3 y 3.5	158.589	26.179	216.497	47.778
Entre 3.5 y 4	129.235	22.042	155.232	29.102
más de 4	838.850	196.881	638.921	125.344
Total	2.224.648	365.190	2.838.413	766.162

Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

1'196.033 hogares no propietarios con ingresos entre 2 y 4 sml
 % hogares 2 - 4 smlv: 32% (sobre el total de hogares).
 % hogares no propietarios: 58% (de los hogares no propietarios independiente del rango de ingreso).

RASGOS Y PREFERENCIAS DEL MERCADO POTENCIAL

La diversidad socio cultural que caracteriza al país determina el comportamiento de algunas variables económicas al interior de cada región. De esta manera, se pueden observar grandes brechas o diferencias en características como el ingreso, la tenencia de vivienda, la actividad laboral, entre otras.

Bajo este argumento se evidenció la necesidad de realizar el análisis del programa de vivienda social “Mi Casa Ya” de manera desagregada para las diferentes ciudades del país (Tabla 4). Así, mediante la utilización de la GEIH 2013 se realizó inferencia¹⁰ a nivel de hogares para ciertas variables relacionadas con el esquema del programa.

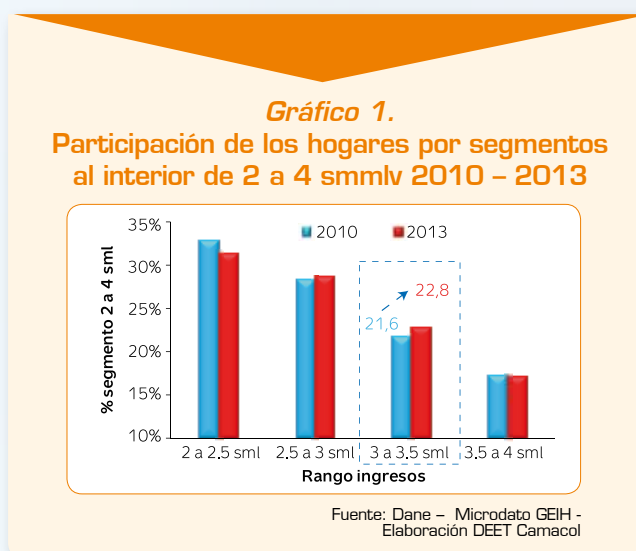
Tabla 4. Cobertura geográfica

Área Metropolitana	
Ciudad	Municipio
Medellín	Bello, Envigado, Itagüí, Copacabana, Caldas, La Estrella, Girardota, Sabaneta.
Cali	Yumbo
Barranquilla	Soledad
Bucaramanga	Floridablanca, Girón y Piedecuesta
Manizales	Villamaría
Pasto	Dos Quebradas y La Virginia
Cúcuta	Villa del Rosario, Los Patios, El Zulia
Área (una ciudad)	
Bogotá, Pereira, Ibagué, Villavicencio, Montería, Cartagena	

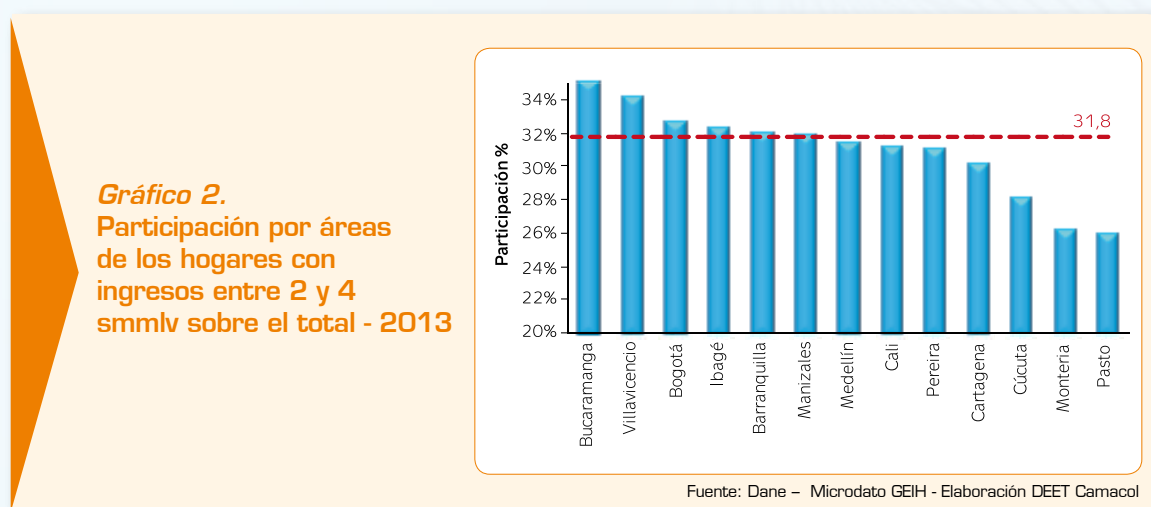
Fuente: Dane – Metodología GEIH - Elaboración DEET Camacol

¹⁰ La GEIH se aplica a 106.613 hogares en las 13 áreas principales. Aplicando el factor de expansión a hogares las encuestas de la muestra representan un total de 6'194.413.

Al desagregar el segmento de 2 a 4 smmlv (en percentiles), se observa que la participación más amplia la tiene el segmento de 2 a 2.5 smmlv (31.5% en 2013), sin embargo entre 2010 y 2013 los hogares con ingresos entre 3 y 3.5 smmlv han incrementado su participación más que proporcional que el resto de segmentos (1.1 puntos porcentuales) (Gráfico 1).



A nivel regional se evidencia que las ciudades de Bucaramanga y Villavicencio tienen una población de hogares con ingresos entre 2-4 smmlv cercana al 34% frente a un 26% de las ciudades de Montería y Pasto (Gráfico 2).

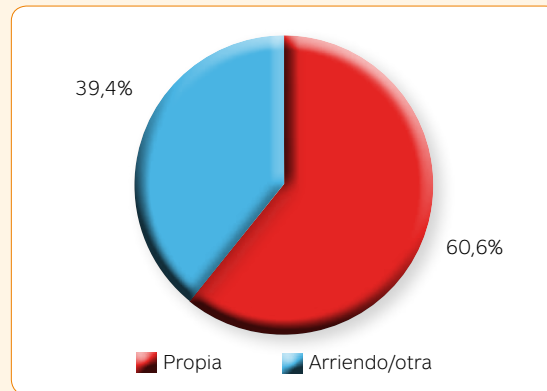


Es importante mencionar que entre 2010 y 2013 las ciudades que han incrementado en mayor medida su participación de hogares con ingresos entre 2 y 4 smmlv frente al total del hogares de la ciudad son: Villavicencio (4.3 puntos porcentuales), Barranquilla (4.2 puntos porcentuales) y Pasto (3.5 puntos porcentuales).

Como se mencionó en la sección anterior, en las 13 áreas principales se encuentra un total 1'1972.032 (32% del total) de hogares con ingreso entre 2 y 4 smmlv, de los cuales 1'196.033 hogares son no propietarios, es decir el 60% en este rango de ingresos vive bajo la modalidad de arriendo u otro tipo de tenencia¹¹ (Gráfico 3).

¹¹ Otra se refiere a la modalidad de tenencia de usufructo o posesión si título. Las especificaciones de estos conceptos se encuentran en: http://formularios.dane.gov.co/Anda_4_1/index.php/catalog/263/related_materials - Manual de recolección y conceptos básicos.

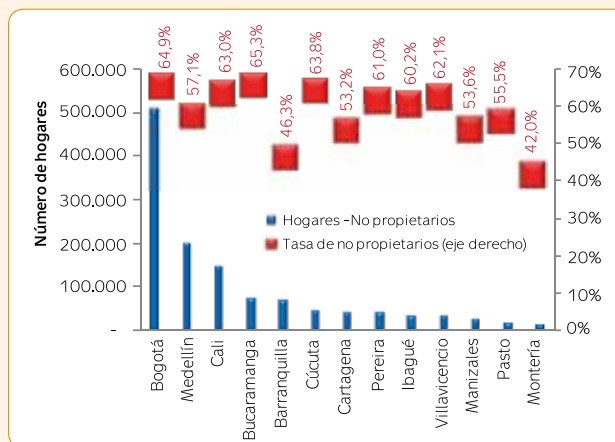
Gráfico 3.
Participación de la tenencia de hogares con ingresos entre 2 a 4 smmlv 2013



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol
*Nota: Los porcentajes corresponden a los hogares entre 2 - 4 smmlv.

Al interior de las ciudades el comportamiento de la tenencia de vivienda reporta que Bucaramanga, Bogotá y Cúcuta, cuentan con las más altas tasas de no propiedad de hogares. En contraste, las ciudades de Barranquilla y Montería presentan tasas de propiedad menores al 50% (Gráfico 4).

Gráfico 4.
Hogares no propietarios y tasa de no propiedad -2013
(13 áreas principales - Hogares con ingreso entre 2 a 4 smmlv)



Fuente: Dane – Microdato GEIH -2013 Elaboración DEET Camacol

Características de la vivienda y los hogares

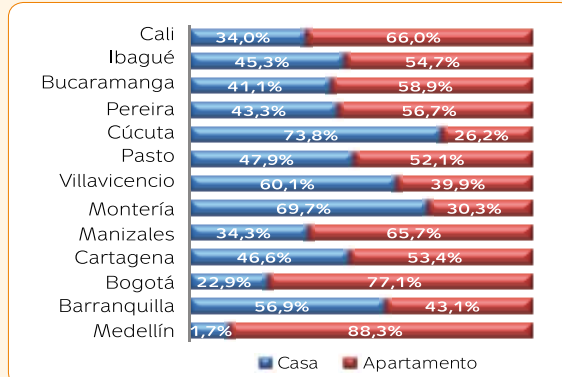
Con este escenario de fondo y con el fin de identificar particularidades y preferencias regionales que permitan un mejor desarrollo y ejecución del programa “Mi Casa Ya”, la presente sección analizará tres frentes:

- i) Tipo de vivienda.
- ii) Tamaño y tasa de formación de los hogares.
- iii) Ocupación: oficios y actividades económicas.

Tipo de vivienda

Al evaluar las preferencias por vivienda multifamiliar o unifamiliar para los hogares entre 2-4 smmlv, se encuentra una predilección por los apartamentos con 68,6% (promedio), frente a un 31,4% de casas a nivel de las 13 áreas principales. No obstante, existe una alta heterogeneidad entre el tipo de vivienda ocupada entre regiones.

Gráfico 5.
Proporción de hogares que residen en casas y apartamentos (2-4 smmlv)



Fuente: Dane – Microdato GEIH – 2013. Elaboración DEET Camacol

En Medellín (11.7%) y Bogotá (22.9%), el porcentaje de hogares que residen en casas es menor al nacional, mientras que en Cúcuta (73.8%), Montería (69.7%) y Villavicencio (60.1%) más del 60% de su población reside en este tipo de viviendas (Gráfico 5).

Tamaño y tasa de formación de los hogares

Lo anterior parece guardar relación con el tamaño de los hogares en la región. Al observar el tamaño promedio del hogar se obtiene que en Medellín esta cifra es de 3.2 personas, en Cali de 3.3, mientras que Barranquilla (4.07), Montería (4.03) y Cartagena (3.95) presentan el mayor tamaño. (Tabla 5).

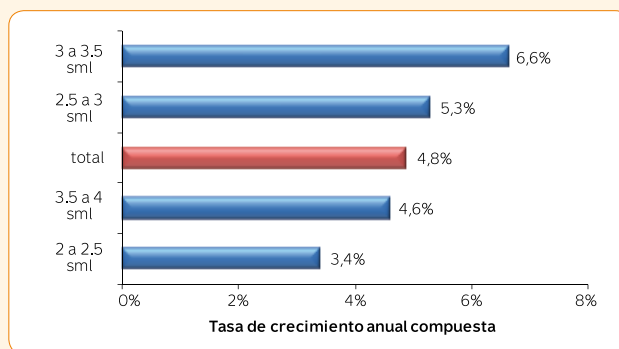
Tabla 5. Tamaño promedio del hogar por región 2013

Región	Promedio
Barranquilla	4,07
Montería	4,03
Cartagena	3,95
Cúcuta	3,60
Pasto	3,44
Bucaramanga	3,32
Ibagué	3,30
Cali	3,30
Villavicencio	3,27
Medellín	3,23
Pereira	3,21
Bogotá	3,21
Manizales	3,17

Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Entre tanto, en términos de formación de hogares para el segmento en estudio, se identificó un crecimiento promedio del 4,8% entre 2010 y 2013 (Gráfico 6). De estos, las mayores tasas se presentaron en los rangos entre 2,5 y 3 smmlv (5.3%) y entre 3 y 3.5 smmlv (6.6%).

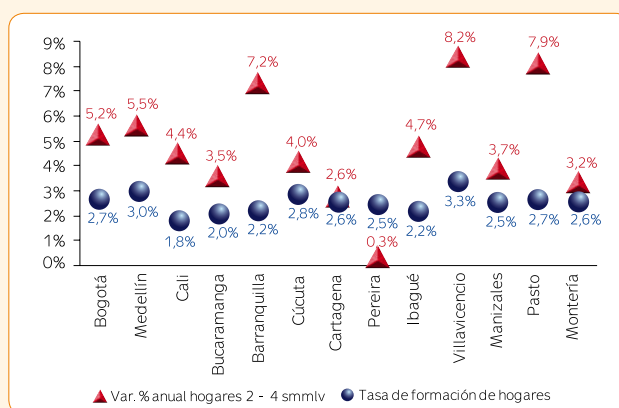
Gráfico 6.
Tasa de crecimiento de los hogares por rangos de ingreso (2010-2013)



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

En términos general los resultados arrojan que en el segmento de 2-4 smmlv la tasa de formación de hogares es superior al 2,5% (promedio) de las 13 áreas principales. A nivel regional se observa un rango entre 3,2% y 8,2% para el segmento sujeto de la política, donde se destacan los casos de Villavicencio, Pasto y Barranquilla (Gráfico 7).

Gráfico 7.
Formación anual de hogares: Total - 13 áreas principales y segmento (2-4 smmlv) (2010-2013)



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Ocupación: oficios y actividades económicas

Otro de los elementos que se deben tener en cuenta a la hora de perfilar la demanda tiene que ver con la estabilidad laboral de los hogares, toda vez que este es una variable clave para acceder al mercado crediticio. Para ello se analizaron las siguientes variables:

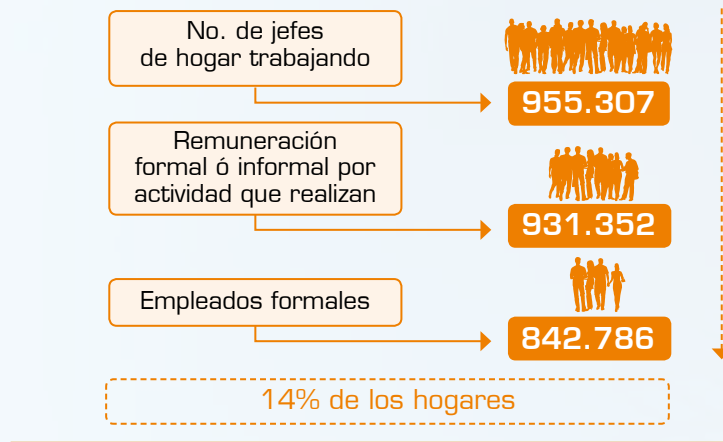
1. Actividad principal del jefe de hogar (que se encuentra “trabajando”)¹²
2. Trabajo remunerado¹³.
3. Cotizante o beneficiario en alguna entidad de seguridad social en salud.

Teniendo en cuenta estas variables el diagrama 1, muestra que del total de hogares dentro del rango de ingresos de 2 a 4 smmlv y que no son propietarios de vivienda (1'196.033, incluyendo Bogotá y Cundinamarca), 955.307 se encuentran trabajando. De estos, 931.352 lo hacen en una actividad remunerada, de los cuales 842.786 reportan que son cotizantes o beneficiarios del sistema de salud.

¹² En esta sección la inferencia se realizó teniendo en cuenta el perfil ocupacional del jefe de hogar, para caracterizar la situación laboral del hogar según las categorías del DANE.

¹³ Se incluyen personas que reportan que son obreros o empleados de instituciones privadas o públicas, trabajadores por cuenta propia y patrón o empleador.

Diagrama 1. Perfil ocupacional de los hogares no propietarios con ingresos medios (2 a 4 smmlv)

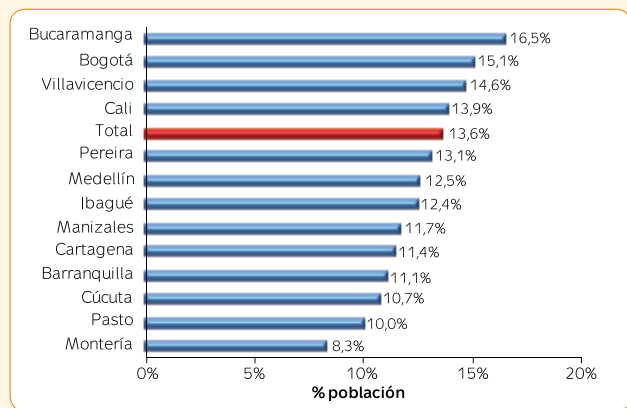


Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Mientras que en el total de las 13 áreas principales del total de los 6'194.414 hogares, 14% es sujeto del programa, a nivel regional se evidencian algunas diferencias sobre los hogares candidatos a ser sujetos de participar en el programa.

En el gráfico 8 se observa la proporción de hogares por ciudades que cumplen con los requisitos previamente mencionados. De estas, 4 se encuentran por encima del porcentaje agregado de las 13 áreas: Bucaramanga (16.5%), Bogotá (15.1%), Villavicencio (14.6%) y Cali (13.9%). En contraste las ciudades de Cúcuta (10.7%), Pasto (10.0%) y Montería (8.3%) presentan la menor proporción.

Gráfico 8.
Proporción de población elegible por regiones



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Ocupación

Por último, al analizar el oficio¹⁴ específico en el que se desempeña el jefe de hogar, se observa una alta concentración en 10 categorías que representan conjuntamente el 57.3% de la población objeto de la medida (Tabla 6).

¹⁴ Dentro del esquema de preguntas establecido en la GEIH 2013 se ofrece la posibilidad de conocer algunas actividades laborales más específicas mediante la clasificación de "oficios" que sirve para medir de manera más puntual las características vinculantes del desempleo con el mercado laboral. Así, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) cuenta con la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), la cual es una herramienta para organizar los empleos en una serie de grupos definidos en función de las tareas que subyacen a cada tipo de empleo.

En primer lugar se encuentra que el 10.4% se desempeña como conductor de transporte público o privado, seguido de actividades de venta al detal y servicios de seguridad y vigilancia que representan el 7.7% y 7.6%, respectivamente. La lista es completada por empleados en obras de construcción (6.9%), comerciantes propietarios (5.4%), manipulación de mercancías (4.5%), ingenieros y topógrafos (4.4%) y actividades relacionadas a distintos servicios en edificaciones (10.5% de forma conjunta).

Tabla 6. Distribución de la población elegible por tipo de oficio

Tipo de oficios	Participación % de oficios
Conductores de transporte	10,4%
Vendedores al detal (ambulantes y mercaderistas)	7,7%
Servicios de seguridad y vigilancia	7,6%
Empleados en obras de construcción de edificaciones	6,9%
Comerciante propietario	5,4%
Manipulación de mercancías	4,5%
Técnicos en ingeniería y topógrafos	4,4%
Servicios varios (almacenistas y otros)	4,3%
Servicios gastronómicos y hoteleros	3,6%
Seguridad y servicios generales en edificios	2,7%
Total	57,3%

Fuente: Dane – Metodología GEIH - Elaboración DEET Camacol

¿CUÁL ES LA DISPOSICIÓN DE LOS HOGARES A SUSTITUIR ARRENDAMIENTO POR VIVIENDA PROPIA?

La estructura del mercado de vivienda presenta diferencias notables entre regiones. Esta heterogeneidad se sustenta en factores demográficos y macroeconómicos (como por ejemplo la política fiscal local), los cuales son determinantes en la estructuración de las preferencias relativas de los consumidores respecto a la tenencia de vivienda bajo propiedad o alquiler.

En este sentido, variables como la edad, la migración, la renta de los hogares y el nivel de educación son consideradas habitualmente en la literatura existente sobre las posibilidades de sustituir este tipo de bienes¹⁵. De otro lado los subsidios a la compra proporcionan un incentivo a la propiedad en detrimento del alquiler.

Para determinar la disposición que presentan los hogares a sustituir¹⁶ arrendamiento por propiedad, se tendría que especificar un modelo de equilibrio en el que se hallara la elasticidad de sustitución¹⁷ entre estos dos bienes. Sin embargo, este análisis esta fuera del alcance de lo que se quiere mostrar en el presente informe, por lo cual se realizó una aproximación a través del cálculo de la participación de la cuota de amortización o del valor del arrendamiento dentro del total de ingresos de los hogares (*ceteris paribus*).

¹⁵ M Rubio 2012, "Vivienda en alquiler Vs vivienda en propiedad: teoría y evidencia". Banco de España

¹⁶ La elasticidad es un término económico utilizado para cuantificar la variación (que puede ser positiva o negativa) experimentada por una variable al cambiar otra.

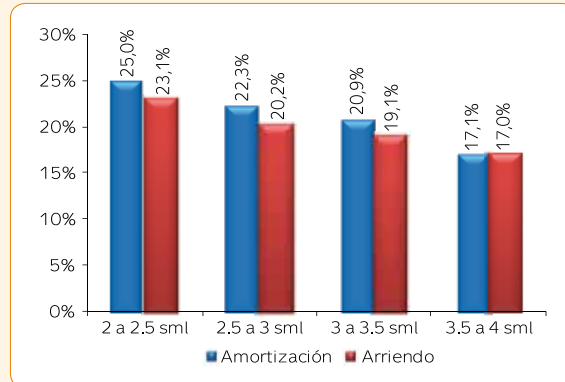
¹⁷ La Elasticidad de sustitución es la elasticidad de la relación de dos argumentos de una función de utilidad con respecto a la relación de sus utilidades marginales.



Foto: www.elinmobiliario.com/ ALTOS DE MADELENA

A nivel de las 13 áreas principales y dentro de los segmentos que se definieron previamente respecto a los hogares con ingresos entre 2 y 4 smmlv, se observa que los hogares destinan una mayor porción de su ingreso al pago de crédito por ser propietario de una vivienda (amortización) que lo destinado por los hogares que viven bajo la modalidad de arriendo (Gráfico 9).

Gráfico 9.
Porcentaje promedio (mediana) del pago del crédito de vivienda Vs cuota de arrendamiento en función del ingreso (mensual)- 2013

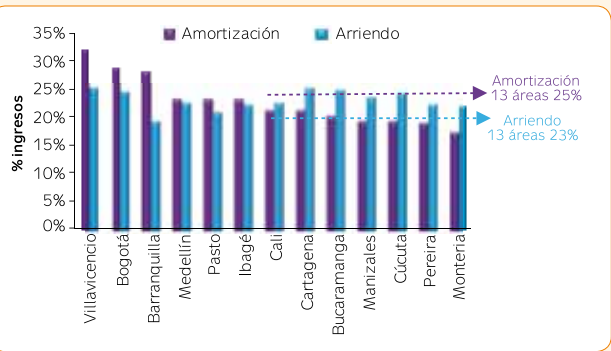


Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Hogares entre 2-2.5 smmlv

De esta manera los resultados para los hogares con ingresos de 2 a 2.5 smmlv, muestran que las ciudades de Villavicencio, Bogotá, Barranquilla, Medellín, Pasto e Ibagué destinan una mayor cantidad de su ingreso en amortización, frente a los hogares que deben asumir una cuota mensual de arrendamiento, en el resto de ciudades se evidencia la situación contraria. En el caso de Cúcuta los hogares destinan cerca de un 5% más de su ingreso para pagar el arriendo que los hogares que en la actualidad están pagando su vivienda propia (Gráfico 10).

Gráfico 10.
Porcentaje promedio (mediana) del pago del crédito de vivienda Vs cuota de arrendamiento en función del ingreso (mensual) 13 áreas principales hogares 2 a 2.5 smmlv

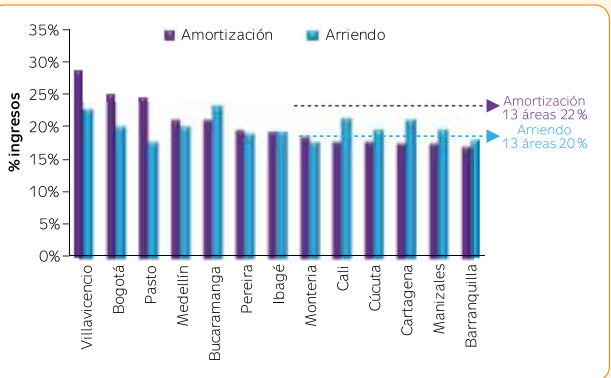


Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

Hogares entre +2.5 - 3 smmlv

Respecto a los hogares con ingresos entre +2.5 - 3 smmlv, se observa que la diferencia más grande entre cuota de amortización y arriendo ocurre en la ciudad de Pasto, donde los hogares dedican 7% más de sus ingresos para ser propietarios de su vivienda. En contraste los hogares en la ciudad de Cartagena gastan más en arriendo (3.7% adicional) que si asumieran un crédito hipotecario (Gráfico 11).

Gráfico 11.
Porcentaje promedio (mediana) del pago del crédito de vivienda Vs cuota de arrendamiento en función del ingreso 13 áreas principales hogares +2.5 a 3 smmlv



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

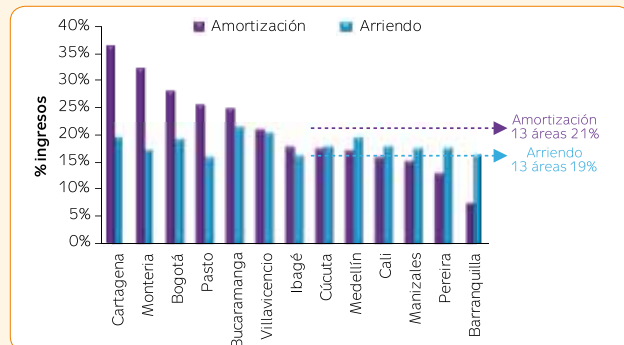
Hogares entre +3 - 3.5 smmlv

En el caso de los hogares que reciben mensualmente entre +3 - 3.5 smmlv, para 6 ciudades representa una menor proporción de su ingreso mensual pagar una cuota de amortización que asumir una cuota por arrendamiento.

Así, los hogares que no son propietarios de vivienda y viven bajo la modalidad de arriendo, en las ciudades de Cúcuta, Medellín, Cali, Manizales, Pereira y Barranquilla gastan

mayor proporción de su ingreso en renta que los que cuentan con un crédito hipotecario. En el caso de Barranquilla se destina un 8% más al pago de arriendo (Gráfico 12).

Gráfico 12.
Porcentaje promedio (mediana) del pago del crédito de vivienda Vs cuota de arrendamiento en función del ingreso 13 áreas principales hogares +3 - 3.5 smmlv



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

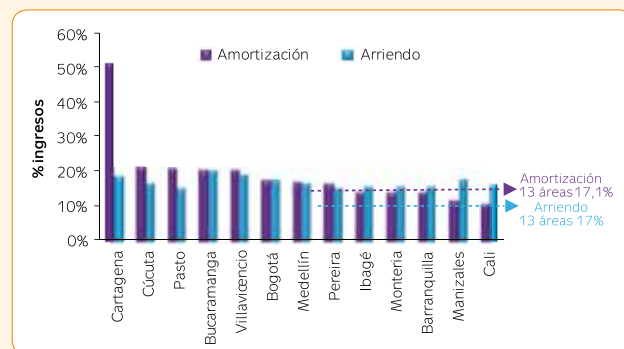
*En el caso de la ciudad de Cartagena se encontraron datos atípicos que resultaron en un valor por encima del promedio nacional y regional, por lo tanto dicha información está sujeta a revisión.

Hogares entre +3.5 - 4 smmlv

La diferencia más importante entre amortización y arrendamiento para los hogares con ingresos entre +3.5 - 4 smmlv es la que se evidencia en la ciudad de Cartagena donde se destina la mitad del ingreso familiar a pagar la amortización de un crédito de vivienda Vs un 18% que destinan los hogares que pagan arriendo.

De manera contraria en Manizales y Cali los hogares no propietarios de vivienda destinan entre 16% y 17% al gasto en arrendamiento, y entre 10% y 12% en crédito, respectivamente (Gráfico 13).

Gráfico 13.
Porcentaje promedio (mediana) del pago del crédito de vivienda en función del ingreso Vs cuota de arrendamiento 13 áreas principales hogares +3.5 - 4 smmlv



Fuente: Dane – Microdato GEIH - Elaboración DEET Camacol

*En el caso de la ciudad de Cartagena se encontraron datos atípicos que resultaron en un valor por encima del promedio nacional y regional, por lo tanto dicha información está sujeta a revisión.



REFLEXIONES FINALES

Las experiencias en política de vivienda en América Latina, han puesto en evidencia la necesidad de reforzar esquemas institucionales donde el rol facilitador del Estado se amortigüe en la capacidad productiva del sector privado para brindar soluciones habitacionales a sectores vulnerables.

Bajo la argumentación expuesta a lo largo del informe, se evidencia que la asignación de subsidios permite transformar la abundante demanda potencial de vivienda en demanda efectiva. De esta manera, con la cuantificación de la demanda potencial obtenida a partir de la GEIH 2013 se observa que 1'196.033 hogares cuentan con ingresos entre 2 - 4 smmlv y además no son propietarios de vivienda, lo que corresponde a un 19% del total de hogares en las 13 áreas principales del país.

Así mismo, es importante reconocer ciertas características regionales de los hogares que conforman esta demanda potencial. En este sentido el tipo de vivienda (casa o apartamento) o el tamaño de los hogares se convierten en variables de referencia para la realización de proyectos en estas ciudades.

No obstante, las variables más importantes al determinar el acceso al mercado de estos hogares, son las que reflejan el perfil ocupacional del hogar. Bajo estas condiciones de actividad económica se encontró 842.786 hogares en el total de las 13 áreas, que al excluir Bogotá y la región, 482.897 hogares podrían constituir la demanda efectiva del programa "Mi Casa Ya", donde Bucaramanga (16.5%), Villavicencio

(14.6%) y Cali (13.9%) son las ciudades que cuentan con una mayor porción de hogares que satisfacen las condiciones del programa.

El análisis sobre el porcentaje de ingresos que destinan los hogares en crédito o arrendamiento evidencia que existe un margen en el cual los hogares se pueden ver incentivados a sustituir la tenencia bajo arrendamiento para convertirse en propietarios.

Los resultados muestran que en Cali, Cartagena y Bucaramanga hogares con ingresos entre 2 y 3 smmlv gastan más en arrendamientos que los que actualmente pagan un crédito de vivienda. Cuando se hizo el análisis para hogares con ingresos de 3 a 4 smmlv se observó que los hogares de Barranquilla y Medellín destinan una mayor proporción al pago de arrendamiento que los que asumen una cuota de amortización por crédito hipotecario.

En síntesis, existe una masa crítica importante que podría ser potencial beneficiario del programa "Mi Casa Ya", que al ser evaluado a la luz de la disposición de pago se evidencia que en los casos en que donde la relación pago crédito/ingreso supere la relación arrendamiento/ingreso, el subsidio integral que ofrece el programa será un elemento clave que les permitirá hacer el cierre financiero, mientras que cuando la destinación de pago por arrendamiento es mayor que la cuota de amortización la demanda se encuentra aun más perfilada, lo cual daría una señal de una respuesta positiva a nivel regional ante un choque de oferta.




Foto: eljocondientes.com

AGENDA LEGISLATIVA

Departamento de Estudios Jurídicos- CAMACOL

CIERRE LEGISLATIVO PARA EL SECTOR

El 20 de julio de 2014 con el inicio de la legislatura 2014-2015, también comenzó el periodo legislativo del nuevo Congreso de la República elegido para el cuatrienio 2014 – 2018. Durante estos primeros meses de trabajo, el Congreso de la República se concentró en llevar a cabo debates de control político a los diferentes entes gubernamentales y en discutir los proyectos de ley prioritarios tanto para el Gobierno Nacional, como para los legisladores.

Para el caso específico del Sector, la agenda legislativa presentó una dinámica bastante compleja, que abarca temas de vivienda, infraestructura, subsidios, servicios públicos, estampillas territoriales, entre otros temas que de una u otra forma influyen en la actividad edificadora.

Así las cosas, a continuación un resumen de las iniciativas más relevantes, con impacto directo en la actividad edificadora:

No. Proyecto de Ley	Título	Objeto	Estado Actual
111 de 2014 Cámara	“Por la cual se establecen medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda, el incremento de la seguridad de las edificaciones y el fortalecimiento de la función pública que ejercen los Curadores Urbanos”.	Establecer medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda, el incremento de la seguridad de las edificaciones y el fortalecimiento de la función pública que ejercen los Curadores Urbanos.	Pendiente rendir ponencia para primer debate en Comisión Séptima de Cámara.
178 de 2014 Senado	“Por la cual se establece la constitución obligatoria de una póliza de cumplimiento para garantizar la calidad y estabilidad de la vivienda nueva”.	Establecer la obligatoriedad de adquirir un seguro, por parte de todo vendedor o constructor de vivienda nueva, que garantice su calidad y estabilidad estructural, y que permita cubrir los daños o perjuicios a los que se vea abocado el titular de la transferencia del título, o comprador.	Pendiente segundo debate en plenaria del Senado.
046 de 2014 Cámara	“Por medio de la cual se establecen Lineamientos para la Formulación de la Política Nacional de Construcción Sostenible en Colombia y se dictan otras disposiciones”.	Establecer los lineamientos de la Política Pública en Construcción Sostenible en Colombia, mediante el uso eficiente de energía, agua, manejo de recursos sólidos y reciclaje, áreas verdes, entre otros, tanto para el Gobierno Nacional, como los gobiernos Departamental, Distrital y Municipal.	Aprobado con modificaciones en Comisión Séptima de Cámara el 5 de noviembre. Pendiente de ponencia para plenaria de la Cámara.
134 de 2014 Cámara 105 de 2014 Senado	“Por medio de la cual se modifica el Estatuto Tributario, la Ley 1607 de 2012, se crean mecanismos de lucha contra la evasión y se dictan otras disposiciones”.	Con el objeto de equilibrar el presupuesto de ingresos con el de gastos, se modifican algunos artículos del Estatuto Tributario, con las siguientes propuestas: 1. Impuesto a la riqueza para patrimonios brutos netos de deudas superiores a 1.000 millones de pesos a 1 de enero de 2015. 2. Modificación de base gravable y tarifa del CREE. 3. Sobretasa al CREE, de 3 puntos, para empresas con base gravable superior a 1.000 millones de pesos. 4. Mantener el GMF en 4x1000 hasta el año 2022. 5. Modificación del IMAS para declarar impuesto de renta por empleados. 6. Impuesto complementario de normalización tributaria al impuesto a la riqueza. 7. Comisión de expertos para estudio del Sistema Tributario Colombiano.	Aprobada ponencia en primer debate en las Comisiones Terceras y Cuartas de Senado y Cámara el 26 de noviembre. Pendiente ponencia para Plenarias de Senado y Cámara.

No. Proyecto de Ley	Título	Objeto	Estado Actual
023 de 2014 Senado	“Por medio de la cual se crea la prima de vivienda con el fin de mejorar las Condiciones socioeconómicas de los trabajadores”.	Crear una prima de vivienda que deberá pagar toda empresa a sus trabajadores que devenguen hasta 4 SMLMV, la cual tendrá como finalidad ser un aporte a la compra o mejoramiento de vivienda del trabajador.	Pendiente radicación ponencia para primer debate.
122 de 2014 Senado 175 de 2014 Cámara	“Por la cual se adoptan medidas y disposiciones para los proyectos de Infraestructura de transporte, vivienda, agua, saneamiento básico y los demás sectores que requieran expropiación en proyectos de inversión que adelante el Estado y se dictan otras disposiciones”.	Modificar la Ley 1682 de 2013, que entre otros objetivos pretende declarar de interés público o de utilidad social los proyectos de VIP así como su infraestructura social en salud, educación, recreación, centrales de abasto y seguridad ciudadana.	Aprobado en sesión conjunta de Comisiones Sextas. Pasa a Plenaria de Senado y Cámara.
166 de 2015 Cámara	“Por medio de la cual se modifica el Estatuto Tributario y se dictan otras disposiciones”.	Ampliar el destino de los dineros depositados en las cuentas de ahorro para el fomento de la construcción “AFC”, en el sentido de incluir la compra de lote para construcción, la construcción y la remodelación de vivienda del trabajador ahorrador.	Pendiente designación de ponentes en la Comisión Tercera de la Cámara
011 de 2013 Senado	“Por la cual se crea el Registro Nacional de Información de Subsidios y se dictan otras normas”.	Crear el Registro Nacional de Información de Subsidios, como instrumento nacional de información y publicidad de todos los subsidios administrados por el Estado a través de recursos propios, así como aquellos administrados por las Cajas de Compensación Familiar provenientes de fondos parafiscales.	Pendiente de Segundo Debate en Plenaria de Senado.
009 de 2014 Cámara	“Por medio de la cual se crean condiciones para el acceso a los subsidios en vivienda rural o urbana a nivel nacional y se dictan otras disposiciones”.	Permitir que todos aquellos ciudadanos que han sido beneficiarios de subsidios en vivienda rural y urbana, por parte del Gobierno Nacional, y que no se les haya cumplido su expectativa, puedan postularse y optar a nuevos programas de subsidios en vivienda.	Pendiente primer debate en Comisión Séptima de Cámara. El 19 de noviembre se nombró una subcomisión.
006 de 2014 Senado Acumulado con 38/14, 73/14 Senado y 82/14 Cámara	“Por medio de la cual se modifican los artículos 160 y 161 del Código Sustantivo del Trabajo”.	Restablecer los derechos laborales relacionados con la jornada ordinaria y nocturna de trabajo, las horas extra y el trabajo dominical y festivo, brindando mayor protección al trabajador, sin impactar de forma negativa la generación de empleo que se promovió con la Ley 789/2002	Pendiente rendir ponencia para primer debate en la Comisión Séptima de Senado.

No. Proyecto de Ley	Título	Objeto	Estado Actual
071 de 2014 Senado	“Por la cual se reforma el término de prescripción de acciones de los derechos laborales y se dictan otras disposiciones”.	Modificar el término de prescripción de los derechos laborales contemplados en el Código Sustantivo del Trabajo, que actualmente es de 3 años y el proyecto pretende ampliar el término a 10 años contados desde la causación.	Pendiente de primer debate en Comisión Séptima de Senado.
032 de 2014 Senado	“Por la cual se establece la cotización en seguridad social de las personas que desarrollan contratos de prestación de servicios”.	Mejorar las condiciones de las personas que se dedican a desarrollar contratos de prestación de servicios haciendo más justo y claro el sistema de contribución, ayudar a los contratantes a evitar responsabilidades fiscales, y al Estado la evasión a la seguridad social.	Pendiente de primer debate en Comisión Séptima de Senado.
012 de 2014 Senado	“Por la cual se dictan normas para suprimir y prohibir la contratación laboral, mediante cooperativas de trabajo asociado y demás formas de tercerización laboral”.	Prohibir y acabar con cualquier forma de tercerización laboral, proteger los derechos laborales de los colombianos en aras de generar calidad de vida, específicamente de los que se encuentran trabajando por medio de figuras jurídicas como las Cooperativas de Trabajo Asociado, Sociedades Anónimas Simplificadas, contratos sindicales, pre cooperativas de trabajo y demás formas que han vulnerado los derechos mínimos laborales negando una relación laboral real.	Pendiente de primer debate en Comisión Séptima de Senado.
029 de 2014 Senado	“Por la cual se implementa la gratuidad de la canasta vital en los servicios públicos domiciliarios de energía, acueducto, alcantarillado y gas domiciliario y se dictan otras disposiciones”.	Regular la canasta vital de energía, acueducto, alcantarillado y gas domiciliario para los colombianos de escasos recursos, como una medida de satisfacción de los derechos fundamentales.	Pendiente radicación ponencia para primer debate en Comisión Sexta de Senado.



Foto: www.bogotaturismo.gov.co

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Diciembre 2014)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			II trim-14	II trim - 13	Proyecciones 2014
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)					
Total (1)	128.270	jun-14	4,3%	4,5%	5.0%p
Construcción	9.351		10,2%	5,3%	-
a. Edificaciones	3.975		1,4%	9,5%	6.2%pp
b. Obras civiles	5.394		17,6%	2,3%	-
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Mensual	Tres meses	Anual
			Sep 14 - Sep 13	Jun 14 - Jun 13	Sep 13 - Sep 12
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	21.615	sep-14	2,2%	2,2%	2,5%
Construcción	1.273		3,1%	10,5%	2,8%
Trece áreas: Nacional	10.622		3,0%	2,9%	2,2%
Trece áreas: Construcción	645		-0,8%	11,5%	2,4%
III. Licencias 3/* (2)			Sep 14 - Sep 13	Jun 14 - Jun 13	Sep 13 - Sep 12
Totales	1.625.911	sep-14	-31,3%	6,2%	31,6%
Vivienda	1.168.209		-50,2%	90,5%	125,6%
a. VIS	283.951		-19,3%	-18,4%	4,1%
b. No VIS	884.258		-43,9%	-68,2%	54,0%
Otros destinos	457.702		-6,1%	4,1%	-11,4%
a. Industria	48.512		-27,0%	-9,8%	-0,2%
b. Oficina	28.573		10,1%	351,0%	-64,9%
c. Bodega	60.968		-49,2%	-24,4%	360,6%
d. Comercio	211.083		-55,4%	119,5%	206,8%
e. Otros	108.566		-53,4%	-17,8%	169,4%
IV. Cemento 4/**			Sep 14 - Sep 13	Jun 14 - Jun 13	Sep 13 - Sep 12
Producción	1.072.263	sep-14	6,9%	11,5%	12,1%
Despachos	1.085.843		10,6%	6,2%	13,7%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			Oct 14 - Oct 13	Jul 14 - Jul 13	Oct 13 - Oct 12
Total	205,2	oct-14	1,9%	2,2%	2,5%
Materiales	199,6		1,1%	1,7%	1,5%
Mano de obra	221,4		3,6%	3,5%	4,8%
Maquinaria y equipo	188,3		1,6%	1,5%	1,1%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			II trim-14	II trim - 13	Proyecciones 2014
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva			Jun14 - Jun 13	Mar 13 - Mar 12	Jun 13 - Jun 12
Vivienda 5/	222,7	II trim 14	10,0%	12,3%	12,0%
VII. Inflación *			Jun 14 - Jun 13	Mar 14 - Mar 13	Jun 13 - Jun 12
IPC Total	116,9	jun-14	2,8%	2,5%	2,2%
IPC Vivienda	121,5		2,8%	3,0%	3,2%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Diciembre 2014)

VIII. Muestra Mensual Manufacturera *			Sep 14 - Sep 13	Jun 14 - Jun 13	Sep 13 - Sep 12
Índice producción real sin trilla de café	141,7	sep-14	1,3%	-0,5%	-1,4%
Índice producción real con trilla de café	140,9		1,7%	-0,3%	-1,1%
IX. Muestra Mensual del Comercio al por Menor *			Ago 14 - Ago 13	May 14 - May 13	Ago 13 - Ago 12
Índice ventas reales total sin combustibles	107,5	ago-14	8,5%	8,6%	6,8%
Índice ventas reales art. ferretería, vidrios y pinturas	113,2		7,5%	9,9%	8,6%
X. Financiación 6/***			Ago 14 - Ago 13	May 14 - May 13	Ago 13 - Ago 12
Cartera hipotecaria	37		16,1%	17,1%	14,6%
			Sep 14 - Sep 13	Jun 14 - Jun 13	Sep 13 - Sep 12
Desembolsos (cifras en millones de pesos)	939		-15,2%	-8,4%	22,2%
a. Constructor	213	jun-14	-21,0%	-28,5%	10,4%
b. Individual	726		-13,3%	-0,8%	26,5%
1. VIS	215		-23,6%	-12,6%	28,9%
2. No VIS	724		-12,3%	-7,1%	20,0%
i. Pesos	650		-13,3%	4,5%	20,2%
ii. UVR	289		-19,2%	-32,6%	26,5%
Valores absolutos					
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****			sep-14	jun-14	sep-13
Adquisición					
a. VIS UVR			8,6%	8,9%	9,1%
b. No VIS UVR			8,2%	8,3%	8,2%
1. VIS pesos			11,9%	12,2%	12,0%
2. No VIS pesos			11,1%	11,3%	10,8%
Construcción		sep-14			
a. VIS UVR			6,8%	6,9%	7,0%
b. No VIS UVR			6,1%	6,1%	6,6%
1. VIS pesos			11,0%	10,8%	10,2%
2. No VIS pesos			10,2%	10,1%	10,1%

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 miles de metros cuadrados. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN ; 6/ Cifras en miles de millones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico elaborado por Corficolombiana pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane.

AVISO LEGAL

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada "Tendencias de la Construcción", 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.

Cámara Colombiana de la Construcción - CAMACOL.
Calle 70A No.10-22. Tel. 743 0265,
fax: 743 0265 Ext 1101. Bogotá, Colombia.
Correo electrónico: msalcedo@camacol.org.co.
Visítenos: www.camacol.co



CAMACOL POR EL DESARROLLO DEL PAIS

www.camacol.co

Síguenos en:



@CamacolColombia



CamacolColombia

Coordenada Urbana



Sistema de Información Georeferenciada
Del Censo Nacional de Edificaciones



El censo de obras mensual que le ayuda a identificar las oportunidades y las estrategias óptimas para el **éxito de su negocio**



Censo Nacional de Edificaciones

Usted necesita:

- ◆ ¿Ahorrar tiempo y encontrar donde están los proyectos de su interés?
- ◆ ¿Focalizar su esfuerzo y potencializar su negocio?
- ◆ ¿Analizar el mercado inmobiliario de su interés, hacer seguimiento a sus proyectos y su competencia?
- ◆ ¿Determinar un tipo de producto inmobiliario rentable, su oferta, precio y demás características?

Contáctenos, nosotros le ayudamos.

www.coordenadaurbana.com

PBX: (57-1) 7430265

Bogotá, Colombia





TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

ECONOMÍA Y COYUNTURA SECTORIAL
SEGUNDA EDICIÓN

