

# ¿Para dónde va el mercado de vivienda? Más VIS y medio valor. Menos alto valor.

**Juana Téllez**  
Economista Jefe para Colombia

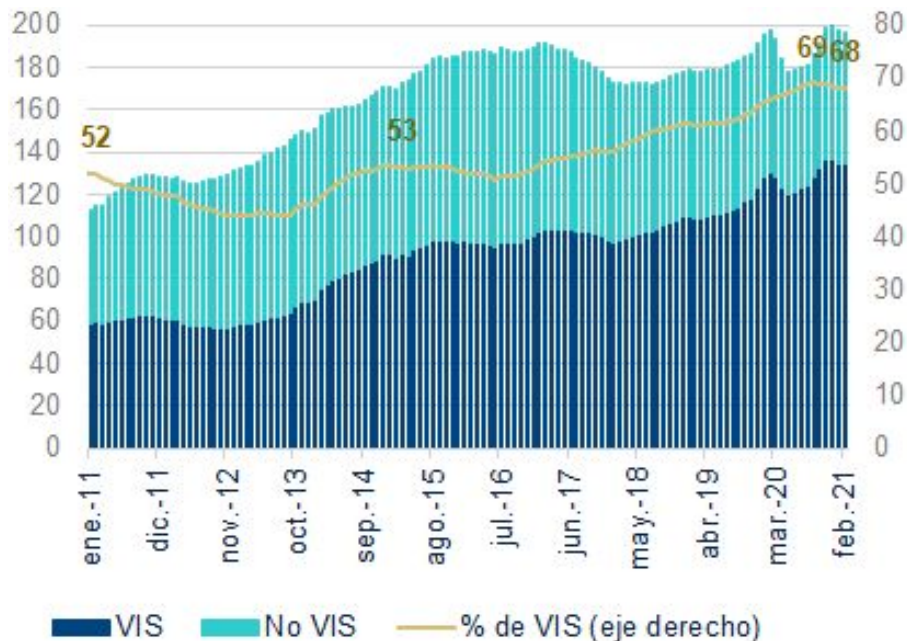
12° Foro de Vivienda & 4° Encuentro de Leasing Instrumentos de Reactivación - Meeting ON  
Asobancaria

Bogotá, marzo 18 de 2021

# En 2020 se vendieron 200 mil viviendas, un récord histórico. Se dio una mayor participación de la vivienda social: representó el 68%

## VENTAS DE VIVIENDA NUEVA POR TIPO

(ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES Y PORCENTAJE)



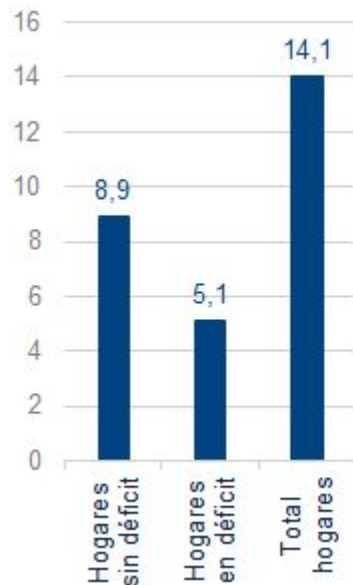
- En general, el perfil de las ventas cambió, favoreciendo las viviendas de bajo y medio valor
- Las ventas de viviendas VIS de 2020 crecieron 10,8%, pese a la muy baja comercialización entre marzo y mayo de 2020
- Las viviendas No VIS cayeron 5,9% en 2020, siendo aún mayor la caída en los precios mayores a 500 SMMLV (-13,5%)

# La mayor participación de la vivienda VIS es conveniente para cerrar el déficit habitacional, el cual afecta al 36,6% de los hogares

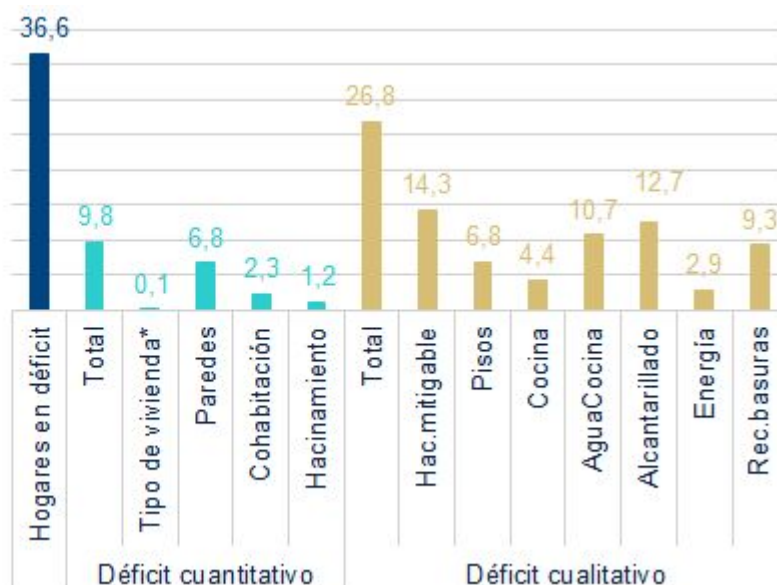
## DÉFICIT DE VIVIENDA

(MILLONES DE HOGARES Y % DEL TOTAL DE HOGARES)

MILLONES DE HOGARES



% DEL TOTAL DE HOGARES



Alerta

Cantidad de subsidios VIS

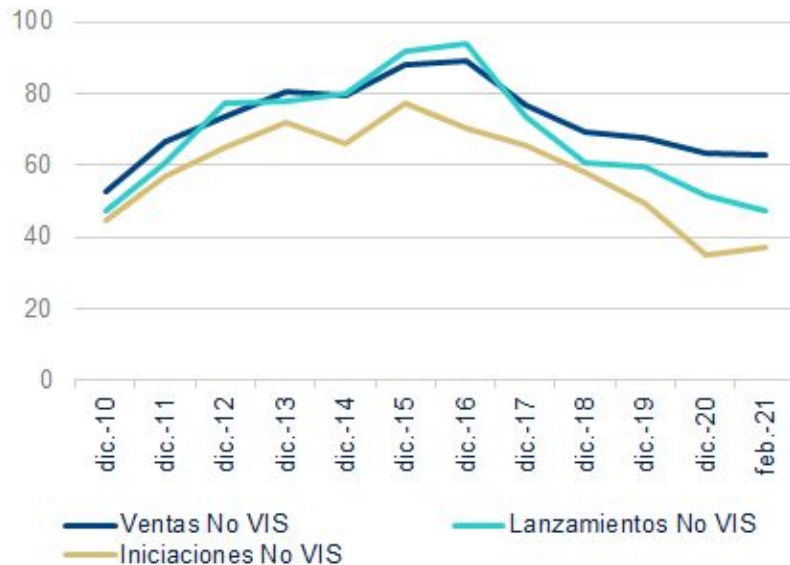


Solución transitoria

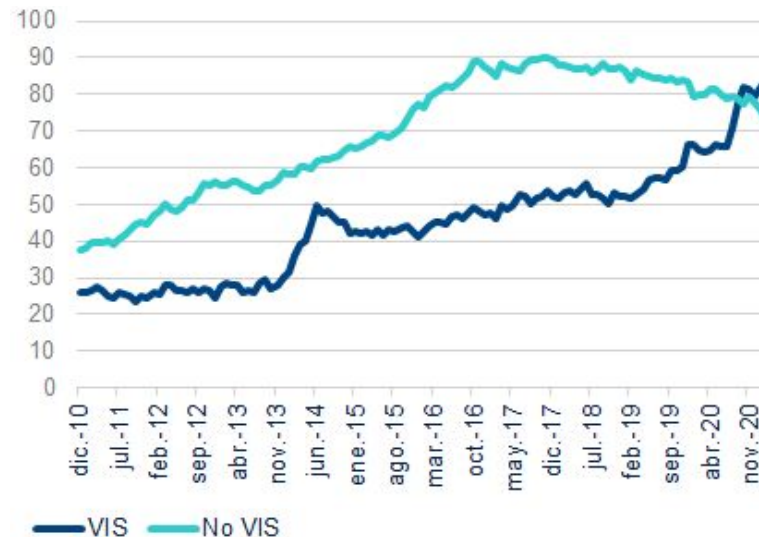
El gobierno permitió mayor endeudamiento de los hogares en la compra de vivienda VIS. La carga financiera de la primera cuota hipotecaria pasó de 30% a 40%

## En el caso de la vivienda No VIS, la cual cayó en ventas en 2020, se dio un “ajuste saludable” de la oferta, a diferencia del ciclo 2014-2016

**VENTAS Y NUEVA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA NO VIS**  
(MILES DE UNIDADES)



**STOCK DE OFERTA DE VIVIENDA NUEVA**  
(MILES DE UNIDADES)



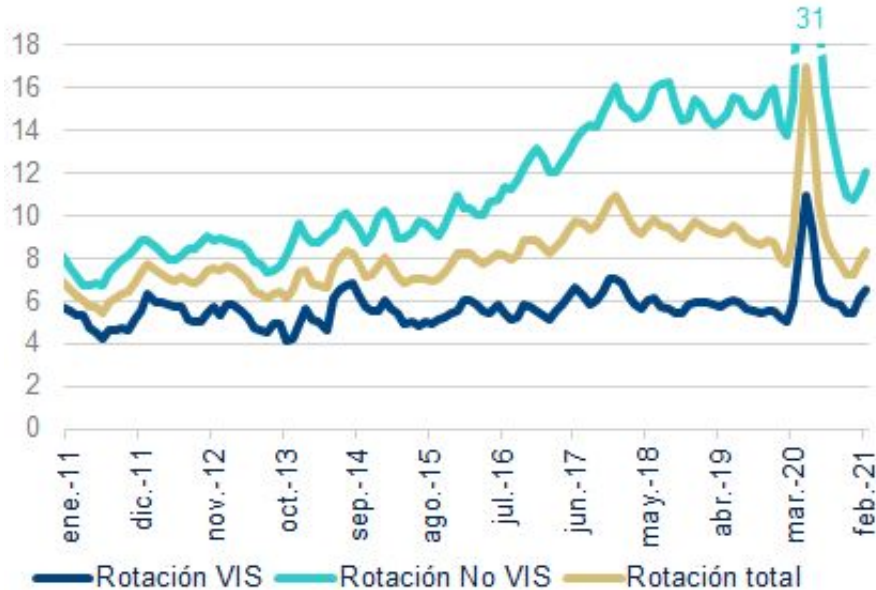
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol

En efecto, una vez las ventas No VIS cayeron, los lanzamientos y las iniciaciones de vivienda se detuvieron aún más. La buena noticia es que las iniciaciones ya están reaccionando al alza

# Como resultado, los constructores mejoraron su velocidad de comercialización y redujeron los inventarios

## VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

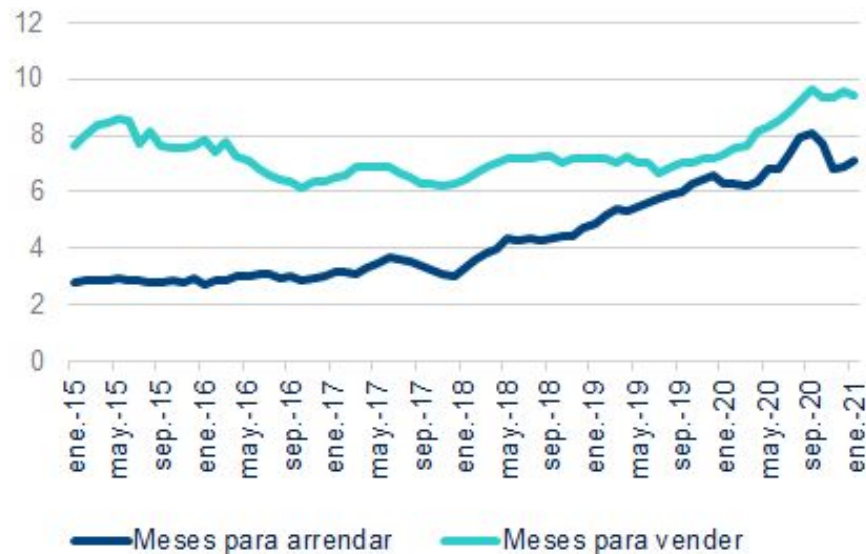
(TRIMESTRE MÓVIL, MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE)



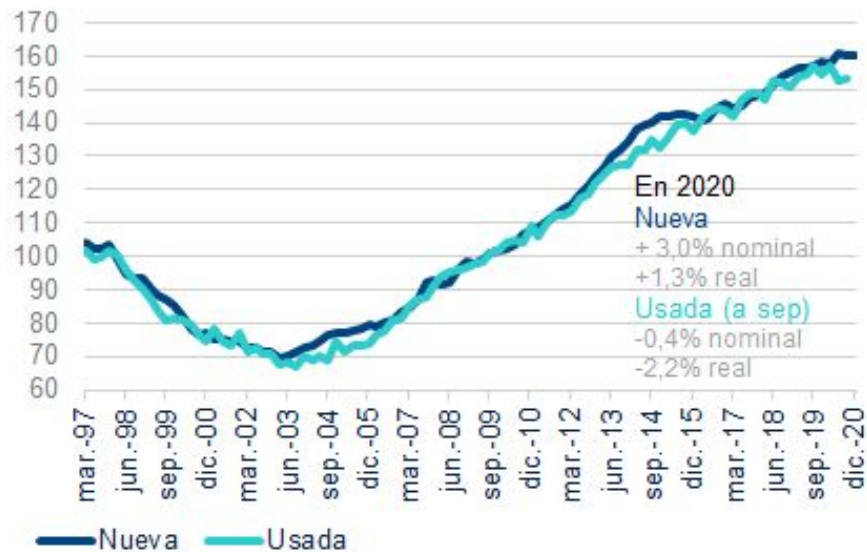
- El stock de viviendas terminadas sin vender pasó de 7,2% a 6,0% entre finales de 2019 y finales de 2020
- Para el caso de la vivienda No VIS, este se redujo de 11,1% a 9,8%
- Ahora hay una oferta más concentrada en las etapas de pre-ventas, lo cual es beneficioso para la solidez financiera de los constructores y para las perspectivas del sector

# Ahora bien, la comercialización de las viviendas usadas se deterioró aún más en la pandemia y su mejoría aún no es evidente

**TIEMPO DE ARRIENDO Y VENTA, VIVIENDA USADA**  
(MESES)



**PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA Y USADA**  
(ÍNDICE PROMEDIO 2009 = 100)



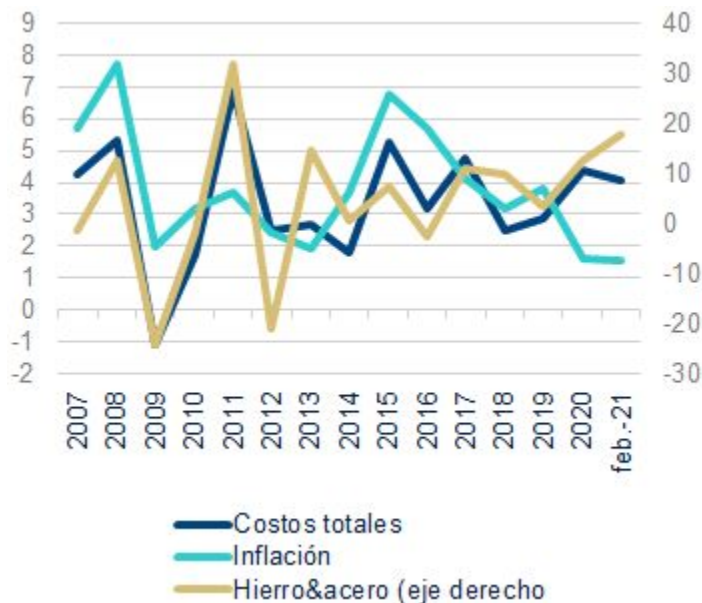
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria y DANE

Como resultado, los precios de la vivienda usada se relegaron respecto los de la vivienda nueva, tal como ha sucedido en otros momentos cuando existió un apoyo público a la compra de la vivienda nueva

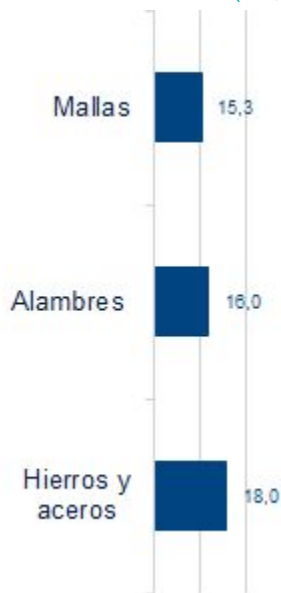
# En 2020, los costos de construir vivienda nueva aumentaron más que la inflación y que los precios de venta

## COSTOS DE CONSTRUIR VIVIENDA NUEVA E INFLACIÓN

(MILLONES DE HOGARES Y % DEL TOTAL DE HOGARES)



FEBRERO DE 2021 (a/a, %)



### Hierros y aceros

En 2011, los precios del hierro y el acero también fueron los responsables de incrementar los costos de la construcción



### Compensación de costos

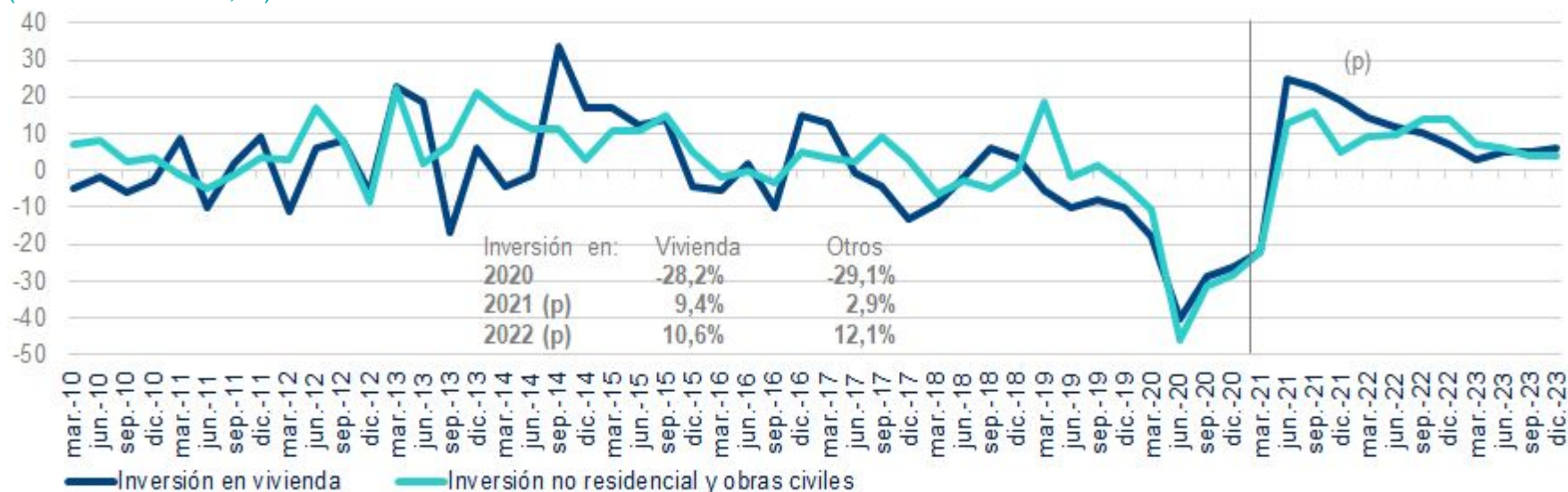
El menor crecimiento de los costos de la mano de obra (+2,5% anual y 28% de ponderación) y de maquinaria y equipo (+0,6% anual y 5,4% de ponderación) compensa el incremento de hierros y aceros



# La vivienda de bajo y medio valor liderará la recuperación, con efectos positivos en empleo y demanda de insumos...

## INVERSIÓN EN VIVIENDA Y OTRAS ESTRUCTURAS

(VARIACIÓN ANUAL, %)



(p): Proyecciones de BBVA Research  
Fuente: BBVA Research con datos de DANE

...Pero, el valor agregado no se recuperará por completo hasta después de 2023. Esto se debe a que las viviendas de bajo y medio valor aportan menos al PIB



# A futuro

## Viviendas de bajo y medio valor

Las viviendas de interés social ganaron participación en la última década, desde un 50% hasta un 70% y seguirán siendo un motor hacia adelante junto con las de medio valor. Esperamos una más lenta recuperación de la vivienda de alto valor.

Los subsidios son una pieza fundamental para mantener el dinamismo junto con la capacidad de generar nuevo suelo urbanizable en las ciudades

La demanda potencial por compra y remodelación de vivienda de interés social es enorme, tanto por el déficit cuantitativo como el cualitativo que aún persiste.



## Demografía

Envejecimiento  
Migración  
Hogares más pequeños



## Trabajo

Automatización  
Teletrabajo y sin  
fronteras



## Inclusión

Acceso a salud,  
educación y vivienda  
Disminución pobreza  
Equidad

# A futuro

## Vivienda usada

El mercado de usada tiene perspectivas menos positivas por los altos tiempos de comercialización. Además, es posible que el ciclo No VIS ascendente tenga mayor participación de inversionistas que aprovecharán el subsidio del gobierno afectado la comercialización de las viviendas usadas.

## La Industria

Los constructores, gracias a su ajuste saludable de la oferta, tienen capacidad de crecer en los siguientes años porque lograron desacumular inventarios y mantener la solidez financiera.

# A futuro

## Costos de construcción

Los costos de la construcción se mantienen con bajos crecimientos debido al menor incremento de la mano de obras y la maquinaria. No obstante, es posible que las alzas en hierro y acero aún no se hayan materializado por completo.

Los precios de los hierros y aceros habrá que seguirlos muy de cerca. En el pasado, el comportamiento de estos precios han presionado al alza los costos de la construcción.

## Construcción y crecimiento

La recuperación de la economía dependerá bastante de la dinámica del sector de la construcción: su aceleración es clave para promover el crecimiento del empleo y de otros sectores.