

Situación inmobiliaria Colombia 2021

Abril 2021

01

Introducción

Un panorama general del sector de la construcción:

La estructura del sector de la construcción



Fuente: BBVA Research con datos de DANE, Supersociedades y Conpes.

El sector de la construcción es muy importante en la economía:
cada peso invertido en construcción representa operaciones por 2,3 pesos en el total de la economía.

Composición de la oferta actual de vivienda en Colombia

Stock de oferta(*)



151.223
VIVIENDAS



3.451
PROYECTOS



SEGÚN PRECIO

	 VIS	 MEDIO	 ALTO
VIVIENDAS	79.372	57.925	13.926
PROYECTOS	1.119	1.946	892



SEGÚN FASE

	 PRE-VENTA	 EN CONSTRUCCIÓN	 TERMINADO
VIVIENDAS	112.316	30.101	8.806
PROYECTOS	1.235	1.447	769

(*) Datos a febrero de 2021. Vivienda VIS va hasta 135 SMMLV o hasta 150 SMMLV en grandes ciudades. Vivienda de precio medio entre 135 y 500 SMMLV. De precio alto son las de más de 500 SMMLV
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

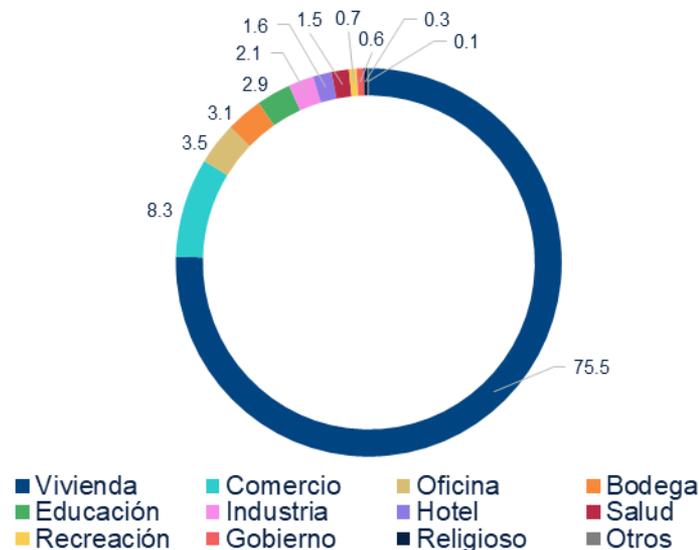
02

Un balance de la segunda década del siglo XX: enseñanzas para el futuro

Entre 2011 y 2020, el sector de edificaciones concentró su actividad en la construcción de vivienda: 75,5% de los metros construidos

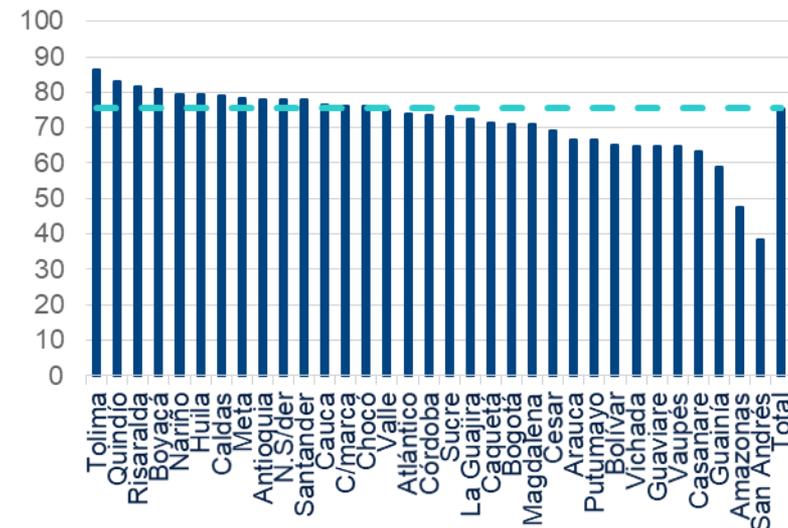
EDIFICACIONES, 2011-20

(% DEL TOTAL)



EDIFICACIÓN DE VIVIENDA, 2011-20

(% DEL TOTAL DE EDIFICACIONES EN CADA DEPARTAMENTO)

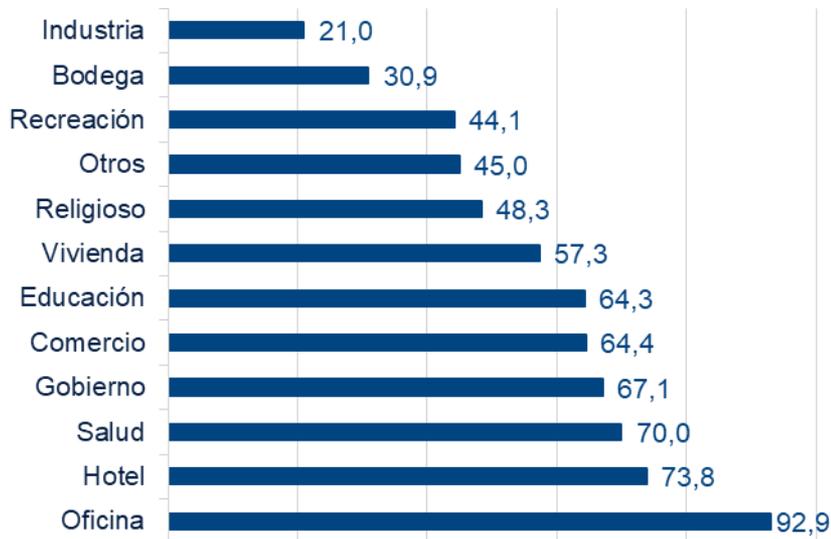


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

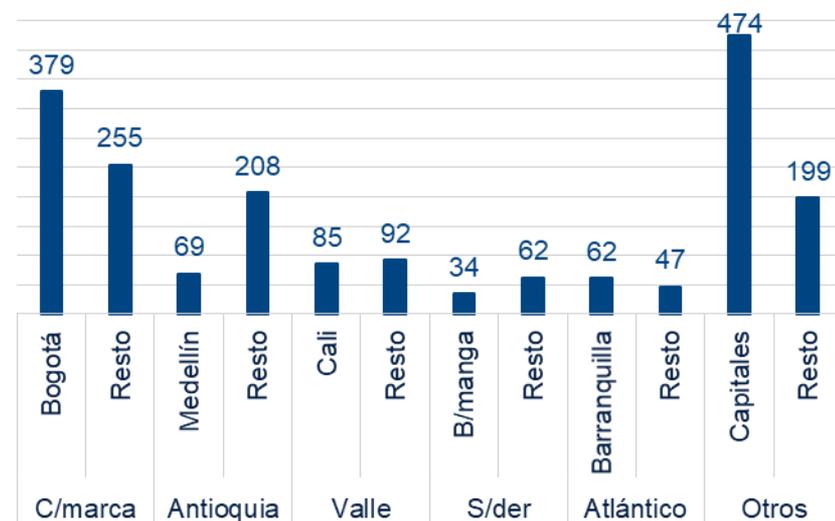
La construcción de vivienda fue aún más importante que en el promedio nacional en Tolima, Quindío y Boyacá, donde representa más del 80%. En San Andrés y Amazonas representaron mucho menos.

Las edificaciones industriales fueron diversificadas geográficamente. Al contrario, las oficinas se concentraron en las ciudades capitales

EDIFICACIONES EN CIUDADES CAPITALES, 2011-20
(% DEL TOTAL DE CADA CATEGORÍA)



EDIFICACIONES DE VIVIENDA, 2011-20
(MILES DE UNIDADES)

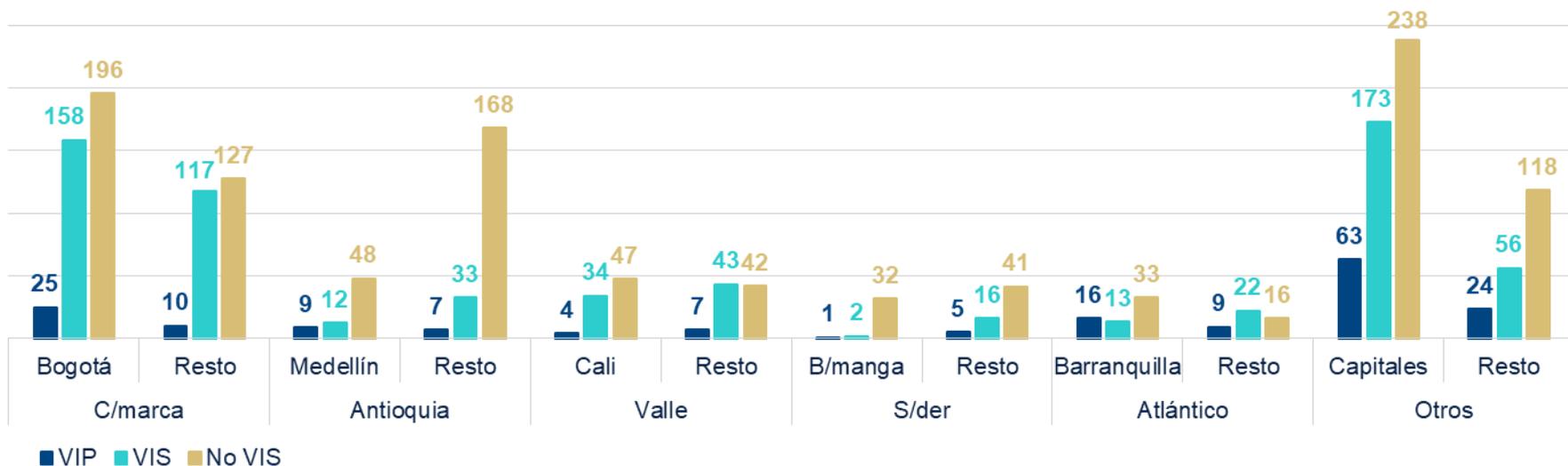


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

En Antioquia, Valle y Santander se hicieron más viviendas por fuera de las capitales del departamento. En Cundinamarca y Atlántico, sucedió lo contrario.

En la década anterior, se construyeron dos millones de viviendas. El 9,1% de las viviendas fueron VIP, el 34,6% VIS y el 56,3% No VIS

EDIFICACIONES DE VIVIENDA, SEGÚN CAPITAL Y RESTO DE CADA DEPARTAMENTO, 2011-20 (MILES DE UNIDADES)



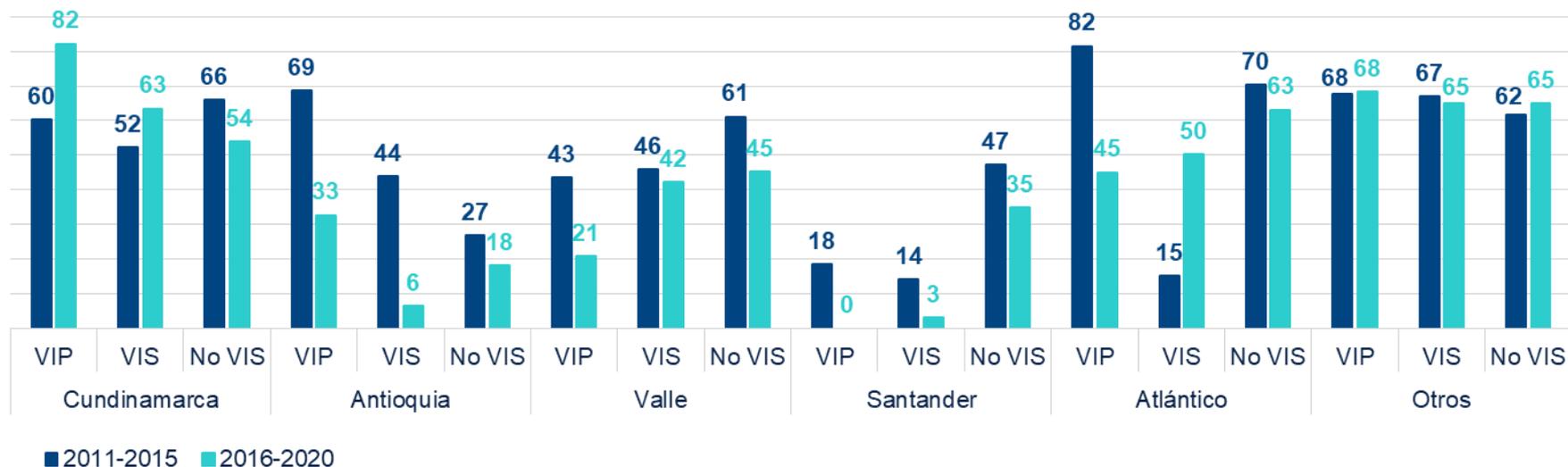
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Fueron muy importantes los municipios diferentes a la capital en Antioquia y Valle. Además, en Atlántico, la vivienda VIS se construyó más por fuera de Barranquilla.

Las capitales pierden importancia en el mercado de vivienda respecto al resto del departamento, con excepción de Bogotá y Barranquilla

EDIFICACIONES DE VIVIENDA EN LAS CAPITALES DEL DEPARTAMENTO

(% DEL TOTAL DE CADA DEPARTAMENTO EN CADA PERÍODO DE LA DÉCADA 2011-20)

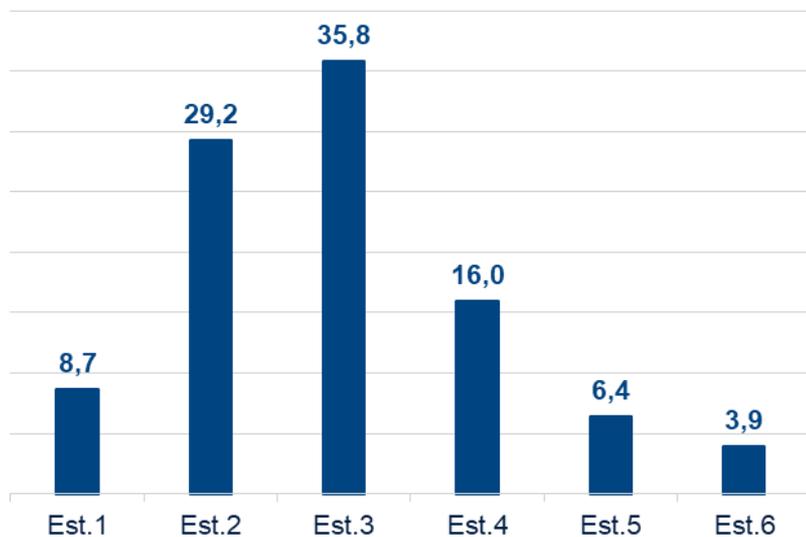


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

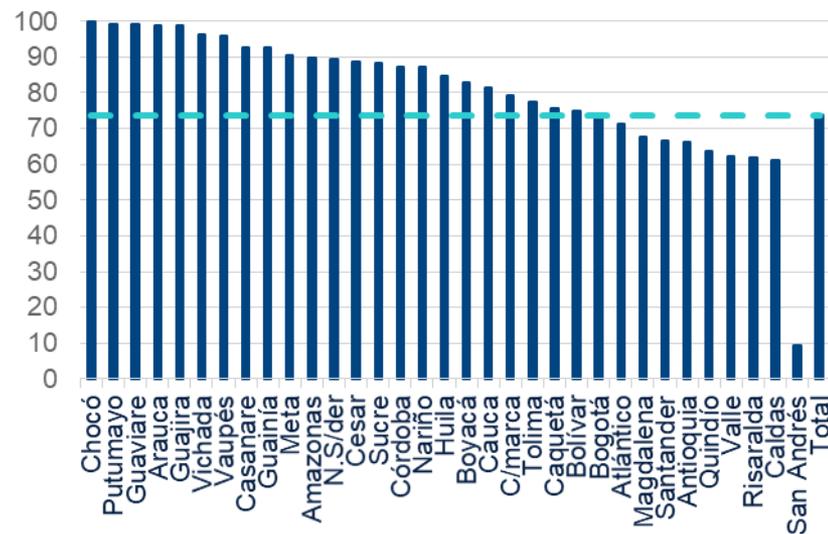
Los macroproyectos pueden explicar el resultado de Bogotá y Barranquilla.

El 73% de las edificaciones de vivienda se hicieron en los estratos 1 a 3, siendo el estrato 3 el más representativo

EDIFICACIONES DE VIVIENDA SEGÚN ESTRATO, 2011-20
(% DEL TOTAL)



EDIFICACIONES EN ESTRATOS 1 A 3, 2011-20
(% DEL TOTAL DE CADA DEPARTAMENTO)

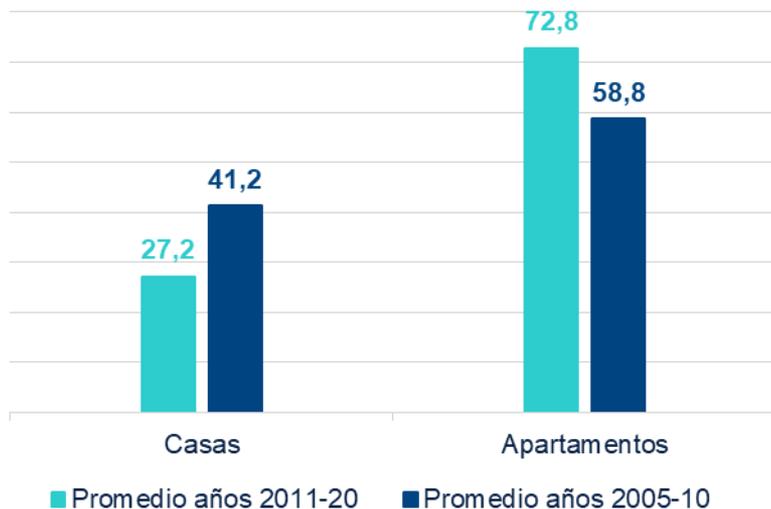


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

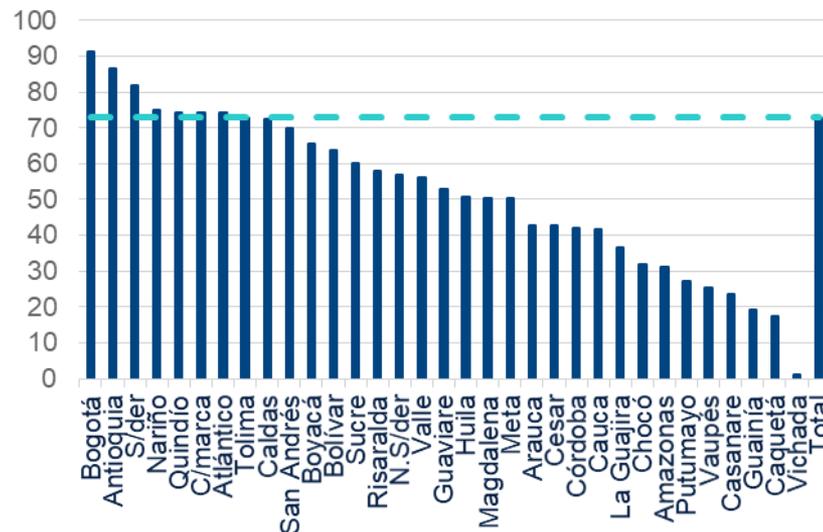
Sobresale la baja participación de los tres primeros estratos en el Eje Cafetero, Valle, Antioquia, Santander y Magdalena. Además, en San Andrés lideran los estratos 4 y 5.

La construcción de apartamentos ganó una importancia significativa en la década anterior

EDIFICACIONES DE VIVIENDA POR TIPO (% DEL TOTAL)



EDIFICACIONES DE VIVIENDA TIPO APTO, 2011-20 (% DEL TOTAL DE CADA DEPARTAMENTO)



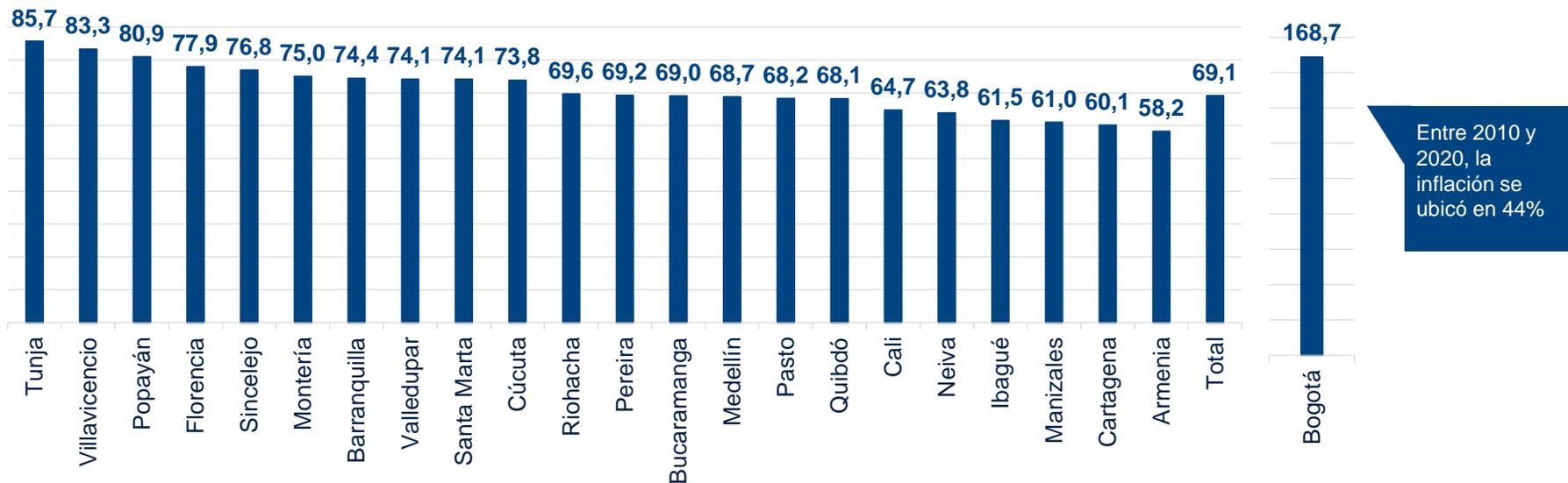
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Se destaca la baja participación de los apartamentos en Valle, Risaralda y Magdalena. Excepto por Atlántico, en la costa norte tienen baja participación, así como también en Amazonía-Orinoquía y Llanos.

Finalmente, las ciudades con mayor valorización de sus predios fueron Bogotá, Tunja, Villavicencio y Popayán

VALORACIÓN PREDIAL POR CIUDAD

(VARIACIÓN ACUMULADA ENTRE 2010 Y 2020, %)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Catastro Bogotá.

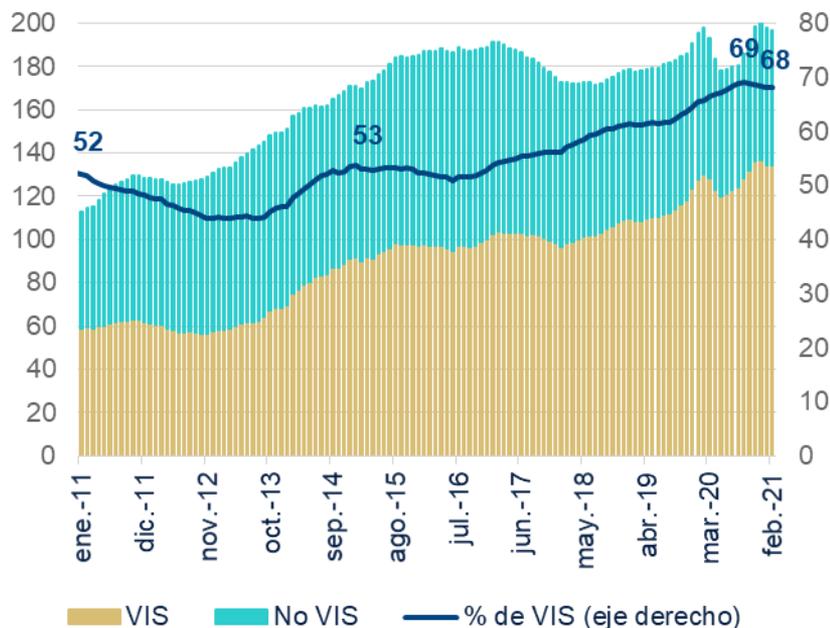
Esta medida muestra el incremento de los avalúos comerciales de los predios en cada ciudad. Para Bogotá la metodología es diferente y no es comparable con las otras regiones.

03

Comportamiento reciente del sector vivienda

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)



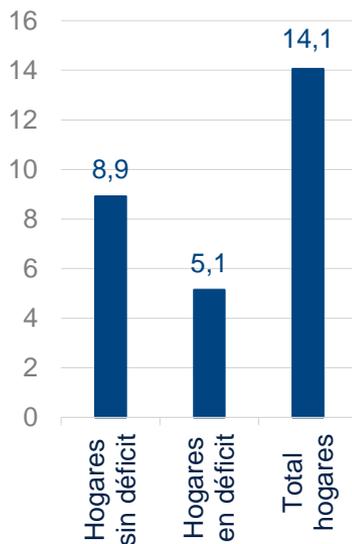
- En general, el perfil de las ventas cambió, favoreciendo las viviendas de bajo y medio valor.
- Las ventas de viviendas VIS de 2020 crecieron 10,8%, pese a la muy baja comercialización entre marzo y mayo de 2020.
- Las viviendas No VIS cayeron 5,9% en 2020. La caída fue mayor en los inmuebles con precios superiores 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

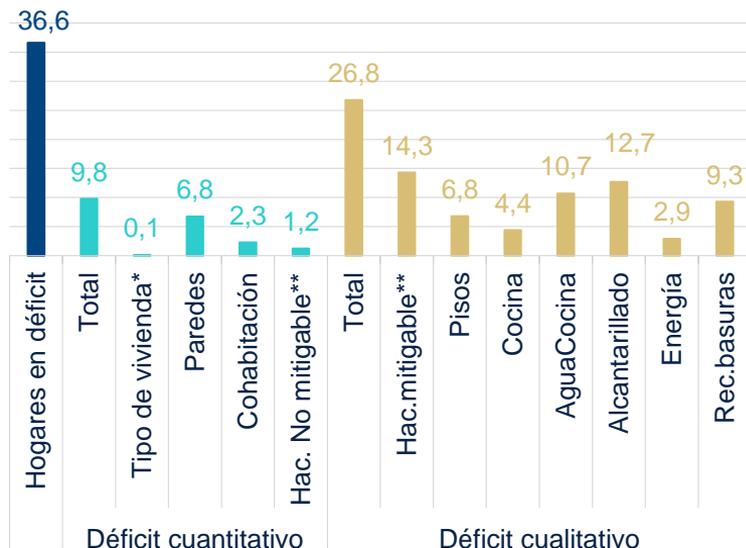
DÉFICIT DE VIVIENDA

(MILLONES DE HOGARES Y % DEL TOTAL DE HOGARES)

MILLONES DE HOGARES



% DEL TOTAL DE HOGARES



Cantidad de subsidios VIS



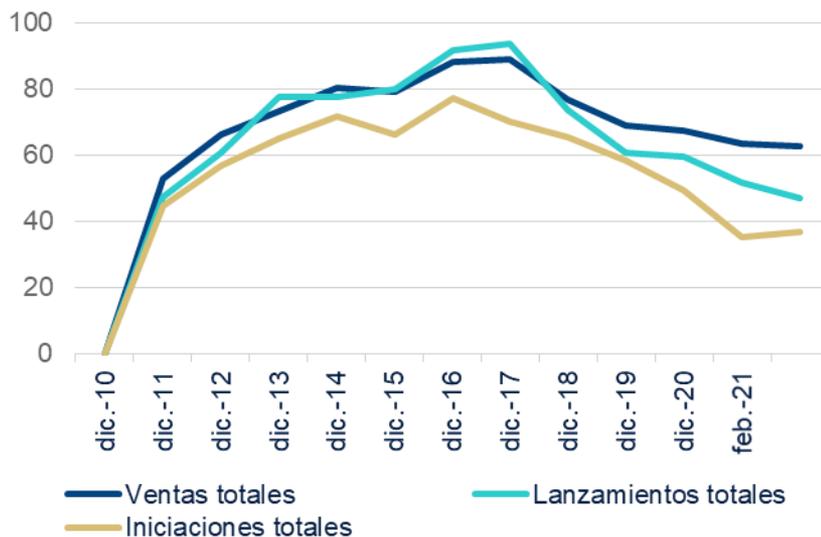
Solución transitoria

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%

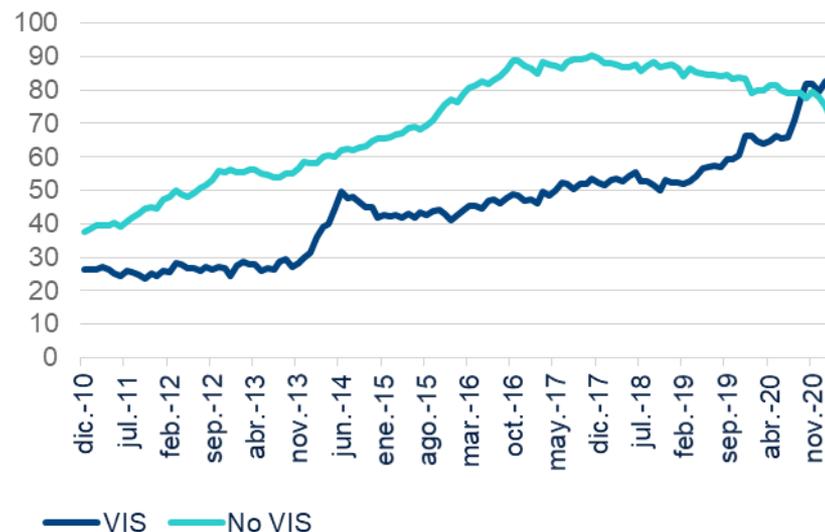
(*) Este tipo de viviendas son: contenedor, carpa, embarcación, vagón, cueva o refugio natural. Hacinamiento no mitigable: aplica en cabeceras municipales y sus centros poblados. Hogares con más de cuatro personas por cuarto para dormir. Hacinamiento mitigable: en cabeceras municipales y sus centros poblados, hogares con más de dos y hasta cuatro personas por cuarto para dormir. En el rural disperso, hogares con más de dos personas por cuarto para dormir.

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)



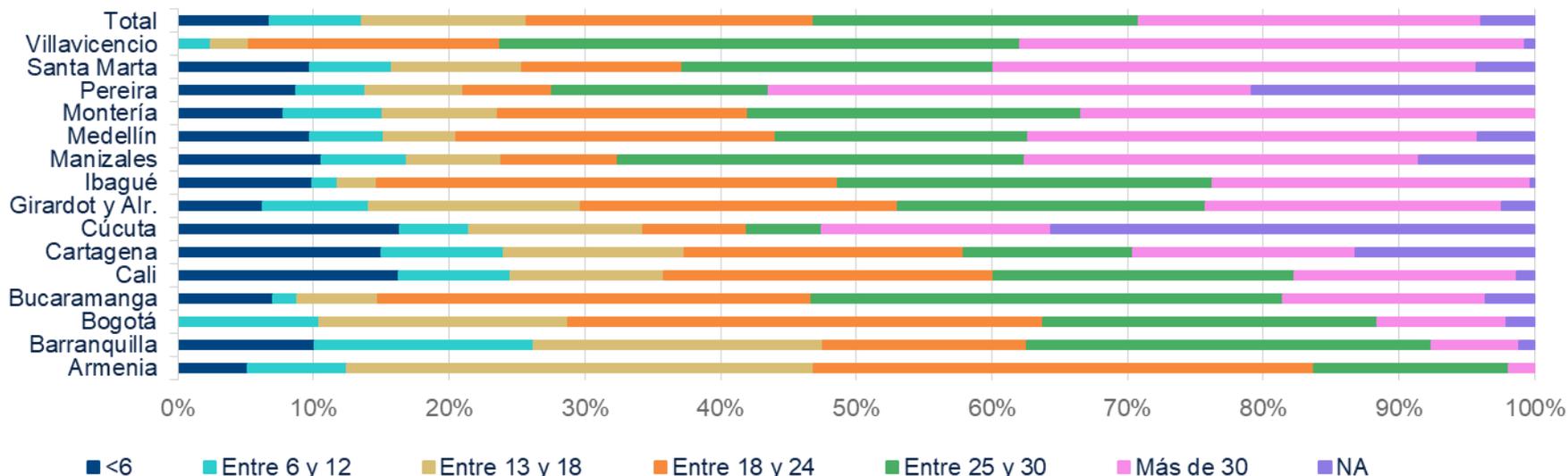
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

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.

Además se mantuvieron prolongados plazos para el pago de la cuota inicial: 25 % de los proyectos se financian a más de 30 meses

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA NO VIS, SEGÚN PLAZO DE LA CUOTA INICIAL

(PLAZO EN MESES, % DEL TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

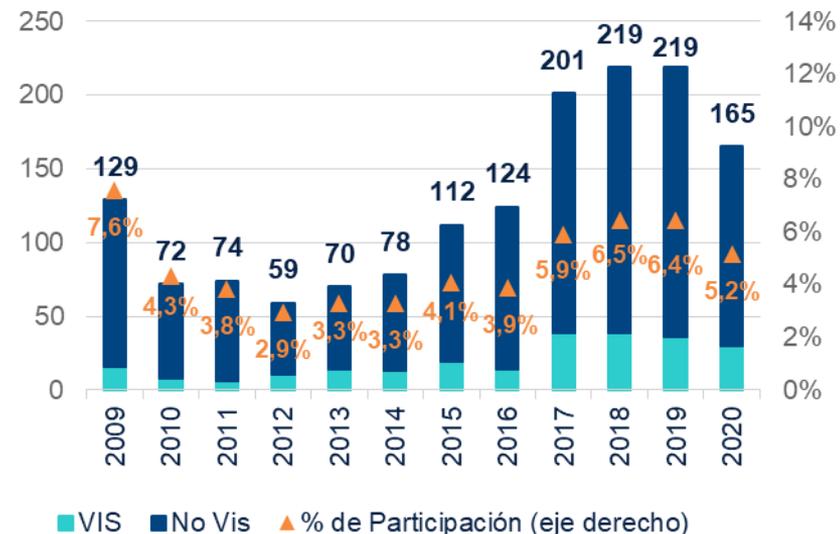
Esta estrategia, que se profundizó en 2020, buscó reducir el efecto negativo del menor ingreso de los hogares (por el choque de covid-19) sobre la demanda de vivienda nueva.

La “salubridad” de la oferta ayudó a los constructores a desistir de un menor número de proyectos (y unidades de vivienda) en 2020

PROYECTOS DESISTIDOS: UNIDADES DE VIVIENDA
(MILES DE UNIDADES)



PROYECTOS DESISTIDOS: NÚMERO DE PROYECTOS
(UNIDADES Y % DE TOTAL DE PROYECTOS A FIN DE CADA AÑO)

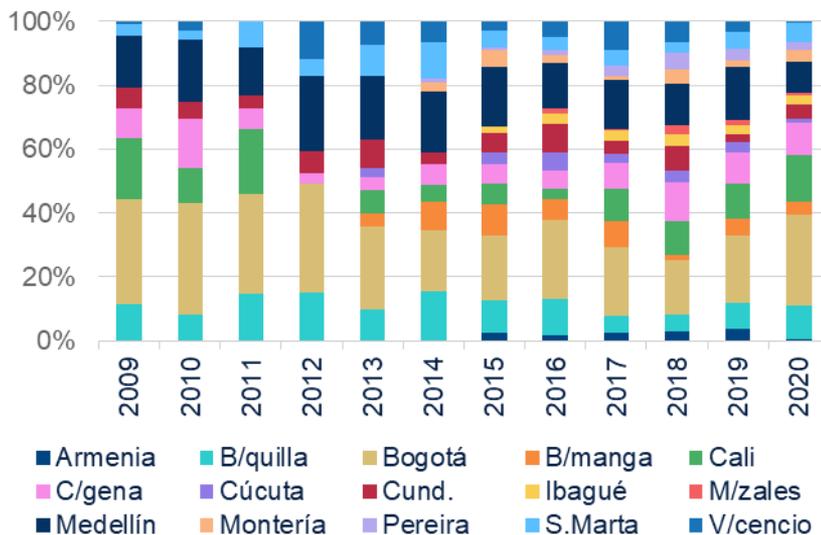


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

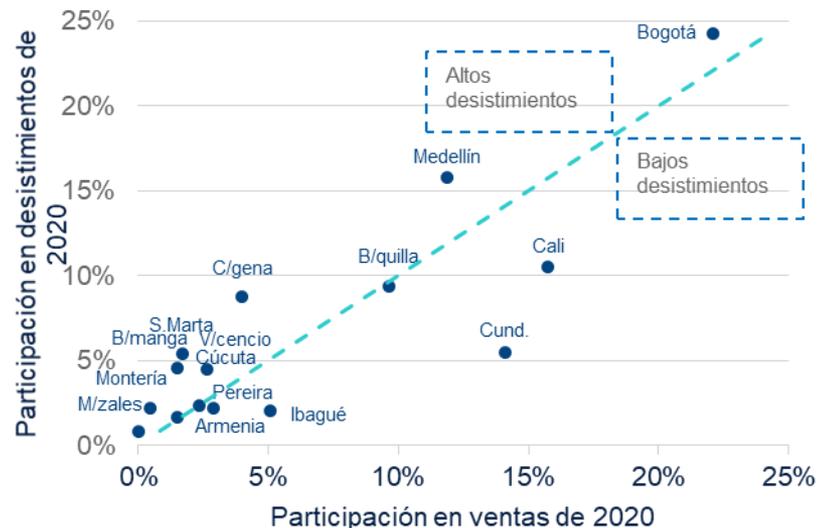
Los desistimientos estuvieron más asociados a proyectos grandes. De hecho, mientras que el desistimiento representó el 5% de los proyectos, son el 10% de las unidades de vivienda.

Los desistimientos fueron heterogéneos por ciudades-regiones del país: mejores comportamientos en Cali, Cundinamarca e Ibagué

PROYECTOS DESISTIDOS POR CIUDAD-REGIÓN (% DEL TOTAL)



VENTAS Y PROYECTOS DESISTIDOS POR CIUDAD-REGIÓN (% DEL TOTAL)



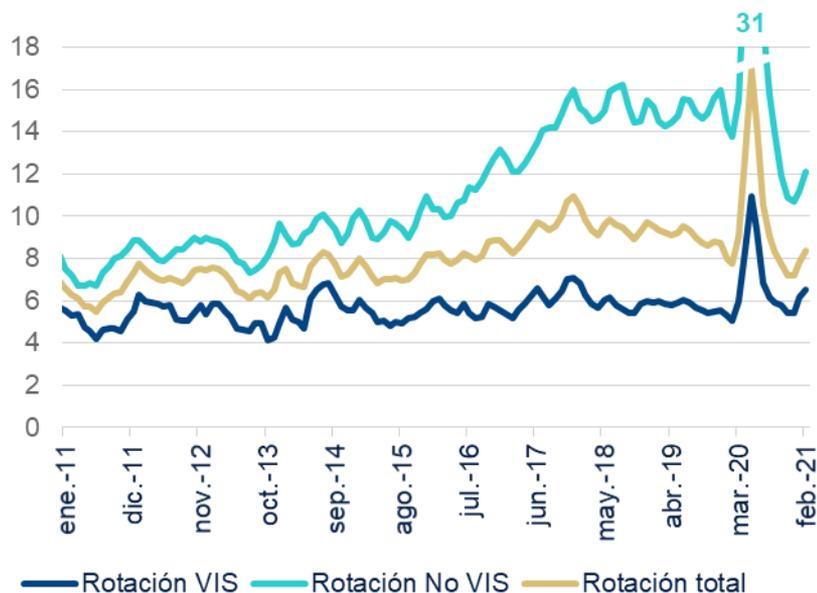
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Al contrario, Medellín, Santa Marta, Montería, Villavicencio y Cartagena participaron en los desistimientos del país bien por encima de su cuota en ventas de 2020.

En general, los constructores mejoraron su velocidad de comercialización y redujeron los inventarios

VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

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

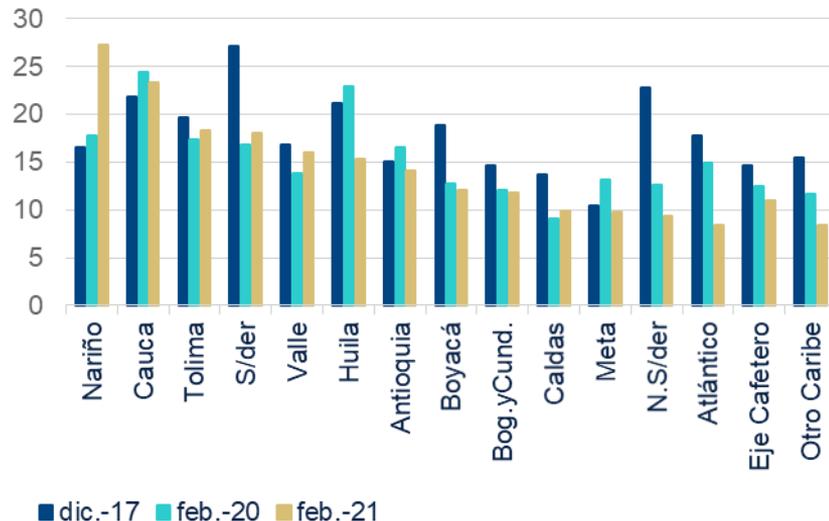


- El stock de viviendas terminadas sin vender pasó de 7,2% a 5,8% entre finales de 2019 y febrero de 2021.
- Para el caso de la vivienda No VIS, este se redujo de 11,1% a 10,1%.
- Ahora hay una oferta más concentrada en las etapas de pre-ventas, lo cual es beneficioso para la solidez financiera de los constructores y para las perspectivas del sector.

Si bien, en la vivienda No VIS, Nariño y Cauca aún tienen tiempos de comercialización más lentos que en 2017 (período de ventas lentas)

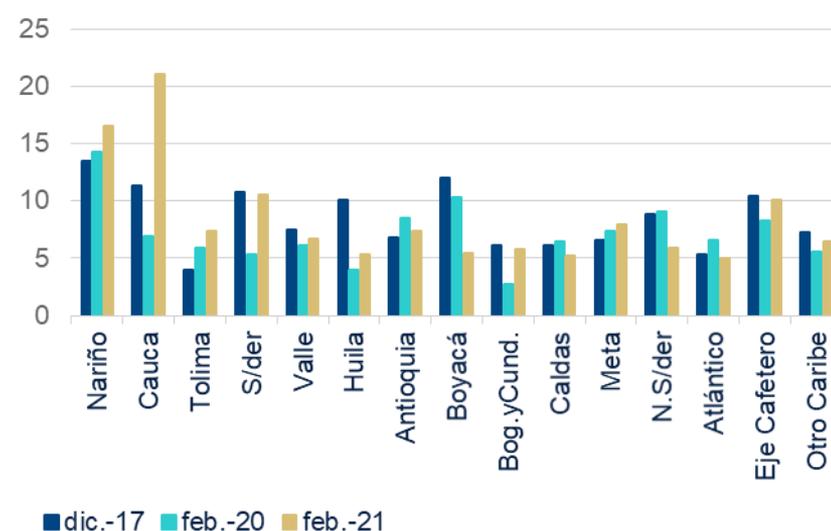
VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN NO VIS (*)

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



VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN VIS (*)

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



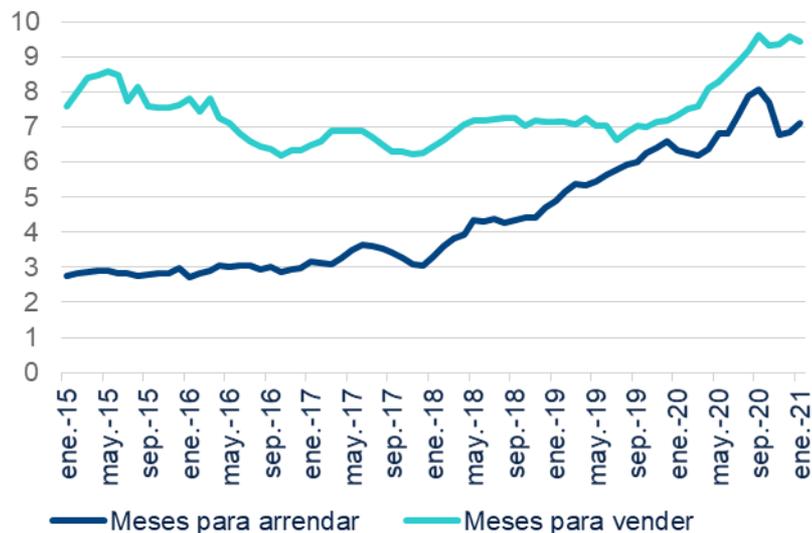
(*): Otro Caribe: Cesar, Bolívar, Magdalena y Córdoba.

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

En vivienda VIS, la comercialización es más rápida, excepto por Nariño y Cauca. En Santander, aunque sigue siendo un buen número, la rotación de inventarios se cayó significativamente.

Al contrario, 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)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

- El porcentaje del stock de vivienda con avisos de arriendo en Bogotá pasó de 1,9% en 2019 a 2,4% actualmente.
- Las transacciones de viviendas usadas se redujeron en 2020: del total de transacciones (ventas de usadas, ventas de nuevas y contratos de arriendo), la venta de usadas representaba el 35% en 2019. En 2020, significó el 30%.
- Como consecuencia, la vivienda nueva aumentó su participación de 22% a 29%, pues las transacciones de arrendamiento también perdieron participación.

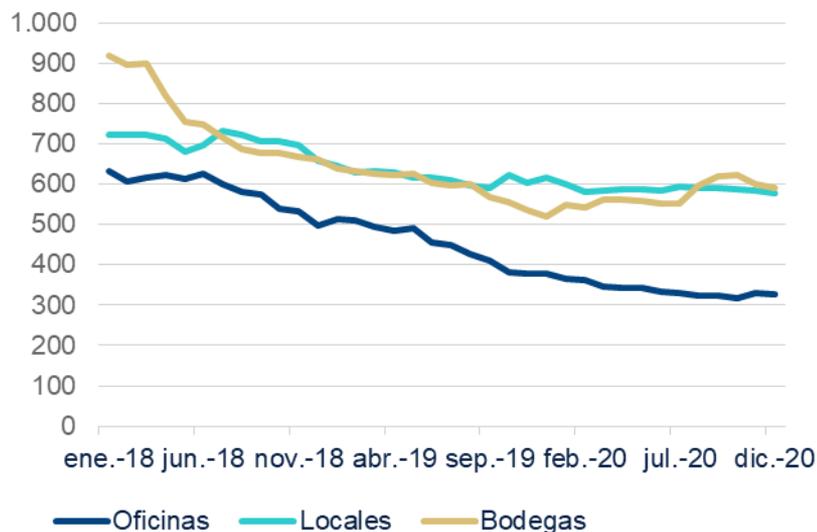
Los subsidios a la vivienda nueva pueden impulsar la compra para inversión, como en ocasiones pasadas. Con esto, es posible que el mercado usado siga estando presionado por alta oferta.

04

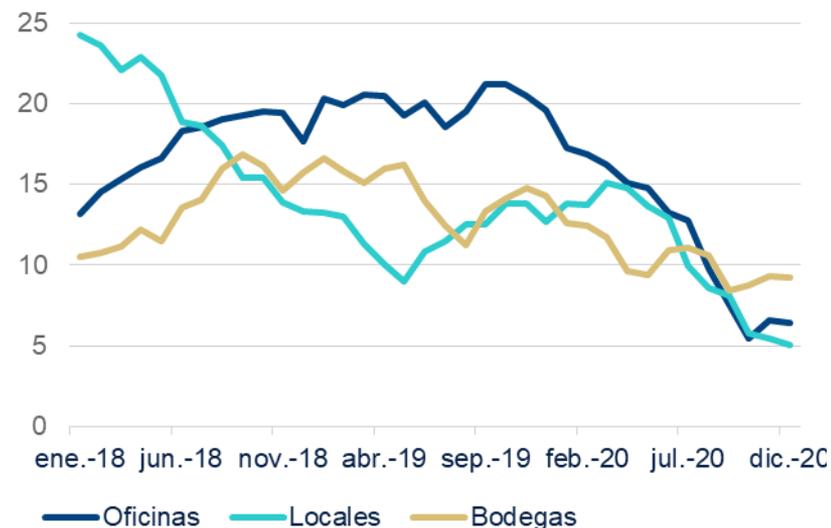
Comportamiento reciente del sector no residencial

Los constructores redujeron significativamente las decisiones de construcción de destinos no residenciales

OFERTA DISPONIBLE DE DESTINOS NO RESIDENCIALES (MILES DE METROS CUADRADOS)



VENTA DE DESTINOS NO RESIDENCIALES (MILES DE METROS CUADRADOS, AÑO MÓVIL)

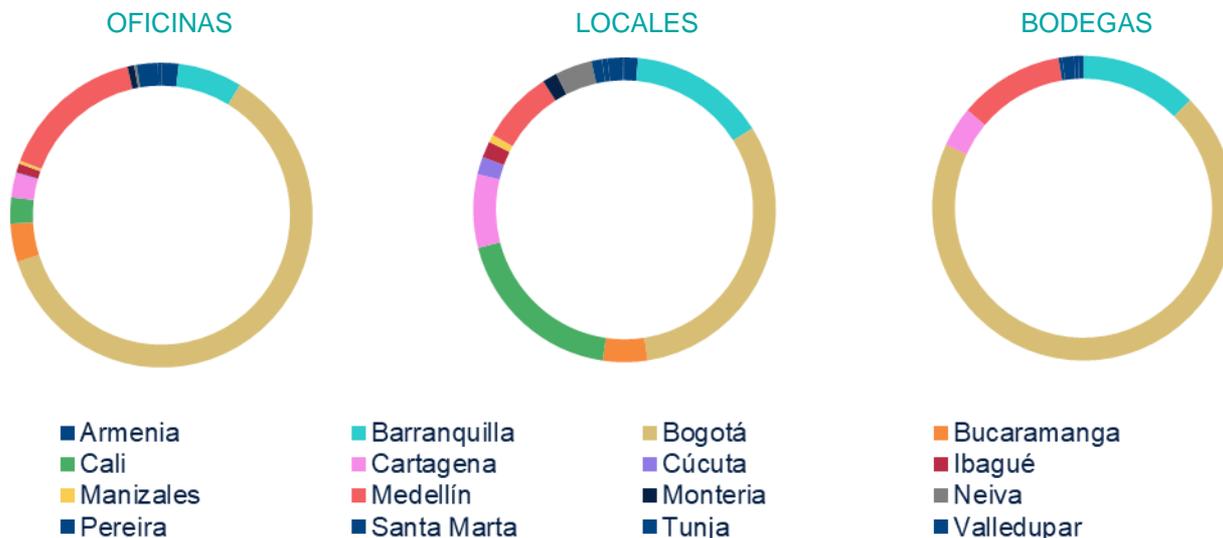


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

No obstante, las ventas de estos destinos también se desaceleraron, incluso más.

Bogotá concentra la mayoría de la oferta no residencial (61% de oficinas, 32% de locales y 69% de bodegas). Seguido por Medellín

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA OFERTA NO RESIDENCIAL (% DEL TOTAL DE CADA TIPO DE EDIFICACIONES)



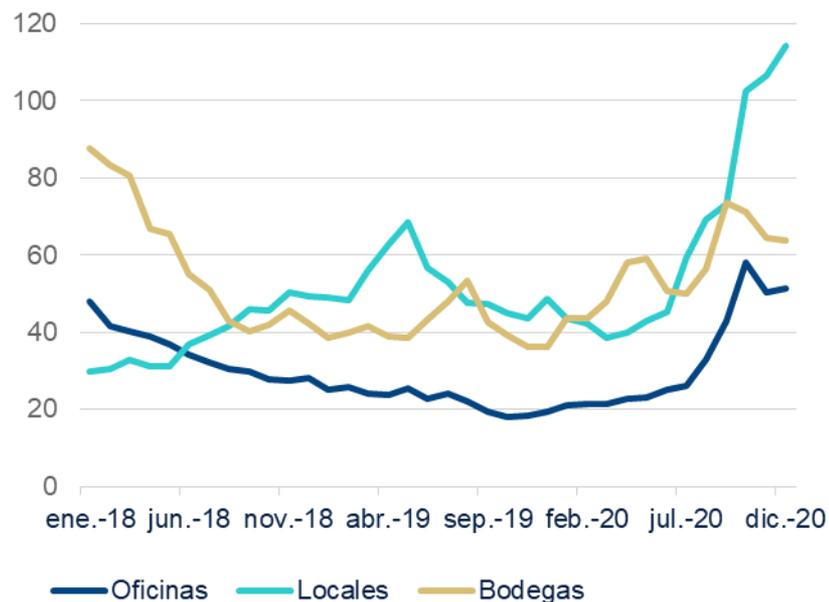
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

También se destaca la oferta de locales nuevos en Cali y Cartagena.

Los locales comerciales tienen la rotación más lenta entre los destinos no residenciales analizados

VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

(AÑO MÓVIL, MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA NUEVA DISPONIBLE)



- La oferta actual de locales comerciales cubre el mercado por casi 10 años (a su velocidad de crecimiento de 2020). Además, a diciembre de 2020 aún no se mejoraba la velocidad de la comercialización.
- Al contrario, la rotación de las oficinas y las bodegas está en un proceso gradual de mejora.

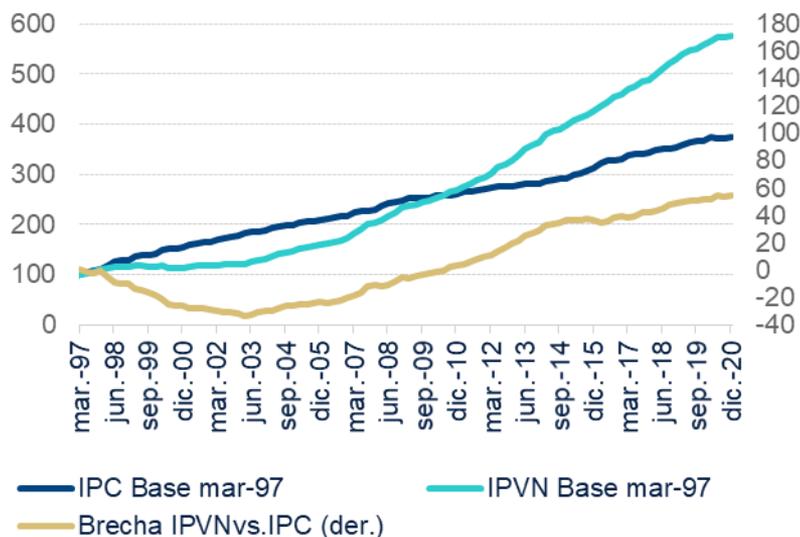
05

Precios de la vivienda

Los precios de la vivienda siguen confirmando un cambio de tendencia hacia un menor crecimiento

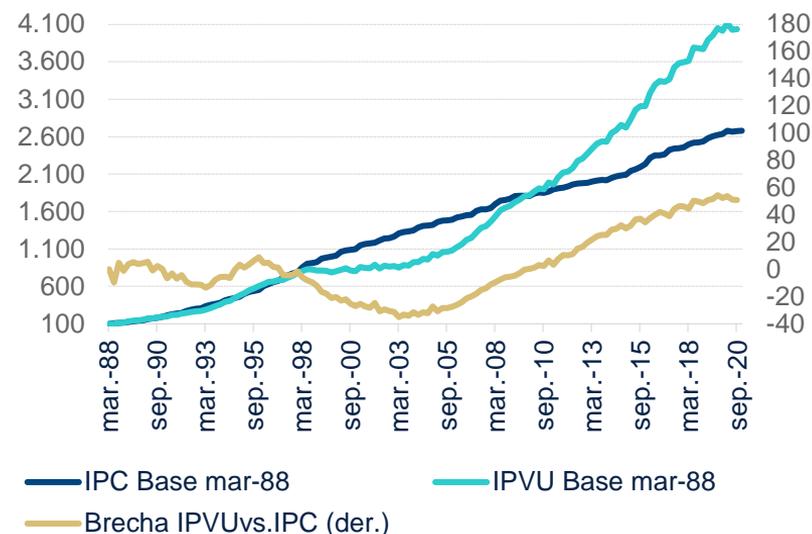
PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA -IPVN- E IPC

(ÍNDICE, MAR-97 = 100 Y BRECHA EN %)



PRECIOS DE VIVIENDA USADA -IPVU- E IPC

(ÍNDICE, MAR-88 = 100 Y BRECHA EN %)



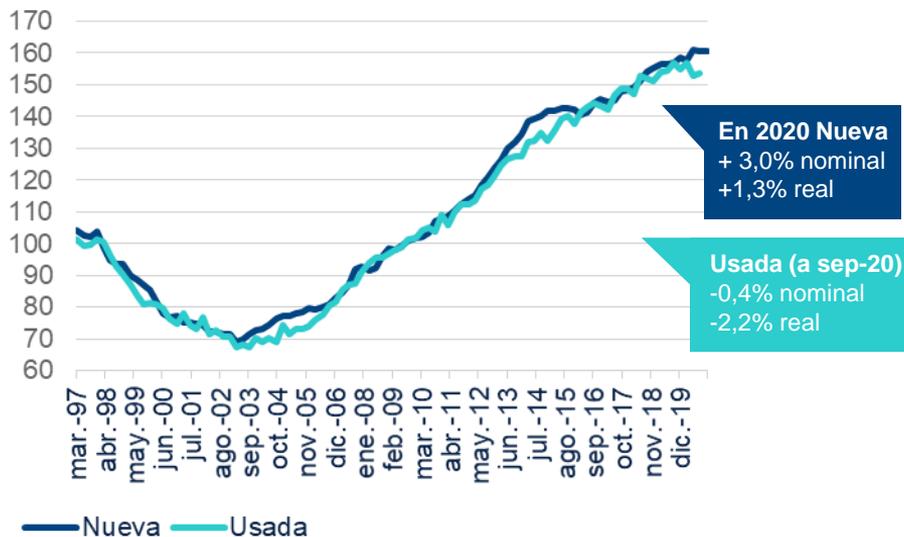
Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Banco de la República.

En el caso de la vivienda usada, la desaceleración de los precios venía desde antes de la pandemia, mientras que en la vivienda nueva se inició con el choque por el covid-19.

Además, la vivienda usada está empezando un ciclo de separación de los precios de la vivienda nueva: ya ha pasado en la historia

PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA Y USADA

(ÍNDICE, PROMEDIO DE 2009 = 100)



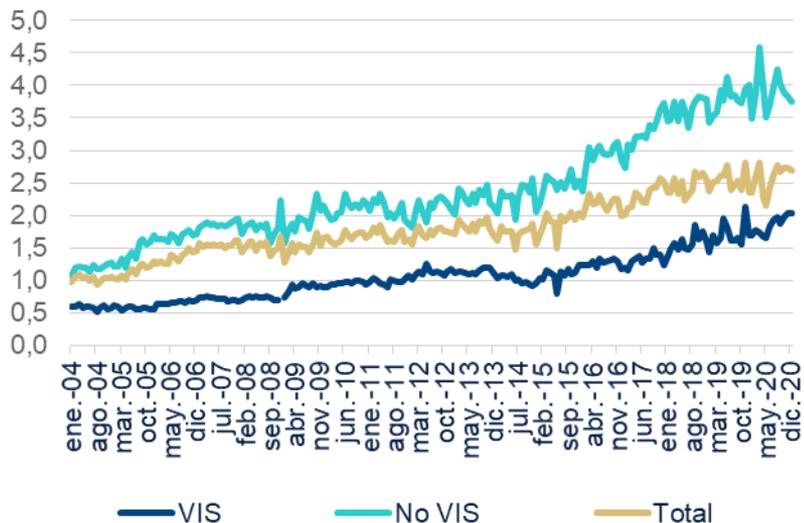
- Esto pasó sobre todo en las etapas de recuperación económica, si bien esta vez se dio incluso en medio de la desaceleración de 2020.
- La razón fundamental ha sido el aumento de la oferta de la vivienda usada en medio de una baja demanda en este segmento.

Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Banco de la República.

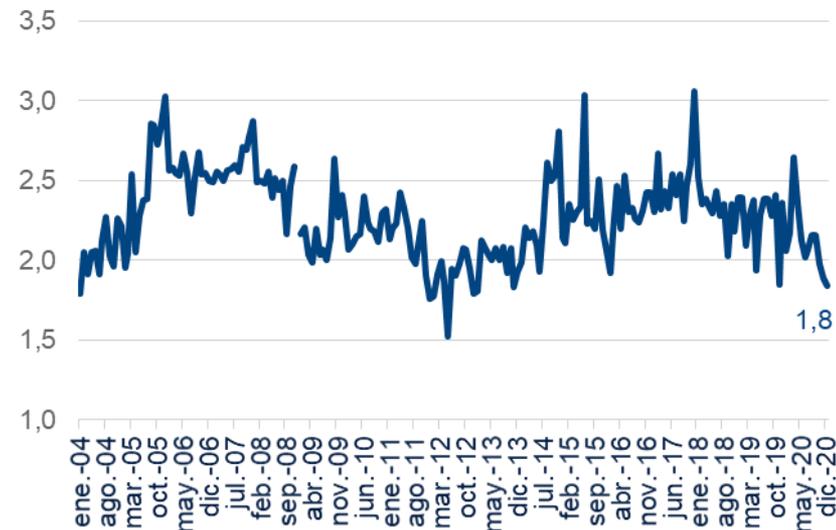
En efecto, mientras los precios de la vivienda nueva tuvieron variaciones reales positivas en 2020, los precios de la vivienda usada cayeron en términos reales y nominales.

Por otro lado, los precios de la vivienda VIS (por metro cuadrado) están aumentando más rápido que los de la vivienda no VIS

PRECIO PROMEDIO DE VENTA DE VIVIENDA NUEVA
(MILLONES DE PESOS POR METRO CUADRADO)



BRECHA DE PRECIO PROMEDIO POR M²
(NO VIS / VIS)

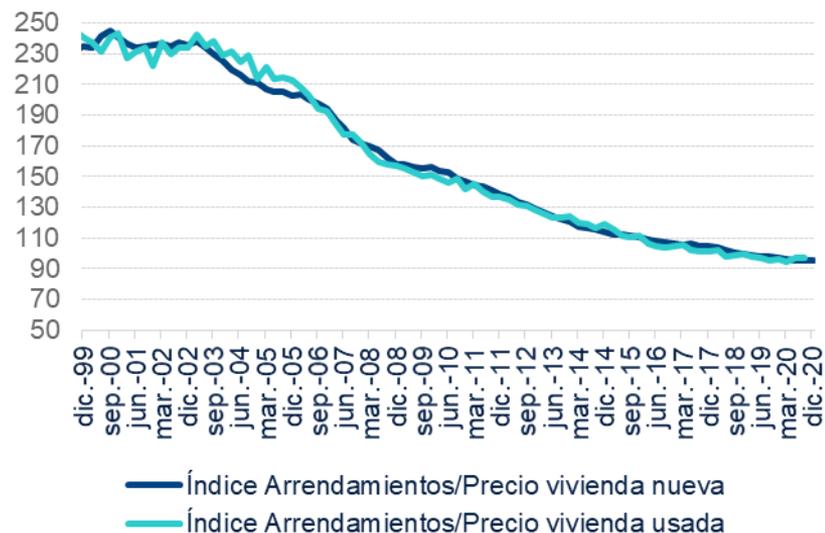


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

La brecha de precios por metro cuadrados entre la vivienda VIS y la No VIS parece tener una ciclicidad que está favoreciendo a la primera desde finales de 2018, y que se profundizó en 2020.

El precio de los arriendos respecto al valor de la vivienda, aunque sigue cayendo, ha estabilizado su comportamiento

VALOR DEL ARRIENDO VS. PRECIO DE LA VIVIENDA
(ÍNDICE, DIC 2018 = 100)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE y Banco de la República.

VALOR DEL ARRIENDO VS. PRECIO DE LA VIVIENDA
(VARIACIÓN ANUAL PROMEDIO EN EL PERIODO, %)

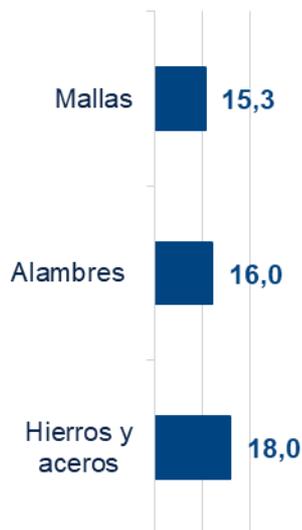
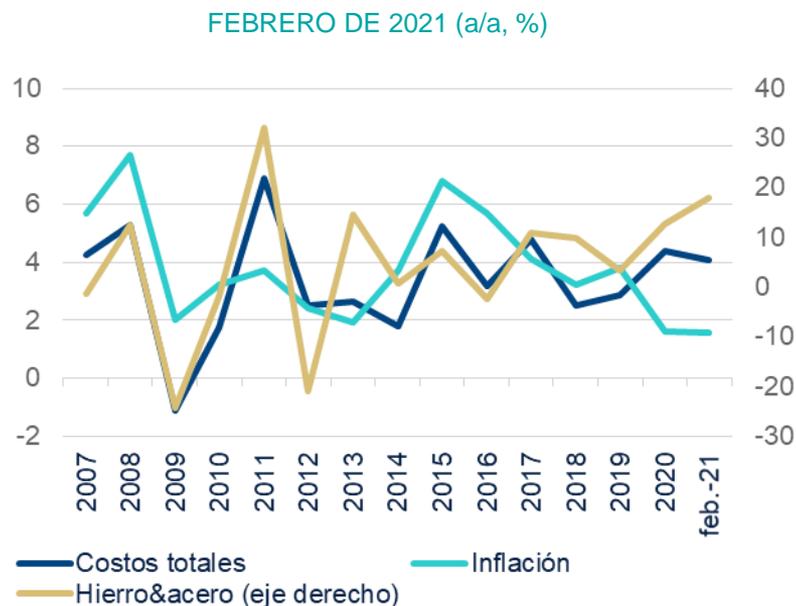


En efecto, desde 2018 se estabilizó la tasa de caída. Dado que con los arriendos se puede explicar el precio subyacente de la vivienda, posibilita un ajuste suave de los precios y su recuperación posterior.

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)



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

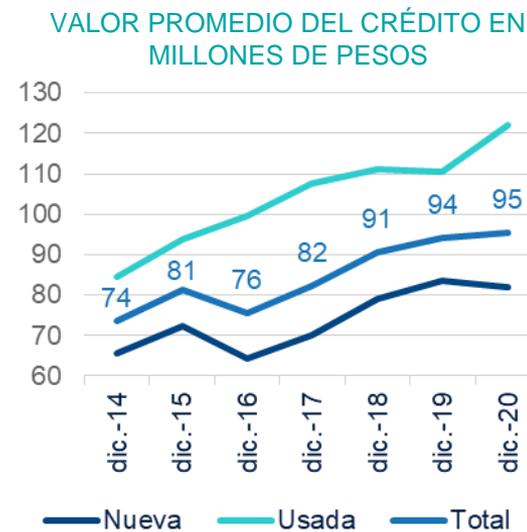
El menor crecimiento de los costos de la mano de obra (+2,5% anual y 28% de ponderación) y de maquinaria y equipo (+0,6% anual y 5,4% de ponderación) compensa el incremento de hierros y aceros

06

Financiamiento de la vivienda

Los nuevos créditos de vivienda se redujeron durante 2020 y se concentraron más en las viviendas nuevas

FINANCIAMIENTO ANUAL DE VIVIENDAS, NUEVA Y USADA

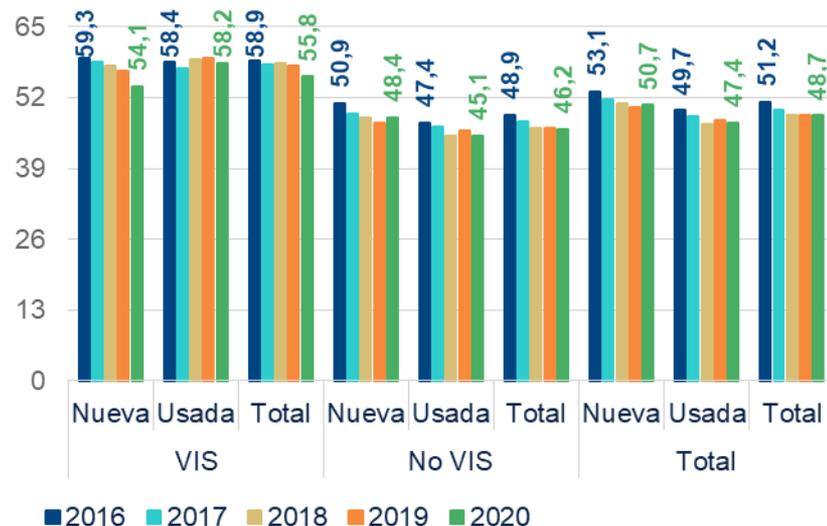


Fuente: BBVA Research con datos de Asobancaria.

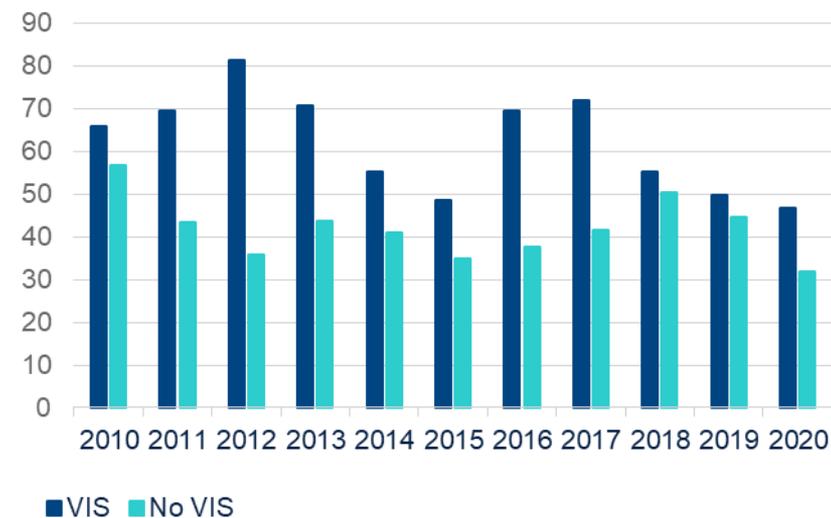
El valor promedio de los créditos se redujo para la vivienda nueva, en línea con la mayor penetración del crédito para VIS.

Además, la relación crédito a garantía y el porcentaje de las viviendas nuevas financiadas con créditos se redujeron

RELACIÓN DE CRÉDITO HIPOTECARIO A PRECIO DE LA VIVIENDA -LTV- (% DEL PRECIO)



VIVIENDAS FINANCIADAS CRÉDITO HIPOTECARIO (% DE LAS VIVIENDAS NUEVAS FINANCIADAS CON CRÉDITO)

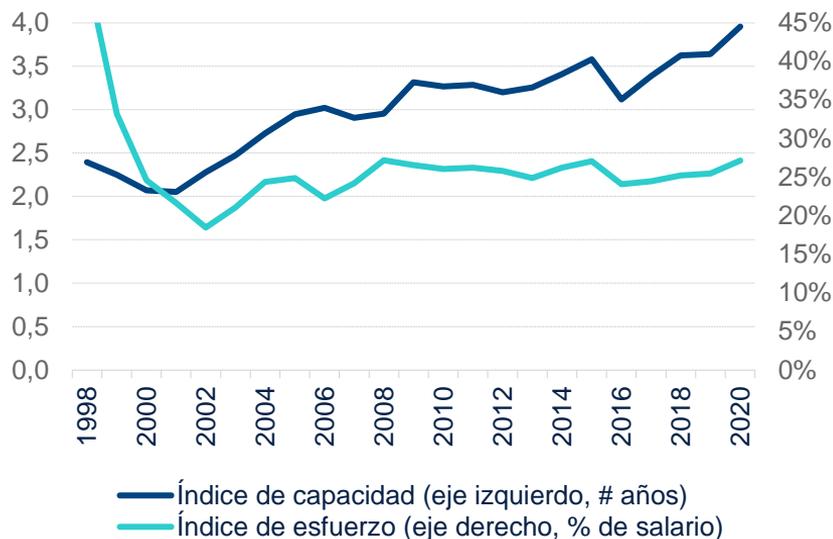


Fuente: BBVA Research con datos de Asobancaria, SuperFinanciera y Camacol.

Hoy en día, menos de la mitad de las transacciones de vivienda nueva se financian a través de un crédito hipotecario.

En los más recientes tres años, los hogares redujeron la capacidad de compra de vivienda

CAPACIDAD DE COMPRA DE VIVIENDA (AÑOS Y % DEL SALARIO)



Fuente: BBVA Research

- Un hogar promedio colombiano requiere de cuatro años de ingresos completos para comprar una vivienda de precio medio en el país.
- Además, en la primera cuota hipotecaria está destinando el 27,1% de su ingreso. El esfuerzo se viene acercando al límite regulatorio para la vivienda No VIS (30%).

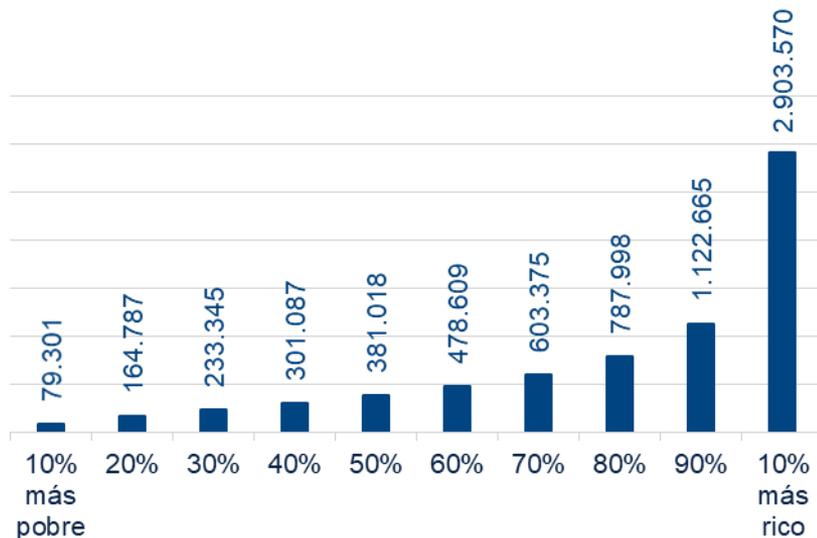
Mantener las tasas bajas de interés será fundamental para no profundizar la reducción de la capacidad de compra.

07

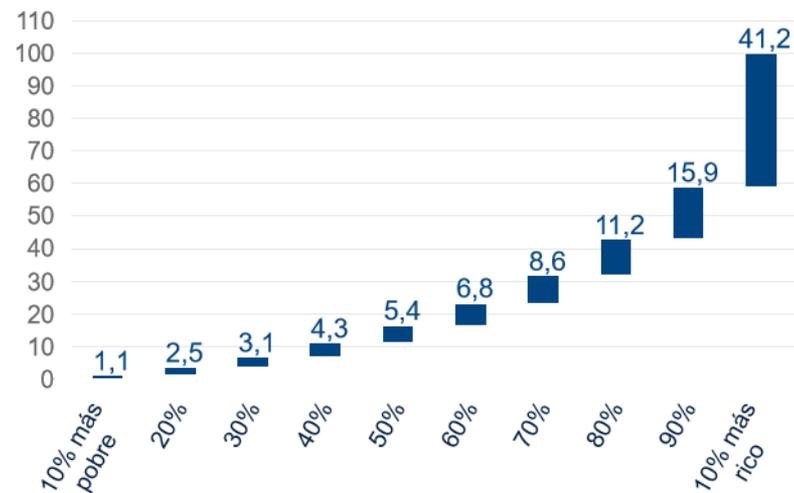
Hacia delante: una mirada a los determinantes de la demanda de vivienda

El 20% de los colombianos ganan más de un salario mínimo. Además, el 41% del ingreso se concentra en el 10% más rico

INGRESO PROMEDIO POR DECIL DE INGRESO (PESOS)



INGRESO ACUMULADO DE CADA DECIL (% DEL TOTAL)

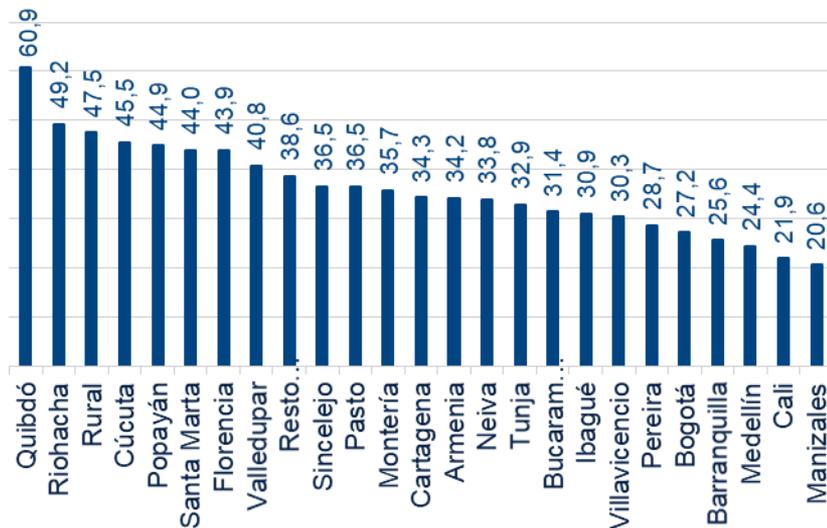


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

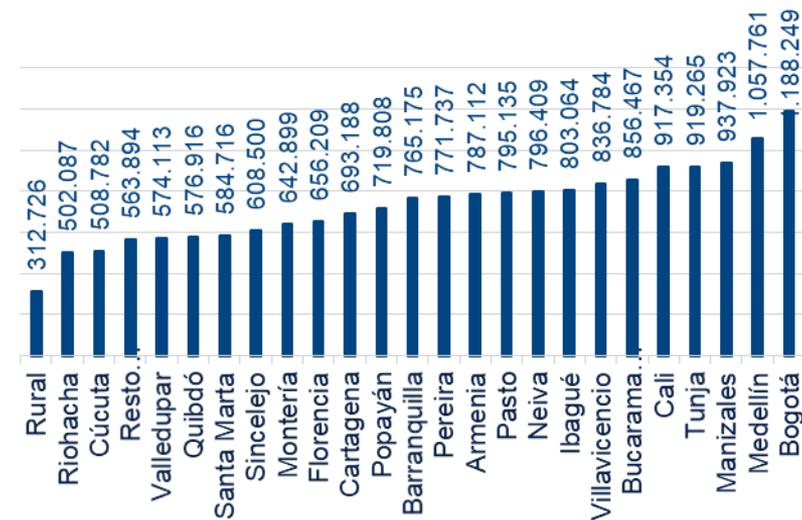
Dado que el ingreso de los colombianos más pobres es bajo, la capacidad de compra de vivienda será mayor cuanto más viviendas VIS se logren construir.

Las disparidades de ingreso persisten por regiones

TASA DE POBREZA POR REGIÓN (% DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN)



INGRESO PROMEDIO POR REGIÓN (PESOS)



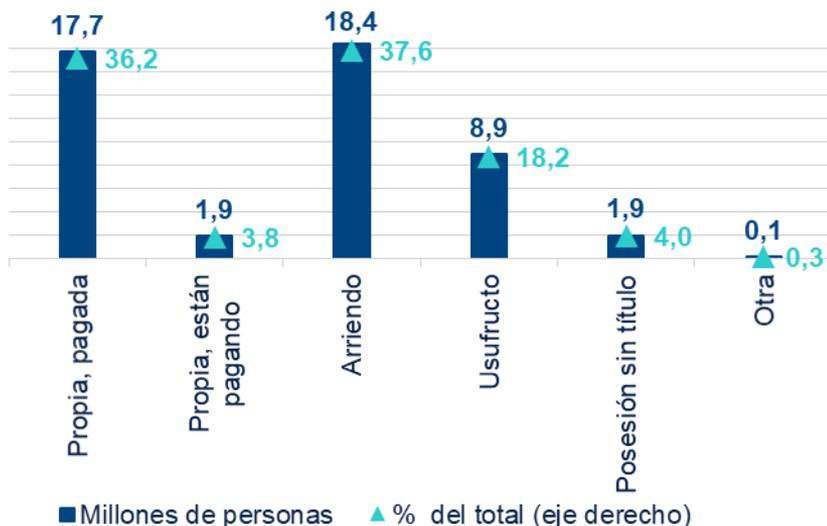
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Se requiere generar proyectos asequibles en regiones pobres.

El 40% de las personas y el 38,6% de los hogares tienen una vivienda propia (pagada o pagándola)

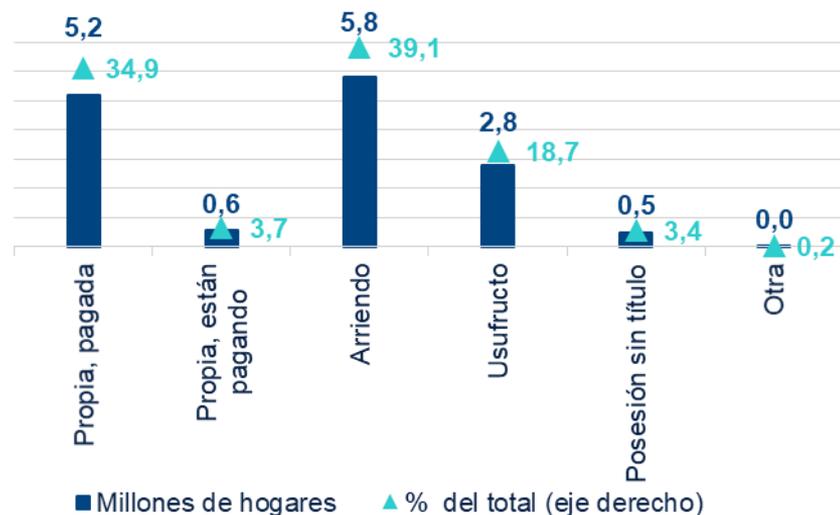
TENENCIA DE LA VIVIENDA

(MILLONES DE PERSONAS Y % DEL TOTAL)



TENENCIA DE LA VIVIENDA

(MILLONES DE HOGARES Y % DEL TOTAL)



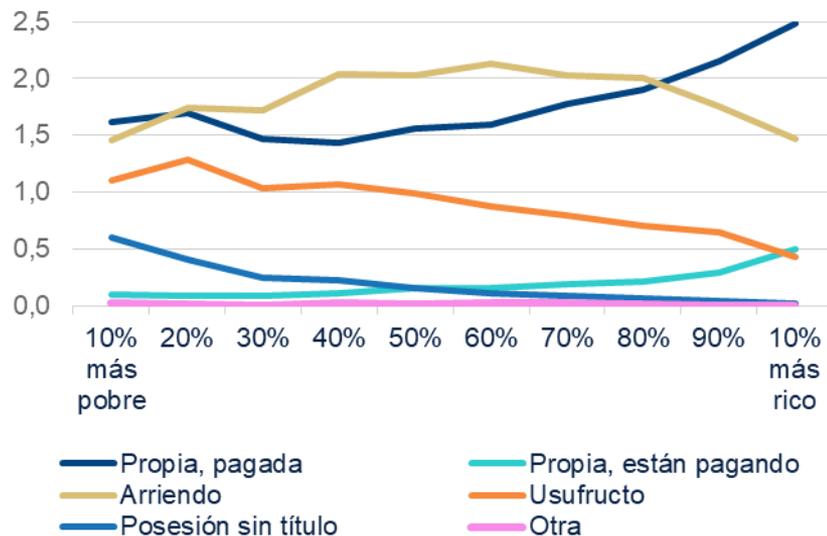
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Tamaño del hogar: propia, pagada (3,4 personas), Propia, están pagando (3,4), Arriendo (3,2), Usufructo (3,2), Posesión sin título (3,9), Otra (3,4).

La propiedad de la vivienda crece con el ingreso, mientras que el arriendo se reduce después de un umbral de renta del hogar

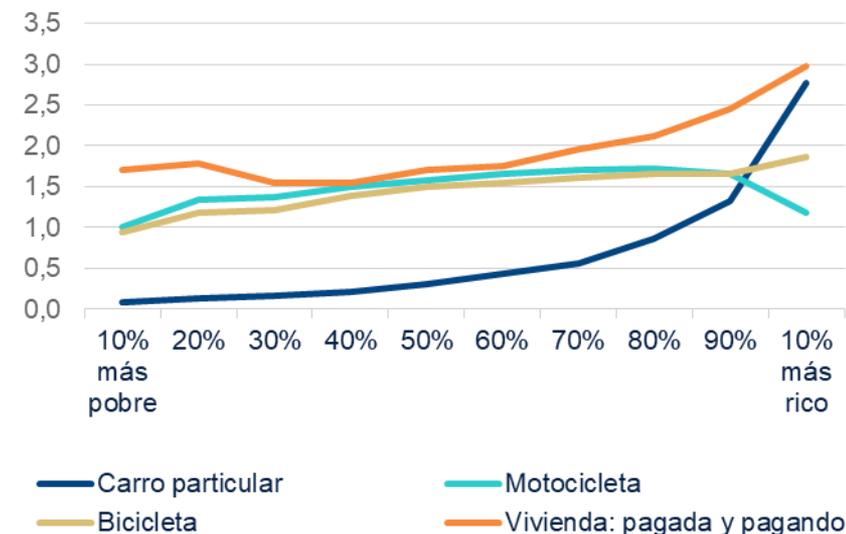
TENENCIA DE LA VIVIENDA

(MILLONES DE PERSONAS EN CADA DECIL DE INGRESOS)



TENENCIA DE ALGUNOS BIENES

(MILLONES DE PERSONAS EN CADA DECIL DE INGRESO)

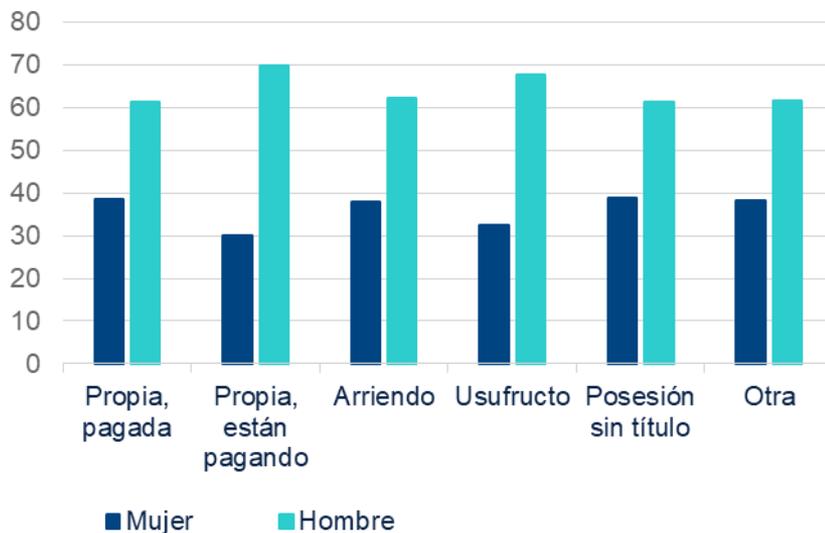


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

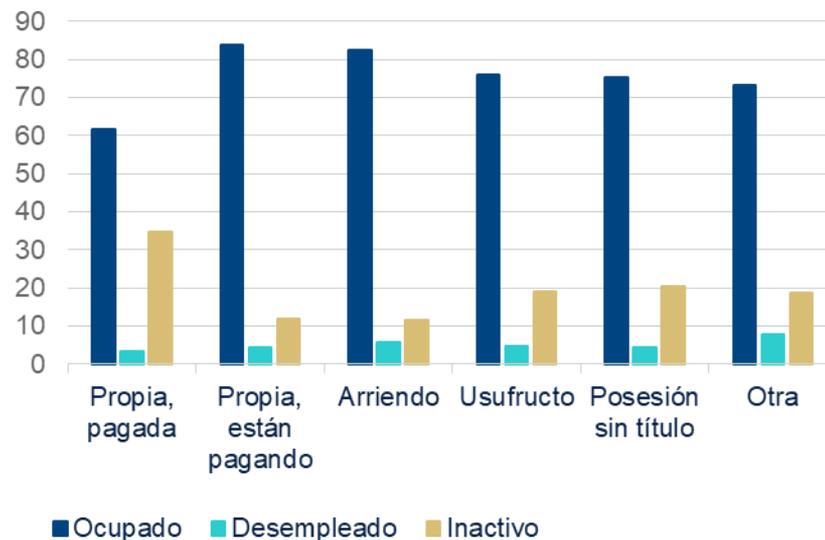
En comparación con otros bienes del patrimonio de los hogares, la tenencia de vivienda es más estable a lo largo de los deciles de ingreso.

Ser hombre y estar empleado aumenta la probabilidad de tener una vivienda propia

TENENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN GÉNERO (% DEL TOTAL POR CADA FORMA DE TENENCIA)



TENENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN SITUACIÓN LABORAL (% DEL TOTAL POR CADA FORMA DE TENENCIA)

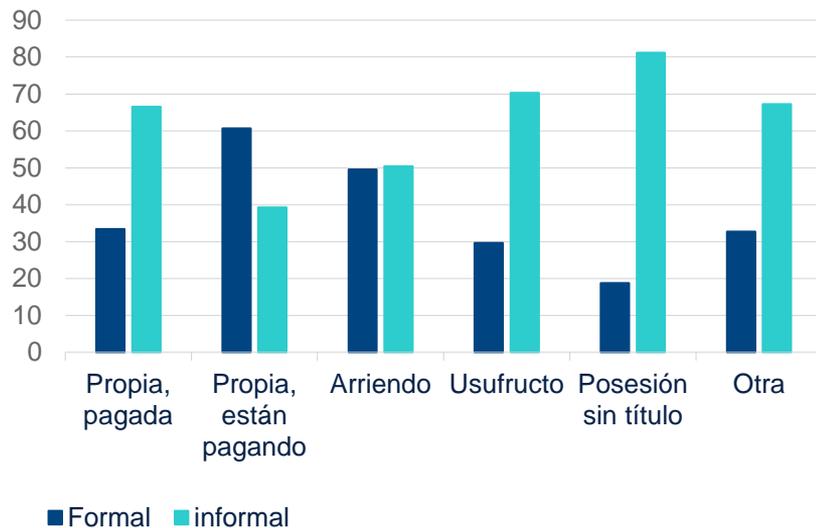


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

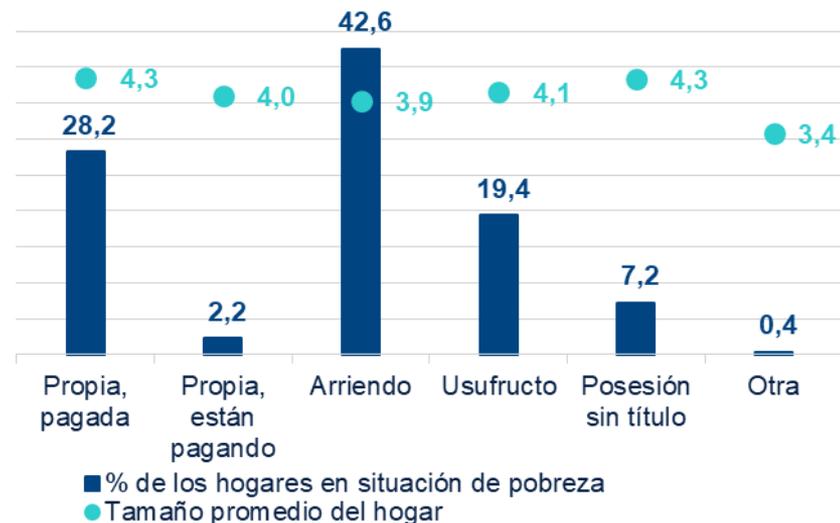
Sin embargo, también será importante analizar la propiedad de la vivienda de los inactivos, los cuales pueden pertenecer a un grupo de pensionados.

Los informales tienen mayor participación en la propiedad de la vivienda. Sin embargo, suelen tener déficit cualitativo

TENENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN FORMALIDAD
(% DEL TOTAL POR CADA FORMA DE TENENCIA)



TENENCIA DE LA VIVIENDA EN LOS HOGARES POBRES (% DEL TOTAL)



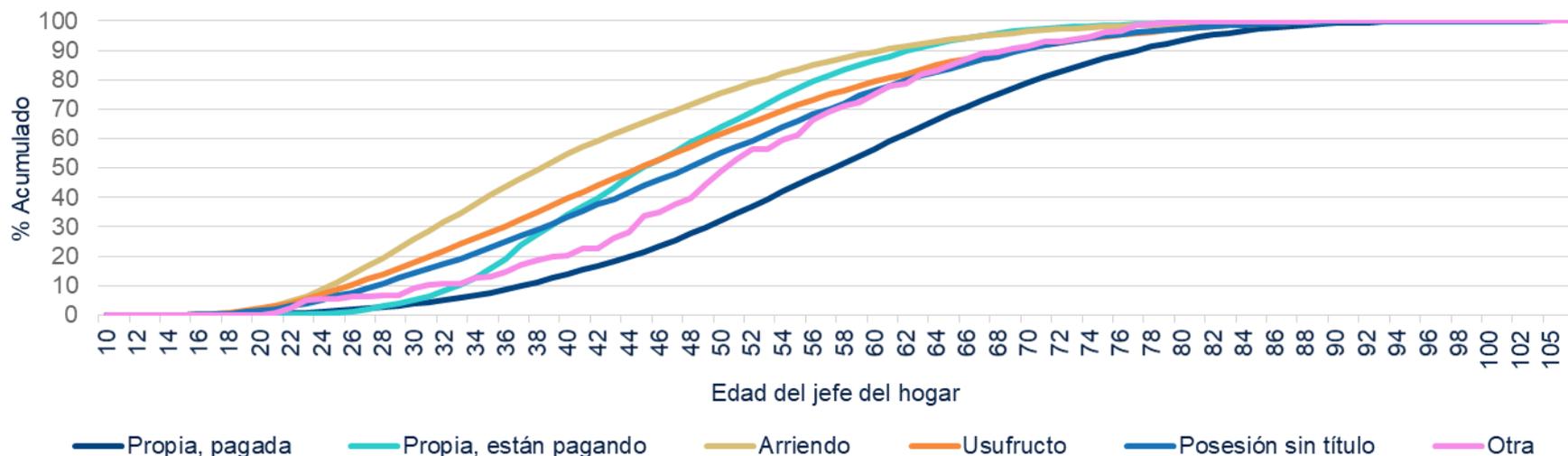
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Además, los hogares más pobres generalmente tienen necesidades cualitativas de vivienda porque son, en promedio, más grandes.

El arrendamiento se concentra antes de los 50 años. La propiedad (pagada) entre 44 y 72 y las hipotecas entre 34 y 58 años

TENENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN LA EDAD

(% DE TENENCIA ACUMULADO POR CADA GRUPO ETARIO)

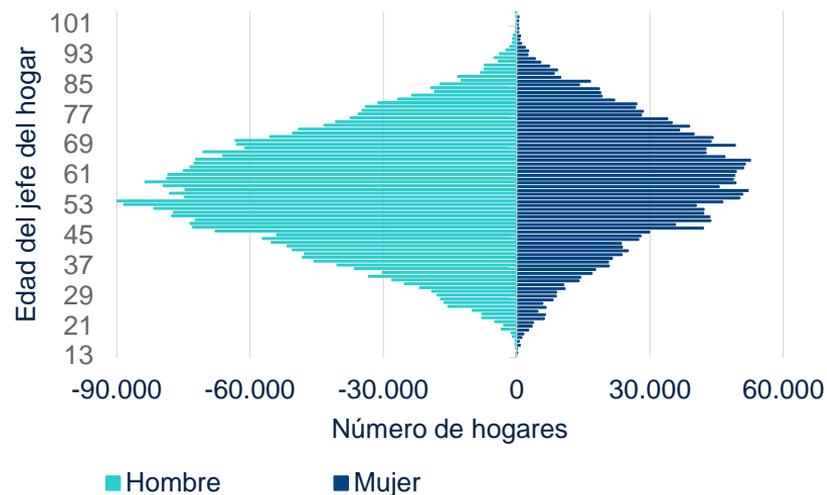


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

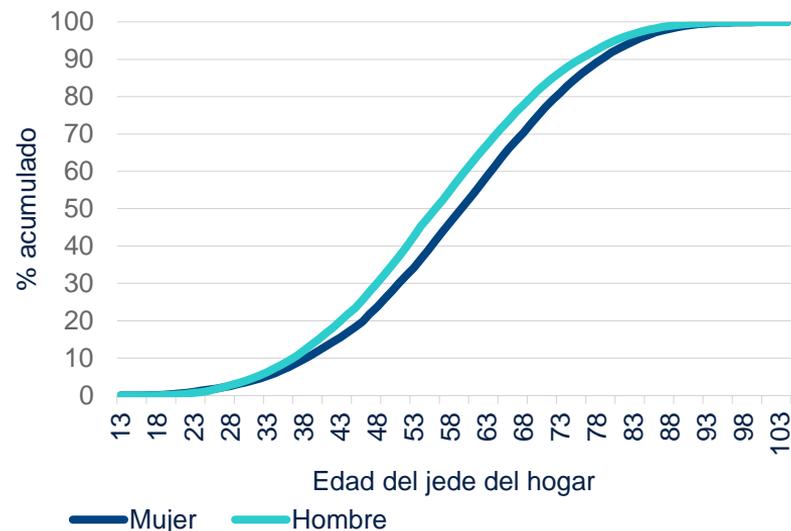
Un 44% de la vivienda propia, pagada, se concentra en las personas mayores de 60 años. Mientras tanto, solo un 14% de las hipotecas las tienen estas personas.

Los hombres, además de ser más propietarios de vivienda, la obtienen desde más jóvenes

VIVIENDA PROPIA PAGADA, SEGÚN GÉNERO
(NÚMERO DE HOGARES SEGÚN GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR)



VIVIENDA PROPIA PAGADA, SEGÚN GÉNERO
(% DE TENENCIA ACUMULADO POR CADA GRUPO ETARIO)

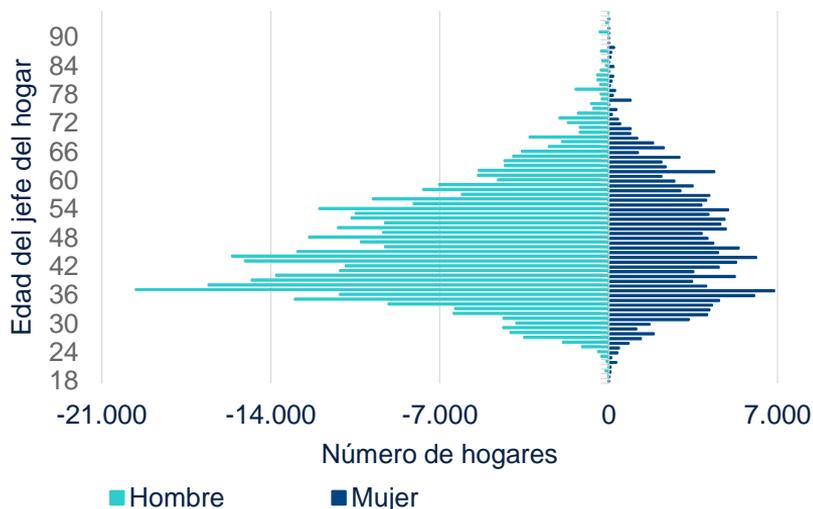


Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

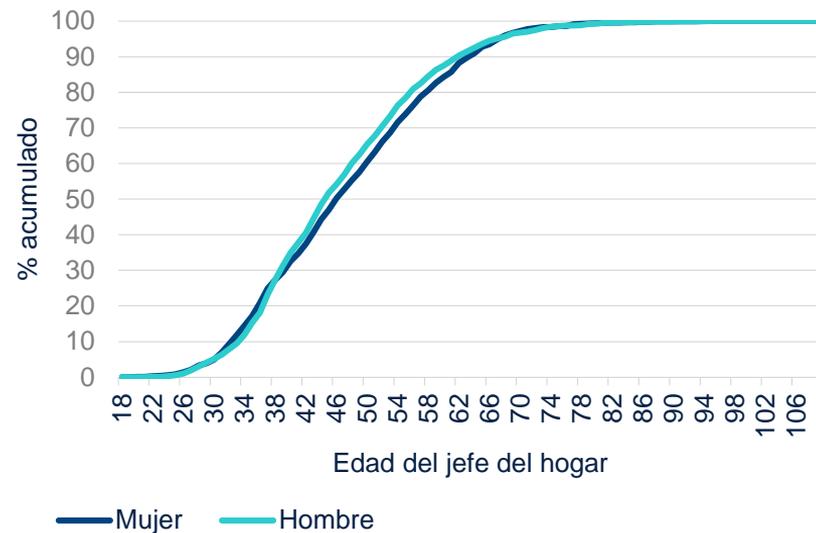
En los dos géneros, la propiedad de la vivienda se concentra entre 50 y 60 años.

La diferencia entre hombres y mujeres es aún mayor en el número de hipotecas. Sin embargo es similar la edad en la que toman la decisión

VIVIENDA PROPIA CON CRÉDITO, SEGÚN GÉNERO
(NÚMERO DE HOGARES SEGÚN GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR)



VIVIENDA PROPIA CON CRÉDITO, SEGÚN GÉNERO
(% DE TENENCIA ACUMULADO POR CADA GRUPO ETARIO)



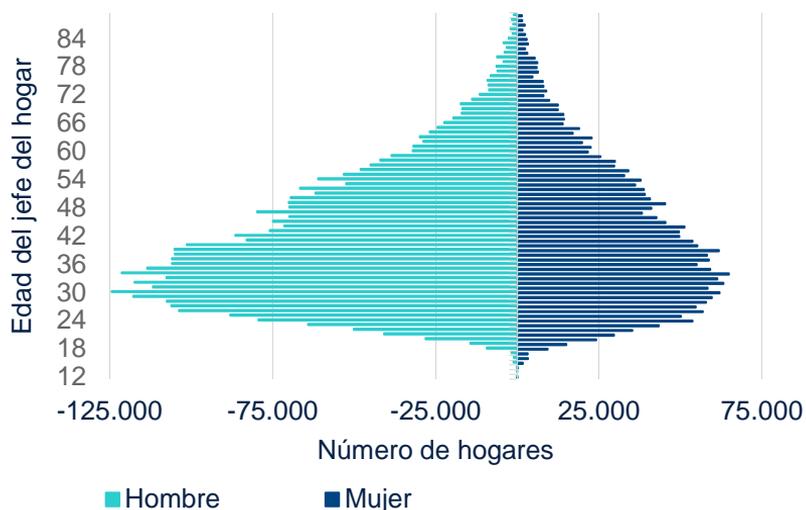
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Las hipotecas se concentran entre 30 y 40 años.

Por su parte, la decisión de arriendo se concentra entre 25 y 35 años

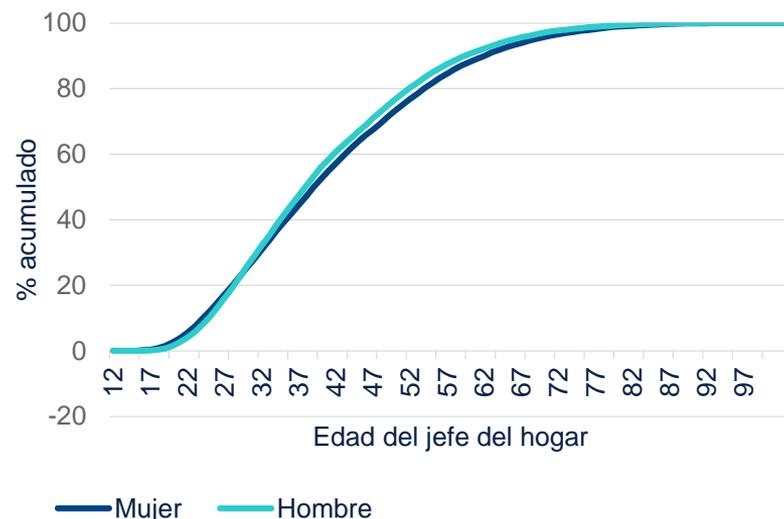
VIVIENDA EN ARRIENDO, SEGÚN GÉNERO

(NÚMERO DE HOGARES SEGÚN GÉNERO DEL JEFE DEL HOGAR)



VIVIENDA EN ARRIENDO, SEGÚN GÉNERO

(% DE TENENCIA ACUMULADO POR CADA GRUPO ETARIO)



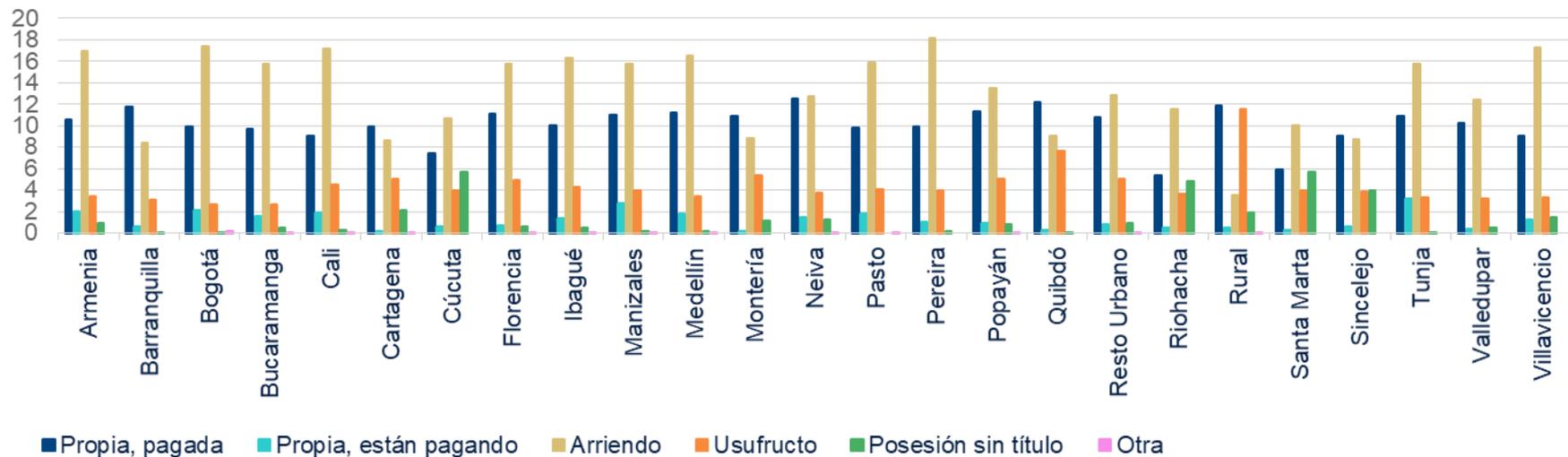
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

También los hombres tienen más viviendas en arriendo.

Neiva, Quibdó, Barranquilla y la zona rural tienen las mayores participaciones de la vivienda pagada

TENENCIA DE LA VIVIENDA

(% DEL TOTAL DE HOGARES EN CADA CIUDAD)



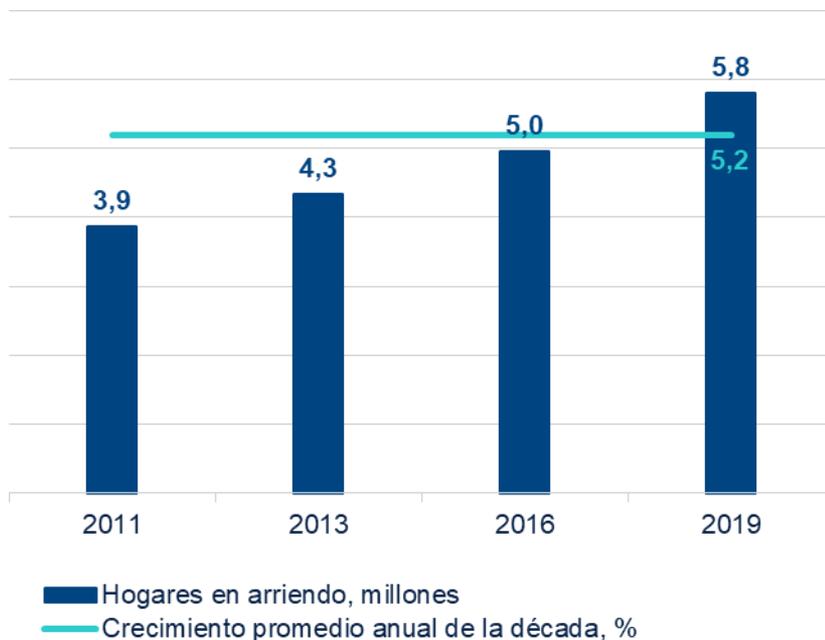
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

En el caso de arriendo, sobresalen Pereira, Armenia, Bogotá, Cali, Medellín y Villavicencio.

El mercado de arriendo ha estado creciendo rápidamente: es un mercado potencial para la compra de vivienda

HOGARES EN ARRIENDO

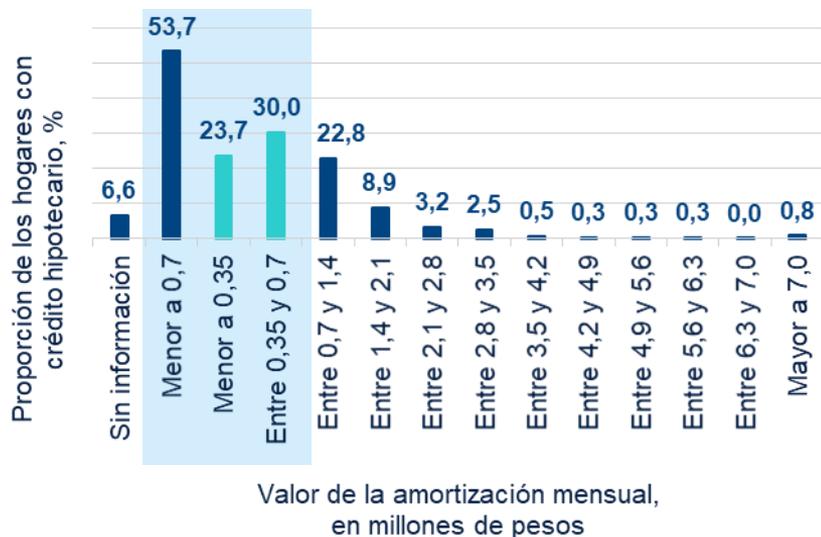
(MILLONES DE HOGARES Y VARIACIÓN PROMEDIO ANUAL EN %)



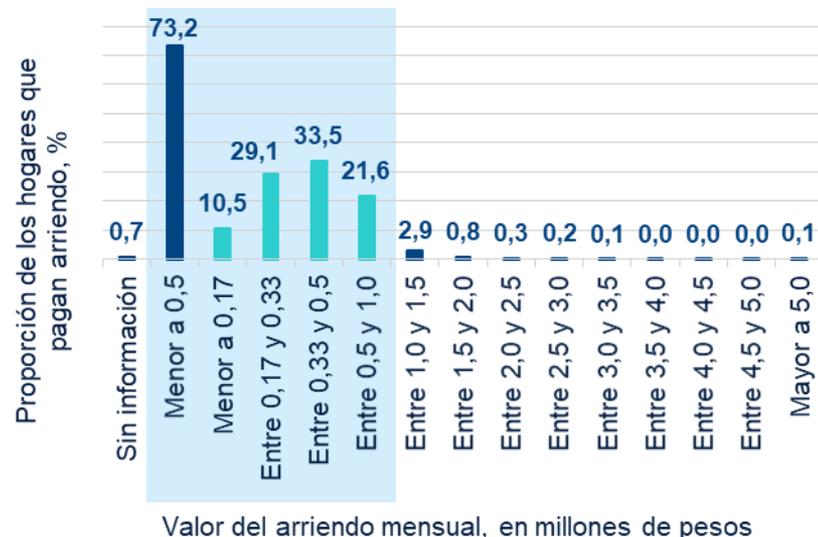
- El mercado de arrendamiento vale 36 billones de pesos al año.
- En 2011, este mercado valía menos de 20 billones de pesos.

Los pagos por amortización son más altos que por arriendo, pero estos últimos muestran capacidad de compra importante

DISTRIBUCIÓN DE PAGOS POR AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO DE VIVIENDA (HISTOGRAMA DE FRECUENCIAS)



DISTRIBUCIÓN DE PAGOS POR ARRIENDO (HISTOGRAMA DE FRECUENCIAS)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

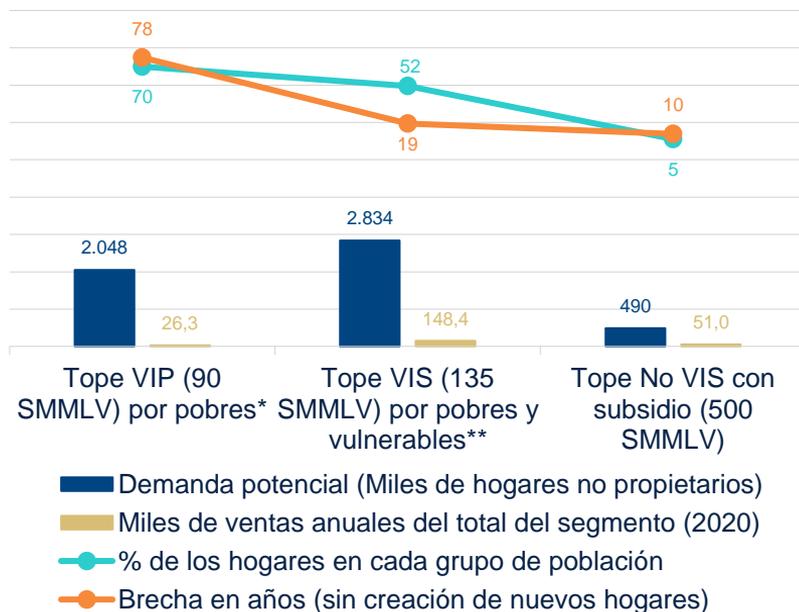
En pagos de hasta un millón de pesos, en amortizaciones está el 77% de los hogares con crédito hipotecario y en arriendos está el 95% de los hogares que viven en arriendo.

08

A futuro

Mercado potencial de la vivienda en Colombia: es más elevado en VIS

HOGARES CON CAPACIDAD DE COMPRA SEGÚN TIPO DE VIVIENDA (MILES DE HOGARES, % Y AÑOS)



- El perfil de ingresos lleva a que la demanda por vivienda se concentre en VIP y VIS.
- El cambio reciente, hacia mayor participación de la VIS, es conveniente en este sentido.

RANGO DE INGRESO DE CLASES SOCIALES

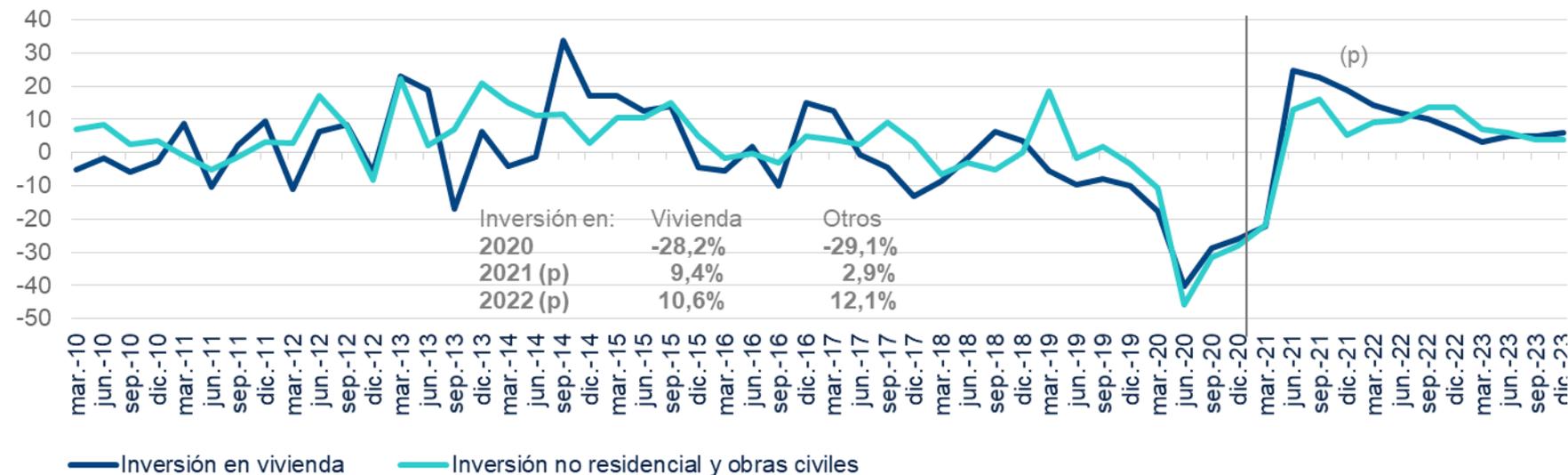
INGRESO MENSUAL (MILES DE PESOS)	POBRE (4,1 MIEMBROS POR HOGAR)	VULNERABLE (3,6 MIEMBROS POR HOGAR)	MEDIA (2,7 MIEMBROS POR HOGAR)	ALTA (2,1 MIEMBROS POR HOGAR)
POR PERSONA	De 0 a 328	De 328 a 632	De 632 a 3.162	Más de 3.162
POR HOGAR (INGRESO POR PERSONA X MIEMBROS PROMEDIO)	De 0 a 1.335	De 1.180 a 2.276	De 1.707 a 8.536	Más de 6.639

(*) Solo tiene en cuenta a los hogares considerados pobres no propietarios de vivienda. (**) Solo tiene en cuenta a los hogares considerados pobres y vulnerables no propietarios de vivienda.

Fuente: BBVA Research.

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.

Se estima una caída neta de la demanda por oficinas (nuevas y usadas) en 2020 y 2021



OFICINAS NUEVAS Y USADAS (MILES DE METROS CUADRADOS)

Bogotá

	INVENTARIO	PRODUCCIÓN	ABSORCIÓN	VACANCIA
2020	2.695	26	-75	13,7%
2021	2.753	41	-127	19,5%

Se estima que en 2022 y 2023 la absorción volverá a positivo y superará la producción de nuevas oficinas



Con esto,
el nivel de vacancia podría
ubicarse en 16% en 2023

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.



Trabajo

Automatización
Teletrabajo y sin
fronteras



Demografía

Envejecimiento
Migración
Hogares más
pequeños



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, afectando la comercialización de las viviendas usadas.



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 los precios de la mano de obra y la maquinaria. No obstante, es posible que las alzas en hierro y acero aún no se hayan materializado por completo.

Los precios del hierro y el acero 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.

Una tabla comparativa

	Argentina	Colombia	México	Perú	España
Cartera hipotecaria / PIB	0,80%	9,3%	12,10%	7,50%	44,70%
% de las viviendas nuevas que se financian con crédito hipotecario	n.d.	42%	80%	99%	52.6% (promedio 2020)
Plazo máximo de un crédito hipotecario (en años)	30	30	30	30	
Plazo medio de contratación de un crédito hipotecario (en años)	Último dato: 10.3 años Promedio 2020: 14.8 años	17,1	20	n.d	23.6 (promedio 1T2Ty3T 2020)
Vida media de un crédito hipotecario (en años)	Para vivienda: 17 años	11	10	17	
LTV de la vivienda no social	74%	43%	70%	71%	64.3% (promedio 1T2Ty3T2020)
Máximo LTV de la vivienda no social (si existe, según la regulación)	No hay máximo. Mayor a 75% => más capital	70%	90%	MN tasa fija: 90% MN Tasa variable: 80% ME tasa fija: 80% ME Tasa variable: 70%	n.d.
LTV de la vivienda social	n.d.	54%		90%	n.d.
Máximo LTV de la vivienda social (si existe, según la regulación)	n.d.	80%	95%	92,50%	n.d.
Máximo % del ingreso que se puede dedicar a primera cuota hipotecaria (Máximo regulatorio)	35%	VIS 40% No VIS 30%		n.d	n.d.
Máximo descuento de nómina (si existe, según la regulación)	n.d.	50%**		n.d	n.d.
Índice de esfuerzo efectivo (% del ingreso que se dedica a la primera cuota hipotecaria)	27%	27,1%	18,2%	38,80%	30.8 (promedio 1T2Ty3T2020)
# de años de ingreso del hogar para comprar una vivienda (en años)	15	5,1	3 años de interés social	4,6	7.2 (promedio 1T2Ty3T2021)
Crecimiento de los precios de la vivienda nueva en 2020 (en términos reales, o último disponible, fdp)	-6,70%	1,10%	1,80%	4,90%	0,65%
Crecimiento de los precios de la vivienda usada en 2020 (reales, o último dato disponible, fdp)	-5,50%	-2.2%***	2,10%	n.d	-0,83%
Tasa de interés hipotecaria más reciente (Efectiva anual o nominal anual, indicarlo, %)	29.25% TNA	9.5% EA	9,20%	6,03%	1.67% TAE
Tasa de un título interno del gobierno con similar plazo al promedio de contratación de créditos hipotecarios	51%*	7,0%	6,30%	5,57%	

(*):TIR de enero del bono a tasa fija en pesos más largo (2026, mucho más corto que el promedio de los hipotecarios).

(**): Incluye descuentos de seguridad social y pago de productos financieros con descuento directo de nómina.

(***): Dato a septiembre.

Fuente: BBVA Research. Datos con cierre de febrero de 2021.

Gracias

Este informe ha sido elaborado por:

Economista Jefe

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

María Claudia Llanes

maria.llanes@bbva.com

Mauricio Hernández

mauricio.hernandez@bbva.com

Aviso legal

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

Situación inmobiliaria Colombia 2021

Abril 2021