

Situación inmobiliaria Colombia

Febrero 2024

Para descargar este informe de la coyuntura del sector de la construcción:



Para descargar el informe de 2024 sobre la estructura del sector de la construcción:



Índice

- 01 Comportamiento reciente de la construcción de vivienda
- 02 El mercado de la vivienda usada y el sector no residencial
- 03 Los precios y los costos de la construcción de vivienda
- 04 El financiamiento de la vivienda
- 05 Mensajes finales

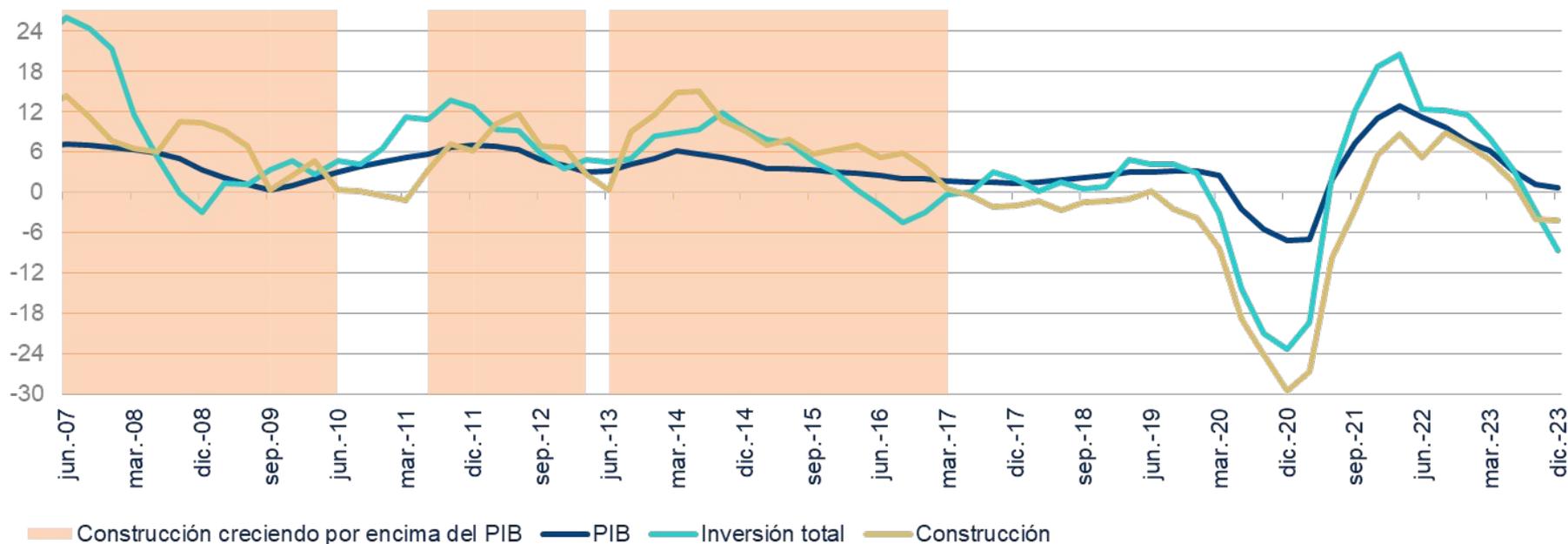
01

Comportamiento reciente de la construcción de vivienda

Desde 2017, el sector de la construcción no crece por encima del PIB

EL PIB Y LA CONSTRUCCIÓN: CRECIMIENTO

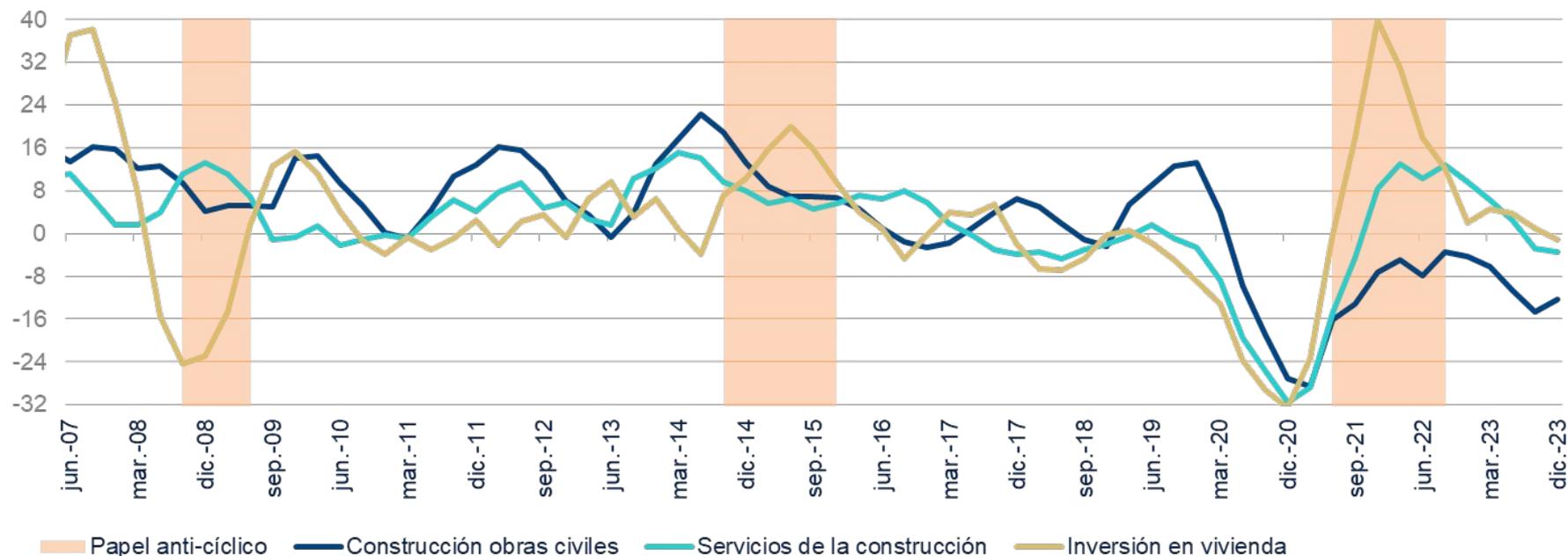
(VARIACIÓN ANUAL REAL, PROMEDIO ANUAL, %)



La construcción, como todos los sectores, tienen ciclos a lo largo del tiempo. A veces, eso sí, el sector actuó como sostén contracíclico

SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN: CRECIMIENTO

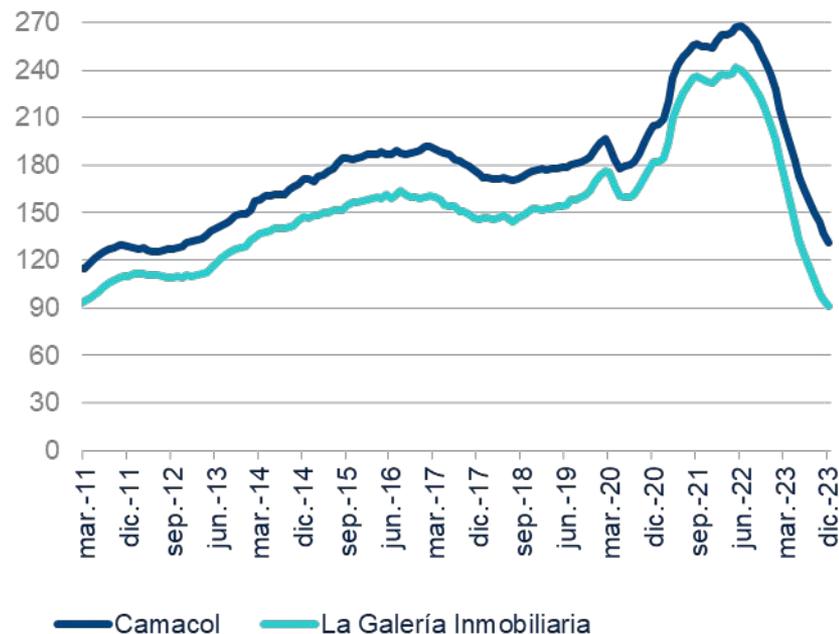
(VARIACIÓN ANUAL REAL, PROMEDIO ANUAL, %)



Este desempeño de la construcción se reflejó en una fuerte caída de las ventas de vivienda: en 2023 se alcanzaron niveles similares a 2011

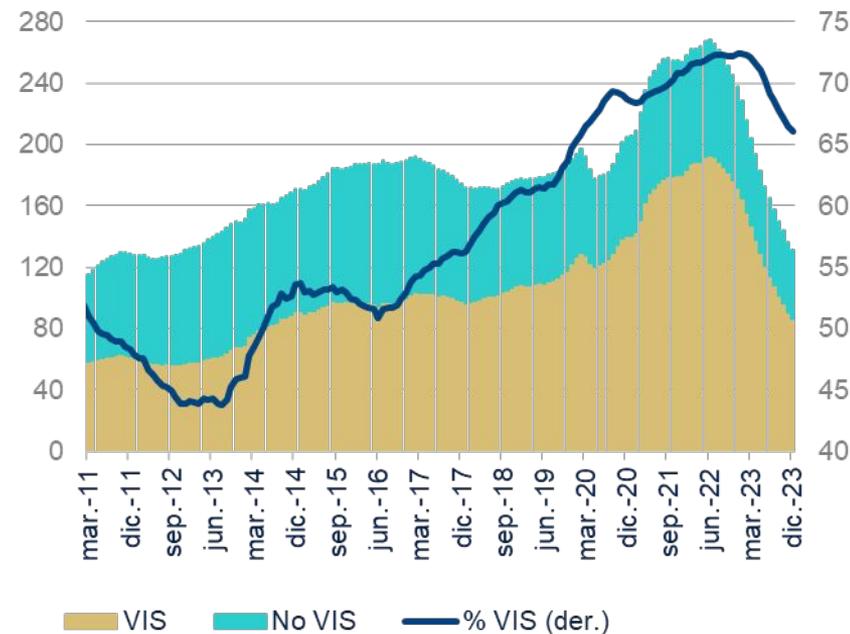
VENTAS DE VIVIENDA

(ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES)



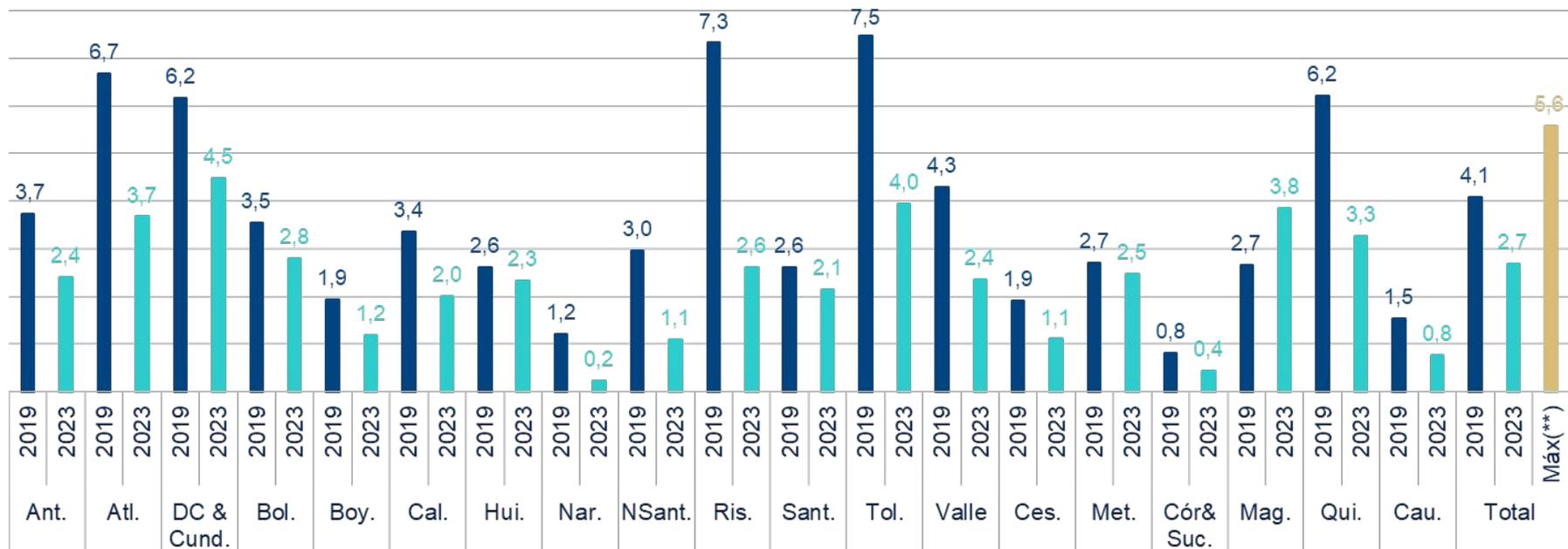
VENTAS DE VIVIENDA POR TIPO

(MILES DE UNIDADES Y % DEL TOTAL)



La caída en las ventas redujo la penetración del mercado inmobiliario en todos los departamentos, excepto en Magdalena(*)

VENTAS ANUALES POR CADA MIL HABITANTES (VALOR)

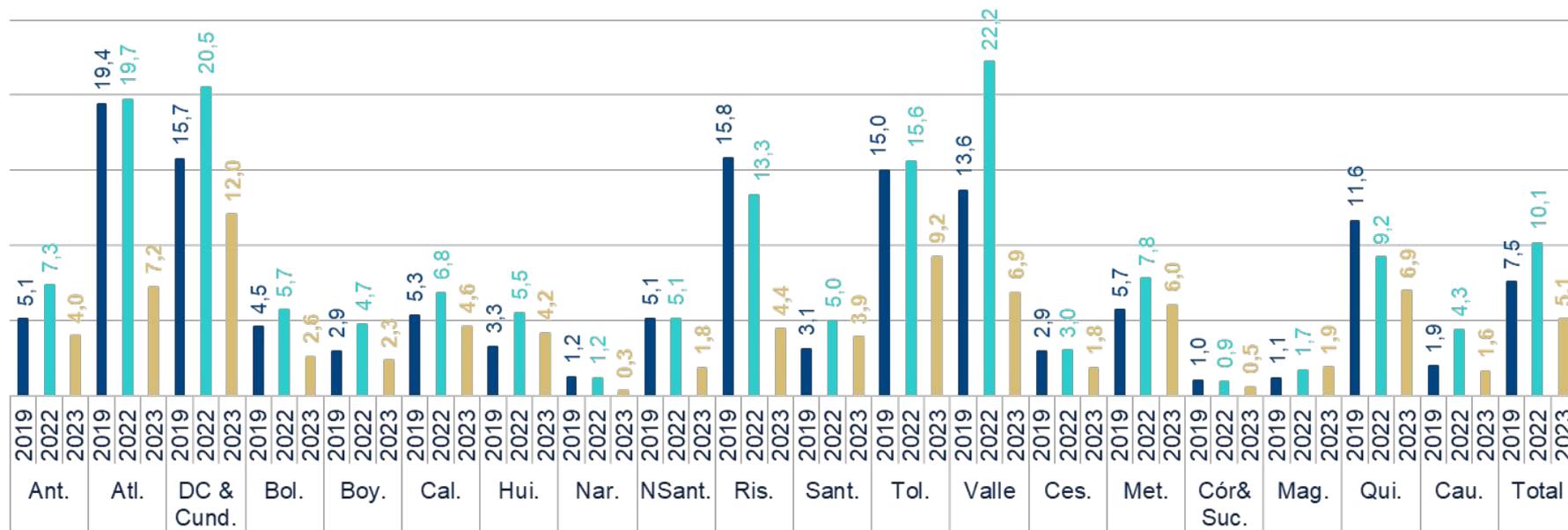


(*): La penetración es medida como las ventas anuales por cada 1.000 habitantes.

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol y DANE.

No solo se redujo la penetración total, también cayeron las ventas de viviendas VIS respecto a la cantidad de personas pobres en el país^(*)

VENTAS ANUALES DE VIVIENDAS VIS POR CADA MIL HABITANTES POBRES (VALOR)



(*): La penetración es medida como las ventas anuales de viviendas VIS por cada 1.000 habitantes pobres, según la medición de pobreza monetaria del DANE. Para comparar las ventas de 2023, se usó la población pobre de 2022, pues es la última medición disponible.

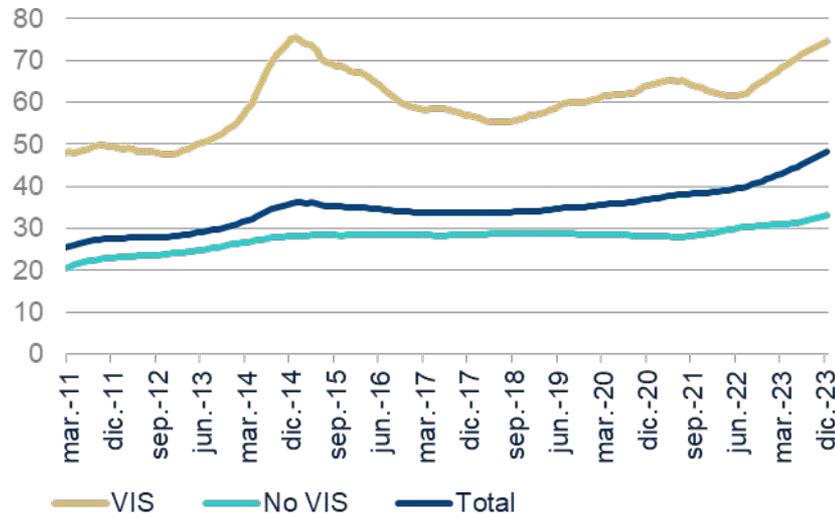
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol y DANE.

Las ventas que más se afectaron fueron las dirigidas a los estratos 2, 3 y 4. También las ventas en estratos 5 y 6 se resintieron

VENTAS DE VIVIENDA POR ESTRATO
(ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES)



TAMAÑO DE LOS PROYECTOS VENDIDOS
(UNIDADES PROMEDIO POR PROYECTO)



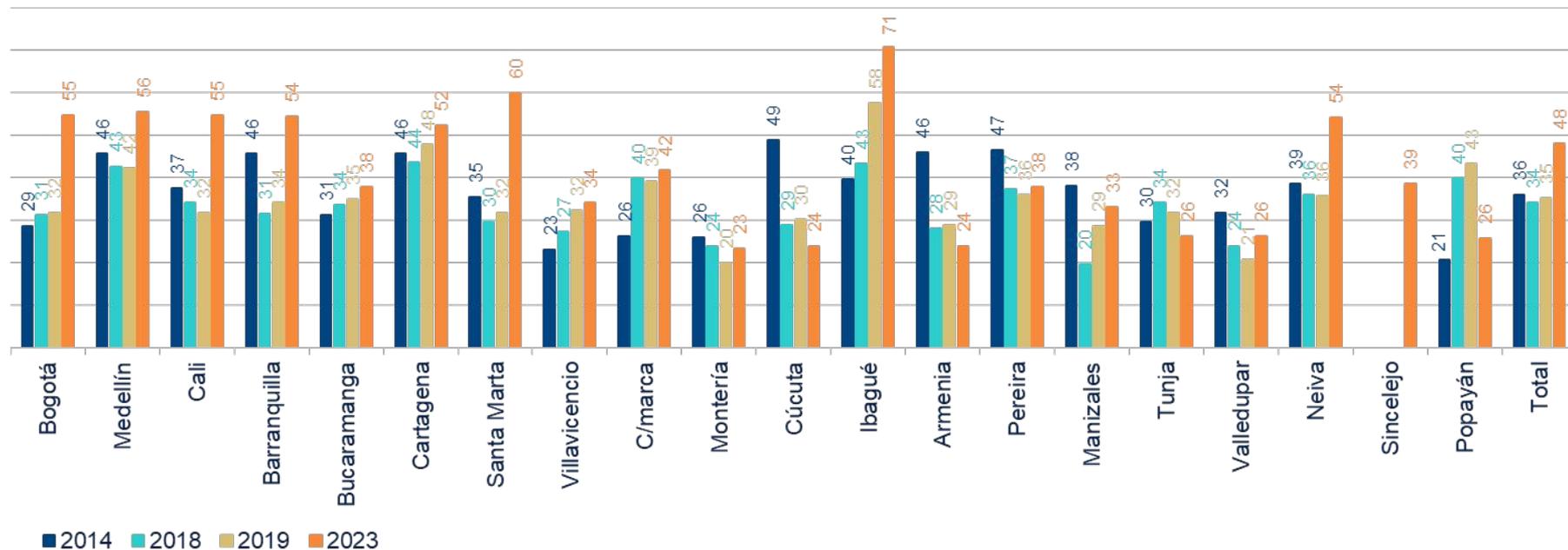
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Además, fue en los proyectos dirigidos a VIS en donde más se concentró el mercado: los proyectos ahora son más grandes que antes (medidos en número de unidades puestas a la venta).

Tamaño de proyectos está en máximos en casi todas las geografías, a excepción de Montería, Cúcuta, E.Cafetero, Tunja, V/dupar y Popayán

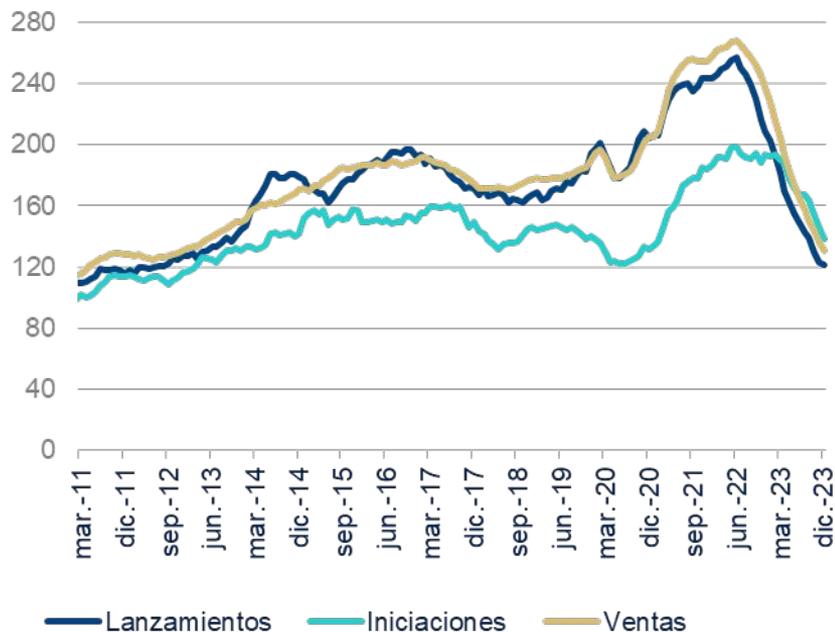
TAMAÑO DE LOS PROYECTOS POR GEOGRAFÍA

(AÑOS SELECCIONADOS, UNIDADES PROMEDIO POR PROYECTO)

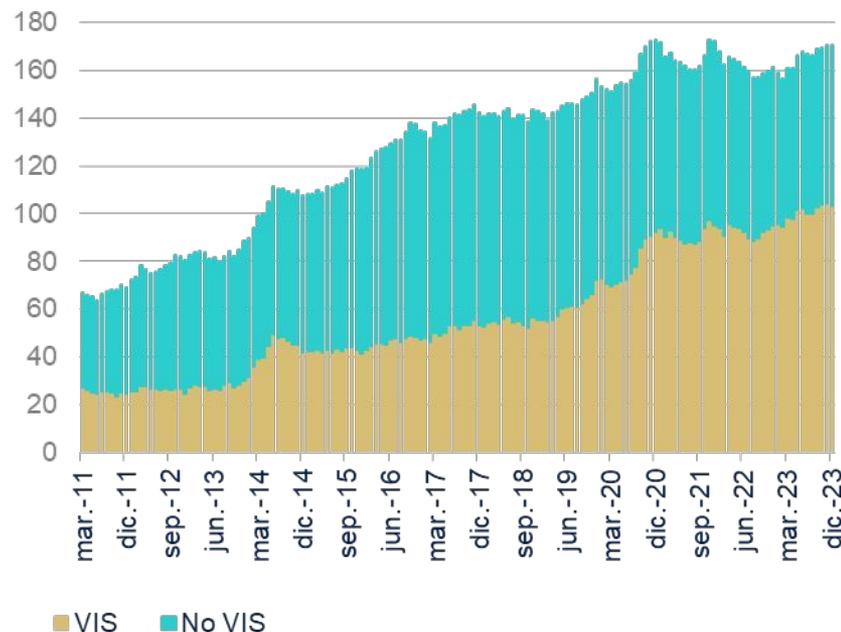


Las bajas ventas que se dieron en 2023 hicieron que el stock de oferta^(*) creciera a lo largo del año pese a los menores lanzamientos

VENTAS Y NUEVA OFERTA DE VIVIENDA
(ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES)



OFERTA TOTAL DE VIVIENDA POR TIPO
(MILES DE UNIDADES)

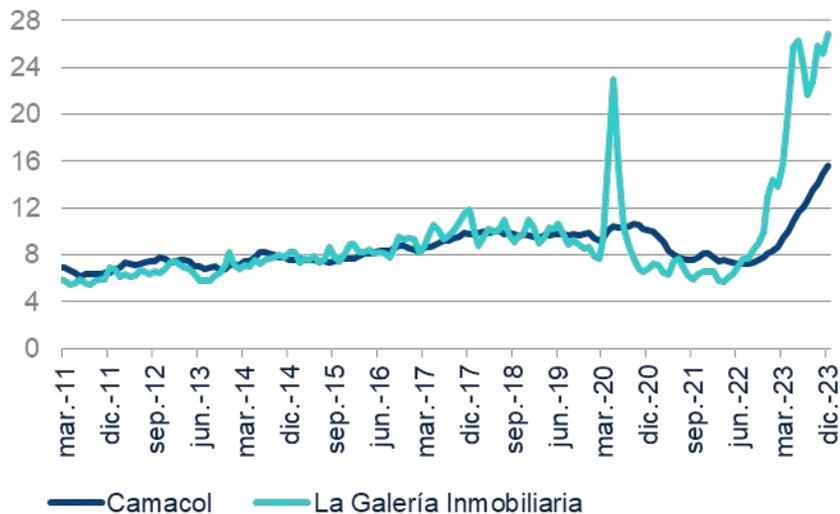


(*): La oferta se define como las unidades en oferta en cualquier etapa (pre-ventas, construcción o terminado sin vender).

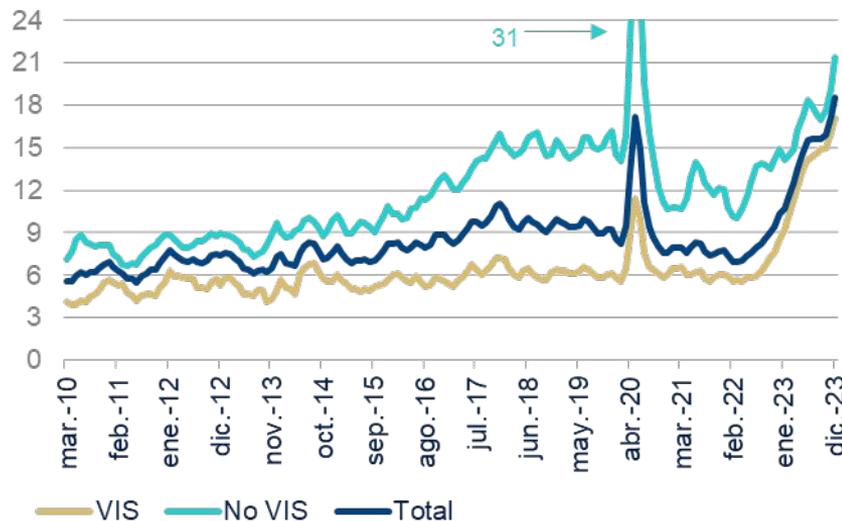
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

Como resultado, el tiempo necesario para vender la oferta disponible aumentó progresivamente desde mínimos de 2022...

ROTACIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDA (MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE)



ROTACIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDA POR TIPO (MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE)

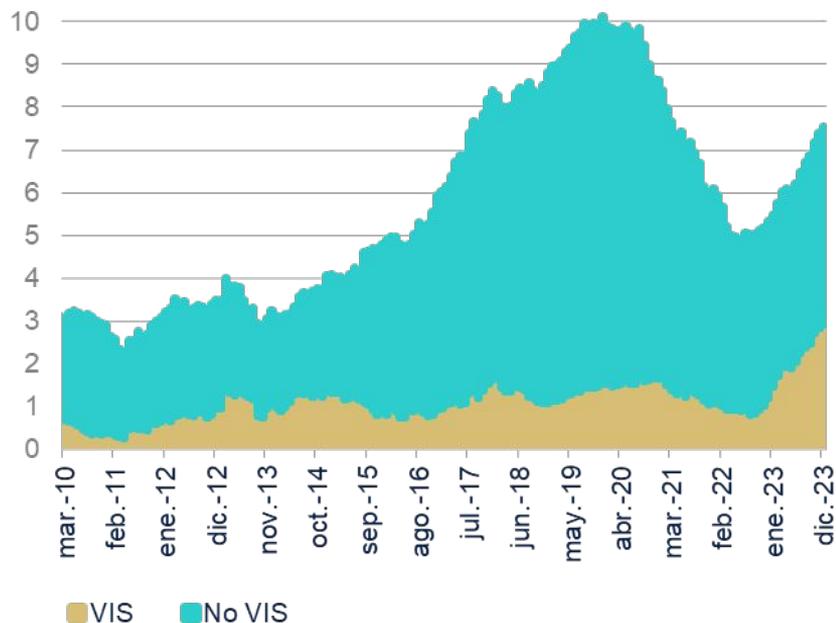


Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol y La Galería Inmobiliaria.

Por primera vez desde que se miden los indicadores, las ventas de la oferta VIS disponible se vendería en más de 15 meses. Su promedio histórico no pasaba de ocho meses usualmente (datos de Camacol).

...además, creció el inventario sin vender, sin alcanzar los niveles de 2019, pues la oferta esta vez se redujo a tiempo y más intensamente

UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER
(MILES DE UNIDADES)



UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER
(% DE LA OFERTA TOTAL^(*))



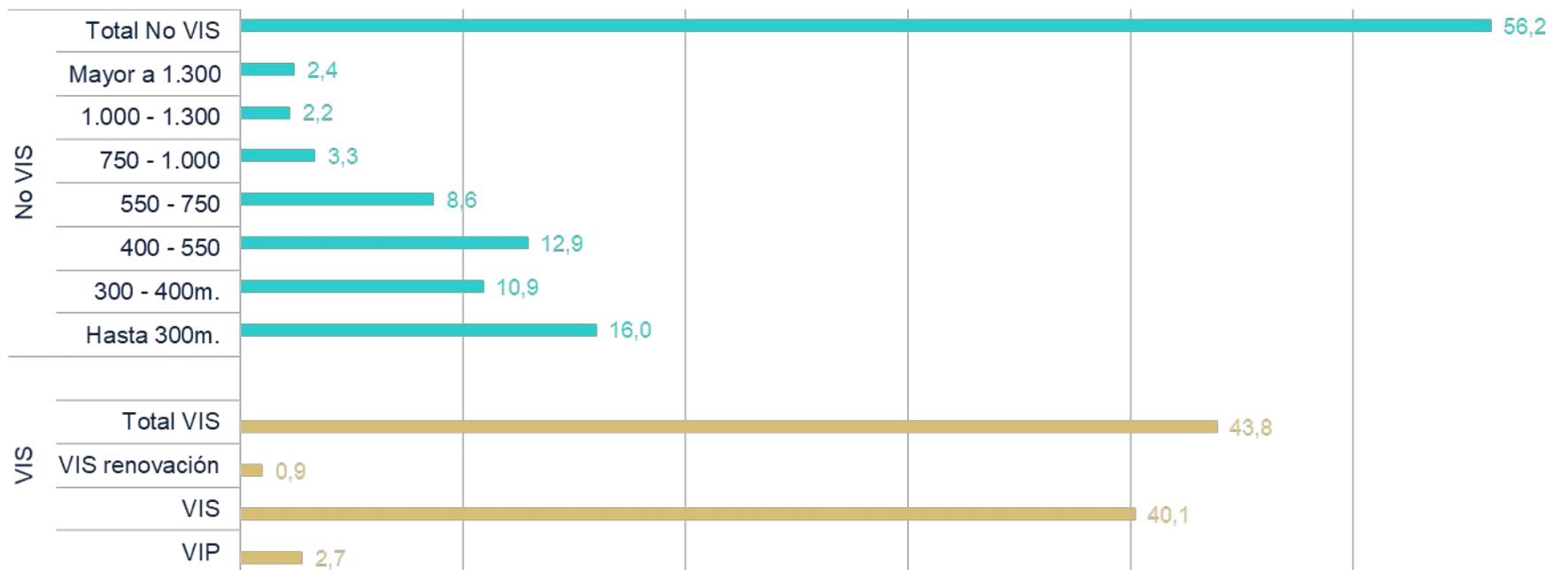
(*): La oferta se define como las unidades en oferta en cualquier etapa (pre-ventas, construcción o terminado sin vender).

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

Las unidades terminadas sin vender priman en No VIS, pero crecieron en VIS. Las constructoras más pequeñas tienen más inventarios

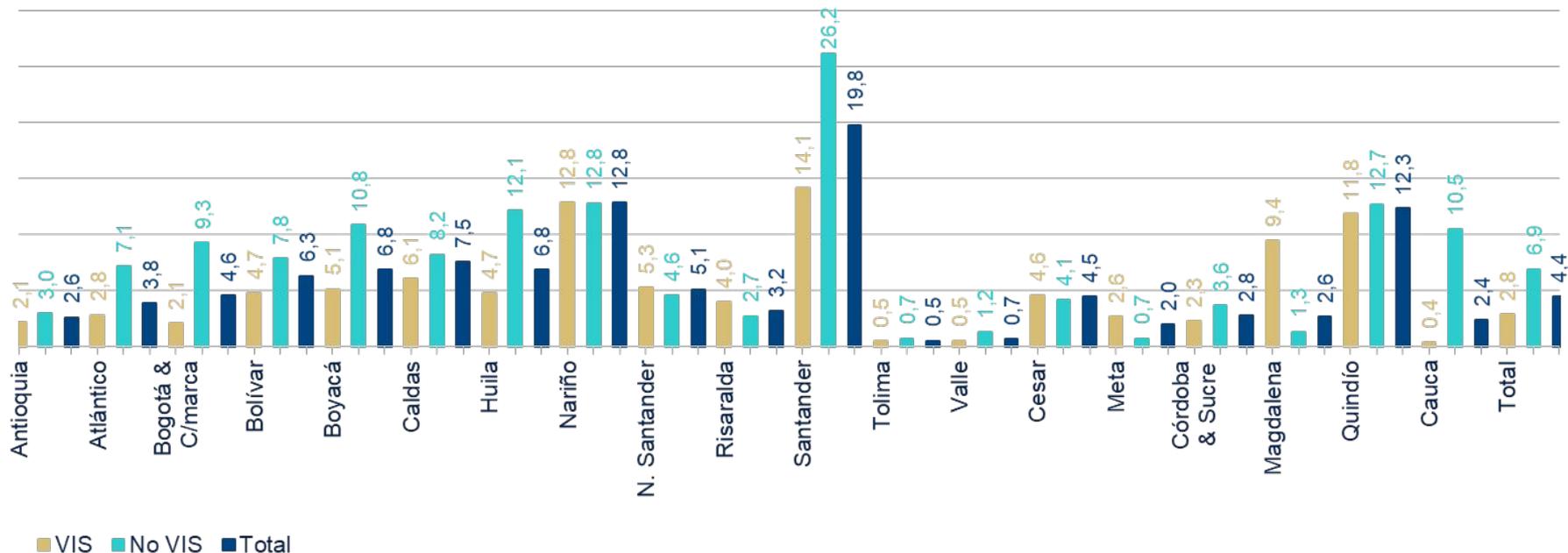
UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER

(% DEL TOTAL DE LAS UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER)



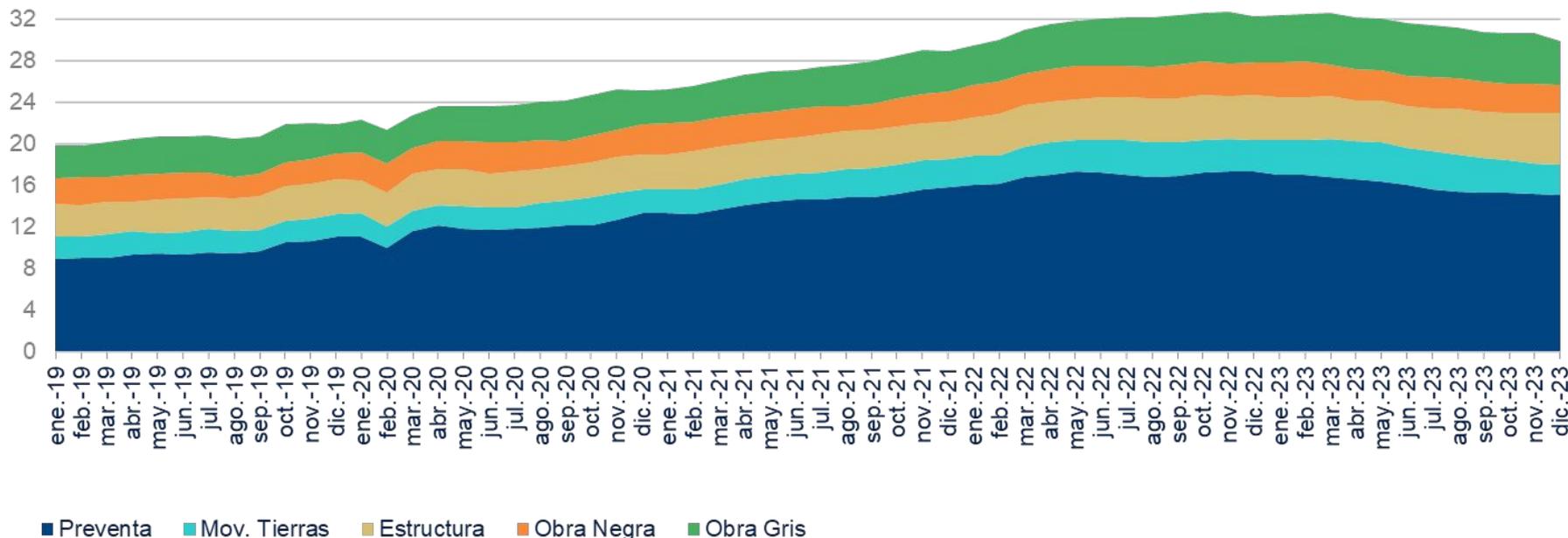
Los inventarios tienen zonas de concentración geográfica específicas, siendo bajos en la mayor parte de las regiones del país

UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER POR GEOGRAFÍA (% DEL TOTAL DE LA OFERTA POR GEOGRAFÍA)



Si bien, el alto porcentaje de pre-ventas, como porcentaje de la oferta total, sigue ayudando a la salubridad del mercado de vivienda

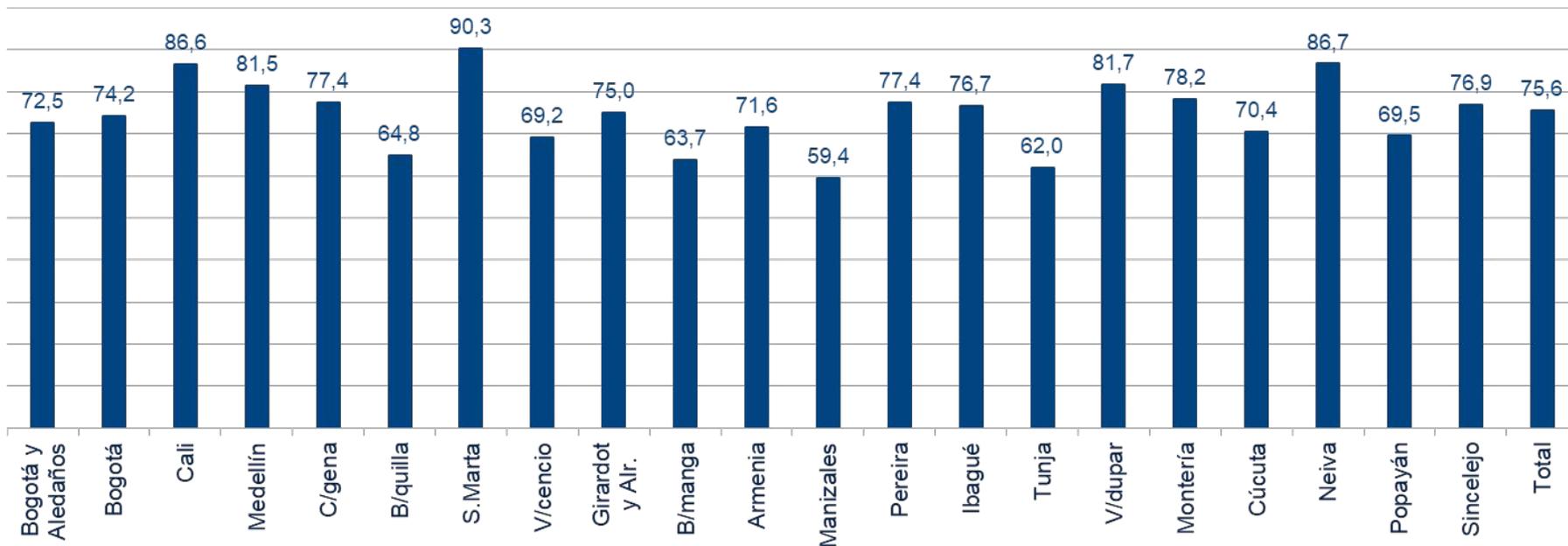
ESTADO DE OBRA DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA (MILLONES DE METROS CUADRADOS)



Todas las ciudades del país tienen preventas de 60% o más de la oferta total

PREVENTAS POR GEOGRAFÍA

(% DEL TOTAL DE LA OFERTA POR GEOGRAFÍA)



Las ventas recientes se afectaron por las renunciaciones de transacciones previas: la medición tiene en cuenta las ventas netas

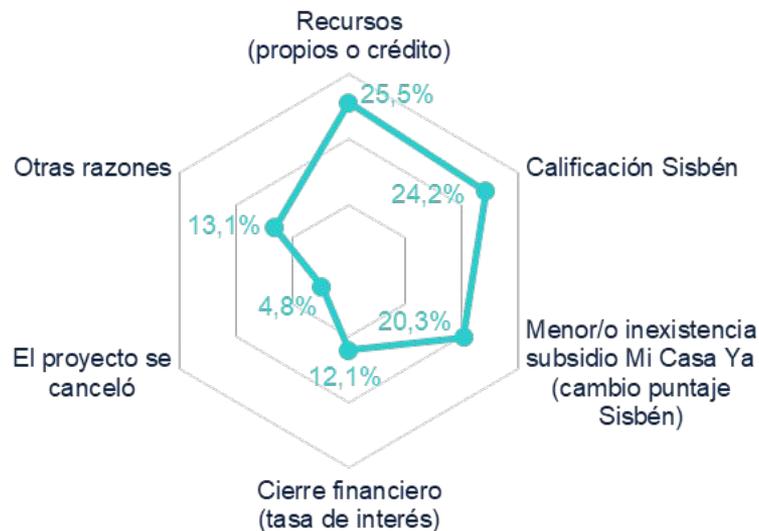
RENUNCIAS DE COMPRAS DE VIVIENDA (PROMEDIO ANUAL, % DE LAS VENTAS BRUTAS)



(*): Se refiere a las unidades presentes en los proyectos desistidos.

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol y La Galería Inmobiliaria.

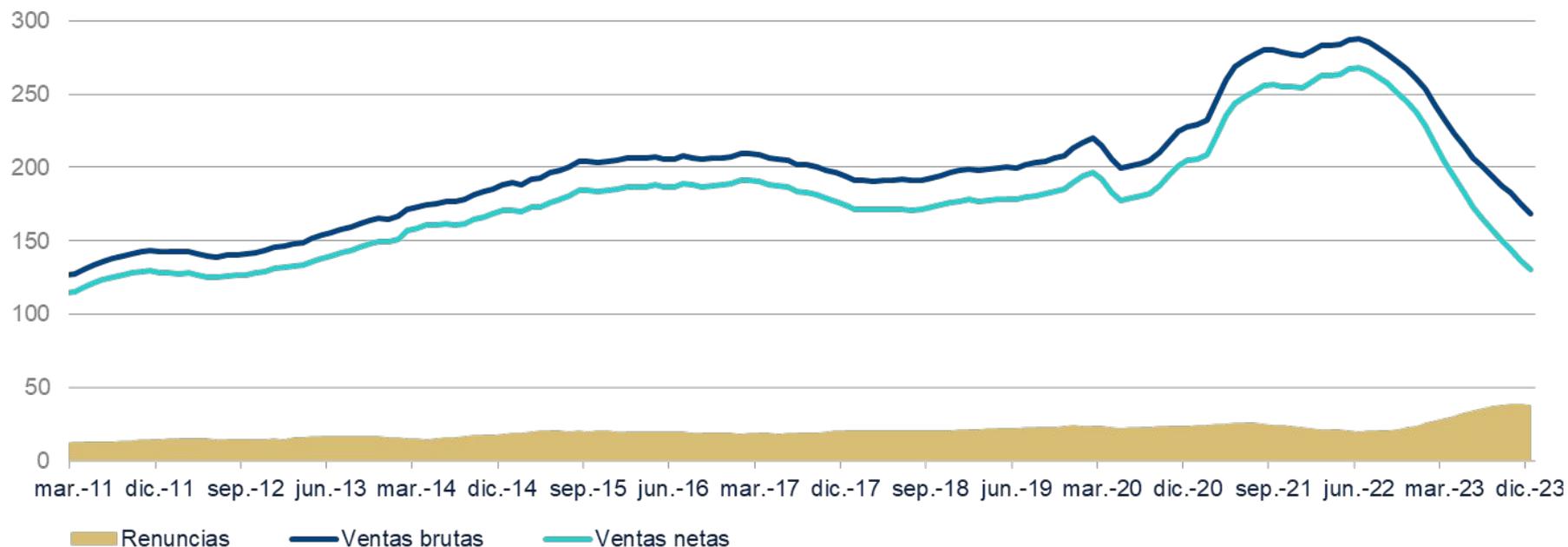
RAZONES DE LAS RENUNCIAS EN LAS COMPRAS (% DEL TOTAL)



Menores recursos disponibles, reducción (anulación) de subsidio y mayores tasas de interés fueron las principales razones para los desistimientos (datos de La Galería Inmobiliaria).

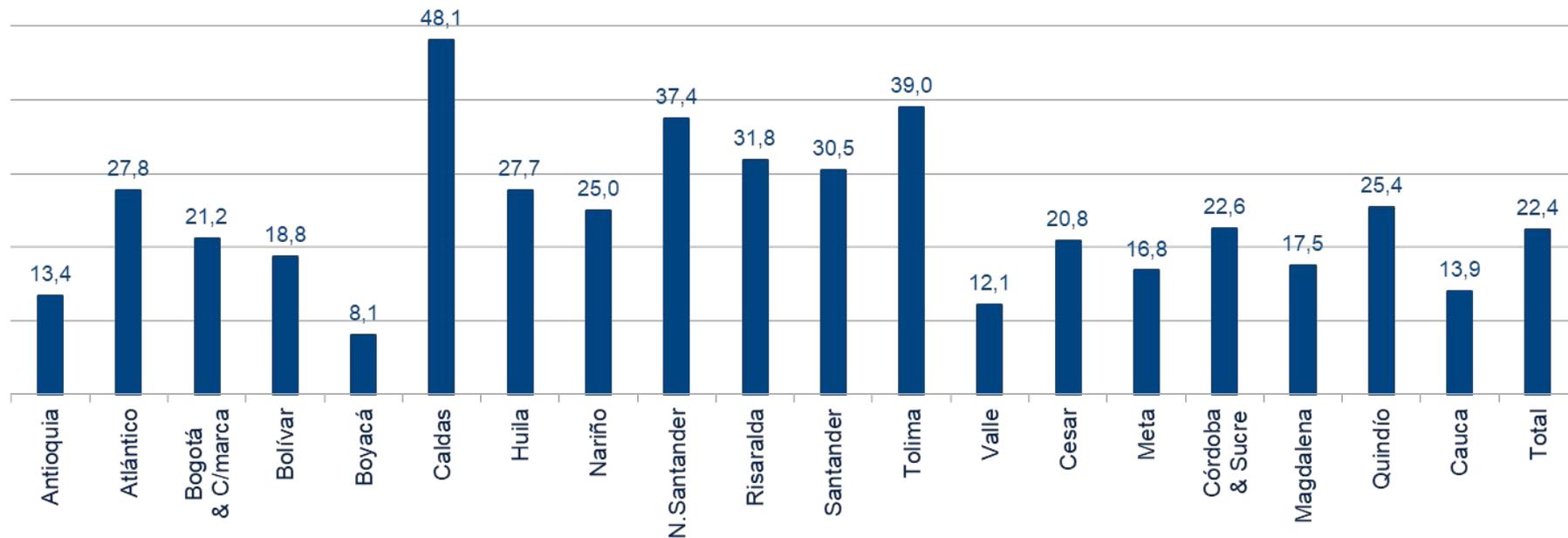
De hecho, las ventas brutas cayeron de manera menos profunda que las transacciones netas

VENTAS BRUTAS Y NETAS DE VIVIENDA (ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES)



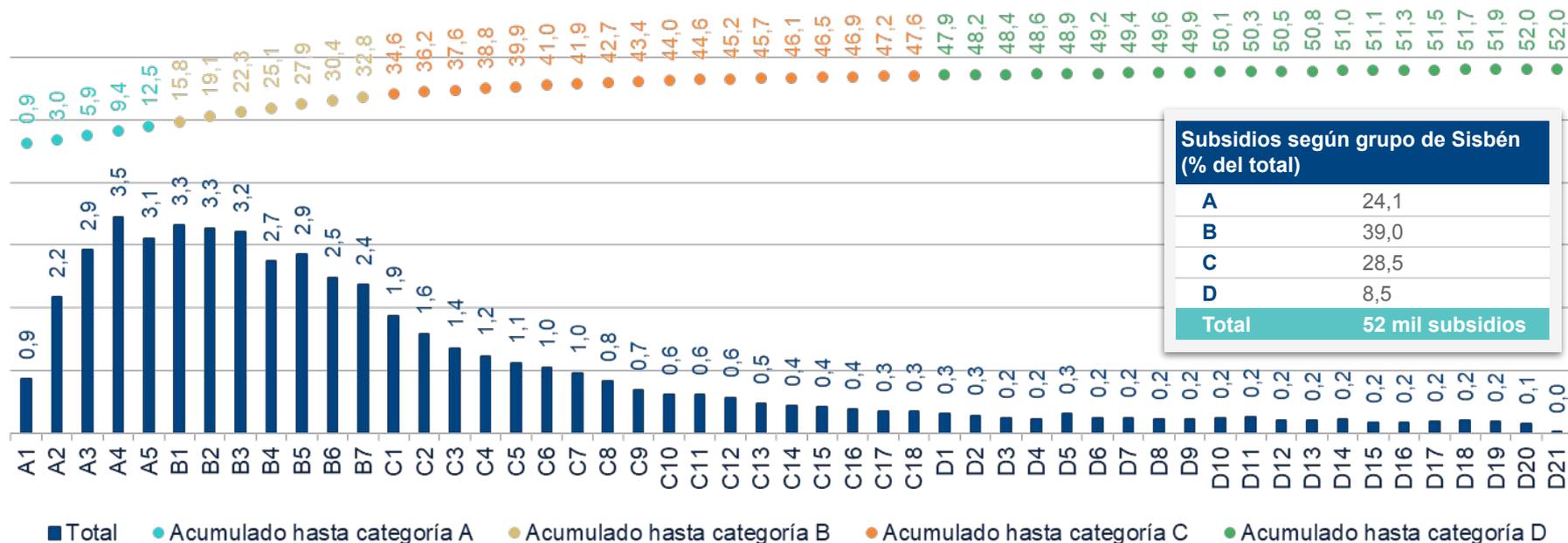
Caldas, Tolima, Norte de Santander, Risaralda y Santander (por VIS) tienen renunciaciones superiores al 30%

RENUNCIAS DE COMPRA DE VIVIENDA POR GEOGRAFÍA (PROMEDIO DE 2023, % DE LAS VENTAS BRUTAS)



La oportunidad y asertividad de los subsidios de vivienda seguirán ayudando a reducir el desistimiento, especialmente en el mercado VIS

SUBSIDIOS DE MI CASA YA EN 2023(*) (MILES DE UNIDADES)

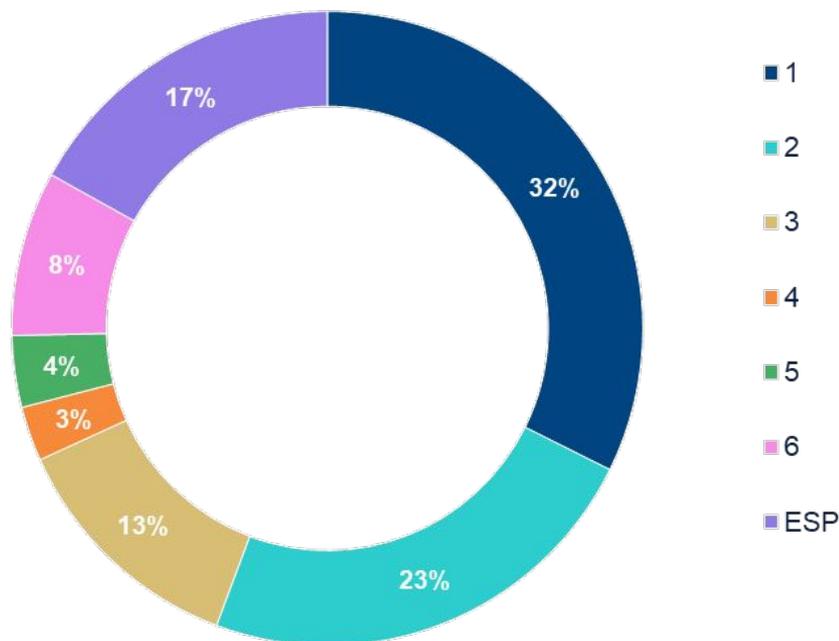


(*): Datos al 9 de diciembre de 2023.

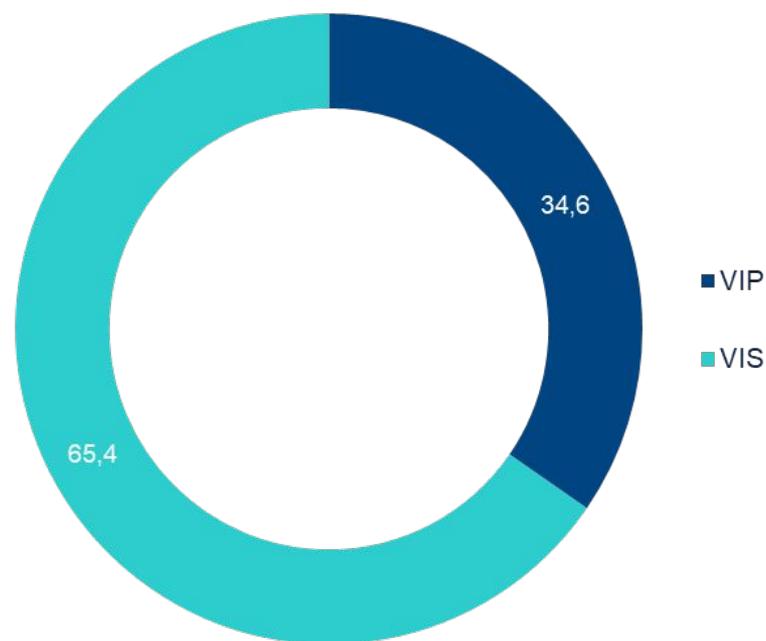
Fuente: BBVA Research con datos de Ministerio de Vivienda y La Galería Inmobiliaria.

El 51% de los subsidios se dan por fuera de las grandes ciudades^(*). La participación de VIP sobresale respecto a su peso en el mercado

SUBSIDIO DE MI CASA YA SEGÚN CATEGORÍA DE MUNICIPIO (% DEL TOTAL)



SUBSIDIOS DE MI CASA YA SEGÚN TIPO DE VIVIENDA (% DEL TOTAL)

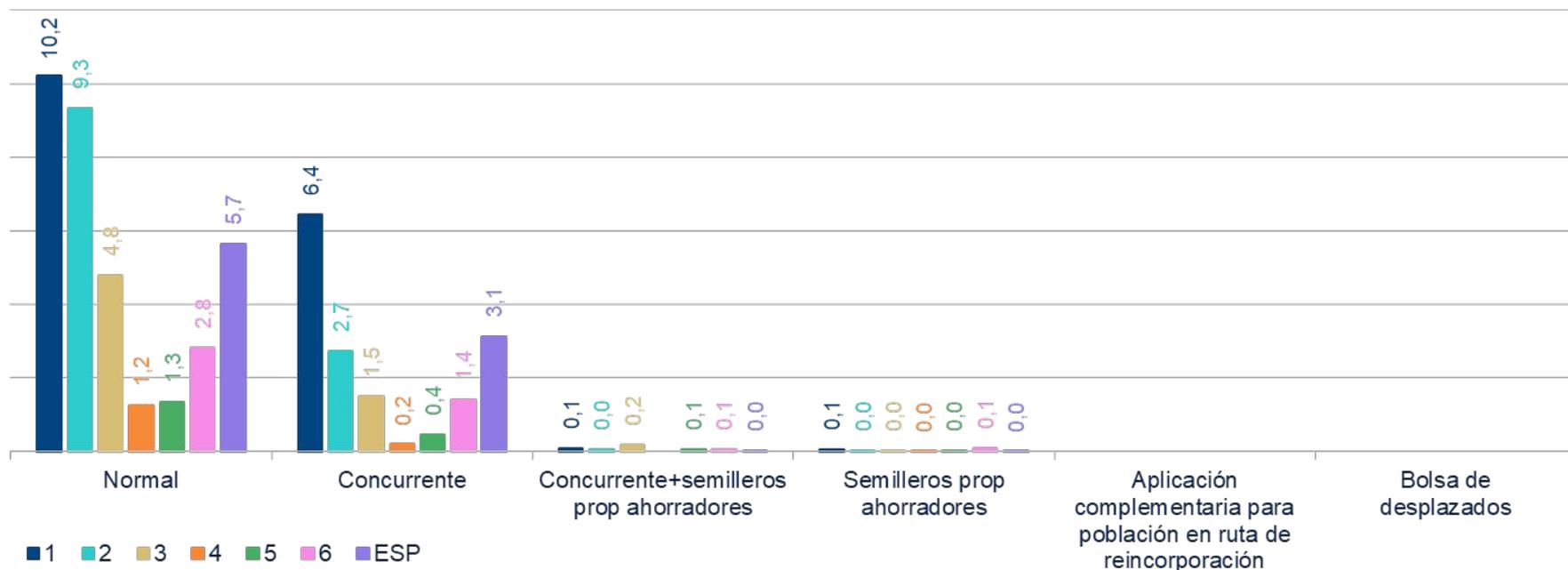


(*): Las grandes ciudades se definen como los municipios de categoría especial (ESP) o 1.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Ayuda mucho la profundización de otros subsidios, incluso por fuera de las grandes ciudades: puede ser política anti-cíclica regional

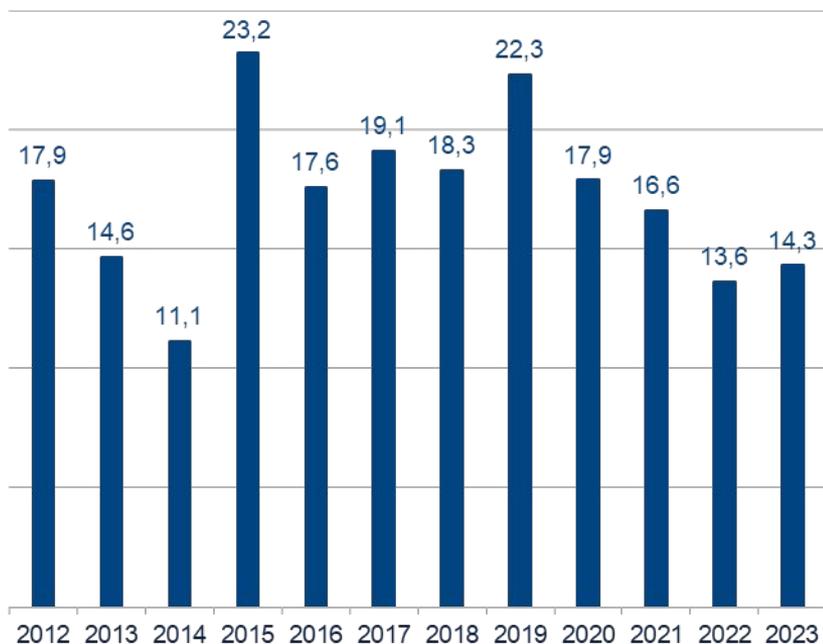
SUBSIDIOS DE MI CASA SEGÚN CONCURRENCIA DE SUBSIDIOS

(MILES DE UNIDADES)

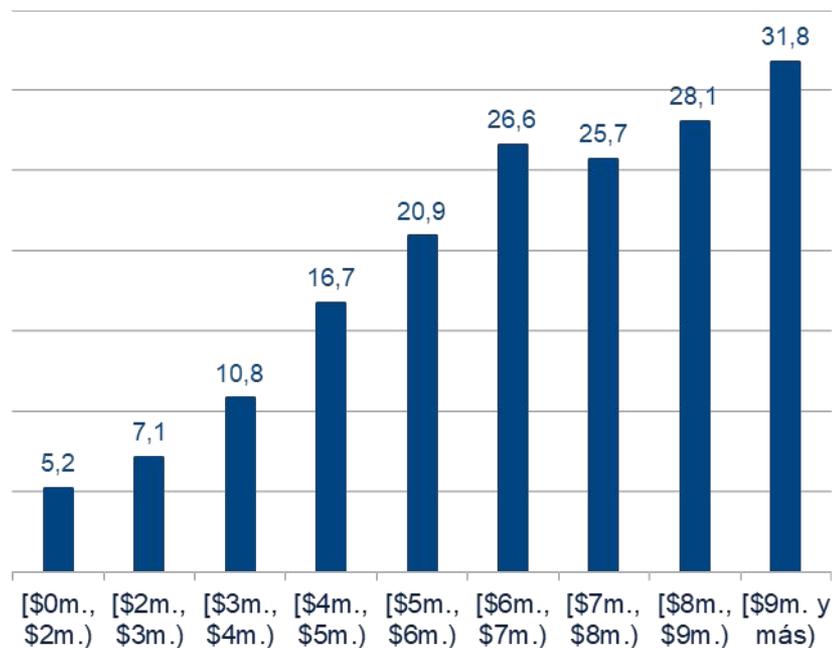


El mercado llevó a que los constructores volvieran a aumentar los descuentos ofrecidos, siendo más visibles en los mayores precios

PROYECTOS CON DESCUENTOS(*) (% DEL TOTAL)



PROYECTOS CON DESCUENTOS SEGÚN PRECIO M² (% DEL TOTAL POR SEGMENTO DE PRECIOS)

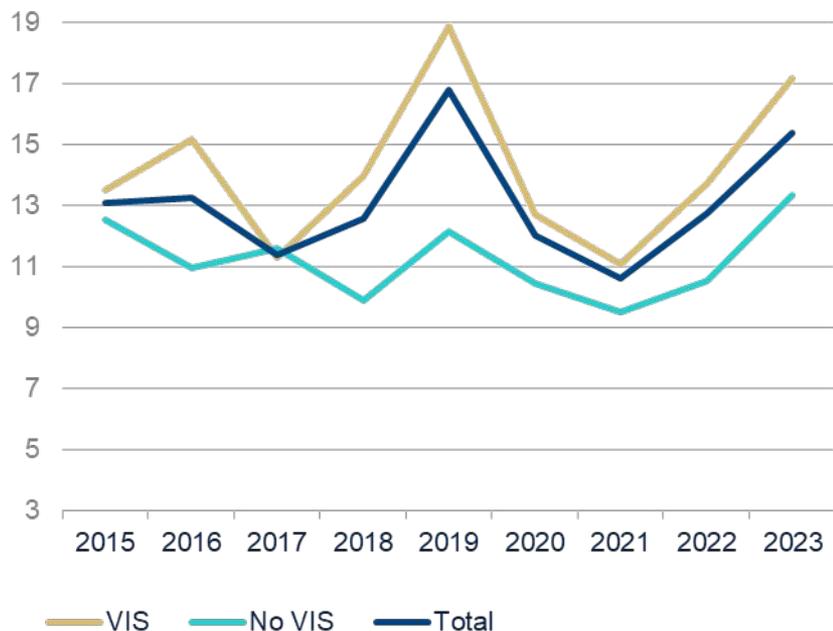


(*): El año corresponde al momento en que se lanzó el proyecto, no al momento en que se dio el descuento.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Además, las ventas relacionadas con proyectos nuevos cada vez tienen una mayor participación en las transacciones totales

VENTAS DE PROYECTOS NUEVOS

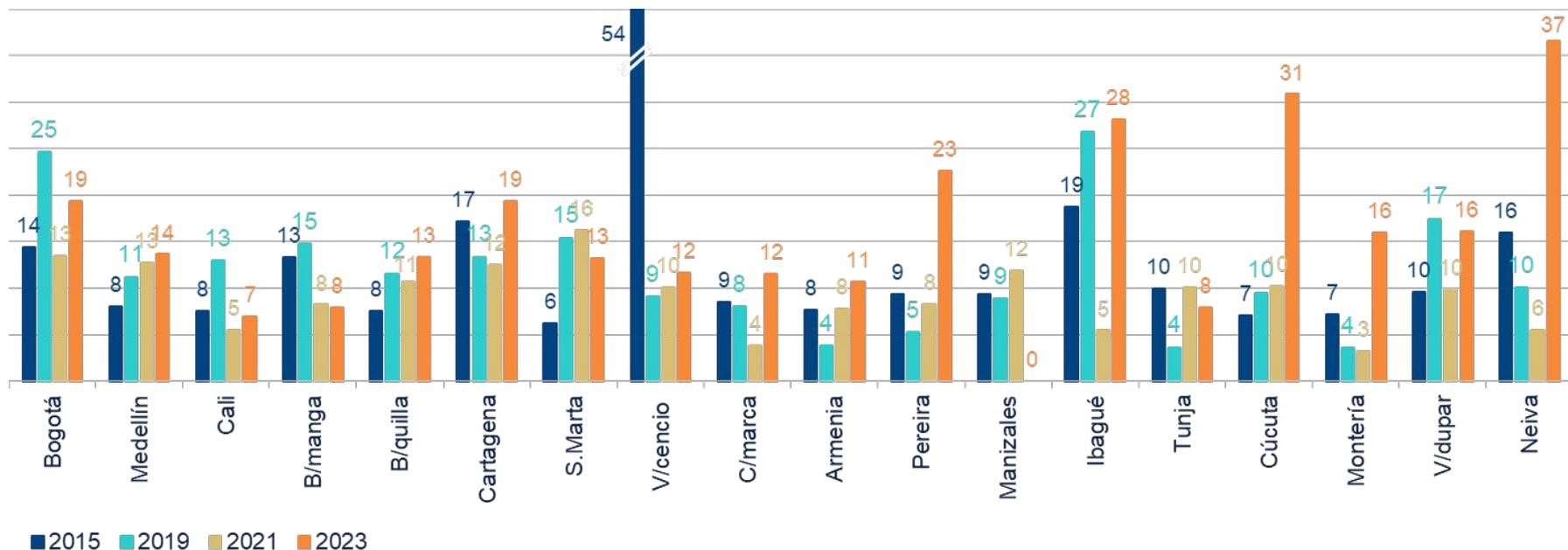
(% DE LAS VENTAS TOTALES DE CADA PERÍODO)



- Este comportamiento es similar a lo observado en 2019: se relaciona con momentos de altos inventarios y bajas ventas.

El efecto de los nuevos proyectos es especialmente sensible en C/gena, Pereira, Ibagué, Cúcuta y Neiva

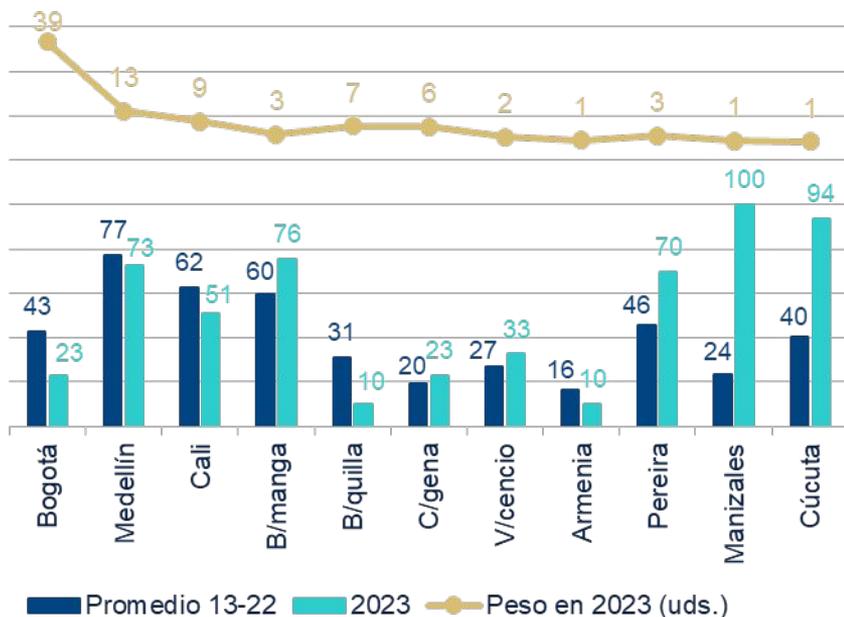
VENTAS DE PROYECTOS NUEVOS (% DE LAS VENTAS TOTALES DE GEOGRAFÍA)



En las grandes conglomeraciones, perdió peso la venta por fuera de la ciudad principal: una razón adicional para la caída de las ventas

VENTAS DE PROYECTOS NUEVOS

(% DE LAS VENTAS TOTALES DE CADA PERÍODO)



- Las zonas de influencia^(*) de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla agrupan el 70% de las ventas y tuvieron una caída en la participación de los municipios cercanos en las ventas.
- Otros conglomerados urbanos que tuvieron aumento en las ventas por fuera de la ciudad principal suman una participación menor en las ventas.

(*): Se refiere a la ciudad capital del departamento y los municipios cercanos.

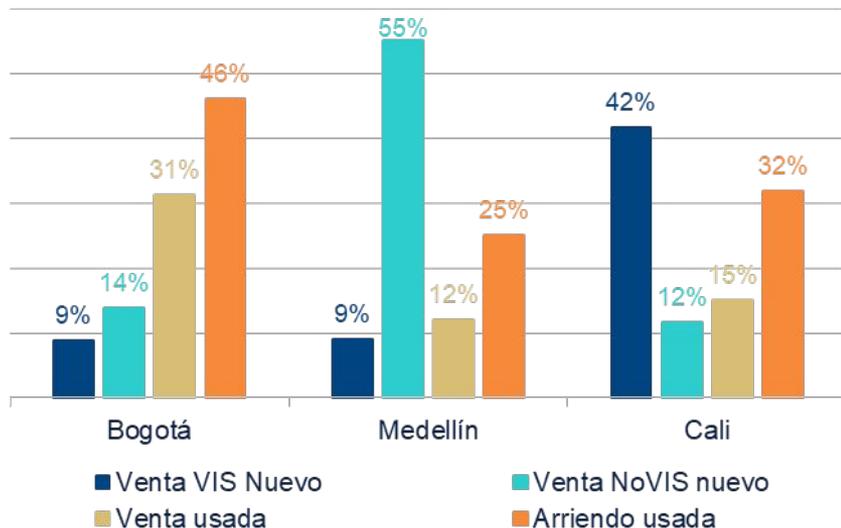
Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

02

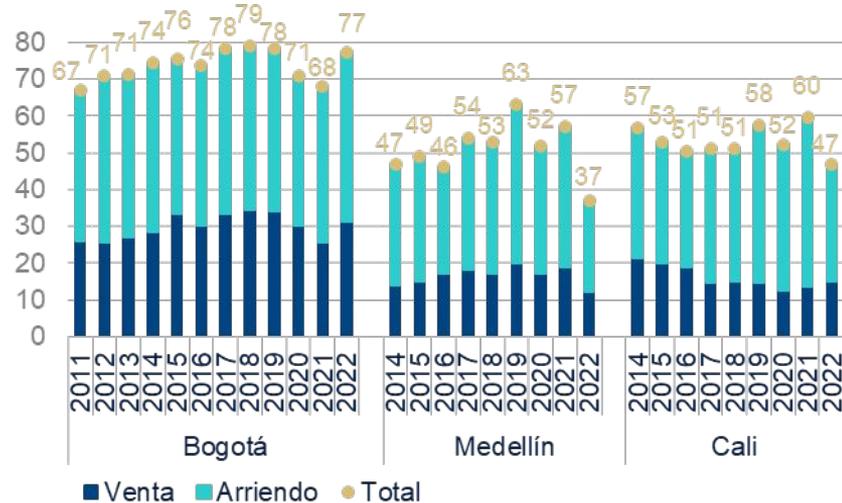
El mercado de la vivienda usada y el sector no residencial

En Bogotá y Cali, las transacciones de vivienda usada superan a las de la vivienda nueva. En Medellín, el mercado de nueva es el ganador

MERCADO INMOBILIARIO EN LAS TRES CIUDADES MÁS GRANDES DEL PAÍS (% DEL TOTAL DE LA CIUDAD)



MERCADO DE VIVIENDA USADA (% DEL TOTAL DE TRANSACCIONES EN LA CIUDAD)

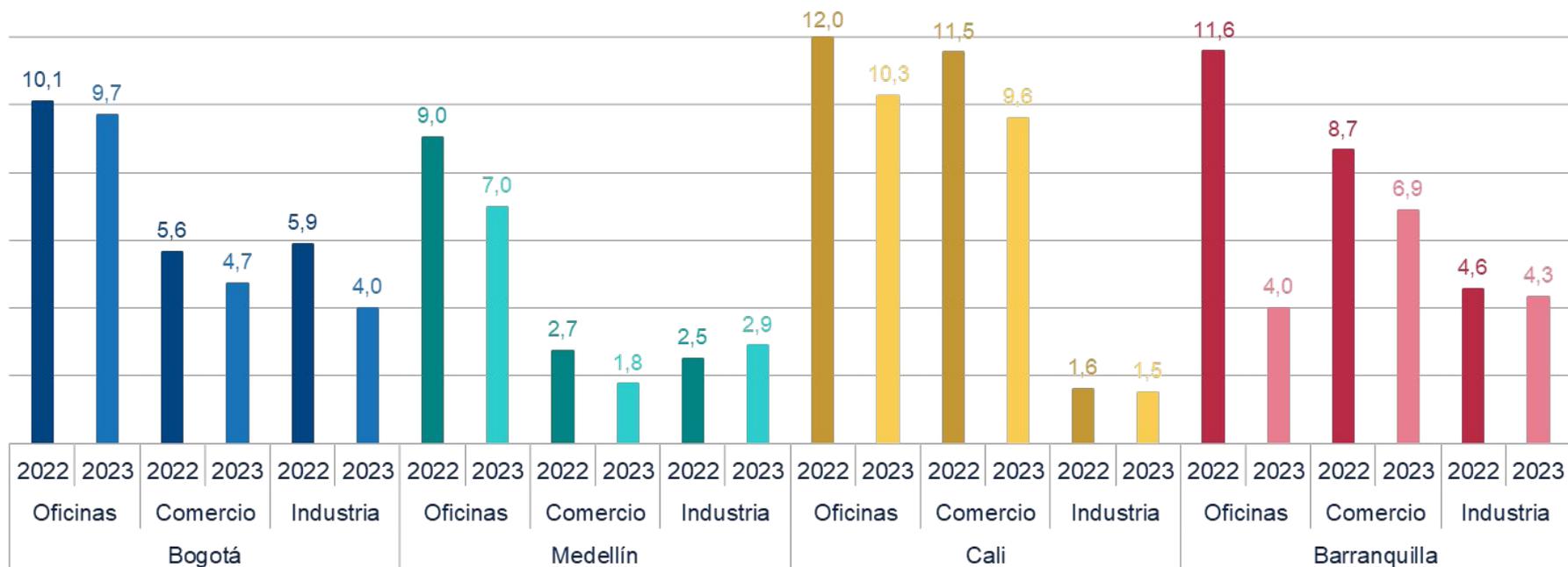


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Bogotá ha llevado el liderazgo del mercado usado desde que se mide el indicador. En Medellín y Cali, las transacciones usadas tenían relevancia similar, pero cayó fuertemente su importancia en Medellín.

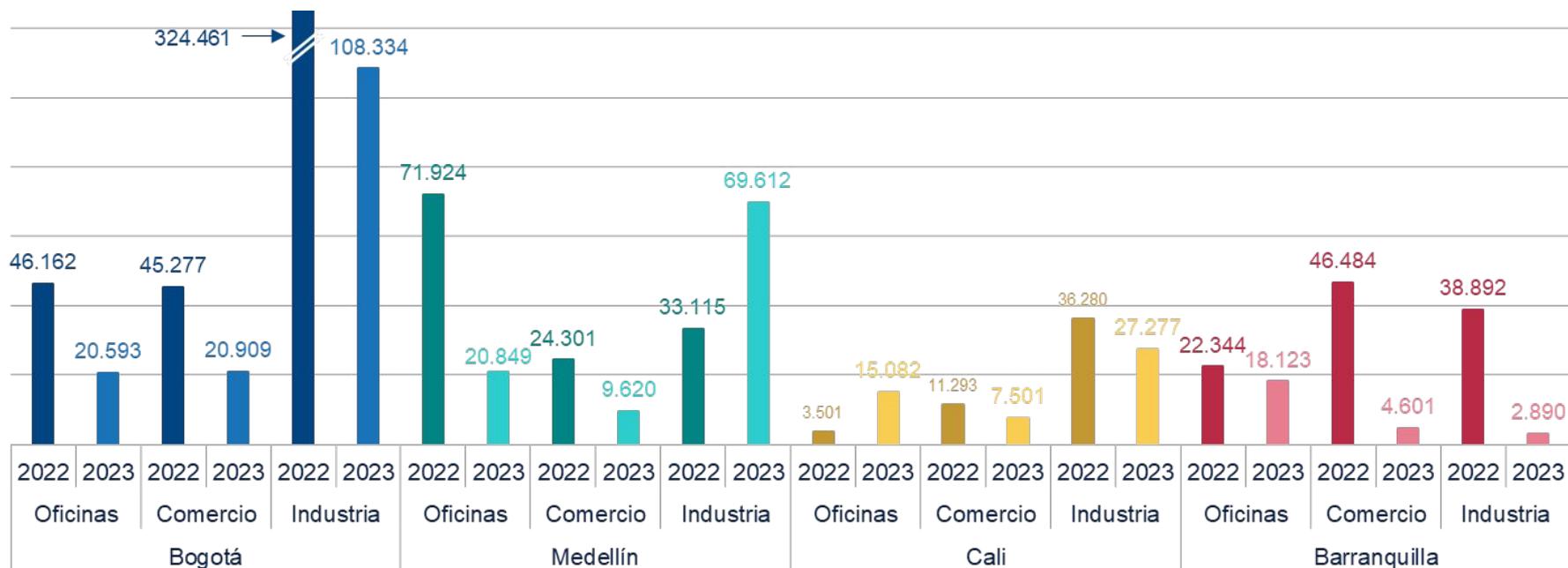
En el mercado usado no residencial, la vacancia sigue reduciéndose paulatinamente o se mantiene en niveles bajos en mercado industrial

VACANCIA DEL MERCADO NO RESIDENCIAL (% DE LA OFERTA DISPONIBLE)



No obstante, la ocupación (o absorción) de destinos no residenciales se redujo en casi todos los usos y ciudades

ABSORCIÓN EN EL MERCADO NO RESIDENCIAL (METROS CUADRADOS OCUPADOS POR AÑO)



La menor absorción en el mercado no residencial redujo la actividad en el mercado nuevo de los diferentes destinos

MERCADO DE OFICINAS NUEVAS

(ACUMULADO ANUAL, MILES DE METROS CUADRADOS)



MERCADO DE LOCALES COMERCIALES NUEVOS

(ACUMULADO ANUAL, MILES DE METROS CUADRADOS)



Esta menor actividad redujo la oferta nueva no residencial, ayudando al equilibrio del sector en el mediano plazo

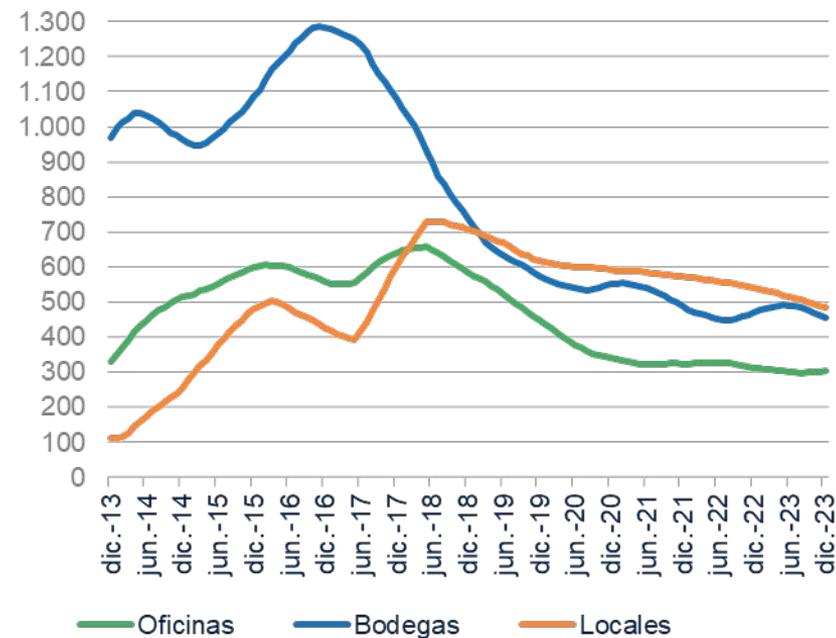
MERCADO INDUSTRIAL NUEVO(*)

(ACUMULADO ANUAL, MILES DE METROS CUADRADOS)



OFERTA NUEVA NO RESIDENCIAL

(PROMEDIO ANUAL, MILES DE METROS CUADRADOS)



(*): Se refiere únicamente a bodegas, como proxy de este mercado.

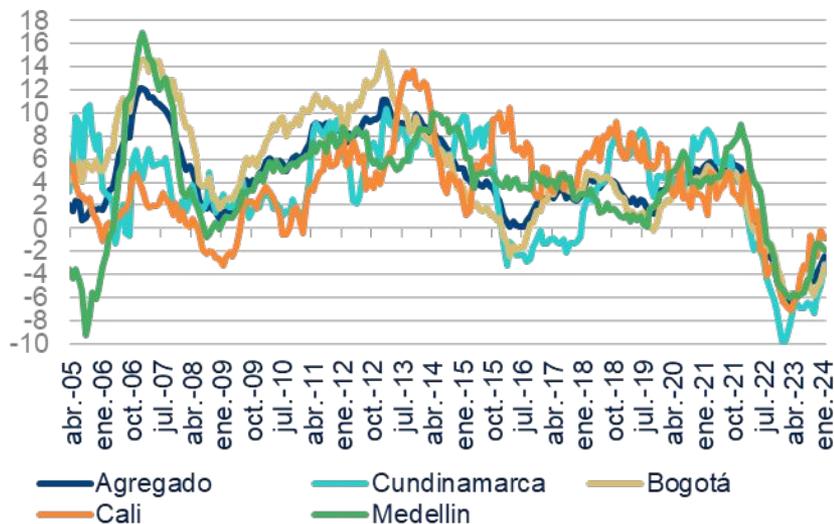
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

03

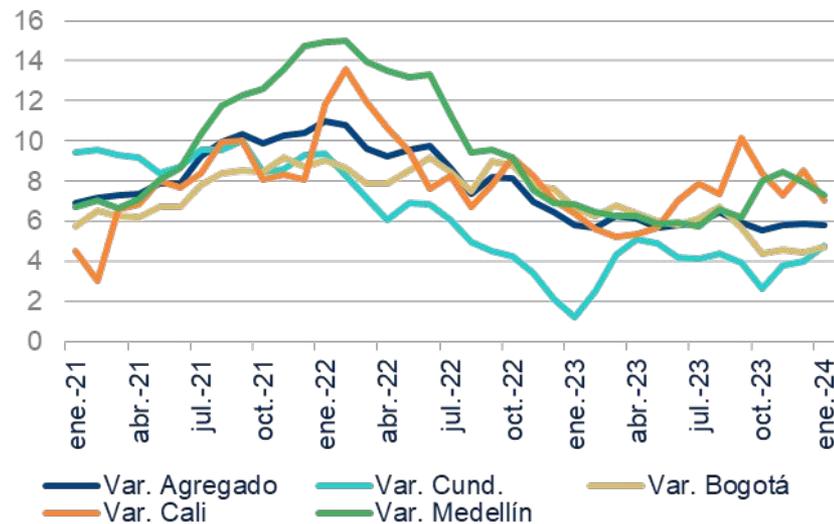
Los precios y los costos de la construcción de vivienda

Los precios de la vivienda se recuperan en términos reales por la caída de la inflación

PRECIOS REALES DE LA VIVIENDA NUEVA
(VARIACIÓN ANUAL REAL, %)



PRECIOS NOMINALES DE LA VIVIENDA NUEVA
(VARIACIÓN ANUAL NOMINAL, %)



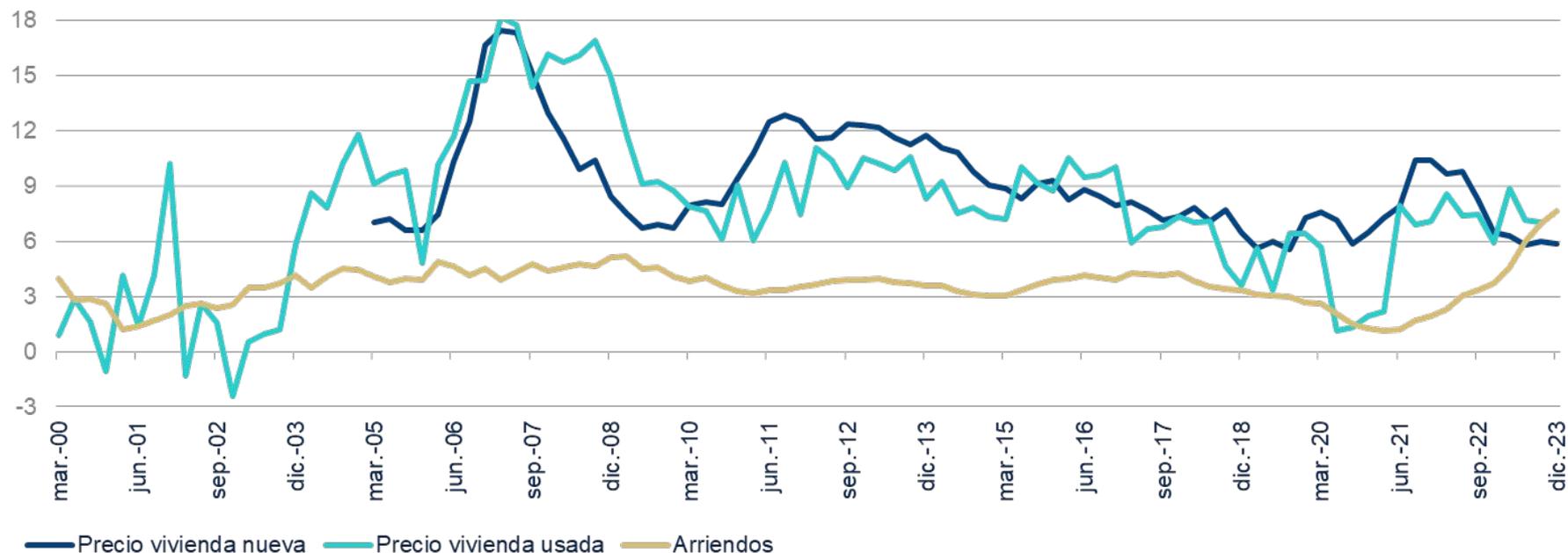
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria y Banco de la República.

En términos nominales, se han mantenido relativamente estables, con algunos repuntes recientes en Medellín, Cali y Cundinamarca.

Por primera vez en mucho tiempo, el precio de los arriendos está creciendo por encima del precio de la vivienda (nueva y usada)

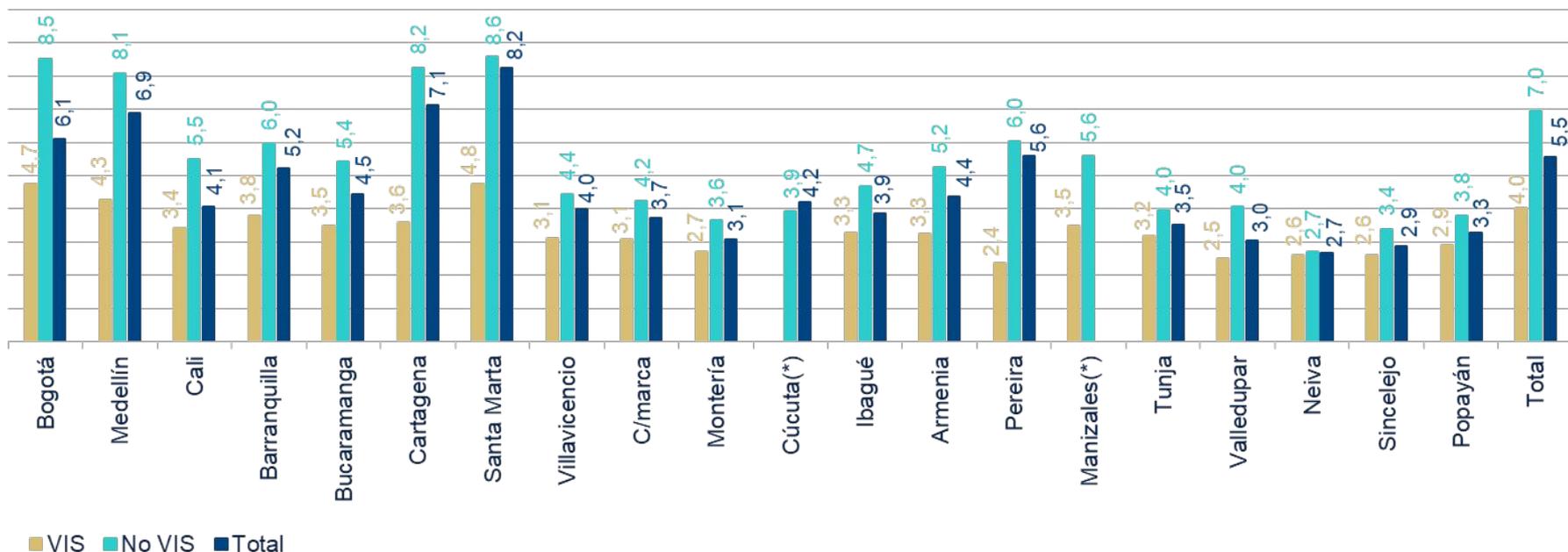
PRECIO DE LA VIVIENDA Y DE LOS ARRIENDOS

(VARIACIÓN ANUAL NOMINAL, %)



Las nuevas viviendas vendidas en 2023 tuvieron un precio promedio de 5,5 millones por metro cuadrado (4m. en VIS y 7m. en No VIS)

PRECIO DE LA VIVIENDA NUEVA POR TIPO Y POR CIUDADES (MILLONES DE PESOS POR M²)

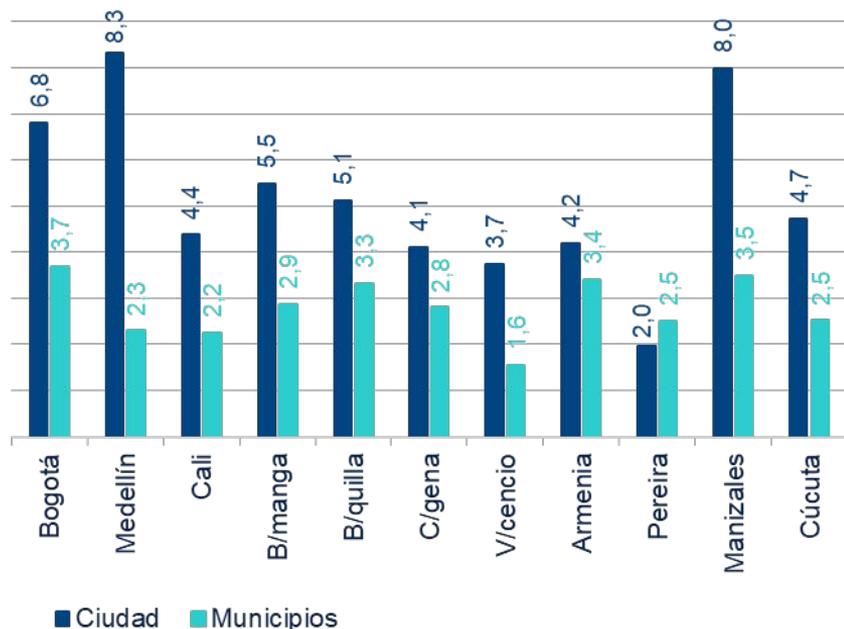


(*): Sin muestra representativa para mostrar todos los datos.

Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

La construcción por fuera de las grandes ciudades es importante para garantizar precios asequibles

PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA CIUDAD PRINCIPAL VS. MUNICIPIOS CERCANOS (MILLONES PESOS POR M²)



- La caída en las ventas en las zonas de influencia^(*) de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla reduce la capacidad de acceso a la vivienda.
- Medellín sobresale como la ciudad en que la vivienda nueva tiene el metro cuadrado más caro.

(*): Se refiere a la ciudad capital del departamento y los municipios cercanos.

Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

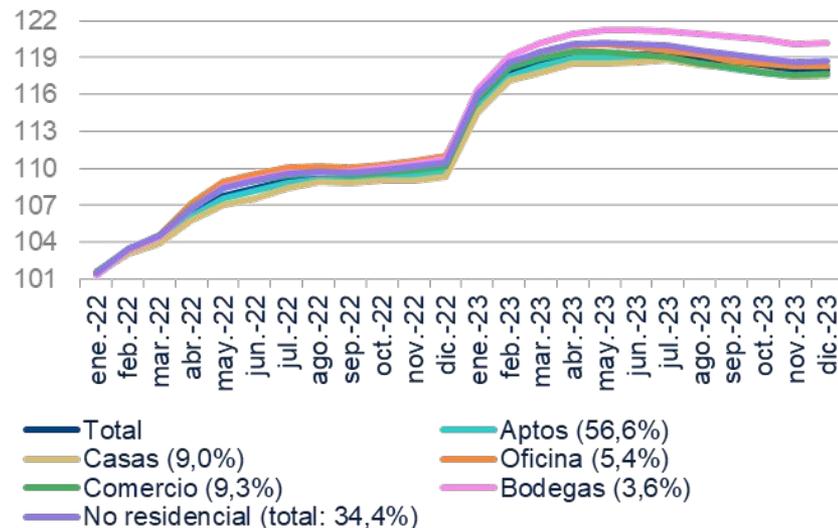
Los costos, aunque moderándose, siguen siendo un desafío para los márgenes de la construcción

COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN Y PRECIOS DE LA VIVIENDA (VARIACIÓN ANUAL NOMINAL, %)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria, DANE y Banco de la República.

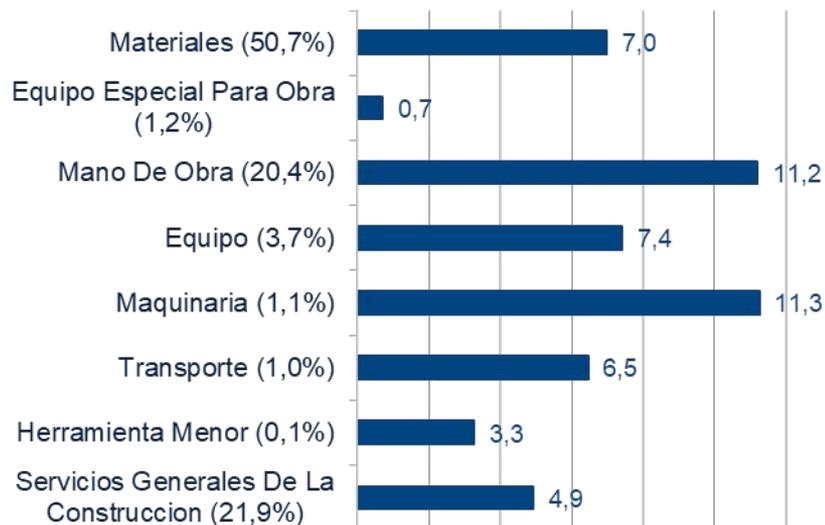
COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN POR TIPO (ÍNDICE, PROM. 2021 = 100. EN PARÉNTESIS: % DE SECTOR)



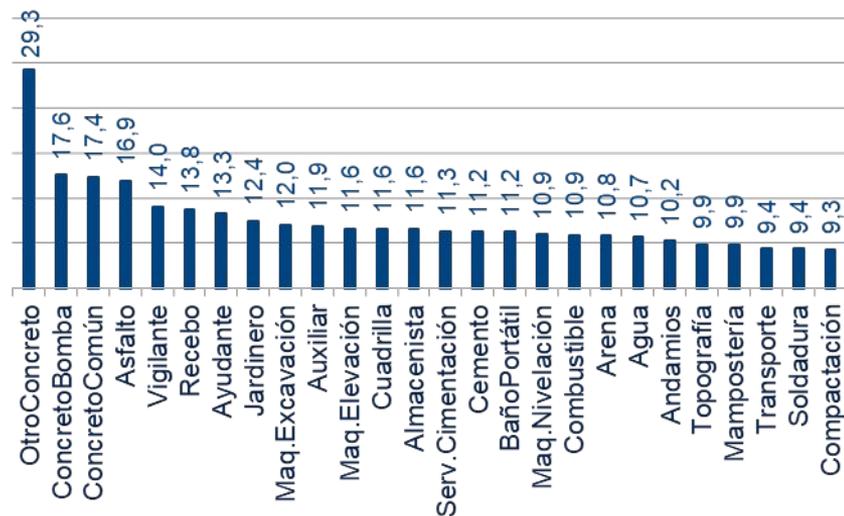
Incluso, las presiones de costos han sido más amplias en las construcciones no residenciales, especialmente las bodegas.

En 2023, la mano de obra y la maquinaria fueron los que más presionaron los costos al alza

COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN: COMPONENTES(*) (VARIACIÓN ANUAL MÁS RECIENTE(**), %)



COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN: SUB-GRUPOS (VAR. ANUAL NOMINAL SUPERIOR A LA INFLACIÓN DE 2023, %)



(*) En paréntesis, después de la etiqueta del grupo, aparece el peso del componente en el índice de costos total. (**): Datos a diciembre de 2023.

Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

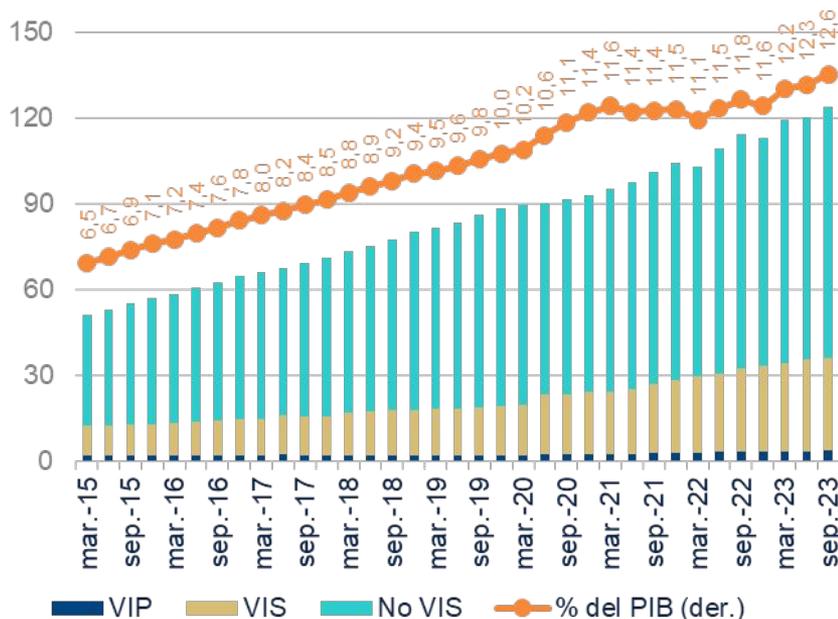
Entre los 93 sub-grupos que conforman el índice de costos de la construcción de edificaciones, 26 (en la gráfica) tuvieron un incremento anual superior al de la inflación.

04

El financiamiento de la vivienda

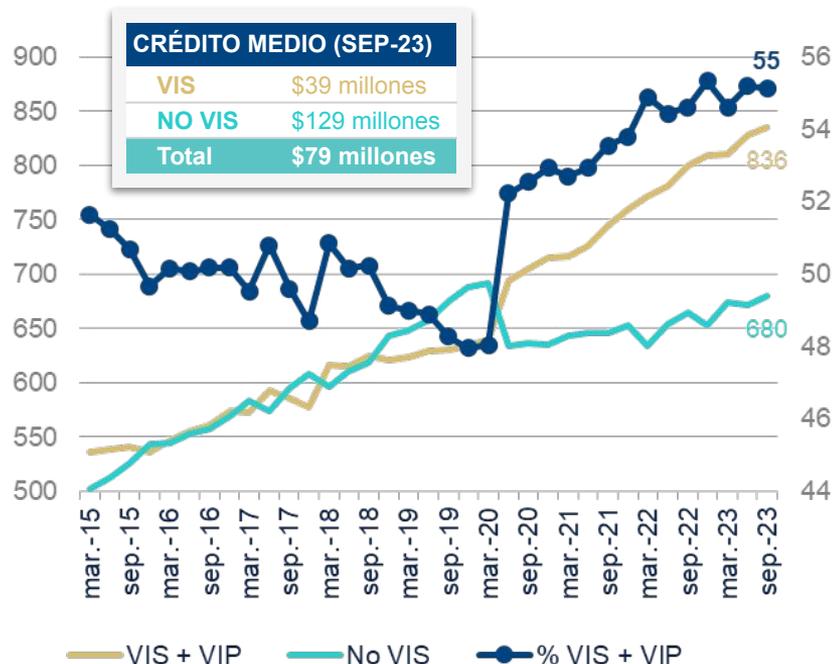
Respecto a PIB, el crédito de vivienda es un 12,6% del PIB, el máximo de este siglo. Hay 1,5 millones de créditos activos por \$124 billones

SALDO DEL CRÉDITO DE VIVIENDA POR SEGMENTO
(BILLONES DE PESOS CORRIENTES Y % DEL PIB)



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

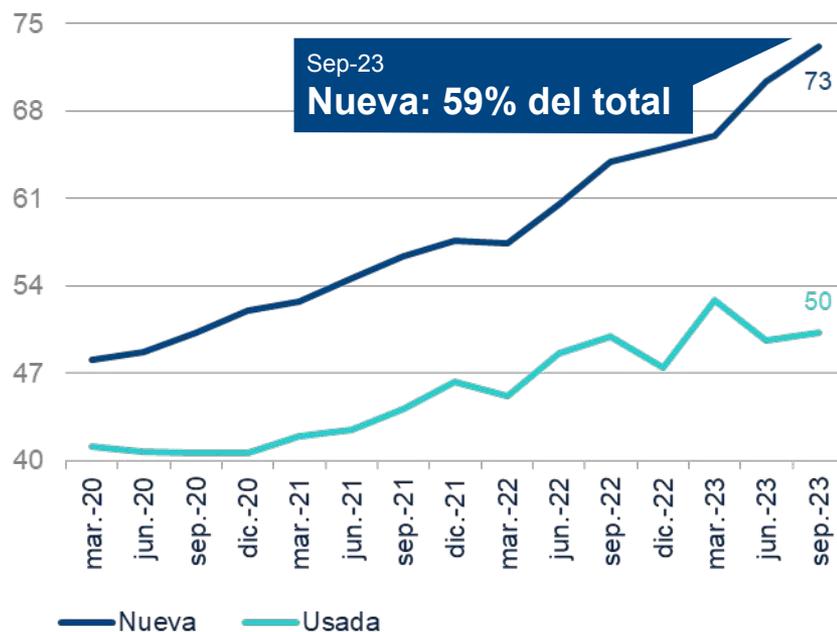
STOCK DE CRÉDITOS DE VIVIENDA
(MILES DE CRÉDITOS % DEL TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

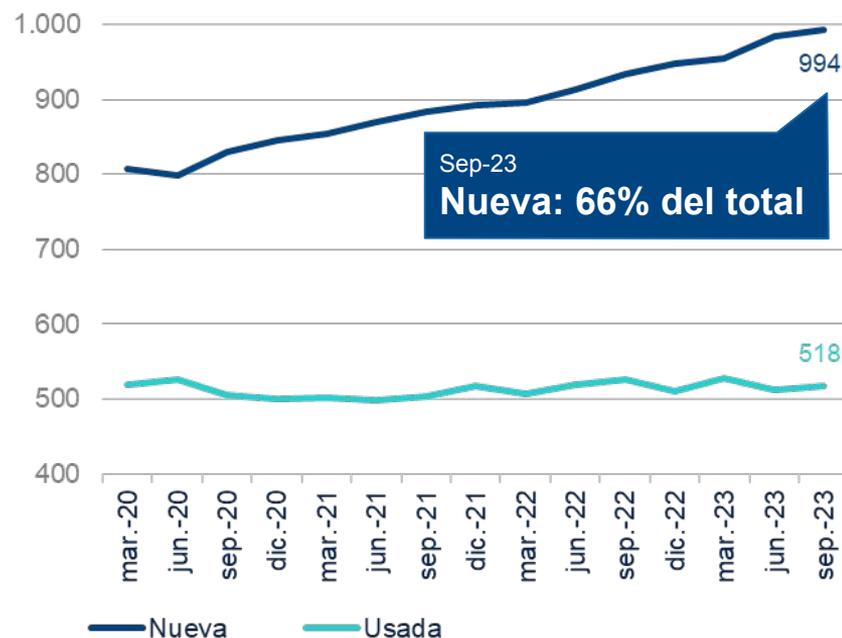
La mayor parte de los créditos son para vivienda nueva, si bien el valor vivo medio del crédito para usada es mayor: 97 vs. 74 millones

SALDO DEL CRÉDITO DE VIVIENDA NUEVA Y USADA
(BILLONES DE PESOS CORRIENTES)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

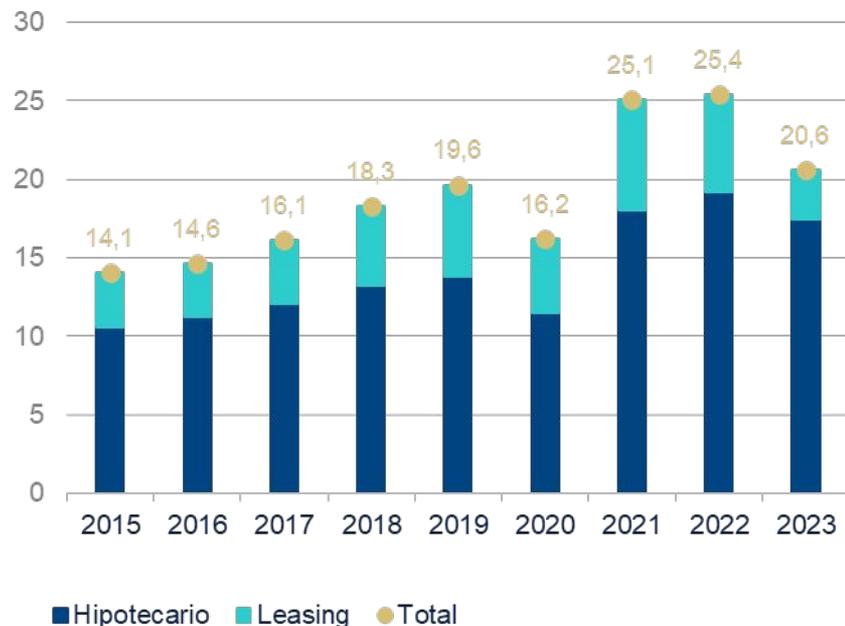
SALDO DEL CRÉDITO DE VIVIENDA NUEVA Y USADA
(MILES DE CRÉDITOS)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

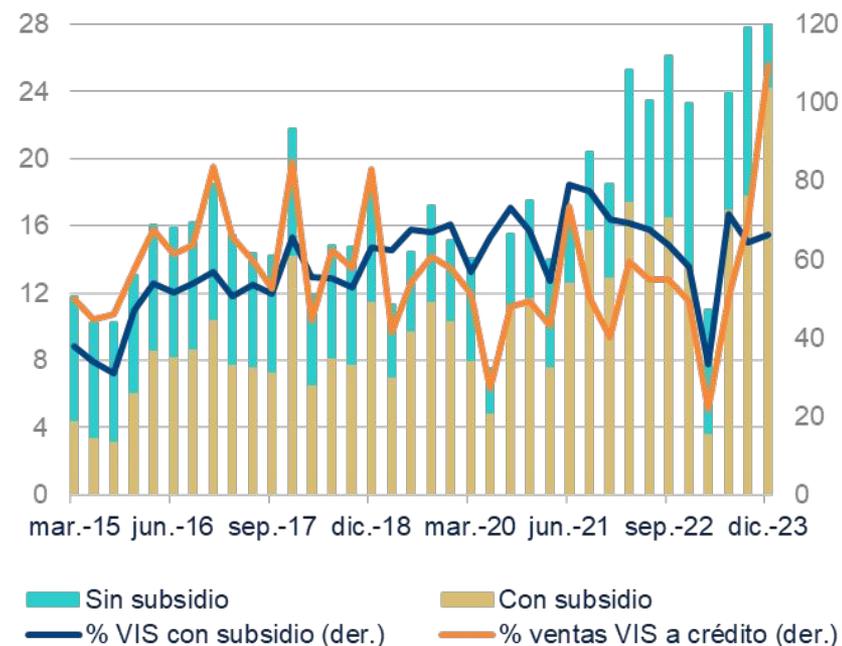
Los créditos se redujeron más en leasing que en hipotecario. Parece haber relación positiva entre subsidios y créditos para VIS

DESEMBOLSOS DE CRÉDITOS DE VIVIENDA (BILLONES DE PESOS ACUMULADOS EN EL PERÍODO)



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

DESEMBOLSOS CRÉDITOS DE VIVIENDA NUEVA VIS (MILES DE CRÉDITOS Y % DEL TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

La menor tasa de interés de los TES y un bajo costo de fondeo bancario son claves para seguir reduciendo tasa hipotecaria

TASA DE INTERÉS HIPOTECARIAS Y TES

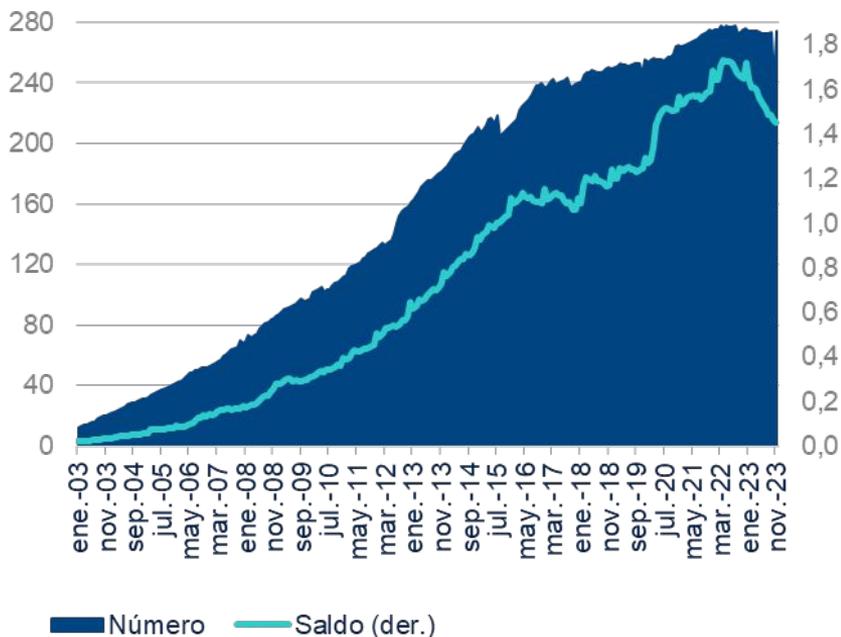
(%, EFECTIVA ANUAL)



- La brecha entre la tasa de interés hipotecaria y los TES a 10 años se amplió como consecuencia del alto costo de fondeo de los bancos en 2022 y 2023.
- El costo de fondeo bancario pudo estar influido por regulación (CFEN) y menor disponibilidad de recursos públicos en el mercado.
- Las tasas de interés cayeron recientemente.
- Históricamente, la tasa de interés también ha afectado negativamente las compras de vivienda para inversión.

No solo la tasa de interés. Los menores incentivos tributarios también pueden estar relacionados con la reducción de las ventas de vivienda

CUENTAS AHORRO DE FOMENTO A CONSTRUCCIÓN (MILES DE CRÉDITOS Y BILLONES DE PESOS)



- La reducción del límite de exenciones y deducciones en la declaración de renta pudo haber desincentivado la creación y ahorro en cuentas AFC.

05

Tema especial:
diseño de las ciudades
y sostenibilidad

¿Qué factores determinan el diseño de las ciudades?



El **plano de las edificaciones** y otras puede obedecer a distintos modelos como el lineal (alrededor de una avenida principal) o el radiocéntrico (a partir de un punto central se expande la ciudad).



La **localización de la ciudad** puede permitir que se expanda más hacia unas zonas que otras. El POT de las ciudades determina este grado de expansión.



Los **tipo de suelos** como el suelo urbano, el no urbanizable, el residencial, etc, determinan la forma en que se puede hacer uso del espacio.



Las ciudades pueden tener **diseños expandidos** (más usuales en Estados Unidos) o **concentrados** (más usuales en Europa). Su conformación puede incidir en el acceso a servicios públicos y producción de energías.

¿Cómo influye el diseño de las ciudades en la salud de las personas?



Física

El entorno en el que viven los individuos condiciona en casi el 25% de su salud

Los modos de desplazamiento, la infraestructura del transporte y la falta de espacios públicos adecuados para hacer ejercicio influyen en la prevalencia de obesidad en las ciudades, así como se puede afectar su dieta por falta de disponibilidad de alimentos.



Mental

La manera como se distribuyen las ciudades puede afectar la salud mental de los individuos

Un estudio realizado en un banco del Reino Unido mostró que factores como la privación social y la contaminación del aire pueden acarrear síntomas de ansiedad, depresión e inestabilidad emocional.

¿Cómo influye el diseño de las ciudades en la movilidad y el medio ambiente?



En las ciudades más densas, existen mayores problemas de movilidad

En este tipo de ciudades, se suele tardar más tiempo en movilizarse de un espacio a otro, lo cual reduce el tiempo de descanso o para realizar actividades de diversión personal.



En ciudades con una baja densidad se genera una dependencia del transporte particular y aumenta el consumo de gasolina

Por otro lado, en poblaciones más densas se utiliza en gran medida tanto el transporte público como privado, hay más cobertura.



En ciudades con alta densidad, se concentra el 70% de las emisiones mundiales de carbono

El transporte masivo y el gran nivel de industrialización y comercio generan una gran emisión de gases de efecto invernadero, especialmente en estas ciudades.

¿Cómo influye el diseño de las ciudades en la calidad de vida?



En las ciudades grandes, hay una mayor cobertura de servicios públicos, pero al tener una gran densidad poblacional, se puede saturar el sistema

En ciudades más pequeñas y distantes, la cobertura de salud, acueducto, internet entre otros es muy limitada, afectando especialmente a poblaciones vulnerables.



Las ciudades con una mayor densidad poblacional están asociadas con una mayor disponibilidad y variedad de empleos

Esto implica que se pueden encontrar salarios más elevados, pero también se asocia con unos mayores precios en vivienda y servicios.



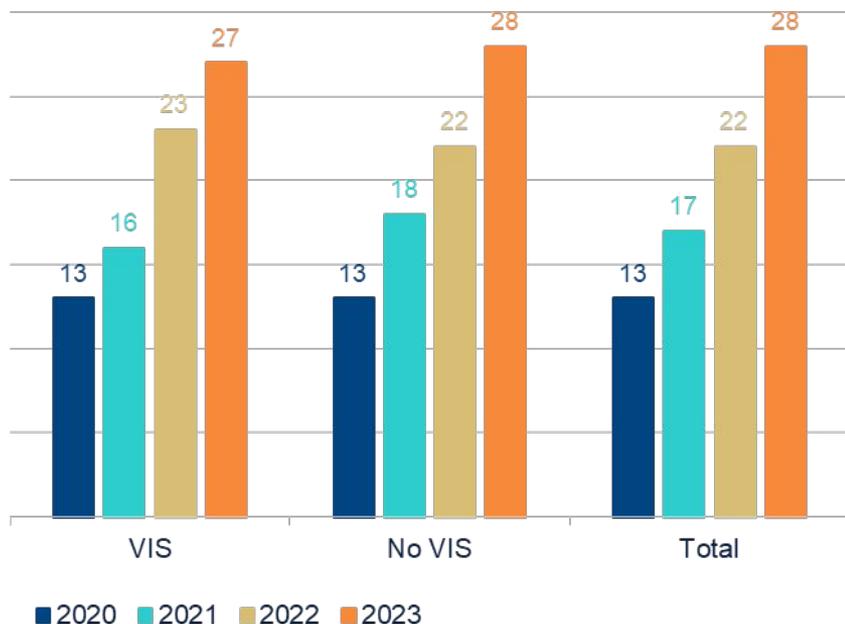
Ciudades con una gran densidad poblacional pueden perjudicar la calidad de vida de sus habitantes, ya sea por la contaminación o congestión, entre otros

Una encuesta realizada por la revista *The Economist* muestra que en 2018 las peores ciudades para vivir están Damasco, Dhaka y Lagos (las de mayor densidad).

Una buena noticia: cada vez son más los proyectos con alguna certificación de sostenibilidad

PROYECTOS SOSTENIBLES EN COLOMBIA

(% DEL TOTAL)

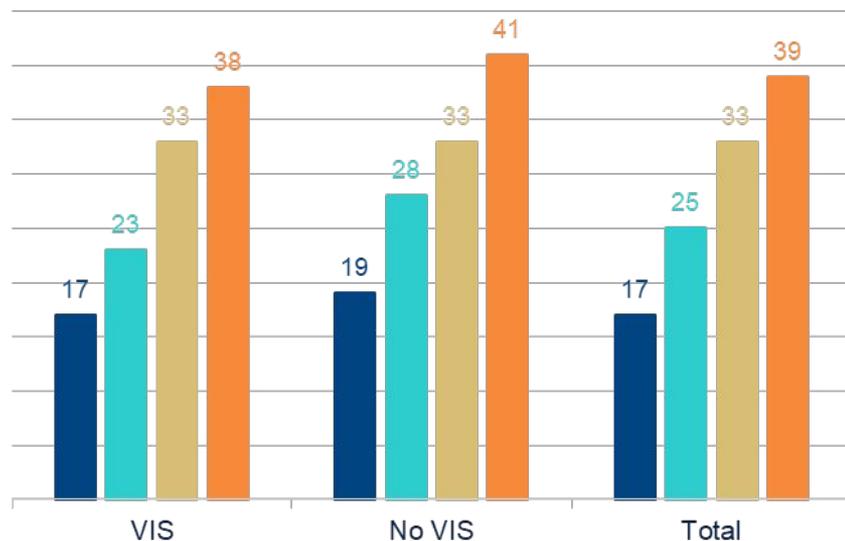


- En Colombia, aproximadamente **1 de cada 4 proyectos** que iniciaron obra en 2023 tienen una certificación o han comenzado algún proceso, en el 2020 esta relación era aproximadamente de 1 de cada 8.
- En los últimos años ha surgido la necesidad de buscar fuentes de energía renovable, pero para poder materializarlas se deben realizar estudios específicos para cada ciudad.

Las empresas grandes tienen mayores proyectos con certificación de sostenibilidad, por eso el porcentaje de unidades sostenible es alta

UNIDADES SOSTENIBLES

(% DEL TOTAL)

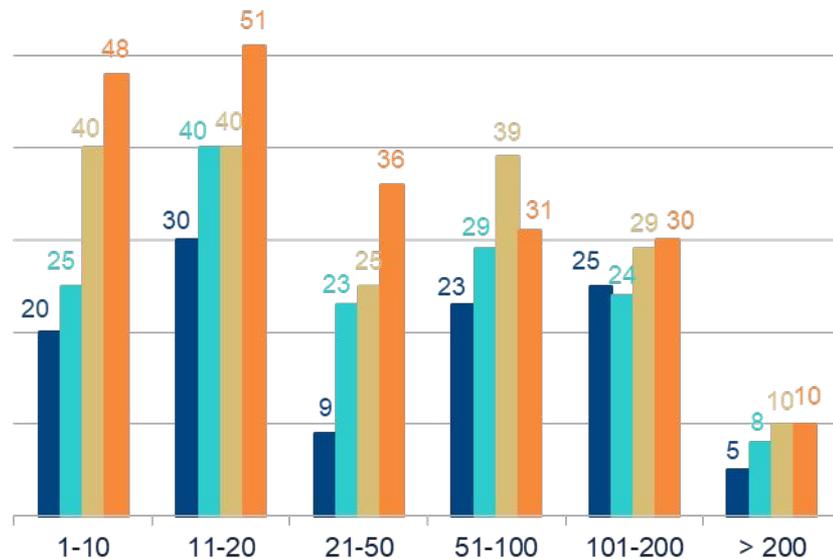


■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

Fuente: Listados y publicaciones de las empresas certificadoras en sostenibilidad. Empresas constructoras

TAMAÑO DE EMPRESAS Y PROYECTOS

SOSTENIBLES (% DEL TOTAL POR GRUPOS DE TAMAÑO)



■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

Fuente: Listados y publicaciones de las empresas certificadoras en sostenibilidad. Empresas constructoras

06

Mensajes finales

El sector inmobiliario en los próximos años:

 **Las ventas de vivienda se recuperarán gradualmente hasta un rango entre 150 y 180 mil unidades en 2025.**

Los inventarios y los desistimientos se mantendrán altos durante el primer semestre de 2024, para después ceder poco a poco. El empleo podría caer por la menor actividad. Los costos presionados al alza por la mano de obra.

 **El balance financiero de los hogares está mejorando**, si bien todavía enfrentarán costos elevados al inicio de 2024. Luego, las menores las tasas e inflación les impulsará la capacidad de compra. Esto, junto con el mayor ahorro que acumularon, les permitirá reanimar las compras de vivienda, sobre todo desde el segundo semestre de 2024.

 **La reducción de los costos financieros para los hogares también depende del buen manejo fiscal:** los menores déficit fiscales ayudan a que las tasas de los TES sean más bajas y, con ello, su transmisión a las tasas hipotecarias. La estabilidad en los subsidios de vivienda y sus reglas claras también son decisivos.

 Una **aceleración de la ejecución de inversión pública en infraestructura es necesaria** para impulsar al sector, servir de palanca contracíclica en la economía y mejorar los niveles de competitividad y productividad del país.

 **El mercado no residencial está teniendo un proceso de ajuste saludable.** Las menores ventas se acompañaron de reducciones fuertes en la oferta. La demanda por estos destinos que implica la recuperación económica podría impulsar la construcción no residencial desde finales de 2024.

 **La reducción de las ventas y la edificación de vivienda nueva puede ser aprovechado por el mercado de vivienda usada.** La vacancia es baja en las grandes ciudades del país y la recuperación del poder de compra de los hogares podría encontrar en este mercado un alivio a la menor actividad de construcción nueva.

Fortalezas del sector de la construcción para enfrentar el ciclo de desaceleración y posterior recuperación



Altos niveles de preventas. El modelo de pre-ventas reduce el riesgo de acumulación excesiva de inventarios, quiebras generalizadas en las empresas del sector y de crisis sistémicas en hogares y sector financiero.



Fortaleza financiera del sector, aunque heterogénea. Las economías de escala de las grandes constructoras ayuda a sostener su viabilidad financiera y les da resistencia ante los ciclos.



Experiencia y goodwill. La capacidad de recuperación es mayor cuanto mejor sea su posicionamiento en el mercado. El sector de la construcción logró una buena reputación en el pasado.



Se cuenta con una cadena amplia de producción de insumos. Cuando el sector aumente su actividad se tendrá una buena capacidad de respuesta del resto de sectores de la economía.



Los precios de la vivienda crecieron por debajo de la inflación. Esto evitó una pérdida excesiva de capacidad de compra de los hogares y redujo los riesgos de sobrevaloraciones en el sector.



Los costos de construcción tienen menores incrementos. La normalización progresiva de los costos logísticos internacionales y nacionales ha venido favoreciendo los márgenes de los constructores.

¿Qué debe hacer el sector para tener más éxito en la recuperación?

-  **Mantener la solidez financiera y operacional.** En época de desaceleración económica, las empresas deben tener más cuidado con la toma de sus decisiones y guardar capacidad de inversión para la etapa de recuperación.
-  **Ampliar las operaciones a nuevas geografías.** Los incentivos públicos, los cambios demográficos y la modificación de la distribución de ingresos en el país pueden jalonar la demanda de vivienda por fuera de las grandes ciudades.
-  **Más y mejores bienes públicos en zonas de expansión o remodelación urbana y rural.** La dotación de infraestructura social hace más rentable la construcción de la vivienda.
-  **Mantener las buenas prácticas del sector.** El sector de la construcción tiene un modelo que ha demostrado resistir bien las crisis y aprovechar los períodos de expansión de la economía.
-  **Generar incentivos para que las remesas se inviertan en el sector.** El incremento de las remesas son una fuente de expansión si se canalizan bien.
-  **Adaptarse a las tendencias demográficas.** La construcción debe tener en cuenta la transición en la edad promedio de los colombianos, la conformación de los hogares y las preferencias laborales de las nuevas generaciones.
-  **Responsabilidad fiscal.** La reducción de las tasas de interés del mercado depende drásticamente del nivel de la deuda pública, la mejora de la calificación crediticia y el logro de menores tasas de financiamiento del Gobierno.

Gracias

Este informe ha sido elaborado por:

Economista Jefe

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Mauricio Hernández Monsalve
mauricio.hernandez@bbva.com

María Paula Murcia Cedié
mariapaula.murcia@bbva.com
Estudiante en práctica

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.

El contenido de la presente comunicación o mensaje no constituye una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen.

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 en su sitio web www.bbvaresearch.com.

Situación inmobiliaria Colombia

Febrero 2023