

16 abril 2014

**BOLETÍN**

# OBSERVATORIO DINÁMICAS DEL TERRITORIO

Información para prever, analizar y  
planear el uso y la regulación del suelo

## MERCADO VIVIENDA



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

**BOGOTÁ**  
HUMANANA



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.  
SECRETARÍA DE PLANEACIÓN

# OBSERVATORIO DINÁMICAS DEL TERRITORIO

**ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ**

**ALCALDE MAYOR DE BOGOTÁ**

Gustavo Petro Urrego

**SECRETARÍA DE PLANEACIÓN**

Gerardo Ardila Calderón

**SUBSECRETARÍA DE INFORMACIÓN Y ESTUDIOS ESTRATÉGICOS**

Roberto Prieto Ladino

**DIRECCIÓN DE ESTUDIOS MACRO**

Armando Sixto Palencia Pérez

**INVESTIGADORA**

Diliana Vanessa Cediél Sánchez



## Boletín mercado vivienda

### I trimestre 2014

#### Tabla de contenido

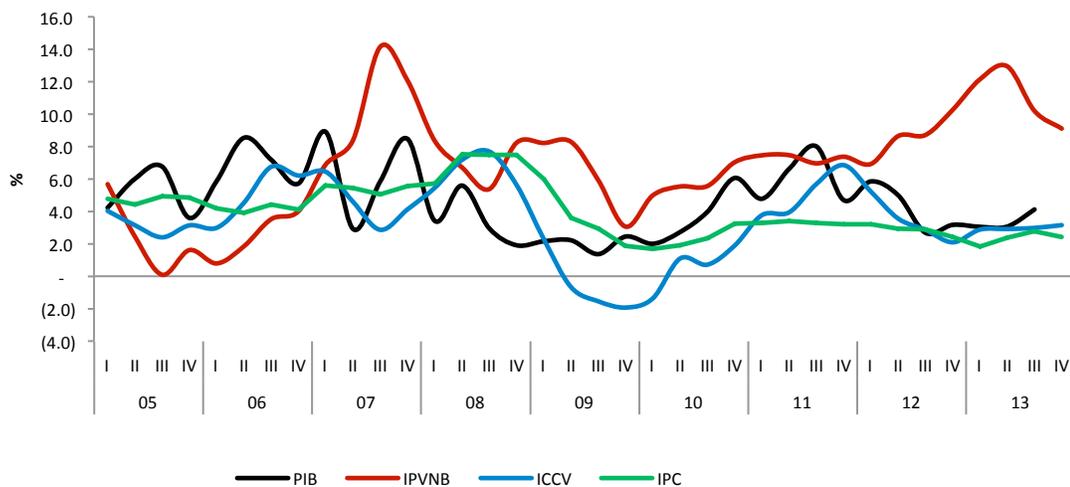
1.	PRECIOS Y COSTOS DE LA VIVIENDA FRENTE AL DESEMPEÑO ECONÓMICO.....	4
2.	CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN .....	5
3.	LICENCIAS .....	8
4.	CENSO DE EDIFICACIONES DEL DANE .....	12
5.	VENTAS.....	16
5.1.	BOGOTÁ Y SABANA.....	16
5.2.	BOGOTÁ POR ESTRATO .....	18
6.	VACANCIAS.....	20
7.	PRECIOS.....	21
7.1.	VIVIENDA.....	21
7.2.	SUELO .....	23

## 1. Precios y costos de la vivienda frente al desempeño económico

El PIB de Bogotá viene creciendo de manera sostenida desde el cuarto trimestre de 2012. En el tercer trimestre del 2013 la variación anual fue de 4.1%; estas variaciones son similares a las del promedio nacional. No hay razón para afirmar que la actividad económica de la ciudad disminuyó durante la administración “Bogotá Humana”.

Como se puede observar en el gráfico 1, las dinámicas de crecimiento del desempeño económico Distrital son consistentes con el costo de vida (IPC) de la ciudad y los costos de construcción de vivienda, no así con los precios de ésta última. En el 2013, el precio de la vivienda en promedio fue cuatro veces superior a la tasa de crecimiento de los costos de construcción y en promedio cinco veces superior a los precios de los bienes de la canasta básica.

Gráfica 1. Desempeño económico, precios y costos de la vivienda  
(Variación anual, I trim 2005- IV trim 2013)

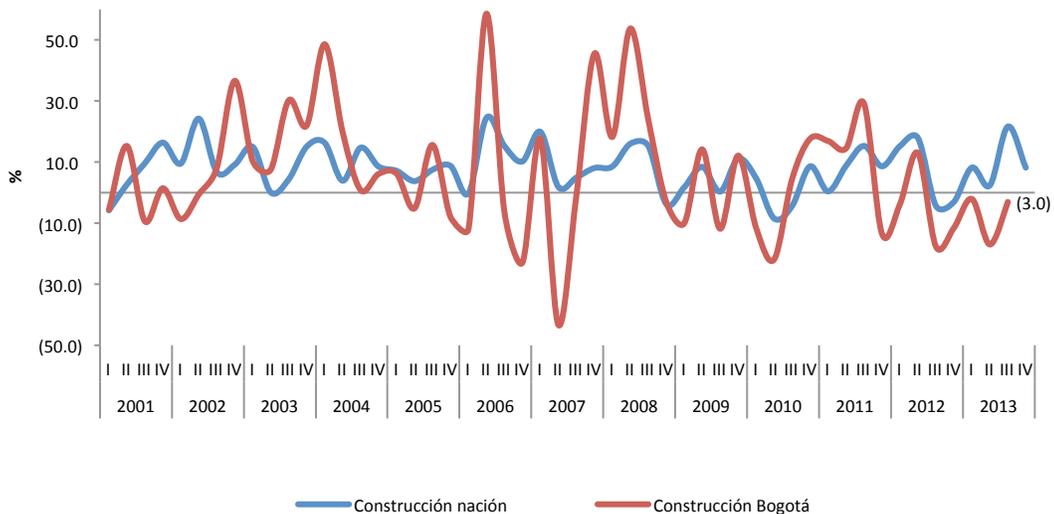


Fuente: Dane. Cálculos DEM-SDP.

Frente a los indicadores macro – tasa de desempleo, competitividad y pobreza – se debe anotar que son relativamente mejores en Bogotá que en las demás áreas metropolitanas. El último informe de competitividad (2013) coloca a Bogotá en el primer lugar entre las ciudades del país. La tasa de desempleo es menor que la del promedio de las 13 áreas metropolitanas. Otro hecho significativo es la reducción de la pobreza. Entre el 2012 y el 2013 la incidencia de la pobreza en Bogotá bajó de 11.6% a 10.2%. Pero más importante aún, es que Bogotá ya ocupa el primer lugar, superando a Bucaramanga. Este resultado es relevante porque en los últimos años Bogotá siempre había ocupado el segundo lugar después de Bucaramanga. Allí la pobreza pasó de 10.4% a 10.3%.

El sector de la construcción pasa por una fase descendente del ciclo (gráfica 2), que es menos profunda que las dos caídas precedentes (2010 I-2010 II y 2006 II-2007 II). Sobre el último ciclo descendente del sector, se debe tener presente que comenzó desde el cuarto trimestre del 2006. Este comportamiento cíclico no es resultado de la administración “Bogotá Humana”. En el tercer trimestre del 2013, la actividad de la construcción cayó 3,0% respecto al mismo período del año anterior. Pero esta disminución se explica por la caída del 12% en las obras de ingeniería civil, ya que la construcción de edificaciones creció 8.3%. De acuerdo con el análisis del DANE, la caída cíclica está más relacionada con la reducción de las obras civiles que con la dinámica de la vivienda. Estos procesos no tienen nada que ver con la modificación excepcional del POT (MePOT).

Gráfica 2. Desempeño sector construcción  
(Variación anual, I trim 2001- IV trim 2013)



Fuente: Dane. Cálculos DEM-SDP.

## 2. Ciclo de la construcción

Tal y como lo ha señalado de manera reiterada la Secretaría Distrital de Planeación, para comprender las dinámicas de la vivienda, es necesario diferenciar entre licencias (radicación y aprobación), ventas, viviendas iniciadas y viviendas terminadas. La distinción es relevante porque el lapso de tiempo es significativo. Solamente entre la radicación y la aprobación de la licencia pueden pasar de 6 a 10 meses. Estas asimetrías dificultan el examen de la evolución de la vivienda. Y la evaluación es más compleja cuando se reduce a un período de dos años (administración Petro), o a los meses transcurridos después de la aprobación de la MePOT. La conclusión que se desprende de las series es clara: *ni los dos años transcurridos de la administración Petro, ni el MePOT han incidido en los comportamientos cíclicos de la construcción de vivienda*. Al momento, no se observan cambios sustantivos en la evolución intertemporal de las series. Dentro de algunos

meses, se podría provocar una crisis en el sector de la construcción a raíz de la suspensión de la MEPOT por parte del Consejo de Estado.

Con el objeto de entender qué está sucediendo con el sector de la construcción en Bogotá, en la gráfica 3 se presentan los indicadores líderes del sector: área vendida, área licenciada, área iniciada y área culminada para vivienda. Todas las series se presentan en el acumulado cuatro trimestres para observar su tendencia, pero para entender las relaciones entre estas series se requiere tener presente cómo funciona la producción de vivienda.

Siguiendo a Cuervo y Jaramillo (2009), la producción de vivienda funciona bajo un esquema “en el cual los promotores tratan de minimizar la contratación de préstamos bancarios y al mismo tiempo amortiguar el riesgo de la no realización de sus mercancías mediante la figura de la pre-venta o ventas sobre planos a sus eventuales compradores. Solamente comienzan la construcción cuando han asegurado la colocación de un número suficiente de viviendas y la producción la pagan fundamentalmente con los fondos adelantados por los clientes”. Así las cosas, primero se vende, una vez se llega al punto de equilibrio, se solicita la licencia de construcción, la cual se pide en promedio seis meses después de que el proyecto sale a ventas; con el permiso en mano, el inicio de las obras puede tardar entre dos a cuatro meses y, por último, se culmina la construcción, casi dos años después de iniciada la obra.

De lo anterior se desprende que lo que se vende se debe licenciar, lo que se licencia inicia obra, y lo que se inicia se termina, lo cual lleva a que las series deben coincidir en algún momento. Esto no se observa en la gráfica 3 porque las series se graficaron sin tener en cuenta los tiempos de la dinámica de construcción, lo que sí se muestra en la gráfica 4, donde la serie de referencia son las culminaciones. Teniendo en cuenta que casi dos años después se culmina lo iniciado, la serie de iniciaciones se adelantó siete trimestres, la cual es consistente con las ventas y las licencias, salvo en los periodos de aprovisionamiento por norma sísmica y resistencia y la Modificación Excepcional del Plan de Ordenamiento Territorial (MePOT). Es evidente entonces que la construcción de vivienda depende de las ventas. Y un buen dinamismo de las ventas depende de factores como: precios de la vivienda, ingresos de los hogares, tasas de interés hipotecarias y desempeño económico, entre otros.

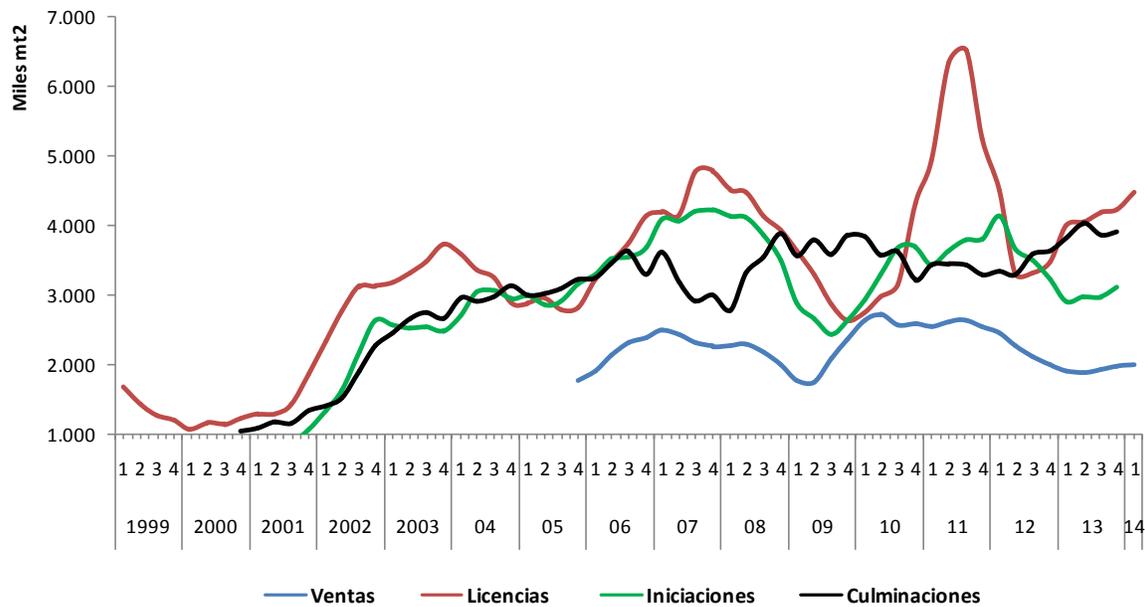
En el 2013, el área culminada para vivienda sumó 3'900.759 metros cuadrados, frente a 2012 significó un crecimiento de 7,5%. Ahora bien, si las culminaciones responden a las iniciaciones, se espera que para el 2014 se culminen 2'912.048 metros cuadrados - que iniciaron obra entre el segundo trimestre de 2012 y primer trimestre de 2013-, lo cual implicaría una caída de las culminaciones del orden de 25% frente a 2013.

En lo que respecta a las iniciaciones, teniendo presente que éstas responden a las ventas, se espera para este año un crecimiento de 1,7% frente a 2013. En lo que respecta a las ventas, éstas en el acumulado cuatro trimestres se ha mantenido estable desde comienzos de 2013; sin embargo, según La Galería Inmobiliaria, en 2014 en la región (Bogotá y sabana), éstas oscilarían

entre 55 mil y 57 mil unidades, por debajo de las observadas en 2013, año en el cual se vendieron 58.552 unidades.

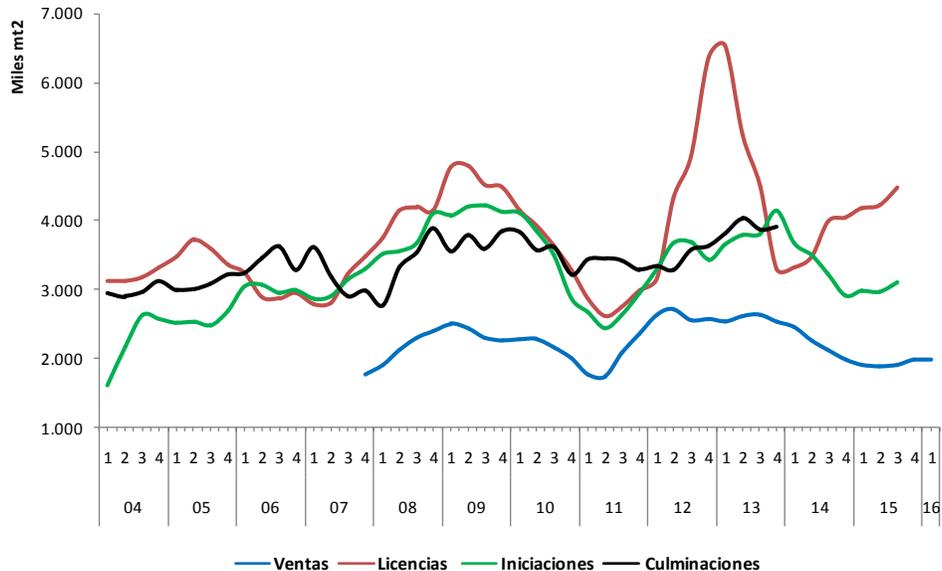
En el primer trimestre del año se observó un crecimiento de 2,8% en el área vendida en la ciudad, éste es el tercer trimestre con un crecimiento positivo, después de observar caídas constantes, en la variación anual de la serie trimestral, desde el cuarto trimestre de 2011 al segundo trimestre de 2013. En lo que respecta al área licenciada para vivienda se sigue observando el incremento en la solicitud de permisos para construcción versus las iniciaciones.

Gráfica 3. Área ventas, licencias, iniciaciones y culminaciones de vivienda sin tener en cuenta la dinámica de la construcción (Acumulado 4 trimestres, hasta I trimestre 2014)



Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria; licencias, iniciaciones y culminaciones, DANE. Cálculos DEM-SDP.  
Nota: La serie de licencia acumulado cuatro trimestres fue completada asumiendo que en el mes de marzo de 2014 sumó 632 mil metros cuadrados.

Gráfica 4. Área ventas, licencias, iniciaciones y culminaciones de vivienda teniendo en cuenta la dinámica de la construcción (Acumulado 4 trimestres, hasta I trimestre 2014)



Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria; licencias, iniciaciones y culminaciones, DANE. Cálculos DEM-SDP.

La gráfica 4 muestra que los ciclos no se han modificado de manera significativa. La variación más relevante tuvo lugar en licencias (durante el 2011), por el cambio en las disposiciones antisísmicas (decreto 926 del 2010). Lo que ha sucedido en el 2012 y el 2013 es perfectamente compatible con los movimientos cíclicos, en todas las modalidades de cuantificación (ventas, iniciadas, terminadas, licenciadas).

### 3. Licencias

Para el análisis de las licencias de construcción es necesario tener presente que la radicación de una solicitud para obtener licencia urbanística ante un curador urbano se resuelve en promedio cinco meses después de dicha radicación. Cuando la solicitud culmina con una licencia urbanística, el inicio de las obras puede tardar entre dos a cuatro meses y su culminación de 2 a 6 años, situación que refleja los desfases temporales en los análisis sobre radicaciones, licencias y obras ejecutadas.

A los anteriores tiempos se debe sumar un tiempo adicional, por la entrada en vigencia de la Modificación Excepcional del POT (MePOT), los cuales se discriminan a continuación:

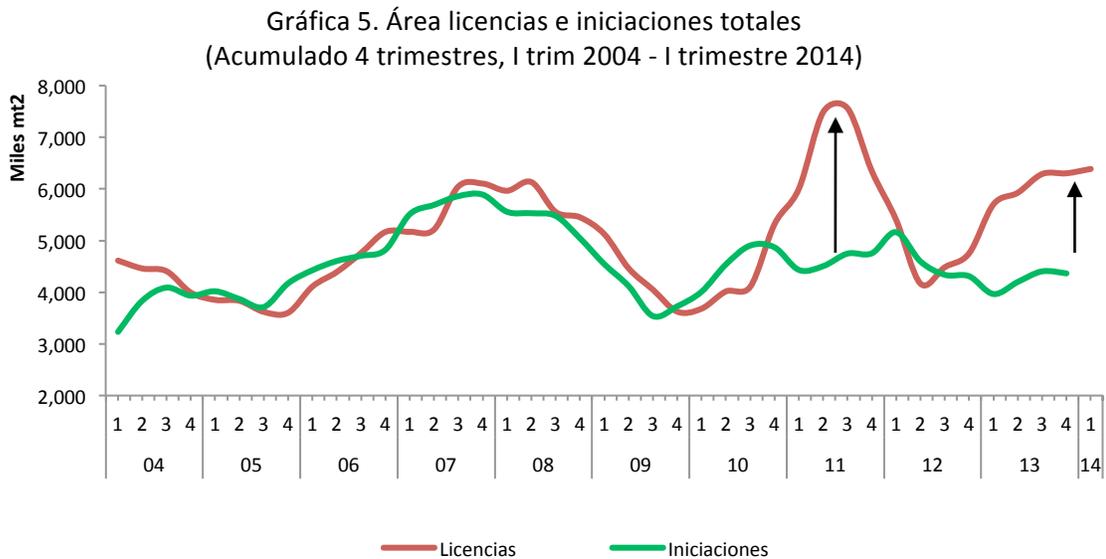
Detalle tiempos promedio

1. Conocimiento de la norma: 4 y 5 meses.
2. Evaluación de predios: 2 a 6 meses.

3. Búsqueda de predios:	Indeterminado
4. Compra de predios:	1 a indeterminado
5. Elaboración de proyectos:	3 a 6 meses
6. Radicación ante curador:	1 a 2 meses
7. Estudio Curador:	5 meses
8. Licencia en firme	10 días a 4 meses. (Recursos)

Al realizar la sumatoria de los tiempos, sin contemplar los inciertos ni traslajos, se calcula que se requieren entre 16 meses a 29 meses, después de expedido la MePOT para que se empiecen aprobar licencias.

El comportamiento creciente del área licenciada sugiere que la construcción está en ascenso, lo cual va en contravía de lo que muestran los datos tanto de ventas como de iniciaciones. Esto se debe a que, desde mediados de 2010, las licencias vienen respondiendo más a factores coyunturales que a la verdadera dinámica del sector. El mayor número de metros cuadrados licenciados en relación con las iniciaciones se explica por el aprovisionamiento de los constructores para evitar someterse a las normas de sismo resistencia y la modificación excepcional del Plan de Ordenamiento Territorial (MePOT) (gráfica 5).

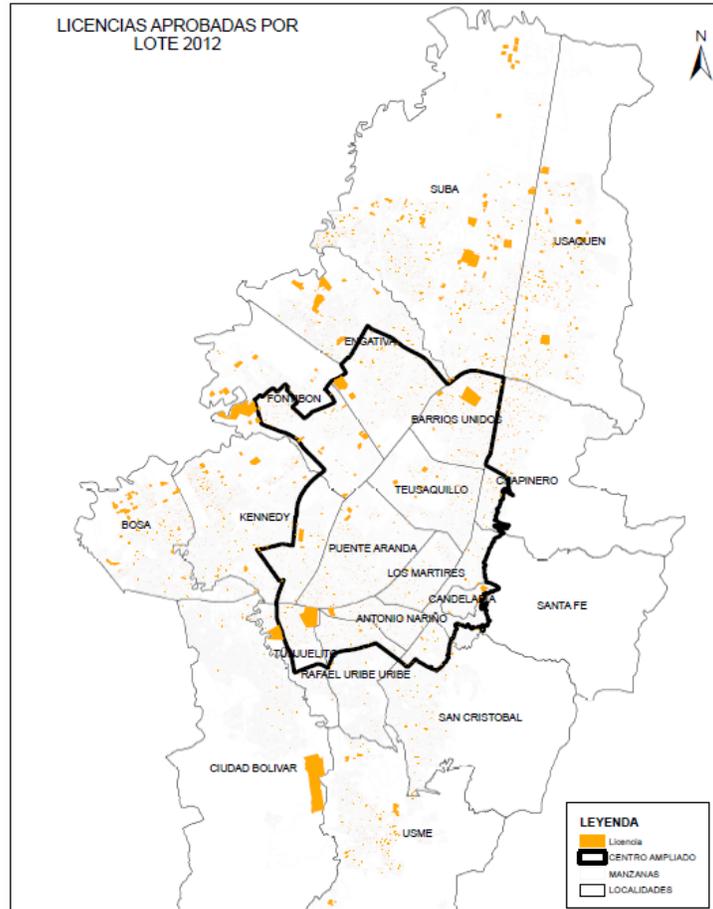


Fuente: licencias e iniciaciones, DANE. Cálculos DEM-SDP.

Con el objeto de saber cuántos metros cuadrados se construyeron del total de los aprobados en 2012, se cruzó la base catastral con los predios sobre los cuales se aprobaron licencias de construcción. En el mapa 1 se presentan los lotes en los cuales se aprobaron 4'554.292 metros cuadrados, que al ser comparados con los metros cuadrados construidos en esos mismos lotes,

1'459.310, un año después de aprobados (2013), se pudo establecer que hay 3'094.982 metros cuadrados que no se han construido aún.

Mapa 1.



Mensualmente en promedio se licencian 421.590 metros cuadrados<sup>1</sup>, en total vivienda y otros destinos. En febrero de 2014, el área licenciada sumó 654.784 metros cuadrados, 55,3% más que el promedio histórico y frente al mismo mes del año anterior, el incremento fue de 19,8%. En marzo se espera que el reporte de licencias que suministre el Dane este cercano a los 632 mil metros<sup>2</sup>.

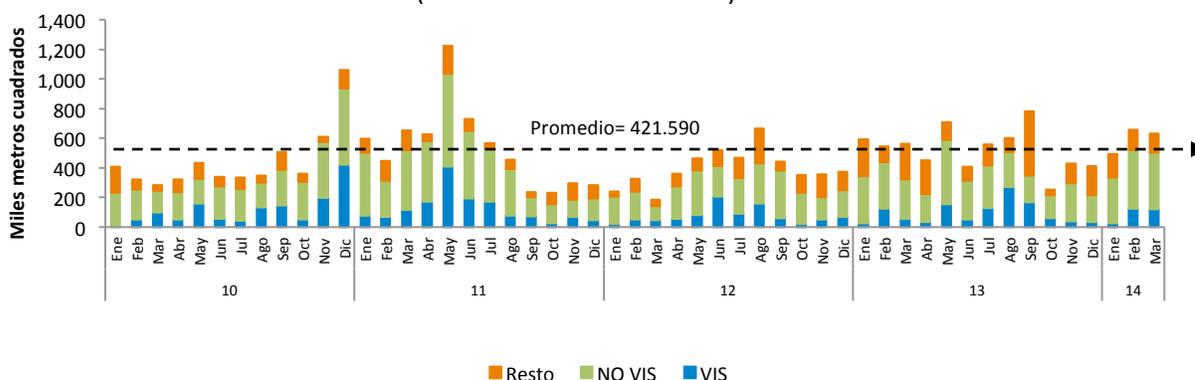
<sup>1</sup>El promedio se calculó desde enero de 2005 a febrero de 2014 y se excluyeron los datos atípicos de diciembre de 2010 y mayo de 2011.

<sup>2</sup> Este dato se obtuvo aplicando la metodología Dane con la información de Web Service. Para el mes de marzo se calcularon 632.599 metros cuadrados que corresponde al 78% de 811.082 metros cuadrados.

Manteniendo el pronóstico de área licenciada para marzo, en el primer trimestre del año el área licenciada culminaría en 1'782.234, lo que significaría un crecimiento de 5% frente al mismo trimestre del año anterior.

El incremento observado en el área licenciada en febrero, 19,8% se explica por el crecimiento del área licenciada tanto para vivienda, 18,6% como para los otros destinos, 24,5%. El crecimiento del área licenciada para vivienda a su vez, se explica por el crecimiento del área para no VIS, 26%, pues la vivienda VIS se mantuvo similar a la aprobada en febrero de 2013 (gráfica 6).

Gráfica 6. Área licenciada total mensual  
(Enero 2010 – marzo 2014)



Fuente: Dane. Cálculos DEM-SDP.

Nota: El dato del mes de marzo corresponde al dato pronosticado por la SDP.

Con el objeto de desagregar el número de licencias y los metros cuadrados aprobados bajo el Decreto 364 de 2013, la SDP utilizando la misma metodología Dane recalcula el número de metros cuadrados a partir de la información suministrada por las cinco curadurías. Según estos cálculos, se aprobaron 312 licencias y 277.702 metros cuadrados con el Decreto 364/13. (Ver tabla 1)

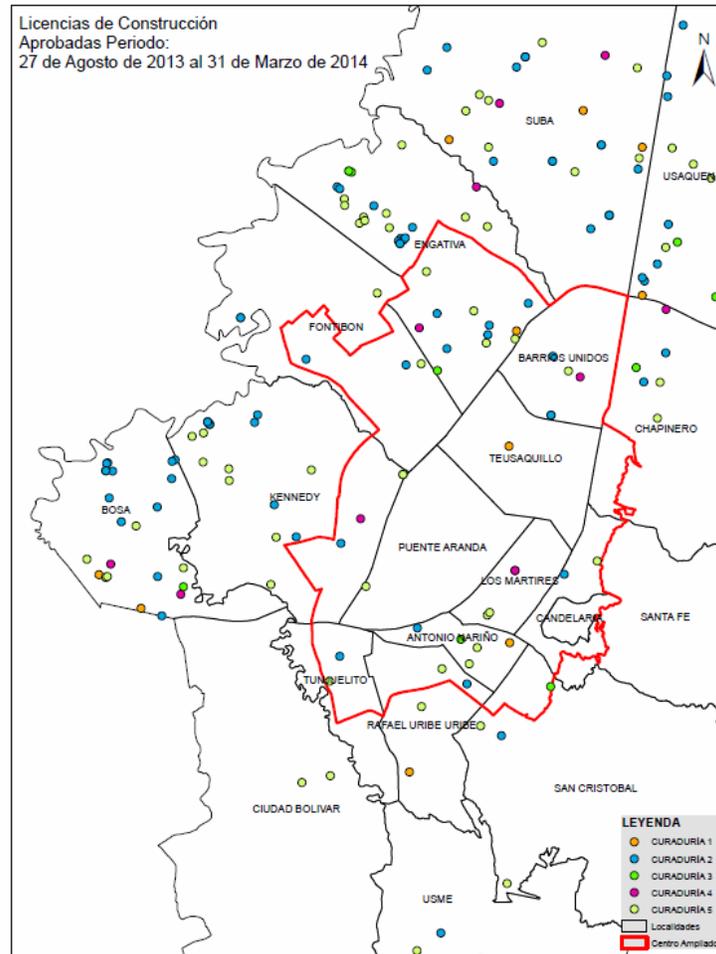
Tabla 1.

Año	Mes	Total		MePOT		% MePOT sobre el total	
		Licencias	Metros cuadrados	Licencias	Metros cuadrados	Licencias	Metros cuadrados
2013	Nov	381	535.860	8	16.794	2,1	3,1
	Dic	456	555.532	9	14.609	2,0	2,6
2014	Ene	439	646.088	42	60.002	9,6	9,3
	Feb	469	839.526	78	104.552	16,6	12,5
	Mar	431	811.082	175	81.745	40,6	10,1
<b>Total</b>		<b>2.176</b>	<b>3.388.088</b>	<b>312</b>	<b>277.702</b>	<b>14,3</b>	<b>8,2</b>

Fuente SDP: Convenio SPD - Curadurías, Transferencia Web Service

Metodología DANE aplicada a la información de la SDP: Objetos de trámite (Inicial y Modificación), Tipos de Trámite (Licencias de Construcción, Licencias de Urbanismo - Construcción y Reconocimiento de la existencia de una construcción), Modalidades (Obra nueva y ampliación).

A continuación se presentan georreferenciadas las licencias aprobadas con MePOT, identificando curaduría y delimitación del centro ampliado.



#### 4. Censo de edificaciones del DANE

En 2013 se inició obra en 31.750 unidades residenciales; de las cuales, el 77,1% fue vivienda no VIS, el 17,5% fue vivienda VIS y el restante 5,4% fue vivienda de interés prioritario (VIP). Frente a 2012, el total de unidades de vivienda iniciadas No VIS subió 5%.

En el cuarto trimestre de 2013, las unidades de vivienda iniciadas subieron 6,7% comparadas con las del mismo trimestre del año anterior (Tabla 2).

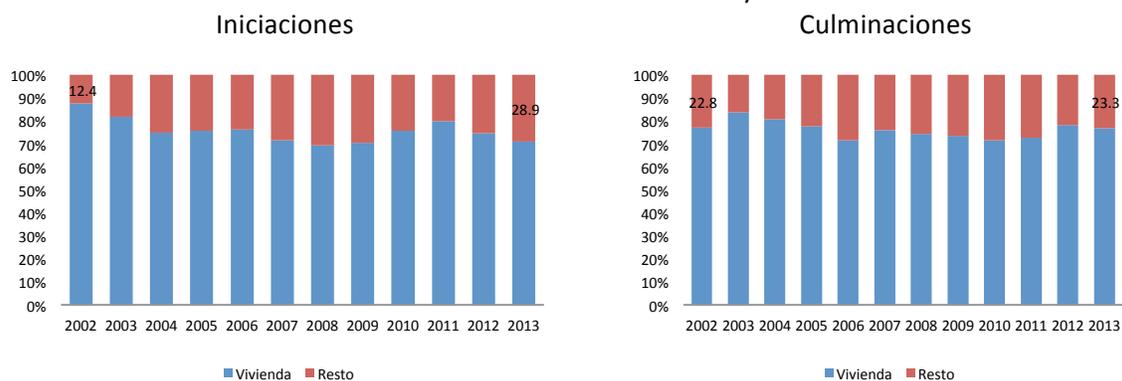
Tabla 2.

Censo de edificaciones	Trimestral <sup>1</sup>			Anual <sup>2</sup>			Doce meses a diciembre <sup>4</sup>		
	III trim 2013	IV trim 2013	%	IV trim 2012	IV trim 2013	%	I-IV 2012	I-IV 2013	%
<b>Unidades iniciadas</b>									
Total vivienda	9,231	7,456	(19.2)	6,987	7,456	6.7	35,159	31,750	-9.7
Unidades VIP	579	197	(66.0)	656	197	(70.0)	4,315	1,718	-60.2
Unidades VIS	1,480	543	(63.3)	1,883	543	(71.2)	7,523	5,545	-26.3
Unidades No VIS	7,172	6,716	(6.4)	4,448	6,716	51.0	23,321	24,487	5.0
<b>Unidades terminadas</b>									
Total vivienda	9,148	10,180	11.3	9,125	10,180	11.6	39,147	41,924	7.1
Unidades VIS*	2,580	3,367	30.5	3,449	3,367	(2.4)	14,692	13,575	-7.6
Unidades No VIS	6,568	6,813	3.7	5,676	6,813	20.0	24,455	28,349	15.9

Fuente: Censo edificaciones. Nota: Se excluyen las obras culminadas con información incompleta.

En 2013 se contabilizaron 4'364.705 metros cuadrados de iniciaciones; de los cuales, el 71,1% fue para vivienda y el restante 28,9% para otros destinos. Frente a 2012, el área total iniciada presentó un crecimiento de 1,3%. Los metros cuadrados culminados en 2013 sumaron 5'097.5537, de los cuales el 76,7% fue para vivienda y restante 23,3% para otros destinos. Frente a 2012, se observó un crecimiento de 8,5% (gráfica 7).

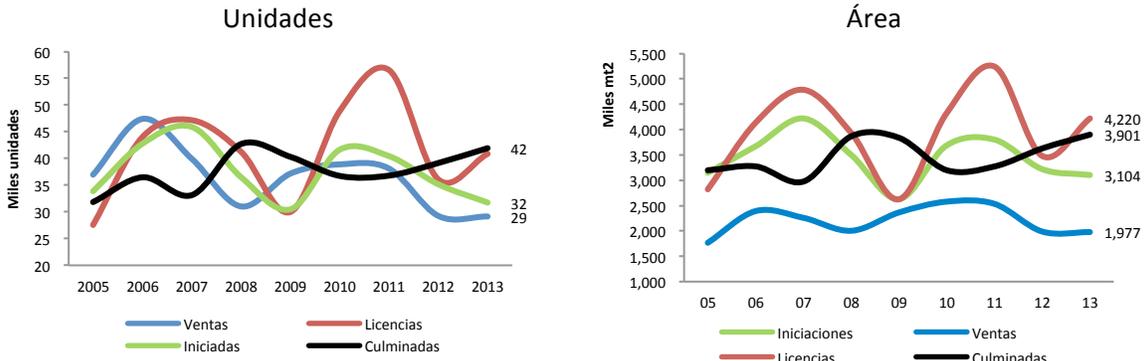
Gráfica 7. Distribución del área iniciada y culminada



Fuente: Iniciaciones, DANE. Cálculos DEM-SDP.

En la gráfica 8 se presentan las ventas, licencias, iniciaciones y culminaciones en unidades y área del destino residencial. Como se puede observar, las iniciaciones vienen presentando una tendencia descendente desde 2010. Mientras que las terminaciones muestran una tendencia creciente, desde el mismo año.

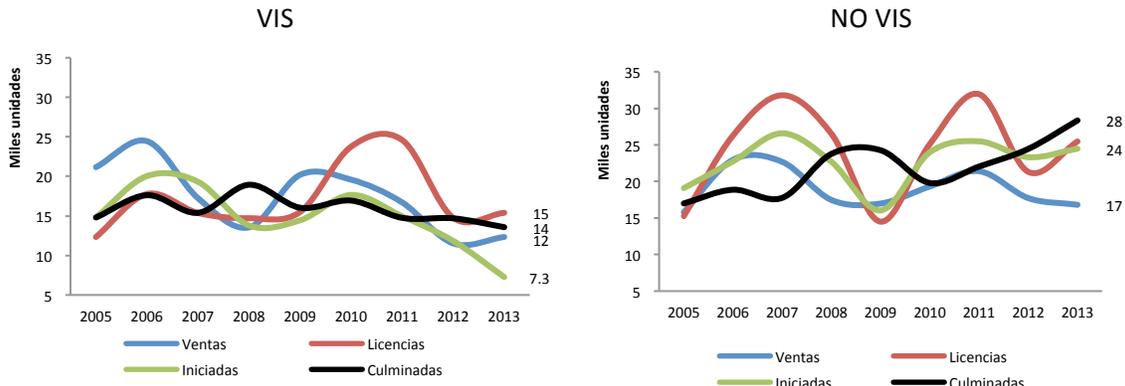
Gráfica 8. Ventas, licencias, iniciaciones y culminaciones de vivienda en unidades y área



Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria; Iniciaciones, culminaciones y licencias DANE. Cálculos DEM-SDP.  
Nota: Se excluyen las obras culminadas con información incompleta.

En la gráfica 9 se presentan las ventas, licencias iniciaciones y culminaciones en unidades del destino habitacional, desagregando VIS y No VIS. Se observa que el crecimiento del destino residencial se presenta en la vivienda No VIS desde 2010. Mientras que la VIS se ha mantenido estable desde el 2005. De las 31.750 viviendas que iniciaron obra, 24.487 fueron No VIS y 7.263 VIS.

Gráfica 9. Unidades ventas, licencias, iniciaciones y culminaciones por tipo de vivienda



Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria; Iniciaciones, culminaciones y licencias DANE. Cálculos DEM-SDP.  
Nota: Se excluyen las obras culminadas con información incompleta.

En la gráfica 10 se presentan las licencias, iniciaciones y culminaciones en área por tipo de vivienda. De los 3'900.759 metros cuadrados terminados, 3.143.187 de metros cuadrados fueron para la vivienda No VIS y el restante 757.572 metros cuadrados para vivienda VIS.

En el último año se observa un pequeño repunte de las licencias de la VIS, ya que se licenciarón 265,5 miles de m<sup>2</sup> (cuadro 1). Los movimientos de la VIS han sido más dinámicos que los de la vivienda no VIS. El cambio de tendencia de la VIS es una prioridad de la administración distrital.

Cuadro 1. Áreas licenciadas (septiembre-nov. 2005-2013)

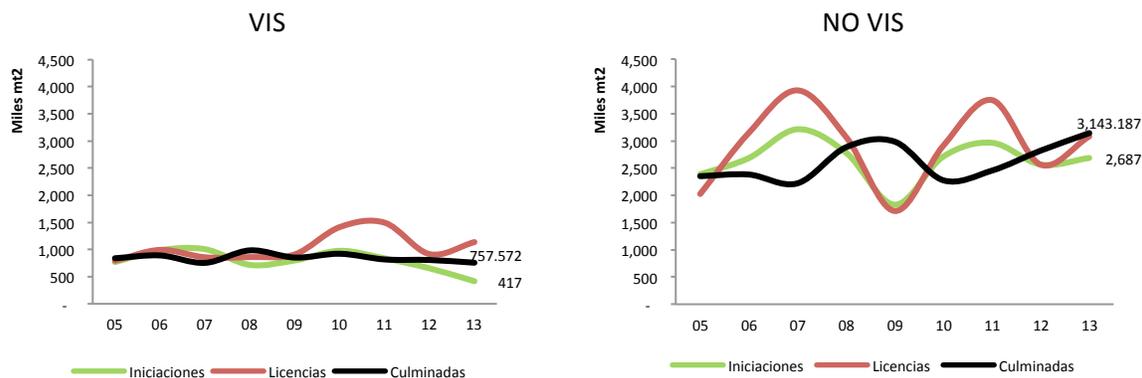
Año	Área metros cuadrados (Miles)					Variación anual (%)				
	VIS	NO VIS	Vivienda	Resto	Total	VIS	NO VIS	Vivienda	Resto	Total
2005	233,9	504,3	738,1	246,8	985,0					
2006	290,6	748,8	1.039,4	256,4	1.295,8	24,2	48,5	40,8	3,9	31,6
2007	167,1	1.009,4	1.176,5	459,4	1.635,9	(42,5)	34,8	13,2	79,2	26,2
2008	200,5	974,3	1.174,7	355,3	1.530,0	20,0	(3,5)	(0,2)	(22,7)	(6,5)
2009	246,9	423,6	670,5	226,1	896,6	23,2	(56,5)	(42,9)	(36,4)	(41,4)
2010	397,1	868,2	1.265,3	225,4	1.490,6	60,8	105,0	88,7	(0,3)	66,3
2011	165,9	370,8	536,6	249,7	786,4	(58,2)	(57,3)	(57,6)	10,8	(47,2)
2012	134,4	681,9	816,3	349,6	1.165,9	(19,0)	83,9	52,1	40,0	48,3
2013	265,5	594,7	860,3	622,0	1.482,3	97,6	(12,8)	5,4	77,9	27,1

Fuente: DANE. Cálculos DEM-SDP.

Bogotá, como las grandes ciudades de América Latina, ha tenido aumentos de los precios de los inmuebles y del suelo. Entre 2008 y 2012 el precio en Rio de Janeiro aumentó 110%. En São Paulo el crecimiento fue de 85%, en Lima de 74%, y en Bogotá de 25%. El mayor precio de los inmuebles ha estado acompañado de alzas correspondientes en los precios del suelo. En estas condiciones, el cierre financiero de los proyectos VIS es más difícil. Este problema no se resuelve añorando una disminución de los precios del suelo, ya que las tendencias, nacionales e internacionales, indican que la tierra es un activo cada vez más escaso y relativamente más costoso.

Hay una solución, que es explícita en el MePOT, y que consiste en buscar nuevas fuentes de recursos a través de una creciente participación del gobierno local en las rentas derivadas de los procesos urbanísticos (como el incremento de las cargas por mayor edificabilidad). Con estos dineros la administración local puede contribuir a la financiación de los proyectos VIS.

Gráfica 10. Área licencias, iniciaciones y culminaciones por tipo de vivienda



Fuente: Iniciaciones, culminaciones y licencias DANE. Cálculos DEM-SDP.

Nota: Se excluyen las obras culminadas con información incompleta.

## 5. Ventas

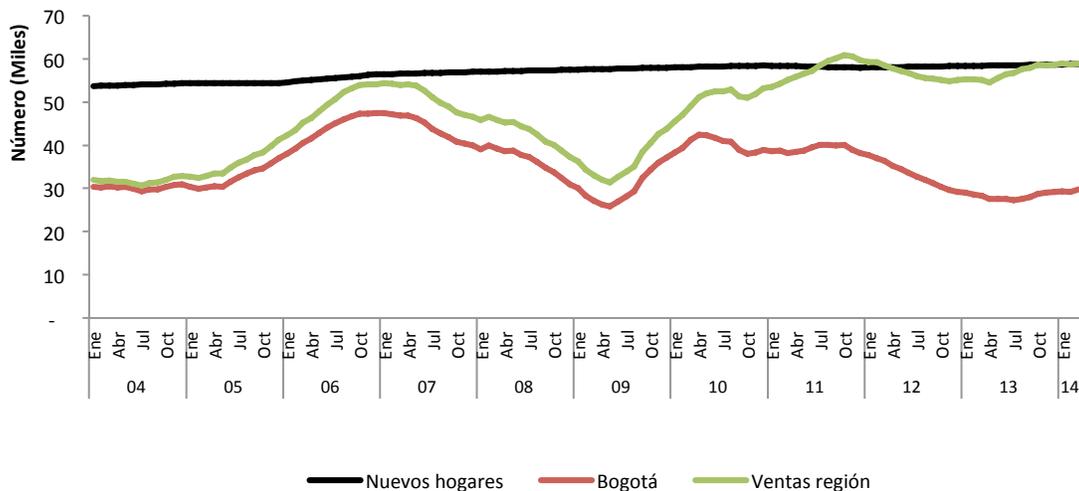
### 5.1. Bogotá y Sabana

Con el objeto de ver si las ventas de vivienda nueva permiten suplir las necesidades de los hogares de la ciudad, es útil comparar las unidades vendidas frente a la formación de nuevos hogares. Por esta razón, en la gráfica 11 se presenta el número de nuevos hogares, a partir de la proyección que realiza el DANE, y las ventas de vivienda nueva en el acumulado doce meses.

En los últimos doce meses (febrero 2013 – marzo 2014) las ventas de vivienda nueva en la región sumaron 58.930, de los cuales el 51%, 29.828 unidades, se vendieron en Bogotá y el restante 49%, 29.102, en la sabana.

Se estima que anualmente en Bogotá se generan 58 mil nuevos hogares, mientras que las ventas giran alrededor de las 30 mil unidades. Esto significa que se vendieron cerca de 30.000 viviendas menos de las requeridas. Sólo uniendo las ventas de vivienda nueva de Bogotá con las de los municipios de la sabana, las unidades vendidas son similares a la formación de hogares en la ciudad (gráfica 11).

Gráfica 11. Formación de nuevos hogares y ventas de vivienda nueva  
(Acumulado 12 meses, enero 2004- marzo 2014)



Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria; hogares, DANE. Cálculos DEM-SDP.

Al desagregar las ventas en Bogotá por rangos de precios, se observa que en 2013, las ventas en Bogotá sumaron 29.178 unidades, de las cuales el 1,1% fue VIP; 41,2%, VIS; y el restante 57,7%, no VIS. En la sabana, las ventas sumaron 29.382 unidades, de los cuales 22,7% fue VIP, 64% VIS y el

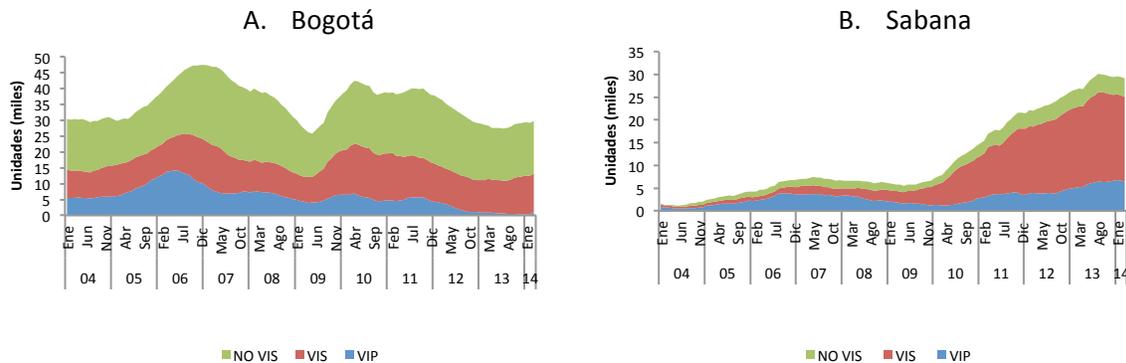
restante 13,3% no VIS. La baja participación de la VIP en el total de las ventas no es nuevo, pues una tendencia que se viene presentando desde finales de 2011.

Al concluir el primer trimestre del año las ventas en la región sumaron 13.702 unidades, frente al mismo trimestre del año anterior creció 2%; este crecimiento se explica por las mayores ventas en Bogotá, 9%, pues las ventas en los municipios de la sabana, cayeron, 6%.

El crecimiento de las ventas de vivienda nueva en la ciudad se debe principalmente a la venta de VIP, que creció 735%, ya que la venta de VIS, sin incluir VIP, y no VIS, cayó 1 y 3% respectivamente. El importante crecimiento de la VIP se debe gracias a los proyectos VIP para ahorradores que se desarrollan en la zona de Bosa.

A diferencia de lo observado en Bogotá, la caída de las ventas en los municipios vecinos, se explica por la caída en la venta de vivienda VIS de 9%; por el contrario la vivienda no VIS creció 13%.

Gráfica 12. Ventas de vivienda nueva por rangos de precios  
(Acumulado 12 meses, enero 2004 – marzo 2014)



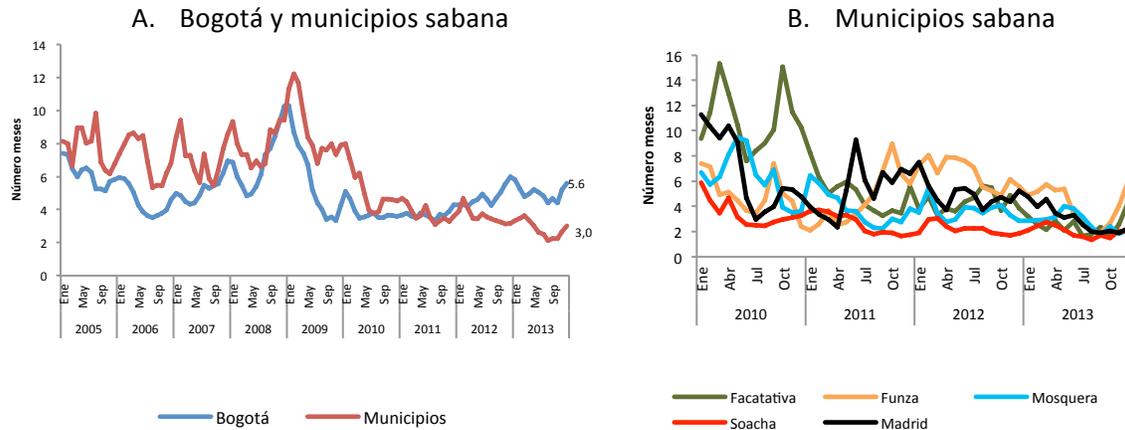
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Nota: En la Sabana se incluyen los municipios Soacha, Chía, Cota, Cajicá, La Calera, Sopó, Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera.

El importante crecimiento de las ventas en la sabana, se debe en parte a que éstas se venden más rápido que en Bogotá. En efecto, teniendo en cuenta el indicador de rotación -número de meses que se requieren para vender la oferta disponible, dada las ventas del trimestre-, en Bogotá se necesitarían cerca de 6 meses para vender la oferta disponible, mientras que en los municipios de la sabana se necesitarían 3 meses (gráfica 13A).

Al abrir el indicador de rotación del grupo sabana, se observa que en los municipios con mayor velocidad en las ventas son Mosquera, Madrid y Soacha, pues la vivienda se vende en dos meses, en comparación de Funza y Facatativá, donde las ventas se demoran 6 y 4 meses respectivamente (gráfica 13B).

Gráfica 13. Indicador de rotación  
(Enero 2005- 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

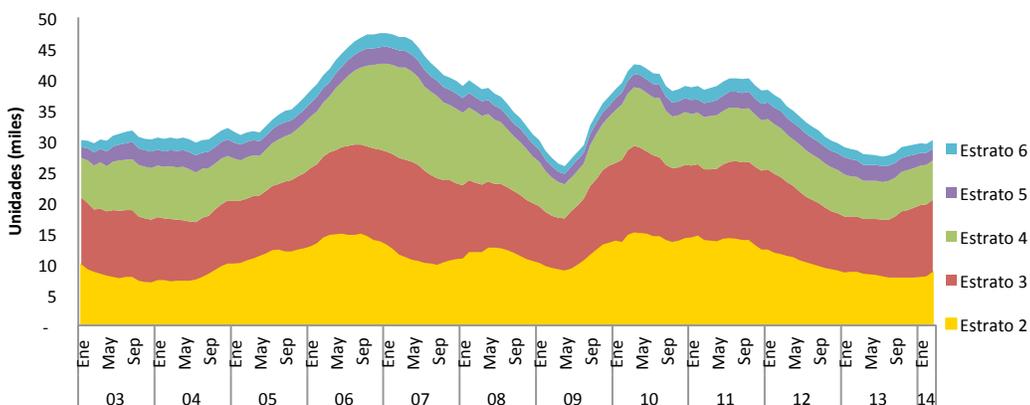
Nota: En la Sabana se incluyen los municipios Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera.

Bogotá y los municipios vecinos tienen que coordinar sus políticas de hábitat. No importa si la construcción de vivienda se intensifica en Bogotá o en Mosquera. Esta no es la discusión. El Ministerio de Vivienda considera como un mal intrínseco que en los municipios vecinos la dinámica de la vivienda, especialmente de la VIS, sea mayor que en Bogotá. La reflexión no puede caer en una especie de disputa entre Bogotá y los otros municipios. El análisis tiene que llevar al examen de la calidad y del hábitat de las nuevas viviendas, en un contexto de desarrollo regional. En las condiciones actuales, cada municipio está decidiendo sus políticas de hábitat sin tener en cuenta las interacciones regionales. Los asentamientos humanos en la Sabana tienen que ser el resultado de una política coordinada. Este ejercicio de planeación no se está realizando y es urgente.

## 5.2. Bogotá por estrato

Al desagregar las ventas por estratos para Bogotá en el 2013, la vivienda de estrato 2 representó el 26,5%; la vivienda de estrato 3, el 38,7%; la de estrato 4, el 22,1%; la vivienda de estrato 5 representó 7,2% y la vivienda de estrato 6 representó 5,6%. Como se puede observar en la gráfica 14, estas participaciones se han mantenido relativamente estables desde 2003, fecha desde la que se cuenta con cifras de ventas.

**Gráfica 14. Ventas vivienda por estrato**  
(Acumulado 12 meses, enero 2003 - marzo 2014)



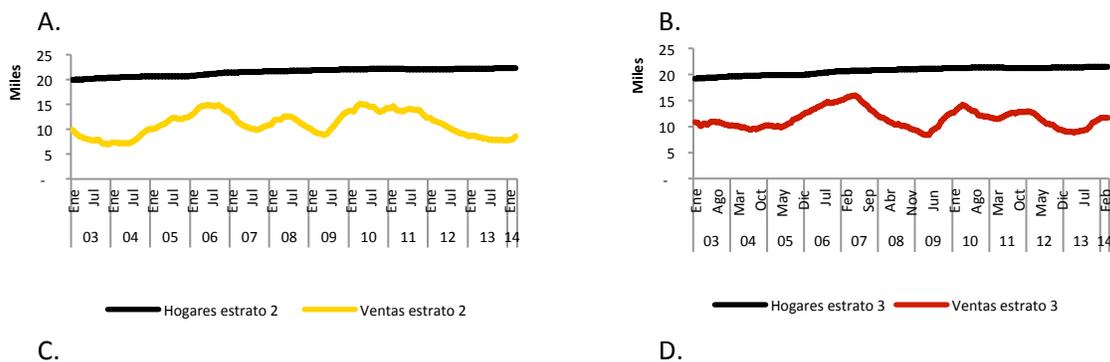
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

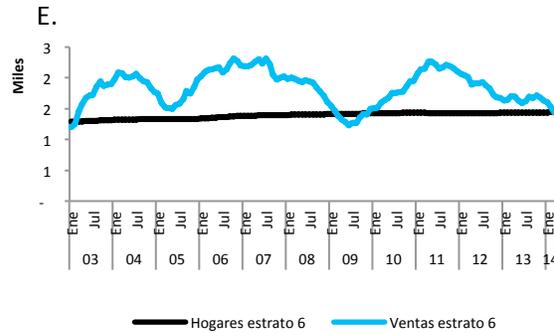
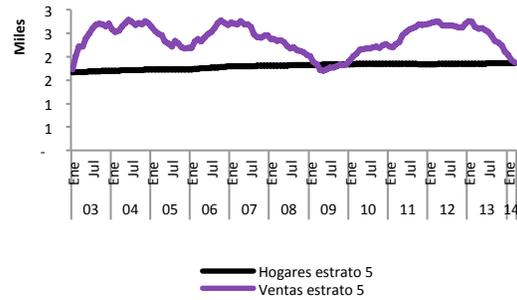
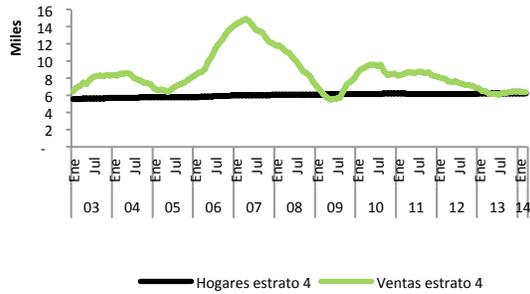
En la gráfica 15 se presenta la formación de hogares frente a las ventas por estrato. Como se puede observar, los niveles de venta de vivienda nueva para los hogares de menores ingresos son inferiores a las necesidades de los nuevos hogares, a diferencia que lo que sucede con las ventas de viviendas para los segmentos más altos.

En 2013, en estrato 2 se vendieron 14.536 unidades de vivienda menos que las requeridas en el mismo año por los hogares en este segmento. En estrato 3, las ventas fueron inferiores en 10.097 unidades frente a las necesidades de los hogares en este segmento. En estrato 4, 5 y 6 se vendieron más unidades de viviendas que las requeridas: 235 más en estrato 4, 248 más en estrato 5, y 192 más en estrato 6.

Si bien en los últimos meses, en el acumulado doce meses, la cantidad de ventas de vivienda nueva y el número de hogares no presentan mayor diferencia, la producción en estos segmentos se ha caracterizado por superar las necesidades de los nuevos hogares.

**Gráfica 15. Ventas vs generación de hogares**  
(Acumulado 12 meses, enero 2003 – marzo 2014)





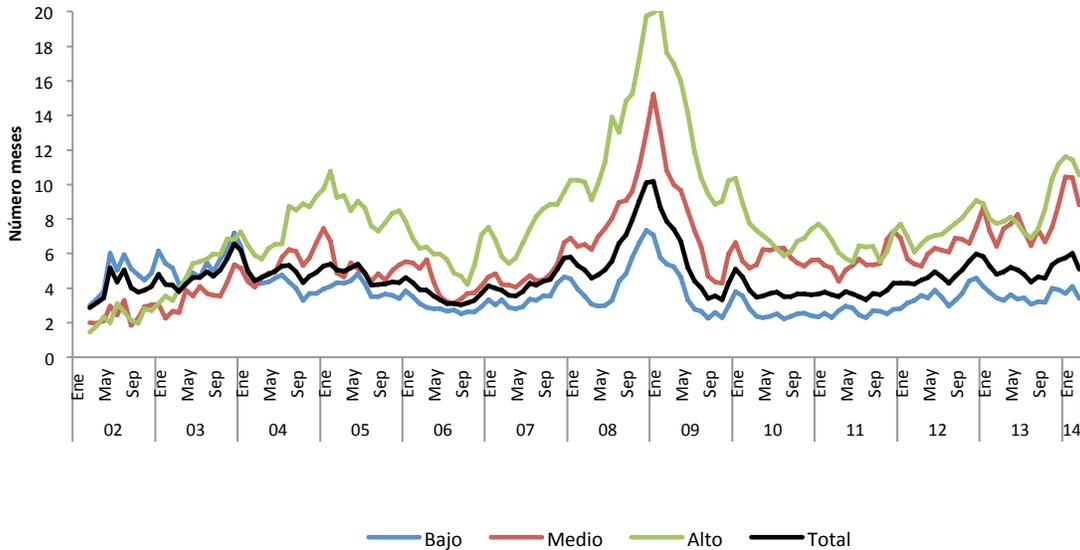
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

## 6. Vacancias

En la gráfica 16 se presenta, para tres segmentos (bajo, medio y alto), el indicador de rotación de inventarios, el cual mide el número de meses que tardaría en venderse la oferta disponible dada las ventas del trimestre. En el segmento bajo se sumaron los estratos 2 y 3, el segmento medio corresponde al estrato 4, y en el segmento alto se sumaron los estratos 5 y 6. Como se puede observar, es mayor la velocidad de las ventas en el segmento bajo, en comparación con los segmentos medio y alto, cuyo indicador viene presentando una tendencia creciente, es decir, cada vez es mayor el tiempo que se requiere para vender las viviendas en estos segmentos.

A febrero de 2014, en el segmento bajo se requieren cuatro meses para vender la oferta disponible, dada las ventas del trimestre; en el segmento medio se requieren diez meses y en el segmento alto once meses.

Gráfica 16. Indicador de rotación  
(Enero 2002 – marzo 2014)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

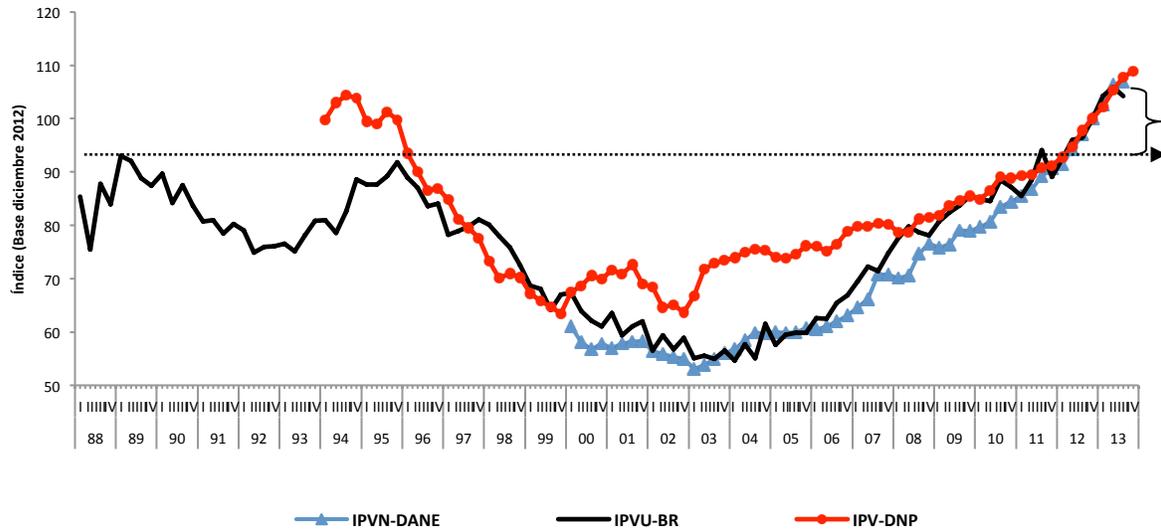
## 7. Precios

### 7.1. Vivienda

La serie más larga que recoge la dinámica de los precios de la vivienda en el país es la serie del Índice de Precios de Vivienda Usada (IPVU) calculado por el Banco de la República, la cual se tiene desde el primer trimestre de 1988 hasta el cuarto trimestre de 2013. Como se puede observar en la gráfica 17, la tendencia de dicha serie es similar a la observada al Índice de Precios de Vivienda Nueva (IPVN) del DANE y al Índice de Precios de Vivienda (IPV) que calcula el DNP, ambos índices de precios de vivienda nueva en Bogotá.

A analizar la serie del IPVU se evidencia que en el primer trimestre de 2012 se alcanzó el nivel de precios observados en el primer trimestre de 1989 y en el cuarto trimestre de 1995, los niveles más altos de la historia. En el tercer trimestre de 2013 el nivel de precios superó en 13,4% los niveles más altos.

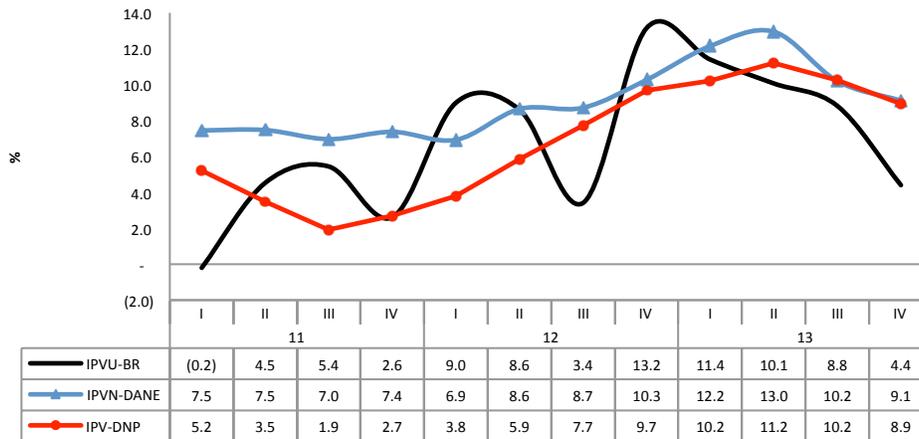
**Gráfica 17. Precios de la vivienda  
(Trim I 1988 – Trim IV 2013)**



Fuente: IPVN-DANE, IPVU-Banco de la República e IPV-DNP. Cálculos propios. DEM-SDP.  
 Nota: todas las series fueron deflactadas con IPC.

Un año y medio después de alcanzar los precios más altos de la historia, las tres fuentes oficiales del índice de precios de vivienda, Banco de la República (BR), DANE y DNP, coinciden en mostrar que los precios empiezan a perder dinamismo. La pérdida de dinamismo es significativa según los datos del BR, pues pasó de crecer al 13,2% en el cuarto trimestre de 2012, a 4,4% en el cuarto trimestre de 2013 (gráfica 18).

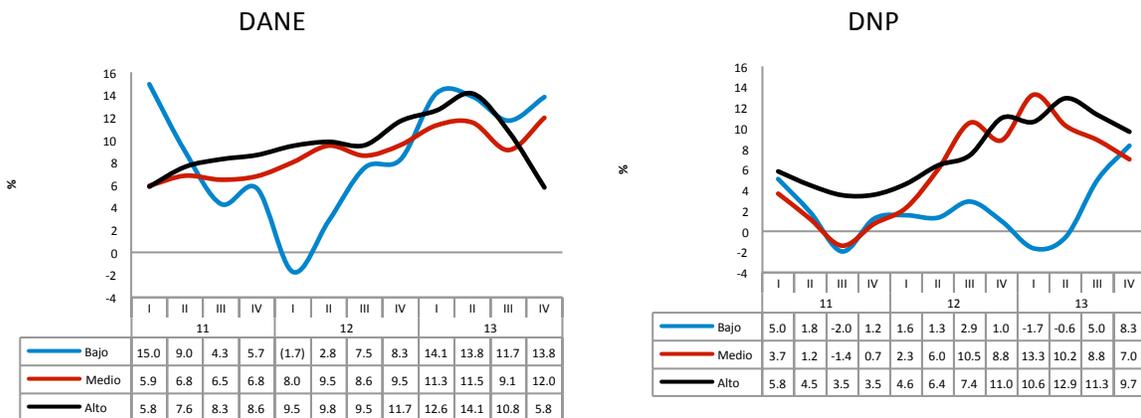
**Gráfica 18. Evolución reciente de los precios de la vivienda  
(Variación anual, Trim I 2011 – Trim IV 2013)**



Fuente: IPVN-DANE, IPVU-Banco de la República e IPV-DNP. Cálculos SDP-DEM.

Con el objeto de analizar la dinámica de los precios por estrato, en la gráfica 19, se presenta el índice de precios para tres segmentos (bajo, medio y alto), según dos fuentes: DANE y DNP. A partir de la primera fuente, se evidencia que los precios el segmento alto empezó a desacelerarse desde el segundo trimestre de 2013. No así en los segmentos medio y bajo. Según los datos del DNP la desaceleración se observa no sólo en el segmento alto también en el medio, y coincide con los datos del DANE, en que los precios del segmento bajo siguen presentando un crecimiento sostenido. Esto se explica en parte por el impulso a la demandada para los hogares de ingresos bajos a través de subsidios a la tasa de interés.

Gráfica 19. Evolución de los precios de Bogotá por estrato  
(Variación anual, Trim I 2011 – Trim IV 2013)



Fuente: DANE y DNP. Cálculos SDP-DEM. Nota: Deflactado con el IPC

## 7.2. Suelo

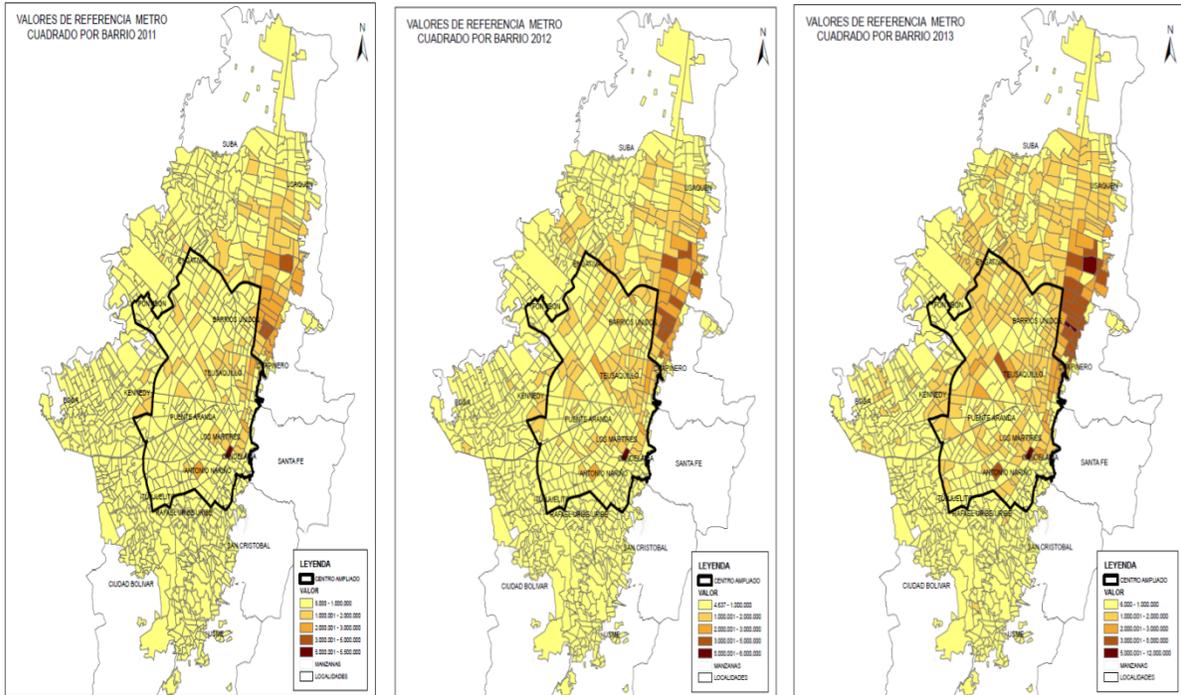
En el mapa 2 se muestran los valores (mediana) del metro cuadrado por barrio para los años 2011, 2012 y 2013. Como se puede observar la tierra en Bogotá se pone cada vez más costosa, principalmente en algunas zonas de las localidades de Usaquén, Chapinero, Suba, en el norte; y Teusaquillo en el centro.

Como es de esperar, los barrios más costosos se encuentran en aquellas zonas donde habitan los hogares de más altos ingresos, Usaquén y Chapinero. Entre los barrios más costosos están: Santa Bárbara Central, ubicado en la localidad de Usaquén, El Retiro, Espartillar y la Cabrera en la localidad de Chapinero (Anexo tabla 1).

Resalta que algunos barrios ubicados en el centro ampliado se han valorizado en los últimos tres años. (En los anexos se presentan los barrios de las localidades que pertenecen al centro ampliado, Teusaquillo, Barrios Unidos, Puente Aranda, La Candelaria, Antonio Nariño y los Mártires).



Mapa 2. Valores de metro cuadrado del terreno, mediana por barrio (2011, 2012 y 2013)





Anexos

Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Barrios más costos de la ciudad

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013
SANTA FE	SANTA INES	5.500.000	6.000.000	12.000.000
USAQUEN	SANTA BARBARA CENTRAL	5.000.000	2.500.000	10.000.000
CHAPINERO	EL RETIRO	4.600.000	5.000.000	5.500.000
CHAPINERO	ESPARTILLAL	4.100.000	4.500.000	5.000.000
CHAPINERO	LA CABRERA	3.000.000	3.200.000	4.200.000
TEUSAQUILLO	CIUDAD SALITRE NOR-ORIENTAL	1.092.000	2.700.000	4.200.000
CHAPINERO	EL CHICO	2.500.000	3.400.000	4.200.000
USAQUEN	USAQUEN	2.500.000	3.200.000	4.000.000
CHAPINERO	EMAUS	1.950.000	3.200.000	4.000.000
CHAPINERO	CHICO NORTE III SECTOR	2.500.000	3.000.000	4.000.000

Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad de Teusaquillo

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/12
TEUSAQUILLO	CIUDAD SALITRE NOR-ORIENTAL	1.092.000	2.700.000	4.200.000	55,6
TEUSAQUILLO	CENTRO ADMINISTRATIVO OCC.	390.000	1.400.000	3.000.000	114,3
TEUSAQUILLO	GALERIAS	1.600.000	2.000.000	2.500.000	25,0
TEUSAQUILLO	QUINTA PAREDES	1.700.000	1.750.000	2.000.000	14,3
TEUSAQUILLO	GRAN AMERICA	1.200.000	1.400.000	1.800.000	28,6
TEUSAQUILLO	PALERMO	1.100.000	1.300.000	1.500.000	15,4
TEUSAQUILLO	EL RECUERDO	1.000.000	1.250.000	1.500.000	20,0
TEUSAQUILLO	SANTA TERESITA	1.190.000	1.350.000	1.500.000	11,1
TEUSAQUILLO	LAS AMERICAS	1.000.000	1.100.000	1.500.000	36,4
TEUSAQUILLO	NICOLAS DE FEDERMAN	1.050.000	1.300.000	1.500.000	15,4
TEUSAQUILLO	RAFAEL NUNEZ	1.150.000	1.400.000	1.500.000	7,1
TEUSAQUILLO	CHAPINERO OCCIDENTAL	1.200.000	1.400.000	1.500.000	7,1
TEUSAQUILLO	LA ESMERALDA	1.150.000	1.200.000	1.500.000	25,0
TEUSAQUILLO	CAMPIN	1.200.000	1.400.000	1.400.000	-
TEUSAQUILLO	PAULO VI	1.150.000	1.200.000	1.400.000	16,7
TEUSAQUILLO	LA MAGDALENA	1.100.000	1.250.000	1.350.000	8,0
TEUSAQUILLO	LA SOLEDAD	980.000	1.150.000	1.350.000	17,4
TEUSAQUILLO	SAN LUIS	1.000.000	1.200.000	1.350.000	12,5
TEUSAQUILLO	TEUSAQUILLO	1.000.000	1.200.000	1.350.000	12,5
TEUSAQUILLO	ACEVEDO TEJADA	1.000.000	1.100.000	1.300.000	18,2
TEUSAQUILLO	ESTRELLA	880.000	950.000	1.300.000	36,8
TEUSAQUILLO	ALFONSO LOPEZ	1.000.000	1.200.000	1.300.000	8,3
TEUSAQUILLO	QUESADA	1.200.000	1.200.000	1.200.000	-
TEUSAQUILLO	CAMPIN OCCIDENTAL	900.000	1.000.000	1.200.000	20,0
TEUSAQUILLO	ARMENIA	780.000	900.000	1.000.000	11,1
TEUSAQUILLO	CIUDAD UNIVERSITARIA	900.000	600.000	960.000	60,0
TEUSAQUILLO	BELALCAZAR	900.000	950.000	905.947	(4,6)
TEUSAQUILLO	PABLO VI NORTE	67.000	780.000	900.000	15,4
TEUSAQUILLO	CIUDAD SALITRE SUR-ORIENTAL	495.000	525.000	750.000	42,9
TEUSAQUILLO	BANCO CENTRAL	560.000	600.000	660.000	10,0
TEUSAQUILLO	CENTRO NARINO	300.000	500.000	550.000	10,0



Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad de Puente Aranda

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/
PUENTE ARANDA	SALAZAR GOMEZ	1.100.000	1.200.000	3.000.000	150,0
PUENTE ARANDA	SAN GABRIEL	1.000.000	1.200.000	2.000.000	66,7
PUENTE ARANDA	REMANSO SUR	900.000	1.300.000	1.600.000	23,1
PUENTE ARANDA	SANTA MATILDE	850.000	1.100.000	1.400.000	27,3
PUENTE ARANDA	EL EJIDO	900.000	1.000.000	1.300.000	30,0
PUENTE ARANDA	LA ASUNCION	875.000	1.100.000	1.300.000	18,2
PUENTE ARANDA	TEJAR	910.000	1.100.000	1.300.000	18,2
PUENTE ARANDA	SAN RAFAEL	670.000	800.000	1.200.000	50,0
PUENTE ARANDA	LA CAMELIA	600.000	900.000	1.200.000	33,3
PUENTE ARANDA	REMANSO	700.000	950.000	1.200.000	26,3
PUENTE ARANDA	COMUNEROS	900.000	1.100.000	1.100.000	-
PUENTE ARANDA	MONTES	775.000	1.000.000	1.100.000	10,0
PUENTE ARANDA	PROVIENDA NORTE	650.000	900.000	1.095.450	21,7
PUENTE ARANDA	OSPINA PEREZ SUR	580.000	700.000	1.000.000	42,9
PUENTE ARANDA	AUTOPISTA MUZU	720.000	900.000	1.000.000	11,1
PUENTE ARANDA	BARCELONA	530.000	900.000	1.000.000	11,1
PUENTE ARANDA	OSPINA PEREZ	650.000	750.000	1.000.000	33,3
PUENTE ARANDA	AUTOPISTA SUR	760.000	850.000	1.000.000	17,6
PUENTE ARANDA	LA FLORIDA OCCIDENTAL	720.000	900.000	1.000.000	11,1
PUENTE ARANDA	ESTACION CENTRAL	250.000	900.000	1.000.000	11,1
PUENTE ARANDA	JORGE GAITAN CORTES	625.000	900.000	1.000.000	11,1
PUENTE ARANDA	ALCALA	820.000	1.000.000	1.000.000	-
PUENTE ARANDA	PENSILVANIA	750.000	800.000	1.000.000	25,0
PUENTE ARANDA	AUTOPISTA MUZU ORIENTAL	770.000	900.000	933.983	3,8
PUENTE ARANDA	TIBANA	650.000	900.000	926.609	3,0
PUENTE ARANDA	PUENTE ARANDA	780.000	850.000	900.000	5,9
PUENTE ARANDA	CENTRO INDUSTRIAL	750.000	850.000	900.000	5,9
PUENTE ARANDA	LA CAMELIA II	540.000	750.000	900.000	20,0
PUENTE ARANDA	LOS EJIDOS	600.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	LA PRADERA	600.000	700.000	900.000	28,6
PUENTE ARANDA	LA TRINIDAD	540.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	SAN FRANCISCO	530.000	700.000	900.000	28,6
PUENTE ARANDA	INDUSTRIAL CENTENARIO	800.000	900.000	900.000	-
PUENTE ARANDA	COLON	550.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	GALAN	500.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	GORGONZOLA	700.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	SAN EUSEBIO	500.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	PRIMAVERA OCCIDENTAL	500.000	800.000	900.000	12,5
PUENTE ARANDA	BATALLON CALDAS	600.000	600.000	700.000	16,7
PUENTE ARANDA	ORTEZAL	420.000	480.000	600.000	25,0
PUENTE ARANDA	ALQUERIA	230.000	255.000	300.000	17,6
PUENTE ARANDA	CUNDINAMARCA	150.000	210.000	270.000	28,6
PUENTE ARANDA	BOCHICA	163.000	240.000	270.000	12,5
PUENTE ARANDA	SAN RAFAEL INDUSTRIAL	162.000	240.000	240.000	-



Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad de Barrios Unidos

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/12
BARRIOS UNIDOS	SIETE DE AGOSTO	1.300.000	1.400.000	1.800.000	28,6
BARRIOS UNIDOS	RAFAEL URIBE	780.000	1.000.000	1.700.000	70,0
BARRIOS UNIDOS	POLO CLUB	1.150.000	1.500.000	1.700.000	13,3
BARRIOS UNIDOS	ENTRERIOS	1.000.000	2.200.000	1.600.000	(27,3)
BARRIOS UNIDOS	ALCAZARES NORTE	1.100.000	1.300.000	1.500.000	15,4
BARRIOS UNIDOS	LOS ANDES	850.000	1.200.000	1.400.000	16,7
BARRIOS UNIDOS	LA CASTELLANA	900.000	1.200.000	1.380.000	15,0
BARRIOS UNIDOS	MUEQUETA	800.000	1.000.000	1.350.000	35,0
BARRIOS UNIDOS	COLOMBIA	830.000	1.000.000	1.300.000	30,0
BARRIOS UNIDOS	CONCEPCION NORTE	1.400.000	1.500.000	1.300.000	(13,3)
BARRIOS UNIDOS	QUINTA MUTIS	800.000	1.000.000	1.300.000	30,0
BARRIOS UNIDOS	JOSE JOAQUIN VARGAS	950.000	1.200.000	1.300.000	8,3
BARRIOS UNIDOS	SAN FELIPE	840.000	950.000	1.300.000	36,8
BARRIOS UNIDOS	JUAN XXIII	830.000	950.000	1.300.000	36,8
BARRIOS UNIDOS	RIONEGRO	900.000	1.200.000	1.300.000	8,3
BARRIOS UNIDOS	LA PATRIA	750.000	900.000	1.300.000	44,4
BARRIOS UNIDOS	BENJAMIN HERRERA	850.000	1.100.000	1.250.000	13,6
BARRIOS UNIDOS	LA ESPERANZA	800.000	1.000.000	1.100.000	10,0
BARRIOS UNIDOS	ALCAZARES	800.000	1.000.000	1.100.000	10,0
BARRIOS UNIDOS	LA AURORA	785.000	900.000	1.100.000	22,2
BARRIOS UNIDOS	SAN FERNANDO OCCIDENTAL	680.000	780.000	1.100.000	41,0
BARRIOS UNIDOS	DOCE DE OCTUBRE	780.000	900.000	1.000.000	11,1
BARRIOS UNIDOS	METROPOLIS	900.000	1.000.000	1.000.000	-
BARRIOS UNIDOS	EL ROSARIO	1.198.000	1.300.000	1.000.000	(23,1)
BARRIOS UNIDOS	LA LIBERTAD	550.000	700.000	950.000	35,7
BARRIOS UNIDOS	POPULAR MODELO	600.000	700.000	900.000	28,6
BARRIOS UNIDOS	SIMON BOLIVAR	550.000	750.000	900.000	20,0
BARRIOS UNIDOS	ONCE DE NOVIEMBRE	800.000	1.200.000	900.000	(25,0)
BARRIOS UNIDOS	ESCUELA MILITAR	600.000	720.000	814.442	13,1
BARRIOS UNIDOS	LA MERCED NORTE	480.000	720.000	780.000	8,3
BARRIOS UNIDOS	JORGE ELIECER GAITAN	223.000	223.000	750.000	236,3
BARRIOS UNIDOS	SANTA SOFIA	300.000	360.000	750.000	108,3
BARRIOS UNIDOS	BAQUERO	480.000	600.000	660.000	10,0
BARRIOS UNIDOS	LA PAZ	300.000	405.000	600.000	48,1
BARRIOS UNIDOS	SAN FERNANDO	195.000	225.000	330.000	46,7
BARRIOS UNIDOS	SAN MIGUEL	61.000	83.148	96.624	16,2
BARRIOS UNIDOS	PARQUE DISTRITAL SALITRE	72.000	72.000	80.000	11,1
BARRIOS UNIDOS	PARQUE POPULAR SALITRE	72.000	72.000	80.000	11,1



Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad La Candelaria

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/12
CANDELARIA	LA CATEDRAL	1.400.000	1.600.000	2.200.000	37,50
CANDELARIA	CENTRO ADMINISTRATIVO	750.000	1.000.000	1.100.000	10,00
CANDELARIA	LAS AGUAS	800.000	1.000.000	1.100.000	10,00
CANDELARIA	EGIPTO	855.000	900.000	1.000.000	11,11
CANDELARIA	LA CONCORDIA	650.000	680.000	900.000	32,35
CANDELARIA	BELEN	350.000	450.000	500.000	11,11
CANDELARIA	SANTA BARBARA	180.000	200.000	450.000	125,00
CANDELARIA	PARQUE NACIONAL URBANO	190.000	274.645	303.192	10,39

Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad Antonio Nariño

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/12
ANTONIO NARIÑO	RESTREPO OCCIDENTAL	2.350.000	2.800.000	3.200.000	14,3
ANTONIO NARIÑO	SANTANDER SUR	1.200.000	1.400.000	1.500.000	7,1
ANTONIO NARIÑO	CARACAS	900.000	1.100.000	1.200.000	9,1
ANTONIO NARIÑO	CIUDAD JARDIN SUR	630.000	800.000	1.100.000	37,5
ANTONIO NARIÑO	CIUDAD BERNA	630.000	700.000	1.100.000	57,1
ANTONIO NARIÑO	SEVILLA	750.000	900.000	1.000.000	11,1
ANTONIO NARIÑO	POLICARPA	850.000	900.000	1.000.000	11,1
ANTONIO NARIÑO	SANTANDER	540.000	650.000	900.000	38,5
ANTONIO NARIÑO	LA FRAGUA	520.000	700.000	900.000	28,6
ANTONIO NARIÑO	SAN ANTONIO	650.000	720.000	900.000	25,0
ANTONIO NARIÑO	EDUARDO FREY	750.000	850.000	870.000	2,4
ANTONIO NARIÑO	SENA	600.000	700.000	700.000	-
ANTONIO NARIÑO	LA HORTUA	540.000	540.000	540.000	-
ANTONIO NARIÑO	VILLA MAYOR ORIENTAL	234.000	255.000	255.000	-
ANTONIO NARIÑO	LA FRAGUITA	150.000	210.000	240.000	14,3



Valores de metro cuadrado del terreno, mediana (2011, 2012 y 2013)

Localidad Los Mártires

LOCALIDAD	BARRIO	2011	2012	2013	Variación 13/12
LOS MARTIRES	PALOQUEMAO	1.000.000	1.000.000	2.000.000	100,0
LOS MARTIRES	RICAUARTE	1.100.000	1.250.000	2.000.000	60,0
LOS MARTIRES	LA PEPITA	1.100.000	1.500.000	1.800.000	20,0
LOS MARTIRES	VOTO NACIONAL	1.100.000	1.600.000	1.800.000	12,5
LOS MARTIRES	SAN VICTORINO	1.100.000	1.300.000	1.500.000	15,4
LOS MARTIRES	LA SABANA	950.000	450.000	1.500.000	233,3
LOS MARTIRES	LA ESTANZUELA	1.000.000	1.000.000	1.300.000	30,0
LOS MARTIRES	EDUARDO SANTOS	800.000	1.000.000	1.100.000	10,0
LOS MARTIRES	SANTA ISABEL	700.000	900.000	1.100.000	22,2
LOS MARTIRES	USATAMA	800.000	900.000	1.100.000	22,2
LOS MARTIRES	SANTA ISABEL SUR	570.000	900.000	1.000.000	11,1
LOS MARTIRES	COLSEGUROS	700.000	900.000	1.000.000	11,1
LOS MARTIRES	EL LISTON	600.000	620.000	1.000.000	61,3
LOS MARTIRES	FLORIDA	609.000	850.000	1.000.000	17,6
LOS MARTIRES	SAMPER MENDOZA	650.000	900.000	1.000.000	11,1
LOS MARTIRES	VERAGUAS	650.000	900.000	1.000.000	11,1
LOS MARTIRES	LA FAVORITA	562.000	700.000	900.000	28,6
LOS MARTIRES	EL PROGRESO	550.000	700.000	900.000	28,6
LOS MARTIRES	EL VERGEL	555.000	650.000	800.000	23,1
LOS MARTIRES	SANTA FE	135.000	210.000	240.000	14,3