

Boletín No. 15

Observatorio

Dinámicas del Territorio

Mercado de Vivienda en Bogotá, D.C.

**Secretaría Distrital
de Planeación
Diciembre 2013**

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



**ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.**

**BOGOTÁ
HUMANANA**



**ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.**

Secretaría Distrital de Planeación
Cra. 30 No. 25 - 90 • Torre B
Pisos 1, 5, 8 y 13

Alcalde Mayor de Bogotá, D.C.
Gustavo Francisco Petro Urrego

Secretario Distrital de Planeación
Gerardo Ardila Calderón

**Sub-secretario de Información y
Estudios Estratégicos**
Roberto Prieto Ladino

Director Estudios Macro
Armando Sixto Palencia Pérez

Investigadora
Diliana Vanessa Cediél Sánchez

Montaje y Diagramación
Javier Alexander Chaparro Gaitán

Bogotá, D.C. - 2013

Observatorio
Dinámicas
del Territorio

BOGOTÁ
HUMANA

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	4
1. CONDICIONES MACROECONÓMICAS.....	5
2. PRECIOS DE LA VIVIENDA.....	6
3. VENTAS DE VIVIENDA NUEVA.....	13
4. VACANCIAS.....	17
4.1. INDICADOR DE ROTACIÓN.....	17
4.2. VIVIENDA USADA EN VENTA Y ARRIENDO.....	17
5. ENDEUDAMIENTO DE LOS HOGARES.....	18
6. DISPOSICIÓN A COMPRAR VIVIENDA.....	21
CONCLUSIONES.....	23

Introducción

En dos documentos recientes publicados por el Observatorio de Dinámicas del Territorio (ODT) de la Secretaría Distrital de Planeación (SDP), Boletín No. 12 y 13, ¿Burbuja inmobiliaria en Bogotá?, se ha resaltado la importancia de hacer seguimiento a los precios de la vivienda en la capital, teniendo en cuenta el contexto en el que se desenvuelve la economía del país. Por lo anterior, en el presente boletín se presentan algunos datos que, en parte, dan cuenta del acelerado crecimiento de los precios de la vivienda en la ciudad, como tasas de interés, costos de construcción, ventas, desembolsos, vacancias y disposición a comprar vivienda, y finalmente se presentan unas conclusiones.

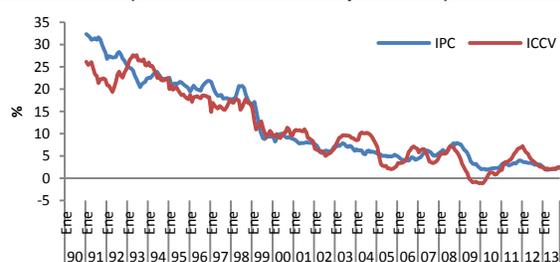
1. Condiciones macroeconómicas

Las tasas de interés se encuentran en los niveles más bajos de las últimas dos décadas (Gráfico 1). Por su parte, los costos de los bienes de la canasta básica y los costos asociados a la construcción (materiales, mano de obra y maquinaria y equipo) crecen pero a tasas cada vez menores (Gráfico 2).

Gráfico 1.
Tasa de interés
(I Trim 1995 – III trim 2013)



Gráfica 2.
Dinámica de los precios
(Ene 1990 – Sep 2013)



Fuente: Banco de la República. Cálculos SDP-DEM.

Nota: La tasa de interés corresponde a los Certificados de Depósito a Término Fijo (DTF) a 90 días de Bancos y Corporaciones.

Fuente: DANE. Cálculos SDP-DEM.

En los Gráficos 3 y 4 se presenta el crecimiento del PIB para el país frente al crecimiento de los precios de la vivienda usada en Colombia, y de la vivienda nueva en Bogotá, respectivamente. Como se puede observar, el comportamiento de los precios de los predios residenciales, tanto a nivel nacional como Distrital, están relacionados con la dinámica económica del país, por lo menos hasta mediados de 2011. A partir de ese momento, se evidencia que, pese a que la economía pierde dinamismo, los precios de la vivienda tanto nueva como usada crecen de forma acelerada¹ hasta segundo trimestre de 2013, pues en el tercer trimestre los precios suben 10,2%, tasa levemente inferior a las observadas en los últimos tres trimestres, esto acompañado de la recuperación de la economía del país.

¹ Se dice que hay un crecimiento acelerado cuando las tasas de crecimiento son cada vez más altas.

Desempeño económico del país y precios de la vivienda

Gráfico 3.

PIB (I trim 1995 – III trim 2013)
IPVU (I trim 1995 – II trim 2013)

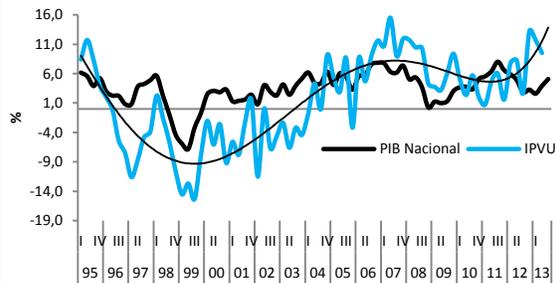
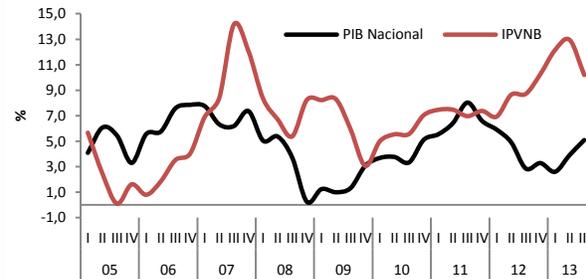


Gráfico 4.

PIB y PVNB (I trim 2005 – III trim 2013)



Fuente: DANE y Banco de la República. Cálculos SDP-DEM.

2. Precios de la vivienda

En el Gráfico 5 se presentan los índices de precios de vivienda según tres fuentes, todas deflactadas con el IPC. A partir de la serie más larga, se observa que el nivel de precios actual se encuentra 40% por encima del promedio histórico² y 13,5% por encima del nivel del cuarto trimestre de 1995, momento en cual los precios alcanzaron sus niveles más altos.

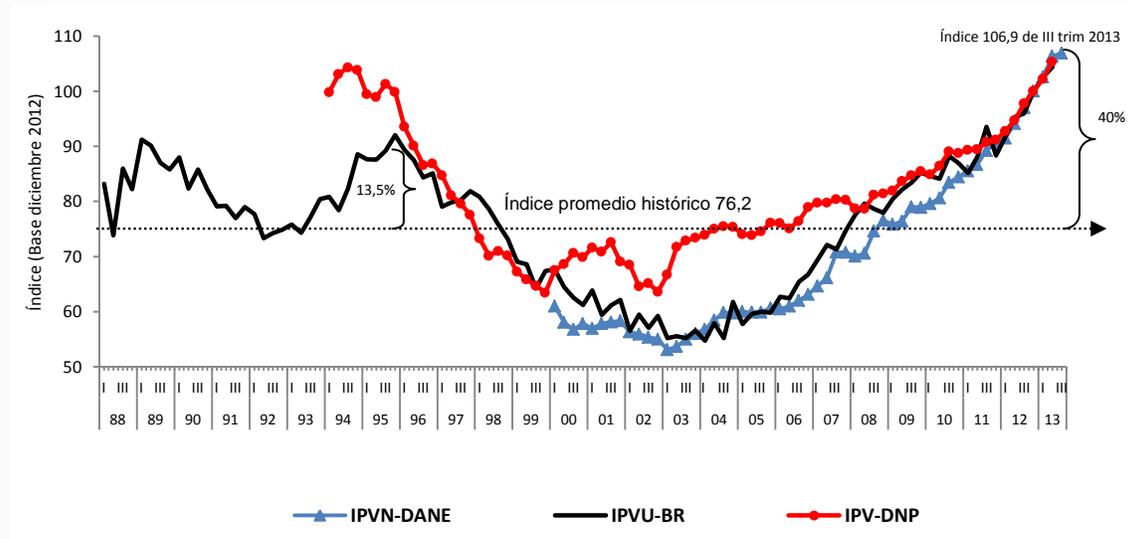
Mientras que la inflación y los costos de construcción en 2013 vienen creciendo a una tasa inferior al 3%, los precios de la vivienda crece a una tasa 3 veces superior. Para el segundo trimestre de este año, los precios de la vivienda en el país crecieron en términos reales 9,5% frente al mismo periodo del año anterior, según el Banco de la República (BR). En Bogotá, el crecimiento fue de 11,2% según el Departamento Nacional de Planeación (DNP), y 13% según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE).

Es importante resaltar que, desde el 2012, los precios de la vivienda venían creciendo a tasas cada vez más altas. El DNP estimó, en el primer trimestre de 2012, un crecimiento de 3,8% frente al mismo periodo del año anterior; en el segundo trimestre un crecimiento de 5,9%; en el tercero de 7,7%; y en el cuarto de 9,7%. Para el 2013, el crecimiento pasó a 10,2% en el primer trimestre y a 11,2% en el segundo. El DANE, al igual que el DNP, también evidenció un acelerado

² Promedio entre el índice del primer trimestre de 1988 y II trimestre de 2013 (76.2).

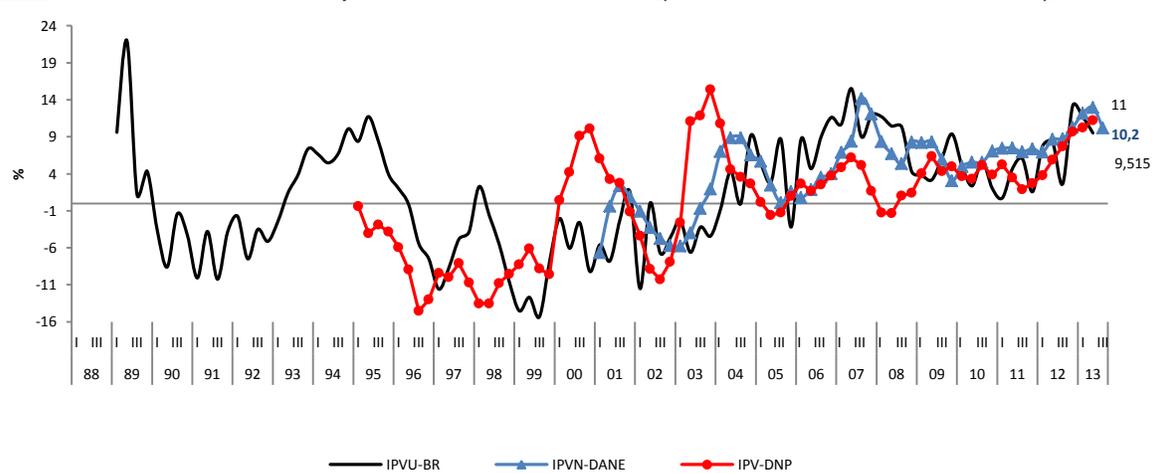
crecimiento de los precios en el mismo periodo, sólo que a tasas superiores a las estimadas por del DNP. Sin embargo, el dato más reciente del IPVN de Bogotá, que reporta el DANE, muestra que el crecimiento de los precios empieza a desacelerarse. Después de crecer 13% real en el segundo trimestre de 2013 frente al mismo periodo del año anterior, la tasa de crecimiento anual bajó a 10% en el tercer trimestre del año (Gráfico 6).

Gráfico 5
Precios de la vivienda (Trim I 1988 – Trim III 2013)



Fuente: IPVN-DANE, IPVU-Banco de la República e IPV-DNP. Cálculos propios. DEM-SDP.
Nota: El IPVU va desde I trimestre de 1988 hasta II trimestre 2013, el IPV desde I trim 1994 hasta II trimestre 2013 y el IPVN va desde I trimestre de 2000 hasta III trimestre de 2013.

Gráfico 6.
Evolución de los precios de la vivienda (Trim I 1989 – Trim III 2013)



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

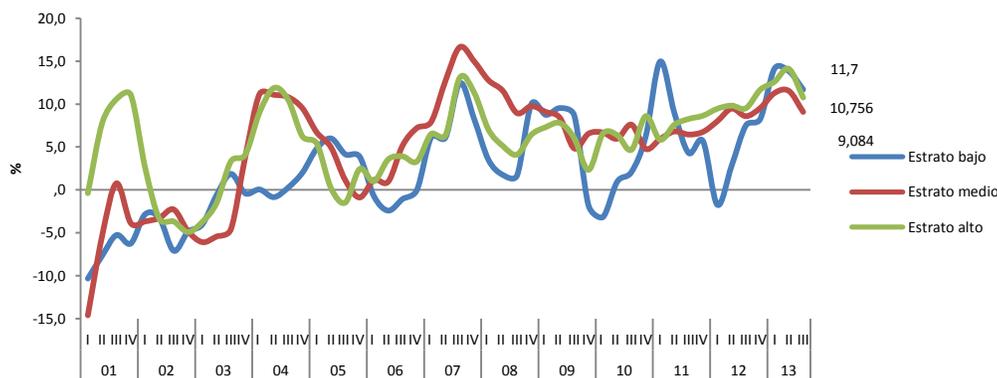
Nota: El IPVU va desde I trimestre de 1989 hasta II trimestre 2013, el IPV desde I trim 1995 hasta II trimestre 2013 y el IPVN va desde I trimestre de 2001 hasta III trimestre de 2013.

Al analizar la dinámica de los precios por estrato para Bogotá a partir de cifras del DANE, se encuentra que el acelerado crecimiento que va hasta segundo trimestre de 2013 en los tres grupos analizados: Estrato bajo (estratos 1 y 2), medio (estratos 3 y 4) y alto (estrato 5 y 6), pues a partir del tercer trimestre de 2013 en los tres segmentos el ritmo empieza a desacelerarse.

El acelerado crecimiento del precio de la vivienda de estratos altos empezó en el segundo trimestre de 2011; en los estratos medios desde el cuarto trimestre de 2011; y en los estratos bajos desde el segundo trimestre de 2012. Cabe resaltar que el precio de la vivienda en los estratos bajos se ha incrementado, incluso a un mayor ritmo que los estratos medios y altos. El crecimiento promedio anual entre el primer y tercer trimestre de 2013 en el precio de las viviendas de estratos altos fue de 12,5%, en estrato medio 10,6%, y en estratos bajos 13,2%.

Gráfico 7

Evolución de los precios de Bogotá por estrato (Trim I 2005 – Trim III 2013)



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

Con el objeto de indagar en qué partes de la ciudad se vienen presentando los mayores crecimientos, es necesario analizar los precios a un nivel más desagregado; por esta razón, en el Gráfico 8 se presenta el promedio anual del valor por metro cuadrado a precios constantes de 2012 de los precios para nueve zonas en las que divide la ciudad la firma La Galería Inmobiliaria.

En los últimos tres años, la zona de mayor valorización fue occidente: el valor de metro cuadrado pasó de \$1'126.000 en 2010³ a \$ 1'892.000 en 2013, esto significó un crecimiento del 68% en términos reales, en una zona donde cerca del 70% de las viviendas son de estrato 2 y el restante 30% de estrato 3. La segunda zona de mayor valorización fue el Norte, cuyo valor metro cuadrado ascendió a

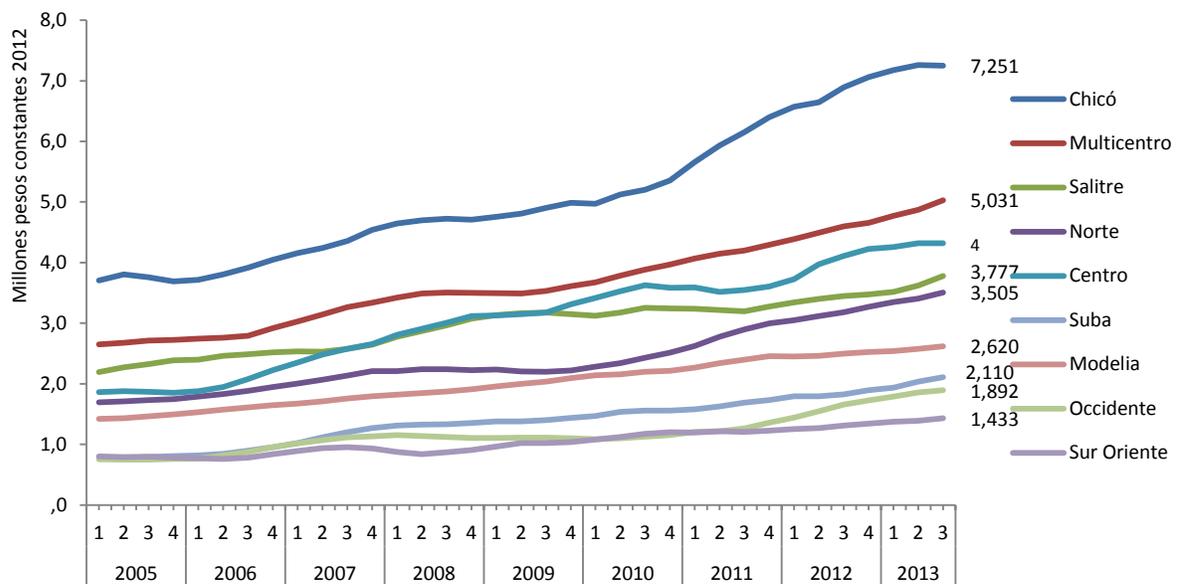
³ La comparación de los valores del metro cuadrado entre 2010 y 2013 corresponde al promedio anual a tercer trimestre de cada año.

\$3'500.000 en 2013, 44% más que en el 2010. Esta zona de la ciudad se considera de estrato medio alto, pues el 70% de las ventas de vivienda son de estratos 4 y 20% de estrato 3.

En la zona más costosa de la ciudad, el Chicó, el valor del metro cuadrado ascendió en 2013 a \$7'250.000, cerca de 40% más que en 2010. En esta zona, las ventas de vivienda son principalmente de estratos 6 (86%). En Multicentro, el metro cuadrado se vendió en \$5'030.000 en 2013, 30% más que en 2010. En esta zona el 57% de las ventas son de estratos 5 y el 37% de estrato 6.

Gráfico 8

Promedio anual del valor metro cuadrado (I trim 2004 – III trim 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Ahora bien, las nueve zonas a las que se hizo referencia en el Gráfico 8 se dividen a su vez en subzonas. En los Gráficos 9 a 15 se presenta la dinámica del valor por metro cuadrado simultáneamente con las ventas para las subzonas en las que se divide las zonas Chicó y Multicentro.

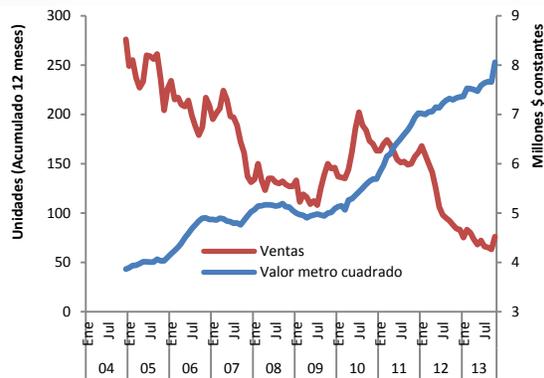
El Chicó se divide en dos, Rosales y Chicó. En el Gráfico 9 se muestra información de la primera subzona. En la parte A se presentan las ventas de vivienda nueva en el acumulado doce meses y el promedio anual del valor del metro cuadrado a precios constantes de 2012, y en la parte B se muestra su dinámica de crecimiento⁴.

⁴ Tasa de crecimiento anual

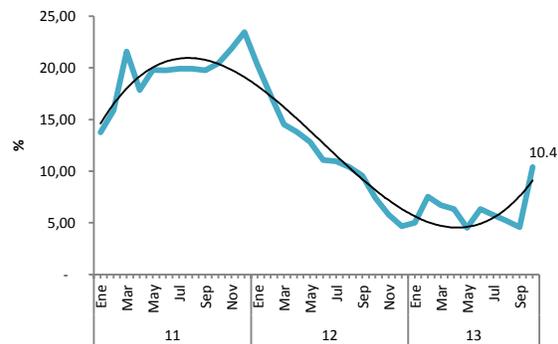
En esta zona de la ciudad, el metro cuadrado en los últimos doce meses a octubre de 2013 se vendió en promedio a \$8'055.000, 10,4% más en términos reales frente al mismo periodo del año anterior. Cabe resaltar que mientras las ventas descienden, crece el valor del metro cuadrado.

Gráfico 9
Subzona Rosales

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

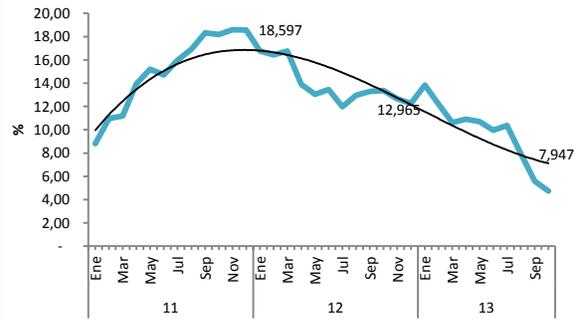
A diferencia de lo que sucede en la subzona Rosales, en el Chicó las ventas se han estabilizado desde el 2012 y los precios se han venido desacelerando, después de alcanzar en 2011 tasas de crecimiento cercanas al 20%.

Gráfico 10
Subzona Chicó

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)

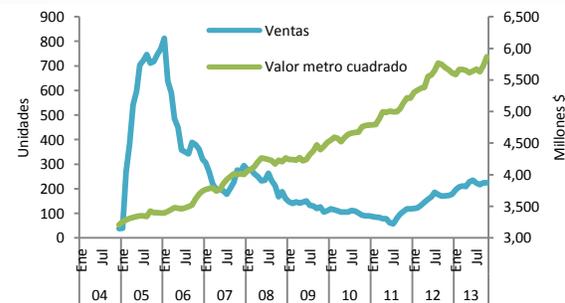


Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

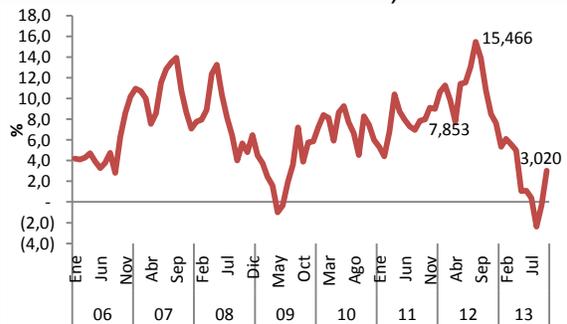
La Zona Multicentro se divide en cinco subzonas: Bosque Medina, Multicentro, La Carolina, Córdoba y Cedritos. En los Gráficos 11, 12, 13, 14 y 15 se presentan los datos de ventas y valor metro cuadrado para cada una, respectivamente. Como se puede observar, en todas las subzonas el precio de la vivienda se ha venido desacelerando, salvo en Córdoba, donde las ventas vienen cayendo desde finales de 2010, situación que recientemente se ha presentado en las subzonas de Multicentro y Cedritos desde comienzos de 2013.

Gráfico 11
Subzona Bosque Medina

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



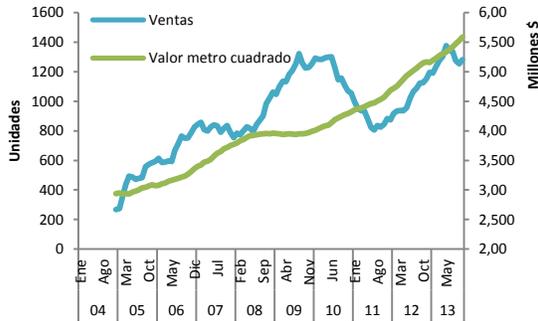
B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



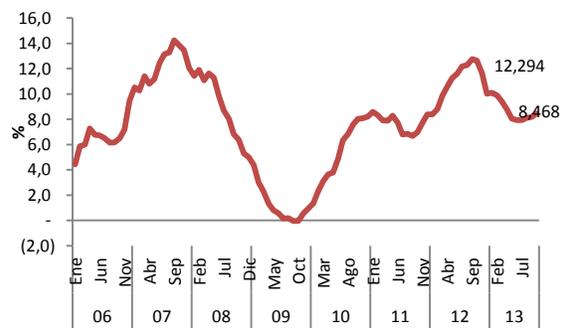
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Gráfico 12
Subzona Bosque Multicentro

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



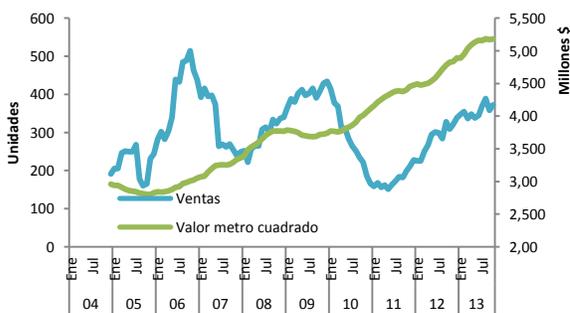
B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



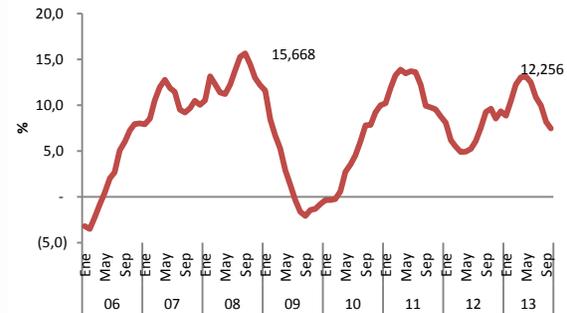
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Gráfico 13
Subzona Bosque La Carolina

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



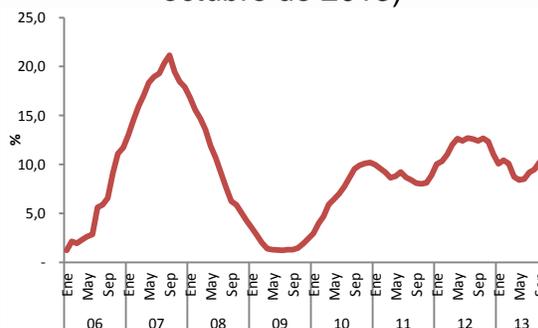
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Gráfico 14
Subzona Bosque Córdoba

A. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



B. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



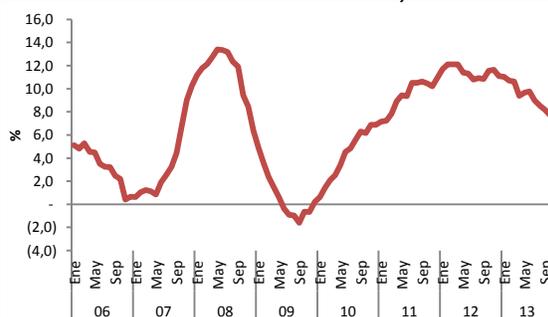
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Gráfico 15
Subzona Bosque Cedritos

C. Ventas y valor metro cuadrado
(Enero 2004 – Octubre 2013)



D. Dinámica del valor metro cuadrado
(Variación anual, Enero de 2011 a octubre de 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

3. Ventas de vivienda nueva

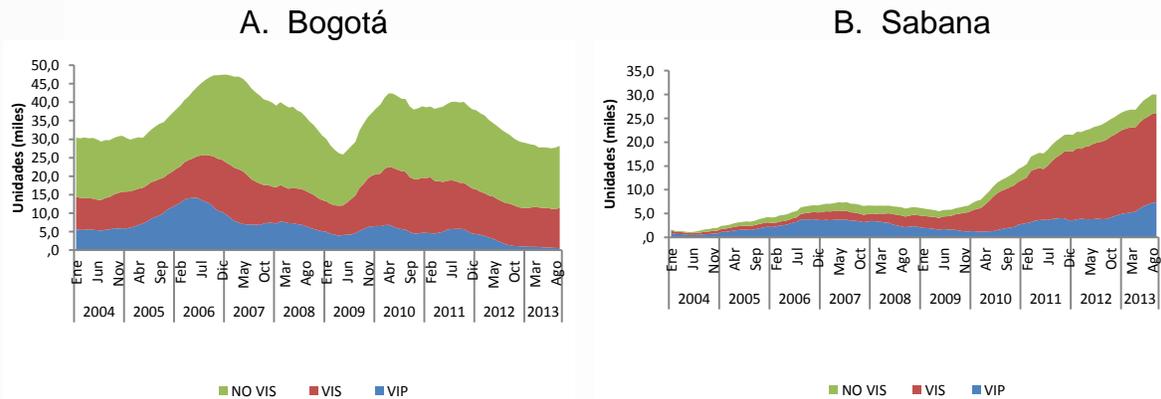
Las ventas de vivienda nueva en la ciudad vienen presentando una tendencia descendente desde finales de 2011, principalmente en la vivienda de interés prioritario. En dicho año, las ventas sumaron 38.106 unidades, de las cuales el 12% era VIP, 38,2% VIS y el restante 49,7% no VIS. Para 2013 (enero -

septiembre), estas participaciones pasaron a 1,5% para VIP, 38,9% VIS y 59,5 no VIS.

A diferencia de lo que sucede en Bogotá, en los municipios de la Sabana las ventas se han incrementado y concentrado en vivienda VIS. De las 45.205 unidades vendidas en lo corrido del años (enero - septiembre), el 49% se ubicaron en el Distrito Capital y el 51% en los municipios aledaños (Gráfico 16).

Gráfico 16

Ventas de vivienda nueva por rangos de precios
(Acumulado 12 meses, enero 2004 – septiembre 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

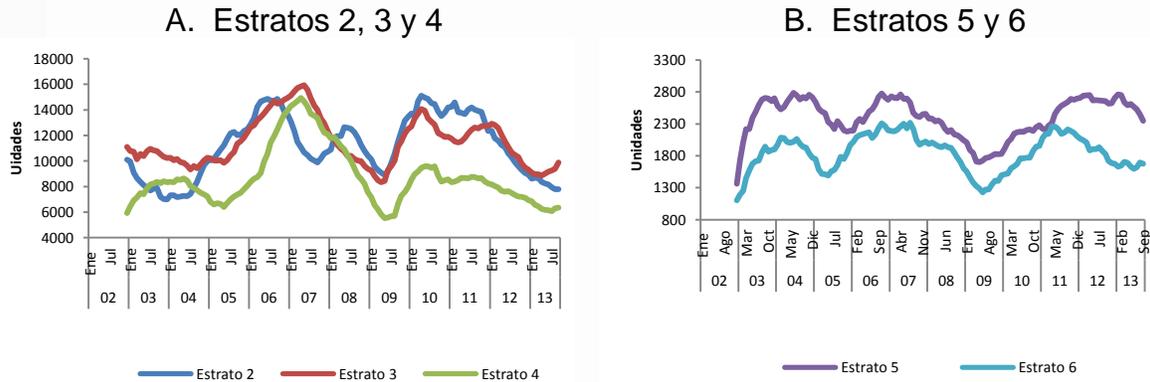
Nota: En la Sabana se incluyen los municipios Soacha, Chía, Cota, Cajicá, La Calera, Sopó, Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera.

Al desagregar las ventas por estratos para Bogotá se observa que la vivienda para los hogares de ingresos más altos representan el 6%; para el estrato 5, el 8,4%; para estrato 4, 22,6%; para estrato 3, 35,3%; para estrato 2, 27,8%; y ninguna para estrato 1, participaciones que se han mantenido estables desde el 2003.

En el Gráfico 17 se muestran las ventas en el acumulado 12 meses. Se observa que éstas presentan una tendencia descendente en todos los estratos desde mediados de 2012, pero a ritmos cada vez menores desde marzo de 2013.

Gráfico 17

Ventas vivienda por estrato (Acumulado 12 meses, enero 2003 - septiembre 2013)

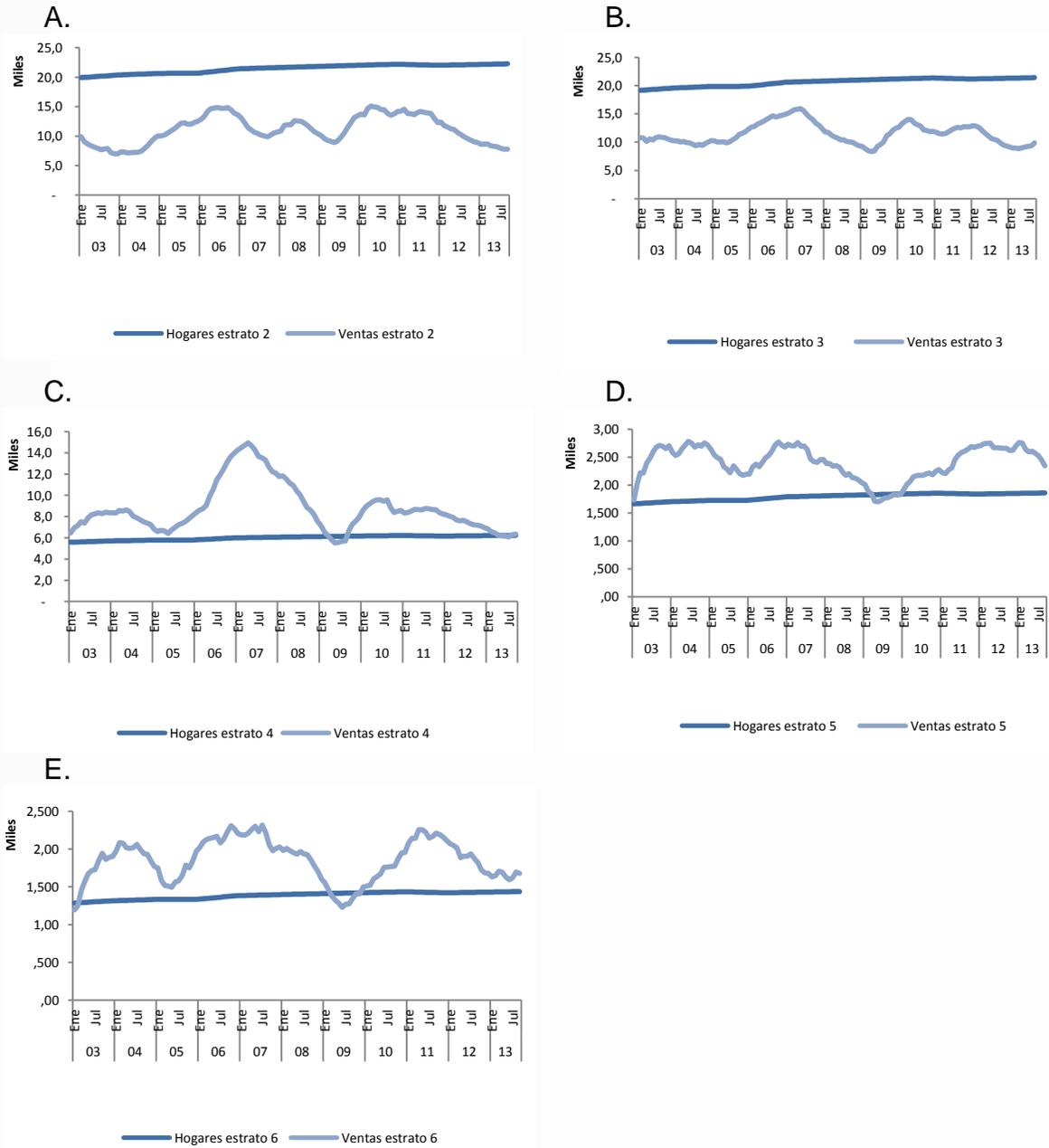


Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Con el objeto de ver si las ventas de vivienda nueva están sufriendo las necesidades de los nuevos hogares, en el Gráfico 18 se presenta la formación de hogares, según las proyecciones del DANE, en comparación con las ventas. 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.

Gráfico 18

Ventas vs generación de hogares (Acumulado 12 meses, enero 2003 – septiembre 2013)



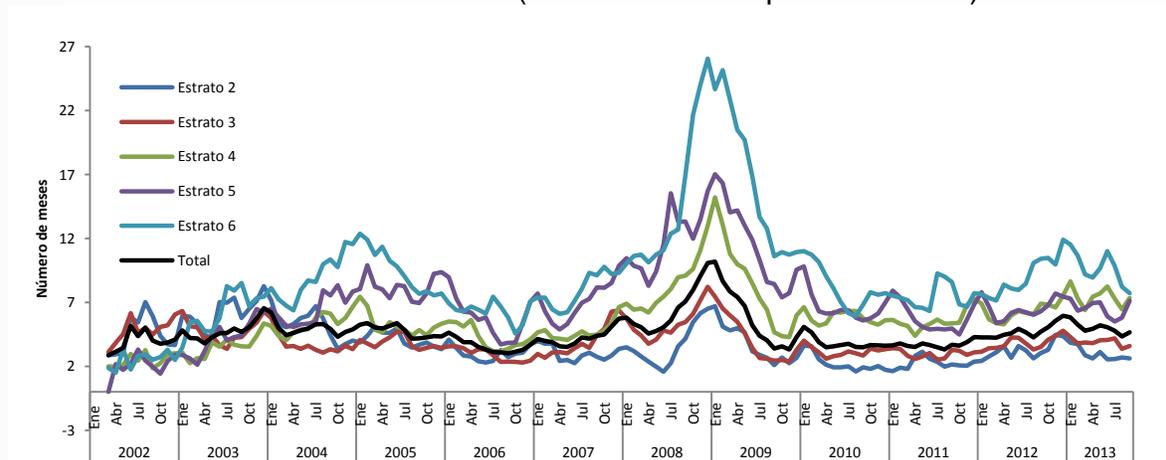
Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

4. Vacancias

4.1. Indicador de rotación

En el Gráfico 19 se presenta, por estrato, 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. Como se puede observar, a menor estrato, menor es el indicador; lo que significa que es mayor la velocidad de las ventas en los estratos bajos frente a los altos. Una mayor velocidad de las ventas es evidencia de una oferta limitada y una demanda dinámica en estos segmentos.

Gráfico 19
Indicador de rotación (Enero 2002 – Septiembre 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

4.2. Vivienda usada en venta y arriendo

La firma La Galería Inmobiliaria calcula un indicador del volumen de oferta de vivienda usada en los estratos 4, 5 y 6. Para ello hace seguimiento a los avisos en ventana de 231.960 inmuebles, los cuales representan el 59.5% del total en estos estratos⁵.

En el Gráfico 20 (Paneles A y B) se presenta el promedio móvil del porcentaje de viviendas que se pusieron en arriendo o en venta con relación al total de inmuebles a los que se hace seguimiento. Se observa que la proporción de viviendas en el estrato 4 se ha mantenido estable, mientras que los estratos 6 y 5

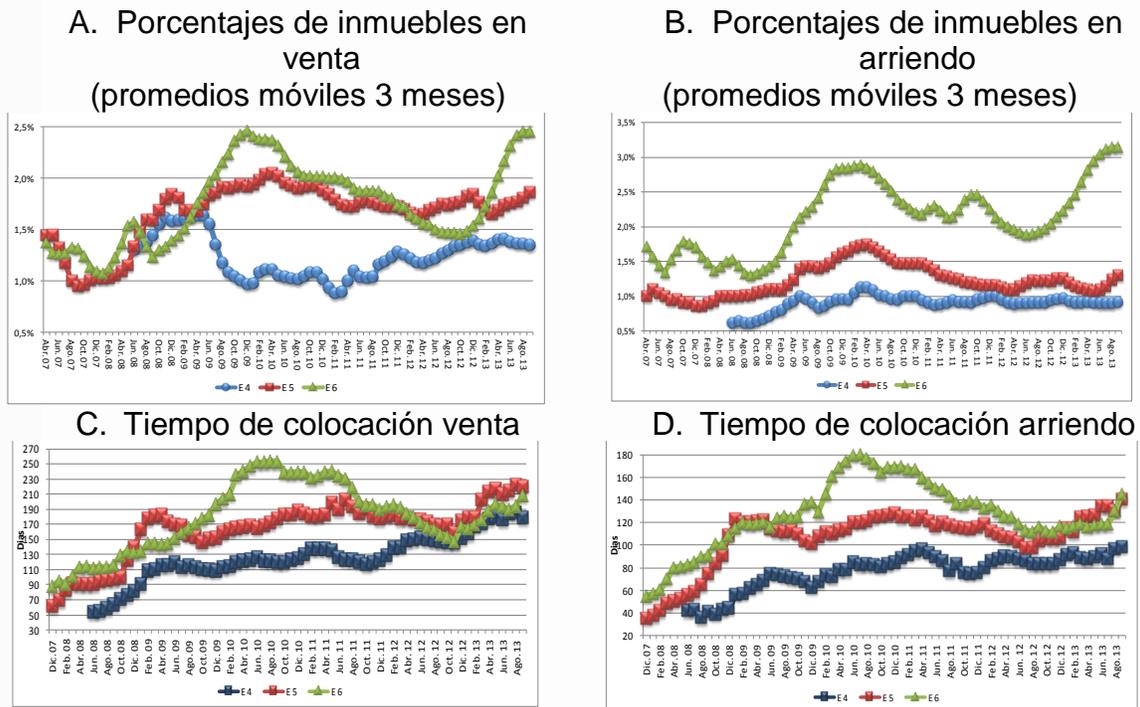
⁵ Informe agosto de 2013 para Bogotá, La Galería Inmobiliaria.

se ha venido incrementando; el primero, desde septiembre de 2012; y el segundo, desde mayo de 2013.

Así como se ha venido incrementado el volumen de vivienda que se pone en venta o arriendo, también el tiempo para arrendar o vender una vivienda usada ha aumentado, esto en los tres estratos a los que se les hace seguimiento: 3, 4 y 5. En el último trimestre, a septiembre de 2013, una vivienda de estrato 5 y 6 se demora en arrendar 4,6 meses, mientras que venderlo 7,3 meses. En el estrato 4, arrendar un inmueble se demora 3,3 meses y venderlo 5,6 meses. (Gráfico 20, Paneles C y D)

El incremento de la cantidad de viviendas que salen a venta o en arriendo, y el incremento en el tiempo para venderlos y arrendarlos en los estratos altos, es más evidencia de la sobre oferta de vivienda en los segmentos de mayores ingresos.

Gráfico 20
(Abril 2007- septiembre 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

5. Endeudamiento de los hogares

Con el objeto de observar qué tan importantes son los recursos de crédito para comprar vivienda en Bogotá, en el Gráfico 21 se presenta, en el acumulado de 4

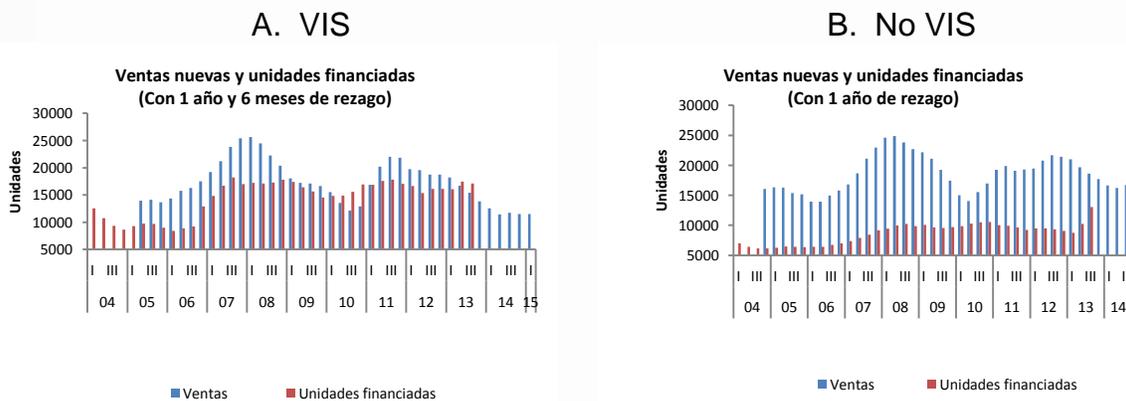
trimestres, la cantidad viviendas nuevas vendidas y las unidades de vivienda nuevas financiadas, para vivienda VIS⁶ y no VIS.

Es importante tener presente que las ventas de vivienda nueva se hacen sobre planos, por lo tanto, los recursos del crédito, de solicitarse, se realizan varios meses después de la venta. Para el caso de vivienda VIS, se observa que el rezago es de un año y seis meses; mientras que para las viviendas no VIS, el rezago es de un año. Lo anterior quiere decir que el desembolso del crédito para la VIS se realiza un año y seis meses después, razón por la cual la serie de unidades financiadas se rezagó frente a las unidades vendidas ese periodo. Para la no VIS, el rezago fue de un año. Una vez se tienen en cuenta el rezago, al hallar la relación entre las unidades vendidas y las financiadas, se tiene un dato aproximado del porcentaje de viviendas nuevas para las cuales se solicitó crédito.

En el 2012 más del 80% de las ventas de vivienda nueva VIS se compró con recursos de crédito. Para el 2013 las unidades financiadas superaron levemente la cantidad de viviendas vendidas, lo cual tiene sentido si se tiene en cuenta que se pueden estar contabilizando viviendas que se adquirieron por fuera de Bogotá, pero los recursos del crédito se desembolsaron en bancos de la ciudad (Gráfico 22A). Para la vivienda no VIS, en el 2012, el porcentaje de viviendas para las cuales se solicitó recursos financieros fue del 44,8% frente a la cantidad de las ventas en éste segmento. En el tercer trimestre el porcentaje ascendió a 70% (Gráfico 22B).

Gráfico 21

Ventas de vivienda nueva y unidades de vivienda nueva financiadas con crédito para Bogotá (Acumulado 12 meses, I trim 2004 - III trim 2013)



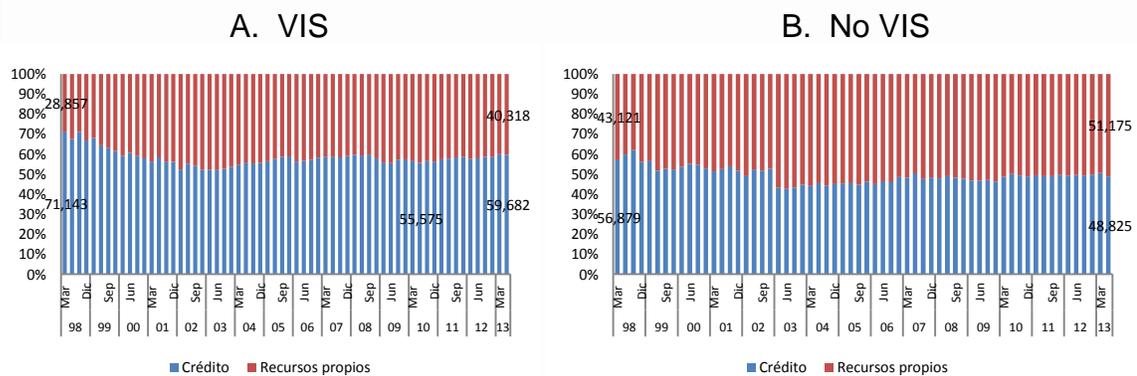
Fuente: Ventas, La Galería Inmobiliaria. Unidades financiadas, DANE. Cálculos SDP-DEM.

⁶ La vivienda VIS incluye la VIP

Del análisis anterior se desprende que un alto porcentaje de las compras de vivienda VIS se realiza con crédito, pero el interrogante que surge es qué tan importantes es esta fuente de financiamiento frente a los recursos propios. Si bien no se tiene información sobre el nivel de endeudamiento para Bogotá, sí se tienen para el país, y es calculado por el Banco de la República como la relación entre los desembolsos y valor de las garantías, a partir de información de ASOBANCARIA.

Según los cálculos realizados por el Banco de la República, quienes adquieren viviendas VIS se endeudan por el 60% del valor de misma y el restante se paga con recursos propios. Para el caso de la vivienda no VIS la mitad se compra con recursos de crédito y la otra con recursos propios (Gráfico 22).

Gráfico 22
Desembolsos/Garantías



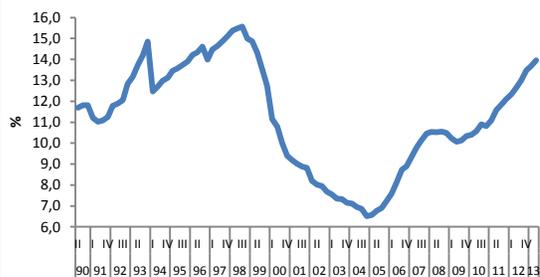
Fuente: Asobancaria. Cálculos Banco de la República

Aunque los recursos del crédito no representan la principal fuente de financiamiento a la hora de comprar vivienda nueva, se debe hacer seguimiento a la situación económica en relación con el endeudamiento de los hogares, pues cuando se compara la cartera de consumo y de vivienda del país frente al PIB nacional, se observa que en el segundo trimestre de 2013 representó 14%, porcentaje similar al alcanzado en el periodo de crisis de 1998.

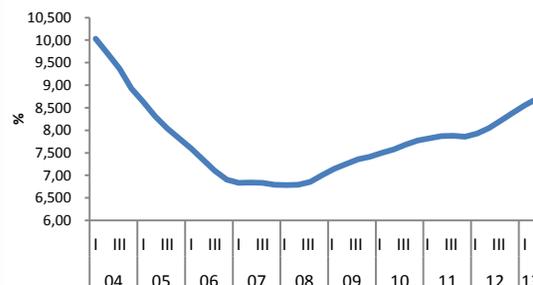
Para el caso de Bogotá el nivel de endeudamiento de los hogares frente a la economía nacional se ha venido incrementado desde finales de 2008, año en el cual la cartera hipotecaria representó cerca de 7%; en el 2013 dicha participación subió dos puntos porcentuales (Gráfico 26, Paneles A y B), aun cuando las ventas de vivienda se han venido desacelerando de finales de 2011.

Gráfico 26
Endeudamiento sobre PIB

A. Cartera de consumo y vivienda País sobre PIB País



B. Cartera vivienda Bogotá sobre PIB País



Nota: el PIB de diciembre de 2012 corresponde al proyectado por el Banco de la República, suponiendo un crecimiento real anual de 3,4%.

Fuentes: DANE, Superintendencia Financiera de Colombia y Titularizadora de Colombia; cálculos del Banco de la República.

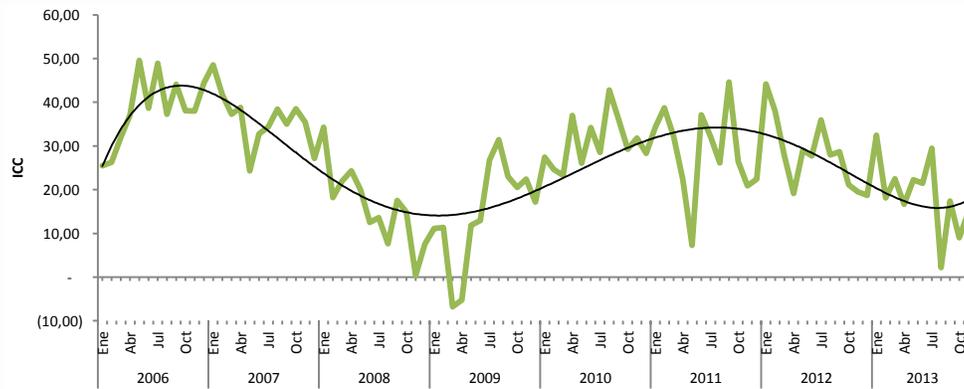
Fuentes: DANE, cálculos SDP-DEM.

6. Disposición a comprar vivienda

FEDESARROLLO, en su encuesta de opinión del consumidor con periodicidad mensual, consulta si se considera un buen momento para comprar vivienda; son tres las opciones de respuesta bueno, malo y ni bueno ni malo. La diferencia entre las respuestas bueno y malo se denomina balance, el cual se presenta en el Gráfico 27. El indicador muestra que la disposición a comprar vivienda en la ciudad se viene deteriorando desde comienzos de 2012 hasta agosto de 2013, momento a partir del cual se evidencia una mejoría en la disposición a comprar vivienda.

Gráfico 27

¿Cree ud. que este es un buen momento para comprar vivienda?
(Enero 2006 – noviembre 2013)



Fuente: Fedesarrollo, cálculos SDP-DEM.

Conclusiones

- Después de observar una caída de las ventas en el 2012 del orden del 23% frente al 2011, aun sin contar con los datos de cierre para el año 2013, se evidencia que las ventas de vivienda nueva éste año serán levemente superiores a las de 2012. Entre enero y noviembre de 2013 las ventas ascendieron a 27.556 unidades, 0,5% superior frente al mismo periodo de 2012.
- Las ventas de vivienda nueva no son suficientes para suplir las necesidades de los nuevos hogares en los estratos bajos, no así en los estratos altos. Evidencia de la sobre oferta en los estratos altos es el incremento del porcentaje de viviendas en venta o arriendo en estos segmentos. A septiembre de 2013, las ventas de vivienda nueva estuvieron por debajo en más de 14 mil unidades frente a la formación de nuevos hogares en estrato 2; en estrato 3 el desfase fue de 11 mil unidades. En estrato 4 se vendieron 111 unidades más de las requeridas; en estratos 5, 486; y en estrato 6, 236.
- Los precios de la vivienda empezaron a desacelerarse en el tercer trimestre del año, en los tres segmentos analizados, bajo, medio y alto. En el estrato alto, después de crecer 14% en el segundo trimestre de 2013, pasó a 10,8% en el tercer trimestre. En el estrato medio, después de crecer 11,5% en el segundo trimestre de 2013, pasó a 9%. Y en estratos bajos, después de crecer 13,8% en el segundo trimestre de 2013, pasó a 11,7%. Todo en términos reales.

Observatorio

Dinámicas del Territorio



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

BOGOTÁ
HU♥ANA