



Edición 1005

La evolución del sector de vivienda en las regiones: desempeño reciente y retos hacia el futuro

- El mercado de construcción residencial se localizó principalmente en los grandes centros poblados, motivo por el cual la financiación de inmuebles también se concentró mayormente en Bogotá (incluyendo sus municipios aledaños), y en menor medida en Medellín y Cali. Esta situación ha cambiado en los últimos años, en los que se han registrado crecimientos importantes en la construcción de vivienda en ciudades como Barranquilla, Cartagena y Bucaramanga.
- El mercado y la construcción de vivienda se han descentralizado progresivamente de la capital hacia municipios cercanos en Cundinamarca y otras ciudades intermedias del país. Sin embargo, del lado de la financiación no se observan variaciones significativas en la participación de las principales ciudades dentro de los desembolsos de créditos hipotecarios y contratos de leasing habitacional.
- El desempeño reciente de las ventas de vivienda nueva en el país ha estado liderado por las transacciones en las ciudades intermedias y más precisamente por los segmentos de más bajo precio (viviendas de interés prioritario y social) de estas zonas. Esta tendencia creciente de las viviendas de interés social se ha manifestado de forma pronunciada en ciudades como Barranquilla y Villavicencio.
- El mercado de vivienda en Colombia es heterogéneo y las particularidades regionales se reflejan en los distintos indicadores del sector, e incluso, inciden en la ejecución de los actuales programas de vivienda. Por este motivo, las características y dinámicas propias de cada ciudad deben continuar siendo un elemento presente al momento de diseñar los futuros esquemas para promover la tenencia de vivienda propia en Colombia.
- Dadas las particularidades regionales del sector de vivienda en el país, la mejor estrategia para su desarrollo futuro involucra un crecimiento balanceado tanto en materia de regiones como de segmentos de precio. Al respecto, cabe recordar el gran potencial que tiene el segmento No VIS para incrementar la tracción de la actividad del sector y de la economía nacional, así como la promoción del acceso a la vivienda propia en zonas donde todavía existen grandes barreras de inclusión a la financiación hipotecaria formal.

27 de Julio de 2015

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente**Jonathan Malagón**
Vicepresidente Técnico**Germán Adolfo Montoya**
Director Económico

Para suscribirse a Semana Económica, por favor envíe un correo electrónico a semanaeconomica@asobancaria.com o visítenos en <http://www.asobancaria.com>

Visite nuestros portales:
www.asobancaria.com
www.cuadresubolsillo.com
www.abcmicasa.com



Edición 1005

La evolución del sector de vivienda en las regiones: desempeño reciente y retos hacia el futuro

La economía colombiana se ha caracterizado por una distribución espacial del ingreso y una actividad económica altamente concentrada en la que resalta no sólo el hecho de que la capital del país se ubica muy por encima del promedio nacional sino que ciertos departamentos presentan rezagos considerables respecto a este referente (Bonet y Meisel, 2006¹). Esta tendencia se ha presentado también en el sector de vivienda, en donde el mercado de construcción profesional residencial se localizó principalmente en los grandes centros poblados, motivo por el cual la financiación de inmuebles también se concentró mayormente en Bogotá (incluyendo sus municipios aledaños), y en menor medida en Medellín y Cali.

Esta situación ha cambiado en los últimos años y se registran crecimientos importantes en la construcción de viviendas por fuera de estas ciudades tradicionales. En este sentido, dado el notable desarrollo del mercado inmobiliario en ciudades como Barranquilla, Cartagena y Bucaramanga, profundizar en el análisis del comportamiento regional de ciertas variables relevantes para el sector, como los desembolsos o las iniciaciones, se hace imperativo. Adicionalmente, es conveniente determinar en qué medida el desarrollo de los mercados locales de vivienda en las ciudades intermedias se ha debido a una dinámica propia o a una re-localización de la actividad desde los centros poblacionales tradicionales.

En esta Semana Económica se presenta un recuento de la evolución regional de cuatro indicadores del sector: ventas de vivienda nueva, iniciaciones, desembolsos y precios de vivienda. Adicionalmente, se analiza la desagregación regional del mercado de vivienda desde dos perspectivas: (i) la distribución por departamentos de los distintos tipos de tenencia de vivienda que tienen los hogares colombianos y (ii) el impacto regional de los programas vigentes en materia de vivienda²: *Casa Ahorro*, *Cien Mil Viviendas Gratuitas* y el subsidio a las tasas de interés hipotecarias (FRECH).

El sector de vivienda en las regiones

A partir de 2009 el sector de vivienda registró un desarrollo considerable que se vio reflejado en una tendencia creciente de los indicadores de ventas de vivienda nueva, iniciaciones y desembolsos de crédito hipotecario (Gráfico 1). Este comportamiento se debe a la dinámica económica que en años pasados se tradujo en mayores niveles de ingreso disponible de la población, a las condiciones favorables de financiamiento y al notorio impulso que los programas de vivienda han generado en el sector.

No obstante, este desempeño no se ha manifestado de forma homogénea entre las distintas regiones del país. En efecto, los principales indicadores del mercado, la

¹ Bonet, J., & Meisel, A. (2006). "Polarización del ingreso per cápita departamental en Colombia, 1975 -2000", *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*. Banco de la República, Cartagena.

² Los últimos programas de vivienda anunciados por el Gobierno: *Mi Casa Ya* y el subsidio a la tasa de interés para viviendas con valor de 135 a 335 salarios mínimos, y que se aplicarán en viviendas que se escrituren a partir del próximo primero de septiembre de 2015 y enero del 2016 respectivamente, no serán analizados en este documento.

Editor

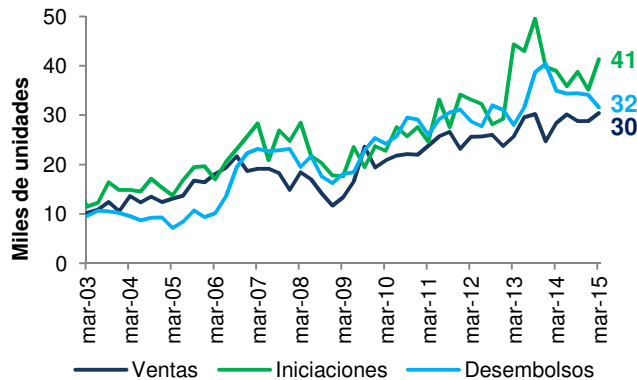
Germán Adolfo Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

María Constanza Eraso
Maira Rocío Perez
Juan David Durán



Gráfico 1. Evolución trimestral del número de ventas de vivienda nueva, iniciaciones de vivienda y desembolsos de crédito hipotecario



Fuente: La Galería Inmobiliaria, DANE, Asobancaria. (Desembolsos incluye montos por créditos directos, subrogaciones de constructor a individual y operaciones de leasing habitacional).

construcción y la financiación de vivienda han evidenciado un comportamiento disímil en la mayoría de ciudades.

No obstante, estos crecimientos no han sido homogéneos entre las distintas regiones del país. En efecto, los principales indicadores del mercado de construcción y financiación de vivienda han evidenciado un comportamiento disímil en la mayoría de ciudades.

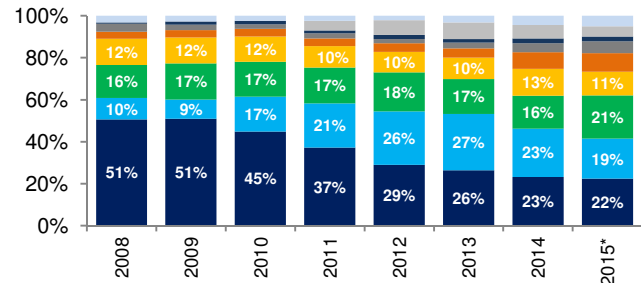
En cuanto a las ventas de vivienda nueva por ciudades, lo más notorio es la tendencia decreciente de Bogotá en contraste con la mayor contribución del resto de Cundinamarca, lo que sugiere una sustitución entre las ventas de la capital y las de sus municipios cercanos (Gráfico 2). Ciudades como Medellín y Cali, por su parte, han mantenido una participación relativamente estable en el mercado nacional. Otro aspecto destacado es el incremento, a partir de 2011, de la participación de las ciudades no tradicionales (diferentes de Bogotá, Medellín y Cali junto con sus áreas de influencia), especialmente Barranquilla y Cartagena.

En términos concretos, a partir de 2011 el número de viviendas vendidas en Bogotá y Cundinamarca se mantuvo en niveles cercanos a 57 mil unidades, e, incluyendo Cali y Medellín, no superaron las 90 mil unidades. Por el contrario, el crecimiento del total nacional se debió en gran parte a las ciudades intermedias, cuyo volumen de ventas pasó de aproximadamente 15 mil unidades en 2011 a cerca de 30 mil en 2014. Así

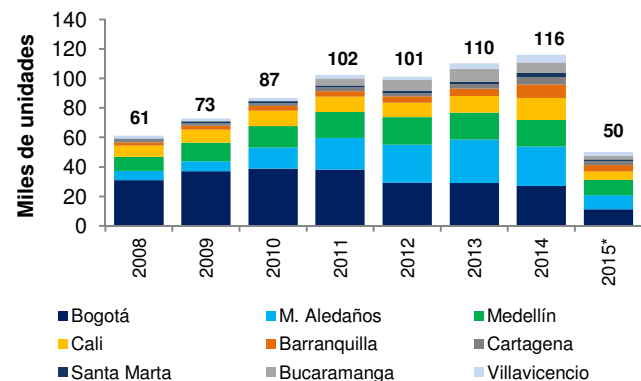
pues, el desarrollo del mercado de vivienda en las ciudades intermedias no puede atribuirse del todo a una sustitución de las actividades de las grandes ciudades sino al auge propio que tuvo lugar en sus mercados a lo largo del último lustro y que se debe en buena parte a los apoyos del Gobierno Nacional, como se mostrará más adelante.

Gráfico 2. Ventas de vivienda nueva por ciudad

Panel A. Participación en el total nacional (%)



Panel B. Número de unidades vendidas



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Municipios aledaños: Mosquera, Madrid, Funza, Facatativá, Cota, Soacha, Chía, La Calera, Sopo, Tocancipá, Gachancipá, Sibate, Zipaquirá y Cajicá. *Información de enero a mayo de 2015.

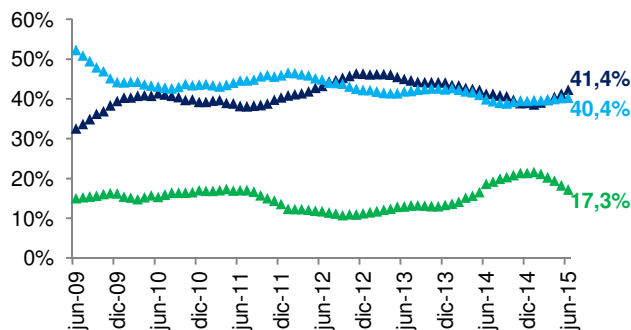
En cuanto al valor de las viviendas (Gráfico 3), se observa una recomposición importante de las ventas por segmentos de precio tanto en las ciudades más grandes como en las intermedias. En el caso de las ciudades tradicionales (Bogotá, Medellín y Cali), las viviendas de interés prioritario (VIP) de hasta 70 SML, han ganado participación desde principios de 2013, en detrimento de las viviendas de interés social (VIS) con valor entre 70 y 135 salarios mínimos (SML), tendencia que se revierte parcialmente en lo corrido de 2015. El segmento de viviendas con valor superior a 135 SML (No VIS) ha



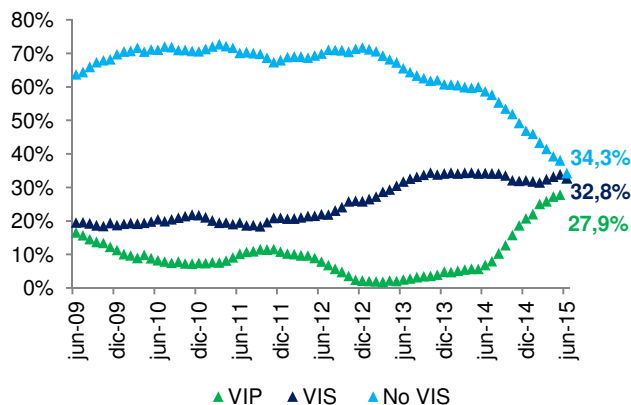
mantenido una participación cercana al 40% en estas ciudades en este período de tiempo. Sin embargo, en las ciudades intermedias se presenta una caída progresiva de la participación del segmento No VIS desde 2013 que se intensifica a mediados de 2014. A pesar de que la sección VIS del mercado explica parte de esta tendencia, la mayor parte de la sustitución se dirigió al segmento VIP que en 2014 se vio impulsado por el programa *Casa Ahorro*, también llamado *Vivienda de Interés Prioritario para Ahorradores* (VIPA), que además del subsidio a la tasa de interés de 5 puntos porcentuales ofrece un subsidio directo de entre 25 y 30 SML para la adquisición de una vivienda nueva.

Gráfico 3. Distribución del número anual de unidades de vivienda vendidas por ciudad y segmento de precios (2011-2015)

Panel A. Grandes ciudades



Panel B. Ciudades intermedias



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Grandes Ciudades: Bogotá – incluye municipios aledaños-, Cali y Medellín. Ciudades intermedias: Bucaramanga, Barranquilla, Villavicencio, Cartagena y Santa Marta, incluidas sus áreas de influencia.

En este orden de ideas, es posible afirmar que el crecimiento reciente de las ventas de vivienda nueva en el país ha estado liderado por las transacciones en las ciudades intermedias y más precisamente por los segmentos de más bajo precio (VIP y VIS) de estas zonas. Esta tendencia creciente de las viviendas de interés social se ha manifestado de forma pronunciada en ciudades como Barranquilla y Villavicencio.

Vale la pena destacar que estos buenos resultados en las ventas VIS de las ciudades intermedias se verán ampliados a futuro por la implementación del programa *Mi Casa Ya*, que ofrece un subsidio directo de entre 12 y 20 SML y una cobertura de cuatro puntos porcentuales a la tasa de interés durante los siete primeros años del crédito a hogares no propietarios de vivienda y que no hayan sido beneficiarios de algún subsidio familiar de vivienda –SFV- o de cobertura a la tasa de interés en el pasado. Estos beneficios aplicarán para la compra con financiación de una vivienda nueva de entre 70 y 135 SML en ciudades distintas a Bogotá y diez de sus municipios aledaños³.

Paralelamente, para el 2016 y 2017 también se han anunciado 50 mil nuevos cupos de cobertura a la tasa de interés para la adquisición de viviendas con valor entre 135 y 335 SML, lo que impulsaría también las ventas No VIS en sus segmentos de menor precio. Aun así, teniendo en cuenta el efecto futuro de los programas de VIS (con la asignación de 100 mil cupos de FRECH II para segmentos VIP y VIS, así como el anuncio de 130 mil cupos para *Mi Casa Ya* de 2016 a 2018), es de esperar que las viviendas VIS sigan liderando el crecimiento de las ventas en número de unidades, principalmente en las ciudades no tradicionales. Cabe resaltar, sin embargo, que el comportamiento del sector se ve fuertemente influenciado por el desempeño del segmento No VIS, en donde se encuentra el mayor potencial para dinamizar la construcción, el financiamiento y la actividad económica en general. Así las cosas, propender por esquemas que dinamicen el sector en su conjunto debe continuar siendo el norte de la política de vivienda en el país.

Ahora bien, en lo que respecta a las iniciaciones, se destacan los incrementos en la participación de Barranquilla, Bucaramanga y Cúcuta en el agregado nacional (Gráfico 4). Sin embargo, para ciudades como Cali y Villavicencio se observa una tendencia a la baja

³ De acuerdo con la Resolución 155 de 2015, Mi Casa Ya no aplicará para viviendas construidas en Soacha, Cajicá, Chía, Facatativá, Fusagasugá, Funza, Girardot, Madrid, Mosquera y Zipaquirá.



que contrasta con las mayores ventas de vivienda nueva. Esto podría explicarse por un mayor rezago entre la venta⁴ y el inicio de obra, esto es, el tiempo que transcurre entre la realización del negocio y el comienzo de la construcción en estas ciudades. Igualmente, se observa una sustitución de mercado entre Bogotá y el resto de los municipios de Cundinamarca a pesar de que la región en conjunto ha perdido una buena parte de su participación, al pasar de 57% en 2002 a 40% durante el primer trimestre de 2015.

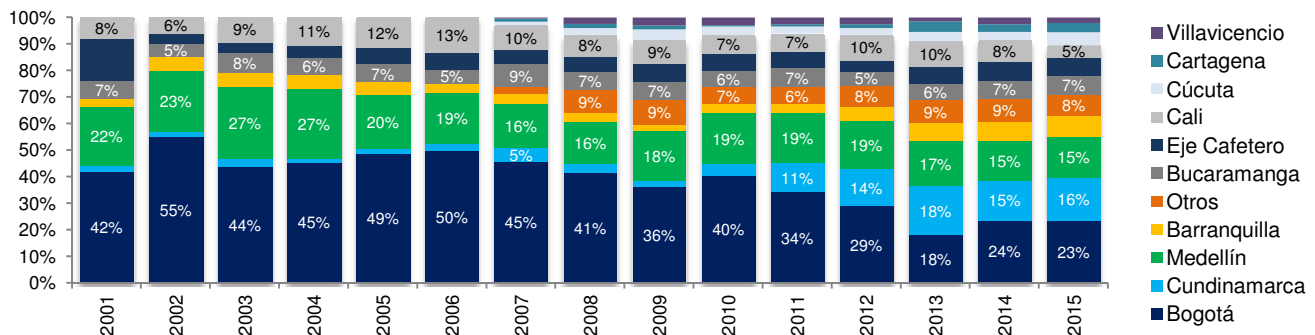
Por segmentos de precios, se presentan mayores crecimientos en el segmento No VIS, el cual lideró las ventas de vivienda nueva en 2012 y 2013. Cabe resaltar que tanto en las ventas de vivienda como en las iniciaciones por ciudad se observa que el crecimiento de Cundinamarca se concentra en el segmento VIS, por lo que la sustitución entre Bogotá y sus municipios de influencia se ha presentado de manera marcada en este segmento.

En conjunto, como se ha visto, el mercado y la construcción de vivienda se han descentralizado progresivamente de la capital hacia municipios cercanos en Cundinamarca y otras ciudades intermedias del país. Sin embargo, del lado de la financiación no se observan variaciones significativas en la participación de las principales ciudades dentro de los desembolsos de créditos hipotecarios y contratos de leasing habitacional para vivienda nueva y usada⁵. En efecto, mientras que la participación de Bogotá (sin incluir otros municipios) pasó de 51% a 22% entre 2009 y 2015 en las unidades vendidas (Gráfico 2), y de 36% a 23% en las unidades

⁴ Las cifras de ventas utilizadas se refieren a la separación del inmueble en sala de ventas o pre-venta.

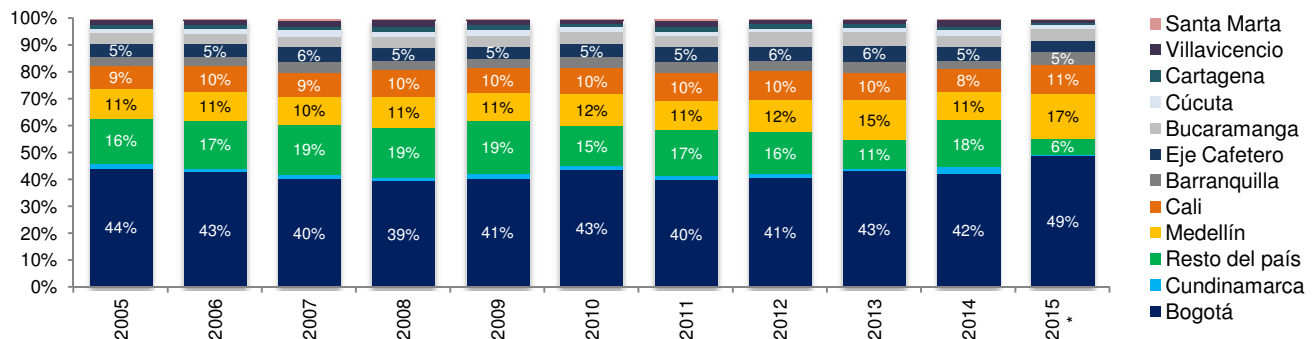
⁵ Este análisis involucra información reportada por los bancos AV Villas, Banco Caja Social, Banco de Bogotá, Bancolombia, BBVA, Colpatria, Corpbanca y Davivienda.

Gráfico 4. Participación por ciudad en el número anual de iniciaciones de vivienda



Fuente: DANE, Censo de Edificaciones. *Información para el primer trimestre de 2015. "Otros" agrupa a Ibagué, Neiva, Pasto y Popayán y "Eje Cafetero" a Pereira, Armenia y Manizales.

Gráfico 5. Participación por ciudad en el número anual de desembolsos de crédito hipotecario



Fuente: Asobancaria. *Información para el primer trimestre de 2015. Incluye desembolsos de créditos directos, subrogaciones de constructor a individual y operaciones de leasing habitacional.



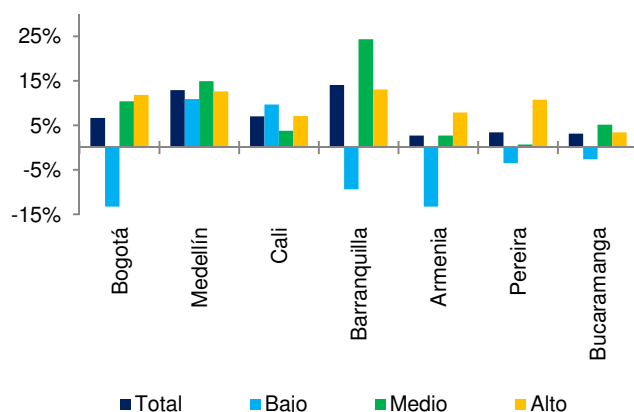
iniciadas en ese mismo período (Gráfico 4), en el caso de los desembolsos de crédito hipotecario este valor se mantuvo en niveles cercanos al 40% (Gráfico 5).

Otro hecho relevante consiste en que, al contrario de las ventas de vivienda nueva y las iniciaciones, en los desembolsos no se observa la relación inversa entre las participaciones de Bogotá y la de sus municipios aledaños. Lo anterior refuerza la explicación de que este fenómeno se debe al desplazamiento de la población de la capital del país a los alrededores, esencialmente en el segmento VIS.

Un último aspecto a analizar es el comportamiento regional de los precios de vivienda. El índice de precios de vivienda nueva del DANE –IPVN- (Gráfico 6) da cuenta de un crecimiento sostenido en la mayoría de las ciudades, con incrementos promedio nominales anuales de más del 8% a lo largo de 2013. En ciudades como Bucaramanga y Bogotá se registran variaciones promedio de 11%, aunque en el último año (junio de 2014 a marzo de 2015) la ciudad con mayores alzas ha sido Barranquilla, con un incremento promedio del 13%.

Al revisar las variaciones del último año según el estrato de la vivienda se encuentra que en todas las ciudades los estratos alto y medio siguen creciendo, aunque cada vez en menor medida. En el estrato bajo, en contraste, se registran decrecimientos durante los tres primeros meses del 2015 para todas las ciudades excepto Cali, que mantiene la misma tasa del crecimiento, y Medellín, en donde se observa una leve aceleración.

Gráfico 6. Variación anual del IPVN por ciudad y estrato, primer trimestre de 2015 (2001=100)



Fuente: DANE, Cálculos Asobancaria.

Tenencia de vivienda y programas de vivienda en las regiones

Como lo señalan los indicadores, el sector de vivienda en Colombia es altamente heterogéneo a nivel regional. Cada ciudad sigue sus propias dinámicas en cuanto al tipo y valor de las viviendas, financiación hipotecaria, comportamiento de los precios, etc., por lo que es pertinente estudiar la tenencia de vivienda y la ejecución de los programas de vivienda a nivel regional.

En lo que concierne a la tenencia de vivienda, los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2014 muestran que en el agregado nacional el 44,6% de los hogares viven en arriendo, el 39,7% en vivienda propia (paga o pagándola) y el 15,8% en otro tipo de tenencia⁶, lo que parece sugerir una distribución simétrica entre propietarios y arrendatarios. Esta estructura se modifica considerablemente al desagregar la relación entre propietarios y arrendatarios por región y departamento, donde emergen diferencias más notables (Gráfico 7).

En la región Caribe⁷, por ejemplo, sobresale la tenencia de vivienda propia con 44%, pero también registra la mayor proporción de hogares con otro tipo de tenencia (27%) y el menor porcentaje de arriendo (29%), muy por debajo del 45% observado a nivel nacional. Al contrario de la región Caribe, la región Andina⁸ cuenta con la mayor proporción de hogares en arriendo (48%) y la menor de otro tipo de tenencia (12%). La preponderancia de hogares en arriendo es mayor en Cundinamarca, con una incidencia del 55% incluyendo Bogotá, seguida por Risaralda y Santander con el 51% y 50%, respectivamente.

En la región Pacífica⁹, por su parte, la distribución de la tenencia de vivienda es bastante irregular. Curiosamente, en Chocó predomina la vivienda propia (61%) y a la vez se registra una de las menores cifras de otro tipo de tenencia (9%). En contraste, Valle cuenta con un 19% de hogares con otro tipo de tenencia, 50% de arrendatarios y 31% de

⁶ Otro tipo de tenencia corresponde a ocupación bajo usufructo, posesión sin título (ocupante de hecho) o propiedad colectiva.

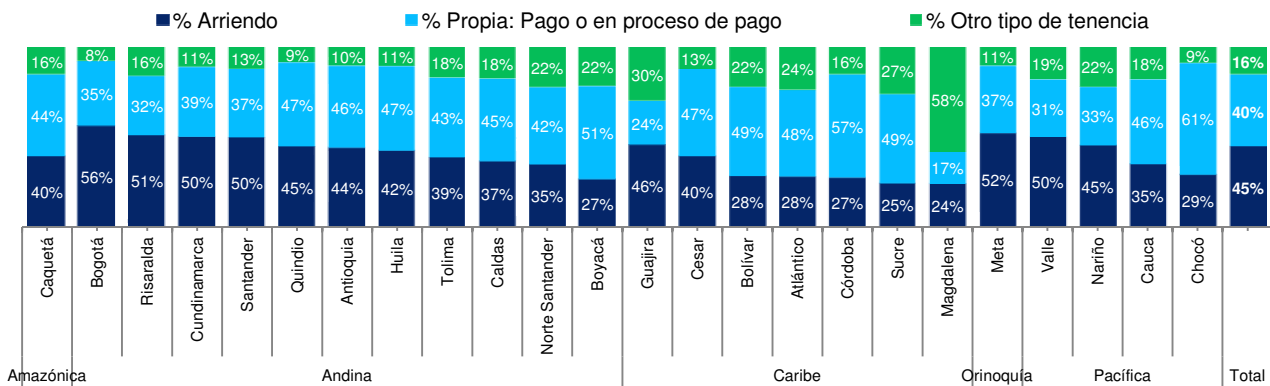
⁷ Reúne departamentos de Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, La Guajira, Magdalena y Sucre.

⁸ Reúne Antioquia, Boyacá, Caldas, Cundinamarca, Huila, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Santander y Tolima.

⁹ Reúne por los departamentos de Valle, Chocó, Cauca y Nariño.

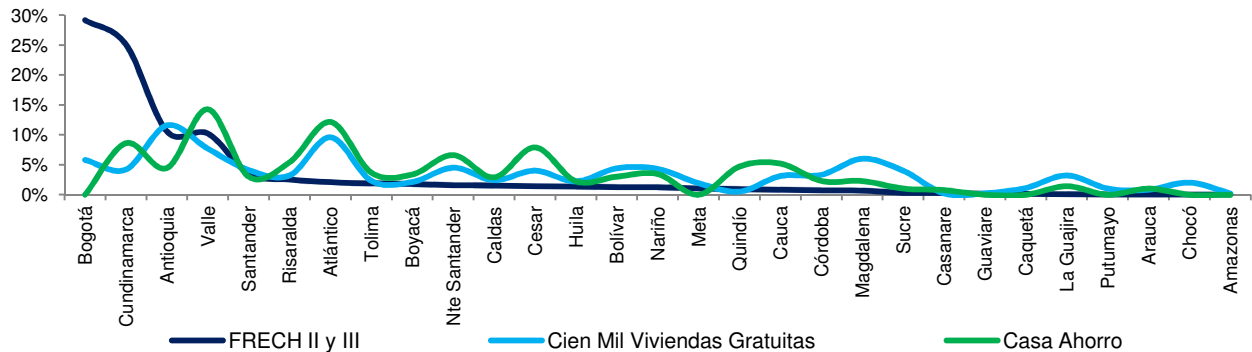


Gráfico 7. Distribución del número hogares según tipo de tenencia de vivienda y departamento



Fuente: DANE, Cálculos Asobancaria.

Gráfico 8. Distribución por departamento de las marcaciones de desembolsos FRECH y los cupos de los programas gubernamentales de vivienda



Fuente: Fuente: Información registrada por las entidades en CIFIN con corte al 19 de junio de 2015 y Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

propietarios. Por último, en las regiones Amazónica y de la Orinoquía, donde se encuentra información para los departamentos de Caquetá y Meta, se destaca el arriendo como principal forma de tenencia.

Estas características regionales en cuanto a la tenencia de vivienda influncian de forma considerable los resultados de las políticas orientadas a incrementar el número de hogares propietarios en el país. Así, si se diseña un programa enfocado a la legalización de inmuebles sin títulos, es de esperar que la región Caribe sea una de las beneficiadas, o si se desea fomentar el paso de arrendatarios a propietarios, la región Andina debería sobresalir en número de beneficiarios.

De hecho, las particularidades regionales también son notorias en el diseño y ejecución de los actuales

programas de vivienda. Por ejemplo, las distintas fases del exitoso programa de cobertura a la tasa de interés (FRECH) concentran su ejecución en los principales centros poblados del país: Bogotá, Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca, con cerca del 75% de los desembolsos en los últimos tres años (Gráfico 8).

El programa *Casa Ahorro* ha tenido una realización más descentralizada y sus efectos han logrado impulsar fuertemente el segmento VIP en ciudades intermedias, como se señaló anteriormente. En este programa se resalta la participación de los departamentos del Caribe como Atlántico y Cesar, ambos con más del 70% de hogares con máximo 2 SML de ingreso, los cuales pese a tener una alta tasa de tenencia de vivienda propia (47% en ambos departamentos) también muestran altos porcentajes de otro tipo de tenencia.



Por su parte, el programa de viviendas gratuitas, dirigido a la población más vulnerable del país (desplazados, afectados por desastres causados por fenómenos naturales y pertenecientes a la Red Unidos), ha tenido cobertura en gran parte del territorio nacional con 350 proyectos en 29 departamentos y una cobertura de 205 municipios¹⁹. Entre los departamentos con mayor número de cupos se destacan Antioquia, Magdalena y Atlántico.

Dicho lo anterior, vale la pena señalar que programas como *Casa Ahorro* y *Cien Mil Viviendas Gratuitas* cobran gran importancia para lograr el acceso efectivo a viviendas propias en zonas del país que en muchos casos se caracterizan por poseer bajos niveles de ingreso y altos índices de informalidad. En este tipo de regiones, programas que sustituyan el cierre financiero tradicional de los hogares (subsidio, ahorro y crédito), por mecanismos que permitan la inclusión financiera de los segmentos poblacionales de menores recursos, cuyas condiciones laborales no permiten el acceso a la financiación formal de vivienda, pueden resultar especialmente exitosos. En este sentido, esquemas como el de *Arrendamiento con Opción de Compra*¹¹ (ACOC), en el que el hogar primero utiliza la vivienda en arriendo y si es puntual en sus pagos obtiene un crédito hipotecario por parte de una entidad crediticia, permitirían obtener información de los hábitos de pago del hogar, eliminando así los problemas de información y facilitando la transición de arrendamiento a tenencia propia.

Consideraciones Finales

El mercado de vivienda en Colombia es heterogéneo y las particularidades regionales se reflejan en los distintos indicadores del sector, e incluso, inciden en la ejecución de los actuales programas de vivienda. Por este motivo, las características y dinámicas propias de cada ciudad deben continuar siendo un elemento presente al momento de diseñar los futuros esquemas para promover la tenencia de vivienda propia en Colombia.

En suma, la dinámica del sector de vivienda en los últimos años se ha visto impulsada en buena parte por el crecimiento del mercado en las ciudades intermedias y esta evolución a su vez se ha debido mayormente a los

segmentos de menor precio (VIP y VIS). Estos avances dan cuenta de la importancia de integrar a las regiones no tradicionales para lograr mayores niveles de dinamismo, así como para alcanzar los logros sociales de reducción del déficit habitacional y superación de la pobreza.

En este contexto, la mejor estrategia para el desarrollo futuro del sector de vivienda en el país involucra un crecimiento balanceado tanto en materia de regiones como de segmentos de precio. Al respecto, cabe recordar el gran potencial que tiene el segmento No VIS para incrementar la tracción de la actividad del sector y de la economía nacional, razón por la cual los esquemas de política deben continuar orientándose hacia el logro del dinamismo conjunto del mercado de vivienda. Igualmente, la promoción del acceso a la vivienda propia en zonas donde todavía existen grandes barreras de inclusión a la financiación hipotecaria formal debe continuar siendo una meta prioritaria para proporcionar más y mejores soluciones de vivienda en las regiones.

¹⁹ Cifras del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

¹¹ Ver Semana Económica Edición 957 – 24 de julio de 2014, “Es el Momento de Moderar la Demanda y Ampliar el Acceso a la Vivienda”.



Colombia Principales Indicadores Macroeconómicos

| | 2012 | 2013 | | | | Total | 2014 | | | | Total | 2015 | |
|------------------------------------------------|--------------|------------|------------|------------|------|--------------|------|------|------|------|--------------|------|--------------|
| | | T1 | T2 | T3 | T4 | | T1 | T2 | T3 | T4 | | T1 | Total Proy. |
| PIB Nominal (COP MM) | 664,5 | 172 | 175 | 179 | 181 | 707 | 187 | 187 | 190 | 192 | 756,2 | 194 | 809,2 |
| PIB Nominal (USD B) | 366 | 94 | 91 | 93 | 94 | 367 | 95 | 96 | 93 | 88 | 372,5 | 75,5 | 344,3 |
| Crecimiento Real | | | | | | | | | | | | | |
| PIB real (% Var. Interanual) | 4,0 | 2,9 | 4,7 | 6,1 | 6,0 | 4,9 | 6,5 | 4,1 | 4,2 | 3,5 | 4,6 | 2,8 | 3,1 |
| Precios | | | | | | | | | | | | | |
| Inflación (IPC, % Var. Interanual) | 2,4 | 1,9 | 2,2 | 2,3 | 1,9 | 1,9 | 2,5 | 2,8 | 2,9 | 3,7 | 3,7 | 4,6 | 4,1 |
| Inflación básica (% Var. Interanual) | 3,2 | 2,5 | 2,1 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,5 | 2,5 | 2,4 | 2,8 | 2,8 | 3,9 | ... |
| Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo) | 1768 | 1832 | 1929 | 1915 | 1927 | 1927 | 1965 | 1881 | 2028 | 2392 | 2392 | 2576 | 2355 |
| Tipo de cambio (Var. % interanual) | -9,0 | 2,2 | 8,1 | 6,3 | 9,0 | 9,0 | 7,3 | -2,5 | 5,9 | 24,2 | 24,2 | 31,1 | -1,6 |
| Sector Externo | | | | | | | | | | | | | |
| Cuenta corriente (% del PIB) | -3,3 | -3,4 | -2,6 | -4,1 | -3,6 | -3,2 | -3,8 | -4,3 | -5,3 | -6,5 | -5,2 | ... | -5,6 |
| Cuenta corriente (USD B) | -12,1 | -3,3 | -2,3 | -3,7 | -3,3 | -12,3 | -3,8 | -4,1 | -5,0 | -6,9 | -19,8 | ... | -18,4 |
| Balanza comercial (USD mmM) | 5,2 | 0,6 | 1,2 | -4,0 | -4,1 | -6,3 | -0,6 | -0,6 | 3,0 | 0,4 | 2,2 | ... | ... |
| Exportaciones F.O.B. (USD mmM) | 60,1 | 14,1 | 15,2 | 13,7 | 11,8 | 54,8 | 13,5 | 14,5 | 15,8 | 15,1 | 58,8 | ... | ... |
| Importaciones F.O.B. (USD mmM) | 56,1 | 13,5 | 14,0 | 17,7 | 15,9 | 61,1 | 14,1 | 15,1 | 12,8 | 14,6 | 56,6 | ... | ... |
| Servicios (neto) | -5,5 | -1,4 | -1,4 | -1,5 | -1,4 | -5,6 | -1,4 | -1,6 | -1,7 | ... | ... | ... | ... |
| Renta de los factores | -15,9 | -3,6 | -3,4 | -3,5 | -3,6 | -14,1 | -3,0 | -3,2 | -3,6 | ... | -12,9 | ... | -8,5 |
| Transferencias corrientes (neto) | 4,6 | 1,0 | 1,2 | 1,2 | 1,1 | 4,6 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | ... | 4,4 | ... | 4,4 |
| Inversión extranjera directa (USD mm) | 15,8 | 3,7 | 4,0 | 4,8 | 3,9 | 16,4 | 3,7 | 4,4 | 3,9 | 3,1 | 15,1 | 3,4 | 13,2 |
| Sector Público (acumulado) | | | | | | | | | | | | | |
| Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB) | 0,2 | 0,8 | 2,4 | 2,4 | 0,3 | 0,0 | 0,5 | ... | ... | ... | -0,2 | ... | ... |
| Bal. del Gobierno Central (% del PIB) | -2,3 | 0,4 | 1,3 | 0,7 | -2,4 | -2,4 | 0,1 | 0,1 | ... | ... | -2,4 | ... | -3,0 |
| Bal. primario del SPNF (% del PIB) | 3,3 | 1,9 | 3,6 | 4,0 | 1,5 | 1,4 | ... | 2,4 | ... | ... | 0,7 | ... | 0,5 |
| Bal. del SPNF (% del PIB) | 0,5 | 1,5 | 2,5 | 2,1 | -0,9 | -1,0 | 0,6 | 1,3 | ... | ... | -1,8 | ... | -2,3 |
| Indicadores de Deuda | | | | | | | | | | | | | |
| Deuda externa bruta (% del PIB) | 21,3 | 21,4 | 22,1 | 23,8 | 24,2 | 24,2 | 25,1 | 25,6 | 26,1 | 26,8 | 26,8 | ... | ... |
| Pública - SNPF (% del PIB) | 12,5 | 12,2 | 12,2 | 13,5 | 13,7 | 13,7 | 14,3 | 15,0 | 15,4 | 15,8 | 15,8 | ... | ... |
| Privada (% del PIB) | 8,8 | 9,2 | 9,9 | 10,3 | 10,5 | 10,5 | 10,8 | 10,6 | 10,7 | 11,0 | 11,0 | ... | ... |
| Deuda del Gobierno Central (% del PIB) | 34,5 | 35,1 | 34,5 | 35,9 | 37,3 | 37,3 | 35,5 | 35,3 | 36,6 | 39,7 | 39,7 | ... | ... |

Fuente: PIB y Crecimiento Real – DANE y Banco de la República, proyecciones Asobancaria. Sector Externo – DANE y Banco de la República, proyecciones MHCP. Sector Público y respectivas proyecciones - MHCP. Indicadores de deuda – DANE, Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación; proyecciones DNP y MHCP.



Colombia Estados Financieros*

| | dic-14 (a) | nov-14 | dic-13 (b) | Var real anual entre (a) y (b) |
|----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------------------|
| Activo | 442.117 | 437.989 | 388.646 | 9,7% |
| Disponible | 28.212 | 29.696 | 27.719 | -1,8% |
| Inversiones | 79.528 | 78.098 | 74.060 | 3,6% |
| Cartera Neta | 291.022 | 286.687 | 251.500 | 11,6% |
| Consumo Bruta | 83.552 | 82.925 | 73.845 | 9,2% |
| Comercial Bruta | 182.959 | 179.081 | 156.800 | 12,6% |
| Vivienda Bruta | 28.895 | 28.840 | 24.458 | 14,0% |
| Microcrédito Bruta | 8.569 | 8.582 | 7.859 | 5,2% |
| Provisiones** | 12.954 | 12.741 | 11.463 | 9,0% |
| Consumo | 5.005 | 4.971 | 4.586 | 5,3% |
| Comercial | 6.735 | 6.549 | 5.810 | 11,8% |
| Vivienda | 650 | 641 | 524 | 19,7% |
| Microcrédito | 564 | 579 | 543 | 0,2% |
| Otros | 43.356 | 43.509 | 35.366 | 18,3% |
| Pasivo | 380.025 | 376.569 | 334.192 | 9,7% |
| Depósitos y Exigibilidades | 284.365 | 283.938 | 258.191 | 6,3% |
| Cuentas de Ahorro | 136.104 | 139.373 | 128.653 | 2,1% |
| CDT | 88.299 | 88.605 | 74.226 | 14,8% |
| Cuentas Corrientes | 49.734 | 47.185 | 46.725 | 2,7% |
| Otros | 10.227 | 8.775 | 8.588 | 14,9% |
| Otros pasivos | 95.661 | 92.631 | 76.001 | 21,4% |
| Patrimonio | 62.092 | 61.421 | 54.454 | 10,0% |
| Ganancia/Pérdida del ejercicio | 7.928 | 6.606 | 6.492 | 17,8% |
| Ingresos por intereses | 30.579 | 27.770 | 28.204 | 4,6% |
| Gastos por intereses | 10.621 | 9.622 | 10.039 | 2,1% |
| Margen neto de Intereses | 19.908 | 18.102 | 18.148 | 5,8% |
| Ingresos netos diferentes de Intereses | 11.126 | 9.399 | 9.757 | 10,0% |
| Margen Financiero Bruto | 31.035 | 27.501 | 27.906 | 7,3% |
| Costos Administrativos | 13.493 | 12.081 | 12.938 | 0,6% |
| Provisiones Netas de Recuperación | 4.606 | 4.158 | 4.340 | 2,4% |
| Margen Operacional | 12.936 | 11.262 | 10.628 | 17,4% |
| Indicadores | | | | Variación (a) - (b) |
| Indicador de calidad de cartera | 2,91 | 3,06 | 2,79 | 0,12 |
| Consumo | 4,31 | 4,63 | 4,39 | -0,08 |
| Comercial | 2,18 | 2,27 | 1,99 | 0,20 |
| Vivienda | 2,16 | 2,17 | 2,03 | 0,13 |
| Microcrédito | 7,40 | 7,50 | 6,22 | 1,18 |
| Cubrimiento** | 150,46 | 143,15 | 160,58 | -10,12 |
| Consumo | 138,90 | 129,58 | 141,44 | -2,54 |
| Comercial | 168,48 | 161,43 | 186,65 | -18,17 |
| Vivienda | 104,22 | 102,65 | 105,68 | -1,46 |
| Microcrédito | 88,97 | 89,95 | 111,13 | -22,16 |
| ROA | 1,92% | 1,75% | 1,78% | 0,1% |
| ROE | 13,68% | 12,49% | 13,09% | 0,6% |
| Solvencia | 15,11% | 15,27% | 14,68% | 0,4% |

1/ Calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida /Cartera Bruta.

*Datos mensuales a diciembre de 2014 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.



Por su parte, el programa de viviendas gratuitas, dirigido a la población más vulnerable del país (desplazados, afectados por desastres causados por fenómenos naturales y pertenecientes a la Red Unidos), ha tenido cobertura en gran parte del territorio nacional con 350 proyectos en 29 departamentos y una cobertura de 205 municipios¹⁹. Entre los departamentos con mayor número de cupos se destacan Antioquia, Magdalena y Atlántico.

Dicho lo anterior, vale la pena señalar que programas como *Casa Ahorro* y *Cien Mil Viviendas Gratuitas* cobran gran importancia para lograr el acceso efectivo a viviendas propias en zonas del país que en muchos casos se caracterizan por poseer bajos niveles de ingreso y altos índices de informalidad. En este tipo de regiones, programas que sustituyan el cierre financiero tradicional de los hogares (subsidio, ahorro y crédito), por mecanismos que permitan la inclusión financiera de los segmentos poblacionales de menores recursos, cuyas condiciones laborales no permiten el acceso a la financiación formal de vivienda, pueden resultar especialmente exitosos. En este sentido, esquemas como el de *Arrendamiento con Opción de Compra*¹¹ (ACOC), en el que el hogar primero utiliza la vivienda en arriendo y si es puntual en sus pagos obtiene un crédito hipotecario por parte de una entidad crediticia, permitirían obtener información de los hábitos de pago del hogar, eliminando así los problemas de información y facilitando la transición de arrendamiento a tenencia propia.

Consideraciones Finales

El mercado de vivienda en Colombia es heterogéneo y las particularidades regionales se reflejan en los distintos indicadores del sector, e incluso, inciden en la ejecución de los actuales programas de vivienda. Por este motivo, las características y dinámicas propias de cada ciudad deben continuar siendo un elemento presente al momento de diseñar los futuros esquemas para promover la tenencia de vivienda propia en Colombia.

En suma, la dinámica del sector de vivienda en los últimos años se ha visto impulsada en buena parte por el crecimiento del mercado en las ciudades intermedias y esta evolución a su vez se ha debido mayormente a los

segmentos de menor precio (VIP y VIS). Estos avances dan cuenta de la importancia de integrar a las regiones no tradicionales para lograr mayores niveles de dinamismo, así como para alcanzar los logros sociales de reducción del déficit habitacional y superación de la pobreza.

En este contexto, la mejor estrategia para el desarrollo futuro del sector de vivienda en el país involucra un crecimiento balanceado tanto en materia de regiones como de segmentos de precio. Al respecto, cabe recordar el gran potencial que tiene el segmento No VIS para incrementar la tracción de la actividad del sector y de la economía nacional, razón por la cual los esquemas de política deben continuar orientándose hacia el logro del dinamismo conjunto del mercado de vivienda. Igualmente, la promoción del acceso a la vivienda propia en zonas donde todavía existen grandes barreras de inclusión a la financiación hipotecaria formal debe continuar siendo una meta prioritaria para proporcionar más y mejores soluciones de vivienda en las regiones.

¹⁹ Cifras del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

¹¹ Ver Semana Económica Edición 957 – 24 de julio de 2014, “Es el Momento de Moderar la Demanda y Ampliar el Acceso a la Vivienda”.