

MERCADO DE VIVIENDA: RESULTADOS 2008 Y PERSPECTIVAS PARA ESTE AÑO

Durante 2008 los resultados en materia de financiación de vivienda fueron satisfactorios. Sin embargo, todo indica que finalizó el período de crecimiento que se inició en el 2006.

Los indicadores de la actividad de la construcción de vivienda vienen disminuyendo desde hace más de un año, lo que necesariamente se traducirá en menores desembolsos de crédito. Esta situación es contraria al propósito de lograr que la construcción se constituya en un mecanismo anti-cíclico que impulse la generación de empleo y estimule la economía.

En esta semana económica se analizan y comparan tres indicadores: ventas, licencias de construcción y desembolsos de vivienda. Existe una dificultad para la comparación, que radica en que la cobertura para los tres indicadores es diferente, aunque todos incluyen información para Bogotá, Medellín y Cali, ciudades que definen la tendencia, pues es allí donde se concentra la mayor parte de la población y por lo tanto de la construcción y financiación.

En efecto, mientras que en ventas se tienen datos para las tres principales ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y 13 municipios circundantes¹), en construcción los datos de licencias reportados por el DANE

corresponden a 77 municipios que excluyen algunos que han tenido un importante comportamiento en construcción, particularmente en aquellos en los que el Gobierno asigna subsidios.

Respecto a financiación, se cuenta con información de los bancos para 117 municipios e incluye desembolsos para vivienda nueva y usada, la mayor parte destinados a vivienda nueva (63% del número de créditos), siendo este porcentaje más elevado (67%) en el caso de la vivienda de interés social (VIS). Para efectos de la comparación entre indicadores, también es necesario tener en cuenta que en este análisis no se presenta información de otros financiadores (FNA, cooperativas, fondos de empleados, etc.) y que más del 30% de los hogares que adquieren vivienda nueva no requieren crédito.

Ventas de vivienda

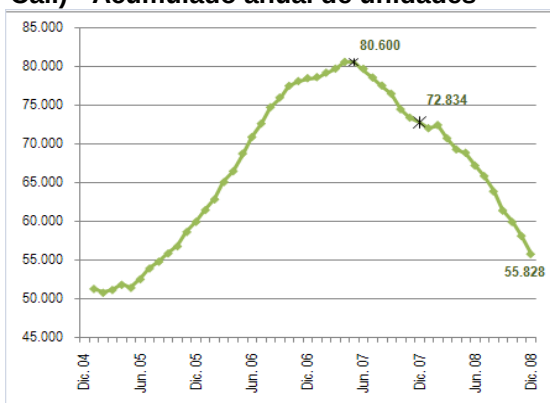
En Colombia se produjo un cambio radical en el modelo de construcción de vivienda, en el sentido de que era usual que los constructores ejecutaran los proyectos y luego los vendieran. Desde principios de esta década el proceso se invirtió. En el esquema anterior, el comportamiento de las licencias servía como indicador líder para prever el de la construcción y la financiación, mientras que en el esquema actual de comercialización, las preventas y ventas son el nuevo indicador a seguir, ya que los proyectos se ofrecen inicialmente con un permiso de ventas y el trámite de la licencia se realiza en el momento de la construcción.

¹ Soacha, Chía, Cajicá, La Calera, Funza, Madrid, Mosquera, Facatativá, Bello, Envigado, Rionegro, Jamundí y Palmira.

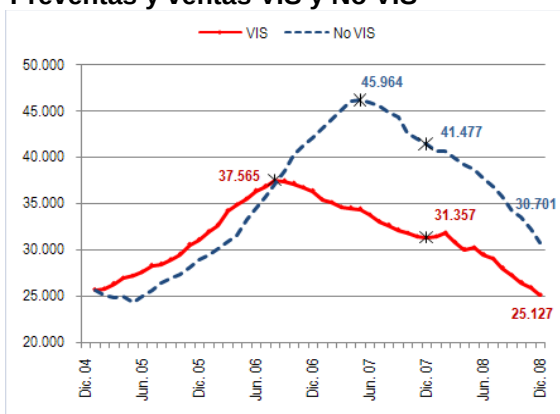
Según información de la Galería Inmobiliaria², desde 2007 **las preventas y ventas de vivienda** vienen cayendo en las tres principales ciudades. En 2008 cayeron a 56 mil unidades frente a 73 mil en el 2007, lo que representa una disminución de 23%. La caída en No VIS fue de 26% y en VIS de 20%. Con respecto al punto más alto de las ventas anuales alcanzado en los últimos años (mayo de 2007) la caída es de 25 mil viviendas. (Gráficas 1 y 2).

Gráficas 1 y 2

Preventas y ventas (Bogotá, Medellín y Cali) - Acumulado anual de unidades



Preventas y ventas VIS y No VIS



Fuente: Galería Inmobiliaria

Este escenario lleva a que el número de meses requeridos para vender los inmuebles, se incrementa en promedio en un 60% (Cuadro 1).

² Empresa dedicada a la investigación y censo del sector de la construcción.

Cuadro 1

Meses requeridos para vender la oferta (diciembre de 2008)

	Bogotá	Medellín	Cali
2007	5,7	9,3	7,5
2008	9,5	15,1	11,1

Fuente: Galería Inmobiliaria

Cerca del 66% de los inmuebles en oferta se encuentra en preventas, factor que afecta favorablemente la estabilidad de los precios, ya que ante ventas insuficientes los proyectos no viables se cancelan y no hay lugar a una sobreoferta. La oferta de viviendas terminadas es de solo 3%, lo cual refleja el bajo nivel de inventario en el mercado (Cuadro 2).

Cuadro 2

Estado de la Oferta – Tres ciudades

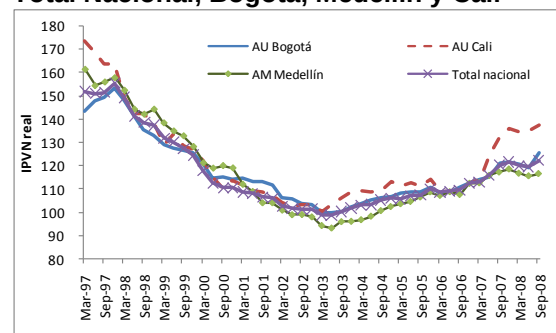
Estado	% en dic/08
Preventas	66%
Construcción	31%
Terminados	3%

Fuente: Galería Inmobiliaria

Se espera por tanto, que en este año **los precios** continúen en niveles similares a los de 2008. De hecho, los precios de vivienda nueva se mantuvieron relativamente estables. A septiembre de 2008 presentaban una variación anual real de 2% y se encontraban un 20% por debajo de los niveles alcanzados a finales de los años noventa (Gráfica 3).

Gráfica 3

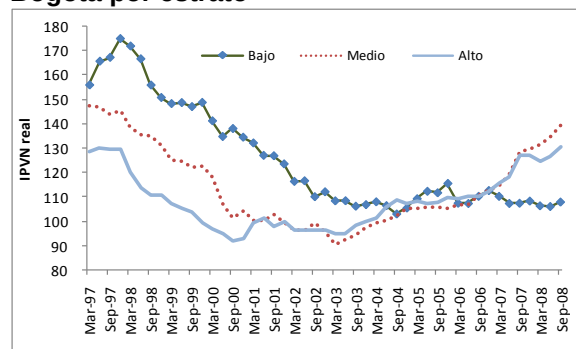
Índice real de precios de vivienda nueva Total Nacional, Bogotá, Medellín y Cali



Fuente: DANE -calculado para 5 áreas urbanas y 2 metropolitanas (23 municipios)-, cálculos Asobancaria.

Por estrato socioeconómico -información para Bogotá-, se observa que en el 2008 los precios crecieron en términos reales en particular en el estrato medio (9%). En el estrato alto este incremento fue de 3%, mientras que en el bajo se mantuvieron estables (Gráfica 4).

Gráfica 4
Índice real de precios de vivienda nueva Bogotá por estrato



Fuente: DANE, cálculos Asobancaria
Estrato bajo: 1, 2 y 3; medio: 4 y alto: 5 y 6

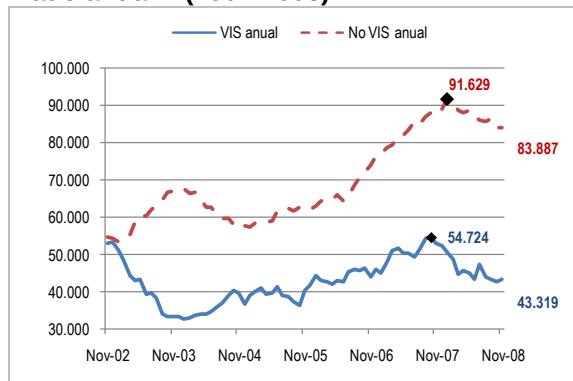
La Galería Inmobiliaria también mide el comportamiento de los precios de la vivienda nueva en Bogotá, por tipo de vivienda. Según esta fuente, para la vivienda No VIS el crecimiento real de los precios en 2008 fue de 2,5% y para VIS fue de 6,4%.

Construcción

En el año terminado en noviembre de 2008 se aprobaron **licencias de construcción de vivienda** para 127 mil unidades, con una disminución de 9% respecto al acumulado anual del mismo período del año anterior. La caída se explica principalmente por una reducción de 18% en las unidades VIS. En No VIS la caída fue de 4% (Gráfica 5).

Con respecto al punto más alto de las licencias anuales alcanzado en los últimos años (octubre de 2007), la caída es de 15 mil viviendas: 11 mil para VIS y 4 mil para No VIS.

Gráfica 5
Unidades aprobadas para vivienda acumulado anual – (2002-2008)



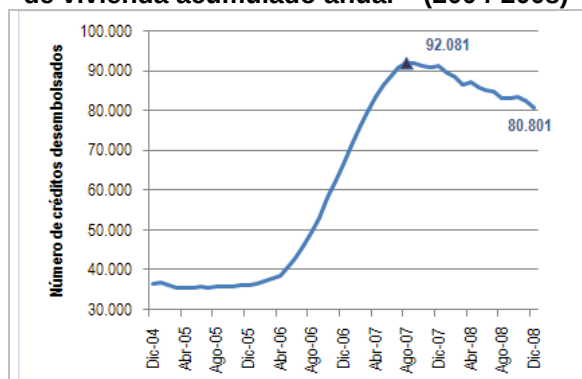
Fuente: DANE
Información para 77 municipios

Se prevé que esta situación se agudice en los próximos meses, en la medida en que el rezago entre ventas y licencias es de nueve meses.

Financiación

En el 2008 se desembolsaron 81 mil **créditos para adquisición de vivienda**, lo que significó una reducción de 11.5%. El tope máximo en el número de créditos otorgados se logró en agosto de 2007 con 92 mil créditos, lo que implica una caída de 11 mil créditos, 8.500 en VIS y 2.500 en No VIS.

Gráfica 6
Número de desembolsos para adquisición de vivienda acumulado anual – (2004-2008)



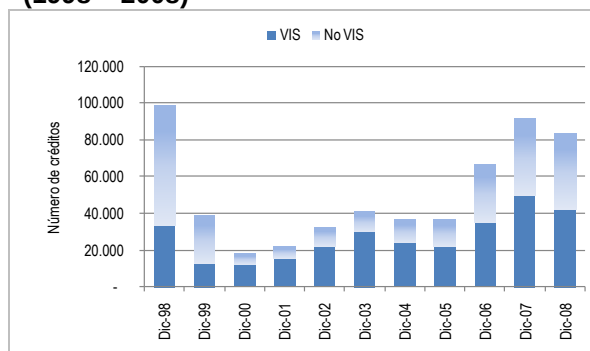
Fuente: Asobancaria

A pesar de la caída en los desembolsos para VIS durante 2008, su comportamiento

to ha sido destacable en la última década, como se puede observar en la Gráfica 7.

En efecto, en los años posteriores a la crisis de 1998 la vivienda VIS cobró mayor importancia y los nuevos créditos llegaron a representar el 70% del total. Los desembolsos VIS no cayeron en la misma proporción que los No VIS, por cuenta de la política gubernamental de contrarrestar el ciclo económico por el que atravesó el país en esos años.

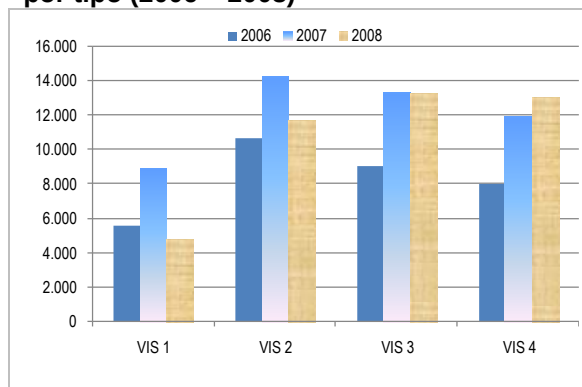
Gráfica 7
Número de desembolsos VIS y No VIS (1998 – 2008)



Fuente: Asobancaria

La caída en el número de créditos VIS durante 2008 se explica principalmente por el comportamiento de los desembolsos a VIS 1 y 2 (viviendas de interés prioritario con valor hasta de 70 SML) ya que los desembolsos a otros tipos de VIS (3 y 4, con valor de 70 a 135 SML) se mantuvieron estables (Gráfica 8)

Gráfica 8
Número de créditos VIS desembolsados por tipo (2006 – 2008)



Fuente: Superintendencia Financiera – Información para el total de Bancos. No incluye FNA pues no se cuenta con información completa para 2006 y 2007.

El menor número de desembolsos VIS es resultado de la menor oferta de vivienda de menos de 50 SML, por cuenta de la baja disponibilidad de tierra habilitada para construcción, fenómeno particularmente notorio en Bogotá.

En términos de **recursos**, los 81 mil créditos desembolsados en 2008 representaron \$4 billones, nivel similar al de 2007. Para VIS se destinó \$1 billón de pesos y para No VIS \$3 billones.

Por otra parte, se realizaron 3.171 operaciones de leasing habitacional por \$396 mil millones con un crecimiento de 12%.

Finalmente, los recursos destinados a constructores alcanzaron \$2.9 billones registrando un crecimiento de 24% en términos reales, explicado por el comportamiento del crédito a constructor No VIS.

El siguiente cuadro presenta un resumen de la ejecución en financiación durante el 2008.

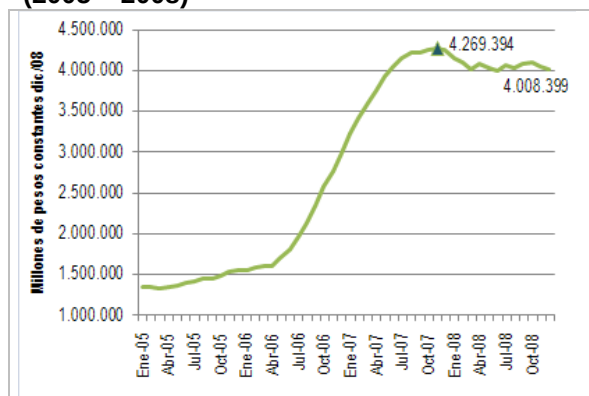
Cuadro 3
Desembolsos a individuos, leasing habitacional y constructor - 2008

	Individual*	Leasing	Constructor	Total
VIS				
Número	41.077	-	1.282	42.359
Crec. Anual	-17,3%	0,0%	5,6%	-16,8%
Valor	971.430	-	426.561	1.397.992
Crec. Anual	-13,6%	0,0%	-14,4%	-13,8%
No VIS				
Número	39.724	3.171	5.225	48.120
Crec. Anual	-4,6%	6,7%	32,4%	-0,9%
Valor	3.036.969	396.644	2.480.959	5.914.571
Crec. Anual	-2,9%	11,9%	34,9%	11,1%
Total				
Número	80.801	3.171	6.507	90.479
Crec. Anual	-11,5%	6,7%	26,1%	-9,0%
Valor	4.008.399	396.644	2.907.520	7.312.563
Crec. Anual	-5,7%	11,9%	24,4%	5,3%

* Incluye subrogaciones de constructor a individual
Variaciones reales

La evolución de los recursos desembolsados muestra que éstos empezaron a crecer a partir de 2006, llegaron a su tope en noviembre de 2007 y desde entonces muestran una ligera tendencia a la baja.

Gráfica 9
Valor acumulado anual de desembolsos
Millones de pesos constantes
(2005 – 2008)



Fuente: Asobancaria

La menor caída en los desembolsos respecto a la de las ventas y la de licencias de construcción, puede explicarse, en parte, por el comportamiento de los inversionistas³ y por el incremento de los precios

³ En la encuesta a compradores de vivienda del año 2007, realizada por la Galería Inmobiliaria, el porcentaje de quienes compraron la vivienda para inversión pasó de 20% a 27%, entre 2006 y 2007.

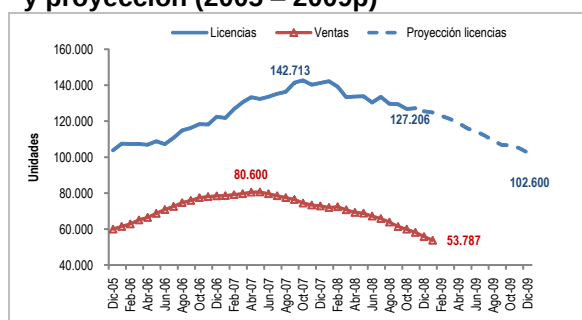
de las viviendas, que crecieron por encima de la inflación.

Perspectivas

Teniendo en cuenta un rezago de nueve meses entre ventas y licencias, es factible suponer que este año habrá una caída mayor de la que actualmente se registra en construcción y financiación de vivienda.

Si no hay un cambio en la tendencia decreciente, se proyecta para finales de 2009 una disminución de 40 mil unidades licenciadas para construcción respecto al pico de finales de 2007 (18 mil en VIS y 22 mil en No VIS). Es decir, 25 mil adicionales a las registradas a finales de 2008.

Gráfica 10
Unidades vendidas y licenciadas
y proyección (2005 – 2009p)



Fuente: Galería Inmobiliaria, DANE, cálculos Asobancaria
Las licencias recogen información para 77 municipios y las ventas tres principales ciudades y 13 municipios circundantes

En la coyuntura actual bien vale la pena diseñar esquemas para romper la tendencia que se espera y permitir que la construcción sea un motor del crecimiento económico y especialmente del empleo.

En este punto es necesario analizar las características de los demandantes de la vivienda de interés social, ya que es en este segmento donde existe un mayor campo de acción por parte de todos los agentes y particularmente del Gobierno.

El siguiente cuadro muestra el valor que las familias tienen que aportar -ya sea de ahorro o subsidios adicionales- para ad-

quirir una vivienda VIS suponiendo que tienen el subsidio (de Fonvivienda o de las Cajas de Compensación) y el crédito⁴.

En las cuatro últimas columnas, los números negativos indican un faltante y los positivos un exceso lo que implica, en este último caso, que no son necesarios más recursos para completar el valor de la vivienda o que se requiere menos crédito.

Cuadro 4

Recursos necesarios para completar el valor de una vivienda VIS, según el subsidio asignado y el crédito al que se puede acceder - \$ Millones

Ingresos (SMMLV)		Subsidio (\$ Mill)	Préstamo (\$ Mill)	Faltante en subsidio o ahorro según el valor de la vivienda (\$ millones)			
Desde	Hasta			50 SML \$25 mill	70 SML \$35 mill	100 SML \$50 mill	135 SML \$67 mill
0,00	1,00	10,93	12,26	(1,7)	(11,6)	(26,5)	(43,9)
1,00	1,50	10,69	18,39	4,2	(5,7)	(20,6)	(38,0)
1,50	2,00	10,44	24,51	10,1	0,2	(14,7)	(32,1)
2,00	2,25	9,44	25,30	9,9	(0,0)	(14,9)	(32,3)
2,25	2,50	8,45	28,11	11,7	1,8	(13,1)	(30,5)
2,50	2,75	7,46	30,93	13,5	3,6	(11,3)	(28,7)
2,75	3,00	6,46	33,74	15,4	5,4	(9,5)	(26,9)
3,00	3,50	4,47	39,36	19,0	9,0	(5,9)	(23,2)
3,50	4,00	1,99	44,98	22,1	12,2	(2,7)	(20,1)

Fuente: cálculos Asobancaria

Un ejemplo ayuda a entender con mayor claridad el cuadro. En el caso de una familia con un ingreso de 1,5 SML (\$745 mil pesos mensuales), que tendría derecho a un subsidio de \$10,7 millones, su capacidad de pago le permitiría endeudarse por \$18,4 millones. Es decir, que entre subsidio y crédito tendría recursos por \$29 millones. Así las cosas, podría comprar una vivienda de 50 SML (\$25 millones) pero su oferta es escasa, particularmente en Bogotá. Para adquirir una vivienda de 70 SML (\$35 millones), esta familia tendría que conseguir cerca de \$6 millones como cuota inicial, que representan 16% del valor de la vivienda, 6 puntos porcentuales

por encima del requisito exigido como ahorro previo. Para comprar una vivienda de 100 SML (\$50 millones) tendría que conseguir \$21 millones, 41% del valor de la vivienda, y para adquirir una vivienda de 135 SML (\$67 millones), los recursos adicionales requeridos representan el 57% del valor de la misma.

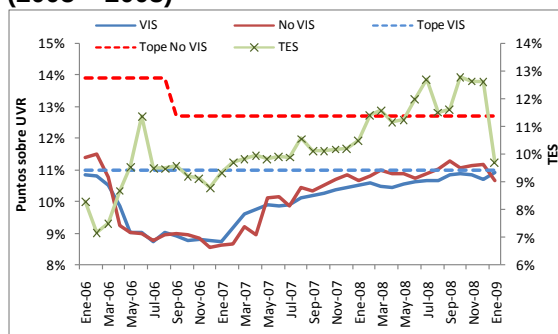
El análisis lleva a concluir que es necesario aumentar la capacidad de adquisición de las familias. Esto es posible fundamentalmente a través de un subsidio mayor. Asobancaria considera que una política de asignación de un mayor subsidio por familia es la opción que podría buscarse, en caso de que se quiera que la vivienda juegue un papel dinamizador de la demanda. Esta fórmula fue utilizada con éxito después de la recesión de finales de la década pasada.

Por otra parte, es necesario que el proceso de construcción sea más eficiente. La reducción de trámites contribuiría a este objetivo. Adicionalmente, como ya sido solicitado desde diversos frentes, es necesario agilizar la habilitación de tierras (Metrovivienda en Bogotá, por ejemplo) y la aprobación de planes parciales, lo que aceleraría la oferta.

Finalmente, es de esperar que el comportamiento de las tasas de interés de los TES –referente para el costo del crédito hipotecario- y el manejo de la política monetaria por parte del Banco de la República, se reflejen en una reducción en las tasas de los créditos, como de hecho viene ocurriendo. Dicha disminución tendrá un impacto favorable sobre la demanda, tanto de VIS como de No VIS. (Gráfica 11)

⁴El cálculo del préstamo supone: ingreso igual al límite superior en cada rango; sistema de amortización de cuota constante en UVR; plazo de 15 años; tasa de interés: UVR + 11%; inflación de 5%. El cálculo de la cuota incluye estimación de seguros y la prima de la garantía del FNG. Para el rango de ingreso de 1 a 2 SML se supone que la garantía del FNG la cubre el gobierno. La primera cuota del crédito no puede superar el 30% de los ingresos.

Gráfica 11
Tasas de interés de los créditos de vivienda
en UVR y TES de referencia
(2005 – 2008)



Fuente: Superintendencia Financiera

Conclusiones

Todo indica que finalizó el período de crecimiento en materia de financiación y construcción de vivienda. Esto va en contravía del propósito de lograr que la construcción se constituya en un mecanismo anti-cíclico que impulse la economía y fomenta el empleo.

Desde los tope máximos registrados en 2007, las ventas han caído en 25 mil viviendas, las licencias en 15 mil y los desembolsos en 11 mil. Aunque las coberturas de los anteriores indicadores son diferentes, la tendencia es evidente.

Es factible suponer que durante el 2009 habrá una caída mayor de la que se registra en construcción y financiación de vivienda, a menos que se tomen medidas para evitarlo. Se estima que al finalizar el año la caída en unidades licenciadas alcance las 40 mil viviendas con respecto al tope de finales de 2007, 25 mil adicionales a las ya registradas a finales del año pasado.

La dinámica de la construcción en 2009 correrá por cuenta de la vivienda de interés social, por lo que es necesario facilitar las condiciones económicas para que un número mayor de familias que aspiran a adquirir una vivienda VIS puedan lograr el cierre financiero, lo cual es factible fun-

damentalmente a través de un mayor subsidio.

Según Asocajas, las Cajas de Compensación Familiar tienen un rezago acumulado de más de 40 mil subsidios para adquisición de vivienda nueva. Esperan asignar 44 mil este año, aunque las expectativas de desembolso apenas llegan a 25 mil.

Se propone que los subsidios asignados, no desembolsados, se incrementen automáticamente y se establezca un período de tiempo para su legalización. Esta fórmula, que ya fue utilizada con éxito, no tendría mayores inconvenientes desde el punto de vista presupuestal, pues los subsidios deberían ajustarse contra los recursos disponibles y se lograría que la asignación se traduzca efectivamente en construcción de viviendas.

También es necesario que los subsidios para los sectores de menores ingresos y aquellos que son sujetos de atención prioritaria se incrementen con subsidios de los entes territoriales con el fin de lograr el cierre financiero, en la medida en que estas familias no cuentan con un ingreso estable que les permita acceder al crédito.

El reciente manejo monetario y el comportamiento de las tasas de interés de los TES ayudarán a impulsar la demanda, ya que permiten que las tasas de los créditos bajen como en efecto está sucediendo, lo que genera mayor capacidad económica para las familias.

Finalmente, en el corto plazo, es necesario agilizar la habilitación de tierras con el fin de generar mayor oferta particularmente en Bogotá, donde se concentra la mayor cantidad de subsidios sin desembolsar por parte de las Cajas de Compensación Familiar.