

Boletín No. 11

Observatorio

Dinámicas del Territorio

Mercado de Vivienda en Bogotá, D.C.

**Secretaría Distrital
de Planeación
Junio 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 Cediel Sánchez

Montaje y Diagramación

Javier Alexander Chaparro Gaitán

Bogotá, D.C. - 2013

Observatorio
Dinámicas
del Territorio

BOGOTÁ
HUMANANA

Contenido

| | | |
|------|---------------------------------|----|
| 1. | INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| 2. | MERCADO DE VIVIENDA NUEVA | 6 |
| 2.1. | VENTAS Y OFERTA..... | 9 |
| 2.2. | ROTACIÓN DE INVENTARIOS | 14 |
| 2.3. | PRECIOS DE LA VIVIENDA..... | 16 |

INTRODUCCIÓN

Con el propósito de suministrar información a la Administración Distrital que contribuya a la toma de decisiones en los procesos de planeación urbana y la política de vivienda, en el presente informe se analiza el mercado de vivienda nueva. Los datos utilizados para el seguimiento son suministrados por la firma La Galería Inmobiliaria, que proporciona información de las ventas sobre planos. Los datos que recoge esa empresa se obtienen directamente de las salas de ventas. Al respecto se debe anotar que la información no corresponde a una muestra, pues se hace seguimiento a todos los proyectos que abren salas de venta.

Según la Encuesta Multipropósito, en Bogotá, en el 2011, el número de hogares estimado ascendió a 2'185.874, 52,8% con casa propia (40,3% totalmente pagada y 12,5% la estaban pagando) y 40% vivían en arriendo. De los 904.893 hogares que vivían en arriendo el 90% se encontraban en los estratos 1, 2 y 3.

Unido al alto porcentaje de hogares que viven en arriendo, se estima que se requieren 116 mil viviendas para albergar la totalidad de la población del Distrito (déficit cuantitativo). Adicionalmente, se encontró que de las 2'097.697 viviendas, 141 mil no ofrecen una calidad de vida adecuada a sus habitantes (déficit cualitativo).

El tema del déficit es de particular interés para la Administración, teniendo en cuenta que en los estratos bajos es donde se presentan los niveles más altos de déficit de vivienda. En estrato 1, el déficit se estimó en 27,8% (15,7% cuantitativo y 12,1% cualitativo); en estrato 2, en 16,9% (7,6 cuantitativo y 9,3% cualitativo); y en estrato 3, en 7,4% (2,9 cuantitativo y 4,5% cualitativo).

Por otro lado, en la ciudad, según proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se generan 58 mil nuevos hogares al año. En el 2013 se estima se generen 58.688, los cuales si se distribuyen de acuerdo a la participación de hogares por estrato en 2011, 4.600 serían de estrato 1; 22.000 de estrato 2; 21.000 de estrato 3; 6.000 de estrato 4; 1.800 de estrato 5; y 1.400 de estrato 6.

De lo anterior se desprende que, si los hogares que viven en arriendo continúan en él, se requeriría construir alrededor de 58 mil nuevas viviendas para atender a los nuevos hogares. En el 2012 se vendieron 29.550 unidades de vivienda nueva, 28.772 menos que los requeridos para suplir las necesidades de los nuevos hogares. Al separar las ventas por estrato, se observa que no se vendieron unidades habitacionales de estrato 1. En estrato 2 se vendieron 13.168 unidades menos que los requeridos por los nuevos hogares de este estrato. Lo mismo pasó en estrato 3, pues se vendieron 11.985 viviendas menos. A diferencia de lo que sucede con los estratos bajos (1, 2 y 3), en los estratos altos (4, 5 y 6) las

unidades vendidas fueron superiores a la cantidad nuevos hogares que se generaron. En estrato 4 se vendieron 472 viviendas más de las requeridas, 826 en estrato 5, y 177 en estrato 6.

Las variables a las que se le hace seguimiento son ventas, oferta, indicador de rotación y precios del metro cuadrado.

1. MERCADO DE VIVIENDA NUEVA

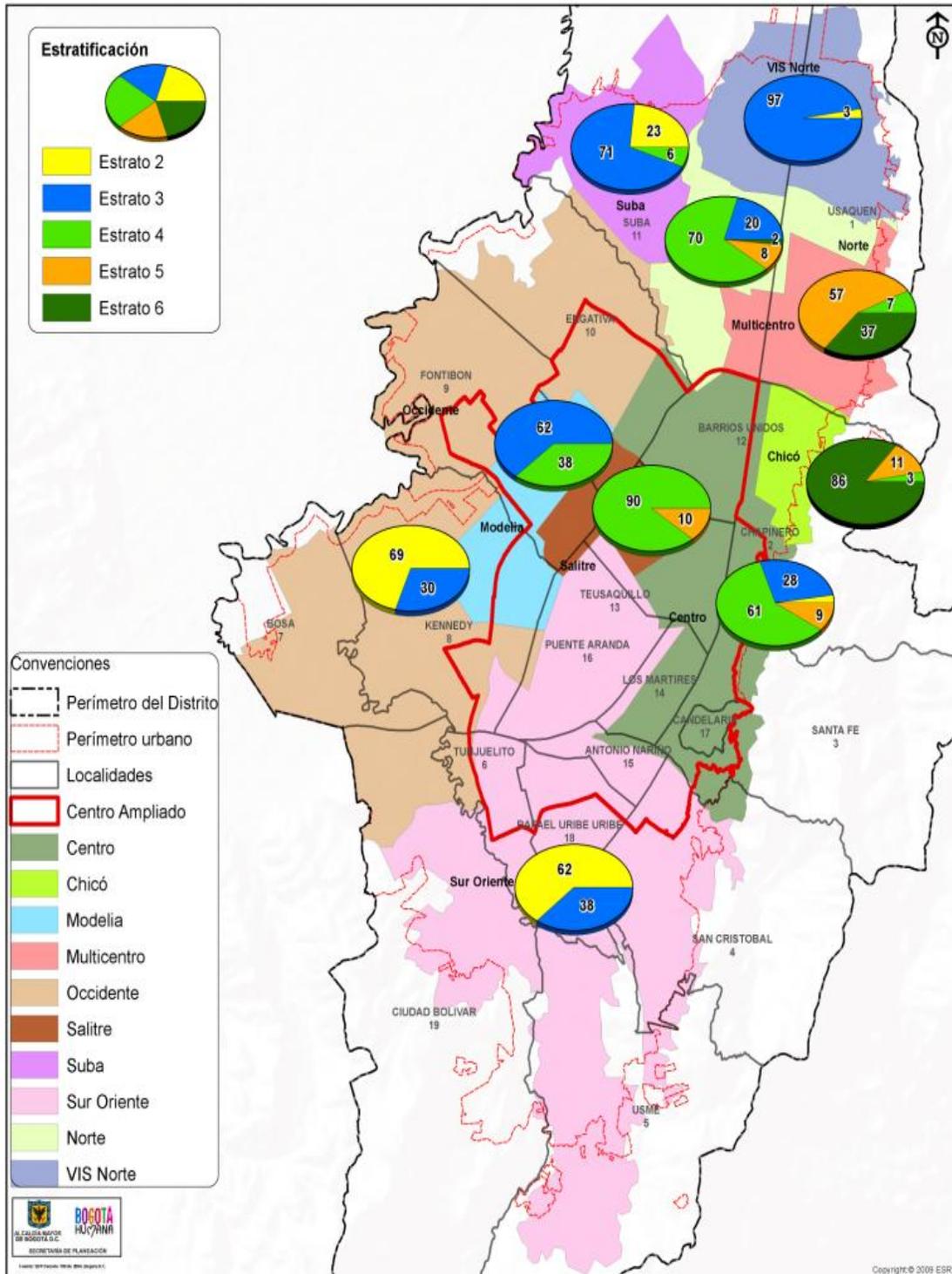
Teniendo en cuenta la interrelación entre Bogotá y sus alrededores, el análisis que sigue a continuación se realiza para la ciudad y nueve municipios de la sabana: Soacha, Chía, Cota, Cajicá, La Calera, Sopó, Facatativa, Funza, Madrid y Mosquera. Además, teniendo en cuenta la segmentación del mercado dentro de la misma ciudad, los datos de Bogotá se presentan para diez grandes zonas en las que se divide el área urbana del Distrito: Suba, Vis Norte, Norte, Multicentro, Chicó, Salitre, Modelia, Occidente y Sur oriente.

Son trece las zonas de análisis, pues los nueve municipios se agrupan en tres zonas que se denominan Soacha, Chía y Sabana. La zona Chía agrupa a Chía, Cota, Cajicá, La Calera, Sopó y Guaymaral. La zona Sabana agrupa Facatativá, Funza, Madrid y Mosquera. Y la zona Soacha corresponde únicamente al municipio.

En el Mapa1 se presenta la delimitación de las trece zonas. Es importante anotar que esta delimitación es realizada por la firma La Galería Inmobiliaria. En el mapa, adicionalmente, se delimita lo que se denomina Centro Ampliado de Bogotá, área de interés para la Administración frente a la propuesta de modificación del Plan de Ordenamiento Territorial (POT). Ésta área agrupa las zonas de Salitre, parte de Modelia, casi toda la zona Centro, y la parte norte de la zona sur oriente.

Es útil caracterizar las zonas. Por ello, en el Mapa 2, se presentan las ventas de vivienda por zonas y estratos para los últimos tres años (Enero 2010 – abril 2013). Como se puede evidenciar, en Bogotá las ventas de vivienda de estrato 5 y 6 se concentran en las zonas Chicó (11% y 86%, respectivamente) y Multicentro (56% y 37%, respectivamente). Las ventas de viviendas de estrato 4 se ubican en las zonas Norte (70%), Centro (60%) y Salitre (90%). Las ventas de vivienda de estrato 3 en las zonas Modelia (62%) y Suba (71%). Y las ventas de vivienda de estrato 2 en las zonas occidente (69%) y sur oriente (62%).

Mapa2.
Ventas de vivienda nueva por zona y estrato
(Acumulado enero 2010 – abril 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Elaboró: SDP-DICE.

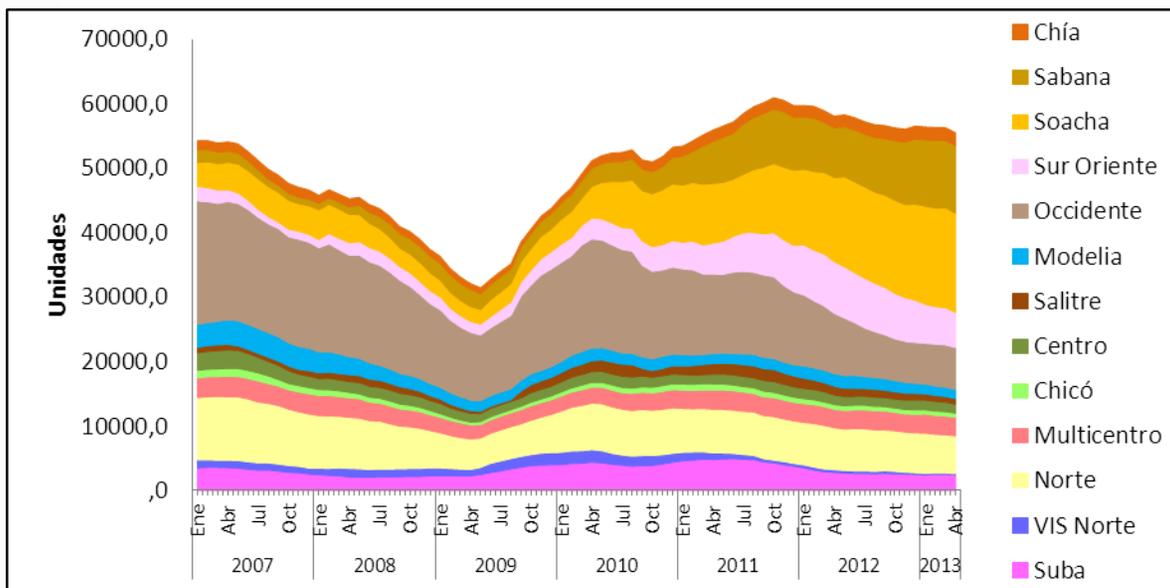
No se muestra en el mapa, pero en Soacha se venden viviendas principalmente de estratos 2 (22%) y 3 (78%). En la zona sabana, viviendas de estrato 3 (70%). Y en la zona Chía hay mayor diversificación en el mercado: el 40% de las viviendas vendidas fueron estrato 4, 22%, estrato 6 y 20%, estrato 3.

1.1. Ventas y oferta

Con el objeto de analizar la tendencia de las ventas en Bogotá y sus alrededores, en la Gráfica 1 se muestran las ventas en el acumulado de doce meses. Como se puede observar, las ventas en la región de Bogotá y sus alrededores presentan una tendencia a la baja desde comienzos de 2012. Dicha reducción se observa en Bogotá, no así en los municipios aledaños.

En el 2007 se vendieron en la región 46.628 unidades, de los cuales el 85% se ubicaron en Bogotá y el restante 15% en los municipios vecinos. Esta proporción cambió en el 2012, año en que las ventas ascendieron a 56.546 unidades, de las cuales 52,3% se vendieron en Bogotá y el restante 47,7% en los municipios aledaños.

Gráfica 1.
Ventas de vivienda nueva (Acumulado 12 meses)

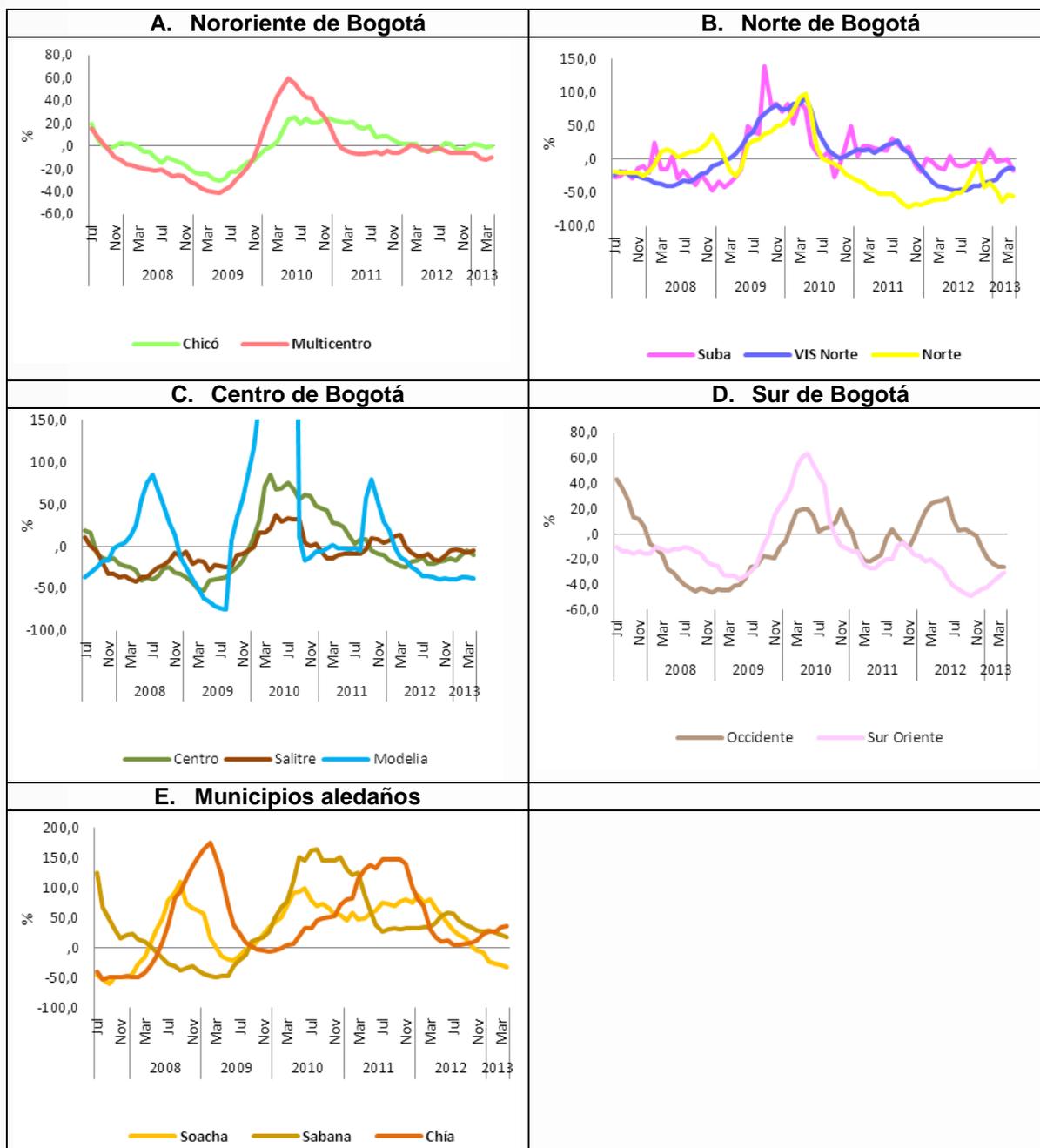


Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

En la Gráfica 2 se presentan las dinámicas de las ventas de vivienda en las trece zonas de análisis. Desde finales de 2012, las ventas totales de vivienda en la región de Bogotá y sus alrededores han perdido dinamismo. En el 2011, las

ventas crecieron 87,5%, mientras que en el 2012 crecieron 11%. Esta pérdida de dinamismo se explica por la caída en las ventas en nueve de las diez zonas de la ciudad de Bogotá. Pues los municipios aledaños se observaron crecimientos positivos, salvo en Soacha.

Gráfica 2.
Dinámica de las ventas de vivienda nueva
(Variación anual, julio 2007 - abril de 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

En el Distrito Capital, en el 2012 las caídas más pronunciadas se observaron en los estratos bajos (2 y 3). Pues en la zona sur oriente las ventas cayeron 44% y en Modelía, 38%. En la zona VIS norte la caída fue del orden de 34% y en la zona norte de 35%.

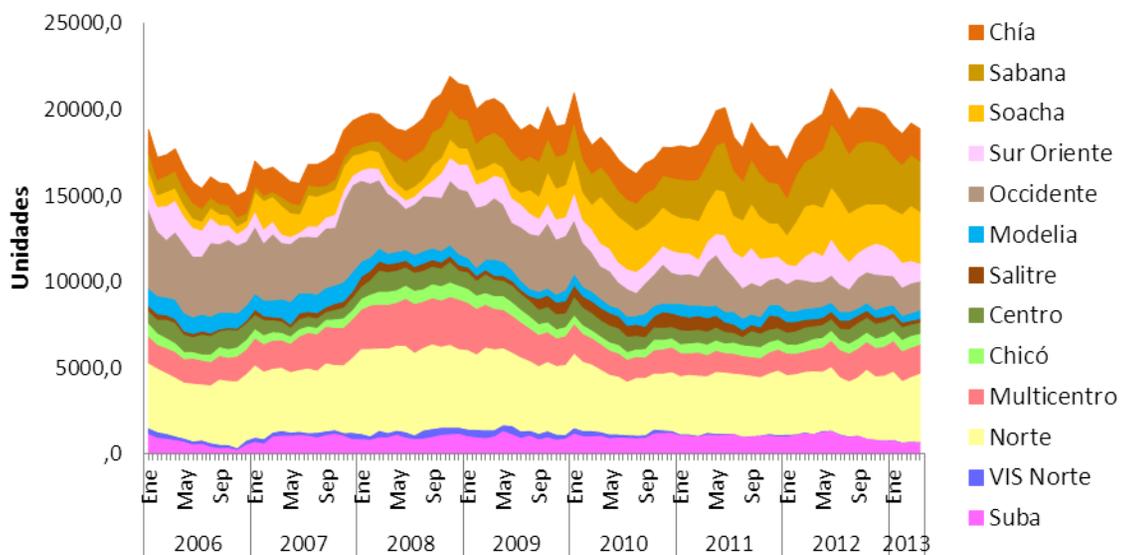
En los estratos altos las caídas fueron más moderadas. En Multicentro las ventas cayeron 6% y en Chicó menos del 1%. La única zona en el 2012 que presentó crecimiento positivo fue Suba, con una tasa del 14%.

En la zonas Sabana y Chía se evidenciaron crecimientos de 28% y 23%, respectivamente, mientras que en Soacha las ventas cayeron 9%, dicha tendencia se mantiene en lo corrido de 2013 (enero – abril).

En lo que respecta a la oferta de vivienda en la región se observa que, desde comienzos de 2010, alrededor del 60% de la oferta se concentra en Bogotá y el restante 40% en los municipios vecinos. A diciembre de 2012, la oferta disponible en la región ascendió 19.048 unidades, de los cuales el 62% estaba en Bogotá y el restante 38% en los municipios aledaños.

Como se puede observar en la Gráfica 3, la oferta se ha mantenido estable en los últimos tres años, en promedio alrededor de las 18.600 unidades. Al desagregar Bogotá y los municipios aledaños, en la ciudad la oferta promedio gira alrededor de las 11.800 unidades y en los municipios alrededor de las 6.800 unidades.

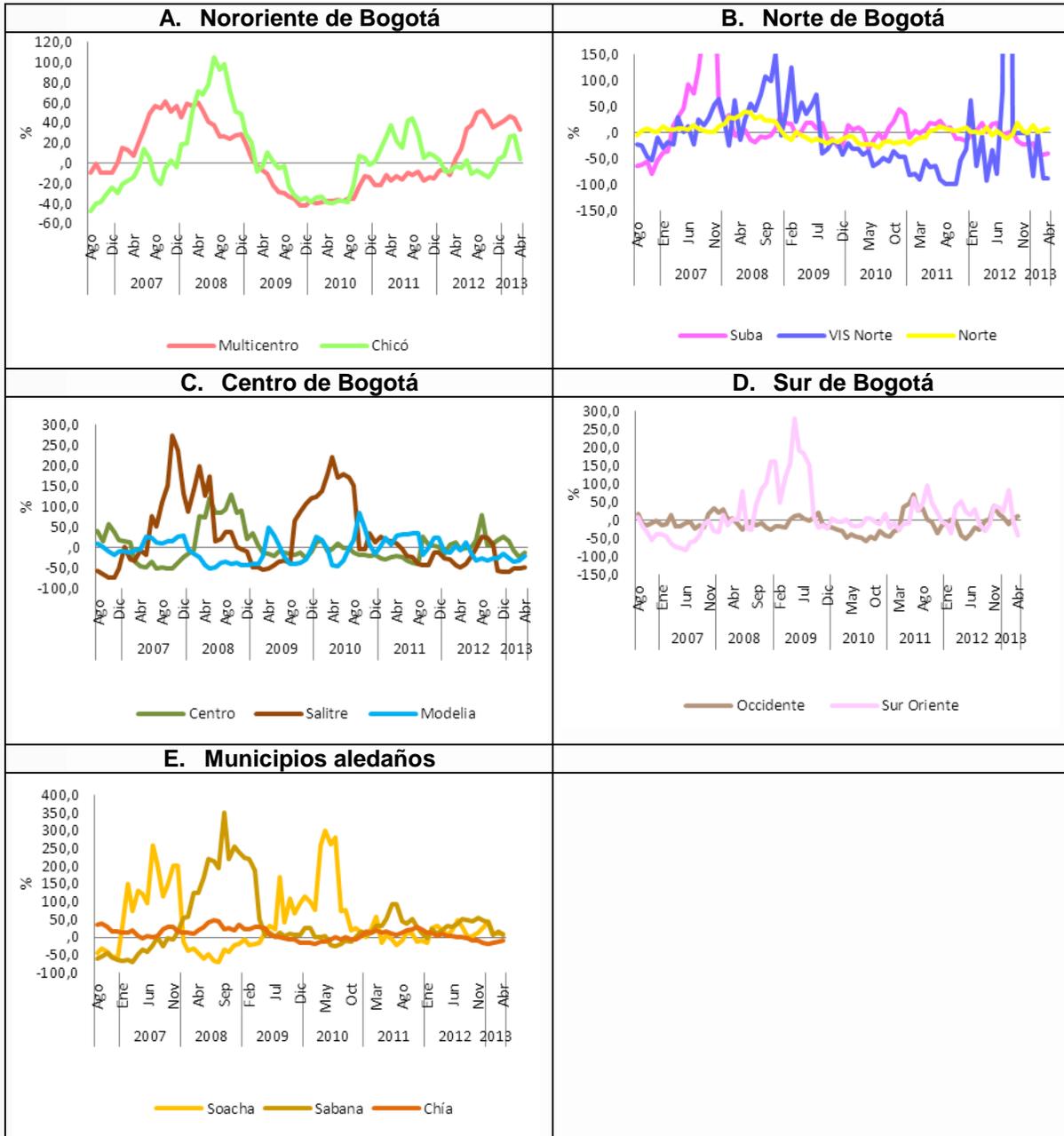
Gráfica3.
Oferta



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Ahora bien, es útil estudiar la dinámica de la oferta de vivienda, pues ésta explica en parte el comportamiento de las ventas. En Bogotá, por ejemplo, las zonas Chicó y Multicentro, en las que se presentaron las menores caídas de las ventas en 2012, 6% y 0,6%, respectivamente, fueron precisamente las zonas donde se observaron crecimientos positivos de la oferta. Pues en el mismo año, la oferta de Multicentro creció 38% y la de Chicó 4%. En Modelia, donde la caída las ventas fue del orden de 38%, el de la oferta fue de 16% (Gráfica 4).

Gráfica 4.
Dinámica de oferta de vivienda nueva
(Variación anual, julio 2007 - abril de 2013)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

A diferencia de lo que sucedió en algunas zonas de la ciudad, donde el comportamiento de la oferta explicaba en parte las ventas, en los municipios de los alrededores se observó, por ejemplo, que en la zona Chía, pese al incremento en

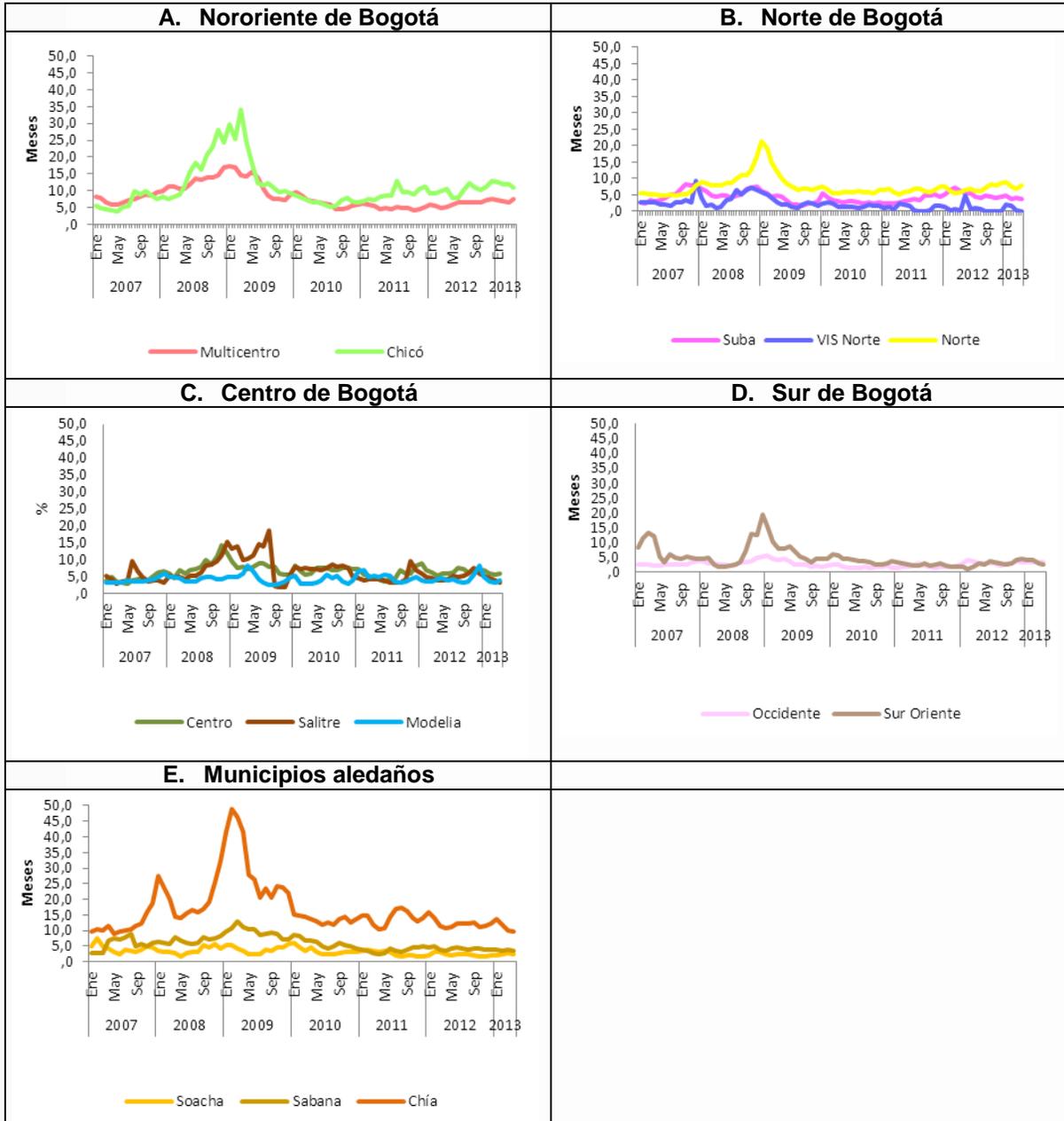
las ventas, la oferta se ha reducido. En Soacha, las ventas se han reducido, mientras que la oferta se ha incrementado. En la zona sabana se observó crecimiento tanto en las ventas como en la oferta.

1.2. Rotación de inventarios

Para analizar con mayor detalle la relación entre las ventas y la oferta es útil analizar el indicador de rotación de inventarios. Éste se calcula como la razón entre las unidades ofrecidas y las unidades vendidas e indica el tiempo que tomaría en venderse un inmueble si la oferta y el ritmo de ventas se mantiene.

En el Gráfico 5 se presenta el indicador para las trece zonas. Como se puede observar, el tiempo de venta se ha mantenido estable en todas las zonas. A abril de 2013, las zonas que más se demoran en vender un inmueble son: zona Chicó (11 meses), Chía (10 meses), Multicentro (8 meses) y Norte (8 meses). Las zonas que menos tiempo toma en vender las viviendas son: VIS norte (menos de un mes), sur oriente (2,5 meses), Soacha (2,5 meses) y occidente (3,5 meses).

Gráfica 5.
Indicador de rotación de inventarios trimestral



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

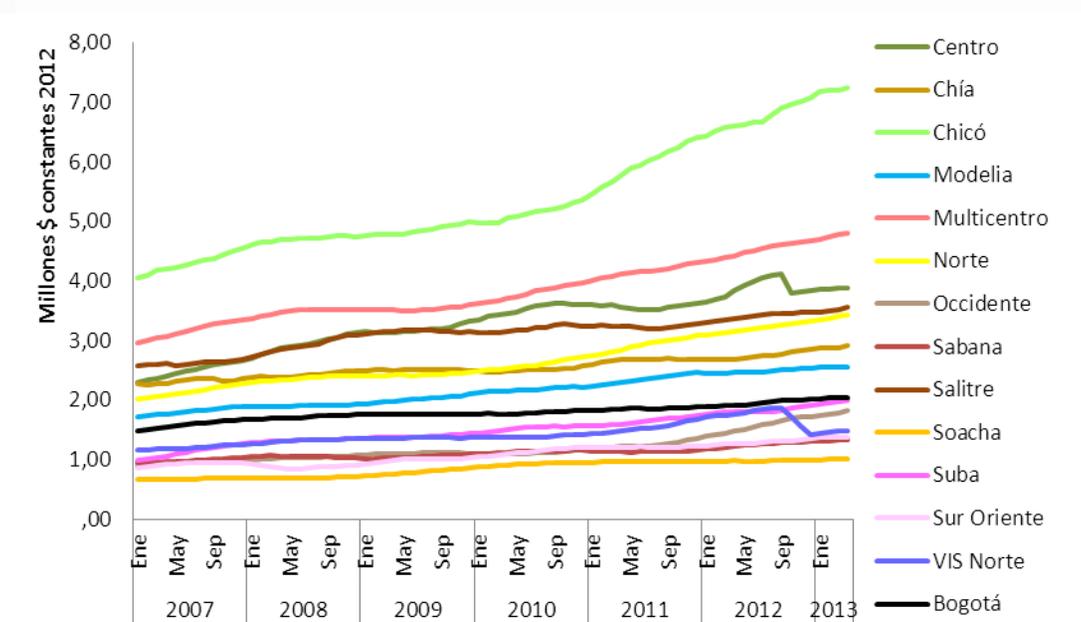
1.3. Precios de la vivienda

Para analizar el comportamiento de los precios se calculó el valor promedio del metro cuadrado a partir del precio de venta en cada mes. Con el objeto de suavizar la serie, en la Gráfica 6 se presenta el promedio anual del valor metro cuadrado, para las trece zonas. El valor fue deflactado con el Índice de Precios del Consumidor (IPC).

Según la información reportada por la firma La Galería Inmobiliaria, la zona más costosa de la ciudad es Chicó, en la cual se registra, en abril de 2013, un valor metro cuadrado promedio anual de \$7.241.000, seguido por Multicentro con un valor de \$4.800.000, y Centro con \$3'890.000. Los altos precios en estas zonas se deben a que allí se concentran viviendas de estratos 5 y 6.

Por otra lado, entre las zonas menos costosas de la ciudad se encuentran la de sur oriente con valores de metro cuadrado promedio anual de \$ 1'370.000; occidente, \$1'820.000; VIS norte, 1'490.000; y Suba, \$ 2'000.000.

Gráfica6.
Promedio anual del valor metro cuadrado
(Pesos constantes 2012)



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

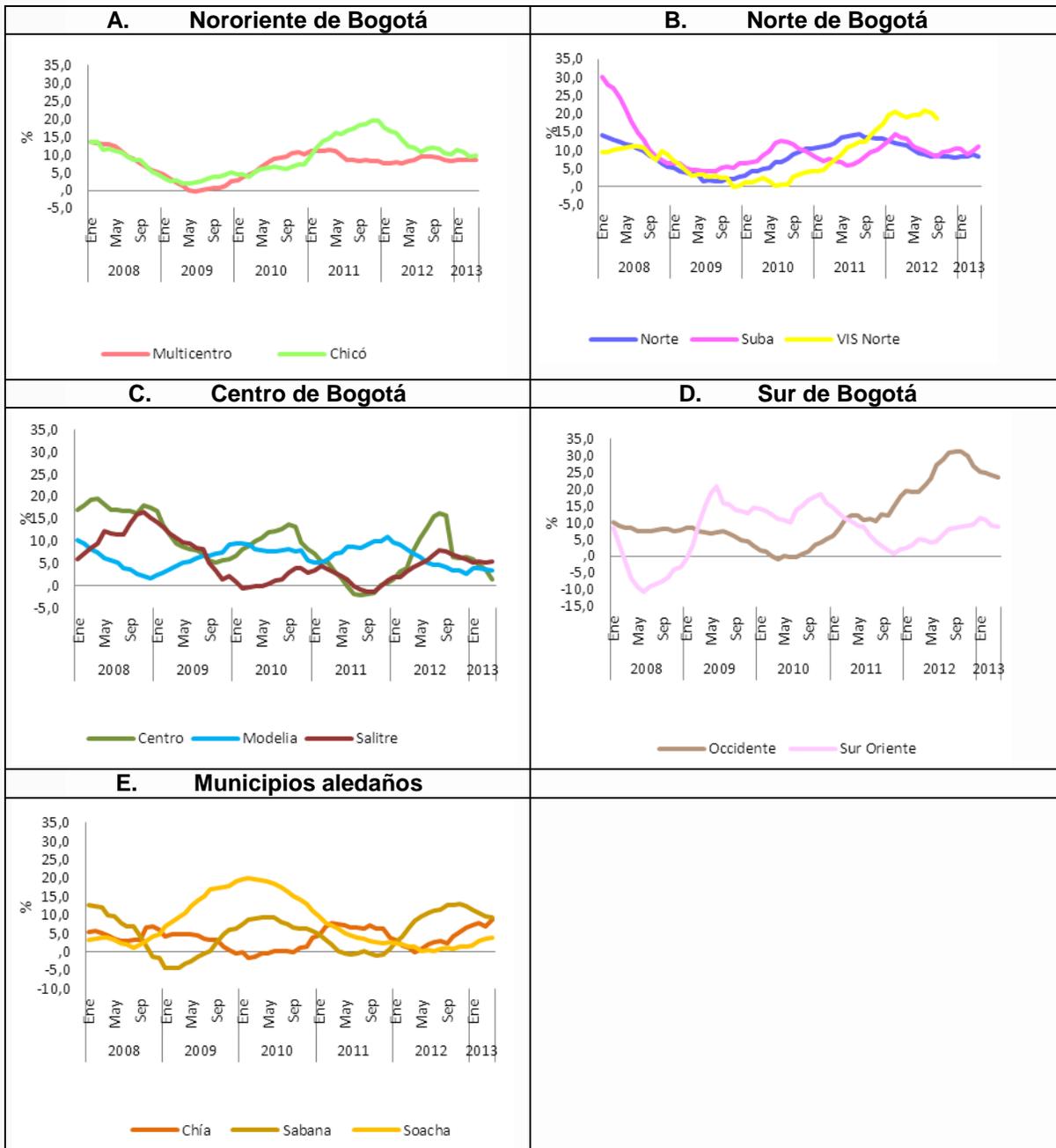
En la Gráfica 7 se presentan las variaciones anuales de la serie del valor metro cuadrado promedio anual. Como se puede observar, el crecimiento de los precios es generalizado en las trece zonas. Se destaca que en la zona occidente de la ciudad se presentan las mayores tasas de crecimiento (superiores al 25%). En la

zona occidente se evidenciaron crecimientos anuales por encima del 20%. En la zona Sur oriente crecimientos del 10%, tasa similares a las observadas en las zonas más costosas de la ciudad, como Chicó y Multicentro.

Vale la pena resaltar que, en algunas zonas, el ritmo de crecimiento se ha moderado en los primeros meses del 2013, como Occidente, Sur oriente, Centro, Modelia. Entre las zonas que han presentado tasa de crecimiento estable se encuentran Chicó y Multicentro. Chía es la única zona que presenta tasa de crecimiento persistente.

Gráfica 7.

Dinámica del promedio anual de valor metro cuadrado



Fuente: La Galería Inmobiliaria. Cálculos SDP-DEM.

Observatorio

Dinámicas del Territorio



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

BOGOTÁ
HUMANA