

En el primer semestre del año la venta de vivienda nueva se redujo en 4,1%

¿Por qué no despega la venta de viviendas nuevas en el país?

Si Colombia fuera un paciente enfermo y esa enfermedad fuera la dificultad de alcanzar las metas de crecimiento económico, uno de sus síntomas sería la reducción en la venta de viviendas nuevas. Y es que ese indicador es uno de los principales eslabones de la cadena productiva de un país, es decir que la industria de la construcción es una de las bases de los créditos bancarios, de flujo hipotecario y de creación de empleo.



COLPRENSA - EL NUEVO DÍA

La preferencia de compra está en la vivienda de interés social con el 58%, por parte de los estratos 3 y 4 con el 67% de la inversión y con un área menor de 70m2 con el 79% de las unidades vendidas.

BOGOTÁ, COLPRENSA

En el caso de Colombia, ese síntoma de enfermedad se está presentando, principalmente, en este 2019. Según datos revelados por la Cámara Colombiana de la Construcción, Camacol, durante el primer semestre de este año la venta de vivienda nueva se redujo en 4,1%, es decir 4.131 casas menos que en 2018, cuando el gremio esperaba superar en ventas el periodo anterior.

Los datos de Camacol indican que entre enero y junio de este año fueron comparadas 85.860 unidades habitacionales nuevas, contra las 89.991 del año pasado.

Según Oscar Alfonso Roa, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Externado, esta situación de reducción de venta de vivienda nueva se explica porque Colombia atraviesa por un ciclo económico en el que el desempleo aumenta y los salarios de los que están empleados están disminuyendo.

Roa expone que la cifra de informalidad laboral, que según el Dane fue de 46,6% entre marzo y mayo de este año, es otra de las causas de que no haya inversión en vivienda.

“Esto explica que la demanda de vivienda no sea la que se esperaba, y que las expectativas del gremio no sean las adecuadas por ahora y tampoco lo son para el futuro inmediato en vista de que suponen un escenario de la economía más alentador”, porque, como indica Roa, no se podrán cumplir en las condiciones actuales.

En términos de inversión, Camacol reveló que los colombianos gastaron 16,2 billones de pesos en vivienda nueva este semestre, de esos el 32%, es decir, 5,2 billones, fue invertido en vivienda de interés social (VIS), que tienen un precio inferior a \$112 millones.

Le siguieron las viviendas de segmento medio que tienen un costo de entre \$112 millones y \$360 millones. Este tuvo una inversión de 35%, es decir, \$5,8 billones.

Finalmente en la categoría alta, con unidades de vivienda de valores mayores a los \$360 millones, los colombianos invirtieron 5,3 billones, es decir, el 33% del total de las unidades vendidas.

MENOS DEMANDA

Camacol reveló que la venta de vivienda nueva en el primer semestre del año, tuvo una baja de 4.1%. Pero, contó con una inversión por parte de los colombianos de 16,2 billones de pesos en vivienda, es decir que la inversión en vivienda promedio mensual fue de \$2,7 billones.

Behar explica que este sobre costo en el precio del suelo tiene que ver con un aumento del IPC del 11% por ejemplo, en Bogotá por el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) actual, mientras que antes era del 4%.

“Eso nos muestra que la regulación ha hecho durante los últimos años que la oferta misma de vivienda se vuelva más cara, entonces hace mucho más difícil que impacte de manera positiva en el empleo”, añadió.

Camacol, sin embargo, asegura que el segundo semestre del 2019 habrá una recuperación en las cifras de venta de vivienda nueva gracias a políticas del Gobierno para reactivar el sector, entre ellas seguridad fiscal para los subsidios de VIS (tipo el programa Mi Casa Ya), garantías del Fondo Nacional de Garantías para viviendas del sector medio, así como líneas de rediseño de Findeter y una acción reglamentaria que reduzca el impuesto al consumo que según el gremio, afecta a la compra de vivienda de segmento alto porque aumenta su valor.



CIFRAS DE LA VENTA DE VIVIENDA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2019

En perspectiva, las más de 85 mil unidades de vivienda vendidas corresponden al 93% de lo previsto, la meta para Camacol era 92.311 unidades. Factores que explican, según Camacol, el desempeño por debajo de la expectativa:

Vivienda de Interés Social (VIS) el cumplimiento de ventas en este segmento fue del 92,5%

- Efecto: Reducción en la oferta de proyectos
- Causa: Necesidad de recursos fiscales 2020- 2024 para los programas de Mi Casa Ya y Frech VIS
- Expectativa: Conpes y aval fiscal con los recursos para VIS

- Segmento medio, entre \$112 y \$360 millones, el

cumplimiento de ventas fue del 95,4%

- Efecto: Lenta rotación e inventario terminado
- Causa: Ausencia del Frech No VIS y bajos niveles de confianza y generación de empleo
- Expectativa: Garantía por parte del Fondo Nacional de Garantías en la profundización de la financiación (leasing & crédito) y otras líneas de rediseño con Findeter

- Segmento alto, viviendas con costo superior a los \$360 millones (88,9%)

- Efecto: Menores volúmenes de ventas.
- Causa: Disposiciones tributarias: AFC + Imponoconsumo (efecto cascada)
- Expectativa: Acto reglamentario que precise el Imponoconsumo y la recuperación de la economía.

BALANCE REGIONAL

Según Camacol, la inversión en vivienda nueva se da en todos los lugares del país

- \$ 11,6 billones (71%) en mercados grandes (Bogotá, Cundinamarca, Valle, Antioquia y Atlántico)
- \$ 2,9 billones (18%) en mercados intermedios (Risaralda, Tolima, Magdalena, Bolívar, Santander)
- \$ 1,8 billones (11%) en mercados regionales de menor escala (Caldas, Quindío, Meta, N. Santander, Huila, Nariño, Cesar, Córdoba y Boyacá)

- Perfil de venta de vivienda según mayoría

- 6 de cada 10 viviendas comercializadas fueron VIS
 - 7 de cada 10 viviendas fueron en estratos 3 y 4
 - 8 de cada 10 viviendas fueron de áreas de hasta a 70 m2
- Segmentos de vivienda social, estratos medios y áreas privadas inferiores a 70 m2, fueron las tendencias del primer semestre en materia de inversión en vivienda nueva

Este panorama deja efectos negativos en el país. Uno de ellos es la afectación en el desempleo, que se convierte en una suerte de paradoja económica, esto significa que las cifras de desocupados afectan la compra de vivienda y la reducción en la producción e ingresos del sector, a su vez, impactan en la creación de empleo.

Erick Behar, decano de Economía de la Universidad Central explica que aunque históricamente la construcción ha sido un sector “jalador” económico, en lo que respecta a empleo no genera una creación estructural de ocupación.

“No estamos hablando de una creación estructural y de largo plazo de empleos técnicos, esto toca sobretodo empleo de personas a corto plazo, la política de empleo estructural tiene que partir de la innovación y no enfocarse solo en la construcción. El hecho de que la construcción baje no solo afecta al empleo mismo, sino que el desempleo también vuelve a afectar a la construcción porque hay menos ingreso disponible” para comprar vivienda, señaló el profesor.

Para Federico Corredor, profesor investigador del Externado, otro elemento para analizar en la actual coyuntura de venta

de vivienda es si las ciudades tienen músculo de producción para sostener el desarrollo de más viviendas en sus territorios.

“Si las ciudades no tienen la dinámica oferta de empleo, oferta de servicios de salud, educación, pero tienen aumento en la construcción, no se puede esperar que las personas compren vivienda”, dice Corredor y agrega que esta situación conduce a que en Colombia haya compra de casas o apartamentos para rentar y eso ralentiza el flujo bancario de préstamos hipotecarios, lo que, para él, termina por impactar la economía.

El analista identifica otro problema en el sector y es el de las burbujas inmobiliarias. Corredor explica que la vulnerabilidad que tiene la construcción en parte tiene que ver con “que los constructores, los bancos y las notarías” no analizan los contextos sociales y económicos de los sitios en donde desarrollan proyectos de vivienda.

Estas realidades, para los analistas, conducen a que la construcción de vivienda tipo VIS se reduzca.

“Los proyectos de VIS en algún punto para los constructores dejan de ser interesantes, dado que no son tan rentables, porque se mantiene el problema de que el precio del suelo es muy alto” y no hay una rentabilidad suficiente porque estas casas no superan los \$112 millones en valor de venta al público.

El problema de esto, entonces, es que al ser la VIS la vivienda de mayor demanda en Colombia, se crea una paradoja en la que la demanda no corresponde a la oferta y eso se agrava con el alto flujo de migrantes que están entrando al país, en especial desde Venezuela y quienes solo podrían acceder a este tipo de unidades de vivienda.

Para el decano de Economía de la Universidad Central eso quiere decir que se “va hacer crecer, más o menos, unas 457 mil viviendas nuevas, y con el escenario migratorio tenemos muchas personas que quieren vivienda, sin embargo, el 90% de los venezolanos que han llegado tienen recursos para viviendas de interés social, por lo que se ha generado una competencia por la oferta de este sector”.

La desembocadura de estos problemas lleva a que, como explica Oscar Alfonso Roa, haya un stock de viviendas vacías, especialmente en los segmentos de ingresos medios y altos.

“Las vacancias (tiempo de desocupación) están creciendo, es decir, cada vez toma más tiempo vender o arrendar. En cambio, en los sectores populares donde se concentra el déficit habitacional cuantitativo y cualitativo, no se construye tanto como se debería construir y de la calidad que se requiere”.