

Cambio del consumidor de vivienda nueva en Colombia: ¿una demanda realmente satisfecha?

- La baja dinámica de la construcción con destino residencial en el segmento de vivienda No VIS, que deterioró el crecimiento del valor agregado de la construcción en el PIB del primer trimestre de 2019, podría estar relacionada con el comportamiento del consumidor de vivienda en el país. Las características de las viviendas y las necesidades y condiciones económicas, sociales y demográficas del hogar son factores que, en buena medida, están determinando quiénes están adquiriendo vivienda en Colombia y qué producto están decidiendo adquirir.
- La conformación de los hogares es una de las claves o, por lo menos, uno de los factores para comprender la dinámica, resultados y capacidad de absorción de las unidades habitacionales en inventario para el segmento No Vis. Las cifras del Censo 2018, presentadas por el DANE el pasado 4 de julio, ratifican la disminución progresiva en el número de integrantes de los hogares colombianos.
- En materia de financiación de vivienda, el Estudio de demanda de compradores de vivienda nueva en el 2018 permite concluir que los consumidores no perciben la existencia de obstáculos para acceder a los recursos complementarios que requieren para financiar la adquisición de su vivienda a través del sector bancario formal. Aunque consideraron la compra de vivienda usada, los compradores optaron por vivienda nueva gracias a la posibilidad de ahorrar progresivamente la cuota inicial y, finalmente, completar los recursos con financiación por plazos no mayores a 25 años.
- El perfil, las expectativas y la racionalidad del consumidor actual de vivienda nueva en Colombia se constituyen en elementos que indudablemente impactan la dinámica del sector vivienda. Un efectivo y adecuado conocimiento del comprador de vivienda permite, entre otros, evaluar si las políticas públicas y privadas que se diseñan, las características y condiciones de las viviendas que se construyen y los productos que se ofrecen para financiar su adquisición encajan con lo que hoy están demandando los hogares.

15 de julio de 2019

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Para suscribirse a Semana Económica, por favor envíe un correo electrónico a semanaeconomica@asobancaria.com

Visite nuestros portales:

www.asobancaria.com
www.yodecidomibanco.com
www.sabermassermas.com

Cambio del consumidor de vivienda nueva en Colombia: ¿una demanda realmente satisfecha?

Las cifras de balance de la actividad productiva de Colombia en el primer trimestre del 2019 entregadas por el DANE dieron cuenta de un crecimiento de 2,8% real en comparación al mismo trimestre de 2018¹. El resultado, inferior a las expectativas de los analistas, obedeció principalmente al decrecimiento del sector de la construcción en un 5,6% real, fundamentalmente por la contracción de 8,8% real en el subsector de la construcción de edificaciones.

Este bajo rendimiento respondería, en parte, a cambios en la dinámica del mercado constructor atribuidos a (i) una priorización por parte de los oferentes de la comercialización del inventario de años anteriores frente al inicio de nuevos proyectos; (ii) ajustes en las políticas de evaluación de riesgo de entidades financiadoras (“crédito constructor”) que, entre otras, contemplaron exigencias superiores en materia de cumplimiento de puntos de equilibrio para la iniciación de los proyectos y (iii) por el efecto de la extensión en plazos para pago de cuotas iniciales a cargo de adquirentes, como estrategia de comercialización por parte de los constructores².

No obstante, factores adicionales de esta baja dinámica podrían estar relacionados con el comportamiento del consumidor de vivienda en el país. Como causa adicional podría plantearse una posible diferencia entre las características y condiciones de las viviendas disponibles en el mercado, ya sea en proceso de construcción o terminada, frente a lo que verdaderamente están demandado los hogares conforme a sus necesidades actuales. Las características de las viviendas (área, ubicación y precio, entre otros), condiciones económicas, sociales y demográficas del hogar (composición, ingresos, edad y actividad laboral, entre otros) y sus necesidades son factores que determinarían (i) el perfil racional del hogar que adopta la decisión de compra de vivienda y (ii) el tipo de vivienda que se está demandando.

En este escenario, esta Semana Económica profundiza en el análisis de los consumidores de vivienda en Colombia, identificando cómo están conformados los hogares, su percepción del mercado de vivienda y los factores claves que consideraron al adoptar su decisión de adquisición. Finalmente, se presentan consideraciones acerca de las posibles causas de la existencia de inventarios de vivienda terminada y la falta de cohesión entre las características de estas viviendas en el *stock* y los intereses de los compradores.

¹ Cifras originales a precios constantes. DANE.

² Para más información, ver Semana Económica 1186: “Balance 2018-2019 y perspectivas del sector vivienda”. <http://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1186.pdf>

Editor

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Participaron en esta edición:

Daniel Vásquez Franco
Maira Pérez Pérez
Héctor Barrios Carranza



21º CONGRESO DE TESORERÍA
Evolución del mercado global: avances y retos en el mercado local.

2019
31ENE | 1FEB
HOTEL HILTON DE CARTAGENA DE INDIAS

MÁS INFORMACIÓN
AQUÍ 



Conformación de los hogares en Colombia

En la Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV), que publica anualmente el DANE desde el 2010, se hace seguimiento continuo de diversas variables socioeconómicas con el propósito de analizar las condiciones de vida de los colombianos. La composición de los hogares es una de las dimensiones que aborda la encuesta en aspectos tales como número de viviendas y hogares del país, número y caracterización de las personas que los conforman, tipo de viviendas, entre otros.

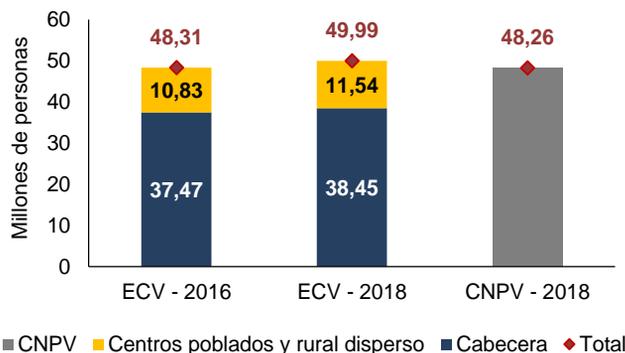
La ECV de 2018 reportó que la población colombiana estaba conformada por cerca de 50 millones de personas, comprendidas en 15,5 millones de hogares que habitan en 15,3 millones de viviendas (Gráfico 1). Aclarando que estas cifras de 2018 no son comparables con las de la ECV de 2017, por las razones expuestas por el DANE³, al compararlas con los resultados de la ECV de 2016 se evidencia que, en promedio, un hogar colombiano está conformado por 3,23 personas, mientras que en el 2016 este mismo indicador bordeaba 3,34 personas. Como se observa en el Gráfico 2, esta tendencia a la baja persiste en los últimos años, producto de cambios socioeconómicos de la población del país. Esto debería reflejarse en el diseño, tamaño y, en general, en las características de la vivienda que estarían demandando los hogares, de acuerdo con sus necesidades y realidades actuales.

Incluso, según las cifras del Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) presentadas el pasado 4 de julio por el DANE, en 2018 hubo 44,1 millones de personas efectivamente censadas y cerca de 4,1 millones no tomaron la encuesta, estimando un total de 48,2 millones de habitantes en Colombia. Adicionalmente, la CNPV señala que hay 14,24 millones de hogares comprendidos en 13,48 millones de viviendas (Gráfico 1). Con ello, el promedio de miembros por hogar es de 3,08 personas (Gráfico 2). Esto ratifica que la conformación de los hogares presenta una tendencia a la baja.

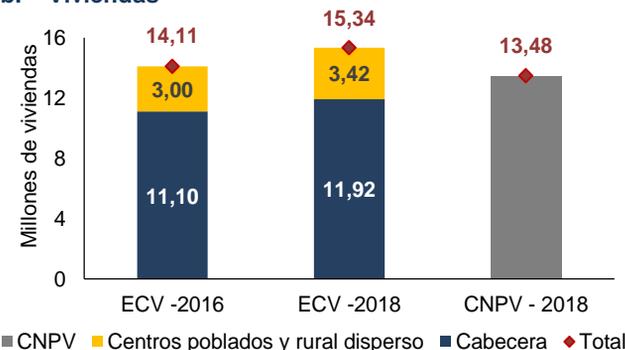
Asobancaria considera que la conformación de los hogares, fundamentalmente desde el punto de vista de la disminución progresiva en el número de integrantes, es

Gráfico 1. Número de viviendas, hogares y personas

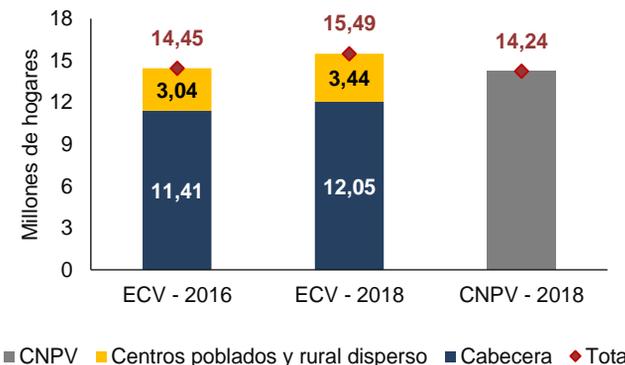
a. Población



b. Viviendas



c. Número de hogares



Fuente: Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV) y Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) – DANE.

³ Para más información revisar el análisis técnico de la ECV de 2017. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/calidad-de-vida-ecv/encuesta-nacional-de-calidad-de-vida-ecv-2017>

Gráfico 2. Promedio de personas por hogar



Fuente: Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV) y Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) – DANE.

Una de las claves o, por lo menos, uno de los factores para comprender la dinámica, resultados y capacidad de absorción de las unidades habitacionales en inventario para el segmento No VIS.

Ante este cambio en la estructura de los hogares, y dado el nivel de precios de la vivienda en Colombia, resulta válido considerar que se ha venido enfrentando un paulatino proceso de modificación de las preferencias y necesidades del consumidor de vivienda. Ello se traduciría en un creciente apetito por unidades habitacionales con características específicas que se acoplen a esas necesidades individuales.

Con el objetivo de identificar los aspectos claves del comprador de vivienda nueva y del proceso de compra, el Estudio de Compradores de Vivienda Nueva realizado en el 2018 por La Galería Inmobiliaria y Asobancaria, cuyos resultados y conclusiones fueron presentados en abril de 2019, surge como una excelente aproximación hacia este propósito.

Estudio de compradores de vivienda nueva

Asobancaria y La Galería Inmobiliaria han realizado desde 2005, un estudio de compradores de vivienda nueva con el objetivo de monitorear y conocer las características y los elementos que intervienen en la toma de decisión y el proceso de compra de la vivienda. Concentrado en la demanda, en el comportamiento y forma de pensar del consumidor de vivienda nueva en Colombia, el estudio es

una potente herramienta para dimensionar los cambios en el mercado.

El más reciente estudio fue efectuado a personas que adquirieron vivienda nueva en 2018. Contó con una muestra de 1.500 compradores en ciudades como Bogotá (750), Medellín (300), Cali (300), Barranquilla (81), Cartagena (44) y Bucaramanga (25), de los cuales 900 compraron vivienda VIS y 600 vivienda No VIS.

¿Quién es el comprador de vivienda nueva?

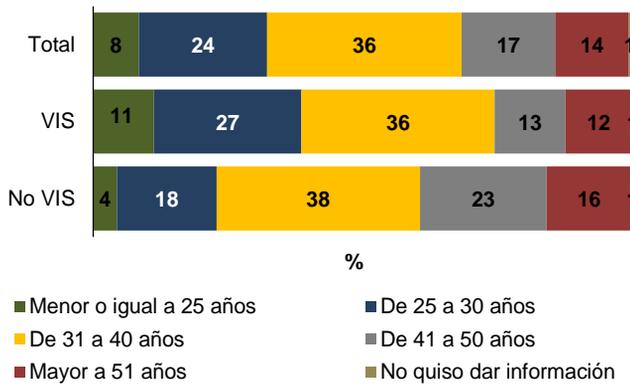
En este primer aspecto, quienes están adquiriendo vivienda nueva son en su mayoría personas entre los 31 y 40 años (36% de participación, Gráfico 3). Esta situación, que coincide con la evidencia de los estudios de demanda de años anteriores, en todo caso es inferior en 5 pp frente a la que arrojó el realizado en 2017. En contraste, en 2018 se incrementó el porcentaje de compradores entrevistados que adquirió vivienda nueva con edad superior a 41 años. En cuanto al porcentaje consolidado de compradores de vivienda VIS y No VIS menores de 30 años, si bien no existe un cambio frente a los resultados del 2017 (32% de los encuestados), en la medición de 2018 se observa un incremento para el segmento de vivienda No VIS, particularmente en Bogotá, Barranquilla y Bucaramanga.

En relación con la fuente de ingresos de los entrevistados en 2018, cabe destacar el incremento en el número de compradores que manifestaron contar con dos fuentes de ingresos (salarios + actividad independiente).

Edición 1193

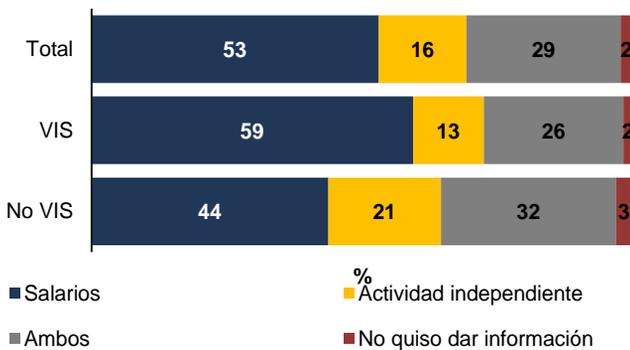
Frente a 2017, dicho aumento fue de 8 pp, para llegar a un 29% del total de compradores en la última versión del estudio (Gráfico 4).

Gráfico 3. Edad del comprador, 2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

Gráfico 4. Fuente de los ingresos para la compra de vivienda, 2018.



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

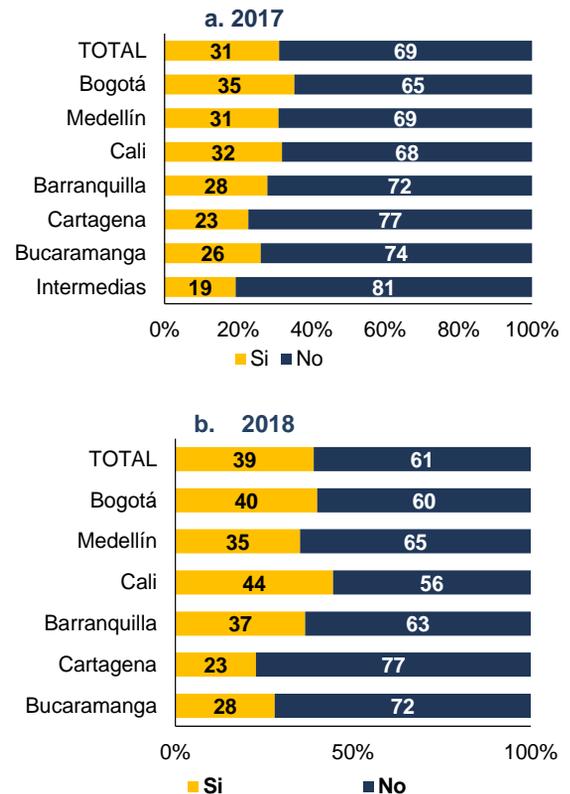
¿Vivienda nueva o usada?

Como lo ha venido señalando Asobancaria, es un hecho incontestable que los hogares colombianos han cambiado, tal y como ha venido sucediendo en otras latitudes. Esta transformación no solo se ha dado desde el punto de vista de su tamaño, sino también por su creciente nivel de educación financiera, preferencias y

nuevas necesidades, por las condiciones económicas y calidad de vida de las ciudades en las que habitan.

En primer término, y frente a los resultados del estudio del 2017, se destaca el incremento en 2018 del porcentaje de adquirentes encuestados que manifestó haber considerado la posibilidad de acceder a vivienda usada, no obstante que su decisión final fue la de acceder a vivienda nueva (Gráfico 5).

Gráfico 5. Contempló el comprar vivienda usada



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

Como principal razón para considerar la posibilidad de adquirir vivienda usada, el 34% de los entrevistados manifestó que la variable precio fue la principal determinante, variable que en 2017 ocupó el segundo lugar para los encuestados. En cuanto al área, se evidencia la disposición actual de los hogares a

⁴ Tendencia según las variaciones reales positivas del Índice de Precios de Vivienda Nueva (IPVN) del DANE, <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indice-de-precios-de-vivienda-nueva-ipvn>.

Edición 1193

sacrificarla frente al precio. En efecto, en 2017 el área, como determinante para considerar la posibilidad de adquisición de usada, ocupó el primer lugar, mientras que en 2018 la variable área pasa al segundo, incluso con un porcentaje menor de encuestados que la consideran relevante (Cuadro 1).

Por lo anterior, sería conducente afirmar que, con el presupuesto familiar disponible y los altos precios de la vivienda nueva⁴, la balanza debería inclinarse por la opción de adquisición que teóricamente reportaría a los adquirentes una mejor relación precio/área de la vivienda, que sería la adquisición de vivienda usada.

A pesar de esta reflexión, la pregunta específica que surge, y que seguramente será incluida en las encuestas para los estudios que Asobancaria y La Galería Inmobiliaria desarrollen en los años venideros, es la referente a las razones por las cuales finalmente decidieron adquirir vivienda nueva y no usada.

Sin que se constituya en un gran hallazgo, la vinculación de los hogares a proyectos de vivienda nueva, especialmente en el segmento No VIS, en buena parte obedece a que en ellos el hogar tiene la posibilidad de reunir paulatinamente los recursos para completar el monto de la cuota inicial para la adquisición de la vivienda mientras se desarrollan todas las fases de preventas, construcción, entrega, escrituración y/o transferencia final de la propiedad.

Lo anterior puede ratificarse con otro de los resultados de la encuesta que muestra un mayor porcentaje de adquirentes que manifestaron que el plazo concedido por la constructora del proyecto al que finalmente se vincularon fue igual o superior a 24 meses. En detalle, el 22% de los encuestados indicó que el plazo concedido fue de 24 meses, el 12% de 25 a 30 meses, y el 15% de más de 30 meses. Incluso, si se desagrega por tipo de vivienda, los resultados son sorprendentes en el caso de vivienda No VIS; el 27% señaló que el plazo concedido

Cuadro 1. Razón por la que decidió contemplar la posibilidad de comprar vivienda usada

a. 2017

Razón	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga	Ciudad Intermedia
Área	37%	42%	26%	32%	21%	25%	41%	55%
Precio	35%	31%	37%	44%	54%	50%	29%	24%
Ubicación	20%	18%	15%	24%	25%	25%	32%	24%
Lista para habitar	7%	5%	18%	6%	11%	13%	-	-
Para ampliar / remodelar	4%	5%	6%	3%	-	6%	-	-
Rapidez en el proceso de compra	3%	3%	9%	1%	-	-	-	-
Se puede negociar	2%	2%	1%	2%	4%	6%	-	10%

b. 2018

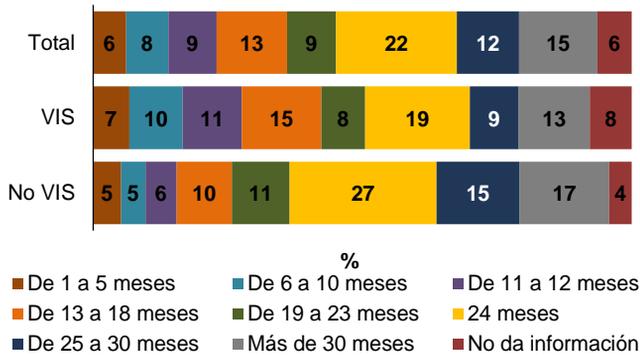
Razón	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Precio	34%	36%	31%	29%	40%	20%	71%
Área	25%	27%	17%	26%	27%	10%	14%
Ubicación	19%	19%	23%	22%	13%	-	-
Rapidez en el proceso de compra y entrega	11%	11%	13%	10%	10%	10%	-
Disponible para usar	11%	10%	17%	7%	0,17%	10%	-
Se puede construir	9%	10%	8%	8%	0,17%	0,1	0,14%
Facilidad de pago	5%	5%	7%	6%	-	-	-
Inversión	4%	5%	4%	1%	-	30%	-
Se puede negociar	2%	1%	1%	3%	-	10%	-

Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

Edición 1193

fue de 24 meses, el 15% de 25 a 30 meses y 17% de más de 30 meses, para un total acumulado del 59% de los encuestados (Gráfico 6).

Gráfico 6. Plazo estipulado por la constructora para el pago de la cuota inicial, 2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

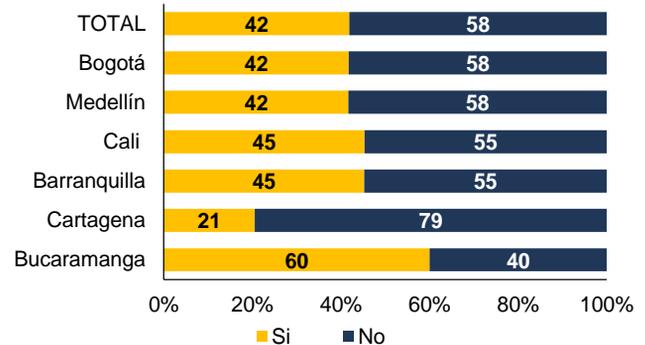
Finalmente, en el caso de la vivienda VIS, si bien un porcentaje más alto de los encuestados expresó haber considerado la adquisición de vivienda usada (Gráfico 7), su decisión final en favor de la nueva puede explicarse, además de los plazos concedidos por los constructores, en la posibilidad de cubrir el valor de la cuota inicial con recursos provenientes de subsidios de vivienda de origen estatal (nacionales, departamentales y/o municipales). Además de esta ventaja para la población que cumpla con los requisitos de acceso a estos subsidios, no debe olvidarse la efectividad de los recursos públicos que se destinan a facilitar la adquisición de vivienda nueva, vía subsidios, y el impacto positivo en el valor agregado, generación de empleo y reducción del déficit habitacional cuantitativo, entre otros.

Características de la vivienda nueva

En primer término, conviene mencionar el evidente ajuste a la baja del área de las viviendas nuevas en Colombia, lo que se traduce en precios de compra que resultarían más asequibles al ahorro de los hogares y a sus posibilidades de financiación. Con datos publicados por el DANE, esa clara tendencia decreciente del área promedio de las viviendas nuevas en construcción es notoria para el segmento No VIS, que acumula una caída de cerca de 31 m² promedio en los últimos 11 años (Gráfico 8).

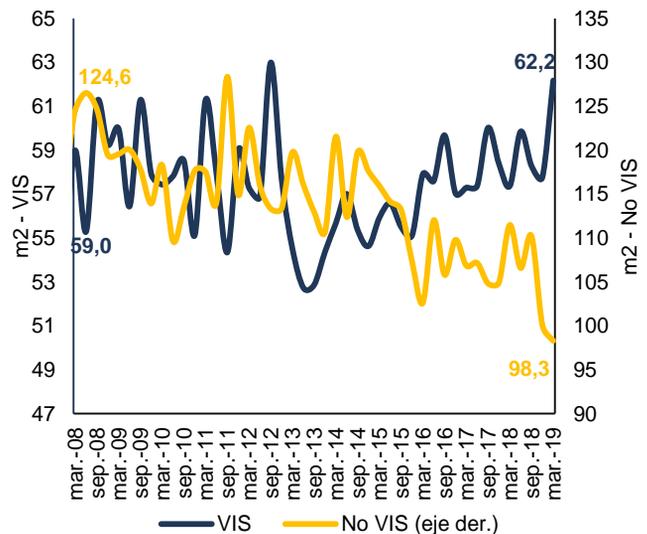
Por otro lado, y consecuente con la tendencia de años anteriores, lo que determinó que los entrevistados

Gráfico 7. Contempló el comprar vivienda usada- Compradores VIS 2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

Gráfico 8. Área promedio de las viviendas nuevas en construcción



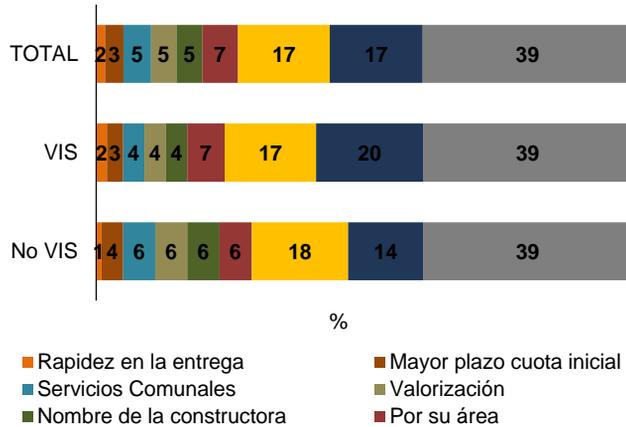
Fuente: DANE. Cálculos Asobancaria.

decidieran comprar en el proyecto que finalmente eligieron fue principalmente su ubicación (39% de participación), definida fundamentalmente como buenas vías de acceso, cercanía al transporte, cercanía a zonas comerciales, zona estratégica y segura. Seguido de la ubicación, el precio tiene la misma importancia que el diseño (17% en 2018), cuando en años anteriores el diseño resultaba ser más importante que el precio (Gráfico 9).

Por segmento de vivienda, en VIS la ubicación es la primera razón y gana 11 pp de participación frente a 2017

Edición 1193

Gráfico 9. Razón por la que compró en el proyecto, 2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

En el mercado No VIS, la ubicación lidera y gana 3 pp hasta alcanzar 39%. Sin embargo, en este segmento el diseño sigue siendo el segundo factor de decisión (18%), seguido del precio (14%).

Detrás de la importancia de buenas vías de acceso y cercanía al transporte público se identifica la preocupación de los compradores por el problema de las grandes urbes en torno al alto tráfico vehicular y las opciones de transporte, lo que afecta su movilidad y el bienestar en sus actividades diarias. Como se evidencia los resultados de la encuesta, el vehículo particular es el principal medio de transporte (60% del total), seguido del uso del transporte público (53%), cuyos porcentajes de participación han aumentado 7 pp y 12 pp, respectivamente. Este comportamiento es en buena parte atribuible a la mayor aceptación y uso de las diferentes aplicaciones móviles de transporte en las ciudades.

El inversionista comprador de vivienda nueva

Frente a los motivos para comprar vivienda, el mayor hallazgo pone en juicio la situación del inversionista en el mercado de vivienda nueva en Colombia. Como es natural, el mayor porcentaje de los entrevistados compraron para vivir en el inmueble, pasando de 74% a 77% en el último año (Gráfico 10.a). Sin embargo, en la misma magnitud disminuyó la proporción de quienes lo hacían para invertir (23% en 2018), asociada a inversión para arriendo (12%), para generar valorización (8%) y venta (3%, Gráfico 10.a).

Este dato contrasta con las variaciones positivas de años anteriores, validando una percepción distinta a los ojos del inversionista dentro del mercado de vivienda.

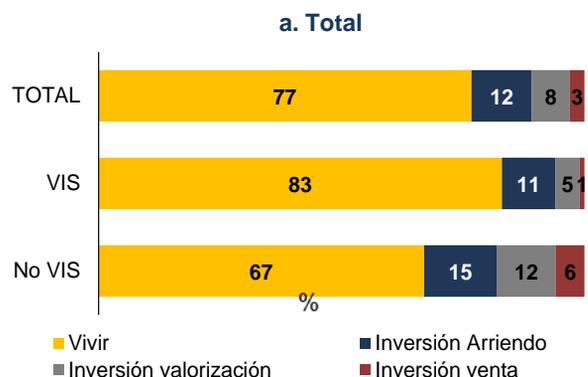
Si bien esta caída se evidencia para ambos segmentos de vivienda, se observa con mayor magnitud en el comportamiento de No VIS a causa de la disminución de nuevas obras, si se tienen en cuenta los niveles existentes de inventario.

El porcentaje de inversionistas en las viviendas No VIS es más alto que el promedio nacional (33%, Gráfico 10.c), pero su participación cayó 2 pp en 2018. Por ciudades, en Cartagena, Medellín y Bogotá, la participación de estos compradores aumentó 29 pp, 11 pp y 8 pp, respectivamente; mientras que en Bucaramanga, Cali y Barranquilla decreció 16 pp, 10 pp y 8 pp, respectivamente.

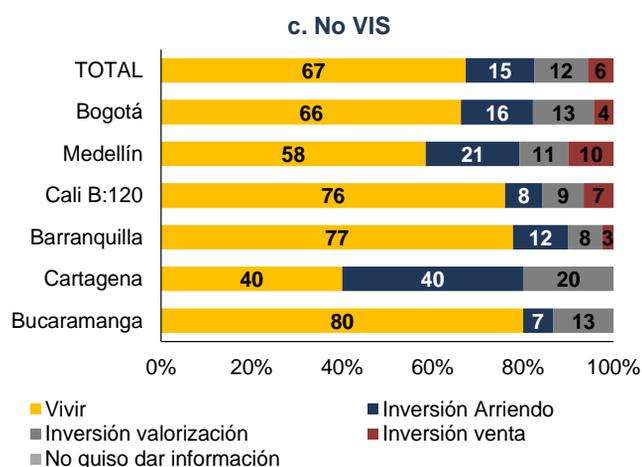
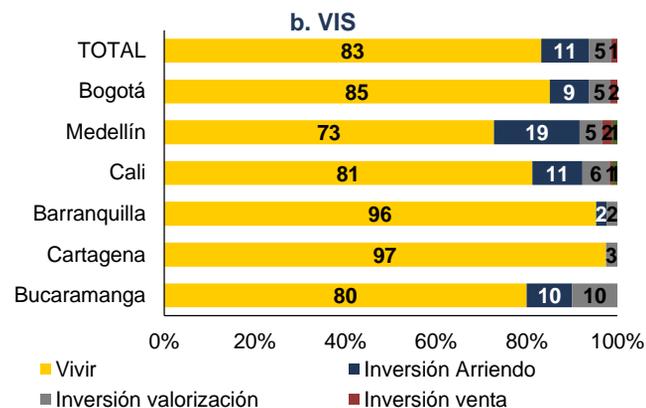
En el caso del segmento VIS, el 17% de los encuestados adquirió la vivienda con fines de inversión, disminuyendo 3 pp frente a 2017 (las tres finalidades de inversión se contrajeron en un punto porcentual). Como se observa en la Gráfico 10.b, Medellín, Bucaramanga y Cali son las que tienen un mayor porcentaje de inversión.

Es importante señalar que la disminución en la proporción de inversionistas puede ser uno de los motivos por los cuales el inventario actual de viviendas terminadas no esté siendo absorbido por el mercado, impidiendo que se recupere el ritmo de las iniciaciones de viviendas y, consecuentemente, el crecimiento del valor agregado de la construcción en el PIB.

Gráfico 10. Compró para, 2018



Edición 1193



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria.

Financiación de la vivienda nueva

De los objetivos del estudio, existen elementos adicionales que giran en torno a aspectos propios de la financiación de la vivienda por la que optan la mayor parte de los compradores de estos inmuebles.

En principio, como opción de pago, la proporción de compradores de nuevas unidades residenciales que usaron el crédito hipotecario disminuyó 13 pp en el último año, ubicándose en un 74% (Gráfico 11). Esto respondería a que algunos compradores se encuentran realizando los primeros pagos de la cuota inicial y no han definido si utilizarán el crédito hipotecario. Por otro lado, aumentó el uso del subsidio de vivienda en 8 pp, producto de su participación en el mercado de vivienda VIS, que ya alcanza el 52% de los compradores.

Adicionalmente, las cifras dan cuenta de que los compradores recurren a diferentes fuentes que respalden la compra de la vivienda. Por ejemplo, Bogotá y Barranquilla son las dos ciudades que más recurren a la modalidad de *leasing* habitacional, teniendo en cuenta sus facilidades y beneficios de financiación de hasta el 100% del valor del inmueble. Por el contrario, el porcentaje de personas que compraron su vivienda de contado continúa con la tendencia a la baja de los últimos años, llegando solo al 4% de las ventas en 2018, localizados especialmente en Bogotá y Barranquilla.

La predilección del comprador de vivienda nueva es tomar créditos a 15 años (32% de total), mientras que tan solo el 18% se acogen a créditos de más de 15 años (Gráfico 12). Por segmentos, el 24% de los compradores de vivienda VIS optaron por créditos mayores a 15 años. En el segmento de vivienda diferente a VIS esta proporción fue del 8%.

Si bien la proporción de compradores que acuden a plazos altos es pequeña, se les preguntó a los compradores de vivienda VIS sobre su disposición de tomar créditos hipotecarios a un plazo mayor de 20 años. De esta muestra, únicamente el 21% respondió afirmativamente, concentrándose las respuestas a 25 años (47%) y 30 años (37%), mientras que no se observó ningún interés por tomar plazos de 35 años.

Finalmente, se encontró que, del total de los encuestados, el 28% afirmó tener un crédito preaprobado, una cifra bastante baja si se tiene en cuenta que el 74% de ellos tienen el crédito hipotecario como opción de pago. Con esta situación, es posible percibir que buena parte de los compradores recurre primero a evaluar las alternativas de proyectos en su decisión de compra, con relativa baja certeza por el respaldo que recibiría del sector financiero para el otorgamiento de un crédito hipotecario.

Conclusiones y consideraciones finales

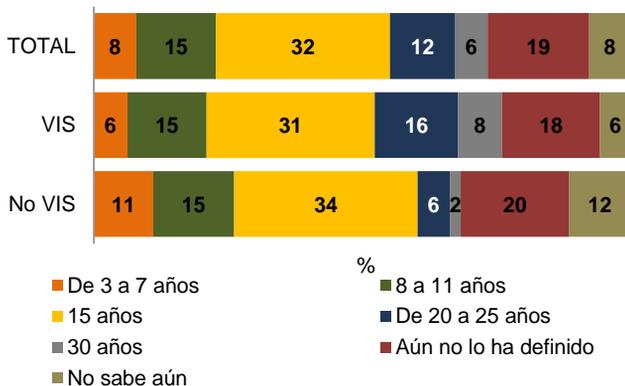
En la búsqueda por explicar el bajo rendimiento de la construcción de edificaciones con destino residencia aparece en el radar la hipótesis de que los hogares están optando por viviendas con características que se ajusten a sus necesidades y gustos, sin encontrar en el mercado las viviendas que cumplan con estas funciones y se adecúen a un precio razonable. Parte de esta idea tiene sustento en la conformación de los hogares, que son cada vez más pequeños. En efecto, en el 60,6% de los hogares

Gráfico 11. Opciones de pago de Vivienda, 2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria

Gráfico 12. Plazo para el pago del crédito-2018



Fuente: Asobancaria y La Galería Inmobiliaria

colombianos habitan no más de tres personas, según cifras del DANE. Del Estudio de Compradores de Vivienda Nueva de Asobancaria y La Galería Inmobiliaria, se encuentra información complementaria que conecta las decisiones y el proceso de compra de los hogares que optaron por vivienda nueva con las características del hogar. La incidencia de hogares jóvenes, la preocupación del comprador de vivienda por su capacidad de compra, tener diferentes fuentes de ingreso, la preferencia de la ubicación como variable determinante para la compra en un proyecto, aun sobre su precio y su área, y la caída de la participación de los inversionistas son tan solo algunos de los hechos que permiten concluir que el mercado y la elección de compra de vivienda han venido transformándose. colombianos habitan no más de tres

personas, según cifras del DANE. Del Estudio de Compradores de Vivienda Nueva de Asobancaria y La Galería Inmobiliaria, se encuentra información complementaria que conecta las decisiones y el proceso de compra de los hogares que optaron por vivienda nueva con las características del hogar. La incidencia de hogares jóvenes, la preocupación del comprador de vivienda por su capacidad de compra, tener diferentes fuentes de ingreso, la preferencia de la ubicación como variable determinante para la compra en un proyecto, aun sobre su precio y su área, y la caída de la participación de los inversionistas son tan solo algunos de los hechos que permiten concluir que el mercado y la elección de compra de vivienda han venido transformándose.

Ante otras aristas del proceso de compra de vivienda nueva, a los compradores les interesa tomar plazos de cuota inicial a 24 meses para poder ahorrar sin perjudicar considerablemente su capacidad de consumo. Ello con la certeza de que para su compra existen alternativas de financiación, sin el riesgo de creer que el sector financiero no los respalde. En todo caso, no hay interés de los compradores por créditos hipotecarios a muy largo plazo (35 años).

En ese sentido, la existencia de inventarios de vivienda terminada puede estar explicada, en parte, por la poca cohesión de las características de estas viviendas as stock y los intereses de los compradores. Así las cosas, es necesario que los oferentes se ajusten a estos cambios y atiendan de mejor manera el llamado de los consumidores, entendiendo las necesidades y los

Edición 1193

cambios en las preferencias de los compradores. Incluso si en el futuro el área promedio de las viviendas continúe a la baja, las nuevas características de los hogares hacen que hoy se priorice la ubicación y las áreas comunes.

En conclusión, es importante tener en cuenta que el perfil, las expectativas y la racionalidad del consumidor actual de vivienda nueva en Colombia se constituyen en elementos que indudablemente impactan la dinámica del sector de vivienda. Un efectivo y adecuado conocimiento del comprador de vivienda permite, entre otros, evaluar si las políticas públicas y privadas que se diseñan, las características y condiciones de las viviendas que se construyen y los productos que se ofrecen para financiar su adquisición encajan con lo que hoy están demandando los hogares.

Edición 1193

Colombia Principales indicadores macroeconómicos

	2015		2016		2017				2018				2019*	
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
Producto Interno Bruto**														
PIB Nominal (COP Billones)	804,7	863,8	217,5	218,7	233,8	250,3	920,2	231,1	234,3	248,7	264,4	978,5	244,2	1046,1
PIB Nominal (USD Billones)	255,5	287,0	73,9	72,0	79,6	83,9	308,4	83,1	80,0	83,7	81,4	301,1	76,9	325,8
PIB Real (COP Billones)	804,7	821,5	193,8	201,9	209,5	227,4	832,6	197,6	207,8	215,0	233,6	854,0	203,1	881,3
PIB Real (% Var. interanual)	3,0	2,1	1,2	1,3	1,6	1,3	1,4	2,0	2,9	2,6	2,7	2,6	2,8	3,2
Precios														
Inflación (IPC, % Var. interanual)	6,8	5,7	4,7	4,0	4,0	4,1	4,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,6
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	5,2	5,1	5,1	5,1	4,7	5,0	5,0	4,1	3,8	3,7	3,5	3,5	3,3	3,6
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3149	3010	2941	3038	2937	2984	2984	2780	2931	2972	3250	3250	3175	3211
Tipo de cambio (Var. % interanual)	31,6	-4,4	-6,0	1,5	0,4	-0,9	-0,9	-5,5	-3,5	1,2	8,9	8,9	14,2	-1,2
Sector Externo (% del PIB)														
Cuenta corriente	-6,3	-4,2	-4,7	-3,3	-3,5	-1,9	-3,3	-3,4	-3,8	-3,6	-4,4	-3,7	-4,6	-3,8
Cuenta corriente (USD Billones)	-18,6	-12,0	-3,5	-2,5	-2,8	-1,6	-10,3	-2,8	-3,1	-3,1	-3,7	-12,7	-3,6	-12,8
Balanza comercial	-6,2	-4,5	-3,4	-3,3	-2,9	-1,3	-2,7	-1,9	-2,7	-2,7	-3,7	-2,7	-3,5	-1,2
Exportaciones F.O.B.	15,7	14,8	15,0	15,3	15,6	15,8	15,4	15,7	16,5	16,3	16,6	15,9	16,3	13,2
Importaciones F.O.B.	21,9	19,3	18,4	18,6	18,5	17,2	18,2	17,6	19,2	19,0	20,3	18,6	19,8	14,5
Renta de los factores	-2,0	-1,8	-3,1	-2,2	-2,7	-2,7	-2,7	-3,6	-3,3	-3,2	-3,4	-3,3	-3,3	-3,2
Transferencias corrientes	1,9	2,1	1,9	2,2	2,1	2,2	2,1	2,0	2,2	2,3	2,7	2,3	2,2	2,3
Inversión extranjera directa (pasivo)	4,0	4,9	3,4	3,4	6,4	4,5	4,4	2,4	4,5	3,2	3,2	3,3	4,3	3,8
Sector Público (acumulado, % del PIB)														
Bal. primario del Gobierno Central	-0,5	-1,1	-0,7	0,2	0,6	-0,8	-0,8	-0,3	-1,1	-1,9	-0,3	-0,3
Bal. del Gobierno Central	-3,0	-4,0	-1,2	-1,2	-2,0	-3,6	-3,6	-0,6	-1,5	-3,0	-3,1	-3,1	...	-2,4
Bal. estructural del Gobierno Central	-2,2	-2,2	-1,9	-1,9
Bal. primario del SPNF	-0,6	0,9	-0,1	1,2	2,0	0,5	0,5	0,5	0,8	0,7	0,2	0,2	...	0,5
Bal. del SPNF	-3,4	-2,4	-0,5	-0,3	-0,8	-2,7	-2,7	0,0	-0,5	-1,8	-2,9	-2,9
Indicadores de Deuda (% del PIB)														
Deuda externa bruta	38,2	42,5	38,5	38,5	39,9	40,0	40,0	38,1	38,1	38,4	39,6	39,6
Pública	22,6	25,1	22,9	22,4	23,2	23,1	23,1	22,1	21,8	21,8	21,8	21,8
Privada	15,6	17,4	15,6	16,0	16,7	16,9	16,9	16,1	16,3	16,5	17,8	17,8
Deuda bruta del Gobierno Central	40,8	42,5	43,6	44,1	45,6	46,6	43,1	43,7	46,1	48,0	49,8	49,8

* Proyecciones. ** PIB Real: Datos originales. - DANE, base 2015.

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

Edición 1193

Colombia Estados financieros del sistema bancario*

	abr-19 (a)	mar-19	abr-18 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	639.127	636.926	584.635	5,9%
Disponible	40.236	41.435	36.056	8,1%
Inversiones y operaciones con derivados	118.505	119.811	106.736	7,5%
Cartera de crédito	454.943	451.420	424.396	3,8%
Consumo	131.273	129.809	117.920	7,8%
Comercial	248.079	246.173	237.666	1,1%
Vivienda	63.297	63.154	56.870	7,8%
Microcrédito	12.295	12.283	11.940	-0,3%
Provisiones	28.257	27.943	25.479	7,4%
Consumo	10.037	9.941	9.423	3,2%
Comercial	15.072	14.870	13.230	10,3%
Vivienda	2.248	2.235	1.979	10,0%
Microcrédito	900	897	835	4,4%
Pasivo	556.402	555.455	510.752	5,5%
Instrumentos financieros a costo amortizado	478.599	476.438	445.052	4,2%
Cuentas de ahorro	181.612	179.218	165.380	6,4%
CDT	158.767	158.333	153.713	0,0%
Cuentas Corrientes	54.167	54.003	49.884	5,2%
Otros pasivos	9.002	8.964	3.263	167,2%
Patrimonio	82.725	81.471	73.883	8,4%
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	3.638	2.817	2.875	22,6%
Ingresos financieros de cartera	15.041	11.236	14.480	0,6%
Gastos por intereses	5.289	3.943	5.279	-2,9%
Margen neto de Intereses	10.253	7.652	9.591	3,5%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	4,88	4,79	4,87	0,01
Consumo	5,36	5,32	6,08	-0,72
Comercial	4,91	4,78	4,55	0,36
Vivienda	3,24	3,22	3,13	0,11
Microcrédito	7,55	7,37	7,79	-0,24
Cubrimiento	127,3	129,3	123,2	-4,13
Consumo	142,8	143,9	131,5	11,25
Comercial	123,7	126,5	122,4	1,28
Vivienda	109,7	109,8	111,2	-1,51
Microcrédito	96,9	99,1	89,8	7,10
ROA	1,72%	1,78%	1,48%	0,2
ROE	13,78%	14,56%	12,13%	1,6
Solvencia	15,10%	15,24%	15,78%	-0,7

* Cifras en miles de millones de pesos.

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Edición 1193

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2015					2016					2017					2018						
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	49,9	49,9	50,2	50,3	50,2	50,2	49,8	50,2	49,9	49,6	49,6	49,4	49,3	48,8	50,3	50,3						
Efectivo/M2 (%)	12,53	12,72	12,76	12,69	12,59	12,59	12,39	12,24	12,19	12,18	12,18	12,40	12,07	12,27	13,09	13,09						
Cobertura																						
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	99,9	100	100	99,9	99,7	99,7	100	100	99,9	100	100	99,9	100	99,2	99,2	99,2						
Municipios con al menos una oficina (%)	75,3	73,8	73,7	74,0	73,9	73,9	73,7	74,0	73,9	73,9	73,9	74,0	74,1	74,2	74,4	74,4						
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	99,6	99,7	99,6	99,6	99,5	99,5	99,8	100	99,9	100	100	99,9	100	98,2	98,3	98,3						
Acceso																						
Productos personas																						
Indicador de bancarización (%) SF*	76,30	77,10	77,30	77,40	77,30	77,30	77,10	78,50	79,10	80,10	80,10	80,10	80,8	81,3	81,4	81,4						
Indicador de bancarización (%) EC**	75,40	76,20	76,40	76,50	76,40	76,40	77,20	77,60	78,25	79,20	79,20	79,00	79,70	80,4	80,5	80,5						
Adultos con: (en millones)																						
Cuentas de ahorro EC	23,01	23,38	23,53	23,63	23,53	23,53	24,05	24,35	24,68	25,16	25,16	25,00	25,3	25,6						
Cuenta corriente EC	1,75	1,75	1,74	1,71	1,72	1,72	1,72	1,72	1,71	1,73	1,73	1,74	1,81	1,8						
Cuentas CAES EC	2,81	2,82	2,83	2,83	2,83	2,83	2,82	2,83	2,83	2,97	2,97	3,00	3,02	3,02						
Cuentas CATS EC	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10						
Otros productos de ahorro EC	0,58	0,61	0,63	0,65	0,77	0,77	0,77	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,81	0,82						
Crédito de consumo EC	8,28	8,53	8,51	8,63	8,74	8,74	8,86	8,99	9,04	9,17	9,17	7,23	7,37	7,47						
Tarjeta de crédito EC	8,94	9,12	9,20	9,37	9,58	9,58	9,81	9,96	10,00	10,27	10,27	9,55	9,83	9,98						
Microcrédito EC	3,50	3,59	3,57	3,52	3,56	3,56	3,69	3,63	3,63	3,68	3,68	3,41	3,50	3,49						
Crédito de vivienda EC	1,31	1,34	1,35	1,36	1,39	1,39	1,40	1,41	1,41	1,43	1,43	1,34	1,37	1,38						
Crédito comercial EC	-	-	-	-	-	1,23	1,00	0,99	0,98	1,02	1,02	0,65	0,67	0,66						
Al menos un producto EC	24,66	25,02	25,20	25,35	25,40	25,40	25,77	26,02	26,33	27,1	27,1	26,8	27,2	27,5						
Uso																						
Productos personas																						
Adultos con: (en porcentaje)																						
Algún producto activo SF	64,5	64,6	65,4	66,0	66,3	66,3	67,1	67,4	67,6	68,6	68,6	67,1	68,0	68,4						
Algún producto activo EC	63,5	63,5	64,3	65,0	65,1	65,1	66,1	66,3	66,5	66,9	66,9	65,7	66,6	67,1						
Cuentas de ahorro activas EC	71,7	67,8	69,8	71,6	72,0	72,0	73,4	73,7	72,9	71,8	71,8	67,7	68,4	68,4						
Cuentas corrientes activas EC	86,3	85,2	85,4	84,8	84,5	84,5	84,5	83,8	83,9	83,7	83,7	84,4	85,0	85,1						
Cuentas CAES activas EC	87,3	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,7	87,5	87,5	89,5	89,5	89,7	89,8	89,8						
Cuentas CATS activas EC	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	96,5	95,2	96,5						
Otros ptdos. de ahorro activos EC	53,1	55,1	65,8	65,9	66,6	66,6	65,1	65,6	64,3	62,7	62,7	62,0	62,5	62,1						
Créditos de consumo activos EC	82,4	82,5	82,4	82,7	82,8	82,0	83,0	83,2	83,4	83,5	83,5	82,0	81,5	81,8						
Tarjetas de crédito activas EC	92,0	92,2	92,2	92,3	92,3	92,3	91,7	91,1	90,8	90,1	90,1	88,9	88,9	88,7						
Microcrédito activos EC	70,8	70,5	99,0	66,3	66,2	66,2	71,8	71,0	71,4	71,1	71,1	71,2	70,4	69,4						

Edición 1193

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2015					2016					2017					2018						
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	
Créditos de vivienda activos EC	79,1	78,4	79,1	79,4	79,3	79,3	79,2	79,3	79,2	78,9	78,9	78,2	77,7	77,8
Créditos comerciales activos EC	-	84,2	83,3	84,2	84,9	85,3	85,6	85,5	85,1	84,7	84,7	59,2	58,7	57,6
Acceso																						
Productos empresas																						
Empresas con: (en miles)																						
Al menos un producto EC	726,8	730,3	729,3	725,9	751,0	751,0	751,0	756,8	759,2	775,2	775,2	944,3	947,8	946,6
Cuenta de ahorro EC	475,5	480,7	480,4	481,0	500,8	500,8	500,8	507,0	508,7	522,7	522,7	649,7	647,7	648,9
Cuenta corriente EC	420,4	419,6	419,2	412,0	420,9	420,9	420,9	424,5	425,5	430,7	430,7	488,9	505,2	502,4
Otros productos de ahorro EC	11,26	11,39	11,70	13,39	15,24	15,24	15,24	14,37	14,13	14,12	14,12	14,4	14,1	14,0
Crédito comercial EC	223,2	236,9	228,8	229,7	242,5	242,5	242,5	247,0	240,1	243,6	243,6	265,3	272,2	276,5
Crédito de consumo EC	96,65	97,66	97,77	98,09	98,72	98,72	98,72	100,4	101,1	102,5	102,5	104,4	106,7	105,3
Tarjeta de crédito EC	77,02	76,32	77,10	78,51	79,96	79,96	79,96	84,24	84,74	94,35	94,35	102,1	104,4	105,1
Al menos un producto EC	726,7	730,3	729,3	725,9	751,0	751,0	751,0	756,8	759,1	775,1	775,1	944,3	947,8	946,6
Uso																						
Productos empresas																						
Empresas con: (en porcentaje)																						
Algún producto activo EC	75,2	70,6	74,9	74,5	74,7	74,7	74,7	74,5	73,2	73,3	73,3	71,6	71,9	71,6
Algún producto activo SF	75,2	70,6	74,9	74,5	74,7	74,7	74,7	74,0	73,2	73,3	73,3	71,7	71,9	71,6
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	39,3	48,7	48,1	49,1	49,1	49,1	49,7	46,9	47,2	47,2	48,1	47,7	48,2
Otros pdtos. de ahorro activos EC	45,3	45,4	55,6	56,1	57,5	57,5	57,5	53,6	52,5	51,2	51,2	50,8	49,5	49,5
Cuentas corrientes activas EC	90,5	89,0	89,3	89,0	89,1	89,1	89,1	88,4	88,5	88,5	88,5	88,5	88,2	88,6
Microcréditos activos EC	60,8	60,6	61,7	63,0	63,2	63,2	63,2	63,1	63,0	62,0	62,0	58,5	58,5	57,2
Créditos de consumo activos EC	84,8	84,3	84,8	85,1	84,9	84,9	84,9	85,1	85,4	85,1	85,1	83,7	83,4	83,7
Tarjetas de crédito activas EC	85,6	88,4	88,8	88,7	88,6	88,6	88,6	88,8	88,3	89,4	89,4	90,6	89,8	90,0
Créditos comerciales activos EC	89,2	90,4	89,9	90,3	91,3	91,3	91,3	91,3	90,4	90,8	90,8	91,0	91,1	91,4
Operaciones (semestral) SB																						
Total operaciones (millones)	4.333	- 2.390	- 2.537	4.926	- 2.602	- 2.860	5.462	- 2.926	- 3.406	6.332	- 2.926	- 3.406	6.332	- 2.926	- 3.406	6.332	- 2.926	- 3.406	6.332	- 2.926	- 3.406	6.332
No monetarias (Participación)	44,7	- 48,0	- 48,1	48,0	- 49,8	- 50,7	50,3	- 52,5	- 55,6	54,2	- 52,5	- 55,6	54,2	- 52,5	- 55,6	54,2	- 52,5	- 55,6	54,2	- 52,5	- 55,6	54,2
Monetarias (Participación)	55,3	- 52,0	- 51,9	52,0	- 50,2	- 49,3	49,7	- 47,4	- 44,3	45,8	- 47,4	- 44,3	45,8	- 47,4	- 44,3	45,8	- 47,4	- 44,3	45,8	- 47,4	- 44,3	45,8
No monetarias (Crec. anual %)	33,3	- 30,4	- 15,4	22,2	- 12,9	- 18,9	16,0	- 18,7	- 30,9	25,1	- 18,7	- 30,9	25,1	- 18,7	- 30,9	25,1	- 18,7	- 30,9	25,1	- 18,7	- 30,9	25,1
Monetarias (Crec. anual %)	6,1	- 8,3	- 5,4	6,8	- 5,2	- 7,1	6,1	- 6,3	- 7,0	6,7	- 6,3	- 7,0	6,7	- 6,3	- 7,0	6,7	- 6,3	- 7,0	6,7	- 6,3	- 7,0	6,7
Tarjetas EC																						
Crédito vigentes (millones)	13,8	13,8	14,3	14,4	14,9	14,9	14,8	14,8	14,7	14,9	14,9	14,9	15,0	15,2	15,3	15,3	14,9	15,0	15,2	15,3	15,3	14,9
Débito vigentes (millones)	22,5	23,2	23,8	24,6	25,2	25,2	25,8	26,4	27,1	27,5	27,5	28,2	28,7	29,3	29,6	29,6	28,2	28,7	29,3	29,6	29,6	28,2
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	215,9	202,5	204,5	188,9	205,8	205,8	200,9	199,5	187,9	201,8	201,8	194,1	196,1	183,1	194,4	194,4	194,1	196,1	183,1	194,4	194,4	194,1
Ticket promedio compra débito (\$miles)	137,4	123,8	129,4	125,6	138,3	138,3	126,1	127,5	121,6	133,4	133,4	121,2	123,2	120,3	131,4	131,4	121,2	123,2	120,3	131,4	131,4	121,2

*EC: Establecimientos de crédito; incluye Bancos, Compañías de financiamiento comercial, Corporaciones financieras, Cooperativas financieras e Instituciones Oficiales Especiales.
 **SF: Sector Financiero; incluye a los Establecimientos de crédito, ONG y Cooperativas no vigiladas por la Superintendencia Financiera.
 Fuente: Profundización – Superintendencia Financiera y DANE. Cobertura, acceso y uso - Banca de las Oportunidades. Operaciones y tarjetas – Superintendencia Financiera.