



Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y María Camila Ortíz

Agosto 31 de 2015

Ventas de vivienda nueva en Colombia: disparidad regional

Históricamente, la economía colombiana se ha caracterizado por un grado heterogéneo de desarrollo regional. Así, los principales mercados económicos se han localizado en los grandes centros de población del país (específicamente Bogotá, Medellín y Cali). Esta dinámica persiste en la actualidad y es particularmente evidente en sectores como el de las edificaciones. A continuación, analizaremos la presencia de dichas disparidades regionales en el contexto de las ventas de vivienda nueva.

Al corte de julio de 2015, las ventas de vivienda nueva se congregaron principalmente en Bogotá (40.5% del total de las ventas acumuladas en doce meses), Medellín (19.1%) y Cali (11.6%). Si bien ello representó una menor concentración frente a la composición del 2007 (Bogotá: 58.6%, Medellín: 19.5% y Cali: 13.7%); estos porcentajes también evidenciaron unas marcadas tendencias de aglomeración a favor de los ya mencionados tres grandes centros de población en el interior del país.

En línea con lo anterior, las ciudades intermedias continuaron reportando proporciones pequeñas sobre las ventas totales de vivienda acumuladas en doce meses. Así, al corte de julio de 2015, las ventas de vivienda nueva en Barranquilla representaron el 9.4% del total (pese al auge reciente), mientras que las ventas de Villavicencio tuvieron una participación del 7.5%. Ello representó una leve recomposición a favor de dichas ciudades intermedias, las cuales registraban proporciones de tan solo el 2.3% (Barranquilla) y el 2.1% (Villavicencio) al cierre del año 2007.

Esta nueva composición regional se vio acompañada de una mayor dinámica de ventas en el segmento de la Vivienda de Interés Social (VIS). Ello fue particularmente importante en las ciudades intermedias (ver Asobancaria, *Semana Económica* de Julio 27 de 2015), donde los programas de apoyo a la construcción ejecutados por el gobierno (Mi Casa Ya, Vivienda de Interés Prioritario para Ahorradores-VIPA y FRECH) obtuvieron resultados especialmente potentes (superando el 100% de crecimiento en las ventas de vivienda nueva), como consecuencia de los menores inventarios iniciales del segmento VIS.

De esta manera, las ciudades intermedias exhibieron una mayor sensibilidad ante los impulsos gubernamentales frente a lo observado en las principales ciudades del país. En efecto, al corte de julio de 2015, las ventas de la vivienda nueva en Barranquilla se aceleraron a tasas del +99.4% en el acumulado doce meses frente al +23.4% de un año atrás, mientras que en Villavicencio las variaciones subieron al +127.5% frente al +40.1% de un año atrás (ver gráfico adjunto).

Continúa

Director: Sergio Clavijo

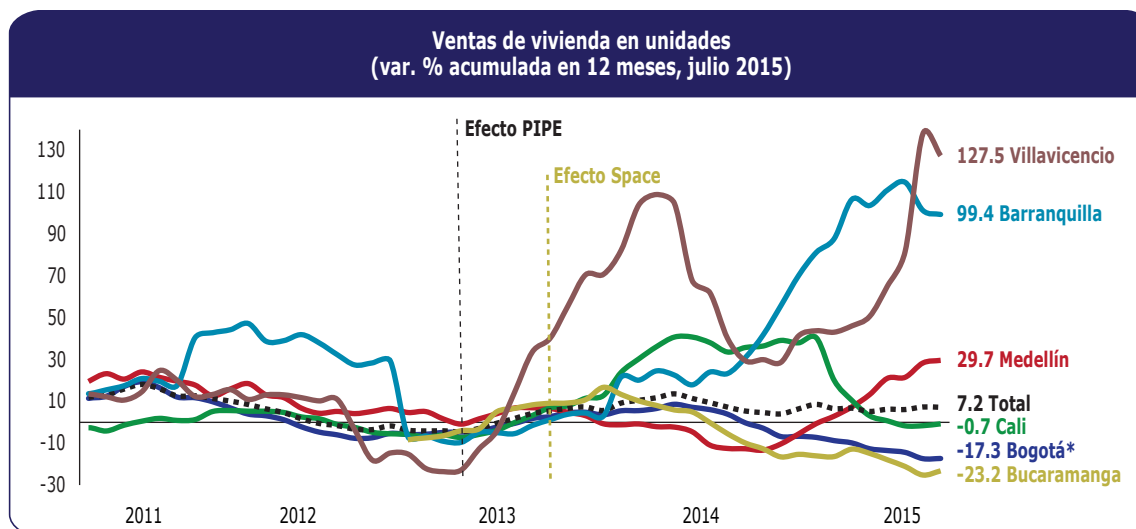
Con la colaboración de Alejandro Vera y María Camila Ortiz

Entre tanto, los principales centros urbanos (en términos de población) registraron un comportamiento desfavorable. Así, al corte de julio de 2015, las ventas de vivienda nueva en Bogotá se contrajeron al -17.3% en el acumulado doce meses frente al +2.9% de un año atrás, mientras que Cali este indicador cayó a tasas del -0.7% frente al +33.6% de un año atrás. Esto último como consecuencia de un efecto estadístico en contra producto de los excelentes niveles de ventas reportados en el 2014.

Finalmente, Medellín y Bucaramanga exhibieron resultados atípicos. Al corte de julio de 2015, las ventas en Bucaramanga se contrajeron al -23.2% en el acumulado doce meses frente al -5.5% del año anterior. Ello por cuenta de: i) un efecto económico en contra causado por la desaceleración del sector minero-energético; y ii) la menor dinámica ante la crisis en la frontera con Venezuela. Por su parte, Medellín subió a crecimientos del +29.7% frente al -12.5% de un año atrás, producto de un factor estadístico a favor (recuperación pos efecto Space) y un repunte considerable en la dinámica de las VIS.

Dado lo anterior, el desempeño favorable de las ciudades intermedias parece estar reduciendo la brecha existente entre estas zonas y los grandes centros de población del país. Sin embargo, la disparidad en las ventas regionales continúa teniendo un tamaño considerable tanto en términos de unidades vendidas, como en lo concerniente al recaudo económico. Esto se deriva del carácter heterogéneo de los precios de la vivienda a nivel regional (\$4-6 millones por m2 en Bogotá vs. \$3.3 millones por m2 en Barranquilla) que es un potenciador importante de las divergencias exhibidas por las ciudades (ver RASEC No. 172 de agosto de 2015).

En síntesis, Colombia enfrenta una marcada situación de disparidad regional en lo que concierne a las ventas de la vivienda nueva. Ello como consecuencia de: i) las diferencias preexistentes entre los grandes centros de población y las ciudades intermedias del país; ii) los comportamientos económicos particulares de cada región; y iii) los diferentes niveles de sensibilidad por ciudades ante los impulsos del gobierno. Lo anterior ha generado una marcada concentración de las ventas de vivienda nueva en Bogotá, y en menor medida, en Medellín y Cali. Esto pese al impulso reciente de algunas ciudades intermedias (Barranquilla y Villavicencio).



Fuente: cálculos Anif con base en Galería Inmobiliaria.
*Bogotá y municipios aledaños