

# Los motores para que la vivienda se sacuda y sostenga el ritmo

Según Camacol, la exportación de proyectos canalizaría US\$ 5.000 millones al año en inversión.

-  Compartir
-  5 Comentar
-  Guardar
-  Reportar
-  Portada



La situación es más evidente en los segmentos altos, donde los tiempos de venta superan los 9 meses.

Foto: Archivo EL TIEMPO

**RELACIONADOS:** [VIVIENDA EN COLOMBIA](#) | [VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL](#) | [VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO](#) | [VIVIENDA](#) | [CAMACOL](#)

Por: [Ómar G. Ahumada Rojas](#) | 15 de septiembre 2020 , 10:22 p. m.

Aunque al ser uno de los primeros sectores que inició su reapertura tras el freno por la pandemia ha podido recuperar más de 200.000 puestos de trabajo, a la construcción de edificaciones no le basta con retomar el ritmo que comenzaba a mostrar a comienzo de año, sino que requiere complementar las medidas para los compradores (subsidios y otros) con cambios también desde la oferta, de tal manera que se propicien nuevos motores de impulso a este sector estratégico.

(Le puede interesar: [Vea cómo acceder al subsidio para compra de vivienda en clase media](#))

## Temas relacionados

[VIVIENDA](#) 11:14 P. M.

**Vea cómo acceder al subsidio para compra de vivienda en clase media**

[VIVIENDA](#) 09:56 P. M.

**Lo que debe saber del nuevo subsidio a tasa para viviendas clase media**

[VIVIENDA](#) 08:27 P. M.

**Mayor control para el uso de las piscinas en los conjuntos**

Así lo señala Sandra Forero, presidenta de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), gremio que entre hoy y el viernes realiza su congreso anual, de forma virtual pero con un claro horizonte para el corto y largo plazo.

## ¿Cómo califica el ritmo de recuperación del sector luego del freno por la pandemia?

En agosto las ventas subieron 12 por ciento mensual y fueron tres veces más que las de abril. Llevamos cuatro meses en ese crecimiento. En mayo, 8.500 unidades; junio, con 13.400; en julio fueron 15.000 y en agosto, 16.800 viviendas.

Estamos en el promedio anterior al covid-19, una buena noticia que muestra esa reactivación. Entre enero y julio hemos iniciado la construcción de 53.000 unidades de vivienda.

(Además: [Lo que debe saber del nuevo subsidio a tasa para viviendas clase media](#))

Algo valioso es que en materia de empleo, la medición de julio mostró que ya se han recuperado 200.000 puestos de trabajo frente a los meses de abril y mayo. Estamos a 112.000 empleos de los que había antes del covid-19.

## ¿Son suficientes los 200.000 cupos para subsidios (para Vivienda de Interés Social y a la tasa) para la recuperación?

El esfuerzo que hace el Gobierno es muy valioso porque hoy tenemos en oferta 145.000 unidades de vivienda, que son 3.500 proyectos. El 70 por ciento está en preventa y el 85 por ciento de este mercado está en precios hasta de 440 millones de pesos. Quiere decir que con lo que ha sacado el Gobierno de subsidios, el 85 por ciento de esta oferta tiene algún beneficio.

En el segmento VIS es claro que el impacto de estos subsidios para 2020, 2021 –y ojalá suba para 2022– será muy positivo. **En no VIS, entre 130 y 438 millones de pesos, hay un potencial de 60.000 unidades al año.** No todos se van con subsidio a la tasa, pero eso reduce hasta en 35 % la cuota mensual.

## ¿Qué falta para complementar la tarea?

Un elemento que planteamos dentro de los elementos que permitan acceder a más hogares a vivienda es tener garantías crediticias, con lo cual el Gobierno sea el garante para que las familias puedan acceder al crédito, a través del Fondo Nacional de Garantías.

Estas garantías son muy efectivas para mejorar el perfil de crédito del hogar y facilitar el acceso al crédito.

(En otras noticias: [Los destinos internacionales a los que podrá ir desde el 21 de septiembre](#))

## ¿Para esos 200.000 cupos o para subir cobertura?

Serían para crédito hipotecario en general para viviendas de hasta 440 millones de pesos y para todo el mercado. Debería cubrir más. Consideramos que esto complementa las iniciativas para facilitar el acceso a la vivienda.



Sandra Forero, presidente de Camacol.

Foto: Cortesía Camacol

---

### ¿Y desde la oferta qué hay por hacer?

Hay que lograr más suelo para tener más proyectos, pero hay dos puntos que van bien en las discusiones que se están dando. Uno es volver la vivienda un bien para exportar.

**Los cálculos que hemos hecho es que podríamos tener una demanda potencial de unas 50.000 viviendas al año.**

Esto nos permitiría canalizar inversión por 5.000 millones de dólares al año. Es para vender vivienda a colombianos en el exterior y a extranjeros. Nuestra geografía tiene todos los atributos para hacer atractiva esta inversión y tenemos una oferta que se puede ajustar a esas necesidades.

### Ahí las remesas juegan un papel clave...

Exactamente. En esta coyuntura no han caído tanto y sí han llegado este año a casi 4.000 millones de dólares, son unos 15 billones de pesos. De ese total, un 15 o 20 por ciento se destina a vivienda, para arriendo o para ahorro. Existe una enorme oportunidad en mercados como Cundinamarca, el Eje Cafetero y la Costa, pero se puede cubrir todo el país.

Otra iniciativa es promover proyectos de vivienda exclusivos para renta, que funcionan muy bien en otros países. Es una tendencia que crece todos los años en Estados Unidos, México y Chile. Es transformar el mercado, donde cinco de cada 10 colombianos viven en arriendo

### ¿Cuál es la idea?

La idea es que el mercado de vivienda en renta, que mueve 3 puntos porcentuales del PIB, sea formal.

(No se quede sin leer: [Sylvia Escovar, presidenta de Terpel, renuncia a su cargo](#))

Se trata de un arriendo especializado. Hoy el mercado es muy atomizado y las personas arriendan a otras personas, lo que trae ineficiencias. En segmentos bajos donde existen inquilinatos y esquemas muy informales hay una enorme posibilidad de llegar con proyectos en el esquema de arrendamiento y cubrir esa demanda.

### ¿Y cómo funcionaría?

Es una oferta especializada de edificios completos para arrendar, con las áreas comunes que son, la calidad que es, servicios complementarios como gimnasios, lavanderías y zonas de trabajo. Es más eficiente porque en segmentos de ingresos bajos muchas veces el arriendo es mucho más costoso y pagan por un área muy pequeña y sin calidad urbanística unos arriendos muy altos.

**Es el modelo típico de desarrollo del multifamily en que se une un fondo inmobiliario o de capital privado con un desarrollador para ejecutar un proyecto exclusivo** para renta en ciertos segmentos, como adultos, estudiantes, entre otros.

Una vez el constructor termina, sale del negocio y luego entran dos actores: el fondo inmobiliario que financió el desarrollo del proyecto y sigue siendo su propietario unos 15 años, pero también entra el operador inmobiliario. Este no solo administra el inmueble sino que se encarga de cobrar los cánones y de prestar los servicios complementarios como aseo, gimnasios, lavandería o internet para los apartamentos. Cuando el activo es muy estable, puede venderlo a un fondo de pensiones. Las tasas de rentabilidad son las del promedio del mercado y el riesgo es bajo.

En esto están invirtiendo mucho los fondos inmobiliarios en Estados Unidos y el riesgo de incumplimiento es muy bajo, porque menos del 0,1 por ciento de los hogares incumplen sus deberes en arrendamiento.

### ¿Funcionaría para VIS?

Funciona para todos. Hay unos nichos de mercado donde es más fácil arrancar, como segmentos medios o población con alta rotación, como vivienda para estudiantes y el modelo se va perfeccionando. **En vivienda social el potencial es enorme incluso si se pueden vincular mecanismos de subsidios al arrendamiento.**

**“ En exportación de vivienda existe una enorme oportunidad en mercados como Cundinamarca, el Eje Cafetero y la Costa, pero se puede cubrir todo el país ”**



### Habrán garantía para hipotecas

El presidente Iván Duque anunció este jueves que el Fondo Nacional de Garantías habilitará una línea de garantía por \$ 3 billones para créditos hipotecarios de vivienda

de interés social y No VIS. Dará avales del 70 % del valor del préstamo durante 7 años.

## En marcha 100.000 subsidios a la tasa para clase media

El Gobierno, a través del decreto 1233, expedido este lunes por el Ministerio de Hacienda, **asignó 100.000 coberturas de tasa de interés o subsidio a la tasa para créditos hipotecarios y operaciones de leasing habitacional**, otorgados por entidades financieras y **cajas** de compensación familiar, para compra de vivienda nueva diferente a la de tipo social hasta 500 salarios mínimos (438 millones de pesos en 2020).

Según la norma, que dispone de los recursos del Fondo de Reserva para la Estabilización de la Cartera Hipotecaria (Frech), estos subsidios están disponibles hasta diciembre de 2022, o hasta que se agoten. Con ello, los beneficiarios recibirán mensualmente, como ayuda para la cuota, cerca de 439.000 pesos en los primeros 7 años del crédito, lo que equivale a un subsidio total de más de 36 millones de pesos (42 salarios mínimos).

(Le sugerimos: [Listo nuevo subsidio a la tasa para viviendas de clase media](#))

**En total, según el Gobierno, esta fase implicará coberturas o subsidios por 3,91 billones de pesos.**

El ministro de Vivienda, Jonathan Malagón, explicó que para acceder a este programa las personas interesadas no deben haber recibido subsidio familiar de vivienda por parte del Gobierno y/o las **cajas** de compensación familiar, ni ninguna cobertura de tasa de interés en el pasado. Para la postulación, el interesado debe hacerla a través de la entidad bancaria de su preferencia en el momento de solicitar un crédito hipotecario o leasing habitacional.

Según el funcionario, este subsidio es diferente al que se había eliminado, principalmente porque ahora el rango de viviendas va hasta 438 millones de pesos, lo cual amplía el precio de la vivienda que se puede postular. **Además, del total de coberturas, 60.000 estarán dirigidas exclusivamente para la compra de primera vivienda, mientras que el cupo restante podrá aplicarse también para compra de una segunda vivienda.** En este último caso también se debe cumplir con las condiciones de no haber recibido subsidios o coberturas.

No obstante, Malagón explicó que quienes hayan recibido un subsidio en modalidad de arrendamiento sí podrán aplicar a la cobertura a la tasa de interés para viviendas no VIS. Y los beneficiarios del programa Mi Casa Ya no podrán recibirla.

Y agregó que el esquema se puede usar en la compra de vivienda sobre planos, caso en el cual el subsidio se solicita en el momento de la legalización del crédito.

ÓMAR G. AHUMADA ROJAS  
SUBEDITOR DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
En Twitter: [@omarahu](#)



DESCARGA LA APP EL TIEMPO