



**MESA REDONDA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL –
DIEGO ECHEVERRY CAMPOS
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES**

ACTA

12 DE NOVIEMBRE DE 2009

En la ciudad de Bogotá siendo las 10:00 am. se da inicio a la Mesa de Vivienda de Interés Social en el salón AU 101 del Edificio Aulas de la Universidad de los Andes. La reunión comienza con la bienvenida a todos los participantes por parte de la coordinadora Clemencia Escallón presentando en esta ocasión a María Claudia Paris representante de la firma Galería Inmobiliaria, quien presentará el análisis sobre el comportamiento del mercado de vivienda en lo relacionado a las ventas de unidades VIS y NO VIS en Bogotá y algunos municipios de la sabana.

María Claudia en representación de Alberto Izasa, Gerente de La Galería Inmobiliaria, comenta que el tema de la presentación se basa en estudios realizados por la Galería Inmobiliaria y manifiesta la importancia de estar en estos foros de discusión sobre la vivienda en la ciudad.

Aclara que la metodología de la Galería Inmobiliaria consiste en tomar las ventas de los diferentes proyectos en la ciudad, entendiéndose por ello, separaciones, desistimientos, compradores que se retractan, sin tener en cuenta promesas de venta y escrituración. En la medida en que se le hace seguimiento a las ventas se anticipa lo que va hacer la evolución del proyecto. (Preventa)

En cuanto a la situación general de las ventas en Bogotá y sus alrededores, el promedio de los diez primeros meses de 2009, muestra un aumento centrado en VIS. Hay crecimiento en ventas que al parecer por el decreto de subsidio a la tasa de interés. Por otro lado en estrato 5 y 6 hay que depurar ventas, teniendo en cuenta que este sector tiene competencia propia.

María Claudia explicando la grafica “Evolución de las ventas Mensuales” (ver presentación en pagina de Mesa Vis) comenta que se presenta un crecimiento en ventas de VIS en el año 2006. Esto obedece a salidas de manzanas de los proyectos de Metrovivienda específicamente El Porvenir. La evolución de VIS depende más de la oferta que de la demanda si se dan las condiciones de subsidio, crédito y cierre financiero. Si hay proyectos esos proyectos se comercializan.

A partir del mes de noviembre de 2009 se observa una salida de proyectos VIS, el comportamiento de la VIS en general empezó a crecer y se muestra en la grafica un pico por la venta de las unidades de vivienda de la Felicidad.

En No VIS la promoción de vivienda crecerá o disminuirá dependiendo de las condiciones económicas, pero no se generan más de 20.000 hogares al año, a diferencia de VIS que está en el orden de 30.000 o 36.000 como lo muestran las encuestas.

El alza de NO VIS corresponde al volumen de participación de inversionistas, que después sin duda, son viviendas que se van a ocupar pero que van a quitar espacio a la venta de vivienda nueva.

Aclara que actualmente hay un volumen importante de inversionistas en el sector, que están invirtiendo el excedente de liquidez porque no hay otra alternativa. De igual forma, se puntualiza que la preocupación es que, si bien hay una participación de inversionistas, no es un mercado que se pueda mantener en el tiempo.

En relación al decreto de subsidio a la tasa, María Claudia afirma que éste acelero a la gente a tomar la decisión, no es que se diera más capacidad de compra, de hecho las entidades financieras que analizan la capacidad de crédito, no contemplan la baja en las tasas de interés, lo único que hizo es manifestar que es un buen momento para comprar; son buenas las condiciones en el crédito y la gente aprovecha y compra.

El indicador que publica FEDESARROLLO de percepción al consumidor: ¿Considera si es un buen momento para comprar vivienda o no?, concluye que la percepción del consumidor ha cambiado positivamente hacia la compra de vivienda sin esperar que los precios vayan a bajar. (Estamos en un nivel de 28 puntos que es interesante).

Lo que se quiere destacar es el efecto del decreto. Tuvo resultado aún cuando existe preocupación con proyectos que han ofrecido el beneficio y que en algunos casos no lo puedan cumplir pues el volumen de recursos destinados ya está congelado, Hay constructores responsables, pero otros no, y utilizan el beneficio para incentivar las ventas a sabiendas que no lo pueden garantizar.

Podemos decir que lo anterior funciona como medida de choque para incentivar las ventas.

Por otra parte y observando la representación de evolución de las ventas mensuales – Unidades VIS y No VIS (Ver diapositiva 2 en la presentación denominada “Comportamiento del Mercado de Vivienda”) comenta lo siguiente:

- La grafica muestra las ventas en Bogotá – VIS y No VIS. Ventas acumuladas en los últimos 12 meses donde se han vendido 40.400 unidades, creciendo un 1% versus las vendidas el año anterior. Empezando a caer más o menos en ventas desde mayo y el quiebre se dio a partir de abril. Este comportamiento no se observa en licencias de construcción. Las grafica muestra lo que se está vendiendo en los municipios aledaños, en VIS y No VIS.
- Es de recordar que en el año 2002 se vendieron 23.000 viviendas VIS, cifra máxima que se ha presentado.
- Posiblemente el año entrante se tenga un desarrollo igual al del año 2009, con desarrollos como los de Soacha con el macro proyecto de Amarilo, que comenzara ventas en enero. En Bogotá no está claro cómo va a evolucionar la VIS

Igualmente en la presentación de ventas acumuladas se puede observar (Ver diapositiva 4 en la presentación denominada “Comportamiento del Mercado de Vivienda”) la VIS, separada por rangos: hasta 70 salarios mínimos y entre 70 hasta 135. Se reitera la enorme incidencia de proyectos como el Porvenir de Metrovivienda en vivienda hasta 70 salarios en las manzanas que habilita el proyecto. Cuando desaparece esta oferta, gana participación la vivienda superior a VIS y la VIP disminuye.

Comenta que en el macroproyecto de Ciudad Verde en Soacha se contempla la construcción de cerca de 25,000 viviendas y posiblemente la mitad puede llegar hacer VIP.

Respecto a las ventas muestra la distribución de las unidades vendidas y como se está comportando en las diferentes zonas de la ciudad (Ver diapositiva 22 en la presentación denominada “Comportamiento del Mercado de Vivienda”)

- Respecto a las ventas, en el acumulado de ventas de enero de 2002 a octubre de 2009 en cerca de 28 zonas permite ver hacia donde ha estado orientado el desarrollo de la ciudad en cuanto a viviendas nuevas.

- Algunos sectores (Ver diapositiva 22 en la presentación denominada “Comportamiento del Mercado de Vivienda”) han albergado ventas por más de 30 mil unidades en este periodo, igual se muestra para los rangos entre 15 y 30; como de 10 a 15 y muestra el área que se ha desarrollando también fuera de la ciudad,
- La parte suroriental de la ciudad tiene volúmenes de desarrollo de VIS bajos a la espera que Usme comience a despegar. En Suba se observa un comportamiento decreciente en VIS. También se presenta algo de vivienda de interés social en Zipaquirá y Facatativá.

Ante la pregunta ¿Qué es lo que estamos ofreciendo en la ciudad? María Claudia puntualiza lo siguiente: entendiendo la oferta de la ciudad en proyectos que tienen unidades en ventas, tenemos 833 proyectos al mes de octubre de 2009, con 19.000 unidades en venta. El incremento de proyectos ha estado en segmentos diferentes a VIS. Bogotá tuvo un crecimiento de oferta importante en cerca de 48 proyectos de estratos 5 y 6, por lo que se presenta competencia fuerte que hacen que constructores no alcancen puntos de equilibrio y dejen proyectos para más adelante. En No VIS habían ya se ha ajustado la oferta y se vienen ofreciendo menos proyectos.

En Bogotá el tiempo de venta no es tan largo en estratos 5 y 6. En los proyectos VIS se presenta una rotación muy buena, pero la dificultad se presenta en el momento de la escrituración donde el comprador por el cambio de su situación económica le obliga a desistir de la compra y a veces se terminan vendiendo hasta siete veces. Ahora esta situación no se presenta mucho pues las tasas de interés no han variado.

A la pregunta de cómo está la estructura de la oferta en el sector, María Claudia analiza que en los actuales momentos estamos lejos de constructores con problemas de endeudamiento como en la época de crisis. Pero se alerta los estratos 5 y 6 donde a la oferta terminada le sale mucha competencia en arriendo.

En relación con el comportamiento en términos reales de precios: El índice de VIS debe estar aumentando. (El índice de aumento es el que percibe el comprador cuando va a una zona, es el precio promedio de los diferentes proyectos presentados) Entre octubre del 2008 y abril de 2009 hubo estabilización de precio y ahora vuelve a aumentar.

A la pregunta sobre lo que está sucediendo en Bogotá con las bodegas y parques industriales, se apoya en las cifras de agosto de 2005 a octubre de 2009 para aclarar que se han construido 1.600.000 m², en su mayoría por fuera de Bogotá, generando una gran capacidad instalada para este uso.

En cuanto a las oficinas, al final de este año se entregan 500 mil m² de áreas vendible. Posiblemente adquiridas por inversionistas lo que indica que se volverá a duplicar la oferta.

A continuación y después de agradecer a María Claudia su exposición se abre la discusión a los asistentes a la Mesa. A continuación se exponen algunos de los planteamientos más importantes:

- El sector de la vivienda VIP, el que más interesa, ni aparece. El constructor no sabe que va hacer con el subsidio. La perspectiva no es buena, parece que no hay solución. Siguen saliendo los subsidios y la gente no tiene como acceder a ellos. Cada vez mas es un círculo vicioso. Este segmento evidentemente está mal.
- Es preocupante la situación de la VIP y VIS. La demanda de estratos altos, más del 30% de estrato 5 y 6 están en arriendo. Los hogares objeto de VIS compiten con estratos más altos que se bajan porque arriba la oferta es pequeña. Los compradores mayoritarios ya tienen vivienda y apalancan la compra con la vivienda anterior.
- En Usme, si se consolida el proyecto de la Ciudadela, serian 25.000 viviendas. Es importante lo que muestran las cifras que presenta María Claudia por que aparece el impacto de la gestión de Metrovivienda, como en el Porvenir. Sería un escenario interesante al que nos vamos a enfrentar, una nueva oferta de VIP que no existiría de otra manera

- Al distrito se le salió de las manos el problema de vivienda popular. El 58% de la vivienda que se está construyendo es vivienda informal. La VIP está desaparecida, no hay oferta suficiente para aplicar el subsidio. No se está haciendo nada a pesar de las estadísticas. Cuando uno mira renovación urbana, el 30% solo es para VIS y VIP no hay por ninguna parte. Solo son pañitos de agua tibia. La responsabilidad social que tiene el sector oficial, el sector privado, las cajas de compensación, etc. Hasta donde llega o seguimos repitiendo lo mismo y las soluciones no llegan.
- El modelo de producción de vivienda social ha llegado a la peor crisis. El problema es mucho más de fondo que si se aplica subsidio o no. En conclusión si el estado coloca de su parte puede haber una solución, tiene que asumir costos para construir vivienda, pero estos costos son muchos menores que los que se han tomado en políticas de mejoramiento. Para solucionar el problema de vivienda todos los sectores tienen que involucrarse.
- La VIP con muchos esfuerzos es de 70 SMLV, la de 50 SMLV no existe. Lo que ha aumentado es la piratería. Si se logra generar volumen de tierra y si somos capaces de generar VIP, debería implicar un reconocimiento, un incentivo, un premio a la gestión.
- Se comenta sobre los recientes cambios en la Secretaría del Hábitat en Bogotá con la preocupación que esto genera en relación con la continuidad de las políticas y los programas.
- Para que la gente se vincule a los programas es necesario informarse, entender y confiar; y si no hay un modelo institucional es complicado. Si se resuelve el problema de financiación y de suelo, la gente tampoco puede acceder porque no tiene capacidad de ahorro
- El esquema de los subsidios nos deja un mensaje muy importante: la gente se ilusiona cuando el estado le dice que ahorrando le van a entregar el subsidio. Pero a las familias les queda difícil ahorrar. Hay que cambiar este esquema.
- Hay que mirar bien la relación entre la demanda de VIP y la informalidad. Es un hecho que una está disminuyendo y la otra está aumentando. No es solo un problema de solvencia, sino que hay preferencias por barrios consolidados. No se debería apostar solo por la vivienda que no puede producir el sector privado, hay que mirar otras opciones para llegar a los más pobres, de menos de 1.5 SMLV.

Para terminar toma la palabra la coordinadora Clemencia Escallón y llama la atención sobre el tema tratado en relación con la necesidad de generar un mayor conocimiento colectivo sobre el tema de la llamada vivienda de interés social – VIS: la mayoría de las personas no saben que significa la denominación de VIS, referida a 135 salarios, ni la VIP de 50 salarios; esto solo lo entiende un grupo selecto de colombianos. Entonces es más difícil cambiar el modelo y la ajustar la política si no se sabe de qué se está hablando. Para cambiar hay que empezar por conocer y por reconocer y como se propuso en esta sesión, premiar a quien se proponga hacer VIP. Hay que hablar claro para ser cuidadosos y que en los macroyectos se ofrezca vivienda VIP, es decir para cubrir más ampliamente el déficit de vivienda.

Finalmente, comenta la evidencia de un mayor espacio para la discusión del tema de vivienda a nivel regional, refiriéndose a la entrevista publicada recientemente en un diario importante al gobernador y al alcalde, donde se reconocen socios para temas varios pero no se comentan escenarios conjuntos de generación de suelo y producción de vivienda, que son sin duda de alto impacto en la calidad de vida y en la competitividad regional.

Siendo las 12.00 m. se da por terminada la sesión de la Mesa.

