Asocajas | Asociación Nacional de Cajas de Compensación Familiar

DIAGNÓSTICO DEL MERCADO DE VIVIENDA USADA Y ALTERNATIVAS PARA EL USO DEL SUBSIDIO FAMILIAR DE VIVIENDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA USADA EN COLOMBIA.

UNA MIRADA DESDE LA COMPENSACIÓN FAMILIAR.

DIRECCIÓN DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS

NICOLÁS CUERVO
CONSULTOR

EVERARDO MARÍN
LÍDER DE VIVIENDA

MARGARITA RUIZ
DIRECTORA DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS

BOGOTÁ 2019

CONTENIDO

Introducción 1

1. Diagnóstico de mercado y razones para el uso de los subsidios de vivienda para la compra de vivienda usada 4
- Producción VIS y necesidades de vivienda 5
- Subsidios asignados y no desembolsados 12
- Mercado de vivienda usada 16
- Instrumentos de política para la vivienda usada 19
- Chile 19
- Canadá 20
- Francia 21
- Colombia 23

2. Potencial de aplicación y efectos esperados 26
- Oferta de vivienda usada bajo topes VIS/VIP 28
- Hogares beneficiarios 32
- Alineación entre oferta y demanda por vivienda 34
- Hogares vendedores 36
- Condiciones y usos de suelo 38
- Potenciales Territorios 40

3. Conclusiones y recomendaciones 41
- Elementos de la propuesta 43

Referencias 50

Anexos 51
- Anexo 1: Unidades de vivienda y formación de hogares en municipios con información de licencias según cobertura (77, 88,302 municipios) 52
- Anexo 2: Potenciales beneficiarios, licencias y vivienda usada VIS por región 59

Tabla de Figuras 66

INTRODUCCIÓN

La política de vivienda, entendida como el conjunto de acciones (programas, proyectos, regulaciones, control y vigilancia) realizadas desde el sector público, tiene objetivos enfocados a varias funciones asociadas a la vivienda. En términos sociales, la política de vivienda promueve la mejoría de las condiciones habitacionales de los hogares; en términos económicos se encuentra el estímulo a la construcción como sector económico (de manera permanente o con criterio contra-cíclico) y también la promoción del crédito hipotecario; en fin, en su componente urbano, la política de vivienda puede perseguir la articulación del desarrollo urbano y la planeación territorial.

En Colombia, el principal instrumento utilizado para avanzar en el cumplimiento del primer componente de la política de vivienda (la reducción del déficit habitacional) es el subsidio a la demanda por vivienda. Este subsidio se adoptó a inicios de los años 90 inspirado en la experiencia de otros países, en particular la de Chile, y en concordancia con la promoción que hacen organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, con el argumento de que su implementación permite superar algunas dificultades del esquema anterior de acción (producción de vivienda por institutos públicos). Se asegura, que los subsidios tienen la suficiente flexibilidad para ser aplicados en múltiples opciones que permitan la reducción del déficit habitacional, tales como el alquiler, la compra de vivienda (nueva o usada), la construcción en sitio propio y la mejora de vivienda (Gilbert, 2004).

A pesar de que existen varias modalidades del subsidio de vivienda en el marco legal y normativo (mejora, construcción en sitio propio, compra) históricamente se ha priorizado la compra de vivienda nueva como destino del subsidio. En 2018, por ejemplo, el FOVIS asignó el **97,6%** de los subsidios a la compra de vivienda nueva; **1,2%** a la construcción en sitio propio; **0,9%** al mejoramiento y **0,3%** a la compra de vivienda usada. El énfasis en esta modalidad del subsidio se apoya en el aporte de la construcción nueva al empleo y la producción, argumento que debe ser sopesado con los limitantes que esta restricción del potencial de aplicación de los subsidios impone para el cumplimiento de su objetivo principal: *la mejoría de las condiciones habitacionales de los hogares.*

En el presente trabajo, el cual se realiza como aporte del Sistema de Cajas de Compensación Familiar y especificamente como una contribuccion de ASOCAJAS al debate, se propone examinar los límites del esquema actual de asignación de subsidios a la demanda por vivienda y explorar el potencial de ampliación de una modalidad de subsidio para la compra de vivienda usada. Este tipo de crédito tiene también amplias ventajas que nos parece

justifican su implementación (de manera complementaria al subsidio para la compra de vivienda nueva) tales como:

- Apoyo al desarrollo de un mercado secundario para antiguos beneficiarios de subsidios de Vivienda de Interés Social, VIS. Los hogares que hayan comprado su vivienda y cuyo plazo de limitación a la venta se haya superado, podrían encontrar comprador para su vivienda de manera más fácil, en caso de que deseen venderla, y acceder a una vivienda de mayor valor.

- La aplicación del subsidio puede estar encadenada a condiciones de calidad de la vivienda, incitando a los propietarios a su mejora para poder venderla. Este sería un mecanismo para que la política de vivienda acceda al segmento de la vivienda usada.

- La posible venta de vivienda usada con subsidio puede facilitar la subdivisión de grandes viviendas, algunas de las cuales son causa de dificultades de gestión para las generaciones de herederos de los propietarios originales (Ward, Jiménez, Di Virgilio, & Camargo, 2015).

En este contexto, la primera sección de este documento presenta un **diagnóstico del mercado de vivienda** en Colombia que detalla algunas **razones del uso de los subsidios para la compra de vivienda usada.** En primer lugar, se compara el ritmo de producción de vivienda (particularmente de la vivienda de interés social-, el segmento al cual están dirigidos los subsidios) frente a las necesidades por vivienda de los hogares con ingresos en el rango de la política de vivienda. Esta comparación indica que la producción de vivienda de interés social es insuficiente para cubrir las necesidades de vivienda y permite precisar la magnitud de esta brecha para diferentes departamentos. Otra característica estudiada son las renuncias y vencimientos de subsidios de vivienda asignados. Estos subsidios manifiestan la dificultad de buena parte de los hogares potencialmente beneficiarios para hacer uso efectivo de estos y representan un desgaste administrativo de los hogares y las instituciones vinculadas a los subsidios que podrían reducirse de existir una mayor oferta de vivienda como la que se habilitaría mediante la vivienda usada. Así, la primera sección del documento termina con el análisis del mercado de vivienda usada en Colombia, un segmento existente pero poco estudiado, que canaliza ya una parte importante de las transacciones de vivienda y el recuento de algunas experiencias internacionales de instrumentos de política destinados a la vivienda usada, que contribuyen a la reflexión sobre la pertinencia y las modalidades de esta línea de política de vivienda.

La segunda sección del documento se enfoca en el **potencial de aplicación de los subsidios a la demanda para la compra de vivienda usada y la estimación de sus efectos.** El potencial de aplicación se examina en primer lugar respecto a las viviendas usadas que podrían ser movilizadas para la compra mediante subsidios (según criterio de precio, regularidad de títulos y calidad).

La oferta de vivienda usada que resulta de este ***stock***, se compara luego con el número de hogares a los cuales están dirigidos los subsidios y con el volumen de producción de VIS nueva, análisis que permite identificar el potencial de nueva oferta de vivienda movilizada por los subsidios bajo diferentes escenarios y para diferentes regiones. Otro efecto de la política para el cual se busca estimar su magnitud es la demanda adicional de vivienda generada de manera indirecta en los hogares que venderían su vivienda. Con la venta, estos hogares pueden comprar una vivienda de mayor valor (contando con que, además de la venta, se aporten recursos propios) que repercutiría en los segmentos de mayor precio del mercado de vivienda.

Por último, el informe termina con algunas conclusiones y señalando diferentes temas prioritarios para avanzar en el conocimiento y la formulación de propuestas de política pública que contemplen la vivienda usada. Entre estos: la consecución de información sobre el tamaño del mercado de vivienda usada, el conocimiento de las características estructurales (norma anti-sísmica) y de titularidad de la tenencia de la vivienda usada, las capacidades y prácticas de los hogares para la compra de vivienda, que permitan calibrar el monto de los subsidios (porcentaje aporte propio, capacidad efectiva de ahorro, plazos de créditos) y la sistematización de experiencias existentes y por desarrollar de subsidios para la compra de vivienda usada (que permite su continuación a mayor escala).

1. DIAGNÓSTICO DE MERCADO Y RAZONES PARA EL USO DE LOS SUBSIDIOS DE VIVIENDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA USADA

La propuesta de ampliar la gama de modalidades de uso de los subsidios de vivienda que se presenta en este documento, parte de la necesidad de ampliar los instrumentos de política de vivienda ante la insuficiencia de los instrumentos existentes. Esta sección avanza en este sentido, mediante el análisis de la producción de vivienda de bajo precio (Vivienda de Interés Prioritario, VIP, y VIS) que resulta insuficiente para cubrir las necesidades de la demanda por vivienda. Esto se complementa con la existencia de subsidios no desembolsados, que constituyen recursos que no se pueden ejecutar por diversas dificultades, algunas de las cuales se podrían solventar mediante la compra de vivienda usada.

Respecto a las alternativas para cubrir la demanda no satisfecha en el esquema actual, se examina la profundidad del mercado de vivienda usada. Este análisis permite verificar la existencia de una oferta de vivienda en este sector en varias regiones del país, con lo cual, el uso de subsidios para su compra no necesita de la creación de un mercado nuevo sino de ciertos ajustes para poder insertarse en una oferta existente. En este mismo sentido, las experiencias de instrumentos de política de vivienda vinculados a la vivienda usada ayudan a pensar en las alternativas de implementación de líneas de política para este segmento del mercado.

PRODUCCIÓN VIS Y NECESIDADES DE VIVIENDA

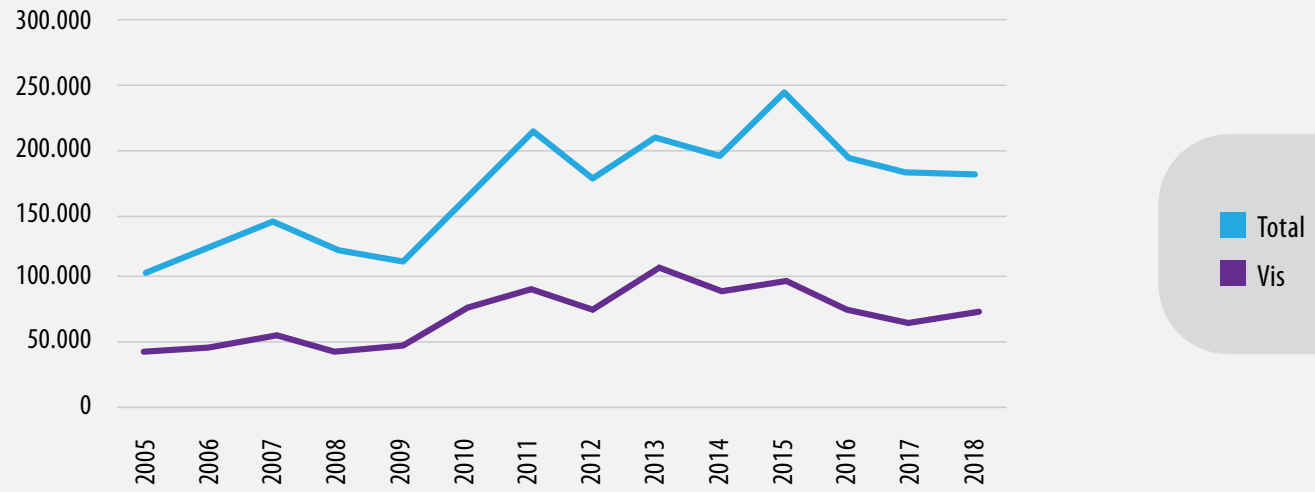
La producción de vivienda, en particular de vivienda de interés social y vivienda de interés prioritario se analiza respecto a las necesidades de vivienda a nivel nacional y desagregado por departamentos. Este análisis permite medir la distancia entre la producción y las necesidades de vivienda y, de este modo, documentar la necesidad de otros mecanismos de acceso diferentes a la producción de vivienda.

La información utilizada para estudiar la producción de vivienda son las licencias de construcción consolidadas por el DANE, que recogen información para un grupo de municipios del país (77 hasta 2008, 88 entre 2009 y 2015 y 302 desde 2016). Se hace uso de la información desde 2005 cubriendo un periodo relativamente amplio (incluyendo fases de auge y estabilidad de la producción) y para el cual se cuenta con información de acceso libre de licencias a nivel municipal.

Dentro de las variables incluidas en esta fuente, se utilizan las unidades de vivienda por departamento y su desagregación entre categorías VIS y No-VIS (las viviendas con precio mayor o menor a 135 salarios mínimos, que son aquellas que pueden ser compradas con subsidio).

La cantidad de unidades licenciadas (variable que se aproxima al volumen de producción de vivienda) se compara con una medida de las necesidades de vivienda: ***la formación de nuevos hogares según las proyecciones de población DANE***. Para que estas cifras sean comparables, se considera la formación de hogares solamente para los municipios en donde se recaba información de licencias de vivienda (para más información, ver el Anexo 1), información que se agrupa luego a nivel departamental para facilitar su análisis. Dentro del total de nuevos hogares estimados en cada municipio se considera (de acuerdo a la repartición a nivel nacional de ingresos reportada en la Gran Encuesta Integrada de Hogares) que el 80% tiene ingresos menores a 4 salarios mínimos y, por ende, sería potencialmente beneficiario de un subsidio a la demanda para la compra de VIS. La comparación entre estas dos magnitudes (vivienda licenciada y nuevos hogares) permite aproximarse a la proporción de las nuevas necesidades por vivienda que pueden ser satisfechas mediante la compra de vivienda nueva y la proporción que queda insatisfecha si la nueva vivienda es el único mecanismo de acceso promovido desde la política pública.

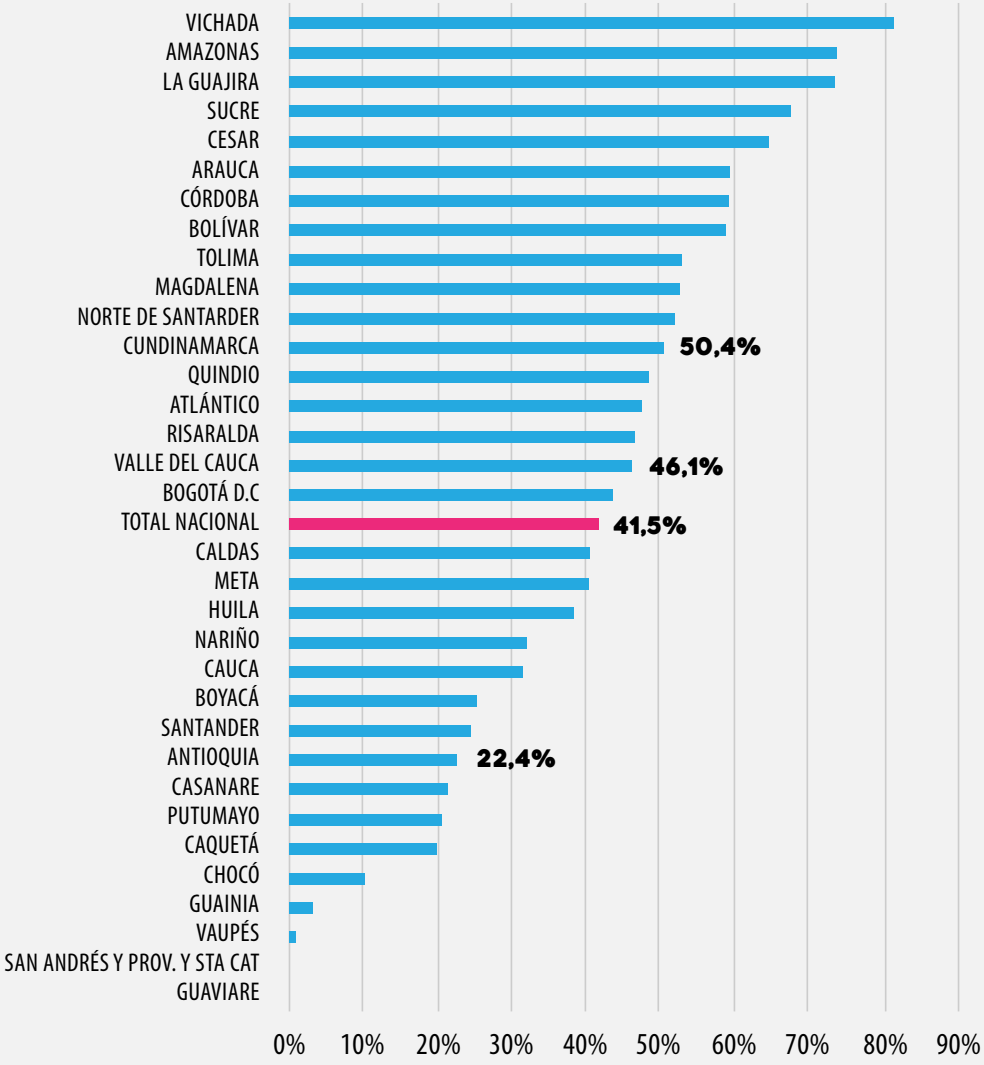
Figura 1: Unidades de vivienda licenciadas. Total nacional, 2005-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – licencias de construcción

La proporción de vivienda VIS para el periodo 2005-18, varía de manera importante entre departamentos (Figura 2). El departamento de Vichada se evidencia la mayor proporción de unidades VIS licenciadas, alrededor del **84%** de las unidades totales, mientras que en departamentos como Guaviare y San Andrés esta proporción es cercana al **0%**. La mayoría de departamentos con más población (y licenciamiento de vivienda) tienen proporciones de licencias VIS cercanas al total nacional (**41,5%**) o superiores, siendo Antioquia y Santander una excepción, pues en estos departamentos la proporción de unidades VIS licenciadas es cerca de la mitad del promedio nacional. Estos departamentos tienen una producción de vivienda nueva con una orientación poco favorable hacia la vivienda de bajo costo y serían algunos de los sitios donde se esperaría que los subsidios de vivienda usada tuvieran mayor utilidad y desarrollo.

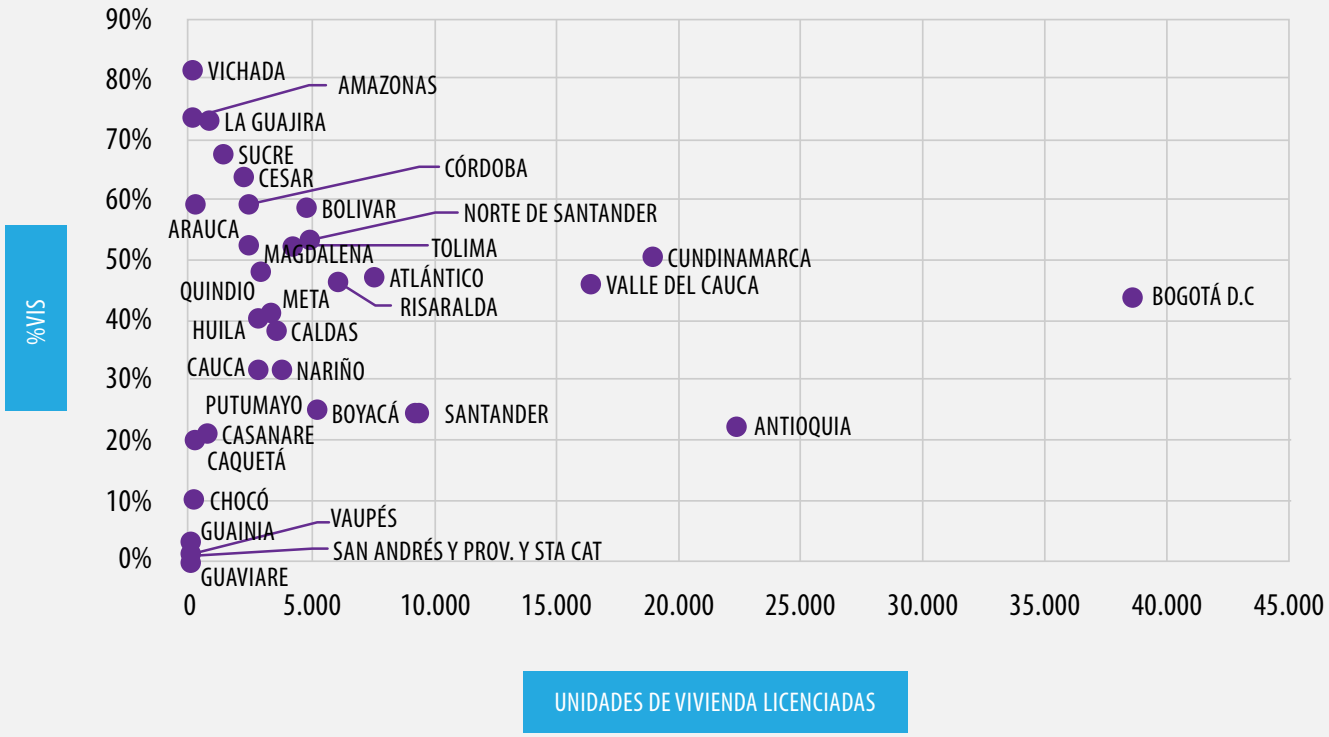
Figura 2: Proporción de unidades VIS en las licencias de vivienda según departamento, 2005-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – licencias de construcción

La proporción de VIS y el volumen de actividad no muestran una relación clara (Figura 3). Bogotá tiene el mayor número de licencias y se encuentra cerca del promedio de proporción, mientras que hay tanto departamentos con bajo número de licencias y alta orientación hacia la VIS (Vichada, Sucre, Cesar) como departamentos con bajo número de unidades y poca proporción de VIS (Guainía, Vaupés, San Andrés).

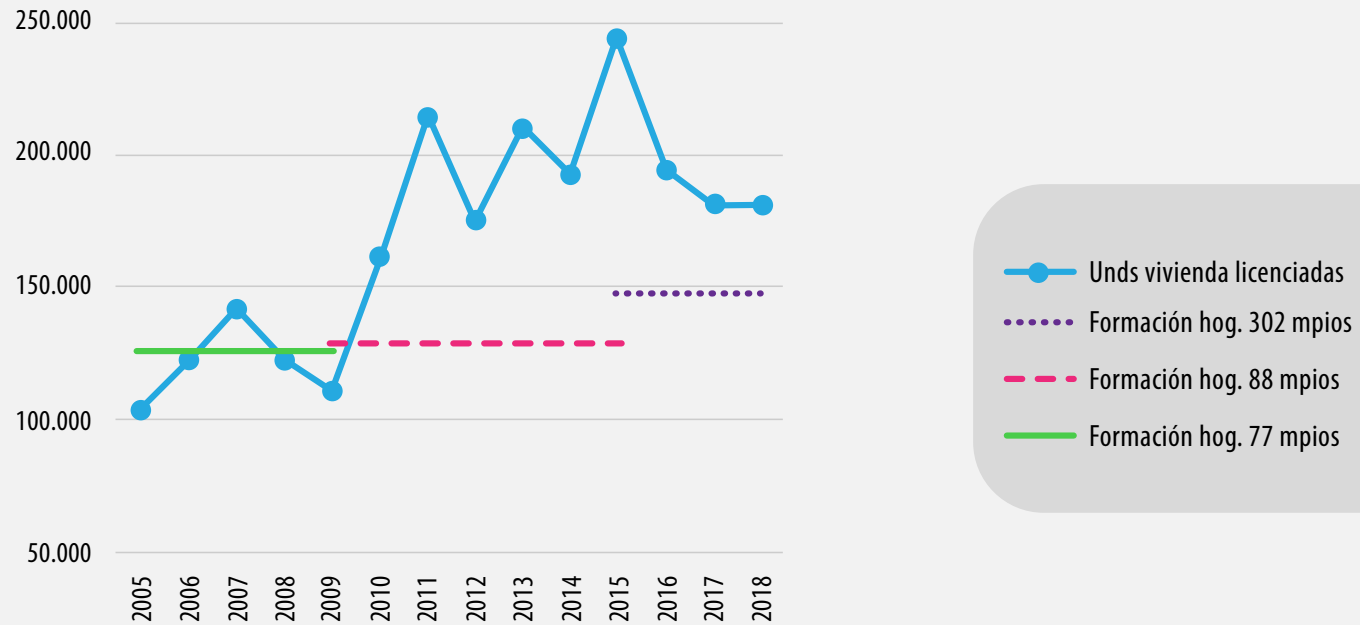
Figura 3: Proporción de unidades VIS y total de viviendas licenciadas según departamento, 2005-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – Licencias de construcción

La comparación del número de viviendas licenciadas con la formación de nuevos hogares tiene un resultado paradójico. Por un lado, el número total de viviendas es superior a la formación de hogares (Figura 4) pero, considerando solamente la vivienda VIS y los nuevos hogares de ingresos menores a 4 salarios mínimos (Figura 5) la relación se invierte. La producción de VIS es insuficiente para acoger al total de nuevos hogares, salvo en 2013, año que coincide con el inicio de la implementación del programa de vivienda gratuita. La dinámica observada desde 2015 (desaceleración/disminución de las licencias) hace que las licencias VIS sean de nuevo menores a la formación de hogares en este rango de ingresos.

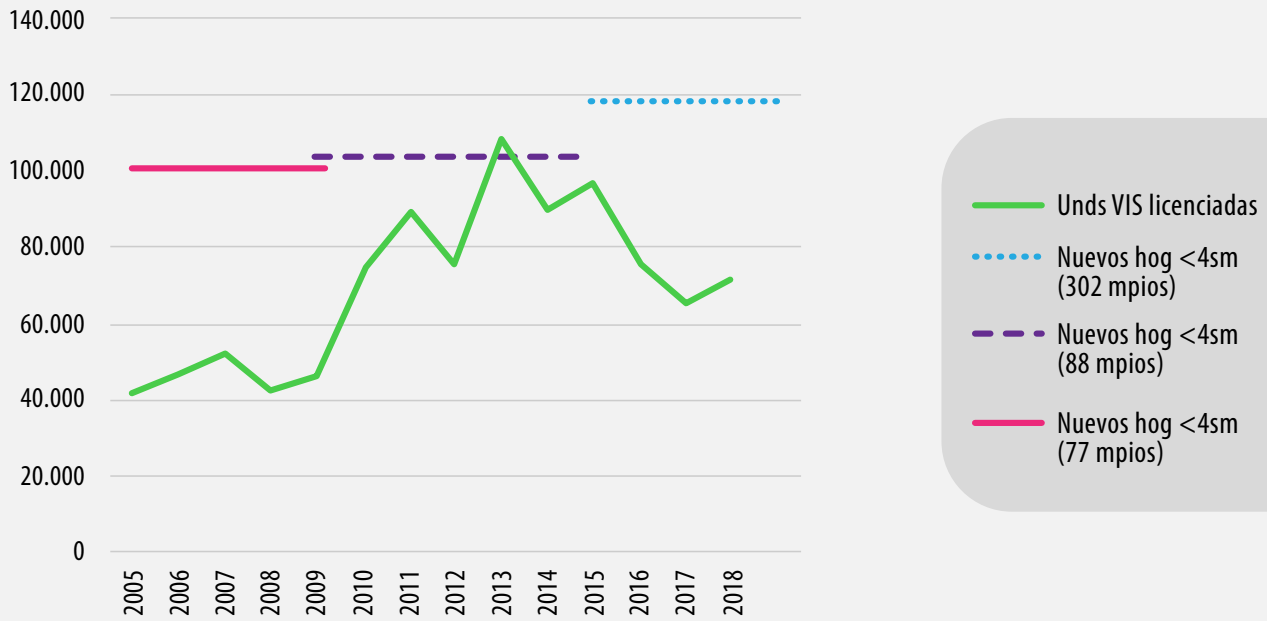
Figura 4: Unidades de vivienda licenciadas y formación de hogares, 2005-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – licencias de construcción y proyecciones de población

En este sentido, la producción de vivienda tiene un volumen suficiente para cubrir las nuevas necesidades de vivienda en el país, pero su orientación está desalineada con el nivel de ingresos de los hogares. Este resultado lo señalan también otros estudios (CAMACOL, 2016) que indican, para 2016, mayor desalineación en ciudades del caribe y una mejor alineación entre oferta y capacidad de pago en ciudades como Tunja, Bogotá e Ibagué.

Figura 5: Unidades VIS licenciadas y formación de hogares (con ingresos < 4 SMMLV), 2005-2018

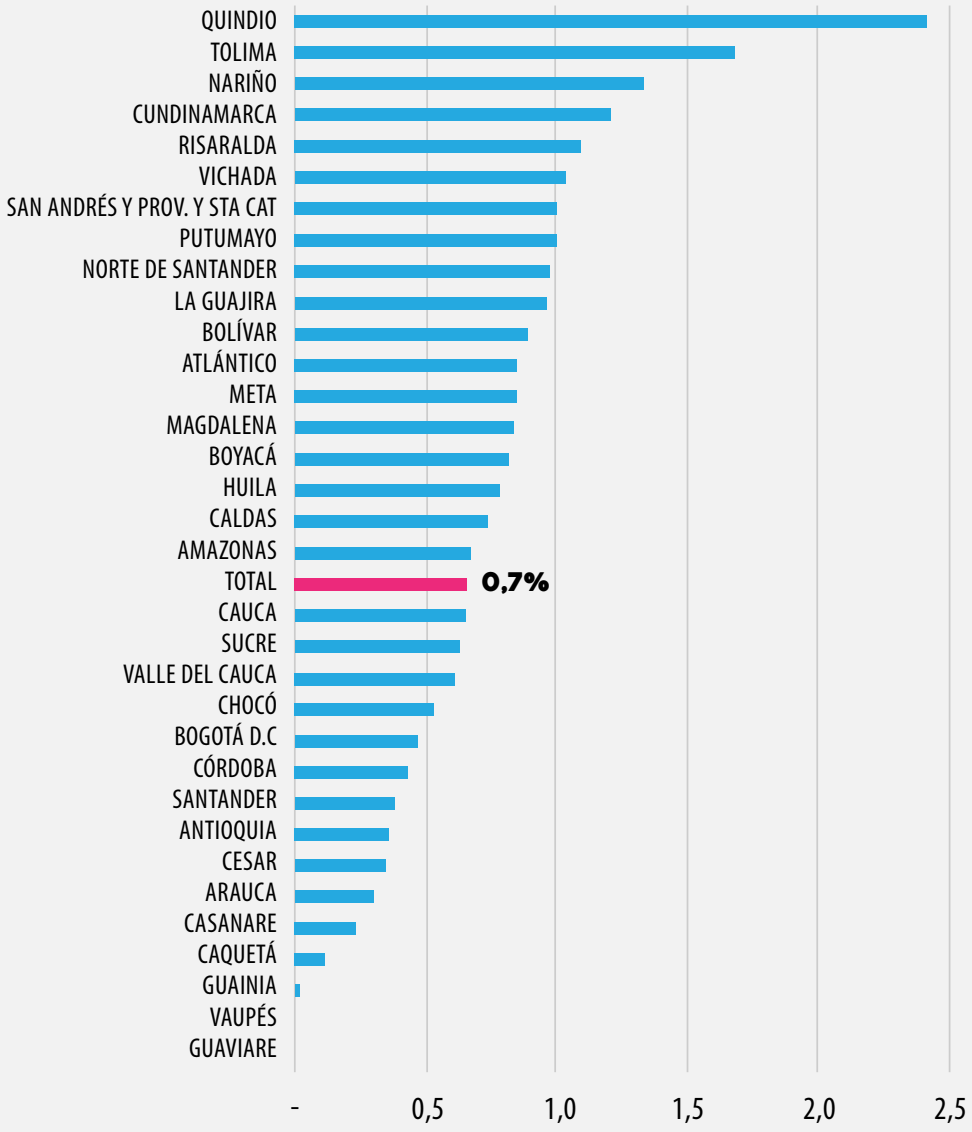


Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – licencias de construcción y proyecciones de población
Nota: Hogares < 4 SMMLV = 80% de nuevos hogares

La relación entre licencias VIS y nuevos hogares para el total nacional es de **0,7**, es decir: por cada 100 nuevos hogares con ingresos menores a 4 salarios mínimos se licencian 70 unidades VIS. Los resultados a nivel de departamento (Figura 6) muestran:

- **23 departamentos** con menor número de viviendas licenciadas que nuevos hogares (lugares en donde se está acumulando déficit cuantitativo) entre los cuales se encuentran Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca.
- **5 departamentos** con un indicador cercano a 1 (Vichada, San Andrés, Putumayo, Norte de Santander y La Guajira).
- **5 departamentos** para los cuales el nivel de producción es superior a formación de hogares (Quindío, Tolima, Nariño, Cundinamarca y Risaralda), en donde se estaría reduciendo déficit cuantitativo solamente mediante la producción de VIS.

Figura 6: Unidades VIS licenciadas y formación de hogares (con ingresos < 4 SMMLV). Cociente por departamento, 2005-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE – licencias de construcción y proyecciones de población censo-2005

Estos resultados permiten identificar una primera lista de departamentos con mayor necesidad de explorar modalidades de subsidio diferentes a la compra de vivienda nueva (los que se sitúan en la parte inferior de la Figura 6). Antes de detallar los posibles efectos del uso de los subsidios para la compra de vivienda usada, se examinará en las siguientes secciones el volumen de subsidios no desembolsados, así como algunas características del mercado de vivienda usada y experiencias de uso de subsidios para la vivienda usada.

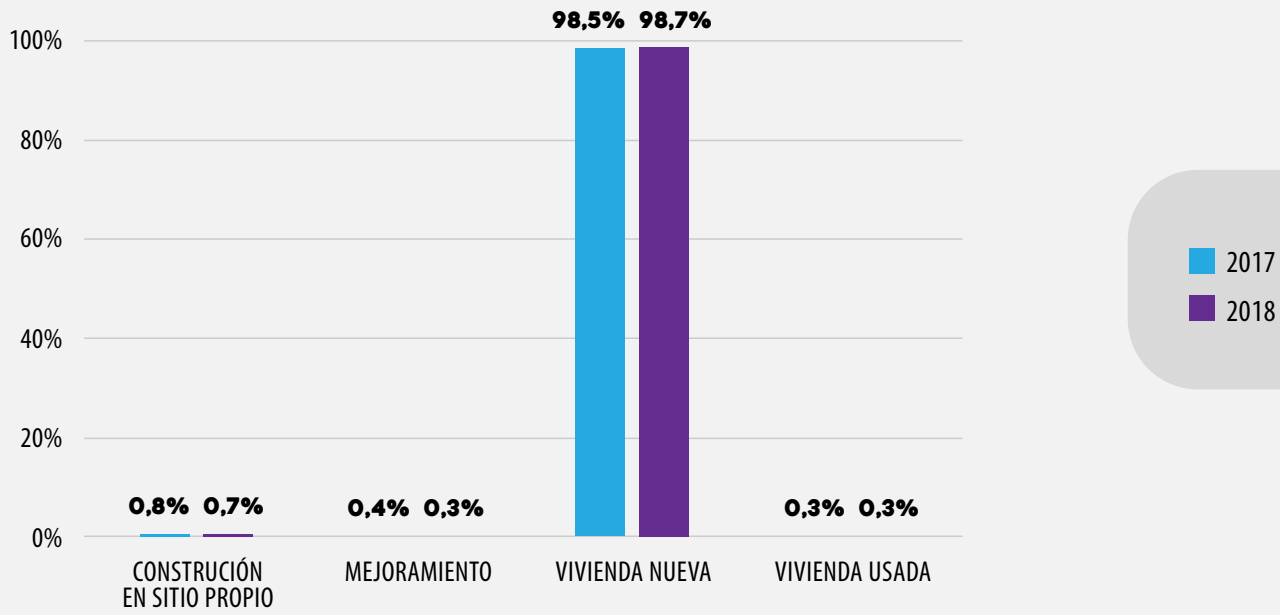
SUBSIDIOS ASIGNADOS Y NO DESEMBOLSADOS

Dentro de los recursos que se destinan actualmente para los subsidios de vivienda, hay una proporción que no se ejecuta por diversos motivos, principalmente por la dificultad que tienen los hogares para lograr el cierre financiero (conseguir los recursos propios y el crédito complementario al subsidio para completar el valor de la vivienda que se planea adquirir). Estos recursos podrían ser utilizados de forma más expedita en alternativas de vivienda usada, siempre y cuando su valor fuera menor al tope VIS, permitiendo así un cierre financiero más fácil.

Para estimar el monto de estos recursos, se utiliza la información de subsidios de vivienda del FOVIS (el fondo de vivienda de los afiliados de las Cajas de Compensación Familiar) que consolida la Superintendencia del Subsidio Familiar y puso a disposición de este estudio para 2017 y 2018. Esta información presenta el número y el valor de subsidios para varios sectores (urbano, rural, situación de desastres, Decreto 1737 de 2015 y Decreto 1819 de 2015), según destino (construcción en sitio propio, mejoramiento, compra vivienda nueva, compra de vivienda usada), estado del subsidio (asignación, pago, renuncia, vencimiento) y por nivel de ingreso del hogar. Para este trabajo se analizarán los subsidios urbanos según destino, estado y nivel de ingreso.

El monto total de subsidios asignados por las Cajas de Compensación Familiar en 2018 asciende a **1.14 billones de pesos** y a **810 mil millones de pesos** en 2017, la gran mayoría de los cuales se dirige a la compra de vivienda nueva (Figura 7) en ambos periodos. Los otros destinos movilizan un monto de recursos limitado, por ejemplo, para 2018 se asignan **$1.127 billones** para compra de vivienda nueva (**$1’127.000 millones**), **$7.505 millones** para construcción en sitio propio, **$3.930 millones** para compra de vivienda usada y **$3.607 millones** para mejoramiento de vivienda.

Figura 7: Subsidios asignados, participación según destino. FOVIS, 2017 y 2018



Fuente. Elaboración propia a partir de información FOVIS

La concentración de los subsidios en el destino "compra de vivienda nueva" se observa también en el número de subsidios asignados y en el monto promedio del subsidio, el cual es mayor (Figura 8).

Figura 8: Número, valor promedio y valor total de subsidios asignados según destino, FOVIS 2018

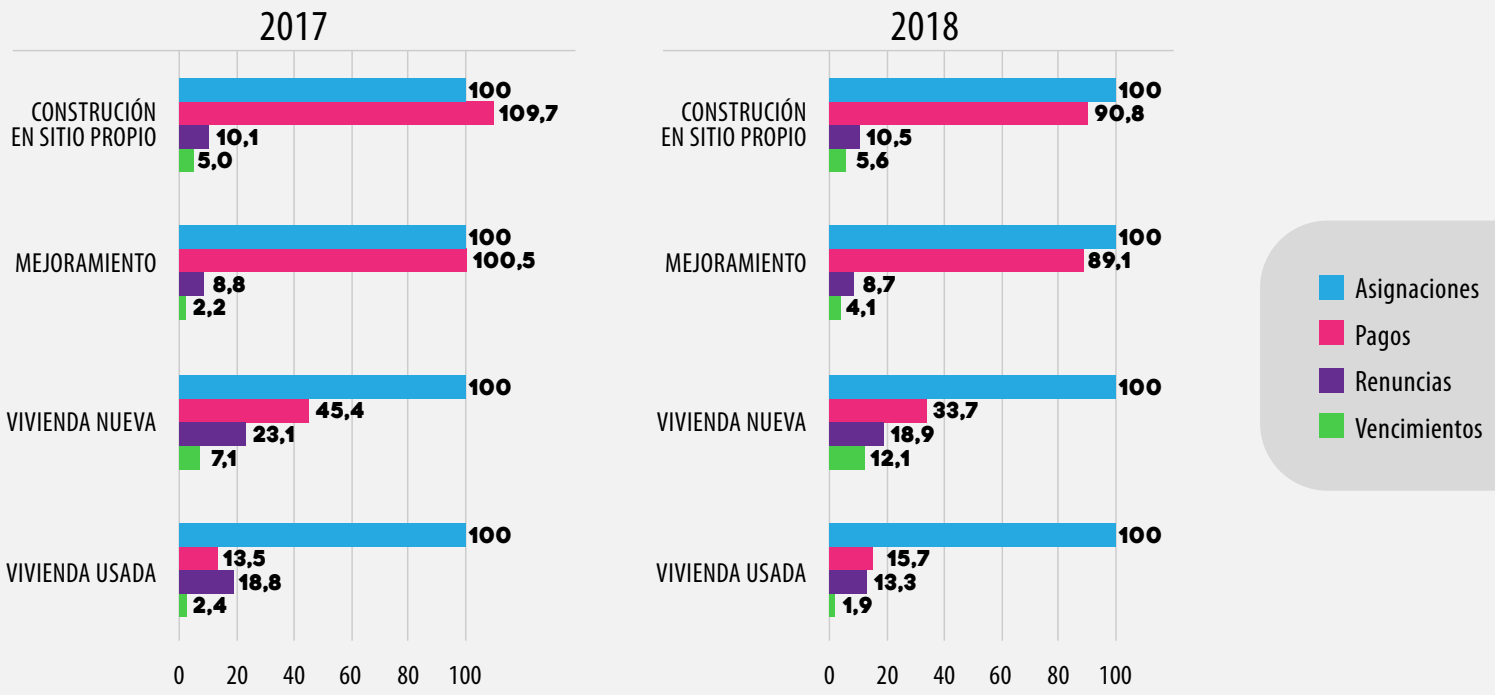
	CONSTRUCCIÓN EN SITIO PROPIO	MEJORAMIENTO	VIVIENDA NUEVA	VIVIENDA USADA	TOTAL
Número	535	444	53.475	240	**54.694**
Valor promedio (pesos)	14.028.784	8.124.834	21.093.250	16.375.158	**20.898.168**
Valor total (pesos)	7.505.399.487	3.607.426.115	1.127.961.518.038	3.930.037.882	**1.143.004.381.522**

Fuente. Elaboración propia a partir de información FOVIS

Por su parte, los diferentes estados del subsidio muestran dos fenómenos: la demora entre el momento de asignación y pago y la renuncia y vencimiento de subsidios (Figura 9). Estas dos últimas categorías representan el monto de subsidios que estarían disponibles para su uso en alternativas de vivienda más interesantes y de fácil adquisición.

El monto de los subsidios asignados y pagados para construcción en sitio propio es comparable (por ejemplo, en 2017 por cada 100 pesos asignados para construcción en sitio propio, se pagaron 109 que corresponden a asignaciones de años pasados y del año en curso que cumplen con los requisitos para su desembolso). El mejoramiento de vivienda tiene también pagos de cuantía similar a las asignaciones, mientras que para la compra de vivienda nueva el valor pagado en subsidios representa entre el **33%** y **45%** de las asignaciones. Este desfase se debe a las renuncias (en gran parte de hogares que acceden a subsidio de vivienda por un fondo diferente al FOVIS[1]), al tiempo que toman los trámites para gestionar el crédito de vivienda y la movilización de recursos propios y al vencimiento de subsidios (que corresponde al **7** y el **12%** del monto asignado).

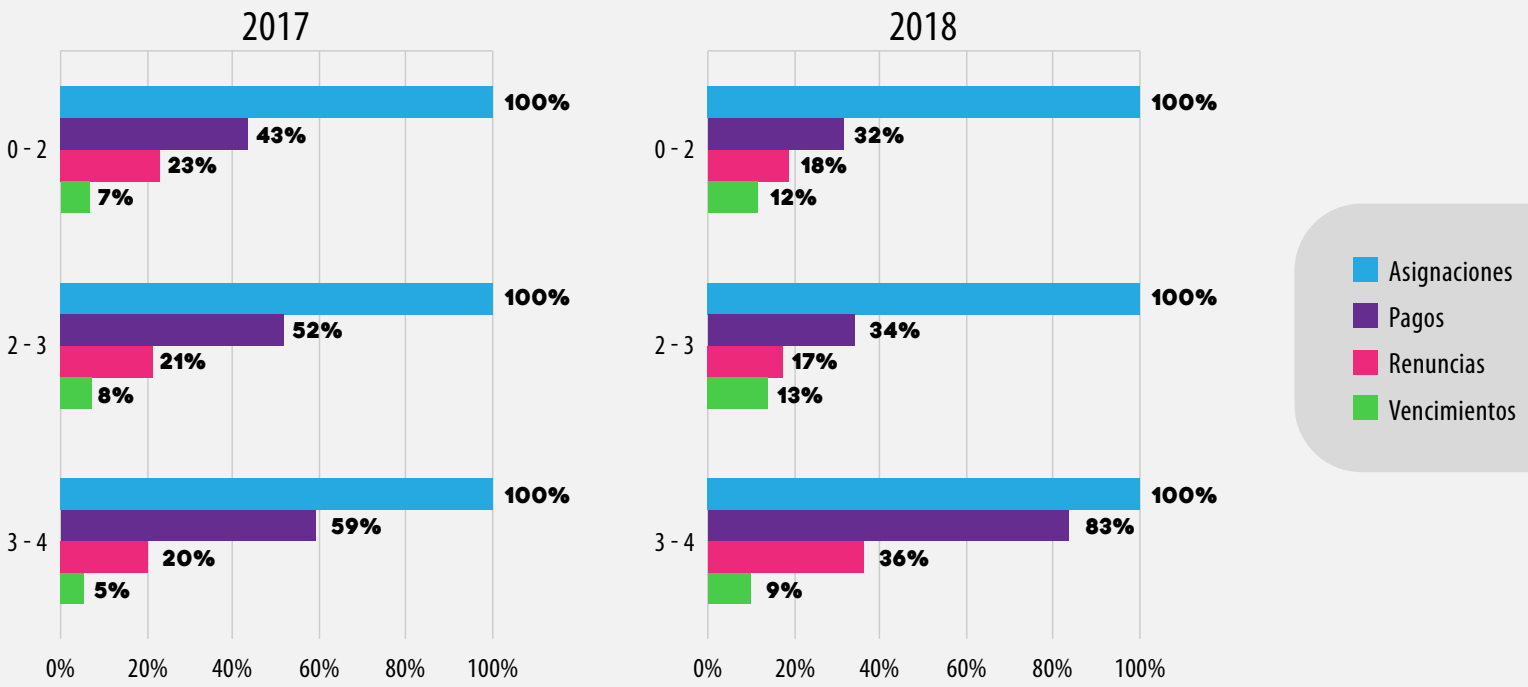
Figura 9: Asignaciones, pagos, renuncias y vencimientos según destino del subsidio. FOVIS 2017 y 2018



Fuente. Elaboración propia a partir de información FOVIS

La Figura 10 muestra el estado de los subsidios para la compra de vivienda nueva según el nivel de ingreso de los hogares beneficiarios. Los pagos (representados en la barra morada) aumentan con el nivel de ingreso y también las renuncias en 2018. Esto quiere decir que, los subsidios vencidos tienen un monto similar para las tres categorías de ingreso consideradas.

Figura 10: Asignaciones, pagos, renuncias y vencimientos según nivel de ingreso. Subsidios para vivienda nueva 2017 y 2018



Fuente. Elaboración propia a partir de información FOVIS

En conclusión, las renuncias y vencimientos representan cerca del **30%** de los recursos asignados cada año para compra de vivienda nueva. Este monto brinda un margen importante amplio para asignar subsidios en otras modalidades (por ejemplo, ampliar vivienda usada con uso menos restrictivo que el actual) sin reducir el monto efectivamente utilizado.

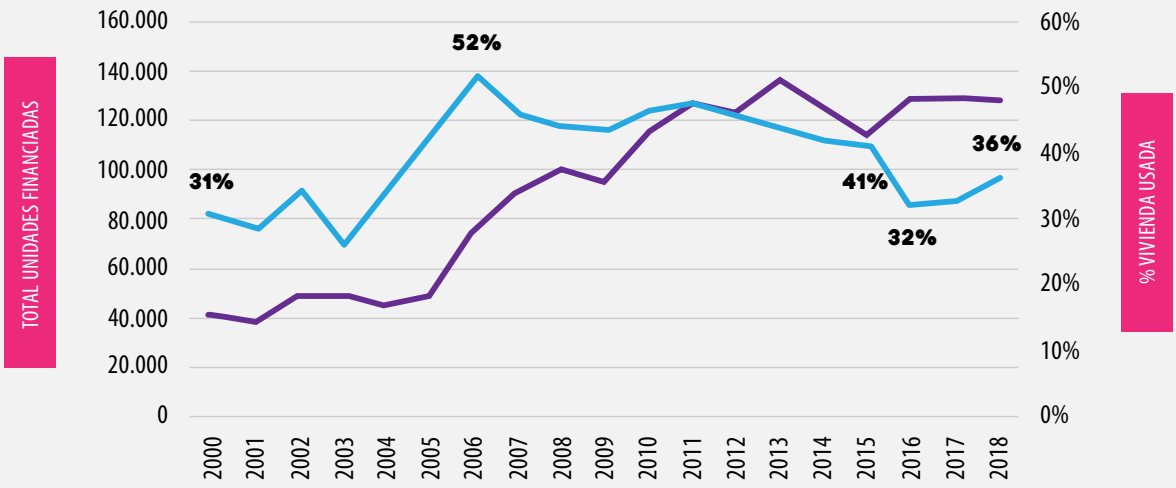
1. Comfamiliar Risaralda lleva registro de los motivos de renuncia a este. Los principales motivos son la dificultad de acceso al crédito (26% en 2018) e incumplimiento de entrega del proyecto (19%). Entre los motivos que se podrían reducir ante una modalidad de uso que permita la compra de vivienda usada están las renuncias por traslado a otro programa de subsidios (7%) y la compra de vivienda usada (3%).

MERCADO DE VIVIENDA USADA

En vista de la insuficiencia en la producción de viviendas nuevas para suplir las necesidades de viviendas con precios bajos, el mercado de vivienda usada puede consolidarse como un potencial mecanismo para subsanar dichas carencias habitacionales. Esta sección muestra la importancia de este mercado, que tiene un desarrollo importante en el país y permite la implementación de apoyos a la compra de vivienda usada sin necesidad de crear un nuevo mercado. Para esto, se tiene en cuenta la información disponible y otorgada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas en la operación estadística de Financiación de Vivienda (FIVI) desde el año 2000 hasta el año 2018, la cual recoge la cantidad de créditos hipotecarios desembolsados por entidades financieras, diferenciando los créditos otorgados para la compra de vivienda nueva y usada a nivel departamental. Esta información permite identificar la composición nueva/usada de las transacciones de vivienda que recurren al crédito.

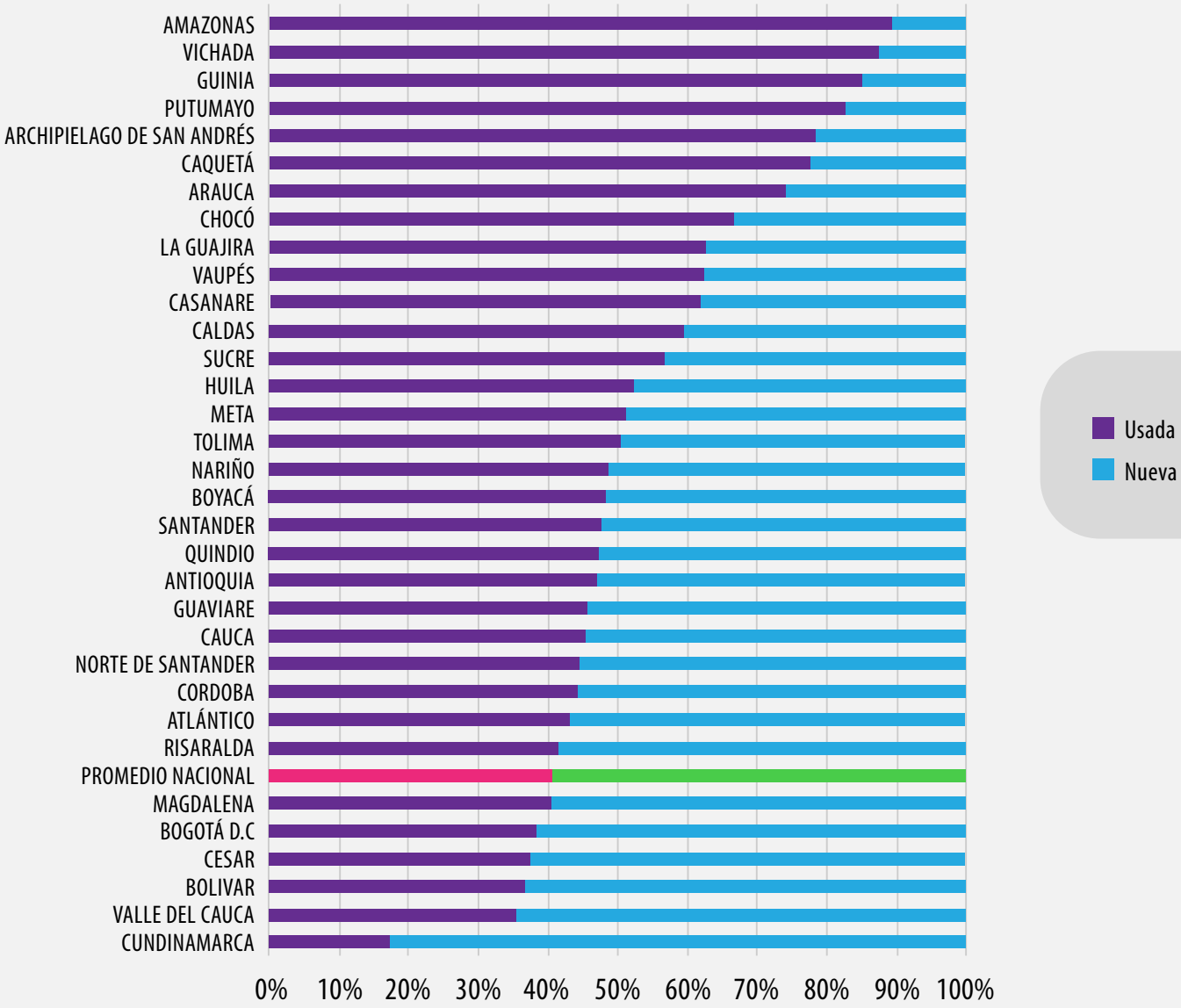
La Figura 11 retrata en el eje principal las viviendas totales financiadas y en el eje secundario la proporción de viviendas usadas respecto al total de viviendas financiadas. En general, la proporción de viviendas usadas sobre el total de unidades financiadas parece seguir el ritmo del total de viviendas financiadas, es decir, un mayor volumen de préstamos o créditos hipotecarios traduce una mayor participación de vivienda usada. El porcentaje de vivienda usada aumenta así durante el primer sexenio del siglo XXI, (partiendo desde el año 2000 con un **31%** de unidades usadas y llegando al año 2006 con un **52%**). Entre 2006 y 2015 el porcentaje de viviendas usadas financiadas se mantiene alrededor del **40%** y finalmente entre 2016 y 2018 se observan valores entre **32%** y **26%**. El promedio general de vivienda usada es **39%** de las unidades totales, lo que equivale a **36.182 unidades de un total de 92.212.**

Figura 11: Número de viviendas financiadas y proporción vivienda usada. Total nacional



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE Financiamiento de vivienda –FIVI-

Figura 12: Viviendas financiadas, nuevas y usadas según departamento. Total 2000-2018

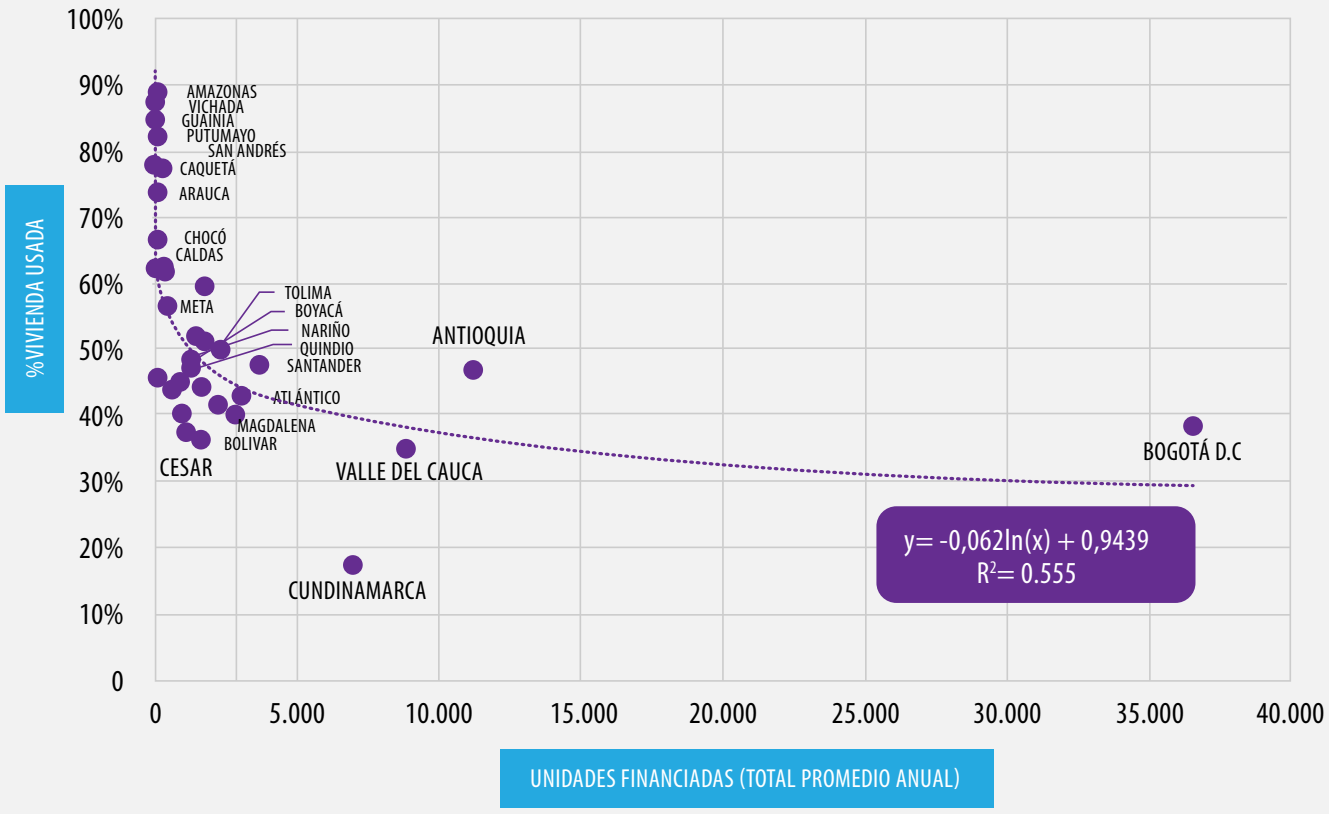


Fuente. Elaboración propia a partir de DANE Financiamiento de vivienda –FIVI-

A nivel departamental, la proporción de viviendas financiadas usadas dentro del total de viviendas financiadas para el periodo 2000-2018, muestra variaciones importantes respecto al promedio nacional de **40%** (Figura 12). La proporción de vivienda usada oscila entre el **17%** (Cundinamarca, donde se financiaron **22.694 unidades de vivienda usada**) y **89%** (Amazonas, donde se financiaron **849 unidades**).

Analizando el porcentaje de viviendas usadas respecto a las unidades financiadas totales (el promedio anual desde el año 2000 al año 2018), se evidencia que la proporción de unidades usadas es menor en mercados con mayor tamaño (Figura 13). En este sentido departamentos como Amazonas, Vichada y Guainía poseen entre un **60%** y **90%** de unidades usada (para un promedio anual de unidades financiadas entre **2 y 398 vivienda**). Algunos casos especiales son protagonizados por los departamentos de Valle del Cauca, que tiene un **35%** en financiación de viviendas usadas equivalente a **59.013 unidades**, y Bogotá que tiene un **35%** de viviendas usadas financiadas equivalentes a **266.166 unidades**, consolidándose como un potencial importante. Por otra parte, el departamento de Antioquia no sigue la relación establecida anteriormente debido el incremento de la proporción de vivienda usada a medida que el mercado total es más grande tendencia que desarrolla desde el año 2015.

Figura 13: Unidades de vivienda financiadas y participación vivienda usada según departamento. Total 2000-2018



Fuente. Elaboración propia a partir de DANE Financiamiento de vivienda –FIVI-

La proporción de viviendas usadas financiadas dentro del total de viviendas financiadas corresponden, para el total nacional, a un **36%** en el año 2018 y a un **40%** dentro del periodo de tiempo comprendido entre el año 2000 a 2018, esta última proporción es liderada por el departamento del Amazonas con un **89%**. Sin embargo, la mayoría de departamentos tienen porcentajes mayores que el promedio nacional, afirmando con lo anterior que los potenciales focos para la implementación de subsidios para compra de vivienda usada son diversos. Se evidenció además que la cantidad de unidades usadas sobre la el total de viviendas financiadas es mayor en mercados con menor número de unidades financiadas, teniendo en cuenta que hay casos especiales como el departamento de Antioquia, donde no se cumple la relación establecida, sino que a medida que crece la cantidad de unidades financiadas la proporción de unidades usadas es mayor.

INSTRUMENTOS DE POLÍTICA PARA LA VIVIENDA USADA

En el contexto internacional existen algunas experiencias de instrumentos de política de vivienda aplicables a la vivienda usada. Las características de estos programas se ajustan a la historia de cada país y se encuentran pocas experiencias internacionales que hacen uso específicamente de subsidios a la demanda como mecanismo de implementación.

La política de vivienda en Chile, Canadá y Francia utiliza algunos instrumentos a través de la vivienda usada que dan luces para la reflexión sobre alternativas aplicables en Colombia.

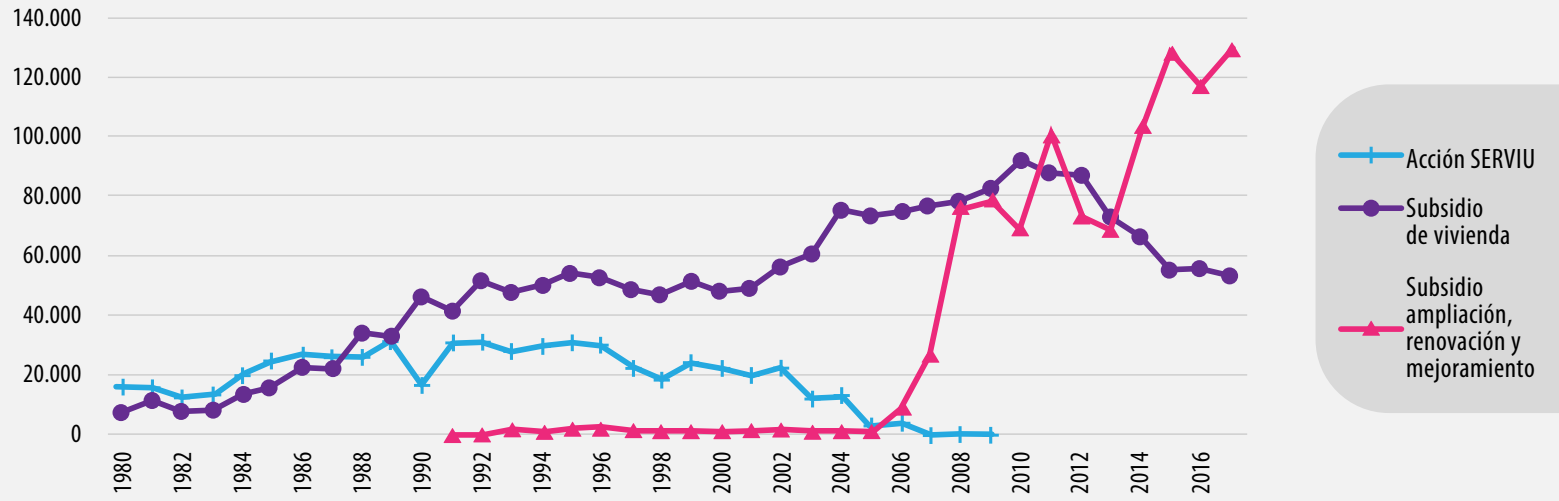
CHILE

Chile fue un país pionero en uso de los subsidios a la demanda por vivienda. Este mecanismo de la política de vivienda fue implementada desde inicios de los años 80 y su esquema ha sido de gran influencia para otros países (Gilbert, 2003).

El esquema de subsidios ha variado en distintas ocasiones, entre las cuales se destaca la posibilidad del uso de los subsidios para la compra de vivienda usada desde 1996, modalidad que se generaliza desde 2009, llegando en ese año a una participación de los subsidios a la compra de vivienda (nueva/usada) neutra, respecto a la participación de las transacciones (compra de vivienda nueva o usada) en el país (Razmilic, 2010).

Otra característica de la evolución del esquema de subsidios en Chile es su flexibilidad ante las diferentes necesidades de vivienda. La Figura 14 muestra, por ejemplo, la importancia que tuvo la producción del SERVIU (servicio del Ministerio de la Vivienda) en la producción de vivienda de muy bajo costo hasta mediados de los años 2000. La participación del subsidio de ampliación, reparación y mejora ha ganado participación desde esas fechas, llegando incluso a superar las viviendas compradas desde el año 2010.

Figura 14: Chile, viviendas terminadas y subsidios pagados por año y tipo de acción. 1980-2017



Fuente: elaboración propia a partir de Observatorio Habitacional – Ministerio de Vivienda y Urbanismo

CANADÁ

Este país cuenta con una amplia gama de modalidades de apoyo a la vivienda usada. Estas no son modalidades del subsidio a la demanda, sino créditos y exenciones tributarias (tanto nacionales como municipales).

Uno de estos mecanismos es el llamado “Régimen de accesión a la propiedad” (RAP)[2], El cual permite a cada cotizante a pensión retirar hasta CAD $25.000 de su cuenta de ahorro pensional para financiar la compra (o construcción) de una vivienda. Este monto debe ser rembolsado (sin interés) desde el segundo año siguiente al retiro en un plazo máximo de 15 años.

El gobierno federal cuenta también con un apoyo para la compra de la primera vivienda familiar (bajo la forma de exención tributaria o crédito de impuesto): el “crédito de impuesto para la compra de una primera vivienda (CIAPF)”, que se otorga para la compra de una vivienda de valor máximo de **CAD $5.000**.

Algunos gobiernos provinciales, como Quebec, tienen un mecanismo similar para la compra de la primera propiedad. Este mecanismo es acumulable con el del gobierno federal permitiendo a los beneficiarios contar con una exención que puede ascender hasta **CAD $1.376**.

Algunas ciudades tienen apoyos a la compra de vivienda que cumplen un objetivo de atracción de población en ciertas zonas de la ciudad. Montreal, por ejemplo, brinda un apoyo (de máximo **CAD $15.000** para la compra de viviendas de hasta **CAD $450.000**) focalizado para hogares con hijos que compren en el centro de la ciudad. Este programa tiene valores menores para compras en otras zonas de la ciudad.

FRANCIA

Tres prestamos existen en Francia para facilitar el acceso a la propiedad de las familias con ingresos modestos o intermedios: el préstamo a tasa cero, el préstamo para la accesión social y la ayuda personal para el acceso a la vivienda.

Los objetivos de estos programas son estimular el mercado inmobiliario, ayudar las familias modestas a convertirse en propietario por primera vez de un apartamento o una casa, desarrollar las zonas poco pobladas (las ciudades de menos de 250.000 habitantes).

2. Ver: https://www.lesoleil.com/la-vitrine/projets-residentiels/cinq-bons-plans-pour-acceder-a-la-propriete-9f0aae26a2cb4cbdd6b281080ca324a2

El Préstamo a Tasa Cero (PTZ) es un préstamo reglamentado que existe desde 1995, donde la tasa de interés es equivalente a **0%**. Se concede a las familias para financiar un primer proyecto de compra de una residencia principal. Este se hace operativo mediante un crédito de impuesto (exención) a las instituciones financieras sobre los intereses no percibidos. Las instituciones financieras deben declarar también todo reembolso parcial o total del préstamo a tasa cero.

El préstamo puede representar hasta el **40%** del precio de adquisición de la vivienda y el reembolso se realiza en máximo 15 años. Cerca del **23%** de las viviendas financiadas mediante este mecanismo son usadas (Tabla 1). Este crédito se otorga bajo ciertas condiciones como:

- Realización de importantes renovaciones (la obra debe representar mínimo el **25%** del precio de compra).
- Compra en las llamadas zonas poco poblada (ciudades de menos de 250.000 habitantes).
- Compra de una residencia principal (no es para arrendar) y debe ser la primera vez.
- Solo las familias con ingresos modestos o intermedios poden obtener un PTZ.

El Préstamo para la Accesión Social (PAS), creado en 1993, es un préstamo subvencionado por el Estado para permitir acceso a la propiedad inmobiliaria a la mayor cantidad posible de personas. El PAS puede acumularse con un préstamo a tasa cero y su duración préstamo es entre 5 y 30 años.

El préstamo puede financiar hasta el **100%** del costo de la operación inmobiliaria. El costo medio de una adquisición inmobiliaria financiado con un PAS era de **178.130 euros** en 2016 y cerca del **64%** de las compras financiadas con este instrumento son usadas (Tabla 1).

Finalmente, la Ayuda Personal para el Acceso a la Vivienda (APL accesión) es una ayuda del Estado, que existe desde 1977 y que facilita el acceso a la propiedad para las personas con ingresos modestos o intermedios, reduciendo la mensualidad del préstamo inmobiliario, este asciende en promedio a **155 euros** y representa hasta un cuarto de la mensualidad del crédito inmobiliario. Cada año, el programa permite el acceso a la vivienda para entre **35.000 y 50.000 familias.**

La APL accesión se otorga a las familias para la compra o la construcción de sus residencias principales, nueva o usada. La elegibilidad de la ayuda accesión está sujeta a

condiciones de recursos de las familias, de la localización de la vivienda (zona no densa) y de la suma de la mensualidad del préstamo bancario a reembolsar. Cerca del **77%** de las viviendas financiadas con este mecanismo son usadas (Tabla 1).

Tabla 1: Cifras 2016 Acceso social a la propiedad

PROGRAMA		PTZ (1995)	PAS (1993)	APL ACCESIÓN (1977)
Operaciones financieras	Total	115.000	73.000	
	Vivienda usada	26.300 (22.9%)	47.000 (64,4%)	(77%)
Costo de inversión	Total	7.4 mil millones	9.2 mil millones	834 millones
	Vivienda usada	1.7 mil millones	6 mil millones	642 millones

Fuente: Crédit foncier, « L´accession sociale à la propriété », novembre 2017

COLOMBIA

La experiencia colombiana en el pasado, cuando se ha permitido el uso de compra de vivienda usada, es pertinente para la búsqueda de aprendizajes y alternativas de implementación. Este escenario[3] permite señalar algunos temas sensibles para la implementación de esta modalidad de subsidio.

La experiencia a la que se hace referencia surge del decreto 2620 de 2000 que permitió aplicar subsidios de vivienda en vivienda usada y duró hasta el 2004 cuando la aplicabilidad para vivienda usada fue eliminada en el decreto 975 de 2004, dejando la posibilidad de aplicar subsidios en vivienda usada para población desplazada y madres comunitarias (Decreto 1077 de 2015).Sin embargo, se percibieron algunas dificultades como estas:

3. Que generosamente ayudó a consolidar la jefe de la sección servicios de vivienda de la Caja de Compensación Familia Cafam, Yolanda Osorio. luego del taller de vivienda organizado en el marco de este proyecto.

CARRUSEL DE SUBSIDIOS

En algunos casos se identificó que se registraba como venta y se hacía cobro de subsidio la transferencia de propiedad entre familiares sin que existiera un cambio de residentes ni mejoramiento de la cantidad de personas ocupando el inmueble.

VENTA DE VIVIENDAS NO APTAS

Se presentaba muchas ventas en zonas de riesgo o sin condiciones técnicas aceptables. También existían estafas en la venta de viviendas usadas.

INFLACIÓN EN LOS PRECIOS DE LAS VIVIENDAS

Debido al aumento en la demanda de vivienda usada, se incrementó sustancialmente el valor de la vivienda.

INCONVENIENTES FINANCIEROS

Negación de acceso a la financiación de viviendas de estratos bajos. Como consecuencia del anterior punto, no se lograba el cierre financiero de las familias.

Durante el mismo taller se identificaron algunos mecanismos para contrarestar los inconvenientes, que se presentaron en el pasado, principalmente:

CARRUSEL DE SUBSIDIOS

- Manejar la vivienda usada a través de un gestor inmobiliario, el cual puede ser CAVIS-UT, para tal efecto se debe hacer los ajustes jurídicos necesarios al objeto social.
- Armar un banco de propiedades con viabilidad para ser aplicados subsidios de vivienda, administrado por el gestor inmobiliario, descrito en el punto anterior.
  La inscripción de las viviendas en el banco de vivienda usada y las ventas de las mismas debe tener un costo para el vendedor para sostener la operación de CAVIS-UT.
- Las viviendas usadas donde se aplique el subsidio, deben ser únicamente del listado viabilizado por el Gestor Inmobiliario.
- Para evitar el carrusel, CAVIS-UT, (gestor inmobiliario) diseñará mecanismos para vender los inmuebles de forma trasparente a cualquier beneficiario del Subsidio Familiar de Vivienda, SFV, la venta de las viviendas puede ser a cualquier beneficiario y se debe asegurar la entrega de la vivienda al hogar.

VENTA DE VIVIENDAS NO APTAS

- Al recibir una oferta de aplicación de un subsidio de una vivienda del listado de las viviendas viabilizadas, el gestor inmobiliario solicita al vendedor el certificado de que la vivienda no se encuentra en zona de riesgos y la licencia de construcción expedido por la entidad competente y certificado de existencia, este último expedido únicamente por las entidades autorizadas por el gestor inmobiliario.
- El gestor inmobiliario hace seguimiento para que las viviendas usadas realicen las obras a que haya lugar, esto con el fin de entregar una vivienda con las condiciones de habitabilidad.
- El gestor inmobiliario debe crear un sistema para verificar la viabilidad jurídica de las viviendas donde se aplicará el subsidio.

INFLACIÓN EN LOS PRECIOS DE LAS VIVIENDAS

- Crear mecanismos de conexión con las notarías para regular los precios y evitar escrituración por encima del valor comercial real de las viviendas
- En la última reforma tributaria se endurecieron los impuestos por la ganancia ocasional, por lo cual, el gestor inmobiliario debe coordinar con las notarías mecanismos para evitar ventas por encima del valor real de la vivienda.

INCONVENIENTES FINANCIEROS

- El gestor inmobiliario debe crear mecanismos para generar acuerdos con entidades financieras para la financiación de las viviendas usadas en todos los estratos.
- El gestor inmobiliario debe crear un sistema para inscripción de todos los beneficiarios de subsidios interesados en vivienda usada y crear una cultura de ahorro para aumentar el aporte del hogar y disminuir el crédito.
- Así mismo, debe implementar incentivos para los hogares con mayor ahorro. Podría ser subsidios concurrentes con valores diferenciales de acuerdo al ahorro logrado por el hogar.

2.POTENCIAL DE APLICACIÓN Y EFECTOS ESPERADOS

La implementación del uso de los subsidios a la demanda por vivienda para compra de vivienda usada ampliaría la cantidad de oferta disponible para los hogares beneficiarios, incluyendo viviendas adicionales eventualmente con precios menores a los topes VIP y VIS. Además, como los vendedores de la vivienda VIS usada son también hogares, las transacciones favorecidas mediante los subsidios a la vivienda usada tendrían un efecto secundario: incentivar la compra de vivienda de mayor valor por parte de los vendedores.

La importancia esperada de estos efectos para diferentes regiones del país se estima en este apartado, haciendo uso de la Encuesta de Calidad de Vida 2016 (la última disponible con representatividad a nivel subnacional). Esta sección estima:

- **El potencial de oferta de vivienda usada.** Esto es la proporción de viviendas existentes con precio menor al tope VIS (135 salarios mínimos). Las estimaciones realizadas muestran que subsidios para la compra de vivienda usada tendrían un potencial de aplicación sobre el **47%** de las viviendas existentes (aquellas que tienen un precio menor al tope VIS de 135 salarios mínimos), proporción que es mayor en regiones con menor oferta de vivienda (mercados más pequeños).

- **Hogares beneficiarios.** Definidos como los hogares no propietarios de vivienda con ingresos menores a cuatro salarios mínimos.

- **Alineación.** Entendida como la correspondencia entre la capacidad de pago de los hogares potencialmente beneficiarios (incluyendo un subsidio del mismo monto del asignado para la compra de vivienda nueva, un aporte propio y un crédito proporcional al ingreso de cada hogar) y el precio de la vivienda usada existente en la ciudad de residencia de cada hogar.

- **El efecto secundario de la venta de vivienda usada sobre la compra de vivienda de mayor valor.** Los hogares vendedores (**25%** del total de hogares) que tienen mayoritariamente ingresos menores a 4 salarios mínimos podrían, comprar viviendas con precio superior a los topes VIS, en un **60%** de los casos, usando el dinero de la venta de su vivienda actual y un crédito complementario.

Quedan por fuera del alcance de este trabajo otros aspectos interesantes para la aplicación de un subsidio a la compra de vivienda usada, tales como: las condiciones estructurales de la vivienda usada, la regularidad de los títulos de propiedad y los mecanismos para identificar la oferta de vivienda usada de bajo costo.

OFERTA DE VIVIENDA USADA BAJO TOPES VIS/VIP

Esta sección examina la vivienda usada en venta (aquella ocupada por hogares propietarios) y la oferta de vivienda usada sujeta al subsidio de vivienda, compuesta por las viviendas ocupadas por hogares propietarios y con precio inferior al tope VIS/VIP -70 smmlv en el caso de Viviendas de Interés Prioritario e inferiores o iguales a 135 smmlv para Viviendas de Interés Social. El análisis se hace a partir de la información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) en la Encuesta de Calidad de Vida (ECV) para el año 2016 que permite estimar la oferta de vivienda usada total y bajo topes VIS/VIP a nivel regional. En el cuadro 1 se especifican los departamentos que conforman cada región según la distribución efectuada por el DANE.

Cuadro 1: Composición departamental de las regiones, 2016

REGIONES	DEPARTAMENTOS
Caribe	Guajira, Cesar, Magdalena, Atlántico, Bolívar, Sucre y Córdoba
Oriental	Norte de Santander, Santander, Boyacá, Cundinamarca y Meta
Central	Caldas, Quindío, Risaralda, Tolima, Huila y Caquetá
Pacífica	Chocó, Cauca y Nariño
Orinoquía - Amazonía	Arauca, Casanare, Vichada, Guainía, Guaviare, Vaupés, Amazonas y Putumayo
Bogotá	Bogotá
Antioquia	Antioquia
Valle del Cauca	Valle del Cauca
San Andrés	San Andrés

Fuente: elaboración propia a partir de DANE

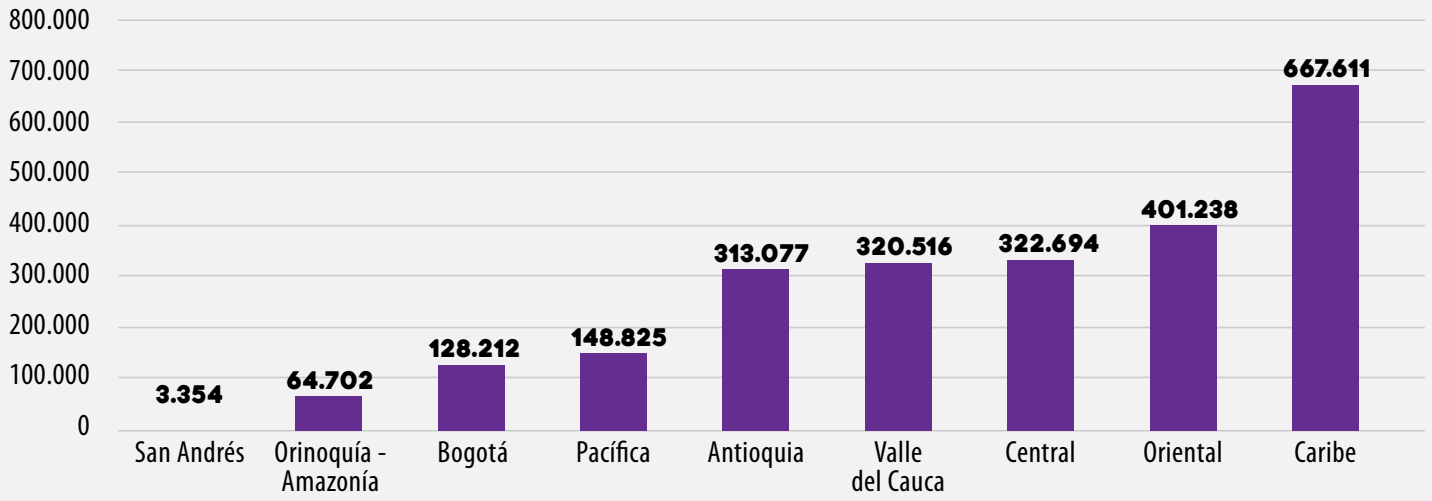
Para estimar la oferta de vivienda usada, se identificó en primer lugar por medio de la ECV a los propietarios de vivienda con las dos primeras opciones de respuesta a la pregunta "¿La vivienda ocupada por este hogar es?: **1.** Propia, totalmente pagada, **2.** Propia, la están pagando, **3.** En arriendo o subarriendo, **4.** Con permiso del propietario, sin pago alguno (usufructuario) y 5. Posesión sin título (ocupante de hecho) o propiedad colectiva". En segundo lugar, el precio estimado de las viviendas es determinado mediante dos preguntas: "Si usted quisiera vender esta vivienda ¿Cuál sería el precio mínimo en la que la vendería?" y "Si tuviera que pagar arriendo por esta vivienda ¿Cuánto estima que tendría que pagar mensualmente?", valor que se transforma en un precio mediante la capitalización del arriendo con un factor de **0,5%** y se mantiene el mayor valor registrado (el precio hipotético de venta o el precio mediante capitalización de arriendo). El uso de las dos preguntas se consideró necesario pues el precio hipotético de venta registra respuestas sin información (valores equivalentes a 99) o con precios sospechosamente bajos.

El análisis entonces se realiza para las viviendas propias ubicadas en cabeceras municipales (áreas urbanas) que tienen un precio de venta bajo tope VIS, que son propiedad de los hogares y están totalmente pagadas. La Figura 15 muestra la cantidad de vivienda usada que cumple con las características anteriormente fijadas: la región Caribe es la que posee mayores unidades de viviendas usadas en este rango (**667.611 viviendas**) y San Andrés es la región con menos unidades (**3.354 viviendas**). Sin embargo, aunque las diferencias son mayores entre regiones, se puede notar cierta uniformidad en la oferta de viviendas bajo topes VIS en la región Central (**322.694 viviendas**), la región del Valle del Cauca (**320.516 viviendas**) y la región de Antioquia (**313.077 viviendas**).

En términos proporcionales, respecto al total de vivienda usada en propiedad, las viviendas con precio menor al tope VIS oscilan entre el **12%** de Bogotá (equivalente a **128.212 viviendas**) y un **66%** de la región Pacífica (correspondiente a **148.825 viviendas**) -Figura 15-. Es decir, una diferencia en términos proporcionales es importante, pero respecto al número de viviendas la cantidad es similar para estas dos regiones. Por otro lado, las diferencias son significativas entre regiones respecto al total nacional (**47%**), en este caso Antioquia, San Andrés y la región Oriental son las regiones más cercanas al total nacional y la región Pacífica, Caribe y Valle del Cauca son quienes están más alejadas del total nacional. Sin embargo, se puede observar cierta homogeneidad respecto a la proporción de viviendas bajo topes VIS frente al total de vivienda usada logrando reconocer dos grupos, el primero con proporciones entre **62%** y **66%** y el segundo grupo con proporciones entre **42%** y **49%**, además de identificar como un caso diferenciador la región de Bogotá porque su

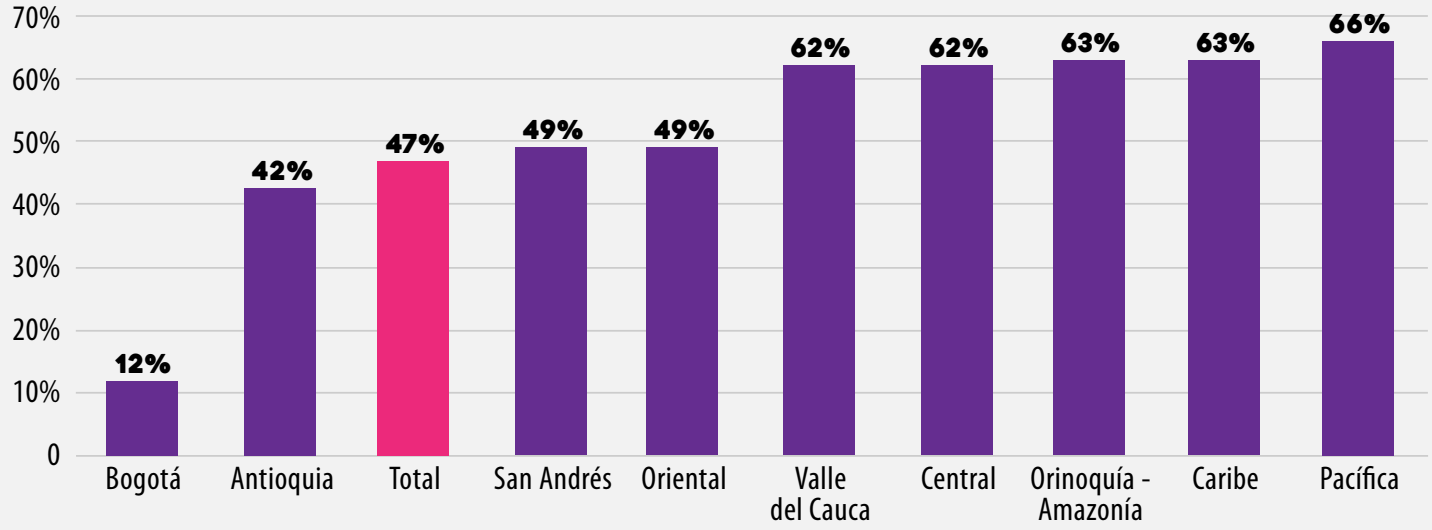
proporción no encaja en los grupos establecidos. La particularidad de Bogotá refleja los altos precios de la vivienda en la capital y también el hecho de que es la única región de la encuesta compuesta exclusivamente por una gran ciudad (los otros departamentos y regiones incluyen información de áreas urbanas de diferente tamaño).

Figura 15: Vivienda usada en rango VIS según región. Áreas urbanas, 2016



Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016

Figura 16: Proporción de vivienda usada en rango VIS según región. Áreas urbanas, 2016

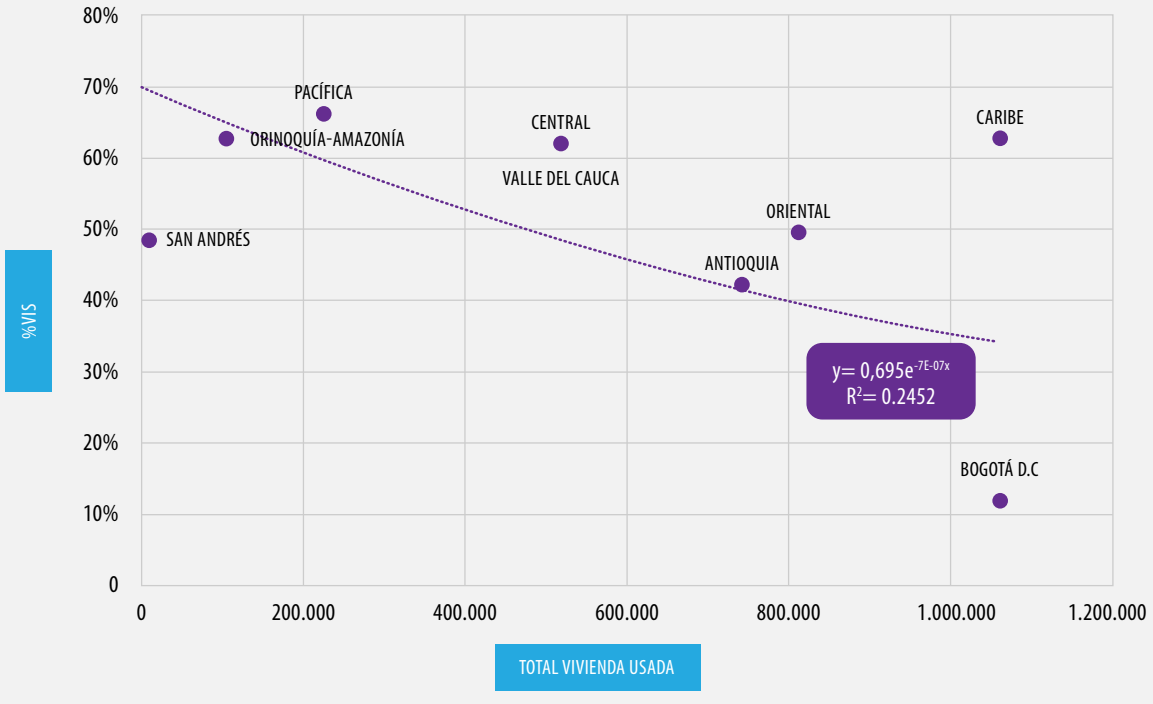


Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016

La relación entre la proporción de viviendas bajo topes VIS dentro del total de vivienda usada (% VIS) en el eje vertical y el total de viviendas usadas en el eje horizontal es retratada en la Figura 17. De acuerdo a los datos, esta relación es negativa, estableciendo entonces que las regiones con mayor número de vivienda usada total tienen menor proporción de vivienda usada en rangos de precio inferiores a 135 smmlv. Un caso particular corresponde a las regiones de Bogotá y Caribe que aunque experimentan un mercado de vivienda usada total más grande que el resto de regiones poseen situaciones diferentes respecto al porcentaje VIS, Bogotá por su parte tiene menores viviendas VIS usadas y la región Caribe tiene mayor número de viviendas VIS usadas. Lo anterior se explica debido a que en el Caribe el mercado de vivienda usada con precios bajos es más robusto, es decir, tiene un mercado de vivienda usada mayormente por la vivienda por debajo del tope VIS y en menor medida por viviendas con precios superiores a 135 smmlv.

Dentro del mercado de vivienda usada total, la vivienda tipo VIS presenta una participación elevada en todas las regiones excepto en Bogotá (**12%**), dicha participación oscila entre un **42%** representado por Antioquia, lo que equivale a **313.077 viviendas**; y un **66%** representado por la región Pacífica, equivalente a **148.825 viviendas**, para un total nacional de **47%** correspondiente a **2.370.230 viviendas**. Se identificó que el tamaño del mercado total de vivienda usada está relacionado de manera negativa con la proporción de Viviendas de Interés Social, así a medida que el mercado de vivienda usada total es mayor el porcentaje viviendas VIS usada disminuye. Sin embargo, esta relación se rompe al analizar la región Caribe debido a la robustez del mercado de bajos precios dentro del mercado total.

Figura 17: Total unidades y proporción de vivienda usada en rango de precio VIS según región. Áreas urbanas, 2016



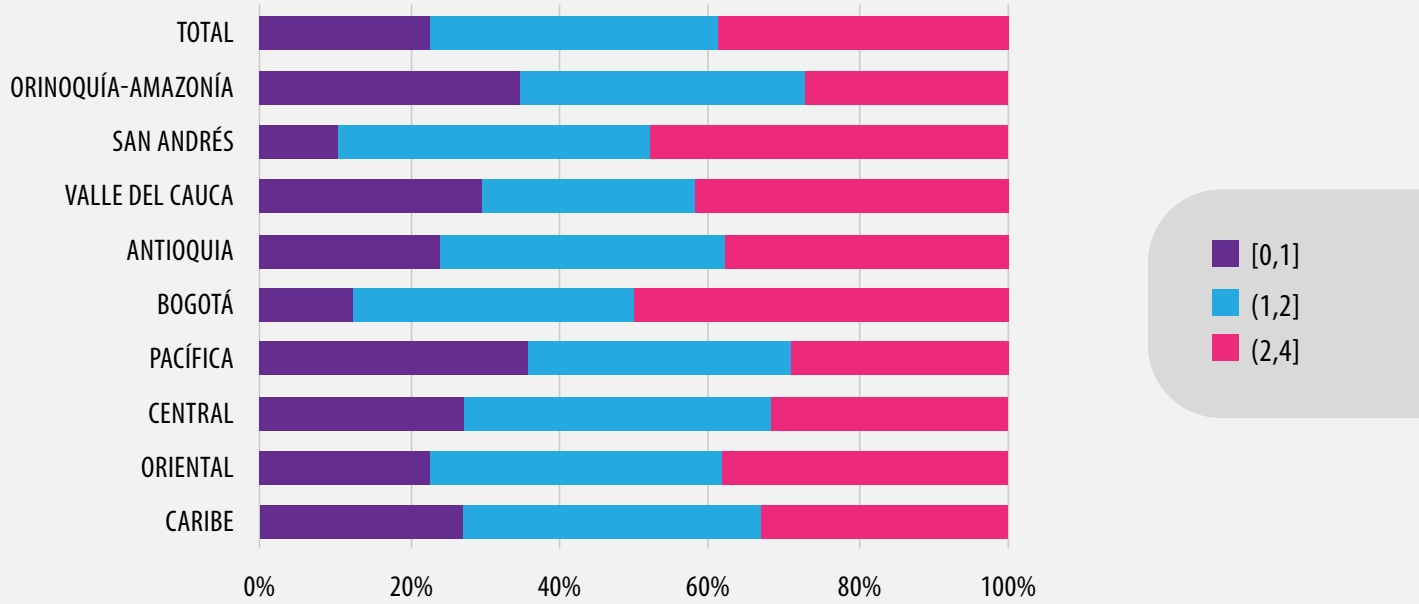
Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016

HOGARES BENEFICIARIOS

Los potenciales beneficiarios son determinados como hogares no propietarios y que tienen ingresos menores o iguales a 4 smmlv. Para establecer los no propietarios con base en la ECV del año 2016, se toman los hogares ocupantes de viviendas diferentes a propias, escogiendo los ocupantes de viviendas bajo las siguientes modalidades: **1.** En arriendo o subarriendo, **2.** Con permiso del propietario, sin pago alguno (usufructuario) y **3.** Posesión sin título (ocupante de hecho) o propiedad colectiva. En la Figura 13 se observa la distribución de hogares beneficiarios según el nivel de ingreso, para el total nacional se evidencia que los ingresos de los hogares por regiones se concentran en los intervalos (1,2] y (2,4] correspondiente a un **78%**, es decir, los hogares potencialmente beneficiarios poseen ingresos mayores que 1 smmlv y menores o iguales a 4 smmlv. Por otro lado, en las regiones que tienen mayor proporción de hogares con ingresos inferiores o iguales a 1 smmlv es liderada por la región pacífica (**36%**) seguida de la región Orinoquía-Amazonia (**35%**).

Teniendo en cuenta los ingresos de los potenciales beneficiarios se procede a evaluar la capacidad de pago de una vivienda, para hacerlo, se calcula el valor de la vivienda que podría adquirir, por medio de la sumatoria de los siguientes componentes: **1.** Subsidio otorgado con montos del programa “Mi casa ya” equivalentes a 30 smmlv si los ingresos son inferiores o iguales a 2 smmlv y 20 smmlv si los ingresos son mayores a 2 smmlv pero inferiores o iguales a 4 smmlv; **2.** Crédito, monto estimado calculado como el valor presente de una anualidad vencida que concede un establecimiento de crédito si el pago mensual corresponde al **30%** del total de sus ingresos diferido a 15 años y **3**. Aporte propio, equivalente a tres años de su ingreso anual rentando a una tasa mínima del IPC. Los intervalos para la comparación de los precios de las viviendas que pueden adquirir se realizan en concordancia con los instaurados por el DANE para la consolidación de información de licencias por rango de precio, logrando identificar las viviendas bajo topes VIP/VIS.

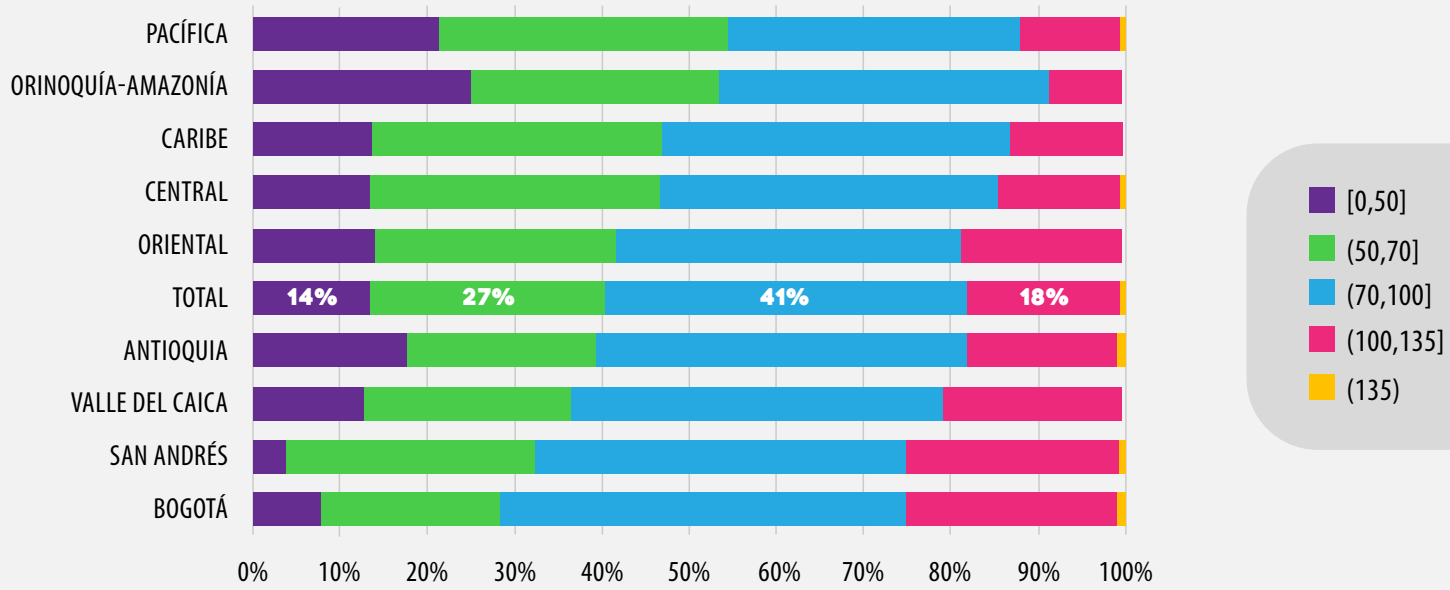
Figura 18: Potenciales beneficiarios subsidio VIS por región y nivel de ingreso. Solo Cabeceras municipales



Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016

De acuerdo con la Figura 14, **27%** de los potenciales beneficiarios pueden adquirir viviendas en el intervalo de precios (50,70] y un **41%** del intervalo (70,100] esto traduce que más del **50%** de los hogares pueden adquirir una vivienda bajo topes VIP. Por otro lado, las regiones que pueden adquirir mayores unidades de vivienda bajo topes VIS corresponden a la región de Bogotá y San Andrés con un **25%** cada una, seguida de la región del Valle del Cauca con un **21%**. Algunas regiones pueden adquirir vivienda de precios mayores a 135 smmlv. pero los porcentajes son inferiores o iguales al **0.5%**, así, la región que tiene más viviendas en este rango de precios corresponde a Antioquia.

Figura 19: Proporción de hogares beneficiarios según capacidad pago de vivienda por región. Solo Cabeceras municipales



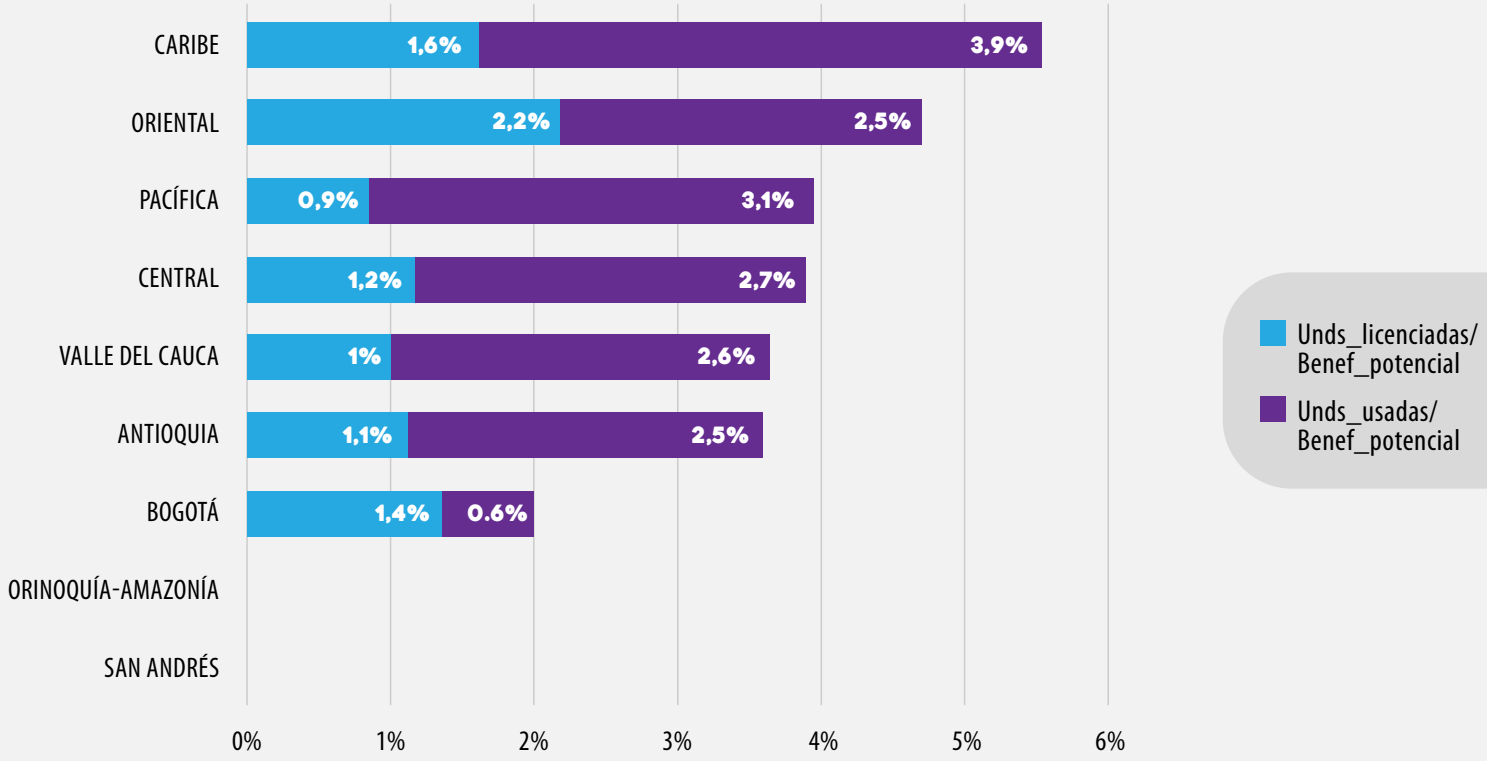
Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016

ALINEACIÓN ENTRE OFERTA Y DEMANDA POR VIVIENDA

Con la identificación de los potenciales beneficiarios como hogares no propietarios y el potencial de vivienda usada ofertada que corresponde a un **5%** del total de vivienda usada, además de establecer las viviendas nuevas como las unidades licenciadas, en la Figura 15 se muestra, en primer lugar la proporción de unidades licenciadas bajo topes VIS sobre los potenciales beneficiarios y en segundo lugar las unidades de viviendas usadas bajo topes VIS sobre los potenciales beneficiarios, estableciendo de esta manera el acceso a vivienda (nueva y usada) de potenciales beneficiarios. En este sentido, se evidencia que en la región Caribe un **3.9%** de los potenciales beneficiarios tendrían acceso a vivienda usada y en la región Pacífica un **3.1%** de los potenciales beneficiarios tendrían esta cobertura en vivienda usada, en relación a las unidades de viviendas nuevas la región Oriental ostenta una cobertura de **2.2%** y la región Caribe **1.6%**.

Adicionalmente, al realizar un análisis por rangos de precio se destaca que en el intervalo de viviendas con precios entre 0 y 50 smmlv, la región Caribe posee mayor porcentaje de potenciales beneficiarios con acceso tanto a viviendas usadas como nuevas equivalente a **6.6%** y **1.7%** respectivamente. En el intervalo de precios de viviendas mayores a 50 smmlv y menores o iguales a 70 smmlv la región Caribe cuenta con un mayor porcentaje de potenciales beneficiarios que tendrían acceso a viviendas usadas (**1.9%**) y la región de Bogotá tiene más cobertura en vivienda nueva (**2.2%**). En el intervalo de precios entre 70 smmlv y 100 smmlv la región Caribe tiene mayor porcentaje de potenciales beneficiarios con acceso a vivienda usada (**3.3%**) y en la proporción de vivienda nueva la región Oriental lidera este listado con un **1.8%**. Finalmente, en el rango de viviendas con precios superiores a 100 smmlv e inferiores o iguales a 135 smmlv en la región Central un **7.8%** de los potenciales beneficiarios tendrían acceso a vivienda usada y en el acceso a viviendas nuevas la región Oriental tiene el mayor porcentaje con un **4.5%**. Lo anterior suscita que la oferta de vivienda usada es mayor a la oferta de vivienda nueva.

Figura 20: Potencial de acceso a beneficiarios VIS vivienda nueva y usada según región



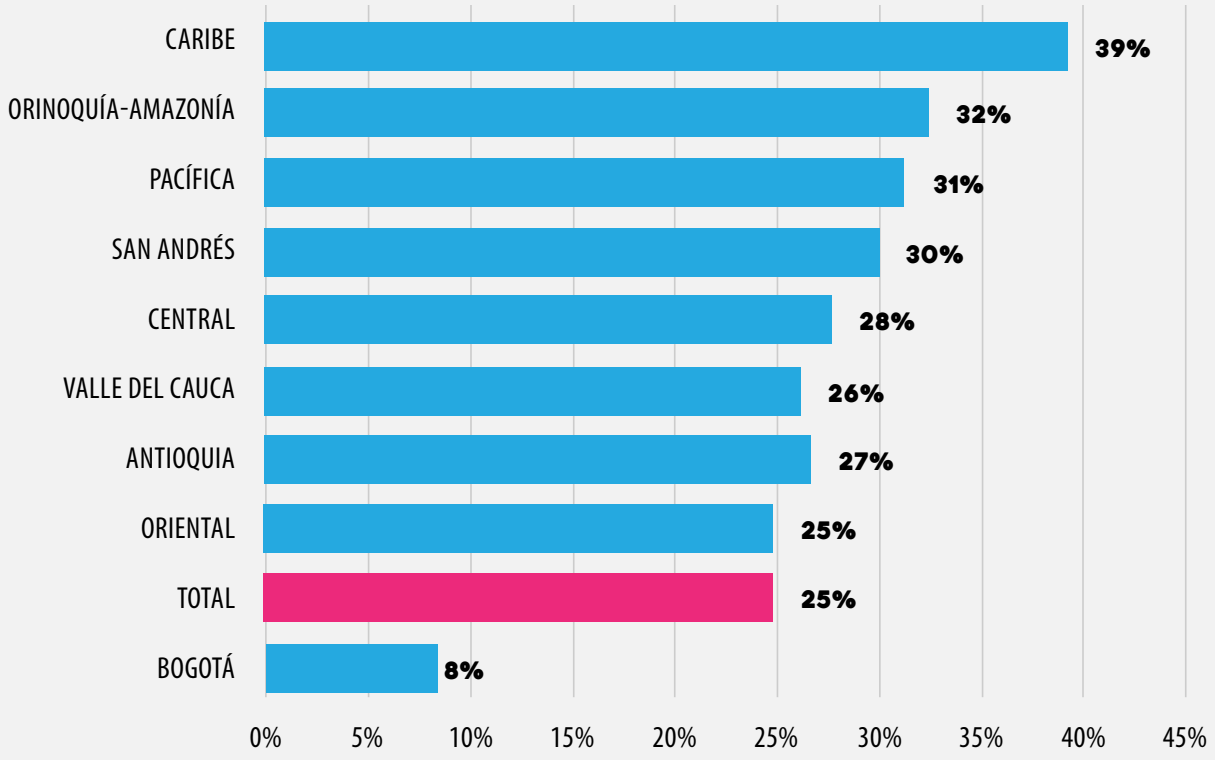
Fuente: elaboración propia a partir de DANE - ECV 2016 y DANE - licencias de construcción

HOGARES VENDEDORES

Un efecto indirecto de la compra de vivienda usada mediante subsidio es el estímulo a la capacidad de compra de vivienda de los hogares vendedores. Para estimar la importancia de este efecto se presentan los resultados de una simulación de crédito de los hogares vendedores de vivienda, en la cual la cuota inicial es el valor de la vivienda actual y el pago de mensualidad corresponde al **30%** de ingresos del hogar.

La Figura 21 muestra el porcentaje de hogares que serían potencialmente vendedores de vivienda usada para su compra con subsidio (esto es, que su valor sea menor al tope de 135 salarios mínimos). Bogotá sobresale como la zona con menor proporción de hogares en esta condición (**8%**) mientras que la región Caribe es la zona con mayor proporción (**39**%).

Figura 21: Proporción de hogares potencialmente vendedores de VIS usada (propietarios de vivienda VIS), según región

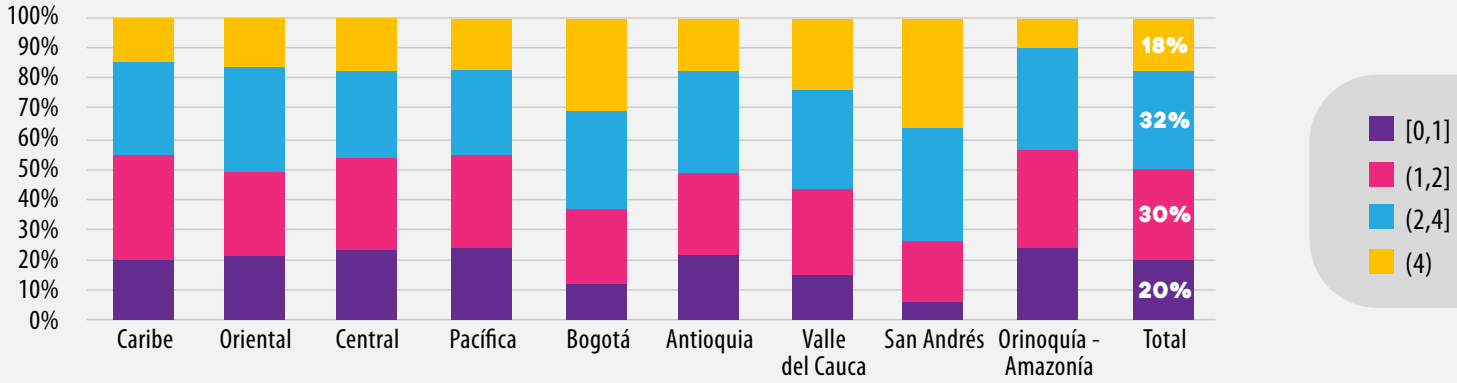


Fuente: elaboración propia a partir de ECV-2016

Por otra parte, la Figura 22 muestra el nivel de ingreso de los hogares propietarios de vivienda con precio menor al tope VIS. Entre estos, cerca de la mitad tiene ingresos menores a cuatro salarios mínimos, es decir, serían sujetos de subsidios a la compra de vivienda en caso de no ser propietarios. La venta de su vivienda, facilitada por el subsidio, estaría beneficiando indirectamente a hogares de ingresos modestos de manera relativamente homogénea entre las regiones para las cuales se cuenta con información.

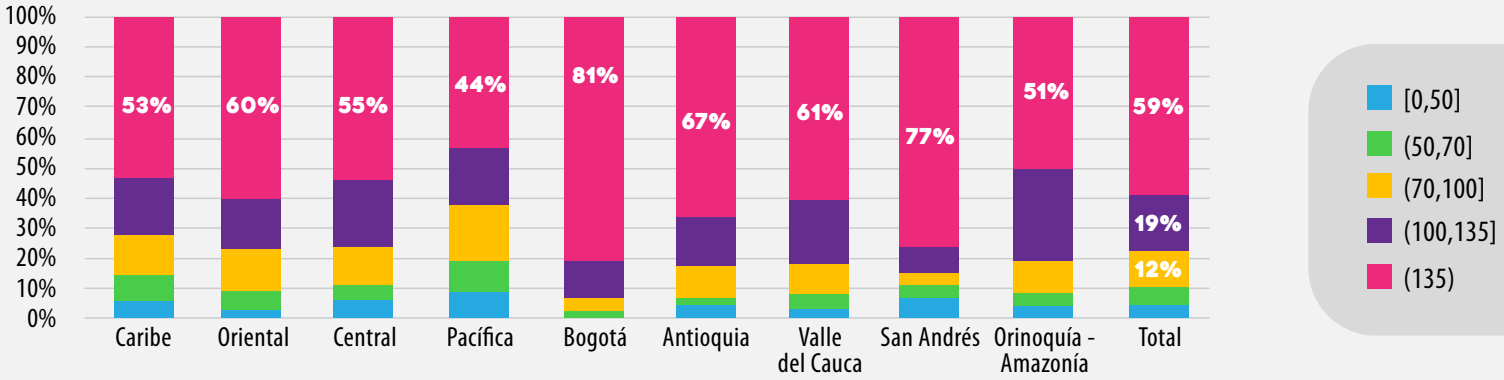
Contando con los recursos de la venta de vivienda y un crédito complementario, estos hogares tendrían capacidad de compra de viviendas con valores superiores a los topes VIS (Figura 23). Este hecho supone un estímulo a la compra de vivienda de precios relativamente altos, aspecto que cobra importancia en la economía en general y más aún en momentos de desaceleración de la actividad como los que se viven actualmente.

Figura 22: Propietarios vivienda VIS según nivel de ingresos



Fuente: elaboración propia a partir de ECV-2016

Figura 23: Precio de recompra de vivienda según región. Potenciales vendedores VIS usada

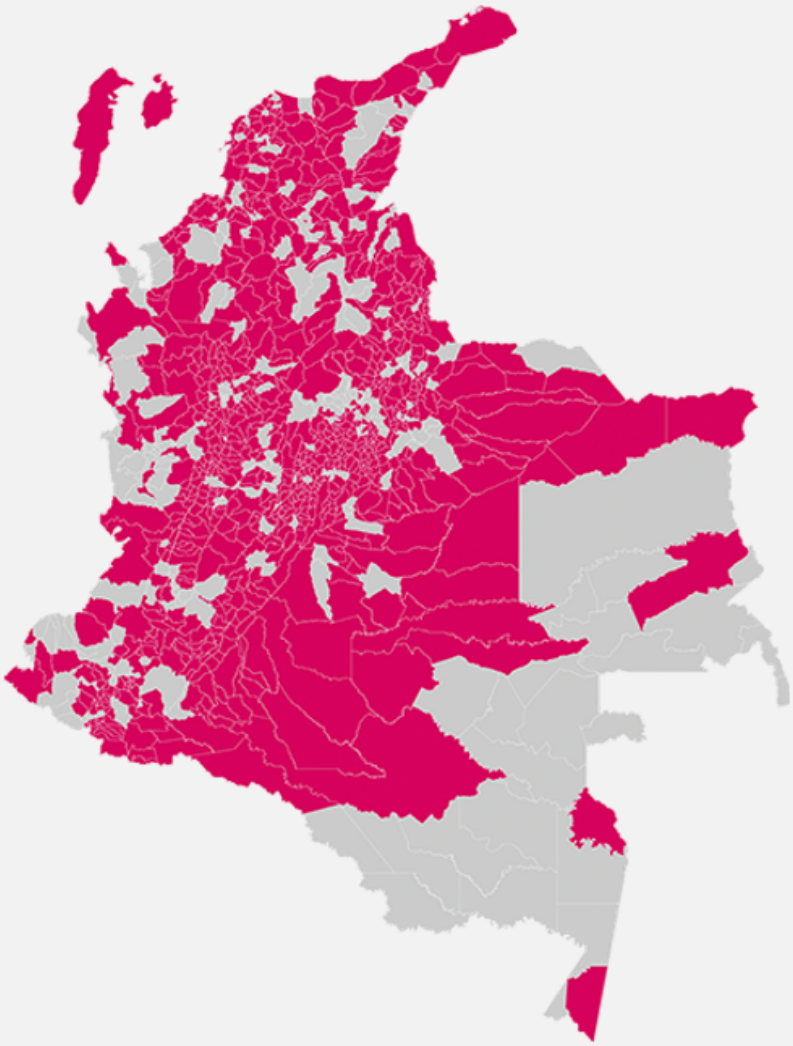


Fuente: elaboración propia a partir de ECV-2016

CONDICIONES Y USOS DE SUELO

A la identificación de los potenciales beneficiarios como hogares no propietarios y el potencial de vivienda usada ofertada, junto con los argumentos de la potencialización del mercado de vivienda nueva a través del otorgamiento del SFV, se suma otro elemento: la disponibilidad de suelo urbanizable en Colombia. Actualmente, como se observa en la figura 23, el **81,67%** de los municipios no tienen sus esquemas, planes básicos o planes de ordenamiento territorial actualizados; lo que sugiere baja concentración de zonas de expansión urbana en donde puedan desarrollarse proyectos VIS/VIP.

Figura 24. Municipios con POT desactualizados



Fuente: IGAG, DNP, ENVC 2011, Misión Sistema de Ciudades, 2012-2014, CONPES 3718, Decreto 1504 de 1998, IDEAM, Estudio Nacional de Agua, 2014, Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

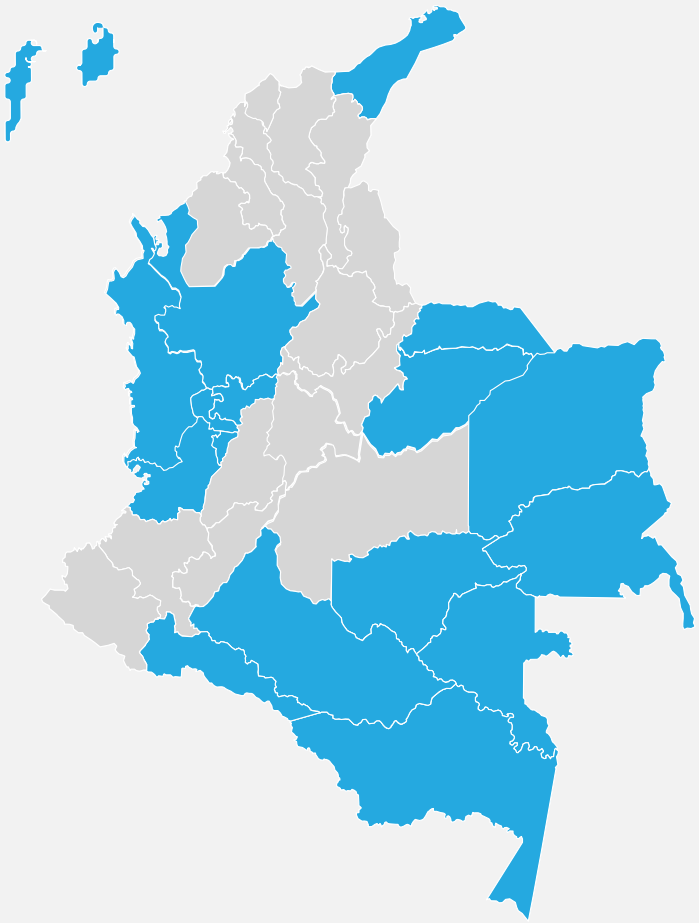
Algunas ciudades como Medellín presentan problemas en la generación de oferta VIS. El mercado está demandando otras modalidades de intervención y se han dinamizado programas de mejoramiento estructural, construcción en sitio propio y arrendamiento social, siendo la compra de vivienda usada uno de los principales retos del territorio.

Los diferentes escenarios planteados, promueven el desarrollo de uno de los enfoques de mayor incidencia en la generación de política pública: ***la territorialidad***; en este sentido, resulta necesario establecer y definir los potenciales territorios de aplicabilidad de este SFV.

POTENCIALES TERRITORIOS

Con los diferentes escenarios y analizando la incidencia del programa, se propone considerar los siguientes territorios para eventuales intervenciones en la aplicación del SFV para la adquisición de vivienda usada. Es importante aclarar, que la propuesta es modular y que las capacidades del FOVIS en cada uno de los territorios son diferentes, por ejemplo, los subsidios asignados en antiguos territorios por parte de COMCAJA no alcanzan el **0.5%** del total de subsidios otorgados a nivel nacional; esto para mencionar que la propuesta de focalización debe ser modular, debe considerar particularidades de las capacidades de las Cajas de Compensación en cada territorio y las dinámicas propias del mercado inmobiliario.

Figura 25. Departamentos propuestos para priorizar aplicación del SFV para la compra de vivienda usada



Fuente: elaboración propia

3.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El estudio permitió documentar la necesidad de ampliar la gama de instrumentos de la política de vivienda en Colombia, pues el actual esquema de subsidios es insuficiente para cubrir las necesidades nuevas de vivienda (salvo en algunos años, la producción de VIS es menor a la formación de hogares), con lo que la reducción del déficit acumulado de vivienda, uno de los principales objetivos de la política de vivienda, se convierte en un propósito de muy lejano cumplimiento.

El estudio muestra el dinamismo del mercado de vivienda usada en el país (la compra de vivienda usada representa cerca del **39%** de las viviendas financiadas con crédito). Este mercado existente tiene el potencial de ofrecer vivienda en el rango de precios de la VIS y VIP (cerca del **47%** de la vivienda usada tiene precios menores a 135 smmlv) y se constituye así en un mercado que puede ampliar el rango de opciones asequibles para los hogares de bajos ingresos.

La compra de vivienda usada incentivada por un eventual subsidio tiene además un efecto colateral importante, la dinamización de la compra de vivienda de mayor valor por parte de los hogares vendedores de la vivienda. se estima que un **59%** de los vendedores de vivienda de precio menor a 135 smmlv podría comprar vivienda con precio superior al tope VIS (usando el dinero de la venta y un crédito complementario).

La exploración de alternativas para ampliar el uso de los subsidios a la compra de vivienda usada aparece como un reto necesario y con potencial de pronta movilización de oferta y demanda.

El estudio permitió, además, identificar algunas necesidades de información e investigación futura para un mayor conocimiento de este segmento del mercado de vivienda. Entre ellos, sobresale la necesidad de comprender en profundidad la evolución del mercado de vivienda usada. Se logró acceder sólo a la composición de la compra de vivienda (nueva o usada) para las operaciones financiadas con crédito. Este estimador podría estar subestimando la importancia de la vivienda usada en el total de transacciones inmobiliarias. Por otro lado, el uso de registros notariales permitiría una estimación más precisa de este mercado con el potencial de poder comprender sus diferencias regionales.

Además de lo anterior, se identificó la necesidad de desarrollar una agenda de investigación sobre otros temas relacionados con la vivienda, con particular potencial de aplicación para las Cajas de Compensación Familiar agremiadas en Asocajas. En particular, la renovación y el alquiler de vivienda aparecen como temas relevantes:

- La renovación es un mecanismo de gran impacto para la reducción del déficit cualitativo de vivienda (cerca de 2/3 del déficit total estimado en 2005). La mejora de las viviendas existentes puede desarrollarse de manera simultánea con los subsidios a la compra de vivienda (mediante requerimientos de renovación a los beneficiarios o vendedores de la vivienda). Es también un potencial mecanismo para aumentar la oferta de vivienda mediante la subdivisión de viviendas antiguas de mayor tamaño, que se ajusten a los nuevos patrones demográficos de los hogares en casos como las viviendas de desarrollo progresivo, que con el paso del tiempo son poco funcionales para sus ocupantes originales.

- El alquiler de vivienda también es un segmento del mercado que puede ser desarrollado mediante la movilización de la vivienda usada. Esta constituye un ***stock*** existente de vivienda que puede usarse en programas de subsidio al arrendamiento de manera pronta.

Los elementos desarrollados en el estudio y la participación de los responsables de vivienda de las Cajas asociadas en Asocajas permiten proponer algunos elementos para la ampliación de las condiciones de uso de los subsidios a la compra de vivienda usada. A continuación, se presenta una propuesta que recoge los principales resultados del estudio, con la cual se busca apoyar al Gobierno Nacional en la optimización de las diferentes intervenciones planteadas para el cuatrienio.

ELEMENTOS DE LA PROPUESTA

Una de las apuestas más contundentes de la agenda actual del Ministerio de Vivienda es la definición y puesta en marcha de políticas y programas encaminados en disminuir el déficit habitacional existente de tipo cuantitativo y cualitativo entre las clases de menores recursos del país. Para esto, el gobierno ha venido lanzando nuevos programas y estrategias, entre las cuales el ***Semillero de Propietarios y Casa Digna Vida Digna***, han asegurado la continuidad de los recursos del programa Mi Casa Ya hasta 2025 y, además, en colaboración con las Cajas de Compensación, se han introducido importantes medidas correctivas al decreto 1077, entre las cuales se encuentra la concurrencia de subsidios (Decreto 1533 de 2019).

Este paquete de herramientas e incentivos con seguridad va a impactar positivamente el acceso a una vivienda segura por parte de la población beneficiada afiliada o no. Sin embargo, los retos en materia de vivienda social siguen siendo muy muy grandes.

Por un lado, como se evidenció en el estudio, al comparar la producción y los costos de vivienda nueva VIS con aumento en la conformación de hogares, la demanda existente y su real capacidad de pago, se concluye que, a pesar de los significativos avances en política pública, difícilmente se logrará cerrar la brecha en el corto y mediano plazo. Por otro lado, más de un tercio del parque habitacional del país tiene procedencia informal o ilegal y gran parte de esas viviendas presentan déficit cualitativo, con implicaciones en la vulnerabilidad social y física de las familias que las habitan.

En este contexto, junto con Camacol, uno de los actores más relevantes, el gremio de las Cajas de Compensación Familiar ha sido aliado del Gobierno Nacional, en este gran reto que es la producción de vivienda social. Las cajas llevan 65 años promoviendo y gestionando soluciones habitacionales de la mano del sector de la construcción, así mismo, han entregado herramientas e incentivos financieros como subsidios a la demanda para vivienda nueva y mejoramiento, con el objetivo de garantizar soluciones de vivienda para la población afiliada al Sistema de Compensación, además de operar programas estratégicos en materia habitacional para algunos Gobiernos.

Teniendo en cuenta este panorama y para dar continuidad al trabajo de reformas y avances en materia de política habitacional adelantadas por el presente gobierno, desde Asocajas, se plantea avanzar en una propuesta que, en línea con los nuevos programas mencionados, pretende acercar aún más a la población trabajadora colombiana y sus familias a una vivienda propia y a un entorno seguro, incluyentes y de calidad.

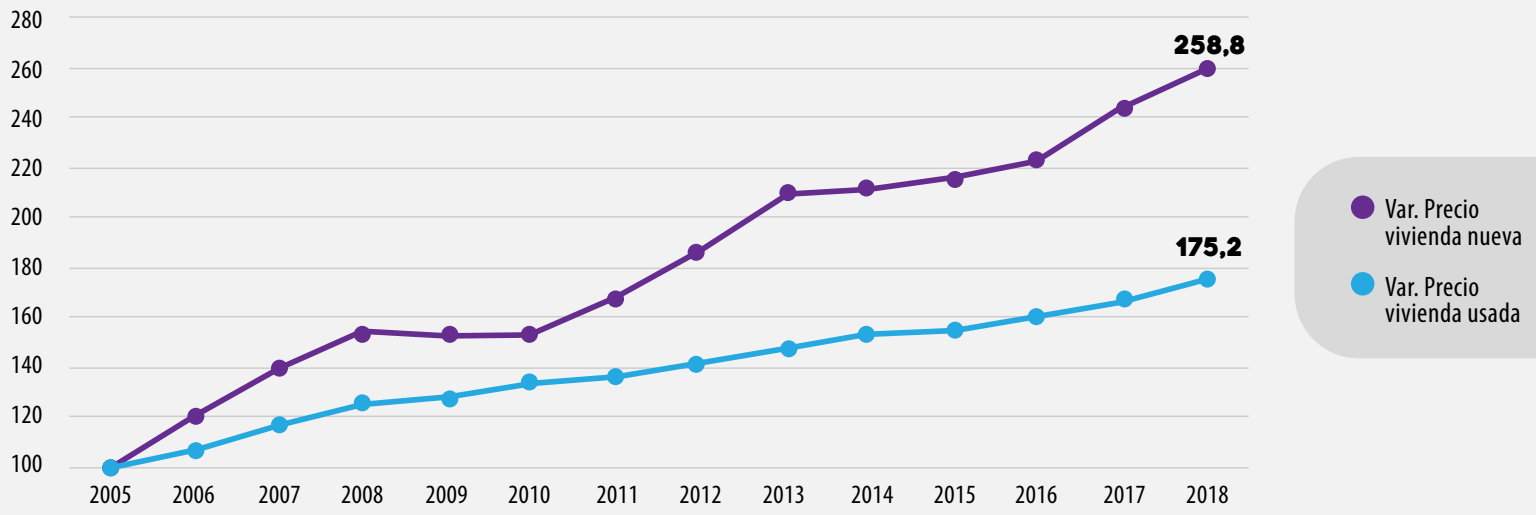
La propuesta está orientada a ***permitir que el actual subsidio de compra de vivienda entregado por el Sistema de Compensación Familiar se pueda aplicar a soluciones de vivienda usada.*** Esta propuesta, se enfoca en el cumplimiento de dos objetivos complementarios entre sí:

1. Generar más oferta de calidad para reducir la brecha entre la oferta de vivienda nueva y la fuerte demanda.	**2.Incentivar** un proceso de normalización del parque habitacional de acuerdo a la normativa vigente en el país, disminuyendo déficit acumulado.

En lo primero, con las cifras referenciadas en el estudio, la oferta de vivienda nueva muy difícilmente va a poder satisfacer la demanda existente y futura, aunque se aumente de manera exponencial la producción de la misma. A esto se le suma que, debido a la escasez de suelo económico con buena ubicación y al incremento de los precios de la construcción, la oferta nueva existente cumple cada vez menos con aquellos estándares de calidad urbana y hábitat sostenible impulsados por la nueva Agenda Urbana. Si bien las personas prefieran vivir en barrios consolidados donde mantienen su red de apoyo familiar, con cercanía a servicios y comercios y dotación de espacios públicos y transporte, la oferta nueva cada vez más presenta ubicaciones periféricas, lejos de las fuentes de empleo y servicios y con precios a veces poco competitivos al compararlos con el usado. Por esto, habilitar la compra de vivienda usada vía subsidio sería una apuesta para lograr más oferta en áreas centrales de la ciudad garantizando el derecho a la ciudad para todos, premisa consolidada en los planteamientos de la nueva agenda urbana.

Adicionalmente, como se muestra en la Figura 26, la vivienda nueva ha tenido un incremento de precios mucho más altos al compararlos con el índice de variación de la vivienda usada, con un claro impacto en la capacidad de compra la población necesitada. De esta manera, la vivienda usada se propone como una interesante alternativa también desde la óptica del precio.

Figura 26. Variación Precio de la Vivienda Nueva vs Usada, Colombia, 2005 – 2018



Sin embargo, el mercado del usado está conformado en parte por un ***stock*** habitacional con posibles irregularidades en relación a la normatividad vigente en urbanística, tenencia y aspectos técnicos y estructurales. Y aquí es donde aparece el segundo objetivo: si a la vez de habilitar la compra de vivienda usada vía subsidio, se permitiera al comprador concurrir con un subsidio de mejoramiento de las Cajas, se obtendría una progresiva habilitación del parque habitacional existente en las ciudades; una vivienda mejorada y formalizada y una familia con casa para estrenar. Ante esto, surgen las siguientes preguntas en el desarrollo del esquema de operación.

1. ¿QUÉ RANGO DE POBLACIÓN SERÍA BENEFICIARIA DEL SUBSIDIO DE COMPRA DE VIVIENDA USADA?

Se considera que en áreas metropolitanas de menos de 1 millón de habitantes este debería habilitarse por lo menos para población entre 0 y 2 smmlv. Esto se debe principalmente a que este rango salarial es el que más dificultad tiene para acceder a los proyectos de vivienda VIS actualmente ofertados por el mercado, de los cuales la mayoría están cercanos al tope VIS. Paralelamente, en áreas metropolitanas de más de **1 millón de habitantes**, donde el nuevo tope es de 150 smmlv, se considera que la población beneficiada sería la del rango salarial 0-3 smmlv, por ser cada vez más difícil acceder a dichas soluciones. Cabe destacar que en caso de población de rango 0-2 smmlv aplicaría concurrencia de subsidios de caja y de gobierno nacional.

2. ¿ESTO AFECTARÍA EL GREMIO DE LA CONSTRUCCIÓN?

La medida no afectaría al gremio de la construcción por las siguientes razones: por un lado, la población objeto, en particular la de 0-2 smmlv no es la que puede acceder a la gran mayoría de oferta VIS en el país, de acuerdo a una distancia significativa entre oferta (precio) y demanda (capacidad de pago). Por otro lado, y de acuerdo a conversaciones realizadas con directivos de importantes empresas del gremio de la construcción, se considera que el vendedor de una vivienda usada, con toda probabilidad se vuelve un cliente efectivo de vivienda nueva de mayor valor, debido a la dinámica de la movilidad social. Ejercicios cualitativos con las redes técnicas de vivienda soportan este argumento que debe ser validado a nivel nacional para alinear expectativas frente al mecanismo.

3. ¿CÓMO OPERARÍA EL PROCESO, AL INCLUIR EL MEJORAMIENTO PARA LA HABILITACIÓN DE UNA MAYOR CANTIDAD DE VIVIENDAS USADAS?

Las Cajas de Compensación Familiar tendrían un banco de vivienda usada, a través de un sistema en ***plataforma*** que une, vía caja, al vendedor de la vivienda con el posible comprador. De esta manera, las Cajas de Compensación tendrían la responsabilidad de verificar el efectivo estado de la vivienda y definir en qué medida, la vivienda a) pueda ser objeto de transacción en el mercado b) requiera de unas obras de mejoramiento o regularización jurídica y c) si el costo del mejoramiento queda en el marco del subsidio estipulado (18 smmlv en suelo urbano).

Una vez realizado este diagnóstico, la vivienda será ofertada por un valor de mercado con previo avalúo, por medio de los canales de la Caja entre la población objeto (anteriormente mencionada) que haya conseguido obtener el derecho al subsidio. Una vez conseguido el comprador, se procederá en primera instancia a la venta del inmueble, con inmediato mejoramiento del inmueble vía subsidio respectivo. El mejoramiento deberá ser realizado por operadores certificados y tendrá que ser principalmente de carácter estructural, no tanto locativo.

4. ¿LOS DOS OBJETIVOS ESTÁN NECESARIAMENTE LIGADOS?

No necesariamente. El objetivo central de la propuesta es indudablemente el de habilitar la compra de vivienda usada vía subsidio de caja. Sin embargo, se cree que, al viabilizar el proceso de habilitación de viviendas usadas con el subsidio de mejoramiento, cuando resulte necesario, se lograría un proceso de gran impacto: se estaría hablando de una verdadera política de habilitación del parque habitacional del país, y no “solamente” de un crecimiento importante en oferta VIS y VIP de calidad para el país gracias a la habilitación del subsidio de vivienda usada.

5. ¿CÓMO SE ARTICULARÍA A LOS ACTUALES PROGRAMAS DE GOBIERNO?

Esta medida, con o sin habilitación vía mejoramiento de más viviendas usadas, podría ser complementaria al programa de Semilleros de Propietarios. Es decir, una familia objeto de un arriendo con opción de compra en una vivienda usada, podría adquirir la misma a través del proceso explicado en el punto anterior, una vez terminado el periodo de arriendo. Es decir, ya no tendría que salir a buscar vivienda nueva.

Se articula además con la concurrencia de subsidios en donde una familia podría recibir el subsidio de mejoramiento por parte de la Caja (**hasta 18 smmlv**) y complementariamente el subsidio para adquisición de vivienda por parte del Gobierno Nacional (**20 smmlv**).

También sería una propuesta viable que el Gobierno entregue el subsidio de mejoramiento dentro del programa Casa Digna, Viva Digna (para aumentar su ejecución) y la Caja entregue el SFV de adquisición de vivienda, de manera que no se tomen recursos de subsidios de MI Casa ya a la vivienda nueva. Una de las justificaciones en la expedición del decreto 1533 de 2019, fue precisamente flexibilizar el uso del FOVIS para que se ajuste a las necesidades de los mercados inmobiliarios en las regiones, por lo que la concurrencia e integración de modalidades de intervención, plantearían un reto y una visión estratégica en la consolidación de hábitat en los territorios de Colombia.

6. ESTO AFECTARÍA LAS METAS DE ESTE GOBIERNO?

No. Por un lado, las metas del gobierno son calculadas en número de viviendas construidas y la medida aquí propuesta no afectaría la producción de vivienda nueva, por el contrario, sería complementaria. Adicionalmente, lograr al final del cuatrenio un numero mucho más grande de hogares objeto de subsidio con vivienda propia de procedencia usada se considera para Asocajas un indicador de resultado mucho más valioso que el número de viviendas construidas.

Finalmente, a) al incluir la medida de mejoramiento, se impactaría sobre manera el indicador de mejoramientos realizados y b) la medida, como se menciona, sería un gran detonante del programa de Semilleros de Propietarios, garantizando la posibilidad de permanencia en la vivienda arriendada una vez terminado el periodo de arriendo.

Así, se plantearían también lo siguientes escenarios:
Posibilidad de aplicar el subsidio de mejoramiento durante el periodo de arrendamiento si existe la opción de compra, de lo contrario la familia habitaría 24 meses en una vivienda que no cumple condiciones técnicas de habitabilidad.

Si se trata de habilitación legal también sería el lógico hacerla en este periodo para que la transferencia legal se pueda realizar transcurridos los 24 meses.

Para esto se requeriría asignar el subsidio para aplicarlo en viviendas que aún no son de su propiedad. (modificar la norma para los casos de semillero de propietarios)

- La aplicación del subsidio debe incluir un requerimiento de crédito complementario. Este mecanismo garantiza la transferencia real de la propiedad (evitando el uso del subsidio sin compra de vivienda en casos como transferencias familiares) y permite también la realización de valoración de las viviendas (por parte de avaluadores) en temas como la seguridad de la tenencia y el cumplimiento de normas de construcción.

- Las Cajas de Compensación Familiar pueden acompañar la implementación de este mecanismo, para lo cual cuentan con un potencial de oferta movilizable (aquella de propiedad de sus afiliados) que permite superar las dificultades de información sobre su disponibilidad.

- Los diferentes cruces y concurrencia entre las modalidades de intervención deben encontrarse soportadas y puede segmentarse su implementación previa justificación.

REFERENCIAS

CAMACOL. (2016).

DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE VIVIENDA. INDICADORES COMPLEMENTARIOS PARA ENTENDER EL POTENCIAL DE LOS MERCADOS REGIONALES
(Informe Económico Núm. 81). Bogotá: CAMACOL.

GILBERT, A. (2003).

PODER, IDEOLOGÍA Y EL CONSENSO DE WASHINGTON: DESARROLLO Y EXPANSIÓN DE LA POLÍTICA CHILENA DE VIVIENDA.
Revista INVI, 18(47), 135–158.

GILBERT, A. (2004).

HELPING THE POOR THROUGH HOUSING SUBSIDIES: LESSONS FROM CHILE, COLOMBIA AND SOUTH AFRICA.
Habitat International, 28(1), 13–40. https://doi.org/10.1016/S0197-3975(02)00070-X

RAZMILIC, S. A. (2010).

PROPERTY VALUES, HOUSING SUBSIDIES AND INCENTIVES: EVIDENCE FROM CHILE'S CURRENT HOUSING POLICIES
(Master in Urban Planning, MIT). Recuperado de https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/62112/708579235-MIT.pdf?sequence=2

WARD, P. M., JIMÉNEZ, E. R., DI VIRGILIO, M., & CAMARGO, A. (2015).

POLÍTICAS DE VIVIENDA EN CIUDADES LATINOAMERICANAS. UNA NUEVA GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS Y ENFOQUES PARA 2016 ONU-HÁBITAT III.
Bogotá: Universidad del Rosario.

ANEXOS

ANEXO 1: UNIDADES DE VIVIENDA Y FORMACIÓN DE HOGARES EN MUNICIPIOS CON INFORMACIÓN DE LICENCIAS SEGÚN COBERTURA (77, 88, 302 MUNICIPIOS)

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	COBERTURA	FORMACIÓN HOGARES ANUAL PROMEDIO	VIVIENDAS LICENCIADAS PROMEDIO ANUAL (2005-18)	FORMACIÓN HOGARES <4SMMLV ANUAL PROMEDIO	VIVIENDAS VIS LICENCIADAS ANUAL (2005-18)
Antioquia	Medellín	77	6.676	7.360	5.341	2.300
Antioquia	Barbosa	77	217	204	174	22
Antioquia	Bello	77	2.430	4.282	1.944	958
Antioquia	Caldas	77	268	303	215	67
Antioquia	Copacabana	77	275	423	220	115
Antioquia	Enviado	77	1.126	2.205	901	89
Antioquia	Girardota	77	219	239	175	66
Antioquia	Itagüi	77	1.111	2.040	889	402
Antioquia	La Estrella	77	250	902	200	486
Antioquia	Rionegro	77	395	1.073	316	276
Antioquia	Sabaneta	77	290	1.309	232	123
Antioquia	Yarumal	77	56	234	45	70
Antioquia	Santafé de Antioquia	302	40	341	32	99
Antioquia	Apartadó	302	1.055	938	844	322
Antioquia	Arboletes	302	-355	133	-284	79
Antioquia	Briceño	302	5	4	4	2
Antioquia	Cáceres	302	107	10	85	9
Antioquia	Carepa	302	354	234	234	30
Antioquia	El Carmen de Viboral	302	178	470	142	86
Antioquia	Caucasia	302	644	523	515	254
Antioquia	Chigorodó	302	526	378	421	311
Antioquia	Guarne	302	197	295	157	-
Antioquia	Guatapé	302	14	123	11	2
Antioquia	La Ceja	302	270	789	216	102
Antioquia	La Unión	302	53	108	43	19
Antioquia	Marinilla	302	164	560	131	20
Antioquia	Necoclí	302	283	82	226	62
Antioquia	Nechí	302	125	9	100	10
Antioquia	Peñol	302	31	266	25	67
Antioquia	Puerto Berrío	302	99	91	79	16
Antioquia	Retiro	302	80	333	64	26
Antioquia	San Jerónimo	302	10	190	8	-
Antioquia	El Santuario	302	25	163	20	114
Antioquia	Sopetrán	302	-5	137	-4	10
Antioquia	Tarazá	302	256	36	205	1
Antioquia	Turbo	302	615	222	492	78
Atlántico	Barranquilla	77	2.947	4.571	2.357	1.823
Atlántico	Malambo	77	611	53	488	47
Atlántico	Puerto Colombia	77	74	653	59	3

Atlántico	Soledad	77	3.416	2.087	2.733	1.689
Atlántico	Sabanalarga	302	14	63	11	176
Atlántico	Repelón	302	33	80	26	300
Atlántico	Galapa	302	198	153	159	117
Atlántico	Baranoa	302	197	23	157	-
Atlántico	Suan	302	0	1	0	-
Atlántico	Juan de Acosta	302	42	45	34	-
Atlántico	Sabanagrande	302	134	71	107	-
Atlántico	Ponedera	302	31	81	25	160
Atlántico	Santo Tomás	302	77	78	62	200
Atlántico	Palmar de Varela	302	78	64	62	207
Atlántico	Polonuevo	302	47	3	38	-
Atlántico	Usiacurí	302	37	9	29	-
Atlántico	Tubará	302	34	70	27	-
Bogotá	Bogotá	77	42.822	38.579	34.257	16.832
Bolívar	Cartagena	77	4.673	3.964	3.738	2.077
Bolívar	Magangué	77	436	386	349	416
Bolívar	Achí	302	-220	983	-176	982
Bolívar	Arjona	302	299	4	239	-
Bolívar	El Carmen de Bolívar	302	74	512	59	994
Bolívar	El Peñol	302	117	107	94	107
Bolívar	Mompox	302	125	496	100	981
Bolívar	Turbaco	302	330	329	264	1.058
Bolívar	Santa Rosa	302	92	12	74	4
Bolívar	Villanueva	302	58	11	47	-
Bolívar	Clemencia	302	186	250	149	250
Bolívar	Turbaná	302	49	2	39	-
Bolívar	San Cristobal	302	107	-	86	-
Boyacá	Tunja	77	828	1.911	662	495
Boyacá	Chiquinquirá	77	282	505	225	241
Boyacá	Duitama	77	559	988	447	199
Boyacá	Sogamoso	77	561	1.413	449	269
Boyacá	Villa de Leyva	302	78	165	62	30
Boyacá	Moniquirá	302	-25	226	-20	51
Boyacá	Paipa	302	76	627	61	423
Boyacá	Puerto Boyacá	302	236	66	189	31
Boyacá	Chivatá	302	24	15	19	6
Boyacá	Busbanzá	302	1	3	0	-
Boyacá	Tibasosa	302	71	165	57	135
Boyacá	Motavita	302	25	7	20	1
Boyacá	Nobsa	302	48	78	38	56
Boyacá	Combita	302	27	22	21	-
Boyacá	Iza	302	7	26	5	-
Boyacá	Tópaga	302	-4	34	-3	90
Boyacá	Monguí	302	-22	7	-17	-
Boyacá	Oicatá	302	7	24	5	-

Boyacá	Oicatá	302	7	24	5	-
Boyacá	Firavitoba	302	1	32	1	-
Boyacá	Corrales	302	-2	6	-1	1
Boyacá	Cerinza	302	-22	5	-17	-
Caldas	Manizales	77	1.288	2.081	1.030	860
Caldas	La Dorada	77	229	188	183	119
Caldas	Villamaría	77	210	393	168	135
Caldas	Chinchiná	302	136	448	109	199
Caldas	Neira	302	24	71	19	30
Caldas	Palestina	302	40	30	32	3
Caldas	Riosucio	302	82	120	65	10
Caquetá	Florencia	77	845	316	676	63
Cauca	Popayán	77	1.497	2.566	1.198	750
Cauca	Santander de Quilichao	302	298	381	238	6
Cauca	La Vega	302	183	1	147	-
Cauca	Miranda	302	158	222	126	163
Cauca	Piendamó	302	174	181	140	269
Cauca	Timbío	302	109	35	88	46
Cauca	Puerto Tejada	302	171	294	137	265
Cauca	Villa Rica	302	263	48	210	13
Cauca	Padilla	302	-1	2	-1	-
Cesar	Valledupar	77	1.358	1.911	1.086	1212
Cesar	El Paso	302	258	-	206	-
Cesar	Pueblo Bello	302	190	4	152	-
Cesar	Aguachica	302	138	381	110	578
Cesar	Agustín Codazzi	302	174	71	138	200
Cesar	Bosconia	302	85	51	68	13
Cesar	Manaure	302	149	60	119	212
Cesar	La Paz	302	268	78	214	116
Cesar	San Diego	302	-1	107	-1	172
Córdoba	Montería	77	1.557	2.275	1.245	1.355
Córdoba	Cereté	302	283	20	226	2
Córdoba	Lorica	302	164	146	131	244
Córdoba	Chinú	302	116	11	93	-
Córdoba	Ciénaga de Oro	302	105	8	84	-
Córdoba	Cotorra	302	236	1	189	-
Córdoba	Momil	302	35	1	28	-
Córdoba	Monte Libano	302	398	136	318	121
Córdoba	Moñitos	302	65	14	52	24
Córdoba	Planeta Rica	302	132	24	106	-
Córdoba	Pueblo Nuevo	302	77	39	62	29
Córdoba	Puerto Escondido	302	73	30	58	30
Córdoba	Puerto Libertador	302	181	22	145	30
Córdoba	Purísima	302	41	-	33	-
Córdoba	Sahagún	302	282	159	225	37
Córdoba	San Andrés Sotavento	302	92	7	73	-
Córdoba	San Antero	302	118	21	94	-

Córdoba	San Carlos	302	-149	-	-119	-
Córdoba	San Pelayo	302	48	1	38	-
Córdoba	Valencia	302	112	38	90	120
Cundinamarca	Cajicá	88	302	1.016	242	350
Cundinamarca	Chía	77	797	1.146	638	99
Cundinamarca	Cota	88	143	524	114	17
Cundinamarca	Facatativá	77	740	680	592	429
Cundinamarca	Funza	88	420	816	338	537
Cundinamarca	Fusagasugá	77	634	1.398	507	171
Cundinamarca	Girardot	77	254	560	203	399
Cundinamarca	La Calera	88	84	384	67	34
Cundinamarca	Madrid	88	390	1.826	312	697
Cundinamarca	Mosquera	88	594	1.554	476	515
Cundinamarca	Sibaté	88	123	272	99	124
Cundinamarca	Soacha	77	4.003	7.515	3.202	6.526
Cundinamarca	Sopó	88	156	250	125	195
Cundinamarca	Tabio	88	146	216	117	312
Cundinamarca	Tenjo	88	110	145	88	1
Cundinamarca	Tocanpiá	88	212	478	169	279
Cundinamarca	Zipaquirá	77	578	1.179	463	473
Cundinamarca	Tocaima	302	-21	225	-17	145
Cundinamarca	Agua de Dios	302	-18	105	-14	5
Cundinamarca	Anapoima	302	46	192	37	359
Cundinamarca	Bituima	302	-9	6	-8	4
Cundinamarca	Bojacá	302	60	50	48	2
Cundinamarca	Cabrera	302	-2	-	-2	-
Cundinamarca	Cachipay	302	13	39	10	-
Cundinamarca	El Colegio	302	52	161	42	250
Cundinamarca	El peñol	302	138	4	111	-
Cundinamarca	El Rosal	302	229	192	184	1
Cundinamarca	Gachancipá	302	85	78	68	188
Cundinamarca	Guaduas	302	92	168	74	51
Cundinamarca	La Mesa	302	132	208	105	-
Cundinamarca	La Vega	302	190	95	152	-
Cundinamarca	Apulo	302	-4	49	-3	10
Cundinamarca	Ricaurte	302	27	1.611	21	336
Cundinamarca	Ubaté	302	176	175	141	2
Cundinamarca	Villeta	302	60	222	48	64
Cundinamarca	Sesquilé	302	46	45	37	2
Cundinamarca	Cogua	302	69	75	55	10
Cundinamarca	Nemocón	302	48	117	39	9
Cundinamarca	Sutatausa	302	8	24	6	2
Cundinamarca	Tausa	302	7	11	6	-
Cundinamarca	Guatavita	302	17	31	14	3
Chocó	Quibdó	77	20	159	16	38
Huila	Neiva	77	1.360	2.209	1.088	941
Huila	Garzón	77	296	254	237	193

Huila	Pitalito	77	538	850	430	164
Huila	Aipe	302	110	101	88	68
Huila	Gigante	302	54	49	44	42
Huila	La Plata	302	142	109	114	56
Huila	Palermo	302	116	407	92	214
Huila	Rivera	302	59	236	47	142
La Guajira	Riohacha	77	563	463	450	326
La Guajira	Villanueva	302	49	4	39	-
La Guajira	San Juan del Cesar	302	-38	196	-30	87
La Guajira	Barrancas	302	-40	89	-32	163
La Guajira	Hatonuevo	302	164	137	131	192
La Guajira	Maicao	302	315	108	252	176
La Guajira	Albania	302	-45	258	-36	255
La Guajira	Dibulla	302	228	4	182	-
Magdalena	Santa Marta	77	2.245	2.260	1.796	1.178
Magdalena	Salamina	302	-48	2	-38	-
Magdalena	Pivijay	302	-89	5	-71	-
Magdalena	Fundación	302	136	19	109	-
Magdalena	Ciénaga	302	-290	226	-232	267
Magdalena	El Banco	302	70	108	56	13
Magdalena	Plato	302	-421	40	-336	63
Magdalena	Pueblo viejo	302	79	1	63	-
Magdalena	Sitionuevo	302	54	28	43	28
Magdalena	Villavicencio	77	2.090	2.704	1.672	1.201
Magdalena	Acacías	302	285	884	228	186
Magdalena	Granada	302	-125	274	-100	1
Magdalena	Puerto Concordia	302	237	73	189	73
Magdalena	Puerto López	302	82	38	65	9
Magdalena	Restrepo	302	16	326	13	30
Nariño	Pasto	72	1.128	3.140	302	948
Nariño	Ipiales	77	296	534	237	311
Nariño	Sandoná	302	-52	56	-42	109
Nariño	Yacuanquer	302	19	10	15	-
Nariño	Ospina	302	25	50	20	50
Nariño	Túquerres	302	11	66	9	-
Nariño	Albán	302	0	19	0	3
Nariño	Ricaurte	302	22	41	18	151
Nariño	Santacruz	302	136	10	109	-
Nariño	Nariño	302	-9	5	-7	1
Norte de Santander	Cúcuta	77	2.740	2.378	2.192	1.257
Norte de Santander	El Zulia	77	107	132	86	242
Norte de Santander	Los Patios	77	498	402	398	158
Norte de Santander	Ocaña	77	233	263	186	100
Norte de Santander	Villa del Rosario	77	2	596	2	446
Norte de Santander	Tibú	302	19	114	15	141
Norte de Santander	Labateca	302	-24	51	-19	192

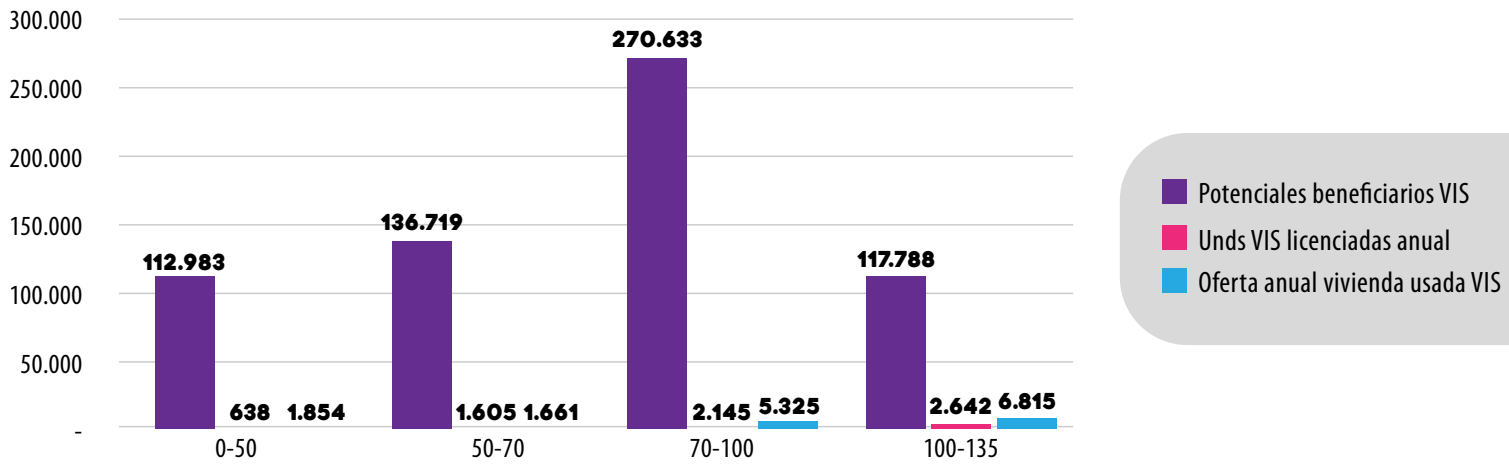
Norte de Santander	Abrego	302	26	30	21	-
Norte de Santander	Chinácota	302	33	152	27	-
Norte de Santander	Pamplona	302	150	499	120	290
Norte de Santander	San Cayetano	302	-24	83	-19	137
Norte de Santander	Bochalema	302	4	53	3	38
Norte de Santander	Salazar	302	-37	11	-29	-
Norte de Santander	Sardinata	302	-3	29	-3	-
Norte de Santander	Toledo	302	-24	140	-19	222
Quindío	Armenia	77	-27	2.468	-22	1.288
Quindío	Calarcá	77	327	308	262	122
Quindío	La Tebaida	302	170	135	136	4
Quindío	Montenegro	302	154	347	123	141
Quindío	Circasia	302	132	116	106	25
Risaralda	Pereira	77	2.281	3.456	1.825	1.690
Risaralda	Dosquebradas	77	1.224	2.004	979	919
Risaralda	Santa Rosa de Cabal	77	69	585	55	200
Risaralda	La Virginia	302	106	85	84	1
Santander	Bucaramanga	77	1.766	3.809	1.412	698
Santander	Barrancabermeja	77	481	710	385	307
Santander	Floridablanca	77	1.669	1.570	1.335	351
Santander	Girón	77	1.021	738	817	334
Santander	Piedecuesta	77	912	1.211	729	648
Santander	San Gil	77	149	655	119	272
Santander	Socorro	77	65	296	52	87
Santander	Barbosa	302	175	171	140	111
Santander	Cimitarra	302	158	50	127	5
Santander	Lebrija	302	87	51	70	-
Santander	Málaga	302	39	287	31	135
Santander	Sabana de Torres	302	-27	69	-21	160
Sucre	Sincelejo	77	1.124	1.207	899	809
Sucre	Corozal	302	9	47	7	5
Sucre	Sampués	302	165	262	132	333
Sucre	Sincé	302	61	12	49	-
Sucre	San Benito Abad	302	49	-	40	-
Sucre	San Marcos	302	178	71	143	76
Sucre	San Onofre	302	2	5	2	1
Sucre	Santiago de Tolú	302	122	19	97	3
Tolima	Ibagué	77	2.060	4.147	1.648	2.210
Tolima	Espinal	77	124	421	100	329
Tolima	Honda	77	-22	46	-17	31
Tolima	Líbano	77	-36	83	-29	17
Tolima	Carmen de Apicalá	302	23	91	19	-
Tolima	Chaparral	302	-39	138	-31	59
Tolima	Flandes	302	26	222	21	1
Tolima	Mariquita	302	57	432	46	101
Valle del Cauca	Cali	77	10.453	8.973	8.363	3.506

Valle del Cauca	Buenaventura	77	1.487	291	1.189	174
Valle del Cauca	Buga	77	185	717	148	355
Valle del Cauca	Cartago	77	271	936	217	593
Valle del Cauca	Jamundí	77	688	820	551	516
Valle del Cauca	Palmira	77	764	2.420	611	1.600
Valle del Cauca	Tuluá	77	949	886	759	190
Valle del Cauca	Yumbo	77	473	704	378	422
Valle del Cauca	Calima	302	43	114	34	5
Valle del Cauca	Candelaria	302	12	1.329	9	1.001
Valle del Cauca	Dagua	302	57	147	45	11
Valle del Cauca	El Cerrito	302	200	176	160	171
Valle del Cauca	Florida	302	171	58	137	4
Valle del Cauca	La Cumbre	302	-5	22	-4	-
Valle del Cauca	Pradera	302	180	55	144	4
Valle del Cauca	Roldanillo	302	71	376	56	238
Valle del Cauca	Trujillo	302	-43	49	-34	-
Valle del Cauca	Vijes	302	5	136	4	67
Valle del Cauca	Zarzal	302	80	139	64	43
Valle del Cauca	Andalucía	302	-17	93	-13	54
Arauca	Arauca	77	553	255	443	151
Arauca	Arauquita	302	289	48	231	31
Casanare	Yopal	77	795	685	636	127
Casanare	Aguazul	302	145	76	116	52
Casanare	Tauramena	302	94	74	75	61
Putumayo	Mocoa	302	-140	297	-112	156
Putumayo	Puerto Asís	302	-44	80	-35	-
San Andrés	San Andrés	302	-56	113	-45	1
Amazonas	Leticia	302	779	131	623	192
Guainía	Inírida	302	353	32	283	4
Guaviare	San José del Guaviare	302	959	80	767	-
Vaupés	Mitú	302	606	25	485	1
Vichada	Puerto Carreño	302	197	45	157	50
	Total 302 municipios		150.250	192.071	120.200	89.246
	Total 88 municipios		129.109	162.121	103.287	70.101
	Total 77 municipios		126.430	154.639	101.144	67.041

ANEXO 2: POTENCIALES BENEFICIARIOS, LICENCIAS Y VIVIENDA USADA VIS POR REGIÓN

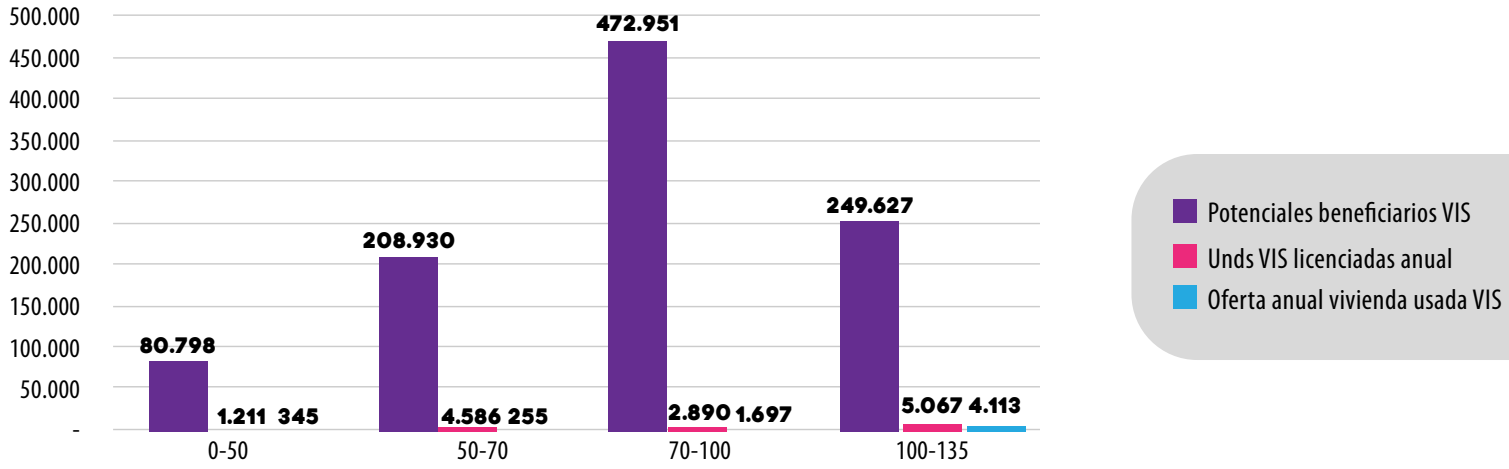
ANTIOQUIA

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**635.428**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	153.556
	1-2	239.381
	2-4	242.492
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	112.983
	50-70	136.719
	70-100	270.633
	100-135	111.788
	135 +	3.305
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**21.258**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**7.031**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	638
	50-70	1.605
	70-100	2.145
	100-135	2.642
	135+	14.227
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**37.109**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**15.654**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	1.854
	50-70	1.661
	70-100	5.325
	100-135	6.815
	135+	21.455



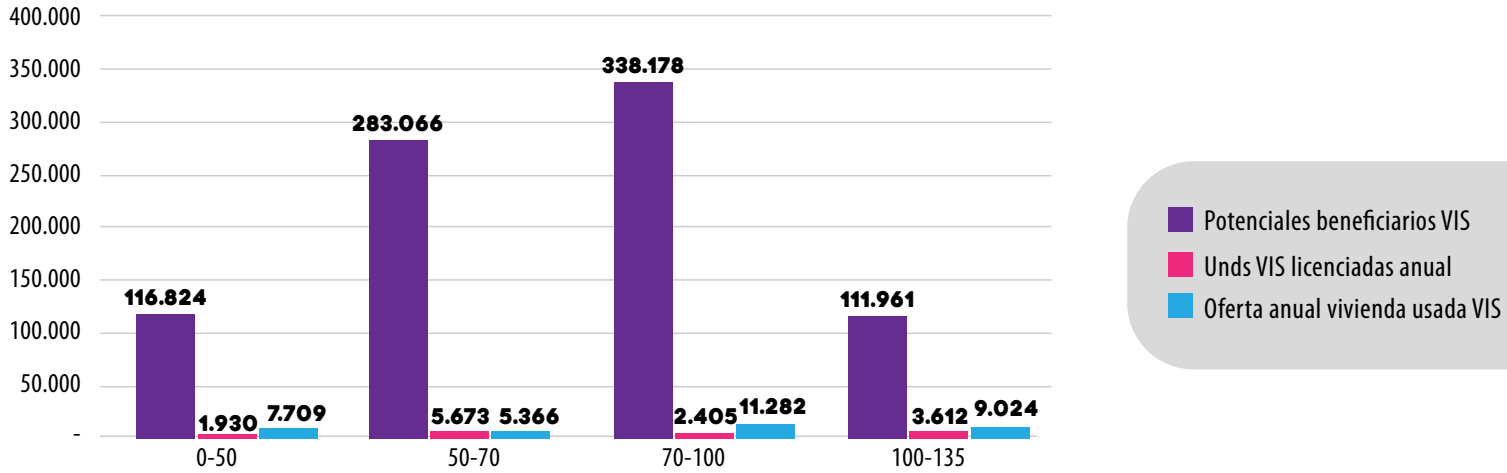
BOGOTÁ

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**1.016.857**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	127.908
	1-2	382.412
	2-4	506.537
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	80.798
	50-70	208.930
	70-100	742.951
	100-135	249.627
	135 +	4.551
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**35.700**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**13.755**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	1.211
	50-70	4.586
	70-100	2.890
	100-135	5.067
	135+	21.945
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**53.059**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**6.411**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	345
	50-70	255
	70-100	1.697
	100-135	4.113
	135+	46.649



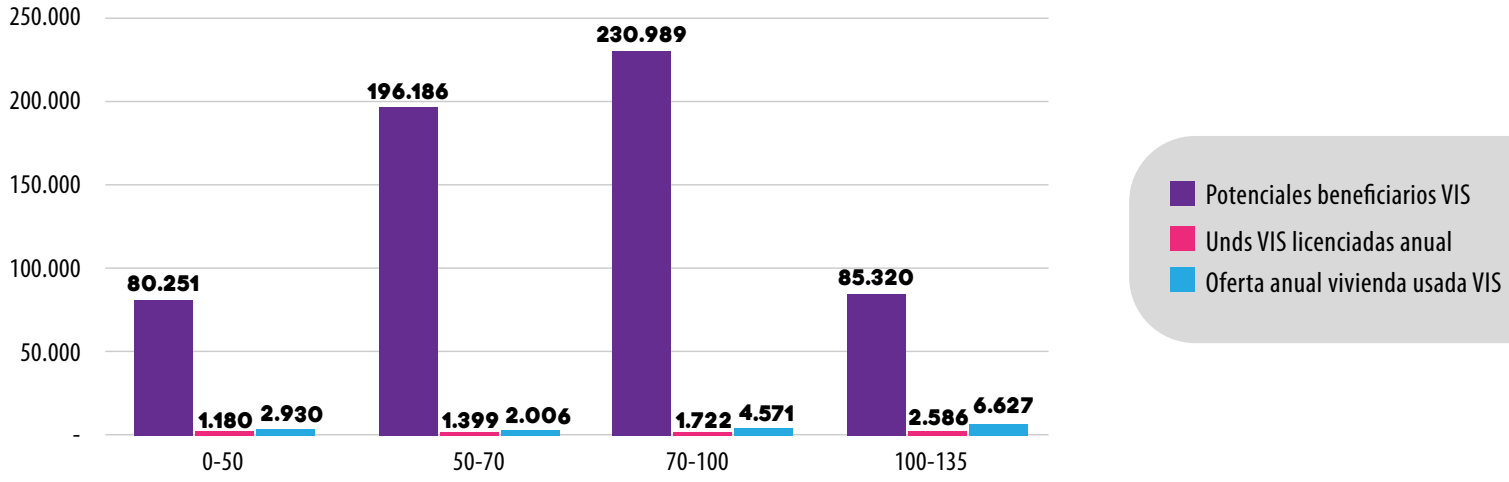
REGIÓN CARIBE

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**850.028**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	229.925
	1-2	338.799
	2-4	281.304
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	116.824
	50-70	283.066
	70-100	338.178
	100-135	111.961
	135 +	
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**26.293**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**13.620**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	1.930
	50-70	5.673
	70-100	2.405
	100-135	3.612
	135+	12.674
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**53.065**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**33.381**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	7.709
	50-70	5.366
	70-100	11.282
	100-135	9.024
	135+	19.684



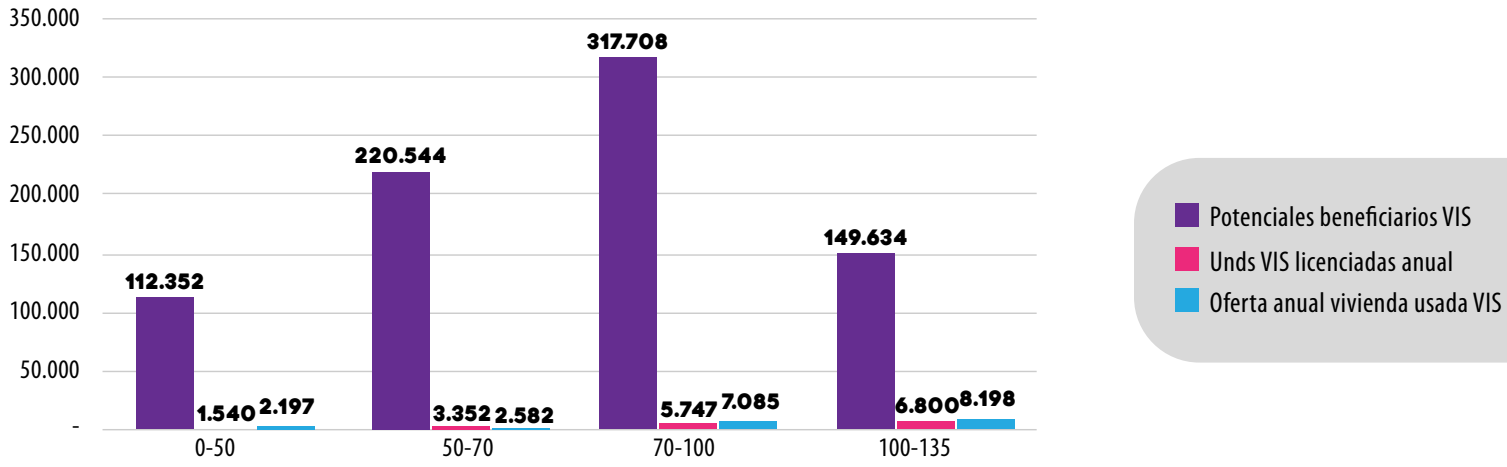
REGIÓN CENTRAL

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**593.716**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	163.420
	1-2	243.112
	2-4	187.184
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	80.251
	50-70	196.186
	70-100	230.989
	100-135	85.320
	135 +	970
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**13.644**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**6.886**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	1.180
	50-70	1.399
	70-100	1.722
	100-135	2.586
	135+	6.757
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**25.969**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**16.135**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	2.930
	50-70	2.006
	70-100	4.571
	100-135	6.627
	135+	9.835



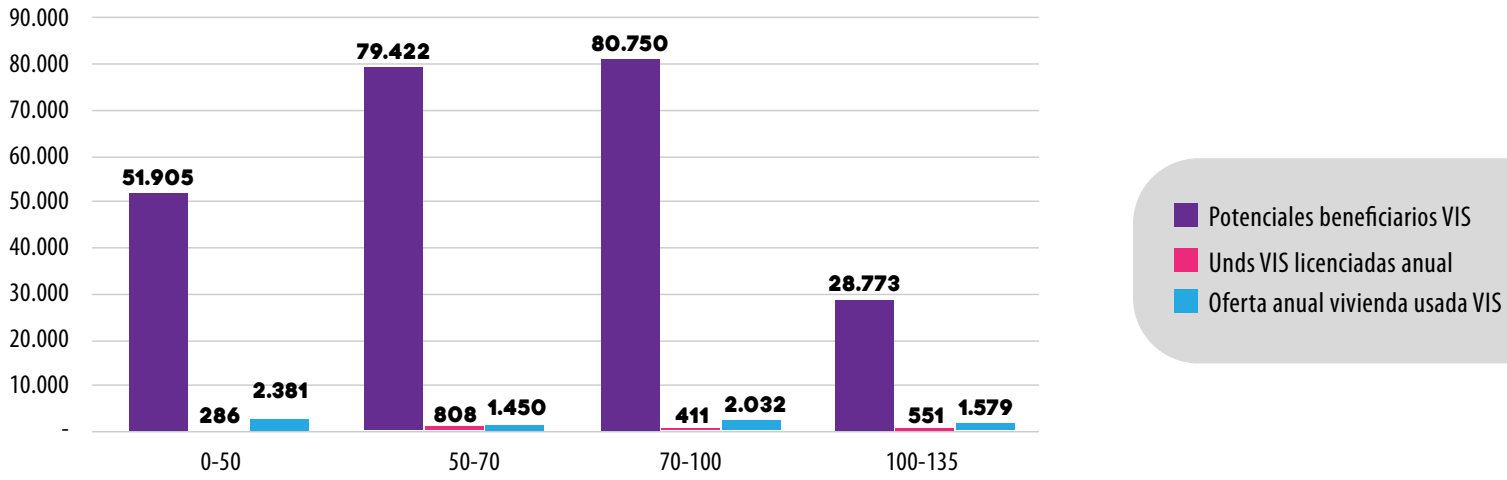
REGIÓN ORIENTAL

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**800.239**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	182.502
	1-2	313.674
	2-4	304.063
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	112.352
	50-70	220.544
	70-100	317.708
	100-135	149.634
	135 +	
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**31.161**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**17.439**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	1.540
	50-70	3.352
	70-100	5.747
	100-135	6.800
	135+	13.722
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**40.560**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**20.062**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	2.197
	50-70	2.582
	70-100	7.085
	100-135	8.198
	135+	20.498



REGIÓN PACÍFICO

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**241.155**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	86.337
	1-2	85.278
	2-4	69.540
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	51.905
	50-70	79.422
	70-100	80.750
	100-135	28.773
	135 +	304
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**3.803**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**2.057**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	286
	50-70	808
	70-100	411
	100-135	551
	135+	1.745
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**11.274**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**7.442**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	2.381
	50-70	1.450
	70-100	2.032
	100-135	1.579
	135+	3.805



VALLE DEL CAUCA

POTENCIALES BENEFICIARIOS VIS		**606.555**
Nivel de ingreso (SMMLV)	0-1	124.494
	1-2	227.273
	2-4	254.788
Capacidad de pago por vivienda (SMMLV)	0-50	77.657
	50-70	143.643
	70-100	259.271
	100-135	125.984
	135 +	
UNDS VIVIENDA LICENCIADAS (PROM ANUAL 2005-18)		**11.518**
UNDS VIS LICENCIADAS ANUAL		**6.031**
Rango de precio de vivienda (SMMLV)	0-50	867
	50-70	1.874
	70-100	1.328
	100-135	1.962
	135+	5.488
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA		**25.851**
OFERTA ANUAL VIVIENDA USADA VIS		**16.026**
Rango de precio de vivienda usada (SMMLV)	0-50	2.141
	50-70	1.520
	70-100	4.587
	100-135	7.777
	135+	9.825

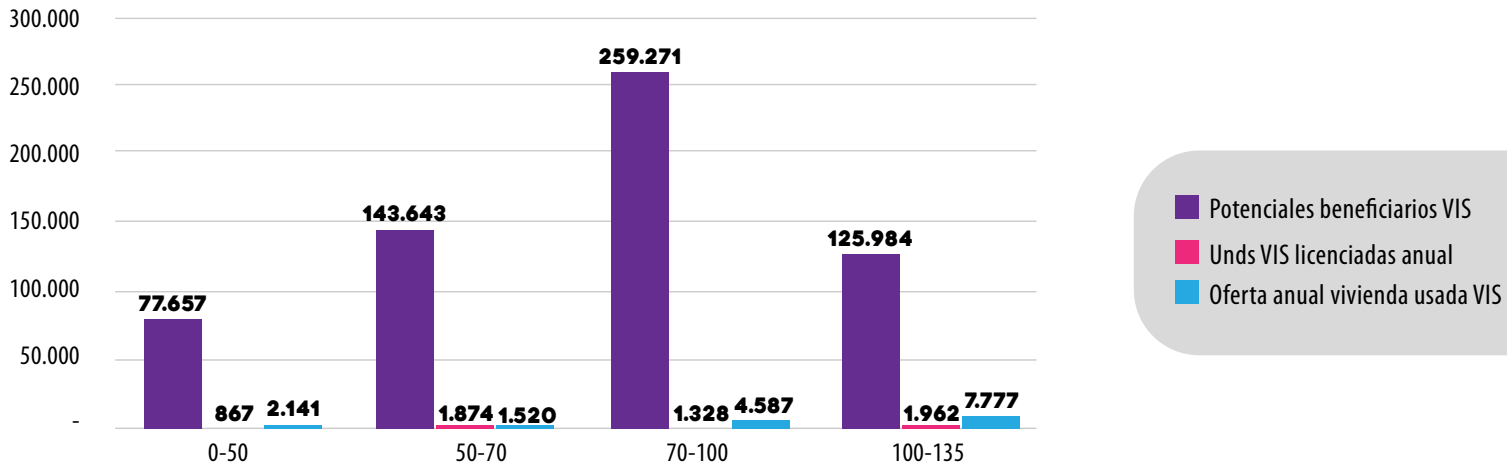


TABLA DE FIGURAS

Figura 1: Unidades de vivienda licenciadas. Total nacional, 2005-2018 6
Figura 2: Proporción de unidades VIS en las licencias de vivienda según departamento, 2005-2018 7
Figura 3: Proporción de unidades VIS y total de viviendas licenciadas según departamento, 2005-2018 8
Figura 4: Unidades de vivienda licenciadas y formación de hogares, 2005-2018 5 9
Figura 5: Unidades VIS licenciadas y formación de hogares (con ingresos < 4 SMMLV), 2005-2018 10
Figura 6: Unidades VIS licenciadas y formación de hogares (con ingresos < 4 SMMLV). Cociente por departamento, 2005-2018 11
Figura 7: Subsidios asignados, participación según destino. FOVIS, 2017 y 2018 13
Figura 8: Número, valor promedio y valor total de subsidios asignados según destino, FOVIS 2018 13
Figura 9: Asignaciones, pagos, renuncias y vencimientos según destino del subsidio. FOVIS 2017 y 2018 114
Figura 10: Asignaciones, pagos, renuncias y vencimientos según nivel de ingreso. Subsidios para vivienda nueva 2017 y 2018 15
Figura 11: Número de viviendas financiadas y proporción vivienda usada. Total nacional 16
Figura 12: Viviendas financiadas, nuevas y usadas según departamento. Total 2000-2018 17
Figura 13: Unidades de vivienda financiadas y participación vivienda usada según departamento. Total 2000-2018 18
Figura 14: Chile, viviendas terminadas y subsidios pagados por año y tipo de acción. 1980-2017 20
Figura 15: Vivienda usada en rango VIS según región. Áreas urbanas, 2016 30
Figura 16: Proporción de vivienda usada en rango VIS según región. Áreas urbanas, 2016 30
Figura 17: Total unidades y proporción de vivienda usada en rango de precio VIS según región. Áreas urbanas, 2016 31
Figura 18: Potenciales beneficiarios subsidio VIS por región y nivel de ingreso. Solo Cabeceras municipales 33
Figura 19: Proporción de hogares beneficiarios según capacidad pago de vivienda por región. Solo Cabeceras municipales 34
Figura 20: Potencial de acceso a beneficiarios VIS vivienda nueva y usada según región 35
Figura 21: Proporción de hogares potencialmente vendedores de VIS usada (propietarios de vivienda VIS), según región 36
Figura 22: Propietarios vivienda VIS según nivel de ingresos 37
Figura 23: Precio de recompra de vivienda según región. Potenciales vendedores VIS usada 38
Figura 24. Municipios con POT desactualizados. 39
Figura 25 Departamentos propuestos para priorizar aplicación del SFV para la compra de vivienda usada 40

Asocajas

Asociación Nacional de Cajas
de Compensación Familiar

BOGOTÁ 2019