



tinsa

tj

Notas de Coyuntura  
**MERCADO RESIDENCIAL DE BOGOTÁ D.C.**  
3to. Trimestre de 2016  
(Indicadores generales de vivienda nueva en venta)

[www.tinsa.co](http://www.tinsa.co)



|   |   |
|---|---|
| 1.Introducción.....                     | 1 |
| 2.Ventas en el 2016.....                | 1 |
| 3.Proyectos en venta.....               | 2 |
| 4.Avançe de obra de los proyectos ..... | 2 |
| 5.Número de unidades en venta.....      | 2 |

|  |   |
|--|---|
| 6.Porcentaje de unidades por segmento..... | 2 |
| 7.Precios y superficie ofertados.....      | 3 |
| 8.Ritmo de ventas.....                     | 4 |
| 9.Glosario.....                            | 5 |

El Informe de Coyuntura Inmobiliaria (INCOIN) proporciona un análisis detallado, único y exclusivo del sector inmobiliario. Este informe contiene información estratégica que contribuye a la toma de decisiones, permitiéndole a los participantes del sector afrontar los retos actuales en los que está inmerso.

La información que se muestra en este informe, se basa en un seguimiento constante de los proyectos analizados, recopilando información del mercado inmobiliario a partir de un censo trimestral.

## 1. Introducción

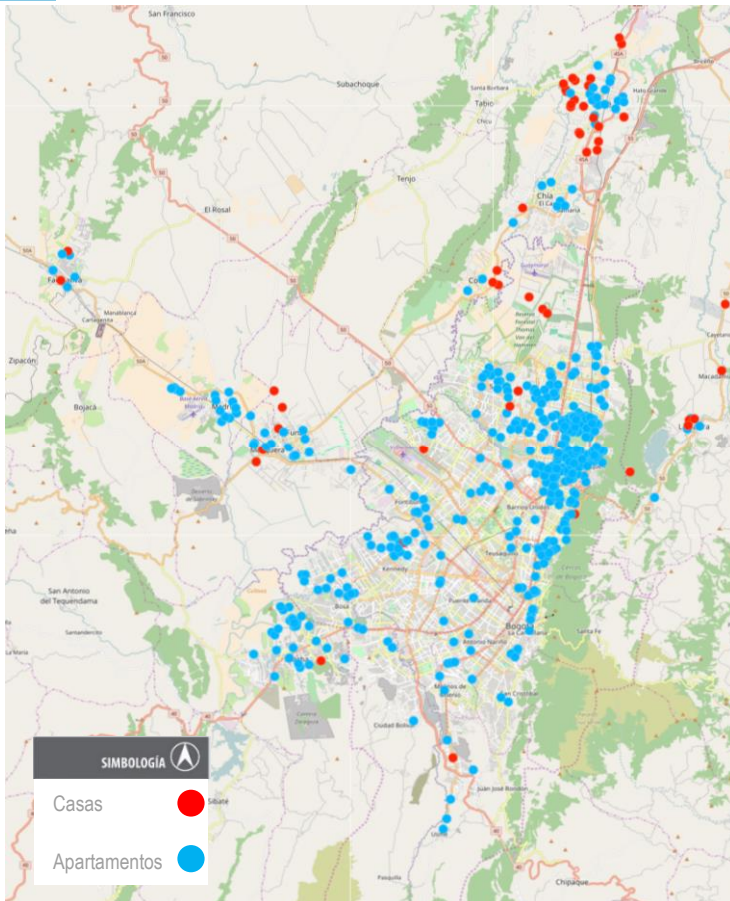
El (DANE) para el año 2016 proyecta una población de 7,980,001 habitantes en Bogotá D.C. (Distrito Capital) de Colombia, esta población se encuentra distribuida en las 19 localidades urbanas, en ellas se desarrolla actividad en el mercado inmobiliario, estas 19 localidades son las que componen la zona de estudio para este informe (ver tabla 1).

Tabla1. Bogotá D.C., Zona de Estudio

| Características Generales |                 |             |
|---------------------------|-----------------|-------------|
| Área urbana               | Población       | Localidades |
| 307,36 km                 | 7,980,001 hbts. | 19          |

Fuente: DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística)

Mapa 1. Bogotá D.C., Zona de Estudio



## 2. Ventas en el 2016

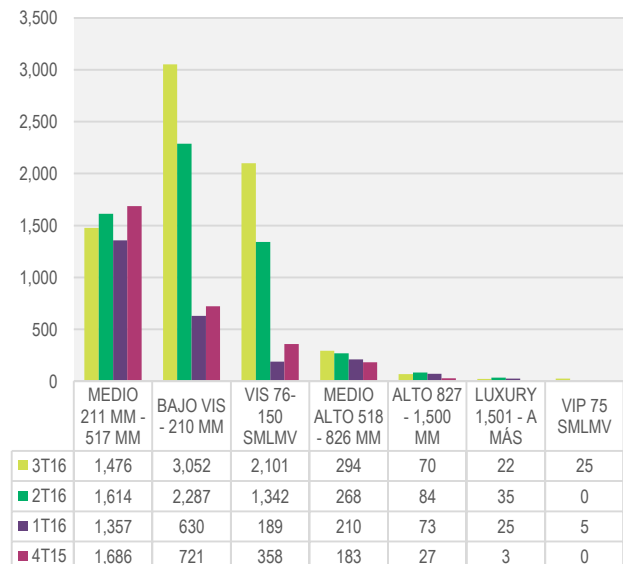
En la tabla 2 se puede observar el número de apartamentos y casas vendidos en el cuarto trimestre de 2015, primer trimestre de 2016, segundo trimestre y tercer trimestre, esto último se refiere al periodo que comprende del 1 de julio al 30 de septiembre de 2016. En el periodo de medición se detectó un total de 7,040 unidades vendidas entre apartamentos y casas, el 95.7% son apartamentos y el 4.3% corresponde a casa.

Tabla 2. Unidades vendidas del periodo

| Tipo de Vivienda     | Unidades Vendidas |              |              |              |
|----------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|
|                      | 4T2015            | 1T2016       | 2T2016       | 3T2016       |
| APTOS                | 2,954             | 2,428        | 5,280        | 6,735        |
| CASAS                | 24                | 61           | 349          | 305          |
| <b>Total general</b> | <b>2,978</b>      | <b>2,489</b> | <b>5,629</b> | <b>7,040</b> |

En el gráfico se muestra el análisis de las viviendas vendidas por segmento\*(ver tabla 4), se puede ver que el segmento BAJO en el tercer trimestre tiene el mayor número de unidades vendidas en Bogotá y los municipios aledaños, con un total de 3,052 unidades, el segmento VIS tiene un total de 2,101 unidades vendidas (Gráfico 1). Se observa en la gráfica 1 que gran parte de los segmentos tuvieron un ritmo de ventas bajo en comparación con el segundo trimestre.

Gráfico 1. Unidades Vendidas por Segmento\*.

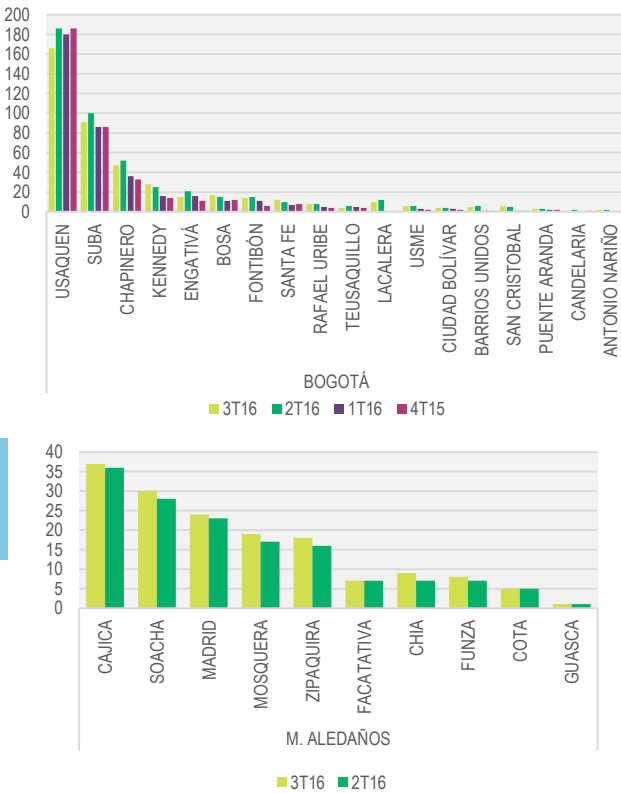


### 3. Proyectos en Venta

Tinsa al llevar a cabo este estudio, detectó un total de 597 proyectos de vivienda, 166 de estos proyectos se encuentran ubicados en la localidad de USAQUÉN, lo que corresponde al 27.0% de la vivienda nueva, como se muestra en el gráfico 2.

Las localidades y municipios con el menor número de proyectos en venta son: ANTONIO NARIÑO, CANDELARIA, COTA Y GUASCA, estas localidades cuentan con menos de 5 proyectos disponibles cada uno y representan el 1.0% de las unidades que se encuentran en venta (Gráfico 2).

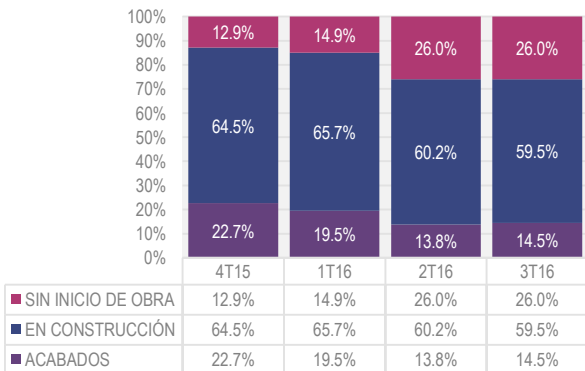
Gráfico 2. Proyectos en venta por Localidad.



### 4. Avance de obra de los proyectos

El estado de obra de los proyectos en el 3 trimestre del 2016 con el mayor porcentaje son: los que se encuentran 'EN CONSTRUCCIÓN' ya que cuenta con un 59.5%, el segundo lugar lo ocupan los proyectos que se encuentran 'SIN INICIO DE OBRA' al cual le corresponde un 26.0%. (Ver gráfica 3)

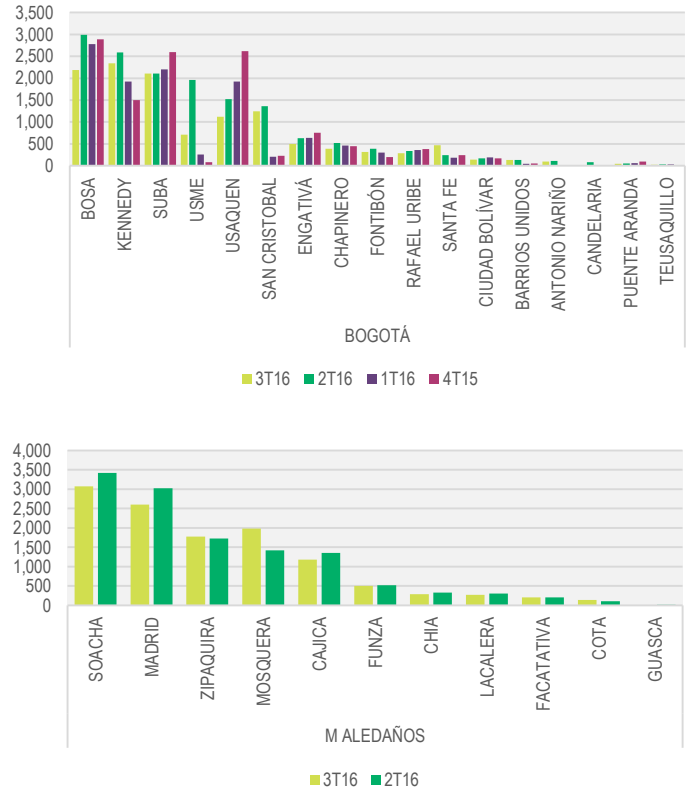
Gráfico 3. Proyecto por Estado de Obra



### 5. Número de unidades en venta

El gráfico 4 muestra cuantas unidades se están en venta por localidad, las localidades en las que se detectó el mayor número de unidades en venta en cuatro los tres trimestres son KENNEDY, BOSA y SUBA, en el tercer trimestre se : 2,340, 2,185 y 2,109 unidades respectivamente, representando el 27% de las unidades en venta totales en Bogotá D.C y los municipios de la zona metropolitana.

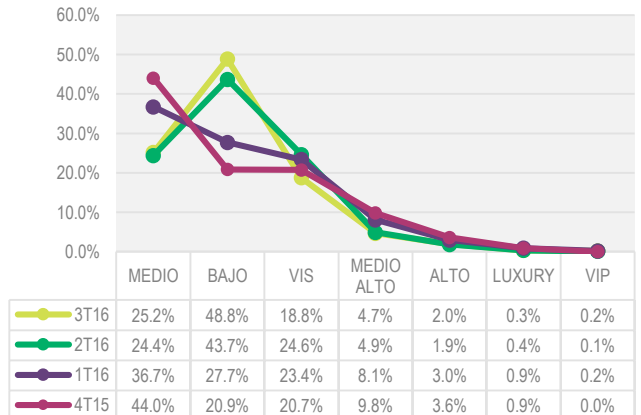
Gráfico 4. Unidades en ventas por Localidad.



### 6. Porcentaje de unidades por segmentos

El segmento que cuenta con el porcentaje más alto de viviendas disponibles es el "BAJO" con un 48.6%. En este trimestre este segmento aumento un 4.9%. El segundo segmento con mayor disponibilidad es el MEDIO con un 25.3% (ver gráfica 6).

Gráfico 6. Unidades en venta por Segmentos



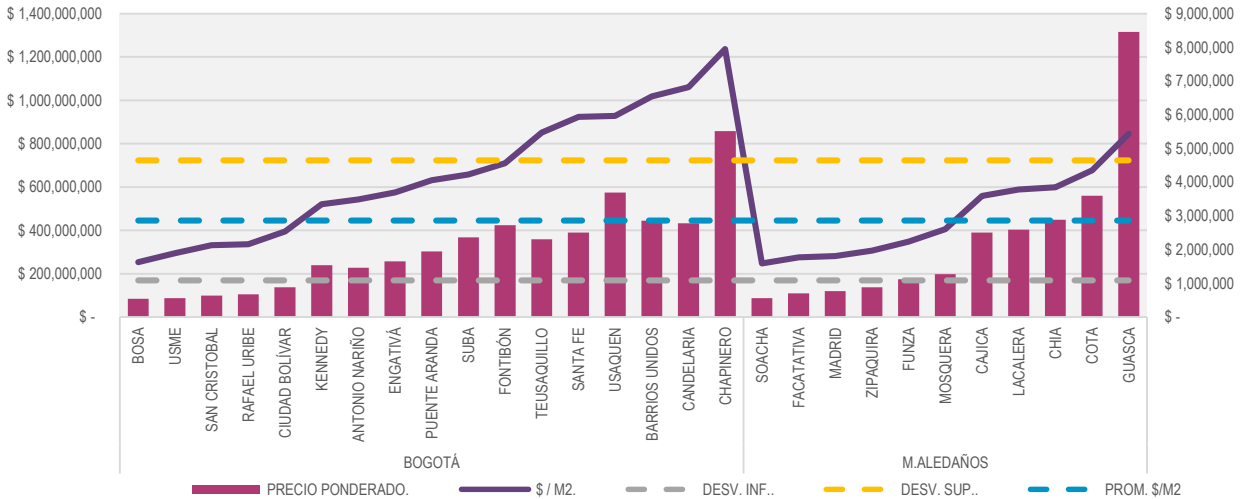


## 7. Precios y superficies ofertados

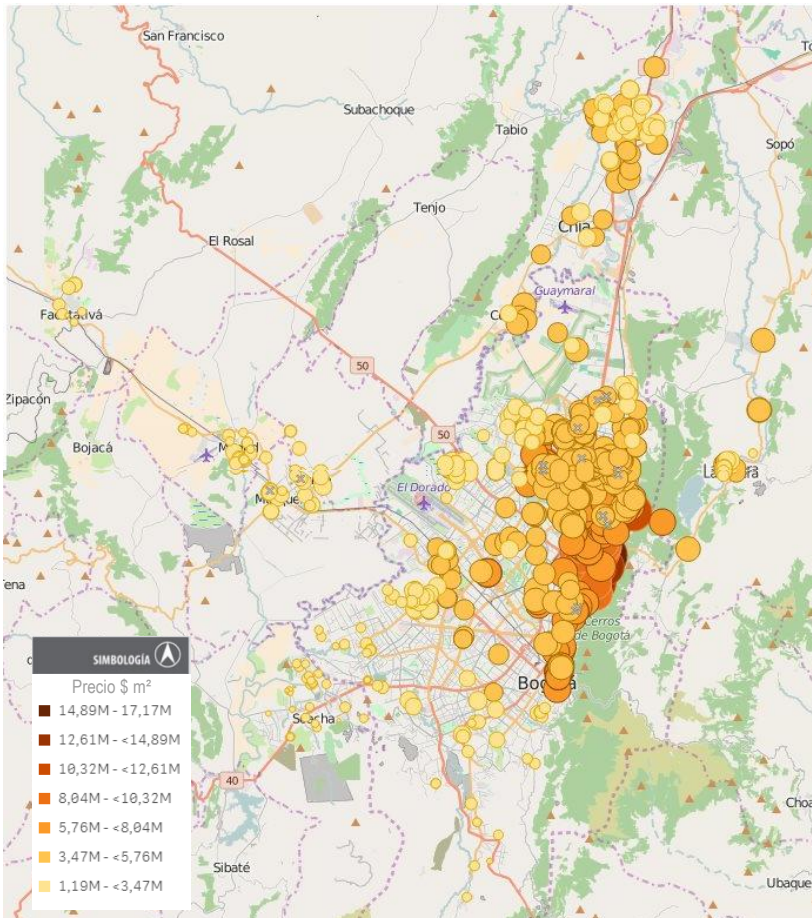
El resultado obtenido después del análisis realizado por Tinsa, muestra que el valor promedio de las viviendas nuevas en la Ciudad de Bogotá, tomando en consideración las 17 localidades y los 11 municipios de la zona metropolitana, donde se encontró oferta de vivienda nueva. El número de proyectos con disponibilidad de vivienda es de 597, estos tienen un precio promedio de COP\$222,795,637 pesos, es importante comentar este es un promedio ponderado. (La noción de promedio ponderado se utiliza para nombrar a un método de cálculo que se aplica cuando, dentro de una serie de datos, uno de ellos tiene una importancia mayor. Hay, por lo tanto, un dato con mayor peso que el resto).

El precio por m<sup>2</sup> promedio más bajo se encuentra localizado en la localidad de BOSA, en dicha localidad el precio promedio ponderado es de \$1,628,595 \$(COP)/m<sup>2</sup>, en el gráfico 7 se puede observar que el precio por m<sup>2</sup> más alto está localizado en CHAPINERO con un valor de 7,952,194 \$(COP)/m<sup>2</sup>, en la ciudad de Bogotá y los municipios de la zona metropolitana se cuenta con un precio por m<sup>2</sup> ponderado de 2,860,840\$(COP)/m<sup>2</sup>.

Gráfico 7. Precio unitario por segmento



Mapa 1. Termografía de precios



En la gráfica anterior se muestra que en CHAPINERO se tiene el precio por m<sup>2</sup> más alto de la muestra, en el mapa se puede ver la ubicación de cada uno de los proyectos analizados, cuando las marcas son de un color más intenso quiere decir que el valor es mayor.

Las zonas que tiene el precios más elevados se encuentran en el centro de la ciudad, como se muestra en el mapa, la concentración de proyectos de vivienda dentro del centro de Bogotá es muy alta.

## 8. Ritmo de ventas

Tomando en cuenta la tendencia actual del mercado, los proyectos de vivienda en la ciudad de Bogotá y los municipios aledaños, en promedio, agotarán su stock en 7.9 meses.

Las localidades con menor tiempo estimado para agotar su stock son: Candelaria (0.7 meses) y Rafael Uribe (3.5 meses), el municipio con menor tiempo es Facatativá (4.9 meses). Esto tiene una relación directa entre su inventario actual y la velocidad de venta. gráfico 9.

Gráfico 9. Stock actual vs M. agotar stock

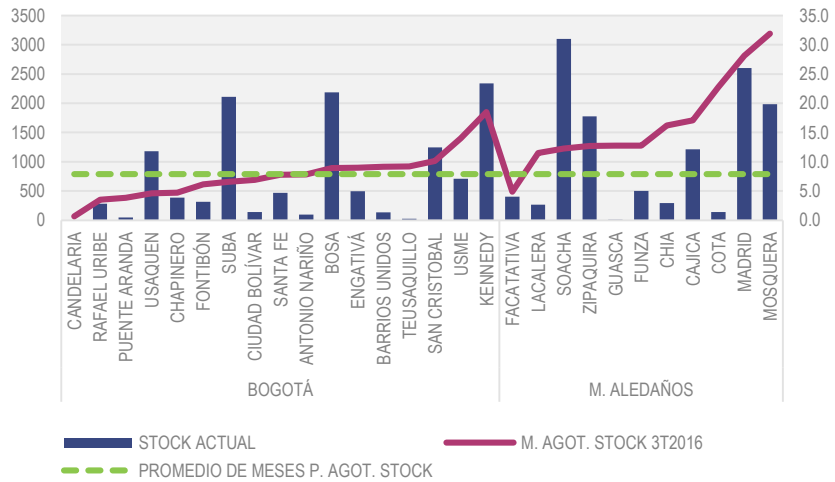
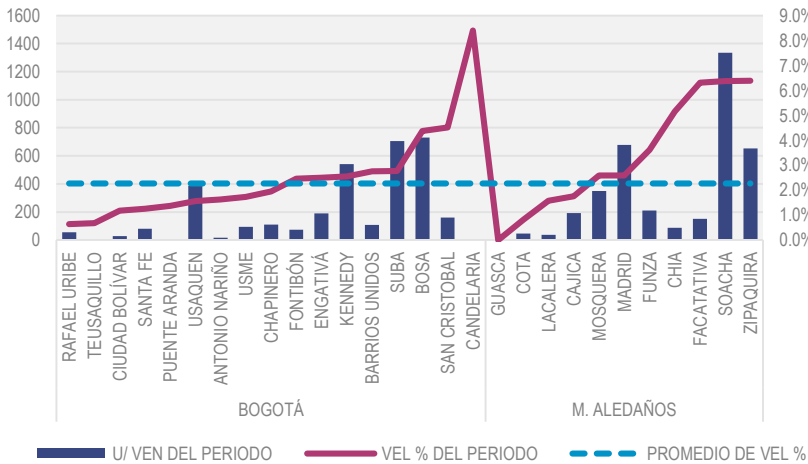


Gráfico 10. U/Ven vs Vel%



En la ciudad de Bogotá el ritmo de ventas promedio es de 2.3%, una de las localidades con el mejor ritmo de ventas es Teusaquillo, la cual vendió en el periodo un total de 4 unidades, lo que representa una velocidad de 0.7%; caso contrario a la localidad de Bosa que tiene una velocidad de 4.4% con 730 unidades vendidas. gráfico 10.

Tabla 3. Resumen del Análisis

| RESUMEN DE LA INFORMACIÓN TRIMESTRAL |                |                |                |                |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| DATOS                                | 2015           | 2016           | 2016           | 2016           |
|                                      | 4T             | 1T             | 2T             | 3T             |
| NO. PROYECTOS EN VENTA               | 373            | 383            | 625            | 597            |
| SUPERFICIE PROMEDIO                  | 74.33          | 74.10          | 69.39          | 69.2           |
| PRECIO PROMEDIO                      | \$ 310,720,612 | \$ 314,956,488 | \$ 224,591,433 | \$ 222,795,637 |
| PRECIO PROMEDIO / M2                 | \$ 3,734,114   | \$ 3,761,666   | \$ 2,851,530   | \$ 2,860,840   |
| UNIDADES VENDIDAS ACUMULADAS         | 31,810         | 35,810         | 52,968         | 56,581         |
| UNIDADES DISPONIBLES                 | 12,272         | 11,577         | 27,637         | 24,457         |

Tabla 4. Segmentos

| PRECIO MÍNIMO       | PRECIO MÁXIMO               | SEGMENTO   |
|---------------------|-----------------------------|------------|
| \$ -                | \$ 48,261,780.00            | VIP        |
| \$ 48,261,781.00    | \$ 93,076,290.00            | VIS        |
| \$ 93,076,291.00    | \$ 224,699,837.05           | BAJO       |
| \$ 224,699,838.05   | \$ 553,276,001.26           | MEDIO      |
| \$ 553,276,002.26   | \$ 884,377,631.14           | MEDIO ALTO |
| \$ 884,377,632.14   | \$ 1,604,998,836.04         | ALTO       |
| \$ 1,604,998,837.04 | \$ MAYOR A 1,604,998,837.04 | LUXURY     |

Atentamente,

**Juan Camilo Castaño M.**  
Director General Colombia  
jcastano@tinsa.co

**Juan Carlos Vázquez D.**  
Director técnico Consultoría  
jvazquez@tinsa.co

\*Se asignaron 7 rangos, de acuerdo al precio de la vivienda en Bogotá, Colombia. Estos toman en cuenta el tope de precio de la vivienda VIS (Vivienda de Interés Social) y a partir de ellos se generaron los segmentos Tinsa con el fin de facilitar el manejo, y la presentación de la información.

Se tomó como Salario Legal Mínimo Vigente Mensual del 30 de Diciembre del 2015 \$689,455. pesos colombianos. El número de decreto es 2552



## ▪ 9. GLOSARIO

- **FECHA DE INICIO DE VENTAS:** Corresponde a la fecha de inicio de ventas de los proyectos. No necesariamente esta coincide con el inicio de obras (en éste caso se le conoce como pre-venta).
- **MESES PARA AGOTAR STOCK:** Se refiere al plazo estimado (número de meses) para vender todas las unidades de un proyecto o una muestra determinada. Este plazo no considera que existan incrementos en el stock.
- **PROYECTO:** Cualquier conjunto o etapa de una obra que pueda ser evaluable económicamente de forma independiente.
- **PROYECTO INMOBILIARIO:** Cualquier conjunto, fase de una obra mayor, compuesta de varias etapas sucesivas, que pueda ser evaluable económicamente en forma independiente, aislándola del conjunto total.
- **STOCK ACTUAL:** Corresponde al total de unidades disponibles para la venta, incluyendo todas las etapas en venta en el periodo analizado.
- **SUPERFICIE:** Hace referencia al área vendible de un lote de acuerdo a sus dimensiones y que reporta el desarrollador.
- **STOCK INICIAL:** Corresponde al total de unidades de lotes que consideran los proyectos, claramente separadas por etapas en los casos de existir más de una.

Se desglosan en total por proyecto y total por tipologías.

- **VALOR DE VENTA EN PESOS M.N.:** Corresponde al valor comercial ofertado para cada uno de los lotes en un desarrollo. El valor comercial es obtenido de cotizaciones o consultas directas, comparado y validado con información que aparezca en medios publicitarios e incluso vía telefónica, como un proceso de control de calidad en la información.
- **VALOR UNITARIO PESOS M.N./M2:** Relación entre el valor de venta del lote y su superficie.
- **VELOCIDAD DE ABSORCIÓN (VEL%):** Indicador que relaciona las ventas obtenidas por desarrollo mensualmente en contraste con su stock. De tal forma que este indicador da información sobre el porcentaje de venta de cada desarrollo o muestra analizada.

Como ejemplo para una velocidad del 50 por ciento, de cada 100 viviendas, se venden 50 por mes.

- **U/M:** Unidades vendidas con frecuencia mensual.
- **UV:** Unidades vendidas. La velocidad de venta en general para la Ciudad Capital de Colombia es de 3.91% y un estimado de 25.58 meses para agotar stock.