

# ESTUDIO OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA

Presente y perspectivas del sector edificador en  
Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal

## 2023

# PRESENTACIÓN

En el estudio de oferta y demanda de vivienda 2023 los lectores podrán encontrar un completo análisis sobre el desarrollo del sector constructor en **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal**, como también el comportamiento de los indicadores más sobresalientes sobre la oferta de vivienda nueva en la región; así mismo, se analiza el comportamiento y las tendencias de los potenciales compradores de vivienda. Lo anterior, permitirá a las instituciones públicas, privadas y en especial a los empresarios del sector inmobiliario, conocer la dinámica del sector, facilitando la toma de decisiones, y la planeación de nuevos proyectos en la región.

El estudio para este año está compuesto por tres capítulos. En el primero se analizan los indicadores económicos de la actividad edificadora, que presenta una visión general del comportamiento del sector a nivel nacional y para el área urbana de **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal**, de otra parte, se analiza la evolución del PIB, el índice de costos de la construcción, tasas de interés, licencias de construcción, entre otros.

El segundo capítulo contiene la evolución de la **oferta y ventas** de vivienda nueva en Pereira Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, el cual suministra una completa y actualizada información tomada del censo de edificaciones de Coordinada Urbana sobre la composición de la oferta disponible de vivienda.

El tercer capítulo está dedicado al análisis de la **demand**a de vivienda en Pereira Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, en el cual los lectores encontrarán las principales características socioeconómicas, preferencias, percepción que han tenido los hogares frente al mercado de vivienda nueva en los últimos años y tendencias de los hogares potenciales compradores de vivienda.

La **Cámara Regional de la Construcción CAMACOL RISARALDA** agradece especialmente el invaluable respaldo de las empresas constructoras, promotoras, industriales y financieras que hicieron posible la edición de este estudio, suministrando oportunamente la información. Igualmente a los afiliados que con su apoyo participaron activamente para que esta investigación se realizará de manera exitosa en beneficio de la región.

**CAMACOL RISARALDA** espera que este estudio sirva como insumo para la toma de decisiones de todas las empresas de la cadena de valor del sector edificador en la región.

# EQUIPO DE TRABAJO



**Ana María Velásquez Londoño**

Presidente Junta Directiva  
CAMACOL RISARALDA



**Victor Baza Tafur**

Gerente  
CAMACOL RISARALDA



**Investigadores**

Jairo Ordilio Torres Moreno  
Ph.D Economista



**Investigadores**

Mayra Polanco Marulanda  
Mg. Admin. Económica y Financiera



**Investigadores**

Luis Miguel Pino Gallego  
Mg. Ingeniero Industrial

Departamento de Estudios Económicos  
Camacol Risaralda - Calle 17 No. 6-42 Edif. Club Rialto- Piso 3  
Tel: (+57) 312 804 1557

# CONTENIDO



Entorno de  
la actividad  
edificadora



Oferta y ventas  
de vivienda nueva  
en Pereira,  
Dosquebradas y  
Santa Rosa de  
Cabal



Demanda de  
vivienda nueva  
en Pereira,  
Dosquebradas y  
Santa Rosa de  
Cabal



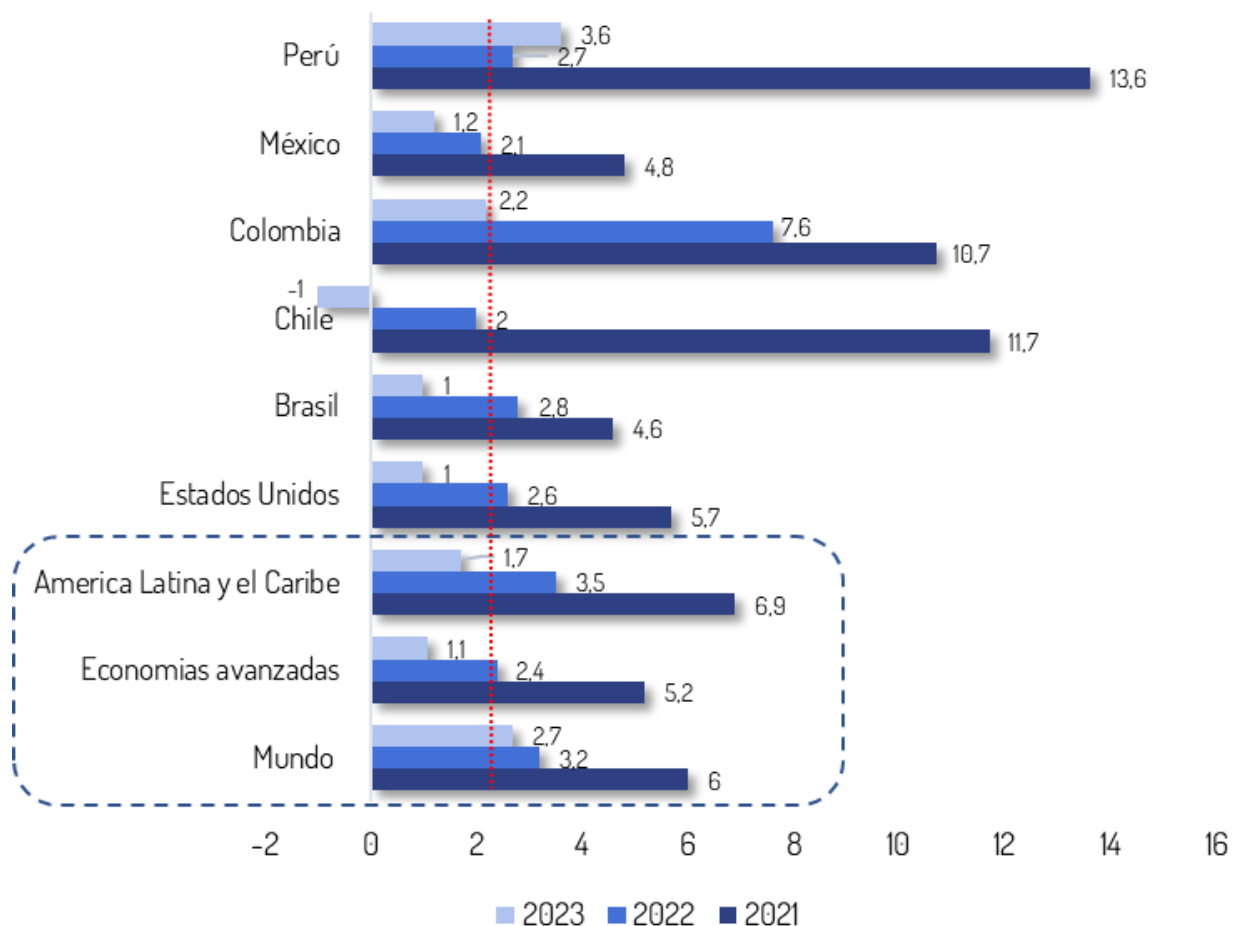
Reflexiones  
Finales





# ENTORNO ECONÓMICO DE LA **ACTIVIDAD EDIFICADORA**

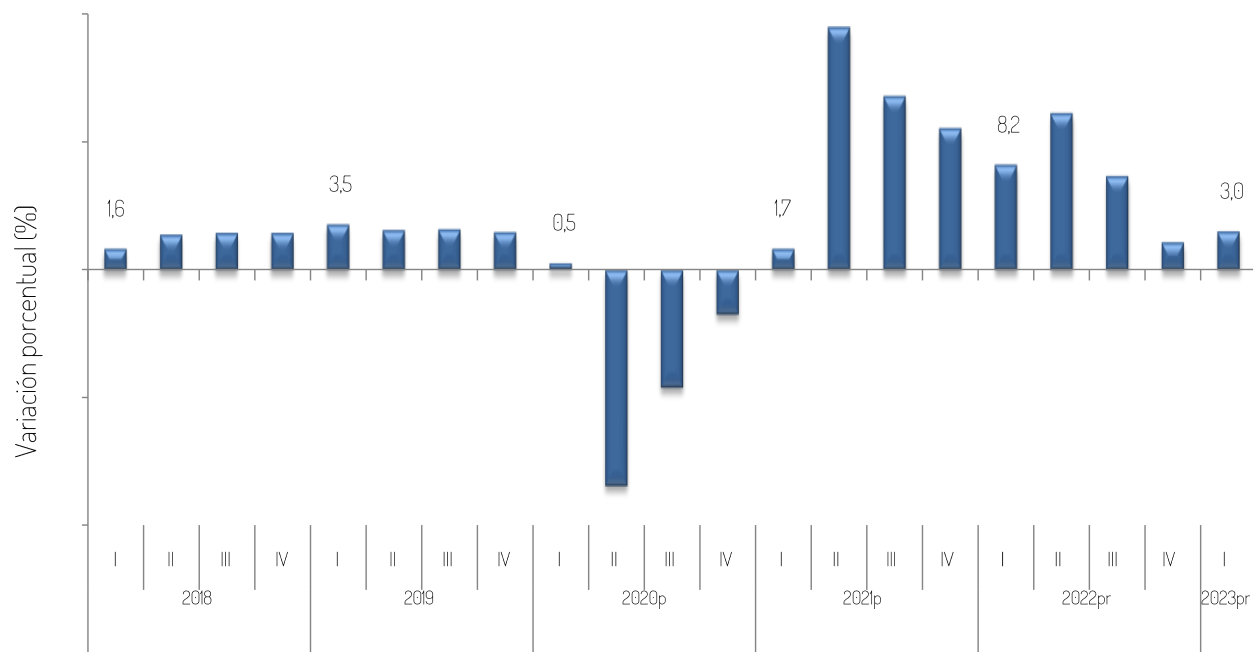
# Crecimiento PIB real mundial (variación anual)



Pese a que Colombia tuvo en el año 2021 un crecimiento del PIB entre los más altos de toda la región, para el año 2023 se espera una desaceleración en el crecimiento alcanzando un 2,2%, el cual está por encima de la media de las economías de América Latina y el Caribe y las economías avanzadas.

# Producto Interno Bruto (PIB) Colombia

## Tasa de crecimiento anual PIB



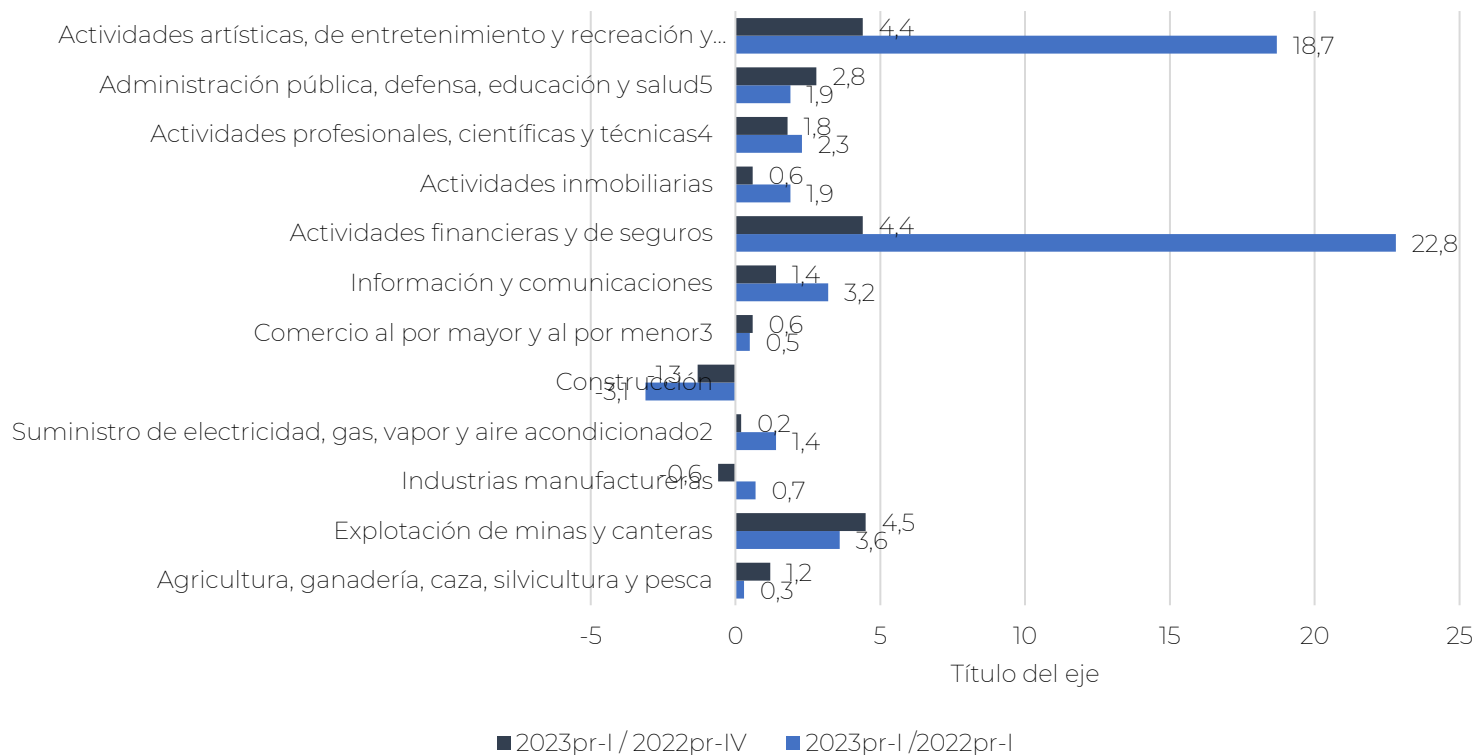
En el primer trimestre de 2023<sup>pr</sup>, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 3,0% respecto al mismo periodo de 2022<sup>pr</sup> (ver tabla 1). Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

Actividades financieras y de seguros crece 22,8% (contribuye 1,0 puntos porcentuales a la variación anual).

Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; Actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 18,7% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).

Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 1,9% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

## Aporte de actividades económicas al valor agregado bruto



Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Actividades financieras y de seguros
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios
- Administración pública y defensa



## Aporte de actividades económicas al valor agregado bruto al sector de la construcción

Actividad Económica	Serie Original	Serie ajustada con efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2023pr-I / 2022pr-I	2023pr-I / 2022pr-I
Construcción de edificaciones residenciales y no residenciales	2,6	-0,2
Construcción de carreteras y vías de ferrocarril	-1,49	-1,7
Actividades especializadas para la construcción de edificación	-2,6	-0,6
<b>Construcción</b>	<b>-3,1</b>	<b>-1,3</b>

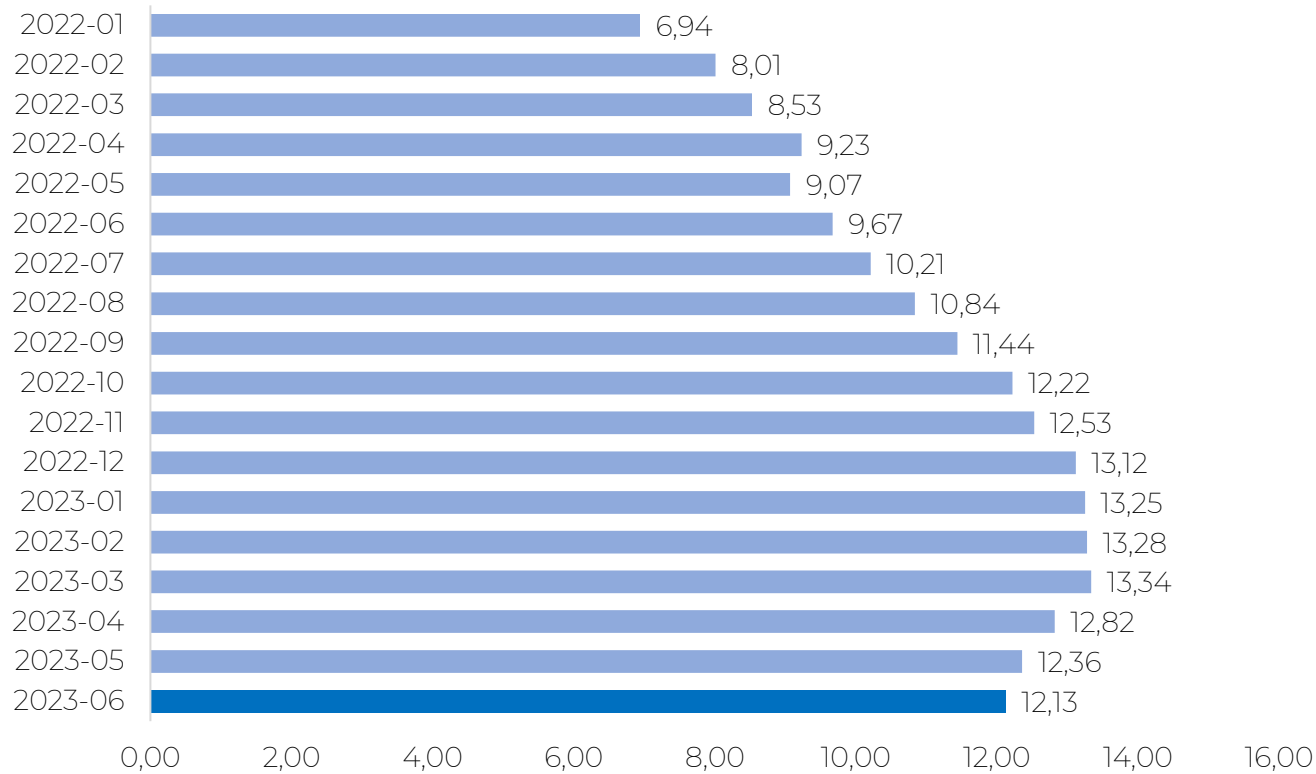
En el primer trimestre de 2023<sup>pr</sup>, el valor agregado de la construcción decrece 3,1% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2022<sup>pr</sup>. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos (ver tabla 6):

Construcción de edificaciones residenciales y no residenciales crece 2,6%.

Construcción de carreteras y vías de ferrocarril, de proyectos de servicio público y de otras obras de ingeniería civil decrece 14,9%.

Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil (alquiler de maquinaria y equipo de construcción con operadores) decrece 2,6%.

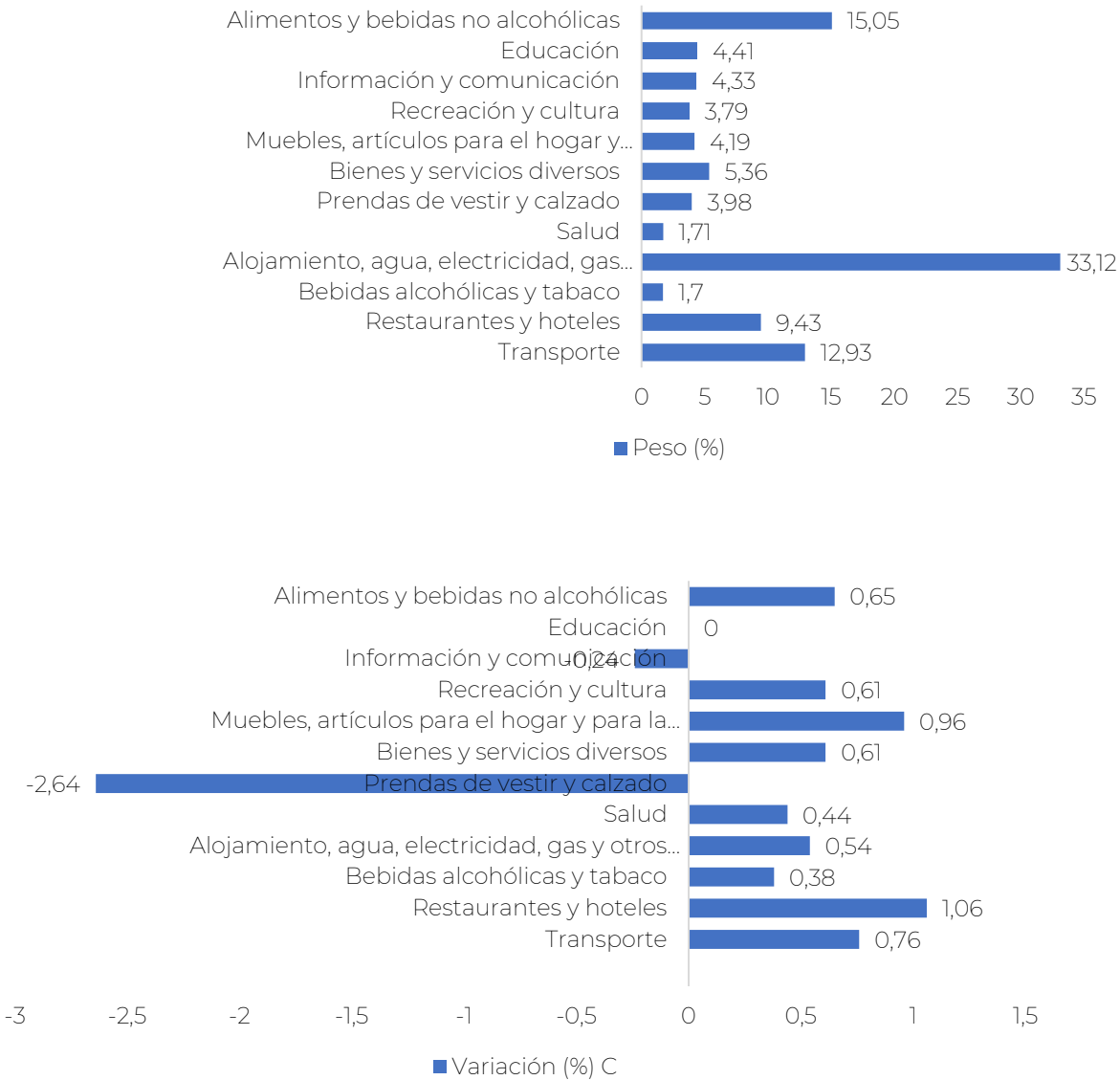
## Inflación (variación porcentual interanual)



En junio de 2023, la variación anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) se ubicó en 12,13 %, mientras que la variación mensual se ubicó en 0,43 %. En cuanto al año corrido el dato fue de 5,83 %.

Para este mismo período de 2022, la inflación anual había sido de 9,07 %.

# Variación IPC por grupos



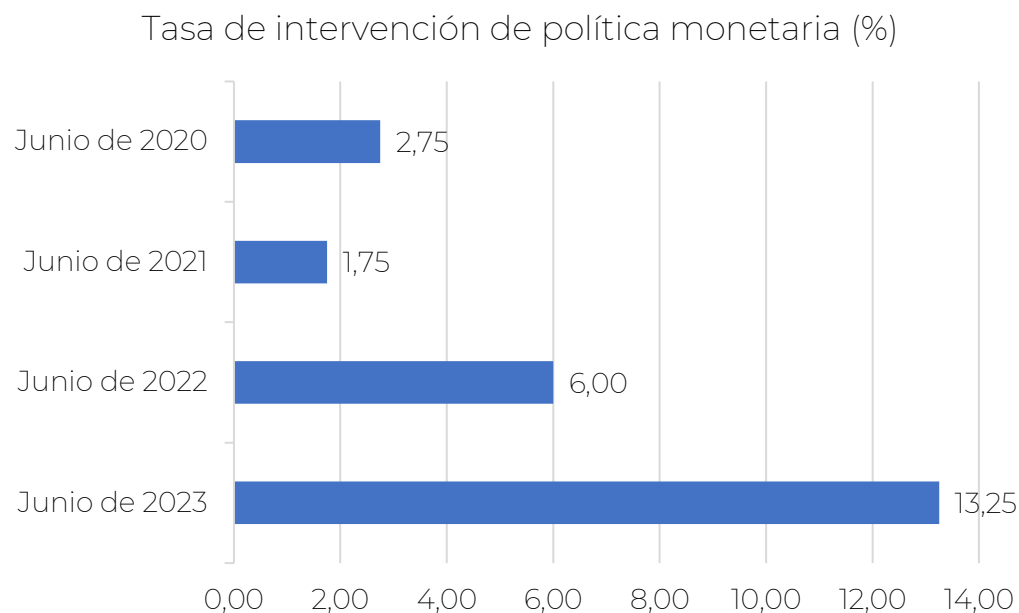
En el mes de junio de 2023, el IPC registró una variación de 0,30% en comparación con mayo de 2023, siete divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,30%): Transporte (1,08%), Restaurantes y hoteles (0,56%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,48%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,48%), Salud (0,39%), Prendas de vestir y calzado (0,36%) y, por último, Bienes y servicios diversos (0,35%). Por debajo se ubicaron: Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,16%), Recreación y cultura (0,09%), Información y comunicación (0,04%), Educación (0,01%) y por último, Alimentos y bebidas no alcohólicas (-0,53%).

## Tasa de intervención de política monetaria (%)

La tasa de intervención del Banco de la República a través de la política monetaria ha alcanzado el nivel más alto de los últimos 21 años, se trata de medidas alineadas a la tendencia mundial por los síntomas de desaceleración de la economía como consecuencia del coletazo de la pandemia y la incertidumbre por los conflictos entre Rusia y Ucrania. Estos niveles de tasas de interés han desestimulado el crédito para proyectos habitacionales, tanto para constructores como para clientes, motivando la renta especulativa y la volatilidad de los grandes capitales institucionales.

Hoy en día la tasa de intervención actual en Colombia está fijada en 13.25%. La misma tiene vigencia desde el 2 de mayo de 2023.

Esta medida se ha justificado con el propósito de disminuir la tasa de inflación, sin embargo, todavía no se ven resultados positivos.



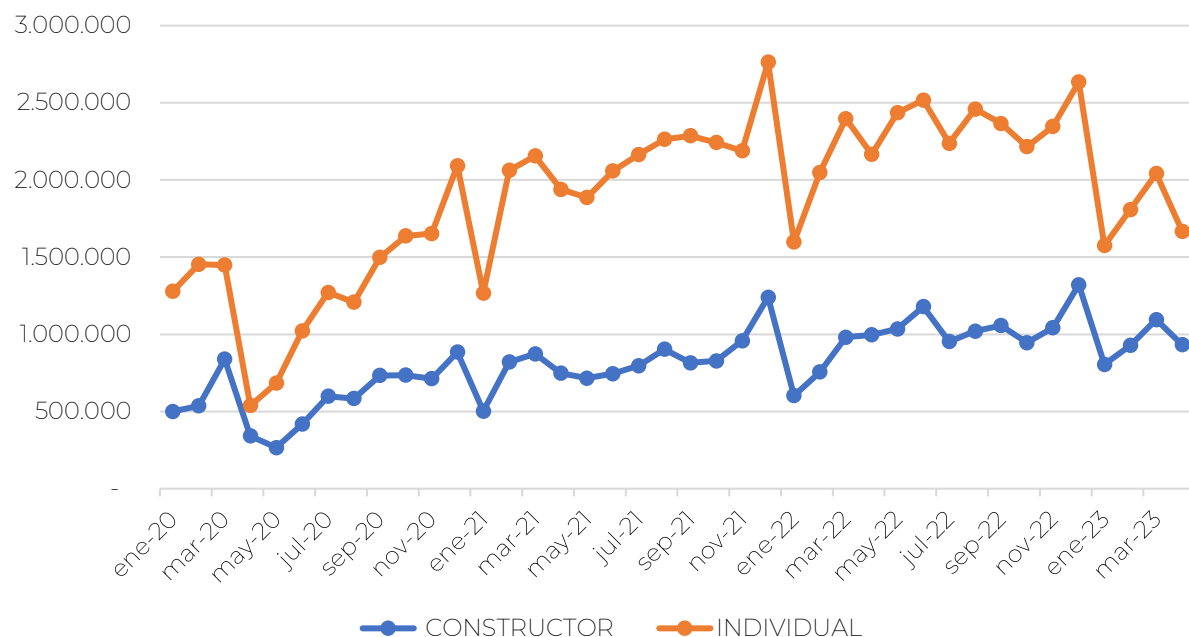


El número de desembolsos de crédito hipotecario constructor con respecto al crédito individual fue superior hasta el mes de octubre del 2021. A partir de esa fecha y hasta el mes de julio del 2022 es muy leve la diferencia del número de desembolsos entre el crédito hipotecario constructor y el individual. De todas maneras, después de la caída en el 2022, se observa una leve recuperación y luego una tendencia decreciente durante los primeros meses de 2023.

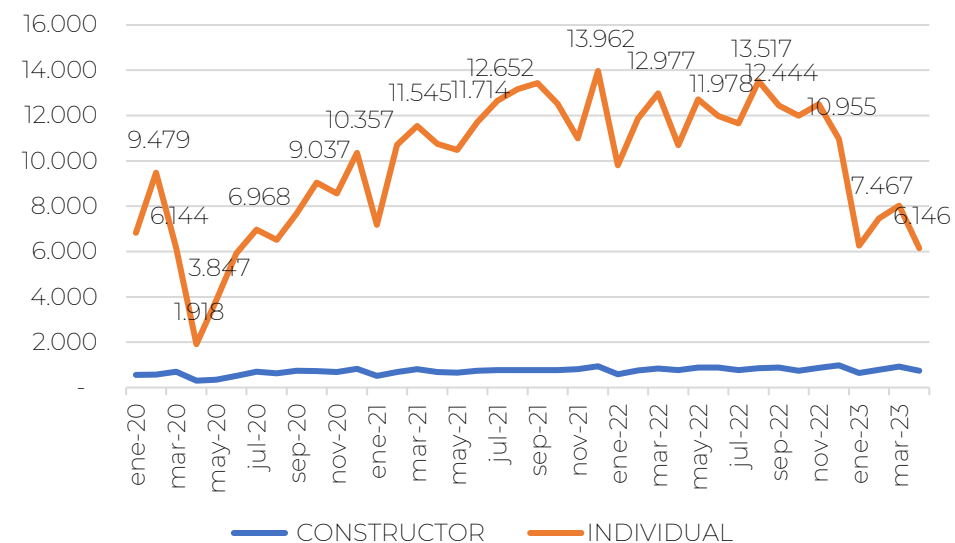
El monto de desembolsos de crédito hipotecario ha sido creciente en el año 2022, pasando de \$ 1.500.000 millones en enero a \$ 2.458.882 millones en agosto, experimentando un incremento del 63,9% en éste período.

Para la vigencia 2023, se refleja un decrecimiento de frente al monto de desembolsos hasta de un 40% entre el mes de noviembre de 2022 y marzo de 2023.

## Número de desembolsos crédito hipotecario



## Monto de desembolsos crédito hipotecario (cifras en millones)



## Tasa global de participación, ocupación y desempleo Colombia

Para el mes de mayo de 2023, la tasa de desempleo del total nacional fue 10,5%, la tasa global de participación se ubicó en 63,9% y la tasa de ocupación fue 57,2%. En el mismo mes de 2022, estas tasas se ubicaron en 10,6%, 63,8% y 57,0%, respectivamente.



*Tasa global de participación,  
ocupación y desempleo Área  
Metropolitana*

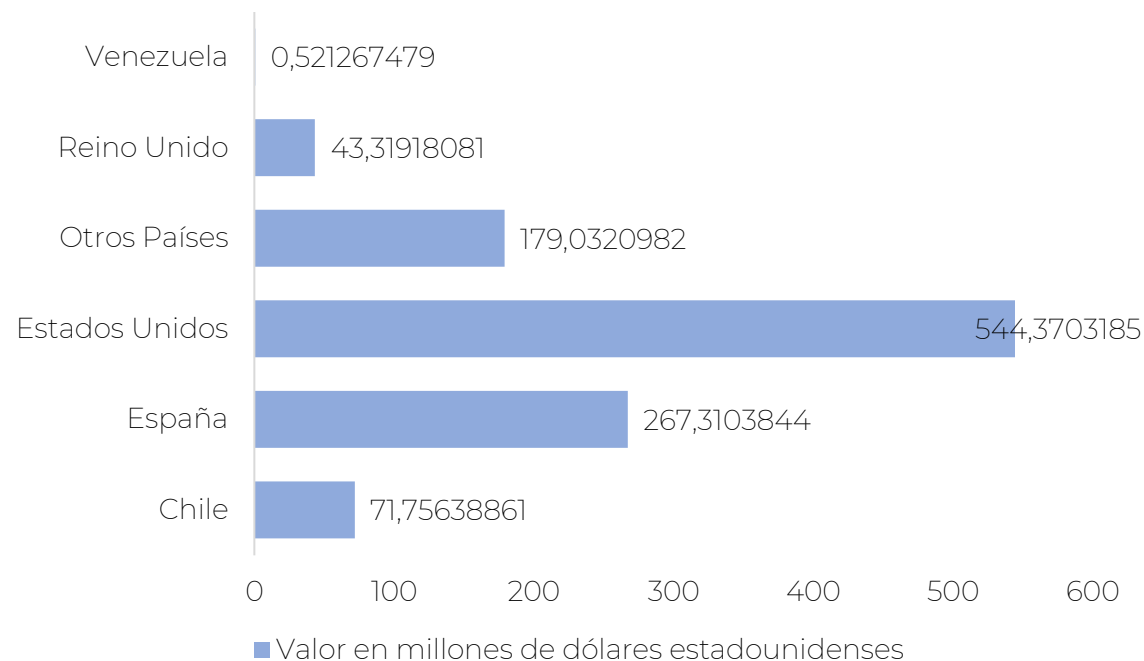
Durante el primer trimestre de 2023, Pereira se ubica como la segunda ciudad capital del país con menor desempleo y la tercera en el ranking de ciudades con área metropolitanas, alcanzando una tasa de 10,2% de personas desocupadas. Con este porcentaje, Pereira se encuentra 2,1 puntos por debajo de la media nacional, según el último reporte emitido por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE.



## Ingresos de remesas en Risaralda por país de origen entre enero de 2020 y enero de 2023

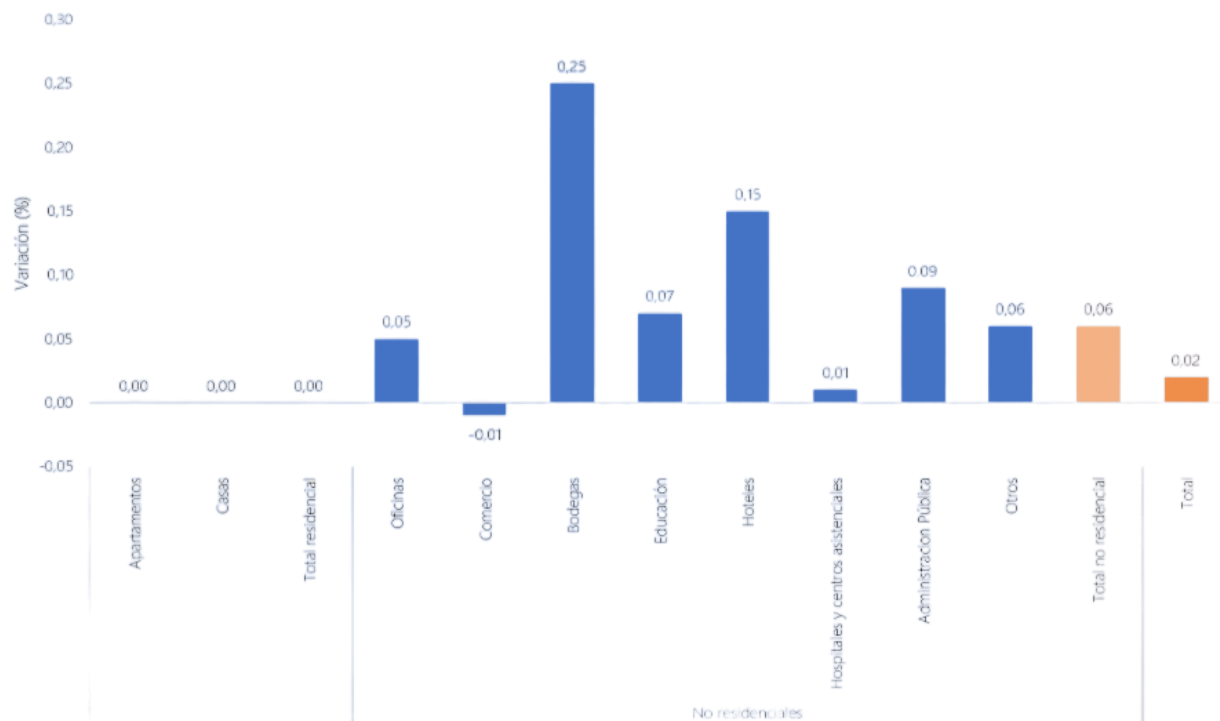
Los ingresos por remesas que llegan a Risaralda provienen principalmente de Estados Unidos (\$ 62.77 millones USD), en segundo lugar España (\$ 28.14 millones USD), en tercer lugar Chile (\$ 7.41) para el mes de enero de 2023.

Comparado a enero de 2022, desde Estados Unidos se refleja un aumento de remesas por valor de 13,54 millones USD, España un aumento de 0,18 millones USD y Chile un decrecimiento de 0,87 millones USD.





# Índice de costos de la construcción



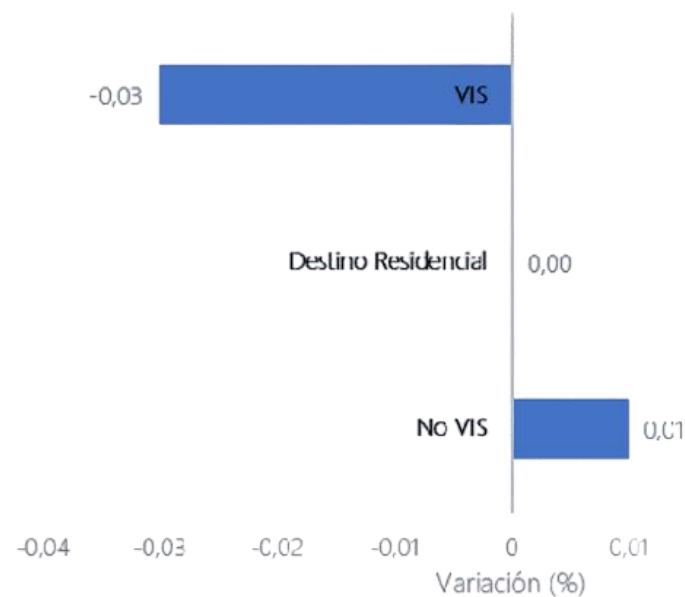
En mayo de 2023, la variación mensual del ICOCED fue 0,02%, en comparación con abril de 2023. La clase CPC V.2 A.C de edificaciones no residenciales, se ubicó por encima del promedio nacional (0,06%), mientras que la clase CPC V.2 A.C de edificaciones residenciales se ubicó por debajo del promedio nacional (0,00%).

Seis de los diez destinos relacionados con la construcción de edificaciones, se ubicaron por encima del promedio nacional (0,02%): Bodegas (0,25%), Hoteles (0,15%), Administración pública (0,09%), Educación (0,07%), Otros destinos (0,06%) y Oficinas (0,05%).

Por otra parte, los destinos: Hospitales y centros asistenciales (0,01%), Apartamentos (0,00%), Casas (0,00%) y Comercio (-0,01%) se ubicaron por debajo del promedio nacional.

## Variación y contribución mensual del ICOCED de la vivienda VIS y No VIS

Por su parte, la vivienda No VIS presentó una variación mensual de 0,01%, en tanto que la vivienda VIS tuvo una variación de -0,03%



# Índice de costos de la construcción de edificaciones (ICOCED) Mayo 2023

## *Variación mensual del ICOCED según dominio geográfico<sup>4</sup>*

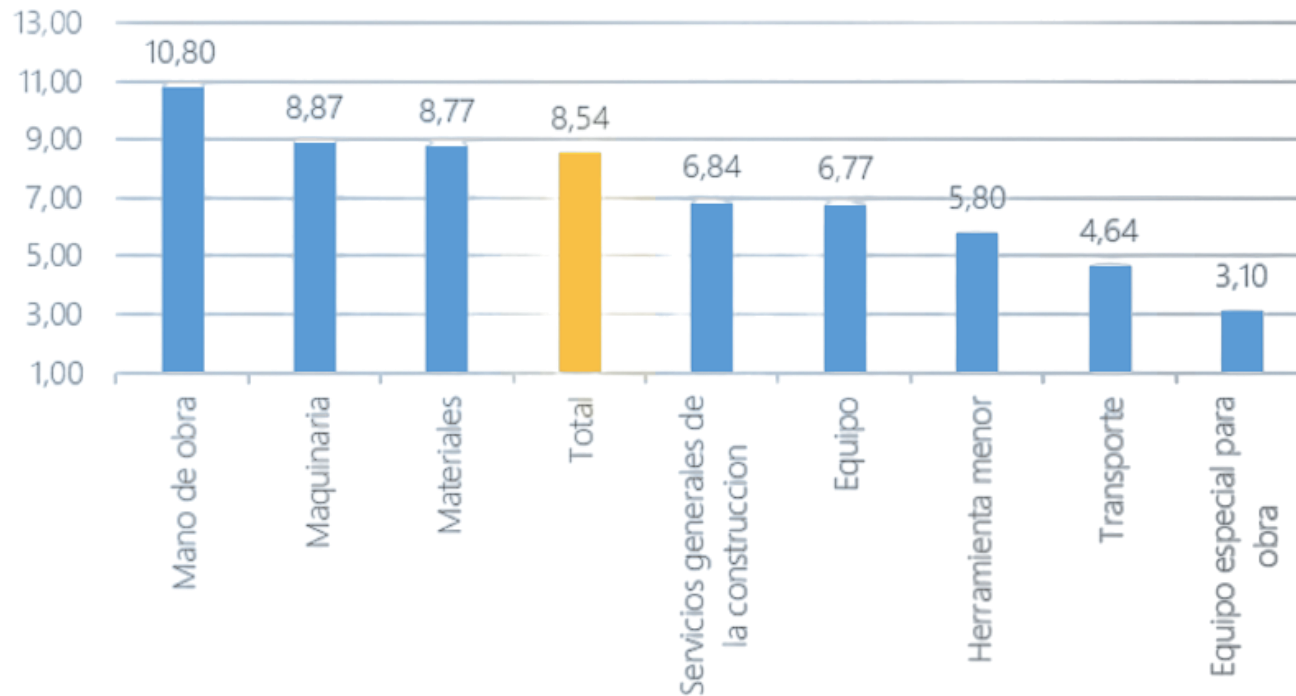
En mayo de 2023, las mayores variaciones mensuales del ICOCED total se presentaron en: Bucaramanga AM (0,15%), Valle de Aburra AM y Santa Marta ambos con (0,07%). En contraste, los dominios que presentaron las mayores variaciones negativas de precios fueron: Centro Occidente AM (-0,11%) y Manizales AU (-0,15%).

## *Variación y contribución mensual según grupos de costo.*

Según grupos de costos, los mayores incrementos de precios con respecto al mes anterior se presentaron en herramienta menor (1,71%) y transporte (0,45%). Por otra parte, el grupo que presentó la mayor variación negativa fue maquinaria con (-0,48%)

# Índice de costos de la construcción de edificaciones (ICOCED)

Variación del año corrido según grupos de costo  
Mayo 2023



Por grupos de costos, en mayo de 2023, las mayores variaciones de precios con respecto al mes de diciembre de 2022 se presentaron en mano de obra (10,80%), maquinaria (8,87%) y materiales (8,77%).

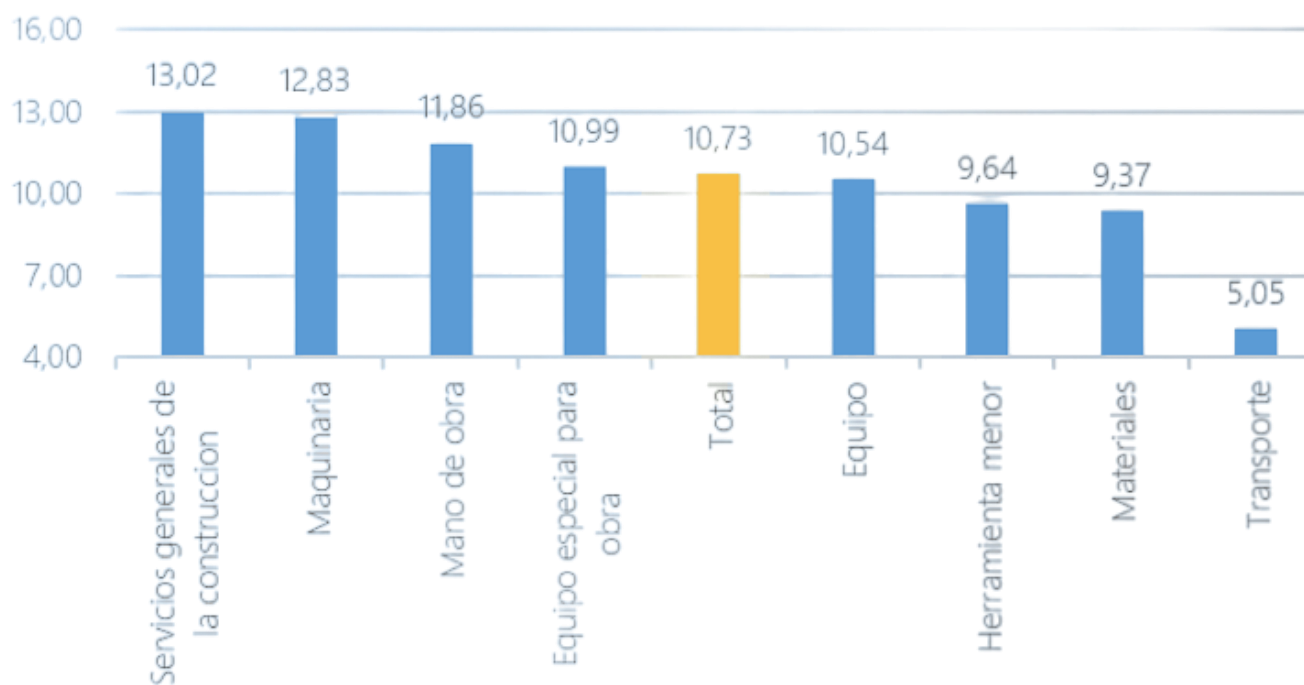


# Índice de costos de la construcción de edificaciones (ICOCED)

Variación y contribución anual según grupos de costos

Mayo 2023

Por grupos de costos en mayo de 2023, los mayores incrementos de precios con respecto al mismo mes del año anterior se presentaron en servicios generales de la construcción (13,02%), maquinaria (12,83%) y mano de obra (11,86%). Entre tanto, materiales (9,37%) y transporte (5,05%), presentaron las menores variaciones anuales.



# Índice de costos de la construcción de edificaciones (ICOCED)

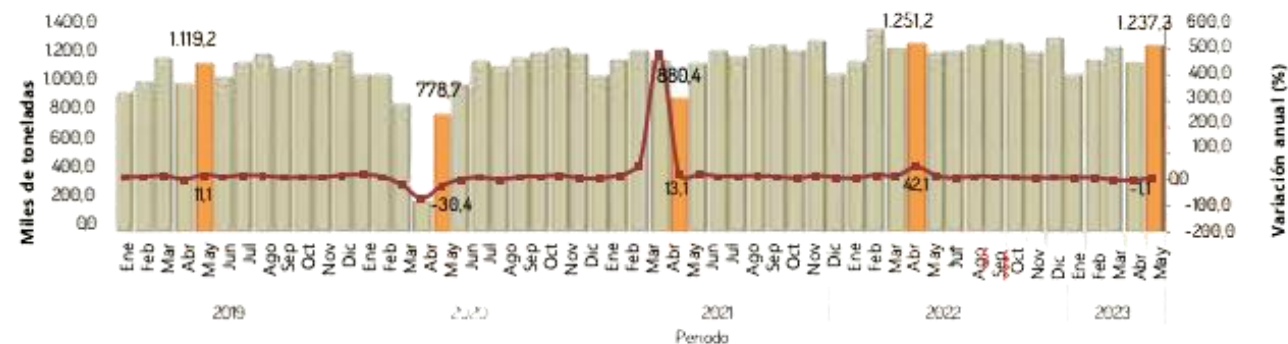
Variación por grupos de costos y sistema constructivo Centro Occidente  
Abril 2023

Grupos de costos	Total y según dominio				
	Peso en %*	Número índice	Variación (%)		
			Mensual	Año corrido	Anual
Materiales	53,36	118,15	0,61	8,87	10,94
Equipo Especial Para Obra	0,94	122,91	-0,41	5,43	18,71
Mano De Obra	20,32	115,31	0,1	10,36	11,2
Equipo	3,04	118,91	0,51	10,8	13,08
Maquinaria	1,17	122,43	-0,05	8,51	15,3
Transporte	1,38	113,55	-0,88	4,95	11,11
Herramienta Menor	0,1	109,77	0,35	3,96	6,55
Servicios Especializados De La Construcción	19,7	123,44	0,41	6,7	14,92

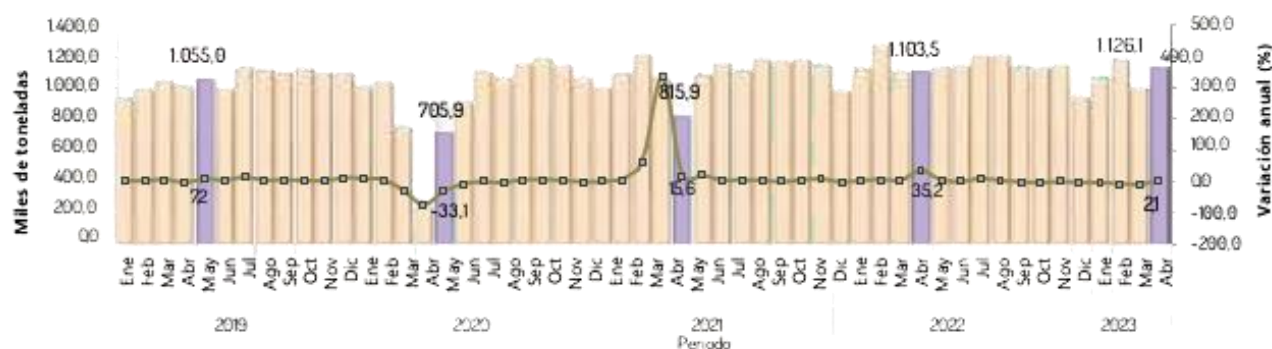
De los sistemas constructivos analizados, se observa que el grupo de costos Mano de Obra y Equipo son los ítems con mayores incrementos al año corrido.

Los materiales son el segundo grupo de costos con mayor incremento en el año corrido para los diferentes sistemas constructivos analizados

## Producción y despachos de cemento gris (miles de toneladas y variación anual) Total nacional

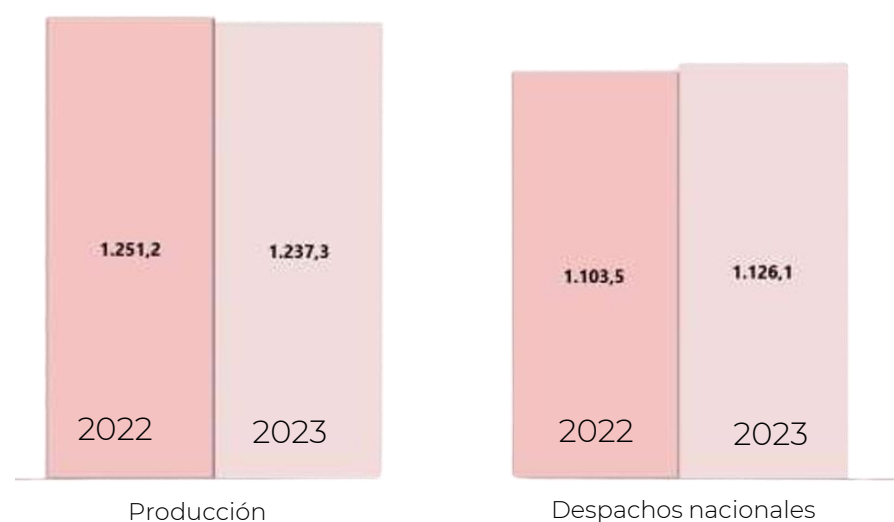


En mayo de 2023, la producción de cemento gris a nivel nacional fue de 1.237,3 miles de toneladas, lo que representó una variación del -1,1% con relación al mismo mes de 2022. En el mes de análisis se despacharon al mercado nacional 1.126,1 miles de toneladas de cemento gris, lo que significó un crecimiento del 2,1% frente a mayo de 2022.



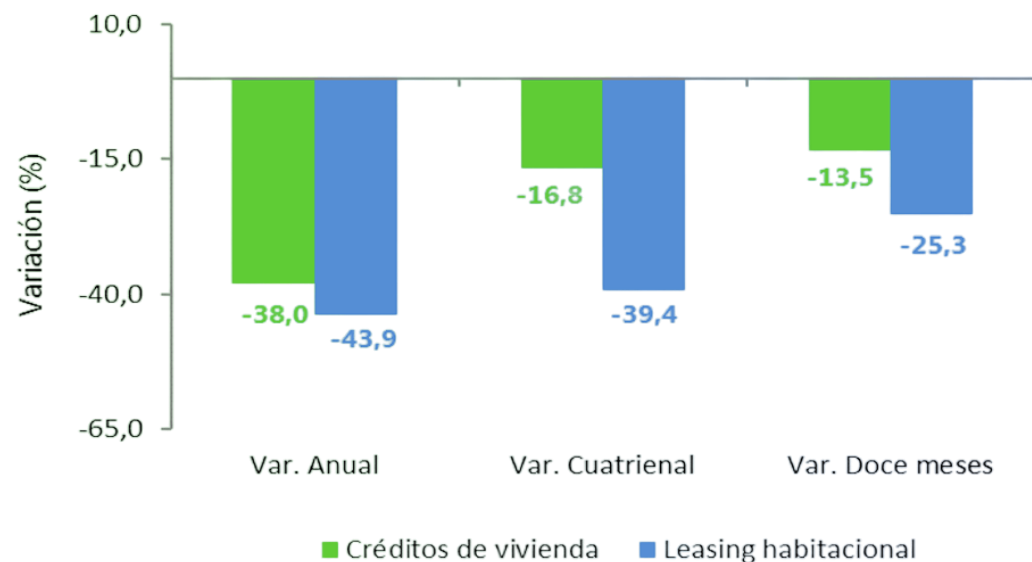
Al comparar el mes de análisis con el mismo periodo de 2019, la producción de cemento gris a nivel nacional registró un crecimiento del 10,5% al pasar de 1.119,2 miles de toneladas a 1.237,3 miles de toneladas. En mayo de 2023, se despacharon al mercado nacional 1.126,1 miles de toneladas de cemento gris, lo que significó un aumento de 6,7% frente a mayo de 2019 cuando se despacharon 1.055,0 miles de toneladas.

Miles de toneladas



# Financiación de vivienda (FIVI)

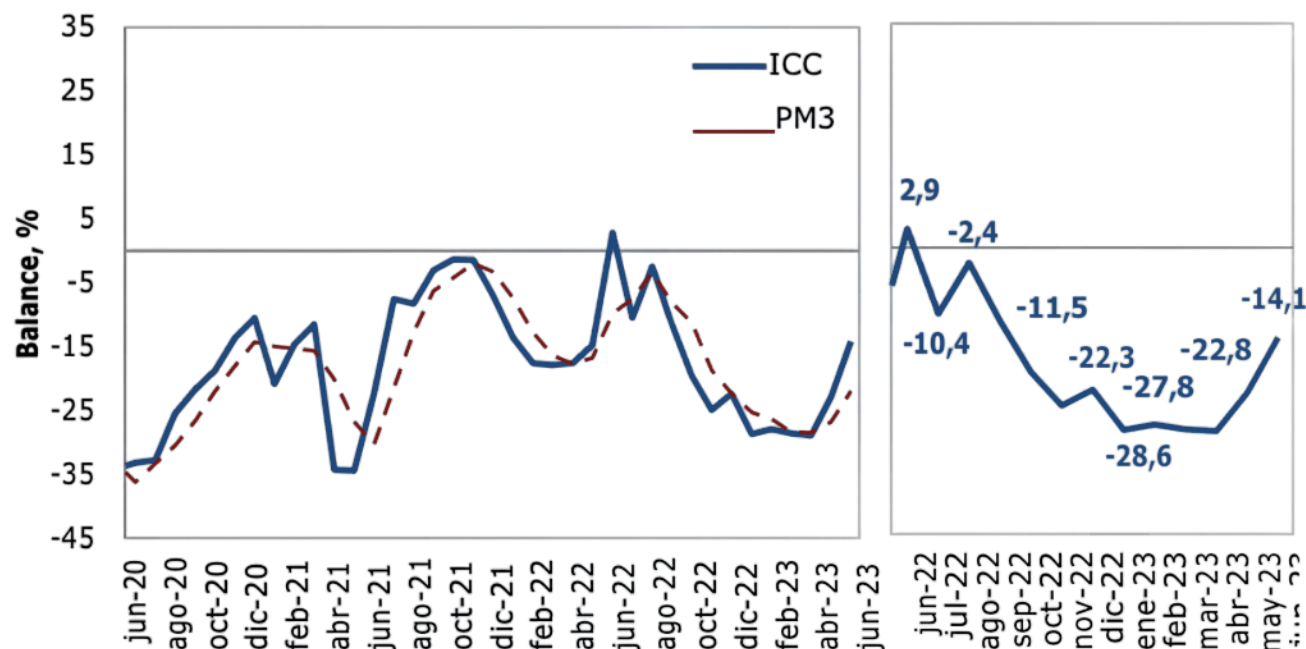
*Variación del valor de los créditos desembolsados para compra de vivienda (a precios constantes)*



Durante el primer trimestre de 2023, se desembolsaron \$4.134.013 millones de pesos corrientes para compra de vivienda, de los cuales \$3.195.157 millones fueron créditos de vivienda y \$938.856 millones fueron leasing habitacional

En el primer trimestre de 2023, los desembolsos para compra de vivienda a precios constantes del IV trimestre de 2005 (se realiza empalme de variaciones teniendo en cuenta que el ICCV dejó de publicarse en 2021 e inicia el nuevo índice ICOCED del cual se toma el dato de residencial) sumaron \$1.959.218 millones, con una variación anual negativa de 39,4%. Para créditos de vivienda se desembolsaron \$1.514.269 millones de pesos, restando 28,7 puntos porcentuales a la variación y para leasing habitacional \$444.949 millones de pesos

# Índice de Confianza del Consumidor (ICC)



Los resultados de la Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC) de junio revelan que el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) experimentó un incremento de 8,7 puntos porcentuales (pps) frente al mes anterior, situándose en -14,1%.

En junio de 2023, el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) incrementó en 8,7 puntos porcentuales (pps) frente al mes de mayo de 2023, alcanzando un balance de -14,1%. Esta mejoría se debe principalmente a un incremento de 8,0 pps en el Índice de Expectativas del Consumidor y un incremento de 9,8 pps en el Índice de Condiciones Económicas.

En el mes de junio, la confianza del consumidor incrementó en todas las ciudades y estratos analizados. Asimismo, la disposición a comprar vivienda, vehículo y bienes muebles y electrodomésticos incrementó con respecto al mes anterior.

# Índice de Confianza del Consumidor (ICC)

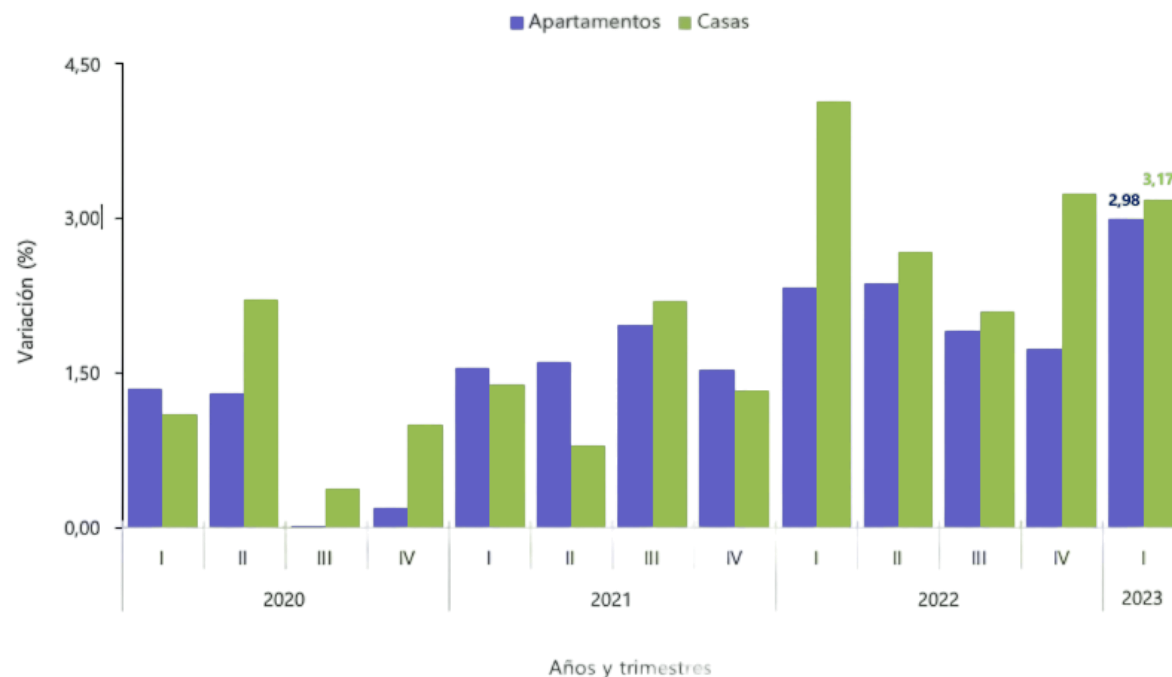
*Disposición a comprar vivienda por nivel socioeconómico*

Nivel Socioeconómico. Balance %	2022	2023	
	Junio	Mayo	Junio
Alto	-26,4	-68,5	-50,1
Medio	-16,3	-46,7	-56,2
Bajo	-19,0	-40,7	-30,3
Total	-18,2	-44,9	-43,5

Al analizar por nivel socioeconómico, se observa que en junio la disposición a comprar vivienda incrementó 18,4 pps en el nivel socioeconómico alto y 10,4 pps en el nivel socioeconómico bajo. Por su parte, en el nivel socioeconómico medio se observa una caída de 9,5 pps respecto al mes anterior.



# Índice de Precios de Vivienda nueva(IPVN)



El Índice de precios de la vivienda nueva –IPVN– registró una variación de 2,98% en el primer trimestre de 2023, en comparación con el cuarto trimestre de 2022. Esta tasa es superior en 0,58 puntos porcentuales a la registrada en el mismo trimestre del año anterior, cuando presentó un crecimiento de 2,40%

Al comparar el primer trimestre de 2023 con el primer trimestre de 2022, el promedio de la variación del precio de venta de la vivienda nueva, presentó una variación anual de 9,39%. Este resultado es superior en 1,74 puntos porcentuales al registrado en el mismo trimestre del año 2022, cuando presentó un incremento de 7,65%

# Indicadores de Riesgo de Mercado

## Renuncias

RISARALDA			
PERIODO	VIS	NO VIS	TOTAL
jul-22	44	17	61
ago-22	67	14	81
sept-22	37	49	86
oct-22	53	23	76
nov-22	56	19	75
dic-22	42	17	59
ene-23	38	13	51
feb-23	91	26	117
mar-23	142	21	163
abr-23	154	28	182
may-23	72	22	94
jun-23	47	32	79

jul 21 - jun 22	455	223	678
jul 22 - jun 23	843	281	1124
var anual%	<b>85,27%</b>	<b>26,01%</b>	<b>65,78%</b>

Unidades que pasaron de estar vendidas a estar en oferta(stock) de nuevo, debido al desistimiento del cliente de la compra de vivienda para el corte julio-22 a jun-23 es de 843 unidades, 85,27% superior al corte inmediatamente anterior.

# Indicadores de Riesgo de Mercado

## Rotación de Inventario

RISARALDA			
PERIODO	VIS	NO VIS	TOTAL
jun-22	3,6	12,2	5,7
jul-22	3,4	11,3	5,5
ago-22	3,6	10,4	5,6
sept-22	3,2	10,9	5,9
oct-22	2,5	10,7	5,1
nov-22	2,7	12,5	5,7
dic-22	3,1	11,9	6,2
ene-23	4,2	10,7	7,2
feb-23	7,9	8,7	8,3
mar-23	13,3	11,1	12,0
abr-23	9,4	13,3	10,9
may-23	8,6	19,1	12,7
jun-23	10,3	20,6	14,7

La Rotación de Inventario Indica en cuantos meses se agotaría la oferta disponible en caso de que el ritmo de venta de los últimos tres meses se mantuviera igual, así las cosas, la rotación de inventario de diciembre a la fecha ha tenido un aumento mes a mes, lo que quiere decir que el nivel de ventas ha bajado de manera gradual.

# Indicadores de Riesgo de Mercado

## Unidades Terminadas por Vender(UTV)

RISARALDA			
PERIODO	VIS	NO VIS	TOTAL
jun-22	6	2	8
jul-22	6	2	8
ago-22	11	2	13
sept-22	11	7	18
oct-22	25	6	31
nov-22	35	5	40
dic-22	37	4	41
ene-23	45	4	49
feb-23	52	3	55
mar-23	68	14	82
abr-23	70	26	96
may-23	77	24	101
jun-23	13	4	17

jul 21 - jun 22	6	2	8
jul 22 - jun 23	13	4	17
var anual%	1,16667	1	1,125

VIS	NO VIS	TOTAL
0,46%	0,14%	0,29%
0,54%	0,14%	0,32%
0,91%	0,13%	0,47%
1,17%	0,42%	0,69%
3,20%	0,38%	1,31%
4,69%	0,32%	1,74%
5,23%	0,27%	1,86%
7,35%	0,30%	2,49%
6,63%	0,25%	2,80%
6,38%	1,24%	3,74%
5,20%	2,08%	3,70%
5,90%	1,28%	3,17%
0,86%	0,18%	0,46%

Las (UVT) Indica que porcentaje de la oferta ya está terminada. Para tipo VIS entre el mes de junio de 2022 y junio de 2023 aumentó un 90% siendo este último del 0,86%

# SUBSIDIO MI CASA YA 2023

PROYECCIÓN DEL  
GOBIERNO A 2023

**50.000 SUBSIDIOS**

Subsidio a la cuota  
inicial



Subsidio a la tasa de  
interés /Subsidio Frech

## PRINCIPALES DIFICULTADES IDENTIFICADAS

*Adaptación a cambios en la política por parte de los ciudadanos*

*Actualización SISBEN IV*

*Capacitación a entidades bancarias*

## HISTORICO SUBSIDIOS ASIGNADOS 2023

Inicial: **590** aprox.

Abril 2023: **5700** aprox.

Junio 2023: **6.000** aprox.

# SUBSIDIO MI CASA YA 2023



## Subsidio a la cuota inicial

### Principal nuevo requisito

Ya no será aplicable a los ingresos de la persona sino con el nivel de SISBEN IV



Grupo A: Pobreza Extrema

Grupo B: Pobreza Moderada

Grupo C: Vulnerable

Grupo C: No pobre, no vulnerable

### Otros requisitos

Aplica para vivienda

URBANA(SISBEN NO MAYOR A D11)

RURAL(SISBEN NO MAYOR A D20)

Aplica para Vivienda de Interés Prioritario (VIP) HASTA 90 SMMLV

Aplica para Vivienda de Interés Social (VIS) ENTRE 135 Y 150 SMMLV

No puede aplicar si ha tenido otro tipo de subsidio.

No se puede tener vivienda propia registrada a título personal.

Aplica solamente para vivienda nueva



## Subsidio a la tasa de interés /Subsidio Frech

VIP : Reducción de 5 puntos básicos

VIS : Reducción de 4 puntos básicos





**OFERTA Y VENTA DE VIVIENDA**  
**NUEVA EN PEREIRA, DOSQUEBRADAS**  
**Y SANTA ROSA DE CABAL**

# FICHA TÉCNICA

## Objetivo General

El universo de esta investigación lo conforman los proyectos de vivienda que se encuentran en oferta en el área objeto de estudio, a la fecha de junio de 2023.

## Importante

El universo de esta investigación lo conforman los proyectos de vivienda que se encuentran en oferta en el área objeto de estudio, a la fecha de junio de 2023.

## Objetivos Específicos

- ✓ Cuantificar la oferta de vivienda para Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal.
- ✓ Identificar el estado actual de la oferta de vivienda según la etapa de construcción en la cual se ofrece.
- ✓ Clasificar y cuantificar la oferta de vivienda en Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal según el precio de venta, comuna y estrato socioeconómico de la vivienda, entre otros.
- ✓ Clasificar la oferta de vivienda en Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal según tipo de vivienda: Casa o apartamento, condominio o independiente, VIS o no VIS.
- ✓ Conocer las características de la oferta de vivienda en el área objeto de estudio, según características internas y grado de terminación en la cual se entrega.
- ✓ Determinar el valor promedio del metro cuadrado construido de la oferta de vivienda según ubicación.
- ✓ Clasificar la oferta de vivienda nueva según zona de ubicación.
- ✓ Conocer la percepción e intención sobre los proyectos inmobiliarios y la potencial compra de vivienda

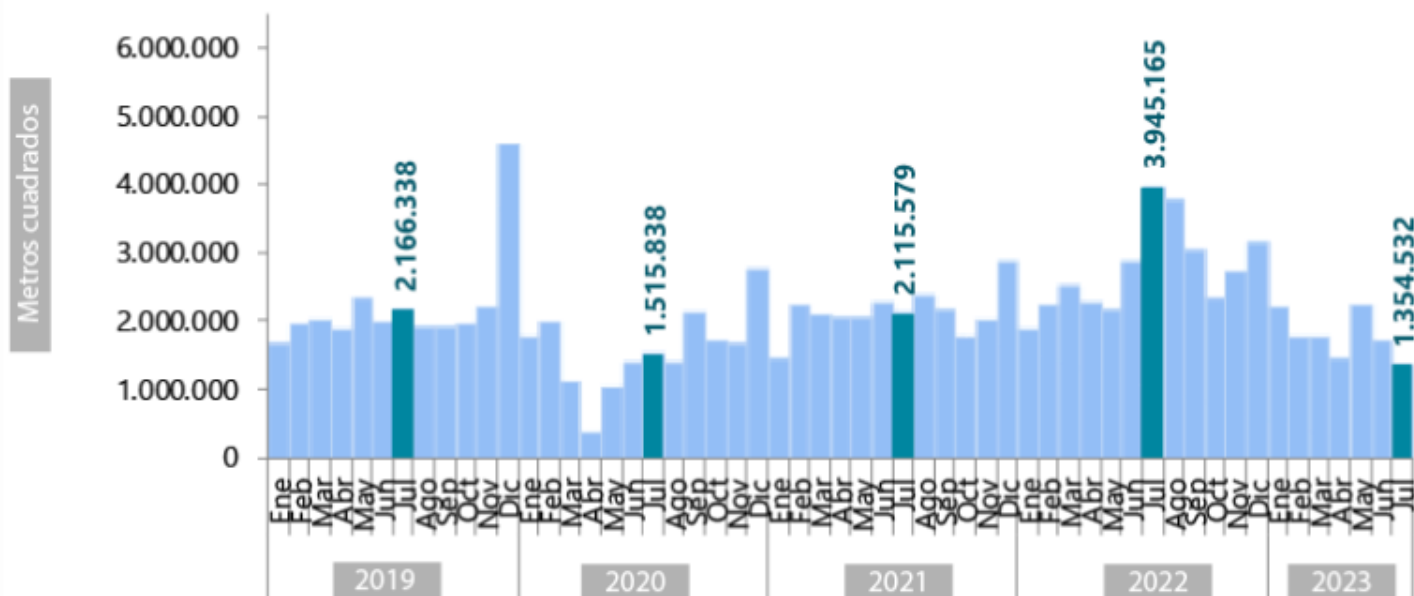
# Licencias de Construcción

**Año corrido a julio de 2023**

En julio de 2023 se licenciaron 1.354.532 m<sup>2</sup> para construcción, 2.590.633 m<sup>2</sup> menos que en el mismo mes del año anterior (3.945.165 m<sup>2</sup>), lo que significó una **disminución de 65,7%** en el área licenciada. Este resultado se explica **por la reducción de 70,5% en el área aprobada para vivienda** y de **35,5%** para el área de los **destinos no habitacionales**.

## (ELIC) Estadísticas de Licencias de Construcción

Área total licenciada (metros cuadrados) - 1.103 municipios (enero 2019- julio 2023)



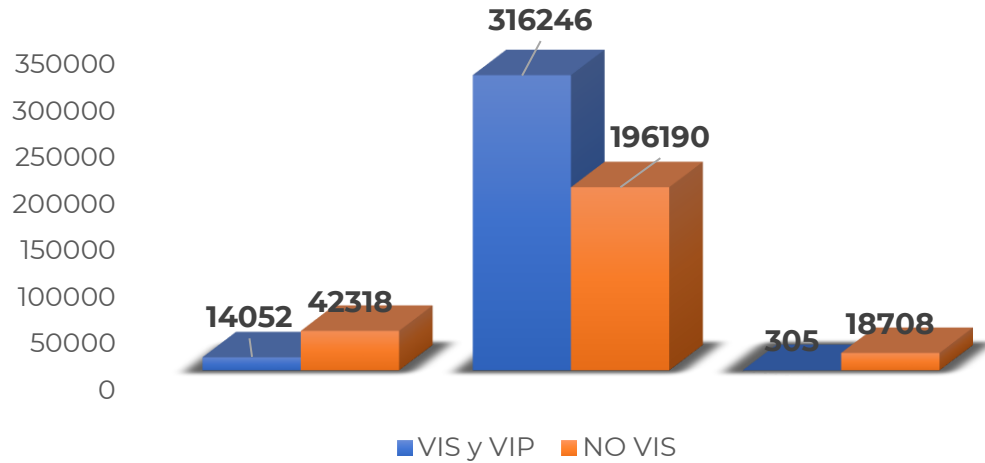
Fuente: DANE

En el periodo de análisis se aprobaron 1.000.686 m<sup>2</sup> para vivienda, lo que significó una disminución de 2.395.880 m<sup>2</sup> frente al mismo mes de 2022. Por otra parte, se aprobaron 353.846 m<sup>2</sup> para la construcción de los destinos no habitacionales, lo que representó una reducción de 194.753 m<sup>2</sup> en comparación con julio del año anterior.

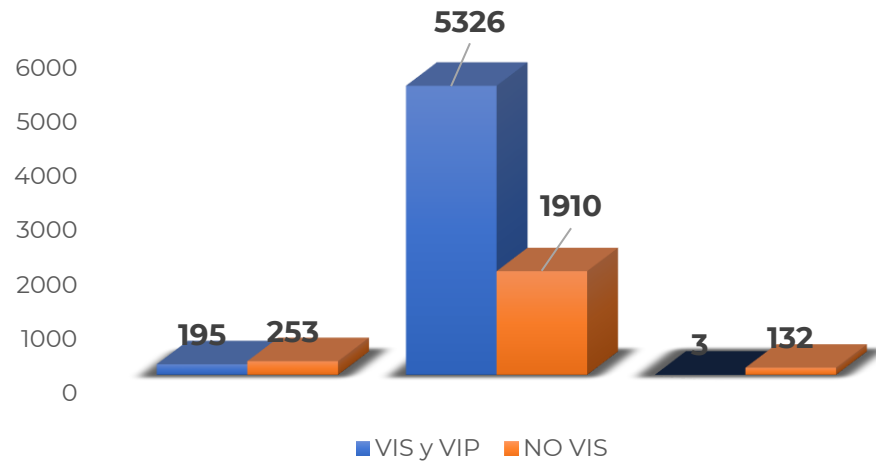
# Licencias de Construcción Risaralda

Año corrido a julio de 2023

Área licenciada (m2)



Unidades licenciadas



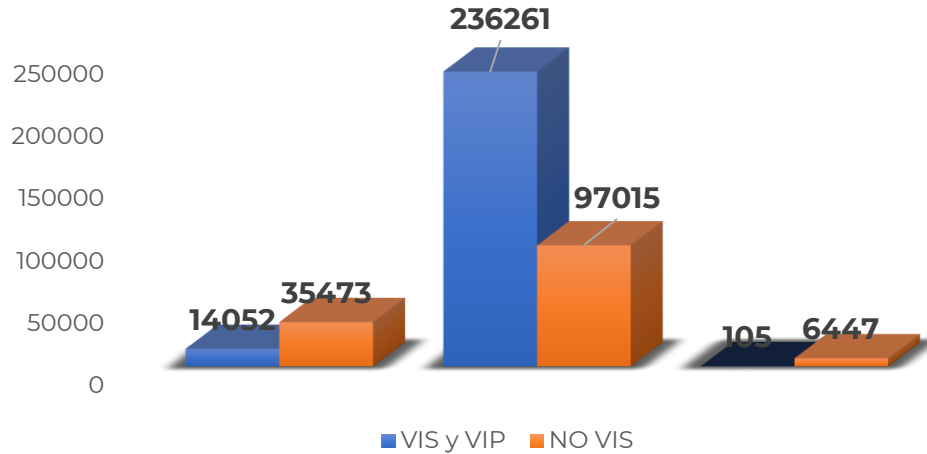
Entre el año 2021 y 2022 las viviendas VIS-VIP tuvieron un incremento de licencias de construcción en unidades del 381,9% y en área del 350,7%; mientras que las No VIS presentaron un crecimiento en unidades del 63,8% y en área del 64,5%. Para el corte 2023 se presenta un decrecimiento del 93% para viviendas VIS y VIP y de un 90% para proyectos NO VIS.

En termino de unidades para el segmento No VIS, el decrecimiento es del alrededor del 93% y un 99,9% para el segmento VIS y VIP.

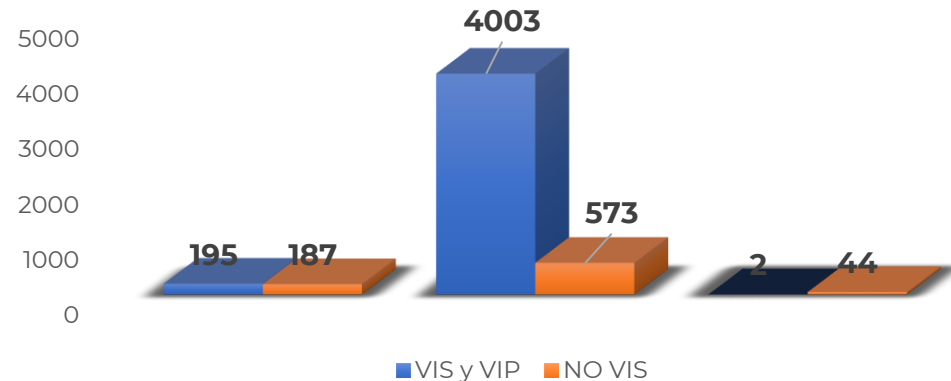
# Licencias de Construcción Pereira

Año corrido a julio de 2023

Área licenciada (m2)



Unidades licenciadas



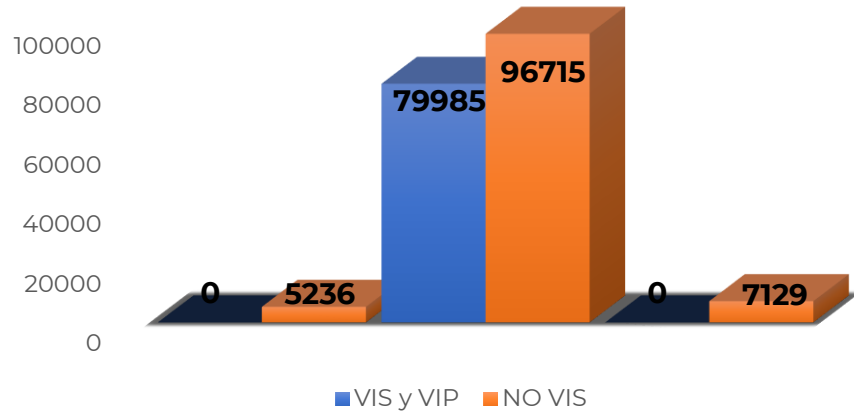
Entre el año 2021 y 2022 las viviendas VIS-VIP tuvieron un incremento de licencias de construcción en unidades del 381,9% y en área del 350,7%; mientras que las No VIS presentaron un crecimiento en unidades del 63,8% y en área del 64,5%. Para el corte 2023 se presenta un decrecimiento del 99% para viviendas VIS y VIP y de un 93% para proyectos NO VIS.

En termino de unidades para el segmento No VIS, el decrecimiento es del alrededor del 92% y un 99,9% para el segmento VIS y VIP.

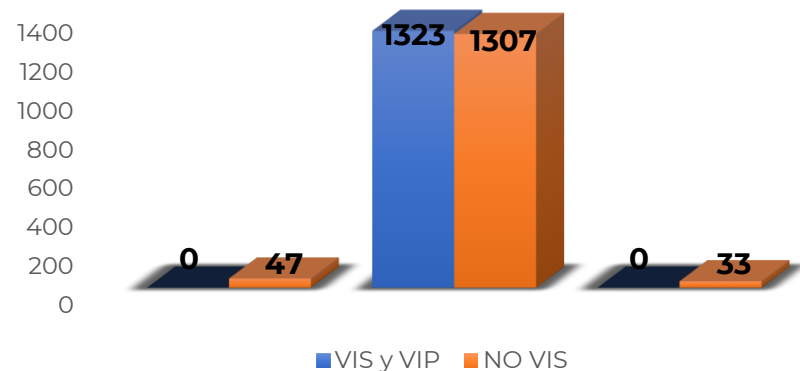
# Licencias de Construcción Dosquebradas

Año corrido a julio de 2023

Área licenciada (m2)



Unidades licenciadas



Entre el año 2021 y 2022 las viviendas VIS-VIP tuvieron un **incremento** de licencias de construcción en **unidades del 381,9%** y en **área del 350,7%**; mientras que las No VIS presentaron un crecimiento en **unidades del 63,8%** y en **área del 64,5%**. Para el corte 2023 se presenta un decrecimiento del **100%** para viviendas VIS y VIP y de un **93%** para proyectos NO VIS.

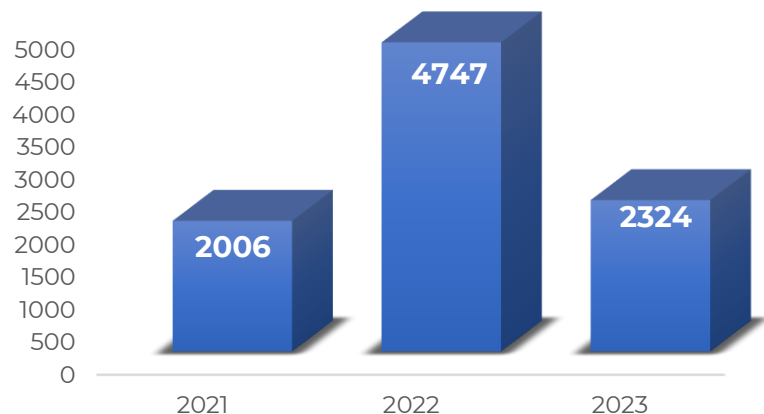
En termino de unidades para el **segmento No VIS**, el decrecimiento es del alrededor del **97%** y un **100%** para el segmento VIS y VIP.



# Licencias de Construcción Santa Rosa de Cabal

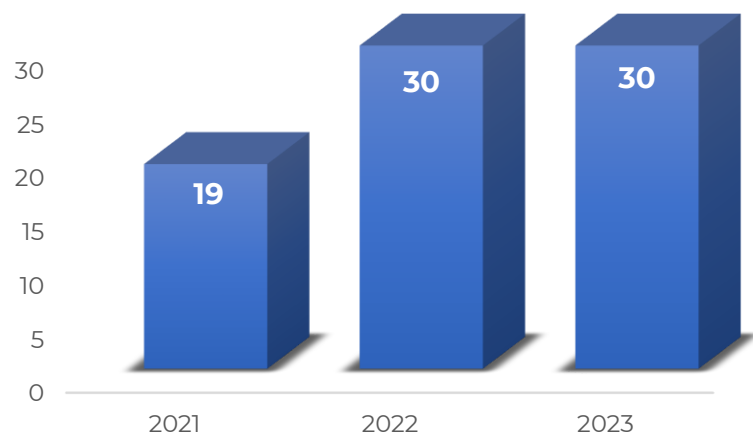
Año corrido a julio de 2023

Área licenciada (m2)



Entre el año 2021 y 2022 las viviendas No VIS presentaron un crecimiento en unidades del 63,8% y en área del 64,5%. Para el corte 2023 se presenta un decrecimiento del 93% para viviendas NO VIS se presenta un decrecimiento del 51%.

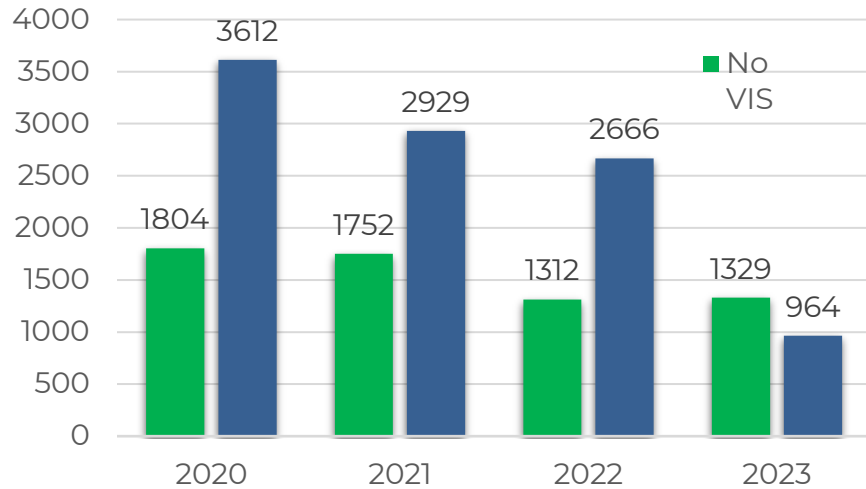
Unidades licenciadas



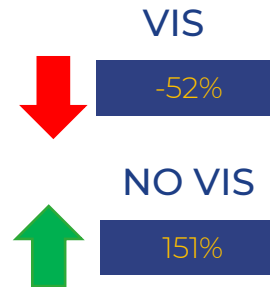
En termino de unidades para el segmento No VIS, no se presenta variación.

# LIVO Risaralda en unidades

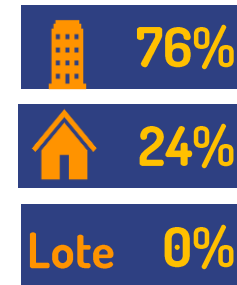
## Lanzamientos



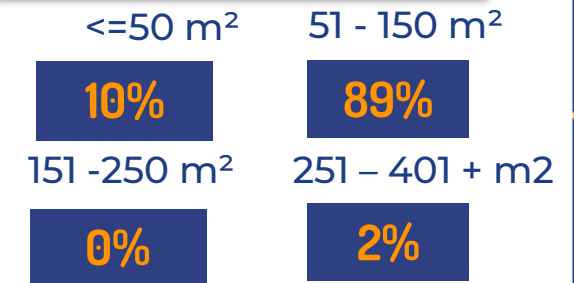
## Variación 1 SEM 2022-2023



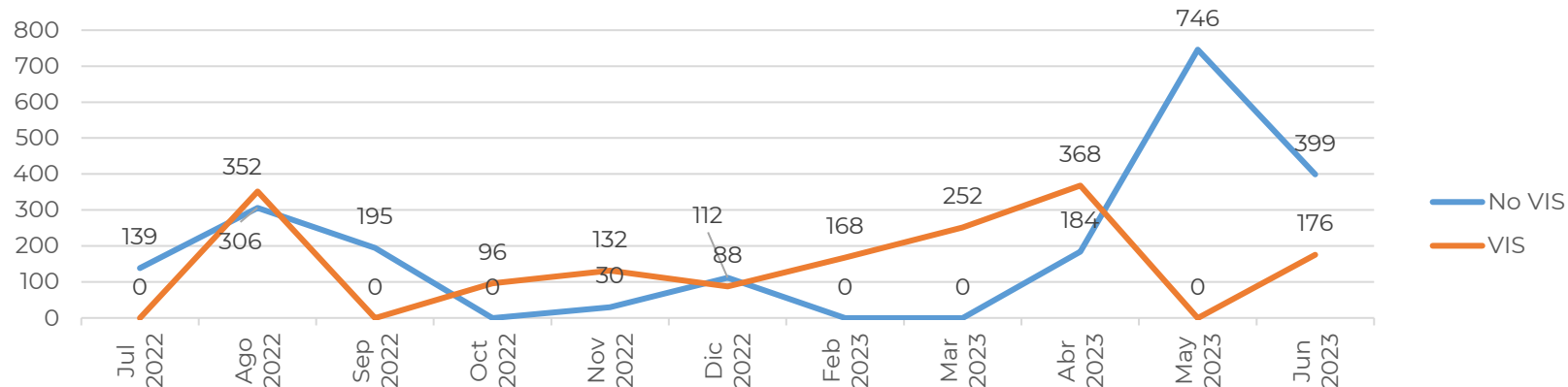
## Total lanzamientos 1 Sem 2023



Las áreas más usadas en los lanzamientos para los diferentes segmentos de vivienda son:

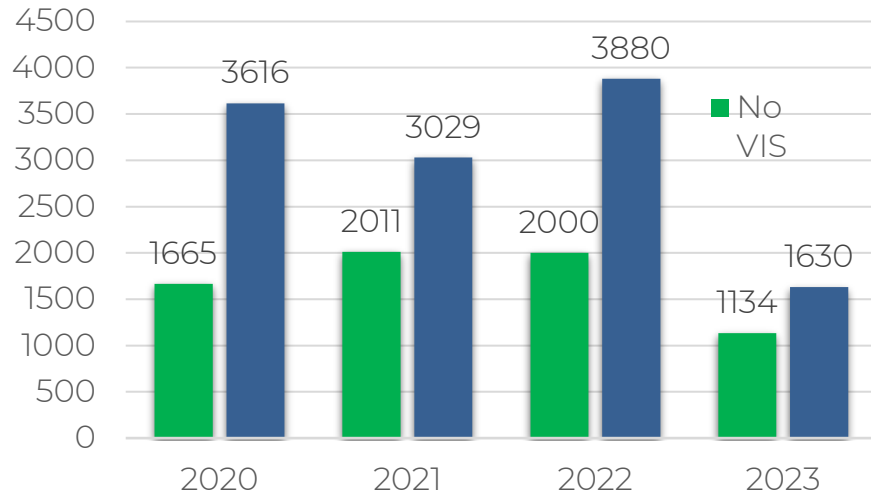


## Mensual 2023

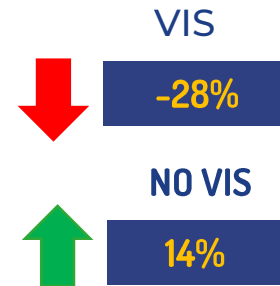


# LIVO Risaralda en unidades

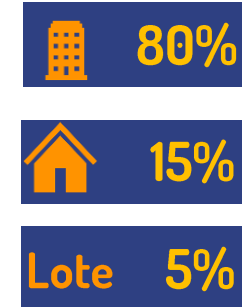
## Iniciaciones



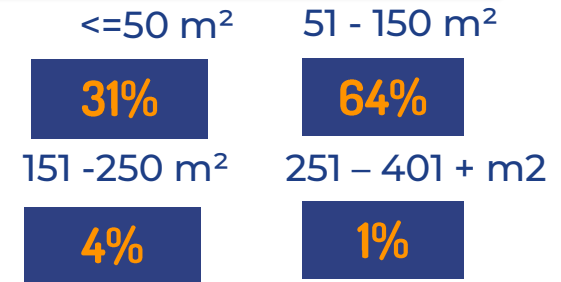
## Variación 1 SEM 2022-2023



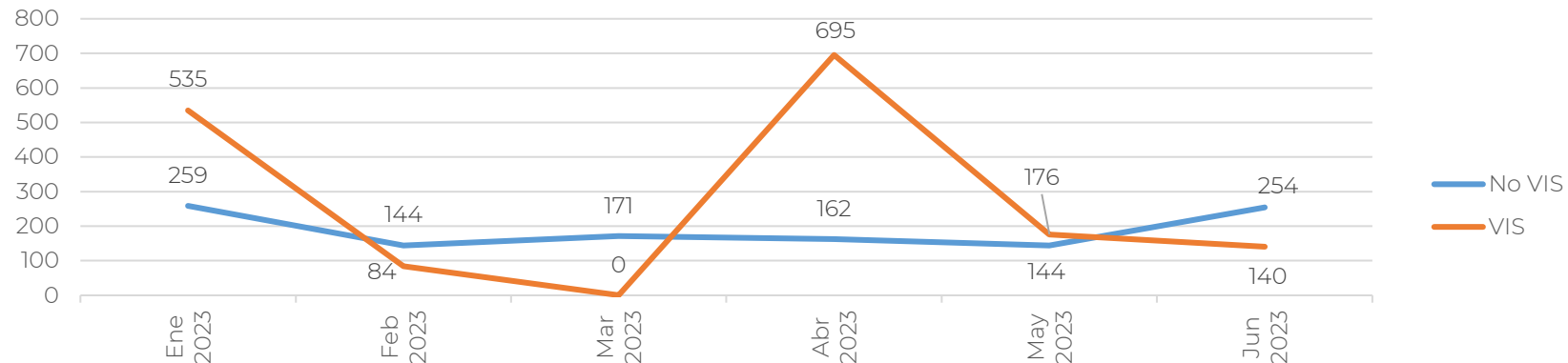
## Total de iniciaciones 1 Sem 2023



Las áreas más usadas en las iniciaciones para los diferentes segmentos de vivienda son:

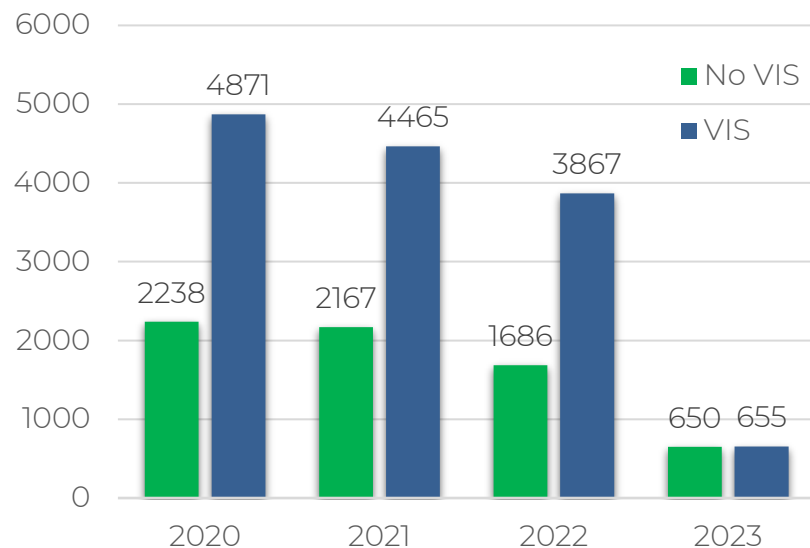


## Mensual

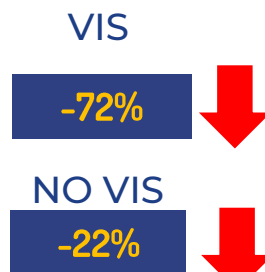


# LIVO Risaralda en unidades

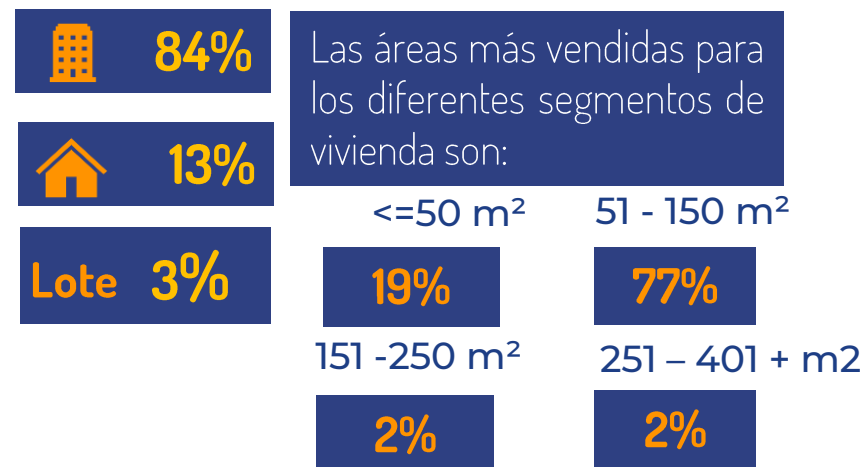
## Ventas



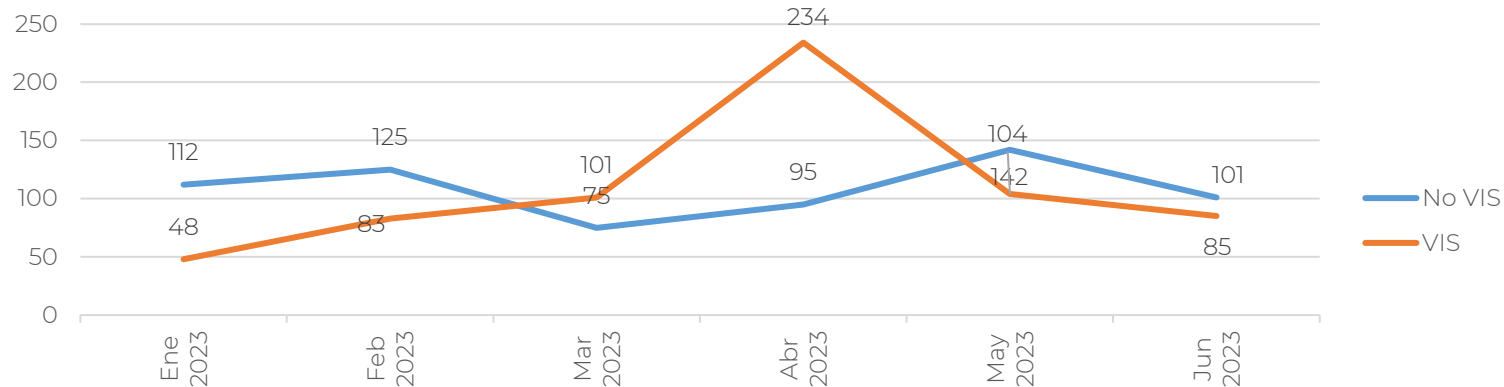
## Variación 1 Sem 2022-2023



## Total de ventas 1 Sem 2023



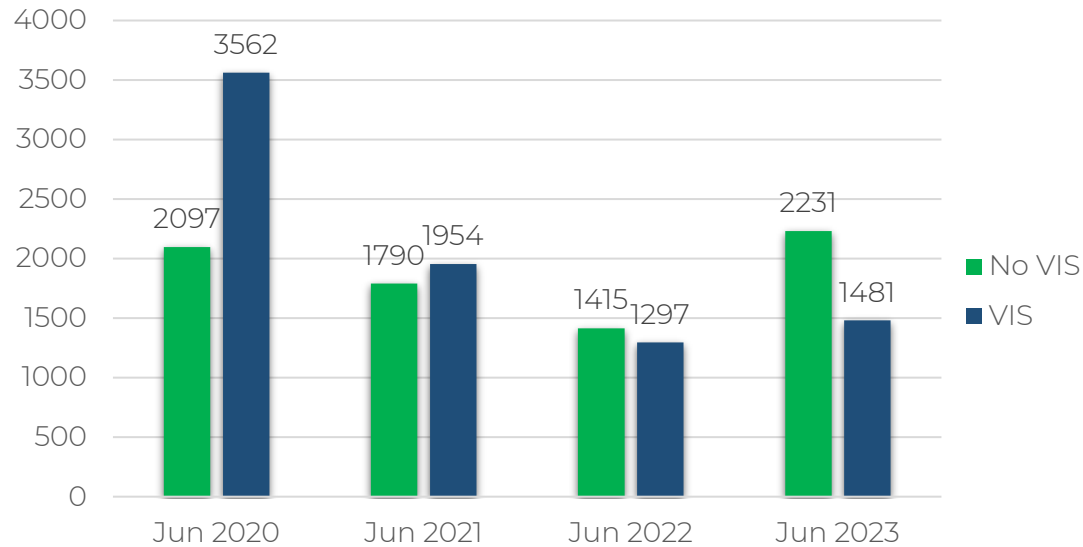
## Mensual 2023



# LIVO Risaralda en unidades

## Oferta

Junio de cada año



Variación MES JUN  
2022 vs 2023

VIS

14%



NO VIS

58%



Total de ofertas 1 Sem 2023



80%



16%

Lote

4%

Las áreas más ofertadas para los diferentes segmentos de vivienda son:

$\leq 50 \text{ m}^2$

23%

51 - 150  $\text{m}^2$

67%

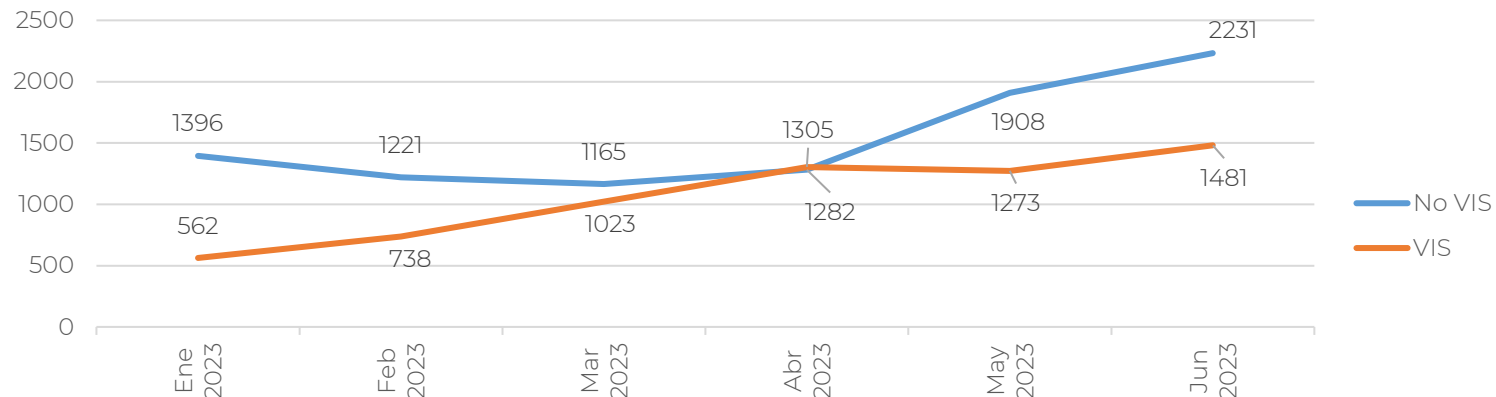
151 - 250  $\text{m}^2$

5%

251 - 401 +  $\text{m}^2$

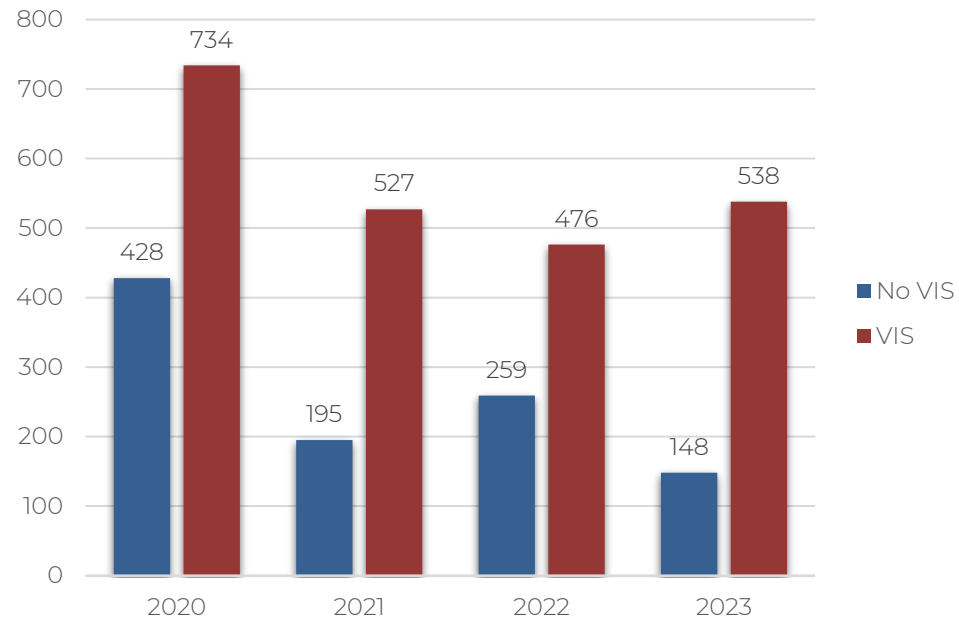
5%

Mensual



# Desistimiento Risaralda

## Desistimiento Totales



Unidades Totales

## 1 SEM 2022 vs 1 SEM 2023

TIPO DE VIVIENDA	VARIACION % DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES
NO VIS	26%
VIS	199%



# LIVO Pereira en unidades

## Total de lanzamientos 1 Sem 2023

Las áreas más usadas en los lanzamientos para los diferentes segmentos de vivienda son:

 **55%**

 **45%**

**Lote 0%**

**<=50 m²**

**7%**

**151 -250 m²**

**0%**

**51 - 150 m²**

**90%**

**251 – 401 + m2**

**3%**

## Variación 1 SEM 2022-2023

VIS

**-97%**

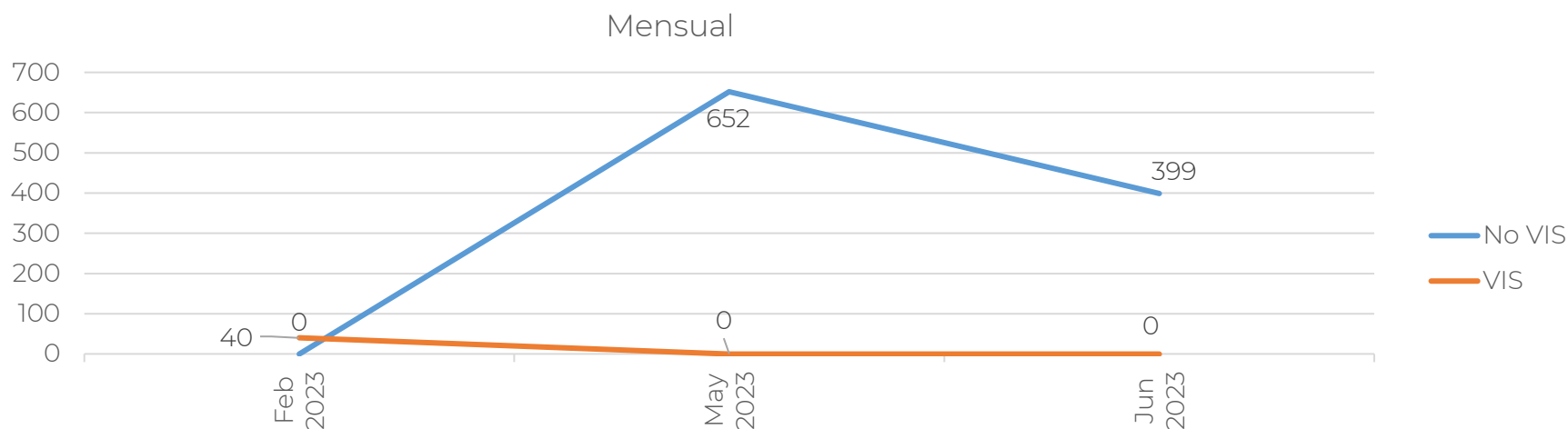
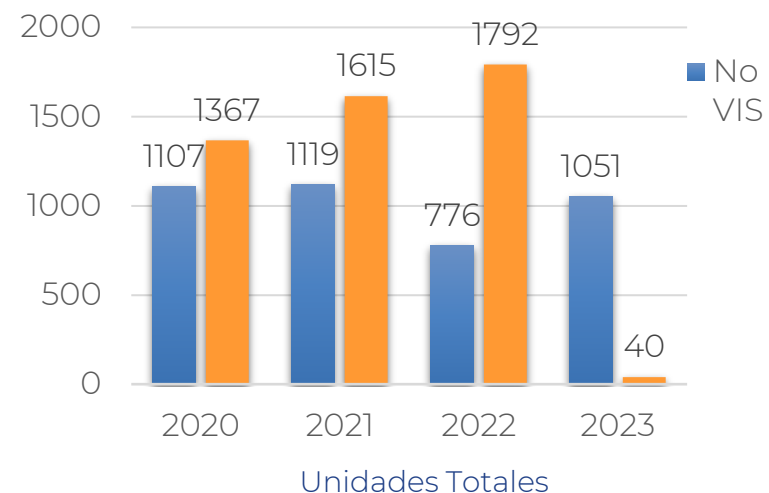


NO VIS

**161%**



## Lanzamientos



# LIVO Pereira en unidades

## Total de iniciaciones 1 Sem 2023

Las áreas más usadas en las iniciaciones para los diferentes segmentos de vivienda son:

 **81%**

 **19%**

**Lote 0%**

**<=50 m<sup>2</sup>**

**25%**

**51 - 150 m<sup>2</sup>**

**68%**

**151 - 250 m<sup>2</sup>**

**6%**

**251 - 401 + m<sup>2</sup>**

**0%**

## Variación 1 SEM 2022-2023

**VIS**

**68%**

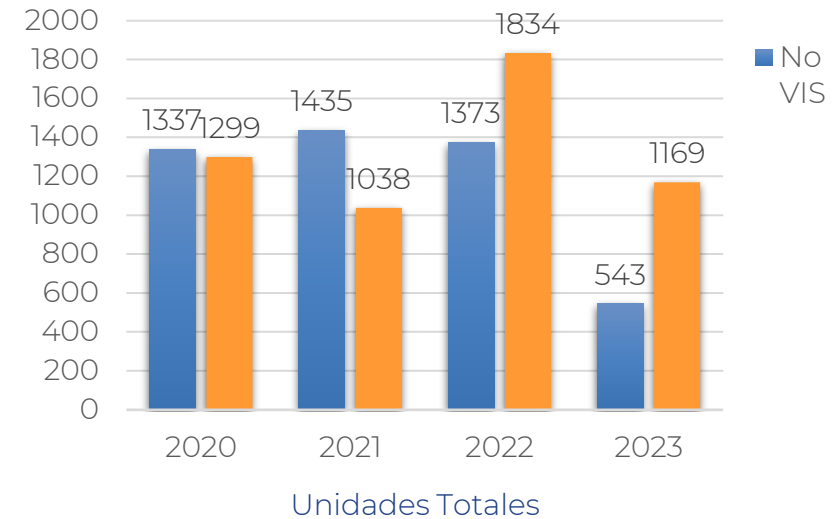


**NO VIS**

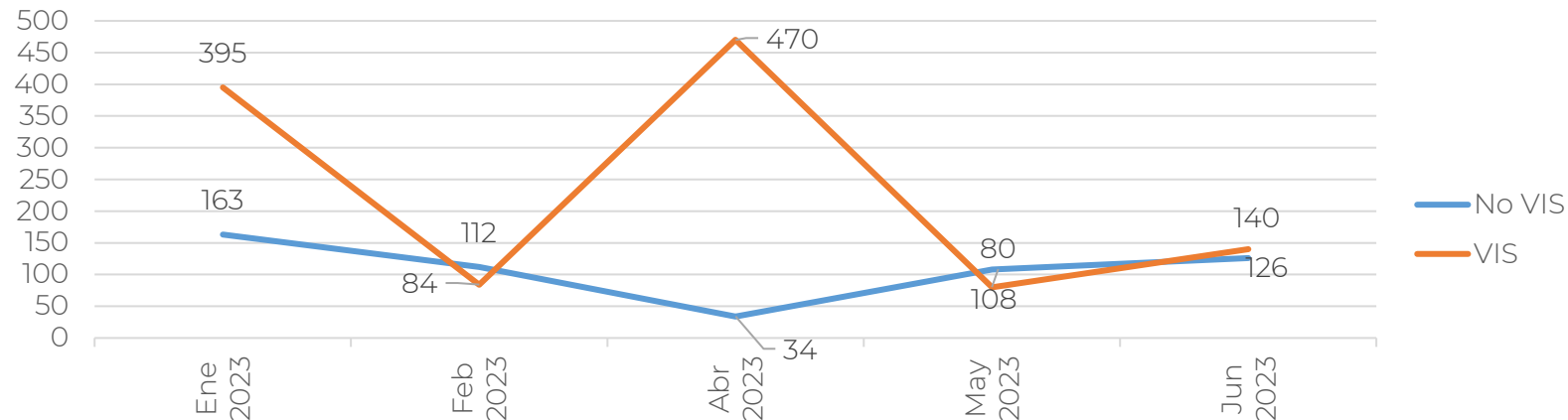
**-42%**



## Iniciaciones



## Mensual 2023



# LIVO Pereira en unidades

## Total ventas 1 Sem 2023

Las áreas más vendidas para los diferentes segmentos de vivienda son:



**77%**



**21%**



**2%**

**<=50 m<sup>2</sup>**

**14%**

**151 - 250 m<sup>2</sup>**

**3%**

**51 - 150 m<sup>2</sup>**

**80%**

**251 - 401 + m<sup>2</sup>**

**4%**

## Variación 1 SEM 2022-2023

**VIS**

**-88%**

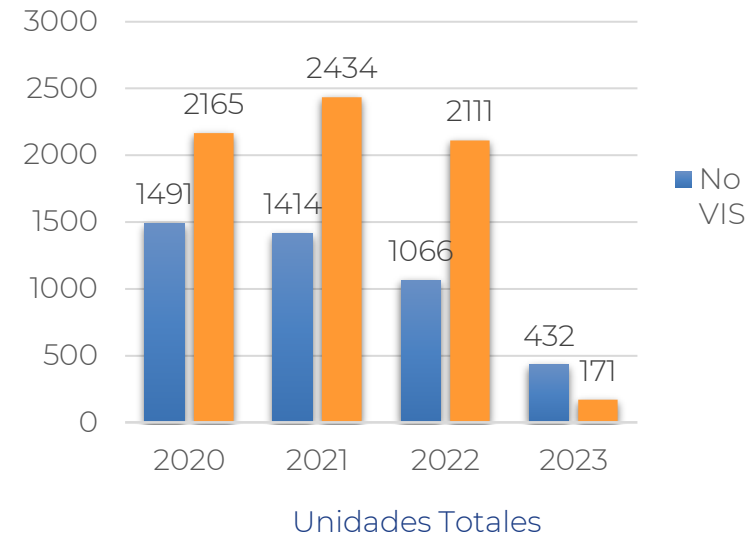


**NO VIS**

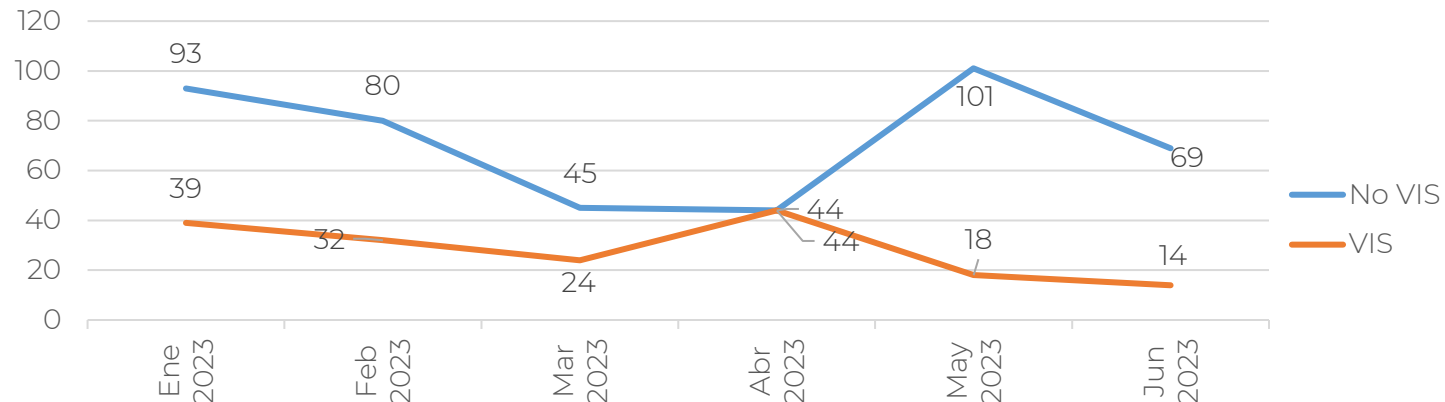
**-22%**



## Ventas



## Mensual 2023



# LIVO Pereira en unidades

**Oferta**

## Total de oferta 1 Sem 2023

Las áreas más ofertadas para los diferentes segmentos de vivienda son:

 **73%**

 **25%**

**Lote** **3%**

**<=50 m<sup>2</sup>**  
**24%**

**51 - 150 m<sup>2</sup>**  
**61%**

**151 - 250 m<sup>2</sup>**  
**8%**

**251 - 401 + m<sup>2</sup>**  
**7%**

## Variación MES JUN 2022 vs 2023

**VIS**

**-28%**

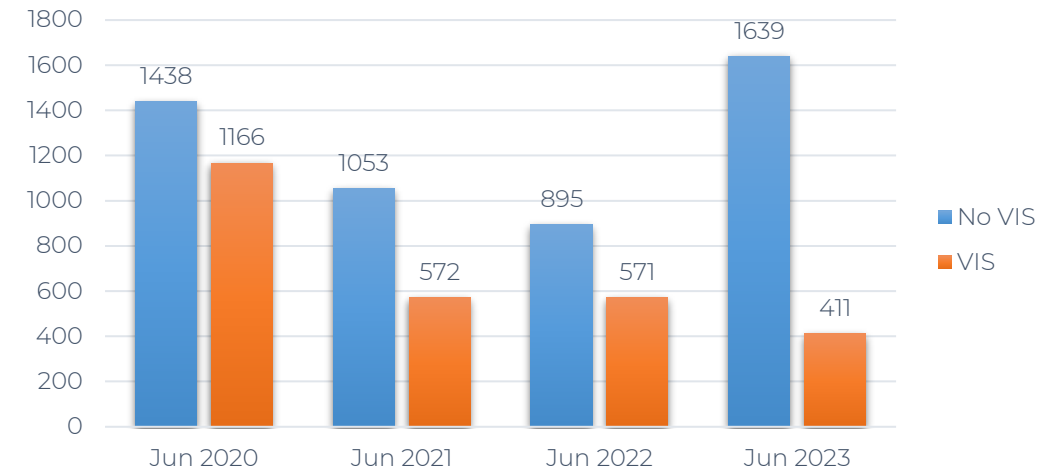


**NO VIS**

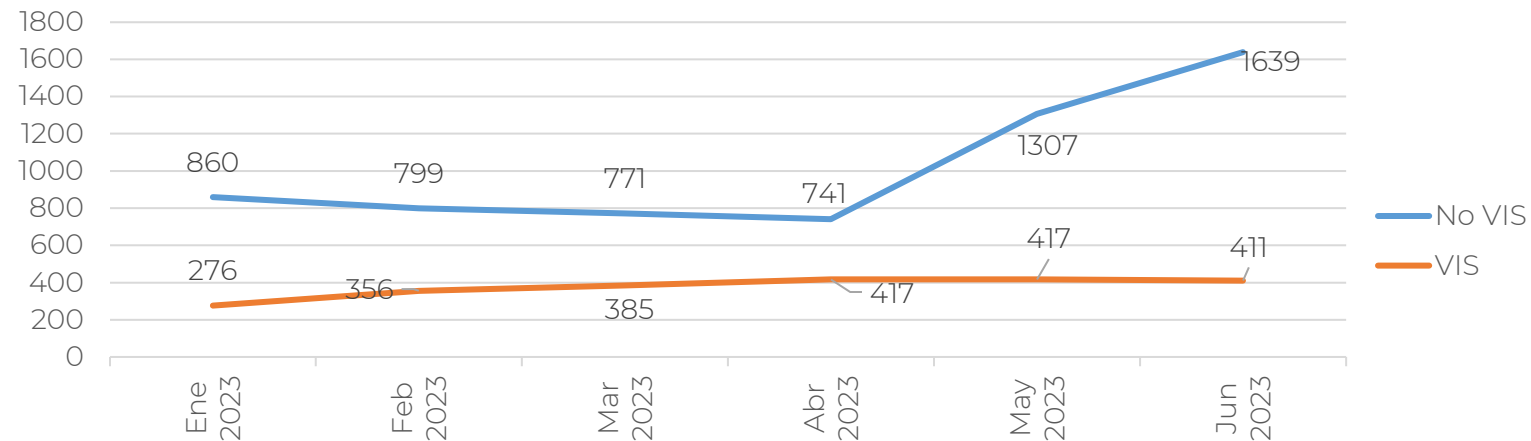
**83%**



## Junio de cada año

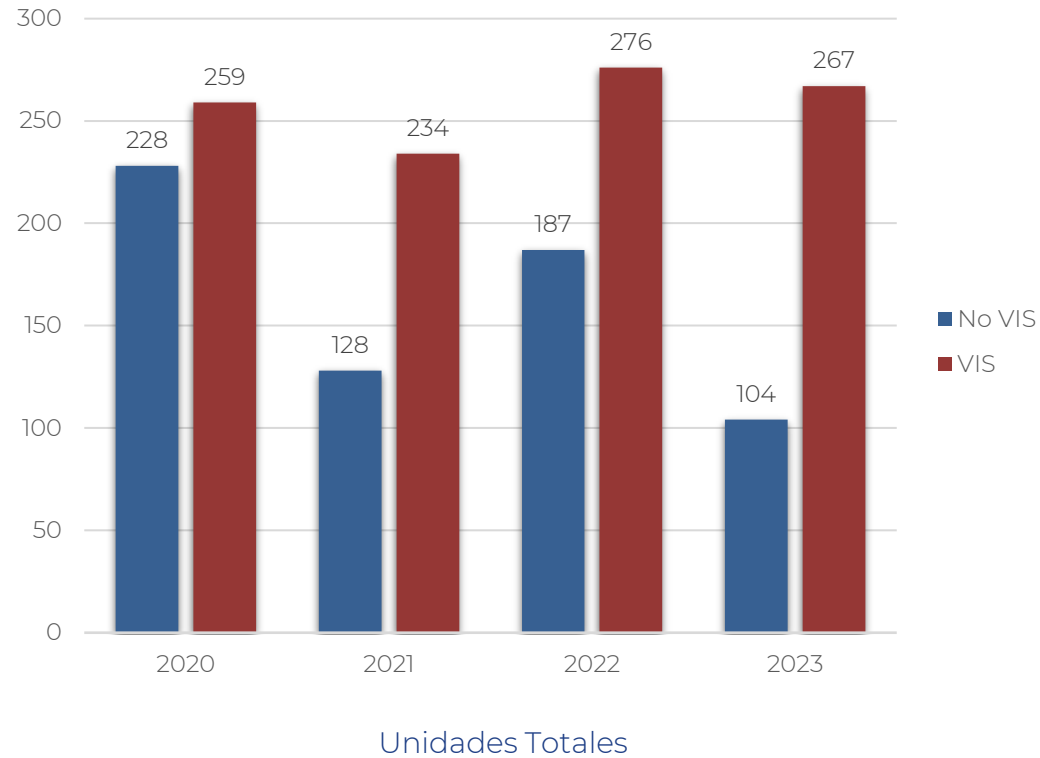


## Mensual 2023



# Desistimiento Pereira

## Desistimiento Totales

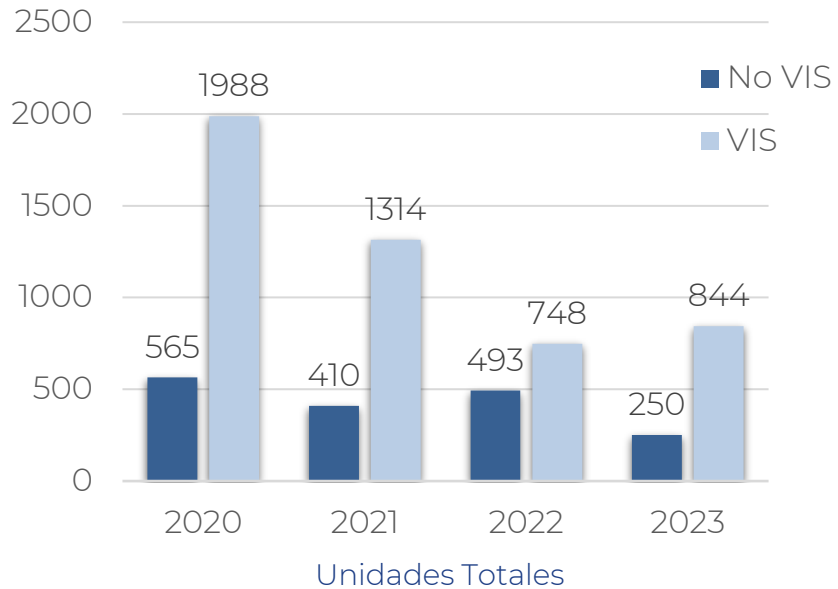


## 1 SEM 2022 vs 1 SEM 2023

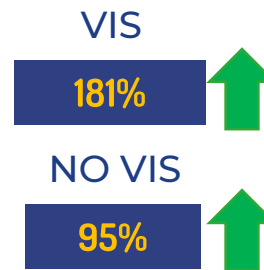
TIPO DE VIVIENDA	VARIACION % DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES
NO VIS	37%
VIS	162%

# LIVO Dosquebradas en unidades

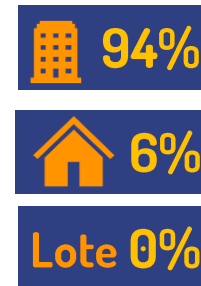
## Lanzamientos



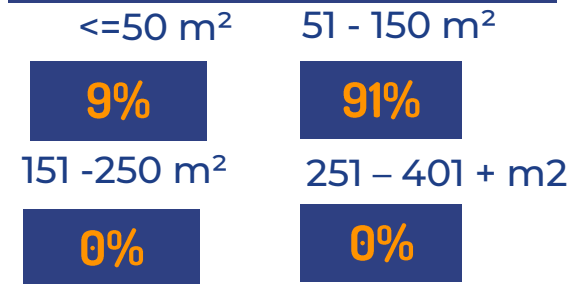
### Variación 1 SEM 2022-2023



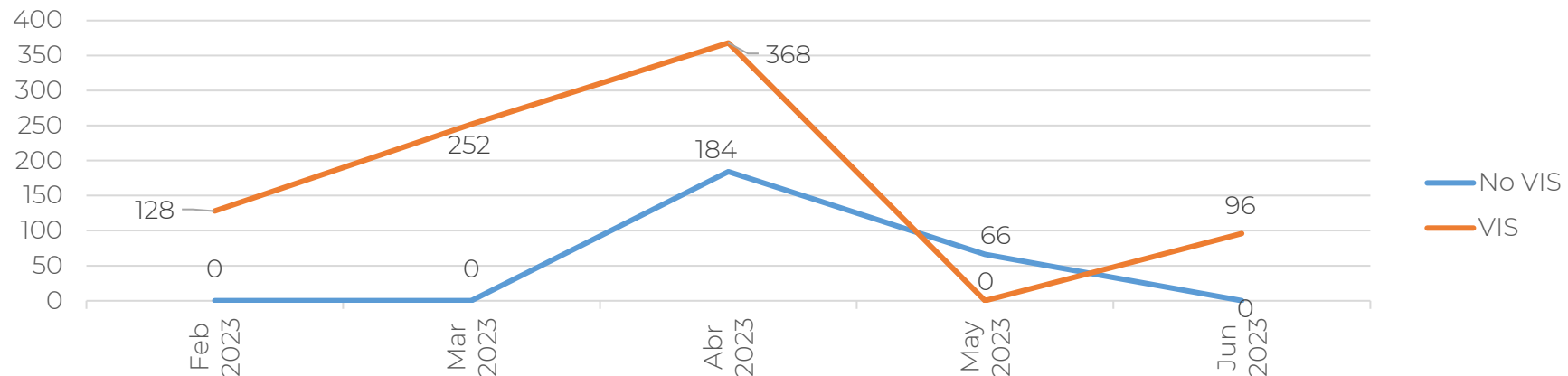
### Total de lanzamientos 1 Sem 2023



Las áreas más usadas en los lanzamientos para los diferentes segmentos de vivienda son:

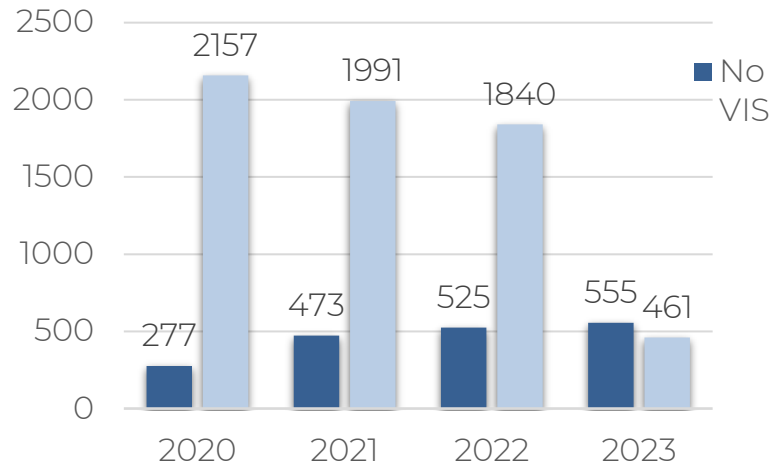


### Mensual 2023



# LIVO Dosquebradas en unidades

## Iniciaciones



Unidades Totales

## Variación 1 SEM 2022-2023

VIS

-66%



NO VIS

988%



## Total de iniciaciones 1 Sem 2023



Las áreas más usadas en las iniciaciones para los diferentes segmentos de vivienda son:

$\leq 50 \text{ m}^2$

45%

151 - 250  $\text{m}^2$

1%

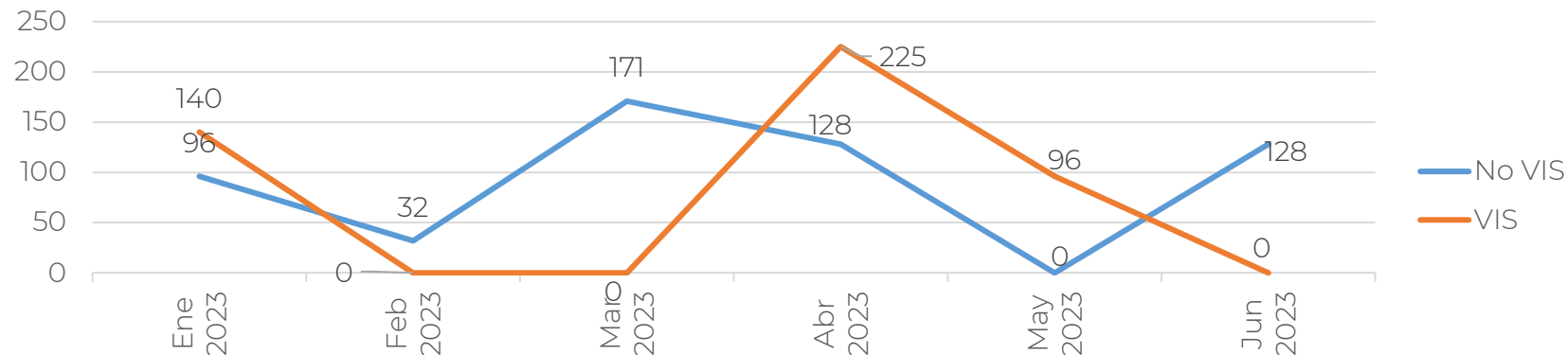
51 - 150  $\text{m}^2$

53%

251 - 401 +  $\text{m}^2$

1%

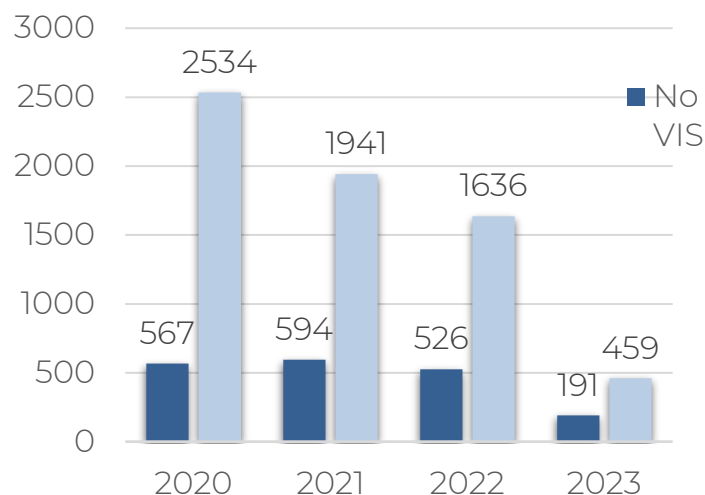
## Mensual 2023





# LIVO Dosquebradas en unidades

## Ventas



Unidades Totales

## Variación 1 SEM 2022-2023

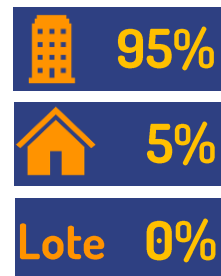
VIS

-42%

NO VIS

-18%

## Total de ventas 1 Sem 2023



Las áreas más vendidas para los diferentes segmentos de vivienda son:

$\leq 50 \text{ m}^2$

51 - 150  $\text{m}^2$

23%

77%

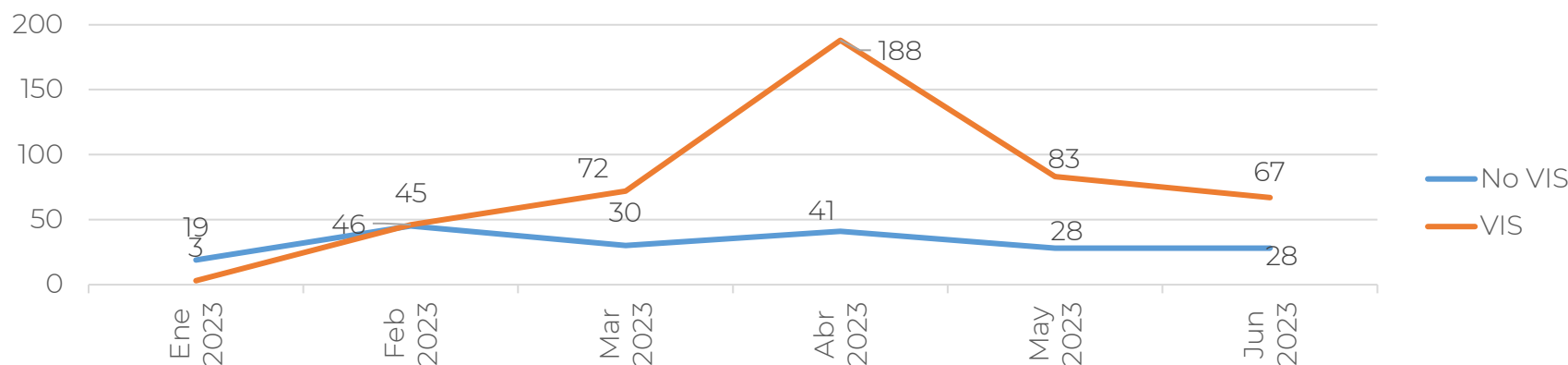
151 - 250  $\text{m}^2$

251 - 401 +  $\text{m}^2$

0%

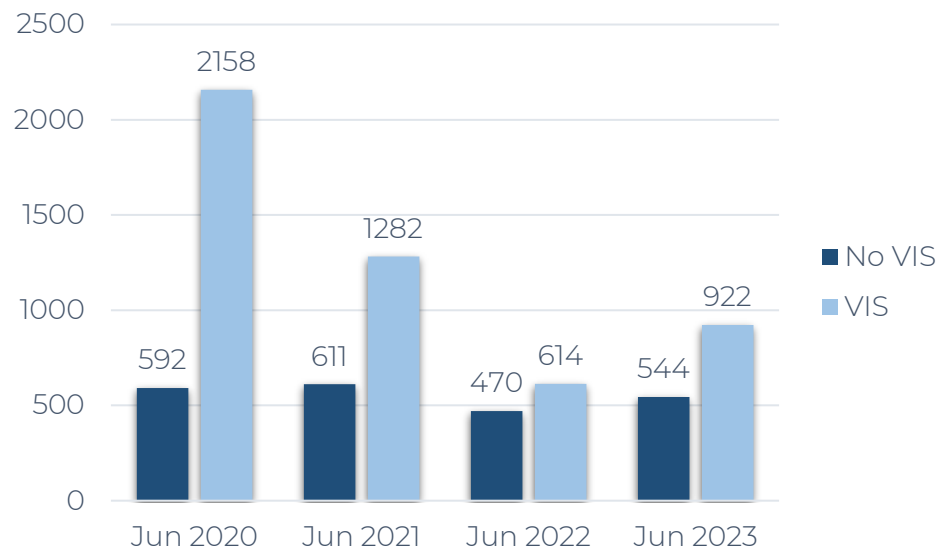
0%

## Mensual 2023

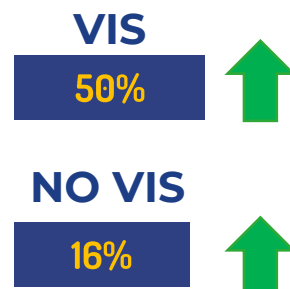


# LIVO Dosquebradas en unidades

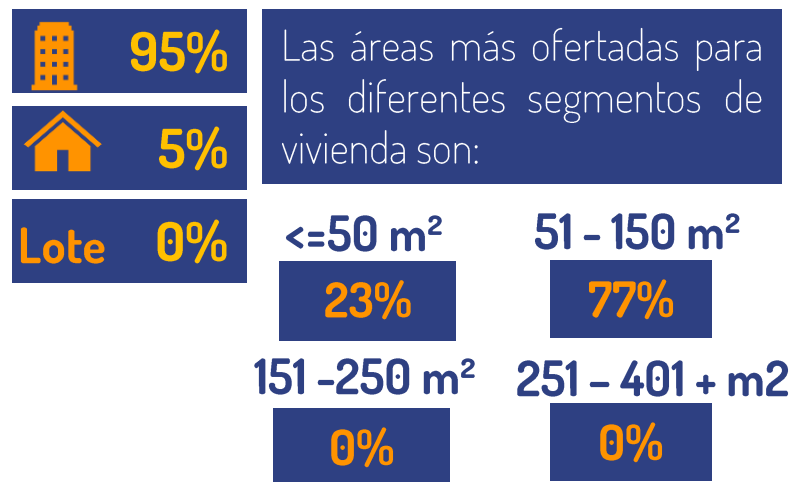
Oferta  
Junio de cada año



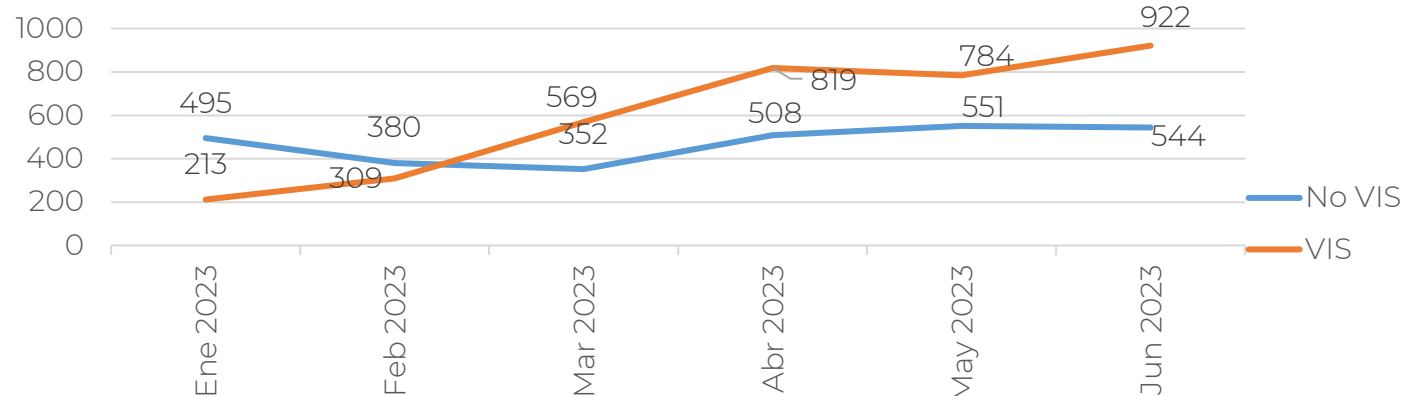
Variación MES JUN  
2022 vs 2023



Total de oferta 1 Sem 2023

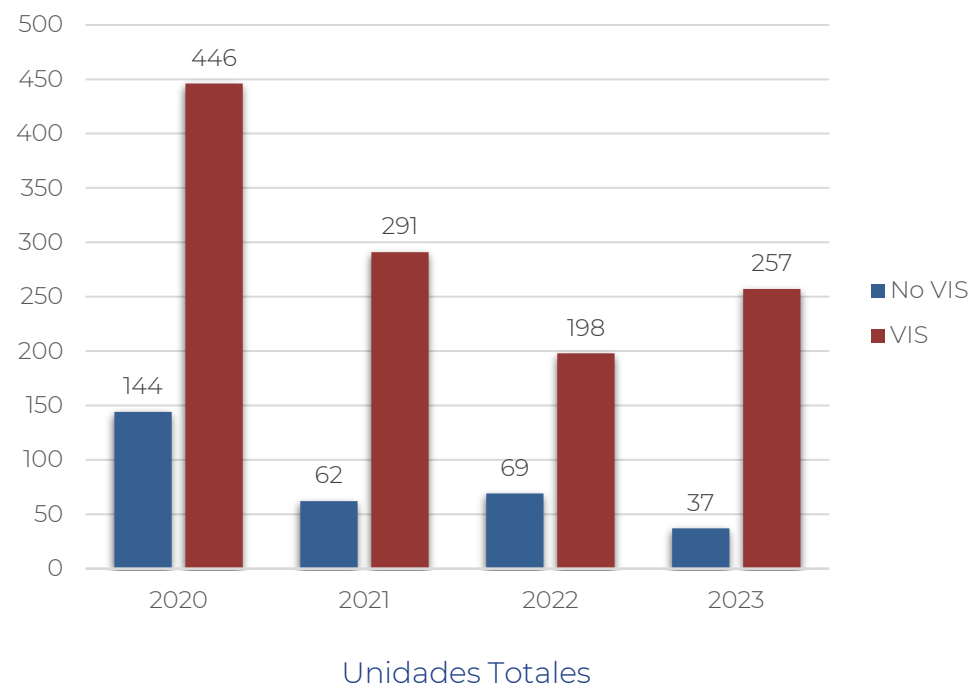


Mensual 2023



# Desistimiento Dosquebradas

## Desistimiento Totales



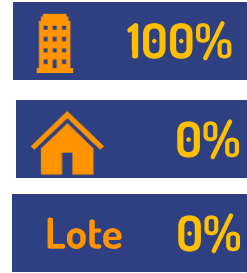
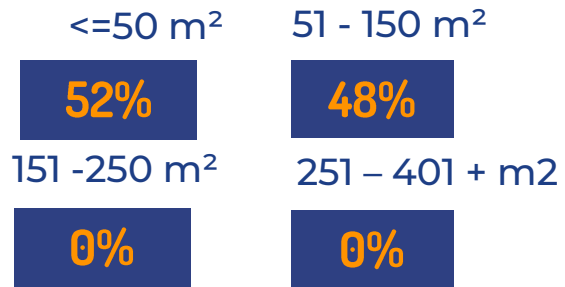
## 1 SEM 2022 vs 1 SEM 2023

TIPO DE VIVIENDA	VARIACION % DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES
NO VIS	-8%
VIS	229%

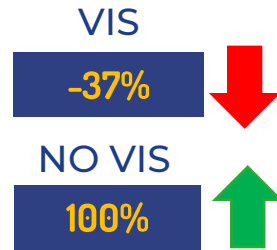
# LIVO Santa Rosa de Cabal en unidades

## Total de lanzamientos 1 Sem 2023

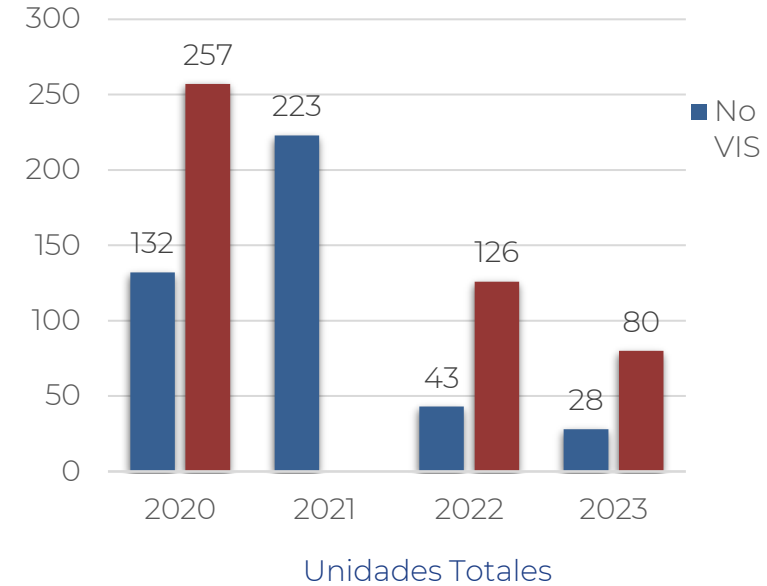
Las áreas más usadas en los lanzamientos para los diferentes segmentos de vivienda son:



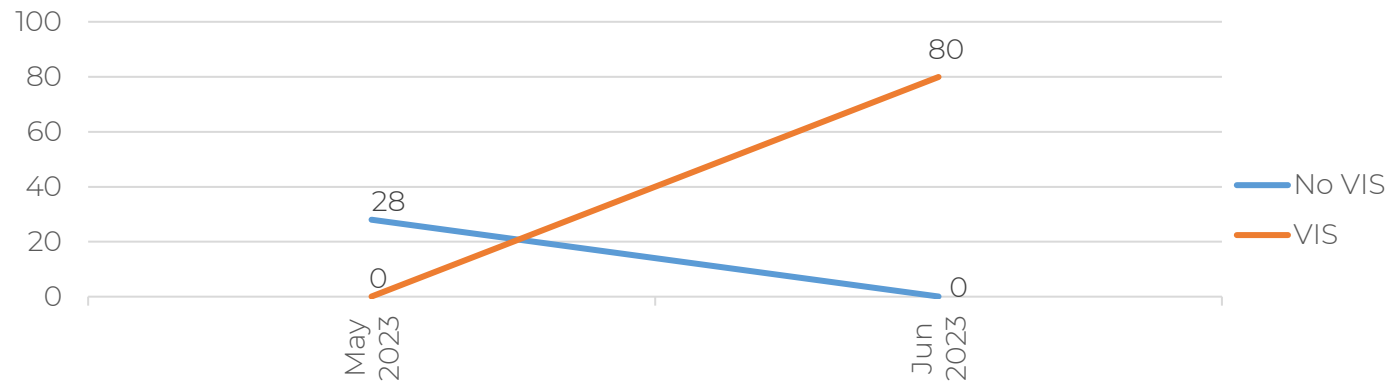
## Variación 1 SEM 2022-2023



## Lanzamientos



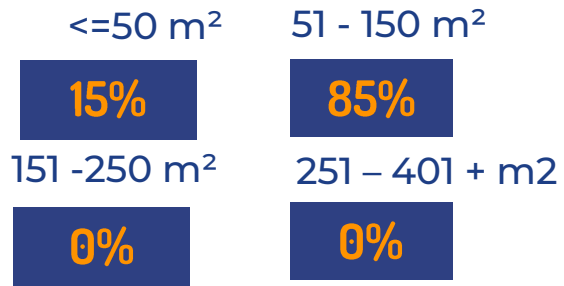
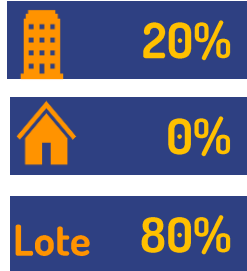
## Mensual 2023



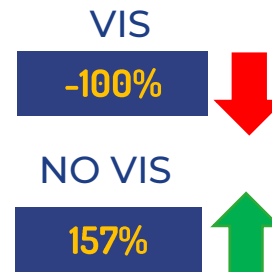
# LIVO Santa Rosa de Cabal en unidades

## Total de iniciaciones 1 Sem 2023

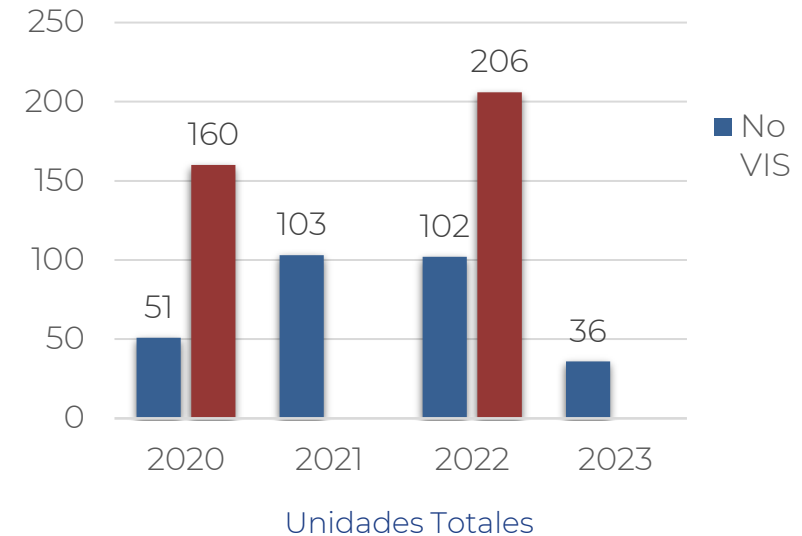
Las áreas más usadas en las iniciaciones para los diferentes segmentos de vivienda son:



## Variación 1 SEM 2022-2023



## Iniciaciones



# LIVO Santa Rosa de Cabal en unidades

## Total de ventas 1 Sem 2023

Las áreas más vendidas para los diferentes segmentos de vivienda son:



44%



20%



Lote 36%

$\leq 50 \text{ m}^2$

26%

151 - 250  $\text{m}^2$

0%

51 - 150  $\text{m}^2$

62%

251 - 401 +  $\text{m}^2$

12%

## Variación 1 SEM 2022-2023

VIS

-71%

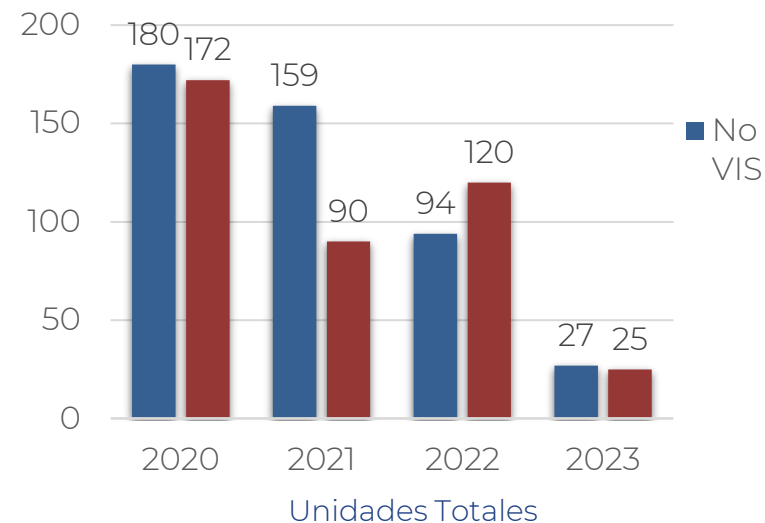


NO VIS

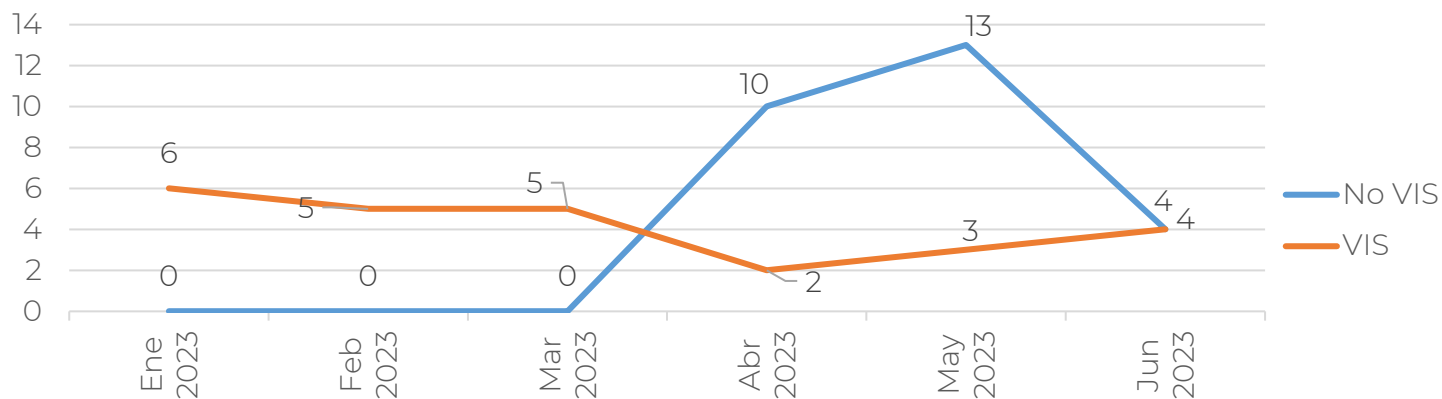
-33%



## Ventas



## Mensual 2023



# LIVO Santa Rosa de Cabal en unidades

## Total de oferta 1 Sem 2023

Las áreas más ofertada para los diferentes segmentos de vivienda son:



55%



9%

Lote

36%

<=50 m<sup>2</sup>

25%

51 - 150 m<sup>2</sup>

52%

151 - 250 m<sup>2</sup>

5%

251 - 401 + m<sup>2</sup>

17%

## Variación MES JUN 2022 vs 2023

VIS

32%

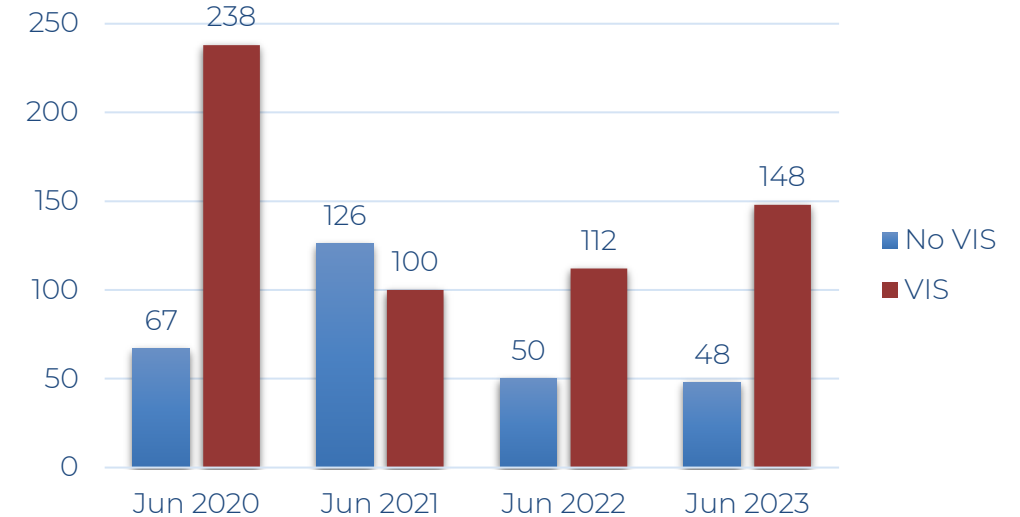


NO VIS

-4%

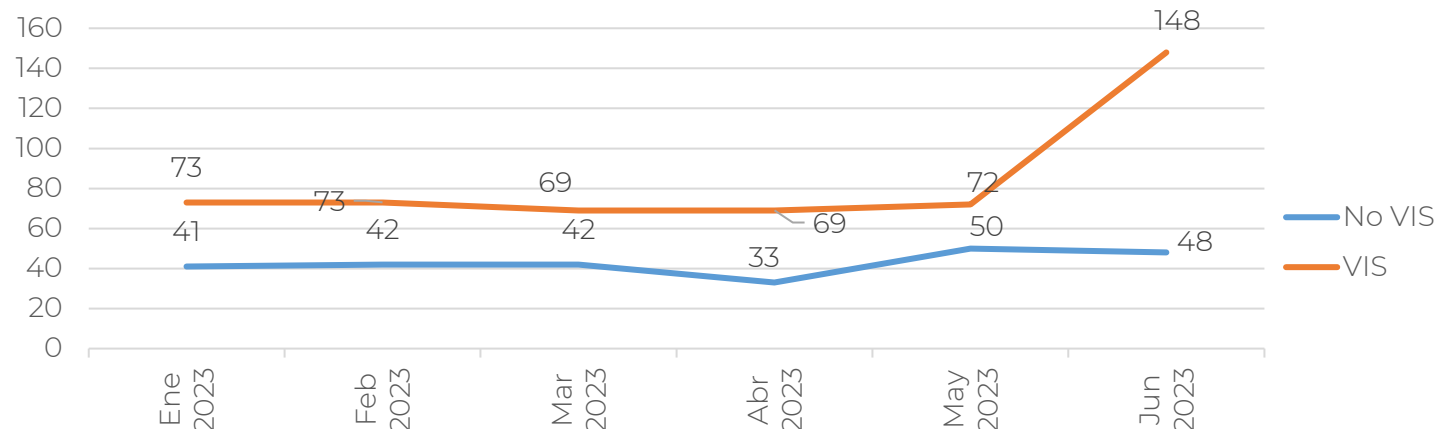


## Oferta Junio de cada año



## Unidades Totales

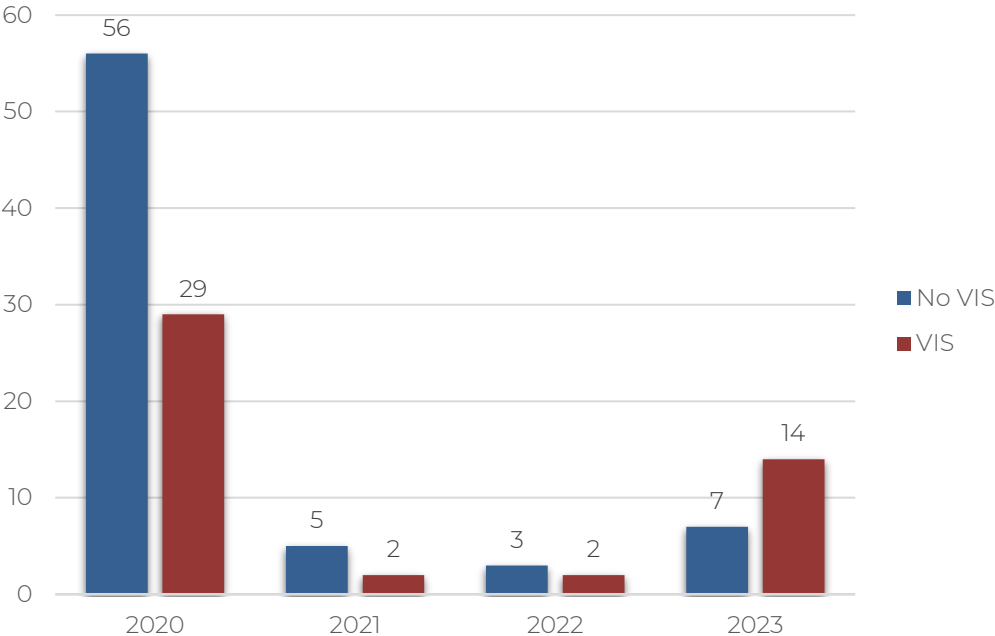
### Mensual 2023





# Desistimiento Santa Rosa De Cabal

## Desistimiento Totales



1 SEM 2022 vs 1 SEM 2023

TIPO DE VIVIENDA	VARIACION % DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES
NO VIS	600%
VIS	-

## VENTAS

RANGO	I - SEMESTRE 2022	I - SEMESTRE 2023	Var %	Part%
1235 - 1635 SML	16	6	-63%	0%
135 - 235 SML	88	94	7%	7%
235 - 335 SML	237	203	-14%	15%
335 - 435 SML	176	166	-6%	12%
435 - 500 SML	66	43	-35%	3%
500 - 635 SML	90	72	-20%	5%
635 - 835 SML	112	35	-69%	3%
835 - 1235 SML	36	8	-78%	1%
Otros Destinos	166	74	-55%	5%
VIP	38	6	-84%	0%
VIS 70 - 135 SML	2298	675	-71%	49%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3323</b>	<b>1382</b>	<b>-44%</b>	<b>100%</b>

## OFERTA

RANGO	I - SEMESTRE 2022	I - SEMESTRE 2023	Var %	Part%
1235 - 1635 SML	378	40	-89%	0%
135 - 235 SML	1276	2078	63%	12%
235 - 335 SML	2695	1987	-26%	12%
335 - 435 SML	2020	2434	20%	14%
435 - 500 SML	1068	268	-75%	2%
500 - 635 SML	652	1043	60%	6%
635 - 835 SML	681	637	-6%	4%
835 - 1235 SML	684	479	-30%	3%
Más de 1635 SML	9	36		0%
Otros Destinos	1695	1453	-14%	9%
VIP	235	62	-74%	0%
VIS 70 - 135 SML	7858	6563	-16%	38%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>19251</b>	<b>17080</b>	<b>-17%</b>	<b>100%</b>

## PROYECTOS INICIADOS

1 SEM 2023

MUNICIPIO	TIPO			Total general
	Apartamento	Casa	Lote	
DOSQUEBRADAS	19	7		26
PEREIRA	30	2		32
SANTA ROSA DE CABAL	2		1	3
Total general	51	9	1	61

## PROYECTOS OFERTADOS

1 SEM 2023

MUNICIPIO	TIPO			Total general
	Apartamento	Casa	Lote	
DOSQUEBRADAS	252	23		275
PEREIRA	432	150	27	609
SANTA ROSA DE CABAL	50	27	30	107
Total general	734	200	57	991

## PROYECTOS VENDIDOS

1 SEM 2023

MUNICIPIO	TIPO			Total general
	Apartamento	Casa	Lote	
DOSQUEBRADAS	129	10		139
PEREIRA	169	42	9	220
SANTA ROSA DE CABAL	14	4	6	24
Total general	312	56	15	383

# LIVO GENERAL (UNIDADES )

1 Sem 2023

LIVO	UNIDADES NO VIS	UNIDADES VIS	TOTAL
Iniciaciones	1.134	1.630	2.764
Lanzamientos	1.329	964	2.293
Oferta	9.203	6.382	15.585
Ventas	650	655	1.305
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>12.316</b>	<b>9.631</b>	<b>21.947</b>



**DEMANDA DE VIVIENDA NUEVA**  
**EN PEREIRA, DOSQUEBRADAS Y**  
**SANTA ROSA DE CABAL**

# FICHA TÉCNICA

## Objetivo General

Conocer la evolución y características de la demanda total de vivienda nueva en Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, según situación del mercado

Para esta edición, el estudio se fortaleció aún más al realizar 756 encuestas en Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal orientadas a caracterizar la demanda de vivienda. Esta información permitió identificar los cambios en las tendencias de la demanda, lo cual permite ofrecer un análisis que facilite el diseño del producto inmobiliario que buscan los hogares. La muestra se distribuyó de la siguiente manera:

**606 encuestas** a hogares para conocer aspectos como: la composición sociodemográfica de las familias de la región que quieren adquirir una vivienda, la tenencia, aspectos y características de los inmuebles, entre otros.

**150 encuestas** en salas de ventas de constructoras y de información de Caja de Compensación Comfamiliar y Fondo Nacional del Ahorro que permitió establecer : el perfil del comprador, tipo de vivienda, así como la demanda potencial de vivienda en los próximos doce meses.

# FICHA TÉCNICA

## DISEÑO METODOLÓGICO

Este modelo de investigación involucra la participación de toda la población, por consiguiente, se refiere a la investigación participativa o en acción. Además, además de su diseño estructurado (orientación, actividades, procedimientos), involucra la práctica social de producción de conocimiento

## UNIVERSO

Población total de los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal según cifras estimadas del DANE 2018 - 2022

## MUESTRA

Una muestra de 756 encuestas a partir de un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 3%

## DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

El estudio se realizó en los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, ubicados en el Departamento de Risaralda, de la República de Colombia.

## TIPO DE ESTUDIO

El tipo de investigación utilizado fue descriptivo explicativo, ya que permitió analizar las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio.

## TIPO DE MUESTREO

Muestro Aleatorio Estratificado

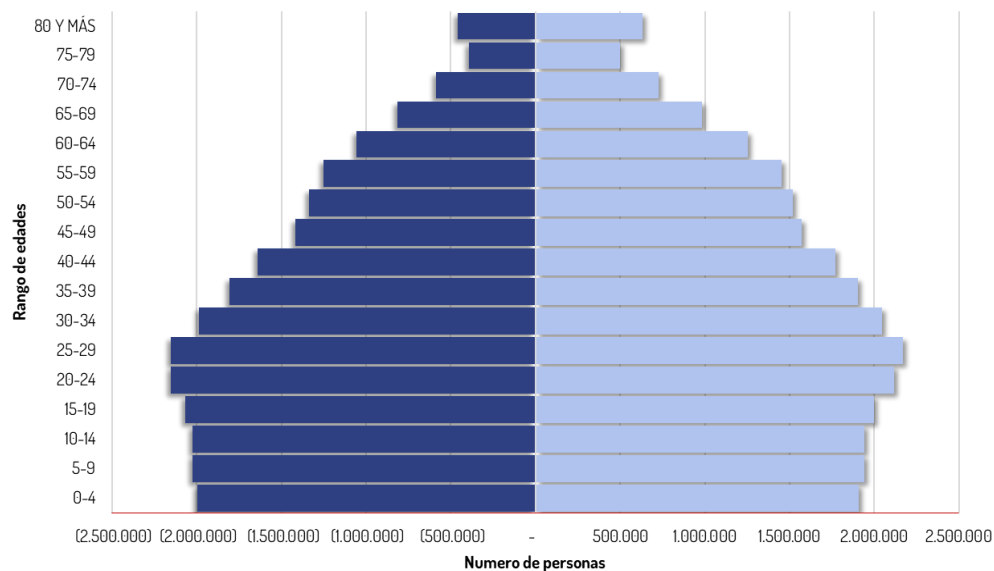


# Comportamiento demográfico 2022

Del total de población de Colombia, **33.152.985 habitantes (64,2%) se encuentran entre los 15 y 59 años**, lo que demuestra que país posee una **importante fuerza laboral**. Así mismo, el **22,9%** de la población se encuentra **entre los 0 y 14 años**, evidenciando una **base demográfica joven**.

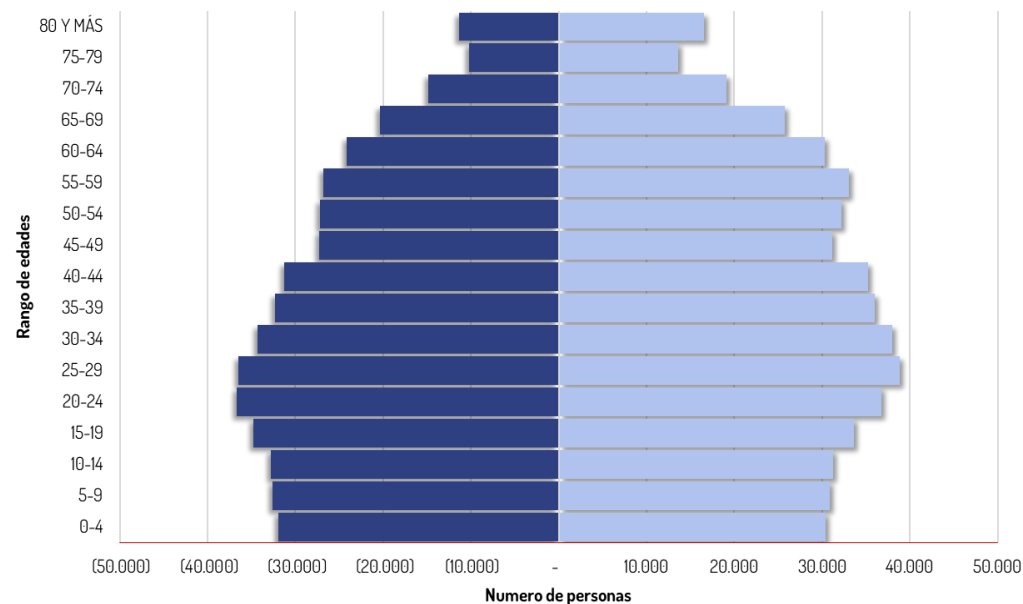
Para el año 2022 el **61,6%** de la **población de Risaralda** se encuentra entre los **15 y 59 años**, lo cuál es inferior a la media nacional., mientras que su población entre los 0 y 14 años representa el **19,4%** del total.

## Colombia



■ MUJERES ■ HOMBRES

## Risaralda



■ MUJERES ■ HOMBRES

# Comportamiento demográfico 2022

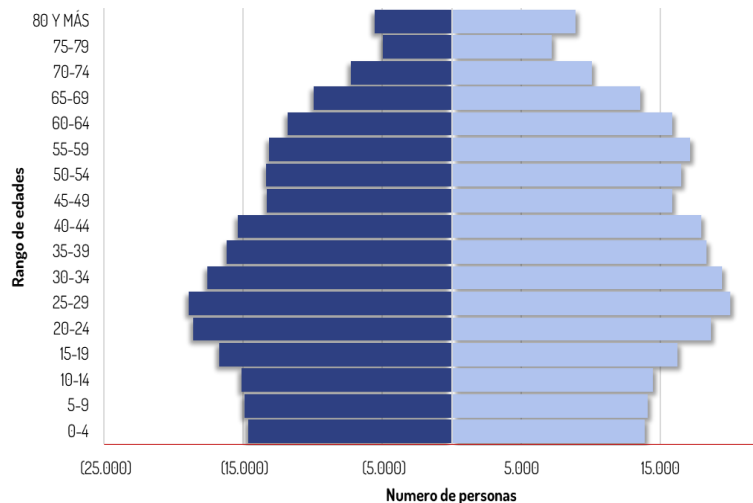
Santa Rosa de Cabal es el municipio con la **mayor participación** de población entre los 0 y 14 años con el 18,5%

Dosquebradas es el municipio con la **mayor participación** de población entre los 15 y 59 años es con el 63,2%

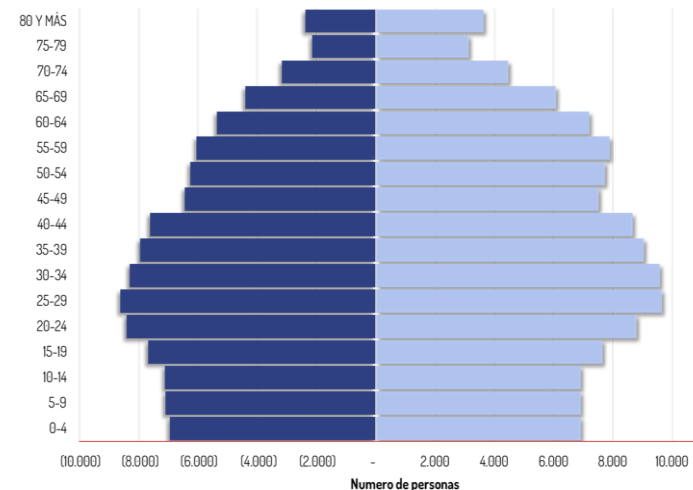
Santa Rosa de Cabal es el municipio con la **mayor participación** de población mayor de 60 años con el 20,1%

En promedio, las mujeres representan el **47%** del total de la población de estos municipios

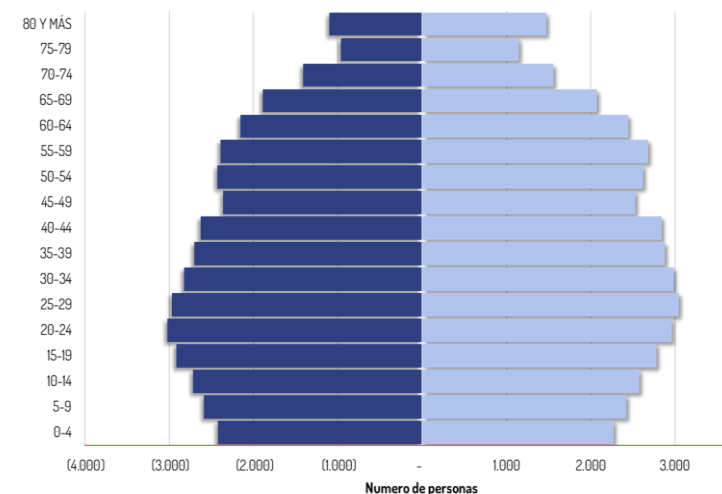
## Pereira



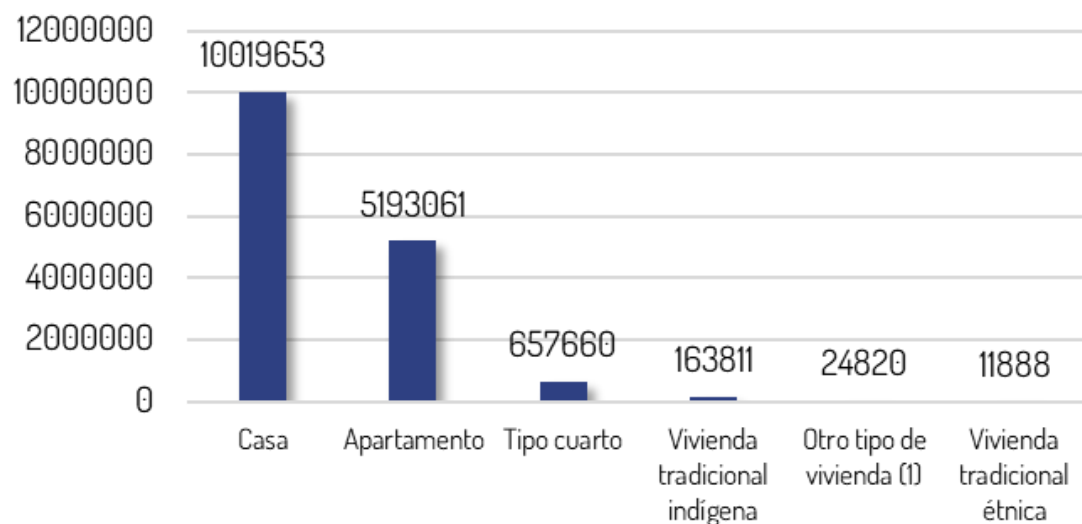
## Dosquebradas



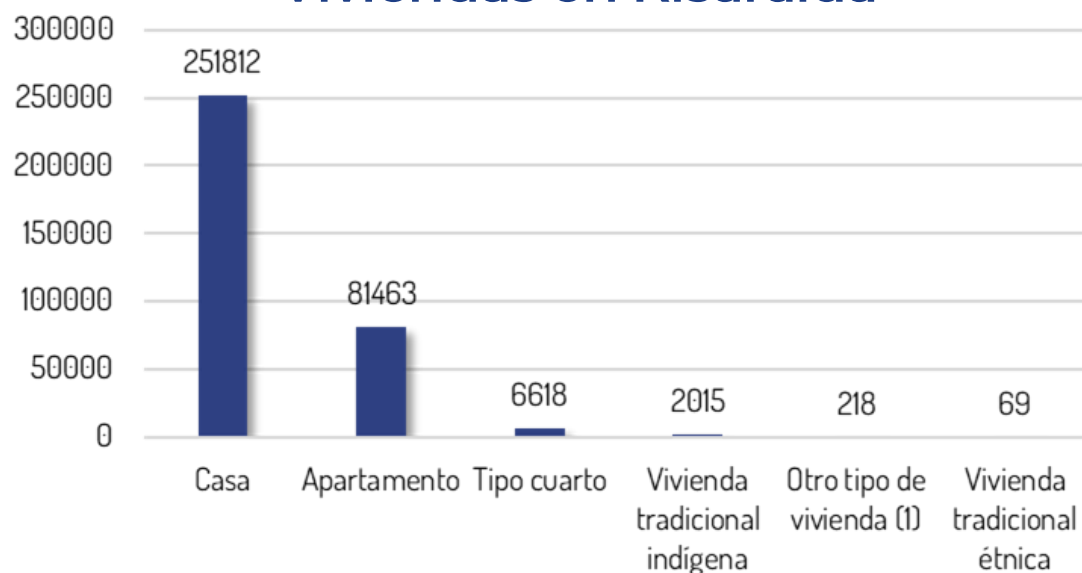
## Santa Rosa de Cabal



## Viviendas en Colombia



## Viviendas en Risaralda



## Número de viviendas

Base 2018

De acuerdo con las cifras del Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) 2018 alrededor del **62,3% de la población del país habitaba en Casas y un 32,3% en apartamentos.** Para el año 2022 se proyecta que todos los tipos de vivienda en Colombia alcancen las 16.504.059

Para el departamento de Risaralda, según el CNPV 2018 alrededor del **73,6% de las personas habitaban en Casas y un 23,8% en apartamentos.** Para el año 2022 se proyecta que todos los tipos de vivienda en Risaralda alcancen las 334.877

# Número de viviendas

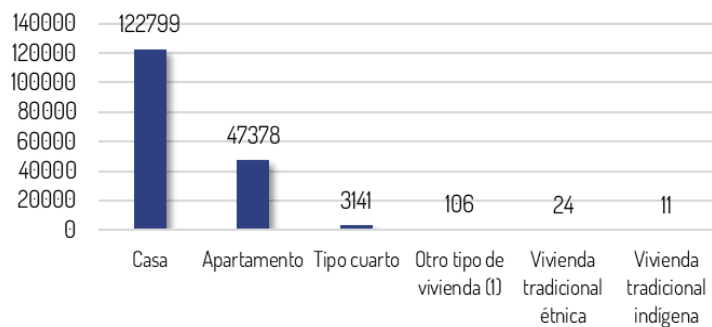
Base 2018

Las viviendas de **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal** representan el **82%** sobre el total del departamento para el 2022

En promedio, el **70%** de los habitantes de estos municipios viven en **casas** y el **27%** en **apartamentos**

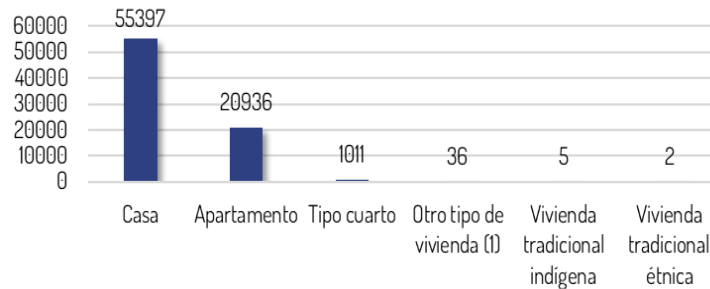
Se proyecta para el 2022 un numero total de **viviendas** para los tres municipios de **274.897**

## Pereira



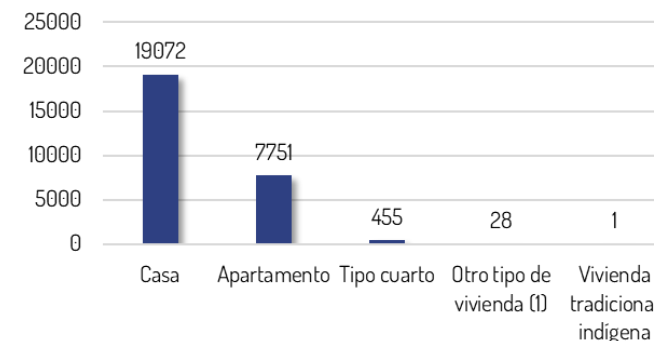
■ Número de viviendas

## Dosquebradas



■ Número de viviendas

## Santa Rosa de Cabal



■ Número de viviendas

# Número de hogares

Año 2022

## Colombia

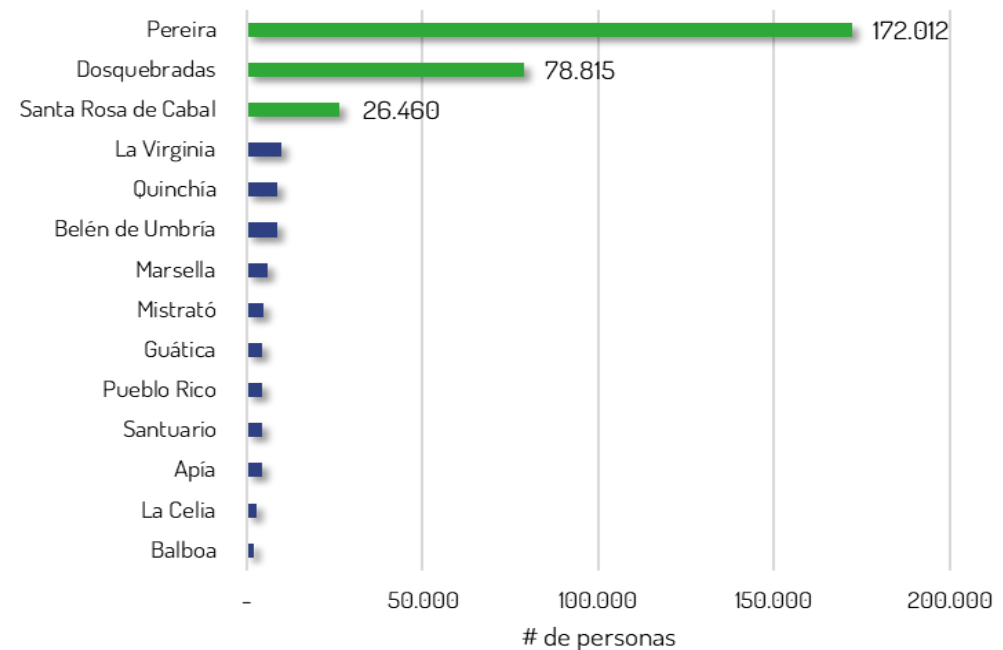


Colombia proyecta cerca de **17.353.412** hogares al 2022.

Del total de hogares del país, el departamento de **Risaralda** aporta el **1,95%**

Las municipios de **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal** aportan el **81,9%** de los hogares del departamento

## Risaralda



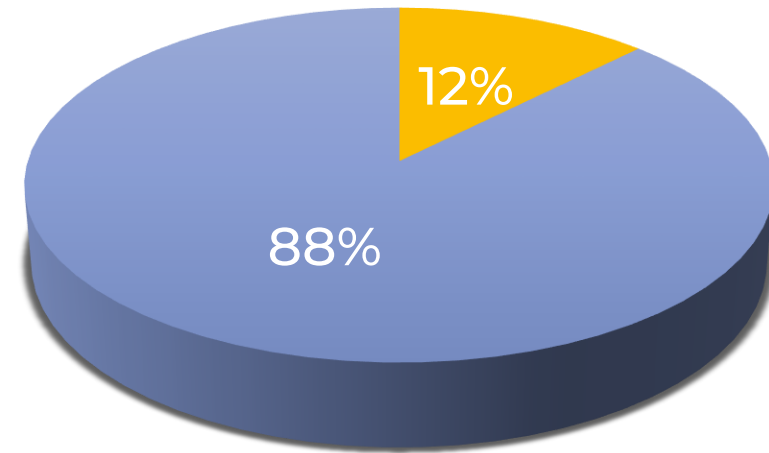
*PERCEPCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA*

***PEREIRA***

## ¿Está interesado en comprar vivienda?

El **88%** de los encuestados tiene  
interés por comprar vivienda

El **12%** no tiene interés por  
comprar vivienda

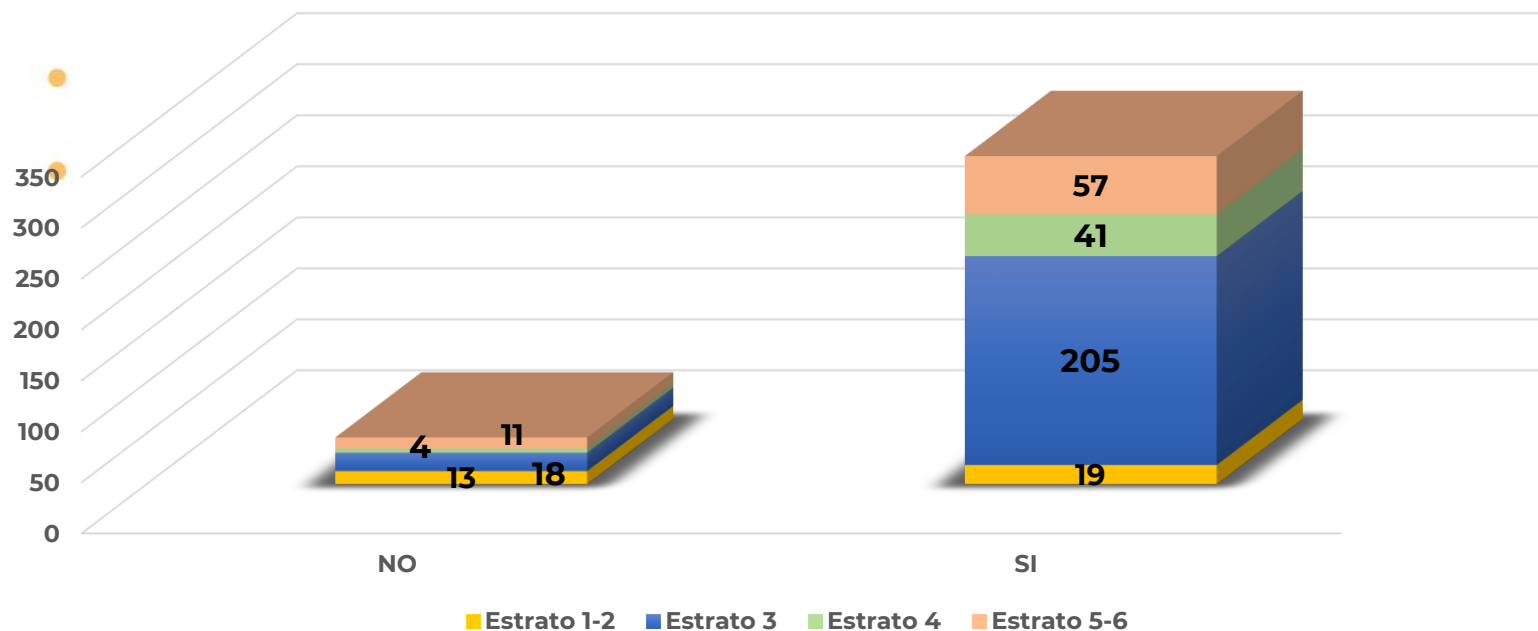


■ SI ■ NO



# Está interesado en comprar vivienda

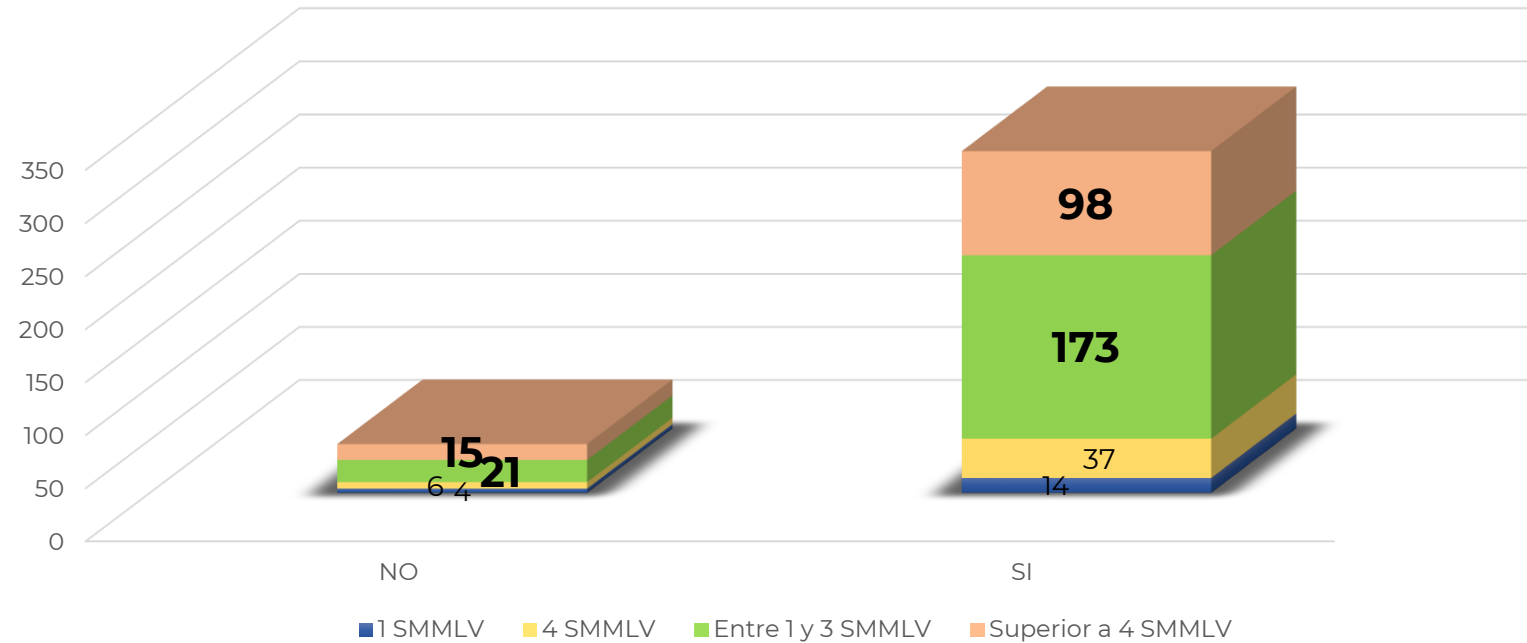
*Participación por respuesta según estrato*



El **63% (205 personas)** que manifestaron interés de compra pertenecen al **estrato 3**

# Está interesado en comprar vivienda

*Participación por respuesta según ingresos mensuales*



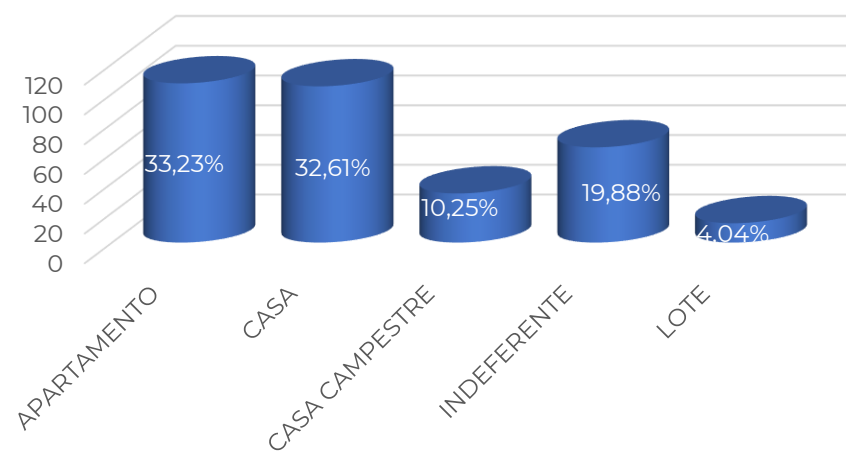
El **53%(173 personas)** que manifestaron interés de compra tienen ingresos **entre 1 y 3 SMMLV** y un **30%(98 personas)** con ingresos de **más de 4 SMMLV**

# De las personas que tienen interés de comprar

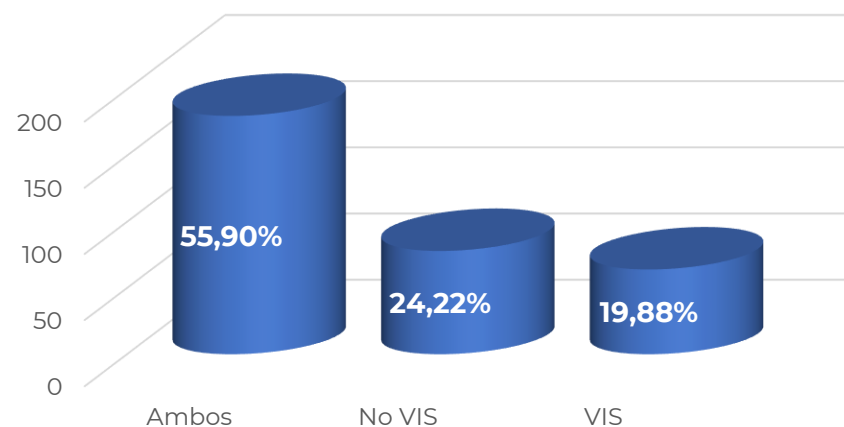
El **33%** busca **APARTAMENTO** y un **32%** busca **CASA**

Un **20%** es indiferente porque lo que se podría sumar a **cualquier otro tipo de vivienda**

*El tipo de vivienda que buscan:*



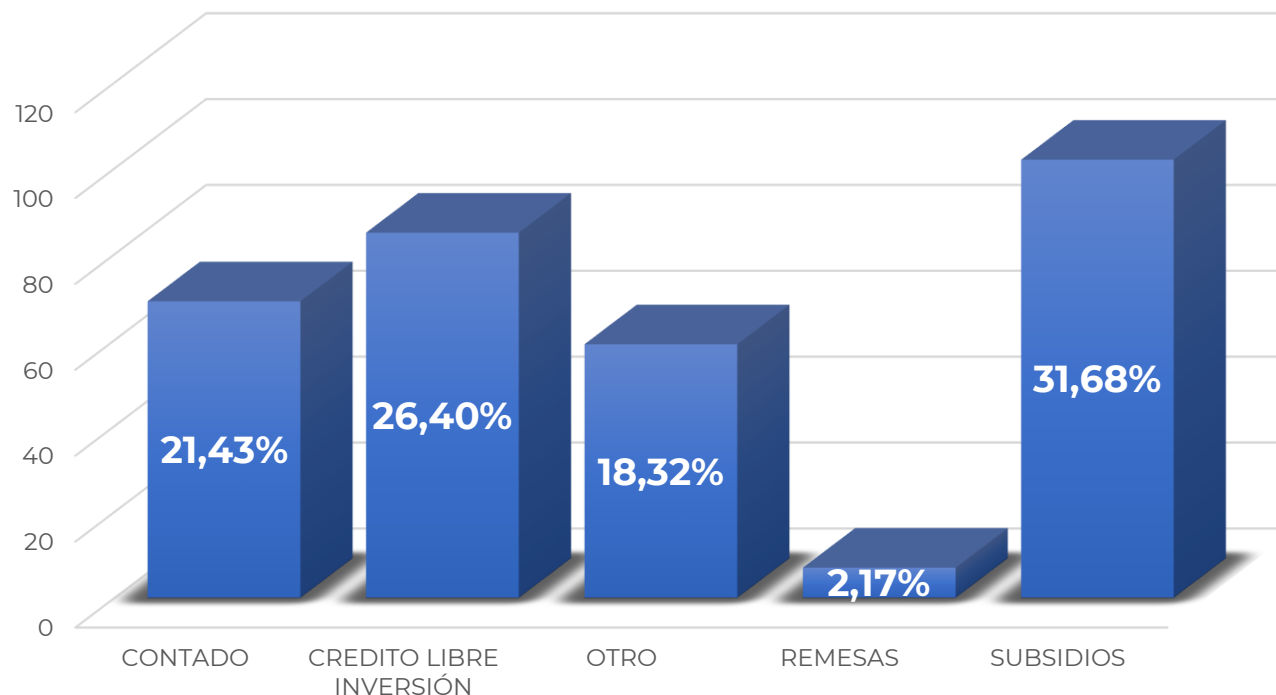
*El tipo de proyecto que buscan:*



El **55%** busca vivienda en **ambos tipos de proyecto**, tan solo un **24%** definió **NO VIS** y un **20%** **VIS**

## De las personas que tienen interés de comprar

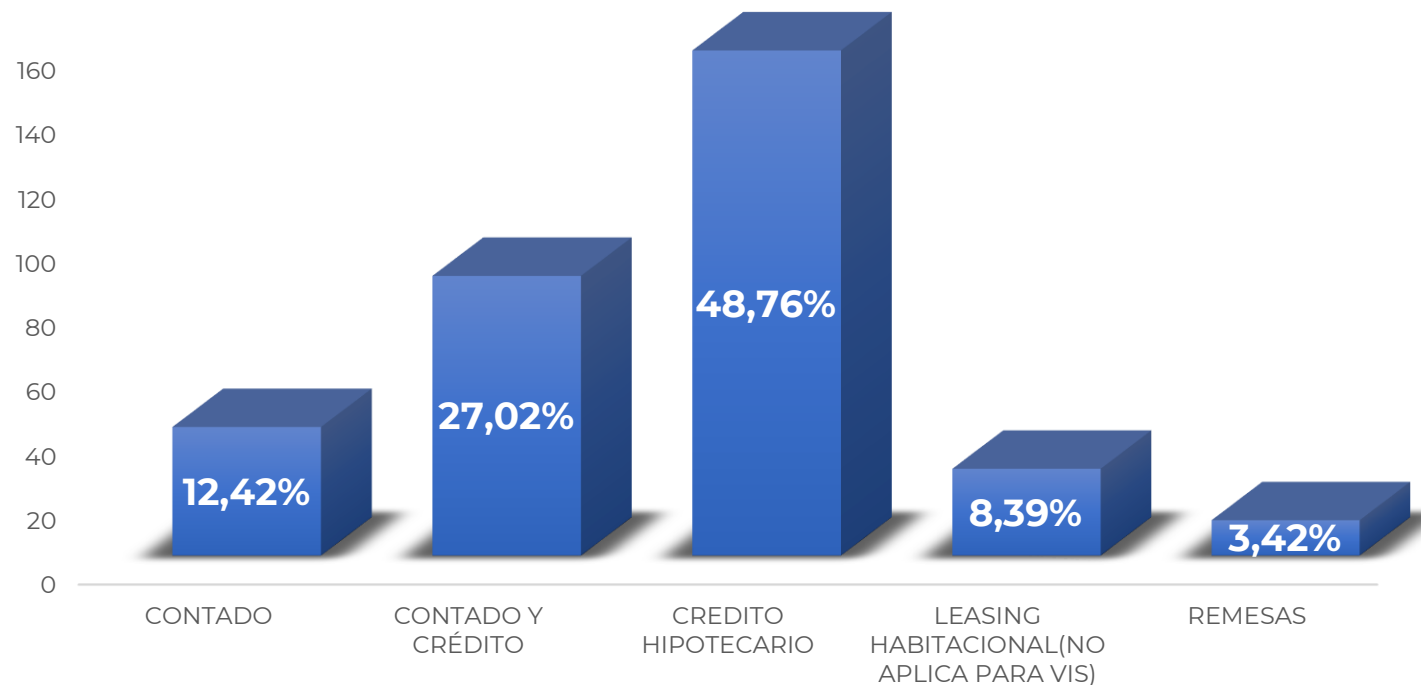
*Como pagarían el valor inicial*



El **31%** pagaría la cuota inicial a través de **SUBSIDIO**, un **26%** con **CREDITO DE LIBRE INVERSION** y un **21%** de **CONTADO**

# De las personas que tienen interés de comprar

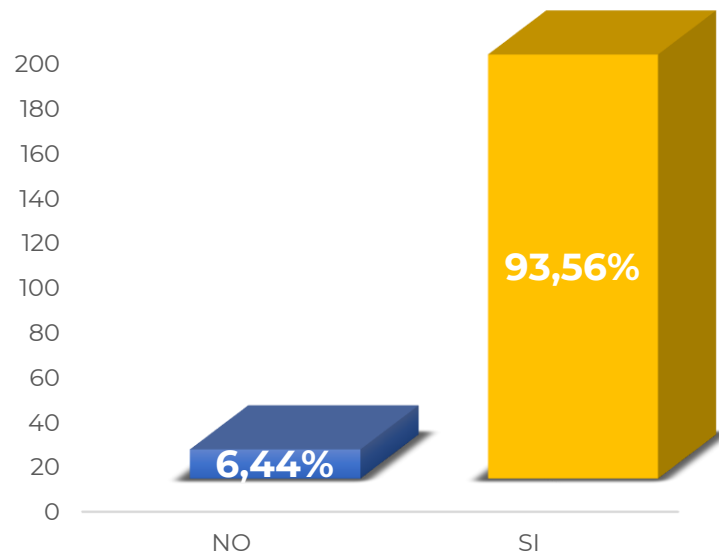
*Como pagarían el valor excedente*



El **48%** pagaría el valor excedente a través de **CREDITO HIPOTECARIO**, un **27%** con **CREDITO Y CONTADO** y un **12%** de **CONTADO**

## De las personas que tienen interés de comprar

*Cuenta con un ahorro*

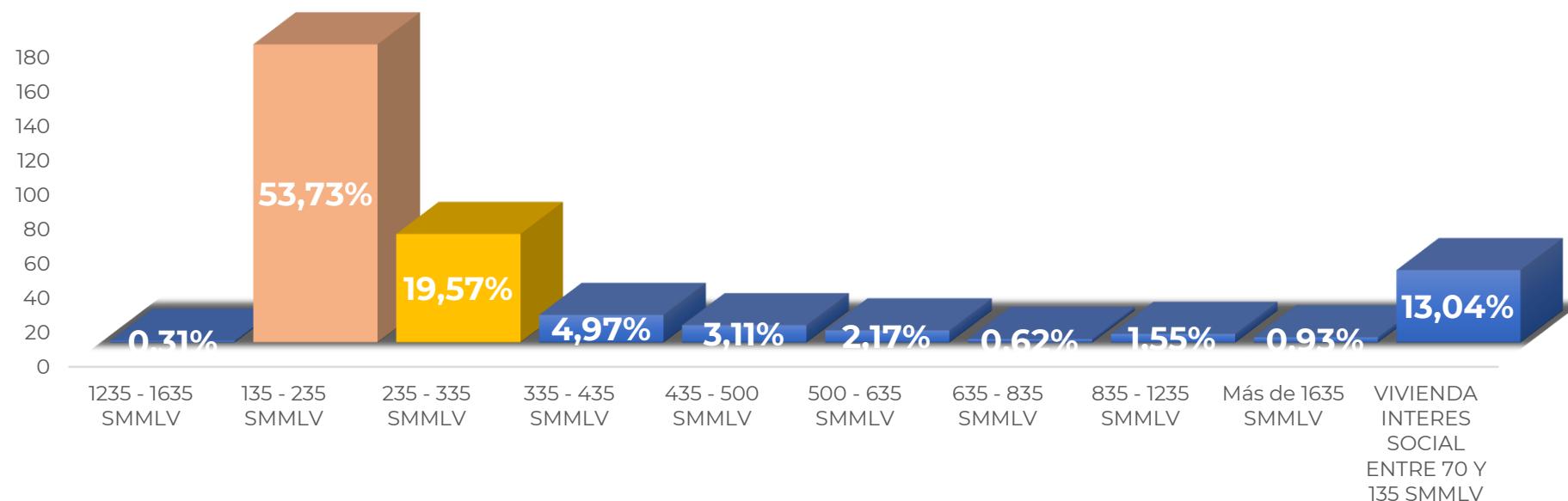


El **93,56%** cuenta con un ahorro

El **6,44%** no cuenta con un ahorro

# De las personas que tienen interés de comprar

*El precio que buscan*



El **53%** buscan vivienda **entre 135 y 235 SMMLV**, un **19%** **entre 235 y 335 SMMLV**. Un **13% VIS**.

## Entre 135 y 235 SMMLV

 **42,52% APTO**  **57,48% CASA**

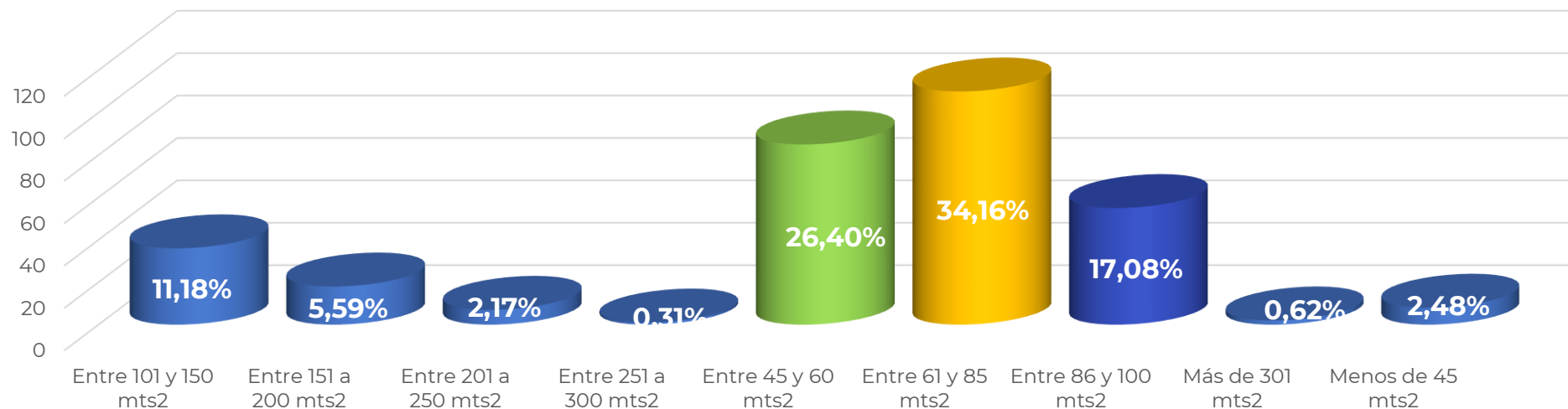
## Entre 235 y 335 SMMLV

 **61,53% APTO**  **38,47% CASA**



# De las personas que tienen interés de comprar

*Los metros cuadrados que buscan*



El **34%** busca vivienda **entre 61 y 85 mts2**, un **26%** entre **45 y 60 mts2**  
Un **17%** entre **86 y 100 mts2**. Un **60%** busca espacios **entre 45 y 85 mts2**

**Entre 45 y 60 mts2**

 **58,33% APTO**  **41,66% CASA**

**Entre 61 y 85 mts2**

 **48,15 APTO**  **51,85% CASA**

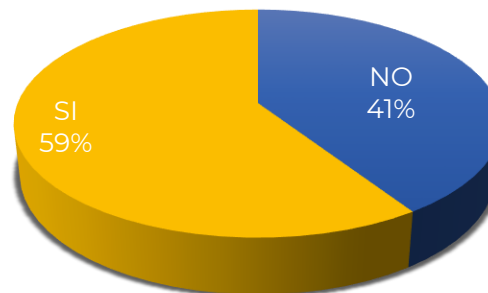
**Entre 86 y 100 mts2**

 **51,06% APTO**  **49,94% CASA**

# ¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda?

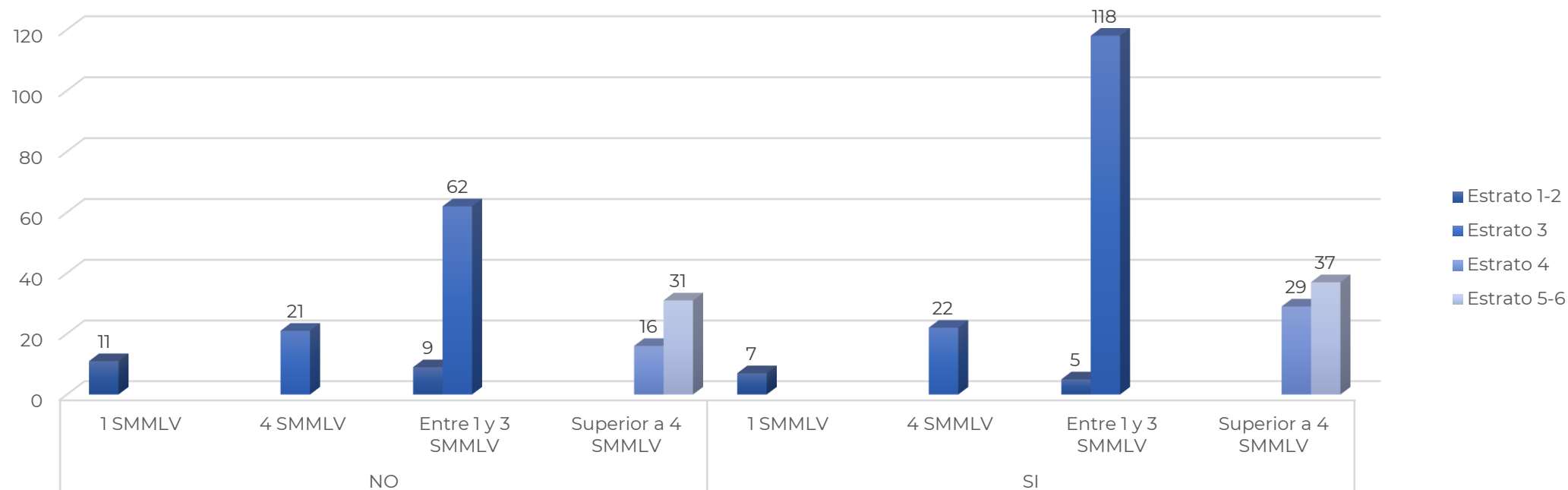
El **59%** considera que es un buen momento

El **41%** considera que no es un buen momento

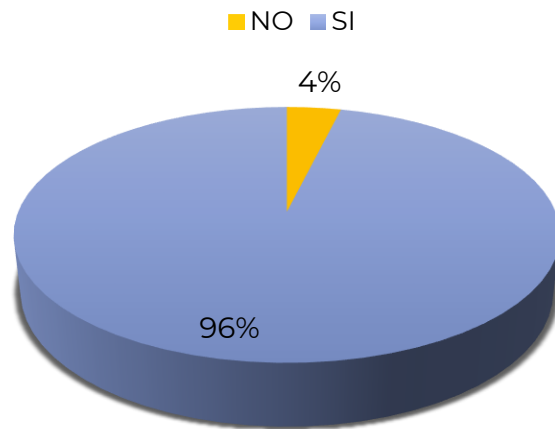


Para la vigencia 2022, el 81% consideró un buen momento para comprar vivienda, frente a la vigencia actual hubo una disminución de esta percepción en un 22%

## Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:



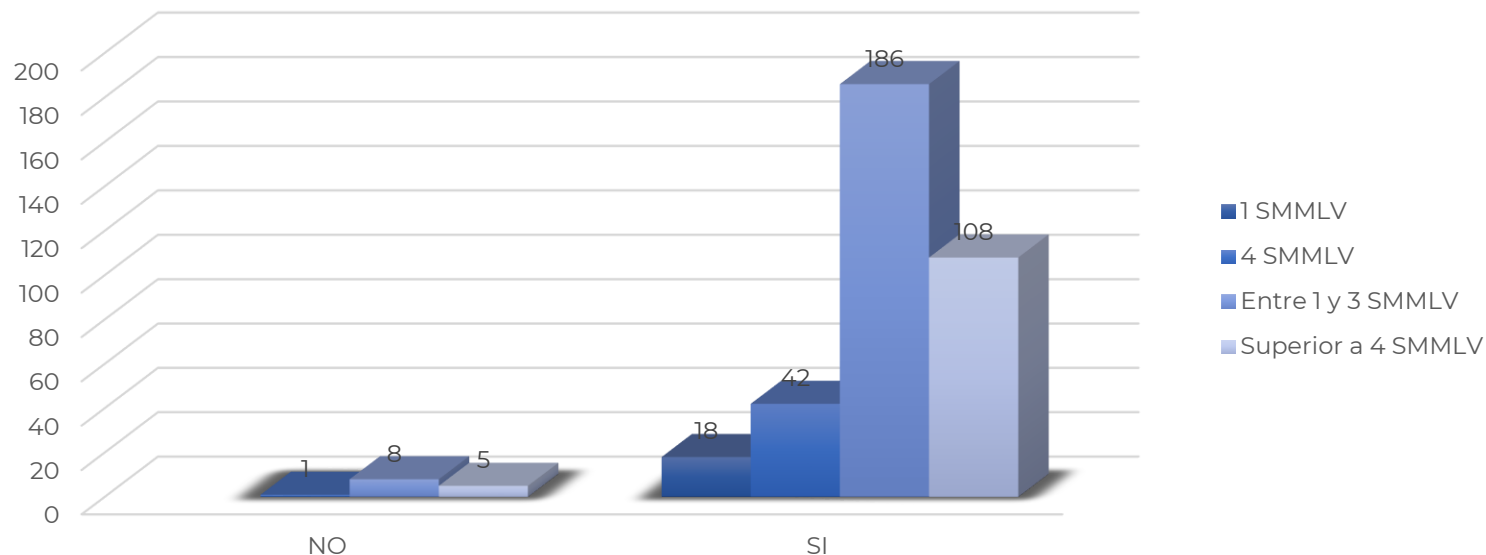
# ¿Considera la compra de vivienda como una buena inversión?



El **96%** lo considera como buena inversión

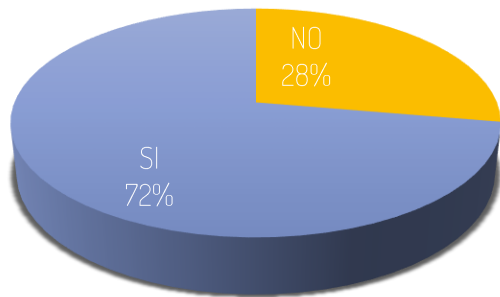
El **4%** no lo considera como buena inversión

## Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:



De las personas que lo consideran una buena inversión, el 51% (186 personas) corresponde a las personas que tienen ingresos entre 1 y 3 SMMLV y un 29% (108 personas) superior a 4 SMMLV.

## ¿La decisión de compra depende de la disponibilidad de un subsidio?

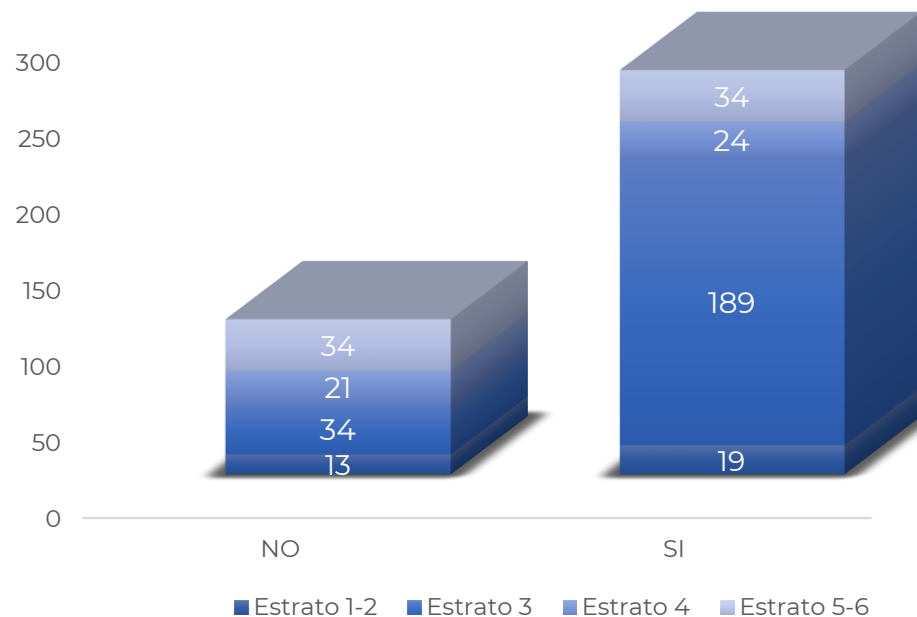


El **72%** considera que la disponibilidad de un subsidio influye en la decisión de compra.

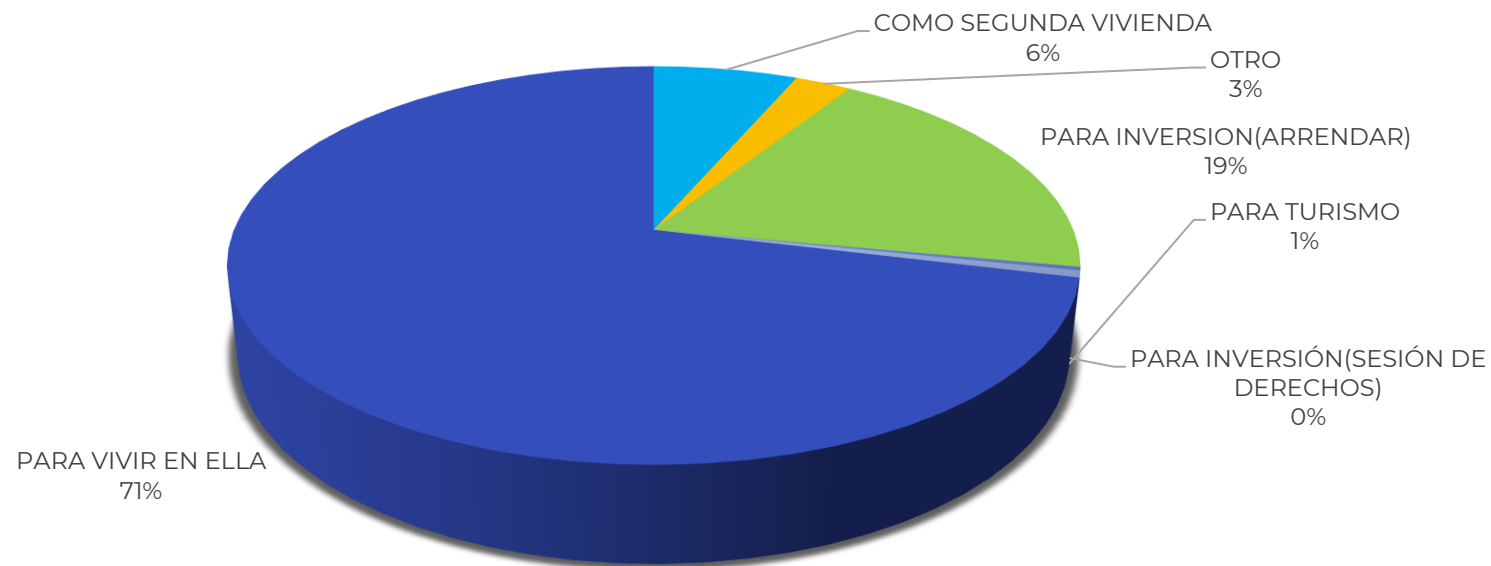
Mientras que el **28%** no lo considera así.

De las personas que consideran la disponibilidad de un subsidio como un factor de decisión, el 73%(189 personas) corresponde al estrato 3.

*Participación en la respuesta según estrato socioeconómico*



## Destinación de la vivienda



■ COMO SEGUNDA VIVIENDA  
■ PARA INVERSION (ARRENDAR)  
■ PARA TURISMO

■ OTRO  
■ PARA INVERSIÓN (SESIÓN DE DERECHOS)  
■ PARA VIVIR EN ELLA

**El 71% de los encuestados  
destinaría la vivienda para  
vivir en ella.**

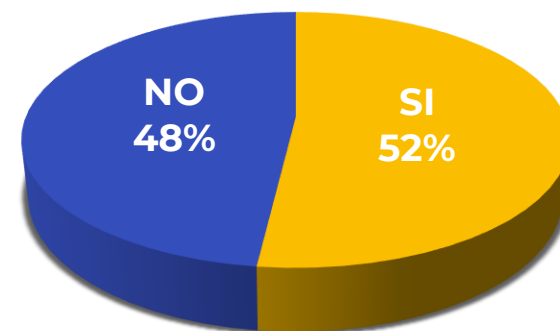
**El 19% de los encuestados la  
destinarían para arrendar.**

# ¿Considera que es un buen momento para adquirir un crédito hipotecario o leasing habitacional?

## BUEN MOMENTO

52%

- De estos, el 65%(126 personas) corresponde al estrato 3
- Un 17%(33 personas) corresponde al estrato 5-6

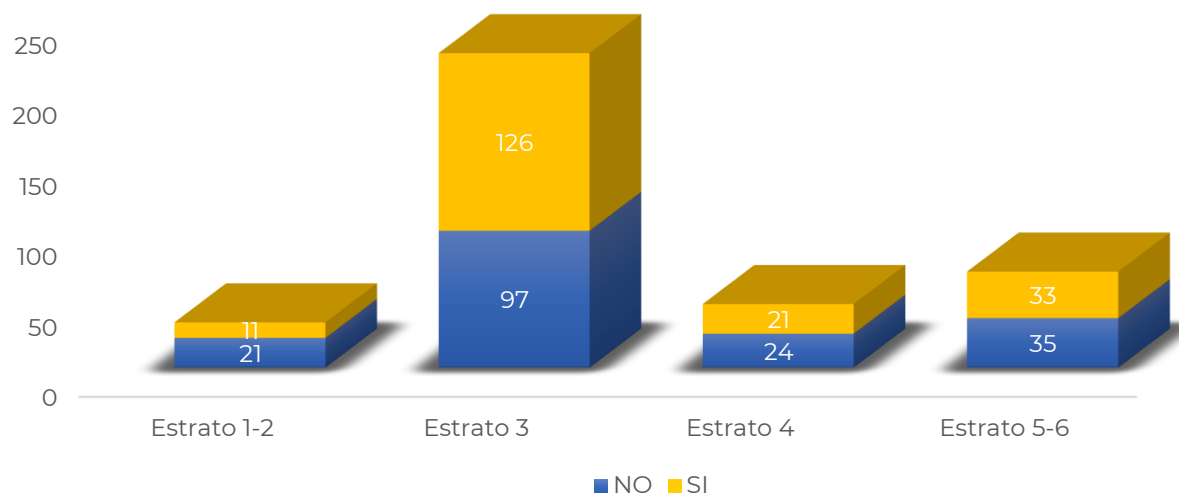


- De estos, el 54%(97 personas) corresponde al estrato 3
- Un 19%(35 personas) corresponde al estrato 5-6

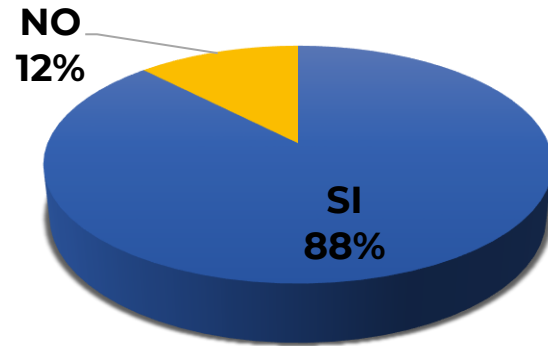
## MAL MOMENTO

48%

### Participación en la respuesta según el estrato:



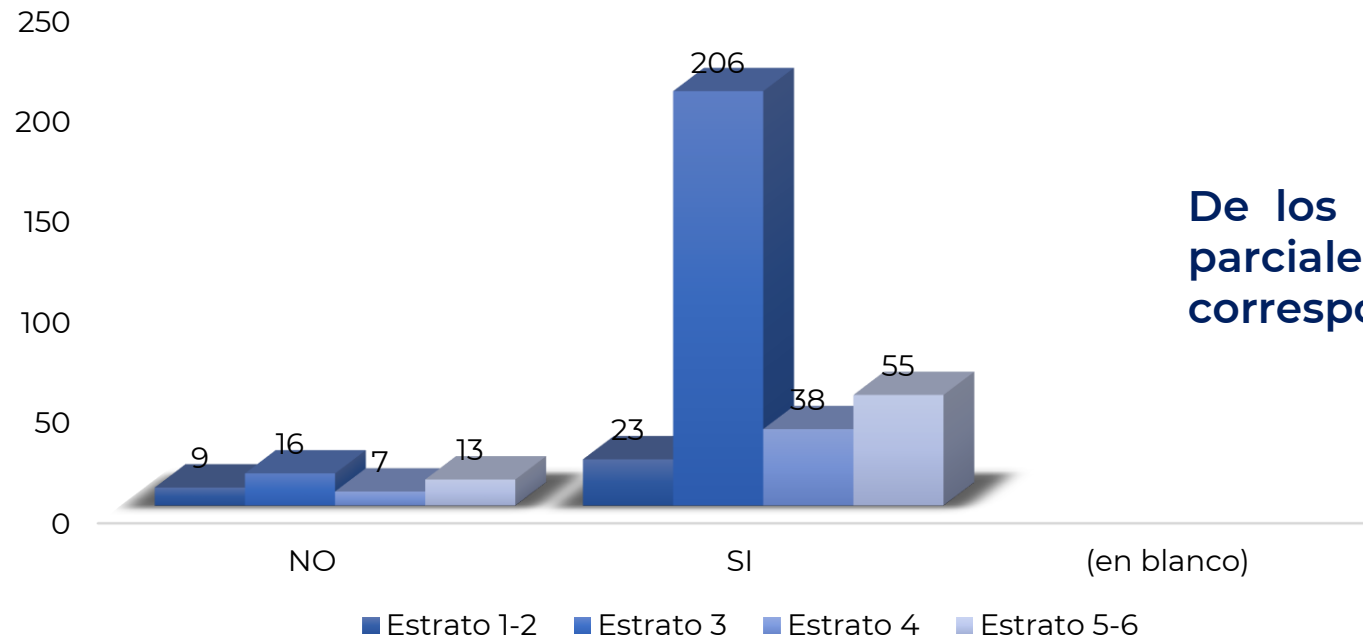
# Estaría dispuesto a comprar una vivienda con acabados parciales, si se le ofrece un mejor precio:



El **88%** recibirían acabados parciales a cambio de un mejor precio

Mientras que el **12%** no lo considera así.

*Participación en la respuesta según el estrato:*



De los que si recibirían acabados parciales, el **63%**(206 personas) corresponde al estrato 3

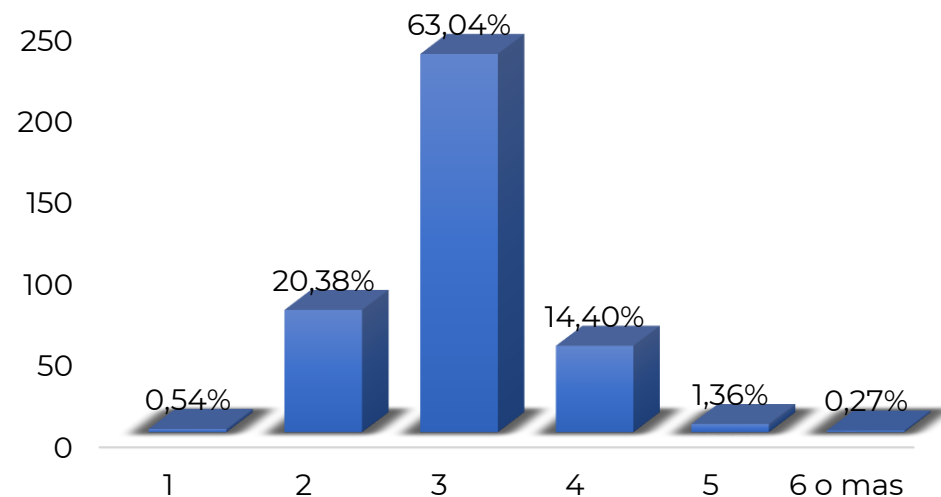


# El número de habitaciones en el que estaría interesado es:

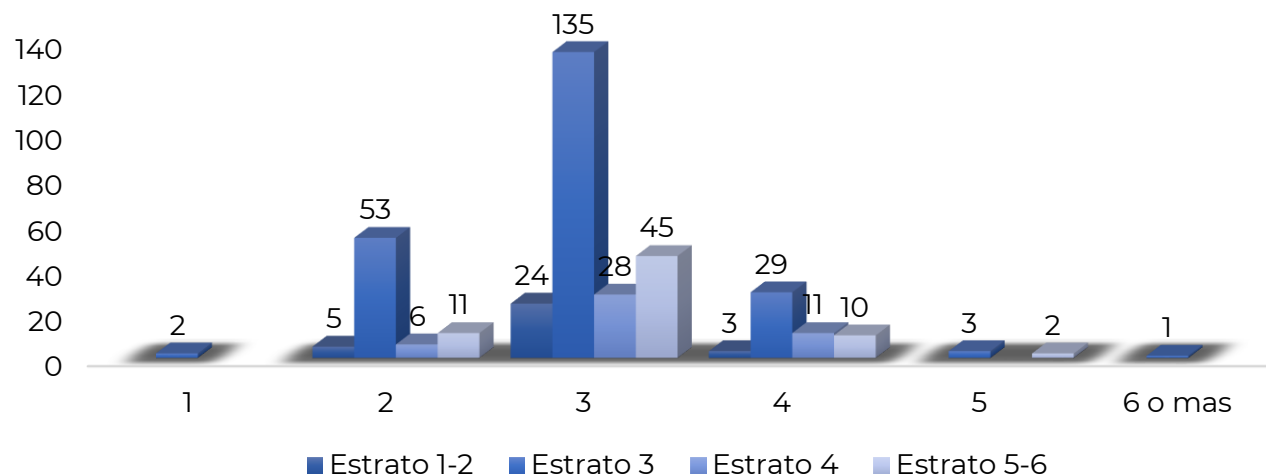
El **63%** de los encuestados busca una vivienda con tres(3) habitaciones

Mientras que el **20%** y **14%** buscan dos(2) y cuatro(4) habitaciones respectivamente.

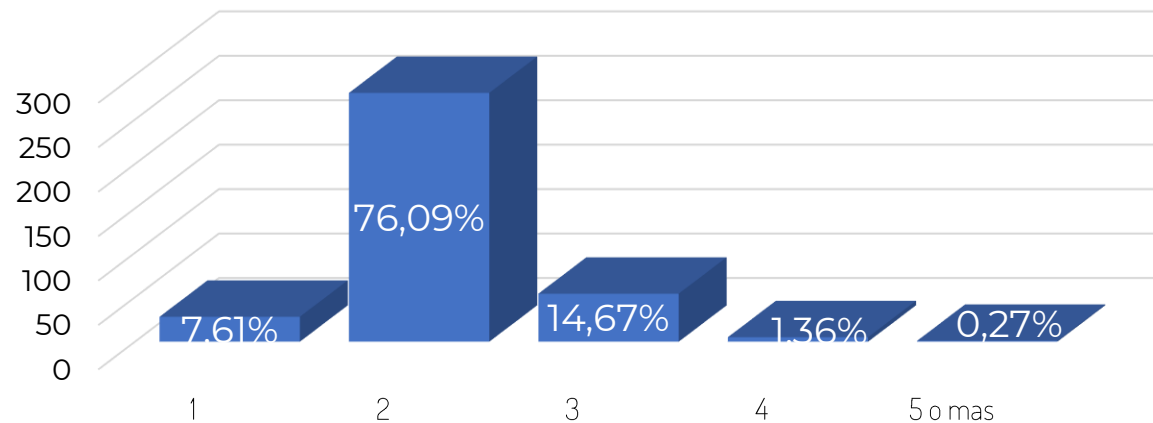
De los que buscan tres(3) habitaciones, el **68%(135 personas)** corresponde al estrato 3.



Participación en la respuesta según el estrato:



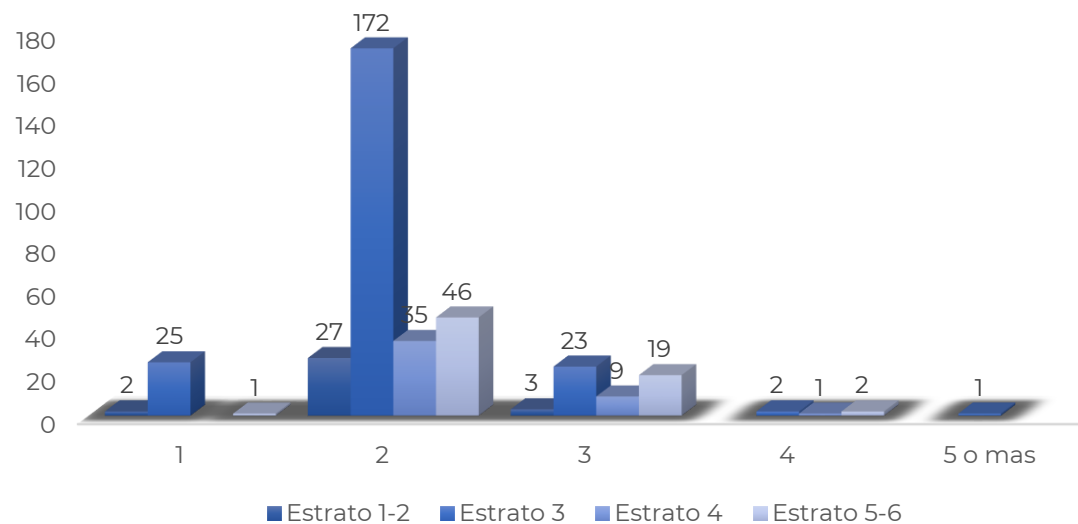
## El número de baños en el que estaría interesado es:



El **76%** de los encuestados busca una vivienda con dos(2) baños.

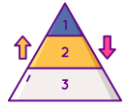
Mientras que el **14,67%** y **7,61%** buscan tres(3) y un(1) baños respectivamente.

### Participación en la respuesta según el estrato:

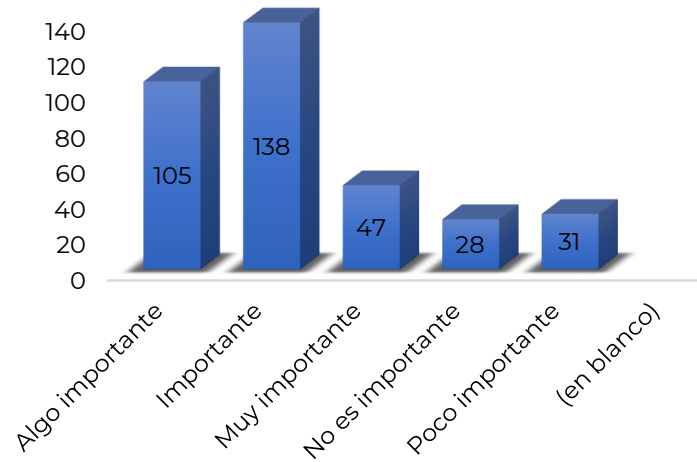


De los que si recibirían acabados parciales, el **77%(172 personas)** corresponde al estrato 3

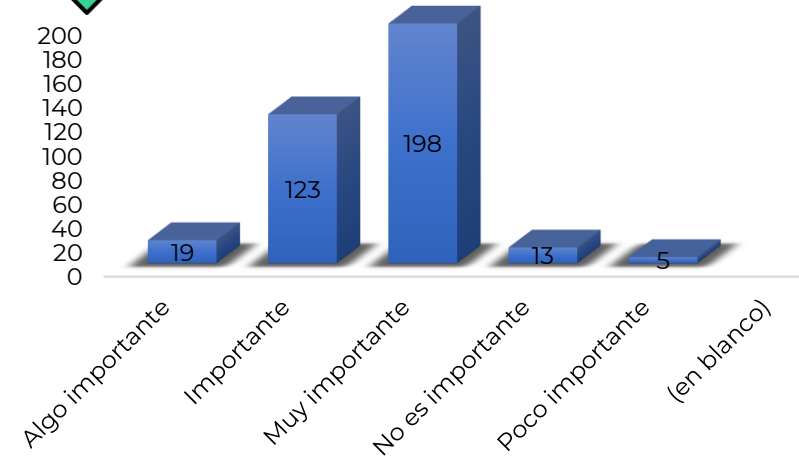
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



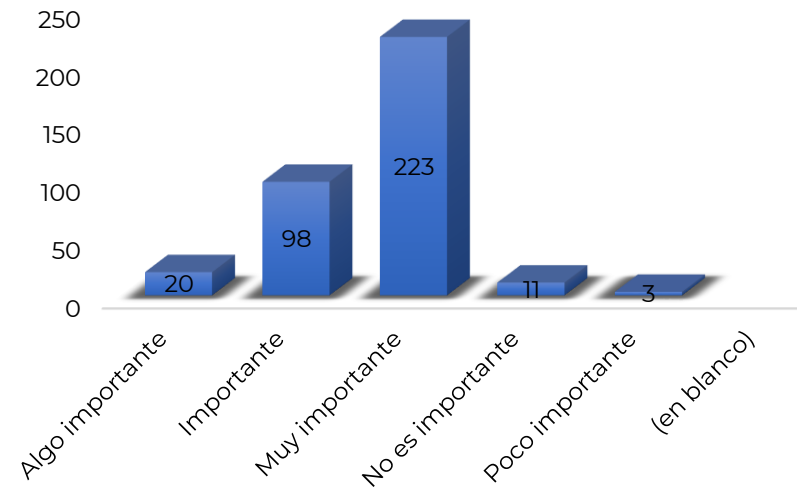
## EL ESTRATO



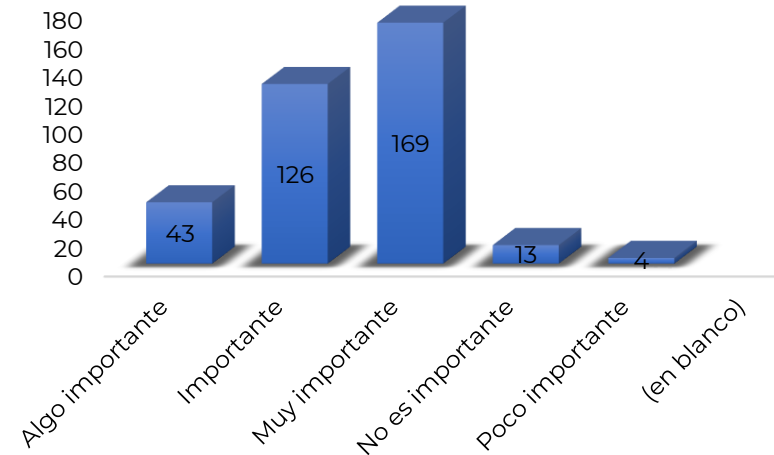
## PRECIO DE LA VIVIENDA



## LA FINANCIACIÓN



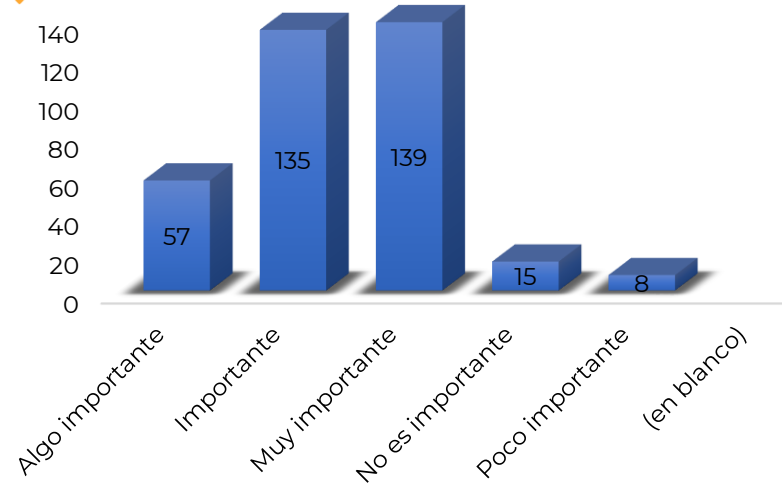
## LA UBICACIÓN ESTRATÉGICA



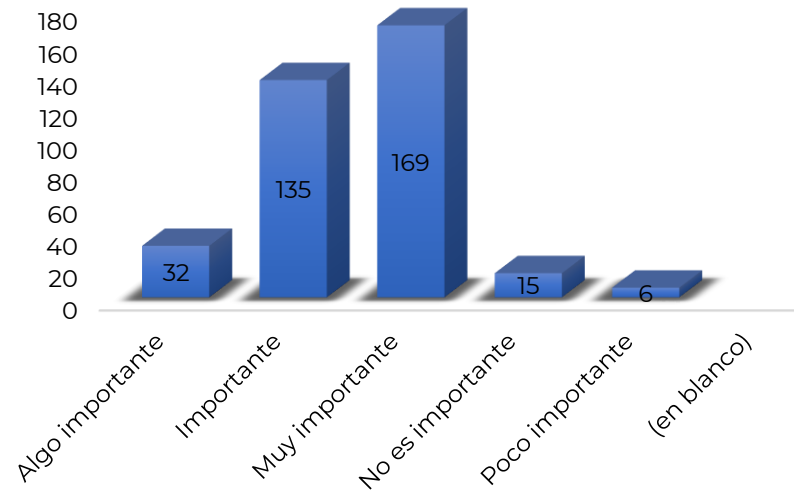
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



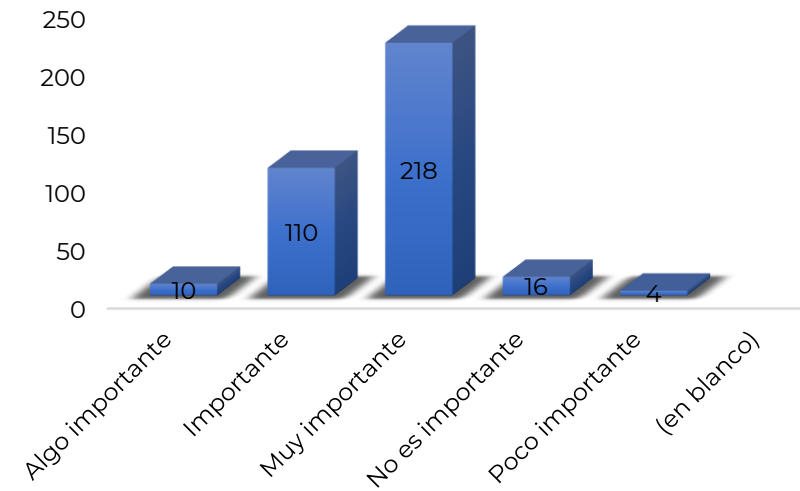
## ILUMINACIÓN NATURAL



## VIAS DE ACCESO/TRANSPORTE



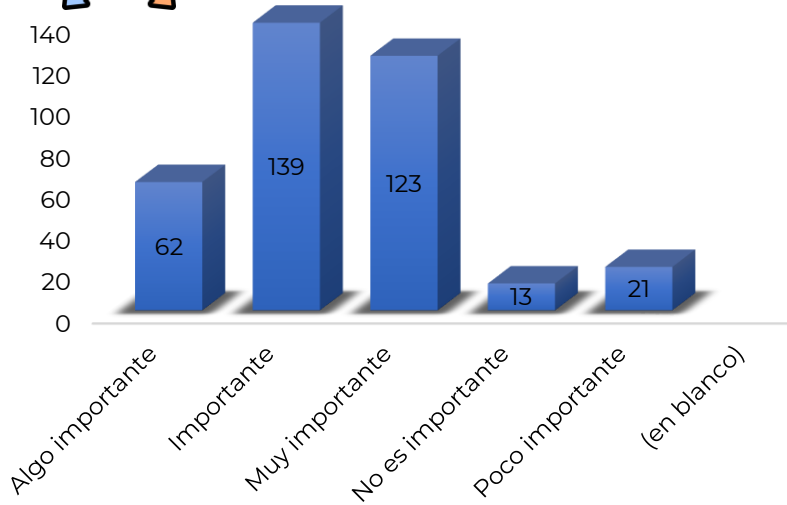
## SEGURIDAD DEL SECTOR



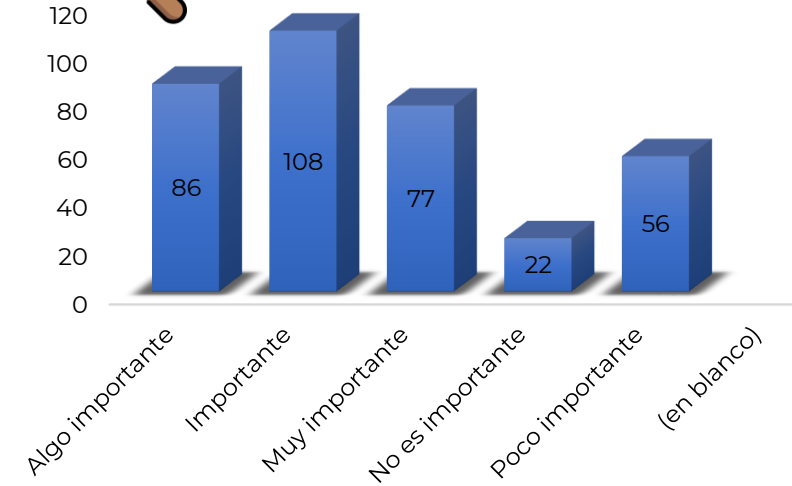
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



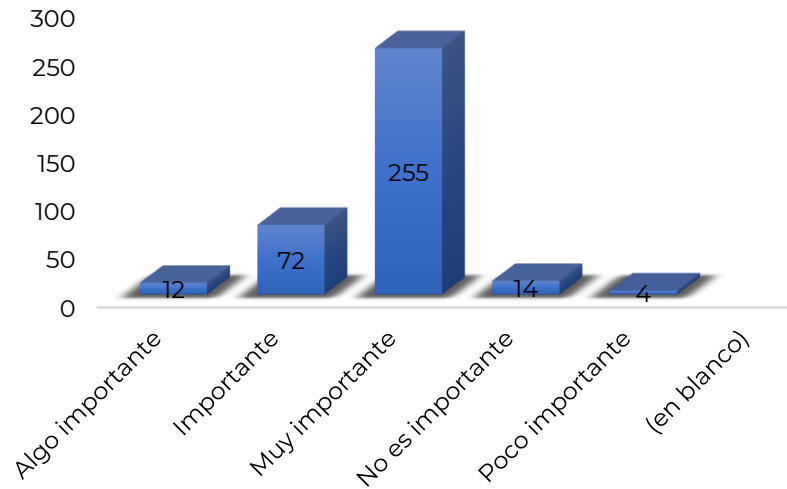
## AREAS MAS AMPLIAS



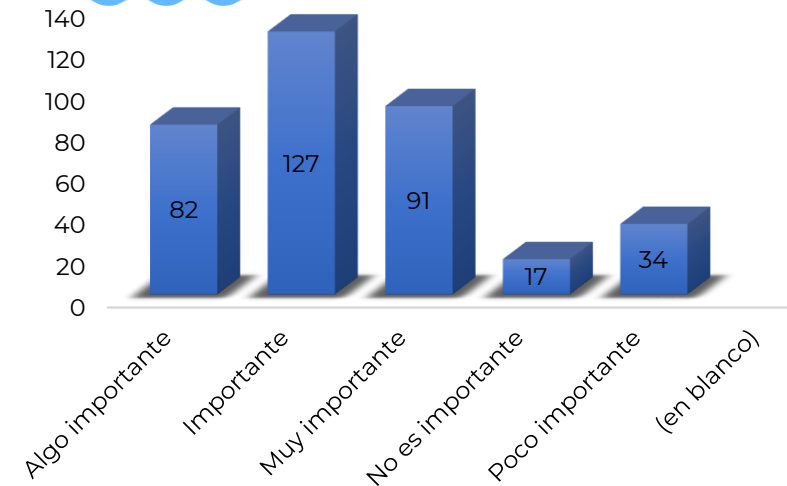
## POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN



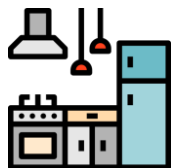
## DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS



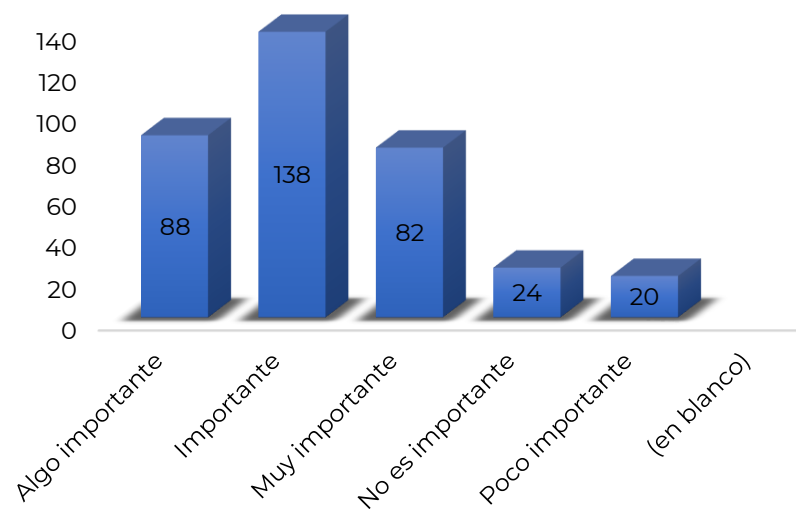
## ZONAS COMUNES



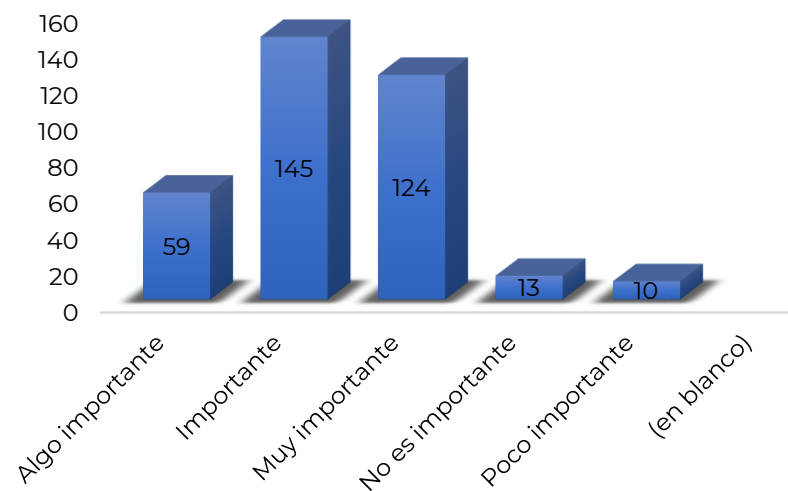
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



## LOS ACABADOS



## ZONAS VERDES(JARDINES/SENDEROS)



*PERCEPCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA*

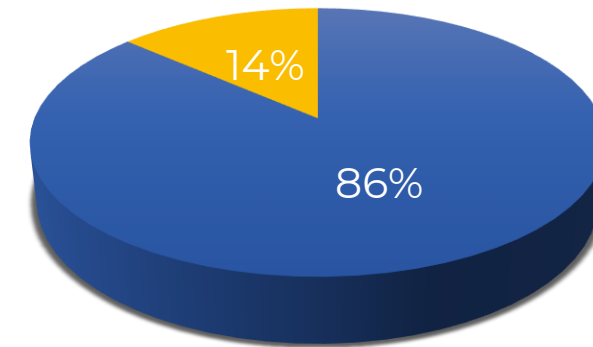
***DOSQUEBRADAS***



## ¿Está interesado en comprar vivienda?

El **86%** de los encuestados tiene interés por comprar vivienda

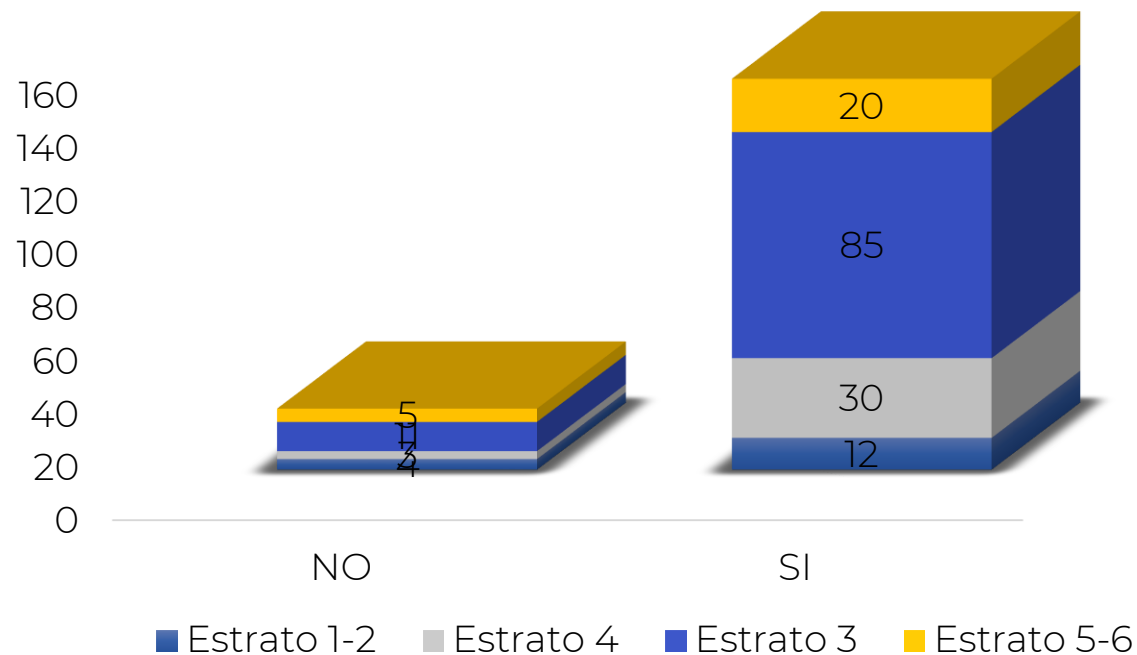
El **14%** no tiene interés por comprar vivienda



■ SI ■ NO

## Está interesado en comprar vivienda

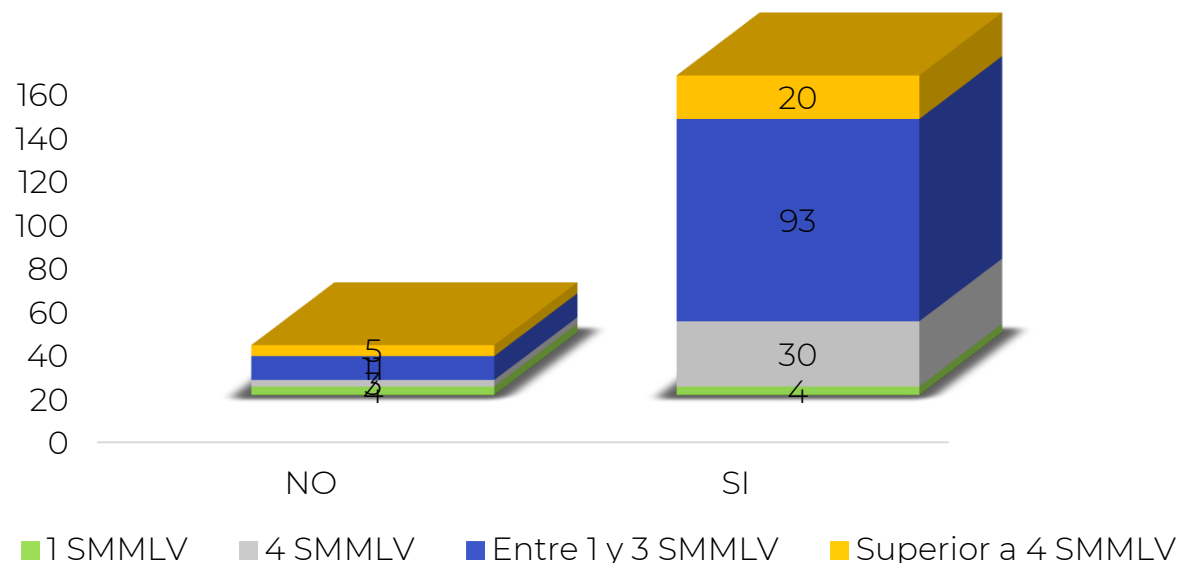
*Participación por respuesta según estrato*



El **57%(85 personas)** que manifestaron interés de compra pertenecen al **estrato 3**

# Está interesado en comprar vivienda

Participación por respuesta según ingresos mensuales



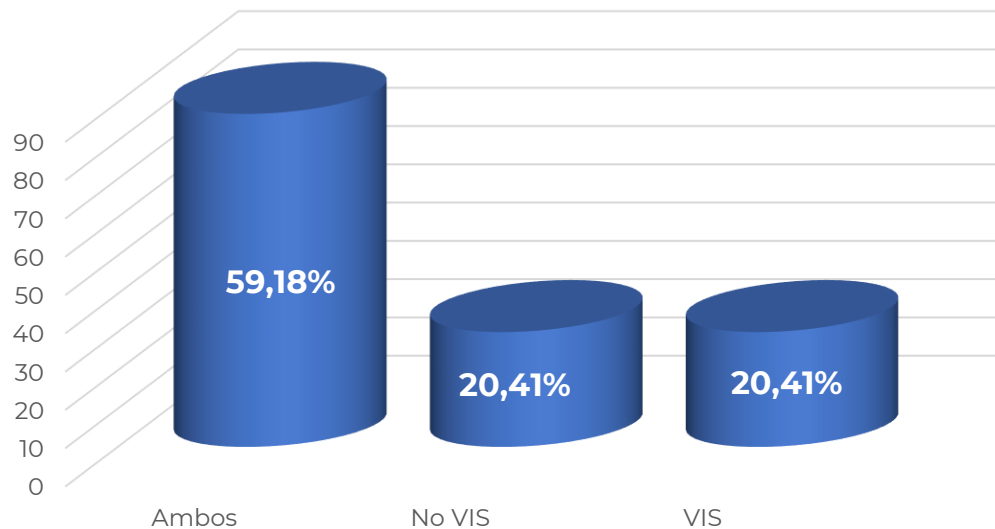
El **63%(93 personas)** que manifestaron interés de compra tienen ingresos entre **1 y 3 SMMLV** y un **20%(20 personas)** con ingresos de **más de 4 SMMLV**

# De las personas que tienen interés de comprar

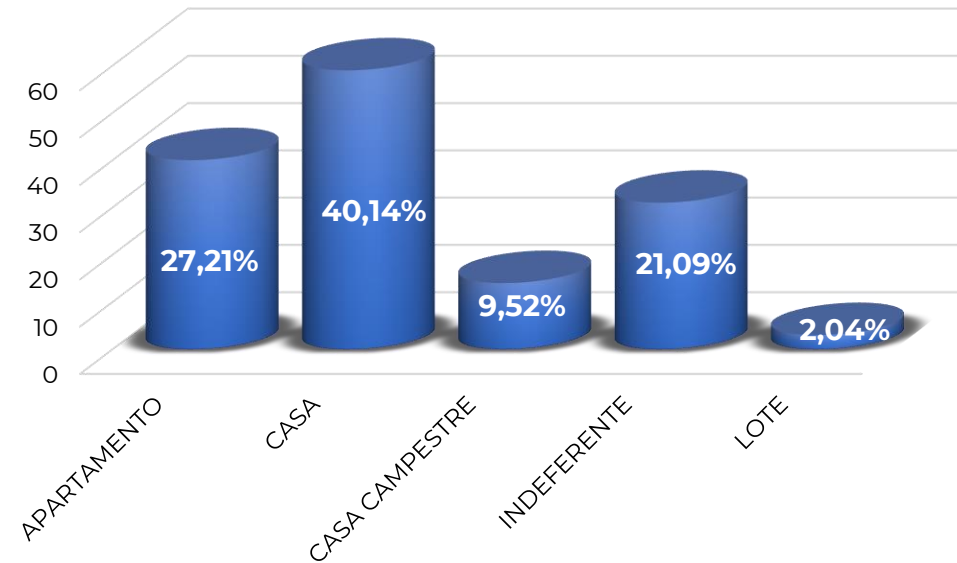
El **27%** busca **APARTAMENTO** y un **40%** busca **CASA**

Un **21%** es **indiferente** porque lo que se podría sumar a cualquier otro tipo de vivienda

*El tipo de proyecto que buscan:*



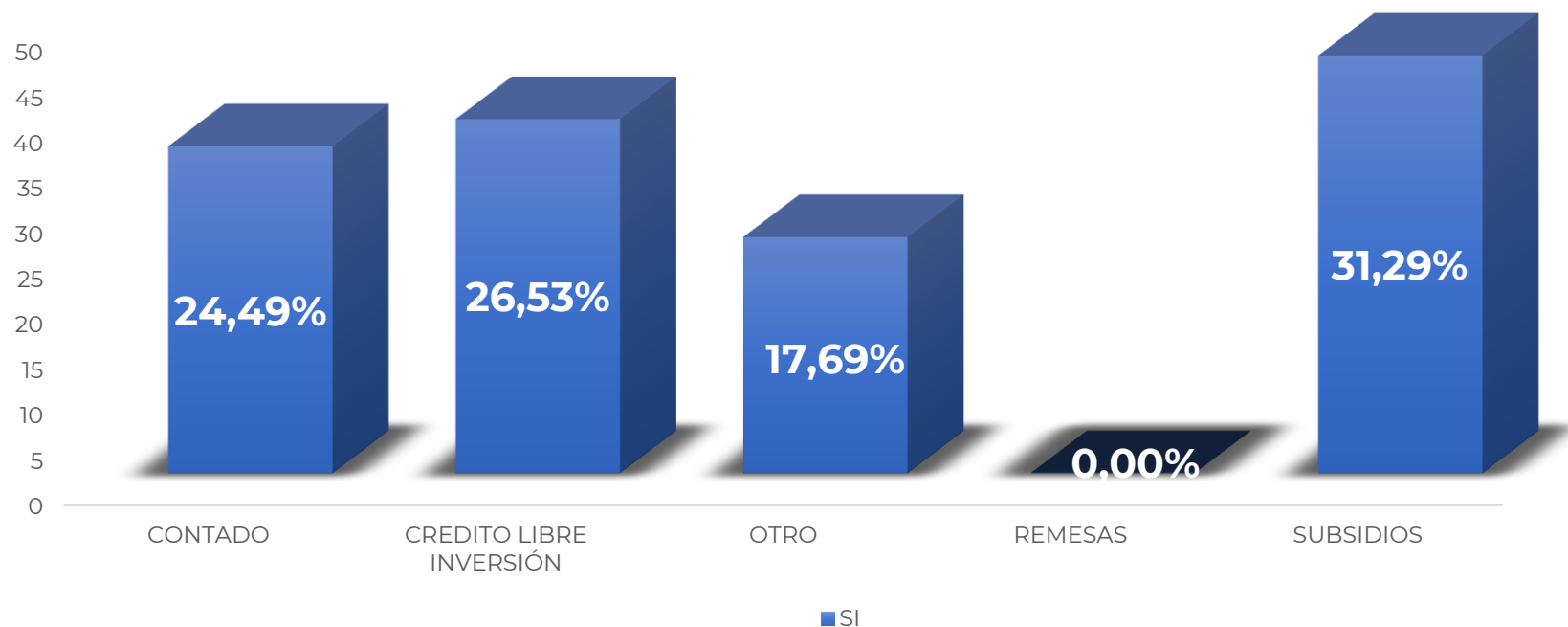
*El tipo de vivienda que buscan:*



El **59%** busca vivienda en **ambos tipos** de proyecto, tan solo un **20%** definió **NO VIS** y un **20% VIS**

## De las personas que tienen interés de comprar

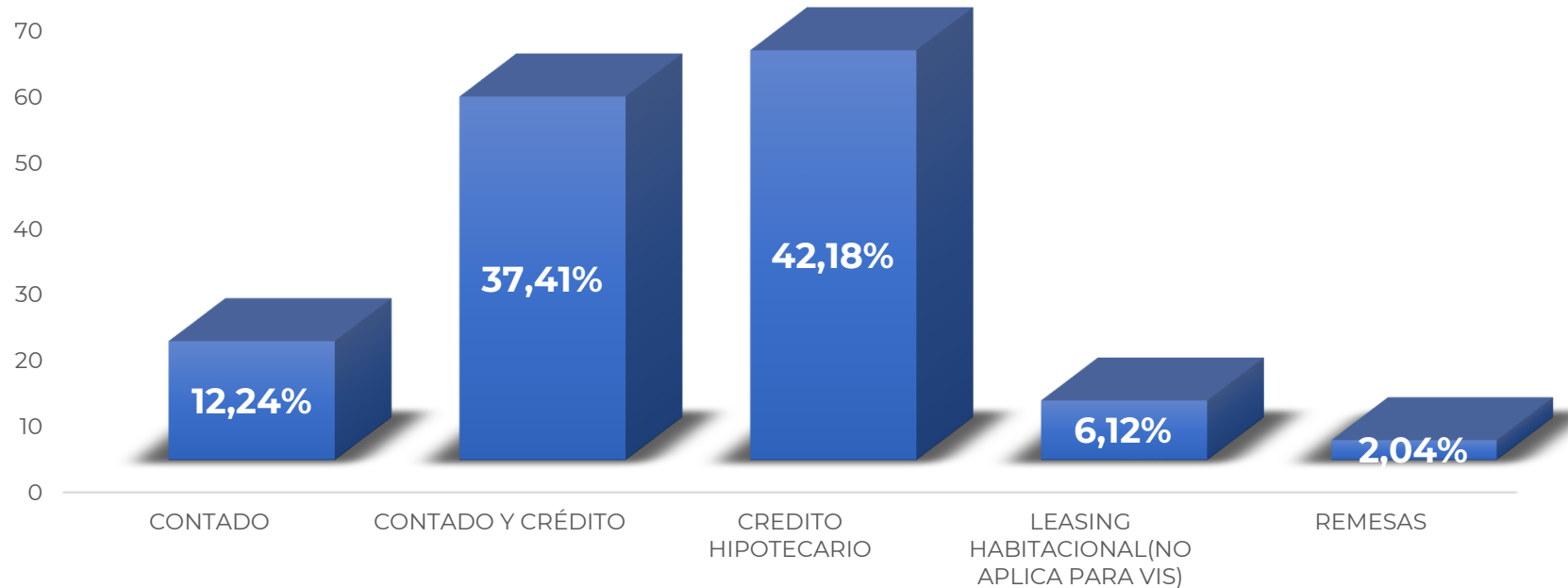
*Como pagarían el valor inicial*



El **31%** pagaría la cuota inicial a través de **SUBSIDIO**, un **26%** con **CREDITO DE LIBRE INVERSION** y un **24%** de **CONTADO**

# De las personas que tienen interés de comprar

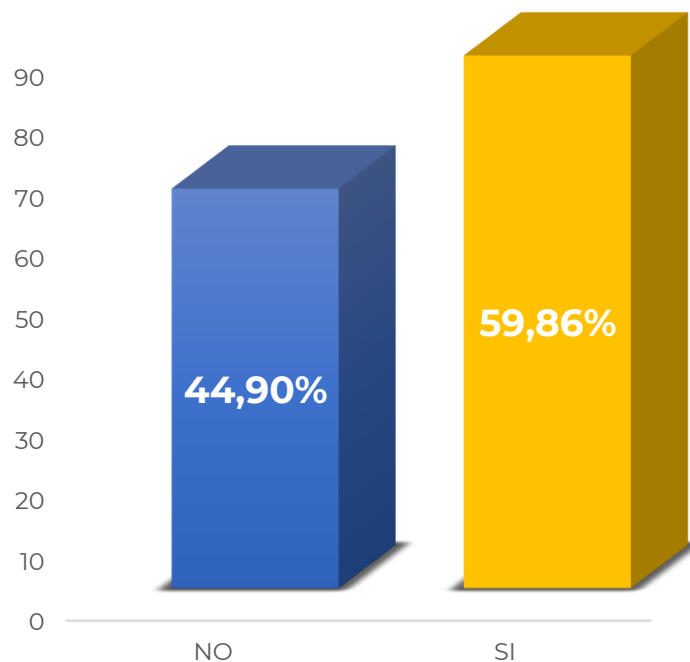
*Como pagarían el valor excedente*



El **42%** pagaría el valor excedente a través de **CREDITO HIPOTECARIO**, un **37%** con **CREDITO Y CONTADO** y un **12%** de **CONTADO**

## De las personas que tienen interés de comprar

*Cuenta con un ahorro*



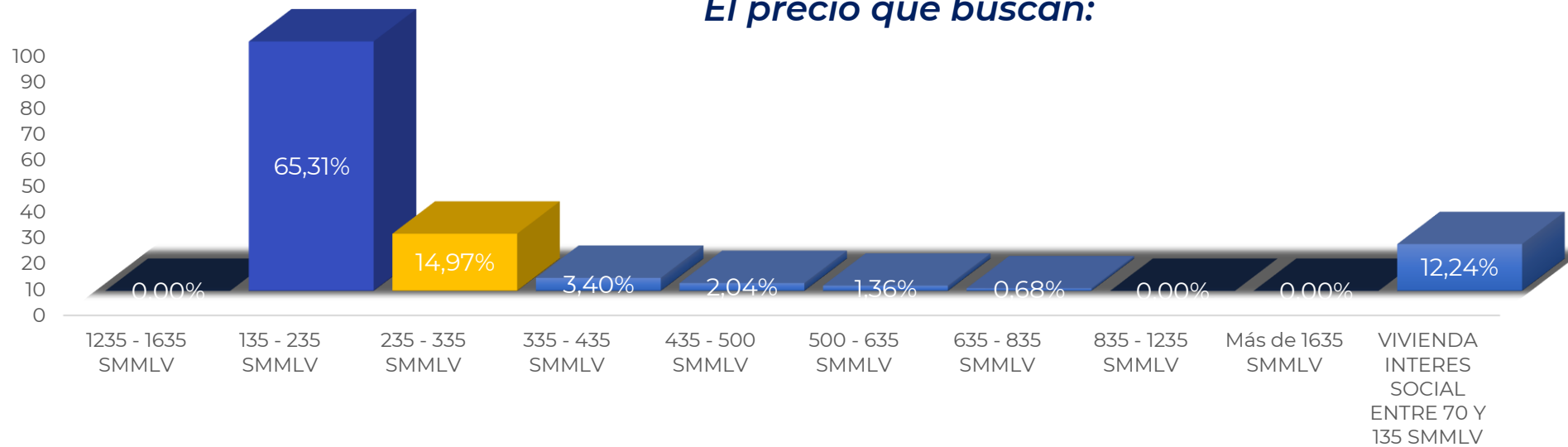
El **59,86%** cuenta con un ahorro

El **44,90%** no cuenta con un ahorro



# De las personas que tienen interés de comprar

*El precio que buscan:*



El **65%** buscan vivienda entre **135 y 235 SMMLV**, un **14%** entre **235 y 335 SMMLV**. Un **12% VIS**.

## Entre 135 y 235 SMMLV

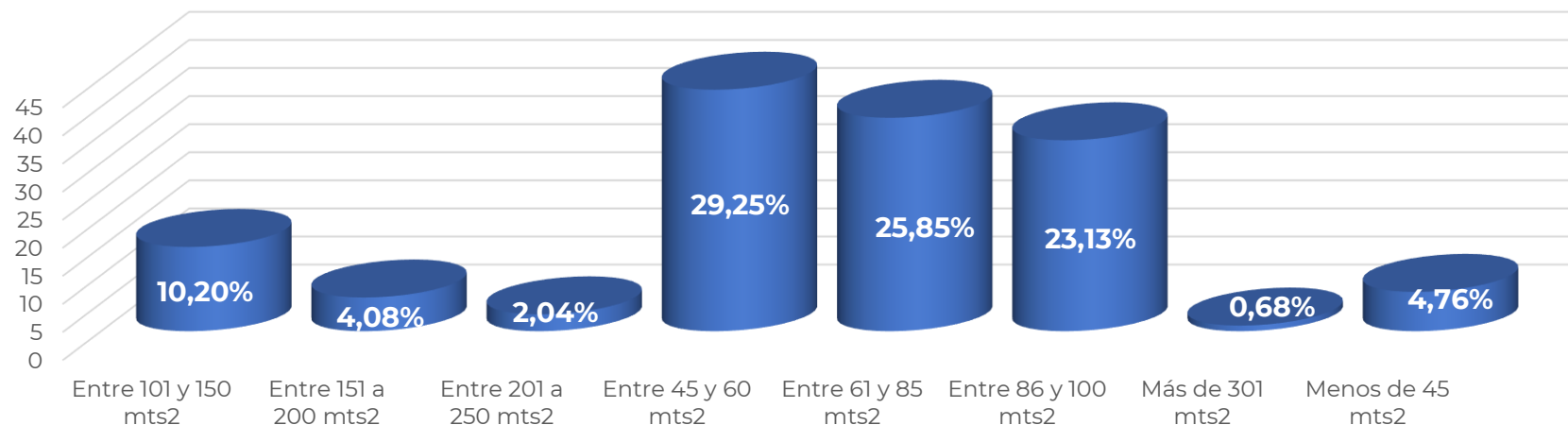
 **35,52% APTO**  **64,44% CASA**

## Entre 235 y 335 SMMLV

 **27,27% APTO**  **72,27% CASA**

# De las personas que tienen interés de comprar

*Los metros cuadrados que buscan:*



El **25%** buscan vivienda entre **61 y 85 mts2**, un **29%** entre **45 y 60 mts2**  
Un **23%** entre **86 y 100 mts2**  
Un **54%** de la muestra busca espacios entre **45 y 85 mts2**

**Entre 45 y 60 mts2**

 **41,50% APTO**  **57,50% CASA**

**Entre 61 y 85 mts2**

 **38,70% APTO**  **61,29% CASA**

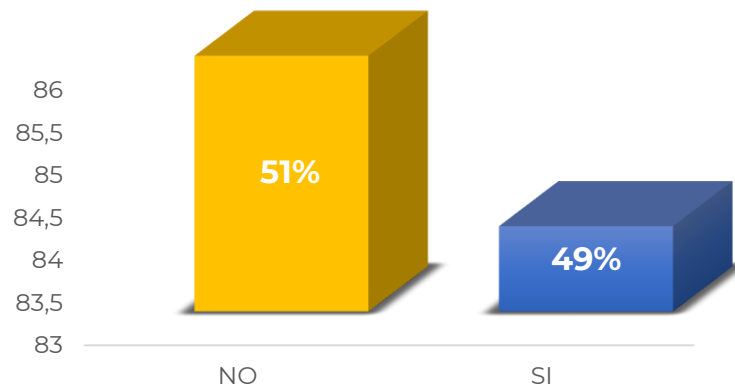
**Entre 86 y 100 mts2**

 **23,80% APTO**  **63,63% CASA**

# ¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda?

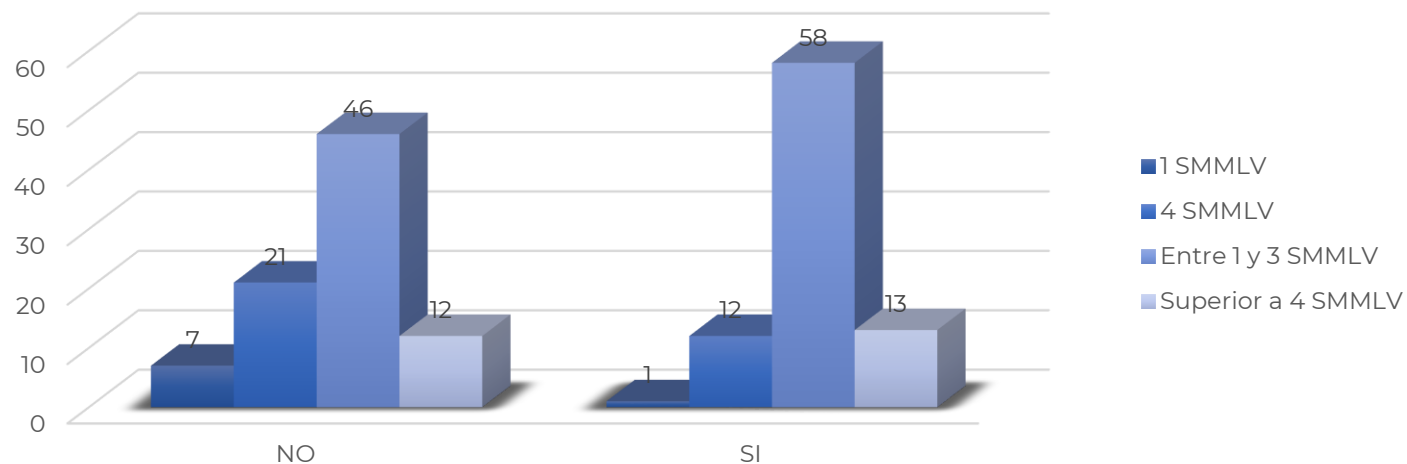
El **51%** considera que es un buen momento

El **49%** considera que no es un buen momento

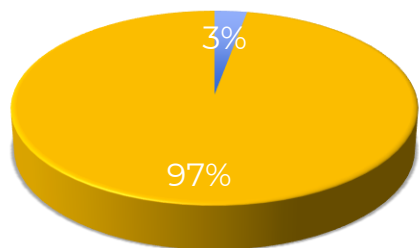


## Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:

De las personas que consideran un buen momento para comprar vivienda, el 69%(58 personas) corresponde a las personas que tienen ingresos entre 1 y 3 SMMLV y un 15% superior a 4 SMMLV



## ¿Considera la compra de vivienda como una buena inversión?

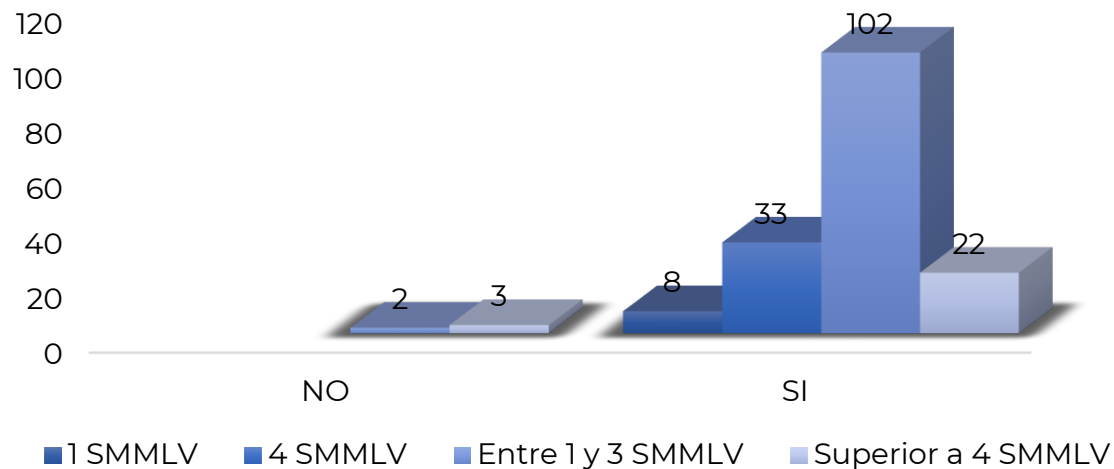


■ NO  
■ SI

El **97%** lo considera como buena inversión

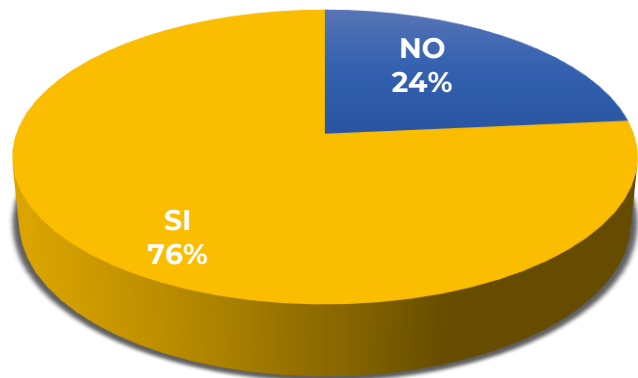
El **3%** no lo considera como buena inversión

### Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:



De las personas que lo consideran una buena inversión, el 61,81%(102 personas) corresponde a las personas que tienen ingresos entre 1 y 3 SMMLV y un 20%(33 personas) superior a 4 SMMLV

## ¿La decisión de compra depende de la disponibilidad de un subsidio?

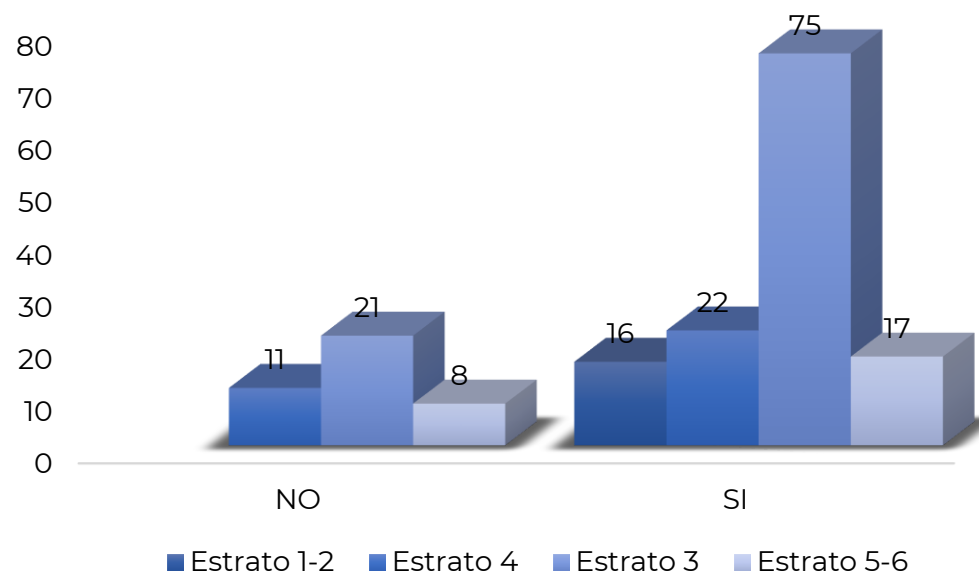


El **76%** considera que la disponibilidad de un subsidio influye en la decisión de compra.

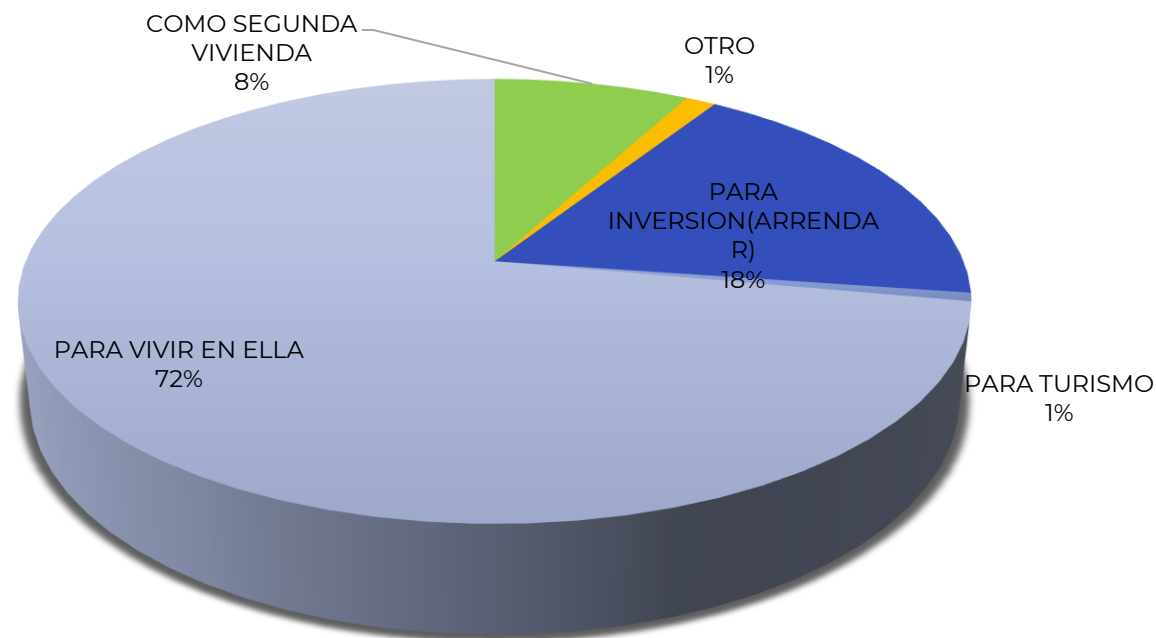
Mientras que el **24%** no lo considera así.

De las personas que consideran la disponibilidad de un subsidio como un factor de decisión, el 57%(75 personas) corresponde al estrato 3

*Participación en la respuesta según estrato socioeconómico*



## Destinación de la vivienda



El 18% de los encuestados la destinarían para arrendar.

El 72% de los encuestados destinaría la vivienda para vivir en ella.

# ¿Considera que es un buen momento para adquirir un crédito hipotecario o leasing habitacional?

## BUEN MOMENTO

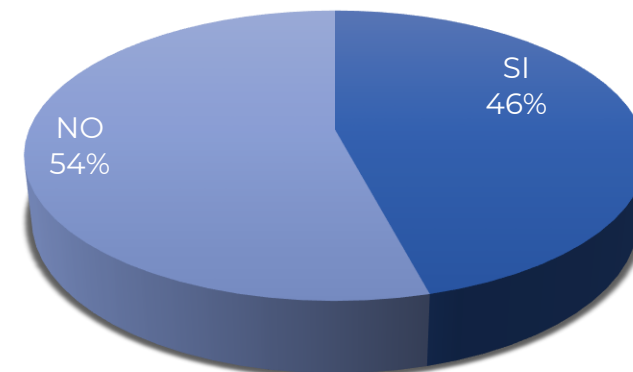
54%

- De estos, el 49%(51 personas) corresponde al estrato 3.
- Un 20%(14 personas) corresponde al estrato 4.

- De estos, el 65%(45 personas) corresponde al estrato 3.
- Un 18%(19 personas) corresponde al estrato 4.

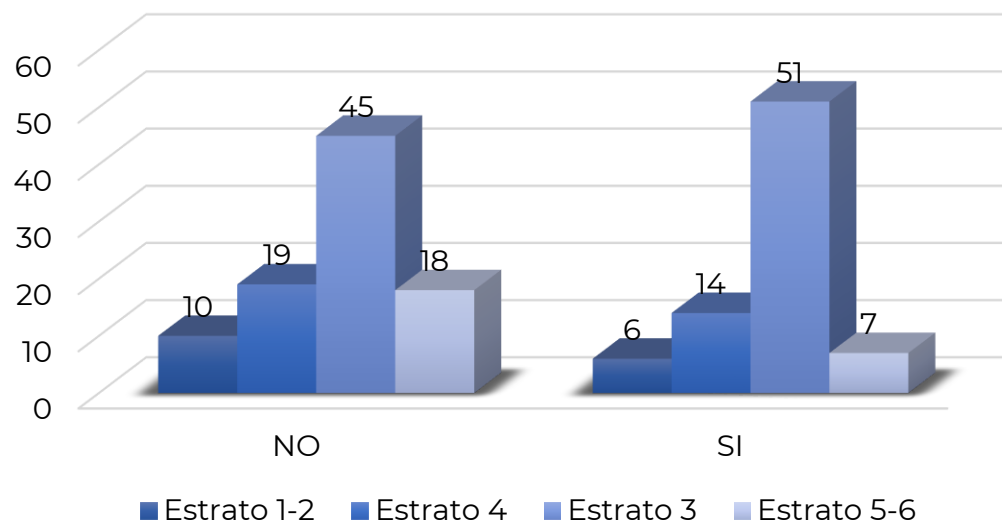
## MAL MOMENTO

46%

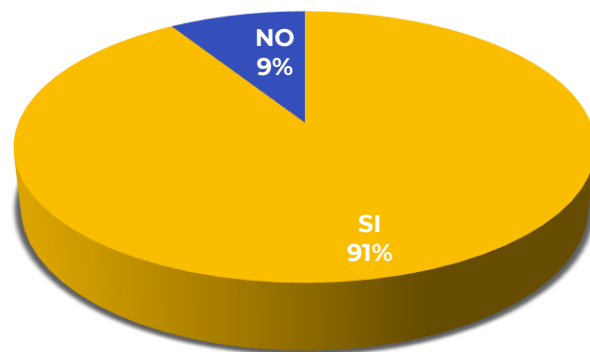


■ SI ■ NO

*Participación en la respuesta según el estrato:*



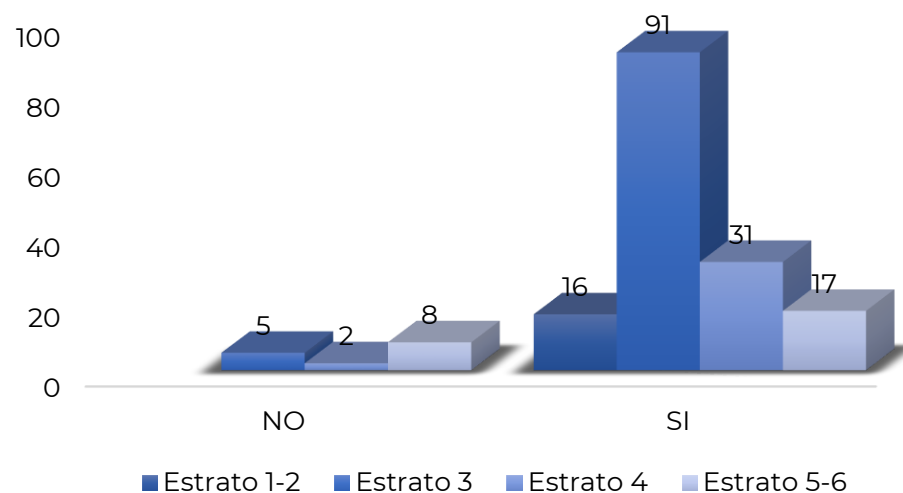
# Estaría dispuesto a comprar una vivienda con acabados parciales, si se le ofrece un mejor precio:



El **91%** recibirían acabados parciales a cambio de un mejor precio

Mientras que el **9%** no lo considera así.

*Participación en la respuesta según el estrato:*



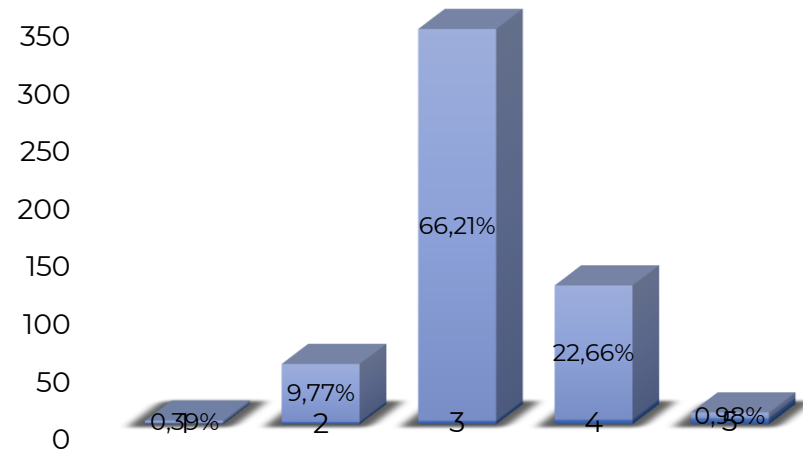
De los que si recibirían acabados parciales, el **58%**(91 personas) corresponde al estrato 3 y un **20%**(31 personas) al estrato 4.



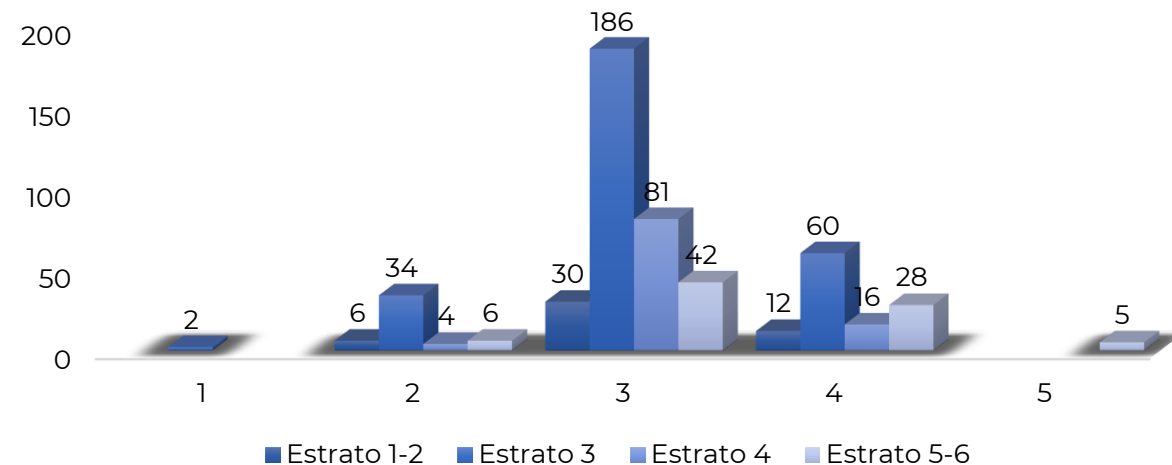
# El número de habitaciones en el que estaría interesado es:

El **66%** de los encuestados busca una vivienda con tres(3) habitaciones.

Mientras que el **9%** y **22%** buscan dos(2) y cuatro(4) habitaciones respectivamente.

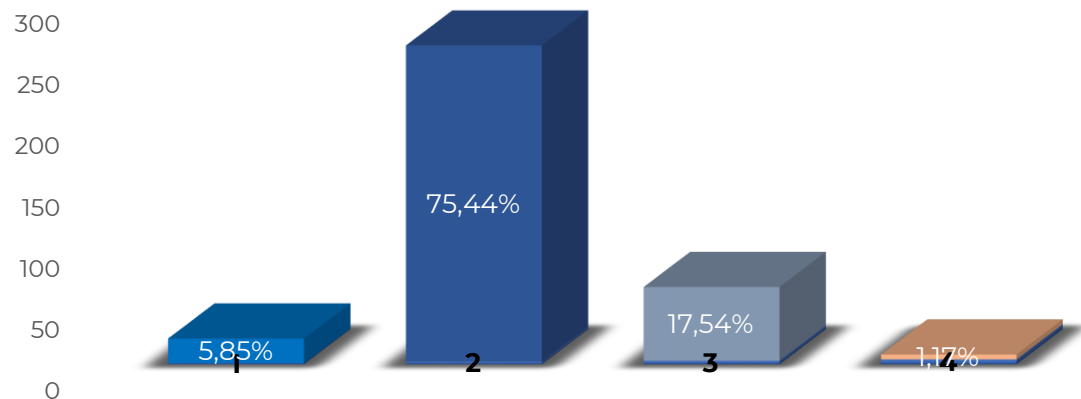


Participación en la respuesta según el estrato:



De los que buscan tres(3) habitaciones, el 54%(186 personas) corresponde al estrato 3 y un 23%(81 personas) al estrato 4.

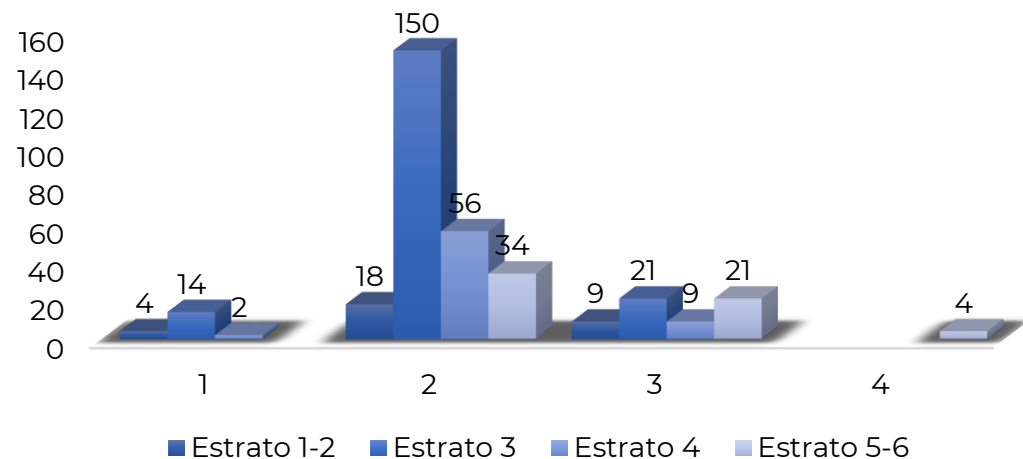
## El número de baños en el que estaría interesado es:



El **75%** de los encuestados busca una vivienda con dos(2) baños.

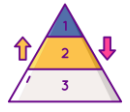
Mientras que el **17%** y **5%** buscan tres(3) y un(1) baños respectivamente.

### Participación en la respuesta según el estrato:

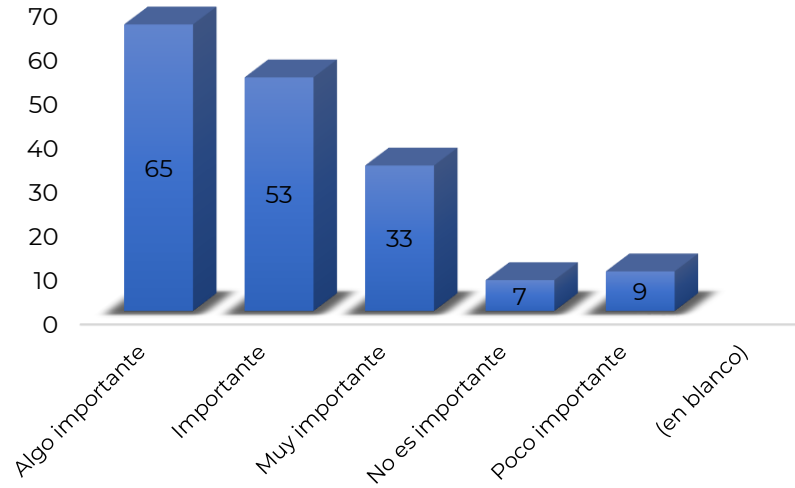


De los que si recibirían acabados parciales, el **58%**(150 personas) corresponde al estrato 3.

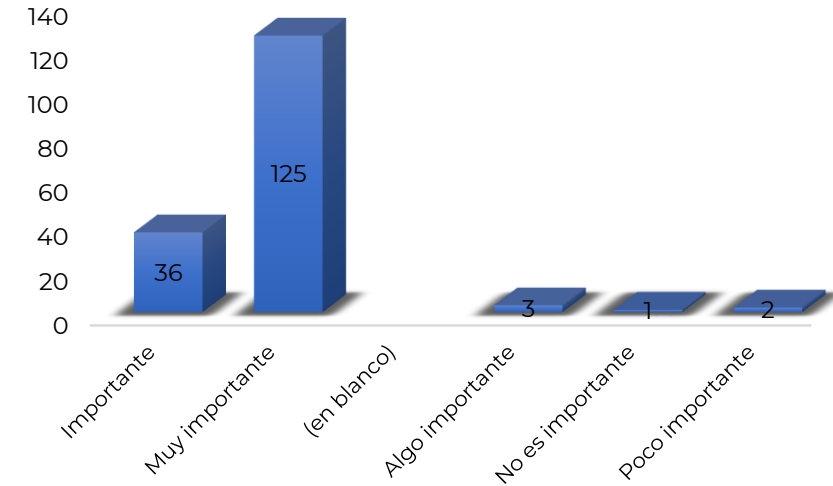
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



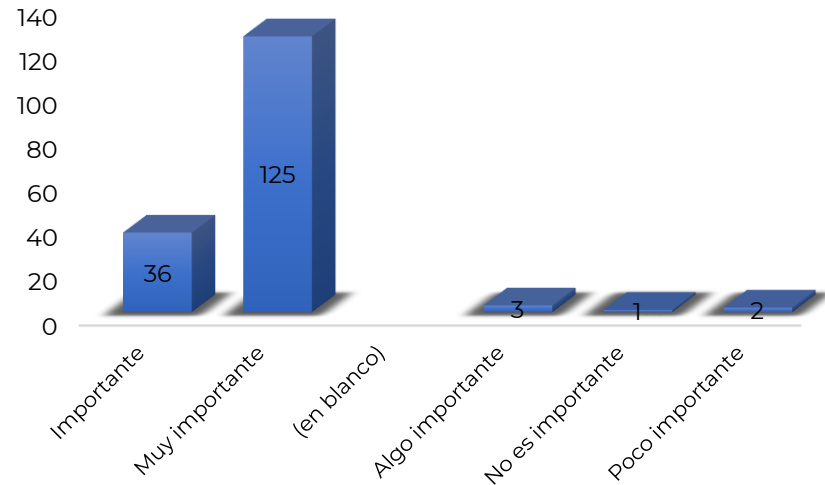
## ESTRATO



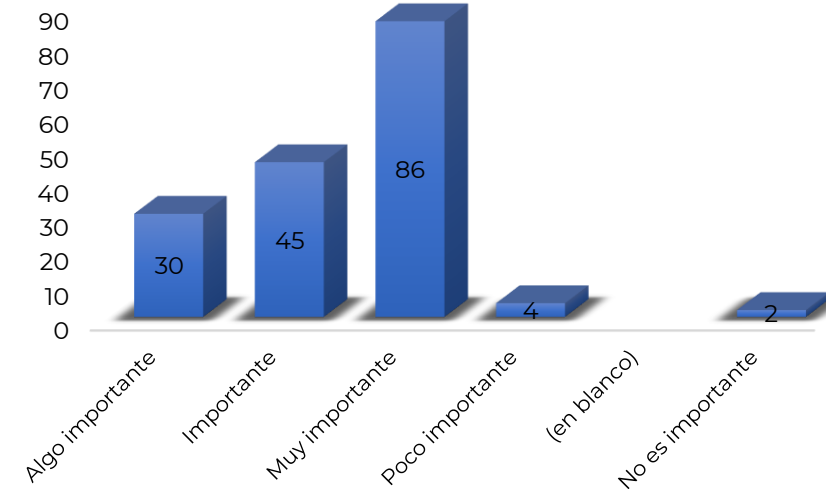
## PRECIO DE LA VIVIENDA



## LA FINANCIACIÓN



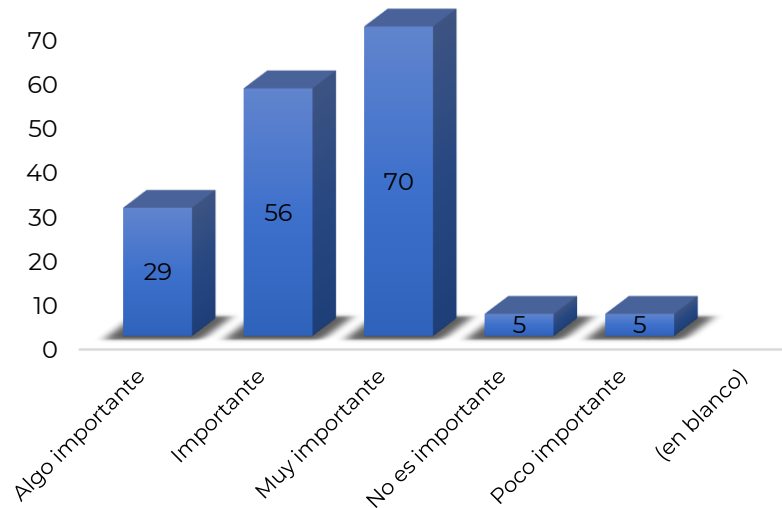
## LA UBICACIÓN ESTRATÉGICA



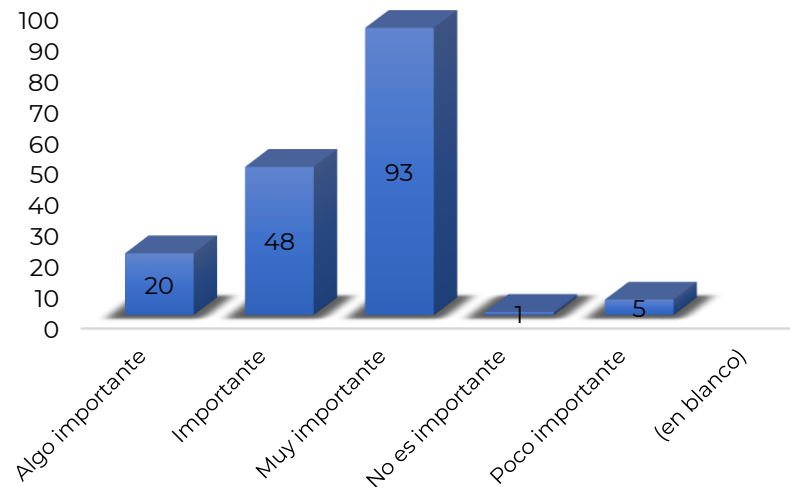
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



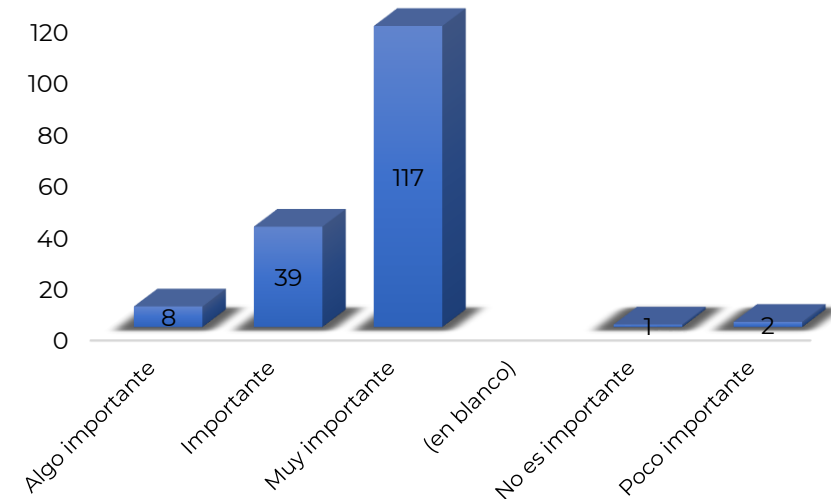
## ILUMINACIÓN NATURAL



## VIAS DE ACCESO/TRANSPORTE



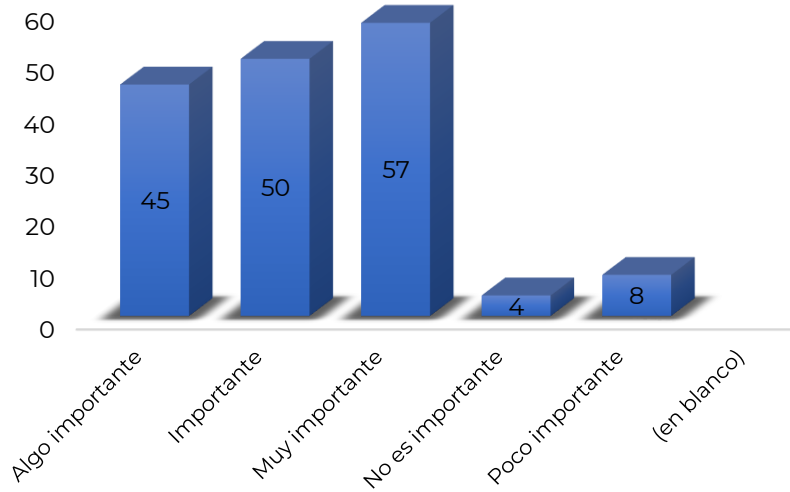
## SEGURIDAD DEL SECTOR



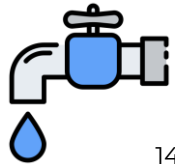
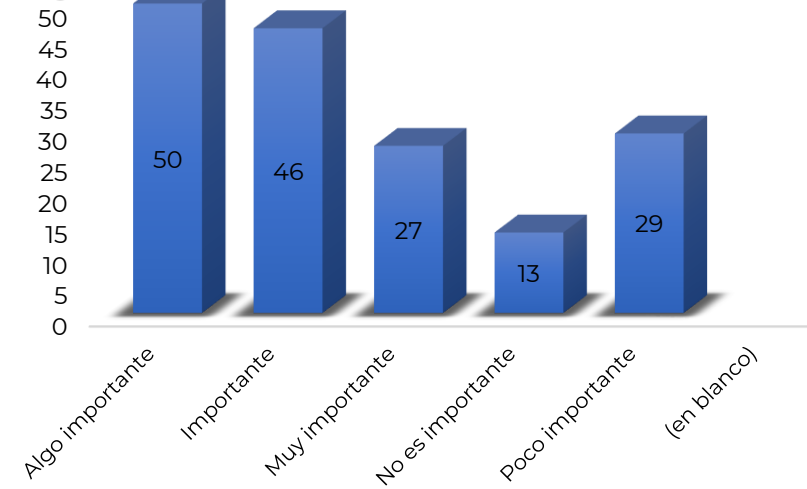
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



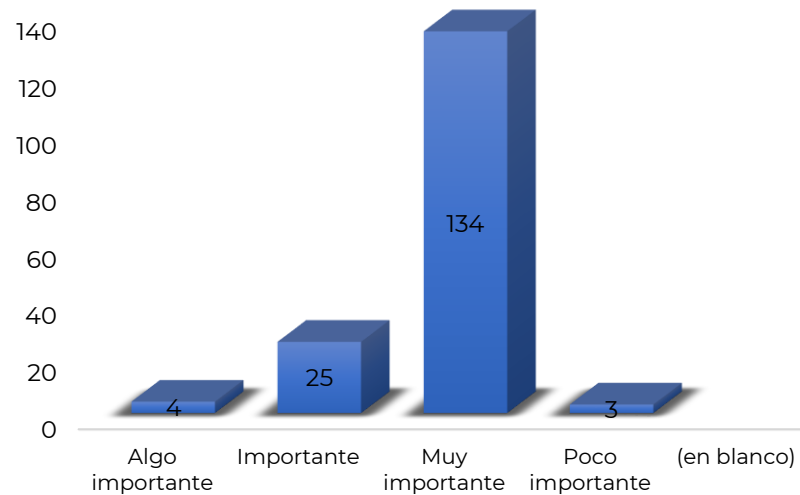
## AREAS MAS AMPLIAS



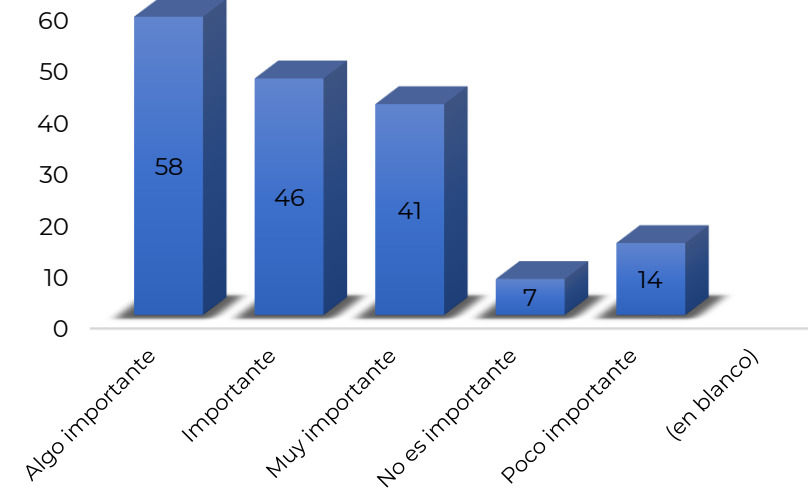
## POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN



## DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS



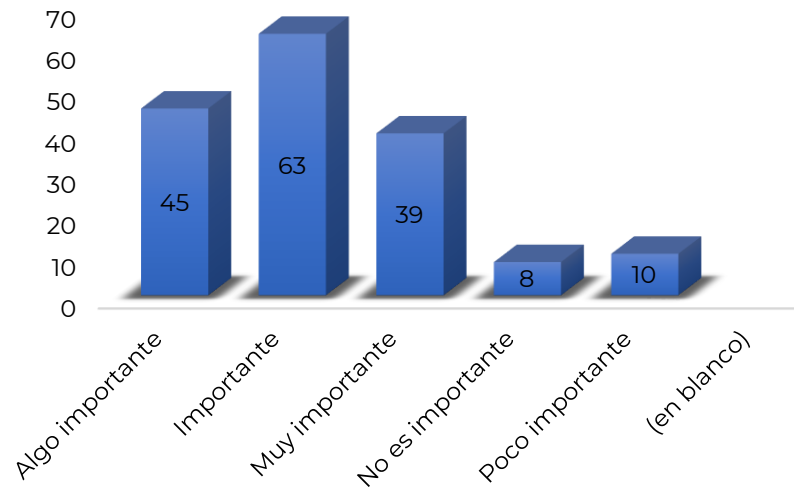
## ZONAS COMUNES



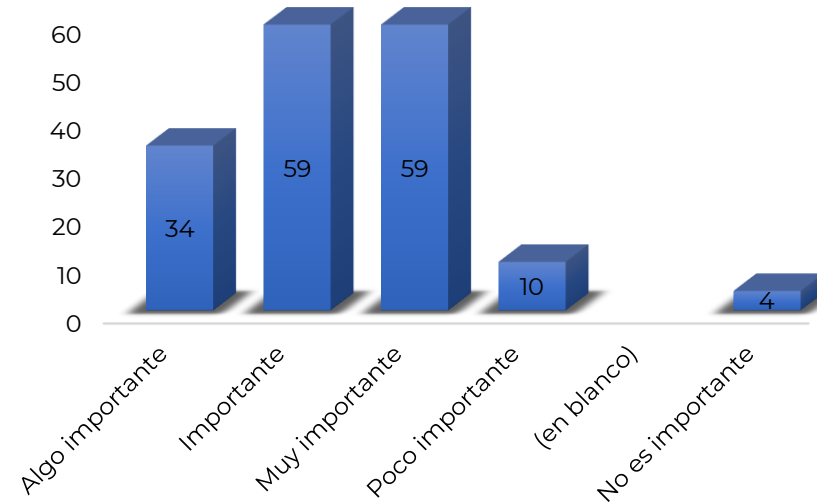
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



## LOS ACABADOS



## ZONAS VERDES(JARDINES/SENDEROS)

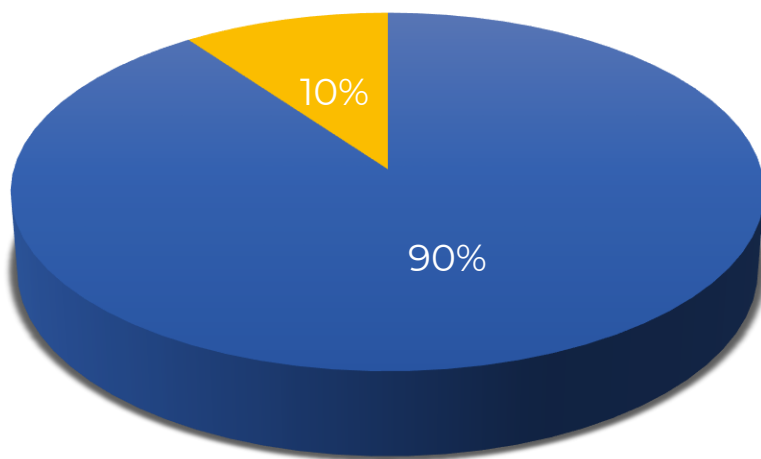


*PERCEPCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA*

***SANTA ROSA***

***DE CABAL***

## ¿Está interesado en comprar vivienda?



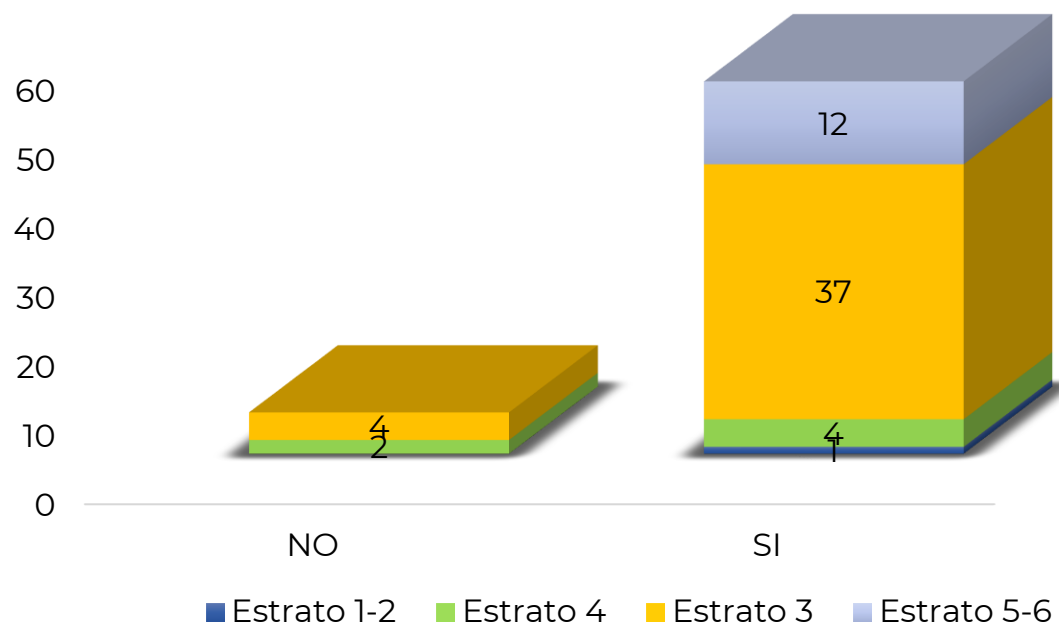
El **10%** no tiene interés por comprar vivienda

El **90%** de los encuestados tiene interés por comprar vivienda



## Está interesado en comprar vivienda

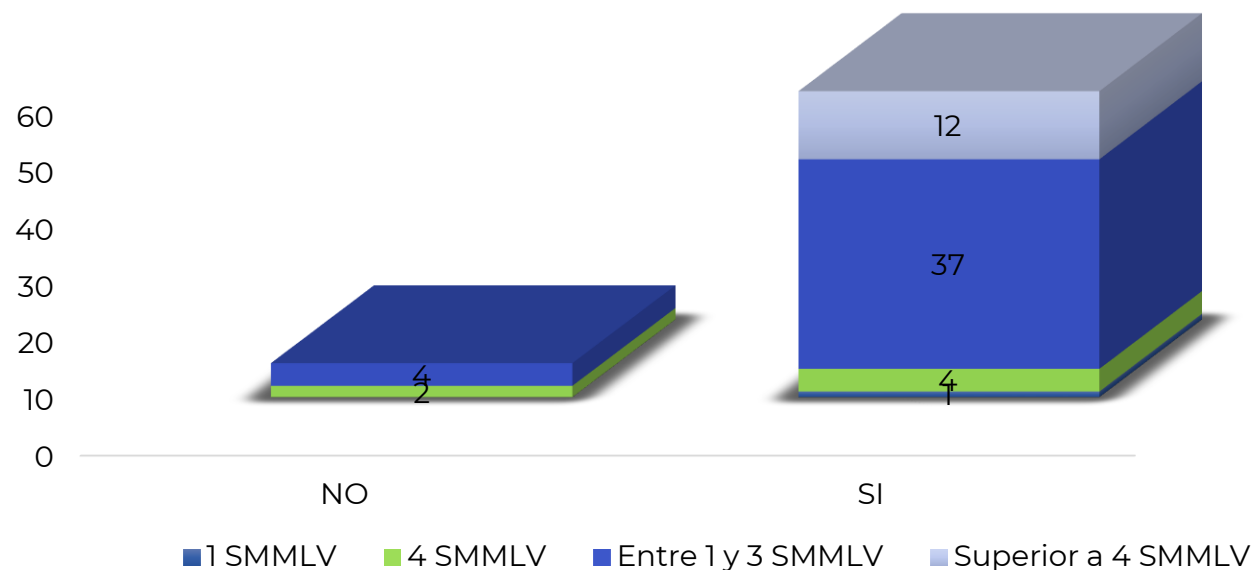
*Participación por respuesta según estrato*



El **68%(37 personas)** de las personas que manifestaron interés de compra pertenecen al **estrato 3.**

## Está interesado en comprar vivienda

*Participación por respuesta según ingresos mensuales*



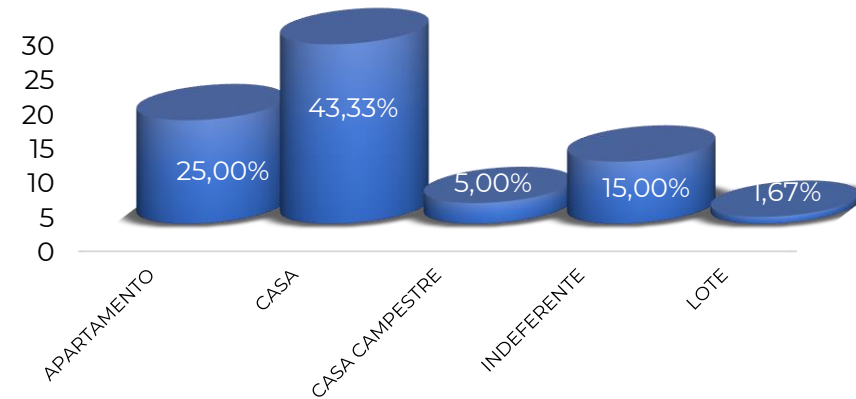
El **68%(37 personas)** de las personas que manifestaron interés de compra tienen **ingresos entre 1 y 3 SMMLV** y un **22%(12 personas)** con ingresos de **más de 4 SMMLV**

# De las personas que tienen interés de comprar

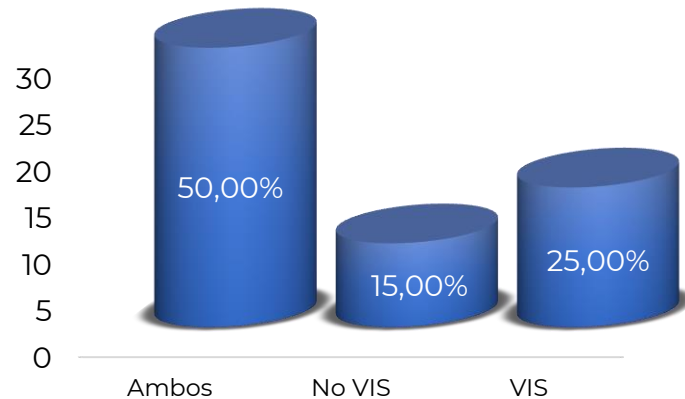
El **25%** busca **APARTAMENTO** y un **43%** busca **CASA**

Un **15%** es **indiferente** porque lo que se podría sumar a cualquier otro tipo de vivienda

*El tipo de vivienda que buscan:*



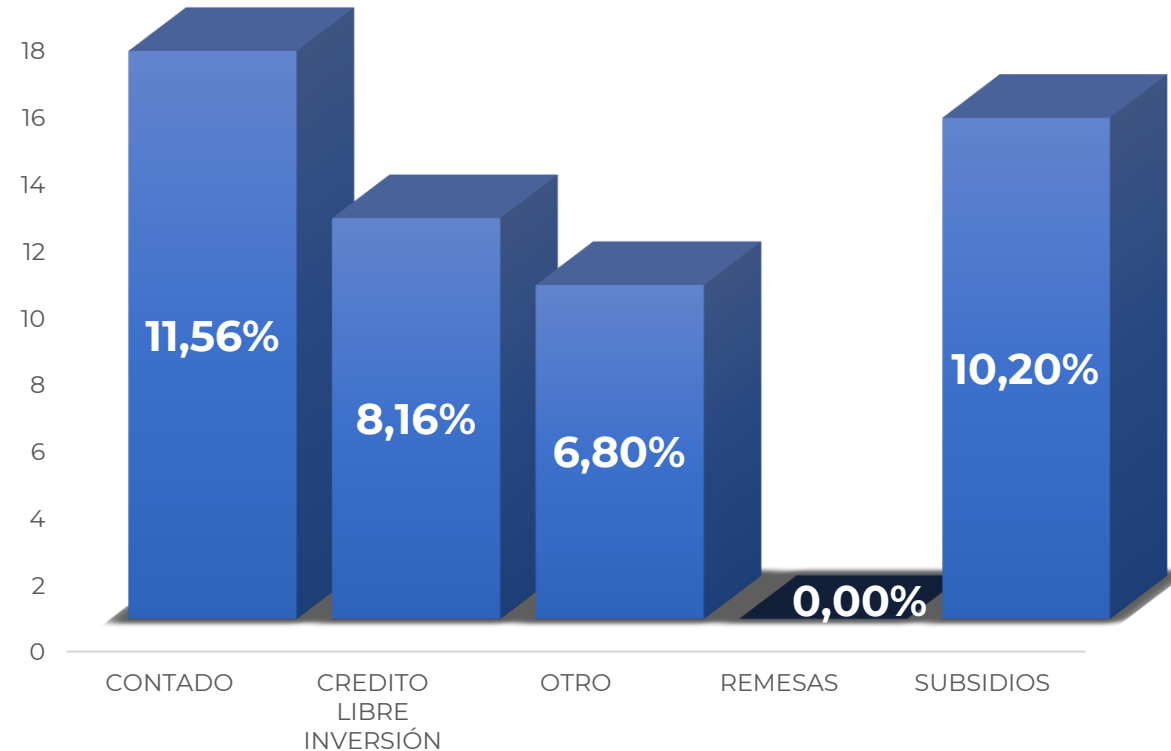
*El tipo de proyecto que buscan:*



El **50%** busca vivienda en **ambos tipos** de proyecto, tan solo un **15%** definió **NO VIS** y un **25% VIS**

## De las personas que tienen interés de comprar

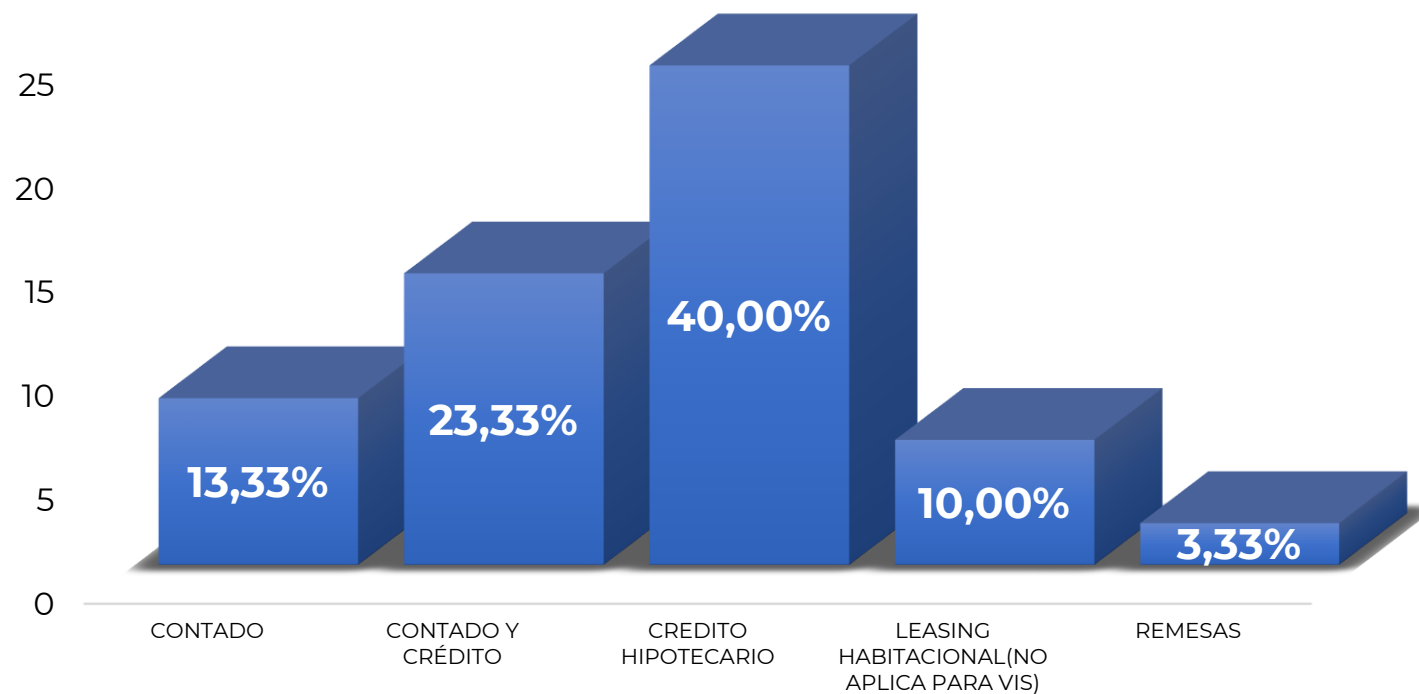
*Como pagarían el valor inicial:*



El **10%** pagaría la cuota inicial a través de **SUBSIDIO**, un **8%** con **CREDITO DE LIBRE INVERSIÓN** y un **11%** de **CONTADO**

## De las personas que tienen interés de comprar

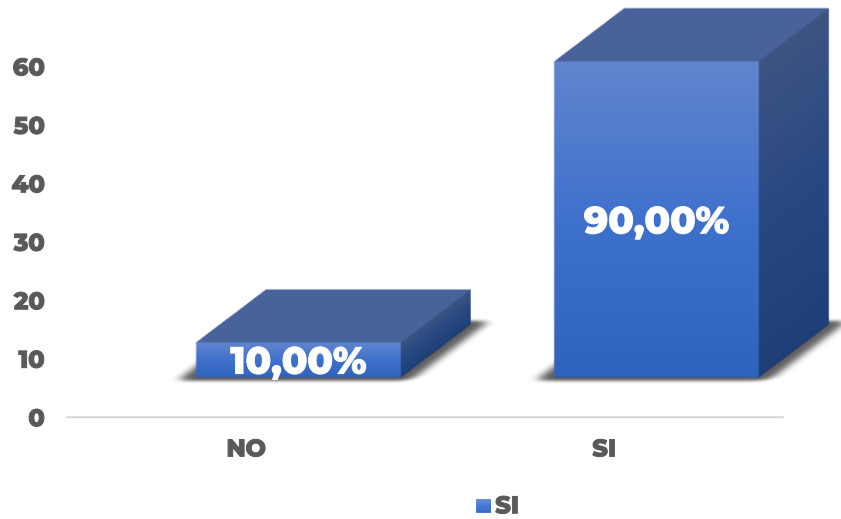
*Como pagarían el valor excedente*



El **48%** pagaría el valor excedente a través de **CREDITO HIPOTECARIO**, un **27%** con **CREDITO Y CONTADO** y un **12%** de **CONTADO**

## De las personas que tienen interés de comprar

*Cuenta con un ahorro*

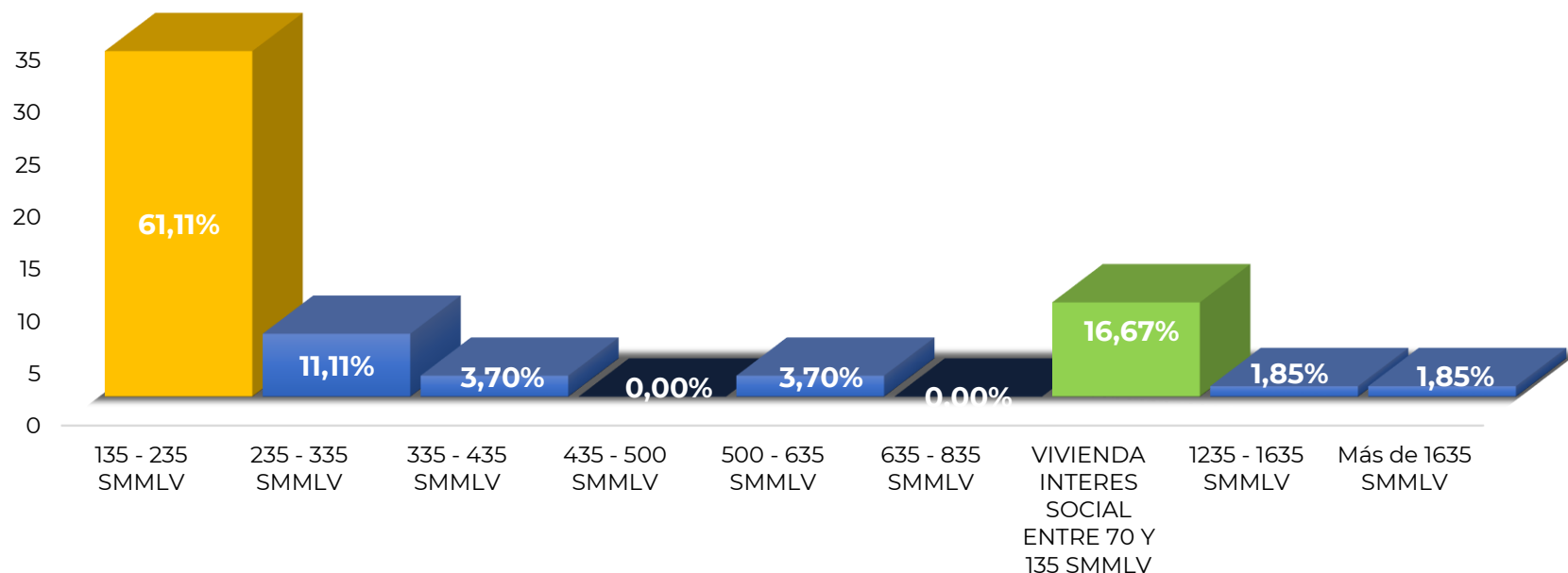


El 90% cuenta con un ahorro

El 10% no cuenta con un ahorro

## De las personas que tienen interés de comprar

*El precio que buscan:*



El **61%** buscan vivienda entre **135 y 235 SMMLV**, un **11%** entre **235 y 335 SMMLV**. Un **16% VIS**.

### Entre 135 y 235 SMMLV



**31,03% APTO**



**68,89% CASA**

### Entre 235 y 335 SMMLV



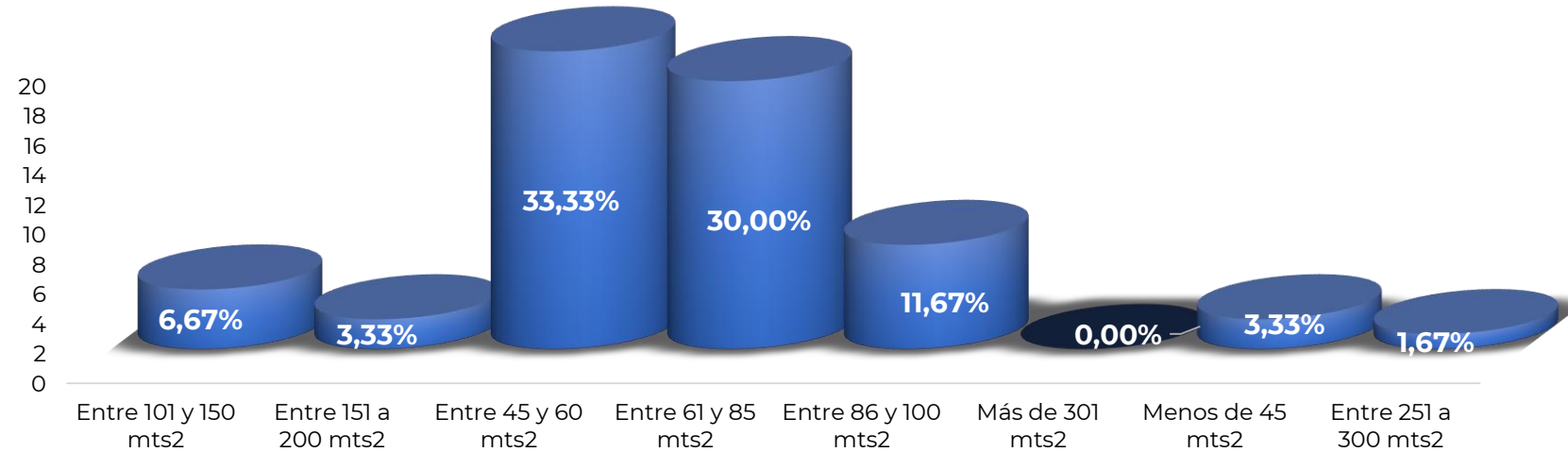
**66,66% APTO**



**33,33% CASA**

# De las personas que tienen interés de comprar

*Los metros cuadrados que buscan:*



El **30%** buscan vivienda entre **61 y 85 mts2**, un **33%** entre **45 y 60 mts2**  
 Un **11%** entre **86 y 100 mts2**  
 Un **63%** de la muestra busca representar espacios entre **45 y 85 mts2**

**Entre 45 y 60 mts2**

 31,25% APTO  68,89% CASA

**Entre 61 y 85 mts2**

 50% APTO  50% CASA

**Entre 86 y 100 mts2**

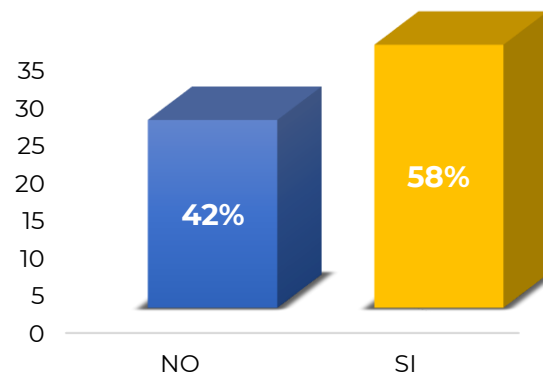
 50% APTO  50% CASA



## ¿Considera que es un buen momento para comprar vivienda?

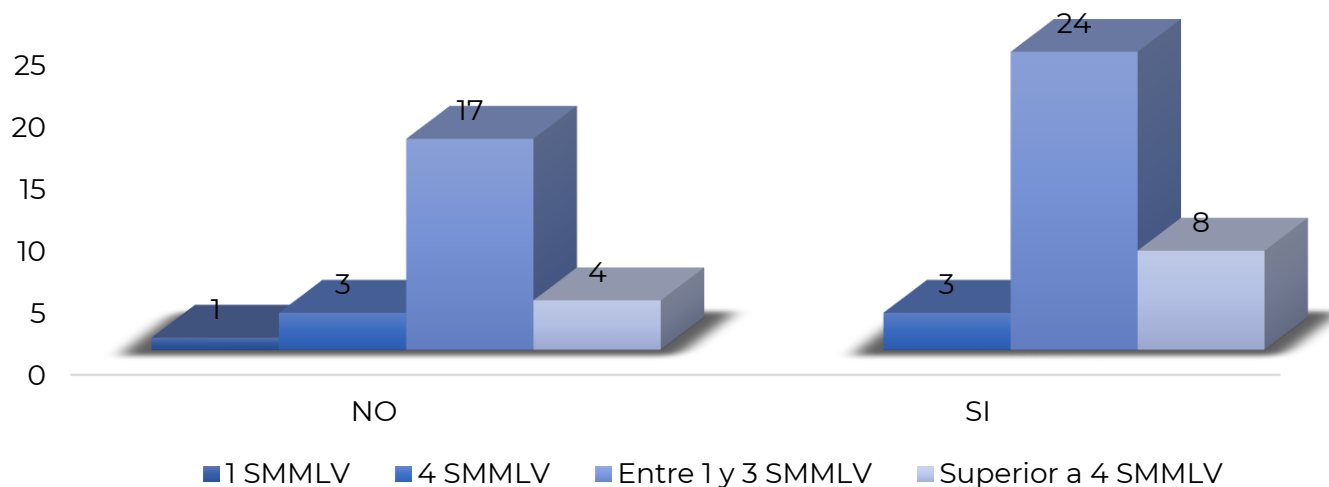
El **58%** considera que es un buen momento

El **42%** considera que no es un buen momento

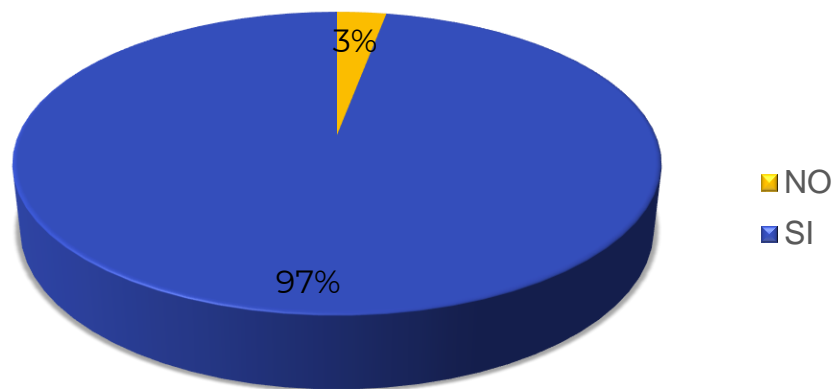


Para la vigencia 2022, el 76% consideró un buen momento para comprar vivienda, frente a la vigencia actual hubo una disminución de esta percepción en un 26%

*Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:*



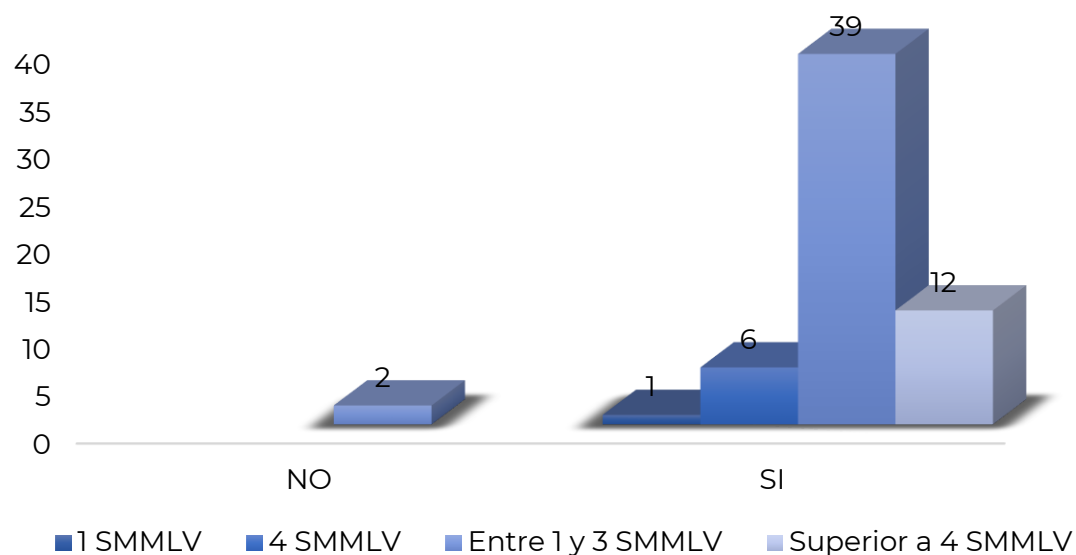
## ¿Considera la compra de vivienda como una buena inversión?



El **97%** lo considera como buena inversión

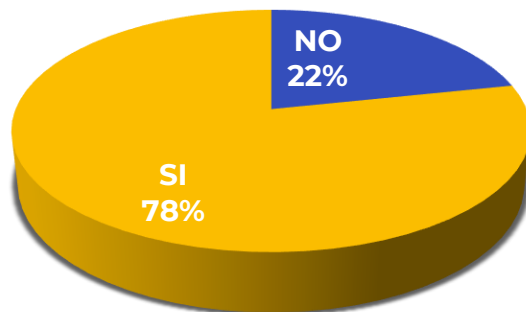
El **3%** no lo considera como buena inversión

*Participación en la respuesta según los ingresos mensuales:*



De las personas que lo consideran una buena inversión, el 67%(39 personas) corresponde a las personas que tienen ingresos entre 1 y 3 SMMLV y un 20%(12 personas) superior a 4 SMMLV.

## ¿La decisión de compra depende de la disponibilidad de un subsidio?

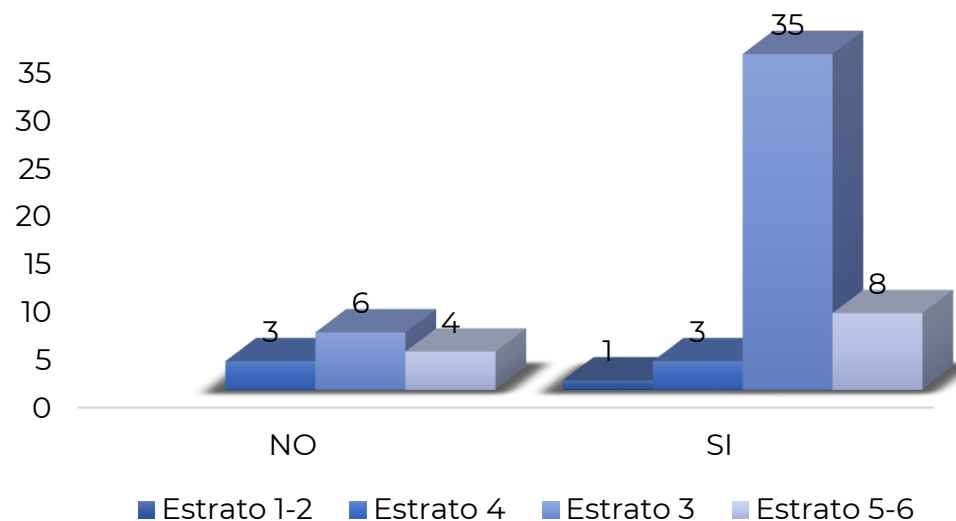


El **78%** considera que la disponibilidad de un subsidio influye en la decisión de compra.

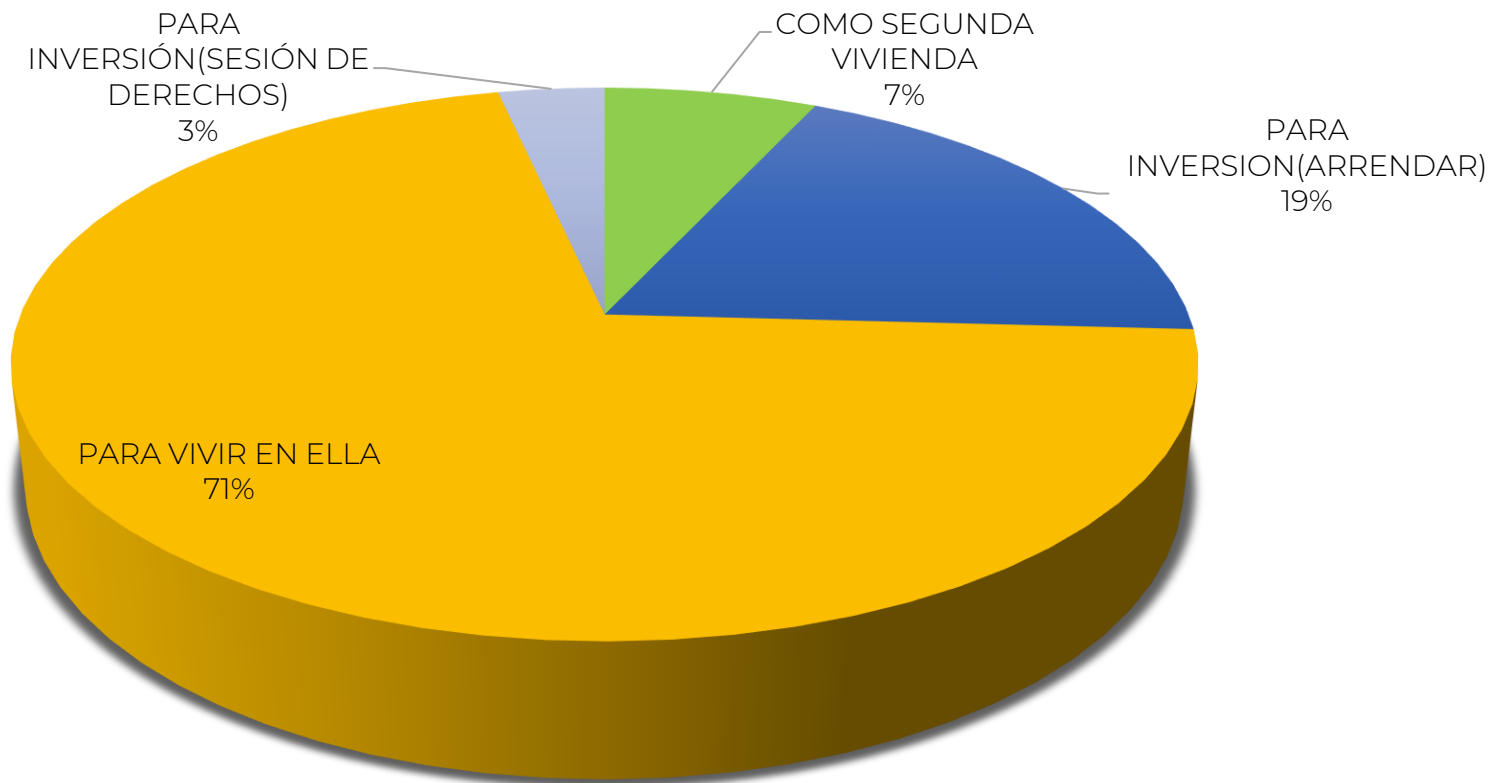
Mientras que el **22%** no lo considera así.

De las personas que consideran la disponibilidad de un subsidio como un factor de decisión, el 74%(35 personas) corresponde al estrato 3.

*Participación en la respuesta según estrato socioeconómico*



## Destinación de la vivienda



El 71% de los encuestados destinaría la vivienda para vivir en ella.

El 19% de los encuestados destinarían la vivienda para arrendar.

# ¿Considera que es un buen momento para adquirir un crédito hipotecario o leasing habitacional?

## BUEN MOMENTO

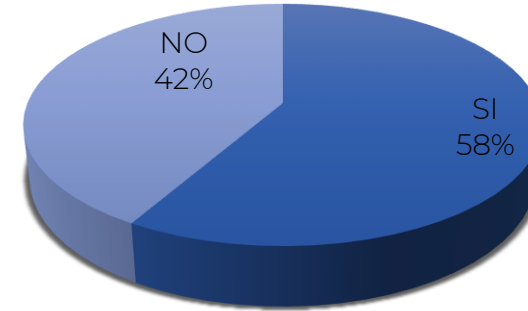
58%

- De estos, el 62%(51 personas) corresponde al estrato 3.
- Un 22%(14 personas) corresponde al estrato 5-6.

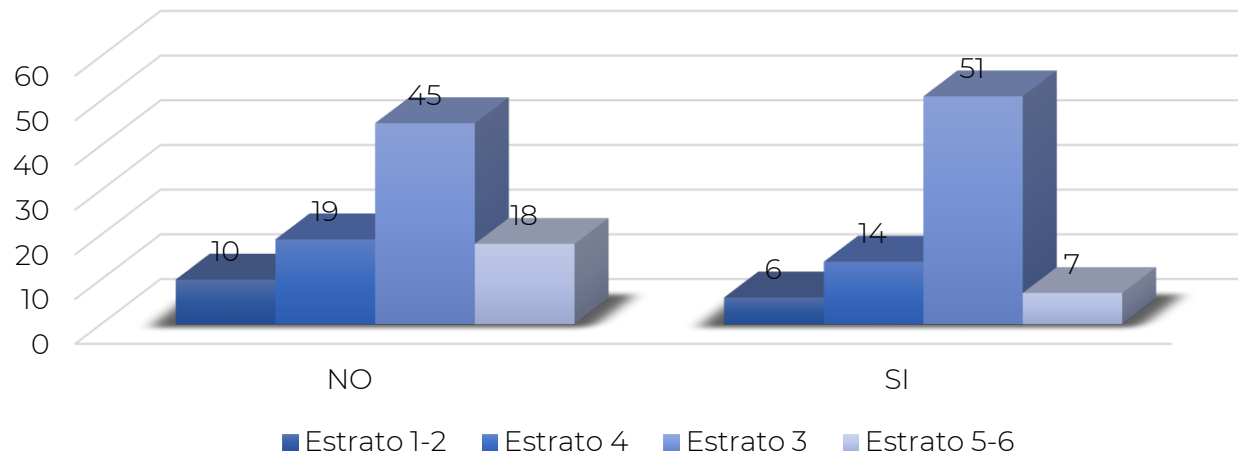
- De estos, el 76%(45 personas) corresponde al estrato 3.
- Un 16%(19 personas) corresponde al estrato 5-6.

## MAL MOMENTO

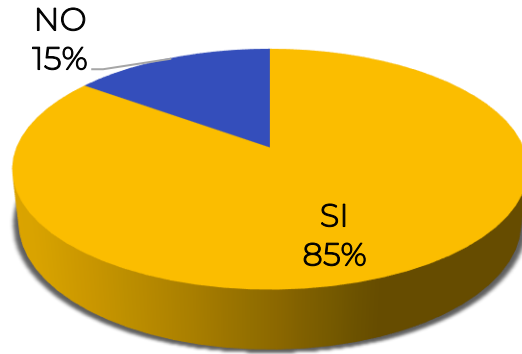
42%



## Participación en la respuesta según el estrato



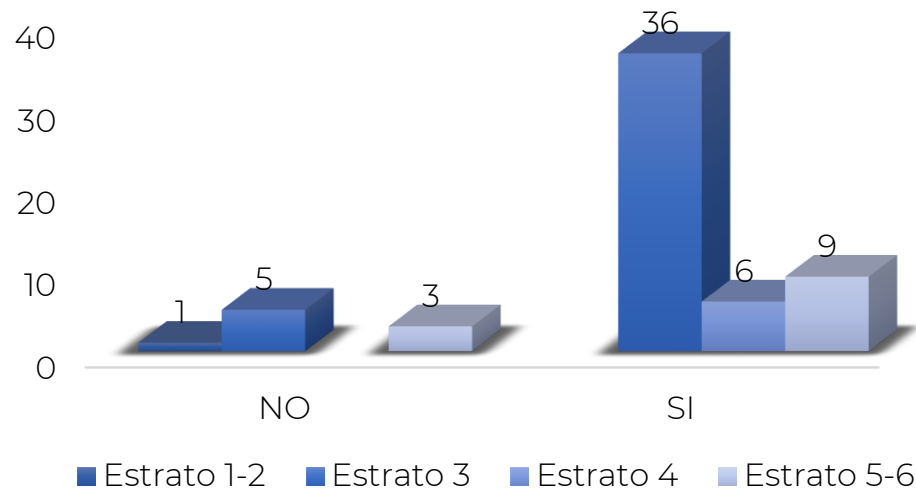
# Estaría dispuesto a comprar una vivienda con acabados parciales, si se le ofrece un mejor precio:



El **85%** recibirían acabados parciales a cambio de un mejor precio

Mientras que el **15%** no lo considera así.

Participación en la respuesta según el estrato:

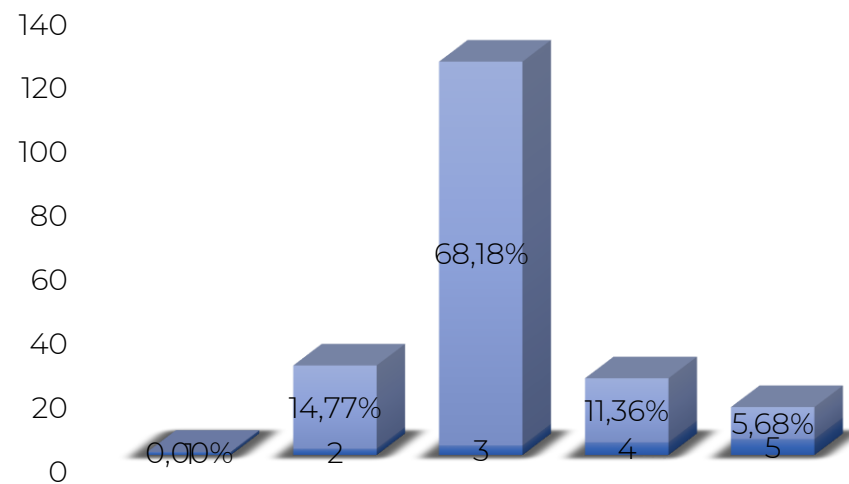


De los que si recibirían acabados parciales, el 70%(36 personas) corresponde al estrato 3.

# El número de habitaciones en el que estaría interesado es:

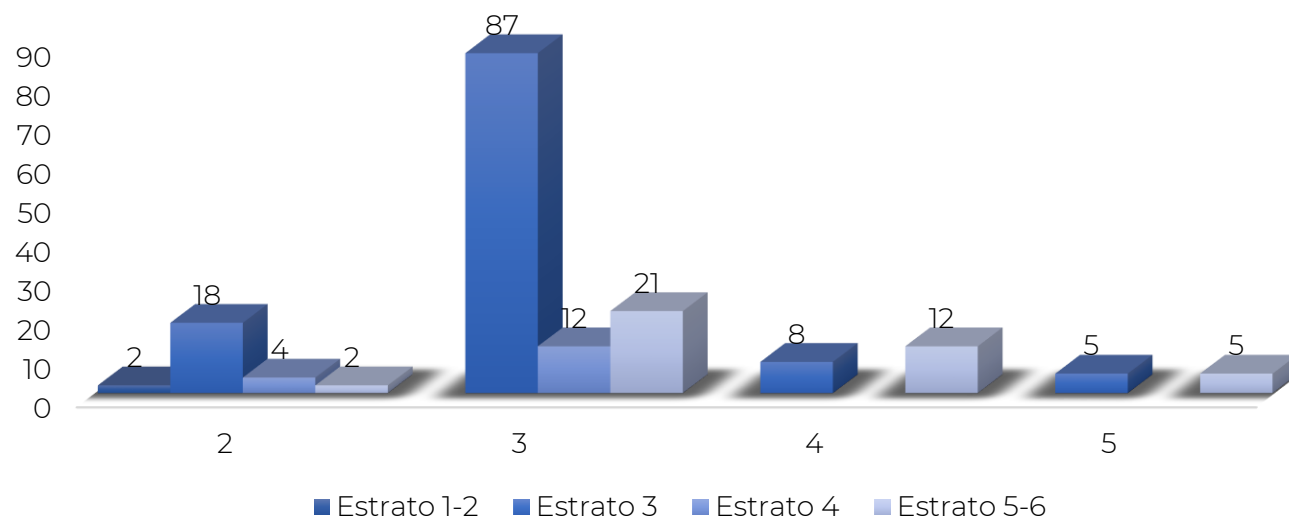
El **68%** de los encuestados busca una vivienda con tres(3) habitaciones

Mientras que el **14%** y **11%** buscan dos(2) y cuatro(4) habitaciones respectivamente.

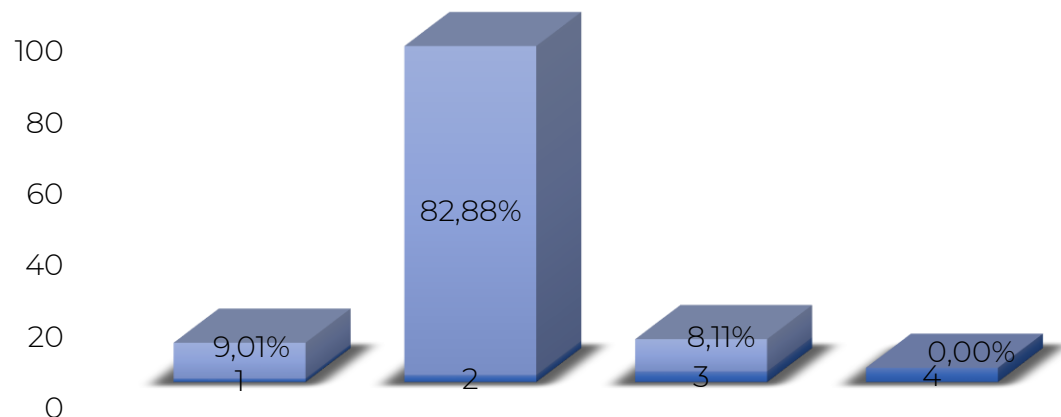


Participación en la respuesta según el estrato:

De los que buscan tres(3) habitaciones, el 72%(87 personas) corresponde al estrato 3.



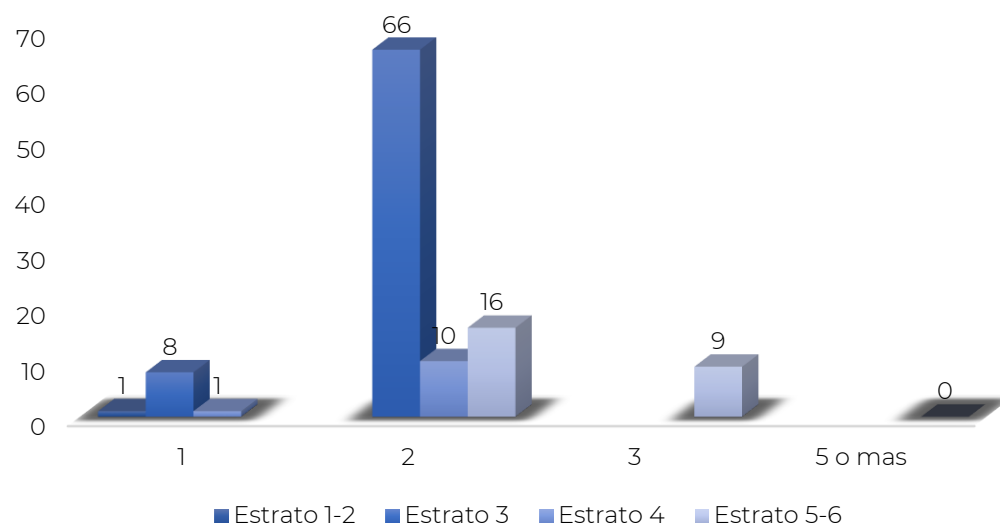
## El número de baños en el que estaría interesado es:



El **82%** de los encuestados busca una vivienda con dos(2) baños.

Mientras que el **8,11%** y **9,01%** buscan tres(3) y un(1) baños respectivamente.

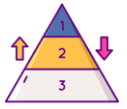
### Participación en la respuesta según el estrato:



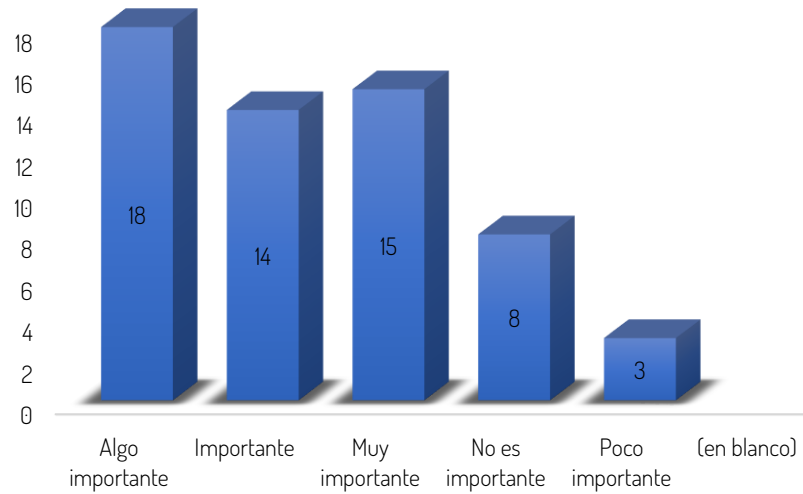
De los que si recibirían acabados parciales, el **71%**(66 personas) corresponde al estrato 3.



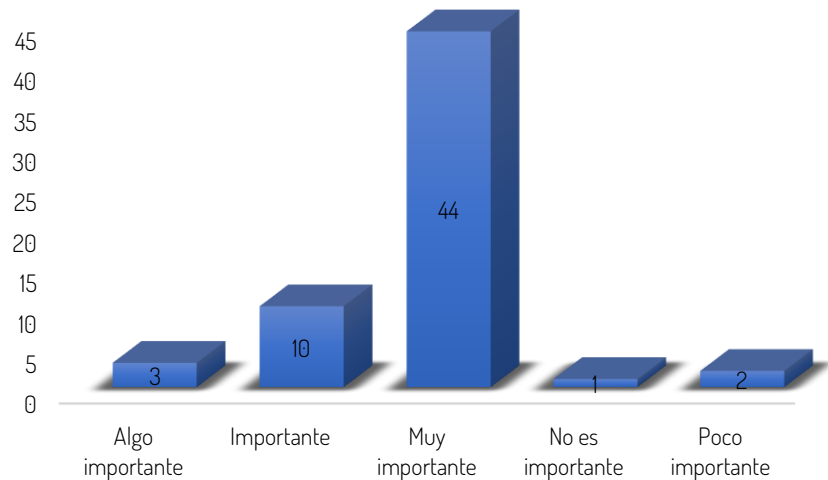
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



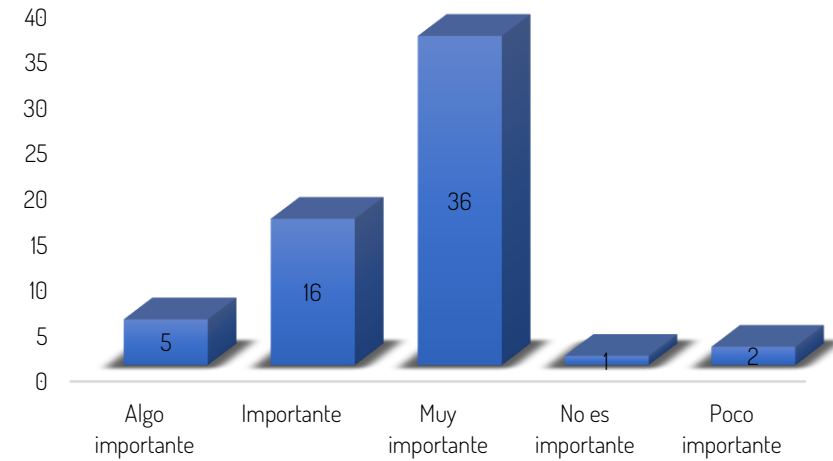
## ESTRATO



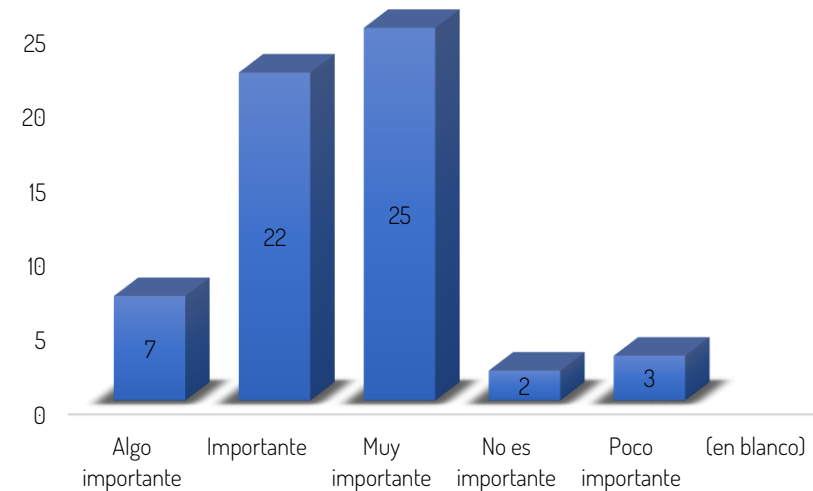
## LA FINANCIACIÓN



## PRECIO DE LA VIVIENDA



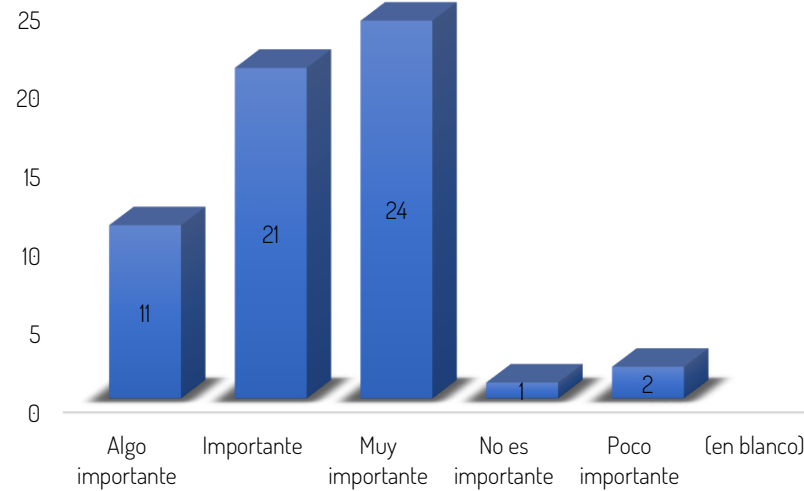
## LA UBICACIÓN ESTRATÉGICA



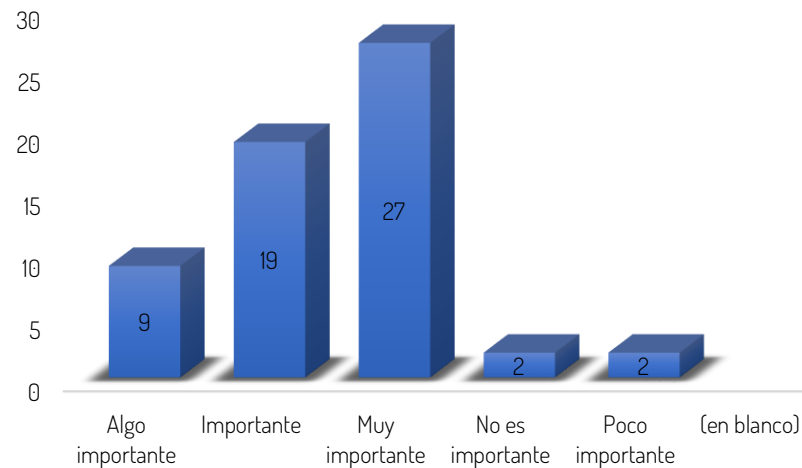
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



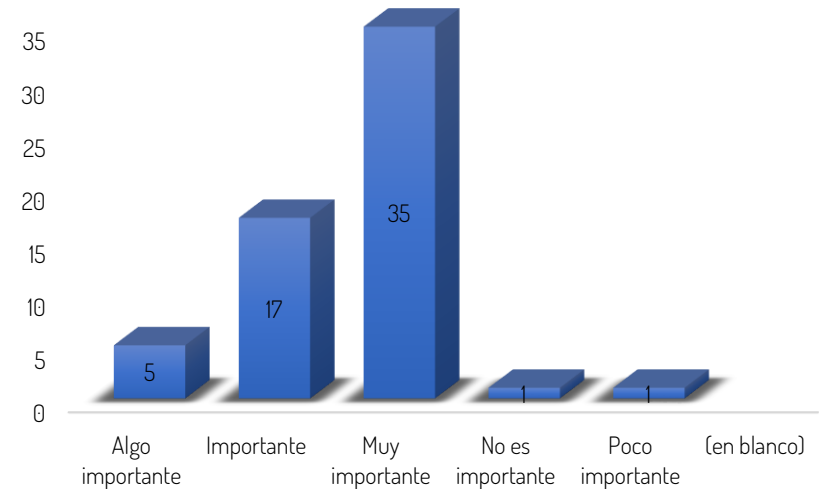
## ILUMINACIÓN NATURAL



## VIAS DE ACCESO/TRANSPORTE



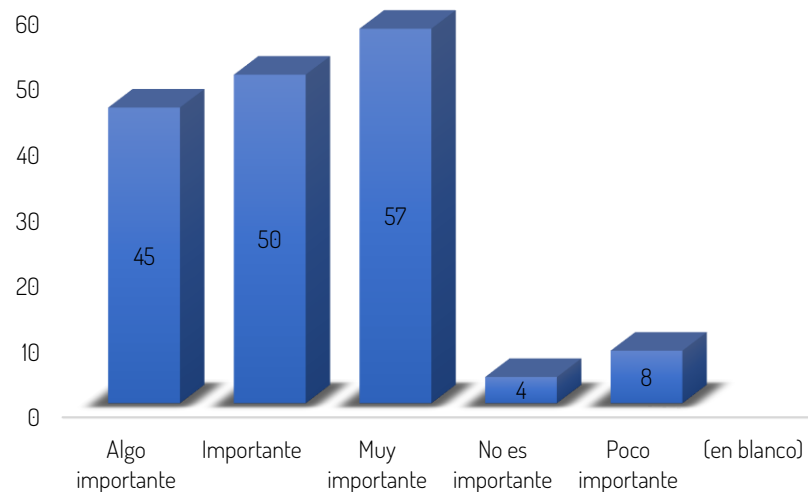
## SEGURIDAD DEL SECTOR



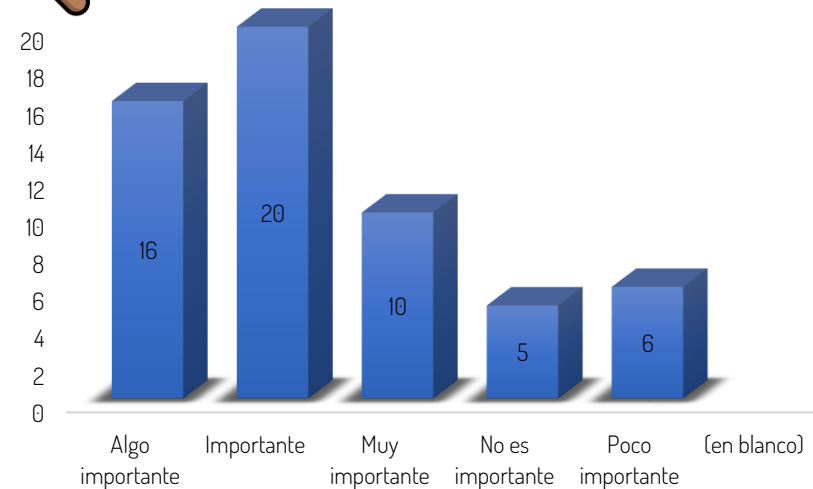
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



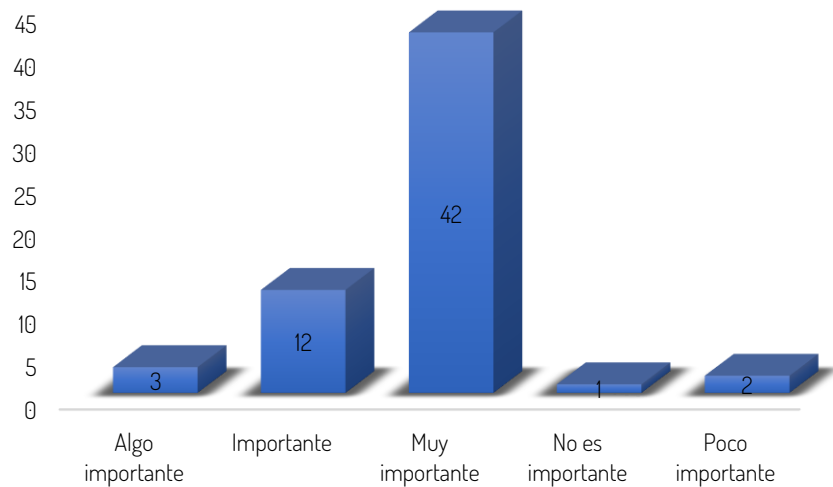
## AREAS MAS AMPLIAS



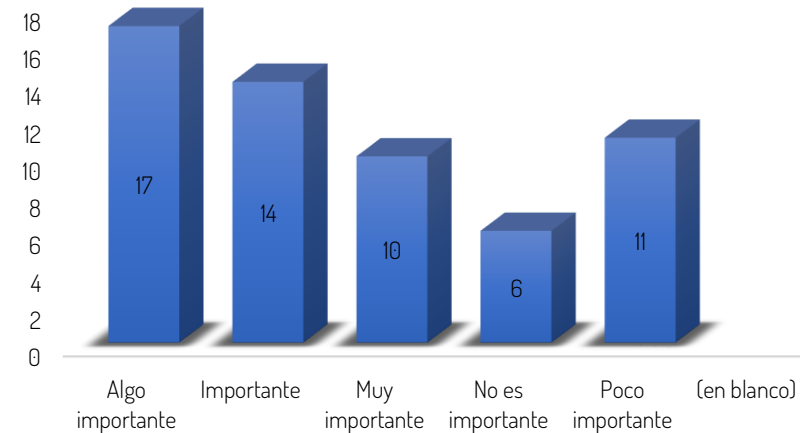
## POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN



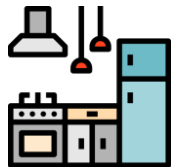
## DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS



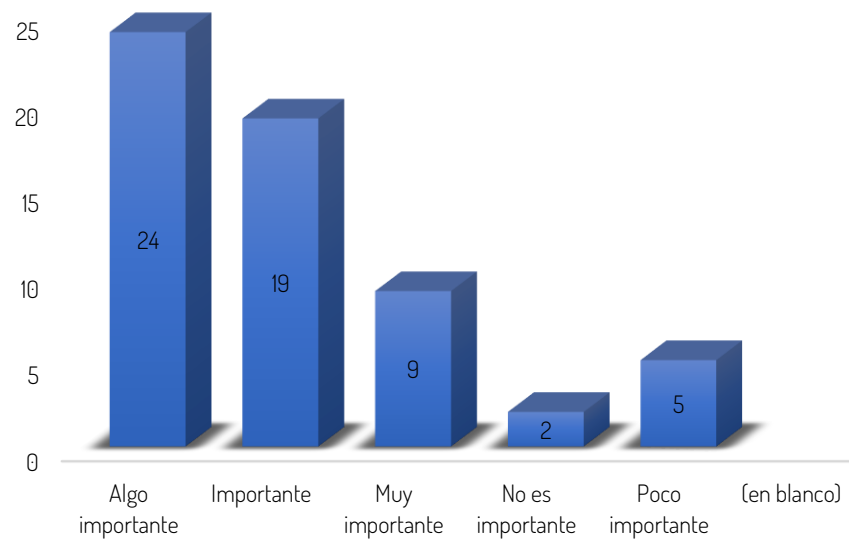
## ZONAS COMUNES



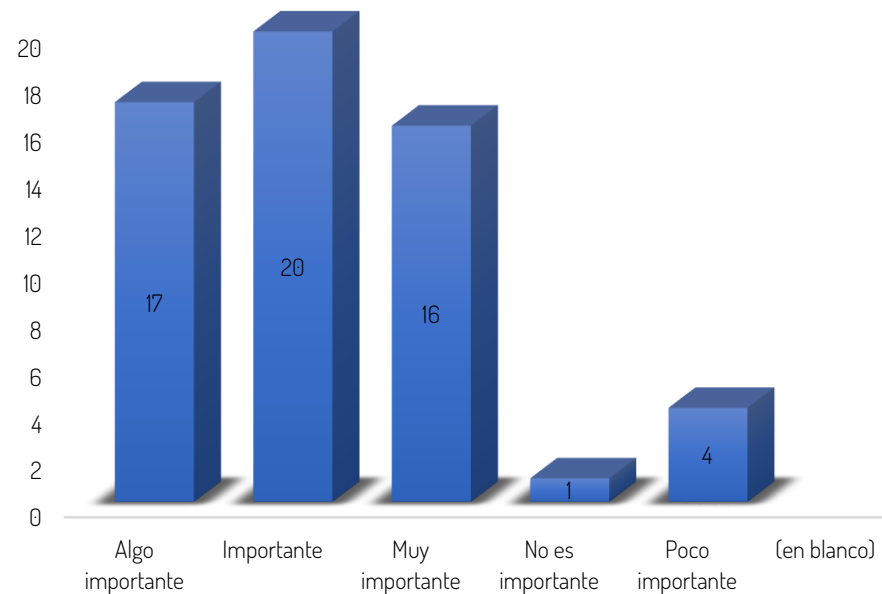
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



## LOS ACABADOS



## ZONAS VERDES(JARDINES/SENDEROS)



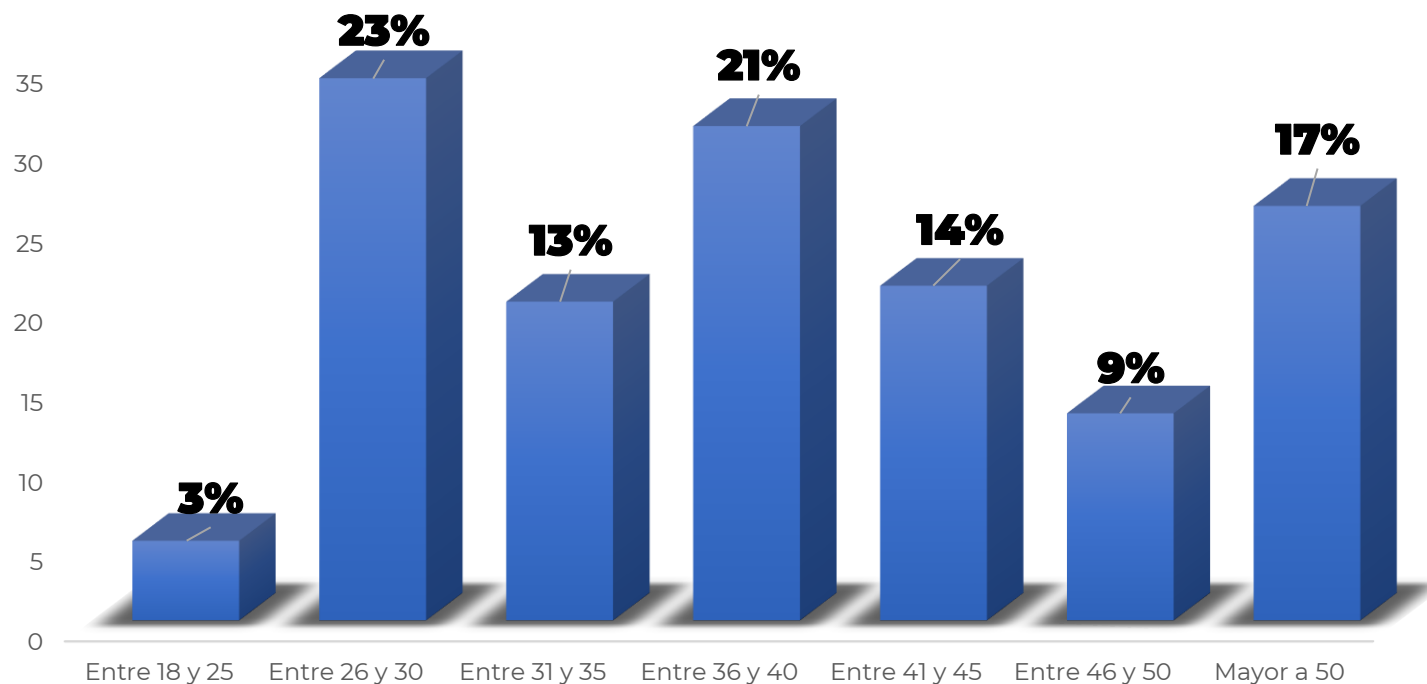


# ***INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA POR PARTE DE LOS HABITANTES***

## **DATOS GENERALES**

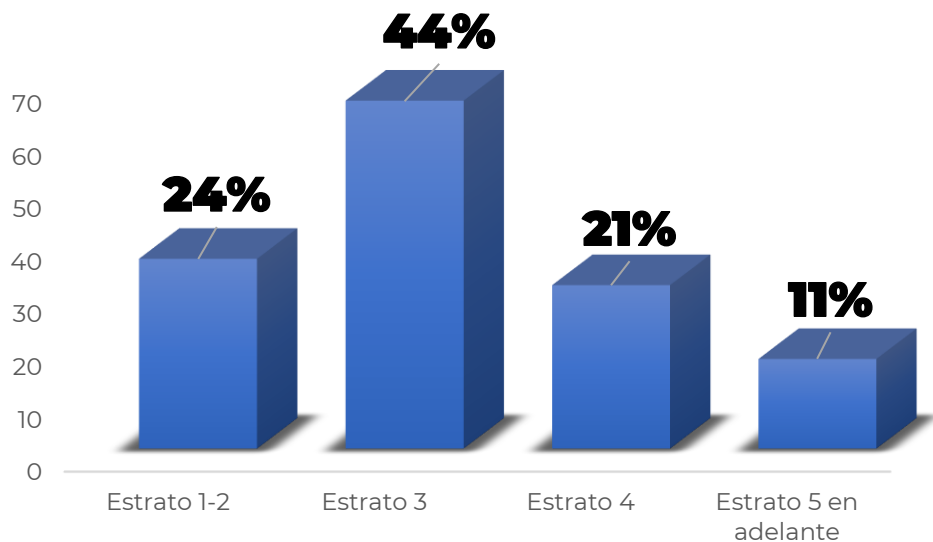


# Rango de Edad



El **57%** de las personas encuestadas representa un rango de edad entre 26 y 40 años.

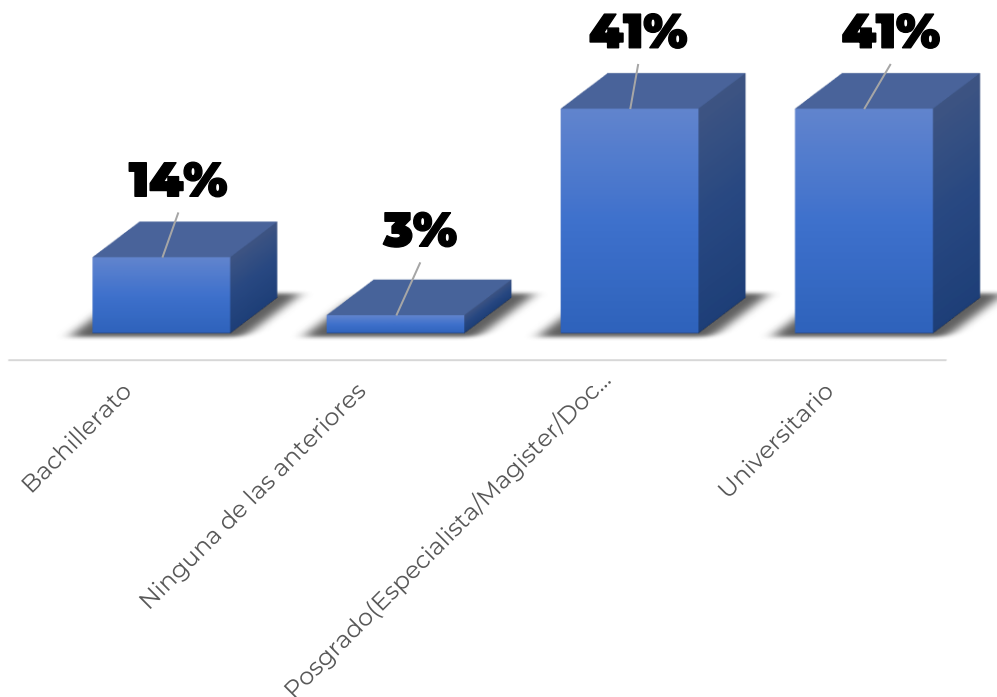
## Estrato Actual



El **44%** de las personas encuestadas la representa el **estrato 3**.

El **24%** de las personas encuestadas representa el **estrato 1-2**.

## Nivel de educación

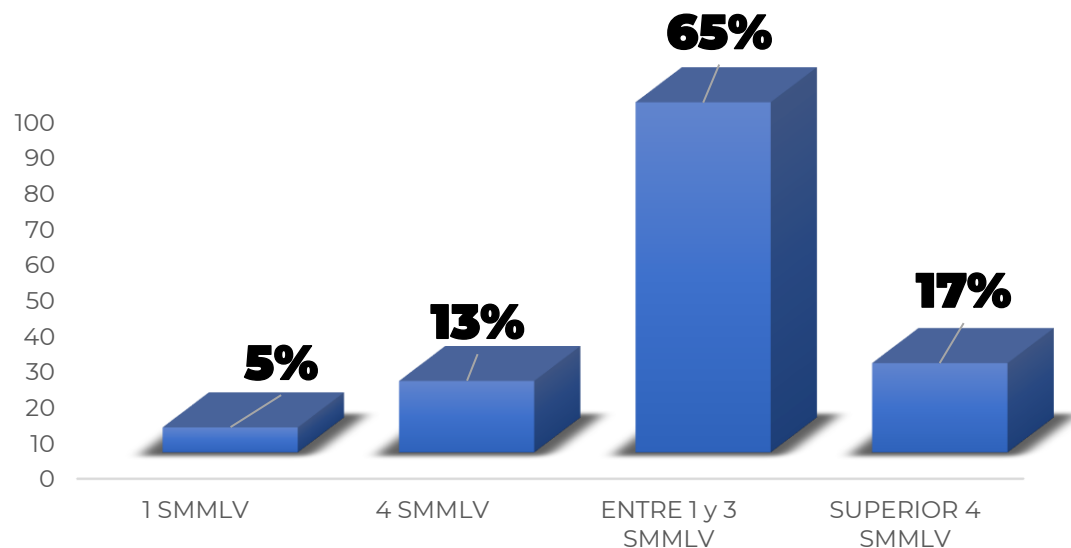
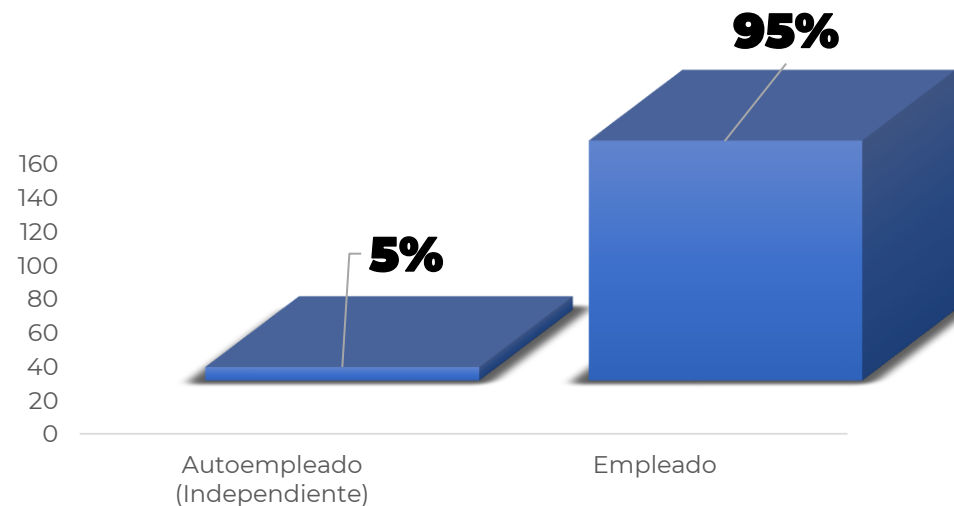


El **82%** de las personas encuestadas tiene mínimo **un nivel de pregrado**.

## Actividad Económica



El **95%** de las personas encuestadas tiene condición de **empleado dependiente**.



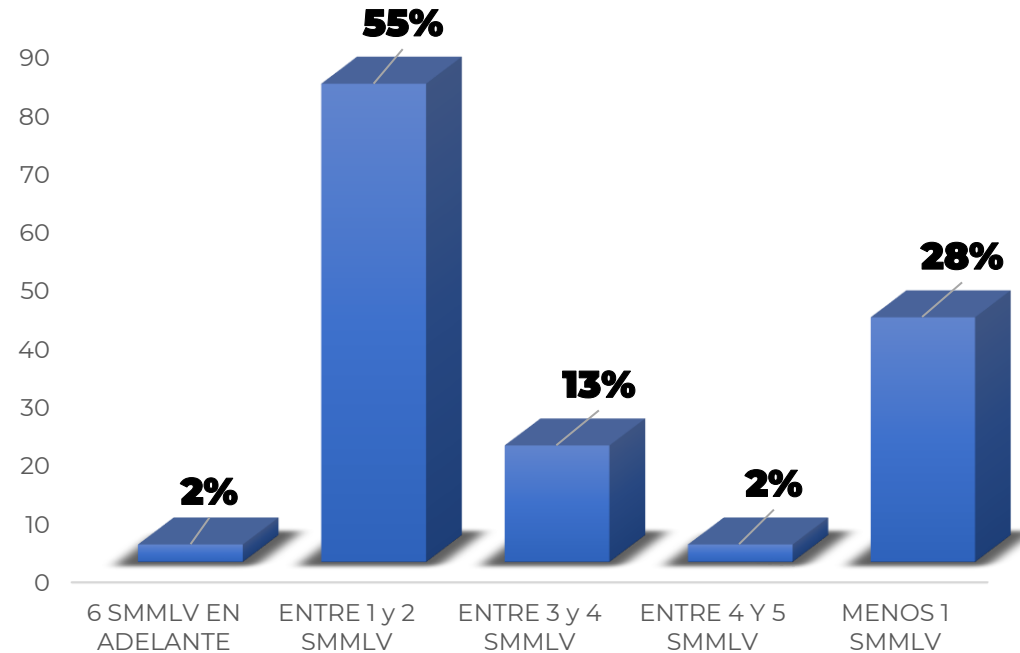
## Ingresos Promedios del comprador



El **65%** de las personas encuestadas tiene ingresos mensuales entre **1 y 3 SMMLV**.



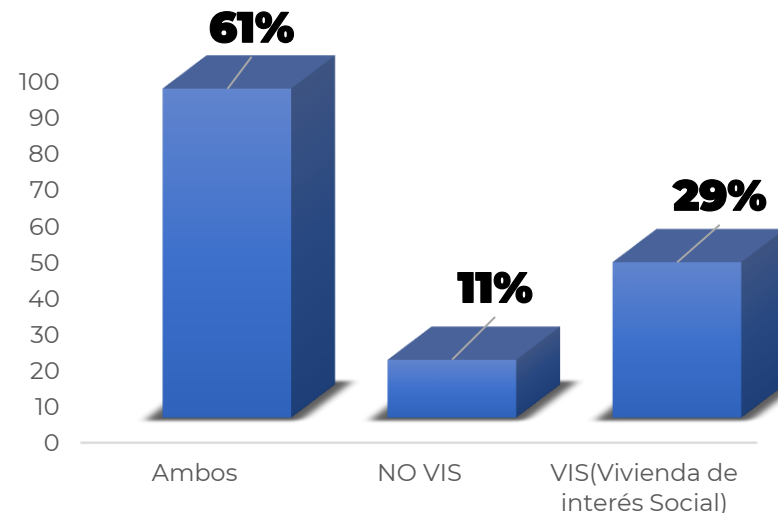
## Gastos Promedios del comprador



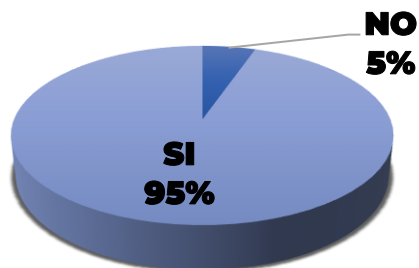
El **55%** de las personas encuestadas tienen gastos promedios entre **1 y 2 SMMLV**.

# QUE TIPO DE PROYECTO BUSCA

El **61%** de tiene interés por ambos proyectos( **VIS** o **NO VIS**).

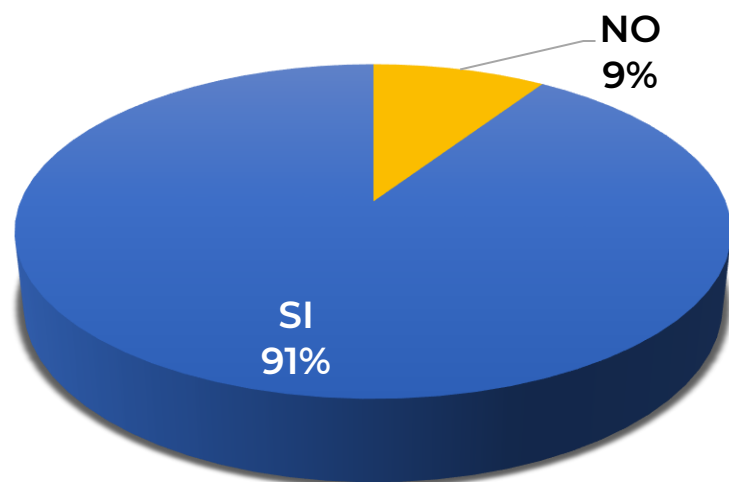


*¿Considera importante la experiencia o tradición de la constructora?*



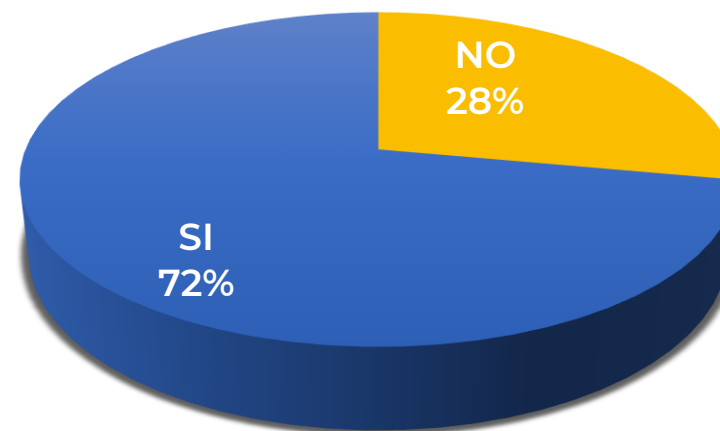
El **95%** de las personas encuestadas considera importante la experiencia o tradición de la constructora cuando se pretende comprar vivienda.

Si el interés del comprador es una vivienda de interés social – VIS, ¿La decisión de compra depende de la disponibilidad de un subsidio?



El **91%** de las personas encuestadas considera como factor de decisión la disponibilidad de un subsidio.

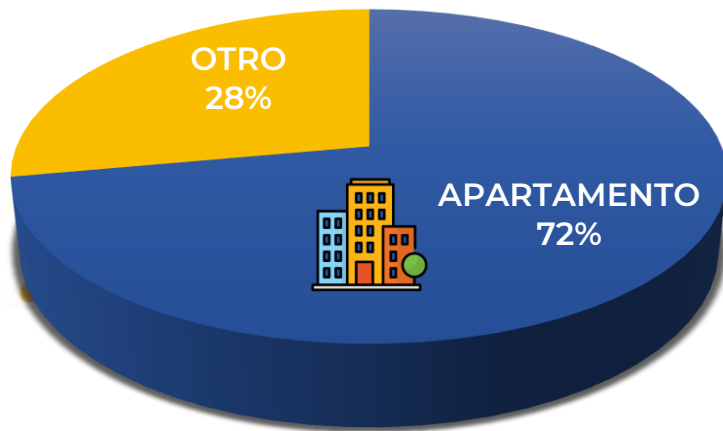
Si el interés del comprador es una vivienda de interés social – VIS, ¿estaría dispuesto a pagar un valor adicional por el parqueadero?



El **72%** de las personas encuestadas pagaría un valor adicional con el fin de contar con un parqueadero.

# QUE TIPO DE VIVIENDA LE INTERESA COMPRAR

**VIS**

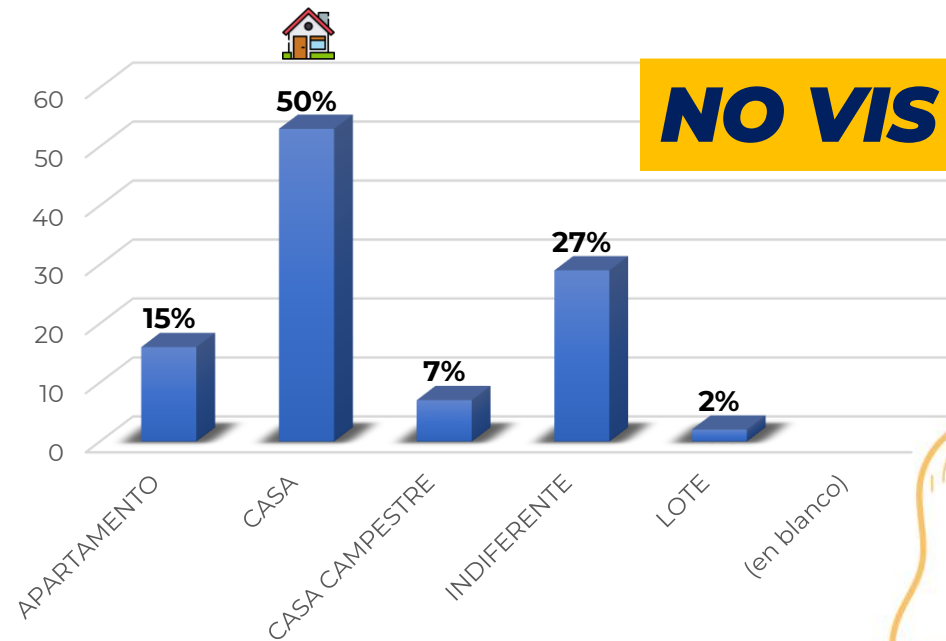


El **72%** de las personas encuestadas están interesados en **APARTAMENTO** en el segmento **VIS**.

El **50%** de las personas encuestadas están interesados en **CASA** en el segmento **NO VIS**.

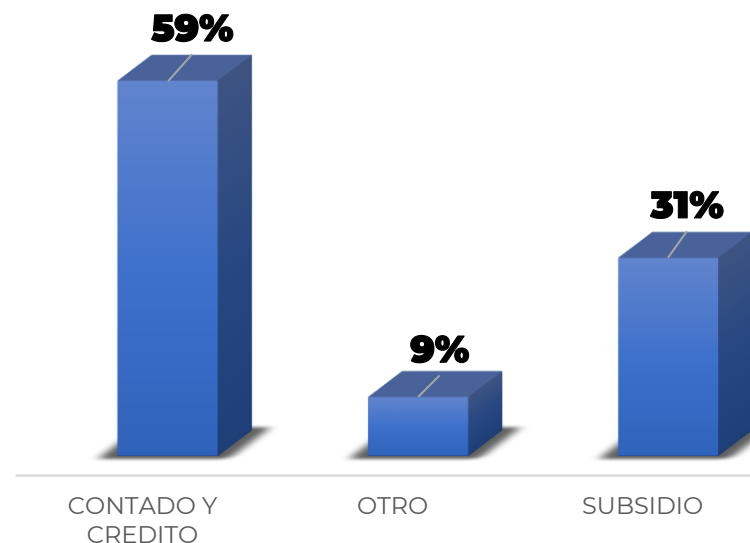
Para el **27%** de las personas encuestadas es indiferente el tipo de vivienda.

**NO VIS**

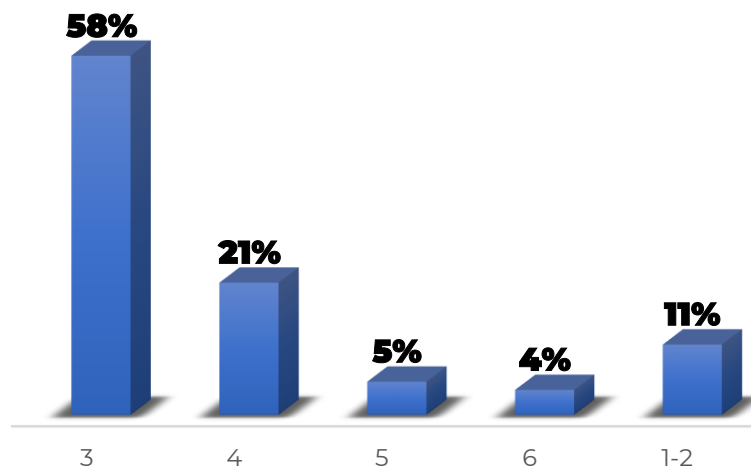


# COMO PAGARÍA LA VIVIENDA QUE DESEA

El **59%** de las personas encuestadas pagarían su vivienda con crédito y contado. Por otra parte el **31%** espera pagar una parte a través de **SUBSIDIO**.



## Estrato Socioeconómico en el que desea comprar su vivienda



El **58%** de las personas encuestadas están interesadas en comprar en el **ESTRATO 3**, seguido de un **21%** en el **ESTRATO 4**.

## ¿Cuál es el propósito de vivienda que va a comprar?

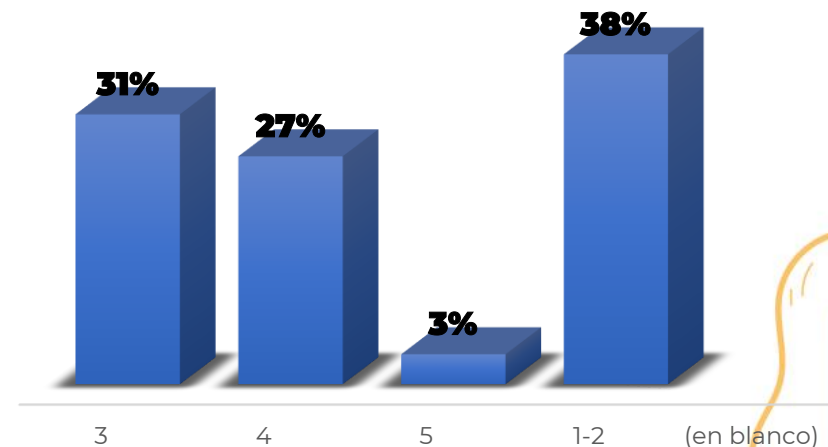


El **95%** de las personas encuestadas destinarían su vivienda **para vivir en ella**, solo el 5% la destinarían para arrendar.

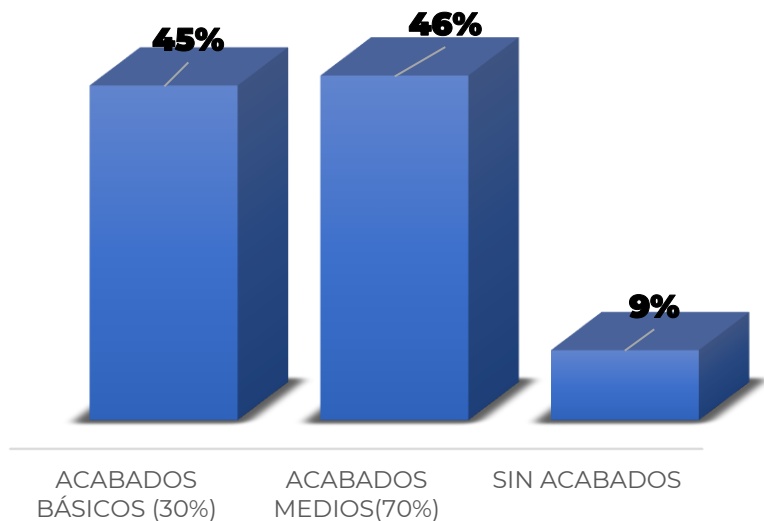
## NUMERO DE PERSONAS QUE VIVIRÁN EN EL INMUEBLE



El **69%** de las personas encuestadas manifiesta que en la vivienda vivirían entre 1 y 3 personas.



**Con relación a los acabados y con el fin de obtener un mejor precio, estaría dispuesto a recibir la vivienda:**

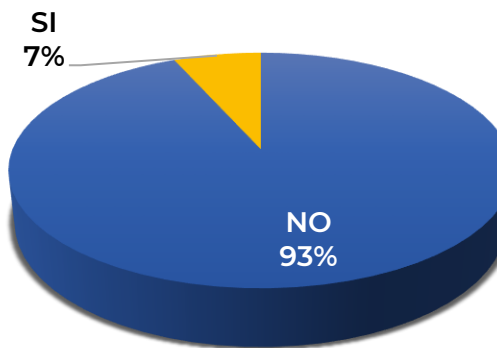


El **46%** de las personas encuestadas estarían dispuestas a recibir la vivienda con **acabados medios(70%)**.

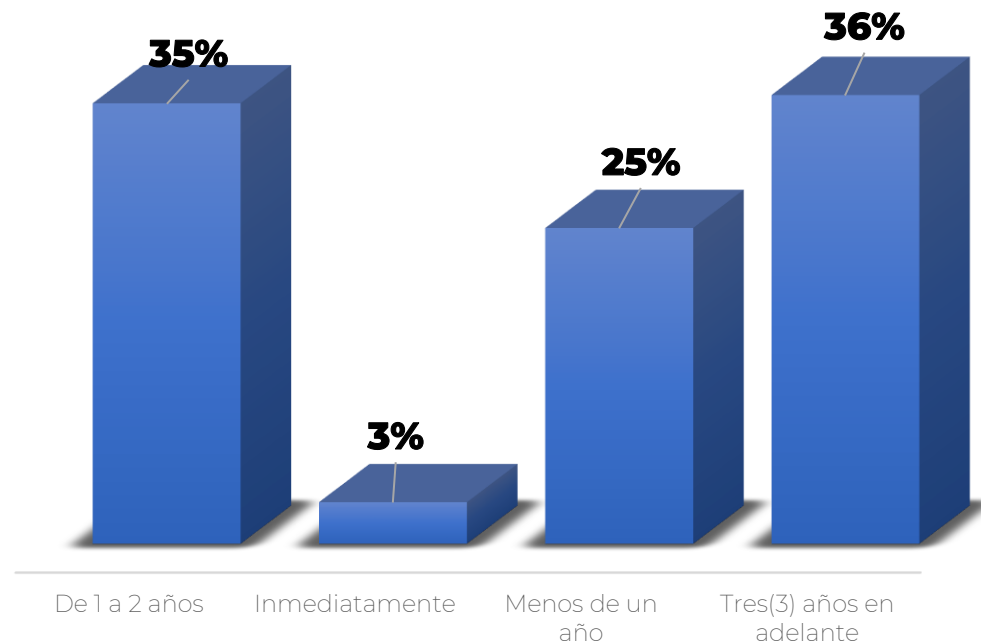
El **45%** de las personas encuestadas estarían dispuestas a recibir la vivienda con **acabados básicos(30%)**.

## **EL COMPRADOR CUENTA CON UN CRÉDITO PREAPROBADO**

El **93%** de las personas encuestadas **NO** cuenta con un crédito preaprobado. Por otra parte, el **3% SI** lo posee.



## El horizonte de tiempo en el que el comprador está interesado en recibir la vivienda es de:

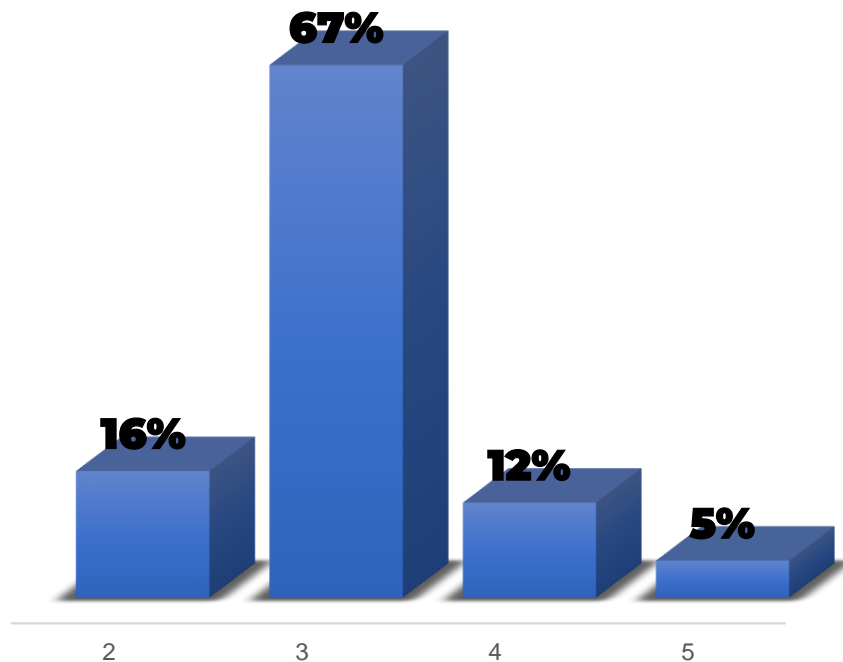


El **70%** de las personas encuestadas espera recibir la vivienda en un **término de 1 a 3 años**.

Por otro lado, el **25%** de las personas encuestadas espera recibir la vivienda en **menos de un(1) año**.

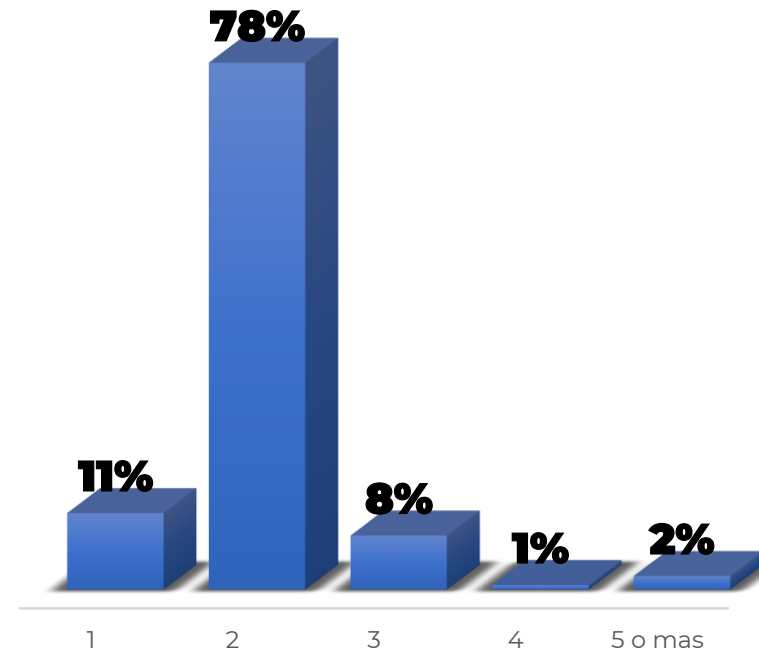


## El número de habitaciones en el que el comprador está interesado es:



El **67%** de las personas encuestadas pagarían estar interesadas en adquirir una vivienda con **3 habitaciones**.

## El número de baños en el que el comprador está interesado es:

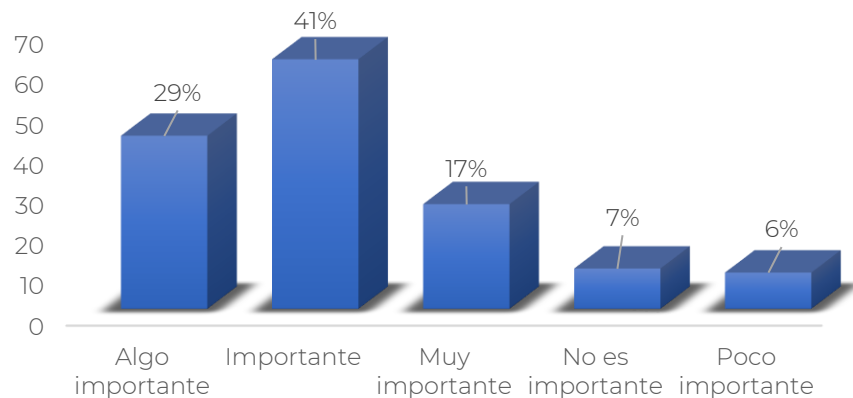


El **78%** de las personas encuestadas están interesadas en adquirir una vivienda con 2 baños.

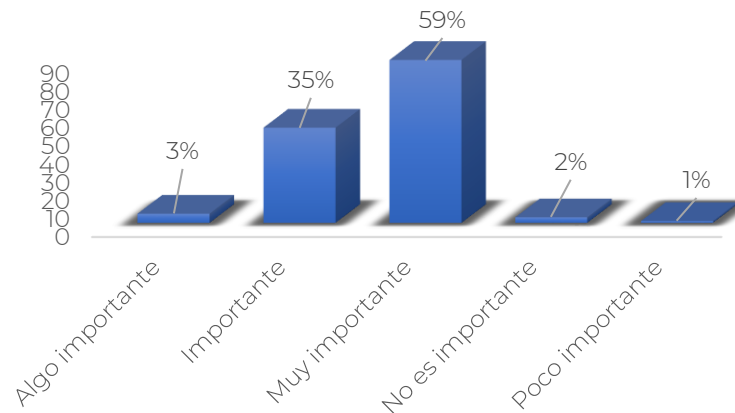
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



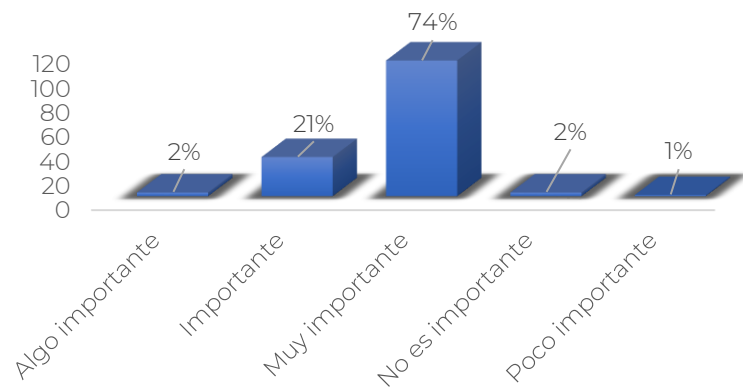
## ESTRATO



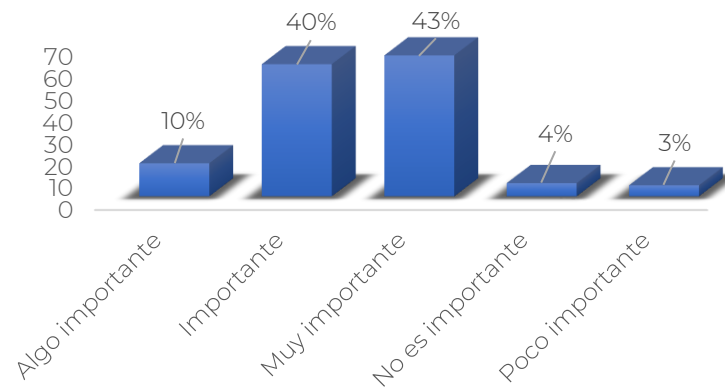
## PRECIO DE LA VIVIENDA



## LA FINANCIACIÓN



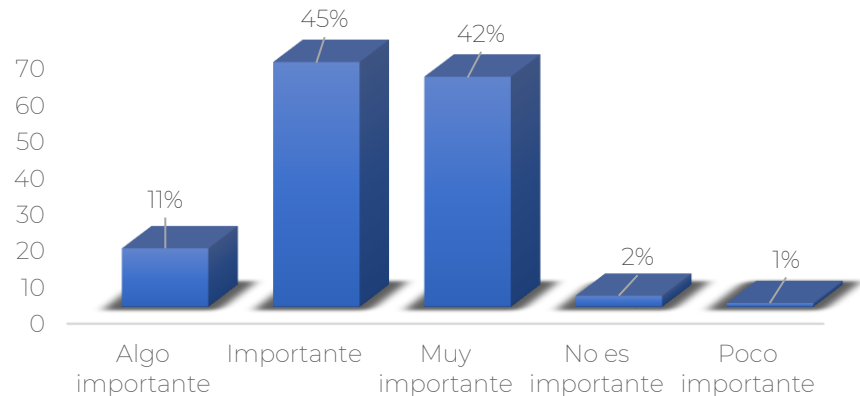
## LA UBICACIÓN ESTRATÉGICA



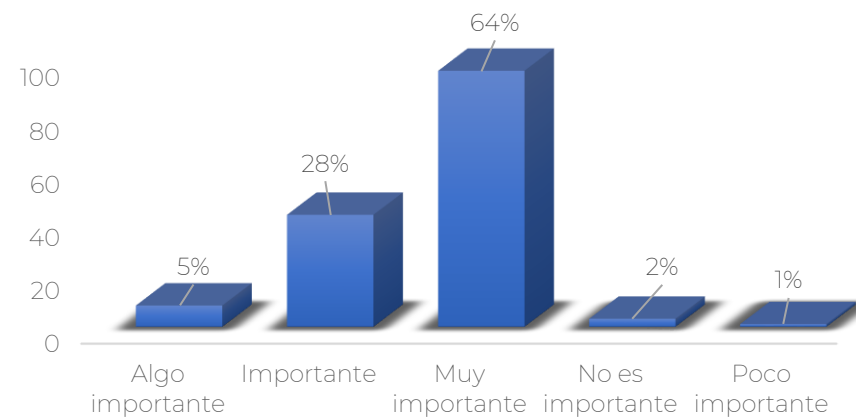
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



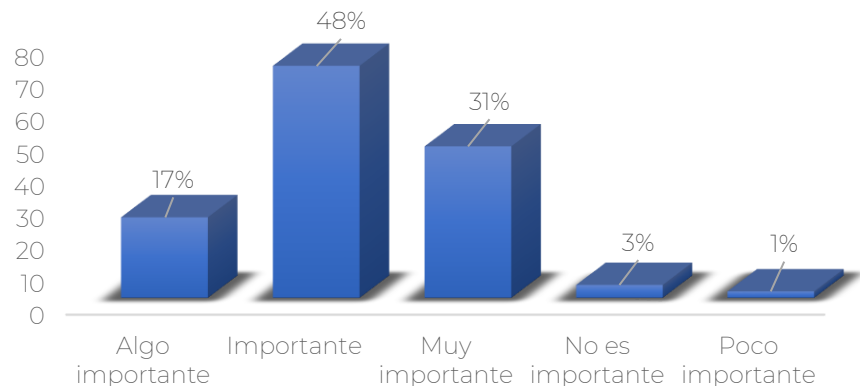
## VIAS DE ACCESO/TRANSPORTE



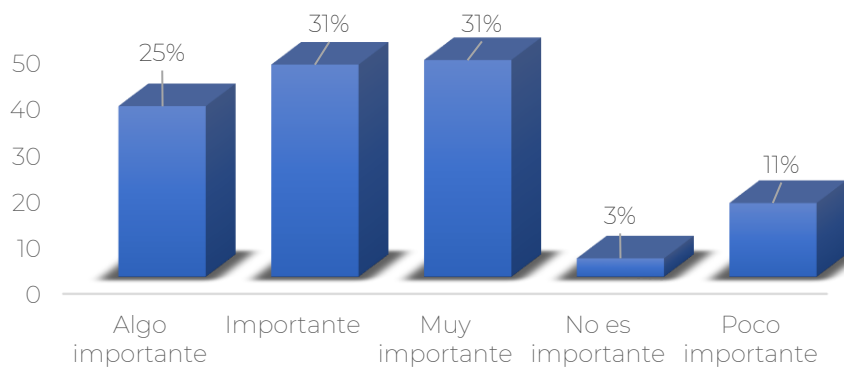
## SEGURIDAD DEL SECTOR



## ÁREAS MÁS AMPLIAS



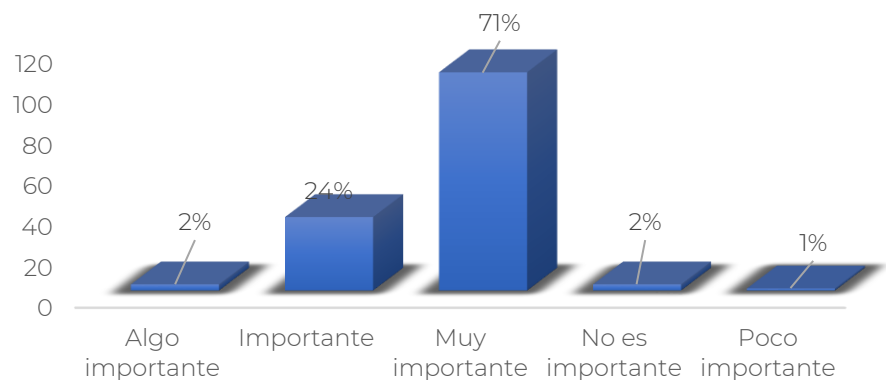
## POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN



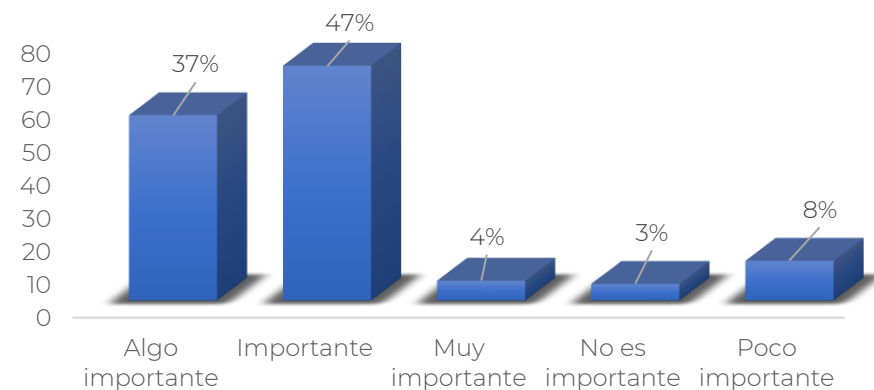
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



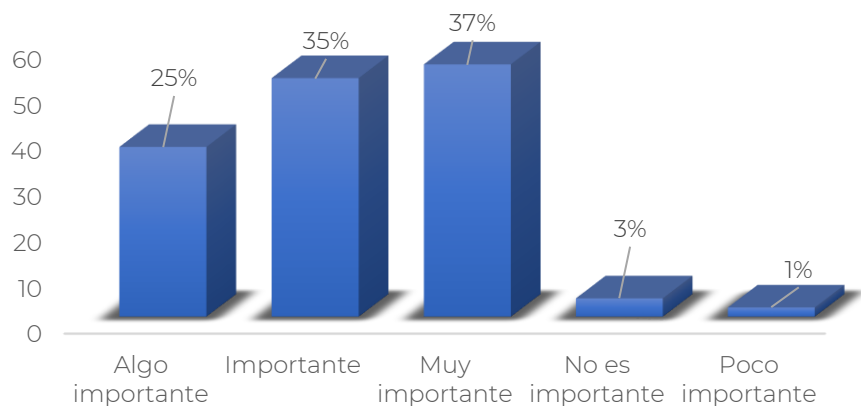
## DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS



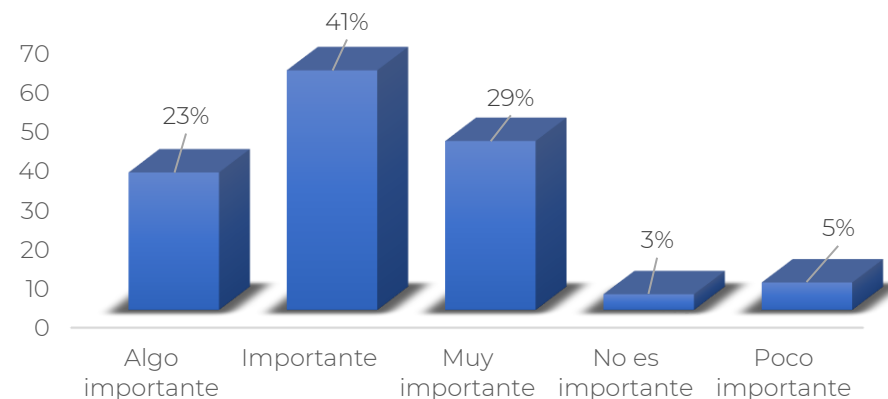
## LOS ACABADOS



## ILUMINACIÓN NATURAL



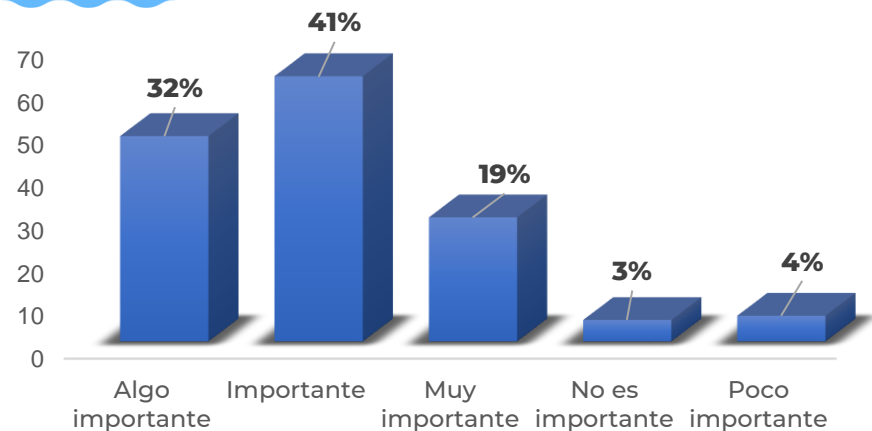
## ZONAS VERDES (JARDINES/SENDERO)



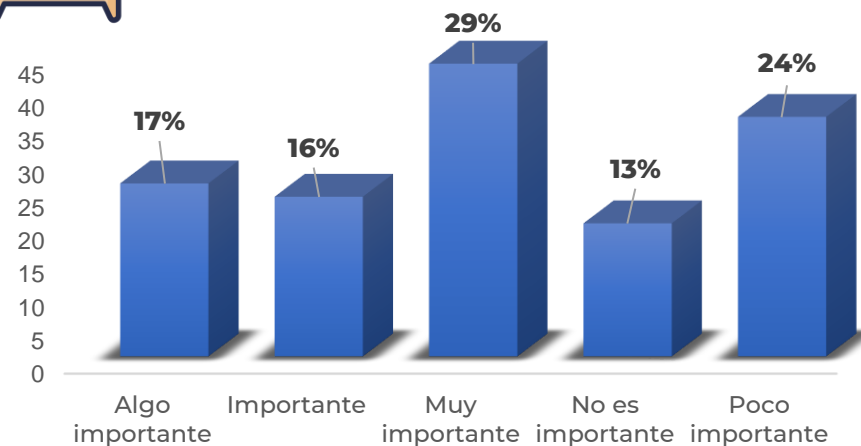
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



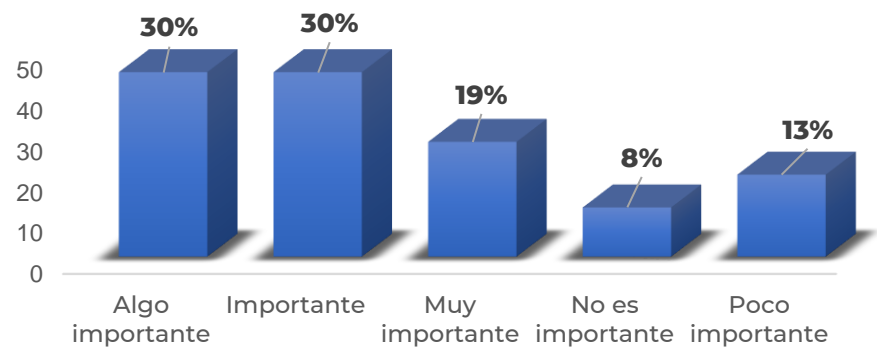
## ZONAS COMUNES



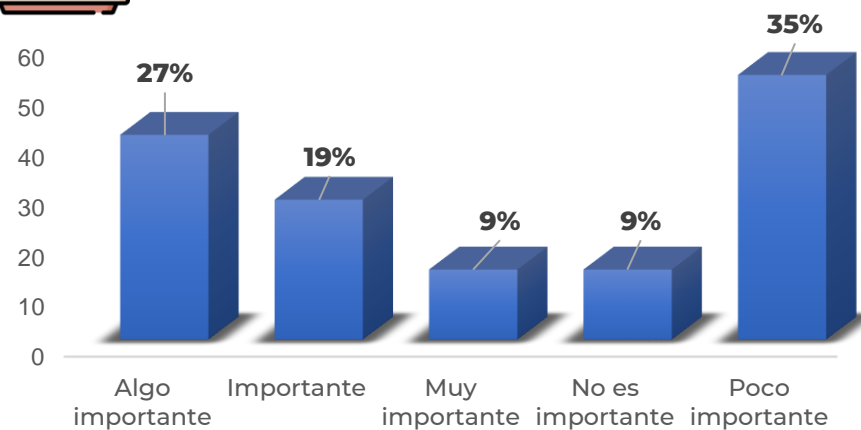
## ALCOBA - SERVICIOS



## CUARTO ESTUDIO



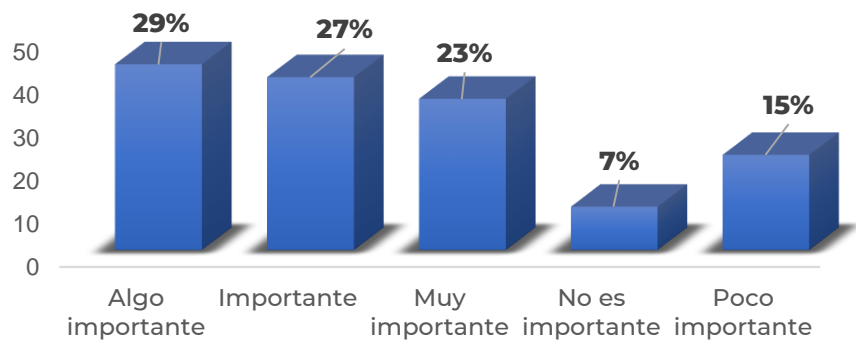
## CUARTO TV



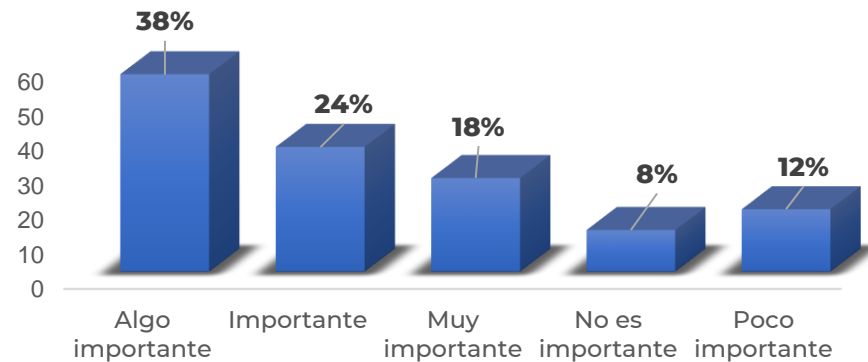
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



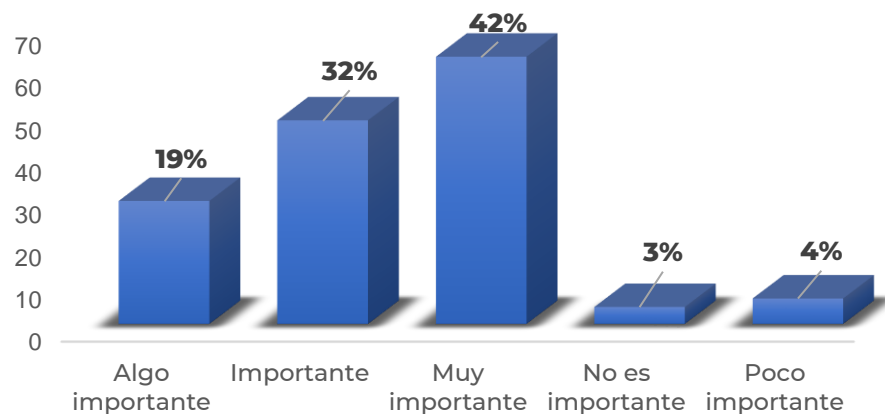
## BALCÓN



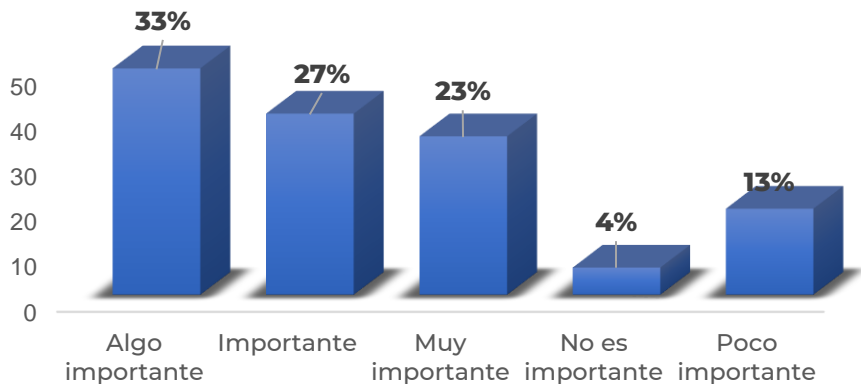
## PATIO PARA AMPLIACIÓN



## ALCOBA PRINCIPAL CON BAÑO



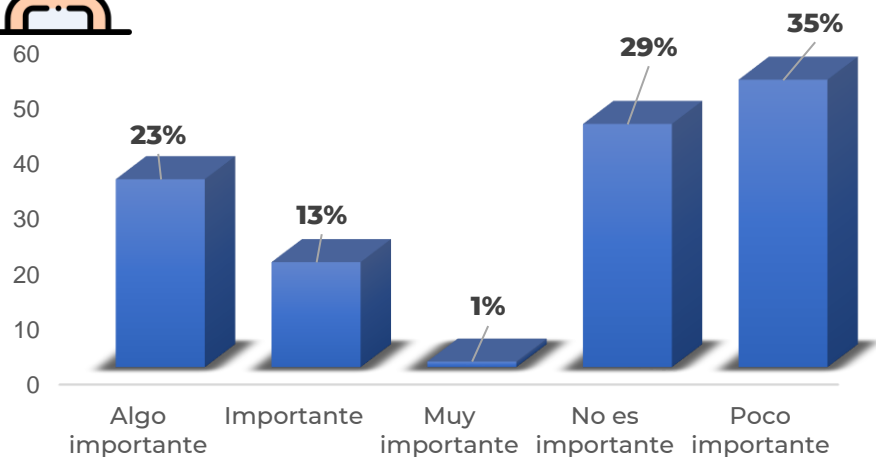
## ALCOBA PRINCIPAL CON BAÑO Y VESTIER



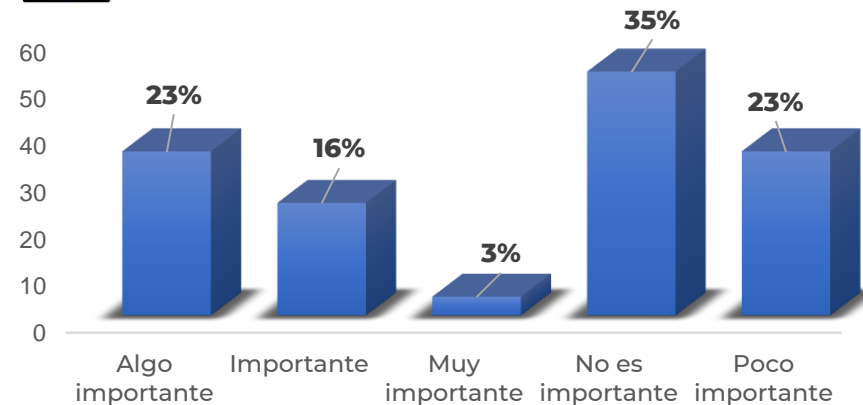
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



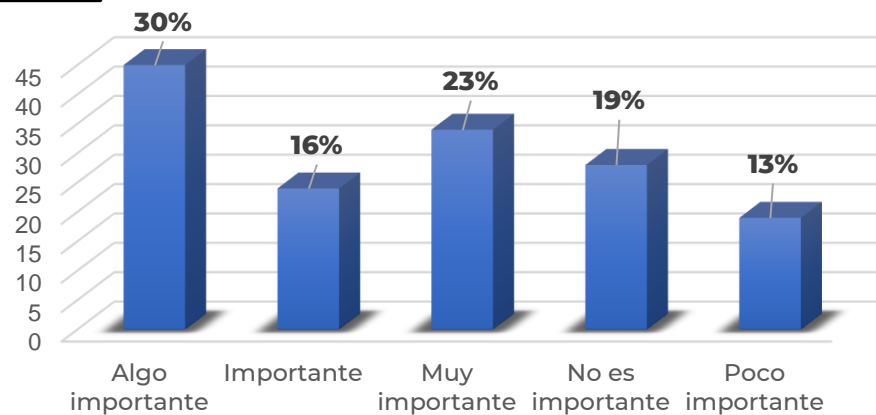
## ZONA HUMEDA



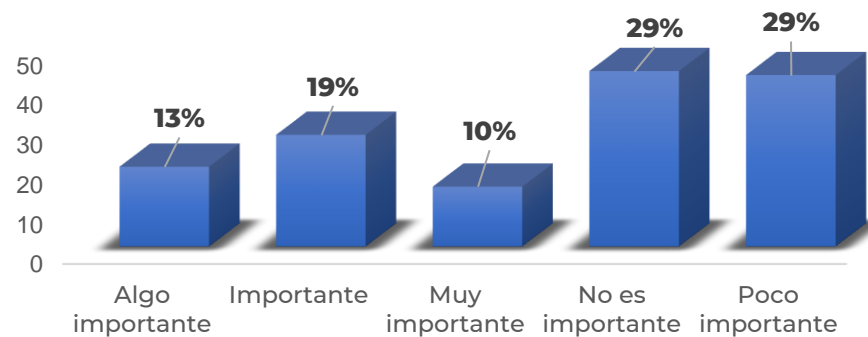
## GIMNASIO



## ASCENSOR



## ZONAS DE JUEGOS INFANTILES

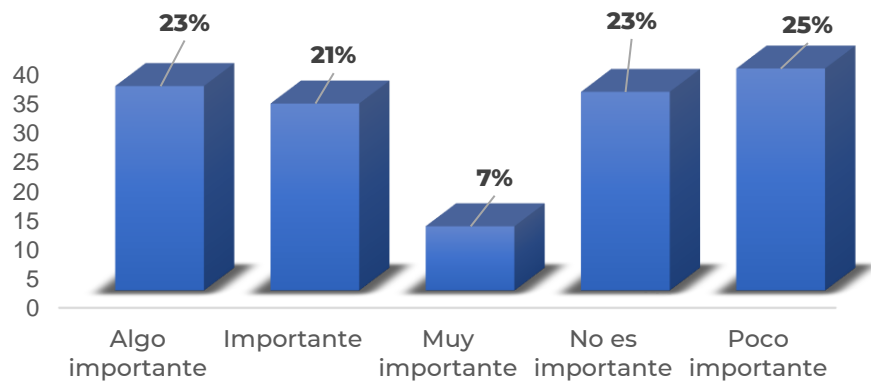




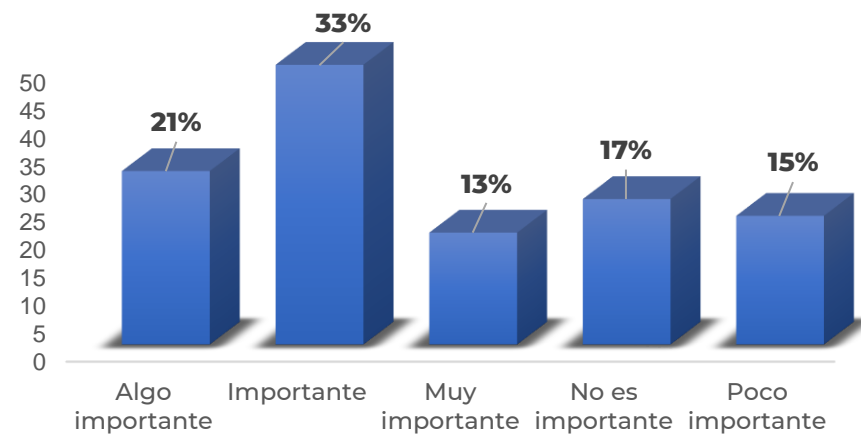
# NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



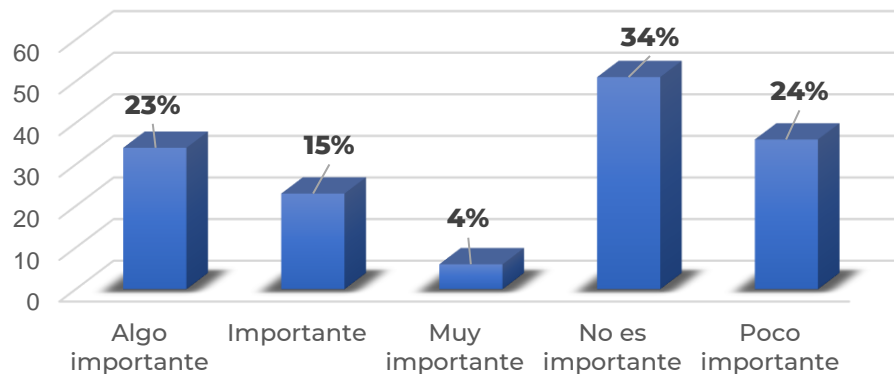
## CANCHAS MÚLTIPLES



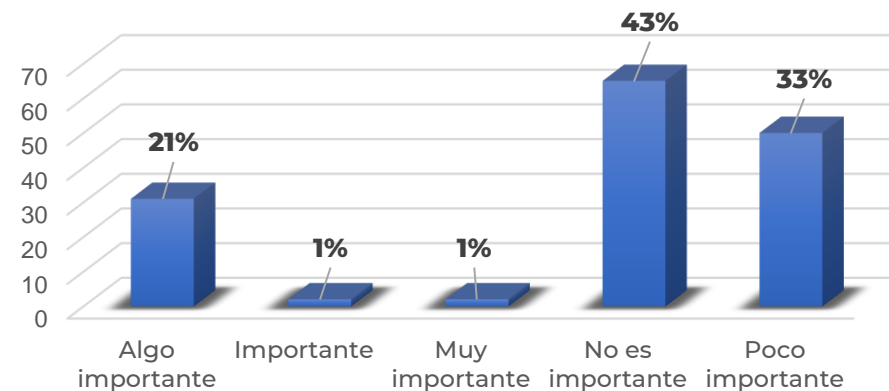
## JARDINES - SENDEROS



## ZONA BBQ



## ZONA CINE

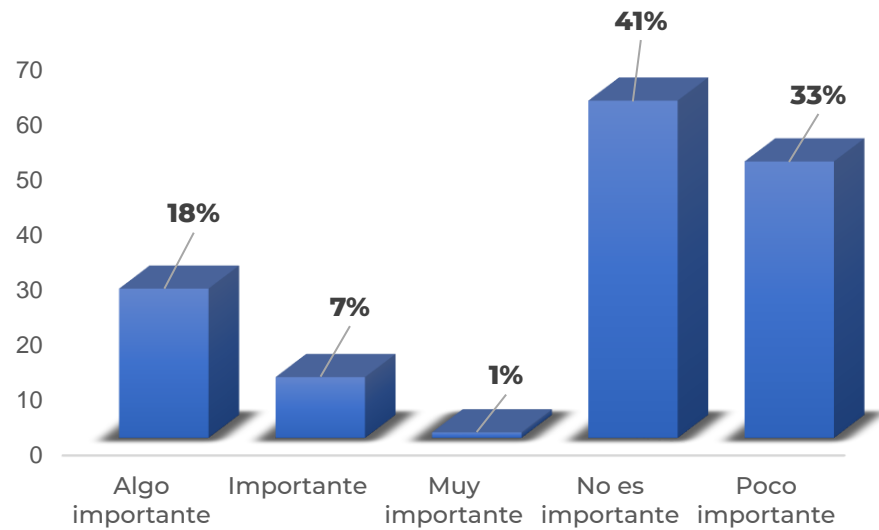




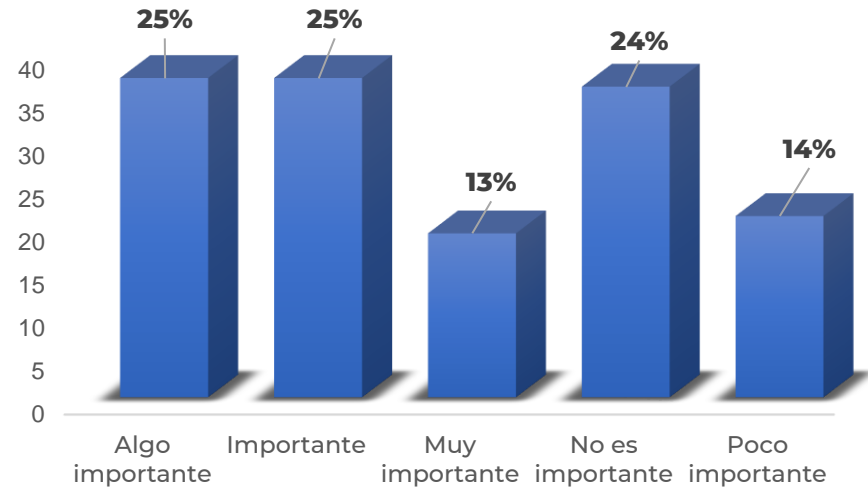
## NIVEL DE IMPORTANCIA SEGÚN CARACTERÍSTICAS



### ZONA COWORKING



### ZONA PARA MASCOTAS



# REFLEXIONES FINALES DE LA DEMANDA

En promedio **88%**  
**Interés en compra de vivienda**  
*Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal*



De esta muestra **78%**  
**Decisión de compra** depende  
de la disponibilidad de un **subsidio**



**32%**  
Casa

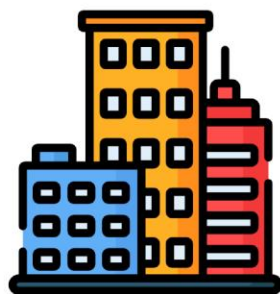


**31%**  
Apartamento



**18%**  
Indiferente

*En promedio, los municipios de  
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal*



**54.67%**  
*delos hogares encuestados  
en los 3 municipios*  
**Interés en proyectos  
VIS o NO VIS**



**33%** *Pereira y Dosquebradas*  
**Cuota inicial a través de subsidio**

**10%** *Santa Rosa de Cabal*  
**Cuota inicial a través de subsidio**



En promedio

**58%**

**Precio de Vivienda más buscado**

*Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal*

**Entre 135 y 235 SMMLV**



En promedio

**61 y 85 mts²**

**Tamaño de la vivienda**

*Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal*



**93%**

**Pereira**



**60%**

**Dosquebradas**

**Cuentan con  
un ahorro**



**50%**

**Santa Rosa de Cabal**

De los hogares encuestados

**56%**



**Es un buen momento  
para comprar vivienda**

*De los hogares encuestados*



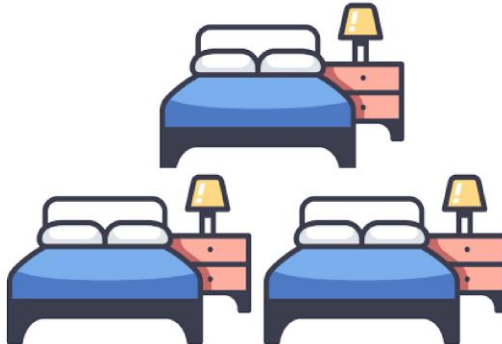
**71%**



Destinarían la vivienda  
para **VIVIR EN ELLA**



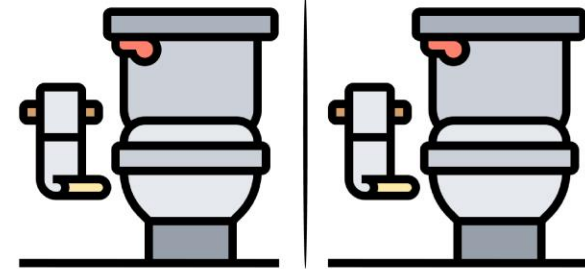
**65%**



Buscan vivienda con  
**3 ALCOBAS**



**77%**



Buscan vivienda con  
**2 BAÑOS**

## REFLEXIONES SOBRE ATRIBUTOS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

Consultados los hogares sobre sus preferencias reveladas en términos de aquellos atributos que brindan confort a la hora de comprar vivienda, se encuentra que de acuerdo con una calificación siendo **1 Nada importante** y **5 Muy importante**, las más representativas de manera positiva en los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal fueron:



LA FINANCIACIÓN



LA UBICACIÓN ESTRATEGICA



LA DISPONIBILIDAD DE TODOS  
LOS SERVICIOS PUBLICOS



LA SEGURIDAD DEL SECTOR



## REFLEXIONES SOBRE ATRIBUTOS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

Según las cifras reportadas por el **DANE**, el sector de la construcción es uno de los más afectados por la desaceleración económica, una caída de -3,7% que es evidente en obras civiles, licencias de construcción y venta de viviendas nuevas. pues hasta junio había un represamiento en la entrega de 60.000 viviendas subsidiadas por el Gobierno.

---

De los 75.000 subsidios girados por el Gobierno Nacional solo 52.000 cuentan con coberturas a la tasa de interés, de los cuales ya han sido asignados un poco más de 45.000. Esto implica que 23.000 subsidios hasta el momento no tienen cobertura para la tasa de interés, lo cual lleva a que las constructoras no puedan entregar las viviendas faltantes.

---

La **Cámara Colombiana de la Construcción** deberá seguir haciendo llamados al Gobierno Nacional para continuar con los diálogos que permitan un mayor apalancamiento del sector de la construcción, para que puedan trabajar con la banca financiera, y así poder ampliar las posibilidades de financiación de todos los nuevos hogares que van a demandar cerca de **tres millones de viviendas, en los próximos años**.

## REFLEXIONES SOBRE ATRIBUTOS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

En lo que respecta a la demanda de vivienda para el año **2022-2023** en los Municipios de **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal**, puede observarse que se proyecta una leve disminución con respecto a los años pasados, en razón a múltiples motivos tanto desde la perspectiva macroeconómica como de situaciones locales, cumpliendo así un ciclo norma de expansión seguido de normalización de las condiciones de los mercados.

---

La situación económica del país asociado con hechos que generan incertidumbre como el inicio del nuevo gobernante nacional, la reforma laboral, el proceso de evaluación de los subsidios para vivienda, definirán en el mediano plazo la continuidad de los programas del gobierno para el fomento a la construcción, lo que tendrá impacto sobre la demanda de vivienda en general.

---

Existe un evidente desconocimiento por parte de los ciudadanos sobre el tema relacionado con los subsidios de vivienda, así mismo un alto porcentaje de encuestados no reconocen las diferencias entre vivienda **VIS, VIP** y **NO VIS**, se hizo necesario profundizar sobre estos términos para el adecuado diligenciamiento de la encuesta.

## REFLEXIONES SOBRE ATRIBUTOS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

Aun cuando se han establecido idóneos y eficientes mecanismos de política pública para mitigar las barreras de los hogares para la adquisición de vivienda, está claro que dichas situaciones siguen persistiendo, lo que hace que sea necesario el diseño de instrumentos con carácter de permanentes para atender la demanda creciente de vivienda en los Municipios de **Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal**, igual que desde las administraciones Municipales en la gestión del suelo se facilite dicho propósito en condiciones de equidad para la sociedad en general.

---

Si bien existen expectativas de los hogares frente a las condiciones del mercado, también está claro que la oferta delimita y modela dichas pretensiones especialmente sobre los lugares donde prefieren vivir las personas, pues la gestión de proyectos con características adecuadas desde los hogares, tiende a crear mercados aledaños y permiten que las personas valoren los atributos en los demás proyectos, siendo importante así mismo que los Gobiernos locales generen instrumentos de gestión que favorezcan cada vez mejores procesos de urbanización en aspectos de **movilidad, espacio público, seguridad y belleza urbanística** a fin de lograr el mejoramiento del hábitat urbano.

---



## REFLEXIONES SOBRE ATRIBUTOS PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

En contraste con el pasado reciente, el Municipio de **Dosquebradas** continúa creciendo en términos de demanda potencial por vivienda, lo que indicaría que las fronteras económicas entre Pereira, Dosquebradas y en parte Santa Rosa de Cabal, cada vez se hacen más difusas y el mercado se comporta de acuerdo a los incentivos propios en términos de precios del suelo y otros factores que favorecen la construcción de viviendas.

---

Las fuentes de comunicación que se relacionan con el mercado de la vivienda han sido cualificadas en gran medida, lo que se observa en las mayores preferencias de los hogares por el **internet, las revistas especializadas y Redes Sociales** como los canales más idóneos para obtener información sobre proyectos de vivienda nueva, modificando así los mecanismos tradicionales de difusión y promoción de proyectos.

Las dinámicas demográficas vienen favoreciendo la demanda, pues a pesar de que la población crece a una baja tasa, la conformación de hogares más pequeños viene incrementando la demanda y ubicando la construcción de vivienda a una tasa de crecimiento que genera expectativas de expansión en el mediano plazo.

---

# RECOMENDACIONES

**1** Brindar capacitación a los funcionarios de las salas de venta para dar información precisa y confiable a los clientes.

**2** Implementar estrategias para fidelizar a los clientes y prospectos.

**3** Realizar trazabilidad y seguimiento a las personas que visitan los proyectos con intención de compra para asegurar el negocio.

# RECOMENDACIONES

4

Acompañar a los prospectos en los trámites bancarios para asegurar la financiación de las viviendas, explicándoles otros modelos de financiación como el Leasing.

5

Prestar asesoría eficaz a los prospectos para acceder a los subsidios del Gobierno Nacional

6

Generar confianza en los potenciales compradores de vivienda a través del acompañamiento permanente.