



**ESTUDIO ACTIVIDAD EDIFICADORA  
OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA  
PEREIRA - DOSQUEBRADAS  
Y SANTA ROSA**

**AGOSTO 2011**





**Elaborado por:**

Departamento de Investigaciones Económicas CAMACOL  
Risaralda

**Director:** Julio César Cardona Henao

**Asistente Económico:** Darwin Vergara Jaramillo

ISSN 978-958-99216-0-9

**Presidente Junta Directiva Camacol Risaralda:**  
Juan David Sánchez Acosta

**Vicepresidentes:**  
Juan Alejandro Ángel Arango  
Andrés Uribe Mejía

**Gerente:**  
Gustavo Aristizabal Botero



# TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCION</b>	<b>7</b>
<b>1. LICENCIAS DE CONSTRUCCION PEREIRA -DOSQUEBRADAS</b>	<b>11</b>
<b>2. OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA EN PEREIRA, DOSQUEBRADAS Y SANTA ROSA DE CABAL</b>	<b>17</b>
<b>2.1.OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE PEREIRA</b>	<b>18</b>
2.1.1. Oferta de vivienda multifamiliar	18
2.1.2. Oferta de vivienda unifamiliar	19
2.1.3. Oferta de vivienda nueva según comunas en Pereira	20
2.1.4. Oferta de vivienda nueva en Pereira según estado de obra	21
<b>2.2.OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS</b>	<b>22</b>
<b>2.3.OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA MUNICIPIO DE SANTA ROSA</b>	<b>25</b>
<b>2.4.OFERTA FUTURA DE VIVIENDA EN PEREIRA - DOSQUEBRADAS</b>	<b>26</b>
2.4.1. Oferta futura de vivienda unifamiliar en Pereira	26
2.4.2. Oferta futura de vivienda multifamiliar en Pereira	27
2.4.3. Oferta futura de vivienda unifamiliar en Dosquebradas	27
2.4.4. Oferta futura de vivienda multifamiliar en Dosquebradas	28
<b>3. VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE PEREIRA</b>	<b>29</b>
<b>3.1. VENTAS DE VIVIENDA UNIFAMILIAR EN PEREIRA</b>	<b>30</b>
3.1.1. Ventas de vivienda Unifamiliar según rango de precio de venta	30
3.1.2. Ventas de vivienda Multifamiliar en Pereira	32
3.1.3. Ventas de vivienda multifamiliar según rango de precio	32
3.1.4. Ventas de vivienda Unifamiliar en Pereira según comunas	34
3.1.5. Ventas de vivienda Multifamiliar en Pereira según comunas	34
<b>3.2. VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN DOSQUEBRADAS</b>	<b>35</b>
3.2.1. Ventas de vivienda Unifamiliar en Dosquebradas	35
3.2.2. Ventas de vivienda Unifamiliar en Dosquebradas por rangos de precios	36
3.2.3. Ventas de vivienda Multifamiliar en Dosquebradas por rangos de precios	36
3.2.4. Ventas de vivienda Unifamiliar en Dosquebradas según comunas	37
3.2.5. Ventas de vivienda Multifamiliar en Dosquebradas según comunas	37

<b>4. SISTEMAS CONSTRUCTIVOS</b>	<b>38</b>
<b>    4.1.SISTEMAS CONSTRUCTIVOS EN PEREIRA</b>	<b>38</b>
4.1.1. Sistema constructivo de unidades multifamiliares en Pereira	38
4.1.2. Sistema constructivo de unidades unifamiliares en Pereira	38
4.1.3. Tipo de cimentación de multifamiliares en Pereira	38
4.1.4. Tipo de cimentación de unifamiliares en Pereira	39
4.1.5. Divisiones interiores en multifamiliares en Pereira	39
4.1.6. Divisiones interiores en unifamiliares en Pereira	39
4.1.7. Número de alcobas en unidades multifamiliares en Pereira	39
4.1.8. Número de alcobas en unidades unifamiliares en Pereira	40
4.1.9. Número de baños en unidades multifamiliares en Pereira	40
4.1.10. Número de baños en unidades unifamiliares en Pereira	40
<b>    4.2. SISTEMAS CONSTRUCTIVOS EN DOSQUEBRADAS</b>	<b>40</b>
<b>5. ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA EN PEREIRA, DOSQUEBRADAS Y SANTA ROSA</b>	<b>43</b>
<b>6. CONCLUSIONES DE SDE LA DEMANDA</b>	<b>73</b>
<b>7. CONCLUSIONES DESDE LA OFERTA</b>	<b>89</b>
<b>8. ANEXOS</b>	<b>91</b>



CAMACOL Risaralda, a través de su proceso de investigaciones económicas, presenta por cuarto año consecutivo el estudio de oferta y demanda de vivienda Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, el cual se consolida como herramienta fundamental para el análisis del sector edificador en particular para la vivienda. Durante este cuatrienio hemos analizado aspectos tales como: el cambio de la actividad y las tendencias del mercado; reportamos como en el año 2007 estuvo concentrada la demanda, principalmente para la vivienda en los estratos altos; examinamos los períodos de desaceleración 2008-2009; evaluamos la recuperación y dinamismo del sector constructor desde 2010, efecto positivo producido gracias a las políticas contracíclicas del anterior gobierno, a las políticas de la locomotora de vivienda y principalmente a la actitud juiciosa y responsable e innovadora que han tenido los constructores planteando proyectos para todo el espectro socioeconómico, colmando las múltiples expectativas, necesidades y gustos de los distintos actores inmobiliarios.

Hoy más que nunca adquiere una gran importancia este tipo de estudios con información veraz y actualizada, dados los retos del actual gobierno en duplicar la producción de vivienda. Es por ello que se debe analizar a profundidad y en detalle los nichos del mercado inmobiliario residencial.

Para la ciudad de Pereira y demás municipios, hemos evidenciado en el análisis que si bien existen dificultades desde la oferta para lanzar proyectos habitacionales como son entre otros: la disponibilidad de suelos para producción masiva de VIP y VIS; el principal reto radica en solucionar múltiples problemas desde la demanda, los subsidios asignados no son suficientes ya que existen por lo menos mil hogares en promedio anual esperando su aprobación, a eso se suma la informalidad y el alto desempleo del área metropolitana (17.5%, DANE agosto 2011), que dificultan el acceso a los créditos hipotecarios y la capacidad de ahorro de los hogares para lograr acumular las cuotas iniciales de las viviendas.

El presente estudio comprende el análisis correspondiente a la actividad edificadora, en particular a la vivienda, el cual tiene cuatro atractivos analíticos en la coyuntura actual.

El primer tema de análisis es el de carácter de licencias de construcción aprobadas durante el año 2011 en Pereira y Dosquebradas, en donde se describe la dinámica constructora según destinos y Estratos socioeconómicos.



Como segundo atractivo analítico es el referente a la oferta actual de vivienda, la cual se identifican por tipos, precios, areas, comunas, estratos y estados de obra. Así mismo se detalla sobre los sistemas constructivos utilizados de las viviendas en oferta así como el número de habitaciones y baños entregados según tipo de edificación.

En tercer lugar se encuentra la evaluación estadística del mercado de vivienda nueva de manera desagregada, según tipologías, precios de venta y comunas; este indicador se constituye en una herramienta básica para evaluar las tendencias del mercado inmobiliario y proyectar el comportamiento del sector constructor dado el modelo de pre-venta que utiliza en el país. De igual forma se describe la rotación de las ventas sobre la oferta y el nivel de riesgo por acumulación de inventarios.

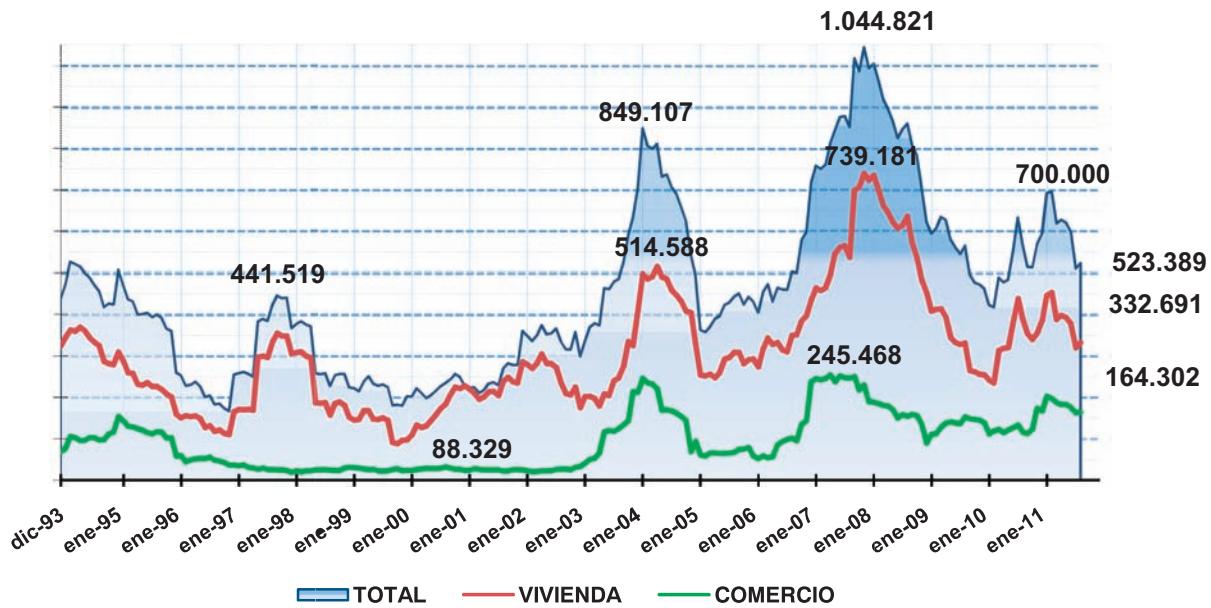
Y como cuarto punto se halla el estudio de la demanda de vivienda, el cual describe: las características socioeconómicas de los hogares, la demanda efectiva de vivienda, la capacidad económica y financiera de las personas interesadas en adquirirlas , así como sus características y distribución de espacios.

Este documento incorpora en sus anexos la evolución de los precios por metro cuadrado de vivienda nueva por comunas, y tipologías, muestra el comportamiento de la oferta: según el nivel de ventas, la realización del stock y los nuevos lanzamientos.

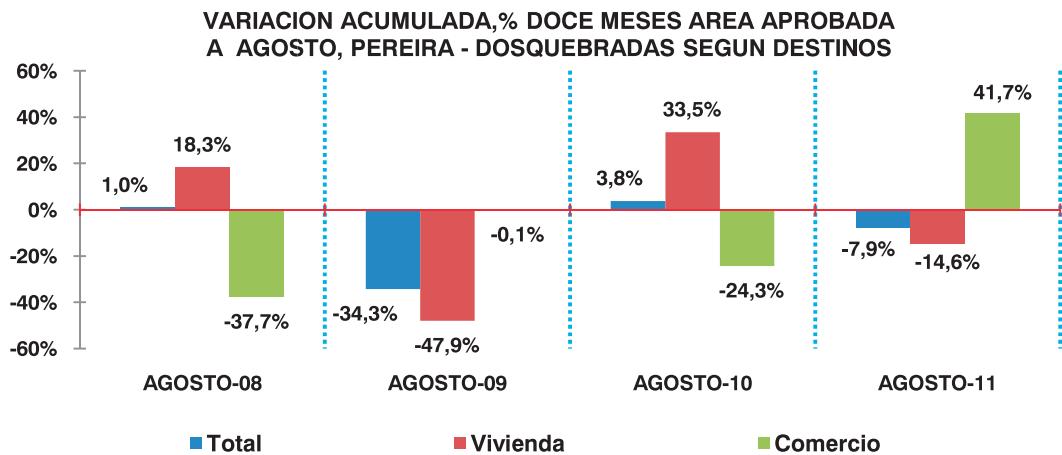


## 1. LICENCIAS DE CONSTRUCCION PEREIRA-DOSQUEBRADAS

ACTIVIDAD EDIFICADORA SEGUN LICENCIAS DE CONSTRUCCION EN m<sup>2</sup>  
ACUMULADO DOCE MESES ( Dic 1993 A AGOSTO 2011 )  
PEREIRA - DOSQUEBRADAS



Según las cifras presentadas por la curadurías urbanas de Pereira y Dosquebradas, en los últimos doce meses (hasta agosto de 2011), el área aprobada presentó una disminución del 7.9 %, alcanzando 523.389 m<sup>2</sup>, donde el metraje con destino a vivienda participa con el 63.6 % del total. Con referencia al área aprobada para la edificación de vivienda, esta disminuyó 14.6%, ubicándose para el periodo anual a agosto 2011 sobre los 332.691 m<sup>2</sup>, mientras que las edificaciones destinadas a comercio y servicios crecieron en el mismo acumulado 41.7% alcanzando 164.302 m<sup>2</sup>.

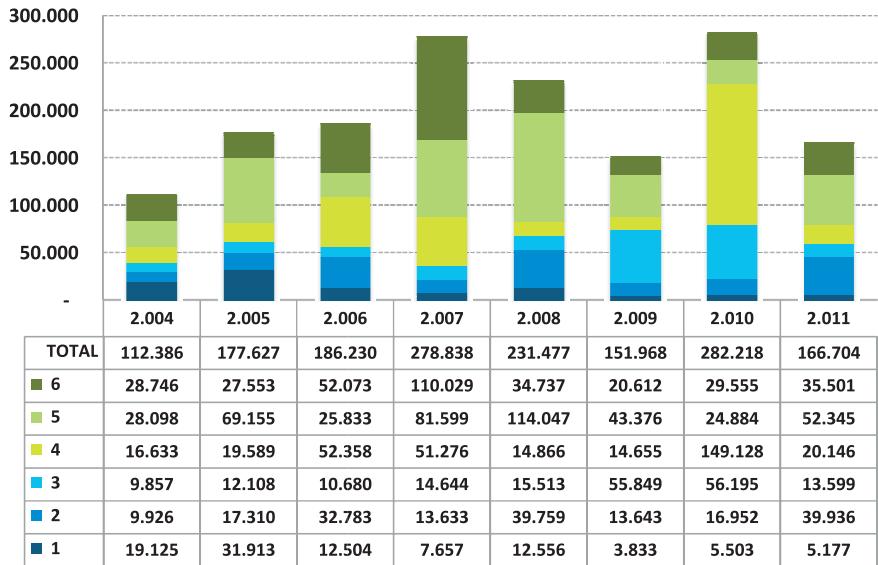


En cuanto a número de viviendas licenciadas, mostraron un decrecimiento del 28% con relación al año anterior, es decir a agosto de 2010, existían 5.117 unidades licenciadas, a agosto de 2011 existen 3.691 unidades de vivienda aprobadas para construir. Este comportamiento esta dado por la disminución en la ciudad de Pereira puesto que el año anterior los proyectos de mayor número de viviendas que estaban lanzados a ventas sacaron sus licencias en su totalidad y no por etapas como se hace tradicionalmente, dadas las expectativas positivas en su ritmo de ventas. Aspecto de resaltar es el repunte del municipio de Dosquebradas, donde reporta crecimientos en promedio mensual del 50% con relación al acumulado anual del año anterior.

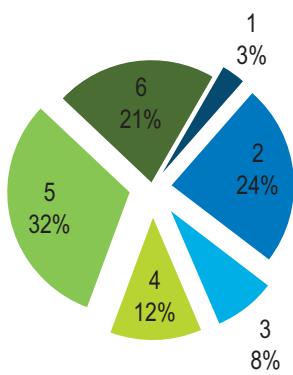
#### **COMPORTAMIENTO UNIDADES DE VIVIENDA LICENCIADAS PEREIRA - DOSQUEBRADADAS (ACUMULADO 12 MESES ) A AGOSTO 2011**



**m<sup>2</sup> LICENCIADOS DE VIVIENDA EN PEREIRA POR ESTRATO  
ENERO - AGOSTO (2004-2011)**



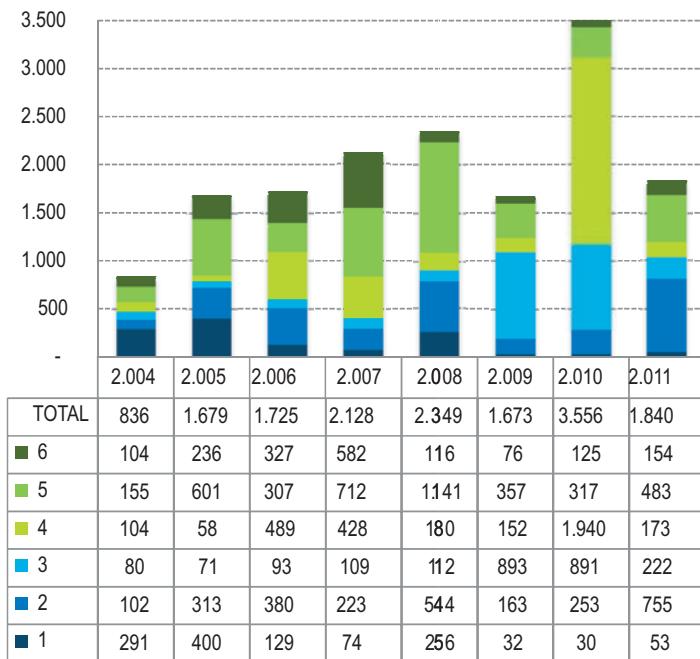
PARTICIPACION % m<sup>2</sup> LICENCIADOS  
EN PEREIRA ENERO - AGOSTO 2011



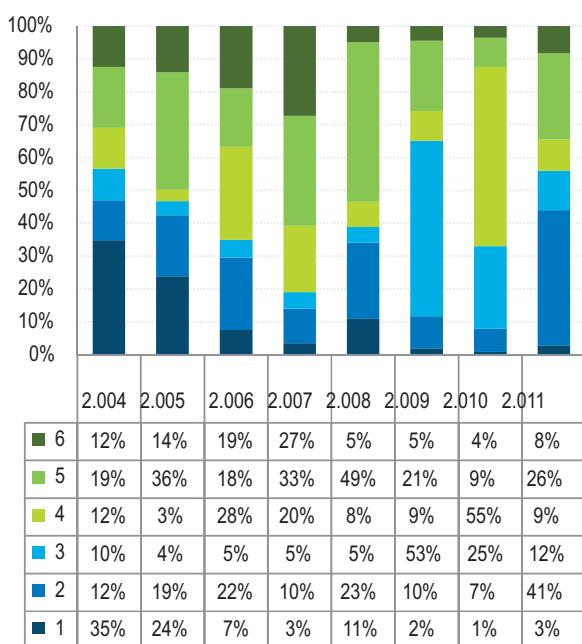
De los 166.704 m<sup>2</sup> licenciados para vivienda en la ciudad de Pereira en lo corrido 2011 a agosto, el 32 % pertenecen al estrato 5, con 52.345 m<sup>2</sup>, representados en un crecimiento del 110,4% con referencia al mismo periodo de 2010. Esta área aprobada esta localizada principalmente en los proyectos multifamiliares de las comunas Jardín y Olímpica.

En orden de cantidad de metros licenciados se encuentra el estrato 2 con 39.936 m<sup>2</sup>, equivalentes a una participación del 24% del total y el estrato 6 reporta 35.501 m<sup>2</sup>, contribuyendo con el 21% y un aumento del 20% con referencia a igual periodo del año anterior. Es notable como cambia la tendencia de la actividad edificadora en la ciudad de Pereira, durante los años 2007-2008, predomino el licenciamiento para los estratos altos, en los años 2009-2010, la actividad estuvo marcada por los estratos sociales y medios y en lo corrido de 2011 es considerable la recuperación de los estratos 5 y 6 aunque existe un buen comportamiento del estrato 2.

**UNIDADES DE VIVIENDA LICENCIADAS POR ESTRATO EN PEREIRA A CUMULADO ENERO - AGOSTO (2004- 2011)**



**PARTICIPACIÓN % UNIDADES DE VIVIENDA LICENCIADAS POR ESTRATO EN PEREIRA (A agosto) 2004-2011**

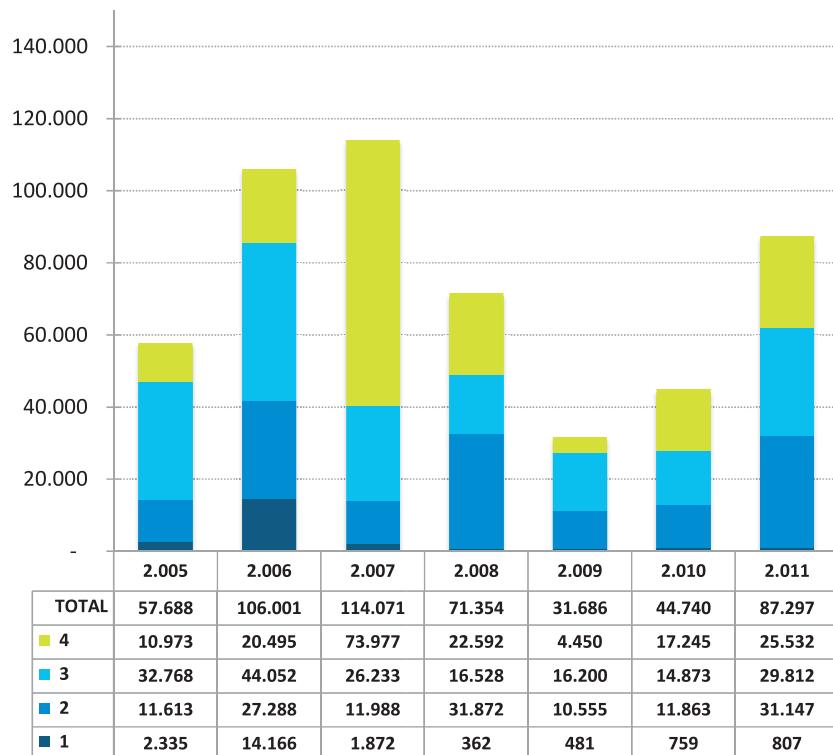


Las viviendas licenciadas en la ciudad de Pereira entre enero y agosto del presente año muestran un acumulado de 1.840 soluciones, aunque comparando con el año anterior arrojan una disminución cercana al 50%, se mantiene dentro del promedio de años anteriores.

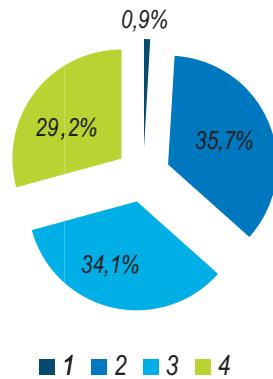
Para el periodo en análisis es notable el buen comportamiento del estrato 2 con 755 viviendas aprobadas, con una participación record del 41%, es de resaltar el licenciamiento para este estrato particularmente en la vivienda multifamiliar, tipo de edificación nueva en la ciudad de Pereira para este nivel socioeconómico.

**m<sup>2</sup> LICENCIADOS DE VIVIE  
NDA EN  
DOSQUEBRADAS  
POR ESTRATO ENTRE ENERO  
(2005-2011)**

Y AGOSTO



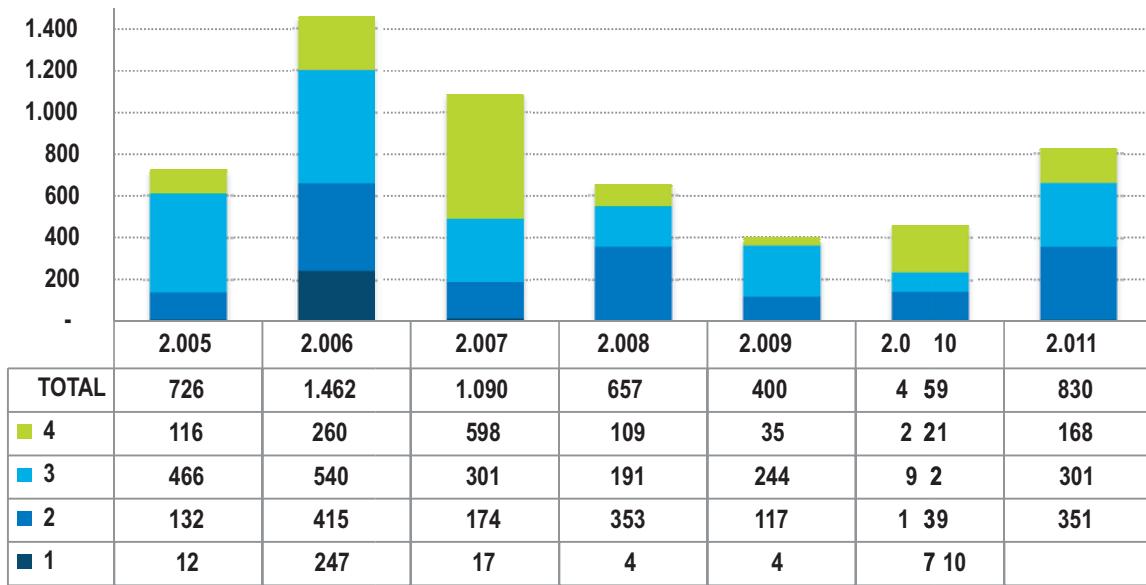
**DISTRIBUCIÓN % DE m<sup>2</sup> LICENCIADOS  
POR ESTRATOS EN DOSQUEBRADAS  
ENERO-AGOSTO DE 2011**



Como lo mencionábamos anteriormente es notable la recuperación de la actividad edificadora para el municipio de Dosquebradas en particular para la vivienda, donde sobresalen los estratos 2 y 3 con crecimientos del 160% y 100% respectivamente frente a igual lapso de 2010.

Para el estrato 2 se aprobaron 31.147 m<sup>2</sup> con una participación del 35,7% y el estrato 3 contribuye con el 34,1% equivalente a 29.812 m<sup>2</sup> licenciados. No obstante el estrato 4 también presenta un aumento considerable del 48% representado en 25.532 metros cuadrados aprobados para edificar vivienda.

**UNIDADES DE VIVIENDA LICENCIADAS POR ESTRATO EN DOSQUEBRADAS  
ENERO - AGOSTO (2005-2010)**



Con referencia al número de unidades de vivienda con permisos para construir en los periodos enero-agosto encontramos que para 2011en el municipio de Dosquebradas, se presenta un aumento del 80.8% con relación a igual periodo de 2010 (830 unidades aprobadas), explicado por el crecimiento en las licencias para el estrato 2 con 351 viviendas y 301 para el estrato 3, siendo este el de mayor crecimiento porcentual (cercano al 220%).

## 2. OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA EN PEREIRA DOSQUEBRADAS Y SANTA ROSA DE CABAL

La oferta actual de vivienda se traduce en las edificaciones habitacionales disponibles para la venta, referente a los proyectos lanzados desde el modelo de pre-venta o venta sobre planos hasta los que presentan unidades terminadas por vender. En el presente capítulo se evalúa la oferta disponible con corte a agosto de 2011 en forma desagregada por comunas, tipología, rangos de precios, áreas de las viviendas ofrecidas y la fase de construcción donde se encuentra la unidad residencial para la venta. La fuente de la información es coordinada urbana, el sistema de información de CAMACOL.

CUADRO RESUMEN OFERTA DE VIVIENDA NUEVA CON CORTE AGOSTO 2011					
	UNIFAMILIAR		MULTIFAMILIAR		TOTAL
	unidades	% part.	unidades	% part.	
PEREIRA	913	37%	1.551	63%	2.464
DOSQUEBRADAS	220	37%	371	63%	591
SANTA ROSA	55	25%	161	75%	216

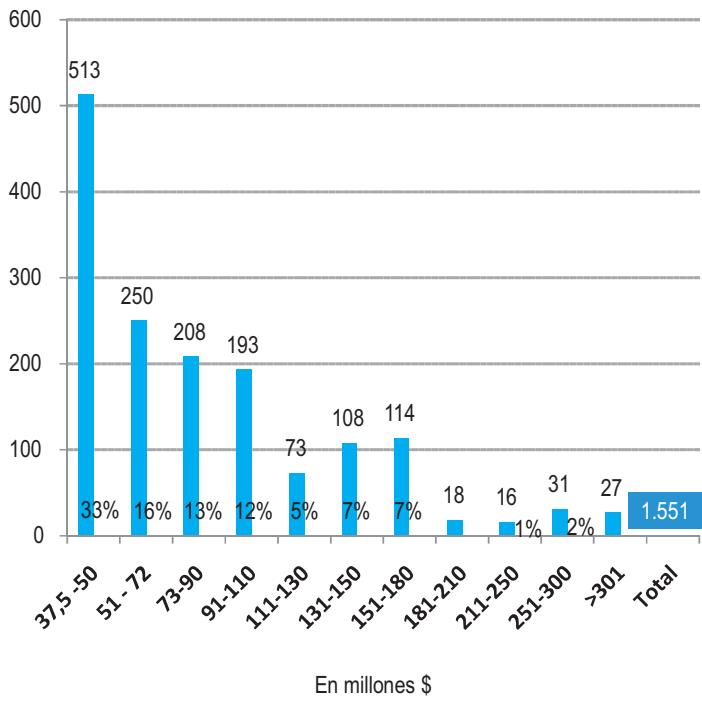
Como se puede apreciar en el cuadro anterior la ciudad de Pereira presenta una oferta total disponible para la venta de 2.464 unidades de vivienda, donde 1.551Uds son de tipología multifamiliar representando el 63% de la oferta y 913 Uds. son de unifamiliares con el 37 % de la oferta disponible.

Es preciso resaltar que la oferta de vivienda en la ciudad de Pereira se encuentra desagregada en un amplio espectro de precios de vivienda desde los 37 millones hasta los 600 millones de pesos, desde el estrato 2 al 6 en diferentes sectores de la ciudad.

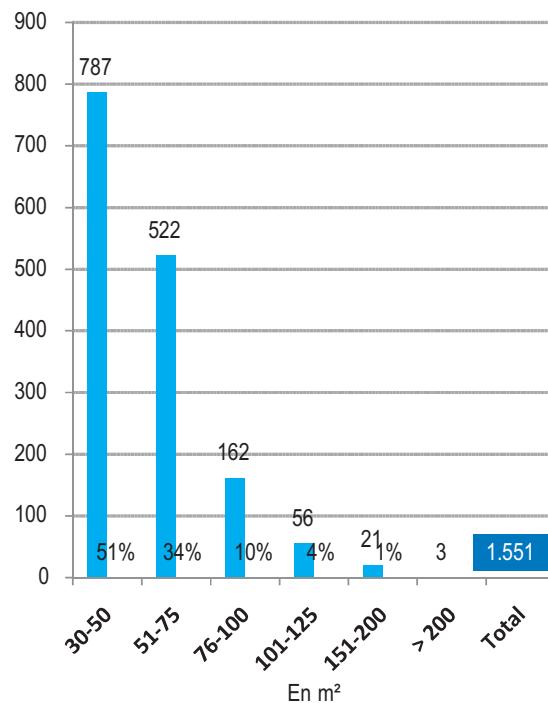
## 2.1. OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE PEREIRA

### 2.1.1. Oferta de vivienda multifamiliar

UNIDADES DE VIVIENDA NUEVA EN OFERTA MULTIFAMILIAR EN PEREIRA SEGÚN RANGO DE PRECIOS AGOSTO 2011



UNIDADES MULTIFAMILIARES EN OFERTA EN PEREIRA SEGÚN RANGO DE ÁREAS EN m<sup>2</sup> AGOSTO 2011

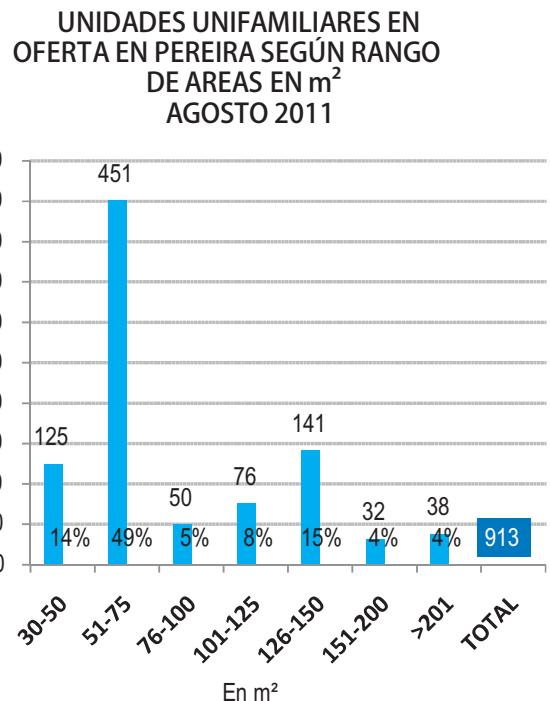
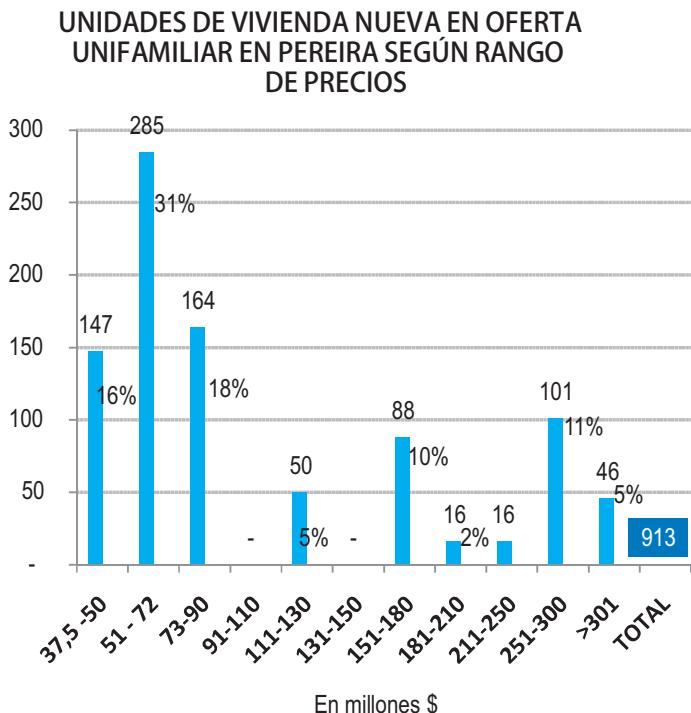


Al finalizar el mes de agosto de 2011, la oferta de vivienda multifamiliar en la ciudad de Pereira presenta 1.551 apartamentos disponibles para la venta, de los cuales el 33% (513 unidades) se encuentran ubicados en el rango de precios de venta entre 37.5 y 50 millones de pesos (tipo VIS), con áreas principalmente entre los 40 y 50 m<sup>2</sup>.

Los apartamentos con precios de venta de 51 a 72 millones de pesos corresponden al 17% de la oferta multifamiliar, con áreas entre los 51 a 75 m<sup>2</sup>.

Pasando a otro tipo de oferta multifamiliar encontramos los apartamentos entre 131 a 180 millones de pesos con 222 unidades en oferta aportando cerca del 15% de la oferta de esta tipología, correspondiente a espacios principalmente de 76 a 100 m<sup>2</sup>.

## 2.1.2. Oferta de vivienda unifamiliar

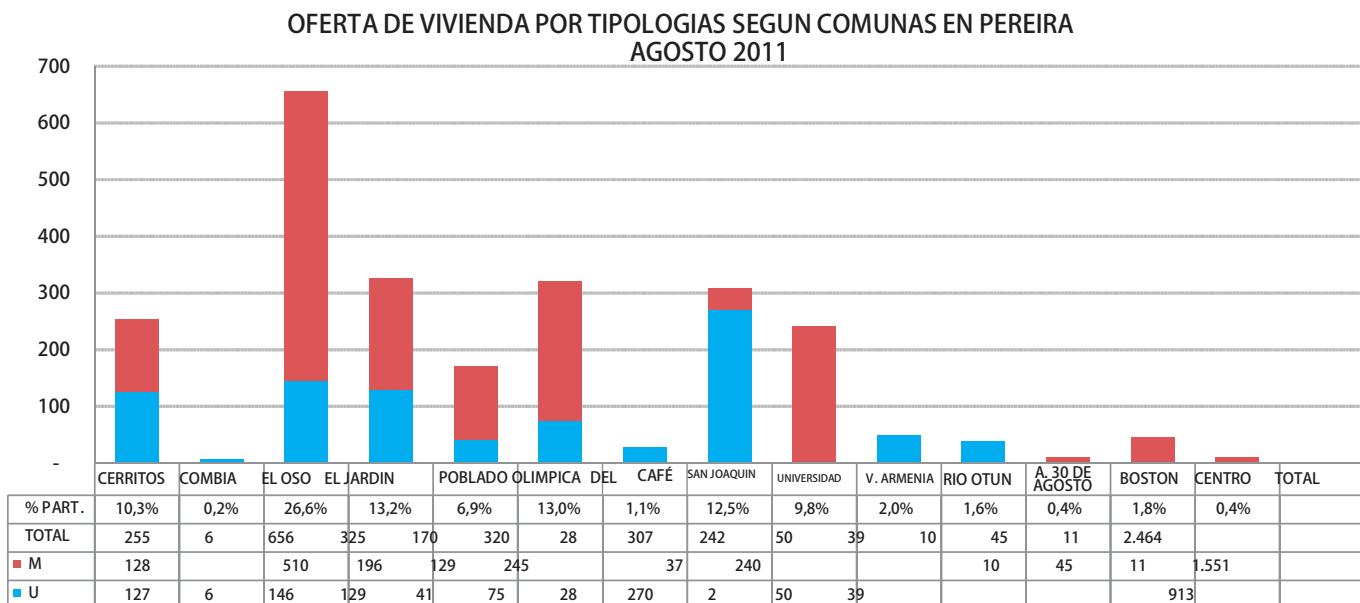


En la ciudad de Pereira, con corte al mes de Agosto de 2011 existe una oferta de vivienda nueva de 2.464 unidades, 913 casas son de tipología unifamiliar concentradas principalmente en la vivienda de interés social, ubicándose el 31% en el rango de precios de venta comprendido entre 51 a 72 millones de pesos (285 unidades en oferta), con áreas de 51 a 75 m<sup>2</sup>.

De igual forma se encuentra oferta de vivienda desde (37.5 a 50) millones aportando el 16% (equivalente a 147 unidades). Es de precisar que para este tipo de vivienda social existen en Pereira cerca de las 4.000 soluciones habitacionales en oferta futura y las cifras corresponden a viviendas en oferta en salas de venta (proyectos por etapas).

Hay actualmente 164 casas listas para la venta en el nivel de precio entre 73 y 90 millones destinadas al estrato medio; y para los estratos altos se hallan cerca de 300 casas en oferta que componen el 35% de la oferta unifamiliar (con espacios desde los 100 a 200 m<sup>2</sup>).

### 2.1.3. Oferta de vivienda nueva según comunas en Pereira



M: MULTIFAMILIAR, U: UNIFAMILIAR

MAPA DIVISION POLITICA SEGÚN COMUNAS EN PEREIRA



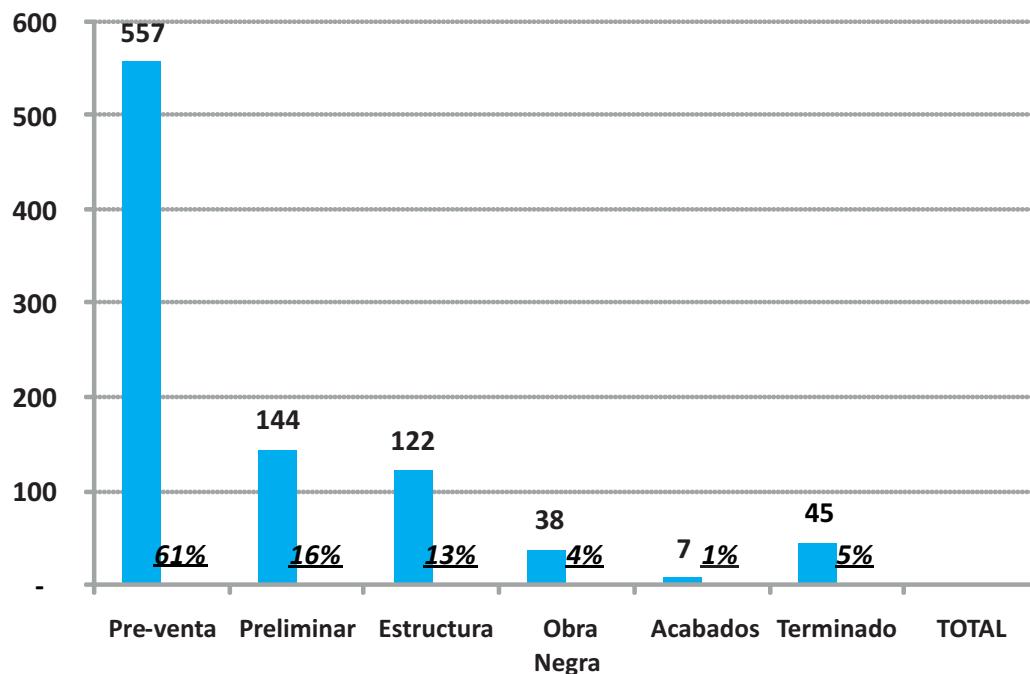
Al analizar la oferta de vivienda en Pereira según comunas, encontramos que la vivienda de VIS se encuentra concentrada en los sectores de Cuba, el Oso, San Joaquín y la Comuna del Cafè también conocido como P. Industrial., en la comuna Oso existen 656 unidades de vivienda en oferta, de los cuales 510 son multifamiliares y 146 unifamiliares, que sumados representan el 26.6 % de la oferta. En la comuna San Joaquín se hallan 307 unidades de vivienda, ocupando

el 12.5%. Es preciso resaltar la incorporación a la oferta de vivienda social proyectos ubicados en cerritos y la comuna Del Café pertenecientes a zonas de expansión de la ciudad de Pereira.

La oferta de Vivienda No VIS se encuentra localizada en mayor proporción en las comunas Jardín (325 Uds.), Olímpica (320 Uds.). La vivienda para estrato medio se encuentra mayormente en el sector de El poblado. Y para el estrato 6 la oferta se encuentra principalmente en la comuna Universidad (242 Uds.). Es de resaltar que en este sector de la ciudad prácticamente la oferta nueva está dada en multifamiliares.

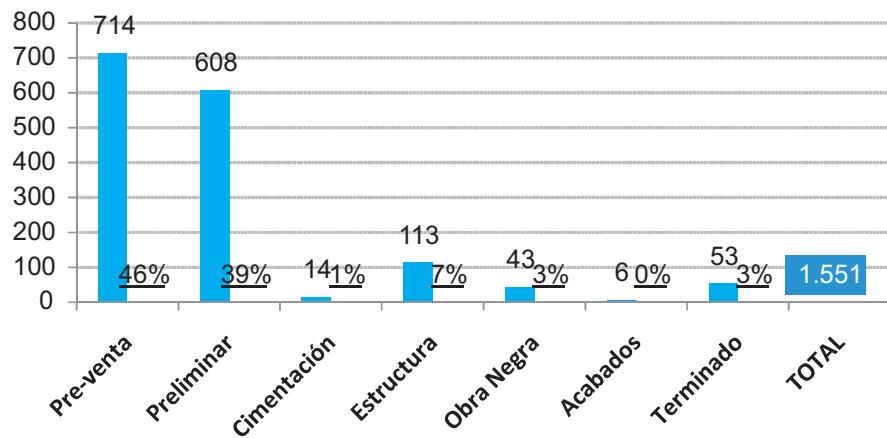
#### 2.1.4. Oferta de vivienda nueva en Pereira según estado de obra

**OFERTA DE VIVIENDA NUEVA  
SEGÚN FASE DE OBRA  
EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



La oferta habitacional de edificaciones unifamiliares en Pereira nos muestra que el 43% se encuentra en el modelo de pre-venta (sin iniciar), cantidad que asciende a 392 casas; la fase estructural suma 287 Uds. (31 % de participación), el 16% se encuentra en actividades preliminares (114 Uds.) y el inventario de viviendas terminadas 45 soluciones (esta cifra representa el 5% de la oferta, donde es evidente una baja acumulación de inventarios).

## OFERTA DE VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR SEGÚN FASE DE OBRA EN PEREIRA AGOSTO 2011

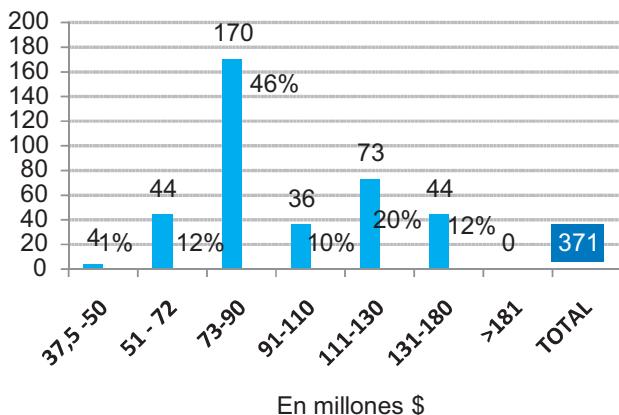


Al analizar las fases de construcción, se aprecia que el 46% del total de la oferta multifamiliar corresponde al estado de pre-venta, equivalente a 714 apartamentos, y en actividades preliminares se encuentran 608 unidades (equivalentes al 39%).

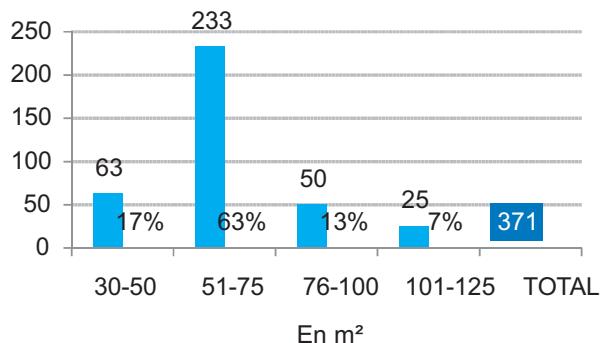
Para medir el nivel de riesgo del mercado habitacional evaluamos que existen 53 aptos terminados listos para venderse que representan el 3% de la oferta total manteniéndose un nivel de inventario bajo en esta tipología.

### 2.2. OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS

UNIDADES MULTIFAMILIARES EN OFERTA EN DOSQUEBRADAS SEGÚN RANGO DE PRECIOS AGOSTO 2011

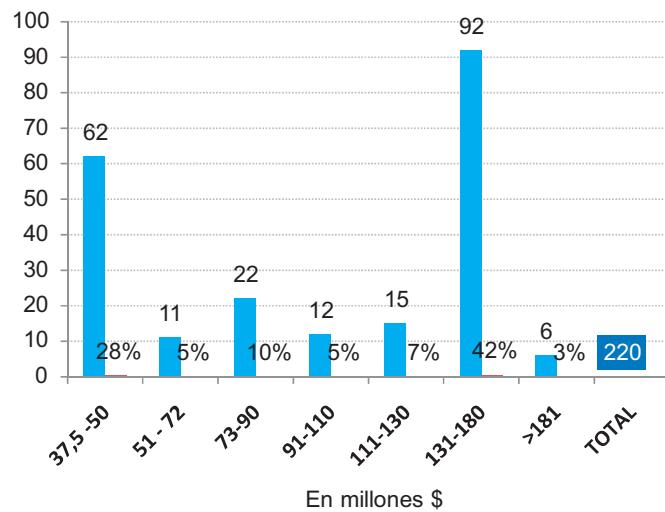


UNIDADES MULTIFAMILIARES EN OFERTA EN DOSQUEBRADAS SEGÚN RANGO DE ÁREAS EN m<sup>2</sup> AGOSTO 2011

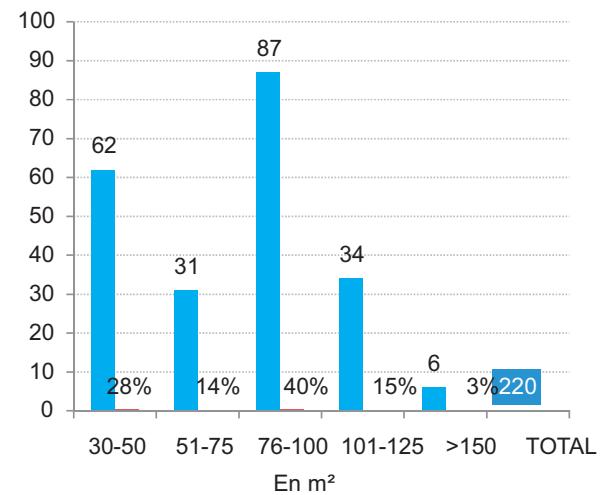


Con referencia a la oferta: tipología multifamiliar tenemos que el 46% se halla concentrada en los precios de venta desde (73 a 90) millones, que corresponde prácticamente a apartamentos con áreas de (51 a 75) m<sup>2</sup>, mientras que el 20% de la oferta está comprendida en los niveles de precios de (111 a 130) millones con espacios de 70 a 100 m<sup>2</sup>, y el 12% se encuentra en el rango de precios de 131 a 180 millones de pesos.

UNIDADES UNIFAMILIARES EN OFERTA EN DOSQUEBRADAS SEGÚN RANGO DE PRECIOS AGOSTO 2011



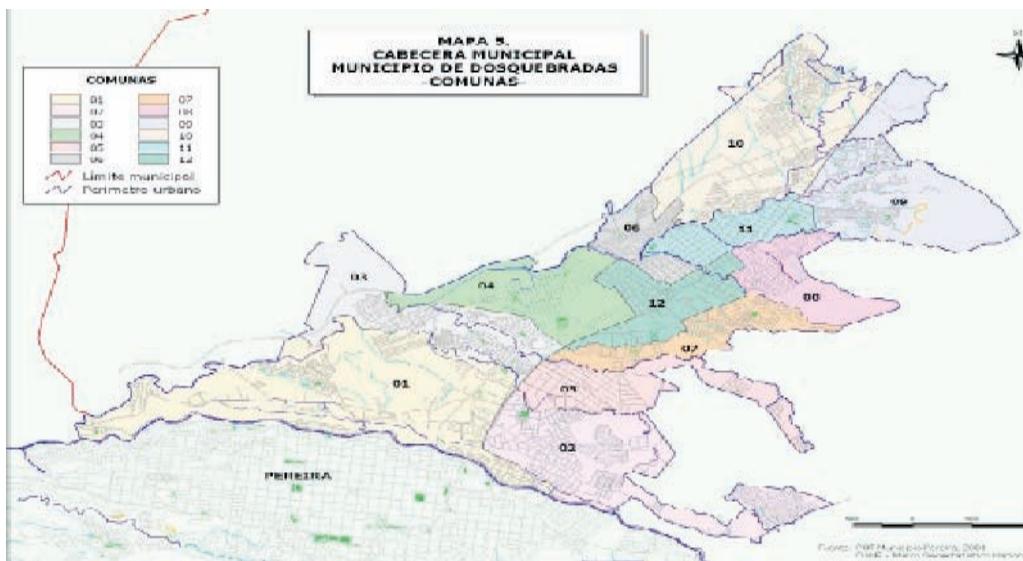
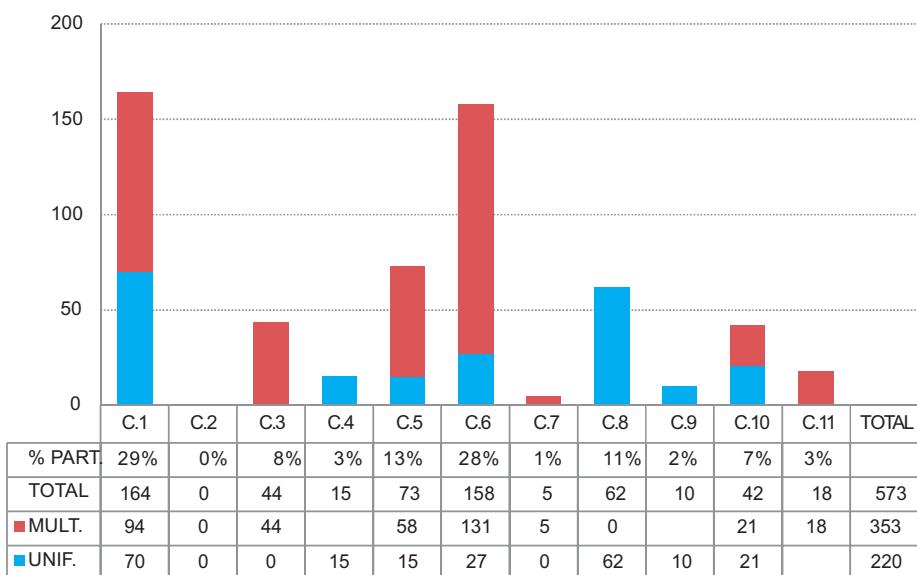
UNIDADES UNIFAMILIARES EN OFERTA SEGÚN RANGO DE ÁREAS EN m<sup>2</sup> EN DOSQUEBRADAS AGOSTO 2011



Al desagregar la oferta de vivienda en el municipio de Dosquebradas encontramos que: el 42% de la oferta unifamiliar está dada para los niveles de precios comprendidos entre los 131 y 180 millones, los cuales reportan áreas desde 76 a 125 m<sup>2</sup>.

En segundo lugar de participación hallamos que el 28% de la oferta de casas pertenece al rango de 37.5 a 50 millones sumando 62 viviendas en oferta, con áreas que van desde 30 a 50 m<sup>2</sup>.

## OFERTA DE VIVIENDA POR TIPOLOGIAS SEGÚN COMUNAS EN DOSQUEBRADAS AGOSTO 2011



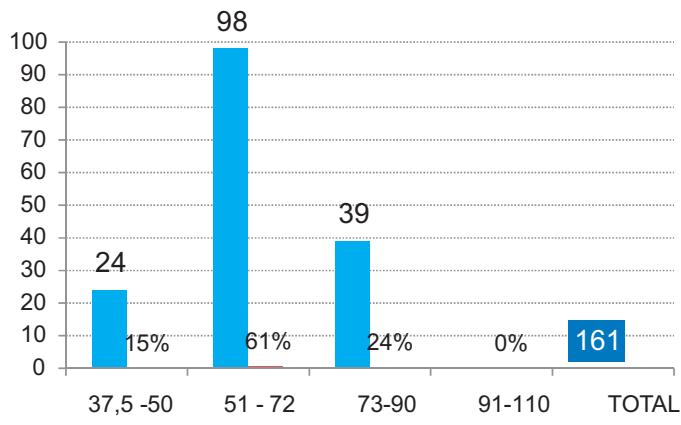
La oferta de vivienda nueva en el municipio de Dosquebradas, se halla concentrada principalmente en la comunas 6, con 158 unidades (28% de participación), de las cuales 131 son para vivienda multifamiliar y 27 corresponden a unifamiliares.

La comuna 5 presenta 122 soluciones habitacionales diferenciadas en 58 aptos y 64 casas para la venta (esta comuna contribuye con el 21%).

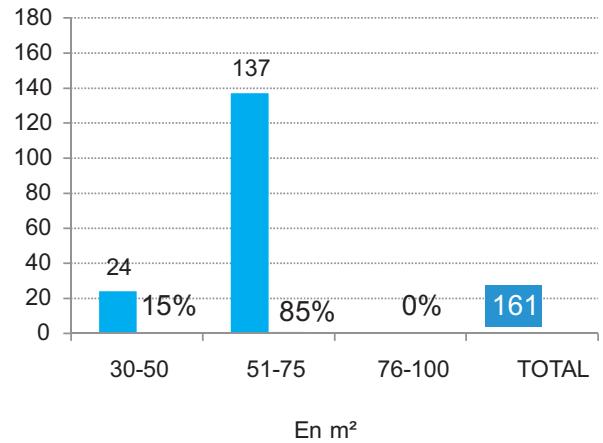
Y la comuna 1 muestra el mayor aporte con el 29% de la oferta con 164 unidades.

### 2.3. OFERTA ACTUAL DE VIVIENDA NUEVA MUNICIPIO DE SANTA ROSA

UNIDADES MULTIFAMILIARES EN OFERTA EN SANTA ROSA SEGÚN RANGO DE PRECIOS AGOSTO 2011

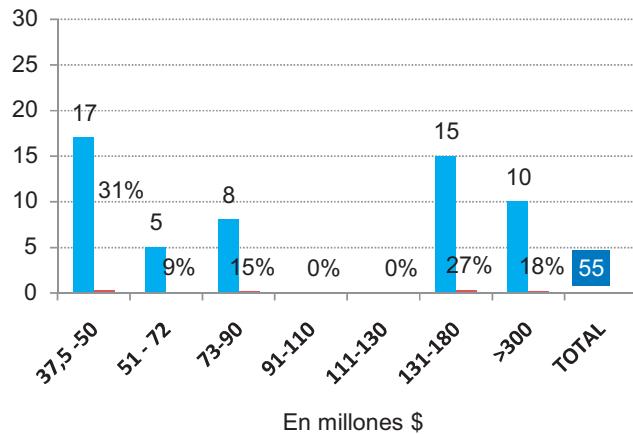


UNIDADES MULTIFAMILIARES EN OFERTA EN SANTA ROSA SEGÚN RANGO DE AREAS EN m<sup>2</sup> AGOSTO 2011

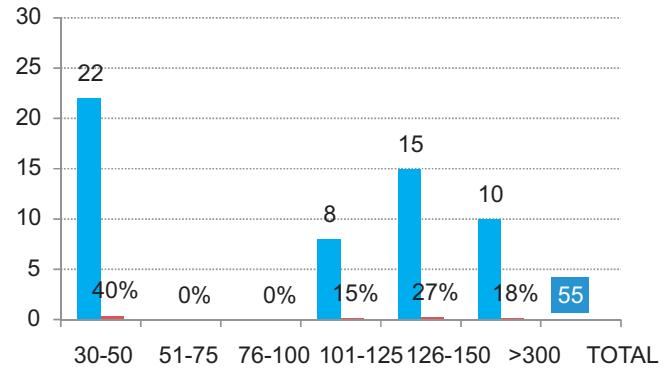


En el municipio de Santa Rosa encontramos una oferta total de 216 unidades, cuya mayor concentración se encuentra para la vivienda multifamiliar representada en 161 aptos, de estos el 61% se halla en el nivel de precios de venta desde 51 a 72 millones de \$, con areas de 51 a 75 m<sup>2</sup>.

UNIDADES UNIFAMILIARES EN OFERTA EN SANTA ROSA SEGÚN RANGO DE PRECIOS AGOSTO 2011



UNIDADES UNIFAMILIARES EN OFERTA EN SANTA ROSA SEGÚN RANGO DE AREAS EN m<sup>2</sup> AGOSTO 2011



En cuanto a la vivienda unifamiliar con corte a agosto existe una oferta de 55 casas, concentradas principalmente en la vivienda de interés social con un aporte del 31%, con espacios entre 30 y 50 m<sup>2</sup>; es preciso resaltar en este municipio la oferta de vivienda superior a 300 millones, en este caso encontramos 10 casas en oferta.

## 2.4. OFERTA FUTURA DE VIVIENDA EN PEREIRA - DOSQUEBRADAS

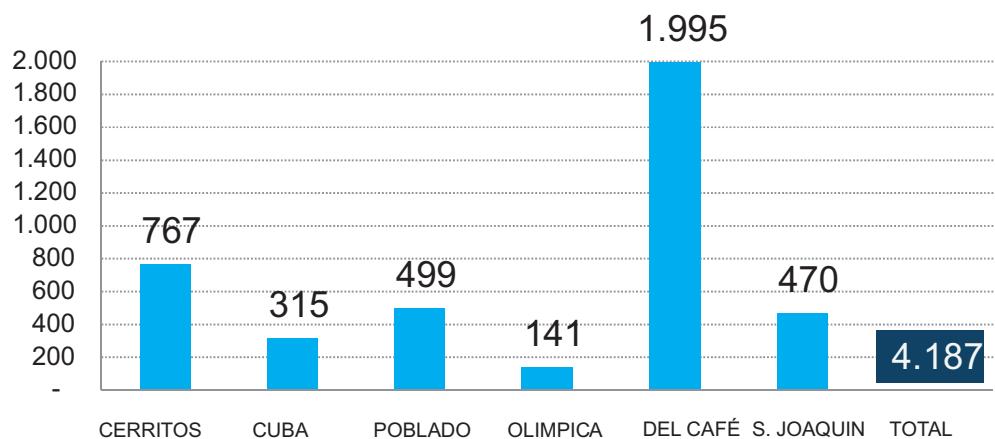
La fuente para la elaboración de este capítulo es Coordenada Urbana (Sistema georeferenciado de CAMACOL).

La oferta futura está conformada por todas las unidades de vivienda que no han salido a ventas al mercado, no obstante el proyecto se encuentra viabilizado y desarrollado por etapas. La información presentada puede cambiar, ya que es posible que ingresen nuevos proyectos al mercado, que aun no se han identificado o que se cancelen etapas en algunos proyectos.

CUADRO RESUMEN OFERTA FUTURA DE VIVIENDA NUEVA AGOSTO 2011					
	UNIFAMILIAR		MULTIFAMILIAR		TOTAL, Uds.
	unidades	% part.	unidades	% part.	
PEREIRA	4.187	65%	2.265	35%	6.452
DOSQUEBRADAS	659	36%	1.161	64%	1.820

### 2.4.1. Oferta futura de vivienda unifamiliar en Pereira.

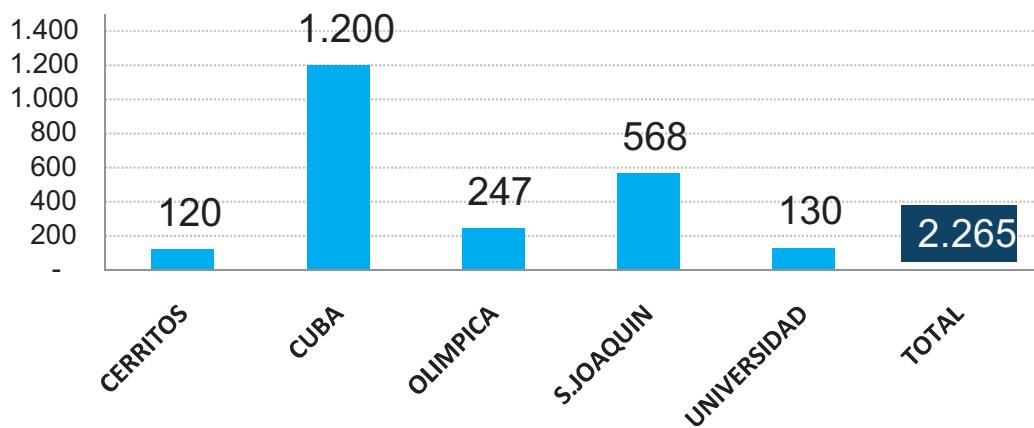
OFERTA FUTURA DE VIVIENDA UNIFAMILIAR SEGUN COMUNAS EN PEREIRA AGOSTO 2011 (en Uds.)



Para la vivienda unifamiliar en Pereira, la oferta futura se concentra en la comuna Del café (sector Parque Industrial) con 1.995 casas, seguido por sector Cerritos con 767 unidades, en su orden la comuna el Poblado con 499 soluciones y por último con 470 viviendas para la comuna San Joaquín.

#### 2.4.2. Oferta futura de vivienda multifamiliar en Pereira.

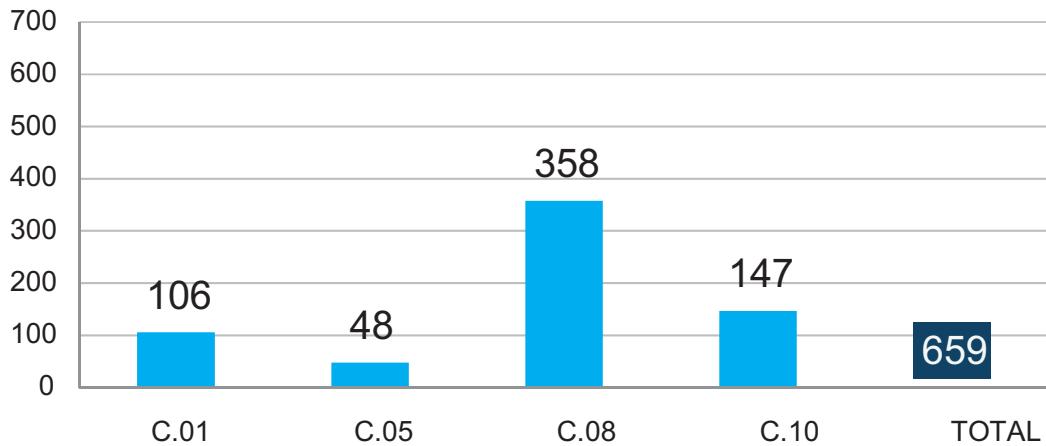
OFERTA FUTURA DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR  
SEGUN COMUNAS EN PEREIRA AGOSTO 2011 (en Uds.)



La comuna más representativa en la oferta futura de viviendas multifamiliares en la ciudad de Pereira, es la comuna Cuba con 1.200 soluciones, seguido por la comuna San Joaquín con 568 viviendas, la comuna Olímpica contribuye con 247 unidades, lo sigue la comuna Universidad con 130 unidades y con 120 viviendas se encuentra el sector Cerritos.

#### 2.4.3. Oferta futura de vivienda unifamiliar en Dosquebradas.

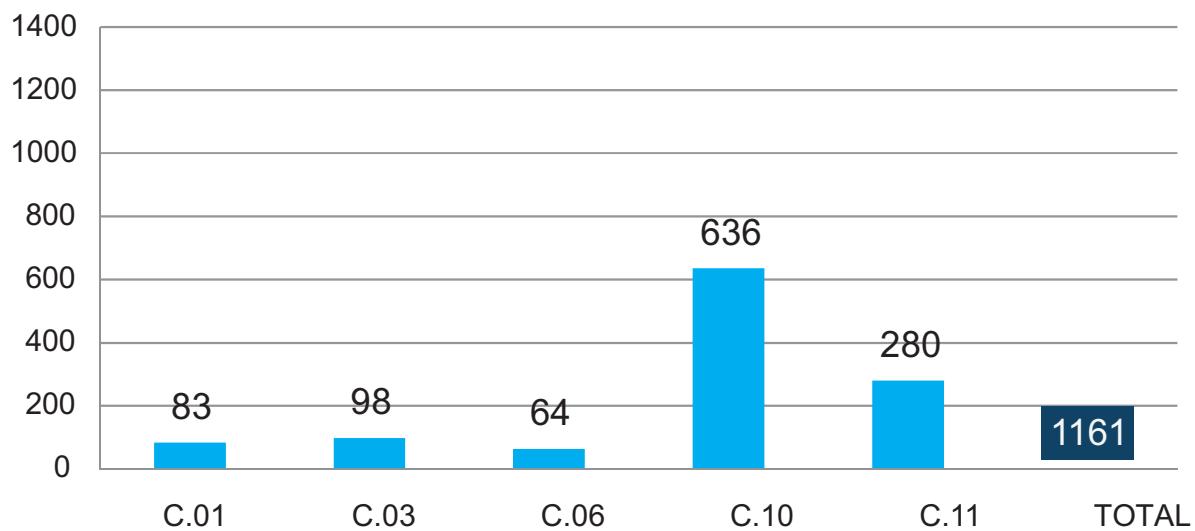
OFERTA FUTURA DE VIVIENDA UNIFAMILIAR SEGUN  
COMUNAS EN DOSQUEBRADAS AGOSTO 2011 (en Uds.)



Para la vivienda unifamiliar en Dosquebradas, la oferta futura se concentra en la comuna C.08 con 358 casas, seguido por la comuna C.10 con 147 unidades, le sigue en cantidad la comuna C.01 con 106 soluciones y por último con 48 viviendas la comuna C.05.

#### 2.4.4. Oferta futura de vivienda multifamiliar en Dosquebradas.

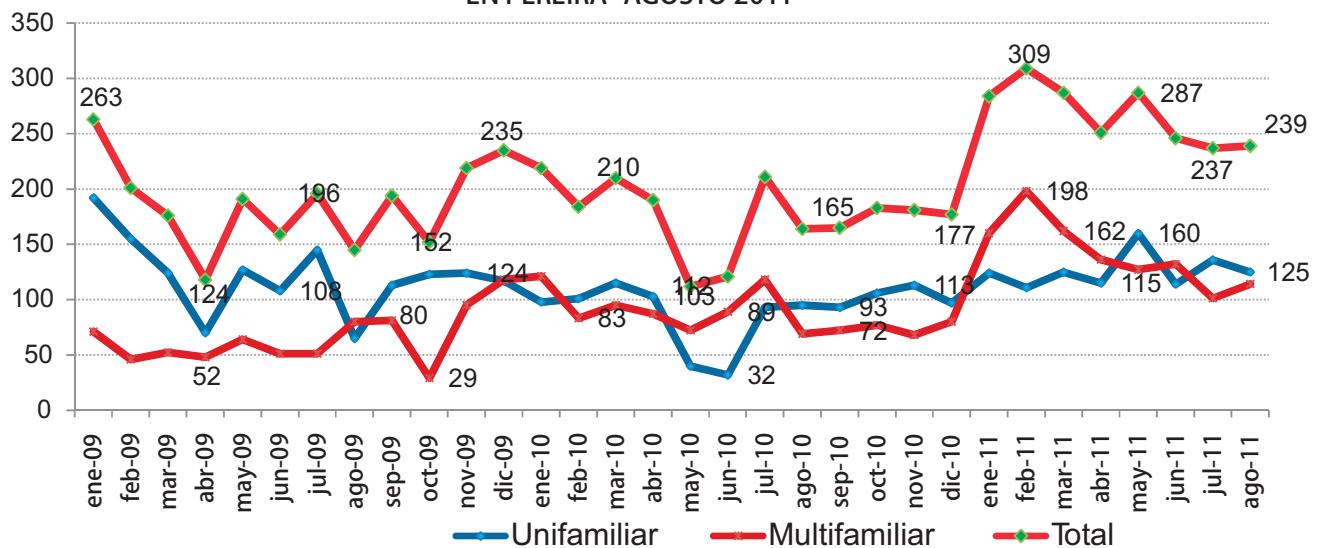
OFERTA FUTURA DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR SEGUN COMUNAS EN DOSQUEBRADAS AGOSTO 2011 (en Uds.)



La oferta futura de vivienda multifamiliar en la ciudad de Dosquebradas tiene su mayor concentración en la comuna C.10 con 636 unidades, seguido de la comuna C11 con 280 viviendas, le sigue la comuna C.03 con 98 apartamentos y con 83 soluciones la comuna C.01.

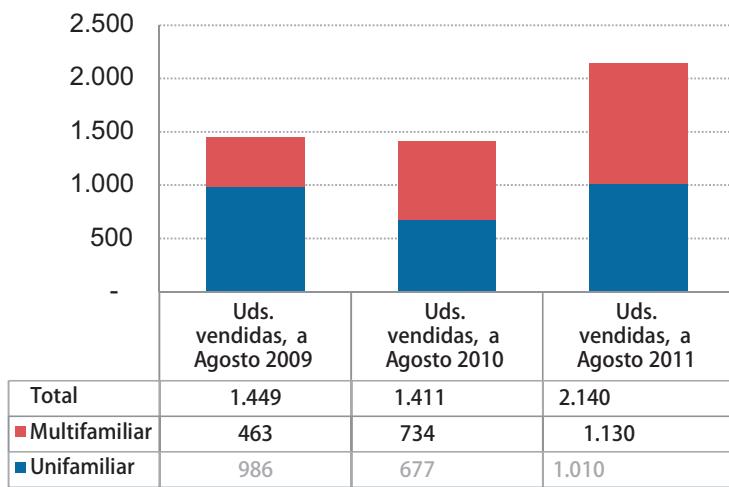
### 3. VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE PEREIRA

VENTAS MENSUALES DE VIVIENDA NUEVA SEGÚN TIPOLOGÍA  
EN PEREIRA AGOSTO 2011

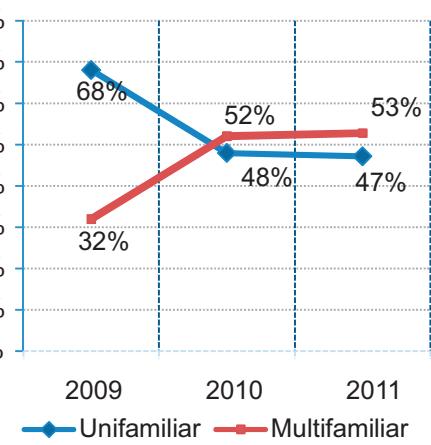


Las ventas de vivienda nueva en la ciudad de Pereira durante el año 2009-2010 se mantuvo en un promedio mensual de 200 unidades transadas, aunque es evidente como desde mayo de 2010 mejorar la dinámica habitacional gracias a las políticas contra cíclicas del anterior gobierno y a partir de noviembre de 2011 se acelera la locomotora de vivienda y se alcanzan cifras record de 300 vivienda vendidas mensuales.

VENTAS DE VIVIENDA SEGUN TIPOLOGIA  
PEREIRA AGOSTO 2011

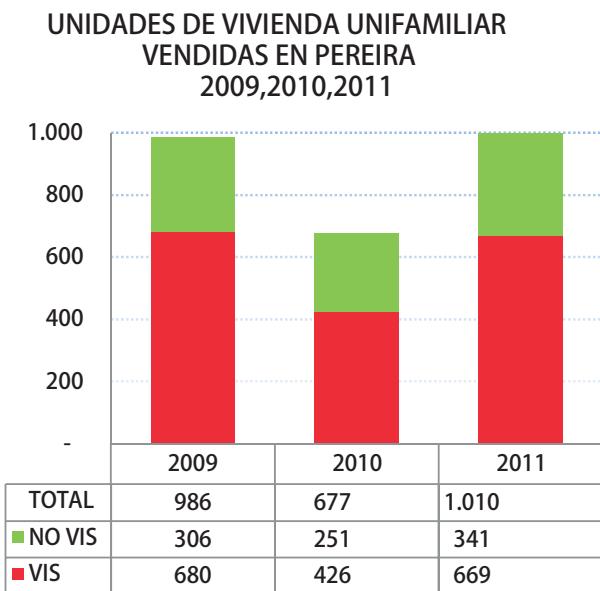


PARTICIPACIÓN % EN LAS VENTAS DE VIVIENDA, SEGUN TIPO AGOSTO 2011

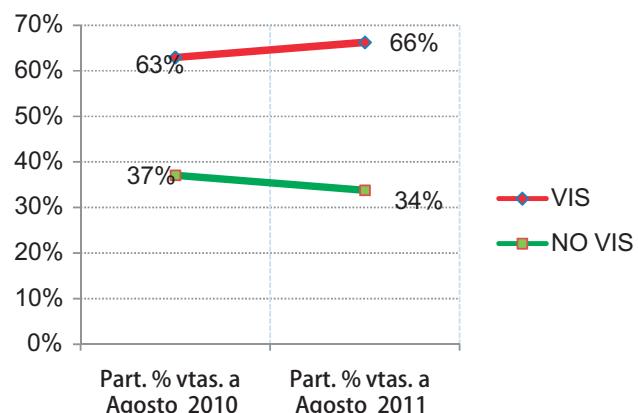


En lo corrido de 2011, a agosto se vendieron 2.140 unidades de vivienda nuevas, presentando un crecimiento de 51.7% frente al mismo periodo del año anterior, explicado por el crecimiento en ventas de unifamiliares un 49 % ( 333 casas mas), y el comportamiento positivo de multifamiliares, mostrando un crecimiento de 54% (396 aptos más a los vendidos en 2010).

### 3.1. VENTAS DE VIVIENDA UNIFAMILIAR EN PEREIRA



PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS DE VIVIENDA UNIFAMILIAR SEGÚN TIPO EN PEREIRA

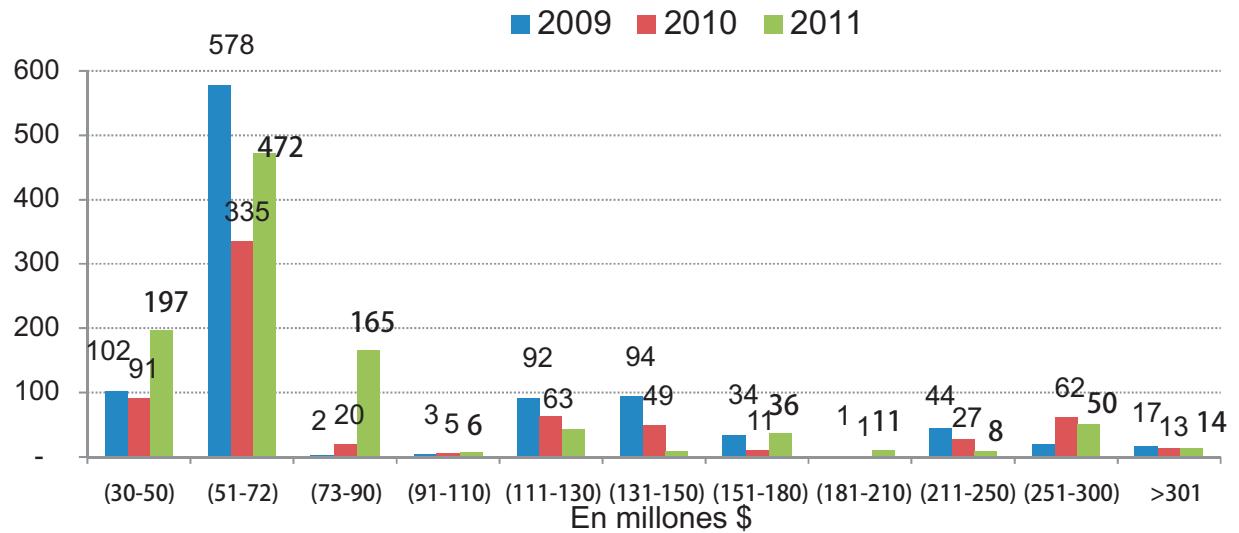


En Pereira, durante el presente año con corte al mes de agosto se vendieron 1.010 unidades de vivienda unifamiliar, de este total 431 soluciones habitacionales corresponden a tipo VIS , equivalentes al 43% de las ventas de esta tipología, mostrando un incremento de 54.5% con relación a las ventas efectuadas en igual lapso de 2010. Mientras que la vivienda No VIS presenta 579 casas vendidas participando con el 57% de las ventas , creciendo 45.5% frente al mismo periodo del año anterior.

#### 3.1.1. Ventas de vivienda Unifamiliar según rango de precio de venta

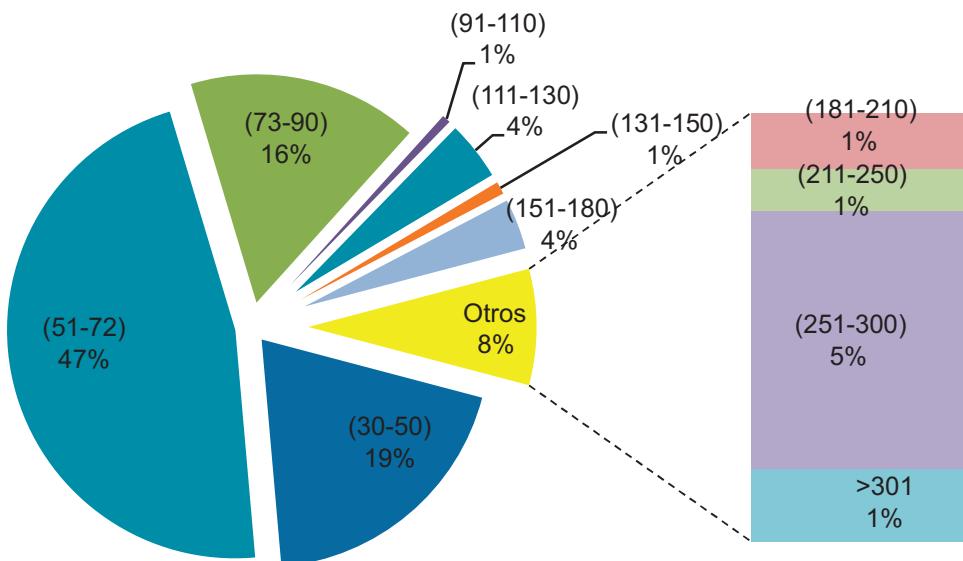
RANGO DE PRECIOS, MILLONES, \$	2009	2010	2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010- 2011)
(30-50)	102	91	197	13%	20%	116,5%
(51-72)	578	335	472	49%	47%	40,9%
(73-90)	2	20	165	3%	16%	725,0%
(91-110)	3	5	6	1%	1%	20,0%
(111-130)	92	63	42	9%	4%	-33,3%
(131-150)	94	49	9	7%	1%	-81,6%
(151-180)	34	11	36	2%	4%	227,3%
(181-210)	1	1	11	0%	1%	
(211-250)	44	27	8	4%	1%	-70,4%
(251-300)	19	62	50	9%	5%	-19,4%
>301	17	13	14	2%	1%	7,7%
<b>TOTAL</b>	<b>986</b>	<b>677</b>	<b>1.010</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>49,2%</b>

## NÚMERO DE UNIDADES UNIFAMILIARES VENDIDAS SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN PEREIRA AGOSTO

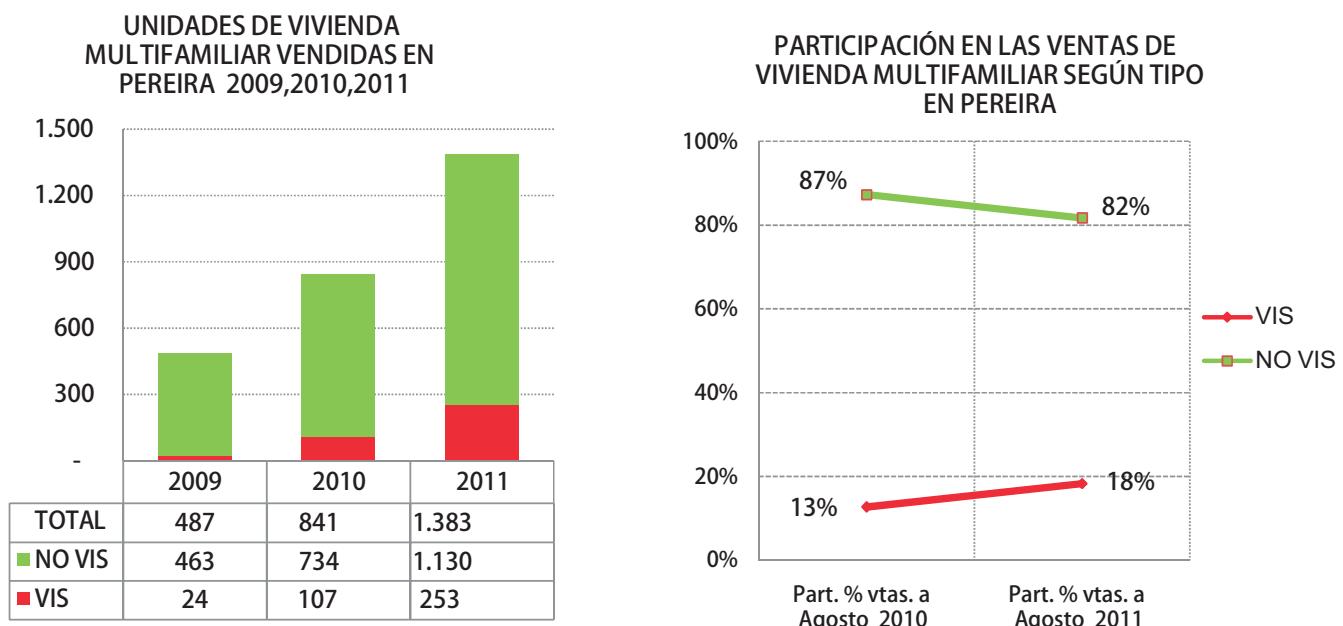


De las 1.010 casas vendidas entre enero y agosto de 2011 en la ciudad de Pereira tenemos que por rangos de precio de venta, el de mayor registro es el comprendido entre 51 y 72 millones de pesos con 472 unidades vendidas, equivalentes al 47% de las ventas unifamiliares, mostrando un incremento anual de 40.9% con referencia a 2010, mientras que la vivienda desde 30 a 50 millones participó con 197 casas vendidas, contribuyendo con 20% de las ventas, creciendo el 116,5%, comparado con el mismo periodo del año anterior.

## PARTICIPACION % UNIDADES VENDIDAS DE VIVIENDA UNIFAMILIAR SEGUN RANGO DE PRECIOS (EN MILLONES \$ ) EN PEREIRA ENERO-AGOSTO 2011



### 3.1.2. VENTAS DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR EN PEREIRA



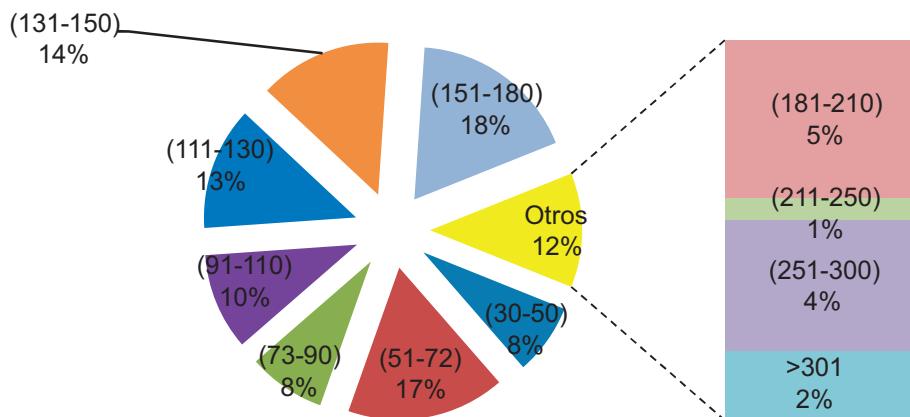
Como evaluamos al inicio del capítulo, la vivienda multifamiliar se ha posicionado de nuevo como una solución de vivienda en la ciudad, en los últimos tres años en Pereira ha crecido el mercado de este tipo de edificación hasta lograr igualarse a las ventas de unifamiliares, explicado por la amplia oferta que presenta este tipo de vivienda desde niveles de precios de 37 millones hasta los 300 millones. En lo corrido de 2011 a agosto se vendieron 1.383 aptos , de los cuales 253 unidades pertenecen a VIS, ocupando el 18% de las ventas de esta tipología de vivienda y 1.383 Uds. fueron de carácter No VIS (82%).

### 3.1.3. Ventas de vivienda Multifamiliar según rango de precio

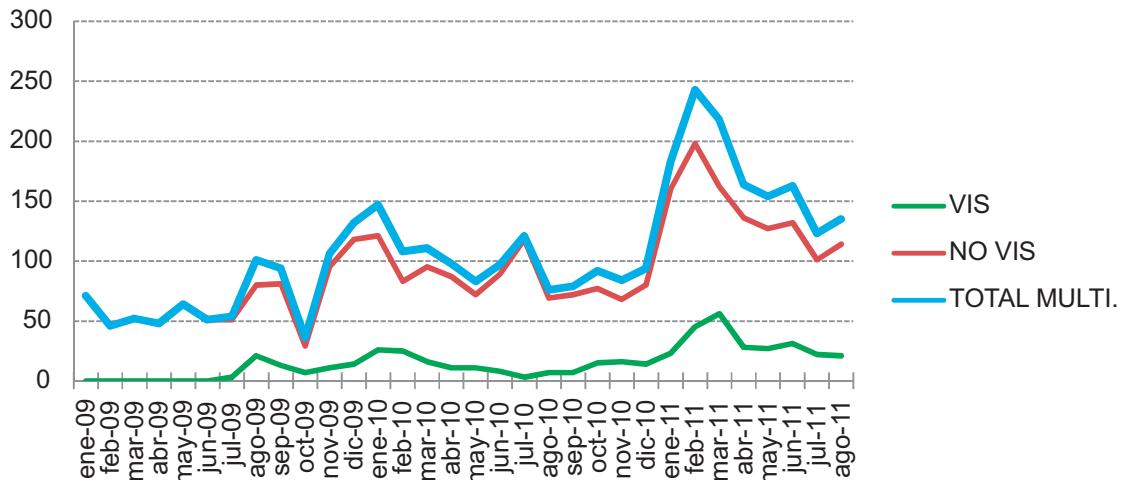
RANGO DE PRECIOS, MILLONES, \$	2009	2010	2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010- 2011)
(30-50)	31	2	85	0%	8%	
(51-72)	57	188	190	26%	17%	1,1%
(73-90)	119	144	93	20%	8%	-35,4%
(91-110)	69	146	116	20%	10%	-20,5%
(111-130)	100	152	148	21%	13%	-2,6%
(131-150)	17	57	159	8%	14%	178,9%
(151-180)	16	15	202	2%	18%	
(181-210)	25	19	57	3%	5%	200,0%
(211-250)	9	0	8	0%	1%	
(251-300)	5	8	47	1%	4%	487,5%
>301	15	3	25	0%	2%	733,3%
<b>TOTAL</b>	<b>463</b>	<b>734</b>	<b>1.130</b>			<b>54,0%</b>

Analizando las ventas multifamiliares según rango de precios tenemos que: el mayor número de aptos. Transados se ubicaron entre 151 y 180 millones de pesos con 202 unidades vendidas (187 Uds. Más a las vendidas que en igual periodo del año anterior, explicado por la incorporación a la oferta de nuevos proyectos para los estratos altos), es preciso resaltar los lanzamientos de proyectos VIS en altura donde hubo una respuesta positiva del mercado y la demanda efectiva se tradujo en 253 aptos vendidos, en los rango de 30 a 72 millones de precios. No obstante se mantienen muy buenos promedios de ventas para los demás niveles de precios como se puede apreciar en el cuadro anterior y la siguiente gráfica.

#### PARTICIPACION % UNIDADES VENDIDAS DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR SEGUN RANGO DE PRECIOS EN PEREIRA ENERO - AGOSTO 2011



#### VENTAS MENSUALES DE VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR SEGUN TIPO EN PEREIRA AGOSTO 2011



### 3.1.4. Ventas de vivienda Unifamiliar en Pereira según Comunas

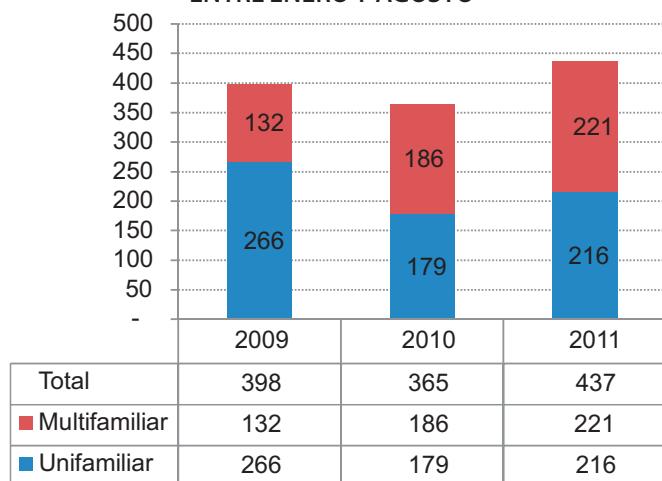
COMUNAS	2009	2010	2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
Olímpica	162	70	106	10%	10%	51,4%
El jardín	59	114	44	17%	4%	-61,4%
Universidad	16	16	5	2%	0%	-68,8%
Boston	0	0	0	0%	0%	
Centro	0	0	0	0%	0%	
El poblado	202	147	172	22%	17%	17,0%
Av. 30 de Agosto	0	0	0	0%	0%	
San Joaquín	437	200	263	30%	26%	31,5%
Cerritos	8	10	186	1%	18%	
Cuba	80	88	146	13%	14%	65,9%
P.Industrial	1	7	78	1%	8%	1014,3%
Combia	7	0	0	0%	0%	
Oriente	0	16	0	2%	0%	-100,0%
Vía Armenia	14	9	4			-55,6%
Rio Otún	0	0	6			
TOTAL	986	677	1.010			49,2%

### 3.1.5. Ventas de vivienda Multifamiliar en Pereira según Comunas

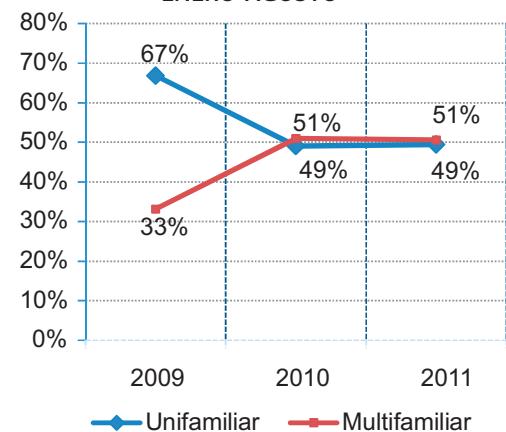
COMUNAS	2009	2010	2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
Olímpica	113	365	288	50%	25%	-21%
El jardín	106	73	147	10%	13%	101%
Universidad	88	48	342	7%	30%	613%
Boston	48	38	32	5%	3%	-16%
Centro	33	41	12	6%	1%	-71%
El poblado	46	123	194	17%	17%	58%
Av. 30 de Agosto	14	17	8	2%	1%	-53%
San Joaquín	15	29	23	4%	2%	-21%
Cerritos	0	0	0	0%	0%	
Cuba	0	0	84	0%	7%	
TOTAL	463	734	1.130	100%		54,0%

### 3.2. VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN DOSQUEBRADAS

VENTAS DE VIVIENDA SEGUN TIPOLOGIA  
EN DOSQUEBRADAS  
ENTRE ENERO Y AGOSTO



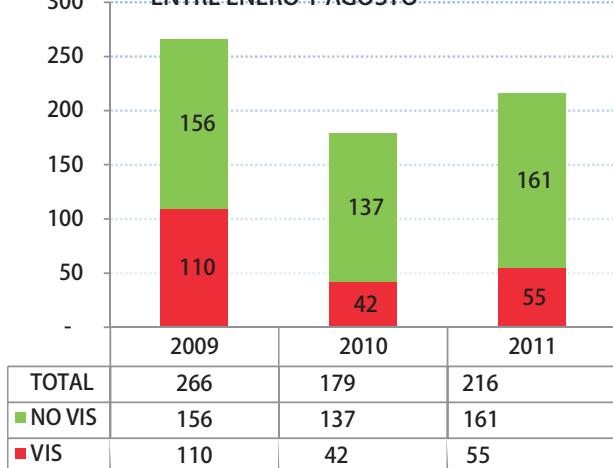
PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS DE VIVIENDA, SEGUN TIPOLOGIA ENERO-AGOSTO



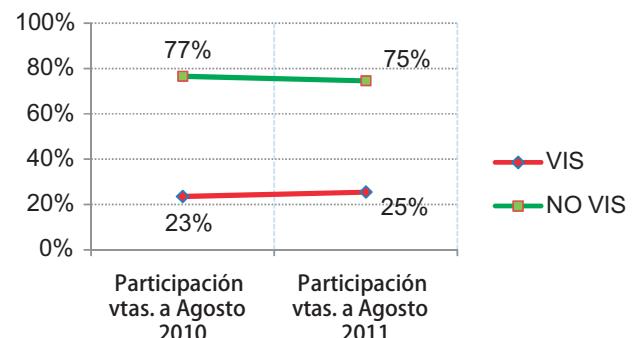
El municipio de Dosquebradas durante el año 2011 presenta una creciente dinámica inmobiliaria de vivienda nueva mostrando 437 unidades vendidas equivalente a un aumento del 20% con referencia al periodo enero-agosto de 2010, la participación en ventas según tipología fue de 51% para multifamiliar y 49% destinada a vivienda unifamiliar.

#### 3.2.1. Ventas de vivienda unifamiliar en Dosquebradas

UNIDADES DE VIVIENDA UNIFAMILIAR VENDIDAS EN DOSQUEBRADAS ENTRE ENERO Y AGOSTO



PARTICIPACIÓN % EN LAS VENTAS DE VIVIENDA UNIFAMILIAR SEGÚN TIPO EN DOSQUEBRADAS



### 3.2.2. Ventas de vivienda Unifamiliar en Dosquebradas por rango de precios

Rango en millones \$	Unidades vendidas, a Agosto 2009	Unidades vendidas, a Agosto 2010	Unidades vendidas, a Agosto 2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
30-50	97	40	35	22%	16%	-12,5%
51-72	13	2	20	1%	9%	900,0%
73-90	26	26	11	15%	5%	-57,7%
91-110	20	15	78	8%	36%	420,0%
111-130	57	25	18	14%	8%	-28,0%
131-150	12	29	33	16%	15%	13,8%
151-180	30	36	18	20%	8%	-50,0%
181-210	6	-	1	0%	0%	
211-250	5	6	2	3%	1%	-66,7%
251-300	-	-	-	0%	0%	
>301	-	-	-	0%	0%	
TOTAL	266	179	216	100%	100%	20,7%

### 3.2.3. Ventas de vivienda Multifamiliar en Dosquebradas por rango de precios

Rango en millones \$	Unidades vendidas, a Agosto 2009	Unidades vendidas, a Agosto 2010	Unidades vendidas, a Agosto 2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
30-50	9	32	25	17%	11%	-21,9%
51-72	41	38	40	20%	18%	5,3%
73-90	30	11	71	6%	32%	545,5%
91-110	18	54	18	29%	8%	-66,7%
111-130	17	13	45	7%	20%	246,2%
131-150	12	35	20	19%	9%	-42,9%
151-180	5	2	2	1%	1%	
181-210	0	0	0	0%	0%	
211-250	0	0	0	0%	0%	
251-300	0	0	0	0%	0%	
>301	0	1	0	1%	0%	-100,0%
TOTAL	132	186	221			18,8%

### 3.2.4. Ventas de vivienda Unifamiliar en Dosquebradas según Comunas

COMUNAS	Unidades vendidas, a Agosto 2009	Unidades vendidas, a Agosto 2010	Unidades vendidas, a Agosto 2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
C.01	29	17	20	9%	9%	17,6%
C.02	1	0	0	0%	0%	
C.03	7	6	1	3%	0%	-83,3%
C.04	18	4	1	2%	0%	-75,0%
C.05	71	88	102	49%	47%	15,9%
C.06	16	7	30	4%	14%	328,6%
C.07	7	8	0	4%	0%	-100,0%
C.08	78	35	35	20%	16%	0,0%
C.09	24	5	16	3%	7%	220,0%
C.10	15	9	11	5%	5%	22,2%
TOTAL	266	179	216			20,7%

### 3.2.5. Ventas de vivienda Multifamiliar en Dosquebradas según Comunas

COMUNAS	Unidades vendidas, a Agosto 2009	Unidades vendidas, a Agosto 2010	Unidades vendidas, a Agosto 2011	Participación vtas. a Agosto 2010	Participación vtas. a Agosto 2011	Variación % (2010-2011)
C.01	18	24	14	13%	6%	-42%
C.02	15	0	0	0%	0%	
C.03	12	4	8	2%	4%	100%
C.04	0	0	0	0%	0%	
C.05	66	62	82	33%	37%	32%
C.06	2	0	61	0%	28%	
C.07	6	59	1	32%	0%	-98%
C.08	0	0	3	0%	1%	
C.10	13	37	30	20%	14%	-19%
C.11	0	0	22	0%	10%	
TOTAL	132	186	221	100%	119%	18,8%

## 4. SISTEMAS CONSTRUCTIVOS

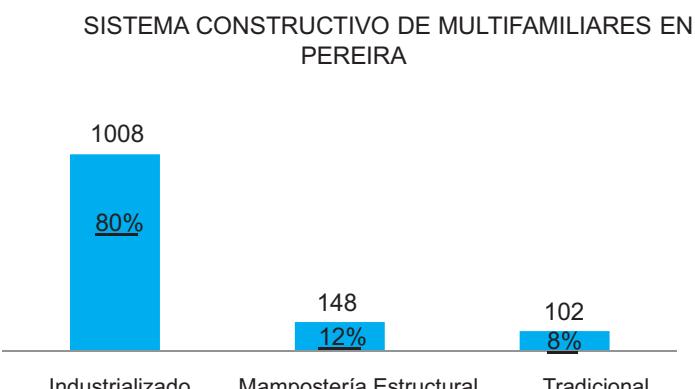
- La fuente para la elaboración de este capítulo es Coordenada Urbana (Sistema Georeferenciado de CAMACOL).

Una de las variables importantes dentro del presente estudio de oferta de inmuebles dedicados a vivienda y que brinda una información fundamental para la toma de decisiones empresariales, tiene que ver con los sistemas constructivos empleados en desarrollo de los distintos proyectos.

### 4.1. SISTEMAS CONSTRUCTIVOS EN PEREIRA

#### 4.1.1. Sistema constructivo de unidades multifamiliares en Pereira

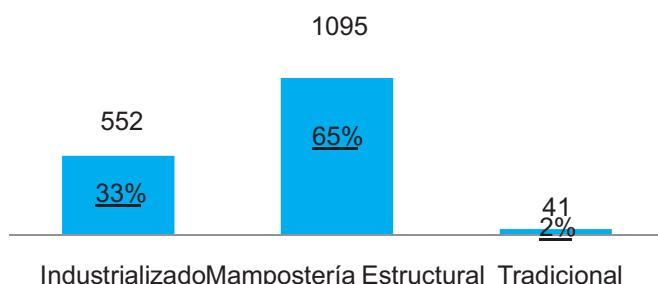
De los sistemas constructivos identificados en Pereira, el industrializado, que consiste en muros vaciados en concreto, es el más empleado en la construcción de tipologías multifamiliares, con una participación del 80% de las unidades ofertadas, seguido por mampostería estructural con un 12%, el cual es sucedido en menor medida por el sistema tradicional, con un 8% de contribución.



#### 4.1.2 Sistema constructivo de unidades unifamiliares en Pereira.

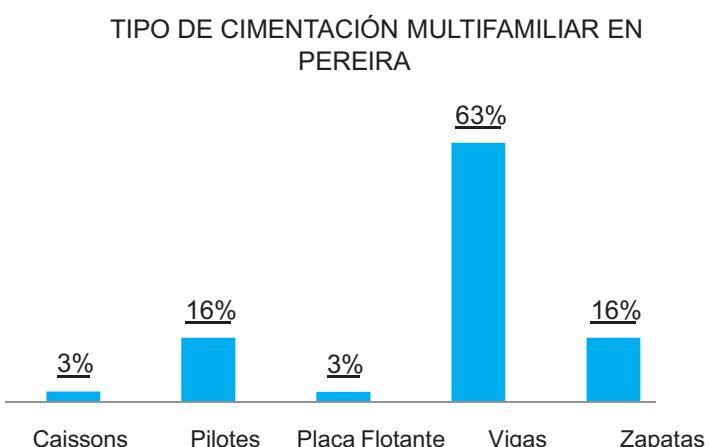
La utilización de mampostería estructural en Pereira ocupa el primer lugar con un porcentaje del 65% en cuanto a tipología unifamiliar; el 33% siguiente corresponde al sistema industrializado de muros vaciados en concreto y por último se encuentra el sistema tradicional con dos puntos porcentuales.

SISTEMA CONSTRUCTIVO EN UNIDADES UNIFAMILIARES EN PEREIRA



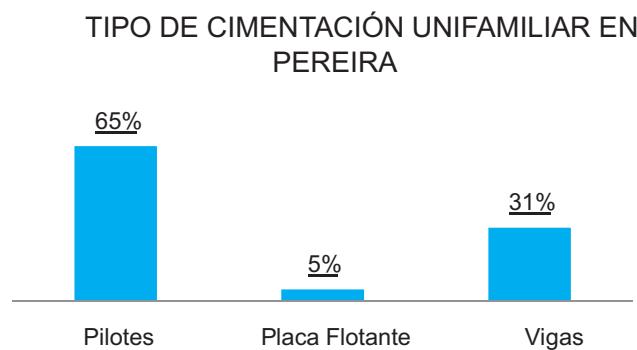
#### 4.1.3. Tipo de cimentación de multifamiliares en Pereira.

El tipo de cimentación mas empleado en la ciudad de Pereira para la construcción de apartamentos, con un 63% de participación son las vigas, seguido por los pilotes y zapatas con un 16%.



#### 4.1.4. Tipo de cimentación de unifamiliares en Pereira

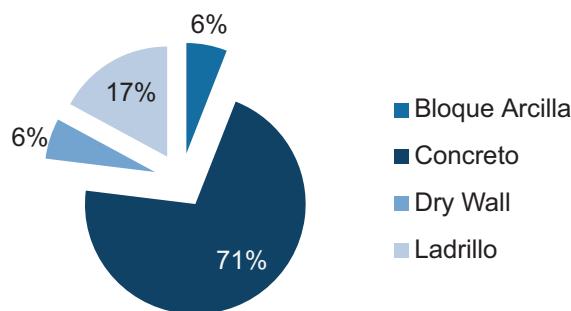
En el estudio del tipo de cimentación para la vivienda unifamiliar, se destaca el uso de pilotes con un 65% de utilización; le sigue en su orden, las vigas con un 31% y por último la placa flotante con un 5%.



#### 4.1.5. Divisiones interiores en multifamiliares en Pereira.

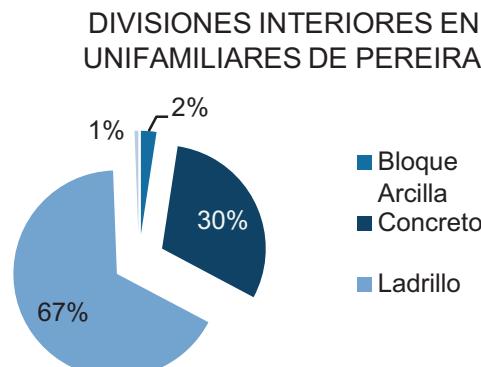
Así como el sistema constructivo lo indica, las divisiones interiores más utilizadas en la ciudad en cuanto a apartamentos, son los vaciados en concreto con un porcentaje del 71%, el ladrillo con un 17% y un 6% tanto el drywall como el bloque arcilla.

#### DIVISIONES INTERIORES EN MULTIFAMILIARES DE PEREIRA



#### 4.1.6. Divisiones interiores en unifamiliar en Pereira

Las divisiones interiores que predominan en la ciudad en viviendas unifamiliares, es el ladrillo con un 67%, seguido por los muros vaciados en concreto con un 30% y con un 2% está el bloque arcilla.

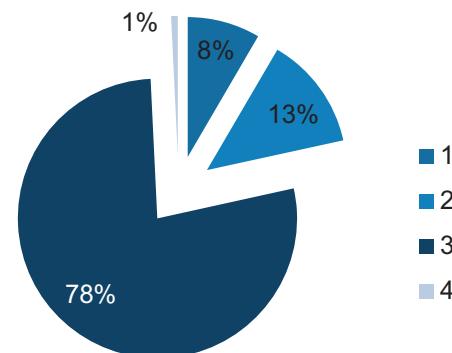


#### 4.1.7. Número de alcobas en unidades multifamiliares en Pereira

En cuanto al número de alcobas se destacan los apartamentos de tres habitaciones con un 78%, seguido de las unidades de dos habitaciones, cuyo porcentaje de la oferta total es del 13%.

En menor medida se ubican los apartamentos con una sola habitación, equivalente al 8%.

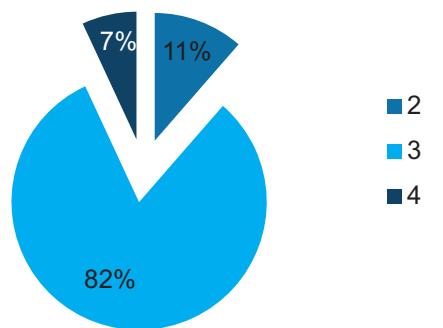
#### NÚMERO DE ALCOBAS EN UNIDADES MULTIFAMILIARES EN PEREIRA



#### 4.1.8. Número de alcobas en unidades unifamiliares en Pereira

En lo referente a las unidades unifamiliares el 82% de ellas cuenta con tres habitaciones, seguidas de las casas con dos habitaciones, equivalentes al 11% y por último se encuentran las viviendas de cuatro habitaciones con un 7%

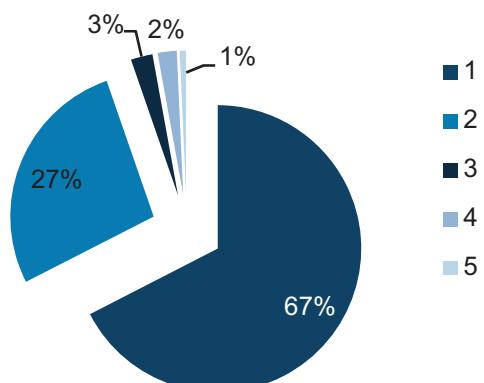
NÚMERO DE ALCOBAS EN UNIDADES UNIFAMILIARES EN PEREIRA



#### 4.1.9. Número de baños en unidades multifamiliares en Pereira

De acuerdo a las unidades estudiadas se destacan los apartamentos con un baño, que corresponden al 67% de la oferta, con dos baños equivalen al 27% y tres baños por vivienda es el 3%.

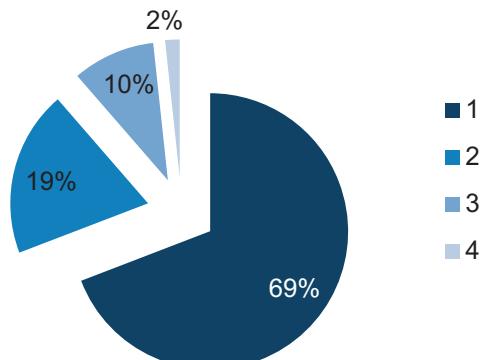
NÚMERO DE BAÑOS EN UNIDADES MULTIFAMILIARES EN PEREIRA



#### 4.1.10 Número de baños en unidades unifamiliares en Pereira

El análisis realizado a la cantidad de baños en las unidades unifamiliares arroja los siguientes resultados: con un 69% se encuentran las casas con un solo baño, el 19% con dos baños, el 10% con tres baños y finalmente se encuentran las viviendas con cuatro baños con el 2% restante.

NÚMERO DE BAÑOS EN UNIDADES UNIFAMILIARES EN PEREIRA



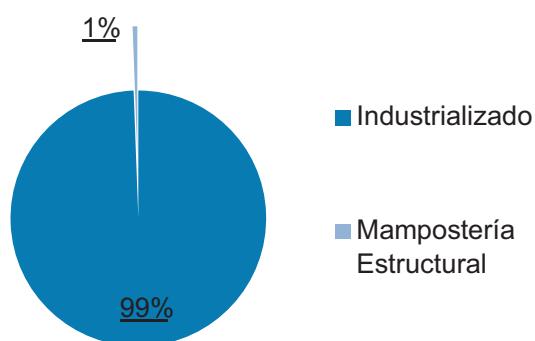
### 4.2. SISTEMAS CONSTRUCTIVOS EN DOSQUEBRADAS

La fuente para la elaboración de este capítulo es Coordenada Urbana (Sistema Georeferenciado de CAMACOL)

#### 4.2.1. Sistema constructivo de multifamiliares en Dosquebradas.

Dentro de los sistemas constructivos empleados en Dosquebradas, se encuentra que el industrializado es el más empleado en los apartamentos con un registro del 99% y el 1% restante corresponde a mampostería estructural.

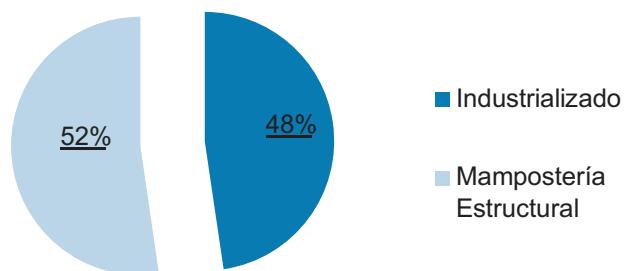
### SISTEMA CONSTRUCTIVO DE MULTIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



### 4.2.2. Sistema constructivo de unifamiliares en Dosquebradas.

En el análisis realizado a los sistemas constructivos a casas en Dosquebradas predomina la mampostería estructural con el 52% y el 48% restante corresponde al sistema industrializado.

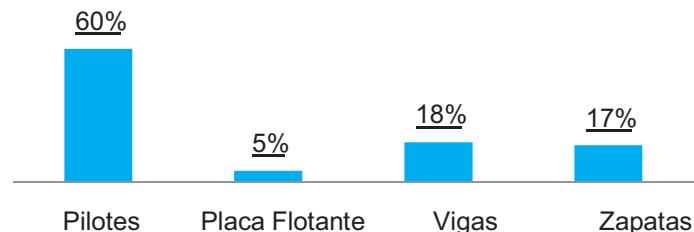
### SISTEMA CONSTRUCTIVO DE UNIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



### 4.2.3. Tipo de cimentación de multifamiliares en Dosquebradas.

Dentro de los tipos de cimentación utilizados en Dosquebradas, se encuentra que los más usados son los pilotes con el 60%, seguido de las vigas y las zapatas con 18% y 17% respectivamente y por último está la placa flotante equivalente al 5%.

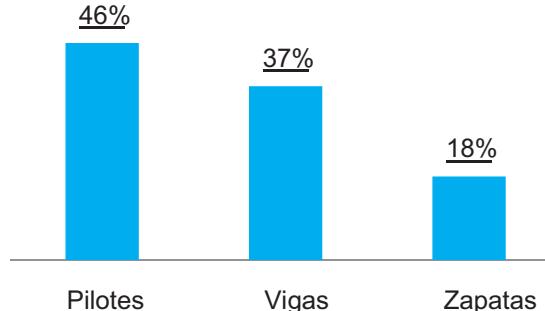
### TIPO DE CIMENTACIÓN MULTIFAMILIAR EN DOSQUEBRADAS



### 4.2.4. Tipo de cimentación unifamiliar en Dosquebradas

En lo referente al tipo de cimentación empleado en las unidades unifamiliares los pilotes ocupan el primer lugar con el 46%, seguido de las vigas con el 37% y en menor medida se encuentra las zapatas con el 18%.

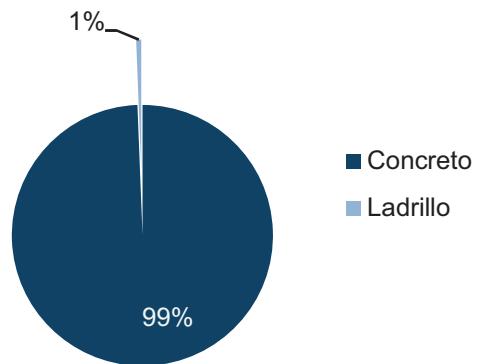
### TIPO DE CIMENTACIÓN UNIFAMILIAR EN DOSQUEBRADAS



#### **4.2.5. Divisiones interiores de multifamiliares en Dosquebradas.**

Para la construcción de los apartamentos en Dosquebradas domina la utilización de muros vaciados en concreto para las divisiones interiores de los mismos, con un porcentaje del 99% y un solo 1% se encuentra el ladrillo.

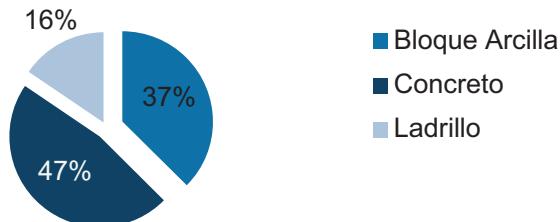
DIVISIONES INTERIORES DE MULTIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



#### **4.2.6. Divisiones interiores de unifamiliares en Dosquebradas.**

El material más utilizado en las divisiones interiores para vivienda unifamiliar son los muros vaciados en concreto con un 47%, seguido del bloque arcilla con el 37% y el ladrillo es empleado en el 16% restante.

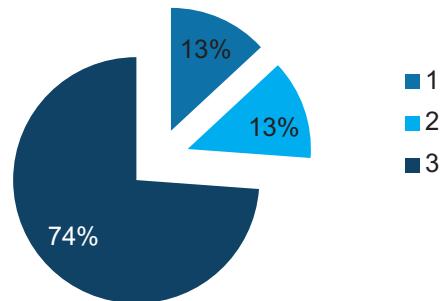
DIVISIONES INTERIORES DE UNIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



#### **4.2.7. Número de alcobas en unidades multifamiliares en Dosquebradas.**

En cuanto a las habitaciones presentes en los apartamentos, existe un registro del 74% que corresponde a tres habitaciones, y con un 13% tanto para apartamentos de una sola habitación como de dos habitaciones.

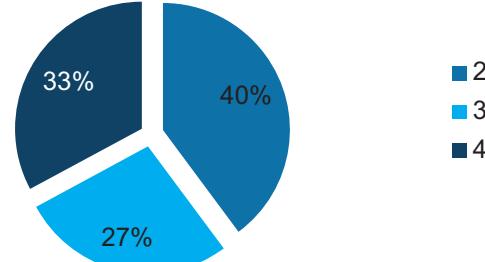
NÚMERO DE ALCOBAS EN UNIDADES MULTIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



#### **4.2.8. Número de alcobas en unidades unifamiliares en Dosquebradas.**

De acuerdo a las unidades de vivienda presentes en el estudio, se registra un 40% referente a dos habitaciones, seguido de un 33% de cuatro habitaciones, y un 27% de tres habitaciones.

NÚMERO DE ALCOBAS EN UNIDADES UNIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



## 5. ESTRUCTURA Y CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA

PEREIRA-DOSQUEBRADAS-SANTA ROSA DE CABAL

Elaborado por.  
Estudios y Consultorías Socio Económicas  
**ECSE**

OCTUBRE DE 2011





## Estructura y características de la Demanda de Vivienda Pereira-Dosquebradas Santa Rosa de Cabal

*Elaborado por  
ECSE*

*Estudios y Consultorías  
Socio Económicas*

**Director del Proyecto**  
**CARLOS ALBERTO**  
**OSORIO DUQUE**

**Coordinación Operativa**  
**LUZ MARIA**  
**VALLEJO BETANCOURTH**

**Supervisión**  
**BERNARDO CUARTAS NOVOA**  
**DALIA MARIA HERNANDEZ**

**Encuestadores**  
**JULIETA ROMERO TABORDA**  
**DAVID ALFONSO ESPINOSA**  
**MARIA HERNANDEZ**  
**CRISTIAN DAVID MEJIA**  
**YURANI VILLAMIL**  
**SANDRA YULIET GONZALEZ**  
**MARIA ALEJANDRA GAÑAN**  
**CARLOS ARIEL MOTATO**

**Octubre de 2011**

### INTRODUCCIÓN

La construcción de estadísticas del sector de la construcción tanto a nivel Nacional como local, ha motivado de manera importante la consolidación de una infraestructura de datos que viene alimentando sólidos sistemas de información con series históricas que permiten conocer a profundidad los fenómenos estudiados, como es el caso de los estudios de demanda de vivienda que de manera continua ha realizado CAMACOL RISARALDA, con la firme intención de adelantar el conocimiento de las condiciones del mercado inmobiliario local y reconocer las tendencias que se vienen presentando para direccionar la oferta hacia las condiciones actuales de los hogares.

Por lo anterior, en la presente entrega se traduce el esfuerzo que por cuarto año consecutivo realiza CAMACOL RISARALDA, con la intención de conocer las condiciones de la demanda de vivienda y las características generales y específicas de los hogares residentes en la zona urbana de los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, este último incorporado en los 2 últimos estudios en busca de afianzar el mercado en tan importante y estratégico Municipio turístico.

Se realiza además de la presentación de los resultados un compendio conceptual frente a las variables que estudia la investigación con el fin de aportar elementos de análisis a los usuarios de dicha información desde lo público, privado y académico.

## **ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA PEREIRA-DOSQUEBRADAS SANTA ROSA DE CABAL**

### **OBJETIVOS**

Realizar la caracterización de los hogares del Área Metropolitana Pereira-Dosquebradas-Santa Rosa de Cabal, y sus expectativas de compra de vivienda, avanzando hacia el cálculo de los principales indicadores de demanda por vivienda y sus factores determinantes.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Caracterizar los hogares del Área Metropolitana Pereira-Dosquebradas-Santa Rosa de Cabal, conociendo los aspectos socio-demográficos.

Conocer los diferentes indicadores de demanda de vivienda a partir de los conceptos definidos para cada uno.

Explorar las variables que determinan y explican la demanda de vivienda

### **MARCO CONCEPTUAL**

Para fines prácticos se establecen los conceptos básicos de la investigación con el propósito del entendimiento de los resultados, dando relevancia a ciertos aspectos claves en los objetivos.

#### **Déficit Habitacional**

En la definición tradicional del déficit habitacional, de vivienda se han establecido dos indicadores importantes asociados, el primero se basa en la comparación entre el número de hogares y el de viviendas permanentes, y el monto en el cual la primera de estas cifras supera la segunda es lo que la

mayoría de textos ha designado como “déficit cuantitativo”, sin embargo hay un concepto más amplio que no es evaluado en el presente estudio pero que incluye las características de las viviendas para llegar a un indicador más refinado asociado a acceso a servicios públicos, materiales predominantes en paredes, pisos y techos, etc, el cual se ha conocido como el “déficit cualitativo”, el cual evalúa características de habitabilidad para establecer igualmente deficiencias asociadas.

#### **Demandas potencial de vivienda**

Bajo supuestos lógicos de que cada hogar arrendatario es un potencial agente que demandará vivienda en un futuro, se establece que existe una cifra equivalente a aquellos hogares que potencialmente pueden en cualquier momento demandar, sin embargo es igualmente probable que sea necesario excluir de dicho indicador los arrendatarios propietarios o aquellos que no manifiestan interés en comprar vivienda, sin embargo es un acertado indicador de las necesidades de vivienda para una región, por lo tanto se construye como el porcentaje de hogares arrendatarios.

#### **Intención de compra de vivienda**

Asociado a las condiciones propias de cada hogar, se puede presentar una intencionalidad de compra de vivienda en un espectro de tiempo previsto o no, para realizar la inversión, a la luz de las circunstancias particulares (Tamaño del hogar, situación laboral, nivel educativo, edades de los miembros e ingresos familiares), siendo estas observables y no modificables en el corto plazo pudiendo ser determinantes a la hora de pretender adquirir vivienda, por lo tanto se convierte en una intención que no puede ser determinada como demanda efectiva, ya que no

compromete otras variables ni las condiciones objetivas o socio económicas de las familias.

### Expectativas de demanda general

Constituyen la demanda efectiva general, aquellos hogares que manifiestan intención de compra de vivienda en un espectro de tiempo de 12 meses como máximo, siendo un período en el cual se puede suponer una maduración de tal decisión y una respuesta de los oferentes de vivienda.

Aun no representa el rigor total, pues no son evaluadas aquí las condiciones de los hogares que pueden hacerlos efectivamente demandantes en el tiempo de 12 meses como máximo.

### Demanda efectiva de vivienda

Para efectos del presente estudio, se ha analizado una categoría de demanda que incorpora además de la intencionalidad manifiesta, la realización de diligencias recientes en la búsqueda de vivienda, tienen una expectativa de compra hasta máximo 12 meses y su condición de ingresos los ubica con capacidad de adquisición, este se considera como un indicador de demanda que permite realizar proyecciones y dejar a las variables de mercado el comportamiento de la demanda total esperada, además avanza hacia la percepción de los hogares que ha visitado proyectos inmobiliarios con intención manifiesta de adquisición de vivienda.

Las estimaciones en el presente estudio, se basan en la aplicación de métodos de recolección de información por muestreo lo que permitirá el cálculo de los indicadores descritos asociados al mercado de la vivienda en el Área de estudio.

### ABSTRACT

El objetivo del presente estudio, realizado por cuarto año consecutivo por parte de CAMACOL Risaralda, hace parte de una serie de iniciativas que el gremio ha propiciado en todo el país, donde pretende de primera mano conocer la dinámica del sector de la construcción y las condiciones que rodean la demanda desde la perspectiva de los hogares, con el fin de afinar sus decisiones de oferta y de reconocer las principales variables que inciden en la dinámica de los hogares potenciales demandantes.

Continua una tendencia a la conformación de hogares mas pequeños y jóvenes, con énfasis a la creciente participación del hogar unipersonal que define y caracteriza la demanda de vivienda actual.

Los arrendatarios surgen como producto de la formación de nuevos hogares y la migración de población que se presenta en los Municipios estudiados, siendo los valores de arrendamiento la señal que indica la posibilidad de los hogares para pagar cuotas mensuales de crédito hipotecario, encontrando como principal restricción para la adquisición el ahorro suficiente para la compra de vivienda.

En el presente estudio se encuentra que existe un movimiento hacia precios medios en las expectativas de compra de vivienda, situación que motiva las posibilidades para una clase medio con capacidad de pago, que requiere avanzar hacia mejores niveles de bancarización que dinamice el crédito hipotecario que recientemente ha venido comportándose mas lento que en el resto del país.

**Palabras clave:** Demanda de Vivienda, Crédito hipotecario, Estratos socio económicos

## INFORME DE RESULTADOS

### CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES

#### Tendencias demográficas

En los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, aun registrándose tendencias demográficas igual al resto del país, en términos de disminuciones en las tasas de crecimiento demográfico, se presenta una dinámica asociada a la de un centro de atracción en términos económicos, situación que lo convierte en un lugar con alta participación de población flotante, lo que además de generar una economía importante alrededor del comercio y servicios, incide de manera importante en las demandas por servicios públicos para atender a dicha población que en el mediano plazo presente una alta probabilidad de asentarse en la ciudad y propiciar un crecimiento urbanístico en términos de vivienda especialmente.

**Cuadro 1**  
**Pereira-Dosquebradas, Población residente en zona urbana, 1973-2014**

Año	Población	Tasa crecimiento anual
1973	202.354	
1985	318.921	3,86%
1993	419.247	3,48%
2005	541.083	2,15%
2010	563.886	0,83%
2011	568.436	0,81%
2012	572.969	0,80%
2013	577.499	0,79%
2014	582.038	0,79%

Fuente: DANE

La población urbana residente en los Municipios de Pereira y Dosquebradas, ha venido experimentando una disminución en la tasa de crecimiento anual, pasando de un incremento de cerca del 4% 30 años atrás, a un 0.83% registrado actualmente, convirtiéndose en un territorio de cerca de 570.000 habitantes urbanos y en conjunto con Santa Rosa de Cabal 627.000 personas.

Esto se presenta por efectos de la transición demográfica donde el Municipio de Santa Rosa de Cabal, podría convertirse en un potencial territorio de asentamiento importante de población, bajo las actuales condiciones de conexión vial, cercanía con el centro urbano de Pereira y oferta ambiental que atraen a más personas a establecer su residencia bajo estas condiciones, además que la consolidación de Santa Rosa de Cabal como centro turístico del Departamento puede generar mejores posibilidades las cuales se verán con el paso del tiempo.

Sin embargo, para el caso particular de Pereira, se presenta un fenómeno lento pero continuado de tipo migratorio que implica el asentamiento en la ciudad de una creciente proporción de personas que se trasladan motivadas especialmente por razones de tipo económico, presionando los servicios del estado como la demanda de vivienda.

**Cuadro 2**

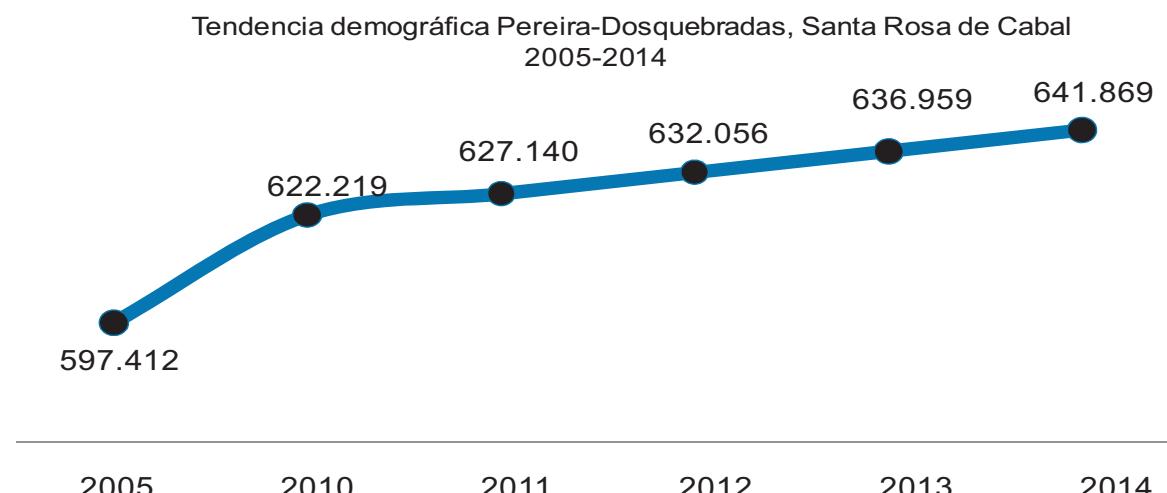
**Población urbana en Pereira-Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, 2005-2014**

Año	Total
2005	597.412
2010	622.219
2011	627.140
2012	632.056
2013	636.959
2014	641.869

Fuente: DANE

Según la estructura demográfica, bajo el supuesto de hogares conformados en promedio por 3.4 personas, se esperaría una creación anual aproximada de 1440 hogares nuevos, de los cuales cerca de 660 corresponderían a estratos bajos, lo que marcaría una tendencia frente a la potencial demanda futura por vivienda, situación que podría ser superior en la medida de continuar el proceso de conformación de hogares unipersonales, cuya participación ha venido creciendo en los últimos años

**Gráfico 1**



Fuente: DANE

### Estructura de los hogares

La conformación de los hogares del Área Metropolitana Pereira-Dosquebradas-Santa Rosa de Cabal, se ubica en tamaño de 3.4 personas, indicador que ha venido disminuyendo históricamente no solo en la zona, sino en todo el país, como consecuencia de menores tasas de natalidad, tardía conformación de nuevos hogares y la prevalencia de los hogares unipersonales que ahora son mas representativos que anteriormente.

**Gráfico 2**

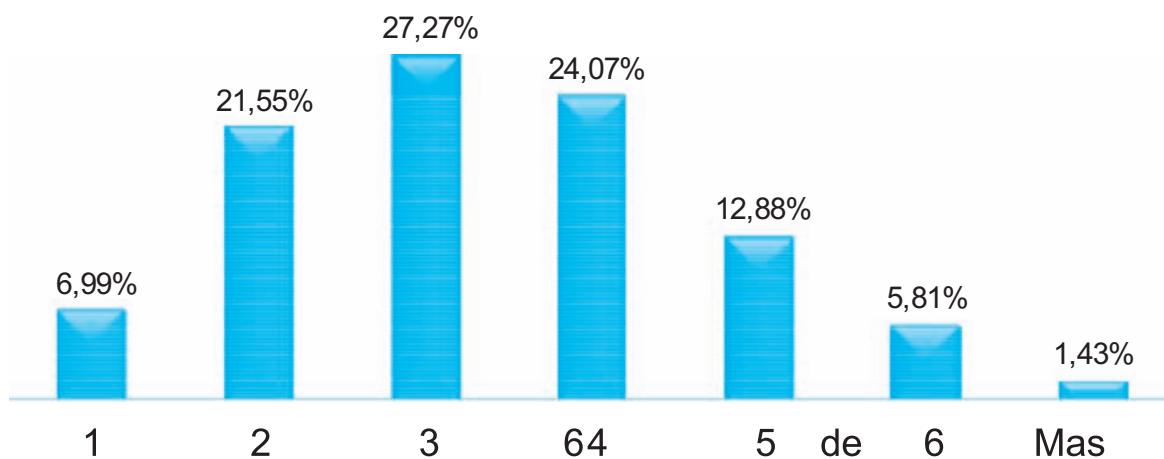


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

La cantidad de personas por hogar, se ha definido como un componente que determina la demanda de vivienda, ya que de esta relación se desprende el tipo de unidades habitacionales que se espera sean demandadas en el futuro para hogares más pequeños pero con necesidades diferentes en términos de los espacios requeridos para prácticas adicionales a la habitación como salones para hacer actividad física, estudios y otros espacios y servicios asociados con hogares con características diferentes a los tradicionales, sin embargo evidenciando que se tienden a conservarse en los estratos bajos conformaciones familiares más grandes que el promedio, pero en igual tendencia a disminuir anualmente.

**Gráfico 3**

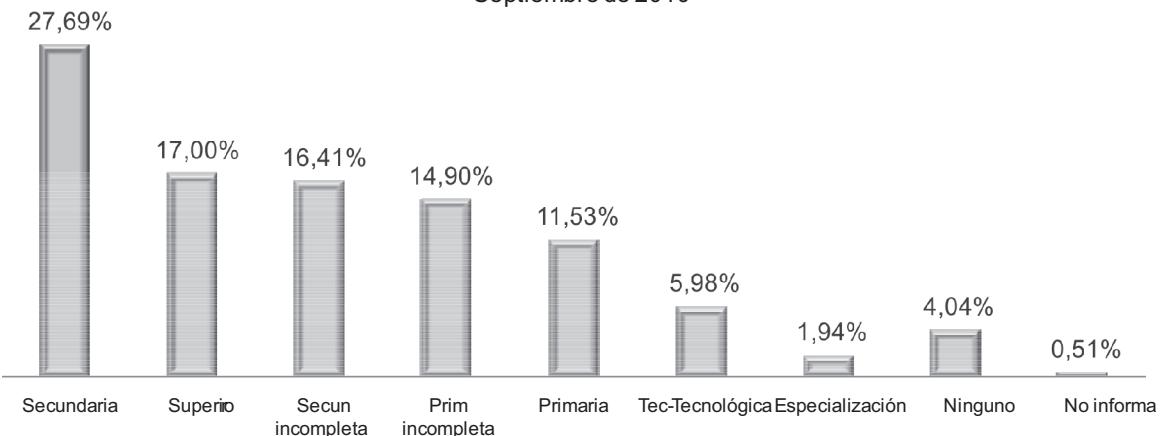
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, hogares residentes, según número de personas que los conforman, Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

El nivel educativo de las personas, definen las características de sus ingresos y otros factores de tipo social, por lo tanto realizando la consolidación, se encuentra que cerca de 1/3 parte de los jefes de hogar entrevistados tienen formación secundaria básica, lo que permite inferir el nivel de ingresos que se encuentran en los hogares, igualmente se encuentra que el otro 30% de las jefaturas de hogar cuentan con estudios incompletos de primaria y secundaria, lo que permite reforzar tal condición asociada con los ingresos y demanda de vivienda.

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, Nivel educativo promedio de los jefes de hogar Septiembre de 2010

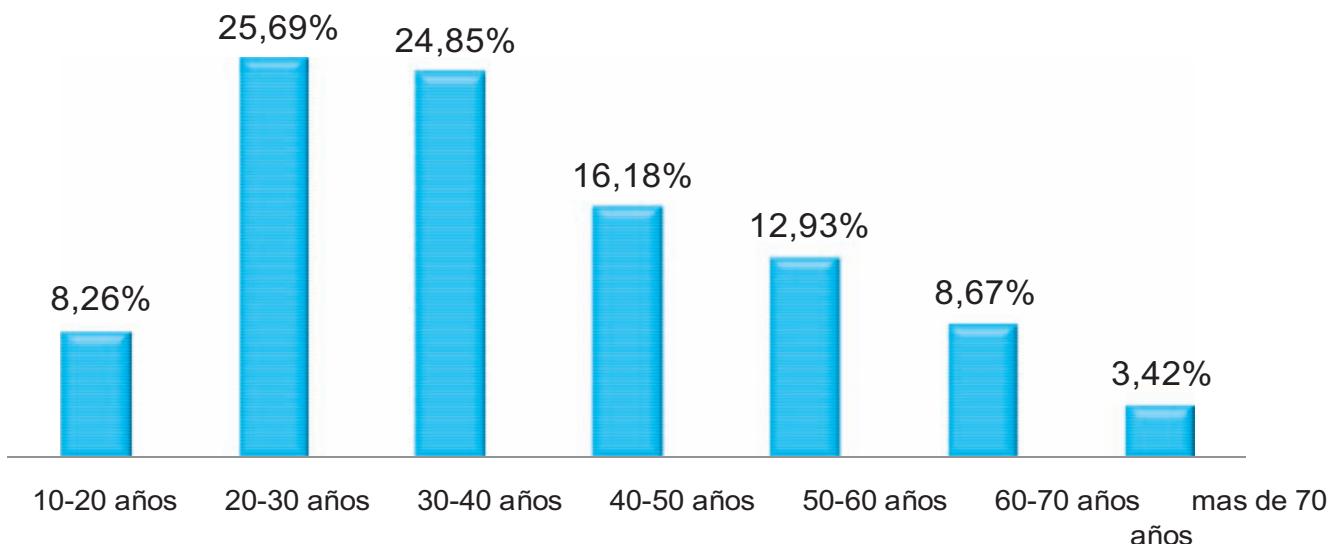


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

En términos de estructura de hogares, se encuentra que la edad promedio de los miembros de las familias es de 37 años, concentrándose el 50% entre los 20-40 años, edades rangos de edades en las cuales se encuentra la mayor proporción de edad productiva, y marcando con un 8.62% de hogares en promedio de 10-20 años, especialmente por madres jóvenes con hijos menores, lo que marca una tendencia importante en la tipificación de la demanda, igualmente destacable que en el 36% o sea una tercera parte de los hogares residentes en Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, tienen jefatura femenina, un componente igualmente importante para analizar la tipología de demanda de vivienda y las características de tipo socio económicas asociadas a tales condiciones.

Gráfico 5

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, Edad promedio de los hogares  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2011

### Las condiciones de tenencia de las Viviendas

Según la presente medición se puede observar en los últimos 2 años una tendencia creciente de la tasa de arrendatarios, primer elemento de la demanda potencial de vivienda, elemento que permite afirmar que este componente de la demanda tiende a avanzar a un ritmo mayor explicado por la formación de nuevos hogares que ingresan a tal condición, en este momento el 45% de los hogares del área de cobertura del estudio se encuentran en condición de arrendatarios, cifra superior a la registrada el año anterior, pero inferior a la de dos años anteriores siendo esta así se estimaría una DEMANDA POTENCIAL de cerca de 84.000 unidades habitacionales para hogares en arrendamiento, principalmente ubicados en una clase media que en gran proporción conservan por largo tiempo dicha condición, especialmente por restricciones de tipo económico, lo que hace mantener dicha proporción en una tasa natural histórica que poco se mueve en Colombia.

### Cuadro 3

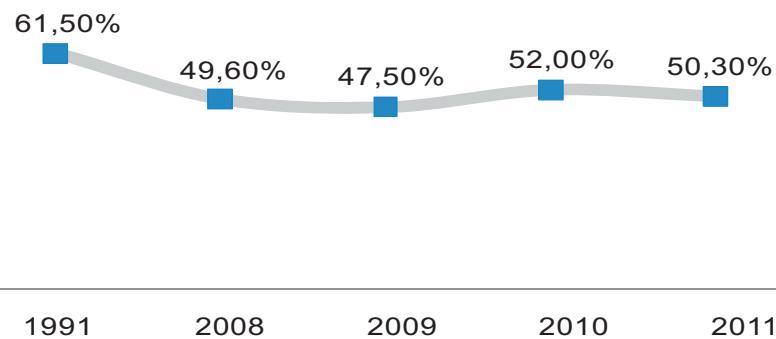
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, proporción de hogares residentes por tipo de vivienda, según condición de ocupación, Septiembre de 2011

Condición de ocupación	TOTAL	Tipo de Vivienda		
		Casa	Apartamento	Habitación
TOTAL	7 80,80		20,8	0,4
Arriendo o sub arriendo	45,2	31,5	13,3	0,4
Propia, La están pagando	4,5	4,4	0,1	-
Propia totalmente pagada	45,8	39,6	6,2	-
Ocupante de hecho	2,7	2,0	0,7	-
Otra condición	1,9	1,3	0,5	-

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

### Gráfico 6

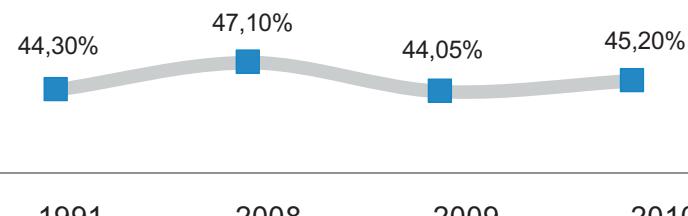
Pereira y Área Metropolitana, tasa de propietarios de vivienda  
1991-2011



Fuente: CAMACOL Risaralda

### Gráfico 7

Pereira y Área Metropolitana, tasa de Arrendatarios de vivienda  
1991-2011



Fuente: CAMACOL Risaralda

Según los grupos de estrato socio económico, se observan precios de arrendamientos consistentes con niveles de ingreso asociados, encontrando valores promedio de los \$241.000 para el canon de arrendamiento en estratos bajos hasta valores cercanos a los \$600.000 para hogares de mayor estrato, cifras que pueden equivaler a la capacidad mensual que ostentan las familias para transferir dichos pagos de arrendamiento a valores pagados a crédito hipotecario para la adquisición de vivienda.

#### Cuadro 4

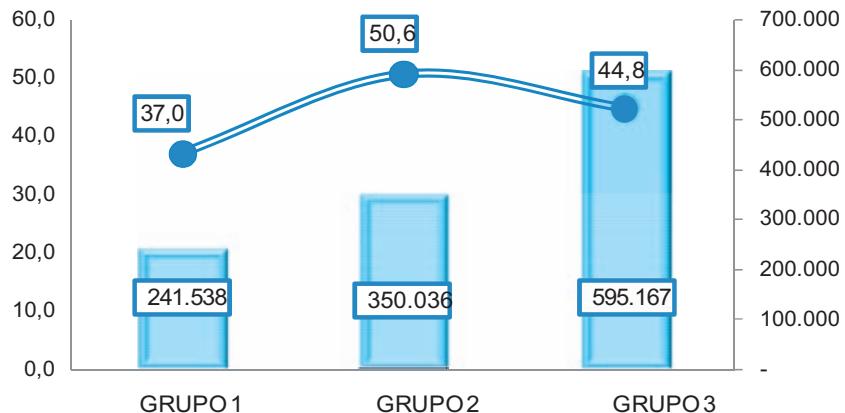
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, proporción de hogares residentes por grupo socio económico, según condición de ocupación, Septiembre de 2011

Tenencia de vivienda	Grupo de Estratos Socio Económicos		
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
TOTAL	100,0	100,0	100,0
Arriendo o sub arriendo	37,0	50,6	44,8
Propia, La están pagando	5,4	3,8	4,5
Propia totalmente pagada	51,0	41,0	48,6
Ocupante de hecho	4,6	2,2	1,4
Otra condición	2,0	2,4	0,7
Valor promedio de arrendamiento (Pesos)	241.538	350.036	595.167
Valor promedio de cuota mensual(Peso\$)	265.579	347.676	542.331

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

#### Gráfico 8

Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, tasa de arrendatarios y valor pagado promedio mensual por canon Septiembre de 2011

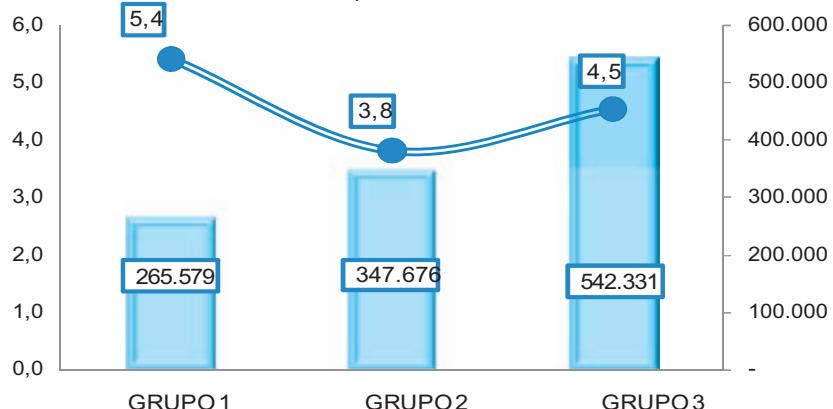


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

En contraste con la situación de tenencia tipo arrendamiento, se observa una mayor tasa de propietarios con crédito vigente en población de estratos bajos, con cuotas medias de \$265.000, mostrando que las recientes políticas públicas de proyectos de vivienda para estratos bajos, tienden a incrementar la tasa de propietarios en dicha franja, no obstante es bajo con respecto a otros países, donde los niveles de profundización financiera permite mayor acceso a todos los rangos de personas a acceder a un crédito hipotecario con mayor celeridad que en Colombia.

**Gráfico 9**

Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, tasa de propietarios pagando crédito por valor mensual de cuota  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

### La demanda de vivienda Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal

Consultados los hogares frente a la percepción sobre el buen momento para comprar vivienda, se puede observar que cerca del 50% consideran que actualmente existen condiciones para la adquisición de vivienda, en su mayoría motivadas por las facilidades de financiación en términos de crédito y tasas de interés, abundante y variada oferta, al igual que una política de subsidios que fomenta según los entrevistados la compra de vivienda especialmente para los rangos de estratos socio económicos bajos.

**Cuadro 5**

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, proporción de hogares según consideración del buen momento para comprar vivienda, según condición de ocupación, Septiembre de 2011

Condición de ocupación	TOTAL	Es buen momento para comprar vivienda	
		SI	NO
TOTAL	100,0	50,3	49,7
Arriendo o sub arriendo	45,2	27,0	18,2
Propia, La están pagando	4,5	2,3	2,2
Propia totalmente pagada	45,8	19,3	26,5
Ocupante de hecho	2,7	1,1	1,6
Otra condición	1,9	0,6	1,3

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

De manera contraria se observa que quienes argumentan no ser un buen momento para la compra, enfatizan su argumento en la falta de dinero, las restricciones de crédito, los altos precios de las viviendas y la tenencia de vivienda propia, marcan la mayor percepción negativa frente a la compra de una vivienda.

### Intención de compra

Consultados los hogares sobre la intención de compra se puede observar que para el año 2011, uno de cada cinco hogares manifiesta interés en adquirir vivienda, en su mayoría como es lógico corresponde a arrendatarios, seguidos de propietarios actuales.

### Cuadro 6

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, Intención de compra de vivienda por parte de los hogares, según condición de ocupación, Septiembre de 2011

Condición de ocupación	TOTAL	Intención de compra de vivienda	
		SI	NO
TOTAL	100,0	22,2	77,8
Arriendo o sub arriendo	45,2	16,2	29,0
Propia, La están pagando	4,5	0,7	3,8
Propia totalmente pagada	45,8	4,6	41,2
Ocupante de hecho	2,7	0,3	2,4
Otra condición	1,9	0,4	1,4

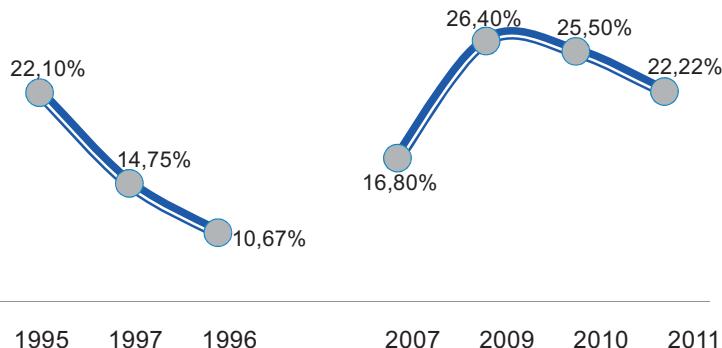
Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

Analizando una tendencia de largo plazo frente a la intención de compra, se observa que en la década anterior la mayor tasa se encontró en el año 1995, decreciendo en los años siguientes, que antecedieron la situación de crisis económica del año 1998 y que marcó una situación particular para la economía.

En el mismo sentido, se puede observar que durante los últimos 3 años dicha intencionalidad se encuentra disminuyendo de manera continuada, bien por factores de tipo económico asociado con los ingresos familiares o a una mayor oferta de vivienda que disminuye la demanda.

### Gráfico 10

Area Metropolitana de Pereira, Porcentaje de hogares con intención de comprar vivienda  
1995-2011

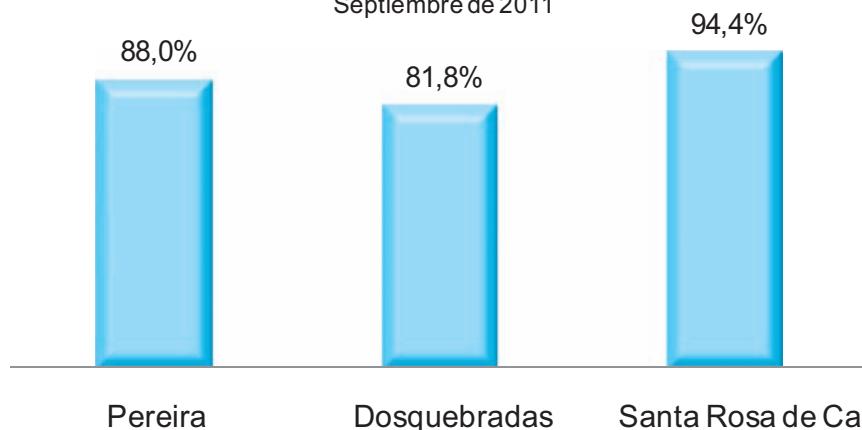


Fuente: Sigma consultores, CAMACOL RISARALDA

Por lo anterior, y para el año 2011 en términos de la intención de compra de vivienda, se observa que el 22.22% de los hogares, manifiestan la intencionalidad de compra, cifra inferior a la reportada en años anteriores, esto permite refinar el indicador de demanda, ya que a pesar de encontrarse una alta percepción frente a las condiciones del medio que favorecen la compra, un menor porcentaje muestra intencionalidad manifiesta de compra, representada aproximadamente en una demanda potencial de 41.200 hogares residentes en la zona urbana de los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal.

### Gráfico 11

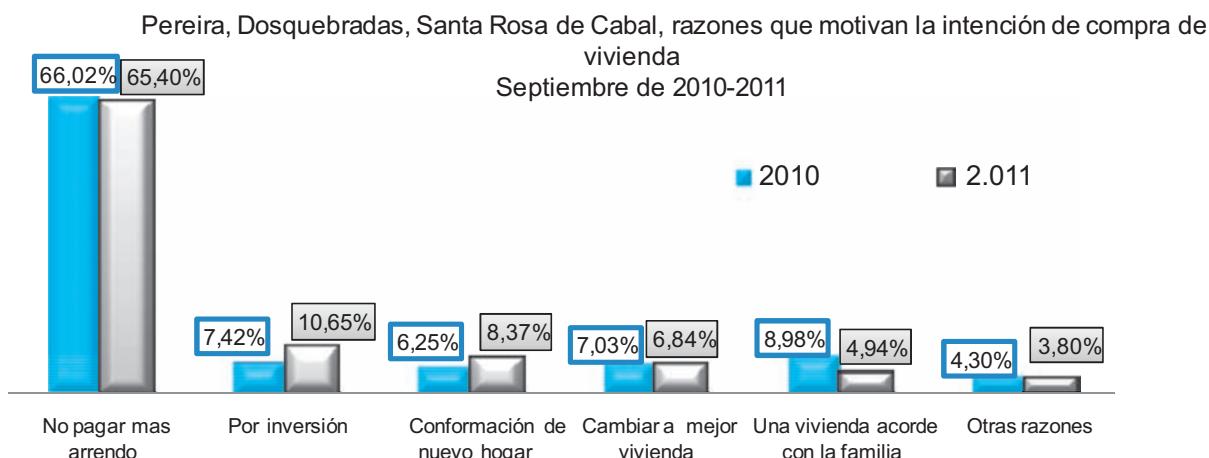
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, intención de compra de vivienda en el mismo municipio de residencia actual  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

Se recalca en este sentido, la mayor búsqueda de vivienda en el mismo Municipio de residencia especialmente en Santa Rosa de Cabal y Pereira, explicado esto por la dinámica propia del Municipio industrial donde las mayores relaciones de tipo laboral y comercial se desarrollan en su gran mayoría en Pereira, sin embargo existe la tendencia a converger los mercados de la vivienda entre Pereira y Dosquebradas, lo que se ha venido logrando mediante la integración y el mejoramiento de las condiciones de movilidad en Dosquebradas, que puede en el mediano y largo plazo hacer atractiva la compra de vivienda, con menores tiempos de desplazamientos hacia la capital del Departamento.

Gráfico 12



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2010-2011

Igual como se ha observado en todos los estudios anteriores, las principales motivaciones para la compra de vivienda se encuentran asociadas con la idea de no continuar pagando arrendamiento, la cual se constituye en el elemento mas importante que genera intencionalidad frente a razones en menor proporción como la inversión o conformación nuevo hogar, esto refuerza de manera importante la hipótesis de ver en los arrendatarios unos compradores potenciales de vivienda bajo una perspectiva de mediano plazo.

Gráfico 13

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, razones para NO tener intención de compra de vivienda  
Septiembre de 2010-2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

Analizando las razones para manifestar la no intencionalidad de compra de vivienda, el tema de la tenencia actual de una vivienda propia es la causa natural para encontrarse por fuera de la lógica del mercado inmobiliario, no obstante las razones de tipo económico se convierten en una barrera importante a la hora de adquirir vivienda que marca la tendencia hacia menores posiciones de compra.

Consultados los hogares que no manifiestan intención de compra, se observa que el tema financiero se convierte en un factor determinante de la demanda, especialmente observable en la baja capacidad de ahorro familiar para la consolidación de cuota inicial, toda vez que analizada la capacidad mensual de pago, se podría inferir que existen posibilidades para que los hogares asuman cuotas de créditos acorde con sus ingresos familiares.

El 73% de la intención de compra, se encuentra en hogares en condición de arriendo o subarriendo lo que podría significar mayores posibilidades para el mercado, solo limitadas en la mayoría de ocasiones por la capacidad de ahorro y de acceso al crédito.

Para la presente medición, se observa que el 16% de la intención de compra puede materializarse en los próximos 12 meses, mientras que el horizonte de tiempo para la restante se puede considerar incierto o latente, mostrando igualmente que casi ¼ parte se ubica en precios entre 50 y 72 millones de pesos, en su mayoría en tiempo indefinido, pero permite afirmar que las expectativas de adquisición de los hogares se están moviendo en rangos de precios medios, lo que significaría una demanda de mediano o largo plazo en hogares que se pueden encontrar en la realización de gestiones para habilitarse en la compra posterior.

## Cuadro 7

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa, proporción de hogares con intención de compra por precios de vivienda según tiempo estimado de adquisición, Septiembre de 2011

Rango de precios	TOTAL	Tiempo estimado de la compra de vivienda			
		En los próximos 6 meses	En los próximos 12 meses	Entre 1 y 2 años	No lo ha definido
TOTAL	100,0	9,5	7,2	33,3	50,0
Hasta 37 millones	21,6	1,5	1,9	6,4	11,7
Entre 37 y 50 Millones	18,6	1,1	0,8	6,4	10,2
Entre 50,1 y 72 Millones	23,1	0,8	1,9	7,6	12,9
Entre 72 y 90 Millones	14,4	0,4	1,9	5,3	6,8
Entre 90,1 y 110 Millones	10,2	1,9	-	3,4	4,9
Entre 110,1 y 150 Millones	6,1	1,9	0,4	2,3	1,5
Entre 150 y 200 Millones	3,0	1,1	0,4	0,4	1,1
Entre 200,1 y 250 Millones	1,1	0,8	-	0,4	-
Entre 250,1 y 300 Millones	0,8	-	-	0,4	0,4
Mas de 300 Millones	1,1	-	-	0,8	0,4

Fuente: CAMACO Estudio de Demanda de Vivienda 2011

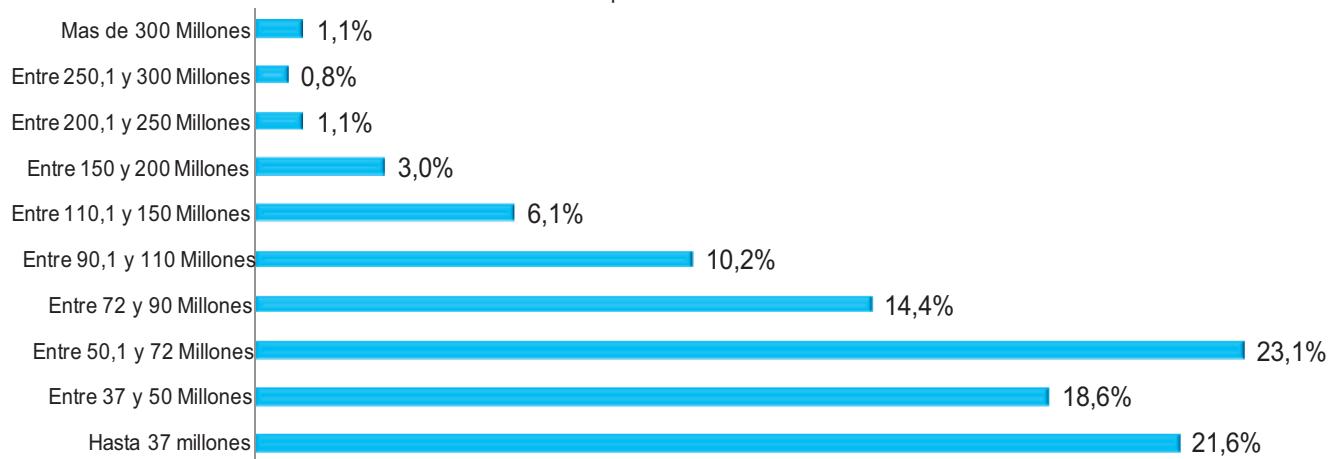
En los rangos de precios bajos, igualmente se ha encontrado 1/5 parte de la demanda con similar espectro de tiempo como es entendible para la inversión que significa la compra de vivienda, también es evidente que el perfil de dicha demanda se encuentra en una franja de precios media baja, lo que explica una situación de expectativas de compra con capacidad limitada especialmente por los ingresos familiares. Demanda general

Con base en lo anterior, se define como demanda general al espectro de hogares que esperan realizar la compra durante el próximo año, representando este porcentaje cerca del 17%, mayoritariamente en precios hasta 90 millones de Pesos, no obstante como suele suceder, situaciones no previstas en este momento podrían propiciar movimientos importantes en cualquier sentido para la intención de compra, como se ha podido comprobar con medidas gubernamentales que propician las condiciones para la anticipación o tardanza en la demanda de vivienda.

El perfil de la demanda en términos de precio, se explica de manera consistente con la estructura socio económica de los hogares de los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, donde una vez expuestos los niveles de capacidad de pago en función de canon de arrendamiento y cuota de crédito, se puede concluir la importancia relativa define la importancia de los precios medios y bajos en la probabilidad de éxito en los proyectos de construcción, solo limitado como anteriormente se explicaba por la tenencia de los ahorros suficientes para el inicio de la inversión y el nivel de acceso al crédito hipotecario.

### Gráfico 14

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, estructura general de la demanda de vivienda según precios Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

Es necesario realizar un riguroso análisis de los distintos aspectos que rodean la demanda de vivienda, siendo necesario avanzar hacia las posibilidades que se presentan en este mercado para el presente año, siendo así importante identificar los hogares con intención de compra, y quienes aspiran materializar la compra en los próximos 12 meses.

### Cuadro 8

**Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, porcentaje de hogares residentes con intención de compra de vivienda, según tipo de vivienda que buscan y grupos de estratos socio económicos, Septiembre de 2011**

Tipo de vivienda	TOTAL	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Casa	88,6	88,3	91,4	81,3
Apartamento	8,0	7,8	5,0	16,7
Lote por construir	3,4	3,9	3,6	2,1

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

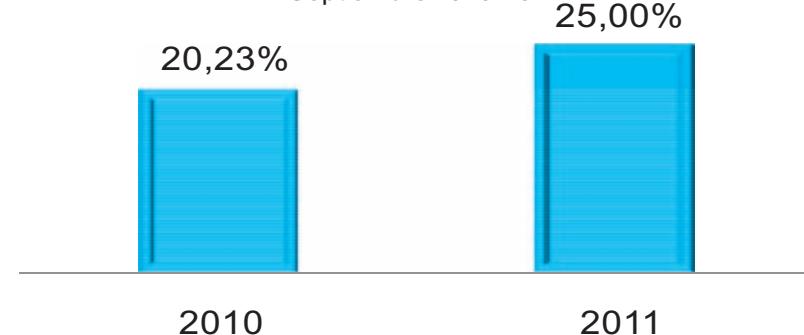
En términos del mercado de vivienda, en la situación actual, la compra de casas como lo explica el cuadro, se convierte en el producto mas apetecido por los compradores, no obstante en las condiciones de precio predominan en el mercado, enfatizando en que si bien el ideal de la familia es tener una vivienda tipo casa, la oferta de apartamentos es aceptada por los hogares como sucede bajo las actuales condiciones del mercado inmobiliario.

#### Intención manifiesta de compra

Para efectos de refinar la demanda de vivienda, se observa que el 25% de los hogares con intención de compra, manifiestan que han realizado diligencias en los últimos 3 meses para adquirirla, lo que permite conocer las expectativas de una franja de población con interés de hacer efectiva la compra en el corto plazo.

**Gráfico 15**

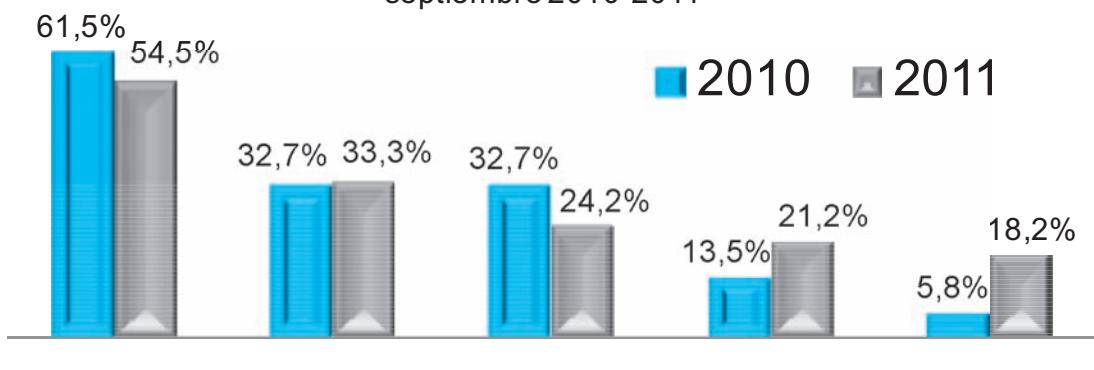
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, porcentaje de hogares con intención de compra, que han realizado diligencias en los últimos 3 meses para adquirirla  
Septiembre 2010-2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2010-2011

**Gráfico 16**

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, tipo de diligencias realizadas en los últimos 3 meses por parte de los potenciales compradores de vivienda (%)  
septiembre 2010-2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2010-2011

Adicionalmente a lo anterior, se observa que existe un alto porcentaje de hogares que han comenzado a generar las condiciones de ahorro para la compra de vivienda, seguido por la tradicional estrategia de consultas personales y en menor proporción la gestión de subsidio al igual que visitas a proyectos de vivienda.

Lo anterior, significa que las personas antes de iniciar cualquier proceso formal para adquirir la vivienda, primero se aprestan a organizar financieramente sus asuntos, para posteriormente iniciar el proceso formal de búsqueda, dicha población que ha realizado diligencias recientemente se concentra en un 54% en estratos medios (3-4), como históricamente se ha comportado dicho indicador.

La visita de proyectos se presenta de manera diversificada entre los hogares de ingresos medios y altos, siendo esto evidencia que los ingresos bajos prefieren otros mecanismos de información para la adquisición de vivienda.

### **Aspectos financieros de la Demanda**

Los ingresos familiares se convierten en un componente fundamental tanto a la hora de decidir sobre la compra de vivienda como del valor de la misma, encontrando en el presente estudio que en promedio los hogares de ingresos bajos reportan en conjunto promedios de cerca de \$850.000.oo, para ingresos bajos, \$ 1.500.000 para ingresos medios y \$ 2.667.000 para hogares de estratos altos, incrementándose en la medida que el nivel socio económico aumenta, lo anterior es consistente con los valores reportados en pagos de arrendamientos y de cuotas mensuales, lo que permite conocer la capacidad de pago y de asumir compromisos financieros de largo plazo por parte de las familias.

**Cuadro 9**

**Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, ingresos promedio de los hogares y gastos asociados a vivienda, Septiembre de 2011**

GRUPO DE ESTRATOS	Ingresos Familiares (\$)	Valor arrendamiento (\$)	% Arriendo	Valor cuota crédito (\$)	% Cuota	Servicios públicos (\$)	% Servicios públicos
GRUPO 1	884.587	241.538	27,31%	265.579	30,02%	119.528	13,51%
GRUPO 2	1.569.707	350.036	22,30%	347.676	22,15%	178.721	11,39%
GRUPO 3	2.667.686	595.167	22,31%	542.331	20,33%	276.788	10,38%

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

Desde el punto de vista de las estructuras de ingresos y gastos de los hogares, se encuentra evidente que en la medida que estos aumentan, la proporción de gasto asociado con vivienda y servicios públicos disminuye, igualmente se encuentra que para las familias de ingresos bajos cerca del 40% es dedicado exclusivamente al sostenimiento de la vivienda, quedando el restante para asumir los compromisos recurrentes de alimentación y demás bienes y servicios.

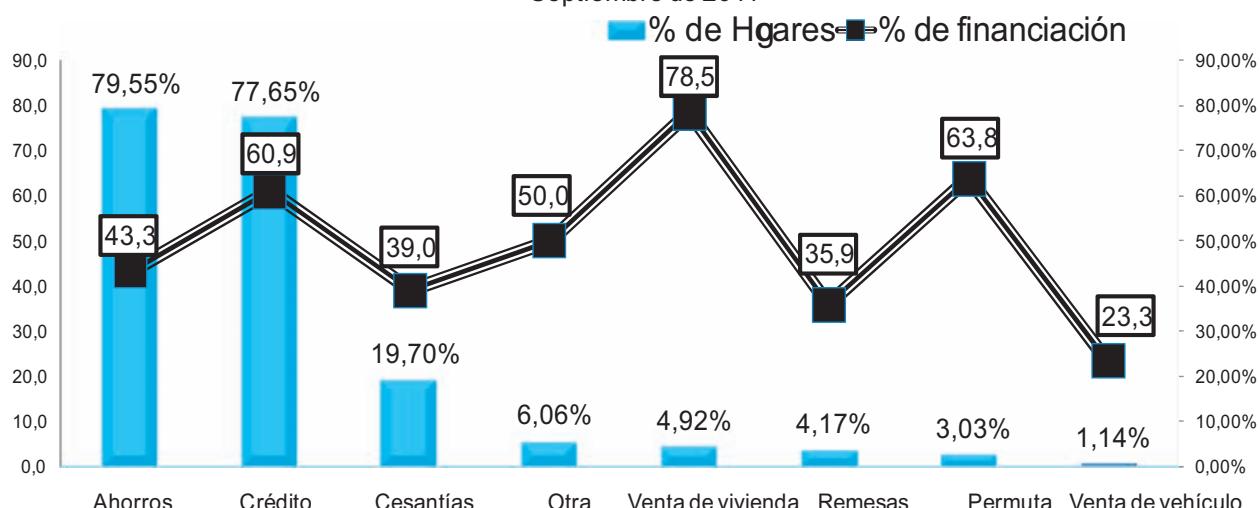
Siendo así es observable que la baja capacidad de ahorro que pueden tener los hogares en condición de arrendamiento, es una limitante definitiva a la hora de materializar la compra de vivienda, a pesar de demostrarse que los pagos de cuotas de amortización de crédito hipotecario son similares a los que actualmente son pagados por canon mensual de arrendamiento.

### Fuente de financiación de vivienda

Como tradicionalmente se ha evidenciado, el crédito y los ahorros, se constituyen en las fuentes mas importantes para la financiación de la vivienda, situación consistente con la estructura socio económica de la población, donde la inversión en vivienda se convierte en una decisión de gran importancia.

**Gráfico 17**

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, distribución de las fuentes de financiación para la demanda de vivienda  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2011

Es importante señalar que las fuentes recurrentes o esporádicas que fueron en su momento las remesas, se encuentran actualmente en menor proporción en la estructura de financiación de vivienda.

La intención de compra de vivienda, se halla sustentada en expectativas de acudir al sistema financiero utilizando crédito apalancado con los ahorros, que finalmente se constituyen en las fuentes tradicionales y predominantes para la adquisición de vivienda, encontrando igualmente que existe una pequeña franja de hogares que aspiran a financiar vivienda nueva con la venta de la actual, al igual que pensando en permuta, esta última especialmente en el mercado de la vivienda usada.

Igualmente tan solo un 4% de los hogares pretenden vía remesas financiar en promedio cerca del 40% de la vivienda, complementando el análisis que las cesantías se han convertido en la tercera fuente de financiación para la compra de vivienda, toda vez que la normatividad lo permite.

### **Condiciones subjetivas que caracterizan la demanda de Vivienda**

A pesar de acentuar la importancia en las condiciones objetivas de la demanda de vivienda como los ingresos familiares y estructura familiar entre otros, el presente estudio explora continuamente las preferencias o características cualitativas de los hogares que manifiestan intención de compra, con el fin de conocer detalles importantes que aportan información de diseño y características de los proyectos de construcción. ¿Dónde prefieren vivir?

Para el Municipio de Pereira, los sectores de Cuba y el Centro, concentran cerca del 50% de las preferencias de los hogares en términos del territorio, diversificado por todos los niveles de ingreso, complementado con el sector de parque industrial con cerca del 9% de preferencia especialmente para estratos bajos y medios al igual que la comuna oriente es especialmente preferida por ingresos medios.

Bajo esta perspectiva se encuentra que el sector de la villa es preferido por grupos de estratos medios y altos, situación similar con el sector de avenida 30 de agosto, Universidad y San Luis.

Lo anterior indica que en términos de distribución geográfica, los hogares se definen y se ubican en sitios donde sean familiares en términos socio económicos al igual que culturalmente.

## Cuadro 10

Pereira, distribución geográfica de la intención de compra de vivienda, según sectores y grupos de estrato socio económico, Septiembre de 2011

SECTOR	Part % del Total	Distribución % por grupos de ingreso			TOTAL
		GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	
	100,00%				→
CUBA	30,81%	40,4%	43,9%	15,8%	100,0%
CENTRO	18,38%	17,6%	61,8%	20,6%	100,0%
PARQUE INDUSTRIAL	8,65%	75,0%	25,0%		100,0%
ORIENTE	7,03%	23,1%	76,9%		100,0%
LA VILLA	6,49%	8,3%	50,0%	41,7%	100,0%
POBLADO	6,49%	16,7%	50,0%	33,3%	100,0%
NO SABE	5,95%	27,3%	45,5%	27,3%	100,0%
AV SUR	4,32%	12,5%	50,0%	37,5%	100,0%
CERRITOS	3,24%		33,3%	66,7%	100,0%
UNIVERSIDAD	2,70%		40,0%	60,0%	100,0%
EL POBLADO	1,62%		66,7%	33,3%	100,0%
BOSTON	1,08%	100,0%			100,0%
VILLA SANTANA	1,08%	100,0%			100,0%
AV 30 DE AGOSTO	1,08%			100,0%	100,0%
JARDIN	0,54%		100,0%		100,0%
SAN LUIS	0,54%			100,0%	100,0%

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

Para el Municipio de Dosquebradas es evidente que el sector central conformado por los barrios tradicionales como Santa Isabel, Buenos Aires, Guadalupe, Santa Teresita entre otros, concentra una tercera parte de las preferencias por adquirir vivienda, especialmente para hogares de ingresos medios, mientras el sector de la macarena comienza a marcar mayores índices de predilección por parte de las familias, continuando la pradera como un sector de importancia y donde prefieren vivir cerca del 10% de los hogares que buscan una vivienda en el Municipio industrial.

**Cuadro 11**

**Dosquebradas, distribución geográfica de la intención de compra de vivienda, según sectores y grupos de estrato socio económico, Septiembre de 2011**

<b>SECTOR</b>	Part % del Total	<b>Distribución % por grupos de ingreso</b>			<b>TOTAL</b>
		<b>GRUPO 1</b>	<b>GRUPO 2</b>	<b>GRUPO 3</b>	
	<b>100,00%</b>				→
CENTRO	33,33%	25,0%	70,0%	5,0%	100,0%
LA MACARENA	15,00%	44,4%	55,6%		100,0%
LA PRADERA	11,67%		57,1%		57,1%
CAMPESTRES	10,00%		83,3%		83,3%
JAPON	10,00%	66,7%	33,3%		100,0%
DOSQUEBRADAS	5,00%	0,0%	100,0%		100,0%
BOSQUES DE LA ACUARELA	5,00%	66,7%	33,3%		100,0%
NO SABE	3,33%	50,0%	0,0%	50,0%	100,0%
LA POPA	1,67%		100,0%		100,0%
LOS MOLINOS	1,67%		100,0%		100,0%
PLAYA RICA	1,67%		100,0%		100,0%
PRADERA	1,67%		100,0%		100,0%

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

Para el caso de Santa Rosa de Cabal, los sectores del triunfo, Betania y Álamos son los sectores con mayor ascendencia dentro de los hogares que pretenden comprar vivienda allí, al igual que el sector la Hermosa,

**Cuadro 12**  
**Santa Rosa de Cabal, distribución geográfica de la intención de compra de vivienda, según sectores y grupos de estrato socio económico, Septiembre de 2011**

<b>SECTOR</b>	Part % del Total	<b>Distribución % por grupos de ingreso</b>		<b>TOTAL</b>
		<b>GRUPO 1</b>	<b>GRUPO 2</b>	
	<b>100,00%</b>			→
EL TRIUNFO	22,22%		25,0%	25,0%
BETANIA	11,11%		100,0%	100,0%
LOS ALAMOS	11,11%		100,0%	100,0%
HERMOSA	5,56%		100,0%	100,0%
LA HERMOSA	5,56%		100,0%	100,0%
LA POSTRERA	5,56%	100,0%		100,0%
LAS COLINAS	5,56%		100,0%	100,0%
POR LOS LADOS DEL ESTADIO	5,56%		100,0%	100,0%
POSTRERA	5,56%		100,0%	100,0%
OTRO	22,22%		50,0%	50,0%

Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda de Vivienda 2011

## Características de la demanda

Consistente con los estudios anteriores, el Municipio de Pereira concentra aproximadamente el 70% de la demanda de vivienda del área de estudio, marcando igual que en años anteriores porcentajes similares, lo que indica que no se ven cambios sustanciales en la participación de la capital en el volumen de construcción desde la perspectiva de la demanda.

Gráfico 18

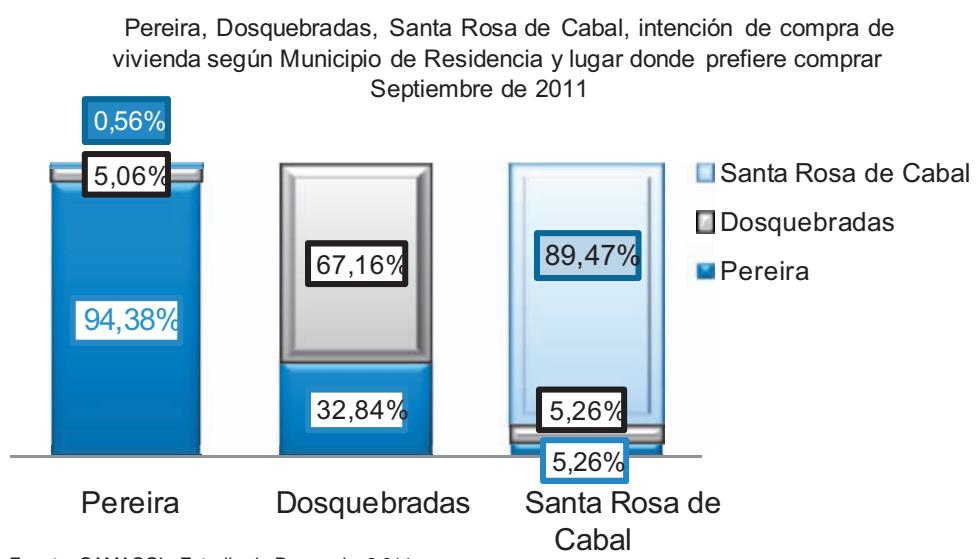


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2010-2011

En cuanto a las preferencias de los residentes de un Municipio por comprar vivienda en otro lugar, se observa que los residentes en Pereira quieren adquirir la unidad habitacional en Pereira, mientras tanto en Dosquebradas se afirma que una tercera parte de la demanda se concentraría en Pereira.

Al mismo tiempo los Santarosanos en su mayoría prefieren vivir en el mismo Municipio.

Gráfico 19

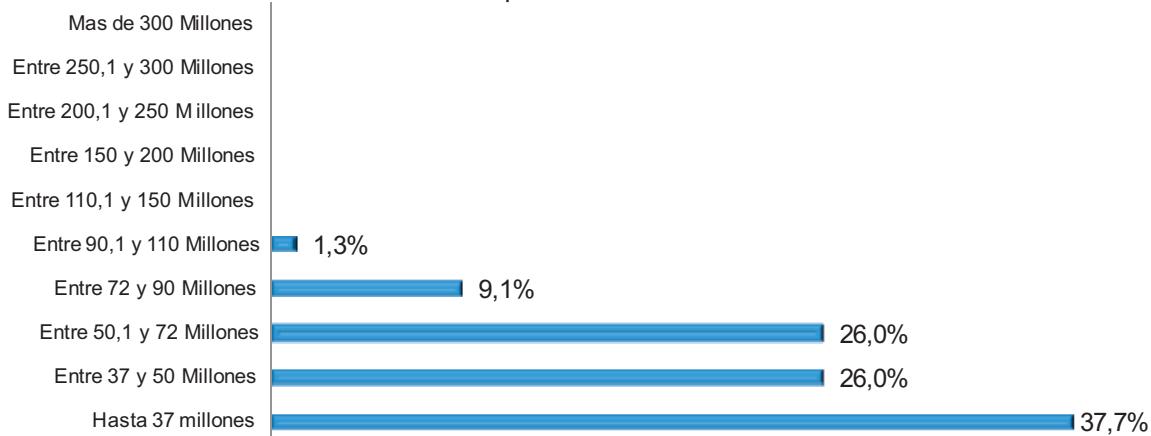


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

## Estructura de precios de la demanda de vivienda por niveles de ingresos

Gráfico 20

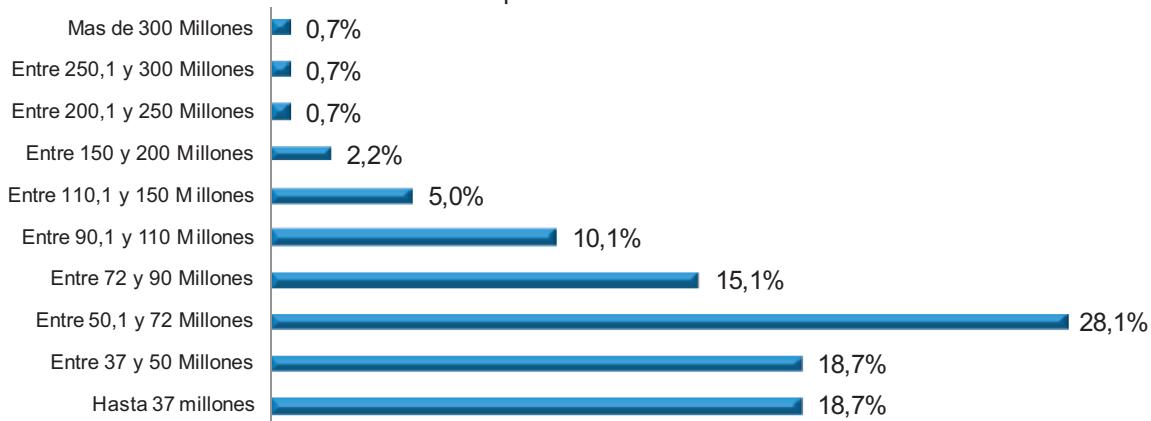
Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, estructura de la demanda de vivienda para hogares de INGRESOS BAJOS  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

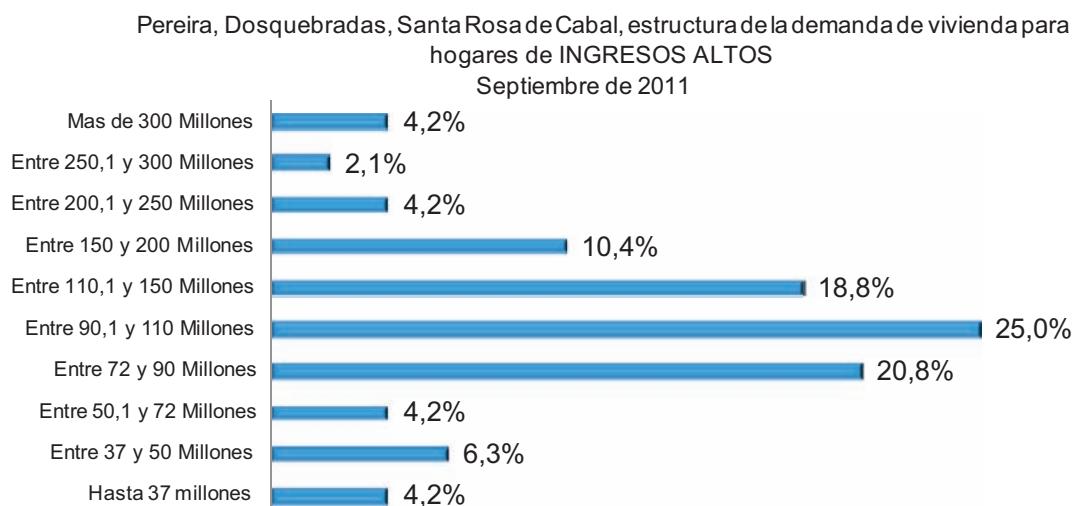
Gráfico 21

Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, estructura de la demanda de vivienda para hogares de INGRESOS MEDIOS  
Septiembre de 2011



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

### Gráfico 22



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

La estructura de precios de vivienda que se establece por el método de muestreo, se coteja con alguna información levantada en salas de ventas, donde se concluye que las consultas en lugares especializados son realizadas en precios medios y altos, siendo este canal el mas utilizado por estos hogares, en contraste con los hogares de ingresos medios que no se acercan con frecuencia a consultar diligencias en estos lugares como se puede observar en la estructura de precios asociados.

### Gráfico 23

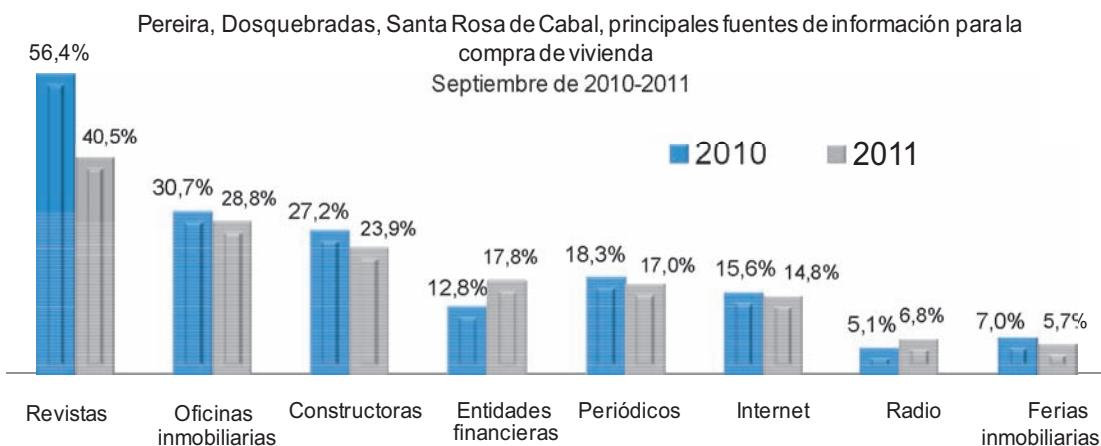


Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2.011

## Fuentes de información para Compra de vivienda

Son diversas las fuentes de información que utilizan los hogares a la hora de comprar vivienda, sin embargo la utilización de las revistas especializadas se ha convertido en la manera mas reconocida por los hogares interesados en adquirir vivienda, además de la información suministrada directamente por agencias inmobiliarias y constructoras, lo que permite evidenciar estrategias de mercado con mayores niveles de especialización y contacto directo con los clientes por parte de los constructores, evidenciado en el alto porcentaje de información focalizada por dicha vía.

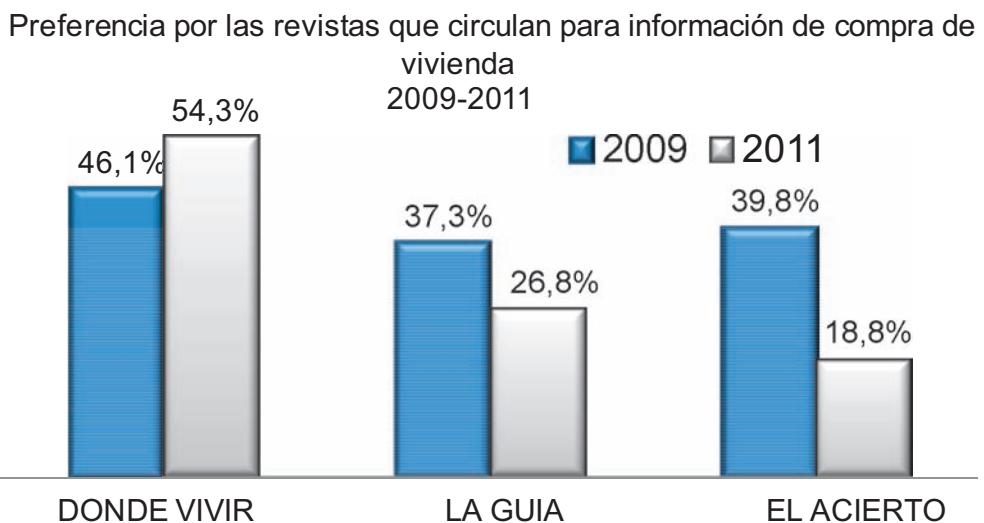
Gráfico 24



Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2010-2011

En el mismo sentido las oficinas inmobiliarias como agentes fundamentales del mercado de vivienda nueva y usada, han comenzado un proceso de mejoramiento en los servicios de asesorías para los interesados en compra de inmuebles, siendo por lo tanto preferidas por el 28% de hogares en las ciudades de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal.

Analizado el nivel de conocimiento de los hogares sobre algunas revistas que aportan información de manera continua sobre la oferta de vivienda, se encuentra un alto nivel de recordación para la revista DONDE VIVIR la cual ha sido utilizada de manera exclusiva por el 54% de los entrevistados, mientras la guía la usan el 26.8% de los hogares entrevistados, marcando con tendencia a la baja el acierto como fuente de información debido al alto grado de especialización que tienen las anteriores y el posicionamiento estratégico que ha tenido a lo largo del tiempo.



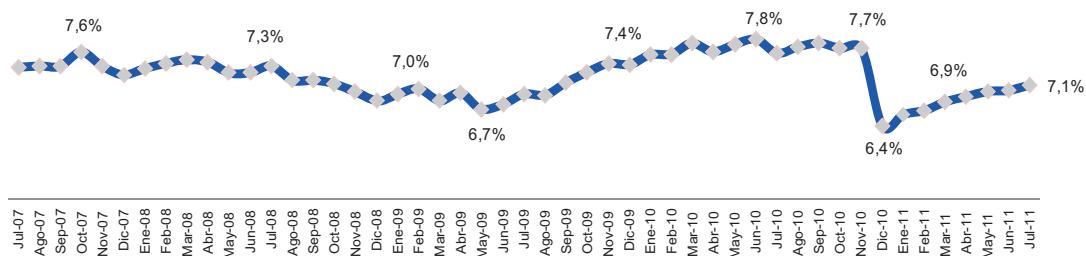
Fuente: CAMACOL, Estudio de Demanda, 2009-2010

### El contexto de la construcción y su Financiamiento en Colombia

Si bien las condiciones de demanda, están ligadas necesariamente a los aspectos socio económicos de los hogares, es necesario reconocer que los instrumentos del crédito determinan y permiten la materialización de la compra de vivienda por parte de las familias, hipótesis que puede ser confirmada con los resultados del estudio que muestra una alta participación del crédito y los ahorros como fuente de financiación.

**Gráfico 26**

Colombia, participación porcentual de la cartera bruta hipotecaria en la cartera total  
2007-2011



Fuente: Supe financiera

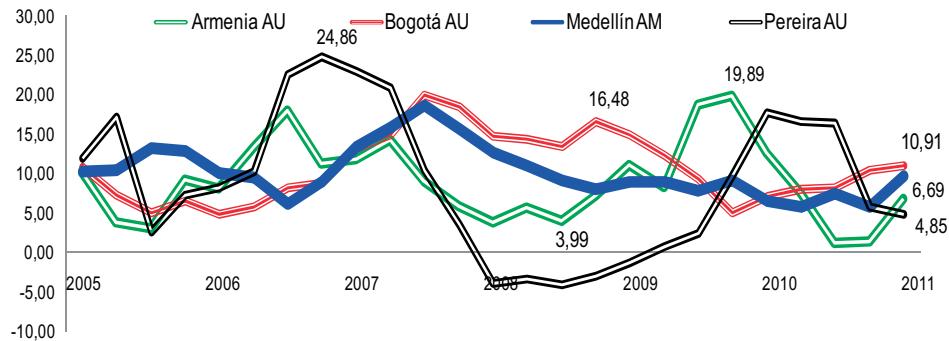
No obstante lo anterior, para el caso Colombiano a pesar de observarse incrementos importantes en la profundización de crédito para vivienda, aún este representa en promedio tan solo el 7% de la cartera bruta del sistema, lo que implica aún barreras que existen para el ingreso de los hogares a la bancarización, toda vez que en la serie de estudios hasta ahora desarrollados, se encuentra una alta proporción de la demanda en hogares de ingresos medios y bajos, con capacidad de pago definida por su condición socio económica.

Los principales indicadores demográficos, sociales y económicos para Colombia, muestran una participación del Departamento de Risaralda cercana al 2% tanto en términos de población como de producción y comercio, lo que se encuentra consistente con la participación del Departamento en la cantidad de créditos hipotecarios desembolsados en los últimos años.

### **Los precios de la vivienda nueva**

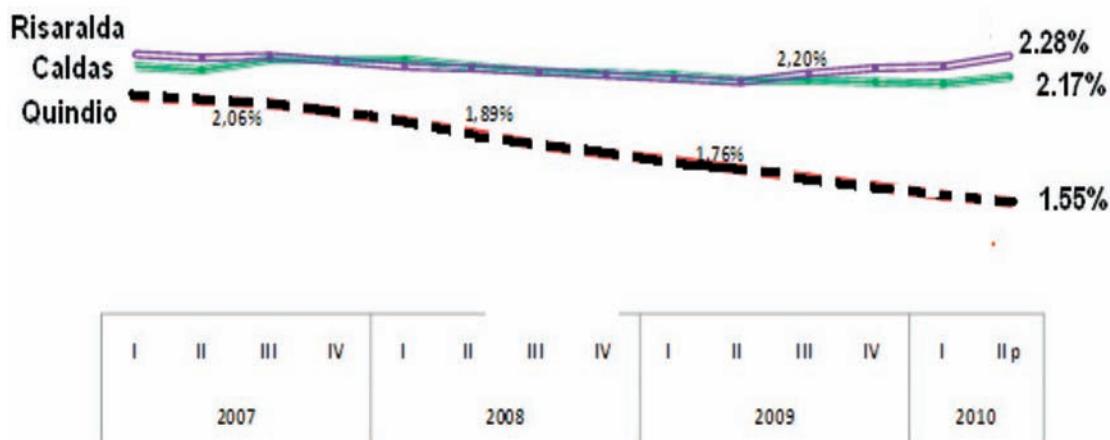
El comportamiento reciente de los precios de vivienda nueva muestra que en ciudades como Bogotá y Medellín, existen menores niveles de volatilidad y cambios en la valoración de las viviendas nuevas, mientras se observa lo contrario en Pereira y Armenia. En estas ciudades se encuentran comportamientos bruscos en los precios de las unidades nuevas, lo que indica que aún existen posibilidades de especulación en mercados pequeños que le imprimen grados de incertidumbre a los bienes inmobiliarios; para este caso Pereira ha tenido un comportamiento cíclico en los precios de vivienda nueva toda vez que según las últimas mediciones la variación anual del IPVN (Índice de Precios de Vivienda Nueva) registra que en promedio se encuentran creciendo a razón del 4.85% anual, el mas bajo de las ciudades estudiadas, lo que implica que se encuentra en el ciclo de menores incrementos anuales propio de los ajustes que hacen los mercados periódicamente.

**Gráfico 27**  
Armenia y otras ciudades, variación % anual del IPVN, (2005-2011)



Fuente: DANE

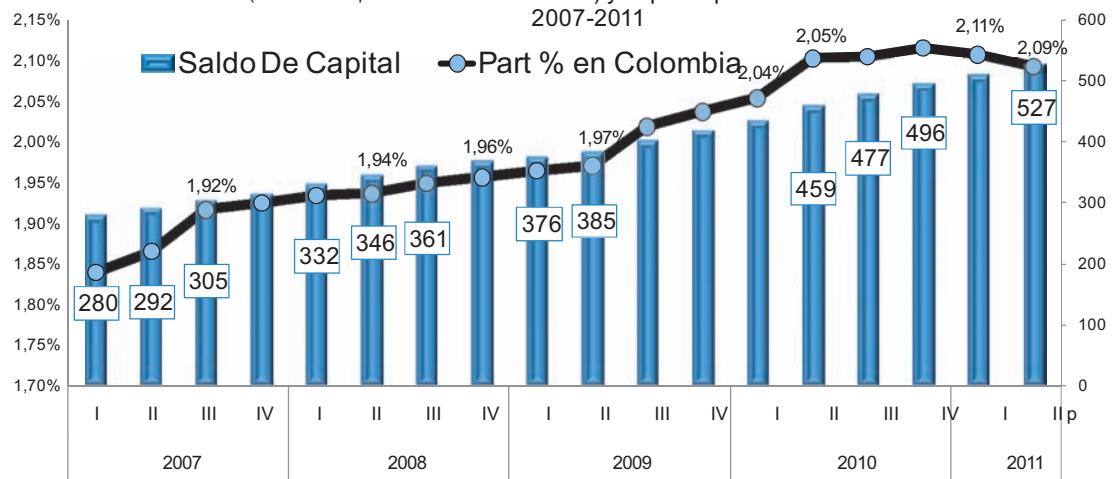
**Gráfico 28**  
**Eje cafetero, participación % en los créditos hipotecarios a nivel Nacional  
 2007-2010**



Fuente: DANE

El crédito hipotecario ha evolucionado en Risaralda con tendencia creciente hasta mediados del año 2010, marcando una menor participación en los últimos meses lo que indica que en el Departamento los créditos han evolucionado con menor rapidez que el resto del país, o existen algunas regiones que se encuentran avanzando en obtención de crédito hipotecario.

**Gráfico 29**  
**Risaralda, Comportamiento trimestral del crédito hipotecario  
 (Saldos de Capital en Miles de Millones de Pesos y su participación % en Colombia  
 2007-2011)**

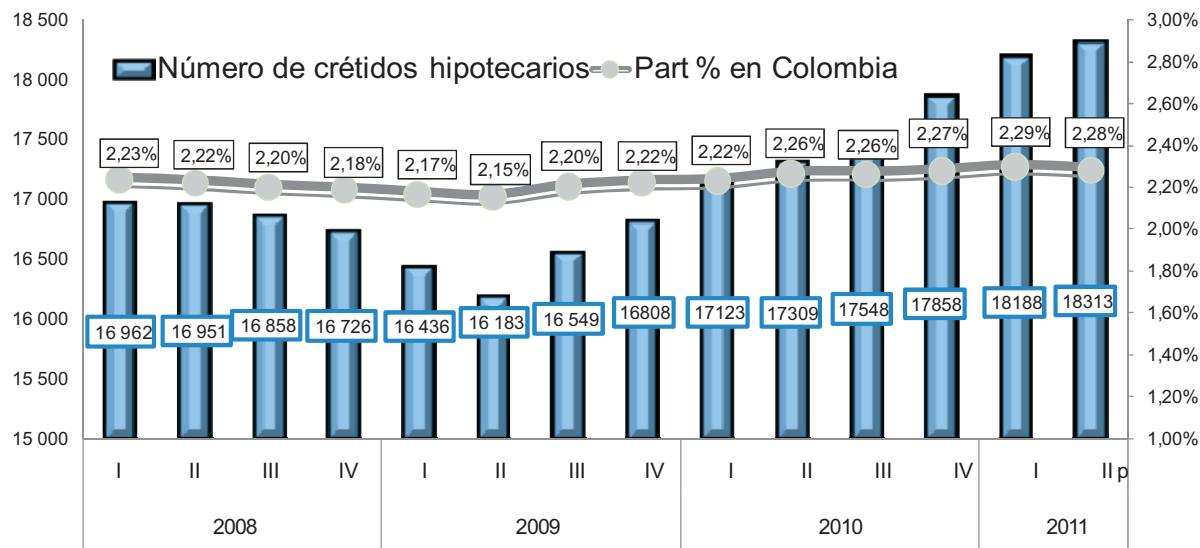


Fuente: DANE

Analizando la región, la tendencia de participación Departamental de los créditos hipotecarios se ha consolidado en los últimos años para Caldas y Risaralda, sin embargo se observa una caída importante en el Departamento del Quindío recientemente cayendo a niveles de 1.55% para el segundo trimestre del año 2010, situación que puede explicarse por la mayor dinámica de otras regiones del país que se encuentran creciendo a tasas superiores a esta zona del país.

Gráfico 30

Risaralda, Comportamiento trimestral de la cantidad de créditos hipotecarios y la participación % en Colombia, 2008-2011



## 6. Conclusiones desde la demanda

La conformación de los hogares, determina los perfiles de la demanda de vivienda, al igual que la edad promedio de sus miembros que a la luz de la última medición se ubicó en 37 años, lo que implica hogares jóvenes.

Con una tasa media de hogar de 3.4, se esperaría un incremento anual de 1.600 hogares de los cuales 660 aproximadamente correspondería a estratos 1-2-3, lo cual define la forma de financiación y cubrimiento de la demanda a esta franja de la población con una tendencia a mayor cantidad de personas por hogar.

A pesar de la dinámica reciente de la construcción, la tasa de arrendatarios muestra un leve incremento ubicándose cerca del 45%, evidencia de situaciones como la conformación de nuevos hogares que aún no tienen vivienda y la llegada de personas vía migración que en la mayoría de casos se ubican en condición de arrendamiento, esto significa que al ritmo que esto sucede la demanda potencial tiende a mantenerse en niveles altos.

El pago permanente de arrendamiento se convierte en la motivación más importante para la intención de compra de vivienda, no obstante la falta de dinero limita la materialización de compra, situación que sugiere el diseño de instrumentos financieros para atender esta franja de población, consistente con que las principales fuentes de financiación radican en el crédito y ahorros familiares.

Los valores de pagos de arrendamientos, evidencian una aproximación a la capacidad de pago y por supuesto a la estructura de la demanda en términos de precios, los valores pagados por crédito hipotecario son similares al promedio de arrendamientos, lo que sugiere que existe disponibilidad y capacidad de pago, solo limitada por la tenencia de recursos suficientes para los valores necesarios de cuota inicial.

Los mensajes que se dan por parte del gobierno generan una positiva percepción de los hogares frente al buen momento para comprar vivienda, esto es igualmente reforzado por las estrategias comerciales de las empresas constructoras que generan un ambiente de dinámica que hace pensar a las personas en las condiciones favorables actuales para la adquisición de vivienda.

Cerca del 17% de la demanda de vivienda encontrada se materializaría en el próximo año, lo que indica que existe un alto porcentaje de hogares que preparan las condiciones para la compra posterior, sin embargo es aún incierto el momento de hacerlo, lo que permite evidenciar que el tema de financiación se convierte en el principal factor que determinar la demanda de vivienda no solo en Pereira sino en todo el país.

Se encuentra como factor diferenciador que la demanda de vivienda se viene moviendo hacia precios superiores a los reportados anteriormente, quedando en evidencia que el 40% se ubica en precios que van desde los 50 hasta los 90 millones de pesos, mientras que otro 40% se ubica en los rangos más bajos de precios.

La falta de dinero y acceso a fuentes de financiación se encuentra entre las principales causas que limitan la demanda de vivienda en especial para hogares de ingresos medios y bajos.

Las remesas a pesar de haber sido en el pasado reciente, una fuente importante de financiación de las viviendas, en las actuales condiciones de la economía, se encuentran disminuidas en las expectativas de los hogares para la realización de compras apalancadas por esta vía.

El sistema financiero se convierte en un agente determinante de la demanda, toda vez que su capacidad de generación de crédito de inversión la potencializará de manera directa.

## DISEÑO METODOLOGICO

### DEFINICIONES Y CONCEPTOS BÁSICOS

Para el correcto diligenciamiento del formulario de “*Estudio de demanda de vivienda Área Metropolitana (Pereira-Dosquebradas-Santa Rosa de Cabal)*” es indispensable conocer y saber aplicar los conceptos que maneja la investigación, con el fin de garantizar la homogeneidad y calidad de los resultados. Dichos conceptos se exponen a continuación y están relacionados con las características de las viviendas, los hogares y los factores asociados a la demanda de vivienda como aproximación a la definición de factores objetivos y subjetivos asociados.

### EDIFICACIÓN

Es toda construcción independiente y separada, compuesta por una o más unidades. Independiente quiere decir que tiene acceso desde la vía pública y separada significa que las separan y diferencian de otras construcciones. Una casa, un edificio, un centro comercial, un hotel, un lote cerrado con muros destinado a parqueadero son ejemplos de edificaciones.

Dentro de una misma edificación se pueden encontrar varias UNIDADES, que son espacios independientes y separados que hacen parte de una edificación. Las unidades se diferencian por su uso el cual puede ser: económico, institucional o vivienda.

### CARACTERISTICAS GENERALES

#### DATOS DEL HOGAR.

El DANE maneja los siguientes conceptos para lograr una homogeneidad y exactitud en los datos, que para el efecto se asumirán para el presente estudio.

**Hogar:** Es una persona o grupo de personas que ocupan la totalidad o parte de una vivienda y que se han asociado para compartir simultáneamente la dormida y las comidas o solamente la dormida. Estas personas pueden o no tener vínculos familiares entre si.

El hogar lo constituyen:

Los residentes habituales (familiares o no), los miembros del hogar que residen habitualmente pero que están ausente **por un tiempo menor a tres (3) meses** por razones de trabajo, salud o porque están de vacaciones en otro sitio, etc. Ejemplo: el jefe de hogar que trabaja en otro municipio y sólo permanece en su hogar los fines de semana.

**Excepciones:** Las personas hospitalizadas o secuestradas se consideran miembros del hogar independientemente de la duración de su ausencia.

#### DATOS DE LA VIVIENDA

**Tipo de vivienda:** Para efectos del estudio, se definen los tipos de vivienda a la luz del

desarrollo conceptual en el país para las encuestas de hogares, censos de población y calidad de vida. Por lo anterior, a continuación se definen de manera clara las tipologías de viviendas de uso mixto que es dable encontrar.

**Casa:** Es la vivienda que está separada de otras edificaciones por paredes, tiene una entrada independiente desde la calle o camino y generalmente está habitada por un solo hogar. Puede estar ubicada en construcciones continuas, o separadas de otras edificaciones por jardines, prados, lotes, tapias o cercas.

**Apartamento:** Es la vivienda que forma parte de una edificación o construcción mayor, separada por paredes de otras viviendas. Tiene un acceso independiente, cuenta con servicios públicos privados y sitios de uso exclusivo como cocina y baño, son apartamentos las viviendas en bloques multifamiliares o en edificaciones horizontales, con acceso por medio de escaleras, ascensores, pasillos, zaguanes o corredores, que sirven únicamente para circulación de las personas.

**Nota:** Las viviendas bifamiliares y/o casas en las cuales existen viviendas independientes se deben considerar como apartamentos en cada una de ellas.

**Habitación:** Concepto Proxy de cuarto, utilizado por las encuestas a hogares y se entiende como el espacio cerrado, separado con paredes que forma parte de una edificación o construcción mayor, con una puerta que tiene acceso independiente. En general carecen de servicio sanitario o cocina en su interior o como máximo dispone de uno de estos dos servicios. Pertenece a esta categoría un local con servicios, habitado por uno o más hogares, un garaje adaptado para vivir o uno o más cuartos de una vivienda.

## Tenencia

**La vivienda ocupada por este hogar es:** Esta pregunta hace referencia a la condición de tenencia de la vivienda donde se aloja el hogar. Lea la pregunta y a continuación las alternativas hasta que obtenga una respuesta, marque con X la alternativa correspondiente de acuerdo con las siguientes definiciones:

**En arriendo o subarriendo:** Cuando los miembros del hogar pagan periódicamente por el derecho de alojarse en la vivienda y ninguno de ellos es su dueño.

**Propia, la están pagando:** Marque esta alternativa cuando la vivienda ocupada por el hogar es propiedad de uno o varios de sus miembros y se pagan cuotas para cubrir préstamos otorgados para su adquisición.

**Propia, totalmente pagada:** Es la situación de los hogares en los cuales uno o varios de sus miembros tiene(n) título legal de propiedad sobre la vivienda y no tiene (n) préstamos o saldos pendientes, relativos a la adquisición de ésta.

**Ocupante de hecho:** (Invasor): Se presenta esta alternativa cuando el hogar habita una vivienda que ha sido construida sobre un lote que no es de su propiedad; o cuando ocupa una vivienda sin ser dueño de la misma y sin autorización del propietario o administrador.

**Otras:** Hace referencia fundamentalmente a las demás condiciones de tenencia diferentes a las relacionadas anteriormente, En usufructo: Se considera que el hogar tiene una vivienda en usufructo, cuando con previa autorización del propietario o administrador ocupa la vivienda, sin que ninguno de sus miembros sea dueño de ella y sin que se pague arriendo; generalmente son cedidas por familiares o amigos, o están en sucesión., entran también en esta categoría las viviendas adjudicadas temporalmente por razones de trabajo: viviendas que se dan a celadores, cuidadores, casas fiscales, casas para trabajadores de acerías, petroleras, etc.

### Pago por arriendo

Para tal efecto se anotará el valor mensual arriendo. Registre este valor en pesos. Teniendo en cuenta que en ningún caso el valor registrado debe incluir pagos en administración. Si el arriendo no se paga con periodicidad mensual se realiza el cálculo de lo que corresponde a un mes y se homologa.

### Pagos por cuota de amortización del crédito

Aplica para hogares cuya tenencia es “Propia, la están pagando”. En este caso se anota el valor mensual de la cuota de amortización, teniendo en cuenta que en ningún caso el valor registrado debe incluir pagos en administración. Si la cuota de amortización no se paga con periodicidad mensual se realiza el cálculo de lo que corresponde a un mes y se homologa.

Cuando se pagan cuotas de amortización por varios préstamos, el valor registrado corresponde al total pagado a todas las fuentes de crédito utilizadas.

## DATOS DEL HOGAR

En vista de la definición de la unidad informante del presente estudio, la encuesta debe ser respondida directamente el jefe del hogar, el cual es irremplazable como informante, mientras que para el resto de miembros no perceptores de ingreso, puede tratarse de informante indirecto, teniendo presente para el jefe del hogar que es la persona que lidera y orienta el funcionamiento del hogar además puede ser el perceptor de ingresos.

Para los aspectos relacionados con ingresos familiares y actividades económicas, se hace necesario precisar sobre tal condición en los siguientes conceptos:

**Actividad principal:** Permite ubicar la actividad a la cual dedica habitualmente la persona tipificada en que puede estar:

**Trabajando:** Es la persona que se encuentra trabajando la mayor parte del tiempo, ya sea asalariado, como trabajador por cuenta propia, como patrón o como trabajador familiar sin pago.

**En busca de empleo:** Si la mayor parte del tiempo, la persona está buscando empleo, busca establecerse en un negocio o ejercer una profesión.

Una persona busca trabajo si se registra en una agencia de empleo pública o privada, está a la espera de que se llame de una oficina de personal, registro de empleo u otros sitios de registro, buscó establecerse en un negocio o ejercer su profesión, acuerda citas con posibles empleadores

**Personas estudiando:** Son aquellas personas que pasaron la mayor parte de la semana de la encuesta en cualquier tipo de colegio, escuela, universidad o academia, o que hayan dedicado la mayor parte del tiempo de esa semana al estudio en una institución o en su propia casa. Se incluye todo tipo de educación e instrucción: vocacional, técnica, religiosa, Sena, etc.

**Oficios del hogar:** Son quienes tienen habitualmente como principal actividad la atención y manejo de su propio hogar. Esta categoría incluye el cuidado de los niños, la preparación de comidas, lavar ropa, cortar el césped, pintar la propia casa y muchas labores similares no remuneradas.

**Otras actividades:** Son las personas que dedican la mayor parte del tiempo a realizar actividades diferentes, que no permiten una clasificación en las alternativas ya enunciadas. Algunos casos que contempla esta alternativa son:

Las personas que son rentistas o pensionados.

Otros casos no contemplados en los anteriores, tales como deportistas, aficionados, vagos, mendigos, etc.

**Incapacitado para trabajar:** Incluye a personas que debido a enfermedad física, mental o ancianidad no puede realizar ninguna clase de trabajo de por vida, se entiende como actividad paga toda aquella que genera un ingreso monetario o en especie. El ingreso en especie incluye toda clase de mercaderías (alimentos, vivienda, relojes, libros, educación, vestuario, etc.).

Para efectos de definir los aspectos de la ocupación que define igualmente una estructura de demanda, se definen los siguientes aspectos en términos de posiciones ocupacionales

**Empleado de empresa particular:** se considera obrero o empleado de empresa particular a la persona que trabaja para un empleador privado en condición de asalariado. Aquí se incluyen los que trabajan como asalariados en organizaciones de servicio social, sindical, iglesias y otras organizaciones sin fines de lucro.

**Empleado público:** Es aquella persona que trabaja para una entidad oficial en condición de asalariado (independientemente del cargo que desempeñe).

**Empleado doméstico:** Es aquella persona que le trabaja a un solo hogar, realizando actividades propias del servicio doméstico y recibe por su trabajo un salario en dinero y/o en especie. Comprende a los sirvientes, chóferes, jardineros, porteros de casa, niñeras, amas de llaves, etc. Estas personas pueden vivir o no en el hogar donde trabajan.

**Trabajador por cuenta propia:** Para efectos del estudio, son las personas que explotan su propia empresa económica o que ejercen por su cuenta pero sin utilizar ningún trabajador (empleado u obrero) remunerado. Estas personas se denominan también trabajadores independientes y pueden trabajar solas o asociadas con otras de igual condición, igualmente aplica para los profesionales independientes.

**Patrón o empleador::** Son las personas que dirigen su propia empresa económica o ejercen por su cuenta una profesión u oficio, utilizando uno o más trabajadores remunerados, empleados y/o obreros, no se consideran patrones o empleadores los jefes del hogar, por el hecho de tener empleados domésticos en su casa particular (chóferes, jardineros, etc.).

**Trabajador familiar sin remuneración:** Es la persona no remunerada (no recibe salario en dinero ni en especie), que trabajó por lo menos 1 hora en La semana de referencia, en una empresa económica explotada por una persona emparentada con el que reside en el mismo hogar.

Asociado con las posiciones ocupacionales, se consulta sobre la generación de ingreso por parte de los hogares, atendiendo los siguientes criterios para efectos del estudio.

**Ingresa mensual promedio por concepto del trabajo:** Esta pregunta aplica para aquellos que se encuentran trabajando como empleados tanto de empresa privada como pública.

**Ganancias netas mensuales promedio en su negocio o ejercicio de su profesión:** Esta pregunta es realizada exclusivamente para trabajadores independientes, profesionales independientes o patrones-empleadores, toda vez que su actividad genera a la luz de la lógica ganancias netas.

Se hace necesario el establecimiento de otras fuentes de ingresos diferentes al trabajo, ante la alta ocurrencia de este tipo de situaciones, por lo tanto la investigación avanza en su clasificación e incorporación por tratarse de un criterio importante de la decisión de compra y el perfil de demandante. Siendo necesario, tener presente la habitualidad para ser incorporados al estudio:

**Remesas:** Ingresos provenientes del exterior, generalmente por miembros del hogar que han emigrado y habitualmente envían a sus familiares, realizar la conversión a Pesos colombianos.

**Rentas de capital:** Corresponde a los rendimientos de inversiones que generalmente se reciben mensualmente como el caso de dividendos de acciones, ingresos por arrendamientos, etc.

**Pensiones:** Ingresos habituales, por concepto de pensiones de personas que han dejado su vida laboral o de supervivencia en el caso de aquellas que las heredan de otros familiares.

**Intereses:** Corresponden a los ingresos por concepto de productos del sistema financiero.

**Ayudas familiares:** Se diferencian de las remesas en el sentido que estas son recibidas por miembros de la familia residentes en el territorio Nacional, tener presente que sean de carácter habitual.

**Otros conceptos:** Ingresos que no se encuentren considerados anteriormente en las categoría establecidas como principales.

## DISEÑO MUESTRAL

Los criterios más importantes de la investigación radican en la metodología para llegar a las unidades informantes, lo que requiere la unión de un acervo de información que permita fijar los mejores criterios de selección.

El diseño permite realizar cálculos representativos para el conglomerado Pereira-Dosquebradas - Santa Rosa de Cabal, por lo tanto se establece como marco muestral la totalidad de viviendas existentes en el área de estudio, según stock de vivienda estimado, esto le asigna a cada unidad muestral una probabilidad conocida de selección, el conglomerado, agotando los segmentos del estudio anterior, y complementando la muestra y ampliéndola, la muestra debe garantizar la cobertura en la totalidad del área de estudio.

### Marco Muestral

Por tratarse de una encuesta a hogares, se utiliza un marco muestral de áreas, el cual se encuentra conformado por todas las manzanas de la ciudad, que cuentan con 185.543 hogares particulares residentes en los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal para el sector urbano en el año 2011.

Para efectos del presente estudio se utiliza el marco geográfico del DANE según cartografía censal 2005, ajustando los nuevos desarrollos urbanos con información de las secretarías de planeación, esto garantiza que todas las manzanas tienen una probabilidad conocida de selección y en consecuencia las viviendas, hogares y personas residentes.

Para la conformación del marco muestral se asigna a cada manzana el estrato socio económico según las secretarías de planeación Municipales, no obstante en los casos donde no se cuenta con dicha información, se establece para efectos del estudio un estrato modal, según predominancia que tienen las manzanas que la rodean, con el fin de resolver los vacíos de información en un número importante de áreas donde no se cuenta con dicha selección.

### Tipo de muestreo

Teniendo en cuenta las características de la población objetivo, se adoptó un tipo de muestreo probabilístico, Estratificado, Multietápico y por conglomerados por lo tanto cada unidad muestral tiene una probabilidad conocida de selección para ser investigada en sus características de interés.

**Probabilístico:** Para garantizar la calidad de resultados y rigor en el experimento cada unidad muestral tiene una probabilidad conocida de ser seleccionada, mediante su inclusión en el marco muestral además es seleccionada mediante procesos totalmente aleatorios, lo que

permite mejores coberturas geográficas, por lo tanto desde la selección de la manzana hasta la persona informante en el hogar se lleva mediante mecanismos aleatorios.

Estratificado: Para el logro de resultados a nivel de grupos heterogéneos entre si y homogéneos en su interior, se estratifica la población según criterio socio económico, para lo cual es posible estimar las variables según nivel de estrato socio económico en el presente estudio asumiendo los siguientes supuestos:

En Colombia se encuentra la población desde el punto de vista socio económico, y para efectos de focalización de inversión pública, distribuida en 6 estratos socio económico, los cuales ubican 1 como el más bajo y 6 al más alto.

En vista de la difusa frontera existente entre los pares de estratos, se opta en la presente investigación homologarlos en grupos más amplios, toda vez que desde el punto de vista físico como económico sus diferencias no son sustanciales.

Por lo anterior se agrupan como:

- GRUPO 1 Estratos 1-2
- GRUPO 2 Estratos 3-4
- GRUPO 3 Estratos 5-6

Esto permite la representatividad de las estimaciones a nivel de grupos de estrato, condición que hace más robusta la muestra para lograr inferir los resultados.

Multietápico: Se considera el muestreo multietápico, ya que las unidades muestrales se seleccionan en varias etapas.

*UPM (Unidad primaria de muestreo):* Se considera como unidad primaria de muestreo la manzana en la primera etapa de selección, la cual se encuentra asociada a un estrato socio económico y se encuentran listadas en totalidad.

*USM (Unidad secundaria de muestreo):* la unidad secundaria de muestreo es el segmento, el cual corresponde al listado consecutivo de 8 viviendas en promedio, el cual igualmente se selecciona aleatoriamente por parte de la coordinación operativa.

\* *Unidad final de selección:* Después de agotada la primera etapa del diseño, donde se selecciona la vivienda, finalmente se investigan los hogares que allí residen de manera habitual

\* *Unidad de observación y análisis:* Lo constituye el hogar seleccionado.

\* *Unidad informante:* Acorde con las variables consultadas en el estudio, la unidad informante la constituye el jefe o jefa del hogar al cual se harán la totalidad de preguntas de manera directa e indelegable.

Por conglomerados: Significa que las unidades de selección muestral se toman de viviendas conjuntas y consecutivas, lo cual permite mayores controles de cobertura y operatividad en la recolección de información, para efectos del presente estudio el conglomerado se materializa en el segmento.

### Selección de la muestra

Según las unidades de observación y final de selección, se optó por seleccionar al interior de cada estrato las manzanas hasta completar el tamaño teórico de muestra, posteriormente se realiza recuento de viviendas previo a la recolección con el fin de obtener los segmentos o conglomerados, como paso que garantiza el control de la muestra y ubicación adecuada en campo por parte de los encuestadores.

Posteriormente son investigadas las viviendas que conforman cada conglomerado, indagando por los hogares allí residentes.

### Tamaño de muestra

Para un tamaño de la población de 185.543 hogares particulares residentes entre Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, se define una muestra representativa de 1.188 encuestas para el caso de hogares

Algoritmo de cálculo	$n = Z \frac{N p q}{e N Z P Q}$
$N$	Tamaño de la población del estudio 185.543 hogares particulares residentes en la zona urbana de los Municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, los cuales se convierten en el objetivo de la investigación
$n$	Tamaño de la muestra teórico en las mejores condiciones es de 1175, para lo cual se realizaron 1188 encuestas efectivas en el estudio
$p$	La prevalencia esperada del parámetro a evaluar, se espera grande ya que se puede optar por opciones favorables en términos de dispersión de las observaciones recolectadas, para el estudio se optó por lo tanto por un $p=0,50$ que igualmente favorece un amplio tamaño de muestra
$q$	$1 - p$ (Para $p=50\%$ y $q = 50\%$ )
$e$	Se prevee cometer un error del 2,85 en las estimaciones del presente estudio

Según los lineamientos descritos en la muestra, se describe de manera clara los tamaños según grupos de estrato socio económico y Municipio del Área geográfica de estudio.

<b>GRUPO DE ESTRATOS</b>	<b>Muestra</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.188</b>
GRUPO 1	351
GRUPO 2	551
GRUPO 3	286

<b>GRUPO DE ESTRATOS</b>	<b>Muestra</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.188</b>
GRUPO 1	351
GRUPO 2	551
GRUPO 3	286

El tamaño de segmento es de 8 viviendas con encuestas efectivas, por lo que se debieron reemplazar las viviendas en las cuales no fue posible tomar la información por diversos motivos, para un total de 1.188 encuestas con resultados de encuesta Completa.

En los segmentos de difícil acceso como los de estratos 5 y 6, pertenecientes a edificios o unidades residenciales donde no fue posible tener la autorización para entrar, se hicieron reemplazos de manzana del mismo estrato y por consiguiente un nuevo recuento

#### Segmento.

Es un área con límites definidos en el cual se encuentran ubicadas las viviendas seleccionadas, llamado medida de tamaño (MT); Cada segmento tiene mínimo ocho viviendas.

Algunas diferencias se detectaron entre el tamaño teórico y el encontrado en los segmentos a trabajar en el momento de realizar el recuento de campo, paso previo para la realización de las encuestas.

#### Período de recolección

El levantamiento de información se realizó entre el 8 y el 20 de Septiembre, las encuestas pendientes se realizaron en los horarios nocturnos y días festivos, proceso a cargo de un grupo conformados por un supervisor y cinco recolectores.

La cobertura final de la encuesta 100%.

- EC = Encuesta completa
- NH = Nadie en el Hogar
- AT = Ausente Temporal
- R = Rechazo
- D = Desocupada
- O = Otro Motivo
- RE = Reemplazo

## PROCESAMIENTO DE INFORMACION

El proceso de grabación de información, se llevó a cabo como paso posterior a la crítica con el fin de capturar los datos con pleno control de calidad de la información, para tales fines se diseñó aplicativo de grabación el cual funciona en ambiente Access de office, y genera bases de datos compatibles con cualquier paquete estadístico u hoja de cálculo.

## ESTRUCTURA TEMATICA DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION

Para el logro de los objetivos se definió una estructura temática coherente con los indicadores a evaluar y que son replicados en el instrumento de recolección de información, el cual se definió así:

- CAPITULO I: Identificación.
- CAPITULO II: Datos de la vivienda.
- CAPITULO III: Datos del hogar
- CAPITULO IV: Actividad económica
- CAPITULO V: Demanda
- CAPITULO VI: Forma de pago y financiación
- CAPITULO VII: Aspectos subjetivos

### I. IDENTIFICACIÓN

**CAMACOL -RISARALDA-**  
**ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA**  
**PEREIRA-DOSQUEBRADAS-SANTA ROSA DE CABAL**  
**SEPTIEMBRE DE 2011**

Buenos días (tarde), mi nombre es \_\_\_\_\_, estamos realizando un estudio para evaluar los factores determinantes de la demanda de vivienda en el Área Metropolitana Pereira-Dosquebradas, por lo tanto le voy a solicitar su valiosa colaboración y consentimiento para realizarle algunas preguntas, explicándole que la información solicitada reviste el carácter de confidencialidad y será utilizada únicamente con fines estadísticos y su análisis será de manera general y sus datos serán analizados de manera individual

#### I. IDENTIFICACION

1. Departamento RISARALDA	6 6	6. Sector	10. Hogares en la vivienda	14. Telefono
2. Municipio		7. Sección	11. Hogar No.	15. Barrio
3. Segmento		8. Manzana	12. Personas en el hogar	16. Comuna
4. Estrato		9. No vivienda en la edificación	13. Dirección	
5. Grupo de Estrato				

Capítulo cuyo contenido identifica las características de la unidad de análisis de la investigación, apoyados por conceptos de cartografía, estratificación y ubicación del hogar y la unidad de vivienda.



## II. DATOS DE LA VIVIENDA

El capítulo recoge información sobre la vivienda en términos de tipo, tenencia y pagos asociados a esta, al igual que la consolidación de patrimonio en bienes inmuebles diferentes a la vivienda habitada.

### II. DATOS DE LA VIVIENDA

1. Tipo de vivienda	3. Cuánto paga mensualmente por concepto de arriendo (Excluye Administración y vigilancia) \$ _____ Pase a 6										
Casa Apartamento Habitación	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>1</td></tr><tr><td>2</td></tr><tr><td>3</td></tr></table>	1	2	3							
1											
2											
3											
2. La vivienda ocupada por este hogar es...?	4. Cuánto paga mensualmente por cuota de amortización del crédito (Excluye Administración y vigilancia) \$ _____										
En arriendo o sub-arriendo Propia, la estan pagando Propia, totalmente pagada Ocupada de hecho Otro	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>1</td><td>Pase a 3</td></tr><tr><td>2</td><td>Pase a 4</td></tr><tr><td>3</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td>Pase a 5</td></tr><tr><td>5</td><td></td></tr></table>	1	Pase a 3	2	Pase a 4	3		4	Pase a 5	5	
1	Pase a 3										
2	Pase a 4										
3											
4	Pase a 5										
5											
	5. En cuanto estima el valor comercial de esta vivienda ? \$ _____										
	6. Valor en promedio mensual por concepto de servicios públicos (Acueducto, Alcantarillado, Aseo, Teléfono, cable) \$ _____										

## III. DATOS DEL HOGAR

Investiga datos generales de las personas que habitan el hogar, jefatura, parentesco, género, edad y nivel educativo, aspectos fundamentales en las condiciones objetivas que pueden determinar la demanda de vivienda, de donde se pueden obtener indicadores de tamaño promedio de los hogares y edad promedio de los mismos.

### III. DATOS DEL HOGAR

Describa las características del hogar en la parte inferior, según las siguientes categorías, comenzar por el jefe del hogar					
<u>1. Nombre</u>	<u>2. Parentesco</u>	<u>3. Sexo</u>	<u>4. Edad</u>	<u>5. Nivel educativo mas alto alcanzado</u>	
..... Es perceptor de ingresos ? De ser afirmativo encerrar en un círculo el número de orden	Jefe de Hogar Esposo (a) Hijo (a) Padres Nieto (a) Otros parientes Otros no parientes	1 2 3 4 5 6 7	Hombrer Mujer 1 2	Años cumplidos	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<u>Nombre</u>	<u>Parentesco</u>	<u>Sexo</u>	<u>Edad</u>	<u>Nivel educativo</u>	
1. 2. 3. 4. 5. 6.					

## IV. ACTIVIDAD ECONOMICA

Capítulo aplicado exclusivamente para perceptores de ingreso, en los cuales se evalúa la condición presente de ocupación y la generación de ingresos, por diferentes vías, los ingresos que se calcularon corresponden a aquellos que se reciben con periodicidad constante y predecible con el fin de establecer ingresos que permitan realizar estimaciones de demanda.

Estudio de demanda de vivienda  
Área Metropolitana  
(Pereira-Dosquebradas-Santa Rosa de Cabal)  
Septiembre de 2011

IV. ACTIVIDAD ECONOMICA ( Aplica solo para los perceptores de ingreso )

Nombre del perceptor de ingreso	1 (Nombre)	2 (Nombre)	3 (Nombre)	
1. A que actividad se dedica principalmente.....	Trabajar <span style="float: right;">Continue</span> Buscar empleo Estudiar Oficios del hogar Otras actividades Incapacitado para trabajar	Trabajar <span style="float: right;">Continue</span> Buscar empleo Estudiar Oficios del hogar Otras actividades Incapacitado para trabajar	Trabajar <span style="float: right;">Continue</span> Buscar empleo Estudiar Oficios del hogar Otras actividades Incapacitado para trabajar	
	<i>Pase a 5</i>	<i>Pase a 5</i>	<i>Pase a 5</i>	
2. En su trabajo es....	Empleado empresa privada Empleado público Empleado domestico Cuenta propia/Independiente Patrón o empleador Trabajador familiar sin remuneración	Empleado empresa privada Empleado público Empleado domestico Cuenta propia/Independiente Patrón o empleador Trabajador familiar sin remuneración	Empleado empresa privada Empleado público Empleado domestico Cuenta propia/Independiente Patrón o empleador Trabajador familiar sin remuneración	
	<i>Ir a 4</i>	<i>Ir a 4</i>	<i>Ir a 4</i>	
3. Cuánto es el ingreso mensual promedio de..... Por concepto de su trabajo?	\$ _____ <i>(Pase a 5)</i>	\$ _____ <i>(Pase a 5)</i>	\$ _____ <i>(Pase a 5)</i>	
4. Cuánto es la ganancia neta mensual promedio en su negocio o ejercicio de su profesión	\$ _____	\$ _____	\$ _____	
5. Recibe..... ingresos por concepto de:	Indicar el valor promedio mensual	<span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">SI</span> <span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">NO</span>	<span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">SI</span> <span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">NO</span>	<span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">SI</span> <span style="border-bottom: 1px solid black; padding: 0 5px;">NO</span>
		1. Remesas <span style="float: right;">\$ _____</span> 2. Arrendamientos <span style="float: right;">\$ _____</span> 3. Pensiones <span style="float: right;">\$ _____</span> 4. Intereses <span style="float: right;">\$ _____</span> 5. Ayudas familiares <span style="float: right;">\$ _____</span> 6. Otros conceptos <span style="float: right;">\$ _____</span>	1. Remesas <span style="float: right;">\$ _____</span> 2. Arrendamientos <span style="float: right;">\$ _____</span> 3. Pensiones <span style="float: right;">\$ _____</span> 4. Intereses <span style="float: right;">\$ _____</span> 5. Ayudas familiares <span style="float: right;">\$ _____</span> 6. Otros conceptos <span style="float: right;">\$ _____</span>	1. Remesas <span style="float: right;">\$ _____</span> 2. Arrendamientos <span style="float: right;">\$ _____</span> 3. Pensiones <span style="float: right;">\$ _____</span> 4. Intereses <span style="float: right;">\$ _____</span> 5. Ayudas familiares <span style="float: right;">\$ _____</span> 6. Otros conceptos <span style="float: right;">\$ _____</span>

## V. DEMANDA

Capítulo cuyo contenido tipifica los factores de demanda de vivienda y permite mediante cruces con los anteriores, estimar los diferentes indicadores descritos anteriormente.

### V.DEMANDA

1. Considera usted que es buen momento para comprar vivienda?								
SI	<input type="checkbox"/> 1	Por Qué?						
NO	<input type="checkbox"/> 2	Por Qué?						
2. Este hogar o algunos de sus miembros tiene intención de comprar vivienda ? SI <input type="checkbox"/> 1 NO <input type="checkbox"/> 2 (Continue y Termine) (Pase a 4)								
3. Por qué motivo NO manifiesta interés en comprar vivienda ? <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Termine</span>								
Ya tiene vivienda propia	<input type="checkbox"/> 1	Dificultades para la financiación	<input type="checkbox"/> 4					
Falta de dinero	<input type="checkbox"/> 2	Prefiere vivir en arriendo	<input type="checkbox"/> 5					
Altos precios de vivienda	<input type="checkbox"/> 3	Incapacidad para pagar las cuotas	<input type="checkbox"/> 6					
		Otra	<input type="checkbox"/> 7	Cuál? _____				
4. Por qué razón están interesados en comprar vivienda ?								
No pagar mas arrendo	<input type="checkbox"/> 1	Una vivienda acorde con la familia	<input type="checkbox"/> 5					
Cambiar a mejor vivienda	<input type="checkbox"/> 2	Conformación de nuevo hogar	<input type="checkbox"/> 6					
Para arrendarla	<input type="checkbox"/> 3	Cambiar de sector	<input type="checkbox"/> 7					
Por inversión	<input type="checkbox"/> 4	Otra	<input type="checkbox"/> 8	Cuál? _____				
5. En cuanto tiempo estima que realizaría la compra de vivienda ?								
En los próximos 6 meses	<input type="checkbox"/> 1	Entre 1 y 2 años	<input type="checkbox"/> 3					
En los próximos 12 meses	<input type="checkbox"/> 2	No lo ha definido	<input type="checkbox"/> 4					
6. Que tipo de inmueble prefiere especialmente comprar ? <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Nueva</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Usada</span>								
Casa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
Apartamento	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
Lote para construir	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
7. En que Municipio, barrio y sector prefiere realizar la compra de su vivienda ?								
Pereira	<input type="checkbox"/> 1	Barrio:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sector:	<input type="checkbox"/>		
Dosquebradas	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Santa Rosa	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
La Virginia	<input type="checkbox"/> 4	Por que razón ? _____						
Comuna o corregimiento : _____ <input type="checkbox"/>								

## CONTROL DE CALIDAD DE LA ENCUESTA

### CONTROL DE CALIDAD DE LA ENCUESTA A

Visita	1	2	3
Fecha: dd/mm			
Hora inicio hh:mm			
Resultado **			

ENCUESTADOR: \_\_\_\_\_  
 SUPERVISOR: \_\_\_\_\_  
 CRITICO: \_\_\_\_\_  
 GRABACION: \_\_\_\_\_

\*\* EC = Encuesta completa EI = Encuesta incompleta NH = Nadie en el hogar V = Vacante  
 AT = Ausente temporal R = Rechazo O = Otro motivo

OBSERVACIONES:

---



---



---

## VI. FORMA DE PAGO Y FINANCIACION

Incorpora las variables de tipo económico, directamente monto de vivienda con expectativa de compra, tipo de financiación y monto medio de cuota de amortización, lo que permite calcular con mayor rigor la demanda efectiva con capacidad.

### VI. FORMA DE PAGO Y FINANCIACION

1. En que rango de precio está su disposición de pagar por la vivienda <u>(Mostrar la tabla)</u>			
Hasta 37 millones	<input type="checkbox"/> 1	Entre 110,1 y 150 Millones	<input type="checkbox"/> 6
Entre 37 y 50 Millones	<input type="checkbox"/> 2	Entre 150 y 200 Millones	<input type="checkbox"/> 7
Entre 50,1 y 72 Millones	<input type="checkbox"/> 3	Entre 200,1 y 250 Millones	<input type="checkbox"/> 8
Entre 72 y 90 Millones	<input type="checkbox"/> 4	Entre 250,1 y 300 Millones	<input type="checkbox"/> 9
Entre 90,1 y 110 Millones	<input type="checkbox"/> 5	Mas de 300 Millones	<input type="checkbox"/> 10
2. Las principales fuentes de financiación de su vivienda serán: (Indicar el porcentaje % de cada uno)			
Ahorros	<input type="checkbox"/> %	Crédito	<input type="checkbox"/> % ( <i>Si es 0%, pase a p.4</i> )
Permuta con otro bien	<input type="checkbox"/> %	Remesas	<input type="checkbox"/> %
Venta de la vivienda	<input type="checkbox"/> %	Otra	<input type="checkbox"/> %
3. Que valor de cuota mensual estaría en posibilidad de pagar por su vivienda			
Hasta \$ 150,000	<input type="checkbox"/> 1	Entre \$ 901.000 y 1.000,000	<input type="checkbox"/> 7
Entre \$ 150,000 y 250,000	<input type="checkbox"/> 2	Entre \$ 1.000.000 y 1.200.000	<input type="checkbox"/> 8
Entre \$ 251.000 y 350.000	<input type="checkbox"/> 3	Entre \$ 1.201.000 y 1.500.000	<input type="checkbox"/> 9
Entre \$ 351.000 y 500,000	<input type="checkbox"/> 4	Entre \$ 1.501.000 y 2.500.000	<input type="checkbox"/> 10
Entre \$ 501.000 y 750.000	<input type="checkbox"/> 5	Entre \$ 2.501.000 y 3.500.000	<input type="checkbox"/> 11
Entre \$ 751.000 y 900.000	<input type="checkbox"/> 6	Mas \$ 3,500,000	<input type="checkbox"/> 12
4. La vivienda comprada será utilizada..			Como habitación <input type="checkbox"/> 1 Para arrendamiento <input type="checkbox"/> 2 Para venderla <input type="checkbox"/> 2
5. Ha realizado en los ultimos 3 meses diligencias para adquirir vivienda ?			S <input type="checkbox"/> 1 NO <input type="checkbox"/> 2 <i>(Continue) Pase a Cap. VII</i>
6. Que tipo de diligencias ha realizado con la intención de comprar vivienda?			
Visita a salas de ventas <input type="checkbox"/> 1	Consulta de revistas <input type="checkbox"/> 1	Visita a proyectos <input type="checkbox"/> 1	
Gestión de subsidio <input type="checkbox"/> 1	Consultas personales <input type="checkbox"/> 1	Apertura de cuenta de ahorro <input type="checkbox"/> 1	<i>(Pase a 7)</i>
7. En cuanto tiempo estima que tendría ahorrada la cuota inicial para acceder al crédito de vivienda <i>ya la tiene colocar 00</i> ?			(Si <input type="checkbox"/> Meses)

## VII. ASPECTOS SUBJETIVOS

Con variables de tipo cualitativo, se avanza en el perfil de la demanda sobre percepciones de los hogares.

### VII. ASPECTOS SUBJETIVOS

1. Cuál es su principal fuente de información para asesorarse a la hora de comprar vivienda ?		
Periódicos <input type="checkbox"/>	Oficinas inmobiliarias <input type="checkbox"/>	Revistas <input type="checkbox"/>
Internet <input type="checkbox"/>	Constructores <input type="checkbox"/>	Ferias inmobiliarias <input type="checkbox"/>
Radio <input type="checkbox"/>	Entidades financieras <input type="checkbox"/>	Otras fuentes <input type="checkbox"/>
		Comfamiliar <input type="checkbox"/>
		 <input type="checkbox"/> 1 La guia <input type="checkbox"/> 2 Donde vivir <input type="checkbox"/> 3 El Acierto

## 7. CONCLUSIONES DESDE LA OFERTA

- De acuerdo a las cifras presentadas por la curadurías urbanas de Pereira y Dosquebradas, en los últimos doce meses (hasta agosto de 2011), el área aprobada presentó una disminución del 7.9 %, alcanzando 523.389 m<sup>2</sup>, donde el metraje con destino a vivienda participa con el 63.6 % del total. Con referencia al área aprobada para la edificación de vivienda, esta disminuyó 14.6%, ubicándose para el periodo anual a agosto 2011 sobre los 332.691 m<sup>2</sup>, mientras que las edificaciones destinadas a comercio y servicios crecieron en el mismo acumulado 41.7% alcanzando 164.302 m<sup>2</sup>.
- El mayor nivel de oferta en la ciudad de Pereira para edificaciones multifamiliares se presenta en el rango de área entre los 30 y 50 m<sup>2</sup> con 787 unidades, equivalente al 51%. Por precios la mayor concentración de apartamentos disponibles para la venta están entre los 37.5 y 50 millones de pesos con 513 unidades, seguido del rango de precios de 51 y 72 millones de pesos con 250 soluciones. Para este tipo de viviendas sobresalen las comuna el Oso, Olímpica y Universidad presentando en oferta 510, 245 y 240 unidades respectivamente.
- La oferta actual de viviendas unifamiliares más representativas en Pereira están en el área comprendida entre los 51 y 75 m<sup>2</sup>, con 451 unidades y los (51 y 72) m<sup>2</sup> con 285 casas. Por rango de precios se observa que existen 141 unidades disponibles para la venta entre 126 y 150 millones de pesos y 125 soluciones habitacionales en los precios de 30 a 50 millones de pesos.
- Las comunas más representativas en la oferta de viviendas unifamiliares (diferente a VIS) en la ciudad de Pereira son la comuna el jardín presentando 129 unidades y la comuna olímpica ofertando 75 unidades.
- La oferta habitacional de unidades multifamiliares nos muestra que el 54 % están en proceso de construcción, correspondiente a 837 unidades, de los cuales 608 apartamentos se encuentran en fase preliminar.
- En cuanto a la vivienda unifamiliar se halla que el 43% están en preventa (392 unidades), el 57% están en edificación, de las cuales 287 unidades se identifican en fase de obra en estructura y 144 casas en preliminares.
- La oferta actual de vivienda en el municipio de Dosquebradas muestra que por tipología

multifamiliar el mayor nivel se encuentra entre los 51 y 75 m<sup>2</sup> presentando 233 unidades, siendo consecuentes con el rango de precios de los 73 a 90 millones de pesos ofreciendo 170 soluciones.

- El municipio de Dosquebradas presenta una concentración en la oferta de unidades unifamiliares en el rango comprendido entre 76 y 100 m<sup>2</sup> con 87 viviendas equivalente a una participación del 40%, seguido del rango entre los 30 y 50 m<sup>2</sup> con 62 unidades, contribuyendo con el 28 %, por otra parte reporta una oferta entre 101 y 125 m<sup>2</sup> de 34 unidades.
- Según rangos de precios de venta en vivienda unifamiliar para el municipio de Dosquebradas, la mayor oferta está entre los 131 y 180 millones de pesos con 92 unidades disponibles, seguido del rango de los 37.5 y 50 millones ofertando 62 casas, además se presentan 22 soluciones para vender entre los 73 y 90 millones de pesos.
- Las comunas más representativas en la oferta de viviendas multifamiliares son en su orden la comuna playa rica presentando 131 apartamentos, la comuna mirador del rio mostrando 94 unidades y la comuna Pradera con 58 soluciones habitacionales para la venta.
- En cuanto al tipo unifamiliar la comuna mirador del rio sobresale en su nivel de oferta con 70 unidades contribuyendo al total de las viviendas para la venta, seguido de la comuna nuestra señora de chiquinquirá con 62 casas y en la comuna playa rica se ofrecen 27 unidades.

## 8. ANEXOS

### ANEXO 1.OBJETIVOS - METODOLOGIA

#### Objetivos

##### General

Conocer la situación actual de la actividad edificadora en Pereira y Dosquebradas, describiendo la evolución del sector de la construcción, analizando el nivel de oferta, así como sus características y tendencias.

##### Específicos

- Evaluar la tendencia de la actividad edificadora según licencias de construcción a nivel nacional, en Pereira y Dosquebradas
- Indicar el volumen de oferta actual de vivienda, según tipos de edificación en número de unidades, precios y metros cuadrados, comunas y estados de obra mostrando las características de las obras.
- Evaluar las tendencias de crecimiento y ventas de las edificaciones en oferta por tipos, precios, tamaños, destinos, rangos de precios, sectores urbanos y comunas.
- Describir las características técnicas y sistemas constructivos de las edificaciones en oferta.

#### Delimitación

##### Delimitación conceptual y temporal

La presente investigación considera las unidades multifamiliares como unifamiliares en oferta durante el periodo comprendido entre Enero y Agosto de 2011.

##### Delimitación espacial

Este estudio es realizado para la oferta actual con destino a vivienda en la ciudad de Pereira y en los municipios de Dosquebradas y Santa Rosa, el cual será sectorizado por comunas.

##### Metodología

##### Fuentes de información

La recolección de la información es realizada mediante encuesta a través de un formulario establecido en donde se documenta la información general de los proyectos de construcción, sus características técnicas y específicas.

A través de Gerentes, Directores de ventas y Residentes de obras, Censo de obras de CAMACOL, Revistas del sector inmobiliario, Trabajo de campo, Otros medios publicitarios y las Curadurías.

**ANEXO 2. ZONIFICACION DE LOS PROYECTOS EN LA CIUDAD DE PEREIRA Y LOS MUNICIPIOS DE DOSQUEBRADAS Y SANTA ROSA.**

<b>PEREIRA</b>	
<b>Zona</b>	<b>Nombre del proyecto</b>
<b>AV 30 DE AGOSTO</b>	EDIFICIO PAYSANDÚ
	PORTON DE SANTA CRUZ
<b>BOSTON</b>	ALAMEDA DE SAN LUIS
	SAN JUAN DE LA SIERRA
<b>CENTRO</b>	EDIFICIO LA SALLETE
	LAS DOS PALMAS
	OPORTO
<b>CERRITOS</b>	ALSACIA CONDOMINIO CAMPESTRE
	CAÑA VERDE
	JARDIN ECUESTRE
	JARDINES DE CERRITOS
	MACADAMIA
	MARACAY CIUDAD CAMPESTRE
	MATURIN
	PORTAL DEL CAMPO
	QUINTAS DE CAFELIA
	TIERRA QUIMBAYA
	VILLA CONCHA
	QUINTAS DE ALEJANDRIA
	TROCADERO DEL TIGRE
	CONDOMINIO CAMPESTRE VERDE ORIENTE
	EL PORVENIR CONDOMINIO
<b>CUBA</b>	BOSQUES DE CUBA
	PORTOALEGRE
	URBANIZACION HACIENDA CUBA
<b>EL JARDIN</b>	AMATISTA
	ANDALUCIA
	CASTILLEJO
	NOGAL DE MARAYA
	PASEO DE LA CASTELLANA
	TISU
	TORRES DE LA CASTILLA
<b>EL POBLADO</b>	SAN SIMON
	TORRES DE BARAJAS
	VILLA VERDE



OLIMPICA	ALEGRIAS APARTAMENTOS
	ALEGRIAS DE LAS VILLAS
	BOSQUES DE CANTABRIA
	BULEVAR DEL BOSQUE
	EL NOGAL CLUB RESIDENCIAL
	MULTICENTRO 2 ETAPA
	OBELISCO DE LA VILLA
	PUERTO MADERO
	QUINTAS DE COROZAL
	RINCON
	RIVERA CAMPESTRE
	SAN SEBASTIAN
	SANTA JUANA APARTAMENTOS
	SENDEROS
	SERREZUELA
	UNIDAD RESIDENCIAL LA CORUÑA II
	VILLA SOL PARQUE RESIDENCIAL
PARQUE INDUSTRIAL	MIRADOR DE LLANO GRANDE
	PORTAL DE LLANO GRANDE
RIO OTUN	SANTARITA
SAN JOAQUIN	ALTAVISTA PARQUE RESIDENCIAL
	PUERTA DE ALCALA
	VILLA DE LEYVA
UNIVERSIDAD	ALAMOS DE LA RIOJA
	ALAMOS RESERVADO
	BAHIA PALMA
	BALI
	BOSQUES DE CANAAN
	BRITANIA
	CIRCUNVALAR 10-12
	NUEVA ACROPOLIS
	PINALES CAMPESTRE
	PINALES DE ALAMEDA
	SERRAMOTTI
	VIA VENTO
	VILLAGIO
VIA ARMENIA	ALTOS DE BARILOCHE
	CAMINO A CONDINA
	PAISAJES DE LOS ALAMOS
	PARAJES DE CONDINA
	SELVA NEGRA
	VALLARTA

<b>DOSQUEBRADAS</b>	
<b>Comuna</b>	<b>Nombre del proyecto</b>
C.01	PAPIRO
	PARQUE INDUSTRIAL LA BADEA
	SAKABUMA
C.03	TORRES DE LA ARBOLEDA
	VILLAS DE SAN MIGUEL
C.04	ALTAMIRA
C.05	LA ARBOLEDA DE SANTAMONICA
	OPALO
	RESERVA DE LA PRADERA
	TERRAZAS DEL LAGO
	ZANDALO
C.06	BULEVAR NORTE
	EL CANEY 2
	VERACRUZ
	VILLA ROBLE
C.07	CONJUNTO RESIDENCIAL MOLINARES
	TORRE MILANO
C.08	PRIMAVERA ASUL
	PUERTO NUEVO
C.09	PIAMONTE
C.10	BAMBUSA
	LA ESTACION
	MIRADOR DEL COLIBRI
C.11	TERRAZINO

<b>SANTA ROSA</b>	
<b>Nombre del proyecto</b>	
	CONJUNTO RESIDENCIAL SANTA MARIA DE LA HERMOSA
	KASOKU
	MONTEARROYO CASAS
	PARCELACION BOSQUES DE TERMALES
	SANTA LUCIA DEL BOSQUE
	SIERRA VERDE
	URBANIZACION LA PRADERA
	VILLAS DE SAN FERNANDO

**ANEXO 3. LOCALIZACION DE LAS COMUNAS EN LA CIUDAD DE PEREIRA Y EL MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS.**

**PEREIRA**

BARRIO	COMUNA	COMUNA
BELALCAZAR	07	BOSTON
BOSQUES DE LA SALLE		
BOSTON		
CAMINOS DE CANAAN		
CENTENARIO		
CENTRAL		
CIUDAD PALERMO		
CIUDAD PEREIRA		
EL VERGEL		
GUADUALES DE CANAAN		
LA ARBOLEDA		
LA CHURRIA		
LA FLORIDA		
LA LAGUNA		
LA LORENA I		
LA LORENA II		
LA LORENA III		
LA LORENA IV		
LA UNIDAD		
LAS GAVIOTAS		
LOS ALMENDROS		
LOS PROFESIONALES		
MEJIA ROBLEDO		
OLAYA HERRERA		
PEREIRA		
PROVIDENCIA		
SAN LUIS GONZAGA		
SAN REMO		
SANTA CATALINA II		
TERMINAL		
TRAVESURAS		
TULCAN I		
TULCAN II		
TULCAN III		
VASCONIA		
VENECIA		
VERONA		
VILLA COLOMBIA		

VILLA DEL SOL		
BLOQUES PRIMERO DE FEBRERO		
BUENOS AIRES		
EL PORVENIR		
LA PAZ		
LA VICTORIA		
LAS GARZAS		
LOS NOGALES		
LOS PERIODISTAS		
PRIMERO DE FEBRERO	03	CENTRO
SAN ESTEBAN		
SECTOR 30 DE AGOSTO		
SECTOR 30 DE AGOSTO		
SECTOR GALERIA CENTRAL		
SECTOR LAGO URIBE		
SECTOR PARQUE LA LIBERTAD		
SECTOR PLAZA DE BOLIVAR		
TURIN		
VENECIA		
AGUAS CLARAS		
ANTONIO JOSE DE SUCRE		
ANTONIO JOSE VALENCIA		
BELLA SARDI		
DORADO I		
DORADO II		
EL FUTURO		
EL ROSAL		
LA DIVISA		
LA INDEPENDENCIA		
LAS PIRAMIDES		
LOS NOGALES		
MIRADOR DE BELLA SARDI	10	CONSOTA
NARANJITO		
NORMANDIA		
PANORAMA I		
PANORAMA II		
PLAN CAMILO		
PORVENIR		
QUINTAS DE PANORAMA I		
QUINTAS DE PANORAMA II		
RESTREPO		
SANAI II		
VENDEDORES AMBULANTES		
VILLA ANDREA		

VILLA CECILIA		
VILLA DE LA PAZ		
VILLA ELENA		
BARBEROS		
BRISAS DEL CONSOTA		
CORTES		
CUBA	09	CUBA
LA PLAYITA		
LA UNION		
RAFAEL URIBE I		
SAN FERNANDO		
ALAMOS DEL CAFE		
ALTOS DE LLANO GRANDE		
ALTOS DE LLANO GRANDE II		
ALTOS DE LOS ANGELES		
ANTONIO RICAURTE		
BOSQUES		
CARLOS ENRIQUE SOTO		
CIUDAD BOQUIA		
CIUDADELA COMFAMILIAR		
BOQUIA	18	DEL CAFE
DE COMBIA		
HORIZONTES		
MALAGA		
NUEVO HORIZONTE		
PAZ VERDE		
RINCON DEL CAFE		
SECTOR B		
VILLA DEL CAFE		
VILLA LOS COMUNALES		
ALCAZAR DE MARAYA		
ALTOS DE TANANBI		
BALCONES CONDOMINIO		
BOSQUES DE SANTA ELENA I		
BOSQUES DE SANTA ELENA II		
BRASILIA		
CAMINOS DE MARAYA		
CEDRITOS	08	EL JARDIN
JARDIN DE VELEZ Y VELEZ		
JARDIN I		
JARDIN II		
JARDIN III		
SECTOR LA ELVIRA		
LAS MANGAS		

LOS ANDES		
LOS ARRAYANES		
LOS CEDROS		
LOS QUIMBAYAS		
MARAYA		
MAYORCA		
NIZA I		
NIZA II		
PORTAL DE LOS CEDROS		
RINCON DE LAS QUINTAS		
SECTOR 30 DE AGOSTO		
VILLAS DEL JARDIN I		
VILLAS DEL JARDIN II		
VILLAS DEL JARDIN III		
5 DE OCTUBRE		
ALAMEDA		
ALEJANDRIA		
ALTOS DE PANORAMA		
BRETAÑA		
CUCHILLA DE LOS CASTROS		
EL ACUARIO		
EBENEZER		
GUADALUPE		
LA ACUARELA		
LA FLORESTA		
LA HABANA		
LA HABANA II		
LA IDALIA		
LA NUEVA VILLA	15	EL OSO
LIBERTADOR		
LOS CRISTALES		
LOS PINOS		
LOS PRADOS		
MIRADOR DE PANORAMA I		
MIRADOR DE PANORAMA II		
MIRADOR DE PANORAMA III		
MONTELIBANO		
NUEVA COLOMBIA		
OLIMPIA		
PARDO LEAL		
PORTAL DE LAS MERCEDES		
PUEBLITO PAISA		
QUINTAS DE LA ACUARELA I		
QUINTAS DE LA ACUARELA II		

QUINTAS DE LOS SAUCES		
SANTAFE		
SAUCES I		
SAUCES II		
SAUCES III		
SAUCES IV		
TERRANOVA		
TORRES DE LA ACUARELA		
VILLA DEL BOSQUE		
VILLA DEL SUR		
VILLA ELISA		
VILLA LIGIA		
VILLA LIGIA III		
VILLA NAVARRA		
VISTA HERMOSA		
BALCONES DE VILLA DEL PRADO		
BARAJAS		
CACHIPAY		
HAMBURGO		
POBLADO I		
POBLADO II	19	EL POBLADO
ROCIO BAJO		
SAMARIA I		
SAMARIA II		
VILLA DEL PALMAR		
VILLA DEL PRADO		
C. R. LA HACIENDA		
EL PLUMON		
GABRIEL TRUJILLO		
JOSE HILARIO LOPEZ		
LA LIBERTAD	12	FERROCARRIL
MATECAÑA		
NACEDEROS		
PORTAL DE LA VILLA		
SIMON BOLIVAR		
TORRES DE SAN MATEO		
ALFA		
ALHAMBRA		
ALTOS DE BELMONTE		
BELMONTE		
C. R. ALCAZARES	11	OLIMPICA
CAÑAVERAL II		
COLORES DE LA VILLA		
EL CAMPIN		

EL CAMPIN III		
EL PALMAR		
EL PIZAMO		
FEGOVE		
GAMMA II		
GAMMA III		
GAMMA IV		
GAMMA V		
JARDINES DE LA VILLA		
LA GLORIETA		
LA VILLA		
LOS ARREVOLES		
LOS CORALES		
LOS NOGALES		
MIRADOR DE LA CIEN		
MULTIFAMILIAR LA VILLA		
OLIMPICO I		
OLIMPICO II		
PINAR DE BELMONTE		
PINAR DE GAMMA		
RESERVA DE LA VILLA		
RINCON DE LA PALMA		
RINCON DE LA VILLA		
SAMANES DE BELMONTE		
SAN FELIPE		
SAN FELIPE		
SANTA CRUZ DE GAMMA		
SANTA MONICA		
TOLUCA		
VILLA ALICIA		
VILLA ILUSION		
VILLAS DE LA MADRID		
20 DE JULIO		
ALFONSO LOPEZ		
ANTONIO NARIÑO		
ARBOLEDA DEL RIO		
BRISAS DEL OTUN		
CASTAÑO ROBLEDO		
CESAR NADER NADER		
CHICO RESTREPO		
CIUDADELA TOKIO		
EL PIZAMO		
HERNANDO VELEZ MARULANDA		
KENNEDY		

05

ORIENTE

LA PLAYA LIBARE		
LA PUPI		
LA RIVERA		
ORMAZA		
PAZ DEL RIO		
SAN FRANCISCO		
SAN GREGORIO		
SANTANDER		
SIMON BOLIVAR		
ARANJUEZ		
CARLOS ALBERTO BENAVIDES		
CONSOTA		
DEPARTAMENTO		
EL BOSQUE		
EL PARAISO		
GAVIRIA TRUJILLO		
HEROES I		
HEROES II		
INDEPENDIENTES		
JOSE DOMINGO ESCOBAR		
LA ALBANIA		
LA CAMPÍÑA		
LA FRANCIA		
LA POLICIA		
LOS ALMENDROS		
METROPOLITANO		
NEYRA MARQUEZ		
SINAI		
VILLA KENNEDY		
VILLA MARIA		
VILLA ROCIO		
ALCAZARES		
AMERICA		
BAVARIA		
BYRON GAVIRIA		
CAMPÍÑA DEL OTUN		
COLINAS DEL TRIUNFO		
CONSTRUCTORES		
EL PRADO		
EL PROGRESO		
EL TRIUNFO		
ENRIQUE MILLAN RUBIO		
GALAN		
GETSEMANI		

14

PERLA DEL  
OTUN

02

RIO OTUN

GUALANDAY		
JORGE ELIECER GAITAN		
JOSE MARTI		
LA ESPERANZA		
LA PALMERA		
LA SIRENA		
LAS PALMAS		
MIRASOL		
NUEVO PEÑOL		
PRIMEO DE MAYO		
REMIGIO ANTONIO CAÑARTE		
RISARALDA		
SALAZAR LONDODO		
SALAZAR ROBLEDO		
SALVADOR ALLENDE		
SAN ANTONIO		
SAN CAMILO		
SAN JORGE		
SAN JUAN		
SAN JUAN DE DIOS		
SANTA ELENA		
SANTA TERESITA		
ZEA		
ALTOS DE CORALES		
ATENAS		
BELLO HORIZONTE		
CAMPO ALEGRE		
CIUDADELA COMFAMILIAR I		
CIUDADELA COMFAMILIAR II		
CODELMAR I		
CODELMAR II		
CODELMAR III		
CODELMAR IV		
CONQUISTADORES		
CORALINA		
EL CARDAL		
EL CRUCERO		
EL EDEN		
EL RECREO		
GIBRALTAR		
GUAYACANES		
JOSE MARIA CORDOBA		
LA ISLA		
LAURELES I		

13

SAN JOAQUIN

LAURELES II		
LENINGRADO II		
LENINGRADO III		
LETRAS		
LOS CISNES		
LOS GIRASOLES		
PERLA DEL SUR		
PLAN CARVAJAL		
PORTAL DE CORALES		
PORTAL DE SAN JOAQUIN I		
PORTAL DE SAN JOAQUIN II		
PORTALES DE BIRMANIA		
RAFAEL URIBE II		
RAFAEL URIBE III		
SAN JOAQUIN		
SAN MARCOS		
SANTA CLARA DE LAS VILLAS		
SANTA JUANA DE LAS VILLAS		
TINAJAS		
BRISAS DE LAS AMERICAS		
LA DULCERA		
LAS ANTILLAS		
NUEVO MEJICO		
SAN MARTIN DE LOBA		
SAN NICOLAS		
VILLA MERY		
VILLA NOHEMY		
ALTOS DE CANAAN		
CAMBULOS		
CANAAN		
CIUDAD JARDIN		
FAVI UTP		
LA AURORA		
LA ENSEÑANZA		
LA JULIA		
LA JULITA		
LA PARCELA		
LA SIERRA		
LOS ALAMOS		
LOS ALPES		
LOS ANGELES		
LOS ROSALES		
PINARES DE SAN MARTIN		

16

SAN NICOLAS

06

UNIVERSIDAD

POPULAR MODELO		
PUERTA DE ABACANTO		
SAN JOSE		
SAN JOSE SUR		
BELLAVISTA		
COMFAMILIAR VILLASANTANA		
EL OTONO		
INTERMEDIO		
LA ISLA		
LAS BRISAS	01	VILLA SANTANA
LAS MARGARITAS		
MONSERRATE		
NUEVO PLAN		
SAN VICENTE		
VERACRUZ		
VERACRUZ II		
LAS MARGARITAS	04	VILLAVICENCIO
COROCITO		
LOS ANDES		
VILLAVICENCIO		

## DOSQUEBRADAS

BARRIO	COMUNA	COMUNA
OTUN	COMUNA 1	MIRADOR DEL RIO
EL BALSO		
LAS VEGAS		
LA GRACIELA		
LA ESNEDA		
LA BADEA		
INQUILINOS		
MINUTO DE DIOS		
VILLA ALEXANDRA		
PEDREGALES		
EL PARAISO	COMUNA 2	CIRCUNVALAR DE DOSQUEBRADAS
SN GREGORIO		
SAN RAFAEL		
OLAYA HERRERA		
COOGEMELA		
VALHER		
FABIAN LEON		
LA CABAÑA		
PIO XII		
LOS LEONES		
EL CARMEN		
LOS CAMBULOS		
ALONSO VALENCIA		
VILLA FANNY		
LA AURORA		
EL JAPON		
SANTIAGO LONDONO		
CAMILO MEJIA DUQUE		
LOS COMUNEROS		
LA PLAYITA		
LOS HEROES		
CASA DEL POBRE		
BLOQUE M		
VELA I y II		
LOS ABEDULES		
ALTOS DE STA. MONICA		
LAS GARZAS		
VILLA CLARA		
VILLA ALQUIN		
VILLAS STA. MONICA		

VILLA CLARA		
PANORAMA CENTER		
DIANA TURBAY		
SATURNO		
LA SULTANA		
LOS OLIVOS		
CAMPESTRE A, B, C		
EL REFUGIO		
TAIRONA	COMUNA 3	COLINAS DEL CAMPESTRE
EL OASIS		
TORRES DEL SOL		
VILLA DEL CAMPESTRE		
MARACAY		
SANTA ISABEL I, II Y POBLADO		
LUSITANIA	COMUNA 4	SANTA ISABEL
SANTA CLARA		
PASADENA		
EL PRADO		
MUEBLES PEREIRA		
TERRANOVA		
NORMANDIA		
COCOLI		
HORIZONTES		
MANDALAY		
LA FLORESTA		
AGRUPACION SANTA MONICA		
SANTA MONICA		
LA PRADERA		
RINCON DEL LAGO	COMUNA 5	LAGOS DE LA PRADERA
LA CAMPINA		
LAS PALMITAS		
LOS LAGOS PROCASA		
LOS ROSALES		
LAS VIOLETAS		
PORTAL DE SANTA MONICA		
EL ROSAL		
LOS ALMENDROS		
CASTELLAR DE SANTA MONICA		
CATALINA		
MANZANARES		

EL REMANSO		
EL ARCO IRIS		
SAN SIMON		
BARLOVENTO		
LA PRADERA ALTA		
LAS QUINTAS DE DON ABEL		
LA PRADERA ALTA II		
MARAVEL		
APARTAMENTOS SANTA MONICA		
LA CALLEJA		
PRADO VERDE		
LOS ARRALLANES		
INDUCENTRO		
TARENA		
GUADALUPE		
SAN NICOLAS		
BUENOS AIRES		
GUAYACANES		
LA PRIMAVERA		
EL RECREO		
VILLA HELENA		
SAN FELIX	COMUNA 6	PLAYA RICA
VILLA DEL CAMPO		
GAMA		
SOCIEDAD PLAYA RICA		
FELIX MONTOYA		
QUINTAS DE ARAGON		
VILLA TUNY		
VILLA PERLA		
VILLA MERY		
LA ESTACION		
MONTANA		
LA PLARICA		
EL PROGRESO		
LOS CAMBULOS (MOLINOS)		
LOS MOLINOS		
PABLO SEXTO	COMUNA 7	LOS MOLINOS
MILAN		
LA ESMERALDA		
LA CARMELITA		
SAN FERNANDO		
TORREDALES		

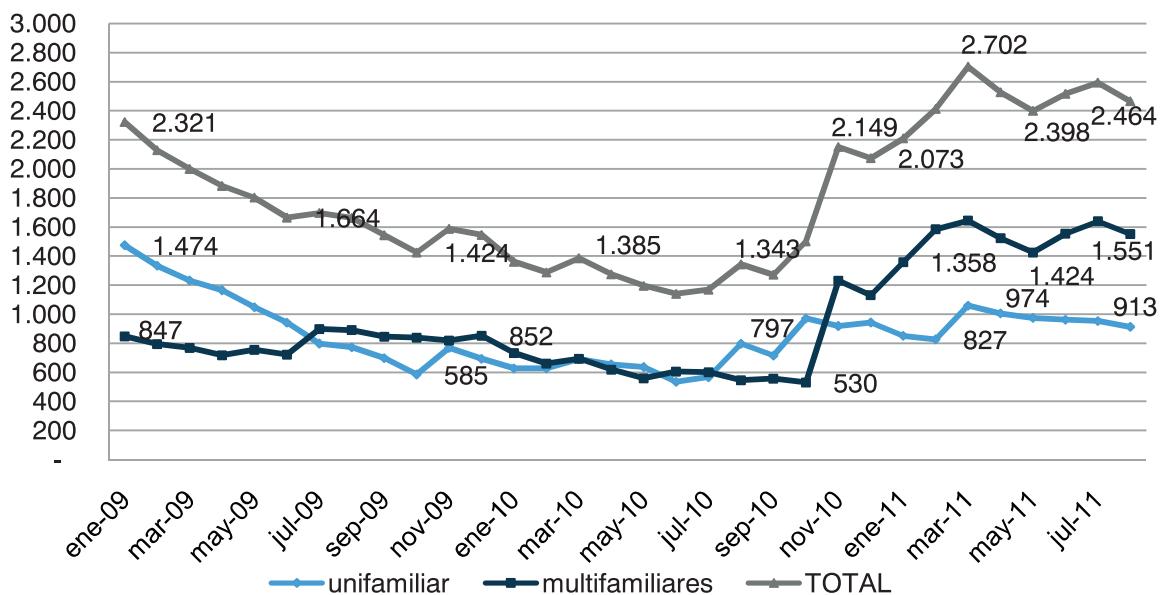
GIRASOL		
VILLA DEL PILAR I Y II		
VILLALON		
BALALAIKA		
JARDIN COLONIAL I Y II		
LAS COLINAS		
JARDINES DE MILAN		
SANTA LUCIA		
COOMNES		
QUINTAS DE JARDIN COLONIAL		
BOSQUES DE MILAN		
VILLA DE LOS MOLINOS		
PRIMERO DE AGOSTO		
LOS NARANJOS		
MODELO		
NUEVA GRANADA - MARTILLO		
MAGLOSA	COMUNA 8	NUESTRA SEÑORA DE CHIQUINQUIRA
BARRO BLANCO		
GUADALITO		
SAN DIEGO		
VERSALLES		
VILLA TULA		
EL MIRADOR		
PUERTO NUEVO		
CAMILO TORRES I, II Y III		
BELLAVISTA		
SINAI		
LA MARIANA		
DIVINO NIÑO JESUS		
LOS LIBERTADORES		
CESAR AUGUSTO LOPEZ ARIAS		
EL PRADO	COMUNA 9	MANUEL ELKIN PATARROYO
SOLIDARIDAD POR COLOMBIA		
JUPITER		
MERCURIO		
VENUS I Y II		
VILLA MARIA		
LOS ALPES		
LA INDEPENDENCIA		
LUIS CARLOS GALAN		

SARMIENTO		
EL ZAFIRO		
PORTAL DE LOS ALPES		
EMMAUS		
ZAGUAN DE LAS VILLAS		
CARLOS ARIEL ESCOBAR		
LA ROMELIA		
GALAXIA		
LAS ACACIAS		
LOS PINOS		
LOS GUAMOS		
EL BOSQUE: CARBONERO		
LA FLORESTA		
ESTACION GUTIERREZ	COMUNA 10	ESTACION GUTIERREZ
LA ROMELIA ALTA		
VILLA CAROLA		
BOSQUES DE LA ACUARELA		
LARA BONILLA		
EL ROSAL		
EL CHICO		
VILLA COLOMBIA		
LA SEMILLA		
TEJARES DE LA LOMA		
NUEVO BOSQUE		
LOS MILAGROS		
SIETE DE AGOSTO		
SANTA TERESITA		
LA CASTELLANA	COMUNA 11	LOS FUNDADORES
ARTURO LOPEZ		
LA SOLEDAD		
LA CAPILLA		
EL DIAMANTE		

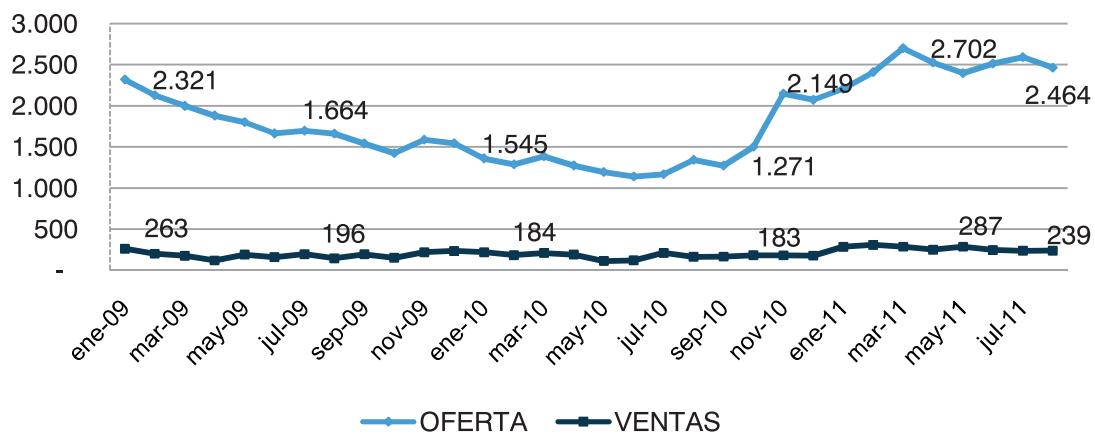
## ANEXO 4. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA PEREIRA-DOSQUEBRADAS

### ANEXO 4. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA PEREIRA-DOSQUEBRADAS

#### COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE PEREIRA

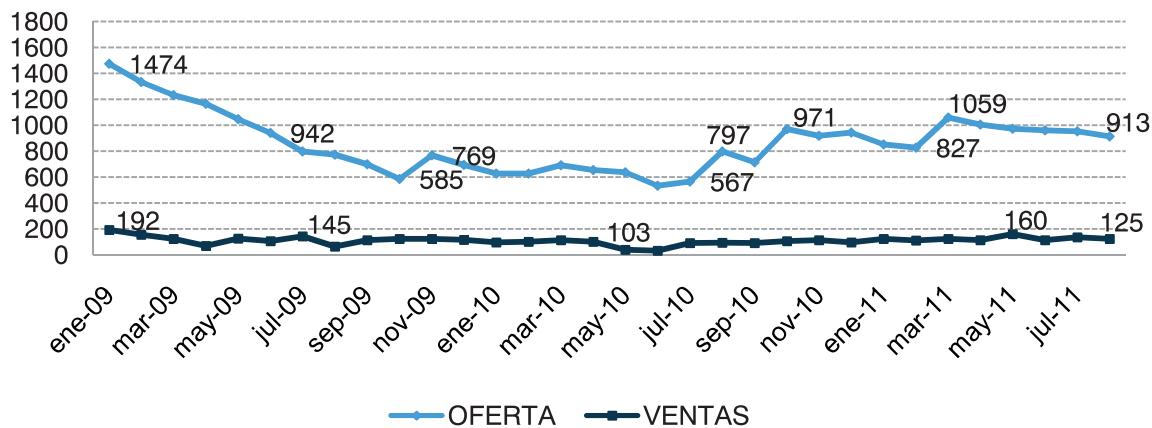


#### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN PEREIRA



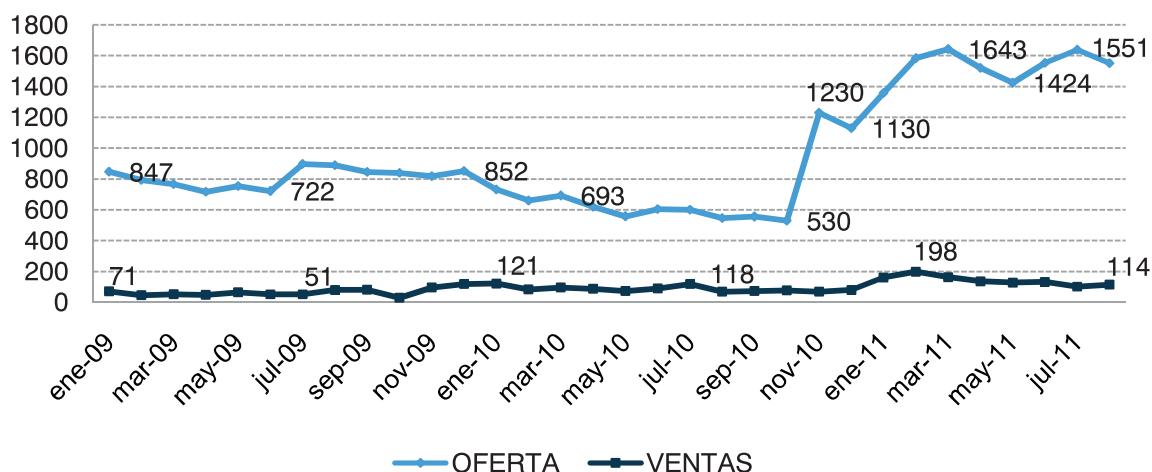
## COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA UNIFAMILIAR EN PEREIRA

### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS UNIFAMILIARES EN PEREIRA



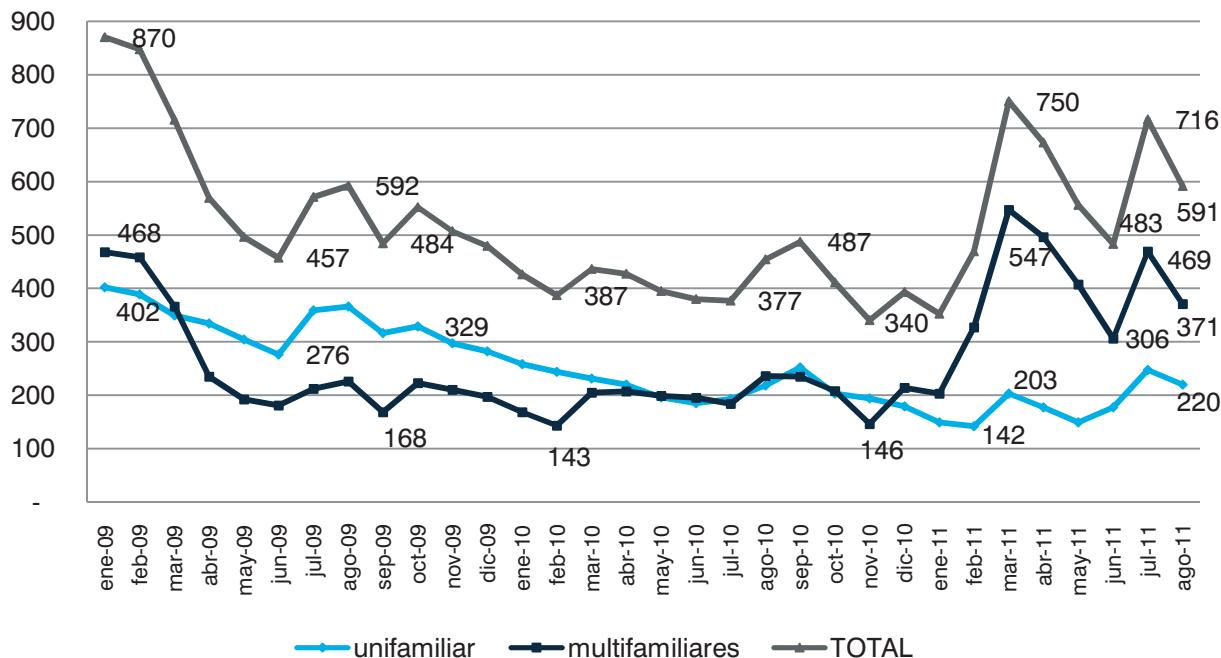
## COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR EN PEREIRA

### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS MULTIFAMILIARES EN PEREIRA

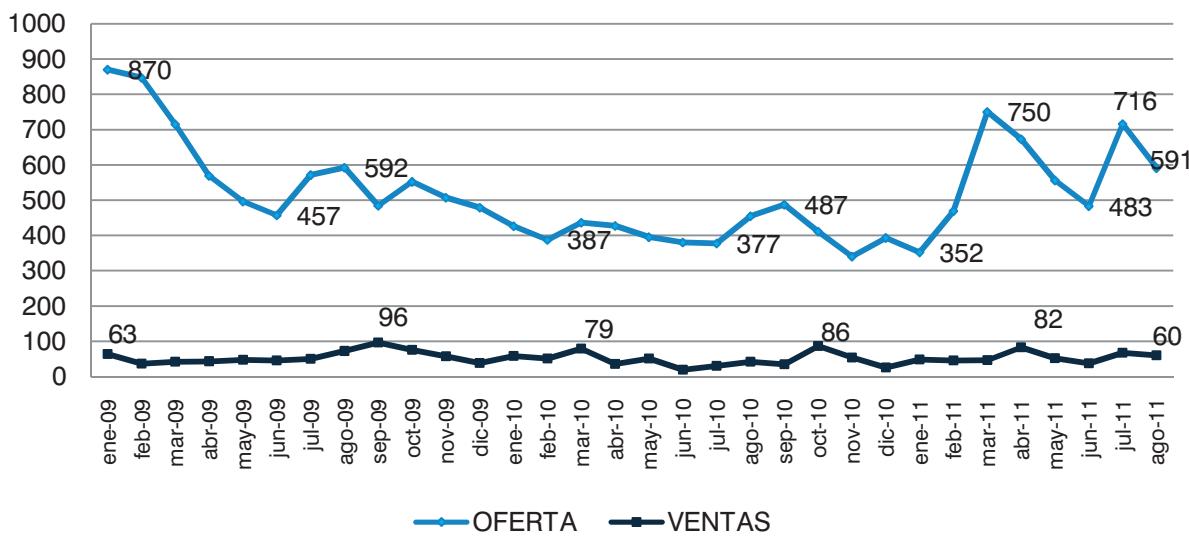


## COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA EN DOSQUEBRADAS

### COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA EN LA CIUDAD DE DOSQUEBRADAS

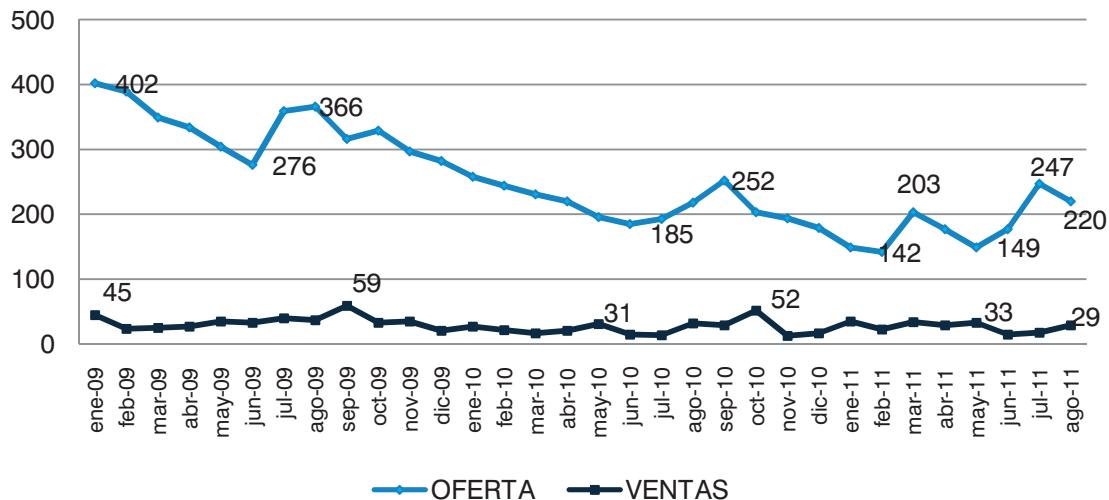


### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN DOSQUEBRADAS



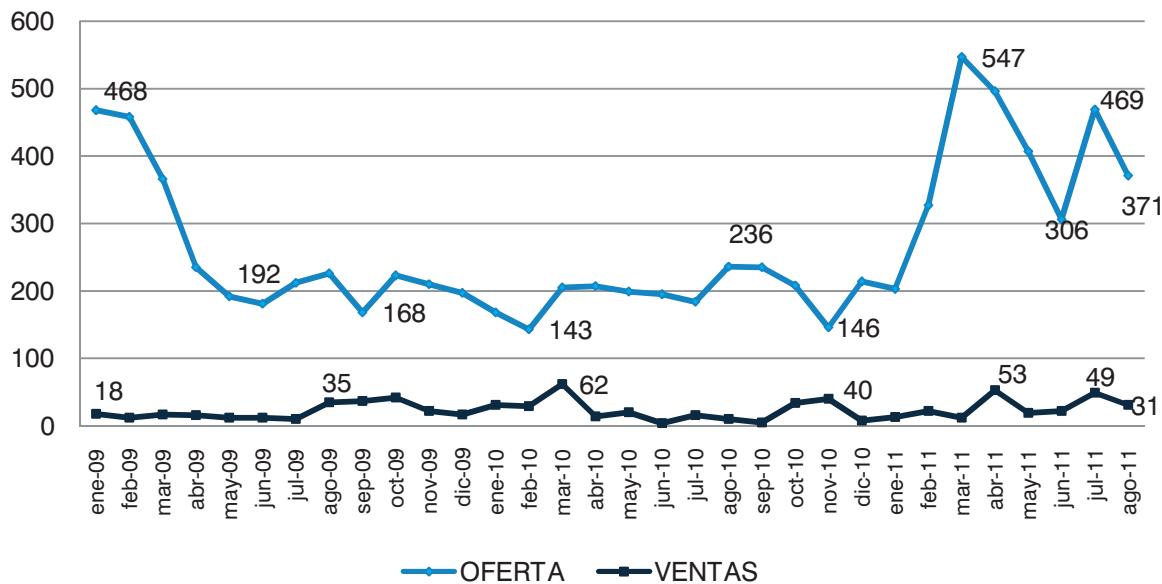
## COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA UNIFAMILIAR EN DOSQUEBRADAS

### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS UNIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



## COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA MULTIFAMILIAR EN DOSQUEBRADAS

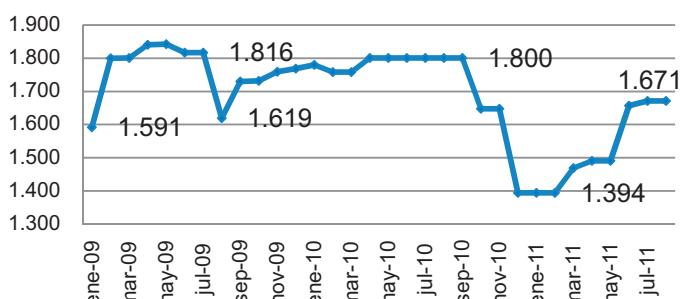
### CRUCE ENTRE OFERTA Y VENTAS MULTIFAMILIARES EN DOSQUEBRADAS



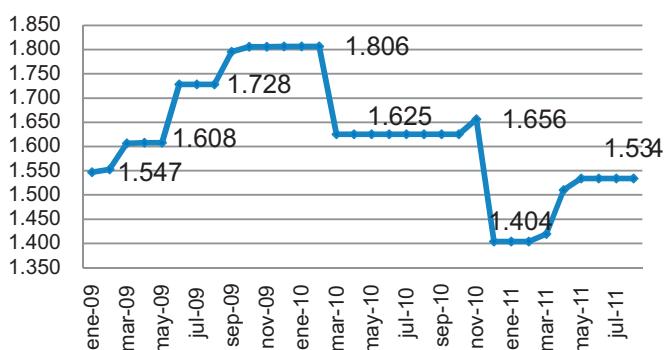
## ANEXO 5. EVOLUCIÓN DE PRECIO PROMEDIO DE VENTA POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA EN PEREIRA

Evolución de precio promedio de venta por m<sup>2</sup> para vivienda multifamiliar por comunas.

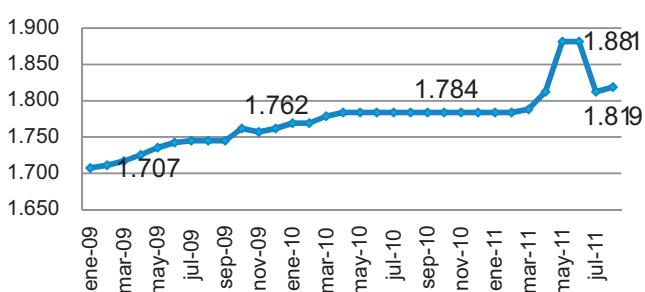
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA BOSTON EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



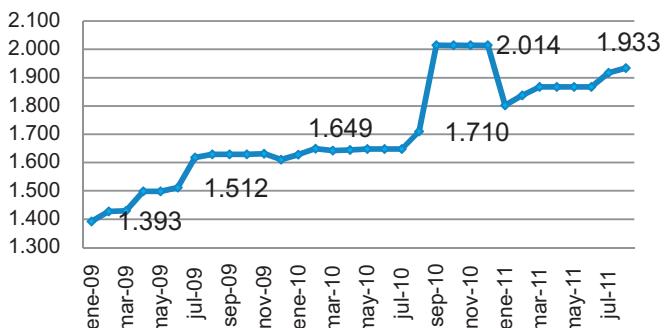
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA CENTRO EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



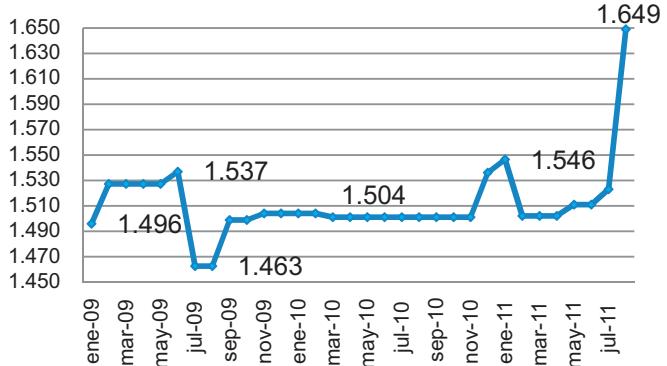
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA AV 30 DE AGOSTO EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN MILES DE PESOS)



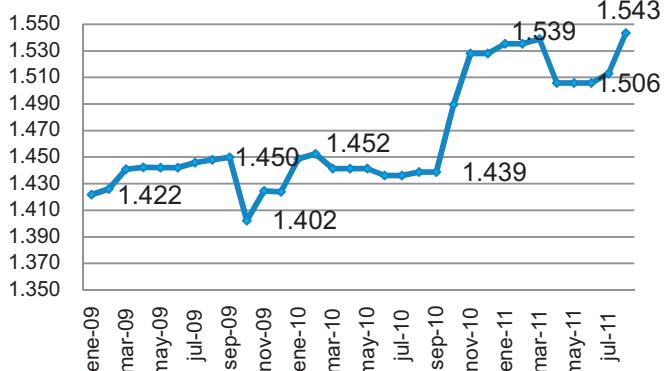
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA EL JARDIN EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



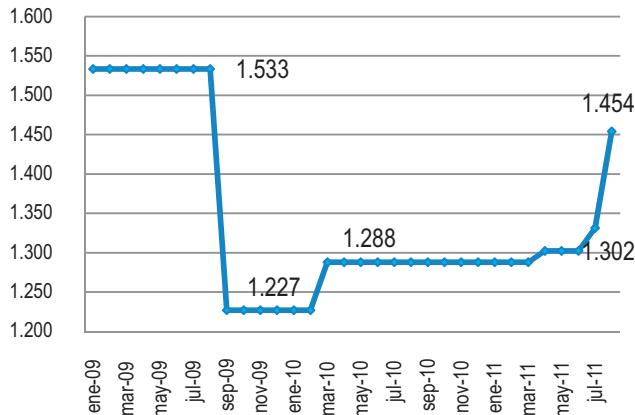
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA EL POBLADO EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



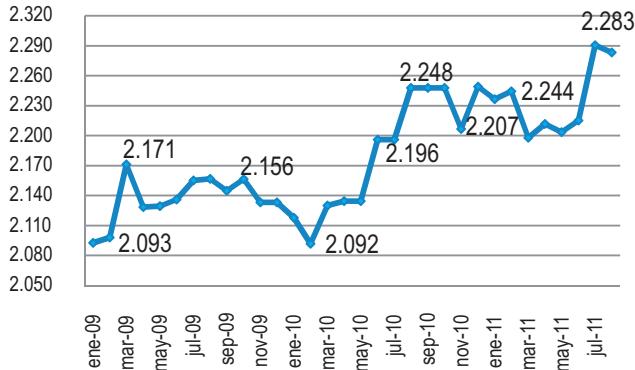
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA OLIMPICA EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



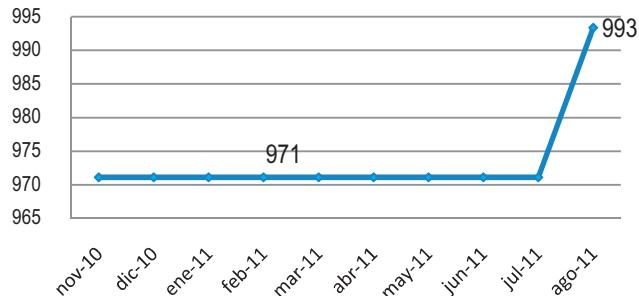
**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA  
SAN JOAQUIN EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN  
MILES DE PESOS)**



**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA  
UNIVERSIDAD EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN  
MILES DE PESOS)**

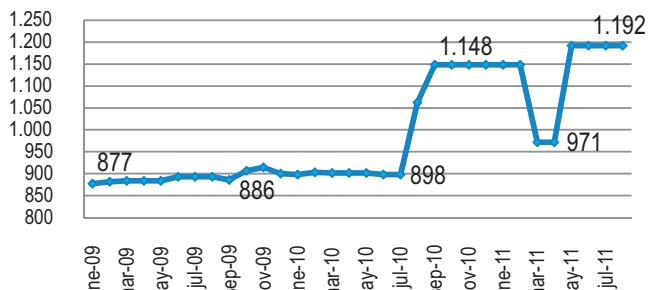


**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA MULTIFAMILIAR COMUNA  
CUBA EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN MILES  
DE PESOS)**

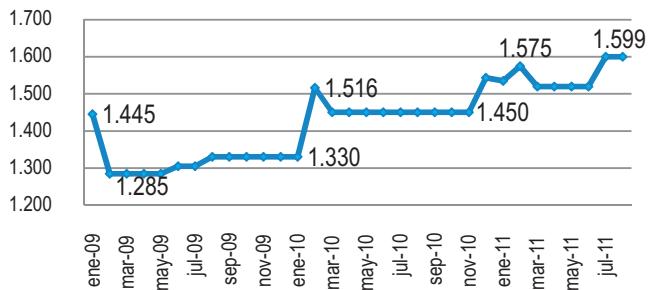


**Evolucion de precio promedio de  
venta por m<sup>2</sup> para vivienda  
unifamiliar por comunas.**

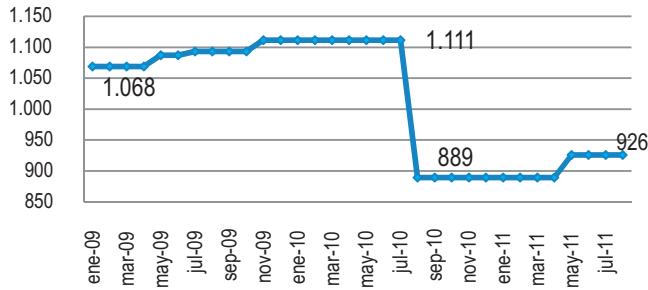
**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA CUBA  
EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN MILES DE  
PESOS)**



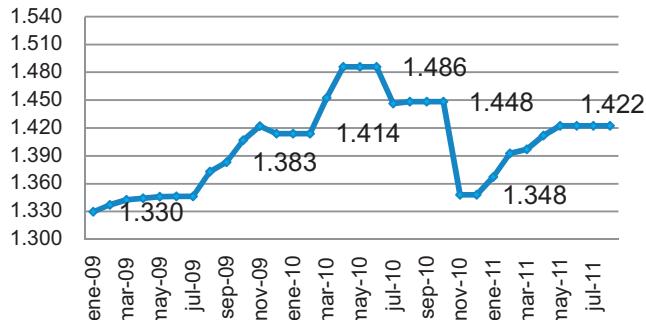
**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA EL  
JARDIN EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN MILES  
DE PESOS)**



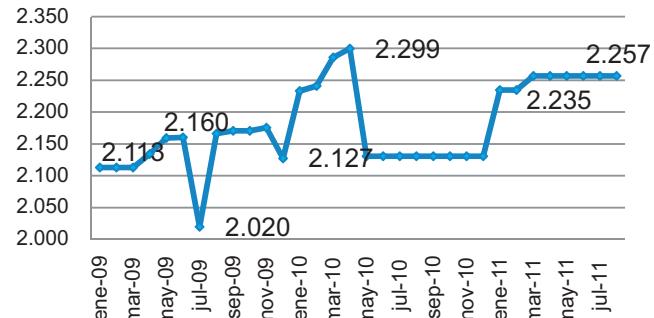
**EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA  
VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA EL  
POBLADO EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN  
MILES DE PESOS)**



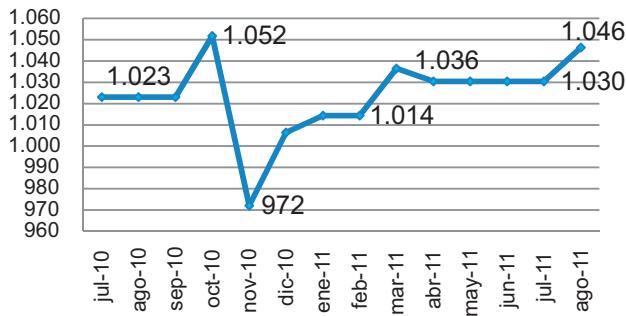
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA OLIMPICA EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



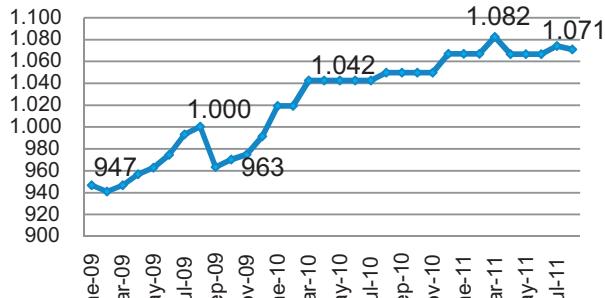
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA UNIVERSIDAD EN PEREIRA AGOSTO 2011 (EN MILES DE PESOS)



EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA DEL CAFÉ EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



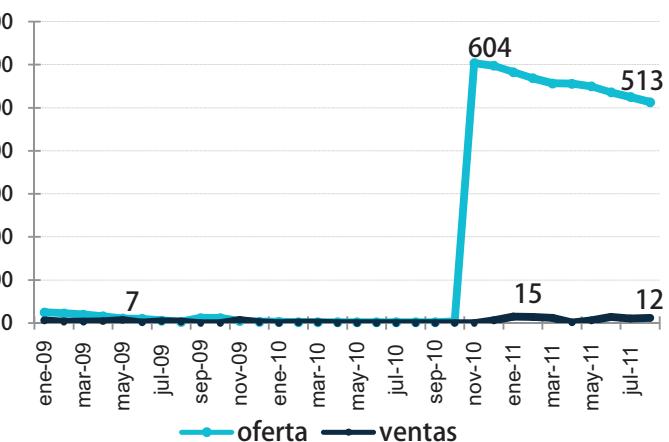
EVOLUCION PRECIO PROMEDIO POR m<sup>2</sup> PARA VIVIENDA NUEVA UNIFAMILIAR COMUNA SAN JOAQUIN EN PEREIRA AGOSTO 2011 ( EN MILES DE PESOS)



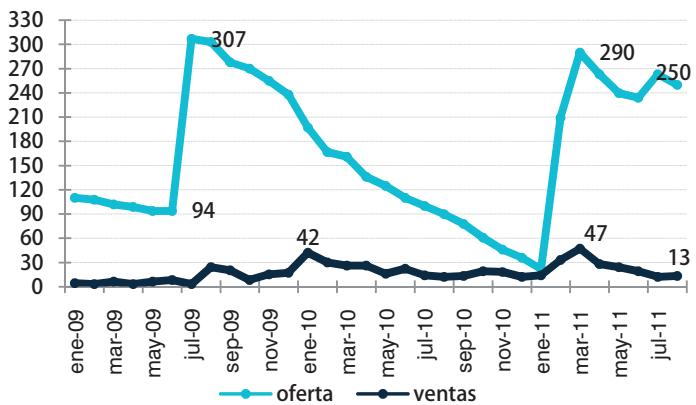
#### ANEXO 6. CRUCES ENTRE LA OFERTA Y VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN PEREIRA

Comportamiento de la oferta de vivienda multifamiliar según rango de precios en Pereira.

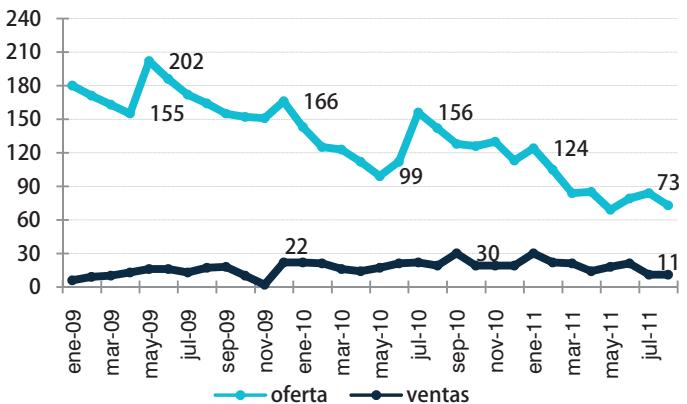
CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (30-50) EN PEREIRA AGOSTO 2011



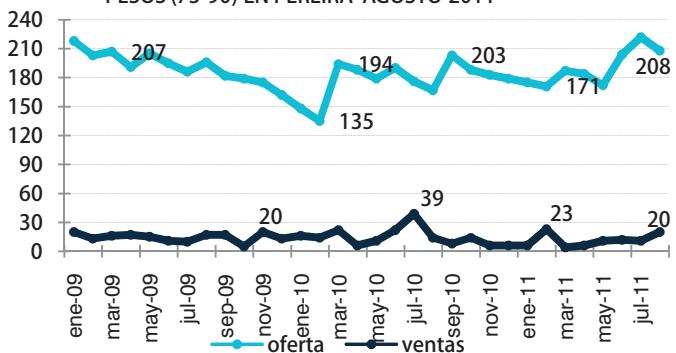
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (51-72) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



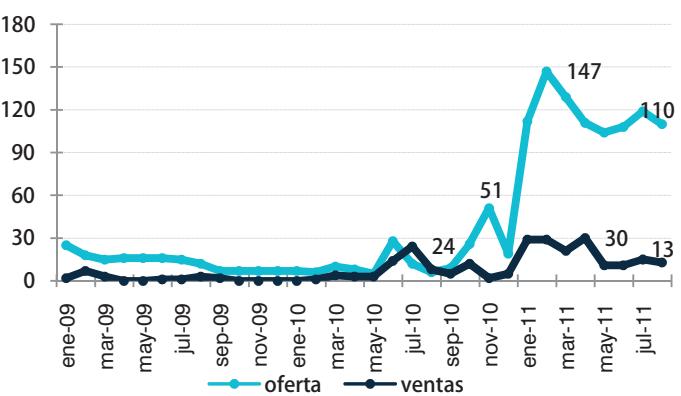
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (111-130) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



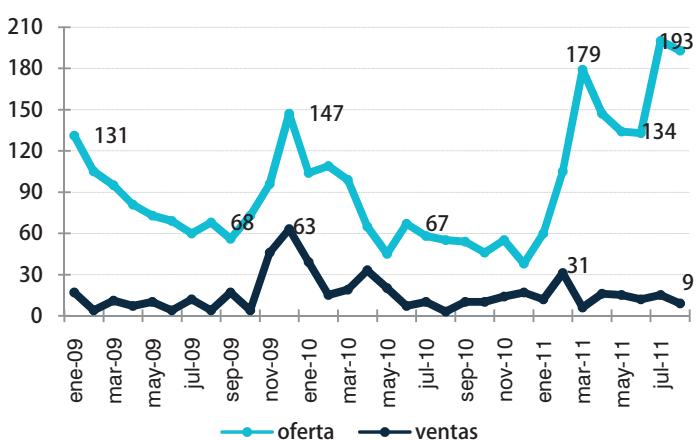
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (73-90) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



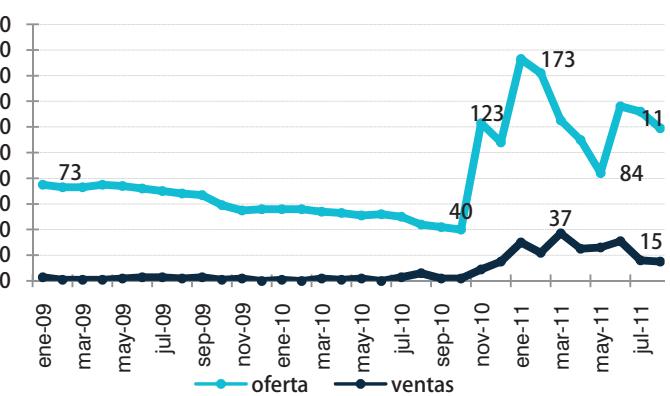
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (131-150) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



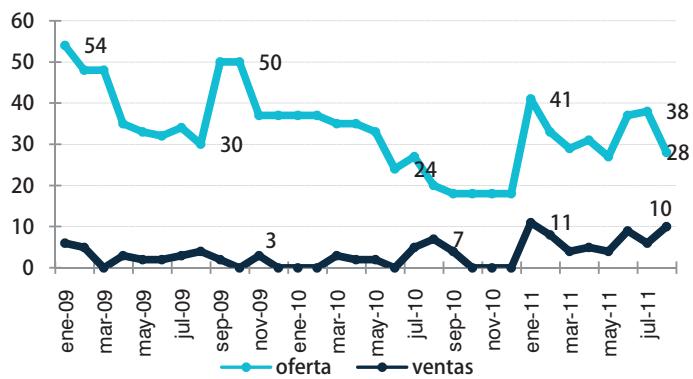
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (91-110) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



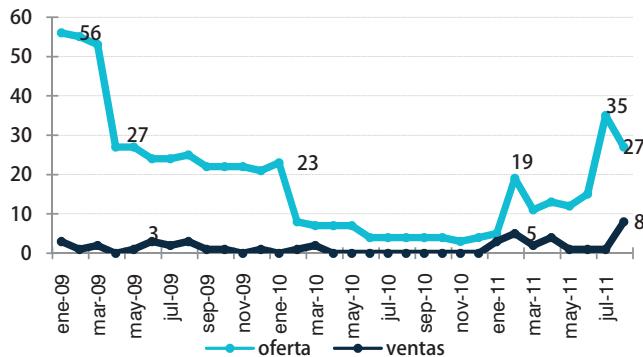
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR  
SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE  
PESOS (151-180) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



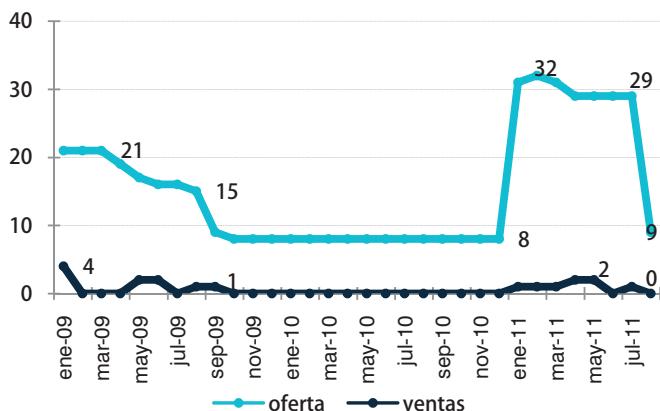
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (181-210) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (>301) EN PEREIRA AGOSTO 2011**

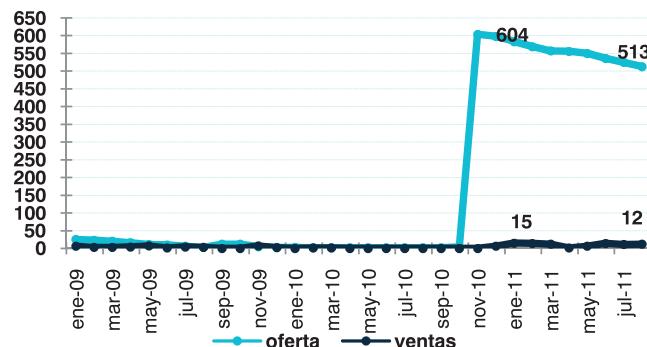


**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (211-250) EN PEREIRA AGOSTO 2011**

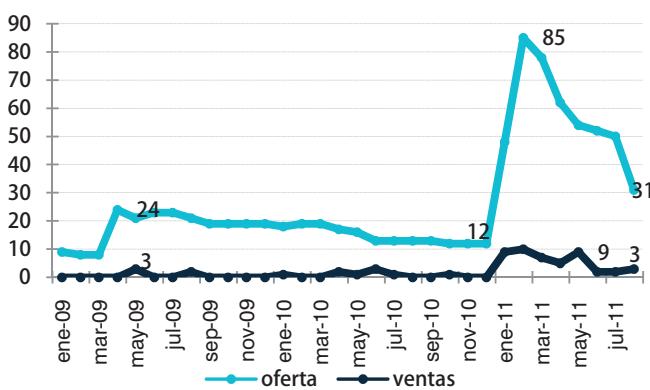


### Comportamiento de la oferta de vivienda unifamiliar según rango de precios en Pereira.

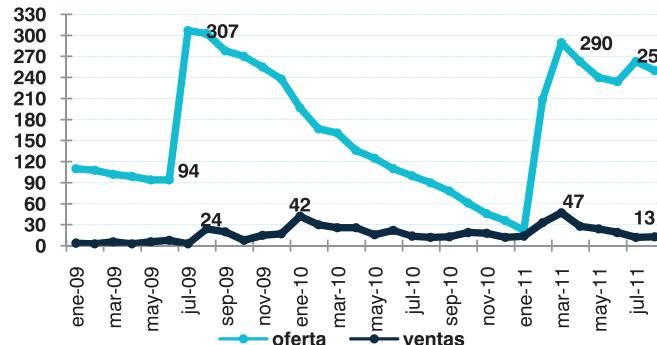
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (30-50) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



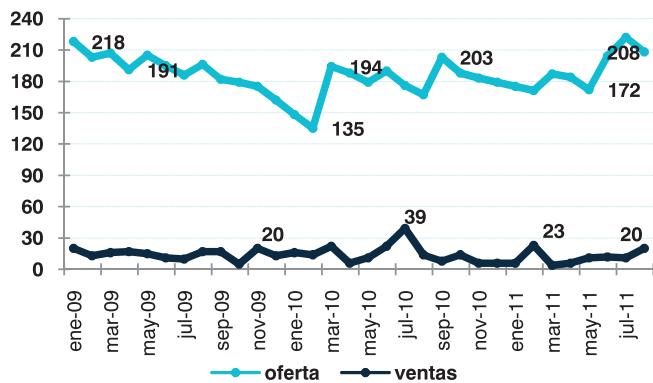
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (251-300) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



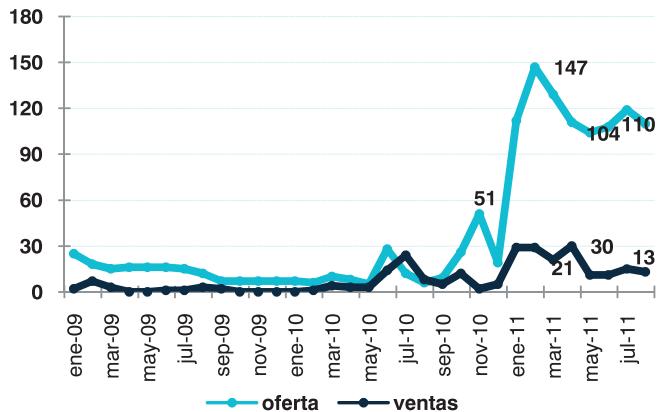
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (51-72) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



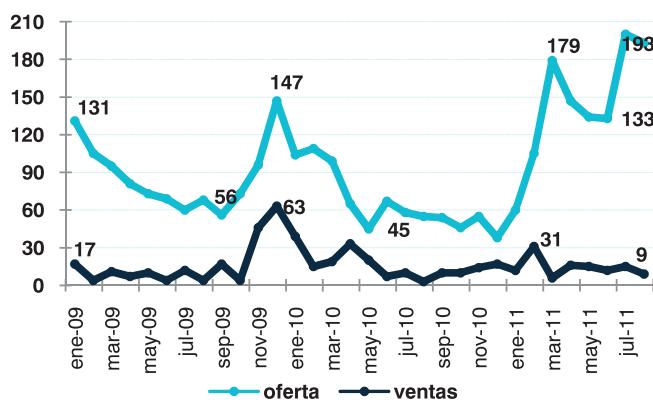
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (73-90) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (131-150) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



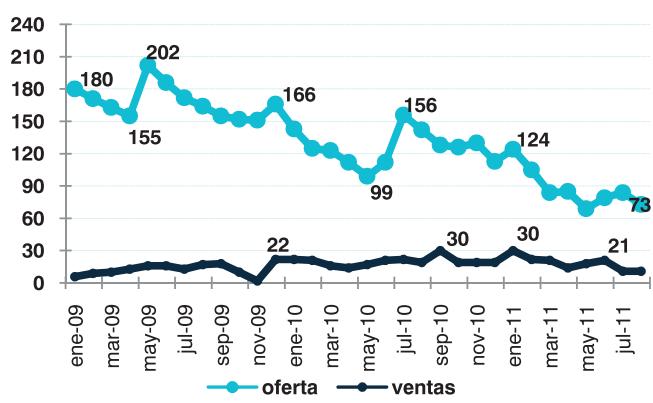
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (91-110) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



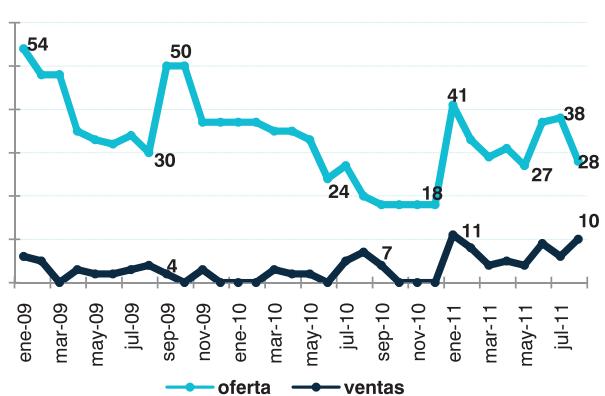
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (151-180) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



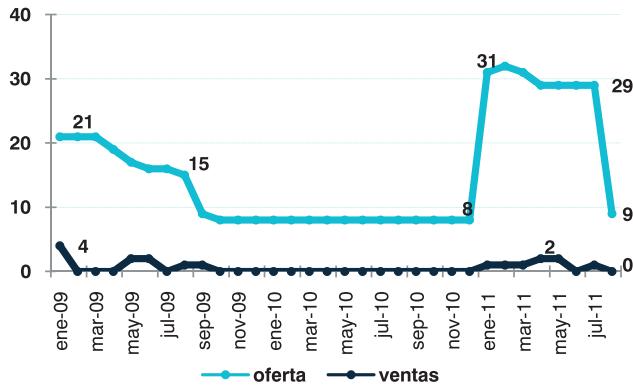
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (111-130) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



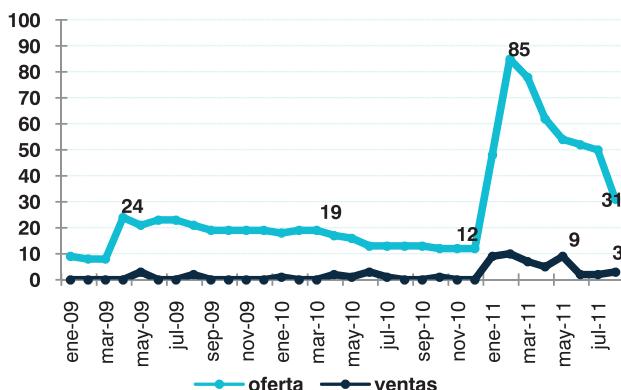
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (181-210) EN PEREIRA AGOSTO 2011**



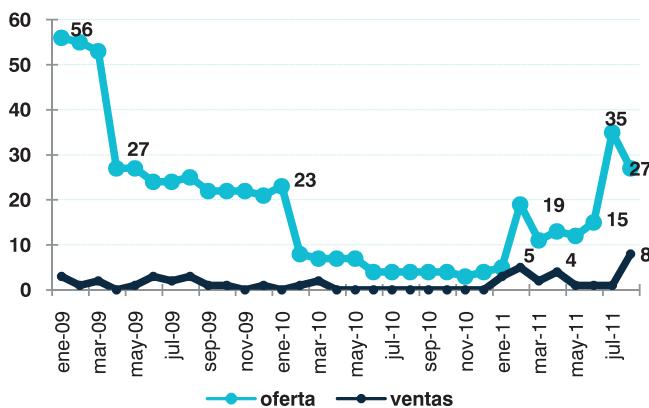
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (211-250) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (251-300) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**

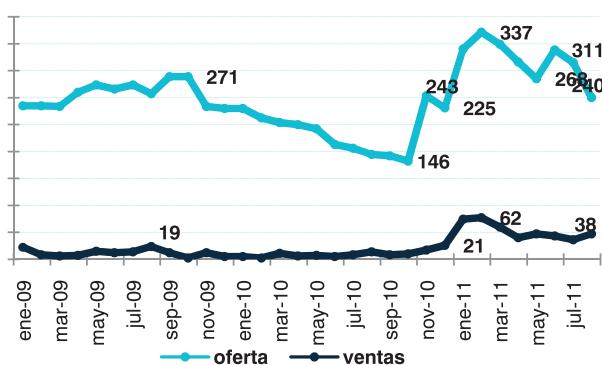


**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIAR SEGÚN RANGOS DE PRECIOS EN MILLONES DE PESOS (>301) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**

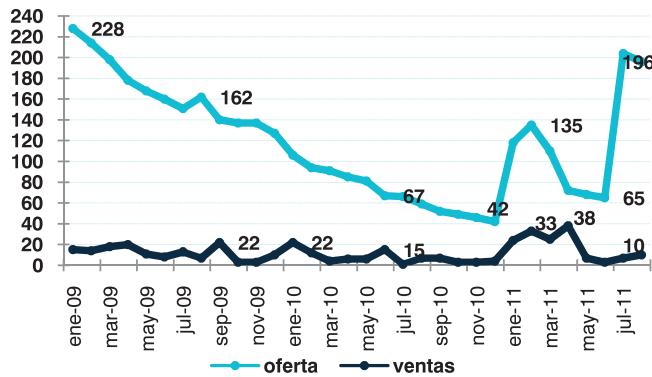


**Comportamiento de la oferta de vivienda multifamiliar según comunas en Pereira**

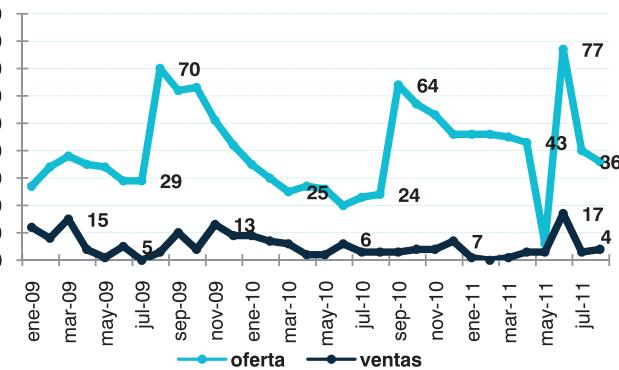
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Universidad) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



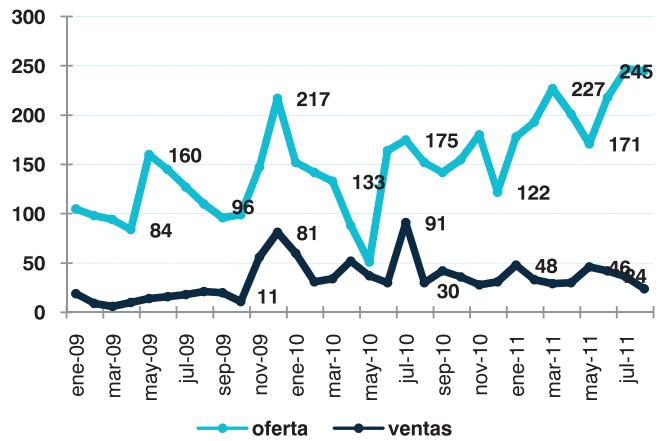
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (El jardín) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



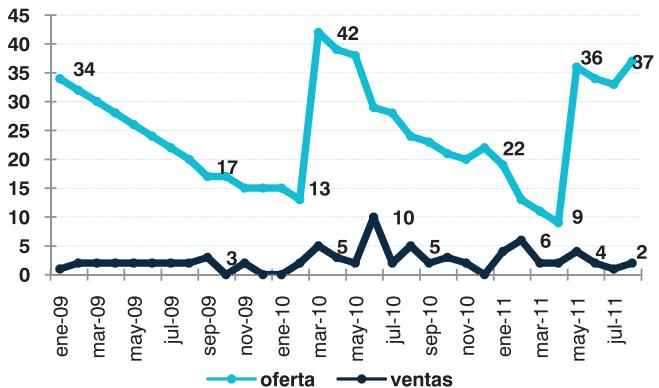
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Boston) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



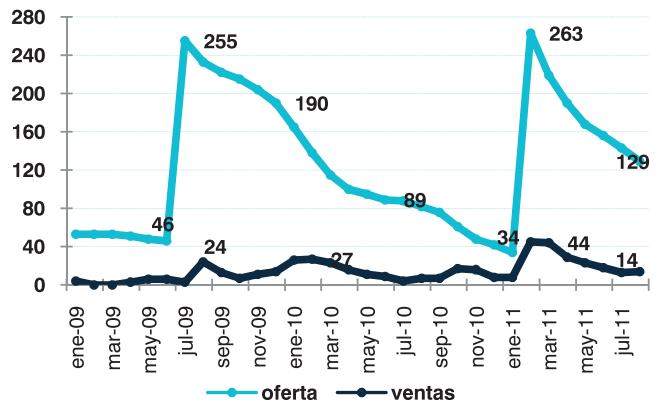
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Olimpica) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



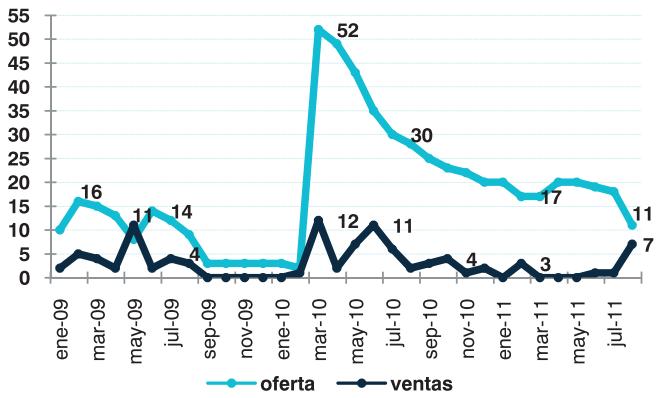
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (San joaquin) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



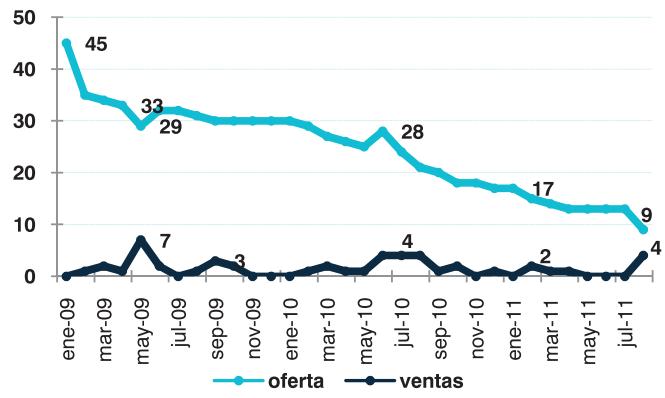
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (El poblado) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Centro) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**

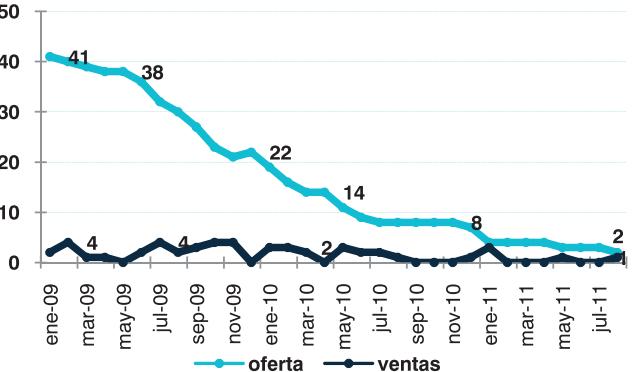


**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE MULTIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Av. 30 de agosto) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**

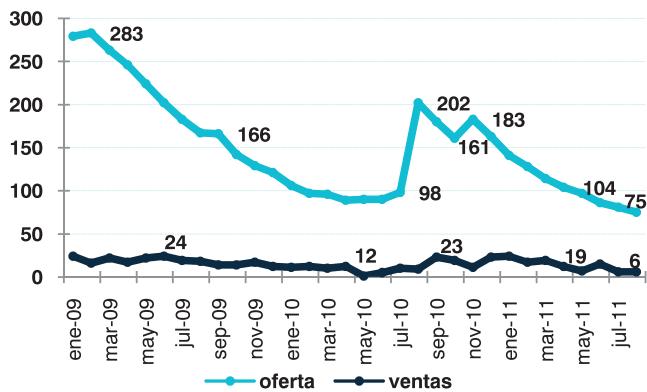


### Comportamiento de la oferta de vivienda unifamiliar según comunas en Pereira

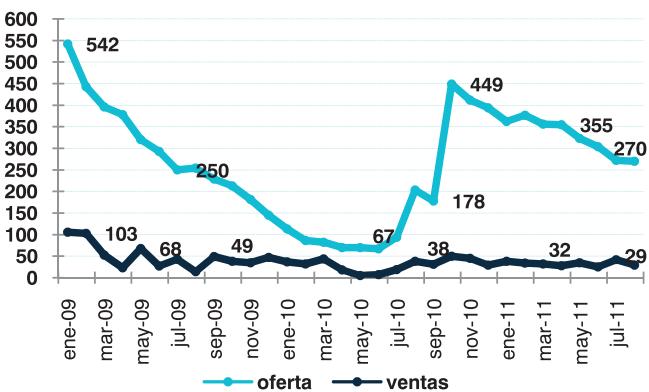
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES SEGÚN COMUNAS (Universidad) EN PEREIRA A AGOSTO 2011**



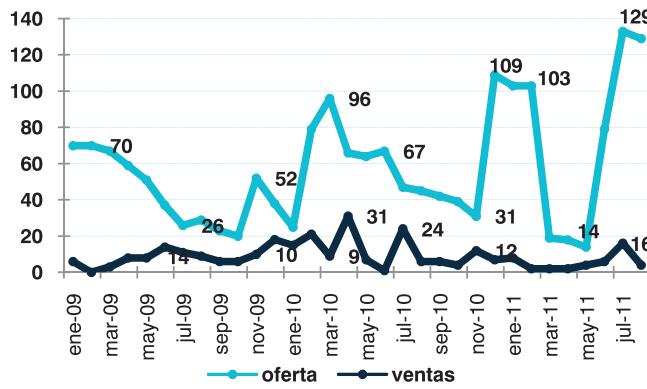
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (Olimpica) EN PEREIRA A  
AGOSTO 2011**



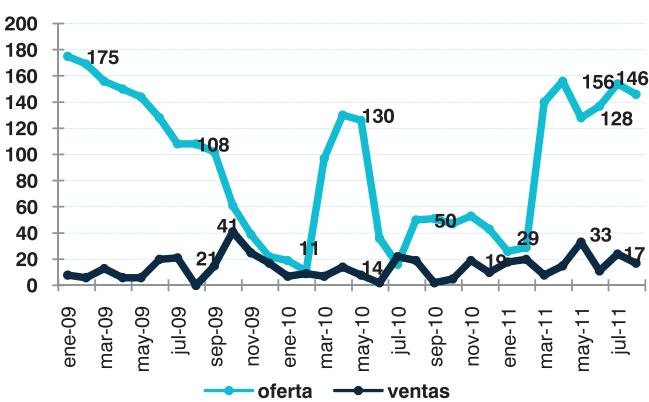
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (San joaquin) EN PEREIRA A  
AGOSTO 2011**



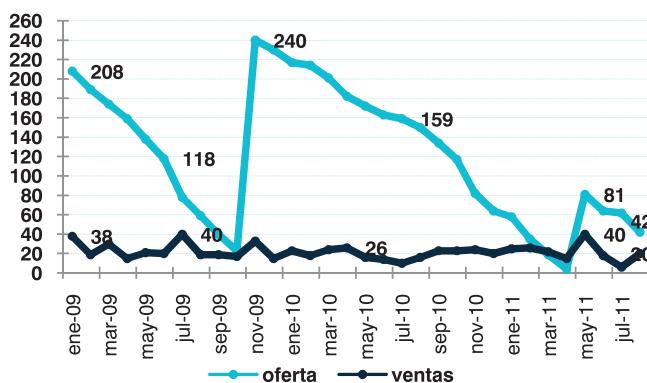
**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (El jardin) EN PEREIRA A  
AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (Cuba) EN PEREIRA A AGOSTO  
2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (El poblado) EN PEREIRA A  
AGOSTO 2011**



**CRUCE DE OFERTA Y VENTAS DE UNIFAMILIARES  
SEGÚN COMUNAS (Cerritos) EN PEREIRA A  
AGOSTOS 2011**

