

**Vivienda de Interés Social: un reto de las administraciones  
locales con el apoyo del Gobierno Nacional**

## **Sistema Intergremial de Vivienda de Interés Social**

# **SI-VIS**

**Bogotá, 18 de septiembre de 2007**



## Agenda de Trabajo:

1

¿Qué es el SI-VIS?

2

Evolución reciente del sector vivienda

3

Restricciones ¿Cómo cambiar la escala de Producción de VIS?

1. Oferta y Suelo - 2. SFV - 3. Instrumentos Financieros- 4. Mercado

4

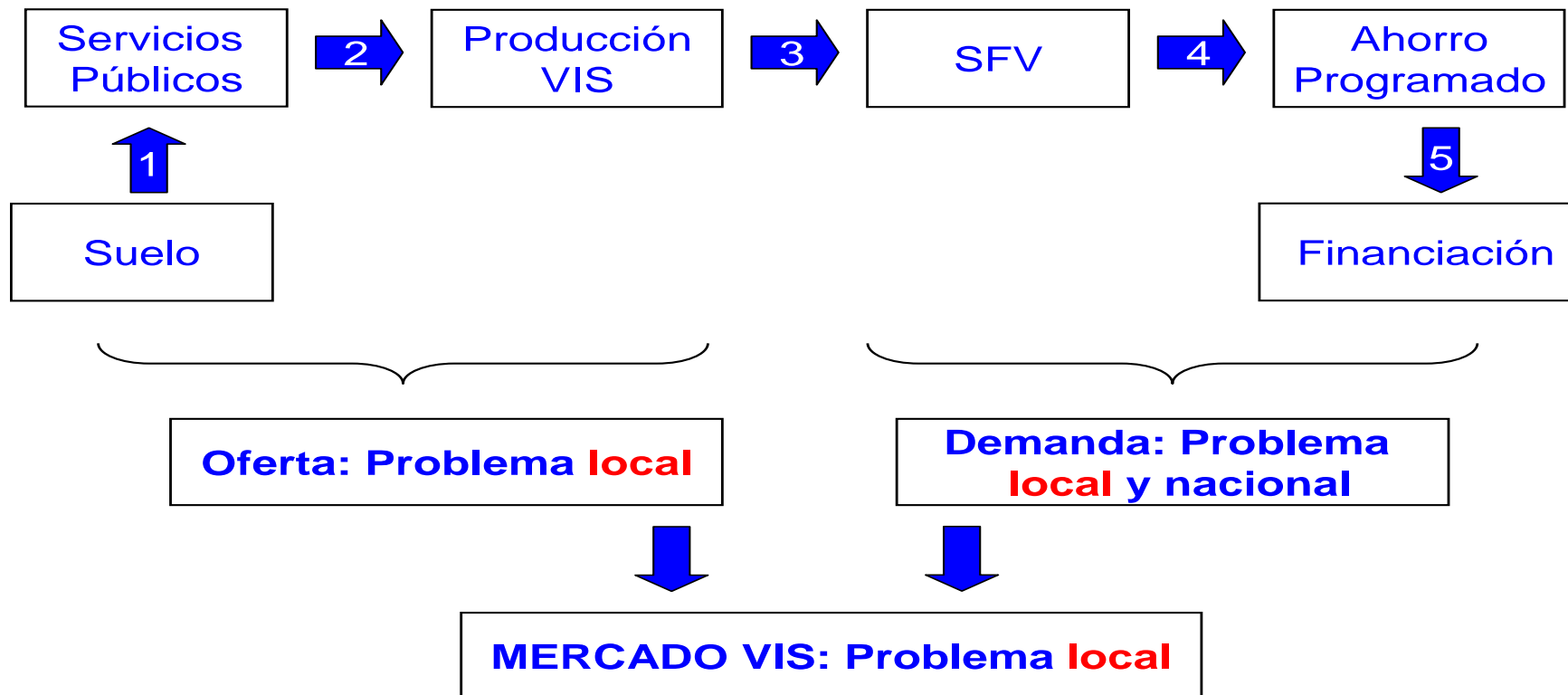
Conclusiones



¿Qué es el SI-VIS?

Dr. Julio Miguel Silva – Secretario SIVIS - Economía Urbana

### Cadena de Producción de vivienda



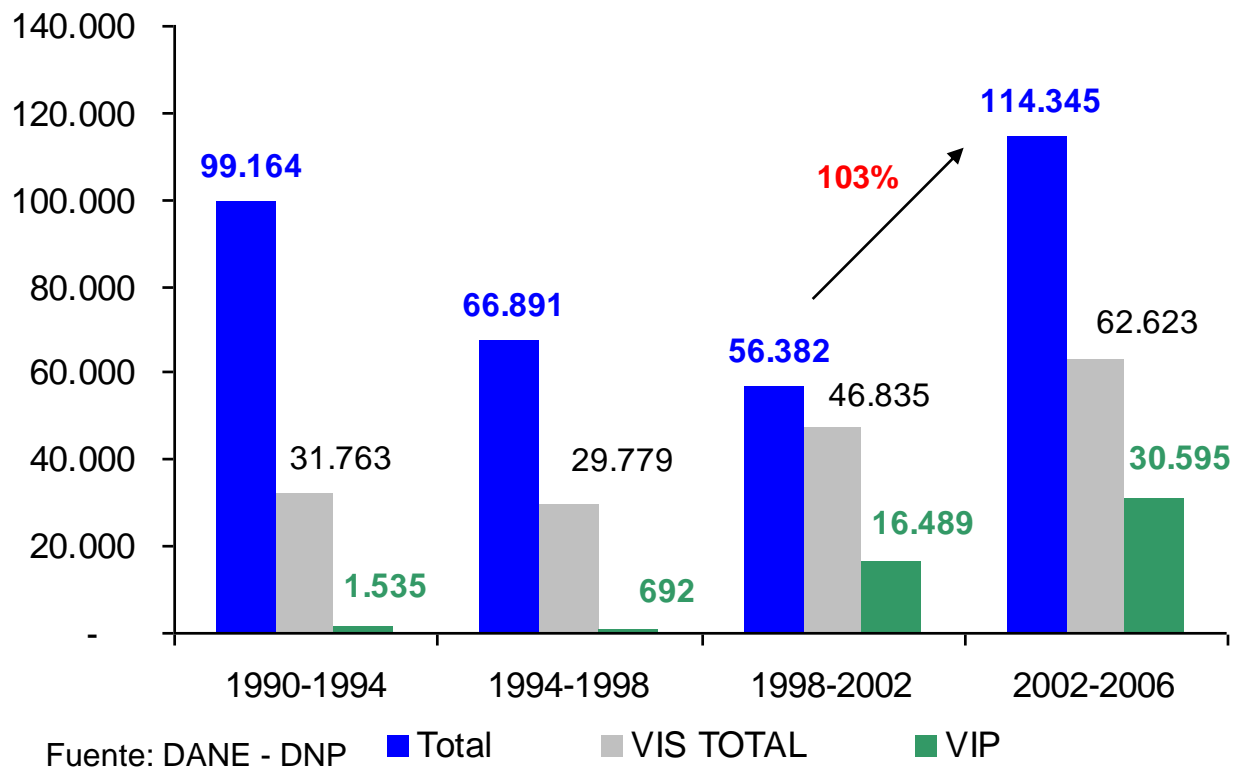
**SI-VIS** → espacio de discusión y formulación de propuestas para mejorar la **articulación y coordinación de actividades** en la cadena de producción y financiación de **VIS** en el país.



## **Evolución reciente del sector vivienda**

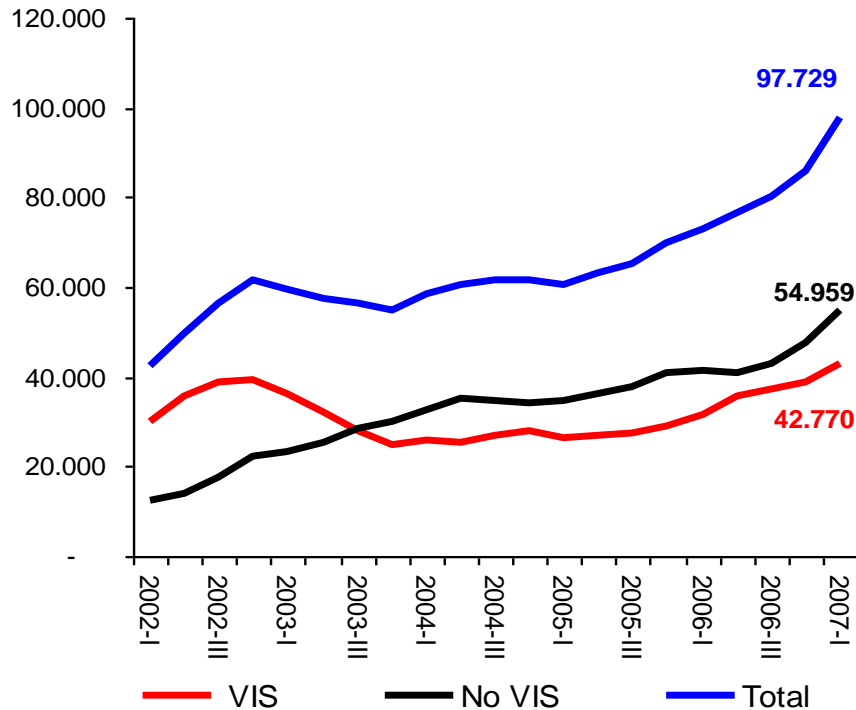
**Dr. Julio Miguel Silva – Secretario SIVIS – Economía Urbana**

Producción de Vivienda:  
promedio anual períodos seleccionados, 1990 - 2006



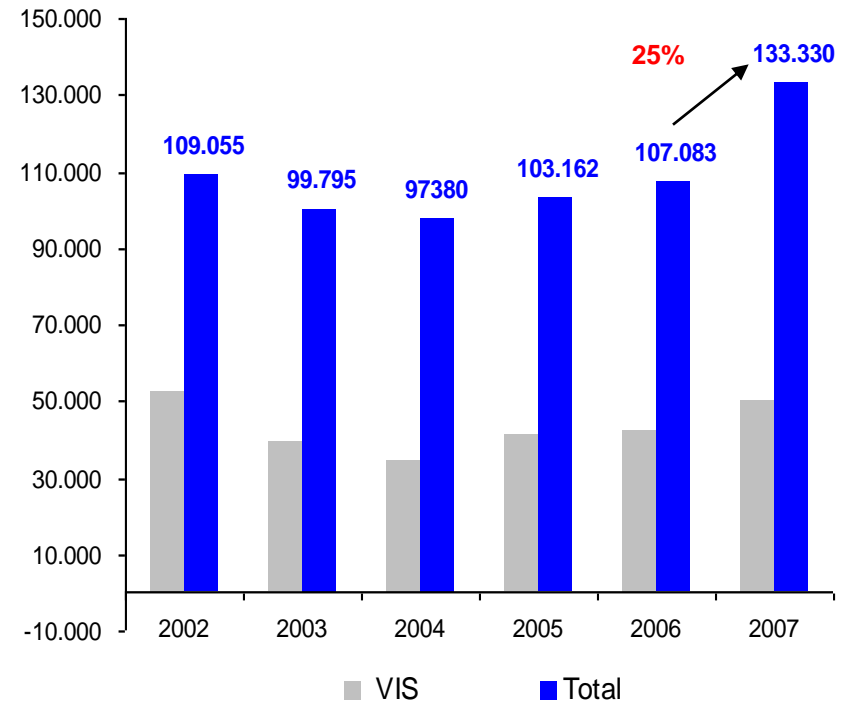
El balance de los últimos 4 años es favorable ( $\Delta$  103%). Algo muy importante es que se **logró consolidar la VIP**, segmento inexistente en los 90.

### Unidades Iniciadas, 7 áreas (año completo a I Trim)



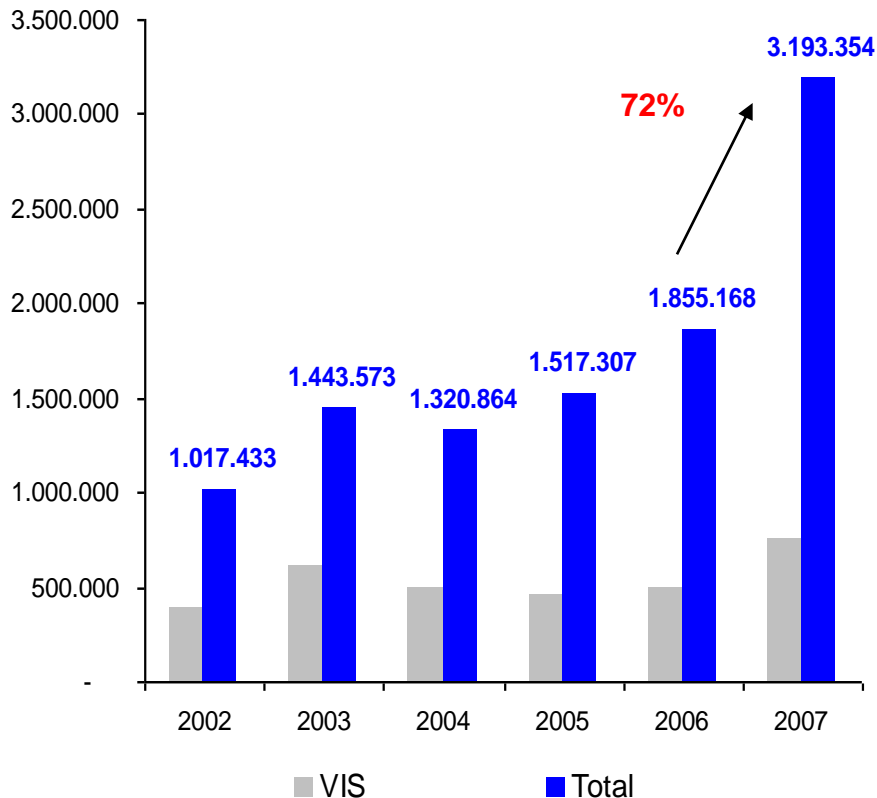
Fuente: DANE

### Unidades licenciadas, 77 ciudades (año completo a julio)



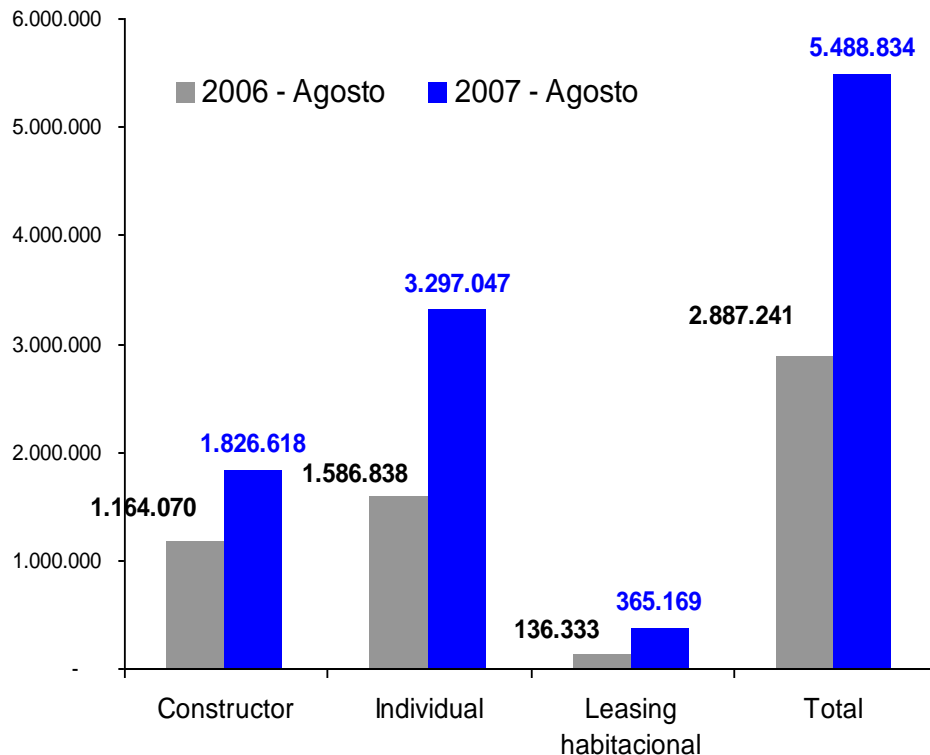
Las unidades iniciadas crecen al **34%** y las licencias a **25%**. Lo más probable es que se construyan más de **150.000 unidades** de vivienda en Colombia durante 2007.

### Desembolsos de Créditos Hipotecarios (12 meses a I Trim.)



Fuente: DANE

### Desembolsos por modalidad (12 meses a Agosto)



Fuente: Asobancaria

**Los desembolsos de créditos hipotecarios por fin responden vigorosamente. A primer trimestre de 2007 crecieron en términos reales en 72%, y el crecimiento se ha presentado en todas las modalidades.**

3

**Restricciones ¿Cómo cambiar la escala de Producción de VIS?**

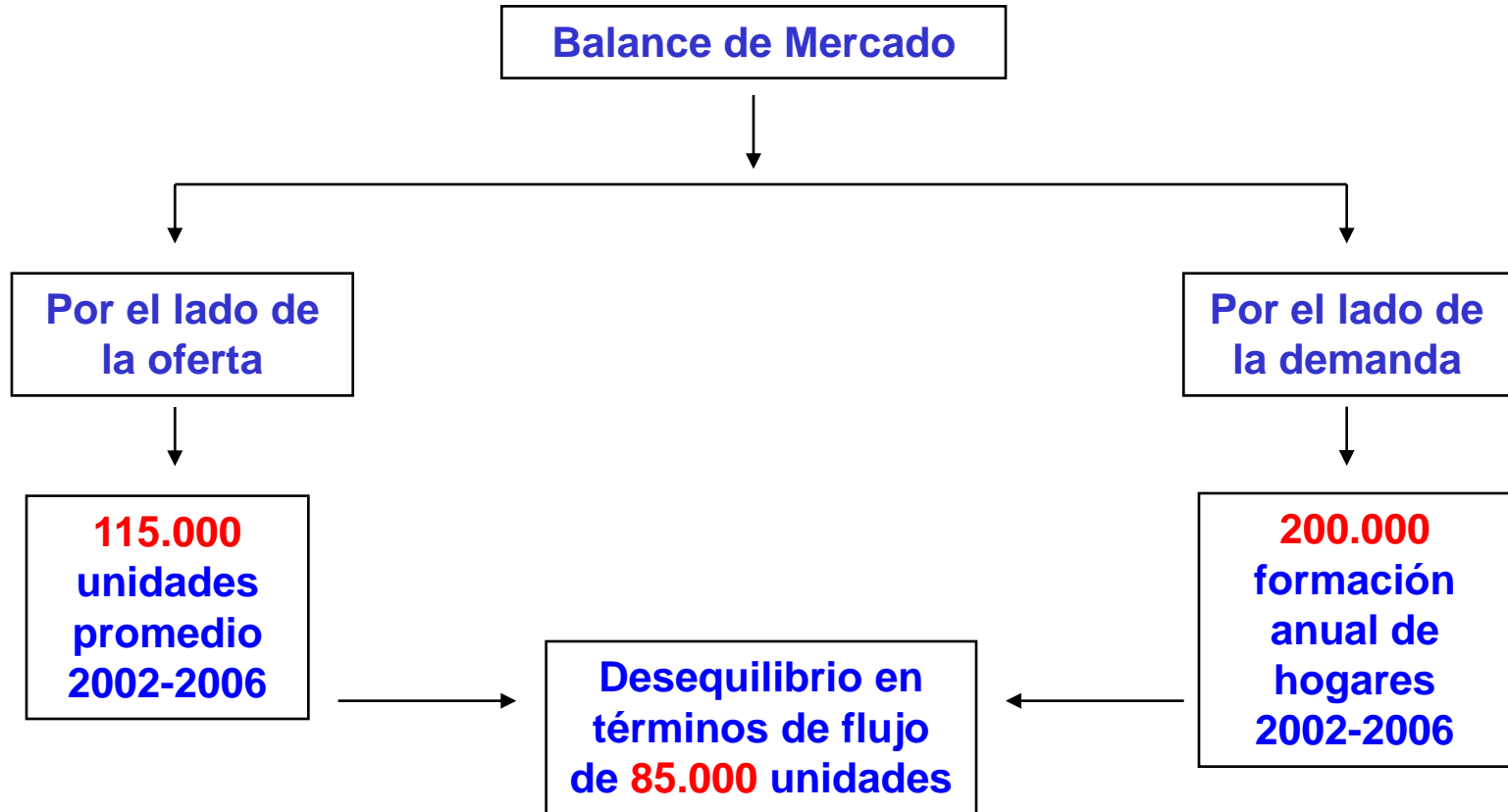
**1. Oferta y Suelo, 2. SFV, 3. Instrumentos Financieros y 4. Mercado**

## 1. Oferta y Suelo

**Dra. Beatriz Uribe – Presidente Camacol**



A pesar del buen momento, la oferta es insuficiente:



A este **problema de flujo**, debe sumarse el déficit cuantitativo de vivienda y la presencia de asentamiento precarios en las ciudades del país (**problemas stock**)

Parte del problema se debe a la escasez de suelo...

### Escasez de Suelo Urbanizable

	Suelo Urbano de uso residencial (Has)	Suelo de Expansión Urbana para uso residencial (Has)	Viviendas Potenciales *
Bogotá	20.409	2.058	205.800
Cali	9.455	1.600	160.000
Medellín	7.640	519	51.900
Bucaramanga	1.914	107	10.700
Barranquilla	2.318	947	94.700
<b>Total</b>	<b>41.736</b>	<b>5.231</b>	<b>523.100</b>

Fuente: Consulta directa a los municipios, 2002, 2004. Documento: Política Habitacional, Alcaldía Mayor de Bogotá, Dic de 2003

\*Con densidad de 100  
viv/ha

El **DNP en 2005** estimó lo siguiente:

- **Atendiendo el incremento de hogares**, en Bogotá el suelo de expansión se agota en **4 años**, y en las 5 áreas urbanas en **5 años**.
- **Si adicionalmente se atiende el déficit cuantitativo**, en Bogotá el suelo se agota en **2.5 años**, y en las 5 áreas urbanas en **3 años**

Algunas recomendaciones de política con relación a oferta y suelo:

1. Se requiere un **alto nivel de apropiación** de este problema por parte de las administraciones locales, particularmente **de las administraciones de las 7 principales ciudades**, en las cuales se concentra el déficit de vivienda.
2. En este sentido, parece adecuada **la implementación de Macroproyectos multiusos** tal como lo define el PND. Sólo con una adecuada formulación de esta figura, será posible **cambiar la escala de producción** de vivienda.
3. Las **autoridades locales** deben considerar con mayor énfasis proyectos de **renovación y re-densificación** de la ciudad ya construida. El papel de la administración pública local, en la formulación de estos proyectos es determinante.
4. La **Gestión municipal** en esta materia debe ir más allá de la aplicación de los instrumentos contemplados en la ley 388, particularmente en lo referente a congelación de precios.

Algunas recomendaciones de política con relación a oferta y suelo:

5. La **Dotación de Servicios públicos** ha sido una de las mayores restricciones para la generación de suelo urbano. Sin embargo, los municipios y sus empresas de servicios públicos pueden utilizar la **regulación tarifaria** para financiar la infraestructura. Para lo anterior, se requiere implementar **nuevos instrumentos de ingeniería financiera** y la realización de **alianzas Público-Privadas**.
6. La **generación de suelo** para vivienda es importante en **todos los estratos**, incluyendo estratos altos: (i) la **presión sobre los precios** del suelo, disminuye en toda la ciudad, (ii) se evita la **migración de los estratos altos** hacia los suburbios de las principales ciudades, que ocasiona **desequilibrios en las finanzas locales**; y, (iii) se evitan problemas de **movilidad** a nivel regional.

## 2. Subsidio Familiar de Vivienda – SFV

**Dr. Alvaro José Cobo – Presidente Asocajas**



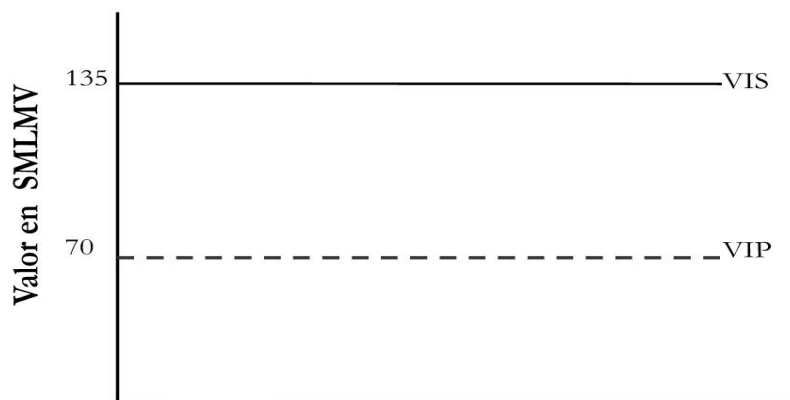
**Metas subsidios, 2006 - 2010 Vs. Resultados, 2002 - 2006**

<b>Subsidios</b>	<b>Metas 06-10</b>	<b>Resultados 02-06</b>	<b>Crecimiento</b>
Fonvivienda	143.857	130.566	10%
Banco Agrario	53.834	40.090	34%
Caja de Compensación Familiar	171.045	133.733	28%
Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policia	29.622	21.194	40%
<b>Total</b>	<b>398.358</b>	<b>325.583</b>	<b>22%</b>

En **subsidios de adquisición de vivienda** se estima que todas las entidades vinculadas, presentarán un crecimiento favorable. Para el conjunto de las entidades se estima un crecimiento de **22%**.

### ¿Cuáles son las modificaciones? Ley 1151 de julio de 2007

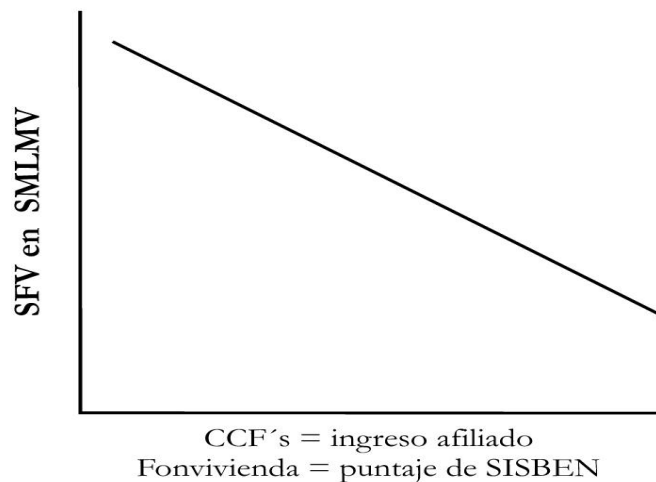
#### (1) Tope para VIS



#### Mantiene el tope de VIS en 135 SMLM y elimina los tipos (1 a 4).

• Se tomará un tope VIP de 70 SMLMV para focalizar recursos del GN en la población vulnerable.

#### (2) Definición del Valor del SFV



#### El subsidio no se asignará por tipo de Vivienda

• Para los hogares informales y formales, se definirá el valor del subsidio en función inversa a su puntaje SISBEN y al nivel de ingreso, respectivamente.

## Algunas recomendaciones de Política con relación a SFV:

1. Para no paralizar el segmento de VIS a corto plazo, es **urgente definir los nuevos valores de SFV**, tanto para adquisición como para mejoramiento de vivienda. **La reglamentación del Plan Nacional de Desarrollo**, debe definir un período de transitoriedad que permita una óptima adecuación del mercado VIS a las nuevas condiciones del programa.
2. Se considera conveniente **fortalecer el SFV de mejoramiento y de construcción en sitio propio**, disminuyendo los costos de transacción asociados al mismo.
3. Una adecuada ejecución del programa de SFV y de la política VIS, **requiere mayor compromiso y fortalecimiento institucional** de las **entidades territoriales** para la gestión de proyectos VIS.

## Algunas recomendaciones de Política con relación a SFV:

1. Fortalecer el proceso de tercerización. Las Cajas de Compensación han participado en la operación del Subsidio que otorga el Gobierno Nacional, permitiendo **un ahorro de 64% en costos de administración y de eficiencia frente al proceso que realizaba el Inurbe**. Esto significa: más de \$101.000 millones, equivalentes a 11.200 subsidios.
2. Se debe dar el **salto a la segunda generación en VIS**, con la masificación de vivienda y el crecimiento de las ciudades medianas y pequeñas.
3. La **coexistencia de vivienda clase alta, media y VIS**. No se debe relegar a los extramuros de la ciudad, a los hogares de bajos ingresos.
4. Las Cajas de Compensación Familiar como **gestoras sociales en vivienda con visión de integralidad**.

<b>SUBSIDIO FAMILIAR DE VIVIENDA</b>	<b>CAJAS DE COMPENSACION</b>		<b>FONVIVIENDA</b>	
	<b>NUMERO</b>	<b>MILLONES \$</b>	<b>NUMERO</b>	<b>MILLONES \$</b>
<b>POSTULADOS</b>	<b>38.699</b>	<b>303.295</b>	<b>285.685</b>	<b>2.571.165</b>
<b>ASIGNADOS</b>	<b>21.530</b>	<b>148.076</b>	<b>14.138</b>	<b>108.299</b>
<b>GIRADOS</b>	<b>18.550</b>	<b>122.975</b>		
<b>RENUNCIAS - VENCIDOS</b>	<b>3.726</b>	<b>23.745</b>		

**FOVIS:** con respecto al año anterior se incrementaron los giros en 41%. Sin embargo, la asignación desciende en 14% y las postulaciones en 15%.

**FONVIVIENDA:** se observa un crecimiento significativo en la postulación, debido a la convocatoria de población desplazada.

**“ No tener un trabajo, no tener dinero para poder satisfacer sus necesidades o no tener un rancho”**

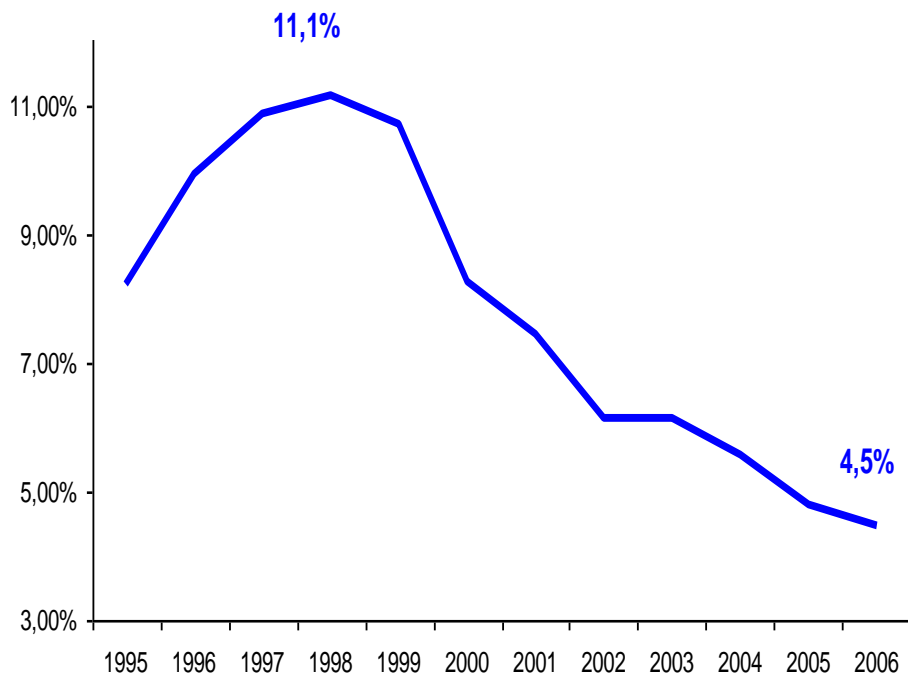
**“Ser pobre es una persona que busca y no encuentra, que trata y no puede, que busca como solucionar sus problemas y no puede.”**

## 3. Instrumentos Financieros

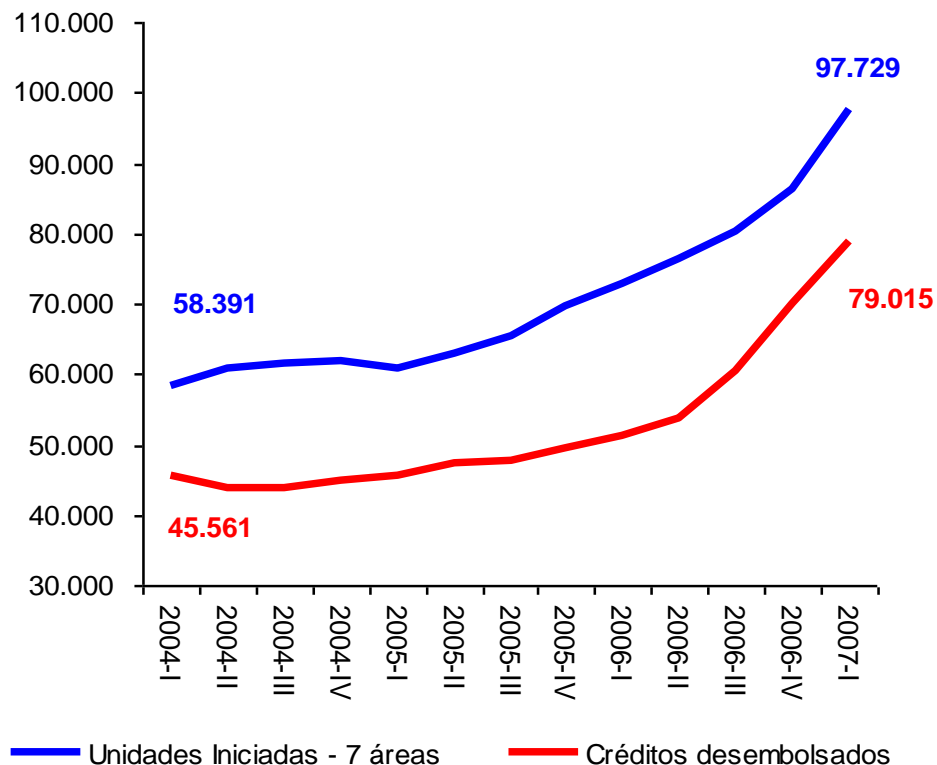
**Dra. María Mercedes Cuellar – Presidente Asobancaria**



### Relación deuda hipotecaria - PIB



### Unidades iniciadas Vs. Créditos desembolsados



Para recuperar el nivel observado en 1998 la cartera hipotecaria tendría que adicionarse en **21 billones (aprox. 525.000 créditos)**. Entre **2004 y 2007** se iniciaron en las **7 áreas 230 mil unidades** y se otorgaron en todo el país **175 mil créditos (76%)**.

### Algunas recomendaciones de Política con relación a instrumentos financieros:

1. Deben promoverse decididamente **esquemas de Ahorro Programado de largo plazo**, de forma tal que los hogares de bajos ingresos e **informales** puedan acumular recursos y, sobre todo, ser **sujetos de crédito**.
2. Dado que parte de la **restricción** para que hogares informales accedan a crédito, se explica por el **alto costo** asociado al **estudio de la capacidad de pago** de las familias y a **la administración** de su cartera, debe definirse un **subsidio que compense** estos costos, y que permita masificar el crédito de vivienda en estratos populares.
3. En igual dirección, deben diseñarse **sistemas de información** especializados y alternativos para **hogares informales**. las **Centrales de Información** deben tener acceso a la planilla única de Seguridad Social –PILA-, y a la información del pago de servicios públicos y de electrodomésticos, entre otros.
4. Es importante reducir el **riesgo jurídico** que enfrenta la actividad de financiación de vivienda en cuanto a la duración de los **procesos ejecutivos** (4 años), y la **liquidación y reliquidación** de créditos. Para tal propósito, debe crearse la figura de **peritos especializados**.

Algunas recomendaciones de Política con relación a instrumentos financieros:

5. Por último, **el artículo 85 de la ley del PND 2007-2010**, determina que las autoridades responsables del sector de financiación de vivienda (**MAVDT, Minhacienda, DNP y BR**), deben adelantar un estudio que permita identificar las restricciones que enfrentan los hogares de bajos ingresos e informales para acceder a crédito hipotecario, y con fundamento en ello **expedir en 6 meses las políticas** que permitan superar las limitaciones (**vence en enero de 2008**).

Dentro de los principales aspectos a considerar, además de los mencionados, se tienen los siguientes:

- Condiciones macroeconómicas del país para el desarrollo del sector en este segmento.
- ¿Cómo vincular a la Banca de Oportunidades en el sector vivienda?
- ¿Cuáles son las condiciones financieras apropiadas para dinamizar este tipo de crédito?

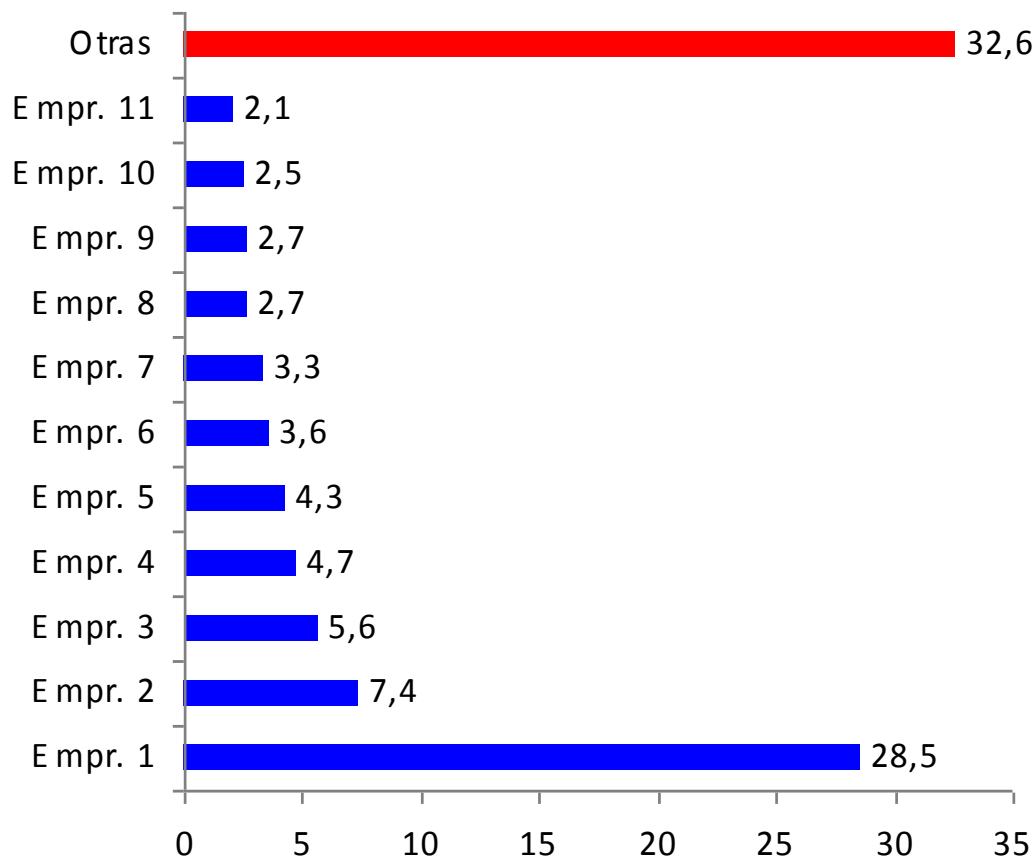
De esta forma, es **urgente** la conformación de una **Misión de Estudios del Sector Vivienda y Financiación**, que permita **cumplir con los tiempos** que determinó la Ley.

## 4. Elementos de Mercado

**Dr. Sergio Mutis Caballero- Presidente Fedelonjas**



### Oferta VIS Total en Bogotá – 2006 (% mercado por empresas)



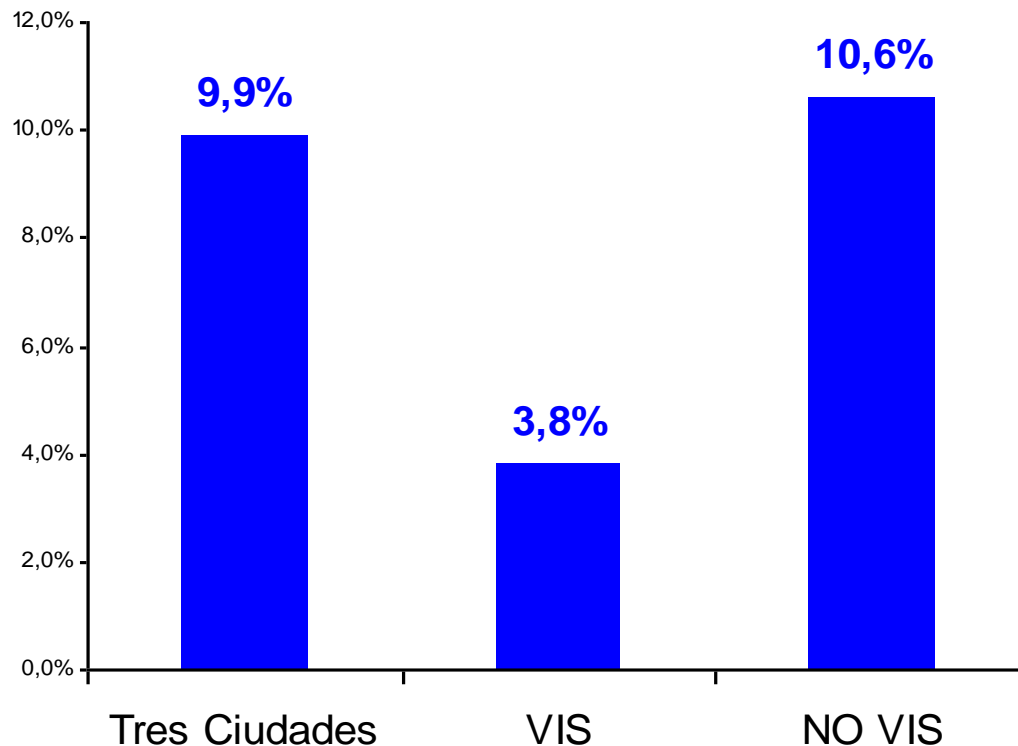
**El mercado formal de VIS Nueva en Bogotá, es relativamente competitivo. Con lo cual podría esperarse un rápido ajuste del mercado a las nuevas condiciones del programa de SFV.**

Fuente: Cálculos SIVIS

**El índice de concentración Herfindhal – Hirshman (HHI) para este mercado es de 1.014.**

\*  $0 < \text{HHI} < 10.000$ ,  $\text{HHI} < 1.000$  es competitivo –  $\text{HHI} = \sum_{i=1}^n S_i^2$  donde  $S_i$  es la participación que tiene la empresa  $i$  en el mercado

## Indice de precios de la Vivienda Usada – IPVU 2006



Fuente: Banco de la República

Durante el 2006 los precios de vivienda usada presentaron un **incremento real de 9.9%**, para el consolidado de Medellín, Cali y Bogotá. El incremento de los precios de la **VIS usada (3,8%)** fue sustancialmente inferior a lo observado en la **No VIS usada (10,6%)**

### Algunas recomendaciones de Política con relación al Mercado VIS:

1. Para tener **un mercado VIS más competitivo**, es indispensable definir mecanismos que permitan dinamizar el **mercado de VIS usada**, el cual históricamente ha presentado una menor rotación de propietarios, con respecto a los demás segmentos del mercado de vivienda usada.
2. En este sentido, se considera recomendable retomar las discusiones sobre las figuras de **Subsidio a la vivienda usada y de arrendamiento** de vivienda.
3. Se deben estructurar **instrumentos para la generación, administración y gestión de la información** en este mercado, con respecto a oferentes y demandantes.

4

## Conclusiones

**Dr. Sergio Mutis Caballero- Presidente Fedelonjas**



### Conclusiones:

1. El comportamiento reciente del sector vivienda **es favorable**, pero **insuficiente** frente a nuestra demanda. Se requiere un **cambio en la escala de producción** de vivienda
2. En este sentido, es importante poder definir una **política integral de vivienda** que **logre articular** no sólo los diferentes **eslabones** de la cadena de producción de vivienda, sino las **políticas y programas de los diferentes niveles del estado** (Gobierno Nacional, Departamentos y Municipios).
3. Uno de los aspectos más importantes a futuro, es **generar suelo** que permita construir **VIS de menos de 70 SMLM**. Para lograr lo anterior, es importante eliminar **costos de transacción**, formular **macroproyectos multiusos** y proyectos de **renovación y re-densificación masiva** de la ciudad ya construida.
4. Por el lado de la demanda, es necesario **incrementar los recursos** del programa de **SFV**, vincular más a las **autoridades locales en programas de subsidios**, y definir **instrumentos financieros** que permitan que los hogares de bajos ingresos e informales accedan a crédito hipotecario.

---

# Sistema Intergremial de Vivienda de Interés Social

## SI-VIS

